

# げえむの 王様♣

試し読み版

復活を賭ける弱小ゲーム会社に  
未来は訪れるのか？

瀧津  
孝



銀河企画



# げえむの王様

復活を賭ける弱小ゲーム会社に未来は訪れるのか？

瀧津 孝

この物語はフィクションです。登場する人物名・会社名・地名・商品名などの名称は架空であり、同じ又は類似の名称があったとしても、それとは関係ありません。

「は……はちほん！！？」

甲高い声が、突然フロアに響き渡った。

普段、役員のミーティングにも使われる来客用のソファセットは、磨りガラスのパーティションで仕切られているだけだ。

同じフロアにデスクを並べている数人の社員は、ほとんど同時にパソコンのモニターから顔を上げ、パーティションのある方に顔を向けた。

彼のこんな大声を、これまで、といってもまだ1か月ほどの間にだが、社員の誰も聞いたことがない。しかもその声には、大きな驚きだけでなく、怒りや失望や、とにかくあらゆるマイナス要素の感情が複雑に入り交じっているように感じられた。

ただ事ではない。

社員らは、真向かいや隣席の同僚と顔を見合わせながら聞き耳を立てた。……とはいえ、通常の話し声までははっきりと聞こえてこない。

声の主である大村晋二は温和で気のよさそうな、というかやや優柔不断で頼りなさそうな印象をも与える青年だが、これでも中堅ゲームソフトメーカー・株式会社スクルドソフトの代表取締役社長だ。

その時彼は呆けたように半分口を開き、渡された書類をただぼんやりと眺めていた。

2014年10月1日。

28歳の晋二の前には、一回り年上の常務取締役で営業の責任者である別府晃が眉間にしわを寄せ、うつむくように身を縮めている。

時間が止まったかのように、2人はしばらく身動き一つしなかった。いや、あまりのショックに、できなかった。

ややあって、晋二がようやく気を取り直した。

「別府さん、これはやはり何かの間違いでしょ？ 国内全体で受注本数がたったの8本だなんて、いくらこの業界に入ったばかりの俺でも耳を疑いますよ」

「おっしゃるとおりです。私だってこんな数字、この業界に入って初めて見ました。販売を委託しているエンターマックスからのメールにびっくりして、すぐに

向こうの営業担当に会いに行ったんですから」

「で、エンターマックスは何て？」

「間違いなく確定本数だと。ゲーム流通のほとんど全てが、ゼロ発注です。この8本は、大村社長、いや、お兄さまの前社長と特に親交のあったゲーム専門店のゲームズハッチさんが、チェーン8店舗に1本ずつということをやっと問屋を通じて発注してくれたようでした……」

「何でゲームズハッチさん以外の全ての流通が、ゼロ発注になってしまうんです？ エンターマックスはちゃんとうちのゲームの営業をしてくれたんですか？」

「エンターマックスの営業担当は、全国のゲーム流通網をほぼカバーしている主要問屋10社に、かなり食い下がったというのですが、何せうちのゲームの発売日が12月10日というのが、相当ネックになっているようで」

「クリスマスの直前で、年末年始商戦に最も有利な日程だからと説明してくれたのは、別府さんですよ？」

「いや、あの会議の時は、開発をメインで担当している関専務のご意見を、私が少しフォローしただけですから……」

「でも……」と言いかけて、晋二は不毛な責任のなすり合いをしている場合ではないことに気付き、慌てて肝心な点に話を戻した。「何がネックになってるんです？」

「同じような思惑で、12月に発売を決めた他メーカーのゲームはパソコン版も含めて、通常版、限定版合わせると100タイトル以上になってまして、その中には、全世界で大ヒットしているロールプレイングゲーム『ファイナルクエスト』や、サッカーゲーム『ワールドパワフルサッカー』のシリーズ最新作、それに今一番勢いのあるアクションゲーム『クリーチャーハンター』の続編までが含まれています。我が社の『パラドックスストーリー3』はアクション要素のあるロールプレイングゲームに分類されますが、となると人気も知名度も抜群の『ファイナルクエスト』と『クリーチャーハンター』のジャンルの中に完全に埋没したような格好に……。ご存じのように、家庭用ゲームは、書籍や音楽CDのように店頭で売れなければ版元へ返品可能な商品ではなく、全て店の買い取りが基本です。ゲームを扱っている家電量販店、大型スーパー、ビデオレンタルチェーン、

