



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

大橋太郎第3回インタビュー後半：電波新聞社のゲームソフトとグッズの流通、および販売についての証言

清水 洋
井上 明人
鳴原 盛之
松井 彩子

Taro Ohashi, Oral History (3rd, 2): Game Softs and Game Goods
Distribution at Dempa Shimbun

Shimizu, Hiroshi
Inoue, Akito
Shigihara, Morihiro
Matsui, Ayako

目次

ゲームグッズの開発、販売における独自のこだわり	3
『ドラクエ』グッズで百貨店の流通網も開拓	6
ゲームメーカー、業界関係者と幅広く交流.....	13
『ベーマガ』の再創刊と今後の展望.....	15

ゲームグッズの開発、販売における独自のこだわり

Q：今度は、ゲームグッズ事業について伺います。以前にも、売上予算あるいはノルマがだんだん厳しくなり、その中で知恵を絞った結果、グッズのアイデアが出てきたということでしたよね？

大橋氏：厳しいと言うよりも、それをなんとかしよう、伸びていこうっていう、そういう考え方ですね。雑誌のほうで 20 億円ぐらい、マイコンソフトと合わせると 40 億円ぐらい売上が立ったんですけど、後半になってくると乗り越えるハードルが高くなるので、いろいろと工夫をしました。まあ悪あがきと言うわけではないですけど、当時は高度成長期でみんな右肩上がり伸びていましたので、いい売り物はないかっていうことで考えたのが、ご設問の中にあっただキャラクターグッズですね。

「じゃあ、来期はどうしようか？」っていうときに、苦肉の策ではないですが、販売の担当やデザインの鈴木さんという方とか、それから応援してくれてるみなさんと相談や意見交換をしたら、「そう言えば、ゲームのグッズってないよね。ノベルティはあるけど、本格的なグッズってないよね」という話になったんですよ。ナムコのゲームの移植やっていると、グッズも出せば相乗効果が出るんじゃないかとも思ったんですね。ナムコさんにも相談したら、「ぜひやって欲しい」と言われたんですね。

「どうせやるんだったら、ゲームの世界を表現し得るグッズを作ってみよう」と。簡単なキーホルダーみたいなものではない、良いものを作ろうということでやりましたね。例えば、前にもお話した缶ペンケースがそうで、『源平討魔伝』の缶ペンケースは、蓋を開けると中からマップの絵が出てくるようになっていましたし、鉛筆とか消しゴムとかにも、それぞれ 1 個ずつキャラクターの絵が入っているとかね。それから、大きな『パックマン』の絵が描いてあるセメント袋みたいなものですか、今でもいろいろなイベントをやってきてくださる方がいるんですよ。

「これは絶対にうけるぞ」って、もう強引に決め付けてやりましたけど、やっぱりうけましたね。それから、下敷きとかでも普通の下敷きの 3 倍ぐらいの値段で、普通は下敷きなんて 50 円とかですけど、200 円ぐらいの値段をつけたのかな？ その代わりに、もう絶対に折れ曲がらないで、色もあせない最新の材料を使ったものにするとか、そういうことをやったんですが、これも意外と売れましたね。まあでも、みんななかなか買えないんだけどね。

Q：そうですね。子供が自由に使えるお小遣いは本当に限られていますから。

大橋：うん。買えないんだけど、そういう夢のあるものを作ろうと思っていましたね。

Q：マイコンソフトの立ち上げ時点で、既にナムコとライセンス契約をしていましたので、グッズのほうもナムコのものから作ったほうがいだろうという考え方だったのでしょうか？

大橋：そうですね。『オールアバウトナムコ』がものすごく売れてましたし、そういう本にしてまとめるぐらいの思い入れがみんなあったわけですよ。ですから、「じゃあ、こういうものもやったらいいんだらうな。やっぱり、憧れのゲームを自分たちの生活の中にも生かしたいな」ということがあったんじゃないかなと。それが最初の考えですよ。

とにかくみんな、どうせやるならユニークなものを作ろうと。子供たちが喜ぶ、ファンが満足するものを作ろうという考えでした。それから、ナムコさんに対しても、「電波新聞ではこういう考えで、こういう思いでグッズを作るんですよ」というのを示したかったんですね。

Q：グッズ制作がスタートしてから、最初に製品化されたのはどんなグッズでしたか？

大橋：最初から、いっぱいたくさんのグッズを作りましたね。1個ずつ、ちよろちよろとやっていたのではしょうがなかったですから。いわゆるモノづくりの中では、それほど手間は掛からないですし、非常に計算もしやすかったですからね。もちろんライセンス料も払いますが、アイデアさえ浮かべば、あとはサンプルを作ってもらって、それから出せばいいという、まあそんな感じでできましたね。

リピートも、どのぐらいの分量でいけるかっていうのも、もうある程度はつかめましたね。それも外部で、そういうものを専門にやってる知り合いがいましたので、「じゃあ、一緒にやろうよ」という話をしました。彼からは、どんなものがどの年代の人にうけるのかという話を聞いたり、こちらからも要望を出して、子供だましではない一番良い素材を使うようにしました。例えば、先程からお話している缶ペンケースに入れる鉛筆とかでも、グッズ関係の専門家に一番良いのはどの鉛筆かを聞いてから作ったんですよ。確かユニだったかな？ もう忘れちゃったけど、その工場まで実際に見に行ったりもしましたね。

Q：大橋さん自ら、鉛筆工場にまで出掛けたんですか？

大橋：ええ。それで、「じゃあこれでいこうか」と決めました。でも、買った人は結局ね、あまり使わずにそのままにして持っているんですよ。

Q：ええ、そうなんですよね。私（嶋原）も『源平討魔伝』のキャンペーンケースを買いましたが、何だかもったいなくてほとんど使いませんでした（笑）。

大橋：そう、削らないんですよ。でもね、ゲームのストーリーに合ったものを編み出そうという作業は、もうすごく楽しいんです。みんなでああでもない、こうでもないって言いながら、随分時間を使っていろいろな所に凝って作っていましたね。

