

2025年9月24日公開

竹村 譲・武種 敏正 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6月4日
インタビューイー : 竹村 譲・武種 敏正
インタビュアー : 遠藤 諭・大石 和江
インタビュー時間 : 2時間49分48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、特定の個人・企業・団体に関する記述を含め、必ずしも元所属組織による事実確認や公式な承認を経たものでは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。
- ・竹村氏、武種氏以外の発言は「——」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。

※2026年1月20日：注意書きの文言を一部修正しました。

オーラル・ヒストリー

○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6月4日です。ここから竹村譲さん、それから、武種敏正さんのオーラル・ヒストリーのインタビューをドワンゴ東銀座オフィスにて行います。

○DOS/V の登場と当時の状況

——竹村さんにお聞きしたいのは、DOS/V（：日本 IBM が 1990 年に発表した、PC/AT 互換機上で日本語環境を実現する OS）についてです。発端から伺いたいのですが、当時の市場環境、世の中も含めて、コンピュータ業界も含めて、そして IBM の内部がどうだったのか。そこから DOS/V がどのように出てきたのか、一番最初の発端は何なのかを伺いながら、その後、DOS/V が歩んだ道や、どういう戦略を取られたのかについても教えていただきたいと思います。

竹村：はい、わかりました。DOS/V の発表は 1990 年前後なんですけれども、それまでは、ご存じのようにメインフレームと呼ばれている大型機を各社が導入し、集中的にそこに端末をつないで、社内外のネットワークを構築していました。パソコンのようなものは、当時、ダム端末やダムヘッドと呼ばれ、データを吸い上げてサーバーで処理をして、また返すという仕組みでした。IBM も日立も、富士通も NEC も、みんな似たような状況で、パソコン自体はそれほど大きなウェイトを占めていませんでした。

ただ、80 年代半ばぐらいから、コンシューマー向けの面白いもの、ゲームやプログラミングができる機器がパラパラと出てきました。Macintosh も同じ頃で、ワープロはそれより少し古いですね。IBM は 81 年に IBM PC を発売し、チャップリンを起用した広告に莫大な費用をかけました。ただ、そんなにうまくはいきませんでした。IBM 自身はメインフレームの会社だったので、小さなパソコンを作るノウハウもファシリティーも持っていないかったため、全て外注で対応することにしました。エストリッジ（：ドン・エストリッジ。IBM 副社長。1985 年に航空機事故で逝去）という社内の人物が全て外注化を進め、マザーボード、グラフィックボード、プリンター、OS などを各社から調達しました。IBM PC は単体としてはそれほど用をなさず、ネットワークを介してメインフレームにつながる端末として機能していました。84 年頃になると AT（：PC/AT。1984 年に IBM が発売した PC。オープンアーキテクチャにより、他メーカーからも PC/AT 互換機が発売）が登場し、解像度が向上し、80286（：インテル社製）プロセッサーの採用で処理速度も大幅に向上しました。この頃から表計算やデータベース系のアプリケーションが出始め、オフィスのフロントエンドである程度の処理ができるようになってきました。ユーザーにとっては、遠隔でジョブを投げて処理を待つ必要がなくなり、ターンアラウンドタイムも短縮され、パソコンの文化が始まりました。アメリカでは AT が大ヒットし、日本でも英語版の IBM PC AT を輸入して使用する例が多くありました。コンピューターランドという会社が、商社や広告代理店など、漢字をあまり必要としない業界向けに、1 台 200 万円という高額にもかかわらず大量に販売していました。同じ頃、海外では、中国の Great wall（長城）コンピュータのように漢字表示が可能な機種や、ヨーロッパ各国向けのフォントを搭載した IBM PC が展開されていましたが、日本だけは対応が遅っていました。先ほど話題に出た 5550（：マルチステーション 5550。1983 年に日本 IBM が発売した日本語 PC）は、私が入社して最初に触れたパソコンでした。これもサーバーに接続して使用するもので、1 台 3 役という特徴が当時の大きなセールスポイントでした。

3役について思い出すと、1役目は、サーバーにつながる昔のダムヘッド端末なんです。データを投げ込むか、サーバーのデータベースを見るだけの画面を提供する、あまりインテリジェントじゃない機能でした。2役目は、84年のATにつながる表計算なんかが使える、日本語化されたPCアプリケーション。3役目は日本語ワードプロセッサーです。当時、ワードプロセッサーってアプリケーションの一つとは考えられてなくて、独立した機械だったんです。だからビジネスとして成り立ってたんですね。東芝の製品やルポ、その上位機種の150万、200万円のものがたくさんあったのには、それなりの理由がある。IBMも当時はそう考えていて、3役の一つはワープロ、そしてダム端末、PCとしてのスタンドアロンアプリケーション、この三つがくっついていて、ダブルキーで切り替えて使ってたんです。表計算をバーッとやって、切り替えてサーバーにアップロードする感じ。それで、ワープロに切り替えて文書を打って、プリンターで招待状なんかを印刷してた。今のPCとはちょっとかけ離れた使い方でしたね。当時の5550は、日本でも最初のモデルは3ドライブだったんです。フロッピードライブが三つあって。私はずっと当時からパソコン通信をやってて、大阪で帝塚山マイコンクラブを作ったんです。メンバーの大半は98(PC-9800シリーズ。NECが1982年から発売した独自アーキテクチャのPCシリーズ)ユーザー、その前はFM-7(：富士通が1982年に発売したPC)のユーザー、一部がMacintoshのユーザーで、IBMユーザーはゼロだったんですよ。IBMはまだパソコンを出してなかったから。5550は個人じゃ買えなくて、会社用のパソコンっていう感じでした。会社で3役を切り替えながら使ってたんですけど、98を使ってた私には、フォントの表示が遅いのが気になって。面白いのは、5550で通信すると、メールなんか見るときに漢字がパラパラパラパラって出るんです。これってフォントをROMに持っていないから、フロッピーが回ってたんですよ。1発目だけそうなって、後はキャッシュに入っちゃうと普通に出るんです。98はROMに漢字が入ってたんですけど、5550は当時からグローバルマーケットを考えて、フォントは各国で入れる仕組みだったんですね。これがハードディスクになってからは、ほぼ解決してパラパラ出なくなつたんです。5550は日本語表示を重視して、きれいなフォントが必要だったんです。プリンターは24ドットで打てたんですけど、ディスプレーは解像度の問題できれいな漢字が出なくて、日本独特のグラフィックボードを積んでたんですね。当時のNECさんや富士通さんの高価格帯ビジネス用パソコンも、同じようにフォントをハードウェアで積んでました。DOS/Vを始める必要性が認識されたのは、5550みたいな200万円ぐらいの高解像度できれいな漢字が出るパソコンじゃ、個人市場には誰も入れないってことだったんです。当時、Macintoshですら50万円から60万円ぐらいで買った時代なのに、それが上限だと考えると、200万円っていうのは法外な金額で、なんとかしなきやつていう。それと、NECさんも富士通さんも、同じ方式のハードを出してましたが、彼らはノートパソコンを先に出すことができました。というのは、解像度が元々低かったんです。低い98を持っていて、その上に、N5200とか持っていましたね。NECさんは。5200とかは高解像度で、98はどちらかというと解像度は低いけれども、そのままのアーキテクチャとかテクノロジーをノートパソコンに持っていくんです。ノートパソコンは最初のころ、大きな解像度が出なかつたので、どうしても640ドット×400

ドット。これはデスクトップと一緒にだったので、NECさんとか富士通さんとかはすぐノートパソコンを出せたんです。出した順番はあまり覚えていませんが、一番最初は東芝がダイナブックを出して、やはり 640、400 の解像度で出しました。その次は、NECさんかエプソンさんが、どちらかが早かったのですが、3 社出てしまいました。その段階で IBM は非常に焦ったんです。ノートパソコンの市場に入れないと。5550 の解像度を表現できる液晶が出るまで待っていれば、これから何年かロスする。早く出さないといけないというのは、マーケティング側ではありました。マーケティング側では逆に東芝が出たときに、J-3100 の小ささと、当時は非常に大きかったのですが、あれもはるかに小さかったです。それをオフィス内で持って歩いて好きなところに行って、仕事を、ネットワークをつないでできるという簡便さはデスクトップにはなかったわけです。だから、「IBM もノートパソコンを出さなきや」というのは、社内で強くありました。ただ、解像度をキープしている限りは難しいと。どこかで IBM の人も、もう解像度はいいんじゃないかと。とにかく、いったん落としてでも構わないと。とにかくノートが要ると。マーケティングのニーズと大和研究所で開発していた人たちの感覚はだいぶズレがあるわけです。片一方は、整合性とか、真面目に物を作っていてしっかりとやろうと。片一方は、一時しのぎでもいいから、ダイナブックが入るお客様を全部置き換えると。少なくとも IBM のお客様なので、そこにはノートパソコン、他社は入れたくないというテンションが働くのは、これもマーケティングのいつものパターンでした。で、どうしようと考えたときに、IBM PC AT があるじゃないかと。アメリカでと。あれは縦 480 の解像度で横は 640 で、NEC や東芝よりも 80 ちょっと大きいわけです。そしたら、こちらのほうがまだいいじゃないかと。ただし、そこで 5550 の DOS は動かないんです。で、はたと困ってしまったと。どうしたら動くだろうと。その前に、AT で漢字が出るかなというのがあったんです。でも、それはいろいろ考えると、中国でも出ている、台湾でも出ている。出るんじゃないかという安易な考えはあったんですけど、満足できるスピードで出るかどうかというのはまた別の問題なので、それはグラフィックボードが進化しないといけない。進化は誰もわからなくて、IBM だってグラフィックボードは作っているけど、未来は読めていない。そういう時代だったんです。そのときに、たまたま、私は大阪でパソコンクラブをやっていて、野洲工場にいました。超大型機の生産計画をやっていたので、パソコンとは関係ない世界です。パソコンは趣味でやっていて、98 を使っていて、98 が非常に速いと。J-3100 も買ったんですが、あれは 59 万ぐらいしました。でも、買って、非常に速かったです。オレンジ色のディスプレーで特殊な機械。ガスパネル、ガスプラズマというやつです。カラーではないんです。オレンジ色だけ出でていて。でも高速なので、アプリケーションには便利。別に、絵を出して写真を見る時代ではないので、それで OK かなと。使っていて、みんな漢字出していると。そこそこ速いねというので。私は社内人材公募みたいなので、東京に転職してきました。突然、パソコンの事業部へ行けと。私もパソコン事業部だったら行きたいと言っていたので、そのままポンと替わってしまったんです。で、パソコン事業部へ行ったときに、「しばらく大和の開発の人とも話をしろ」と言われて。それまで私は技術支援というところで、5550 の全銀システムというのがあるんです。銀行と為替のやり取りとかやると。そのシステム

のサポートの担当だったんです。だから、そのときだけ臨時に、3ヶ月だけ SE をやっていたんですが。それも、暇でした。あまりやることなくて。「暇だ、暇だ」と言っていたら、「お前、ちょっと大和に行け」と言われて。「大和に行って、エンジニア何人かと話をしろ」と言われました。そのときに、武種さんも知っている、羽鳥さんと会ったんです。羽鳥というのが DOS/V を開発した、基本設計をやったエンジニアなんですが。彼と会ったときに、彼の机に AT が乗っているんです。アメリカの 84 年に出した。AT を見たら漢字出ているんです。「え、漢字出るの？これ」と聞いたら、「出るよ。別に」と。「ただ遅いだけで」と。私の見たときの記憶は、いつも、私、それを言うと、羽鳥にそんな遅くなかったと言われるんですが、漢字を書いているように見えるんです。順番に。ドットで。「これ、速くなるの？」って。「絶対速くなる」と言っていて。私は元々、Macintosh とか海外のパソコンで漢字出しているのを見ていたので。趣味としてね。帰つて、私の上長に、報告しろと言われたので、「大和すごいのを見た」と。「普通のアメリカのパソコンだけで漢字が出ている」と。「あれ、もう少ししっかり洗練させたら絶対に売れますよ」という話をしました。後で聞いたんですが、そのころ、やはり、先ほど話しましたように、マーケティングはノートパソコンが要ると。何が何でもノートパソコンが要ると。これからはモビリティーの時代だと。デスクトップではないというのは、ある程度、マーケティングで営業をやっている人間は思っていたんです。彼らは、極論を言えば、本当に極論ですが、IBM のノートパソコンはオフィスで使うのがほとんどなので、さっき 1 台 3 役と言った中の 1 役だけの、ダムヘッドでつながればいいと。サーバーに。極論を言えばですよ。で、nice to have で、ひょっとしたらこれもあつたらいいかなというのは、スタンドアロンで動いている表計算とワープロ、これさえあればもう OK ですというのが、マーケティングの判断だったんです。当時、私と同じように企業系を見ていたのは 1 人で、元々エルゴソフトで EGBRIDGH という Mac のかな漢変換を開発していた者が一緒にいて、2 人でマーケティングのところにいろいろ聞いて回ったんです。やはり、誰に言っても一緒なんです。営業は売り上げが上がればいいと。売るものがあればいいと。今だと、オフィスに売るものがないと。何でもいいからノートパソコンが要る。極論を言えばですね、そのうちのダム端になる 3270 (: IBM の大型コンピューター用の端末 IBM 3270) というつながるアプリケーションがあって、なおかつ表計算とワープロがあればもう OK ですと。それだったら、営業は売る力はありますと。要するに、IBM だったら売れます、絶対に。そこにダイナブックとかは入ってこない。なぜかというと、3270 が不安定だからです。一番大事なところが。そういう問題に最後はいったんですね。だから、解決策はもう簡単で、PC/AT のアーキテクチャーで動く、かな漢字変換なり、漢字が表現できて、それがそこそこのスピードで動いて、3270 に使って、端末に使って、なおかつワープロと表計算があればいいというので、大体話は決まりかけたんですね。

——どこで、誰が、どう決めたんですか？

竹村：それは、私が私の上司に言って、堀田さん (: 堀田一美。元日本 IBM 常務取締役)

に言って、丸山さん（：丸山力。元日本 IBM 開発・製造担当副社長）と話をしました。そしたら、向こうは向こうでやっていると。私たちはマーケットドリブンで話をしているから。アイデアドリブンという。大和のほうは、テクノロジードリブンと US の動向を見ているわけです。アメリカはどうなるのか。アメリカは当時、PS/2（：1987 年に IBM が開発した、PC 用接続コネクタの規格。USB 以前は主流だった）をもう出そうとしていた。さっき遠藤さんがおっしゃった、マイクロチャネル（：1987 年に IBM が開発した、CPU のアーキテクチャに依存しない 16 ビット/32 ビットの高速バスアーキテクチャ）とか、新しいアーキテクチャーを入れたものを出そうとしていて。だったら、解像度も勝手に上がっていいくんです、向こうのほうは。だから、アメリカに従っていれば、そのままうまくいくと。高解像度になっていっても、それで漢字さえ出せれば、日本のノートパソコンは、IBM のノートパソコンは 640、480 の VGA（：Video Graphics Array。アナログ映像通信の規格）で出ても、その後の道が見えているという感じになるわけです。アメリカのほうはやっているので。彼らはグローバルなマーケットを見ているので、やると言ったら、ほぼ絶対やるので。そういう順番にとっていけば、うまくそれをダブルバイト、漢字が出せる OS を積めば、ずっと先は安泰になるねというのが、当時のマーケットの見方だったんです。

——じゃあ、大和はもう、5550 とかの路線をやめて、そっちに行くつもりだった。

竹村：いや、そこは難しいところなんです。それはめちゃくちゃ難しいところでね。5550 って、アメリカの機械で OK ですといったら、大和要らないわけです。極論を言えば、誰も全員クビになってしまいい。メインフレームをやっている人間だけ残って、パソコン事業部解散です、基本的に。ただ、そうじゃなくて、大和が存続の価値があるということも多分やらないといけない。そこは、きっと丸山さんがいろいろ頑張ったんだと思うんです。でも、マーケットから見ると、それはそれでそういう話であって、現実にはマーケットは動く、デスクトップじゃない、ノートパソコンが要りますよというのが一つで。そこに対するソリューションとしては、漢字を出せる、VGA で漢字を出せる OS というのが必要で、それが DOS/V という名前に後から決めたんです。元々は何ていったか忘れましたけど、VGADOS とか DOS/V とかいっぱい言ってて。最後、ユーザー投票をやったんです。当時、ニフティーか何かで。それで名前決めたんです。

——J4.0/V。

竹村：うん。だから、5.0/V。

——初め、4.07 か。

竹村：4.07/V かな。そんなんだったんです。そんな名前で売れるわけないし、パッケージ作っても意味ないというので、僕とナガノさんが散々話して、ナガノさんが「よし、

じゃあ、竹村、お前、ニフティーで募集しろ」と言って。ニフティーで名前決めますといって。そしたら、みんな VGADOS とか、VDOS とか DOS/V とかあったんだけど、一番歯切れよかったのが DOS/V なので、DOS/V にしたというのが現実ですね。名前は。あ、ニックネームです。IBM の場合、製品名とニックネームは違うので。でも、それで勝手に動きだして、DOS/V パラダイスとか DOS/V なんとか、お店ができたのも、それが名前として成功したからですね。大和は、そういう意味では、5550 をなくされることは致命的なんです。そのための人も要らなくなるから。だから、逆に言うと、それを永えながら、なおかつ大和がイニシアチブをとって、ずっとこれからやっていくための方法というのを、当然、丸山さん一同、全部が考えるわけです。

○1990 年代におけるノート PC の開発

武種：その辺で ThinkPad（：1992 年から IBM が発売していたノート PC。2004 年にレノボに売却）が出てくるわけです。

竹村：そう。そこで、ノートパソコンをやったときに、ThinkPad を。僕たちは初め、PS/55 note（：1991 年発売）というのを出したんです。あれはリコーさんとのジョイントビジネスなんです。あれは、とにかく要ると。ノートパソコンが。ただし、DOS/V が動かないと意味がないというのがあって。で、実は、武種さんがおっしゃった、ThinkPad の前に PS/55 note があって、その前に 5535-S というのがあったんです。

武種：S だったつけな。V かな。

竹村：5535 というのがあったんです。

——C じゃないの？

竹村：いえいえ、違いますね。

——S。

竹村：5535-S か……。

——今日、資料あるんですよ。

竹村：ラップトップなんです。通称「ラップクラッシャー」といわれるぐらい重いラップトップを出したんです。それも、IBM PC のアメリカと一緒に、自社で液晶なんか持つてないわけです。IBM は。だから、エプソンに頼んで、エプソンさんのホワイト液晶を使ったんです。だから、ダイナブックが使ってのとほぼ似たような、白黒、黑白の反転の。そいつをエプソンさんから入れて、実際に藤沢で作ったんです。アメリカで IBM

PC コンバーチブルってあったんです。遠藤さん、知ってると思いますけど。

——盛り上がるやつね。

竹村：そう。盛り上がって、ふた開けるとグーッとキーボードが上がってき、ある程度傾きがつくやつで、フロッピーが前に2枚あったやつ。アメリカでは、俗に言うウォール街とかでみんな、セールスマンが持つて歩いてライブで見せて、で、液晶だったんです。それとそっくりなやつを日本語化したやつを作ろうというのが 5535-S だった。

——だいぶ違わないですか？ そうでもないですか？

竹村：全然厚み違うし、液晶の大きさは横長の CGA（：1981 年に IBM PC に採用されたカラーグラフィックスカード）に近いので、完全に倍ぐらいあって、かなり長方形の大きなものに近い。今の横長ワイドテレビみたいな。アメリカのやつは。それを作つて出すときに一悶着あったんですよ。そいつを絶対出してはいけないという、マーケティングの人もいて。なぜかというと、そいつが出てきたら、確かにダイナブックの代わりにそれは売れるかもしれないけど、5550 とかも売れなくなっていく可能性があると。マーケティングは常にそうなんですけど、トータルパレとしてどれだけ売れるかというのが非常にキーであつて、どれか機種がいっぱい売れるかどうかというのはそれほど重要ではないわけですよ。

