

Western Union 社 の変身

— 155 年の 電報の歴史に幕 —

田村紀雄

東京経済大学名誉教授・社会学博士

1. 最盛期、 2 億通の電報を配達

ことし(2006年)2月初め、新聞に小さな記事が出た。米国の電気通信会社の最古参である Western Union 社が、155年間続けてきた電報サービスを1月いっぱいまで廃止したというもの。インターネット等の電子メールに押されて、最盛期の1929年には約2億通の電報を配達していたが、昨年(2005)には1万分の1の2万通しか取り扱わなかったと記事にある。(第1図)

電報(telegraph)は各国とも減少したが、日本ではNTTの手で維持されている。電報事業は仙台等に集約され、受け付けがほとんどパートの女性労働者で、配達が外部への業務委託で運営しているものの、一定の需要がある。理由は慶弔電報である。都内の会社が同一ビル内にある取引先の企業へ、周年行事のお祝い電報を打つのに、仙台で電話受け付けして、都内の業務委託会社のパート労働者が、この同じビルへ電報を配達するという仕掛けだ。きわめて日本的な文化の一部だ。

技術革新とビジネス内容の変化の激しい電気通信の世界で、150年以上も一つのサービス商品を維持してきたことの方が驚きである。Western Union の最初のビジネスは、たしかに電報だったが、その歴史をみると通信他社(特に電話)

との激しい戦い、長距離通信市場での独自の商品開発と、国際的進出、異業種との提携と、実にしぶとい商売根性に溢れている。その企業史は、意外に知られていない。(第2図)

電信(telegram)に対して、用紙に文字で書いて配達する電報(telegraph)は、モールスに遅れたとはいえ、ロシアの発明家パベル・シリングが、1832年10月21日に行ったデモンストレーションが、世界初とされている。もっとも、その「長距離」は彼の二つの部屋の間であった。ビジネスには発展しなかったが、電報事業への最初のアイディアとなった。

ビジネスの国アメリカでも、18世紀から19世紀にかけて、様々な紳士がアイディアを披瀝した。フィラデルフィアのP. コリンソンの発表、B. フランクリン、J. R. コックス、エール大のJ. デイらが相次いで実現化の覇を競った。そこへ、モールスの登場である。

モールスは、その電報の仕組みを、いち早く裁判所に登録していた。デイ博士は「私の自然哲学講義の中で、電気のものでイラストや実験的に提示したことだ」と、先んじられたことを残念がっている。

19世紀の“発明の世紀”に活躍した人たちは、現代からみても一風変わった人が多い。

モールス(Samuel F. Morse)も、画家であり発明家だ。肖像画家で名をなし、

第1図 電報用紙のレターヘッドに長年使われてきたウエスタン・ユニオンのロゴマーク



デザイン学会を設立して会長に。1832年、41歳のときニューヨークに移る。汽船での到着だったが、船客の多くは知的に高いレベルの者ばかりで、その後のモールスにとって大切な人たちになった。

モールスは同年、電流による通信に関心を寄せはじめ、耳で聞く電子音をなんとか紙に表現する記号にできないか、という着想をもつことになる。彼が絵画やデザインの素養をもっていたことが、大いに役立った。

だいたいいつの世にも、新しい革命的な技術革新と発明があると、それに前後して類似の実験や追試験が流行り、先陣争いをし、あげくの果てに特許申請が殺到し、裁判沙汰になる。モールスの電信の場合がそうだった。内田星美が2002年に紹介した「研究ノート」によると、ジョセフ・ヘンリー（スミソニアン協会スタッフ）が、1849年にボストンの法廷で行った証言が興味深い。美術教師のモールスが電信に関心を示し、様々な技術者の成果を寄せ集めて電信に成功し、1846年に特許をとってしまったのだ一と。

この経緯でも、モールスの業績には疑念が多いことがわかるが、「モールス信号」で知られるアルファベットや数字を長短2種の符号を組み合わせて視覚化し、紙テープに印字し、さらに通常の文字に復元して電文とする方法は、群を抜いた発明であった。

この音声（長・短2音）の文字への記号変換で、モールスの苦心の記録がある。最終的には「モールス信号」として定着する。しかし企業化には、さらなる努力が必要だった。今度は、各国の企業との先陣争いである。

2. 鉄道会社の付帯事業として定着

アメリカとは別個に、ヨーロッパの各国でも電信の実現へ企業家たちは、目の

第2図 ウェスタン・ユニオンは各国の企業のビジネスコミュニケーションに深く食い込んでいる（同社のリーフレット）



色を変えていた。たとえば、フランスのSt.Germain 鉄道会社は、鉄路に沿った電信事業計画を発表した。鉄道では、列車の発着情報を隣の駅に正確に送らないと、重大事故につながる。鉄道による電信導入が、もっとも実的で、事業化の理にかなっていると、だれもが理解していたわけだ。その障害となったのは、政府の認可と資金難とである。電信事業には、用地や事業化で政府の認可を得なけ

