

# 情報通信産業の国際競争力および 交渉力に関する研究

Research on International Competitiveness and  
Negotiation Capabilities in the field of  
Info Communication Industries

2008年7月

小尾 敏夫

## 目次

<b>図表</b> .....	5
<b>用語</b> .....	10
序章.....	11
第1部 国際情報通信学.....	14
第1章 国際情報通信学の構築.....	14
1-1 学際的アプローチの有効性.....	14
1-2 国際情報通信学の意義.....	17
1-2-1 新学問体系のユニーク性.....	17
1-2-2 国際情報通信学の効用.....	20
1-3 小括.....	21
第2章 国際情報通信学とCIO学の形成.....	22
2-1 CIO学の目的と意義.....	22
2-1-1 CIO学の目標.....	22
2-1-2 国際情報通信学とCIO学の相関関係.....	23
2-2 歴史的考察.....	25
2-2-1 情報通信革命.....	25
2-2-2 CIO学の課題.....	29
2-3 小括.....	35
第3章 先行研究、仮説、検証方法と国際競争力.....	37
3-1 先行研究、仮説及び検証方法.....	37
3-1-1 先行研究.....	37
3-1-2 問題提起と仮説.....	43
3-1-3 検証方法.....	45
3-2 国際競争力の要因データ分析.....	48
3-3 小括.....	55
第2部 事例研究.....	58
第4章(検証1)日米通信摩擦.....	58
4-1 対日要求戦略.....	58
4-1-1 対日要求の中味.....	58
4-1-2 NTT分割問題への米国の見方.....	59
4-2 対日布陣と交渉力.....	66

4-2-1	米国の要求事項と日本の回答	66
4-2-2	日本側の要求事項	68
4-3	日米通信摩擦の推移	76
4-4	NTT 調達と回線接続問題	94
4-5	ハイテク摩擦分析	107
4-5-1	「スーパー301条」の展開	107
4-5-2	摩擦分析	112
4-5-3	米国の対日観	114
4-5-4	日米関係を考える際の留意点	115
4-6	米通商法の威力	119
4-6-1	長期化した日米政府調達協議	119
4-6-2	6段階の日米情報通信摩擦	121
4-7	小括	126
<b>第5章</b>	<b>(検証2) 日米欧通信摩擦</b>	<b>128</b>
5-1	欧米など摩擦とIT不況	128
5-1-1	日米欧情報通信問題	128
5-1-2	WTO 通信交渉と日米通信課題	133
5-1-3	EUのモバイル通信	143
5-1-4	欧州情報通信分野	148
5-1-5	欧州モバイル不況	155
5-1-6	米国ITバブルとIT不況	158
5-1-7	景気回復への6大要因	168
5-2	小括	188
<b>第6章</b>	<b>(検証3) 米国政策メカニズムと情報通信産業</b>	<b>189</b>
6-1	米国内圧力メカニズムと政策形成	189
6-1-1	米ロビイング規制強化法	189
6-1-2	米国内圧力メカニズム	190
6-2	選挙と情報通信産業	193
6-2-1	選挙マシーン	193
6-2-2	大統領選挙と対日通商問題	198
6-3	小括	204
<b>第7章</b>	<b>(検証4) 米中通信摩擦</b>	<b>206</b>
7-1	米中摩擦の核心	206
7-2	相互依存深化の日米中三角貿易	211

7-2-1	統計資料でみた情報通信貿易構造	211
7-2-2	日米中貿易パターンの特徴	217
7-3	小括	220
<b>第8章</b>	<b>(検証5) WTO加盟と中国情報通信市場</b>	<b>221</b>
8-1	中国情報通信分野の新政策	221
8-1-1	情報産業部の誕生	221
8-2	WTO加盟と情報通信産業	234
8-2-1	米中WTO合意の情報通信分野の内容	234
8-2-2	WTO加盟で新展開	249
8-3	小括	261
<b>第9章</b>	<b>(検証6) 欧米情報通信企業と国際競争力</b>	<b>263</b>
9-1	世界の主要ベンダー	263
9-1-1	ルーセント・テクノロジーズ	266
9-1-2	モトローラ	272
9-1-3	エリクソン	273
9-1-4	ノキア	278
9-1-5	ノーテル	281
9-1-6	ケーススタディ5社の共通点	290
9-2	中国進出外資系企業	290
9-3	小括	299
<b>第10章</b>	<b>(検証7) 行政の情報化とCIO</b>	<b>301</b>
10-1	電子政府国際比較	301
10-1-1	電子政府の重要性	301
10-1-2	電子政府成功の要素	302
10-1-3	CIOに関する取組み	304
10-1-4	電子政府の世界ランキング	305
10-2	国際機関と国際競争力	311
10-2-1	「e-APEC」	311
10-2-2	米国ブロードバンドの普及状況	317
10-2-3	中国ブロードバンドの進展	319
10-2-4	国際標準化	321
10-3	小括	322
<b>第3部</b>	<b>国際情報通信政策</b>	<b>325</b>
<b>第11章</b>	<b>国際競争力と日本の情報通信企業</b>	<b>325</b>

11 - 1 国際競争力低下に悩む日本企業.....	325
11 - 1 - 1 低利益率構造.....	325
11 - 1 - 2 日本企業の知名度調査.....	327
11 - 2 高度情報通信分野の人材育成.....	339
11 - 3 自動車産業との国際競争力比較.....	342
11 - 4 小括.....	344
<b>第 12 章 結論と提言.....</b>	<b>346</b>
12 - 1 結論.....	346
12 - 2 提言.....	358
巻末資料.....	361
<b>謝辞.....</b>	<b>379</b>
<b>研究業績.....</b>	<b>380</b>

## 図表

### 第1章

- 図 1 - 1 - 1 国際情報通信学
- 図 1 - 2 - 1 ICT 活用の総合領域の拡大

### 第2章

- 図 2 - 1 - 1 国際情報通信学と CIO 学の関係
- 図 2 - 2 - 1 CIO 必要知見の体系化モデル
- 図 2 - 2 - 2 CIO の 4 つ「I」の統合モデル

### 第3章

- 表 3 - 1 - 1 国際競争力の 4 要因
- 表 3 - 2 - 1 WEF 世界競争力ランキング 2006 年
- 表 3 - 2 - 2 英エコノミスト誌ランキング 2005 年
- 表 3 - 2 - 3 潜在競争力ランキング
- 表 3 - 2 - 4 IMD ランキング 2002 - 2006 年
- 表 3 - 2 - 5 IMD 競争力ランキングを構成する大分類(4 項目)と小分類(20 項目)
- 表 3 - 2 - 6 時価総額 2005 年
- 表 3 - 2 - 7 世界の企業別携帯電話端末出荷台数 2005 年
- 表 3 - 2 - 8 世界のパソコン市場の企業別シェア 2005 年
- 表 3 - 3 - 1 第 2 部の事例研究の簡略表

### 第4章

- 図 4 - 3 - 1 NTT 海外調達額
- 図 4 - 5 - 1 日米の国内プレーヤー
- 図 4 - 6 - 1 日米通信機器貿易の推移
- 図 4 - 6 - 2 対米輸出入に対する通信機器が占める比率
- 図 4 - 6 - 3 貿易収支

- 表 4 - 3 - 1 1996 年米国通信機器輸出実績
- 表 4 - 3 - 2 1996 年米国の輸出相手国トップ 10 位
- 表 4 - 3 - 3 1996 年米国の輸入相手国トップ 10 位
- 表 4 - 5 - 1 日米リーダーの交渉者リスト
- 表 4 - 5 - 2 対日要求

表 4 - 6 - 1	米国の敵対的通商法規
表 4 - 6 - 2	日米情報通信摩擦の系譜
表 4 - 6 - 3	日米貿易と通信機器のシェア

## 第 5 章

図 5 - 1 - 1	EMS の製造分野
図 5 - 1 - 2	2000 年前後の IT 不況
図 5 - 1 - 3	トリプル不況
図 5 - 1 - 4	米国不況と対策
表 5 - 1 - 1	10 大輸出相手国 (96 年、95 年の第 1 四半期)
表 5 - 1 - 2	米 EU 通信機器の関税
表 5 - 1 - 3	日米通信摩擦年表
表 5 - 1 - 4	世界の移動体通信市場予測
表 5 - 1 - 5	欧州移動体通信のシステムタイプ別加入者数
表 5 - 1 - 6	欧州 10 大移動体通信市場
表 5 - 1 - 7	欧州移動体通信の 10 大成長国
表 5 - 1 - 8	欧州移動体通信の国別普及率上位 5 ケ国
表 5 - 1 - 9	欧州 GSM 市場
表 5 - 1 - 10	インターネットの利用用途
表 5 - 1 - 11	欧州 2 大国 UMTS の免許取得コスト
表 5 - 1 - 12	米新興通信会社の破産・上場廃止事例
表 5 - 1 - 13	EMS 大手企業リスト
表 5 - 1 - 14	日米欧州 IT 不況の原因と対策
表 5 - 1 - 15	米国 6 大携帯電話会社の概要
表 5 - 1 - 16	破産保護申請
表 5 - 1 - 17	地域電話会社の長距離参入
表 5 - 1 - 18	TIA 市場予測
表 5 - 1 - 19	世界イーサネット・ポート出荷
表 5 - 1 - 20	キャリアの項目別通信機器支出
表 5 - 1 - 21	地域電話会社の業績
表 5 - 1 - 22	EU の国、地域別通信機器貿易 2000 年
表 5 - 1 - 23	欧州・独・英の情報通信機器システムなどの出荷額予測 2002 - 03 年
表 5 - 1 - 24	欧州電子商取引の市場規模
表 5 - 1 - 25	欧州モバイル通信ネットワークの進捗シナリオ

## 第 6 章

- 表 6 - 2 - 1 有力候補 2 人の選対・ブレーン
- 表 6 - 3 - 1 政治資金の ICT トップ 10 社

## 第 7 章

- 図 7 - 1 - 1 日米中貿易トライアングルパターン
- 図 7 - 2 - 1 米国の対アジア・中国直接投資
  
- 表 7 - 1 - 1 日米・米中経済摩擦の比較表
- 表 7 - 1 - 2 日本の対米国、中国貿易推移(2000—2004 年)
- 表 7 - 1 - 3 日本の対米・中貿易収支統計
- 表 7 - 1 - 4 米国の貿易動向(通関ベース、名目、原数値)
- 表 7 - 1 - 5 米国の貿易統計 - 対日本
- 表 7 - 1 - 6 米国の貿易統計 - 対中国
- 表 7 - 2 - 1 人民元を巡る米議会の主な対中国非難法案 2005 年
- 表 7 - 2 - 2 中国の世界貿易額ランキングの年代順の順位
- 表 7 - 2 - 3 中国の商品別輸出入シェア
- 表 7 - 2 - 4 貿易方式、企業形態別輸出入額 2004 年
- 表 7 - 2 - 5 中国での輸出企業(2004 年)

## 第 8 章

- 図 8 - 1 - 1 チャイナ・テレコム組織図
- 図 8 - 1 - 2 情報通信産業分野の官民間連図
- 図 8 - 2 - 1 チャイナ・テレコム等の再編成について
  
- 表 8 - 1 - 1 第 9 次 5 ヶ年計画の目標内容
- 表 8 - 1 - 2 情報産業部編成で統合される職能
- 表 8 - 1 - 3 情報産業部の組織
- 表 8 - 1 - 4 中国(香港、台湾)の電気通信
- 表 8 - 1 - 5 中国の通信事情概要
- 表 8 - 1 - 6 2000 年の目標
- 表 8 - 1 - 7 2010 年の目標
- 表 8 - 2 - 1 中国で携帯電話を生産している主な企業メーカー
- 表 8 - 2 - 2 北京で当時使用されていた携帯電話のシェア
- 表 8 - 2 - 3 4 つの新キャリアの再編後の事業領域
- 表 8 - 2 - 4 中国 WTO 加盟後の電気通信市場の外資開放スケジュール



表 8 - 2 - 5	中国のキャリアの事業展開分野
表 8 - 2 - 6	ブロードバンドの普及状況
表 8 - 2 - 7	アジア主要国の次世代携帯電話（3G）インフラ請負企業
表 8 - 2 - 8	WTO 加盟と自由化

## 第 9 章

図 9 - 1 - 1	エリクソン社の新組織図
図 9 - 1 - 2	ベル・カナダ・エンタープライズ（BCE）（1999 年時点）
表 9 - 1 - 1	2007 年度世界の情報通信企業ランキング
表 9 - 1 - 2	通信事業者の大型合併事例
表 9 - 1 - 3	3 大携帯電話メーカーの業績比較（97 年）
表 9 - 1 - 4	エリクソン 97 年の国別売上シェア
表 9 - 1 - 5	分野別売上高
表 9 - 1 - 6	地域別売上高
表 9 - 1 - 7	ノキアの事業部門別構成
表 9 - 1 - 8	ノーテルの最近 3 カ年の業績
表 9 - 1 - 9	買収ケース
表 9 - 1 - 10	地域別売上構成比率（%）97 年
表 9 - 1 - 11	ノーテルの製品分野別売上げ
表 9 - 1 - 12	主要メーカーの研究開発/売上比較
表 9 - 1 - 13	98 年 11 月に結んだ契約一覧
表 9 - 1 - 14	買収合併攻勢
表 9 - 1 - 15	優良会社ランキング（フォーチュン誌）
表 9 - 1 - 16	主要米情報通信企業の研究開発 / 販売額比率の推移
表 9 - 2 - 1	地域別外資の生産シェア比率
表 9 - 2 - 2	3 大外資の生産事業
表 9 - 2 - 3	キャリアの 2000 年実績
表 9 - 2 - 4	2005 年売上げ規模予測
表 9 - 2 - 5	中国の 2 大モバイル通信事業者
表 9 - 2 - 6	CDMA 受注外資 2000 年
表 9 - 2 - 7	通信機器企業別シェア 2000 年
表 9 - 2 - 8	大手 3 社の投資計画
表 9 - 2 - 9	企業別携帯電話機シェア
表 9 - 2 - 10	2 大モバイル・キャリアでの調達メーカー別実績
表 9 - 2 - 11	携帯電話の地域別普及率（1998 年）

## 第 10 章

表 10 - 1 - 1	第 3 回世界電子政府ランキング 2007
表 10 - 1 - 2	2007 年版第 3 回調査結果 - 電子政府進捗度個別評価順位
表 10 - 2 - 1	ブロードバンド (IP ネットワーク) 時代の経済効果など特徴
表 10 - 2 - 2	APEC 主要国のブロードバンド (BB) 普及状況
表 10 - 2 - 3	政府の情報投資の効果
表 10 - 2 - 4	電子政府プロジェクト進捗度 (2003 年度)
表 10 - 2 - 5	国連電子政府活動レベル別評価
表 10 - 2 - 6	ブロードバンド・アクセスの加入者予測
表 10 - 2 - 7	米連邦政府の IT 予算 580 億ドル

## 第 11 章

図 11 - 1 - 1	国別日本企業イメージ調査
図 11 - 2 - 1	CIO 人材育成による国際競争力強化
図 11 - 2 - 2	CIO の役割拡大
表 11 - 1 - 1	日本の主要 3 製造業の業績比較
表 11 - 1 - 2	2007 年営業利益率比較
表 11 - 1 - 3	日本の情報通信大手 7 社の低収益構造推移
表 11 - 1 - 4	協力依頼大学
表 11 - 1 - 5	日本企業の知名度調査・ブランド力調査
表 11 - 1 - 6	筆者が視察した国際 IT 見本市 (欧州、米国、ITU) リスト
表 11 - 1 - 7	海外売上高比率と総売上額の情報通信産業と自動車産業の比較
表 11 - 1 - 8	中国 3 大 IT 企業の国際進出比較
表 11 - 1 - 9	小尾のパラドックス
表 11 - 3 - 1	日本の自動車産業の競争優位を規定する要因

## 第 12 章

図 12 - 1 - 1	日米政府調達交渉の 3 レベルモデル
図 12 - 1 - 2	日本の情報通信産業の国際・展開パターン(撤退ケース)
表 12 - 1 - 1	事例研究の整理
表 12 - 1 - 2	日米通信摩擦
表 12 - 1 - 3	日本及び欧米大手情報通信企業の IT 不況対策の比較

## 用語

- AEA (American Electronics Association、米国エレクトロニクス協会)
- APEC (Asia Pacific Economic Cooperation、アジア太平洋経済協力会議)
- CEO (Chief Executive Officer、最高経営責任者)
- CFO (Chief Financial Officer、最高財務責任者)
- CIO (Chief Information Officer、最高情報統括責任者)
- CKO (Chief Knowledge Officer、最高知識責任者)
- CSO (Chief Security Officer、最高セキュリティ責任者)
- CTO (Chief Technology Officer、最高技術責任者)
- BNC (Broadband Network Convergence、新世代ネットワーク)
- COSO (COSO Control Framework、内部統制のフレームワーク)
- CRM (Customer Relationship Management、顧客関係管理)
- DP (Data Processing、データ処理)
- DSL (Digital Subscriber Lines、デジタル加入者線)
- EA (Enterprise Architecture、エンタープライズ・アーキテクチャー)
- ERP (Enterprise Resource Planning、事業資源戦略)
- EU (European Union、欧州連合)
- Federal CIO Council (連邦 CIO 協議会)
- GSA (General Services Administration、連邦政府サービス調達庁)
- ITIL (Information Technology Infrastructure Library、IT 管理サービス成功事例集)
- ICT (Information and Communication Technology、情報通信技術)
- IEC (International Electrotechnical Commission、国際電気標準会議)
- IETF (Internet Engineering Task Force、インターネット規格標準化団体)
- ISO (International Organization for Standardization, ISO、国際標準化機関)
- IS (Information System、情報システム)
- ISPs (Internet Service Providers、インターネット・サービス・プロバイダー)
- ITU (International Telecommunication Union、国際電気通信連合)
- J-SOX (日本版金融商品取引法)
- NECTEC (National Electronics and Computer Technology Center、タイ政府国家電子コンピュータ技術センター)
- NGN (Next Generation Network、次世代ネットワーク)
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development、経済協力開発機構)
- OMB (Office of Management and Budget、大統領府行政管理予算局)
- ROI (Return on Investment、投資利益率)
- SIS (Strategic Information System、戦略的情報システム)
- SOX (Sarbanes Oxley act、米国企業改革法 / サーベインス・オクスレー法)
- TIA (Telecommunication Industry Association、米国通信協会)
- WTO (World Trade Organization、世界貿易機構)

## 序章

約 30 年にわたる学究研究活動の集大成として本論文を書き上げた。早稲田大学に来てから 8 年が経った。所属する大学院国際情報通信研究科では、情報通信産業の国際競争力、情報通信政策、CIO、電子政府分野の研究に従事している。国際情報通信分野の世界水準の大学院であり、本論文の集大成に最適な研究環境に位置する。

研究活動の出発点である慶応大学大学院経済学研究科では、国際経済学、とりわけ情報通信分野の通商政策や貿易理論を中心に研究した。その後、国連の経済援助活動の実務を経験し、コロンビア大学大学院では日米関係をコアに国際関係論の領域に研究の軸を置いた。従って、本論文の国際情報通信学、日米通商論、米中関係論はこうした研究成果に根ざしている。また、当時世界最大企業であった AT&T の分割をめぐり米国は国論を 2 分しており、筆者もその是非論の研究を始めたことが、後の NTT 組織改革並びに国際競争力論議に大変役立った。

80 年代から 90 年代にかけて、日米関係は激しい経済摩擦の渦中に置かれた。最大級の摩擦領域は、鉄鋼、自動車、コメ、情報通信各分野であった。その 1 つが電電公社資材調達に関する日米交渉で、その交渉は熾烈を極めた。この情報通信摩擦モデルはかなりユニークで、学問体系としては単純な通商問題の範囲を超えていた。技術格差論、外交交渉論、国内政治学などあらゆる角度からの研究分析が必要とされた。筆者はこの国論を 2 分した日米情報通信摩擦に関する研究に新しい学問体系を構築する必要性を実感していた。研究成果の 1 つとして、1992 年に講談社から「日米官僚摩擦」を発売し、日米経済摩擦の本質、問題点、過程、解決手法を研究分析して社会にこの研究領域の重要性を問いかけた。

それ以来、「情報通信リエンジニアリング」(講談社)、「情報通信ビッグバン」(時事通信社)、「ロビイスト」(講談社)をはじめ、日米や国際情報通信分野の単行本を 10 冊出版した。その中には賞を受けた書籍が幾つもある。それらは参考文献にまとめてある。こうした単行本を書き上げる過程で、多くの当事者、専門家諸氏と議論することができた。とりわけ、米国の情報通信分野で行政府、議会、民間企業間の”鉄のトライアングル”が醸成されていること、官民が連携した対日圧力のメカニズムを現地で研究できたことは大きな成果であった。米国の対日及び対中関係の外交交渉分析にかなりの時間をかけて研究した。本論文の事例研究の題材となった理由が、このコロンビア大学での研究プロセスにある。その後、世界の情報通信の拠点が日米から米中に移行し始めたのを受けて、研究は日米プラス米中の 3 極経済関係の分析にシフトした。本論文では第 4 - 8 章が日米及び日米中の情報通信関連分析の集大成といえよう。

本論文の意義と特徴並びに貢献は下記の通りである。

第一に、国際情報通信学の理論の構築並びに実証は、同学位を授与する国際情報通信研究科の発展と拡充へ学問的貢献を成す。とりわけ、上記研究科の標榜する国際情報通信学

は“グローバル”並びに“学際性”の2大特性を持つだけに、その両者の特色及び融合の論拠を可能にした。また、日本で唯一の総合的な「国際情報通信学」の学問体系を有する高等教育研究機関であること存在意義はすこぶる大きく、その理論武装に務めた。

第二に、CIO 学の国際ビジネス分野への応用分析手法の構築によって、今まで解明されてこなかった IT 経営摩擦の存在が明らかになった。特に、日米摩擦の焦点となってきた日米情報通信分野のコスト格差や競争メカニズム問題に学問的支援となることは学術的貢献が大きい。その点、CIO は IT 経営のコアをなす重要な役割を演じる点を立証した。彼らは日米情報通信産業の健全な発展の推進役である。

第三に、情報通信産業分野の主要プレーヤーを事例とした国際政治ビジネス論の確立は、日米通信摩擦の研究が題材を提供しえる有効なケーススタディとなりえる。先端技術のイノベーションを互いに競争する情報通信分野は戦略産業に位置づけられ、国家戦略が絡むほどの政治性が高まった。米特定企業群が政治力を武器に NTT 調達などに強引な売り込み拡大を加速できたのは、日本が国際政治ビジネス論を軽視していた弱点を突かれたといえる。この点、国際戦略産業としての情報通信産業の世界的潮流を国際政治ビジネス論で実証した点は特筆できる。

第四に、本論文の中心研究課題である情報通信分野の国際競争力研究は、日本の情報通信産業の競争力の低下の原因究明と解決策の提示として重要である。国内市場で圧倒的に強い日本の情報通信企業が海外市場で低下傾向を示しているが、とりもなおさずグローバル市場適応の重大な課題は国内外の多様な原因を抱えていることにある。欧米の主要情報通信企業 5 社をケーススタディに本論文はこの問題に国際情報通信学並びに CIO 学アプローチで真っ向から取り組み、要因分析に基づく解決策を提示している。

さらに、筆者の国際競争力評価指標構築に沿って、電子政府の国際進捗度調査を毎年実施し、行政の情報化が国家単位の競争力強化にどう関わるか国際的なベンチマーク設定で比較ランキング付けをツールに研究分析を行っている。

第五に、「国際交渉力理論」などに基づく日米通信摩擦の外交交渉の経緯に関する検証を試みている。検証の結果、健全な市場メカニズム形成に反する米国の WTO 違反まがいの官民連携の対日圧力のメカニズムの存在が立証された。

第六に、本論文が取り上げている 1980 - 2000 年前後にわたる日米摩擦の原因及び経緯分析、さらに解消の研究モデルは、ここ数年浮上している米中摩擦要因分析と解決への貴重な教訓となることを証明している。米中摩擦に象徴される情報通信産業をめぐる日米—米中—日中の 3 極貿易依存モデルの国際比較優位研究分析は多国間及びグローバル交渉政策上の意義が大きい。

第七に、バイ(2 国間)からマルチ(多国間)への国際産業分野の摩擦、競争、協調に至る変革潮流は国際標準化分野の ITU、情報通信機器相互認証分野の APEC など国際機関の役割の再評価に通じ、2000 年以降の情報通信分野も摩擦から協調シフトへの新時代到来を迎えている。本論文は ITU、APEC 及び WTO などの事例を踏まえて立証に務めている。

以上、約 30 年にわたる筆者の国際競争力研究を国際情報通信学、CIO 学、国際情報通信政治ビジネス論の共生の下で研究分析し、早稲田大学大学院国際情報通信研究科で集大成した成果は学術的意義が大きいと確信している。

## 第1部 国際情報通信学

### 第1章 国際情報通信学の構築

#### 1-1 学際的アプローチの有効性

情報通信技術は人類が創造したイノベーションの傑作である。この産物によってIT革命の幕開けは促進され、既存の産業構造は一変した。さらにインターネット革命に続くユビキタス革命の開花によって、人類はいつでもどこでも誰とでもコミュニケーションが可能となる世界に住むことが出来た。21世紀に入り情報通信インフラ及びサービスが一層の進展を遂げる中で情報通信分野における国際的な官民共通の認識と課題は、あらゆる人々が情報を享受できるネットワークの構築に変容しつつある。価値ある情報の蓄積と取捨選択は、産業の国際競争力の強化や持続可能な経済発展に必要不可欠となっている。

情報通信産業の発展に伴い、社会システムも急速な変容を遂げてきた。第三次産業革命と称されるIT革命において、同産業の社会や経済に与える影響は計り知れない。世界が目し始めた電子政府の促進、グローバルIT経営、地域・国家間に跨るデジタル・デバイス、インターネット普及の副作用としてのセキュリティ問題、インターネット・ガバナンス、知的財産権保護、そして、次世代のユビキタス時代の到来などの課題が存在する。それらの解決が急務である。

こうした世界的な情報通信潮流の中で、産業の活性化と自国の情報通信分野における国際競争力の向上を目指し、諸問題を解決するために、本学問は先進国のみならず情報通信化を促進しつつある途上国にとっても必要不可欠である。

画期的なIT革命の到来は、学術的な側面にも大きな影響を及ぼしたことは言うまでもない。既存の学問では解明できない新しい諸問題が社会環境を席卷するようになった。技術、政治、経済、社会、産業活動がグローバルでボーダーレスな環境下にあり、斬新な学問体系の樹立の必要性はIT革命の開花と進化に伴う当然の帰結といえよう。

この新しい学問体系こそが、“国際情報通信学”である。既存の類似する学問は主として情報通信産業や電気通信にかかわる歴史的あるいは現代的、技術工学的側面での社会的意義と可能性に関して学術的な貢献が成されてきた。国際情報通信学とそれらの学問との差別化は、まさにボーダーレスの環境を内含した“国際”的学問にある。情報通信の発達は、既存の政治学、経済学、経営学、商学、社会学、情報学、コミュニケーション学、工学、技術工学、医学、理学などの領域を変貌させ、グローバルな新しい尺度を生み出したといえよう。要するに“国際情報通信学”の構築は、IT革命に端を発する目まぐるしい歴史的進化の中で今日まで解明することが困難な諸問題に関して、グローバルな視点を内含する新しい解決面のパラダイム・シフトの学問である。

しかし、他の学問と異なる点は、広範な領域をカバーするため一つの学問体系で論じる

ことの限界性にある。つまり、“国際情報通信学”とは、理工系、社会科学系の英知を結集して情報通信領域に関する地球規模の課題に取り組み、技術、社会システム、芸術文化の研究を行う。前記の学問の領域を包含した、情報ネットワーク、マルチメディア、社会環境 3 分野区分に代表される学際色の強い学問である。こうした学際的、総合的な視点によって、IT 革命下における現象・原因・影響や、社会・技術的な関係、制度に関わる諸問題の解明、さらに在るべき理想の情報社会の構築に向けた最適解を見出すことを目的とする学問である。学問体系に関して、1991 年に文科省の大学院設置基準が改正され、大学での学問の基本分類が撤廃された。従来は、文系対理系とか、人文・社会科学対自然科学といった大雑把な分類が存在し、それに基づき、

- ・社会科学 「統治系」 法律、政治、政策、行政
- 「経済系」 経済、経営、商学、金融
- 「一般系」 社会学
- ・自然科学 「数学」「理学」「計算機科学」

などの分類が存在した。

また、基礎科学対応用科学（工学、農学、医学）といった区分ができていた。

その後の社会変化に伴い、総合科学並びに学際分野が注目を集めている。環境問題を扱う複数分野の学問の観点が象徴的である。ユネスコの勧告でも、学際分野が奨励され、「情報学」(informatics, information studies) が誕生している。

この分野は、情報工学（情報システム学など）、応用情報論（経営情報学など）、社会情報学（情報経営学など）などに細分される。

もともと学際領域（文理融合）は複数の学問体系が共同で研究する「Multi-disciplinary」が中心であった。それが進化して複数の学問体系の共同作業により新たな知の共有を目指す「Inter-disciplinary」が主流となった。現在は複数の学問体系にまたがる新専門分野「Cross-disciplinary」が誕生している。





図 1-1-1 国際情報通信学

出所) 筆者作成

つまり、早稲田大学国際情報通信研究科の学問体系に沿って分類すれば、広範な学際的領域とは図 1 - 1 にまとめたが、次の通りである。社会環境系では、国際社会や国家、地域社会等の政治現象、フィールドワークを基礎にした問題発見・解決型の社会科学を範疇とする政治学及び公共政策学、統計、調査、分析を通して理論的、かつ実践的学問体系である経済学、企業活動の評価や、ビジネスや実務的な研究を対象領域とする商学、企業活動の実務的研究を主とする経営学、現代社会のコミュニケーションを多面的角度から学ぶコミュニケーション学などを対象とする。

一方、次に情報通信ネットワーク系では、情報の仕組み、フロー、情報のあり方などを中心として、情報の伝達、利活用、システム構築などを対象とする情報学、組織、工程、などのあらゆる要因を実験的に研究する経営工学、効率的な情報処理やコンピュータ、開発、処理などを領域とする、通信工学、情報工学などが対象になる。

最後に、マルチメディア系では表現、映像を始め様々な学問体系を包括する。

これらの学問がグローバルに交差する中心に“国際情報通信学”は位置する。したがって、国や地域の壁を越えた情報通信を軸としたグローバルで基礎的かつ先端的学問研究に基づいて、国際社会に貢献しうるものであり、地球規模での情報社会の発展に寄与することを目指している。さらに、国際的な情報通信に関する諸問題の研究、及び普遍性の追求と応用の促進、情報社会の現象や原因、影響等の一連の過程や、社会的かつ技術的な関係、制度等を研究対象とする学問である。

## 1 - 2 国際情報通信学の意義

### 1 - 2 - 1 新学問体系のユニーク性

本学問によるカリキュラム内容とは、情報通信が本質的に内在する普遍性と伝達性により、グローバル標準化に基づく情報通信システムやその基盤構築、同じくグローバル標準化による情報流通の円滑化などの必要課題が設定され、具体的な解決策を導くことの可能性の探求にある。その一方で、社会や行動形態の多様化、情報通信システムによる国際社会への普遍化による社会活動の複雑化と高度化によってもたらされる諸問題を学術的に解決することを可能にする研究体系でもある。独創的な本学問は、望ましい情報通信分野の発展と成功にかかる学問体系の標準化を目指している。高度情報通信立国の構築のために、また世界的な情報通信潮流を的確に捉え、次世代における情報社会を担う学際的研究の場としている。日本のみならず世界において本学問体系の普及と発展は期待されるべきものである。

国際情報通信学は、徹底的に調査した結果、日本で唯一早稲田大学大学院国際情報通信研究科が学位を授与していることが判明した。独創的な学問体系に基づき、カリキュラムが編成されているが、もともとなる学問体系としては、情報通信学が挙げられる。筆者は長年の学究経験から、早稲田大学の本研究科のユニークな点は大きく6つに整理した：

第1が、学際的・総合的アプローチであり、他分野を同時に専攻できる学問体系の融合型大学院である、第2が、研究教育活動がグローバルであること、第3が、日英語バイリンガルで教育が行われること、第4に ITU など国際社会への貢献が著しいこと、第5に、産官学連携で構成されていること、第6に、標準化など国際技術ビジネス分野の実務を体得できることなどに要約される。世界に類を見ないこの分野の理想的な研究教育体系と称しても過言ではない。

日本学術会議によると、その傘下の情報学委員会が情報関連の新学問領域形成の可能性に向けていろいろと検討してきた。たとえば、「情報爆発」「情報大航海」などがその事例である。電子・通信工学連絡委員会も同様の検討をしてきた。伝統的学問体系からの進化であり、縦軸に伝統的学問そして横軸に学際的・総合的学問を構えて、その融合を図ることが期待される。

学会としては、情報通信学会が1983年に設立され、「情報及びコミュニケーションに関する研究・意見交換」の場を提供し始めた。学会の目的は「情報及びコミュニケーションに関する総合的、学際的研究・調査及びその研究者相互の協力を促進し、もってコミュニケーションの発展に貢献することを目的とする」と規約に書かれている。また、最大級の学会として、90年余の歴史を有する電子情報通信学会が4万人の会員を有し、4つのソサイエティを構成している。それらは、基礎、境界、通信・エレクトロニクス、情報・システムである。しかし、こうした学会活動は、あくまでも国内の情報通信問題がメインであ

り、グローバルな学際的な研究は、中心的な領域としては見られていない。他に、日本社会情報学会、情報通信学会、情報処理学会、情報コミュニケーション学科なども存在する。

大学においては、国際標準など世界に通用する研究活動を通して国際社会に貢献しえる人材育成に貢献する。さらに、国際分野を軸とした学際的研究課題に取り組む点では、早稲田大学の大学院国際情報通信研究科以外にこの範疇に属する研究科は存在しないが、類似的な内容を持つ大学院としては、GLOCOM(グローバル・コミュニケーション・センター)が新潟の国際大学の東京拠点として設立されている。

電気通信大学大学院には情報通信工学科が4講座を有している。それらは、情報基礎学、光・波動信号処理学、情報システム学、情報メディア工学である。東京大学には、情報理工学系研究科があり、工学系の学問を中心に行っている。また、大学院情報学環・学際情報学府もある。東京工業大学は情報理工学研究科を有し、情報環境学専攻が近い存在になっている。情報を機軸とした新しい環境学を目的として設立されたものである。大阪大学には、電気電子情報工学の情報通信コースが7領域をカバーしている。しかしそのすべてが工学系であり、社会科学との接点は少ない。東北大大学院にも情報科学研究科があるが、学際的ではない。中央大学理工学部電気電子情報通信工学専攻はやはり技術系である。2008年4月から東海大学に学部レベルだが、情報通信学部が開設された。経営システム工学、通信ネットワーク工学、情報メディア、組み込みソフトウェア工学に分かれての学部運営である。同大学ではすでに組み込み技術研究科が専門職大学院として情報通信人材育成の拠点校の一つになっている。

研究機関としては、情報通信研究機構(NICT)が総務省の研究機関として重要な役割を演じている。その機構では、情報通信振興部門を中心に研究推進部門における国際推進グループが活躍している。総務省は、このNICT以外に情報通信政策研究所と外郭団体として国際通信経済研究所を有するが、本論文がテーマにしている総合的な国際情報通信とは異なる優先順位を持っている。

関西には、国際電気通信基礎技術研究所(ATR)がこの分野で活躍しているが、あくまでも純粋な研究機関として官民で行うのが目的である。国立情報学研究所も情報学に関する一大研究拠点になっているが、先端技術の研究が中心で、人材育成・教育などの面では十分な活動とはいえない。

国際社会では、IEEEが技術工学系ではあるが、この分野の代表的な学会であろう。国際電気・電子・エンジニア学会と邦訳され、1676支部、ComSoc(通信ソサエティ)など39のソサエティ、37万会員を有する先端技術分野の世界最大の学会である。ITS(国際通信学会)、GITSが直接絡むAIC<sup>1</sup>やIAC(国際CIO学会)<sup>2</sup>など幾つもの国際学会が存在する。研究機関では、民間企業化したベル研究所、スタンフォード研究所などシンクタンクも研究の一部

<sup>1</sup> Asia Information Council の略で、アジア主要国の産官学連携の情報通信分野の協議会。

<sup>2</sup> IAC は International Academy of CIO の略で、世界各国のCIO学会の連合組織。日本は2006年1月創立された。

として扱ってっている。

国際機関では、国連で電気通信分野の専門機関である ITU ,アジア太平洋地域機関の APT ,産官学の PTC ,地域国際機関の APEC・TEL、パリに本部を構える OECD 情報通信委員会などが関係する。世界銀行をはじめ国際開発金融機関も情報通信部門を有して活動をしている。

海外の大学では、MIT、コロンビア大学、カーネギーメロン大学などの米国大学勢をはじめ、オックスフォード大学、スイス工科大学、ミュンヘン工科大学などの欧州大学勢、アジアでは、清華大学、香港大学、バンドン工科大学などで情報通信分野の科目を教えているが、国際情報通信学の学位は授与していない。

国際情報通信学の学問領域に近い研究料を有する海外大学は以下の通りである。

## 米国

カーネギーメロン大学	情報システム管理修士 (MOT,CIO)
カルフォルニア大学バークレー校	情報管理システム修士 (文理5分野)
メリーランド大学	情報技術・通信管理修士 (MOT)
サンフランシスコ大学	情報システム修士 (文系もあり)
MIT	コミュニケーション修士 (総合)
コロンビア大学	情報通信政策 (経営系)

## 欧州

ケンブリッジ大学	情報システム修士 (工学系)
ロンドン大学	情報システム科学修士 (経済・行政)
オックスフォード大学	ガバナンス (公共経営学)
ランカスター大学	通信・情報システム修士 (ICT分野)
エジンバラ大学	情報学修士 (工学系)
ミュンヘン工科大学	通信工学 (工学系)
スイス工科大学	情報学 (工学系)

## アジア

オーストラリア国立大学	工学・情報科学修士 (工学系)
ホンコン大学	コンピュータ科学修士 (工学系)
インド経営大学	MBA (経営分野)
シンガポール大学	MOT 修士 (マルチ・ディスプレナリー研究)
アジア工科大学	情報通信技術修士 (総合分野)
アジア太平洋大学 (マレーシア)	情報技術・イノベーション修士 (総合)

清華大学  
バンドン工科大学

情報工学（工学系）  
通信工学（工学系）

すなわち、伝統的な学問体系ではいくつもの大学で専攻があるものの、筆者が指摘した新学問体系のユニークさを有するのは世界でも早稲田大学が筆頭であろう。

### 1-2-2 国際情報通信学の効用

国際情報通信学が研究対象とする世界の情報通信産業及び情報社会の将来展望の中で、3項目の新潮流を理解する必要がある。

第1が、企業間の激しい競争と協調である。国際市場への対応措置として世界的な産業再編成の渦中にあり、このトレンドは簡単に収れんされそうにない。例を出せば、米国通信事業者は2.5強時代を迎えていく。AT&Tが1984年に8つに分割されたことは記憶に新しい。現在は再統合されつつあるが、当時はインターネット、モバイルの普及はわずかで、必ずしも同次元では語れない。ベンダーでは、フランスの大手メーカーのアルカテルが米国名門企業のルーセント・テクノロジーと大西洋連合として合併した。益々合従連衡する世界の産業再編成の荒波を日本企業が受けていくのが今後の潮流と考える。

第2が、ユビキタス社会の到来である。2006年6月にGITI主催国際会議「Eガバナンス」を開催し、世界が抱える総合的課題などを議論した。世界から700名が参加する大規模なもので、その議論から日韓両国のユビキタス社会のあり方が浮き彫りにされた。

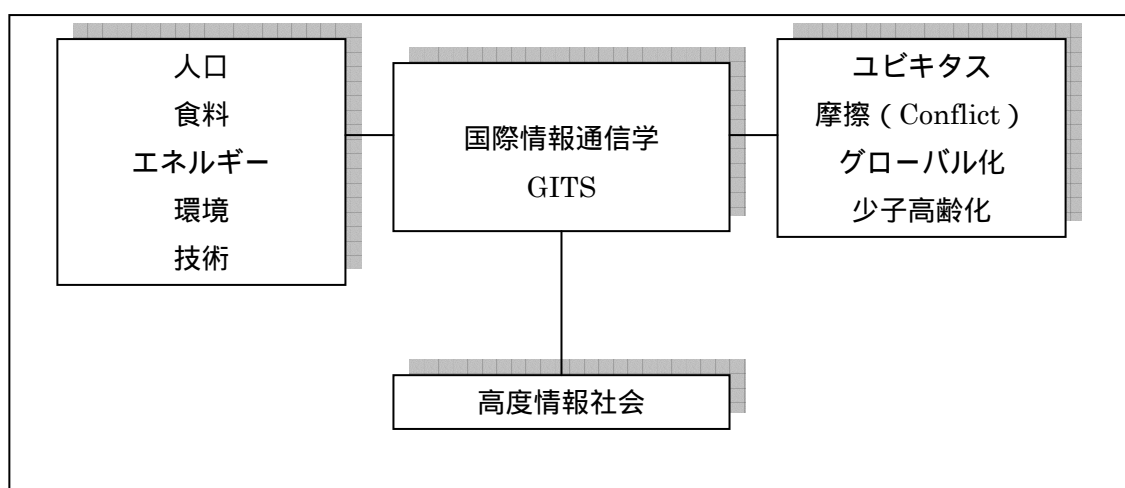


図 1-2-1 ICT 活用の総合領域の拡大

出所) 筆者作成

第3が、NGNと4Gの出現であろう。固定通信網がWiMAXなど無線系との共存が果たしてうまくいくのかも課題といえる。情報通信分野が自動車と共に世界経済拡大の牽引力になり続けるのは間違いない。技術とビジネスの変革に連動して政策面でも特筆される事象が起きていく。すなわち、第1に、大型合併の認可、第2に、ブロードバンド推進への規制緩和、第3に「通信法」の見直し、第4に周波数の分配、である。日本はグローバルゼーションや世界経済の一体化の中でこうした政策内容に影響を受けるのは否定できない。

国際情報通信学を通じて国際—国内の垣根をなくし、真の国際情報通信社会を先頭に立って構築する時を迎えている。本論文はこうした問題意識と目的で書き上げられている。

### 1-3 小括

本章では国際情報通信学に関して論述している。GITSが設立されてからまだ10年も経過していないため、学問としての確立は十分とはいえない。筆者は関連学問体系を論じながらあえてこの学問体系の定義を、「グローバルで学際的な視点で、情報社会での現象、原因、影響や社会・技術的な関係、制度にかかわる諸問題の解明と、あるべき理想の情報社会構築に向けた最適解を見出すことを目的とする学問」としている。ただし、情報通信のドメインで技術や政策などに広がるこの学際領域は、異なる学問をバックグラウンドに持つ多様な研究に取り込み、解決すべき課題を見出せる領域である。

情報通信産業は国境の無い協調と競合が併存する国際的なスケールの展開をし始めている。情報通信産業並びに情報通信技術の変化が激しく、社会の課題、ニーズの変化も大きいだけに、社会潮流を軽視して固定した学問領域を定めるのは賢明ではない。早稲田大学国際情報通信研究科がこのユニークな分野の世界の学問的リーダーとして貢献していることは立証された。

#### 参考文献：

- ・小尾敏夫，2002，“日本の情報通信産業の課題” 国際経済研究所定例研究会、2002年12月18日
- ・小尾敏夫，2006，“世界に見る将来潮流の予測” 「電気通信」(財)電気通信協会、2006年8月号、8月1日
- ・OBI, Toshio and ORIHUELA, Luis, 2006, “E-democracy: ICT for a better relation between the State and their citizens”: Spring conference, International Academy of CIO, Tokyo, June 26, 2006
- ・OBI, Toshio, 2005, “ICT for University”: General Conference, International Association of University Presidents, Bangkok, July 23, 2005
- ・OBI, Toshio, 2007, 「e-Governance - a Global Perspective on a New Paradigm」, IOS Press, ISBN: 978-1-58603-776-5, August 2007

## 第2章 国際情報通信学とCIO学の形成

### 2-1 CIO学の目的と意義

#### 2-1-1 CIO学の目標

第2章は「国際情報通信学」の構築と共に関連する「CIO学」に関してもその重要性を確認している。まず、CIOとはCEO(最高経営責任者)やCOO(最高執行責任者)、CFO(最高財務責任者、財務担当役員)などのいわゆるCxOとともに組織のマネジメントを行うという経営幹部の立場を有する。また、組織全体のコンダクターとして情報通信関連業務を統括する部門の責任者としての立場を併せ持っている。

CIOはデジタル革命以降、「情報」の価値が多面的に変化する中で、急速に普及し始めた。日本における経営環境は、情報化およびグローバル化による境界の希薄化、内部統制関連の制度改革などにより、大きく変化している。そのような中で、企業経営・行政経営において情報通信を戦略的に利用する必要性が高まった。全体最適化の立場から情報通信戦略を立てて組織トップに適切な報告や助言を行い、情報システム部門の長として情報通信戦略を実行するCIOの存在の重要性が、著しく増大しているのである。すでに、企業および行政におけるCIOは、情報通信を用いた経営・組織改革のリーダーとして、きわめて重要な存在となっている。近年は、大学や病院などの公共組織、非営利組織などにおいても、CIOの重要性が高まりつつある。情報通信のさらなる高度化と普及に伴って、経営管理能力と専門的情報通信能力を併せもつCIOの重要性がさらに増してゆくことは明らかである。

しかしながら、社会的・技術的ニーズに適合するCIO像を確立し、情報通信がもたらす経営、経済、行政そして社会への波及効果を体系化するような試みは、端緒についたばかりである。本章は、情報通信を用いた変革のリーダーであるCIOを学術的な視点から論考し、包括的かつ体系的に解説することを通じて情報社会の本質と意義を見つめ直し、情報社会の持続的発展に寄与することを企図している。

今日、日本の企業並びに行政経営において、CIOの重要性が著しく増大している。グローバル化、情報化、そして内部統制などの制度変化に伴い、経営戦略と情報戦略を整合させ、情報資源をはじめとする無形資本を最大限に活かしてICTマネジメントを確立することが、経営の至上命題となっているからである。

従って、企業、行政、病院や大学において増大しているCIO研究のニーズに応えて、社会に広く共有可能なCIO像を確立し、CIOに関する体系的な知見を示すことを目的としている。具体的にいえば、CIO誕生の背景、CIOの役割と機能、情報通信を用いた行政革新・経営革新とCIOとの関係等を学術的見地から体系的かつ具体的に示し、もって情報社会の望ましい発展と推進を担うCIO人材モデルを標準化することにより、「CIO学」の確立を

試みようとするものである。

本章は、高度情報通信人材の不足という経営・組織課題を抱える企業・行政関係者や、実務に理論的な裏付けを必要とする CIO、中長期的なキャリア形成を望む CIO 候補者に対して、既存の CIO 先行研究にはない体系的な CIO 像に基づいて ICT ガバナンスを確立し、情報通信戦略を最適化するフレームワークを提供する。加えて、CIO という存在を軸に、新たに情報通信と経済・経営・行政について包括的かつ体系的に学ぼうとする研究者にとっても有用であろう。

「CIO 学」を確立する意義は、情報社会における付加価値向上に寄与する最適な CIO のあり方を分析し、国家、企業、行政など異なる組織間における CIO の質的相違とその歴史的進化を明示することによって、CIO 活動の普遍性、国際標準化（グローバル・スタンダード）の可能性を客観的に検証することにある。IT 新改革戦略に策定される CIO の人材育成とその拡大を目指すためには、先ずこれらの諸点を明らかにすることが前提条件であり、他の先進事例や国際 - 特に米国との比較検証を抜きにして、国際競争力強化の礎となる CIO の効用や客観性を捉えることは出来ない。

CIO 有効論を前提に、組織の枠組を超えた新しいフレームワークに基づく企業戦略、電子政府の促進、新規ビジネスモデルの創出を牽引する。したがって、日本だけでなく先進国が抱える情報通信分野の諸問題を解決する糸口となり、ひいては情報化を推進中の途上国にとっても格好の先進事例になるといえよう。また、社会的、且つ技術的なニーズに見合った CIO の本質を見直すことで CIO の存在意義を明らかにすることができる。

このように、情報社会の ICT 経営の中核的役割を果たす CIO の進化を学術的に考察することの重要性は高い。また、これまで主要国の国際 CIO 学会で調査した結果として、CIO に関わる研究は、以上述べたように、日本において先駆的な研究であり、社会的意義と貢献が大きい。結果的に、CIO の重要性を理解することが出来れば、組織における CIO の専任化がさらに加速し、情報社会のイノベーションにも大きく寄与するだろう。

国際比較の視点では、イノベーションに積極的な米国と、協調性を慮る日本との間には、当然、情報通信革命以降の歴史観、経営改革や人材育成に対して異なる認識がある。そのため、進化のプロセスも異なり、積極的な CIO の専任化によって効率性を追求する米国との間には CIO の効用にも差が生じている。本章ではこうした要因を、プロセス分析の視点から CIO の進化内容を明示している。本研究の成果が新しいビジネスモデルを創出し、企業業績向上の効果や電子政府の飛躍を促進することで、望ましい情報社会を構築することが期待される。

## 2 - 1 - 2 国際情報通信学と CIO 学の相関関係

はじめに国際情報通信学と CIO 学の相関関係を明示しておきたい。国際情報通信学とは“世界的な新潮流の中で産業活性化と情報通信分野における国際競争力の向上を目指すため



の情報ネットワーク、マルチメディア、社会環境”をグローバルに捉えた学問“である。この3体系の区分は第1章の1-1の学際的アプローチの有効性で論じている。情報通信技術の急速な展開の中で、政治や経済、文化の面でグローバル化が進展し、より豊かな情報社会を構築していくために情報通信技術の高度化や情報通信を巡る経済的・社会的問題の解決策を導く学際領域である。

一方、CIO学とは“情報化時代におけるCIOに関する現象・原因・影響などの一連の過程ならびに社会的且つ技術的な関係、制度を研究対象とし、最適な解決策をCIOに見出すための理論と実践から成り立つ学問であり、且つ学際領域”である。

これら二つの体系の位置づけは、CIO学が国際情報通信学の枠組みと連携を持つ形で確立したと捉えている。90年代のデジタル革命を経て情報通信のグローバル化が一層進展し、国際情報通信学は学問として開花した。その後、インターネット利用者の急増とともに情報社会インフラが確立した2000年代初めに国際情報通信学と並んでCIO学が広く認知されるに至った。CIO学を経営学の視点から観察する旨もあるが、筆者はICT(情報通信)分野からのアプローチを取る。

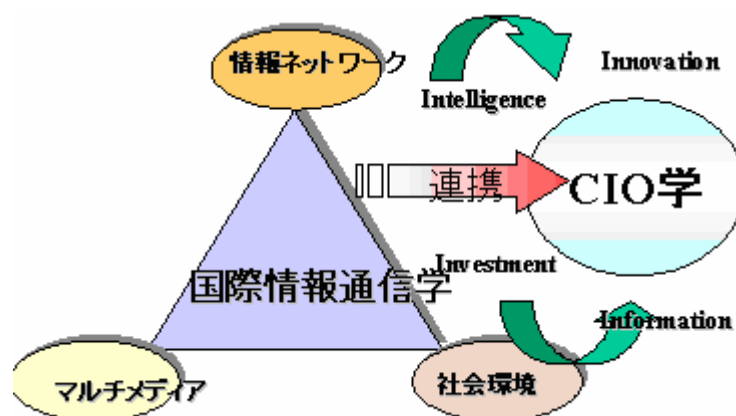


図 2-1-1 国際情報通信学とCIO学の関係

出所) 筆者作成

その背景としては、情報社会を牽引するCIOなど高度ICT人的要員の必要性に気づき始めたことが発端である。国境のない情報通信ネットワークが複雑且つ深層化する中で、ハード面だけでは解決できないナレッジ(知識)やビジネス戦略などが求められるようになった。期を同じくして日本ではe-JAPAN戦略やU-JAPAN戦略、そしてIT新改革戦略という情報通信分野の国家戦略のもとで、高度情報通信人材、いわゆるCIOの人材育成が要求されるようになった。そして情報システムと経営の両分野の融合化に主眼が置かれるようになったのである。既存の日本の経営からの脱却が求められたグローバル化の潮流を受けて、ビジネスモデルも創新が求められるようになった。こうした社会的要請に応えるために、CIO学は情報通信を軸とした学際的研究の一つであり、グローバルな情報社会に貢献し、さらなる発展に寄与することに焦点を置いている。また、CIOの概念は日本のみならず

らず欧米、アジア太平洋地域に広く受け入れられるべきものであり、高次元且つ広範な世界的な情報ネットワークが構築される中で、必要不可欠なものである。

CIO 学とは、これまでの国際情報通信学によって解明できなかった人的部分を抽出したものである。具体的には“CIO”によって、より効果的な Information を享受することが可能となり、そこから Intelligence が創出され、Investment によって財をなし、Innovation は繰り返される。いわば、CIO なくして今後のユビキタス時代の創生は語ることが出来ず、情報社会の人的部分における未解決の部分进行分析し研究する学問として、国際情報通信の領域を牽引する CIO を探求する人材育成を含めた学問体系が CIO 学である。

## 2 - 2 歴史的考察

### 2 - 2 - 1 情報通信革命

情報社会の中で CIO は行政、民間、NPO などあらゆる組織でその存在が必要とされている。CIO が誕生したのは 1981 年の“Information Resource Management”という書籍で紹介されたのが初めてといわれている。CIO の命名者はシノット (W. R. Synnott)<sup>3</sup>で、彼は「CIO とは CEO の直轄下にあって、全社的な立場から情報資源を活用する戦略を開発し、実行する最高責任者である」と定義した。

CIO の歴史に関して、研究者や、民間シンクタンク、コンサルタントによって言及されてきた、いわゆる CIO の定義は時代の変化や組織形態の変革によって少しずつ進化している。それを年代順にキーワードで表わすと、

#### 1970 年代

コンピュータ導入と分散処理による大量の事務処理を省力化・迅速化・効率化する  
基幹系システムの原型確立

#### 1980 年代

企業経営における情報システムの地位向上  
IT を活用した競争優位の確立のため SIS (Strategic Information System) 導入  
“情報技術”と“管理”

#### 1990 年代

グローバル化の促進、IT 経営戦略、革新、開発、BPR 導入、“戦略”、“競争力”志向

#### 2000 年以降

コンピュータ 2000 年問題、世界貿易センタービル同時多発テロ等で、危機管理と  
セキュリティ、“ナレッジマネジメント”、“リーダーシップ”、“コミュニケーション”

---

<sup>3</sup> CIO の命名者であり、1981 年と 1987 年に 2 冊の著書があるが後者のみ邦訳されているため、CIO が 1981 年に論じた点を日本では誤解されている。詳細は 41 頁に記載。

と要約することができる。

時代の変遷に伴う定義の変化を見ると、1980年代は、“戦略”や“競争力”というキーワードは出ていたものの、“情報技術”と“マネジメント”がICT経営環境での中心的役割であった。そして、パソコンの普及やネットワークの環境が整備され、グローバル化が進展すると企業の競争力志向が重視されてきた。

1990年代になると、“情報通信戦略”、“革新”、“開発”が新しいCIOの任務として浮上した。「CIOは組織内の情報システムや情報の流通を統括する担当役員であり、最高情報責任者や情報統括役員などと訳される組織の情報戦略のトップ」<sup>4</sup>であり、情報システムの構築や運営に関する技術的な能力だけでなく、得られた情報を基にCEO（最高経営責任者）ら経営陣に対して適切な報告・助言を行うことも求められ、経営戦略に関する深い理解と能力も必要とされている。

さらに、「経営戦略の一部として情報化戦略を立案・実行し、逆に情報技術に基づいた形で業務プロセスを改革して情報システムに適合させ、そして情報部門を含めて全社の情報通信資産（人材・ハードウェア・ソフトウェアなど）の保持や調達を最適化することで、マネジメントレベルの役職で情報通信を活用し経営を変革するミッションを持つ者」等とも定義された。国や組織の違いによって定義のコアが不変だが、解釈に違いがある。

2000年に入ると、これらの定義は基本条件となり、“コミュニケーション”や“リーダーシップ”など目に見えない知識や経験則が重要であると認識され、またその線に沿って定義し始めている。したがって、CIOとは『組織において、IT経営・情報システムの管理・統括を含む戦略の立案と執行を主たる任務とする役員であり変革の指導者』と定義できるだろう。この定義はCIO活動の後発の行政と先発の民間では多少異なるが、CIO活動の本質そのものは類似している、と判断したい。

社会学者のダニエル・ベルが「先進世界は肉体的労働力やエネルギーではなく情報が価値を持つ脱工業化段階に入りつつある」と指摘してから30余年、今もその進化は続いている。こうした目まぐるしい情報社会の中で、組織全体のコンダクターとして情報を統括する重要な役割を果たすCIOの社会的認知が行政や民間において急速な勢いで高まっている。

CIOは電子政府や自治体、企業、病院などのNPO、国際機関などあらゆる組織における情報リーダーである。行政の場合、特に中央政府では概ね官房長がその任務を負い、都道府県では副知事の下に、市町村では助役の下に設置され、若しくは組織の長がその任務を負っている。

日本は欧米諸国、並びにアジア諸国との国際競争の中で、世界をリードする情報通信立国を構築するために、「e-Japan戦略」に続く「IT新改革戦略」に謳われる国策的課題に取り組んでいる。IT新改革戦略では情報化を妨げる社会的制約を排除し、改革を支えるツールとしての情報通信の位置付けを明確にしている。また、情報通信の「新たな価値を生み

---

<sup>4</sup> IT用語辞典「e-words.jp」

出す力」や「課題解決力」で構造改革の推進を図り、ユニバーサル・デザイン化された情報通信社会を構築し、課題解決を通じた国際貢献、国際競争力強化を目指している。特に、電子政府・電子自治体の促進や、グローバルな情報通信ビジネスの拡大、デジタル・ディバイド、インターネットや Web2.0 の普及に伴うセキュリティやクォリティの追及、インターネット・ガバナンス、そして、高度情報通信人材育成への取り組みなどは、程度の差こそあれ、世界が注目し始めている。

「新 IT 改革戦略」に策定された ICT 施策の重点計画は次の通りである。

#### IT の構造改革力の追求

- IT による医療の構造改革
- IT を駆使した環境配慮型社会
- 世界一安全な道路交通社会
- 世界一便利で効率的な電子行政
- IT 経営の確立による企業の競争力強化
- 生涯を通じた豊かな生活

#### IT 基盤の整備

- ユニバーサル・デザイン化された ICT 社会
- デジタル・ディバイドのないインフラ整備
- 世界一安心できる IT 社会
- 次世代を見据えた人的基盤づくり
- 世界に通用する高度 IT 人材の育成
- 次世代の IT 社会の基盤となる研究開発の推進

#### 世界への発信

- 国際競争社会における日本のプレゼンス向上
- 課題解決モデルの提供による国際貢献

上記の重点計画の下で、情報通信基盤の整備に挙げられる“世界に通用する高度情報通信人材の育成”が CIO の人材育成の礎になっている。本戦略において、CIO は企業、行政、その他教育機関などでの設置が求められている。例えば行政では、2001 年に「e-Japan 戦略」が施行されて以来、CIO 並びに CIO 補佐官の存在が序々にではあるがクローズアップされてきた。2006 年度早期に、各府省においては、各府省情報化統括責任者（CIO）の下で、CIO 補佐官の支援・助言などを得て、府省内の情報システム企画、開発、運用、評価などの業務について責任を持って統括する体制（プログラム・マネジメント・オフィス（PMO））を整備し、弾力的な執行が可能となる予算計上、戦略的な情報システム調達を行うことを目指している。

一方、企業では 2010 年度までに大企業及び株式公開企業を中心に、J-SOX 法の施行に

伴い、CIO の設置を促進することが謳われている。さらに行政や企業のみならず、小中高等学校等において情報システム担当外部専門家（学校 CIO）の設置を推進し、2008 年度までに各学校において情報通信環境整備計画を作成するなど、情報通信化のサポートを強化する、としている。

CIO とは、基本的には情報システムと経営の融合を目指して誕生した役職であるが、1980 年代に情報通信革命が幕を開け、情報社会システムの変容とともにその存在価値は少しずつ変化してきた。情報通信分野の成長の一翼を担う人材として、経営管理やビジネス戦略、エンタープライズ・アーキテクチャー（EA）、内部統制など、経営レベルの業務に従事する CIO が増えつつある。飛躍的な情報システムの向上が情報の“量”だけでなく、“質”の変化をもたらしている。CIO には、意思決定におけるスピードや縦割り組織に横串を指す調整能力といった、技術領域を超えたところでの戦略的、変革的能力が要求され始めた。現在の CIO は、情報社会の進展に伴う組織環境の変化によって形成されたものであり、日々活動が進化している。そのため、時代に適応するためのイノベーションこそ、CIO にとっての主要要素となる。この傾向は、先行する米国のみならず、世界的潮流になり始めている。今後、産業の活性化や国際競争力の向上を目指す上で CIO は、本論文が第二部の検証で指摘しているように、日本の弱点でもある国際ビジネス展開に向けたグローバルな視点がますます重要になるだろう。もちろん、情報システムの視点ではグローバル化にともなう組織内外の異なる部署間の相互接続や国際標準化が求められる。

行政と民間の CIO には、職責等の面で差がある。しかし、行政において CIO は電子調達や電子政府の統括、情報戦略、戦略調達、情報セキュリティ、業務革新、ソリューションなど多角的な能力と専門知識が要求されていることを考えると、行政・民間の区別なく組織の重要ポストとして早急な設置が望まれるべきものである。CIO は CFO（最高財務統括責任者）などの他の役職と比較しても専門性を持つ人材が不足している。総務省が 2004 年に発表した資料によれば、産業界全体でみると、専門的な ICT 人材は上級・中級併せて 42 万人の不足と見られており、42 万人中、特にセキュリティに関する人材は約 12 万人、高度な上級人材は約 26 万人不足している結果となっている。情報通信の専門知識を持つ中級以上の人材を育成するには、研修プログラムの開発と養成機関が必要である。CIO の人材育成となるとさらに難しい。現場で情報通信に関する技術的知識の修得はもちろんのこと、情報経営や ICT 戦略など学問的素養を積み重ねなければならないためである。

高度情報通信人材の不足を解決し、組織における CIO の専任比率を高めるための最善の解決策は何か。CIO の人材育成が先行する米国では、企業と行政における CIO の人事交流は盛んに行われている。民間から行政へ CIO が任命され、行政の CIO が民間にスカウトされるケースもある。CIO 職がプロフェッショナルな職業として高い地位と権限を有していることがわかる。一方、後発する日本では、官庁の CIO 補佐官制度は確立したものの、あくまでも CIO を補佐する立場となっている。

こうした米国事例から、日本において民間と行政の間で CIO の人事交流が可能になれば、

人材不足の解消とコストの削減や電子政府の促進などに効果が望めるのではないか。米国モデルが果たして日本に根付くかどうかを検証することは大事といえる。

米国の CIO 事例をケーススタディとして、日本における高度情報通信人材不足を解決し、組織における CIO の重要性を認識させ、専任比率を高めるための最善の解決策は、民間と行政間の CIO の人事交流を可能にするための CIO のスタンダードモデルを構築することであると考える。その為には、CIO を学問的見地から捉えることが望ましい。

CIO 学とは情報化時代における現象・原因・影響などの一連の過程ならびに、社会的かつ技術的な関係、制度を研究対象とし、最適な解決策を見出す学問であることは述べたとおりである。そして、CIO が果たすべき役割を明確にし、情報戦略を中心に組織全体の立場から文系・理系の区別なく幅広い知識・能力を活かす、すなわち総合的な価値判断ができる人材を育成する為の戦略的思考や手法を学ぶ学問である。まさに広範な周辺分野に影響を与える学際分野の一形態である。CIO 学は包括的に組織体や社会環境、現象を捉えることを基礎とするが、本論ですでに定義した CIO とは、“高度情報通信人材”、特に“情報リーダー”を対象とした学問となる。

CIO の活動を普遍化して、CIO 学を定義する場合は次の通り狭義と広義の 2 通りの研究対象が考えられる。狭義には、ミクロ的に CIO の理論的、実証的、応用分野の研究を行なうことである。広義には、社会組織や、情報通信環境の動向などの社会現象を歴史的な分析に基づいたマクロを研究対象とする点である。

### 2-2-2 CIO 学の課題

CIO 学を探求する上での問題点もある。CIO 学は経済学や経営学のように細分化されていないため、主として情報通信と企業経営、公共経営両分野の境界線上、あるいは融合領域に生まれた学問である。情報通信の専門的知識や技術力などだけでなく、政治・政策学や経済学、商学、経営学などを含めた多領域にわたる学際研究である。また、時代とともに CIO の責任や役割が進化する学問である。これまで CIO が学問として確立しなかった背景には、こうした理論よりも実践、つまり、戦略・調達・予算・ICT 投資・広報・業務革新など多岐にわたる分野で実務的な能力が要求されてきたからではないだろうか。しかし、CIO 学を「理論 CIO 学」と「実践 CIO 学」の 2 つに分類することで、普遍性と革新性、実務に適応した学問体系を設計することが可能となる。つまり一つは、民間、行政などそれぞれの組織における CIO の共通項、相違性を見出し、普遍性を学ぶ「理論 CIO 学」である。もうひとつは、プロフェSSIONナル・スクールとして現実の変化に呼応し役割やモデルが絶えず進化する実務ベースの「実践 CIO 学」である。

「CIO 学」に関しては、2007 年 11 月に東大出版会から「CIO 学」を編者の 1 人として発刊した。IT 投資理論、IT 経営理論、プロジェクト・マネジメント理論、デミング理論（過去のデータを基に未来の行動を予測）、IT 経営戦略理論、組織アイデンティティ理論、全体

最適化理論、ERP、EAなどが個別に存在しているのをCIOの括りでまとめたものである。

早稲田大学大学院国際情報通信研究科にCIOコースを開設するまで、日本で修士課程において体系的にCIOの人材育成を行なうための専門教育機関やプログラムが存在しなかった。また、CIOの役割が多岐にわたることから、ややもすると責任範囲が不明瞭であり、組織におけるCIOの位置づけが曖昧となってきた。このことから情報通信部門のみならず、管理・経営部門の統括者としてCIO的な業務を行なっている組織もある。近年、CIOには戦略的且つ変革能力が要求され始めているが、CIOが現在に至るまで、時代や組織の期待やニーズに合わせて存在意義を変えてきたことに基づき、日本経団連、政府と大学、企業が連携して高度情報通信人材の育成に本腰を入れ始めた。それは、CIOとは最上位の人材として専門職的教育訓練が必要との判断に立ったからである。その点、日本経団連は情報通信人材育成過程ロードマップを発表した。筆者もその発表会議に招待され、議論に参加した。

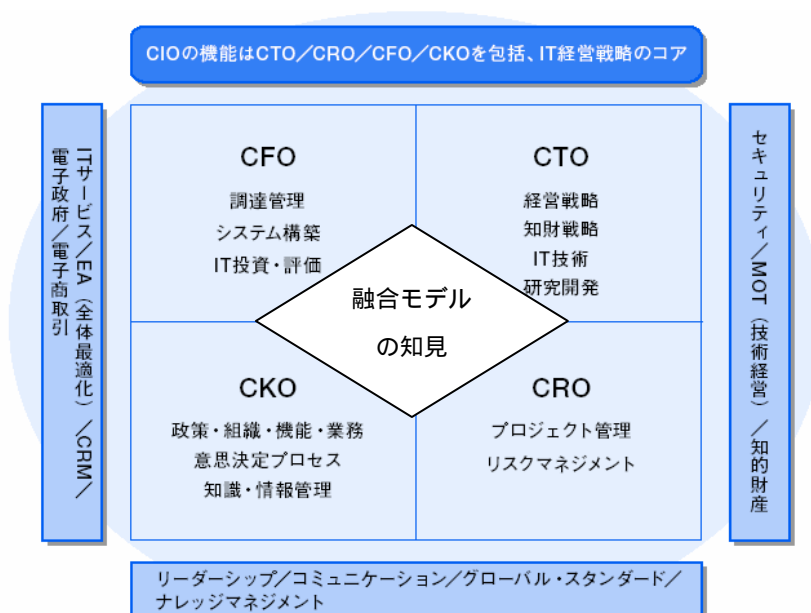


図 2-2-1 CIO 必要知見の体系化モデル

出所) 筆者作成

筆者が提唱する CIO 学の構築によって、次のような国家的といえる効用が望める。まず、CIO が管理する「情報・知識」そのものが無形財産であり、これまで CIO の導入効果や、情報通信投資の費用対効果が数値化しにくい問題があった。しかし、CIO 学を確立することで、CIO の説明責任や組織の位置づけをさらに明確なものとし、こうした効果を学問的に数値化することが可能となる。次に、CIO の普遍的な役割を見出すことによって日本だけでなく、グローバル・スタンダードモデルを構築することができる。すなわち、情報化

が生み出す現象や原因、影響や歴史的事実などを理論的に考察することによって、社会的かつ技術的な関係を普遍的に解明することができ、将来的に望ましい社会を構築するための手段の考察やその効果を評価することができる。つまり、理論的見地から CIO を検証することは行政、企業組織においても非常に有益となるだろう。

国際 CIO 学会は日本のみならず米欧アジアのグローバルな CIO に関する研究の推進と議論の場として 2006 年 1 月 9 日に設立された。

国際 CIO 学会の目的は以下の通りである：

CIO に関する諸問題の研究、および普遍性の追求と応用の促進化を目的としている。そして、情報時代における情報通信にかかる社会の現象や原因、影響などの一連の過程や、社会的かつ技術的な関係、制度を研究対象とする学問を確立する。また、会員及び、有識者と専門家との相互の意見交換をはかることによって、学問的リソースと実証的ケーススタディを融合させたグローバル・スタンダード CIO モデルを確立し、今後の情報化社会における国家並びに産業の国際競争力の一層の強化と促進を目指す。

国際 CIO 学会の 8 つの特徴は次の様に整理できる：

**【理論体系の確立】**

世界的な技術革新や、社会環境の動向、歴史的变化に基づく分析によって、時代と組織に適合する最適な CIO と CIO 学の理論体系を探求する。社会に貢献し、CIO の実態の明確化及び必要な知見の体系化を主たる目標とする。

**【産官学連携】**

世界的な情報通信社会に適応できる理論と実践を兼ね備えた優秀な人材を育成するために、産官学連携による開かれた国際学会を目指す。

**【望ましい ICT 社会環境の創出】**

企業 CIO と行政 CIO の融合という新しいビジネスモデルの創出に伴う情報通信投資効果の向上、電子政府の促進を目指し、望ましい情報通信ビジネス環境を構築することを目標とする。また、システムに対する知見や MOT などの工学的アプローチ並びに社会環境系アプローチの双方に重点を置く。

**【新規ビジネスモデルの創出】**

学問における真理の追求のみならず、世界的 CIO 研究ネットワークの中で、日米を中心に情報化や CIO 人材育成を先行する諸国との共同研究を推進し、世界共通の新しいビジネスモデルの創出や政策提言を行う。

**【CIO の資格化】**

CIO 資格検定の基準や必要知識の設定につながる研究の場とする。

**【政策提言の機会】**

現実の CIO の知識、システム構成など実社会活動に対し、学問的な理想との乖離という二重構造を解決する学会活動を目指す。

**【高度情報通信人材育成不足の解消】**



CIO の人材育成の促進に伴い、高度情報通信人材不足の問題を解消すべく CIO という職責の普及とその寄与を目指す。

【グローバル化への対応】

組織の多国籍化、グローバル化の変化に適宜呼応できる世界標準の CIO を育成する教育体系の構築を目指す。

図 2-2-1 は CIO の機能の拡大を 4 領域 - CFO、CTO、CKO、CRO - 並びに具体的コア・コンピタンスの相関図として示している。情報通信産業の発展に伴い、社会システムも急速な変容を遂げている。台頭する欧米、追隨するアジア諸国との国際競争の中で、世界の情報通信立国を目指すための最善策を構築することが望まれる。

今、世界が注目し始めた電子政府の促進、地域・国家間に跨るデジタル・ディバイド、インターネット普及に伴うセキュリティ問題、インターネット・ガバナンス、そして次世代情報通信時代の興隆を担う高度 ICT 人材育成等、様々な課題への取り組みが急務である。

第三次産業革命に匹敵するとも言われる情報革命において、情報通信が社会や経済に与える影響は計り知れない。いまや「世界の全ての人々にインターネットを」という動きが起こる中で、我々は急速な変貌を遂げつつある社会システムにおける情報通信の効果的な活用と意義が問われているのである。

こうした世界の情報通信潮流の中で、産業の活性化と国際競争力の向上を目指すために、行政、民間において情報通信時代の重要な役割を担う主要要素として CIO が脚光を浴びている。CIO は 1980 年代のデジタル革命以降、その存在価値を少しずつ変容させながら情報通信分野の成長に一躍を担ってきた。CIO を学術的視点に基づいて調査研究を行うことは、世界の情報通信先進国が抱える情報化に係る諸問題を解決するためにも、また現在情報化を促進しつつある途上国にとっても重要である。

国際 CIO 学会の設立によって、情報時代における現象・原因・影響などの一連の過程ならびに、社会的かつ技術的な関係、制度を研究対象とし、最適解を見出し、情報戦略を中心に組織全体の立場から幅広い知見を活かすことが可能になる。そして、産官学連携に基づく総合的な価値判断ができる人材を育成する為の戦略的思考や手法を学ぶ学際的な学問ともいえる。産官学連携のもとに CIO の学問的探求と標準化が望まれる。

CIO の活動を普遍化し、「CIO 学」を定義する場合は、狭義には、理論的、ミクロ的、応用モデル分野にかかる共通項と普遍性の追求を目指す研究を、広義には社会組織や、ICT 環境の動向などの社会現象や環境変化に呼応し、実践的、歴史的な分析に基づいた研究を行うことが望ましい。この点、国際情報通信学の傘の中で、CIO 学は情報システム、技術と経営の融合を必要とする社会的ニーズに合致しているのである。

国際 CIO 学会の設立によって価値ある無形財産である「情報」を有形価値化し、経済、経営、社会に及ぼす影響を形あるものとすることによって、CIO の普遍的な価値・役割を見出せる。

すなわち、情報化が生み出す現象や原因、影響や歴史的事実などを理論的に考察することによって、社会的かつ技術的な関係を普遍的に解明することができ、将来的に望ましい社会を構築するための手段の考察やその効果を評価することができる。つまり、理論的見地から CIO を検証することは行政および民間組織においても非常に有益となるだろう。国際競争の激化する中、行政並びに企業などの取り組むべき経営課題は一層広範囲かつ複雑になってきている。内部統制や生産性向上など、業務革新の最も重要なツールとして、いまや ICT は経営戦略と不可分である。情報通信を活用して行政や企業がやるべきこと、新たに可能になったことがますます増えている。業務全体の可視化・最適化など、情報通信活用によるイノベーションをリードする CIO の重要性は、近年ますます高まってきている。

企業 CIO の最近の動向を見ると、大変興味深い変化が見られる。日本では、CIO を設置している企業の四割近くが、平均的米国企業並みに専任 CIO を置くようになった。CIO の前職は、まだ圧倒的に情報システム部門が中心だが、経営企画および財務経験者も合計 3 割を占めるに至る。特に、金融・保険業界では、CIO の設置率が 7 割と高く、情報通信経営戦略の重要性が伺える。さらに、企業規模別では、従業員数五百人以上の大企業で 6 割、人材不足の中小企業でも 3 割が CIO を設置するようになっている。2 大都市圏の東京と関西とを比較すると、大企業が多い東京での設置率は高く、CIO の重要性が浸透している。

企業 CIO の場合業務報告先は 3 分の 2 が社長になっており、以前に比べて組織内での地位の向上が著しい。また金融商品取引法（俗称 J-SOX 法<sup>5</sup>）対策で、CIO を支える情報システム・スタッフを増員する企業が急増していることも特徴である。同法の 2008 年度からの施行によって、上場企業、連結子会社など数万社が検査対象となり、その数だけの CIO の人材が必要になろう。地方自治体での行政 CIO も急増中である。

CIO は第三世代を迎えている。すなわちインターネット革命による業務革新の第一世代、電子政府の国策的な拡充による第二世代に続き、J-SOX 法の ICT 内部統制強化への対応による第三世代が誕生している。今後は企業価値最大化へ向けた「攻めの情報通信経営」により CIO の重要性が増していく。組織内の異なる部署間の相互接続や標準化がさらに進み、世界各国へのグローバル・スタンダードの展開へと拡大している。国際ビジネス展開と国際競争の激化により、CIO の国際的視点はますます重要になっていくだろう。

例えば、企業や官公庁で分散する情報システムを統合・連携する際の考え方である「EA（エンタープライズ・アーキテクチャー）」<sup>6</sup>と呼ばれるモデルが普及している。業務および情報システムの全体像を「見える化」することによって全体最適を追求する国際標準手法だ。同様に、内部統制を確実に機能させるための国際標準ガイドライン「COBIT」やシス

<sup>5</sup> 本法は改正前は証券取引法であったが 2006 年 6 月に成立した。J-SOX 法はその一部の内部統制報告書の義務付け分野を指す。

<sup>6</sup> 企業、行政機関の組織の最適化、情報システムの標準化などで効率良い組織の運営を図る方法論として活用されている。

テム運用革新の最適事例集「ITIL (IT インフラストラクチャー・ライブラリー)」などに準拠した、新しいビジネスモデルの構築が期待される。また、事業継続計画 (BCP) などリスク・マネジメントも、企業の急務課題となっている。もちろん、こうした新手法は行政の情報化、電子政府でも取り入れられている。

経営と情報通信の橋渡しとしての CIO の役割は、情報通信投資の最適配分であり、ビジネスニーズとの連携を実現するために情報管理から情報共有、情報活用へと進化していく。一方、米国では行政の情報化に年間 7 兆円が支出されており、政府の専任 CIO の役割広範化は、予算規模の拡大と比例する。民間では、業務報告先は経営者が大半を占め、経営委員会メンバーの CIO が 8 割を占める。経営が分かる情報通信専門家あるいは経営者が情報通信を熟知していく両パターンが戦略的な ICT 経営モデルとして推進されている。

米国の CIO はセキュリティやプロジェクト管理などを含めたビジネス戦略を重視する。欧州では、透明な e ガバナンスの進化、イノベーションの牽引も CIO の役割と見なされている。財務報告に関連して情報通信投資の効果に対する目も厳しくなってくる。

次世代 CIO は「Information (情報)」「Intelligence (情報分析)」「Innovation (革新)」「Investment (投資)」の 4 つの「I」の各領域で、複合的組織を横断的に統合する変革力と指導力を発揮できる人材であるべきと主張したい。統合力は「インテグレーション」であり、今後 4 つの「I」の統合モデルが重要となるのではないか。(図 2-2-2 を参照)

米国では、投資最適化の視点で従来の情報通信マネジメント手法にイノベーション志向のビジネスモデルを駆使し、標準化した大学教育研修が盛んだ。欧州では変革型 CIO の機能強化が情報通信ビジネスリーダー育成の目玉である。こうした幅広い視野と的確な判断力を持つ CIO こそが、組織のさらなる競争力向上を実現できる原動力になる。

日本でも近い将来、企業や行政以外に病院や大学など多くの組織で CIO が必須となろう。複合的で高度な育成プログラムが、より広く普及していくことが望まれる。質の高い CIO、ICT 人材を育成・維持するための CIO 資格化も必要だろう。

世界トップクラスの CIO 人材育成の仕組みが構築できれば、さまざまな分野で戦略的な情報活用が進む。組織の情報通信経営戦略リーダーとして、CIO の存在価値は今後一層高まるだろう。わが国の国際競争力強化のためにも、産官学の力を結集して社会的ニーズに適合する高度情報通信人材の育成に取り組みねばならない。そして、そのためにも国際情報通信学と共に「CIO 学」の充実が急務である。



図 2-2-2 CIO の 4 つの「I」の統合モデル

出所) 筆者作成

### 2 - 3 小括

本章は国際情報通信学と CIO 学の相関関係を含めて CIO の歴史的考察、課題などを学問的に分析している。第 1 章の国際情報通信学に対して、行政及び民間 CIO の役割強化が目される中で、本章では CIO 学に関しての筆者の知見を論じている。

CIO こそが IT 戦略の中心的存在に位置し、IT 経営や IT 投資・調達のコスト対効果モデルの推進者であるとし、この認識を有する政府・企業が欧米並みに充実しておらず、まだ低い認識のままである。この分野の国際競争力格差が欧米と日本の間で生じていることが本章で指摘された。国際情報通信学との連携が多くの新しい解決モデルを創造できるとの知見も述べている。

参考文献：

- ・小尾敏夫 他，2007，「CIO 学 IT 経営戦略の未来」，(編者) 東京大学出版会
- ・関下稔、中川涼司，2004，(編著)『IT の国際政治経済学』、晃洋書房
- ・岩崎尚子，小尾敏夫，2007，“日米 CIO コア・コンピタンスの質的变化に関する考察 - コア・コンピタンスの付加価値向上の分析 - ”:「国際 CIO 学会ジャーナル」2007 年 第 1 号 (p.13-23) 国際 CIO 学会，2007 年 2 月 23 日発行
- ・小尾敏夫，岩崎尚子，2006，“IT 新改革戦略の始動と IT 人材育成 ”:「行政 & ADP (特集 IT 人材の育成・確保)」，ISSN 1346-1540，(p.4-7) (社) 行政情報システム研究所，2006 年 12 月 10 日発行
- ・小尾敏夫，岩崎尚子，2005，“第 1 回「CIO 学の構築」”:「行政 & ADP (行政 CIO の現状と未来)」，ISSN1346-1540，(p.52-55) (社) 行政情報システム研究所，2005 年 11 月 10 日発行

- ・小尾敏夫, 岩崎尚子, 2006, “第5回「官民 CIO の融合の可能性」: 「行政 & ADP (行政 CIO の現状と未来)」, ISSN 1346-1540, (p.43-45) (社) 行政情報システム研究所, 2006年3月10日発行
- ・IWASAKI, Naoko, OBI, Toshio, 2007, “Measuring Effective Core Competence for Business CIOs in the United States : Journal 「I-WAYS」 Ohmsha / IOS press, ISSN 1084-4678, Volume 30, (p9-15) First quarter
- ・IWASAKI, Naoko, OBI, Toshio, 2006, “Development of e-Government and CIO toward Ubiquitous Society in Japan in Comparison with USA : Journal of Comparative Studies in e-Government Policy, Annual Conference of Taiwan Academy for Information Society (p.1 - 19), Oct.15, 2006
- ・THANH Hai Nguyen Thi, OBI, Toshio, 2007, “How to maximize the GCIO's Contribution to E-Government Programs In Developing Countries”: Proceedings international conference on chief information officer, e-Indonesia initiatives 2007, Jakarta, April 25-26, 2007
- ・OBI, Toshio, 2006, “New role of CIO for e-governance”: ITU Telecom Forum, Hong Kong, Dec.7, 2006
- ・OBI, Toshio, IWASAKI, Naoko, 2007, "Assessing e-Municipality Globally", 7th International Entrepreneurship Forum, organized by OECD, Essex University and Fudan University, September 1, 2007

## 第3章 先行研究、仮説、検証方法と国際競争力

### 3-1 先行研究、仮説及び検証方法

#### 3-1-1 先行研究

この節では、国際情報通信学及び CIO 学に関しては既に論じているが、国際経済摩擦及び日米通信摩擦分野の先行研究についても論じたい。その前に、重要用語の定義を明確にしておきたい。

#### 国際情報通信学の定義

情報通信分野は国境の無い協調と競争が併存する国際的なスケールの展開をし始めている。その点、国際情報通信学はグローバルで学際的な視点で、情報社会での現象、原因、影響や社会・技術的な関係、制度にかかわる諸問題の解明と、あるべき理想の情報社会構築に向けた全体最適を導き出すことを目的とする学問、と定義している。ただし、情報通信のドメインで技術や政策に広がる学際領域は、異なる学問をバックグラウンドに持つ多様な研究に取り込み、解決すべき課題を見出せる領域である。また、情報通信産業及び情報通信技術の変化が激しく、社会の課題、ニーズの変化も大きい。社会潮流を軽視して学問領域を固定的に定めるのは賢明ではない、と考える。

#### CIO 学の定義

CIO (Chief Information Officer)は組織において、IT 経営、情報システムの管理、統括を含む戦略に立案と執行を主たる任務とする最高情報統括者、かつ変革の指導者、であり、CIO 学はコア・コンピタンス、IT 投資など CIO 活動に総合的関する研究を行う学問である。J-SOX 法(企業内部統制)及び電子政府関連法の施行によって、官民 CIO 需要が急増した。CIO の活用度が ICT 国際競争力・交渉力の要素として重要であり、CIO 高度 ICT 人材育成が急務である。

#### 国際交渉力の定義

本論文では、国際交渉力は International Negotiating Capability と捉えている。したがって、正確には国際交渉能力であり、資質である点に留意されたい。国際交渉能力は国際社会で戦略的に国益や組織の目標をいかに主張実現していくかの能力である。異文化交渉の能力は座学だけでは簡単に身につかず、実践的な機会、訓練も必要となる。交渉能力には、戦略構想力、洞察力、認識力、決断力、さらにコミュニケーション能力(語学力)などもコア・コンピタンスとして必要不可欠である。日本にはこの分野の能力要件を備えた人材が不足している。

## 国際標準化の定義

「国際標準化」も「CIO」「国際交渉力」と並ぶ“説明変数”とした。「技術標準を制するものは、市場を制す」と称されるほど、重要な国際ビジネス成功要件になっている。国際標準化の定義は次のように整理している。

“標準化”とは規格の共通化に伴う一連の作業である。国際的に共通して使用される標準（規格）を国際標準と呼び、そのプロセスが国際標準化である。国際機関やフォーラムが作成するデジュール標準と民間が作成するデファクト標準などに区分される。

## 国際競争力の定義

総務省によれば、日本に本拠を置く事業部門による ICT 関連の財・サービスの生産・販売活動のグローバル市場における海外の産業に対する相対的な競争力、国内市場及びこれから成長するグローバル市場における ICT 産業の競争力を支える国の能力、日本の経済的繁栄、国民生活の向上に貢献する能力、と定義されている。しかしながら、国際競争力の概念、定義、基準などは先行研究を調べた限り定まっていない。少なくとも、国家と企業の2つの競争力に区分するのが妥当であろう。前者に関しては、IMD（国際経営開発研究所）や WEF（世界経済フォーラム）が毎年世界ランキングを発表している。しかし、計測指標の妥当性の評価は絶えず議論になっている。本論文では電子政府の世界ランキングをツールに国際競争力を計測している。後者の企業国際競争力は売上げ、利益、製品の市場占有率、技術力（研究開発）などを指標に国際的なベンチマークとするケースが多い。

## 先行研究

国際情報通信分野に対する国際政治経済学的アプローチによる研究分析書や学術書はそれ程多くは存在しない。日本国際経済学会で注目されたのが関下稔、中川涼司編書の「ITの国際政治経済学」である。関下（2004）は当時、学会会長であり、国際経済学会全国大会（於立命館）で筆者が研究論文「日米中経済摩擦」を発表した際に座長として助言賛同してくれた経緯がある。同書はIT産業の発展が国際政治経済の中で大きなインパクトを与えるに至り、ITの政治経済学的なダイナミズムの把握が必要不可欠と主張する。グローバル化の進行が経済格差を拡大し、国際政治経済学の必要性を生んでいると指摘する1人である。関下は“知的集積体の本拠地アメリカと、モノ作りの拠点「世界の工場」中国を双頭とする新たな立体像が次第にあらわれてきている”（第5章、P5）と論じる。本論文の第7章の米中経済摩擦分析の視点と符合する。

国際経済分野では、田中素香、馬田啓一編著「国際経済関係論」が我が国の対外経済政策の方向性を論じている。16人の学者が集大成した同書は、日本の米国、中国、アジア、ECなどに対する対外経済政策を従来の国際経済理論から脱却して政策分野に重点を置いた点が参考になる。米中関係に関して、筆者のマクロ経済的な研究の正当性を裏付けて

くれた書でもある。馬田（2002）はさらに青木健との編著「日本の通商政策入門」にて、米国経済と日米通商摩擦の展望において、日米貿易不均衡の主原因について分析し、筆者の論文にも示唆を与えたが、本論文が主張する国際政治ビジネス論までは展開していない。

日米通商摩擦では、中戸祐夫（2003）が「日米通商摩擦の政治経済学」で、クリントン政権時代の日米包括経済協議について、深層分析を試みた。日米政府調達交渉として電気通信分野を取り上げている〔第3章〕ただし、中戸は1994-95年に研究対象期間を限定しているために、その後も3年間続く交渉全体像を把握できていなかった。

日米通信関係では、須田裕子（2005）が、「通信グローバル化の政治学」にて、通信分野のグローバル問題における政治の関与について論じ、電気通信政策をめぐる国内政治と外圧について分析し、外圧の政治性について発表した。外圧と国内政治をNTT接続料問題などを研究テーマに分析した。日本国内の事象に研究のウェイトを置き、米国内事情を十分検証していない点が惜まれる。本論文が米国側による対日外圧にもフォーカスしているので、日米双方の行動パターンの理解に役立つ。日米半導体分野では、大矢根聡（2002）が「日米韓半導体摩擦」で、通商交渉の政治経済学を論じている。自動車、コメなどと並び日米経済摩擦の頂点となった半導体分野を題材にまとめ上げている。

外国での国際政治経済学による摩擦分析の先行研究としてはStrange(1995)<sup>7</sup>が”Political Economy and International Relations”で三レベル外交モデル（国家間、国家と企業、企業間の交渉の三レベルの外交舞台）を発表した。Tyson（1992）<sup>8</sup>スタンフォード大学教授は「Who’s Bashing whom?; Trade Conflict in High-Technology Industries」にて日米ハイテク摩擦に関する米国側の一方的対日圧力に疑問を呈した。Putnam（1988）<sup>9</sup>は”Diplomacy and Domestic Politics ; the logic of two-level games”で国際レベルおよび国内レベル（国内要因の検討）両方のゲーム展開を2国間摩擦分析に応用した。さらにBergsten<sup>10</sup>は日米経済摩擦の回避をいかに可能にするかの論文“Reconcilable Differences? US-Japan Economic Conflict”を発表した。もともと国際金融分野の専門家であるが、日本の内需拡大を強く要望する論旨は米政権にも影響を与えた。Calder（1988）<sup>11</sup>は知日派学者として有名であるが、プリンストン大学教授時代に日米交渉のあり方を問う“Japanese Foreign Economic Policy Formation; Explaining the Reactive State”を発表し、日米経済関係の

---

<sup>7</sup> Kenland Booth and Smith Steve (1995) eds “International Relations”, 「Theory today」, Cambridge ; Policy Press pp154-174, 1995

<sup>8</sup> Tyson, Laura ,1992, 「Who’s Bashing Whom?」, 「誰が誰を叩いているのか」, Institute of International Economics (竹中平蔵監訳),ダイヤモンド社、1993年

<sup>9</sup> Putnam, Robert ,1988, “Diplomacy and Domestic Politics”, 「International Organization」, Summer pp.427-460

<sup>10</sup> Bergsten, Fred and Noland, Marcus, 1993, “Reconcilable Differences? US-Japan Economic Friction” Institute of International Economics

<sup>11</sup> Calder, Kent(1988), “Japanese Foreign Economic Policy Formation: Explaining the Reactive State, 「World Politics」



外圧戦略を分析した。

日米通商交渉は、非対称的力関係で米国が有利な立場にあった（パトナム、1988）。米国側は安全保障及び通商法の制裁を武器に、対日譲歩を迫る外圧による政治問題化を優先した。とりわけ、外圧を支援する日本国内の勢力拡大戦略と分割統治方式を採用した。その勢力には対米重視外交を信奉する外務省、NTTの弱体化を望む他キャリアも入った。逆に、外圧 制裁発動で被害を受ける米側の企業もあったが、少数派に過ぎなかった。燃費の良い小型車を好む消費者の自動車産業とは異なった図式であった。

政府調達交渉は外圧理論の有効性を証明した事例であり、農産物や自動車摩擦の最小化戦略としての代案の特定化戦略の犠牲者（スケープゴート）であった。従来は企業同士の市場競争のほが政治の介入で国家間の摩擦に変化した。日米経済は、相互依存が進化し、米国にとっても日本の政治プロセスに参加する余地があった。また、NTTが、前面に出たことにより、国家間交渉が国家と企業間の三レベル外交・交渉プロセスに変化した。

国際情報通信学及びCIO学に関する研究は学問的にはあまり論じられていない。

CIOに関して米国で草分け的に出版したのは今回引用のWilliam R. Synnottであるが、次の2冊の本を出版していた。1冊は1981年出版の「Information Resource Management」であり、もう1冊は1987年出版の「The Information Weapon」である。前者のInformation Resource Managementは、1. ハードカバー：368ページ 2. John Wiley & Sons Inc 3. 英語、4. ISBN-10: 047109451X、5. ISBN-13: 978-0471094517 6. 発売日：1981/12/23であり、日本では成田光彰によって後者の「The Information Weapon」は翻訳されている。日本語名を「戦略情報システム - CIOの任務と実務 - 」といい、日刊工業新聞社から1988年に出版された。当該翻訳本の、訳者まえがきに「本書は、アメリカでの戦略情報システムのある程度の広まりをふまえて、ボストン銀行の前CIOとして腕を振ったSynnottが、戦略情報システムを構築するための手引書として著したものである。」と記してある。同著p.15には、「著者は1981年に『Information Resource Management: Opportunities and Strategies for the 1980s』を著し、IRMについて多くを論じた」とあり、さらに第2章情報統括役員の台頭では、p.21に「本書では簡単に、CIOは情報管理を担当する最高の経営管理者であると定義する」とある。また、p.23の2-1 CIOの動向では1981年に著者は前著Information Resource Managementの中でCIOの概念を導入して次のように述べた。「今日、CIOの役割は想像力豊かな指導者の胸の中にしか存在しない。それは今後、情報を資源として管理しようとする、情報管理職によって創設されるべきものである。それ以来、CIOの概念は定着し、米国中の大企業から小企業にまで広まった。」と記載されている。このことから、William R. Synnottは、Information Resource Managementという自著の中で、1981年出版にてCIOについて定義しており、筆者もそれを引用した。

体系的な研究はおそらく本論文が最初であろう。CIO学は主としてCIOの役割の質的变化に主眼が置かれていた。さらに、CIOの役割の変遷については近年、技術よりも経営を重視する傾向にあることが多くの学者や専門家、あるいは調査において共通認識となって

いる。CIO が誕生してから、その役割の優先順位は技術から経営へ大きな変貌を遂げている（ヴァージニア工科大学 スコット・ベルナルド）<sup>12</sup>。

また、CIO は次第に ICT 経営の範疇を超えた戦略的な役割を担うようになった。例えば、1980 年代の終わりから 1990 年代のはじめにかけては CIO の役割は戦略的というよりむしろ戦術的であり、明らかに純粋な技術的スキルが重視されていた。しかし、今日では ICT 経営の領域を超えた戦略、いわばビジネス戦略が重視される傾向にある。「CIO は多くの組織においてビジネス変革のキーパーソン」（ボストン大学経営学部 ステファニー・ワッツ）となりつつある。同氏は、36 人の CIO へのインタビューをもとに CIO のあり方を分析し、変革的な情報通信潮流の概念と 2 つの変革的な情報通信潮流の重要性 - 現実的な抑制と信頼性の推進 - について論じている<sup>13</sup>。2002 年頃には、CIO はいずれ戦略的タイプと戦術的タイプに二極化されると予見された。現在は、戦術的な役割は薄れつつあり、その職責は、先進的な企業では職務内容が重なる CTO に取って代われ、戦略性 CIO は“攻め”の経営として CIO に必須と評価されている。

さらに、CIO は戦略的思考や情報通信活用によって可能となる競争力のある差別化、情報技術の変革的、あるいは創造的利用を促進するための組織を構築することへの関心の高さが重視されるようになってきている。

米国のみならず欧州でもこの兆候が見られ、1999 年の時点で CIO の役割の戦略性について専門家から言及されている（ノルウェー経営管理大学 ピーター・ガストヨーク）<sup>14</sup>。また、情報通信インフラの拡大や電子商取引などが普及・発達し、ビジネス戦略と情報通信戦略を一致させて推進する役割も重視されている。

米 Gartner 社による CIO 調査結果（2006 年）では、「世界的に CIO が“顧客”や“市場ニーズ”という外部からの要求圧力に立ち向かうことは、CIO と社内情報通信部門が技術からビジネスそのものにフォーカスを転換させていることと同義」とみなしている。CIO 誕生当初は明らかに技術ベースであった役割も次第にビジネスへと力点を移してきていることを証明している。「コスト削減には“戦略性”が必要であり、この傾向は CIO に芽生え始めている。理由としては、今後の経済成長の見通しがやや楽観的になり、企業の優先課題がコスト全般の削減から長期的な効率性の追求に変わったものによる。」（マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナーのジェームズ・カプラン）

ニューヨーク州立大学のグリーン博士（2000）は、ニューヨーク州政府機関における行

---

<sup>12</sup> Bernard Scott, Dissertation submitted to the Faculty of the Virginia Polytechnic Institute and State University “Evaluating CLINGER-COHEN ACT Compliance in Federal Agency Chief Information Officer Positions”

<sup>13</sup> Watts Stephanie and Henderson John , 2006 “Innovative IT climate: CIO perspectives

<sup>14</sup> Gottschalk, Peter, 1999, Department of Technology Management, Norwegian School of Management, “Strategic management of IS/IT functions: the role of the CIO in Norwegian organizations” International Journal of Information Management 19 pp.389-399

政 CIO にとって決定的な役割について論及している。同博士は、次の 6 つの概念的枠組み（3 つの知識ベース；ビジネス、技術、人材的要因と、残りの 3 つの活動に基づく枠組み（情報通信、マネジメント、情報通信ベースのソリューション）を用いて分析している<sup>15</sup>。

シンガポール国立大学の Li, Y, Tan (2006) は、CIO 人材の特徴や人格的特性を研究分析することで、CIO の特徴ならびに情報通信の組織における革新的な利用の仕方の関連性について論及している<sup>16</sup>。

国際交渉学に関しては、ジーン・M・ブレット教授が異文化間の取引交渉、紛争解決、チーム内意思決定の特徴について論文を発表した。交渉論を戦略論で括え、交渉行動の前提として文化的価値と社会的規範で、交渉の量的・質的成果との関係および交渉プロセスを測定した。

一方、国際競争力に関しては、「ヤング報告書」1985 年（産業競争力に関する大統領諮問委員会）が有効である。国際競争力を決定する要因としては、技術、人材、資本、貿易の 4 項目が最重要となっている。「パルミサーノ報告書」2004 年（全米競争力評議会）での国際競争力を決定する国際競争力決定要因はイノベーション、人材、資本、インフラの 4 項目となっている。後者ではイノベーションを最大の要因としているところが特徴といえる。米商務省はイノベーション分野の国際標準化を検討している。

このように、欧米における CIO の先行研究に関しては、CIO の役割や、その質的な変化に論及していた。しかし、CIO の国際比較に関しては、米国と台湾の CIO の役割と責任に関する比較研究など一部に限定されており、国際比較に関する学術的考察は驚くことにほとんど見られない。また次の諸点に関する研究；情報通信と経営革新や、内部統制、CSR、ICT 経営戦略、ICT 投資戦略、情報セキュリティと CIO、その相関関係において、学術的な既存研究はほとんどなく、本論文はこうした諸点を全て網羅し、初めて学問体系を構築している意味において非常に意義がある。

日本における CIO の先行研究に関しては次の通りである。

まず、企業 CIO に関しては、経営における IT の価値を生むメカニズムを解明するために、“IT 経営度”と“CIO の特徴”との相関関係に関する分析が行われ、戦略志向の高い CIO ほど、企業の IT 経営を上手く行っていることなどが判明した（角埜 2002）<sup>17</sup>。CIO 学会の創設者としてあらゆる文献に接してきたが、まだ始まったばかりといっても過言ではない。

海外、特に米国における CIO の学問的体系は多少先行している。例えば、1990 年代から CIO の組織における位置づけの高さ、IT マネジメントの推進者としての地位を確立している点、あるいはイノベーションを牽引するのは CIO である、などの論及がなされてきた。

<sup>15</sup> Source: DAI-A 61/07, p. 2499, Jan 2001 Publication Number: AAT 9977589 ISBN: 9780599835009 URL: <http://proquest.umi.com/pqdlink>

<sup>16</sup> <http://www.scopus.com/scopus/record/display> Innovative usage of information technology in Singapore Organizations: Do CIO characteristics make a difference? Li, Y., Tan, C.-H., Teo, H.-H., Tan, B.C.Y. © 2006 IEEE

<sup>17</sup> 角埜恭央（2002）筑波大学「第 2 回 IT 経営度調査結果-CIO の特徴を中心に」

典型的な点として、マリー・ジョーンズ(1995)は、CIOとCEOの密接な関係について触れている。CIOの役職はCEOに接近しつつあるという論及である<sup>18</sup>。

さらに国際競争力に関しては、筆者もメンバーになっていた総務省「電気通信事業のグローバル展開研究会」(2003年)ならびに、「ICT国際競争力懇談会」2007年がある。米国と比較して、内向きの議論が多い。

### 3-1-2 問題提起と仮説

本論文の第2部は国際情報通信学の構築に寄与できる事例研究を論述している。第4章、5、6章は日米通信摩擦と国内事情、7、8章が米中通信摩擦と国内事情分野、9章は情報通信企業の国際競争力、10章は行政の情報化とCIO、の分析である。まず、日米に関しての問題提起について述べたい。

1979年から2001年に至る約20年間にかけて、日米間には電電公社の資材調達を皮切りに情報通信摩擦と呼べる、政府を巻き込んだ日米企業同士の激しい市場争奪の攻防が展開された。情報通信摩擦の内容がテクニカルな面もあり、コメ、自動車などを中心とする日米経済摩擦全体の中では、国民的関心は決して高くなかった。その結果、情報通信分野の日米摩擦の解析研究はマスコミの紹介記事は多いものの学問的には中途半端な形で終わっている。また、摩擦がいかにして勃発し、そして終焉したのか、さらに、日本の情報通信産業の国際競争力の低下、台頭するインターネット経済化、競争格差社会の出現、などを学問的に解析することは、日米から米中、米韓、日中などに転移した新たな摩擦への対処に有効といえる。

そこで、本論文は1970年代末から電電公社問題に端を発した日米通信摩擦の要因、内容、推移、そして決着に至る日米両国の様々なステークホルダーの対応を検証している。加えて、マルチ外交や国際機関の有用性に触れている。検証の研究対象は、

時系列的に摩擦業種の推移に対する連続性、関連性の相関問題  
業種、品目ごとの特徴と摩擦発生の原因、経緯、解決パターン  
摩擦の両国プレーヤーである行政府、業界・企業、議会(政党)、ロビイストなどの行動パターン分析と政策決定メカニズム/政治力学の問題  
産業政策の理念、効果、国防とのリンケージ、国際競争力強化などの視点による情報通信摩擦の位置づけ  
日米関係の外交力、保護主義、選挙の争点など政治外交メカニズムの通信摩擦への影響全体としての他業種における日米摩擦との相違点、類似点の比較  
日米摩擦の米中、日中摩擦への転移と教訓

---

<sup>18</sup> Mary C. Jones, G. Stephen Taylor, Barbara A. Spencer(1995), Research The CEO/CIO relationship revisited: An empirical assessment of satisfaction with IS, "Information & Management 29" p.123-130

## 2 国間交渉から WTO、ITU、APEC などマルチ交渉への変化と協調への進化

### ICT 経営、投資の推進役としての CIO の台頭

の 9 項目に関して、先行研究、理論、実証研究、学説などを検証して、それらの合理性と妥当性の分析を試みた。さらに、そのデータ分析に基づき、国際情報通信学に関する新しい学説と普遍的論証を導くものである。

研究方法は、1980 年代から 2000 年頃に至る両国での文献調査並びに当事者へのヒアリングの両方を重用して、問題の核心をダブルチェックする方式を採用した。本論文の「国際情報通信学」及び「国際政治ビジネス論」の提唱という結論は大変独創的なものであるが、新論理・仮説の立証を打ち立てることに注力している。

日米通信摩擦の再検証で一番重要なのは、当時日米間で交錯していた両国の問題に対する事実認識と信憑性の確認である。その点において、筆者は通商摩擦の本質、特徴を精査した結果、多岐にわたる疑問を投げかけたい。第 2 部での問題提起を集約すると、下記の 17 項目の命題に整理される。

- 【命題 1】通信分野の摩擦浮上要因説 - 日米間の摩擦は頻繁に浮上したが、幾つかは通信分野が主問題ではない。日米間の通商課題のスケープゴート（犠牲）にされてきた経緯がある。特に、コメなど農産物の市場開放をめぐる対日交渉で譲歩条件に通信分野が浮上したケースは顕著であった。スケープゴート説では他摩擦との相関関係を軽視できない。
- 【命題 2】日米貿易不均衡説 - 日本の大幅な対米黒字解消への善後策として、通信市場開放が標的にされた。しかし、対米黒字は自動車産業など一握りの業界が大半の比重を有し、市場閉鎖性とリンクさせた対日通信市場開放要求は合理性に乏しい。通信分野の日米貿易不均衡は微々たるもので、説得力に欠ける。
- 【命題 3】民間企業の政府調達論 - NTT 調達を WTO 政府調達コードに含める対日主張がまかり通った。しかし、NTT は民営化されており、民間会社が政府調達ルールに従うのは米国側の政治圧力行使を可能にさせる詭弁かどうかの検証が必要。
- 【命題 4】外圧論 - 日本は外圧に弱く、首脳会談をターゲットに米国側が政治決着を計る手法。通商摩擦案件は日米首脳会談成功のために事前に一方的譲歩が迫られた日本政府の弱腰外交が常態化してきたせいだ。
- 【命題 5】協定延長先送り説 - 臨時措置として締結した日米経済協定が期限が来ると、延長の連続で長期継続となる官僚交渉のカラクリも特徴的である。
- 【命題 6】片務的要求説 - 日米の双務性に欠ける問題解決パターンも特徴といえる。対日要求ばかりが目立ち、米保護主義的通商法でゴリ押しされる片務性問題である。
- 【命題 7】マッチポンプ説 - 米国の選挙サイクルとロビイストは日米通信摩擦にどう影響してきたか、である。議会とロビイストがサポート・プレーヤーとしてマッチポンプの役割を演じてきた点は見逃せない。

そして同様に第 10 章、11 章のコアをなす「CIO」について問題提起をすると、

- 【命題 8】 CIO を起用した企業は本当に生産性、効率性、業績を伸ばしているか。
- 【命題 9】 日本的兼任キャリアパスと米国型専任 CIO が企業及び行政で効果的か。
- 【命題 10】 CIO は役員クラスに位置するのが何故良いのか。
- 【命題 11】 CIO は本当に情報社会のリーダーか。IT ソリューション、全体最適、調達などの最高責任者のパワーはどれほどか。
- さらに、第 6 章、第 7 章、第 8 章の政策メカニズム」に関する問題提起は下記の通りである。
- 【命題 12】 情報通信産業は戦略産業に位置付けされると国家戦略の枠の中で活動することが強えられる。その結果、政治圧力を絶えず受けることになるのか。
- 【命題 13】 企業の政治ロビイングはどこまで合法化できるか。利益供与や利得斡旋はどう規制されるか。
- 【命題 14】 日本には米国にある「98 年通商法」「電気通信条項」「301 条」「国防条項」「バイ・アメリカン法」が何故実施されないのか。
- 【命題 15】 官民一体の海外進出は可能か。国内メーカー乱立での官民の役割は何か。
- 【命題 16】 中国は WTO 加盟でどれだけ国内情報通信産業がメリットを得たか。
- 【命題 17】 国際標準化で日本の技術を世界に認めさせる有効な手段は何か。

これらの命題から、近年の日本の情報通信産業の著しい国際競争力低下の原因には、1990 年代の景気低迷および IT バブル崩壊後の各企業の IT 不況対策並びに経済摩擦対策の疲弊が挙げられる。しかも、日本の情報通信産業は国内市場回帰へ“守りの経営”、“縮みの経営”に傾斜してしまった。国際標準化、国際交渉力、国際的に活躍できる CIO など国際分野に精通した人材が不足した結果生じたという高度情報通信人材不足論を打ち立てて、多面的に国際競争力低下の要因分析を行っている。技術及び国際政治ビジネスの両方に精通できる国際人材育成のバックボーンとなる国際情報通信学の重要性がそこに存在する。この論理が第 1 部と第 2 部の接点になっている。

次に仮説について触れたい。日本の情報通信産業は近年著しく国際競争力を低下させている。そこで、競争力低下の要因に関して次のような仮説を構築した。

バブル崩壊後の国際市場からの縮小・撤退は、CIO など国際人材の不足、交渉力欠如による経済摩擦や国際標準化の苦渋など、技術力や制度以上に、人材面から生じている。

従って、次の 4 分野 - 国際 CIO、国際交渉力、国際標準化、グローバル戦略 - を要因とする国際情報通信学の人材育成アプローチを重視すれば、情報通信産業の国際競争力の強化は可能である。

### 3 - 1 - 3 検証方法

本論文は国際情報通信学の人材育成アプローチに基づいて、検証モデルの構築、それに

よる解明を次のようなさまざまな方法で行った。

論文の使命が国際情報通信学、CIO 学、国際政治ビジネス論の3つの新しい学問体系の連携によって国際情報通信分野の総合的研究分析を目指したものである。

まず、第2部の事例研究でのケーススタディとして検証対象にふさわしい7分野を選別した。世界の情報通信分野の重要事項を出来る限り網羅するためである。具体的には、第4章の日米経済摩擦や第5章の日米欧通信摩擦では、伝統的な貿易理論を前提に新領域と目された日米通信貿易構造に切り込んだ。日米全体の貿易額、通信貿易額、NTT 調達額の3要素の相関関係を時系列統計によるデータ分析を行った。この2国間モデルを多国間モデルに応用したのが第6章の日米中3国での通信貿易依存構造分析である。本論文では、日米通信摩擦が最も激しかった1980年代からNTT 調達協定が破棄された2001年までの期間を対象にしてデータ分析をしている。また、日米通商摩擦とその後起きた米中通商摩擦の相違点と共通点を明示している。

データ分析は随所で行っているが、とりわけ第10章の電子政府の国際比較の項では、世界主要30数カ国の行政の情報化、すなわち電子政府化を数量的に26の指標データによる比較分析を試みた。その結果を各国別にスコアリストとして世界ランキング方式で表し、公表している。電子政府分野のデータ分析の年次別公表は世界で国連、ブラウン大学と私が所長を務める早稲田大学電子政府研究所の3機関のみである。国別国際競争力を測定する指標として国内外で高く評価されている。

第9章では、世界の情報通信トップ企業を幅広く研究している。国別で対象企業を見ると米国、ドイツ、フィンランド、スウェーデン、中国、カナダなどであり、日本の情報通信企業がライバル視するルーセント、モトローラ、エリクソン、ノキア、ノーテルの世界の競争企業5社を網羅している。各企業の経営、業績、世界戦略、技術力、研究開発分野などの研究分析を通して、日本企業との国際比較を行い、国際競争力の源泉とは何かを探索し、解明している。各企業の分析対象期間はITバブルとその崩壊に至る最も企業戦略が大事な時期である。その結果、日本の情報通信産業が抱えている特性及び問題点や長短所を明示している。とくに、第5章の米国情報通信産業の国内事情及び、第8章の中国情報通信産業のマクロ的視点での分析を加味している点はグローバル視点及び学際的研究を抛りどころとする国際情報通信学の規範をなす研究手法といえる。生産及び販売コスト問題、研究開発・設備投資問題に関する国際比較によってより総合的な成果が可能になる。この国際競争力研究への学際アプローチこそが国際情報通信学を駆使した分析力・検証方法のモデルといえる。

さらに、データ分析では、日米通信摩擦の一番激しかった1990-98年にわたって時系列データによる変動要因分析を行い、特性を整理した。

加えて、立証ツールとしてアンケート調査方式の解析を実施した。主要国での日本の情報通信企業や自動車企業などの企業ブランド知名度調査である。具体的には、2007年10月から2008年3月にかけて米ジョージ・メスン大学、北京大学をはじめ世界20主要大

学関係者約 599 人に対して直接面談あるいはウェブサーベイ方式で実施した。結論は自動車企業が圧倒的に知名度 / 好感度が高いことが判明した。日本国内に強い企業群対世界市場にビジネス展開する 2 大産業間の国際市場における国際競争力の相違が顕在化ができ、仮説を立証する有力な材料になっている。

第 4 - 6 章にかけては日米通信摩擦に関して 50 人以上の米国側要人に対してインタビュー調査を行い、定性分析している。さらに、国際交渉の理論を駆使して、第 5 章の日米通信摩擦の外交交渉力を分析した。日米 2 国間交渉は他国間では見られない特殊な要素が加味されていることが日米両国の内政問題並びに日米関係の歴史的要因のそれぞれの特徴を明示している。その結果、指摘した要素が日本側の一方的な譲歩の原因になっていることを証明した。

グローバル展開に関して、APEC や ITU などの国際機関の国際情報通信活動も本論文での理論モデル形成に役立つために対象にしてある。加えて、発展途上国の通信主権のあり方を問う意味で、中国の WTO 加盟をめぐる国内外の政策を分析し、国内産業を保護する政府施策に対して自由化圧力をかける外国陣営との攻防も学問的に重要と考え、第 8 章の事例研究とした。

多様な研究データを活用することによって、本論文で取り上げている 3 つの学問体系の連携を正当化する材料とした。国際比較を含めた複層的な事例研究の成果が国際情報通信分野において総合的な研究体制がいかに重要かの証明をしている。

国際情報通信学は早稲田大学大学院国際情報通信研究科が、日本、恐らく世界で唯一の学問体系を有する研究教育機関であろう。2001 年 4 月から教員として参画し、その重要性を実感している。

国際情報通信学の重要性が脚光を浴びたのは、情報革命、IT 革命がマスコミに登場した 1990 年代後半である。世界の時代の潮流も国内志向から国際志向に、ガット・WTO をはじめ国際貿易・投資ルールの制定と自由化、加えて政府公社も相次いで民営化へ動き出した。日本は IT バブルの崩壊以降、様々な要因で情報通信産業の国際競争力が著しく低下傾向が見られ、窮地に陥っている。そこに新しい学問体系として誕生したのが国際情報通信学である。

社会の要請も受け、産業は

- 1) 国内市場からの国際市場への国際ビジネス展開
- 2) 国営から民営化した NTT の経営でのフリーハンド
- 3) インターネット革命による市場のボーダーレス化
- 4) ネットワークのシームレス化による国際標準の必要性
- 5) 大型合併や大規模プロジェクト台頭への対応
- 6) 世界経済の相互依存の深化、などが新学問体系の社会的ニーズとなっている。

日本における情報通信産業の国際競争力向上への成功要因として国際競争力を規定する



変数を「国際 CIO」、「国際交渉力」、「国際標準化」、「国際戦略」の 4 項目として、因果関係を立証している。その結果は、表 3-1-1 にまとめてある。

表 3-1-1 国際競争力の 4 要因

4 要因	産官学連携			
	国際情報通信学	産業界	行政	
A	国際 CIO (高度 IT 人材)	CIO コース 専門教育による国際 人材育成	情報通信業界の就職 魅力化	高度 IT 人材育成支援
	グローバル戦略 (ビジネス発展)	国際戦略研究と立案 能力の向上 国際力の人材	国際特許など、比較 優位のビジネス展開	多面的,セクターごと の国際戦略の策定
B	国際標準化 (技術・製品)	国際標準技術の研究 と人材育成	開発段階から国際標 準に向けた技術力	公的機関での実現後 押し
	国際交渉力 (国際力の発揮)	国際交渉能力を備え た人材育成へコア・ コンピタンス策定	国際ビジネスへの情 報収集、ネットワー ク強化	国際協議での主張と 存在感

出所) 筆者作成

[CIO + 戦略]をサブグループ A、[標準化 + 交渉力]をサブグループ B と区分した。それぞれの相関関係が強いからである。従って表は要因の段階ステージを示すものではない。結論から言えば、国際競争力はサブグループ B の影響をより受けている。なお、競争力と CIO、CIO と戦略の関連性については世界電子政府ランキング指標データ及び筆者と岩崎(2007)の 2006 年国際 CIO 学会全国大会での研究発表『日米 CIO コア・コンピタンスの質的变化に関する考察 - コア・コンピタンスの付加価値向上の分析』で詳述している。また、国際標準化に関してはスイスの IMD、及びワールド・エコノミック・フォーラムのデータなどを活用している。理論上の分析とは別に具体的検証は今後の研究課題として継続して研究に務めたい。

### 3 - 2 国際競争力の要因データ分析

日本の情報通信産業はここ 10 年で国際競争力を低下させている。その問題点 / 課題を整理すると下記の通りである。

- ・ 人材と技術の有効活用不十分
- ・ 日本企業の改革は内部中心で合併買収が脇役

- ・ 世界市場でのプレゼンス低く日本市場がプレーグラウンド
- ・ 低利益率 - 5%以下が大半
- ・ 多数企業による国内過当競争-消耗戦
- ・ 資金力不足で設備投資抑制に走り、選択と集中が不明瞭
- ・ グローバル・スタンダード戦略欠如で技術一流の比較優位生かされず
- ・ ビジネス転換・円高=国際環境対策の遅れ
- ・ 価格破壊の中韓企業などの急激な攻勢

実際の日本の国際競争力を世界の調査機関のデータから見てみると次の通りである。

ITに関する国際競争力の調査は、本章で紹介しているIMD(国際経営開発研究所)及び、筆者が委員のWEF(世界経済フォーラム)などいろいろと発表されている。問題は計測指標の設定が難しいことである。日本の場合、IMDデータによれば1985年まで世界のトップにランクされていた。それがIT不況に直面し、そのまま急落傾向を示し、2007年度は、24位と中国に抜かされてしまった。その関係で攻めの経営から守りの経営に企業戦略が転換し、イノベーションや創造的価値の創出に十分な配慮がなされなくなった。

日本の産業力低下の要因として、一つ目には、土地資産に依存し、企業の資金力が収益力に移行した国際的な変化の流れを読みきれなかった点。

二つ目に、輸送、電力、通信など製造業のインフラ利用コストが、米国、アジア諸国の、二倍以上になっている点が挙げられる。

そこで、5項目の国際競争力上の比較を用意してみた。

日本の国家、産業、企業の国際競争力の低下傾向は顕著であり、否定する人はいるまい。収集したそれぞれの数字を明示したが、大変深刻な問題といえる。

まず、第一の証明が、スイスのIMD(国際経営開発研究所)の調査である。

93年まで5年連続一位に輝いた日本の国際競争力ランクは、2000年に7位、01年26位、02年には台湾、マレーシア、韓国に抜かれ、中国のひとつ上という30位まで下降。07年はさらに悪化。2002年はバブル崩壊から10年が経ち、景気後退からの脱出が明暗を分けた年である。日本の衰退の凄まじさを物語っている。

