

2025 年 10 月 22 日公開

浮川 和宣・浮川 初子 オーラル・ヒストリー

ZEN 大学  
コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

収録日 : 2024 年 7 月 5 日  
インタビューイー : 浮川 和宣 ・ 浮川 初子  
インタビュアー : 遠藤 諭 ・ 大石 和江  
インタビュー時間 : 2 時 27 分 54 秒  
著作権者 : ZEN 大学 コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

#### 注意

- ・この資料は、著作権法（明治 32 年法律第 39 号）第 30 条から 47 条の 8 に該当する場合、自由に利用 することができます。ただし、同法 48 条で定められるとおり出所（著作権者等）の明記が必要です。
- ・なお、現代では一般的ではない表現や、事実と確認できない内容についても、ご本人の記憶等に基づく一次資料であることの意義を重視し、改変や削除などは施さずに公開しています。
- ・浮川氏以外の発言は「——」となっています。
- ・はっきりと聞き取れなかった部分や、不明な箇所を「■■■」とし、あいまいな部分には「（？）」を付しています。

#### オーラル・ヒストリー

##### 〇イントロダクション

——インタビュアーの遠藤諭です。

——大石和江です。

——本日は 2024 年 7 月 5 日です。これから浮川和宣氏、浮川初子氏のオーラル・ヒストリーのインタビューを MetaMoJi 社にておこないます。

##### 〇IT 業界への参入の経緯と起業の背景

——まずは、そもそもこの業界に入られたきっかけからお話をいただけるとうれしいんですけど。きっかけですね。

和宣：私はそれまでは大学を卒業して東芝系の西芝電機（：西芝電機株式会社）という会社に就職をして、そこで開発のエンジニア、ソフトウェアといいますか、ソフトウェアだけではなくて、当時は機械に制御をするようなソフトウェア部門で仕事をしておりました。その中で、だんだんにソフトウェア自体のほうの仕事がおもしろくなったということもあるんですが、私と専務でもあり、また私の家内でもある彼女と大

学で一緒にして、同級生で、その中で知り合って、私はそういう電機系の会社に勤めておったんですが、彼女は最初から女性でもソフトウェアだったら、やっていけるということで、そういう会社に就職しておりました。私もそれを見たり、聞いたり、そして彼女のほうは東京というか、国立のほうにいたんですけども、私は姫路のほうにいたんですけども、やはり給料、お金をもらって、そして金曜日の仕事が終わったら、すぐに列車、やっと新幹線がそのころ、通り始めて、それに飛び乗って東京駅で乗り継いで、そして国立市という、彼女はそこに住んでおりましたので、そこまでだいたい着くのが12時も過ぎるんですけど、それで、そこまで行って、それで土日。東京は私にとれば、いろいろなことが新しいといひましようか、地方ではなかなか見かけないような外国のクルマも走っていた。私は大変、クルマが好きでして、それで、そういうものを六本木でいろいろ外車を見に行ったりとかですね。そういうことで遊んでいて月曜日も東京にほとんどいて、夕方になったら、それで姫路まで帰るといふ、そんな1カ月に1回、給料をもらったら、そういうことで遊んでいるといふか、それから彼女のところへ出向いていって、そんな楽しい時間を過ごしておったと。

——それは社会人になられて間もないころ。

和宣：そうです、そうです。

——もう同級生のときに仲良くて。

和宣：はい、そうです。

——いいですね。また僕がしゃべり過ぎちゃって。

和宣：いえ、いえ。

——西芝電機は機械制御系のそういう、NEC（：日本電気株式会社）とか、そっちのあれですか。

初子：船舶だよな。

——船舶なんですか。

和宣：その会社自体が当時は日本は非常に造船王国といわれた時代で、そのころに船はもちろん大きなエンジンで動かすんですけど、やっぱりいろんなプロペラを動かしたり。まあ、プロペラじゃなくて羽を動かしたり、それから当時はタンカーは大きいですから接岸するのにそのまま、接岸できないんです。そうすると電気モーターが船の後ろと前についていましたんですね、横向きに。これはバウスラスターとか、そういうふうに言うんですが、それで岸壁がここだとすると、岸壁の近くまで行って、あとは岸壁に横付けするのは、そういう横向きのスクリューでずっと寄せていって、そして港に着く。そういうものをやるところのそのモーターの制御を私の部門がやっていたんです。ですから、そういうところで電機関係の仕事をしていたということですね。ですから大電力なんですね。非常に大きな電力を使うようなところで。ですから、よく言われていたんですが、先輩から「お前の仕事がかもし間違ったら船が燃え

上がるんだ」と。「えっ、燃えるんですか」大きなタンカーのそこで過電流が流れたり、いろんなことがあると、そういう船の先と後ろのところにすごく大きなモーターがありますので、大変なんだぞということで、そのときから安全に、より安全に、もしも何か間違ったこと、回路の間違いなんかをしても安全側にスイッチが働くといいますね。決して悪いほうに行かないと。そういうことをすごく教えられた時代だったんです。

——初子さんのほうはソフトの世界にそのころ、国立のほうでは。

初子：そうですね。私がコンピューターを目指したのは大学入試のとき、高校受験、高校の3年生ですかね。それで進路を決めるときに理系だったもので、理系の女子の進路というのが雑誌にいろいろあったんですね。その中でコンピューターのプログラマーっていうのが男女平等で仕事ができる。やっぱり力仕事で女性は負けることが多いじゃないですか。やっぱり力が足りないこともあるんですけど、コンピューターのソフトウェアのエンジニアは鉛筆一本で稼げるんだよと書いてありまして、当時、理系の女子の進路といたら、まず教師、それから薬剤師等々の職業が。もちろん医師というのもあるんですけど、医学部はなかなか難しい。難関ですので、もう少しニュートラルなところに行こうと思っていたんですが、それを読みましたときに、ちょっと教師は向いていなかったんですね。自分としては向いていないなと思っていたし、薬剤師さんのようにたくさんの薬品を覚えるのは、やっぱりちょっと自分には向いていないなと思っていたまして、どうしようかなと思っていたら、そういう新しいコンピューターというものが世の中に出てきて、女性でも男子と変わらず仕事ができるという、その文句に釣られまして、私はコンピューターのエンジニアになるといって何か、決めたんですね。

——高校生のときにもう決めた。

初子：高校3年生。

——まだ全然、珍しいですよ、コンピューター。

初子：珍しいというか、コンピューターなんて見たことない。

和宣：ない、ない。ないです、ないです。

初子：全然、ないですよ。当時は銀行の第3次オンラインの時期でございまして、ちょっとかすっていたというのは、うちの父が業務推進というところで業務部長をやっていたので、コンピューターの導入責任者ではあったみたいなんですね。ただ、文系のほうの経営側で入れるというところの責任者ですので、あんまりコンピューターのことをディープに知っていたわけではないんですけど、何か、COBOL（: Common Business Oriented Language）のマニュアルを持って「おい、最近、こうなんだぞ」って何か、偉そうに見せたことがあったことはあって、何か幼心に、まだ小学校ぐらいだと思うんですけど、そういうコンピューターみたいなものがあるんだなって、なんとなく思っていたんですね。それで高校3年生の受験のときに、自分は理系なのでプログラマーになろうと思っていたしまして、いろいろ、どういう進路に行こうかと思っておりましたら、進路相談の先生から愛媛大学の工学部に電子工学科というコン

ピューターを教える学科が初めてできるから。

和宣：できるんですよ。

初子：「新設されるのでいいんじゃないのかな」って言われて「ああ、そうですか」と。別に私、工学部じゃないほうがいいんですけども思ったんですけど、先生の本当にコンピューターをやりたいんだったら工学部が一番だよというおすすめもあり、いまにして思えば、それが本当に大きなきっかけでございました。コンピューターの学科に行って、コンピューターを習うんだということで受験をして、何とか愛媛大学の工学部に。工学部の中で女性2人ぐらいしかいないんですね。そういう中に無理やり入っていったということになります。それで、その間、もう3日目から浮川和宣さんと非常に仲よくしていただきまして、アマチュア無線とか、それから彼は面倒見がいいんで、男の子ばかりの中で、女性がいるというのは大変なんですけど、いろいろ助けてくれて、グループの友達もいっぱいできて、楽しい学生時代を過ごしました（笑）。つけ加えますと1年は学生紛争で大変な年代で。

和宣：そうですね。私たちはそういう時代。そうです。

初子：全然、授業が1年間、なかったんですね。せっかく入学したのに1年ではなくて2年生から一応、大学に行きまして、専門みたいなのでコンピューターを実際に使わせていただいたのは2年生からでございまして、1期生ということで大学の先生も電子工学科の1期生なのでということで、コンピューターサイエンスをとにかく教えるんだという意気込みがすごくて学科に、学科というか、自分たちの部屋ですね。4人ぐらいで1台のミニコンを使わせてくれるようなことがありまして、自分たちでミニコンをアセンブラをパンチしてIPLを入れてとか、全部、立ち上げてRUNとかいうのも全部、やったりして、けっこうコンピューター大好きさんとかは楽しいなということで、非常に1期生だったから、そこまで時間もとれたんだろうなと思うんですけど、そういう環境で4年間、過ごしました。それで卒業しまして、コンピューターをせっかく習ったんだからコンピューターのメーカーに入ろうということで、当時、高千穂パロース（：高千穂パロース株式会社、現在のBIPROGY株式会社の前身）っていう会社が日本製のコンピューターを自分たちでつくっていたんですね。もともとはパロース（：Burroughs Corporation）というアメリカではIBM（：International Business Machines Corporation）に次ぐ会計機からコンピューターを出した会社なんですけど、一回、ユニシス（：Unisys Corporation）になって、さらに名前が変わっているんですよね。ちょっといま忘れちゃったけど、元ユニシスの日本法人の母体が高千穂パロースという。

——ユニシス、ユニバック（：UNIVAC）よりもそっちのほうが早いんですか。

初子：そうです。

和宣：そうです、そうです。

——そうなんですか。

和宣：ええ。

初子：バロースという会社がアメリカにあったのを日本の法人で独立して高千穂バロースっていう会社で、その会社、これは何か有名な社長（鍵谷武雄）さんだったんで、テレビに出たり、映画（『トラ・トラ・トラ』）に出たりしたような社長さんがやっていたんですけど、その社長さんが当時、1000 人ぐらいの社員を一気に雇ったのが私たちの年代で、相模原に研究所がありまして、そちらで自社開発のミニコンですね。ミニコンを自分たちで OS をつくって、ハードウェアもつくって全部、供給していました。

お客さんは信用金庫さんとか、中小の銀行だったと思うんですけど、そこにキャッシュディスプレイのようなものとか、それからコンピューターですね。お客さまとやり取りをするような機械をつくっておりまして、日本語の入力も何やらやりよったような気がしますね。研究開発は。すごいタブレットがありまして、9 段シフトキーってご存じですかね。IBM さんとかも出しているけど、その高千穂バロース版っていうのもありまして、9 段シフトで日本語入力をするわけなんですけど、すごい大変な入力方式です。その入力は本当にプロフェッショナルのタイプライターみたいな女性が 1 人だけいて、彼女が一生懸命、お客さまが来るといったらデモしてみせて、やっていましたけど、見るからにすごいなと思うような入力方式でした。漢字もそうやって入るんだなというのは見ていて思っていました。っていうのがメーカーにいたころ。

——ご自身はどんなソフトをやられていた。

初子：私は基本 OS で COBOL のライブラリー、スペシャルファンクション類というので、いま、よく書式関係ですね。いまだったらフォーマット書式といって数字をカンマプラスでゼロサプレスで入れるとか、左寄せ、右寄せとか、そういう書式をスーパーマクロというのでつくって、全部、アセンブラですけどね。つくって、提供して、そうすると本体のほうから呼ばれる。マクロをつくるチーム。もともとは基本 OS のチームです。その中で当時、OS は 2 年前にできていたんですね。だから拡張だったんです。私たちが入ったときは拡張をするということで、それで当時、私たちが入るちょっと前までは先輩方が 1 カ月に 200 時間の残業をやったとかというのを聞きました。それぐらい大変な研究開発をされていました。そのあと、入ってきた私たちは、そういうこれからの進化ですね。ちょっとした進化をお手伝いして、だいたい 1 年半ぐらいですね。2 年弱、そのメーカーさんにいたんですけど。

——それから、どうなったんですか。

初子：それから姫路へ行きまして。

和宣：結婚してですね。

——結婚してお辞めになったという。

初子：そうなんです。結婚して辞めました。だから、そこまでは大学時代も高千穂バロースの時代もずっとアセンブラばかり書いていたんですね。アセンブラでミニコンのソフトを全部、つくっていました。姫路へ行って 1 年間ぐらいは何もしないでブラブラしていたんですけど、ちょうど 1 年ぐらいたったときに、あまりにも暇なので、ちょっと就職しようかということで人材の登録をしますと連絡があって、東芝系のオ

フィスコンピューターのディーラーに就職が決まりました。システムエンジニア、SEとして入るということで。

——何年なんですか、それは。

初子：何年なんですかね。結婚したのが197……。

——年表があった。

初子：これが役に立つんじゃない（笑）。

——年表がある。

初子：1974年が結婚した年ですので、75年ぐらいじゃないですかね。

——そのころ、もう地方にそういう東芝さんのミニコンなり、オフコンなりのディーラーとかがけっこう全国にあったんですか。

初子：ありました。

和宣：あったんです。各県県庁に。特に……。

初子：姫路のその東芝のディーラーさんの社長は東芝全国何とか会の会長をされるとかというぐらい、よく売っていたんです。

——活発だったんだ。

初子：活発というか、凄腕の営業マン。よく売っている（笑）。

——お客さんはどういう会社が多いんですか。

初子：西松屋（：株式会社西松屋チェーン）さん。いま西松屋さんってベビー服の。あれは、いま全国チェーンですけど、たぶん姫路が本店なんですよ。

和宣：そうです、本社はね。

初子：あそこの経理システム全般の導入もしたし、それから、がまかつ（：株式会社がまかつ）さん。

和宣：がまかつね。釣り。

——わかりますよ。

和宣：とかの経理システムも全部、つくりました、全部、アセンブラで。

——全部、アセンブラ。まだまだアセンブラなんですね。

初子：いや、当時は開発環境は東芝さんのコンピューターでアセンブラぐらいですね。

——IBMとか、ああいう大型機とかだと COBOL みたいな。だって子どものころ、COBOL をごらんになったっていうんだから。

初子：そうですね。でも。

——だからミニコンはまだ全然、アセンブラで。

和宣：いや、メモリが全然、少ないです。値段を安くするために。

——何Kとか、そういう感じ。

和宣：64Kはあるんですけど。

——64Kはあるんですか。

和宣：はい。

初子：ほとんど東芝さんのミニコンっていうか、オフコンは全部、アセンブラでしたね。それから、まだ東芝はアセンブラがあっただけ、まして、三菱電機（：三菱電機株式会社）さんのオフコンも扱っていたんですけど、やっていたんですけど、それは機械語です。