その製品はそれなりに、グローバルなアキテクチャーにはのつとつてはいない。5550 の系譜なんですよ、どちらかというと。PS/2 とか AT とは違うんですよ。5550 の系譜だけど、遠藤さんわかると思いますけど、ドライバーさえ替えていれば、OS は DOS/V で構わないんですよ。ディスプレーのアダプターの違いだけですね。5550 でいくと 1000 いくらの解像度でないといけないのが、ラップトップになつたら解像度悪くてもいいと、みんなそう言ってるわけですよ。だったら安い液晶で、今できるエプソンの液晶を積んで、DOS/V として動く初めてのパソコンにしましようということで出したわけですね。そのときにやっぱりみんな引っ掛かったのは、それが売れていくと、いずれ今一番稼ぎ頭の 5550 とかが売れなくなっちゃうと。それはなんとか止めなきやというので、マーケティングでも反対の声がいっぱいあったんですよ。DOS/V の前の 11 月ぐらいに発表しようとして、みんな邪魔するわけですよ。感覚的には、僕はあのときの意識は、当たるかどうかは別にして、終戦のときに天皇陛下の玉音盤を持って逃げてるイメージに近い。ほんとにそんな感じ。

——コロンビアにありましたね。

竹村：ええ。社内でもそんな感じなんですよ。それは、マーケットの責任者から見ると、安い機械で端末につながって、従来の 5550 そっくりに動いて、高解像度がそんなに必要ないわけですよ。

——要は、海外は結構もう互換機にいっちゃってたからというのもある。

竹村：そうそう、そうそう。そうなんですよ。

武種：それで、ちょっと先ほどから話もどるかもしれませんけど、5550 を生かしてなんとかそれで食いつながなきやいけないとなるわけですよね。

——うん。

武種：だけど、先を見たら、そう先が長いとも思えないわけですよ。じゃあ、なんで差別化するのと言われると、やっぱり先ほど言いましたように、ThinkPad が出てくるわけですね。ThinkPad はどこで差別化するの。いろいろあるけど、一つは液晶ですよね。それで、日本 IBM が中心になって、日本で液晶のビジネス。

竹村：ディスプレイ・テクノロジーという会社をつくりましたからね。

武種：つくりましたでしょう。確かに、東芝と一緒にやった。

竹村：そうです。東芝と一緒にやった。あれも、エプソンにおんぶに抱っこは無理だと。

武種：そういう大きな流れの中で選択がなされているんですね。

竹村：だから、ブリッジとして、PS/55 note とか 220 とか、その辺があつたんですよ。230。要するに、リコープロダクトですね。最終的には IBM プロダクトのピュアなやつの ThinkPad でそいつをうまくカバーしていくというのが、元々ストーリーにはあるわけですよ。もちろん、リコーさんも ThinkPad の一部も作っているので、基本的にその辺はそんな明快なボーダーがあるわけじゃないんですけどね。全体的なイメージとしては、やっぱり PS/55 note 系はモノクロ系でしたし、液晶自身もそれほど別に際立って素晴らしいものでもない。ただ、ThinkPad のほうは、そこはもう気合いを入れていたので、ディスプレイ・テクノロジーという合弁会社（：東芝との合弁会社。2001 年に事業分割）までつくって、そこで全部をやって、先行きのプランはアメリカと同じプランをいくので。で、日本 IBM がよかつたのは、アメリカがこれを出して、「これ、日本でやりますか？」とか、大和の人は「どれをやってもいいですよ」と。■ (00:40:29) そうですよね。マーケットは、僕ら、聞かれるわけですよ。「竹村、これ要るか？」とか聞かれるんですよ。「要りません」とか。「こんな大きいやつ、要りません」とかね。そういうので断ったやつ、いくつかあるんですよ。でも、アメリカはもう鬼のようにぶわあっとフォローオンがあるわけですよ。世界中に出してるから。でも、彼らは、まだあのころは大和が全部 ThinkPad やるとは決まってなかつたんですね。

武種：決まってなかったですね。

竹村：決まってなかった。だから、大和も不安定なんですよ。

——ちょっと待って。それ、何年ぐらいなんですか？

竹村：それはだから、93年？

武種：いや、93年ごろにはもうかなり見えてきますよ。

竹村：もうちょっとあれかな。90年から92年。

武種：90年ごろがやっぱり。ちょうど OADG（：Open Architecture Developers Association（PC オープン・アーキテクチャ推進協議会）がスタートした、その辺がちょうど、こうやって揺れているときですよね。

竹村：だから、ThinkPad 700（：1992年）が出たときですよ。あれの1年ぐらい前。700はトラックポイント（：ThinkPad などに搭載されている、キーボードの真ん中にあるボチを押してマウスポインタを動かすインターフェイス）を積んでて、とにかくこんな分厚いけど、TFT（：薄膜トランジスタ液晶）が鬼のようにきれいというやつね。そいつが出たときですよ。その前は PS/55 note がずっと支えていたんですね。

武種：IBM フェローになった内藤在正、彼が必死になってやってたのを。

竹村：そうですね。

武種：あれが、90年ぐらいですよ。

竹村：そうです。

武種：必死になって。

——その大和は、システムエンジニア部隊みたいな感じですか？

竹村：いや、ハードウェアの開発ですね。と、後は、BIOS とかそっちです。ソフトですね。

——両方あった。

竹村：両方あります。

——工場があった。

竹村：研究所ですからね。工場は藤沢なんですよ。当時は。

——藤沢。

竹村：ええ。藤沢に PC の工場は全部あって。昔は大和研究所って藤沢にあったので、隣同士だったんですけど、中央林間に越してきちゃって、今はみなとみらいへ行っちゃってるんですけど、そのときはちょっと離れてたんですね。でも、年がら年中、やり取りをしてて。当時はリコーさんで作っている PS/55 note というのも中央林間に会社があって、そこなので、非常に近いんですよ。会社は違っても、みんな、ほとんど同じようなことをやってて。そういう関係ですね。

——そのころ、アメリカからこれを売れと言われても、あんまりもう魅力ないですよね。

武種：というか、売れないです。

竹村：売れないですね。

——さっきのマイクロチャネルの話もあるけれども。

竹村：一番典型的なのは、5535 のころ、さっき言った、DOS/V を使ったダム端末で、セールスマンが売りたいけど、逆に売りたくないという人もいるという、そういう途中のやつね。そいつは、PS/55 のテクノロジーでてるんですよ。液晶だけを高解像度から低解像度に替えた。そのころ、アメリカでも同じものがあったんですよ。そいつは、なんやったっけな。アロハといわれている。開発コードで。そいつは、僕ははっきり覚えてるんですよ。イケダ（？）さんから、「これ、竹村、要らんか？」って。

——要らないですよね（笑）。

竹村：「要らん」と言って。トラックポイントがまだなかったのかと思います。マウスの部分ですが。でも、格好は良かったんですよ、めちゃくちゃ。俗に言うクラムシェルというやつでね。やはりコンバーティブルに近いイメージで、デザインは最高でした。ただし、色は白だったんですよ。ThinkPad の黒ではなかったんですね。私は製品として魅力はあると個人的には思いましたが、日本では恐らく売れないという感じでした。それで日本では 5535-S という、5550 の系譜のモデルが DOS/V を積んで、ビデオドライバーだけが違うものを積んだものが出てきたんですね。これは先ほど言った、喧々諤々で、絶対これは反対というグループと、逆に売っちゃおうというグループがいました。当時、

インターフェースとかあらゆるところが 3270 のエミュレーションをやっていたので、逆に言うとアメリカと同じ仕様になっちゃう可能性がありました。互換機のほうにいろんなものを先を越されちゃう可能性があるので、IBM としては安全策も考えて、まず発表しちゃおうと。

——『月刊アスキー』によると、同時ですね。

竹村：同時ですかね。そのとき、DOS/V といったけど、みんな DOS/V なんて興味なかつたですね。

——名前がまだ DOS/V じゃないんですよ。

竹村：そうそう、そうそう。それが、武種さん、IBM DOS 4.8/V とか、そんなやつですよね。

——そうです、それです。

竹村：そのときは発表したんですが、それは遠藤さんの見方が正しいんです。私も藤本（司郎）というやつもどうでもよかった。とにかく DOS/V の前の片鱗の得体の知れない/V というやつが世の中に出ちゃえば、もう勝ちだと思っていたんです。勝ちというのは、コンペティターに対して勝ちじゃないですよ。IBM の内部として、発売しちゃったのでね。IBM って発売したものを突然やめたりしない会社なので、これはもうやったなと思ったんです。だから、11月1日のほうがはるかに心配で、後の ThinkPad とか出てくるよりも。そっちはもう見えていたんです。

武種：この辺の感覚というのは、開発のほうから見ると、いかに日本だけのミッションをとってもあまり意味がないんです。

竹村：そうそう、そうそう。

武種：要するに、ワールドワイドのミッションをとるということが非常に重要なわけです。だから、世界に通用するものを作りたいというエンジニアとしての気持ちをみんな持っていたし、上のマネジメントもみんなそう思っていました。

竹村：そこで土俵が大きく違うんです。だから、先ほどの人事にあったように、丸山さんを呼んで無理やり上につけたら、だいぶ感じは変わるわけです。元々大和のトップの人がこちらへ来る。だから、マーケティングはある面、策士なんです。いろんなことを考える。少なくとも私たちは海外には売れないで、国内だけをどうするか。その中には、今なら言っても怒られないですが、当時は「にっこり 98 をいかに倒すか」というのが最大のミッションだったわけです。東芝とか富士通はどうでもよかったです。当時、

ご存じですか？NECのシェアって90%以上でしたよ。日本のC&Cの販売チャネルが売つていて。私は今日も資料を持っていますが、DOS/V出た当初のころ、NECさんにはちょっとやっかいなことがありました。アメリカではIBM PC互換機を売っていて、日本では98を売っていたんです。知らん顔して。海外事業部と日本とは関係がないという具合にね。私たちは当然それを暴露するわけです。NECはアメリカで売っているのに、なぜ日本でやらないのかと。

——結構いいノートとか。

竹村：そうそうそう。MultiSpeedとかね。

——買いましたよ。

竹村：私も買いました。

——UltraLiteとか買いました。

竹村：そうそうそう。そういうの、結構良かったんです。それはNECさんがダントツに飛び抜けていたんです。富士通とかほかに比べると。ダイナブックは後から追いかけたんですね。NECは早くからAT互換機はやっていた。京セラさんもやっていたし、リコーもやっていた。みんな海外では知らん顔してIBMの互換機を売るしかない。アップルを売るかIBMを売るかしかないので、選択としてはビジネスに強いIBMを売ったほうが、アップルがまだちょっと怪しいころだったので、そうするしかないだろうというのが普通の選択だったんです。NECがそれをやったとき、私はNECさんはすごく賢かったと思います。よくわかっている。そのときに、日本の群馬工場に、群馬かな、日本のキーマンのお客さんを全部集めたんです。それで当時のDOS/Vの機械とIBMの、NECの98で、一太郎とエクセルとかの評価テストをやったんです。圧倒的にスピードが速いんです、98のほうが。後で参考でお見せしてもいいですが、IBM、DOS/Vと、NEC、98で、NEC、98は全部○なんです。全部×がついているんです。4段階ぐらいの表で。それを散々見せたんです。当然この世界ではそういうのは当たり前で、そこによく行っていた人が、「竹村さん、こんなのをNECさん言ってましたよ」と言って、ご丁寧にファックスで送ってきてくれたんです。それを見て、やはり一矢報いなきやというのがあってね。私の上司とかみんなで話して、なんとかしようと。本当にそうなのかというので、当時はもうWindowsが3.0が出かかっていたころ（：1990～91年）なので、では、Windowsでもテストしてみようと。あるいは、テキストを、フォントを変えるアプリがあったので、小さなフォントを使って画面に100行出すとか、そういうのを全部やってテストしたんです。そしたら、約2.7倍ぐらい速いんです。IBMのほうが。これはなんとかしなければいけないというので。でもNECさんはお客様を呼んで工場で見せた。やはり一般に出すとつつかれる可能性はあったからなんです。要所要所、おかしいんじゃないのと言われる。だからお客様を呼んだんです。IBMは絶対勝てると思ったので、私たちは

日経の全面広告をやったんです。約2倍速いですと。98に比べて。だから真正面から喧嘩を売ったという感じです。NECはもちろん何も言ってこなかった。それに関してはね。面白いのは、約2倍というところです。私は散々広報ともめましたが、広報は2.7倍とは書けないと。IBM、広報は堅いので、最後は約2倍です。約2倍。何だこれはという感じでしたが、それはかなり広告効果があったんです。それからかなり態勢はどんどん、どんどん変わってきたというのが実際のところですね。NECさんもそのころは変えようとしていたはずです。ただ、どのタイミングでどう入ったらいいか。僕らが常に思っていたのは、NECが強いのは98が強いわけじゃないんです。98はそこそこの性能でいいハードですが、彼らが売れている理由は販売チャネルです。そこがお客さんをしつかり握っているんです。マンション業者や不動産屋さんで、お客さんをフォーキャストされて持っているところが強いのと一緒で、NECさんはそうなんです。富士通とかエプソンとかはみんな違います。全然違う、僕らと一緒にいう感じです。NECさんはもう根本から違うと。だから、チャネルが崩れない限り絶対に勝てないというのは、IBMは常に思っていたんです。表面上は、明らかにDOS/Vがすごいとみんなに言われても、それはコンシューマーレベルとか個人の開発者のレベルはそうでしたが、チャネルは誰も思ってなかつたんですね。それはNECさんからのペイバックとか、そういうのが全部、ビジネス上の計算をすると、IBMとはなかなか付き合いきれないというのが実際でした。僕のところはいつも上司と話していたのは、NECさんは絶対に抜かしちゃいけないと。マラソンで走っても、NECさんの後ろについて、常にかかとを踏むと。こけそうになつたら助けてあげる。でも、また踏むというので、最後の最後までいって、最後の1周だけで一挙に抜き去るというのが根本的なストラテジーだったんです。だから、正面から敵に回しちゃいけない。彼らは販売チャネルを完全に握っているので、そこを僕たちはひっくり返さないといけない。それは、マーケティングの営業の仕事なんです。それはいくらDOS/Vがアーキテクチャー的に素晴らしいとか、5年先も安泰ですか、Windowsになつたら間違いなく勝ちですと言っても、チャネルはなかなか納得しないんです。テクノロジーに強い人ばかりじゃないので、彼らは順番に懐柔していかないといけない。でも、一番先にわかつてくれたのが、コンシューマーをやっているショップだったんです。ショップは目の前で見たらわかるんです。私も、私の上司も含めて、萩原（：萩原茂樹）とかみんな一緒に、大阪の上新電機に日参しましたよ。あそこは店舗で売っている最大の店で、J&Pというのをつくって、今もあります。そこに行って、散々見せて。幸いなことに、上新電機さんというのはメインフレームが当時IBMだったんです。だからダム端末とかの使い方もわかつてるし、大体、コンピュータには明るい小売店だったんです。その常務さんと僕はすごく仲良くなつて、いつも説明に行っていました。そのときIBMは、JX（：IBMの家庭用PC。PCjrのアジア太平洋地域版で1984年発売）を出していました。JXってIBM PC ATとほぼ同じ時代に出たんですが、実は僕はJXが出た日に上新電機へ行って、萩原と2人でキャッシュ35万ぐらい持つて買いに行つたんです。デモ画面を見て、2人でぐつたりきたんです。

○パソコンへの関与のきっかけと初期のパソコン

——それは、まだ、竹村さんがパソコンのお仕事をする前に。

竹村：する前です。

——時代、だいぶ戻って。

竹村：ごめんなさい。だいぶ戻って、僕が 1985 年ぐらいに、FM-7 とか 98 で遊ぶ前、FM-7 を買ってパソコンに目覚めたころです。そのころに、次は IBM が出るというのは、内部では聞こえるわけです。一部分、野洲工場で作ってるとかあるので。萩原と発売日に見に行ったんです。上新電機の階段上がった真っ正面に、あの IBM がパソコンを出したという広告が、森進一が広告キャラクターになってやっていて、すごいなと思って、デモを見たんです。2 人で同時に、ぐったりしましたよ。

——そういう意味じゃ、5550 だけじゃなくて、PC jr（：1984 年発売）、JX のほうで、海外版のアーキテクチャーのマシンを、1 回、日本は売ってるんですね。

竹村：1 回出します。ただし、それは日本語 ROM カートリッジというのを入れるんです。そうすると日本語が出るので、NEC さんとかが入ってるのが、カートリッジになつただけなんです。

——微妙に PC と違うんですよね。

竹村：そうです。それで、英語モードだと、アメリカのフライトシミュレーターとかゲームが全部できる。アメリカのゾークとか楽しいゲームが、アドベンチャーで、カチッとカートリッジを差すと、日本語で 5550 の悪い解像度モードみたいになるんです。解像度は高いんですが、画面はゆらゆら揺れるぐらい遅い。グラフィックとか。当然、フォントを差しただけでそんなにチューンしてないので。そういうのだったので、日本語モードを見たときは、僕とかは FM-7 のほうが速いなと確実に思いましたよ。6809（：MC6809。モトローラの 8 ビットマイクロプロセッサ）のほうが 8088（：Intel8088。インテルの 16 ビットマイクロプロセッサ）よりか速いんだと思って、萩原とともにかく即買うのはやめて、隣のお店に行って、2 人で 98 を担いで帰ったんです。それが現実です。

武種：でも、ほんと、当時、そういうものでした。私も個人ユーザーとしては、85 年だったかな、ちょっとコンピュータのハードウェアの勉強をしたくて、TK-85 を買ってたんです。それで一生懸命、自分でラッピングしたりしながら。

——要するに、基板のトレーニングキットですね。

武種：そうです。基板のトレーニングキットで、その回路が全部公開されてましたよね。TK-85、NEC の。それを解読して、あ、こういう原理でこういうふうに動くんだった。なかなかそういうことを知るチャンスないんです。その次、JX が出たので買おうかなと思ったんです。ちらっと見て、値段も高いし、「これじゃあウィザードリィ（：1981年から続くダンジョン RPG のコンピュータゲームシリーズ）もできないしな」と言って諦めたんです。で、しばらくしてから、僕は結局、88（：NEC の PC-8800 シリーズ）を買ったんです。ゲームやりたかった、遊びたかったので。88 でいろいろ遊んで、それから、その後は、エプソンの PC CLUB という 286 マシンがありましたね。一体型の。あれを買いました。

——値段は高いし。

竹村：人生でぐったりした、トップ 3 に入りますよ。間違いなく。

武種：後、私は、もう一つ、初期のパソコンで思い浮かぶのは、いわゆる大型機の端末として働かせる 3270 エミュレーションです。実は、私、初代の PC、The PC を 82 年にはもう自分で手に……。

——買ったんですか？ 個人で。

武種：会社でです。

——会社で買った。

武種：私がたまたま、アメリカと直接やり取りする部署にいたものですから、「送ってよ」と言って頼んだんです。しばらくしてから、今度は 1 枚カードが来たんです。「これ、何？」と聞いたら、「これ、3270 エミュレーション用のカード」と言って、それをバスの上にバチッと差して、コアキシャルケーブルでくる 3270 をそこにつないで、そしたら、当時私は VM 使ってましたので、VM/370、CMS の画面がビュンと出てくると。「これでいいよね」という時代が長かった。つまり、ビジネスで使っている人にしたら、そういうものだったんです。さっき、竹村さんが言ってましたよね。3270 エミュレーションと、それからワープロと、それから表計算かな、というぐらい。ほんとにその通りでした。

——まだ大型が十分強かったから。

武種：強かったですね。

——ちょっと話は戻すと、上新電機の話から横にいっちゃんんですけど。DOS/V は、僕らの事前打ち合わせでも話したように、DOS/V ショップもあるし、上新さんみたいなアキバにあるようなお店とか、パソコン雑誌を読んでいる層は結構 DOS/V に注目していました。ただ、NEC さんとか実際の企業に入っているところは、まだまだその動きがテンポとしては遅かったということですね。

竹村：はい。そこはでも、いくら言ってもそんなに急激には変わらないので、企業系は。それは逆に、ある面 IBM の 5550 のカルチャーを守ってくれている面もあるのでね。それを無理やり置き換えるということは……。

