



G
A M E

RCGS
立命館大学ゲーム研究センター
Ritsumeikan Center for Game Studies

Hitotsubashi University
Institute of Innovation Research



ゲーム産業生成における
イノベーションの分野横断的なオーラル・ヒストリー事業
EMERGENCE of Industry,
An Oral Historical Research Project focusing on Game Industry

岩谷徹第2回インタビュー前半：ナムコビデオゲーム黎明期の開発体制

清水 洋
江藤 学
生稲 史彦
鳴原 盛之

Tohru Iwatani, Oral History (2nd, 1): Game Development at
Namco in the early days of Video Game History

Shimizu, Hiroshi
Eto, Manabu
Ikuine, Fumihiko
Shigihara, Morihiro

目次

旧中村製作所へ入社.....	3
入社当時のエレメカゲーム開発環境.....	5
コピー品の横行により裁判へと発展.....	11
入社直後、デパート屋上での営業研修による実体験.....	12
ナムコのビデオゲーム第1作目『ジービー』を開発.....	15
アタリ製品、アーケード筐体・基板の販売方法.....	21
初期のビデオゲーム開発人員体制.....	27

旧中村製作所へ入社

Q：本日のインタビューでお尋ねするのは、『パックマン』が出る前ぐらいまでのイメージで考えていますので、よろしく願いいたします。

A：そうですね。そうでないと、イメージが湧かないですね。ナムコまでの話と、ナムコに入る直前の話はまだお話ししてなかったと思うので、そこから入っていきます。

Q：ナムコに入社されてからの話が少し前回をかぶりますけど、今日は初めてお話を聞く方もいらっしゃるので、ぜひこの辺りから伺えるとありがたいです。

A：ナムコを選んだ理由は、何か言いましたっけ？ 「遊びをクリエイトする」というキャッチコピーとか。

Q：今回は清水先生や、初めてお話を伺う方もおりますので、我々としては前回とはまた違った角度で聞けるようになりますので。会社に入られる前後、少し前ぐらいから「なぜナムコに？」というところからお話しいただいたほうがいいかなと思います。

A：その間に、中村雅哉さんというナムコの創業者のお別れ会があって、いろいろ頂いたものがあったのですが、これをよく読むと中村雅哉さんの影響といいますか、そういう部分も思い返してみると随分あるので、お話の中で、「雅哉語録」みたいなことも出てくるかと思います。

Q：中村さんはいつ亡くなられたんですか。

A：1月の末に亡くなられて、それでお別れ会が3月にありました。91歳でした。

Q：私（江藤）もお世話になったので。

A：そうですか。

Q：経産省の新映像室長のときに、中村さんがいろんなところにお金を出してくださったんです。私財を投じて、いろんなことをしてくださったので。もう亡くなられたんですね。

A：そういうところにつながりがあるんですね。全然知らなかったです。

Q：新映像室というのは、映像産業とか、ゲーム産業とか、いろんなことをやってて、中村さんもやっぱり映画が好きな方で、映画を作る仕事を、人を育てるところを自分でやりたいというお話で、うちの政策と一致していたので。

A：当時、新映像の課長さんとか、そういう方に私たちも会いに行ったりしてましたね。

Q：よく経産省に来られたんですね。

A：そうなんです。ナムコの開発の人間もよく足を運んで、これからどんなプロジェクトがあるかとか。ハイビジョン推進もありましたね。

Q：私、新映像室のハイビジョン室長だったんです。

A：そうですか。すると、いろんな会合でお会いしてるかもしれないですね。

Q：そうかもしれないですね。すみません、実は僕がそのハイビジョンの団体をつぶしたんですけど、ちょうどその終わりの頃ですね。経産省系の団体と郵政省系の団体があって、「2つあるのはよくないからやめよう」って言って、僕は経産省の団体をなくしたんです。なくすのにすごい手間が掛かったんですけど。

A：その会合で、テレビを作られた高柳健次郎さんと名刺交換したのが、私は一番感動しました。

Q：僕も高柳さんに会った時は感動しました。「あなたがテレビを作ったんですね」っていう感じで。

A：まさにビデオゲームもつながりもあるので、思い出の人なんですよ。

Q：そのナムコの、流れていくと就職活動のあたりぐらいからまたあらためて、重なる部分もありますけれども、大事なところなのでぜひお話ください。

A：大学時代は工学部の通信工学科といいながらも、その辺の勉強をそんなにやってなかったんで、どういうところに就職できるかなというところで。ちょうど就職難だったんです。インターネットみたいな情報源がなかったので、会社をどうやって選ぶかという、

リクルートブックというあの分厚い、各会社の紹介記事をペラペラめくっていく。ゲーム業界があるということはまったく知らなかったんです。知っていたのはタカラさんとかトミーさんとか、いわゆる玩具、玩具メーカーで、そういうところに行きたいと思っていました。なぜかと言うと、やっぱりずっと遊びとか、いわゆる盤ゲームみたいなのか、そういうようなことならば、少しは自分の力が発揮できるんじゃないかと思ったんです。

大学の専門的な実力はあんまりないので、生かせるとしたらそういうのかなあということで、おもちゃ業界を探していたときに中村製作所の記事を見つけたんですね。まだ社名はナムコではなく、中村製作所という名前で大田区にあって、京浜工業地帯の町工場のようなイメージだったんです。ところが、そのページの一番上のキャッチコピーのところに、ものすごく大きく「遊び」っていう、漢字と平仮名の『遊び』をクリエイトする」の「遊び」にカギ括弧が付いていて、他の企業にはまったくないキャッチコピーだったんです。

「明日への可能性」とか、ほかの会社はつまらないキャッチコピーばかりだったんですけども、急にこの「遊び」っていうのが、「遊び」をビジネスにしてる、商売にしてるというのが、本当に目に飛び込んで来ました。じゃあ何をやってるところなのかと見てみると、ゲーム機の開発・製造、それからロケーションっていう、ゲーム場がある所をロケーションっていうんですけど、そのロケーションの運営ということで、デパートの屋上の遊戯機器を管理したり、あるいは作っていたりして、まだビデオゲームは作っていませんでした。

もうひとつ付け加えると、実家の駅から電車1本で行けるし、「近くていいな」というのも40~50%はあったんですけども。入社試験にも通りまして、面接では中村雅哉さんや、当時の開発部長の横溝雄輔さんで、そのときの全員のお名前は『パックマンのゲーム学入門』に書いてあると思いますけど、面接を受けて合格しました。

入社当時のエレメカゲーム開発環境

A：私が一番気にしていたのは配属先ですね。営業職になってしまうかもしれない、あるいは販売職になってしまうかもしれない。やりたかったのは開発なので、開発ということで辞令をもらった時は非常にうれしかったですね。私はピンボールが大好きで、ピンボールっていうのは、銀色の玉を跳ね返して点数を上げていくという、アメリカのBALLY（バリー）とかGOTTLIEB（ゴットリーブ）とか、そういう会社が作ってるピンボールがとてめにかっこよかったんです。グラフィックスはアメリカンなデザインで、立ちながら機械を抱き込むようにしてやって、ちょっと揺らしながらゲームをしていくという。

