

「熱湯」をもかいくぐって 奮闘した電子楽器の申し子

【浜松市発】子どもの頃から電子オルガンを弾き、学生時代にはコンピューターとシンセサイザーをつないでバンド演奏。まだDTM（Desk Top Music）黎明期だった頃の話だ。蓑輪さんの傍らにはいつも電子楽器があった。果たして趣味を仕事にすることは幸せなのか不幸なのか……。「人生の時間は限られている。一致しているほうがいいに決まっている」。そう思い、大好きなシンセサイザーをつくるべく、エンジニアとしてローランドに入社した。ところが、待ち受けていたのは試練の連続。支えになったのは、やはり電子楽器から得た音楽の原体験だった。

（本紙主幹・奥田芳恵）

海外の現場で任された大仕事 すぐに帰っちゃう 相棒から受けた衝撃

奥田 座右の銘が「相互尊重」だとか。ちょっと変わった言葉だと思いますが？

蓑輪 2007年に、いきなり海外マーケティングを任されたんです。ある日、海外出張で米国のスタッフと新製品の発表会でデモをやることになりま

した。多くの日本人は事前にすごく準備するじゃないですか。ところが一緒に担当したその彼は、しないんですよ。食事だとか、終業時間だとかで帰っちゃうんです。本番前日ですよ。飯なんか食っていないで夜中の11時でも12時でも、とにかくできるまでやるんだ、というのが当時の私の感覚だったんです。

奥田 まさにカルチャーショックですね。目の前が真っ暗になります。

蓑輪 それで翌日の本番。案の定、失敗するん

です。すごくショックでした。ところが彼は、失敗したところを笑いにかえて、やり直して結局成功させたんです。それを見たときに思いました。相手の考えを理解せずに、自分のやり方だけを押し付けても、仕事は前に進まないんだと。痛烈に体感しました。彼は、落とし穴に絶対に落ちないようにするのではなく、落ちてもし上がればいいと思っていたんだと、後で分かりました。

奥田 そこから相互尊重、となるわけですか。

蓑輪 はい。異文化の洗礼を受けて、一気に視



PROFILE 1972年12月、千葉県生まれ。96年、明星大学情報学部卒業。同年、ローランド入社、開発部門に配属。国内マーケティング部門、海外マーケティング部門を経て、2016年、RPGカンパニー企画部長。17年、執行役員RPGカンパニー社長に就く。22年、取締役CIOに就任。24年、代表取締役COO兼CIO、代表取締役社長CEO兼CIOを経て25年から現職。趣味はシンセサイザーなどのキーボード演奏、バドミントン。

構成・撮影／道越一郎
text and photo by Ichiro Michikoshi

2026.5.21 / 静岡県浜松市のローランドグローバル本社・R&D ショールームにて

モニターの落選を知らせる手紙とカタログとステッカー

バンドでキーボードを弾いていた高3の蓑輪青年。ある日、雑誌で見つけた電子ピアノのモニター募集に応募した。後日、落選を知らせる手紙が届く。そこには2500通を超える応募があったと記されていた。しかし宛名は手書き。なんて丁寧な会社なんだろうと思った。それがローランドだった。同封されていた「FP-8」のカタログとステッカーと一緒に今でも大事に保管している。



野が広がりました。それ以降、今に至るまで、何かうまくいかないことがあれば、相互尊重に立ち返るようにしています。そうすれば、必ずなにかの糸口が見つかるんですよ。

奥田 最初からマーケティング畑だったんですか。

蓑輪 もともとエンジニアとして入社したんです。DTMのパッケージをつくったり、プログラムを書いたりしていました。しばらくすると「自分がつくった製品のプロモーションをしてみないか」と、国内マーケティングの部署に異動になりました。ずっとエンジニアとしてやっていく気でしたから、正直「外された」と思いましたね。一応、2年間だけの期限付き「往復切符」だったので、それであればチャレンジしてみようと応じました。

奥田 技術職から営業職とはかなり大胆な人事じゃありませんか。

蓑輪 ローランド創業の地は大阪です。だから営業スタッフは関西弁の人ばかり。技術が分かって標準語が喋れるプレゼンターがほしかったみたいですね。学生の頃、アップルでバイトしていたことがあって、よくDTM機器の説明をしていました。エンジニアの時代も時々、営業応援に行ったりしていたので、目をつけられたんでしょう。

