

## 巻頭言

未曾有の複合災害となった東日本大震災に遭遇して、各界、各層から数多の発言・発信がなされています。古い表現ですが、井戸端、赤ちょうちん、ホームルームあるいはケータイ、ツイッターなども含めれば、およそ全国民が何かしら発言・発信したことでしょう。被災者の方々への追悼や支援、被害の復旧・復興に関してはもとより、多くの人々は、「わが国経済すなわちわれわれの暮らしはどうなるのだろうか、どうあるべきだろうか」と真剣に考えたことだと思います。（本号の新・路地裏の経済学「地震・津波・原発と日本人」は、原発事故を中心に震災後のわが国を詳細に記録しています。）

明治維新、第二次大戦後に匹敵する転機として、わが国経済社会は大きく変わらなければならないとするのが大方の意見ではないでしょうか。チャンスであるとの表現もあります。これは、サプライチェーン復旧による生産回復や復旧・復興需要がもたらす短期的なGDP回復を意味しているのではないでしょう。この復興景気を活用してこれまでの低成長（あるいはゼロ成長）トレンドを超える経済成長につなげるチャンスとしなければなりません。そのためには、長年先送りされてきたわが国経済社会の課題、すなわち、内なる少子高齢化・人口減、外なるグローバル化にわが国経済社会システムが対応できなくなっていること、に取組まなければなりません。色々と具体的な課題はありますが、「危機的状況にある財政」と「空洞化につながる企業経営環境の悪化」がとりわけ重大であると思います。もはや先送りできない、という状況に至ったことをチャンスに変えなければなりません。

多くの人々はまた目前の復旧・復興に対して、「自分は何をすべきか、何ができるのか」と真剣に考えていることと思います。そこで、われわれコンサルタント（あるいはリサーチャー）は何をすべきか、何ができるのか。コンサルタントの仕事とは何であるのか、から考えてみたいと思います。何らかの課題を抱えるクライアントに対して専門分野の知識・経験を踏まえたソリューションを提供する仕事、というのが一般的な説明でしょう。筆者は、コンサルタントはクライアントと〇〇を結び付けるブリッジ（あるいは通訳）の役割を果たしている、と考えています。〇〇には新しいノウハウ、技術から顧客、市場、異業種、官民セクター、未来社会など様々なものが含まれます、それらを総合的・体系的にクライアントに結びつける仕事です。当社がブリッジを架けている分野は、①地域活性化、都市開発、まちづくり、②経済・産業・貿易、環境・エネルギー、③住宅・不動産、社会基盤・政策評価、④経営コンサルティング、と幅広くカバーしています。

本号におきましても、われわれの得意分野から、10年先、20年先のわが国へとつながるブリッジを架けています。Theme 1「既存住宅流通市場を俯瞰する（その2）」は、高齢化・人口減社会となったわが国において重要性が増す既存住宅の流通実態を、（その1）に続き詳細にフォロー・分析しています。住宅ストックの利活用での相続、リフォームに注目しています。Theme 2「住宅ストックと炭素蓄積機能」は、リフォームのもう一つの役割として、住宅木材による炭素蓄積量が増加し、環境問題対策にも効果があることを検証しています。また、成熟したわが国経済の成長には生産性の上昇が不可欠です。Theme 3「日本の大学発ベンチャーの環境変化について」では、わが国の研究開発費は幸いなことに依然世界のトップレベルにありますが、イノベーション推進を担う大学発ベンチャーに見る日米格差は圧倒的な大きさであることと、その解消策のヒントを示しています。Theme 4「米国大学発ベンチャーの戦略と展開」では、その米国における大学発ベンチャーの有力校と様々な実例を紹介しています。

大震災後の復旧・復興のプロセスにおいては、国内外の知恵、技術、人材、資金ほかあらゆるリソースをつなげ活用しなければなりません。官民をはじめ様々なネットワークを復旧あるいは新設しなければなりません。まさにコンサルタントの出番です。

代表取締役社長 森 和之