中学生のときにボウリング場にピンボールがあったんですが、本来ボウリング場はそういうゲーム機を置かなかつたんですけども、混んでるときは待っている人が時間つぶしにゲームが必要だろうというので、ボウリング場のレーンのちょうど後ろ側にゲーム機が並んでいて、待ち時間の間にゲームをするというところにピンボールが置いてありました。ずらっと並んでいるところを見ると、本当に絵画展のような感じのものなんです。そのうち1台をこうやって抱えて、ピンボールと格闘というか、1人でダンスを踊っているような、そんなイメージです。アメリカのグラフィックスですから、とてもかっこいい。

銀色の鉄の玉をフリッパーで狙いを定めて、あそこにガンと当ててこう来て戻ってってというような。ああいうボールの動きってというのは物理運動ですので、物理法則に従ってってというのが、また男は好きなんですよね。多分、コリントゲームとか、ビー玉でカンカン、カンカンという、子供のときにボールを転がして遊ぶっていうことをよくやられてたと思うんですけども。やっぱり小さい頃は、釘を地面に刺して、ビー玉を斜めの傾斜があるところに釘を刺して、「ボールがこう行って、ここの穴に入ると点数になる」とか、そんな物理ゲームは、やっぱり男は好きだなと思っています。

最近のスマートフォンのアプリで『Q』というゲームがあるんですけど、これはなぞると線ができて、三角に描くと三角の線ができるんです。それが全部物理計算されて、三角形が下に落ちていったり、シーソーを描いてから物を描いて置くとそれが落ちて、シーソーでビッと跳ね上がってってというようなゲームがあるんです。お題もありまして、「何々をクリアしなさい」というのを、自分で手で仕掛けを描いて、玉が転がっていくことを、スピードとかタイミングを計りながらとか、そんな物理演算ゲームみたいなものがあって。その開発者にも言ったんですよ、「男は物理現象が好きだ」って。

それはなぜかって考えたんです、要は何かを放って遠くの物に当てるってというのは、『Q』やビデオゲームに限らずエレメカのゲーム、機械仕掛けのゲームでも魚雷で敵戦艦をやっつけるとかって結構多いんですね。あるいは、クレー射撃で狙い越しでやっつける、やっつけるというかクレーを撃つというのがあるんですけども、これもやっぱり頭の中で敵の移動速度とこちらの発射する物とを考えて、移動先のこの辺を狙って撃つという「狙い越し」も、やっぱり男は好きなんです。

じゃあ、何でそれが好きなのかっていうと、原始時代に獲物をやっつけるときに、槍や物を投げたときに、獲物に当たるような軌道を考えながら投げたりしますから、そういうことに長けている人種が残ったんだろなあと思ったわけです。そのへんが不得意な人種は、獲物を得られずに絶えたんじゃないかなあ。で、取ってきた獲物は女性が整理整頓

していくというような形で、役割分担をしていく。

話が長くなりましたけれども、そういう物理的な動きをするピンボールが大好きで、中村製作所に入ってピンボール作りたと思ってたんですけど、「うちではピンボール作ってないよ」と言われたんです。こんなことは、今の人だったらネットで調べて、会社で何を作ってるかっていうのはすぐにわかるはずなんですけども、当時はまったく情報が無いんです。紙1枚の情報しかありませんので、ゲーム業界があるってということも知らなかったほどですから。ピンボールはアメリカ製だとか、日本のメーカーが作ってなかったとかっていうのも、あんまり知らなかったんです。ピンボールを作るために入ったけども、実は作っていなかったということですね。

セガさんやタイトーさん、ユニバーサルさんとか日本のメーカーでもピンボールを作っていたんですけど、「なぜ作らないんですか？」って開発の方に聞いたら、非常に特許がアメリカで取られていると。機械仕掛けのピンボールのゲームの、例えばボールを弾く装置とか、盤面に金属の玉が当たってもはげないような仕組みだとか、多くの特許が網羅されていて、途中参加でピンボールを作るような体制にはナムコはないということがあったのであきらめました。

では、開発に配属されて何をやったかという、多くはエレクトロメカニカルな機械、電気仕掛けの機械を我々はエレメカと呼ぶんですけども、エレメカのゲームを作っておりました。レースゲームの『レーサー』とか『F-1』というゲームとか、いわゆるレースゲームをエレクトロメカニカルに表現して遊ぶゲームで、主には点光源、ランプ1個を車とか道路の、セルロイドとかアクリルでできたものに光を投射して、スクリーンに投影された影絵を表からプレイヤーが見て、周回のコースがあって車があって遊ぶというのを作っていたんです。

Q：奥から光が投射されるんですか？

A：そうです。プレイヤーからはスクリーンしか見えないわけです。そのスクリーンには、カラーで道があって車があるというものなんです。今の学生にその写真を見せると、「ビデオゲームだ」って言うんです。

Q：ビデオゲームじゃなくてメカですよ。

A：中身は全部機械なんで。『F-1』の映像はUSBに入ってるんで、あとで映像を見ていただくと「えー？」ってなると思うんですけど、そういうものを作っていました。それプ

ラス、アメリカのアタリのビデオゲームを輸入して、日本国内で販売や営業をするということも同時並行でやってました。アタリはご存じだとは思いますが、ビデオゲームを世界に普及させたアメリカのメーカーで、ノーラン・ブッシュネルという社長が、最初に『ポン』を、ピンポンをテニスのように遊ぶ非常に単純なビデオゲームを出して、それで「あ、これからはビデオゲームの時代だな」というのがアメリカから発祥しました。

このへんは、いつも中村雅哉さんとお話をしていて。あと、『パックマンのゲーム学入門』では中村雅哉さんとの対談も書いてあるんですけども、その中でもなかなか聞き取れないんですが、なぜか若い人ならば着目するであろうビデオゲームを、ある程度ご年配の中村雅哉さんが、もうビデオゲームというものに可能性を見出していた。昭和49年だから1974年ですか、私が入社する3年前にアタリジャパンを買収しているんですね。アタリはアタリジャパンっていう会社を日本で作っていて、アタリで作られたビデオゲームを輸入して販売をしてた会社で、そこに橋口さんがいたんです。

Q：後に専務になられる橋口さんですね。もともとアタリだったんですか。

A：そうそう。従来どおりのエレメカゲームを作っていた会社が、74年に米国アタリからアタリジャパンを買った。買収して、ビデオゲームの国内での販売と営業をするわけですよ。営業と言いますと、ナムコは200か所ぐらいゲーム場とかがあって、直接運営していたんです。ですので、そこにまずは機械を置けますし、販売でも売れるということなんですけども、単にビジネスだけではなくて、やっぱり将来ナムコでもビデオゲームを作っていけるんじゃないかという、多分、そういう思いが中村雅哉さんにはあったんじゃないかと思います。

