

サイバー強国イランの地政学リスク

論 風

「セブン・シスターズ」といえば、1960年代石油輸出国機構（OPEC）主導以前の石油市場での国際石油資本（メジャー）7社を思い出す方も多いと思うが、最近サイバー分野で、その攻撃能力の高い米国、中国、英国、ロシア、イスラエル、北朝鮮、そしてイランが、サイバー強国としてそう呼ばれている。

歴史ある親密国

イランと日本の関係は古い。奈良時代天平年間に日本を訪問したペルシャ人のことが、勅撰史書『続日本紀』に記載されている。近代では、今年がちょうど両国外交関係樹立90周年に当たる。イランは親日国としても知られており、本年6月12～14日には安倍首相が、同国の最高指導部と会談し、米国とイランの関係悪化が続く中、両国の緊張緩和を働きかけた。

一方、近年のイランのICT（情報通信技術）分野の進展は目覚ましい。ビジネス面でも学術面でも国家的に促進を図り、大学教育の充実、女性の進出も際立っている。特に2015年の米英独仏中露との核合意、翌年の経済制裁解除以降は、イラン経済は大きく成長し、この分野も急速に発展している。テヘランの街中では、日本と変わらず、スマートフォンを片手に歩く若者

日本危機管理学会会長・国際社会経済研究所上席研究員

原田 泉



はらだ・いずみ 慶大大学院修士修了。日本国際貿易促進協会などを経てNEC総研から国際社会経済研究所へ。現在同上席研究員。早稲田大学非常勤講師なども務める。62歳。東京都出身。

危機管理、エネルギー安保急務

の姿は一般的で、ここ数年でさまざまなアプリ・サービスが登場している。デリバリーサービスやネットショッピングなども多く、タクシー配車アプリの「Snapp」は14年の登場以来、現在では18都市でサービスを提供し、ユーザー数が約1000万人にも上っているとされる。また、政府の第6次五年計画（17年～21年）で最も注力する分野の一つとして掲げられ、日本の協力への期待は大きく、人材交流を含む何らかの交流を進める必要がある。

そのような中、米国とイランの間で

はサイバー攻撃が繰り返されている。09年から10年にかけて、米国とイスラエルの開発したコンピューターウイルス「スタックスネット」がイランの核施設を破壊したことは有名である。

一方、18年3月には、イランのイスラム革命防衛隊と関係する「マブナ研究所」のハッカー9人が13年から5年にわたって、世界中の大学や教授らに多数のサイバー攻撃を実施し、研究論文や研究内容、知的財産など31.5ギガバイトに及ぶ大量のデータを盗み出していたとして米司法省に起訴されている。

今回も安倍首相の訪問中の6月13日、ホルムズ海峡付近でタンカー2隻が攻撃された事件への報復として、米サイバー軍はイラン革命防衛隊と関連するスパイ集団にサイバー攻撃を仕掛けたと報じられた。これに対し、イラン情報省は18日、米国の「国際的なスパイ網」を攻撃し、「深刻な打撃」を与えたと発表した（米当局は否定）。国際政治や安全保障の舞台裏で、サイバー上での戦いは日常的に行われているのである。

集团的自衛権行使も

日本は原油の86.8%を中東から輸入しており（17年）、ホルムズ海峡はいわば日本の生命線でもある。トランプ米大統領はホルムズ海峡を通過するタンカーは日本などが自国で防衛すべきだとツイッターで主張した。今後サイバー攻撃にとどまらず、実際上の戦争が勃発し、同海峡が機雷封鎖されて日本への原油供給が断たれ、存立危機事態に当たると政府が判断すれば集团的自衛権の行使が可能になる。15年の安保法審議で安倍首相は海上自衛隊によるホルムズ海峡での機雷除去を集团的自衛権行使の事例に挙げている。

