

今の日本を一五年前に予測できた(10・05・15)

岩 増 弘 三(昭25・理)

一、アジアにおける日本の豊かさのレベル

二〇年ほど前にマレーシアで四年間暮らしていた時のことです。シンガポールのリー・カン・ユー首相が「一〇年後にシンガポールを今のスイスのレベルにする」と宣言しました。偉いと思いました。普通ならば「何年後に追いつく」と言うのですが、このように発言するとイメージが明瞭になります。

I M Fの国民一人当たりの購買力平価(PPP)でのGDPに関する二〇〇八年の統計はつぎの通りです。

シンガポール

世界4位

五一、二二六ドル

香港	6位	四三、八四七ドル（中国全体とは別計算）
日本	24位	三四、一一六ドル
台湾	25位	三〇、九一二ドル
韓国	33位	二七、六九二ドル（日本の81%）

単純に国民一人当たりのGDPで比較すると、貨幣価値の差が反映されず、同じGDPでも物価が高い国は安い国よりも生活レベルは低くなるので、PPPを介して比較すると実際の生活水準の比較が出来ると思います。日本以外は食べ物など日常生活費は安価であり、シンガポールでは強力な住宅政策で、アパートを広く提供しているので、これらの国は高い生活レベルを維持できています。日本は経済が停滞しているので、いまでは更に日本の地位が悪化しているでしょう。

二〇年ほど前にNECの東南アジア営業部長は「シンガポールの方が日本人より優秀であると思うこともある」と言っていました。私は、カンボジアとマレーシアで暮らし、フイリッピン、インドネシア、ラオスでも通信計画作成の仕事をした経験から、中国人の勤勉さと優秀性を体験してきましたので、英語力を身につけた中国人の国際競争力を認めています。

島国のシンガポールは専ら海外進出に熱心です。シンガポール・テレコムは、自国は四〇〇万ほどの人口に過ぎないが、海外で広範に電気通信事業を行っているために、東南アジア最大の電気通信会社とされています。二〇〇〇年に高い買い物をしたといわれたオーストラリアの第二の通信会社のオクトパスは今ではシンガポール・テレコムの最大の収入源になっています。現在二〇カ国で電気通信サービスに従事していて、インドやインドネシアへの移動通信事業にもはるか昔から進出していて、インドでの最大携帯電話会社 Bharti の筆頭株主です。この Bharti は最近クエイトの Zain 社からアフリカの多数の通信会社を買収する見込みで、シンガポール・テレコムの国際経験に依存して、中近東・アフリカの二四カ国で通信サービスを提供することになります。世界的に隣国は色々微妙な関係になりがちですが、シンガポールとインドネシアの間も例外ではありません。大國インドネシアの携帯電話市場におけるシンガポール・テレコムの支配力が問題になっています。四〇〇万の都市国家でありながら、従業員は一九、〇〇〇人です。人口規模が約三〇倍の日本の NTT が能率の悪い農漁村を抱えて約一五万人の従業員であることから推定すると、シンガポールテレコムの一五、〇〇〇人程度が海外事業に従事していると想定できます。これを人口比で換算すると、日本ならば現地採用を含め五〇万人近くが海外の通信事業に関与していなければならぬことになり、全く想定外の人数になります。

シンガポールの国策投資会社の Temasec は多くの国での投資に成功を収めています。最近も中国とインドで製造業を目標とした地域開発にも成功していますが、エジプトとも地中海沿いのアレキサンドルでも同様の事業を実施すべく、エジプト政府の期待を高めています。

二、NTTの海外協力と事業

(1) 昭和三〇年代に設立された JICA の前身である OTC A (海外技術協力事業団) からの専門家要請も多数ありました。例えば、第二次世界大戦前は通信が欧米の支配下にあった中南米のスペイン語圏が、戦後にその支配から逃れるために、自国の通信公社を設立したために、手の汚れていない日本の協力が広く期待されました。このようにして、その後の JICA 専門家として派遣される数も飛躍的に伸び、ほぼピークと思われる昭和五六年の時点では二二カ国で七三名が海外で活躍していました。また派遣に備えて訓練中の社員も多数いました。最近では僅かにアフガニスタンとカンボジアへ派遣されていましたが、これも終結してしまいました。私も OTC A からコロンボ計画専門家として昭和四〇年から二年間カンボジアへ派遣されました。

(2) 海外事業としては、昭和四〇年代に入ると、まだ積滞と称して、申し込んでも設置できない電話を多数抱え、電話の接続も自動ではなく交換手に頼っていた電話局や、待時式といって直ぐには市外通話が接続できない区間も多数あつた時期にも関わらず、N T Tとクエイト国郵電省との間でコンサルタント契約を締結し、それに基づいて多数の社員が派遣されました。一年以上の現地滞在は五八名、一年未満は八〇名に達していました。これに関係させてもらえない人は一流でない感もありました。ここで国際感覚を経験した人々が順次公社の幹部となり、その後の公社の発展に大きく寄与しました。