非常に危険なビジネスの賭けをしたわけですね。そのアタリジャパンを買収するには、銀行からお金を借りてやらなきゃいけないので、もう非常に説得をしてお金を借りて買収したと。そういうようなことがありましたので、私が入社した頃には、そのエレメカの開発とビデオゲームのアタリからの輸入品を扱ってました。

Q：メンテナンスをしてたんですよね。

A：そうそう。私や開発の人間も、メンテナンスをするわけなんですけどね。

Q：エレメカ班とか、ビデオゲーム班って、当時は分かれてはいなかったんですか。

A：まったくないです。ビデオゲームを開発する体制がなかったので、アタリの故障した

コンピューターボードを、「どこが悪いのかな？」っていうのをチェックして直す。本来はサービス部門がやることなんですけども、そういうサービス部門もまだなかったので、開発で修理をしていました。

Q：当時の中村製作所の開発部門は、全体として何名ぐらいがいらっしゃる場所だったんですか。

A：全部で30名程度じゃないかと思います。

Q：30名程度の中で、一番そこに人員として割かれているのは、具体的にはどういうものを開発されている方が多かったんですか。

A：いわゆるエレメカ、先ほどお話したレースゲームとかガンゲームですね。

Q：そういったゲーム作られていた方々は、どういったバックグラウンドの方々が多かったんですか。

A：電機や機械設計ですね。『ゼロセン』とか、『サブマリン』とか、そういうゲームを作っていました。『ゼロセン』っていうのは、飛行戦闘もののエレクトロメカニカルマシンで、機械の裏側を見るとドラムが回っていたりとか、飛行機の模型があったりとか。『サブマリン』は魚雷で戦艦をやっつけるゲームですが、光で魚雷を投影したり、それから、海面の波を作るのにメッシュの網を回転させて光で投影したりとか、戦艦を魚雷でやっつけると、メラメラと赤く、遠くのほうで戦艦が火柱を上げてやられるんですけども、そのメラメラは水の入った容器をかき回して、そこに光を当てていた。今のビデオゲームなら、すぐに表現できちゃいますけどね。

そういうような、本当に緻密な設計によるエレメカマシンを作っていて、外国のメーカーが来て『サブマリン』の筐体の中を見ると、「もう信じられない！」と驚くほどすごい装置なんです。これは映像がありますので、あとで見たほうが早いかもしれないですね。『サブマリン』と、先ほどの『F-1』の映像を2分ずつにして作ってありますので。

Q：『サブマリン』は、当たった軍艦の種類によって爆発の演出を変えてましたよね。一番奥にあるやつだけ、爆発の演出が派手で時間も長いんですよ。

A：そうそう。それから、(実際の映像を見せながら)これが『F-1』というゲームで、音が入っていないんですが、絵がカラーで出ていて、これがスクリーンになっていて、立体

的な敵の車が来て、当たると爆発するみたいな絵が出てくる。学生たちは、これをビデオゲームだと言うんですけども、機械の中はこんな感じで、透明の円盤に道路が描いてあって、敵の車ってというのは、これなんですよね。で、道路の最後の部分、この先が偏心カムになっていて、豆電球1個で先ほどの映像が撮られてるんです。こういうような仕組みなんです。

このランプは特注なんです。点光源と言って、この道路の床面に明かりが近いほど迫力のある道路になるんです。でも、普通のランプを使うと、ちょっと位置が狭まってドライバーの目の位置じゃなくなるんです。だから、ランプまで特注で作ったんです。

Q：当時のこういうゲーム機は、だいたいいくつぐらい台数が出るんですか。特注で作るんですよね？

A：全部売れましたよ。2,000台か3,000台ぐらい。これのコピーの話があって、また後でお話をしますけど。こういう迫力のある道が、特注のランプを使うとできるんです。普通は中央にフィラメントがあるんですが、盤面に点光源が近いと迫力のある絵になるから、フィラメントが下部に位置する特注品にしてある。でも、市販のランプを使うと道がすごく狭くなって、カメラの位置がちょっと上に上がるんです。特注品だと、ちょうどドライバーの目の位置になるので、その迫力を出すためにわざわざ特注ランプを作った。「こういうこだわりがゲーム開発だよ」という教材にしてるんです。

Q：これはどういうふう zu 作られるんですか？ 開発が30名いて、「新しいプロジェクト、『サブマリン』というものを作りましょう」というと、30人全員でやるわけじゃないんですよね？ ひとつのプロジェクトを、当時はどういう体制で開発をされるんですか。

A：何ラインかがあるんですけど、開発や機械設計の人のアイデア、要は企画とかグラフィックス、プログラムとかみたいに分かれていなくて、機械設計する人のアイデアを元に開発するんです。（実際の映像を見せながら）これが『サブマリン』というゲームです。

Q：懐かしいですね。

A：これが本当に面白いんですよね。こういうふう zu 機械の中では、光を投影する装置を左右に動かしているんです。今、奥のほうの敵に魚雷が当たってメラメラってなったと思うんですけど。これを開発したのは、機械設計の方なんです。この方が、ちゃんとゲームのコンセプトとかアイデアとか、どうやって演出しようかっていうことを考えていくので、役割としては今のビデオゲームの作り方の細かい職種はなかったんです。

Q：だいたい何人ぐらいのチームで、その当時はひとつのゲームを作るんですか。

A：『サブマリン』とかですか？

Q：はい、会社とかによっても違うとは思いますが。

A：開発体制っていうのは、私が入ったときには『サブマリン』は既に作られておりまして、開発中だったのが『F-1』という、先ほどのランプの仕組みで説明したゲームですね。電機設計、機械設計と簡単なプログラムをする人がいて、だいたい7、8人ぐらいで作ってますね。筐体っていう側（がわ）のグラフィックスの担当もいますし、そういう意味では7～8名で作っていると思います。

コピー品の横行により裁判へと発展

Q：そうすると、だいたい3、4ラインぐらいの体制でゲームを作っていたんですね。

A：そうですね。それから、『F-1』事件で捕まった話はしましたっけ？

Q：はい、前回もお聞きしました。

A：コピー品が横行していて、当時の著作権法ではなかなか厳しかったので、不正競争防止法で争ったわけです。以前、文化庁に行ったときのお話はしました？

Q：できれば、ぜひまたお話していただければと。

A：本当にコピーには悩まされてました。ちょっとやくざな人たちの資金源でコピーをする人が多くて、小さな会社を作ってはコピーして、我々の得られる利益を先取りしてしまうということで。中村雅哉さんの言葉でいうと、「我が娘が乱暴をされるようなものだ」というように、非常に愛情を持って作ってきたものを易々と真似されて、次の開発資金が得られないという。それはやっぱりよくないということで、業界全体としても戦おうと。一企業だけではなくて、業界としても戦おうということで、『F-1』の時には不正競争防止法で戦ったんです。

