

豊かなICT社会実現のために ● 協会の皆さまとつながる全携協(NAMD)の会報誌



# はばたき

## 第11号



一般社団法人 全国携帯電話販売代理店協会 正会員133社・準会員325社・賛助会員11社 (2021年11月1日現在)  
http://keitai.or.jp/ お問い合わせ E-mail・info@keitai.or.jp

### 特別対談

ソフトバンク株式会社  
宮川 潤一氏

全携協  
西川 猛



2021年9月29日 ソフトバンク本社20階応接室にて

## 「Beyond Carrier」第2フェーズへ 総合デジタルプラットフォームを目指す

ビヨンドキャリア

全携協会報誌「はばたき」第11号の巻頭トピックインタビューは、ソフトバンク株式会社代表取締役社長執行役員兼CEOの宮川潤一氏と全携協副会長の西川猛氏による特別対談です。事前に出席者のPCR検査を行い、全員の陰性を確認した上での実施になりました。2021年4月社長に就任された宮川社長のこれまでの足跡とこれからの展望について語っていただきました。

**西川** 今日はお忙しいところありがとうございます。コロナ禍が始まってもう1年半になりますが、まず何よりソフトバンクさんの迅速で手厚いコロナ対策への支援に感謝いたします。ショップスタッフに対するどこよりも早い毎月1回の無料PCR検査の実施、ワクチン接種もおそらく日本で最速、最大の職域接種をしていただきました。新聞報道の翌日には「まずショップスタッフから接種する」と

いうコメントが届き、私たち一同大感激しました。本当にソフトバンクさんは最前線で働く人々を大切にしている会社なんだと改めて認識させていただいた次第です。そして現在は希望者に対しパルスオキシメーターを無料貸与という、思いやりとスピードにあふれたご対応に心からお礼申し上げます。  
**宮川** 最前線のショップで毎日お客さまに対応していただいている人たちに私

ちは何ができるのか、みんなで本当によく議論を重ねました。ショップスタッフの皆さん、コールセンターのスタッフの方たちなど現場最優先で、何よりクラスターを発生させないことを第一に考えました。私たち本社の人間よりも現場を優先するということについては誰一人反対した者はいません。ここが崩れたらすべて崩れてしまうという共通の認識があったからです。PCRの無償検査やワクチン接種については、最前線の人たちが安心して従事できる環境をつくりたいということで実施いたしました。これらはスタッフの皆さんに対する日頃の私たちの感謝の気持ちを少しでも形にしたいという思いからです。  
**西川** その真心はすべてのスタッフに届いております。ありがとうございます。

### 26歳での起業から 孫会長との出会い、 そして社長就任へ

**西川** さて早速ですが、最初に宮川社長のプロフィールからお話しいただきたいと思っております。ご実家は臨済宗のお寺ということですが、大学卒業されて26歳で起業されていますね。

**宮川** 愛知県犬山市の清水寺が実家です。親は寺を継いでもらいたかったようですが、私は大学在学中から起業したいと考えていました。30歳までは好きにさせて欲しいと、卒業後、会計事務所3年半ほど勤めて経済を勉強し、1991年に独立して事業を起しました。当時は環境問題が注目され始めた頃で、家庭用の廃棄物焼却炉を試行錯誤しながら開発設計し、ホームセンターなどに卸していました。順調に3年で業界2位になりましたが、利益率が低過ぎたため直販を考えた時にインターネットに出会いました。当時は黎明期でしたが、インターネットについて勉強するうちにその可能性に魅力を感じ、それまでの利益をすべて投入してサーバーを購入し、95年の春頃にインターネットサービスプロバイダーを始めました。

**西川** その頃にはインターネット関連の技術などはご存知だったのですか。  
**宮川** いえ。技術的な知識はまったくありませんでした。でも「夢なくして計画なし、計画なくして実行なし、実行なくして成功なし」というのが起業時からのモットーでしたから、地元の大学で情報