項目別では、ベンチャービジネスの起点である「起業家精神の広がり」、コーポレート・ガバナンスが問われている「株主の権利責任の明確化」が共に最下位。「外国人労働者の雇用関連法」、高い電力料金が指摘される「産業用電力コスト」、世界最悪の「財政赤字」などがかなりの低評価で、日本の競争力上の弱点と指摘された。

第二の事例が、世界経済フォーラム(ダボス会議)の「国際競争力報告2002年」である。日本の2002年の競争力は11位であるが、将来に向けての潜在成長力になると21位に大きく後退する。企業の国際競争力は8位となっていた。

コアコンピタンス(競争力の源泉)では、国際ブランド力はスイスに次いで二位、企業による顧客満足度項目も二位と好成績を記録した。一方、日本の弱点は、巨額の不良債権

を抱えた「銀行の信頼度」が調査対象国中66位、企業経営の中核のはずの「取締役会の独立性」が同71位と、共に機能不全に近い国辱的な結果に甘んじた。

日本では古い競争力のモードに依存したまま、デフレリスク、銀行への不信感、過去八年間にわたる政府の公共事業を優先した景気刺激策の失敗、企業の技術進歩に法制度が追いつかないジレンマなど、問題は山積している。

第三の統計は、OECDの「科学・技術と産業の国際比較2001年」である。ベンチャーキャピタル投資額対GDP（国内総生産）比は、日本は27か国中26位。ビジネス研究開発におけるサービス業の比率は、OECD加盟国中最下位である。つまり、伝統産業、メーカー提案の研究開発が多いのに比べ、ソフト産業や顧客本位の研究開発が育たない土壌を意味する。

第四に、総務省の発表によると、インターネット人口は2007年末で8300万人（携帯電話利用を含む）と、普及人口は米国、中国、に次ぎ3位にランクされる。が、普及率で台湾、韓国に抜かれている。

ただ、国家IT戦略「e-Japan」が目標とする高速インターネット利用者は、2006年度に3400万世帯に届いた。シスコシステムのチェンバーズ会長は「ブロードバンドはG7中日本が1位、米国は最下位だ」と米国の遅れを憂慮した。

第五に、「税金負担評価指標」が『フォーブス』誌から発表された。これは各国の個人および法人所得税、ならびに社会保障負担、付加価値税などの比率を比較したもの。そのデータによると、香港がベストで、日本は27カ国15位。上位のオーストラリア、米国、アイルランド、カナダなどは起業、外資の進出が活発な国々である。

なお、法人課税の実効税率は、日本が40.9%、アメリカ・カルフォルニア州が40.8%、フランスが34.3%、中国が33%、イギリスが30%、韓国が29.7%、台湾が25%となっている。思い切った法人所得の減税を実施しなければ、ベンチャーや外国企業の日本拠点化は考えにくい。

経済財政諮問会議では、法人税の実効税率引き下げ、投資減税など税制改革を永らく検討中だ。中国・韓国などとの税率格差が、日本企業の国際コスト競争力低下、および産業空洞化現象に影響しているから、税制改革は競争力強化、景気低迷の脱却に必要である。

90年代の十年間に、日本経済は長期低迷を、米国経済は長期好況を記録した。

日本は株価と地価の下落に伴い、個人金融資産が滞留し、巨額不良債権の表面化が起き、十年間にGDPは一割強しか上昇しなかった。一方の米国は、同期間、株価は四倍増、GDPは七割も上昇した。

中長期的には、日本は出生率の低下と高齢化の進行とが世界一のスピードで進む。その結果、生産年齢人口の減少、ならびに逆ピラミッド型年齢構成が年金システムの崩壊を招くなど、日本経済停滞のクリティカルな要因になる。

国際産業競争力を以前のトップクラスへ再生しえない社会経済循環の諸要因にメスを入れなくては、解決は不可能だ。

好調な自動車と不振の情報通信に二極化した日本の製造業は、近年、最大級の組織改革、国際的最適生産配置体勢と過剰設備解消など、リストラを遂行中である。だが、意思決定スピードの遅さや、事業戦略の不明確さは十分改善されていない。企業は、先端技術力とビジネスモデルの急速な進化に振り回されている。

日本はデフレ不況とリストラ、不良債権の重圧と金融不安、年金・財政危機、少子・高齢化による活力低下、中国・アジア経済の追い上げと産業空洞化など、日本経済再生に向けて解決すべき国家的問題が山積している。

その点、突出する公共事業予算の弊害をなくし、産業技術開発の重点戦略配分化を目標に、もはや構造改革は議論よりもスピーディな実行が要求されている。

表 3-2-1 WEF 世界競争力ランキング 2006 年

順位	国名
1 ( 4 )	スイス
2 ( 2 )	フィンランド
3 ( 7 )	スウェーデン
4 ( 3 )	デンマーク
5 ( 5 )	シンガポール
6 ( 1 )	米国
7 ( 10 )	日本
8 ( 6 )	ドイツ
9 ( 11 )	オランダ
10 ( 9 )	英国
11 ( 14 )	香港
13 ( 8 )	台湾
24 ( 19 )	韓国
43 ( 45 )	インド
54 ( 48 )	中国

注：カッコ内は今年と同じ基準で比較した去年順位

出所) WEF (世界経済フォーラム)

WEF では 2006 年が 7 位(前年が 10 位)にランクされた。下記の英エコノミスト誌では 2005 年 21 位に甘んじている。

表 3-2-2 英エコノミスト誌(IBM)e-readiness ランキング 2005年 65カ国 100指標

順位 (ウェイト)	総合点	コネクティビティ (0.25)	ビジネス環境 (0.20)	消費者とビジネスの導入度 (0.20)	法的・政策的環境 (0.15)	社会的・文化的環境 (0.15)	ビジネス支援サービス (0.05)
1.デンマーク	8.74	8.20	8.58	8.85	8.65	9.60	9.25
2.米国	8.73	7.65	8.57	9.80	8.41	9.20	10.00
3.スウェーデン	8.64	7.80	8.41	9.10	8.57	9.60	9.25
4.スイス	8.62	8.25	8.51	8.90	8.23	9.20	9.25
5.英国	8.54	7.80	8.56	9.80	8.34	8.00	9.25
21.日本	7.42	6.90	7.34	8.00	7.27	7.60	8.00

出所) 英エコノミスト誌 (IBM)

表 3-2-3 潜在競争力ランキング

順位	1980年	2000年	2005年
1	米国	米国	香港
2	スイス	香港	シンガポール
3	スウェーデン	シンガポール	米国
4	シンガポール	スイス	スイス
5	ドイツ	ノルウェー	スウェーデン
	日本(6)	日本(15)	日本(15)

注: 国際化、企業、教育、金融、政府、科学、インフラ、ITが指標

出所) 日本経済研究センター

日本経済研究センターの潜在成長力調査では、1980年の6位が2005年に15位に低下している。ジュネーブのIMDでは、ランクが上昇しているものの2006年がまだ17位である。

表 3-2-4 IMD(国際経営開発研究所)ランキング 2002-2006 年

	日本	中国	インド	韓国
2006	17	19	29	38
2005	21	31	39	29
2004	23	24	34	35
2003	25	29	50	37
2002	27	28	41	29

(60カ国)

1位 米国、2位 香港、3位 シンガポール、4位 アイスランド、5位 カナダ  
 21位 日本(2005年)日本はマクロ経済 21位、ビジネス効率性 37位、産学官技術移  
 転 29位、インフラ 2位、政府の効率性 40位  
 出所) IMD(国際経営開発研究所)

情報通信企業の時価総額では株価の低迷も災いして欧米企業に差をつけられている。携  
 帯電話やPCの販売でも世界市場シェアを低下させている。

表 3-2-5 IMD 競争カランキングを構成する大分類(4項目)と小分類(20項目)

大分類	経済状況(22)	政府の 効率性(34)	ビジネス 効率性(27)	インフラ(6)
小分類	国内経済(5)	財政(42)	生産性(42)	基礎インフラ(18)
	貿易(30)	租税政策(30)	労働市場(22)	技術インフラ(22)
	国際投資(17)	制度的枠組(20)	金融(16)	科学インフラ(2)
	雇用(19)	ビジネス法制度 (32)	マネジメント(27)	健康と環境(9)
	物価(48)	社会的枠組(44)	意識と価値(16)	教育(19)

注：各項目の( )内の数字は2007年日本の順位

出所) IMD(国際経営開発研究所)資料

表 3-2-6 時価総額 2005 年

外国 IT 企業		日本 IT 企業	
マイクロソフト	2,812 (億ドル)	NTT	9兆 5,025 億円
シスコ	1,333	キャノン	7兆 4,534 億円
IBM	1,293	松下	6兆 59 億円
インテル	1,045	ソニー	5兆 100 億円
サムスン電子	1,043	東芝	2兆 5,430 億円
ノキア	916	日立	2兆 4,789 億円
モトローラ	573	シャープ	2兆 3,102 億円
ルーセント	136		

出所) 日経 BP

表 3-2-7 世界の企業別携帯電話端末出荷台数 2005 年

順位	企業名	%
1	ノキア (フィンランド)	32.1%
2	モトローラ (米国)	17.5%
3	サムスン (韓国)	12.5%
4	LG (韓国)	6.6%
5	ソニー・エリクソン (日ス)	6.3%
6	BenQ (シーメンス)(台)	4.8%
7	サジェム (仏)	2%
8	松下	1.4%

出所) IDC

表 3-2-8 世界のパソコン市場の企業別シェア 2005 年

順位	企業名	%
1	デル (米)	17.9%
2	HP (米)	15.2%
3	レノボ (中)	6.4%
4	エイサー (台)	4.9%
5	富士通/シーメンス (日独)	4.1%
6	東芝 (日)	3.6%
7	NEC (日)	2.9%

出所) IDC

1990年代からの世界トップ企業の地位がいかに低下してしまったかは、総務省の国際競争力研究会などで報告書を出している。筆者は日本企業が世界戦略を日本の経営の延長で判断してグローバル展開が遅れたことにも原因があると見ている。これはとりもなおさず、国際情報通信学及びCIO学の欠如が生んだ戦略ミスといえよう。本論文の仮説でもある、世界潮流を見極め出来る国際情報通信学を培ったCIOが活躍できていれば、グローバル展開と情報通信ツールの活用でより効率的、生産性の高いSCM、ERPそしてIT投資が可能だったはずである。

上記の様々なデータに基づくと、以下のような情報通信産業の国際競争力低下の検証データリストができる。

情報通信産業の国際競争力低下の検証データリストは次の通りである。

1. ICT企業海外売上げ比率の低下 50 40%前後
2. ICT分野国際市場シェアの低下 15 10%以下へ
3. 国際ICT見本市への参加企業減少

日本勢は全出展企業数の5 2%前後へ

- |    |              |   |
|----|--------------|---|
| 4. | 国際ブランド力の低下   | ソニー以外は知名度不足                             |
| 5. | 自動車産業との比較    | 自動車の海外売上げ比率 70%<br>世界シェア 30%            |
| 6. | 海外事業所の縮小・撤退  | 中国市場の携帯端末が全滅                            |
| 7. | IMD 国際ランキング  | 1位 (1993年まで5年連続1位)<br><u>24位 (2007)</u> |
| 8. | WEF の国際ランキング | 16位 (2008)                              |
| 9. | 国民一人当たりの GDP | 1位 (1993) <u>17位 (2007)</u>             |

### 3-3 小括

本章は、先行研究、仮説、研究方法などを論じている。国際情報通信学に関しては、先行研究が皆無に近いが、CIO 学は、筆者が初代会長を務めた国際 CIO 学会の設立を含め、日本でもやっと研究が活発になった。国際経済摩擦あるいは、日米通商問題の分野に関しては、1990年代から欧米にも研究事例が存在するが、こと情報通信分野に特化したケーススタディはあまり多くない。ましては同分野の国際交渉理論にもとづく実証研究は極めて少ない。

仮説と研究方法は、筆者の長年の研究成果を主体として、日米・欧米・米中などの分野の事例研究に対して、各々の特性を生かした方法論と結論を提示した。近年の日本の情報通信産業の著しい国際競争力低下の原因には、90年代の拙劣な各企業の IT 不況対策並びに経済摩擦対策の疲弊の結果が挙げられる。国際標準化を理解した国際交渉力及び、国際情報通信学アプローチが可能な CIO とその人材育成が重視されていたならば、同産業の凋落は防げたはずである、と論じている。

研究方法については、各事例研究によって異なるが、後述する国際交渉の理論、独自のベンチマーク作成による世界電子政府ランキング研究及び、日本の情報通信メーカーなどに関する海外知名度アンケート調査なども論文全体の検証をより質の高いものに行っている。

ここで、第1部と第2部の関連について触れておきたい。以下の表3-3-1のように、第2部で国際情報通信学、CIO 学を含めたいろいろな研究ツールを活用して事例研究を行った。これによって、国際競争力を国際標準化、国際交渉力や CIO などの要因で検証している。



表 3 - 3 - 1 第 2 部の事例研究の簡略表

テーマ	研究ポイント	対象年代	検証方法
( 検証 1 ) 日米情報通信摩擦	<ul style="list-style-type: none"> <li>マクロ経済とミクロ業種摩擦相互関係</li> <li>NTTを巡る日米交渉の3レベルモデル</li> </ul>	1980 ~ 2001	国際交渉理論
( 検証 2 ) 日米欧情報通信摩擦	<ul style="list-style-type: none"> <li>欧州情報通信産業</li> <li>欧米対日米交渉の比較</li> </ul>	1985 ~ 2003	国際情報通信産業への要因分析アプローチ
( 検証 3 ) 米国内政治力学	<ul style="list-style-type: none"> <li>米大統領選と情報通信産業の相互影響関係</li> <li>米国情報通信産業政策形成</li> </ul>	1992 ~ 2000	ロビイスト研究分析
( 検証 4 ) 日米中情報通信摩擦	<ul style="list-style-type: none"> <li>日米中 3 極貿易構造の特徴</li> <li>中国の WTO 交渉力評価</li> </ul>	1995 ~ 2004	2 国間貿易理論
( 検証 5 ) WTO 加盟と中国情報通信政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国情報通信産業保護育成策の問題点と課題</li> <li>WTO 交渉の評価</li> </ul>	1990 ~ 2004	産業保護育成モデル
( 検証 6 ) 国際情報通信企業の国際競争力	<ul style="list-style-type: none"> <li>欧米 5 社の IT 対策と国際競争力</li> <li>不況脱出の企業経営戦略比較</li> </ul>	1995 ~ 2003	国際競争力モデル
( 検証 7 ) 電子政府と CIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>APEC での電子政府推進国際比較</li> <li>行政 CIO の役割と理論</li> </ul>	2003 ~ 2007	行政 CIO の国際モデル

出所) 筆者作成

参考文献：

- ・小尾敏夫監修，2006，『ビジネス戦略と IT 活用の実例 日本の情報システムリーダー50人』ソフトバンク・クリエイティブ株式会社
- ・小尾敏夫，岩崎尚子，2006，『行政 CIO の現状と未来』社団法人行政情報システム研究所
- ・Schubert, Karl, 2006, ( 渡部洋子監訳 ) 『次世代 CIO - 最高情報責任者の成功戦略』日経 BP ソフトプレス
- ・小尾敏夫監修，2005，“ CIO 学の目指すもの ” 早稲田大学大学院 CIO・IT コース / 電子政府・自治体研究所編 『CIO - IT 経営戦略の最高情報統括責任者』社団法人電気通信協会

- ・ディーン・レイン , 2005 , 『IT 経営を成功させる 17 の「法則」』 日経 BP 社
- ・小尾敏夫 , 2006 , “日本の ICT 産業の国際競争力評価”: 国際 CIO 学会秋季研究発表大会 , 幕張メッセ国際会議場
- ・小尾敏夫 他 , 2007 , 「CIO 学 IT 経営戦略の未来」, (編者) 東京大学出版会
- ・マイケル E・ポーター , 2006 , 「国の競争力」 世界経済フォーラム編
- ・安藤晴彦、本橋一之 , 2002 , 「日本経済の競争力」日本経済新聞社
- ・関下稔 , 中川淳司編著 , 2004 , 「IT の国際政治経済学」晃洋書房
- ・馬場啓一 , 田中素香編著 , 2007 「国際経済関係論」文眞堂
- ・馬場啓一 , 青木健編著 , 2002 「日本の通商政策入門」東洋経済
- ・中戸祐夫 , 2003 , 「日米通商摩擦の政治経済学」ミネルヴェ書房
- ・須田裕子 , 2005 , 「通信グローバル化の政治学」有信堂高文社
- ・大矢根聡 , 2002 「日米韓半導体摩擦」有信堂高文社
- ・ US Department of Commerce, 2002, 「Digital Economy 2002」
- ・Porter, Dan, 2002, 『THE POWER OF TEAM: THE MAKING OF A CIO』, Department of the Navy Chief Information Officer(DON CIO)
- ・OBI, Toshio, 2005, “A New Role for CIO in the Knowledge Society”, 4th International Conference on ICT and Higher Education, Siam University, Bangkok, Sep. 27, 2005
- ・OBI, Toshio, 2006, “The Development of E-Government in Japan”, International Symposium of E-Government and E-Governance in Taiwan by The Executive Office and Yuan Ze University, Taiwan, Oct. 16, 2006
- ・ OBI, Toshio , 2008 , "Waseda E-Government Ranking 2008" 「I-WAYS」 ( Journal of E-Government Policy and Regulation ) , Volume 31 , No2 , IOS Press
- ・ OBI, Toshi , 2007 , "Harnessing ICT for Disaster Preparedness and Education" , International Conference on Disaster Preparedness in Asia , organized by APISA(Asian Political and International Studies Association) , De La Salle University , Manila , October 8-9 , 2007
- ・ OBI, Toshio, 2005 “ International ICT cooperation on e-Learning in Asia ” : International Journal of the Computer , the Internet and Management (IJCIM) (p.120-123), Sep. 20, 2005
- ・ <http://www.zdnet.com.com/2100-1105-822957>
- ・ <http://www.point.topic.com>
- ・ E-Government Strategy, White House, USA, 2002
- ・ Brett, Jeanne, 2001 , 「Negotiating Globally」 MBA, Northwestern University

## 第2部 事例研究

### 第4章（検証1）日米通信摩擦

#### 4-1 対日要求戦略

##### 4-1-1 対日要求の中味

第2部では、日米経済摩擦、とりわけ通信摩擦の経緯・因果関係、波及効果、新モデルの創出に関して分析する。本章では NTT 調達問題を事例に日米通信摩擦の全体像を把握する。

米クリントン政権の貿易問題の司令塔と称されたカンター通商代表は 1995 年 12 月 1 日に対日重要要求 6 項目を発表した。それらは「半導体」「フィルム」「自動車フォローアップ」「規制緩和」「包括経済協議の保険合意」「農産物」である。最重要課題は半導体協定の延長是非問題である。加えて、協議中の PHS 調達、航空協定、ニューヨーク支店の違法行為に対する大和銀行処分など金融問題も要注意項目となった。

携帯電話の前哨戦として PHS 調達問題が通信摩擦を引き起こしたわけであるが、この問題のポイントは次の 2 つである。第 1 が、NTT 孫会社の活動は WTO（ウルグアイ・ラウンド）政府調達協定や NTT 調達協定に含まれるかどうかである。子会社や孫会社の新サービスが協定の対象となれば、今後マルチメディア事業が活発化する際に、米国メーカーを特別扱いするための余計な政治的負担がかかる。

第 2 が、技術基準の開示問題で、米国は PCS（米国版 PHS）の実施が来年秋と出遅れるため、アジア市場進出へ先行する日本キャリアによる PHS 事業を牽制し、また米メーカーが日本メーカー中心の技術基準・規格作りによって実質的に排除されることを懸念したこと。この点興味深いのは、ノーザン・テレコム（現ノーテル）は、すでに米側にも開示されていると米政府の対日要求の理不尽さを批判した点である。

さらに、モトローラ、AT&T などの主張に業界団体の TIA、AEA が同調してこの摩擦が表面化した。12 月の東京での USTR 郵政省交渉で決着しそうもないとワシントンは見ていた。ワシントンのロビイストの間ではモトローラが陰の交渉の主演と言われた。米国側の作戦は、通商法 1337 条（電気通信条項）を振りかざして 3 月の発表タイミングに対日強硬策による譲歩を勝ち取るシナリオである。しかし、9 月のジュネーブでの郵政省 EU 協議で一連のモトローラ要求の日米 2 国間協議は EU を差別する WTO 違反で、今後デジタル化、移動体通信問題での日米だけの協議は行わない旨の約束が秘かに交わされた。

翌年 3 月から 7 月に日米通商摩擦が再燃するリスクは大きいと読むのが妥当だった。1995 年と異なり、米大統領選挙中だけにビジネス案件は政治的要素が色濃く出る。予想された対日交渉スケジュールは、次の通りである。96 年 3 月が PHS（通商法 1377 条）、自

動車合意モニター（包括経済協議）4月がWTO サービス貿易自由化交渉期限（通信分野は米国が相互主義による外資規制撤廃を主張）6月がNTT 調達レビュー、7月が半導体協定期限及びコダック対富士写真フィルムの系列問題（通商法 301 条）など目白押しである。その間、紙パルプ、保険、農産物、規制緩和要求なども交渉の対象になった。

カンター通商代表の民主党大統領再選委員長就任が大幅に遅れ、一説にはしばらく代表留任との説もあった。そのため、交渉はカンター流のタフ交渉スタイルとシャピロ通商代表部顧問の対話路線の二刀流で展開された。加えて、ガーテン商務次官の辞任後は商務省解体論も議会で吹き荒れて電気通信行政の担当官庁の商務省の影響力は低下していた。つまり、通商代表部のパワーアップが続いた。

なお、規制緩和要求はパッケージで包括経済協議の規制緩和部会で交渉が行われた。12月6-7日の通商代表部 - 外務省協議で、通信分野は 政府の規制撤廃、 KDD の国際通信サービスの優位性と市場開放（国際系新電電に米企業が参加しているため）の2点が対日要求項目の筆頭になった。とくに では外資規制の撤廃及び外国事業者による日本と第3国との電話サービス規制の撤廃に力点が置かれた。

#### 4 - 1 - 2 NTT 分割問題への米国の見方

NTT 分割問題は日本では 1996 年 2 月の電通審答申に向けて、分割賛成派、反対派が泥沼の戦いを水面下で演じていた。この問題を米国側はどう括えているのかをまとめてみた。

まず、米政府（通商代表部、FCC など）は当時公式見解を発表していないかった。唯一、回線接続問題に関して郵政省から意見を求められており、次の様な要求コメントをしている。「接続交渉期限の短縮」「接続料金の算定方式の改定」「第3者機関による調停制度の導入」などである。日本の郵政省や分割賛成派は米国に調査団を数回派遣して、米政府から「NTT 分割必要」の言質を取ろうと必死になっており、「AT&T 分割の成功イコール NTT 分割必要」へ短絡的に結びつけようとしていた。実際は AT&T を分割しても市内独占が続き、その後相互参入容認の通信法案の上程となった。

次に、民間であるが、AT&T、ノーザン・テレコム両社は NTT とビジネス・パートナーの関係にあり、NTT を刺激させないため表向き「ノーコメント」を通した。とくに、AT&T 幹部は「NTT 分割問題を経営レベルで議論して意思統一したことは全くない。日本関係部署も同じで、個々のスタッフには色々な意見があるにしても、公式見解を会社を代表して発表することはない」と解説した。業界団体の TIA、AEA も「規制緩和・競争政策は大事だが、NTT 分割問題とは別」と答えている。会員企業から「分割されると地域会社の方は地元優先策をとり、入札も地方に出先を持たない米企業は不利になる」との意見が聞かれたという。TIA 幹部からは「分割すると NTT 会社法が撤廃され、日米 NTT 調達協定の根拠が失われ、協定が破棄されれば米企業への調達での優遇はできなくなる」との意見が聞かれた。移動体通信、イリジウムで DDI グループと組むモトローラの動きがいまいち

不透明だが、分割問題での目立った発言はない。なお、欧州勢は BT、FT、DT をはじめ国内に分割論が存在しないため、NTT 分割反対に同意している点は現地で確認できた。

当面は他業界の懸案事項（半導体、保険、フィルム、航空など）の解決が最優先されていたが、IT 見本市スーパーコムやワシントンで会合した AEA、TIA 幹部、業界メンバー会社代表の発言を分析すると下記の分野で水面下の動きが見られた。

ルーセント・テクノロジーは、日本企業 - 東南アジアへの現地生産（一般特惠関税活用）

対米輸出の迂回輸出パターン化を指摘した。日本からの輸出が減った分、東南アジア分が増加と言いたいのだろう。だが、東南アジアからの輸入増は米企業の現地進出パターン - 第3国経由（原産地ルール）対米輸出急増の原因であるか否かの調査が必要であった。

米政府は7月末期限決着を目指したが、9月末の日米首脳会談にズレ込んだ（アーチャーAEA 理事長）。クリントン政権は半導体業界の S I A に協定延長を密約しており、またドール候補が対日弱腰外交を批判していた関係上、大統領選挙絡みの国内政治課題に浮上した。さらに、米国側は翌年の市況悪化を予知し、対日輸出数値確保で乗り切りたいハラであった。半導体交渉が決着すると次の摩擦は通信分野と噂された。

対日市場アクセス 問題に関しては、NTT 調達協定延長と NCC 調達の急増について、7月後半に日米協議をおこなった。そこで翌年夏以降の延長を要求した。米側は NCC 調達4倍増をタテに NTT の努力を期待する戦法をとった。日米政府間の NTT・PHS 研究グループに AEA は協力した。その点、ウェバー TI 副会長（SIA 理事長）は日米財界人会議にて、半導体の次は通信分野と示唆し、NTT 調達協定の延長に全力投球する構えであった。彼は電気通信市場の閉鎖性を指摘し、民間同士で摩擦化を未然に防ぐことを提案した。筆者は財界人会議にオブザーバーで出席したが、情報技術問題に関心が高かった。ワシントンでの AEA との会合でも TI 社の代表が同様な発言をしていた。

国際専用線問題は KDD、ITJ 計画の日米間国際専用線再販サービスの FCC 認可に AT & T が反対ロビーを展開していた。理由は「日本の国際通信市場が寡占状態で閉鎖的」とのこと。実際は、日本は同サービスを AT & T をはじめ 100% 外国企業に開放していた。米国側は日本の事業者の締め出しを狙っていたとの見方もある。

日米通信分野の摩擦は 1996 年の NTT 調達協定の延長の有無をめぐる攻防がカギを握った。NTT としても今までのような伸び率で米国製品を買うことは困難であるだけに協定の役割が脚光を浴びた。NEC のスパコン納入問題のように議会をバックに米企業が揺さぶりをかけてきた。米議会保護主義への報復手段として、ロビイングが奏功しているスパコンの場合では、「日本政府が米国製スパコンの調達を禁止する」議員立法で対抗するなど“目には目を”の双務性、相互主義が必要と思われた。また、米国は“選挙の年”と言う理由で特別な政治的思惑を対日外圧に活用してきた。

政府 / NTT 調達協定の課題は政府調達協定並びに NTT 調達協定のレビュー交渉である。この種の問題は新聞情報では水面下の動きは全くわからない。そこで、ワシントンの USTR、AEA、TIA、日本大使館そして郵政省、NTT にヒアリングして次のような情報把握ができ

た。

要約すると、同分野の日米包括協議は当初7月を予定していたが、9月に先送りされた。ところが、双方のお家の事情で、さらに10月末以降に日程再調整となった。理由は米国側では USTR が日米保険協議、航空協定の解決を迫られ、外務省も同様な優先順位となった。通信機器調達分野は今回大した懸案事項もないレビューであり、先送りは止む無しとなった。

また、USTR の通信貿易政策担当部長パオレッタ女史が10月初めまで産休という特殊な事情もあった。日米協議のすべてを知り尽くした彼女が出席する方が米国側としてはベターなのは自明の理である。開催タイミングは大統領選挙の年であり、不確定であった。次に、政府協議の内容であるが、政府調達の方に米メーカーの不満がより大きく、強い圧力がかかった（AEA の回答）。その時点での、一番の購入官庁は郵貯システムで使う郵政省、そして米国側が要請しているのは建設省（河川局）、運輸省（交通システム）、警察庁、防衛庁への納入増である。

NTT 調達協定に関しては、毎年努力の成果が出ており摩擦材料ではないと見るのが普通だ。問題は96年7月に協定が期限を迎える関係上、延長を要求する米政府と、純民間企業ではないからとの理由でいつまでも G A T T 調達リストに載っているのでは理不尽とする日本側との攻防で続行された点である。NTT 幹部は今までの増加ペースで米国製品を調達し続けるには大型システムでも購入しなにかぎり無理があると、右肩上がりカーブの限界が翌年あたりから生じると見ていた。NTT は自主的に NTT ドコモや NTT セントラルの子会社調達内容も米国側に公開しており、米国側の受けは良い。しかし、前年来懸案となっている NTT セントラルの PHS 事業調達についてのワーキング・グループが設置され、その日米レビュー・レポートが12月頃に発表された。PHS のアジア進出に合わせて売り込み攻撃をかけた Motorola 社の USTR に対する突き上げは続いた。日米通信問題は、1996 年は平静を保っているが、「半導体」が決着し、「保険」「航空」「フィルム」などもメドがつけば、翌年は通信問題が浮上する（AEA）というのがワシントンで囁かれていた。9月末に USTR はスーパー301 条の該当品目を発表した。自動車部品、木材パイプなどの対日業種が挙げられた。クリントン政権は次のような選挙向け P R 「クリントン政権誕生以来、1000 万人の雇用を達成。200 以上の貿易協定に署名し、日本とは、20 以上の合意を結んだ。協定した分野の対日輸出は 85% 増加。今後 4 年間も外国の貿易障壁の改善に努め公正な競争を求め。」を行った。

KDD 米市場参入問題で、アーリー・ウォーニング（早期警告）の一つとして取り上げられたのが国際専用回線問題である。その後の進展も踏まえて本問題を取り上げたい。事の起こりは KDD が 1995 年 8 月に日米国際専用回線リセール事業の業務免許を申請した時点に始まった。米政府は AT & T の猛烈的な反対ロビイングを受けたが、保険協議の進展や WTO 自由化協議へのマイナスを鑑みて、9月16日に KDD 参入に急遽認可が下りたのだが、「顧客のすべての通信内容を記録して四半期ベースに FCC に報告せよ」との嫌がらせ条件つき

であった。アンフェアな認可内容に郵政省は反発し、米政府に正式に抗議した。条件削除をめぐって米大統領選後の日米摩擦に浮上した。

スーパー301条発表だが、10月1日に USTR は 1996 年のスーパー301条対象リストを発表した。「優先交渉国業種」指定にはインドネシアの国民車計画、ブラジルの自動車差別的輸入関税措置、オーストラリアの自動車用張り革の輸出補助金、アルゼンチンの繊維製品など、の4カ国の業種であった。3カ国が自動車関連であるのは、米大統領選の“天王山”がミシガン、イリノイ、など北部の自動車工業州であり、ピックスリーの政治圧力を優先したためと見られた。

日本に関しては、将来の“優先監視国”候補リストに登場し、「通信機器、保険、紙・紙製品」が指名された。「通信機器」は警察庁が5月に実施した無線システム調達で、「米企業を排除して、日本企業2社を採用」したのが火種である。WTOの政府調達協定の「治安・安全」例外規定を乱用したとの米側の指摘である。9月17日に2国間協議が行われたが解決せず、秋に再度協議された。他に、韓国通信市場開放も対象リストに載った。優先国指定の予想が監視リストに移行した。TIAに韓国タスクフォースが半年前から設置され、USTRに圧力をかけた。今回の2ヶ国対象の発表は、大統領選後に日米及び米韓通信貿易摩擦が本格化する予兆を暗示していた。

郵政省はスーパー301条の件はモトローラが USTR を突き上げたと読んでいる。日米通信貿易は貿易収支が均衡し、政府調達は圧倒的に日本政府の額が多い。米政府の「バイアメリカン - 米国製品優先購入」など不公正商慣行をはじめ閉鎖性打破を要求するタイミングにさしかかった。

### 規制緩和 / 競争政策分野

日米協議での対日要求事項は「審議会、研究会の透明化」「官僚の天下り規制」「情報公開」「NTT、KDD、CATV 事業の外資規制の撤廃」の4項目である。4番目に関しては、WTO通信自由化協議で外資規制（当時はNTTとKDDは20%未満、CATV事業は3分の1未満の範囲）撤廃を要求しているが、日米2国間協議でも要求し続けた。

KDD専用線再販サービス規制問題はFCCとの摩擦で注目された。KDDが“支配的事業者”として日本の国際専用線市場で認定されるべきかで論議を呼んだ。AT&Tなどの米ライバル事業者がFCCを動かした対日圧力ケースであるが、当のKDDのみならず郵政省も不服として反論した。とりわけ、FCCが相互主義的視点でKDD米子会社のサービス内容の届け出を義務付けすることに日本側は反対した。

また、FCCは外国通信事業者による米国への通信市場参入条件に相手国との回線接続コストの採用を検討しており、日本の国際通信会社による対米進出ケースでは課題となる。これは、WTO交渉の一環として、米国参入に関する国別基準の認定によって、外国企業に対する個別企業の審査以前に国ごとの審査を優先する制度確立を意味する。

USTRのサウスウィック日本担当部長によると、NTT独自の技術基準は米企業を締め出

す不公正な内容と指摘し、早期是正を要求した。「NTTの通信機器調達コストは米国通信事業者の2倍近い」と極論した。日本の通信機械工業会[現情報通信ネットワーク産業協会、CIAJ]としても、NTTに納入している以上この問題は看過できない展開に進む危険性を事前に認識し、米国側業界、企業の真意を確認する必要に迫られた。このように米国の主張にはかなり無理があるが、上記の諸要因を分析すると、対日強硬論にならざるを得ない背景がわかっていく。しかも、米国の保護主義的措置を自らが解消する姿勢は見られない。特に、米国のルールは「国内措置でWTOと別問題」と区別している姿勢は時代遅れの大国主義である。WTO設立以前に活動根拠とした相互主義ルールの撤廃が先決であるのに、逆に増えている。例えば、ECOテストと呼ばれる事前審査制度は海外通信会社の米国内参入を制限していた。

また、当時の協議からはずれた国際電話料金の精算料金引下げに応じない国の参入規制(FCCの新ルール導入計画)もWTOルール違反の一方的措置として撤回すべき点であった。

さらに、米無線局への20%直接投資外資規制の継続は、日本の外資規制要求の代価として最恵国待遇のWTOルールに照らして廃止すべき要求事項であった。

米国政府がUSTRを中心に強硬論に出るのは、日米関係構図の変化に敏感ではない証拠である。以前のように日本側が対米協調を重視して政治判断で譲歩の連続であった時代は過去のものになっていた。その根拠は、

- 政治判断の基準にあったコメ自由化阻止がウルグアイ・ラウンド交渉合意で国内圧力から消えた(いつも通信分野はコメ保護のスケープゴートにされてきた)。また、米国がパイプとした小沢一郎氏らが野党に転向し、政界での発言力が弱まった。
- WTOが成立して以来、紛争処理メカニズムは2国間からWTOにシフトし、日本は多国間交渉を重視(通商法1377条自体ガット違反の主張)。
- 米国の通信機器貿易は史上最高の黒字で、日米通信貿易も均衡しており、米国のゴリ押しを受け入れる材料は存在しない。政府調達も日本側は最初の10倍以上も多くを購入していた。従って、政治を抜きにすればNTT及び政府調達協定はもはや不要である。
- 米国大手メーカー群にとってNTTは年間1400億円の米国製機器を購入していた既得権化した上得意で、2月4日はワシントンで宮津NTT社長自らが出席して調達セミナー・レセプションが催された。買う方がこれだけ努力するのは異常といえる。

こうした視点からして、日本政府は米国の巧妙な作戦を見破り、EUを味方にして無理難題を真正面から押し返すべきであった。数年来予防的措置のパイプとして民間業界同志の意見交換の場が必要と痛感し、AEA、TIAなど頻りに訪問し、年1回は通信機械工業会との会議を開催するルールを敷いてきた。日本は米国が全く譲歩しない場合に、外資規制撤廃に踏み切る必要はない。NTT/政府調達も万が一延長する事態ならば、通商法1377条の廃止などを条件に交渉するのが賢明であった。また、EUを巻き込んで日欧アライアンスが半



導体、自動車交渉の教訓から有効となろう。筆者は 20 年余日米通信問題をウォッチしてきたが、日本側が最初だけ威勢のいい反論で始まり、最後は譲歩といったパターンは回避すべきとの意見を持つ。

モトローラの上記警察庁調達クレームに関して、“米警察側は日本製通信機器を本当に購入しているのか”との疑問が生じた。その点を商務省シェアリング次官補代理（日本担当）に聞いてみた。返答は、「事の起こりは警察庁が通信施設機器購入の手続き上、そのスペック策定を外部の民間企業に委託することになった。そこで、モトローラも応札するために、警察庁から情報を得ようとしたが、日本企業に対する内容と同等の情報を得ることができなかった。そうしたハンデで結果的に日本企業 2 社が受注に成功した。従って、モトローラは日米政府調達協定に基づき、警察庁にアンフェアと抗議したが拒否されてしまった。「外務省と交渉中で、米国警察が購入しているかどうかの問題とは無関係」である。さらに、商務省電子機器貿易部アストール部長に確認したが、「米国の警察は州や郡が管轄なので、連邦政府としては日本製機器購入実績の数字を持っていない。連邦レベルではなく、各州政府に当たったら数字がとれるかもしれない。あるいは納入可能と思われる日本メーカーに直接ヒアリングしたらどうかと」の返事であった。さらに、通商代表部サウスウィック日本部長に尋ねると、「周波数別の国内輸入数字はあるが、特に警察向けだけの機器統計はない。そんな質問も初めて受けた。スウェーデンのエリクソン社が警察向け機器の納入メーカーの最大手外国メーカーであることは推測できる。」とのこと。要するに連邦政府は把握していない。対日交渉者は日本だけを見ており、自国の事実関係に疎いという事が判明した。欧州メーカーの納入実績があるから、日本勢も当然売り込んでいるはず、といった一方的な説得力のない論法であった。

通商代表部の「97 年通商政策課題・96 年次報告」は例年通り 3 月末の議会報告用としてまとまった。対日通商分野では 4 項目が列挙された。それらは・通信・政府調達・航空・自動車であるが、通信分野は NTT の透明性や競争原理の確保が指摘された。日米通商問題は、自動車分野の米国車用ディーラー網 200 店設置問題、航空分野の米「オープン・スカイ」政策の是非に基づく日米航空協定改正協議、警察、運輸、建設、防衛各省庁の通信機器を巻き込んだ政府調達、コダックの富士写真フィルム WTO 協議、電力会社の米製品調達要求、紙・パルプ市場の開放、港湾運送のルール改正、などが挙げられた。95 年の自動車、96 年の保険協議の様な両国政府首脳を巻き込んだ大摩擦に発展する内容に至っていない。

#### 日米通信問題のスケジュール 1997 年

3 月 31 日	米通商代表部「外国貿易障壁リスト」発表
4 月	「タイトル 7」政府調達条項
23 日	橋本首相の訪米
5 月	通商法「1377 条」電気通信条項 - 3 月末に問題を提起
26 日	OECD 閣僚会議（於パリ）外務、通産相出席

6月19～21日	デンバー・サミット - 日米首脳会議
7月初旬	日米財界人会議（於日本）情報通信も議題に
9月	NTT 調達協定期限 - 米国側は夏休み前に開始のメド要求
10月1日	スーパー301条対象発表（前年は通信分野は優先監視）
11月	APECバンクーバー総会 - 日米首脳会議

NTT、KDDのFCC申請ケースで注目されるのが、外国通信事業者の米国参入に対するECOテストの適用問題である。ECOテスト分類で判断すると、今回のケースは下記の(ホ)の通商上の問題として大統領府から横槍が入ったのが要因といえる。さて、ECO(Effective Competitive Opportunities)テストとは連邦通信法第214条a項によって規定されている。この条項の内容は、「通信事業者は、現在または将来の公共の利益及び必要のために、新規路線もしくは延長路線の建設もしくは運用または建設及び運用が必要である旨の認証をFCCから予め取得しなければ、新規路線もしくは延長路線を取得もしくは運用し、またこの新規路線もしくは延長路線によって伝送に従事してはならない」と規定される。

そのECOテストの概要は、外国通信事業者の国際通信市場への参入の認証に当たり、当該通信事業者の相手国の市場において米国キャリアに実際上の市場参入機会があるか否かを相互主義に則って検討するもの。FCCによると実際の審査手順は、第214条a項に基づく「公共の利益」の要素として、以下をそれぞれ審査する。

- ・ 米国企業の参入にとって法的障壁の存在の有無。
- ・ 法的障壁が存在しないことが確認された場合、事実上の参入障壁について確認。

つまり、下記の項目のECOテストが実施される。

(イ) 相互主義

外国通信事業者の設備に対して合理的で無差別な相互接続条件が存在するか。

また、当該条件をモニターでき、かつ、強制する十分な手段があるか。

(ロ) 競争のセーフガード

反競争的な慣行に関するセーフガードの存在の有無。特に、このセーフガードには次の点が含まれている。

- 内部相互補助を防止するためのコスト配分ルール
- 時宜を得た、かつ、無差別な技術情報開示
- 通信事業者及び顧客の財産的情報の保護

(ハ) 規制の枠組み

- 規制体と事業体の分離
- 公正かつ透明な規制手続き

・ 上記(イ)(ロ)(ハ)の他に以下の「公共の利益」の要素を考慮している。

(ニ) 外国通信事業者の参入が米国市場における競争促進に役立つか

(ホ) 通商上の問題

(ヘ) コストに基づいた計算料金

## 4 - 2 対日布陣と交渉力

日米通信問題に焦点を当てると、2つの課題が特筆できる。1つが規制緩和問題、もう1つがNTT調達問題である。前者については、日米規制緩和協議の枠組の中で、日米通信専門家会合が1996年来引き続いて開催されている。直近では2月5日ワシントンにて会合が持たされた。日米双方が要望事項を説明し、返答を求める形式である。米国側は通商代表部、商務省（NTIAも参加）、FCC、国務省の5省庁がチームを組む混成部隊で、日本側は郵政省と外務省のコンビである。米国側は下記の5項目を主な要望事項としているが、問題の本質、経緯、予想返答などを知り尽くし、理解をしていますが、米国内業界、企業の突き上げがある以上協議のテーブルに出さざるを得ない面もある。

### 4 - 2 - 1 米国の要求事項と日本の回答

(イ) 路線敷設権

(要望) 郵政省の努力は評価。NTT、電力、鉄道、道路などの公益事業者が適正な条件で迅速に管路等を提供するようルール化を図るべき。

(返答) 今回の改善措置により相互部分が改善可能。ルール化の必要性は大きくない。但し、検討結果は11年度にレビューを実施。

実際は複数官庁にまたがるため、運輸省 - JR 鉄道、運輸省 - 電力・電柱といったように対応と行政指導に温度差が見られる。提供会社、機関への補償問題などビジネス上の取り扱いが不透明。最初は新規参入のスプリントが主要圧力会社と見られていたが、都内でファシリティ・ベース参入を始めたMCIワールドコムは行政府、議会詣も強力だ。なお、参考までに米国側とNTT双方の主張を紹介しておく。

自前建設については米国の主張は、道路掘削は邪魔されることが多いし、他と比べて6倍の時間と費用。また、賃貸条件については、高い料金とわずらわしい条件、であった。それに対して、NTTの主張・反論は、費用は場所や埋設条数等によって大きく異なり「6倍」は事実を表していない。少なくとも当社が提供する場合は、埋設条数が多いため、自前建設より安い費用となる。当社は設備に空きがある限り提供することとしているが、あくまで資産運用の一環としてであるため、その契約内容は私的自治の原則に委ねられるべき。また、契約書の内容も常識的なもの、と対立している。

(ロ) 相互接続

ISDN 料金について

(要望) ISDNの接続料は、ユーザ料金より高い部分があり、cost-orientedでない。WTO

参照文書に違反している。

(返答) ISDN の接続料はコストに基づいており、全般的にユーザ料金を下回っている。部分的に接続料がユーザ料金を上回ることがあるのは米国でも同様。

ZC (中継系交換機能の接続料金原価) 接続の接続料について

(要望) ZC 接続の接続料は GC (加入者交換機能の接続料金の原価) 接続の接続料に比べ高すぎる。

(返答) cost-oriented でないとする根拠が不明。接続料はコストに基づいている。

アンバンドル・ローカルループの範囲

(要望) ローカル・ループに関する条件・料金を定めるルールの策定をすべき。

(返答) NTT に対し MDF 接続を実現する上で必要な条件の報告を求めているところ。

相互接続料が高いか、安いかは国際比較が一つの指標になるが、NTT の場合、ベルアトランティック (ニューヨーク) と比較すると、固定網発信で 0.5 倍、着信で 1.2 倍の水準である。もちろん、為替レート変動に左右されるが、米国が一番安い事業者を例に批判するのは公正ではない。また、MDF 接続に関しては、以前 TT ネットに可能性があったが、現在盛り上がりには欠けている。相互接続問題で看過できないのは、米国側が 1996 年 3 月末の外国貿易障壁リストで指摘して協議が続いた長期増分コスト計算の新計算方式である。2000 年の早い時期に採用する要求は合意済と判断して今回は取り上げていない点である。コスト面ですぐ業績に表れるだけに、MCI ワールドコム、テレグローブ (同社の国際グループの統括は米国法人) などが熱心といえる。

(八) ドコモの指定電気通信設備

(要望) ドコモ設備は不可欠設備であり、NTT 設備と同様、指定電気通信設備とすべき。携帯電話、国際電話、地域電話の事業者が高い接続料を支払わされている。

(返答) 将来的にはその実態を見極めながら接続ルールの適用の在り方を検討していくことは必要と認識。なお、携帯電話、国際電話、地域電話は NTT ドコモに接続料を支払っていない。

(二) 回線調達の柔軟性

(要望) 事業者の回線調達の柔軟性を確保すべき。

(返答) 一種事業者は自前の回線設置、IRU のほか、接続、業務委託により他者回線も利用可能であり、柔軟性は既に確保されている。具体的な問題点を明示すべき。

(ホ) 第 3 世代携帯電話

(要望) 第 3 世代携帯電話について、EU 同様、IPR 問題への政府不介入、複数の標準採用を表明すべき。

(返答) EU が複数の標準を採用することを表明したとは聞いていない。ITU の作業を最大限尊重。

以上の 5 項目が優先課題であるが、WTO の規制緩和のハーモナイゼーションの潮流からすると、ケース・バイ・ケースで前向きに対応が必要となろう。次に、日本側が主張した要望の主たる項目は以下の 6 分野である。

#### 4-2-2 日本側の要求事項

(イ) インターネット利用に関わる回線利用負担

(要望) インターネット利用において、日本事業者のみが国際回線費用を負担している状況を改善すべき。アジア、EU でも問題視。

(返答) 重要な問題であるが、民間が解決すべき問題で、政府の介入は不要。しかし、民間の議論はサポートしたい。

EU が積極的に対米圧力をかけているのに対し、アジア側は KDD が中心になってテレコム・マレーシア、シンガポール・テレコム、CAT(タイ)、インドサット、コリアテレコム、PLDT(フィリピン)、中華テレコム(台湾) 8 社が FCC などに抗議書簡を送っている。通信の IP 化を迎え国際的問題に浮上中。

(ロ) ベンチマークに関する FCC 規則

(要望) ベンチマーク・ルールは、米国市場への参入障壁となり得るなど多くの問題があり、抜本的な改正もしくは早期撤回を求める。ITU などマルチな場での議論をすべき。

(返答) 当ルールの恩恵により世界的な料金引き下げが実現。ITU のこれまでの作業は失敗に終わっており、多くの国が米国の行動を支持。

国際通信接続料金の引き下げ要求は FCC の外国への一方的通告であり、FCC の権限を超えていないかが焦点。

(ハ) 米国市場参入に関する FCC 規則

(要望) 外国事業者の参入に関する FCC の審査基準は不透明であり、早急に改善すべき。

(返答) 包括的認証手続を導入済み。さらに 3 月にも審査に関する新たなルールが出される予定。

(ニ) 無線局免許に係る外資規制の撤廃

(要望) WTO 合意に基づき、無線局に係る間接投資における外資規制を撤廃すべき。

(返答) 200 ドルの付加的負担と法律顧問の採用により、子会社を設立すればクリア可能であり、参入者への負担になっていない。

(ホ) コムサット関係

(要望) インテルサット衛星等に対するアクセスを改善するとともに、コムサットの外国人役員の制限を撤廃すべき。

(返答) 議会手続きに入っているところ。

(ヘ) 支配的事業規制

(要望) 米国以外の市場における市場支配力を理由とする外国事業者に対する規制を改善すべき。

(返答) 例えば、MCI のブラジル～米国間通信事業進出に当たり、MCI を支配的事業者とするなど、内外無差別に適用。

3月1、2日に東京で規制緩和の次官級会合を開催した。米国はこうした要求事項を優先課題として日本側に3月末までに具体的措置を迫る構えだ。つまり、協議の進展状況に関する日米共同報告書の作成である。しかし、実際は短期間に解決できるとは思えず、3月末の外国貿易障壁報告書(NTE)を通商代表部が公表して第2段階を迎える。注意すべきはこのNTEは2月中に原案が作成されており、例年だと、対日問題リストは前年列挙された項目が大半である。NTEはその後具体化する通商法301条の作業(通信産業に関しては通商法1377条電気通信条項がすでに存在)それに1997年から復活した一方的制裁主義ルールの「スーパー301条」と「政府調達(タイトル7)」の調査対象項目となる。5月初旬には政治決着の機会となる小淵首相の訪米、首脳会談を控え、事務レベルのギリギリの協議が行われた。NTT調達協定の見直しの期限が1999年6月末だから6月のケルン先進国サミットの日米首脳会談に持ち込まれる可能性も低いながらも否定できない。このケースは通信分野というよりも米政府の対日要求がコメの高関税にスポットを浴せ、そのスケープゴートにNTTが取り上げられた場合である。以前は自動車、テレビ、NTTが“コメの身代わり”になってきただけに、郵政省が弱腰だと米国の外圧-自民党(農林族)の妥協の産物と化してしまう。

NTT調達問題は国家を2分するほどの大問題にならなかったが、2月15日にNTTから調達方法、規制など行動計画が公表されて、キックオフが始まる。米国側としては内外無差別を標榜する政府調達WTOルールをタテに、かつ1月に復活した「政府調達(タイトル7)」条項をかざして諸要求を出してこよう。WTOルールの下で2国間の調達協定、それも欧州の同様なフラッグ・キャリアのドイツ・テレコムやフランス・テレコムなどには存在しない日本のNTTだけを狙い撃ちした不可欠な協定である。協定自体の廃止が正論であるが、百歩譲って延長論議に乗った場合、NTT再編成の将来の事業戦略、民営化姿勢が問われるだけに安易な妥協は禁物だ。従来のTIA、AEAの要求動向からすると、各子会社による独自の調達方法は日本各地に大きな事業所を設けていない米企業(特に中小企業)に不

利になるとの見解が多かった。この件に熱心なルーセント・テクノロジーズ社（NTT との大型契約が少なく焦っているとワシントンの噂）やシーコア社（光ファイバー網建設に参入したい線材メーカー）などの水面下のロビイングに注意を要した。もし米産業界が NTT グループの調達窓口一本化を強く要望した場合、皮肉にも持株会社 NTT の権限を強くする方向に力学が働き、NTT の持株会社主導のグループ内結束推進に格好な材料を与えることになる。

すなわち、米国政府と通信産業の連携プレーはあくまでも“NTT の弱体化”イコール日本の情報通信産業の国際競争力の低下に主眼があるだけに、この場合に米国戦略上矛盾した結果を招くことも起こりうる。日本市場に参入するライバル外国事業者勢、NTT の国際市場進出を迎え撃つ各国フラッグ・キャリア群、世界有数の NTT の技術開発力を恐れる外国メーカー陣を含めて世界 2 位の通信市場日本のリーディング・カンパニー NTT に対する世界の眼には国内電話会社時代と異なった厳しい視点が伺える。

5 月の小淵訪米に至る数ヶ月が勝負となる「相互接続」や「路線敷設権」など規制緩和並びに「調達」の 3 大課題の交渉に当たる郵政省並びに NTT がどう対処し、21 世紀繁栄への活路を見出すか注目に値した。通信機械工業会会員企業に外国勢当事者もあり、TIA、AEA といった米国側姉妹団体や友好業界団体と良好な関係を有する通信機械工業会としても公式、非公式の関与をせざるを得ない。

会議に出席した通商代表部マックヘール・アジア太平洋通信担当部長、TIA のネルソン国際担当バイス・プレジデントと日米通信問題について意見交換をした。彼らは NTT 再編成に関する郵政省への公聴書簡を用意していた。彼らは準備時間が少なく、十分なコメントは出来かねるが、調達ルールの透明性について要求していくとのこと。NTT 調達は WTO（GATT）並びに通商法政府調達（タイトル 7）の範疇に入っているから法的交渉が可能と強気である。関心は NTT 東西会社の調達ルールである。それ以外に子会社の NTT ドコモ、NTT データ通信と並んで民間会社として分離する NTT 長距離国際（NTT コミュニケーションズ）についての政府調達対象になるのが注目される。外国調達の 9 割を占める米企業の受注分（約 1500 億円）をルーセントやシーコア社の圧力への政治的配慮で増やすことは、とりもなおさず、日本メーカーの取引分が自動的に減少するだけに、安易に民間企業化に逆行する NTT 国際調達協定を延長すべきでない。

NTT 接続コスト引き下げに関しては、MCI ワールドコム、AT&T など大手通信事業者の関心最優先事項である。スーパー 301 条や 5 月の小淵訪米を絡ませた。また、以前ダンピング訴訟があった自動車電話、ボタン電話の見直しをモトローラなどが求めた。

- 通商法制定（301 条、1337 条、相互主義） - 一方的制裁主義の確立
- GII（グローバル情報インフラ）発表
  - 米国文化の世界普及、デファクト・スタンダードによる世界制覇
- G7 情報通信サミット開催（ブリュッセル、南ア） - 国際協調枠組作り

- 新通信法の制定

96年 2月 米企業の国際競争力強化、業務区分の撤廃、相互参入

- ITA（情報技術協定）合意

96年 12月 ハード機器分野の自由化 - 欧州、アジアを標的

- WTO 通信自由化合意

97年 2月 サービス分野の自由化 - 米企業の国際進出を法的バックアップ

このような世界戦略は官民挙げてのシナリオで米国産業の国際競争力を大義名分に着実に推進され、1998年の米通信機器貿易は、ハードウェアが弱いと言われた汚名を返上し、上記の米政府の輸出振興策に支援されて大幅な黒字を記録した。

米政府は通商代表部、商務省、加えて商務次官から横滑りしたアイゼンスタット次官（経済担当）が活躍する国務省、それに FCC の4者が密かに連絡を取り合って今回の FCC の国際通信事業免許保留と NTT、KDD 外資規制、NTT 調達の3項目の行政規制ルールと通商課題をドッキングさせた。

また、業界団体の TIA と AEA は連絡を頻繁に取り合っており、政府へ類似の書簡を送っていた。以前から同様な鉄のトライアングルは構築されていたと指摘する。両団体は会員企業がルーセント・テクノロジーズ、モトローラなど同じであるが、AEAの方が政治活動が活発といえる。AEAは日本関係委員会を設けており、TI、コーニング・グラス、ルーセント・テクノロジー、モトローラ、IBMが主力メンバーであった。

米議会による米政府の対日交渉への応援は毎回熱心の一言に尽きる。よく米議会との連署による対日交渉強硬論がお目見えした。WTO協定の最終段階では2組の書簡が送付され、当時は3月5日に上下両院に米通信法改正法案を上程した。第310条b項の「外資の直接投資20%以下制限」条項の撤廃を目指し、改正案の1つは、FCCの認可で買収が可能とするもの。もう1つは、外資の米国子会社を通じての米企業出資上限を現行の25%以下規定を撤廃し、認可申請を不要にする。前者の問題点はFCCが国防条項、相互主義条項で認可を出さないケースがありえる点である。この法案上程でNTT、KDDへの外資規制撤廃要求を支援した。

AEAのワグナー副理事長（アジア担当）など複数の関係者に会った時の説明で次のような指摘がなされたのでまとめてみた。米企業がNTT分割問題の行方に関心があるのは、東西NTT地域会社、長距離会社間の調達が3分されると地方に足場のない外国勢が不利になるので、分割・再編成の前にNTT調達協定を延長するのが得策と考えた。また、成長著しいNTTドコモ、PHSなど孫会社にも網をかぶせるには、協定で明文化させる必要がある。政治献金や票田でクリントン民主党政権ならびに共和党議会に貸しがある。NTT調達参入は研究開発段階からの長期的協力関係が重視されるから、短期売り込みには政治力が有効である。日本は最後に譲歩するパターンが過去の事例で多く、外圧が効果を発揮しやすい国である。



筆者の見解は次の通り。まず、日本の市場開放、ルール改正をテコにアジア、欧州を説得するのが作戦シナリオとなる。日本側の情報管理が甘く、情報が簡単に入手できるから、手の内がよくわかる。工業会の場合、米系企業が理事、会員になっており、オープンで公正な運営をしている。それが逆手に取られているのかは不明。在日米大使館のC I A関係者が動いているし、日本企業が雇用している米人口ピスト弁護士が米国側に情報を提供するケースも少なくない。日米自動車ジュネーブ交渉の様に、日本側宿泊ホテルに盗聴器を隠すのは日常茶飯事の先方と、ケンカしているという認識だった。

TIA 並びに AEA が 1997 年 2 月 27 日、3 月 4 日に提出した NTT、K D D 問題に対する FCC 宛書簡を検討してみたが、下記の点が注目できる。

- ・ 両者の文面が非常によく似ている（事前打合せの結果）。
- ・ TIA のネルソン副理事長は「FCC、USTR の強い要請で、文面を TIA の一部の了解だけで急いで提出せざるを得なかった」と説明したが、AEA よりも 5 日も早く処理している。AEA は日本関係委員会が存在し、相談に時間がかかった。
- ・ 背後に、NTT 調達額が伸び悩んだルーセント・テクノロジー社の働きが見え隠れする（それまでは NTT = ATT とのパートナー関係を維持するため強硬論を避けていたが、ルーセントが ATT から独立したので独自行動に出た）。
- ・ 項目に従来からの NTT 問題の主張の繰り返しが多い。
- ・ 3 月 3 1 日発表の通商法 1377 条対象内容でこの問題を指摘し、政府間交渉に載せる。
- ・ NTT 調達協定の協議スタートを 5 月に前倒して難問の米国ペース決着を狙う。
- ・ 米議会両院商業委員会が法案審議で後押し。
- ・ 機構削減を議会から要求されている USTR、FCC にとって対外摩擦は組織防衛に格好の材料となる。
- ・ NTT、KDD の年内外資規制を撤廃（WTO 新ルールは 9 8 年始動）させるため、認可保留で圧力をかけ続ける。米国側の狙いは NTT 調達協定の有利な延長であり、前回 3 年前は数値目標値の設定を唐突に要求し、それを引っ込める代わりに延長させた。
- ・ NTT、KDD の国際通信サービスの認可（3 月 14 日にスウェーデンのテレア米法人に 6 ヶ月でフル免許交付）並びに外資規制撤廃要求を交換カードに利用。この 2 つをふっかけて現行以上の額確保と分割後もルール適用を条件に延長を認めさせる。
- ・ 通商法 1377 条は WTO ルールに優先するとの構えで協議を要求し、日本の WTO 提訴に対しては制裁を脅しに交渉する。9 月まで決着に時間がかかることは織り込み済み。

< 短 期 >

- \* 友好団体 AEA、TIA への抗議
- \* 日本政府への交渉支援（米国流は自国政府に強力なロビイングする）
- \* EC 委員会、ECTEL と連絡を密にし、EU に米国の WTO ルール違反行為と批判させえる本件で日 E U 共闘の組織化。前回のモトローラ対日要求問題の際、EU は日米 2 国間協議は差別的でガット違反として提訴の構えを示した。米国は EU に弁明した経緯がある。

\* 紛争解決まで日本での同様な米事業者の免許停止の検討要求。

< 中長期 >

\* 米政府が伝家の宝刀とする通商法 301 条、通商法 1377 条（電気通信条項）、国防条項と同じ機能を持つ法律を日本でも制定することの検討。301 条、1377 条自体が WTO 違反であれば、米国法律の廃止を要求していく。

\* 日本側のバーゲニング・パワーの強化

通商代表部が（15 カ国の対米バーゲニング・パワーの強い）EU に日本と同じ要求を突きつけることはない。EU は理不尽な要求に報復措置を容易に取れるから米国はいつも慎重である。バーゲニング・パワー強化には EU との連携、ATIE（アジア電気通信産業交流計画）の拡充でアジア諸国との連携を優先した。

FCC の NTT と KDD の米国子会社に対する認証留保問題が、まだこじれていた。いわゆる NTT 関連問題（認証留保、NTT 調達、外資規制の 3 点セット）について言及したい。実際のワシントンの動きを見ていると、97 年 2 月 15 日の WTO 合意段階からの主たる動向は、AEA、TIA 2 業界団体それぞれの FCC への書簡に続く、3 月 7 日付の USTR、商務省、国務省 3 省庁連署による書簡の影響である。3 月 20 日に TIA、AEA 幹部と会談した際、TIA のネルソン国際担当バイス・プレジデントから「私達の書簡よりも行政府の書簡が決定打のはず」との発言が出た。また、FCC 幹部も同様の返答をした経過がある。ハント FCC 委員長宛に商務省アービング NTIA 長官、USTR ラング次席代表、国務省マッカン国際通信政策担当大使の 3 人による連署になっていた。国務省が入っているのは、省庁間調整組織の事務局のみならず、WTO 交渉、対日通商交渉で以前よりも重要な位置づけに昇格したことを意味する。また、商務省のアイゼンスタット次官が国務省次官（国際経済担当）に横滑りした人事も無縁ではない。行政府は ECO（連邦通信法 214 条に基づく）の“通商上の問題”条項（本レポートでは ECO テスト課題の項の（ホ）に該当する）をタテに強権を発動したわけである。

さて、FCC 国際局はスウェーデンのテリア米国子会社が、米国 - スウェーデン間の国際通信サービス申請を、ECO テストの条件を満たしているとして 97 年 3 月 11 日に承認した（申請は 96 年 9 月）。テリア社は政府所有の独占事業体であるが、相互接続ルールの明確化によって外資参入も可能と FCC が判断したからだ。この点、NTT、KDD は日米間ではなく、米国 - 第 3 国間の国際通信サービス事業を申請して、通商上の理由で留保された。この 2 点を比べ、自国と米国とを結ぶテリア社のケース承認決定は極めて重要な試金石となろう。というのは、今回の NTT 申請の留保は第 3 国ルートであり、いずれ日米間の直接通信サービスの申請をする必要性が存在するからである。米通信機器業界並びに通信サービス業界が手を結んで、行政府や議会を動かし、政治的に FCC の許認可システムを利用する新たな“カード”が登場する作戦に出ることは容易に予測される。すなわち、米国側には今

回のカードの後にもう一枚のカードを有し、日本側が下手に譲歩すると、更なる条件闘争が待ち受けているというわけである。結局、一連の仕掛人は表向きは行政対 FCC に映っても、その行政の背後には米業界のエゴと政府への強い要望が働いている。換言すれば、後述の「ECO テスト」「NTT の日米通信サービス申請審査」「通商法 1377 条（電気通信条項）」という 3 枚のカードを持つ巧妙な米国側の NTT 調達協定延長戦略を見抜く必要があろう。したがって、97 年夏に始まる日米 NTT 調達点検（レビュー）会合と 9 月末への交渉に向けて、我が方は米国側の政治介入、他通信問題とのリンクに反対する原則論に立ち、WTO 通信自由化合意への追加要求（米国自らの規制は温存）の不当性、EU を差別する日米 2 国間交渉の WTO 違反提訴を念頭に置くべきであった。

年間約 1,500 億円を主に米企業から調達する NTT が閉鎖的とか、手続きが不透とか、国内通信メーカーとの関係がやり玉に挙がるなど、3 月末の USTR 発表の「外国貿易障壁報告書」に対日批判が書かれている。米国でよく皮肉られるのは、フランス・テレコム社とアルカテル社、ドイツ・テレコム社とシーメンス社との密接な関係である。日本はそれとは全く異なる競争市場である。対日批判に具体的事例が乏しく、抽象的記述が多すぎる。米国政府がフランス・テレコム社やドイツ・テレコム社といった政府系企業には結ばなかった 2 国間調達協定を、NTT のみに強要し続ける国際的根拠は存在するのだろうか。

また、米国の政府調達には「バイ・アメリカン条項」など外国企業に不利な制約条件や非関税障壁が存在し、議会の介入をも許している。日本メーカーの売り込みに実際消極的な連邦政府通信市場の方が日本のよりも閉鎖的（ワシントンの日系企業駐在員）であろう。筆者は 10 年前に通産省の委託研究で「米国政府調達と外国企業」の実態調査を行った際、余りにも外国企業排除の論理が働いているのに驚かされた。その潮流は変わっていない。全米市場の 1 割シェアの米政府通信調達に占める日本勢の比率は 1% 以下である。RBOC に関しては調査が必要だろう。NTT のように通信機器購入に占める外国製品が 1 割以上をシェアしているのだろうか。その実態を調査することによって、日米間の一方通行型要求を双方向の公平な協議に移行することが可能になる。さらに、米国通信市場は年率 2 ケタの成長によってパイが年々膨らんでいる。しかし、日本からの輸出は横ばいで、実質的シェアは低下している。現地生産化などの対米進出努力も手伝っているから、国際競争力が低下したと単純に結論づけるわけにはいかない。米企業が、日本国内に生産基地を大掛かりにシフトさせずに対日輸出型に依存しているのも日米の特徴である。

米企業、業界の真の狙いは、今回の NTT 調達協定の延長が前例通り 3 年間になると、2000 年までをカバーできることだ。NTT 再編成完了が 1999 年夏頃とすると、持株会社 NTT 傘下の 3 事業会社全部を調達協定対象範囲内に押さえ込むことが可能になる。とりわけ、調達協定外を希望する長距離（国際）通信会社を協定条項によってコントロールできる。ましては、NTT ドコモ、NTT データ通信など民間子会社群も自主的に“右習え”し続けるリスクも温存されてしまう。本協定は WTO が創設される前の電電公社時代の遺物であり、EU も差別的 WTO 違反を示唆している。日米間の通信機器貿易が日米均衡している現在、協定

をさらに3年延長することは民間会社化を加速するNTTの活動を規制し、政府企業のレッテルを貼り続けることになりかねない。NTT 調達協定下の約1,500億円の政治枠を米企業などが既得権化している。売り込みの少ない企業が騒ぎ、大きい企業が沈黙するパターンがいつまで続くのか。ロビイスト情報によると、ルーセント・テクノロジー社がNTTの食いこみが弱く、政治力行使に走っているとのことだった。

規制緩和に関する政府間新協議機関の設置に関してであるが、97年のデンバー・サミットでの日米首脳会談にて上記機関の設置が合意した。個別4分野の1つに電気通信分野が予想通り指名された。98年春の日本政府の規制緩和策の策定期限をメドに報告書を作成する。検討内容にはNTT調達、NTT/KDDの外資規制問題、相互接続ルール問題などが挙がっていた。米国側が注視している規制緩和分野は 国際VANサービスの完全自由化(平成9年中) 携帯電話などの包括免許制度の導入(平成9年10月) 衛星携帯電話サービスに係る国境を越えた自由な端末流通(平成9年10月) 第一種電気通信事業の料金認可制の見直し(平成11年) 認定点検事業者制度の導入(平成10年4月)などでこれらの措置が米国勢に不利にならないかであった。

99年9月末に期限切れのNTT調達協定延長問題は他の案件も絡んで複雑であった。つまり、FCCのNTT/KDDの国際通信サービスの認可保留並びに2000年1月実施のWTO通信自由化分野でのNTT/KDDの外資規制撤廃要求とリンクしている。焦点は民間会社となるNTT長距離、国際通信会社まで調達協定に含めて延長すべきかであろう。9月末の交渉期限ギリギリもしくはそれ以後にズレ込む可能性がある。その場合の政治決着としては、9月末の橋本首相の国連総会出席時にクリントン大統領との会談がセットされるケース、会談が無い場合は11月のバンクーバーAPEC首脳会談の際の日米首脳会談までに決着が計られるシナリオが組まれた。

米国通信代表部は従来の日本・中国部を改組して日本部及び中国部として分離した。WTO加盟をはじめ対中関係の通商問題も多忙になり、中国専門家のサンズ前代表補1人では交渉が無理となったためだ。また、対日交渉の責任者シャピロ顧問も辞任した。日本部はウェンディ・カトラー代表補(日本部長)が責任者に選ばれた。彼女はすでに5年間日本問題を担当してきた。代表補代理(次長)には日本滞在経験のバイロン・シーゲル(前日本課長)氏が昇格した。今まで中国交渉者が日本を含む代表補ただけに、日本部が新設されて、代表補が置かれたのは好ましい。なお、中国部長にはロバート・キャシディ代表補が指名された。日本側も7月の人事で田村国際部長と小笠原国際政策課長に交替が見られたので新チーム同士で交渉が始まる。

米国の日本軽視が本物かどうかについて、駐日大使の大幅な赴任の遅れをもとに検証したい。「日米関係ほど大事な2国間関係はない」と力説したのは、マンズフィールド元駐日大使であった。だが、親米派諸氏には申しわけない話だが、米国内にはジャパンパッシング(日本軽視論)が一般化している。その最たるものが駐日大使の8ヵ月に及ぶ空席状態である。1997年春にフォーリー元下院議長の指名が発表されても、議会承認が大幅に遅れ

ていた。フォーリー新大使は所属法律事務所が日本企業のコンサルタントを行っており、議会共和党が外国代理人としてのビジネス利害を問題視した。実際、日米安保、通商問題を抱えながら大使不在で済ませてきている。前任者のクリストファー国務長官と同様にオルブライト国務長官も日本に関心を示さず、相変わらず欧州並びに中国問題に最優先順位をおいていた。加えて、クリントン大統領はデンバー・サミットに際して、ロシアの G8 参加を橋本首相に事前に相談せずして一方的に発表していた。日本の認識とは裏腹に米国での日本軽視傾向は後退しそうもない。

米国のドル高維持の傾向と根拠については予測が大変難しい 99 年の時期ではあるが、ウォール街ではドル高継続を次のように判断している。好調な米国景気の維持、株式市場や債券市場の活況を保つには日本からの投資資金が必要である（橋本首相のコロンビア大学での「日本資金の米国債売却の誘惑」発言が象徴的）、輸入物価の安定を通じてインフレの抑制、「ドル高」論者のルービン財務長官辞任のうわさでのウォール街の狼狽はドル高傾向維持を裏づけしている。以上のように、ドル高円安の傾向はしばらく続いた。

ワシントンは独立記念日も過ぎ夏休みに入り、通商分野及び通信分野の議会活動は小休止になった。前者は航空協定を始め業界単位では日米間に難題が続いているが、対日貿易赤字が拡大しない限り全般的に良好な時期が続いていく、とワシントンのロビイストたちは判断している。後者の通信分野は FCC のコミッショナーの 5 人中 4 人が交替するために活動が中途半端になった。

#### 4 - 3 日米通信摩擦の推移

1970 - 90 年代の繊維、自動車、NTT、米、鉄鋼、テレビなどの対米輸出に端を発した日米摩擦は日本経済の構造的問題にまで発展して、日米間の重大な政治課題に浮上していた。本節は、当時の日米摩擦を再分析しマクロの貿易不均衡とミクロの個別商品の過剰輸出との相関関係を改めて政治経済学の側面からまとめ、現在進行中の米中経済摩擦並びに今後深刻化が予想される日中経済摩擦との比較を試みている。

折しも、米中経済関係は史上最大の貿易不均衡を有し、人民元の切り上げ、知的財産権、輸入規制にまで発展している。後者は農産品の摩擦が表面化しているが、今後日中間の経済課題が政治問題化することは避けられない状況である。そこで、1970 - 90 年代の日米経済摩擦との関係を比較研究することによって、歴史的経緯、問題点、課題を現在の米中間、日中間に投影して摩擦の類似性並びに相違性を明示し、摩擦拡大を回避する一助となることを期待している。

筆者は日本経済摩擦を題材にした研究の集大成として 1992 年に「日米官僚摩擦」(講談社)を出版した。それから 16 年経た現在再考を試みている。

研究対象は、日米間では情報通信産業分野を中心にしている。その教訓を基に、政府、民間企業に関係する日米中 3 国の多様な経済外交の優劣に関する分析も試みている。もち

ろん、20年前後の歴史的落差はあるにしても、今後わが国が取るべき対外経済政策への示唆を含め、十分なデータの裏付けによって日米中 3 極経済相互依存の深化と政治経済プロセス、さらにビジネス関与について一定の方向性を見出す。検証の研究対象は、

- 時系列的に摩擦業種の推移に対する連続性、関連性の相関問題
- 業種、品目ごとの特徴と摩擦発生の原因、経緯、解決パターン
- 摩擦のプレーヤーである行政府、業界・企業、議会（政党）、ロビイストなどの行動パターン分析と政策決定メカニズム / 政治力学の問題
- 産業政策の理念、効果、国防とのリンケージ、国際競争力強化などの視点による摩擦の位置づけ
- 日米中関係の外交力、保護主義、選挙の争点など政治外交メカニズムの摩擦への影響
- 全体としての他業種における摩擦との相違点、類似点の比較、
- 日米中の摩擦の類似性及び相違性比較
- 日米経済摩擦の米中・日中摩擦への教訓

の 8 項目に関して、先行研究、実証研究、学説などを検証して、それらの合理性と妥当性の分析を試みた。

日米経済摩擦に関して下記の様な賛否両論の問題提起が行われてきている。前半が米国側の主張、後半が日本側の反論である。

1. 外圧に弱く米国に譲歩ばかりしている - 日本は WTO を通して、マルチで対応している
2. 日本の通信市場は閉鎖的、米国市場は開放的 - 米国は保護主義、一方的通商主義を発動
3. 日本の通信機器産業よりも米国の方が国際競争力がある - 日本はインターネット技術革新、IP 化が遅れたが、モバイル、光化で先行
4. 日本の通信産業は官民癒着の「日本株式会社論」 - 米国は回転ドア人事で官民一体で摩擦対応は俗人的
5. 日本はユーザ軽視で生産者優先の風潮 - 国内メーカーの過当競争
6. 日本の政策決定プロセスが不透明 - 米国はロビイストが決定プロセスに暗躍
7. 日米摩擦の教訓は米中摩擦に適用 - 日米中 3 極経済構造の政治経済力学は異なる
8. 日本の官僚は米国 USTR に交渉下手 - 米国は交渉以上に政治決着の手法優先
9. 日米関係の特殊性 - 米国との摩擦は多数国で多発して普遍的
10. 対中進出パターンの格差は、米国の官民協力路線は抜群 - 日中は政冷経熱
11. 日本の産業構造転換の遅れ - 日米貿易不均衡と関係薄い
12. 日本の自動車、家電の国際競争力とアジア市場進出の成功 - 戦略産業としての情報通信産業の特異性
13. 米国市場は競争的 - 米企業の国際展開は政治利用

戦後の日米間では、摩擦の種類がモノ、ハードからソフト、サービス型へ、そして基準、

規制緩和へと質的転換している。また、日米2国間からWTO多国間交渉・紛争処理へと“バイとマルチ”の混在体制に移行し、対日要求も市場開放の機会均等から結果の均等、自主規制対応型から現地生産型にシフトしている。自由貿易信奉から管理貿易へと、米国の対日通商姿勢は変化している。とくに、結果重視主義と輸出振興を第一主義とする90年代の米通商政策の潮流は見逃せない。クリントン前政権の政治生命を賭けた情報スーパーハイウェイの完成や情報社会建設ブームの底流に潜んだ“国際標準化”“ソフト技術開発競争”など新しい日米摩擦が台頭した。さて、戦後の情報通信摩擦の第1号は「電電公社資材調達」問題といえる。1979年の日米合意に至るストラウス、アスキュー両特別通商代表と続く日米交渉はし烈を極めたが、当時の日米農産物交渉並びに自動車自主規制交渉への揺さぶりに情報通信分野がスケープゴートされた面も否定できない。米国の要求に対し政治的配慮を優先して呑み、電電公社問題は内外無差別のガット政府調達協定に基づく3年間期限の合意策が実施された。それ以来、84年の更新時に調達額レビュー、手続き改善が確認され、86年末の再更新に至った。他分野も含めた日米協定や自主規制は臨時的措置としてスタートするケースがほとんどであるが、いざ実施されると多年にわたり廃止されないで継続更新を繰り返すという特徴を持つ。藤井は、「旧電電公社に対する資材調達開放要求から始まった外圧は、NTTに規制緩和を通りつつ、NTTのISDN計画と、さらにはISDN技術と連動していた光ファイバー計画に見事なほどのブレーキをかけた」と分析している<sup>19</sup>。

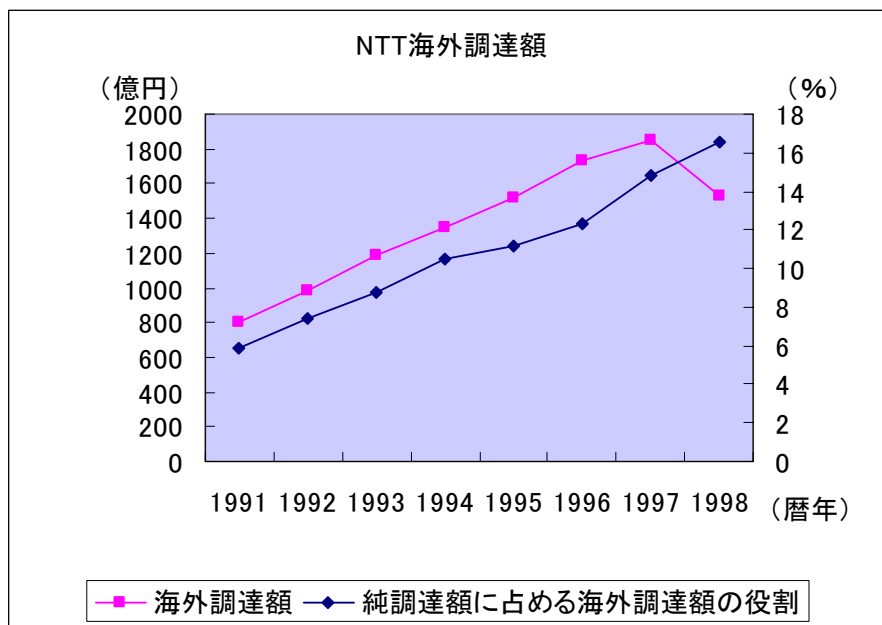


図 4-3-1 NTT海外調達額

出所) NTT

<sup>19</sup> 藤井耕一郎、「NTTを殺したのは誰だ」光文社、2004年、p187

85年1月の中曽根・レーガン首脳会談で日米2国間MOSS(市場指向分野選択型)協議の開始が合意された。電気通信分野は協議対象5分野に含まれた。米国に次ぐ世界2位の日本の大市場参入に米国メーカーの期待は大きかった。同年4月にNTTが民営化されたわけだが、MOSS協議自体は86年1月に妥結<sup>20</sup>し、規制緩和策が推進された。NTT調達問題は日米技術競争力の衝突を意味していた。山本は「NTTは80年代よりISDN技術を普及させることによって動画のパス・デペンデンス覇者を確立する一本シナリオの事業戦略を取ってきた」と確信する<sup>21</sup>。ISDNは米国に狙われた日本の最先端技術の典型である。

#### (1) JABのソフト認定をめぐるAEAの対日攻勢

日米間にはNTT調達問題以外にもいくつものハイテク分野で摩擦が勃発してきた。上記の日米問題は19××年の5ヶ月間の攻防の結果、日本側の譲歩で一応の決着がついた。対日攻勢の展開を米国側の主役のAEA(米国エレクトロニクス連盟)を軸に順を追ってまとめてみると、次のようになる。

1. 4月にAEA東京支部が東京でのJABの動きをキャッチ
2. AEA本部は早速プロジェクト・チームを編成
3. 本部のIT産業委員長及び東京のAEA支部が情報収集に奔走
4. 会員中利害を持つ2千社に問題指摘の書簡を送付
5. 他業界団体のTIA、EIA、BSAに共闘を呼びかけ、結集に成功する
6. 6月30日カウンター通商代表にアップル、IBM、HPなど21社の経営者が連名の抗議書簡を届ける
7. 日米双方の報道陣に働きかけ
8. 通商代表部並びに東京の米国大使館幹部へのロビイング展開
9. 7月18日にアーチャーAEA理事長がこの件で訪日し、モンデール駐日大使に圧力を要請
10. 8月29日に日本側延期内定
11. AEAは会報9月号にトップ・ニュースとして勝利宣言を載せる

TIAの発表によると、96年の米国通信機器の輸出入統計は下記の通りである。まず、96年生産出荷額は3年連続2ケタの637億ドル(95年は550億ドルなので前年比16%増)になった。輸出額は169億5,000万ドル(前年比4.3%増)輸入額は133億3,000万ドル(前年比9.4%増)。従って、貿易黒字額は36億2000万ドルである。生産、輸出両

---

<sup>20</sup> MOSS協議は1986年1月10日に共同報告を発表した。電気通信分野では端末機器、サービス、無線通信機器などで実施済事項になった。

<sup>21</sup> 山本尚利、「日米技術覇権戦争」, p91、光文社、2003年7月



分野が共に好調な理由は、米企業、経済界の旺盛な情報化投資、96年通信法設立による新規投資ブーム、ITA（情報技術）協定絡みの輸出インセンティブなどに集約される。今後は、WTO通信自由化合意に基づく98年1月以降の市場開放による輸出増の期待も存在する。

表 4-3-1 1996年米国通信機器輸出実績

商品	輸出額（万ドル）	前年比（％）
テレビ受信機器	40億1,822	-3
電話機器・部品	38億3,485	11
セルラー電話	19億8,363	-14
ラジオ・トランシーバー	17億 453	1
電信機器・部品	12億4,903	-9
モデム	11億1,230	50
光ファイバー	6億5,105	143
ラジオ・トランスミッター	6億 687	10
ケーブル・部品（除 光ファイバー）	4億7,586	-34
コードレス電話	3億8,592	78
ラジオ・レシーバー	3億6,534	-2
電話端末機器・部品	3億4,958	28
電話対応機器	1億2,735	-9
ファックス	8,842	281
ポケットベル	342	92
合計	169億5,637	4.3

出所) TIA 年次レポート

表 4-3-2 1996 年米国の輸出相手国トップ10位

順位	国名	輸出額 (万ドル)
1	カナダ	25億2,100
2	日本	19億7,600
3	メキシコ	11億
4	イギリス	9億7,900
5	韓国	9億6,000
6	香港	7億8,600
7	中国	7億7,800
8	ブラジル	7億7,600
9	イスラエル	5億6,200
10	フランス	4億3,100

出所) TIA 年次レポート

表 4-3-3 1996 年米国の輸入相手国トップ10位

順位	国名	輸出額 (万ドル)
1	カナダ	24億9,100
2	日本	23億 700
3	中国	13億6,100
4	マレーシア	9億2,400
5	韓国	9億6,000
6	台湾	8億2,700
7	フィリピン	5億6,300
8	イスラエル	4億4,900
9	韓国	3億4,400
10	スウェーデン	2億9,800

出所) EIA レポート

上記データは米国 EIA (TIA は傘下団体) が商務省のデータを基に分類作成したものである。しかし、日米貿易をとっても、通信機械工業会の統計資料と異なる (TIA レポートでは、3億ドル強の日本側対米黒字) ゆえに、双方の統計の算出方法、資料の真偽性のチェックが必要とされよう。とくに、米国が強いルータなど通信ソフト機器がカテゴリーに入っていないとの指摘があり、米国の貿易黒字は上記統計以上に大きいようだ。なお、メキシコ、中国、マレーシア、フィリピンなどからの大量輸入は部品分野並びに米系現地進出企業発注の比率が高い。

日米経済関係は大幅な対米貿易黒字が摩擦の火種だが、通信分野は後述するごとく小さい比重である。しかし、摩擦の政治性により、かなりのマスコミを賑わした。

- 日米問題は選挙の主要な争点にはならないとは言っても、業界によっては選挙が政治圧力のテコに利用される。
- 米政権の対日通商政策の基本は結果重視主義であることは不変。また、規制緩和（「過剰な規制こそが日本経済の不振の根本原因」（ホワイトハウス））要求が優先項目とされる
- その中で米政府が肯定的な対日通商報告書を発表したのは注目される。
  - 日米合意 20 分野で対日輸出 80%増を記録。
  - 対日輸出はEU向けの2倍以上の伸びなどを含む報告書の狙いは日米包括経済協議の成果を訴えて、議会共和党からの政権通商政策批判を抑えることにある。
- NTT 孫会社のパーソナル通信網 PHS 調達の日米 NTT 協定枠をめぐる交渉は技術基準の開示も要求してきたので、要注意といえる。

10 月末の通商代表部 - 郵政省によるワシントン交渉は平行線で終わり、APEC 時のカンター・橋本会談で取り上げるが、タテ割の行政組織下の通産省の出番は小さい。12 月に郵政省と再協議の予定。

通産省は機情局に通信機械産業室を新設して対応していくが、郵政省に気がねして当面は沈黙。

- WTO サービス貿易自由化協定。

翌年 4 月の合意に向けて、通信サービスを含めた日米交渉が始まっている。APEC 大阪総会でも域内の通信貿易自由化が討議され、指針発表段階にとどめ、特定数字は翌年のマニラ総会へ先送りの模様。
- 半導体協定（翌年 7 月）問題は延長の有無、シェア明記の有無が課題である。

〔提言〕いかなる政府間協定の延長も不要を貫くが、大統領選絡みの政治圧力を避けるために半年間の暫定延長（臨時休戦）も一考に値する。
- 日米自動車・同部品合意のモニターも来春時点での実績（部品、ディーラー店数、他自主プラン）が乏しいと予測されるため、モニターの政治性が課題になる。クリントン大統領の再選の可能性が高まると関心度は減る。
- コダック・富士写真フィルムの通商法 301 条問題は翌春に米国側の対応が明確になる。日本の金融行政への不信感を増幅した大和銀行の不祥事問題も尾を引く。
- PHS・NTT 調達開放問題は今後のマルチメディア新サービス時代を迎えるに当たり米国側の理不尽な要求を絶対にのむべきではない。しかし、協議が来春まで長引くと米国の作戦にはまり、通商法 1377 条（電気通信条項）の適用期限が近づき、日本への圧力が強まる恐れが出てくる。2 月位までに決着の見通しが見つからない場合は、WTO にゲタを預けるなどの戦略性が必要になる。

カンター通商代表が 12 月 1 日に対日要求重要 6 項目 - 「半導体」「フィルム」「自動車フ

フォローアップ」「保険」「農産物」「規制緩和」 - を発表したことをレポートしてある。それが12月末の同氏の発言では、最後に2項目が落ちて焦点が明確になった。1月に入ってから通商代表部スタッフの情報によると、対日課題は3月15日の自動車合意フォローアップ・モニター、4月の包括経済協議の保険分野フォローアップ、7月の半導体協定延長並びに日米フィルム通商法301条問題、に絞られた。通信分野は小康状態を保っていた。議会で商務省解体論が審議され、CIAの予算カットなど各省庁が財政均衡化計画のあおりを受けている以上、その窮余の策として無理に米業界、企業にジャパン・プロブレムを捜させる官製摩擦の浮上もありえる。

しかし、橋本新政権の誕生で、ワシントンは対日強攻策を手控え、当面は慎重な対応を練っていた。理由は、橋本首相のタフ・ネゴシエーターぶりを米政府は熟知しており、下手に強硬施策に出て、反撃を受けると大統領選へのダメージが大きい点を警戒している。また、4月16-18日のクリントン大統領の訪日に向けて安保問題の処理を優先する関係上ギクシャクしたムードが浮上する場合、訪日成果のマイナス面も計算した。実務的な問題は4月に神戸で開かれる四極通商会議出席のカウンター代表と日本側要人との会談で討議された。

その意味では、日本側は弱気にならず対米主張を堂々と通すべきであった。なお、96年末に通商代表部は既存協定モニター室を新設した。新規の交渉を行うよりも、すでに締結した通商協定(日本とは20以上)の実行の成果を評価することに力点を置く方針の具体化である。結果主義をスローガンとする政権の通商戦略の一面をのぞかせる。

- さらに、対日交渉の布陣が半数変わったので紹介しておきたい。知日派の登用が減っていた。通商代表部 R・シャピロ顧問
- 商務省 S・アイゼンスタット次官(ガーテンの後任、元大統領補佐官)
- 国務省 J・ラニー次官補代理(ハーバートの後任、元韓国大使)
- 財務省 J・シェーファー次官
- 国防省 F・クレマー次官補(ナイの後任、元次官補代理)
- NEC B・カッター次席補佐官
- NSC S・クリストフ・アジア部長(ロスの後任、前APEC大使)

#### 対日通商政策の変化

日米通商分野全般については、カウンター通商代表は当面の日米通商課題として、「半導体」「フィルム」「保険」「航空貨物」の4分野を重要テーマ分野と名指しした。前者2項目の解決は容易ではないが、後者2項目は4月のクリントン訪日までに解決のメドはつくと思われた。日本側は半導体交渉に際し、EUを含めた3極協議を切札に使い、2国間協定及び数値目標値設定反対で一致する日EU共同戦線で米国のゴリ押しを抑えるべきである。

96年米大統領経済諮問委員会(CEA)の年次報告の内容が2月15日に明らかになった。対日関係では、1)包括経済協議の成功を謳い、20項目の合意分野は対日輸出の平均値を上

回る、2)日本は内需拡大の経済運営が効果を出す、3)対日貿易赤字は縮小傾向にある(実際は95年の赤字幅は6百億ドルの大台に乗りそう)と従来の市場の閉鎖性や日本異質論に根ざした強硬論は消えているのが特徴といえる。大統領選がスタートし、通商分野の摩擦激化は共和党議会の責任要求をエスカレートさせる点でマイナスと判断しているためと思われる。2月23日の加州日米首脳会議での個別通商問題では「半導体」のみ非公式に話題になったと噂された(つまり、記者会見では議論が出た点を否定した)。

#### (2) 米国電気通信条項(1377条)

新通商法1377条(電気通信条項)に基づくUSTRによる96年度外国市場レビューは4月3日に終了した。結局、問題になったメキシコと韓国に関して、後者は政府協議で妥協が見られて不公正認定は却下された。メキシコはNAFTA貿易協定の紛争処理手続きなどを含めて、米墨政府間協議は進展せず、制裁対象国に浮上した。日本に関してはNTT調達協定でのPHS対象外が問題視された。

#### (3) USTR 外国貿易障壁報告

1996年4月1日にUSTRが発表した「96年外国貿易障壁年次報告」によると、日本に対して8分野49項目にわたって不公正貿易慣行などの問題指摘がなされた。96年の特徴はクリントン再選の大統領選挙を意識して実績を強調する形が濃い点にある。通信分野の記述は下記の4項目であるが、毎年この時期に発表する報告書は法的な拘束力はないが、9月発表の新通商法301条措置に対する候補群として基礎的判断材料を与える役割を演じる。従って過大視も、逆に過小視もすべきでない要注意リストと解釈するのが好ましい。ただし、事実関係で認識の相違、一方的解釈の箇所があれば、公式に抗議すべきであろう。郵政省は回線接続自由化努力を軽視と反論した。

##### NTT 調達協定のレビュー

- NTT 調達の手続きを透明性及び迅速な活動への改善措置を取る点で合意。
- 外国製品のシェアは94年度に10%(金額にして10億ドル)であったが、前年比1%の微増に留まった。米通信メーカーの世界市場でのシェアが25%なのに比べ日本でのシェアは低い(つまり、協定に基づく調達の一層の進展を要望)。
- NTT 調達協定は97年9月末に延長期限を迎えるが、NTT ドコモ、NTT データなど子会社調達も含めて検討されるべきである。
- ただし、孫会社に当たるNTT パーソナル(PHS)はNTT 調達協定に含まない点があいまいに合意されたが、米業界の一部はまだ不満を表明している。年末までにPHS市場や設備投資額の意見を交換することも付記されている。

##### 政府調達協定レビュー

- 定量的評価を実施しているが、94年政府市場での外国通信製品は3%のシェアであり、数字の改善が見られない。
- 米政府では1%以下。
- 従来から要求してきたデザイン段階からの参加、長期調達計画の公表などの措置の一層の善処。

#### 通信サービス

- CATV電話を希望する米企業がNTTとの相互接続で十分な交渉が進んでいない外資参入に関しては、NTT、KDDは20%以内、新電電は33%と事業法で規定されている。米政府は、基本サービスは100%出資認可、市場参入需給条項撤廃、認可手続きの規制緩和を要請している
- 郵政省は新電電の100%参入を発表。

#### セルラー電話

- 携帯電話・自動車電話、第3者無線各分野の協定成立後の実績は賞賛できる。米国TAC方式は94年2月時点で2万2千加入者レベルが95年2月に60万加入者に急増した。

なお、のCATV電話参入問題は小康状態を保っていたが、英国進出で海外市場に実績を持つジュピター（TCI）、タイタス（タイムワナー、USウエスト）両社がいつまで沈黙を守るか注目された。本体のCATV普及率自体が低いために、問題の表面化に時間がかかりそう。NTTとジュピターの接続交渉は3月25日からスタートしている。郵政省はCATV電話への外資参入規定はWTO通信自由化と別枠の交渉を考えている。

#### （4）四極通商会議

- ・ 1996年4月19-21日神戸で開催された四極通商会議の重要課題としてWTO通信自由化交渉の案件が討議された。今回初めて外務、郵政両大臣も参加したことから重要性がわかる。主たるテーマは「外資規制の撤廃」「主要事業者の新規参入企業への回線開放自由化保証」「回線の再販売での不公正参入の防止」である。水面下で激しい交渉が行われ、実際は一枚岩になれなかった。
- ・ 結局、回線接続の義務付け、外資規制の相互撤廃など6項目の通信自由化ガイドラインを策定した。
- ・ 問題は、米国の過度な要求をEU、途上国側が呑んでWTO交渉が4月末に完了できるかだが、予断を許さない状況にある点だ。
- ・ 日本にとっても、ガイドラインの対象企業が「主要な回線を持つ通信企業」、つまり、

NTT だけなのか、「一定の市場シェアを持つ通信企業」KDD（米国の AT&T）も含めるのか、また外資規制の撤廃に NTT、KDD をはずしたが、欧米が納得するかの課題が残された。

- ・ GATS（サービス貿易一般協定）の問題点は「最恵国待遇」（2 条）、「市場アクセス」（16 条）、「内国民待遇」（17 条）の 3 分野である。
- ・ 米政府はとくに実質的参入障壁と見なしている「回線接続」の機会均等、競争確保への措置、規制主体と事業者の分離を要求している。米政府はアジア 5 カ国（韓国、シンガポール、マレーシア、インドネシア、フィリピンの市場開放策（企業独占の廃止）などの提示を合意条件とする方針で臨んでいる。
- ・ 多国間ガイドラインは規制対象企業の定義と、国際計算料金制度の透明性の 2 項目を除き、外国企業への公平な回線接続の保証など合意している。
- ・ 約 50 カ国が参加しているウルグアイ・ラウンド交渉の積み残し案件であるが、EU では規制撤廃案にフランス、ベルギー、スペインなどが反対して統一案が成立していない

なお、日本政府は新電電各社などへの外資規制撤廃、新規参入会社の NTT 地域通信網への接続ルールの策を表明する一方、米 EU に対して参入免許の基準や免許申請から認可までの標準処理期間の設定などを求めている。

摩擦浮上の周期性（80 年代からの個別分野と構造問題摩擦の繰返し）1 期目は 80 年代全般で自動車、鉄鋼、テレビ、米など個別問題が中心であり、通商代表部のパワーが強かった。2 期目は 89 年よりスタートした日米構造協議（SII）時代で日本の構造問題が中心となり、マクロ経済優先のベーカー国務長官の全盛であった。3 期目は 93 年以降で再び自動車、半導体、保険など個別問題が再燃したし、実力者カンター通商代表が強硬策を採った時期であった。現在の 4 期目は構造（規制緩和）問題などが再浮上しているが、マクロ経済派のルービン財務長官が政権実力者であるタイミングと符合する。

- 「規制緩和」要求の再浮上の理由

では、なぜ規制緩和が焦点なのか。

第一が、米中ビジネス重視路線が民主党政権への中国不正献金疑惑発覚によって小休止して、対日市場開放にシフトした。

第二が、日米関係では沖縄・安保問題に一応の見通しがつき、経済通商分野にウェイトが戻る。

第三が、橋本政権が政治生命を賭ける「行財政改革」の成果が芳しくなく、米国の外圧利用と日米の利害が一致した。

- 規制緩和対象業種に「通信」分野有力

対象業種は 1997 年 6 月にデンバー・サミットの日米首脳会談で本決まりになったが、米政府の提案によると、予想業種は NTT 及び KDD の外資規制撤廃要求中の通信分野に加え

て、金融（情報開示、資産 運用認可） 医薬品、住宅建設、の4個別分野と自動車・部品（検査） 小売り流通（大店法、販売促進用品）などに係わる競争政策、政府慣行の計6専門分野、である。

#### - クリントン政権内の不協和音

政権内では規制緩和のアプローチを巡って2つのグループによる主導権争いが起きていた。主流派はマクロ経済推進派で、財務省を本拠地にスパーリング大統領補佐官率いる国家経済会議や国務省にも勢力を持つ。トップのルービン財務長官、サマーズ副長官が陣頭指揮している。行政指導、天下り、審議会など日本の行政慣行を含めた経済構造にメスを入れる必要を唱える。もう一方の個別分野優先派はバーチェフスキー代表の通商代表部が中核になっている。マクロ経済アプローチでは“総論賛成、各論反対”になりやすく、実効が弱いと反論する。現在では、マクロ経済推進派が優勢で、日米包括協議の規制緩和部会を課長級から次官級に格上げし、上記対象業種の絞り込みを提案している。 - 上記の「規制緩和」問題以外の日米通商摩擦分野は次の通りである。その根底には、対米貿易黒字の拡大を懸念するマクロ経済面も存在。

- 「通信」 9月の期限延長要求の NTT 調達協定
- 「自動車」 対米輸出増、日本市場のディーラー網拡大
- 「フィルム」 WTO 審議中、流通分野も対象
- 「スパコン」 日本電気とクレイ社の和解 / 強硬策の駆け引き
- 「港湾荷役」 制裁実施を7月末に延期して決着図る、運輸省の行政にメス
- 「リンゴ」 WTO 提訴中、植物検疫問題
- 「紙」 協定の空洞化、民間協議へ
- 「板ガラス」 市場参入にガーディアン社が政治圧力利用
- 「政府調達」 コンピュータの売り込みなど

#### (5) NTT 調達問題

1998年9月30日に、日米協議は合意を見て決着した。最大の焦点であった延長期限は米国側が執拗に3年延長を前提にした協議をにじませた結果、平成11年度に予定されるNTT再編成までとし、その後の取扱いについては年度中に両国で協議するという玉虫色の妥協点に落ち着いた。また、子会社の取扱いに関しては、NTTコミュニケーションウェア、ドコモ、データ通信と同様、自主的に協定遵守の対象に加わるとの都合の良い解釈を米国側は取っていた。NTT 調達と WTO 交渉、NTT / KDD の米国発着通信サービスの許認可が取引材料になったケースであり、今後の教訓も少なくない。

#### (6) 日米首脳会談

米国側の関心分野



- 1．財政出動の内需拡大・景気浮上策 - 景気対策発表
- 2．アジアの通貨危機 - 日米協調のアジア通貨基金設置
- 3．貿易不均衡、通商課題  
航空、港湾、自動車、規制緩和（大店法、情報通信）
- 4．日米安保、朝鮮半島情勢、イラク問題

米商務省・FCCの説明によると、情報通信分野では、APECの電子商取引が最大の関心事項である。97年を「国際電子商取引元年」と括え、7月1日にクリントン大統領が発表した「インターネット振興策」の普及に務める。大統領自ら「電子商取引に関する経済的規制を取り除いた自由化のルールが必要」を訴えている。閣僚声明案には「インターネット関税データベースの開始」「ビジネス情報と支援のためのAPECインターネットサイトの創設」「2001年までのアジア太平洋情報ハイウェー実現作戦」が謳われている。米国からの無関税、電子認証などの提案に対して案文を交渉中。

日米首脳会談を踏まえた日米問題では、政府の景気対策で打ち出した「KDD法の廃止」「通信衛星による多チャンネル放送の基準」「国際公-専-公のセーフガード」「携帯電話などの技術基準適合証明の手数料下げ、書面審査化、期間短縮化」に関心がある。また、今回発表しなかった「NTT外資規制」「相互接続費用の長期増分コスト方式」採用も引き続き要求対象となる。

#### （7）米通商代表部の対日要求

1998年5月のバーミンガム・サミット時に開催される日米首脳会談で通信分野でも米通商代表部から解決要請が行われる事項がある。それらは下記の6項目に集約できる。なお、3月13日の閣議で、長距離電話料金の届け出制移行と地域通信料金の上限価格規制導入が決定した。

- NTT接続コストの低減  
NTTの海外進出と接続コスト問題を絡まして、前者の推進の前提に接続コスト低減を条件にした圧力をかけてきた。長期増分費用システムの採用は今回触れていない。接続コストが高い場合には、米国はNTT接続約款提案の申請を拒否する構えである。
- 通信衛星放送サービスの自由化要求  
デジタル伝送技術の自由化並びに統計的多量を認可する要望を行っている。郵政省放送行政局は前向きに検討中。
- 独占的通信事業者のユーザ料金の届出制の必要性  
独占的通信事業者の反競争的行為にセーフガードをするもの。新電電側は認可制から届出制に変更。NTTのT T ネット対抗料金が注目される。

- WTO 通信自由化協定に基づく外国企業参入の促進  
道路利用権の認可（ワールドコムの特許線幹路確保）を要求している。
- 外資規制の撤廃（ただし、KDD法は廃止）  
NTT 外資規制の撤廃を要求している。
- CATVの事業自由化とNTT 接続問題（ジュピター及びタイトラス米2社のCATV電話が中心）
- 米通商代表部と対日攻勢

毎年3月末から5月にかけて日米間にも“対日春闘”なるものが存在する。通商代表部の外国貿易障壁報告、通商法「電気通信条項」発表、日米規制緩和協議、の3分野がマスコミの脚光を浴びるからである。その3つの報告は通商交渉の優先分野策定などの参考資料となる。日本に対する項目は記載国別で最大の分量となり、50頁に及ぶ。EUが30頁、韓国が21頁だからその際立ちがわかる。対象分野は9分野50項目にのぼった。

通信分野関係の指摘リストをまとめてみたが、かなり事実誤認があるのには驚かされる。もともと、これらの情報源が米業界団体、企業である以上、AEA、TIAなどに日本側工業会も反論、指摘をしておいた方が良いと思われた。

#### （1）規制緩和

- ・CS デジタル放送のマスメディア集中排除原則の緩和
- ・専用線利用による高額な計算料金制度のバイパス
- ・KDDの外資規制撤廃
- ・免許・約款認可手続きの簡素化
- ・第3国中継を利用した国際通信に対する規制撤廃
- ・無線機器の試験・認証に必要な手数料の削減及び手続きの簡素化

真の競争市場、特に地域競争を確保するために次の規制緩和を引続き要求

- ・98年までに長期増分費用方式を採用
- ・透明・時宜を得た・無差別な線路敷設権の確立
- ・支配的事業者に反競争的価格を設定させない方法の導入
- ・統計多重方式の利用自由化
- ・CS デジタル放送事業者のマスメディア集中排除原則の緩和（チャンネル数による制限の撤廃）

#### （2）政府調達

##### 衛星

- ・衛星調達取り決めの適用範囲には、NTT、NHKによる放送衛星調達を含む
- ・衛星調達取り決めの対象とならない、NASDA（宇宙開発事業団）が開発する「研究開発衛星」概念の厳格な適用を求める旨言及

##### NTT 取り決め

- ・再編成後の取り決めの取り扱いは期限切れ前に決定
- ・NTT 調達に占める外国製品のシェアは最小限  
ファミリー企業を優先  
不透明な基準によりシェアを配分
- ・過度に複雑な技術条件の要求及び記述の不十分な仕様書
- ・日本政府は NTT のみが日本の情報インフラを発展可能にする見方により、競争導入に消極的
- ・競争事業者もファミリー企業の機器使用を求められる
- ・公衆網接続機器の基準、仕様、インターフェイスは、中立機関によることが必要

以上の点については本年半ばの年次レビューで議論

#### 政府調達

- ・98年2月のレビューにおいて、以下について懸念を示し改善を要求  
(なお、警察庁の調達問題に関し引き続き注視)
- ・外国製品のシェアの大きな落ち込み(95年13% 96年3.5%)
- ・運転の安全上の理由及び安全保障を理由とする適用除外  
随意契約の増加(94年5% 96年15%)

### (3) サービス障壁

#### 相互接続

- ・NTT との接続の費用、条件について、深い懸念。高コストは独占時代のネットワークの非効率性に起因
- ・長期増分費用方式が公正でコストベースな相互接続を保証する唯一の方策
- ・日本はLRIC採用を未だコミットしていないと言及

その他、以下の点について懸念を示し改善を要求

- ・網改造のための競争事業者に対する高額前払料金の賦課
- ・網インターフェイス開発のオープンで透明な手続きの欠如
- ・相互接続実施の大幅遅延
- ・番号案内サービスなどでの差別的料金

#### NTT 再編成

- ・NTT の反競争的行為(ジョイント・マーケティング、内部相互補助、人事交流)への強力なセーフガードの創設を要求
- ・NTT の国際通信分野への参入に重大な関心を表明
- ・国際通信サービスへの進出に当たって、相互接続や反競争的行為に対するセーフガードの先行実施を要求

その他要求事項など

- ・ NTT、CATV 会社、CS デジタル放送事業者の外資規制撤廃
- ・ インフラ建設のための線路敷設権の確立
- ・ 煩雑な免許・機器認証手続きの簡素化
- ・ 規制制定と行政手続きの透明性拡大
- ・ 国際単純再販に関する日本の政策を評価  
ただし、米国事業者の参入可能性確保のため、実施状況を監視
- ・ CS デジタル放送事業者のチャンネル数制限緩和策などの措置を評価  
ただし、統計多重方式の使用に関する制限の早急な廃止を要求

#### 投資障壁

- ・ 衛星放送事業者、CATV 事業者、NTT、KDD の外資制限に懸念

「通商法 1377 条」は 1998 年 4 月 1 日に発表された。1998 年はカナダ、メキシコ、及び台湾に対して最大の関心を寄せていた。カナダの場合は、米国電話会社経由の国際通信サービスを制限する措置が WTO 基本通信サービス協定合意に反すると批判し、8 月 1 日までに規制撤廃を実行しないケースは WTO に提訴すると示唆している。次に、メキシコに対しては、国際通話に対する差別的課金制度、通信回線の再販に関する規制を問題視している。WTO 協定履行へ提訴も辞さない構えだ。台湾とは 98 年 2 月 20 日に携帯電話の相互接続料金の値下げに合意した点を高く評価し、協定履行の再交渉の成果を謳っている。報告では、

NTT 調達協定並びに、日米政府調達協定の履行についての監視継続、特に、警察庁の次世代無線システムの政府調達に注目する（注：モトローラ社の圧力と思われる）、の 3 点が記載された。

#### ( 1 ) 規制緩和

日米協議が 1998 年 5 月 15 日のバーミンガム・サミットまでに決着するよう、通商代表部と郵政省の駆け引きが最終段階に入った。自見郵政大臣はゴールデン・ウィーク期間に訪米し、パーチェフスキー通商代表と合意に向けた政治レベル協議を行う準備をしている。クリントン政権内の対日攻勢・交渉のキーマンは通商代表部というよりもむしろ、財務省（サマーズ副長官、リプトン次官、ガイトナー次官補） 国務省（アイゼンスタット次官、デミング特別顧問、カートマン次官補代理）にシフトしている。その結果、個別問題よりも内需拡大、景気対策、規制緩和などマクロ経済問題が争点になっている。また、中国がアジアの優先関心国に浮上し、ジャパン・プロブレムはもはやアジア経済救済を全力で実施しない日本政府の姿勢を問題視する意味に変化した。加えて、上記の新チームは 2 国間よりも APEC などマルチ・アプローチが通商外交の要と括えている。

米政府、業界、議会の一部による対日強硬論が再び浮上し始めた。早期警戒予防（アーリー・ウォーニング）として注意が必要であった。

#### ( 2 ) 背景にある米国の焦りとは何か

CIA の 7 月参院選予測の失敗など、対日チームへの信用が低下した。日本の景気対策・不良債権処理の遅延と不況の深刻化によって日米分担のアジア不況救済シナリオの崩壊ジャパン・プロブレムが解決されないとアジア経済不振、そして米国経済に悪影響を及ぼす。小渕内閣の指導力（参院での少数与党、党内非主流派のけん制、20%台の低内閣支持率）に失望し、リーダーシップ不足を外圧でカバーさせる作戦に出た。米国の景気減速と貿易赤字の拡大（日本が一番の貿易黒字国）が米議会の保護主義の台頭を許しかねない。

### （3）クリントン政権の対日政策の変化

対日戦略の主演にルービン長官率いる財務省浮上

—9月22日のクリントン・小渕首脳会談での記者会見はサマーズ財務副長官が登場

—11月19-20日クリントン大統領の訪日ではルービン財務長官が同行する。ただし、最近通貨政策をめくりルービン批判が顕著になっていることも付記しておく。

- ・内政干渉まがいの対日圧力に拍車
- ・中国を戦略的パートナーに昇格（クリントン訪中）。米国内に日本軽視論（日本問題は重要だが、尊敬しない）の台頭。
- ・「スーパー301条」の復活へ通商代表部の方針（WTO違反だが、伝統的制裁主義外交の出勤）
- ・対日規制緩和要求リスト第2弾の10月7日発表
  - 合意済の通信、エネルギー協定など5個別分野と競争政策など3構造分野、それに自動車を追加して対日進出支援
- ・クリントンの女性疑惑から国民の目を遠ざけるために経済・通商で日本を叩くのが得策と判断
- ・日本をアジア・世界不況の元凶として“スケープゴート”に祭り上げる作戦を遂行

### （4）対日戦略の4本柱

- ・規制緩和要求—輸出増、企業買収（日本買い）、投資を支援
- ・通貨政策の転換—ドル高死守からドル安容認で米企業の輸出競争力の回復
- ・鉄鋼などダンピング提訴—輸入増阻止へ米産業界の保護主義化
- ・対日市場、内需拡大要求—中国、アジアからの輸入促進

### （5）電気通信分野の対日要求リスト

電気通信分野の対日要求リストは9頁に及ぶが、目玉は新規参入者がNTTに支払う接続料金。高い接続料金構造に対して料金引下げにつながる接続料金の新計算（長期増分コスト計算）方式を2000年の早い時期に採用する要求である。3月末公表の通商代表部外国貿易障壁報告書で、高すぎる料金として強硬な改善策要求がすでになされていた。

他の要求内容は次のリストの通りである。

- ・第3者相互接続協定
- ・競争を歪める相互補助偏向の回避
- ・相互接続義務の範囲と定義の拡大

- ・ローカル番号ポータビリティ
- ・ISDN 相互接続の差別料金と接続実現までの長期間問題
- ・NTT 義務コストの情報公開
- ・相互接続協定の迅速化
- ・ダイアリング・パリティ
- ・KDD ケーブル地上局へのアクセス
- ・NTT ドコモの相互接続義務化
- ・独占的通信事業者に対する枠組み策定
- ・非独占的通信事業者に対する料金認証の能率化
- ・免許条件の効率化
- ・NTT が競争圧力をかわすユニバーサル・サービス措置へのセーフガードの必要性
- ・告示、コメント期間の 30 日以上の日数必要性
- ・通信及び CATV 事業者に対する NTT 及び電力会社の電柱、導管、管路へのアクセスの無差別、透明性のルール策定
- ・新 CATV 事業者の私有ビルへのアクセス可能ルールの策定
- ・通信及び CATV 事業者に対する道路、橋、トンネル、他公共物への公正なアクセス可能ルール策定
- ・通信及び CATV 事業者に対する鉄道、地下鉄施設への公正なアクセス可能ルール策定
- ・NTT 再編後における外資持株制限の撤廃
- ・NTT 子会社間の相互補助偏向の会計分離、情報公開、監査を通じた回避策
- ・NTT が第 2 種事業者との相互接続で、番号プログラムの先行投資的費用を徴収することの禁止
- ・第 3 世代無線標準化作業はグローバル視点で検討し、第 2 世代との調和を前提
- ・直接衛星放送 (DTH)、通信衛星 (CS) サービスのチャンネル制限廃止とデジタル化対応、外資 100%での参入認可
- ・CATV 事業者への NTT 光ファイバー網の公正、無差別な開放ルールの策定
- ・試験・認証での料金の低廉化、煩雑な機器認証手続きの簡素化

これらの要求項目を見る限り、6月19日にジェトロが公表した「対日アクセス実態調査報告書」に指摘された内容がいくつも登場している。また、項目23はITUの第3世代携帯電話標準統一問題として注意を要した。というのは、クアルコム社など北米方式 cdma One 規格グループが当時の通商代表部や米議会を突き上げていたからである。日欧規格 WCDMA 案を「閉鎖的作業の策定によって、米産業界(クアルコム、モトローラ両社など)の利益が損なわれる」と政治問題化を画策していた。6月の下院公聴会前後から、水面下で米国案を有利に展開させるシナリオが米企業—議会—通商代表部の“鉄の三角形”で練られていた。欧州勢と組む日本勢も対応次第では標的とされるのは必至だ。

もう一つの要注意の動きは「スーパー301条」の復活である。今まで時限立法として97年に失効している。10月中に大統領令を發布し、99年からの復活が予定される。変更点は特定する作業期間を“報告から決定まで6ヶ月以上とする”内容変更の可能性である。この背景にはファスト・トラック（行政府に優先通商交渉権限を一括して委託）権限更新法案が9月25日下院本会議で否決された結果が挙げられる。労組支援の多数の民主党議員の反対で不成立となったわけだが、通商代表部は当分対外強硬論の目玉手段を失う。大統領令で復活できるスーパー301条を利用する苦肉の策に出たと思われる。スーパー301条は日本だけを狙い撃ちするのではなく、もともと情報通信分野には通商法1377条（電気通信条項）が存在し、いつでも制裁行動に出られる点は見逃せない。しかし、過去のケースからして、万一、他業種が制裁対象に指定される場合、通信機器に高関税を賦課することも想定できる。従って、EUと共同歩調を取って、スーパー301条を行使すると米国が損することをWTO違反並びに産業の相互依存化、グローバル化の視点で理論武装が必要となった。

一方、外務省は反ダンピング法や政府調達分野など対米規制緩和要望リスト52項目を発表し、双方向での問題指摘へ反撃に出ている。通信分野では、FCCによる国際料金規制の撤廃、外国市場での市場支配力を理由とする外国業者への参入規制撤廃、などが挙げられる。こうした日米双方の規制緩和問題は11月19日の日米首脳会談で金融再生・不良債権処理問題と共に取り上げられる。EUに対してもしかりで、包括的対日要望リスト200項目が発表されたが、逆に日本側からも規制緩和要望事項が用意された。この際、欧米業界に求めたのは、日本の高度情報社会に向けてのハードルとなる各省庁の許認可など各種規制の撤廃を通信機械工業会と協力して相互に提言する姿勢であった。

#### 4-4 NTT 調達と回線接続問題

NTT 資材調達協定と NTT 接続料金（規制緩和）について、今までの経緯をまとめてみると、1998年11月3日にAEAが協定延長要望の書簡を通商代表部に送付して摩擦の攻勢の口火を切った。99年に入って1月11日に通商代表部とAEAがNTT調達協定問題で協議を行った。2月8日には、NTT組織再編成に向けて業界関係企業が集まり、調達協定延長の主張や透明性、窓口明確化のコメントを用意した。2月10日に調達協定延長の要望をAEA、TIA共同で、通商代表部カトラー代表補宛に送付した。3月18日にAEA、TIAは郵政省にNTT再編成に対する意見陳述書を提出した。4月10日ワシントンで開催された協議は物別れになったままで、5月末までに東京で公式協議が開かれる。

<AEA、TIAの対通商代表部書簡>の要旨

1. NTT 調達は進展してきたが、世界市場及び日本の NTT 以外の市場での米企業の受注実績並びに国際競争力の強さと比較すると、成果は不十分。
2. 米政府が協定や枠組みを通じてモニターし続ける対応によって、米企業の売り込み機

会の拡大が継続できる。

3. 日本政府交渉者から、米企業は NTT のニーズに合わせる努力を怠っているとの批判が聞かれた。現在は日本市場参入に全力投球しており、国際競争力のある製品を供給できる。
4. 会員企業は NTT 対策用人材やリソースを拡充して、NTT の研究開発投資に協力できる体制を構築。NTT との契約抜きの先行投資も実施している企業もある。
5. 米政府には NTT 調達協定の実績をモニターして米企業の参入を確保する責任あり。
6. NTT 側の個別米企業への報復が過去にあったようだが、AEA は会員企業の利益を代表して、通商代表部に対日改善を要望。

#### < AEA、TIA 共同要望書 - NTT 調達協定の延長 > の骨子

- 原則 - 内外無差別、WTO 規制の尊重
- 成功目標 - 米企業の市場シェア上昇
- 対象 - NTT グループ全体（再編成による東日本、西日本、研究所、持株会社含む）  
延長期間 - 3 年間
- ビジネス円滑化委員会 - 両国政府で設立し、年 2 回会合。政府は年次評価に活用メンバーは両政府、NTT と AEA の傘下企業。規制、市場アクセス、技術手続き、産業協力問題などを協議する。
- 監視 - NTT は年 4 回、米国政府並びに米国ベンダー側に対し、発注額やシェアを製品分野ごとに報告する。また、調達に影響する長期的戦略計画や主要研究開発活動を米国側に説明すべし。
- 調達公示 - オンライン・サービスで発表できるはず。
- 技術スペック - 国内技術標準よりもグローバル標準を尊重。外国企業を差別しかねない国内優先型技術スペックを排除。
- 標準化 - TTC や ATM フォーラムを活用。標準化に係わる情報開示の徹底。
- 評価 - 受注や提案内容の評価（機能、パフォーマンス、価格など）の公正さ。随時契約の排除。

