

連載「誰も書かなかった GIS」第 11 回

数値地図フェア顛末記

(株) エヌ・シー・エム 代表取締役社長 柳田聡 (やなぎだ さとし)

1982年東京大学工学部土木工学科卒業。同大学院修士，博士課程を経て1985年より現職。工学博士。専門は画像処理及び地理情報システム。

1 はじめに

地図、地理情報システムの展示会は色々あるものの、多くの場合は別の分野の展示会の一部として開催されるようである。

例えば、ニコグラフ（日本コンピュータグラフィックス協議会主催のコンピュータグラフィックスに関する展示会）や AEC 展（都市と建築に関する展示会）や自治体総合フェア（地方自治体のための環境、防災、福祉、情報関連の機器、システムの展示会）などの様々な展示会の一部に地図、地理情報システム展が組み込まれている。

しかし地図、地理情報システムに的を絞ったそれ専用の展示会と言うと、余り種類が無いような気がする。

その数少ない例の中から、今回は「数値地図フェア」を取り上げたいと思う。

これは(財)地図センターの主催により年1回行われるものであり、(財)地図センターが販売している数値地図（デジタル形式の地図データ）の販促のために行われているが、その数値地図を取り込めるシステムが、毎年数多くの企業により展示されている。個人的には(財)地図センターの地図研究所の研究員を拝命している関係上、また会社としては数値地図フェアへの出展をつい先日の11月26日に終えたばかりと言うこともあり、今回はこの数値地図フェアを原稿ネタとして取り上げさせて頂く。

余談ながらいつも感じることであるが、原稿を書いている時点ではつい先日と言う新鮮な話題であっても、掲載される時点においては Out Of Date になってしまう。

例えば第6回の原稿で佐賀空港にイチャモンを付けたら、原稿が掲載される前にその空港が開港されると言う、間が抜けたことになってしまったり、どうも今一つ上手く行かない。とは言うものの今回は上記の理由により、数値地図フェアを紹介する。

紹介と言っても、例の如く誰も書かない超自己流であることはお許し頂きたい。

2 人間観察の場である

数値地図フェアの自社のブースで出展者として立っていると、実に様々なタイプの人間に出会える。小生も2時間程、立っただけであったが、いろんな人との出会いがあった。以下に数値地図フェアでの人間観察の成果を幾つかのグループに分類しながらまとめてみる。

自己陶醉型

これは実は今年ではなく、去年の数値地図フェアの話なのであるが、未だに話題になる強烈なタイプである。社員の一人がその被害にあって、印象深いせい未だに酒を飲むとその人に関する愚痴が出る。

要は、一方的に自分の知識を喋って帰るのである。しかも内容が間違っている。「これはこうなんだろう、従ってこうなんであんなんだ。」と一方的に喋り、こちらが口を挟めないのである。こちらは間違いを訂正し、正確な内容を説明したいのだが、それをさせてくれない。仕方なく面倒になって黙っていると、満足したように引き上げていった。

こういう出会いは展示会ならまだ許せる。困るのは仕事の打ち合わせで会い得ることである。私の知人の GIS 技術者も、システムの開発者としてコンサルテーションの場であいたくない人種としてこのタイプを挙げていた。要は「一体何しに来たの？」と言うことなのである。数は少ないものの、確実に世の中にはびこっている最悪のタイプである。そう言えば、私の知人にも一人、このタイプがいたなあ。ああ、そいつの名前をここに書きたい！！

自信満々型

今回の数値地図フェアにおいて、私自身が一番度肝を抜かれた台詞を以下に掲げる。

「ここ何やってんの、全然わかんないよ。説明してよ。」私の感覚では、分からないのは単に本人の頭が悪いからである。自信過剰、己惚れを承知で言うが、論文のプレゼンで鍛えられたせいで、要点を上手くまとめて作った説明パネルには自信があった。にも関わらずその方は、いやソヤツは私の自信を砕いた。しかもソヤツは業界人だった。素人なら何も知らなくても我慢出来るのだが。「もっと勉強せい。」と思わず言いたくなかったが、次の瞬間に一種のホメ言葉と思わなければいけない、と思いついて即座に冷静さを取り戻した。

これは後述することでもあるが、今回の展示会では何か各社の製品が、皆似ている方向を向き出したような気がした（前からなのかもしれないが）、それだけに、逆に他と違うと言うことは、誉められて然るべきなのだと思います。

つまり、皆と同じことをやっている限りにおいては、たとえそれが間違いであっても、或いは理解不能な技術であっても、「何をやっているか分からない。」とは批難されないであろう。皆と違うからこそ、「分からない。」と言われるのである。

これを更に突き詰めるならば、要はこれは、「他と違っているものは排除する、皆と一緒にだと安心する。」と言う、日本人の悪しき精神性の裏返しではないかと言う意見さえ飛び出した。打ち上げの酒の席での話しである。「そこまで大袈裟に話しをふくらませなくても。」