——えっ。74年とか、75年。

初子：70年ごろですね。

——でも70年代の半ば。

初子：いや。

——初めですか。

初子：そうですよ。

あっ、そうか。結婚してからだから、そうですね。

——74、75年でアセンブラのないものを三菱電機さんは売っていた。

和宣：いや、アセンブラはあるんですよ。

初子：いや、いや、アセンブラはないんですよ。機械語なんです。

和宣：機械語だったんだ。

初子：自分で判断せんといけない。

——それ、すごくないですか（笑）。

初子：いまでも何か、覚えていますよ。

——いや、本当にマニアがパッチしたりとか、そういうのならわかるけど。

初子：カーソルポジションっていうのが 378000 とかって、ちょっと覚えている（笑）。

——デバッグ時ならそういうのをあれだけ、それで、もう一から書いて。

初子：そうです。

——でも東芝は、ましだったと。

初子：東芝はアセンブラで書いたね。アセンブラで機械語になったのをデバッグをやって、さっき、おっしゃったようにパッチ当てて、紙テープで出てくるものもあれば、ありますから、そうすると、あつ、ここを直そうとかだったら紙テープをピーッとかやって貼って、穴をあけて、そういう時代ですね。

和宣：紙テープを切ってですね。

——ああ、テープで貼るやつね。

和宣：はい、テープをちょっとやって、そうすると、そこにいろいろ穴があけたりして。

——こうやって穴をあけたり。

初子：たくさん機械をやっていたので、大方のソフトはだいたいテープね。デジタルテープとか。

——紙テープですか。

初子：デジタルテープ。デジタルのカセットみたいなのがあって。

——ああ、ストリーマっぽい感じのものですかね。

初子：はい、ありますし、それから一番最初のメーカーさんのときは全部、カードリーダー。

和宣：カードリーダーで、こう。

初子：だいたい2000枚。2000枚っていったらこれぐらいですね。それを抱えてマシン



のほうに行くんですけど、やっぱりけっこう重たいなとか。

——落としたりとか。

初子：そう、そう、落として。

和宣：いや、落としたら大変なんですよ。

初子：大変ですよ。シーケンシャルにもう一回、並べ直さないといけない。やっぱりちょっと男の子のほうが力が強いから有利だなと思ったりしましたね。

和宣：だから、けっこう担いで、たくさんありますからガッチャ、ガッチャ、ガッチャと歩きながら音がするんですよ。そんなけっこう重たいのをコンピューター室というところに持って行って、だいたい、そういういろいろオペレーターは女性がプログラムをいろんな課から、いろんなデータとかを集めてくるのをそこでパンチングして、カードに打ちこむのは、ほとんど女性が。

——キーパンチャーとか、職業がね。

和宣：そうです、そうです。キーパンチャーといいますよね。その人たちが、東芝系の会社に私もいたんですけど何十人もいて、そういうデータとか、ちょっとしたプログラムみたいなのを書いたら、そこでガッチャ、ガッチャ、ガッチャと大きな紙がいっぱい入ったのを持って行って、お願いしますというと、一生懸命、打ち込んでくれるんです。

初子：鉛筆一本で確かに仕事ができるという。

——紙にコーディングしてね。そういうソフトウェアの仕事をディーラーさんでやられていた。その間、和宣さんのほうは、相変わらず船舶系の機械系のそういう。時代的には、そこは平行しているわけですね。

和宣：そうです。

初子：それで船舶系なんだけど、彼は自分で業務の効率化を設計エンジニアとして業務の効率化をやろうということで、自分で考えてプログラミングを FORTRAN で全部、書いて、かなりのソフトを書いたんですね。それですごく西芝電機は利益を上げたと聞いています（笑）。

和宣：そうですね。やっぱり船舶の中は何か、大きな電気回路で事故があるとそういうモーターとか、全部が燃えたりとか、そういうことが起こってしまうと、もう大きなタンカーでも水中で、水中というか、海洋に出たところだと、もうどうしようもなくなるんですね。舵も動かない、場合によってはスクリューも動かない。そうすると日本では、そのころ、300万トンというような世界でもナンバーワン、トップクラスの大きなタンカー、のちほど韓国に抜かれますけど、そのころは日本が造船大国で、それでも、そんな大きなタンカーも波が真横から来るとポコーンと沈んでしまうんです。そのときに、そういうのがならないように、もしもエンジンが止まっても電動で

波が向こうから来ると、切っ先を波のほうに向けて。そうすると波は。

——ピッチングにするわけですね。

和宣：そうです、そうです。そうすると大きなタンカーも倒れることがないですから、そういうことの制御を私たちのグループがやっていました。

初子：それをプログラミングでやれるように。

和宣：そうです、そうです。ですから人身事故に関わるような仕事ですね。そのころ、よく言われました。「お前の仕事がかもしも駄目だったら人が死ぬんだぞ。300万トンの世界最大のタンカーも、あっという間に沈んでしまうんだ」と。そういう思い。命懸けの仕事といいましょうか、そういうことをそのときからも経験していました。

——それで、そのあとは、どういう感じですか。それを何年か、やられたという感じですね。

初子：私はその中でディーラーさんのメンバーがその会社から独立するという話があって、そんなにすぐにいっぱい売れるわけでないから1人、SEみたいなのを連れとったら売れたときに役に立つし、電話もとらないといけないからというので私が連れていかれたわけです。あなた、行きませんかというて、まあ、いいかなというので、じゃあ、手伝ってみようかというので、ちっちゃなベンチャー企業みたいなのお手伝いをし出したという。

——それもディーラーなんですか。

初子：ディーラーの支店みたいなのだったと思います。岡山のコンピューターのディーラーの支店が姫路にできたと。いまでも、たぶん、ありますよ。ピコシステム（：株式会社ピコシステム）っていうのかな。

和宣：ああ、そうだね。

初子：その姫路の支店をやるということで、じゃあ、手伝おうかというのでやって、その話をずっと彼は聞いていたんですよ。えっ、そんな独立なんて大きな会社で、そういうのは全然、普通はエンジニアなんか、考えないものなんだけれども。

和宣：わからないんですよ。

初子：そういうのを見まして、えーっ、会社って、そんな簡単にできるのかなとかって本人が（笑）。

和宣：それで彼女があるそういう小さい会社を手伝っているときに、送り迎えを私がクルマでしていたんですけど、あるとき、帰るとき、よくよく見てみると姫路の通りを通っていると、よくよく見たら、あのお店も、このお店も全然、大企業でないじゃないか。そのころは会社というのは全部、大企業が占めていると。頭から学生上がりでそんな、思っていないんですよ。それで見たら、ここも別段、大企業でない。ここ

も。世の中、それで、よく見ると、いわゆる世の中はそういう商店から始まって中小、中というか、もう本当に小さい企業がたくさんあって、それで社会が成り立っているんだな。じゃあ、そういう考えがずっとある中で、自分たちも、いつまでもそういうサラリーマンとか、企業で。いろんな考えの中で徳島に帰ろうということになったときに、そういうお父さんもおじいさん、おばあさん。おじいさんは亡くなっていたのかな。おばあさんなんかも帰ってこないかと。特に彼女のですね。彼女は妹しかなくて、いわゆる代々、不思議なんです、女系家族。女性が跡取り、跡取り、跡取り。本来は彼女が4代目ぐらいだったね。それで最初は結婚なんてとんでもないと大反対されたんですけど、それでも大学の中からつきあっていましたから、それで就職をして、思い切って徳島へ帰って、それで自分たちで会社をつくればということ、で会社をつくったんです。

### ○コンピュータ関連事業のはじまり

——初子さんがいらした会社で飛び出て、つくったのについていったのからは何年ぐらいたっているんですか。わりとすぐなんですか。

初子：すぐですよ。1年か、2年ぐらい。

——それでもそれは1、2年なんですか。

和宣：そう、1年ぐらいですね。

——会社ってできんじゃねえのみたいな感じで徳島に帰っちゃえみたいな。

初子：祖母が「徳島もコンピューターがこれからどんどん増えるから」おばあちゃん、は商売人なんですよ。

和宣：おばあさんは賢かったです。

——おばあさんは商売人。ここだと。

和宣：もう本当に。

初子：「コンピュータをやったらどうか」って。

——これが雑誌記事だったら「おばあちゃんは商売人」だっって見出しが立つところでした（笑）。

和宣：そうです、そうです。

初子：おばあちゃんはお米屋さんのベンチャーみたいなのをおばあさんのお父さんがやっているのを手伝っていたんです、ちっちゃいときから。だから生まれたときからの商売人なんです。それで「帰ってきて、したらどう」とか。私は横で聞いていて、営業があれだけ苦労しているのに売るのは大変じゃないですか、コンピューターを売ること。だから、そんなに簡単にこの人ができるとは思えない。できると思えないから「うーん、うーん」って言っていたんだけど本人に伝えるのは伝えなきゃいけない

いので「おばあちゃんがああいうこと、言ってるよ」って言ったら何か、すごく興味を持ちちゃったんですよ、彼が。びっくりしました、私も。えっ、本当にやる気なんだって（笑）。

——いままでエンジニアでやっていたのにマシンを売ったりとか、そういうことをしたりとか。

和宣：全然、全然。

初子：全然、したことない。

——どちらかという人と人を相手にするような商売にどっちかっていうと。そろそろいいんじゃないかみたいな、そういう感じなんですか。

和宣：いや、いや、いろんなことで徳島へ帰って、何か、やっていかないといけないんだろうなという中で、ちょうど、いまはオフコンっていう言葉はないんだっけ。

——あんまり聞かないですね。

和宣：ちょうどそういうコンピューター……。

——OAブームとか。

和宣：はい？

——OAブーム、オフィスオートメーション。

和宣：そうですね。

初子：いや、いや、そんな。

——そんな言葉もない。

初子：ない、ない。

——もっと前ですか。

初子：オフコンですね、やっぱり。

和宣：オフコン、オフコンと言っていました。オフィスコンピューター。コンピューターもそれまでは大企業とか、中小というか、中堅企業にやっと入るぐらいで、高く、それで空調が効いたお部屋でないと使えないような、だいたいけっこう大きなコンピューターだったのが、当時、東芝とか、東芝関連の会社とか、いくつかからオフィスでそのまま使えるような、それでもでかいんですけど、そういうのが出まして、これだったら価格もだいたい 1000 万円を切るぐらいなので、私の考えは、これからは地方でもこういうものを買って、先進的な会社は使い始めるんじゃないかということ

で、そういうのを扱い始めようと思ったんですが、東芝はもう古いですから東芝には大きな代理店があるわけですけど、ちょうど東芝の関連会社で日本ビジネスコンピューター（：日本ビジネスコンピューター株式会社、現在の JBCC ホールディングス株式会社の前身）というのが実際はハードウェアを下請けでつくっていたんですけど、そこがいろいろな OS も買ってきたりして、そして自分たちで販売しようとした。東芝がそういう小さいのをつくり始めて、だんだん自分たちの将来性が厳しいというので独立したんです。それが JBC という日本ビジネスコンピューター。

初子：JBCC ね。

和宣：そうですね。最初は JBC だったと思うな。そこをじゃあ。

初子：の代理店だった。

和宣：大きなそういうのは、もうすでにさきほど、言いましたが、もう代理店がありますけど、そこは新しい会社ですので、直接、お願いをして、ある方、これは東芝系の人をお願いしたのかな。

初子：そうです。

和宣：それで東芝ではなくて、東芝はもう代理店がいらっしゃいますので、今度、そういう社長さま、谷口數造さんというのが日本ビジネスコンピューターの社長さんですから。

初子：2、3年前に亡くなったよね。

和宣：ええ。

初子：谷口數造さんが社長で。

和宣：当時はその方がもちろん、しっかりしていて、独立心もあって、全国に直販しかやっていなかったんですけど、一生懸命、言うと、じゃあ、徳島はビジネス的には小さいだろうというところで、彼も、まあ、やってみなされということでやらせてもらった。それが最初でしたね。

——でもチャンスをつかんだ感じがありますよね、タイミングというか。そうでもないですか。

和宣：あとで考えればラッキーだったなと思いますけどね。ほとんど、そういうところは直販しかしていなかったですからね。

初子：もともとコンピューターの周辺で何か、仕事をしたかったらしいんですね。西芝にいたときからコンピューターの 12 ビット CPU って出てきましたよね、東芝さんが一番最初、普通のコンピューターの汎用 PC が出てくる前に出してきたりして。

和宣：12 ビットってすごくおかしいですよ。だいたい 8 の倍数ですよ。そこに 12

ビットのというのは。

初子：マイクロチップをつくったんよね。

和宣：そうなんですよ。それでちょっとすごいユニーク。

初子：興味があったよね、コンピューターに。

和宣：そうです、そうです。

初子：それで何か、コンピューターの周辺に身を置きたかったっていうのが根本で、何か、知らないけどオフコンのディーラーになっちゃったと（笑）。

——そうすると、いまのマイクロプロセッサみたいな話とかっていうのは、けっこう社会的には認知はされ始めていたころっていう感じで。

初子：そう、そう。西芝電機が 12 ビットのマイクロコンピューターを使って何か、やっていたから、彼はその部署じゃなかったんだけど、それを「手伝わないの？」なんて言われたこともあって。

和宣：そう、そう。

——そういうタイミングであると。なるほど。マイコンのにおいもしだしたころ、その代理店になったと。

和宣：マイコンというよりもパソコンですね。

初子：まだパソコンは全然よ。

和宣：だから、まだマイコン？

——言葉がまだっていう感じですかね。

初子：パソコンはなかったね。

——ただ、ものはマイクロプロセッサが出てきて、ちょっとそういうムードがあったということですね。

初子：それは出てきた。

——それで立ち上げられた。もういきなり 2 人で会社をつくった。どうだったんですか、商売は。

和宣：最初は大変だったね。もう全然。

初子：全然、売らんかったね（笑）。

和宣：そのうち、あれは吉成さんのところ？　それが一番最初。あれは何か、フェアに来て。

初子：JBCC の京都の展覧会があったらしくて。

和宣：そこに来ていただいて。

初子：種屋さんなので全国の種苗会社さんが集まる会合に JBCC が出していたんですね。そうすると JBCC は私たちが、なぜ JBCC をやっているか。日本語、漢字ができるからなんです。漢字が表示できるコンピューターがあったんですね。それをごらんになって種屋さんですから漢字が扱えると。

和宣：種苗会社ですから全部、カタカナで。それは、すべてのものをカタカナまで、アルファベットとカタカナなんですけど。

初子：漢字なんかなかったですから、コンピューターは。

和宣：ですけども、わからないんですよ。

——んっ？

初子：種の名前が。

和宣：何とか種苗とか、何とか何とかってカタカナで書かれているんですね。それを使っている会社さんもあったんですけど、カタカナではものすごくわからないんですよ。そこに漢字ができるというものが出たので、その会社、吉成種苗さんというところに飛び込みで行って。

初子：いや、いや、違うんだから（笑）。

吉成種苗さんが京都の展示会でごらんになって、すごく興味を持ったということを JBCC の営業が情報としてくれたわけです。それで行けと。それで行った。行ったらすぐ決まったね、あれ。

