

吉岡照通の半生

ヨッピー自己紹介

よしおかてるみち
吉岡照通 [社長兼CEO]
株式会社ヨッピーシステムズ



岡山県立鴨方高等学校の総合学科を卒業後、岡山理科大学の電子工学科を卒業し、大学院の2年間で同大学の修士号と博士号を取得し、その後、タカヤ株式会社に入社し開発から製造までを一貫して見れるようになる。その経験

から、別会社を作りそれが株式会社ヨッピーシステムズである。今までの経験を元に講演活動を始め、企業のコンサルタントを行う。

コンサルタント内容は、松下幸之助の理論にトヨタ式の考え方をミックスしたものである。それをヨッピー式経営と呼び、普及活動に勤しむ。

一般の人からヨッピーと呼ばれている。吉岡照通の半生を書きたいと思います。半生と言っても50年ではありません。今年で、40歳（2023年当時）になりました。私は、1983年3月4日生まれの魚座です。そんな私の運命は、波乱に満ちていますけれども、人間的には恵まれていたと思います。なぜなら後半の人生が楽になったからです。一度の人生だかこそ「なんくるないさー」と言える気がするのです。私の親父の話からさせていただきますませませ。親父は、現倉敷リバーサイド病院（旧川鉄病院）のレントゲン技師をしていました。私にコンピュータなどを買ってくれる優しい父親でもありました。母親は、ごく一般の専業

主婦でありました。母親にど突かれたのは2回だけでした。それからもわかるように私は自慢の息子だと思います。あと、私は次男で上の兄貴がいるので2人兄弟です。なので、理不尽な、どつかれたかたもしてきましたので、真っ当な人生を歩めたものです。おばあちゃんが一人いたので合計5人の家族がいた家庭です。最近おばあちゃんが98歳で昇天しましたので今は、4人家族です。幼少時代の話を書きたいと思います。私は親父と釣りに行って今では穴子と思われるさかなを「うなご」といって幼稚園の先生を笑かしたものです。なぜ、うなごなのかと言うと穴子とうなぎの中間だからだそうです。子供って面白い生き物ですね。あ

と、アンパンマンの劇でいう言葉を間違えて「こんなアンパンマン見たことないよ」が、「こんなアンパンマン見たことなよ」で大笑いをさせました。

小学生の頃、音楽の発表会があり音楽の五線譜を読むのが死ぬほど嫌いな大物なヨッピーなので適当に鍵盤ハーモニカやアルトリコーダを吹いていました。みんなにはバレていると思います。そんなことするぐらいなら休めと言ってあげたいです。それなのに、大太鼓だけは、しくじらずやり通す大物ヨッピーです。あと嫌いなのが、100マス計算です。適当な文字を書いて怒られました。ゲームなら真面目にやるヨッピーです。成績が良くなったのは、四年生ぐらいでそれまでは、先生がよくなかったのかもしれませんが。五・六年生の先生は、私のことを理解してくれて認めてくれた先生でもあります。ちなみに、塾は四年生から行っていました。あと、誤字脱字の多い子供でもありました。中学生に上がって、白川塾にいて今思えば数学の難しい問題を解いていました。それでも日ごろの勉強時間は、

学校の宿題時間ぐらいでした。今思えば、わざとかもしれません。あと、学校でダイヤルアップのインターネットをアナログ回線でウィンドウズ95でやっていました。僕たちがちょうどインターネット元年の世代かもしれません。この年にウィンドウズ95出ました。高校の進路の時に、普通科に行けないといわれても、あっけらかんとしていました。そこでも、大物かもしれません。学校の進路室で調べた結果、鴨方高校の総合学科を受けることにしました。僕一人だけがその高校に行くことになりました。

鴨方高校に、無事合格して塾にも行かず、帰って水戸黄門を見る生活をしていましたが成績は、一位でした。Aの個数40個ぐらいありました。高校時代の思いでは文化祭のインターネット中継です。今思えば、高校生がやったのは世界初かもしれません。この技術的責任者が僕でした。サーバーは、用意してもらいましたが中継は自分たちでやりました。ホームページは、写真を撮ってきてUSBの出始めでそれから取り込んで、テー

