

～理科好き少年 夢はマイクロ波にのせて～



株式会社オリエントマイクロウェーブ
代表取締役社長

応用物理 S41 年卒業

応用物理 S43 年修士修了

加藤喜康氏

【編集にあたって】

この度で登場いただいた(株)オリエントマイクロウェーブ代表取締役社長：加藤喜康氏は、柔らかな関西弁で流れるように話をされる方で、その穏やかな語り口と笑顔は自然と周りを和ませる雰囲気醸し出す。

今回は人選にあたり編集委員会で協議の結果、今まで登場されていない応用物理学科 OB にお願しようということになった。応用物理学科・物理工学科には「物窓会」という伝統のある同窓会があり、今年は創立 50 周年にあたる。この 4 月の「物窓会」には、記念講演としてノーベル物理学賞を受章された益川 敏英先生をお迎えされると承っている。以上の経緯で、「物窓会」より推薦をいただいた加藤社長にお願いすることとなった。

昨年秋インタビューにお伺いした折には、会社内を案内していただく機会に恵まれた。社屋は全館、床暖房設備を設置。また工場には「静電気対策」・「クリーンルーム」・「電波暗室」等が整備され、近代的な電子産業の一面が垣間見られる。工場というよりまるで研究開発センターのような印象を受けた。“品質は世界につながるパスポート” “品質は会社を守る命綱” など社員からの標語が掲示され、品質を最重点に取り組んでいる会社の熱意が感じられた。

(株)オリエントマイクロウェーブは、1983(昭和 58)年に代表取締役社長の加藤喜康氏が創業、マイクロ波用部品の輸入・販売からスタートし、現在は自社で製造・販売をも行う。特殊技術が通信業界で高く評価されて創業以来、着実に業績を伸ばしてきた。子供の頃から理科好きだった少年の夢は、マイクロ波にのって世界へとつながった。

今回は子どもの頃の思い出、学生時代のエピソード、創業のきっかけ、今後の目標などを語っていただいた。

(E44 卒 電気・電子工学専攻教授 編集委員長：山本嵩勇)

をもらって歯車を取り出し、部品とした。旋盤でシャフトを作り、歯車を組合わせ、大型マグネットを回転させるようにし、先生に喜ばれた。(八木先生はその後、学長をされた。)

当時のクラスは 30 人くらいの少人数だったが、皆兄弟みたいだった。

徹夜試験

八木先生の流体力学の試験で、徹夜試験があった。夕方 5 時に問題が出され、翌朝 8 時まで提出で、少しでも遅れたらアウトだった。それで皆で集まってやろうということで、図書館から流体力学関係の本を全部借り出し、友達の家へ運び込んだ。頭の良い子が問題を解く。我々にはぎり飯を担当。徹夜で問題を解き、朝になると出来上がった答えを皆で写して 8 時まで先生に提出。何とか全員合格出来た。

また英会話クラブ (ESS) にも入っていた。学生時代はずっと ESS で英会話をやっていたおかげで、その後社会に出てからもアメリカとのビジネスに ESS 活動が充分に活かされた。

就職不況

卒業一年前の 1965 (昭和 40) 年は不況で、就職難の年だった。なんとか教授のお世話で東京の某無線研究所の入社試験を受け、無事合格できた。ところが一人っ子の私が上京することに両親は大反対。「家や田畑は誰が守るのか!？」と言われ、決まっていた内定を断る羽目となった。そして教授の勧めで大学院に進学することにした。あと 2 年間勉強し、自宅近くで就職先を探すこととした。

やっとなら社会へ ●●●●●●●●●●

マイクロ波に携わって

卒業間近になって先生のお世話で京都にある大手電子部品メーカーを見学させていただく機会があった。見学していた折、人事の担当の方から会社の説明を聞いた。簡単な検査を受けたりした。それが入社試験だった。そして合格、就職することとなった。

会社では研究開発部門の配属になり、マイクロ波技術の開発に携わった。高価な設備を次々と導入してもらい、研究成果をあげていった。

転機

しかし両親も年をとってきたので、その後実家に戻り、電車で通勤することにした。朝 5 時に家を出て、帰りは夜中になる。通勤に 2 時間もかかる上、家が農家なので休日には農作業もしなくてはならなかった。この生活を 2 年間続けた。体力的に厳しくなった私は、今の生活を見直さざるを得なかった。そして体をつぶすのか貧乏をすることになるのか、どちらかを選ぶことになった。