当然のことながらこのような事態は極力避けなければならない。わが国は両国の緊張緩和と情勢安定化のための外交努力を継続強化しなければならない。また万が一の事態に備えた危機管理、エネルギー安全保障は不可欠である。短期的には200日強ある石油備蓄のさらなる増大と輸入先の多様化、中長期的には温暖化対策なども考慮した再生可能エネルギーの拡大といった政策の推進が喫緊の課題となろう。

特別対談シリーズ

『グローバルの流儀』

〈Vol. 27〉

森辺一樹とゲストとの特別対談シリーズ『グローバルの流儀』。第27回目のゲストは大森屋 稲野達郎社長をお迎えしての対談です。

のり、ふりかけを時代にフィットさせ世界へ販路拡大

1927年にのりの行商として創業し、長い歴史と伝統を持つ大森屋。大阪市福島区に本社を置く、のりやふりかけ、お茶漬のりなどを主力とする食品メーカー。日本の少子高齢化に加え、近年ののりの不作や食文化の欧米化によるのりの需要の減少といったさまざまな課題がある中、2017年に代表取締役社長に就任した稲野達郎氏。目下、もともとのりやふりかけの文化がない中国において、ふりかけ文化の啓蒙から始め、実を結びつつあるという。「国境で区切る必要はなく、行けるところにはすべて行きたい」と語る稲野氏。今後の海外事業における展望、「攻めの経営」について聞いた。

創業90年の伝統を守り、攻めの経営を積極推進

森辺：まずは事業内容と歴史をご紹介します。

稲野：当社の創業は1927年、のりの行商を行う「楠瀬商店」がスタートです。41年に味付けのりの加工を始め、55年、加工のりの製造・販売を事業とする大森屋を設立。80年からは、ふりかけやお茶漬のり、スープなどへと事業を拡大してきました。

森辺：2017年に稲野社長が就任されてからは「攻めの経営」ということで、新しい経営方針を打ち出しているそうですね。

稲野：世の中の変化に合わせ、社員と話しあって決めていくという方針

です。働き方改革にも取り組んでいます。それから、工場にプロジェクトチームをつくり、設備を整え、機械化による生産効率アップを目指しています。

森辺：御社のヒット商品をご紹介します。

稲野：1994年に発売した「緑黄野菜ふりかけ」が、当社のふりかけの中で一番売れている商品です。また、店頭で市販しているのりの中では当社が最高級と位置付ける「ばりうま」もヒット商品になります。

海外売上比率50%目標、信頼と共感の商品づくり

森辺：御社は2012年に中国に進出されていますね。そのあたりの状況や課

題をお聞かせください。

稲野：中国ではふりかけという食文化がなかなか認知されないため、まずは食べ方から啓蒙していきました。7年経った今ではようやく年間売上が1億円ぐらいいなってきたので、今後も力を入れていきたいと考えています。他にも難しいのは、日本で合格した成分でも、中国では認められないケースが結構あります。あとは価格ですね。関税と船賃がかかりますから。こうした課題をクリアし、中国では少なくとも2～3億円の売上を出したいと思っています。

森辺：御社の長期的な展望を教えてください。

稲野：海外売上比率50%を目指しています。日本においては当面、年間200億円という売上高を目指します。のりの伝統を守りながら、時代に合った形にフィットさせ、新しい商品づくりにチャレンジしていきます。今後も、広く世界に目を向け、長年培ってきた技術を生かし、多くの信頼と共感が得られる商品を提供できるように努めていきます。



1974年生まれ。大手を中心に1000社を超える企業に対して、15年以上にわたるアジア新興国展開支援の実績を持つ、海外販路構築のスペシャリスト。

森辺 一樹
スパイダー・イニシアティブ
代表取締役社長



株式会社大森屋
代表取締役社長 稲野 達郎
1964年生まれ。大阪府出身。88年、龍谷大学経済学部を卒業。その後、松坂屋へ入社。93年、大森屋に入社。01年、取締役役に就任。05年、常務取締役役に就任。その後、17年に代表取締役社長に就任し現在に至る。大森屋（上海）貿易有限公司董事長を兼任。

イノベーションズアイWEBサイトで全文掲載中！
<http://global.innovations-i.com>