

昭和45年5月、シャープで複写機の開発がスタートした。開発メンバー5名。平均年齢28歳。内2名新入社員。しかも、複写機の開発経験者は殆ど居なかった。この年は、社名もシャープに変わり、新たな門出としてタイミングも良かった。

しかしながら、今にして思えば、こんな体制でよくぞ複写機のような複雑な商品の開発に挑戦をしたものと、我ながら感心するし、上司もよくぞやらせてくれたものと感謝している。当時の奈良工場、産機では、他にも多くのテーマが若い人の手によって活発に進められ、生き生きとした活力溢れる職場が見られた。これが良きシャープの風土であった。ここで複写機開発がスタートしていなかったら、私の人生は大きく変わっていただろうと思う。

この当時、産業機器事業部では電卓が既に大きな飛躍の途にあり、佐々木事業部長から、事務機の販売網を拡大し、事務機事業を大きく成長させる為には、何としても複写機が欲しいとの話から開発のGo！が掛けられた。

私は、大学卒業後の就職についても、これからは何となく事務機が重要な役割を持つてくると感じ、中でも複写機に強い興味を持って会社を選ぶこととした。昭和40年のことである。しかも、大手ではなく、これから事務機を強化していこうとする、新規取組み企業の方がやりがいもあるとの思いからミノルタを選び、複写機の開発に携わることとなった。そしてその後、事情があり昭和44年から早川電気工業にお世話になることとなった。

シャープの複写機事業は、全くゼロからのスタートであったが、自分の在籍期間中に、事業部門と販売会社共に売上規模の拡大と、収益性の高い体質のベースが出来たことは、本当に嬉しい限りである。この間、大変多くの失敗もしながら、周囲の皆さんに助けられて事業拡大がなされたことに改めて感謝を申し上げたい。

この間に、大変多くのドラマがあった。今にしてみれば、楽しい思い出として語ることができるが、新規にノウハウも無いところからの取組みであったことから、当時の現場では大変苦しい、血

の滲む思いを何度したことか。不眠不休の山場を何度も越えていった。火事場の馬鹿力と揶揄もされたが、全員がこの事業に燃えていた時期が懐かしく思い出される。

ドラマの中でも、最大の出来事は当社第1号のPPC、SF710のデビュー(昭和49年)である。ヨチヨチ歩きの試作機を掲げて、冷や汗をかきながら国内外のショーに展示。展示といっても、5分程度のデモであり、まだまだ連続運転をして見せられるしるものではなかった。大阪のショーのステージに立った時、客の後方に一際背の高い外国人2名の姿がひどく印象に残っている。その後間もなくオリベッテイー、アペコ向けのOEMビジネスがスタートした。両社共この業界の大先輩企業であり、多くの技術、ノウハウを保有していた。このOEMで、我々も大変多くの勉強をさせて頂いて、開発から評価に至るまでの幅広い基盤作りに参考となった。

私の初めての海外出張は、SF710の高地での異常放電問題であった。ロスアンゼルス経由デンバーまでの一人旅。そこから更に小さな10人乗りのプロペラ機で山奥へと向う。3km以上の高地ともなると、気圧が低い分コロナ放電も起り易く、過電流で感光体がダメージを受けて、画質劣化するというもの。高圧側のインピーダンスを高くして応急対策はしたが、これも貴重な経験となり、定電流高圧電源へと変わって行く。

これ以降、SF700シリーズ、SF800シリーズと開発を進め、世界最小のPPCとしてSF750をデビュー(昭和56年)した年には、なんと米国での複写機設置台数No.1を獲得した。国内でもシェア10%に乗った。複写機事業10年目の記念すべき出来事であった。この業界は、世界の巨人であるゼロックスの存在があり、日本でも最後発のシャープがゼロックスを追い越すなどとは、業界の誰もが想像すら出来なかった出来事であった。我々もこのニュースにはビックリ。

この当時、特に北米でのシャープブランド複写機のシェア向上と共に、OEMとの市場競合の問題がクローズアップされてきて、大議論となった。シャープ専売のディーラー達からの反発が強

く、ついには桂、浅田両常務まで出掛けて頂くこととなった(昭和57年)。このような環境の中、結果的には長く続いたオリベッティとのOEMビジネスはシュリンクしていくことになる。

