



社会のよりよい未来を実現 ～Open up your dreams～

沖電気工業株式会社 代表取締役社長 **かわさき ひでいち**
川崎 秀一



こんばんは。皆様のお顔を拝見し、また名簿を拝見すると大変お世話になった方々や諸先輩が多く、今日は緊張しております。

「社会のよりよい未来を実現～Open up your dreams～」をテーマに選びましたが、いろいろと考えているうちに、ちょっと違う話もさせていただくことにいたしました。今日は20分ぐらいのお時間ですので、私が考えていることも含めてお聞きいただきたいと思います。

ただいま御紹介をいただきましたが、私はもともと情報の営業をやっておりました。金融機関、特に証券会社、生命保険会社、損害保険会社に対してオンライン端末を中心に担当しておりました。オンラインも今のようにパソコンで全てが済む時代ではなく、端末を自ら作っていました。当時を考えると最初はオンラインでもいわゆるテレックス系、50bps、それから200bps、1200bps、2400bps、4800bps、そんな時代でございました。本当に隔世の感があります。

当時はモデムも売っておりました。9600bpsのモデムが一对向で360万円と非常に高価なものでした。一对向でないと思えませんが我々営業はあれを売ることがすごくうれしかったです。また、電電公社様が回線開放というのをやらせまして、電話回線3.4kHzをどう使ってもいいですよ、というときもありました。こういうことも金融営業時代には経験しております。

OKIは結構早い段階でパケット端末もやりました。パケット端末の効用というのは、同じ回線を相乗りして、複数の相手とのデータの送受信ができることです。特に私が担当していた中堅の生命保険会社では、専用線を引くとコストが合わず、当時オンラインができませんでした。パケットであればできるので、我々はいち早くそれをお客様に提案しました。まだ日本の中にパケット端末がなかったため、NTT様に行きました。「こういう計画があって全国で導入したい」と、分厚い説明書と申込書を持って、いろいろな通信局に伺った覚えがあります。これも隔世の感があります。そういった時代を経て、今では光通信の案内の電話が家庭にかかってくるようになりました。このようにマーケットに合わせて大きく変わっていると感じます。

先に申し上げましたように、私はコンピュータ系をやっており、通信の世界は全く分かりませんでしたが、1999年にNTT営業本部長となり、この世界に飛び込んでまいりました。

1. OKIの紹介

私どもは今年で創業130年を迎えます。たまたま去年、NHKで「坂の上の雲」がございました。正に創業者の沖牙太郎はこの時代を生きた人でした。1848年に生まれて1906年に亡くなっていますが、「坂の上の雲」に登場する秋山好古、真之兄弟、正岡子規もこの時代です。そして、その時代に電話機を開発した、やはりなかなかの人物であったのだと思っております。電話機も日清戦争、日露戦争でいろいろと使われて進化し、今日に至っているわけです。

OKIの事業はもともと音声を伝えるところから始まり、音声から交換機ができました。交換機もいろいろの変遷があって電子交換機になり、それを作るために半導体ができ、一方では文字を伝えること、その文字を打ち出すという観点でテレタイプライターができ、それを交換するためのコンピュータが必要になりました。そして文字を伝えるだけではなく処理をして、その結果、銀行のコンピュータと通信してお金が出てくるようになりました。そういうところでATMにつながっています。

プリンタという事業についてもやはりテレタイプライター

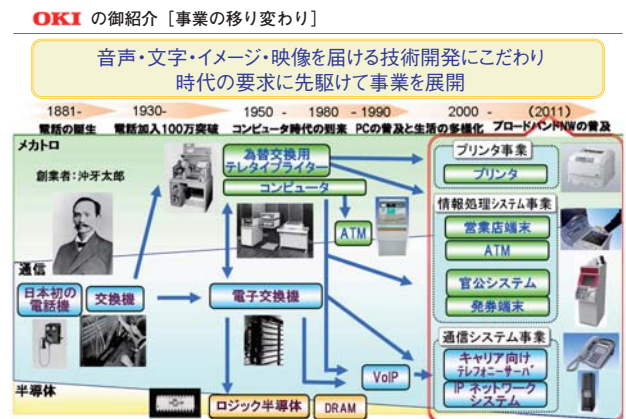


図1. OKIの御紹介 [事業の移り変わり]