ゲームショップチェーンなど、どこの小売店のバイヤー（仕入れ担当者）も限られた予算の中では売れることが確実な三作品を、集中的に問屋もしくは直販の場合はメーカーへ発注していて、その他のタイトルは1店舗あたりに1本程度。売れる見込みのないと思われるものはゼロ発注ということに……」

「つまり、売れる見込みがないゲームのグループに、うちの『パラドックスストーリー3』が入ったと……。関専務からもらったデータでは、第一作が10万本、第二作は16万本と、出荷本数は右肩上がりが続けてますよね。このゲームはうちの商品の中で、ここ数年最も売れているゲームじゃないんですか？」

「第一作の内容は確かに素晴らしかったです。お客さんも喜んでくれました。それでどの流通業者も第二作を前回以上に発注してくれたんですが、今から考えるとそれが裏目に出たとしか……」

「何で、売れたのに裏目に出るんです？」

「我々ゲームメーカーにとって、売る相手は流通ですが、本来のお客さまはゲームユーザー。ユーザー、つまり消費者に売れなければ、それは売れたゲームとはいえません。第二作の出来は……はっきり言って今ひとつでした。社内でも、発売を延期してももう少し作り込むべきだという意見も出たのですが、延期すると決算期内に会社の売上げが立たないという理由でそのまま。ところがいざ発売してみると、不安要素だった作り込みの甘い部分がゲーム専門誌に指摘されて公になり、発売直後に買ってくれたユーザーからも大不評となって、結局その後は店頭で全く売れず、大量の在庫に……」

「在庫分は流通サイドの負担になる……」

「定価5,800円のソフトが、流通各社の決算期には500円、300円でたたき売りされ、一時期うちの会社は流通業者に対して顔を向けられない状態になってまして……」

「そんな話は初耳です！ しかも今回のゲームはかなりの自信作だと、関専務は太鼓判を押してましたよね！」

「いくらうちだけが太鼓判を押しても、流通サイドでは『あの大損させられたゲームの続きか』というマイナスイメージを持ち続けてます。本来なら、最悪でもゲームズハッチみたいに各店舗に1本ずつくらいは入れておいてやるかという話に落ち着くのですが、タイトルの集中する年末期に、国内だけで100万本は売れる

だろうと推測されるキラータイトル……つまり発売されれば必ず売れると見込まれる人気ソフトのことをそう呼ぶんですが、3つも同じ時期に重なるとは想定外でした……」

「しかし、どの流通業者もクリスマス商戦の月なんだから、通常よりも仕入れる予算を大幅に増やすでしょう？」

「もちろん12月の予算は他の月よりも多いですが、どこもお財布の大きさには限りがあります。12月のタイトルのうち10作以上が、うちほどひどい数字ではないにせよ、どうやら似たり寄ったりの状況のようで……そんなこと聞かされても何の慰めにもなりません……」

晋二も、別府も、再び黙り込んだ。

かつては“ジャパニーズ・ドリーム”の代名詞として世界を席巻した日本の家庭用コンピューターゲーム市場。その栄光に翳りが見え始めた頃の物語である。



東京都新宿区。地下鉄・飯田橋駅のB3出入り口から地上に出ると、自転車で上がるには少々脚力を必要とする神楽坂が西北に伸びる。

都内では数少ない花街の一つであり、老舗の飲食店に加え、近年は美味いと評判のお洒落なフレンチやイタリアンのレストランが続々と出店し、人気ドラマのロケ地にもなるなど、一帯は平日から大勢の人でにぎわう。しかし、観光地化したメインストリートを徒歩で5分ほど上がって左に曲がった狭い路地だけは、目立った店がほとんどないせいかな通りがまばらだ。

