

# インタビュー 新社長 に聞く



ミハル通信  
岩田春樹 社長

——社長に就任しての抱負は？  
「業界を跨いだ会社で働いてきたというこれまでの経験を生かして、ミハル通信のために何ができるのかを考えていく。当社の技術や取り扱う製品の売上を、この先市場が変わっていく中でも伸ばしていききたい」

——24年度の事業見通しは？  
「売上高や営業利益はほぼ予定通りの見通しだ。プロジェクトによっては入札制度などがあり不確定な要素もあるが、

現状では見通しに到達するだろう」  
——目標や事業展開は？  
「中期的には売上高100億円以上を目指す。新製品や『ことづくり』など、マーケットの変化にいかに対応するかに注力する。

事業展開としてはIPエンジニアの技術力を強化し、IP技術をどう展開していくかを重視する。また、保守・更新などの地域に寄り添った提案を推進する」  
——これまでの経歴は？  
「85年に古河電工に入社し、光部品関連の仕事に携わっていた。2度の

今年6月にミハル通信の代表取締役社長に就任した岩田春樹氏が本紙のインタビューに応じ、「市場の変化」に対応しながら売上を伸ばす」と抱負を語った。中期的にはエンジニアの技術力強化とIP技術の展開を軸に、売上高100億円以上を目指す。同社は、ほとんどの製品を鎌倉工場で開発し、技術・営業の両部門の連携に強みを持つ。岩田社長に、経営理念や極超低遅延技術の課題について聞いた。

——経営理念などは？  
「会社にとって最も大切なのは人材だと考えている。人材を育ててチームとしていかにアウトプットしていくかが重要だ。そのためには田沼なコミュニケーションを重視し、すべての従業員と

気が軽に会話したい。また、『出る杭は打たない』を信条とし、従業員には尖ってほしいと伝えている。日本の社会は減点法で、標準的になりがちだ。標準的な人材が

減のスピードが上回っている。その中で、いかに事業を継続するか、事業を拡大するかが課題だ。CATVの強みは、インフラとして通信網を持つことだ。これは将来的にもアドバンテージになる。また、地域に密着していることから、防災・防犯面で地域に根付いた活動ができることも強みだ」  
——貴社の強みや他社との差別化は？  
「強みは技術力と営業力だ。当社のはとんどの製品は鎌倉本社で開発している。技術部門と営業部門のコミュニケーションも活発で、フットワークが軽く迅速にユーザの要望に対応している」

「強みは技術力と営業力だ。当社のはとんどの製品は鎌倉本社で開発している。技術部門と営業部門のコミュニケーションも活発で、フットワークが軽く迅速にユーザの要望に対応している」

全事業を当社が譲受した。当社とFCBはユーザの傾向が似ていることから、ユーザヘアローチする部分も近い。ミニサテの維持更新の際に、バックアップIPで簡易加入者数より人口の自然

## 市場変化の対応に注力 一期一会を大切に FCBの事業譲受で技術融合を図る

### 極超低遅延技術 安全対策が課題

——極超低遅延技術の今後の展開は？  
「当社の極超低遅延技術は業界トップクラスにあるが、ビジネスに落と

## 線国時評

岸本 庄 八 郎



ペロブスカイト太陽電池  
(電線業界からも期待)

し込むにはまだ時間がかかる。6月の『COMNEXT』にEシステムを出展したが、課題を残している。ロボットの遠隔操作においては、安全確保という課題に直面する。医療現場の遠隔操作では、医療従事者が現場から離れた場合のリスクが課題になる。極超低遅延技術がこれらの課題を解決するには、さらなるブレイクスルーが必要だ

と考えている。ただし、音声に特化するケースでは、エンタメ分野向けで可能性があるのではないか」  
——最重要課題は？  
「技術面では、いかに技術転換できるか、人材面では、一部のエンジニアの高齢化対策と人材確保への対応だ。特に放送無線やアナログ技術分野のエンジニアの高齢化は顕著だ。いかに若い世代に慣れ親しんできた。好きな言葉は『一期一会』。その時のその出会いを大切にしている」