

「昭和→平成→令和」①

1. 「令和」へのプロローグ

4月1日に新元号「令和」が発表されました。いよいよ「平成」もカウントダウンになりました。ある雑誌社からの依頼で「私にとって平成とは」という題の記事を書く機会があって、右掲のように整理して考えました。昭和24年生まれなので、この7月に満70才になり、中国の人生観では「玄冬期」となりますが、五木寛之先生が著書「白秋期」で白秋期が60～80才の間と励ましてくださっています。確かに、若干の衰えを感じるが、まだまだ若い心算でいます。今回、私の昭和・平成を振り返り整理してみました。

まず、青春前期ですが、孔子は15才で志学と言っていますが、私は、遅く23才まで何を学ぶか迷っていたのです。小学生の頃は、漫画本で紹介された未来図に本当に興味を持ちました。高層建築や高速道路、無線電話や空飛ぶ自動車などが描かれており、身近なところではラジオからTVに変わって映像が茶の間に飛び込むようになり、初の衛星通信でケネディ大統領が暗殺されたニュースが飛び込み、アポロの月着陸なども放送されてモノクロながらも大感動したのです。

当時は、家電も自動車も急速に発達しており、家電では3種の神器と言われたテレビ・洗濯機・冷蔵庫が各家庭に普及して生活スタイルが大きく変わり、さらに、自動車もモデル・チェンジ毎に性能が向上してモーターレーゼーションが起こり、しかもクルマ用のエアコンやステレオなども普及して快適な移動空間になり、ワゴン型が登場して生活スタイルのシンボル化したのです。

私自身は昭和24年生まれ、つまり、団塊の世代であり、日本の高度成長を支えたのです。例えば、学校ですが、私立大学が高値の花だった時代から大衆化する流れで、私は一浪して関西学院大学の商学部に進学できたのです。それこそ、地方からも私学へ行くようになり、私立大学がドンドン誕生したのです。そんな中で、「志学」という点では何をしたら良いのか分からずにいたのです。

2. 「FOTRAN」との出会い

先ほどの漫画本に描かれた未来図に「コンピュータ」も登場していたのですが、現実に出会ったのは非常に遅かったのです。しかし、予備校に通っていた大阪環状線内で、偶然、対面した学生さんが「FORTRAN」と背書きされた本を読んでおられて目を奪われたのです。DNAが反応した運命的な出会いだったと思います。この印象が強く残っていたのですが、1浪の末、前述のように関西学院に入学したのです。運よく商学部で統計・ORの西治先生がおられたので、ゼミは迷わなかったのですが、物足りない状態だったのです。

コンピュータとの出会いは4年生の6月に理学部が有料のコンピュータ講座を開いてくれて訪れたのです。6千円だったのですが、当時、高額でしたが、民間の講座では20万円ほどしていましたので、親に頼み込んで受けさせてもらったのです。そこで、初めてFORTRANと現実に対面したのです。講座は6月に終わったのですが、最後に講師の先生が「夏休みにコンピュータを利用して下さい」とおっしゃり、「コンピュータの科学」という雑誌にあったシミュレーション・プログラムを作る事にしました。理学部のコンピュータのCPUが256KB程度なので、プログラムを分割して乱数はリーダーから読み込ませるなどの工夫が必要でしたが、理学部の先生が富士通と交渉して乱数発生サブ・システムを購入して下さって、ようやく、完成した思い出があります。

実は、この講座を受ける背景には、故福井社長との劇的な出会いがあったのです。私は、3年の後半に就職試験があったのですが、1月に三菱重工、2月に椿本チェーンを受けたのですが、どちらも

古代中国の人生観	
青春	: 16から30代前半
朱夏	: 30代後半～50代後半
白秋	: 50代後半～60代後半
玄冬	: 60代後半～
私の場合	
青春(前期)	～23: 学生
昭和	(志学: コンピュータ)
↓	(後期)～40: トヨタ系販売店
↓	(クルマが売れるコンピュータ)
朱夏(前期)	～45: 社内の改善指導
平成	(トヨタ方式×IBM方式)
↓	(後期)～60: 経営コンサル起業
↓	(業務改善術×システム術)
白秋(前期)	～70: 経営基盤安定化
?	おまけの人生1stステージ
↓	(後期)70～: 事業承継
↓	おまけの人生2ndステージ
玄冬	: 80(峠)～(?)

