

# 高品質でリーズナブルなIT技術者たち

ーフィリピン投資環境視察ミッション報告ー

国際機関日本アセアンセンターは、2009年2月8日から13日まで、フィリピンに投資環境視察ミッションを送りました。今回のミッションはIT分野に特化したもので、15名が参加(現地参加を含む)し、マニラとセブにおいてフィリピンIT産業の現場を見るとともに、フィリピン輸出区庁(PEZA)や投資委員会(BOI)が与える優遇措置などについて調べました。さらに今回は、現地企業との商談会や意見交換の時間も用意することで、より具体的なフィリピン進出の方法を探ることができるようにしました。フィリピン企業との具体的な商談を行う参加者も現れるなど、単なる視察の水準を超えて密度の濃いミッションとなりました。



スピーチをするアロヨ大統領

## 1. e-Service視察

e-Serviceは、フィリピン貿易工業省が主催する、フィリピン最大規模のICTイベントであり、アロヨ大統領がキーノートスピーチをされるほど、政府として力を入れているイベントです。ここに集まったフィリピンのICT企業のブースを各自回って情報収集をおこないました。

## 2. PSIA・JETRO主催ワークショップ

フィリピンソフトウェア産業協会(PSIA)と日本貿易振興機構(JETRO)が、本投資ミッション参加者のために、9日午後、ワークショップを開催しました。

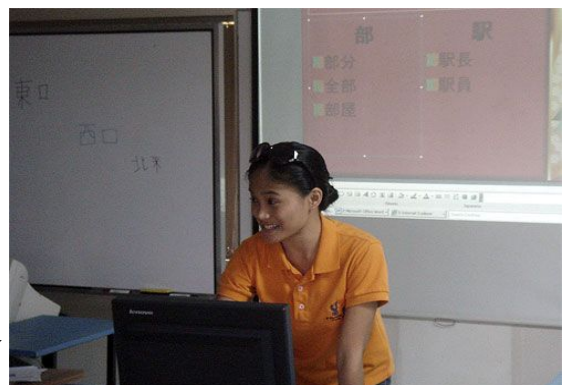
ワークショップでは、日系、米系、地場系のICT企業が、自らのビジネス経験を話すとともに、PSIAの中でも特に日本とのビジネスに強い関心を持つ会社の集まりである「Japanese Market Group」のメンバーを紹介し、カクテルレセプションスタイルで、情報交換をおこないました。

## 3. フィリピン企業との商談会

今回のミッションの大きな特徴は、実際にビジネスを実施したいと考えている企業向けに、商談会の時間を設けたことです。初めて会う会社同士なので、ほんの情報交換程度かと思っていたのですが、そこは同じ業界同士ということもあり、かなり突っ込んだ技術的なことや、金銭面までの交渉も行われたようです。参加者の1人は、「アメリカを相手にビジネスを行っているためなのか、非常にレベルが高くて驚いた」との感想を述べていました。

## 4. フィリピン大学ITトレーニングセンター(upitcc)

フィリピンでは、様々なIT関係の教育機関が存在し、毎年3万人以上の技術者が社会に送り出されているといわれています。しかし、教育機関から供給されるIT技術者とIT企業が欲するIT技術者との間に質的なギャップが存在しているとの指摘もあり、新たな技術者のレベルアップが必要とされています。このため、日本政府はフィリピン大学ITトレーニングセンターを設立し、産業界のニーズにあったIT人材の育成をおこなっています。



日本語の授業もおこなっている(upitcc)

1年のコースでありながら、学位が取れないというマイナス面もあるものの、卒業生の95%がIT業界に就職しているということで、企業が求めるIT人材の育成という目的を達しています。質疑応答の時間には、「フィリピンのIT技術者は、英語が話せることから情報の入手が早い。」、「理論の飲み込みは早いが実践の場がない」など、率直な答を聞くことができました。