ればならないし、政府役人の中には、政府の事業や独占企業にしておもうと考える者もいた。認可や資金が不透明だと、投資者も尻込みする。

そこへ登場するのが、アルフレッド・バイルである。モールスは1841年、バイルに「私は一文無しです」と手紙を送って、支援を求めている。モールスら電信起業家たちは、大統領に陳情し、議会に働きかけ、新聞社に呼びかけるなど、苦

闘の10年を過ごすことになる。応援してくれた紳士のひとりに、コーネル大学の関係者がいた。

モールスらは、実際の営業回線をワシントン・ボルチモア間の100キロに建設するために、議会の助成を働きかけた。やはり国家の手厚い保護が起業時には必要だったようだ。

この議案について、米議会は1843年2月23日に採決を行い、90対82というたった8票差で可決した。当時の議事録をみると面白い。州により態度が当然違うことだ。ニューヨーク、ペンシルベニア、コネチカットなど東海岸の諸州選出の議員は、そのビジネスの将来への波及効果を歓迎して、圧倒的多数が賛成票を投じた。

ところが、南部諸州や内陸部の州は「No!」を選んでいる。当時米国はまだ24州しかなく、西部などは先住民の世界で、

蚊帳の外だった。この西部こそ、将来、電信によって大きな利益を受けることになるのだが、とにかくこの段階では、米政府は3万ドルの助成を決定した。

ウエスタン・ユニオン社の公式の社史では、同社の前身、New York and Missispi Valley Telegraph Companyは、ニューヨーク州の北部、ロチェスターで1851年に生まれ、群小の競合会社との合併を繰り返して、1856年にWestern Union Telegraph社(WUT)になった、としている。しかし、国家の助成、モールスの特許の公開、アメリカ人特有のビジネス熱に煽られて、各地に電報会社が叢生していた。それらが、事業家、A. ケンドールのMagnetic Telegraph社や、Washington and New Orleans Telegraph社だ。マッシュルーム現象もアメリカ的なら、吸収合併ブームもアメリカ的なのだ。

WUTは、コーネル大学創設者のエズラ・コーネルの莫大な出資で営業を開始した。1861年には、大陸を縦横に横切り、折からの南北戦争に大いに貢献した。こうなると、都市と都市を結ぶあらゆる空間に、事業熱が蔓延する。国家の政策として首都から地方へ延長してゆくやり方の、官僚の強い日本や欧州列強と違い、アメリカの手法は、事業家がビジネスの可能性のあるところに、ドンドン投資してゆく。

それはまた利益を現実化した。WUTは、1860年代初めには、出資50ドルにつき75ドルという恐るべき配当もしている。電信線は鉄道沿いに建設され、鉄道会社も投資し、高利潤に浴したから、鉄道熱にも油を注いだ。イリノイ・セントラル鉄道社長のC. ジョーンズは、同時に同名の電報会社の社長を兼ねている、といった如きである。

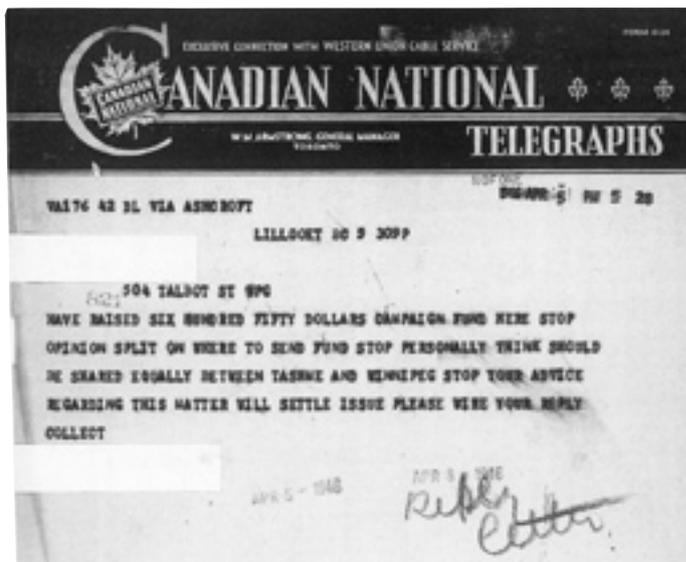
鉄道がドンドン接続して鉄道網をつくりあげたように、電信回線も、全米的な電信網を築き上げてゆく。その立役者がWUTである。電信網の拡張、次は国外だ。まず陸続きのカナダ、さらに「米ロ電報」会社が、アラスカ、シベリア、モスクワ経由で、ヨーロッパに届く。海底電信線もすぐに現実となる。(第3図)