Q：大橋さんにご用意いただいた商品リストを拝見しますと、グッズの中で最初に出てくるのが、『パックマン』のTシャツとポーチ&タオルになりますね。

大橋：そうですね。そこからキャンペーンケースですとか、だんだん面白いものを加えて出すようになっていきました。

Q：その当時、「これはめちゃくちゃ売れた」というような特に目立ったグッズですとか、すごく儲かったようなものというのは何かありましたか？

大橋：どうでしょうね…。そこらへんはもう販売に任せて、じゃんじゃん売ってよってという感じでやってましたけどね。

Q：グッズ販売のほうも、売上や利益は十分に確保できていましたか？

大橋：はい、十分にありました。グッズのほうも、うちの支局を通じて販売ができましたから、マイコンショップとかのお店でも置いてくださるんですよね。

Q：確か、当時の『ペーマガ』とか『オールアバウトナムコ』には、全国のグッズ販売店リストが載っていましたよね。

大橋：ええ、もうある程度は数が見込めますから、お店のほうでも喜んでくださったんですね。お店のメンテナンスも丁寧にやりましたし、お店の方からもいろいろな要望がありましたね。まあ今思うと、よくそういう丁寧な仕事を本当にやっていたと思います。

Q：ナムコ以外のゲームでもたくさんグッズを作られたようですね。以前にも、『ドラゴンクエスト』シリーズのグッズを作ったお話をされていましたし、ご用意いただいた資料を見ますと日本ファルコムグッズも載っていますよね。

大橋：ええ。ファルコムさんにもお話をしてお話を作らせてもらいましたね。

Q：『オールアバウトナムコ』以外に、セガとかタイトーとかのゲームをまとめた本は出さなかったというお話を前回にさせていただきましたが、グッズのほうではセガやタイトーのライセンス商品を出していたかと記憶しております。本は出さずに、グッズのほうでナムコ以外のライセンス商品を販売したのはなぜでしょうか？

大橋：そのデザインは鈴木さんがどんどんやってくれたんですけど、一番の理由は、「自分でこれをやりたいな。気に入ったゲームとかで、何か作りたいな」ということなんですね。ファルコムさんとは非常に親しくしていましたし、出来はあまり良くなくて僕は気に入らなかつたんですけど、『イース』の移植版を X68000 で開発もしていたんですね。そんなこともあって、ファルコムさんのグッズもやらせてもらって、これも売れ行きは悪くなかつたと思います。もう長年、今でもファンがいますからね。

それから『ドラクエ』に関しては、もう大当たりしましたね。社長の福嶋さんとは、エニックスの創業のときからの知り合いと言いますか、うちとのやり取りがあつたのでざっくばらんに話せる仲でした。それで、「グッズとかはどうですか？」と話をしたら、「面白いね」ということで、過去の経験も生かしていろいろと考えて作りました。

『ドラクエ』グッズで百貨店の流通網も開拓

Q：お手元にあるリストを拝見しますと、ランチクロスやキーホルダー、缶ペンケースとか、ほかにもいろいろな種類が書いてありますね。

大橋：そう。それもいっぺんに納品しましたからね。ですから、商品コードがそこにいっぱい固まっていますよね。もういろいろ作ったんですよ、例えば鍵とかね。ゲームに鍵がよく出てくるじゃないですか？

Q：ええ、初期のシリーズでは扉を開くときには絶対に必要ですから、その存在は誰も知っていますよね。

大橋：そうですね。ゲームにたくさん出てくる鍵を全部作ったりしましたね。

Q：『ドラクエ』シリーズですと、金の鍵とか魔法の鍵とか、いろいろ種類がありますよね。

大橋：そうそう。もうたいへんな量でね。それで、最初は池袋の西武に売り込みに行ったの

かな？ 仕入れ担当の所へ、サンプルができる前のラフスケッチを届けたんですね。西武さんとは付き合いが結構があって、そこでいろいろなイベントをやらせてもらっていたんですが、最初に売ってもらうのであれば、ああいう所がいいだろうと思ったんですね。

その頃の僕は、雑誌 2 つとソフト開発もやっていたので、ものすごく忙しかったから単車に乗ってたんですよ。西武にはみんなで交渉に行ったんですけど、そのラフスケッチが時間ぎりぎりまで掛かってしまって、2 時からの約束なのに 1 時になってもまだ出来上がらない。1 時を過ぎてからやっと出来上がったから、もう 30 分間ぐらいしか時間がないから、「じゃあ、僕がバイクで届けるから」って言ってバイクのバックに入れて、高速を飛ばしてどうにか間に合わせましたね。

そうしたら、西武さんが注文をしてくださって、これが初日から結構売れたんですけど、いきなりクレームが来ちゃったんですよ、「鍵が全部折れちゃう」って。一緒にやったチームの中で、きっと手を抜いて安い材料で作っちゃった人がいたんでしょうね。「こんなの折れるのかな？」って思って、僕も試しにちょっと曲げたらポキッと折れちゃったんです。「こりゃあ参ったな。どうしようか…」と思ったのですが、「3 日で全部入れ替えてくれ」って言って、もうみんなで必死になって作り直しましたね。でも、それもいい経験になりました。

宝箱の形をしたオルゴールとかを作ったり、その宝箱を大きくした、本物の海賊の宝箱みたいなものをちゃんと作って、売り場に置いたりとかもしましたね。まあとにかく、数も金額も半端じゃなかったですよ。グッズの制作を引き受けてくださった会社の社長は、もうなくなっちゃったんですけど、それまでは年商 1 千万もいかないような小さな会社だったんです。そこを経由して全部作りましたから、年商がいきなり数億円になっちゃって、後で「税務署に入られちゃったよ」って言われましたね。(笑)

Q：きっと税務署の方も相当びっくりしたでしょうね(笑)。

大橋：そんな暴れ方もしてました。それから、スライムのぬいぐるみとかもデザインはうちでやったんですよ。今ではね、ゲームでも映画でもそういうグッズはもう何でも当たり前になりましたけどね。