和宣：そうです、そうです。

### ○コンピュータにおける日本語文字入力の草創期（１）

——そのころ、コンピューターってカナは出ていたけど漢字はどのくらい普通だったんですか。

和宣：いや、普通ではない。まったく。

初子：普通じゃない。まったく。

——まったくないんですか。普通の汎用機でもないんですか。

初子：汎用機はもう絶対ない。

和宣：汎用機なんて大きいのは絶対ないです。データが大きいのは。小さいですね。

初子：銀行の取引通帳とかって、みんなカタカナで。

——でしたよね。

初子：覚えていますかっていうような（笑）。

——いや、いや、両方、覚えています（笑）。

初子：そういう時代ですから漢字で種の名前が出てくるとか、そういうことに専務さんなんですけど、吉成種苗さんの専務さんは驚かれたわけです。

——その JBCC も偉いじゃないですか、漢字を。

初子：JBCC は偉いんですよ。だから私たちは JBCC を選んだんですよ、日本語の漢字がとにかく表示できるというだけで。印刷はできなかったんですけどね。漢字はできるので、それはすごいなっていうことで JBCC はそれだから選んだのね。

和宣：そうです、そうです。

——じゃあ、それが、うまくかみ合ったというか。種のイベントをきっかけに興味を持っているっていうので行ったら、すぐ決まった。

和宣：そうです、そうです。

初子：本当にラッキーでしたね。それがなかったら、もうやめていた（笑）。

——その種屋さんがなかったら、もうやめて家業を継ぐなり、何なりやっていたかもしれない。

初子：だって半年ぐらい全然、1 台も売れていないんですもんね。

和宣：エンジニアで全部、どこに行っても、いわゆる飛び込み営業ですから、飛び込み営業で「はじめまして、どうのこうの」とか言ったって、だいたい、みんな門前払いですよ。「じゃあ、ちょっと総務部の課長とちょっと会って話をしてください」なんて、10 軒、行ったって 1 軒もないですね。ですから、ありがたいことに吉成種苗さんの専務さん、そこが。あれは京都でそういうコンピューターの。

初子：京都の種苗の展示会の中で JBCC の漢字コンピューターをごらんになって興味を持ったというので、JBCC の営業から連絡があって、徳島だから行けと。

——そのころは、さきほどの入力の話がありましたけど、どんな感じのあれなんです



か。

初子：やっぱり JBCC は先進的だったんです。当時、なぜ、JBCC をやったかっていうと、私がやっていたオフコンよりも、うんとよかったんですよ、日本語の表示ができたり。

——入力はどうな感じなんですか。

初子：入力はタブレットで。

和宣：最初はタブレットですね。大きな漢字のタブレットがあったんですね。

——漢字タイプライターみたいな。

和宣：いや、漢字では。まあ、そうですね。そこに文字が全部、ずっと並んでいるわけですよ。それをカチャカチャ、カチャカチャとやるのが当時は普通だったんですよ。

——文作くん I 世みたいな、そういうのがあったじゃないですか（笑）。

初子：タブレットのページを繰ったら漢字が何ページも割り振っているんですよ。——なるほど、そういう 1 枚じゃなくて。

和宣：そうです。

初子：そう、そう。

——なるほど、ありましたね。

初子：そういうのも納品しましたね。

——その後はどうなんですか。まずは 1 個、売れた、半年たって。そのあとはどうだったんですか。

初子：そのあと、何個か売れたね。

和宣：売れたね。

初子：3、4 個、売れていましたね。

和宣：そう、そう。そのうち、何でローマ字かな漢字変換ってやったんだっけ。

初子：それは JBCC のコンピューターはやっぱり高いんですね。けっこう高かった。

——数百万円っていう感じ。

初子：うん。それで、当時、パーソナルコンピューターに近いようなのが出てきてい

たんです。それはロジックシステムズっていう会社がヨーロッパに出していたんですね。

和宣：だいたい、そちらのほうでビジネスが成功していたんですけどね。

初子：それで日本でも一応、売るということでやっていて、それはいまのパソコン並みのものなんです。すごく安かったわけですね。だから、それを仕入れて、日本語化はできていないですよ。日本語の漢字とかは表示できないんですよ。日本語化はほとんどしていないまま、売っているわけなんです、彼らはね。ヨーロッパに売っているのと同じまま、日本で売ろうということで、こんなに日本語化ができていないから、しゃあないなというので、自分らで日本語入力を何か、つくったんですよ。ただ、たぶんローマ字かな変換ではなくて、日本語の4文字のJISコードがありますね。あれを入れたら入るというのをつくったんですね。でも表示は日本語にできないコンピューターですから全部、印刷して、プリンターは自分らで調達して、漢字が送れば出るじゃないですか。だから、そういうハイブリッドなシステムをつくってやったんですね。日本語入力は、だから、ずっと全部、手で拾って、JISコードを拾って入れるっていうシステムでした。そのときに、そのロジックシステムズの営業部長が手伝いに来たんですね、販売協力とかいって。それで来たので私がちょっとひまそうにしていたから、ちょっと話し込んで「どうしてこんなに。日本語入力がもうちょっとできたら使いやすいのに」

和宣：売れるのに。

初子：「OSで日本語をサポートしてくれたら、すごくアプリは助かるんですよ」って言ったんですよ。それは切々と何回も言いましたからね。そうすると彼はエンジニアに伝えますということで帰られたんです。それでエンジニアに「浮川さんのところがこうこう、こうって言っているけど」って言ったら、とりあえず呼べということで（笑）。そのとき、提案書を書いたのが浮川の。これが、その提案書ですね。

——それは日本語入力できるようにすべきみたいな、そういう感じですね。

初子：そうなんです。どうやれば、できるかみたいなのですね。これがOSレベルでサポートしたら、いいですっていう。たぶん、これ、あると思いますね、実物が。これを見せたらみんな、びっくりするんで。「何で手で書いてある？」「当時はワープロはなかったんよ」って（笑）。手書きで企画書。

和宣：一生懸命、書きました。

——それをそのロジックシステムズさんに提案したわけですね、要するに。

初子：そうです。OSレベルのかな漢字変換をやろうって提案した。そうしたら、すぐ来いと言われて、本社で説明したよね。どうやってやるかっていう話をしたんですね。

OSレベルって、汎用OSになったっていうのが大きな違いなんですね。オフコンまでは、みんな汎用OSがなかったんですね。ところがロジックシステムズからはCP/Mとか、MS-DOSはまだゆっくりでしたけど、CP/Mと……。

和宣：CP/M86 ね。

初子：CP/M86 で OS が汎用なんですよ。汎用 OS ってこんなものだよってというのは『インターフェース』とか、ああいう雑誌に載っていますよね。

和宣：そういう『インターフェース』っていう雑誌ね。技術の。

初子：『インターフェース』っていう本がありますね。あれで特集をしていたんですよ。CP/M とか、MS-DOS の BIOS があって、BIOS は全部、一文字入力があって、それを DOS に渡して、DOS がこういうふうに返してって OS のアーキテクチャーですね。これを読んでいたら、ああ、それだったら、ここ、BIOS をカットして、全部、とってあげれば、ここに日本語入力を送り込めるやんって思っていたわけです。それを説明に行ったんです。ロジックでどうやってやるかっていうので、こういう説明をしました。さっきの企画書と実際にそういう OS を持っている、ソースを持っている会社だったらできるはずっていう話をしたんです。そうしたら検討しますっていうことで帰ったんですけど、そうしたら電話がかかってきて「浮川さんたち、できないですか」って言うから。

和宣：いや、いや、みんな忙しいと。彼らも本当にベンチャー企業なので。

初子：だから日本語入力なんてやりたくないんですね（笑）。

和宣：そう、そう、実際はね。だから日本語なんて嫌だから、だいたいそういうエンジニアになっているのに、だから、みんな、そんなの、やりたくない。そうしたら、みんな、一応、聞いてくれていた人間たちが「そこまで説明できる。浮川さんたちができるのんとかう？」と。それで言うたのね。

初子：「できますか」って。

和宣：「『自分たちでできるんじゃないか』って言ってるよ」って言って。それで伝えたら「ああ、そう。できる、できる」って言って。

初子：いや、「OS のソースさえあればできるよ」って言ったんですね。だから普通、できないのは OS のソースがないからできないんであって、ロジックシステムズさんは OS をもちろん買っているから、マイクロソフトから。アスキーマイクロソフトから買っているわけで、そのソースがあれば私はできますよっていう話で、そうしたら、やってちょうだいってことでソースが来ました。それで一生懸命、BIOS をいらって動かして、一文字入力のかな文字変換をつくって送った。

——かな漢字変換の。

初子：うん。

——簡単にできたんですか。

初子：簡単っていうか、思ったとおり、動きました。やっぱり大学を卒業してメーカ

一にいたのが正解でした。私がメーカーにいたから、たぶん OS とか、そういう。

和宣：怖くなかったんでしょうね。まったくアプリケーションだけの会社に行ったら、なかなか、そういう OS がどうのこうのなんて思わないですけど、やっぱりそこがそういう会社に行ったら。

初子：それがジャストシステムのメジャーっていうか、全国区に進出するきっかけに、一番の大きな。

——それでもロジックシステムズのマシンの日本語入力部門を。そのときはもうジャストシステムっていう会社なんですか。

初子：もちろん、もちろん。

——ジャストシステムさんでつくって、でも、ある意味、請け負って、ある部分、つくって。

初子：それで OEM でもって。

——外からは見えないじゃないですか。見えたんですか。

初子：コピーライトは書いてあったと思いますよ。それもそうだし。

——じゃあ、その部分は買い上げたんじゃないくて。

初子：それもそうなんだけどアスキーマイクロソフトの……。

——いろいろラッキーですね。そもそも、やらせようといわれた段階で超ラッキー。

初子：それはラッキーですよ。それと古川（享）さんがロジックが日本語入力をつくったっていうのでびっくりして、どうしたんだろうと思っていたんです。それで、どうやら四国でやった会社があるよって聞いていたらしいんですね。それで私が全然、別件で電話したんですよ。BASCOM のコンパイラの……。

和宣：そうですね。BASIC コンパイラ、BASCOM って。

——ありましたね。

初子：BASCOM のランタイムって有償にしないといけないんですかねって言って電話をしたんです。そうしたら古川さんに電話が回って「四国の方ですか」「そうですよ」って言って「ひょっとして日本語入力って」それで話をしました。そうしたら「ちょっと来ませんか」とか言って。じゃあ、また行きましょうかっていうので行ったんですよ（笑）。そうしたら古川さんはシアトルに行っちゃって。

和宣：シアトルに行っていて。

——いなかった。

和宣：それで成毛（眞）さんが出てきた。

——出てきた。

和宣：そうですね。

初子：成毛さんが「4日目です」とかね。「僕は入社4日目です」（笑）。

——いいですね。あの調子で。

和宣：そうです、そうです。

——それで、どうなったんですか。ひどいですね。「来ませんか」って言っていないっていうのは。

初子：そう、いない。それで、それからデータショウか、何かで。違う、違う。春のビジネスショウか、何かで、アスキーマイクロソフトの裏で。

和宣：デモね。

初子：デモをしたんですよ、かな漢字変換の。NCR に提供したやつの話だよね。

和宣：そう、そう。

初子：違う。それから……。

——NCR が何で突然、出てきたんですか。

初子：NCR はロジックが NCR に OEM したんです。

——そういうことなのね。

初子：それで秋のデータショウで出たんですね。それで次の春のビジネスショウか、何かで、アスキーさんで、その間に私たちは光（：ワープロソフト「光」）というコードのワープロを売り込んだ。でも、あれは 98 で動かしていたんだよね。

和宣：忘れた（笑）。

初子：たぶん 98 だと思うんだけど、アセンブラでビャーッとすごく速いワードプロセッサの典型みたいなフルアセンブラのを書いていたんですよ。それと日本語入力とをつけてデモした。そうしたら、そのときに西和彦さんまで、たぶん見ていたんだと思うんですね。それで、それを PC100 に売り込もうっていう作戦があって、春のビジネスショウで浮川が一生懸命、裏でデモをしたら IBM さんがこんなにたくさん見に来て。

和宣：そう、そう、名刺がね、いっぱいあって。

初子：それからNECさんも見てくれたのかな。それでPC100にバンドリングが決まった。

——そうか。ロジックのマシンに載つけて、それをNCRをOEMにしたのをビジネスショウで展示していて、でも同時に98が。98っていうことは1982年とか、その辺だと思うんですけど、98も出てきて、PC100も翌年とか、そんな感じだから、それでPC100をアスキーはけっこう思い入れを込めてやっていたから、そこにぴかぴかなワープロを載つけようと。

和宣：そうです、そうです。

初子：それで、かな漢字変換のIMEの部分とそれからワープロ。JS-WORDですね、マウスのを入れて。

和宣：そう、最初、マウスでね。マウスで動くJS-WORDというのを。

初子：それを西さんが売り込んだんだと思いますね。

——モダンでしたからね、PC100の世界は。

和宣：そうです、そうです。

——いや、あんまり僕がまたいい加減なことを言うと、怒られそうだからあれだけど私の前任者によると、PC100のUI（：ユーザーインターフェイス）があるじゃないですか、DOSにかぶっている。あれを見てビル・ゲイツはWindowsを真剣にやろうと判断したっていうけど。

和宣：そうですか。

——いや、ほぼ雑談レベルなんで信用していいか、どうか、わからないけど、あり得るぐらい、出来がよかったですね。ハードにぴったりの重さというか、軽快だし。光、ありましたね。それでJS-WORDになったと、それが。

和宣：はい。

——ある意味、ミニコンをやられて、その後、汎用OSが出てきて、最初のかな漢字変換のやつもデバイスドライバーというか、いわゆるレップとしてつくられているわけですね。

初子：つくりました。NCRさんにバンドリングした。CP/M86でやったのかな。そのあと、MS-DOSもやりましたし。

——初期のワープロってすごくいっぱいあったと思うんですけど、そういう日本語入

カフロントエンドプロセッサ型になっているものとなっていないものとかが混在したんじゃないですか。そうでもないですか。

和宣：いや、いや、ほとんどフロントエンドプロセッサはなかったんです。  
——ないですね。

和宣：ない、ないです。

——そういう意味ではすごく洗練されていたというのがあって。

和宣：それで私が考えたのは、あるソフトだけしか使えないものばかりですよ。何とか何とか日本語入力付き何とかアプリケーションみたいな、給料計算だと、そんなのがあって、名前が入れやすいですよみたいなので宣伝したりしているんですけど、私が考えたのは、すべてのソフトウエアで使える。だからフロントエンドプロセッサという。

——フロントエンドプロセッサっていう言葉はだれがつけたんですが。

和宣：いや、私が。

初子：かもしれない（笑）。

和宣：2人で。いや、いや。

初子：まず私たちはワープロをつくる前に KTIS の前身か。

——そのかな漢字変換の。

初子：をつくっていたんですよ。IME をつくっていた。

## ○コンピュータにおける日本語文字入力の草創期（2）

——要するにワープロっていう話よりもシステムに日本語が必要だっていう発想から来ているから、日本語の部分が独立しているわけですね。

初子：そうなんです。それでアスキーさんに話をしに行くときにちょうど福良（伴昭）君が入ってワープロをつくっていたんです、私たちは。だったら、これを見せに行こうかっていうことになったんです。フロントエンドプロセッサの話だけでなく、ワープロもこんなのをつくっていますよって見せようっていうことになったんです。それが光ですね。