それは結局、和解という形で問題は収まったんですけども、その後、ビデオゲームのコピーにも悩まされました。そのときは著作権法で、これは有名な『パックマン』事件」

として、判例をもういろんなところで使われるんですけども、「ビデオゲームは映画の著作物である」という判決を、昭和 59 年に東京地裁で得られました。（手元の資料を見せながら）これは『パックマン』事件』の判決書類なんですけども、ネットでも調べればすぐ出てきますが、ゲーム関係の訴訟ではまず『スペースインベーダー』の、『スペースインベーダーパート 2』のプログラムの著作権、著作物としての保護の判決が出てますね。

ですから、プログラムを変えて同じ絵を出したら差押えはできないので、出てくる映像である著作物に、映画の著作物だという判例を得てからは、ほかの会社の皆さんは、ビデオゲームのコピーに対してはこれでわかるようになっています。

Q：裁判のお話は、『パックマンのゲーム学入門』にも書いてありますよね。

A：裁判の主文ではなくて、理由のところ「そもそもゲームとは何か」という説明が書いてあるんです。その説明のところ、ヨハン・ホイジンガの『遊びと人間』に書かれている「遊びについて」ということが明記されてるんです。入社したときに配られた、ロジェ・カイヨワの『遊びと人間』と、ホイジンガの『ホモ・ルーデンス』という本は、ゲーム業界のバイブルみたいな本ですね。それを基に、『パックマン』の訴訟のときも引用されているんです。

先ほどの文化庁の話なんですけども、昭和 53 年の 9 月に文化庁を訪ねたときのレポートがここにあります。「不正競争防止法では、もう話にならない」「ビデオゲームというものは著作物ではありませんか？」ということ、文化庁の著作権課の方にお聞きしました。ビデオゲームの画面写真とかを見せて、「これは何で著作物じゃないんですか？ 絵画、映画じゃないんですか？」って言っても、「いや、ならないんで…」と。そのときは、まだそういう認識がなくて、「まあ、なるとしたら編集著作物かな？ 何か画面の構成をした、編集構成したというぐらいかな？」と言われて、まだまだゲームというものが認知されてないんだなということがわかりました。昭和 53 年の頃ですね。

それから、6 年経った昭和 59 年に『パックマン』の判決が出たということですので、そういう意味でいうと、6 年ぐらいの日々を費やしたということになりますね。先ほどの、新人のときには営業で研修をするというのがとても役に立ったんです。その後のゲーム開発における基礎が出来上がったんです。

入社直後、デパート屋上での営業研修による実体験

Q：新入社員時代は、覚えることもいろいろあって大変だったと思いますが、入社当時は

どんなお仕事をしていたんでしょうか？

A：最初は営業研修ということで、開発に配属されながらも、「営業の現場を知りなさい」と言われて、デパートの屋上で1ヶ月ほどのロケ研修でした。開発の人間といっても、入ってすぐに開発ができるわけではない。「100円玉を入れるお客様の姿をちゃんと見なさい。機械をどうやって手入れするのを見なさい」ということで、デパートの屋上に行って。

そのときに気が付いた2つのポイントがあって、まずひとつが木馬です。100円を入れると木馬が動くんですが、女の子とお母さんが利用するパターンが多いんです。当時のアニメーションのキャラクターを使った乗り物と、普通の昔ながらの馬の木馬があって、売上は「まあ人気のあるのは、こっちのキャラクターのほうかな？」と思ったら、普通の木馬のほうが多かった。で、「おかしいな、子どもたちに人気のあるキャラクターが何で駄目なのかな？ 子供はこっち乗りたいって言うはずなのにな」と思ったんです。

それでフロアの責任者の方、営業の人に聞いたんですね。「何で、こっちのキャラクターのほうが売上が駄目なんでしょうね？」って言ったら、「よく見てごらんよ」って言われて。実は、キャラクターを使った木馬のほうは、台座のほうがちよっと角張っていて、するりと木馬から落ちてしまうと、何だか角に頭をぶつけそうな構造なんですね。一方、普通の昔ながらの木馬のほうは、落ちてても安全なような丸みを帯びた台座だったんです。

ですから、お母さんも自然と危険なものを避けるっていうんですか、子供の安全を考えて、子供の言うことを聞いてキャラクターのほうに乗せたいのはやまやまだけど、何か危なそうだと避けて安全そうなほうを選ぶ。「そういうことだよ」って言われたんです。だから、ものを開発するときには100円を入れる決定者の気持ちも考えなきゃいけないと。

もうひとつは、乗っている女の子の喜んだ顔なんです。木馬に乗って、単に揺れてるだけですよ？ 本当にニコニコして喜んでいる姿っていうのは、後々のこれはバーチャルリアリティだなと思ってました。木馬に乗って、彼女の頭の中には何か馬が草原を走っている映像がぼんやりと頭にあって、HMDをしなくてもバーチャルリアリティになるんだなと、後々に何となくですがわかったんですね。ですから、現場主義と、それから決定者は誰かっていうことと人の笑顔、自分の力で開発したもので人が喜んでくれたら、これはものすごい幸せなんだなと、使命感が湧いてくるんですよ、人を喜ばせようとか、笑顔を作ろうとか。それが営業研修で得られたことですよ。

Q：当時、何かを開発をするに当たって、構想みたいなものは何か意識されましたか。ラ

イバル会社とか、代替的な子どもが遊ぶものとか。

A：ゲーム会社に入社して、セガさんとかタイトーさんとか、それぞれにロケーションを持っていた大きな会社があったんですけども、入社して3年ぐらい経ってようやく「ライバルの会社がいるんだな」ってことがわかりました。最初の頃は、もう周りが見えずに無我夢中に作ってるという感じでした。で、落ち着いた頃に周りを見ると、「あ、ライバルがいるんだな」という、まあそんな感じですね。

むしろビデオゲームの開発を、アタリの製品を修理している中から、ふつふつと「ナムコの中でもビデオゲームを作ろうじゃないか」という思いが、開発全体の若い人の中から湧き上がってきて、優秀なエンジニアの若い人がそろってきている中で、中村雅哉さんにいわゆる建白書というものを出したんです。1つ先輩の、後の社長になった石村繁一さんが、「開発でビデオゲームを作る環境を作ってください、お金はこれだけかかります」と。で、それを通したことで、ビデオゲームの開発することができるようになった。

そうすると、今まで『サブマリン』とかを開発した先輩たちは、ビデオゲームの開発の経験がないので、もう若い人に任せざるを得ない、口出しもできないんです。「何がいい」とか「こうしろ」とか言えないんですね。ですので、我々若い開発者はビデオゲームという新しい領域で、もう本当に白いキャンバスに自由に絵が描けるようになりました。

