



「会員企業紹介」は、JPNIC会員の、興味深い事業内容・サービス・人物などを紹介するコーナーです。

ネットワーク、 ハードウェア、ソフトウェアすべてを知る 少数精鋭のプロ集団

～ベンダー頼みではなく、自分達で解決できる力を持ち続ける～



株式会社TAM
代表取締役 CEO
荒木 敦 氏

株式会社TAM

住 所：〒930-0412 富山県中新川郡上市町広野3146-1

創 業：1996年8月

設 立：1999年6月

資 本 金：8,500万円

代 表 者：荒木 敦

U R L：<https://tam.co.jp/>

事業内容 <https://tam.co.jp/company/>

- インターネットサービス事業
- 音響機器事業
- ハードウェア、ソフトウェアの設計・製作事業



「会員企業紹介」は、JPNIC会員の、興味深い事業内容・サービス・人物などを紹介するコーナーです。

今回は、1996年8月の創業から今年で27年目を迎えた、株式会社TAM取材しました。同社はISP事業をきっかけにインターネット業界に参入したのですが、その後はCATV向けにインターネットサービスを提供するようになり、近年そのサービス提供先の局から事業を引き継いでCATV事業にも参入したという、なかなかユニークな社歴を持ちます。また、ソフトウェアだけではなくハードウェアの設計・製作にも強みを持ち、その技術を活かしてスピーカーなどの玄人好みの音響機器製品なども販売されています。

主力となるインターネットサービスやCATVなどの事業以外にも、「好きだから」でやっているという音響機器や、ご自身で使うために作った無線関連の機器の話など、大変興味深く伺うことができました。また、自社の事業という話を離れて、業界や地元の今後を案ずる、荒木社長の想いが大変印象的でした。

また今回は、我々にとっては、コロナ禍が始まって以来控えていた、対面での取材を74号以来およそ2年3ヶ月振りに実施することができ、感慨深い機会となりました。

Apple IIをきっかけに コンピューターの道へ



◎ まずは貴社の成り立ちを教えてください

荒木: 分社したり組織が変わったりと少々複雑で、現在の社名とインターネット事業とのずれがあるのですが、元々はソフトウェアを作る会社として1989年4月に立山ソフトウェアを創業し、1993年には有限会社ティ・エイ・エムとして法人化しました。

ソフトウェア開発に進むきっかけは、今から40年ほど前に、Apple IIを触ったことです。スティーブ・ウォズニアクが作ったものすごく美しいコンピューターで、当時で40万円ぐらいする非常に高価なものでした。このApple IIを骨までしゃぶるぐらいの勢いで遊び倒していたことで、コンピューターへの理解が進みました。そこで得た知識と経験を活かして、その後はファクトリーオートメーションの分野、特にファームウェアの開発に着手し、総合家電メーカーさんがプリント基板を作るマウンターの工場を山梨に持っていたんですがその下請けをやったり、ポータブルオーディオ機器のファームウェアを作ったり、ナビとかカーオーディオ、小型液晶テレビのソフトウェアを作ったりしていました。そうやって徐々に仕事を増やして行って、1989年に創業しました。

その後、1995年辺りから、そろそろインターネットというものを使わないとダメなんじゃないかという意識が芽生え、まずは自分達が使いたいからということで、1996年8月から「タムネット」としてISP業務を開始しました。JPNICの会員になったのは、1998年の4月です。1999年6月には有限会社ティエイエムインターネットサービスを設立してISP業務はそちらで行うようになり、同社は2001年に株式会社ティエイエムインターネットサービスに改組、2017年に株式会社TAMIに改称し、2021年には親会社である有限会社ティ・エイ・エムを吸収合併して現在に至ります。10年続く企業は1パーセント以下だという話もありますので、何回か危機もありましたが、我ながら30年よく続いたなと思っています。会社を立ち上げたのは自分ですが、インターネット事業については専務が事業として軌道に乗せました。当社の特徴は、ベンダーに頼らずすべて自社でやることです。

◎ 続いて、貴社の事業について教えてもらえますでしょうか？

荒木: 大きく分けてISP事業とCATV事業の二つがあり、割合で言うと6:4ぐらいになります。音響事業などもやっていますが、割合に出てるほどの数字ではないですね。ISP事業については、元々やって

いたタムネットに加えて、富山県滑川市、立山町、上市町をサービスエリアとするCATVであるNet3にインターネットサービスを提供しています。また、お隣の黒部市・入善町・朝日町の行政局CATVであるみらいTVからは、インターネットサービスの業務委託を受けています。