1891年に描かれた国際電信ラインの地図をみると、いくつかのことに気づく。

日本と海外との回線は、長崎—上海—香港—シンガポール—スエズ経由、英国への線と、長崎—ウラジオストック—ハバロフスク—セント・ペテルスブルグ—西欧の線。それに長崎—上海—北京の線の3本だ。太平洋海底電信線など思いも及ばない。いずれもデンマーク等の西欧資本に握られていた。

明治以降、日本は「通信主権の回復」というスローガンで、この海外資本の独占に切歯扼腕していた。米国はといえば、WUTを中心に、国内ではサンフランシスコ、南部諸州、海外では大西洋横断、カリブ

第3図 カナダ電報会社の電報(1946年)、文面の「Stop」は「コンマ」の意味(日本語では「段落」)で、独特の電報文章(筆者のコレクションより)



第4図

電報為替業務は各国に広がった

(カンボジアのシェムレアップ市で筆者撮影)



海と海底電信線の建設に成功していた。

WUTが、ニューヨークの株式情報を各地へ急報することで、声価を高めたが、自らも1866年に株式上場した。1884年には、「ダウジョウンズ」の「株式平均値」の目安となる最初の11社に選ばれているように、人々の投資対象としても魅力ある企業になっていたのだ。その前後には、「電報為替」業務も始めている。現金を送金するのではなく、電報で取引金額と取引書を送ることで決済できることは、WUTのポスト(営業窓口)が、キメ細かく普及したということであり、キャッシュでなく、安全で速い電文で取引可能な企業信用力を高めていたということである。

その信用力を背景に、1914年には、WUT社自身の支払いカードを発行した。WUT社が金融業務に乗り出したことになる。20世紀に入ると、宿敵の電信会社ATTが、全米に電話(Telephone)網を完成させ、長距離通信を二分する。しかし、この動きは音声(電話)と文字(電信)との、あらゆる分野で棲み分けが始まったことを示すものであった。

第5図 宿敵 ATT の長距離通信料金との比較広告

Save up to 29% with Western Union Optimized WATS!

WESTERN UNION VS. AT&T WATS RATES					
DAYTIME RATES ¹					
AT&T WATS (Band 5)			WESTERN UNION OPTIMIZED WATS		
Hours/Line/Month	Total Cost	Cost Per Minute	Total Cost	Cost Per Minute	Savings With Western Union ⁵
40	\$ 700	\$.292	\$ 591	\$.246	16%
60	969	.269	779	.216	20%
80	1,237	.258	968	.201	22%
100	1,505	.251	1,156	.192	23%
120	1,774	.246	1,344	.186	24%
150	2,176	.242	1,626	.180	29%

NOTE: 1. Western Union monthly access line charges included (\$100).
 2. WATS monthly access line charges included (\$55. + 4.30).
 3. Comparison based on Western Union's on-network rates (100%) and national average of calling patterns.
 4. WATS rates effective 6/1/86 (pending FCC approval).
 5. Western Union savings can be higher with low-cost/cost-free access.

Further savings for larger clients.

WESTERN UNION VS. AT&T WATS RATES					
DAYTIME RATES ¹					
AT&T WATS (Band 5)			WESTERN UNION OPTIMIZED WATS		
Hours/Line/Month	Total Cost	Cost Per Minute	Total Cost	Cost Per Minute	Savings With Western Union
80	\$1,237	\$.257	\$ 857	\$.179	31%
100	1,505	.251	1,032	.172	31%
120	1,774	.246	1,207	.168	32%
150	2,176	.242	1,469	.163	32%

NOTE: 1. Comparison based on Western Union's on-network rates (100%) and national average of calling patterns.
 2. WATS rates effective 6/1/86 (pending FCC approval).
 3. These savings are available to Elite Bulk users. Rates effective 6/1/86.
 4. Assumes use of Telco T1 facilities at \$50 per line.
 5. Added savings (\$50 per line) if Western Union facilities are available.

Western Union Optimized WATS II: Great savings for lower-volume users.