奥田 エンジニアで、ちゃんと喋れて説明もうまいじゃないか、となったんですね。

蓑輪 開発と営業でスピード感はずいぶん違って苦労しましたが、難しいものでも簡単に分かり易く説明するのは得意でした。技術者の頃よりも会社に貢献できているとの実感がありました。結局、2年経って帰りの切符は返すことにしました。当時の役員に、このままやらせてくれと頼み込んだんです。その時のことは、場所も時間も内容も、

今でもはっきりと覚えています。

奥田 とても大きなご決断だったんですね。

「俺も付き合うから」と言われ大枚はたいて通った英会話教室

蓑輪 ずっと国内プロモーション業務を楽しくやって、充実した日々を送っていました。5年ほどすると、今度は海外マーケティングだと。

奥田 それで最初のお話につながるんですね。

蓑輪 ローランドに入って今年で31年目になりますが、一番しんどい時期でした。国内マーケティングに移ったときは、担当するのは自分がつくった製品ですから熟知しています。バイト経験も生かしたし、言葉はもちろん日本語。ところが、今度の担当製品はシンセサイザーと電子ドラム。これまで関わったこともなく、製品知識はおぼつかない。その上、英語もしゃべれない。動きを封じられた感じで、生きた心地がしませんでした。

奥田 人事が無茶、というか冒険する社風なんですか。

蓑輪 当時は、熱湯につけるとか、ハードシブ経験とか言っていました。大きなギャップを乗り越えさせることで成長を促す、というチャレンジだったんだと思います。

奥田 英語はどうやって勉強されたんですか。

蓑輪 開発から国内マーケティングに異動させた役員が「海外マーケになったんだって？」と寄ってきて「英会話教室の申込書を2通もらってこい。俺も一緒に行くから」と言うんです。私は自腹で何十万円も払って通うことになるんですが、結局その役員を英会話教室で見かけることはありませんでした。

奥田 それはちょっとひどくないですか？

蓑輪 今思えば「当然そうだよな」です。うまいな、やられたなと。ただ、教室に通うだけでは全然うまくありませんでした。結局、なんとかなるまで3年かかりました。当時仕事上の連絡手段は電話とファクスです。「Zoom」のようなオンラインツールはありません。英語ができない身にとって、これは辛かった。その間、ほとんど役立たずです。会社もよく耐えたと思いますよ。

奥田 小さい頃から、何か楽器をやられていたんですか。

蓑輪 小学生の妹が電子オルガンをやりたいと言うので、両親が買ってあげたんです。ところが3カ月で止めちゃったんですね。もったいないのと、親がかわいそうに思えたこともあって、長男として私が引き継いだんです。そうしたら、はまってしまって。他社さんの電子オルガンだったわけですけど(笑)。

奥田 最初から電子楽器だったんですね。何か縁を感じます。電子楽器の魅力って、どこにあるんでしょう。

蓑輪 全てを自分でコントロールできる場所ですね。ドラムでもベースでもキーボードでも。中学生の頃に、パソコンを買ってもらって、音楽をつくることに熱中していました。ちょうどYMO(イエロー・マジック・オーケストラ)が「散開」して、小室哲哉氏がTMNETWORKを結成したあたりです。高価な機材はとて買えませんでした。手持ちの機材を使って、見よう見まねで彼らの音楽を再現して遊んでいました。それがあつた種の実験になりました。コンピューターやシンセサイザーの技術革新が激しかった頃ですね。(つづく)

BCNは「ものづくりの環」を支え
育むメディア企業です

使う人 売る人
つくる人

——「ものづくりの環」の詩——

ものを使う人がいます
ものを売る人がいます
ものをつくる人がいます

いつの時代も私たちは生活の心地よさを求めます
その意(おもい)が新しいものを生みます

使う人、売る人、つくる人——
私たちは「ものづくりの環」のなかで
すべての人の心が豊かになることを願っています

株式会社 BCN

<http://www.bcn.co.jp/>

※この記事は、BCN+Rの「千人回峰(対談連載)」で公開中です。
<https://www.bcnretail.com/hitoarite/>