



付 2 2 話 三菱電機製コンピュータのセールス

講師に昇格して数年後、バイトで作ったプログラムのメンテで、N 社に呼ばれ、出かけた。バイトでのプログラム開発は DEMOS であったが、IBM の汎用小型コンピュータに変更されていた。TSS で各部署に端末が置いてある。プログラムの変更箇所を聞いた後、操作法の手ほどきを受ける。直ぐに慣れたが、エディタが使いづらい。若い子にサポートしてもらうことにした。数日後、変更箇所を直すため出かけ、あっという間にメンテ終了。計算機室に出かけ、コンピュータを見学した。

室長は、名大情報卒の中途採用、年齢は私と同じぐらい。私のことを聞いていたのか、何かと敵対心を感じる。当時、彼の仕事はコンピュータの管理である。話の中で、N 市の下水道自動設計プログラムのメンテで、プログラムを読み直し、変更を行っているという。プログラミングが下手、もっと他に良い方法がある、などとネチネチと言われた。「何でもパイオニアは大変、後からは何とでも言える」と言い返そうかと思ったが止めた。もうバイトをやることはないし、メンテで来たとき意地悪されるのは嫌だ。早々に戻ろうとした時、IBM の販売担当者が来て、彼と話を始めた。話題は単なる世間話。数時間後、計算室に帰宅の挨拶に行くと、相変わらず世間話。IBM のセールスとはこんなもんか。「システムは使いづらいぞ、もっと末端ユーザーの声を聴け」、などと思った。案の定、IBM の汎用コンピュータは世間から消えていった。

三菱電機のセールス担当者と付き合う機会があった。建築学科に TSS 用のコンピュータを導入するため、各コンピュータメーカを調査。販売担当者と具体的にネゴし、コストパフォーマンスや将来性、使い勝手など綿密に分析した。最後に、三菱電機の販売担当とネゴ、K 先生の T 大学に三菱製の大型汎用コンピュータ MELCOM EX800 が導入されており、予算内で同中型機を提供すると言われた。「大学の計算機と張り合え、しかも K 先生に自慢できる」、コンピュータオタクの心をくすぐる。これまでの他社とのネゴや分析を全て忘れ、この提案に乗った。コンピュータオタクの泣き所である。

通産省、現在の経産省の指導により三菱電機は沖電気と提携したが、沖電気はメインフレームから撤退状態、単独で MELCOM 7000 シリーズの後継機を開発する。1974 年に COSMO シリーズを発表、7000 シリーズとの互換性を維持。多重仮想記憶方式で仮想空間は 16M バイトであった。続いて、1985 年に MELCOM EX800 シリーズが発表され、メ

メモリはCMOSで最大64Mバイトである。学科に提供されるシステムは、大型の冷蔵庫ほどで2つあり、ひとつにはMTが付いていた。確か主メモリは12Mバイトで、ハードディスクの容量は記憶にない。端末は15台前後、TSSシステムで同時使用が可能であるという。

三菱グループは三菱財閥の流れを汲む企業グループ。創業は土佐藩出身の岩崎弥太郎である。有名なマーク、スリーダイヤは郷土出の岩崎家家紋と土佐藩主山内家の家紋の組み合わせに由来する。中核企業は旧三菱銀行、三菱商事、三菱重工の3社で、グループ御三家と呼ばれる。グループ企業の多くは社名に三菱が付くが、付かない主要企業には、日本郵船、明治安田生命保険、東京海上日動火災保険、旭硝子、ニコンなど有名企業がズラリ。社名に三菱が付く企業は、三菱鉛筆を除いて全てこのグループに属し、企業間にはヒエラルキーがある。御三家を筆頭に、三菱金曜会及び三菱広報委員会の会員企業、その下に会員企業のグループ企業となっている。

三菱グループは結束が固く、また国とのつながりも強く、三菱は国家なりという言葉さえある。三菱電機のセールス担当者はまるで官僚のようで上を向いて仕事をする。上司に良く思われることが最重要なのだろう。天下の三菱、入社時は優れた人材が多数、コンピュータ部門も同様、常に最先端マシンを開発する。ただ、ここでも顧客のニーズが分かっておらず、ひたすらパフォーマンスを追及する。悪いことに営業担当は個人ユーザーを相手にせず、グループ内企業や電機の取引相手に営業をかける。例えば三菱重工や中部電力などである。大顧客では一度にPC数百台が売れる。営業が購買担当者とは1日中雑談、これでは末端ユーザーのニーズは分かるはずがない。どこかの営業と同じだ。マシンは良いが使い勝手が悪く、しかもソフトがない、といった声が聞こえる。

コンピュータが設置されて数カ月、試運転の後、全ての端末からプログラムのコンパイルをかけると、反応がかなり遅くなる。検討した結果、どうやらメモリ不足で、頻繁にスワップが生じている。2Mバイトのメモリを増やすことにした。営業担当者に相談すると、200万円ですと木で鼻を括ったような返事。あまりに怒れたので、全く面識のない東京本社の営業部長に直接電話で抗議と状況を知らせた。どのように言ったか覚えていないが、翌日、担当者は2Mバイトのプレートを携え、販促による低価格で良いといった。本当に上を向いて仕事をしている。その後、紹介された下請けの小企業と付き合いことになる。そこは三菱製コンピュータの販売とソフト開発を行っており、社長は私より少し年上。将来を熱く語る人物であったが、乗った船が悪く、結局会社は倒産した。