規制緩和分野の日米電気通信協議は 4 月 9 日ワシントンで開かれたが、回線接続料金算定方法をめぐって平行線をたどった。下記の「相互接続」「ネットワークの柔軟性」「線路敷設権」「競争的なセーフガード」の 4 点で対立点が残っており、4 月中の決着を目指す。4 月 18 日ワシントンで長谷川郵政審議官ら郵政省交渉団一行に会ったが、「米国側は事実誤認や一方的解釈に基づく要求が多い」との指摘であった。

#### A. 対立点の大きい要求項目

##### 1. 相互接続問題



(1)長期増分費用方式ベースの接続料

LRIC モデルを議論するオープンなフォーラムを開催すると共に、ドラフトモデルについてパブリックコメントを求める（4月14日にFCCフォーラム開催）

(2)接続料の暫定的な引き下げ

1999年度上期中に、NTTの接続料のさらなる値下げを実施するために現行のNTTの接続料タリフを見直す（過去4年連続で引き下げてきた）

(3)NTTドコモのコストベースの接続料

NTTドコモを指定電気通信事業者として規制するための必要な措置を講じ、コストベースの接続料を確保する（2000年の見直し）

(4)接続料金算定の際の減価償却費

NTTの監査を実施し、機器はその耐用年数を表しているNTTの償却期間を反映していることを確保する（6～10年へ）

(5)事業者間接続協定

郵政省は、2以上の事業者間での接続協定の簡素化のため事業者に規制を課さないこと（クリアリングハウスの活用）

(6)番号ポータビリティ

1999年内に番号ポータビリティの実施を始める。

(7)優先接続

優先接続を国際サービスを含む全ての電気通信サービスについて1999年度の末までに導入する。

2. ネットワークの柔軟性

(1)再販、業務委託、IRU及びダークファイバベースにより、他の事業者所有の伝送設備を利用してネットワーク構築をすることを認める際の諸条件を詳細に公表する。

(2)2種事業者がIRUベースでの回線設置を認める規制を明確化する（一種事業の認可を受ければ可能）

3. 線路敷設権

NTT、電力会社など公益事業者によって所有・管理されるすべての電柱、管路、洞道及び線路敷設権への透明、非差別的、迅速及びコストベースでのアクセスが要求できる規制を制定し施行する（強制力のあるものへ）

4. 競争的なセーフガード

指定事業者が競争的サービスの小売料金の正当性を立証する義務付けを行う。

B. 対立点の少ない解決しやすい項目

1. CATV（NTTの映像伝送ビジネス）
2. 第3世代携帯電話システム
3. x-DSL（長期増分費用方式絡み）

#### 4. 電力線信号装置

4月12日の週にワシントンで上記問題の関係者と次のような意見交換を行い、NTT 資材調達協定をめぐる交渉は6月末の決着に向けて最終段階を迎えた。

まず、5月27日に東京（外務省）で課長級会合が開かれた。出席メンバーは、郵政（今林室長）、外務（羽田北米課長）、NTT（草原室長）と USTR（C. ジャクソン対日課長）、商務、国務、米大使館の代表者である。

NTT 再編成後の NTT 調達取決めの取り扱いに関して、日米双方がそれぞれ基本的な考え方を述べた。結局 6 時間にわたる協議は主張を論述し合っただけで終了した。お互いに持ち帰って検討することとなった。6月末まで議論を続けていくこととなるが、第2回は、6月14日、ワシントンで開催された。今回は、同じメンバーで主張に対する反論を展開した。最終的には、月末に審議官クラスの交渉に委ねるわけだが、NTT 回線接続料金問題（1377 条制裁）が一段落して、米国側は NTT 調達問題に最優先のウェイトを置いた（通商代表部）。日本側は協定破棄の代替に苦情処理の窓口を設置する新提案を行ったが、米国側は延長をあくまで要求した。

##### 1. 米国の主張

現行取決めに維持（持株会社、東西地域会社、長距離会社に適用）

- ・取決めは一定の成果を収めてきたが、よりオープン、公平、内外無差別な調達を達成するためにまだやるべきことが残っている。
- ・再編成による混乱が予想される。
- ・取決めなしにはオープン、公平、内外無差別な調度を担保するメカニズムがない。
- ・再編成後も政府出資関係に大きな変化がなく、競争は進展しない。

##### 2. 日本側の主張

NTT の調達取決めについては、

- ・内外無差別、競争的な NTT 調達は、実態的に定着
- ・取決め締結以降 NTT 調達を巡る環境は大きく変化
- ・NTT 自身が再編成後も無差別かつ競争的な調度を自主的に行っていく意図を有していること
- ・取決めにより様々な弊害が生じていること等に鑑み、現行の政府間取決めに代えて、再編成後の各社（持株会社、東西地域会社、長距離会社）による自主的取り組みに委ねることとしたい。これにより無差別かつ競争的な調達機会の提供は十分に期待できる。

いずれにしても、今後の NTT の調達分野は米企業の競争力が極めて強いインターネット、

ルータ、データ通信分野に注力されるから、協定延長による米企業の恩恵は、計り知れない。

NTT アメリカの幹部によれば、マイクロソフト、サン・マイクロシステムズ、ノートルなど米国ネット機器、OS 会社からの購入は飛躍的に伸びているが、在日電子事務機器企業や NTT アメリカ経由の金額は計算に入っていないから、実際はもっと大きい調達額になっているようだ。また、NTT 回線接続料金引下げ問題が一段落しても、米国側要求レベルでの解決ではなかった状況からして、NTT としては調達と接続料金のどちらに優先順位を置くのかといった損得勘定の決断が迫られた。

TIA のネルソン国際担当バイス・プレジデントとスーパーコム（アトランタ、6月9日）で議論したが、NTT 調達問題は AEA に任せている感触であった。その点、第2回交渉直前に会った在米日本大使館幹部は業界団体 AEA と通商代表部のデキレースとの評価では一致していた。彼は、日米協議は2日間行い、結論は月末にズレ込むだろうとも述べた。NTT 調達は、通商代表部が締結した日米協定の中で最も効果があった目玉協議であり、鉄鋼ダンピング問題が「クロ」決定で終了したため、当面の日米経済懸案に NTT が浮上したわけである。

先日会った交渉責任者の長谷川審議官に「公社出発型のドイツ・テレコム、フランス・テレコム、テレコム・イタリアなどと米国が結ばない調達協定を NTT だけが結ぶ片務性は WTO 違反です」と主張させて頂いた。

日米協議は1月18日の専門家会合に続き、2月2日の規制緩和次官級協議でも平行線をたどった。バーチェフスキー通商代表は2月7日、小淵総理の政治決断を促したが、巧妙な外圧で泥沼化は避けられなかった。

#### 米国側の主張

- 郵政省モデルのケース B（ZC 接続 69.2%、GC 接続 41.1%の引下げ率）を直ちに導入
- 以下の項目について郵政省モデルを速やかに修正
  - 耐用年数
  - トラヒック比例コスト、不比例コストの正確な区別
- 2000年4月1日に遡った長期増分費用方式に基づく料金の適用

#### 日本側提案の内容

郵政省の研究会モデル（ケース A）を変更（H10年度トラヒックに入替等）して、4年間で実施、毎年定額を引下げ

##### 1. 引下げ率

ケース A 日本提案

ZC 接続	57.3%	60.1%
-------	-------	-------

GC 接続 16.7% 22.5%

## 2. 東・西 NTT に支払われる接続料金の変化 (H15 年度の予測)

1兆600億円 → 4800億円 (▲55%)

### 米国側動向

対日攻勢の発端は、98年5月のバーミンガム・サミットでの長期増分費用方式の対米公約を日本側が違反したのを大義名分としている。その後、相互接続コストを反映するモデルを1999年までに開発する約束がなされていたと主張。2月3日のバーチェフスキー通商代表と柳井駐米大使の懇談でも、米国側は接続料引下げと算出方式の見直しを要請した。

日本側の弱点をつく「スーパー301条」、「通商法301条」、直ちに制裁リストを指定できる「1377条(電気通信条項)」いずれかの制裁条項の発動でブラフ(外圧)→政治決着。しかし、日本は今回の算出方式はWTOに基づくとしてWTOに提訴する可能性も含んだ。逆に、米国が2国間制裁圧力に加えて、本件を日本側の反競争的施策としてWTO紛争処理パネル設置を求めて提訴して両面作戦へ出るシナリオもあった。

2000年7月の沖縄サミットでの日米首脳会談にて政治決着を計る(1月21日の小淵・サマーズ財務長官の会談で話題に)。このアドバースを挙げれば、日本の対応が早まるとの米国側作戦。サミット成功させたい小淵首相はそれ以前の譲歩に出るとの読みがワシントンにあり。

米国側プレーヤーはUSTA(米国通信協会)、COMPTEL(長距離通信事業者協議会)やCTIA(セルラー通信産業協会)など対日進出関心4団体と、日本テレコムに出資するATT、MCIワールドコムなど通信事業者プラス、他にタイトス・ジュピターなど米系CATV、新電電そして当面これ以外に対日摩擦案件の無いUSTRなどである。TIAは意見書をUSTRに提出しなかった。

日本側動向は、日本の消費者にもインターネット利用料金が高いとの不満があり、米国側が日本国内グループと呼吸を合わせた。NTTの対応が遅れた感は否めない(しかし、大幅引下げはNTT基本料の引上げへ通じ、ユーザに負担)。

衆院選を控え、自民、自由両党に強いNTTを郵政・官邸はどこまで守るか(今回の引下げ提案で年間4500億円の経常利益減少、リストラ計画のスピードも限界)。米国はまだ長期増分費用方式を行っていないし、米国側例示が一番安い料金でアンフェアで、引下げ幅は議論の対象とすべきではない

USTRは制裁でNTTコミュニケーションズの米国事業者免許の取り消しなどの圧力をかけてきた。しかし、郵政省は今譲歩すると、7月までにもう1ラウンドの譲歩要求のリスクがあり、長期戦で対応した。2000年2月9日に審議会が大幅引下げ見送りの郵政案を答申した。

大統領選下でも米国民は本件に関心がなく鉄鋼ダンピングと違い、今までは米マスコミ

もほとんど取り上げていない。しかし、本件のうま味は米国内の関連企業からの選挙献金がゴア陣営に入るし、米側弁護士やロビイストは引下げ圧力実現で大儲けできる。米国側のロビイストと議論した際に、NTT問題は調達協定よりも接続料に優先交渉の比重を置くと述べていた。

もし郵政省-NTTが米国と同じ接続方式ルールに合意すれば対日圧力はかけられない。つまり、接続料金B方式を地域会社（TT ネット、CATV）に適用する譲歩案。

日米間では鉄鋼ダンピング問題がほぼ終了し、当面の摩擦案件がない。しかも、NTT接続料問題に対する USTR の攻撃的交渉スタイルが不変で、政治決着が必至（日本側の譲歩は官邸よりも自民党の選挙対策がカギ）。

スケジュール的には、USTR はまず 2000 年 3 月末の日米規制緩和報告の優先事項として本件を日本に迫るはずだから、高級事務レベル政府間協議の開催は 3 月からズレ込む可能性がある。逆に、自民党が応援する郵政省は本件を含めた電気通信事業法の改正法案を 3 月後半に上程予定だから 3-4 月が攻防の第 1 ラウンドの時期となる。そして、4-6 月が対日制裁発動をめくり、サミットへの政治決着と続いた。

WTO 提訴の場合、英国（BT）も大幅引き下げを要求しており、米 EU が共同戦線をとって、日本のペースにはなりにくい。

結局、日本が主張した「4 年で 22.5%」の 2、3 年前倒し実施や下げ幅の拡大、接続方式の米国ルール化が日米協議決着への焦点となった。両国とも選挙の年だけに簡単には妥協できない事情があった。

PTC 総会（太平洋電気通信協議会、ホノルル）で会った TIA（米通信機械工業会）ネルソン VP、ケック部長の説明（1 月 31 日）によると、

TIA の会員企業にシスコ・システムズ社が入会し、ネット機器会社の取り込みに成功した。最近 M&A が頻繁になり、会員企業の減少が懸念されていただけに朗報といえる。

米国との NTT 接続料問題に加えて、水面下でノキアやエリクソンなど欧州携帯電話メーカー勢が日本市場での低シェアを問題化させるとの情報がある。デファクト・スタンダードを盾に第 3 世代携帯電話での売込み攻勢をかけるシナリオ。日本以外の国々でトップ・シェアなのに日本では市場占有率が低いとの主張だが、昔のモトローラの対日攻勢の論理と似ている。

ディリー米商務長官は 3 月後半に訪中し、WTO 中国参加のフォローアップ並びに MFN（最恵国待遇）の更新問題などを話し合った。後者は共和党台湾支持派へのロビイング材料に使うとのこと。一般教書演説でクリントン大統領は中国問題の前進を訴えた。

日米関係は鉄鋼ダンピング問題のヤマ場をほぼ越え、NTT 接続料問題が最優先。ネルソン VP は「NTT 調達は評価」と述べた。

米業界は日本市場の台風の目として、10 月誕生する新生 DDI がどの外資と提携するかに関心を持っていた。KDD とシンガポール・テレコムとの提携では、後者の C&WHK との合併含みの交渉が行われていたためである。

沖縄サミットを目前に控え、両国の動きがめまぐるしくなってきた。口火を切ったのが、米議会の通信族であった。2000年5月26日に下院商業委員会のトーザン委員長、ピカリング議員、ラージェント議員、スターズ議員、エンリッチ議員、ギルモア議員、フォセラ議員の計7人が通商代表のバーチェフスキー女史に書簡を送った。NTTの米国内での業務拡大阻止、具体的にはデータ通信大手のベリオ社買収のFCC認可に圧力をかけるのが狙いだ。もちろん、NTT回線接続料引き下げへの圧力が本命といえる。ベリオ社買収審査をFCC、司法省、NTIAにて慎重に行うべきという主張には、久しぶりに、エクソン・フロリオ条項（国防条項）や独禁法までを根拠に引き出していた。国防条項を拠りどころにするのは大袈裟の一言だが、過去にスプリントとフランス・テレコム/ドイツ・テレコムとの合併事業、BTのMCI買収の2件が審査対象となったケースがある。今回の場合、NTTの日本国内の地域独占、日米海底ケーブルの所有権、米国のベリオ社絡みのウェブ・ホスティング、インターネット・バックボーン・プロバイダーとしての日米通信分野の影響などが問題と書簡に指摘された。また、米国のインターネット利用者に不利とも述べている。

ピカリング下院議員は別途声明文を用意し、日本の公正貿易、市場開放を求めると、発表した。オクスレー下院議員も書簡をバーチェフスキー代表に渡し、「日本はWTO合意を履行せよ」と迫った。しかし、ワシントンの専門家たちは、本件が国防条項や独禁法に抵触するとは思っていない。11月の中間選挙を控え、米業界からのロビイングを受けて、通商代表部に対日圧力をかけさせる支援措置と読んでいた。「米議会がうるさいから譲歩をしてくれ」といういつもの対日圧力パターンの再来といえる。

第2の動きは、2000年6月8日の森・クリントン日米首脳会談であった。クリントン大統領は、米政府での優先順位が高い「日米間に横たわる解決すべき問題」と指摘し、注意を促した。森総理の方は「事務方に解決に向けて指示する」と返答し、政治的解決を避けた。6月16日にサンフランシスコで日米次官級経済協議が開かれる。米国側は国家経済会議のブレナード大統領次席補佐官ら、日本側は野上義二外務審議官を団長に大蔵、通産などの各省の次官・局長級が出席した。沖縄サミットでの7月20日日米首脳会議へ向けての意見調整を計った。ただし、個別問題は議題にしないタテマエ上NTT回線接続問題を含めて突っ込んだ討議には至らない。

日米交渉の材料としては、

1. NTTの前期決算で、東西会社の財政収支が一転して137億円の黒字になった以上、見直しもやむを得ないムード。
2. FCCが米国での回線接続料を年間32億ドル分切り下げの方針を発表した。この結果、地域電話会社が加入者から徴収する基本料金が現在の3ドルから2003年に6.5ドルに跳ね上がる。引き下げ分を利用者の負担でも補う方式を採用する。
3. 99年6月のNTT調達協定延長交渉と回線接続料切り下げの2大課題のうち、通商代表部は前者を譲り、後者での得点を稼ぐ方針が描かれていたので、シナリオ通りともいえる。ハント前FCC委員長は「日米関係には他に重要な案件が無い以

上、NTT 問題の優先順位は高い」とワシントンの雰囲気解説する。

4. 郵政省は早期に決着すると、沖縄サミットまで時間がありすぎてもう一弾の対日要求が用意されると警戒し、6月まで徹底抗戦の作戦に出た。外務省は沖縄サミット成功のために、野上審議官はシェルパとして早期譲歩決着の方がベターとの外交姿勢を固めていた。両省の綱引きは自民党通信族が郵政省・NTT 側に加担して方向が決まった。
5. 自民党は故小淵首相が郵政族の首領であった関係上、郵政省シナリオが進んだ。森内閣になって、もう一人の首領である野中氏が幹事長に就任し、その流れは不変。さらに、NTT 法改正を取引材料とする変化球を投げてきた。衆院選に向けて NTT 関係筋の政治力が奏功した。

結局、最終的には「4年で22.5%引き下げ」の日本側主張を見直し、切り下げ幅の拡大で決着を計った。日程的には総選挙、新内閣が誕生した後の7月10日から協議を始め、14日に決着しなければならなかった。欧米の長期増分方式の採用スケジュールを考慮し、ユニバーサル・サービス・ファンドの設置なども検討課題となると、全体のシステム構築にある程度の月日が必要となるから、米国側のケース B のごり押しとの妥協着地点はおのずと見えてきた。

ワシントンの TIA を訪問し、最近の関心事について意見交換をした。TIA の主要問題に対する政策見解は下記の通り。

インターネット分野は、インターネット課税に反対、通信とインターネットサービスの公正競争要求、通信サービスや新ブロードバンド網への規制の反対、である。

FCC 分野は、規制措置の決定に至る情報公開の徹底及び結論の迅速化、周波数オークションの明瞭化、特に入札案件ごとの明確な入札手続の必要。FCC は最近テレビ放送用周波数の第 60-69 チャンネル (700 メガヘルツ帯) のオークションについて、2001 年 3 月に延期を決定した。デジタル地上波放送への放送局の対応並びに視聴者への普及が遅れているため、アナログ放送からの移行タイミングが不透明になったためだ。

「96 年通信法」に関しては、規制撤廃ではなく、緩和の項目がいくつも残っている。さらに、市内競争チェックリスト 14 項目など規制強化の面も見逃せない。従って、通信法で未だに残っている固定及び無線分野の規制の撤廃を要求していく。

国際通信分野では、国際的周波数の管理の調整、各国の政府調達 (国内優先) 方式の改善、技術認証、特に MRA (相互認証協定) の推進、の 3 点を重点項目にしていた。

e ビジネス分野では、電子商取引推進の政府施策の実行、米国・ASEAN ビジネス・カウンシルを通しての ASEAN の eASEAN プログラムの支援、である。

「デジタル・ブリッジ連合」なる TIA を含めた 13 団体が米国民のデジタル・ディバイド問題解決のために結成された。米議会上院はこのグループを支援し、ブロードバンド普及で協力する法案を上程中である (モニハン議員が中心)。

また、メキシコとは摩擦が生じていた。同政府が WTO 通信自由化ルール協定に反して、

固定及び付加価値網分野の開放が不十分であると、米 USTR は抗議した。TIA は具体的ビジネス障壁事例を集めて USTR を応援した。商務省とソフトウェア情報産業協会は e ビジネスによる輸出振興を推進するセミナーを全米各地で開催した。

TIA が賛成する対 MFN 恒久化法案は 9 月中旬に上院でも可決の見通しで、中国の WTO 加盟が加速された。

在日米国商工会議所の 2001 年版「日米ビジネス白書」は USTR が対日リストを作成する重要なデータが上記の白書である。世界中の米国商工会議所の中で在日米国商工会議所が最も熱心に貿易障壁リストの問題点と提言を用意することもある。USTR の報告書は日本問題が毎年最もページ数が多い特徴が見られる。在日米国商工会議所報告の「通信機器」「通信サービス」両分野の提言は下記の通り：

#### 「通信機器」

##### 1. 標準の調和

- 現行の標準を定期的に見直す必要がある。
- 日本も国際標準を採用する方が良いケースあり。
- 「技適」手続の効率化
- 総務省は日本及び外国の公認試験機関の検査データを受け入れ、通信機器に適用することが必要。

##### 2. 政府調達

- 調達不十分と見なし、解決策を提案  
機器の認可手順の集中化  
調達責任者と使用責任者を官報に記載  
入札提案の評価を決定付ける目標基準を公表  
個別審査プロセスの効果で CHANS の改善を進め、各企業の苦情をケース別に審査

##### 3. NTT 調達

- 新調達方法での規模、内容をモニターし、国内メーカーと外国メーカーの不均衡の改善を計る

#### 「通信サービス」

1. 接続料の引き下げ
2. 再販価格を低い卸価格で提供
3. 相互補助の禁止
4. 公道用地の規制の改善
5. 建物所有者がテナントの選択意思を拒否しないこと
6. ドミナント規制の導入



7. 独立規制機関の設立
8. NTT グループ内の持株比率の低下
9. NTT グループの完全分割（米政府の圧力あり）
10. 広帯域サービスの導入
11. タイプ 1 と 2 の区分廃止

2002 年の場合、通商法 1377 条（電気通信条項）に基づく年次報告で、NTT 東西地域会社に加えて、NTT ドコモの接続料金が割高だ、と指摘されている。前述の NTE 報告では「日本の通信市場は、過剰な規制と NTT グループの市場支配が続いている」と記述されたが、この文面はなんと 5 年以上変わっていない。NTT ドコモが「1377 条」に登場したのが目新しい項目だが、同条項は調査→改善措置要求→制裁といった一方的ユニラテリズムに則った制裁ルールに直結するから要注意だ。そこで、総務省は 4 月 17 日に NTE 並びに 1377 条対日通信分野記述に対する反論コメントを発表し、米国政府に送っている。

そもそも、「301 条」が全分野をカバーしているのに、さらに電気通信分野のみ「1377 条」を追記したのは極めて政治的であった。米国の戦略産業である通信産業の各社、業界団体の強力なロビイングを受けた業界の利益優先の官民一体のゆ着の結果である。この顛末は拙書「米国新通商法の脅威」（ダイヤモンド社）ですでに論述した。

問題は NTE の中味の真偽性であるが、毎年年初めに通商代表部は通信企業、団体に対して日米ビジネス問題点をメモにして渡す様に要望してきた。在日米国商工会議所は熱心にメモを送付してきたし、ワシントンでも各社の出先オフィスで話し合いが行われる。しかし、その担当者に聞くと、「通商代表部は対日批判メモを集めてホチキスで止めるだけ」と、冗談が飛び交うほど中途半端なもの。徹底的に調査分析した内容ではない。

通商代表部陣容は日本担当官が 2 人、全世界を相手にする通信分野担当官も数名であるからマンパワー的に無理がある。本当に市場参入でトラブルが有れば、日本企業と同様紛争処理委に訴えれば良いはず。外資のみの問題が有れば、日米協議の場で証拠データを明示して全面的に検証し合えば良いのにそれはしないで、いきなり報告書を発表するわけである。従って、直後に日本政府が反論するという不毛な展開パターンが毎年懲りずに続けられてきた。

米国側の 2002 年の通商法 1377 条（電気通信条項）のレビュー 4 項目指摘に対する日本政府の主たるコメントは下記の通りである。

#### 1. 移動無線通信の接続料金

米国側は、携帯電話事業者の接続料について、根拠を明らかにすることなく「コストをかなり上回る」、「コストを上回る料金による負担がすぐに年間数十億にも達する」と決めつけていることは不適切。また、米国系事業者が、意見申し出や裁定もしくは命令の申し立て又は紛争処理手続きといった法律上の仕組みを活用してそうした主張を行ったことはない。また、日本は、WTO の基本電気通信合意を誠実

に履行している。

## 2．固定電話の接続料

日本では、現行の固定電話の接続料は、能率的な経営の下における適正な原価に照らし公正で妥当なものとして設定されており、米国側が根拠なく「競争的な水準からかなり高い」と決めつけることは不適切。また、日本との接続料を比較する場合、米国には地域事業者間における相互接続料だけでなく州際、州内のアクセスチャージや定額制の接続料が存在することから、これらを全て含めた水準で比較すべき。

## 3．新規参入事業者に対する規制緩和

日本では、2001年11月の電気通信事業法等の一部改正の施行により非対称規制を拡充し、市場支配的でない事業者については、迅速な事業活動を促進する観点から、契約約款、接続協定の認可制を届出制にするなど規制緩和を進め、より一層自由な事業展開ができるようにした。米国側があたかも「不必要な規制」や「独占時代に作られた規制」が存在するかのように記述することは不適切。

## 4．規制機関の独立性

「日本が規制機関の独立性を確保するための適切な措置を取っていない」との言及があるが、日本はWTOで約束した規制機関の独立性を確保している。NTT株式の政府保有については、同社の高い公共性に鑑み、特定の者に経営が支配されたり、株主権が乱用されたりすることのないよう、経営の適正かつ効率的な運営を確保するために設けられているものであり、政府が株主権を行使してNTTの経営そのものに介入することを意味しない。

2002年の最大の日米通信懸案事項は秋に予定したNTT固定電話網並びに移動無線通信（ドコモ）の接続料金問題である。すでにLRIC（長期増分コスト）計算方式が採用されているが、翌年以降の改正新接続料金をめぐって水面下の日米打合せが始まった。情報通信審議会の承認が9月だから、その後公式協議を始め10月までに意見の集約、決定は年末になった。通商代表部はハルツマン次席大使、マクベール部長のラインが交渉の先頭に立つ。「中間選挙の年なので議会がうるさい」との決まり文句が出ていたが、筆者はどの議員がどの企業のために騒いでいるのか調べてみた。日米協議が選挙区の勝敗に影響する可能性は小さかった。

従って、政治圧力ではなく、公正でガラス張りの議論を展開して頂きたい。前回は沖縄サミットを直前に、米国の大統領訪日ムードを優先した外務省が日米経済摩擦を事前に解決したい一念で、米国法違反で理不尽な内容なのにLRIC導入で一方向的に譲歩した経緯がある。

2月25 - 28日にかけて、課長級と上級の日米規制緩和改革協議の2つの会合で接続料問

題が取り上げられた。日米協議というよりも、話し合いとのニュアンスを日本側が演出するのに奏功した。協議それ自体は予想通り物別れに終わり、総務省は 3 月末までに情通審に最終答申を諮問して 4 月 1 日に省令公布へ淡々と進めた。上級会合には、次官級は藤崎一郎外務審議官が日本代表として出席し、総務省は鈴木電気通信事業部長も出席した。

終了後のハンツマン次席代表のブリーフィングでは、WTO 提訴の可能性を記者から聞かれ、「すべてのオプションがオン・ザ・テーブルである」と答えている（正確にはこの部分は日本課長の Mr.Peck が答えた）。従って、新聞報道の様に WTO 提訴を明示的に今回表明したのではない。無論、記者が WTO に関する発言をしたのはサービス貿易協定（GATS）の中で、料金は cost oriented に決定する、とあるので、東西均一の接続料にしてしまうとコストから乖離する、GATS 違反という米国側の主張がある。ただし、この cost oriented というのはコストからの合理的でない乖離は駄目、ということであり、ユニバーサル・サービス料金について地域格差を生じさせないという政策が GATS の違反になるとは到底言えないと思われる。

新聞報道と逆にパネルなど数年かかる WTO 提訴はないのではないかと。LRIC 料金長期増分費用算定方式は米政府の強圧で日本が採用したもので、そのルール通りの結果、料金値上げの結論になったのが経緯であり、米国側企業にほとんど実害がなく、米議会も特段騒いでいない、から政治イシューとするのに無理があった。なお、通商法 1377 条または NTE（外国貿易障壁）の truck（NTT はこのリストに 10 年以上載っている）に乗る可能性があった。そういった意味でも数週間は腹の探り合いが行われた。日本側は公正な接続料算定ルールに則っている以上、USTR の「コスト算定方式に問題があり」と再考要求をするのは正当化できない。

（USTR は 3 月中の協議を要求しているが）そもそも米国が IP 化、モバイル化の潮流を見誤って、収入先細りの LRIC 方式の固定電話接続料に固執した失政が原因である。次回の日米次官級協議は 5 月、結論は 6 月 1 日の仏エビアン・サミット時の日米首脳会談で発表した。

米国 IT 企業買収には FCC、司法省、USTR、議会の法的横槍をクリアしなければならないが、日本の市場開放は急速に進み、C&W による IDC の買収を切りに、ボーダフォンの日本テレコム買収、リップルウッドの日本テレコム固定網部門買収交渉、カーライルやニューブリッジ（ハゲタカ・ファンド）による KDDI 傘下のツーカー、DDI ポケットへの触手など、日本買いが流行化している。気になるのは、日本テレコムの固定網は旧国鉄（JR）の国有財産の上に建設された施設であり、二束三文で外国企業に売るのはいかがなものか。米国政府並びに EC 委員会 10 月に電気通信分野の会合を開き、当面する課題を協議した。中心的議題は ITA（情報技術協定）並びに MRA（欧米相互認証協定）に対する対応である。通信部門は MRA 7 分野の 1 つである。12 月 9 - 13 日のシンガポール WTO 閣僚会議での合意に向けて最終の詰めを行った。標準化作業推進は合意され、パーチェフスキー通商代表代行とブリタン EC 委員の間で協議が進んだ。アイゼンスタット商務次官によると、国

際的標準化が整備されていないために年間 500 億ドルの米国商品が技術的理由で輸出機会を失っていた。さらに、翌年 2 月 15 日期限の WTO 通信自由化も議論され、100%外資参入ルールの確立に努力することが合意された。カナダ及び NTT、KDD の一部開放のみを主張する日本は窮地に立たされた。なお、当時はフランス・テレコム及びドイツ・テレコムは政府によるそれぞれ過半数及び 3 分の 2 以上の株式所有の義務づけがあった。WTO 高級事務レベル協議は 12 月 11 - 15 日ジュネーブで催された。

また、11 月 11 日には民間レベルの欧米会議 TABD (汎大西洋ビジネス対策) がシカゴで開催された。米国側は IBM、ATT、TI 各社や TIA、AEA など業界団体が参加。中心議題は前述の ITA、WTO 通信自由化、MRA などの通商貿易問題であった。

#### 4 - 5 ハイテク摩擦分析

##### 4 - 5 - 1 「スーパー301 条」の展開

毎年春に“日米春闘”と皮肉られる対日通商摩擦が浮上する。そこで、事例として 1999 - 2000 年の日米摩擦を取り上げた。

1999 年も例に漏れず、鉄鋼ダンピングを皮切りに規制緩和協議など対日要求が繰り広げられた。そこで、当時の主要動向をまとめると次のようになる。

##### (イ) 鉄鋼輸入規制、ダンピング問題

クリントン大統領が 1999 年 1 月 19 日の一般教書演説で唯一日本を名指しして「(鉄鋼の) 日本からの輸入急増が収まらねば、米国は対抗措置を取る」と警告した。前年末からの対日圧力第一陣となった。

国内鉄鋼業のシェア低下に焦った鉄鋼労連の前年秋の中間選挙での民主党候補支援への議会民主党とクリントン民主党政権の御礼的政治圧力の色彩が濃い。ロシア、ブラジルなども対象なのに日本だけ批判のボルテージが上がる。

米政府は通商法 201 条などの活用を検討するが、ホンネは日本側の自制を期待している趣が強い。前年 12 月の輸入は前年同月比で 20.8%減と 33 ヶ月ぶりに減少と日本側は反論したが、1 月初めの与謝野通産相 - パーチェフスキー代表会談は平行線だった。2 月 12 日商務省は熱延鉄板のダンピングの「クロ」仮決定を下し、ダンピング率を明示した。4 月末に本決定を下した。

米議会に保護主義的通商関係法案は上程されても 1 割も成立しない審議の複雑さからして、対日ブラフが多い。また、WTO ルール違反の法案は通商代表部も反対姿勢を対外的に出さざるを得ない。

米国貿易赤字の増大は 1998 年、米国貿易赤字額が史上最大に膨張した。大蔵省の 1998 年の貿易統計速報では、対米輸出が 9.2%増と 3 年連続で増加しており、過去 2 番目の高水

準となった。特に、鉄鋼が 91.2%増と急拡大し、自動車は 17.7%と増加した。

米国内保護主義派、利害業界、通商分野の仕事がしばらくなかったロビイストたちの暗躍（マッチ・ポンプの役割）や対政府、議会への突き上げが始まる。米国経済成長寄与の 3 分の 1 の比重を占める輸出の増大はクリントン政権にとって、高支持率の源泉である。

対日要求リストの中味で鉄鋼以外はコメ関税引下げ、電力や NTT の資材調達や保険、医薬品などの規制緩和、半導体、板ガラス、コンピュータ、エネルギーの米製品売込みなど古い問題が再浮上している。工業・サービス分野がコメ問題のスケープゴートになる可能性も否定できない。恐らく、米国側はコメ問題をゴリ押しして他分野の譲歩を勝ち取る 80 年代からの伝統的手法が再浮上するシナリオ展開ではないか。

「自由市場」、「政府不介入」、「ドル高信奉」のルービン財務長官の神通力が国際金融危機で崩れた。ルービン長官の辞任、サマーズ副長官の昇格の噂がワシントン・ウォッチャーの間で流された。真偽の程はともかく、ルービン財務長官の政権内での地盤低下を物語っているといえよう。ドル高 - 貿易赤字拡大で輸出産業から不人気の財務省から、再び通商代表部が中心となると個別問題アプローチの活躍の舞台が出てきた。通貨政策転換による米企業の輸出競争力の回復を狙う。

スーパー 301 条及び通商法政府調達条項（タイトル 7）の復活を通商代表部が大統領令で発布した。前者は 4 月末に優先交渉国・分野対象を決定して、当該国との 7 月末まで 90 日間交渉が行われる。WTO 違反濃厚で復活しても、年末の WTO 新ラウンド交渉を控え、発動は困難に近い。ファスト・トラック法案成立のため、議会对策との見方もある。後者の政府調達条項は NTT 調達が政府調達部門に理不尽ながら明記されており、この法律を武器に 6 月末までの NTT 調達協定改正交渉を有利に展開させる作戦である。「日本狙い撃ち」といわれるゆえんである。

米議会共和党と労組支援の民主党とのヤミ取引説もある。クリントン政権の不倫揉み消し疑惑弾劾裁判（2 月 12 日に無罪決着）で政権基盤が弱体化し、政治取引上の日米通商問題がスケープゴートされたり、通商問題との裁判終結後の相互修復へのトレードオフの関係も取り沙汰される。

#### （ロ）対日関係は安全保障重視に変化

前年 9 月以来、クリントン政権の対中姿勢、対北朝鮮対応（核疑惑解明に本格的に着手）に変化が見られる。米議会共和党の対北朝鮮、中国強硬論にも配慮し始めている。クリントン大統領の昨秋訪日でも自自連立の意義を暗に示唆し、安全保障分野が経済問題と肩を並べる。従って、政府の対日政策の比重も財務、国務両省から国防省に移り、コーエン国防長官の出番が増える。

日本をアジア不況の元凶として“スケープゴート”し、2000 年の大統領選挙への保護主義ムード醸成を企てる米国内勢力の存在を警戒しなくてはならない。また、日本の内需拡大、市場開放推進によって米国市場向けのアジア製品を日本市場が吸収する貿易収支是正論も

出ている。基本的には景気が良好で、日米摩擦は 99 年前半に米国民の関心事項ではなく、ワシントン・グループ（利益圧力団体）の陰謀をどこまで日本が読めるかが勝負となる。当年秋の大統領選キャンペーンのスタートへ飛び火して両党の非難合戦の政治 이슈に絡まると危険である。99 年の好景気の減速の程度、失業率の上昇の有無など経済バロメーターも対日圧力の影響を受ける。それを切り抜ければ 2000 年の大統領選挙の年にヤマ場が移る。

このように、つまるところ米国は小渕首相の 5 月初旬の訪米を標的に日本へ外圧をかける作戦に出ている。首脳会談に向けてのもう一つの関心は、新経済協議の枠組を作るか否かである。テーマを巡り日米両政府省庁間で激しい交渉を行っている。幅広い経済問題への取り組みの場として前向きな国務省に対し、個別問題解決優先を唱える通商代表部、商務省との溝が埋まっていない。

金川は日米貿易摩擦を「”非ゼロ・サム・ゲームの非協力ゲーム”と称し、日米 2 人のプレイヤーが自己利益に基づき自己目的の最適化へ行動して発生」と述べている<sup>22</sup>。さらに、アクセロッドは、「囚人のジレンマ・ゲーム」と見なし、エゴを主張し合う国家間の問題と捉えている<sup>23</sup>。稲田は日米貿易摩擦パターンを -1 従来型摩擦、-2 対米輸出急増への規制圧力、-1 新しい摩擦、-2 対日輸出拡大、に 2 分している<sup>24</sup>。この点筆者は、技術革新による競争及び知的財産のようなソフト・コンテンツ分野の競争激化を第 3 のパターンと捉えている。

日米貿易摩擦は、非ゼロ・サム・ゲームの非協力ゲームと称される。後者は、プレイヤーが拘束力のある合意を形成する制度的な枠組みがないゲームである（金川）。ナッシュ均衡では、日米双方のプレイヤーが自己利益に基づき、自己目的の最適化行為を行うことであり、その学説の 1 つ「囚人のジレンマ」は個々の最適な選択が全体として最適な選択とはならない状況を指している。その点、日米においては、米国側の判断であるが、「両方とも WIN-WIN」というゼロ・サムの解決策を見出さなければならない。相互依存が増している状況であり、以前のような非ゼロ・サム・ゲームは解決を遠ざけるだけである。

アクセロッドは「囚人のジレンマ」ゲームがエゴを主張しあう国際間の問題になっていると指摘する。交渉を舞台とした理論に関しては、交渉が思い通りにならない他プレイヤーとの関係形成のための活動といえる。プレイヤーの相互依存関係を構造的に捉える理論が必要である。

---

<sup>22</sup> 金川徹、1989 年、「日米貿易摩擦 対立と協調の構図」、啓文社

<sup>23</sup> Axelrod, R, 1984 「The Evolution of Cooperation」, pp109-141 Basic Books

<sup>24</sup> 稲田義久、1991、「日米経済の相互依存とリンク・モデル」, p16-18、日本評論社

## 日本の国内プレーヤー

### 政府

- ・官邸（小沢副官房長官など）
- ・外務省（経済局、北米局） - 対外摩擦回避優先外交
- ・郵政省（国際部、電気通信基盤局）
- ・通産省（経産省） 米国に独自チャンネル

### キャリア

NTT  
KDDI、ソフトバンク - NTTのライバル

### ベンダー業界・企業

通信機械工業会（情報通信ネットワーク協会）  
電々ファミリー（NEC、富士通、沖、日立）

### 国会・政党

- ・自民党政調会  
族議員（経世会、金丸、野中、渡辺美など）NTT 応援団
- ・社会党（民主党）組合系議員、情報通信労連、電機労連

## 米国内プレーヤーと対日外交圧力

### 行政府

大統領府、FCC、商務省（NTIA）  
USTR 商務省

### ロビイスト

### ベンダー業界・企業

TIA, AEA,  
モトローラ、ノーテル、  
ルーセント、クアルコム

### 議会

上院（商業委、外交委、財政委）  
下院（商業委、国際関係委）

図 4-5-1 日米の国内プレーヤー

出所) 筆者作成

日米通商交渉は、非対称的力関係で米国が有利な立場にあった(パトナム、1988)。米国側は安全保障及び通商法の制裁を武器に、対日譲歩を迫る外圧による政治問題かを優先した。とりわけ、外圧を支援する日本国内の勢力拡大戦略を採用した。

その勢力には対米重視外交を辛抱する外務省、NTTの弱体化を望む他キャリアも入った。逆に、外圧 制裁発動で被害を受ける米側の企業もあったが、少数派に過ぎなかった。

燃費の良い小型車を好む消費者の自動車産業とは異なった図式であった。

政府調達交渉は外圧理論の有効性を証明した事例であり、農産物や自動車摩擦の最小化戦

略としての政策代案の特定化戦略の犠牲者であった。従来相手企業の市場競争が政治の介入で国家間の摩擦に変化した。日米経済は、相互依存が進化し、米国にとっても日本の政治プロセスに参加する余地があった（リセカッペン）。また、NTT が、全面に出たことにより、国家間交渉が国家と企業との三レベル外交・交渉プロセスに変化した。

表 4-5-1 日米リーダーの交渉者リスト

米国 4 政権（6 USTR 代表）日本 1 2 内閣（2 6 郵政大臣）

NTT 調達摩擦 1980-2001 年

カーター政権(77.1~)	レーガン政権(81.1~)			ブッシュ政権(89.1~)		
アスキュー(81~)	ブロック(81~)ヤイター(85~)			ヒルズ USTR 代表(89~)		
鈴木内閣(80.7~)	中曽根(82.11~)	竹下(87.11~)	宇野(89.6~)	海部(89.8~)	宮澤(92.12~)	
山内郵政大臣、箕輪	板垣、奥田、左藤、唐沢	中山、片岡、村岡	(村岡)	大石、深谷、関谷	小泉、宮澤	

クリントン政権(93.1-01.1)					
カンター(93-)、パーチェフスキー USTR 代表(97-)					
細川内閣(93.8-)	羽田(94.4-)	村山(94.6-)	橋本(96.1-)	小淵(98.7-)	森(00.4-)
神崎大臣	日笠	大出、井上	日野、堀之内、自見	野田、八代	平林、片山

出所) 筆者作成

日米関係が非対称力関係である点はすでに論述した。対日外圧をよるす土壌は安全保障面の日米従属システムに由来するが、一方的に制裁を科せる通商法の存在 なども見逃せない。加えて、リーダーシップ面で、米国大統領が情報通信摩擦の中心課題となった政府調達、NTT 資材調達交渉の 1980 年から 2001 年までの期間にカーターからクリントンの 4 人、交渉責任者の USTR 代表がアスキューからパーチェフスキーに至る 6 人であるのに対し、日本側は鈴木善幸から森喜朗 までの 1 2 内閣、山内から片山までの 2 6 郵政大臣が目まぐるしくバトンタッチして任にあっていた。クリントン大統領は合計 2 6 回、レーガン大統領



領は18回に及ぶ日米首脳会談に臨んだ。おのずと指導力や継続性で日本は劣位にあった。米国側の戦略は日米首脳会談に合わせて政治決着型の解決シナリオを練った。その点、米国は日本側では外務省の対米協調路線、首脳会談前の問題解決至上主義を最大限利用して郵政省の反撃を阻止させたわけである。外務、郵政、経産3省の縦割り・縄張り主義の官僚制度の壁を首脳会談で打ち破って行った。浅野(2005)は対国外圧は安全保障面の日米従属システムにあると指摘する。

日米関係の非対称力関係の象徴的潮流は、米国内における対日関心度、重要度の相対的低下であった。この潮流がジャパンバッシングからジャパン・パッシングやナッシング論に通じた感もある。その歴史的経緯は2001年に訪れたと見ている。その根拠は、

- 1 同時多発テロの勃発と2003年のイラク戦争の勃発による経済問題から安保問題への優先順位の変更
- 2 WTOの活発化、EPA交渉の隆盛によるマルチ型自由貿易システムの浮上
- 3 EUの加盟国拡大と強大化
- 4 米、自動車、半導体などの日米経済摩擦の解決によるスケープゴート不要論
- 5 東アジアの中国、韓国の経済的拡大、BRICsの台頭
- 6 米国民の国内優先志向
- 7 日本経済が低成長を続け、市場として米企業が魅力を感じず

#### 4-5-2 摩擦分析

日米間には次のような法律摩擦が横行し、法律紛争の新潮流に注意を要する。自動車メーカーの大型訴訟が有名。トヨタ自動車は司法省やカリフォルニア州との大気浄化法問題で争っている。この件は99年7月にこの法律に違反したとして、米政府側は220万台のトヨタ車のリコールを要求し、最大で605億ドルの罰金を司法省は請求している。約6兆円に上る罰金であり、トヨタ側はすでにテストで満足のいく結果を出しており、基本的に正しいのはトヨタ側だという見解を発表している。すなわち、検査の後に法律が改正され、その法律の拡大解釈によって州政府が違反と決めつけるのは問題外としている。現在裁判中であるが、トヨタ側に利がある以上双方が和解交渉に応じるのは時間の問題である。

ホンダもエンジンの失火による燃料蒸発ガス漏れの検出が不備として提訴され、2億6700万ドルの民事制裁金で和解した経緯がある。もちろん、フォードやGMも環境問題で政府と争ったが、長期化すると巨額の訴訟費用がかさむためにそれぞれ和解に応じている。3番目の事例は、日本と欧州の医薬品メーカーが絡んだビタミン談合問題である。司法省はビタミン剤の販売で、日欧七社が国際カルテルを結んだとして独禁法違反で提訴した。99年9月に和解に応じ、日本の武田薬品、エーザイ、第一製薬などは原告への支払い総額11億7千万ドルを課せられる事態に発展した。このビタミン談合問題は欧州側ではロッシュが5億ドルの罰金を支払い、業績にも多大な影響を与えている。武田薬品の場合、損害賠

償と弁護士報酬料などを加えると、1億ドル近い金額を支払っていると報じられた。この問題は米国司法省のみならず独禁法の域外適用として前年日米両政府が結んだ独禁法日米協定により、日本の公正取引委員会も司法省との協力解明に当たり、関係企業の立ち入り検査を行っている。このように米国での独禁法違反は巨額の罰金支払いのみならず日本国内での検査にまで及ぶ事例が出ている。

4番目の例として、東芝のパソコン訴訟を紹介したい。この訴訟は非常にユニークなケースであろう。87年以降東芝のノート型パソコンのフロッピー・ディスク管理装置に技術的不備が存在して、データが破損する恐れがあるというのが内容である。この提訴は集団代表訴訟の典型とされ、原告二名の消費者がプロの弁護士としてノート型パソコン二位の販売を誇る東芝を訴訟したわけである。タバコ訴訟で勝訴した弁護士事務所と同じ事務所が関わっている。その一人が集団訴訟で有名なR・スクラッグス弁護士である。以前にアスベスト訴訟で4200件の集団訴訟をまとめ、総額約3億ドルの賠償を認めさせた人物である。今回の場合、反大企業の町として有名なテキサス州ボーモント市で争われ、陪審員の判断をあおぐ予定であったが、敗訴するリスクが高く、被害報告ゼロだが和解金を東芝が払うことになった。和解費用は1100億円もかかっている。万一、裁判で敗訴すれば、最高95億ドル(1兆円)もかかる可能性があったと報じられている。残念ながら、PL法訴訟保険は適応されないケースである。この事例でわかるように、消費者やユーザが有能な弁護士たちに依頼して、あるいはその逆に弁護士たちが消費者を集めて集団訴訟に持っていき、企業側の対応が不可能になるような大掛かりな裁判へと発展させる手口である。

日米鉄鋼ダンピング問題も法律摩擦の典型である。米鉄鋼業界の日本、ブラジルなど数カ国相手のダンピング提訴がその始まりであるが、99年3月に米下院が鉄鋼製品の輸入数量制限法案を可決して、政治問題化したわけである。その前に99年1月のクリントン大統領による一般教書演説の中で、唯一日本の鉄鋼ダンピング問題が通商摩擦として名指しされ、非難されたエピソードは有名である。99年5月の日米首脳会談でも米大統領が日本製鉄鋼輸入の増加に懸念を表明している。一般教書や首脳会談で一業界の通商問題がクローズアップされるのは異例といえる。そもそも、98年の中間選挙の際に全米鉄鋼組合(USW)は民主党候補を組織的に応援し、議会並びにホワイトハウスの支持を得ることに成功した隠された経緯を持つ。そして2000年の大統領選挙及び議会選挙に向けて、労働組合はなおも政治力を発揮している。「リーガル・ハラズメント(法律的嫌がらせによる乱訴)」という用語があるが、鉄鋼ダンピング訴訟はまさにこの言葉が当てはまる。10品目が提訴されてしまった。国際貿易委員会は2月に冷延鉄板は「被害無し」との最終判断を下し、米社は国際貿易裁判所へ提訴する予定。99年6月に日本製熱延鋼板のダンピングが決定され、11月には逆に日本側が熱延鋼板問題で米国をWTOに提訴し、加えて、WTO閣僚会議の交渉議題に反ダンピング問題を正式に提案している。しかし、12月初めのシアトルでのWTO閣僚会議は決裂し、反ダンピング問題は討議の結論を得ることができなかった。その後、99年12月14日に商務省は鉄鋼厚板ダンピングの最終決定を発表した。2000年の1月19

日にはベスレヘム・スチール社など米鉄鋼メーカー五社が提訴していた厚板に対し、国際貿易委員会（ITC）は最大 59%の反ダンピング関税を上乗せする確定を発表した。こうして日本製の鉄鋼製品は次々とダンピング決定がなされていく。この仕掛人は元 USTR の実力者であったアラン・ウルフ弁護士（デューイ・バラントイン法律事務所）やロバート・ライトハウザー弁護士（スキャゲン・アルプス・スレート・メーガー・アンド・フロム法律事務所）で、ワシントンにて暗躍している。ウルフ弁護士は以前日米半導体訴訟やコダック社の日本進出で話題をまいた日米フィルム摩擦の米国側お雇い弁護士でもあった。鉄鋼ダンピングによって日本側の鉄鋼製品の対米輸出は 99 年に前年比 54%の大幅減少となった。この日米鉄鋼ダンピング問題は法律分野を越えて選挙絡みの政治課題に発展したわけだが、米国の弁護士ロビイストたちの巧妙な工作が奏功したわけである。思い起こせば、92 年の鉄鋼ダンピング問題の時には日本が完勝した経緯があり、米国側は周到な準備で作戦を練り直したといえる。

半導体の特許侵害問題も起きている。ことの起こりはハイテク技術開発会社のプラズマ・フィジックス社などが日本の富士通、日立、松下、三菱電機、NEC など電機メーカー 11 社と韓国の大手電機メーカー 4 社それに米国法人などの合計 37 社を相手取って損害賠償をニューヨーク州の連邦地裁に起こした。特許侵害とは半導体の製造とコンピュータの画面に使う平面パネル製造の技術についての問題である。日本側は「この特許は無効と考え、特許侵害もしていない」と反論している。日本側各社は譲歩せずに争う強気の姿勢を見せている。この作戦は正しい。

米国ソニー並びに米国ソニー・ミュージックエンタテインメント社が米國小売店業界の一つである全米レコード店販売協会から訴えられている。小売店団体側は「CD 販売で不当手段を取った」とワシントン連邦地裁に提訴している。これも IT 産業分野の訴訟問題と言えよう。

注目を浴びているのが「ビジネスモデル特許」訴訟である。IT を活用したビジネス手法自体を知的所有権とする訴訟合戦である。米国内の訴訟として代表的なのは、ネット・ビジネスの隆盛のオンライン・オークションのしくみなどで争うケースである。例えば 99 年 12 月にネット書籍大手のアマゾン・ドット・コム社は米国最大手書店チェーンのバーンズ・アンド・ノーブル社を相手取り、ワン・クリック特許をめぐる裁判を起こした。ビジネスモデル特許の侵害で裁判所が差し止め判決を行った最初のケースと言えよう。オンライン上での訴訟合戦はインターネットの性格上国際紛争も起きやすく、日本で行われているアメリカ型ネット・ビジネスの特許侵害の有無がその対象となる危険性は高い。

#### 4 - 5 - 3 米国の対日観

一時期米国の関心は日本から中国に移行したが、中国 PNTR（恒久的最恵国待遇）が下院で通過した時期以来、新政権発足に向けて新たな日米関係に関する提言が次々と発表さ

れており、日本への関心は再び高まったようだ。

ただし、その焦点は従来のような個別通商摩擦よりは、民主党のローラ・タイソン経済アドバイザー・グループの「日本の構造改革は進んでいくか」、共和党のアーミテージ安保アドバイザー・グループなど超党派の「日米 - 成熟したパートナーシップへの前進 - 中国・朝鮮半島情勢の変化に併せた東アジア安全保障の新たな枠組みの中で、日本とどういう関係を構築していくのか」の2点である。

経済関係者の見方は、米国経済後退の安全弁として日本経済の復調を求め、その基本を構造改革の進展と考えていることは共通している。日本の経済構造改革の進展については「構造改革は相当進んでいるし、このままうまく軌道に乗せて行けば日本は復活する」という楽観的な見方と「日本の構造改革は遅すぎるし、この先も進まない。一回奈落の底に落ちて否応なく激しい改革を迫られない限り復活しない」という悲観的な見方に分かれていた。この面で日本の政治のリーダーシップが注目された。

通商関係者の見方は、米国経済の好調に支えられ、膨大な対日貿易赤字は政治問題化していないが、中間選挙の2002年頃にいったん米国経済が後退して失業率が上昇した場合は様相が変わる可能性があった。

労働組合や鉄鋼産業など伝統的産業は、再び貿易赤字問題を政治問題化することを目指した。これに対し、経済・金融関係者や良識派は、経済構造改革の進展とニューエコノミーでの日米経済の協調を目指している。こうした人たちからは、先般のNTT接続料金交渉は規制緩和重視の新たな対日戦略の先駆けと受け止められていた。

日本の貿易政策については、日本側によるPRも奏功しているが、一部に「日本の対応はいつも受身で消極的」、「日本はWTO至上主義で二国間での解決に熱心でない」という見方がある。シンガポールや韓国との新たな経済統合（自由貿易協定）の議論に対しては、以前のAMF（アジア通貨基金）構想に対する激しい反発とは異なり、警戒心を持ちつつもストークス氏（外交問題評議会）グループの「日本が自分の国の利益に基づいて独自の通商戦略を模索し始めた表れ」という評価も出ていた。

#### 4 - 5 - 4 日米関係を考える際の留意点

ゴアとブッシュ両候補は、自由貿易を主張し、東アジアの安全保障の観点から日米関係の重要性を認識していることは共通しているが、ゴア政権の場合の労働組合の影響力、ブッシュ政権のタカ派安全保障関係者の影響力、を考えると両者で対日政策に差が出てくる可能性もある。また歴史的に、政権発足後は議会とはハネムーン期間であっても、いずれの党であれ前大統領よりも強い外交姿勢を示したがる傾向があることにも注意が必要である。

いずれにしても、米国の景気後退、朝鮮半島や中台関係の変化の可能性を考えると、新政権はしっかりした日米関係の構築が求められる。

その際の留意点は、新たな日米関係は中国等第三国を意識する必要があること（中国・朝鮮は、日米関係の最大のウォッチャー、日米共通のフロンティア）、伝統的な個別摩擦（パイの取り合い）よりも、ニューエコノミーでの日米共通のフロンティア拡大（パイの拡大）に焦点を当てること、民間の役割の拡大（政府間の対話と並行した、民間同士の強いパイプの構築）、個別摩擦で全体が振り回されないような安全保障政策と経済・貿易政策との総合的取組み（首相官邸とホワイトハウスのリーダーシップ）、日本問題は次期政権の主要な課題（争点）ではないのである。しかし、日本経済は下記のような実績を控えていた。

#### —総論

マクロ政策、対米黒字及び若干の個別的問題がある。個別分野について、米国の関心事項は、規制緩和、板ガラス、保険、公共事業分野等の政府調達、自動車・同部品等。米国の日本経済を見る目は依然慎重である。内需の自律的回復を達成するまでマクロ経済や構造改革においてあらゆる施策を活用する必要があるとの立場をとっている。クリントン大統領は森首相に密かに親書を送り、沖縄サミットで通商問題を十分議論しなかった反省から自動車、板ガラスなど5分野をブルネイ APEC サミットの際の首脳会談で話し合いたい旨を通知していた。

#### —マクロ経済

対日貿易赤字は拡大していた（99年の対日商品赤字は739億ドルで過去最高、本年はさらに増す勢い、本年8月は67.6億ドル）。我が国が米国の対世界赤字に占める比率は低下傾向（91年65.1%→99年22.4%）にあるものの、依然中国と並んで最大の貿易赤字相手国である（年間では依然日本が第1位であるが、最近3ヶ月では中国が上回っている）。

#### —個別分野

##### NTT

99年7月、NTT調達に関しNTT再編に伴い日米二国間取り決めは失効し、その一方、再編後のNTT各社は調達手続きを見直すこと、2年間に限り政府間会合を開催することで合意した。NTT接続料問題は3年間で22.5%（2年間で実質20%強前倒し）引き下げることと決着した。加えて、ホリングス法案（外国政府所有株式が25%以上のドイツ・テレコムなどのキャリアが標的）は閉会ギリギリで廃案となりNTTやNTTドコモの今後の米企業出資や買収は可能。

##### 規制緩和

日米規制緩和対話第3回共同現状報告書が沖縄サミットに際しての日米首脳会談後発表された。4年目の対話も継続しており、10月、双方の要望書を交換した。

## 鉄鋼

鉄鋼対米輸出の急増が問題化。計 13 件のアンチダンピング (AD) 提訴、2 件のセーフガード措置がとられている。最終決定に至った 11 件の AD 案件のうち 3 件のみが「シロ」決定を見た。日本からの鉄鋼輸入量は、8 月が 12.6 万トン (前年同月比 56.5% 減) と低水準で推移している。99 年 11 月、日本側は熱延鋼板 AD 税賦課に対し WTO 協定に基づく協議要請を行い、1 月、これに基づく二国間協議を実施。5 月に WTO 紛争解決機関に本件の小委員会が設置され、現在同小委員会にて係争中である 10 月、バード上院議員が AD 相殺関税相当額を被害を訴えた企業に配分する法案を提出し、日本、EU 等各国が懸念を表明した。しかし、同法案は、10 月 11 日に下院を通過、18 日に上院を通過し、大統領の署名もなされた。

## —その他

板ガラスに関し、99 年末「95 年措置」が失効。米側は新たな措置を求めているが日本側はその必要性を否定している。

建設協議に関し、2000 年 3 月末にて合意は期限切れ。米側はさらなるレビューの実施と合意の延長を求めているが、日本側はその必要性を否定している。

自動車・同部品については、現行の措置の期限が 2000 年 12 月末に到来する。10 月 26、27 日香港で日米協議が行われ、米国側の要望を聞き、次回に日本側が回答する予定。日本側は現行協定の 5 年単純延長なら受ける可能性を持つ。

ブッシュ政権の通商政策は当初大統領の腹心エバンズ商務長官を中心に推進する予定であった。通商代表の閣僚級の格下げ案まで出たが、ロバート・ゼーリック氏 (47) の就任で閣僚級に戻された。ゼーリック氏はペーカー元財務、国務長官の側近で、財務次官補、国務次官 (ブッシュ元政権)、93-97 年ファニーメー社副社長、シンクタンクの CSIS 会長などを歴任し、ブッシュ選対で活躍した。国務次官時代の対日交渉では、タフ・ネゴシエーターのイメージが強く、規制緩和、構造改革、日米構造協議、などで強硬姿勢を見せた。ブッシュ大統領の訪日の際には、自動車メーカーなどの経営者の同行をアレンジした。

一方、金融界から登用というジンクスを破って経済界出身のオニール・アルコア会長が財務長官に抜擢された。彼は為替や財政の舵取り役として適任とされる。フォード政権時代の OMB (行政管理予算局) 副長官の経験を持ち、議会对策に馴れている。当時、チェイニー副大統領が大統領主席補佐官、グリーンSPAN連銀議長が大統領経済諮問委員長を務めており、3 人は旧友同士である。従って、連銀との協力関係も良好になる。オニール氏は「為替は市場が決める」主義だが、メーカー経営者としてドル安歓迎論者でもあったので、懸念される景気減速への景気対策にリンゼー経済担当大統領補佐官 (元連銀理事) との連携が見物であった。

新ラウンドが早期に開始され、とくに次の三点が通商分野の優先課題とされた。

- 中南米諸国の NAFTA（米加メキシコの北米自由貿易協定）加盟。
- 通商諸法案のファストトラック（議会の無修正一括承認）の成立。
- 対日、対中貿易不均衡是正。

対日関係では、同盟国関係強化路線に沿って通商分野よりも安保分野が重視された。クリントン政権より知日派が集まっている。その結果、日本の責任分担増の中味が焦点となる。具体的には「沖縄基地問題」「集団的自衛権の行使」「有事法制整備」「PKFの強化」さらに、振り出しに戻る「北朝鮮外交」「中台問題」などに関して戦略協議が要求される。対日通商分野では、自動車・部品協定の延長問題、鉄鋼ダンピング訴訟、NTT 再再編成と競争政策、が個別問題で継続案件のトップである。マクロ経済では、規制緩和、大型減税、内需拡大に対する要求は相変わらず強い。日米間の交渉スタイルも経産省が提唱する「日米エコノミー円卓会議」など民間も含めた活動の比重が増える。リンゼー大統領補佐官は「対日要求は外圧依存ではなく、説明協力にするべき」と従来のアプローチの転換を述べている。なお、対日政策立案の要となる国務次官補代理にジム・ケリー元大統領補佐官、国家安全保障会議アジア部長にトーケル・パターソン元国防省日本部長、と知日派が就任した。

表 4-5-2 対日要求

分野	要求・課題
経済	経済構造改革、規制緩和（NTT、NTT ドコモ） 減税（税制改革）優先の景気対策 ニューエコノミー（IT）分野の景気浮揚システム構築 健全財政化
通商	自動車・部品協定延長問題 鉄鋼ダンピング WTO 提訴（バード・ダンピング課税分配法） IT 特許、ビジネスモデルなどハイテク分野 貿易赤字削減
安保・外交	同盟強化（アミテージ＝ナイ対日報告書） 沖縄問題（普天間基地） 朝鮮半島、中台問題への協力 集団的自衛権不行使の撤廃 日本政局注視（強圧的要求よりも新日本協議枠組み検討中）

出所）筆者作成

USTR の「外国貿易障壁報告」に関してだが、UTSR は 3 月 30 日に 2001 年版「外国貿易障壁報告」を発表した。特徴は下記の通り。

- ・ 日本が諸外国中記述が一番多い（全体 470 ページでの 8 分の 1）が、内容は鉄鋼ダンピ

ング以外に摩擦の火種が少ない。

- ・ 報告書はスーパー301条など米通商法執行の根拠
- ・ 11月WTO新ラウンドに向けての外国貿易障壁削減の機会と括える
- ・ USTRは報告書発表後30日以内に通商法301条協議の「優先交渉不公正慣行国」及び注意喚起の「監視対象国」を特定する
- ・ 対中貿易赤字が初めて対日赤字を上回り、中国にも注目
- ・ USTRの3人の次席大使が指名され、本格的な交渉活動が始まる（テキサスの銀行家デイリー、USTR生え抜きのオールガイヤー、日本・アジア担当の元シンガポール大使のハンツマン）で、ゼーリック代表とスクラムを組む。

次に日本に関しては、新規指摘分野に、

- ・ 「IT」「商法」「司法制度改革」「有機食品認証」の4項目が初めてリストに登場した。  
IT分野と商法改正、司法制度に新たな関心が集まり、テレコム分野に、政府調達 = NTT、分野別規制緩和 = 電気通信回線接続料金、IT、が載った。

これらのリスクは在日米国商工会議所の対日要望事項とほぼ一致する。

全般的に規制緩和、内需拡大、構造改革に対する対日要求が多いが、特定米企業の進出の応援内容もある。また毎年の常連指摘項目が目立つ。外務省は誤解に基づく指摘を反論書にまとめ、在日米国大使館に提出した。電気通信分野の市場開放及びNTT問題が指摘に盛り込まれた。3月19日の森・ブッシュ首脳会談の主要事項である不良債権処理との景気浮揚策絡み分野も注目（6ヶ月で最終処理対策の国際公約）された。

## 4 - 6 米通商法の威力

### 4 - 6 - 1 長期化した日米政府調達協議

レーガン政権は、タテマエは自由貿易主義を標榜しながら、保護主義的な「1988年包括通商法（新通商法）」を制定した。この新通商法には外国の不公正貿易慣行への報復措置を賦課できる「通商法301条」、貿易自由化優先国特定の「スーパー301条」、知的財産権の適性かつ有効な保護を拒否する国を特定する「スペシャル301条」、*“パイ・アメリカン（米国品優先購入）”*法をベースにした「政府調達タイトル7」、通信産業という一業種だけを狙い打ちした「電気通信条項“1377条”」などの一方的制裁措置が規定される。さらにMOSS協議の電気通信協定の実施状況をはじめ協定見直し条項をも含む「保護主義のデパート」と、世界中から非難され、ガット違反の恐れが濃厚な悪法である。この時点で、米国の対日通商政策は大転換を図ったわけである。

新通商法の誕生以前にも、1962年に「通商拡大法」が施行され、通商特別代表部（現在のUSTR）の設置、「エスケープ・クローズ（緊急輸入救済条項）」、「国家安全保障条項」



などが制度化された。そして、カーター政権下で「1979年通商協定法」が制定され、ダンピング提訴条件が米国企業側に有利になるよう緩和された。このように、米国の国内通商関連法令は、国際社会における米国経済の地位が低下するに比例して、国益重視の自国産業擁護の姿勢が鮮明になってきた。米国版産業政策は、米国の敵対的通商法規は下表のように8本ののぼり、対日圧力の源泉になった。

表 4-6-1 米国の敵対的通商法規

●通商法 301 条	不公正貿易慣行の制裁
●スペシャル 301 条	知的財産権違反取締り
●電気通信条項 (1377 条)	通信市場開放要求
●バイ・アメリカン法	政府調達の差別的扱い
●通商法 306 条	協定実施監視強化
●反ダンピング法	ダンピング乱訴誘発
●国家安全保障条項	戦略産業保護
●スーパー-301 条	一方的制裁主義

出所) 筆者作成

企業ビジネスの政治化プロセスだが、89年4月に前記の電気通信条項の威力がいかに発揮された。日本がMOSS協定の電気通信協定を順守していないと勝手に断定し、第1次携帯・自動車電話紛争が勃発した。同年5月3日には決裂時の報復措置として54品目・4サービス分野のリストが発表された。脅しの下でのマラソン交渉の末、6月28日に新協定が締結された。ポーターは「モトローラの技術に基づいた規格、もう1つは日本だけに通用するNTT技術に基づいた規格とし、その他の外国企業すべてを国内市場から締め出した」と論じる<sup>25</sup>。

この携帯・自動車電話と第3者無線の市場開放交渉で得た日本側の教訓は5つある。すなわち、第1に、米国側はUSTRを先頭に縄張り意識の強い12の官庁にまたがり、意志統一に時間がかかりすぎる点。第2に、特定企業のためだけの政府間交渉である点。第3に、米国側の交渉担当者は攻撃的な弁護士が圧倒的に多い反面、技術的問題や専門知識が不足して民間企業の意向に左右されていた点。第4に、「強硬な態度で迫れば、日本は譲歩する」という間違った外圧論がまかり通っている点。第5に、当時のブッシュ政権の「議会と企業に弱い」側面が交渉に当たるUSTRからにじみ出していた点、である。

モスバガー商務長官は「今回の交渉パターンは、今後の対日交渉の新モデルの役割を果たすに違いない」と豪語したが、94年2月の第2次携帯・自動車電話紛争ではいみじくもその予言が的中した。

<sup>25</sup>マイケル・ポーター、1992、「日本の競争戦略」、p210、ダイヤモンド社

つまり、94年2月15日にクリントン政権は89年の携帯・自動車電話市場開放の日米合意に関して、日本側の違反認定を公表した。その4日前にワシントンで細川・クリントン首脳会談が開催された。戦後初めて決裂した最悪のタイミングに便乗した形で米政府の強圧的姿勢が目立った。通例は3月末が発表日ゆえに、意図的に繰り上げたスケジュールといえる。その後、3月12日に携帯電話事業者のIDOが米国方式を普及させるために基地局と周波数割当てを増やし(330億円の負担増)、両国政府が企業間合意の実施状況を4半期ごとに点検する、などで合意した。カンター通商代表は記者会見で「計測可能な『客観基準』を盛り込み、結果重視主義に即した内容である」と勝利宣言を行った。IDOの増資問題があったにせよ、電気通信条項1377条をタテに一方的制度のゴリ押しスタイルが定着したわけである。換言すれば、クリントン政権に食い込んだモトローラの日本市場への商品売り込みがかくも米政府と議会を後ろ盾に実行された。

93年7月の東京サミット時の宮沢・クリントン首脳会談にて日米包括経済協議開始が大枠合意された。優先3分野に通信機器の政府調達に取り上げられたのは記憶に新しい。94年2月の日米首脳会談では客観的基準の取り扱いで合意に至らず中断。だが、5月24日の再開で合意された。日本側の強い信念が奏功して、米国は客観基準の「数値目標」要求を取り下げ、制裁対象にしない点まで譲歩した。

しかし、7月31日に「通商法タイトル7(政府調達の差別的慣行)」の制裁項目に指定し、60日期限付き交渉で揺さぶりをかけてきた。10月2日の結果は、制裁なしの包括経済協議合意で決着した。また、NTT調達に関しては政府調達と切り離して基本合意に至った。95年6月にそのレビューが行われた。一方、今回のNTT調達合意は97年9月まで維持された。新社会資本整備の目玉である光ファイバー網建設や通信デジタル化への新需要への米企業の参入など政府、NTT調達をめぐる米企業の関心は高い。

中戸は日米政府調達交渉の特徴を、(1)政府の管轄の範囲の問題で、輸入品一定のシェア提示が可能、(2)「客観基準」の解釈を最初に明確にした日米包括経済協議の天王山としての意味を持つ、と解説する。米国の狙いはNTT調達であり、政府調達の議論とリンクした<sup>26</sup>。結局、81年に端を発した政府調達拡大要求はエンドレスの感があり、20年経ってやっと2001年6月の取り決めの完全失効で幕引きとなった。

#### 4-6-2 6段階の日米情報通信摩擦

その視点から、80年代からの日米情報通信摩擦の懸案問題表面化の流れは次の6段階に集約できる。米国情報通信産業の発展と直結する推移とも受け取れよう。従来70年代頃からの推移していた摩擦パターンは繊維、鉄鋼、テレビ、自動車、半導体セクターに見られた米国市場での日本製品のシェア拡大 輸入抑制圧力 輸出(自主)規制、である。80

<sup>26</sup> 中戸祐夫、2003、「日米通商摩擦の政治経済学」、p93、ミネルヴァ書房

年代央からの新摩擦パターンは対日輸出拡大をめぐる日本市場開放の攻防といえる。農産物、MOSS 協議、包括通商法、日米構造協議がそれに該当する。1985 年の MOSS 協議では電気通信をはじめ 4 分野の市場障壁問題が交渉のターゲットとなった。

第 1 段階の問題は、まず東京ラウンドのガット政府調達協定に準拠し、民営化を目前にした NTT 資材調達問題である。佐藤は「電電公社をめぐるそれは、半導体産業における日米対立とはその様相をかなり異にしていた」と明示する<sup>27</sup>。

第 2 が、米メーカーなどが強力に後押し、通産省対郵政省の VAN 戦争にまで発展した VAN 事業参入の基準や通信機器の日本式認証制度の改善交渉である。

第 3 が、AT&T 分割前後の日本製通信機器の対米輸出増に対する米議会の規制の動き

第 4 が、日本製電話機器ダンピング提訴、などに集約される。

ところで、第 2 段階の 80 年代後半の諸問題は、引続き (1) NTT 調達問題が最優先、(2) 通信主権を揺さぶった米国方式の携帯・自動車電話の首都圏参入、(3) スーパー 301 条が適用された通信衛星の対日売り込み、(4) MOSS 協議の電気通信協定の見直し、などである。

第 3 段階は、90 年代に入ってからサービス、ソフトさらに基準問題の表面化である。日米構造協議に代わる日米包括経済協議が新機軸を打ち出すには至らず、米国の対日政策の混乱ぶりが露呈している。その中で、表 4-5-2 の分野別交渉リストにある政府調達及び電気通信分野の対日規制緩和要求は米国の最大関心事項に浮上した。また、日米両国内市場から第 3 国市場へ拡散した日米ビジネス競争激化も、米国の円高誘導による国際競争力低下に悩む日本メーカーへ重圧となっている。対中国、インド、サウジアラビアに代表される米国のなりふりかまわずの官民一体の輸出攻勢は日本のみならず欧州企業も閉口している。

第 4 段階の GII 構想を通して米国の世界情報通信市場進出戦略は強固となる。そして、米国の好況を支える情報化投資やマルチメディア振興で鮮明となった知的財産権、国際標準化、技術開発競争各分野も激化の一途をたどっていく。

第 5 段階は、NTT 調達問題の再浮上、回線接続料問題に象徴される。前者は日米企業が入り乱れた NTT ビジネスに対する競争政策に名を借りた調達先再配分をめぐる競争である。

第 6 段階は、光ファイバー、モバイル、液晶パネルなど先端技術をめぐる日米技術競争と言っても過言ではない。これらをまとめたのが表 4-6-2 である。情報通信分野の貿易不均衡額はマイナーでありながら、これだけの経済摩擦に発展した経緯には政治要因が大きい点は否定できない。

---

<sup>27</sup> 佐藤定幸、1987 年「日米経済摩擦の構図」, p18、有斐閣

表 4-6-2 日米情報通信摩擦の系譜

1979年	電電公社の国際資材調達 VANの自由化/国際通信事業への外資導入/モトローラ方式の携帯・自動車電話ビジネスの首都圏市場への参入
1985年	日米 MOSS 協議
1988年	日本市場開放要求(外国貿易障壁リスト発表)
1989年	通商法「電気通信条項 1377 条」によるモトローラ方式の参入問題 第 3 者無線分野での将来のシステム割り当てルール策定(モトローラ社への新ルール採用) 「電気通信事業法の一般二種、特別二種の区分撤廃」/「光ファイバー市場の開放」/「通信衛星の国産化路線の見直し」 ・携帯・自動車電話の端末機器売り切り制 ・日米包括経済協議の通信分野の政府調達協定の締結交渉 ・CATV 会社が通信事業への参入
1994年	日米構造協議(電気通信分野)決着
1998年	NTT 調達取り決めの決着・延長
2000年	対日規制緩和要求
2001年	NTT 調達取り決めの失効・廃止
2003年	NTT 回線接続料問題

出所) 筆者作成

米政府は従来通商代表部、商務省に加えて、商務次官から横滑りしたアイゼンスタット次官(経済担当)が活躍する国務省、それに FCC の 4 者が密かに連絡を取り合って FCC の日系キャリア国際通信事業免許保留と対 NTT、KDD 外資規制、NTT 調達の 3 項目の行政規制ルール並びに通商課題をドッキングさせた<sup>28</sup>。

このように米政府並びに米業界はあらゆるカードを活用して対日交渉を有利に導くことに傾注した。官民協力の具体例として特筆できる。毎年 3 月末発表の外国貿易障壁リストを米議会に報告するが、各国への市場開放圧力の有力な武器になっている<sup>29</sup>。

日米通信機器貿易の推移と輸出入との比率などは図 4-6-1 ~ 4-6-3 及び表 4-6-3 でまとめている。好調なバブル期での対米輸出増が目立つが、全般に通信機器の貿易量自体が自動車などメジャー品目に比べ少なく、日米経済構造に影響を与えることはなかった。

<sup>28</sup> TIA は通信メーカーの最大手業界団体であるが、政治力行使はライバルの AEA ほどは持ち合わせていない。

<sup>29</sup> AEA は本部はシリコンバレーだが、通信のみならず全米に散在する電子産業や IT 中小企業を会員に有する。

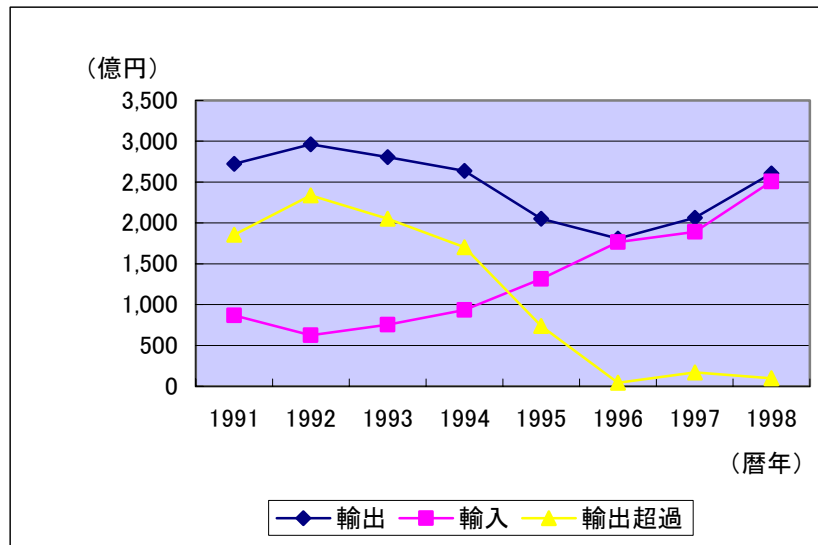


図 4-6-1 日米通信機器貿易の推移

出所)情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)資料を筆者加工

「National Trade Estimate」は毎年 3 月末通商代表部から各国別に発表され、日本では NTT 問題が常連リストにのぼっている。通商法 301 条の対象予備軍の性格もあるが、発表内容が業界側の一方向的要望の色彩も強い。

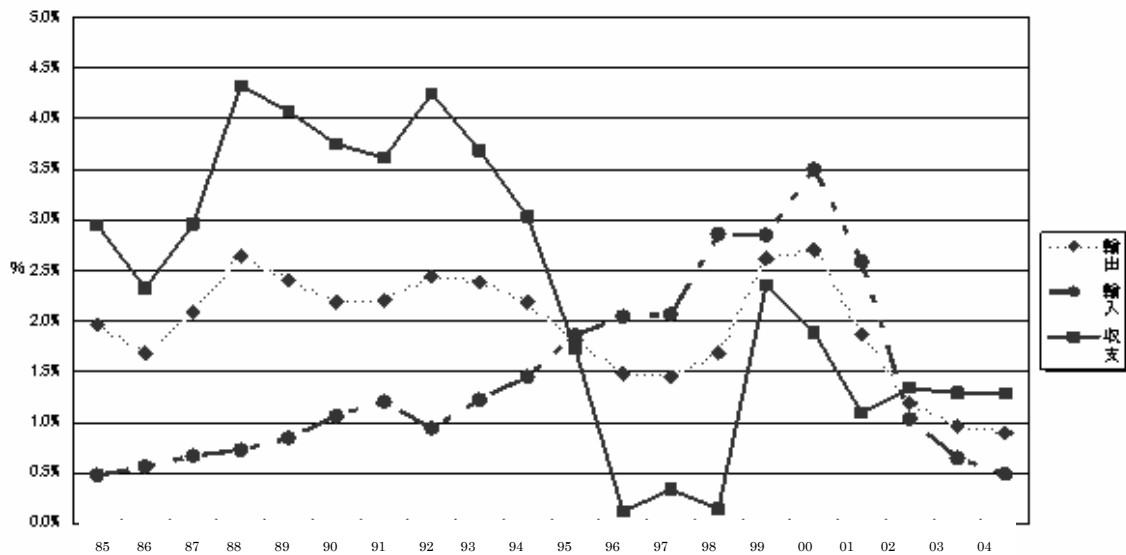


図 4-6-2 対米輸出入に対する通信機器が占める比率

出所)図 4-6-1 と同じ

この分野では NTT に代わる大口政府購入機関が見つからず、民営化後も NTT に政府

調達協定が適用された。日本政府自体が大株主であり、役員人事承認権を持つなど、米国側が NTT を純粋な民間企業と認定しない根拠が存在した。その NTT の協力によって外国調達額は下記の「NTT 海外調達額」の推移でわかるように 81 年度 44 億円、88 年度 414 億円、93 年度 1190 億円、2000 年度 2258 億円へと飛躍的に伸長した。後述するが、現在は NTT の通信機器調達の 3 割近くを米製品が占めている。このシェアの実績は米国が執拗に要求する人為的な数値目標値設定に対する日本側の拒否反論の貴重な証明材料である。日経新聞取材班は「結局、調達開放は米国の有力メーカーを NTT の“ニューファミリー”に迎え入れるとともに、中堅以下の国内旧ファミリーメーカーのシェア低下をさせることで『調達系列』の構造調整を進めてきた」と説明する。

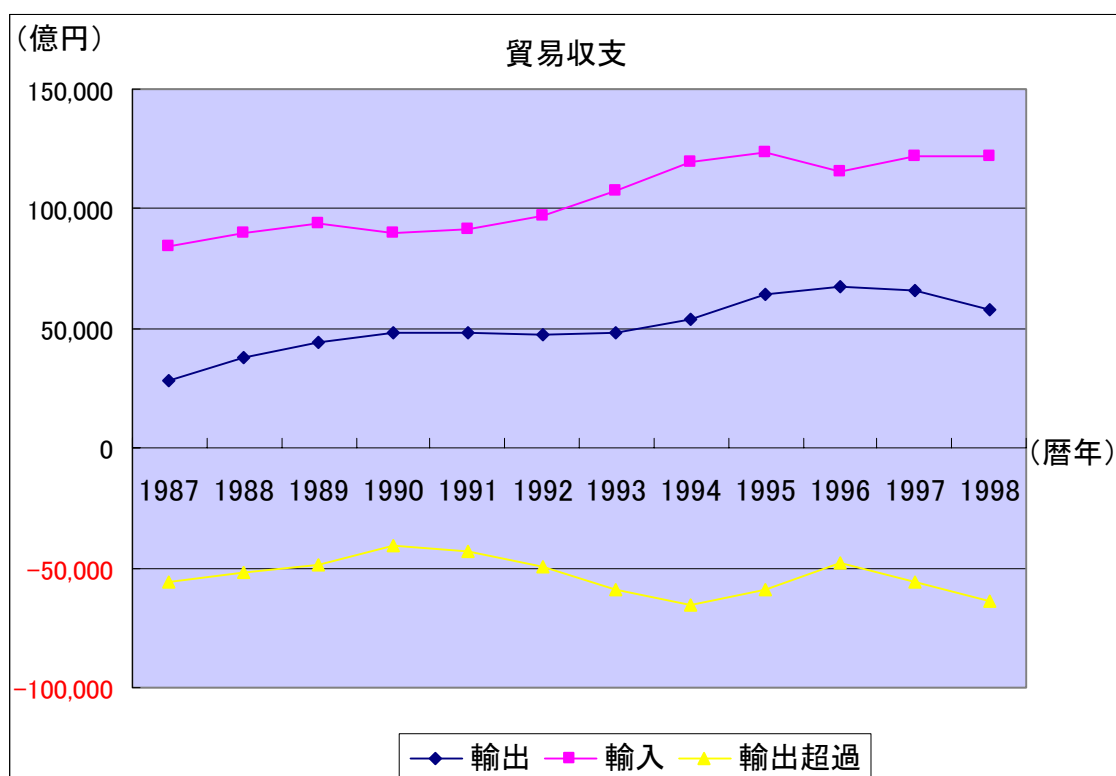


図 4-6-3 貿易収支

出所)財務省貿易統計を筆者加工

対米輸出入に対する通信機器が占める比率は表 4-6-6 の通りである。輸入に占める比率は 2000 年のバブル崩壊をピーク(3.5%)に 1%前後に縮小している。貿易収支に占める比率も 1.5%以下に低下しマイナー・プレーヤーに転じている。

表 4-6-3 日米貿易と通信機器のシェア(1991-98年)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
対米輸入	48,125	47,813	47,892	53,500	64,300	67,600	65,700	57,900
対米輸出	91,511	97,414	107,246	119,200	123,800	115,200	121,700	122,000
対米輸出超過	43,386	49,601	59,354	65,700	59,500	47,600	56,000	64,100
対米通信機器の輸出	2,722	2,961	2,806	2,636	2,061	1,808	2,064	2,606
対米通信機器の輸入	866	625	753	934	1,315	1,766	1,893	2,509
対米通信機器の輸出超過	1,856	2,337	2,053	1,703	737	42	170	98
NTT海外調達額	802	988	1,190	1,350	1,520	1,730	1,850	1,530
NTT純調達額に占める海外調達額	5.9	7.4	8.8	10.5	11.2	12.3	14.8	16.6
通信/全体輸出超過比率	0.043	0.047	0.034	0.026	0.025	0.001	0.003	0.001
通信/全体輸出比率	0.03	0.03	0.026	0.022	0.01	0.015	0.01	0.02

出所)各種データを筆者一筆化(単位)億円

日米通信貿易統計は如実に国際政治ビジネス論の存在を物語っている。具体的には、摩擦が激しかった1991年から1998年を時系列で、

(A) 対米輸入、(B) 対米輸出、(C) 対米輸出超過、(D) 対米通信機器の輸出、(E) 対米通信機器の輸入、(F) 対米通信機器の輸出超過、(G) NTT海外調達額、(H) NTT純調達額に占める海外調達額、(I) 通信機器輸出超過/全体輸出超過比率(%)、(J) 通信機器輸出/全体輸出比率(%)の10項目にわたってデータを集めてみた。

(C)の対米輸出超過(対米貿易黒字)は4兆円台が6兆円台に増加しているが、通信機器の対米輸出超過は1800億円が100億円に縮小している。それを(I)と(J)の比率で表すと、(I)では輸出超過比率が1991年の4%が1998年に無視できる0.1%に縮小した。もう一つの(J)の対米輸出比率では、通信機器が占める割合は2%に過ぎない。

すなわち、通信機器部門は日米貿易不均衡の元凶ではなく、マクロ的にはほとんど無視できる数字といえる。それが日米貿易不均衡の最大要素になっていた自動車並みの批判を浴びて市場開放を迫られたのはとりもなおさず政治力、交渉力(問題を市場経済から国家的貿易紛争に摩り替える能力)の日米格差に要因がある。

#### 4-7 小括

本章では日米経済摩擦、特に通信摩擦についてその過程で詳細に論述し、政府間・政府企業間、企業間という3レベルの分析枠組みを提示した。NTT調達問題において、日本は常にアメリカに妥協し、アメリカに強い態度に出ることができなかった。日本側がタテ割り行政の縄張り意識(通信摩擦のケースでは、日本側は外務省、郵政省、通産省、NTT

などがステークホルダーで、米国側は通商代表部のみ)や非国際要素が少なければ、日米交渉は日本側の一方的譲歩で終了することはなかったはずである。国際情報通信学アプローチがそれを証明したわけだが、日本側に米国の対日圧力戦略を読み、EUなどとの国際連携を行うシステムと国際交渉人材が少なかったことも明白であった。同学問体系が十分産官学に浸透していれば、国際交渉理論で証明した通り、WIN-WIN ゲームが可能であったといえよう。

参考文献：

- ・フレッド・バーグステン、マーカス・ノーランド(著)、1994、佐藤英夫(訳)『日米衝突は回避できるか』、ダイヤモンド社
- ・グレン・S・フクシマ(著)、渡辺敏(訳)、1986、『日米経済摩擦の政治学』、朝日新聞社、1992年
- ・池本清、1986、『日米欧ハイテク開発競争』、有斐閣
- ・石川博友、1985、『日米摩擦の政治経済学：対日戦略決定のメカニズム』、ダイヤモンド社
- ・黒田真、1989、『日米関係の考え方：経済摩擦を生きて』、有斐閣
- ・松下満雄、遠藤美光、福島政裕、1995、『日米経済対決の構図：通商事件史と関係修復への政治法学』、東洋堂企画出版社
- ・小尾敏夫、2004、“日米通信摩擦の再検証”、『GITI/GITS Research Bulletin, 2003-2004』 Waseda University
- ・大内浩、宮里政玄(編著)、1993、『日本関係の再構築：協調と対立をこえて』、同文館出版
- ・小尾敏夫、今村勝征共著、2000、「ITビジネスモデル・日米ウォーズ」、実業之日本社
- ・小尾敏夫、1998、「情報通信ビッグバン 日本の戦略」時事通信社
- ・小尾敏夫、1992、「日米官僚摩擦」講談社
- ・浅野一弘、2005、「日米首脳会談の政治学」同文館出版
- ・Varian, Hal R, 2005, “The economics of Innovation” Info World, 24, Nov.



## 第5章（検証2）日米欧通信摩擦

### 5-1 欧米など摩擦とIT不況

#### 5-1-1 日米欧情報通信問題

本章ではEUの通信産業を中心に分析し、米欧の摩擦について論じる。また、2000年前後のIT不況を軸として日米欧の不況対策・産業復興関係の比較を浮き彫りにしたい。日本の出遅れが理解できる。

米国通信機器の輸出動向を米商務省が発表した。1996年第1四半期の輸出は前年比4%増の39億ドル、輸入は29億ドルと、10億ドルの貿易黒字。対日貿易も黒字に転化。カナダに次ぐ対日輸出は13%増の4億6700万ドルを記録した。輸出急増部門はファクシミリが850%増の4200万ドル。最大輸出通信機器部門は電話及び部品で9億5800万ドル。モデム部門は105%増の2億6300万ドルであった。

表 5-1-1 10大輸出相手国(96年、95年の第1四半期)

	1st Quarter 1996	1st Quarter 1995	比率 %
Canada	556,272,425	389,484,299	43
Japan	467,445,948	415,278,142	13
Korea	255,023,321	241,077,976	6
UK	243,815,991	197,476,629	23
Hong Kong	212,992,238	195,312,399	9
Mexico	203,179,063	284,717,903	-29
China	185,966,147	121,291,901	53
Israel	148,412,535	167,204,641	-11
Brazil	136,875,210	168,266,175	-19
Spain	99,924,218	63,594,238	57
Total (all countries)	3,895,755,335	3,733,537,848	4

出所) 米商務省

LAN や WAN ソフトなど統計に載りにくい部門を含めると日米通信貿易は日本側の入超時代が来るし、2000年以前をメドに日米通信貿易はすでに均衡化した。日本は通信分野で輸出振興策を検討しないと貿易赤字の米国の二の舞になる。

EU の情報技術製品再分類・関税引き上げ問題は下記の通りである。

\* 対象品目

- ・通信
- ・コンピュータ・ハードウェア
- ・半導体・IC
- ・ソフトウェア
- ・コンピュータ部品及び試験機器
- ・半導体製造機器

\* EU 関税再分類問題

通信、コンピュータ製品のマルチメディア製品への分類化

CDROM ドライブは PC ビデオ機器と分類して 4% を 14% に引き上げ

- 日本の主張「CDROM ドライブをコンピュータ付属装置として分類」5月2日に WTO で採択されたが、EU 8 カ国は反対投票

マルチメディアキット関税分類問題は次回 WTO で議論

ネットワーク関連機器、パソコンテレビなどの関税分類問題は先送り

\* ITA (情報技術協定) の成立

メンバー) 米、EU、カナダ、日本(韓国、オーストラリアに呼びかけ)

目的) EU の高関税化の対策が米国のホンネ。2000 年にゼロ関税を目指す

関連団体) ・汎大西洋ビジネス対話問題グループ

IBM、オリベッティが共同議長

- ・4 極会合

ユーロビット(欧)、JEIDA(日)、ITI(米)、ITA(加)《4月19-21日神戸で会合》

- ・欧州団体

ECTEL、EECA

\* 1996 年の動き

- ・7月9-10日 日米財界人会議「情報技術分科会(楨原、ウェバーTI 副会長)」  
で対応協議
- ・7月中旬 APEC 通商閣僚会議(ニュージーランド)
- ・12月 WTO 通商閣僚会議(シンガポール)
- ・97年1月から関税引き下げスタート要望

\* EU 作戦

関税分類問題と日米半導体協定問題のリンク

EU 主張 「半導体協定に参加」要望

米国 SIA 「EU が IT 関税を引き下げれば半導体協議に参加許可」

米国 AEA : ジャパン・モデル (日本はゼロ関税) を賞賛

表 5-1-2 米 EU 通信機器の関税

	無線通信機器		衛星通信機器	
	94 年関税	UR 結果	94 年関税	UR 結果
米 国	4.7 ~ 8.5%	4.9 ~ 7.5%	-	
欧 州	4.9 ~ 7.5%	3.0 ~ 3.6%	5.0 ~ 6.4%	1.7 ~ 4.2%

出所) TIA

(UR はウルグアイランドの略)

欧州サジェム、フィリップス両社のファクシミリ・ダンピング提訴問題

\* 部品関税ゼロ化のタイミングで日系ファクシミリ製品の EU 提訴の動き

- サジェム、フィリップス社の EU 提訴の動向注視 -

ファクシミリは日本で数少ない国際競争力のある通信機器だけにダメージ大きい。米国、アジアへの波及をミニマムにする処方箋が必要である。

- ・ 欧米ダンピング事例は完成品輸出 - 部品輸出 / 現地生産へ切換え  
- 雇用拡大パターンの要求が多い。
- ・ 韓国のダンピング輸出が問題視されており、日本メーカーがそのトバッチリを受けたケースとも考えられている。
- ・ また、フランス経済界全体の保護主義的潮流も反映していよう。
- ・ さらに、弁護士戦争とも言われ、法外の費用が要求されるケースも多い。

\* 対日ダンピング事例 (1996 年)

米国 : NEC 製スパコン導入阻止のダンピング問題

全米大気観測センター納入 クレイ社の反撃

米国 : 三菱重工製コンプレッサーの仮決定

ITC 6 月 24 日仮決定

商務省 10 月にダンピングマージンの仮決定

提訴は米ドレッサーランド社

米国 : 韓国製のメモリー、ダンピング容疑

マイクロソフト社、現代電子と LG 半導体の調査を商務省に要求

EU : 日本製テープ課税解除

EU は 5 月 29 日のガット・反ダンピング委員会で、日本製オーディオ・

カセットテープへの反ダンピング税解除を声明

米国 : 日本製接着剤原料ダンピング決定

ITC が 4 月 29 日に被害の最終決定。エアプロダクト社が 95 年 3 月に台湾・中国メーカーと日本 4 社を提訴

米国：日本製エアバック化学剤ダンピング仮決定

ITC が日本カーバイト、東洋化成製品のダンピング仮決定。今は商務省の仮決定問題へ

米国：日独新聞輪転機メーカー大手 4 社ダンピング提訴

95 年 6 月ロックウェル・インター社提訴。

7 月、ITC 「クロ仮決定。商務省 2 月に「クロ」仮決定。

#### \* EC の対日ダンピング事例

1977 年 2 月 EC、日本製ベアリングに課税（暫定 3 ヶ月、20%）

4 月 英政府、日本製 H 型鋼に課税（3 ヶ月間）

1978 年 1 - 2 月 EC、日本製圧延鋼板に課税

12 月 業界、日本製ボールベアリングを提訴

1982 年 12 月 VTR メーカー、日本製 VTR を提訴

1983 年 2 月 日 EC 通商協議、VTR 対 EC 輸出を 85 年まで自主規制

1987 年 2 月 EC、日本製複写機にダンピング関税の適用

1988 年 5 月 EC、日本製プリンターに課税

1989 年 7 月 EC、日本製 CD プレーヤーに暫定関税賦課

1991 年 5 月 EC 外相理事会、日本製カセットテープに報復関税賦課  
（最高 25.5%）決定

#### \* 日本製通信機器のダンピング提訴

米国 衛星地上局、マイクロウェーブ 81 年 アイデイン社

米国 ポケットベル 81 年 モトローラ

米国 高性能ページャー 82 年 モトローラ

米国 セルラー電話 84 年 モトローラ

EC 自動車電話 87 年 英モトローラ

米国 小型ビジネス電話システム 88 年 ATT

欧州のハイテク製品の関税引上げを阻止する狙いで、通信機器も含まれた。マルチア製品化に際し、EU は一部製品の関税を一時的に引上げた。米国は EU に対抗するため官民一体となって連合組織（IBM、ATT、TI などが中心企業）を結成した。実際に、MRAN（相互認識協定交渉）を EU と開始し、共通技術テストの実施、ワンストップ・ショッピングを可能にするプログラム、通信端末機器の基準認定プログラムを推進していた。また、ITAN（情報技術協定交渉）も開始して、2000 年に主要国のハイテク関税ゼロへの関税引下げを

主張し、日本などと共闘して欧州包囲網を進めてきた。日本は半導体など情報技術分野はゼロ関税で米国戦略のモデル国になっている。米国との8月初めに合意した半導体協定交渉において、EUが第3者として半導体協議に参加できる米国側条件はEU半導体ゼロ関税の実施であったが、この点があいまいのまま交渉は終結した。

### 欧米通信貿易摩擦

米国政府がNTTの資材調達にかなりの強硬策を演じてきた。それに対して、同じように国営企業から民営化したドイツテレコムやフランステレコムに対する通商代表部の圧力は比較にならないほど弱いものであった。ドイツテレコムは1989年に Bundespost から分離独立され、1995年に民営化された。翌年11月に株式を上場した民営化した理由は米国の圧力ではなく国家財政赤字の補填のための政府株の売却である。フランステレコムは、その直後の1997年に民営化され、同様に株式の売却がおこなわれた。その年はWTO多国間電気通信協定が結ばれている。

この民営化プロセスを含め、NTTと同様な移行形態であるのに対し、米国の通商代表部は欧州の電話会社に対して市場開放を声だかに要求はしなかった。本来ならば日米NTT調達と同様な政府間協定を独仏と結び、市場開放を求めるのが道理であるが、欧州連合が反発するのを恐れて米国政府は圧力を強くかけられなかった。日米関係と欧米関係の総合的力関係の相違である。

### 米韓通信貿易摩擦

USTR(通商代表部)のパーチェフスキー代表代行は対韓国交渉を3月から開始してきたが成果がないと判断し、8月初旬通商法1374条(電気通信条項)に基づき、韓国を優先交渉国に指名した。根拠は92年の米韓政府間協定に違反したとのこと。つまり、通商代表部は協定当時と状況が変化し、韓国政府の新電電グループへの国内調達優先の行政指導の存在、外資導入規制の緩和が不十分で米企業に不利の3点を挙げた。とりわけ、国内優先調達政策はEUからも批判されてきた。EUは「コリアテレコムの機器調達での韓国メーカー優先ルール及び韓国政府の多額な国内メーカーへの補助金を不公正貿易」として5月にWTOへの提訴を決めていた。

USTRの主張は、移動体の新電電に当たるシンセンギ社(米企業のSBC、エアタッチ、クコオルコム3社も22%の株主)が、ソウル郊外のCDMAデジタル・セルラー基地建設事業(12億1500万ドル)をサムスン電子、現代電子に発注契約した際に米企業排除の政府の圧力があったというもの。また、モトローラ社はが他地域での応札でも、韓国情報通信省が外国製機器の購入をしないよう行政指導が行われ、同社が敗退した、と訴えたのが事の起こりといえる。

## 5 - 1 - 2 WTO 通信交渉と日米通信課題

### ( 1 ) 米国内事情

米政府は業界の不満が残るが、交渉再決裂を避け、大枠合意を選択した。米政府は業界を2段階アプローチで説得 - 第1段階は2月15日の合意、第2段階は98年1月スタートまでに2国間交渉で標的国から譲歩を勝ち取る作戦であった。合意目前に慣例ともいえるが AEA などは日本、アジアの自由化が不十分と米政府を突き上げていたが、個別の協議継続で一応収まった。米政府は自国産業保護のため、国内衛星ビジネスや放送ビジネスなどを協議から除外するなど国益を貫き、得点を稼いだ。

### ( 2 ) 合意の評価

通信サービス市場の90%以上を占める67カ国が参加(決裂した前年4月時点では48カ国)。米国対世界の対立構図であったし、フリーライダー(不参加国)が得をしない作戦に出たのも特徴である。98年1月に発効し、各国での外資参入が加速する。この自由化によって世界通信市場は2000年時に1兆2千億ドル(95年の2倍)の規模に拡大する見込みとされた。最恵国待遇などWTOルールの適用が徹底した。反競争的行為の防止、通信回線への接続での無差別、免許を与える基準の透明性確保の確認をした。

### ( 3 ) 主要国の約束

- ・米 国 - 外資開放(無線局に対する直接投資20%の外資規制を留保)
- ・フランス - 外資開放( " )
- ・カナダ - 直接投資の20%外資規制を留保 - 米国の標的 -
- ・日 本 - 外資開放(NTT、KDDに対する上限20%の外資規制は留保)

### ( 4 ) 日本へのインパクト

欧米勢の対日進出加速し、携帯電話、CATV 電話、公 - 専 - 公回線、国内通信サービス事業参入の加速やそれに関わる機器売り込みが進み、国内市場での競争推進によるサービス拡大、料金低下の起爆剤

### ( 5 ) パーチェフスキー米通商代表代行の強硬発言の真意

女史は1月に続き、2月15日の記者会見で日本を再び非難。

日本に外資規制の段階的撤廃などを求める2国間協議を検討する意向。しかし、一連の発言は前年6月の日米財界人会議辺りからその流れは読めた。恐らく、3月末の通商法301条や通商法1377条(電気通信条項)をタテに高圧的態度に出る可能性あり。4月末の橋本訪米に政治決断を求める作戦をとるスケジュールとなった。すでに2月初めにクリントン大統領から親書が官邸に届いていたが、その展開には米国内政治力学を理解する必要が

ある。特に次の諸点である。

- 第1に、1996年の米大統領選挙でクリントン政権は多額の選挙資金を米通信サービス/メーカーから受け取っており、見返りを求められている点は要注意だ。
- 第2に、バーチェフスキー女史はまだ通商代表の議会承認を得ていないから、議会向けに実績作りのターゲットが必要である。USTRの攻勢は日本とカナダが対象になっている。フランスなど欧州勢を標的にしても、結局EU15カ国をグループとして相手にせざるをえないから勝ち目は少なく、相当の覚悟が余儀なくされた。
- 第3に、女史の強硬的姿勢好みという性格にも起因している。シンガポールWTO貿易閣僚会議にて強引にIT協定を合意させた手腕は米国では高評価され、自信をつけた。カウンター前代表に酷似した交渉手法を好む。対議会政治力がない点や外国ロビイスト(カナダの代理人)経験違反の失点を挽回するためにも対外強硬策に出ざるをえない弁護士特有なクライアント至上主義から抜けきれていない。
- 第4に、前年2月に新米国通信法が制定され、市内、長距離市場の相互参入などによって競争が激化しつつあった。従って、米通信産業は海外市場進出で米国内市場のシェア減少をカバーする世界戦略に出た。今回の通信自由化合意に必ずしも米業界が満足していない点からして、米政府として年末までにもう一押しの得点の必要性が出ていた。
- 第5に、クリントン政権2期目では国家経済会議が閣僚レベルの通商会議の性格から、各省庁間の実務レベル(次官補)の連絡調整機関になり下がった関係上、また、商務省の国際通商担当次官のアイゼンスタット氏が国務省次官(経済担当)に横滑りして、商務省の人材不足も、USTRの独走を容易にしていた。

1993 - 4年に懸けて日米通信摩擦は大きな山場を迎えたが、それを時系列で表すと下記のようなになる：

表 5-1-3 日米通信摩擦年表

日時	日本	日米	米国
1980年以來		<u>日本政府による電気通信機器・技術の調達慣行</u> 日米間の交渉議題 ・ 通信機器・技術の仕様の決定 ・ 落札者選定に関する日本政府の慣行および手続き	日本政府の慣行と手続きが日本市場への進出を阻害する原因であると解釈
	NTTが民間企業であるため、同規定はNTTには適用されな	<u>日本電信電話(NTT)の調達</u> <u>日米政府調達交渉の過程</u>	NTTは多国間政府調達規定に従うべきであると主張

	<p>いとする。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 数値目標は受け入れられない</li> <li>・ NTT は民間企業であるため、政府調達の手組みでは交渉しないと対応</li> </ul>		
	<p>米国との政府調達交渉—外務省</p> <p>NTT 調達の交渉（対米交渉担当）</p> <p>—郵政省と外務省</p>	<u>日米政府調達交渉担当者</u>	
	<p><u>CIAJ</u></p> <p>「国際問題懇談会」および「政府調達WG」を設置</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 米国が求めている客観基準の排除を主張</li> <li>・ 業界見解の取りまとめ</li> </ul>		
1993年7月	<u>日米政府調達交渉</u>	<p>特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 政府が調達する物質であるため、政府の管轄の範囲の問題であり、調達の意思があれば輸入品に対する一定のシェアを提示することが可能。</li> <li>・ 「客観基準」の解釈を日米間で最初に明確にした日米包括経済協定の天王山。その後の日米包括経済協定に大きな影響。</li> </ul>	



1993年9月10日		<u>日米包括経済協議の第1回次官級協議</u>	
10月12日 - 20日		<u>第2回次官級会合</u>	
11月8日 - 12日		<u>第3回目の交渉</u>	電気通信分野について、「先進7カ国の通信機器市場での外国製品シェアは最も高い英国市場で38%、低いフランスでも11%なのに、日本は5%にすぎない」と指摘し、3,4年で欧米並みに引き上げるように要求。
1994年1月4日 - 5日		<u>電気通信の政府調達に関する作業部会</u>	
1月22日 - 23日  1月23日		<u>電気通信の政府調達に関する作業部会および次官級会合</u>  <u>次官級会合</u> <u>バシェフスキー-USTR 次席代表と松浦外務審議官が協議</u>	
2月4日		<u>カンター-USTR 代表と羽田副総理・外相および神崎郵政相が会談</u>	
2月8日午前			分野別の日米包括経済協議の中止に関する通告に先立つ分野別協議会で、USTRは突如として「外国製品調達の年間25%増」を要求
2月11日		<u>クリントン大統領と細川首相による日米首脳会談</u> <u>日米包括経済協議決裂</u>	
2月24日			ロックフェラー上院議員は、日本が米国の商品やサービスに対して一層市場を開放するように重要な市場では特定の公約を行うよう

			に日本に求め、その目的が達成しない場合には制裁を行うといった法案を提出。ボークス議長は、スーパー301条の復活を求める法案を既に提出。
3月2日			米国政府の通商政策に関する公聴会。カウンターUSTR代表に証言を求める。
3月3日			スーパー301条の復活（行政命令として復活） 2つの狙い ・ 制裁措置に手をかけることで日本からの譲歩の獲得を模索する ・ 議会に対して対日強硬政策を取っているという姿勢を見せる
3月8日			カウンターUSTR代表は、スーパー301条によって9月末に不公正貿易慣行と特定する可能性のある分野として、非公式ではあるが電気通信分野など、日米包括経済協議の優先分野を含む8分野を例示。
	CIAJは、スーパー301条の対象に指定されたわけではなかったため、直接的な反対を表明したわけではないが、今後の日米経済協議の展開について、注視していく立場を明らかにした。		

3月31日			USTRは、94年版の『外国貿易障壁年次報告』を公表。政府調達という日米包括経済協議の優先分野が上げられていた。
4月15日		<u>カンター-USTR 代表と羽田外相、日米包括経済協議の再開についてマラッシュで会談。</u>	
			対日強硬政策の変化。 背景：米国側には円高・ドル安が米国経済に悪影響を及ぼしかねないとの懸念。財務省などは懸念を深め、米国無いの対日強硬路線の見直しを検討。今や通貨市場を不安定化させない範囲で日本の市場を開放することが課題といったマーケットアナリストの指摘も出る。
5月23日		<u>林貞行外務審議官とバシェフスキー-USTR 次席代表との次官級会談。「客観基準」の考え方が調整される。</u> <u>米国側が「数値目標」になりかねない将来の特定数値を求めないことを確認</u>	
6月1日		<u>日米首脳会談決裂以来、日米包括経済協議の分野別交渉が再開</u>	
6月3-4日		<u>政府調達分野に関する交渉</u>	日本電信電話（NTT）による資材調達の拡大についても取り上げたいとする考えを取り下げなかった。
6月上旬		<u>課長級交渉。客観基準の定性的基準に関する議論が進展。</u>	

		<p><u>日米両国は政府調達交渉で日本電信電話（NTT）の資材調達問題を日米包括経済協議と切り離して決着を目指すことに合意。</u></p> <p><u>依然として隔たりのある NTT 調達問題を日米包括経済協議と切り離す。</u></p>	
6月30日			<p>カンター-USTR 代表は、電気通信と医療機器をめぐる日本の政府調達が日米間の協定違反であるとする 88 年米国包括通商競争力法の政府調達条項に基づく認定を 7 月 31 日まで再延長することを発表。</p> <p>対日強硬姿勢がドル安を引き起こす可能性があった。</p>
7月23日		<p><u>日米政府調達交渉、次官級会合</u></p>	<p>「顕著な増加」を前提に合意することが合意の条件であるとして、「変化」では不十分であり、さらなる譲歩案が必要であるとした。</p>
	<p>村山首相は、客観基準の取り扱いについては、「数値目標は受け入れない」との原則は譲らないよう指示</p>	<p><u>政府調達分野の交渉が物別れに終わり、米国政府が包括通商法に基づいて日本の政府調達を差別的であると認定した後</u></p>	<p>AEA は、および TIU は、8 月 5 日までに、日本の政府調達に差別的な商慣行が存在する旨の文書を USTR に提出。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ AEA 文書は、日本の政府調達慣行を強く批判。</li> <li>・ TIU 文書は、5 月 19 日に下院で行われたフラニガン会長の証言を添付するにとどまるが、外国の参入障壁の総体</li> </ul>

			<p>効果として、30万人の通信産業従事者の雇用機会が失われたことを述べていた。</p> <p>このような米国内の圧力を鑑みると、制裁の発動が不可避との観測も強まっていった。</p>
	<p>9月7日の橋本通産相、カンター-USTR代表およびブラウン商務長官との会合後、河野-カンター会談で、米国企業の新規参入を促す新提案を示す方針を明らかにした。</p> <p>「総合評価制度」の適用対象を引き下げ、その適用範囲を広げることを提案する方針を示した。</p>		
9月8日と10日		<u>河野外相とカンター-USTR代表、ロサンゼルスで会談。</u>	
9月21日 - 24日	<p>「客観基準」の定義について、米国が要求する「進展」の2文字を盛り込んだ。</p>	<u>河野外相とカンター-USTR代表、4回の閣僚会談。合意に至れず。</u>	5月に合意した「包括協議の目的」まで蒸し返して、さらにもう一步の譲歩を迫る。
9月27日・28日	橋本首相、カンター-USTR代表と交渉		
9月末 - 10月1日にかけて			AT&Tの関係者らは、相次いでUSTRに入り、日本制裁に関する圧力をかける。米国の脅迫戦略は国内で批准されていた。
10月1日		<u>日米包括経済協議の優先分野</u>	米国電子産業協会（AEA）

		<p><u>における最初の合意</u></p>	<p>の行政府に対する圧力は強力</p> <p>米国の電気通信業界</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 米国電子産業協会（AEA）、米国通信工業会（TIU）は、米政府に対して積極的な圧力を行使</li> <li>• 政府は、NTTを日米包括経済協議の政府調達分野の交渉で取り扱うべきと主張</li> <li>• AEAは日本における外国企業のシェアを低くしているすべての要因について議論することを要求</li> </ul>
米国の脅迫戦略：政府調達条項タイトル7			
8月12日		<p><u>国内政治</u></p>	<p>対日圧力の背景：米国議会および米国業界の行政府に対する強力な圧力があつた。</p> <p>USTRは、スーパー301条の発動をめぐり、AEAやTIUなど4つの業界団体から日本を制裁対象にするよう求める正式要請を受けたことを明らかにした。</p> <p>USTRは、9月末に優先交渉国を選定することになっていた。</p> <p>米国のタイトル7の公表：日本からの譲歩をもぎ取るための対日圧力というよりも、むしろ国内からの厳し</p>

			い圧力を受けるなかで、日本との交渉打開を模索する1つの対応策として定義されたものであった。
	<p>政府調達条項タイトル7、日本への影響</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・政府調達条項タイトル7の公表に対し、対抗脅迫の考えを表明。</li> <li>・日本企業と経済的関係を有する米国企業に対するコストにもなるため、日本の業界団体は、米国が制裁を発動する可能性はないと考えていた。</li> <li>・実際に CIAJ などは、日本政府に譲歩するよう働きかけるなどの行動はとっていない。</li> <li>・米国の脅迫戦略の信憑性はなく、交渉の促進要因として機能したとは言い難い。</li> </ul> <p>94年2月11日の日米首脳会談失敗以降、円高ドル安の加速化。</p> <p>円高の進行と米国政府による一方的措置の公表</p>		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>・円高に苦悩する産業界</li> <li>・「不毛な」日米交渉の妥結を要求するマスコミの主張</li> </ul>		
	交渉担当者の自立性は相対的に高く、米国の交渉担当者にとって有利な結果を生みやすい状況にあった。	<u>日本の政府調達をめぐる交渉（政府の権限の及び範囲の交渉）</u>	
	日本側の交渉担当者の自立性： ウィンセットは大きく、自らの裁量によって合意に達する	<u>交渉担当者</u>	AEA や TIA ばかりでなく、米国議会からも圧力をかけられていた。 このような場合、国際交渉では、優位に働く可能性が高くなる。
	数値の排除。結果：数値目標は排除した	<u>ウィンセット</u>	結果志向型の合意の獲得。 結果：かなりの程度後退した。

出所) 筆者作成

### 5 - 1 - 3 EU のモバイル通信

欧州基本通信サービスは 98 年 1 月に自由化されたが、その際先送りが許された国が 5 カ国存在した。それらはスペイン（自由化期限は 98 年末）、ルクセンブルグ、アイルランド、ポルトガル（3ヶ国は 2000 年 1 月）、ギリシャ（2001 年 1 月）である。これらの市場での移動体通信分野の競争も低調なのは興味深い。

さて、エリクソン社は世界の移動体通信加入者予測調査を 3 月に発表した。その報告によると、世界の移動体通信市場は 2000 年に 6 億 500 万台、2003 年には 8 億 3000 万台の加入者数に達する。97 年だけで 7000 万台の増加を記録したデータが基礎となる。97 年末でデジタル・システム加入者数が累積で 1 億 1200 万台、アナログ・システムが 9500 万台の内訳である。そして 98 年から 2003 年までの世界の加入者加重平均年成長率を 27% と予測した。同社調査の地域別内訳では、97 年末で北米市場が 6000 万台、欧州市場が 5700 万台、アジア太平洋地域（除日本）が前年比 67% 増の 4000 万台、中南米市場が 1300 万台の加入者実績である。世界全体の 2003 年時の普及率はまだ 15% 以下であるが、日本は 60%



に近づき、北米が 50% 台前半、欧州平均が 50% 台に近づくとの予測であった。

なお、ストラテジス・グループ社の調査予測では 97 年末に 1 億 9400 万台の加入者数であった。同社の予測は前述のエリクソン社の予測よりも 2000 年時で約 2 億台も少なく控えめに算出しているのが特徴である。ちなみに、同社の予測値は下記の通りであった。

表 5-1-4 世界の移動体通信市場予測

年	予測加入者数(台)
1998 年	2億6161万
1999 年	3億2527万
2000 年	3億9339万
2001 年	4億5702万
2002 年	5億1579万

出所) 筆者作成

加えて、同社の 2002 年時の世界市場の技術標準別加入者数シェア予測では、GSM が 47%、CDMA が 20%、TDMA が 10%、PHS が 6%、アナログが 12%、他デジタル・システムが 5% である。GSM が圧倒的に強い予測を紹介していた。

欧州のデジタル移動体通信加入者数は 98 年 3 月で 5000 万台の大台を突破した。内訳は GSM-900 システムが 4614 万台、DCS-1800 ネットワークが 418 万台 (8.6% シェア) であった。

93 年にスタートしたデジタル・システムは全移動体通信市場の 5920 万台の 85% を占めるに至った。残りの 15% (890 万台) はアナログ・システム市場で、欧州では 6 タイプが存在する。

全市場は前年 3 月の 3730 万台から 2190 万台も 1 年間に急増している。アナログ技術端末分野はマイナス成長を記録し、その一つ Tacs-900 は前年比 30% 減で 600 万台に落ち込んだ。一方、デジタル技術分野の成長は著しく GSM システムは前年比 102% 増を記録して 4614 万台に成長した。

国別ではイタリアの成長が目立つ。イタリアは 97 年にイギリスを抜いて欧州第 1 位の移動体通信市場に躍り出た (98 年 3 月で 1250 万台)。98 年 3 月までの 1 年間に 560 万台増を記録し、この数字は欧州市場全体の増加の 26% を占めた。イタリア・テレコム・モバイル社のごとく通話料用プリペイド・カードを導入したり、サービス多様化が目立つ。同市場は C&W と提携するテレコム・イタリア社が民営化することによって、新規参入 3 社が競争していた。移動体通信市場ではオムニテル・プロント・イタリア社 (OPI) が 200 万台加入者を獲得した。OPI の株主は複雑で、オリベッティ社 (50.1%) と独マンネスマン社 (49.9%) の合弁会社 OMH が 50.3% を所有した。さらに、米ベル・アトランティック社 17.4%、エアタッチ社 15.5%、セルラー CI 社 10.1%、テリア社 6.7%、といった出資企業

グループとなった。次に、アルバカン社は BT23%、ENI35%、BNL22.5%、メディアセット社 19.5%の出資構成で誕生した。もう1社のウインド社はグローバルワンのドイツ・テレコム社(24.5%)、フランス・テレコム社(24.5%)組と ENEL51%の連合による出資であった。

ドイツがイタリアに次ぐ第2位(920万台)に浮上した。年成長率は55%と高い数字だ。ドイツ・テレコム社以外の参入もブームに拍車をかけている。1997年はフランスの急成長が期待され、欧州の4番目の市場規模633万台であるが、98年3月までの年成長率はイタリアに次ぎ2位にランクした。国内3通信事業者は1年に129%成長によって356万台の新加入者を獲得し、欧州市場の新規加入者全体の16%を占有した。まだ普及率が10.9%と低いだけに逆に成長が期待された。

普及率のトップは43.9%のフィンランドであった。同国は世界で最初に40%を超えた国(97年11月に達成)となっている。比較的に北欧諸国の普及率が高い。デンマークにはフランス・テレコム社が現地のモビリックス社に出資し、同国には4社の事業者が競争していく。

表 5-1-5 欧州移動体通信のシステムタイプ別加入者数

98年3月1日

システムタイプ	加入者数(万台)	年成長率(%)
TACS - 900	596	- 30
NMT - 900	169	- 24.2
NMT - 450	67	- 19
GSM	4614	101.7
DCS - 1800	418	94.8
他	54	- 21.6
合 計	5918	58.7

出所) 欧州連合

表 5-1-6 欧州10大移動体通信市場

98年3月1日

順位	国別	前年 順位	加入者数 (万台)	年成長率(%)	市場占有率(%)
1	イタリア	2	1250	81.2	21.2
2	ドイツ	3	920	54.6	15.5
3	イギリス	1	868	25	14.7
4	フランス	5	633	129.1	10.7
5	スペイン	4	458	42	7.7

6	スウェーデン	6	338	33.5	5.7
7	フィンランド	7	224	45	3.8
8	オランダ	10	178	60.9	3
9	ノルウェー	9	174	35.5	2.9
10	デンマーク	8	154	14.9	2.6
	合計		5916	54.7	87.8

出所) 欧州連合

表 5-1-7 欧州移動体通信の10大高成長国

98年3月1日

国 別	年間市場成長実績 (万台)	欧州での成長分シェア (%)
イタリア	560	25.6
フランス	357	16.3
ドイツ	325	14.8
イギリス	174	7.9
スペイン	136	6.2
ポルトガル	112	5.1
スウェーデン	85	3.9
フィンランド	70	3.2
オランダ	67	3.1
オーストラリア	64	2.9
合 計	1950	89
欧州全体	2190	100

