

衛星通信と私

NEC 東芝スペースシステム株式会社
CS ソリューション本部 商用衛星ソリューショングループ
都丸 寛子

海外の展示会に携わり、NTスペースブース Exhibition)(2002年韓国)、第45回パリ・エアシ
ョー(2003年フランス)、Satellite 2004(2004年ワ
シントン DC)である。

APSCC 2002 (The 6th
Asia-Pacific Satellite
Communication and
Broadcasting Conference and
実をいうと私は出張が好きでは
ないし、人前に立つのも苦手だ。
はっきり言って私はアテンダント
には向いていないと思う。それに
エンジニアではないので、宇宙
開発や、衛星についても、理解
していないことのほうが多い。実
際、展示会に向けての準備作業
は、5、6ヶ月前から始まる。約
半年間、展示会のことで頭は一
杯になる。



▲ 第44回パリ・エアショー会場にて(中心が筆者)

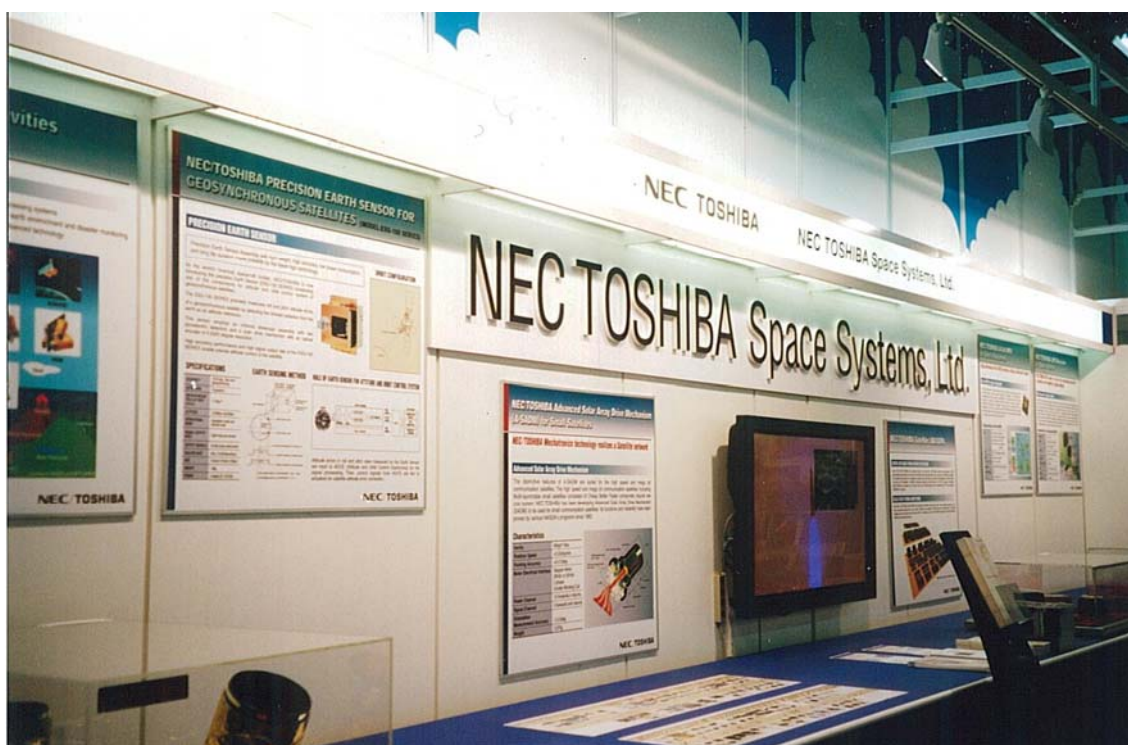
海外の場合、出展品の輸出入の問題があるため、その手続に多くの時間を取られることになる。出張の一ヶ月前になると、かならず不眠になる。緊張というより逃げ出たくてどうしようもない自分がある。それは今でも変わらない。4回参加しても、あるいは何回参加しても、おそらく出張もアテンダントも苦手なのには変わりはないと思う。

参加するにはそれなりの仕事をやらなければならない、与えられたミッションを達成しなければならない。その上、今後どういう展示をしたらよいか、それも考えて次に活かしていかなければならない。でも、そう考えるとますますつらくなってしまふ。もともと出張が嫌いなのに、それを考えるとますます行きたくなくなる。最悪なのは、満席のエコノミークラスで、バカンス気分の旅行客に囲ま

れたとき。発狂しそうになったことがあったくらいである。でもいつもこう思っていく、“この出張はすべて自分のためだ”と。

展示ブースに立って自社について説明し、アピールするというアテンダントの仕事に、マニュアルなどない。どういう対応がベストなのか、誰が教えてくれるわけでもない。すべて自分で経験し、知識を得なければならなくなる。展示品や自社についてはもちろん、そしてそれ以外に宇宙開発や、衛星業界の現状、あるいは日本について、アテンダントとしてブースに立つからには、広い知識をもっていなければならない。訪問客はいろんな国籍の人間で、業界や職種もさまざまだからだ。何を聞かれるか分からない。

