● アメリカ 1995~1996　　４組 今道周雄

1. インターネット事業の立ち上げ準備

1980 年代半ばからパソコン通信が盛んになり、非同期式 300/1200 bps のモデムを使ったパソコン間通信が普及した。1989 年末のユーザ数は 20 万人台であった。（wikipedia）当社も通信事業者として、この事業に乗り出すべきかどうか検討を始めた。

一方、1993 年に当時のアメリカ副大統領であったアル・ゴア氏が「情報スーパーハイウエイ」構想を公表してから、米国では急速に「インターネット」が発展し始めた。パソコン通信は、サービス提供者の通信網のなかにある PC 同志しかつながらないのに対し、インターネットはどの通信業者のネットワークであれ、相互に繋ぐことができ、世界中の相手との通信が可能となったのである。

そこで、ユーザがインターネットに自分の PC を繋ぎたいときに、接続サービスを提供する企業（ISP）が必要となり、大企業や多くのベンチャ企業が ISP 事業に乗り出した。当社も SRI Consulting にインターネット事業の調査を 1995 年 4 月に依頼し、その結果に基づいて事業の立ち上げを計画し、７月に集中的に提携相手を選び始めた。

Accugraph, Aimnet, AimQuest, Best Intenet, BNR, BBN Planet, Clarinet, Cyber Way, e_shop, Daimond Link, Infobahn, Interline, MFS Datanet, Magictel, Mercury Center, Nexus, Netcom, Remedy など２０社近くを５日の間に集中的に訪問して実状を調査した。

その結果 Aimnet を提携先として選択したが、Hong Chen と Lynn Liu という二人が立ち上げたベンチャ企業で、従業員は 20-30 人程度であった。二人は結婚していて、Hong は大陸出身、Lynn は台湾出身で姉さん女房だった。私はこのときに初めて夫婦別姓という制度があることを知った。彼らは猛烈な働き者でいつ寝るのかと思うほど仕事に打ち込んでいた。

提携相手がきまり、親会社の認可をもらい 1995 年 10 月 26 日に株式会社ドリーム・トレイン・インターネットを起業した。

2. ドリームトレインの発足

発足時の人員はわたしと課長クラスの男性 K 君、新入社員の女性 N さんの三人だった。準備した事務所には机を１５台ほど入れていたので、ガランとした感じだった。親会社で関連会社を担当する M 氏が慶應藤沢の村井純教授に頼んで学生を１名派遣してもらった。学生仲間のつながりから、早稲田や横浜国大からも学生が入ってきた。 このメンバーを SRI Consulting で教育してもらい、ISP を立ち上げる事になり、一同を引き連れて Palo Alto の SRI へ行ったのである。

SRI Consulting では、教育用と称して学割の SUN ワークステーションを 5 台買いこみ、それに必要なソフトをインストールしてくれた。この SUN を Sunnyvale にあった米国子会社の工場へはこびこみ、1995 年 11 月 26 日～12 月９日までわが社のメンバーはそれを使って教育を受けた。 その後帰国してからシステム立ち上げの主力になったのが、驚いた事に新入社員の N さんだった。

事務所は赤坂の NTT 関連のビルであったため、回線を引くのには条件が良かった。何しろ当初は電話回線にモデムを接続してサーバにつないでいたので、ユーザが増加するとメタル回線の本数が増える仕組みになっていた。ビルの壁には回線引き込み用の直径 30cm 程の管が設置されていたが、直ぐにそれでは足らなくなり壁に 60cm 位の穴を開けたが、それも直ぐに足らなくなった。そこで光り回線に切り替え漸く危機を脱した。

ユーザが電話回線にアクセスできる場所を POP というのだが、開業当初は７カ所しかなく、サーバは SUN ワークステーションが７台だった。

ユーザの加入数は順調に伸び 1996 年 10 月までに POP は４９ヶ所、サーバーは 22 台までに増えた。1996 年７月にユーザー数は１万人を超え、1999 年 2 月には 14 万人に達した。

ユーザが増えるとそれに伴った投資が必要になる。POP の追加、サーバの能力向上、基幹回線のバンド幅増強、顧客サービスのためのソフトウエア開発、新たなサービスの追加、など資金の工面を親会社に随分お願いした。