Q：そう言えば以前、現キャメロットの社長の高橋宏之さんが、エニックスにいらっしやったときに、マーチャンダイジングを目的として、通称「ドラクエ課」を作ってご担当もされていたというお話を伺ったことがあります。もしかしたら、「ドラクエ課」が誕生したのは、電波新聞社がグッズ事業を始めたことが背景としてあったのかもしれないね。

大橋：そうですね。あとは当時の社長が、そういうものが性格的に好きだろうなと僕は思っていたから売り込みに行ったんです。

Q：なるほど、福嶋社長の性格まで読んでおられたわけですね。

大橋：ええ。これで、今期はまあ安泰だなあと。これは言ってもいいのか悪いのかわからないんですけど、彼も非常に値段にシビアなので、「絶対に『負けろ』って言うてくるに決まっている。多分、半分以下に値切ってくるだろう」ということも予測したうえで上代をつけましたね。

Q：じゃあ、もう読みどおりだったわけですね。

大橋：はい、「何だよこれ、高過ぎるよ」とって、もう読みどおりだったので勝ちましたね。正直に持っていったら、全然儲からなくなりますから。

Q：そのような交渉を、ほかのメーカーでも同様にやっていたんですか？

大橋：メーカーによっては、そこまでの駆け引きはしないですね。まあ『ドラクエ』のときは、彼の性格をわかっていましたから。

Q：グッズを出す前に、ソフト会社として何かを卸したりとか、そういうやり取りもすでにあっただんですか？

大橋：逆ですね。こっちが「記事を書かせたい」とって言うと、「だめだよそんなの。映画の結末を、映画の本で載せないでしょ？ そんなのだめ」と言われましたしね。ですから、「社長、そうじゃないんですよ。『レスキュー！』って、要は助けるっていうことなんです。3画面ぐらいから、もう全然先に進めない人がいっぱいいるんですよ。そんなの欠陥商品じゃないか？」とか言ったりして、もういろいろやり取りをしましたね。

それで、「この画面だめだ」と言われた写真に顔シールをベタッと貼って、「ライセンス元の意向で、このシールを貼っている場面はお見せできません」と書いて、そのまま記事にして載せましたね。まあ当時はいろいろなやり取りがあっただけど、みんなで新しい文化を作るんだってということで、頑張ってたっていましたね。

Q：グッズ展開をするにあたり、雑誌と同じ流通を使われたというお話でしたが、『ドラクエ』シリーズのグッズについても同じ方法でしたか？ それとも、何か独自の方法で商品を

卸していたのでしょうか？

大橋：同じですね。あとは通販もちろんやりました。それでね、デパートルートで売ったというのは、権威付けのためだったんですね。「『ドラクエ』の名前をもってすれば、当時は飛ぶ鳥を落とす勢いだった西武でも扱ってくれるものですよ」と、各地方のお得意さんにもお話ができるという、ある意味、陽動作戦ですよ。それで、一番最初に西武から売り始めるという作戦を使いましたね。まだそういうグッズが、あまり一般的ではなかったですからね。

Q：ゲームの市場、顧客のお話をしますと、かなり初期の頃は本当にそういうものが好きな、パソコンで何か自分で作るのが好きな人たちがまず入ってきたと思います。それから、だんだんグッズのほうから入ってくる子供たちと言いますか、急に違う毛色の人たちが市場に入ってきたことと、グッズ販売の間には何か関係があるのでしょうか？

大橋：おそらく『ドラクエ』のグッズは、私たちのやってきた世界とは、ちょっと別物でしょうね。『ドラクエ』のときは一般大衆向けに、もうみんな『ドラクエ』を遊んでいましたから、電波新聞社を知らない人にグッズを買ってもらおうという試みだったと思いますね。その頃から、我々はぐーんと15年間ぐらい、ずっと成長し続けて世界が変わってきたなっていうことは感じましたね。

Q：グッズ作るにあたって、例えば『パックマン』のTシャツとか下敷きとかであれば、キャラクターのイラストとか、ロゴとかの絵素材をメーカーにもらってから、それをプリントする形ですよね？

大橋：そうですね。ロゴの指定を紙焼きでもらって、あとは色などの指定とかも、ナムコさんの宣伝部でもう用意してありますからね。

Q：前にもお話いただいた、『源平討魔伝』や『ドルアーガの塔』などの缶ペンケースには、イラストだけではなくて画面写真も印刷されていましたよね？ 画面写真のほうも、ロゴと同様ナムコからもらったものをそのまま使用したのでしょうか？ それとも、自分たちで撮影したのでしょうか？

大橋：写真は全部うちで撮りました。もう何十万枚と画面写真を撮っていますのでプロでしたし、基板も全部うちにありましたから。

Q：グッズ化したゲームの中で、一番売れたタイトルはやはり『ドラクエ』シリーズになる

のでしょうか？

大橋：多分そうですね。短期間で、ドンとまとめて納品したみたいな形でしたね。

この後は、確かエニックスが自分たちでグッズを売り始めたと思いますね。それから、漫画雑誌の『ガンガン』も出しましたよね。もうみんながやりたがるんですよね、「出版社は儲かるだろう」って。光栄さんもやりたがっていましたが、「やめておいたほうがいいですよ」って、僕はいつも言ったんですね。

Q：その頃から、エニックス以外にも出版事業に興味を持っていたメーカーがあったんですね。勉強になります。それから、『ドラクエ』のグッズを機に西武の流通網を開拓されたのですが、ほかのイトーヨーカドーみたいなデパートでも、同じようにグッズを売っていた店が結構あったような記憶があるのですが？

大橋：そうですね。売りやすいようにする仕掛けとかもこっちで用意して、あとは注文が向こうへ行くようになっていう形でしたね。やっぱり、ライバル同士はお互いにやることを見えていますよね、横展開がありますから。このときは、確か完全に納品型だったんじゃないかな？　うちはもう、納めてそれっきりでっていうスタイルだったと思います。後の補充とかは販売の人に任せていたので、ちょっと記憶にないですね。最初に卸した所には、今もいらっしゃるかとはわかりませんが、先方さんの当時ナンバー2 だった方が売り込み行ってる所に、我々も応援に行きましたね。