その頃に、ライバルという意識はまったくないんですけども、アタリがものすご過ぎたんです。当時、アタリの作るゲームは本当に新しいコンセプトの、「え？ こんなことまで考えるんだ！」というアイデアに満ちたゲームをどんどん出してくるので、先を走る師匠みたいな形で、「追い付け、追い越せ」という存在だったのがアタリです。そのアタリの姿勢っていうのは、従来のものの亜流だとかパート2ではなくて、とにかく新しいこと、新しいコンセプトにチャレンジしている製品ばかりでしたので、ナムコもそれで行こうと。「同じものは世の中に2つとிரらない」という精神が、アタリを見て芽生えてきた。

80年代にナムコの黄金期みたいのがあるんですけども、このときはこの精神なんです、とにかく新しいものを出していこうという。他社さんは大ヒットすると、そのパート2やパート3、映画のようにシーズン1、2、エピソード1、2みたいにやったほうが商売的にはいいんですけども、ナムコはそういうのをやらないで、大ヒットしてもあっさり次の新しいものを考える。他社さんによく言われました、「なぜやらないの？」「シリーズ化しないの？」と。「いや、我々は新しいことをやりたいから」って言ってました。

Q：当時の建白書を受け取った時の、社長の中村さんはどういう反応だったんですか。

A：これは直接言われたのは石村さんなので。多分、『超発想集団ナムコ』に、その辺の建白書のことは書いてると思いますね。建白書というのは、ひとつのキーワードで。

Q：はい、建白書のことは書いてありましたね。

A：多分、石村繁一さんはエンジニアですので、とうとうと、ちゃんと理路整然と説得したと思います。

Q：若い人っていうと、どれぐらいの上の先輩ぐらいまでが入るんですか。30名のうち何名ぐらいが。

A：私の1つ上の代と、私たちと、それから私の後輩ぐらいですよ。

Q：1つ上と同期と下ですか。岩谷先生は、ちょうど真ん中ぐらいだったんですね。

A：そうですね。

ナムコのビデオゲーム第1作目『ジービー』を開発

A：で、『ジービー』というナムコのビデオゲームのオリジナル、第1号機が『ジービー』というんですけども、これはピンボールが作れなかった私が、ピンボールをテーマにしたゲームを作るようになりました。当時の開発マシンは、記録媒体が紙テープなんですよ、穴の開いた紙テープで。この話をするとみんなびっくりするんですけども、フロッピーディスクなんかもちろんなくて、紙テープに私がデータを打ち込むと、データのバックアップの紙テープがタッタ、タッタと出てくる。今の開発の人たちは、「これちょっとおかしいから」って言って、リアルタイムに数値を変えたりしますよね？ それで動きを少し変えたりしますが、そんなことできないわけです、もう一回一回、その都度紙が出てくるわけですから。

頭の中でのシミュレーションするわけですね。「敵がこう来たら、こうなるだろうな」、「いや、待てよ、こう来たら、こうだろうな」っていうことを、今の開発の人たちは目の前の画面を変えてやるんですけども、われわれはそういうことできなかったの、紙に書いて頭の中に想像して、やるべきことをなるべく回数を少なくする。試行錯誤の手間が非常に大きかったので、できるだけ考えて結論を絞って、「じゃあ打ち込もう」というよう

な、そんな感じですよ。いざやってみて、「あ、いいじゃないか、でもちょっと違うな」って言って、それでまた打ち直すという。

Q：それ以外の機材とか、先ほど予算の問題も出てくると思うのですが、どういう感じだったんですか。

A：開発の人間というか、私が例えば『パックマン』とか『ジービー』とかの絵を描くときには、それをドットで打ち込むんです。まず方眼紙に絵を描いてから、打ち込むわけですね。これが（実際の紙を見せながら）『パックマン』の方眼紙に描いたモンスターとパックマンの絵です。丸じゃなくて、こういうドット絵なんですね。これを丁寧に打ち込んでやっていると、プログラムのソースコードにはこんな形で出てくるという感じですね。ですから、開発環境としては、私はプログラムをするわけではないので絵を作るんです。

Q：当時としては、投資もしなければいけなかったんでしょうけれども、当時の会社の状況としては、財務的には割と問題なく投資ができるような体制だったんですか？

A：そこまではわかりません、入社したてだったので。新入社員は、財務とかっていうことはあまり気にしないんです…なかなか鋭い質問ですね。ナムコは、お金のことを考えずに開発できた自由な会社なんです。それがずっと続くんですが、「いつまでに何千台売れるゲームを作りなさい」という命令はまったくないんですね。「まずは面白そうなゲームを作ろうじゃないか、今までにないもので驚かそうじゃないか」というところから始まって、それがどのぐらい開発期間がかかるかっていうのは、スタート時点ではあまり考えてないわけです。

それにかかる費用も、まったく概算も何もしない。とにかく作ってみて、「よし、できた」「じゃあ生産のほうに」「売れました」という、もうそんな形で。もちろん駄目な場合もあったんですけども、いわゆる予算管理っていうのが、会社が株式上場をしていないがゆえに、前年度よりプラス5%の売り上げとか、前年度より10%の利益アップとかっていう、そういうノルマがないんですね。上場しているとそうはいかないわけですけども、上場前は本当に自由に作ることができて、「これ、無理なんじゃない？」とか、「ちょっと挑戦的過ぎるんじゃないか？」とかっていうようなことも拒否されないムードがある、そんな社風ですよ。

ですから、自由に開発ができるっていう社風は、いろんなところで有名になっていましたよね、ナムコっていうと。それゆえ、ユニークなビデオゲームやエレメカマシンが登場するんです。

Q：ビデオゲームをやろうと言った当時のナムコの雰囲気としては、例えば「これで何とかして、社運を賭けて」というようなことでは全然ないですよね？

A：それはもう、まったくゼロに近いんじゃないですかね。

Q：失礼な言い方ですが、「うまくいったらいいよね」ということだったんですか。

A：まず、「新しいもので驚かせよう」というのがあって、「何千台売ろう」というような数字はまったく出ないんです。

Q：エレメカでそれこそきちんと稼げるっていうか、そういったロケーションにも出るっていうことがあるから、ビデオゲームはどちらかというところ「まあ、やってみたら」という感じだったのかなと、勝手に思ってしまったんですけれども。そうでもないですか？会社で何かビデオゲームに関する期待感みたいなものはあったんですか？

A：会社としては3つの業態を持っているんです。開発・製造をすることと、ロケーション運営をすることと、それから販売をすることですね。3つの業態のうちのロケーションが、当時は何ヶ所だったか…200ぐらいあったのかな？ 正確にはわかりませんが。

全国に直営のお店がありますので、必ず日銭が入ってくるんですね、ゲーム場からの売上が。極端にガクンと数字が落ちることはまずあり得ない時代ですから、毎日現金収入が全国から必ず入ってきますので、そういう意味では財務っていうことでは、「何かが売れなかったから困った」とはならないベースを営業さんが持っていたという、すごく大きな強みがあったんですね。もう本当にありがとうございました。