の印字をするというところからスタートしました。1979年にはプリンタ用光源として世界で初めてLEDアレイを用いて電子写真印刷の実用化に成功しました。それ以来、小型・高速・高精彩、しかも環境に優しいLEDプリンタを中核とする、今の事業につながっています。こういった形で通信、情報処理を中心に我々は発展してまいりました。

2. 標準化活動

そういう中で私どもは標準化活動についても一生懸命やってきたと思っています。現在も幾つかの活動をしております。やはり我々の強みは技術であり、日本の技術というものが世界に認められ、世界標準を取るべきだと思っています。今のような時代だからこそ標準化が大切であり、標準化はいわゆる事業基盤を作る闘いだと思っています。

通信というのは正に社会インフラであり、国家戦略そのものだと思います。最近では標準化についてマスコミが若干ですが、取り上げるようになってきたことは大変いいことだと思います。我々は標準化のことをいろいろなところでお客様にお話し、その意味をきっちり伝えていきたいと、私自身もそう思っています。そういう中で、技術を磨くことが必要だと思っています。

3. マーケットインとドラえもん

話は飛びますが、私が社長になってからずっと言っていることがあります。それは私どもがプロダクトアウトでずっとしてきましたことです。あまりにも素晴らしいお客様に恵まれていたため、例えば電電公社様であり、KDDI様であり、JR様であり、銀行様であり、かつてはそのお客様にこういうものをやるうではないか、こういうものを作ろうよ、そう言っていたおかげで、いいものを作ってきました。それによって企業が発展してきたと思います。多分、マーケティングの部分をお客様にお願いしてしまった結果、技術はあるけれど、なかなか売れないという状況にやや直面していると思っています。

それに対して私はもっとマーケットインしろと言っています。要するにプロダクトアウトではなくてマーケットインという発想で物事を進めていく、それは技術者だけではなく、会社全体が、正に人事部門も総務部門もマーケットインしてもらいたいと思っています。管理部門はどうしても規則がこうでしたからこうですという発想になりがちです。むしろサ

ービスを受ける側に立って、例えば従業員の環境がこう変わったからこうしなければいけないと、常にそういうふうを考えて欲しいという話をしています。

なぜ売れないのかということを考えてみると、それは必要がないから買ってもらえないのではないのでしょうか。お客様にとって必要なものは何かということを時代の変化の中で常に見つけだして作っていく、そういうスタイルに変わっていかなければいけないということを常日頃言っております。それは、ドラえもんのようなこといいな できたらいいなりの歌と一緒にだと思っています。

改めて聞いてみるとドラえもんの歌というのは、正にマーケットインです。あんなことがしたい、こんなことがしたいと常にお客様は思っている、それを見つけ出して、我々はそれをかなえる、不思議なポケットにならなければいけないということです。皆様にとっては当たり前の話かもしれませんが、この歌がマーケットインの要点を分かりやすく伝えているため、日頃社員に話しておりますので紹介をさせていただきました。

4. 最近マーケットインで開発した商品

そんな中、マーケットインの発想から出てきたいろいろなアイデアの中で商品化したものの例を幾つか申し上げます。羽田の新ターミナルにも当然入っていますが、共通自動チェックイン機を各航空会社様に入れさせていただいております。ITUテレコムなど、海外出張の際には是非お使い下さい。

