

日本のモノづくりが消える日

ジャーナリスト 井上久男氏

街を走るタクシーの7割がEV

深圳や東莞が活況を呈しています。深圳は「紅いシリコンバレー」と呼ばれ、スタートアップがどんどん出現しています。深圳でベンチャーとして生まれ、世界的な企業に成長を遂げた企業を挙げると、華為技術（ファーウェイ）、DJI、「微信（WeChat）」で知られるテンセント、BYD 等、錚々たる面々が並びます。深圳の横にある東莞も現在はきれいに整備されて、深圳と東莞はロボット産業の集積地になっています。



深圳は経済特区ですから特別ではあるのですが、見かけるタクシーやバスの7割くらいはEVでした。街には、急速充電器が1列100器程並んでいるエリアがあり、それが4列のところもありました。夕方になるとタクシーの運転手が充電をし、支払いをスマホで済ませている光景も見ることができました。

「営業中に電池切れることはあるか」と尋ねてみたところ、そんなことは一度もないという答えでした。実際に客としてタクシーに乗って長距離移動もしましたが、電池切れのようなことは起きませんでした。ほとんどがBYDのものでしたが、乗り心地からも性能が上がってきていることが実感できました。

徹底したデータ主義と負けを認める文化の融合

あえて自虐的に、多くの人たちにこう訊ねてみました。

「日本はなかなかイノベーションが起らない。なぜ深圳ではベンチャーが生まれているのですか。経済特区だからですか。」

28歳の技術者が答えてくれました。彼はDJI（世界で圧倒的に首位に立つドローンの会社）を辞めてスタートアップに転職したばかりです。

「われわれは非連続の変化へ対応するのが上手い。なぜか。先ず実行してみる。そして軌道修正する。そういう柔軟性を持っているからです。」

実は、他の人々も、ほぼ同じ回答パターンでした。

彼は続けます。

「まずやってみる→軌道修正する→大きな絵を描くというサイクルは、ビジネスを効率的に創出していくには良い方法です。小さく踏み出してやってみた結果、大きな絵が描けないようであれば、止めてしまえばいいのです。今の時代だからこそ、このような形で、意思決定のスピードを速くしないとモノづくりでは負けてしまうでしょう。」

私はさらに訊きました。

「DJIは、皆、そのような雰囲気を持っているのですか」

彼は会社を辞めて直ぐだったのですが、「うちの会社」という表現を用いてこう語ってくれました。

「うちの会社は、徹底したデータ主義と負けを認める文化の融合の会社です。うちの会社で一番評価が低いのは何もやらない人です。やって失敗した人はむしろ評価される。それはその経験値が次に活かされるからです。」

日中逆転は時間の問題

中国がここまで伸びてきたということを受け止め、ライバルとして客観的に見ておかないと日本は負けてしまいます。ロボットや工作機械では日中が逆転するのは時間の問題だと言われています。中国政府が掲げる国家戦略「中国製造 2025」では、ロボット、工作機械は強化分野となっています。

世界 4 大ロボットメーカーはドイツの KUKA、スイスの ABB、そして安川電機とファナックです。今のところ日本勢が 2 社入っていますが、中国の美的集団がその KUKA を買収してしまいました。美的集団は安川電機とも提携しています。また、東芝の家電部門を買収し、現在の東芝ライフスタイルの親会社となっていることでも知られており、M&A を活用してグループの拡大をはかっています。

少し話がそれますが、今の米中貿易摩擦については、5G でファーウェイに勝てない米国がキャッチアップするまでの時間を稼ぐためにいろいろな手を尽くしていることが要因であるという見方が一般的です。しかしさらに読み解いてみると、ロボット・工作機械の分野で中国にかなりやられているという危機意識も米国を駆り立てているのではないのでしょうか。

1 万人当たりのロボットの数は、アメリカが 189 台、で、日本が 305 台です。今のところ日本が世界で 1 位なのですが、中国は短期間の間に 69 台から 150 台になってきています。

なぜ米国は中国の工作機械が怖いのか。それは工作機械がマザーマシンだからです。飛行機、戦車、そして軍靴も含めて、良い工作機械・ロボットがあれば、良い工業製品ができ、すなわち良い武器ができるのです。

ソフトウェアの分野では、中国は百度(バイドゥ)をはじめとしていろいろな AI の会社が出てきています。中国が、ソフトウェアにとどまらず、ハードをつくる技術を持つことは、アメリカにとってかなりの脅威になるのではないかと思います。

現場発のニーズにスピード対応

日本電産の元部長は、中国は現場発のニーズに対応するのが巧いと評価しています。ポイントはスピードだと言うのです。売上高が日本円換算約 100 億円の電子部品のメーカーを思い浮かべてください。生産設備を更新して、新たなラインを新設するために 2 億円の投資をする案件が提起されたとします。

日本だと、100 億円の会社が 2 億円の設備投資をする時、なかなか結論が出ないものです。サラリーマンの経営トップだとなおさらそうなります。中国では、朝に話が出ると昼には結論が出ているそうです。オーナー企業だからということもあるかもしれませんが、とにかく設備投資の意思決定は早いし、ダメだと思ったら多額の投資を捨ててでも速やかに撤退するということです。

先ほど、DJI 出身の若者が「うちの会社」の実行力と軌道修正する柔軟性を語ってくれたことを紹介しましたが、中国のどこの会社でもその雰囲気、風土を持っているということだと思います。