だからといって、とりあえず知識を得るだけ得て、何でも話せばよいかということそうではない。ポイントを得て、いかに分かりやすく説明するか、そしてその上で、少しでも自社に興味をもってもらうには、どう伝えればよいか、それも考えなくてはならない。それは非常に難しいことだ。今の私が、それができているかといえ、ほとんど出来ていないと思う。



▲ 第44回パリ・エアショー NEC 東芝スペースシステム株式会社 ブース

最初にあテンダントとして参加したのは、入社4年目、2001年の“第44回パリ・エアショー”だった。初めて参加して、他社と接したとき、強烈に印象に残ったことがある。それは、なんと表現したらいいのだろうか・・・、あえて言うならば、“オーラのある会社”と、“オーラのない会社”が一目瞭然

だったということだ。別の言い方をすれば、未来がはっきり見える会社と、見えない会社ということになるのか。それは、展示ブースの大きさや、ディスプレイの豪華さ、要はお金をかけたか、かけないか、そんな程度の違いではない。社内の人間が、トップから担当者が、一丸となってやっているかどうか、という違いだった。トップだろうが、エンジニアだろうが、担当者だろうが、そこには何の壁もない。必死で一丸となってがんばっている姿がある。ブースも決して大きいわけではない。アテンダントしてそこに参加したのはおそらく数人であろう。しかし、その裏で必死にサポートした社内の人間の姿を感じることができる。

私にとって、それは衝撃的だった。NECに入社して以来、こんな光景は見たことがなかった。頭が下がる思いだった。「社員一丸となって…」よく聞く言葉だ。でも、私はこの言葉を聞いたたびにいつも思ってしまう。そういうふうにするのは、その時点で一丸となっていないことを公表しているようなものではないかと。一丸というのは、それを発言する人物がまず先頭に立って、自らがそのための行動をすでにしていなければならぬことではないだろうか。行動を起こせば、必ず付いて来る人間がいる。そして、気付いたら一丸となっていた。それが一丸というものではないだろうか、私はそう思うからだ。

お金をかけて、ブースデザイナーに依頼すれば、それなりに立派なブースができるのは当たり前だ。そしてそれをみて私達が、“素晴らしい”と思うのも事実であって、実際そういうブースは人気がある。でもアテンダントを重ねると、違う部分が見えてくる。素晴らしい外観にも目が慣れてきてしまう。外観は、あくまでプロのブースデザイナーが“作った”ものであって、社内の人間が“創りあげた”ものではないと思えてくる。目が慣れたとき、魅力的に思えるのは、“人”が中心となって支えているブースだ。私は、どんなに小さなブースであろうと、“人”が中心となってブースを支え、がんばっている姿を感じることができるブースが大好きだ。私にとって、展示会は他社のアテンダント観察の場。アテンダントでその会社がどういう会社か分かる。おそらくこの判断は、少なからず当たっていると思うのだが。

展示会に携わり、アテンダントとして活動する中で、私は二つの想いを抱いてやってきた。一つは、自分にとって、かなりの能力を要するこの仕事を辞退することで、それ以上自分が前に進めなくなるのが怖い。だから前に進むためにはやらなければならない。そして、やるからには、中途半端にはやりたくない、という思い。そしてもう一つは、アテンダントとして参加する女性が、今後、少しでも増えて欲しい。自分をきっかけとして、女性でも必ず出来ることだという証明になり、今後少しでも増えていけば良い、そういう思いだ。

私がアテンダントとして参加できたこと、私自身は、可能性を与えられたラッキーな人間の一人だった、そう思っている。それまで、私のような立場の女性が、アテンダントとして出張に行くなど、前例が無かったのだから。そのとき私は、思う存分この機会を利用しようとおもった。古い体制を打ち破ってやりたかった。学歴や性別だけで判断され、可能性を与えられない人間、あるいは、結果を出しても不当な評価をされている人間が、どれほど多くいることだろうか。学歴や性別は、それほどまでに大切なことだろうか？ 私には不思議でならない。素晴らしい過去なんて何一つなく

でも、努力次第でどんなこともできると私は思っている。カコは参考にはなるかもしれない、だが一番大切なのは、やろうと思う気持ちの大きさではないかと思う。

展示ブースは、お金をかければどんな風にも装うことができる。しかし、そのためのお金がなくなったとしたら、それは簡単に剥がれ落ちるものだ。そのとき、もし支える人の気持ちが大きかったとしたら、ブースなんて崩れようが、その会社は立派に宣伝活動できると思う。

最後になるが、いつも大切に思っている言葉がある。「大切なのは、自分が何をすべきか、何かなされるべきか知ること。」入社して、初めてアメリカへ出張したとき、ある女性に言われた言葉だ。どんなときもいつもこの言葉を抱いて仕事をしてきた。今の私がすべきこと、それは行動に移すこと。一步を踏み出すことは、はっきり言って、ものすごく怖い。それはもしかしたら、破滅への道かもしれないのだから。でも今は、それでもいいではないか、そう思うようになった。少なくとも、その道は自分の足で、自分の力で歩いていて、それが人としてあるべき姿ではないかと。そんな風に思っている。