

第 5 回

デファクト・スタンダード

市場での競争の結果、他規格を圧倒する高い市場占有率を獲得し、事実上、業界の標準となっている規格 (ex. VHS、IBM-PC、Windows、QWERTY)

デジュール・スタンダード：政府など公的な標準化機関が指定・勧告した標準
(ex. JIS、JAS、IEEE、ANSI、ISO)

標準化機関による標準づくりは合意形成に時間がかかるため、時代遅れになりがち
技術進歩の激しい分野では、デファクト・スタンダードによって標準が決まる

< 標準の分類 >

	技術設計の標準	行動能力の標準
参照・定義の標準	通貨、度量衡、科学的性質 材料・製品の特質と寸法	専門職のライセンス 学位、法律の判例
最低限の標準	安全基準 製品の品質	法律、就職の条件 能力の証明
境界の互換性の標準	境界の物理的設計 コード、ネジ、信号周波数	契約形式、外交手順、言語 商取引手続きの標準

< ネットワークの外部性 >

「ある製品・サービスを使うユーザーの数が増えるに従って、ユーザーがその製品・サービスから得られる便益が高まっていく性質」

* 1000 人と交信できる電話より、100 万人と交信できる電話のほうがより便利だ

「補完財」：ハードとソフトの関係のように、ともに普及を推し進める

「インストールド・ベース」：製品・サービスの総ユーザー数

ネットワーク外部性が働く製品では、より多くの人を選択した規格がより魅力的になるため、ある規格がいったん優勢になると、他の規格は新たなユーザーを獲得することが困難になる デファクト・スタンダードの成立へ

「クリティカル・マス」：インストールド・ベースが決定的に影響力を持つようになるユーザー数・・・世帯普及率で 2~3%、「一般層に早く到達できた規格が普及する」

「オープン規格」：他企業に規格の情報を無償で公開し、同じ規格に基づいた製品を製造・販売してもらう(ただし、一定の特許使用料は請求する)

< 問題 >

次世代 DVD(デジタル多用途ディスク)機器の市場において、「ブルーレイ・ディスク」方式と「HD DVD」方式の 2 つの技術規格が提唱されており、規格統一が問題となっている。規格統一(標準化)を行うことのメリットを、組立(販売)メーカー、部品サプライヤー、ソフト制作者、最終顧客(ユーザー)、それぞれの立場から論じなさい。

戦略的提携

企業が新たに資源・能力を獲得するときの手段

「内部開発」

「外部からの獲得」

* 市場取引 = 独立した企業間の取引によって資源を獲得

* M & A = 複数の企業が合併や買収をとおして1つの企業になる

* 提携 = 独立した企業どうしが事業の遂行上で深く結びつく

合併事業(JV)、技術供与、クロス・ライセンシング、OEM

(1) グローバル化(国際的な提携)

(2) 水平化(ライバル企業間の提携)

(3) クロス・インダストリー化(産業横断的な提携)

企業戦略の観点から行う提携・・・「戦略的提携」

<提携のメリット>

1. 規模の経済、学習効果が得られる

各企業が個別にやるよりも、複数の企業がまとまって研究開発や生産・物流などを統合的に行うことで、「活動効率」や「活動方法についての習熟度」が向上

2. 他社のもつ有用な経営資源や能力を利用できる

自社の優れている点・劣っている点と逆の優位点・劣位点をもつ相手と組むことで、相互に経営資源や能力を補完しあう

3. リスクの分散ができる

巨額の投資が必要な一方でその成功が不確実な場合、一社だけでその資金を全額負担することはリスクが高いため、複数企業が共同することで一社あたりの投資額を抑えてリスクの低減をはかる

4. 自社に有利な競争環境の形成

デファクト・スタンダードの構築をめざす場合、提携をとおしてパートナー企業に自社開発あるいは共同開発の規格・技術を採用させることにより、業界内に自社に有利な競争環境を作り出す

5. 必要なときに必要な資源を獲得できるネットワークの構築が可能

提携は「企業どうしを緩やかに結びつける関係」であるため、複数の提携関係を同時に形成することができる

6. 自社の戦略の自由度や柔軟性を維持できる

目的が達成された後には提携関係を解消し、新たな目的に応じた次の提携関係を結び直すことができる

協調と競争の併存：「左手で拳を振り上げながら右手で握手」

パートナーは潜在的なライバル