Q：その先方さんとは、エニックスのナンバー2の方のことですか？

大橋：はい、そうです。

Q：最終的に、ゲームグッズの企画や販売、製造はいつぐらいまで続けていたんですか？

大橋：多分、『ドラクエ』の後は、もうやらなかったんじゃないかと思います。

Q：商品コードを拝見しますと、おそらく発売した年代順で並んでいると思いますが、最後のほうに『イース』とか、『ソーサリアン』とか、日本ファルコム系のタイトルが多く並んでいます。後期になると、日本ファルコム関連グッズを意図的にたくさん作っていたのでしょうか？

大橋：ちょっと記憶にないですけど、「何かできないの？」って頼まれて作ったような気が

しますね。もしかしたら、販売のほうから言われて作ったのかもしれないです。

Q：なるほど。販売担当者の要望を受けて作る場合もあったんですね。

大橋：そうですね。販売でも売上げが欲しいってことです。

Q：グッズのほうも、時期的にはゲームソフトと同様に 95 年前後で、だんだんやらなくなっていくのでしょうか？

大橋：そうですね。僕がそういう所から手を引いちゃうと、後を継いだ人はほとんどだめなんですよね。だめと言うのは語弊があるんですけども、不思議なことに続かなくなっちゃうんです。

Q：基本、大橋さんが手を引かれる時は、その大橋さんがもうここで、このタイミングでやめようって、きっちり、大橋さんが意思決定されたんですか？

大橋：いえいえ。上から指示を受けたので、「それじゃいいですよ」って。そうしたら、また別の新しいことをやりたいっていう考えでしたから、ほかの所にもものすごくエネルギーを注ぎ込みました。グッズの話とは関係ないですけど、今度は前にもお話した、DOS/V の自作パソコンをやるようになって、僕は台湾に頻繁に行くようになったんですね。半導体とか、液晶とかの生産拠点が台湾に移ったので、台湾は年に 5 回ぐらい行ってました。

その後、新聞のほうに移ってからは、米国の CES、Consumer Electronics Show を取材したりとか、その枠の合間に携帯電話の世界的なショーなんかもあったりして、まあそういう仕事をずっと、2015 年ぐらいまで続けていました。いろいろな所に行きましたが。それはそれで面白かったですよね。もうゲームとかプログラム、そういう雑誌とかを離れてもうだいぶ経ちましたけど、7 年ほど前にたまたま復帰したっていう感じですね。

Q：質問が前後してしまってすみません。まだマイコンソフトを作っていた時期に、どんどん開発規模が大きくなっていく様子をずっと観察をされていらっしやっと思いますが、社内の開発を担当する人数もどんどん増やしていったんですか？

大橋：いえ、この部隊はずっと 3 人か 4 人ぐらいでしたね。

Q：当時の社内で、人数を増やそうという議論とかは特になかったんですか？

大橋：なかったですね。

Q：人数をこのままで維持したほうがいいだろうとか、誰かがそういうお考えを持っていたということですか？

大橋：うちの会社は、1チームはだいたい3、4人っていう考え方なんです。非常に流れの変化が激しいですし、専門のゲーム会社というわけではありませんので、もし何かトレンドが変わったら、いつでもどこでも行けるとい、フレキシブル性を持たせてたほうがいいんじゃないかなっていう考え方ですね、これには僕も賛同します。でも、本格的なゲームメーカーさんであれば、やっぱり必要な人数を相応に集めてやりますけどね。

Q：グッズだけでなく、ゲームソフトも含めての質問ですが、自社製の商品の海外に輸出したこともあったんでしょうか？

大橋：いいえ、それはなかったですね。

Q：『パックマン』が全米で大ヒットしましたが、それに乗じてビジネスをしようとは思わなかったんですね？

大橋：そこまでは考えていなかったと思いますね、海外向けの媒体は出してましたけど。うちには国際部っていう部署があるんですけど、彼らはそういうことにはあまり興味がなかったのだと思います。

Q：あくまで、既存の国内の書籍・雑誌の流通をベースに展開されたんですね。

大橋：はい、そうです。

Q：それから、一部のゲームグッズには、「ペンタン」というブランド名が付いていたと思うんですけど、これはどういう意味ですか？

大橋：わからないですね。誰かが、『ペンタン』でいいんじゃないの？みたいなことを言ったのかな？別に、なんの意味もなかったような気がしますけどね。

Q：何となく、イントネーションと言いますか、直感的に決めちゃったということですか？

大橋：ええ。もしくは、鈴木さんが自分で言い出したのかもしれませんが、『ペンタン』が

いいよ」とかなんとかって。

ゲームメーカー、業界関係者と幅広く交流

Q:『ドラクエ』グッズを作られたときに、福嶋さんとのやり取りのお話がありましたけど、そのお話の中身は価格のことほとんどだったのでしょうか？

大橋:まあ、彼とはそういうやり取りになるんですけど、もうわかったうえでやりましたからね。福嶋さんはね、僕と同じ年なんですよ。ですから、ほかのゲームソフトハウスの社長さん方とは、ちょっと違うんです。最初からゲームのソフトハウスだったわけじゃないですから。

Q:日本ファルコムの場合は、加藤社長と値段の交渉とか、やり取りを直接していたんですか？

大橋:そうです。

Q:加藤さん福嶋さんとはタイプが違うんですか？

大橋:もう全然違いますね。おふたりとも非常に真面目だけど、商売の仕方は違いますね。福嶋さんは、もうさっさと退いて今は海外へ行ってボランティアをやってるんじゃないですかね？ 加藤さんはずっと手堅い経営をしていて、ちゃんと利益も出してっていう方針でやっていますよね。ヘンク・ロジャースみたいに超大金持ちになっている人もいて、天文台を作ったりしている人もいますし、まあいろいろな考え方がみなさんありますよね。