路地に入って10メートルほど進んだ場所に、株式会社スクルドソフトがあった。ダークグレイのタイルに覆われた3階建ての自社ビルで、1階は駐車場、2階は社長室や営業、総務のフロア、3階が開発のフロアになっている。

従業員数25人。中堅の家庭用ゲームソフトメーカーだ。創業は、1990年。創業者は、晋二より12歳年の離れた兄・大村晋一郎である。

両親は、神楽坂で祖父の代から続く玩具店を営んでいた。夫婦が休日にマイカーで買い物に出かけた際、飲酒運転の車に正面衝突され、そろって交通事故死した時、残された2人の息子、晋一郎は高校3年生、晋二は幼稚園に入ったばかりだっ



た。

頼りになる親戚縁者もなく、晋一郎は大学進学を諦めて家業を継ぎ、晋二の親代わりにもなって、兄弟2人っきりの新しい生活がスタートした。

とは言うものの、玩具店の経営は厳しく、客足は減る一方。唯一、家庭用テレビゲームの関連商品のみが、売り上げをどうにか支えていた。全国に様々なゲームショップが相次いでオープンしていたこの時期、形態をゲーム専門に切り換えた玩具店は少なくなく、晋一郎も親しい玩具問屋からそうするよう勧められてはいた。

しかし、彼が一般的な玩具店主と決定的に異なっていた点は、高校生の頃からコンピューターゲームに興味を持ち、持つだけでなく、趣味ではありながら独学で開発の知識を積み重ねていたということだ。しかも、仲間内では常にリーダーシップをとれる人間でもあった。晋一郎は住宅兼店舗を担保に、父親の代から付き合いのある信用金庫から融資を受け、ゲームメーカーを立ち上げた。

1985年頃から、日本の家庭用テレビゲーム機は爆発的に売れ出し、世界市場を席卷していた。

当初、テレビゲーム機用コンピューターの中心的な役割を果たす電子回路は、8ビットのCPU（中央演算処理装置）。ビットはコンピューターが扱うデータの最小単位であり、8ビットの能力だと例えば最大256色のカラーを表現できる。主要コンピューターの処理能力が64ビットとなり、その演算速度をさらに高めるRISC（縮小命令セットコンピュータ）やCISC（複合命令セットコンピュータ）といった設計手法が加えられる現代から見れば、格段に低い能力ではあるが、今でも家電製品やリモコン、電卓などの電子制御用に、8ビットCPUはよく使われている。

スクルドソフトが生まれた90年、8ビット機に代わる次世代ハードとして、16ビットCPUを搭載した新しいゲーム機が発売され、大ヒットしていた。この頃は優秀なクリエイターが数人もいれば、そこそこ面白いゲームソフトを開発できる技術レベルであり、小さなベンチャー企業が参入するには申し分のない環境にあったと言える。

晋一郎は、設立した会社に、共通の趣味と実力を持つ友人たち10人を招いた。複数のスタッフとの協同作業となるゲーム作りにおいて、晋一郎は持ち前のリー

ダーシップを見事に発揮した。数か月がかりで完成させた第一弾ソフトは、可愛いオリジナルキャラクターを主人公に設定したアクションゲームで、周囲の予想を上回るヒットを記録。第2弾、第3弾のゲームも堅調に売れ、経営は軌道に乗った。

晋二が小学校に入学すると、試作されたゲームソフトを一番最初にプレイするのが彼の“仕事”になった。プレイする様子を晋一郎たち会社の主要なスタッフが固唾をのんで見守り、時には晋一郎と一緒にコントローラーを握って対戦し、晋二が「面白い！」と太鼓判を押したゲームが製品化された。そして、その全てのタイトルがヒットを飛ばし、スクルドソフトは国内の有力ソフトメーカー群の中に名を連ねるまでに成長していった。

