

Kazuhiko (Kay) Nishi (President, Ascii Corporation)

西和彦 [アスキー 社長]

Words alone cannot describe the achievements of young Nishi, who was the "face" of the emerging personal computer industry in Japan. In 1977, when Nishi was still a university student, he established Ascii Publishing with two of his friends. Not being satisfied with just publishing, he traveled alone to the U.S. to carry out direct negotiations with Bill Gates. In 1978, he successfully acquired a contract as agent for BASIC in the Far East. But the term was limited to one year. Gates did not have much confidence in his new agent and expected to cancel the contract in a year's time for reasons of poor performance. However, Nishi succeeded in capturing major Japanese manufacturers one after another, and became a chief initiator of the explosive BASIC boom in Japan. In 1980, he accounted for a large percentage of Microsoft's total sales, and in recognition of his outstanding performance, he was appointed vice president of Far East Operations from 1979 to 1986. During that period, Ascii continued to expand with publishing and software as its two main concerns. After canceling its contract with Microsoft in 1986, Ascii has built on its own corporate character and has diversified into new areas such as semiconductors, personal computer communications, business software, multimedia, and movies.

パーソナルコンピュータ
という言葉とは
彼が生まれた頃
からの友達だ

日本に芽生えたばかりのパソコン産業の「顔」として、若き日の西和彦に与えられた呼称は数しれない。大学在籍中の1977年に、二人の仲間とアスキー出版を創設するが、彼の夢は単に出版にとどまらなかった。米国マイクロソフトへ単身乗り込み、ビル・ゲイツに直談判。翌78年には、BASICの極東代理店契約を取り付けた。しかし、契約期限は1年。ゲイツはこの時、さほど大きな期待をかけておらず、1年後には業績の悪さを理由に契約を解消することになるだろうと考えていた。ところが西は、日本の主要メー



カーを次々と攻略し、国内における爆発的なBASICブームの火付け役になった。80年度には、マイクロソフト全体の数割を占める売り上げ実績を記録し、その功績を認められて79年から86年までマイクロソフトの極東担当副社長を勤めている。以降アスキーは、出版とソフトウェアを両輪に拡大を続けていくのだが、86年にマイクロソフトとの契約を解消してからは独自色を強め、半導体、パソコン通信、ビジネスソフト、マルチメディア、映画など多角的な新規路線を打ち出している。

PEOPLE 9

"The words
"Personal
Computer"
have been my
friend since his
birth."