——同じですね。

竹村：置き換えたって、IBM のトータルレビューとしては落ちる可能性のほうが高いので。高い機械を安い機械に替えるわけですから。だから、あえてそういうのは特に売り込みに行かないというのは、普通は前提でしたね。やっぱりベースはコンシューマーマーケットを広げる、個人がジャッジして買えるものを増やすというのがあるので、DOS/V マシンを増やしていくかいけないというので、デスクトップもいくつかずっと出したわけですね。一体型とかも出したり。それはもう、販売チャネルだけ売れる。遠藤さんご存じのように、上新電機とかラオックスとか、当時の大きなところというのは企業の業販もやってるわけですよ。そういうところにはひっそりと入っていく。それが使えるので、だんだんわかってくる。後、僕たちは OADG もそうですけど、OADG がいろんなところに情報を流してくれるので、僕たちは開発者に DOS/V をまず使ってもらおうというのが一番ベースだったんですよ。アメリカがそうなんですよ。PC/AT は開発者が大量に使っているので、フリーウェアとかいっぱい出てくるわけですよ。日本は 98 がそれを全部担っていたわけですね。それじゃないやつをやろうというので、そのために、アメリカのエディターとか、僕も見て。エディターははるかに武種さんが得意の範疇なんんですけど、僕が日本で DOS/V 始めたときに、さっきの武種さんのおっしゃった、スタンドアロンで動くアプリは一太郎と 3270 があればいいと。後は MultiPlan (:マイクロソフト社の表計算ソフト) があれば、もう OK ですと。その通りなんですよ。ただし、欠けてるのはエディターなんですよ。エディターというのは、向こうは Personal Editor とかいろいろあるけど、日本人から見たら、もうちょっと、ピンとはこないんですよ。

——IBM のエディターは、かなり、サミダラバンケイ (?) の文化ですね。

竹村：そうですね。後は Emacs を使うとかね。

——WordStar があるんじゃないですか？

竹村：WordStar はあるけど、WordStar は日本人には最も遠い存在じゃないですかね。IBM ユーザーの一部を除けば。僕はもう、エディターというのは、98 のエディターをずっと使っていたので。

——すごかったから。

竹村：うん。すごい。ものすごいと。僕は MIFES と VZ を使っていたので、この二つだというので、これも萩原と 2 人でどっちにも行って。幸いにもマイフェスは、前の社長が同じパソコンクラブにいたので、即頼んで。

——前坂さん。

竹村：即頼んで、「作ってください」。「いや、でも、DOS/V 将来わからないから、英語版だけ無料でつけますよ」とか言われて。聞いたら、「いや、ちゃんと日本語も使えますから」と言われて。単純ですよね。バックスペースでちゃんと漢字が消えるかどうかという、その程度だけ無料でつけますと言われて。VZ は、行ったら、作者の兵藤さんがもうはまってて、「絶対これから DOS/V でしょ」というので何も言わなくて作ってくれて。その二つのエディターがすぐ出てきたんですよ。そうすると、それから、管理工学さん（：ソフトウェアハウスの管理工学研究所）とか、いろんな 98 のアプリやってるところ、ダイナウェアも含めて、みんなそういうところがどんどん DOS/V のやつを作ってくれたんですね。それまでは、IBM はいつもソフトハウスさんにお金を払ってソフトを作ってもらってた。おそらく 2000 万とか。

——一太郎は、そんなにすんなりなんでできたんですか？

竹村：一太郎は、すんなりいかなかつたですよ。今、あんまり言つたら……。浮川さんもうジャストじゃないからいいかもわかんないですけど、あそこはうまくいかなかつたんですよ。グラフィックボードをよく理解されてないというか。最後、究極の策で、羽鳥張り付けですね。あいつを徳島に行かせて、朝から晩までスピードアップにいろいろやって、速くなってきた。

——まだ、一太郎、強かったからね。

竹村：そうです。一太郎。バージョン 5 のころか。

——でも、だいぶ時間たってるか。

竹村：そうですね。でも、その効果はあって、すごい当たりましたから。それで一挙に良くなって。普通の人は一太郎、あんまり使わなかつたですね。3270 との連携を考えた

ら、当時はみんな、IBM の日本語ワードプロセッサー。さっき、1 台 3 役のうちの一つ、そいつがやっぱり 3270 とは相性がいいというかね。一太郎ってやっぱりスタンダードアロンで使ってベストなワードプロセッサーという感じで。やっぱり、限りなく 98 に……。

——このお二方でもまだ、そういう 3270 とか、大型機が入っているような人たちのほうがお客様としては中心に見てたみたいな感じなんですか？

竹村：いやだから、DOS/V は違いますよ。DOS/V は、それは、ほっといてもできるようになっただけで、DOS/V はもうコンシューマーマーケットしか見てない。当初は。

——そうですよね。

竹村：でも、会社に行くと、武種さんも僕もね……。

——そうなっちゃう。

竹村：出張費の計算は 3270 がなかつたらできないわけですよ。会社ってみんなそうですね。メインフレームが何か入ってて、それ以外の方法、ないわけですよ。今と違う。今はもう Windows で、ペペペッとやって終わりですけど、そういうハードルがあるので、嫌でも使わざるを得ない。

——なるほどね。

竹村：だから、基幹業務ってみんなそうですよね。当時は。メインフレームとパソコンが分かれている限り。それがいつの間にかマージされてきて、Windows 版になってきて、それなりに落ち着いてきたという感じですよね。それは、スマホも別に変わらないですね。昔はブラウザで、Chrome で全部やってたのが、今、単体アプリのほうが便利だというのと一緒に。例えば、どこかの、ゴディバのチョコレートを買うのに Chrome を立ち上げて買ってる人、そんなにいないですよね。今。ゴディバのアプリで、ポイントもたまるし、それでやるのと同じで、やっぱり、昔、メインフレームはメインフレームで唯我独尊の世界なので、「俺に従え」と、こういう感じですよね。でなかつたらお前の交通費出せへんぞと、そういう感じなわけですよ。嫌でもやるしかない。僕とかは、遠藤さんも言ってるように、僕はパソコンをずっとやっていたので、スクロールってカーソルキーで動くものだと思ってたんですよ。でも、野洲工場行って、初めて 3270 動かしたときに、PF キーでページ変えるって知らなかつたですよ。PF5 とか押したら上にドンと行って、PF6 押したらドンとこうきて、1 ページごと。何やってるかわかんないんですよ。カーソルとか普通に動かないんです。

——さっき言った、TS0 がまさにその世界ですよ。

竹村：メインフレームとパソコンは、そのぐらいギャップがあったわけですね。それはUIにも表れているし、あらゆるところにギャップがあるという感じで。でも、徐々に慣れていかざるを得ない。そこに通信の、サーバーじゃない、LANじゃない、要するに、イーサネットとかトークンリングじゃないパソコン通信があって、世の中がインターネットの創成期になるわけですよね。そこで違う世界が見えてくるわけですよ。

——90年代の前半ぐらい。

竹村：そう、そういうふうにカルチャーは順番につながっていく感じなんだ。

——そろそろ休憩してもいいと思います。その後、武種さんに伺おうと思って。1個だけ、今日、昔の『月刊アスキー』を持ってきて見ていたら、90年の秋に5535-Sが出て、同時に例のJ4.0/Vがリリースされると。先ほどおっしゃった、中途半端なマシンだけど、年明けてわりとすぐに、3月ぐらいにOADG設立されるんですよね。

武種：そうですよね。

——そのときにもうオープンにしていこうということじゃないですか。

武種：はい。

——ということは、DOS/Vを作ろうという話は、最初からほかの企業にも提供するというものは、90年の最初のDOS/V搭載マシンのときから決まってたんですか？それとも、OADG設立の発表までの間に決まったことなんですか？

武種：それは、多分、それまでの間でしょうね。

竹村：そう、間ですね。

竹村：USはそう言ってるんですよ。

——ああ、そういうことなんだ。

竹村：アメリカは。NECがどのぐらいの規模だとか言われて、答えたら、買っちゃえと。

——僕だから、ノート欲しいんだったら、どこかと組んで作ればよかったのになと、今、伺ってて思いました。

竹村：何が欲しい？

——だから、ノートが営業は欲しいならね。実際、ライオス（1990年設立のIBMとリコーによる合弁会社）とかになっていくわけですけれども。さっさとどこかとバーンとやっちゃえばよかったですのにね。作ってもらうでもいいしね。

竹村：はい。それ、なかなか、どうでしょうね。

——プライドが。まあ、特に技術の方々はあるでしょうね。

竹村：それは、きっと、俺とかも萩原も大反対するでしょうね。

——ああ、そうなんだ。

竹村：いいところまでいってた感じだから。

——そういうことか。

武種：後は、当時のIBMってやっぱり自前主義ですよね。

竹村：そうです、基本的には。

武種：基本、自前主義なんですよ。

——まあ、IBM PCが例外なんですね。

竹村：コンポーネントは買ってもね。それは絶対そうですよ。だから、多分、僕はわかんないけど、5535のディスプレーをエプソンから買うというのは、やっぱり苦渋の判断だと思いますよ。

——へえ。あれ、でも、突出してましたよ。あの白液晶は。

竹村：そうなんですよ。当時、みんな、製造の人はあそこへ行って、台車に乗せて待つてましたもんね。

——あれは冗談のような仕掛けなんだよね。表裏、2枚、くっつけてあるんだよね。

竹村：ああ、そうですか。当時、そうだった。

——精密技術なんだ。実は。液晶技術じゃなくて。

竹村：でもやっぱり、NECさんはすごい真面目な、まともな会社ですよ。パソコンをやっている中では唯一ね。それも素晴らしいですよ。東芝さんよりも、マーケティングだけ見ると、NECさんはすごい。

——東芝は、また違った意味ですごい。結構、全部できちゃう。

竹村：東芝って、でも、IBM的でしょ。どっちかというと。

——いや、でも、溝口さんとか、この間、菅さんに来てもらったんですけど、ある種その、責任者が勝手に宣伝から何から全部できちゃうみたいな、すごい。ビデオとかもそういうなんんですけど。

竹村：IBMも、いつとき、そうでしたよ。でも、広告とかみんなもう大反対してね。もう1回、森進一なんか絶対やらさないとかいう雰囲気で。広報担当している女の子とか、会社で泣いたりしてね。それで、一気に、トップマネジメントは、「俺はもう広告には口を出さない」と言い出してね。そのぐらい実力行使しないと無理ですよ。

——いや、東芝は、今、結構言われているけど、J-3100を最初出したころは、まだ、からくり儀右衛門（：田中久重。江戸～明治の発明家）までさかのぼるはずなのに、自分たちはそんなに偉くないと思ってるみたいな会社でしたね。日立とかNECのほうが立派な会社。

竹村：東芝って、ダイナブックやったチームとか、何人ぐらいいたんですかね。

——少ない感じでしたね。

——人数まで伺わなかったけど、まあ、結構、あれでしたね。

竹村：多分、IBMとかはマーケティングだけ見ると、50、60人なんですね。

——東芝は、マイコン、意外に古いんですよ。彼らは日本最初のパソコンを自分たちで、Tなんとかという、年表にも出てくる。

竹村：でも、ワープロとか。

——ワープロも東芝だし。

竹村：めちゃくちゃ歴史あるでしょ。

——なんですが、だから、長いんですよね。意外に、あの手のものを作るのはね。そう

なんですよ。メーカー全部違うんですよね。一番やっぱりノリがいいのはシャープだと思いますけど。勝手にやってるんです。

竹村：そうですね。それはわかります。

——責任者がほんとに勝手に。

竹村：シャープに、最初、書院を DOS/V でやってもらったんですよ。

——ああ、そうなんだ。

竹村：そうなんですよ。

——じゃあ、それもノリがいいからですよ。

竹村：そう。あのとき、社長さん、西岡さん（：西岡郁夫）。インテルに行った。

——ああ、西岡さん、いらっしゃった。その後、液晶をやられた。

竹村：そう。彼が社長さんのときで、多分、誰からどうしたかわかんないけど。

——金バッジプロジェクトだったんじゃない？

竹村：ワープロ作ってくれと言って頼んだら、書院でやるかという感じになって、書院側は DOS/V とは言わずに出したんですよ。そのときに僕は、ワープロなくなるなと思いましたよ。絶対なくなるなと思いました。でも、みんな、文豪とか、絶対なくさないとか。なくなるに決まってるだろうというのにね。

——書院とか文豪 5 とかの CP/M とか DOS 使ってる人たちはいましたよね。

竹村：そうですね。あれだって、みんな、OS が CP/M とかほんとにそうですよね。

——そのとき僕ら、何を見たかというと、『NEC 技報』とか読むんですね。

竹村：NEC？

——『NEC 技報』ってあるんですよ。

武種：ありますね。

——それ見ると、実は書院は DOS だとか、書いてあるんですよ。発表はまだ全然してないので。そうなんですよ。

竹村：でも、そういうのが乱れている時代でしたよね。OADG は絶対に必要だったんですね。ビクターの VHS と一緒に、徒党を組まないと絶対に勝てないんですよ、IBM は。100% 勝てない。NEC はおまけに富士通とか東芝も敵に回すわけですから、それはもうあり得ない。それだったら、海外の台湾メーカーと組んだほうがましたという感じですよね。

——大同とか入ってましたよね。

竹村 そうそう。あのころだから、輸入して、1 代で資産つくった人、いっぱいいますよね。

○休憩中

竹村：そうですね。当時、大和って中央林間にあってね。僕たちのマーケティングは箱崎にあったんですよ、水天宮に。1 日 2 回往復すると死にそうになるんですよ、電車で。ずっと行って、もう何時間という感じですよね。

——私、理科大、90 年卒ぐらいだから、同級生が大和、やっぱり。ちょうど、今考えれば、SE として女子の子がすごい迷っていて、NEC と IBM とどっちに行くか。

竹村：その方は、それで、大和研究所に行かれた。

——大和行きました、大和行きました。

竹村：それは絶対ね、人によりますけど、大和のほうが絶対いいですよ。

——大和行きました。全然、いろんな意味で待遇が違うと言って。すごい、今、なつかしく。でも、あのときの大和は何があったんだろうと思って。行ったことがなかったから。

竹村：ああ。何年ごろですか？

——89 年、90 年。

竹村：じゃあ、まさに、その DOS/V のころ。

武種：OADG 直前ですね。OADG は 3 月だから、91 年の。

竹村：大和は最終的には ThinkPad に関わっている人が一番多くなって。

武種：これが世界的に……。

——私、化学なんんですけど、化学でも、ちょうど同級生女子が NEC、IBM、エプソン。ちょうど出てくる会社にみんなこう。

——堀田さんみたいな。

竹村：これ、いつのやつですか？

——これはもう、91年の5月号なので、3月ぐらいに出たやつ。

竹村：若いね。めちゃめちゃ若い。カンジブイラン（？）と書いてますね。

——これ、95年、96年ぐらい、このランキングというページやってたんです。ただもう店ごとなので、あんまりデータとしては。お店によって全然違いますよ。

竹村：そういうのありましたね。なつかしいな。98年のこの、波乗りカーブというか。

——スーパーソニックカーブだっけ、そういうやつ。

竹村：そうそう。これって、この世代からですね。僕が持ったF2とか違いましたもんね。

——こうでしょ。ああ、Fは、これすらないのか。VMからか。

武種：Fって、一番古いやつでしょ。

竹村：そう。僕、それ、F2。私も萩原も。

——無印、E、Fです。Fはフロッピードライブ付き。

武種：最後の、最後というか、基準になったのはVMだよね。確か。

竹村：VM。そうです。5インチではVMですね。その後、Uとか出てきて、3.5インチ。

武種：ああ、そうそう。Uが出てきたよね。

——XAとか出てきて。

竹村：XA とか。高級品でしたよね、そこそこ。XA。僕、F2 で終わつたんですよ。その後、Macintosh にいったので。Mac Plus にいったのかな。

——まあ、ちょっと、その辺の個人的な話ももうちょっと出てきてもよいかもしれないですね。それを挟んでから OADG でもいいし、後でそっちにいってもいいし。最初にやってもよかったかもしれないな。

竹村：僕はでも、東芝の J-3100 の GT はめっちゃショックでしたね。自分で買っておきながら。あれ、Macintosh とほぼ同時に買ったんですよ。ローン残債 130 万ぐらいですよ、2 台で。とんでもない。そのちょっと前は、オーディオで JBL の 4343B （：スピーカーの型番）を買ってたので、家中、火の車ですよ。

——買えるだけすごいじゃない。もう全然買えなかつたですよ。

武種：こういう人がいられる会社だったというのが、IBM の良さ。

——さすが、大 IBM ですよね。全く買えないですから。

武種：大かどうかは知らないけど、面白いカルチャーを持ってましたよね。

——なるほどね。

——武種さんは、卒業されてからすぐ IBM に行って。

武種：もう、すぐ、そう。

——ずっと開発なんですか？

武種：そうですね。入ったときは藤沢研究所といったんですね。それから大和に移って、大和研究所になって、この OADG の仕事をまず僕がやってて、その後、AP というアジアパシフィックの……。

竹村：親会社。

武種：親会社に移って、また戻ってきて。

——ThinkPad をどうやって作った話というのを OADG の話の後にやってもいいかもね。だから、この後、OADG の話にいくんだけれども、昔話っぽく、要素も入れながら、とはいえ、ThinkPad というのが DOS/V とは切っても切れないで、パソコンの、個人が使う

コンピュータのものづくり的な話をちょっと OADG の話の後にいきますか。そうすると、お二方の、先ほどから噴出しそうな昔のパソコンとの出会いみたいなものを。でも、それはそれで貴重な情報なんですよ。後で知る人にとっては。

竹村：OADG で、僕は個人的には、武種さんがやった中で、キーボードの決定って一番大きいんですよ。

——僕は、あのキーボードの袋括弧は何なんだってずっと追求してて、誰も答えようとしないんですよ。

竹村：それはね、ミズバに聞かないとわかんない。最後は。キーボードを作ったやつ。

——あのキーボードは、はっきり言って、間違ってるんですよ。

竹村：でもね、それは、今度、紹介しますよ。ミズバって、今、レノボにいますけど、あいつが責任者なんですね。

武種：あいつ、まだいるの？

竹村：いるはずよ。

——ひどいやり取り。だんだん醜いやり取りになりそうなのでやめますが、あの袋括弧のキーは何なんですか？今日、お聞きしたいなと。

武種：いや、そこら辺は……。

——それは知らない。

武種：知らない。

——技術的な問題というよりは、どっちかというと、そういうあれだもんね。

竹村 あれ、決めたのはミズバという、超 UNIX オタクのやつなんですよ。そいつが、ほとんど 1 人……。ただし、決めたときは、浮川さんとか管理工学とか、その辺のかな漢変換は全員集めましたよ。僕たち、決定権がそんなにないので。それで OK 出たやつをキーボードにおこした。それ、出来上がったやつをもう 1 回、見てもらってるしね。それは、六本木プリンスのあの隠れ部屋でいつもやってた。キーボード。みんな。

——僕は七不思議の一つぐらいだと思うんだけど。

竹村：袋括弧って、このことを言ってる？

——だから、こういう括弧のキーがあるんですよ。白抜きの括弧の。

竹村：ああ、これね。

——あんな文字コードないのに。

竹村：絶対、どこかのワープロメーカーが入れろと言ったんですよ。

——いやあ、なぞですよ。

竹村：IBM じゃないです。絶対。

——いや、IBM と見た。僕は。

竹村：絶対違うんですよ。

武種：多分、それ、言わないね。

竹村：絶対言わない。

——そなんだ。

竹村：元々、101 キーベースにしか考えてないから。あれに足していってるから。IBM の人って、ほとんど英語キー使ってたから。日本語キーって、5550 やった……。

——5550 にあるんじゃない？ 下手したら。

武種：かな漢変換、ローマ字変換ばっかりだもん。みんな。

竹村：それは日本語ワープロにあったのかもしれない。要するに、日本語ワードプロセッサー、IBM の。それは企業用のリクエストですよ。

——あり得ると思うんだよな。

竹村：あり得る。で、そいつが邪魔しないかどうかは、一太郎をやっている人とかに聞いたはず。絶対に。少なくとも、IBM がキーボードを勝手に決めない。

——コンピュータの発想のキーじゃないんだよね。コンピュータのキーボードってやっぱり文字コードの入力なので。

竹村：わかります。絶対、ワープロですよ。だとしたら……。

——最近、Copilot キーとか変なのが出てきてるけど。あれで、変換、無変換キーがなくなりつつあるんだよ。今。

竹村：そうですね。

——キーボードが変わるってすごいことだ。

竹村：Copilot って、右の、スペースの横でしたっけ。その辺ですよね。

——もう並ばないので。変換、Mac に近づくだけなんだけど。

——私、US ですけど、キーボード。でも、90 年代って、かな変換をまだしてた気がします。ローマ字で打って。

竹村：そうですね。僕たちは、ずっとかな漢変換が長いので、僕、いつとき、ジャストにも勤めてたんですけど、ジャストって、入れていって、気にせず、変換なんかしないわけですよね。一太郎は。ずっと入れていったら、文章入って、この辺まできてから、この辺、カチャカチャ変わる、AI 変換みたいなのをやるので、全体、文節を読んだりね。僕たち、そんなのやったことないんですよ。なんとかかんとか、変換、なんとかかんとか、変換、そればっかりやってるから、ある面、効率悪いといわれるんです。だから、浮川さんとかにボロクソ言われた。「そんなのダメです。竹村さん、ずっと打っていったらいいんです。一太郎のほうが賢いから、きっちり変えてくれます」。