和宣：光ね。懐かしいね（笑）。

——速いから光なんだ。

初子：うん、光のように速く入れられるようにっていうことだと。

——なるほどね。

——一太郎前夜的には、いまの JS-WORD の話ぐらいまでっていう感じですかね。

初子：そうですね。

——JS-WORD 太郎でしたっけ？

初子：JS-WORD はあれですよ。jX-WORD 太郎。

——jX-WORD か。

初子：JS-WORD はアスキーさんの一緒にやっていたもので、自分たちが自社ブランドでどうしてもやりたいっていうのがありまして、それをやらないと開発している子たちが続かないような感じになったんですね。

——モチベーション的に。

和宣：やっぱり自分たちの名前が一切、出ないですからね。アスキーマイクロソフトでしか。

初子：それで全然、違うワープロをつくらなくちゃいけないなという。だからマウスでやる JS-WORD はアスキーに置いてきたので、もう全然、違うのをしようと思ったときに普通のワープロをつくらうということになって、その普通のワープロっていうので、どこで普通のワープロっていう思いがあったかっていうと、一番最初に JS-WORD をつくって、PC100 にバンドリングさせて「できた。万歳」って言っているところに成毛さんがポソッとやったんですよ、私に。「専務ね。やっぱり、でも一般に広がるのは、もうちょっと普通のワープロのような気がするんですけど、僕は」やっぱり、それは正しかったですね。だから私はそれが頭に残っていたんですよ。だから自分たちが全然、違うものをつくらうと思ったら一番ニュートラルな普通のワープロにしようと思ってやったのが太郎であり、一太郎であり。

——マシンも 98 である。

初子：98 で。それは最初から本当は 98 で開発していたんですよ、光も。

——そうだったんですね。

初子：だって PC100 なんて普通に売っていなかったでしょ。

——そうですね。

初子：だから、みんな 98 で開発もしていたし。

——それは発売当時はどんな感じだったんですか。



初子：太郎は発売したときは2800本とか、3000本近く売れてね。

和宣：3000本ね。

——当時としてはすごいっていう感じ。

初子：すごいです。1本5万8000円ですからね。

——それが、もはや5万8000円なんだ。

和宣：そうです、そうです。ずっと5万8000円です。

初子：当時……。

——某社の10万円ぐらいのあったじゃないですか。

和宣：ありました、ありました。

初子：某社の10万円の半分ぐらいだから安い。

和宣：12万円。

——12万もしましたか？

初子：12万？ 10万円じゃない？

和宣：10万円だった？

——10万円じゃなかったですか。いま多数決的には10万円。

和宣：じゃあ、10万円。

初子：12万かもわからないけど、私も10万円は。

——10万円は超えていた。

初子：10万円に対して。

——他の商品もみんな10万円ぐらいしたんですか。

初子：いや、いや。

和宣：いや、いや、もう。

——あそこの会社だけが高い。

和宣：そう、そう。

初子：出来もよかったんじゃないですかね。

和宣：だいたい、その下は5万円台とか、4万円とか、私たちのものも、あとで3万何ぼのやつをつくったね。

初子：だんだん安いのもつくっているんですね。

和宣：そう、そう、もっと数を売りたいくて。

初子：とにかく日本語変換で歩みをつくったあと、とにかく浮川はパソコンがものすごく伸びてきよるでしょ。

和宣：伸びる。

初子：そこに日本人にはやっぱり清書機、ワープロを提供したいっていうのをガンガン言っていました。私たちは忙しいんですよ。お客さんもたくさんいて、請求書発行を一生懸命やって。オフコンのお客さんがたくさんいたから、請求書発行っていうのはやっぱりお客さんのオーダーメードでつくっているから、やっぱり請求書の日に行って、チェックしてあげないと危ないじゃないですか。だから、そういうことで忙しいんですよ。請求書が終わったら給料計算とかでいっぱいやっていたんですね。その横で「パソコンがね、こんなに伸びているんだけどね」とか言って「こうやって噴水を自分でBASICで書いて楽しいんだよ」とか、言ってやって。

——そうか。オフコンの商売のやっている最中にさきほどから出ている光とか。

初子：光をつくる前の話をしていました。浮川がそういうのを一生懸命、言っていて、1人、転がり込んできたのが福良さんで、やらせてみたら素晴らしくセンスがよくて、本当にコンピューターをやったことがない子なんです。それで、ちょっとアセンブラを教えて「こうやって書くんだよ」って言ったら、すぐにできて、こんなに賢い子だったらワープロをつくれるんじゃないかなって。というか、せっかく来ているのにないじゃない。仕事がなかったらかわいそうじゃないですか。それで「どうしようかな」って言ったら「やらせてみ」とか言って、それでやらせてみて、動いたのができて「どうしようか」って言っているときに、ちょうど日本語入力がロジックにバンドリングされて行っちゃったわけですね。行きだして、NCRで。そうしたときに、どうせ古川さんたちに会うんだったらっていうんで、光を見せに行った。

——見せに行った。それがJS-WORDになったと。

初子：そうです。それでそういうのになったんです。光は普通のワープロですよ。そこからマウスの……。そう、そう。98のマウスボードを1個、貸してくれましたよ。これで渡されて、これで何か、つくれというので、

——けっこうマウスはアスキーは力を入れていたからね。

初子：それで、はさみチョキチョキっていうワープロをつくったんですね。

——はさみチョキチョキ？

和宣：文章をカットしたり、それをそういう。どうせマウスで、こういうので画面で動きますので、それで文章の削除したいところの最初の文字のところでプチッとやると、そこがですね。それでずっと横に動かすと。

——ドラッグすると。

和宣：ええ。そうすると、ずっと線が流れて、またプチッと押すと、そこまでが削除しますか、コピーしますかとかいう、いくつかが出て、それで、そこにまたカーソルを合わせて削除とかいったらパッとなくなるんです。

——そんなでしたっけ（笑）。

和宣：そんな感じですよ。自分で考えたので覚えています。

初子：全部、その設計は彼がやって。それが PC100 にバンドリングされたっていうところまでいったよね。

——それで jX-WORD。jX-WORD 太郎でしたっけ。

和宣：そうです、そうです。

——それはけっこう 3000 本というのは当時としてはけっこう売れたと。

初子：そうです、そうです。

——それは一太郎前夜はそこまでっていう感じですかね。

初子：そうですね。

——それは 98 の F とか、それぐらいの時代ですかね。

初子：そうね。2 枚、フロッピーで何か、やりましたね（笑）。

——それこそマウスがそういうインターフェースが必要なぐらいだからっていう感じですか。

初子：いや、いや、マウスは PC100 で、98 はマウスは別に。

——そうか、マウスの話は。

和宣：ないです。

——そういうことですね。太郎を設計したときにすごくシンプルというか、普通のワープロということだったけど、特にコンセプト的なものとか、そのころ、たぶんワープロって他にもいろいろ売られていたと思うんですけど、差別化とか、そういうのは、どうだったんですか。

初子：いや、OS できっちり動くっていうのはあんまり。

——意外になかったんですか。

和宣：そうです。

初子：BASIC で動いたりとか、

——それがほとんどだった、まだ、その段階では。

和宣：そうです、そうです。

初子：私たちは MS-DOS で動かせるっていうのが意外とパソコンってちゃんと動くなと思っていたんですね。

——98 も電源を入れたら BASIC でしたからね、実は。最初から DOS みたいな錯覚をしちゃうけど、実はそっちで動いているものが、まだ、いっぱいあって、それで DOS はあったんだけど、そもそも漢字 ROM が 98 とかは必要だったぐらいだから、意外に 98 といえど、そこまで行っていないくて DOS が普通になってきたのは……。DOS2.1 とか、何か、いろいろあったじゃないですか。要はすぐじゃなかったっていうことなんですね。

初子：ですよ。そうだ。思い出した。最初の IME 化するときに OS のミニ DOS みたいなのを NEC が提供してくれました。それでインクルードして IME にしたんですよ。二重コールになって入ってきちゃうでしょ。OS を 2 回、入ってきても大丈夫のようにしないといけないんだけど、それをやり切れないから、外ではやり切れないんで、この IME の中に OS の部分、ファイルの I/O ですかね。それはインクルードして、コンパイルというか、アセンブルして、一体化していた。

——そんなことが必要だったんですか。あんまりよくわかっていないで。

初子：だって辞書がフロッピーに入っていますよね。そうすると OS をあけなきゃいけない。それが本物の OS を行ったら、OS の中でもう入力、ロジックが動いているじゃないですか。そこからもう一回、OS をコールすることになるから、なかなかできないんですよ。

——そういうことなんだ。

初子：うん。それでミニ OS を NEC が提供してくれて、これで、これを一緒に一体化して IME にして、KTIS かな。

和宣：そうです、そうです。

——そういうものだったんだ。普通のデバドラとは、ちょっと IME はちょっとより。

初子：OS、何ていうか、DOS を使っちゃうからね。

——かなりそこに入り込まないと、できないっていうことが。

初子：ちょっとかな漢字変換のかなり連文節みたいなので、いっちゃいますから、やっぱり DOS の I/O が必要になるんですね。一番最初は単漢字変換だから全部……。

——そういうことなんですね。やることが単なる物理的なデバイスの話とはだいぶ違うぞという。

そのころになると、もう Multiplan とか、出てくるんじゃないですか。

初子：もちろん、出てます。

——たぶん、そういったものがおっしゃる独立しているということの意味になって来るんでしょうね。

初子：そうです。Multiplan もあるし、経理のシステムとか、それからエディター、EDLIN とかね。ああいうエディターとかも日本語入力するときに、そのまま IME 使えるようになるんで。

——僕はやっぱり一太郎ってファンクションキーの使い方とかが、Multiplan とかもそうだけど、たぶん日本って独特の文化というか、やたらファンクションキーをあれにするのが。もちろん IBM-PC 用のやつもファンクションキー、使っていましたけれども、より切り替えてみたいな感じで独特じゃないですか。あの辺もいろいろ考えてやられたっていう感じですかね。

和宣：そうです、そうです。

——そのころはシェアはどうなんですか。そういう内容的には先進だったというのは僕もイメージとしてすごくわかるんですけど。

初子：店頭では、けっこう真っ赤な太郎が。

和宣：そう、そう。デモ受けはしたね。僕は秋葉原でよくデモをしたけど、本当にあつという間に黒山の人だかりがね。

——秋葉原のどの辺でやったんですか。

和宣：秋葉原のどこでやったんだっけ。忘れた。

——ラジ館とか、そういう感じですか。

和宣：何というところでやったのかな。

——石丸のマイコンセンターとか。

和宣：それじゃないですね。

初子：彼がセミナーをやったのは、そういう秋葉原のセミナー会館、ラジオ会館っていうんですか。

——ラジ館の上とかね。

初子：上にありましたよね。

——催し物の会場がワンフロアあったから。

初子：だから、そういうところだと思うんだけど、一太郎のそういうコーナーみたいなのがあって、営業が行ったりとかするのは、やっぱり石丸とか、全部、ありました、ラオックスとかね。コーナーが全部、あって、真っ赤で埋め尽くしている（笑）。

和宣：真っ赤なパッケージでね。

——わかります、わかります。あれは何で赤なんですか。

和宣：いや、いろいろ色は考えたんですけど、最初はあれは JS-WORD のときかな。何だっけ。きれいな水色っぽいのをつくったんですけど、店頭に行ったら目立たないんです、まったく。それで店頭でもすぐに目につくのはと考えたら、もうこれは赤しかない。それで、ここにも赤い「一太郎」と書いていますけど真っ赤にしたんです。最初から真っ赤ではなかったんです。いろんな色。水色とか。

初子：あれは jX-WORD だね。

和宣：はい、はい。

初子：薄い。

——一太郎前夜はここまででよろしいですかね。これは言い残してあるんじゃないかみたいな。

初子：また思い出したら（笑）。

——名前の話は有名な、一太郎ってね。太朗君っていう。話がありますけど。

和宣：太朗、そう。太朗君ね。亡くなっちゃったんですよ。

——VJE とかが出てきますよね。あれはもうちょっとあとって感じなんですか、

VACS（：株式会社 VACS）さんの。

初子：入力、IME ですよ。

——そうですね。ワープロを持っていなかったから、VACS は、ちょっとムードが違う感じでしたね。いろいろラッキーなところがありますね、伺ってくと。ワープロをやっていたのも、たぶん、いまのお話じゃないけれども、全然、露出が違ってくるから。

和宣：そういう時代であったということも、私たちのあれはラッキーでしょうね。ちょうどそういうときに会社を立ち上げて、何とかしないといけないとか、いろいろなこともあって、私たちのこういうときと比べて、こういう記事を読んでいる、現在の人たちは何でも全部、あり過ぎて、もうコンピューターとか、パソコンとか、そういうところで何か、自分はエンジニアだけど何か、チャンスがないかなといったって、なかなかね。

——一斉に大勢が始めちゃうからね、いまだと。

和宣：そうです、そうです、情報がたくさん横に行きますし。まだまだ、いわゆるオフコンとか、パーソナルコンピューターとか、そういうことのまったく黎明期ですね、いま思うと。いまは当たり前過ぎて、その上で何かといったって、もうなかなかないですよ。

### ○「一太郎」の開発

——一いよいよ一太郎が。話は一太郎、ATOK っていう感じですかね。この開発のきっかけとか、そこまでの商品というお話は伺ったんだけど、新商品をつくるぞという。たぶんハードの環境とか、市場環境とかの変化があって、新商品を考えていくと思うんですけど、どんな始まり方だったんですか。

和宣：どうだったっけ（笑）。

——一太郎、ATOK の世界。まず新製品だって、やろうというからには何か理由があって始めますよね。

初子：一番最初、ジャストシステムのブランドでやったのが jX-WORD。

——さきほどの。

初子：それで、それは IBM さんがワープロをつくってよっていう話になって jX-WORD というのが始まりました。

——IBM JX、JX ですね、いわゆる。

初子：それから 98 向けにやろうということで太郎。太郎よね。

和宣：太郎、太郎。

初子：それで jX-WORD 太郎っていう名前に。

——基本的には、改訂版的なものなんですか、ハードウェアが違うだけで。

初子：うん。

——そういうことなんですか。

初子：ハードウェアが違うだけで。

——じゃあ、98 用にもこれを展開しようと。ある意味、単純なわけですね。

和宣：そうですね。やっぱり圧倒的に台数が出ているのが 98 でしたからね。

——そのころ、98 は相当、強い。

和宣：そうです、そうです。

——何年なんですか、一太郎は。

和宣：んっ？

——発売は何年ですか。86 年とか、85 年とかですか。

女性 jX-WORD 太郎は 84 年です。

初子：84 年よね。

——そうすると 98 用は 85 年とか。

初子：いや、いま jX-WORD 太郎って言ったから。98 用ですよ。84 年の 2 月ですよ、たぶん。それで 83 年の 12 月に IBM にバンドル。

——そうか、そういうことか。

初子：82 年がさっきのあれで PC100 だったと思う。

——じゃあ、1 年ごとに PC100 があって、JX があって。

和宣：何が 83？

女性 JS-WORD が 83。

和宣：JS-WORD が。



——83年で。

初子：んっ？

和宣：んっ？

——年表はそういうふうになっていますね。年表によると、

——年表によると、83年にPC100用のJS-WORDで、84年にIBMのJ X用のjX-WORD。それで84年ですね、それが。だから85年に98用でjX-WORD太郎。