CATV事業は比較的最近加わったもので、行政局としてやっていたNet3を民間に譲渡したいという話がありまして、Net3のインターネット部門を20年以上やっていた当社が事業を引き継ぐことになりました。その結果、社員が大きく増えプロパーだけで倍の40名以上になり、協力会社や制作会社とかまで含めると60名ほどになっています。弊社はおおよそ何でも自分達でやる方ではなく、ハードウェアなどはほぼ自前でやっていますが、CATVだとソフト制作とかもありますね。



社内の様子

お客様については、CATV局へのトランジットの卸販売など法人との取り引きもありますが、Net3やみらいTVなどを中心として主に個人を対象にサービスを提供している形になります。商圏はそれほど大きくはなく、ユーザー数は1万5,000件ぐらいです。法人については、そもそも営業エリア内にたくさん企業があるわけではないので件数はそれなりなのですが、海外とVPNを張りたいという相談

があったらそれに対応したり、行政関係だといろんな条件があったりすることが多く、行政がやる試験についてこれはどうしたら良いのかという相談に乗ったり、試験に立ち会って欲しいという要望に対応したりしています。

◎ 提供されているサービスとしては、やはりタムネットが主力なのでしょうか？

荒木: 昔からやっていることもあり、ブランドとして地元ではとても名前が通っていると思います。本当は「ティエイエムネット」だったんですが、でもみんなが「タムネット」と呼ぶので負けてタムネットにしました(笑)。ただ、今時のユーザーはみんな「ISPって何？」という感じで、意識してISPを選ぶ方は少なくなりましたね。スマートフォンを買ったらインターネットが付いてきたぐらいの認識で、キャリアがプロバイダーだと思っている人が世間の9割ぐらいじゃないでしょうか。

◎ Webページで拝見しましたが、貴社は音響事業など一見インターネットとは関係なさそうな事業も展開されていてびっくりしました

荒木: 昔から音響には興味があったんですよ。音響関係は好きな方はかなり夢中になるジャンルでして、決して安いものではないんですがポチポチ売れています。規模としては大したことはなくて、

現時点ではまだ商売にはなっていないですけどね。そして、音響製品も昨今の半導体不足の影響を受けているので、その程度の需要に応える量の製品を作るのも、今はなかなか大変です。

また、弊社が主力事業としてやっているインターネットはご存じの通り「通信」なんですけど、世の中で最後の最後となった時に頼れる通信はモールスだと思っているんですよ。実は弊社では「KEYER(キーヤー)」と呼ばれるモールスの発生器を作っているんですけど、今は静かなブームが来ていて、これがものすごく売れています。私は50年ほど前に第一級アマチュア無線技士の資格を取ってしばらく運用していたのですが、第一級総合無線通信士の試験を受ける際に、持ち込み機器として自分が使いたいと思って作ったんです。お客様は、陸上自衛隊や水産高校とかでも買ってくださいますが、ほとんどはアマチュアの方じゃないでしょうか。Amazonで売ってるんですけど、商品を出すとすぐに売れて在庫切れになっています。私が自分で使いたくて作った製品なので、ユーザーの方の評判もかなり良いんですよ(笑)。

人口減少を嘆くばかりではなく、 その中でもやりようはあるはず



◎ CATV事業を引き継いで大きく社員数が増えたということですが、採用などはどのように行っておられるのでしょうか？

荒木: 採用はすべて中途採用です。新卒も募集はしているのですが、全然来てくれないんですよ。富山には人がいないんですよ。富山には国立の富山大学と公立の富山県立大学があるんですけど、卒業したらみんな県外に出てしまうんです。中途採用は誰かからの紹介という形が多く、みんな経歴はさまざまです。大阪大学や東北大を中退した社員や、知り合いの社長の息子なんて社員もいます。その社長の息子は、ちょうど仕事をせずに家にいるところを、「遊んでるんなら、うちに来てよ」と無理矢理連れてきました(笑)。むしろ、そういう人の方が仕事ができたりするんですよ。「今時の若い連中は…」なんて若い世代を悪く言う人達もいますが、そういう時代に育っているのでPCとかはみんな普通に使えますし、活躍の場を与えられたり人から認められる喜びを知ったりすることで、どんどん仕事ができるようになるんですよ。社風としても、そういうわけであまり縛り付けるようなことはしていません。

一方、急激な人口の減少は、弊社に限らず地域全体の問題です。弊社がある中新川郡上市町の人口は少し前まで2万5,000人ほどあったのですが、ついに2万人を切ってしまいました。進学と同時に関西や東京に出て行って、戻ってくる人はほとんどいません。そもそも大きな会社もなければ、これといった仕事も地元になく、産業としては非常に限られています。