——ひどいね。

竹村：言われても、もう一つピンとこない。常に変換キーを押してるから。

——変換、確定ね。

竹村：確定は、僕、あんまり押したことない。

——ああ、そうですか。

竹村：エンターを押すので。

——僕は、確定ですよ。

竹村：それ、0ASYS からきてるんですよ。きっと。遠藤さんね、親指シフトとか変なやつやってるから。

武種：ああ、富士通はね。

竹村：うん。

——前、MX か何かの番組で HHKB のネタやろうと思ったら、リコーが社内でも一番キーボード速いやつを連れてきたんですよ。僕と競って、僕と、もう、同じところまでしかいかないんだ。全く一緒のスピードなんですよね。

竹村：それは、なぜ？

——いや、だから、大したことないわけですよ。社内で一番速いの。僕からすると。

竹村：それが言いたかった。

——それが言いたい。まあ、その程度だなと。

——すごいね。

——そうね。

——84 年にその 5550 マルチステーションと JX PC が漢字 PC DOS で動作してて、シフト JIS コーディングと英語のエンコーディングはあんまり相性が良くなくて、というふうに資料では書いてあるんですけど。

——むしろ逆だよね。シフト JIS で相性が良くなつた。

竹村：うん。そうだよね。

——アメリカの文献なので、ちょっと感覚が違うのかもしれないですね。同じシステム間のアプリケーション互換性が良くなかったって書いてあります。

——全く。

竹村：それは、聞いたことない。

——逆ですよ。

——研究で、何か出てきた。

——もうね、論文という仕組みをやめたほうがいいんだけど。というのは、まともな論文もあるんだけど……。

——まともじゃない論文もある。

——要するに、学生に論文を書かせる、要するに、学生が育つために論文を書かせるので、ろくでもない論文があふれているのが世の中なんですよ。

——これ、英語論文なので、その辺もあるんですね。

——ほんとに研究して、もう、発表せずにいれなくて書いた論文はいいんだけど、論文書かせちゃうじゃない。トレーニングで。あれはほんと間違ってる。ゴミみたいな論文が多い。

——調べ方がまだ中途半端な、ちゃんと調べられてないものを論文にして、修論とか卒論とか。

——2種類に分ければいいんだよね。そうそう、そうそう。

——ごめんなさいとしか言えない。

——何か印つけてくれればいいんだけどね。これは、ちゃんと、研究の結果できた論文ですという。

——どのぐらいのリサーチ力がある人がやっているかというのは、ほんとに。だから… …。

——参照されると思うがずっと伝搬していくみたいな。

——そうなの。全くそう。

——ごめんなさい。

——別に実力があって参照されるのは、なんとか数じゃないけどいいんだけど、ネタが

ネタだと嫌でも参考されちゃうから。

——そうそう。日本の情報が少ないんですよね。海外文献だと特に。

——コンピュータ系はやっぱり新しいジャンルなので、特に。

——そうですよね。

——ほんとに、いい加減なのが多い。

——しっかり追っていきたいなというところは。

——後、研究者も少ない。

——理系の大学とか、理科大もそうですけど、そんなに歴史をアーカイブしていこうという意識がないから、理科大なんか特に、新しいものを作る作る作るというほうでやっているから、コンピュータの歴史とかというのもやってないし。

武種：最近で読んだので、それで読んだのは、情報処理学会の昔話みたいなシリーズがありましたね。

——あります、あります。そうですね。それ、キタ先生（：京都大学 喜多千草教授）とかやってたんですよ。

——キタ先生とかね。そうですね。情報処理学会。

——情報処理学会。

武種：あそこも面白い学会で。

——明日、といえば、情報処理学会の微分解析機の調査。

——また何かやるの？

——明日。いやいやいや、だから、うち、神楽坂から全部なくなったから、情報処理学会の分散コンピュータ博物館を剥奪じゃないんですけど、とられてた。

——修正しないといけない。

——それで、一応ちゃんと残しましたよということを。移転してたので。1回、あれ、

ちゃんと審査で剥奪されてた。

——えー。

——剥奪という言い方は良くないですけど。

——そんな厳しいの、あれって。

——厳しいんですよ。

——引っ越しだけじゃ済まないの。

——一応ちゃんと。いや、だから、引っ越しした後に、ちゃんと……。なくなっちゃうかもしれないじゃないですか。だから、情報処理学会。

——え？

——剥奪というか、1回、分散コンピュータ博物館という……。

——あれを動かしたって、やっぱりすごいよな。

——今見ると、東京理科大学、近代科学資料館とか、なるほど科学体験館というのは、分散コンピュータになってないんですよ。

——えー。

——それを戻してくれるという手続きを、これからまたやることになる。

——ひどいですね。

——いやいやいや。

——へえ。

——でも、引っ越しをしないように、やっぱりしたいというのがずっとあったので。やっぱり神楽坂の一等地に、計算技術を見せましょうというのは、動きはあったので。

——そうですよね。

——そうなんですよ。

——あれ、動かすの大変だと思うんだけど、それこそ、インバウンド的に見たい人がいてもおかしくないぐらい。

——でもそれで。

——あれで日本航空機製造が何を設計していたかとか、いくらでも調べることあるよね。実は。でも、国会図書館もそれこそあれで、情報という言葉を森鷗外が訳した説がガセなんだけど、ただ、でも、広がったのはそうかもなと思うのは、国会図書館のデジタルコレクションで、それを否定した人が言っている書類、書面とかも、今もう検索して出てきちゃうんですよね。ほんとに、今の微分解析機、何に使ったかというのも、また、調べがいがありそうな感じですよね。多分、軍用機の翼面設計だと思うんですけどね。おそらくね。ほぼ間違いなく。

——そうです。大阪大学の清水辰次郎先生という。

——大阪大学のコンピュータ関係では城さんも。

——城憲三さんも。宮原さんとか、安井先生もいらっしゃる。

武種：僕らのころは、そんなにコンピュータにハイライトされていませんでした。

——失礼しました（笑）。

武種：コンピュータをやると言ったら、変人とまでは言わないけど。ですから、私は初めから、IBMだけを希望したんですよ。就職先は。

——それは、その時代としてはすごいと。

武種：「君、なんで日立行かないの？」と言われるわけですよ。いくらでも好きなところへ行けたから。僕は実に単純で、要するに、コンピュータだけやりたかったんですよ。重電とか、ほかの電子関係はやりたくなかった。

——そうか。ほかはみんな総合電気メーカーだから。

武種：だから、どこに飛ばされるか。いわゆる、今で言う配属ガチャですよ。それが嫌で、それでIBMに入った。

——なるほど、なるほど。

武種：それから、当時、IBMは酒飲まなくていいんですよ。ノーリカーポリシーと言い

まして、営業とか何かの場所で実際はあったんですけど、酒を出してはいけないというルールだったんですよ。会社の行事、それこそ運動会的な行事やパーティーでも、酒は基本的には出ないんですよ。私は酒が弱かったもので、酒を飲まないで済んで、好きな分野の仕事ができるところといったら、IBMだったんですよ。担当教授に言われましたよ。「君、本当に IBM でいいの？」と言われたのを覚えています。

——へえ。

竹村：武種さん、大和だからよかったんですよ。マーケティング行ったら……。

武種：そう。マーケティングだと違うんですよ。

竹村：何の関係もない感じですよね。白鳥の湖を踊るとか、そういう世界だった。一気に変わる。

——何かよくわかんないけど。

武種：全然違う。

竹村：とんでもないという。

武種：カルチャーが、マーケティングのほうと、製造開発のほうのカルチャーは全く違うんです。同じ IBM でも。

竹村：でも、不参加は全然許された感じですよね。

武種；何？

竹村：行かないとか、出ないとか。

武種：ああ、それはできた。それは大丈夫だったですね。

竹村；それは全然関係なく、できましたね。

武種：後は、言いたいこと言いましたな。それはどっちも、わりと言えたでしょ。そっちでも。

竹村：はい。あとクリスマス休みとかね。

——やっぱり、外資系なんですね。そこは。

竹村：でも、その後、創立記念日をつくったんですよ。それで、クリスマスは出勤になったような気が。

——振り替え出勤ですか。

竹村：振り替えで。

武種： 後、クリスマスパーティーがあるので。

竹村：そうそう、そうそう。

武種：クリスマスパーティーに、どの芸能人を呼ぶかというのは社員で決められたんですよ。

竹村：何千人でやるんですよ。何千人。家族も。

武種：覚えてるのは、金井克子を呼んだりとか。後、菅原洋一をよく呼んでました。
——菅原洋一。

竹村：僕、そのころ大阪にいたから、多分、違う。

武種：違うんでしょうね。

——ああ、なるほど。

——武種さんは何年生まれなんですか？

武種：48年生まれです。

——ああ、そうなんだ。それで金井克子とかになってくるわけだ。

竹村：もちろん、金井克子とかわかりますけどね。

——わかりますけど、もう子供のころだったから、「は？」という感じで。さて、戻りますか。ちょっと……。

武種：すみません。仕事します。

——なるほどね。はい。よろしいですかな。後半入りますよ。

武種：はい。

○OADG の成立と関与

——DOS/V というと、IBM だけの問題じゃなくて、日本のコンピュータマーケット全体の話になるわけですけど、そこで重要な役割を果たしたのが、OADG をつくったということなんんですけど、この OADG がどういうふうにできたか。DOS/V 全体の話は今いろいろ伺ったんですけど、どういうきっかけで、誰がどう言って、どういうロジックで、何年計画ぐらいで何を目指していたかとか。というのと、実際に OADG が動き出してからどんな活動をされたのかとか。各メーカー、それぞれがどんなやり取りをしたかみたいなも聞きたいんですけど、最初はまずは、何をきっかけに、どんなふうにして成立したかぐらいから。

武種：それは、正直ベースのお話でやりますけども。まず、私がどうして OADG に関わったかという話からしたほうがいいですね。

——そうですね。まず何をやられていたかですね。

武種：私は実は、その OADG の事務局をつくるという仕事をやらされていたんです。実はその前は、大和の中で ThinkPad のグループ、ハードウェア設計、実際に設計開発しているグループを束ねている取締役の補佐だったんですよね。補佐というのは比較的短い期間で終わりますので、終わって、ちょうど年末に終わりまして、これで来年、年が明けてからゆっくりできると思った。

——90 年の年末ですかね。

竹村：そうです。で、あるソフトウェアのところにアサインされたんですけれども、そこへ行ったら、その部署の一番上の人から「今度、PC/AT をバーッと広げるような活動をするから、あなた、その事務局をつくって」と言われたんですよ。「え？ 何の話ですか、それ」という感じでした。正直言うと。それで、すったもんだやって、結局、3 月にはなんと、設立総会を開いてしまったんですけど、その間はほんとに大変でした。

一番手続き的にややこしかったのが、法務的なところです。IBM という会社は非常に法務的なところを大事にする会社なもんですから、必ず弁護士さんが交渉に入ります。その交渉、やり取りが大きな仕事としてありましたし、それから、各社に対して提案書みたいなものを作って、それを送って、質問が来て、それを答える。しかも、書面で答えなければいけないんです。そういうのを全部、弁護士さんのレビューを経て返事を出すということをやりまして、国産の主なメーカーは全部。それから、いくつかのソフトウェアハウスとか、確か、アスキーの西さん（：西和彦）にも出した記憶があります。

古川さん（：古川享）にも出した記憶があります。そういう感じで皆さんに出して、それぞれからたくさん質問が来るので、それに対して書面で答えるという形で皆さんにご案内していって、そして、最後に設立総会をやらなければいけないというので、設立総会の式次第から何から全部作りまして、弁護士さんと相談しながら。そして、第1回目のあれをやったというのが、まず、事務局としてのスタートティングの状態でした。

——そのときに、声掛けするのはあれなんだけど、当然、DOS に絡むので Microsoft がありますし、そもそも、AT 互換機を普及させるという言い方もかなりドキッとする言葉なんんですけど、それは堀田さんがおっしゃったということなんですか？

武種：堀田さんもおっしゃったと思います。間違いなく。だけども、ここは一部、私の個人的な推測的な部分も入るかもしれませんけれども、私がどこかで聞いたんですけれども、当時、三井信雄さんという方、名前は多分、聞いたことがおありになるかもしれません。IBM の本社の副社長まで務めた人です。前職は、あの人は、NHK にいた方です。

——え、いい……。

竹村：三つの井戸。

武種：三井信雄さんという。

——ああ。

竹村：ご存じでしょう？

——名前は。はいはいはい。

武種：去年かおととしにお亡くなりになられましたよね。あの方が当時、NHK の番組のシステムで TOPICS というシステムの中心にいられた方で、IBM の開発だった人に見いだされて、アメリカの IBM に入った方です。その方は日本における全ての開発を完全に見ていて、製造もかなりの部分をおさえていました。これはあくまで間接的に聞いた話なんですけれども、この話を持ち出す前に、一度台湾へ行つたらいいんです。台湾には当時から互換機メーカー、要するにアセンブルするだけの互換機メーカーがあったんですね。そこへ行つたら、「どこのラベルにしますか？ IBM のラベルつけますか？」というオファーを受けたと聞きました。そのことに彼は非常にショックを受けて、世の中がここで変わるんじゃないかと思ったんじゃないでしょうか。そういう高いレベルのマネジメントの方が、それだけの影響を受けて、もう世界はそういうふうに動いているという認識をしっかり持つていらしたと思います。

——要するに、元々 IBM のものだけれども、互換機がもうあふれていて、オーダーを受

けて作るような会社が、エイサーみたいなものもあったかもしれないけども、台湾にはそういう OEM メーカーがいっぱい育っていたと。それを当然、IBM も本社で知っていたと。

武種：そうです。

——それはそうですよね。

武種：それに対して、当然、危機意識も持ったと思うんです。日本における開発組織だってあるわけですし。その前に、JX という PCjr の日本語版みたいのがあったんですが、いまひとつうまくいかない。日本の PC マーケットは NEC さんの PC-98 で完全にがっちり固まっていると。これをブレークしなければいけないし、先ほど言いましたように、三井さんは基本的に世界の立場から見ている人で、これからの大変なコンピューティングシステムの流れを見たときに、世界での中心にあるアーキテクチャーをベースに全てが構築されなければいけないと考えたわけです。そこには一度失敗した JX、個人向けのパソコンに対するリターンマッチという思いもあって、何を中心に据えるかというと、これは AT 互換、つまり AT をベースにしたシステムを結ぶしかないということを決めたと思うんです。それを日本で「これが今世界の趨勢です」と IBM だけが言って、果たしてそれが通るだろうか、NEC の天下を覆せるのかという疑問もあったと思います。そのためには、日本で苦労されてきた NEC さん、富士通さん、日立さんをはじめとする方々と力を合わせて、日本に新しい世界標準のアーキテクチャーの種を植え付けたいと思ったというのが正直なところだと思います。それが一番上のレベルのアイデアでした。もちろん、末端のセールスの人からすれば、今月や今年のクオーターの話など細かい問題はあるわけです。でも、それを乗り越えてやらなければいけないという意思を固めたのは、おそらく三井さんであり、丸山さんもそうだったと思いますし、営業の立場では堀田さんもそうだったと思います。その辺で意思統一ができたと思うんです。いろんな軋轢はあったはずですが、やらなければダメだということで覚悟を決めたんだと思います。

——それが 5535-S という、ある意味中途半端とも言える日本語化マシンが出てから、OADG の発表までの間にそういう判断をされたと。

武種：したと思いますね。

竹村：それはそうですね。

——歴史的な、そういう会議が多分、IBM の社内であって。

武種：その辺は、三井さんというのはほんとにカリスマ的な人なんです。三井さんが一言言えれば何でも動いちゃう。開発のほうは、そのぐらい強いカリスマ性と指導力のある

人でした。先見の明もあったと思います。それと、竹村さんみたいな非常にフットワークのいい人が出てきて、そのアイデアが……。

竹村：マーケティングは、三井さんに該当する、佐伯さん（：佐伯達之。後にナスダック・ジャパン社長）っていたんですよ。副社長で。で、必ず両方でバチバチするわけですね。

武種：やってるんですよ。

竹村：グローバルに生き残ることを考えないといけない大和開発系と、マーケティングは基本的には海外には売れないので国内市場をどこからとるしかない。それとのバランスになるわけです。でも、そのときに、5535 という、中途半端に見えるけれども、マーケット側が欲しがっている 3270 を完全にメーカー、IBM として保証できるマシンで、それは J-3100 とか 98 をエミュレーションする機械よりもはるかに信頼性があるわけです。責任をとるという意味において。

——マイクロチャネルと同じですよね。IBM のほかのコンピュータとの関係性が。

竹村：そうなんです。それは、ユーザーはみんなわかるわけです。そいつで解像度が低いけれど、今はデスクトップででつかいものをオフィスに置いて移動できないよりも、モビリティーのあるノートパソコン、ラップトップパソコンを置いて、あちこちで仕事ができるという便利さとどうよというところで、そいつをやっぱり選択せざるを得なかったのはマーケティングなんです。ただし、さっき遠藤さんに言ったみたいに、そいつを絶対反対する人もいるわけです。トータルレビューとして、そいつが売れることによって従来売れた高い機種が売れない可能性はある。3270 だけでいいという人もいっぱいいるですから。それを高解像度で使う必要性は特にないんです。

——そのノイズを吸収して、まとまった動きがそこで出てきたという。

武種：そうですね。

竹村：そうですね。それで発表しちゃおうと。で、確か 11 月 1 日か何かに決まって、やって。だから、さっき言ったみたいに、それ、玉音盤をもって逃げるパターンの。発表し終えないと、もう危ない。ほんとに、最後、僕たちのマーケティングの感覚では、つぶれるかもという感じだったんです。それがつぶれてたら、その後も全部なかつたですよ。あれはもう、発表しちゃったという過去の記録が大事なのであって。当時、DOS/V とか言ってなかつたし、互換機で動くとも言ってないわけです。だから、台湾から買ってきた機械にフロッピーだけ入れる、ハードディスクだけ入れたら、ブートして漢字が出ちゃうということは、誰もまだ知らないわけです。でも、IBM は自社の互換機でそれ

をやってた。そこは一番大事で、それが公に事前にばれちゃうとまずい。多分、OADG は全くそれと、OADG の発表をする……。

——ある意味、逆ですよね。

竹村：ん？

——知れたらまずいが、いきなり、もうそれでおしていこうになるわけだから。

竹村：そうそう。だから、それは、その日から大勢変わるわけですよ。

——11月1日と今おっしゃったのは、そういうことが決まったということなんですか？

竹村：そうです。発表しちゃった日ですね。

——あ、発表したのは……。

武種：それは、DOS/V の発表でしょ？ 違った？

竹村：5535……。

——5535、10月でしょ。

竹村：10月かな。同日発表した。というか、そいつがないと動かないでしょ。5535 というのは DOS/V の 4.07/V がなかつたら動かないでしょ。

——なるほど。それより後に、そういういろんなぐにやぐにやがったんだけど、先ほどの本社も含めたそういう方々が合意するあるタイミングがあったわけなんだ。

竹村：そうですね。だから、日本 IBM として見たら、それが DOS/V かどうかは別にして、何か新しい機械が出てきて、OS が違う。そういうものが発表されるということを知っている人も少なかつたし、発表されたらどんなことが起こるかというのを予想できた人もそんなにいなかつたんです。ごく少数の中で行われたんですよ。でも、発表しちゃったという事実はすごく大事で、それをとにかくキープしないと、次につながらないんですね。当然、ThinkPad だって、当面はしばらくは出てこない可能性あると。それがもしこけちゃうと。全部その DOS を前提にしているので。

武種：結局、OADG というやり方ですよね。ほかの人を集めてという。それは、多分、いわゆるオープン型の開発というんですか、そのやり方というものに対しての、世界がそ

っちは流れているなという思いもあったのかかもしれませんね。

——やっぱり UNIX (: コンピュータ OS の系統の一種) が。IBM も UNIX に相当、AIX (: IBM 製の UNIX OS) に傾倒していくじゃないですか。時代的にもそういうタイミングだった。