初子：じゃあ、85年に。

——85年ですね。なんだけど同じ85年に一太郎にも。

和宣：一太郎、はい。

初子：そうです。

——何と、そういうことが。

初子：8月ですね。2月に出て、8月には、もうバージョンアップ。  
いや、とにかく半年間でバージョンをアップしたいって。

——何でなんですか。

初子：いや、営業から。

和宣：いや、いや、やっぱり競争力とか、よく売れると、すぐまねされるので、それらを振り切るためにも彼らが気が付いて、やっぱり開発するのに時間がかかると思っ  
てですね。彼らがちょうど、僕がちょっと意地悪な感じですけど、彼らがやっとでき  
たというところに、やっと出せるぞというところに、もう次のバージョンを出す。だから  
彼らは出せないんですよ、もう競合製品が。一生懸命やっても自分たちがやっと追  
いつきそうだなと思って出そうと思って一生懸命やったところに、もう次のバージョン  
が出てしまうので、まだ売れないんですよ。出せないんですよ。そういう作戦だっ  
たんです。

——でも機能は当然、バージョンアップということ。名前まで変えるんだから相当  
な。

初子：それは、だって、太郎が使えなかっただけです。もともとシャープが持って  
いて。

——ああ、そういうことだったんだ。

和宣：太郎を一太郎にしたのはね。

初子：太郎っていうのは、もともとシャープが持っていて。

女性 三洋電機。

和宣：えっ？ 三洋、三洋、そう、そう。

初子：そうだね。三洋が持っていて、沖電気に何やらブランド名を渡していたみたいなんです、そのジャンル。掃除機と引っかけた。

——何類とか、そういうのがありますよね。

初子：当時は。

和宣：同じだったんですよ、ソフトウェアなんかも。

初子：それで太郎では困るからって言われて一太郎にした。だから別に名前を変えただけで。

——機能はそんなに変わっていないんですね。

初子：いや、機能はその半年で何やらいっぱいやりましたよ。

——そういうことですよね。当然、そうですね。

初子：もう何か忘れましたがね。この前、何か、書いたよね、私、一回。

女性 「あれから」っていうやつですね。

初子：半年でやったこと。2月の太郎はFEPがつながっていたんじゃないですか。

——ATOKは切り離さなかった。

初子：切り離したんだと思いますよ、8月までに一太郎で。一太郎で切り離したんでいいんだよね。

和宣：わかる？

——一太郎のタイミングでATOKになるわけだ。

初子：そう、そう。いや、ATOKっていう。

——名前もつけて。

初子：そうやろね。

——AWATOKUSHIMA（阿波徳島）とか、いわれているけど。

和宣：そうです、そうです。

女性：違いますよ。AWATOKUSHIMA じゃないです。

和宣：違う？

——いや、もちろん、こういうものは、だいたい公式とですね。

初子：いや、説があるんよ。

——いや、いや、そういうものですよ。

初子：それはわかっていて言っていらっしゃるから（笑）。

——なるほどね。でも 98 もバンバン来ていてみたいな感じですよ。8 ビット機はまったく見向きもしなかったわけですね。

和宣：もう全然。

——そこもすごいですね。

和宣：それもやっぱりずっと漢字でなければ差別化はできないですから。

——話にならないと。

和宣：そう、そう。

初子：8 ビットのころは一生懸命、オフコンをやっていたんです。

——そういうタイミングでもあるし、ビジネスっていうことを考えると 16 ビットといわれていましたよね、主流になる前からね。

初子：ちょうどそのころに私たちがオフコンのより安いということでロジックをやりましたでしょ。その機械とか、それからマイブレーンもやったんですよ。

——んっ？

和宣：マイブレーンっていうのを。

——リコー？ あれっ、マイブレーンはどこでした。

初子：違う、違う。マイブレーンはナショナル（：パナソニック株式会社のブランド名、当時は松下電器産業株式会社）。

——ナショナルか。パナですね。松下ですね。マイブレーションありましたね。

初子：マイブレーションってけっこう素晴らしくて OS もついていれば、コンパイラも全部ついていて、開発環境がすごくそろっていたんです。98 でそれを開発しようとするとうライフポート（：株式会社ライフポート）さんからいっぱい買わないといけなかった。マイブレーションは、だから私たちはパソコンの世界で仕事をする上でマイブレーションを最初にやったっていうのはラッキーだったよね。開発環境は全部、送られてきて、ああ、パソコンでもすごいなと思いましたもん。「これだけそろってたら何でもできるやん」って言うていて。それは当時、コンピューターの S E の人たちはパソコンなんてと思っていた、まだまだ。それが私たちにとってはマイブレーションをやったおかげで意外と。それで、あと、ここを進化させたい。もうちょっと欲しいなと思ったら、特に P-LINK とか、リンカーが欲しいなと思ったらライフポートに売っているじゃないですか。

——単品で売っていましたよね。だいたい見開き広告でね（笑）。

和宣：そうですか。

初子：そうよ。太郎に行ったら、今度は P-LINK と縁を切っても切れないですね、開発は。

——そういうことなんだ。一太郎は開発言語は何なんですか。

初子：C ですね。

——もうそういう時代なんですね。だからこそ P-LINK とかの話になってくる。

初子：C とアセンブラで書いていたんです。

——C とアセンブラなんだ。

初子：それで、ものすごいフロッピーに入れなきゃいけないんですね。フロッピーで動かし切らないといけないじゃないですか。1 メガで全部やるとか、ちょっとがんばれば2 枚で 300 何十 KB を二つで動かすとかという世界でしたので、とにかくにもコードはすごく大きいわけですよ、もともと。それをものすごいツリーを一生懸命、開発して。こっちからこっちを呼べないんですよ。こっちから上。わかりますかね。

和宣：ツリー構造。

初子：リンクしたあと、メインのこっちのほうにずっとおるモジュールでないと、どこからでも呼べないわけなんです。だから、できるだけモジュールを置いておいて、あとは大きくブロックを分けて P リンカーでの指示ですよ。書くわけなんですね。でも、すごいバグがいっぱいあって大変でしたね。

——そうなんだ。環境開発そのものにバグがけっこうあるっていう感じですかね。

初子：それをよけながら開発していったんですけどね。結局、Pリンカーの開発者がデーブ・ハッシュマン（：Dave Hashman）っていうんですけど、彼に直接、電話をして（笑）。

——直せみたいな。

初子：そうしたら「どんなソフトを動かしているんや」って言って、リンクのソースとかを送ったら、びっくりこいて「えれえもの、つくってるな」それでバグをとってくれましたよ。っていうような話が一太郎開発の。一太郎ですね。やっぱり PC100 のときですね。だから JS-WORD か、そうしたら。

——たった1年でいろんなことが起きているから、その前後関係ってけっこう。いまより変化が激しいぐらいな。すごいですよね。

和宣：そうです、そうです。

初子：どこに書いてある？

——その1番上に FEP……。ここに ATOK 4 を。

初子：ATOK 4 を FEP 化して搭載、一太郎、8月。やっぱりそうだ。85年8月が FEP。

——そういうことですね。もう一太郎を出した途端にバーンと売れた感じですよ。

初子：そうです、そうです。いや、本当に楽しかったですよ。そうか。この一太郎のバージョンアップのほうが大きかったですよね。もともと太郎で2月に出て、今度、一太郎を。これはたぶん読んでいると思うんですけど、みんなで打ち上げをしに次のバージョンをどうしようかとかって合宿に行ったんですね。そうしたら電話がかかってきて「大変です。現金書留が山のように来て、金庫に入りません」って（笑）。全部、現金書留だったんですよ。振り込みなんか、やっていなかった。だから現金書留がとにかくいっぱい来て、郵便局からもお手伝いが来て、あけてお金にして、銀行員が来てくれて、お金を数えるのに銀行員が来てくれた。とにかく金庫にいっぱいなんです。だから、もう入らない。まだ開いていないのが、こんなにあります。処理しないと送ってあげられないじゃないですか。

和宣：振り込みだと送り先が。単にお金は来ているんだけど、どこのだれそれ、住所とか、そんなものがなくて。だから全部、現金書留で、いわゆる封筒。

初子：だけど、このときだけだよ。

和宣：封筒に。だから送り先、ものを送る。フロッピーディスクとか、そんなもの、10枚とか、送らないといけないから、当時は。

初子：それが本当に一番、売れたという感覚はそれが一番の。現金書留が金庫に入らなくて部屋中に。すごいなと思いました。

和宣：金庫じゃなくてロッカーの、日本の。

——物騒ですね、ある意味。でも人がいるから大丈夫なんだ。

和宣：というよりも、そんな心配よりも、できないぐらい来るんですよ。要するに、じゃあ、そんなの、どうやって持って帰るんだって、私たちだって苦労しているのに盗んで帰れないですよ。

初子：盗むなんて、そんなの田舎ですからね（笑）。

和宣：いや、田舎ですからねって、それは。

初子：でも銀行員がタッタッと持って帰ってくれましたよ。いや、本当にすごかったです。

——一瞬にして一太郎王国ができたみたいな感じですね。 いや、何で、そんなに言えるかっていうと、僕は 85 年、アスキー（：株式会社アスキー、現在の KADOKAWA Game Linkage）入社なんですけど。

初子：えーっ、そうなんですか。

——そうですね。世代的には創業者の人たちと同じぐらいだけど、だいぶ、あとから入ってきたんですね。なんだけど最初にやった、かなり初期にやった記事がワープロをやっぱり。たぶん 85 年とか、84 年は 8 ビットワープロの SUPER 春望（：8 ビット機向けワープロソフト「SUPER 春望」）とか、あの辺が売れていたんですよ。やっぱり一太郎が出て一瞬にしてひっくり返った話なので、そうなんですよ。それは 85 年なんですよ、やっぱり。よく松（：ワープロソフト「松」）との比較みたいな話がいわれるんだけど、実はまだまだ 8 ビットワープロって強かったことがあるんですよ、実は。デービー（ソフト）さんとか、あの辺のね。

初子：連文節変換をつくったんですね。

和宣：そう、そう。

——要するに 2 月の段階は連文節はないんだけど、8 月には連文節があるって、でかいじゃないですか、めっちゃめっちゃ。

初子：めっちゃめっちゃ。だから半年で画期的な進化をさせようっていうことで。それを DM に一生懸命、書いて、すごい本みたいな DM をみんなに送るんです。そうすると申込書がそこについているので、申込書に書いて現金書留で送ってきたわけです（笑）。——そういうことなんだ。

初子：それがそんなにたくさん 1 万通近く来たら、どうなるかなんてことは全然、考えていないわけですよ、私たちは。だから終わったとかいって、みんなで大喜びして合宿していたんです（笑）。

和宣：そう、そう、池田のほうだったっけ。

初子：そうしたら大騒ぎですよ。「大変ですよ」とか言って。

### ○「ATOK」の開発と当時における関連市場の状況

——その後、ATOK ってファンがどんどんできて、うちでも ATOK 監修委員会の方々の連載をやらせていただいて、本にもなったんですけど、日本語の辞書とか、その辺の部分の苦労みたいなものって、いま連文節っていうお話がありましたけど、辞書の問題とか、最初は手づくりなわけですよ。この辺はどうなんですか。

初子：最初は全部、彼ですよ（笑）。

和宣：要するにコーディングとかは全部、彼女ですけど、辞書とかは全部、私と女性。だれだっけ？ それで、もう一生懸命。それで私がやるのは、やっぱり世の中でどういう熟語が使われているか、新聞とか、だいたいね。

初子：日経でしょ。

和宣：日経新聞とかで。特に日経新聞なんかは一生懸命、読んではメモしておいて、また読んではこうやって。もうずっと毎日毎日、そればかりやっていました。

——本当の辞書編纂みたいな作業ですね。

和宣：そうです、そうです。

——『舟を編む』みたいな世界ですね。

和宣：はい？

——いや、そういうドラマがあって。小説か。

和宣：そればかりやっていました。

初子：やっぱり普通に使った人の違和感がない感覚っていうのをつくりたかったんだよね。だから、こっちも正しいとか、それはあるかもわからないけど、正しさではなく。

——実用というんですかね。

和宣：そうです、そうです。

——パーソナルワープロとか、オフィス用のワープロ専用機もあったわけじゃないですか、同時代に。あの辺との関係ってどうなんですか。

和宣：それはまったくあまり目にもしないというか、やっぱりパソコンのほうが圧倒的に使われるし。

——未来があるしね。

和宣：そうです、そうです。専用機というのは僕は思ったんですが、パソコン用のワープロが発達したら、ああいうものは消えてなくなると。僕はそういうふうに思っていたんです。だって専用機をわざわざ買って、そんなのは、もう本当にあつという間に世の中からなくなるな。パソコンは汎用性があるって、その中でかな漢字変換とか、ローマ字、特に私たちがやったローマ字かな漢字変換。僕がやりたかったのはホームポジションに手を置いたまま、全部の操作が漢字もすべてができるようにと。だから変換は何をするかといったら置いて考えたら。

——スペースバー、そうですね。

和宣：スペースバー。だから考えたのはスペースバーを変換キーにしたのは僕なんです。

——そういうことか。

和宣：そうです、そうです。みんな、当たり前に使っているでしょ、こうやって、こう。だいたいローマ字かな漢字変換でホームポジションに手を置いて、それで全部、日本語が入力できるようになると。要するにアメリカでは、みんなホームポジションにおいて、それで全部、入力できるんですから、日本人もそうあるべきと僕は思ったんです。そのときに変換キーをどうするかとか。

——変換キーを無視して。

和宣：OASYSの何とかなんて、こんなところにありましたよね、どこか確か左の上のほうに。こんな、こんなしているんですよ。何で、あんなことをするんだ。ホームポジションにパンと置いて、それで変換キーというのを。じゃあ、日本語はアルファベットのようにスペースが入りませんから、分かち書きでないですから。だから、ずっと入れておいて、ポンとやったら、その分節というのは自動的に判断して、これは連文節変換というのをやったんです。そのときにホームポジションに全部、置いて、外人のようにやるにはスペースキーをポンと押す。そうしたらパッパッパッパッと。

——変換効率みたいなこともすごくいわれましたよね。

初子：変換効率もやっぱりちゃんと効率をチェックする、評価するチームがいて、やっていました。

——そのころは、もうけっこう会社の屋台的にはけっこう人数がいらっしゃるんですか、一太郎が出たころというのは。

初子：一太郎というのは85年ですよ、さっきの。85年はそれほどでもないですね。まだ30人ぐらいじゃないですかね。

——そのくらいでやっていた。一太郎発売後の当時の市場とか、当時のユーザー環境



とかで象徴的な出来事とか教えていただけますか。

初子：一太郎を出したころ。

——はい。98 を指して一太郎と呼んでいるオヤジの話というのがありましたけど（笑）。

初子：98 ですよ。もう 98 一色。だからテキスト V-RAM ってありましたよね。あれを駆使して一太郎は動いていましたから、速い、高速だったんですね。グラフィック V-RAM なんかで……。