Q：ナムコのロケーションには、ナムコのマシンしかなかったんですか？

A：いや、そんなことはないです。要するに、販売っていうのは、セガさんとかにも販売する部署があって、「ナムコのロケーションさん、これどうですか」と営業してくる。

Q：お互いに？

A：ええ、お互いに。タイトーさんはロケーションがもっといっぱいあったので、もの作りをするときにはロット数が多いので、価格が下げられてうらやましいなと思ってました。ですから、その大手3社というのは、セガ、タイトー、ナムコがお互いに機械を調整

し合うというような感じです。

Q：ビデオゲームに対する距離感というか、当時の思い出ってというのは、その3社の中で何か感じられましたか？ あとになったら、「やっぱり同じだったのかな」とかっていう感じだったんですか。

A：そうですね。先ほどの「ナムコがアタリのゲームを」っていうことで、アタリの『ポン』とか『Trak 20 (トラックトゥエンティ)』とか、『Tank (タンク)』とかっていう、アタリのビデオゲームを輸入して販売していた。一方タイトーとかセガっていうのは、タイトーは『スピードレース』とかがありました、その前にやっぱりアメリカの『ポン』を真似たゲーム機、『エレポン』があった。

この時代は、もうほとんど物まねですよ、『ポン』というオリジナルのゲームを『エレポン』とか『ポイントロン』の名前にして売っていた。要はセガもタイトーもビデオゲームの輸入販売、あるいはちょっと真似たものを作って売っていて、オリジナルも出始めていた。『スピードレース』とかは西角さんの作品ですよ。だから、横並びって言うてもいいかもしれません。

Q：ビデオゲームのプラットフォームとか、開発用の機械を開発されたんですか？ それとも、もうどこかから買って来てあったんですか。

A：プラットフォームというのはコンピューターボード？

Q：売るほうのコンピューターボードと開発マシンとは、多分別だったと思うんですけど。

A：コンピューターボードというのが、実際の絵があるとわかると思うんですけども…。

Q：基本、ワンボードですよ？

A：そうですね。(両手を広げて) このぐらいの大きさのワンボード。これはもう自社開発ですね、設計から全部。

Q：もうそれをやられてたときにはロジックじゃなくて、いわゆる CPU メモリータイプのもので設計した？

A : そうです。

Q : コンピュータータイプのボードですね？

A : はい、そうです。Z80 を載せたやつですね。最初の頃は、ナムコ以外のところは TTL もやりましたよね。

Q : TTL を、ナムコでは全然やってないかったんですか？

A : やっていません。

Q : 『ジービー』の頃から、もう CPU を使っていたんですか？

A : CPU です。

Q : じゃあ、もう最初から開発マシンも Z80 用の開発マシンで？

A : あ、すみません、『ジービー』は 8080 ですね。Z80 は『ギャラクシアン』からです。

Q : じゃあ、スタートは 8080 からですね。

A : はい。

Q : でも、Z80 と言っても、別に Z80 コードを使ったわけじゃないんですよね？ いったん 8080 コードでやってるんでしょうね、きっと。

岩谷 : そこまではわかりません。でも、『パックマン』では動かすためのプログラムをマスク ROM に入れたんです。ですから、もしバグがあったらマスク ROM が全部パーになるんですよ。

Q : でも、最初は EPROM で作るわけですよね？

A : いや、もう最初から。

Q : 最初からマスクですか。それはすごい自信ですね。

A：そうなんです。すごい自信なんです。

Q：それはすごい。

A：信じられないですよ。でも、それだけ『パックマン』のプログラマーの舟木さんが優秀だったってことです。いわゆるバグが入っていると、量産してからバグが入っていると全部交換しなきゃいけない、回収しなきゃいけないというようなことになるので、安全のために書き換えのできる EPROM でやったりするんですけども。マスク ROM っていうのは、まったくもうカスタムの注文したデータの入った ROM で、何万台と作ると何万台が全部パーになっちゃう。『パックマン』の容量は 16 キロバイトですね。

Q：『パックマン』の発売は何年でしたか？

A：1980 年です。『ジービー』は絵、プログラム、音のデータを全部合わせて 5 キロバイトでしたね。6 キロバイトだけでゲームができちゃう。

Q：6 キロなんて、今だとワードとかで普通の文章を 1 通作っただけですぐ 5 キロになっちゃいますよね。

A：そうなんです。その話も学生に言うんですよ。『ジービー』の動く映像を見せて、「これ全部でどのぐらいのバイト数だと思う？」って聞くと、みんな「1 ギガ？」とかって言うんです（笑）。

Q：一番最初に出た MZ80 が 16 キロだったですね。エレキットが 8 キロとかで、4 キロっていうのもあったかなあ…。

A：懐かしいですね。

Q：でもこれ、画面に出すところまで含めてるんだからすごいですね。

A：『ジービー』は CG が 1 キロバイト。

Q：CG は 1 キロだけで作ったんですね。

A：あとは VRAM で 1 キロと、プログラムで 4 キロだから、全部で 6 キロということになりますね。

Q：プログラムが大きいんですよね。ゲームの構成比って、だいたいプログラムが少なめで、あとは画像系がかなり多いんで。

A：今はそうですね。昔は絵が単純で幾何学的で、あとはデータをうまく使うために絵を半分書いて、そのデータを裏返ししたもので見せるみたいなこともやってました。

Q：で、先ほどの建白書で、「開発しましょう」「いいよ」となるわけですね。

A：そうです。

Q：で、「やりなさい」「いいゲーム作ってね」という話になって、岩谷先生が今仰ったような話で、CPUとか当時の部品を買ってきて自作したっていうのが、だいたい何年ぐらいですか、時期としては。

A：78年に、『ジービー』はもう出ていました。私は77年に入社してますので…。

Q：1年間でやったんですね。

A：ええ。エンジニアの石村さんが中心になって、『ジービー』のコンピューターボードの設計と、それからプログラムも石村さんが作った。

Q：今的に言うと、1年あまりの間に実際の開発環境ができて開発が行われたっていうことですよね。

A：そうです。

アタリ製品、アーケード筐体・基板の販売方法

Q：すみません。ちょっと話が飛んじゃうんですけど、同じぐらいの時期か、岩谷先生が入社する前かだと思うんですけど、『ホーム・ポン』を中村製作所で輸入販売をしてたと書いてある本を以前に見たことがあるのですが。

A：アタリが作った？

Q：ええ、家庭用のほうですね。ここから、例えば何か開発ノウハウとか中の仕組みを学

ぶとか、そういう話とかって伝わったりしませんでしたか？

A：ないですね。業務用のアタリのものを輸入して、それを解析するっていうことはしてましたけども。ただ、アーケードゲームの製造・販売はできるんですけども、家庭用のものっていうのは、任天堂とかと違って経験がないので、数の違い、いわゆるコストダウンできるノウハウもありませんので、家庭用にはなかなか入れないんです。先輩たちは、家庭用の『ポン』をアタッシュケースの中に入れて、銀座でゲームをプレイするっていうデモンストレーションをやったみたいですが。