武種：それがあったと思いますね。

竹村：それと後は、武種さんも言っている、PC/AT が元々オープンアーキテクチャーなんですね。ボードは IBM が指定したけども、その上に載つかるボードというのは、みんな好きなもの作っていいですよと。実際に。マザーボードは IBM が作るけど。そいつを、PS/2 のときにマイクロチャネルで、広報として失敗したんですよ。要するに、マイクロチャネルは、どうも IBM からライセンスを取られそうだという理解をサードパーティーは全員したんですよ。僕たちはそんなの 1 回も言ったことないんですよ。要するに、マザーボードのそっくりさんは作っちゃダメですよと。ただし、上に載つかるカード類は好きなものを、ユニークなものを作ってどんどん売ってください。IBM だって、売るのに逆に協力しますと言って、AT のころとなんら変わらないのに。ただ、AT のころはマザーボードの互換機がいっぱい出てきちゃったと。

——でも、やりたいのはそっちなわけだから。メーカー的には。

竹村：そうです。

——マイクロチャネルに関して、IBM はちょっと偉いポジションから見ているという、特殊な話ですね。

竹村：遠藤さん、今、僕はマイクロチャネルと AT のバスの話をしたいんじゃなくて、ハードウェアのオープンというところが、今度は DOS/V になったら、ソフトウェアになりますよというのが僕たちのコメントだったんです。要は、FM 用を作らなくても、DOS/V 用を作れば全部の機械が動くんです。昔はハードが足かせになってたけど、今度は、ソフトは誰でも作ったら、そのまま使えます。あるいは、アメリカのゲームを輸入してきて、画面に出てくるテロップは英語から日本語に置き換えた後、そのままシミュレーションとかができる動くわけです。

——なるほど、理解しました。

○Microsoft との関係と Windows

——それで、ある意味 180 度というと変ですが、社内がそういう開発の部隊とマーケティング部門で見ている方向が違うという、いびつなものがあったんですが、OADG とい

うものがそういったものを超えて、むしろ外側に向いていった。時代的にはオープンというものがあるって、そもそも AT がそうだと言われれば確かにそうなんですが、時代の変化も相当あったと思うんです。そのオープンという言葉を掲げることで、みんな来るんじゃないかなというのもきっとあったと思います。それで、その 3 月までに、MS はどうだったんですか？メーカーは、先ほど竹村さんがおっしゃるように、三洋とかみんないいマシンを作っていた、ソニーなんかも結構いいマシンを作っていたわけですよね。メーカーはわかりやすい。Microsoft と組んで立ち上げるわけじゃないですか。Microsoft はどうなんですか？

武種： Microsoft については、あのとき、私はあまり記憶にないんです。

——変なんですよ、そのころの Microsoft は。

武種： ただし、大和のソフトウェア開発グループと Microsoft の間には、当然、一種のソースコードの交換関係があるんです。初めから。

——初めからあるんですか。

武種： 元々そういうものです。PC DOS（：マイクロソフトが開発した、IBM PC 用の OS）は。

——そうじやなきや作れないからね。

武種： そうです。元々、PC DOS というのはそういうものなんです。だから、大和が作ったものは、向こうに渡るんです。

——なるほど。

武種： 実は、OADG はどんどんやっていきましたが、初め、何に一番困ったかというと、いわゆる DOS/V、MS DOS/V が出てこなかつたことが一番困ったんです。申し上げますが、Microsoft さんがどうこうということを言いたいんじゃないなくて、とにかく、いろいろ事情があったんだとは思うんですが、DOS/V が出なくて、しょうがなく、PC DOS、いわゆる IBM ロゴの入った PC DOS をマイタックさんに卸したのを覚えています。

——要するに、DOS/V の漢字を表示するドライバーは、当然、大和で作ったからあるけれども、本来はそれをセットにして、日本マイクロソフトから提供すべきパッケージがあるべきなんだけど、出てこなかつた。

武種： 出てこなかつた。しばらく。それは非常に困りました。

——AX（：日本マイクロソフトとアスキーによるPC/AT互換日本語パソコン規格）という全く競合するものを当時やっていましたからね。

武種：そうでした。だから、そこがあったと。Microsoftさんも、そこを非常に悩まれたんだとは思います。正直言って。だから、やむを得ない面があったんでしょう。

竹村：相手がIBMで嫌だったんじゃないですか？

武種：いや、あのころはまだ、そんなバチバチにおかしい関係じゃなかつたでしょ。

竹村：あ、本当？

武種：うん。と思います。

——本来はMicrosoftがやる仕事なんですね。DOS/Vって。実は。

竹村：そうです。本来はそう。

——だから、AXの/Sが実はそれなんだけど、わずか数カ月遅れるんです。もう本当に戦国時代みたいな話で。でも、その3カ月、数カ月の間にOADGができて、ほぼ全てのメーカーがそっちに行っちゃっているからという。

竹村：今、AXの話をされてました？

——AXは、ハードの規格なので。

竹村：そうですね。内側の世界ですよね。

——/Sが遅れた理由は、多分、ハードを売りたいからという、大変いやらしい構造があったと思います。ある種、待ったんだと思うんです。その間にOADGが出てきたということだと思うんです。

竹村：僕もAXはOADGが出る前から、ずっと三洋さんと三菱さんと回っていましたが、とにかく、AX DOSをやめてくれとずっと言っていました。IBMも出すからと。ずっと。別に脅かしではなくて。やめてくれと言って。彼らは考えていましたよ。真剣に。

——そうでしょうね。当時のMSがまさにアスキーから分かれてMSになって、空白期というとちょっと大げさですが、そこがちょっとわかりません。AXは、先ほど言いました

が、元々アスキーでやっていた OAX なので、ほとんどネットを検索しても出てこないんですが、Microsoft 的には、団体はあるみたいな、ちょっと中途半端な状態だったのかかもしれません。責任持つ人がいなかつたんじゃないかという気がちょっとします。

竹村：意外とそれは、正しいよ。僕は基本、Microsoft は、僕が Microsoft だったら、どうせ Windows になつたらそうなるんだから、いいんじゃないのという感じはないですかね。

——そう。

竹村：DOS/V って、あっても……。

武種：でもね、これが日本国内のそれこそ人間関係とかもあったような気がしますよ。

竹村：まあ、それもあるかな。

——人間関係。

武種：本当に。

竹村：でもね、Windows が出てきて、■ (01:50:05) があって、世界中のパソコンは同じカントリー、各国の言語を出せるようになるのはもう見えていたわけです。

——見えてたけど、日本はそれこそノートパソコンで……。

武種：そこまでいってないって。

竹村：ああ、そう。

武種：うん。

——Windows の普及は結構、海外とずれてくるので、みんなが見ていたのはノートですから、そうはならないですよね。ただ、先ほどの堀田さんのインタビューは、Windows という言葉は出てくるんです。どうせ Windows に行くからみたいなこと。

竹村：Windows は、DOS/V にとっては追い風だったのは、当然、高解像度でついていくと。

——ワールドワイドで見れば 3.0 でだいぶムードが変わって。

竹村：そうですね。3.1（Windows 3.1。1992～93年）で大きく変わって。

武種：しかし、ハードウェア的に、もう一つ、多分、日本のメーカーさん、どこもそうだろうし、考えたのは、PC/AT互換機を作るとして、完全に互換機を作るときに BIOS が必要だという点です。BIOS の問題というのは、ある意味で、著作権がらみの問題まで出てきかねない問題ですから、非常に神経質になったはずなんです。

——実際、捕まった会社もある。

武種：OADG では、だから、それについて、IBM のほうからなんとかということはもちろんできないわけですけれども、BIOS のメーカーであるフェニックス（：米 Phoenix Technologies 社）に入つてもらいました。

竹村：OADG にね。

——フェニックスは入っているわけね。

武種：フェニックスに入つてもらいました。別にほかにも、フェニックス以外に、アメリカンメガトレンドとか何でもいいわけです。

——何社も。AMI であろうが何であろうが。

武種：来たら全員引き受けるようにしました。私も、フェニックスの社長さんか専務さんという方とお会いして、「ぜひ OADG に入つてください。宣伝していただいて構いません」という形でお願いしました。

——いろいろ条件が……。確かに、自前 BIOS で痛い目に遭った会社もあったり、BIOS メーカーが出てきて、その辺の環境も変わってきたタイミングなんですかね。それと、ハードは、Windows はみんな注目しているけれども、まだ DOS が微妙な切替期ですね。

武種：そうですね。結局、ちょうど、例えばメモリ一つとっても、1979年に確かに初めて 64K ビットの DRAM が製品化されて載った時期です。それも汎用機です。やっと 256K ビットの DRAM がかなりアベイラブルになったぐらいでした。

——出てくるたびにニュースになってたけど、ほぼ忘れちゃったんだけど。

武種：ええ。そんなものですね。私も覚えてなくて調べたんですけど、PC/AT、286 で 16 ビットバスになったのは 1984 年なんですよね。

——そうですね。

武種: 87年にPS/2でVGAでATバスモデルとマイクロチャネルバスモデルが出ました。その後に、普及版ということで、PS/1、VGA、ATバスというのがアメリカで出ているんです。そういう大きな流れの中で動いていて、一つは、半導体技術が急速に上がってきましたね。この間、286から386に行って、386から486、ものすごいスピードだったというのを記憶されていると思うんです。それから、Pentiumに行くまで、あっという間でしたね。94年ぐらいにはもうPentiumまでピューッと。

——自動設計がすごい進んだんですよね。

武種: すごい勢いです。しかも……。

——コンピュータでコンピュータを作るみたいな時代になってきた。

武種: 本当にすごい時代になってきて。それで、スピードが倍倍倍倍倍倍と、バーッと上がってきましたね。それから、メモリもそれこそ倍倍倍倍。

竹村: 懐かしい。マーフィーの法則（:「失敗する可能性のあるものは失敗する」というジョーク法則）ですよね。最近聞かないですね。

——違いますよ。ムーアの法則（:インテル創業者のゴードン・ムーアが提唱した、集積回路上のトランジスタ数は2年ごとに倍になるという経験則）ですよ。

竹村: マーフィーは遠藤さんですよ。やけに影響を受けてるの。遠藤さんに。ムーアのほうか。

武種: あれ、アスキーさん、出されましたよね。

——あれ、僕の企画なんですよ。

武種: あれ、面白かったです。私、買いました。覚えてます。

——それはいいんですけど。

武種: ちょっとそれは置いておきましょうね。

——後、RISC（: reduced instruction set computer。命令セットの複雑さを減らすべきという、プロセッサの設計思想）とかね。IBMはRISCやるんじゃないみたいなうわ

さもありましたよね。

武種：実際、やりましたよね。RISC もね。

——RT PC、ありましたけど。

武種：6000 という。RS/6000 というシステムがありました。

——ああ、その後の、PowerPC のね。

武種：ええ。あれは RISC ですから。

——そういう意味じゃ、今よりも小刻みに動いてるんだよね。ある意味。

武種：だけど、半導体に関して言うと、素晴らしい勢いで伸びましたね。あれがなかったら、はっきり言って、Windows なんか絶対普及できなかつたですよ。あれ、メモリ、最低でも 1M は絶対積んでないと動かなかつたですね。3.1 は。私の記憶では。

竹村：そうですね。遅いですね。

武種：普通にいって、2M は欲しかったという時代だったと思います。だから、半導体の急速な進歩というのにだいぶ助けられたんです。先ほどから出ている、要するに、グラフィックスで漢字を出そうというのが、あれじゃないですか。グラフィックスの時代になってきた。そこも大きなポイントでした。いずれにしても半導体技術、これが大きなポイントだったというのは、私、感じますね。それから、もう一つ、これ、多分、世界的な潮流だと思うんですけど、台湾の先ほど、OEM の話をしましたけど、それだけじゃなくて、多分、ほかでも同じようなことが起こってたという記憶があるんです。要するに、技術がどんどん拡散を始めたんだと思うんです。マイクロプロセッサーができるから。それがあるって、安く作るという基盤が広がってきたと。で、先進国のはうは、その基盤を利用しよう。それが中国であれ、何であれ。という下地ができつつあった時代かなと。その辺もいろいろ、日本のメーカーとか自分のところのある限られたマーケットのためにだけ、結構高い開発コストをかけて作るというのは、もう、だんだん採算合わなくなるかなという思いが、きっとあったんじゃないかと思いますね。その辺もまた逆に、日本の国産メーカーの各社さんも自分の中で計算されて、見られて、決断されたんだろうという気はします。そういう大きな流れがあったと思いますね。

竹村：最終的に、OADG というのは何社ぐらいいたんでしたっけ？

——最初に手を挙げたの、どこなんですか？

武種：いや、もう、ほとんど同時に挙がってきましたよ。

——声掛けたら、みんな、ほいほい入ってきた。

武種：まず、様子うかがいです。

——有料ですよね。だって。

武種：違いますよ。

——無料なんだっけ。

武種：ごめんなさい。ある程度、会の活動を維持するために、ほとんど名目的な額だったと思いますけども、その程度はいただきました。実際、最終的に OADG の事務局周りの人数って、IBM から出した人間、10 人以上いましたから。

——ああ、そうですか。

武種：10 人ぐらいいたはずです。だから、そのぐらいいて、オフィススペースから何から全部用意したんです。はっきり言って……。

——持ち出しだった。

武種：完全に持ち出しだす。そういう意味では。

竹村：広告もすごかったですよね。

武種：広告もやりました。

竹村：パソコン雑誌の裏表紙、表 4、全部そうですからね。

武種：それから、もう一つやったのが、いろいろ分科会をつくるんです。ハードウェア分科会とか、それから、スタンダードの分科会とか、それから、そのマニュアル作る分科会とか、アプリケーションプログラムの分科会とか。それぞれのヘッドの方は、IBM 以外の方に全員ついていただきました。会長も、IBM 以外です。

——どなたでしたっけ？

武種：初代会長は三菱電機の小林凱さんです。確か、三菱エレベーター（：三菱電機ビルテクノサービス？）の、後に、社長さんだったかな、なられた方です。取締役だった小林凱さんにお願いいたしました。だから、IBMはそこでは、大和のほかの企画部門の人たちも含めて、全部、徹底的に、要するに、黒子に徹せよと。

○国内における PC の開発状況と Windows95 の登場

——そのタイミングって、今、台湾の話がありましたが、日本メーカーというのは自前でPC作っていたんですか。DOS/Vの歴史を考えると、FMV（：富士通が販売するPC）がぐりぐりっと途中から出てきます。FMVは後から出てきたと思うんですけど、ばんばん売れて、NECにダメージを与えた。FMVは台湾製のマザーボードを使っていたと思うんです。それを知った上でやって成功したと思うんですよね。初期 OADG ができた段階では、各社、自分でみんな作っていたんですかね。細かいコンポーネントは買ってきていたとして。

武種：その辺は内情のことはよくわからないんですけど。

——そのほんのちょっと前は、自前で BIOS 作って訴えられる会社があったぐらいだから、自前でやっていたと思うんですけども、FMVが出るころ、93、94年ごろには、台湾製マザーボードが成功の鍵になるような、その間に変わったという感じなんですかね。

武種：だと思いますね。

竹村：遠藤さんの言っているのは正しくて、FMVが一番の転換期なんですよ。僕たちは敵はNECという理解しかないのです。90%のシェアを持っていると。彼らに一番影響を与えるのはIBMじゃなくて富士通なんです。

——そのチャネルというか、NECとは違うけれども、やはり客を持っている。

竹村 そうですね。ただし、丸山さんと話したことがあります、富士通はなかなかのってこないというのが丸山さんの意見だったんです。やはりいろいろ話していると、FM TOWNS（：富士通によるCD-ROM搭載パソコン）が重しになっていると。自分たちはあれをすっきりさせない限り、DOS/Vにはいけないというのが大半の見方だったんです。多分、当たっていたと思います。なんとかFM TOWNSを、富士通がやめたんじゃなくて、うまくフェーズアウトしていくというイメージにしないといけないねというのは何度も話したんです。それは彼らがDOS/Vにすんなり入ってくるには障害になっているんですね。明らかに。僕たちは最終的には富士通さんと話していますよね。エンジニア同士で。TOWNSカードをやったんですもんね。

武種：でしょうね。きっと。

——TOWNS。でも、マーケット的にはFMRなんじやないですか？FMVの。

竹村：でも、上は全部一緒ですよね。

——いや、TOWNSはやはりホームPCなので、学校と文教系とホームしか狙っていないので、ここで僕と竹村さんの対談になってしまふと違つてくるのでやめますが、創業家の方が絡んでいたりとか、FM TOWNSは、いろいろありますね。

竹村：でも、結果的にはあれが解決してから、FMVが出てくるんです。

——まあ、そう。それはあるかもしれない。理由かどうかは議論の余地があるとしても、タイミング的に。

武種：一言、言えることは、富士通さんは非常に慎重に検討を重ねていました。私は何度もメールのやり取りをしたかわかりません。それぐらいやり取りしました。長いこと。

——とはいえ、シェア第2位でしたからね。NECに次いでね。

武種：ええ。それがあつて、決められて、その後は一氣呵成に、本当によく協力していただきましたよ。さつと。ご存じの通り、富士通とIBMは長年のライバル関係だったわけですが、そんなことをみじんも感じさせないほど協力してくれましたよ。スカッと。

——なるほど、なるほど。

武種：私も何度も川崎のほうにお邪魔したりして説明もしましたし、富士通さんのいろんな質問等をいただき、それに対してきちんと答えを返したりやりましたけれども。本当にそこは、気持ちいいぐらい、スカッとやりましたよ。富士通さんは。

——ソニーとか、ほかのメーカーはどんな感じだったんですかね。

武種：ソニーさんは、あまり記憶にないぐらい、ご自分のほうでさっさと歩かれている感じでしたね。

竹村：ソニーさん、デスクトップを出したときに、何か話はしなかつたんですか？COMDEX（：1979～2003年にラスベガスで行われていたコンピュータの展示会）に出てきましたよね。突然、COMDEXにソニーは、映像処理のデスクトップが突然出てきましたね。

武種：それは僕がやつているときでした。

——VAIO の最初の。

竹村：VAIO のデスクトップ（：1997 年 バイオマイクロタワーPCV-T700MR）。

——後、701、501 ですね。

竹村：はいはいはい。最初、デスクトップだったじゃないですか。でっかいタワーの。

——COMDEX が好きなんだよね。ソニーは。

武種：だから、多分、感じたのは、ソニーさんというのはもうご自分で動かれるだけのあれは持っていたと思いますね。だから、OADG なくても、さっさと動いたかもしれません。

竹村：彼らは互換機は作ってなかったですよね。

——いやいやいや。全然やっていましたよ。

竹村：やっていました？

——海外やっていたし、その前に QuarterL というね。

竹村：ああ、QuarterL、ありましたね。

——うん。海外は結構やっていますね。SMC という名前で、SMC ほにやららという IBM PC 互換機を結構売っているんですよ。

竹村：だからか。

——で、今のちょっと話もありますけど、映像系とかそういうのをやりたいので、VAIO も途中でメモリスティックを売りたいとか、いろんなものが絡んできて、視点がちょっと違うところがあるんですよね。パソコンそのものじゃなくて。そうですか。後、OADG は、富士通が一番印象強いし、ソニーの印象も強いんだけど、そんな感じで。ほかはどんな感じなんですかね。それこそ、三菱なんかも坂本龍一を使って、結構、金を使って。

武種：ええ。やってくれましたし、特に大きな引っ掛かりはないというか、むしろ情勢を見ていたという感じかもしれないですね。

竹村：武種さんから聞いたときは、三洋、三菱、日立はわりとススッと入ったけども、東芝さんが厄介だという話は聞きましたけど。

——日立はあれなんじやないですか？AX を一生懸命やっていたから。

竹村：そうそうそう。でも早かったですよ。

武種：わりと早く変わりましたよ。

竹村：日立は早かった。

——そうですか。

竹村：東芝さんって、どうだったんですか？

——東芝、気になりますよね。

竹村：最後だったような気がするんですよ。OADG で、DOS/V をやり出したのは。

——東芝は、世界で一番ノートを売っていたわけです。90 年代はね。国内は、人気は一時期結構ノートはあるんだけど、実際はそんなにシェアいかないんだけど、コアユーザーを押させていたみたいな会社ですよね。とはいって、自社で AT 互換機を先に出しているわけだから。