——マシンによってはそういうふうになっちゃう。

初子：98 はテキスト V-RAM があって、高速なあれがすごかった。

和宣：スクロールを。

初子：その代わり、いろんなところへ、きれいにテキストモードでは無理でしたけどね。場所がテキスト V-RAM の場所って決まっていたんですけど。そこを駆逐するのが IBM さんが。

——やがて DOS/V が出てくる。

初子：DOS/V が出てきます。丸山（力）さんか。丸……。

和宣：丸山さん。

——先般、DOS/V の話も伺ったんですよ。ATOK とか、一太郎ってそのときにマシンの展開としては 98 で市場をどんどん。98 もどんどん、いったけれども一太郎がたぶん、それを牽引する。両方とも加速していったみたいな感じだと思うんですけど。

和宣：そうですね。ちょうどそういう時代ですよ。

——他のシステムには提供っていうのは、どんな感じだったんですか。

初子：一太郎のどのバージョンか、ちょっと忘れたんですけど、一太郎はデバイスドライバーと一太郎のメインの部分が切り離されるので、デバイスドライバーを書き換えたら移植ができるようになっていたんですね。だから簡単に移植はできていたんです。いろいろな機械に入れていました。

——けっこういろいろ載っていましたね。

初子：日立（：株式会社日立製作所）さんが一番最初で、そのあと、東芝とか。

——B16 とかですか。J-3100？

和宣：じゃあ、東芝ですね。

初子：J-3100 がありましたね。

和宣：J-3100 は東芝ですよ。

——日立は AX（：PC/AT 互換機日本語対応拡張規格）の時代ですか、ひょっとしたら。

和宣：いやあ、あんまり覚えていない、日立は。

初子：日立さんって……。

和宣：日立なんて、あんまり覚えていないな、僕は。

初子：何かかんか、やっていたよ、このヒストリーの中にあるはずやけど（笑）。

——いや、もう。

初子：日立は日経で1面広告をしたんですよ、日立と社長で。あんまりうまくいかなかったんですけどね。4.0 です、一太郎の。

——あつた気はするけれども、完全に忘却の彼方ですね。

初子：4.0 のときですね、一太郎の。それで日立って最初に出して、4.0 で、ものすごくバグを出してしまっただ変だったんですけども、ここはジャストとしては大変だった。

——ソフトウェア業界はバージョン4は危険という伝説がありますよね。

和宣：そうですか（笑）。

——ありますよね。

初子：4で。4.3はいつだった？

和宣：4.3だよ、ずっと長い間、やったね。

——それはそういう東芝さんなりが一太郎を出してくださいみたいな感じで。

初子：いや、いや、日立から来たんですよ。

——日立は日立からやってくれと。

初子：それで一太郎バージョン4が日立から出たんですよ。大変だった。バグがいっぱいあるのに出さないといけなくて。それで社長はすごいバグで毎日毎日、すごい電話がかかってきて大変だった。それで営業はいつも謝る練習ばかりしていて大変

(笑)。これは4.3がいつ、出たって書いていないけど何でやろ。

和宣：4.3が一番長い。

女性 4.3は89年の11月ですね。

初子：そうだよな。だから89年4月にバージョン4が日立で出すために出て、それで、えらい大変で、この4月から11月の間はジャストシステムの電話は鳴りっ放しで、サポートは苦情の嵐で、開発は毎日、バグ取りを一生懸命、がんばっていたわけなんだけれども最後、鳴門で合宿をしまして、最後、1週間、缶詰でバグを取りました。それで4.3が出たというのが秘話。秘話というか、もうオープンになっているけど(笑)。

——ジャストシステム的な、経営的には全然、危機じゃないかもしれないけれども、そういう大変だった歴史の中では一番でかいぐらいの。

初子：そうですね。たぶん全部、送り直しましたから、けっこうなお金は。

和宣：コストも。

——そうですね。

和宣：何回、送り返したんですか、あれは。

初子：忘れた。そこまで覚えていない。

——1回じゃ済まないわけだ。

和宣：いや、いや、済まない。だけど、たくさん次々と出てくるんですよ、バグって使っていると。だから早く送らないと、そのままずっとお客さんに。

初子：いや、だからバージョン4っていうのは、ここがジャストウィンドウ（：ジャストシステム製統合アプリケーション環境の総称）よね。ジャストウィンドウをつくって、デバイスドライバーだけ切り替えたらできる。移植できるようなアーキテクチャにしてやったのがバージョン4なんですよ。だから狙いがちょっと。

和宣：高過ぎた。

初子：高過ぎ。それで4.3までかかったんですね、何とか落ち着くの。

和宣：そうです、そうです。

——それで収束するのに何カ月も。半年とか、かかっちゃった。

和宣：半年はかかっているよね、あれは確か。

初子：4月～11月だから半年。

和宣：収束というか、要するに最初のバージョン4から4.3になるまでが。だからユーザーさんのほうは、いろいろ時間がかかったり、いろんなお客さんによっては。自分たちの中では。でも自分たちの中でもそれだけかかっているんですね。

——それが89年だとすると90年ぐらいまでの間に何万本、売ったとか、そういうふうなことってアナウンスされていないんですか。

初子：していると思いますよ。

——4.3で累計63万本。

——4.3で。

——はい。4.3までで累計63万本。

——いま国立国会図書館で『月刊アスキー』が全文検索できるんですよ。

和宣：何がですか。

——『月刊アスキー』の資料が全文検索できるんですよ。だから僕らはけっこう重宝しているんですけど、たぶん年表も容易につくり直せると思いますよ。いままでは、すごい大変だったと思うけど、たぶんジャストシステムで検索するだけで相当なものが出てくると思いますけど。そうすると記憶違いとかに気が付いたりとか、いろいろあるんですよ。そうなんですよ。なるほど。じゃあ、その一太郎の時代。でも、たぶん日立さんとか、東芝さんとかも一太郎とか、ATOKを用意してくださいと。そういうやり取りもしながらやっておられたっていう感じですよ。時代的には、いまジャストウィンドウの話も出たんですけど、89年だと、まさにJ-3100とか、年が明けて90年代に入ると日本はノートパソコン大ブームみたいな時代がありますよね。世界的にはWindowsのほうにだんだんシフトする時代ですけど、その辺のころと違って、どんな感じですかね。

あれってROM化したバージョンとか、そういうのってあったんでしたっけ。何か、あったような気もしないでもないんですけど。

初子：EMSじゃなかったかな。ボードをつくって。

——EMS、何か、あったような気がしますね。

初子：ボードをつくりました。

——98用の何かでしたか。98用のノートみたいなやつでしたっけ。

初子：何か、ボードをつくったじゃん。

和宣：あった。

——何か、あったような気がする。

初子：あれはけっこう売れたんだよ。

——98LT とかそういう世界ですかね。

和宣：いや、忘れちゃった（笑）。

初子：EMS ボードだよな。「うん」と言ってくれない（笑）。

——EMS という仕組みがあってですね。なるほどね。一太郎が市場を持っていた時代っていうのは要はバグの件を除けば、出せばバンバン売れちゃうみたいな感じで、あんまり大変な部分っていうか、そういうのはあんまりないっていう感じじゃないですか。どうですかね。

和宣：反対にそれだけ、やっぱりちょっとしたバグでも、いっぱい大量に出していますから電話がかかってくる、クレームの。それはあったと思います。ですからサポートは全部、女性ばかりだったんですけど、彼女たちは苦労したんだと思いますね。

——いろんなお客がいるし。

和宣：そうです、そうです。大量に出るというのは、いろんなお客さんがいるということですからね。たとえば極端な話をすると、内容はわかりませんが、思っても見ないような使い方をされるような方もいらっしゃるんですよ、一つひとつは、まったくいまは覚えていませんけど。それでクレームじゃないんですけど、使い方のほうが悪いんですけど、やっぱりサポートのほうにクレームが来たり、あまりにもしつこいところは営業が行って、どういう状況かとか、説明したり、何とか静めてもらわないとサポートとか、そういうところは代表の電話とか、パンクしますよ。

——そのときも、まだ徳島なわけですよね。

和宣：もちろん、もちろん。

——徳島的にもジャストシステムっていう会社がよく大塚製薬とジャストシステムしかないみたいな話が当時、あったと思うんだけど。

和宣：いや、いや、あんまり。自分たちにはわからないので。

——自治体としても、もう特別な企業みたいな感じなんじゃないですか。

和宣：案外とそうじゃなかったように思うな。

——そうでもないですか。

和宣：いや、いや、自分たちではわからないんですよ。

——そういうことはね。

和宣：第三者的に見れば大塚製薬とジャストが徳島の代表会社だなとか。

——業界的なライバルは松とかを蹴落として以降は、もうあんまりライバルなしみたいな時代が続いとずっと続いている感じですかね。

和宣：そうですね。僕自身もあんまりそういう見方をしない人間なので。

——業界的には、たとえばアシストさんが安いを出してきたとか、いろんなことが起きたんだけど、あんまりそういうのは気にせずやっていたみたいなことなんですか。

和宣：そう、そう。ただ、僕が思ったのは5万8000円というのは十分、安い、機能的に見れば。松とかは12万円でしたからね。それからすると半分でも6万円。6万円よりちょっと安くしておきたいというのが5万8000円なんです。だから私の感覚とすれば十分、安い。機能的には松なんかよりは、まだ、こちらのほうはEMSとか、いろいろ、そういうOSだけ取り出して使えたりとか、中身は細かく見ると管理工学研究所さんはけっこういろんなこと、きめ細かくやっていたんですけど、やっぱり汎用性という面ではかな漢字変換、FEP、いわゆるFront-End Processorにもなったりとか、松はそんなことは一切やらなかったですから。あとでやったかもしれません、僕は覚えていませんけど。

——松茸にしましたよね。

和宣：そうですか。いや、僕も覚えていない。全然、知らない。まったく覚えていないです（笑）。

——ジャストウィンドウ、ちょっとまた、時間がまた後ろのほうになりますと、ジャストウィンドウ、要するに花子（：グラフィックソフト「花子」）とか、三四郎（：表計算ソフト「三四郎」）とか、そのタイミングですよ。その辺はどんな感じだったんですか。

和宣：どんな感じ。

——たとえばユーザーの要望があつてとか。

和宣：いや、そうじゃないんです。やっぱり一つのソフトに自分たちがいろいろ、複数に一太郎も花子もいろいろ、これからもいろいろ、そのころは計画があつて、それは一つ、もっと塊として使ってもらえたらと。データの互換とか、やり取りとかですね。

ですのでジャストウィンドウというのをつくれば、その中ではすごく完結した一つの世界をジャストシステムのそういう世界をつくれる。入力から全部、日本のためのローマ字かな漢字変換から始まって入力、アプリケーション、それからデータ連携。ですから非常に一つ、大きな世界がつくれると思ってやっていたんです。ですからジャ

ストウインドウというのでデータのやり取りができる。

——学校の先生がテストのシートをつくるのに花子を便利に使ったりとか、そういうような時代ですね。

和宣：そうですね。花子は学校の先生方がよく使ってくれました。そういう試験であるとか、教材ですね。やっぱり熱心な先生は自分でつくりたがるんですよ。

——そうか。そこから学校の世界に若干、においがつながってくる、その後の。

和宣：そうです、そうです。そういうふうに学校の先生、やっぱり教育熱心な方であればあるほど、私たちをよく使ってくれたんです。

### ○「DOS/V」「Windows」の登場による市場と開発の変化

——わかりました。ジャストウインドウの時代まではここまででよろしいですかね。さっきの四つに分けた中では、そのあと、Windows がやってくるわけですけど、何か、要は Windows とか、Office（：Microsoft Office）がやってくるわけですけど、その辺のお話に移ってよろしいですかね。大丈夫ですかね。

和宣：ええ。彼女は何をしているか、僕には。

——データを検証されて。

初子：EMS はいつだったのかなと思って。

——：あれは辞書を EMS に追い出してどうのみたいな、そんな感じでしたっけね。

初子：そうですね。拡張メモリですね。

——それと一太郎の ROM 化みたいな話は何か別な気もするし、そうですね。98 はやっぱり若干（？）、PC に比べるとさきほどの文字用の RAM の話じゃないですけど特殊な部分がありますからね。

和宣：そうですね。でもやっぱり私が思うに 98 は日本人にとってみれば、すごく使いやすい機械だったと思いますね。

——速いし。

和宣：そうです、そうです。それも魅力です。

——90 年代に入ると Windows 3.1 が出てきて、Windows、それから DOS/V という話になっていきますけど、この DOS/V、ウィンドウズの時代に関しては、どんな感じでしょうかね。

和宣：どうですか。DOS/V とか。

初子：ああ、DOS/V？

和宣：Windows。

——DOS/V とか、Windows が 90 年代に入ると出てきて。

初子：Windows は対応しましたよね。

和宣：もちろん。もちろん、したんだけど。やっぱりマイクロソフトがいろいろ Windows の中にいろんなものをバンドリングして出してきたよね。

初子：その販売のやり方。

和宣：そう、そう。やっぱり私たちが独自にいろいろやっていたことを彼らは全部、いまだったら独禁法だと思いますけど、いまだしたら絶対、独禁法に引っかかって、訴えたら、あれは絶対できないので。

——その後、IE（：Internet Explorer）とかのバンドリングで実際、マイクロソフトはやられていたりとかして。

和宣：そう、そう。当時はソフトウェアには、そういうことができないと私たちは思っていたのかな。

——あれは MS がバンドリングしていたんですが、それともメーカーがバンドリングしていた。

和宣：いや、もうマイクロソフトですね。

——マイクロソフトがバンドリングしていたんですか。

和宣：と僕は思いますけどね。

——あの一太郎とか、花子を使って、それこそ官公庁とか、学校も含めて、企業はもちろんのことなんですけど、そういうユーザーは当然、一太郎とかを使いたいわけじゃないですか。そういう時代にそういうバンドルものとかが出てきて、ちょっと市場が狂ってくるというか、そういうあれですか。

和宣：そうです、そうです。特に企業などは大量に導入するときには OS から全部。そして Windows とかにすると、もう Windows の中にくっついていきますので、もう一太郎を別にお金を払わなくていいな。だって 5 万 8000 円しますから。だから全部、くっついていこうといういいなということで、だから、どんどん、どんどん Windows を導入するに従って、私たちのシェアがたぶん落ちていったんじゃないかと思うんですね。

初子：店頭では、まだまだ堅調だったみたいなんですよ。だから工場で出荷レベルでもう一体で入ってしまっているから。でも、あれを始めたのが、もともと東芝とジャストシステムだったのかな。



和宣：何が。

——バンドルをもともとやったのが自分たちだったんじゃないか（笑）。

初子：そうなんですよ。と東芝さんの話だと。

——それで J-3100 DynaBook についてきたんでしたっけ。

初子：そうですね、最初。

——何か、そんな気がしますね。とはいえ、当時はさきほどの IE のお話みたいな議論はなくて、わりとやられていたというか。でも、その時代にむしろ ATOK とかにものすごく注力されたりとかしていた印象が僕はありますよね。