◎ 貴社は、いわゆるリファラル採用でいい人材を確保なさっていますが、一般的には若者人口の流出はその地域にとって頭の痛い問題ですよ

荒木: こういう話をすると、弊社の事業についても未来は暗そうに思えるかもしれませんが、悲観しているばかりではありません。人口としての減少傾向には歯止めを掛けられないと思いますが、CATVなどは世帯で契約するものなので、戸数が減らなければ良いんです。



富山県中新川郡にある本社社屋

富山市内にもマンションがどんどん立っていて、持ち主は地元の人もありますが、東京の人も多いんですよ。東京から富山だと2時間ちょっとで来られて、関東の外れで下手に通勤時間がかかるところよりかは近いということがあるんですよ。リモートで仕事ができる人とか、リタイアして自分のペースで働きたい人とか、週末住宅が欲しいという人には、富山に住むという選択も悪くないと思います。

人口は減りつつありますが、中国や米国みたいな大国をめざすのではなく、ヨーロッパの小国などをお手本にしても良いんじゃないでしょうか。土地は広くて安いのでそういう利点を活かし、リモートを利用してゆったりと仕事をするイメージです。行政はすぐ移住と言いますが、別荘でも良いと思います。コロナ禍で別荘は増えたとし、不動産や車も売れています。先ほども言いましたが、ずっと住み続けてくれなくても、週末でも夏の間だけでも住んでくれる人が増えれば、人口としては減っても街の規模は維持できます。冬は雪が多いので、慣れない人はちょっと大変だと思いますけどね。

◎ 雪の話が出ましたが、富山は降雪が多いですよね。インターネットもですが、CATVをやっているというだけで絶対にサービスを止められないご苦労があると思いますが、その辺りはいかがでしょうか？

荒木: 雪が多い地域なので、確かに雪害は多いですね。CATVの同軸ケーブルの引き込み線に雪が積もって切れたとか抜けたとかはよくあります。また、先日は強風が吹いて大変でした。停電が何百件単位で発生したんですが、幹線は光ケーブルとなっているものの、全体で見るとまだまだ同軸ケーブルが残っていて、そこには電源供給が必要ですから。ちょっと珍しいトラブルでは、山で狩猟をやっている人の散弾が原因で、同軸ケーブルがボロボロになったなんてこともありました。このあたりは、山間が多い地域をサービスエリアに持つ弊社ならではのトラブルだと思います。

◎ 行政局からCATV事業を引き継がれたということですが、そこについて何かご苦労などはあったのでしょうか？

荒木: Net3がまだ行政局だった時に、テレビだけじゃ儲からないからとインターネットサービスを始めたんですが、その料金がものすごく安かったんですよ。TVとネットで5,000円ぐらいとか。それを今も引きずっているのが、大手他社などとの競争を考えた場合に価格競争力はありますが、そもそもインターネットサービスの対価を、安くし過ぎてしまったとも言えます。

今はみんなスマートフォンを持っていて、月に6,000円とか7,000円、1万円近く払っている人はたくさんいますよね。それと比べたらこちらはテレビも見られてこの値段なんで十分安いと思うんですけども、インターネットを使うのにそんなに払うなんてなるわけです。インターネットはどうにも、タダとか安いものだと思うがちだというのが少し気にかかっています。今は回線費用も安くなったからそういう状況ではありませんが、昔はこの値段でも100万円使ってお客様から1,000円貰うという感じで、とても単体で割に合う商売ではありませんでした。



社員1人1人の学ぶ力と、長年にわたるノウハウの蓄積が強み

- ◎ 業界の中では老舗と言えるかと思えます。いろいろと苦勞がありながらも、途中で事業を止めることなく、ここまで続けてこられた理由はどういったものでしょうか？

荒木:いろいろとターニングポイントはありましたが、一度始めたら止めるに止められないというのはあります。たまたま、自治体の補助金でNet3がケーブルテレビを始めて、弊社にインターネットサービスをやって欲しいというのがスタートです。それが、Net3が立ちゆかなくなったから弊社で引き受けて欲しいという話がきて、それから我々が続けているわけです。ちょうど良いタイミングで弊社に声がかかって、それに応えているうちにここまでやってきた感じもあります。我々はインフラ屋、ネットワーク屋としては長くやってきている方だと思います。今はもう、ベンダーにも何もわからない人が一杯になってしまっていますが、そういった中で我々には長年にわたるノウハウの蓄積があるので、今でも事業を続けていられるということだと思います。

