

学会の価値と権威

企画理事 得井慶昌



電子情報通信分野は、ICT (Information and Communication Technology) 社会の中核に位置付けられ、今後の発展が大いに期待されており、本会の役割がますます重要になってくると思われる。しかしながら、一方で、会員数の減少傾向に歯止めがかかっていない。それに対応することが、本会の今後を考える上で、最重要課題であろう。そこで、会員（特に、正員）の減少の原因を探るため、学会についてどう思うかを職場の会員に尋ねてみた。意見やコメントを集約すると、学会には「知識」、「人脈」、そして「業績」という三つの価値があるということのようだ。最初の「知識」は、学会誌や研究会等を通じた情報収集の場としての価値である。次の「人脈」は、コミュニティの形成と参加機会を提供する価値である。会員は、大会や研究会などを通してコミュニティに参加し、そこでの交流から技術的知見、刺激、連携のきっかけなどを得ることができる。最後の「業績」は、会員にプロフェッショナルとしてお墨付きを与える機関としての価値である。会員は大会発表や査読付き論文誌への投稿などを通して、自らの研究活動を「業績」として残すことができる。また、学会が授与する賞は、会員の業績に“箔”を付けるものとなる。

一方で、ICTの普及とともに、検索サイトを介してあらゆる技術情報へアクセスしたり、SNSサービスを利用して同じ趣味嗜好を持つ者同士でコミュニティを形成することがだれでも簡単にできるようになり、「知識」、「人脈」といった学会の価値が相対的に低下している。また、ネットワークを介してグローバルな情報流通が促進されることにより海外や周辺分野の学会もしくは官民が主催する会議や展示会との境界があいまいになり、「業績」の価値も低下しているように見える。このように、ICT社会の到来に伴い学会の価値が低下していることが会員減の一要因になっているとも考えられる。

この問題をどう克服し、「電子情報通信分野の学問、技術および関連事業の発展に寄与する」という本来の目的を達成していくかが喫緊の課題である。論文誌のオンライン化などICTを積極的に活用して学会サービスの向上を図る最近の取組みは、解決に向けて一つの方向性を示すものではあるが、これだけで課題が解決するとは考えにくい。なぜなら、ICTを活用したからといって競合する他組織などに対する本会の優位性を確保することにはならないからである。

課題の根本的な解決を図り、学会を継続的に活性化していくためには、会員が直接恩恵を受ける表層的な価値だけでなく、その根底に流れている本質的な価値の存在に目を向ける必要がある。それは学会の「権威」もしくは権威によってもたらされるブランド力である。学会に「権威」があるからこそ、情報も人も学会に集まり、そこでの活動が社会から業績として認められるのである。この「権威」は、本会会員がこれまで築いてきた学問・技術体系、また数々の発明やブレイクスルー、それに続く製品やサービスの創出と事業化といった実績の積み重ねによって形成されるものである。学会が直面する課題解決に向けて取り組むべきこと、それは学会が持つ「権威」の維持向上を図ることであり、それにより、冒頭に述べた三つの価値の向上に資することではないだろうか。

学会が持つ「権威」の維持向上を図る唯一の方法は、学会本来の役割である電子情報通信分野の学問・技術および事業の発展に寄与する実績を継続的に積み上げていく以外にないだろう。そのためには会員諸氏が、権威ある学会の構成員であることに誇りと使命感を持ち、大会・研究会などの学会行事や、会誌・論文誌への投稿などの学会活動に積極的にかかわっていくことが最も重要である。皆さんの学会活動への理解と今後のますますの積極的な参画を期待したいと思う。