3. 競合

ISP は雨後の筍のようにいっぱい現れ、しのぎを削ってユーザ獲得競争をした。個人向けサービスのプロバイダをインターネット雑誌が比較評価するため、そこで高い評価を得ようと努めたのである。ドリームトレインは 1999 年ベストプロバイダランキングで IIJ に次ぐ 2 位を獲得した。3 位は AT&T WorldNet Service, 4 位 ぷらら、5 位 Panasonic Hi-Ho と並んだ。AT&T WorldNet は米国 AT&T が世界展開したサービス、ぷららはドコモのサービス、Hi-Ho はパナソニックのサービスだったから、ドリームトレインの親会社にはこの実績を評価をしてもらいたかったのだが、親会社のトップにはインターネットの価値を理解する人が居なかった。新規事業の孫会社などは赤字を出さなければよい、程度の認識でしかなかった。

Ainmet から導入したインターネット接続管理システムを使って、クレジットカードで契約すればすぐにインターネットが使えるという仕組みが好評で、なおかつ必ず接続出来るようにするために、一 POP 辺りの加入ユーザ数を制限するといったユーザ重視の方針が好評を得たと思う。

また、若い人達の発案でサーバーカフェを渋谷に開き、オフ会なども開催した。更に新規のサービスしてとして 1996 年 10 月にはインターネット FAX を始めた。

1996 年 11 月にオーストラリア大使館から、前首相の Paul Keeting 氏が 22 日にドリームトレインを訪問したいと連絡してきた。親会社の M 氏と待機していると長身の Keeting 氏が現れた。1996 年 3 月に退任したばかりなのだが、すぐに事業家として活動していて、OzEmail というオーストラリアの IPS の代理で、インターネット電話の共同事業をやらないかと持ち掛けてきた。Aimnet から米国でもインターネット電話の事業が始まるだろうという情報を得ていたので、躊躇なく共同事業をを承諾した。次の記事「アメリカ 1997～1998 年」でこのつづきを書くことにしよう。

1996 年 12 月には若い人の企画でインターネットカラオケのサービスを始めた。このように、競合に勝つために、次々と新しいサービスをはじめたのだ。

4. 世紀通

1996 年 12 月 24 日に北京の世紀通というベンチャ企業の社長が面会を求めてきた。社長は王さんという女性だったが、北京で ISP を始めたいので、指導をして欲しいとい依頼された。なんでドリームトレインを選んだのか分からなかったが、中国のインターネットに関心があったので、来年早々に北京を訪問するということで指導を引き受けた。

大分本題のアメリカから離れてしまうが、インターネットのエピソードとしてお読み頂きたい。

1997 年 3 月 25 日～30 日に北京を訪問した。北京空港に 20 時ごろに着き、タクシーを拾おうとしたのだが 1 台もタクシーがいない。そこへ自家用車が現れ、困っているのならホテルへ送るといってきた。運転席には屈強な男が二人乗っている。嫌な感じはしたが、背に腹は変えられず乗り込んだ。すると、すぐには出発せずもうひとり客を乗せるという。しばらくして女が一人乗り込んだ。真っ暗な道を走り、漸く街中のホテルに近くなったとき、運転手が車を止め料金を交渉し始めた。言い値が通常料金の 3 倍くらいなので、高いと文句を言うと女が加勢してくれて自分も乗合なのだから、料金はもっと安くしろとまくし立てた（のだろう、中国語は理解できないので推察した）。いずれにしろホテルにたどり着くことはできた。

翌日は朝から世紀通を訪問して、彼等の状況を聞いた。驚いたのはディジタル幹線網が北京市内には布設されていないので、その代わりに 1Mbps のマイクロ波回線を使う計画だと言う。ビルとビルの間の見通しのよい場所なら、マイクロ波回線が使えるので、北京中にマイクロ波回線を張り巡らすのだと言う。

若い人たちを交えて、ISP を始めるには何が必要であるかを説明したのだが、拙い英語でどれほど伝わったのか心配だった。王さんは昼飯を毎日ご馳走してくれて感謝したが、行きつけの店に 1 m くらいもあるガラスの瓶に蛇が漬けてあって、その酒を飲めと盛んに勧めてくれた。精力がつくのだと説明してくれたが、私は鄭重にお断りした。

その後も数回王さんが日本へたづねてきたが、今その会社がどうなっているのかしらない。

（続く）