Q:では、ナムコと交渉をするときには、中村社長にもお会いしていたんですか？

大橋:お会いしていました。もうみんな卒業生になっちゃいましたが、あの頃のナムコはものすごく風通しが良い、オープンな会社でしたよ。

Q:グッズならグッズの部門担当みたいな人ではなくて、社長と直接交渉をしていたというのは、いかにも 80 年代と言いますか、時代を感じますね。

大橋:新しいことをやるときは、まず社長からのオーケーを 1 回もらって、その後から、「じゃあ、誰それがやれ、担当しろ」とかってなるんですね。あとは MSX 用ソフトをナムコさんが出すときにナムコット事業部というのを作りました。最初のやり取りはうちと

やっていて、初めは販売をうちがやってたのですが、そのうちナムコさんのほうから「自分の所でこれからはやりますよ」って、そういうような話があったんです。

とにかく、みんなで新しいことをやりましたし、年齢的にも 30 代から 40 代でしたからね。特に、小さなソフトハウスだと学生同士でやっているような所もあって、社長さんと言っても 20 代から 40 代ぐらいまでの人たちが集まって、それが短期間のうちにどんどん大きくなっていきました。そこへまたファミコンみたいなモンスターも出てきて、今までは PC だけでやっていたから、だいたい読めたんですけど、ファミコンからはものすごい規模が大きくなりました。

その時期からいろいろな団体ができて、そこにみんなが所属するようになりましてね。それ以前は自由に集まってお酒を飲んだりしていて、最初にグループみたいなのが 2 個ぐらいできて、そのひとつが「きしめん会」っていう名前だったんです。ちょうど名古屋が日本の真ん中なので、T&E さんとかマイクロキャビンさんとかがいて、ほかにも大阪とか博多、あとは仙台とか北海道とか、有力なソフトハウスが各地にあったんですよ。で、我々が東京ですよ。

その中で、「じゃあ、名古屋が中心だし、名古屋で年 1 回ゴルフコンペをやろう」ということになったんですね。当時の電波新聞社の名古屋支局に、正木さんという支局長がいたんですけど、彼も名古屋近辺のソフトハウスの社長さんなどとも仲良くしていたんです。それで、「じゃあ、みんなに声を掛けてみるか」っていうことで、うちの会社で「きしめん会」を開きまして、最初の幹事は電波新聞社がやることになりました。

僕はそれまでゴルフを全然やったことがなかったんですけど、もう習わされてね。それで、みんなでわーっと集まってコンペをやりましたね。その後から、みんなだんだん金持ちになっていきましたから、持ち回りでどんどん良い場所を使うようになりましたね（笑）。

Q：ゲーム市場が急成長した時代を、ある意味象徴するお話ですね（笑）。

大橋：「じゃあ、今度はハワイでやるか」なんて言ったこともありましたが、何だかいつの間にか自然消滅しちゃったんですけどね。でも、面白かったですよ。

Q：最初の「きしめん会」を開いたのは何年ですか？

大橋：多分ですけど、僕が 50 歳になる前で、みんなが儲かり始めていた頃ですから、多分 90 年ぐらいじゃないでしょうか。そのほかにも、いろいろな交流の機会がありましたので、

みんな仲が良かったですよ。ソフトハウス全体の中では、加藤さんが一番年上で、今は74か75歳ぐらいですね。私が今70歳ですけど、あとはみんな年下でした。世の中で初めてのことをみんなでやったというような、共通の認識みたいなものがあったんじゃないでしょうか？

それから、ゲーム機が出るまではパソコンのメーカーさんと密接に関係を持っていましたので、新しいPCの普及のためにも頑張ったという思いもあったと思います。その中から、ファミリーコンピュータとかプレイステーションみたいなものが生まれてきたっていう思いもあったと思います。セガでもゲーム機をいろいろと出しましたし、家電メーカーとかも出しましたからね、松下とかNECとか。

Q：そうでしたね。松下とかも、3DOでゲーム市場に参入しましたよね。

大橋：ええ。「もう、やめとけ」って、「文化や社風が全然違うんだから、そういうのは無理だ」って言ったんですけど、すぐだめになっちゃいましたよね。やっぱりね、そういうソフトハウスさんたちへの対応が、いわゆる下請けに対する対応みたいになっちゃると、「何だよ、もうこんな所でなんかやらないよ」っていうことになりまして、ハード自体も全然前もって相談とかをしないですから、「こんなのどうしようもないよ」っていうようなことに、実際になっていたと思うんですよ。

Q：それこそ、X68000を開発したときみたいに、ゲームソフト開発の経験がある人も意見がある程度出せるようになっていけば、多少は結果が違ったのかもしれませんがね。

大橋：ソニーさんの場合は、もう本当に前もっていろいろなところを回っていたんです。久夛良木さんと、前の社長の2人で、うちにも「相談させてください」って来ていましたね。ずっと付き合いのある会社でしたし、うちのトップも「それじゃあ、わかっていることを全部話してやってくれ」って言われましたので、「開発ツールは何を使ったらいいですか？」とか、「どういう言語で開発したらいいですか？」とか、「ソフトの営業で一番優秀な人は誰ですか？」なんてことも聞かれましたので、僕なりにわかることを答えていました。

最初の頃は、マスコミが「バグが出た、バグが出た」って叩いていましたけど、結局は成功して世界を制して、ゲームの文化を変えちゃいましたからね。

『ベーマガ』の再創刊と今後の展望

Q：お約束の時間が迫ってまいりましたので、そろそろまとめの質問に入らせていただこう

かと思います。ここまでの間に何度も質問させていただきましたが、大橋さんは雑誌の『ラジオの製作』からスタートして、アマチュア無線や BCL などのブームを経て、やがてマイコンに時代がシフトして、ゲーム機が大流行する時代をすべて体験されています。そして、その時代ごとにゲームソフトを開発したり、『レスキュー！ ADV&RPG』などの攻略・ハウツー本を出版したり、あるいはプログラム集の本やグッズ販売も手掛けるなど、新しいビジネスに次々とチャレンジをされましたよね。