Q：そんなことをやったんですか？

A：はい。ビデオゲームの素晴らしさを一般の人にも分かってもらおうという、そんなゲリラ的な、銀座に出て何かやった…確か写真もありましたけどね。家庭用に打って出るっていう気持ちはなかったとは思いますが、ビデオゲームっていうものに我々はかなり夢を託せるというのがありました。

Q：家庭用に出る気はないのに、なぜ家庭用の輸入販売をされたんですか。

A：いや、家庭用の輸入販売はしていません。

Q：アタリジャパンを買収した延長で、そのまま続けてたってことですか。

A：販売はしていませんよ。

Q：国内販売はまったくしていない？

A：ええ。

Q：じゃあ、この情報は間違ってるってことですね。輸入販売って、西武百貨店と中村製作所とかって書いてありますけど。

A：少なくとも製造販売はしていません。輸入したものを商社のようなところを通じてやってたのかもしれないですし、アタリジャパンという機能で百貨店に流してたかもしれないですね。

Q：では、ナムコとして売ってたわけではない？

A：ではないですね。

Q：変な質問なんですけど、アタリジャパンを買収した後に、ナムコの中にアタリジャパンらしきものって残ってたんですか？ 部署とか、「僕はアタリジャパン出身者ですけど」みたいな雰囲気とかがあって当時はあったんですか。

A：アタリジャパンは、分室みたいな形でありました。

Q：そこで独自の動きをしているので、ナムコ本体からちょっと見えにくかった？

A：そうでもないですよ。単に輸入して販売するっていうので、アタリのゲームはサンプル品が開発に来るんです。「これから大量生産して日本で売りたいんだけど、日本に向いてるのか向いてないのか？」とか、「ゲームとして面白いか、面白くないか？」という判断を開発の人間がやるので、日本人では初めてのプレイヤーになるわけです。で、たいてい僕がやるんですよ。プレイしてハイスコアを取って、「俺は今、日本一だぞ！」とか言って（笑）。

それで、英語で書いてある遊び方を日本語にして、日本の人にも遊んでもらえるようにしなきゃいけないので遊びのコツを、そのゲームのプレイの初歩的なアドバイスみたいなことを書く仕事もやってました。

Q：プレイ上の TIPS というか、攻略のヒントみたいなものですね。

A：そうそう。いわゆる遊び方を。

Q：アタリから輸入で持ってきて、日本で売る前にみんなでスコアを争って遊んだりとかしてましたか？ それとも、岩谷先生が率先して遊んでいたんですか？

A：率先してやる人たちはあんまりいなかったですね。

Q：そうなんですか。新しいやつがどんどん来るから、みんなで遊びまくっているとか、そんなことはなかったですか。

A：昼休みには、みんなでやりましたけどね。

Q：当時はビデオゲームは「ビデオゲーム」と言われていたんですか？ エレメカはもう「エレメカ」という名前があったと思いますけど、ビデオゲームは何て言っていたんですか。

A：「ビデオゲーム」ですね。業界では、時々「テレビゲーム」なんていう言葉も出てくるんですけども、「テレビゲーム」はファミコンみたいに家のモニターにつなぐというのは、要は半完成品なんですね。それだけでは何も映らないわけですから。なので、家庭用のテレビにつなぐのが「テレビゲーム」で、アーケードにあるものが「ビデオゲーム」というふうに呼んでますね。

Q：じゃあ、誰がテーブルにしようかっていう議論を始めたのでしょうかね。『パックマン』もテーブル型のほうが圧倒的にイメージが強いのですが、最初は立ってやるものだった？

A：そうです。アップライトが基本で、テーブルゲームが出てきたのは、『サーカス』とかシーソーに乗って上にある風船を割るみたいなのがはやったりとか、『スペースインベーダー』ゲームがはやった時に…。

Q：インベーダーは、途中でテーブルになったんですよね。

A：ええ。喫茶店とかスナックに置いても儲かるということで、いわゆるシングル展開ですよ。そういう形でテーブルが出始めて、『ジービー』もアップライトとテーブルがありました。

Q：もう最初から両方出していたんですか。

A：はい。テーブルにも、いろんな形のものがあるんですよ。『ジービー』のテーブルは、普通に見掛けるものとはちょっと違うんです。

Q：本当はテーブル向きのゲームとアップライト向きのゲームって、あるような気がするんですけど、あんまりそういう議論はされなかったんですか？

A：議論はしなかったですね。基本、アップライトでプレイしやすい姿勢のものと、それからテーブルに置いたときに、レバーがどういう向きになっているのかでも、全然やり方が違ったりしますから。『スペースインベーダー』も、最初は全部ボタンになってたんです。右、左の移動ボタンだったのが、あとでレバーになったりとか、そんなような経緯も

ありますので。

我々が開発するときは、アップライトを先に考えて、いっぱい出るのがテーブルだから、テーブルになっていくという、そんな考えですよ。テーブルは、天井の光が反射して見にくいんですよ。ですので、アップライトのほうで遊んでほしいなというのはありましたね。

Q：昔はテーブル筐体にプラスチックの底というか、囲いみたいのがあって、それでモニター部分を覆っていましたよね。

A：そうそう。

Q：どうしても薄暗いところのほうがいいんですよ。

A：そうなんですね。そのために、風営法の中に入っちゃったんですよ…。

Q：風営法には、照度の決まりがありますよね。

A：ビデオゲームは薄暗くするとやりやすい。でも、薄暗くすると不良が来ちゃって、そういうことで風俗営業の取り締まりを、「君たちは守るんだよ」ということで。我々の業界では反対したんですけども、知識人というか文化人があまり育っていなかった。今だったら、育ってる人たちがいるんでロビー活動もできたんでしょうけど、なかなかできずにいた。「何で著作物なのに年齢制限があるんだ？」「本屋さんで、午後6時から16歳が入っちゃいけないって、おかしいじゃないか？」っていうようなことを言えなかったんですよ。

Q：『ジービー』もヒットしたんですよ？

A：台数は一番出たんですけども、すぐに『スペースインベーダー』が出て、生産した後半の部分がまったく売れなかったんです。それから、とても難しいゲームになってました。今遊んでもボールのスピードは速いし、「これ、ちょっと付いていけないなあ、普通の人は…」っていうようなゲームになってしまったんです。その反省が、実は『パックマン』にもものすごく生かされているんです。

要は、開発中にみんなの腕が上がるんですね、プレイヤーとしての。そうすると、腕の上上がった人が「ちょうどいい」っていうもので出しちゃう。そうすると、世の中の人との

かい離があって、普通の人には難し過ぎて長続きしないゲームになってしまう。ちょっと最初にワーストと食い付いたけど、売り上げがだんだん下がっていった。そのために、後半に製造したものが売れなくて余っちゃったので、そのコンピューターボードをソフトを変えて再販しようというような形で、『ナバロン』とか『SOS』『海底宝探し』とかを作ったんです。