信用金庫から借りた金はすぐに返済された。

事業の成功によって、晋二は大学にも進学できた。しかも東京の有名私大の法学部に。国立大学の工学部を目指して勉強していた兄が進学を犠牲にし、多忙な業務の合間を縫い、父親代わりにもなって養ってくれたことに、晋二は感謝してもきれないくらいの思いを持ち続けた。しかし、この頃になると、普段の生活からゲームという娯楽はすっかり遠ざかってしまった。新作ゲームのモニター役は、中学に入った時点で、マーケティング会社が連れてくる小学生児童の親子連れに取って代われ、学校の友人たちと外で遊ぶことが多くなった。

いつの間にか、室内に閉じこもってゲームをすることが不健康に思え、外で体を動かしている方が自分には性に合っているのだと感じるようになっていた。それに多感な時期、ゲームばかりしているオタクは女の子にもてないことも、そんな気持ちに拍車を掛けた。高校では硬式テニス部、大学では硬式テニス同好会に入り、年中真っ黒に日焼けし、夜な夜な同好会の仲間の誰かの部屋に集まっては、酒を飲み、朝まで大騒ぎしていた。

卒業後の進路を固めなければならない大学3年になってからというもの、晋二は晋一郎から「俺の会社を手伝ってくれ」と何度も懇願された。

晋二は悩んだ。

しかし、自分とゲームとの間にできてしまった“距離”、ゲームに対し抱いてしまった“違和感”をついに払拭できなかった。晋二は、外を飛び回りいろんな人取材して記事を書く新聞記者に憧れ、全国紙の記者職の試験に合格。大学卒

業後、初任地である四国の高知支局に赴任するため、生まれ育った神楽坂を後にした。



それから6年。晋二は、高知支局から大阪支社での勤務を経て、東京本社の編集局で、ニュース価値を判断し記事に見出しをつけ紙面を作り上げる編集センターに在籍していた。スクルドソフトの社員からデスクに電話が入ったのは、夏の夕暮れ時だった。晋一郎が社内で倒れ、病院に搬送されたのだ。晋二が病院に駆け付けた時には、晋一郎の息は絶えていた。脳梗塞だった。

晋一郎は、会社の発行株を全て保有するオーナーでもあったが、独身だった。その結果、晋一郎の株は唯一の肉親である晋二に全て相続された。ただしこれによって、晋二が会社の経営に加わることをすぐ決めたのではない。希望して就職した新聞社での勤務には、当然ながら未練があった。

気持ちが変わったのは、会社の公認会計士である市川正晴から、スクルドソフトの経営状況を明かされた時からだ。会社は、危機に瀕している、と言っても大袈裟ではなかった。

絶頂期には年商が数十億円にも達し、5年前までの年商は平均10億円前後を維持していたが、ここ数年は売上が急激に落ち込み、減収減益で昨年はずいに2億円台を割った。発売するソフトは、起死回生を狙って開発費にかなりの予算をつぎ込んだにもかかわらず、売上が伸び悩むという悪循環の繰り返し。会社の口座には十分な資金が蓄えられず、晋一郎が切り崩して運転資金に充てていた個人貯蓄は底をつき、すでに自社ビル、社内の資材、備品だけでなく、神楽坂にある実家の土地・建物まで再び金融機関の担保に入っていた。