大橋：ええ、本当にいろいろやりましたね。

Q：それから、山下章さんをはじめ、本当にたくさんの優秀な方も輩出されました。改めて振り返ってみて、電波新聞社というひとつの会社を通じて、ゲーム産業あるいは社会に対して、自分たちはどんな貢献ができたのかと、大橋さんの個人的なご見解をぜひお聞かせください。

大橋：そうですね。社長さんになった人もいっぱいいますね。それから、5年ぐらい前に表彰も受けました。そのときには、『マイコン BASIC マガジン』の方が、インターネット環境がない時代に投稿という形で、日本中のプログラムとかに興味がある子供たち同士の交流と、研鑽の場を作ったというような理由で、表彰されたと思います。まあ、そういった意味では、その結果、日本でいわゆるゲーム産業みたいなものが、もちろんソフトハウスがあったんですけど、その後にはひと皮もふた皮もむけましたよね。

最初にパソコン用ゲームがあって、特にゲーム専用機が出てきてからは、やっぱり大きな飛躍をしたわけですけど、そこには随分たくさんの人材を送り込めたんじゃないかなっていう気はします。また一方で、コンピューターとか IoT 関係の仕事に従事されている人の多くが、『ベーマガ』を契機に情報通信の分野に興味を持ったっていうことはもう間違いなくて、実際に皆さんとお会いするとそう仰っていただけてるんです。

僕もね、ここまで影響力があったのかっていうのは、もう最近になってわかったような気がします。もう本当にありがたいことなので、またこれからもう 1 回、リセットじゃないですけど、何かができたらいいなって思いますね。最近では、「マイコン BASIC マガジンスペシャル」なんていうイベントを 3 回もやって、有楽町のよみうりホールを満杯にしちゃうぐらい人が集まりましたし、大阪でも 300 とちょっとしか席がなかったから、チケットが一瞬で売れてしまっている形になって、まだそのときの年代、読者の方がお集まりいただけるんだなって思いましたね。

これを始めたきっかけは、実は僕の息子なんです。彼はフォトグラファーやっていて、ニ

ニューヨーク在住で野球のイチローさんとか、ファッション系の人やものとかを撮っているんですけど、僕は太郎で、あいつは小太郎っていうんですよ、こんなでかいんですけど。向こうへ行ってしばらく経ったときに、日本人の先輩方に、「お前の親父は何やってるの？」って聞かれて、「電波新聞社で、『ベーマガ』の編集長やってたんだ」って言ったら、ものすごく反応されたっていうんですよ、もう懐かしがってね。

「へー、そんなことってあるのかな」って。もう、そのときは新聞記者をやっていましたから、そんなことは過去の話だし、途中で自分は降りちゃって休刊になっちゃったし、もう関係ないなとか思っていたんです。あるときに、山下章さんとうちの近所でばったり会ったときに、「小太郎がそんな話をしてたよ。何だか、すごい人気らしいね」っていうことを、たまたま立ち話したんですね。それで、山下さんと「じゃあ、何かやってみる？」っていう感じになったんですね。

彼は慎重ですから、まずは知り合いだけで品川の辺りでちょっと集まろうよと。品川なら名古屋とかからでもみんなが来れますから、昔懐かしいソフトハウスの社長さんとかも集めて、「ちょっとパーティーをやろうか」ということで、宴会を開いたんです。次の2回目は、もうちょっと幅を広げて当時のライターの中にも集めてやったんですよ。そのときの雰囲気とかを見たり、何となくみんなで話をして、「それじゃあ、いっぺんやってみるか」ということで、その読者イベントを計画して、2015年に秋葉原で初めてやったんですね。

初めはちょっとこわごわとだったんです。でもね、400人分ぐらいのチケットが、もう瞬殺で売れてしまったんです。PAも映像も、装置が悪いものだったにも関わらず、みんな終わった後もずっと帰らないんですよ。いやあ、これはすごいなと。「それじゃあ、次はもうちょっと大きい規模でやろう」ということで、2017年1月に、よみうりホールが安かったのでそこを借りてやったら、満席の盛況でした。

その前の年の12月に社長が交代したんですが、3代目の新社長はまだ34歳で若いんですよ。そのときに、彼を初めてイベントに連れていったら、もういきなり感動してしまって、ステージにも上げたらちゃんとしゃべってくれましたね。「『ベーマガ』は永遠です」とか言っちゃって（笑）。すみません、話が長くなっちゃって。

Q：いえいえ。たくさんの『ベーマガ』元読者が集まって、盛り上がった雰囲気の中にいたら、たとえお若い社長さんであってもきっと嬉しくなりますよね。

大橋：ええ。それでね、今度からは完全に電波新聞社の事業としてやろうと。大阪の人たちの協力を得て、7月に400人規模でやったときも、チケットは瞬殺で売れたのですが、ああ

いうイベントは実はあまり儲からないんですよ。ですから、何とかして売上を立てるためにスポンサーを募って、昔懐かしいグッズをまた作って、その売上げでトントンに何とかしようっていうことでやったら、それはまあうまくいったんですよ。

もうすでに、これ（※手元の資料を見ながら）が 41 号目になるのかな、『電子工作マガジン』の付録で『ベーマガ』を再創刊して出したんですけど、また何かがじわじわ来てるのかなあって思います。発売前にネット書店は完売で在庫はアマゾンさんだけ、本屋さんもほぼ完売です。例えば、今日のインタビューみたいなことのおファーですとか、『昭和 40 年男』とか、『ゴールデン 80's』っていう、その時代の人たち向けの雑誌からのインタビューもあったりして、確かにその雰囲気があるんですね。