- ◎ 貴社には長年会員としてJPNICを支えていただいています。何かご意見やご要望、お困りごとなどありますか？

荒木: JPNICと言えば、まだ株式会社日本レジストリサービス(JPRS)ができる前に「tam.co.jp」が欲しくて、空きを狙って頑張って登録したことがあります。また、「AS7676」も語呂が良いので狙っていて、「今だっ!」というタイミングで、夜中に布団の中から申請した覚えがあります(笑)。今はもうAS番号も随分桁数が増えていて驚きました。

一方、困りごとについては、いろいろありますよ(笑)。まず、最近のベンダーは本当に何も知りません。先日IPv4/IPv6のデュアルスタック周りでトラブルになっているのを見ました。ベンダーがL3スイッチの設定をしてたんですが、IPv6からIPv4にフォールバックしないんです。IPv6の接続性がある間は良いんですが、無いとそこで止まってしまうという、とてもお粗末な状態でした。他にも、知り合いのところではIPv6対応と仕様書に書いてあるのに、ベンダーが持ってきたルータがどれもIPv6で上手く通信できなくて全滅とか、そういう話も聞きます。

- ◎ 貴社は社員1人1人の知識や技術力が凄いなからそう感じられるのだと思いますが、社員教育はどのように行っているのでしょうか？

荒木:主にOJTですね。基本は現場で学んで、あとはMLやいろんな

コミュニティなどから知識を得ています。昔はベンダーの人から学ぶことも多かったんですが、先ほどお話ししたように今はベンダーも頼りにならず、我々の方が詳しいことも多いです。

例えばベンダーなら〇〇社の〇〇さん、ISPなら〇〇社の〇〇さんと、この人に聞けば何でもわかるという人がいたんですけども、今はそういう人もいなくなってしまいました。弊社のネットワーク構成を切り替えた時も、とあるベンダーのサブスクリプションサービスを利用したんですが、自社サービスを熟知している人が少なくて驚きました。マニュアルに書いてあるのにその通りにならなくて、どうしてなのかと聞いてもわからないという返事が返ってくる。業界全体で、そういう人が増えましたよね。昔みたいに仕様を読み込んで、機械の癖からバージョンごとの癖まで、そういうものを何でも知っている人はいなくなってしまいました。

一方、弊社の社員は学ぶのが好きというか凝り性が多いのか、社員規模の割には有資格者の数が多く、第一級陸上無線技術士は3名いたりします。仕事の関係で総務省の総合通信基盤局に行った時に、私が第一級アマチュア無線技士と書いた名刺を差し出すと、担当官がそこに食いついて話が転がったりするんですよ(笑)。



インターネットは現代の産業革命

- ◎ 本日は業務の話に留まらず、いろいろと興味深いお話をたくさん聞くことができました。ありがとうございます。最後に伺いたいのですが、荒木さまにとって「インターネット」とは何でしょうか？

荒木:格好良く言えば、インターネットは第何次かわかりませんが間違いなく現代の産業革命であって、インターネットによってあらゆるものの在り方がまったく変わりました。人によっては、1億総評論家になってトイレの落書きみたいなものもたくさん増えたとか、インターネットの存在によって悪いことを考える人がたくさん増えたので諸悪の根源だとか言う人もいますけどね。でも、もしインターネットがなかったらと考えるとどうでしょうか。コロナ禍で世の中大変な状況です。私の年齢になると2年前や3年前は昨日のような感じがしてしまうものの、中高生にとってはそうではありません。これまでだと、その子達の中に全然学校に行けなかった思い出だけが残るところでしたが、弊社も業務でいろいろとお手伝いをし、インターネットのおかげで遠隔授業とかができるようになったわけです。これはあくまで一つの例ではありますが、凄いことですよ。

また、我々がインターネットに関わり始めた頃は、インターネットは変わり者が使うものでしたが、今ではみんなが使うようになりました。ただ、お客様の中には、いまだにインターネットがどういうものか、きちんと理解されていない方が多いんですよ。キャリアさんに高いお金を払ってスマートフォンを契約して、「スマートフォンがあるから大丈夫です」と仰る方もいますが、テレビをインターネットに繋げられたらYouTubeやサブスクの動画も大画面で見られますし、部屋にWi-Fiがあればいろんな機器が繋がられます。ゲームをはじめ、ネット環境がないとアップデートすらできないものもあります。こういう状況を考えると、インターネットは世の中に必要不可欠なインフラになったんだろうなと、しみじみと感じますね。