「このままの状況が続けば、スクルドソフトは1年以内に破綻します」

思いもかけない市川言葉が、晋二の胸に突き刺さった。

「まさか……兄は会社を設立した時からゲーム作りに自信を持っていたし、これ

まで優れたゲームソフトを何本も世に出してきたはず。全国には今でも多くのファンがいるんじゃないんですか？」

「家庭用ゲームの開発は、20年前と比べて様変わりしました。ゲーム機の能力は飛躍的に向上し、高い技術力とマンパワーが必要とされます。しかも、テレビについで遊ぶ最新の家庭用据置型ゲーム機はもちろん、最新の携帯型ゲーム機でさえ、専用ソフトを作るためには、数人どころか10人、20人、大作ともなれば100人以上ものスタッフを必要とするんです。ゲームの開発費というのは、主に開発スタッフの件費のことを指すのですが、社員の数が増え、開発期間が延びれば延びるほど、支出も当然膨れあがります。それに、最近のスクルドソフトのゲームは、少しでもゲームファンの心をつかもうと、登場するキャラクターのボイスに人気声優を大勢起用したり、テレビCMに有名タレントを使ったりして、開発費と共に、宣伝費にもかなりの予算を割いてきました」

「ひとつのタイトルあたり、スクルドソフトではどのくらいの開発費を使ってるんですか？」

「据置型ゲーム機用なら数億、携帯型で8千万から1億というところでしょうか……」

「そんなに……」

「それに根本的な問題として、家庭用ゲームは以前のように売れなくなってきているんですよ」

「ゲームが売れなく？」

「家庭用のゲームが、です。電車に乗って、携帯型ゲーム機で遊んでる乗客って、近頃見かけないでしょ？ みんなスマホかケータイをいじってる。数少ないマニアックな家庭用ゲームファン以外のライトな層は、大方そっちに取られてしまいました。だから家庭用ゲームの市場規模は、年々縮小しています。家庭用ゲームで売上が立たないから、どのメーカーもスマホ・タブレット向けのダウンロードアプリゲームやソーシャルゲームを軸にしたオンライン、モバイル事業で収益を確保している。家庭用ゲーム1本で勝負してるおたくみたいな会社は、もうほとんどありません」

「……………」

「言いにくいことですが……現在開発が進んでいる『パラドックスストーリー

3』が失敗すれば、スクルドソフトは即座に進退窮まるでしょう」

晋二が今こうしてられるのは、兄と、兄が引っ張ってきたスクルドソフトの存在なしには考えられない。

それに、新聞社勤めをこのまま続けたとしても、先が見えるようにもなってきた。1、2年上の先輩記者の多くが、次々と地方支局のサブデスクとして出されている。デスクになってしまえば、前線で取材し、記事を書く記者稼業からの卒業を意味し、大量に送られてくる他人の原稿に昼夜目を通し、チェックするルーティンワークに突入してしまう。地方のサブデスクから次に異動する先は、大抵が本社のサブデスクだ。次に地方のデスク、本社のデスク、地方の支局長を経て、運の良いごく一部が本社部長以上の管理職か、限られた枠内で記事を書き続けられる編集委員・論説委員へと進み、残りの大半は閑職に回るか、子会社に出向するかして定年を迎える。外を飛び回って取材する“新聞記者”の寿命とは、案外短いものだ。

「俺の会社を手伝ってくれよ、晋二」

学生時代、何度も聞かされた兄の言葉も脳裏に蘇った。

晋二は決断した。新聞社を退職し、スクルドソフトの代表取締役社長に就任したのは、兄の死から約1か月。東京都内で記録的な残暑が続く9月初旬のことだった。



ただちに開かれた緊急取締役会での議題は、創業以来初めてとなる最悪の受注本数を受け、問題の『パラドックスストーリー3』を予定通り発売するのか、中止するのか、に絞られた。

出席しているのは、晋二と別府常務、市川公認会計士のほか、開発部門の関取一専務、総務部門の八塚明取締役、経理部門の大石輝久取締役の計6名。晋二以外の全員が創業以来のメンバーで、年齢も同じ40歳前後だ。彼らとは、ゲームのモニター役をやらされていた小学生時代、何度も会ってはいたが、その時はゲームに熱中していて会話しにくい会話をしたことがなく、中学生になってからはほとんど顔を合わせる機会もなかった。