出所) 欧州連合

表 5-1-8 欧州移動体通信の国別普及率上位5ヶ国

順位	国 別	移動体通信開始年月	普及率 (%)
1	フィンランド	82年3月	43.9
2	ノルウェー	81年11月	39.5
3	スウェーデン	81年8月	38.4
4	デンマーク	82年1月	29.6
5	アイスランド	86年7月	26.3

出所) 欧州連合

表 5-1-9 欧州 GSM 市場

順位	国別	開始年月	加入者数 (万台)	占有率(%)
1	イタリア	95年4月	959	19.1
2	ドイツ	92年6月	870	17.3
3	イギリス	92年7月	714	14.2
4	フランス	92年7月	622	12.4
5	スペイン	95年7月	353	7
6	スウェーデン	92年9月	265	5.3
7	ポルトガル	92年10月	185	3.7
8	フィンランド	92年7月	171	3.4
9	オランダ	94年7月	154	3.1
10	ノルウェー	93年5月	136	2.7
11	デンマーク	92年7月	132	2.6
12	ベルギー	94年1月	109	2.2
13	オーストリア	93年12月	104	2.1
14	ギリシャ	93年7月	104	2.1
15	スイス	93年3月	98	1.9

出所) ファイナンシャル・タイムズなどを筆者が加筆調整

EU 通信自由化は 98 年 1 月にスタートしたが、規制機関の整備、相互接続、ユニバーサル・サービスなどの行政絡みの進展は各国でマチマチだ。ECTEL によると、98 年 3 月に会員企業に対する調査を行ったが、デンマークのメーカーは売上げ 3 倍増を記録したという。しかし、市場が拡大しても各国は複雑な相互接続ルールを有しており、キャリアの新規参入は容易ではなく、メーカーの技術援助が必要とされた。各メーカーとも研究開発力を強化していた。通信サービス市場では、外国勢と組んでの参入、移動体通信事業者の固定網参入、リセール業者の進出と大きな変化も見られた。

その点、ドイツ・テレコムとフランス・テレコムの協力関係の強化も通信自由化後活発化していた。独仏両政府は両テレコムの株式持ち合いを 9 月に実施すると発表した。前年の段階では 7.5%を相互持株比率としたが、実際は 2%に縮小している。また、自由化を受けて両社はマルチメディア、研究開発、情報機器、広域テレホン・カードなどの分野で協力推進を合意していた。また、両国を除いた域内で 2003 年の市場シェアを 10%目標として、イギリス、スイス、イタリアで合併事業を展開した。さらに、スプリントとの「グローバルワン」推進で AT&T・BT 新連合に立ち向かう方針であった。しかし、自由化で合従連衡が必ずしも成功したわけではない。ドイツ市場では Veba-RWE 連合の新電電 O.tel.O

が窮地に陥った。97年2月すでにC&Wが離脱し、ベルサウス社が参画したが、15.5%の株式所有のベルサウス社の条件が合わない点、並びに米国内市場の競争激化で提携解消に動いた。移動体通信の合併会社E-プラスにもベルサウス社は22.5%の株式を所有した。

フィンランドは世界一の高度情報化社会の実現を目指して政府が国家戦略を立てていた。9月初めに世界で初めて携帯電話の普及率が50%を超え、“移動体通信社会”に突入していた。インターネット接続コンピュータ台数の人口1人当たりの普及率も世界一の水準に達していた。運輸通信省の資料によると、千人当たりの上記普及率はフィンランドが81.1、アイスランドが76.2、ノルウェーが70.8、スウェーデンが41.8と続き、同国の突出ぶりが伺われる。

表 5-1-10 インターネットの利用用途

フィンランド		日 本	
Eメール	16%	趣味・エンターテイメント	91%
メディアホームページ	16%	コミュニケーション	62%
企業ページ	12%	仕事・研究・学業	59%
公共情報	9%	買物	27%
個人ホームページ	8%	好奇心	26%
ファイル伝送	8%	SOHOの仕事利用	9%
タイムテーブル	8%		
ニュース	7%		
銀行サービス	6%		
ゲーム	4%		
買物	2%		

(複数回答)

出所) フィンランド通産省及び日経ビジネス

#### 5-1-4 欧州情報通信分野

日米通信摩擦が盛んな時期に欧米でも摩擦が表面化していたことはすでに論述したとおりであるが、EUでは国際競争力の向上のため、競争政策の両方の視点で下記のような情報通信分野の進行が行われた。

##### 1. 第3世代携帯電話(3G)

欧州委は2001年3月、「3G現状と将来に関するコミュニケーション」を公表した。EU加盟15ヶ国中10ヶ国が3Gライセンスを割り当てたという状況の中で、3G成功のため、

加盟国間の規制の調和、通信事業者の財政問題の克服、新市場における経験の獲得、未解決となっている技術的問題、という4点を指摘した。

通信事業者の財政問題の克服に関しては、3G事業者間のネットワーク共有を認める考えが浮上しているが、ドイツなどこうした考えに寛容な国が存在する一方で、英やオランダは競争を確保する上で問題があるとして慎重な姿勢をとっており、EU加盟国の中でも対応が分かれた。こうした中、モンティ欧州委員（競争担当）は2001年4月欧州議会での答弁で、市場における通信事業者の数と通信事業者間の協力のレベルによってEU競争法に抵触しているか否かを判断すると答弁した。

3G問題は同じW-CDMA方式のボーダフォン対ドコモの争いになってきた。欧州はオークションでの資金繰りが悪化し、各社は商業化を先送り始めた。EUとしては、GSM GPRS（2.5G）への進化トレンドを確認しながらも、2002年年1月の3G開始時期方針の変更は決めていない。現実的には商用化が2003年になる加盟国も出現するのは止むを得ない。ベンダー・ファイナンス並びにキラー・コンテンツ不在（11カ国言語、文化の壁）、ユニバーサル・サービスの財源、配分問題、さらに、欧州理事会対欧州議会のパワーゲームなど3G実施に複雑な要素が絡み合っていた。しかし、キャリアの資金力、技術力、マーケティング力をEUと各国政府がどう支援するか緊急な課題であった。

## **2. 電子欧州行動計画（eEurope2002）**

eEurope構想は1999年12月に発表され、「eEurope2002」は2000年6月の欧州理事会で採択されたIT推進のためのEUの行動計画で、日本の「e-Japan」と対比できる。

- （1）より安価で、より高速な、より安全なインターネット（インフラ）
- （2）欧州市民の技能及びアクセス向上に対する投資（教育）
- （3）インターネットの活用の奨励（アプリケーション）

という3つの側面において、計11の分野にわたる目標を掲げ、2002年末を全体の達成期限としている点が特徴となっている。概要は以下の通り。

### **（1）より安価で、より高速な、より安全なインターネット（インフラ）**

#### **（イ）より安価なインターネット（主として以下の事項が目標とされた）**

通信規制に関する次の5つの新たな指令を2001年末までに採択すべきこと。

- （a） 枠組み指令
- （b） アクセス及び相互接続指令
- （c） ユニバーサル・サービス指令
- （d） データ保護指令
- （e） 通信サービス市場の競争指令（「自由化指令」）

ローカル・ループのアンバンドリング導入を2000年末までに実現すべきこと。

#### **（ロ）研究者及び学生のための、より高速なインターネット**

2001 年末までに IST（情報社会技術）プログラムの中で、研究ネットワークの整備のために十分な資金を充てるべきこと。

構造基金や欧州投資銀行（EIB）の活用等により、EU 各国の研究ネットワークの向上を 2001 年末までに図るべきこと。

(ハ) 安全なネットワーク及びスマートカード

サイバー犯罪への欧州全体としての対処を 2002 年末までに確立すべきこと。

費用対効果が高く、安全な電子取引を可能とするスマートカードを 2002 年末までに利用可能とすること。

(2) 欧州市民の技能及びアクセス向上に対する投資（教育）

(ニ) デジタル時代における欧州の青少年教育構造基金の活用等により、2001 年末までに、全ての学校においてインターネット及びマルチメディア資源にアクセスできるようにすべきこと。

構造基金の活用等により、2002 年末までに、教育において全ての生徒がインターネット及びマルチメディア資源にアクセスできるようにすべきこと。

全ての教師が教育においてデジタル技術を実際に使えるよう、構造基金の活用等により、教師への所要の訓練を 2002 年末までに行うべきこと。

(ホ) 知識経済における労働

2002 年末までに、欧州社会基金の活用等により、情報技術の訓練を行う場と企画を 50%増加させるべきこと等が目標とされた。

(ハ) 知識経済における全ての欧州市民の電子的な参画

特に障害者の雇用を改善するため、全ての欧州市民が情報技術製品にアクセスしやすくするための規格を 2002 年末までに開発・発表すべきこと。

構造基金の活用等により、2001 年末までに、公共的な場所に公的なインターネットのアクセスポイントを設置したり、地域にテレセンターを設立すべきこと。

(3) インターネットの活用の奨励（アプリケーション）

(ト) 電子商取引の促進（主として以下の事項が目標とされた）

電子商取引に関する指令を 2000 年末までに採択すべきこと

代替的な紛争解決手段、信用マーク、効果的な行動規範の促進等により、2000 年末までに消費者の信頼を確立すべきこと。欧州委と EU 各加盟国は、EEJ（欧州特別司法ネットワーク）をさらに発展させ、IST プログラムを通じ、消費者保護のためのパイロット・プロジェクトを進めるべきこと。

インターネットのトップレベル・ドメインネーム“EU”を 2000 年末までに創設すべきこと。

- (チ) オンライン政府（主として以下の事項が目標とされた）  
 法律、行政、文化、環境、交通等、基本的な公共データを 2002 年末までにオンラインで提供すべきこと。  
 単純なオンライン上での行政手続きを 2002 年末までに提供すべきこと。
- (リ) オンライン健康管理（主として以下の事項が目標とされた）  
 健康管理サービス提供者が、2002 年末までに健康管理のための情報通信ネットワークで結ばれるべきこと。  
 2001 年末までに、欧州における電子的な健康管理サービスの最善の慣行を特定し、これを普及させ、指標化すべきこと。
- (ヌ) 欧州のデジタル・コンテンツ（主として以下の事項が目標とされた）  
 欧州のデジタル・コンテンツの発展と利用を奨励し、情報社会における言語の多様性を促進するプログラムを 2000 年末までに開始すべきこと。
- (ル) 高度道路交通システム（ITS）（主として以下の事項が目標とされた）  
 112 番による緊急通話サービスの提供に関する指令を 2001 年末までに採択すべきこと。  
 Single European Sky（単一欧州の空）の確立に関する新たな指令を 2001 年末までに採択すべきこと。  
 ガリレオ（インフラ）計画の展開に関する決定を 2000 年末までに行うべきこと。

### eEurope2002 インパクトと優先課題

2001 年 3 月、欧州委は「eEurope2002 インパクトと優先課題」というコミュニケーションを発表した。この中で、欧州委は情報通信の進展度合いについて指標化を行い、それを踏まえた上で、優先課題を提示していた。

#### (1) 指標

欧州におけるインターネットの普及は急速に進んでおり、インターネットに接続している世帯は 2000 年 3 月から 10 月までの間に 55%増加した。欧州には今や米国とほぼ同数のインターネット利用者が存在している。

こうした増加の一因としては、自由化の進展著しい市場において、インターネット・アクセス料金が EU 全体の平均 23%、複数の加盟国では 47%も下がったことが挙げられる。インターネット普及は学校においてさらに速く、今や 80%の学校が教育目的のためにインターネットに接続している。

しかしながら、インターネットの利用は、今なお情報検索など受動的な態様が多く、電子商取引その他双方向性のサービスにおいてインターネットの可能性が未だ十分に活かされていない。



## (2) 優先課題

- (イ) 教育 - 今やあらゆる学校がインターネットに接続されようとしている中、次の焦点は教室における接続であるとして、新たな目標「生徒 5 人にパソコン 1 台」を提案している。
- (ロ) 電子政府 - 税の申告、車の登録等基本的なサービスについては 2002 年末までにオンラインで行えるようにすることにより、電子政府を現実のものにすることを提案している。
- (ハ) インターネットの安全性向上 - 「早期警戒システム」を確立することにより、EU 加盟国間でネットワークの安全性を脅かす事項についての情報交換を始めることを提案している。
- (ニ) 電子商取引 - 電子商取引の法的側面に関する EU 指令、EU 電子署名指令等、電子商取引に関する法的枠組みを速やかに EU 各加盟国の法制に移行すべきことを提案している。
- (ホ) 移動通信 - 移動通信における欧州の競争力を維持するため、ネットワーク上の需要の増大に資するよう、インターネット・プロトコルのバージョン 6 (IPV6) を実現し、インターネットアドレスの数を実質的に制限のないものとし、インターネットにおける移動通信端末の活用と新たなサービスを促進することを提案している。

## 3. 電子商取引

### (1) 「電子商取引の法的側面に関する指令」

98 年 11 月に提案され、2000 年 5 月に採択、7 月 17 日に EU 官報に公布された。EU 各加盟国では、2002 年 1 月 17 日までに、所要の国内法措置を講じることが求められた。同指令は「情報社会サービス」が EU 全体で提供されることを企図しており、主として以下の事項について規定した。

#### (イ) 「情報社会サービス」の範囲

同指令は、あらゆる「情報社会サービス」を対象としており、企業対企業 (B2B) の「情報社会サービス」も企業対消費者 (B2C) の「情報社会サービス」も含まれた。

また、広告収入やスポンサー収入により受信者向けには無料で提供されるサービスも、双方向のテレショッピングやオンライン商店街など有償で行われるオンライン電子商取引も、ともに同指令の対象となった。「情報社会サービス」に含まれるものは、例えば、オンライン新聞、オンライン・データベース、オンライン金融サービス、オンライン上の要資格職業サービス (弁護士、医師、会計士、不動産鑑定士等によるサービス) など。

#### (ロ) 「情報社会サービス」提供事業者の本拠地

事業者の本拠地の画定は、裁判管轄権や準拠法を特定する上で重要である。

同指令は、「情報社会サービス」提供事業者の本拠地に関し、同事業者がウェブサイトや

サーバをどこに設置しているか、あるいは同事業者がメール・ボックスをどこに置いているかに関わらず、当該事業者が一定の施設を固定して、実際に継続して経済活動を行っている場所を本拠地としている。

#### (ハ) 事業者の透明性確保義務

同指令はまた、EU 各加盟国が「情報社会サービス」提供事業者に対し、その名称、住所、電子メールアドレス、要資格職業についての資格の有無、要資格職業団体の会員であるか否か等、当該事業者の活動に関する基本的な情報を簡単にアクセスできる永続的な形式で、顧客や関連する政府当局に提供する義務を課すことを要請した。

#### (ニ) 電子的契約の締結とその有効性

同指令は、EU 加盟国に対し、電子的契約の活用に関するいかなる禁止も制限も取り除くことを義務付けている。加えて、同指令は、法的な安全性を確保するため、電子的契約の締結に至るまで一定の要件を課し、特に消費者の技術的なミス（契約するつもりはなかったのに、送信ボタンを押してしまう場合等）を避けることを企図している。これらの規定により、2000年1月に公布されたEU電子署名指令を補完することが想定されていた。

#### (ホ) インターネット接続事業者の責任

インターネット接続事業者の責任に関しては、法的不安定をなくし、EU 各加盟国間での異なる対応を避けるため、同指令では、接続事業者が第三者からの情報を単純に媒介しているにすぎない場合にはこれを免責とし、他の接続事業者のために一時的に情報を蓄積している（キャッシング・サービス等）場合にはその責任を制限することとした。

#### (ヘ) 商業通信の透明性要件

商業通信とは、企業の商品、サービス等の促進、または自由業者による販売促進を目的とした通信形式をいい、オンライン広告、オンライン上のダイレクト・マーケティング等がこれに該当する。商業通信に関し、同指令は、商業者の信頼と公正な取引を確保するため、一定の透明性要件に従うべきこととし、電子メールによる商業通信については、発信者を明確に特定し得ることを要請した。また、弁護士、会計士等の要資格職業のオンライン上の商業広告については、当該業種の職業倫理規定に則る必要がある旨を規定。

#### (ト) 訴訟等の権利行使

同指令は、EU 指令及び各加盟国の法制の実効性を強化することを求めた。これには、EU レベルでの電子商取引の行動規範を発展させること、国境を越えたオンライン取引に関する効果的・代替的な裁判外の紛争処理システムの確立を促進すること等も含まれた。同指令はまた、EU 各加盟国がオンライン環境に適した速やかで効果的な法的救済措置を提供すること、指令や各国法制違反に対し、効果的で均衡のとれた抑止的制裁を確保することを要請している。

#### (チ) 各国法制の相互認証

同指令は、各国法制の相互認証に関する EU 単一市場の原則や発信地主義の原則が「情報社会サービス」にも提供されなければならないとしている。すなわち、発信地国の事業

者が発信地国の法令に照らし適法な形で発信したメッセージは、たとえ受信地国の法令に違反していたとしても、原則として当該事業者は責任を問われないことになる。

同指令は、民事及び商事案件の裁判管轄権に関するブラッセル条例の適用については規定していない。また消費者契約における適用法令に関するローマ条約の適用も妨げない。

#### (2) 「電子商取引により伝送されるサービスへの付加価値税の適用に関する修正 EU 指令案」(2000年6月)

電子的手段により伝送される音楽やゲームソフト等の取引に関し、販売業者が消費国ごとに違う税率に従って付加価値税分を消費税に上乗せして販売し、それぞれ消費国の税務当局に納めるべきこと、EU内の1カ国を選択し、その国に販売したものとして納税申告できること等を規定している。

欧州域外の企業にも納税を義務付けていること、及び電子商取引における消費地について消費国主義をとっている点が特徴。

#### (3) 「電子署名に対する共通の枠組みに関する指令」

98年5月に提案され、99年11月に採択、2000年1月19日にEU官報に公布された。EU各加盟国では、7月19日までに所要の国内法措置を講じることが求められた。

##### <目的>

電子署名及び一定の認証サービスに関し、その法的な位置付け及び枠組みを明確にし、その活用を促進すること。

電子署名製品が満たされなければならない一定の本質的な要件を提示することにより、その相互運用性を促進し、電子署名の信頼性を確立すること。

## **4. 周波数政策**

### (1) 周波数調整権限

欧州における周波数割合については、93年12月の周波数に関する理事会決議及び94年4月の欧州委とCEPTの一機関である欧州無線通信委員会(ERC: European Radio Communication Committee)との覚書により、調整権限はERCにあり欧州委はその決定を尊重することとされた。

### (2) 周波数グリーンペーパー

欧州委の問題認識としては、電気通信・放送・研究開発など異なる分野間での需要の重複をどのような基準で調整すべきか、周波数使用に対する費用負担はいかにあるべきか、周波数調整に関するERCでの決定は法的拘束力がなく、現体制は不適切ではないか、等が挙げられた。99年11月に「無線スペクトラム政策の次期ステップ(COM(1999-538))」と

してまとめられた公開諮問の主要結果は以下の通りであり、従来の枠組みを大幅に変更することはできなかった。

移動通信等の商業的分野と公共放送、研究開発、運輸等の非商業分野の間でバランスをとること。

ユーザも含めた政策専門家グループの設置により、EU レベルでの周波数戦略をとりまとめ、ガイドラインとして CEPT（各国の電気通信規制機関）に示すこと。

### （3） 周波数政策の枠組みに関する決定案

欧州委は 2000 年 7 月、98 年の周波数政策に関するグリーンペーパーに対する一般公開諮問の結果を踏まえ、「周波数政策の枠組みに関する決定案」を公表した。周波数管理において EU 各構成国や CEPT との協力を確立するものであり、次の事項を提案している。

移動通信政策に関するシニア・グループを設立し、技術、市場及び規制の発展を踏まえ、周波数利用者にも意見を求めた上で、商業上及び非商業上の観点から周波数の利用に関し欧州委に対し助言を行うこと。

上記助言を踏まえ、欧州委において、EU の政策を反映する形で周波数の調和のとれた利用が行われるようにするための法的枠組みを整備すること。

EU 全体にわたり、周波数の利用に関する情報を、調整された形でタイムリーに提供することにより、透明性を確保し、投資や政策決定の基礎とすること。

## 5 - 1 - 5 欧州モバイル不況

欧州 3G（第 3 世代携帯電話、UMTS、IMT2000）の推進力が弱まった。無線周波数オークション落札価格の高騰により、キャリアの財務内容悪化並びに技術面の遅れから、例えば、ソネラ（フィンランド）はノルウェーでの 3G 事業を断念した。6 兆円の負債を抱えるドイツ・テレコムは子会社の T モバイルの株式上場を延期した。この点は下表の英国、ドイツの法外な免許料の高騰（約 10 兆円近い）がキャリアの資金難を引き起こしたのは明白であった。例えば、6 免許取得のフランス・テレコムは 198 億ドル、10 免許のボーダフォンは 173 億ドルの支出を強いられた。

表 5-1-11 欧州 2 大国 UMTS の免許取得コスト

（単位 億ドル）

	総額	取得通信会社	支払い免許料
英 国	340.7	ボーダフォン	90.4
		BT	61.1
		ドイツ・テレコム	60.7
		フランス・テレコム	62.1

		ハチソン、KPN、ドコモ	66.4
ドイツ	459.5	ドイツ・テレコム	76.9
		ボーダフォン	77.4
		BT、VIAG、テレノール	76.7
		KPN、ドコモ、ベルサウス	76.2
		フランス・テレコム、モビルコム	76
		テレフォニカ、ソネラ	76.3

出所) 欧州連合

3Gの開始は当初見通しより約1年遅れた。ECの決定では、2002年1月に開始する予定であったが、遅延は既成事実化した。UMTSフォーラムの予測は、スタートは2002年後半ないし2003年、本格化は2004年以降ないし2005年前半、全欧への普及は2010年位で、その時点の加入者数が6億人、累積売上げは1兆ドル台へ、利用の66%がデータサービス、であった。先頭を走る日本のNTTドコモの3Gサービスの動向に世界が注目しており、アジアが3Gの先導役になった。

#### (1) 欧州モバイル市場の熟練度

携帯電話の普及率予測は2001年末に74%となり、市場浸透の臨界点に近づいた。一時的に爆発的な需要の前倒し現象が起きると、普及率の上限がある以上、その後に需給バランスの混乱を生じさせた。

#### (2) モバイル・インターネット

欧州 WAP サービスの不評

<原因> 下記の4項目が普及のネック

グローバル要因は連鎖反応が速いから日米欧の同時性もあるが、逆にモバイル市場など市場、産業の異質性も目立つ。

- ・コンテンツ不足、キラー・コンテンツ無し
- ・レスポンスの遅さ(立ち上げ、応答、ダウンロード)
- ・国内、事業者間の相互接続性無し
- ・回線交換機(GSM)ベースのため分単位課金

市場投入を急ぎ過ぎた ドコモのiモード成功の影響

<フランス・テレコムの例>

サービス開始時に500万台のWAP端末をオーダーしたが、2000年末の加入者は20万人のみ。

- ・失敗からの改善へ

WAPポータルビジネスモデルが、2.5G(GPRS) 3G(UMTS)のキラー・

#### アプリケーションの原型

WAP ポータル・サービスのプラットフォーム、アプリケーション、コンテンツは GPRS、UMTS に利用可能で、サービス移行が容易

コンテンツ・プロバイダーやベンダーとの協力がカギ

ベンダーは 2002 年末にマルチモード端末（GSM、GPRS、UMTS の切り換え）の供給開始予定

i モード方式の導入、それとの互換性を持つ WAP2 の商業化

#### GPRS (2.5G) の導入

- 2000 年にスタートしたが、端末はモトローラ製のみ 2001 年末にシーメンス、ノキアなど 10 数種類の端末が出揃う予定だったが、端末及びコンテンツ不足が表面化し、ベンダーのサービス提供や端末供給に足並み揃わず。
- < 需要予測 > 第一弾の需要ピークは 2002 年に来た。GPRS は 2002 年末で携帯電話端末市場の 34% シェア。2004 年にユーザは 2 億 1 千万人。

#### キャリアの財務・マーケット対策

資産売却

他キャリアとネットワーク共有（イギリス、ドイツ）

ベンダー・ファイナンス要求（フランス・テレコム）

GPRS、UMTS による付加価値サービスの提供

SMS（データ系サービスの一つショート・メッセージ・サービス）が伸びて、利益に貢献

#### < フィンランドのソネラ >

GSM 加入者の 6 割が利用、同社売上高の 8% にまでシェアが伸びた

#### ベンダー問題と対策

##### < シーメンス >

2000 年までの携帯電話ブームで設備投資拡大→量産化を急いだが、半導体不足で計画の 3000 万台供給が 2400 万台しか製造できなかった。同社は市場冷え込み、一転、過剰設備問題を抱えるハメに陥る。

##### < 問題 >

WAP 端末の不振と過剰在庫拡大

IT バブル崩壊と株価下落

景気低迷と市場の冷え込み

中国での生産能力の軽視

##### < 対策 >

EMS の導入

ベンチャーの囲い込みやパートナー化

インターフェイスのオープン化によるアプリケーションの充実  
エンドユーザーに認められる付加価値データサービス  
日本のモバイル・インターネット・サービスの開発技術と協力  
2.5 世代の GPRS の早期構築（オレンジは 2002 年末までにサービス地域の 8 割  
で利用方針）

欧州情報通信不況の場合、表 5 1 14 にまとめたごとく「モバイル不況」が主要因だし、モバイル不況は欧州のみといっても過言ではない。要因は 市場の飽和臨界点（75%）が早期に到来した点、 周波数免許オークションの高騰による通信事業者の財務悪化であり、その余波で販売力、サービスが低下した点、 欧州版「iモード」の WAP の失敗でカラー・コンテンツが不足した点、である。こうした背景での企業対策としては次の内容が実施された。

第 1 に、音声通信中心の GSM→WAP の不人気→データ通信移行への暗礁乗り上げであった。対策として、次世代規格の WAP2.0 を採用する。このシステムは i モードとの互換性を持つ。また、翌年夏に 2.5G サービスのモバイル・インターネット装備の GPRS や EDGE が普及し、実施先送りの IMT2000（3G）にスムーズにシフトさせた。

第 2 に、企業提携、買収の活発化であった。ソフトウェア開発分野の企業提携（携帯電話開発サイクルの性能が 3 倍のスピード）が人材、資金面で重要になった。

第 3 に、周波数免許料オークション高騰に対する対策として、英独でのネットインフラの共有など、モバイル・インターネットの開放が挙げられた。在庫調整も進んだ。

第 4 に、MVNO（モバイル・バーチャル・ネットワーク・オペレータ）の台頭である。低コストの仮想（無設備）移動通信事業へのネットワーク提供が注目された。事業者としてはピッサビ（ポーダフォンとビベンディの合併）、Zed（フィンランドのソネラ子会社）、英バージン（米国ではスプリント PCS と提携、シンガポール、オーストラリアでも営業）、オレンジ（フランス・テレコムの子会社）、カーフォン・ウェアハウスなどがスタートした。

第 5 に、イタリアで加入者の 7 割を占めるプリペイド方式（ユーザーは基本料不要）でマスマーケット普及に拍車をかける作戦も期待できた。

## 5 - 1 - 6 米国 IT バブルと IT 不況

### （1）IT 不況の原因

対米依存は、例えば、自動車メーカーでは、ホンダは利益の 8 割以上を北米市場で稼いでいる。業績が急回復した日産もトヨタ、他メーカー同様に米国での利益が貢献した。従って、日本メーカー勢のシェアは米国自動車市場の 25%にまで増え、その分 GM、フォードが食われている格好だ。

米国経済が繁栄を続けている以上は何の問題もないのだが、1月以来米国株価市場が下落し、とりわけITベンチャー企業の上場会社が多いナスダックの大幅下落が市場心理を冷やした。しかし、10年間の長期好景気を享受してきた米国経済が調整期に入り、ネット・バブルのここ3-4年間に「ニューエコノミー」論が登用し、あたかも景気循環が不要な経済構造に脱皮したかの論調が主流を占めた。ニューエコノミー論に踊った個人投資家たちは相当な数にのぼり、彼らの資産効果が個人消費の旺盛さの原動力でもあったが、逆資産効果が懸念された。ニューエコノミーは生産性向上並びにITによるリアルタイム経営を可能にした。その点、ニューエコノミー論者は在庫調整も短期的と括えるが、構造的問題を軽視する傾向にあった。

2000年第1と第2・四半期を見ると、ハイテク企業の業績には減収減益が目立つ。実質経済成長率は1%以下と低成長であった。明らかに調整局面入りしたわけで、情報通信産業の過剰在庫はかなり厳しい。つまり、過剰設備投資問題が起きている。これ以上在庫を作らないため設備投資に各社は慎重だ。情報通信の本場米国では情報通信分野が民間設備投資の約1割を占め、自動車産業と並ぶ重要戦略産業なのである。

なぜ情報通信革命がITバブルを生み、そしてITバブル崩壊を招いたか要約しておこう。規制の無いインターネット・ブームが1994年位前から誕生した。その影響を最も受けたのが通信産業である。規制緩和によってインターネットを活用した新興通信会社が多数新規参入した。彼らは顧客獲得のため料金下落競争に挑んだが、もともと体力がないから過剰債務による資金繰り不安が表面化した。要するに、景気低迷の原因は、情報通信株式のバブル崩壊、過剰在庫、債務増加によるところが大きく、ウォール街=ネット産業複合不況の様相を呈した。

在庫、債務はメーカー側の問題だが、消費者側にはまだ深刻な影響を及ぼしていない。個人消費は底固く、消費者マインドは思ったより冷えていない。興味深いことに、購入対象品目の安価志向が目立った。

米国景気の低迷を要約すると、下記の6つに整理できる。

通信機器分野を中心とする在庫調整の長期化や過剰設備、設備投資の冷え込み。

株価下落や失業率上昇に伴う個人消費の鈍化懸念

低価格競争の激化と景気減速による販売減、在庫増に起因した半導体市況の低迷  
新興情報通信、通信企業へのファイナンスが不良債権化

競争の激化→料金の急激な低下→資金繰り不安、大規模M&Aや過大投資→経営悪化

供給タイトへの水増し発注と楽観的予測マーケティングの混乱

米企業の人員削減はIT不況が響き、2000年7月に20万6000人と最悪事態を更新した。トップ3は通信関連4万5000人、コンピュータ関連が2万6000人、電子機器関連2万3000人だ。1-7月の合計だけで98万人に達し、過去最高の98年の68万人を上回った。失業率が5%に達した場合、低金利に敏感な住宅、自動車部門は別格として現在好調の個人消費、



家計部門の需要維持に黄信号がともるとされた。

米国の IT バブルの崩壊は当然来るべきものが来たという感想を多くの日本人は持っているだろう。ネット・ベンチャーのふ化器と皮肉られるナスダックは 2000 年 3 月 10 日にピーク時の 5058 ドルまで急騰した。だが、米 IT バブル崩壊によってピーク時から 4 分の 1 に縮小してしまった。1929 年の大恐慌以来の暴落状況である。株価高騰をあおるため「将来性」とか「夢」「潜在売上高」「ウェブサイトの閲覧者数」といった企業業績からかけ離れたマジックで、本来の経営指標とすり換えられてきた。株価暴落、ネット不況と失業者続出の IT バブル崩壊は逆説的には、「収益率」をはじめ現実の企業の業績を株価に反映させる正常化運動と括えることも出来る。その結果、かなりのネット・ベンチャー企業群が倒産も含め選別、淘汰されている。全米ベンチャー・キャピタル協会の調査では 2001 年第 2・四半期のベンチャー・キャピタル投資は 106 億ドルで 3 期連続の減少を記録した。

筆者が米国ネット・ベンチャーの悲劇を実感したのはドイツのハノーバー市で開催された CeBIT であった。3 月下旬に毎年開かれる世界最大の IT 見本市と称される CeBIT には約 8 千社の出展企業が最新の IT 製品やサービスを紹介する。期間中約 80 万人の見学者が世界中から集まってくる一大イベントである。展示会場も 1 号館から 26 号館にまたがり、1 日では回り切れないケタ外れの広さだ。そこで異変が起きていた。前年超人気だったネット・ベンチャー館が出展企業の激減で縮小されていたのだ。「1 年でこうも様変わり」とプレスセンターで会ったフィナンシャル・タイムズ紙の記者が語ったのを覚えている。

#### < e トイズ倒産の悲劇 >

米ネット企業の人員削減数は 2001 年 1-4 月で前年 1 年分の 5 万人を突破した。玩具のネット販売で有名だった e トイズが 2001 年の 2 月 26 日に日本の会社更生法に当たる連邦破産法 11 条適用の申請を公表し、事実上倒産した。従って、同社のウェブサイトは 3 月 8 日に閉鎖された。e トイズ・グループの資産総額は 4 億 1690 万ドル、負債総額は 2 億 8500 万ドルにのぼる。サービス停止は全社員の解雇が終わった 4 月 6 日だった。

倒産の原因だが、第一に、前年のクリスマス商戦が不振だったこと、第二に積極的に事業を拡大しすぎたこと、第三に、手元資金がショートして営業が続けられないこと、第四に、身売り先が見付からなかったこと、などが挙げられる。では、なぜ販売不振が起きたかである。1999 年のクリスマス商戦では一部の商品配達が遅れたために前年は大量の注文がさばけないとの消費者の不安で、注文が激減したためである。実際、売上高は前年第 4 四半期が約 1 億 3 千万ドルと予想の半分であった。だが、営業損失は売上高の約 6 割に当たる。

しかし、2000 年末の米クリスマス商戦全体は、オンライン販売の売上げが前年比 2 倍の 114 億ドル、北米で 5500 万人がネット販売を利用したと推定された。全体としては市場は拡大していたのである。もちろん、景気減速の懸念による買い控えの消費者心理や米大統領選挙結果の混乱へのマスコミの集中といったマイナス要因は存在した。結局、物流問題

を抱えるネット・ベンチャーの弱点がもろくも表面化した一例だ。この問題に対応できない企業は B2C 市場への新規参入が困難であることを証明したケースといえる。

## (2) CLEC (競争的地域電話会社、バイパス業者) の破産

「96 年通信法」の成立によって、明確な競争促進策が打ち出された。この規制緩和策が米国 IT 不況の要因になるとは当時誰も予想をしなかった。ベル地域電話会社 (RBOC) への地域市場での競合を歓迎した結果、登場したのが CLEC という新興通信会社である。WLL など高速インターネット・アクセス網建設へエネルギーに傾斜した。IPO (新規株式公開) が相次ぎ、資金調達もベンチャー・ファイナンスを含めラッシュ状態であった。建設投資は 1999 年に 165 億ドル、2000 年には 245 億ドル (約 3 兆円) と CATV 業界をしのぐ旺盛な投資でここ 4 年間の累積合計額は 541 億ドルにのぼった。

しかし、借金漬けと需要減、料金低下などのため赤字経営が露呈し、機関投資家が将来の投資回収のリスクを想定して資本逃避を始めた。その結果は資金繰りの困難が過剰設備と債務を抱えたまま経営危機を表面化させた。現実に資金力の無い大手 CLEC のテリジェント、ウィンスター、メトロコムが破産法 11 条の申請に踏み切った。

表 5-1-12 米新興通信会社の破産・上場廃止事例

ビジネス	企業名	事態
ADSL	ノースポイント リズムス・ネットコネクションズ	破産法 11 条申請 上場廃止
WLL	ウィンスター テリジェント	破産法 11 条申請 "
MMDS	ART	"
ISP	PSI ネット ICG コム	" "
光ファイバー	360 ネットワークス	"
国際データ通信	グローバル・テレシステム	上場廃止

出所) USTA

ブロードバンド時代の花形市場ともてはやされる ADSL 市場にも激震が走った。ADSL 市場は 400 万世帯に普及し、CATV インターネットと並ぶ地位に浮上した。1995 年来のインターネット・ブームから高速大容量、常時接続、低料金のブロードバンド・ブームの火付け役であった DSL 回線業者の大手 3 社が総倒れしてしまったのはショッキングな出来事といえる。業者経由のサービスの 95% を 3 社が占めていた。新 ADSL 業者はインフラを持たず、ネット接続は ISP に依存した。

1 位のコバッド・コム社 (本社シリコンバレー) は約 35 万世帯カバーしていたが、会社更正法の適用となった。原因は第一に、電話局内に設置する装置の投資に対して収入が少

なすぎる費用 / 便益対比問題である。第二に、株価低迷後、新規資金調達が思うようにいかず、ナスダック店頭市場に格下げされたほどの資金難に陥った点だ。

2位のノースポイント社は約15万世帯をカバーしていたが、破産した。原因はコバッド社と同様に追加資金調達ができない財務危機であった。

3位のリズムス・ネットコネクションズ社は会社更生法11条適用を4月に申請した。7億ドルの同社資産に対して、8億5千万ドルの負債を抱え、追加資金の調達メドが立たなかったからだ。

結局大手業者が市場から消え、サバイバル出来たのは後発の大手電話会社経由のDSL事業であり、月額料金を値上げする流れになった。資金力、人材、技術力も中途半端な新興通信企業が規制緩和のITブームの波に乗って参入し、ITバブルを助長したが、バブル崩壊、IT不況の引き金となったのは皮肉といえよう。

キャリアのIT投資は2000年が前年比11%増であったが、2001年が5%減以上となった。投資減がベンダーの受注減を直撃した。米通信産業の設備投資は民間の8-10%に達して米国経済の高成長、10年間の長期好景気の原動力となってきた。しかし、新興通信会社では過剰設備が料金下落競争を生み、業績悪化を露呈させた。同時に過剰負債が資金繰り不安を醸成した。

#### <クエスト、レベル3のケース>

光ファイバー網をはじめ大型設備投資で建設ラッシュが行われた結果、長距離通信の回線総容量は2003年の数倍に達する予測があるが、過剰設備 料金下落の悪循環が始まった。また、ISPのPSIネットは、6月初めに負債43億ドルを抱えて連邦破産法11条の会社更生適用が申請された。

通信関連大手44社の2001年の設備投資予測は、前年比16%減少して1067億ドルになり、GDPを0.2%程度引下げた。2000年は1240億ドルの実績を持ち、民間設備投資全体の12%を占め、増加分の25%に達した。それが上述のごとく、2001年は一変してしまった。通信業界の負債総額は3000億ドル(約36兆円)にのぼり、欧米通信産業の借入金の増大が7千億ドルに達し、金融市場が不安視 - ITバブル崩壊が始まったわけである。特に、新興通信会社10社に対し信用格付会社のムーディーズ社が投資不適格に格下げた。170億ドルの負債が焦げ付く不安が理由だ。

米国の場合、PCSインフラにおいて、2001年には37.6%の成長が期待されたが、TIA(米国通信機械工業会)の予測調査では、2002-2004年はスローペースと予測され、実際PCSインフラの売上げは減少した。セルラー・インフラ部門の売上げはシステムの成熟を反映して、2000年には16.5%の減少となった。アナログからデジタルに変わることによって一時的に盛り返すが2004年には減少となった。

ワイヤレス・アプリケーションの一つが、ワイヤレス端末によるインターネット・アクセスである。ベライゾン、AT&T、Nextel、スプリントはGoAmerica、YodaYoda.comの

ような専用のワイヤレス ISP を持ち、各々モバイル・インターネット・サービスを打ち出した。また、インターネット音楽を提供する Savos、ワイヤレス・検索エンジンの SmartRay、メッセージ・サービスを提供する Upoc 等のようなニッチ・コマース、m-コマースは e-mail、e-コマースが有線のインターネット利用を促進したように、市場を活性化する基本的なモバイル・インターネット・アプリケーションが必要である。

これらの動向でわかるように、3G によるブロードバンドが米国で可能になる前でもモバイル・インターネット市場を先行させてきていた。2004 年までには、ほとんどのワイヤレス端末がインターネットにアクセス出来るようになる予測された。

日本は 3G ネットワークの運用を 2001 年秋に始めた最初の国である。日本の無線帯域の不足が 3G サービスの導入を加速している。韓国、中国、香港のアジア勢も「ケータイ・ブーム」が続く。

米国はデジタル・ワイヤレスを導入したくらいで日欧に遅れている。3G ライセンスをオークションにかける時期は 2002 年 9 月の予定が先送りされ、2003 年後半から 2005 年の間になった。しかし、ベライゾン・ワイヤレス社のウーレイ副社長は「cdma2000-1X に 50 億ドルを投資し、第 3 世代の準備を始める予定だ」と説明した。

### (3) ベンダーの苦戦

欧州同様、キャリアが業績悪化（収益低迷）→設備投資減少→ベンダーの受注減の構図が米国でも浮上し、IT バブルの負の遺産が産業全体に行き渡った。米国の景気後退は 1990-91 年に一度起き、ブッシュ政権が翌年の大統領選でクリントン民主党政権誕生を許してしまった。それから 10 年ぶりの景気不振が現実化した。95 年のインターネット・ブームが米国経済の牽引力になり、ネット・バブル 過剰生産 ネット機器、パソコン、半導体の過剰在庫 市場減少 半導体部門の赤字化が表面化してベンダーの総崩れが始まった。ちなみに、米国ではパソコン市場は半導体需要の 4 割を占めた。従って、パソコン需要減 半導体不況を醸成した（北米の 6 月売上げ前年同期比は 45%減を記録）。

バブル期の高株価でストックオプションによる有能人材の確保及び M&A の攻勢で事業の拡大が計られた。各社はいわゆる成長主義経営に徹したが、バブル崩壊と共に、利益重視主義に経営転換を余儀なくされた。IT バブル崩壊の負の遺産によって IT 成功のビジネスモデルが消えている。

米ベンダーの業績悪化の現状は下記の通りである。

### <シスコ・システムズ>

急成長企業のおごり、生産拡充策、積極的な企業買収に挑んだ自信過剰、超楽観主義も今回の IT 不況で一変した。2002 年 7 月期の通期決算では特別損失を出し、最終利益が約 10 億ドルの赤字で、上場来初めての赤字を記録した。株価はピーク時の 2 割に下落した。水増し発注（必要量 2、3 倍）が常態化していたが、在庫処分やレイオフ（8 千人）を優先、

組織の全面刷新を断行した。つまり、チェンバース社長の下に技術系と営業系の 2 大系列に組織を 2 分させた。

#### <ルーセント・テクノロジーズ>

1 万 6 千人のリストラ。特別損失が 16 億ドル。資金繰り難が続いたが 2 月に銀行から 65 億ドルの融資を受け、光ファイバー機器事業部の古河電工への売却を行った。結局、米通信バブルの崩壊 通信機器市場の縮小 リストラ (1 万 6 千人の人員整理)、コスト削減で利益確保を計る。従って、2002 年 9 月期は黒字転換の業績見通しを発表した。

#### <ノートル・ネットワークス>

新興通信会社向け売上げが 4 割減少し、ネット企業向けは半減した。人員削減計画は当初の 4 千人を 3 万人に引き上げた。M&A 攻勢の結果、ソノマ・システムズ (高速通信システム)、カイロス (光部品メーカー) などは、決算上 123 億ドルの M&A 関連損失を出した。暖簾代を含む無形資産など新 M&A 会計基準で巨額の損失を計上せざるを得なくなった。

TIA の市場予測レポートによると、米国通信産業は、

1999-2000 年の IT バブルに過熱した株式市場に後押しされて、過剰設備投資ブームが起きたが、バブル崩壊で一時的に低迷状態に入った。

消費者支出増が着実に続いており、2001 年に在庫調整、過剰生産能力の解消のメドがつく。

低金利、エネルギー・コスト低下も手伝って、企業業績は 2002 年に改善の見通し。

通信機器の支出増加の予測は、2001 年が 2%、2002 年が 12%、2005 年が 10% との明るい展望であった。2005 年には 3G 技術と家庭へのブロードバンド普及が新規市場の展望の原動力になった。

上記予測は楽観的シナリオと見る向きもあった。前提となる米国経済のプラス要因は (1) 金利引下げ、(2) 大型減税、(3) 物価安定、(4) 中間選挙勝利へのブッシュ景気浮揚策、などであり、逆にマイナス要因は (1) 失業率上昇、(2) 設備稼働率低下 (77%)、(3) ドル高・輸出停滞が挙げられた。コンピュータ業界の大手ヒューレット・パッカートのコンパック買収のごとく、サバイバルを賭けた大型再編は通信産業にも必至だ。

#### (4) グローバル・トレンド

##### 1. EMS の拡大と課題

インターネットの台頭は世界経済の一体化、グローバル化をもたらせた。IT 革命の寵児の一つが EMS (電子製造外注システム) である。EMS のようなモジュール大量生産方式にとって、世界の IT 機器市場の急速な拡大は絶対条件であった。従って、EMS 関連から

の世界市場予測は超楽観的で、それが見せかけの巨大市場 IT バブル 過剰設備投資ないし EMS 活用を生んだ面もある。現実の需要は伸び悩み、ネットの通信量は予測の「4ヶ月で倍増」が「1年で倍増」にとどまった。また、料金の値崩れは激しく、10分の1に低下して新興通信会社倒産 - 不良債権化の導火線になった。

モバイル端末の世界需要予測の御都合主義は下記のデータからも読み取れる。2000年の市場規模は4億4000万台の予測が実際は4億500万台であった。2001年は次のように大幅変更、下方修正された。

年初予測	5億2000万台	-	6億2000万台
4月予測	4億2000万台	-	5億700万台
6月予測	3億8000万台	-	4億台

とはいっても、急速に欧米で脚光を浴びているのは EMS 産業である。2003年には2000億ドル市場に広がるとの予測もあった。電子機器生産の約2割を EMS が生産した。エリクソンは利益が出せない携帯端末事業全部を EMS に回し、工場全体の売却と1200人の削減を実施した。アルカテルも同様に大規模な EMS 発注を行い、スリム化を計っている。フィリップス社（オランダ）は携帯電話事業の内、研究開発と製造を中国合弁企業（深セン）に委託した。このように日本を含めて情報通信メーカーが事業の委託及び工場を EMS に売却するケースが急増していた。

EMS の利点は、技術面では複雑化への対応、プロセス製造技術力の利用、経済性・スピード面では、開発から量産・販売のサイクル短縮を可能にする、すなわち、製造寿命の短期化（電話機端末のモデル寿命は6ヶ月 - 1年の短いサイクル商品も出現）スピーディなグローバル増産体制の達成、競争激化対策、コスト削減とリスク回避、などに寄与できる。EMS は SCM（サプライ・チェーン・マネジメント）方式などの手法を取り入れている。

アウトソーシング自体は、コスト競争力確保を目指して、社内の国際分業（外国工場、現地生産）に代わって、EMS 化、ASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）利用などの選択肢がある。この EMS 化の結果、第一に、発注企業側に不採算部分のアウトソーシングによる経済性とコア・コンピタンス重点思考の強化が計られ、第二に、IT システムの部分商品化を目指したサービス・プロバイダーの登場が表面化する。第三に、工場の売却、人員削減による固定費削減とリソースの企画・開発への集中、が可能になっている。

EMS メーカー側のニーズとしては、作りやすい製品、世界水準に沿った製品・システムを複数メーカーから大量受注することが期待された。収益源である部品調達力と現地での量産体制が EMS の急速な拡大を可能にした。日本メーカーは EMS 戦略をどう括えるのかに関心が集まった。

最大手 EMS の米ソレクtron社（シリコンバレーに本社、売上げ約1兆9千億円）は自

自動車部品も手掛けるカナダの EMS シーマック・インダストリーズの買収に合意した。27 億ドルの株式交換による。シーマック社は GM の部品部門が独立したデルファイ・オートモーティブ・システム社が重要顧客で、2000 年度の売上高は 25.5 億ドル（うち 1 割が自動車分野）であった。2001 年 9 月にカナダ国内自動車部品大手のマグナ・インターナショナルから一部製造拠点を買収した。フォード、クライスラー両社とも取引あり。ソレクtron社の関心分野は自動車向け電装部品（世界市場は約 200 億ドルであった）。同社は携帯電話、PC、半導体製品の過剰在庫という IT 不況に活路を求めて、自動車分野に進出し始めた。

4 位のセレスティカ社は買収拡大路線を採る。2000 年にアバヤ社（ルーセント・テクノロジーからスピンオフした）の米国内工場を買収した。2001 年 5 月末に仏通信機器メーカーのサジェム社のチェコの製造子会社を買収、同時に加ケベック州のプリメテック社を買収した。さらに、EMS 企業オムニ社（シンガポール）を買収し、アジアに 28 製造拠点を確保した。7 月 24 日にオハイオ州及びオクラホマ州のルーセント社工場（スイッチ、アクセス・ネットワーク関連製品）を約 6 億ドルで買収し、ルーセント社と 5 年間にわたって 100 億ドルの受託製造契約で合意した。

業界 5 位のサンミナ社が 4 位の SCI システムズ社を株式交換 60 億ドルで買収すると発表した。

上述のように大量在庫を抱えた EMS は IT と共に自動車分野に顧客シフトし始めており、スピードとコスト安のグローバル展開で自前型と EMS 型が比較されよう。

表 5-1-13 EMS 大手企業リスト

	会社名	売上高 (億ドル)	社員数 (万人)	工場数
1(合併)	ソレクtron(米)	168.8	7.1	57
	シーマック・インダストリーズ(加)	25.5	1	52
2(合併)	SCI システムズ(米)	91.5	3.8	31
	サンミナ(米)	45.4	2.4	35
3	フレクストロニクス(シンガポール)	112.2	7	65
4	セレスティカ(加)	97.5	3.1	36
5	ジェイビル・サーキット(米)	40	2	24

注：売上げ 2000 年度

出所) Telecommunication

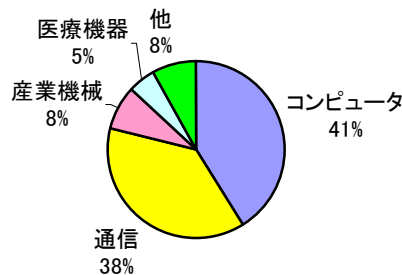


図 5-1-1 EMS の製造分野

出所) Telecommunication

欧米主要通信会社の3月末の負債総額は約35兆円にのぼった。1年前の1.6倍にのぼり、負債の4割が1年以内に返済期限が来る。米通信会社のキャッシュ・フロー（現金収支）は98年から悪化して99年に100億ドル、2000年が180億ドルの赤字予測であった。

キャリアの資金調達の新方法としてベンダー・ファイナンスが重用された。キャリアやバイパス業者（CLEC）の要求とベンダー側の販売戦略が合致して、ベンダーは多額のファイナンスに応じてきた。ベンダー側のメリットとしては、早期に新規案件の情報入手、キャリアとの関係維持、市場の立ち上げなどが考えられる。結果的にネット・バブルの要因を生んだし、皮肉にも事業体力の悪化がバブル崩壊の要因にもなっている。

ノキアの米国におけるこの方式の支出は合計37億ドルにのぼった。また、フランス・テレコム・グループ（仏のオレンジ、英のイチネリス、独のモバイルコム）の年後半の製品・システムの購入に対し、20億ユーロ（2200億円）のファイナンスをノキアは行う。ISPの大手であるPSIネットは海外事業の拡大、カナダ会社などへのM&A攻勢に走り、その後ネット成長の鈍化によって4月17日に45億ドルの負債で倒産した。負債の大半はベンダー・ファイナンスだったから、ベンダー側は債務不払いのデフォールの荷物を負った。

ルーセント・テクノロジー社の場合は2000年売上げが330億ドルであったが、7億3千万ドル分が破産寸前の通信会社向けの債務のリスクが高いベンダー・ファイナンスであった。全残高ベースで18億ドルとのこと。2月に金融機関から65億ドルの融資でつないでいる。ノーテル・ネットワークスのベンダー・ファイナンス融資枠は約5600億円といわれる。

以上が欧米ITバブル崩壊 - モバイル不況 / ネット不況 / IT不況の原因、現状、課題、問題点を整理、分析した内容である。



複雑な諸要因

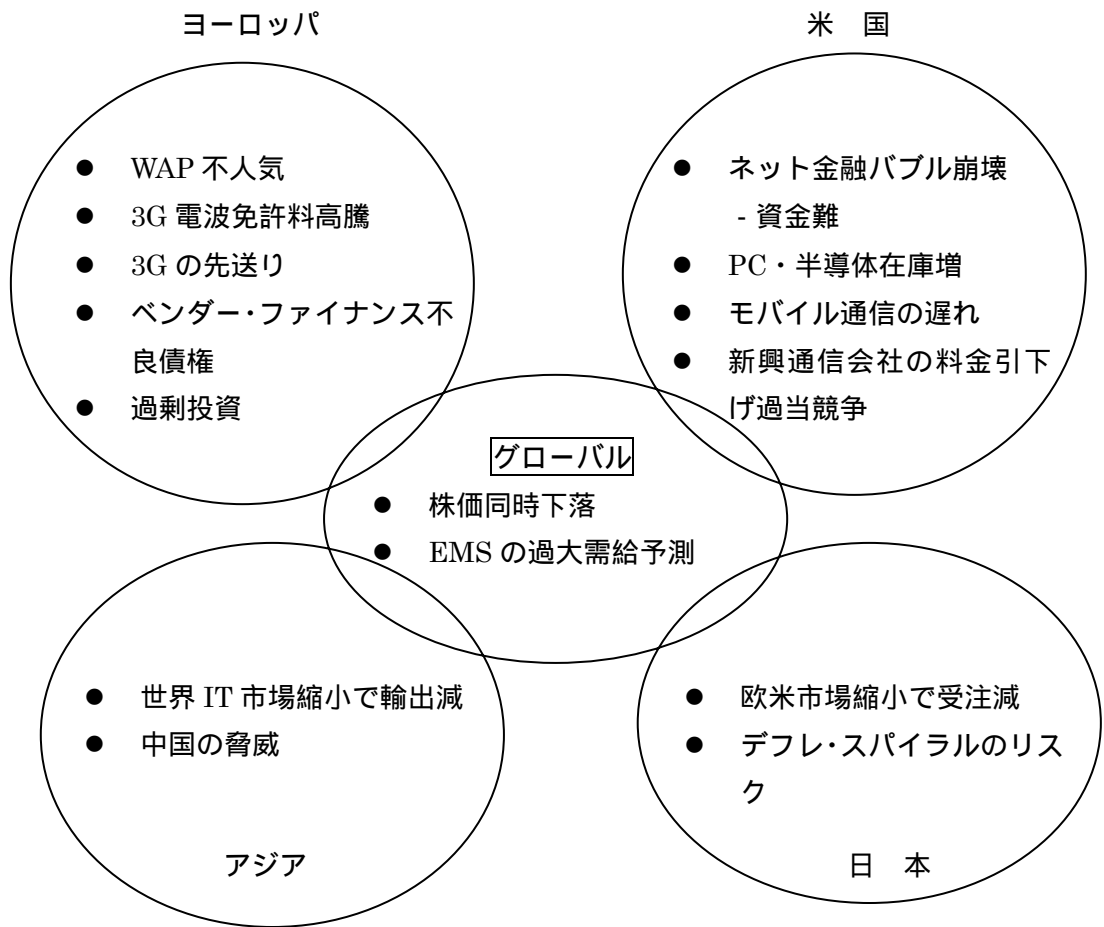


図 5-1-2 2000年前後の IT 不況

出所) 筆者作成

5 - 1 - 7 景気回復への 6 大要因

2001 年のブルーチップの経済予測 (9 月 19 日) では 2001 年後半に 10 年ぶりの景気後退局面に入り、消費減退によるマイナス成長 (ほぼゼロ成長) を予期するが、私の見通しより早く来年早々に回復する見込みである。潜在成長率が 3%だから、来年夏前には回復しているわけだが、IT 分野は構造的問題を抱えるからもう少し時間がかかるし、日本は時間差の回復リードでそれよりも 3 ヶ月位遅れて回復しそうである。

01-02 年 GDP 予測値

- 7-9 月 -0.5%
- 10-12 月 -0.7%
- 1-3 月 1.4%
- 4-6 月 2.8%

景気回復の第一の根拠は、2001年に入って9回の利下げが行われたことだ。9月のテロ直後を含めて9回分で4ポイントの大幅下げだが、グリーンズパン連銀議長はさらにもう一段の利下げの可能性を示唆している。つまり、金融政策に余裕がありそうだ。

第二に、大型減税の前倒し効果だ。340億ドル効果が年末から表れてくればクリスマス商戦に有効となる。もちろん、毎年減税効果があるから着実な消費増が狙える。後述する法人税（投資）減税も検討した。

第三が、先述したテロ特需だ。通信回線の利用やバックアップ回線の追加、インターネットや携帯電話の非常時の活用で情報通信への関心が高まった。軍需産業の調達特需もしかりである。

第四が、物価の安定が挙げられる。インフレの警戒をせずに金利引下げが可能であった。ガソリン代が一時的に値上がっているが、全体の物価安定で吸収している。株価下落の逆資産効果を相殺できるのが不動産の資産価格の上昇である。例えば、2001年2月のカリフォルニア州の住宅評価額が年率で15.5%も上昇した。当時は横ばい状態だが、その後数年の値上がり分は株式投資のマイナス分を相殺できる。

第五に、中間選挙を挙げたい。ブッシュ政権の誕生が薄氷の差であったし、現在の非常事態下の高支持率がいつまで続くか予期できない。実際、共和党は翌年の中間選挙で上院に加えて下院も多数党を奪われた。万一、上下両院が民主党主導となり、国民の大統領支持率も平均的数字に戻るならば三年後のブッシュ再選は厳しいものになった。従って、テロ戦争の勝利並びに景気回復による雇用の安定の環境作りがブッシュ政権の最優先課題だった。

第六に、政府のスピーディな対策である。湾岸戦争時は原油価格が高騰したが、日本・アジア経済が好調であった。失業率は7.2%まで上昇した。原油価格が安定したが、日本・アジア経済が低迷し、輸出先市場を失っている。失業率は5.5-6%程度の悪化で終わり、湾岸戦争時よりも緩やかな短期回復が期待できる。政府の景気刺激策とは、減税法の個人所得税率の引下げを前倒し、中低所得者層への個人向け減税措置、設備投資の加速償却などによる投資促進減税、収益の動向によらず企業に一定の税負担を求める選択的最低課税（ミニマム税）の廃止、失業対策、などで、総額1千200億ドルを超える規模になる。米議会での成立の見通しは強い。その結果、財政黒字は8月時点の1760億ドルが大幅に縮小し、赤字に転落も予想されるが、2003年度以降は黒字に戻った。

金融当局も利下げ、大量の資金供給、SEC（証券取引委員会）は自社株買い戻し規制緩和措置の延長を発表した。このように、米国経済には不況対策として財政、金融、所得のポリシー・ミックスを組める余裕がある。

結局、テロ報復がたとえ長期化しても、テロ不況は米国の特殊性からして3-5ヶ月で終焉する。その理由は上述した諸点の相乗効果によるところが大きい。加えて、ウォール街周辺のテロ復興需要が政府支出分だけで120億ドル（1.4兆円）、世界同時金融緩和が米国FRB、欧州ECB、日銀で協調実施された政策効果、米国人の消費マインド、などが挙げられる。

IT 不況の回復時期を早める効果となろう。

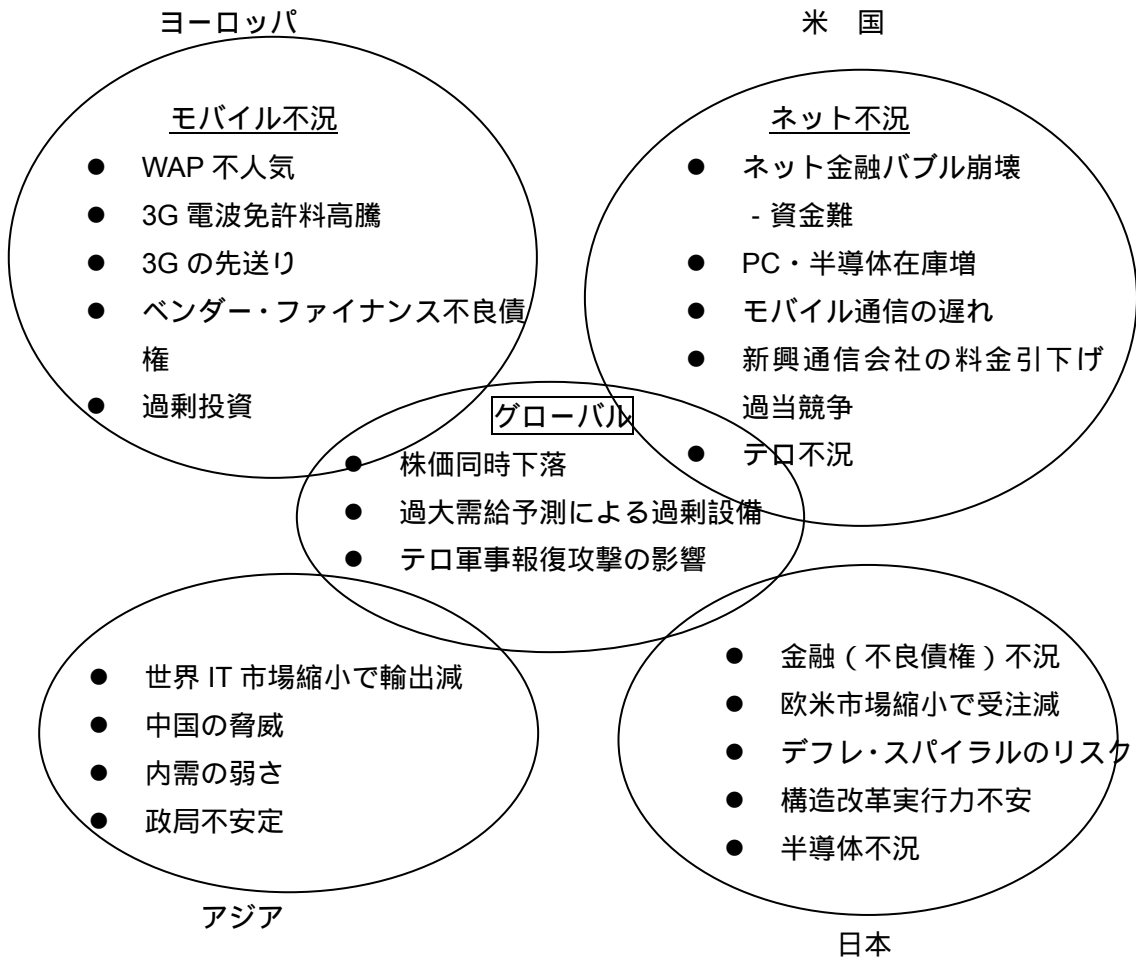
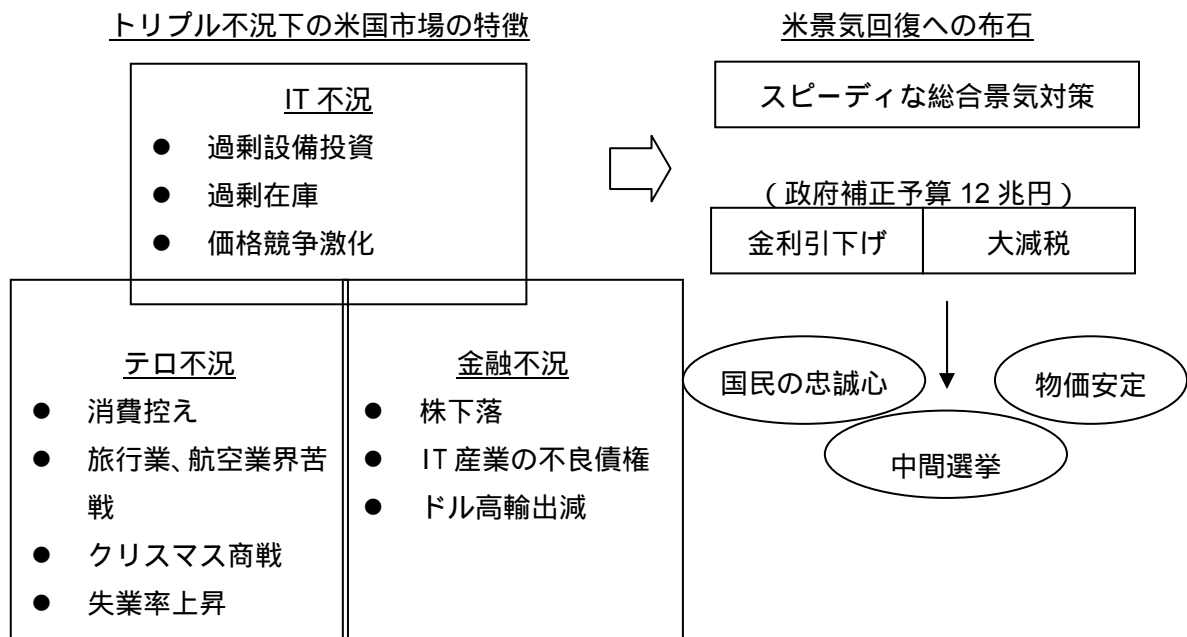


図 5-1-3 トリプル不況  
複雑な諸要因



**図 5-1-4 米国不況と対策**

出所) 筆者作成

下表に日米欧 3 極をそれぞれの IT 不況の起因と必要な対策に区分整理してみた。3 地域の違いが鮮明となった。

**表 5-1-14 日米欧 IT 不況の原因と対策**

『欧州モバイル不況』	
< 起 因 >	市場飽和点、過大需要予測 (2001 年の携帯電話端末需要は当初 5 億台が 3 億 9 千万台に下方修正)、WAP 失敗、周波数オークション免許料高騰による財政難
< 対 策 >	WAP2 の採用、2.5G の GPRS の普及、ネットインフラの共有化、MVNO の台頭、プリペイド方式浸透、コスト削減のための企業提携 (シーメンスとモトローラの携帯電話端末・インフラ合併協議)
『米国ネット・バブル不況』	
< 起 因 > ネット・バブルの負の遺産	過剰設備投資、株式バブル崩壊、高値買収の資産再評価、新興通信会社の資金難、価格競争激化で市場淘汰、無秩序な事業拡大
< 対 策 >	投資減税、金利引下げ、コスト削減のアライアンス、自社株売買、人員削減 (リストラ)、モバイル普及 (25 都市の普及率は 52% に上昇、月平均利用料金は 61

	ドル)
『日本半導体・IT不況』 - わが国のIT不況の起因は下記の通りだが、構造的問題と一時的な要因を混同しないことが対策の核心	
<起因> 構造的要因	<p>問題の所在</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 国際競争力の低下（構造改革の遅れ）</li> <li>● スピード軽視（製品の投入時期の遅延）</li> <li>● ネット戦略のつまずき</li> <li>● 大企業病（組織の硬直化と意思決定の遅さ）</li> <li>● グローバル化への対応力の弱さ</li> <li>● 中国・アジアの生産力キャッチアップ</li> <li>● 自前主義的発想（アライアンス、M&amp;A 施策の不十分）</li> </ul>
<対策> 過剰設備と過剰雇用の解消（大胆なリストラ）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 高収益事業へ構造改革</li> <li>● 新収益源の育成 - PDA+無線 LAN（ホットスポット、MIS）</li> <li>● 選択と集中（不採算事業の切り離し）</li> <li>● 開発競争力の特化</li> <li>● グローバル環境の見直し <ul style="list-style-type: none"> <li>元気な中国市場進出の官民協力計画立案</li> <li>外国為替の差損リスク対策として、ドル、ユーロ取引の国際金融業務専門子会社のニューヨーク、フランクフルト設置（トヨタの強さは全利益の7割弱を占める米国での利益の金融運用力）</li> </ul> </li> <li>● 政策・国家戦略の前倒し - 構造改革が 21 世紀型高度情報化社会への効率的適合がスピーディに実現できるように加速させる。「e-Japan5 ヵ年計画」の執行内容を優先、単年度予算から複数年継続予算に変更、また、8 月に発表した工業会「第 8 回海外通信事情調査報告書」の提言の項参照されたし。</li> </ul>
一時的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不良債権処理の遅れ</li> <li>● 欧米市場の IT 不況による影響（日本は輸出拡大中心で、内需主導の自律回復弱い）</li> <li>● WAP 対応アプリケーション（欧州版 i モード）の不人気起因する携帯電話事業の後退</li> <li>● 需要予測の大幅な下方修正</li> <li>● シリコン・サイクルの変調 - 世界の生産の約 3 割が余剰</li> </ul>
<対策>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 次なる IT 革命への技術革新 - PDA + 無線 LAN、デジタル融合（ハード対ソフト、有線対無線、TV 対 PC）、PDP など表示画像技術</li> <li>● 新市場（ナノ、バイオ、エネルギー）とのリンク - ブッシュ政権のポスト・テロ問題のテーマは「バイオ」「エネルギー」技術開発である</li> <li>● 需給予測の独自精査（EMS や欧米調査会社予測の甘さ） - 工業会の需要予</li> </ul>

	<p>測をスピード経営時代に合わせて、国内・国際市場に区分して四半期ベースで徹底検証。同様な予測の正確さの追求で腐心する TIA（米）、EICTA（欧州）の 2 大姉妹業界団体との共同作業の必要性。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大企業病（官僚主義、経営と現場の一体感欠如、非効率、重複活動）克服は IBM が好例、ルーセント・テクノロジーが苦戦例</li> <li>● 市場開拓 - 3G は高額のため未開拓の法人向けデータ通信市場が若者市場に代わる</li> </ul>
--	---

出所）筆者作成

通信機械工業会（現情報通信ネットワーク産業協会）が取り組む課題として、日本経済の牽引力となるハイテク産業の新収益源として期待したいのは、パソコンと携帯融合のキラー・コンテンツを持つ「PDA + 無線 LAN」、情報家電や 3G 普及のカギを握る「次世代インターネット・プロトコル IPv6」、「プラズマ・ディスプレイ」など表示画像技術が起爆剤になれるナショナル・プロジェクトの育成と仕掛けが必要であった。

対策にはスピードが必要なものが多かった。上記に整理した諸課題をどう解決するかの欧州モバイル不況並びに日本企業の対策上の処方箋を用意した。一口で「不況」といっても、日米欧で原因、程度、背景、経過は異なるから、グローバル市場への単一思考は禁物だ。

#### （１）日本企業の対策

1. 次に、表の解説として、各社の中期的策定として実行すべき諸点を述べたい。

##### 構造的な問題

（ア）高収益体質の構築を目標として、事業の選択と集中を徹底する（不採算部門の縮小）

（イ）資材・原材料の効率的電子調達体制の強化

（ウ）ネットワーク時代に適応した付加価値の高いハードウェアの商品化

##### 一時的、過度期的な現象

➤ 現時点は IT 革命の進行上の調整期で次の技術革新へのつなぎ

➤ ITS、ナノ、バイオ、エコロジー、エネルギーなど新技術市場としての IT リンク

##### 政策・国家戦略の前倒し

➤ 構造改革の目標は 21 世紀型高度情報社会への効率的適合である。

➤ 「e-Japan 5 カ年計画」の執行予算の前倒し実施。つまり、単年度予算から複数継続予算に変更し、2005 年目標のブロードバンド環境整備計画を前倒し  
加速

##### グローバル展開の見直し

- 過度の一国市場依存の修正（米国は日本産半導体最終需要の4割を占める）
- 唯一元気な中国市場への進出強化（工場人件費は20分の1）
- 外国為替の差損対策として、ニューヨークなどの国際金融センターに国際金融業務専門子会社の設立
- 日本企業と比較して中国、台湾、韓国の強気の生産活動が要注意

需給予測の精査

- 工業会の需要予測をスピード経営時代に合わせて国内・世界市場に区分して四半期ベースで徹底検証。今回はIT不況の早期警戒予知が不十分。
- 同様な予測の正確さの追求で腐心するTIA（米）、EICTA（欧州）の2大業界団体との共同作業の必要性

表 5-1-15 米国6大携帯電話会社の概要

会社 項目	ベライゾン・ワイヤレス	シンギュラー・ワイヤレス	ATT ワイヤレス	スプリント PCS	ネクステル	ボイスストリーム・ワイヤレス
親会社	ベライゾン ボーダフォン	SBC ベルサウス	NTT ドコモ	スプリント	コーポレート・アメリカ	ドイツ・テレコム
社長	デニス・ストリーグル	ステファ ン・カー ター	ジョン・ゼ グリス	チャール ズ・レ ビン	テム・ド ナフェ ー	ジョン・ス タント ン
加入者数 (人)	2,940万	2,160万	1,800万	1,360万	870万	700万
売上額(ドル)	174億	143億	136億	97億	70億	40億
利損益(ドル)	23億	25億	- 8.87億	- 13億	- 6.12億	- 30億
設備投資	50億ドル資 金必要	50億ドル 資金必要	3年間に GSM 対応 策150億ド ル必要	20億ドル必 要	—	—
現状	業界一位堅 持。 ボーダフォ ンの	ベル地域電 話会社2社 の技術/サ ービス融合	30億ドル でテレコ ープを買 収済み。ド	150億ドル 負債。株式 80%ダウン。 新加入者	顧客の 91%はピ ジネス。加 入者当り	GSM方式 の携帯。料 金は14セ ント/分の

	W-CDMA 方式も cdma2000 に追加予定	が課題	コモのiモ ード開始	2000年400 万人	の売上げ は月69ド ルと最高 金額	業界平均 に(26%下 落)
合併予想	短期ナシ。 中期でスプ リントPCS かオールテ ルが候補か	年内に ATTワイ ヤレス、ポ イスストリ ームのうわ さ	年内にシ ンギュラ ーの可能 性も	短期ナシ。 中期で方式 同じのベラ イゾン・ワ イアレス	140億ドル の不良債 権で魅力 ナシ	シンギュ ラーか ATTワイ ヤレスの 可能性だ が、ドイ ツ・テレコ ム次第
2.5G/3G 対 策	1月に cdma20001 Xで2.5G開 始	年内に GPRSの 2.5G開始 予定	ドコモの 協力で 2003年に 3G開始	年内に cdma20001 X開始予定	—	—

出所) TIA (統計は2001年)

## (2) 米国通信市場の新動向

9月7-11日ワシントンで関係者とブロードバンド分野を中心に下記の諸点の新動向について議論した。通信市場低迷の状況が理解できる。

### ● 通信市場規模

〔地域通信市場〕 1211億ドル(内訳:ベル系地域電話会社80%、非ベル系既存地域会社13%、新規競争事業者7%)

〔長距離通信市場〕 1082億ドル(ATT、ワールドコム、スプリントなど約500社)

〔移動通信市場〕 620億ドル(01年末1億2832万人加入、人口普及率45%)

### ● ブロードバンドの現状

〔普及数字〕 CATV706万人、DSL394.8万人、その他(光ファイバーの49万人を含む衛星、FWAなど)129.1万加入

〔DSL市場〕 ベル系地域電話会社(RBOC)86%、他14%とRBOCのシェアが圧倒的  
〔アクセス状況〕 全体で約1280万回線利用、その内訳はケーブルモデル55%、ADSL31%、光ファイバー4%、その他有線8%、衛星・固定無線2%  
ただし、この世帯普及比率は2004年予測では、ケーブルモデムとDSL共に1200万加入と肩を並べる。



### 〔サービス・プロバイダー〕

1 位 AOL タイムワーナー（ケーブル）141 万人、2 位 ATT ブロードバンド（ケーブル）134.7 万人、3 位 SBC103 万人（DSL）、4 位ベライゾン（DSL）80 万人、5 位コムキャスト（ケーブル）67.6 万人、6 位コックス（ケーブル）66.8 万人

### 〔ADSL 料金〕

ベライゾンの ADSL 料金は 128-768Kbps 速度で約 6000 円、128Kbps-1.5Mbps 速度が 7500 円と日本の倍の料金だ。寡占化で料金が高止まりしている。新興大手 DSL 業者のコバッド社は 200Kbps 中速接続サービスを月 40 ドルで開始した。

### < 米国のブロードバンド市場における状況変化 >

#### 1. 新規参入事業者の経営破綻一巡、再生へ

2000 年からの経営破綻ラッシュが一段落、生き残ったところが再生に向け活動再開  
〔2001 年ブロードバンド業界を襲った破綻の嵐〕

2001.10.1 Excite@Home（全米最大のケーブルモデム事業者）が破産申告→顧客を各ケーブル事業者に移管し、清算

2001.8.15 Covad（全米最大の新規 DSL 事業者）が破産申告 再生手続中

2001.8.2 Rythms（全米第 2 位の新規 DSL 事業者）が破産申告 WorldCom に売却、清算

2001.6.1 PSINet（大手新規ブロードバンドサービス事業者）が破産申告 再生手続中

2001.5.21 Teligent（大手新規無線ブロードバンドサービス事業者）が破産申告 清算

2001.4.18 Winstar（大手新規無線ブロードバンドサービス事業者）が破産申告 再生手続中

2001.1.17 NorthPoint（大手新規 DSL 事業者）が破産申告 AT&T に売却、清算

#### 2. 中速・割安なブロードバンド・サービスの登場

まずはダイヤルアップからの乗り換え獲得を目指し、DSL 事業者を中心に、中速（200Kbps～）かつ割安感のあるサービスを提供開始

高速サービス（～3Mbps） \$ 80 / 月（AT&T - ケーブル）

中高速サービス（～1.5Mbps） \$ 50 / 月（ベライゾン DSL）

中速サービス（200～250Kbps） \$ 40 / 月（コバッド DSL）、\$ 30 / 月（チャーター - ケーブル）

ダイヤルアップ（56Kbps） \$ 22 / 月（AOL）

#### 3. 無線技術の革新

FCC は毎秒 100M ビットの広帯域無線技術 UWB（ウルトラワイドバンド）の利用を承認。Wifi など無線 LAN はセキュリティが不十分で、普及は限定的。

<ベル地域会社を巡る議会ブロードバンド法案の動き>

1. 規制緩和法案

2001.4.24 トーザン下院商業委員長(共和)、ディンゲル下院商業委員会筆頭委員(民主)らが、高速データサービスについて、ベル系地域会社による LATA 間通信の規制などを禁止する法案 (HR1542 法案) を提出 (2001.5.9 に下院商業委員会を通過)

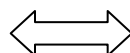
- 上院では 3 法案が審議中だが、中間選挙目前で賛否双方のロビイングが激化し、成立見込みは薄い。予算歳出法案への付帯など最後の攻防もありえる。

2. 規制強化法案

2001.8.3 ホリングス上院商業委員長 (民主)、イノウエ上院電気通信小委員長 (民主)らがベル系地域会社に対して、卸売部門と小売部門の構造分離や罰金の強化を課す法案 (S1364 法案) を提出。

ベル系地域会社

- 地域通信会社のブロードバンド・サービスに対する規制が過疎地でのブロードバンド・サービスの展開を阻害
- 地域通信会社には様々な規制がかかるのに対し、AT&T 等 CATV 会社のブロードバンド・サービスには規制がかからず公平な競争ができない。



両者の  
主張

AT&T・新規競争事業者

- 地域通信会社のブロードバンド・サービスに対する規制緩和は地域通信会社による地域市場の独占を強化。
- 地域通信会社のブロードバンド・サービスに対する規制緩和によって、過疎地におけるブロードバンド・サービスの展開は保証されない。

● 相次ぐ破産保護申請

2001 年のブロードバンド事業者の倒産に続き、大手事業者も次々と破産保護 (破産法第 11 章) を申請。ネット・バブルの崩壊、過剰設備投資による料金競争激化、過当競争の結果である。

表 5-1-16 破産保護申請

	会社名	業種	負債額 (\$)	資産額 (\$)	備考
2001.11	Globalstar	衛星通信	33 億	5.7 億	
2002.1	グローバル・クロ ッシング	長距離大手	124 億	224 億	香港/シンガポール 企業に主要資産を 2.5 億ドルで売却
2002.1	McLeod USA	新規地域系大手	46 億	48 億	
2002.6	XO Communications	長距離データ	85 億	87 億	
2002.6	Adelphia Communications	CATV 大手	186 億	244 億	創業者逮捕
2002.7	ワールドコム	長距離大手	410 億	1170 億	財務責任者逮捕、史 上最高額

出所) Broadband News

この他にもクエストが多額の負債を抱えており、ベル系地域会社初の破産法保護申請になるかが注目されている。(負債総額 265 億ドル：2002.8)

FCC のパウエル委員長は 2002 年 7 月 30 日にワールドコムの経営破綻に際し、通信業界の再生に対する行動計画を発表した。通信ネットワークの活動維持、他社への波及阻止、顧客資産の適切な移転、会計不正の根絶、規制改革、財政健全化、などが含まれる。

ベル系地域会社による長距離市場参入は、「1996 年通信法」により、ベル系地域会社による自らの営業区域での長距離参入が制度的に可能となったが、地域市場に開放していないなどの理由から長らく実施せず、1999 年末にようやくベル・アトランティックの NY 州長距離市場への参入が認められた。それ以降 14 州で許可が下りたが、今後全米的に波及する。

表 5-1-17 地域電話会社の長距離参入

ベル・アトランティック	1999.12	ニューヨーク州参入許可
SBC	2000.6	テキサス州参入許可
SBC	2001.1	カンザス、オクラホマ州参入許可
ベライゾン	2001.4	マサチューセッツ州参入許可
ベライゾン	2001.7	コネチカット州参入許可
ベライゾン	2001.9	ペンシルバニア州参入許可
SBC	2001.11	アーカンソー、ミズーリ州参入許可
ベライゾン	2002.2	ロードアイランド州参入許可
ベライゾン	2002.4	バーモント州参入許可
ベルサウス	2002.5	ジョージア、ルイジアナ州参入許可
ベライゾン	2002.6	メイン、ニュージャージー州参入許可

出所) 筆者作成

1 事業者当りの採算ラインは 10 万ユーザであるのに、サービス開始後 1 年が経とうとしても、各社共数千～数万という加入者数であり、ユーザ数が伸びていかないと接続料収入頼みのビジネスモデルでは今後、事業の継続は困難になると予想できる。

- 予想していたほどユーザ数が伸びないのはいくつか原因があるが、基本的に問題点は以下の 4 項目に集約できる。
- ◇ サービスエリアがまだ未整備なこと（エリア、ローミングの未整備）
- ◇ 無線 LAN ならではのキラー・アプリケーションを提供できない
- ◇ サービスを受けるにはノートパソコン、PDA を持ち歩かねばならない
- ◇ 無線 LAN の利用に適した小型で高性能、そして安価な情報端末がない

しかし、主要空港では手荷物のバーコードの読み取りに無線 LAN 対応型の携帯スキャナーが活用されている。また、無線 LAN によるネットワーク構築・管理技術が得意のバーニア・ネットワークス社はどこにいても利用者・端末の同一性を認識できる技術を開発した。さらに、インテルは無線 LAN 利用に欠かせない端末用無線通信制御チップを 2002 年発表のノートパソコン用 MPU「バニアス」とセットで供給する計画。

#### ● 米国通信機器市場の新展開

米国の IT 不況は 2002 年前半がピークと見る趣があるが、2002 年も雇用市場では荒治療が進んでいる。ビジネス・ウィーク誌によると、ノテル社は年末までに社員の 62% がレイオフされ 3.6 万人になる。米国市場が売上げの 2 割を占めるアルカテルは社員の 54% をレイオフして 6 万人規模。ルーセントは社員の 70% 削減に踏み込むなど、リストラの嵐が進

む。2002年のキャリアの通信機器投資は前年比10%削減が予想され、厳しい状況が続く。その米キャリアのサービス売上げ業績は、2001年は0.1%増の3970億ドル、2002年予想は4.5%増の4110億ドルを期待していた。モバイル部門の成長は13%と高い。機器分野は低迷しており、前年比25%減少の1664億ドル、2002年が1658億ドルと横ばいといえる。

ベンダー各社の再生計画は大別して、製造からサービス/ソリューションにビジネスモデルをシフト、多角化経営（選択と集中）、次世代技術に傾斜、中国、インド市場の開拓、に集約できる。

シスコ・システムズは“勝ち組”の代表格である。効率的経営で最高益を記録した。02年11月 - 03年11月期の純利益は前年同期比で50%増の4.9億ドルに達した。売上げの方は47.1億ドルだが、多少減収だ。チェンバーズ会長は「2002年の産業界のIT投資は縮小される」と予想しているが、恐らくイラク戦争・テロ時代を迎え、原油、証券、ドル、個人投資のマイナス要因が頭にあるようだ。シスコはネット機器のトップメーカーだが、世界通信機器市場全体の750億ドルの4%を占有した。キャリア向け売上げ比率を現在の2割から将来4割に拡大する目標を持っている。

ATTワイヤレスはNTTドコモが筆頭株主に踊り出たが、2002年第4四半期は純損失幅が前年同期の損失13億ドルから1億3100万ドルと縮小した。売上げは40億ドルで、02年全年通して156億ドルだ。2001年はテレコブPCS社買収の効果で改善したが、2002年はさらに改善が見込まれた。現在の加入者総数は2090万人で業界3位、キャッシュフローは良好だ。同社は翌年加入者新規増加分の全米1千万人の中でシェア14 - 15%を占有目標にした。専門家は10%位とはじいているが。社外取締役のNTT米国ドコモ小野社長にニューヨークで会った際、「ベンダーではノキアがベンダー・ファイナンスも実施して圧倒的に強いのが現状」と、ATTWの調達内容を説明していた。

米国通信産業全体は2002年が8%、来年が8.9%成長をTIAは楽観的に予測していた。IT不況の落ち込みからの反動でもある。ブロードバンド普及は2002年の1500万人が06年に4000万人に増加し、新需要を創出した。米国の通信機器の支出は2002年1320億ドル（TIA推定）にとどまり、前年比15.4%の下降を示した。縮小の中心品目はネットワーク機器、個人ユーザ通信機器、無線端末、PBXなどであった。一方、通信サービスは3250億ドルに達し、5.7%の増加を記録した。中でも無線サービスは15.8%の増であった。市内通信市場は5.9%増の1330億ドルで、通話料は1.6%の減少を記録した。減少の理由としては、固定網から無線網にシフトした点と国際経済の低迷で、国際トラフィックの減少が挙げられる。

オールIP化が進むにつれて、米国の基幹ネットはIP-VPN並びに広域イーサネット（10ギガ・イーサネット）の実用化の時代に入った。コストが安く高品質であり、耐障害性の向上などによって格段の効率性が可能になった。また、LANよりもWANの普及による導入企業も増えており、G-MPLSがパス網の代わりに耐障害性の確保ができるゆえに普及し始めている。10ギガ・イーサネットはダーク・ファイバーで大容量WANの構築に必要であり、

伝送距離も 40 キロと長くなっている。同様に、次世代 SONET / SDH 網の需要も増加中で、これらに対するキラー・コンテンツ・アプリケーションが必要になってきた。参考までに、IP 電話サービス市場は 04 年に 169 億ドルに成長する。

TIA が発表した 2003 年年度市場展望によると、主要部門の 2003 年、2004 年の成長率は下記の通りであった。2003 年度のマイナス成長に比べ、2004 年は大方プラス成長が見込まれた。

表 5-1-18 TIA 市場予測

通信機器の前年比成長率	2003 年	2004 年
ネットワーク機器 / 設備	5.5%	7.8%
企業音声 / データ機器	0.1%	7.6%
個人ユーザ通信機器	-0.8%	5.2%
無線インフラ	-8.7%	4.8%
無線端末	-5.5%	10.4%

出所) TIA

下記に 10 ギガビット・イーサネットの市場予測をまとめた。メトロ・ネットワーク市場の成長によって、この分野も連携して増大していった。インターネットの爆発的な普及が IT 革命を醸成したわけだが、第 2 次 IT 革命の起爆剤としてはメトロ、10 ギガ・イーサネットなどのブロードバンド新製品が期待された。第 2 期 IT 革命は静かに進んでおり、次世代インターネット技術開発、オール IP 化による通信コストの削減、NGO / NPO の出現、中国 / インドの globalization などが織り重なっている。

楽観論の展開の背景には次の潮流が考えられる。

市内通信事業者 (RBOC など) の長距離通信市場進出 (すでに 35 州で許可) が営業的に両市場のパッケージとなり、ネットワーク機器に新需要

FCC 新ルールによって、ブロードバンド分野で FTTH への RBOC 投資が見込める

IT バブル時の過剰投資の処理、在庫調整が進む

ブロードバンド・ワイヤレス、固定、モバイル各分野で OFDM など 3G、3.5G、4G の新技術・商品・システムの出現

大型合併、買収など産業再編成のダイナミズムの進捗。

逆に悲観論には、(イ)イラク戦争が勃発すると、後半の景気見通しが不透明でキャリアの設備投資、個人消費の手控えがマイナス要因になる、(ロ)3G の遅れやキラー・コンテンツの不在、が尾を引いている。

IDC 調査によると、e コマースは世界市場規模で 06 年に 5 兆 8000 万ドルと急成長が期待された。

表 5-1-19 世界イーサネット・ポート出荷

(単位：千台)

年	10 Base T	ファスト・イーサネット	ギガネット・イーサネット	10 ギガビット・イーサネット	合計
2001	4145	127040	5127	0	136312
2002	2153	145978	8498	9	156638
2003	1300	177280	12666	112	191358
2004	999	205847	17487	630	224963
2005	859	235700	23407	1840	261806
2006	771	266505	27141	3600	298017

出所) In-Stat/MDR

メトロ、WAN、MPLS、10 ギガ・イーサネットの進展は光ファイバー化を促し、10 ギガ・イーサネットのポート出荷は06年に360万台を予測した。OFDM（直交周波数分割多重）方式の無線技術を利用した4G高速通信サービスも登場する。3Gより高速であり、無線LANとしてテリトリーが数キロの広域型基地局も可能である。朗報はシスコ・システムズ、インテル、IBM、HPなど大手IT企業が無線LANの共通仕様で合意した点だ。

欧州ではフランスの場合、フランス・テレコムの子会社オレンジは積極的で、2002年末までに400ヶ所、07年までに7000ヶ所で“WiFi”技術利用のホットスポットを設置する目標を発表した。欧州無線LAN市場はヤンキ・グループ予測では2007年に18億ドル、ガートナー・グループは31億ドルを見込んだ。しかし、同年の携帯電話市場は400億ドルに達した。

光ファイバーの過剰設備はインターネット加入者ペースの下降で需給バランスが崩れて起きた面があるが、光交換機・ファイバー市場はADSLのラストマイルの弱点とFTTHの拡大で明るい展望が見えてきた。

表 5-1-20 キャリアの項目別通信機器支出

(単位：100万ドル)

項目	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年
オフィス機器	8000	8200	8500	9000	9600
光ファイバー	4000	4300	5000	6000	7500
デジタル相互接続	2500	2550	2700	2880	3100
DWDM	800	800	820	850	900
ATM	3675	4350	4900	5400	5850
フレームリレー	1800	1790	1775	1750	1725
光交換機	450	460	480	510	550
信号ゲートウェイ	210	230	260	300	350
ソフトスイッチ	520	550	600	700	800
合計	21955	23230	25035	27390	30375

出所) FCC など

通信産業分野の他の動向では、周波数問題が浮上している。FCC にタスク・フォースが設けられ、委員長にパウエル氏のテンフォーラ法律顧問が就任した。モバイル 3G の周波数が絶対量で不足しており、軍用領域の民用開放を軸に新周波数帯の確保が早急に必要になっていた。放送の 06 年デジタル化でも周波数問題がベースにある。

商務省の IT 分野の機構改革が行われた。NTIA をはじめ、IT 部門が合併し一つの局を構成する案が浮上した。その場合、事務次官、次官補のうち一つのポストが削減されるので、NTIA のナンシー・ビクトリー次官補が追い出される可能性が出てきた。彼女の 2 年前の献金疑惑がリークされるなど組織改革をめぐる人事抗争が表面化した。

ブロードバンド分野において CATV、長距離通信料金が値上げ方向にあり、ADSL の料金の引下げ次第では ADSL の人気が出てくる可能性がある。CATV と ADSL の加入者数比率は 6.5 対 3.5 と前者が強い。専門家によると、現在 50 ドルの ADSL 料金が 25 ドルに半減すると、クリティカルマスを超えた普及へ発展するとのことである。

米議会インターネット・コーカス(インターネット議員連盟)の総会が 2 月 12 日に開催された。IT 産業の族議員団体という性格もあり、180 人の議員がメンバーに名を連ねていた。招待されたので筆者も出席したが、活動は議員の研究会が主でテーマもブロードバンド・インターネット、オンライン・プライバシー、e - サベランス、法的 - 国際調和化問題などが当面の活動である。共同会長は上院通信小委員長のバーンズ議員、リーヒ上院議員、グッドラッツ下院議員、パウチャー下院議員の 4 人であった。無線分科会の共同議長は日系のホンダ下院議員、ダン下院議員であり、開会式で短いスピーチがあった。企業側のサポートは諮問委員会と称して AT&T、マイクロソフト、AOL タイムワーナー、ベライゾン、ビベンディ、ベリサインなどの大手企業がバックにあった。



表 5-1-21 地域電話会社の業績

SBC の 2002 年第 4 四半期

部門	売上げ (億ドル)	前年同期比
音声サービス	59.5	-9%
長距離サービス	5.5	-7.1%
データ・サービス	23.8	-3.4%
広告収入	18.6	5.4%
他収入	4.7	-11.6%

出所) SBC 年次報告書

SBC はブロードバンド市場を重視し、ADSL の料金を月 50 ドルから 35 ドルに値下げした。ベルサウスの 2001 年第 4 四半期の売上げは 56.9 億ドルで前年同期比 - 8.4%。モバイルの合併会社シンギュラー・ワイヤレス社を含めると 71.2 億ドルと 6.8%減少になった。純所得は 5.97 億ドルで前年同期が 7.92 億ドルだった。海外営業含めた加入者数は 4400 万人にのぼり、そのうち ADSL 利用者は 100 万人だ。

現地で入手したデータやヒアリングを基に欧州 IT 産業の予測を解説したい。「欧州 IT 展望 2002」はハノーバー-CeBIT の会場で頒布された。欧州委員会をはじめ各主要機関が一緒になって毎年予測作業を行うもので、2002 年は 3 月に集大成した。報告書は 3 部から構成され、第一部は「欧州 ICT (情報通信技術)」で、ネット経済の普及、欧州 e エコノミーの進展、欧州 ICT 市場、ICT・標準化の技術進歩、第二部は「UMTS (3G) 時代の始まり」で、機器・サービス向けモバイル・アプリケーション、成長維持への ICT 効果、電子政府およびビジネス環境、欧州企業への e エコノミー効果、第三部は統計・予測データ、と分れている。

情報通信産業の国際比較 (2001 年) では、世界市場規模は 2292 億ユーロ (1 ユーロは約 115 円) であるが、地域別市場シェア内訳は、米国 34.2%、欧州 29.4%、日本 12.4%、アジア 4 新工業国 3.3%、その他 20.8%の比率であった。また、欧州情報通信市場の国別占有率は 1 位ドイツ 22.3%、2 位イギリス 21.7%、3 位フランス 17.1%、4 位イタリア 8.7%、5 位スペイン 4%、それにスカンディナヴィア諸国全体 9.5%、他欧州諸国の順であった。独仏英が「欧州」IT“御三家”と呼ばれるゆえんである。

表 5-1-22 EU の国、地域別通信機器貿易 2000 年

(単位100万ユーロ)

		EU	非EU	米国	日本	アジア新工業国	他地域	合計
EU	輸入	17,548	471	9,120	859	2,032	5,201	35,230
	輸出	21,803	983	2,587	627	1,096	11,696	38,792
	貿易収支	4,256	512	-6,533	-233	-935	6,496	3,562
フランス	輸入	1,918	26	457	100	217	494	3,213
	輸出	2,538	80	259	35	71	1,552	4,535
	貿易収支	620	54	-198	-65	-146	1,058	1,323
ドイツ	輸入	2,069	119	1,057	250	391	725	4,610
	輸出	1,959	230	366	27	294	1,797	4,673
	貿易収支	110	110	-691	-223	-97	1,073	63
イタリア	輸入	1,941	23	399	40	125	407	2,935
	輸出	1,377	32	85	3	44	763	2,305
	貿易収支	563	9	-314	-37	-81	356	-630
英国	輸入	3,462	102	2,483	200	342	2,001	8,590
	輸出	4,391	152	770	36	87	2,387	7,823
	貿易収支	929	51	-1,713	-165	-255	386	-767

出所) 欧州 IT 産業展望 2005

EU の通信機器貿易 2000 年は表 5-1-22 の通りである。全体の合計額では輸出超過 (約 36 億ユーロ) であるが、その反面不均衡が巨額に達した米国 (65 億ユーロ) に加え日本 (2 億ユーロ)、アジア 4 新工業国 (9 億ユーロ) の国・地域とも皆貿易赤字潮流になった。

欧州 IT 企業の投資総額は対 GDP ベースでスウェーデンが一番高く 10%、英国、スイス、オランダの 9% 台が続く。研究開発支出であるが、同分野での投資も旺盛で、EC 事務局への IT 分野特許は 1990 - 97 年の申請が年率で 8% 増を記録した (全特許件数の伸び率は 5.7%)。研究開発促進は企業の生産性向上への寄与が高く、経済成長の牽引力の一つになっている。e エコノミーの成長は雇用の拡大にも貢献した。

欧州、独、英の情報通信機器・システムなどの出荷額 (予測) (2002 - 2003 年) は表 5-1-23 表の通りである。2003 年 (予測) の金額ベースでは、パソコンが 462 億ユーロ、移動体通信セットが 388 億ユーロ、と出荷額のトップを占めた。3 位にサーバーシステム 320 億ユーロ、4 位デスクトップ 290 億ユーロと続く。同じく成長率ベースでは、セルラー移動無線インフラ 17%、LAN ハードウェア 10%、続いてローエンド・サーバ 9.3%、移動体通信セット 9.2% である。逆に、前年比成長率がマイナスに落ち込むのは電話交換機が -10% と飛び抜けていた。ワークステーションも 5% 減である。IT 市場が一番大きいドイツのケースでは、主要項目での成長率の下方傾向が目立つ。

e ビジネス分野では、欧州は 2005 年に BtoC 市場が 2338 億ユーロ (2001 - 2005 年の年平均成長率は 80%)、BtoB 市場が 1 兆 4485 億ユーロ (同成長率 77%)、と後者が e ビジネス市場の 86% を占める予測が発表された。主要国別では 2005 年ドイツの e ビジネス市場規模が 4471 億ユーロ (5 年間の年平均成長率は 78%)、と 2 位のイギリス 2994 億ユーロ

口を大きく引き離し、欧州のeビジネス推進役を演じている。

表 5-1-23 欧州・独・英の情報通信機器・システムなどの出荷額予測 2002-03年

(単位1億ユーロ)

製品・システム項目	欧州			ドイツ			英国		
	02年	03年	成長率	02年	03年	成長率	02年	03年	成長率
サーバー・システム	302	320	6	74	77	4.2	64	68	6.7
ハイエンド・サーバー	35	36	1.1	13	13	1.5	8	8	-0.1
ミッド・レンジ・サーバー	48	50	6	12	12	3	10	11	7.7
ローエンド・サーバー	94	103	9.3	19	20	7	20	22	8.7
サーバー・アドオン	125	131	4.9	30	32	4	25	27	6.8
ワークステーション	13	12	-5	3	3	-2	2	2	-4.1
パソコン(PC)	441	462	4.6	91	93	2.5	93	100	6.7
ポータブル	150	172	14	27	29	7.5	34	41	20
デスクトップ	291	290	-0.4	63	64	0.3	60	60	-1
PC/ワークステーション・アドオン	186	191	2.7	44	45	2.3	37	38	5.2
PCプリンター	110	113	2.5	27	28	2.1	20	21	5.2
他PCアドオン	75	78	3	16	17	2.7	17	18	5.1
コンピュータ・ハードウェア合計	942	985	4.5	211	217	3	196	208	6.3
電話セット	58	59	1.8	16	16	0	8	8	2.5
移動体通信セット	355	388	9.2	40	43	8.5	66	68	4
他端末機器	38	40	5.7	8	9	4	6	6	2.5
消費者向け通信機器合計	451	486	7.9	64	68	5.7	80	82	3.7
コピー機	56	56	0.6	14	14	-0.3	11	11	1.1
他オフィス機器	43	43	1	6	6	0.2	10	11	1.9
オフィス機器合計	99	100	0.8	20	20	-0.2	21	22	1.5
LANハードウェア	121	133	10	27	30	10	33	37	11
PBX・キーシステム	40	42	4.6	15	16	5	56	6	5.2
パケット交換機・ルーター	40	45	12	9	9	5	7	8	10
サーキット交換機	37	33	-10	7	6	-20	5	4.5	-6.2
セルラー移動無線インフラ	115	134	17	23	27	20	16	19	15
伝送	61	65	7	12	14	13	13	14	7.9
他データ通信	36	39	8.5	10	10	0	5.7	6.3	7.7
他ネットワーク機器	50	53	8.5	16	18	10	12	13	7.2
データ通信・ネットワーク機器合計	50	54	9.4	120	131	8.6	98	107	9.4
ICT機器総計	1989	2115	6.3	416	436	4.9	395	420	6.3

出所) 欧州IT産業展望

表 5-1-24 欧州電子商取引の市場規模

(単位 億ユーロ)

国名	BtoC市場	BtoC市場	(B+C)市場合計	2001-5年年平均成長率
フランス	365	2411	2776	90%
ドイツ	585	3886	4471	78%
イギリス	438	2556	2994	68%
欧州全体	2338	14485	16823	77%

出所) 表 5-1-23 と同じ

なお、EU が発表した「e Europe」計画の目玉になっている e ガバメント（電子政府）の支出はドイツとフランスが 2 強である。それぞれ内訳はハード分野はドイツが 17 億 2900 万ユーロ、フランスは 11 億 4800 万ユーロ、ソフト分野はドイツが 10 億 8500 万ユーロ、フランスが 12 億 200 万ユーロ、サービス分野はドイツが 10 億 1400 万ユーロ、フランスが 12 億 7200 万ユーロの政府支出となっていた。欧州全体の 2001 年の中央、地方両政府の行政 IT 支出は 284 億ユーロに達した。e ガバメント分野の支出は 2001 年 52 億ユーロで、2002 年は 60 億ユーロへ 28% 増が期待された。2000 年度と同報告書と比較してみると、成長がダウンしていることがわかる。また、GPRS(2.5G)、UMTS(3G)、無線 LAN が当面の 3 大ターゲットであるが、3G に関しては 2002 年中に開始する事業者は売上面では見当たらない。2003 年ドイツ、イギリス、フランスで売上が少し期待できるが、本格的普及は 2004 年になった。この辺りを表に欧州モバイル通信ネットワークの進捗シナリオとしてまとめている。

表 5-1-25 欧州モバイル通信ネットワークの進捗シナリオ

	2002年	2004年	2006年
GPRS (2.5G)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全通信事業者が商業的開始</li> <li>・かなりの地域カバレッジ</li> <li>・平均伝送速度は(下り)40キロビット/秒</li> <li>・多様な端末は全出荷の15%占有</li> <li>・300万ユーザー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・かなりの地域カバレッジ</li> <li>・GPRS/無線LAN端末の出現</li> <li>・平均伝送速度は(下り)50キロビット/秒</li> <li>・端末出荷全体の80%占有</li> <li>・6100万ユーザー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平均伝送速度は(下り)60キロビット/秒</li> <li>・端末出荷全体の55%を占有</li> <li>・1億2400万ユーザー</li> <li>・かなりの地域カバレッジ</li> </ul>
UMTS (3G)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3Gネットワーク実験開始</li> <li>・数社が商業化実験</li> <li>・3G業者はまだ出現しない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・かなりの通信事業者が商業化</li> <li>・平均伝送速度は(下り)120キロビット/秒</li> <li>・全体端末の3%シェアに過ぎない</li> <li>・GPRSとのデュアルモード</li> <li>・500万人加入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信事業者は地方もカバレッジ</li> <li>・平均伝送速度は200キロビット/秒</li> <li>・全端末出荷の42%を占有</li> <li>・無線LANとのマルチモード端末発売</li> <li>・8800万加入</li> </ul>
無線LAN	<ul style="list-style-type: none"> <li>・急速な拡大</li> <li>・公共500箇所以上設置</li> <li>・15万ユーザー</li> <li>・速度2メガビット/秒</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3400公共設置箇所</li> <li>・100万人超ユーザー</li> <li>・速度2メガビット/秒</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・6000公共設置箇所</li> <li>・3Gとのシームレスネットワーク化</li> <li>・300万ユーザー</li> <li>・速度11メガビット/秒</li> </ul>

出所) 欧州委員会

普及中の GPRS を 3G が超えていくのは 2007 年以降と予想された。2004 年時点では GPRS が全端末出荷の 80% を占有し、3G(UMTS)の端末シェアは 500 万人加入で 3% に過ぎない。モバイルビジネスの付加価値はコンテンツ/アプリケーションの娯楽分野の目玉は売上金額面ではゲームと音楽配信(着メロ)になると予想された。通信サービス分野の SMS (ショート・メッセージ・サービス) 並びにカラー動画配信の MMS(マルチメディア・メッセージ・サービス)は期待できた。後者は WAP2.0 と共に欧州での普及にかける i モードのラ

イバルになるだろう。だが、3Gがユーザにとって絶対必要になるようなキラー・コンテンツの出現は簡単ではない。

欧州主要国(英国、ドイツ、イタリア、フランス、スペイン)のモバイル市場予測(2002 - 06年)を表にまとめてある。サービス別製品出荷、データ・ユーザ、モバイル・インターネット・サービスから、第三者サービス加入、加入者数に至る13項目に分けての予測であり、大変興味深い。ただし、第三世代ネット革命の無線LAN・IP電話への分析が弱いのが残念といえる。

## 5-2 小括

本章は欧州の情報産業の現状分析を中心に行い、さらに日米欧の三角関係を論じた。2000年前後の日米欧のトリプル不況は各国の個別的要因とグローバル要因とのダブルパンチによって引き起こされた。グローバル経済の連鎖性は、2つの必然性を生み出す。企業がグローバル戦略を常にアップデートし続けることと国家のIT経済戦略である。その日本に戦略論についても本章で触れた。日米欧では程度、背景、経過が異なるので、グローバル市場への単一思考は禁物である。

### 参考文献：

- ・ 牧野昇、志村幸雄、1984『日米技術戦争：摩擦克服のための企業戦略』日本経済新聞社
- ・ 小尾敏夫、1992、『日米官僚摩擦』講談社
- ・ 小尾敏夫、1994、『襲われる日本□アメリカ対日強硬戦略の読み方』東洋経済新報社
- ・ 小尾敏夫、1998、『情報通信ビックバン 日本の戦略』、時事通信社
- ・ 佐藤英夫、1991、『日米経済摩擦：1945年～1990年』、平凡社
- ・ 小尾敏夫、2004、“日米通信摩擦の再検証”：早稲田大学大学院 GITS「GITS/GITI 紀要 2003 - 2004」(p.164-175)
- ・ 小尾敏夫、1996、「NTT最後の選択」、講談社
- ・ 小尾敏夫、1994、「アメリカ対日強硬戦略の読み方」、東洋経済新報社
- ・ 小尾敏夫、2003、“欧米中国の3G モバイル市場の政策上の課題と展望の国際比較”：第5回 YRP 移動体通信産学官交流シンポジウム 2003、YRP 研究開発推進協議会
- ・ American Chamber of Commerce in Japan、2000『Making Trade Talks Work』
- ・ OBI, Toshio, 2008, "Mobile Government in Japan", International Conference on ICT and Sustainable Development, ACITT(Asian Center for Information Technology and Telecommunications), IAC(International Academy of CIO) and La Salle University, Makati city, Philippines, April 24, 2008
- ・ <http://www.ustr.gov/>
- ・ <http://www.aeanet.org>

## 第6章（検証3）米国政策メカニズムと情報通信産業

### 6-1 米国内圧力メカニズムと政策形成

#### 6-1-1 米ロビイング規制強化法

1998年12月19日に「ロビイング規制強化（情報公開）」法が成立した。1946年制定以来半世紀ぶりの抜本的改正となった。そこで、改正の重要点を整理してみたが、本件は日本企業の対米情報収集・ロビイングに直接影響した。

ジャパン・ロビーを標的にしたのが「外国企業」の定義の項目である。ジャパン・ロビーが日本の本社ではなく、在米の現地法人や合弁会社経由でロビイング契約が交わされてきたケースでは外国ロビー登録を免れるのが通例であった。今回は米企業といえども外国資本が20%以上の会社は外国企業と定義された。

また、通商代表部の代表並びに次席代表の経験者は原則三年間、外国企業及び外国政府のロビイストに就任できないルールが規定された。逆に、外国政府のロビイスト経験者は通商代表部のこのポストに就けない。対日交渉はもちろん産業振興やダンピング提訴の窓口官庁の商務省及び国際貿易委員会（ITC）高官の外国企業への就職を禁止する項目は最終的には削除された。この点は、通商代表部首脳が退任後大挙してジャパン・ロビーの代理人に転向する潮流に米産業界から批判が集中している事態を考慮したと思われる。すなわち、ジャパン・ロビーへ大物政府高官が天下る道をふさぎ、通商外交の指導権を米国側で牛耳る作戦が見え隠れする。

さらに、以下のような規制強化策が盛り込まれている。

- ・ 「ロビイング」の定義 - 特定利益グループを代表して政府並びに議会関係者と接触する行為、また、これに関連する多様な行動である。
- ・ 「ロビイスト」の定義 - 労働時間20%以上を行政並びに議会へのロビイングに充てる個人を指す。
- ・ 「ロビイング会社」の定義 - 1人以上のロビイストを雇うオフィスのこと。
- ・ “対象と範囲” - 合法的なロビイグの対象及び範囲は連邦議員のみならず議会スタッフを含む。
- ・ “登録手続き” - ロビイストは議会の両院事務局に対して、最初の活動から45日以内に登録を行うこと。
- ・ “議会報告” - 活動内容の報告は書面で契約した活動、報酬、依頼主などを毎年1月並びに7月の2回に提出する。
- ・ 違反者は5万ドル以下の罰金。

このように大変厳しい規制内容に変更された一方、次のような抜け道も併存する。

- \* 地元選挙区での“草の根ロビー”は実質的に規制対象外。
- \* 弁護士はダンピング訴訟問題など行政訴訟手続きに従事する場合は、議会ロビイングも職業上の守秘義務を理由に情報開示を免除できる。
- \* 多数の圧力団体や企業が共闘してロビイングを組む“連合ロビイング”は個々の組織名を明示しなくてもよい。
- \* ロビイストへの謝礼が半年間に5千ドル未満の小口依頼主は登録義務が免除される。

以上が新規制法の内容と問題点である。日本企業は対米進出先の現地工場、事業所にロビイングの比重をシフトした、摩擦を未然に予防する選択肢を広げる一助として“草の根ロビー”が機能するかどうか現地側と検討し、首都ワシントン一辺倒の“ロビイング神話”を改めることになった。

### 6-1-2 米国内圧力メカニズム

米国内の圧力形成を担う主要幹部にインタビューして、彼らの見解を聞いた。下記にその1部分をまとめたが、詳細は巻末の参考資料を用意した。

\* 通商代表部 パオレッタ通信貿易政策部長 1997年3月

- ・対日政策のハイライトは何か。
- 6月中に政府調達 / NTT 調達協定の定期協議を予定している。日程は未定だ。郵政省側は6月人事が発表されていないので交渉団を組めないのではないか。

\* TIA ネルソン氏 (国際担当バイス・プレジデント) 1998年6月

- ・WTO 通信自由化交渉は米政府が次々と難題を持ち込み強硬姿勢に転じたため決裂したが、その原因は国内業界の圧力によるのが真相のようだが、どうか。
- 今回の内容で合意したのなら、世界の通信市場の40%が参加していない状態で終わっていただろう。米国の方針は出来るだけ沢山の国々が同時に市場開放することにある。

\* AEA ワグナー氏 (国際担当バイス・プレジデント) 1998年6月

- ・新通信法の業界に対するインパクト調査結果は出来たのか。制定後2ヵ月以内に会員セミナーを開くと3月に会った時に言っていた。

\* MMTA (マルチメディア・テレコム連盟) マローニー理事長 1998年5月

- ・貴会はあまり政治活動をせず市場マーケティングが中心ですが。
- そう。自由貿易主義を信奉しているから、クリントン政権の数値目標とか結果主義に基づく通商政策には反対している。

\* USTA ニール理事長 1998年5月

・キャリアの団体なので、直接日米摩擦に発展する事項は少ないが、通信法に則って外国キャリアの米国参入や会員キャリアの対日進出には関係する点は否定しない。

\* CSIS (国際戦略研究所) ジョンソン GII 委員会次長、ブロー主任研究員 1998 年 5 月

・新通信法が制定されたが、その国際的インパクトをどう見るか。

- 外国企業の米企業所有権問題、地域電話会社の合併による国際競争力の強化及び多国籍企業化といった面が挙げられる。

\* FCC ディプス国際局長との懇談 2000 年 3 月

外資規制に関しては、99 年末に FCC が規制ルールを発表した。最近はナインックス、ベル・アトランティック両社に非支配的事業者 (ノン・ドミナント・キャリア) の決定をし、国際通信再販サービスへの進出を許可した。

\* 商務省 シェアリング次官補代理 2000 年 3 月

- ディリー新商務長官に対日問題でブリーフィングしたが、熟知するのに多少時間がかかろう。彼はもともとシカゴの国内派弁護士で、父と兄がシカゴ市長という政治ファミリーとして有名である。従って、留任したアイゼンスタット商務次官 (国際担当) のパワーアップがしばらく続く。

\* 通商代表部 サウスウィッチ日本部長 1997 年 2 月

○対日通商政策

- NTT 調達協定問題

97 年 9 月に期限が切れるが、NTT 再編成の動向を注目したい。

\* TIA フラニガン理事長、ネルソン V P 1999 年 3 月

- TIA の新会長に GTE モバイルネット社長のロン・グラート氏が 1 月 1 日より就任した。彼は直前まで本会の政府対策委員長を務めていた。

USTA (米国通信事業者連盟) キサリン・ケレハー国際部長 1999 年 3 月

\* USTA の関心分野は下記の通り。

- FCC が 1 2 月 2 1 日に各国に国際通信料金の値下げガイドラインを明示して協力を求めたこと。

\* FCC トム・ボースバーグ法律顧問 1997 年 1 月

97 年の米国通信産業の課題

・ WTO 通信自由化交渉



- 2月15日期限内で今回は是非成功させたいと各国に根回しをしている。

\* AEA デボラ・ワグナー副理事長 1996年11月

1996年のAEA活動の主な実績を挙げると次の通り

- 1 米政府の対中最恵国待遇の延長・継続
- 2 特許期間の改革
- 3 政府調達ルールの規制緩和
- 4 売上げ税免除措置（研究開発機器、機器の修理）
- 5 NII・情報スーパーハイウェイ重要技術への政府補助金
- 6 ITA（情報技術協定）によるハイテク関税引下げキャンペーンの成功。協定締結によって対欧州向け5000億ドル相当の米製品が2000年に関税ゼロで輸出可能になる。
- 7 日本事務所の強化  
新任スタッフ、日米双方向へのホームページ開設

\* フラニガン TIA 理事長

- TIA は米業界で標準化問題を担当している。この分野でITU、欧州ETSIなどと協力関係にある。

\* 通商代表部 バイロン・シーゲル日本部長、

ジョナサン・マクヘール通信部長 1996年10月

- マクロ経済問題  
日米通商問題はミクロ問題よりも貿易赤字拡大などのマクロ経済政策問題に集中している。橋本政権が発表した2兆円特別減税はまだ実施されていないが、金額としては小さい。前から米国が要求していた規制緩和の問題が十分解決されていない。特に、大店法、自動車など流通分野に大きな問題が残っている。日米規制緩和討議は3月の末にフィッシャー通商代表部次席大使と原口外務省局長との間で行われる。5月のG8先進国バーミンガム・サミットで決着を見る予定である。

\* TIA

エリック・ネルソン国際担当副理事長、

ヘンリー・ウィーランド展示会担当副理事長 2002年6月

- 日米経済関係

日米関係に関しては、安定しており問題はないと見ている。通商代表部は2月前半に政府調達の問題で日本側と議論するが、NTT 調達は来年半ばが期限であるから、まだ時間がある。米企業の対日進出はあまり良い成果を出していないが、中国市場への関心が強いのが現状である。アジア市場への輸出が伸び悩んでいく可能性があり、今後日米で注意す

る必要がある。

\* AEA ティモシー・ベネット上級副会長（国際担当） 2001年6月

彼の主張要旨は下記のとおり。

AEAはNTT再編成に対するコメントを郵政省に提出した。郵政省の検討結果は5月中旬頃に発表されると読んでいた。4月中に早まるとの情報に驚いている。

（私の反論）AEAなどは郵政省の仕事が遅いとの先入観がある。

\* TIA クリスチン・ケック・アジア部長 2001年6月

米政府の対日交渉者はカトラー通商代表補（日本局長）並びにマクヘル通信問題部長だ。彼らは日本の通信事情に精通しており、業界は期待している。

（私の反論）日本側の説明では、規制緩和協議のNTT回線接続問題で日本の状況を十分理解していないとの批判がある。以前説明してあることを繰り返し要求しているようだ。知っていて繰り返す戦術もあるが。

\* AEA アーチャー会長、J・グール国際部長 2001年9月

大統領選、議会選挙が最大の関心だが、AEAは政治献金団体のPACを組織せず、特定候補を支援しない。政策、法案ごとに支援を訴える。

\* TIA ネルソン VP、ケック・アジア部長 2000年6月

12月初旬の香港「ITUテレコムアジア2000」は10人くらいのスタッフを派遣する重点イベントととらえている。

## 6-2 選挙と情報通信産業

### 6-2-1 選挙マシーン

大統領選挙は4年に1度だが、2008年の選挙では日本が争点になっていない。日米通商摩擦を控えた最後の選挙が2000年に行われた。2000年の米国大統領選挙は11月7日が投票日であるが、すでに全米で選挙フィーバーが起きていた。8月14日にアイオワ州で共和党の模擬選挙が行われ、ブッシュ候補が大勝し、2位フォーブス候補、3位ドール候補という順位であった。民主党では、ゴア副大統領がフロント・ランナーで、ブラッドレー候補（元上院議員）が肉薄している。そこで、大統領選挙と情報通信産業との関係について分析したい。

選挙専門家の間では、共和党がブッシュ、民主党がゴアの両候補の一騎打ちという見方が有力であった。両者とも戦後世代の政治家2世候補同士である。また、ブラッドレー候補

も含めて情報通信産業への食い込みはかなり強い。シリコンバレーにおいては、3者の政治献金受け取り額は競り合っていた。2000年選挙の有力候補は、ゴア氏がワシントン・インサイダー、ブッシュ氏がワシントン・アウトサイダー（地方の代表）、ブラッドレー氏がその中間に位置付けられた。