ところが最近の二〇年間ほどは、タイ、ベトナム、スリランカなどで小規模な拡充工事に従事しましたが、現在は、二〇年ほど前からのフィリッピンのPLDT社への資本参加と、一昨年にやっとインドの第二の規模の移動電話会社への資本参加が実現した程度です。

三、一五年前の予測

最近、一九九六年に電気通信産業連盟で講演した資料を見て愕然としました。当時のアジア諸国の状況に日本が真剣に対応しておれば、今日遙かに違った日本になっていたでし

よう。講演の一部は次の通りです。

(1) 当時、(株)富士通の幹部であった黒川兼行氏は電子情報通信学会誌への寄稿の最後に「一九九三年にSEMATTECH(半導体製造を研究することを目指した米国の国策会社)を訪問したとき、もう日本の時代でない、これからは韓国の時代だといわれた。」と記し、このようにならぬことを願っていました。

(2) 韓国のサムソン社の人材育成では、次のようなことが計画され実行されていました。(1) 八五〇名の幹部に対して六カ月の再教育を行うが、三カ月は国内、三カ月は国外で行い、各自が自由に外国を選べるために、米国、マレーシア、エジプト、シリア、ヨルダンなど多数の国が選ばれていました。また国情を理解するために国内では航空機の利用が禁止され、陸路で国の状況を見たり経験することが要求される。

(2) 地域専門家プログラムでは、毎年入社三年以上の四〇〇人に一カ年間の海外自由行動をさせる。

(3) 毎年二〇〇〇人の若者へのマネージャ教育に一〇〇億円の資金を投じる。

(上記の各項目は、私がこの直前に勤務していたNECでは全く考えられなかった壮大な長期計画です。)

また、半導体のメモリ・チップでは、一九八九年の時点では世界の第九位でしたが、

一九九三年に第一位、さらに二〇〇五年にはすべてのチップで世界第一位が予測されていた。(ほぼ、この通りになりました。)

(3) 台湾の電子機器製造工場の技術担当副社長の半数は、米国留学後にヒューレット・パカード(HP社)などの現地工場での経験者であり、国内に一〇〇名以上の米国のベル研究所(当時、世界最大の通信関係研究所)勤務の経験者がいます。

(4) インドに関しては一〇〇人以上がこのベル研究所に勤務しています。インドのソフトウェア産業の実績では、ロンドン地下鉄運行システム、アメリカ航空・スイス航空・シンガポール航空などの運航システム、米国シティ銀行・ドイツ銀行・アメリカンエクスプレスなどの預金システムの開発と共に、富士通・GE・GM・IBMなどへのソフトウェア供給を行っています。

(5) エジプトのソフトウェア産業は四〇〇〇人のプログラマを抱えて急速に拡大中であり、米人給与の一／一〇以下のために、欧米系のソフトウェア製造を受注する以外に、イスラエルへ一〇〇〇人の技術者を派遣しています。

(6) シンガポールテレコム(海外進出は、ホーチミン市でのセルラー方式携帯電話、タイでのシナワトラ社との合併、フィリピンでのアラヤ財閥との合併でグローブテレコム社の設立、スリランカでの移動通信と放送への進出、カンボジアでの各種通信への進

出計画、インドネシアの東ジャワと東部諸島でのBOT（建築し運営して資金回収を行った後で、先方へ引き渡す）計画、パキスタンでの民営化計画への参画、ノールウエでの第二のGSM（携帯電話）、ベルギーでの通信会社の買収、米国で米社と共同での移動通信用衛星計画、ニュージーランドでの携帯電話サービスなど、一七計画が実行中です。

(7) その他の国の海外計画については、次のようなものがあります。

(a) Korea Telecom

ベトナムのハイフォン及びクアンリンの電話網拡充のための協力協定、フィリッピンRETELCOMへの資本参加などを含め、インド、スリランカ、マダガスカル、中国、ロシア、イスラエル、モンゴルでの電気通信計画への参加、通信関連の製造会社のベトナムやモスコーでの工場進出などがあります。

(b) Telekom Malaysia

香港、インド、スリランカ、ベトナム、マラウイ、ギニア、バングラディシュ、カンボジアなどがあります。英連邦電気通信会議に出席する旧英国植民地国は、相互に親しくなる機会があります。昔はアジアにおける日本の市場支配力が強かったので、マハティール首相は貸切の航空機に多数のマレー人実業家を伴って、アフリカへ市場開拓に出