ゲーム機やゲームソフトの商取引は、やや特殊である。商品が基本的に買い取りであること以外に、スクルドソフトのような中堅メーカーや、それ以下の規模の多くのゲームソフトメーカーは、直接商品を流通サイドに売ることはない。全国に営業網を持つ国内大手ゲームメーカーが数社あり、そのいずれかに販売委託するのが常である。これら大手メーカーは、自社のゲームと委託された他社のゲームを専門の卸問屋、もしくは玩具問屋、さらには家電量販店・大型スーパー、映像・音楽・娯楽ソフト複合店、ゲーム専門チェーン店などの担当バイヤーに営業し、発注してもらう。ちなみに、これら流通会社のことを、ゲーム業界では「法人」と呼ぶ。

委託しているメーカーが何もしない訳ではない。スクルドソフトにも販売の責任者である別府常務と、その下に営業担当が2人いる。彼らは、販売を委託している大手ゲームメーカー・株式会社エンターマックスの営業部員が法人各社のバイヤーと商談する際に同席させてもらい、自社商品のアピールをすることもある。しかし、どの法人のバイヤーも極めて多忙であり、毎日分刻みのスケジュールをこなしているため、会える機会はそう多くない。そこで、バイヤーではなく、特に売上の大きい旗艦店舗の責任者を訪ねるのが重要になる。

バイヤーにもいろいろなタイプがいるが、直営店や傘下チェーン店で実際に客を相手にしている現場の声、しかも旗艦店舗の店長やゲーム売り場担当者の要望はなかなか無視できない。『城の本丸に攻め込めないなら、その周りの砦から』という訳で、自主流通の力がない中小以下のゲームメーカーの営業担当たちは、少しでも自社の印象を良くし、本部のバイヤーに対して仕入れ本数を増やすよう店側から要望してもらえるよう、流通各社の有力店舗を回り、売り場での特別な試遊会やイベント開催を申し出たり、ポスターやチラシなどの販促物を店頭を持ち込んで飾り付けを手伝ったりと、様々な“援護射撃”に力を尽くす。

もちろん『パラドックスストーリー3』でも、普段以上の営業活動が行われた……はずだった。にもかかわらず、“8本”という想定を超えた最悪の数字を受け、予定通り発売するかどうか、は大きな問題となっていた。というのも、このゲームは携帯型ゲーム機ホーゼンドー3D向けに作られたソフトだったからである。

国内の家庭用ゲーム市場は、日本企業である宝善堂とサンライズ・コンピュータ、そしてアメリカに本社があるメガロポリスソフトの3社が製造するゲーム

機、さらには多数のソフトメーカーが作る各ゲーム機用ソフトによってほぼ占められている。3社はいずれもテレビでプレイする据置型ゲーム機を発売し、ソフトには光ディスクを採用。加えて宝善堂とサンライズ・コンピュータは携帯型ゲーム機も出しており、ソフトには小型のメモリーカードを採用する。

ゲームソフトの製品化にあたっては、いかにソフトメーカーといえども、自由勝手に作れない。どのゲーム機向けであっても、ソフトの製造はハードメーカーが担当し、ソフトメーカーは製造委託費を支払い、『作ってもらう』ことになる。

しかも、宝善堂の場合、携帯型ゲーム機用ソフトは最低5千本からでなければ製造を受け付けない。それも前金で。

ハードメーカーにとっては何とも都合の良い、ノーリスクのシステムなのだが、これも一面では劣悪なソフトを市場に氾濫させない役割を果たしているとも言える。

1970年代後半、アメリカのワタリ社が世に出した家庭用ゲーム機が全米で大ヒットしたものの、ゲームソフトの粗製濫造と供給過剰によって82年の年末商戦で売上が急落し、市場が崩壊するという“事件”が起こっている。日本のハードメーカーはこれを教訓に、粗悪なソフトが生まれぬよう、自社だけでなく、提携するソフトメーカーが作る全てのゲームを事前にチェックし、生産を管理する態勢をとってきた。そしてそのシステムは、日本のメーカーが長年にわたって世界の家庭用ゲーム市場をリードするうえで、重要な根幹になった。

