



マンションの一室からスタート、 「オリジナルソフトを世界に」

株式会社ACCESS 代表取締役社長兼最高経営責任者 (CEO) あらかわ 荒川 とおる 亨



はじめに

ACCESSの荒川でございます。本日は、私どもがどのような考えで事業を行っているのか、またどのような御支援をいただいで発展してくることが出来たのかをお話しさせていただきたいと思っております。これまでの私どもの歩みは、多少なりとも皆様の御参考になるのではないかとと思っておりますので、お取引先様や関係者の方々への御礼の気持ちを込めまして、御披露させていただきたいと思っております。

マンションの一室からの起業

1979年4月、私はマンションの一室で19歳のときに起業いたしました。マイクロコンピュータという新しい技術が出てきたので、とにかくこの技術を使って趣味半分、仕事半分で何かしてみたいと、大学のすぐ裏に仕事場兼趣味の人間が集まる場所を構えたわけです。

仕事といっても特に何か大きなことをしてやろうと考えていたわけではありません。好きな技術を使って、まず自分達でできることから始めました。ただ、そういう場所を作りますと、同じことに興味を持つ人たちが大学などの枠を超えて集まるようになり、話をしているうちにいろいろなアイデアも出てきますし、また仕事も舞い込むという形で徐々に事業としての基礎が出来上がってきたわけです。

アメリカに劣らぬ日本の技術

そうこうしているうちにマイクロコンピュータの応用製品としてパーソナルコンピュータ（パソコン）が出てきましたが、そこに入っているソフトウェアはほとんどがアメリカ製でした。

当時のパソコンは電源を入れるとBASICという言語が立ち上がり、BASIC言語で書かれたアプリケーションプログラムをカセットテープやフロッピーディスクからパソコンにダウンロードして使うものがほとんどでした。マイクロソフト社が最初に手がけた事業は、このBASICという言語を使った基本ソフトでした。

この程度のソフトであれば日本でも十分作れるのではない

かと思ったのですが、日本でそういう基本ソフトを事業として手がける会社はありませんでした。日本のメーカは、「いや、やろうと思えばできるのだけれどね」とおっしゃりながら、またその実力も十二分にあるにも拘わらず、マイクロソフト社のBASICを採用するという、何とも悔しい状況でした。

当時、日本の大手コンピュータメーカがアメリカの大手コンピュータメーカの機密情報を盗んだということで米国連邦捜査局（FBI）に捕まるという事件もあり、マスコミは連日のように、日本の基本コンピュータ技術はだめだという記事を掲載していました。特に基本ソフトウェアやアーキテクチャの分野では、日本はアメリカに10年も20年も遅れていると言われていました。

私は、そんなことは絶対にないと、とても悔しくて、基幹となる技術を是非日本から世界に出していきたいと思えました。この事が会社を立ち上げて、基本ソフトウェアを事業の中心分野にしようと思ったきっかけでした。

ネットワークのソフトウェアなら世界に勝てる

25歳のときに有限会社に変えました。基本ソフトウェアであるOSを事業の柱にしていきたいと思ったのですが、当時、やはりパソコンと言えばアメリカ、というイメージが強かったため、日本のメーカはアメリカの大手メーカが採用すれば自分のところでも採用するという状況でした。アメリカに出て行って売り込むという方法も考えましたが、やはり日本から世界に打って出たい、何か良い方法はないものだろうかと思案しました。

そのとき、そのうち家電製品にマイクロコンピュータが内蔵されてデジタル処理されるような時代になるのではないかと。日本には、家電のほか組み込み製品のメーカがたくさんあるから、いくらでも応用がある。この分野を押さえれば基本ソフトウェアのデファクトスタンダードを取れるのではないかと考えついたのです。

また、パソコンのようなスタンドアロンでかつオープンな世界とは異なり、家電製品や組み込み製品ではメーカに主導権のある閉じられた世界になりますので、OSを含め、サードパーティが自由にアプリケーションを構築することができませ