と私は言ったのだが、被害者の社員は「絶対そうですよ。」と頑として譲らない。その意味で、日本人の精神性にまでも思考が広がっていく貴重なサンプルであった。

ソリューション探索型

何かの問題で困っているのだが、有効な解答が分からないので、誰か他の人にきっかけがあったら話したい。そして、その場で出来たら有効な解答をもらいたい。そう考えている人達である。

画像を接合するソフトを弊社が展示していたら、その画像データの処理法を色々聞いてきた人がいた。どうも何かの問題に困っているらしいが、どこが問題なのか私には中々分からず、相手から上手く情報を取り出すまでに時間がかかったが（途中私はイラついちゃいました。ごめんなさい）、実直で粘り強い性格の方だったようで、時間をかけながら会話していくうちに、やっと PhotoShop のラスター画像処理が重くなってしまう点に悩んでいると言うことが分かった。そこで「それは PhotoShop の画像処理アルゴリズムの問題であり、弊社ではこのようにしてそれを回避しています。」と言う風に説明すると、納得して下さった。

もう一人、測地系の変更（日本の測量の基準となる座標系を世界標準に合わせようと言う動き）に伴う地図の図郭の変更の問題に、良い手法見つけたいと思っている方が弊社のブースを訪れた。要は、座標系の変更に伴って地図の図郭（分割線）を移動しなければいけないのだが、そのために既存の膨大な枚数の地図を全てつなぎ直さなければいけない。その作業が膨大になるので、困っている訳だ。

ところがその人は困っているくせに、実に態度が横柄で、一体何様だと思ったら であつた。私が、唯一冷静さを失って喋った相手である。思いっきり「そんなことは不可能です。やりたかったらどうぞ研究して下さい。」と言い放ってしまった。

自己喪失型

このタイプも非常によく見られるパターンである。要は要求スペック、自分が何をやりたいのか、何が問題なのかをまとめられない。

例えば、前述の測地系の変更に伴う図郭変更の作業量の多さに悩んでいる人にせよ、最初は「図郭線を消したい。」と言ってきた。でも、図郭線を消すだけなら、そんなにたいした作業ではないはずである。問題は図郭線の消去ではなく、現在の図郭線に沿った接合が必ずしも完全ではないということである。にも関わらず、図郭線を変更するということは、その接合部を完全に掃除しなければいけないということにつながる。だから作業量が膨大になり、頭を悩ませる必要があるのである。このような問題が把握出来るまでたっぴり 4、5分は要した。そう、何が問題か分からないのである。この例からも分かるように、自己喪失型は多くの場合ソリューション探索型と兼ねている。逆に言うと、ソリューション探索型が多くの場合、自己喪失型になり易いと言っても良いのかもしれない。

勉強熱心型

人を外見で判断してはいけないのだが、如何にも地方から出て来たと言う感じで、熱心に聞いて下さる人が一人いた。たとえお金はなさそうであっても、こういう実直そうな方に

はこちらも誠実に話したくなる。こういう言わば、こちらの励みになる方もいらっしまった。この方のお仕事は？「そう日本を宜しく。」と思わず言いたくなる方である。最近、中南米でも日本をPRして下さっているみたいだし。

3 GISの流れが分かる場である

今回の数値地図フェアは、私自身は時間が無くて余り回れなかったが、以下はうちの社員が言っていた言葉である。

要は、コンポーネント化とかネットワーク（インターネット）対応など各社が掲げるキャッチフレーズがよく似ているのである。「なんか似てきたなぁ。」と言う印象が拭えない。だから逆に言えば、うちのブースなんかが目立って攻撃され易くなるのかもしれない（被害妄想かなあ）。

尤もこのように、各社のスタンスが似てくるのは、当然予想はしていた。以下は、この数値地図フェアのガイドブックに掲載した、アマノジャクになった私の文章である。今回の弊社の展示内容が、御想像出来るのではないかと思う。

地理情報処理の概念が誕生して、はや30年以上が過ぎました。その間、地理情報処理に対する要望も大きな変遷を遂げて参りました。

今日では、その要請は「データの共有化」とか「GISのコンポーネント化」などと呼ばれる概念に向けられております。無論そう言った方向性も必要です。弊社もその方向に向かった製品開発を続けて行きたいと存じます。

しかし、弊社では、それに加えて、地理情報処理ソフトに「単機能」、「特定用途向け」、「手軽さ」、「ニッチ」と言う側面も持たせてみました。その成果が以下に示すQuickシリーズ3製品です。本日ここにQuickシリーズを御披露出来るのは望外の喜びで御座います。

今後もQuickシリーズを可愛がって頂けると同時に、新製品への御要望も頂けると幸いです。（代表取締役社長 柳田聡）

4 面白い製品を見つける場である

時間は十分には取れなかったものの「何か面白い製品はないのかなあ。」と思ってフェアの会場をぷらぷら歩いてみた。

以下、目に止まったユニークな製品を2つ程紹介する。今回の連載の基本方針とは相反するが、説明をより具体的にするため、また弊社にとっては非競合製品であるため、敢えて製品の実名や会社名を出させてもらう。