武種：東芝は、特に引っ掛かった記憶はないんですよ。

——というか、どこで切り替わったかすら覚えてないんだけど。

武種：みんな、どこかで思ってたんですよ。切り替えようとね。今にしたらそうとしか思えない。

竹村：マーケティング側は、イベントとかで見ると、東芝が最後まで DOS/V じゃなかつたという印象はすごい強いんですよ。OADG には入ってるけど。

武種：東芝の人とよく話したけど、そんな引っ掛かったような感じはしなかったんですね。

竹村：遠藤さんと全く一緒。いつ DOS/V になったのかわからない。

——92、93 年はまだ J-3100、結構がんがんやってるんじゃないかと思いますよね。

竹村：そう。そうです。

武種：結局、Windows3.1のときかもしれないね。大きな切り替えになったのは。最終的に、もう最後のダメ押しになったのが。だから、DOSから一生懸命やってくれたのは、そういう意味じゃ、日立……。

——決定打は95でしょ。やっぱりでも。

武種：ええ。最後の決定打は。

——パソコン市場がそもそもガッと伸びるから。

竹村：NECさんがDOS/Vのを出したの、いつごろでしたっけ？

武種 あれ、何年ごろ？LAVIEになつていつ？

——PC98-NX（：1997年発売）ですね。

竹村：エプソンが先でしたもんね。

——エプソンは、もう互換機しんどいな、というか、Windowsを提供するのがしんどいなというのがあった。これ、実際、そうおっしゃったと思うんだけど、シートルにNECはWindowsを作るために何百人も送り込んで作ってたんですよね。

竹村：そうですね。

——それがもう負担で、NECはいいんだけど、エプソンはもうついていけないという感じだったよね。

竹村 そうです。

——エプソンが先に動いていて、ある意味、一時期、成功もしているわけですね。DOS/Vでもまあまあ売った時期がありますよね。それで、NECが変わったのは、PC98-NX、97年の9月。もう、そんな後なんだ。逆に言うと、そこまで引っ張れたのは、多分、95で売れたから。だから、シェアはどんどん落ちていくんだけど、市場は伸びてるから平気だったんだね。97年にさすがにもう耐えられないという感じがする。

竹村：そうですね。

——この間もちょっと事前の内側の打ち合わせでいろんな資料見ながら、メディアとか、

それこそさっきの論文とか見てもあんまり出てこないんだけど、NEC はすごい危機感を持っていましたよ。

武種：だと思いますね。

——僕、実際、相談に来て、話をしているぐらいですからね。後、Mac が売れた時期もすごい気にしてたんですよね。90 年代前半、Mac も売れるので。93、94 年ぐらいね。危機感をすごい持っていて、でも、市場が伸びてるから売り続けていて、でも、さすがに限界で、97 年で、逆に、自分たち、まだ売る力があるからいいかと思ったのかもしれません。でも、やっぱり富士通が来たのがすごく NEC 的にはあるかもしれないですね。

武種：そっちのほうが効いたでしょうね。

——市場が一緒だから。

武種：ええ。

——やっぱり、高倉健が偉いと僕は思いましたよ。実は、先ほど、森進一の話もありましたけど、僕的な見方としては、パソコンの宣伝が一番うまいのは富士通なんですよね。時代とともに、ほんとにがんがん変えて。

竹村：富士通は、大昔、タモリでしたっけ。

——その時代はちょっとわかんないんだけど、80 年代後半以降というんですかね、TOWNS とかも含めてなんだけど、特に FMV に関しては、微妙な市場の変化に合わせてどんどん広告を変えていく。雑誌に広告くれないの。富士通はあんまりね。うちはもらってたけど。他誌はほとんどもらってなかつたと思うんですけどね。

竹村：でも、今、見てると、92 年に記事は出ていますね。「98 死すとも黙示録の騎士は死なず」とか。「キュウ（？）PC を生き延びる道を教えよ」とか、タイトルが。全部、本が。『さらば愛しの 98』（:『さらば愛しの PC-98』大陸書房）とかが出てるのが 92 年ぐらい。

——DOS/V ユーザーとかは、もうそういう意識ですよ。

武種：各社が、いつそっちに完全に転換できたかというのは、まあ、いろいろ内部であったんでしょうね。

○初期におけるパソコン関連市場の状況

——エンドユーザーでとんがったやつが言ってるということは、メーカーも当然、頭は

なってるんですよね。ビジネスとしていけるかどうかという判断ですよね。

武種：そこの判断があったんだと思う。だから、確かに、アプリケーションのほうの分科会の……。ごめんなさい。普及か。アプリケーションカタログを作ろうという話があつたんですよ。覚えてます？

竹村：ありましたね。

武種：カタログ分科会の座長さんは日立さんですよ。当時。記者会見聞いてくれて、こうやって見せて、これだけありますと、98とほとんど遜色ありませんというのを広く言ってくれたのを覚えてますよ。

——それ、何年ぐらいですか？

武種：あれは多分、92、93年だと思います。そのぐらいの早い時期からそうやってました。

——それは、Windows 対応を入れたからね。

武種：いや、違った。

——DOS だけでそんなになったんですか？

武種：あのときは DOS だったと思います。

——ほんとですか？

武種：いや、どのぐらいかき集めたかは別ですけれども、Windows がそんなにまだない時期だったと思う。せいぜい、OADG がスタートして2、3年ぐらいですから、93年ぐらいまでですよ。だから、ほとんどまだ DOS だったはずです。

——それは、先ほどのマイクロプロセッサーの話と同じで、開発環境も変わったんですね。

竹村：そうです、そうです。

——実は、C のブームが来て、それで、そういうフレームワークまでまだいかないんだけれども、容易に移植できるようになったんですよね。

武種：そうですね。昔に比べれば、ずっと楽になりましたよね。

——そうなんですね。

武種：あのときは、とにかく、集中開発が大きい。

竹村：グラフィックボードがすごい向こうは進化して。そういう周辺をやっていたいろんな周辺機器メーカーが、どんどん、テストベッドが98からIBMのDOS/Vに替わってたんですよね。AT互換機に。IBMの機械とかかわらず。カノーネスとかが典型ですよね。僕、初めてカノーネス行ったときは、98しかなかった。何百台98あって。ボードの会社なので、裏向いてたんですね。ボードがいつでも出せるように。その3年後ぐらいにかくちゃんと行ったら、もう過半数が変わってたんですね。

——その時代の3年はでかいですよ。

竹村：ええ。だからやっぱりビデオボードが。僕は、さっき、遠藤さんにも言っていた、僕の上司が、変な人がいると言っていた、彼と一緒に、丸山さんに言われて、シリコンバレーに行って、とにかくビデオボードを見つけるまで帰ってくると言っていた、2人でシリコンバレーのベイエリア、何周回ったか。で、見つけたのがダイアモンドだったんですよ。ダイアモンドコンピューター。

——S3（エスキューブド）。

竹村：そうです。あれをベンダーロゴをハードウェアにしましたよね。IBMの機械に積んで、その状態で出荷しましたから。だから、それがやっぱりグラフィック的にはめっちゃ速かった。

——あのタイミングは結構でかいですね。

竹村：それからずっとエヌビディアとかいまだにつながってきているんです。みんなGPUになって変わってきた。よく似ていますよね、今の環境もある程度。

武種：そういう意味では、変な話ですが、ずっと話を戻すと、やっぱりドン・エストリッジのやったことは素晴らしいことですよね。

竹村：素晴らしいです。当時ね。

武種：本当に素晴らしいことだ。

竹村：苦肉の策だったと思いますが、全部、外注で任せてしまったというね。

——『ビッグブルース』(:ポール キャロル・著、近藤純夫・翻訳、1995) という本を読むとめちゃくちゃであることがわかりますよね。

竹村：わかりますね。

——こんなに投げやりな作り方でいいのか。

竹村：(笑)

武種：でも大変だったと思いますよ。社内の軋轢が。

竹村：それはそうですよね。

武種：ものすごかったと思います。

——アタリに依頼に行って、断られるんですよね。

竹村：でも、日本は JX がこけてなかつたら、うまくいってないんですよ。あれは、かえってよかったです。

武種：そうだね。JX がこけたから DOS/V 作れた。間違いなく。

竹村：そうそう、そうそう。本当にそうです。社内ではそうですね。

——あのとき、なぜ選択が、AT じゃなくてジュニアなんですか？

竹村：それは私も聞きたいです。大和がなぜ選んだのか。私は出来上がったものしか見ていないから。ぐったりの極地でしたね。

——あれだけみんなが憧れた AT になぜ行かないで。

竹村：値段をつけられなかつたんです。きっと。遠藤さん。98 に対抗するためにね。IBM はまず、フォーキャストを間違ったと思うんですよ。IBM の JX は、8801 (:NEC PC-8800) にぶつけているんです。はっきりそれは社内の資料にあるんです。

——8088 だからね。

竹村：そう。私はそれを見たんです。8801 の……。

——88は、85年ぐらいで終わっているんですよ。市場的には。

竹村：そうそう。おまけに、値段帯は一段違うんです。JXは98より高いんです。なのに、98の対抗馬じゃなくて、88なんです。それは絶対おかしいでしょうというのが、外部から見た私たちの疑問なんです。何度も聞きましたよ。遠藤さんは知っているかわかりません。私はそのときに、JXはなぜ売れないかというのをパワーポイントで20ページぐらい作ったんです。Macintoshで作ったのね。マックペイントで。それで、大和に来いと言われて、オオタさん、エサキさんかな、誰かに。大和にもプレゼンに行きましたよ。PCをやっている部門もJXをやっている部門も別にありましたよね。IBMJなんとか販売、日本IBM販売かな。そこにも行って説明しましたが、マニアから見てというか、マニアというとすぐIBMの人は目をむくんだけど、マニアに売っているんじゃないとか言うんだけど、普通に見て、あのスピードは普通は買わないですよ。絶対に買わない。それを散々言ったんだけどわからなくて、ただ、大和の若いエンジニアとかSPBUの人とか、みんなは、「いや、もう、竹村さん、おっしゃる通りです」と、「私たちも買いませんでした」と、はつきりそう言っていた。やはり、ミスフォーキャストなんですよ。一番、初っぱなに。

——誰が、どう判断したんですか？それ。

竹村：それはメインフレームをやっていて、パソコンを知らないで、ダム端をつないで動けばビジネスで売れると言って、コンシューマーに出した人ですよ。

——90年代にIBMさんがパソコンをやるのはわかるんですが、それこそ、3270と兼用みたいな、3270PC的なものもわかるんだけど、その段階でそんなジュニアを出す必要が、JXを出す必要があったか。

竹村：それは、教育マーケット。大義名分は、きっと、教育マーケット。

——あ、教育マーケットなのか。

竹村：絶対。大義名分はね。でも、心は違いますよ。コンシューマーに売りたい。常にそれは一緒ですよ。

——なぜコンシューマーに売りたいんですか？IBMが。

竹村：アメリカでコンシューマー、やはり売らないといけないという。

——ああ、成功したからというのがあるのか。

竹村：うん。それは絶対あるわけですよ。

——アメリカはでも、タイプライターの代わりだからな。

竹村：でも、アメリカは IBM は同じモデルを、PS/1 を出せば PS/2……。下の PCjr を出せば、何万台か売れるんですよ。チャネルがあるから。そうですよね。日本の 98 も、思い切りダサいの作っても、NEC のチャネルが……。

——ある程度は売れますからね。

竹村：100 台売ったら、嫌でも何万になるわけですよ。それはチャネルの差ですよ。でも、日本 IBM はチャネルがないんです。企業用しか。そこでそんなもの扱わないですよね。それが私がさっき言っている、NEC の C&C のチャネルとの実力差ですよね。

だから、私はその上新電機をやっているときに言われたのは、一生懸命やってくれたんです。DOS/V を。「なぜそんなに一生懸命やってくれるんですか？」と言ったら、「JX でえらい損したから、取り返すのは IBM しかない」と言われた。なかなかいいこと言うなと思ったんです。事実、そうなんですよね。彼らはやはり、若い社員に聞いて、「どう？」って聞いて、みんなかなりポジティブだったと言っていましたよ。だからやはり、そこが違ったんですよ。ある面、一瞬、私も萩原もマニアックな目で見ていて良かったなと思うんですよね。あれ、同じような感覚でいっていたら、またこけていますよ。絶対に。それはもう、絶対そうですね。だからもう、遠藤さんも嫌というほど聞いた、堀田さんの社内人材募集がそうですよね。とにかく、パソコンがわかった人さえ来ればいいと。ビジネスは誰かが見ると。面倒は。だから、恥ずかしくない機械を作れというのが根底にあるわけです、まずは。だから、そこら辺がずっと ThinkPad にも続いていくわけですね。感じとしては。

——なるほどね。

竹村：僕とか JX をやってたら、自分が作ったなんて恥ずかしくて言えないですよ。みんなから石投げられそうで。壮大な錯覚ですよね。

武種：羽鳥にしても、JX やってたけど。

竹村：そう。あいつも文句言つてました。

武種：そこで見て知つてたから、DOS/V ができるんですよ。なんとかしたいと思って。

竹村：羽鳥が担当者でしたからね。一担当者で。みんな、めちゃショックを受けた。そのころはやっぱり 88、98 って素晴らしい見えましたもんね。「これはすごいな、勝てるわけがない」という感じでしたよね。

武種：値段帯が違いすぎたしね。

竹村：そうなんですよね。やっぱり、今と一緒に、若い社員の言うことをみんなあまり聞かないというのが、当時も一緒やね。マネジメントが決めちゃう。

——だって、とっくにメインフレームから VAX とか出てきて、UNIX の世界で結構若い会社が出てきて、ワークステーションも出てきて、もうそういう目に遭っているのに、なんでそうなるかなみたいな、そういう感じですよね。

竹村：そうですね。それはもう、さっきも武種さんと言ってたんですけど、関係ない話だけど、やっぱり Suica に執着する、同じような雰囲気ですよ。いずれ Visa に変わるために、どうするのという感じですよね。

○ 「ThinkPad」の開発

——ThinkPad の話にしましょうか。OADG、まだないですかね。これは言っておくべきだみたいな。

武種：うーん、ほとんど……。

——意外にすんなりいったということなんですね。早い話が。

武種：そういう意味では、そうです。それで、皆さん、ほんとによく協力していただきました。各社の皆さんにはほんとに感謝申し上げますというのが正直なところです。

——みんな、やっぱりパソコンやりたかったんですかね。

武種：やりたかったと思いますよ。とにかく、各社とも、日本 IBM もそうだったと思いますけれども、今のままのやり方じゃどうにもならないというところで、その 1 点だけはもうはっきりしていたんですよね。ここから先は用意ドンで競争して、頑張ったやつが勝つんだということに対する暗黙の了解があったと思います。ただ、残念ながら、日本 IBM はその中から脱落してしまったわけですね。パソコンのそういうビジネスからは。

——なるほどね。だから、多分、日本のパソコンって、80 年代にホーム PC の夢を見たんだけど、実はホーム PC ってそんなにはなくて、でも DOS がちょっと話題になって、Windows3.1、95 でオフィスとか、世の中のあらゆるところに入るだろうみたいな感じで、1 回、ホーム PC……。総合電気メーカーがみんなそうだから、1 回、夢破れて、もう 1 回、夢を見ていたみたいなタイミングなのかもしれないですね。ThinkPad の話にしましょうか。いいですかね。

武種：はい。あんまり僕は ThinkPad のこと、詳しくはない。多分、竹村さんのほうが詳しいでしょ。

——OADG がらみだと、各社で、OADG についてじゃないけども、そのころの PC の状況で象徴的なことって何かないですか？例えば、CD-ROM とか大ブームのころなんだけど、CD-ROM 関係とか、何かあったとか、そういうのない。それこそ、そういう分科会で勝手にやっている感じなんですか？

竹村：ThinkPad と絡めて？

——いや、ThinkPad の話の前に、もう 1 回、念のため、各社の話を聞くとするとね。

武種：うーんと。

竹村：何かそんなの。

——いろんな動きのあるころですよね。ネットは LAN も話題になってくるころだし、マルチメディアも話題になって。例えば、パナとかどうなんですか？パナの、パソコン。何だっけ。

竹村：レッツノート？

——違いますよ。もっと前の。何だっけ。「今ごろホーム PC か」みたいなの出してきたじゃないですか。

竹村：あ、そうですか。

——えー。

竹村 ノートじゃなくて？デスクトップ？

——違いますよ。PD（：Phase-change Dual。松下電器産業が 1995 年に開発した光ディスク規格）とか積んじやったやつですよ。PD って、変なドライブつけた。

竹村：はい、PD はわかります。

——パナ。テレビコマーシャル、散々やったじゃないですか。

竹村：あ、テレビパソコンとかそんな感じ？

——みたいなやつ。名前ももう忘れちゃったけど。

竹村：ああ。パナソニックって、元々5550を作ってもらってたんですよね。だから IBM は親しいですよ。僕なんか、ThinkPad と、パナソニックのレッツノートとかのレベルではよく話はしたりね。後、IBM、1回、マルチメディアパソコンで、香取慎吾を使ってコマーシャルをしたんですよ。

——ありましたね。

竹村：ヤマハのビデオボードが入って。あいつは、かなりパナソニックとやろうとしたんです。

——ああ、そうなんですか。

竹村：結果的には、チューブだけを使ったとか。いつも、うまくいきそうでうまくいかない。

——パナ、コンピュータ、長いわりには、ゲーム機も失敗するし。3DO（スリーディーオー）（：米 3DO 社が開発、松下電器産業などが製造・販売したゲーム機。日本では 1994 年発売）とか、名前すら、今のゲーマーも忘れつつあるぐらいだから。

竹村：そうですね。僕たちは、小さなやつと一緒にやろうとしてましたけど。

——え、何でしたっけ？

竹村：パンパイロット。あれ、向こうの携帯電話とくっつけようとしてたりね。

——パナとやろうとしたの？

竹村：そうそう。

——へえ、そうなんですか。

竹村：パナソニックとはいろんなことをやっているんですよ。過去。素晴らしい会社だし。ただ、とにかくミーティングに出てくる人数多いのよね。ぐったり疲れるんですよ。2 人で行ってるのに 20 人ぐらい来たりね。名刺なくなっちゃったとかね。結構多いんですよ。PC のころからそうでしたよね。

——パナ、謎なんですよね。

竹村：でもね、製品はめちゃくちゃいいしね。真面目だし、クオリティー高いし。全然、非の打ち所は。何か IBM とは残念ながらちょっとずつずつ違つて、うまくいってなかった。ノートパソコンはほんとにやりたかったんですね。パナソニックと ThinkPad だったら、新幹線の中、ほとんど制覇できるんですよ。

——というか、ひと頃、レッツノートだけのことありましたよね。

竹村：そうそう。だから、この二つがくっついてやれば。でも、意外とうまくいかないものなんですね。トラックボールとトラックポイントの違いが大きかったというかね。やっぱり UI が大きく響くなという感じが、あのときはありましたけどね。さっきの ThinkPad と OADG は。僕たちはもう、OADG を逆にスタートしてしまって動いてしまったら、武種さん言うように、もう真っすぐ進んでいて、分科会があっても、それほど僕たちには影響しない。僕たち、OADG の中で差別化して ThinkPad がとにかく売れる仕組みだけを考えればマーケットは進むので。僕たちがいなくなったのは、OADG で日本語化をするというパターンは決まってしまって、なおかつ、大和で ThinkPad はもう作る。で、アメリカが要望があって、こんなノートが欲しいと言っても、作るのは大和。

——あれ、なんでそうなったんですか？

竹村：それはもう大和が認められた。

武種：ワールドミッションをとったんです。

竹村：とったんですよ。

——どうやってとった？

竹村：ThinkPad 700（：1992 年）以降のラインを見て、素晴らしい。

武種：出来がいい。

竹村：出来がいい。IBM とか、すっきりした会社ですから、いったん決めたら関係なく、そこに全部、投資からファンドから全部するので。だから、大和は 5550 が失った分は、ThinkPad でそれ以上、取り返したという感じですね。だから、それに至るまでの途中を、ブリッジを、何かノートがなければというのを PS/55 note とか。