ん。そう考えますと、OSは必ずしも重要なポジションにはならないのではないか、言わば、OSも単なる一部品と割り切ったほうが賢明ではないか、と考えました。では、家電製品や組み込み製品でキーとなる技術は何かを考えたとき、ネットワークではないかと思に至りました。すべての機器がネットワークにつながる時代が来れば、家電製品の方がコンピュータよりも数は絶対に多いはずなので、コンピュータもネットワークの中の1機能でしかなくなる。ネットワーク製品であれば外部との接続性が重要になり、外部依存性が出てくるので、我々のようなベンチャーが活躍できる場所が出てくるのではないかと。すべての機器がネットワークに接続されるような時代に、ネットワークのソフトウェアだったら「ACCESS」と言われるような状態を作ったら、きつとうまくいくのではないかと考え、最初の事業の柱としました。

お客様から学んだもの

1986年に、TCP/IPというインターネットの通信プロトコルを最初に商品化しました。TCP/IPの最初のお客様は工作機械や自動制御装置、自動倉庫を作っておられるメーカー様でした。「工作機械は止まると人が死ぬかもしれないぞ」と言われ、また「工場のラインが1本止まると1時間で何千万円の損害になる」という状況の中で仕事をさせていただいたおかげで、品質に対する要求や考え方がこうでなければいけないということを勉強させていただきました。これが後々、我々にとって非常に重要な財産になりました。

以来、一貫してすべての機器をネットワークにつなぐために必要なソフトウェアを提供するという方針で活動してきましたが、ファクトリーオートメーションから始まって、ワーブ

ロ専用機やプリンタ、ファイルなどをネットワークでつないで共有するとか、会計用の専用マシンをネットワークでつなぐとか、OA系の応用までは行ったのですが、1990年代になっても家電の世界、コンシューマユースはまだ出てきませんでした。1985～86年当時、私は、こんなに便利なものはきつと早く普及するに違いない、ネットワークの時代はこの先5～6年で来るだろうと思っていたのです。しかし、インフラの整備には莫大な時間とお金が必要になるのだということを実感しました。

1990年には、何か家電の世界へ入るためのブレイクスルーはないものだろうかと考え、有名なテレビメーカーとネットワークにつなげられるテレビを試作しました。技術者の間では非常に盛り上がったのですが、当時はまだブラウザもなく販売やマーケティングの方からは、何に使うのかとずいぶん言われました。この時の体験から、市場を考えないと製品にはならないということを勉強させていただきました。

家電の世界への糸口はないかと悩んでいた折、ヨーロッパで世界各国にある論文を見るという学術的な利用を目的としたブラウザが発明されました。それを見たときにブラウザをテレビに載せたらきつとうまくいく、いろいろな画像やデータが取り扱え、ネットワークとマルチメディアを融合できるのではないかと思います。1993年ぐらいでしたでしょうか、インターネットテレビを想定したブラウザの開発に取りかかりました。

1995年に最初のバージョンができて、「NetFront」と命名しました。1996年には、インターネットテレビを複数の大手家電メーカーさんから発売していただきました。ところがテレビは商業的に大失敗しまして、各メーカーに作っていただいた数千台を売るのが精一杯でした。コンセプトは良かったので



ITUクラブで講演する筆者



すが、やはりまだ環境が整っていませんでした。当時はまだブロードバンドではないモデムの時代でしたから、リモコンでブラウザを動かしますと、一画面出てくるのに30秒~1分ほど待たされるわけです。しかも電話のコンセントがある場所もほとんどが玄関先でした。そのため通信回線をテレビのあるところまで引っ張ってくるのも大変でした。このようにとても使い勝手が悪かったため、普及しませんでした。