それから次世代自動化ゲートシステム、これも出入国審査のところに入っております。あらかじめ指紋を登録しておいていただくと出入国が大変楽でございます。

また、最近ではインターネットでの国勢調査オンライン調査システムがあります。これはモデル地域の東京都でやりました。まだ回答をインターネット経由でできるだけですが、こういったことも、もっといろいろと展開ができるかなと考えております。いわゆる日本のブロードバンド環境の上で新しい利活用をどんどん提案していきたいと思っています。

5. 日本の地図を逆さに眺めて見ると

このように今後もお客様の夢をかなえていきたいと思っておりますが、今度はまた全然違った話をさせていただきます。これは日本を逆さまに眺めて見た地図ですが、御覧になった



方もいらっしゃるかもしれませんが。実は富山県で出している地図です。こういうふうに見てみると、日本の位置というのはロシア、韓国、北朝鮮、中国から見ると本当に邪魔なんです（笑）。一番右の端の方が沖縄です。北海道を見ると樺太と北海道はつながっているように見えます。第二次世界大戦の終わりの頃にソ連が北海道を欲しいと言ったのがよく分かります。

いつも同じものを見ていると気がつかないことが多いものです。この地図のように、逆さまにしてみると見えてくることもあります。常に物事を考える際には固定観念にとらわれずにいろいろな見方をしなければならないと思っております。



出典：富山県が作成した「環日本海諸国図」の一部（平6総使第76号）

図2. さて、日本を逆さに眺めて見ると…

6. 日本の安全を守る

海に囲まれている日本にとって、今、この海を全部守ることが大変重要になってきました。最近少しずつ言われるようになりましたが、排他的経済水域を入れると日本は世界で6番目の領土になります。今、日本は予備の潜水艦2隻を入れて18隻ですが、16隻の潜水艦で守っています。今回の「防衛大綱」で一気に6隻増やして22隻にすることになりました。これは大変意味があります。

海上自衛隊がいる場所は、昔、海軍がいた所と今も一緒ですが、北の方からいきますと大湊。太平洋岸には横須賀があり、瀬戸内海に呉があって、九州が佐世保、それから日本

海側に舞鶴です。このうち呉と横須賀に潜水艦が配属されて、我が国周辺の海域を守っています。潜水艦というのは航空母艦にとってもものすごい脅威で、ロシアもアメリカも潜水艦を多数建造して自国の領域を守っています。

航空母艦がなぜ重要かという、あそこが飛行機の基地になりますから、制空権が一気に取れます。この間の例で言うと黄海でアメリカ第七艦隊が演習したことに対して中国はものすごくピリピリしていますが、あの黄海の真ん中まで第七艦隊が来るということは、1000kmぐらいが制空権になりますから、それに対してすごく警戒したのです。

今、日本でも周辺海域を警戒監視して不穏な行動を抑制する必要があり、そういう意味で潜水艦の役割が高まっており、日本の「安心・安全」を守っていくために、潜水艦でもICTを利用したシステムが活躍しています。これもOKIの宣伝になりますが、潜水艦の耳であり目とも言えるソーナーシステムや、哨戒機から投下して潜水艦を探知するソノブイという水中マイク（ソーナー）を永年手掛けております。

7. おわりに

先ほど、ICTベンダーの事業活動で「標準化は闘い」と申しました。議論が余りなされないままに何となく進んでしまい、日本が知らない間に標準化で負けていく、そういうことではまずいのではないかとというのが私の思いです。

今日は大分違う角度の話をさせていただきましたが、日本の国はいろいろな意味で改めて現状を認識して、その上で国を守っていかねばいけないという強い思いを持つべきだというお話もいたしました。

話を戻すと、グローバルな経済活動は、言ってみれば、闘いです。また、この闘いは、世界のお客様の夢をかなえる闘いでもあります。これからも弊社は「あんなゆめ こんなゆめ」をかなえるためのドラえもんの素晴らしいポケットに倣って世の中に貢献していきたいと思っております。今後ともよろしくお願いいたします。

御清聴ありがとうございました。

(2011年1月21日 第389回ITUクラブ例会より)