

サラリーマンの若林逸史

ヒューレットパカードと言うハイテク企業でサラリーマンをしています。本来ビジネスオーナーのアソシエーションであるにもかかわらず、私のようなしがいないサラリーマンの入会にご承諾を頂きありがとうございます。今年で勤続25周年になります。大学を卒業後勤めた会社から転職で日本ヒューレットパカードへ就職し、約十年勤めた後、1998年にサンディエゴにある製品企画の本部へ転勤しました。

仕事は製品企画です。

英語でプロダクトマーケティングと呼ばれる職種で将来の製品を企画して開発製造工程をへて発売までを担当します。自分は長い間コンシューマ製品の企画でしたので、自分の企画した製品が1000万台単位で全世界に出荷され、世界の果てのようなところでも使われている。毎年一千万人に触れることが出来るということにやりがいを見出してきました。

サラリーマンも気軽ではないです。会社は大きいですが、自分はただのサラリーマン。雇用と解雇を頻繁に繰り返すアメリカの企業にあって強風にあおられる木の葉のようにもみくちゃにされています。つい一ヶ月前も自分が担当していた事業部が閉鎖になるということで急遽社内就職活動を余儀なくされ、幸運なことに引っ張ってくれる人がいてすぐに次の仕事が決まり4月の7日から正式に移動しました。と思ったら今日また移動すると言う事になりました。まったく仕事があるだけで幸運と思うはないといけない状況です。

リストラだの組織変更だのはサンディエゴに移り住んでから今回で9回目。つまり2年に一度くらいはあって、何もしなくて平気な時もあれば、今回のように積極的に社内就職活動が必要なこともあります。もうリストラに対応するのも仕事の内と思うしかないかなと、毎回ストレスに感じていては身が持たないと思うようになりました。

アメリカの会社と言う物は創業者が他界すると投資会社が会社の乗っ取りに乗り出して、会社の経営を掌握すると、利益と株価のみを追い求める状況になりリストラの嵐が吹き荒れて会社の理念や文化やは死に絶えてしまいます。弊社においても創業者のデιβ・パカードとビル・ヒューレットが1996年と2001年ごろに他界して、まもなく投資会社が雇ってきたカーリー・フィオリナというCEOが来て、創業者一家と壮絶な経営権争奪戦を繰り広げました。

個人株保有者のわれわれの所にも、自分を指示しろと毎週のように郵便が届いたものです。最終的にカーリー・フィオリナがドイツの銀行の後ろだてを得て勝利し、創業者一家は株を売り渡し会社は投

資会社の支配下に置かれるということになりました。その後3回 CEO が変わってしまった別の会社になってしまいました。

元々はスタンフォード大学の工学部卒業の学生二人が始めた会社で、計測器からスタートしています。現在のシリコンバレーにあるガレージから創業したということで、そのガレージはシリコンバレー発祥の地として登録されています。

創業者の二人は HP way という経営理念を打ち出して実直、誠実、確実、長期の借金はしない、社会、株主、社員、みんなを幸せにする会社を目指して、派手な宣伝広告をする代わりに利益は株主、社員の間で分けるということを行うだけでなく実際に実践する会社でした。利益は本当に社員にも分配されてボーナスではなくてプロフィット・シェアリングと呼ばれていました。みんなで稼いだんだからみんなで分ける。当たり前でないような事が本当に行われていました。あまりにも実直な経営をするのでボーイスカウトカンパニーとか呼ばれていた時代もあります。都市部の派手なところには事務所を構えず、州立大学がある郊外の町に事務所を構え、大学を卒業した優秀な学生を雇用するというようなことをしていました。カリフォルニア州立大学だけでなく、オレゴン州立大学、ワシントン州立大学、コロラド州立大学のある町に事務所をつけた為、田舎ばかりに事務所があるような状態でした。ワシントン州バンクーバ、オレゴン州コバリス、コロラド州フォートコリンズなどに大きな施設があります。パソコンはテキサス州が拠点です。田舎だと土地は安いし、社員が家を購入するのも安い。社員は一生 HP に勤めて、自分の子供も HP に入れるというようなことが頻繁にありました。事実現在会社には HP 二世がけっこういます。大都会の五番街にオフィスを構えるようなことは無かったです。

あまりにも会社が良くしてくれるので、多少給料が安くても社員が辞めない。あまりにも会社が良くしてくれるのでまじめに働かないと申し訳ない。研究開発に使う道具は常にキャビネットに完備されていて、鍵は一切かかっていない。いくらでも好きなものを持って行ける。ここまでされると盗もうとする人間もいなくなる。自分がサンディエゴに着任したときも仕事用のいすを合わせてくれるということで行ってみるとそれ専用の人体工学の専門家が居て5種類、3サイズの中から好きなものを選べる。これが1000ドルもする椅子だったりといたれつくせりの状態でした。

一応会社の概要についておさらいさせていただきます。会社の全世界年間売り上げは12から13兆円。120から130ビリオンドルだと思います。大まかに言って約4分の1がプリンティング、4分の1がパソコン関連、4分の1がエンタープライズ向けのサーバー、ネットワーク、ストレージ、そして残りの4分の1がサービスだと思います。従業員数は全世界で約33万人程度だと思います。

プリンティング減少の傾向。世の中の印刷に対する需要は減少傾向にありますが発展途上国などでは新しい需要もあってそれなりの売り上げをキープしています。創業者が他界してから数年前までトップが頻繁に変わり、他の会社の買収を繰り返し、それで作り上げた借金で首が回らなくなり株価が地に落ちていましたが、なんとか回復に向かっていきます。ここ数年は本業の儲けを積極的に借金返済に充てている状況です。過去のレーザープリンタ、インクジェットプリンタのような会社を支える大きな事業を模索中ですが、なかなか見つかる訳も無く、現在の会社の一番の懸案事項となっています。

HP と言うとインクの価格が高いと言う印象があると思います。長年ハードウェアの価格競争でしのぎを削ってきたためにハードウェアを安くして、その分インクで利益を出す仕組みが極端なまでにすすんでしまった結果です。ハードウェアの赤字をインクで埋めているのが現状です。インクの価格があまりに高くなって皆さんが印刷を制限するという、自分で自分の首を絞めるような状況を作り上げてしまったと思います。今現在この状況を見直しにかかっています。そこで新しいビジネスモデル、インスタントインクを開始しました。このプログラムにサインアップして頂ければインクのコストが最大 50%安くなります。

プログラムはクレジットカードでプランにサインアップして頂きます。3ドルで月に50枚、5ドルで月に100枚、10ドルで月に300枚のプランがあります。

プリンターをインターネットにつないでいただいて、その情報を弊社のコンピュータで管理して、インクの残量が一定以下になると自動的にあたらしいインクカートリッジがお宅まで郵送される仕組みです。なぜ安く出来るのか？それには4つの理由があります。

100%の確立でオリジナルのインクを使ってもらえる。

直接販売なので販売店のマージンがかからない

払って使わない人はそのまま利益になる

このサービスのために大きなインクカートリッジを作ったのでコストを抑えられた。

このインターネットを通じて100万台単位のプリンターを管理するインフラストラクチャーを作るのに多大な投資と時間を要したために、新しいプリンタでのみこのプランをご活用いただけます。お店でHP インスタントインクのパッケージにサインアップして頂くか、単にインターネットでサインアップして頂けます。

<http://www8.hp.com/us/en/ads/instant-ink/overview.html>

自分もマーケティングですので、次回はインターネットによるあたらしいマーケティングの手法に関してお話出来ればと思います。有難うございました。