携帯電話での挑戦

しかし、我々はどうしてもコンシューマにいきかかったので、どうしたら良いのかを考えました。当時携帯電話の普及率はまだまだ低く、数百万台のオーダーだったと思いますが、携帯電話であれば通信機能は必ず入っている。しかも小さな液晶も付いている。また当時、ポケベルが普及してまして、若い人たちは電話の数字キーを使い、数字の組合せでメッセージのやりとりを一生懸命している。これをメールにしたらずいぶん喜ばれるのではないだろうかと思い、インターネットのメールやブラウザの仕組みを携帯電話の中に入れようと考えました。1997年にその原型ができ、最大手の携帯電話事業者に売り込みに行きました。

「携帯電話にインターネット機能を載せました」と言っても、当時の担当の方はすごくげげんな顔で、「本当に動くの?」と言われました。後で話を伺ってみると、社内で検討したが、パソコンくらいの大容量メモリを積まないでインターネットなど無理だという結論が出て、違う規格でいくぞという方針が決まったところに、我々が話を持ち込んだそうです。有限会社で、しかも社員数が50人にも満たない会社でできるわけがないだろうと思われたそうですが、試作品（デモ機）を見たら、「確かに動く」と評価していただき、これが「iモード」携帯電話の開発のきっかけになりました。

iモードサービスの成功

当時の状況を考えると、ベンチャーが持ち込んだ技術を採用しようなどと、よく大手の通信キャリアが英断していただけだと思うのですが、その英断のおかげで「iモード」の端末ができました。

当時私は「年間百万台ぐらい出るでしょう」と言いましたら、皆さんから、「いやいや、こんなもの数万台で終わりだから」と言われました。「次の発注はないと思ってね」とメーカーさんからも言われたものです。確かに「iモード」サービスが始まってから、4カ月くらいはあまり数も出なかったのですが、

それ以降は皆さん御存知のようにものすごい勢いで加入者が増えました。私は年間100万台と言って笑われたのですが、当時「iモード」サービスを統括されていた榎 啓一氏（現、(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ東海 代表取締役社長）は、「おれは3年で1000万台と言って大ほら吹きと言われてしまった」とおっしゃっていました。実際にはそれよりもはるかに速いペースで普及し、その普及・成功とともに私どもの次のステージの成長が始まりました。

終わりに

マンションの一室で、たった二人で始めたベンチャーが、「iモード」のサービスが始まってから10年ほど（1999年2月サービス開始）で、社員数も売上げも30倍（社員数約1600名、売上げ約260億円）というところまでくることができました。そして、悲願であったOSまで含めてトータルにネットワークソリューションを提供しようということで、「PalmSource」という米国の会社を買収して、携帯、家電向けのOS環境まで含めた開発をこの2年ほど行っております。現在、ようやく製品ができて、いろいろな御契約もいただいて次の飛躍へというところまでできております。

日本のベンチャー環境は悪い、悪いとよく言われますが、私は決してそんなことはないと思っております。シリコンバレーなどに比べ、日本はメーカーの数も多く、売り込み先がいくらでもあります。もの作りを継続して更に良い製品にしていこうとか、サービスの品質をたゆむことなく向上させていこうという気質がとても大切なのだと思います。私は、日本の技術が世界に通用しないわけではないと確信しております。

また、お金がないと言えば先払いしてくださったり、問題を起こしても一緒に解決してくださったりと、お取引先様や関係者の方々には本当に語り尽くせないくらいお世話になり、育てていただいたと思っております。こんな環境は海外にはありません。

本田技研工業株式会社やソニー株式会社が発展されたころの環境に比べれば、現在の環境ははるかに良いのですから、ベンチャー企業が育つ環境はあります。日本でテクノロジベンチャーが出ないわけではないし、成長できない理由はありません。

我々は事業に成功し、その成功を通して皆さんに御恩返ししたいと思っております。

御清聴、誠にありがとうございました。

（2008年1月21日第362回ITUクラブ講演より）