## 5. 民間企業訪問(マニラ)

マニラでは、日系企業を訪問し、日本とフィリピンとの使い分けなど、それぞれの利点を生かした効率的な会社運営についての説明をうけることができました。説明によれば、フィリピンIT技術者の利点は、なんといっても英語での情報(特にオープンソフト系)入手が早いことであり、また、技術レベルに比べてコストが安いことだそうです。ただし、日本語でのビジネス(仕様書等を日本語でおこなうこと)については、必ずしもフィリピンは最適な国ではないことも認識して、アメリカ文化に組み込まれたフィリピンという印象を強くうけました。このことは、ミッション参加者のフィリピンに対するイメージが変わっただけではなく、「日本でも社内を英語に統一しないとこれから先はやっていけないかもしれない」と自社ビジネス戦略を見直そうとするミッション参加者もいました。

## 6. 政府機関等との会議

マニラでは、フィリピンにおいてIT産業を始める場合の優遇措置や、民間に対する支援策などを説明するための会議もおこなわれました。

また、フィリピンー日本情報技術標準試験財団(PhilNITS)からは、情報処理技術者試験の説明が、海外技術者研修協会(AOTS)マニラ事務所からは日本での研修に際しての補助事業の説明が、日系企業からはフィリピンでのビジネスについての説明がそれぞれありました。ミッションメンバーからは、補助事業の活用方法や、フィリピン人技術者の活用方法など、事業実施を前提とした質問が寄せられました。



会場からの質問に答える貿易工業省ヘルナンデス次官

## 7. セブ投資促進センター(CIPC)訪問

セブにおける投資環境について、CIPCから説明を受けました。観光地でもあることからマニラと比べて治安や生活面での便利が良いこと、従業員は地元に残りたがることから定着率は悪くないこと、教育が盛んな地方であり優秀な人材が調達可能であることなどの説明がありました。

## 8. 現地企業訪問／意見交換

現地企業としては、日系企業、日本とのビジネスを行おうとしているローカル企業、日本とのビジネスが中心のローカル企業などを訪問するとともに、インターネットインフラなどを保有する企業との意見交換をおこないました。

訪問した日系企業の場合は、親会社との分業体制がきちんとされていますが、必ずしもコスト削減という観点ではなく、生産現場に近い場所で開発をするという方針が持ち込まれているようでした。



実際にプログラムをチェック

一方で現地企業は、日本人も雇用している会社もありましたが、あくまでもフィリピンスタンダードでの経営をおこなっており、コスト面では前述の企業とは大きく違うようでした。

企業訪問においては、ミッションメンバー側からは、生活コスト、人件費など、事業計画を作成する上で必要となるデータに関する質問が出たほか、当該企業の技術力に関する質問もありました。企業訪問の際に非常に良い感触を受け、1日のプログラム終了後や、急遽滞在期間を延長して個別交渉を持つ参加者も現れるなど、この業界らしく素早い対応が目立ちました。

またインターネットインフラを有する企業との意見交換では、日本での顧客データのストレージや、フィリピン進出に際しての高品質なインフラ提供などについての質疑がおこなわれました。

## 9. フィリピンでのビジネスを行うには

フィリピンは、国民の多くが英語を話すことができるだけでなく、人や仕事の流れもアメリカと深い関係にあります。このため、人材のレベルという点では十分世界に通用するといっても過言ではないでしょう。しかしその一方で、日本語によるビジネスという点では、対応できる人材が限られているのも事実です。フィリピンへの投資やBPOを考えるに際しては、まず業務で使う言葉を日本語にするのか英語にするのか決めておく必要があります。英語でのビジネスを考えておられるならば、フィリピンは優秀な技術者を比較的リーズナブルな価格で活用できますし、BPOの選択の幅も広がります(ある会社では、開発費用として25万円/人月という価格を言っていました)。

一方、日本語でのビジネスができないかという点、そうではありません。2. で書いたような、日本市場に強い関心を持ち、そのための体制を整えている会社も増えてきていますので、このグループの中からパートナーを選ぶというのも一つの方法かと思えます。

当センターでは、このようなミッション派遣だけではなく、さまざまな情報提供等を通じ、皆様のビジネスにお役に立ちたいと考えておりますので、どうぞお気軽にお問い合わせください。