とはいえ、今のスクルドソフトにとって、このシステムは会社の存亡をも危うくする大きな重荷となっている。

パーティションで区切られた応接兼ミーティングルームは、厳しい受注本数とその経緯が別府から報告された後、息苦しささえ覚えるようなどんよりした空気に包まれた。

やがて、その圧迫感を切り裂こうとでもするように、関が甲高い声をあげた。「こっちは何の落ち度もない、高レベルな作品を作ってるんだよ。『週刊ゲームレビュー』でも、開発期間中何度も誌面で特集記事を書いてくれるくらい、メディアやユーザーの期待度も高いんだ。全部、営業の責任だろ！」

「週刊ゲームレビュー」は、公称発行部数50万部の家庭用ゲーム雑誌だ。ゲーム系の紙媒体では最大の部数を誇り、国内で唯一のゲーム系週刊誌でもある。

「ちょっと、そりゃないでしょう」別府はさすがに顔色を変えた。「『ゲームレビュー』が取りあげたっていうけど、結局誌面の『期待の新作ランキング』で、30位以内には一度も入らなかったじゃないですか」

「31位にはなってるよ」口を挟んだ関に、別府は目をむいた。

「31位以下なら誌面に載らないでしょうが！ 大体、何度も特集記事になっているのに30位以内にも入らないのは、読者が面白そうだと思ってくれなかったからでは？ 今回、営業は主要法人の全パイヤーを回って、できる限りのことはした。ゲームの内容にこそ問題があると思えませんか。そんな大きな口は、トップテンに入ってから言ってもらいたいもんだ」

「まあ確かに、記事はどれもインパクトが弱かったよなあ、でもそれは、あんたの部下の沖野の責任じゃないか。編集部をうまくコントロールして面白い記事を作らせるのが宣伝担当の役目だろう？ あいつは、何かといえば『ゲームレビュー』の編集長とはマブダチだとか、飲みに行ったとかほざいてるが、肝心な時に何の役にも立たん」

ここで八塚が、割って入った。

「これはうちと同じようにエンターマックスに営業委託してるアトランティスゲームズの役員から聞いた内部情報ですが、そもそもの原因はエンターマックスの営業にあるんですよ。バッティングしてる大作ソフトの一つは、エンターマックスの『クリーチャーハンター』でしょ。どうもエンターマックスの経営陣から、このソフトの初回受注は100万本をどんなことがあっても必ず突破させるよう、営業部隊にかなり厳しい指示が飛んだようです。それで、営業の連中は『クリーチャーハンター』の受注を増やすのに必死の状態になって、うちみたいに営業委託してる他社のソフトは完全に後回しにされてしまった！」

「今はそんなこと言い合ってる場合じゃないんです！」晋二は、堪らず声を荒げた。「このソフトを発売するのか、しないのか。発売すれば、我が社は4,992本もの在庫を抱えることになります」

「しかし社長、ソフトの発売日を決めてメディアにも露出させ、全国の法人に発注書まで送ってしまった現段階で発売を中止すれば、法人からの信用を失い、シリーズファンのユーザーからはネットで散々に叩かれ、うちの会社は社会的に大ダメージを受けますよ」



別府が、困惑の色を深めながら応じる。

「それだけの在庫が運び込まれてきたら、会社の中は段ボール箱だらけだ……」

ぼつりつつぶやいた八塚に、大石が渋い顔を向けた。「何を暢気な！ それよりも資金繰りだろうが！ 宝善堂に収める製造委託費の確保も容易じゃないが、もっと問題なのはこれから先の人件費とか諸々の固定費をどうやって捻出するかだ。このままだと相当の期間、我が社には収入らしい収入は入ってこない。しかも、口座の残高はもう1千万を切ってしまっている。担保に入れられる物は全部入れてあるから、金融機関からの新規借入れもまず不可能だぞ……」