——ThinkPad、何年ですか？

竹村：35 年ぐらいですかね。

——600は何年ですか？

竹村：600、2000年間際だと思います。

——600は、そんなに後じやないでしよう。

竹村：いや、そうですよ。600、そうだと思いますよ。

——ThinkPad 600、もっと前でしょ。

竹村：いやいや。ThinkPad 600 って種類が多すぎるんですよ。Eとかなんとかかんとか、めちゃくちゃ種類があるんですよ。

武種：ちょっと待って。私が会社辞める前に使ってたのは、T モデルのいくつだっけな。

竹村：600 って、パームのころですからね。パームパイロットとリンクしてたのが 600 が一番多いんですよ。遠藤さん、600、使ってましたよね。

——僕は、竹村さんからお借りして使ってたのよ。

竹村：あ、そうなの？

——うん、そうなの。

竹村：全然覚えてない。

——僕の印象は、VAIO の 701 と 600 というのが同じころなんですよね。大きさも似ててですね。

竹村：全然、ThinkPad はヘビーデューティーでしょ。もっと大がかりな感じでしょ。ライトウェイトじゃないと。

——なんだけど、大きさは同じぐらいだし、特徴があるんだよね。どっちもね。で、600 いつ？ ThinkPad 600。

——600ですか？

——600ってもう、歴史的なマシンですよ。

武種：600なんて覚えてないぞ、俺。

竹村：1998年。

——98年。

竹村：だから、これが先頭で……。

——98年なら、僕は納得します。2000年はないですよ。

竹村：うん。パームのころなんですよ。パームとつないでいるパンフレットとかよく作ってたんですよ。

——なるほど、なるほど。

竹村：1998年の5月12日。

——なるほどね。

竹村：600は、キーボードは、ダントツのリファレンスになりましたからね。どのタイミングでも。

——とはいって、DOS/Vというものがあって、DOS/Vそのものが、多分、Windowsというものがあって、時代の変化とうまくのって、わりと特殊なのは富士通でみたいな図式があって、そこにThinkPad。最初は55シリーズで黒いの、一番最初、何でしたっけ？

竹村：PS/55 note。

——noteか。あれは何年ですか？

竹村：あれは1993年かな。

武種：えー？

——91年になります。

武種：91年だ。

竹村：91年か。ごめんなさい。91年ですね。

——91年の3月になります。

武種：持ってた。持って歩いてきた。

竹村：93は220ですね。91年。

——問題の220ね。そのころから怪しいマシンが増えていく。チップカードとかヒョウヨンにのっててかなりびっくりなんだけど。

竹村：どさくさ紛れに。

○多様なPCの登場

——うん。あの辺はどうなんですか？むちやくちやなマシンがいっぱい出てきたのはなんでなんですか？

竹村：あのね、やっぱりDOS/Vの幅の広さを見せないといけないというのが、当時一つのミッションと、あとは、均等に売れることなんか絶対ないんですよ。あの手のモデルって。車も多分、そうかもわかんないですけど、特種に、アウトロー的なモデルがあってこそ、標準のやつが売れていく。というのはもう事実なんですね。ThinkPadってトータル勝負なので、それが全部ThinkPadになればいいということで。いずれThinkPadにブリッジするというのはPS/55noteはミッションとして持ってたんですよ。ただし、そのときは、まずノートを出すことが先だったので、トラックポイントもついてなければ。まだトラックポイントは、当然、そのころ、研究段階ではありましたけどね。使うには追いつかない。だから、トラックボールとか積んだりしたわけですよ。220とか。それはもう、トラックポイントはそのとき、テッド・セルカー（：IBMの研究者）がやってて見えてたし、僕も現物見たことあるけれども、大和もまだピックアップしていないという前提でやって。ただし、極めて偏ったモデルをやったほうがいいというのと、あと世の中、当時、僕から見たらHP100LX（：ヒューレット・パッカードが1994年に発売したPC/XT互換機）が売れてたんですね。やっぱり。ああいう小さなやつで、ハンディーなやつが要ると。ノートパソコンなのに電池で動かないというのはおかしいだろうと。大きなACアダプターを持っていくのは。じゃあ、やっぱり、電池のやつを作ろうというので、当時、實川さんがライオス（：ライオス・システム。日本IBMとリコーの合弁会社。）にいたので、實川さんと相談して「何か軽いやつを作りましょうよ」というので。で、トライアル、どこまで小さくなるかというのをマツナガがやって、ビデオテープサイズのやつを作ったので、横長でちょっと……。

——ウルトラマンPCではなくて。

竹村：の前ですね。あれの前で、モノリスという名前で作ってたんですよ。立つとまさに、あの『2001年宇宙の旅』（：スタンリー・キューブリック監督、アーサー・C・クラ

ーク脚本による 1968 年公開の映画) ……。

——何か見ましたね。どこかで。

竹村: あれはもうよく出してましたから。そいつをベースにして、それの倍にしたので、220 で。だから、110 と。110 の倍が 220 の大きさなので。その辺のやつを出していこうというので。でも、あれは、正直な話、丸山さんからはみんな怒られたんですね。「こんなちっちゃいやつを出して、何考えてるんだ」という感じで。「売れると思ってるのか」とかいっぱい言われてですね。そのとき、当然、いろいろ言うわけです。「いやいや、売れなくとも、これをみんな気に入ってるから引っ張ると、一気に IBM のノートパソコンというのがフォーカス当たる」と。「なんとかやりましょうよ」と、散々、僕とか萩原とかみんなが丸山さんに言って。でも、僕は、丸山さんと一緒に、19 万 8000 円じゃないと絶対売れない。どうしてこんなものに 19 万 8000 円の値段つけられるんだという感じで、散々言われたわけですよ。でもやっぱり、さすがに丸山さん、天才的な数字の扱い方のうまさで、「おい竹村、ファックスオーダーにしよう」と。「チャネルは売らない」と。「あいつらの費用がのつかっちゃうから。そしたら、29 万 8000 円になる」と。

「29 万 8000 円でショップで売るのと、19 万 8000 円で、ファックスで IBM がダイレクト販売するの、どっちがいい」と言われて、出すことが大事だから、「19 万 8000 円でいいましょう」と。「その代わり、ファックスで受けます」と言って。ファックスで受けたんですよ。IBM のほうは、当時、なめてたので、PS/55 note 出た後の 220 で、メディアの方には事前に見せて、すごい人気だったんですよ。売れるかなと思いながらも、直前になつたら心配するのが、みんなそういう企画の人間の悪いところなんですね。でももう、萩原と相談して、「ファックスで 3 台ぐらいで受けるかな。それ、多いかな」とか言ってたら、ファックスがパンクしたんですよ。そのときわかったのは、遠藤さんには何度も言ってますけど、ああいう特殊なやつって、こんなふうに売れるんですよ。でも、パターン、落ちるんですよ。その後、全く売れない。というのになって、最後は値引きして、で……。

——T-ZONE (: 80 年代に大規模展開したパソコンショップチェーン) で安く売るみたいな。

竹村 : T-ZONE に大量に買ってもらったり。でも、あれで一つのフラグは立つんですね。

——堀田さんが竹村さんにだまされたと言われる理由はこれですね。

竹村: そう説明すると、丸山さんが本当にだまされたなどと言いましたけど。でもね、3 回だまされたらだまされたと言えないですよ。だまされたほうが悪い。

——だから、220 でしょ。チップカードでそのまま PC じゃないですか。

竹村：そのまま、そうそう。基本的にはそうですね。

——これは、70、710 かな。

竹村：701 ね。

——いやいや、これ。この……。

竹村：バタフライ（：ThinkPad 701 シリーズに搭載されたバタフライキーボード。スライドして展開する）ね。

——バタフライはどういう経緯でできたんですか？

竹村：バタフライは、向こうから提案があったんですよ。大和に来て、僕と何人か見にいったんです。ぶつ飛んだんですよ。あのころ、なぜあれが出たかというと、理由は簡単で、液晶って 10.4 インチ以上作れなかつたんですよ。12 インチとかべらぼうに高いか、歩留まりが悪くて出荷ができないぐらいしかなくて、IBM がチャネルで売るには心もとないと。10.4 インチに合わせてキーボードを作ったら、こんなちっちゃくなるんですよ。でも、IBM のうるさい人は普通のノーマルサイズの 19 ミリピッチのキーボードを使いたいと言いたいとして困って。そのとき、ジョン・カリダスというおじさんで、ちょうど今ここにサインが出てきましたけど、プリンターのメカのエンジニアなんですね。メカって昔はハンマーでたたくので、今みたいなインクジェットでは全然なくて、すごいメカニカルに強いエンジニアで、彼があるとき思いついたんですね。

これって、みんなが誤解してるんですけど、残業してて夜中に彼は家に帰ったら、子供が積み木散らかして倒れて寝てたんですよね。お父さん、積み木をもとの箱に収めていくときにひらめいたんですよ。キーボード、切っちゃえばいいと。こうずらしたら狭くなりますよね。でやったら大きくなる。というのを思いついて、すぐ会社へ行ったらしいんですよ。会社で自分の ThinkPad 700 をコピーとって、一晩中切ってたと言ってましたよ。それが製品になったんですよ。

——「デモ」（：Demonstration）が遅れたんだよね。

竹村：デモが。それは、Pentium でトラブルったんですよ。

——あ、Pentium もそうだったんだ。

竹村：Pentium。何を積むかで。インテルの出荷が遅れたんですよ。

——それも T-ZONE 行きになりましたよね。

竹村：そうそう。値段はいくらつけていいかわからないので、でも初めてのものだし史上初だからというので、「竹村、いくらだったらいい？」と言われて、僕、「79万8000円」とか言ったのかな。そのまま値段になってしまって。

——いい加減なんですよ。

竹村：あの辺のやつって、何台売れるとか計算してもね。これ、もちろんしますよ。コストからね。やっても、当たることなんかめったにないわけですよ。

——T-ZONE にみんなつめてたのは、あれはいつごろで、何だったんですか？後、Aptiva (IBM が 1995 年から販売したデスクトップ PC。) か。

竹村：つめてたって、どういう意味ですか？

——いや、だって、T-ZONE の地下に堀田さんとか、みんないたじゃん。

竹村：あれは堀田さんの発想で、やっぱりコンシューマーに売るには身近に感じないといけないと。については、いつも IBM というのは常に帝国ホテルで発表したり、インタビューというとどこかの部屋をとってやったり、メインフレームからの歴史がそうなわけですよ。

——堀田さんって、また何度も名前が出てくる人が、お父さんはあんかを作った人なんだけど、自分はノートを作ったというね。ちょっとおかしいでしょ。格好が似てるという。そういう人がいるんです。

竹村：彼が、インタビューを受けるとしたら、メディアで受けるとしたら、メインフレームはホテルでもいいけど、俺は秋葉原がいいなと言い出して、突然、T-ZONE さんによくお世話になっていたので、T-ZONE の地下を使っていいよと言われたので、そこをオフィスに改造したんですよ。二つ意味があって、モバイルなので ThinkPad を持つてそこで仕事するというのを、ビジビリティーを上げるために、そこで仕事しようと。例えば、日経の人が堀田さんにインタビューしたいと言ったら、秋葉原に来るしかないと。本社にいないから。そういうのを無理やりやって、ドラスティックに変えたんですね。ものの発表の仕方とか、見せ方というのを。そのときに、逆に僕たちは、いつも秋葉原で、悪く言うとさぼってたんですけど、堀田さんが来ちゃったので別に行こうというので、当時、隣にあったカレー屋さんを僕たちは占拠して、そこで Wi-Fi 入れてカレー屋さんをやってたんですよ。ずっと。それが、なんと、日本の、秋葉原の最初の Wi-Fi の喫茶店ですよ。

○セガにおける開発

——セガのマシンあたりぐらいで今日は終わりにしますかね。

竹村：はい。セガのマシンね。

——ダブル互換機作ったんですよ。セガと IBM が。

竹村：テラドライブ（：1991 年発売）です。

——いかにもね……。

竹村：これも、もう、セガの人もいないし、いいかな。元々、IBM が 5510 というデスクトップを作ったんですよ。AT バスの。当時はデスクトップはほとんどマイクロチャネルというやつで、5510 ご存じでしょ。あれ、OADG のリファレンスマシンでしたよね。

武種：えー？ したっけ？ あれ。

竹村：そうですよ。あれと同じテストをすれば互換であると言える。

——IBM もそういうバスのものを作ったわけだ。

竹村：そうそう。さっき、武種さんが言ったみたいに、PS/2 も AT バスとマイクロチャネルがあったんですよ。ローエンドは従来のボードを使えるということが一つのセリングトークだったので、それと同じものを日本 IBM も作ったんですよ。ただ、外観のデザインは違う。それを 5510 というふうに言ってたんですよ。それは一番安い機械なので、OADG のリファレンスで置いたはずなんですよ。各社、それを買ったはずですよ。ソフト会社とかは。

武種：そうだったっけ、あれ。

竹村：うん。

武種：ちょっと待って。思い出せないな。そこ。

竹村：5510 というのはそうだったんですよ。そいつを、実は、68000（：MC68000。モトローラのマイクロプロセッサ）を積んでる、当時、ゲーム機のメガドライブとマージするというプロダクトが突如、降って湧いたんですよ。

——どうして降って湧いたんですか？

竹村：どうして降って湧いたかというと、5510 で DOS/V が伸びてきていて、みんなが世の中 DOS/V、DOS/V と言っているから、誰かがセガさんを紹介してくれたんです。セガさんもメガドライブ以外のところに出ていきたい。

——メガドライブ（：セガが 1988 年に発売したゲーム機）がアメリカで結構売れて。

竹村：68000 使ってるやつがね。

——スーパーファミコンをひっくり返すみたいな時期だった。

竹村：そうそう。遠藤さんもきっとご存じ、佐藤さんとかがみんないて、IBM とマージしたダブル互換機を作ろうという話に急遽なったんです。

——ちょっと待って。誰が言い出したの？

竹村：多分、セガさんが言い出して、IBM が…。

——セガが言ったんだ。

竹村：多分、三井さんとかが OK した。それも、キギョウ（？）（02:38:20）の話ですかね。多分、丸山さんとか三井さんが…。

武種：当時、確かにセガとのいろいろ関係あったもんね。

竹村：そうなんです。それが、ビジュアリティーがあるマシンを作ろうということで、メガドライブと 5510 がくっついて、テラドライブという名前だけが、まず先にできました。で、作り方は…。

——セガドライブ？

竹村：テラ。テラドライブ。

——テラドライブ。

竹村：メガからテラへという。

——そうでしたね。

竹村：それで作ったときに、68000 と 286（：Intel 80286）だったんです。昔の AT を

安くしたのが 5510 だったので、それを CPU 同士、バスでつなぐというプランでやったんです。

——反対側のアプリを自動翻訳して動かすみたいな、すごい話でしたね。

竹村：そうです。グラフィックを出す 68000 とゲームのロジックだけを進めていく 286 がパラレルにコミュニケーションしながら動くというのをやったんですけど、事実的になかなかできなかつたんです。結局、デュアル互換機みたいな感じになつたんです。どちらも動く。値段もつかえないとか。あんまり言ってもいいのかな。僕たちは、実はかくちゃんが責任者で、一緒にやってて、ライトシミュレーターが 68000 と何かやって動きそうな、そういうすごいゲーム機が作れますよねという話でスタートしたのに、セガさんからは逆に、彼らは DOS/V の勢いに乗つて、一太郎が動きますよねとか聞かれたんです。本来なら IBM が聞くような質問がセガさんから来たりして、これはちょっと何か変じやないかなと。うだうだしているうちに、やっぱり OADG の一つのリファレンスのモデルとして出ていっちゃんたんですね。

武種：そこのところ、ちょっと記憶してない。ごめんなさい。

竹村：でも最初は売れたんです。

——売れた時期、あるんですか？

竹村：売れた。最初、初っぱなはやっぱり売れますよ。

——ああ、そうなんだ。

竹村：ああいうものを出した。そのときは、遠藤さんもわかると思う。DOS/V という世界で IBM が次のモデルを出したら売れますよ。ある程度までは。でも、そこから先は止まつちゃうので。結局、T-ZONE さんのところや、あそこに、アブダビとかあっちのほうに持つていって、インターネットカフェに大量に入ったとかね。

——アブダビ（笑）。

竹村：とかいう、そういう。彼らは向こう側のチャネル、めちゃ強いので、そういうのが出てきて。

——1991 年 5 月なんですね。

——意外に早いですね。でも、メガドライブだとそうなるか。

竹村：うん。5510 もそのころですから。だから、AT のリファレンスマシンですよ。

——286 ならそうですよね。

竹村：あいつで動けばソフトは大丈夫というお墨付きを一応ね。それは、僕たちが言ったわけじゃなくて、OADG の各社から言わされたんです。リファレンスマシンがないとおかしいと言われて。チャネルのとか、CR コードがどうかとか、そういうのを検証したいと言われて。で、何かないかというので、マーケットのほうで、確か、オオハシ（？）さんか、エンジニアは当時。で、話して、5510 にしたんです。

武種：そうか。その後に、今度はそれを文書にまとめたんだよね。

竹村：そうだと思います。マシンをやって。マルタク（？）（02:41:31）AT なので。あいつは。そういうのを繰り返して。でも、さっき言ったように、遠藤さんね、幅が増えることで、DOS/V のバリエーションが大きく見えるんですよ。

——決して、竹村さんが遊ぶためにだましたわけじゃない。

竹村：いやいやいや。僕が遊ぶなら最後まで徹底的にやりますよ。

——だって、腕時計までやったじゃないですか。

竹村：ああ、WatchPad（：シチズンと IBM が開発した Linux 搭載の腕時計型コンピュータ）？

——うん。

竹村：あれは今、ソラコムの玉川さん（：玉川憲代表取締役）ですね。あれは基礎研究所のワーキングプロダクトなんです。他社とやる。IBM は当時から他社とやるというのをいろいろやって、キヤノンさんと BJ プリンターがくつついたやつとか、あれは御手洗さんがまだいたころに作ったりね。その中の一環で、どこかと時計をやろうと。あれは僕だけじゃなくて、山崎（：山崎和彦）の意見もたくさん入っているんです。山崎がこれから先は腕時計をして、ここで角度を変えたら何かが起こると。

——デザイナーの。

竹村：ThinkPad をデザインしたやつなんんですけど。彼とかが入って、一緒にやって。当時、基礎研もそういうのを研究してたんです。やっぱり身に付けるもの、ウェアラブル

をずっとやろうとしてたので、その中の一環として、ビジュアリティーのあるハードウェアを作ろうというのでやって、いくつか候補を挙げたんですね。なかなか、カシオさんとかも候補だったけど、カシオさんとかは堅いんです。

——IBM、なんであんなに…。僕なんか、1回、例の僕がマッチ売りの少女みたいになったときに…。

竹村：(笑) ニューヨークで。

——話長くなるのでやめますけど、ワトソン研究所にちょっと呼ばれて行ったときに、相当変な試作機いっぱい並んでて。ウェアラブル系が結構多いんですよね。

竹村：遠藤さん言ったように、ワトソン研は変な人が多くて。

——いや、わかりました。そのとき。

竹村：エンジニアが。

——すっごい研究をやってるんですよ。

竹村：もう変態ですよ。僕も、チップカードだけ持って説明にいきました。あそこへ。

——ああ、そうですか。ノーベル賞をいっぱいとった人がいる。

竹村：そうそう。いつまでたっても、遠ざかるような廊下の、曲がった廊下で。どこが終点かわからないような。

○DOS/V 登場前後のIBMの状況

——とはいって、大体ここで終わりにしようかなと思うんですけど、要はDOS/Vが出てきて、でも、IBMは意外に90年代、そういうことを結構いろいろやってたというのは、70年代、80年代までのIBMの印象からすると、結構違いますよね。

竹村：それは違いますね。さっき武種さんも言ってた、ドン・エストリッジの存在は大きいんですよ。あれだけめちゃくちゃなことをやって、あの短期間でIBM PCを作りあげたというのは、べらぼうですよ。当時のIBMの組織からは考えられないですね。

武種：考えられない。

竹村：そうですよね。あいにく、航空機事故で亡くなっちゃいましたけど。

——そうなんですよね。

竹村：生きてたらどうなったかという感じですよね。すごいですよね。

——90年代のIBMって、さっき言ったように、ちょっとUNIXとかそっち系も。それまでのミニコン系の、トークンリングだとかいろいろあったものから、結構ガラッと変わっていくじゃないですか。あの辺はどうなんですか？

武種：それは、おそらく1993年のIBMの破綻の問題があったと思います。ご存じだと思いますけども、大変な赤字を出して。

——堀田さんも、前、その話をされていました。

武種：大変な赤字を出したんですよ。そこからやっぱり、またジョン・エイカーズという人がそのときのCEOでしたけど、替わってルー・ガースナーが来たわけですよ。ルー・ガースナーという人は、確かコンサルティング会社か投資会社だったかな。

竹村：ビスケット会社かな。

武種：うん、投資会社の人で。

竹村：ナビスコですよね。

武種：ナビスコ。要するに、技術の人じゃないわけですよ。

——ん？

武種：技術の人じゃない。

——ガースナー。うん、うん。

武種：要するに、会社を立て直すということがあって、そこでやっぱりもう一つ、新しいことをやらなきゃいけないんだという気風が入ったと思います、93年以降。おそらく90年代を通して、サム・パルミサーノに替わるまでの間に、そういうものが全部吹き込まれたという気がしますね。

