

日本から見た米国ソフトウェア業界

株式会社アシスト代表取締役 ビル・トッテン



私は、日本でコンピュータ・ソフトウェア製品の販売を行なう米国人である。私が設立したアシスト社は、1972年、資本金100万円でスタートしたが、現在では年間売上90億円、従業員数500人までに成長した。

近頃、米国ではソフトウェア市場でも日本の脅威が取りざたされるようになってきたが、それについて私は大いに困惑している。私は、このような主張の大半が間違いであり、危険な要素を含んでいると確信している。脅威ではないことを脅威ととらえていることは間違った認識であり、間違った脅威とそれへの対策が真実そのものよりも耳ざわりがよく聞こえてしまうのはむしろ危険なことであろう。何しろ非難する人が他にいて、なんとか手段を講じなければならないのは自分たちではなく他人なのだから。しかし、真の脅威はむしろ米国側にあるのだ。日本はこのことをよく踏まえ米国からの非難に対し真実を突きつけるべきだと思う。

間違った脅威

大方の米国人は、日本を国民、企業、政府が一体となった単一国家ととらえている。結託して日本製品を集中豪雨的に輸出する一方、外国製品の締め出しを図っているというのが彼らの見解である。今度の主張は日本がソフトウェア市場でも同様のキャンペーンを開始したというのだ。私は今回も単なる妄想に過ぎないと確信している。

日本人が、言わば主が訪問客をもてなすように、外国人に対して寛大であることを私は知っている。在日外国人の私は、日本人であったなら得られないようなチャンスを一貫して与えられてき

たし、普通なら許されない失敗も外国人ゆえ許してもらってきた。このような特別待遇によって、米国で展開する以上に商売がやり易かったと言えよう。この商売では競争相手の日本人よりもはるかに優位な立場を与えられてきたと思っている。

また、日本にきて約20年間になるが、日本企業は、企業の国籍を問わず、外国企業とも喜んで取引をしていると思う。確かに、日本企業は保守的な傾向にあるが、それは外国企業だからというのではなく、知らない人よりも顔見知りと取引きずることを好むということだ。したがって、最初の商談では難関突破を余儀なくされるが、一度難関をくぐり抜けて良い仕事をこなせば、次からの取引は容易になる。

日本政府について言えば、私のビジネスに対してとりわけ力を貸してくれることもなかったが、邪魔することもなかった。日本政府がソフトウェア産業振興のために行なっている政策のほとんどは、今のところソフトウェアの重要性に関する認識を高めたに過ぎない。これらの政策は日本のソフトウェア産業の振興と同時に、弊社のような米国ソフトウェア輸入業者にも同様の恩恵を与えている。

政府レベルの妨害はむしろ米国政府からきている。私の所得に対する二重課税然り、また、米国サプライヤーから日本向け輸出をサポートすべく弊社日本人社員を渡米させる際にも、米国査証取得で手こずらされた。加えて、米国サプライヤーのソフトウェア製品を、日本のマシン向けに移植し易くするために、日本からサンプルマシンを送

ろうとすると、面倒な手続きで障害を与えられ、多額の関税がかけられるといった始末。

ここで私が結論として言えることは、日本において、米国ソフトウェア製品の輸入を妨害するような行為は全く見られなかったということだ。日本のソフトウェア製品に対して米国製品を上回る特典を与えたり、米国や他の国々に対して輸出ドライブをかけているようなことはない。私は、日本は住みやすい国であると同時に、米国製ソフトウェアの販売に最適な場所であると実感している。

真の脅威とは

私は、日本に住む米国人として実態を以下のようにとらえている。米国ソフトウェア業界にこそもっと深刻な差し迫った脅威があると。米国は、他の業界で迎った道のりと全く同じように、それも全く同じ理由で、ソフトウェア業界でもトップの地位を失おうとしている。また、この真の脅威は、米国ソフトウェア企業自らの行為に起因するものである。他の国の政府、企業が取った政策、行動から派生するものではない。ここに2つの実例を挙げよう。

第1に、米国ソフトウェア会社は製品開発の際に、他国のユーザーのニーズをほとんど考慮していない。国際標準に準拠させれば、世界中のほとんどの言語をサポートすることができるにもかかわらず、米国企業が開発する製品は英語しかサポートしていない。また、自国内で最も多く使われているコンピュータでしか稼働しない製品を開発する。その結果、日本でその製品を流通させようとする、弊社のような代理店、あるいはサプライヤー自体が、日本語、あるいは日本のマシンに適應させるための改良に多大な時間や費用を負担する羽目となる。後知恵として日本のニーズを処理しているため、米国ソフトウェア会社はこれら

のニーズを満たすためにいつも遅れを取り、多額のコストを費やさなければならない。日本企業との競争が全くなかった時代には問題とならなかったであろうが、もはやそういう時代は過ぎ去ったのである。

第2に、米国ソフトウェア業者は、海外市場を無視して勝手に価格を設定している。また、国際価格を米国国内価格よりもはるかに高く設定している。販売代理店からは国際価格の30~50%もの高率なロイヤリティをもぎ取っている。ここでも同じことが言える。日本企業と全く競争がなかった時代には、問題とならなかったであろうが。

これらの問題によって、弊社のような販売代理店にとって、日本で米国製品を引続き販売していくことは極めて困難になってくる。なぜならば、日本国内でも、品質が高く、かつ完全に日本仕様製品の販売権を獲得することができるからである。それらの製品は、価格競争力も高く、供給業者に支払う仕切り値もせいぜい価格の1割ぐらいなものである。しかし、これが米国のサプライヤーから同等な製品を入手すると、日本化にかかるコストがかさむだけでなく、サプライヤーの影響によって価格を高額に設定しなければならず、またサプライヤーにはその高額な価格の30~50%をロイヤリティとして支払わなければならない。普通ならばどちらの選択肢を選ぶであろうか。

日本に住む米国人として、米国からの非難に対する日本側の反応を見るにつけ、日本はあまりにも米国の動きに敏感になりすぎていると感じる。もっと現状を直視し、米国からの言いがかりに対し真実を知らしむるような態度が必要なのではないであろうか。日本人よりも率直に意見を述べる事ができる米国人として、また米国人よりも日本の事情がわかる立場にいるものとして、私はこれからも両国の架け橋になっていくつもりだ。