このようなことで、40 代も近づいた時、脱サラを考えるようになっていた。脱サラの本や資料などを見ると、脱サラというのは、早くて 20 代、遅くても 30 代の半ば頃までにしておかなければ、なかなか成功しないものらしい。40 歳ぐらいになると体力的に問題が出てくると書いてあった。電子部品メーカーのサラリーマン時代、ある人との話の中で、「もうじき 40 歳になります。」と言ったら、「40 歳はいいですね。社会的な信用ができていますからな。」と言われた。その一言で背中をグッと押された。そして、貧乏する方を選んで会社を辞めることとなった。

土蔵からのスタート ●●●●●●●●●●

夢と覚悟

私が会社を興したのは 1983 年、ちょうど 40 歳の時だった。社屋は自宅の土蔵を改装しただけの質素な建物。

それまで京都の大手電子部品メーカーに勤務していたので、周囲の反対は半端ではなかった。親はサラリーマンとして勤めていてくれればそれでいいという気持ちだった。でも、私にはやはり自分でものを作りたいという子どもの頃からの夢があった。親の反対を押し切ってでも、思い切って自分の夢を通さないと、一生悔いことになるとも思った。子供がいたが、やると決めたことは最後までやるしかなかった。意外なことに妻だけは子どもが幼かったにもかかわらず、私の独立を応援してくれた。後にその当時の事を妻に聞いた。「ダメだったらパートに出るなり何なりしてなんとかするわ。」と覚悟をしていたらしい。今になって考えると、思い切ってやってよかったと思うが、人にはあまりお勧めはできない。たまたま私には商品が

あったということ、環境が整っていたから何とか成功できたと思う。

マイクロ波用専門会社として

業務内容は、アメリカの「オムニスペクトラ社」と日本側（主に私）との間で合併会社「オムニスペクトラジャパン」を設立し、オムニスペクトラ社が製造する「マイクロ波用同軸コネクタ」等の輸入・販売だった。マイクロウェーブとは波長の短い高周波（300メガヘルツ～50ギガヘルツ）のこと。「情報を載せる」特性に優れていて、宇宙開発や船舶での通信、海底ケーブルでの通信ライン、航空機、衛星通信、地上通信、レーザー、管制といった分野で使われる。これらのマイクロ波用の装置には専用の部品が必要で、当時、国内ではオムニスペクトラ社の製品が最も信頼されていた。

Mr. 加藤は眠らない？

私はオムニスペクトラ社の製品の輸入・販売でスタートした。アメリカとの当時の通信手段としては、国際電話かテレックスであった。国内のお客様からの要請に対して、オムニスペクトラ社に問い合わせをすると、こちらとは夜昼が逆になるので、テレックスはアメリカの夜中に着くことになる。向こうの担当者の返事はこちらの深夜にくるが、私はそれを見てまたすぐに返事を打つことが良くあった。ある時アメリカへ出張した際、「Mr. 加藤、あなたはいつ眠っているのか？」と聞かれた。

努力が少しずつ実って、初年度（半年間）の売上480万円を、1年後には1億円、2年後には2億円と飛躍的に伸ばすことができた。オムニという名前が背景にあったから売上が伸びたのだと思う。

ご縁に恵まれて

電子部品メーカーにお世話になっていた頃から、東芝、三菱、富士通など大手のお客さんとの間でいろいろな人脈があった。私もサラリーマン時代に精一杯やらせてもらって、いろいろな問題に頑張って取り組んだ。そのようなことが評価され、大手のお客さんに知ってもらっていたということかもしれない。特に東芝の技術者の方には、大いに評価していただいた。東芝は、日本で一番初めに衛星放送の民生用受信機を開発した。その当時、東芝の技術の方からの指示に対して、私がスピーディーに動いたことが高く評価してもらえ

たかもしれない。

未来の社屋への夢

また私は、「将来いずれはこんな建物で仕事をする」と、2階建ての立派な社屋の外観図を描いてもらい、事務所に掲げた。



未来の社屋への夢：外観図

創業間もない時期に大それた計画だったが、それが私の夢だった。夢を持って仕事に向うことは大切なことだと思っている。この絵は、今も大事に社長室に掲げてある。最初の社屋（建坪約520坪）は、1998年に完成した。

次いで第Ⅱ期工事も終え、新社屋（建坪約1,000坪）が、昨年の1月に完成した。

そして全体の広さは、最初の社屋の約3倍になった。以前は狭く感じたが、Ⅱ期工事では将来の事業拡張を考えて大き目に建物を造ったため、現在は空きスペースが出るほどの余裕ができた。