まず、ブッシュ候補は前大統領の長男として知名度は抜群であった。また、彼が知事を務めたテキサス州はハイテク産業が隆盛で、ダラス、ヒューストン、オースチン各都市で中核産業になっている。筆者もテキサス州名誉市民として状況はよく把握している。人気先行のブッシュ候補の弱点を整理すると、次のようになる。(1)金権選挙批判が根強い。彼は、史上最高額の5千万ドルの選挙資金を集め、FEC(連邦選挙委員会)の公的助成の申請をしない。この金権体質が他候補からのブッシュ叩きに利用された。(2)まだ具体的政策などを公表していないのに、期待値が高すぎた。(3)伝統的に本命候補は出馬が遅いのが常道であるが、彼は早すぎた出馬という側面を持ち、マスコミ攻撃を受けやすい。(4)中道主義を掲げており、共和党保守派の離反が懸念された。(5)外交手腕が未知数で、世界の指導者たる資質に関しては不透明であった。(6)全米的な選挙運動の経験がなく、新鮮味はあるが選挙マシンがフルに回転するか、わからない。(7)薬物使用の疑惑が発覚し、スキャンダルが気になった。

次に、ゴア副大統領はブッシュ候補ほどの集金力はない。弱点は次の通りであった。(1)景気がよく、経済ファンダメンタルズもクリントン政権に味方しているのにも関わらず、有力メディアのゴア不人気は根強い。(2)世論支持率もブッシュに10ポイントも差をつけられた。イメージが“退屈な男”といった政治家としてはマイナスの面が出ていた。(3)クリントン大統領との距離の置き方が大変難しい。大統領はすでにレームダック化しているから、ゴア氏の出番が多いはずであるが、倫理問題を含めホワイトハウス内での確執はリスクを伴った。(4)政治献金スキャンダルが尾を引いた。中国系からの献金、アジア系寺院での寄付集め、執務室からの依頼攻勢などがすでに表面化した。(5)ブラッドレー元上院議員が追撃して民主党内の指名争いが混迷化していた。

このように、両候補には弱点があり、決して一筋縄での選挙結果とはならなかった。もともと、全米には民主党優勢州(カリフォルニアなど)が29州、共和党優勢州(テキサス、フロリダなど)が21州、伝統的に存在した。大統領選挙人538名の基礎票を成すものである。選挙の大きな特徴は、予備選日程が変更し、カリフォルニア州など大票田が6月から3月に前倒しとなった点だ。その結果、両党の大統領候補は2000年3月に事実上決定された。従って、選挙運動が早まった。

では、両候補のハイテク政策について説明したい。ゴア副大統領は、92年以降積極的な情報通信政策、インターネット振興策を講じてきた。2000年大統領選挙では、次のようなハイテク政策を打ち出した。

次世代インターネット開発計画の拡大(NGI、Y2)

21世紀情報技術戦略(IT2)

起業家向け減税政策

IT 研究開発予算の増額

コンピュータの高度化計画

一方、ハイテク州のテキサスを基盤とするブッシュ候補の政策は以下の通りであった。

ハイテク熟練労働者の入国ビザの緩和

技術革新を妨げる障壁の除去

インターネット関連の規制撤廃、緩和

インターネット関連の課税のミニマム化

コンピュータ 2000 年問題訴訟の制限

ハイテク人材育成

研究開発優遇税制

輸出管理規制の緩和

減税、教育改革と並んでデジタル・エコノミー時代の IT 政策が争点に浮上した以上、産業界のみならず、国挙げての論争が展開された。ちなみに、大統領選挙の争点になる国民の関心事項は USA Today 調査で、1 位教育、2 位家庭・家族、3 位医療保険、4 位犯罪対策、5 位社会保険、6 位経済の行方、7 位減税、8 位銃規制であった。

ゴア副大統領は 92 年の選挙の際に、情報スーパーハイウェイ構想を発表し、カリフォルニア州のマルチメディアやベンチャー経営者たちの熱狂的な支援を得て民主党を勝利に導いた。96 年には新通信法を成立させ情報通信産業から高い評価を得ていた。2000 年の選挙では電子商取引に代表されるインターネット産業の隆盛を描いたビジョンを発表した。従って、戦略成長産業の情報通信業界からの政治献金や票田の提供が続いていた。彼の場合、97 年に「ゴア・テック」と呼ばれるベンチャー企業経営者たちとの意見交換の場を作っていた。その設立主力メンバーは J・スカリー（アップル・コンピュータ会長）、J・ヤング（ヒューレット・パカード前会長）、J・ロールワーゲン（クレイ・リサーチ会長）、D・バラム（アップル・コンピュータ副会長）、マーク・アンドリュース（ネットスケープ創業者）、E・マクラッケン（全米情報インフラ諮問委員長）、B・ローゼン（コンパック社長）、各氏などであり、活発に支援してきた。その後、ジェリー・ヤン（ヤフー社長）、H・マイヤー（CNET 社長）、S・パールマン（ウェブ TV 社長）なども加わった。企業経営者には自分たちの主張が政府の施策に採用されなければ、自ずと距離を置いてしまう現実主義者が多い。

共和党は伝統的に経済界と結びつきが強い。ちょうど民主党が労働組合を最大支持母体とするのと対比される。ブッシュ・テキサス州知事の場合、共和党支援の経済界人脈が総動員された。その点、選挙応援団として情報技術顧問グループが結成された。7 月 1 日にはシリコンバレーにブッシュ候補が乗りこみ、ハイテク産業関係者 5 百人と朝食会を催し、資金集めを行った。7 月 14 日には東部のシリコンバレーと称されるネットプレックスにも

乗り込んで、5 百人から 40 万ドルを集金するパーティーを催した。ネットブックスはワシントン郊外ヴァージニア州北部のハイテク工業団地であり、AOL 社などインターネット企業が群雄割拠している。

顧問グループの主要メンバーは次の通りだ：マイケル・デル（デル会長）、ジョン・チェンバース（シスコ・システムズ社長）、ジム・バークスデール（元ネットスケープ社長）を中心に、ロバート・ハーボルド（マイクロソフト副社長）、レイ・レーン（オラクル社長）、キャロル・バーツ（オートデスク役員）、リチャード・イーガン（EMC 創業者）、トム・エンジバス（テキサス・インスツルメント社長）、スティーブ・ペーパーマスター（アギリオン役員）などがメンバーになっていた。

なお、情報通信業界には AEA、TIA、USTA の 3 大団体が存在する。カリフォルニアに本部を置く AEA が TIA よりはるかに政治力がある。とは言っても、この業界は政治献金を団体が一括せず、各加盟企業にガイドライン（候補者の勤務評定）を示して、企業が直接献金する方法が主流といえる。

表 6-2-1 有力候補 2 人の選対・ブレン

ブッシュ陣営	
○選挙参謀	
テキサス州政府の知事室とテキサス州共和党委員会が司令塔	
○政策チーム	
「外交」	
コンドリーザ・ライス	スタンフォード大教授、元 NSC 部長
ジョージ・シュルツ	元国務長官
ディック・チェイニー	元国防長官
ポール・ウォルフowitz	元国防次官
ロバート・ゼーリック	元国務次官 前 CSIS 所長
リチャード・アミテージ	元国防次官補
「経済」	
ローレンス・リンゼイ	元連銀理事、コンサルタント
ジョン・ハバード	コロンビア大学ビジネススクール教授
ジョン・テイラー	スタンフォード大教授
ジョン・コーガン	スタンフォード大学フーバー研究員
ティモシー・マリス	ジョージ・メーソン大学法学部教授
ティモシー・アダムス	経済コンサルタント、元連銀エコノミスト
○情報技術顧問グループ（ハイテク産業の応援団）	
マイケル・デル	デル会長

ジョン・チェンバース	シスコ・システムズ社長
ジム・バークスデール	元ネットスケープ社長
ロバート・ハーボルド	マイクロソフト副社長
レイ・レーン	オラクル社長
キャロル・バーツ	オートデスク役員
リチャード・イーガン	EMC 創業者
トム・エンジバス	テキサス・インスツルメント社長
S・ペーパーマスター	アグリオンライン役員
ゴードン・ムーア	インテル創業者

ゴア陣営	
○選挙参謀	
●選対本部長	
トニー・クエロ	元下院院内幹事、投資銀行家（ワータイム・シュローダーの経営パートナー）
●参謀	
トム・ドウニー	元下院議員、ロビイスト
ジャック・クイン	元ゴア主席補佐官、 アーノルド・ポーター法律事務所弁護士
ピーター・ナイト	元下院議員、元ゴア主席補佐官
ロイ・ニール	元ゴア主席補佐官、通信事業連盟（USTA）会長
F・レインズ	行政管理予算局長
R・ハント	FCC 前委員長、弁護士
○政策ブレーン	
ビル・ガルストン	（国内政局） 元ホワイトハウス・スタッフ
クリス・エドレー	（人権） 元行政管理予算局スタッフ
レオン・ファース	（安保） ゴア外交顧問
エレン・カマーク	（政策全般） 元ゴア補佐官
ウィリアム・ペリー	（安保） 元国防長官
○経済界「ゴア・テック」の主要メンバー	
J・スカリー	アップル・コンピュータ会長
J・ヤング	ヒュレット・パッカド 会長
J・ロールワーゲン	クレイ・リサーチ会長
D・バラム	アップル・コンピュータ副会長
マーク・アンドリュース	ネットスケープ創業者

E・マクラッケン	全米情報インフラ諮問委員長
B・ローゼン	コンパック社長
ジェリー・ヤン	ヤフー社長
H・マイヤー	CNET 社長
S・パールマン	ウェブTV 社長
ジョン・ドーア	ベンチャーキャピタリスト

出所) 筆者作成

米国の大統領選挙の仕組みは、年前半に予備選を行い両党の候補者を夏の党大会で一本化する。秋から本選挙という形で11月の投票日まで選挙キャンペーンが展開される。従来と違って、2000年の場合、予備選に激変が起きた。というのは、前述のごとくカリフォルニア州が伝統的に6月に予備選を催していたが、今回は3月7日に実施した。同日はニューヨーク州をはじめ14州で一斉に予備選が行われたから、この時点で両党の大統領候補は事実上一本化された。それ以前には、2月7日にアイオワ州が最初の予備選(コーカス)を実施し、翌日にニューハンプシャー州が予備選を実施した。今まではニューハンプシャー州が最初の予備選として全米のマスコミの注目を集めていた。同州での結果がその後の国民の投票動向を左右するほどのインパクトがあったからである。また、ジンクスとしてニューハンプシャー州で勝利しない候補が大統領になることは稀であるという経験則もある。しかし、今回のように最初の予備選の1ヶ月後に大規模な予備選が全米で展開されると、マスコミの関心は3月7日の一点主義になった。カリフォルニア州は選挙人が54人という最大票田であり、また、2位のニューヨーク州の33選挙人、3位のテキサス州の32選挙人を引き離している。本選挙でカリフォルニア州で勝利することは、全米の小さな州約15州をまとめて勝利することに匹敵する。大統領選挙の『天王山』と呼ばれる所以である。

### 6-2-2 大統領選挙と対日通商問題

日米通商問題は米国のマスコミよりも日本の過剰反応が起きる場合の方が懸念された。大統領選挙との絡みは大統領選挙のスケジュールと日米交渉が重なっていく場合、危機管理上の対応認識が必要である。その場合、選挙の争点に日米通商課題が浮上するとハイテク分野も槍玉に挙がる危険性があった。それを想定した状況は次の通りである。

- (イ) プッシュ、ゴア両候補とも具体的な対日政策を発表しておらず、不透明であった。ただし、プッシュ候補はクリントン政権の中国寄り政策に警鐘を鳴らして、戦略的に日米関係重視を唱えていた。
- (ロ) 民主党はゴア副大統領が鉄鋼、エレクトロニクス、自動車の各労組の支援を得るため、日本をスケープゴート化する可能性があった。しかし、追撃する

ブラッドレー民主党候補は自由貿易主義者であり、加えて、ブッシュ州知事も基本は自由貿易主義スタンスであるから、日本を争点にするインセンティブは低い。

- (八) 2000年の米国景気が悪化した場合、議会からの対日圧力がおのずと強まる。共和党の多数支配の下院は民主党と逆転する可能性も同年11月の議会選挙にあり、通商問題は下院を注目された。
- (二) 2000年に経常赤字は3000億ドル超と予測され、対GDP比で警戒ラインの3%を超えていた。“政治の季節(エレクション・サイクル)”として、保護主義の台頭を許す土壌が生まれた。

日米通商問題は歴史的に見るとメジャーではないにしてもそれなりに争点に浮上してきたことは確かである。70年代初めの南部諸州の対日繊維輸入規制、80年代に入ってから北西部自動車諸州の輸入自主規制、MOSS協議要求などが好例だ。ニューヨーク、ペンシルバニア、オハイオ各州から鉄鋼の保護主義圧力がマスコミを賑わしていた。上記の諸州がその時々勝敗の“天王山”であるゆえに、政治問題化するわけである。その意味では、程度はともかくカリフォルニア、テキサス、ヴァージニア、ニューヨーク、マサチューセッツ各州を主に拠点とする情報通信、ハイテク産業絡みが通商分野の争点に浮上するのは不可避と言えた。日本の通信料金、接続料金、電子商取引、政府調達分野などが要注意だった。選挙を口実にした巧妙な政治対日圧力といえる。

従来の伝統的ロビイング団体は情報通信業界団体のAEA、TIA、USTAなどであったが、インターネットサービス産業の急成長に起因して、主力ネット企業によって「ネット・コアリション(Net Coalition)」が設立された。ハイテク産業ではロビイング活動に特化した「テック・ネット」も選挙年の2年前から活躍していた。この2団体の活動は下記の通りである：

ネット・コアリションは1998年秋インターネット、電子商取引関連の政府・議会の政策決定に影響を与える目的で設立された。技術革新と共に政策の影響が大きいとの判断による。ワシントンの中央政官界に対して市場主導による政策立案、推進を要望する。設立メンバーはAOL、アマゾン・コム、eベイ、エキサイト@ホーム、ヤフー、LvCOS、ダブルクリック、インクトミ、ザグローブ・コムの9社であった。世界のインターネット利用者(米国だけで7200万人)の9割は会員9社のいずれかを利用していった。たとえば、日本で、なじみの薄いeベイ社は95年に設立され、登録会員が380万人おり、売上げ4740万ドルの世界最大のオンライン個人取引サイトに急成長した。個人間オークションの対象となる掲載品目は200万件にのぼった。98年9月に株式公開し、株価は4ヶ月間に1550%の急騰を記録した。

ネット・コアリションの設立に際し、AOLのスチーブ・ケース会長は「インターネットは最もスピーディな成長媒体でまだ幼児期にある。未来への発展を期して、本団体が国民



と政策決定者双方に対する情報・知識の源泉として指導力を発揮したい」と力説した。米政府の規制や干渉を最小限にし、産業独自のルール推進を確立するのが目的で、当面の活動はオンライン・プライバシー保護問題に優先順位を置く。11月10日のニュースではディリー商務長官や公正取引委員会のサウンドル委員らがプライバシー保護理解推進キャンペーンに賛同したいとの旨が記されている。次に取り組む課題として、インターネットの知的所有権保護、消費者保護、第三者信用などを挙げている。

もう1つの「テック・ネット」は97年にシリコンバレーで設立されたロビイング団体である。140社のハイテク企業が会員になっている。99年の議員への政治献金額は400万ドル。議員の会社視察アレンジなども行う。理事長のマイケル・インゲルハーツ氏はロビイングのテーマとして、教育、開発、税制分野に重点を置くという。最近テキサス州オースチン市に支部が設立された。コンパック、デル、TI、シスコ、インテルなど20社が参加している。ハイテク産業はテキサスの成長産業として、石油、農業を抑さえて、雇用拡大のトップに浮上し、強力な経済基盤を有する。ネット・コアリションも同様に、カリフォルニアやテキサスをはじめハイテク地域産業の圧力団体として全米主要票田をバックにワシントンの中央政界ににらみを効かせている。

## 民主党のIT戦略

- (1) ハイテク主導の強い経済成長の実現
  - (イ) 教育、テクノロジー、調査研究など、経済成長努力への投資増大
  - (ロ) 非効率な官僚主義の排除努力の継続
  - (ハ) 自由かつ公正な貿易により新規市場の開拓
- (2) 研究開発投資奨励のための課税免除
  - (イ) 研究開発、実験への出費・投資は無期限に課税免除
  - (ロ) 中小企業への研究開発課税免除を拡大し、払戻しプログラム策定
- (3) 「サイバースペース」での世界市場を米国企業に開放
  - (イ) 4年後には1兆4千億ドルになると予測される電子商取引市場で最大の恩恵を受けようとする。
  - (ロ) 「サイバースペース」を永久的な「無関税ゾーン」とする国際条約締結の実現
  - (ハ) 電子商取引を阻害しないように各国にWTO原則に基づく貿易義務を果たすよう主張。
- (4) IT投資を拡大
  - (イ) 今後5年間でIT研究開発投資を倍増し、大統領IT諮問委員会の提言を完全に実行に移す。
- (5) 労働者の教育訓練
  - (イ) 最高の公共教育システムを構築。大学の授業料への貯蓄を免税とし、授業料

のための貯蓄奨励。

- (ロ) 全教室のインターネット接続政策を完了させる。
- (ハ) 労働者が自己研鑽のための費用を免税とし、教育訓練を奨励。
- (ニ) 技術革新に対処し、教育訓練を必要とする者には生涯教育の機会を与え、再教育充実。

## 共和党の IT 戦略

### (1) 改革へのハードル除去

- (イ) ハイテク企業に対する多数の無意味な訴訟を排除する。
- (ロ) 自由貿易を推進し、国際間での障害除去に努力する。
- (ハ) 国際間のインターネット売上税は無税とする。
- (ニ) 情報技術に関する非関税障壁は排除する。
- (ホ) 米国産の知的財産の海賊版淘汰のためにより一層の努力をする。
- (ヘ) 国際的に通用する電子商取引スタンダードを開発する。
- (ト) 軍事技術を保全する為の輸出規制システム設置を強力に推進する。
- (チ) 軍事技術の海外不当流出を防ぐ監視・諜報・情報能力を強化する。
- (リ) 技術に関し海外企業と国際市場で競合する場合には、輸出規制を緩和すべきである。
- (ヌ) 同盟国に率先して、軍事技術輸出規制に関する新たなルール作りでリーダーシップを発揮すべきである。

### (2) ハイテク経済の恩恵を享受出来る労働力の養成

- (イ) H-1B ビザ枠を拡大し、海外からの技能労働者採用の増加によりハイテク企業の競争力を維持。
- (ロ) 時代の要請に応じる事が出来ない学校には教育水準の最低基準を高めたり、進捗状況を測定するなどを通して変革していく。
- (ハ) 技能労働者不足の長期的解決策は移民の拡大ではなく教育である。

### (3) 民間主導の環境確立

- (イ) 研究・実験費用控除を導入し、ハイテク企業の研究部門への投資を促進すると同時に米国の技術優位性を強化する。
- (ロ) 携帯電話の周波数確保は民間オークション中心。

議会選挙で一度閉幕した議会は、11 月後半に再開して法案採決を行う委員会もある。特に、単独法案ではなく、予算法案に付帯して外された法案の敗者復活戦もあるが、行政府が反対の意向のものは、1 月 20 日の新議会への宿題の色彩が強い。復活希望や先送りの法案は下記の通りである。

ホリングス法案（外資規制）

FCC の新 FM 低周波の認可先送り法案

地方テレビ番組提供事業に 12.5 億ドルの融資  
携帯電話会社ネクスウェイブ社（入札勝利後に倒産）の救済  
AT&T の CATV 所有条件としての他社への網開放義務化  
地域電話会社のインターネット事業急増への相互補償要求

### 通信機械工業会の対応

情報通信分野の対日要求がシンボリックな政治問題化しないように予防警告用情報アンテナを高く張る必要があった。日本国内で真剣に検討されている国家 IT 戦略に対する欧米の事例分析は、2000 年の大統領選挙で浮き彫りにされていた。なお、IT 分野は日米両国の戦略産業である。

米国シンクタンクや通産省が、日米自由貿易協定の枠組み作りに関心を持っており、通信機器分野がこの構想でどれだけ恩恵があるか研究する必要があった。ブッシュ政権下では、米貿易赤字と景気減速によるドル安 - 円高傾向を招く可能性がある（クリントン民主党政権と異なり、強いドル政策に固執しない）ので、為替動向に注意を要する。

ホリングス法案に代表される外国政府出資の通信事業者の米国市場参入問題は議会閉会で収まったが、2001 年再上程された。米市場は開放的と説明しながら、現存するエクソン・フロリオ条項（国防条項による投資規制）やホリングス法案は保護主義的色彩が強い措置だけに問題だ。通商法 301 条 / 1377 条（電気通信条項）と共に撤廃されるべき点を日本政府は強く主張すべきだった。

一方、中国の WTO 加盟が遅れたが、AT&T、ドイツ・テレコム、BT など欧米キャリアの本格的な対中進出が政府の後押しで始まっており、日本のキャリアの対中進出を側面から支援する必要がある。

情報通信（ICT）産業の壮絶なロビイング合戦は「96 年通信法」の成立によって一つヤマを越している。半世紀ぶりの大改革法案をめぐって展開された企業、業界間の利害衝突は凄まじいものがあった。その後、国際的な企業買収合併の荒波が押し寄せ、国内外を問わない大型合併企業とその反対企業グループ間に議会や FCC 許認可をめぐって激しいロビイングが行われてきた。最近では、ドイツ・テレコムのボイスストリーム社をめぐる買収の是非が議会での反対国内企業グループの声を立法化するホリングス法案の形で上程された経緯もある。本件はドイツ・テレコム、ドイツ政府、EU の猛烈なロビイングの結果、2000 年会期末に廃案化された。

また、2000 年の大統領選挙、議会選挙をめぐる産業界をはじめとする圧力団体の協力度や動向は今後の業界、企業の対政府、議会活動並びに関心テーマを知る上で、重要な情報源となる。例えば、マイクロソフト社は従来民主党寄りの企業と目されてきたが、クリントン政権と独禁法訴訟で対立して以来、共和党政権樹立に向けて全社的活動を展開してきた。その点、ブッシュ共和党政権が誕生した以上、分割問題は前政権と違った方向に行くと、ワシントンでは噂された。クリントン政権の末期に司法省は裁判所分割命令の再度

支持を表明した。同様に AOL のタイムワナー買収でも議会、政府の承認のために日本円にして 10 億円以上のロビイング活動が行われた。

ICT 産業の政治献金額は 96 年大統領選では 900 万ドルにすぎなかった。今回は 2200 万ドルと 2.5 倍増に拡大している。政治献金の ICT トップ 10 社は次の通りである。7 位のグローバル・クロッシング社以外は共和党陣営への献金が優っている。

表 6-3-1 政治資金の ICT トップ 10 社

	会 社	献金額		会 社	献金額
1	マイクロソフト	340 万ドル	6	アメリカ・オンライン	127 万ドル
2	AT&T	335 万ドル	7	グローバル・クロッシング	123 万ドル
3	SBC	268 万ドル	8	US ウェスト	118 万ドル
4	ベルサウス	213 万ドル	9	MCI ワールドコム	116 万ドル
5	ベル・アトランティック	205 万ドル	10	GTE	109 万ドル

出所) Congressional Quarterly

もちろん、政治家、政党に支払われる政治献金はロビイング費用とは別に区分しなければならぬ。連邦選挙管理委員会の資料によると、1999 年の ICT 企業のロビー金額“御三家”は、1 位 IBM の 614 万ドル、2 位マイクロソフトの 466 万ドル、3 位 EDS の 287 万ドルとなっている。通信企業よりもコンピュータ/コンピュータ・ソフト会社の高額支出が目立つ。

ロビイングの対象テーマであるが、ICT 産業の隆盛に比例してかなり多様化している。日本側のイメージは、ベンチャー企業が成長したケースが多い米国型 ICT 会社は政治嫌い、政治の介入反対、市場イニシアティブ優先だから、ベンチャー経営者はロビイングに熱心ではないと思われた。しかし、現実はその逆で、ICT 産業は法律や規制の制定以上に市場が急速に拡大し、法的に解決すべき課題が山積みされていた。また、政府や議会にとって、最も急拡大中の ICT 産業を政治的にコントロールしたいのはパワー政治力学として当然の成り行きであった。

関心テーマは、(イ) 企業買収をめぐる賛否、(ロ) 米中貿易推進、(ハ) 電子署名、(ニ) 外国人技術者の H-1B ビザ発給枠拡大、(ホ) 携帯電話の周波数確保とオークション、(ヘ) インターネットの免税措置、(ト) CATV 網の ISP や地域電話会社への開放、などである。

ICT 業界の主要ロビー団体は、伝統的な業界団体である TIA (米国通信機械工業会)、USTA (米国通信事業者協会)、AEA (米国電子機器工業会) の 3 つが有名である。3 団体ともワシントンで活発なロビイングを展開している。12 月に香港の「テレコムアジア」で会った TIA のフラニガン理事長は「ブッシュでもゴアどちらの政権が誕生しても十分活躍できるように手は打ってある」と述べていたのは印象的だった。また、オフィスで会ったアーチャーAEA 理事長は「我々は連邦議会や政府だけでなく、州レベルのロビイングもキ

メ細やかに行っている」と力説していた。しかし、最近では、首都ワシントン周辺のネットプレックス地区を母体とした Capital Network やシリコンバレーを本拠地とする Technology Network など新興の団体が注目される。最初から主目的がロビー活動だからだ。

前者は AOL を中心に創立され、マイクロソフト、PSI ネット、AT&T、IBM、テリジェント、UU ネットなどの ICT 企業が沢山参加している。ネットプレックス地区の企業の利害（ネットプレックス地区には「ノーザン・バージニア技術協議会」と呼ぶ業界団体も活発である）を代表するが、IT バイオ複合体地域だけに IT にとどまらずバイオ企業も参加しているのが特徴だ。後者はシリコンバレーのベンチャー企業群を中心に現在ではテキサス、マサチューセッツの ICT 企業も積極的といえる。ロビイングの対象は、外国技術労働者のビザ発給枠の拡大や研究開発分野の優遇税制要求など幅広い。

その他、エレクトロニクス・インダストリー・アライアンス（EIA）も会員企業 2000 社以上で構成している。EIA 理事長と会食したが、「ロビイングの世界は人脈、ネットワークがすべてです」と日本的な活動との類似性を指摘する。さらに「情報通信分野はインターネットに象徴されるようにグローバルなルールが確立していないから、政治の介入は増えそう。それを阻止するために議会・政府ロビイングが必要となる」と解説する。政治と新興産業の関係がよくわかる。

### 6 - 3 小括

米国の政策決定のメカニズムは、行政府 / 議会・業界・企業の三角関係といわれる。本章は、情報通信分野における政治決定の力関係を分析しているが、国内問題のケースと対外問題のケースでは全く違うパワーバランスが働いている。

日米通信摩擦のような非対称の力関係を有する二国間問題は、議会・行政府に対してロビイストの強力な力関係が存在する。この章では大統領選挙での情報通信産業・企業の圧力、対日外圧を形成するメカニズムを NTT 調達など具体的に分析している点では独創的といえる。

参考文献：

- ・小尾敏夫、2003、「米国ブロードバンド市場の現状と政策課題」 「早稲田大学 GITS Research Bulletin 2002/ 3」
- ・ジョン・ザイスマン、ローラ・タイソン(編著)、国則守生他(訳)、1990、『日米産業競争の潮流：経済摩擦の政治経済学』、理工図書
- ・小尾敏夫、増沢孝吉、1994、『情報通信リエンジニアリング』講談社
- ・小尾敏夫、1996、『通信新時代の海図』日経 BP 社
- ・小尾敏夫、1996、「1986年 米国通信法の成立」、 「CIAJ JOURNAL」
- ・小尾敏夫、今村勝征、2000、『IT ビジネスモデル・日米ウォーズ』、実業之日本社

- ・ ロバート・カルビン、2000、『モトローラと日米ハイテク戦争』、日経ビジネス人文庫
- ・ スティーブン・クラズナー（著）、高中公男（訳）、1995、『日米経済摩擦の政治経済学』、時潮社
- ・ 小尾敏夫、2003、“米国ブロードバンド市場の現状と政策課題 - DSL 事業と無線 LAN 市場の展望”：早稲田大学大学院 GITS「GITS / GITI 紀要 2002 - 2003」（p.86-93）
- ・ 小尾敏夫、1995年、「マルチメディアで変わる政治の未来」, NTT 出版
- ・ 小尾敏夫, 今村勝征共著, 1993, 「クリントンの対日戦略」, ダイヤモンド社
- ・ 小尾敏夫, 岩崎尚子, 2006, “第3回「米国 CIO の活動と課題」 : 「行政 & ADP (行政 CIO の現状と未来)」, ISSN 1346-1540, (p.56-59) (社) 行政情報システム研究所
- ・ World Comm 2002 「The FCC's Proper Role in Fostering A Competitive Broadband Market」 WorldCom June
- ・ <http://www.whitehouse.gov/infocus/technology/>
- ・ 「2003 Economic Report of the President」(2003 年大統領経済白書)
- ・ “Communications Today” 2002, 20020625S0002, vol.8.No.109
- ・ <http://www.tiaonline.org/pubs/pressrelease>
- ・ 「1996 Telecommunication Act」 US Government
- ・ The European e-Government 2002 Conference
- ・ <http://www.insidepolitics.org/PressRelease02us.html>

## 第7章（検証4）米中通信摩擦

### 7-1 米中摩擦の核心

中国がWTOに加盟したのが2001年11月10日である。1995年1月GATT時点から加盟の兆しが見え、オブザーバーとして参画し、翌年の非公式多角協議から5年が経て承認された。国際経済学の視点において、中国の加盟は保護主義の回避というメリットがある反面、発展途上国待遇の資格であったため、貿易ライバルになりえるASEANにとっては脅威とみなされた。基本電気通信協定や政府調達協定に則して、自由化の第一歩を踏んだわけである。本章と次章にわたって、米中通信摩擦、日米通信摩擦からの教訓、WTOでの交渉力、WTO加盟前後の中国の情報通信分野をめぐる当時の政策及び産業実態を国際情報通信学及び、国際政治ビジネス論の視点で分析している。

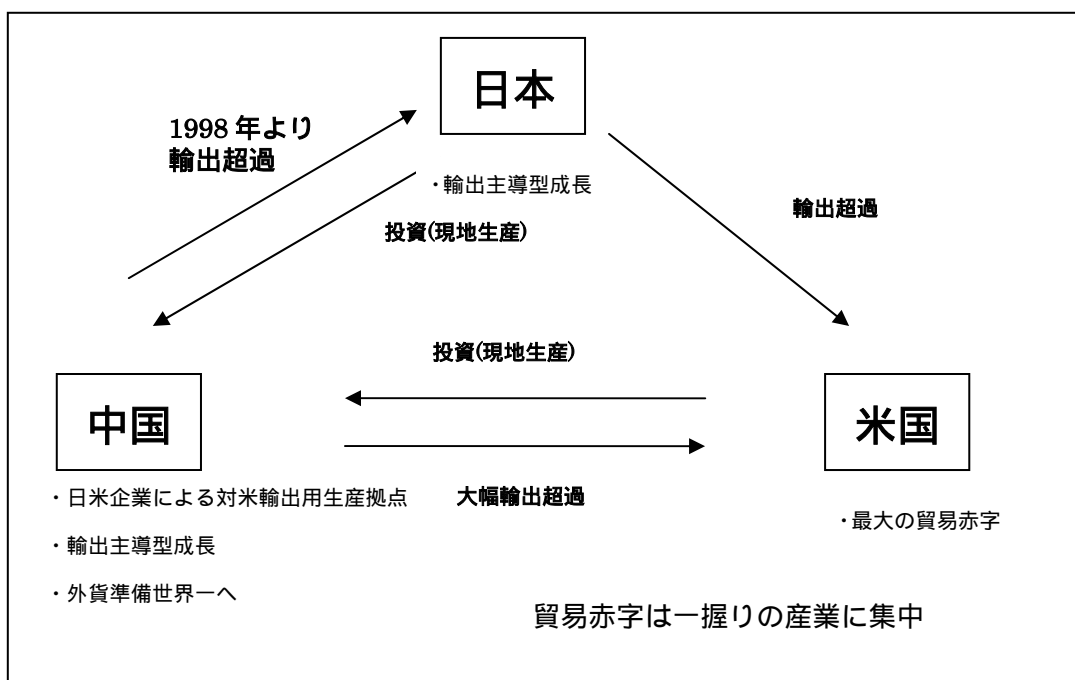


図 7-1-1 日米中貿易トライアングルパターン

出所)筆者作成

日米関係では貿易、投資共にマイナーな情報通信分野が最大の摩擦問題に祭り上げられ、一方、米中関係ではメジャーの同分野が摩擦としては関心を集めてなかった日米中比較が本章の中心である。図 7-1-1 は日米中貿易トライアングルパターンを図示したものである。米中関係での貿易不均衡問題が現在も進行中である。

日米と米中経済摩擦の比較は表 7-1-1 にまとめてある。年代にして 20 年の開きがあるが、

日米摩擦の教訓によって中国側が学習効果があった点は後述したい。

表 7-1-1 日米・米中経済摩擦の比較表

項目	日米摩擦	米中摩擦
摩擦の年代	1970 - 90 年代	90 年代—
問題品目・分野	繊維、NTT、自動車、テレビ、半 導体、金融、コメ	繊維、知的財産、エネルギー、 通貨
対米交渉官庁	外務、通産、郵政、農水、他省	国務院商務部で一本化
解決パターン	一方的な小出し譲歩、首脳会談直 前に政治決着、WTO 提訴	対米大口買付ミッション、相互 報復措置ブラフでの妥協
対米貿易構造	日本企業の対米輸出急増、対日市 場開放要求	日米企業の対中投資による対米 輸出急増（輸出生産拠点化）
摩擦時の国際的地位	世界 1、2 位の経済大国同士	世界 1 位、3 位の貿易大国
外交安保関係	日米安保体制	同盟関係なし
特質	日本の国論が過剰メディアで二分	対中進出の米企業が親中ロビイ ング

日本の対米、対中 2 力国間の貿易の推移は、表 7-1-2 の通りである。輸入は 2002 年から米中の順位が逆転しているのが特徴といえる。現時点においては日米よりも日中貿易額がトータルで大きい。WTO 加盟前後という視点で、2000-2004 年のデータを活用した。

表 7-1-2 日本の対米国、中国貿易推移(2000-2004 年)

<輸入>

(単位:億円)

	アメリカ	中国
暦年 2000	77,789	59,414
2001	76,715	70,267
2002	72,372	77,278
2003	68,250	87,311
2004	67,634	101,990

<輸出>

(単位:億円)

	アメリカ	中国
暦年 2000	153,559	32,744
2001	147,111	37,637
2002	148,733	49,798
2003	134,122	66,355
2004	137,307	79,942

出所) 東洋経済月報(2005 年 8 月)



実際は表 7-1-3 の通り、日中貿易は日本側の赤字で、対米貿易の大幅な額とは対照的である。

表 7-1-3 日本の対米・中貿易収支統計

円建	(単位:億円)		
	対世界収支	対米貿易収支	対中貿易収支
暦年 2000	107,158	75,770	(-)26,669
2001	65,637	70,396	(-)32,630
2002	98,814	76,362	(-)27,480
2003	101,863	65,872	(-)20,957
2004	119,533	69,674	(-)22,047

出所)東洋経済統計月報(2005年8月)

日米中3国貿易はここ数年間で画期的な変化を遂げている。表 7-1-2 の日本の対米国、対中国貿易推移(2000-04年)では、2002年に対中輸入が対米輸入を超えた。貿易収支では一貫して対米が黒字、対中が赤字で推移している。表 7-1-5、表 7-1-6 では、米国の対日本、中国貿易を比較しているが、2000年から対中貿易赤字が対日赤字を超え、拡大の一途を示している。1980、90年代の日米貿易が現在の米中貿易パターンと比較して必ずしも同一視はできない。その根拠には次項でまとめている。

表 7-1-4 米国の貿易動向(通関ベース、名目、原数値)

対世界全体 (単位:100万ドル)

年	輸出	輸入	収支
1995	584,743	743,542	- 158,799
96	625,072	795,291	- 170,215
97	689,183	869,704	- 180,522
98	682,138	911,898	- 229,760
99	695,798	1,024,617	- 328,822
2000	781,918	1,218,021	- 436,104
01	729,099	1,140,999	- 411,900
02	693,101	1,161,365	- 468,264
03	724,770	1,257,121	- 532,351
04	818,776	1,469,705	- 650,930

出所)東洋経済

表 7-1-5 米国の貿易統計—対日本

(単位:100 万ドル)

	輸出	輸入	収支
1995	64,344	123,479	- 59,137
96	67,607	115,187	- 47,579
97	65,549	121,644	- 56,115
98	57,831	121,845	- 64,014
99	57,466	130,864	- 73,398
2000	64,925	146,479	- 81,555
01	57,452	126,473	- 69,022
02	51,449	121,429	- 69,980
03	52,004	118,037	- 66,032
04	54,243	129,805	- 75,562

出所) 東洋経済

表 7-1-6 米国の貿易統計—対中国

(単位:100 万ドル)

	輸出	輸入	収支
1995	11,754	45,544	- 33,790
96	11,992	51,513	- 39,520
97	12,862	62,557	- 49,696
98	14,241	71,169	- 56,927
99	13,111	81,788	- 68,677
2000	16,185	100,018	- 83,833
01	19,182	102,278	- 83,096
02	22,128	125,193	- 103,065
03	28,368	152,436	- 124,068
04	34,744	196,682	- 161,938

出所) 米商務省

米中貿易関係は中国の 2001 年 WTO 加盟以降、中国の対米輸出の勢いを増しており、米国にとって米中間は最大の貿易不均衡を呈している。日本市場と異なり、米企業の対中投資(2004 年は前年比 3 倍の 47 億 2100 万ドル)は旺盛で、情報通信分野でも積極的な直接投資が行われてきた。その点、米中間にはレオンチェフ・パラドックスとして検証するに値する潮流が見られ、比較生産費のヘクシャー・オリーンの定理ではあてはまりにくい形で、後述するように実際には労働集約的経済下で資本集約財を対米輸出している。

米中経済摩擦は大幅貿易不均衡以前から知的財産権問題や対中投資環境などが注目を集

めていた。

対中強硬法案を審議する米議会の対中感情を左右する要因として、進出米企業の利害、有権者、米経済へのインパクト、安保、が挙げられる。具体的には、繊維輸入の増加、貿易赤字、知的財産権、中国海洋石油の米ユノカル買収の提案、などがマイナス要因になっている。<sup>30</sup>

2005年9月の中国胡錦涛国家主席の訪米に向けて、中国側から新しい動きが出た。7月21日の中国人民元の切上げ発表がその象徴といえる。人民元の切上げは数年来の米国を中心とする国際圧力の連続性に中国が重い腰を上げた格好であった。このタイミングに切上げに踏み切った要因には、胡主席の9月訪米前に出来るだけ摩擦案件を片付けておくべきとの考慮をはじめ、外貨準備が巨額に達している点、2005年4-6月のGDP成長率が9.5%を記録した良好なマクロ経済指標などが挙げられる。日本の1971年の円切上げとは状況が歴史的に異なるが、2008年の北京オリンピックに向けての資本取引の自由化への前段階と捉えることもできよう。国家リーダー訪米前の摩擦解決パターンは日本と同じである。

中国元の切上げ幅が2005年段階で2%と小さいだけに日本を含めた国内外への影響は軽微といえる。もちろん、同国が抱える膨大な貿易黒字の是正に役立たない。万一、3.5%の上げ幅だった場合、中国の国内景気は失速しかねなかった。従って、2年以内に追加切上げ圧力(5~10%)が表面化して起きる摩擦の再燃はありえた。グリーンズパン連銀議長は、「再切上げは必要」と発言していた。もう一つの注目点は管理変動相場制(1ドル=8.11元)への移行である。それもドル以外の通貨を入れた通貨バスケット方式を採用した点である。超大国アメリカを牽制する意味でのドル依存からの脱却(ドル安)を意味し、ユーロ、日本円取引の拡大も選択肢に入った。

周到に用意された人民元改革によって米中の貿易摩擦回避がどこまで可能かは疑問だが、米国からの農産品輸入、中国の米国債の大量購入などの基本構図の変更は無い。一方、日本の見方は、日本経団連の奥田会長の発言「予期したより早かったし、切上げ幅についても予期した数字よりも少なかった」が最大公約数の反応だった。日系の中国進出企業では、繊維、電気製品、情報通信へのマイナス影響が比較的強い。中国市場では外資の組立て製造のための輸入も多く、原油輸入増なども加えて輸入面にはプラスに働いていた。

人民元は1990年代半ば以降、約10年間も1ドル=8.28元にほぼ近い為替レートが固定されてきた。米政府も経済界も、人民元は経済実体よりも30%も低いレートになっているため、中国の輸出競争力が米国の製造業よりかなり上回り、不公正競争にならざるを得ないと指摘した。米議会では「2005年中国通貨法」など5、6本の中国批判法案が上程され、対中制裁法案は、すでに多くの議員やAFL・CIO(米労働総同盟産業別組合会議)といった労組団体、経済界から幅広く支持を得ていた。「中国は人民元を為替操作しており、これはWTOルール違反の補助金と同じだ」として関係省庁は中国の不公正貿易に対して、WTO

---

<sup>30</sup> “米国議会は中国に何を求めているのか” 「みずほ米州インサイト」 2005年7月5日号

ルールに従った制裁措置をとることを要求した。人民元のドル・ペック制の廃止による急激な人民元の切上げの場合は、中国国内の金融システムの混乱を招くだけでなく、中国の産業を利することになるという見方があり、複雑な方程式になっていた。

この間に日中貿易摩擦はまだ国論を二分するほどの摩擦に発展していない。2001年にネギ、しいたけ、畳表、農産物3品目に対するセーフガードの暫定措置を発動した。中国が対抗措置として自動車、携帯電話、クーラーへの特別関税を賦課する方針を迫って双方の妥協が成立した。偽物などの知的財産権や食品の安全、東シナ海のエネルギー開発は摩擦課題である。日中貿易摩擦関係は先進国—途上国の米メキシコ貿易摩擦関係に似ている。<sup>31</sup>

## 7-2 相互依存深化の日米中三角貿易

### 7-2-1 統計資料でみた情報通信貿易構造

中国の巨額の貿易黒字が問題視されている。2005年は過去最高の700億ドルに達した。2005年1-5月期の貿易総額は前年同期比23%増の5228億ドル(うち輸出は2764億ドル、輸入は2464億ドル)であった。中国側試算では、1-5月期の対米黒字分が390億ドル、2005年通年で1000億ドルにのぼった。チャイナ・リスクが問われる中、米中経済依存の深化が注目された。

なにしろ、中国は貿易総額で日本を抜き、米国、ドイツに次ぐ貿易大国に浮上している。日本から見ると、対米貿易よりも対中貿易の方が金額がまさる時代に突入した。その点、日米中関係を経済摩擦の視点から検討することが大事といえる。

最大の課題は先述の人民元切り上げと米中繊維摩擦である。1970年代の日米摩擦と同じパターンである。しかし、両国が置かれている状況は違う。その点、米中合同商業貿易委員会が2005年7月11日北京で開かれ、通商摩擦問題を協議した。米国側からポートマン通商代表、グティエレス商務長官が出席した。焦点は繊維摩擦と知的財産権に絡む問題である。前者は、5月に発動した中国製衣料品のセーフガード(緊急輸入制限)の解除は時期早尚で進展なし。後者の知的財産権は取締まり強化で合意した。ちなみに2004年の偽ブランドなど商標権侵害件数は前年比52%増の4万にのぼるとの中国商務部の薄部長が発表した。セーフガードは7品目実施し、4品目は輸出枠の8割、2品目は全てが埋っている。中国内の繊維製品製造業の就労人口は約1900万人。輸出企業は3.5万社(630万人)もあり、今回の経済損失は12億ドル、10万人の失業と試算されている。

日本と異なる経済摩擦はエネルギー分野で起きている。日中間は尖閣列島沖の海底油田開発をめぐる競争も起きている。一方、米国は1位の、中国は2位の世界石油輸入国で、米石油大手のユノカル社をめぐる米中企業同士の買収合戦が繰り広げられた。米国側は安全保

<sup>31</sup> 関志雄, 2002, “日米貿易摩擦から日中貿易摩擦へ” 経済産業研究所, 2002年1月15日

障をタテに中国海洋石油による買収に待ったをかけ、2005年8月に入って断念に追い込んだ。米国側はシェブロンが買収に成功している。

表 7-2-1 人民元を巡る米議会の主な対中国非難法案 2005 年

議会提出日	院	略称・趣旨
2月3日	上院	「対中交渉が不調の際に適切な措置を講じる法案」27.5%の報復関税
2月15日	上院	「公正通貨執行法案」為替操作国に対する強制措置
4月6日	下院	「中国通貨法案」為替操作で安い中国製品への報復関税
4月12日	下院	「対中交渉が不調の際に適切な措置を講じる法案」27.5%の報復関税
5月10日	上院	「公正通貨実施法案」為替操作国の明確な定義
	下院	同上
5月17日	下院	「為替レート是正及び(公正な)貿易執行法案」WTOに基づく報復措置
6月21日	下院	「為替操作国に対する報復関税を求める法案」中国製品が対象
7月14日	下院	「通商権限執行法案」為替操作で安い中国製品への報復関税
	下院	「対中公正貿易法案」為替操作で安い中国製品への報復関税
7月21日		中国人民幣元2%の切上げ
7月25日	下院	不満表明の決議案可決

出所) 筆者作成

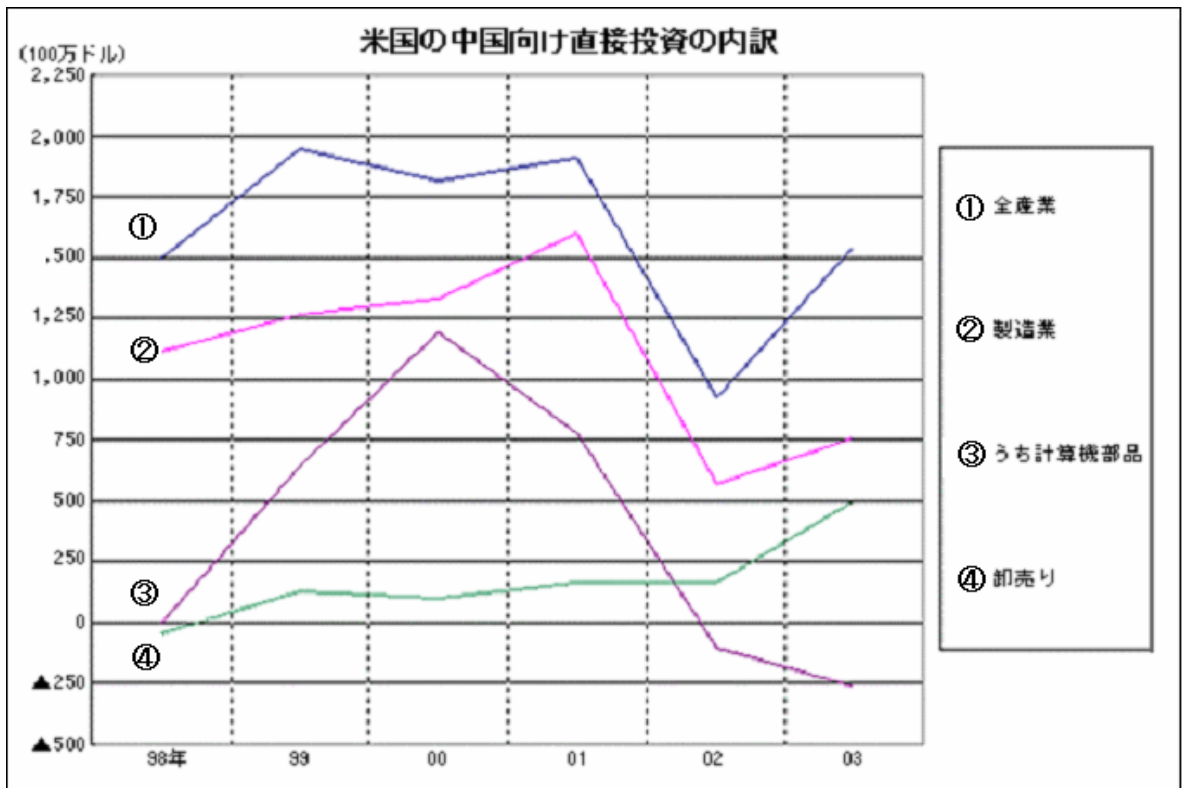
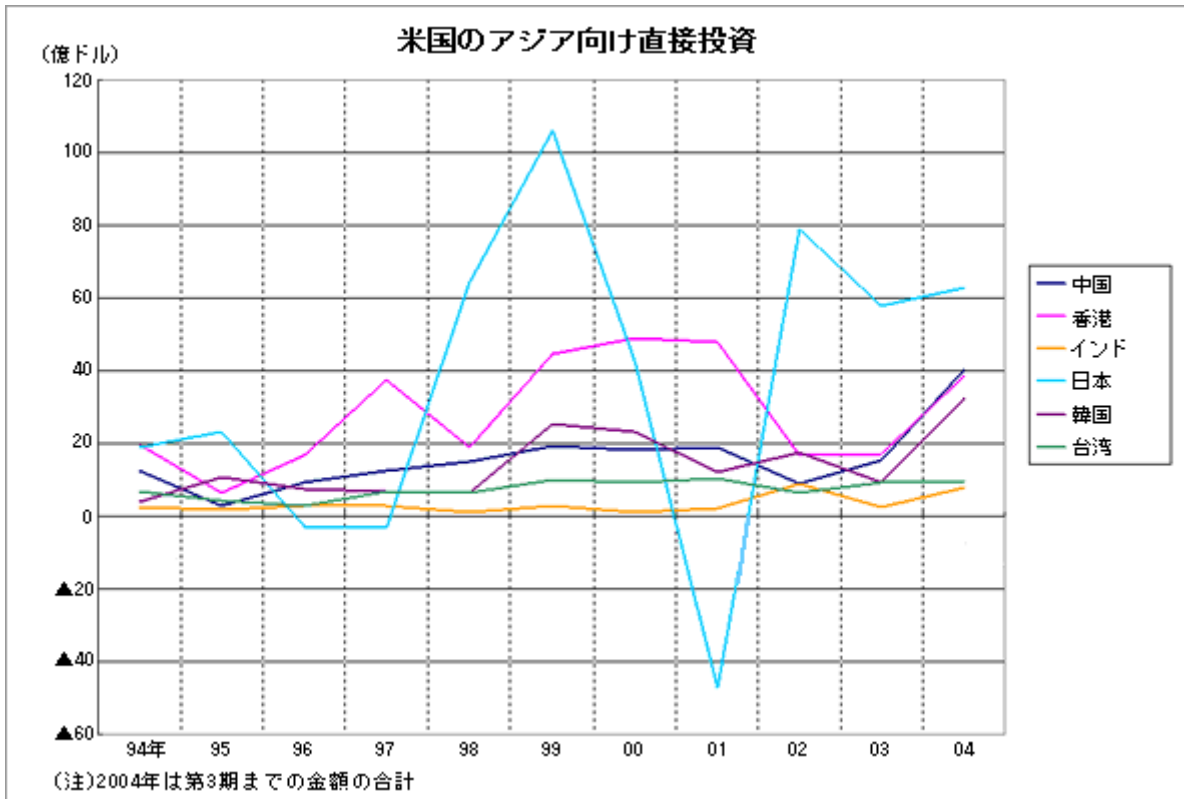


図 7-2-1 米国の対アジア・中国直接投資

出所) ジェトロ

米国のアジアとの国際分業体制は、ASEAN 諸国への分散型から中国重視にシフトしている。分業ネットワークが中国抜きで成り立たない経済構造に変化している（表 7 - 2 - 2 米国の対アジア・中国直接投資を参照）。中国の対米輸出は中国 GDP の約 10%に相当した<sup>32</sup>。すなわち、米中経済摩擦は大幅貿易不均衡や人民元問題をバックに拡大するリスクはあるが、両国間には相互依存が高まり、対決よりも話し合いの解決等が見出せた。

表 7-2-2 中国の世界貿易額ランキングの年代順の順位

<輸出>

1980	1985	1990	1995	2000
20 位以下	17 位	14 位	11 位	7 位

2001	2002	2003	2004	2004 輸出額
6 位	5 位	4 位	3 位	593.4 億ドル

<輸入>

1980	1985	1990	1995	2000
20 位以下	11 位	17 位	12 位	8 位

2001	2002	2003	2004	2004 輸入額
6 位	6 位	3 位	3 位	561.4 億ドル

出所) 筆者作成

中国の輸出入構造を詳細に分析すると、次の諸点が明示できる。まず、貿易依存度であるが、年代順に追ってみるに、貿易大国化の推移がよくわかる。1980年に世界貿易（輸出）に占めるシェアは 0.89%、輸出額ランクで 30 位にすぎなかった。それが 1985 年は 1.4%（輸出額は 1265 億ドル）、順位で 17 カ国目、1990 年が 1.8%で 14 位、1995 年が 2.88%で 11 位、2000 年が 3.88%で 7 位。それが 2004 年には 6.5%に上昇し、ランキングで世界 3 位の輸出国に浮上した（表 7 - 2 - 2 参照）。日本の輸出金額は前年比 35%増の 565.5 億ドルだから、中国に抜かれて 4 位に甘んじている。

次に、貿易総額の対 GNP 比を時系列でみるに、1980 年が 12.6%、85 年 23%、90 年 40.9%と拡大の一途をたどってきた。さらに 2000 年には 44.5%と半分近くに達し、2004 年には 70%にまで上昇した。中国にとって世界の生産基地、輸出拠点の機能はかつての日本をしのごく。現在は自由貿易の恩恵に浴する有数な貿易立国に位置づけられる。

3 番目が、貿易パートナーの集中度である。中国の対日、対米輸出及び輸入のランク及び

<sup>32</sup> 米通商代表部の試算で、2005 年 5 月 13 日の米議会公聴会にてフリーマン次官補が証言。

シェアであるが、前者は 2003 年に対米輸出が 1 位の 21.1%、対日が 4 位の 13.6%、2004 年は対米が 1 位の 21.1%、対日が 4 位の 12.4%の占有率になった。すなわち、米国だけで 2 割強の中国商品を購入している。他方、輸入になると、2003 年で日本が 1 位で 18%のシェア、対米輸入は 6 位の 8.2%、2004 年も日本が 1 位で占有率 16.8%、対米は 6 位の 8%に甘んじている。FTA 経済効果について、内閣府経済社会総合研究所の試算に関して、日中などの締結による日本の GDP の押し上げ効果では、最大の効果は中国が 0.5%でトップ、米国は 3 位の 0.2%にランクされる（農業への影響では米国はマイナス）。すなわち、中国は日本から大量に輸入し、米国に大量に輸出する特徴的な三角貿易を有する。

4 番目に日本の対中輸出品の中身を分析すると、本題の情報通信部門に絡むユニークな現象がみられる。最大輸出品の電気機器分野は対中国輸出の対全世界でのシェアは 14.6%、また対全中国向け品目での構成比では 9.4%である。単一分野としてかなり比率が高いことでわかる。

5 番目は、中国の商品別輸出入シェアであるが表 7-2-4 の通り自動データ処理機・組立部品分野が ICT 分野で飛び抜けて比重が高い。輸出シェアで 10.1%（04 年）、輸入シェアで 2.6%（2004 年）を占めていた。同分野は輸出で 2 位、輸入で 5 位にランクされる。

6 番目に「貿易方式・企業形態別輸出入」も特徴を有する。表 7-2-5 で示した通り、貿易方式は A 一般貿易、B 委託加工貿易、C 原料輸入加工貿易に 3 区分できる。輸出面のシェアでは A と C が 41.1%、43.7%を占める。その中で A は国有企業、C は外資の比重が圧倒的に強い。中国での輸出生産拠点化を物語っている。

7 番目に、米国の通信機器貿易を対日及び対中輸出入で比較してみると、次の傾向がわかる。米国の輸出先（2003 年）では、対日が 10 億 6100 万ドル、対中が 6 億 200 万ドルと、日本が上回っていた。逆に輸入先では、対日が 13 億 4300 万ドル、対中が 59 億 3400 万ドル（前年比 25%増）と、日中間には米国の輸出面で 4 億ドル強の開きが見られる。輸入面では、日中間で 47 億ドルの大差がついている。中国は 1 位の韓国とほぼ同水準で金額が大きく、極端な貿易アンバランスを米中間で呈している。

米国の商品別通信機器輸入は、携帯電話が全体の 3 分の 1 の 109 億 7000 万ドルとダントツの 1 位。ラジオ・トランシーバーが 46 億 1700 万ドルの 2 位、そして 3 位のコードレス電話器 18 億 6000 万ドルと続く。このように、日米貿易不均衡は是正されてきたことは、第 5 章で論述した通りだが、一方、米中間には、摩擦が起きてもおかしくない貿易不均衡が存在した。しかしながら、米国貿易赤字の中国の対米輸出の大半が米国進出企業によるので、在日米企業の規模が在中では異なり問題化していない。

最後に、中国の輸出トップ企業（2004 年）は表 7-2-5 の通りである。情報通信の外資勢の強さが出色といえる。トップ 10 社中 8 社が情報通信外資会社、トップ 50 社中 20 社が外資会社、同様に 50 社中 30 社が情報通信企業、トップ 100 社中 50 社が外資会社、トップ 200 社の 154 社が外資会社によって占められる。

すなわち、国際情報通信学アプローチによる国際競争力の強い産業分野の存在が明示で



きるのが、このデータで中国輸出企業 200 社での情報通信企業の比率が高い点である。中国が輸出主導経済を育成してきたが、その中心に情報通信産業の保護育成産業政策が存在していた。輸出振興策での日米企業の貢献度はかなりのウェイトを有する。日系企業であるが、輸出額での貢献では日系企業が 110.1 億ドル、米系企業が 206.6 億ドル合計 316.7 億ドルに達する。日米情報通信分野とは異なり、米情報通信企業の主だったものが、中国で積極的な投資を行っているのである。

表 7-2-3 中国の商品別輸出入シェア

	輸出シェア			輸入シェア		
	ランク	2003年	2004年	ランク	2003年	2004年
自動データ処理機・組立部品	( 2 )	9.4%	10.1%	( 5 )	2.8%	2.6%
自動データ処理機部品	( 4 )	4.2%	4.0%	( 6 )	2.8%	2.4%
携帯電話等	( 6 )	1.7%	2.4%			
TV・ラジオ・通信設備部品	( 7 )	1.7%	2.0%	( 8 )	1.7%	2.2%
IC・電子部品	( 8 )	1.5%	1.9%	( 1 )	10.0%	10.8%

出所)「海関統計」 2004年12期

表 7-2-4 貿易方式・企業形態別輸出入額 2004年(単位:億ドル)

	輸出				輸入			
	シェア	国有	外資	集団	シェア	国有	外資	集団
A 一般貿易	41.1%	1017	631	228	44.2%	1354	729	117
B 委託加工組立貿易	11.6%	302	299	29	9.6%	208	266	19
C 原料輸入加工貿易	43.7%	138	2364	51	29.9%	64	1570	25

出所)「海関統計」 2004年12期

表 7-2-5 中国での輸出企業(2004年)  
200社ランクでの合計輸出額：日本 110.1 億ドル，米 206.6 億ドル

総合順位	外資企業名	国名	輸出額
3	モトローラ	米	57.1
4	IBM	米	40.7
10	インテル	米	26.0
16	デル	米	21.3
20	シーゲート	米	17.4
44	東芝	日本	11.1
49	キングストン	米	9.8
55 + 99 + 154	キャノン(3社が操業)	日本	9.5 + 5.9 + 3.8[合計 19.1]
60	ソレクトロン	米	8.6
63 + 149	シャープ(2社)	日本	8.2 + 3.9 [12.1]
66 + 93	エプソン	米	7.7 + 6.0 [13.7]
91	FASL LLC	米	6.1
92 + 160	イーストマンコダック(2社)	米	6.1 + 3.6 [9.7]
98 + 196	日立製作所	日本	5.9 + 3.1 [9.0]
112	フリースケール・セミコンダクタ	米	5.4
120	リコー	日本	4.9
129	Jabil	米	4.5
137	ユニデン	日本	4.2
138 + 168	三洋電機(2社)	日本	4.2 + 3.5 [7.7]
145 + 171	パイオニア(2社)	日本	4.1 + 3.5 [7.6]
146	ミツミ電機	日本	4.0
163	富士ゼロックス	日本	3.6
170	ソニー	日本	3.5
180	富士通ゼネラル	日本	3.3
186	日本電産	日本	3.2
200	ローム	日本	3.1

出所) 商務部「2004年中国輸出額最大200社」を筆者加工

### 7-2-2 日米中貿易パターンの特徴

国際産業立地パターンの研究視点から東アジア経済圏の台頭を検討してみたい。伝統的理論では、主に産業レベルでの比較優位、比較生産費理論が議論の中心であった。2国間

の生産技術の相違のリカード・モデルや、2国間の生産要素賦存比率の相違を指摘するヘクシャー＝オリーン定理がその中心である。しかし、グローバリゼーションの進行で貿易と直接投資問題が直結し、雁行形態的發展パターンに対して新貿易理論としてフラグメンテーション理論なども登場している。このモデルは企業間分業体制がモジュール化で確立し、生産活動を複数の生産ブロックに分解、最適立地条件に分散生産させる方式である。情報通信部品などが当てはまる。

日米中3ヶ国貿易システムには特異な現象が表れている。すなわち、情報通信分野を中心に中国の対米輸出と対日輸入に相関関係が見られる。情報通信分野のみならず、中国の対米輸出の約半分は日本、米国などの外資からの投資に基づく輸出生産基地、製品供給基地として対米向けに輸出されている。日本産業から見ると、対米輸出の減少を対中輸出増でカバーし、迂回した形で日本―中国―米国市場へ回る三角貿易パターンである。中国から見ると、対米輸出の生産には日本からの関連部品、資本財を必要としており、対米輸出増大と貿易黒字拡大は対日輸入拡大が前提になる。換言すれば、日米貿易不均衡の縮小は、中国経由の対米輸出の形態をとって米中貿易不均衡の拡大でトレードオフされている。この統計に、香港の中継貿易を中国側に加味すると、より鮮明に比率が大きくなっている。日本の対中輸出は広州、深セン等香港のヒンダーランド工業地帯との貿易が盛んなためである。米国から見ると、最大の貿易赤字国は、90年代は日本で、1991年に日米間が総対外赤字の6割を占めていたが、2000年には米中間が赤字のトップに躍り出ている。

また、日米中3ヶ国貿易で下記の特徴も軽視できない。既に3国は世界で1、3、4位にランクされる貿易大国に発展しているし、経済力(GDP)も1、2、7位にランクインしている。従って、3ヶ国貿易構造自体が世界経済に重要な意義を持つに至っている。3ヶ国関係を取っても、日中貿易量が2003年からついに日米貿易量を凌ぎ、米国の対中貿易赤字額が対日貿易赤字額を2000年を境に超えた点も特筆できる。伊丹敬之(2003)は米の対中輸出入1ドル当たりの日本の対中輸出は2002年0.49(90セント)も増加し、日米中三角貿易の相互依存関係の成立を示唆している<sup>33</sup>。さらに、中国への過剰投資及び過剰生産といった交易条件の悪化が中国内市場浸透から対米輸出傾斜に拍車をかけている。潜在的に巨大な中国市場も1人当たりGDPでは中進国であり、対米輸出プラットフォームとして担っている。日本財務省の発表によると、2005年上半期は、対中輸出が3兆9322億円、対中輸入が5兆6035億円、一方、対米輸出は6兆9803億円、対米輸入は3兆3752億円であった。

日中分業も進み、1988年から日中貿易は日本の貿易赤字が拡大している。日本企業の対中投資が生産拠点を中国シフトに向かわせ、完成品の日本輸出がパターン化している。日本が高付加価値な部品、加工品を生産し、賃金の安い中国がその中間財(部品、加工品)を輸入し、組立作業で最終財を生産し、最終消費地の米国に輸出している。つまり、生産

---

<sup>33</sup> 伊丹敬之, 2003, “貿易統計の変化から読む” 「日米中関係の行方」 President Online 2003年12月29日号

(資本集約的で付加価値の高い中間財を生産する日本)、組立(労働集約的で工程に強い中国)、消費(米国)を構成する三角貿易構造が成立している。

- ・中国の貿易直接投資と東アジア、日本とのつながりが強く、地域主義が認められる。
- ・中国と日米とは貿易地域パターンが異なる—日米と貿易摩擦を避け、すみ分けが可能とのことである。<sup>34</sup>

こうした貿易パターンの変化に加えて、次の諸点も本研究で明示が出来よう。まず、日中両国が対米市場依存の輸出主導型経済成長を促進している点、表でまとめたごとく、日中間には非経済ファクターの歴史認識、靖国参拝といった事項が政治問題化し、小泉政権下では「政冷経熱」の異常な状況を醸成していた点、米中貿易と異なり日中貿易は香港中継貿易を別にすると、日本側の入超が続いていること、輸出構成品目が自動車部品、半導体、機械、家電など一部商品に集中している点。さらに、急速に水平貿易構造に進展している点が挙げられる。

結論として、世界経済と日米中貿易双方において 2001 年の WTO 加盟後中国のプレゼンスの拡大、日本の相対的地位の低下は明白であり、主役の交替も時間の問題と考えられる。経済摩擦の視点では、80 年代後半まで、対米輸出の約 4 割がなんらかの米国保護主義政策による影響を受けており、米国経済の限界輸入性向が高いために為替レートの変化で純輸入水準に影響を招いていたし、国際通貨調整メカニズムが働けば、今後も人民元及び円の為替動向も看過できない。

日米情報通信分野では、非経済ファクターが経済摩擦で主要なウェイトを有していた点は第 4 章-第 6 章で分析した通りである。貿易全体に占める赤字額及び日米不均衡比率両方が低い。マクロ経済で説明がつく対日貿易赤字全体のアンバランスが特定産業や特定企業のビジネス進出により生じ、政治的圧力のテコに利用されてきたことは否定できない。

日本 VS 米中の相違性は、同盟国の有無—日本は安保問題で重責、外資進出は対中が大きい、米企業の穏健姿勢が目立つ□同じ繊維輸出から摩擦が始まって内容差は知的財産権、人権、エネルギー各分野の違いにわたる。ハイテク脅威論は日米間に表面化していた。米中貿易は先進国—途上国パターンで補完的である。

前段の第 4 章から 6 章が日米情報通信摩擦に焦点を当てて、この章で日米、米中、日中間の経済摩擦の相違性などを取り上げた。加えて、この分野の特定企業がビジネスを政治問題化し、政府の外圧を利用して国際通商摩擦に転嫁することによって利益の拡大を図る特殊性について分析をしている。この視点において、筆者は同分野など戦略産業における企業の国際ビジネスの政治問題化を研究する国際政治ビジネス学の必要性を説いている。とりわけ、国際情報通信分野においては、日米及び米中ともに際立って特定企業がプレーヤーとして絡んでおり、国際情報通信政治ビジネス学の提起が当てはまる。

中国の WTO 加盟問題は、加盟前の 1996—2000 年、加盟後の 2001—2005 年を分析した

<sup>34</sup> 胥朋馬、田村晶子、2005, “世界の工場中国と世界との貿易直接投資”(ヘクシャー=オリーン・モデルを前提)に推定、経済産業研究所、2005 年 3 月 28 日

わけだが、貿易・投資の急速な拡大を量的に分析する限りにおいては、成功事例といえる。しかし、品質問題では次章で述べるたくさんの課題が山積みにされる。その主役の 1 つが情報通信分野であることは間違いない。

### 7-3 小括

本章では米中経済摩擦の経緯と対応について詳述している。その直前に日米摩擦が激化しており、その対応を巡る教訓を米中関係にあてはめている。従って日米中貿易構造の視点から、三角貿易の有効性を指摘する。日米企業の対中投資の積極的な活動により中国での生産拠点化が行われて、その輸出プラットフォームが対米市場向けに機能した。その結果が大幅な中国の対米貿易黒字である。米中間には、この貿易不均衡、知的財産権、人民元の切り上げなどいろいろな難問が山積されたが、日米間にみられたような通商摩擦問題には発展せず、在中米企業が強力な親中ロビイングを展開して、欧米並みの大人の解決策を見出してきた。米中経済依存構造の深化により、この関係が維持されている。

日米摩擦と比較して、米中摩擦には際立った相違が 3 つある。前者が米国が政治問題化して日本側のマスコミの大報道をベースに国論を二分したのに対し、中国は国内ではほとんど議論にならなかった点である。また、交渉力の評価分析でも、日本政府、民間の利害対立セクショナリズムに対して、中国は一枚岩の対米交渉に徹底した。加えて、中国は対中投資をしていた米企業を“人質”にワシントンの強硬論を押さえ込んだ点も見逃せない。

#### 参考文献：

- ・ 日本機械輸出組合編、2004『米中貿易摩擦の展望と日本企業の対応』、日本機械輸出組合、
- ・ 小尾敏夫、2005 “日米経済摩擦再考と米中及び日中経済摩擦への教訓”：日本国際経済学会，第 64 回全国大会 立命館大学，2005 年 10 月 15 日
- ・ World Bank, 1993, “The East Asian Miracle”, Oxford Univ. Press
- ・ Dahlman C.J and J.Acibert, 2001, 「China & The Knowledge Economy」, World Bank

## 第 8 章（検証 5）WTO 加盟と中国情報通信市場

### 8 - 1 中国情報通信分野の新政策

#### 8 - 1 - 1 情報産業部の誕生

WTO 加盟は中国にとって国内産業変革の一大事業であった。中央で政策形成の中心を担ったのは、情報産業部（信息产业部）である。情報産業部は、98 年 3 月の国务院の機構改革から誕生した。前身は、郵電部と電子工業部の合併によるものである。統合時の職能は表 8-1-2 を参照されたい。WTO 加盟前後の情報産業部の人員は 320 名である。その内訳は郵電部出身 130 人、電子工業部出身 70 人、他出身 120 人となっている。情報産業部の配下には、13 の庁と局が設置され、地方省を担当する 33 の郵電管理局も置かれている。管理職の構成は表 8-1-3 にまとめた通り、部長 1 名、副部長 5 名、司局クラスの部門長 45 名である。情報産業部は周波数割当て、相互接続許可、電気通信料金決定、ネットワークへ接続される通信端末の許可などを主業務としている。中国では、2000 年までの第 9 次 5 ヶ年計画を「95 計画」といわれる。表 8-1-1 のごとく計画目標は、移動通信体を含め 1 億 2,300 万回線加入者数、電話交換機容量は 7,900 万回線分を増設して計 1 億 7,000 万回線の保有を目指す。長距離電話は、さらに 250 万回線の交換機容量を追加して 600 万回線とし、全国的通信網の構築を目標とした。電話普及率は、10 人に 1 回線、都市部では 3～4 回線の供給を目標にした。TIA の推計によると、98 年は 193 億ドルの通信投資が行われ、通信機器需要が 115 億ドルに上った。

情報産業部が 99 年 3 月に 1 日から電話料金を大幅に値下げした。2 回線以上の電話架設料を無料、インターネット・アクセス料金は半額といった大幅値下げの実施によって、インターネット・ユーザーは 2000 年に 1,000 万人の大台に近づく予測も出ていた。

表 8-1-1 第 9 次 5 ヶ年計画の目標内容

項 目	目 標
加入者数（人口 100 人当り）	1 億 2,300 万回線
電話普及率（人口 100 人当り）	都市部 30～40、農村部 10.5（都市部は 1 家族に 1 台）
電話交換機容量	1 億 7,000 万回線（7,900 万回線増設）
電話利用者	1 億 2,300 万回線（7,870 万回線追加。うち移動体電話 1,440 万回線を追加）
市外電話交換機	600 万回線（250 万回線追加）

出所）情報産業部

表 8-1-2 情報産業部編成で統合される職能

- 国家無線電管理委員会の行政機能
- 国務院信息化弁公室の行政機能
- 広播電影視部の放送テレビ伝送網（含むケーブルテレビ網）の企画・技術体系・標準化の行政機能及び管理機能
- 航天工業総公司の通信放送網の発展企画、技術体系の行政機能
- 国防科学技術工業委員会の衛星軌道位置の国内調整機能
- 国家発展計画委員会の公衆通信業務予算化の管理、基本通信業務料金標準の制定と機能

出所）情報産業部

5カ年計画の実行部隊でもある情報産業部の組織は、設立当初部長1人、副部長5人で構成されていた。彼らは、部長が呉基伝、副部長が劉劍鋒、楊賢足、呂新奎、曲織枝、周徳強であった。しかし、劉氏は国家航空規制委員会委員長に、楊氏は聯合通信公司総裁に転出したため、副部長は3人になった。なお、第一副部長の劉氏の転出は中国電信（チャイナ・テレコム）の分割をめぐる部内の意見対立が影響を及ぼしたと見るウォッチャーもいる。具体的な司局の局名、業務内容、司長名は下表 8-1-3 の通りである。

表 8-1-3 情報産業部の組織

司・局名	業務内容	司長名
弁公庁	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 組織の日常作業の処理、各司局の業務関係の調整、部の重要会議の主催</li> <li>● 情報・報道発表・対外宣伝・PR 業務</li> <li>● 部幹部の文書・個人ファイル・機密事項・保安・財務・投書・陳情処理・国有資産・その他の行政管理業務</li> </ul>	程光輝
総合規制局	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 電子製品の製造業・通信業・ソフトウェア事業の振興を行うための発展戦略、中長期発展計画の策定</li> <li>● 基本電気通信網・コンピュータ通信網・放送テレビ網及び各種専用通信網の建設を調整し、公衆網と専用網、サービス業と製造業の協調発展の促進</li> <li>● 規定に基づく国家予算内の建設基金の管理</li> <li>● 技術導入、外資利用、対外合併・提携の指導</li> <li>● 通信・情報ネットワークの建設や市場のマクロ管理</li> <li>● 産業統計業務、産業情報の公開</li> </ul>	王建宙
経済体制改革・経済運行司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業改革案策定、企業改革・改組・改造及び企業管理の指導、企業改革関連問題の調整</li> <li>● 大企業及び企業集団の発展のため、政策及び措置の策定、国有企業の戦略的改組の指導</li> <li>● 経済運営状況に対して統計・監督・分析</li> </ul>	李志明

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 各年度の主要発展指標予測</li> <li>● 電子情報製品市場のマクロ管理</li> <li>● 電子情報技術製品の輸入管理調整</li> </ul>	
経 済 調 節・通信 清算司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国家の国有資産管理政策規制と財務会計制度の執行、通信財務規制の策定及びその実施監督</li> <li>● 主要郵政・電気通信企業の財務総括・支払及び企業間清算のために規則・制度の研究・制定</li> <li>● 郵便・電気通信企業間の経済関係調整、国家の規定に基づくユニバーサル・サービスの補填、郵政への補填作業</li> <li>● 通信・情報サービスの料金策定及び基本的郵政・電気通信サービスの料金基準の策定</li> <li>● 国家予算内の資金の管理</li> </ul>	伶芦杵
軍工電子 局	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 軍事電子科学技術工業（以下軍工電子）の責を負う</li> </ul>	包劍浩
無線管理 局	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 無線周波数計画の策定や周波数資源の合理的開発利用</li> <li>● 無線局の管理と無線監視測定、電磁干渉の調整処理により、空中の電磁秩序の維持</li> <li>● 法に基づき無線規制の実施</li> <li>● 衛星軌道位置の調整</li> <li>● 授權ある関連国際無線会議への参加、対外的無線管理業務</li> </ul>	装旋鯖
政策法規 司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 総合的政策及び重大改革案の研究・策定</li> <li>● 情報産業関連法律・法規・行政規則の起草、法治行政監督</li> <li>● 通信対外開放政策の策定</li> <li>● 香港特別行政区・マカオ・台湾の情報通信政策の研究、同各地区の関連事項の処理</li> </ul>	装 科
科学技術 司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国際情報の発展の趨勢を追い、科学技術開放発展及び技術政策の策定</li> <li>● 公衆電気通信網技術体制基準と番号計画の調整・制定</li> <li>● 放送テレビ放送網に関する技術体制・基準の制定</li> <li>● 重大科学研究項目研究の調整、その成果の産業化の推進</li> <li>● 電子情報製品の品質監督、電子情報技術基準・計量・情報収集活動の管理</li> </ul>	乏俾成
電信管理 局	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 電気通信発展計画・政策・施策の研究・策定、法に基づく電気通信及び情報サービスの監督管理、公平な競争の維持、ユニバーサル・サービスの保障、国家とユーザ利益の保護</li> <li>● 通信及び情報サービスの経営許可証の承認・発行</li> <li>● サービス品質の監督、価格の監督管理</li> <li>● 電気通信網間の相互接続と決済方法の制定とその実行監督</li> </ul>	嫖春江



	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通信網電話番号資源の配分と管理</li> <li>● インターネットのドメイン、アドレスの管理・国際協調</li> <li>● 電気通信ネットワーク設備に関する相互接続の標準認証及び電気通信端末設備の接続管理</li> <li>● 党・政府の専用線網の建設管理に関する調整</li> <li>● 国家通信ネットワーク監視センター、国家通信関門局、インターセキュリティー監視センターの管理</li> <li>● 災害緊急通信その他の重要指揮や調整の実施</li> <li>● 国家通信ネットワークと情報セキュリティ問題の研究とその対策の起草</li> </ul>	
電子情報製品管理司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 電子情報製品製造、ソフトウェア事業の中長期的発展に向けた計画・政策・施策の研究・策定</li> <li>● 製品組織の調整の指導</li> <li>● 国家の重大プロジェクトに要する設備、材料などの国産化に向けた調整</li> <li>● 業界投資ガイドの策定</li> <li>● 電子情報技術に関する普及応用の指導</li> </ul>	嫫 范
情報化推進司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国民経済及び社会の情報化推進計画を研究し、各地区・産業における国民経済情報化作業</li> <li>● 重要な情報化工程の支援</li> <li>● 関係情報資源の利用と情報セキュリティ技術開発の指導と調整</li> <li>● 情報化普及教育の推進</li> </ul>	宋 玲
外事司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 情報産業の国際組織への組織的参加</li> <li>● 政府間協議の調印実施に関する調整。同通信・情報関連事項の取り扱い処理</li> <li>● 情報産業の対外経済協力政策の研究と対外協力・交流の管理</li> <li>● 権限に基づく出国や団体の組織人員の審査</li> </ul>	孕新通
人事司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 管理権限に基づく、人事管理</li> <li>● 情報産業に関する専門的人材の予測・計画・人材招聘や交流及び専門的技術職能化作業</li> <li>● 部組織及び直属組織の組織編成、労務給与事務</li> <li>● 情報産業の人事・教育・労務事務</li> </ul>	劉剩生

出所) 中国国家年鑑

上記各司局のうち、旧郵電部に設けられていなかったのは、総合規制局、経済体制改革・経済運行司、電信管理局、経済調節・通信清算司、電子情報製品管理司、軍工電子局、情報化推進司の7つである。

中国の通信分野の行政組織改革によって、情報産業部が誕生したが、それに伴って通信

産業、特に通信サービス事業者の位置づけは表 8-1-4 の通りになった。参考までに香港、台湾も載せている。

表 8-1-4 中国(香港、台湾)の電気通信

国・地域名	中国	香港	台湾
政策決定機関	情報産業部 1998年4月、郵電部、電子工業部と広播電影電視部の統合	経済局	運輸・通信部
規制機関	情報産業部	電気通信管理局	電信総局
国内電話サービス	チャイナ・テレコム 聯合通信 聯合通信は、1998年7月に天津で市内通信サービス開始	ホンコン・テレコム (HKTC) ハチソン・テレコム、ニューT&T、 ニューワールド・テレホン HKTC、HKTI、HKT・IMS はホンコン・テレコム・グループ	中華電信 □WTO 合意で 1999 年後半に基本電気通信サービスを自由化
移動電話サービス	[TACS、AMPS] チャイナ・テレコム [GSM] チャイナ・テレコム 聯合通信 [AMPS/CDMA] 長城移動通信	6社のシェア争い激化 [AMPS、TACS-B] ハチソン・テレコム [TACS-A] HKTCSL [D-AMPS] HKTCSL [GSM] HKTCSL、スマートーン [DCS1800] ハチソン・テレコム、HKTCSL、 ピープルズ・テレホン、ニューワールド PSC、P プラス、マンダリン [CDMA] ハチソン・テレコム HKTCSL スマートーン	[AMPS] 中華電信 [GSM] 中華電信、FarEas Tone、 Mobitai Transasia [DCS1800] 中華電信、パシフィック・コミュニケーションズ・サービス、FarEas Tone、KG テレコム、 Tuntex
国際電話サービス	チャイナ・テレコム	HKTI (99年までは独占)	中華電信 (2001年までは独占)

出所) CHINA Telecom

さて、情報産業部は主に郵電部並びに電子工業部が統合されたが、大別して 6 項目の機能が存在する。

中国の産業育成・競争政策についてだが、通信関係では、一連の開放政策に伴う市場経済移行のため独立採算制のもと 94 年 2 月に郵電部から電信総局が分離した。当初、国有企業ではあったが、95 年 4 月にチャイナ・テレコム - 中国郵電電信総局（中国電信: China Telecom）として活動を開始した。チャイナ・テレコムの 97 年の事業状況は、通信事業収入が 1,555 億元、税引き前利潤が 193 億元であった（中国電信年報）。

また 94 年 7 月にはチャイナ・テレコムに対抗する存在として、中国聯合通信公司（China United Telecommunications Corporations: チャイナ・ユニコム）が誕生した。俗称、聯合通信は、その設立過程でも深い関係にあった鉄道部と電力工業部の専用線を使い、長距離電話サービスやチャイナ・テレコムのサービスが不十分な地域の市内電話を取り扱った。95 年には移動体電話サービス、光ケーブル敷設地域の拡大や提供するサービスへとその幅を広げていた。例として、四川省内で市内網の構築を試みた。そして、北京、上海、広州などにおける長距離や市内網の建設や運営を促進したが、いずれも情報産業部の管轄下に置かれていた。

中国国内では、上記の 2 社体制が大規模な電気通信企業として操業することは、国有企業には意識的に脆弱であった競争原理が以前よりも作用するので、その存在意義は大きい。ただし、発展途上にある中国通信市場では、外資企業のサービス事業参入は、法的に禁じられていた。国内企業の育成と保護政策を使い分ける中国にとって、その市場の巨大さゆえに、世界のキャリア、ベンダー、機関投資家が注目する期待の一方で、市場開放・規制緩和の方針に対する WTO 絡みの外圧処理が注目された。

他方、国務院がチャイナ・テレコムの分割を検討した。分野は長距離、地域、携帯電話などであり、分割する目的は、競争の導入により通信コスト引下げ、サービス向上を図るためである。基本的な分割案の内容は、事業別に中国固定電話（地上ネットワーク）公司、中国移動電話通信公司、中国衛星伝輸公司、中国尋呼公司（ページャー）に分割されるものである。また、チャイナ・デイリー（98 年 11 月 29 日付）によると、サービスごとの分割の他に地域ごとの分割案も検討されたとのこと。この問題について、99 年 2 月 4 日に動きがあった。情報産業部長が会見の席で、固定電話（市内、長距離、国際）、携帯電話、ページャーの 3 部門に分割する方針を明らかにした。その目的は、チャイナ・テレコムが、聯合通信を除きほぼ独占状態にある移動電話市場で、新たな競争を生み出すことによって間接部門の合理化を進めることであった。

99 年 3 月に APEC 電気通信部会の宮崎会議に同席した情報産業部政策法規司の郭秀明氏は 99 年内の分割を示唆し、国務院も承認した。

彼は、3 分割ではなく衛星通信部門を入れた 4 分割、と解説してくれた。固定、移動、ページャー 3 会社は各省、県に直轄の事業所を設けるが、衛星通信会社は北京に本社のみとなる。4 社分割を含めて他の国内事業会社との競争政策の導入が主眼にあると、説明した。中

国通信サービス企業の外国市場進出（主に東南アジア）を将来見通すと、外国の要望が強ければ、WTO加盟の引換え条件としてありえる。

この点は、99年4月訪米した朱鎔基首相がクリントン大統領との首脳会談を経て決断する政治課題となった。実際、4月8日の米中首脳会談までに（1）WTOへの年内加入（実際は2001年。2005年までのITA情報技術協定による関税引き下げは合意）（2）加入後4年以内の外資の出資上限を基本サービス部門で49%、（3）ページャー、付加価値サービス部門で51%、（4）携帯電話の輸入解除、（5）米国型のCDMA携帯電話の参入、などが大枠合意された。その結果、チャイナ・テレコムは分割4社とも情報産業部の監督から離れて、他の国営大企業と同様に経済貿易委員会の傘下に入った。なお、朱首相の米加訪問では、ニューヨークで米財界人と食事会（ガルビン・モトローラ会長が歓迎スピーチ）カナダではノーテル・ネットワークス社のオタワ研究所を見学した。

#### 中国電信（チャイナ・テレコム）の現状

AMF(アジア・マルチメディア・フォーラム)北京会議で一緒に発表したチャイナ・テレコム首脳は動向を次の様に解説してくれた。「チャイナ・テレコムはすでに固定電話、モバイル、衛星通信、ポケベル（国信伝呼）に分離独立した展開をしている。実際はまだ国会の承認を得ておらず、遅くとも99年前半には正式に独立した事業体に分離される」であった。従って、中国電信本体は、市内及び長距離通信を中心に事業が展開され、マルチメディア、データ通信も始めた。年次報告書によると、加入者の内訳は、固定電話では、デジタル系が73.5%、アナログ系が26.5%である。99年8月までの固定電話加入者数は1400万人増加し、累計で1億人を超えた。ちなみに、9月に分離した中国移动通信集団会社のモバイル加入者の増加は98年が2357万人（GSMが1731万人）となり世界3位にランクされる。事業区分別シェアは長距離通信分野が29.7%、モバイル分野が29.3%、市内通信分野が28.2%、他ビジネスが8.5%、ポケベル分野が4.3%である。なお、98年の場合、加入者の内訳区分は都市部が6257万人（56.4%）、農村部が2478万人（22.3%）、モバイル分野が2357万人（21.3%）である。

中国電信は次の3つの政府の課題に協力していた。第一が、電子政府、すなわちオンライン行政府である。政府各部門のウェブサイトを構築している。第二に、ファミリー・オンラインと称するユーザ向けのオンライン端末の配布である。第三が、企業に対する協力で高速インターネット技術、広帯域IPネットワークの建設に協力する。こうした高度情報化社会に向けてパソコンが普及し、それに携帯端末が加味されて、データ通信と共にモバイル・インターネットも普及していく。中国電信はその点、ワンストップ・ショッピングを目指した。

WTO加盟が1年余に迫った99年の事業目標は、全営業収入は2470億元、新規中央交換機は2000万端子の設置、新規モバイル加入者2000万人用の移動交換機設置、事業の拡大 - 新規固定電話加入者目標1500万人、データ/マルチメディア・ユーザ数800

万人、VAN サービス数 142 万人、などである。

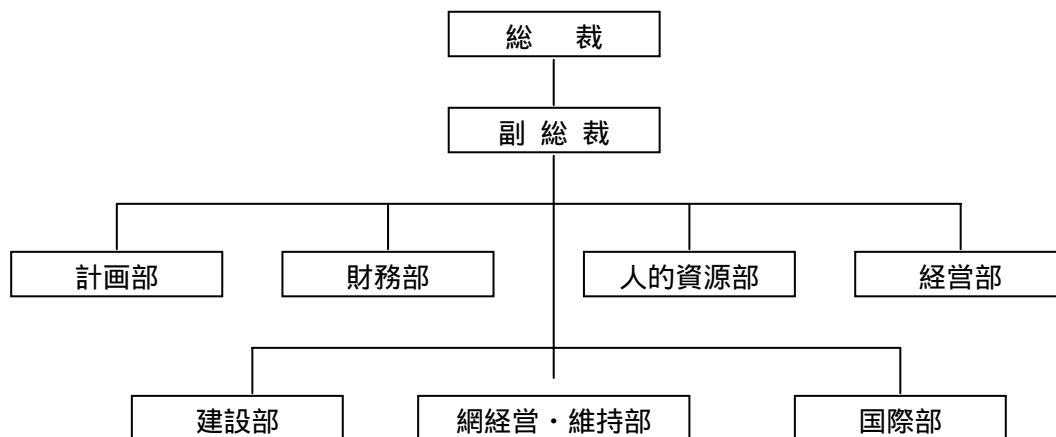


図 8-1-1 チャイナ・テレコム組織図

中国電信に対抗する新規参入組のトップは、連通（中国聯合通信公司、ユニコム）である。旧電子工業部主導で 94 年 7 月に設立された。サービス領域は携帯電話（GSM）、天津、重慶など一部地域の市内電話、中国電信から分離したポケベル事業（国信伝呼）も傘下に入って活動し始めた。2003 年までの中期発展目標では、携帯電話とデータ通信を中心に 30% の市場占有を積極的に目指した。しかし、前述したように、外資との提携解消など難題が残っていた。

その他の新規参入組としては、

网通 - 中国科学院、国家放送総局、上海などの共同で設立

鉄通 - 中国鉄道部の通信網活用を目指すなどの活動を準備中

第 10 次 5 カ年開発計画は、情報通信分野の場合、情報産業部電信規画研究院で策定し、情報産業部の審査を受けた。規画研究院で作成された案が情報産業部へ審査のため、提出され、中国の郵電系の新聞（人民郵電・上海郵電報等）や雑誌に発表された、いくつかのデータを参考に開発計画の骨子をまとめた。郵電系報道機関の発表している数値なので、実際の第 10 次 5 カ年計画策定の際に、下記の数値がかなりの程度で反映された。

【2000 年の目標】

- 全国電話業務総量 3177 億元
- 電話業務収入 2874 億元
- 全国局用電話交換機容量 1.7 億端子
- 携帯電話のカバー率 95%以上の県以上の都市間でのローミング実現

- デジタルデータ網 90%以上の県市で開通
- 中国公用コンピュータ・ネットワーク  
すべての市および経済発達の著しい省レベルで開通
- マルチメディア通信網 電話網との相互カバー実現
- インテリジェント・ネットワーク 需要の著しい地域に対応
- 省間の光幹線網は都市間の直接接続を重視し、省内の光幹線網はループ接続を主とする
- 新たに建設するすべての長距離伝送網は SDH 技術を採用し、業務量の多い幹線については 4×2.5G、8×2.5G 及びそれ以上の伝送設備を配備
- 移動通信は衛星移動通信及び第三代携帯電話システムの試験を開始
- 全国電話加入数 1.5 億加入
- 移動電話加入数 3800 万加入
- 全国電話普及率 13 台/百人
- 都市電話普及率 40 台/百人
- 移動電話普及率 3 台/百人
- 都市部の電話加入積滞  
最長 1 週間を超えない各種電話サービスの故障は、申告から 24 時間以内に復旧

#### 【2005 年の目標】

- 全国電話加入数 2.4 億加入
- 移動電話加入数 1.6 - 1.8 億加入
- データ通信利用者数 5000 万 - 6000 万

#### 【2010 年の目標】

- 全国電話加入数 3.6 - 4.9 億加入
- 移動電話加入数 2 - 3 億加入以上
- データ通信利用者数 2.8 億
- 局用交換機端子数 3.7 億端子
- 業務収入 11000 億元
- 業務総量 14000 億元
- 長距離光幹線網は SDH で 20 - 40G の伝送設備を配備

21 世紀の「ハイテク立国」を目指す中国は国家開発計画委員会並びに科学技術部が合同でハイテク産業優先開発の“綱領的文書”「技術革新強化、ハイテク発展、産業化実現」を起草し、8 月に発表した。情報通信分野は（1）デジタル移動体通信プロダクト、（2）光通信伝送システム、（3）アクセスシステム用機器、（4）衛星通信システム、（5）データ通信ネットワーク・システム用装置、の 5 分野が載っている。

(1999 年以前)

政府

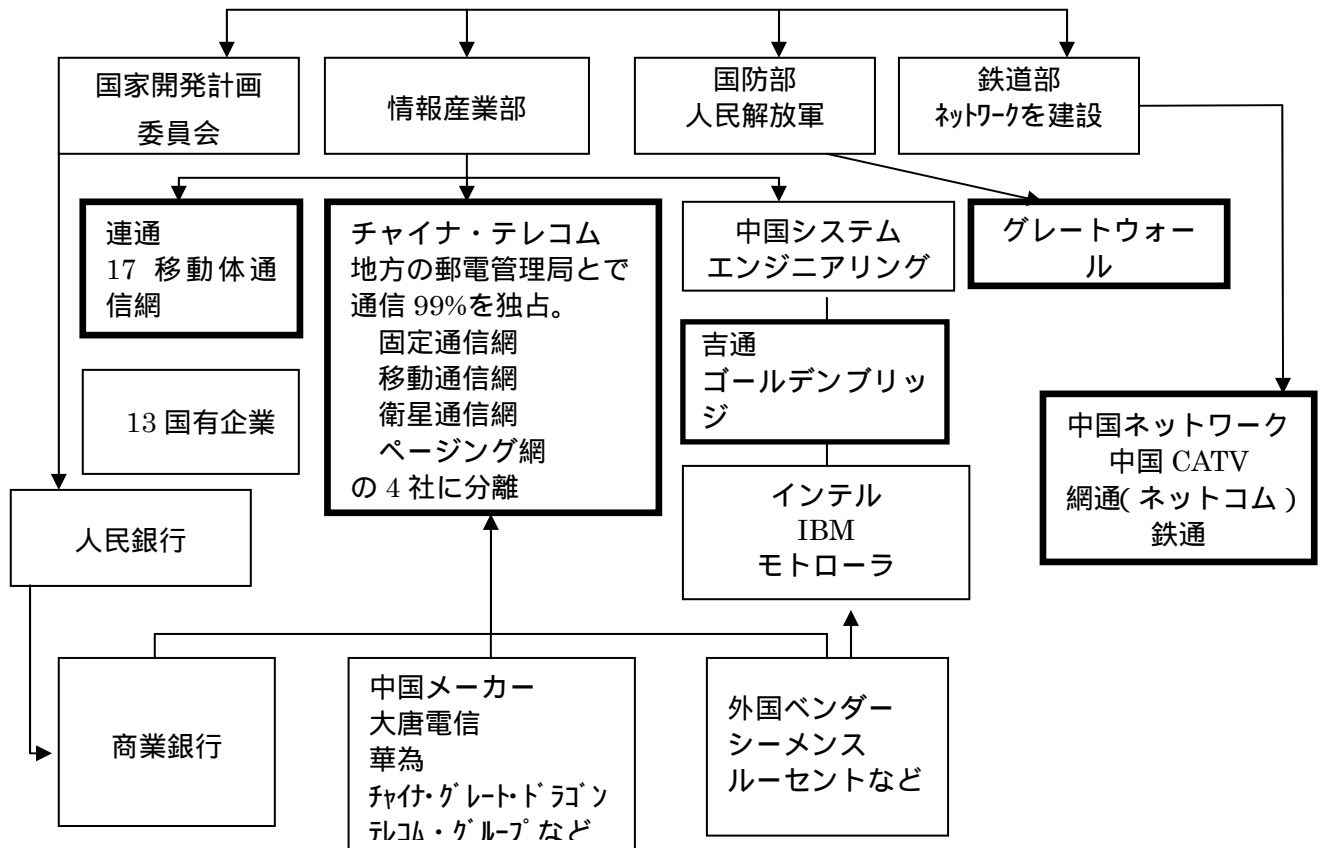


図 8-1-2 情報・通信産業分野の官民関連図

出所) 中国資料に基づき筆者作成

### 情報通信インフラの整備

#### - 電話網 -

99 年 7 月には 1 億を超える固定電話加入者。携帯電話ユーザは 99 年上半年期 3349 万へ。98 年は固定電話 1132 万増加、携帯は 854 万増加。電話普及率は 98 年 10%、99 年上期 11%。ただし、都市部では 98 年 27.2%に拡大。

#### - 電送網 -

98 年末で大容量の長距離基幹線光ケーブルは 18 万 km を超えた。全国をカバーし、また大容量の基幹線マイクロウェーブが 11 万 km 設置された。

#### - データ通信網 -

インターネット接続用として、98 年末で 2000 以上の市、県にリンクし、23 ヶ国 40 以

上のデータ通信網とも接続。チャイナバック（パケット網）、チャイナ DDN（デジタルデータ網）、チャイナ FRN（フレームリレー）、ATM 網を含むユーザを獲得した。政府は 8 月末までに通信インフラ整備（携帯電話ネットワークなど）に 553 億元を投資し、年末までに 650 億元を追加投資した。

WTO 加盟と情報通信産業の相関関係に関しては、通商課題、産業への影響などを下記に概要をまとめてみた。

情報通信政策は WTO 加盟を目前に控え、携帯電話端末生産に関する新ルールなど産業保護的措置と規制緩和双方の側面が揺れ動いている点を読み取っていただきたい。2000 年は電気通信インフラ整備計画を含めた第 9 次 5 カ年計画の最終年にあつたが、2001 年から始まる第 10 次 5 カ年計画に向けて、西部地区開発、インフラ整備の優先順位を論述した。

通信サービスに関しては、中国電信の 4 分割についての活動に言及した。また新キャリアの聯合通信や網通の活動にも触れた。通信機器市場の課題については、携帯電話端末を中心に市場動向を分析している。通信機器の生産面も、文書を見る限り、政府主導の国産化、国産品愛用運動が現実化してきて、その影響が注目された。

通信関連産業という範疇でコンピュータ産業、ソフトウェア並びにインターネットの普及、e ビジネス振興やハイテク地域振興、西部開発計画について論じた。

外資企業の活動について記述した。先ず北米系のコモドール・ノートル・ネットワーク、ルーセント・テクノロジーズ各社の対中進出を紹介した。通信 IP 化、電子商取引と新分野が芽生えている。同様に、エリクソン、ノキア、シーメンス、アルカテルを中心とした欧州系企業の対中進出の経営戦略及び実績に関してもまとめた。GSM をベースにした移動通信分野の市場獲得競争の凄まじさが伺える。日系企業に関しては、メーカー及びサービス分野の活動をまとめた。調査分析でも浮き彫りになったが、欧米の官民一体で進む対中投資と比較して、情報通信分野における日本勢の活動には個々の企業努力では限界があるように見受けられた。本章の最後に中国の行政府の体質、税制、中央対地方、日本企業、日本政府が取り組む項目などを含めた整理を試みた。

表 8-1-5 中国の通信事情概要

項目	内容
政策決定機関	情報産業部（MIIT: Ministry of Information Industry） * 1998 年 4 月、郵電部、電子工業部、広播電影電視部を結合して設立
規制機関	情報産業部
国内通信サービス	中国電信（中国電信） 聯合通信有限公司（Unicom） 中国ネットワーク通信社（CNCC）



	* 聯通は 1998 年 7 月に天津で市内通信サービス開始 * CNCC は 1999 年初めに設立
国際通信サービス	中国電信、聯通も 99 年から参入
移動体通信サービス	「TACS, AMPS」中国電信 「GSM」中国電信、聯合通信有限公司 (Unicom) 「AMPS / CDMA」長城移動通信 (Great Wall Telecom)
インターネット ・ プロバイダー数 ・ 主要プロバイダー ・ ホスト数	・ 4 (1 次) 100 以上 (2 次) ・ チャイナネット GBNet, CERNet, CANet ・ 17,255(1999 年 1 月)
外国企業が進出する際の参入の投資リスク	聯通がいわゆる「CCF(中中外)」方式によるプロジェクトで間接的に外資を導入したが、— 2000 年の夏に政府により外資排除徹底の指示が出され、一部のプロジェクトの契約解消交渉はまとまっていない
外資規制	・ <u>外国の参入は認めない</u> ・ 「電気通信管理条例」の草案が完成し、國務院の審査を受けている

出所) 中国経済

### 第 10 次 5 カ年計画の概要

本計画 (2001-2005 年) は 2000 年秋に国家發展計画委員会にて策定され、2001 年 3 月の全人代で採択された。西部大開發や北京 - 上海新幹線計画が盛り込まれた。

同計画中の産業發展の方向 (要旨) は下記に要約される。

- 農業の安定と強化。
- インフラ施設の建設強化。水利、エネルギー、交通、情報、都市建設など。
- 綜合交通輸送網の建設と国道主要幹線建設の加速。
- 新しい東西の鉄道と高速鉄道システムの建設。
- 航空サービスの品質と効率向上。
- クリーンで効率的、安全なエネルギー供給システムの建設。
- ハイテクを利用した伝統産業の改善とハイテク及び新技術産業の發展を加速。
- 必要な技術導入と改善を通じ、設備工業の製造国産化比率の向上。
- 第 3 次産業の積極的な發展。

#### < 情報通信産業の發展 >

電子情報、バイオテクノロジー、新素材、新エネルギー、航空・宇宙産業、海洋エンジ

ニアリングなどのハイテク産業の発展を促進する。

情報産業分野はデジタル移動通信製品の産業化に重点をおく。加えて、ソフトウェア産業の発展を速め、積極的にデジタル・ハイビジョン・テレビの開発と産業化を推進する。電子商取引、遠隔教育・医療などを発展させる。

中国市場に対する将来展望に関しては、次のようにまとめられた。

1. 移動体通信システムと端末、半導体、パソコン、伝送、無線通信の発展、
2. 移動体通信は 2000 年で 3,000 万台の新增、累計 7,000 万加入者（世界一になる）。年間の端末需要は 3,000 万台と予測された。
3. 電子商取引・インターネット等の規制が緩和され、自由化される。インターネット・ユーザーは 1999 年末で 400 万人、2000 年には 1,000 万人と予測されており、通信関連商品であるパソコン・携帯電話・PDA、及びその関連商品の伸びが期待される。
4. 通信分野は中国の WTO 加盟により開放が進展し、将来もっとも期待される市場の一つである。また、WTO 加盟に伴い関税率が低下すれば、輸入品ビジネスも有望である。
5. 2001 年以降は、電機・電子機器商品市場として世界一となる。
6. 有望事業

〔大いに有望な分野・産業〕

- 情報通信関連インフラ・端末関連機器販売、サービス事業（基幹ネットワーク、WLL、IT 機器、携帯電話、インターネット関連、DVD 等のデジタル家電機器等）
- 社会インフラ関連事業（上下水道、交通、電力、水力ダム）
- 製造（家電、電子部品、自動車、情報通信関連機器）
- 素材（鉄鋼、繊維、ガラス、化学製品等）

表 8-1-6 2000 年の目標

目標項目	目標数値など
全国電話業務総量	3,177 億元
電話業務収入	2,874 億元
全国局用電話交換機容量	1.7 億端子
移動電話のカバー率	95%以上の県以上の都市間でのローミング実現
デジタルデータ網	90%以上の県市で開通
中国公用コンピュータ・ネットワーク	すべての市および経済発達の著しい県レベルで開通
マルチメディア通信網	電話網との相互カバー実現
インテリジェント・ネットワーク	需要の著しい地域に対応
● 省間の光幹線網は都市間の直接接続を重視し、省内光幹線網はループ接続を主とする	
● 新たに建設するすべての長距離伝送網は SDH 技術を採用し、業務量の多い幹線については 4×2.5G、8×2.5G 及びそれ以上の伝送設備を配備	

● 移動通信は衛星移動通信及び第三代携帯電話システムの試験を開始	
全国電話加入数（年末累計）	1.5 億加入
移動電話加入数（年末累計）	7000 万加入
都市部の電話加入積滞	最長 1 週間を超えない各種電話サービスの故障は、申告から 24 時間以内に復旧

出所）情報産業部

表 8-1-7 2010 年の目標

目標項目	目標数値など
全国電話加入数	3.6 - 4/9 億加入
移動電話加入数	2 - 3 億加入以上
データ通信利用者数	2.8 億
局用交換機端子数	3.7 億端子
業務収入	11,000 億元
業務総量	14,000 億元
長距離光幹線網は SDH で 20 - 40G の伝送設備を配備	

出所）情報産業部

## 8 - 2 WTO 加盟と情報通信産業

### 8 - 2 - 1 米中 WTO 合意の情報通信分野の内容

合意の具体的内容については、米国側のプレス発表はなされていたが、中国側の正式発表はない。中国政府は、詳細な合意内容を伏せたまま、WTO 加盟による中国経済への影響はプラスという政治的キャンペーンを張った。

在北京米国商工会議所筋の情報によれば、合意内容は、以下の通りである。

- (1) 中国政府はあらゆる地域制限を次の通り撤廃する。
  - ポケベル及び付加価値サービスについては 2 年以内。
  - 携帯電話については 5 年以内。
  - 固定電話については 6 年以内。
- (2) 全国通信トラフィックの 75% を占める北京、上海、広州については加盟後すべての通信回線を直ちに開放する。
- (3) 規制制限については、
  - サービスについては 49% まで。
  - ポケベル及び付加価値サービス（比較的中小企業を優先）については 2 年以内 50% まで。

- 携帯電話については 5 年以内に 49%。
- 固定電話については 6 年以内に 49%。

これによって、

IMT2000 の次世代携帯電話の導入は 2004 年に予定され、今回の合意は導入を容易にした。

中国通信事業者のコスト競争力が弱く、すでに上海、武漢でエンジニアリング・サービスを展開中の AT&T など外資参入による低料金提供で国際通信料金の競争が激化するの必至である。なお、加盟協議は EU と行われ（EU 側は合弁会社への 50% 超外資比率要求で難航した）、年内加盟実現は可能性が高かったが、国内法整備などに 1-2 年かかる見通し。

中国情報産業への影響は、1999 年 12 月 20 日付の中国計算機報「産業観察」によると、国務院発展研究センター情報センター（中国企業家調査システムと国務院発展研究センター情報ネット協力）が行った「WTO の中国情報産業に対する影響」アンケート調査分析から判明した。

アンケート結果で大きく認識されているのは、「回答者たちが、WTO 加盟の接近に伴い、外資が様々な方式で中国の情報通信産業に急速に進出してくると認識している。この挑戦を迎えるため、政府は関係法律制度を強化し、資本市場を発展、改善し、ネット決済の安全保障システム確立を急ぐ必要があった。国内企業はサービス、管理、価格等の面で国際的にリンクし、企業の国際競争能力を有効に高める必要がある」ということであった。

通信市場の開放問題について、米中合意により、WTO 加盟後、あらゆる通信事業へ外資の参入が一定範囲で認められることとなったが、国内産業保護の情報産業部は依然として外資参入にネガティブであり、また電気通信事業法も未整備。各国通信大手は静観の構えを取っていた。過去には聯合通信事業への投資が、突然の制度変更で違法となったこともあった。この中中外合弁形態解消の外資への補償問題は決着していない。株式市場での返済資金作りをシナリオとした。

中国電信分割と通信サービス事業では、まず、聯合通信に関しては、てこ入れが行われた。中国電信系ページャー会社の吸収、中国電信との相互接続、CDMA 方式における先行などにより形の上では強化策が実行された。一方で、当初行う予定だった固定通信会社の地域分割は見送りとなり、この面での競争は厳しい。また聯合通信幹部の交代（旧電子工業部系から旧郵電部系へ）が進んでおり、むしろ郵電ファミリーの支配が強まる傾向にあった。

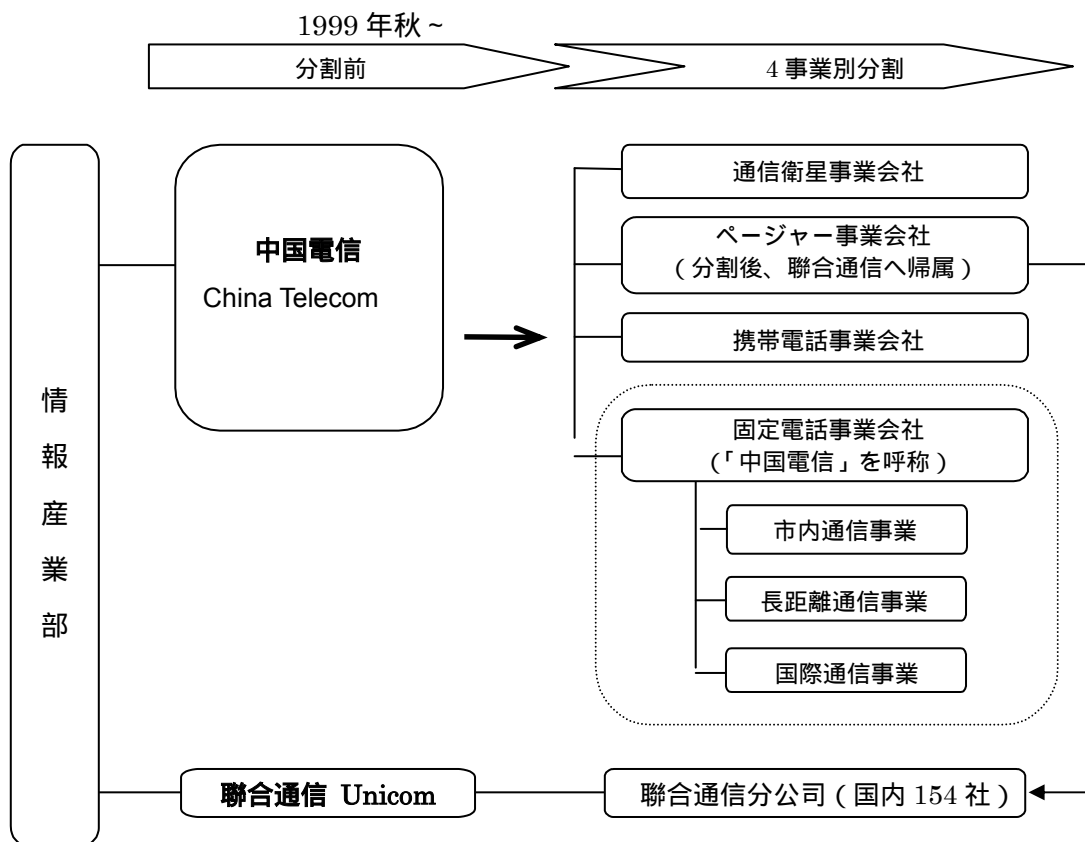


図 8-2-1 チャイナ・テレコム等の再編成について

出所) 各種データで筆者作成

< 中国電信 >

中国電信グループ公司(社名を継承し、固定網サービス担当)、中国移動通信グループ公司、中国ページャー通信グループ公司、中国衛星通信グループ公司へと分野別に分割。前記2グループは2000年4月21日に正式発足した。そこに聯合通信などその他の通信関連公司を競争に参入させた上、各社独立採算制とし、自主経営の原則をもった競争企業社会の誕生を目指していた。

聯合通信に対する情報産業部の支援策で、中国電信との競争がより進むと予想された。聯合通信は、2000年には携帯電話事業を強化し、国内長距離通信及び国際通信事業にも参入した。聯合通信が北京で行う長距離通信サービスを紹介したい。これは10,000回線の長距離交換局を建設し、北京地区の長距離電信サービス用に、光ファイバー、マイクロ波をバックボーンとする聯通長距離ネットワークを構築した。携帯電話料金は中国電信より一割安く設定して市場浸透を計る。99年末500万人ユーザを獲得した。

中国携帯電話市場の36%を占有する中国電信(香港)は2002年までの3年間に、傘下に

収めた全国 6 省で次世代サービスに備えて計 100 億ドル強の設備投資計画を発表した。インターネット電話サービスにおいても、第 1 四半期後にも試験期間が終了し、4 社以外にも多くの事業者による市場参入が見込まれた。こうした動向に対して、中国電信も国際通信料をはじめとした料金値下げをした。

また、北京新華社電によると、ISDN の利用者が 1998 年末の 2 万戸から 1999 年 11 月までに 13 万戸と急増していることを受け、中国電信は ISDN 化を推進した。2000 年 1 月から 5 月にかけて、中国電信は電信ネットワークを利用した多様な通信サービスを ISDN によって行った。

さらに、中国電信と英ブリティッシュ・テレコム (BT) は、高速データ送信に使うフレームリレー・サービスで提携すると発表した。中国電信が外資とグローバルな事業で提携するのは初めて。両社は「今後、より幅広い共同事業展開を考える」としており、米 AT&T と BT による米英 2 強連合に巨大な中国市場を握る中国電信が加わった通信の「米英中」連合が形成される可能性もあった。

フレームリレー・サービスは低コストで高速のデータ通信を行うための手段である。両社は中国全地域と先進国を中心とする世界 42 カ国を結び、多国籍企業向けに同サービスを提供した。3 ヶ月以内にネットワークの接続方法などを決め、年内サービスを開始した。外資企業が、自社の国際通信ネットワークに中国国内の事業所を取り込む際に利用できた。

中国電信は BT と手を組むことで、データ通信の先端技術や企業向けサービスのノウハウを取得できた。世界市場の進出のきっかけになるとみていたようだ。世界の通信事業は AT&T-BT 連合のように排他的な数グループに集約される状況が進んでいくと思われた。

#### < 中国第 3 の電話会社 >

データ通信分野では吉通通信が設立された。加えて、中国国際ネットワーク通信有限公司が建設する「第二電信ネットワーク」、即ち「中国高速インターネットバックボーンネットワーク (広帯域 IP モデルプロジェクト)」が实用レベルに入った。略称で「網通」と呼ばれる。情報産業部によると、本ネットワークの華北、華中、華南の 15 主要都市をカバーするネットワークは 1999 年 8 月に全線で敷設が完了し、正式営業した。また、光ファイバー事業の認可も受けた。

同社は中国電信、聯合通信に次ぐ第 3 の国家級通信事業会社である。参加メンバーは、中国科学院、広電総局、鉄道部、上海市政府であり、それらの 4 者が 3 億元を均等出資した。広電総局ネットワークセンターと鉄道部がネットワーク提供を担当し、科学院と上海市は技術サポート提供という分担形態となった。

情報産業部は、ネットワーク競争は中国電信の改革における核心部分であり、また課題の最も大きい部分でもあることを承知していた。網通は中国電信の改革を加速させるために、国家発展計画委員会が立案し、国务院の批准を経て設立された。現状は資金の大部分を政府出資や借款に頼った。政策上の目標は、政府主導ではあるが通信市場に一層の競争

を導入し、改善の余地のある通信の変革を促すことであった。そのプラスの所産は、競争の激化に伴う電気通信サービス関連費用の低減であった。

網通の主要業務はネットワークの賃貸およびネットワーク電話である。電気通信事業法が制定されていない同国では、ネットワークの賃貸費用にも規範が整えられていない。その盲点を突いて、中国電信よりも価格面で優位に立つことが期待された。インターネット電話価格面については政府の制限が加えられているので、中国電信、聯合通信、網通の全面的な競争になった。網通は、ここ数年の中国電信事業の状況を鑑み、現代的な企業経営を行うことを決定し、国家級電信事業会社としては初めて、非国有企業体である亜信電脳ネットワーク（北京）有限公司の田遼寧総裁を総裁として抜擢した。江沢民国家主席の息子で中国科学院の副院長に任命された江綿恒氏は依然会長を務めていた。

根本的な企業体質を考えると、いずれも国有企業の枠組を完全に脱し得ていないことに気がつく。そうすると、どんなに政府関係機関が競争原理の導入を謳っても、実現は簡単ではない。さらに政府の国内産業、特に移動電話に関する優遇処置を見ながら、中国の産業政策の特徴をどう見抜くかが肝要である。

急成長の携帯電話市場についてだが、携帯電話市場は米 CDMA 方式が後退し、W-CDMA に関心が高まった。中国の携帯電話市場が急拡大した。1999 年 1 年間で携帯電話は 1,800 万台増え、増加数では世界一になった。米国に次いで世界第 2 位の市場になるのは確実であった。固定電話の不足や中国移動通信の市内通話料金 25%値下げによって、需要が拡大しており、99 年も 2,500 万台以上増え、普及台数は 7,000 万台近くになった。端末部門では政府は、康佳、厦華電子、東方通信など家電、通信機器メーカー 9 社を指定し、本格的な国産メーカーの育成を推進した。欧州勢や日本勢も中国での端末生産計画で対抗した。情報産業省の発表では 98 年末時点において中国の携帯電話普及台数は 4,300 万台に達した。

携帯電話端末メーカーの市場における国産と国外ブランド競争の新局面 - これまで携帯電話市場の競争は主に外国メーカー間の角逐であった。上海新華社電の推計によると、これら外国メーカーが毎年中国市場で得る利潤は、100 億元を超える。ノキア、モトローラ、エリクソンの 3 大ブランドは、既に携帯電話市場のシェア 82.7%を押し占めていた。情報産業部が許可した国産携帯電話生産企業が公表された。それは、厦華電子、東方通信、中興、康佳、海爾、南方高科、奉化波導、中国科健、TCL の 9 社であった。国産メーカーの登場により、携帯電話市場の競争はますます白熱化し、新たな価格競争が始まった。その点、日本勢は大挙して進出したものの、9 章で論述するが、携帯電話メーカーは、その後売上が不調で全社撤退を余儀なくされた。

表 8-2-1 中国で携帯電話を生産している主な企業メーカー

金鵬集団（広東）	波導（寧波）	東信（杭州）
康佳（広東）	TCL（武漢）--NEC との合弁	506（北京）
ノキア（東莞、蘇州）	エリクソン（南京）	フィリップス（深框）
モトローラ（天津）	パンダ（エリクソン）（南京）	シーメンス（上海）
ソニー（北京）	松下（北京）	長虹（成都） - 認可待ち

出所）筆者作成

表 8-2-2 北京で当時使用されていた携帯電話のシェア

ブランド名	1999 年	1998 年
ノキア	33.6%	22.8%
モトローラ	27.0%	32.3%
エリクソン	27.0%	30.1%
シーメンス	3.4%	3.3%
松下	2.5%	3.7%
ソニー	2.2%	1.1%
アルカテル	2.2%	1.8%
NEC	1.2%	0.4%
フィリップス	0.9%	4.0%

出所）ガートナー

研究開発と国産化政策に関して、中国政府は、政策を推進するために、国有の無線関係研究所や無線機メーカーに専門メーカーを立ち上げることを検討していた。そこに該当するのが、厦華電子、東方通信などの通信機メーカーと、家電分野で実績や販売網を有する電機メーカー合わせて 9 社であった。これには、自国の産業競争技術力の向上ならびに国内メーカー間の過当競争を未然防止する手引きを政府が率先していることを意味した。そして、外資メーカーには、輸出義務比率拡大、国内部品調達比率の引き上げを課して、国内の産業を形式上国際化しようとするカモフラージュ作戦を強化する意向が表れていた。

携帯電話分野でも、国産メーカーの優遇政策が見られた。その国産化政策の概要は、1999 年 8 月以降、国家発展計画委員会、情報産業部から政策骨子が用意されたが、公表されていない。これらは、WTO 米中合意以前の状況でのものであるため、留意が必要であった。その要旨は次の通りである。

外資系企業による生産設備新增設を制限する。中国で普及しているヨーロッパ式である GSM 方式の携帯端末に関して、( 1 ) 外資系合弁及び独資企業による生産設備の新增設を認可しない。( 2 ) 各社の輸出義務を厳格に運用した。ただし、情報産業部によれば、元来



外資系企業については、この制限（40～60%）が存在したという。実際には、守られていない傾向であるために、運用の厳格化が示されたという。

情報産業部による原産比率の引き上げ要請として、外資を問わず、調達部品の原産比率を60%以上にする通達を発した。

外資企業は東部沿岸から西部地域に関心を広げた。西部地域開発は、沿海の東部地域との経済格差是正を主眼に置いた。実際、西部の一人当たりGDPは、全国平均の60%、東部の半分未満、省単位では、地域格差は5～12倍になるとも言われていた。

