

# システム開発委託先としての中国

野村総合研究所 藤田好也

中国の情報サービス産業の売上額は3年連続で年率30%以上の高成長を続け、2001年度にはほぼ韓国と並んで96億ドルを超えるなど、ますますその動向から目が離せなくなっている。本稿では、もうひとつの新興IT大国であるインドと比較しながら、システム開発委託先としての中国の将来像を展望する。

## ソフトウェア輸出国としての中国

2001年度の中国とインドの情報サービス産業の売上額を比較すると、中国が96億3千万ドル、インドが102億3千万ドルと、100億ドル前後で拮抗している。しかし売上額に占める輸出額の割合を比べた場合、インドが76%という極端な輸出依存型となっているのに対し、中国は7.5%とインドの約10分の1にとどまっている。

このことは、中国にはIT産業の持続的成長を支える旺盛な国内需要が存在することを示しているが、それは同時に、中国がソフトウェア輸出に大きな成長余地をもっていることも示唆している。強固な国内需要を足場にしつつ、今後インド並みのソフトウェア輸出振興に努めることで、中国が市場性と価格競争力をあわせもった新しいタイプのIT大国に育つ可能性は大きいと言えよう。

## 中国人システムエンジニアの日本語力

海外のシステム開発委託先にはまず日本語力が要求される。とくに要求仕様のとりまとめが必要な上流工程、言葉の理解がなくては不可能な詳細設計書作成、既存システムへの

理解が必要なシステム保守といった工程は、高い語学力なしには成り立たない。

表1は、日本語の能力を表す指標のひとつを中国とインドで比較したもので、中国の日本語能力が他の非漢字圏諸国と比べて非常に高いことが推察される。この語学力に価格競争力を条件に加えると、日本の海外開発の委託先として適性をもっているのは中国だけと言ってもあながち的外れとは言えない。ただし、日本語への適性があると言っても、中国における日本語の浸透度はインドにおける英語のようにはいかず、言葉の面で米国とインドがもっている緊密な一体感までを中国に期待するのは酷であろう。

## 人材の供給力と価格競争力

中国への開発委託に関しては、「IT市場の急激な成長を考えると、人材不足の深刻化と賃金の高騰はいずれ避けられないのではないか」という懸念の声が聞こえてくる。はたしてそうであろうか。

まず中国国内の2001年の理工系大学、短大および高等専門学校相当の卒業生数は約46万5千人で、数でこそ日本の約3.5倍だが、対人口比では日本の3分の1弱に過ぎず、たしか

に人材が余っているようにはみえない。しかし、理工系の卒業生に占める計算機系学科卒業生の割合は年々上昇しており、1998年に7.2%だったものが2001年には6万2千人、13.3%とほぼ倍になっている。また、ソフトウェア業界

の従業員数も1998年の13万2千人から2001年には25万人へとほぼ倍増しているのである。とくに、国内向けに比べ待遇のよい日本向け開発拠点では、高度な日本語力を求めない限り深刻な逼迫感は感じられず、事実、ここ2年の間、開発受託単価も横ばいに推移している。また専門学校卒業生クラスの積極採用による平均賃金の抑制の動きも盛んである。これは、他の産業に比べて突出した賃金水準の調整局面にあることを示すものとも言える。

### 中国でのシステム開発を成功させる要件

中国でのシステム開発を成功させるためにはさまざまな要件を満たしていく必要がある。日本語力も重要な要件のひとつだが、ここではもうひとつ「開発スキームの継続性」をあげておきたい。「継続性」を戦略の柱に据えることで以下のようなメリットが得られる。第1に中国側協力会社の習熟度が高まることで生産性が日本並に近づき、上流工程を委ね得る可能性が出てくること、第2に発注側にも中国側協力会社の実情に合った遠隔地開発管理ノウハウが蓄積され、効率的なプロ

表1 中国とインドの2001年度日本語能力試験受験状況と米国留学生数

	母国での 受験者数	うち1級 受験者数	2000年米国留学生数 (国別順位)
中国	62,099人	20,030人	54,466人(1位)
インド	2,118人	55人	42,337人(3位)
中国：インド比率	29：1	364：1	5：4

日本語能力試験1級：高度の文法・漢字(2,000字程度)・語彙(10,000語程度)を習得し、社会生活をする上で必要な総合的な日本語能力。

ジェクト運営が可能になるとともに組織だった納品検査を行う等品質管理体制を構築できること、第3に中国側協力会社の経営が安定し、能力に見あった人事・給与制度による人材流動化の抑制と、日本語教育を含む教育制度の充実が可能になること、第4に相互の内情を知ることによって合理的根拠に基づいた価格設定が可能になる、といったことである。

長期的な展望に立った遠隔地開発スキームを整えることなく、興味半分や逆に強制されて単発の案件を無秩序に委託するのでは成功を収めることは難しい。もちろん、継続的な取引にふさわしいパートナーを慎重に選ぶことが大切なのは言うまでもない。継続性を前提とした遠隔地開発管理手法は、すでにインドにおいてODC(Offshore Development Center)として体系化されており、中国での開発に参考としている日本企業も多い。

以上の事柄を総合すると、中国の国情ゆえのリスクを残しながらも、成功要件を一つひとつ達成していくことで、日本にとって開発委託先としての中国の役割は今後ますます高まっていくに違いない。