学科がある岐阜大学大学院の教授に飛び込みで会いに行き、アルバイトとして学生さんたちの力を貸していただけたことになり、サービスプロバイダー事業を始めることができたのです。その後10年で60億程度の売り上げになり、上場を検討し始めた頃、孫会長から連絡があったわけです。

**西川** 1999年当時、私も商社を辞めて事業を始めていたのですが、インターネットがここまで社会のインフラになるとは予想もしていませんでした。孫会長はその時が初対面ですか。

**宮川** そうです。孫会長が大阪から東京へ帰る新幹線に名古屋から乗り込み、東京に着くまでいろいろな話をしました。孫会長から「君が今まで成功してきたことはわかっている。でも先の10年を考えてみて欲しい。一緒に組めば我々の10年は掛け算になるぞ」と言われ、掛け算という発想は私にはなかったため驚きでしたが、最終的に「わかりました、一緒にやりましょう」ということになりました。

**西川** 孫会長らしいですね(笑)。  
**宮川** ソフトバンクに入ってから最初の仕事がYahoo!BBのテコ入れだったのですが、当時はまだコールセンターすらない状態で、元の会社のスタッフを移籍させて2カ月でどうにか形にすることができました。凄まじいスピード感で、毎日が戦場のような状態でした。

**西川** その後もボーダフォンの基地局倍増宣言をされるなど、最高技術責任者(CTO)として活躍されてきたわけですね。  
**宮川** 私はプログラマーや制作者ではありませんが、サービスプロバイダーを立ち上げた時も一から手作りでしましたので、仕組みに関してはすべて頭に入っています。とはいえCTOを打診された時は「自分は技術者じゃない」とお断りしました。すると孫さんから「技術を一番知る人間がCTOをやると会社が潰れる」と言われたのです。最初のうちは意味がわからなかったのですが、CTOを務めるうちにわかってきました。生粋の技術者、制作者は自分が手がけたもの以外は受け入れられなくなるのです。CTOに求められるのはコアの部分にとらわれず、どの技術が最適なのか、今後主流になるのは何なのか、それを見極めて選択する能力。そういうことだったのです。この考えは次の世代にも継承しなければいけないと思っています。

### もくじ

- 1 「特別対談」トピックインタビュー  
ソフトバンク株式会社  
代表取締役社長執行役員兼CEO  
宮川潤一氏  
「ビヨンドキャリア」  
第2フェーズへ  
総合デジタル  
プラットフォームを目指す
- 2 総務省 Watch  
総合通信基盤局消費者行政  
「担当特別寄稿」
- 3 「消費者保護ルールの在り方  
に関する検討会報告書2021」  
について  
総務省総合通信基盤局電気通信事業部  
消費者行政第3課長 片桐 義博様
- 4 女性活躍代理店・教育研修担当  
リモート座談会  
激しく変動する社会環境の中で  
携帯電話販売を支える  
人材の育成に挑む  
・Maテレコム株式会社 尾形 美香さま  
・株式会社TDMモバイル 河合 香保里さま  
・株式会社フラザワネット本社 高橋 梢さま  
・株式会社ラネット 村上 もえみさま
- 5 定着率向上委員会・  
協会研修WGレポート  
リアル集合研修からWebスタイルへ  
研修を受講される方が増えています！  
「全携協活動Pickup」  
● 店頭販売サービス向上委員会  
・エーリング定期会合2021  
・過去9年間の苦情件数の推移
- 6 コラム「コンプラ通信Vol.11」  
桐蔭法務研究支援センター長  
桐蔭横浜大学法学部研究科客員教授  
蒲 俊郎  
内部通報対応は砂金採りと同じ？  
「デジタル活用支援推進事業類型B」  
実施代理店レポート  
株式会社モバイルコム  
デジタル支援事業を通じて地域に貢献し、  
自治体と連携した活動ノウハウを修得  
読者プレゼント／編集後記
- 7
- 8