Ⅱ期工事で完成した新社屋

社是を作って壁を破る

順調に伸びてきた売り上げが5～6億円まで到達したところで、急に伸びが止まってしまった。初めてぶつかった壁だった。原因をあれこれ考えるうちに精神的なものが足りないと感じた。いろいろ問題点を

考えていくうちに、全社員が一丸となってやってやろうという気持ちを高めなければいけないということに気づいた。つまり従業員全員の心が一つになって、「この方向に進むんだ！」とベクトルの向きを揃えるためのお題目が必要ということだ。

そこで私は「人格の向上」「創業の精神」「永遠の繁栄と真の幸福」という三つの社是を掲げた。これが大正解だった。売上は再び上り調子になり、その後12～13億まで伸ばすことができた。4年後の1987(昭和62)年には従業員が10人に増えた。手狭になったため、営業と技術部門を近江八幡市に移転した。賃貸ビルで12年間、営業することになる。

その後、自宅農地約3,000坪を宅地化し第Ⅰ期工事、第Ⅱ期工事と新社屋が完成、従業員数は100名を超えて、売上も年商20～30億円となった。今後は年商50～100億円の夢を描き、更に努力したい。

新スタート ～東洋から世界に向けて●●●●●

新社名でスタート

この年は転機の年だった。オムニスペクトラ本社がアメリカにある別会社、メイコム社にすでに買収されていた。そのときすでに日本メイコムという別会社があり、オムニスペクトラの製品は日本メイコムにて販売するので、合併会社はもう必要とされなくなった。そこでその経営権を買い取るようになった。

当時、少量ではあったが、当社でもマイクロ波用部品を製造し、アメリカへ輸出、「安くて品質が良い」と高い評価を得ていた。また国内でもオムニスペクトラ社と同レベルの品質と認められていた。そこで私は事業内容を輸入・販売の他に、自社製品の販売を加えた。品質の確かさで案外スムーズに得意先に受け入れてもらえることが出来た。これには、電子部品メーカーに勤務していた頃に学んだ品質管理技術が役立った。

社名も改称し、心機一転スタートすることにした。新社名は「株式会社オリエントマイクロウェーブ」とした。「東洋を舞台に世界に展開したい」という願いを込めた。新たな第一歩を踏み出した。

商売センス

企業というものは日本で毎年何千社と設立される

らしいが、統計によると1年経過すると三分の一程が消滅するらしい。さらに3年経つと半分になり、そして30年経つとほとんど無くなるらしい。従って東芝や三菱などの大手が、100年も150年も続いているということは奇跡に近いことだ。私の会社も26年経ったので、もう数年で30年になる。無くならない様に頑張らなければならない。企業が継続していくためにはどうしたら良いのかという事を、絶えず考えていなければならない。そして、新しいことに挑戦し続けなければならない。同じことを繰り返してやっていたら、やがて衰退していつてしまう。企業というものは立派な技術を持っていてもそれだけではやっていけなくて、経理、人事や生産の問題についても、十分に隅々まで神経を使わなければならない。

私の場合、技術のことは勿論楽しかったが、当然利益も稼がねばならない。しかし、金を稼ぐ事に何の抵抗も感じなかった。むしろ、儲けて会社を健全に経営しなければという気持ちの方が強かった。こういう商売の感覚というのは、持って生まれたものではないかと思う。

大学時代にも商売

大学時代には英会話クラブの他に、写真部にも入っていた。写真部では自分で写真を撮って現像していた。ある時、大学祭で写真をたくさん撮って夜中までかかって焼き増し、翌日みんなに売った。キャビネ版というものは4つに切ると名刺版になる。キャビネ版は10円で買って、写真を名刺版にプリントすると1枚10円で売れ、40円になる。キャビネ版1枚につき30円儲かるので、名刺版にしてみんなに売った覚えがある(当時、学生食堂のカレーライスは50円位)。今にして思うと非常に懐かしい思い出だが、当時は工夫して儲ける事が面白くて仕様がなかった。やはり商売をするということが好きだったからだと思う。

趣味が高じた商売？は、不成立

創業して2、3年経った頃、趣味みたいな話になるが、直径4m弱あるCバンドのパラボラアンテナをメイコム社から送ってもらった。ハワイの上空にあるインテルサットから電波を受けて、テレビを映した。この様なことをやっている時は、実に楽しく日頃の商売の気苦労は忘れてしまう。そして、これを商売にして売り出そうと思いカタログも作ったりしたが、一台