ブルを使用して段組みして作りました。先生の手助けは、一切なしです。挙句の果てには、無線ランを構内に設置してパソコンとUSBカメラをつかった移動中継で出店の様子を放送してやった逸話^{いっわ}もあります。学校生活最後の文化祭では、ビデオキャプチャボードをかって学園祭の歌のPVを作成してインターネット公開しました。そのボードは、自分のおこづかいから1万円出して製作しました。また、このころのことを青の時代と呼んでいます。なぜなら、ブラウン管の青の画面を8時間とか見ながらやっていたからです。あと、パールの掲示板やチャットも設置も自分たちで行いました。

大学は、岡山理科大学の工学部電子工学科に進学しました。このころに、組み込みソフトのことを知り、給料が高くて面白そうだったので、今まで高校の先生が目標だったがこの組み込みエンジニアを目指すことにしました。大学でも、学校が済んで勉強をしていませんでした。平均して30分も行かなかった。それなのに成績は、20位ぐらいだったと教授から聞

いています。が30個ぐらい、Bが82個ぐらいありました。今思えば、3位ぐらいだと思います。部活も入らず、アルバイトもあまりしてませんでしたので、趣味は多彩でした。オーディオや映画鑑賞や時計集め、ボーリング、カラオケなどです。カラオケは初めは苦手でしたが、友達と行くようになり覚えた趣味です。

大学の研究は、DSP用の四則演算の開発ですが、つまり足し算、引き算、掛け算、割り算のことです。教授に言わせると、大学生がこなせる研究テーマでなといわれました。なぜなら、自分で一から作るもので本などに載ってないからです。それを、私は、岡山大学に行ってヒントをもらって、2週間ぐらいで作ってきたので、周りには驚いたかもしれません。そのヒントとは、2の割り算・掛け算はビットシフトで実現できるというヒントでした。それがなかったら、大学でこの研究がうまくいってなかったかもしれません。あとは、10進数の割り算・掛け算の筆算の手法を取り入れたものを開発して、32ビット演算ならビットシ

フトした数字を32回足せば割り算・掛け算ができる世界でも画期的な研究でした。つまり世界初の偉業です。その後、岡山理科大学大学院に進みました。そこでの研究テーマは、DSP用の射影変換（画像の視点を変更する画像変換）の高速化です。学部で作ったDSP用の四則演算を適用すればいいだけであっても、どこの部分を変更するかが難しい課題でした。しかし、それは大物のヨッピーがすることなので、サンプルプログラムを渡すと先生にあまり内容も聞かず1週間も掛からずにやる、ある意味バカなやつです。その作ったプログラムも世界初でした。今までの方法でやったら1秒あたり0.001枚（引き算方式）が350枚になったからです。つまり、350000倍の高速化です。

その後、タカヤ株式会社に入りました。そこでも大物だったので、沢山の逸話を残しています。いきなり、自分だけで機械のソフトウェアが無いかチェックする仕事をやってミスすることがなく、1500項目を自分で作成してレポートまで作成しました。それに、H8

（格安低速マイコン）でよくここまで動くプログラムを書くことで、開発部以外の人々が驚くものをつくっていました。一年目で、プロジェクトリーダーをやったのも僕がタカヤで初めてかもしれません。そのプロジェクトとは、マッサージチェアの動作基板テックテストの作成なので100Vの電圧をマイコンに入れる荒業をやったのけました。経営幹部になる為に製造部に行き色々な伝説を残してきたヨッピーである。まず製造部に行ってやったことは急がせないことや余裕が大事なことを実践していきました。1冊の若松さんのトヨタ本を忠実に実践していきました。そのことで、30%アップの仕事の効率化や、残業続きの生産を午前中で終わらす荒技を成し遂げましたが、大きな不良品0%でした。また、検査装置を早すぎて止めたのも私が世界初かもしれません。しかもこの本の値段は740円で会社を変えることができるのです。トヨタ式で大事なものは、失敗を恐れずにいろいろ実践してみる事と、落ち込まないです。ここでのあだ名が平成の大野耐一でした。