——なるほど、なるほど。あのコンサルの会社を買ったのはいつごろなんですか？

武種：プライスウォーターハウス。

——そうそうそう。

武種：あれ、いつだったっけ。あれも90年代だと思います。

——あれも大きいですよね。

武種：会社が変わりましたよね。要するにハードウェアの会社から、ほんとにソリューションというか、そっちの会社に変わってきた。そこが大きかったと思います。それが新しいカルチャーを育てつつあったと思います。だからこそ、レッドハットを買ったり、いろんなことをしましたよね。やっぱり変わったんですよね。

——堀田さんは、この間、例の、初代IBM開封の儀というのを、僕は竹村さんにだまされてやったんですよ。

竹村：また言ってる。

——イベントをやったんですけど、堀田さんはそのときどう言ったかというと、まさにIBMがつぶれそうになったみたいな背景があって、日本はもうわりと自由だったみたいなことをおっしゃってましたよね。竹村さんとかが、チップカードとかいろいろ出てくるじゃない。あの辺の企画とかがなんで通ったんですかって、僕は堀田さんに聞いたら、「もう本社はそれどころではなかった」。

武種：それもあったでしょうね。

竹村：まあ、違いない。金額的に小さいもんな。

武種：ただね。

竹村：そうは言っても。何だかんだ言っても。日本のローカルマーケットだけで。

——勝手にやってもらっても。でも、ThinkPadは世界に売るんだから、そんなことないじゃない。

竹村：ThinkPadじゃないですよ。ThinkPad前ですもん。

武種：前ですよ。それは。

竹村：220 とかは。

——93 年とかはね。

竹村：そうそう。

武種：まだまだ、そこまでいってない。

竹村：ThinkPad と言えるのは、700 以降なんです。

——そうか、そのころは気にしてないけれどもということね。

竹村：そうそうそう。それに、ジャパンには……。

武種：結局、新しい収入源として、アメリカから見ても ThinkPad がいいものに見えるわけですよ。

——それは、むしろその後の話だと。

竹村：うん。アメリカから見たら、ThinkPad は 700 から以降。

——逆に ThinkPad とかなかったら、ほんとにハードの魅力は IBM にとってはなくなってしまいますよね。

竹村：そうです、そうです。

武種：そうです。

竹村：それは ThinkPad はすごかったという感じです。そういう意味では、いまだに続いててね。

——なるほどね。

竹村：遠藤さん、チップカード、チップカードと言うけど、遠藤さんの上司が OK したんですよ。廣瀬さん（：廣瀬禎彦）が OK したものだから。

——いやあ、そのぐらい、全然あり得るでしょ（笑）。

竹村：あり得るでしょ。廣瀬さんだったらあり得る。

——うん。堀田さんはでもうれしそうでしたよ。当時。

竹村：そうでしょうね。あのとき、怒られたんですよ。僕は。チップカードを発表して、記者会見で同時にやって、ThinkPad の記事が 1 行も載らなかったという。それは、佐伯さんがチップカード持って出てくるんですもん。それ、ダメですよね。やっちゃん。それは。

——うん。

竹村 後でひどい怒られましたよ。

——なるほどね。いや、いい感じですね。そうですね。その話が。でもう、どっちかというと、日本のこの情報子会社的なカルチャーとかね。IBM さんの影響とかでかいからね。というような感じですかね。やっぱり 90 年代のパソコンカルチャーというか、パソコン産業ですね、すごく大きく変えたものだと思いますけどね。以上でございましょうか。何かありますかね？どうですか？あまりにもいろいろあったから。

——そう。あまりにもいろいろあって。ほんとにあまりにもいろいろあって。

——パナのパソコン名が思い出せないだけが、俺が引っ掛かるけど。

——ちょっといろいろありすぎてみたいなことで、ちょっとすごい細かいですけど ThinkPad って、液晶というか、あれはどこの。

竹村：自社です。

——さつき、東芝とか。

竹村：東芝と一緒につくった会社です。ディスプレイ・テクノロジーという。

——ところの、だったんですね。

竹村：DTI かな。

武種：姫路のほうに、確かあった会社です。

竹村：そうです。姫路のほうの会社。

——そこはそこで、また、進化を続けていて。

武種：いや、あそこは……。

竹村：あそこは売却したね。多分。

武種：もう解散した。

竹村：売却した。別に、外資系、みんなそうですけど、動き速いので。パッと売っちゃう。

武種：だって、今、あれでしょ。シャープさんも亀山でしたっけ、あそこも全部シャットダウンでしょ。

——あれはね、僕は非常に、あって。カラー液晶、日本の6、7社がほとんど独占してたんだけど、みんな、90年代にちょっと調子悪くなったときに、台湾とかに技術供与をものすごくするんですよ。誰も止めないので、全部渡っちゃった感じだね。僕の印象はね。実際、台湾の1枚目の液晶とか見せてもらったけど。当時。

武種：でも、技術ってそういうものですよね。

——まあ、日本もアメリカから来てみたいなのありますしね。

武種：そう。来てる。歴史が繰り返されている感じします。

——チーメイとか台湾のメーカーは、実は皆日本の技術なんです。台湾は国を挙げて、テクノロジーを推進していくというキャッチフレーズがあって、国が出資して技術を買っているような、非常に特殊な形態だったんですね。

○DOS/Vに関する経験を背景として現在への視線

——当時のDOS/Vが最強の98シリーズに勝つために結集したような状況を見て、今の日本を見ていて、こうしたらしいのにというような提案はありますか。もっと元気を出すために。

竹村：DOS/Vは、グローバルの標準のものを日本に持ち込むというところが一番の差なんですね。遠藤さんにも言いましたが、言ったら怒られるかもしれません、今のFeliciaなどがまさにその例です。今、JRなど皆がSuicaで乗ますが、海外は全部Visaなんですね。Visaタッチでピッと触れて。日本がJRなど皆がSuicaを採用したのは、スピードが速いからなんです。日本の有楽町のラッシュ時などに、何百人も流れる際の数秒間が重要なので、どんどん速いものになっていって、ジャパンユニークになったんです。使っているのはNFCで、普通のタッチで開く、Suicaやスマホについているものと同じ

ですが、チップ自体やロジック、サポートするプログラムなど全部カスタマイズしているんです。だから、ソニーが提供しているものの、海外に出している NFC と日本に入っている NFC は違います。そのため、海外から携帯電話が来て日本で売るときに、お財布携帯が付いていないものが多いでしょう。これはコストアップする理由の一つなんです。でも、それを付けないと日本の Suica は使えない。これは私たちから見ると、98 と全く同じです。速くするために、ハードをローカルで実装しているんです。実際、海外ではみんな Visa を使っていて、日本人が向こうへ Suica を持っていっても誰も使えません。「Suica って何ですか？」と聞かれるだけです。「Visa で乗れますよ、地下鉄は」と言って、ニューヨークなどみんな Visa で乗っています。ヨーロッパも皆そうなんですね。——そういう状況になってきたということですね、今。

竹村：なってきています、どんどん。

——香港は意外に日本と一緒になんですよ。

竹村：そうそう、香港とか一部は。

——香港の先のは日本より進んでいます。

竹村：日本のはうはそれに多額の投資をしているんですね。ここで読めて、Z 駅で降りようとしていると降りられないとかありますね。サーバーに行っていないから。各ローカルで閉じているんです。あるいは、少し上のレベルまでです。でも、Visa なら完全にネットワークへ行きます。その代わり遅いんです。今言っているのは分かりませんが、私も Visa タッチで東京だったと思いますが乗りましたが、全然遅いとは感じませんでした。ただ、厳密には遅いのかもしれません。Suica のほうが速い。ピッ、ピッといってパッと開く。そのためだけに特別な実装をしてしまいましたが、グローバルの波には乗り遅れているという感じですね。世界中は、恐らく Visa になっていきます。確実に。

——確実に。

竹村：絶対に逃れられないですよ。そうすると、日本はどうするのという状況になります。

——もっと早く日本も Visa にという。

竹村：もう私鉄などは部分的になっていますからね。でも、相互乗り入れするために、Visa も使える、Suica も使える、QR も使えるという状況になってきているんです。QR が遅いのは、きっと分かりますよね。Suica が一番速いのも分かる。Visa は恐らく中間くらいのスピードですが、テクノロジーはどんどん進むので、昔、私が羽鳥にグラフィ

ックが遅いと言って、必ず速くなりますと言われたのと同じことが起こっているんです。絶対に速くなるんです。これ以上遅くなることはないわけです。どんどん Visa のほうが速くなってきたら、Suica はどうするんですかという感じに、だんだん基盤がなくなってくるということですね。だから、きっと変わりますよ。

——難しい問題ですね。

竹村：でもね、絶対に変わりますよ。

——でも、例えばビデオだったら世界中に日本の規格が行ったわけなので、獲得できるかどうかという問題もあるから、グローバルになったものを後追いすればいいかというと、そうとも言えなくて。要は、難しすぎる質問ですよ、簡単に言うと。

武種：もう一つは、グローバルのインフラの上に、自分の独自のアプリケーションを作れる、世界に通じるものを作れるかどうか。

——作れるかどうか。そういうことがありますからね。

武種：そこが一番。

竹村：でも今、インバウンドで大勢来ている観光客が全員文句を言っているわけです。日本に来たら Suica を買わないといけない。ネットで事前に買うとか。あり得ないんです。日本人が Suica を持つていっても使えない。同じことが起こっているんです。98 のアプリケーションが日本ではスムーズに動くのに、海外に持つていったら何を持ってきているのかと言われると同じでね。そういうのをまた繰り返ししているわけです。そういうことは、きっとたくさんあると思いますよ、実際には。

——ものすごい巨大な表を作つて検証すると面白いと思います。恐らく、ジャンルとか環境によって、いろいろ違つてくるというか。

竹村：遠藤さん、九州のほうが、たくさん Suica から脱落したでしょう（：九州産交バス、産交バス、熊本電気鉄道、熊本バス、熊本都市バスが 2024 年 11 月 15 日で Suica 決済を廃止。2025 年 3 月よりクレジットカードタッチ決済などを導入）。今回。あれは単純に、バージョンアップに非常にコストがかかるんです。全国ベースで使えるものは駄目ですが、自分のところだけで使うなら OK なんです。それに、恐らくラッシュがないんでしょうね。別に構わないと。Visa でタッチでよいという感じになっているんです。でも、全国ベースになると、やはりパフォーマンスが影響されます。確かに、大手町で降りる全てのビジネスマンとビジネスウーマンの処理をしようとすると、Suica でないと駄目かもしれません。ただ、技術が進歩するのは事実なので、今日より明日のほうが速くなるのは事実なんです。だから私も DOS/V をやるときに、最初にスピードが出

ないというのが一番気になりましたよ。ここにも入っている NEC の比較では、DOS/V は遅いという指摘ばかり出てくるんです。遅いから駄目なんです。そこに技術的に、この1年か2年でどれだけ速くなるかというコメントはどこにもないんです。でも、実際は追い抜かれてしまったというのが事実なんですね。

——時間が解決する問題が意外に多いということかもしれないね。

竹村：そうですね。

——その間に技術とか環境が変わつてね。

竹村：そうです。

——DOS はだって、来年変わるわけじゃないからさ。何年か見て、計画立てられたと思うんですけど。事実、何年かたつて市場が変わつた。周りの環境も変わつてるんだよね。それが後押ししたものもあるし、それによって変わつたものもあるし。

竹村：関係ないですけど、僕、最近見てて、パソコン買って、うちの家内のパソコンとか、ThinkPad を買っても、4万9800円なんですよ。これ、タッチとか言わなければ十分使えると。こういうふうに、特別に軽いものとか買わなければ高くないんですよ。僕、この間、スマホ買って、Galaxy の S24 買つたんですよ。22万円なんですよ。完全に逆転現象。

——僕、2万円代のスマホを使ってますよ。

竹村：スマホもパソコンと一緒に、昔はパソコンはそんな感じだったじゃないですか。でも、今はパソコンって、真ん中に集中してきているんですよ。そんなに幅ないんですよ。これから、AI 系を使うやつは、また、なんとか理由をつけて高くする。

——20万円代のものを買うか、10万円以下のものを買うかみたいな。

竹村：そうですね。スマホももう、上のやつって、40万近くなってきているわけですよ。下って、9800円とか5000円とかであるわけですよ。メーカーはみんな安く別に売りたいわけじゃないので、これから AI 使えるから高くするとかいっぱい出てくると思うんですよ。パソコンとかにしろ。スマホもそうですね。僕のもの、なぜ高いかというと、サムスンに言わせると、AI 使えるから、同時通訳できるからとか、そういう感じになってきているわけですよ。でもやっぱり、パソコンとの逆転現象はもう、多分、収まらないなと。

——ゲーミング PC とか十分高いじゃないですか。

竹村：ああ、だから、あれは特殊な世界ですよね。どう見ても。それはゲーミングスマホも高いじゃないですか。

——そうね。

竹村：僕もびっくりしたんですよ。今回。例えば、512G のメインメモリ 12G で、21 万か 22 万なんですよね。1T になると、23、24 万になる。確かに、使ってるとめっちゃ速いんですよ。戻れないというかね。LINE とか関係ないと言う人いるけど、LINE を立ち上げたときのスピード、全然違いますよね。1 万円台の携帯だと、めっちゃ遅いですよ。

——コパイロット PC がどうなるかは、ちょっと。どうなんですか？

竹村：大体僕は、新しいキーをつくった瞬間に負けだと思いますよ。過去の感じからするとね。最初、Windows を作ったときに、面白い話があって、母親にパソコンを買ったんですよ。ThinkPad。散々使わせて、やっとメールのやり取りができるようになってね。これでいいかと思ったら、いつも悩むのが、終われないと。どこで ThinkPad 終わつていいかわからない。「電源ブチッと切っていいの？」って、「いや、絶対ダメ」とか言ってね。終わるってわからない。終わるって、ここの右側のメニューのスタートのところにあったの知ってます？スタートボタンを押すと上にピッと出てきて、終わるがここにあるんですよ。僕は散々怒られましたよ。それ、ThinkPad なのでね。僕、名前、ゆづるというんですけど、「ゆづる、あんた、こんなくさいパソコン作ってるから売れへんねん。大体、なんでスタートのところに終わりがあるねん。普通、スタートがここやつたら終わるはこっちやろう」というのが大阪のおばちゃんの発想でね。なんでスタートにあると聞かれたとき、僕も答えようなかったです。

——いや、それはだって、ずっとそうじゃないですか。Lisa の時代から。

竹村：あり得ないと。ThinkPad のせいにされるわけですよ。ThinkPad がそうだと思われるから。Windows とそんな区別なんかつかないので。そういう時代でね。でも、そう考えると、今のスマホって、めっちゃよくできます。めちゃくちゃよくできてるよ。なんとなく、Windows のああいうやつ、見てて、やばいところはわかってて、うまく Google が避けてるとかね。何かあると思いますよ。遠藤さん、思いません？Google のやつって、よくできてると思いません？

——今、なんと、Google のスマホが売ってる。久しぶりにアキバ回って、ショップの店員と、うちの若人と回ったんですよ。そしたら、全然、iPhone だったやつが Google だと。理由は何ですかと言ったら、テレビコマーシャルしか考えられないという。日本はやっぱりテレビコマーシャル効くんですねみたいな。Google、テレビコマーシャル、や

らない会社ということにアメリカではなってるんですね。日本だけ、マップやったとき初めにやったんですけども、実は、めちゃめちゃやってるじゃん。Google の、Pixel のコマーシャル。

——やってますね。

——あれ、効いたらしいんですよ。

竹村：Pixel マジック、いいですもん。結構。

——いや、それ、ヨドバシの店員が言ってたんですけどね。今、Pixel。もちろん、iPhone も Pro を買う人はごく一部だったりするんですけど、一つ前のやつとか、うまい売り方してるんですけど、Pixel 売れてると言ってましたね。

竹村：あれもそうですね。下取りが高いというような。

——そうね。それもありますね。

竹村：でも、Google も Pixel はやりますからね。Galaxy もやると言ってたよ。

——コパイロット PC は、全く知らなかつたと。発表まで。

竹村：それはそうでしょうね。

——20 万円代のものを要は売りたいので、ちょっとどうやって売ったらしいかみたいな。それ、MS のコーナーあるじゃないですか。MS 担当者。

竹村：あと遠藤さんね、最近の Google とかの同時通訳のレベルとか結構すごいですね。

——いやあ、すごいですね。

竹村：サムスンとか見てて。僕、この間、変なの買ったんですよ。イヤフォンで普段オーディオ聞いてるんだけど、通訳にスマホをセットして相手に渡したら、それでできるんですよね。会話。そんなのが 3 万 5000 円とかであって、すごいですね。

——あれやばいじゃないですか。ポケトークやばいじゃないですか。

竹村：そう。ポケトークは全然やばいですよ。スマホにアプリ乗ったら終わりですよ。

——今日はこの辺にしましょうかねという感じなんですが。いや、ほんとそうですよね。

竹村：後、遠藤さん、僕が最近お勧めのソフトがあって、ChaChatGPT って知っています？

——知らない。

竹村：ほら。ChatGPT というのは、使える人なんてほんのわずかなんですよ。おまけに、有料を使っている人はほとんどいない。僕、たまたまこの間、ChaChatGPT というのがダイレクトメールできたんですよ。

——ChatGPT じゃなくて。

竹村：ChaChat。

——ChatGPT なんですよ。まあ、いいか。

竹村：何かというと、ChatGPT に投げるパラグラフがあるじゃないですか。あいつを作ってくれる質問表なんですよ。「これは何で使うんですか？」といったら、「宴会の集まりのお誘いです」と書いて。「対象者何人ですか？」とか、「どんな楽しいことがあるんですか？」といっぱい聞いてくる。全部答えるだけ。パソコンでもスマホでも。そいつを、プロンプトとして出して、ChatGPT に貼ると、向こうから答えが返ってくる。すごい便利ですよ。

武種：文章を作ってくれる。

——ChatGPT のテンプレートを作ってくれるんですか？

竹村：そうそうそう。テンプレートを作って、それを会話レベルでやるんであって。例えば、「ブログを書く」とかいうのがあるんですよ。そしたら、あなたの年齢とか聞かれて、「今回は何のブログを書きたいですか？」って、「旅行」とか言って。「過去行ったところ、どこが楽しかったですか？」と聞かれて、答えたら、バーンと作ってくれる。すぐえですよ。これは、この間、Microsoft の人に見せたら、プロンプト、それを作るのに、逆にどう作っているのかよくわからないので、それがわかるから、プロにも使えますよとか言ってて、やけに気に入ってダウンロードしてました。3900 円ぐらいのアプリなんんですけどね。

——あ、アプリなわけ。

竹村：アプリ、アプリ。で、パソコン用、スマホ用、全部入ってるんですよ。ソースネ

クストがしてるんですよ。

——出た、ソース。

竹村：ソース。僕も大嫌いなソースネクスト。

——そう。ソースネクストといったら、みんな、ちょっと一瞬静かになる会社なんだよね。

竹村：そう。ソースネクスト。そこがしてる。でもね、素晴らしい。買った人、みんな、大絶賛。

——ああ、そう。

武種：ChatGPT のフロントエンドになっちゃうな。完全に。

竹村：そう。だから、僕も見たんですよ。逆に古いので。「知子の情報」（：株式会社テグレットが開発した文章データベース化ソフト）とか昔あったの知っています？

——ああ、あった。

竹村：なんとかの情報。要するに、お見舞いの文章を書きます。

——だってあれ、AI……。

竹村：そうそう。当時からね。だから、そんなに差ないんですよ。

——「知子の情報」は、文章を作るやつじゃないですよ。

竹村：あ、違うか。何やったつけ。

——文章を作るのは、その同じシリーズであったんだけどね。

竹村：そうそうそう。何か3本ぐらいありましたよね。

——そうそうそう。

竹村：だから、それによく似てる感じで。だから、フロントエンドなんですよ。ChatGPT のフロントエンドで、作ったやつをコピペして送れば答えが返ってくるというやつで。

素晴らしいところ、目をつけたなと思って。

——まだまだたくさんあるということですね。

竹村：そうそう、そうそう。

——ちょっと未来の話も聞けたところで、ここまでにしましょうか。ありがとうございます。

竹村：お疲れさまです。

——ありがとうございます。

——ありがとうございます。