試験はよかったようですが、腎臓を患っていたのも原因の一つなのですが不合格になったのです。このままでは、どんどん小さな会社になる傾向だったので、その危機感で思い切って自動車販売店に飛び込んで「コンピュータを担当したい」と言ったのです。人事担当者は戸惑ったのですが、当時、関学はブランドだったので何度か訪問した上で社長面接になったのです。故福井社長は背の高い体育会系の顔立ちで威圧感のある方なので1対1で気後れしないように肝に銘じて必死に目をそらさないようにしたのです。最後は長いニラメッコだったのです。こんなエピソードの末、採用して頂いた大恩がある方なのです。「有言実行」って言いますが、このハタチを実現する為にコンピュータ講座を受け、卒業論文を兼ねたFORTRANでシミュレーション・プログラムを作ったのです。

3. IBMの方が栩野君の為になる

このようにして昭和48年3月にトヨタ系販売店に就職したのです。「クルマ」と「コンピュータ」を仕事に出来る喜びに満ちていましたが、最初は社長室という部署からスタートしました。「プレティン」という営業促進する檄文を書く事、毎月の月例朝礼のメッセージや「当社と市場」という市場でのシェアなどが分かる資料、そして、トヨタ自動車との年間契約の資料づくりなどを一通り担当しました。2年目は、NCR390という10年前の会計機があるコンピュータ室に配属になり、販売統計の担当をしました。

しかし、所詮会計機なので出来る事は限られているので、コンピュータ導入を叫び、IBMと富士通に提案してもらった事になったのです。当時は、トヨタ自動車は販売店がコンピュータを導入する事に否定的だったのですが、社内外の反対にめげずに稟議書を書いたのです。当然、上司ににぎり潰されていたのですが、私の強い情熱が社長に届いてIBMシステム/32が出た時に「これなら、わしのポケット・マネーで買ってやる」と言って下さり、同時に、私の永遠のテーマである「クルマが売れるコンピュータ」という生涯のテーマを頂いたのです。

昭和50年12月にIBMシステム/32がやって来たのですが、翌年4月までに従来機の機能、給与計算、販売統計などを稼働させたのです。しかし、実は、昭和50年10月に「車庫証明事件」があり会社存亡の危機に陥ったのです。当時はオイルショックの影響が色濃く業績が悪化していたのですが、その上に幹部社員が警察に引っ張られたので社内でも導入を断念しろという声がありましたが、IBMも何も言わないので「社長から何も指示を得ていない」と突っ張った背景もあったのです。4月に当初の開発が終わると故福井社長は会社再建委員会を作って「車検はがき」を発信する事を決めて下さったのです。私たちは経理が保存している新車注文書の中から車検該当の物を抜き出して住所・氏名をパンチして「車検はがき」を印刷したのです。これが功を奏して新車販売が前年比70%程度の時に、サービス部の売上が前年比150%と躍進したのです。これが「クルマが売れるコンピュータ」の第一歩だったのです。この成功で今後のコンピュータ路線が誕生したのです。

その後、バッチ処理からオンライン処理のIBMシステム/34、その後継機のIBMシステム/36と続いたのですが、昭和58年に開発が一休みした時に社外のシステム開発の許可を得て3年間で1億円のソフト開発をしました。特徴的なものでは日本生命の百周年記念事業でIBMシステム/36を2000台導入してAPPCでホスト機に要求処理をするシステムのプロトタイプづくりや大手冷蔵機メーカーの生産管理システム、そして、現在もお客様の鋸螺システムのポケット通信料の削減チューニングなど、自社では出来ない経験を積みました。このご縁で、日生のシステムを担当していたK様は今も顧問でいますし、鋸螺システムの会社も経営コンサルティング契約して頂いています。

この青春期中で、IBMシステム/34を入れる際に、富士通はレンタル月60万円だったが、100万円もするIBMに決めた時に故福井社長は「IBMの方が栩野君の為になる」と言ってくださったのです。この大恩は生涯忘れることができないものです。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】