西部大開発の意義は、水資源、天然ガス、石炭、非鉄金属などの資源を利用して、経済不均衡の是正、生態環境保護へ乗り出すことで、内需拡大、経済の持続的成長を図る。事業内容は、中央政府が支援して（1）道路、鉄道、通信といったインフラ整備（2）生態環境の保護と回復という二つの課題を、重点的に解決するもの。

その骨子は下記の通りであった。

第一に、資源開発とインフラ施設の建設プロジェクトを西部へ優先的に振り分けた。資源開発プロジェクトには、政府が重点投資政策を取った。また、地域間エネルギー、通信、交通などの重要なインフラ・プロジェクトは、国の投資を主に利用して建設した。そして、資源加工型と労働集約型産業を西部地域に移転誘導した。

第二に、中央財政は制度を生かし、逐次西部地域への財政支援を増強した。実際99年の国家予算の7割が中西部地域に配分される。

第三に、西部地域のさらなる外資誘導であった。国家の政策として外資の比重を高めるわけで、国際金融機関と外国政府からの融資の実に60%以上を同地域に振り分けた。

第四に、西部地域の自己発展能力並びに石油をはじめとする天然資源探索力を強化する。

第五に、貧困地域へのサポート強化、少数民族地域の経済発展を支援した。中央の各政府機関、各界及び東部沿岸地域がそれぞれのやり方で、チベットなどの少数民族、三峡ダム地域及び貧困地域を援助した。

第六に、東部沿岸地域と西部地域の経済連合で技術協力を強化した。沿岸地域から西部地域への投資を推奨した。

### 中国情報産業の第10次5ヵ年計画（要旨）

情報産業の全体目標は2005年の情報産業規模が2000年水準の2倍になり、情報産業界の生産額がGDPの7%以上を占めることを目指す。情報産業が国民経済の支柱になることを前提に、国民経済や社会の情報化を推進した。具体的な指針は、（1）通信市場での競争の正当化を推進する、（2）安全で信頼性のある通信網の整備を促進する、（3）通信企業の育成を加速する、（4）先進的な通信技術を確立する、（5）電子製品の開発力を強化する、（6）ソフト企業の研究開発に対する支援を強化する、（7）情報技術の普及を促す。

情報産業の成長目標は2005年の通信業務収入が1兆元になることを目指す。2001-2005年の通信業務収入の年平均伸び率は23.38%を見込んでいた。そのうち、電気通信業務は

9200 億元の達成を目指した。電子製品の工業生産総額は 2 兆 5000 億元、販売額は 1000 億米ドルに達することを目標としていた。

通信能力の目標では、2005 年の国内光ケーブルの総延長は 250 万キロ（うち長距離光ケーブルは 50 万キロ）、固定電話交換局の容量は 2.8 億ゲート、移動通信交換局の容量は 3.6 億世帯になることを目指す。インターネットを利用するコンピュータ台数は 4000 万台、ISP・ICP 事業者数は 5000 社を見込んでいた。

通信サービスの目標は、電話の普及率は 40%を目指していた。一般電話契約世帯数は 2.2 億 - 2.6 億世帯、携帯電話契約世帯数は 2.6 億 - 2.9 億を見込んでいた。期間中にモバイルが固定電話加入者数を超えるし、米国を抜き世界一に躍進した。データ通信、マルチメディア通信、インターネット利用者数は 2 億世帯達成を目指した。CATV（ケーブルテレビ）利用者数は 1.5 億世帯だが、調査会社は 2005 年に 3 億 7 千万人の加入を予測していた。

2005 年の情報関連製品の年産能力目標は製品別で、電子部品 5000 億個、コンピュータ 1800 万台、携帯電話 1 億台、光ファイバー 2000 万キロ。また、ネットワーク製品の売上高 370 億元、ソフトウェア製品は 2500 億元を目指した。

2001-2005 年の設備投資は 1 兆 7000 億元になる目標値。そのうち、通信分野の設備投資は 1 兆 2500 億元、電子分野は 4000 億元だった。

通信サービス分野の戦略は、通信網のインフラ整備を推進した。具体的には、（１）光通信網の整備を促進し、マイクロ波通信網や衛星通信網の整備を加速、（２）海底光ケーブルの整備を推進し、DWDM 技術の応用を拡大、（３）ブロードバンド接続網の整備を加速。移動通信分野では、（１）デジタル移動通信網の整備を推進し、容量を拡大、（２）2003 年前後に第 3 世代移動通信システム整備に着手、（３）SMS（ショートメッセージサービス）やモバイル・データ通信、モバイル・マルチメディア通信などのサービスを普及させる。IP 技術を基盤とするマルチメディア通信網を構築。具体的に、IP over SDH / WDM、超高速ルータ、光波長ルータなどの技術を採用し、（１）団地やオフィスに高速ネットワークを構築する、（２）IP 通信業務を積極的に展開する、（３）電子商取引や遠隔教育、遠隔医療などを普及させる、であった。

## キャリアの再編成と意義

### <1> 中国キャリアの再編案の概要

国務院に 2001 年 10 月 11 日に標準化行政委員会が設立された。WTO 加盟後の標準化活動を強化するのが狙いであった。中国はすでに ISO 並びに IEC の各部会で活躍中であった。

2001 年 10 月 12 日午後の国務院の会議において、中国の電気通信改革について論議され、その再編の大きな方向性が決定された。以下がその決定事項の特徴である。

中国電信集团公司（チャイナ・テレコム）は南北の地域分割を行う。長江を境に北側は北京が中心、南側は上海、広州が中心で、売り上げ比は前者 4 対後者 6 といえ

る、市内、長距離、インターネット事業を行う。

中国電信分割後の北方グループ、即ち北京、天津、河北、山東等合計 10 の省・自治区の地域子会社と中国網絡通信有限公司（網通）と合併させ、中国網絡通信集团公司とした。

網通と合併させる北京、天津、河北、山東等合計 10 の省・自治区の地域子会社以外の南部・北西部の 21 の地域子会社を中国電信集团公司とした。

中国移动通信集团公司と吉通通信有限公司を合併し、中国移动通信集团公司（チャイナ・モバイル）を存続会社とした。

中国連合通信有限公司と鉄道通信有限公司を合併し、中国連合通信集团公司とした。

上記、再編 4 社の本社は、全て北京に置かれる予定であり、再編の時期は未定であった。

また、各集団のトップ人事は、以下の通り概ね決定したとの情報があった。

- ・中国電信集团公司 周徳強（現職）
- ・中国網絡通信集团公司 張立貴（現 中国移动通信集团公司 総経理）
- ・中国移动通信集团公司 王曉初（現 中国移动通信集团公司 副総経理）
- ・聯合通信集团公司 楊賢足（現職）

なお、上記情報は、情報産業部からの正式な発表はしばらく行われなかった。情報産業部首脳は本件に直接関与しなかったとの情報がある。また、情報産業部の改廃案の結論が出ていないが、「情報化委員会」に統合されるか注目された。江沢民主席の息子で中国科学院副院長（中国網通会長）の江綿恒の処遇や呉基伝部長の勢力拡大などの人事問題が水面下で起きていた。

誕生した上記 4 つの通信キャリアの特徴は下記の通りであった：

#### (1) 事業分野

再編後、中国電信集団系の中国電信集团公司、中国網絡通信集团公司に対して、いずれ第 3、4 の移动通信事業ライセンスが付与されると予想され、4 社の「総合通信キャリア」が誕生することになった。7 社の 2001 年 1～9 月期の設備投資が 161 億ドルに達した。表 8-2-3 は各キャリアの再編後の事業領域予想であった。

市内電話市場においては、現在、天津、成都、重慶の 3 都市でしか展開していない中国聯合通信の市内電話サービスが、鉄通の市内電話サービスとの統合により、提供地域が大幅に拡大した。しかし、旧中国電信集団系 2 社（中国電信、中国網通）の独占状態はほとんど崩れない見込みであった。

表 8-2-3 4 つの新キャリアの再編後の事業領域

	中国電信	中国網通	中国移动	聯合通信
市内電話				
長距離電話				
データ通信				
移動電話				

ページャー				
衛星通信				
国際通信				
インターネット接続				
IP 電話				

注：

従来からの事業分野

再編により強化される事業分野

新規ライセンスが付与される予定の事業分野

出所) 情報産業部

長距離電話分野では、全国規模の中国電信、中国网通、中国連通の 3 社間の競争が予想され、一定範囲内での値下げ競争や割引サービス等も提供される見込みであった。

データ通信分野においては、最も普及しているデータ通信サービス、中国電信のデジタル専用線サービス (CHINA DDN) のバックボーンネットワークも地域で分割され、中国電信、中国网通にそれぞれ継承され、それらは「相互接続」という形態になった。中国移动通信は、吉通のフレームリレー等のデータ通信サービス事業を展開することが可能になり、4 社間の競争が進む。

移動電話サービス分野においては、懸案であった新たな事業ライセンスが、中国電信、中国网通に付与される見込みであった。このライセンスは GSM ではなく、2.5G と言われる「GPRS」か、2003 年末より導入が開始された 3G「IMT2000」であると言われていた。これらの新ライセンスの付与により、中国ユーザは、キャリア 3 社のサービスを選択可能になる。その点、中国移动は WCDMA、聯合通信は CDMA 方式で進む。欧州市場での 3G 移行が遅れると、中国独自方式の TD-SCDMA 方式の浮上のチャンスが大きくなった。香港の中国移动は 3G を 2003 年末か 2004 年初めにサービスを開始した。

国際通信分野においては、全てのキャリアが北京、上海、広州の 3 ヶ所に国際ゲートウェイを持ち、海外キャリアと接続できることになった。また、2002 年に計画されていた中国電信の香港子会社が設立され、4 社とも香港に会社を持つことになった。

中国電信と中国移动通信が「2 強」として突出しており、吉通、网通等の新興キャリアとの事業規模格差は大きい状況であった。再編後は、中国電信、中国移动はまだ巨大であるが、キャリア 4 強間の規模格差が縮小されていく。

今回のキャリア再編成の意義は 2 つに整理できる。第一に、中国電信の独占打破と競争の導入であった。情報通信を含む国家の重要な情報化政策については、情報産業部より上のレベルの朱鎔基首相をトップとする中国版 FCC の国务院の「情報化委員会」が決定しており、今回の改革案も同委員会が決定した。米国の FCC は独立規制機関で、米中では実態はかなり異なる。朱鎔基首相は、中国の情報化レベル向上のためには、中国電信の独占に

よる弊害を解消し、市場に競争を一層導入する必要があるという考えのもと、中国電信の分割と新興キャリアの統合により、市内、長距離電話、データ通信の各市場において、中国電信に対抗しうる規模、体力のある通信キャリア育成を求めたと言えよう。発展が予想される移動通信市場においても、新たにライセンスを 2 社に付与することにより、市場競争によるサービスレベルの向上、新サービス開発の活性化、料金の低廉化を目指す。料金の認可申請制度を将来採用する予定。

また、国内バックボーンネットワークや国際海底ケーブル等の主要通信インフラが、中国電信に集中しており、新規参入キャリアは、通信インフラの調達が事業拡大の大きな障害であったが、中国電信の分割による通信インフラの分配と、新興キャリアの通信インフラの統合により、中国電信に競争しうるようになった。例えば、網通は北部地域の旧中国電信の市内網等アクセスネットワークを手に入れ、網通は鉄通の全国市内電話網により、市内電話の全国展開が可能になる。インターネット分野が弱かった中国移動通信は、吉通の国内バックボーンネットワークを得て、インターネット事業を強化することができる見込みだった。また、同時に通信インフラへの重複投資を避けることができ、投資の効率化に繋がろう。資金力強化のため中国電信と網通は海外上場を行った。

外資に対抗しうる 4 大キャリアの強化については、再編成は、11 月の WTO 加盟により生じる外資キャリアの中国国内通信市場への参入への対抗措置と見ることもできた。体力の弱い吉通、鉄通が外資の傘下になるのを避けたいわけだ。中国の電気通信市場への外資への開放については、中国の WTO 加盟後に表 8-2-4 の通り、順次実施されていった。

表 8-2-4 中国 WTO 加盟後の電気通信市場の外資開放スケジュール

付加価値通信事業 (インターネット含む)	WTO 加盟直後、外資比率 30%まで比率、加盟後 2 年目以降 50%まで
移動通信事業	WTO 加盟直後、外資比率 25%まで比率、加盟後 2 年目以降 35%まで、加盟後 4 年目以降 49%まで
固定通信事業	WTO 加盟直後 4 年以降 25%まで、加盟後 6 年目以降 35%まで、加盟後 7 年目以降 49%まで

出所) WTO 事務局

固定電話、移動電話合計約 3 億のユーザを持ち、今なお増加の余地のある中国の通信市場は、外資企業において非常に魅力的な市場である。外資開放後には、海外有力通信キャリアを含む多くの外資が、北京、上海、広東等の沿海部の比較的豊かな地域へ参入することが予想された。もし外資が豊富な資金力と高いサービスレベルで利益の高い都市部の通信市場に参入した場合、中国電信等既存の電気通信キャリアは、かなりの収入を失うことになる。また、何より中国としての国家安全保障の見地からも、通信を外資に管理されることは、絶対に避けたい。

中国市場への外資進出の形態については、比較的下位キャリアへの出資による経営権獲

得という手法が考えられたが、中国における 7 社のキャリア体制においては、下位新興キャリア網通、吉通等は外資キャリアの標的になりやすい。

そうした外資の攻勢に対抗すべく、一定規模の 4 大キャリアに再編することにより、中国国内通信キャリアの経営権獲得のためには、外資が相当多くの資金が必要となり、実質的な参入障壁が高くなった。なお、中国初の外資合弁通信会社は 2000 年 12 月に誕生した上海天通有限公司であった。中国通信が 60%、AT&T が 25%、上海市信息投資 15% での出資比率で上海市浦東新区で広帯域 IP 付加価値サービスを提供した。

また、外資導入反対派といわれる情報産業部呉基伝部長の息のかかった郵電系の大物が、新たな 4 キャリアのトップに配置されることにより、新 4 キャリアは外資との合作に対して慎重となることは明白だった。例えば、ライセンス貸与等の形態で積極的に外資との提携を進めている網通も、中国電信との統合後には、中国の「ナショナルフラッグ・キャリア」としての性格が強まり、保守的な戦略に転換せざるを得ないであろう。

結論的に、今回のキャリアの再編により、少なくとも固定電話・移動電話等の基礎通信分野においては、外資参入の余地が実質的に少なくなった。

中国通信産業の直面している問題は下記の 6 項目に集約できる：

- (1) 中国の電話加入の勢いは相変わらずだ。9 月末時点の統計で固定電話が 2 億 300 万人、移動体通信が 1 億 9000 万人と世界一の「テレコム大国」に浮上した。国民 100 人当たりの普及端末数は 32 台（モバイルは 15 台）と急成長が続いていた。ただし、米国の専門家は「中国式算出根拠にプリペイド式カードの販売数を計算している所もあり、実数は 2 割は低い」と、指摘した。
- (2) 通信収入の減少傾向  
2001 年通信業務増加率：26.2%、通信収入増加率：16.1%  
固定電話ユーザ増加率：24.6%、固定電話収入増加率：14.8%  
移動電話ユーザ増加率：69.9%、移動電話収入増加率：17.4%、  
とユーザ増加率に比して収入増加率の低下が目立つ。
- (3) ユーザ別通信サービス利用金額（APRU）が低下傾向  
通信料金の調整（2001 年 1 月以降）、長距離、国際収入の減少  
長距離電話から IP 電話への移行  
低利用者層への普及拡大（移動電話プリペイドカードなど）で、使用頻度、時間が減少
- (4) 通信法律体系の整備が急務  
通信法の起草の他に、ユニバーサル・サービス基金、通信ネットワークの安全関係などに関する法規の発令が必要（外商投資通信企業管理既定は 01 年 12 月制定）
- (5) 網通（CNC）と中国電信（CT）の格差問題 - 北部中国電信 + 網通 + 吉通 = CNC だが、南部の CT との資産・売上げ格差比率は 4 対 6。上海、広州を営業コアとする CT の本社は CNC の本拠地の北京に本社設置。網通、インターネットの吉通は全国展開だから

相互乗り入れで、かつ、CTも北京で営業活動を行っているから南北地域区別は無意味。

(6) 設備投資減少

世界的通信不況の影響を受けて、キャリアは10 - 20%の減益を予想するが、日欧米よりはるかに好調だ。2001年上半期の設備投資は518.3億元。前年同期比で3割減であったが、第3四半期は56億4000万ドルと前期比4.9%増を達成した。年間の投資額は2000年の320億ドル水準と並ぶ予想。上半期の経済成長率7.8%に対し、通信産業の売上げ伸び率は15%と倍の勢い、通信事業者の売上げは361億6000万ドル(前年同期比15%増)。前半足踏みの理由は キャリアの再編成で資産分割中につき投資様子見、新サービスへのリスク回避、キャリアの負債率上昇、が挙げられる。

表 8-2-5 中国のキャリアの事業展開分野

注) ドミナント事業分野、 参入済、 参入予定(2001年時点)

	中国電信	中国网通	中国移动	中国联通	衛星通信	鉄通
市内電話	(1)	(1)	-	(2)	-	
長距離電話			-		-	
データ通信			-		-	
国際電話(IDD)					-	-
国際専用線等			-		-	-
移動通信	(3)				-	-
ポケベル	-	-	-		-	
衛星通信	-		-			-
インターネット接続						
IP電話					-	
データセンター			-		-	-

出所) 中国通信企業協会

表 8-2-6 ブロードバンドの普及状況  
中国のブロードバンドアクセスサービス

	サービス種類	伝送速度	料金	現状
有線系	HFC (CATV)	下り：1Mbps 上り：512Kbps 上海 CATV「有線通」	初期費：880-1200 元 月額費：120 元 上海 CATV「有線通」	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全国の CATV ネットワークは 40 万 km を超え、ユーザは 8 千万世帯。</li> <li>● 現在の CATV 系会社は規制により、電気通信サービスに従事してはならないが、特別な許可を得て、インターネットアクセスサービスを提供している企業もある（上海 CATV「有線通」）。</li> </ul>
	ADSL	下り：512Kbps 上り：512Kbps 以下	初期費：1500 元 月額費：(512Kbps) 40 時間まで：99 元 100 時間まで：199 元 200 時間まで：380 元 (超過分は 00.5 元/分)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2001 年より中国電信が都市部にて商用サービス開始。ユーザ数は数十万だが、年末までに 180 万ユーザが目標。</li> </ul>
	FTTx	下り：2-10Mbps 上り：2-10Mbps	初期費：300-500 元 月額費：60-200 元	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2000 年後半より FTTB、FTTC が普及。FTTH は少ない。</li> <li>● イーサネット LAN との組合せによる帯域共有の定額サービスが主流。</li> <li>● 電気通信会社以外に民間ブロードバンド業者（不動産会社等）が数多く参入し、MAN サービスを展開中。</li> </ul>
無線系	FWA	下り：10Mbps? 上り：10Mbps?	初期費：150 元 月額費（定額）：100 元 （60 時間まで） 広東電信 WLAN	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中国電信（主に広東電信）、網通（北京、上海、広州等）が大都市でトライアル中。</li> </ul>
	GPRS	下り：115Kbps 上り：115Kbps	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2001 年 8 月より広東、山東、上海等の大都市で実験開始。商用サービスは 2002 年以降。</li> <li>● IMT2000 は cdma2000 が 2002 年、W-CDMA が 2003 年以降導入予定。</li> </ul>

出所) 中国通信企業協会

中国の ADSL サービスの現状は、1997 年より広東省（広州・深セン）において ADSL 網の建設が開始され、1998 年にサービス実験が開始した。本格的に ADSL ネットワークが



建設されたのは 2001 以降で「ラスト・ワンマイル」を所有する中国電信が、広東省以外に北京、上海、山東、江蘇、浙江、四川、福建、遼寧、河南、重慶の都市部にて適用サービスを開始した。2001 年末のユーザ数は、約 60 万と推定（参考：中国 ISDN ユーザ数は約 100 万加入）。接続速度は地域により異なるが、適用サービスは主に下り速度が最大 1Mbps-512Kbps で下りも同速度。初期費用は 500-1500 元と地域により異なり、月額使用料は従量料金メニューと定額料金メニューがあった。

中国電信集団北京市電信会社の具体的サービス事例は下記の通りである；  
ADSL サービス「超級一線通」の概要

- 1) 開始時期      2001 年 7 月
- 2) NW 規模      市内に 260 の DSLAM 局を設置。約 8 万加入の設置容量
- 3) 接続速度      下り：最大 512Kbps / 1Mbps、上り：最大 512Kbps
- 4) 費用
  - ( 1 ) 初期費用  
接続費 1000 元、総合工事費 300 元、機器設定費 200 元
  - ( 2 ) 月額使用料（下り速度 512Kbps の場合）  
40 時間まで：99 元（超過 0.05 元 / 分）  
100 時間まで：199 元（超過 0.05 元 / 分）  
200 時間まで：380 元（超過 0.05 元 / 分）

また、中国の ADSL 設備容量予測（2001-2005 年）は、2001 年は 120 万人、2002 年は 280 万人、2003 年は 400 万人、2005 年は 600 万人とされる。

次に、携帯メーカー（生産能力 2 億 5 千万台）の数は、36 社—GMS メーカー 17 社、CDMA メーカー 7 社、両方式メーカー 12 社であった。

そのうち上位 5 社は次の通りであった。

- 1 位    モトローラ    ( 31% )
- 2 位    ノキア            ( 25% )
- 3 位    シーメンス        ( 8% )
- 4 位    サムソン          ( 6% )
- 5 位    エリクソン        ( 2% )

人員削減のノキアとデータサービス低迷のエリクソンのシェアが低下した。サムソンは 4 ポイント増で、TCL など国産メーカーも健闘した。通信システムが主力のエリクソンは南京を撤退し、北京の工場に統合した。華為と 3G-WCDMA の特許ライセンス契約を行った。また、中国電信の MMS のコア供給契約。北京エリクソン移動通信はソフトウェア産業の

上位会社で、01 年はコンピュータサービス/ソフト売上高で健闘した。華東地域で優勢なモトローラはノキアを抜いて NO.1 企業にのぼりつめた。ユニコムと MPSS 協力 MOU を結び、チャイナ・モバイルとは GSM と GPRS のデュアル・ネットモード拡張契約を結んだ。担当者は「消費者中心のノキアとキャリア売込み得意のモトローラの 2 社の優劣が中国では後者に軍配」と解説していた。

### 8 - 2 - 2 WTO 加盟で新展開

日系 IT 企業の中国市場での活動は NEC、富士通をはじめ幾社も存在する。一方、「中国では思ったより儲からない」との不満もあることは否定できない。欧米企業の成功は、大型交換機 - ネットワーク機器、GSM 端末機器 - IP ネット機器といった流れのごとく、マス市場の醸成とそのシェア拡大に奏功している点大きい。

中国政府はともかく地方政府（省、県、市）の政策決定メカニズムは不透明との意見が多い。その点、地方行政対共産党並びに軍との政治力学をよく研究することが望ましい。役人の縁故主義、汚職が問題視されているだけに内部動向に注意を有した。

WTO 加入問題は外資参入、通商ルール、知的所有権保護、調達ルール、投資ルールなどのグローバル・スタンダード化推進という意味で歓迎できた。しかし、11 月加入に向けての米中間の先行的合意は日本企業に不利にならないよう両国に注文すべきであった。

米企業の対中ビジネス・アプローチの成功には、人脈的結合の強さが見逃せない。例えば、中国系米人や留学生登用、華僑のパイプ活用、大使館の利用と政府（商務省、国務省、通商代表部）の強力なバックアップなどが有効に働いていた。ディリー商務長官の訪中に同行した AT&T 幹部が米国事業者として初めて上海に進出する旨を情報産業部と合意した。

日系企業の現地駐在員の大半は、営業ないし技術部員で、マクロ経済、政治情勢の分析が弱く、かつそのためのスタッフも不足していた。また、中国に関する統計資料の正確さの是非も議論の余地があろう。業界団体、政府系機関との有機的協力関係の強化が必要である。

1999 年 3 月 31 日～4 月 2 日に第 2 回米中通信サミットが広州で開かれた。今回はシスコや 3COM、クアルコム、などのネット機器や移動体機器企業、スプリントや GTE などの通信サービス会社、エリクソンやノーテルなど非米企業も参加した。IP 化、電子商取引、IMT2000 関連企業、コンピュータ 2000 年問題に中国側の関心が集まっていた。米企業の国際競争力が強い分野だけに日本側のこの分野の巻き返し、育成策を戦略的に展開していくべきだろう。

北欧型のアプローチは、エリクソン、ノキアに見られるごとく、小国ゆえに官民一体となって、数少ない戦略企業の中国市場開拓に全力投球する諸施策を意味する。そのチームプレーは、日本にも参考になろう。

中国電信が年内に分割される予定が濃厚であった。しかも、WTO への加入、2001 年の

第 10 次 5 ヶ年計画の準備が始まる関係上、99 年を中国通信産業のパラダイム・シフトの年と捉えてモニターを継続するのが望ましい。中国市場を単に日本からの輸出市場及び国内消費市場と括えるだけでなく、日本、ロシア、インドシナ、中央アジア諸国への輸出生産基地としての戦略性も重要認識すべきであろう。

中国進出のボトルネックは、中国側のハイテク製品の研究開発戦略の欠如であった。現実に研究開発拠点を置く日系企業は少ない。同様に、新プロジェクトに対するフィージビリティ・スタディーの不足も障害になっている。技術移転、アフターサービス、人材育成などで中国側の不足をカバーする経営思考が必要になろう。

欧米企業の参入実績に比べ日系通信産業の対中進出は遅れていた。フラッグ・キャリアの NTT の海外進出の遅れが、その底流に存在した。今後はキャリアとベンダーのチームワーク作りも大切な課題である。

対中 ODA に通信分野の比重を高めていくことも肝要である。特に IT 産業育成、情報化、農村開発、空港といったプロジェクトに通信機器、システムの役割が大きい。

日系企業の事業展開を単独型から欧米企業、台湾メーカーとの提携、合弁形態で計るのも一考に値する。

外資投資問題が深刻化した。要点を下記の 4 項目に整理した。

1. 情報産業部は 8 月にネットワーク建設へ外資を間接的に導入する合弁方式である「中中外」方式による外資とのプロジェクト契約を法規違反として中止を要請。11 月中旬で約 3 の 1 の「中中外」プロジェクトが継続した。
2. 第 2 位の通信事業者であるチャイナ・ユニコム（聯合通信）は 2 固定網通信と 17 モバイル事業を展開した。また、インターネットサービスへの参入と CDMA の全国導入も認可された。資金不足を解消する方式として「中中外」方式を採用し、20 社以上の外資企業と 40 以上の通信プロジェクト契約で提携してきた。外資の投資総額は 14 億ドルにのぼる。情報産業部は連通に提携解消を要請し、外資の締出しを始めていた。従って、フランス・テレコム、スプリント、ベル・カナダ、テレコム・イタリア、メトロメディア、シーメンス各社などは投資額と利子 5% の返済を要求し、連通は株式保証方式を提案したが交渉は暗礁に乗り上げていた。その点、外資との合弁解消、CDMA 導入建設資金などの手当てのため新規株式公開（IPO）による資金調達を検討した。
3. 外資によるインターネット関連市場の参入は事実上不可能であるが、情報産業部は新ネット経営管理条例を策定した。米大手調査会社ヤンキー・グループの予測では 2005 年に中国が世界最大の「ネット大国」に浮上すると発表された。WTO 合意で政府も参入を認める姿勢だけに注目された。インターネット電話サービスでは最大手の中国电信（国内 25 都市がサービス・エリア）、連通、吉通の両社（国内 12 都市）に認可が下りた。吉通は 96 年 9 月から国家公用データ通信プロジェクトの CHINA GBN を運営する 1 次プロバイダーであった。
4. 米政府は WTO 加盟交渉に絡めて、中国市場の閉鎖性、保護政策のシンボルである（ 1 ）

関税、(2) 知的財産権、(3) 市場アクセス、(4) 国産品優先、など諸政策の解消を迫った。

米中関係絡みの WTO 加盟に関して、1999 年 1 月 19 日に米通商代表部から発表された合意の内容は下記の通り。なお、米産業界には 17、18 両日に合意内容の説明会が催された。

中国は関税を平均 22.1%から 17%に削減

米国は中国からの繊維輸入割り当て制度を 2009 年に撤廃する。

中国は、農産物関税を 14.5%に引き下げ、小麦、コメ、トウモロコシ、綿の輸入量を増大させる。

中国は、情報通信分野の外資の資本比率上限を加盟後 2 年間で 50%に引き下げる。

中国は加盟 2 年後に、外資金融機関と企業の人民元取引を認め、5 年後には個人との取引を認める。

中国は 80-100%の自動車関税を 2006 年までに 25%に削減。

米政府は中国の WTO 加盟に向けて各国の働きかけ、中国に対する恒久的な最恵国待遇 (MFN) 付与実現に努力する。

この合意に対して中国側の評価は現地で見ただけ限り好意的であった (米中双方の勝利と謳う)。

- 直接投資拡大、紡績品の輸入拡大、MFN の恒久化
- 中国経済のグローバル化を促進するが加盟に際して、中国政府は途上国扱いで申請している。加盟では香港経済の受益が大きい。
- 13 年間の交渉に終止符が打たれた。2000 年は第 9 次 5 ヶ年計画の最終年に当たり、2001 年に第 10 次開発計画がスタートした。WTO 加盟は経済成長率を 1%押し上げる効果を持つとの試算もある。
- 中央経済工作会議 (11 月 15-17 日) が直後に開かれ、2000 年の成長率目標の 7% 達成が可能 (内需不安、高失業率のマイナス要因は依然存在)。
- 国内経済改革や親米路線で批判が挙がっていた朱鎔基首相の指導力が回復 (改革路線推進の手段として WTO 加盟を活用したふしがある) 。クリントン - 江沢民 2 回の電話首脳会議で政治決着。中国政府内部に慎重派が多かっただけに内政安定に課題を残す。

- 課題 -
- (1) 関係業界や地方レベルでの WTO 受け入れ体制の整備
  - (2) 国有企業の改革加速は失業、社会不安を誘発 (1 千万人以上の雇用減の試算も)
  - (3) 外資参入が加速するため、国内中小企業育成が急務
  - (4) インターネット普及で政府の情報統制が困難
  - (5) WTO 加盟のデメリットが大きいと人民元通貨切り下げのリスク

なお、日系企業をはじめ外資に不評なほど中国が春以降インターネット、通信、市場調査などの分野で外国企業に対する規制を強めたのは、WTO加盟を有利に導くための策だったと解釈できよう。加盟後は、徐々にこれらの規制を緩和して実績として示すことができる。それには、できるだけ直前までにハードルを高くしておいた方が中国としては有利だったのである。

WTOシアトル閣僚会議が1999年11月30日-12月2日に開催された。注目点は「農業」「サービス自由化」「電子商取引」「交渉3年間期限」の4項目であった、農業の一部、労働基準、反ダンピング措置、投資ルールは協議が難航して「宣言」採択を断念して閉幕した。電子商取引の非課税延長措置は大筋合意した。主催国アメリカのメンツはシアトルでのデモ騒動で潰れたが、唯一の大得点は「中国加盟」の前進。しかし、石広生対外貿易経済相は12月2日オブザーバー参加で演説し、「途上国と連携してWTOの米国主導に対抗」を強調した。「ミレニアムラウンド」の成功へ中国の参加が必要不可欠なのは、GNP世界7位、輸出額世界10位の経済国家中国の市場開放が世界経済に与える影響が大きい点に集約できた。会議は交渉決裂だが、新ラウンドは先送りし、2001年ジュネーブで再協議した。

米国内の中国WTO加盟合意に対する反応は、米国政府の国際戦略-13年間圧力をかけ続けてきた中国WTO加盟実現を米国主導権の確保として括えた。ゴア副大統領への産業界の支持、逆に、労組の反発を生んだ。国際ルールを根づかせる機会と良識派は歓迎し、米政府-恒久的最恵国待遇法案を2000年初めに議会に上程し、最終的に成立した。

大統領選への影響は、ブッシュ共和党(11月19日)候補の発言-「中国は競争相手で戦略パートナーではない。日米関係強化が優先」。ドレイ下院院内幹事(共)「クリントンの外交政策は弱腰で、中国は対米で強い立場」。ゴア副大統領の発言-「中国はパートナーで、かつライバル」。中国からの献金疑惑が足かせになっている。中国は民主党政権の誕生に期待し、今回の合意に賭けた。米国側も対ロシア上、米中関係強化が必要と判断。

経済界は、歓迎すべきことは、情報技術協定、基本電気通信合意、金融サービス合意、WTO紛争処理手続きなどの推進が可能、貿易拡大への期待。例えば、旧知のフラニガンTIA会長は「合意によって中国政府による競争導入、価格低下、商品選択などの進展が約束される」と賞賛している。逆に反対は、繊維、鉄鋼、AFL・CIO(労組)は輸入増による雇用問題を抱える。中国のWTOルールを実施する能力や意思に懐疑的意見もあった。また、外資優遇策(設備輸入関税の免除や法人税減免)などの継続の有無は不透明だった。

情報通信に関する内容は、次の通りであった；

- (1) 合意の具体的内容については、米国側のプレス発表はなされていたが、中国側の正式発表はない。中国政府は、詳細な合意内容を伏せたまま、WTO加盟による中国経済への影響はプラスという政治的キャンペーンを張っていた。
- (2) 在北京米国商工会議所筋の情報によれば、今回の合意内容は、
  - (1) 中国の基本電気通信合意のメンバー加入

- (2) 中国政府は、通信事業に関し、基本電気通信合意に沿った競争促進的規制の方針に同意する（コストに基づく価格設定、相互接続権、規制当局の独立）。
  - (3) 中国政府は通信サービスを提供するための技術を外国サプライヤーが自由に選択することを認められた。
  - (4) 中国政府はあらゆる地域制限を次の通り撤廃する。
    - ポケベル及び付加価値サービスについては2年以内
    - 携帯電話については5年以内
    - 固定電話については6年以内
  - (5) 全国通信トラフィックの75%を占める北京、上海、広州については加盟後すべての通信回線を直ちに開放する。
  - (6) 規制制限については、
    - サービスについては49%まで
    - ポケベル及び付加価値サービス（比較的中小企業を優先）については2年以内50%まで
    - 携帯電話については5年以内に49%
    - 固定電話については6年以内に49%
- (3) 上記内容（特に投資制限）は、2000年4月朱鎔基首相が訪米した際に、米国側から一方的にリークされた「合意内容」に近いが、51%開放を最後まで許されなかった。関税ではハイテク製品は13.3%から0%に引き下げられた。
- (4) 情報産業部筋によれば、今回のWTOは、基本サービスについて、中国側はマジョリティを確保したとの評価がある一方で、中国では中国電信の分割によって個々のサービス会社（固定及び付加価値、移動、衛星通信、ページングなど）の資産が分散していることから、外資参入に引き続き対抗できるかどうか不安も生じている。当初、分割後は経営の独立性をかなり認める方針であったが、分離事業者同士の協力関係維持もありうるようだ。なお、IMT2000の次世代携帯電話の導入は2004年に予定され、今回の合意は導入を容易にした。
- (5) 米通商代表部は衛星通信サービス及びインターネットサービスの参入でも成功したとワシントンで述べているが、中国側の詳細なコメントはない。
- (6) 中国通信事業者のコスト競争力が弱く、将来AT&Tなど外資の低料金提供で国際通信料金の競争が激化するのとは必至。

対中ビジネス上の関心事項は、中国WTO加盟と加盟による中国事業の影響にある。

1. 人民元切下げ問題
2. 外資制限緩和の動き
3. 情報通信関連の政府機構、キャリアの改革後の形態
4. 今後の関税、増値税の動向

5. 民族系ベンダーの動向
6. 生産コスト要因（インフレ、賃金他、設備導入時の免税優遇、インフラ料金、現地調達部品）
7. 産業政策・投資優遇策の安定性と継続性（規制、輸入権の認可）
8. ソフトウェア、技術開発の現地化と優秀な人材の入手性
9. 中国国内経済の動向
10. 現地エレクトロニクス・メーカーの動向
11. 携帯電話に関する政府各種規制
12. 中国政府による資本提携に関する規制
13. 次世代移動体通信システムの導入の動向
14. 中国の2000年以降の経済成長率（政府目標達成可否） 国有企業の経営改革
15. 金融機関の不良債権処理
16. 商取引、輸出入、税制等国内法体系の整備及び施行、などであった。

#### 欧米企業の参入

中国市場が21世紀に世界最大の情報通信市場になることが予測されていた。人口12億の中国がすでに固定電話や携帯電話の保有台数で日本に肉薄し、近い将来米国に次いで世界第2位になることは確実視されていた。従って、欧米各国は中国市場の将来をにらんで積極的な進出戦略を練ってきた。それも官民一体といえる政府、産業界の総力をあげての戦略であった。しかし、外資企業がこの成長の恩恵を必ずしも全面的に受けられるわけではない。特に、日本企業は、中国進出で後塵的な立場であるため、戦略作りが重要であった。そこで、先に進出で成功を収めた主要欧米情報通信企業の食い込み実例を論じたい。

WTOに中国が加盟し、条約が発効すると、外資通信企業の参入が認められた。ポケベルと付加価値サービスのみ2年後50%まで引き上げられた。海外設備メーカーも国営企業を介して製品の輸入及び流通が認可される見通しであった。様々な推算によると、固定電話は2000年末には1億6,600万台へと増え、2010年には3億7,000万台になると見られた。

まず、在中米国企業のビジネス課題をまとめた『在中国アメリカ商工会議所ビジネス白書』が、同商工会議所によって2000年2月4日に発表された。その骨子は下記の通りであった。

**透明性** — 経済成長のゴールデン・ルールと呼ばれるのが「透明性」の確保である。中国で活動を行っている外資企業の優先的要求は、ビジネスにおける中国側の透明性である。そして、アメリカの企業側では、中国の法律や政策を受入れる準備が整っている。その条件として、(1) 全ての法律や条例に対して、タイミングの良いアクセス、そして統一性の保証、(2) 法律や条例を明確に解釈するために中国政府の該当部門における有能な人材確保である。

次に、欧米企業の対中進出の例として、米モトローラ社及び仏アルカテル社を紹介したい。

#### < モトローラ >

同社は移動体通信部門が全米 1 位の生産実績を有し、日本をはじめアジア市場に対する進出熱も以前からかなり高い。86 年 11 月にロバート・ガルピン会長をリーダーとする同社の訪中団は、中国市場進出や投資を大規模にすることを決定した。それ以来、活発な事業展開を見せた。96 年 1 月に上海モトローラ・ページング産品有限公司の設立が合意された。97 年 4 月には呉郵電大臣を同社セミナーに招聘した。また、郵電部と合作委員会設置の覚書を締結した。同月には江沢民国家主席と会見し、経営戦略を説明している。2000 年の現地生産額は 12 億ドル強と予測している旨を伝えた。

このように中国首脳と緊密な関係を構築し、同社の活動を常に中国首脳へインプットしていた。同社の経営トップの訪中には必ず江沢民、李鵬、朱鎔基各氏などの要人と面会し、新事業の調印などを行っていた。中国市場での実績も高く、米企業では売上げトップ。現地のモトローラ電子有限公司の管理職 51%を中国大陸人で占めさせていた。さらに、米中貿易の要である最恵国待遇問題では、米政府と一緒に米議会へ延長ロビイングを展開していた。同様に知的所有権問題でも米政府と協力して中国政府の改善措置を要求していた。人材育成面ではモトローラ大学を設立し、社員教育を徹底し、営業の強化を計っていた。

#### < アルカテル >

アルカテルの成功は、合併企業上海ベルの展開に象徴される。同社は 1984 年に設立され、従業員は 2,600 人にのぼる。販売事業所は全国 27 ヶ所に達する。1998 年の売上額は 61 億元で 1994 年には合併企業ナンバーワンの表彰を授与された優良企業といえた。1 億 2,000 万ドル分の製品を海外に輸出してきた。2000 年目標は売上額 100 億元、輸出比率 2 割であった。研究開発の対売上額比は、6~9%で、1998 年は 4,300 万ドルを記録した。スタッフの 2 割が研究開発部門に従事した。9 人の重役中、アルカテル出身者が 4 人である。今までに江沢民主席、朱鎔基首相、呉情報産業部長、エリツイン・ロシア大統領などが視察していた。

1999 年 12 月 6 日付のネットワーク世界誌によると、上海ベルが、国家科技部と「863 計画(全業務ネットマルチメディアシステム)委託研究開発契約」に調印した。そこでは、同計画の課題「実用化総合接続システム」プロジェクトの研究開発がスタートした。本研究開発は、中国のワイドバンド・ネットワークとマルチメディア通信の発展に寄与するものである。既に、この計画プロジェクトは検査に合格した。このシステムは、光ファイバー、ケーブル、混合ネットワーク・プラットフォーム上でビデオオンデマンド、インターネット接続及びケーブル電話の 3 つが一つになった業務の総合システムを提供する。本システムを通して、ユーザからの接続は単一ネットワーク・プラットフォームのみで実現でき、ユーザは同時に双方向テレビ、インターネット、電話サービスを利用できた。本プロ



プロジェクトは、上海ベルと上海大学、参謀本部 57 所、データ画像公司等が共同で担当し、上海ベルがケーブル電話システム及び製品の開発作業に責任を持つ。本システムの成功は、上海ベルのワイドバンド総合業務領域における自主開発能力が、先進レベルに達したことを証明していた。併せて関連技術も研究開発から商用段階に達した。

国際政治ビジネス学の根拠—官民一体の進出だが、中国は行政、党が強いだけに、欧米では政府が先頭に立つのが常識化している。自国企業の活動支援として欧米政府は(1) ODA のひもつき借款(米、独)(2) 政府資金による展示会開催(仏とアルカテル社)(3) 大統領、首相の訪中での個別企業、プロジェクト、商談(米、仏、独)(4) 大使館のビジネス情報収集(スウェーデンとエリクソン社)(5) 大使が企業の代理、人的役割(フィンランドとノキア社)(6) 政府間協議への企業人出席(米通商代表部とモトローラ社)(7) 商談会(米商務省と TIA 通信機械工業会)などあらゆる機会を利用して官民一体の売込みに奔走する。例えば、99 年 3 月に第 2 回米中情報通信サミットが広州で開催された。米国側はディリー商務長官を団長に企業代表 80 人が参加し、中国側は呉郵電大臣を筆頭に各省、事業者代表が出席し、3 日間にわたりビジネス交流を行った。欧米諸国では常識化した官民一体の産業振興、対中進出支援の一例であった。

下記の 4 項目も述べておきたい。

WTO 加盟が間近であるが、時間的には年内に加盟したとしても、国内法整備が必要である。年内における実質的な WTO ルール適用は微妙。また、途上国扱いで加盟するために、猶予期間がしばらく存在した。その間の外資参入制限にどう対処するかの宿題が残っていた。

情報産業部は対外交渉グループとは一線を画するが如きの言動が時々見られた。速やかな移行作業を期待したい。基本的には携帯電話端末分野が象徴的なように、国産化、国産品愛用政策を採っていた。過度なローカル・コンテンツの実施要求や技術移転要求問題で政府間交渉を期待したい。

人民元の切下げ問題は、進出企業や金融、貿易業界にとって大変重大な関心事項である。万一のケースを想定して、為替差損が出ないようなアーリー・ウォーニング(早期警戒システム)対策が望まれる。

中国は「人治国家」と皮肉られるくらい、人脈、ネットワークが重要視される。その点、地方政府、地方経済界の政策決定メカニズムを熟知することを提案したい。

最後に、日本にとって、中国は IT 産業の部品生産基地として不可欠な存在になっていた。また、広大な国内市場のみならず世界市場への輸出基地としても見直されていた。そこで、国家戦略的視点に立つ具体的な官民協調施策としては、(1) 国家の威信を賭けた中国西部開発と IT 革命に日本がどのように協力していくか、(2) 特別円借款を通じて電気通信分野の協力をいかに活性化すべきか、(3) 本格的な技術移転や人材育成に本腰を入れるプログラムの早期作成、(4) 中国に応用する日本の技術優位分野の策定作業、(5) 中国の米

国依存一辺倒からの脱皮戦略に呼応した日本への期待の中味、(6) 日本政府首脳も動員する日中 IT サミットの開催の検討、(7) ドコモの“iモード”など世界の最先端技術と認められる日本型モバイル・インターネットの普及方策など、の戦略シナリオ作りが検討すべき重要国際課題として考えられた。中国市場進出は官民挙げての協力なしに成功しない点を強調しておきたい。

表 8-2-7 アジア主要国の次世代携帯電話(3G)インフラ請負企業

	通信事業者	方式	外資協力	基地局 メーカー	基幹網 メーカー	3G 免許	3G 状況(ベンダー)
中国	チャイ・モバイル (北京)	GSM 他		モトローラ シーメンス	シーメンス	未定	モトローラは 2000 年 4 月に GPRS 網実験
	チャイ・モバイル (広州)			エリクソン	エリクソン	〃	エリクソンは 10 月に GPRS 供給契約
	チャイ・ニコム	GSM		ノキア	ノキア	〃	ノキアは 99 年 11 月に GPRS 供給契約
インドネシア	テレコムセル	GSM	KPN (オランダ)	シーメンス ノキア	シーメンス	未定	シーメンスは GPRS 基幹網供給
マレーシア	DiGi テレコム	GSM	テルノール (ルウェー)	エリクソン	エリクソン	入札開始近い	エリクソンは 8 月に GPRS 供給発表
	TRI セルコム	ETACS GSM	ドイツ・テレコム	エリクソン	ルセント		ルセントは 8 月に GPRS 実験供給
台湾	中華電信	GSM AMPS		ノテル ノキア エリクソン	ノキア	政府は 01 年前半に入札予定(5 社以内)	ノキアは 8 月に GPRS 基幹網供給発表
	ファースト	GSM	AT&T	エリクソン	エリクソン		エリクソンは 99 年 12 月に GPRS 基幹網供給発表
韓国	KT フリーテル	CDMA		大字 三星 モトローラ	現代 大字 三星 モトローラ	年内に落札発表(4 社)	現代は 9 月に IxRTT 機器供給発表
	SK テレコム	CDMA		ルセント モトローラ 三星	ルセント モトローラ 三星		三星は IxRTT 機器供給発表

オーストラリア	テレストラ	GSM CDMA		イリクツ	イリクツ	01年1月に実施予定	イリクツ/ノテルは5月にGPRS網供給発表。ノテルはIxRTT実験。
	オプタス	GSM AMPS	C&W	ノキア イリクツ	ノテル イリクツ		ノテル/ノキアはGPRS機器供給交渉

出所) TELECOM

#### < 政治指導者の交替 >

中国市場進出は日本の優先事項としてここ数年取り組んでいるのは衆目の一致するところであった。中国は5年以内に米国を抜き、世界一の通信市場に浮上するのみならず、生産拠点としても重要性は高まっていく。そこで、中国市場に焦点を当ててみた。

ここ2年間の中国は大変興味深い変化を政治、経済、外交各分野で起こした。第10次5ヵ年計画が2005年からスタートするし、共産党大会は5年に一度開催されるが、2005年がその年に当たった。党大会で江沢民国家主席が引退し、胡錦涛国家副主席の昇格が有力視された。党、国家、軍を握る江主席は後継ポストを胡氏に譲っても、軍事委員会主席の地位に残り、軍を制した。一方、朱鎔基首相の後任には温家宝副首相の昇格した。つまり、2005年は党大会で江 - 朱から指導体制が新しくなり、若返った。胡氏らは第4世代と呼ばれ、欧米で教育を受けた合理主義者たちである。

その点、江主席は「来年の党大会で重要な決定が行われる」と述べていた。この政権交替の重要人事に加えて、私営企業経営者の入党問題について新見解の発表もあった。労働者に資本家加わる新しい共産党となれるのか、2005年7月の中国共産党創設80周年での江主席の重要講話がその前段として注目された。

江沢民主席は新年の演説で、新世紀での中国主要任務を「現代化建設」「祖国統一の完成」「世界平和の維持と共同発展の促進」の3点を掲げた。3月の全人代の採択を待って2005年から第10次5ヵ年計画が始まり、西部大開発に着手する。政府の3大改革である「行政」「金融」「国有企業」(6割が黒字経営に転化)の成果も2005年の仕上げではっきりする。このまま経済成長率が8%のペースだと、2002年のGDP(国内総生産)は1兆ドルの大台に乗る可能性もあった。その牽引力は財政投資と貿易だ。2002年の貿易伸び率は20年間の最高記録で、欧米向けハイテク製品を中心に輸出は3倍増の2492億ドルにのぼった。このように、中国は政治、経済、外交から目が離せないが、2003年10月の上海でのAPECサミットにおける指導性と演出が期待された。

#### < 米中関係 >

ブッシュ新政権は中国問題を重視していた。ブッシュ新政権の対中政策はクリントン前政権に比して厳しい。当面は、人権問題(法輪功)、米国内スパイ活動問題、台湾問題、WTO加盟と通商問題などに焦点を当てていく。コリン・パウエル新国務長官は2001年1月17

日の米議会人事承認公聴会にて、中国に関しては「一つの中国政策」を認めた上で、「競争相手であり、潜在的には地域的ライバルになり得る。しかし、通商分野や朝鮮半島問題では共通利益もある」と証言した。

米国防総省は 1 月 16 日に発表した「2001 年版国防報告」で、北朝鮮のミサイル開発や中国による偶発的なミサイル発射など安保上の懸念材料がある、との見解を披露した。また、中国を潜在的敵国と見なし、象徴的表現ながら「地域の大国が米国の利益に大きな軍事的脅威を与える可能性がある」と論述した。さらに、2010 年に中国軍は射程距離 1 万 2 千キロの複数目標弾頭誘導ミサイル武装が可能と予測していた。逆に、中国は 2001 年秋の国防白書で「台湾海峡の情勢が複雑化していく」と、厳しい分析を発表した。その点、4 月に予定されている米政府の対台湾武器供与（対空ミサイルなど）は中国を刺激しており、銭中国副首相が 3 月に訪米して直談判するとの情報が流れた。

ブッシュ新政権は、中東問題の外交ウエイトを下げ中国、中台、北朝鮮問題を重視するアジア戦略を描いていた。政権人事で言えば、チェイニー副大統領とミサイル危機論者のラムズフェルド国防長官、国務長官の湾岸戦争の英雄パウエル将軍、国家安全保障担当大統領補佐官のライス元スタンフォード大教授という重量級布陣であった。加えて、国務副長官に日本通のアーミテージ（元国防次官補）、国防副長官に同じくウォルフウォッツ（元国防次官）両氏が就任した。この人事がアジア安保外交の重要性を象徴していた。パウエル長官以外は安保分野の対中警戒論者であり、政権内部での政策不一致が漏れ伝わっていた。

中国は副総理のインド訪問などや ASEAN との連携に動き出したが、懸案の台湾との関係でも一歩踏み出した。台湾側による金門、馬祖両島と中国福建省の直接通航、通信、通商を認める「小三通」を解禁した。それを受けて、1 月 2 日に半世紀ぶりに金門島から福建省アモイ港に代表団が入った。中国と台湾の直接ルート解禁を目指す「三通」の実現のメドは立っていない。しかし、後述するが、中国には広州をはじめかなりの台湾ハイテク企業が進出しており、事実上の政経分離が加速していた。1 月元旦に六大施政課題を発表した台湾独立派の陳水扁総統の出方が注目された。

WTO 加盟問題の進展は予想以上にスローであった。1 月ジュネーブの WTO 本部で開かれていた中国加盟の多国間作業部会は結論を持ち越して閉幕した。次回は 3 月再開の予定であった。農作物の自由化や加盟後の途上国扱いが焦点になって、激しい参入条件闘争が展開されていた。中国は WTO 加盟に対処するため、所得税をはじめ税制改革や国内産業の競争力強化、経済構造調整に躍起になっていた。欧米は GDP 世界 7 位の大国を途上国扱いしにくい、と反発していた。

すなわち、農業問題が最大のネックとなっていた。労働人口の 7 割以上を占め、インフラ整備、非農業部門への労働力移動を含めた農業改革が課題である。農産物の輸出補助金、輸入制限措置（ガット第 8 条）、一般特惠関税といった途上国待遇の是非をめぐる紛糾した。中国は WTO 加盟後に農産物の輸入急増を警戒している。逆に、米国は中国の WTO 加

盟後、年間 10 億ドルの対中農産物輸出増を期待していた。通信分野では、すでに下記のような外資への市場開放策が合意されていた。

表 8-2-8 WTO 加盟と自由化

外資比率と年数	加盟時	1 年	2 年	3 年	5 年	6 年
VAN、ポケベル	30%	49%	50%	-	-	-
移動体	25%	-	35%	49%	-	-
固定電話	-	-	-	25%	35%	49%

出所) WTO 資料

また、地理的制限の撤廃は、

- VAN、ポケベル 2 年以内
- 移動体 5 年以内
- 固定電話 6 年以内

なお、通信機器は ITA への協定加盟表明によって、2005 年に関税ゼロになった。

外資参入と課題だが、外資企業の対中進出は米国を中心に日米欧企業が競ってきた。99 年の場合、外国投資の日米による対中投資比較は、契約会社ベースで日本のシェア 6.3%、米国 14.6%、認可件数で日本 5.9%、米国 12%と後者が倍も引き離していた。なお、外資系企業の在中国売上高上位 10 社に日本企業は入っていない。

中国への通信事業者の参入は第一弾としては「中中外」方式による協力で、外資約 30 社が進出したが、中国政府の方針転換で総額 10 億ドルの実損が出ていた。2000 年 3 月の交渉で打開のメドはついた。第二弾は、WTO 交渉での携帯電話市場である。EU はキャリアが聯合通信(ユニコム)出資で合意した。また、情報産業部によると、2000 年 10 月 25 日に外資流入禁止令が新法規公表後変更された。新通信法の立法化を急いでいた。第三弾は AT&T のようなグローバル・キャリアの対中進出であった。同社は WTO 加盟後の通信サービスの準備として中国移动と共同で上海市浦東の電話増殖合弁業務を受注していた。

中国のキャリアは固定電話サービスで 5 社、携帯電話サービスで 3 社存在した。中国政府は WTO 加盟を控え、ある程度の競争状況を創出しておく必要性から中国電信の分割をはじめ新電電の育成に務めてきていた。固定電話サービスでは、中国電信、ユニコム、ネットコム、Jitong に加えて、情報産業部は 1999 年末に CRT(中国鉄道部通信)を活用してすでに 12 万キロの幹線網、うち 4 万キロは光ファイバー網を開通させた。なお、ネットコム(网通)は 99 年 3 月に設立され、IP 電話網を構築していた。

中国市場の重要性に比して日本の官民協調は欧米並みとは言い切れない。もちろん、对中国輸出、投資、進出には幾多の問題点が存在した。駐在員からの問題指摘の一番は、法制度の未整備、不統一、不透明性、並びに WTO 加盟条件を地方政府や国有企業が誠実に実

行するか否かの懸念であった。問題点の整理は 9 章 9 - 3 及び 12 章の提言の項で扱っている。本章でお分かりのように、中国官民の情報通信分野の WTO 対策は功を奏したといえよう。

### 8 - 3 小括

WTO 加盟は成功したと判断できる。中国の輸出額は WTO 加盟から 6 年で 5 倍増を記録した。2007 年に米国を抜き、ドイツに次ぐ世界 2 位に浮上。貿易収支黒字も世界 2 位になった。中国政府は 2001 年の WTO 加盟に際し、周到的準備を 6 年間に亘って行ってきた。その一つが情報通信産業の保護育成を優先させてきたことである。WTO 会議の国際交渉では、国益を損ねかねないあらゆる諸課題に関して、米国と EU との協議で粘り強く妥協に持ち込んだ。また、WTO 法令に合致させる通商法や税制など国内法の整備では、外国企業が有利にならないように諸条項を設け、華為などのベンダーや中国電信などのキャリアが外国勢に国内シェアを奪われないように、法的、時間的猶予を国内企業に与えたのである。華為、TCL、ZTE などの国際企業が出現し、その結果、パソコンの生産額は世界の 8 割、携帯電話端末は 4 割を占めるに至っている。

中国政府の WTO 加盟シナリオは次の通りである。

#### 産業保護政策

<u>キャリアの再編</u>	<u>ベンダーの流れ</u>
1. 巨大な中国電信の分割	1. 以前の中中外方式廃止で外資締め出し
2. 弱小キャリアの合併で競争力強化	2. 外資進出法の制定
3. 途上国並の自由化	3. 官民一体のベンダー保護育成
スケジュールの設定	(合併、特許、人材、税制など)

本章では、中国の WTO 加盟に際しての政府、特に情報産業部の産業保護政策及び国营通信事業者の再編成など市場開放に向けての官民連携の推進施策を分析した。米政府及び EU との熾烈な交渉を切り抜け、最大限の移行期間を設定できた点は成功といえる。さらに施行後は、第 10 次 5 ヶ年計画を大義名分に国際競争にさらされる国内産業の保護・育成に猶予を与えた。

2001 年の WTO 加盟は、中国情報通信産業に対して、大変なインパクトを与えたことは各種の構造改革、提携・合併の事例を観察することでよく理解できる。中国最大手の通信事業者「中国電信」を分割した上で、他の通信事業者との提携・合併が奏功したかは現在の通信サービス市場の隆盛から察しがつく。

ベンダー部門では、中国は潜在的に世界のトップクラスの国内市場を有するため、外資

の攻勢がすさまじく、民族系メーカーは市場開放とともにかなりの市場シェアが奪われた経緯も看過できない点を論述している。中国民族系企業が国際競争力を強化する前に WTO 加盟を機会として外資系企業が中国市場に大挙して進出した攻めぎあいの中国政府の交渉力分析は有意義である。

参考文献：

- ・小尾敏夫, 岩崎尚子, 2006 “「欧州, アジアの電子政府・CIO 動向」” 2006 年、  
「行政&ADP (行政 CIO の現状と未来)」, ISSN 1346-1540 ,(p.44-47)(社)行政情報システム研究所, 2006 年 2 月 10 日発行
- ・須藤修、小尾敏夫、工藤祐子、後藤玲子 (編) 2007、「CIO 学」、東京大学出版会  
2007 年 11 月 20 日発行
- ・小尾敏夫, 2002 “WTO 加盟後の中国情報通信産業の現状と課題”, 早稲田大学 GITI 「GITI 紀要 2001 - 2002」, p.121-128
- ・OBI, Toshio, 2007 「E-Governance: A-global Perspective On a New Paradigm」 IOS Press.
- ・OBI, Toshio and others, 2004, 「Implementing the APEC Strategy」, PECC
- ・ORIHUELA, Luis and OBI, Toshio, 2008, "E-Government Strategies in Latin America" 国際 CIO 学会ジャーナル 2008, VOL2, 2008
- ・OBI, Toshio, 2008, "e-Administration for Better Accountability", APEC Economic Committee-TEL Workshop on e-Governance, APEC, Feb 27, 2008

## 第9章（検証6）欧米情報通信企業と国際競争力

### 9-1 世界の主要ベンダー

本章は IT バブルとその崩壊による IT 不況に主要情報通信企業がいかに対処したかを国際競争力並びに CIO の視点で分析している。

まずは現状の世界通信サービス及びメーカー業績は次の通りである。2007 年度の世界キャリアのトップに AT&T が浮上した。ベルサウス及び、シンギュラーとの合併で売上額は 880 億ユーロに上る。2 位は、長年トップの座にあった NTT で、694 億ユーロの売上げであった。3 位は、MCI を合併したベライゾンで 2 位とは少差の 668 億ユーロを記録した。今回の場合、米国勢の合併効果による上位進出が目立つ。表 9-1-1 に 25 位までをまとめているが、自由化や民営化の荒波の中で伝統的な通信事業者が大半を占め、買収合併が成長の要因になっている。また、固定網とモバイル事業の双方の効果が業績に表れている。実際には、伝統的モバイル事業者の利益対売上げ比率は 27.6% で、新規参入組には 16.7% に過ぎなかった。

トップ 100 社の合計売上額が 1 兆ユーロ（7707 億ドル）に達したのも特徴である。トップ 20 位までは順位が変化しても同じ企業がランクインしている。唯一ソフトバンクが新参者として仲間入りした。ただし利益の方は最も低いが、売上げは 15 位になっている（ポードフォン日本を買収した結果）。伝統的事業者は今回の調査でトップ 20 社中 15 社を占めトップ 100 社売上げの 7 割を占有する（7120 億ユーロ）。純利益では伝統的事業者 15 社が 7 割（799 億ユーロ）を占める。

表 9-1-1 2007 年度世界の情報通信企業ランキング  
キャリア上位 25 社ランキング

（単位 100 万ユーロ）

順位	キャリア名 (2006 年順位)	国名	売上げ	純利益	利益/ 売上げ	社員数 (万人)
1	AT&T (7)	米国	88,136	6,992	7.9	30
2	NTT (1)	日本	68,407	3,032	4.3	20
3	ベライゾン (2)	米国	66,799	4,696	7	24
4	ドイツ・テレコム (3)	ドイツ	61,347	3,165	5	25
5	テレフォニカ (6)	スペイン	52,901	6,233	2	23
6	フランス・テレコム (4)	フランス	51,702	4,139	8	19
7	ポードフォン (5)	英国	45,843	14,048	31	6.5
8	テレコム・イタリア (8)	イタリア	31,275	3,003	10	8.3



9	スプリント・ネクステル (9)	米国	31,092	1,006	3	6.5
10	BT(10)	英国	29,806	4,203	14	11
11	中国移動(11)	中国	29,472	6,316	21	11
12	KDDI(12)	日本	21,203	1,187	5.6	1.4
13	中国電信(14)	中国	16,995	2,635	16	24
14	アメリカ・モビ(19)	メキシコ	16,435	2,748	17	4
15	ソフトバンク(31)	日本	16,174	183	1	—
16	テレストラ(18)	オーストラリア	14,899	2,077	13	4.8
17	テレメックス(20)	メキシコ	12,280	1,957	16	7.5
18	KPN(21)	オランダ	11,941	1,583	13	2.9
19	BCE(17)	カナダ	11,529	2,276	20	5.4
20	KT(23)	韓国	11,501	1,085	9	3.8
21	テレノール(29)	ノルウエー	11,063	2,251	20	3.6
22	クウエスト(22)	米国	10,551	449	4	3.8
23	テリアソネラ(24)	スウェーデン	10,770	1,678	19	2.7
24	中国ユニコム(25)	中国	9,173	598	6.5	5.3
25	SFR	フランス	8,627	1,535	20	0.8

出所) TOTALTELE.COM

注) 2007年直近の決算データ

### 2007年ITメーカーランキング

ITメーカーの2007年世界ランキングは日本勢の後退が如実に表れている。営業利益及び営業利益率を分析する限り、“売っても儲からない体質”が明示されているからだ。また、低利益率がキャノンを除き定番になっている問題は深刻といえる。

(単位 100万ドル)

通 信 機 器							
2007年 順位 ( )は前 年度	会社名	国名	営業利 益	前年比 伸び率 (%)	売上高	営業利 益率 (%)	ROE (%)
1(1)	シスコ・システムズ	アメリカ	8,702	22.8	34,922	24.9	26.5
2(2)	ノキア	フィンランド	6,734	18.7	51,641	13.0	35.9

3(3)	モトローラ	アメリカ	4,058	▲5.1	42,879	9.5	19.3
4(4)	エリクソン	スウェーデン	3,677	▲10.8	24,142	15.2	23.2
5(5)	クアルコム	アメリカ	2,712	13.7	7,526	36.0	20.1
6(6)	アルカテル・ルーセント	フランス	968	▲31.6	15,424	6.3	▲3.0
7(7)	コーニング	アメリカ	898	16.3	5,174	17.4	29.1
10(-)	ハリス	アメリカ	489	48.2	3,475	14.1	15.3
<b>エレクトロニクス</b>							
1(1)	IBM	アメリカ	12,614	7.7	91,424	13.8	30.6
2(3)	ヒューレット・パッカード(HP)	アメリカ	6,770	36.5	91,658	7.4	16.5
3(2)	キャノン	日本	6,079	14.6	35,739	17.0	16.6
4(4)	松下電器産業	日本	3,930	7.3	77,903	5.0	5.7
5(5)	エマソン・エレクトリック	アメリカ	3,022	18.0	20,133	15.0	23.7
6(10)	こう海精密工業	台湾	2,644	45.7	40,578	6.5	27.0
7(8)	シュネデルエレクトリック	フランス	2,601	23.5	17,242	15.1	15.5
8(11)	ABB	スイス	2,456	38.9	24,412	10.1	32.7
9(15)	アップル	アメリカ	2,453	48.7	19,315	12.7	22.8
10(9)	東芝	日本	2,210	5.6	60,867	3.6	13.1
11(19)	三菱電機	日本	1,993	42.9	32,979	6.0	12.4
12(12)	ゼロックス	アメリカ	1,783	4.4	15,885	11.2	16.9
13(-)	タイコエレクトロニクス	アメリカ	1,744	—	12,812	13.6	10.4
14(18)	シャープ	日本	1,595	10.2	26,752	6.0	9.0
15(7)	日立製作所	日本	1,561	▲31.1	87,651	1.8	▲1.3
16(16)	富士通	日本	1,557	▲3.0	43,622	3.6	11.0
17(20)	リコー	日本	1,491	10.9	17,696	8.4	11.1
18(17)	EMC	アメリカ	1,406	▲11.1	11,155	12.6	11.0
19(6)	フィリップス・エレクトロニクス	オランダ	1,368	▲43.2	33,877	4.0	4.6
20(24)	京セラ	日本	1,156	26.6	10,981	10.5	7.7
<b>ソフトウェア</b>							

1(1)	マイクロソフト	アメリカ	18,524	5.4	51,122	36.2	39.5
2(2)	オラクル	アメリカ	6,133	23.7	17,996	34.1	26.8
3(3)	SAP	ドイツ	3,222	11.1	11,808	27.3	31.5
<b>半 導 体</b>							
1(2)	サムスン電子	米国	9,432	27.4	89,446	10.5	18.9
2(1)	インテル	アメリカ	6,207	▲49.2	35,382	17.5	13.8

出所) Newsweek 2007.10.10

そこで、下記の世界の5大ベンダーの不況脱出前後のCIOの活躍、経営戦略の変更、国際競争力に関して分析している。該当する企業は、ルーセント・テクノロジーズ、モトローラ、エリクソン、ノキア、ノーテルである。

### 9-1-1 ルーセント・テクノロジーズ

欧米では通信機器並びにネットワーク機器企業グループの融合が加速した。電話網は交換機、データ網はルータという2分法は、後者のデータ通信に市場拡大の重心が移るにつれ、交換機とネット機器の区分がもはや意味をなさない。

そもそも、インターネットの興隆が米国主導であったごとく、この分野の主役に米メーカーが踊り出るのは時間の問題とさえ米国内で言われていた。2001年に40億ドル市場と予測されたIP電話をはじめ次世代通信機器需要の発展のシナリオも、日本経済の不振が続けば北米市場がその牽引力となっていく。

高速・大容量で低価格なIP交換機の実用化が世界的関心事となった。しかし、欧米各通信インフラ・メーカーは自社に無い技術を買収合併というビジネス展開によって国際競争力をつける積極的な経営戦略に出ている。

その代表格がルーセント・テクノロジーズと、カナダの多国籍企業ノーテル・ネットワークス(旧ノーザン・テレコム)であろう。大変身を遂げつつあるルーセント・テクノロジーズを分析してみた。

ルーセント・テクノロジーズのCEOリチャード・マッギン氏はビジネスウィーク誌特集(1999年1月11日号)の「トップ経営者25人」の一人に選ばれた。97年10月に就任して以来、出社が朝7時という猛烈経営者である。1999年のボーナスが1200万ドル(約13億円)という高給取りでもある。経営戦略の優先順位を第1に企業リストラ、第2に無線、海外、IPの3市場強化に置いていた。通信機器市場でのリーディング・カンパニーの基盤を確立した同社は、CDMA機器市場でも過半数のシェアを有し、ライバルのモトローラ社に水をあけていた。

次に、海外市場進出戦略の再構築にウェイトがあった。特に、有望市場と見る中国、フィリピン、ブラジルでの日米欧メーカー間の競争に腐心していた。加えて、多角的事業化

への買収合併戦略が挙げられた。急成長分野のデータ通信、インターネット分野がターゲットであり、98年だけで7つのデータ・ネットワーク機器会社を含む11社を買収した。名門企業もなりふり構わずのM&A旋風といえる。

だが、97年末に消費者向けの携帯電話端末事業部門をモトローラに売却すると発表した。すなわち、この分野では通信事業者並びにビジネス・ユーザー向けのインフラ、ネットワーク機器市場にウェイトをおく。一方のモトローラは出遅れたデジタル携帯電話端末分野の巻き返しをルーセントの技術陣で図る作戦であった。

業績の方は98年期（98年9月末）は売上げが15%増の300億ドル、利益が60%増の24億ドルであった。売上げ伸び率は国内市場が14%、海外市場が49%と後者の貢献が大きい。最大売上げ部門はネットワーク事業機器であった。同社は会計基準の変更によって99年期13億ドルの所得増を確保でき、さらなる買収への余裕資金を確保した。

AT&Tから3年前に分割独立したルーセント・テクノロジーズは、上述したように、ネットワーク機器のベンチャー企業を相次いで買収する事業拡大経営戦略を選択してきた。そのターゲットはインターネット・プロトコル（IP）である。

具体的には、97年に高速通信の米プロミネット及びATM交換機の米ユリー・システムズを買収した。98年に入ってイスラエルに拠点を持つ次世代高速ネットワーク機器メーカーのランネットを1億1700万ドルで買収した。LAN向けの次世代イーサネットとATM交換機が主力である。欧州の一般法人向けLAN製品の売り込みに拍車がかかった。さらに、法人向け通信システムの英SDXビジネス・システムズを2億ドルで買収し、欧州市場での音声・データ統合処理の交換機技術を製品に活用した。

加えて、課金ソフト開発会社のキーナン・システムを14億8千万ドルの株式交換方式で買収した。同社は本社がマサチューセッツ州で社員750人の中規模会社だが、顧客管理分野の優良会社である。通信事業者、インターネット会社、無線、CATV会社を主たる顧客とするが、売上げの4割はフランス・テレコム、BTやMCIワールドコムなど海外市場からであった。通信ソフト市場は年率25%増と急成長中で、2000年には260億ドル規模に拡大する予測があった。特に、キーナンが属する市場は30%の成長が期待された。

ルーセント・テクノロジーズはデータ・ネットワーク企業のアセンド・コミュニケーションの買収を200億ドルで行うと2000年1月13日に発表した。同社は売上げ12億ドル、社員2500人で、買収は株式交換で行った。この結果、ルーセントはデータ通信部門を統合し、広帯域ネットワーク部門を新設した。6月までに完了が予定されたこの部門は、ベル研究所のスタンゼオネ社長が担当した。アセンド買収が実現し、同社と戦略提携を結んできたアルカテルの経営戦略にダメージを与えた。また、以前にシスコ・システムズと提携交渉をして失敗に終わっているだけに、通信IP融合市場を狙うルーセント対シスコ両社のライバル化がより鮮明になった。アセンドはリモート・アクセス機器とAMT交換機分野の有力企業で新規参入通信事業者やIP企業に強いだけにベル・グループや既存大手通信事業者中心のルーセントとは市場が補完関係になった。両社ともIPとATMの結合を目指す技術

的指向が一致する。アセンドと組んで次世代広帯域ネットワーク市場に参入したが、ルーセントの通信機器市場よりも、ネットワーク市場が巨大化するとの判断で投資拡大の推進を決断した。

こうした同社の急増する買収戦略の特徴は、一件当たりの金額は小規模で、買収によって自社にない技術を手中に収めている点だ。ただし、悩みは伝統的大企業とベンチャー企業の合併が要因で生まれる企業文化の相違・ギャップの解消であった。社員 13 万人の東部名門企業とシリコンバレー流経営手法の融合は簡単ではない。その点、ベル・アトランティックの TCI 買収失敗ケースでは企業文化ギャップが尾を引いていたのは事実であった。

その代わり半導体設計部門は縮小する戦略をとった。例えば、半導体回路電子設計自動化 (EDA) 事業グループを米 EDA ソフト最大手のケイデンス・デザイン・システムズに売却した。同事業グループはベル研究所のデザイン・オートメーション・グループ部門に位置していた。

このように、ルーセント・テクノロジーズはネットワーク機器メーカーなどの M&A を行い IP 融合に走り出した。従来は通信事業者向け公益通信網用の製品が主力であった。また、傘下のベル研究所は基礎研究中心主義から応用研究に力点を移した。CDMA の製品開発に本腰を入れるため、カナダにワイヤレス・イノベーション研究所を設立し、PCS-CDMA のアプリケーションを強化した。また、インターネットのサービス・プロバイダー用ビジネス機器・システム構築に全力投球する。マッギン氏は総合通信企業 AT&T から分離独立して以来のパラダイム・シフトの苦労をよくメディアに語った。同社は一層成長産業のインターネット・ビジネスに果敢に挑戦していく。

欧米通信メーカーが次世代移動体通信機器やインターネット・ソフト、データ通信機器分野に本腰を入れているのは、通信サービス側のキャリアと市場のニーズによるところが大きい。固定電話網がメインだったグローバル・キャリアが競って携帯電話、インターネット通信分野に進出ないし、企業提携、買収合併を表のごとく繰り返していた。従って、インフラの大容量化など通信サービス市場の競争激化に勝ち抜くためにスピーディな通信機器・ソフト・システム各分野の新開発製品をベンダー側に要求していた。

中国市場には前身の AT&T が 86 年に進出したのをきっかけに、93 年 2 月には AT&T と国家計画委員会は通信分野での長期提携協定に合意した。AT&T は米大統領、商務長官、通商代表の訪中での政治商談の常連でもあった。北京に LEX 型野外光ファイバー生産工場並びに光ファイバー生産工場、青島に 5ESS、SPC 交換機の実験工場などを稼働させた。SDH 分野は同社のシェアが高く、一級幹線で 3 割、本地網間で 5 割を占有していた。CDPD (無線セルラー・パケット・データ) 市場は同社の独壇場であった。

海外との提携で失敗もあった。オランダのフィリップスとの携帯電話共同出資会社フィリップス・コンシューマー・コミュニケーションズを 98 年 10 月に解散させた。先行するノキア、モトローラに対抗するため 97 年に設立されたが、うまく機能しなかったわけだ。

ルーセント・テクノロジーは通信設備機器メーカーにソフト開発・サービス、データ・ネットワーク通信へ裾野を広げ、通信インフラの大容量化に対応できる総合情報通信企業への脱皮を目指した。アセンドの大型買収は今までの中小ベンチャー合併戦略の転換並びに通信事業向けメーカーシフトを鮮明にしたといえよう。そもそも、ノーテルのベイ・ネットワーク買収で火をつけた通信 IP 融合市場争奪戦はノキア（イブシロン買収）、そしてシーメンス（ニューブリッジ、3COM と提携）、さらにルーセントまでも巻き込む一大戦場と化した。急激な事業拡大展開のニーズが時間との勝負だけに日本メーカーの出方が注目された。各社が「移動体」「インターネット」「企業システム」「中国」の4大成長市場に優先順位を置く中で、同社の先見性の真価が問われていく。

ルーセント・テクノロジーのアジア戦略は以下の通りであった。最大の関心は中国市場進出で、他欧米企業と同様に最重要拠点になっていた。PCS、CDMA は同社が 65%、2 位ノーテル 19%、3 位モトローラ 14%、セルラー機器は同社が 55%、2 位モトローラ 29%、3 位ノーテル 10%と、トップのシェアを維持していた。

96 年 5 月以降のアジアでの受注活動は精力的であった。インドの ESCOTEL に GSM 機器 1 億 700 万ドル(96 年 5 月 20 日)契約を皮切りに、インドネシアで 4 件 - PT テレコムに交換機 9,000 万ドル(6 月 24 日)、PTMGTI に交換機 8,000 万ドル(8 月 20 日)、PT テレコムにデータ機器 2,200 万ドル(9 月 26 日)、PT コムセリンドに CDMA システム 1 億 500 万ドル(97 年 2 月 19 日)の受注に成功した。韓国へは新世紀テレコムに CDMA システムの 5ESS2000 移動体交換センター 7,100 万ドル(96 年 10 月 10 日)、またハンソルに CDMA システム 1 億 7,000 万ドル(97 年 4 月 30 日)を受注した。

香港へはパシフィック・リンクに DCS - 1800 システム 3,000 万ドル(96 年 11 月 28 日)、ニューT&T に SLC - 2000 システム 1 億ドル(97 年 2 月 20 日)を受注した。マレーシアにはセルコムに GSM システム 4,800 万ドル(96 年 12 月 13 日)、タイには TAC に CDMA 4,000 万ドル(96 年 12 月 24 日)、フィリピンには PLDT にデータ DACS システム 110 万ドル(97 年 2 月 1 日)、Piltel に CDMA システム 2,300 万ドル(97 年 3 月 18 日)の契約。台湾には KG テレコム DCS1800 システム 1 億 4,000 万ドルを 97 年 4 月 14 日に受注した。

CDMA の製品開発に本腰を入れるためにトロントにワイアレス・イノベーション研究所を設立し、PCS - CDMA のアプリケーションを強化した。また、インターネットのサービス・プロバイダー用ビジネス機器・システム構築に全力投球した。同社は電話利用の 1 割に達するインターネット・ビジネスに挑戦した。

### ルーセント・テクノロジーの再生計画

AT&T をルーツに持つ名門ルーセント・テクノロジー（以下ルーセント）は 2001 年 10 月に重役会にてマギン会長（CEO）を更迭して、ヘンリー・シャクト新会長を選出した。オニール財務長官をはじめ、そうそうたる社外重役陣を有する会議でマギン氏の経営戦略は否定された。後任のシャクト会長は大胆な再生計画で難局を乗り切ろうと必死であった。

では、業績悪化の要因はどこにあったのか。2000年の実績は、売上高 315 億 8900 万ドルに対して利益は 10 億ドルの赤字を記録した。モトローラやノーテル・ネットワークス(以下ノーテル)と対比的な業績である。最大の要因は底流にある AT&T 時代からの官僚主義的体質にある、と指摘する声が多い。研究開発から製品化プロセス、販売に至るライバル・メーカーとのスピード格差の問題と置き換えられる。それほど AT&T の存在が大きいのか、計りようがない。しかし、事実として、AT&T のニーズに応えるのに腐心して産業界の新潮流を看過した点は否定できない。例えば、利益幅の大きい大型電話交換機に固執して、成長市場へのシフトが遅れた点である。

ライバル会社のインターネット分野への積極的な参入との格差も挙げられる。特に、ノーテルは高速光ファイバー・システム開発に成功し、ネットワークの強化が促進されてきた。その結果、光伝送装置の世界市場シェアは 2000 年第 3 四半期で、1 位のノーテルが 53%、ルーセントが 16%、と大差がついた。2000 年通年でも前者が 45%、後者が 25%と 2 社のシェア格差は大きい。2000 年に 89 億ドル市場に成長した DWDM 装置では、ノーテル 53%、ルーセント 16%に開いた。この DWDM 装置市場は KMI 調査によれば、2005 年に向けて年間 4 割拡大し、2005 年には約 540 億ドル規模に拡大する予測であった。

経営者の責任として時代の潮流を読む資質が問われている。ルーセントの場合、インターネット時代の到来に対する認識スピードがライバル各社に遅れた、と多くの専門家から指摘された。また、音声通信からデータ通信にシフトする変革を読みきれなかった。言い換えれば、オールド・エコノミー体質から脱皮し、ニューエコノミー経済との調和、相互依存が必要不可欠になっていた。筆者の「IT ビジネスモデル日米ウォーズ」(実業之日本社)に、その本の中で米国で“急成長する企業の条件”を調査分析して紹介した。筆者の主張する条件には、

- 顧客のニーズを的確に読み取り、顧客との関係重視を最優先
- スピーディで測定可能なビジネスモデルの策定
- e ビジネスにグローバル視点の導入とブランド力の強化
- 持続可能な競争優位性の有無の価値判断

などが含まれる。逆説的だが、ルーセントの経営が上記条件に合致していたかは疑問だ。

ルーセントのもう一つの悩みは、技術者の大量退社であろう。人員削減、リストラの発表以前から前述の企業体質に合わない技術者が大量に辞めた。シリコンバレーのベンチャー企業群は優秀な技術者獲得にストックオプションや各種インセンティブを付加させてスカウトに奔走していた時期だけに、IT ブームに乗った転職やスピンオフは日常茶飯事であった。しかし、IT 株価の下落でストックオプションの魅力も低下し、IT 企業も選別の時代を迎え、業績悪化で高給待遇による技術者の囲い込みは急減し始めた。

ルーセント首脳は「経営失敗の原因は 11 部門へ広げた事業の急拡大に有る」と指摘していた。その代表例が 99 年 6 月に買収したアセンド・コミュニケーションとの合併である。

240億ドルの巨費をかけたルータ大手の買収は、ノートルのベイ・ネットワーク買収ケースより1年近く遅かった。アセンドはリモート・アクセス機器及びATM交換機分野の主力企業で新規参入の通信事業会社やIP企業への売り込み実績が高い。その点、ルーセントはAT&Tに独占的に光伝送装置を供給してきたごとく、旧ベル系電話会社への食い込みは伝統的に強いので、両社の販売市場の重複は余りないし、IPとATMの結合を目指す次世代ブロードバンド技術的志向が一致する理想的な合併と思われた。問題は前述の企業カルチャーの相違である。名門企業とベンチャー企業の企業カルチャーの融和が簡単でない事を証明してしまった。

一方、事業の急拡大の反省から今度は事業部門の整理が始まった。事業の拡大の方だが、98年だけで7つのデータ・ネットワーク機器会社を含む11社を買収した。その後縮小に向かう訳だが、2000年9月にAVAYAに企業用通信機部門を分離し、12月に半導体部門会社も分離した。2001年3月にマイクロエレクトロニクス部門のアジュール・システムズを分離した。ウォールストリートジャーナル紙は、光ファイバー・ソリューション部門もいずれ売却する可能性がある、と報じられた。アジュール社は3月にIPO(新規株式公開)に踏み切り、ルーセントはリストラ対策用の原資を確保する予定だ。ルーセントのS&Pの格付けが「BBB-」、ムーディーズが「Baa3」と低い方向に下降中であつた。従つて、アジュールの上場株価と格付けが期待値に達しなければ、ルーセントの格付け信用はさらに下降し、キャッシュフローが不十分となり、最悪の場合証券会社の投資ポートフォリオ・リストから消える。起死回生のリストラ対策や再生計画には65億ドルの経費が必要とされ、信用ローン調達を銀行に要請していたが、J.P.モルガンが45億ドルの融資に応じた。残りはアジュールの新規株式公開で入手する戦略だ。

ルーセントは2000年10-12月期で10億ドルの営業損失を出した。こうした業績悪化に対して利益創出のための組織改革を2000年末に発表した。それらは、

本社管理部門の統合

二重の市場調査機能の削減

販売サポート向け技術支援

研究開発施設の海外シフト - インド、日本、中国

年間ベースの予算システム廃止

などである。マギン会長からバトンタッチしたシャフト会長は早速大手術の再生計画に着手したわけだ。さらに、大リストラ計画を発表した。その中で「20億ドルのコスト削減」「1万6千人の人員整理」「通信サービス会社向け事業などへ特化」が出色であつた。このリストラ計画で中心的役割を演じたグループのコアがCIOであつた。

同社はアジア市場への売り込みに非常に熱心で、2001年12月香港で開催されたITU「テレコムアジア」では、連日の報道陣への中国市場や新IP関連製品・システムの企業戦略のブリーフィングに余念がなかつた。売上高トップを走り、世界トップ水準のベル研究所を有し、高額な研究開発費(研究開発費の売上げ高比も2桁ベース)を支出してきた同社が



利益が出ない体質に陥った諸要因、経緯は以上の通りである。

### 9-1-2 モトローラ

2001年のテレコムアジアで目立ったのはモトローラであった。100万ドルをかけた展示場面積が最大で、玄関入口に位置していた。また、開会式にクリストファー・ガルビン社長の基調演説も用意され、特別待遇であったことは一目瞭然であった。

ガルビン社長は演説の中で3つの潮流を述べた。「一つ目が、世界の通信事業者の民営化である。新興工業国では90-94年に1,000億ドルの民営化による政府収入があったが、通信部門はトップの25%を占めた。2つ目が競争政策である。5年前には世界の電話回線の10%のみが競争下にあったが、98年末にはWTO通信自由化合意の結果80-85%が競争市場に位置した。3つ目が、ITA（情報技術協定）によって通信機器の貿易自由化が促進されることである」そして将来の課題として、彼は「知的財産権問題、有線と無線のグローバルな相互接続問題、周波数の分配問題」の3分野を取り上げた。アジア市場での活躍も目立つ。この地域の事業所、工場の雇用数は92年28,000人から96年に41,000人に拡大した。純売上額も同期間に21億ドル（日本含む）から85億ドルに伸びている。アジアでは21工場が稼働し、12研究所、50事業所も設立されていた。85年には日本を含めたアジアの売上げシェアは5%にすぎなかったが98年は30%に上昇し、2000年には米国の売上げが35%に低下してアジアが抜いてトップに踊り出た。

同社の対世界の地域別売上げシェアは（96年）は米国42%、欧州19%、日本7%、中国/香港11%、アジア太平洋（日中除く）12%、他地域11%となっていた。また、96年の対世界の部門別総売上げの比率は、一般システム40%、半導体22%、メッセージ・情報・メディア製品14%、陸上移動通信14%、他製品10%、全体で280億ドル。同社は無線分野を上得意としている。アジア太平洋セルラー・インフラ・グループ（APCIG）及び中国圏・南アジア・セルラー加入者部門（シンガポールと北京に本部）が担当し、中国で95年に世界最大のアナログTACS（全アクセス通信システム）ネットワークを完成させた。また、世界最初の商業CDMAシステムを95年香港のハチソン・テレコムに納入した実績を持つ。96年にシンガポールのモバイル・ワンにPCS（1.9メガヘルズ）の契約を行った。加えて、無線ローカル・ループ（WLL）は中国、インド、インドネシア、スリランカで建設した。さらに、中国の福建省でCDMA方式のWLL通信サービスを96年開始した。江蘇省と上海市でアナログ移動対通信システム拡張事業を受注した。インドでは、カルナタカ州とパンジャブ州でGSMシステム契約を行った。フィリピンでは96年10月にピンテルからミンダナオ南西部地域での固定無線電話回線網工事を1億ドルで受注した。このように、モトローラは、米国以外ではアジア太平洋に力点を置き、業績回復に全力投球した。

90年代にノートルで活躍したコックスがCIOに就任、その後にインド系のデザイ副社長兼CIOにバトンタッチした。彼はITアウトソーシングを軌道に乗せた。2005年にIT戦

略の指揮官としてモリソン女史が CIO に抜擢され、買収に力点が置かれるに至った。

モトローラの地元の米国では 1996-99 年にかけて通信事業者の大型合併が進行した（表 9-1-2）関係上、大手ベンダーもかなり営業戦略の変更を余儀なくされた。これも C I O の経営戦略の手腕にかかっていた。モトローラは携帯電話端末の売上こそ世界 3 位であるが、けして業績内容はトップクラスではなかった（表 9-1-3）。

表 9-1-2 通信事業者の大型合併事例

買収企業		被買収企業		金額(億ドル)	合意時期
ワールドコム	長距離	MFS	インターネット	145	96年12月
SBC	地域電話	パシフィック・テレシス	地域電話	165	97年 4月
AT&T	長距離	テレポート	バイパス	114	97年 4月
SBC	地域電話	アメリテック	地域電話	620	97年 5月
ベル・アトランティック	地域電話	ナイネックス	地域電話	227	97年 8月
ワールドコム	長距離	MCI	長距離	370	97年11月
クエスト	長距離	LCI	長距離	44	98年 3月
エアタッチ	移動体	メディア・ワン	移動体	59	98年 4月
AT&T	長距離	TCI	CATV	480	98年 6月
ベル・アトランティック	地域電話	GTE	地域電話	520	98年7月
ボーダフォン	移動体	エアタッチ	移動体	620	99年 1月

出所) ビジネスウィーク

表 9-1-3 3大携帯電話メーカーの業績比較(97年)

企業名	売上 順位	売上 (億ドル)	増加率 前年比	営業利益 (億ドル)	増加率	R & D 売上比率	5年間 売上伸び率
エリクソン	2	212	35	23.7	75	12.5	3倍
ノキア	8	98.4	34	15.8	98	8.7	4倍
モトローラ	3	298	6.5	19.5	下降	9.2	1.5倍

出所) 表 9-1-2 と同じ

### 9-1-3 エリクソン

1998年9月にエリクソン本社を訪問した。その内容を含めて詳述したい。同社は世界第2位の通信メーカーであり、当時の売上額は2兆8千億円、社員は10万人に達した。GSM生産は世界一を誇り、5年間の売り上げ伸び率は約3倍という多国籍通信メーカーである。世界130カ国に事業を展開し、自国内の売り上げは6%以下と低い。海外の事業社員の比率は55%に達した。同社はもともとインフラ基盤作りのメーカーで、世界中の移動通信加入者の

40%近くにシステムを供給し、固定網に使用される AXE 交換機は 117 カ国に導入された。

ニルソン社長(54)は 82 年に同社にセールスマネージャーとして入社し、98 年 3 月に 40 人抜きスピード出世で就任した。ブラジル市場で非常に高い業績を上げ、国別売上額で 5 位に飛躍させた功績が大きい。

組織改革による新経営陣は移動体部門出身者が多い。彼らの経営課題は、固定網と移動体網製品の生産機能とマーケティングの統合にあった。外人株主が 50%に達するだけに、国際的な視野から経営がモニターされていた。

同社の成長要因は次の 5 項目に集約できる。

1. GSM 方式、デジタル移動体通信システムの波に乗って世界標準化 (IMT-2000) ヘシフト
2. スウェーデンが高度情報先進国としてインフラ整備が充実
3. 国内市場が小さく、グローバル戦略を当初から策定
4. 移動体、無線市場の急成長 - 広大な国土面積に対し人口が少なく寒冷地という特色
5. 国内の軍需向け、特に無線機器の納入で成功、モトローラ社の歴史と似ている

同社の経営重点シフトの内容は、4 つ挙げられる。

1. インターネット・プロトコルによるデータ・マルチメディア通信インフラ機器に集中的に投資
2. プロフェッショナル・サービスの徹底、サービス、ソフト、保守メンテナンスやトータル・ソリューションに強み。既に納入済みのシステムのアップグレード、増設の売り上げが大きい。
3. 従来から交換システム、特に AEX デジタル交換機中心の事業展開で成長。知識集約ベースのソリューション企業を目指す。
4. インテリジェント・ネットワーク、インターネットなど次世代固定網事業の強化

こうした経営戦略の成功としては、

卓越したマーケティング力とグローバル事業拠点の活用 - 顧客とのジョイント・マーケティング、共同開発の徹底

先見性に富んだ技術開発力

長い国際競争に勝ち抜いてきた豊富な経験

ソリッド・インターナショナル・ベース - 現地で優秀な営業部員の育成

政府、キャリア、メーカー、などの官民一体の産業政策

海外進出に積極的。中国市場への進出。1998 年の国別売り上げではトップ、GSM 受注が中心

為替対策 - 情報源は世界の支社、コンサルタント会社のレポート、各国出先機関からの資料、などが挙げられる。

組織改革について 98 年 10 月に大きな変化が起きた。市場の変化に伴って組織改革を行い、

固定網と移動体の結合に重点を置く。従来の固定網を扱う「インフォコム・システム」事業を機構改革で「ネットワーク事業者」「個人消費者」「企業」に細分変更させた。同事業部は過去2年間に1.5万人、99年から5千人、計2万人をリストラ削減し、3万5千人雇用体制にスリム化する。

さらに、企業再編成は次のようになった。消費者向けに焦点を当てた再編成が1998年9月30日発表された。事業を3つの主要部門に分割し、また世界の幅広い地域でサービスを行っている4事業所の間で経営最高スタッフを割り当てた。ヨーロッパ、アフリカ、中東地域をロンドンが管轄する。ニルソン社長はロンドンとストックホルムの2つの主要オフィスを往復した。その時間を減らすために財務を含めた他の企業経営機能をロンドン・オフィスに移した。以前はモバイル・システム、モバイル・電話端末、そしてインフォコム・システムの3事業部門に分かれていた。しかし、10月からは同社の新主要事業部門はこうなった。

1. 「ネットワーク・オペレーション」はモバイル・システムと情報通信システムのビジネス・ユニットから得られるデータ・通信及びワイヤレス、固定電話ソリューション向けのオペレーションから成り立つ。
2. 「消費者用製品」 - 携帯電話部門から成り立つ
3. ビジネス顧客対象の「企業ソリューション」は、主要事業部門は20の事業ユニットに細分化された。さらに小規模製造ユニットから成り立つ。欧州管轄のロンドン事務所に加え、4地域事業所は北米、ラテンアメリカ、アジアに設立する。

研究開発は過去7年間売上高の13 - 17%を投入していた。これが技術開発力の強さの秘訣である。今後は20%を目標にした。日本円にして年間3500億円を支出し、研究開発人員は2万2千人に上る。全従業員数の22%を占め、23カ国に研究拠点を置く。うち、スウェーデン在住の研究員は55%であった。研究開発のメインはスウェーデンで行い、サブシステム開発は顧客連携でアプリケーション開発にウェイトを置き、海外に分担させた。また、グローバル調達システムを採用していた。基礎研究は大学に委託し、応用研究は自ら製品開発に力点を置く。

同社は21世紀に向けてのエリクソン戦略として「2005年構想」を打ち出していた。それらを列挙すると、

- イ. 製品ベースから知識ベースの企業へ転換
- ロ. 工場の大リストラ - 30近くあった工場を5工場に統合
- ハ. スウェーデン国内の研究開発はコアビジネス中心の製品・システム分野に傾斜
- ニ. 重点事業領域としては、第3世代移動通信システム開発を最優先し、第2世代にモバイル・マルチメディア・サービスを追加するもの、また全体システムにパケット通信システムを導入する。固定網はIPプロトコルによるデータ、マルチメディア通信である(バーチャル専用インターネット・システム開発)。
- ホ. インフォコム・システム部門のリストラ 固定網の収益改善、市場変化と技術的要求に対応できる組織、2万人のリストラ断行、アウトソーシングの有効活用。ただ

し、10月にこの部門はネットワーク事業者部門に吸収改組された。  
 へ、IMT-2000とMRA(相互認証協定)、WTO対策-WCDMAの全世界ローミングへの国際戦略にMRA、WTOを上手に活用。

なお、産官学協力の例として、スウェーデン政府支援のプロジェクトにTELE2と呼ばれるものがある。その一つが同社とスウェーデン大学が共同開発しているEメール電話帳作成であった。ユーザは固定電話以外に携帯電話番号、Eメールアドレス、ホームページアドレスを保有しているのに、連携した電話帳や名簿サービスが存在しないからだ。このチームはダイレクト・アクセス・ゲート(DAG)という特定目的用サーバを建設中であった。

応対者のコメントを紹介しておきたい。

カーンサンド副社長(通信)は「成功のカギを前述の5項目にまとめた。その中で研究開発費とグローバル企業としての現地主義が重要だ。」

エリクソン副社長(研究技術)は「研究開発の役割は戦略部門のシナリオ実現を技術面で支援推進させること」

ウキストロム部長(広報)は「欧州市場のGSMの売上げ伸びが大きい。対売上げ利益率も10%を確保できるだろう。」と好業績を説明。

ニルソン部長(次世代システム技術戦略)は「第3世代は第2世代にモバイル・マルチメディア・サービスやアプリケーションを追加した形態」

ディトマー上級顧問(通信技術・規制)は、MRAの日欧協議でもECTEL座長を務めているが、「欧米間のMRAをまとめた実績を活かして、日欧間でも是非成功させたい」と抱負を語る。

(98年10月発表)

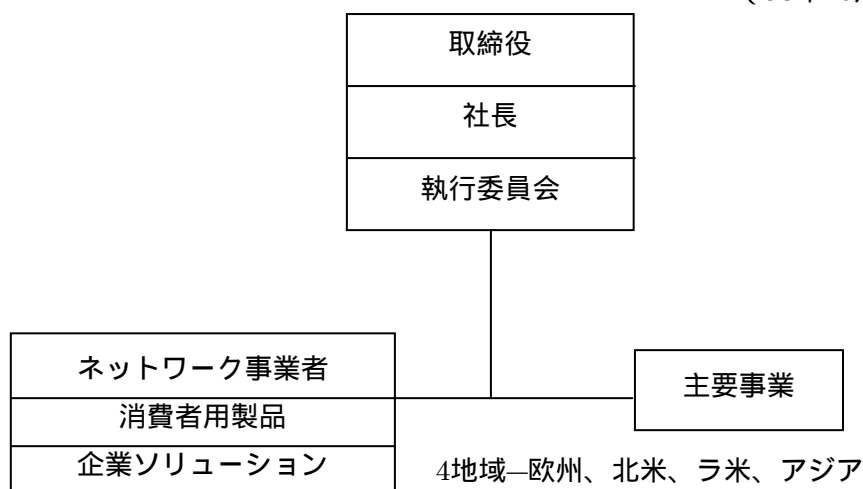


図 9-1-1 エリクソン社の新組織

出所) エリクソン社経営レポート

表 9-1-4 エリクソン - 97 年の国別売上シェア

1.米国	10%	6.スウェーデン	5%
2.中国・香港	9%	7.スペイン	4%
3.英国	8%	7.日本	4%
4.イタリア	6%	9.ドイツ	3%
4.ブラジル	6%	10.オーストラリア	2%

出所) 表 9-1-2 と同じ

1998 年は中国が 1 位の米国を抜いた。

表 9-1-5 分野別売上高 (単位:100 万クローネ)

分野	98 年 4~6 月期	97 年 4~6 月期	98 年上半期	97 年上半期
モバイル・システム	20,126	17,200	36,126	30,100
情報コンピュータシステム	11,724	12,191	22,340	21,470
携帯電話・端末	10,834	10,763	21,879	18,387
その他オペレーション機器	4,665	4,305	8,592	7,879
(減少) エリア販売	-3,455	-2,954	-6,687	-5,626
計	43,894	41,505	82,250	72,210

出所) 同上

表 9-1-6 地域別売上高 (単位:100 万クローネ、交換レートクローネ/USD=7.9800)

地域	98 年 4~6 月期	97 年 4~6 月期	98 年上半期	97 年上半期
スウェーデン(S)	2,381	2,298	4,439	4,244
ヨーロッパ(除くS)	17,569	15,560	33,264	28,264
アメリカ及びカナダ	3,743	5,038	8,074	8,710
ラテンアメリカ	6,771	4,921	12,348	7,990
アフリカ	966	654	1,592	1,184
中東	1,438	1,227	2,524	2,058
アジア	9,875	9,971	17,551	16,543
オセアニア	1,151	1,845	2,458	3,217
計	43,894	41,505	82,250	72,210

出所) 同上

#### 9-1-4 ノキア

1998年にヘルシンキの本社で面会したのは、ノキア・モバイルフォン社長の Alahuhta 氏と副社長の Ahava 氏、ノキア・テレコム上級副社長の Bergqvist 氏であった。

同社の概要は、97年の業績では、世界第8位の通信メーカーとしてデジタル移動・固定通信ネットワークの主力企業で、GSM インフラではシェア 30%を有し世界2位にランクされる。ビジネスウィーク誌はIT企業優良100社ランキングを発表した。インターネットと移動体通信企業の活躍が目立ち、ノキアは一躍4位に浮上した。GSM 基地局サプライヤーとしては1位。社員は3万6千人、うちフィンランド国外に46%が勤務し、世界130カ国で連結・売上1兆3千億円の事業を展開していた。この売上げ推移は93年比で97年は2.2倍の増加、通信部門だけなら毎年40%以上の成長を遂げ4倍の伸びを占めている。ファイナンシャル・タイムズ誌<sup>35</sup>によると、移動体通信メーカーとしては98年通期でモトローラを利益額で抜いて世界1位になった。税引き前利益は第3四半期が8億2300万ドルと前年同期比94%増の記録となった。通年でも売上げ成長率は30%達成に近い。移動体通信メーカーの97年のトップ3社の世界の売上げシェアは、モトローラ24%、ノキア21%、エリクソン16%であり、ノキアは携帯電話端末を2130万台販売した。98年携帯電話利用数予測は、当初の2億5千万人を上方修正して3億人とするほど急速な市場拡大が見込まれた。ノキアの利益増の要因は、米国市場のデジタル化、携帯電話の価格値崩れが小さかった点<sup>36</sup>が寄与している。

売上げ分野を地域別並びに事業部門別で表すと、前者の構成比ではフィンランド国内5%、他の欧州諸国が51%、アジア太平洋23%、北米・中南米18%となっていた。国別売上げ(97年)は1位が米国(全体の13%シェア)、2位が英国と中国(同11%)、4位ドイツ、5位母国フィンランド、以下欧州諸国が続く。エリクソンと同じく、米国、中国市場に浸透しているのが特徴だ。1977年ではフィンランド国内のシェアが40%だったから、ここ20年間に積極的な海外戦略が実行された。後者の構成比では、モバイルフォン部門が6650億円で93年からの年平均伸び率が45%(社員1万3400人)、テレコム部門(固定・携帯ネットワークインフラ機器)が4530億円で伸び率が42%(社員1万7千人)、その他事業部門(マルチメディア端末、部品、ケーブル、衛星)の売上げが1740億円、伸び率39%(社員6100人)となっている。

同社がパラダイム・シフトを起こしたのは92年にオリラ氏が社長に就任して「通信」を最優先する戦略経営を選択した時点である。彼は若干41才であった。通信事業メーカーに脱皮するため、化学、プラスチック、機械、電気、家電、発電各事業部門を売却する決断を行った。つまり、成長性の低いデータ・システムをはじめ、94年家電、95年テレビ、タ

<sup>35</sup> Financial Times, October 24, 1998

<sup>36</sup> 欧州市場は当時安値攻勢で4割の値崩れが起きていた

イヤ、機械、96年ケーブル、など各部門を売却した。ノキアが1865年パルプ工場から出発した経緯はつとに有名だが、具体的には、82年にサロラ社とルソール社、マトラ・ノキア・ラジオモバイル社との合併で、国内のエレクトロニクス市場の75%のシェアを有し、テレビ・メーカーとしては2位に浮上した。88年にドイツのSEL社のコンシューマー・エレクトロニクス部門とエリクソン社のIT部門を買収した。その後、フィリップス社のケーブル部門を買収した。逆に、96年に通信専門メーカーになる戦略転換のため、テレビ製造はセミテック社、ケーブル部門はNKF社に売却した。

逆に、買収・提携活動として、95年にマルチメディア端末の米SCIシステムズ社と提携。97年末には、インターネットATMルータの米イプシロン社を買収して、データ通信分野のIPネットワークを強化していた。こうした戦略部門の強化がスピーディな決断と実行で達成されていた。

オリラ社長は98年に47才だが、執行委員会の7人の平均年齢は46才と若い。彼等は短期間に効率的経営資源を活用する手法に全力投球した。もう一点、特筆できるのは市場調査と技術研究開発の能力である。小国フィンランドは国内市場が狭く、また格別な政府支援や国内キャリアの協力が海外でヒットしたわけではない。最初から海外戦略重視の経営が必要だったわけである。有力ライバルよりも早く、低コストでユーザに売り込む営業努力が繁栄の前提といえる。地域、国別にキメ細かいユーザ・フレンドリーな市場開拓が絶対条件である。また、フィンランド国内のキャリアにはNTTのような独占事業体が存在せず、ソネラ社(旧テレコム・フィンランド)が長距離・国際通信サービスを独占する一方、市内網では地域網の企業連合体フィンネット・グループが70%のシェアを独占した。そうした通信サービス市場の特性を生かし、ネットワーク事業者に通信用のトータル管理を効果的に実施できるインテリジェント・ネットワーク(IN)を提供し、システム・ソリューションを売り込んでいる。INはキャリアからの大型受注の切り札である。つまり、インフラ設備の供給、アクセス技術、ネットワーク管理なども総合的に行う通信システム顧客サービスとして重要な武器といえる。日本ではキャリアのNTT自らが行ってきたため、ベンダーがこの分野を大きく育てるチャンスが少なく、海外キャリアへの提供サービスとしては欧米ベンダーの後じんを拝していた。

一方、研究開発分野は研究スタッフが約1万人、年間投資支出約1千億円、対売上げ比で8.7%を記録した。第3世代移動体通信システム、ネットワーク・マネージメント・ソリューション、次世代インターネット・アプリケーション、携帯電話、デジタル化技術などの先端技術分野の開発に重点を置いてきた。パケットデータ用のPCラジオカードなどパーソナル・マルチメディア端末の開発をはじめ、無線LAN技術、音声認識機能、第3世代移動体通信システムWCDMAではNTTドコモの実験に参加し、国際標準化の推進にエリクソンと共に2002年頃の実用化に向けて全力投球していた。97年9月研究開発拠点として日本(横須賀リサーチ・パーク)では、テレコム、モバイルフォン、マルチメディア・ネットワーク・ターミナル、リサーチセンター各事業部門が活躍していた。世界各国に置か



れた 36 の研究開発拠点にはその国の市場にマッチした製品を作る適用技術や応用的な活動が中心である。Alahuhta モバイルフォン社長は「日本市場は米国に次ぐ世界二位の市場だから、アジアの拠点として最重要な取り組みをしている」と述べていた。

ノキアを支える情報化先進国フィンランドの官民一体のハイテク技術導入と利用アプリケーション支援、インフラ整備、産業・技術政策も見逃せない。例えば、ノキア・リサーチ・センターはタンペレ工大などの官民学連携の研究と人材育成を実施する。また、FUNET（フィンランド大学研究ネットワーク）が 84 年からスタートし、大学と研究機関を直結している。さらに、フィンランド・マルチメディア・プログラムが 95 年から始まった。マルチメディア・サービス提供への情報基盤の構築などのプログラムが存在する。こうした活動の中心はノキア・グループの組織と人材である。同社の成功の一つは、デジタル化への取り組みであった。DX200 を製品化する時に高級コンピュータ言語とインテルの MPU の使用を早い段階で決め、実用化した点である。また、GSM の普及に関し、ETSI（欧州電気通信標準化機構）に強力に働きかけて奏功していた。特に、GSM の標準規格を開発、並びに第 3 世代移動体通信システムを研究する SMG（スペシャル・モバイル・グループ）で主導的役割を演じていた。

フィンランドは、世界で初めて携帯電話普及率が 50%を超えたテレコム先進国であり、インターネットの人口当たり普及率も世界一であるから、すでに高度情報化社会に突入した最初の国家といっても過言ではない。広大な国土に人口が少なく、寒い冬の季節を持つ国民が移動体通信の重要性に早く目覚めたのは、現地を視察すればよくわかる。ノキア、ソネラ、教育省、TEKES（技術開発センター）、運輸通信省、産業省の人々と会ったが、彼らはファミリー的人脈を形成していることがわかった。

Alahuhta 社長は同社の将来の事業計画について、「固定網が IP 通信・データ、音声は移動体通信に拡大中で、この融合に戦略的力点を置く」と述べた。98 年基本通信サービスの自由化に関して尋ねると、「今後一国一通信キャリア独占体制が崩れ、外資も含めた新規参入による複数キャリアの競争へとシフトしていく。ベンダーにも同様なトレンドが生じる。新ベンダーの参入余地が十分存在するからだ。そのことは 90 年代初めの移動体通信市場の自由化が証明している」との答えが返ってきた。本社の経営陣と懇談してノキアの活動を分析する限り、もはやグローバル・スタンダードはキャリアの専管事項ではなく、ベンダーが中心になって標準化作業を推進していくべきと痛感した。また、ノキアの戦略の成功例の一つとして、ベンダーが IN（インテリジェント・ネットワーク）プロフェッショナル・サービス部門を拡充し、顧客管理、課金、ネットワーク管理、メンテナンス等の統合に向けての事業展開能力をつけた点が民営化する世界中の新通信サービス事業者市場に必須条件となっている。ドイツのシーメンス、フランスのアルカテル、米国のルーセント・テクノロジーのように強力な政府外交パワーと巨大な国内キャリアとの二人三脚で発展してきた背景と異なり、移動体通信とインターネット両分野に賭けて現地適応製品の“商人”に徹しているノキア経営戦略から学ぶ点は少なくない。

表 9-1-7 ノキアの事業部門別構成

事業部門	事業内容	売上げ	伸び率	社員数
ノキア・コミュニケーション	携帯・固定網インフラ機器(基地局、交換機、ATM、伝送、加入アクセス、IN、網管理、IP、NW)	4,529 億円	93/97年 42.4%	17,168 人
モバイルフォン	世界第1位の携帯電話メーカー。世界主要方式に対応130カ国に供給	6,650 億円	93/97年 44.7%	13,371 人
マルチメディア網 端末・産業電子	衛星、ケーブル、地上対応セットトップ・ボックス中心のマルチメディア端末。モニタ、携帯電話部品など	1,741 億円	96/97年 39.3%	6,107 人

出所) ノキア年次報告書 1998年

### 9-1-5 ノーテル

欧米主力通信メーカーの経営戦略はノーテル・ネットワークス(旧ノーザン・テレコム)社を取り上げたい。ノキア・モバイルの社長から訪問の帰り際に「カナダが面白いですよ」と付言された。そこで、そのヒントに触発されて2000年4月15日にトロント郊外のノーテル本社を訪問し、同社の経営戦略を上級副社長のトニー・ユエン氏などからブリーフィングしてもらった。日本法人の村上憲郎社長にも同席して頂いた。

さて、カナダの通信産業の注目点は下記の通りであった。

- 96年の新米国通信法、98年のWTO及びEUの通信自由化、99年のNTT再編成といったメガ・シフトが続き、カナダ産業の存在は過小評価されがちであった。しかし、実際は通信のIP化、インターネット・ビジネスで主導権を握りつつあるトレンドを看過するわけにはいかない。
- NAFTA(北米自由貿易協定)の進展によって、米加墨3カ国の個別市場が統合された。その中で特にカナダの規制緩和の進展で戦略的な企業提携が急増していた。

約15年前に同社を訪問したが、その当時の筆者の関心は95年にNTTが外国メーカーとして初めてノーザン・テレコム社に電話局向け電子交換機を発注させた点であった。通信メーカーがいかに早期にインターネット・ビジネスに移るかが関心事であった。

さて、同社の戦略は音声とデータを結び統合ネットワークを構築し、技術統合による新市場の創出にある。しかも、同社は98年に社史上最も劇的な変化を経験した。

一つは売上額で、史上最高の前年比14%の伸びで176億ドルに達した。ルーセントの301

億ドルの売上げを筆頭にモトローラ、エリクソン各社に次ぐ世界 4 位にランクされた。ベイ・ネットワークなどの買収支出を除いた普通株式に帰属する純利益は 10.7 億ドル、普通株式一株当たり純利益は 1.86 ドルになった。前年対比で純利益が 32%、一株当たり純利益が 21%もアップした。98 年の受注残は 185 億ドルで、前年比 16%増となる。ただし、買収分を含めると大型買収が相次ぎ 98 年の純利益はマイナスに転化した。第 9-1-8 表に 3 カ年の業績をまとめてある。

表 9-1-8 ノーテルの 3 カ年の業績

(単位) 億米ドル

項 目	1998	1997	1996
売上高	175.8	154.5	128.5
売上総利益	75.3	63.4	51.3
純利益	-5.4	8.3	6.2
研究開発費	24.5	21.5	18.1
設備投資	52.5	47.1	46.8
従業員数(万人)	7.5	7.3	6.8

出所) 年次報告書

もう一つは大型買収である。98 年以来次の 5 件の大型買収合併を推進していた。買収ターゲットはインターネット、データ・ネットワーク、無線部門の強化であった。

表 9-1-9 買収ケース

98.01.09	ブロードバンド・ネットワークス (加・マニトバ)	LMDS、固定広帯域無線通信網メーカー
98.04.22	Aptis コミュニケーションズ(マサチューセッツ)	次世代・遠隔アクセス・データ・ネットワーク
98.08.31	ベイ・ネットワークス(シリコンバレー)	データ・ネットワーク 69 億ドルで買収
98.12.15	キャンプリアン・システムズ(加・オンタリオ)	都市部の光インターネット基幹線ネットワーク技術
99.04.14	シャスタ(カナダ)	電子商取引のソフト、IP ビジネス用機器・ソフト生産。3 億 4 千万ドルで買収

出所) 年次報告書

とりわけ、「ベイ・ネットワークス」社の買収は、IP 化へのシンボルとなった。顧客や企業販売チャンネル、健全なポートフォリオ、ルータや IP 技術を修得している 7 千人の人材

を招き入れることに成功した。「ネットワーク・ワールド」誌は98年末に“グローバル・ネットワーク産業で5本の指に入る有力企業”と賞賛した。98年8月31日に69億ドルの買収手続は完了した。企業通信ネットワーク部門への統合もシリコンバレーとボストン両方で完了した。ウォール街の投資専門家の一部には、「同社の買収は高くついている」という批評もあるが、デビッド・ハウス社長は「99年の利益増は旧ノーザン・テレコム部門とベイ・ネットワーク部門の有機的な統合が迅速にできるかにかかっている」と述べていた。

1998年12月9日にさらにIPデータ・ネットワーク・サービスのキャンブリアン・システムズ社（オンタリオ州）をも買収した。同社は大都市圏ネットワーク（MAN）のインターネット基幹網用の適合技術を有する優良会社で、3億ドルの買収コストであった。このように、欧米主要企業のIP市場参入の潮流に沿って、同社も積極的なインターネット部門への活動強化に努力していた。前述した2社の吸収によって、インテリジェント・ネットワーク・サービス部門が強化され、顧客へのエンド・ツー・エンド・ソリューション（トータル・ソリューション）サービスが充実していった。

また、ブロードバンド・ネットワーク買収によって、高品位無線音声、ビデオ、データ、インターネットサービスを提供できた。Aptis コミュニケーション買収は次世代遠隔アクセス・データネットワークや仮想専用線ビジネスをもたらした。

さらに、総合的ネットワーク・ソリューションも急速に充実してきた。デジタル、無線、光ファイバー・システム分野の指導的地位、データ、電話、交換機、パケット技術などを提供した。24時間ビジネスを処理する上で信頼できるウェブも建設された。音声管理、データ、ビデオ・トラフィック分野で世界最大級の企業ネットワークを操業していた。800番サービス、コールセンター、双方向音声応答システムも充実した。

CIOを重視した同社には、コックス CIO が90年代に5年間活躍し、その後ヒチコック CIO、2007年にはバンドロクザク CIO に受け継がれた。彼は元 IBM のレノボ CIO を務めていた。

通信機器のアナログからデジタル技術への先導的移行を1977年に一早く着手した。その技術力を生かして北米市場中心だった同社は1985年にグローバル化が始まった。1998年の国・地域別市場売上げは第9-1-10表に示したが、米国は98億ドル（全体の55%）、欧州37億ドル（21%）、アジア、ラ米が各8%のシェアであった。前年売上げ比増減では、米国が28%増、欧州が7%増、アジアとラテンアメリカが15%増を記録した。エリクソン、ノキア両社との比較において、自国市場が3社とも極端に小さい特徴と並んで販売地域の違いが如実に出ていた。つまり、両社は欧州市場が主力で、アジア市場進出で成功しているのに対し、ノーテルは米国市場に半分以上を依存していた。隣接の大市場の貢献は大きい。

なにしろ、北米市場が最重点である。米国では71年に現地法人が設立され、無線関係はテキサス州、デジタル交換機分野はノースカロライナ州、さらにアトランタなどに北米ビジネス拠点を構えていた。従業員はカナダ国内より多い2万5千人に上った。売上の半分以上が米国市場ゆえに米国企業と称されることも多い。基幹インターネットを通じた北米

インターネット・トラフィックの 75%がノーテルの光伝送装置を利用し、総合 SONET / D-WDM ソリューション（総合光ネットワーク・システム）は北米市場の 67%をシェアしている。コールセンター関連システム製品の北米市場は 41%でトップに位置した。ベイ・ネットワークス買収で、長距離通信、独立系キャリアに売り込み先が広がり、北米指向、IP 指向のトレンドが加速した。

通信からインターネットに製品の比重を移していた。社員のうち、IP ネットワーキングに 8 千人、研究開発要員に 2 万 2500 人を有した。メーカーといえども、昔は社員の 4 割が製造部門担当だったものが 2 割に減少した特徴を持つ。ネットワークの新時代、バーチャル・マニュファクチャリングの時代を先取りしていた。

前述のように世界ランクで第 4 位の売上げ 176 億ドルを 98 年に記録した。98 年の受注残は 185 億ドルであった。10 年前は回線交換機企業として有名だったが、交換機は当時売上げの 60%、利益の全てであり、市内電話会社が主たる顧客だった。98 年の売上げ部門別の内訳は局用交換機が 41 億ドル、無線通信ネットワークが 37.4 億ドル、広帯域ネットワークが 45 億ドル、企業通信ネットワーク部門は 48.8 億ドルとなった。つまり、売上げの 33%が企業ネットワーク部門、22%が市内用通信機器、20%が無線通信機器、25%が長距離用通信機器、といった構成であった。第 9-1-11 で示すように、局用交換機が横ばいとなった分、広帯域及び企業ネットワーク製品分野が急増しているのが特徴といえる。

表 9-1-10 地域別売上構成比率 (%) 97 年

地 域	ノーテル	エリクソン	ノキア
自国	7	6	5
北米・中南米	63	24	18
欧州	21	39	51
アジア太平洋	8	26	23
他	1	5	3

出所) 年次報告書

表 9-1-11 ノーテルの製品分野別売上げ

(単位) 億米ドル

	局用交換機	企業通信 ネットワーク	無線通信 ネットワーク	広帯域 ネットワーク
1998	41.2	48.8	37.4	45.1
1997	40.5	38.8	34.5	33.7
1996	34.4	36.7	22.8	25.5
主要 製品	交換機、ATM、フレームリレー、ISDN	PBX、LAN、データ通信	CDMA、GSM、PCS、固定ワイヤレス通信	交換・中継機器、加入網、インターネット網

出所) 年次報告書

最重要分野は“ネットワーク”とクエン上級副社長は語った。インターネットの展開は市場のスピードが早い。ウェブ競争が激化してコスト圧力が働くからサバイバルの選択肢として企業統合に向かっていった。とりわけ、同社は電子商取引に関心を持ち、2000年に向けサプライ・チェーン・マネジメントの視点で経営予測判断を行った。電子商取引の市場規模を99年96億ドル、2000年150億ドル、その3分の2のビジネスがネットワーク上で展開されると読んでいた。従って、同社は“エレクトリック・コマース”と呼ばず、“ネットワーク・コマース”という新語を使用していた。ネットワーキングこそがビジネスなのである。興味深いことに、インターネットの普及並びに光ファイバーの大容量化などによって、通信料金は距離から開放され、北米中どこでも1分10セント料金の時代が間もなく実現すると経営陣は見ていた。