『IchigoJam』というグループも発掘しましたしね。彼らと話をしていると、やっぱり彼らは一生懸命 BASIC を教えて、そこに子供たちがどんどんついてきてると言うので、「あ、これは何かあるな」と思ってたんですよ。今度、小中学生でプログラム教育が義務化になるというムードも高まってきて、最近ではロボットとか、パソコンプログラム教室が雨後のタケノコのように出てきて、親もものすごく熱心なんですね。

文科省の小学校プログラミング教育の手引きっていうのが 3 月に出たんですが、それが非常にお粗末で、教える側も習う側も、「プログラミング的思考を身につけるように頑張ってください」って書いてあるだけなんですね、端的に言うと。僕はそれで相当頭に来たんですけど、11 月にその手引きの Vol.2 が出たら、そこには「図工や音楽、体育の先生方とかでも、怖がらないで生徒と一緒にこういうことをやれば、こういう授業をやれば成功できますよ」って、そういう事例がたくさん入った答申になっていたんですよ。「おお、これはいいなあ」と。

それと同時にサイトもできまして、そこには『IchigoJam』の人も、教材を売り込もうとして苦労している、アーテックとかの会社も全員参加していて、そこでちゃんと写真付きの事例が見られるようになっているんですよ。「じゃあ、これなら協力しようかな」と。話が長くなって本当に申しわけないんですけど、それで『ベーマガ』を別冊付録で再創刊してみよう。

今はネット時代ですから、ネットに載せてももちろんいいんですけど、この本に載ることが、ちょっとしたステータスになるようにするのが狙いですね。「僕のプログラムが載ったよ」とか、もしできれば「何々小学校の、4 年何組の何とかっていうプログラムが載った」とか、親子やおじいさんと子供で作ったプログラムも載せたりとか、そういう形で支援をしたいと今は思っているんですね。ですから、ここに書いてあるのは完全にテキストベースの

プログラムのプラットフォームですね。今ではいろいろありますけどね、はめ合わせるだけでプログラムができるようなものとかが。

Q：ええ、スクラッチとかが有名ですよ。

大橋：そうそう。それはそれでいいんですけど、「スクラッチだ、スクラッチだ」って言う人は、みんな BASIC をやったことがない人が言うんですね。でも、もう僕は『IchigoJam』でいいと思っているんです。過去の実績もありますし、今は『IchigoJam』のワークショップをやると、小学校 1 年生の子でも瞬く間に勘どころをつかんで、自分で打ち込んだゲームを改造したりなんてことも簡単にするんですよ。

ですから、せっかくそういう機会ができたんですから、僕も何かここできたらいいなと思っ
ていまして、今アイデアを皆さんからもらっているところなんです。ひとつの案としては、今は投稿をメールでもらっているのですが、投稿用のサイトを作ることですね。みんなの投稿を見られるようにして、「こうやって、真似して打てばできるよ」とか勉強ができるようにしたり、そこでみんなの投稿に点数をつけてもらって、上位になった人は本に載せたりするとかね。

Q：再創刊した『ベーマガ』と『IchigoJam』の、アナログとデジタルの融合作戦ですね。

大橋：ええ。そうすると、編集者が好みで選んだのではなくて、今まさにそこに興味を持っている人たちが、「これは良かった」という得票数の多いものが載ると。人気があれば連続で載る人もいたりするとか、何かそういう仕組みを作ってもいいんじゃないかなあと思っているんです。なぜなら、そのゲームに限らず、今、もう一つは、色んなものと今はマイコンって組み合わせができるんですよ。ネットとも簡単に繋がるし。だから、それこそ IoT を実践できるんですよ。今のマイコンはね。

ですから、何かこれを機会にね、この雑誌が売れることも大事だと思うんです。まあ昔にゲーム雑誌が出てきて、いわゆるプログラム雑誌は消えてしまったけど、再創刊の『ベーマガ』を中心に別な雑誌が育つ、何かそういうことができればいいなっていうのは今のちょっとした思いなんですよ。もうあと何年頑張れるかどうかわからないけれども。それからゲーム自体も今の形で、その画面だけでいいの？と。画面じゃないものと、何か組み合わせたゲームって、できてもおかしくないんじゃないかな。まあ、E スポーツもいいけど。そんなことも、なんかもうちょっと面白いもの作れるんじゃないかな。そうやって、なんでも、もう繋がるわけですから。まあそういうことが、逆に我々の古臭い頭じゃなくて、こういうもので興味を持った子供たちの中から、新しいアイディアが生まれて、それがまあ、その今の

ゲームに変わる新しい文化的な娯楽、そっちに結びつけばいいなというようなこともちょっと考えてるんですよ。環境は素晴らしいですよ。ネットができてるし、まあこの本でも、あー、そうだ 1 冊しかない。1 冊しかなくてアレですけど、ちょっとあとでじゃんけんで(笑)。

Q: 改めてお話をお聞きしていると、大橋さんのお仕事に取り組むうえでの姿勢と言いますか、やっていたらっしゃることは『ラジオの製作』時代から今もずっと変わってないですよ。子供の頃に、CQの本などを読んで影響を受けたという原体験があって、電波新聞社に入社後は、著名な先生とお仕事をされた過程で、「小学校 5 年生でも読める」という誌面作りに開眼して、それ以来アマチュア無線でもマイコンでも、その面白さを広めて裾野を広げるお仕事を、もうずっと一貫して続けられていますよね。

大橋: まあ、それしかできないのかもしれないんですけどね。例えば、赤外線リモコンと『IchigoJam』と組み合わせる、こういう簡単なプログラムを作るだけでリモコンがコントロールできるようになるんですよ。しかも、今はインターネットを通じてもできますしね。それから、iPhone だと声でのコントロールもできちゃいますが、それを自分でも作れちゃんですね、本当に短いプログラムと、こんな小さな、自分ではんだ付けして作ったようなマイコンだけでできてしまうんです。