VISTAPRO 2

いわゆるリアルな三次元の鳥瞰図を作れるソフトである。凄いと思って、やたらに感心してしまった私であるが、実は帰ってからインターネットで検索してみたら、マニアの間では以前から知る人ぞ知る存在であったようである。

水面のさざなみは、単なるテクチャーマッピング（模様のはりつけ）ではなく、実際に水面のZも微妙に変えているし、樹木は標高や勾配に応じてその生育状況をシミュレートしている。このような忠実なシミュレーション機能により、実に美しい風景が作成可能であった。アニメーションも作り易く、何かの時に使えると思った1本である。

一番凄いと思ったのは、Open GLなりDirect Xなりの三次元グラフィックライブラリを使っているのかと思ったら、さにあらずこれらの既存のツールは膨大なデータ量の地形データには不向きであるとのこと、結局自前で開発したらしい。こう言う見えない所に凝っているソフトを見ると、マニア的発想ではあるがつつい応援したくなる。ユーザーインターフェイスが、貧弱であると言う批判もあるが、これで29,800円と言うのはお買い得だと思う。

Hot Glass

「へえ、三菱総合研究所もこんな製品を扱うんだ。」と驚いた逸品である。要は、「パソコンの画面がそのままショーウィンドウになります。」と言うコンセプトの商品であり、外見は単なるガラス板である。しかし、このガラス板にはタッチセンサーが付いており、マウスの代わりにガラス板を直接手で触ることにより、画面を操作することが可能である。

例えば画面上で指を右側に動かすと、地図が右の方向にスクロールするなどのユーザーインターフェイスが実現可能であり、これによって地図を利用した商店街の案内システムが開発可能である。実際に、市場に受け入れられるかどうかは良く分からないが、アイデア商品であることは事実であろう。

5 出展者にとっては...試練の場である

5-1 当日のしんどさ

「二度とやりたくない。」これは今まで、弊社のブースで出展者として立った人間が、かなりの高い確率で発する言葉である。この言葉が物語るように、展示ブースに立つと言うことは、準備作業の大変さを無視したとしても、大変なエネルギーを要する。

先ず、ずーっと立ちっぱなしでなければいけない。人材が豊富であるなら、途中で交代要員を出すことも可能であるが、基本的に十分な人材を割り当てられない弊社の場合は、立ちっぱなしに近い状況になる。

かてて加えて、それ以上に疲労感が増すのは、前述の如く色々なタイプ人間がブースを訪れてくる訳で、それら（人を物の如く言うてはいけないのだがまさに「それら」である）を一々さばいていかなければいけない、非専門分野の方にも、分かりやすく説明しなくては

いけない、たとえムカッとくても、私の如く感情を失ってはいけないなど、気を使わなければいけないことが多いのである。尤も大変なだけに、裏を返せば社員の良い鍛練の場でもあるのだが...

5-2 準備のしんどさ

パネルを作ったり、パンフレットを作ったり、もちろん展示の準備そのものも面倒なのであるが、恐ろしいのは忘れ物である。弊社の場合はここ数年、数値地図フェアの場で実際に製品を販売していることもあり、持ち込まなければいけない物は極めて多い。

例えば、物品販売すると言うことは、お釣となる小銭も用意しなければいけないのである。

以下に、今回持ち込んだ物品のリストを掲げる。

パソコン2台

商品説明パネル3枚

商品パンフレット2,000枚

購入申し込み書

名刺受け

価格表用紙、その他のサインボード

会社紹介CD-ROM

販売するパッケージソフトウェア(梱包済み)

その他小道具：ガムテープ、釘/ピン、画板+ボールペン(購入申し込み書を書いて頂く時に必要)、ホチキス(購入申し込み書と名刺を留める時に必要)、マジック、PC画面クリーナー

パッケージソフトウェアのVer1.0の購入者名簿

パッケージソフトウェアのサンプル出力

名刺

領収書

釣り銭、小銭

電卓

6 でもやっぱり楽しい場である

上記のように、色々と試練を提供してくれる数値地図フェアであるが、やっぱり終わってみると楽しい場である。

まず、今まで知らなかった人とのつながりが出来る。「この製品安いですよねえ。重宝してますよ。」これが今回の展示会で聞いた、私が一番嬉しかった言葉である。うちの製品を買って下さったお客様なのだが、要は、コストパフォーマンスが良いと誉めてくれたのであ

る。その方とは、別の仕事も一緒にやれる可能性が出て来ている。数値地図フェアで、お互いの顔を直接見れると言うメリットの1つなのかもしれない。

また、その時私はたまたまブースに居なかったのでお会い出来なかったのだが、わざわざ弊社のブースまで私のことを尋ねて下さる方も数人いらっしゃった。有り難いことである。改めてお客様とのつながりを強く感じる。

それ以外にも無論このフェアのお陰で、新規顧客を獲得することが出来た。そこそこ勉強も出来、そこそこお客様とのつながりを感じ、そこそこ商品売り、そこそこ新規顧客を開拓し、「やっぱり来年も出展するんだろうなあ。」と今は考えている。