この分野の同社のネットワーク・ソリューション提供は統合ネットワークとして4種類存在した。第1がイントラネット、第2がワイアレス・インターネットであった。この分野で世界5位の実力を有するが、無線プラス・データ・ネットワークの技術融合を加速して新時代のトップ企業を目指していた。第3が、インターネット・テレホニーであった。2001年に約19億ドル市場と予測し、あらゆるサービスを提供する方向ゆえに競争激化の兆候にあった。第5が、光インターネットでトップの座にある点だ。同社は10ギガビットの光ネットワークを提供し、世界のインターネット・トラフィックの50%は同社製機器を活用するほどの成功を収めていた。その点、エリクソン社が移動体で成功し、ニューブリッジ社がインターネット・ソフトで成功しているわけだが、同社は両方の分野で確固たる地位を築いた。

このように、ネットワーク・ソリューション分野では光ファイバー・ビジネスを優先しているわけだが、結局アクセス(ラスト1マイル)部分の投資が大事となる。つまり、光ネットワークと高速アクセス結合ができる企業が将来の勝者となる。同社は交換機の重要性を認識し、結合機器としての「ルータ」「ATM」「TDM」技術開発による新製品の登場に力点を置いた。どの企業が勝者かは「最終的には2001年位に顧客が結果を出す」とクエン氏は語った。

ノーテルは71年に前身のノーザン・エレクトリックとベル・カナダ両社によってベル・ノーザン・リサーチ(BNR)を設立した。98年12月にベル・カナダからBNRを100%所有へ移譲してノーテル・テクノロジー研究所に衣替えした。オタワの研究所は有名で、筆者の訪問翌日に中国の朱首相一行が視察していた。

同社は世界38ヶ所(北米10ヶ所、欧州中東14ヶ所、アジア太平洋8ヶ所など)に研究施設を構え、2万2500人の技術者を有した。従業員が7.3万人だから、研究開発人員比率は30.8%とノキアの27%、エリクソンの21.8%を超えていた(97年比較)。98年の研究開発支出額は24.5億ドルで対売上げ比が14%(97年はそれぞれ21.5億ドル、13.9%)であった。ちなみに、ノキアの研究開発/売上げ比は8.7%、研究人員が1万人、エリクソンの

場合は前述比率が 12.5%、研究人員が 2.2 万人と、いずれもノーテルが上回っていた。また、年間研究開発費の 6 割は IP 開発分野に傾斜し、7 千人の IP 専門家が勤務していた。

単一のネットワークにより音声及びデータの双方を融合した事業に力点を置くと、98 年 1 月に新戦略を発表して以来同社の技術力は注目を集めてきた。ATM ベースの次世代通信網構築も最優先された。テキサス州リチャードソン市の無線機器工場にモバイル・インターネット研究所を設立し、応用開発研究に従事した。加えて、米 HP、AT&T と CATV 事業参入に積極的なマイクロソフト、インテルと共同で「ビジネス・コミュニケーション・サーバー」と呼ぶ新型交換機（ネット機器）を開発した。

外部の研究活動参加も積極的であった。米国防総省高等研究局（DARPA）の NGI（次世代インターネット）開発、Abilence と称される「インターネット 2」向けの基幹ネットワーク、並びに CAnet3 というカナダの IP 研究及び教育専用ネットワーク、さらに新汎用 ADSL 作業部会、MIT インターネット電話コンソーシアムなどに参加していた。

表 9-1-12 主要メーカーの研究開発 / 売上比較

企業名	1997 年	1996 年
ノーテル	13.9	14
エリクソン	12.5	14
ノキア	8.7	9
ルーセント	11.5	9.8
モトローラ	9.2	8.6
アルカテル	8.9	8.6

出所) 年次報告書、Spectrum, 1998

ノーテルの成長を支える内部要因は前述した通りである。ここでは、カナダ政府の産業振興策やハイテク産業立地条件について解説したい。加通産省のウィリアム・ホロヴィッツ貿易コミッショナーに面会して質問してみた。彼の説明要旨は下記の通りであった。

NAFTA が誕生して以来、3 億 9100 万人と 8 兆 8 千億ドルの大市場が統合された。トロントやモントリオールからニューヨークまで飛行機で 1 時間の距離。米国北部、東部のメガ・マーケットが隣接された。

政府は通信産業を一番重要な戦略産業と位置付けている。同国の最大企業グループはノーテルを傘下に持つベル・カナダ・グループである。3%の経済成長は G7 でトップで、カナダドル安も好影響し、情報化投資も盛んで成長の牽引力がある。

工場立地条件として、エネルギー及び電話料金、人件費、居住費が米国よりも安く、インターネットも普及してインフラの国際競争力が強い。これらの諸要素はフィンランド、スウェーデンに共通している面が多い。パラダイム・シフトの要因でもある。ただし、八

ウス社長は 98 年 4 月末の株主総会後の声明で、最近の米加のビジネス環境の画一化で、技術者確保が課題になっていた、と説明していた。

同国の貿易は GDP の 70%を占め、うち輸出が 32%といった具合に日本よりはるかに貿易立国になっている。輸出の 8 割は米国向けで米加両国の経済依存関係はすこぶる高い。

研究開発分野への支援は強力で、G7 中税制インセンティブが最も整っていた。つまり、ハイテク研究開発投資の優遇措置が多い。

さて、カナダ政府の産業振興の具体例は枚挙に暇が無いが、ノーテルと中国市場の関係で説明すると次のようになる。ノーテル（及び関連グループ）は、98 年 11 月下旬に総計 1.2 億ドル以上の中国でのビジネス契約を交わした。対象となった事業は以下の内容である。

表 9-1-13 98 年 11 月に結んだ契約一覧

交渉先	契約内容
河北省郵電管理局	河北省 GSM デジタルネットワーク拡大
西安・天津・雲南・広東の各郵電部門	ノーテル GSM 交換システム
中国聯合	山東・寧夏・黒龍江各省の GSM デジタルネットワーク拡大
中国税関	国家税関専門ネットワーク
四川・重慶聯通	公衆交換電話網（PSTN）の容量拡大
清華大学	共同科学研究実験室

出所) ノーテル年次レポート 1999 年

上記の契約締結には、政治や外交の果たした役割が大きい。調印式では、中国が国家発展計画委員会主任とカナダ・国際貿易部長の両氏の司会で行われた。しかも、98 年 11 月 30 日は、カナダ首相が訪中の期間であった点を考慮すると、政治的作用が働いたとも言えよう。官民挙げての海外進出・輸出振興努力の一例と言えよう。さらに、ノーテルは韓国、ブラジル、メキシコ市場などに拠点を築いていた。本論文の国際交渉力の源泉である国際政治ビジネス論の証明ともいえる。

ノーテルの異色性は持株会社 BCE にある。ベル・カナダ・エンタープライズ社（BCE）は図 9-1-2 のごとく、ベル・カナダに代表される通信サービス分野、ノーテルに代表される製造、技術、ソリューション分野、テレサットなどのメディア分野から構成される。通信サービスの売上げはベル・カナダの 106 億ドル、BCE モバイルの 13 億ドル、国際通信のベル・カナダ・インターナショナルの 8 億ドルを各社合計して 127 億ドルに上った。通信サービスの規制緩和、自由化が始まったとはいえ圧倒的なシェアを有していた。SBC と合併したアメリテックがベル・カナダの大株主になったゆえに、北米市場の統合に向けて戦略的パートナーシップが確立され、ニューファンドランドからメキシコまでの総合サービ



スが早いうちに実現できた。

ノーテルは高速データ・アクセス・サービス用 1 Mega モデルの受注が一例だが、自国内の最大手通信事業者ベル・カナダとの二人三脚で市場確保、テストベッド、研究開発分野で総合力を発揮してきた。84 年の分割以前の AT&T、持株会社化した NTT グループとは異なるタイプの BCE グループを形成していた。「我が社は独立性が強く、持株会社の影響力はほとんどない」と、ノーテル側は言い切った。なお、ノーテルの取締役 15 人の構成は社内 3 人、BCE2 人、外部 10 人となっていた。

### グループの組織図

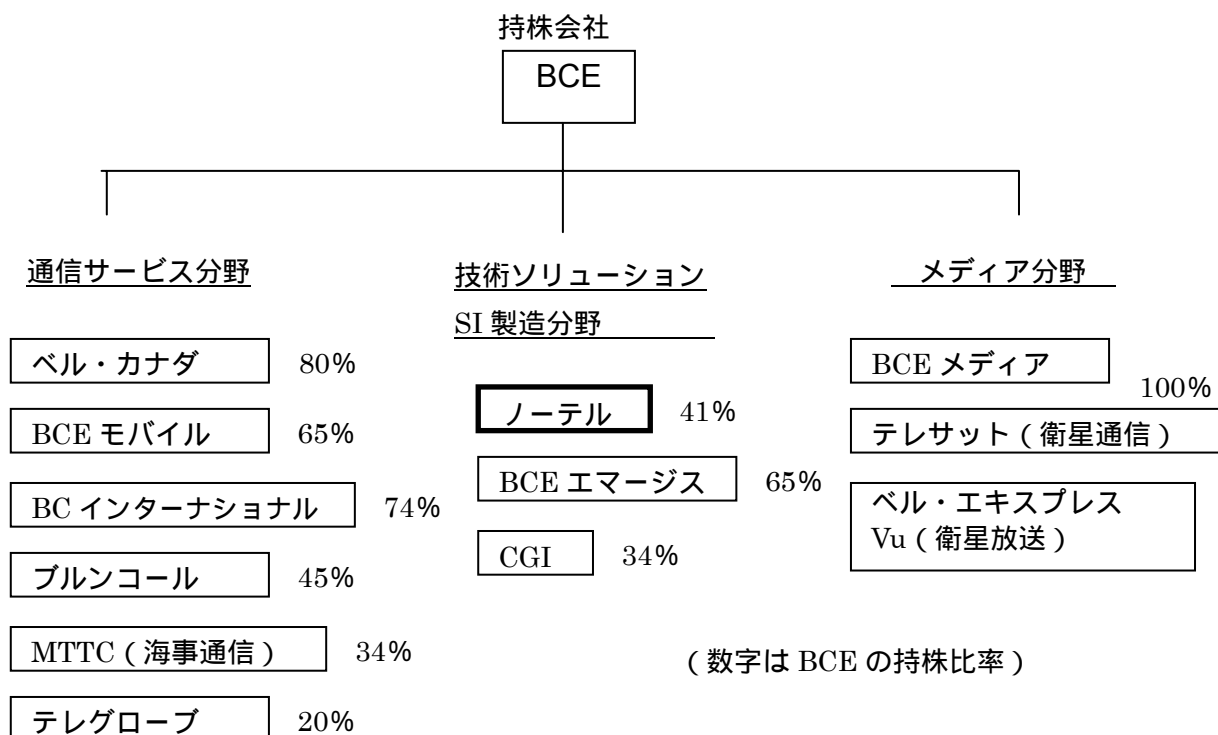


図 9-1-2 ベル・カナダ・エンタープライズ(BCE)(1999 年時点)

出所) ノーテル年次レポート 1999 年

表 9-1-14 買収合併攻勢

ベル・カナダ	MCI ワールドコムと戦略的パートナーの確立 音声・データ統合グローバル・サービス提携
BCE	マニトバ通信サービス (加) の 20% 株所有
アメリテック	ベル・カナダ 20% の株所有。SBC との合併で北米統合へ。
テレグローブ	エクセル・コミュニケーション社買収 (53 億ドル) で BCE の持株比率 20% へ低下
ノーテル	ベイ・ネットワーク社買収 (69 億ドル) で BCE の持株比率が 51% から 41% に低下

出所) ノーテル年次レポート 1999 年

同社の課題は3つ存在した。1つ目は、コンピュータ2000年問題であった。通信ベンダーからIPの主力企業に踊り出た以上、避けて通れぬ難題と言えた。とりわけ、ハイエンド・ルーターへの対応が急がれた。2つ目は、BCEとの関係であった。北米通信統合市場に向けてベル・カナダとの距離が他のライバル・キャリア向けビジネスに影響した。3つ目は、巨大な米国市場に依存しすぎた事業展開の舵取りを欧州、アジア戦略にどう生かしていくかであった。

そこでCIOの役割が重視された。

表 9-1-15 優良会社ランキング (フォーチュン誌)

2000年	1999年	企業名	スコア
通信事業会社			
1	1	SBC	7.36
2	6	ベルサウス	6.20
3	4	ベライゾン	5.94
4	-	クエスト	5.88
5	9	Alltel	5.83
6	3	スプリント	5.56
ネットワーク機器会社			
1	1	シスコ・システムズ	8.17
2	-	ノーテル	7.70
3	3	テルラボ	6.55
4	4	ADC	6.33
5	5	3com	6.02
6	2	ルーセント	5.17

注：恒例の年次調査であるが、スコアは10点満点での評価

出所) フォーチュン 2000年1月

表 9-1-16 主要米情報通信企業の研究開発 / 販売額比率の推移

会社名	1991	1994	1996	1997	1998	1999
IBM	10.3	6.8	6.1	6.2	6.2	6.0
AT&T	4.8	4.1	1.6	1.6	1.2	0.9
ルーセント			11.0	12.1	12.3	11.8
NCR			5.4	5.8	5.5	5.5
ヒューレット・パッカド	10.1	8.0	7.0	7.1	7.0	6.8

モトローラ	10.0	8.4	8.6	9.2	9.8	11.1
インテル	12.9	9.6	8.7	9.4	9.5	10.6
マイクロソフト	12.7	12.9	14.7	15.6	17.0	15.0
テキサス・インスツルメント	13.5	10.1	11.9	15.6	14.2	14.1
サウ・マイクロシステムズ	11.1	10.7	9.2	9.6	10.4	10.8
ゼロックス	6.6	5.9	6.0	5.5	5.4	5.4
DEC	11.6	10.6	7.3	7.8	8.2	0.0
コンパック	7.3	3.6	3.5	3.3	4.3	4.3
シスコ・システムズ		8.0	9.7	10.9	12.1	13.1

注) ルーセント及び NCR は 95 年に AT&T から分離  
出所) TIA

### 9 - 1 - 6 ケーススタディ 5 社の共通点

世界のトップ 5 ベンダーを複数回調査訪問してヒアリングした内容を中心に論述した。  
これらの企業戦略に下記のような共通項を見出せたので整理した。  
不況、業績悪化からの脱出での成功及び失敗事例から学習した論点である。

1. CIO の役割が大変重要で IT ベンダーのコスト削減や重点投資、M&A で際立った経営手腕を発揮した。
2. M&A を積極的に推進してきた。
3. 大胆なリストラを敢行した。
4. 各社経営に最初から海外戦略が有り、国内市場飽和の輸出の延長でない。
5. 世界市場選択が米国→中国にシフトした共通点、
6. 日本のベンダーは総花的が、選択と集中が明確に重点化
7. 国際交渉力を発揮して、GSM など国際標準化に成功
8. 日本のキャリア主導・依存型ではなく、ベンダー中心の技術開発戦略、情報アンテナの強さ、
9. 海外進出での官民一体の支援体制及び国際商人としての策定の策定
10. 情報アンテナの強さ、研究開発分野の人員、予算の重点配分が売上、研究開発比率で読み取れる
11. 欧米大手企業は、高利益率の追求がベースで、日本企業が優先しがちな市場シェア獲得は二の次である
12. 最後に、「電気通信」から「情報通信」への素早いシフト

### 9 - 2 中国進出外資系企業

筆者が委員長を務めた経済産業省の「中国通信市場」委託研究調査委員会<sup>37</sup>での一番多い質問は「中国に進出して本当に儲かるのですか」という内容だった。その背景には、日本の情報通信メーカーの携帯電話販売撤退に見られる期待はずれの業績が見え隠れした。日本勢の国際競争力の低下を決定付ける証明ケースになった。その点、国家経済貿易委員会（経貿委）の発表によると、2001年の中国全体の工業生産額に占める外資企業（合併含む）のシェアは27.3%に達していた。また、2001年の対中直接投資実行額は過去最高の469億ドル（前年比15%増）を記録した。2001年12月11日にWTOに加盟した結果、貿易・投資の拡大が予想され、WTO効果で2001年は経済成長率を0.5～1%底上げしたから、国家目標の7%成長は可能であった。

中国法人企業統計（2000年）によると、外資企業の対全法人比率は下左表の通りである。また、外資企業平均の営業利益率は約12%となっていた。外資企業の地域別分布では、上位5地域の外資企業の生産額全体に占める比率（2000年）は下右表の通りである。5地域で約70%を占め、東部沿岸部の都市部周辺に集中していることがわかる。なお、通信分野の合併事業形態向け外資投資ルールの新規制定はWTO加盟日の2001年12月11日に制定された。

表 9-2-1 地域別外資の生産シェア比率

項目	比率	地域	比率	地域	比率
売上額	約27%	広東省	31%	福建省	6.8%
生産額	約27%	上海市	14.6%	浙江省	5.3%
純利益	約29%	江蘇省	12.3%	合計	約70%

出所) 中国情報産業部

### < 3 大外資メーカーの実力 >

外資通信メーカーの主力をなすノキア、モトローラ、エリクソン3社の中国現地生産事業の概要は下表の通りである。

表 9-2-2 3大外資の生産事業

企業名	所在地	設立	合併先	概要
ノキア	北京、東莞	1985	中国普天首信 集団、他	2000年の売上28億ドル。輸出15億ドル（7割は欧州向け）。98年RDセンター-杭州設立。

<sup>37</sup> 経済産業省が(財)国際情報化協力センターに1998年から委託した調査委員会。筆者が委員長を務めた。

モトローラ	北京、天津、 上海	1992		携帯電話は2000年1700万台。2006年の生産(電話、半導体)は目標100億ドル。
エリクソン	北京、南京	1985	中国普天首信 集団、ソニー	2000年末まで累計24億ドル投資。国内合併事業は10件。

出所) 各社年次報告書

なお、2007年の企業別シェアは1位ノキア32%、2位モトローラ13%、3位サムスン8.5%、4位5.4%、5位ソニー・エリクソン4.9%である。

一方、シーメンスは中国独自の3G方式TD-SCDMA方式を大唐電信との協力で開発した(端末2002年登場)。上海工場強化で年間生産1400万台を目標とした。情報産業部によると、2001年の携帯電話端末5210万台生産のうち、4分の3をノキア、モトローラ、エリクソンの3大メーカーが占めた。しかし、中国国産メーカーの保護育成が進み、2001年の生産での3社比率は65%に低下した。

<ポストWTOは新6社体制>

紆余曲折を経て、中国内のキャリアは次ページのごとく4強2弱体制が確立された。チャイナ・テレコム(中国電信)の2分割再編は2002年末に完了した。その結果、携帯電話免許は2社(チャイナ・モバイル、ユニコム)に加え、分割されたチャイナ・テレコムとチャイナ・ネットコム2社にも2001年末に与える案が浮上した。なお、当初の情報産業部構想と異なり、ホノルル会議で会った鉄通の総裁は「ユニコムと我が社との合併案が示されてきたが、私は無いと思う」と明言した。

4強2弱のキャリア体制

チャイナ・テレコム(中国電信)	(電信)	南部地域22省、 全中国光ファイバー基幹線網70%所有
チャイナ・ネットコム	(网通)	旧電信北部10省+吉通+ネットコム3社合併、 光ファイバー網30%所有
チャイナ・モバイル	(中国移动)	GSM方式、25支社、チャイナ・モバイル(HK)上場
ユニコム	(聯合通信)	90年7月設立、300支店、GSM・CDMA方式、 チャイナ・ユニコム(HK)上場、UMNET所有
レールコム	(鉄通)	2001年1月設立、インターネットCRNET所有
サテライト	(衛星)	旧チャイナ・テレコムから分離

<キャリアとの提携>

WTO 合意で外資キャリアの進出が注目された。その点、ユニコムはドイツ・テレコム、フランス・テレコム、テレコム・イタリア各社と合併事業に踏み切った。また、ユニコムは KDDI と携帯電話事業で提携した。韓国の SK テレコムは CDMA 技術を供与している。次に、チャイナ・テレコムは日本テレコムと提携し、子会社 3 社（北京、上海、広東）が業務提携を行うと発表した。上海郵電管理局は、AT&T と高速電話通信で合併を組んでいた。チャイナ・モバイルのホンコン上場子会社にボーダフォンが株式 2%（25 億ドル）を有していた。肝心のドコモは出遅れ、香港の出資先ハチソン社を活用して中国進出を検討した。しかし、2 月 ITU 会議（バンコク）で会った HK 通信庁高官は「ハチソンの中国進出は簡単には成功しない。中国 5 大キャリアの経営陣に MII 副部長クラスが天下りしており、周波数行政などに強力な協力関係を有する」と、外資参入に対するハードルの高さを指摘する。提携コストは高いと言わんばかりだ。逆に、チャイナ・テレコムの分割 2 社は KDDI、日本テレコム（ボーダフォン）との提携をどう棲み分けるのか。新会社は 2004 年をメドにモバイル分野に参入するが、開始までの時間に方式選択を含めドコモのパートナー化の可能性も低くなかった。

表 9-2-3 キャリアの 2000 年実績（単位 100 万ドル）

会社	売上	利益	時価総額
チャイナ・テレコム	22000	—	—
チャイナ・モバイル	7849	2178	101518
ユニコム	2862	391	19087
東方通信	932	46	1837
深セン市中興テレコム	546	43	1901

出所) フォーチュン誌

表 9-2-4 2005 年売上げ規模予測

会社	売上額(億ドル)
(旧)チャイナ・テレコム	361
チャイナ・モバイル	354
ユニコム	163
他	230
合計	1108

出所) USITO

表 9-2-5 中国の 2 大モバイル通信事業者

会社	加入者数	市場シェア	方式
チャイナ・モバイル	1億650万人	71.8%	
ホンコン コミュニケーション(親会社)	7020万人 3630万人	47.3% 24.5%	GSM GSM
ユニコム	4180万人	28.2%	
ユニコム(香港) グループ(親会社)	2760万人 1420万人	18.6% 9.6%	GSM、cdmaOne GSM、cdmaOne

出所) USITO

第 10 次 5 カ年通信発展計画によると、通信産業の目標値は以下の通りであった。

年平均成長 - 23% 固定電話サービス - 世界市場の 20%シェア

普及率 - 40% 携帯電話 - 2 億 9000 万台

インターネット・ユーザー - 2 億人 □光ファイバー建設 - 基幹線網は 2005 年に 50 万キロ。そのうち、省際基幹線網は 18 万キロ

<CDMA>ユニコムは米国方式の cdmaOne を採用し、ネットワーク・メーカー外資 6 社に回線建設を発注した。しかし、ホノルルの「チャイナ・テレコム 2002」会議に出席した中国側側は渋い顔をして「MII 予測の cdmaOne 普及 1500 万台需要は 外れた。現在では 100 万台以下ではないか。ネットワーク構築に 7 ヶ月かかり、故障が多く、加入者数予想を大幅に下方修正せざるを得ない。中国の IT 分野予測は上方修正が相次いだが cdmaOne 分野は例外だ。ユニコムの楊総裁はメーカー側に責任転嫁、「2.5G の GPRS、cdma-1X に関心がシフトしている」と解説した。そこで、各省で実施の CDMA の受注外資とシェアを調べてみると、次の通りであった。(他に中国内企業 5 社)

表 9-2-6 CDMA 受注外資 2000 年

受注企業	シェア	受注企業	シェア
モトローラ	21%	エリクソン	10%
ルーセント	11%	サムスン	8%
ノーテル	14%	アルカテル	8%

出所) Telecom Asia

<ユニコム、吉通の動向>

[ユニコム(聯合通信)] 2000 年 11 月時点の携帯電話加入者数は 3870 万人。携帯電話部門収入は会社全体の 70%。中国の携帯電話市場での同社の売上げシェアは 27.2%。次に長距離通信サービス部門の市場シェアは 6.6%、インターネット加入者数は 277 万人。ポケット

ベルは需要は減少しているが 3900 万人。光ファイバーは 30 万 6 千キロ、そのうち基幹線網は 7 万 4 千キロ、接続都市は 300。同社首脳は講演で、会社戦略は GSM と cdma-1X を併存させた 2 方式体制にあると説明した。前者はマス市場、後者はハイエンド市場をターゲットにした。同社のモバイル市場シェアは 27%だが、4 年間で市場シェアを 8%増加させる計画。その増加分を CDMA 方式の普及で獲得したいとのこと。つまり、2005 年にモバイル市場 3 億人の 3 分の 1 に当たるシェア 35%を目標。説明では、cdma-1X は低コスト、高音質、技術的有利さ、ネットワーク改善容易などのメリットを強調していた。しかし、現実には前述のような問題があった。会場からのコメントは、

- ( 1 ) GSM、cdmaOne の 2 方式はネットワーク維持コストが高く、世界の主要キャリアは一方式に集中する戦略
- ( 2 ) 沿岸・東部地域に顧客が集中しすぎているか
- ( 3 ) チャイナ・テレコム の 2 分割でユニコムの競争力、比較優位はどこまで強まるのか、携帯電話市場シェアの 8%アップでは説得力が弱い

[吉通] 同社の馬副社長は「チャイナ・ネットコムの一員として合併させるが、2001 年秋の新政権の指導者決定と政権移行期に各社の戦略と再編構図は具体化する」と解説した。吉通 (Jitong) は 94 年に設立された ISP で最大の会社である。97 年に最初の商業 IP ベース網開始会社としてインターネットサービスを提供していた。2000 年 4 月にフレームリレー・サービスも開始した。政府のゴールデンプリッジ網プロジェクト (ブロードバンド・ネットワーク) の推進会社として、主要 45 都市に IP ネットワークを完成した。吉通のオーナーはレインボー集団、中国電子情報工業グループなど。サービス内容は、IP、ATM、フレームリレー、SDH、DWDM などの技術を活用した。販売拡充のため、2 千名の全国販売チームを編成した。光ファイバー基幹線網は 3 万キロ (内訳はルーセントの建設した自前網 2.5 万キロとチャイナ・テレコムからの一部リース分が 5 千キロ)。外資キャリアとの提携を優先し、アライアンス相手はベンダー側がシーメンス、ノキア、ヒューズ、シスコ、サン、エリクソン、ノーテル、IBM、ISP 側が UU ネット、MCI などであった。

< 中国の通信機器市場 >

2000 年の固定電話機器市場をインテル資料で見ると、中央交換機、VOIP 機器市場、ブロードバンド機器市場、ATM 機器市場、光ファイバー伝送機器市場の企業別シェアはそれぞれ下表の通りである。

表 9-2-7 通信機器企業別シェア (2000 年)

中央交換機市場		VOIP 機器市場		ブロードバンド機器市場	
メーカー	占有率	メーカー	占有率	メーカー	占有率
上海ベル	29%	シスコ	44%	Huawei	46%
Huawei	27%	Clarent	27%	ZTE	23%



BISC	22%
ZTE	7%
大唐	4%
NEC	3%

Huawei	22%
--------	-----

上海ベル	14.4%
UTスターコム	4.6%
シーメンス	2%

#### 光ファイバー伝送機器市場

メーカー	占有率
ルーセント	33%
Huawei	13%
アルカテル	9%
WRI	8%
マルコニー	7%
ノーテル	6%

出所) インテル

#### ATM 機器市場

メーカー	占有率
ノーテル	29%
ルーセント	21%
上海ベル/アルカテル	14%
Fore	10%
ニューブリッジ	6%

外資では、上海ベル（アルカテル）、シスコ・システムズ、ルーセント（古河電工がコーニング・グラスに中国ルーセント・テクノロジーの光ファイバー部門を売却）、ノーテルの健闘が目立つ。

#### < 携帯電話市場 >

米国を抜き、世界最大の市場となった中国の2001年末の加入者数は約1億4500万。前年比1.7倍で、2000年だけで6千万人の新規加入者を記録した。毎月500万人のペースで増加した。第10次5ヵ年計画の内容は、最終年（2005年）に加入者数は2億6千～9千万人を目標にしていた。年は5500万人の新規加入者を予測した。

2002年末に固定電話と携帯電話は約2億人ずつで同水準になった。

こうした急成長の環境下、世界トップの端末メーカーのノキアの場合、国別製品売上げでは中国市場が30.65億ユーロ、対世界市場でのシェア10.1%と米国市場（売上げ53.12億ユーロ、シェア17.5%）に次ぐ大得意先となった。ノキアの好調が米国、中国市場傾斜型なことがわかる。ノキアの2000年末までの累計対中投資額は17億3000万ドルにのぼった。なお、大手3社の投資計画は下表の通りであるが、モトローラの場合は半導体投資も含まれる。

表 9-2-8 大手3社の投資計画

メーカー	投資計画 (2002 - 4年)
ノキア	今後3年間に10～12億ドル
モトローラ	今後5年間に 100億ドル
エリクソン	今後5年間に50億ドル

出所) USITO

中国情報産業部は外資メーカーに対して、(1) 50%の輸出比率、(2) 60%の現地調達比率、(3) 中国人従業員の育成、(4) 研究開発の現地化、などの行政指導を行っており、中国が世界の生産基地プラス輸出基地になった。なお、携帯電話の部品のかなりは松下、シャープ、エプソン、オンデン、京セラなど進出日系メーカーからの供給に依存していた。下表に中国での携帯電話市場の企業別生産シェアを2000年と2001年1～6月期の2種類で整理してある。2000年実績でノキアが、モトローラをついに抜いた。また、生産品の国内市場対輸出の比率は3対7と輸出志向であった。

表 9-2-9 企業別携帯電話機シェア

2000年			2001年上期		
順	企業	占有率	順	企業	占有率
1	モトローラ	33.3	1	ノキア	29
2	ノキア	30.2	2	モトローラ	27
3	エリクソン	9.7	3	エリクソン	12
			4	シーメンス	15
			5	国産メーカー	9
				他	8

出所) CICC

次に、チャイナ・モバイル(中国移動)とチャイナ・ユニコム(連通)の機器調達メーカー別シェアは下記の通りである(2000年)。劣勢の日本企業はリストに載っていない。

表 9-2-10 2大モバイル・キャリアでの調達メーカー別実績

<チャイナ・モバイル>

メーカー	占有率
エリクソン	38%
ノキア	27.3%
モトローラ	17.4%
シーメンス	4.4%
アルカテル	4.3%
ノーテル	4%

<ユニコム(聯合通信)>

メーカー	占有率
シーメンス	26.6%
モトローラ	25.9%
エリクソン	14.4%
ノキア	12.9%
ノーテル	11.9%
Huawei	2.9%

出所) IDC

携帯電話普及は東部に集中している。上位 8 地域の携帯電話の普及を下表にまとめてみたが、広州だけで 1998 年 1 年間に倍近い 1 千万台の増加を記録するなど、急増ぶりが伺われた。また、北京や上海市の普及率は米国平均値並みであり、情報通信生産国から消費国の仲間入りをした。

表 9-2-11 携帯電話の地域別普及率(1998 年)

(単位:万人)

	省区	加入者	普及率(%)	1998年の増加数
1	広州	2399	33.2	1041
2	浙江	1231	26	551
3	江蘇	1115	14.9	496
4	遼寧	863	20.3	364
5	福建	672	19.1	230
6	黒龍江	605	16.5	266
7	上海	575	33.2	213
8	北京	545	38.4	197

出所) 中国情報産業部

中国の情報通信産業は WTO 加盟に向けた国内産業保護政策が奏功し、加盟後の外資攻勢にあらゆる政策手段で対抗しうる環境にあった。国内市場を守ることが国際競争力強化に直結したケースである。具体的には中国 4 大 IT 企業の華為、ZTE、TCL などの国際市場進出と官民一体で進出した。

### 9 - 3 小括

本章は IT バブル崩壊、IT 不況期における欧米 5 企業の大手情報通信ベンダーの経営戦略を分析している。地域によって、半導体やモバイル通信不況などの不況プロセスが多少異なる。しかし概ね核心をなす期間は 1995 年 2003 年であり、その間を対象に分析している。各社の生き残りをかけた世界市場へのプレゼンス維持のために、大胆な機構改革、リストラ、大型買収・合併を展開し、不況期を切り抜けた経緯をまとめている。

その後の国際市場の進展によって、ルーセントのようにアルカテルと合併したケースも見られるが、国際企業としての経営戦略のダイナミズムとは、同時期に IT 不況に見舞われた日本の情報通信ベンダーに欠如した大手術的再生策であったといえる。その経緯が、日本企業の低営業利益率という業績格差を生んだと指摘したい。日本の情報通信ベンダーの国際競争力の低下を理解する原点が、この不況期の企業戦略にあった点を明示している。加えて、最初から世界市場を前提に研究開発や販売戦略を築いたノキア、モトローラ、サムソン電子などの中国市場進出への積極的な投資などは、体力が弱まって国内回帰に走った日本企業には持ち合わせていなかった要素であり、現在における中国市場の外資系企業の国際競争力の位置づけからも理解できる。

参考文献：

- ・アンディ・ニーリー、2004 (清水孝訳)『事業を成功に導く行政評価の理論と実務』東洋経済新報社、
- ・小尾敏夫、2000「iモード」の挑戦 - モバイル・インターネットが世界を変える・日本を強くする」、PHP 研究所、
- ・小尾敏夫、2000「図説 デジタル・ネット産業革命 - IT で伸びる産業・勝つ企業」、PHP 研究所、
- ・小尾敏夫、1996「通信新時代の海図」日経 BP 社、日経 BP 出版センター
- ・小尾敏夫、増澤孝吉共著、1994 年、「情報通信リエンジニアリング」講談社、
- ・小尾敏夫、2005「アジア・ブロードバンド・ネットワークで共同研究の拡充」：、「JGN2 アジア回線開通記念シンポジウム」特別講演、東京プリンスホテル
- ・OBI,Toshio,2004“Public Policies to Foster Competitive e-Commerce Markets-Case Study on Japan”；,APEC 2nd High-Level Symposium on e-Government,
- ・International Conference on E-Government for Development  
[unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002693.pdf](http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002693.pdf)
- ・US Department of State 2002 “To Host International Conference”  
[www.state.gov/r/pa/prs/ps/2002/15235.htm](http://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2002/15235.htm)
- ・International Conference Palermo 2002 - e-Government  
[www.palermoconference2002.org/en/egov1.htm](http://www.palermoconference2002.org/en/egov1.htm)
- ・Amazon.co.jp：Egov: Ebusiness Strategies for Government

- West, Darrell M. 2002, "State and Federal E-Government in the United States, " by. for Public Policy, Brown University.

## 第 10 章（検証 7）行政の情報化と CIO

### 10 - 1 電子政府国際比較

#### 10 - 1 - 1 電子政府の重要性

日本の国際競争力低下への危機感が電子政府推進のアクセルを踏ませる起爆剤になった。日本の国際競争力強化と電子政府推進は密接な関係にある。実は 70 年代に国連開発計画（United Nations Development Programme）で働いていた当時は、国際的に電子政府という切り口自体がまだ存在せず、日本でも行政内部業務へのシステム導入といった「行政情報化」レベルで語られていた。

もっとも当時は、コンピューターが普及し始めた段階だから、特段その必要性を意識する必要はなかった。90 年代に入って、第 3 章にて論述したごとく、IMD や世界経済会議（WEF）等各種調査によって日本の国際競争力の低下が明らかになった。米国もクリントン政権に入り、ゴア副大統領の「情報スーパーハイウェイ構想」等のイニシアティブによる国家を挙げての電子政府への取組みが高まるにつれ、電子政府推進は日本の国家競争力を左右する死活問題という認識が一気に高まった。

構造改革、行財政改革への引き金になる重要な鍵を握るのが電子政府である。日本の行政は中央、地方合わせて 800 兆円余という巨大な財政赤字、中央集権のタテ割り行政による業務上の無駄等様々な問題を抱えている。このような現状に対し電子政府を推進することは、日本の行財政改革のみならず、国際標準の透明化の評価を導くものと考えられる。

また、地域産業活性化の起爆剤でもある。電子政府・自治体は地域産業の振興にも欠かせないと考えている。すなわち、地域経済の場合、自治体が発注、計画するプロジェクト、工事等が大きな位置を占めるように、地方自治体との関係が密接である。例えば、地域経済における自治体の IT 影響度からも分かる。また、仕事の受発注のみならず、地方自治体がパッケージで民間にアウトソーシングする事例も出てきている。

以上の現状から鑑みて、自治体が IT の導入によって効率化し、適切な行政を実施できるかどうかは地方経済そのものの浮揚の鍵を握っている。また、このような情報通信による地域産業復興のモデルは、アジア諸国のように日本よりもさらに中央集権・官主導の国家における経済発展のテストケースともなる。

少子高齢化社会への対応としての電子政府はユビキタス社会の実現に不可欠である。すなわち、日本では、出生率低下等による少子高齢化社会による財政状況の悪化に対し政府、自治体がどのように対処するのかということは緊急の課題となっている。筆者は、高齢化社会の課題に対しても電子政府が大きな役割を果たすものと考えている。すなわち、電子政府によってより多くの国民に簡単に行政サービスを提供できること、また自国の情報通

信関連産業の育成によって経済競争力を強化することは、いずれも少子高齢化社会へ電子政府が果たすことのできる役割である。

### 10 - 1 - 2 電子政府成功の要素

まず、「キラーコンテンツ」ありきではいけない。日本政府の取組みとしては、これまでネットワーク等のインフラ基盤を最優先として取組み、次にコンテンツを検討するという流れであった。現に後述する研究所が実施した世界各国の電子政府ランキング調査においても、日本はインフラ面では既に非常に高いレベルに到達しており（100点満点で90点以上）、現在はインフラ整備によって利用されるコンテンツ（アプリケーション）が追いついていない状態といえる。それでは、日本の電子政府における「キラーコンテンツ」についてだが、筆者は「キラーコンテンツ」は追い求めるべきものではなく、あくまで結果に過ぎない場合が多いと考えている。すなわち、政府や自治体が提供する行政サービスは、一般市民の視点から見た場合、納税にしろ住所移転にしろ頻繁に生じるわけではなく、結果として単体での「キラーコンテンツ」は存在しない。「市民が不便だと感じたものが便利で簡単になる」という視点から、既に存在するサービスでもその使い勝手を向上させることが、結果として「キラーコンテンツ」につながると考えている。

日本の弱点の「普及利用率」という視点についても触れたい。使い勝手や便利さといった指標は何をベースに考えていけばよいのか。それは「電子政府の普及利用率」という視点である。たとえインフラが充実し、そのうえのアプリケーションが整備されたとしても、市民が使われなければ無駄の部類ということである。これは、各地方自治体間で張り巡らされた住民基本台帳ネットワークシステムの利用が低迷していること等からも分かるはずだ。ちなみに、「普及利用率」の面ではカナダが非常に進んでいる。すなわち、普及促進を図るためには政府がPRに努めることと、電子政府が利用者にとって使いやすいものである両面が不可欠である。カナダでは日本のようにインフラありきではなく、最初から利用者の視点で電子政府構築を行っている。

一番主張したいのは、人材育成の視点である。日本に限らずアジア各国でも同様だが、情報通信に秀でた高度 ICT 人材が政府や企業に不足しているということは大きな問題となっている。例として、日本政府の場合いわゆる CIO はほとんどが官房長の兼務である。本来は、米国のように人材が豊富かつ流動性があれば専任ポストを置くことができるのだが、今後はそのような人材や仕組みを国として整備していくことが不可欠といえる。ちなみに、筆者が属する国際情報通信研究科は CIO 向け人材の育成ニーズに対し、学生及び社会人を対象に研究科コースの開設あるいは講座の開講といった形で応えているところだ。

ナショナルセキュリティの確保も看過できない。ナショナルセキュリティについては、筆者も過去に国会にて参考人として証言したこともある。米国の FEMA（連邦危機管理庁）：

Federal Emergency Management Agency) <sup>38</sup>のような危機管理専門の組織を常設する必要があると考えている。確かに、阪神淡路大震災や 2004 年 12 月末のスマトラ沖の大地震にしろ大規模な災害は頻繁に起こるものではないことから、投入される金額とのトレードオフに関する議論はある。ただし、いったん災害が起こった場合には、5 時間でなく 5 分単位で適切な対応をとることができれば、膨大な被害を最小限に食い止めることが可能な分野である。そのような短期間での迅速な対応には、例えば各種の災害監視システム等情報通信の貢献は非常に大きい。2006 年 1 月に神戸で国連防災世界会議<sup>39</sup>が開催され、国連 ITU の一員として、災害対策での CIO の重要性と日本版 FEMA の設置を会議発表スピーチで呼びかけた。

環境問題への電子政府の貢献は非常に重要な課題で、電子政府は環境問題へどう取り組むかに関するシンクタンクの機能を果たすことになる。すなわち、気象情報や産業界に対する様々な助言といったことを迅速かつグローバルにできるシステムを有するということは、電子政府が環境問題に対して果たす大きな役割である。確かに気象や農業にしろ民間ができることは民間で行うべきだが、自治体の ITS や道路関連等公共的な部分については電子政府が先導して取り組まないといけない。

国民参加 (e デモクラシー) の確立も大事といえる。e デモクラシーは非常に壮大な構想だが、民主主義の究極の目標でもある国民の直接政治参加を視野に入れたものである。政府の行政は本来国民が参加、モニターするべきものであるが、現状としては日本では所与のものとして受け止められている結果、投票率も 60%程度と低い。日本で投票に行かない有権者にオーストラリアのように罰金を課すことは難しい。しかし、電子投票を導入し、どこからでもインターネット経由で投票できるようになれば、従来時間がない、あるいは投票所まで足を運ぶのがわずらわしいとして投票しなかった有権者が投票を行い、ひいては政府への国民参加が強まるのではないだろうか。投票所まで行っての電子投票はまだ初期段階にすぎない。国家的課題などの国民投票も容易に実施できるようになる。

アジアとの CIO 交流は新外交の選択肢になる。筆者は早稲田大学に「APEC 電子政府研究センター」を立ち上げた経緯もあり、個人的に縁も深いのだが、アジア諸国は各国間の競争意識もあって、電子政府への関心が急速に深まっており、日本とアジア各国の交流に電子政府は大きな貢献を果たしている。その担い手である CIO もおのずと高い認識を得てきている。JICA(国際協力機構)から受注した電子政府人材育成に関する、タイ・フィリピンなど ASEAN 各国への遠隔教育講義<sup>40</sup>でも、東南アジア各国では、横須賀市などが導入しているような電子調達や、また、市川市や藤沢市の市民向けインターネットサービスに非

<sup>38</sup> FEMA は連邦政府国土安全保障省の設立に伴い、内部組織として総括的に活動を始めた。

<sup>39</sup> この会議で筆者は ITU を代表して、防災における横須賀市民の意識調査研究の成果を発表した。

<sup>40</sup> 遠隔教育は早稲田大学 GITI のプロジェクトとして 3 年間にわたり実施され、JICA 幡ヶ谷センターをスタジオにタイをはじめフィリピン、インドネシア、ベトナム、マレーシア政府スタッフが受講対象になった。



常に大きな関心を持っていることもわかった。また、CIO 育成面でも、東南アジア各国では兼務で対応している国あるいは CIO 自体が設置されていない国などもあり、情報通信人材面でもアジア各国との交流・情報交換のニーズが高まっている。

### 10 - 1 - 3 CIO に関する取組み

筆者の研究所及び研究室では、以上のような電子政府並びに CIO 育成への認識のもとで、学問的な調査研究、人材の育成あるいは様々な国際機関との連携による国際交流の推進という視点から取組みを進めている。

その一つが前述した電子政府世界ランキングである。2005 年 1 月に日本発の第 1 回「電子政府世界ランキング」を公表した。筆者自身がベンチマークを遂行する世界的ネットワークを構築するのに 1 年以上かかった。研究所を設立したほうが国際的インパクトが出るので、個人ではなく研究所の研究課題としたが、すべてのオリジナリティは筆者にある。従来は国連や欧米企業からのランキングが中心だったが、日本からの情報発信という点に大きな意義があると考えている。本調査は様々な視点から 34 の国について採点を行い、他の調査と比べた場合の特色として、政府の Web 上での情報やサービスの提供にとどまらない幅広い視点から電子政府をとらえて評価していることが挙げられる。例えば、CIO の設置といった人材面やネットワークの充実度といった面での評価は電子政府のあり方を考える際には不可欠の視点といえる。

ちなみに、第 1 回の調査結果日本は第 7 位、第 3 回は 4 位だった。日本はネットワーク整備面では非常に競争力が強く順位を押し上げる要因となり、CIO の設置面でも相対的に優位な状況である。一方、コンテンツの整備という点ではようやく先進リーダー諸国に追いつく段階となっている。

筆者が所長を務める「APEC 電子政府研究センター」(2004 年 5 月設立)では、APEC が APEC 情報化プロジェクトの総称でもある「e-APEC 戦略」に沿って適切に改革を進めているかをチェックする等 APEC 承認の電子政府シンクタンクとしての活動を行っている。なお、APEC 首脳会合は関係各国の持ち回りで行われることとなっているが、開催国によって APEC での情報通信の取組みのウェイトも異なってくる。e-APEC に関しては、後節の 10 - 2 で取り上げている。

国際組織の APEC、ITU との国際プロジェクトで、日本からの学問サイドの代表として共催支援している。電子政府研究では、ITU との連携も特筆できる。ITU は国連に設置されている電気通信に関する専門機関である。ただし、ITU は国際執行機関であることから、学問的な視点からの研究活動を支援するために、CIO、電子政府の面からも連携を進め、ITU 早稲田 ICT 研究センターとして活動拠点を設けている。ITU は国連の一機関であるということから、各国との連携あるいは情報収集を ITU 経由で行うと非常に迅速に進む点で、国連組織のネットワークの強固さを実感した。

#### 10 - 1 - 4 電子政府の世界ランキング

ガバナンスを重視する米政府は、電子政府はサービスの拡充及びサイバーセキュリティの確保（2003年にサイバーセキュリティ国家戦略を発表）を2大優先分野に情報通信予算の増加を計っている。また、ITガバナンスの強化として要監査案件を364プロジェクト（計144億ドル）指定し、重点的にモニターする計画である。今まで「電子政府」は狭義に据えられて“行政内部の情報化”と“行政サービス”に限定される傾向があった。しかし、筆者は上記2項目プラス「地域情報化/地域経済活性化」（公共ネットワーク・アプリケーション教育、医療、産業、観光など）分野も含めた官民連携によるシームレス化の「e-コミュニティ」が適当と考えている。

日本の場合、IT戦略本部や総務省の資料によると、狭義の電子政府支出は2005年から独立（特殊）法人化した郵政公社、旧国立大学、旧国立病院も含めると、年間約9000億円が支出され、地方公共団体も含めて約1.5兆円の市場規模と推定される。米国が連邦政府だけで7兆円だから、まだまだ不十分な国家戦略といえよう。プロジェクト・コストも総務省電波利用電子申請届出システム172億円、国税電子申告納税システム166億円などから数千万円と色々だ。

中国は2008年に北京オリンピック開催を控え、「デジタルシティ北京」をはじめ電子政府・自治体プロジェクトが目白押しである。国務院の揚電子政府部長が来訪され、懇談した。第10次5ヶ年計画（2001-05年）から電子政府の分野が本格的に始動し、2005年の政府情報通信支出総額3300億元の中で、電子政府分野は2割の660億元を占めたとのこと。予算配分もハード中心からソフト分野に徐々にシフトし、全国各省にまたがる情報通信システムの統合、中央及び地方政府のウェブサイトの統合が課題と述べている。

OECDの調査によると、2006年の主要国研究開発支出は米国3300億ドルに次ぎ中国が1360億ドルと、日本の1300億ドルを抜き2位に浮上した。中国は政府調達システム向上の研究開発に注力している。EU（15ヶ国）の研究開発額は2300億ドルである。

EUは2007年2月の閣僚ICT理事会で第7次フレームワーク（FP7）を策定した。2007-2013年までの研究開発支出の大枠を決めるもので、総額で約8兆円。ICT分野は約1兆5000億円である。目玉はガリレオ衛星位置測定システム計画で、米国主導のGPSに対抗するプロジェクトである。電子政府構築や自動車カーナビなど多方面に有効である。その他、通信他などの融合（FMC）、RFID研究も優先している。

APEC電子政府研究センター所長として、「e-APEC戦略」の評価を依頼されて、報告書を提出した経緯がある。日米韓加豪など先進国に途上国間のデジタル・デバインドがかなり拡大していることが判明した。その点、世銀の評価コンサルタントとしてプロジェクト・マネジメント人材育成レポートを作成したり、タイ政府顧問として行政情報化、CIO研修

などに関してアドバイスしている。行政の情報化プロジェクトは“バスに乗り遅れるな”と各国競っている。先進国の ODA が後述するように、キャリアの民営化を背景に、通信案件が消え、電子政府やインターネット（IT ガバナンス、人材育成）案件にシフトする新潮流が見られる。

日本の情報通信分野の国際ビジネス展開の決め手は、イノベーションで刻々進化する情報社会のグランドデザインの構築、マスタープランの作成をも可能にする総合推進力、統合ソリューションのプレゼンテーション能力である。世界の行政情報化、電子政府、e コミュニティの市場は百兆円を超えると推定されるが、日本が、NGN をベースに新アプリケーション、新規ビジネスモデル、国際標準化の先頭に立っていくことを期待したい。その点、CIO が政府調達や電子政府統括責任者ゆえに、その囲い込みが必要となる。

早稲田大学電子政府・自治体研究所(APEC 電子政府研究センターを兼務)は、主要 32 カ国対象の電子政府ランキングを調査・研究し、その結果を 2007 年 1 月 29 日に公表した。3 年目の調査結果は、ランキング 1 位は米国、2 位はシンガポール、3 位はカナダ、日本は韓国と共に 4 位に入り、アジア勢の躍進が目立つ。この調査の正式名称は「第 3 回世界電子政府進捗度評価ランキング調査 2007」である。

本調査は IT の進捗度を背景とした高度情報化社会への適合を図り、国際競争力の強化に役立ち、且つ経済的側面からも国民生活を強力に支援するツールとしての電子政府のあり方に総合的視点で取り組んでいる。

調査の結果、環境整備が容易なシンガポールなど人口小国が上位に入りやすい点等、ランキングだけでなく世界の電子政府の動向と課題が明らかになった。「EA、IT 投資効果等の電子政府の全体最適の取り組みは先進国と一部発展途上国間での差が縮まっている」一方、「3 年間の傾向として、発展途上国の間のデジタル・デバイドが格差拡大」「Web サイトは自国語版と英語等とでは内容が異なることも少なくない」「業務実態を反映しない視覚性重視の傾向が強い」「CIO の導入に熱心だが、実績を挙げているのは米国等少ない」「国際競争力強化へ国家戦略としての電子政府推進が急増」等の傾向が見られた。さらに日本について、インフラ・ネットワーク整備はトップクラスだが、オンライン・サービスの利活用は不十分で、国民への利用インセンティブを高める緊急な課題を指摘していた。

表 10-1-1 第 3 回世界電子政府ランキング 2007

順位	国名	得点 (偏差値)	順位	国名	得点 (偏差値)
1	米国	67.18	17	タイ	49.96
2	シンガポール	66.60	18	オランダ	49.39
3	カナダ	62.59	18	ノルウェー	49.39
4	日本	61.44	20	ベルギー	45.95
4	韓国	61.44	21	スペイン	45.37
6	オーストラリア	60.86	22	チリ	43.65
7	フィンランド	59.72	23	フィリピン	43.08
8	台湾	58.00	24	メキシコ	42.51
9	英国	56.85	25	ブラジル	41.93
10	スウェーデン	55.70	26	中国	40.78
11	ドイツ	55.13	27	ブルネイ	40.21
12	フランス	54.55	28	南アフリカ	37.34
12	香港	54.55	29	ペルー	34.47
14	イタリア	53.98	29	インドネシア	34.47
15	マレーシア	53.41	31	ベトナム	33.33
15	ニュージーランド	53.41	32	ロシア	32.75

出所) 筆者作成

その結果、表 10-1-1 のごとく、日本発の第 3 回世界電子政府進捗度評価ランキング調査 2007」(国家レベルの電子政府活動の評価)と題して、新指標を導入して主要国ランキングをまとめ、電子政府の構築進捗度の調査結果を発表した。2005 年度より、3 回にわたり主要国の電子政府構築進捗度の調査を行い、ランキング方式で発表している。本調査は、世界レベルでの電子政府構築の鳥瞰図を示すことを視野に入れ実施した。

本調査では、バランスの取れた「理想の電子政府」に向けて(1)ネットワーク・インフラの充実度、(2)アプリケーション・インターフェース・オンライン・サービス(3)マネジメント最適化、(4)ホームページの状況、(5)CIOの導入・評価、(6)電子政府の戦略・推進・振興状況、の6分野 26項目を個別に評価・検討した。特定の機能のみに重点を置いた部分最適からの視点ではなく、電子政府と国家の経済社会活動などとの相互関係も考慮しての全体最適の重要性を踏まえて評価を行った。情報社会への適合を図り、国際競争力の強化に役立ち、且つ経済的側面からも国民生活を支援するツールとしての電子政府のあり方に焦点を置いた調査分析である。調査項目の各指標については、基本的に数値化できるデータをもとにしているが、社会環境などの質的要素を検証するため関係者インタビュー、アンケート調査、国際会議/ワークショップの開催などの手法も導入してい

る。

国別評価のランキング調査に取り組むきっかけは、既存のいくつかの電子政府ランキングが必ずしも総合的視点で分析されておらず、専門家から批判が飛び交っていた点である。例えば、米国大学の調査では、電子政府評価がタイトルでも実際はウェブによるワンストップ・サービス評価がメイン。見栄えのよいホームページを作成した国家が上位を占め、電子政府の進捗とは縁が薄いと思われるアフリカなどの国名が先進国の上に並んでいる。他方、米国 IT コンサルタント大手<sup>41</sup>は 22 カ国を対象に CRM 活用などサービスの成熟度を指標にしているが、やはり電子政府の一部分しか取り上げていない。総合的電子政府分析の必要を実感したわけだ。国連のランキングは、社会的優先開発事項との密接なリンクや政治文化的成熟度もバロメーターにしており、電子政府分野を超えている。

本調査が主要 32 개국(地域)を対象にしたのは、アフリカなど発展途上国の大半は PC、インターネットはおろか、電話の普及もままならず、電子政府のレベルに達していないからだ。具体的に、対象国は IT 分野に強い日本、米国、カナダ、タイ、フィリピン、マレーシア、ベトナム、ブルネイ、インドネシア、韓国、オーストラリア、シンガポール、チリ、メキシコ、ペルー、ブラジル、ニュージーランド、台湾、香港、ロシア、中国、フィンランド、スウェーデン、ノルウェー、英国、ベルギー、フランス、ドイツ、オランダ、イタリア、スペイン、南アフリカの 32 개국(地域)。

同研究所は APEC 電子政府研究センターを兼務しており、APEC の要請にもとづいて、3 年前より“e-APEC 戦略評価”の一環として加盟国対象の電子政府研究を行ってきた。

調査の時期は 2006 年 4 月から準備をはじめ、8 月 1 日～11 月 30 日にかけて調査を実施し、12 月からランキングの策定作業で入念な検討分析を行い、1 月末に調査結果を報道発表する運びとなった。調査の評点方法だが、前述の 6 項目 26 指標で、各々の基準を満たす評価をつけるため、評価レベルの幅を 1 (着手段階)～5 (達成段階)の 5 段階で試みた。世界経済フォーラム、ITU、エコノミスト誌などすべての「世界競争力ランキング」の評価手法も比較参照した。数値化が容易でない項目に関しては、現地調査、国際会議でのヒヤリングや複数の調査者による評価を行った。各国での統計ベースが異なる事実を踏まえた上で、総合的な判断で点数及び偏差値評価を行った。

2007 年版の総合ランキングは、日本の順位は韓国と同じ 4 位だが、各評価項目のバランスがよく、上位国のカナダとの差はわずかである。電子政府の構築を行ううえでの基本事項ともいえるネットワーク・インフラ部門の充実ではすでに十分な水準に達している。特に、日本のブロードバンドは世界最速、最低料金である。

また、行政のスリム化、効率化、情報共有、円滑化を推進するために不可欠な基幹システムの最適化、統合ネットワークサービス部門の構築においては 2 位(5 개국同率)にランクされ、その成果を上げている。ホームページ・ウェブサイト部門は情報、資料面での充

---

<sup>41</sup> 米大手コンサルタント企業は 2 年に 1 度、主要国の電子政府 ERP (組織資源計画) 及び CRM (顧客関係管理) のインタビュー調査を実施している。(表 10-2-4 を参照のこと)

実度が急速に改善されているが、国民側のニーズや英語版の拡充が求められる。政府の CIO の導入状況は世界でも上位レベルといえる。省庁幹部に職位を設けたが、今後は CIO 補佐官の活用と横断的活動の質的な向上をより一層図っていく必要もある。

電子政府の戦略・推進・振興部門の状況についても日本は相当の努力を払っていることが認められる。ただし、オンライン・サービスが導入度は高くても、その利活用率が低く、想定利用件数に達しないなどの課題を、いかに国民の参加インセンティブを高めて解消していくかが焦点といえる。2006 年 1 月発表の「IT 新改革戦略」の高い目標値達成に利活用推進策を具体的に対応する必要もある。

日本も含む各国に共通するが、本調査で得られた問題点、課題は下記の 3 分野に集約できる。すなわち、

- (1) デジタル化（行政情報化）が、公務員並びに、行政事務コストの削減効果の具体化、スリム化、効率化、に十分成果を挙げている国はわずか。
- (2) 中央集権、地方分権双方での国家レベル、地方自治体レベルの融合、サービス統合が進んでいる国も少ない。
- (3) 電子政府ポータル（ホームページ）が利用者の視点に立つポータルとしてコンテンツ開発とオンライン・サービスが充実している国は増加中である。

#### **【調査項目】(6 大項目 26 指標)**

##### **1. ネットワーク・インフラの充実度**

- 1 - 1 インターネット利用率
- 1 - 2 ブロードバンド普及率
- 1 - 3 携帯電話加入率
- 1 - 4 パソコン保有率
- 1 - 5 セキュリティシステムの構築

##### **2. 不可欠なインターフェース・オンライン・サービス / アプリケーション**

- 2 - 1 電子入札
- 2 - 2 電子納税
- 2 - 3 電子投票
- 2 - 4 電子決済
- 2 - 5 ユーザ対応

##### **3. マネジメント最適化**

- 3 - 1 システム最適化
- 3 - 2 統合ネットワークサービス
- 3 - 3 総務・財務等管理システム
- 3 - 4 IT 活用行政改革

##### **4. ホームページ状況**

- 4 - 1 更新状況
- 4 - 2 情報公開度
- 4 - 3 関連リンク
- 4 - 4 多言語対応
- 5 . CIO 導入状況
  - 5 - 1 CIO の導入レベル
  - 5 - 2 CIO 養成機関
  - 5 - 3 副 CIO などの補佐機能
  - 5 - 4 権限・役割の明確化
- 6 . 電子政府の戦略・振興
  - 6 - 1 国家計画・戦略優先度
  - 6 - 2 普及・広報活動
  - 6 - 3 IT 戦略・法体系・組織
  - 6 - 4 評価体制

表 10 - 1 - 2 2007 年版第 3 回調査結果 - 電子政府進捗度個別評価順位

【 1 】 ネットワーク

1	シンガポール オランダ
3	米国 スウェーデン
5	日本 ニュージーランド 韓国 香港 イギリス フィンランド オーストラリア

【 2 】 アプリケーション

1	カナダ シンガポール
2	米国 オーストラリア
5	韓国 イギリス イタリア マレーシア
9	ドイツ 台湾

【 3 】 最適化

1	シンガポール
2	米国 日本 韓国 フランス スウェーデン
7	マレーシア
8	香港 台湾 ドイツ タイ

【 4 】 ホームページ

1	シンガポール フィンランド
3	日本 米国 カナダ
6	イタリア

【 5 】 CIO

1	米国
2	シンガポール カナダ
4	日本 韓国 台湾

【 6 】 戦略

1	米国
2	フィンランド 韓国 オーストラリア
5	日本 シンガポール

	台湾 スウェーデン	7	オーストラリア マレーシア		カナダ フランス
9	フランス ニュージーランド 香港 ドイツ オーストラリア	9	イギリス	9	ドイツ ニュージーランド 台湾 イギリス イタリア
		10	タイ		

出所) 早稲田大学電子政府・自治体研究所

## 10 - 2 国際機関と国際競争力

### 10 - 2 - 1 「e-APEC」

e-APEC 構想が発表されて以来、APEC の加盟諸国は e-strategy 計画（日本は e-ジャパン戦略）を相次いで推進している。その目玉が電子政府構想といえる。各国の電子政府計画は現時点ではマチマチの発展段階の状態、民間部門が弱いアジア途上国にとって、政府部門は国民経済の牽引力になっているだけに、電子政府・自治体構築の経済波及効果が期待される。電子政府・自治体研究の具体的なテーマとしては、電子調達、電子情報伝達、電子書類、電子認証、電子投票、など技術・制度の多様な分野があるが、国民経済への波及効果を中心に分析・論述することにした。ブロードバンドがネットワーク・インフラとして APEC 地域の経済発展にどのような効果をもたらすのかの命題も重要である。

ケーススタディとして、APEC 加盟国の日本、米国、タイ、韓国、中国を取り上げて、各国の計画の取り組み、現状、問題点、課題、展望、国際的枠組みの可能性などを比較研究している。筆者は 2004 年 1 月からスタートした ITU-APEC 国際共同研究プロジェクト「e-University in HRD ( Human Resource Development ) for E-Government」の委員長<sup>42</sup>でもあり、国民経済への波及効果をはじめ、技術仕様の国際標準化、クロスボーダーのインフラ・ネットワーク化、人材育成などの共同研究に尽力している。

APEC 域内では南太平洋諸国のように電話やインターネットの普及率が数%未満の国が存在する一方、韓国のようにブロードバンドの普及率が 9 割近い国も存在する。また、各国間の格差並びに中国の沿岸部と内陸部に象徴されるごとく、国内の都市部と農村部（地方）間との格差が顕著で、デジタル・ディバイド問題が深刻になっている。

さらに、APEC 諸国間の情報通信量は欧米（大西洋）間の情報流通量よりかなり少ないのも特徴といえる。アジア - 北米 - 欧州 3 極間の貿易量がほぼ均等化しているのに反し、

<sup>42</sup> ITU/APEC 国際共同研究プロジェクト「電子政府人材育成プロジェクト」は 2003 年 1 月から両国際機関の援助でスタート。日本、タイ、フィリピン、インドネシア、ベトナムの 5 カ国がチームを組み、筆者が委員長に就任



インターネット経由などの情報流通量は不均衡が顕著になっている。2001年データでは、米欧間が162ギガビット、太平洋間42ギガビット、欧アジア間1ギガビットの情報フローであった。加えて、日米韓国などブロードバンド先進国の実情を見ると利用可能な環境が出来ていても、料金やブロードバンドに比して魅力あるコンテンツやアプリケーション不足によってユーザ側の需要が十分満たされていない問題も浮上している<sup>43</sup>。

ブロードバンド及び電子政府の経済効果に関する研究分析手法はまだ完成されていない。日本の場合、総務省研究会の政府情報投資に係わる試算は2001年に発表されたが、ブロードバンド上の電子政府コスト計算は行われていない。米国も明快な分析データは存在しない。しかし、潜在成長率の押上げ、生産誘発、雇用創出効果が大きい点は、指摘される。従って、ブロードバンドに関しては、インフラ・ネットワーク投資、研究開発投資、サービス支出、維持保守、支援サービス、に区分した資本投資と支出で計測される。一方、電子政府のみのケースは、それに加えて、日米ではシステム構築コスト、経費削減コストさらに、生産性向上、効率化効果が検討されている。オーストラリアは費用便益効果方式を採用した。

ブロードバンド（IPネットワーク）時代の特徴をナローバンド時代と経済効果などの視点で比較してみたのが表10-2-1である。

ブロードバンドのAPEC諸国の状況は表10-2-2の通りである。日米韓3カ国加入者数・加入者率・料金・スピードで競っているが、日本が一步抜き出ている。

電子政府・自治体を含む公共部門の情報化の経済効果は国民経済レベルで予想以上に大きい。日本の場合、総務省研究会試算によると、システム構築効果は約2兆5000億円、保守・運用などの平年度の需要効果が約1兆円、雇用創出効果が約11万人、国民経済への間接的波及効果は平年度に約5兆5000億円（雇用創出効果は約60万人）という試算が存在する。電子政府・自治体の活動が不況対策、構造改革、行財政改革の要であることには間違いない。一方、平成15年度「情報通信白書」によると、ブロードバンド利用人口は2007年末には現在の3倍の6千万人に急増する。その結果、関連市場規模は約10兆円、経済波及効果は18兆円と推計される<sup>44</sup>。

表 10-2-1 ブロードバンド(IPネットワーク)時代の経済効果など特徴

項目	ブロードバンド時代	非ブロードバンド (ナローバンド)時代
事業者	多様な分野からの新規参入	電気通信事業が中心
通信速度	Mbps～	～64Kbps
ネットワーク回線	メタルケーブル、光ファイバー、CATV、無線など多様	メタルケーブル主体

<sup>43</sup>欧米アジア3極間の情報流通ギャップは総務省の「情報通信白書」で指摘された。

<sup>44</sup>日本の電子政府のシナジー効果は総務省研究会で2001年に発表された。

サービス形態	オープンでベストエフォート型	クローズドでギランティ型
端末機器	PC、PDA、携帯電話、ゲーム機、テレビ受像機など多様	固定の PC 端末
ネットワーク接続	常時接続 (xDSL、FTTH など)	ダイヤルアップ (公衆網)
ネットワーク契約	定額制	従量制
ネットワーク料金	安価	高価
コンテンツ	静止画、動画 (ストリーミングを含む)、音声 (音楽配信を含む) テキスト	テキスト中心
利用場所	多様な場所からフレキシブルにアクセスすることが可能	オフィスや自宅からのアクセスが中心で限定的

出所) 筆者作成

表 10-2-2 APEC 主要国のブロードバンド(BB)普及状況

2002 年末

APEC 国名	BB 加入者数 (万人)	100 人当たりの BB 加入者数	BB インターネット加入者 (万人)	月利用料金 (ドル)	ダウンロードスピード (Kbit/s)
日本	909	7.1	2,956	24.19	26,000
韓国	1,013	21.3	1,079	49.23	20,000
香港	101	14.9	238	38.21	3,000
シンガポール	23	5.5	93	33.18	1,500
米国	1,988	6.9	7,000	52.99	1,500
カナダ	352	11.2	563	32.4	512
ニュージーランド	4.4	1.1	66	40.61	1,500
オーストラリア	284	1.4	46	50.56	512

出所) ITU Broadband Report 2003

電子自治体は地域経済の活性化でアウト・ソーシング及び地場産業の技術集約・高度化、雇用の創出に貢献できる。ブロードバンドは旧来の電話システムと違いユニバーサル・サービスの基盤整備は必要ない。つまり、全国に遍くインターネット回線を引く義務はない。都市対地方、高齢者対若者の利用の格差(デジタル・デバイド)が拡大していく恐れがある。

その解決のためには、 グローバル情報リテラシーの向上、 教育・学習方法の抜本的改革による知識創造社会の実現、 ヒューマン・インターフェイスの改善・改良、 デジタル情報活用能力の向上と付加価値の創造、 などの政策視点が必要である。

表 10-2-3 政府の情報投資の効果  
—シナジー経済効果を狙う—(推定)

		2003 年	2004 年	2005 年
潜在成長率	潜在成長率の押 上げ	0.60%	0.50%	0.50%
生産誘発	生産誘発係数	1.85	1.86	1.86
	生産誘発額	166,550 億円	262,120 億円	360,640 億円
雇用創出	需要拡大による 雇用創出	79 万人	131 万人	185 万人

出所) 総務省研究会

オーストラリアでは国家情報経済局が 2003 年 4 月電子政府の便益調査を発表した。最大の利益はサービスの改善にあるとし、38 機関 169 行政サービスの 2002 年実施で約 880 億円の費用節約が可能になったと結論付けている。2002 年の 24 施策の費用便益比は単年度 88.2、2003 年が 139 (100 ドル投資して 139 ドルの便益が得られた)。利用者の 8 割が満足しているが、オーストラリアのケースで分かるのように助走期間が長く、便益がプラスになるまで時間がかかる。

表 10 2 4 は、世界 22 カ国・地域の電子政府プロジェクトの進捗度のランキングである。大手コンサルティング会社アクセンチュアは 2003 年版の電子政府進捗度報告を発表した。<sup>45</sup>

電子政府の評価ランキング表としては最も権威がある。APEC 加盟国ではカナダが進捗度ランキング調査の 1 位、シンガポールが 2 位、米国が 3 位とトップを独占している。さらに 5 位にオーストラリアもランクインしているが、日本は 15 位に甘んじている。日本は行政手続のオンライン化や住民基本台帳ネットの整備では「世界有数の進捗度」を誇っている。反面、サービスごとに区分された総合受付サイトの整備、中央官庁や地方自治体間のサービス内容の統一で遅れが目立つ。

<sup>45</sup>経営コンサルタント会社のアクセンチュアは世界 22 カ国を対象に 2003 年「電子政府進捗度」報告を発表したが、日本は 15 位に甘んじている。

表 10-2-4 電子政府プロジェクト進捗度(2003 年度)

1 ( 1 )	カナダ	○	9 ( 1 6 )	ベルギー	
2 ( 2 )	シンガポール	○	1 0 ( 9 )	ドイツ	
3 ( 3 )	米国	○	1 1 ( 1 0 )	アイルランド	
4 ( 5 )	デンマーク		1 2 ( 1 2 )	フランス	
5 ( 4 )	オーストラリア	○	1 3 ( 1 1 )	オランダ	
6 ( 7 )	フィンランド		1 4 ( 1 5 )	スペイン	
7 ( 8 )	香港	○	1 5 ( 1 7 )	日本	○
8 ( 6 )	英国				

出所) アクセンチュア

○は APEC 加盟国

次に国連関係機関も国別の電子政府の進捗度を発表した。UNPAN-DPEPA、ASP による「Benchmarking E-government: A-Global Perspective Assessing the UN Member States」<sup>46</sup>である。本調査では加盟国を幾つかの段階に分け、上位ではトランザクションレベルとインタラクティブレベルに2種類に分けている。

トランザクションレベル(Transactional Presence)は次の活動が出来るレベルの国々をグループ化している。表では米国からイスラエルまでである。査証、パスポート、出生届・死亡届、免許、許可証などに関する手続きをオンラインで安全に、且つ完全にできる。また駐車違反の罰金、自動車登録料、電気・ガス・水道料金・税金などをオンラインで払うことが出来る。電子調達や、政府とのビジネスを簡易化するために、電子署名の使用が認められている。ウェブサイトのセキュリティが確立されている。

インタラクティブレベル(Interactive Presence)はインターネット上のプレゼンスが劇的に増大し、様々な政府機関や行政サービスへアクセスが可能な段階である。市民と行政サービス提供者間で、電子メールやコメント投稿等インタラクティブが行われ、データベース検索、書類フォームやアプリケーションダウンロード、書類のオンライン提出が可能となる。行政側コンテンツと情報が定期的にアップデートされる。

<sup>46</sup> 国連の諮問委員会の評価ランクは基準が2つのレベルに区分されている。

表 10-2-5 国連電子政府活動レベル別評価

1.	USA	○	3.11	15.	Rep of Korea	○	2.30
2.	Australia	○	2.60	15.	Spain		2.30
3.	New Zealand	○	2.59	17.	Israel		2.26
4.	Singapore	○	2.58	18.	Brazil		2.24
5.	Norway		2.55	19.	Italy		2.21
6.	Canada	○	2.52	20.	Luxembourg		2.20
6.	UK		2.52	21.	Unit. Arab Emir		2.17
8.	Netherlands		2.51	22.	Mexico	○	2.16
9.	Denmark		2.47	22.	Ireland		2.16
10.	Germany		2.46	24.	Portugal		2.15
11.	Sweden		2.45	25.	Austria		2.14
12.	Belgium		2.39	26.	Kuwait		2.12
13.	Finland		2.33	26.	Japan	○	2.12
13.	France		2.33	28.	Malta		2.11

出所) 国連

○は APEC 加盟国

APEC は 21 の加盟国・地域から構成される。APEC で電子政府が取り上げられたのは、1995 年 5 月の第 1 回情報通信・産業大臣会議で APII 構想であった。APII が取り扱ったのは、APII の発展に望ましい政策、規制環境の問題、相互運用可能な情報インフラ分野などである。2000 年 11 月のブルネイ ASEAN 首脳会議、2001 年 10 月の上海首脳会議で「e-APEC」戦略を正式に採択した。e-APEC タスクフォースは目標達成の為に 2 年間活動したが 2003 年 2 月の高級事務者会合で終了した。「e-APEC」は、次の市場・制度・人材・ベンチャー諸項目の環境整備を目的とする。

(1) 市場構造並びに制度の強化への環境整備、

健全なマクロ経済枠組みの強化への環境整備、構造改革、規制緩和の加速、財政並びに企業統括、競争政策、ベンチャー・キャピタル、知的財産権、リスク管理、インフラ投資と技術開発への環境整備、オンライン取引法、電子署名、セキュリティ、個人データ保護、デジタル情報サービス、標準化の開発、適合性、基本インフラ、サービスのアクセス

(2) 人材育成とベンチャー振興

デジタル・ディバイドへの対応、人材育成、ベンチャー起業、中小企業、ICT アプリケーション

数値目標として、2000 年に□インターネットへのアクセス人口を 2005 年までに現在の 3 倍にする、及び 2001 年に□2010 年までに全ての人々がインターネットにアクセス可能とする、の 2 点が採択された。

第 5 回 APEC 情報産業・電気通信大臣会議は 2002 年 5 月に上海で開催され、e-APEC

戦略に基づく、IT 戦略実行計画が採択された。この中で「電子政府」に関して次の様に触れている。“活動の透明性と効率性を向上することを認識し、ビジネスと国民への電子的手段で必要な情報や支払い手段を提供できるように加盟メンバーが協力することを勧告する”とし、電子政府への取り組みに本腰を入れている。

### 10 - 2 - 2 米国ブロードバンドの普及状況

e-APEC の進捗度を米国と中国をケースに研究した。その米国だが、ネットワーク・アクセス状況は次の通りである。調査会社 STAR/MDR<sup>47</sup>によると、2002 年末のブロードバンド加入者は全体で約 1980 万回線利用、その内訳はケーブルモデム 56%、ADSL38%、光ファイバー、その他有線、衛星・固定無線合計 6%である。ただし、この世帯普及比率は 2006 年予測では、ケーブルモデムと ADSL 共に肩を並べる。ブロードバンドの定義によるが、ワシントン・ポスト紙は 2003 年 3 月末の加入状況を 3,140 万人（ネット利用者の 31%）とし、1 年で 50%増を記録したと報じた。内訳は、CATV2,100 万人、ADSL900 万人、衛星インターネットなど 140 万人である。各調査の統計が異なるのは常時接続、高速、大容量、定額制などの条件を持つが、ブロードバンドの定義があいまいな点による。光ファイバーの FTTH の普及はかなり先だ。サービス・プロバイダーの 1 位は AOL タイムワーナー（ケーブル）141 万人、2 位は ATT ブロードバンド（ケーブル）134.7 万人、3 位は SBC103 万人（DSL）の順になり、CATV インターネットがメインの AOL、ATT の健闘が目立つ。

ADSL 市場は、ベル系地域電話会社（RBOC）が 86%、他が 14%と RBOC のシェアが圧倒的に大きい。ADSL 料金はベライゾンの ADSL 料金は 128-768Kbps 速度で日本円換算で約 6000 円、128Kbps-1.5Mbps 速度が 7500 円と日本の倍の料金だった。寡占化で料金が高止まりしていた。東部地域電話会社ベライゾンでは 2003 年に入って、パッケージで 30 ドル料金が始まった。

米国のブロードバンド市場は中長期的に大きく発展する潮流予測が見られるが、普及成功には複雑な諸要因が組み合わさっている。

（1）政府の競争政策の見直し、特に「1996 年通信法」の改正、UNE-P の規制緩和は緊急課題。ブロードバンド振興策の DSL 及び CATV 両産業全体でのバランスも政策上必要。

（2）「遅くて高いシステム」を日本の「早くて安い」システムに進化させる環境醸成政策の課題として重要。

（3）CATV、ADSL という 2 大ネットワーク提供業界間での料金競争が十分働いておらず、コスト・パフォーマンスが悪いとの指摘が強い。

（4）情報流通の要であるキラー・コンテンツの不足がユーザ拡大の阻害要因。

（5）知的財産権の運用でのコンテンツ産業のスタンスが保守的で、オープン性に欠ける。

<sup>47</sup>調査会社 I-STAR/MDR のブロードバンド成長予測以外にガードナーなどを数社が発表している。各社のブロードバンドの定義が一定しておらず予測値の幅が大きい

(6)「スピード」「料金」「コンテンツ」の3大ブロードバンド普及要素が整備されるのはまだまだ時間がかかる。

これらの課題を解決することが普及成長への必要条件となろう。

- ICT 普及のハードル - BB 低料金化、WiFi の普及

CATV ネット 7 割対 ADSL 3 割のアクセス比率は 5 年後に逆転する見通しである。

表 10-2-6 ブロードバンド・アクセスの加入者予測

(単位 千人)

アクセス方式	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年
CATV モデム	14,645	17,280	19,825	21,390
DSL	11,522	14,550	17,450	20,008
固定無線	1,536	2,458	3,441	4,129
Fiber-to-the-Home	152	378	873	1,255
衛星	472	890	1,270	1,768
加入者総計	28,327	35,556	42,859	48,630

出所) 1 - Stat / MDR

表 10-2-7 米連邦政府の IT 予算 580 億ドル

2003 年度

国防関係機関	92 億 2,650 万ドル
空軍	63 億 4,500 万ドル
海軍	53 億 1,170 万ドル
陸軍	51 億 4,790 万ドル
厚生福祉省	44 億 8,140 万ドル
財務省	32 億 4,120 万ドル
運輸省	26 億 6,090 万ドル
NASA	25 億 1,100 万ドル
司法省	20 億 5,060 万ドル

出所) ISI グループ

(国防 IT 予算 280 億ドル / 非国防 IT 予算 300 億ドル)

米国電子政府の 24 大イニシアティブ計画の 2003 年成果に関して、米国 OMB (行政管理予算局) は 2003 年の電子政府事業の成果を下記のように発表した<sup>48</sup>。

<sup>48</sup> 米国政府は OMB を中心に電子政府推進の 24 項目の努力目標分野を設定して実績評価を試みている。

- ( 1 ) 政府ウェブサイトの「First Gov. gov」はヤフーのトップ 50 サイトにランクインされた。
- ( 2 ) 240 万人の納税者がサイトの無料納税ファイルを活用している。
- ( 3 ) 「Gov Benefits. gov」は 400 以上の政府特典プロジェクトを公開、400 万人以上が閲覧し、「USA Today」ホットサイトに紹介した。
- ( 4 ) 「Regulations gov.」は 260 万人が閲覧し、規制分野推進で 9 千万ドルの節約に寄与している。
- ( 5 ) 「E-Payroll」は支払い手続きを 22 センターから 2 パートナーシップに削減し、12 億ドルの節約を実現した。この数字で分かるように、米国の場合、社会の IT 化も進んでいるので、給与面だけで約 1500 億円の合理化が可能ないように電子政府による行政範囲経費節約は予想以上に効果を発揮している。

商務省技術局は「ブロードバンド需要」報告書を 2002 年 9 月に発表し、利用は在宅勤務が最有望である。次に、娯楽、遠隔医療・教育分野と解説している。さらに産業振興支援活動は大別として、減価償却、研究開発減税、電子政府によるコンテンツ拡充、映画・放送のオンライン事業化と知的財産権の強化、新コンテンツ・サービスへの課税反対、ユーザのセキュリティ、プライバシー保護徹底、モバイル分野の周波数確保、と整理した。

電子政府に関して、OMB（行政予算管理局）及び GAO（会計検査院）は政府機関の IT 資産、投資プロセスの評価を CMM - 政府機関のソフト開発、調達プロセス評価、ITIM - 戦略的 IT 投資プロセス、の 2 点で実施した。

### 10 - 2 - 3 中国ブロードバンドの進展

中国は 2008 年の北京オリンピックに向けてブロードバンド普及並びに電子政府構築に本腰を入れている。中国 ADSL サービスの現状は、1997 年より広東省（広州・深セン）において ADSL 網の建設が開始され、1998 年にサービス実験が開始された。本格的に ADSL ネットワークが建設されたのは 2001 年以降で、「ラスト・ワンマイル」を所有する中国電信が、広東省以外に北京、上海、山東、江蘇、浙江、四川、福建、遼寧、河南、重慶の都市部にて適用サービスを開始した。2002 年末のユーザ数は、約 30 万と推定（参考：中国 ISDN ユーザ数は約 150 万加入）。接続速度は地域により異なるが、適用サービスは主に下り速度が最大 1 Mbps-512Kbps で下りも同速度である。初期費用は 500-1500 元と地域により異なり、月額使用料は従量料金メニューと定額料金メニューがある。中国の場合、地域別（都市 - 農村、沿岸 - 内陸）や、収入別デジタル・ディバイドが極めて大きい。

最大のキャリアである中国電信集団北京市電信会社の具体的ブロードバンド・サービス事例は下記の通りである：

ADSL サービス「超級一線通」の概要



1) 開始時期 2001年7月、2) NW規模 市内に260のDSLAN局を設置。約8万加入の設置容量、3) 接続速度 下り：最大512Kbps/1Mbps、上り：最大512Kbps、4) 費用 □初期費用接続費1000元、総合工事費300元、機器設定費200元 □月額使用料(下り速度512Kbpsの場合)40時間まで：99元(超過0.05元/分)、100時間まで：199元(超過0.05元/分)、200時間まで：380元(超過0.05元/分)

電子政府計画における3段階の目標は下記の通りである：

第1段階では、800-1000の政府機関がインターネットサイトを構築し、オンライン情報発信を開始する。

第2段階では、データベースを利用した内部情報プラットフォームと情報発信機能を構築する。インターネット接続政府部門が情報化オフィス・オートメーションを実現する。そして一般ユーザからの反応を得る。

第3段階では、政府機関は政府のネットワークを通して、ペーパーレス・オフィス業務を行い、情報交換、公式ファイル/通達を実現する。電子政府サービスは電子商取引アプリケーションと統合する。

全国電子政府の実施事項として以下の7項目が発表された。

1 指導者向けパーソナル支援サービス・システムの構築

2 高速データ通信プラットフォームの構築

3 ペーパー・フリー公式ファイル転送(電子公印付き)システムの実現

4 都市部地理情報システムの構築

5 国務院災害防止/救済システムの構築

6 国務院西部開発システムの構築

7 部局間/プラットフォーム間のオフィスオートメーション・システムと分散型双方向行政アプリケーション・システムの構築

電子政府プロジェクト推進の3方策としての電子政府またはEビジネス「情報化」進展に5000億ドルを投資する計画である。その3方策は下記に整理した。

2つの統一電子政府ネットワーク・プラットフォーム構築として、全階層での行政に関する事項を取り扱う為の政府イントラネット・企業、公共サービス機関、政府の各部門を接続して業務を取り扱う行政公共ネットワーク構築する。

12の主要「eサービス」として、開発の促進、税務、税関、財政、監査、商工管理、金融監督、公安、社会保障、水利、農業、行政管理のサービスが指定された。

戦略的データベースの構築促進として、人口、地理、天然資源、マクロ経済、農業情報、等が挙げられる。

第10次5ヵ年計画<sup>49</sup>は、2001年から2005年をカバーする開発である。その中で、電子政府部門にも優先順位が与えられ、以下の3点が承認された。

---

<sup>49</sup>中国の第10次5ヵ年計画は2001年～2005年の経済開発計画であり、内陸地域の重点開発を謳っている。

- ・ 統一的な標準及び、安全で信頼性の高い行政情報ネットワークを構築する。
- ・ 主要な業務システムと基本的かつ戦略的な行政情報データベースの構築における、本質的な成果の達成と、情報資源共有レベルを向上させる。
- ・ 初期段階で電子政府のセキュリティ安全網システムの構築、職員研修を向上させる。電子政府に関連する法律、規制、標準の制定面を達成する。

北京の電子自治体主要プロジェクトは2008年「北京オリンピック」へ向けて「デジタル北京」構想として用意されている。4分野が対象となっている。

- ・ E-ビジネス
- ・ 市民向け科学情報ネットワーク
- ・ 社会保障と地域サービスの情報化
- ・ 空間情報システム・エンジニアリング・プロジェクト

2005年、政府部局間に全市規模で相互接続された電子政府ネットワークを構築することも決定された。

#### 10 - 2 - 4 国際標準化

デジュール標準は国際機関のITUをはじめ International Electrotechnical commission(IEC, 国際電気標準会議)、 International Organization for Standardization (ISO, 国際標準化機関)、さらに地域・国家機関の European Telecom Standard Institute(欧州電気通信標準化機構 ETSD), America National Standard Institute(ANSI, 米国規格協会)、 Asia Pacific Telecommunity(アジア太平洋電気通信機関、APT-ASTAP)、日本では情報通信技術委員会、電波産業界などが標準化団体といえる。

この分野は欧米に主導権が取られており、アジア勢の協力体制が期待される。

日本が関係する技術標準には、FAX、マルチメディアサービス、デジタル放送、防災無線、3G、4G、ICタグ、NGN、IPTV、光通信、各種情報アクセスビリティやインターフェイスなどの分野が存在する。

また、米国を中心に Internet Engineering Task Force(IETF)、DVD フォーラム、XML コンソーシャムなどが活躍する。デファクト標準は米国が強く、世界市場を席卷している基本ソフトのマイクロソフト、ルーターのシスコシステムズ、データベースソフトのオラクル、CPUのインテルなどの製品、技術などが好例といえる。

国際標準化を成功させるには、官民協力による戦略的取り組み、相互運用性、そのための多様化やスピード化などのニーズや他国の利害に合致させる必要がある。

政府は知的財産分野の国際標準総合戦略の検討課題を、

1. 産業界の意識を改革し、国際標準化への取り組みを強化する、
2. 国全体としての国際標準化活動を強化する、
3. 国際標準に強い人材の育成を計る、

などに整理していた。また、日本 ITU 協会は国際標準化の推進に役立つ国際交渉力の強化を計る人材育成講座を設けている。日本発、アジア発の情報通信分野の国際標準化活動は即席には出来ず、中長期的視点での国際連携が必要となる。この点、従来「技術が良ければ世界で売れる」という技術力論が先行し、国際標準を勝ち取る努力を怠っていた。前述の国際交渉力を有する人材育成が急務といえる。

### 10 - 3 小括

本章は、電子政府とその推進役の CIO の役割を研究している。その具体例として APEC での電子政府推進及び行政 CIO 活動の内容も取り上げている。わが国の電子政府の推進は、日本政府の IT 新改革戦略の優先項目であり、オンライン利活用率 50% という 2010 年期限の国家目標の達成に向けて全力投球している。その点、APEC の掲げる「e-APEC」構想や主要メンバー国の実情、問題点や課題の整理は大変有効といえる。政府の積極的な情報化・効率化・生産性向上が GDP の 2 割を占める公共部門の活性化をもたらす。それが民間ビジネスの活動を促進する官民連携メカニズムの有機的な施策が存在するが、その活動のレベルが国際水準に達するかが関心事項である。独自の指標でまとめた表 10 1 1 の電子政府の世界ランキングの結果にも表れている。この国際交渉力に通じるコアになる役割を演じるのが行政 CIO であると結論付けている。

また、ITU など国際標準化活動に対する国際交渉力に関しても、今まで技術優位に甘んじて標準化実現への交渉力を有する人材育成を怠ってきた日本の課題を論じている。

#### 参考文献：

- ・小尾敏夫、2002 “電子政府への 10 の課題と期待”、ISS レポート 17 号、NTT データ経営研究所、電子政府評価・助言会議（第 5 回）議事概要（平成 14 年 6 月 11 日）ミレニウム・プロジェクト「電子政府の実現」平成 13 年度評価報告書
- ・小尾敏夫、岩崎尚子、津崎直也、2006 “未来型電子自治体モデルの構築 - 首都圏自治体での 2 アンケート調査実施による理想と現実の乖離に対する問題解決策 - ”：早稲田大学総合研究機構「プロジェクト研究創刊号」2005 年度 (p.13 - 27),
- ・岩崎尚子、小尾敏夫、2005 “防災での IT 活用と CIO の役割 - 横須賀市アンケート調査検証 - ”：早稲田大学大学院 GITS「GITS / GITI 紀要 2004 - 2005」(p.172-196),
- ・小尾敏夫、2005 “APEC 地域のブロードバンド普及プロセスのキラーコンテンツとしての電子政府のシナジー効果” 国際経済「国際的富および所得分配の不平等」：, 日本国際経済学会, 2005 年 3 月
- ・小尾敏夫、2003 “ASEAN 諸国の「e-government」推進ケーススタディー国家経済戦略としてのタイ”：, 国際開発学会 第 4 回春季大会, 国際協力銀行, 2003 年 6 月 14 日
- ・小尾敏夫、2005 “国内外の CIO の実際とわが国における CIO 育成の取り組み”：, 医

- 療情報学会，パシフィコ横浜，2005年11月22日
- ・“小尾敏夫，岩崎尚子 2006 モバイル防災と m-ガバメント”：「モバイル社会シンポジウム 2006 - 未来体験と交響する英知」，NTT ドコモモバイル社会研究所，NTT インターコミュニケーション・センター，2006年3月3日
  - ・小尾敏夫、2004、 “電子自治体の課題”：「地域メディア戦略シンポジウム」/慶應義塾大学メディア・コミュニケーション研究所，2004年5月16日
  - ・小尾敏夫，2003 “電子自治体-日米欧アジアの電子政府の問題点と課題”：ブロードバンド研究会 2003 活動報告会/(財)マルチメディア振興センター，2003年7月19日
  - ・小尾敏夫，2004 “e-APEC の経緯・内容・特色”：「行政&ADP」行政情報システム研究所
  - ・小尾敏夫、2004 “CIO 育成が電子政府成功の鍵を握る”，電子政府・自治体ガイド 2004，日本能率協会マネジメントセンター2004年4月
  - ・小尾敏夫、2003 “e APEC 計画の理想と現実 e-APEC の検証”，第14回国際開発学会全国大会，日本福祉大学，2003年11月30日
  - ・「IT Services for e-Government in Western Europe 2001-2006」2003、IDC、2003
  - ・Office of Management and Budget, 2003 「Improving government performance」
  - ・GIGA Information Group 2002 「E-Government 2002」
  - ・OBI,Toshio,2007" ICT Education on Innovative CIO for Disaster Preparedness and Global Environment" : 5th International Conference on ICT and Higher Education, Siam University, Bangkok, Thailand, by International Association of University Presidents, November 21, 2007
  - ・OBI,Toshio,2007 "Harnessing ICT for Disaster Preparedness and Education" :, International Conference on Disaster Preparedness in Asia, organized by APISA(Asian Political and International Studies Association), De La Salle University, Manila, October 8-9, 2007
  - ・CHANG Chin-Hao ,ORIHUELA Luis, and OBI,Toshio, 2006 “E-Government: An Effective Strategy toward Civic Engagement”： Journal of Comparative Studies in E-Government Policy, Special Edition for 2006 Annual conference of Taiwan Academy for Information Society, (p.20-30) Taiwan, Oct15. 2006
  - ・OBI,Toshio and CONCON Jingle ,2006 “Toward U-Government in Japan”： Encyclopedia of Digital Government, IDEA Group, London, ISBN 1-59140-789-3, July 2006
  - ・OBI,Toshio,2005 “International ICT cooperation on e-Learning in Asia”： International Journal of the Computer , the Internet and Management (IJCIM) (p.120-123), Sep. 20, 2005
  - ・OBI,Toshio,2003 “Role of CIO for e-Government in Broadband Deployment in Asia“：

ITU Telecom Forum, Geneva, Oct.16, 2003

- OBI, Toshio, 2006 “ Design and Implementation of a Prototype Automatic System to Measure Website Maturity Level for e-Government Development Under funding by APT, MIC, Japan ” : NECTEC, Bangkok, March 6, 2006

## 第3部 国際情報通信政策

第3部は第11章で国際競争力をめぐる日本の情報通信産業の位置づけ、企業ブランド調査、低利益率や海外売上比率の低さなどのデータ分析、自動車産業との比較、第12章では本論文の結論と日本がとるべき政策提言でまとめている。

### 第11章 国際競争力と日本の情報通信企業

#### 11-1 国際競争力低下に悩む日本企業

##### 11-1-1 低利益率構造

第3章にて国際競争力の現状について述べた。ここ15年にわたり日本の情報通信産業は、1990年代の「景気後退、ITバブルの崩壊」を契機に大幅に国際競争力を低下させた潮流は国家的課題に浮上している。既にその具体的な事実を、事例研究を含めて分析したが、予想以上に厳しい現実である。その点、総務省は2003年に研究会を組織して、問題点を整理した<sup>50</sup>。その後、ICT国際競争力懇談会を設置し、その諸問題の検討をおこなった。2007年4月23日に報告書が公開された。それによると、携帯電話端末やパソコン分野では、トップのノキア1社に対し、日本の主要メーカーの売上高合計が及ばない。また、携帯電話のPDC方式は世界で日本しか使用されていない。携帯電話は、日本のメーカーの苦戦をよそに2010年に世界で2.2兆円市場に成長している。半導体に関しては、米国及び韓国勢に大きく水をあけられている、などの問題点が指摘されている。こうした競争力の低下の原因であるが、次のように整理できる。

1. 日本市場に偏重した販売戦略 携帯電話端末の場合、国内売上げに対して海外分は3%にすぎない。(2002年は11%もあった。)
2. ベンチャー、イノベーションが育たない、
3. 閉鎖的な企業活動「ガラパゴス現象」と皮肉られる国際標準化に届かない独自規格など国内志向の収益体質から脱却していない、
4. ICT人材が不足している、
5. 国内市場先行から海外市場へ拡大する経営発想に固執している 欧米諸国は国の大小を問わず商品開発の最初から海外市場を目指す、
6. 全体最適化・システム、システム統合などが不得意で、総合力が発揮されていない、

<sup>50</sup> 総務審議官の研究会として2003年に情報通信経営者や学識者約30名で研究会を組織した。テーマは情報電気通信産業の国際事業展開である。筆者も研究会メンバーとして参加した。

7. 新興国市場の BRIC s 市場などへの開拓力が弱い、  
等が挙げられる。

こうした問題を短・中長期的かつ総合的に解決しない限り、国際競争力の回復は簡単ではない。また、日本企業の利益率が欧米と比較して、かなり低下しており、この低利益率体質の解決も急務である。

次に、低利益率が海外投資を阻害している問題に移りたい。伊丹敬之<sup>51</sup>は、日米の企業利益率の研究結果として米国優位が長期的に継続されると警鐘を鳴らしている。彼の場合、利益率指標は売上高・営業利益を採用している。学者によっては総資産・経常利益率をツールにするケースもあるが、概ね売上げ高比率が中心である。

筆者もこのデータ分析方法をベースにしている。

日本の情報通信産業の弱点は以下の主要 3 製造業の業績比較（表 11-1-1）で分かるように、営業利益率が極端に低いことである。素材メーカーグループと比較すると、3分の1、自動車メーカーとは2分の1に過ぎない。

表 11-1-1 日本の主要 3 製造業の業績比較

2006 年  
(兆円)

業種	売上高	営業利益	営業利益率
大手情報通信メーカー10社	51.3	1.7	3.2%
自動車メーカー7社	49.7	4	7.9%
素材メーカー30社	33.4	3.3	9.8%

注) 情報通信メーカー10社の内訳：シャープ、三菱、パイオニア、日立、NEC、富士通、ソニー、松下、三菱、東芝

出所) 経済産業省資料を筆者が修正加工

2007年の主要欧米韓日本企業の営業利益率を比較したのが表 11-1-2 である。営業利益率に関して、かなり日本企業が劣ることが明白になっている。

表 11-1-2 2007年営業利益率比較

欧米韓企業	%	日本企業	%
シスコ・システムズ	24.9%	NEC	3%
ノキア	13%	パナソニック	5%
モトローラ	19.3%	三菱	6%

<sup>51</sup>伊丹敬之、2006 「日米企業の利益率格差」、有斐閣

エリクソン	23.2%	東芝	3.6%
アルカテル・ルーセント	6.3%	日立	1.8%
クアルコム	3.6%	富士通	3.6%
IBM	13.8%	シャープ	6%
サムソン電子	10.5%	京セラ	10.5%
マイクロソフト	36.2%	リコー	8.4%

出所) 各社データを筆者が加工

日本の情報通信大手7社平均の低収益構造推移は次の表11-1-3の通りである。80年代は6.9%の営業利益率があったものが2000年前後から1%前後へ低下している。

表 11-1-3 日本の情報通信大手7社平均の低収益構造推移

年	売上げ(兆円)	営業利益率(%)	6年間平均 営業利益率
80	14	8.7	6.9
83	18	8	
86	21	4	
89	31	7.5	4.9
92	34	2.8	
95	38	4.6	
98	42	2	1
01	41	-1	
04	45	3	

出所) 各社データを筆者が加工

注) 日本の情報通信大手7社(東芝、三菱、ソニー、パナソニック、NTT、富士通、日立)の低収益構造推移

### 11-1-2 日本企業の知名度調査

日本の情報通信産業分野の海外での企業イメージ調査結果から国際競争力の低下が懸念される。情報通信産業は、グローバル化やネットワーク・システムの拡大に伴い成長しているにもかかわらず、実際には国際市場でのプレゼンスで自動車製造業とは圧倒的な差がついている。この結果をもたらした原因には次の諸点が考えられる。



第1に、国内過当競争への傾倒である。国内で体力を消耗して、国際競争力を高めるための戦略性に乏しい事が問題である。第2に、標準化の問題である。海外で通用する国際標準化したシステムや製品が世界市場で出回っていない点である。第3に、低利益体質で大型投資などへの資金的余裕に乏しい点である。

### 日本の情報通信産業の斜陽化現象

日本の情報通信産業の国際競争力部門の斜陽化現象については、次の4つの点で確実のものとなりつつあることが伺える。要約すれば、海外における情報通信産業の認知度の低さ、現地法人の撤退並びに規模縮小、海外のローカルなエリアでの社会貢献度の低下、国際見本市や展示会でのプレゼンスの低さ、海外売上高比率の低下、である。これらの要因が複雑に影響を及ぼし、日本の戦略産業とも言われる情報通信産業の停滞と、国際競争力の低下をもたらす所以となっていることは否めない。本節では からの諸点について順に見ていくこととする。

#### 日本の情報通信産業の海外における認知度の低さ

上記問題点を立証するため、2007年10月1日から2008年3月31日までの約5ヶ月間にわたり、世界の主要各国（米国、イギリス、イタリア、フランス、スペイン、スイス、ロシア、デンマーク、中国、ミャンマー、ベトナム、インドネシア、台湾、シンガポール、フィリピン、タイ、サウジアラビア、インド、ペルー、ブラジル、フィリピン、タイなど）の学生を対象とした日本企業の知名度、ブランド力に関する社会調査を実施した。

本調査の協力依頼大学は次の通りである。

表 11-1-4 協力依頼大学

国	組織
<b>America</b>	
USA	Johns Hopkins University (ジョン・ホプキンス大学)
USA	New York University (ニューヨーク大学)
USA	The George Washington University (ジョージ・ワシントン大学)
USA	The George Washington University (ジョージ・ワシントン大学)
USA	The George Mason University (ジョージ・メアソン大学)
USA	Maryland University (メリーランド大学)
USA	University of San Francisco (サンフランシスコ大学)
Mexico	International Association of University Presidents (国際大学学長会議)
Chile	University of Chile (チリ大学)

Asia	
China	Beijing University of Posts and Telecommunications (北京郵電大学)
China	Peking University (北京大学)
China	Zhejiang Gongshang University
China	Shanghai University (上海大学)
China	Fudan University (復旦大学)
China	Nanjing University (南京大学)
China	Beijing University of Aeronautics (北京航空大学)
India	Anna University (アンナ大学)
Indonesia	Bandung Institute & Technology (バンドン工科大学)
Vietnam	University of Post & Telecom (ベトナム郵電大学)
Malaysia	Multimedia University(マルチメディア大学)
Taiwan	National Yunlin University of Science & Technology (国立竹林科技大学)
Taiwan	Yuan Ze University (元智大学)
Thailand	Thammasat University (タマサート大学)
Philippines	La Salle University (ラサール大学)
Philippines	Pangasinan State University (パンガシナン国立大学)
Europe & Russia	
France	ENSEIRB 大学 (アンサーブ大学)
Germany	Ilmenau Technical University (イルメナウ技術大学)
Germany	University of Muenster (ミュンスター大学)
Italy	Universita Deglistudi di Roma Tor Vergata (ローマ大学)
Swiss	Ecole Polytechnique Federale de Lausanne (スイス工科大学)
UK	Cambridge Business School (ケンブリッジ大学)
UK	University of Essex (エセックス大学)
Russia	Far Eastern National University (極東国立大学)
Russia	Moscow Technical University (モスクワ工科大学)
Russia	St.Petersburg (サンクトペテルベルグ大学)
Oceania	
NewZeland	University of Wellington (ウェリントン大学)
Australia	Australia National University(オーストラリア国立大学)

出所：筆者作成

本調査で、日本企業の知名度・ブランド力調査を実施した結果が表 11-1-5 の通りである。  
有効回答は 20ヶ国 37大学から 599 であった。

表 11-1-5 日本企業の知名度・ブランド力調査

企業名	度数	相対度数	累積相対度数
Toyota	151	0.2492	0.2492
Sony	117	0.1957	0.4448
Honda	58	0.0970	0.5418
Mitsubishi	37	0.0619	0.6037
Nissan	28	0.0468	0.6505
Panasonic	28	0.0468	0.6973
Toshiba	27	0.0452	0.7425
N/A	15	0.0251	0.7676
Canon	10	0.0167	0.7843
Hitachi	10	0.0167	0.8010
Fujitsu	9	0.0151	0.8161
Yamaha	7	0.0117	0.8278
Suzuki	7	0.0117	0.8395
Mazda	5	0.0084	0.8478
Samsung	4	0.0067	0.8545
Nintendo	4	0.0067	0.8612
Matsushita	3	0.0050	0.8662
JVC	3	0.0050	0.8712
JTI	3	0.0050	0.8763
Itochu	2	0.0033	0.8796
Lexus	2	0.0033	0.8829
NEC	2	0.0033	0.8863
Citizen	2	0.0033	0.8896
Nomura	2	0.0033	0.8997
Sharp	2	0.0033	0.9097
Kodak	2	0.0033	0.9130

出所：筆者作成

その他の企業として、Hyundai, IHI, Aeon, Toto, Subaru, LG, Mitsui Sumitomo, Kajima, Clamp, Xerox, Shiseido, Suntory, Casio, Nikon Namco, Sanko Shipping, Yoshinoya, Kikkoman, Mitsubishi Heavy Industries, SIT Corporation, National, Nissin Lamem, Ford, Kawasaki, Komatsu, Glico, Huawei Tech, 7-eleven, Fuji, MUFG, Isuzu, Japan

Tobacco International が含まれる。

結果としては、基本統計量でカテゴリーデータを検出した結果が表の通りである。トヨタ自動車は圧倒的な首位を獲得している（度数 149、相対度数 0.2492）、累積相対度数（0.2492）である。2位はソニー（度数 117、相対度数 0.1957、累積相対度数 0.4448）、ホンダ（度数 58、相対度数 0.0970、累積相対度数 0.5418）となる。情報通信産業は、ソニー以外に、6位にパナソニック、7位に東芝、10位に日立、11位に富士通と続く。

本調査結果に基づき、次の観点から分析してみた。日本企業の中でも知名度の高い業種は自動車産業である。トヨタ自動車、ホンダ、三菱、日産という主要自動車企業が全体の約半数近くを占めている。一方、情報通信分野であるが、ソニーがブランド力が最も高い。次いでパナソニックが6位で、7位の東芝、日立、富士通なども名前が出るが、日本の情報通信産業を支える情報通信分野のイメージの低下を露呈している。自動車関連製造業の知名度の高さを評価しているのは被験者の約半数であるのに対し、情報通信分野は合計で約3割程度である。米韓企業を日本企業と勘違いしているケースも見られた。

#### 現地法人の撤退ならびに規模縮小

国際競争力低下の事例として、9章で取り上げた中国市場での携帯電話分野を日本勢の弱点という視点で分析すると、日本メーカーの高価格、販売チャンネル構築の弱さ、大型研究開発センターが少ない為市場ニーズが読めない、専門家が少なく市場の理解度不足、管理システムの現地化の遅れ、日本に無い GSM 中心の普及、など幾つもの壁が存在した。その結果、携帯メーカーの日本勢は全滅し、撤退した。具体的には、東芝（05年4月）、松下（05年12月）、三菱（06年3月）、NEC（06年11月）、京セラ（08年4月）の順に撤退に踏み切った。03年に撤退したシャープは08年に再進出の予定で再チャレンジである。

ここわずか数年の間で多くの日本の情報通信企業の工場、現地法人が、事業所撤退、規模縮小によって海外から姿を消した。とりわけ、携帯電話生産は中国からすべての日系企業が撤退を実行ないし、進行中である。欧州市場から三菱電機などの生産拠点が整理された。知名度、ブランド力に乏しく、日本では人気がある高価格・高機能製品が売れないためである。

#### 海外のローカルなエリアでの社会貢献度の低下

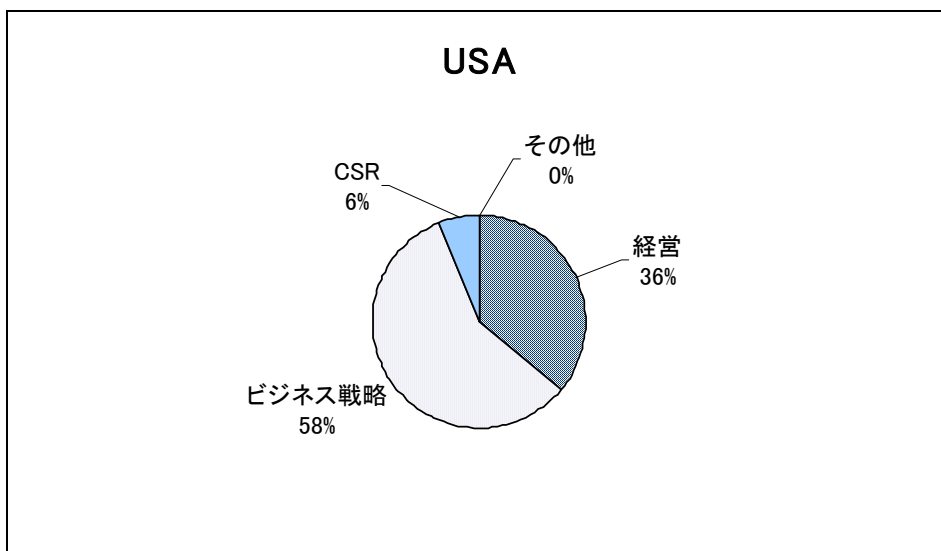
結果的に、日本の情報通信産業が規模縮小や撤退をしたことによって現地のプレゼンスが低くなり、企業の社会貢献度も低くなることは必須である。CSR（Corporate Social Responsibility）は、企業の倫理であり、戦略であり、ビジネスなのである。特に日本よりも欧米諸国においては少なくとも、CSR という理念そのものが形成される歴史的且つ社会的な背景がずいぶん前から存在している。

たとえば、日本を代表する国際企業のトヨタ自動車のように、現地法人や現地工場があ

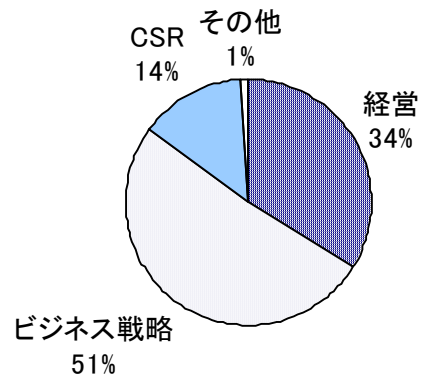
る企業では、CSR に力を入れなければ企業がその地域に馴染むことが出来ないことを認識している。トヨタは IT を効果的に利活用することで、グローバル・カンパニー（国際化企業）という地位を不動のものにした。トヨタの常務役員である中井昌幸氏にインタビューをした際、社会からどう見られているかを知るために情報収集や広聴活動を基本として戦略的な企画を立案し、且つ双方向で地域レベルでの広報活動も重視していると述べる。2020年ビジョンでは「町いちばんの企業になる」という一節を入れ、社会貢献活動に力点を置いているという。具体的には植林活動や森林の整備や緑化なども含まれるという。「社会がその企業を必要とすれば企業は成長し、必要なしと判断すれば企業は消えていく」ことを念頭に、良き企業市民であり続ける努力と戦略こそが IT を利用した企業存続の新しい形であると認識しているのである。

次の図 11-1-1 のグラフは、企業の社会的責任が果たすもっとも重要な要素について、前述の社会調査によって得た回答の集計である。このことから、先進国と発展途上国では社会的責任が果たす要素の認識が異なる。例えば、先進国の場合最も重視するのは経営方針であり、次にビジネス戦略が続くが、途上国はその逆のケースが多い。

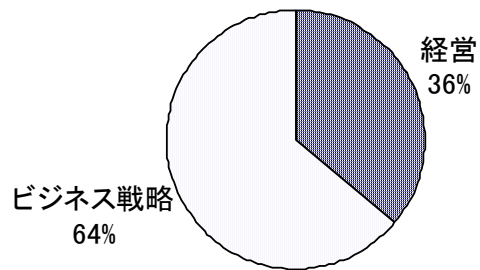
いわゆる現地法人や海外直接投資の縮小整理、撤退は、こうした日本の情報通信産業の経営手法やビジネス戦略を伝達することも出来ず、社会的責任とみなす要素を満たすことが出来ない。このことから、海外市場でのインパクトが欠け、それが日本の情報通信産業の国際競争力の低下を牽引しているといえよう。この点の日本での認識が低いのは残念と言える。



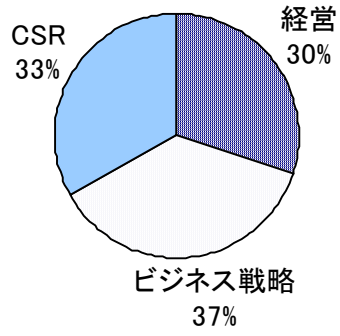
## Russia



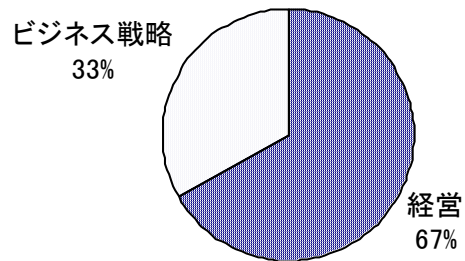
## Italy



## China



## India



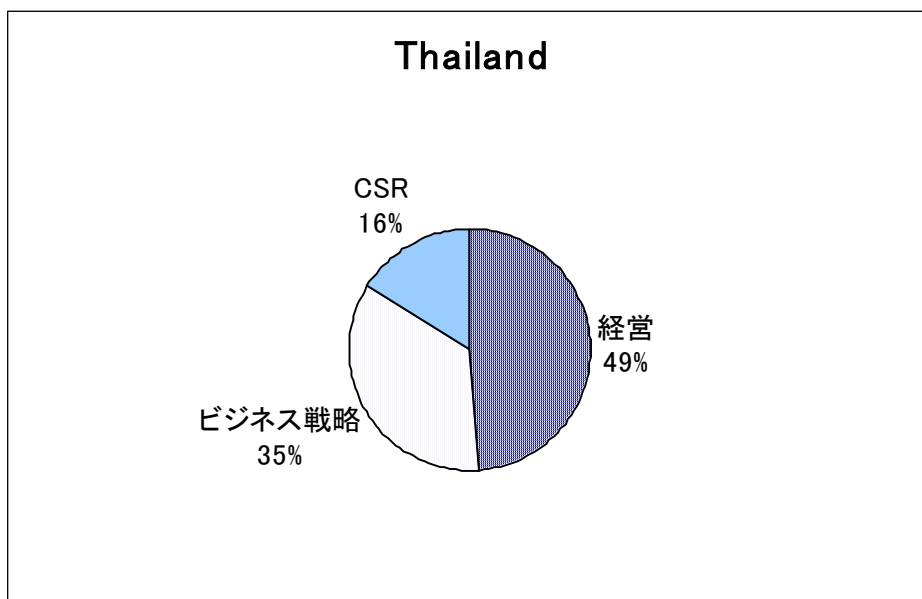


図 11-1-1 国別日本企業イメージ調査

出所) いずれも筆者作成

#### 国際見本市や展示会でのプレゼンスの低さ

筆者はこれまで数十年間にわたって表 11-1-6 にまとめたように多くの情報通信分野の国際イベントに出席してきたが、国内外で開催されてきた国際見本市や展示会に、ここ数年間で大きな変化が見られる。それは、日本の情報通信産業の海外イベント参加の縮小、若しくは撤退である。かつて ITU スーパーコム NXTCOMM (ラスベガス)、Comm CHINA (中国)、CeBIT (ドイツ・ハノーバー、セビット見本市) などで見せた日本の情報通信産業の存在感は他国、他企業と比較しても突出していた。展示スペースの大きさはもちろん、優れた研究開発や新製品を披露する最大の見せ場でもあった。しかし、筆者が参加したここ数年間の展示会や見本市では、特定の大手日本企業を除いて日本企業の展示スペースは皆無に等しい。逆に韓国や中国企業の積極的参加が目立つ。

セビット参加から日本のプレゼンスの大幅低下を理解できよう。他の国際見本市「博覧会」でもほぼ同様な傾向がみられる。筆者がここ 10 年間に視察調査した世界トップクラスの情報通信見本市のリストを作成した。ITU は 4 年に 1 度のテレコムとアジア地域でのテレコムアジアが交互に開催されている。セビットは毎年ドイツで開かれる欧州を代表する博覧会である。

米国最大の見本市であるスーパーコムは情報通信業界団体の TIA (米国通信協会) 並びに USTA (電気通信事業者協会) が共催している。これらをほとんど視察した日本人は筆者だけであろう。

本題の日本業界のプレゼンスの低下が国際競争力と海外市場からの縮小の証拠と見てい



る。最近の例としてセビット2008を分析したい。出展会社数では、日本は蚊帳の外といった感じだ。2008年3月4日から9日までドイツのハノーバーで第23回セビットが開催された。世界最大の規模を誇るIT見本市である。以前4回にわたり同様に出席している。全体の見学者数は49万5000人、出展企業数は5845社であり、そのうち非ドイツ企業は3005社であった。昨年（2007年）の出展企業が6453社であった。外国企業での1位は中国で約500社、（昨年は469社）2位は昨年1位の台湾490社（昨年は599社）の順位であった。両国とも中小企業がかなり出展してブースも数名の説明員のみというケースが多かった地元のドイツ企業の出展は2840社で前年並みであった。二つ目は77カ国5845展示企業の中で中国勢が最大の外国ゾーンを構築したことである。三つ目は2008年の4大テーマ館は従来と違い、ビジネスソリューション、公共部門ソリューション、家庭及びモバイルソリューション、技術及びインフラストラクチャーの4大トピックが設定され、加えて、国際会議がいくつか催された点である。

日系企業の出展も少なく出展企業もブースは小規模であった。筆者が会場を回った範囲では、パナソニック、キャノン、カシオ、京セラ、などがブースを持っていた。ロンドンに本社を置くソニー・エリクソンや合併の富士通シーメンスも出展していたが、説明員の大半は欧州法人の現地の人々であり、日本からの出張者は激減していた。出展会社数では、日本は蚊帳の外といった感じだ。

表 11-1-6 筆者が視察した国際 IT 見本市(欧州、米国、ITU)リスト

年	ITU	米国	欧州
2008			セビット(ドイツ)
2007		CTIA	ブロードバンドフォーラム(ドイツ)
2006	テレコム(ホンコン)	スーパーコム(シカゴ)	
2005		スーパーコム(シカゴ)	モバイルコングレス(仏)
2004	テレコムアジア(釜山)	CES(ラスベガス)	セビット(ドイツ)
2003	テレコム(ジュネーブ)	スーパーコム(アトランタ)	セビット(ドイツ)
2002	テレコムアジア(ホンコン)	スーパーコム(アトランタ)	
2001		スーパーコム(アトランタ)	セビット(ドイツ)

1999	テレコム (ジュネーブ)		
------	-----------------	--	--

出所) 筆者作成

海外売上高比率の低下

小林規威(2007)は国際化進捗度の手がかりとして、海外売上高比率を指標年での66社の業種及び売上高を分析している。その結果、情報通信産業がメインの総合電機メーカーの海外売上高比率の位置づけは、50%以上の国際企業としては、ようやくシャープが50%；2兆7971億円で顔を出し、40%以上に松下電器48%；8兆8943億円、東芝47%；3兆1883億円、30%以上に富士通33%、4兆7914億円、日立製作所38%、9兆4648億円、NEC28%；4兆8249億円と続く。

一方、自動車産業は、80%以上にヤマハ発動機87%；1兆3752億円、ホンダ83%；9兆9080億円、ニッサン自動車75%；9兆4283億円、トヨタ71%；21兆369億円、マツダ70%；2兆9198億円、スズキ66%；2兆7465億円と続く。このことから情報通信産業(総合電気産業)よりも、自動車産業の国際化進捗度は高い位置にあることが分かる。

表 11-1-7 海外売上高比率と総売上額の情報通信産業と自動車産業の比較

2005年

	情報通信産業	自動車産業
80%以上	該当企業なし	ヤマハ発動機87%；1兆3752億円、ホンダ83%；9兆9080億円、
70%以上	該当企業なし	ニッサン自動車75%；9兆4283億円、トヨタ71%；21兆369億円、マツダ70%；2兆9198億円、
60%以上	該当企業なし	スズキ66%；2兆7465億円
50%以上	シャープ50%；2兆7971億円	
40%以上	松下電器48%；8兆8943億円、東芝47%；3兆1883億円	
30%以上	富士通33%、4兆7914億円、日立製作所38%、9兆4648億円	
20%以上	NEC28%；4兆8249億円	

出所)「日本の国際化企業」データなど参考に筆者作成

表 11-1-8 中国3大IT企業の国際進出比較

企業名	TCL	ZTE	華為技術
2007年度売上総額	5822億円	5216.55億円	16,640億円

海外市場売上総額	3,260 億円	3013.65 億円	11,648 億円
海外売上比率	56%	58%	70%以上
主要な海外市場	新興市場、ヨーロッパ、北米、南米	新興市場、インド、アジア太平洋、東南アジア、アフリカ	新興市場、ヨーロッパ、北米、ロシア、アフリカ
海外工場設置国	ポーランド、メキシコ、タイ、ベトナム	インド、ブラジル、	
海外研究所	アメリカ、フランス、シンガポール	米国、インド、スウェーデン	アメリカ、インド、ロシアなど 12 ヶ所
主要製品、その他	テレビ、携帯、エアコン等	無線製品、ネット製品、携帯電話端末  全世界の 135 の国家と 500 社ぐらいのキャリアと業務の関係を築いた	UMTS/HSPA、WiMAX、データネットワーク、光ネットワーク機器、世界 20 地域で 28 トレーニングセンター