こういうのを 1 回体験した子供は、もう一生が全然変わってくると思うんですよ。僕が無線で興味を持ったのと同じように、こういうものをどんどんやらせたいですね。みんなが優れたゲームクリエイターになれたり、いろいろなハード考えられる人になれるわけではありませんし、今はハードも通信も、プログラムも全部オールマイティにできる人が求められていますけど、『IchigoJam』とネットとの組み合わせとかを何か工夫して、オールマイティのスーパーマンを作るきっかけができればいいなと思っています。

Q: 21 世紀の、新たなビル・ゲイツみたいな人材が日本から出てきたらいいですよ。

大橋: そうですね。まあビル・ゲイツがいいのかどうかはわかりませんが、もうちょっと違う形で、日本ならではのそういう人たちが出てくるんじゃないかなと思いますよ。まあ、そんなことを今は思っていますね。まだまだ多少は生かしてもらえてるので、もうしつこく、同じ考え方でこれからもやっていこうと思います。昨日もちょっと会議をやったら、「今頃 BASIC じゃないですよ」って言われたんですけど、もう何言ってるんだよって。裾野の広い所をこっちは狙ってるんだよって。もうスクラッチを知ってる人と BASIC を知ってる人とは、全人口の中でどのぐらい違うんだって、そんなこともみんな話したんです。

あとは今では、パソコンメーカーのトップの方々と会うたびに、「BASIC を中に入れろ」とか、OS のトップの方に会ったときも、「そんな大したお金も掛からないんだから、BASIC ぐらいタダで配れよ、世界中で喜ばれるぞ。もう本当に、メンテナンスサービスをやめる悪い会社だってみんな思ってるから、それぐらいお前いいことしろよ」とかって、一生懸命しゃべっています。「ビル・ゲイツの資産を使わなくてもいいんですから、もう 30 万円ぐらいでできちゃうだろ」というようなことを言ってます。まあそういう特別顧問役ですからね（笑）。

そういうことがわかる方々が、今ではもうみんな偉くなって、業界からもだんだん卒業生としていなくなってしまう。ゲーム業界だってそうですよね？ ですから、こういうものをきっかけにして、日本がもう一度元気を取り戻すきっかけ作りができればいいなと思います。今はまだ言えないですけど、どうも世の中そういう方向に多少動いている、そんな感じがしています。今年は何か、ちょっと面白いことがいろいろ、BASIC 周りで起きそうだと思いますので、私の目が黒いうちは、うちの会社も BASIC がメインですよ。そこにはマシン語とかも載るかもしれませんが、BASIC から始めましょうということを、今は一生懸命実践をしています。

Q：もうひとつ、まとめた質問を繰り返させていただきます。大橋さんのキャリアを改めて考えたときに、ずっとコアスキルみたいなものを発揮されていると思う一方で、『ラジオの製作』でラジオ関係の技術にすごくお詳しくだったところから、今度はプログラミングのほうに変化をされて、マイコンソフトみたいな新しい事業を始められてという形で、その時々に合わせてすごい変化をされて、そこにキャッチアップをされているというのは、すごいことだなと本当に思うんですね。

キャッチアップをしたり、変化をしようと思ってもできないケースは非常に多いと思いますが、大橋さんはそれを何度も成功していらっしゃると思います。95 年前後から、マイコンソフトがゲーム産業の中でずっと変化し続けていくのは無理だという判断があったわけですが、それまでは『ラジオの製作』のコアスキルを、そのままプログラミングのほうにも生かされて、そこで変化するにあたって難しいこともすごくたくさんあったと思いますが、なぜそれができたのかをお伺いしたいです。例えば、「これはさすがに乗り越えられないハードルでは？」と思ったけれども、どうにか乗り越えられた一番印象に残ったハードルとか、今振り返られると何になるのでしょうか？

大橋：そうですね。今、仰ったとおりで、ちょうどうまい具合に上から、「ちょっと新しいことをやれ、今まで未経験のことをやれ」って命令されるんですよ。まあ、ほかにそういうことやる人がいなかったっていうのもあるかもしれませんが。でも、例えば「最初にパソコ

ンの雑誌をやれ」って言われたときに、僕は「PRINT」とか「IF THEN」とか「GOTO」とかの記事を自分で書いたんですよ。この雑誌を本格的にやる気にはなったけど、自分がわかっていないで、ただ筆者たちが書いてきたものをサッと見るだけではだめだと思いましたから、みんなに教わりながらステップアップをしていきました。

ですから、この記事には自分が最初はわからなかったけど、勉強してわかったことだけを書いてあるんですよ。キーボードを真剣に打ったこともありませんでしたから、キーボードの配置だとか、こんな1個のボタンに4つも文字や記号があるやつを、どうやったら打ち込む文字が変えられるのかとか、それをひとつひとつ克服して、そこから「PRINT」文や足し算、引き算をやったりして覚えていったんですね。それから今度は、「そうか、手順があるんだな」とか、「ここからここへ飛べ」とか、覚えたことを書いていったんですね。

新しいミッションが来たときには、それがわかるようになると面白くなっていくんですよ、ある程度の道案内がわかれば、最初はちんぷんかんぷんだった話が、後からだんだんわかるようになるんです。どのステップでも、僕は同じようなことをずっとやっていきますし、エレクトロニクスという世界では、幸いにもどんどん新しいことが出てくるので、ちょっと勉強するとまた新しいものが見えてくるんですね。そこはやっぱり、子供の頃の育ったときの環境があったと思います。好奇心を持って何かやることについては、周りの人がどんどん手を貸してくれたり、背中を押してくれたことが積み重なっているのかなあとと思いますね。

あとはまあ、時々喧嘩もするけど、誰とでも付き合うっていうことですね。こんなので答えになっているかはわかりませんが、自分で体験して面白かったことを伝えるっていうのが、僕の基本の考え方です。それで、お客さんが喜んで買ってくれているわけですからね。最近は、プログラミングや電子工作で喜ぶお客さんが少なかったので、今からまた頑張って膨らまそうと思っています。

Q：去年の11月から、合計3回の長丁場のインタビューにご協力いただき、本当にありがとうございました。お蔭様で、とても貴重な証言がたくさん後世に残せるとも思います。

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