3. 音声と文字の
ビジネスでの棲み分け

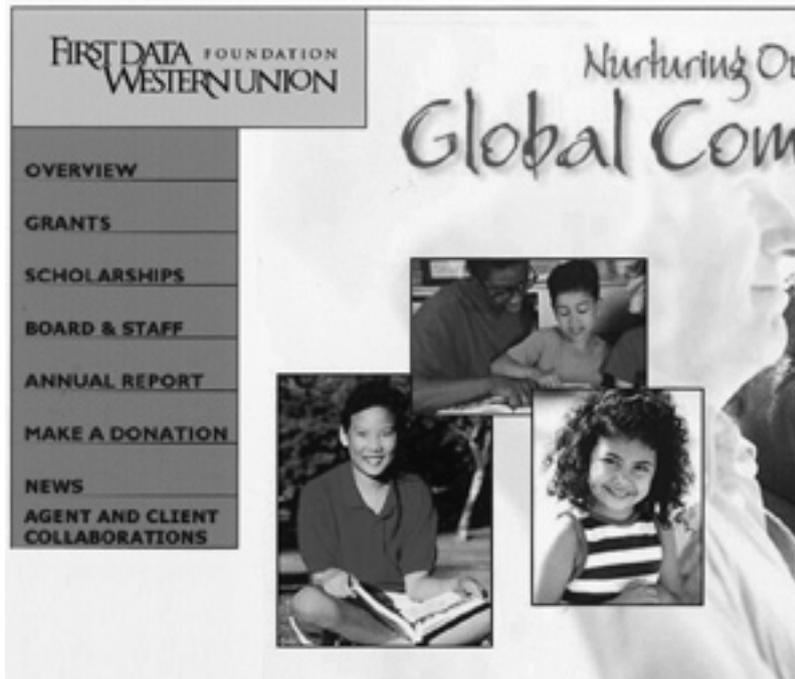
電話は、たしかに肉声が瞬時に交換できるということで、感情に訴える個人間の通信向けであったため、家庭に広がった。ところが、金銭勘定、注文、慶弔、公式通知、督促、契約など、記録を残す

必要のある通信では、電信、電報にかなわなかった。

このため、WUT社は第一に次のような業務に新しいビジネス機会を創り出した。

「電報為替」商品の発注、B to B間では略語、暗号も使用できた。さらに、慶弔電報、弔意だけでなく、FTD(フ

第6図 「First Data・Western Union」の2005年度メセナ報告書の一部



ローリスト商店と組んだ生花配達)や、会議の公式連絡、採用、徴兵、解雇の通知、督促、納税、金銭の返却等、訴訟用にも対応可能だった。

これらのうち、金銭決済、為替業務などは国境を超えて伸び、WUTはWestern Union International (WUI)として、世界各国でビジネスを拡大していった。(第4図)

WUTの発展の第二の軸は技術である。電信技術は当然として、テレタイプ、ファクシミリ、テレックス、テレプリンターなどの端末の革命、都市間のマイクロ波網、大陸間通信網、通信衛星「ウェスター」シリーズの打ち上げ等のロングライン技術と事業、独自のポケット通信サービスの売り込み、郵便局と提携した翌日配達のMailgram開発と事業化、「マネーオーダー」(一種の小切手)サービスの創設等のサービス事業への進出。さらに米軍向けに1960年代に開発した、インターネットへ発展するデジタル網であ

るAUTODIN開発等が、いずれも大きな事業となった。(第5図)しかし、なんといっても、不動の武器は国境、企業の壁、時間を越えた送金・回収システムの全世界への展開である。

1990年代以降のWUIの業務の主な転回軸は、送金、少額カード、消費者金融を中心とした金融業であった。1994年には「ファースト ファイナンシャル」グループの傘下に入る。さらに同グループは95年、70億ドルを投じて「ファーストデータ」(FDC)と合併する。FDCは、全世界で166位(2005年)、資産331億ドルのビッグビジネスである。これに伴い、WU社は北米本社をコロラド州、国際本社をニュージャージー州に移したほか、パリ、ベニス、ホンコン(いずれも観光の中心地)その他へ、地域本社を構えた。

国際的金融、特に旅行者、移住者への金融業務を拡充するのに重要なことは、全世界の都市にサービス拠点を設ける

こと、主要な旅行者向け金融機関と提携することである。前者についてはDHL、コンビニなどと提携して、1998年には全世界で5万個所のサービス拠点を設け、さらに2001年には10万個所に達した。後者については、各種のクレジット会社等との提携である。

WUは、いまや「First Data・Western Union」として一体となった活動を印象づけようとしているが、なかでも、その業種の国際化によって「グローバル・コミュニケーション」基金と名付けるメセナ等の社会活動に注意を払っている。(第6図)

例えば、この基金による2004年度の活動件数は331件、金額は約790万ドルに達している。電信事業から金融事業への巧みな展開は、150年の歴史のテレコム事業の消長と、不敵なアメリカ的なビジネス魂を如何なく示している。

(たむら・のりお)