出所) 小尾研究室資料

海外進出の共通要因は下記の 4 項目である：

- ・ 低コストの優位性
- ・ 類似の新興市場の開拓
- ・ 海外大手企業との提携や合併
- ・ 国際特許の申請

### 「小尾のパラドックス (逆説)」

#### ICT 産業は国内市場が大きくても、国際市場に熱心

日本は自国の国内市場が大きいために国際市場に本気で進出しないという理由づけがまかり通ってきたが、その論理は詭弁であり国際標準化など国際進出に失敗したために日本の商品システムが世界市場のマジョリティになっていない。主要国は国内市場の大小に関係なく国際市場に熱心であることが、小尾のパラドックスである。米国、中国は世界最大級の国内市場を有しているが官民あげて世界市場に進出している。

表 11-1-9 は「小尾パラドックス」を裏付けるデータである。、小規模国、中規模国、大規模国の 3 カテゴリーに人口、GDP で区分したが、日本 (大規模国グループ) を除き、規模の大小を問わず、海外売上が軒並み 5 割を超えている。中国に関しては、表 11-1

- 8の中国3大IT企業の国際進出を比較したが、TCL,ZTE,華為技術3社とも6割前後を既に海外で売り上げている。短期間で官民挙げての海外事業展開を行なった成果といえる。

表 11-1-9 小尾のパラドックス

	国	人口(万人)	GDP(億ドル)	大企業	海外売上比率
小国	韓国	4,800	5,880	サムスン	78
	フィンランド	530	2,098	ノキア	EU 以外が 65
	スウェーデン	910	3,849	エリクソン	EU 以外が 60
中国	カナダ	3,280	12,815	ノーテル	77
	韓国	4,800	5,880	サムスン	78
大国	米国	30,000	132,000	モトローラ、 ルーセント	54 58
	日本	12,500	43,400	NEC 富士通	40 36
	ドイツ	8,270	29,067	シーメンス	52
	フランス	6,070	23,450	アルカテル	52
	中国	30,000	26,081	ZTE 華為	65 70

出所) 筆者作成

### 情報通信産業分野の国際競争力への影響

小林規威(2007)は「全ての国際化企業の経営は、リーダーの存否にかかわらず、優れた経営のパフォーマンスを開発し、維持改善を続けていかねばならない」と述べる。ここで言う「経営パフォーマンス」というのは、筆者の考えによれば、“経営の規模と成長性” “利益性” “安定性” “創造性” の要素の総和によって説明しうる概念である。国際化企業の経営の場合には、これに加えて、“国際化”の進展や後退といった要素と、“経営パフォーマンス”の要素がいかなる関係をもち、同調し、そしてこの関係性がいかにプラスに働くのかを知ることが重要である。

### 11 - 2 高度情報通信分野の人材育成

前節の日本企業の知名度調査では、自動車と情報通信の2大産業の企業群が上位を独占している。興味深いのは自動車は国際戦略で奏功し情報通信は国際競争力を失っている。

前者は国際調達や分業などの重要業務を CIO に委ねている。

## CIOの機能と問題

行政・民間の組織の要としてCIOの機能は広範。一方、依然としてCIOの組織における専任科が低い。

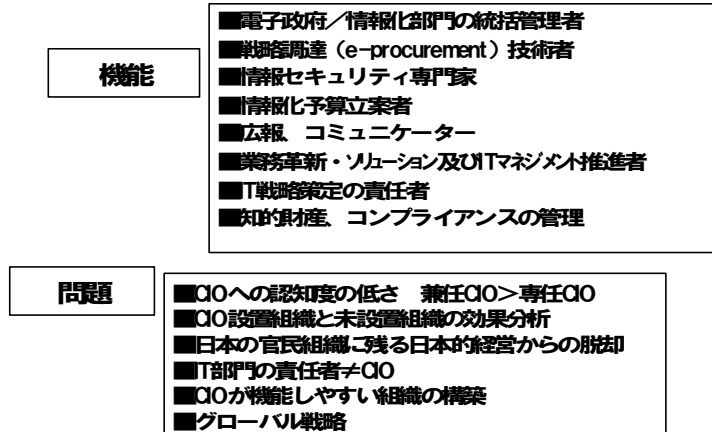


図 11-2-2 CIO 人材育成による国際競争力強化

出所) 筆者作成 (2006 年国際 CIO 学会発表)

## CIOの範囲が拡大する

CIOとは、「組織において、情報管理・情報システムの管理・統括を含む戦略の立案と執行を主たる任務とする役員であり、変革の指導者」

CTO、CFO、CKO、CSO、CFOなどの組織内における分割された機能を統括



図 11-2-3 CIO の役割拡大

出所) 筆者作成 (2006 年国際 CIO 学会発表)

CIO 育成強化に関してはオールジャパンでの取組みが大前提である。図 11-2-2 及び 11

2-3 に示したように CIO の機能や範囲が拡充されており、人材育成もより高いレベルが要求される。日本は常に自国の国際競争力強化という視点から産業振興や電子政府推進に取り組む必要がある。そのためには政府は単に行政の枠内で電子政府に取り組んでいては不十分であって、自国の情報通信産業を国全体となって盛り上げていくためには何をすべきかという視点を優先すべきである。例えば、成長が期待されるユビキタス技術においても、自国の競争力強化という意識を失ってしまえば、結果として日本市場が米国製の製品やソリューションを拝借し、米国の競争力強化に貢献しているといった事態になりかねない。

特に日本の場合、情報通信に関しては国策としての一体的な取組みが弱い。そのことが例えば米国のように政府調達の際も常に自国の情報通信産業・企業の発展を視野に入れて（バイ・アメリカン法）優先購入する法律を有する国と異なる。換言すれば、公式には国際協調を唱えながら、多少 WTO（世界貿易機関）のルールに逸脱する形で運用している国との違いがある。やはり政府は国民・国内企業からの納税で成り立っており、行政も、納税者に対する還元意識を欧米並みに高めるべきである。

国際競争力の強化につながる電子政府の PR 活動を強化すべき提言を述べておきたい。政府は電子政府に関する市民への PR を一層強化すべきである。例として、毎年秋に電子政府推進週間があるが、IT 関連企業の関係者にさえさほど認知されていないようである。また、PR するに当たっては、特に電子自治体の場合に該当するが、三位一体改革による税源の地方への移管などの全体の動きの中での電子自治体の役割・位置を明確にする責任がある。

さらに、情報通信人材面での産官学の連携は積極的に対処していかなければならない。産官学の情報通信人材面での連携はまだ不十分であり、人材のミスマッチを招いている。例として、情報通信企業側は常に「人材が不足している」とことあるごとに口にするが、一方、大学で情報通信関連を専攻した人材の就職率は必ずしも高くないという現実がある。やはり問題の解決のためには、両者が連絡を密にし、一方で企業側は大学での人材育成に講座や人材の派遣などで協力するとともに、自らの企業活動の検証の場として大学の組織、人材などリソースを積極的に活用していく必要があるのではないか。その試金石が C I O 活動の強化と人材育成の拡充と言っても過言ではあるまい。

2007 年、情報通信関連の国内外の会議において最もよく耳にした言葉 - それは“イノベーション”であった。近年、情報通信分野の地殻変動は著しい。世界的なブロードバンドの普及、情報社会の飛躍的進化にともなう経営の質的変革、通信・インターネット・放送の融合による新しいビジネスモデルの創造や新世代ネットワーク（BNC）の出現、グローバルな企業間競争や大型合併などの新潮流、グローバルウォーミングの影響を回避するグリーン IT などが国家的課題として浮上している。イノベーションに対する理解不足は大きな足かせになる可能性を孕む。換言すれば、深刻な日本の国際競争力低下を食い止めるためには、イノベーションに活路を見出すことが出来るかどうか試金石となる。

残念ながら次のデータから目を背く事が出来ない。すでに第三章でも述べているが2007年5月9日に発表されたスイスの国際経営開発研究所（IMD: International Institute for Management Development）による2007年版の国際競争力ランキングで、前年16位だった日本は8位後退して24位に下落した。2007年10月31日に発表された筆者が現在委員を務める世界経済フォーラム（WEF）の2007年の国際競争力ランキングによると、131の国・地域で日本は8位であった。これは決して悪い数字ではないが、一方で中国・韓国の躍進が目立つ。

もちろん、国際競争力比較とはいっても、調査項目や手法の切り口がそれぞれ異なるため、一概に数字のよしあしで日本企業の未来に光がないわけではない。しかしながら、民間設備投資に占めるIT投資の割合や研究開発・人材育成・広報戦略などの注力の仕方に、欧米・アジア勢との差異が生じている。

日本に期待できることは何か。いうまでもなく、情報通信を積極的に利活用することで組織改革のイノベーションによる生産性向上への活路になりえるだろうということだ。海外の情報通信分野の有識者やオピニオン・リーダーは、CIOの重要性を再認識し始めている。特に、昨今国際的な喫緊課題になりつつある蔓延するウィルスやスパムへのセキュリティ対策やIT内部統制、ITガバナンスの強化の面でCIOに大きな期待を寄せていることを肌で感じとることができる。

2008年4月、日本でスタートしたJ-SOX法の施行に伴う日本企業への影響などが複雑に絡み合い、産業構造にも大きな変革をもたらすといえるだろう。その中で、足元を固め、しっかりと日本経済を支えるためには、とくにCIO人材を育成することが必要だ。もちろんCIOのみならず、組織内の円滑なコミュニケーション・ネットワークや透明性を促せる組織体を早急に作らなければならない。

そのためにも、CIO人材育成の強化とCIO資格化、グローバル・スタンダード構築などが産業界全体への活力の源泉になる施策が有効であろう。

### 11 - 3 自動車産業との国際競争力比較

自動車産業は自動車の危機と挑戦の歴史的推移でまとめたように、日米自動車摩擦に1980年代から直面し、米国の要求に沿って、現地生産、部品調達（ローカル・コンテンツ）など対米進出が加速的に実施された。現在、自動車企業の海外売上比率は概ね7割に達し、表11-1-7で情報通信企業と対比しているが、海外売上比率6割以上の自動車と6割以下の情報通信産業との間に明白な相違が出ている。両産業の利益率も自動車が倍以上も高い点が注目される。日本を代表する2大産業が国際志向と国内回帰という両極端の方向にある現状は人材育成の面で大変興味深いといえる。

日本の自動車産業は産業が発展していく過程で、3回にわたる下記の歴史的未曾有の危機に見舞われたが、海外進出および燃費効率車開発でライバルメーカーに挑戦した。

自動車の危機と挑戦の歴史的推移は次の通りである。

- 第1期  
1970 - 76年
- 石油ショック（日本経済の大型不況，ガソリン代高騰）
  - 貿易と資本の自由化
- （解決法）小型車戦略始動，カンバン方式で生産効率化徹底
- 第2期  
1981 - 1988年
- 第1次日米自動車摩擦（米国での日本車排斥運動，政治外交の重大課題へ）
  - 円高不況
- （解決法）対米自主輸出規制，米国現地生産，米国製部品購入
- 第3期  
1991 - 1996年
- 三重苦（バブル崩壊，超円高，第2次日米自動車摩擦）
  - 4年連続の減益
- （解決法）組織の大改革，新国際ビジネスプラン策定，米国現地生産加速
- 第4期  
2006年～
- 複合危機 - 新三重苦（円高，原材料高，米景気減速）
  - 国内市場の低迷（若者の車離れ，品質問題とガバナンス）
  - 米国市場などにサブプライムローン問題と消費控え浮上
  - 地球環境問題の重視
- （解決法）エコカー生産へシフト（日欧米市場へ）

コンパクトプレミアムカー生産開始（BRICs，資源国市場へ）

所得二極化市場構造の対応 - 高級車市場に「レクサス」，途上国に低価格小型車投入，情報通信産業の国際競争優位比較で決定的相違は環境技術力である。表 11 - 1 - 10 に要因をまとめてある。

表 11-1-10 日本の自動車産業の競争優位を規定する要因

	環境技術開発	グローバル製品市場戦略
期間	長期（6 - 10年）	中期（2 - 5年）
方向	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 21世紀型の環境適応技術の開発力</li> <li>➢ 数千億円 - 1兆円規模の投資・リスクの分担</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 日米欧への展開力</li> <li>➢ 成長市場新興国・資源国への拠点構築（中国，インド，ロシア）</li> <li>➢ 数百億～1,000億円規模の投資の負担</li> </ul>
戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 次世代環境適応車（エコカー）の開発（ハイブリッド車，燃料電池）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ プラットフォーム当たりの開発コストの削減，販売規模の拡大</li> </ul>



	車など) ➤ 合従連衡による国際標準をめぐる争い	➤ IT化, グローバル化に適応した新事業構想
焦点	➤ 日本型エコカーと欧州型の争い	➤ 最大の米国市場の競争力 ➤ 潜在成長市場アジアの競争力(特に中国, インドなど)

出所) 筆者作成

#### 11 - 4 小括

本章は、第1部の学問的アプローチ、第2部の7つの事例研究の成果に基づき、国際情報通信政策のあるべき方向に関して論じている。とりわけ、欧米と比較しながら日本の情報通信産業の諸問題に焦点をあてた。第1、第2部の要因分析並びに国際競争力の比較研究成果を生かして、解決策や今後の事業展開シナリオに結び付けているのが特徴である。筆者が参加した総務省「電気通信事業のグローバル事業展開」研究会の活動も踏まえていくつかの政策提言もしている。

また、具体的には客観データを収集するため、独自に20カ国の海外主要大学と提携してWeb アンケート(一部は面会アンケート)を実施し、日本企業の知名度・ブランド力の調査結果を得ている。自動車産業が海外で高い知名度を有するのに対し、情報通信産業ではソニーを除いて知名度の低いことが判明した。さらに競争力の主要因でもある国際交渉力の低下が国際標準化をはじめに日本の経済外交力の低下と一致して著しく問題になっている点を指摘している。第2部の7つの事例研究の成果を国内体制と国際戦略の2重構造の効果的運営などのあり方、またいかに政策に反映させるかにフォーカスした内容に整理してある。

参考文献：

- ・山下徹編著、2007、『高度 IT 人材育成への提言 国際競争力の復権に向けて』NHK 出版
- ・野村総合研究所システムコンサルティング事業本部、2005、『最新図解 CIO ハンドブック』野村総合研究所 .
- ・小尾敏夫、岩崎尚子、2006、“ J-SOX法施行によるCIOへの影響 ”：国際CIO学会秋季研究発表大会、幕張メッセ国際会議場、2006年10月
- ・小尾敏夫、2004、“ アジア7大学ネットワーク連携による地域環境教育に対する研究活動と成果 ”：第5回春季大会、国際開発学会、日本福祉大学、2004年7月
- ・小尾敏夫、岩崎尚子、2005、“ 行政CIOの諸課題 - 国際比較による企業CIOとの融合 ”：「CIOコンファレンス2005」IDGジャパン主催、東京、2005年11月10日
- ・小尾敏夫、2006、“ ユビキタス社会とこれからのITビジネストレンド ”：NICTベンチャー・フォーラム、(独)情報通信研究機構、青山ダイヤモンドホール、2006年2月21日
- ・小林規威、2007、「日本の国際化企業」、中央経済社
- ・NHAT, Le Tran and OBI, Toshio , 2005, “ Mobile Communications and its Impacts to the Formation of Ubiquitous Society in Developing Countries: a Vietnam Case Study ”：Knowledge Management 2005 , 4th International Conference on ICT and Higher Education (p .87-95), Jointly Organized by IAUP( International Association of University Presidents ) , AUAP ( Association of Universities in Asia and Pacific ) , APDMEN ( Asian Pacific Distance Education Network ) and Siam University, Bangkok, Thailand , Sep27-28 , 2005
- ・IWASAKI , Naoko and OBI ,Toshio , 2005 , “ A New Role for CIO in the Knowledge Society ”：Knowledge Management 2005 , 4th International Conference on ICT and Higher Education (p .39-45), Jointly Organized by IAUP( International Association of University Presidents ) , AUAP ( Association of Universities in Asia and Pacific ) , APDMEN ( Asian Pacific Distance Education Network ) and Siam University , Bangkok , Thailand , September.27-28 , 2005
- ・OBI ,Toshio , 2005 , “ Challenge for Disaster Reduction by ICT”:General conference,PECC(Pacific Economic Cooperation Council), Seoul, Sep.22, 2005
- ・OBI ,Toshio ,2004 , “ Role of CIO for e-government in Broadband deployment in Asia”: ITU Telecom Asia Forum , Pusan Korea, Sep.10, 2004
- ・OBI, Toshio , 2003 , “ Role of CIO for Human Resource Development “：ITU Telecom Forum , Geneve , Oct.16 , 2003

## 第 12 章 結論と提言

### 12 - 1 結論

第 12 章は結論をまとめてある。

本論文の構成とその要約だが、序章、第 1 部 国際情報通信学の構築が 1 - 3 章、第 2 部 事例研究が 4 - 10 章、第 3 部国際情報通信政策の推進が 11 - 12 章に分かれている。

第 1 章「国際情報通信学の構築」では、グローバル視点による学際的アプローチの有効性並びに国際情報通信学の意義について論じた。本学問体系がいかにユニークで新規性に富んでいるかを論じた。第 2 章「国際情報通信学と CIO 学の形成」では、前者の枠組みの中での CIO 学の目的と意義を論じ、CIO 学に関する歴史的考察国家戦略を分析した。第 3 章「先行研究、仮説、検証方法」では国際情報通信学と CIO 学についての先行研究及び本論文の仮説、研究ツール、検証方法を論じた。国際情報通信学を目的のツールとしている国際交渉力、国際標準化のコア・コンピタンスを有する CIO など国際人の人材養成が国際競争力の源泉であることを立証している。

第 2 部の第 4 章から第 10 章までが事例研究である。国際情報通信学アプローチで総合的、学際的に事例研究を行った。特に、長い学究生活で集大成してきた 7 つの事例を取り上げた。第 4 章—6 章が日米及び日米欧通信摩擦に関する研究である。第 4 章では、通信摩擦の発展過程に焦点を当てて、米国側の対日要求戦略と対日布陣、それを基にした国際交渉理論による摩擦分析、を行った。日米通信摩擦の推移、NTT 調達問題などをめぐる攻防、日米交渉に影響を与えた要因分析である。第 5 章は欧米通信摩擦並びに IT バブル崩壊で起きた IT 不況の真相を究明し、その解法に向けての処方箋も論じている。第 6 章では、第 4、第 5 両章の対日摩擦を引きこす米国内の政策メカニズム、ステークホルダーと情報通信産業との相互関連性を研究した。特に日本ではわかりにくい米国型の選挙と情報通信産業との政策メカニズムでの相互依存を数年にわたり現地で研究調査した内容をまとめた。また、米企業の製品売込みを政府や議会が後押しする相互作用メカニズムの研究成果として市場メカニズムや経済論理性を超えた国際政治ビジネス学の確立も提唱している。

第 7、8 章の検証では、米中通信関係に焦点を当てて、貿易構造問題を分析している。第 7 章「米中通信摩擦」では、米中摩擦の核心は何か、そして相互依存深化での通商パターンを分析した。中国は量的に米国と並ぶ“情報通信大国”に急成長しており、米中関係の研究は国際情報通信学にとって通商・政策論、技術論の双方で必須といえる。日米通商摩擦の教訓を十分生かして、中国が対米開業に対処した成果が如実に表れている。第 8 章「WTO 加盟と中国情報通信市場」では、2001 年の WTO 加盟の前後に絞って、

中国の産業政策はどのように変化したかを中心に研究した。つまり、WTO 加盟によって、中国情報通信産業及び市場構造が変遷する過程を分析した。

第 9 章の検証「欧米情報通信産業の国際競争力」では、世界の主要ベンダー 5 社をケーススタディに IT 不況からの脱却を軸に国際競争力強化に関する企業戦略を研究した。加えて、中国進出の外資系企業の実相、問題点と課題も事例として取り上げた。

第 10 章「行政の情報化と CIO」では、国家のレベルの国際競争力研究として筆者が所長を務める早稲田大学電子政府・自治体研究所が国際的な評価を得て、世界電子政府進捗度調査の実施を通して国際比較を 4 年間行なってきた研究を取り上げた。筆者がベンチマークを考案し、世界中を飛び回って収集したその膨大なデータの分析を基に国際競争力の源泉とは何かを論じた。検証には“e-APEC”を事例に取り上げた。ITU での国際標準化問題にも触れた。

第 3 部「国際情報通信政策の推進」では、第 11 章「国際競争力と日本の情報通信企業」に主眼を置き、企業の国際競争力強化、高度情報通信人材育成の要請を政策、技術両面で論じた。また、各国の大学生に対するアンケート方式で日本の情報通信企業と自動車企業の企業ブランド力調査も世界的に実施した。結果として、情報通信企業の海外市場からの撤退が回答に如実に表れている。

最終章のこの章「結論と提言」では、本論文の結論と若干の提言をまとめている。第 2 部の事例研究のポイント、対象年代、検証方法を整理すると次の通りである。

表 12-1-1 事例研究の整理

テーマ	研究ポイント	対象年代	検証方法
(検証 1) 日米情報通信摩擦	・マクロ経済とミクロ業種摩擦の相互関係 ・NTT を巡る日米交渉の 3 レベルモデル	1980 ~ 2001	国際交渉理論
(検証 2) 日米欧情報通信摩擦	・欧州情報通信産業の特徴 ・欧米交渉対日米交渉の比較で、前者は同じ問題なのに摩擦にならない。	1985 ~ 2003	国際情報通信学による要因分析アプローチ
(検証 3) 米国内政治力学	・米大統領選と情報通信産業の相互影響関係は、かなり強い。 ・米国情報通信産業政策の形成過程はロビイストを通して産業界の影響が強い。	1992 ~ 2000	ロビイスト研究分析
(検証 4) 日米中情報通信摩擦	・日米中 3 極貿易構造の特徴は、対米輸出超過。	1995 ~ 2004	2 国間貿易理論

	・日米摩擦の米中摩擦への学習効果は大きい。		
(検証5) WTO加盟と中国情報通信政策	・中国情報通信産業保護育成策の問題点と課題で、世界トップの市場と国際市場進出の成功 ・代償を最小にしたWTO交渉の評価分析	1990 ～2004	産業保護育成モデル
(検証6) 国際情報通信企業の国際競争力	・欧米5社のIT不況対策と国際競争力の強化 ・不況脱出の企業経営戦略比較で欧米CIOの活躍	1995 ～2003	国際競争力モデル
(検証7) 電子政府とCIO	・APECでの電子政府推進国際比較 ・行政CIOの国際競争力への理論 ・国際標準化対応 ・国際機関の役割	2003 ～2007	行政CIOの国際モデル

出所) 筆者作成

さて、本論文は学際的、総合的な学問体系が国際情報通信研究に必要であるという判断に立ってこの分野の7つの事例を検証し、分析している。その中でも日米通信摩擦に関しては第4章から6章までかなりの紙面をさいて問題の本質を捉えている。すなわち、1970年代末に電電公社問題に端を発した日米通信摩擦の要因、内容、推移、そして決着に至る日米両国の対応の検証を行った。それらの核は、

- (1) 時系列的に摩擦業種の推移に対する連続性、関連性の相関問題
- (2) 業種、品目ごとの特徴と摩擦発生の原因、経緯、解決パターン
- (3) 摩擦の両国プレーヤーである行政府、業界・企業、議会(政党)、ロビイストなどの行動パターン分析と政策決定メカニズム/政治力学の問題
- (4) 産業政策の理念、効果、国防とのリンケージ、国際競争力強化などの視点による通信摩擦の位置づけ
- (5) 日米関係の外交力、保護主義、選挙の争点など政治外交メカニズムの通信摩擦への影響、の5項目が対象の中心である。

上記の諸点を時系列的に整理すると次のようなまとめができる。

93年7月の東京サミット時の宮沢・クリントン首脳会談にて日米包括経済協議開始が大枠合意された。優先3分野に通信機器の政府調達が取り上げられた。94年2月の日米首脳会談では客観的基準の取り扱いで合意に至らず中断。だが、5月24日に再開で合意された。日本側の強い信念が奏功して、米国はWTO違反を考慮して客観基準の「数値目標」要求を

取り下げ、制裁対象にしない点まで譲歩した。しかし、その後 NTT 調達は 2001 年の取り決めの失効、廃止まで何度も延長され、継続された。NTT が民間企業となり、米国製機器システムの調達が 3 割に達するに至り、廃止された。

日米通信摩擦を年表にすると下記の通りである。

表 12-1-2 日米通信摩擦

1989 年	・通商法「電気通信条項 1377 条」によるモトローラ方式の参入問題
	・携帯・自動車電話の端末機器売り切り制
	・日米包括経済協議の通信分野の政府調達協定の締結交渉
1994 年	日米構造協議（電気通信分野）決着
1998 年	NTT 調達取り決めの決着・延長
2000 年	対日規制緩和要求
2001 年	NTT 調達取り決めの失効・廃止
2003 年	NTT 回線接続料問題

出所) 筆者作成

1995 年末に米国通商代表部は既存協定モニター室を新設した。新規の交渉を行うよりも、すでに締結した NTT 調達協定など通商協定（日本とは 20 以上）の実行の成果を評価することに力点を置く方針の具体化である。“結果主義”をスローガンとする政権の通商戦略の一面をのぞかせた。皮肉れば、通商代表部は摩擦が起きて仕事生まれる組織である。

1996 年は、橋本政権の誕生で、ワシントンは対日強硬策を手控え、当面は慎重な対応を練った。理由は、通産相時代に見せた橋本首相のタフ・ネゴシーターぶりを米政府は熟知していた点であった。下手に強硬施策に出て、反撃を受けると大統領選へのダメージが大きい点を警戒していた。また、クリントン大統領の訪日に向けて安保問題の処理を優先する関係上、通商分野でギクシャクしたムードが浮上する場合の訪日成果のマイナス面も計算していた。つまり、“強い首相”と“仲良しリーダー”では摩擦は起きない日米構図である。

1998 年は小淵首相が東京サミット成功のために日米摩擦の解消を望んだため、小淵 - クリントン会談の直前にサミットを担当する外務省が対米譲歩やむなしと米国政府の要求の NTT 調達延長を呑んでしまった。米側は日本の弱点をついた作戦に出たケースだ。

米政府は従来の通商代表部、商務省に加えて、国務省、それに FCC の 4 者が密かに連絡を取り合って FCC の日系キャリア国際通信事業免許保留と対 NTT、KDD 外資規制、NTT 調達の 3 項目の行政規制ルール並びに通商課題を対日圧力ヘドッキングさせた。

米議会による米政府の対日交渉への応援は毎回熱心の一言に尽きる。よく米議会の連携による対日交渉強硬論が日本のマスコミを賑わせた。例として(1)1996 年は 3 月 5 日に上下両院に米通信法改正法案を上程した。第 310 条 b 項の「外資の直接投資 20% 以下制限」条

項の撤廃を目指した。改正案の1つは、FCCの認可で買収が可能とするもの。もう1つは、外資の米国子会社を通じての米企業出資上限を現行の25%以下規定を撤廃し、認可申請を不要にする。前者の問題点はFCCが国防条項、相互主義条項をタテに認可を出さないケースであった。

日米通信摩擦の恒久的な継続性はない。下記の摩擦を起こしやすい要因がほぼ解決されたからである。すなわち

- (1) 対米通信貿易黒字など貿易不均衡が顕著、
- (2) 成長著しいNTTドコモ、PHSなどNTTの孫会社にも売込みの網をかぶせるには、政府間調達協定で明文化させる必要、
- (3) 米企業が政治献金や票田で政権ならびに議会に貸し、
- (4) NTT調達参入は研究開発段階からの長期的協力関係が重視されるから、短期売り込みには政治力が有効、
- (5) 日本は最後に譲歩するパターンが過去の事例で多く、外圧が効果を発揮しやすい国、
- (6) 日本の市場開放、ルール改正をテコにアジア、欧州を説得するのが作戦シナリオ、
- (7) 日本側の情報管理が甘く、情報が簡単に入手できるから、手の内がよくわかる、などである。

日米通信摩擦は電電公社調達問題を皮切りに、対米輸出及び市場開放の双方に亘ってかなり広範な品目に波及してきた。また単独交渉に加えて日米経済交渉全体の枠組みのMOSS協議並びにSII協議、日米規制緩和イニシアティブの一分野と位置付けられた経緯もある。

日米通信産業の摩擦過程に見る国際競争力は各分野によって異なる。FAX、光ファイバーなどは日本が強く、ルータなどネットワーク機器は米国が強いごとく両国間に国際比較優位学説が存在する。従って、日本の通信市場が閉鎖的で、米国市場は開放的とはもはや言えない。米国側の場合、政府高官の回転ドア人事、ロビイストが国の決定プロセスに大きな役割を演じている。すなわち、日米摩擦対応は俗人的側面もあるといえた。米国は事実以上に政治決着の手法を優先してきた。

日米通信分野は特殊との見方が日米共に大勢を占めている。筆者はこの見解に組みしなない。すなわち、WTO創設以前と以後に変化が見られた。WTOを創設した時点から国際交渉力は日米2国間ベースからマルチベースに拡大するパラダイム・シフトが生まれているからだ。また、通信サービス活動の民営化並びにグローバル化の進展によって、摩擦が発展段階の韓国、中国など異なる多数国でビジネスを含めて多発する事態を招いている点を指摘したい。

日米通信摩擦はこの産業が対米黒字の1980年代初頭の時代に始まったが、1990年代後半の米国製ネットワーク機器の大量輸入による日米貿易均衡時代、さらに対日貿易黒字時代に移っても、摩擦が頻繁化していた事実に着目する必要がある。対日貿易赤字イコール日本通信市場の閉鎖性説は、この時点で無効であるはずだが、継続し続けた動向から、市

場メカニズムに加えて政治パワーの影響も見逃せない。また、コメなど他摩擦を救済するためのスケープゴートや米ロビイストのマッチポンプ的策略も否定できない。NTT は民営化したのに政府調達網がはずれなかった。NTT の調達協定の延長をはじめ対日交渉は、議会や大統領選挙も大義名分にした市場論理性を軽視した政治圧力に他ならないわけである。こうした日米交渉をモデル化したのが下図である。

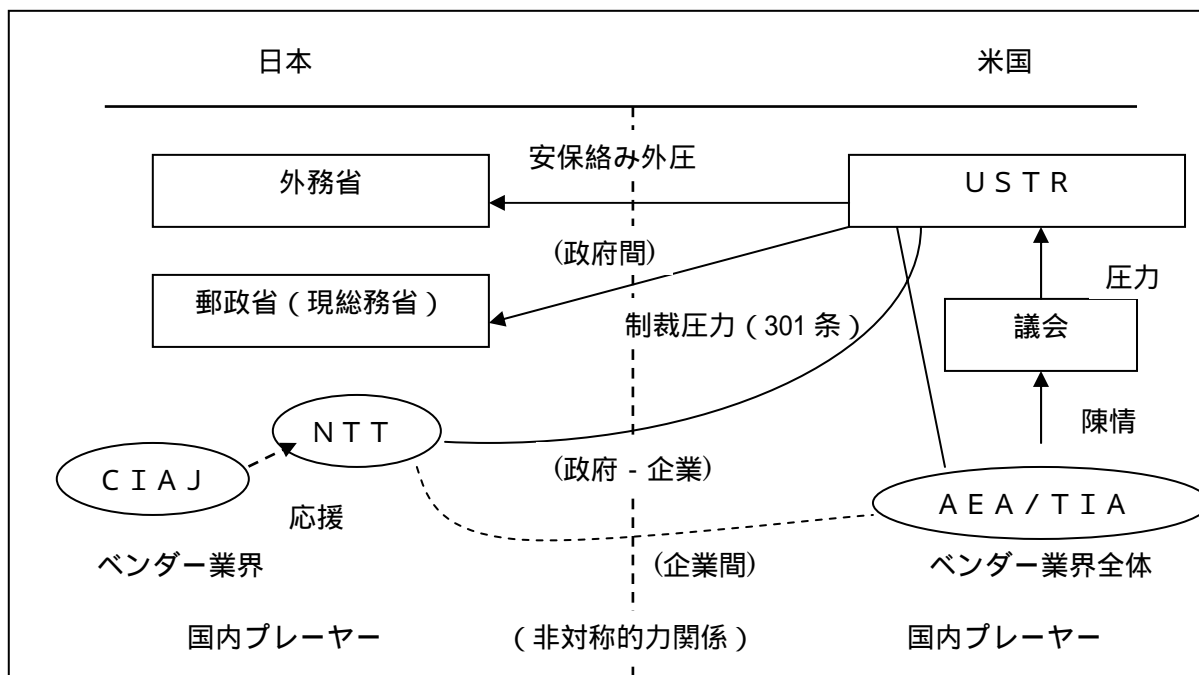


図 12-1-1 日米政府調達交渉の3レベルモデル

政府間、政府 企業、企業間の3種類(レベル)の対日外圧モデル

出所) 筆者作成

第4 - 6章は日米通信摩擦の最盛期であった1980年代後半から2001年までの期間にフォーカスして研究分析している。日米通信機器貿易は、米国の20年前の大幅赤字時代は終り、10年前の黒字からTIAレポートでは、多少の赤字に転じているが、領域をどの品目にするかで、統計数字は変化する。ブロードバンドからオールIP化、NGN時代に向けてのネットワーク機器、SI、ソリューションの需要増はこの分野に強い米企業のプレゼンスを高めることになった。この点、日米の決定プロセスの透明性についても議論の余地があるが、両国の官僚制度の運営方式の相違によるところが大きい<sup>52</sup>。

この国際交渉力の力関係が安保・政治要因が優先される日米経済のおかれた立場なのである。TIA、AEA など業界団体と通商代表部のリンケージを中心に、特殊性と普遍性を超えて、政治パワーを有する米企業行動がもたらす情報通信市場の新秩序を分析するのは十

<sup>52</sup> 小尾敏夫、1992年「日米官僚摩擦」、講談社、P41～P89 参照



分価値があると確信している。

次に、WTO 加盟に連動した中国の情報分野の台頭に絡み、第 7 章と第 8 章を産業政策、国際競争力の視点でこの問題にさいた。情報通信分野の日中経済関係強化に必要な条件として考えられる要素は、

1. 密接な相互交流を通じて、日本の先進事例（E コマース、i モード、W-CDMA 等）の紹介、トライアル実施等を行う。
2. 中国は GSM など欧州仕様を基本的に取り入れており、日本仕様の積極的な導入推進。
3. 技術面での政府間支援援助、例えば、情報産業部技術者の定期的受け入れを政府レベルで行う。具体的には、資金面、技術指導、施設面での日本政府の支援。
4. 技術交流、人材交流を促進し、パートナーシップを強化する。
5. 第 3、4 世代移動体通信に関する共同開発、事業推進を国レベルで推進する。
6. ソフトウェア開発、e ビジネスなど新技術開発面で、日中両国間の定期交流会を両国関係省庁間で実施し、民間企業も参加する。
7. 中国の通信インフラ整備を早急に進める為の円借款及び積極的現地生産、開発の現地化での技術供与。
8. 日中間の通信ネットワークの拡充。
9. 中国 IT の技術者・システムエンジニアの人材育成に対する援助・日中間の人的相互交流。ハード・ソフト・コンテンツの設計・開発、製造、販売の各分野におけるそれぞれの強みを生かした相互協力、である。上記の一連の政策課題を整理して、日系企業の対中進出への問題点と課題をまとめてみた。

既述した各方面での問題点の指摘などを含めて多様な分析や現地進出企業からのコメント、要望を精査した結果、下記のような結論が導き出される。

WTO 加盟前後の中国の情報通信政策の分析から、中国政府の規制・法律で外国企業のビジネス活動を制約している項目が多く、早期に撤廃すべき条項を纏めてある。

1. 外国投資家の投資による投資会社の設立経営に関する暫定施行規制(1995年4月発布)と補足規制(1999年8月)
2. 中外合弁企業法、同実施条例
3. 常駐代表規制に関する若干の諸規定
4. 法整備の拡充と撤廃。暫定規定が多すぎる。
5. 外貨管理規制の強化、外資送金時の各種規制
6. 移動体通信の外資規制
7. 人材採用時、労働者の出身地による規制条件等の撤廃
8. 加工貿易管理の新条例
9. 密輸取締に伴う通関遅延問題
10. 鉄鋼輸入規制問題

11. 政府当局による複雑な各種申請制度
12. 輸出入に関わる手続き費用、新製品の認可試験に関わる費用の高さ
13. 中国民族系メーカーに対する各種優遇
14. 外資規制緩和
15. 不透明な商取引（例えば、北京郵電局によるベンダー指定など）の廃止→法整備必要
16. マーケットシェア拡大等の為の不当なダンピング禁止→法整備必要

また、日本側が国際競争力や国際交渉力を強化するのに必要な項目と中国側との関係は次の通りである：

#### 1. 輸出面

- 輸入に関する諸税（輸出増値税）について中国で明確に規定された法律整備。
- 輸出関税低減、中国輸入規制撤廃、外貨への輸入権付与促進。
- プロジェクト・ファイナンスの供与。
- 中国向けの戦略物資等に関する輸出規制の一層の緩和を統制委員会等の国際機関に働きかけていく。
- 外貨管理強化に伴う輸入決済問題の改善。

#### 2. 現地生産面

- 設備免税、独資企業の国内販売規制撤廃などを促進。
- 現地生産品の中国内販売の自由化、もしくはライセンス取得手続きの簡素化を中国政府に働きかける。

#### 3. 営業・販売

- 流通の自由化促進、E ビジネスの許可、物流の開放など促進。
- 外資規制の緩和・撤廃を中国政府に働きかける。
- 不公平・不公正な商取引を廃止するよう中国政府に働きかける。
- 「取引上での問題点」 - 企業信用をチェックする公式財務データ（P/L、B/S）が無い。企業税務の公開制度、信用調査機関の充実。（回収に関し）商法の手形法には、不渡りになった場合の処分について規程が無い。ペナルティを含め法律の整備が必要。中国全土に通用する手形、小切手制度の整備。

#### 4. インフラ整備面

- 電気、水道、ガス、通信回線の安定供給、教育環境、安全性の整備。
- 日本の技術を利用したインフラ整備プロジェクトの創造（例えば、W-CDMA ネットワークを特定地域でトライアルする）。
- 通関業務の迅速化、荷解施設・設備の拡充、中国内陸輸送の整備支援。

#### 5. 法人活動面

- 政策の急激な変更や条件の不安定さをなくす。

- ビジネス用の産業別顧客、規制機関窓口、動態調査情報等の提供機関の拡充。
- 語学・文化教育・研修等に関する日本政府の税制面及び人的側面の援助。
- 日本のビジネス事情に精通した人材の確保と育成。
- 行政や弁護士会など信頼できる法律家・人材バンクの設立。
- 外国人の住居、並びに税金（企業所得税）が高すぎる。

#### 6. 雇用面

- 外国人には理解しにくい諸制度（年金制度、厚生施設、家制度など）により直接雇用が難しい。
- 人材採用時の規制撤廃、研修のビザ手続き簡略・迅速化。
- 中国人を含め、外国人を、日本企業内が積極採用するよう促進するための支援（異文化・商習慣に対する理解を深めると共に、異文化に対する心理的バリアの克服）。
- 福利厚生費（医療費）の企業負担が大きい。給与を引き上げれば、福利厚生費も上昇するため、益々コストアップ要因。

#### 7. 中国行政での対応面

- 法律の整備、法律の徹底に関する、透明性を確保する。
- 各省ごとのばらつきを無くした施策の公平化を促進する。また、諸手続きに際し、行政ごとに解釈の相違が見られる。例えば、市当局とそれを管轄する省で解釈が異なるケースがあり、手続きに時間がかかる。
- 中国内の認可・法手続きの明文化、法制化を中国政府に働きかけるとともに、その厳格な施行を要求する。
- 不公正・不明瞭な取引の排除を中国政府に働きかける。
- 優遇政策だけでなく、実質的成果を示す各種データや情報の公開を実施する。

さらに、9章では、欧米の主要情報通信企業と国際競争力の関係を IT 不況期にどのような経営戦略を取ったかを中心に比較分析している。ベンダー企業としては、北米企業のルーセント、モトローラ、ノートル 3 社、欧州のエリクソン、ノキア 2 社である。これらケーススタディを通して日本企業の国際競争力の著しい低下の要因と解決策が垣間見ることができた。海外トップ企業が国際戦略を大胆に実行したことが格差に通じており、不況期に海外からの撤退、国内市場回帰の縮み志向に陥った日本の情報通信企業との格差分析での結果が判明したのは学問的に貢献できたと見ている。また、CIO の活用が不十分な日本の情報通信企業が IT 投資、IT 経営戦略で欧米に後れを取ったことも企業及び行政の投資効果分析で理解できた。

本論文が主眼とした問題意識や背景に沿って、国際情報通信学及び政策的見地の CIO の IT 経営戦略の必要性を事例研究を通して展開した。欧米並みの IT 活用が期待されながら、国際市場戦略志向の欠如が日本の国際競争力とその推進役を演じる国際交渉力及び CIO の

充実を不十分な形にしている。この分野の改善を最優先されるべきである。本論文は日米中及び日米欧関係の競争力及び交渉力分析を国際情報通信学的の人材面のアプローチを駆使して行ったが、結論として次のことがいえる。

- (ア) 情報通信分野の国際競争力強化には、従来以上に下記の2要素が重要になってくる。1つ目が技術及びソーシャル・イノベーションと称される技術革新・社会革新のウエイトである。2つ目が、高度情報通信人材、特に上層レイヤーのCIOが国際競争力の強化に必要不可欠である。事実として、日本は両分野とも十分とはいえない。
- (イ) 本論文の多面的な国際競争力研究によって、今まで見過ごされがちだった重要な問題が検証され、提起できた。特に、日本の国際情報通信分野の競争力低下の要因分析から、世界市場シェアの低下並びに売り上げ利益率の低下が顕著な傾向を見せ、深刻なレベルに達している証明がなされた。日本企業間の過当競争の激化及び高コスト体質、さらに海外進出での官民連携の不十分さなどが克服の優先課題である。
- (ウ) 国際情報通信学は複数分野に分けて研究せず、学際的境界をはずして総合的に研究ができるように改めた方が、緊急課題の高度情報通信分野の人材育成の点で、新学問体系の融合のメリットとして有効である。
- (エ) 情報通信産業は日本経済の牽引力として、比較研究の対象とした自動車産業とともに国際市場での活躍が期待されるが、そのための高度情報通信人材は不足しており、国際情報通信学の学際および総合性の発揮、CIOの効果的活用をベースに新展開が必要であることが、第2部の幾多の事例で立証された。

仮説に対する結論は既に部分的に論述してきた。それを表に整理すると表 12-1-3 のようになる。要するに、日本の大手情報通信企業は 1990 年代の IT 不況時に、高コスト体質のまま海外市場から縮小・撤退し、国内市場指向型に傾斜した。それが国内市場の過当競争を加速させてしまった。一方、海外の大手情報通信企業は、不況対策を経営陣・CIO のリーダーシップのもとに、リストラを敢行し国際競争力のある低コスト企業に脱皮し、国際市場指向型を維持した。また高度成長が期待できる新興国(BRICs)などにフォーカスした世界ビジネス戦略を展開した。この戦略を支えるのが、欧州モデルの GSM 普及など国際標準化獲得への国際交渉力である。要するに、世界の市場の 1 割のみの日本市場に固執した“守りの経営”が CIO の活躍の機会を創出できず、さらに国際標準化などの国際交渉力に十分な優先順位を置かなかつたのである。

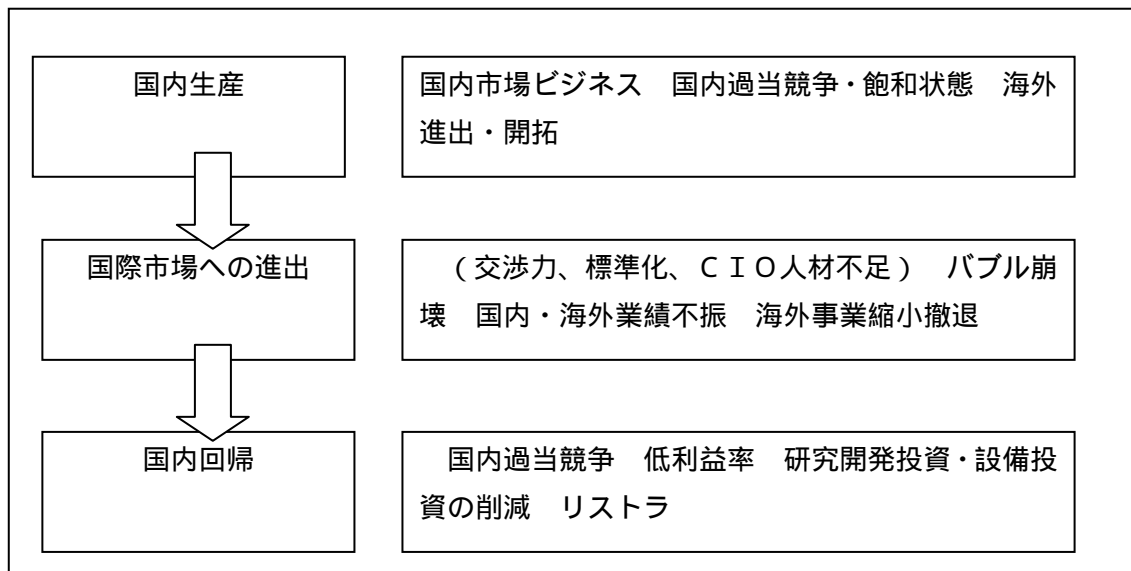


図 12-1-2 日本の情報通信産業の国際・展開パターン(撤退ケース)

出所) 筆者作成

表 12-1-3 は、日本企業対欧米情報通信企業の IT 不況対策を比較している。CIO の不在と活躍、海外事業の縮小 / 撤収、買収提携の是非などで両者の相違が明示されている。

表 12-1-3 日本及び欧米大手情報通信企業の IT 不況対策の比較

(1990 - 2000 年前後)

区分	経済摩擦 対応	CIO	海外事業	研究開発	リストラ	不採算部 門	買収提携
日本企業	関与大	不在	縮小 撤収	削減	消極的	温存	消極的
欧米企業	関与小	活躍	維持	維持	積極的	整理	積極的

出所) 筆者作成

本論文の国際競争力研究によって、仮説、命題に明記した重要な問題が 7 つの事例研究で提起され、検証できた。特に、日本の情報通信分野の国際競争力低下の要因分析から、世界市場シェアの低下並びに売り上げ利益率の低下が顕著な傾向となっている。日本企業間の過当競争の激化及び高コスト体質、さらに海外進出での官民連携の不十分さの克服と国際交渉力、国際標準化の向上などが優先課題になっている。日本経済の牽引力として、自動車産業とともに国際市場での活躍が期待される。国際競争力強化のための高度情報通信人材は不足している。国際情報通信学の学際および総合性の発揮ならびに、CIO の効果的活用をベースに人材育成の新展開が必要であることが、第 2 部の事例で立証された。

本研究によって不可欠な 4 分野として挙げた「国際 CIO」、「国際競争力」、「国際標準化」、「グローバル戦略」ともに、日本においては長らく十分な対応をしてこなかったことが、同産業の著しい国際競争力低下に繋がったことが本研究によって立証された。

日本の情報通信産業の国際競争力強化には、いろいろな施策を分析したが、下記の人材育成 2 要素がさらに重要になってくる；

1 つ目は、国際情報通信学の総合性とグローバル性を生かした国際交渉力や標準化の強化と人材育成。

2 つ目が、高度情報通信人材、特に上層レイヤーの CIO が国際競争力の強化に必要不可欠である。

従って、最後に国際競争力低下の諸要因の相互関係から総合的、横断的な国際人材の育成戦略が必要不可欠といえる。

## 総論

本論文の国際競争力研究によって、仮説、命題に明記した重要な問題が 7 つの事例研究で提起され、検証できた。特に、日本の国際情報通信分野の競争力低下の要因分析から、世界市場シェアの低下並びに売り上げ利益率の低下が顕著な傾向にある。日本企業間の過当競争の激化及び高コスト体質、海外進出での官民連携の不十分さなどの克服、さらに国際交渉力、国際標準化の強化などが優先課題になっている。日本経済の牽引力として、自動車産業とともに国際市場での活躍が期待されるが、国際競争力強化のための高度情報通信人材は不足している。国際情報通信学の学際および総合性の発揮ならびに、CIO の効果的活用をベースにした人材育成の新展開が必要であることが、第 2 部の事例で立証された。

本研究によって不可欠な変数 4 分野として挙げた「国際 C I O」、「国際競争力」、「国際標準化」、「グローバル戦略」に関して、日本においては長らく十分な対応をしてこなかったことが、同産業の著しい国際競争力低下に繋がったことが本研究によって立証された。

日本の情報通信産業の国際競争力強化に対し、いろいろな施策を分析したが、下記の人材育成 2 要素がさらに重要になってくる；

1 つ目は、国際情報通信学の総合性とグローバル性を生かした交渉力や標準化の強化。

2 つ目が、高度情報通信人材、特に上層レイヤーの CIO が IT 経営戦略に必要不可欠。

## 12 - 2 提言

本研究は情報通信産業やその政策について国際情報通信学と CIO 学さらに国際政治ビジネス論にたって分析したものである。従って、下記の提言もその研究成果としていくつかの分野について行っている。

まず、国際競争力と国際交渉力に関しては、重要性を下記のように提言したい。

- ・ 国際競争力強化のために、国際情報通信学及び CIO 学をベースにした高度 ICT 人材育成に産官学連携で早急に取り組むべきである。
- ・ 国際市場（全体の 9 割）へのきめ細かな強化策
  - とりわけ、低価格の中国、韓国、インドの追い上げと BRICs 市場、資源国市場へのプロフィット・センターのシフトの認識必要
- ・ 国際情報通信産業は大型合併、買収の推進による産業再編の渦中にあり、日本企業もこの潮流の主役であるべし
- ・ 官民のグローバル・スタンダード戦略推進
  - 国際標準化は技術力+交渉力が必要 - デファクト（インターネット）/フォーラム（IETF）/ジュリ・スタンダード（ITU）の有効選択と人材育成は急務
- ・ 日本版「ヤング」、 「パルミサーノ」国際競争力強化策構築の必要。政府に国際戦略の司令塔 - 総務省に情報通信国際戦略局の新設を歓迎したい。

（ 1 ） 「国際情報通信学」は世界で早稲田大学大学院国際情報通信研究科が唯一推進している学問体系であり、国際的評価がようやく定着してきたので、総合的な融合課題に応えるより高い次元の研究教育が期待される。

（ 2 ） 日本の情報通信産業の国際競争力はここ 10 年で著しく低下している。欧米のみならず、韓国、中国、インドの躍進も目覚しく今までの国内志向の経営戦略では不十分で、人材育成も対先進国及び途上国双方でグローバル交渉が出来る国際情報通信分野に精通した人材が緊急に必要である。

（ 3 ） 官民 CIO の強化を通して、電子政府・電子自治体、民間企業の IT 部門の要となる CIO の国家資格の設立、並びに、産官学連携による CIO 並びに情報部門のエグゼクティブ・スタッフのためのモジュール開発と人材育成は優先事項である。官民連携に基づく新情報通信時代の国際競争力の強化を目指す。

（ 4 ） 国際情報通信学を修得するグローバル CIO 強化は日本単独でない、例えばアジア諸国の大学と連携するアジア CIO 大学連合の設立に基づく高度 ICT 人材育成の促進が期待される。

（ 5 ） CIO 学の確立：情報通信時代の新しい学問（学際）体系を樹立する。

などを提言したい。

次に、日本の情報通信産業界に関する提言であるが、下記の諸点が本研究から纏めるこ

とができた。

- ★ 高付加価値製品の製造特化と現地主義の徹底
- ★ 中国、韓国、インドの追い上げと BRICS シフト戦略の転換
- ★ 部門別大型合併、買収の推進、産業再編に大胆な決断
- ★ 世界連携企業への布石
- ★ 官民連携によるグローバル・スタンダード戦略の推進
- ★ 国際標準化は技術力+外交渉外力の両方が一体化必要
- ★ CIO の戦略 IT マネジメント導入-SOX 法、知財、セキュリティ、e ガバナンス対策の強化
- ★ 国際市場（9割）VS 日本市場（1割）の製品の棲み分け
- ★ 日本版「ヤング」、 「パルミサーノ」国際競争力強化レポート作成の必要、である。

さらに、日米欧企業のトリプル複合不況に対する克服対策について、IT、金融、テロ 3 分野が複合した不況への対策が急がれる。伝統的に危機管理の領域として、経済不況、株価下落、金融不況、為替変動（アジア通貨危機）、テロ・災害（ニューヨークの世界貿易センタービル倒壊、台湾や阪神の大震災、インドネシアの大洪水）、カントリー・リスク（エチオピアの軍事クーデタ、アルゼンチンのデフォルト）、コーポレート・ガバナンス（株主などへの企業統治の責任）、通商法（中国の携帯電話などへの報復関税）、セキュリティ問題（ハッカー、ウイルス）、損害賠償（知的所有権、PL、セクハラ）、国際需給市場予測、などの 10 分野に大別できる。加えて、日本企業の国内及び国際事業分野での危機管理、新市場創出への対応、パラダイム・シフトなどへの総合的処方箋の実行を提言したい。

日中通信貿易関係の結論でも触れた日本政府も検討すべきと考えられる事項は下記の提言にまとめた。

1. 日本政府による中国国家機関トップを巻き込んだ積極的政府受注活動への支援（通信分野では“欧米が一流で日本は二流”だと一部の中国政府関係者は思っている）。欧米は国を挙げて、即ち首相・外相・経産相などを動員し、政府が民間と一緒にあって、中国政府にアプローチし、大型商談や契約締結を実践している。日本側にもこのような戦略を要望する。
2. 米国モトローラ社は移動体通信用半導体工場の投資約束と見返りに、大規模な携帯電話端末生産枠を国務院総理から公約を取り付けたケース、欧州ノキア社も国家首脳同士の外交を通じ、大規模な生産枠を確保する活動など外国の官民協力の教訓を活かすべき。

特に、日中経済関係に責任を有する関係機関への提言は下記の 2 点である：

中国政府は最終的に国産化、国産品愛用政策を基本にしている。進出企業はその方向性を含めた中長期的視点が望まれる。



人民元の切り上げの有無が中国経済、進出企業の将来性を左右する。現在のところ、実質的な相場では切り上げが静かに進んでいる。日系金融機関も対中融資で不良債権、為替差損の実害の懸念が出ており、日本政府の予防的警戒対策（アーリー・ウォーニング・システム）が急務である。北京オリンピック後の中国経済の悪化を防ぐための日中情報通信分野の相互協調は国際競争力の強化とともに国際交渉力の強化に通じるものがあり、是非とも推進して頂きたい。

さらに、日本の国際競争力強化の推進には、中長期的なグローバル・デザインを構築し、国際情報通信学、CIO 学そして国際政治ビジネス論をベースにした人材育成の総合的政策ビジョンを形成・実現することが肝要である。

最後に、今後の研究課題についても触れておきたい。本論文の宿題とも言える部分であるが、下記の3分野に取り組みたい：

第1が、国際情報通信及びCIOの大学人材育成カリキュラムの充実として、情報通信分野の国際標準化と交渉力の強化を目標にしたコースウェアの学問体系である。本論文の高度情報通信人材育成分野の具体的研究課題への挑戦である。

第2に、環境とIT分野（グリーンIT）が国際競争力に与える影響の定量分析を行うことである。

第3に、国際的な人材面から国際競争力に影響を与える「CIO」「戦略」「標準化」「交渉力」4要因のケーススタディとしてWSIS（世界情報社会サミット）をめぐる国際動向の具体的データによる重回帰分析である。時間をかけて立派な研究成果が出るよう努力したい。

#### 参考文献：

- ・小尾敏夫、岩崎尚子、2006、「ICTと防災遠隔教育」「ワイヤレス・テクノロジー・パーク2006」,YRP研究開発推進協会、情報通信研究機構(NICT),2006年4月27日
- ・青木健、2006、『貿易からみる「アジアのなかの日本」』日本経済評論社
- ・U.S Department of Commerce, 1998「The Emerging Digital Economy」
- ・U.S Department of Commerce, 1999「The Emerging Digital Economy 2」

## 巻末資料

### 米国情報通信分野の政府、民間業界・企業主要幹部へのインタビュー内容一覧 [定性分析]

#### \* 通商代表部 パオレッタ通信貿易政策部長 1997年3月

(質) 対日政策のハイライトは何か。

(回) 6月中に政府調達 / NTT 調達協定の定期協議を予定している。日程は未定だ。郵政省側は6月人事が発表されていないので交渉団を組めないのではないか

(質) NTT 調達協定は来年9月で期限がくる。そろそろ廃止したらどうか。日本ばかりの一方的対象交渉はアンフェアだ。米政府側の日本製品調達金額はどの位か。日米通商貿易は対米出超時代が終り、両国ではほぼ均衡している。

(回) 米政府の調達はわずかだ。数字は覚えていない。しかし、NTT は昨年の実績は前年比1%増にすぎない。新電電は4倍も米製品を購入して増加中だ。世界通信機器での米国シェアは約25%なのに、日本市場では5%シェアにすぎない。

(質) 強力な通信メーカーが存在する日本と、そうでないアジア、中南米などの市場占有率を比較しても意味がない。日本の新電電グループの米国製品購入が大きいのはDDIグループなどがモトローラ方式の移動体事業を行っているからだ。米政府は外国通信機器を全体の0.3%しか買わない。日米比10分の1にすぎない。日米通信貿易が日本側の出超の時代は米政府のバイ・アメリカン方針などの閉鎖性措置に目をつぶっていた。

(回) しかし、わが国には通商法301条、1377条(電気通信条項)があり、活用するのが得策だ。

(質) 米通信貿易が世界的に黒字基調時代に入ったのだから1377条は廃止すべきだ。また2国間政府協定が結ばれているのは日本、韓国、NAFTA だけ。WTO が創設された以上1377条のような一方的制裁主義はWTO ルール違反なのが明白。

(回) 通商法301条、1377条は国内法で外国からとやかく言われる筋合いはない。米議会が改正しない限り永久に行使できる。

(質) では、議会で国内法というのは一方的解釈にすぎない。米国内でのダンピングや投資トラブルと異なり、外国内の市場に対して独断的に制裁を行使するのは国際法の意味合いだ。外国政府が同じ1377条を立法化して米企業を締め出す報復措置に出たらどうするのか。

(回) この問題は私には手におえないから、パーチェフスキー大使とやってほしい。1377条行使は効果が大きい。今年は結局NAFTA 協定違反を理由にメキシコだけが制裁対象国になった。日本については、PHS 調達がNTT 調達の範囲内と見なす我方と郵政

省が対立し、一時は制裁対象にすべきとの声があったが取り下げた。92年政府協定に基づき韓国も最後まで対象国だったが、韓国側が政府調達で折れた。

(質) 電話機器が通信分野の中心の時代から、コンピュータや放送と融合されて通信貿易の対象が拡大している。CATV 電話、パソコン電話などの分類の仕方が各国の国際競争力の優劣でバラバラになりつつある。

(回) 欧州の動きがその指摘に当たる。グレーゾーンも我々は通信機器と分類している。

(質) 新通信法実施での、USTR の期待は。

(回) 国際競争力の強化が狙いだ。しかし、回線接続に対する FCC の運用ルール作りは簡単ではない。

(質) NTT も同様な課題を抱えている。FCC が 8 月にルール最終案を発表するが、日本にも影響を与えるかも知れない。

(回) WTO 協議でも回線接続問題が討議されており、世界的潮流にある。来年 2 月にはこの問題を含め決着に持ち込みたい。日米間は市場構造が異なるから、回線接続問題は簡単に比較できない。

(質) WTO 協議を USTR は先送りしたが、ホンはなにか。

(回) パーチェフスキー大使が 4 月 30 日この件で声明を発表した。内容は 10 ヶ月延長の理由を解説したもの。米国のスタンスは他国が市場開放すれば、2150 億ドル通信市場の米国も開放する相互主義だ。来年 2 月 15 日までに各国がベストオファーをするように圧力をかけ続ける。今回は合意すべきではない。なぜならば、国際通信量の 34%、世界通信売上げの 40% を占める国々が開放しなかったからだ。各国共法改正の最中で延期は必要である。米国が満足できるオファーをした国々はオーストラリア、デンマーク、フィンランド、ルクセンブルグ、オランダ、ニュージーランド、スウェーデン、英国のみだ。54 カ国中 47 カ国がオファー。全く提出しなかったのはコロンビア、インドネシア、マレーシア、南アなど。大統領選下、通信自由化は雇用拡大に貢献できる方策として大事。各国が努力しなければ米国は交渉から脱退する。

注) 韓国に関しては、EU が「コリアテレコムの機器調達での韓国内メーカー優先する法律及び韓国政府の多額な国内機器メーカーへの補助金支援を不公正貿易として WTO 提訴(2 国間協議の開催)を 5 月 10 日に決めた。

#### \* TIA ネルソン氏 (国際担当バイス・プレジデント) 1998 年 6 月

(質) WTO 通信自由化交渉は米政府が次々と難題を持ち込み強硬姿勢に転じたため決裂したが、その原因は国内業界の圧力によるのが真相のようだが、どうか。

(回) 今回の内容で合意したのなら、世界の通信市場の 40% が参加していない状態で終わっていただろう。米国の方針は出来るだけ沢山の国々が同時に市場開放することにある。

(質) EU の 98 年通信自由化でも、体力の弱い国は期限を先延ばしできる。まず、自由化

可能な国々の段階からスタートすべきだった。USTR に圧力をかけたのか

(回) 業界として当然だ。新しい難題を直前に沢山出したのではなく、以前から要求していたのが未達成になりそうだから再要求したまでだ。

(質) いや、相互主義に則る米国内での免許付与を拒否できる裁量権を要求し始めたが、これは通商法 1377 条(電気通信条項)を WTO を通して世界中に行使するに等しい。決裂・延長の米国のメリットはなにか。

(回) 会員企業の 8 割は外国セールか外国投資に従事しており、彼らの利益を極大にすることに尽きる。

(質) 低軌道周回衛星のイリジウム計画などの市場参入への外国の協力が不十分で、時間が必要というわけか。米大統領選の最中だから、政府に圧力をかけやすかったはず。さて、今後の議会活動のハイライトは。

(回) フィールド通信小委員長によると、今年は選挙のため、通信法案は審議はするが、成立にこぎつけるのはとても無理ということ。法案としては、「FCC 改革案」「外国企業による米企業所有権」「衛星通信ビジネス」の 3 つが中心だ。

#### \* A E A ワグナー氏(国際担当バイス・プレジデント) 1998 年 6 月

(質) 新通信法の業界に対するインパクト調査結果は出来たのか。制定後 2 ヶ月以内に会員セミナーを開くと 3 月に会った時に言っていましたね。

(回) 予定より遅れているが 5 月 15 日頃から地域別に会員企業を集めて説明会をして回る。弁護士が作成した資料は難解で企業人は嫌っているから、我々がわかりやすく説明する

(質) WTO 通信自由化で AEA は米政府に影響を与えたか。

(回) 交渉は結果的に 10 ヶ月間延長されたが、6 ヶ月位の延長で十分とする意見もあった。米大統領選を終えてから本格的に交渉する必要性と、各国との隔たりが大きかった結果であろう。メーカーに不満が多かった点は言っておきたい。

(質) その大統領選で政治力を行使しているのか。

(回) 我々は PAC (政治活動委員会) を持っていない。超党派のスタンスを取り、民主、共和両党のいずれかを支持することはしない。個々の会員企業が行うのは勝手だ。加盟企業の合計で雇用数は百万人を超え、自動車、鉄鋼以上の勢力になっている。カネを出さなくても票田の重要性を生かせる。政治パワーは対政府と対議会では異なる。傘下企業に多国籍企業、中小企業、ベンチャー企業などが同居して政策の一本化は難しい。

(質) 貴会は TIA と比較して政治指向が強い。会員の過半数はカリフォルニア州内に存在する。同州は大統領選で最重要な票田だ。

(回) シリコンバレーの経営者の動きはバロメーターになる。AEA の強みはカリフォルニア州にパワーを持つこと。

- (質) PAC のカネが無くても強力な政治力が発揮できるのは日本にとっても興味深い。議会ロビイングで移民問題に熱心だが。
- (回) そうだ。非合法移民の流入を防ぐための監督強化の推進を応援している。カリフォルニア州は雇用問題が深刻だから。日本も雇用が深刻と聞くが。
- (質) 産業空洞化も見逃せない課題ださて、NTT 問題をどう見ているのか。
- (回) NTT 分割問題は 1 年先送りされたが、3 年、5 年の説もあったと聞く。この問題には AEA は発言しないことにした。第 1 に日本の国内問題である点、第 2 に賛成、反対が郵政、NTT のどちらかについてような利用の仕方はされたくない。その点、郵政省は米政府に分割賛成に加担するようにロビイングを行ったが、失敗に終わったし、AEA も同様だ。NTT は毎年 1 千億円以上の米製品を買ってくれる大得意先だが、郵政省の調達は微々たるもの。NTT 分割ケースだと、3 社の別々の調達方式で複雑になるし、外国企業にとってやりにくくなる。日本の経済界はどう反応したか。
- (質) 米国側が NTT 問題に介入するのであれば、余程しっかり勉強して貰わないと 10 年越しの攻防だから。
- (回) 我々は NTT の行方に関心があり、日本は新通信法のインパクトに興味を持つ。また、アジアや欧州市場に共通の課題もある。双方で協力し合える分野もある。6 月末の AEA - CIAJ 会合は有意義となろう。

**\* MMTA (マルチメディア・テレコム連盟) マローニー理事長 1998 年 5 月**

- (質) 貴会はあまり政治活動をせず市場マーケティングが中心ですが。
- (回) そう。自由貿易主義を信奉しているから、クリントン政権の数値目標とか結果主義に基づく通商政策には反対している。
- (質) NATA から衣替えして 1 年経ったが最初の総会はいつか。
- (回) 11 月 5 - 7 日にワシントンで予定している。展示会の方はソフトバンクのコムデックスが同時に開催される。だから、我々の方はセミナー・タイプの総会になる。
- (質) 会員は NATA の時には通信メーカー、それも端末メーカーやディストリビュータが大半だったが。
- (回) 現在は違う。AT&T、スプリントも加盟しているし、欧州に本社を置く企業も参加しマルチメディアとグローバルの両方を備えている。
- (質) 最近、CTI (コンピュータ・テレホニー統合) がブームになっているが、その背景は
- (回) 当会は CTI に力を入れており、5 大委員会の一つとして活動している。CTI の人材育成訓練プログラムを会員企業に紹介普及させている。市場急成長の要因は次の 5 つに集約できる。第 1 が、流通チャンネルの発展、第 2 がコンピュータと通信分野の融合、標準化の採用、第 3 が電話交換システムへのオープン・アーキテクチャー、第 4 が電話機能に適合するパソコン技術の進歩、第 5 がインターネットの普及、である。

**\* USTA ニール理事長 1998年5月**

(質) 3月14日の CIAJ 主催「新通信法」東京セミナーでは大変御世話になった。新通信法の作成当事者の解説は説得力がある。その新通信法絡みで RBOC 統合の動きが活発に。

(回) ベル・アトランティックとナイネックスの合併の方は司法省の認可に問題はないだろう SBC とパシフィック・テレシスの合併の方はカリフォルニア州公益事業委員会の審議が FCC 以上に厳しいから承認は難航するかも知れない。US ウェストは CATV 会社コンチネンタル・ケーブルとの合併だから質が違う。

(質) 残りの2社はどうするのか。

(回) アメリテック、ベルサウス両社は独自経営色が強いからしばらく様子見と思う。US ウェストのような CATV 事業に他社が傾斜するとは思えない。

(質) WTO 通信交渉が先送りになったが、圧力をかけたのか。

(回) 米政府の延長には理解しがたい。我々は断じて圧力をかけていない。メーカー側の思惑を優先したのだろう。

(質) 新通信法によって長距離と市内の垣根が無くなったから、いずれ ATT、MCI、スプリントが市内に参入する。となると、ATT なども貴団体のメンバーに。

(回) 具体的に議論したことはないが、おっしゃる通りだ。定款を変更して市内に参入する長距離グループを会員にするのはグッド・アイデアと思う。通信業界団体も統合時代を迎える。

(質) 外国との交流をする窓口が貴会にはない。カルキンズ氏(ビジネス開発担当バイス・プレジデント)が少しやっていたが、いまはいない。

(回) そう。彼は3月に定年退職した。グローバル時代にその分野を担当できる人材は是非必要だ。

(質) 外国メーカー団体との公式的な交流はない。貴会には準会員制度が設けられて米メーカーが加盟している。また、TIA とのスーパーコムを共催中だ。サービス事業者とメーカーの連携も予想以上に強い。

(回) 会員電話会社は1千億ドル市場を形成しており、今後もっと緊密になる方法を一緒に考えたい。

(質) B-ISDN 普及など日米でもっと協力し合える分野は少なくないが。

(回) その点で各委員会の業務を洗い直して日本となにができるのか検討してみたい。

注)新通信法の産業界のインパクトに関する調査は、各業界団体が始めているが、現在 FCC のルール作りが真最中でまだ中味のある分析は出来ていない。しかし、大統領選挙を反映して、例えば、2003年までに通信産業は140万人の新規雇用創出、家庭の4割はパソコン保有、衛星ビジネス(DBS)が全国的展開の拡大、などの予測が少しずつ発表されている。

\* CSIS (国際戦略研究所) ジョンソン GII 委員会次長

ブロー主任研究員 1998年5月

- (質) 新通信法が制定されたが、その国際的インパクトをどう見るか。
- (回) 外国企業の米企業所有権問題、地域電話会社の合併による国際競争力の強化及び多国籍企業化といった面が挙げられる。
- (質) 南アで開催の G7 情報通信サミットの評価は衛星通信分野に新プロジェクト構想が多い。
- (回) 先進国と途上国の南北問題が議論の中心だ。また、アフリカ大陸の情報スーパーハイウェイ構想の打ち上げも興味深い。
- (質) WTO 通信交渉が合意できなかった。10 ヶ月延長で目的は達成できるのか。ウルグアイ・ラウンドは当初よりも4年も長い交渉期間がかかった。
- (回) 米国は10 ヶ月間で各国との調整に全力投球する。この交渉は単なる技術、制度の問題にとどまらず、その国の文化とか、国家主権が絡んでいる。インドネシアは露骨にその点を主張する。
- (質) 米政府の最近の NII 活動は余り話題にならないが。
- (回) 中心官庁は商務省だが、NIST (米国標準化機構) やホワイトハウスの科学技術局、国務省、通商代表部などいくつもの官庁が絡んで複雑である。調整が十分上手に行われていない。ホワイトハウスは国家経済会議のカリル局長、科学技術局のネルソン補佐官が活躍しているが、スタッフ不足だ。国防省は別枠志向で協力的でない。議会の技術評価局 (OTA) は廃止されてしまった。いずれにしても、現在の行政区分では今後のマルチメディア社会の対応についていけない。日本でも郵政省と通産省の合併が新時代に必要だろう。
- (質) 同感だ。両省の縄張り争いで経済界は大変損をしている。GII に対して APII (アジア太平洋情報インフラ) という構想も存在するが。
- (回) アジアの場合、各国の情報通信分野のレベルがマチマチだから各国の NII への取り組みも異なり、国際協調は簡単ではない。中国の場合、国内の通信官庁と対外的な通商官庁との縄張り争いが存在する。
- (質) FCC の対応は。
- (回) 先程の新通信法も米国経済への長期的視点で描かれた構想がベースにある。FCC は現在共和党推薦の委員が欠員中である。FCC の運用ルールの策定で共和党が反発する可能性もある。FCC 委員の任命は米議会上院商業委員会の承認が必要で、共和党が運用ルール作りで巻き返す系口になる。
- (質) ということは、議会の共和党対クリントン民主党政権の角逐は第2ラウンドに入ったというわけか。

注) 南アで開催中の G7 と途上国 41 ヶ国閣僚による情報社会開発会議では、途上国の投資規制緩和、雇用創出など諸項目を基本原則とする。

**\* FCC ディプス国際局長との懇談 2000年3月**

(質) 外資規制に関してお聞きしたい。1995年末に FCC が規制ルールを発表した。最近  
はナイネックス、ベル・アトランティック両社に非支配的事業者(ノン・ドミナント・  
キャリア)の決定をし、国際通信再販サービスへの進出を許可した。

(回) 通信法 214 条の改正問題と絡む。米企業が相手国市場で十分な再販などの機会が与  
えられているかが焦点となる。

(注)第 214 条では FCC が外国通信事業者の米国市場参入の許可に次の 4 要因を検討対象と  
する。・米国外事業者が、相手国で通信サービス提供が法的に認められているか、参入  
障壁はないか、・米国外事業者が相手国の設備との相互接続ルール、料金が妥当か、否  
か、・反競争的慣行を防止する競争セーフガードが存在するか、・相手国に実効性のある  
規制枠組みが制度化しているか。

(質) その点、日本市場は開放されていると見てよいのか。

(回) 通信市場全体というよりも各構成要素を逐次チェックしている。例えば、KDD の  
ATT 通信回線リセールの問題では、日本国内の同様な内容を調査している。KDD 側  
が自国専用線の相互接続に積極的か、消極的かどうかだ。FCC が自由化先進国とレッ  
テルを貼れるのはイギリス位のものだ。各国の最新の動向把握は大変な作業。一部分  
でも閉鎖的な市場が存在すれば、米国と平等にオープンとは見なされない。

(回) KDD の例が出たが、他の課題は、日本企業も米国通信市場の参入に熱心と聞くが。  
局長：ソニー子会社が PHS 事業者に出資したり、回線リセールのアンバンドリング  
を計画中とか。その場合、日本の通信市場が相互主義ベースでオープンであることが  
条件である。先程の国際通信サービス面では、日本の支配的通信事業者は米国市場を  
歪める可能性があるから、それ以外の米国参入を歓迎する。

(質) 国際アライアンスの時代だから、例えば日本企業単独でなく日英独のコンソーシア  
ム方式で米国市場に参入するケースでは、FCC はどう審査するのか。

(回) まず、コンソーシアムのリーダー国を判定する。その国内市場が相互主義に照合し  
てオープンかを審査する。米企業が相手国でも同等な活動が保証されねばならない

(質) WTO 通信自由化交渉での米政府の作戦は。

(回) もちろん、合意を期待している。ただし、4月の延長決定時よりも相当改善されて  
いるのが条件だ。

(質) 改善の中味は。

(回) 3つある。1つが「衛星」。2つ目がアジア諸国の通信自由化の加速である。日本は  
「外資所有」問題以外では大幅譲歩をし、評価している。日本は他アジア諸国に圧力  
をかけて頂きたい。

(質) 衛星とはイリジウムの各国基地局建設での受入れ側の譲歩か。外資所有とは NTT、  
KDD の持株比率のことか。



(回) その通りだ。アジアや南米諸国は協議にもっと友好的になるべき。3つ目はインドネシア、マレーシアなど参加していない国にも規制撤廃原則や自由化スケジュールで強制力を持たせる方策を考える必要がある。(注、参加国は51カ国)

(質) 今後の課題は。

(回) 9月初めのオーストラリアでの APEC 電気通信閣僚会議がガイドラインを確認。11月末の APEC マニラ会議、12月のシンガポール WTO 通商閣僚会議で大筋が決まる。加えて、衛星をテーマにしたITU政策フォーラムなどが重要なイベント。

(質) 4月は米国市場への外国勢の参入を恐れた ATT から米企業の反対で合意が出来なかったが来年2月を期待したい。(注)オーストラリアでの APEC 情報通信閣僚会議(参加18カ国)で域内自由化が討議された。各国の独占企業による市場支配力の乱用防止や自国企業優遇策の禁止(無差別原則の徹底)などを議論した。

#### \* 商務省 シェアリング次官補代理 2000年3月

(質) 新トップ人事は。

(回) ディリー新商務長官に対日問題でブリーフィングしたが、熟知するのに多少時間がかかろう。彼はもともとシカゴの国内派弁護士で、父と兄がシカゴ市長という政治ファミリーとして有名である。従って、留任したアイゼンスタット商務次官(国際担当)のパワーアップがしばらく続く。

(質) 国家経済会議との関係は。

(回) 国家経済会議の実力度をめぐり、マスコミが勝手に報道しているが、私としては次官級会合レベルでの役割は大きいと見ている。すなわち、大統領のメッセージを実務責任者レベルの次官たちに伝える役割である。前任者のルービン財務長官やタイソン前大統領経済諮問委員長らはどちらかという政治志向の強い補佐官の位置づけであった。今回指名されたスパーリング補佐官は実務家タイプであることから役割変化が理解できる。

(質) 対日政策は。

(回) クリントン政権2期目の対日政策は結果重視に則り、既に締結した20以上の協定のモニタリングが重要である。

(質) NTT問題への取組は。

(回) NTT調達問題は97年9月が現協定期限だが、春頃から交渉がスタートしよう。マイナーチェンジだけで延長できることを望んでいる。政府調達は、WTOルールの国家安全保障の定義が絡む警察庁の通信機器調達問題がクローズアップされよう。国家安全保障と言った場合、通信サービスと通信機器調達とは別の次元で検討されるべきだ。その点、日本政府はWTOルールの定義を広げすぎている。米国では、警察は外国製通信機器を購入している。

(質) 商務省の立場は。

(回) こと通信分野で商務省自体に日本との交渉権限はないが、通商代表部に問題提起やアクションを促すことは容易に出来る。WTO ルールや通商法 1377 条はわが省も検討する。今後、CDMA、PCN といった次世代デジタル移動体通信技術も日米間の話題になっていこう。(コメント：次世代携帯電話としては、すでに ATT が電話とポケベル機能を一体化した新携帯電話端末サービス、スプリントは新携帯デジタル携帯電話サービス PCS を開始した。携帯電話に FAX や電子メール機能を統合した「スマートフォン」も登場する。データウエスト社によると、2000 年時の携帯電話加入者普及は 7 千万人に達し、次世代デジタル方式利用者は半数近くを占める。)

#### \* 通商代表部 サウスウィッチ日本部長 1997 年 2 月

(質) 対日通商政策

(回) NTT 調達協定問題は 97 年 9 月に期限が切れるが、NTT 再編成の動向を注目したい。警察庁の携帯電話など無線機器調達の不透明性に対してモトローラ社が抗議している。この問題は WTO 調達ルール及び日米構造協議のレビューの両方に絡む。官報と通信機械工業会「通信工業」のデータによる調達額が一致していないから、公開入札をしない部分がかかなり存在するとみている。警察庁の通信機器調達は WTO の国家安全保障条項の例外措置条項をタテに随契による外国企業排除を行っており、例外条項の解釈が広すぎる。3 月 31 日発表の通商法 1377 条(電気通信条項)の適用を検討する予定である。防衛庁調達も国家安全例外条項に基づき 93-96 年の官報には調達金額が記載されていない。米国防省は金額を提示している。6 月の先進国デーパー・サミット前に決着させたい。

(質) NEC スパコン問題は。

(回) 貿易裁判所での NEC 対商務省、クレイ社の結論を注視しているが、春には決着する と期待している。ダンピング問題は商務省、ITC の領域である。(コメント：日本政府は全面的に市場開放しており、米政府が日本製スパコンを政治的に購入しない非関税障壁が WTO 違反ではないか、と反論しておいた。)

(質) コダック・富士写真フィルム問題は。

(回) WTO 協議では日本の流通制度の閉鎖性を突破口にパネルに臨んでいる。

#### \* TIA フラニガン理事長、ネルソン VP 1993 年 3 月

- TIA の新会長に GTE モバイルネット社長のロン・グラート氏が 1 月 1 日より就任した。彼は直前まで本会の政府対策委員長を務めていた。
- 秋の「コミュニケーション・ジャパン」に米国パビリオンを設置する。その件もあり、春には訪日したい。また、97 年中に韓国貿易拡大ミッションを派遣する計画だが、日本を訪問し、通商問題で討論の場を持ちたい。会員会社の 97% は輸出に関心。
- 97 年には他に中東貿易拡大ミッションを実施する。インドに関しては引き続き中国と

共に最優先市場として取り組んでいく。TIA と商務省と共催で米中通信会議を4月に開催予定。米国側は商務省高官と通信メーカー約30社、中国側は郵電部部長を議長に15省の担当高官が集まる。

- グローバル政策課題としては、シンガポール WTO 閣僚会議成功のフォローアップが大事で、通信自由化協議及び ITA 協議が前半の焦点になる。
- EU の 98 年 1 月からの通信自由化に向けて調査チームを編成している。
- MMTA (マルチメディア・テレコム連盟、旧 NATA) との合併の真相としては、下記の5項目に集約できる。

・ MMTA が不振に陥った原因を分析すると、

- 1 . 95 年秋のユニコム (トレードショー) の失敗。
- 2 . NATA 時代にスローガンの競争政策が成功した結果、皮肉にも自らの存在理由がなくなる。
- 3 . 大企業が会員としてのリターンが少ないと判断し、活動参加に消極的になった。主力が中小企業にシフトして以来、会費収入が減少して財政基盤が弱体化している。
- 4 . スタッフ数は NATA 時代の 20 人が MMTA スタート時に 8 人に、96 年末は 4 人に縮小し、十分な活動が無理になってしまった。
- 5 . NATA から MMTA に変身した結果、強力な業界ライバル団体 CEMA と競うことになった。

フラニガン氏は以前 NATA の理事を務めた経験を持ち、ネルソン氏は以前 NATA 国際部長のキャリアの持ち主だから、内情を熟知し合併協議がしやすかった。また、フラニガン氏並びにマローニー MMTA 理事長は共にアイルランド系で気心が知れた仲である。

- ・ 97 年の年末までに合併協議を終えるが、当面 MMTA は TIA 本部に間借りする。
- ・ 合併後は 1400 社 (重複は 60 社前後ともとも会員エリアが違う) を有する一大業界団体が誕生する。

(コメント: MMTA の財政難から端を発した。後向きの合併ドラマだが、結果的には AEA と並び、業界団体 2 強時代を迎える。)

#### \* USTA (米国通信事業者連盟) キサリン・ケレハー国際部長 1999 年 3 月

- ・ USTA の関心分野は下記の通り。
- FCC が 12 月 21 日に各国に国際通信料金の値下げガイドラインを明示して協力を求めたこと。
- 2 月 15 日期限の WTO 通信自由化交渉の行方。12 月 16 日に通商代表部から、シンガポール閣僚会議の成果の説明会が催された。
- ジュネーブで交渉中の知的所有権問題の討議。
- 6 月の TIA との共催のニューオーリンズ「スーパーコム」展示会の成功。

- 7月の香港の中国返還に伴うホンコン・テレコム<sup>1</sup>の将来。アジアで最高の移動体通信普及率を誇る同社の売上げ規模は40億ドル。大株主がC&W(持株シェア58%)、中国国際信託(8%)でC&Wの影響力維持に関心。
- NTTの再編成と国際通信市場へのインパクト。

NTTのみならず、USTA傘下の地域電話会社も国際市場進出に熱心になっている。2月のWTOルール確立、かつEUの98年通信自由化などが起爆剤になる。国際アライアンス、技術開発協力など国内市場から国際市場への拡大は時代の流れ。例えば、地域ベル電話会社のSBCはパシフィック・テレシス社を買収したが、国際進出も盛ん、すでに10億ドルの投資が実施された。メキシコのテレホノス社に10%資本参加、フランスSFR(移動体通信)に10%資本参加、イギリスのCATV、その他チリ、韓国、オーストラリア、南ア、イスラエルに進出中である。。

#### \*FCC トム・ボースバーグ法律顧問 1997年1月

(質) 97年の米国通信産業の課題とは何か。

(回) WTO通信自由化交渉について2月15日期限内で今回は是非成功させたいと各国に根回しをしている。現在の国際通信分野はWTOなどの国際ルール設定による競争政策と、デファクト・スタンダード・ルールによる市場メカニズム型が併存している。フラッグ・キャリアの国際相互進出が盛んになった以上、国際会計基準の統一が必要である。米国の長距離市場のような競争政策を世界で活用してほしい。

(質) ASEANの関係は。

(回) ASEANには最恵国待遇が与えられている以上アジア諸国は自由化を積極的にすべき

(質) 衛星ビジネスの現状は。

(回) この分野はWTO協定に絡むが、米系国際衛星通信事業(イリジウムなど)が相手国で差別的措置を受けないように監視する。米業界には今回の協定から衛星ビジネスを除外したいという要求もある。米議会は国内放送部門の自由化・市場開放に消極的である。

(質) 国際通信料金のセーフガード(ベンチマーク)について

(回) 12月にFCCは各国の国際通信料金の引き下げを要請した。国際通信サービスは地域事業に比較して利益の大きなビジネスである。国際コールバック・サービスをATTなどが実施し、値下げムードである。カナダ、韓国、日本は値下げ余地がありそう。

(質) BT-MCI合併について

(回) 米国の相互主義政策に基づき評価すると英国市場はかなりオープンしており、米国のライバル企業が反対を唱えても条件付きで認可の方向にありそう。

(質) KDD国際通信サービスの米国市場参入は可能か。

(回) KDDが“ドミナント”か“ナン・ドミナント”かは申請・認可で重要な問題ではない。

KDD が市場でボトルネックのコントロールができるかが焦点になった（ITJ の方は簡単に認可された）。

（質）NTT 再編成へのコメントは。

（回）分割というよりも再編成と定義したい。ただし、米政府による是非論的公式見解は出さないだろう相互接続ルールなどに関心を持つが、価格設定はコストベースではなく、増分コスト方式がとれないか、もう少し検討して頂きたい。新電電に対する参入対応のみならず、米企業も参入したがつている以上、議論の展開を見守りたい。FCC ではペーパー政策局長並びにカウイ顧問がこの問題に熱心といえる。

### \* AEA デボラ・ワグナー副理事長 1996 年 11 月

（質）貴会の活動について

（回）1996 年の AEA 活動の主な実績を挙げると次の通りである：

- 1 米政府の対中最恵国待遇の延長・継続
- 2 特許期間の改革
- 3 政府調達ルールの規制緩和
- 4 売上げ税免除措置（研究開発機器、機器の修理）
- 5 NII・情報スーパーハイウェイ重要技術への政府補助金
- 6 ITA（情報技術協定）によるハイテク関税引下げキャンペーンの成功。協定締結によって対欧州向け 5000 億ドル相当の米製品が 2000 年に関税ゼロで輸出可能になる。
- 7 日本事務所の強化  
新任スタッフ、日米双方向へのホームページ開設

（質）1997 年はどうか。

（回）1997 年の優先順位は下記の通りである：

- 1 ○各州の情報通信産業の実態調査（雇用、輸出貢献など）結果を 2 月に発表したい。政府の研究開発支出の 6 割が 5～6 州に集中しているのをはじめ、各種の産業指標が明確に理解できる。

#### ○ハイテク産業の統計

- 米国のハイテク産業の雇用は 420 万人（96 年 6 月）
- 従業員の給料は製造業平均値の倍と高い
- 給与上昇率は 90-95 年に 29%（民間の給与上昇率平均は 12%）
- 製造業全体での生産額比率では 82 年の 17%が 92 年に 25%にアップ

- 2 サイバー・ステート（バーチャル電子取引）の進展普及を計る。このプロジェクトは投資や輸出促進にも役立つ。3 月頃にスタートしたい。

（質）日米協力について。

(回) CIAJ との第 2 回定期会合は 97 年 4 月末に日本(東京以外)でセットできるならばベスト。4 月前半に理事会が有るので、終了後の開催時期を期待したい。共通検討課題は中国ビジネス問題、2 月 15 日成立後のポスト WTO 通信自由化動向、ITA(情報技術協定)は 3 月末に解決しそうだから、そのフォローアップ、インターネット、電子商取引、などのテーマを AEA は推挙したい。ソロモン会長、TI、ルーセント・テクノロジー、モトローラ各社 V P クラスを送りたいと言っている。

#### \* 米国フラニガン TIA 理事長の最新テレコム動向への見解 2000 年 11 月

<フラニガン TIA 理事長のコメント>

- TIA は米業界で標準化問題を担当している。この分野で ITU、欧州 ETSI などと協力関係にある。
- USTR とは親密な間柄で、TIA は合意した WTO 通信自由化に対する業界のスポークスマンの任に当たり、NTT 調達問題でも業界見解を発表してきた。欧州や APEC との相互認証協定(MRA)も TIA が窓口だ。
- 商務省とは貿易促進での協力が中心だが、訪問先の国家政策の優先順位の形成に関心が高い。また、「アジア・テレコム」など国際トレード・ショーで米国パビリオンを運営する。米国では USTA と「スーパーコム」を開催。来年は 6 月アトランタである。
- 米通信市場の 2 ケタ成長は、今後 5 年は続くかもしれない。競争政策によって技術革新が盛んで、小型化、価格低下、新製品登場といった好循環が続いている。新サービス事業はインフラ整備が必要で、通信機器の需要が大きい。特に、インターネット関連機器は 3 倍増の成長だ。サービス競争の中で CATV、インターネットの普及で ISDN が急需要増。
- 市内通信市場と長距離市場での相互参入は進んでいない。市内は独占よりも複数事業者の競争が好ましい。競争によって、メーカーは機器購入増が、ユーザには料金下げの恩恵があるはず。大型合併は反競争的になり、賛成しかねる。
- 96 年通信法は競争政策の集大成が目玉だが、現在の高成長は技術革新(特に、アナログからデジタルに移行中の移動通信)が中心で、通信法の効用はまだ低い。
- 相互接続が最重要課題だ。すでに 5 百以上の契約書が市内電話会社と新規参入者の間で交わされたが、参入実現は遅くなりそう。FCC など連邦政府側は最高裁で州政府側に“州内行政への越権行為”と裁定され、主導権がシフトしている。
- 新通信法を担当する FCC コミッショナーが 5 人中 4 人も交替したが、ケンナード新委員長は FCC 出身で、通信法の弱点を知り尽くしているから、再改正に前向き。
- 米 RBOC(地域電話会社)は「製造」が許可されたが、長距離市場進出と同じく、14 項目の市内競争条件を満たさないと実施できない。TIA は強力なロビイングでこの条項を成立させた。RBOC は「利益」の大きい順番で長距離進出を最優先するはずだから、製造部門参入の関心は低い。本業にはならないと見ている。
- 一部の米通信事業者は日本市場に参入しているが、本気で国内進出するとは考えにくい。

米国市場が大きいし、日本よりも中国やインド、ラテンアメリカに進出の優先順位を置いている。ワールドコムとかのファシリティ・ベースも可能だが、一般的には再販で日本市場進出も検討している。あくまで日本国内の米多国籍企業とか、米軍基地といった ニッチな市場が当面の狙いではないか。パートナーとして日本企業と組むのが現実的で、単独進出のビジネス機会は大きくない。

- 中国は ITA に参加するし、江沢民主席の訪米など、米中通信ビジネスの環境はベターになっている。当方の北京事務所の仕事も忙しくなる。
- 日本市場が急速に規制緩和を実行している点は賞賛したい。世界 1 位、2 位の通信市場を持つ日米両国の協力は好ましい。先の WTO 通信自由化合意の時に示した両政府チームワークを今後も生かしたい。その点、CIAJ との友好関係は不可欠だ。
- 業界団体の TIA は各加盟企業が名前を出したくない事項に活用されるケースが多くなっている。2 国間交渉や通商法「301 条」で特定国、企業を制裁するときなど、米国内の個別企業名が出るとその国のビジネスがやりにくいからだ。又、ロビイングも 1 社では弱く、TIA は以前よりも圧力団体化している。
- CIAJ は AEA と電子商取引の会議を来春開くと聞いているが、TIA はこの分野は直接関係していない。当方は移動体通信分野に関心が高い。

#### \* 通商代表部 バイロン・シーゲル日本部長

ジョナサン・マクヘール通信部長 1996 年 10 月

(質) マクロ経済問題は。

(回) 現在の日米通商問題はミクロ問題よりも貿易赤字拡大などのマクロ経済政策問題に集中している。橋本政権が発表した 2 兆円特別減税はまだ実施されていないが、金額としては小さい。前から米国が要求していた規制緩和の問題が十分解決されていない。特に、大店法、自動車など流通分野に大きな問題が残っている。日米規制緩和討議は 3 月の末にフィッシャー通商代表部次席大使と原口外務省局長との間で行われる。5 月の G8 先進国バーミンガム・サミットで決着を見る予定である。

(質) 対米貿易黒字は。

(回) 日本政府は国内の景気低迷の打開策として、輸出容認型の経済政策を取っているが、それもアジア市場の低迷によって米国に輸出が集中している。日米の既存の 2 国間協定にも問題が多い。板ガラス、自動車、保険などのモニターが行われているが、十分な実績とは言えない。2 月には政府調達などの問題が討議される。コンピュータに関しては民間市場でのシェアに比べて、政府部門での調達額が小さすぎる。また、入札手続きが不透明で情報不足という米企業が多い。こうした問題に対して、フォーリー駐日大使は貿易問題が議会の争点になると指摘している。従って、そうならないように日米両国で予防すべきであろう。

(質) 通信分野は。

- (回) 通信分野では国際公専公回線サービスについて問題指摘がある。KDD など日本の国際電話会社と外資系などの公専公回線サービスを巡る回線使用停止条項問題である。バイパス防止が狙いだが、回線契約上の条件に必要か、日米双方で対立している。WTO 通信自由化は、2月5日に発効することになった。米国では2月9日から施行したい。日米間の専用線の許認可が活発になると思う。

**\*TIA エリック・ネルソン国際担当副理事長**

ヘンリー・ウィーランド展示会担当副理事長 2002年6月

- (質) 日米経済関係について。
- (回) 日米関係に関しては、安定しており問題はないと見ている。通商代表部は2月前半に政府調達の問題で日本側と議論するが、NTT 調達は来年半ばが期限であるから、まだ時間がある。米企業の対日進出はあまり良い成果を出していないが、中国市場への関心が強いのが現状である。アジア市場への輸出が伸び悩んでいく可能性があり、今後日米で注意する必要がある。
- (質) グローバル通信課題は。
- (回) グローバルな問題としては、IT 協定、MRA、衛星などが残っており、日本市場は世界第2位の通信市場だけにあらゆる問題に絡むと思う。2001年6月のスーパーコムはインド、ブラジルなどととも日本パビリオンが建設できるかが課題になっている。

**\*AEA ティモシー・ベネット上級副会長(国際担当) 2001年6月**

- (質) NTT 問題について。
- (回) AEA は NTT 再編成に対するコメントを郵政省に提出した。郵政省の検討結果は5月中旬頃に発表されると読んでいた。4月中に早まるとの情報に驚いている。NTT 調達協定の延長要望に関して、新協定は内容を簡略的にして推進すべし。
- (質) 協定自体が WTO 違反の疑いあり。内容が簡略かどうかよりも数量的指標を含む協定は考えられない基本線を確認したい。
- (回) 米国側が延長に固執するのは、NTT の米企業からの調達額が伸びていない点を憂慮しているからだ。
- (質) 日本経済は長期の景気後退で、日本側の受注額も伸びていない。お互い様だ。米国側で大口受注企業はダンマリで、逆に売り込みに成功しなかった企業が騒ぐパターンが続いている。毎年約 1500 億円の調達が米企業分として既得権化させる意図に問題がある。
- (回) 日米間で締結した通商分野の協定の 3 分の 1 は期待はずれの結果になっている。通商代表部にモニターを強化したいと要望中。
- (質) 勝手な期待値を作ったのではないか。NTT は成功例と歴代の通商代表部は自慢してきた記憶がある。



- (回) 昨秋までは、通商分野は平穏だった。鉄鋼輸入が2、3倍と急増し、中間選挙の争点になっているから状況が一変した。さらに、EUとはバナナ紛争、中国とはWTO加盟問題が表面化し、この分野が米議会の標的になった。国際マクロ経済の混乱、多国間交渉の限界がスーパー301条の復活を正当化した。日米通商摩擦もこの延長線上にある。
- (質) 米国経済は未曾有の好景気を享受し、失業率が史上最低水準であり、国民レベルで保護主義になる要素は見当たらない。貿易赤字が拡大したと言っても、GDPの規模が成長拡大したからGDP比で対日赤字は縮小している。
- (回) 我々はNTT問題に関する米国官民によるビジネス円滑化委員会設立を提案している。通商代表部、商務省など米政府官庁にAEA、TIA、企業が一緒になって、郵政省、NTTと調達問題などを協議する場となる。
- (質) 納得しかねる。政府間交渉を超えるものであれば、日本側の民間業界、企業も平等に参加してのラウンドテーブル方式を日米官民で作るのが妥当ではないか。米国官民側で一方的にNTTのビジネス活動を規制しかねない会議体を作るのには納得できない。21世紀の最大の産業としての情報通信産業全体の枠組みで日米官民が協力する組織なら理解できる。いずれにしても、日本側の工業会に相談してみたい。

#### \*TIA クリスチン・ケック・アジア部長 2001年6月

- (質) 日本側の説明では、規制緩和協議のNTT回線接続問題で日本の状況を十分理解していないとの批判がある。以前説明してあることを繰り返し要求しているようだ。知ってて繰り返す戦術もあるが。
- (回) 米政府の対日交渉者はカトラー通商代表補(日本局長)並びにマクヘール通信問題部長だ。彼らは日本の通信事情に精通しており、業界は期待している。
- (質) 日本側は廃止を視野に協議に臨んでいるはず。3年間という数字はクリントン大統領の「スーパー301条」復活の期限と同じ年数であり、この先2年目くらいに米国経済がおかしくなる兆候から摩擦浮上対策として算出されたものか。
- (回) 我々はNTT資材調達協定の更新を要求しているが、延長期間をめぐっては2年から5年間の幅広い議論があった。結果は3年の要求となった。
- (質) NTTを分割弱体化して、国際競争力をつけさせない方が得策というのが米国の戦略、と聞いたことがある。外国企業の営業努力不足をカバーさせるために持株会社に権限を集中させ、NTTグループの結束強化につながるのは皮肉といえる。
- (回) NTT調達で窓口一本化を持株会社が調整していく点は評価できる。外国企業はNTT子会社と1つずつ交渉するのは大変だ。しかし、持株会社にどれだけ権限があるかは疑問。
- (質) そもそも1377条の一方的制裁措置はWTO違反であり、そのルールを廃止するのが先ではないか。回線接続料金引下げ問題は通信事業者よりもジュピターなどCATV会

社の CATV 電話・インターネット接続が熱心なのは興味深い。CATV 会社のアクセスでは実際は大した営業利益増になるまい。

(回) 通商法 1377 条 (電気通信条項) は EU、メキシコ、ドイツ、日本の 4 カ国・地域を対象に協議が始まった。WTO 電気通信自由化協定の進捗状況が芳しくない国・地域に適用する。決して日本の NTT 接続問題だけがやり玉に上ったわけではない。

(質) 設立経費や維持費の一部は商務省からの資金援助と聞いている。我々は官民一体の国際ビジネス戦略と受けとめている。日本では、例えば通信機械工業会が通産省や郵政省の資金で海外事務所を開設するのは考えられない。政府から独立している中立性がパワーの源泉だ。

(回) 4 月中に EU 対策用にブリュッセルに事務所をオープンする。東京、北京、モスクワ、サンパウロに続いて 5 つ目の海外事務所となる。

#### **\* AEA アーチャー会長、J・ゲール国際部長 2000 年 10 月**

大統領選、議会選挙が最大の関心だが、AEA は政治献金団体の PAC を組織せず、特定候補を支援しない。政策、法案ごとに支援を訴える。

AEA はカリフォルニア、テキサス、イリノイなど全米に 19 オフィスを有し、業務はオンラインで結んでいる。連邦と並んで州知事や州議会でのロビイングが大事。

IT 産業は成功し、120 万人の新規雇用を創出しているから政治パワーは大きい。

3700 社の会員は地域、業種でニーズが異なり、統一政策や行動は無理だが、最大限のロビイングを展開。

政策面では技術者労働力不足の対策として H1-ビザの拡大、ハイテク産業の優遇税制策などの要求が重点。通商分野は 11 月 7 日の選挙結果待ちだから、日本への要求は特になし。

#### **\* TIA ネルソン VP、ケック・アジア部長 2000 年 10 月**

12 月初旬の香港「ITU テレコムアジア 2000」は 10 人くらいのスタッフを派遣する重点イベントととらえている。

日本に関しては、中央省庁再編成で総務省下の郵政省のパワーがどうなるかに関心を持つ。また、NTT 再再編成論議の動きを知りたい、とのこと。

ホリングス法案 (ドイツ・テレコムなど政府の株所有 25% 以上のキャリアの対米投資規制) は行政府の反対で廃案になるだろう。

TIA は特定政党支持は決定しなかった。USTA (米国通信事業者協会) のロイ・ニール理事長 (元ゴア副大統領補佐官) はゴア選対で活躍し、民主党政権入りを狙う。

#### **\* 通商代表部 グレン・フクシマ元日本部長 2005 年 8 月**

日本側は米国の情報収集に熱心だが、日本側の情報はマスコミを含めてかなり表に出てくるので、戦いやすかった。

**\*通商代表部 ローラ・シャーマン元日本部長 2008年3月**

日米通商摩擦、特にNTT調達問題はタフ交渉であった。同時に医薬品市場開放も協議が行われ、両方を天秤にかけての交渉。その後の米韓摩擦への教訓となった。

## 謝辞

早稲田大学大学院国際情報通信研究科（GITS）に籍を置いて8年が過ぎた。毎日が研究と教育の重責で光陰矢のごとしの心境である。

まず、今回の研究を集大成するにあたり、有益な御指導、御高配、御示唆を永年にわたり賜りました富永英義教授（主査）をはじめ、審査員の浦野義頼、加納貞彦、中村清、縣公一郎、ジェラルド・カーチス教授、そして多くのGITS教員各位に心より御礼申し上げます。

また、慶応大学大学院で研究を始めた際に、学部からの指導教授で国際経済学会創設者の1人であった故山本登教授の門下生として国際経済学の研究を主に行った。山本先生と共に薫陶を受けた元国際経済学会会長の大山道広教授、渡辺利夫拓殖大学学長をはじめ研究室では沢山の恩師、先輩に恵まれた。その後、国連や労働省などで実務に携わったが基本的には学究生活がメインであった。

2006年1月に国際CIO学会会長に就任したが、応援していただいた会員の方々にも感謝の意を表したい。加えて日本国際経済学会、国際開発学会など学会の関係者に深く感謝申し上げます。

さらに、応援してくれた世界各国の研究者やインタビューに応じてくれた米政府、米産業界の代表並びに貴重なコメントや資料を提供して頂いた日本政府、情報通信ネットワーク産業協会、電気通信協会など産業界の関係者、そして早稲田大学の岩崎尚子客員研究員をはじめ、小尾研究室のスタッフ、学生にも心より御礼申し上げます。

2008年7月

## 研究業績

番号	類別 :主論文	題名:著者(発表者)掲載誌名(ページ)・主催・学会名, 発表・発行年月日	該当章 (共著者数)
1	論文(査読付) (学会誌)	“International ICT cooperation on e-Learning in Asia”: OBI, Toshio, International Journal of the Computer, the Internet and Management (IJCIM) (p.120-123), Sep. 20, 2005	3章,10章 (単著)
2	論文(査読付) (学会誌)	“日米 CIO コア・コンピタンスの質的变化に関する考察 - コア・コンピタンスの付加価値向上の分析 -”: 岩崎尚子, 小尾敏夫, 「国際 CIO 学会ジャーナル」2007年 第1号 (p.13-23) 国際 CIO 学会, 2007年 2月 23日発行	2章 (共著者1)
3	論文(査読付) (学会誌)	“E-Government: An Effective Strategy toward Civic Engagement”: CHANG, Chin-Hao, ORIHUELA, Luis and OBI, Toshio, Journal of Comparative Studies in E-Government Policy, Special Edition for 2006 Annual conference of Taiwan Academy for Information Society, (p.20-30) Taiwan, Oct15. 2006	10章 (共著者2)
4	論文(査読付) (学会誌)	“Development of e-Government and CIO toward Ubiquitous Society in Japan in Comparison with USA”: IWASAKI, Naoko, OBI, Toshio, Journal of Comparative Studies in e-Government Policy, 2006 Annual Conference of Taiwan Academy for Information Society (p.1 - 19), Oct.15, 2006	2章 (共著者1)
5	論文 (学会誌)	"E-Government Strategies in Latin America" ORIHUELA, Luis and OBI, Toshio  国際 CIO 学会ジャーナル 2008, VOL2, 2008年	8章 (共著者1)
6	論文(査読付) (学術本)	“Toward U-Government in Japan”: OBI, Toshio and Jingle CONCON, Encyclopedia of Digital Government, IDEA Group, London, ISBN 1-59140-789-3, July 2006	10章 (共著者1)

7	論文（査読付） （学術誌）	"Waseda E-Government Ranking 2008" : OBI, Toshio , 「I-WAYS」 ( Journal of E-Government Policy and Regulation ) , Volume 31 , No2 , 2008 , IOS Press	3 章  （単著）
8	論文（査読付） （学術誌）	“Measuring Effective Core Competence for Business CIOs in the United States” : IWASAKI, Naoko ,OBI, Toshio , Journal「I-WAYS」Ohmsha / IOS press , ISSN 1084-4678 , Volume 30 ,2007 First quarter (p9-15) , 2007	2 章  （共著者 1）
9	論文（査読付） （国際学会）	"ICT Education on Innovative CIO for Disaster Preparedness and Global Environment" : OBI, Toshio , Key note Session, pp1-8, 5th International Conference on ICT and Higher Education , Siam University , Bangkok , Thailand by International Association of University Presidents , November 21 , 2007	10 章  （単著）
10	論文（査読付） （国際学会）	“Mobile Communications and its Impacts to the Formation of Ubiquitous Society in Developing Countries: a Vietnam Case Study” : Tran Nhat Le and OBI, Toshio , Knowledge Management 2005 , 4th International Conference on ICT and Higher Education (p .87-95) , Jointly Organized by IAUP ( International Association of University Presidents ) , AUAP ( Association of Universities in Asia and Pacific ) , APDMEN ( Asian Pacific Distance Education Network ) and Siam University , Bangkok , Thailand , Sep27-28 , 2005	11 章  （共著者 1）
11	論文（査読付） （国際学会）	“A New Role for CIO in the Knowledge Society” : IWASAKI, Naoko and OBI, Toshio , Knowledge Management 2005 , 4th International Conference on ICT and Higher Education (p .39-45) , Jointly Organized by IAUP ( International Association of University Presidents ) , AUAP ( Association of Universities in Asia and Pacific ) , APDMEN	3 章、11 章  （共著者 1）

		( Asian Pacific Distance Education Network ) and Siam University , Bangkok , Thailand , September.27-28 , 2005	
12	発表  ( 国際学会 )	"Mobile Government in Japan" : OBI, Toshio , International Conference on ICT and Sustainable Development , ACITT(Asian Center for Information Technology and Telecommunications) , IAC(International Academy of CIO) and La Salle University , Makati city , Philippines , April 24 , 2008	5 章  ( 単著 )
13	論文 ( 査読付 )  ( 紀要 )	“未来型電子自治体モデルの構築 - 首都圏自治体での 2 アンケート調査実施による理想と現実の乖離に対する問題解決策 - ” : 小尾敏夫 , 岩崎尚子 , 津崎直也 , 早稲田大学総合研究機構「プロジェクト研究創刊号」2005 年度 ( p.13 - 27 ) , 2006 年 3 月	10 章  ( 共著者 2 )
14	論文  ( 紀要 )	“防災での IT 活用と CIO の役割 - 横須賀市アンケート調査検証 - ” : 岩崎尚子 , 小尾敏夫  早稲田大学大学院 GITS 「GITS / GITI 紀要 2004 - 2005」( p.172-196 ) , 2005 年 7 月 31 日	2 章  ( 共著者 1 )
15	論文  ( 紀要 )	“日米通信摩擦の再検証” : 小尾敏夫  早稲田大学大学院 GITS 「GITS / GITI 紀要 2003 - 2004」( p.164-175 ) , 2004 年 7 月 31 日	5 章  ( 単著 )
16	論文  ( 紀要 )	“米国ブロードバンド市場の現状と政策課題 - DSL 事業と無線 LAN 市場の展望” : 小尾敏夫  早稲田大学大学院 GITS 「GITS / GITI 紀要 2002 - 2003」( p.86-93 ) , 2003 年 7 月 31 日	6 章 , 10 章  ( 単著 )
17	論文  ( 紀要 )	“WTO 加盟後の中国情報通信産業の現状と課題” : 小尾敏夫  早稲田大学 GITI 「GITI 紀要 2001 - 2002」 , ( p.121-128 ) 2002 年	8 章  ( 単著 )

18	招待講演 (国際会議)	“The Development of E-Government in Japan” : OBI, Toshio  International Symposium of E-Government and E-Governance in Taiwan by The Executive Yuan and Yuan Ze University , Taiwan , Oct. 16 , 2006	3 章  (単著)
19	招待講演 (国際会議)	“ICT for University”: OBI, Toshio  General Conference , International Association of University Presidents , Bangkok , July 23 , 2005	1 章  (単著)
20	発表 (国際会議)	“Design and Implementation of a Prototype Automatic System to Measure Website Maturity Level for e-Government Development Under funding by APT , MIC Japan” :  OBI, Toshio , NECTEC , Bangkok , March 6 , 2006	10 章  (単著)
21	奇書 (国際機関会議)	"e-Administration for Better Accountability" : OBI, Toshio , Session 1 pp1-8, APEC Economic Committee-TEL Workshop on e-Governance , APEC , Feb 27 , 2008	8 章  (単著)
22	発表 (国際会議)	"Assessing e-Municipality Globally": OBI, Toshio , IWASAKI, Naoko , 7th International Entrepreneurship Forum , organized by OECD , Essex University and Fudan University , September 1 , 2007	2 章 , 10 章  (共著者 1 )
23	発表 (国際会議)	“How to maximize the GCIO's Contribution to E-Government Programs in Developing Countries” : THANH Hai Nguyen Thi , OBI, Toshio  Proceedings of International conference on chief information officer , e-Indonesia initiatives 2007 , Jakarta , April 25-26 , 2007	2 章  (共著者 1 )
24	発表	“Challenge for Disaster Reduction by ICT”: OBI, Toshio	11 章



	(国際会議)	General conference , PECC(Pacific Economic Cooperation Council), Seoul , Sep.22 , 2005	(単著)
25	発表 (国際会議)	“New Role of CIO for e-governance” : OBI, Toshio  ITU Telecom Forum , Hong Kong , Dec.7 , 2006	2章  (単著)
26	発表 (国際会議)	“Role of CIO for e-government in Broadband Deployment in Asia”: OBI, Toshio  ITU Telecom Asia Forum , Pusan Korea , Sep.8 , 2004	11章  (単著)
27	発表 (国際会議)	“Role of CIO for Human Resource Development“ : OBI, Toshio , ITU Telecom Forum , Geneva , Oct.16 , 2003	11章  (単著)
28	発表 (国際会議)	“Public Policies to Foster Competitive e-Commerce Markets-Case Study on Japan-” : OBI, Toshio , APEC 2nd High-Level Symposium on e-Government , Oct. , 2004	9章  (単著)
29	招待講演 (学会全国大会)	“国内外の CIO の実際とわが国における CIO 育成の取り組み” : 小尾敏夫  医療情報学会 , パシフィコ横浜 , 2005 年 11 月 22 日	10章  (単著)
30	発表 (学会全国大会)	“日本の ICT 産業の国際競争力評価” : 小尾敏夫  国際 CIO 学会秋季研究発表大会 , 幕張メッセ国際会議場 , 2006 年 10 月 5 日	3章  (単著)
31	発表 (学会全国大会)	“J-SOX 法施行による CIO への影響” : 小尾敏夫 , 岩崎尚子  国際 CIO 学会秋季研究発表大会 , 幕張メッセ国際会議場 , 2006 年 10 月 5 日	11章  (共著者 1)
32	発表	“E-democracy: ICT for a better relation between the State and their citizens”: OBI, Toshio and	1章

	(学会全国大会)	ORIHUELA, Luis  Spring conference, International Academy of CIO, Tokyo, June 26, 2006	(共著者1)
33	発表  (学会全国大会)	“日米経済摩擦再考と米中及び日中経済摩擦への教訓”：小尾敏夫  日本国際経済学会, 第64回全国大会 立命館大学, 2005年10月15日	7章  (単著)
34	発表  (学会全国大会)	“APEC地域のブロードバンド普及プロセスのキラークンテンツとしての電子政府のシナジー効果” 国際経済「国際的富および所得分配の不平等」：小尾敏夫  日本国際経済学会, 2005年3月	10章  (単著)
35	発表  (学会全国大会)	“アジア7大学ネットワーク連携による地域環境教育に対する研究活動と成果”：小尾敏夫  第5回春季大会, 国際開発学会, 北九州国際会議場, 2004年7月	11章  (単著)
36	発表  (学会全国大会)	“e-APEC計画の理想と現実—e-APECの検証”：小尾敏夫  第14回国際開発学会全国大会, 日本福祉大学, 2003年11月30日	10章  (単著)
37	発表  (学会全国大会)	“ASEAN諸国の「e-government」推進 ケーススタディー—国家経済戦略としてのタイ”  ：小尾敏夫, 国際開発学会 第4回春季大会, 国際協力銀行, 2003年6月14日	10章  (単著)
38	出版	「CIO学—IT経営戦略の未来」  (編者) 東京大学出版会, 2007年11月20日発行	2章, 3章  (編者4)
39	出版	「e-Governance - a Global Perspective on a New Paradigm」 edited by OBI, Toshio, IOS Press,	1章

		ISBN: 978-1-58603-776-5 , August 2007	(編者)
40	出版	「ビジネス戦略と IT 活用の実例 日本の情報システムリーダー50人」  ソフトバンク・クリエイティブ, 2006年4月発行	3章  (監修)
41	出版	“CIO 学の目指すもの” 「CIO - IT 経営戦略の最高情報統括責任者 - 」(p. 1-20)  早稲田大学電子政府・自治体研究所編, 監修(社)電気通信協会, 2005年7月1日発行	3章  (監修)
42	出版	「IT ビジネスモデル・日米ウォーズ」  実業之日本社 小尾敏夫, 今村勝征共著, 2000年11月発行	4章  (共著者1)
43	出版	「『i モード』の挑戦 - モバイル・インターネットが世界を変える・日本を強くする」  PHP 研究所, 2000年6月発行	9章  (単著)
44	出版	「図説 デジタル・ネット産業革命 - IT で伸びる産業・勝つ企業」  PHP 研究所, 2000年3月発行	9章  (単著)
45	出版	「情報通信ビッグバン 日本の戦略」  時事通信社, 1998年2月発行	4章, 5章  (単著)
46	出版	「通信新時代の海図」  日経 BP 社, 日経 BP 出版センター, 1996年7月発行	6章, 9章  (単著)
47	出版	「NTT 最後の選択」	5章

		講談社， 1996 年 2 月発行	( 単著 )
48	出版	「マルチメディアで変わる政治の未来」 NTT 出版， 1995 年 7 月発行	6 章 ( 単著 )
49	出版	「情報通信リエンジニアリング」 講談社， 1994 年 3 月発行， 増澤孝吉共著	6 章， 9 章 ( 共著者 1 )
50	出版	「アメリカ対日強硬戦略の読み方」 東洋経済新報社， 1994 年 1 月発行	5 章 ( 単著 )
51	出版	「クリントンの対日戦略」 ダイヤモンド社， 1993 年 4 月発行， 今村勝征共著	6 章 ( 共著者 1 )
52	出版	「日米官僚摩擦」 講談社， 1992 年 5 月発行	4 章， 5 章 ( 単著 )
53	発表 ( 国内会議 )	“モバイル防災と m-ガバメント”：小尾敏夫，岩崎尚子 「モバイル社会シンポジウム 2006 - 未来体験と交響する英知」， NTT ドコモモバイル社会研究所， NTT インターコミュニケーション・センター， 2006 年 3 月 3 日	10 章 ( 共著者 1 )
54	発表 ( 国内会議 )	“ICT と防災遠隔教育”：小尾敏夫 岩崎尚子， 「ワイヤレス・テクノロジー・パーク 2006」 YRP 研究 開発推進協会， 情報通信研究機構 ( NICT ) ， 2006 年 4 月 27 日	12 章 ( 共著者 1 )

55	講演 (国内会議)	“行政 CIO の諸課題 - 国際比較による企業 CIO との融合”：小尾敏夫，岩崎尚子 「CIO コンファレンス 2005」IDG ジャパン主催，東京，2005 年 11 月 10 日	11 章 (共著者 1)
56	発表 (国内会議)	“ユビキタス社会とこれからの IT ビジネストレンド”：小尾敏夫，NICT ベンチャー・フォーラム (独)情報通信研究機構，青山ダイヤモンドホール，2006 年 2 月 21 日	11 章 (単著)
57	講演 (国内会議)	“アジア・ブロードバンド・ネットワークで共同研究の拡充”：小尾敏夫 「JGN2 アジア回線開通記念シンポジウム」特別講演，(独)情報通信研究機構，東京プリンスホテル，2005 年 11 月 7 日	9 章 (単著)
58	発表 (国内会議)	“電子自治体の課題”：小尾敏夫 「地域メディア戦略シンポジウム」/慶應義塾大学メディア・コミュニケーション研究所，2004 年 5 月 16 日	10 章 (単著)
59	学術発表 (国内会議)	“欧米中国の 3G モバイル市場の政策上の課題と展望の国際比較”：小尾敏夫、岩崎尚子 第 5 回 YRP 移動体通信産学官交流シンポジウム 2003，YRP 研究開発推進協議会，2003 年 7 月 11 日	5 章 (共著者 1)
60	研究報告 資料名	“電子自治体・日米欧アジアの電子政府の問題点と課題”：小尾敏夫 ブロードバンド研究会 2003 活動報告会(財)マルチメディア振興センター，2003 年 7 月 19 日	10 章 (単著)
61	研究報告 資料名	“日本の情報通信産業の課題”：小尾敏夫 国際経済研究所定例研究会，2002 年 12 月 18 日	1 章 (単著)
62	研究報告	“世界に見る将来潮流の予測”：小尾敏夫	1 章

	資料名	「電気通信」(財)電気通信協会，2006年8月号，8月1日	(単著)
63	研究報告 資料名	“e-APECの経緯・内容・特色”：小尾敏夫 「行政&ADP」(社)行政情報システム研究所，2004年11月発行	10章 (単著)
64	研究報告 資料名	“第1回「CIO学の構築」”：小尾敏夫，岩崎尚子 「行政&ADP」(行政CIOの現状と未来)，(社)行政情報システム研究所，2005年11月発行	2章 (共著者1)
65	解説記事 雑誌	“CIO育成が電子政府成功の鍵を握る” 電子政府・自治体ガイド2004，日本能率協会マネジメントセンター2004年4月	10章 (単著)