かけたこともありました。私たちがアフリカへ出張するときには欧州経由のために不利を感じていましたが、マレーシア航空は南アフリカへの直行便を飛ばしていました。

(c) タイのShinawatraグループ

国内でも携帯電話などのサービスを実施していますが、カンボジア、ラオス、ベトナム、フィリッピン、インドへ事業を展開しています。

(d) TERESTR A (オーストラリア)

ベトナム、カンボジア、ラオスの国際通信、中国、カザフスタン、キリバス、ロシアのサファリン、サウジアラビア、インドネシアなどの各種通信への進出などがあります。一九九二年からの五カ年計画で、国内外の全収入七〇億米ドル中に国外から一五億米ドルの収入を予定しています。

(8) フランスの人材育成では、エリート養成校のENAがストラスブルグに第二のキャンパスを設けて、二種類の外国語を習得させ、六カ月間外国で働くことを義務つけています。レンヌ大学では特殊外国語に分類される内の一つである日本語を担当し、大学院二年間のうち一年間は日本に滞在させ、その内の半年は京都の一般家庭に滞在させ（広く深く日本を知るベスト手段）、半年は企業で実務を経験させています。

ラオスのモン族はベトナム戦争時代に米軍と協力したために今も現政府と敵対関係にあり

ますが、今年（二〇一〇）のラジオ・フランス語講座では、このモン族のフランスへの難民の息子でフランスの大学で英語と日本語を学習した人が、現在是在日フランス大使館企業振興部大阪事務所に勤務して対日文化・貿易戦略に従事している人とのインタビューを放送しています。外国で進む多様化の例です。

四、上記発表に続く数年以内の情報

- （１） フランスの大学卒は毎年二〇万人近くが米国へ就職したり、仏語に誇りを持つフランスでありながらパリの企業には社内言語を英語にしている会社がかなりの数あります。
- （２） 韓国サムソン社の会長は出勤しないで、自宅で横文字の情報を読み世界戦略を考えているとのこと、多くの表敬訪問に時間を取られている私が勤務した日本企業二社のトップとの差は大きいと思います。さらに、かなり前から、韓国の製品の技術レベルは、消費者にとっては日本の製品と差が無くなった時代となり、差別化を図れるのはデザインだとして多数のデザイン専門家を採用し、東京を含む世界六ヶ所にデザインセンターを設立しています。その成果として欧州では各国の国民性に合ったデザインのテレビ受像機を販売することにより圧倒的な支配力を発揮しています。一九九〇年代中に、米国

でのグッド・デザイン賞でソニーなどの日本の一流企業よりも多くの賞を獲得するようになりました。

五、現在の韓国企業

(1) サムソンは、米国のヒューレット・パッカードを追い越して、世界最大の Technology 会社となり、日本のトップ一五の電気製品会社の利益合計を上回っています。

(2) 携帯電話の世界市場は、一位ノキア（フィンランド）、二位サムソン、三位LG（韓国）となっていて、日本勢は国際市場では全く評価されず、狭い国内市場で六社が競合しています。（製品開発は日本の縦社会の頂点にいるNTTの基本設計の下に、メーカーは奴隷的な形態で下請け的な細部設計などをしていますが、NTTは国内市場のことしか念頭にないので、安価で使い易く国際的に通用する携帯電話が開発できず、ガラパゴス製品と広く言われるようになってしまいました。ソニーは大衆市場への進出に長けていますが、通信機に関する経験は浅く、携帯電話に進出したときは何度か多量のリコールを行ったりしました。一方、エリクソンは世界一の通信技術を持っていますが大衆市場の経験がないために、両者が長所を持ち寄って設立したソニー・エリクソン社

はNTTからの束縛を逃れて、欧州では高く評価され、世界市場でも日本のメーカーより遙かに売り上げを伸ばしています。）

(3) 薄型TVの世界シェアは、一位サムソン、二位LGとなっていて、サムソンは北米で薄型TVの80%を超えるシェアを確保しています。

(4) サムソンとLGの売上中の海外売上高は80%超です。

(NECの二五年ほど前の海外売上ピーク時は30%余りであったのが、電気通信機器の国際市場は中国が圧倒的な占有率を占めるようになり、今は10%程度でしょうか。パナソニックは二〇一二年に55%の計画を策定しています。)

(5) LG電子の海外従業員は、全体の70%近くになっています。

(6) 中国の乗用車売上の一位は、最も古く中国市場に進出したフォルクスワーゲンですが、二位はHyundai(韓国)となっています。

米国でも昨年の売上増の最大はHyundaiであり、その伸びは驚異的と言われています。

(BHNテレコム支援協議会理事)