その後、岡山ポリテクセンターの産業技術科に入所して、PLC（産業用マイコン）のプログラム（ラダー）などを学びました。そこでもいろいろな伝説を残しています。そこでの伝説は、勉強するのが早くて、ラダーを早くて正確なので先生も驚いたくらいです。その後、制御盤を作る会社に就職して、2ヶ月目にラダーのプログラム作成を任されたりしました。その後、自分の会社を作るためにその会社を辞めてヨッピーシステムズを設立しました。

ヨッピーシステムズの話です。全国的にも珍しい低料金でしかも安心して任せられる明朗会計なIT便利屋です。5人のお客様から始めた会社です。あってすぐにスマートフォンを売れるぐらい商売はではなく、営業もうまい方でした。しかも、向こうのお客様はデジカメが欲しいと言ってるのにスマートフォン売る大胆不敵な商売人でした。さらにフリーダイヤル0120を取得して、さらにお客様に安心感を与えることでさらに顧客数を増やしてきました。ホームページ作成のスキルを身につけたのは、

自社のホームページを一人で作成していたからです。ホームページから0120が掛るようにしてから、お客様も増えてきました。そのスキル自体をサービスに変えて商品になりました。自分が作った言葉で、「いつの世も悩めば不況、楽しめば好景気」があります。まさにこの言葉が当たるのではないかと思うのです。アメリカからIPフォンの機械をアマゾンから買い込んで、3ヶ月かけて技術を会得したりして来ました。失敗を恐れずに自分に投資することで成長し事業を拡大して来ました。また、従業員に自分で考え行動できるようにするために細かく指示せずにアドバイスやヒントによる指導を心がけてきました。ヨッピーシステムズは他の企業よりも付度（そんたく）ができるいい企業に成長してきていると思うのです。相手を脅して主張するスンドではいけないと考えるからです。

ヨッピーシステムズの社是は「企業や個人のお客様にIT技術を身近にすることでお客様を幸せにする」です。ここでの主な収入源は、企業にNASなどを設置して得

られるITの企業コンサルタントです。その中で大事にしていることは、「お客様の現状や悩みを拝聴し、より良い案を提案する」です。このことを、大事にしているのです。ただの押し売りに成らず長期に渡って信頼できる戦略パートナーに実際なっています。個人や企業のお客様に心掛けていることは、お客様の身になって考えることと、お客様に嘘を付かない誠実な対応です。これからも、お客様と対立しつつ調和し共存共栄なヨッピーシステムズでありたいと思います。

また、自分たちの意見を少しは素直に受け入れない会社とは、取引を行わない方針で行って来ました。それが、両者にとって良かったのかお客様から好評な評価を頂いています。それが、対立しつつ調和する共存共栄なヨッピーシステムズだと思うからです。商売とは、実は簡単なモノであり、複雑にしているのは自分自身だと思うからです。商売とは、相手を喜ばせる事だと思うのです。それが、分かっていない経営者が多いのも事実です。新規事業として始めた法人向けのコンサルタント事業も

軌道に乗り、今では500社以上のお付き合いしています。それも、このことを実践しているからだと思うのです。

最後に、私の好きな言葉（座右の銘）について紹介いたします。それは、「簡単は難しい、難しいは、簡単に」です。私が製造現場に多くの時間いたのもあるかもしれませんが、簡単な作業を続けるのはとても難しい事を身にしみて分かっています。それを、バカにする経営者のことは軽蔑けいべつさえしてもさしつかえないと思います。経営も一緒に、簡単なことが分かっていない経営者が難しい経営判断ができると思いませんか？答えはNOです。その簡単な事とは、上の章で書いた、商売とは、相手を喜ばせる事です。最後に、難しいことは、簡単にするのは、当たり前だと思います。商売とはあたりの経営で良いことが分かるのです。（完）



伝説の鬼武蔵こと吉岡照通著