和宣：まあ、私たちにとってみたら。

——ちょっと嫌なあれですよ。

和宣：いや、いや、ずっといい時代だったと思います。

——本当ですか。

和宣：いや、やっぱりまだまだシェアも大きいですし。

——とはいえ、まだまだ全然、あつたということだから。

和宣：そうです、そうです。

——DOS/V って要するに、先般、実は DOS/V の話もこうやってヒアリングさせていただいたんですけど、データを見ると日本 IBM のシェアって実は 10%ぐらいで、ほんのちょっと伸びたぐらいで変わらなくて、伸びたのは富士通なんですよ。DOS/V で利を得たのは実は富士通だったというのが、グラフ的にすごくあって、それが 98 のシェアのへこみにもそのまま表れているんですけどね。その富士通とかの Windows が出て、マシンがどれでもよくなって、だから DOS/V の正体は Windows みたいなところがあるわけじゃないですか、実際は。別に DOS/V だからというのって、僕ら業界的な人とか、マニアとかはもちろん DOS/V ファンはいっぱいいいたんだけど、実際、Windows が普及したことでマシン独立というんですかね。がされて、そういったことが起きて、それが 90 年代の半ばぐらいに、かなりはっきり明確になってくるわけですよ。それで NEC もやがて DOS/V 路線に行くという感じですよ。ジャストシステムさんは当時もそれこそ Dropbox みたいなのもかなり早くやられたりとか、もう、みんな忘れちゃっているけど、実は Dropbox みたいなのをこんなに早くやっていたのみたいな感じなんだけど、ある意味、違った部分、それこそ学校系が強くなったりとか、あの辺っていうのはどういう経緯でどんな感じで変わっていくんですか。ある種、一本足打法的な一太郎から花子とか、いろいろ出てくるんだけど、そういうアプリケーション系から、どっちかっていうと教育とか、そういうサービス系とか、さらに。

和宣：教育系のあれは、いかに子どもたちのときから私たちの製品に慣れ親しんでもらって、変換とかいうのはスペースバーでとか、そういう操作性も含めて、子どもからずっと成長して大人になるまでというのが僕の考えだったんです。だから学校を攻めようと。それで営業も。学校というところは営業にとっていいのは、たとえば一つの学校だけなんていうのはすごく少なくて、うまく、それも要となる先生を営業はちゃんと攻めていいって、その先生がその市とか、だいたい市単位ですけど、ドーンと入るんですよ。だから営業的にはすごくおいしいので、ですから営業はそういう事例があると、私はここの何々県をここで。いわゆる一種の営業マンのテリトリーがそういう校區別にずっと、県別といいましょうか、そういうのがつくられていって、みんな、そういうのに力を入れてがんばって、さきほども申しましたが、子どもからずっと大人になるまで、私たちの製品をずっと使い続けてもらえるんじゃないかというのが私の考えで。

——それは学校は教室に入るという感じで。

和宣：そうです、そうです。

——そこに一太郎とか、花子とかを入れていく。

和宣：そうです、そうです。

初子：一太郎ではなくて一太郎スマイル（：一太郎 Smile）だよね。

和宣：スマイルね。

——スマイルの時代ですね、もはや。

初子：スマイルを計画したときの話をしているんだと思う。たぶんマイクロソフトの Windows が来て、Office が 5 年ぐらいたって来ましたよね。そのときに浮川がとった戦略はセグメント戦略だったんです。セグメントでナンバーワンをとっていかうというので、どのセグメントがいいかというので学校、文教市場をやろうということで官公庁と文教だったのかな。それで官公庁営業は官公庁でナンバーワンをとって続いいていこうと。それから文教は文教の中でナンバーワンということで 85% ぐらいまでシェアをとっていたんですね、一太郎スマイルは。

——スペック的にはだいぶ違うんですか、あれは。

初子：教育に適応するようにいろいろなソフトをつくっていましたね。はっぴょう名人（：発表資料作成ソフト「はっぴょう名人」）とか。

和宣：そうだね。あったね、はっぴょう名人って。

初子：子どもが使って楽しむ。

——あんまり中身をちゃんと僕は把握していなくて。

和宣：いや、僕も覚えていなかったなと（笑）。

——やがてハードまでやるじゃないですか、学校系。

初子：それは申し訳ないけど私たちのあとの人。

——そうなんだ。そうなのか。

初子：私たちがやっていたころは。

——ソフトのみなんだ。

初子：浮川はマイクロソフトへの対抗っていうのは、どういう戦略かってセグメント戦略。

——だから、それが学校と官公庁だったと。

初子：たぶん、そこは強かったんだと。

——そういうことですか。

初子：いいセグメントを見つけて、もっとナンバーワンになっていこうっていう思いだったと思うんですよね。でも志半ばでやめたのか、わからないですけど（笑）。

——そうか。もうそのタイミングですか。そういう意味ではけっこう時間がたちますね。でも、そもそも学校はけっこうイケてる感じをちょっと僕も断片的な情報しか、そのころはあまりないんですけど、なるほどなという印象はすごくあったんですけどね。ある種、置きみやげみたいになっちゃったわけだ、それは（笑）。

初子：そうですね。そこを拡張していったんだと。

——だって、あれがなかったらそうですね。本当にパソコンの使い方そのものがどんどん変わっていった時代でもあるから、実はね。なるほど、そういうことですか。わかりました。じゃあ、現在につながる話に行きましょうかね。

——一挙に行きますか。その間、ありますか。

初子：わからん。何か、やっぱり鈍行のように言わないと絶対、出てこないですね。いや、思い出してみたらということですね。

## ○「MetaMoJi」の設立と新商品（サービス）の開発

——MetaMoJiは何年でしたっけ。設立。

初子：2009年12月からやりました。

——間はあるんでしたっけ、ジャストから離れて。

初子：ないです。

和宣：いや、もう、もう。

——即でしたっけ。

初子：ほぼ、そういう感じで。もともとこのような事業をするつもりではなくて研究、R&Dの受け皿会社をつくろうと思っていたんですね。

和宣：そういう部門は要らないというからね、キーエンスが。

初子：そう、そう、キーエンスでは、やっぱり彼らは。

和宣：商売だけを考えて。

初子：利益率のいい会社に戻そうとしていたんですよ。だから不採算部門は。いや、何とか改革っていうんですね。彼らのほうが主権をとったときにやり出そうとしたのは何とか業界改革とかっていうね。その中で要らない部門っていうのをピックアップして、クローズしていきかけたんですね。それで私が見ていた研究部門っていうのがあって、それは一生懸命、研究していたのもったいないなっていうこともあって、要らないんだったら外に出しましょうということで、私が外に出す担当をやることになって、やっていたんです。それでやっていたら元オーナーでしょ。ジャストシステムっていうのは元オーナーだから創業者で、株の比率は下がっても創業者であったことには変わりはないので、いまでも創業者ですよ、ジャストシステムの。だから、そういう人が自分の個人でつくった会社があって、そこに浮川社長がジャストに残ったとして、私が飛び出してというのはできないということになったんですよ。とにかく2人とも出ていってもらって、そこごと切らないと連結対象になりますということで、連結対象っていったら大変なんですよ。ジャストシステムっていうのは、ずっと「継続の疑義」というので言われて、言われてきて、どうにか対策せないかんということでキーエンスの配下というか、になったぐらい継続の疑義を何とか解消するっていうのが大きなテーマでやってきたのにもう一回、ここからもっと締め付けの厳しいこのちっちゃな会社をつくっても連結対象になるということは、とても大変なんですね、ここを赤字で経営しては駄目ということですから。

——その継続の……。ちょっと僕はあんまりよくわかっていない。

初子：継続の疑義。

——疑義ですか。

和宣：疑義。

初子：公開企業っていうか、企業は全部、言われるのかな。大きなマイナス、負債を持っている会社は継続の疑義っていうのを監査法人から言われて、それを解消しなさいっていうことを厳しく言われるわけ。それで浮川が3月に一応、キーエンスさんに

株を渡したときには、それがあまりにも厳しく言われて、3年ぐらい、ずっと言われ続けていたんだけど、何とか、やっていたんだけど、言われて、それだったら3月になって、どうにかしろって言われても、もう打つ手がなかったんですね。じゃあ、キーエンスさんに渡しますっていう以外に道はなかった。それまではマイナー投資で来る話になっていたんですよ、キーエンス。マイナー投資で15%ぐらいの投資をすることでキーエンスがバックに入ったら、たぶん継続の疑義はある程度、いけるだろうという読みでおったのが、ところが四十何%以上でないと嫌だと言い出して、そのときには他の手をやっていなかったのもうしょうがないですねというので諦めて、一応、彼らに渡したわけね。それで会長に退いたでしょ。そうしたら研究部隊を何とか、引き取らないといけないっていうことになったときに、私が会社をつくってやったとしても創業者であるご主人、家族だから、浮川社長が残っていたら駄目と。

——そんな理由で連結になっちゃうんですか。

和宣：そうです、そうです。

——全然、僕が知らないだけかもしれない。

和宣：いや、いや、創業者だから、それだけ力というか、関連が強いから。だから。

——そういうある意味、ロジカル、合理的な理由じゃないというと、ちょっとあれかもしれないけど、そういうものなんですか。

和宣：そう、そう。

初子：創業者っていうのは、けっこう。

——意味を持っているっていうことなんだ。

初子：そうらしいですね。

——全然、知らなかった。

初子：とにかくジャストとこことを縁を切らない限り、この会社はジャストシステムからの指示で仕事をしないといけなくなるわけですよ。連結対象になるといったら大変なので。だって、この研究部門ばかりを独立させたからといったって、お金なんて入ってこないじゃないですか。だから当分の間はみんなでフラフラ、何しようかって考えようと思っていたんだけど（笑）。研究部門の人だけでAIで何か、いいことをしていけたらいいのになぐらいのことは考えていたんだけど、でも、そういうことになって、どうするかっていう話になって、2人とも、もう出ますわということになったんです。

——そういう経緯なんですか。僕はちょっと疎くて申し訳なかったんだけど、そういうことですか。でも、そのときもMetaMoJi的なああいう手で、こうやってやる。そうじゃなかったんだ。あれっ、でも何か。そうですか。

和宣：独立した会社が MetaMoJi っていうのをやろうっていうだけで。

——名前だけなんですか。

和宣：ええ。

初子：何人かはついてきたんですよ、研究員は。だから研究部門はジャストシステム、キーエンスは要らないっていうから、じゃあ、みんなで何とか楽しいことをやりながらやりたいねっていうので（笑）。

和宣：20 人ぐらいだったかな。

初子：まあ、20 人ぐらいにはなったか。

——そんな大所帯で大丈夫ですかっていう感じですよ。

和宣：でも、やっていかないと。要らんと言うし、それでばらばらに勝手にいろんなところに行っていれば、もったいないですよ。それだけ、私たちは投資をしているし、彼らもいろいろ。優秀な集まりなんです。私が一番、思ったのはみんな優秀だったんです、やっぱりジャストシステムって。

初子：2、3 年は食べていけるだけは、それは株を売ればね。

——さすがにそこまで無謀なあれじゃなくて、見通しはあったっていうこと。

初子：いや、私たちの株を。それはあつて。

——内容は僕は note の発表会に行ったんですけど、設立から商品が出るまでっていうのは何年ぐらいでしたっけ。

初子：一番最初は 2000……。2011 年に出たんじゃない？

女性 2011 年の 2 月に。

——じゃあ、2 年ぐらいたって商品が出てくるわけですね。

初子：7notes が出てくる。

——7notes だ。でも研究されていたのは、ああいうものではなかったんですか。

初子：だから最初、2009 年 12 月に社長がエンジニアたちと一緒にやっていたのはキットカット（TikTok？）っていうの、いまの？

女性 いや、TikTok（笑）。

——TikTok。

初子：いまの TikTok みたいな動画でコミュニケーションをとってやり取りする。そん

なサービスをつくっていたんです。動いていて、けっこうみんなで楽しくこうやってやっていた。公開していくには、もうちょっとあれかな。

——サーバーとか、サービスが必要になるから。

初子：うん。そういうプロトタイプをやりよったわけですね。それで芸大の学生に書かせたりとか、いろいろして楽しんでいた。今度は絶対におもしろいサービス会社をやりたいっていう思いがあって、それが……。

——何で 7notes になったんですか。

初子：だから、それがジョブズ（：Steve Jobs）ですよ。ジョブズが。

——iPad を出した。

初子：iPad を出しちゃったんですよ。もともとパソコンがこんなにデスクトップばかりに張り付いているんじゃ、いかんなと思っていたのね。持ち運びがいいものをつくらなきゃいけないと、前、ジャストの時代もハードメーカーにいろいろ言って、やり出したこともあったんですね。でも日本のハードメーカーさんのブレークスルーもなかなか進まなくて、そこまでうまくいかなくて、それでジョブズのを見たら、わーっ、これはすごいな。絶対、これは日本人にとったら一番、コンピューターに障壁があるのは日本語の入力なんだから、やっぱりそれを手で書けて入っていたらいいと。でもアップル（：Apple Inc.）はそれを狙っていないんですね。ビューアーだと思っていますね。

——だってキンドル（：Amazon Kindle）に対して、キンドルの肩に乗って、俺は商売するとジョブズが言ったぐらいビューアーなんですよ。

初子：だから、いや、それは違うな。日本人は絶対にこの上でいろんな自分のメモとか、それから自分のあれを全部、手書きで書いて。だから手書きの日本語入力っていうのが一番、最初に要るもので、それをメインに置いた 7notes をつくったんです。IME 化はできなかったんです、これは公開されていなくて。

——そうなんですよ。iOS というか、公開していなかったからね。

初子：そうなんです。それで絶対、公開してくださいっていうことも言いながら同時に 7notes で日本語入力をしてというので発表していきましたと。

——そこから、そこから、どうなるんですか。

初子：そこからはアップストアでナンバーワンになったりとかはしました。でもやっぱり IME って何年にできたのかな。何年から（笑）。

——Android は最初から置き換えが可能でしたけど。

女性 iOS 8 ぐらいのときだったと思います。

——圧倒的に iPad なんですか。

初子：そうですね。

——Android 環境はほんのちょっとなんだ。

和宣：うん。

初子：Android はやっぱりハードウェアがよくなかったです。

——洗練されていない。

初子：うん。それでだよ。

和宣：やっぱり Android はいろんなメーカーがつくりますから、やっぱりハード的には、いろんなばらつきがいっぱいあるんですよ、メーカーごとに。それに対してアップルの iPad は単一ですから、そこでやっておけば、いろいろいわゆる揺れがないですよ。