その後、信頼性の面で問題を起し、苦境に陥ることとなった。この頃、OPC感光体初のドラムタイプの商品開発を進めていた。事業部緊急の事態にあり、全部門一体と成っての取り組みを進めた。開発の最終段階では、浅田本部長も出席されて、設計内容のDRをリードされた。我々も必死であったし、トップのご指導もあって、とことん理屈を考えて設計を修正し、理屈にあったもの作りに全霊を込めた。

ここで品質の革新を行うとの意気込みもあって、過去との決別の意味を込めて、4桁モデルへと切り替えた。その第1号がSF8200(昭和59年)であった。まさに気合を込めて作りこんだかいがあって、世界中で大好評を受け、シャープ複写機の起死回生の名機となった。米国では、BEST BUY!の評価も頂いた。

翌年、事業部体制も一新の後、米国を中心とした、スモールオフィス向けの商品開発に当たり、複写機事業部初の緊プロA1110(パーソナル複写機開発)がスタートしたのが昭和60年8月。その成果として、Z50(昭和61年7月)、Z70(昭和61年10月)を商品化した。このモデルは北米を中心に販売を伸ばしていく。

このパーソナル機が、ゼロックスへのOEM供給のスタートとなった。商談があった当時は、もともとゼロックスという会社は、大型機に強い、直販主体の会社であったので、どうせ大した量の販売は期待出来ないと軽く見ていた。販売量というよりも、世界のゼロックスにOEM供給できることに誇りを持っての取組みであった。しかしながら、販売から一年もすると、急速に伸びていって、ついにはシャープブランドを超えるまでになり、販売面でのコンフリクトを起こし、またしてもOEMとの調整に大変苦勞する羽目となった。

白黒複写機については、その後の複写機事業20周年を記念して開発したSF20シリーズ(平成4年)の好評と、順調に拡大していったが、カラー複写機と、デジタル複写機での出遅れで、大変苦勞することとなった。

平成元年、複写機事業は新たにプリントシステム事業本部として独立した。丁度この記念すべき年から5年間、複写機事業部長をやらせて頂き、その後も定年まで継続してドキュメント事業を担当させて頂くことができ、就職時の望み通りの人生となり、私に取っては幸せの極みと言えます。まさに日本経済の高度成長期に、複写機も同じ軌

跡を辿るように成長の道を通ってこれたのも、最高のタイミングであり、大変運の良いめぐり合わせであったと感謝している。

業界でも最後発であったことから、特許面でも苦勞した。後にして思えば、我々も特許に対する認識が甘く、業界初のLSI化、テンキーの採用、DCモーターの採用、などなど、多くの“初”がありながら、特許の権利化取組には甘さがあった。開発人材面でも苦勞した。何度も全社的な人の再配置も行っていたが、それでも技術者の不足は補いきれなかった。そんな環境の中、それならば、思い切って海外に開発拠点を持てば人材補強もしやすくなるとの思いもあり、デジタル化の原点でもあるアメリカに開発拠点を作る動きをしていた。タイミング良く、シャープアメリカ研究所設立(平成6年)の話もあり、それと一体となって念願の開発拠点を作ることが出来た。それがベースとなり、後にインドにもソフトの開発拠点を設立した。その前後に、複数の協力会社の中にも開発部隊の創設を進めて頂いて、我々の開発を助けて頂いた。これらの国内外の開発拠点設立の活動にも率先して参画することができたのも、楽しい思い出であると同時に、それをやらせてくれる風土を持っている所がシャープの良い所でもある。

平成に入ってから急速な円高進行の中で、中国での本格的な生産拠点、SOCCを設立し、平成7年から稼働開始させ、これが事業収益を支える大きな力となった。

事業部の後を継いでくれた世代の人たちが、大変苦勞をしながらも、その後のデジタル機、カラー機の開発を進めてくれて、今日の足腰の強い事業体に仕上げてくれた姿を見て、大変うれしく思っています。ドキュメントシステム事業本部の更なる発展を祈念しながら、感謝!



(たなか とよき)

2003年12月退職

在職中はドキュメント事業一筋に従事