

JAB（公益財団法人 日本適合性認定協会）様ヒアリング概要

- 標準戦略としてのグローバルアプローチ、ニューアプローチについては学ぶべき点は多いが、時代背景、地理的・制度的な相違を踏まえつつ、検討していくことが必要
- 日本では、80年代後半のISO 9001 マネジメントシステム認証の急拡大に対処すべく、各産業界が自立的に認証機関を設立した側面がある。また、認証機関は大規模な設備投資や市場拡大戦略に依存せずとも国内市場で一定の顧客を継続確保できればそれなりに採算がとれるビジネスモデルであり、多数乱戦による価格競争が起きやすい側面もある。（マネジメントシステム認証分野では日本マネジメントシステム認証機関協議会（JACB）のような自律的な団体はあるが）製品・サービス認証分野ではかかる性格の団体は見られない。市場拡大や業界横断的、認証分野横断的な認証が広がるように、国主導で認証機関同士が連携できる仕組みを作り（協議会の設置等）、認証業界が海外や新分野に展開できるように促進するべきではないか
 - 日本の認定機関は、基本的に省庁、制度、分野ごとにすみ分けて存在しているが、日本認定機関協議会を通じて連携している。他方、最近では海外の認定機関による越境認定が増えている。
 - 認証市場が国内中心でかつ拡大しない場合、日本の認証機関は限られた国内市場を取り合ってしまうことになる。設備投資が小さくて済むために価格競争になりがち。
 - 認証機関が海外や新分野に目を向けられるような枠組みを国が主導出来ると良い。全ての認証分野にまたがる協議会を設立するか、業界再編を促す仕組みを作るのがいいのではないか。
 - 欧州の政策も、適合性評価分野を従来型の単体縦割りではなく、複合型の分野横断で行おうとしており、標準化も同様に複雑化していきだろう。1つの認証で複数の適合性評価分野の審査が求められる、審査内容が複雑化していきだろう。
- 認証機関によるコンサルティング活動に関しては、認証事業とコンサルティング事業のガバナンスの分離などにより利害抵触を適切に管理すれば、現在の認証機関においても実施は可能。一方で、コンサルティングは本業ではないので、本業でコンサルティング事業を行うファームに対して競争優位性を保持できず、コンサルティング単体での事業化は難しいだろう。
 - 認証機関によるコンサルティング活動は、コンサルティング事業と認証事業で、ディビジョン(部門)や責任者等を明確に分離、ファイアウォールを設定する等により、組織として公平性を確保できる場合に限り、一定の知見提供が可能である。一方で、事業化には、相当のリソースが必要であり、本業で認証のコンサルティング事業を行っている企業と競争するのは難しく、収益を成り立たせるのが困難である。
 - 公益性の担保から、どうすればマネジメントシステム認証が取れるか等の具体的な提案やアドバイスはできないが、一般論や規格要求事項、海外情報等の公表された情報をもとに知見は提供可能。例えば、重要領域・分野と取るべき標準化戦略がある程度決まっている取組に対し、取組の競争優位性を高めるための適合性評価の組み込み方について早い段階から知見を提供することは可能と考える。

(以上)