初子：MetaMoJi Note が出ているんじゃないですか、7notes のあと。Note Anytime が出て。

女性 2012 年 9 月に Note Anytime ですね。

初子：だから 1 年で出したよね。2011 年で 7Notes で mazec。mazec はとにかく日本人がこれをコンピューターに日本語を入れやすいようにということで混ぜ書きをやるというのが。それがあったね（笑）。それで、じゃあ、2012 年に MetaMoJi Note、Note Anytime っていうのを出して MetaMoJi Note の前身ですね。そこにテキストと絵が描いたものと同時に貼ったりできるようにして、持ち運べるようにしたっていうのが MetaMoJi Note なんです。それは大林組の現場では iPad が全部、配られているんだけど利用率が低かった。その利用率を上げたいという担当者がどうしようかということで調べたら、MetaMoJi Note を使っている社員がけっこういたと。MetaMoJi Note を現場で必ず持ち歩くのに必要な必需品に仕上げたら、もっと使われるだろうっていうことで、当時、野帳ですね。建設業界では野帳っていうのが、いつもここに。

和宣：そう、胸のポケットに入れているんですね。緑色なんです。

初子：建設の現場監督さんが持ち歩いていたんですね。これのデジタル化っていうのをちょうどそこに座られて「やってくれませんか」って言いに来ました。それが 2014 年？

女性 2015 年。

初子：2015 年は出荷。



女性 2014 年にそう。

初子：2014 年、1 年で。それで、そのときに持ち歩いたら表計算が要るよねなんて言いたい放題、言ってくれて、大林さんが言いたい放題、言って、浮川社長はもうその場で「やります！」（笑）絶対やります。このセグメント。やっぱりセグメント戦略は近いんですよね。当時、思っていたので、この業界は絶対に日本では根強い。だから絶対にやるんだということだね。

和宣：そう、そう。

初子：それで現場が多いじゃないですか。これはタブレットが必要なんですよ。

和宣：図面を見たりとか、いろんなことで、それで写真を撮ったりもできますから、そこへ行って、それで設計部門に帰ってとか、それからネットワークでうまくつながるようにしておけば、そういう設計部門と現場部門がダイレクトでつながりますので、それから非常に便利にみなさん使って、大林組がわれわれのをいろいろ。

——他の会社もどんどん使っている感じで。

和宣：そう、そう。

初子：いま、だいぶ、たくさんの会社が使って。

和宣：大林組、それから鹿島建設が使えば。

初子：鹿島は少ないんじゃないの。

和宣：鹿島は少ないんだっけな。

——細かいですね。

和宣：でも。

——でも建設は、いまスマートシティとか、BIM とか、実は IT 化をうちですら某建設会社は年間、やったりとかするぐらい IT は来ていますよね。というか、日本の強い産業の一つですよ、まだ。自動車とかいうけど、実は建設は世界中で活躍していますからね。

和宣：みんな日本のそういう人たちは優秀だと僕は思いますね。ですから IT 化も自分たちに役立つことはどんどん使いますし、またいろんな意見も私たちに寄せられることもありますね。

## ○「MetaMoJi」のビジネス展開と後進への提言

——いま MetaMoJi さんのビジネスの全体像的には何がどれぐらいで、何が。そして、いま、いくつか、いろんなカテゴリー戦略の話とか、いろんなヒントになるお話をいただいたんだけど、その辺も含めて、いま、どういうプロポジションになっていて、

どういう考え方で、いまは、やっている仕事。

和宣：私が思うのはやっぱり。

初子：株主総会だね。（女性に向かって株主総会の資料のことを言われたのであって、和宣氏が「私が思うのはやっぱり」と言われたのを受けて発言されたわけではない）

和宣：ええ。やっぱり eYACHO（：建設現場向けデジタル野帳「eYACHO」）とか、それから GEMBA Note（：現場業務向けデジタルノート「GEMBA Note」）とか、あります。そういうものが二つの製品に代表されるように、いわゆる現場型。このような iPad とか、そういうタブレット型のものが。いわゆるデスクトップ型ではなくて、こういうものにタブレット型が出てきて、持ち運びができるところに新しいニーズは絶対にあるだろうというのが私の考えなので、ですから、そういうので eYACHO とか、それから GEMBA Note とか、そういうものが代表されるものでありますし。

——いま、どうなっているのっていうと何か資料があるらしいという、そういう話ですよね。

——ブルーレイみたいだな。

和宣：何か、アップルマークが出てきたよ。

——そうか。iPad でそこがあれしたっていうのも何かタイミング的にもおもしろいし、そこに文字を書くとか、ライティングの世界とつながったところもおもしろいところですね。

初子：あれですね。私たちは奇妙な縁を感じましたね。パソコンの黎明期には自分たちでオフコンをやっていたけど、ちょうどパソコン、独立してジャストシステムをやっていたし、それから iPad が出てきたときに、あんまりすることもなく、みんなで遊んでいたという優秀なエンジニアを連れていたというのがあって、これこそタブレットにぴったりのソフトをつくるべきだっていう思いも持っていたし。

——でも DynaBook も本来、タブレットみたいなものだから。

初子：そうですね。でも、やっぱりジョブズの狙いっていうか、あそこまでやり込んだっていうのは素晴らしいですね、ハードウェアで。やっぱり中途半端なことをやっていたらできていない。だって、あれを見たら、やっぱり日本人だったら絶対、手で入れたくなりませんか？ あれにローマ字、ソフトキーボードが出てきて、かな漢字変換をやるんですよ。ちょっとないだろうと思う。

和宣：ちょっと。

——なるほどね。そうですね。

初子：MetaMoJi がいま考えておりますのは、共通基盤をつくって、それに、いまトピ

ック的に思っているのは思考に寄り添う技術、AI をベースとした。でございます。その上にアルプスのように高い山をつくっていこうと。セグメント戦略とはちょっと違って、この共通基盤をもって、こういう山をつくっていこうというのが、いまの浮川社長の「アルプス戦略」という戦略でございます。それで、いま今日、お話ししました建設業界は。

——いい感じでいろいろできている。

初子：うん。出てきて、大林組で当時、MetaMoJi Note がどれぐらい使われていたかって、けっこう使われていたらしいんですね。それから共同開発のお話が来て、それで現在、600 社以上、5 万 5000 ユーザーが使っております。

——すごいですね、これ。

和宣：そうですね。

初子：それで建設業界に向けては安全に AI ソリューションの提供が昨年からは始まっております。安全に関しては安衛研（：労働安全衛生総合研究所）という労働安全衛生総合研究所という国の組織がございまして、こちらの梅崎（：重夫）教授の提唱される IMTOC モデルという知識論の採用をいたしました。それで大林組で現場の知見を持ってきまして、それでいろんな現場で仕事をしているときに、ダイナミックなチェックリストを出してくるという仕事の中で使われていく AI というのをいま、作り出しております。それから、もう一つが文教でございまして、この文教の世界。

和宣：ああ。

——いや、けっこう流れていますよね。

和宣：そうですか。

初子：テレビコマーシャルでございますけど、われわれの特徴であるシェア機能っていうのがあるんですね。

和宣：シェア。

初子：インターネットさえつながればドキュメントがシェアできる。そのシェア技術を使って、ずっとコロナのときも授業ができていたんですけど。

和宣：家にいてもね。家庭学習も全部。

初子：そういう特徴をもって、今回は新しい MetaMoJi Classroom 3 というバージョンになったんですけど、ウェブ版でも全部、できるような感じになっております。いまシェアをどんどん、とっていかうとして、文教の市場の。これが、いま実績ですね、教育委員会とか、そういうところにいろいろ入っております。よろしいでしょうかね。

——はい。

——いま文教と建設は聞いたけど、その先の柱に注力していくぞと。歯医者とは意外ですね。

和宣：ちょっと意外。1人、この分野で一生懸命、がんばっている営業がおりまして、そこが。歯医者さんって何で歯医者かというと特に歯医者さんっていろいろカルテとか、そういうようなものが山のようにあるんですよ。

初子：カルテはカルテとしてあるんだけど、カルテ以外に個人の情報を全部、手で紙にいっぱい書いていたんです、いままでは。

和宣：それで写真があったりとか、いろんなデータがいっぱいあるんですよ。それで、なおかつ、歯医者さんを狙っているのは、やっぱり歯医者さんは、何だかんだいろんな会社にとったらヒエラルキーなんかなくて、そういう歯医者さんがこれだと思えば、オーダーしてくれますよね。それと、もう一つは同級生とか、地域とか、非常に仲間とのあれが、おそらく技術もそうでしょうけど、歯医者さんとしての技術もそうでしょうけど、それだけじゃなくて、いろんなことの情報共有がすごく進んでいる。それは、みんな同じ業務形態ですよ、歯医者さんは。ですので、そういうところを狙っていったらいいんじゃないかなというように、非常に大きなシェアをこれから。いまもすごく伸びているんですけど。さきほども申しましたが、個人の采配でお金を自由にできますから、しかも、いわゆる歯医者さんといっても、お医者さんですから非常に収入が多いんですよ、日本の歯医者さんは。ですから、それだけの大きな収入で、それで自分たちが楽にできることに対してということで非常にニーズがあるところですね。

——映画業界っていうのは？ これも意外な。

和宣：これはあれだ。

初子：佐藤（：信介）監督ね。『キングダム』の映画監督でやられている佐藤監督が、うちのGEMBA Noteというのを。ずっと撮影、彼の構想から全部、GEMBA Noteでやっているんですね。スクリプターの人というのが秘書みたいなもので、いつも一緒にやっているんだけど、そのときにシェアができない。できるというのが大きな。チームで監督が仕事をしているときに、撮影しているときにこれを持ち歩いていて監督がこうやって、やっていて「ここを直せ」と言われたら「はい、はい」ってその場で直していくんですね。それで手放せないよというところまで、いま。

——いままで紙でやっていた部分ですね。

和宣：そうですね。

初子：大変だったんです。紙だから、こんなに抱えてね。

和宣：コピーをしたりね。

初子：よく知っていらっしゃるね。

——はい、映画会社にいたことがあって。

和宣：そうですか、それは、それは。

初子：そうなんです。それがこれだけになってしまって、その場で監督と一緒に直せて、夕方には印刷して終わるんで、夜、彼女が帰れるようになったと。ちゃんと普通の生活ができるようになりましたって（笑）。というようなのを受けて、これを日活よね、あれ、日活さんだよね。の子会社がやることになりまして、売り出そうとして。

それからテレビ業界もけっこう使っていらっしゃるんですよ。TBS かな。

女性 はい、TBS。『N スタ』、ニュース番組。

和宣：やっぱりテレビ番組なんかでも、特にニュースなんてリアルタイムで、いままで紙で書き起こしたり、連絡していたのが、iPad を目の前に置いておけば、たとえば、すぐにこういうことを言うてくださいますとか、あるいはちょっとした言い間違いがあったことも、もう一度、こうやって。もうリアルタイムでできるので、ものすごく彼らは、それこそ手放せないというか、新しいやり方で。

——わかりました。という感じで、最後、これは言っておきたいみたいな。今回、収録させていただいたのって研究者とか、学生とか、そういう人が見るものなんですよ。さっき、言ったように普通の広くあれるインタビューではないんですけれども、特に今後、こういう世界でやっていく人たちに向けて、ここまで伺ったので、もう十分、いろんなヒントというか、あると思うんですけれども何か、最後にこういうことはこの業界、このデジタルの世界で重要なんじゃないかみたいなことを伺って終わりにしてよろしいですかね。時間もちょうど5時になりますけれども。

和宣：私が思いますのは、これから、ますますデジタル化というのが、あらゆる場面で進むと思います。大げさな言い方をすれば人類の進化ですね。こういう IT を初めて発明したわけですけど、さらに重要な発展をするだろうと。ですからいろんな業界を就職するにあたっては、たとえば学生さんとか、すでに就職している人たちも未来を見るのであれば、自分たちの将来を託すのであれば、私は IT はおもしろいよ。まだまだ発展すると。私の思いは、まだ緒に就いたばかり。IT はものすごく普及しているようにみなさんの目の前にあるかも。

——40 年ぐらいたったように見えるけど。

和宣：ええ。ただただこれからの 10 年間、50 年間、100 年間を考えれば、もっとすごいことになって、いろいろ、その分、みなさんがここで携わることができれば、もっと新しい世界も見えますし、場合によったら自分がリーダーといいましょうか、新しい世界をこうやったら世の中がさらに発達するんじゃないか、進展するんじゃないかと。そういうチャンスはいろいろ。世の中には自動車業界、機械業界、いろんな、いろんな仕事の業界とか、そういうのがありますが、IT 業界だけは、まだまだ緒に就いたばかりですから、みなさんがこれから就職するとか、あるいは転職するとか、チ

チャンスがあれば、こういう世界に思い切って飛び込んでみたら将来、おもしろいことがいっぱいありますよ。場合によったら、みなさんがその一端のリーダーになる可能性もあります。いま他の業界で自分がリーダーになるなんていうチャンスはなかなかもう難しいですよ。自動車業界、建設業界、いろんなことのそういう仕事の業界、何々業界ってありますけど、しかし、この IT 業界というのは未来がまだまだありますし、まだ緒に就いたばかりと。

——わかりました。初子さんのほうは。

初子：私のほうからは昨年、発表された生成系 AI、それに IT 業界としてはどう取り組んでいくかというのは本当に重要なテーマです。この技術が今後、どうなるかという本当に素晴らしい発展をしていくのではないかと思うんですね。MetaMoJi はどう取り組んでいるかという、生成系の AI だけでなく、専門家の本物の知識ですね。専門家の知識をモデル化したものを知識型と呼んで、この生成型とのハイブリッドによって、より正確な正しいあれをやろうということで、生成 AI の課題である幻覚とか、ハルシネーションとかを抑制していくというようなことも考えている斬新なものと考えております。さらに AI テクノロジーだとしたら、ハイブリッドという、わりと生成系と専門家知識というふうにがちりつくっているという感じを受けるんだけど、もうちょっとフュージョンというんですかね。フュージョン型といわれるようなもので、もっともっと細かい単位で生成型 AI だけでなく、いろいろな知識の融合を目指しております。それをフュージョン型と名付けて、いま真剣にやっております。この辺の技術がやはり未来のテクノロジーとして、いろいろな世界と社会をつくり出していくのではないかなというふうに思っておりますということです。

——わかりました。これからいよいよおもしろいみたいなお二方の言葉でしたけど。

和宣：私はそう思います。

初子：いや、本当に大きな変革期に来ている。パラダイム。

——いや、もう本当に死ねないですよ。そう思わないですか。僕とか、だいたい業界も見えちゃったかなと思っていたら、いきなりおもしろくなっちゃって、どうするんだみたいな感じですよ。

初子：そうですよ。でも方向感がだいたい見えてきましたね。

——そうですか。わかりました。ありがとうございます。非常に詳しくいろいろ伺えてよかったです、長時間に渡り。

和宣：いや、いや、われわれもお話ししながら楽しく。

初子：そうですね。

——しかも、いまの最後の話じゃないけど、これからまだチャンスがありますよね。2 度目、3 度目のチャンスが転がっている気がします。

初子：そうですね。3度目ですね、今度（笑）。

——すごいですよね。そこでまた成功をしたらすごいことになりますよね。

和宣：だから若い人たちとか、これからの人とか、転職する人とか、そういう人たちに私が思うのはITはますますおもしろくなるよと。

——ソフトウェアは特に、1人の人生の中でできる産業ってそうそうないからね。

和宣：そうですね。

——そうですね。ありがとうございました。よろしくお願いします。

和宣：どうもありがとうございました。