

インピーダンス・マッチング

澄野一樹

## 目次

1	無理難題	7
2	疑惑の真相	32
3	異動	47
4	スミス・チャート	57
5	発振回路	65
6	バラック	86

13  
送別会

12  
トラップ

11  
製品開発

10  
商談

9  
通夜

8  
検収

7  
定数出し

154

144

130

125

110

107

94

インピーダンス・マッチング

1 無理難題

「四極ですか!？」

上田由理は、その言葉の続きを飲み込んだ。

(話が違っじゃないですか。仕様は承認をもらっているんですよ。それに、今から変更なんて、納期に間に合いませんよ。最適設計しているんですから、ポートにそんな余裕はありません!)  
体が熱くなり、飲み込んだ言葉が汗になって額ににじんだ。しかし、言っても無駄なのは分かっている。由理は、額の汗を拭いて、一言だけ付け加えた。

「あと二極なら、なんとかなるんですが」

由理は地元国立大学の電子情報工学科を卒業後この会社に入り、間もなく二年になる。スリムで長身、髪はショートカットだ。久しぶりに黒のスーツを着てきたこともあり、シャープな印象を与える。古風な顔立ちの凛々しい眉毛が怒りでつり上がっているから、なおさらだ。

この日午前十時から、鳴海電子産業株式会社の会議室で新製品のDRが開催されていた。

冬には弱かった日差しが、三月ともなるとかなり強い。会議室ではブラインドが閉められ、壁をスクリーンにして、プロジェクトでパワーポイント資料が写してあった。司会を務めるのは由理の上司で開発二課の吉岡課長だ。吉岡は髪をきつちりと七三しちさんに分けた、見るからに真面目で優しそうな男で、長期の海外出張から帰ってきたばかりだ。この製品は由理が初めて制御回路の設計を担当した製品で、無線でデータを収集する装置だ。子機には各種センサを接続でき、その情報を実線で親機に送る。ユーザのニーズに応じて様々な応用が可能な製品だ。プロジェクト・リーダーの柴田と、各担当者がそれぞれの担当部分の説明を済ませたところで、営業担当の片倉がこう言ったのだ。

「今朝になって、客先から仕様変更の要求が来ました。ディスプレイ・スイッチでの設定項目を増やして欲しいということですよ。あと四極」

この言葉に、由理は驚いた。あと二極なら対応できる設計になっている。しかし、四極となると、CPUのI/Oポートインターフェイスが足りない。CPUの機種変更が必要だ。それは設計をゼロからやり直すことを意味する。せっかく、従来機種に機能追加しても、そのコストアップが最小限になるように知恵を絞ったというのに。

吉岡課長が、由理が飲み込んだ言葉を代弁してくれた。

「仕様は既に承認をもらっていますですが、それを変更したい、ということですね。ただ、もう物が出来上がってますから、日程的な問題がありますが、その点はどうなんですか」

片倉にも営業としての立場がある。

「お客さまにも、事情があるんです。一度仕様を決めたから変更しない、というわけにもいきません。日程も変えられません。先方も、申し訳ないがなんとかならないか、と仰っています」

（冗談じゃない！ 「仕様は変更しろ、日程は遅らせるな」かよ！）

由理は心の中で怒鳴った。だが口には出さないでいた。どうせ、言っても無駄なのだ。

「困りましたね」

吉岡課長がゆっくりと言った。

「制御基板は問題ですが、ソフトはどう？」

「小変更なので、問題ありません」

担当の下條がさらりと答える。

「外装は？」

聞かれた武田はちよつと心配そうだが、自分に言い聞かせるように答えた。

「型を少し変更するだけで済むでしょうから、日程はなんとかなると思えます」

「無線はどうですか？　無線モジュール基板は影響ないけど、技適（かくてきとく）の方は？」

聞かれたのは、プロジェクト・メンバーでただ一人開発一課所属の桐島だ。他のメンバーは全員、開発二課所属なのだ。

「技適の検査は出荷直前なので問題ありません。ただ、制御基板の構成が大きく変わるなら、申請書類の変更が必要になります」

技適とは、ユーザが無線局免許を取らずに合法的にこの無線機器を使えるようにするための手続きで、技術基準適合証明の略だ。

「問題は制御基板だけか。上田さん、なんとかならないかな。まずは、検討だけでもしてくれないかな」

「お客様は神様ですからね」

柴田がフオローするように言った。すると、開発部長の岩田が初めて口を開いた。

「お客様は神様、じゃあないぞ。ウチが神様だ。お客様はお賽銭をくれて、ウチが願いを叶えてあげるのだから」

機器事業部開発部の岩田部長は、樽のようにずんぐりとした体つきで、目は大きく優しい。岩田部長のおどけた口調に、由理以外の皆が笑顔になり、場の雰囲気緩和。

「そして、神様は文句を言わないものだ」

岩田部長の目つきが鋭くなり、今度は真面目な口調で言うので、皆の笑顔が消え、真剣な表情に戻る。岩田部長は再び優しい口調で言った。

「上田さん、どうしても出来ないのなら仕方ないけど、君なら何とか出来るんじゃないかな。技術力はあるし、アイデアも出せるし」

「それは……」

由理は口ごもった。出来ないと言いたところだが、部長に褒められて、悪い気はしない。それだけではない。出来ないと言えば、自分の能力を否定したと受け取られるかもしれない。それは避けなければならない。

成果主義では、目標達成度だけでなく、目標の高さも評価される。本来、目標は半年に一度立てて途中で変更しないものだが、実情は違う。市場も、顧客も、技術も、他社動向も、日々変化する。目標も柔軟に変更しなければならない。顧客の変化への対応を拒むのは、目標を下げるのに等しい。それは、低い評価につながる……。

岩田部長が優しい口調で聞いた。

「それとも、絶対無理かね？」

「いえ、絶対とは……」

そう答えるしかない。

「君なら、なんとか出来るでしょ。期待しているんだよ。それに、どうしても出来なかったら、その時は私がお客さんの所に謝りに行くから」

その言葉を聞いた由理の口から、反射的に言葉が出た。

「わかりました！ 何とかします！」

しまった、と思ったときには、既に遅かった。

「そうこなくっちゃ」

岩田部長はにつこりと笑った。由理は、今度は冷や汗が出そうな気分だった。

吉岡課長が後を引き継いで、諭すように言った。

「上田さん、無理をお願いしているのは分かっている。でも、客先も必要があって言っていることだ。それに、ここが技術者として腕の見せ所だ。君の知恵をふりしぼってくれ。私も期待しているから」