『海底宝探し』と『SOS』は、ナムコのものじゃないんですけどね。外部の人が、「どうもお困りのようだから…」って言うんで作ったソフトです。

Q：そんなふうには持ち込まれるんですか？

A：ええ、持ち込まれるんです。

Q：『海底宝探し』と『SOS』は、どちらもユニバーサル特機製ですね。その人たちは、最初からそうやって売るつもりで開発したのでしょうか？ それとも、自分が好きでやったら売れそうだから売りに来たんですか？

A：コンピューターボードをその人たちが手に入れて、でもたくさん持ってるわけじゃないので、それでソフト開発をして、多分ロイヤリティ収入を得ようとしたんでしょうね。

Q：最初から、ナムコさんのコンピューターボードで動くやつを作って、ナムコに売りに行こうというつもりでやってたんですか？

A：そう。そのつもりでやってるんですね。

Q：面白いビジネスですね。もし、ナムコが「買わない」って言ったらどうするんだろう…。

A：でも、実際に売り込みがいくつかあって、駄目だったのもありましたよ。

Q：普通なら、ビジネスとしては先に契約してから作るものですけど、作ってから売りに行くっていうのはすごいですね。

A：でも考えてみますと、実は『ミズパックマン』もそうなんです。この前、グーグルマップにも出てきましたけど。

Q：4月1日に生まれましたよね。あれ、グーグルから売り込みがあったんですか？

A：結局、勝手に作られちゃったんです。

Q：勝手に作ったものをグーグルが採用した？

A：いや、違いますね。大昔の『ミズパックマン』っていうのは、『パックマン』がアメリカで大ヒットして、その後『ミズパックマン』っていうものを作った会社があって、それが『パックマン』をライセンスしていたミッドウェイのところへ売り込みがあったんです。「こんなのが来たけど、ナムコさんどうする？」って言うので、「作ってしまったのか、じゃあしょうがないな」って言って、オーケーを出した。そうしたら、『ミズパックマン』が結構売れたんです。ただ、私は認めてないんですね。デザイン的にやってはいけないことをやっていますし、ゲームのプレイ内容もそうです。でも、ロイヤリティはナムコに入ってくるんですね。

Q：お話を伺っていると、イメージは今のMODに近いですよね。勝手にMODを作って、「それをどうする？」かって言っても違法のままはできないから、じゃあ法規とかをどうやって商売にしようっていう、何かそんな雰囲気をするんですけども。

A：『ミズパックマン』は、ちょっとアレンジしてパート2的なものでやろうという考えかと思いますけどね。

初期のビデオゲーム開発人員体制

Q：初期のビデオゲームでいくつかお伺いしたいことがあるんですけども、まずひとつ目は、先ほどROMのことがありましたけども、ROMの選択と技術的な選択肢がいくつかあったところで、悩むところっていうのはなかったんですか。

A：ええ、エンジニアは悩んでましたが、私が悩むっていうことはあまりなかったです。

Q：先ほどお話が出た、舟木さんとか石村さんとかが、どういう形でナムコのビデオゲームを出すかってことを考えられてたっていうことですか。

A：ソフトですか？ ハードですか？

Q：ハードに載せる、ソフトのROMの種類を選択だとか、交換可能な状態を出していく

みたいな感じになるんですか？

A：そのへんは全部、石村繁一さんがハード担当、プログラム担当、企画担当って、名前が出てますよね、ずっと石村さんです。決定していったのは、『ラリーX』の田城幸一さんあたりからだと思うんですね。

Q：ちょっと戻りますが、その建白書があったぐらいに、そういう役割分担、結構、石村さんが明確になされたっていうイメージなんですか。われわれはこうやっているから、君たちはこういうことやって、「君、ソフト作って」っていうふうに言われたっていうイメージなんですか。

A：そういうプロジェクトリーダーというよりも、いちエンジニアとして石村さんがいて、横溝さんという部長がビデオゲームの開発を統括していましたので、企画は岩谷とか後輩の横山とか、そういうような形で作っていった。あとはエンジニア、プログラマーとして深谷正一さんとか、中留さんとかがいましたね。

Q：その技術的な制約というか、「もっとプログラムをでかくしたい」とか、「グラフィックスの量を大きくしたい」とかいう議論みたいなものはなかったんですか？

A：まずはボードの設計を先にやって…。

Q：で、その範囲で入るものを作っていくと？

A：そのとおりです。ただ、あとの時代になると「こういうゲームを作りたいので、新しいボードを作ってください」というようになっていくんです。

Q：途中で折り返し点があるわけですか。

A：そうですね。

Q：最初にまずボードから来て、ボードに合うものを作って、「でも、そのボードじゃこれが実現できないから、こういうのを実現できるボードにしてくれ」という感じですか？

A：そうです。例えば、『リブルラブル』は「塗る」ということがあったので、ハードで塗っているんですね、囲いの中を。

Q：スプライトを使うだとか、そういうのも変えてもらわないといけないというのは、ソフト側からお願いをするわけですか？ 「こういう機能を入れるようにしてください」とか。

A：いいえ。ハード設計の人とプログラムの人の話し合いです。

Q：「ハード設計としては、こんな機能を入れられるよ」って言うと、「じゃあ、それならこれを使おう」みたいな？

A：そうです。

Q：最初的时候はボードがまずあって、そのボードの性能の中でどうやって面白いゲームにするかっていう形で『ジービー』とか始まっていく、作られていくということですか。

A：いいえ。『ジービー』は「企画がああいうものだから、こういうふうに」っていう、最初的设计ですから、やっぱり企画ありきですよ。

Q：まずは『ジービー』が動くようなボードを作ったという感じですね。

A：そうです。『ジービー』は画面が白黒なんですけども、カラーに見えるんです。モニターの上にカラーフィルムを貼ってあるんですね。

Q：『スペースインベーダー』も、最初はカラーフィルムを貼ってましたよね。

A：そうです。それでカラーのように見える。それだけ下のキャラクターが動かないってことですよ。『ジービー』の次の製品の『ボムビー』からは、もうカラー化してます。

Q：順番に、企画が上がってボードが作られて、その後の『ボムビー』以降という形で、少しずつ。やがて『ギャラクシアン』がどうやって作られるかというお話までできるといいですね。

A：『ギャラクシアン』のスプライトとかっていう話は、僕はまったく話せる内容ではないですね。このへんはやっぱり、ハードのことも石村繁一さんは記憶力がいいですから、石村さんにお聞きしたほうがいいですね。

聞き取り調査ワーキングペーパーの一覧表

http://www.iir.hit-u.ac.jp/doc/WPlist_Game.pdf