「となると……」市川が声を押し殺すようにして言った。「会社はあと1か月持ち堪えられるかどうか。もちろん、ここにおられる役員の皆さんの月額報酬を半分以上、いや全額棚上げにしていることです」

「ふざけんな！」関が思わず悪態をつく。

「倒産……」八塚がそこまで言ってから押し黙った。この沈黙は、ある種の絶望感を伴って全員に伝染した。

家庭用ゲームソフトのビジネスモデルは、忍耐を重ねたうえでの一攫千金といえる。ソフトの開発期間中、会社には一銭の収入も入らない。だからその間は手持ちの資金で耐え忍ばなければならないが、いざ発売となり、ヒットさせることができれば、瞬間に億単位の収入が転がり込んでくる。

ただし、今のスクルドソフトは、『パラドックスストーリー3』を発売しようが、中止しようが、経営の行き詰まりは明白だった。

役員たちの口からも、発売すべきか中止すべきかのはっきりした意見がとうとう出てこず、翌日にもう一度同じメンバーで話し合うことだけを取り決めて会議は解散した。

ある程度の苦労は覚悟していたものの、社長就任からわずか1か月で経営破綻の危機に直面するとは晋二も思っていなかった。

当面の課題は資金繰りだ。

メインバンクである信用金庫、もしくはそれ以外の金融機関から新規融資を引き出すことは可能なかどうか。そのためには、必ずヒットが見込めるゲームの開発プランが必要不可欠だろう。そんなものを、すぐに作れるのか……彼の頭の中は、まさに五里霧中の状態だった。

考えていると、頭が痛くなってくる。晋二は社内の自販機で無糖の缶コーヒーを買い、気分転換のために外階段の踊り場に出た。

するとそこには、先客がいた。手すりにもたれてこちらに背中を向けながらタバコを吸っているのだが、その風貌から営業事務の女性社員であることはすぐにわかった。

確か、高杉万裕美……。年は、自分よりも2、3歳は下だろうか。肩に届くほどのストレートヘアは、明るい茶色。やや吊り上がり気味の目はつぶらで、少し気の強い印象を与えるものの、美人と表現できる整った顔立ちをしていたと記憶している。

しかし、社内での彼女の勤務態度は最悪だった。いつも気怠そうな雰囲気を漂わせ、デスクにいる時はスマホを操作したり、グルメ雑誌を読んだりして、真面目に仕事をしている風には全く思えない。晋二は、会社に入ってまだ1か月。しかも、未知の業種で、市川や別府たちから社長としての引き継ぎ業務を連日手取り足取り教えてもらっている最中だけに、社員らと親しく会話を交わす機会がほとんどなく、遠慮もあった。でも、いつか注意してやろうと思っていたのが、彼女だったのだ。

人の気配に気付いて、万裕美が振り向いた。

「ああ、あんたか」

いくら新米社長とはいえ、経営トップに向かって言う文句とは思えない。それでも晋二は怒りを抑え、極力冷静に話しかけた。

「高杉さん……。だったよね。営業の数字は見てるだろうから薄々わかってるだろうけど、会社は今大変な状況にあるんだよ。『パラドックスストーリー3』だって、現状の発注本数がいくら少なくとも、これからうちの公式サイトやネットの通販サイトを通じて根気よく売り続ける準備だってしなくちゃいけない。君はネット通販の受注も担当してるんだろ？ もっとしっかりしてもらわなきゃ……」

「はあ？」万裕美はタバコの煙を吐き出した後、呆れたように振り返った。「って、まさか、あのソフト、まだ生産して、売る気なの？」

「それは……明日の役員会議で結論を出すけれど。でも、世の中に公表して、発注まで取ってるんだから、今は売る心積もりで動いてもらわなくちゃ」

「何で、そこまでしてあんなクズソフト売りたい訳？」

「クズソフト……って、そんなこと本気で言ってるの？　うちの会社のクリエイターたちが、寝る間も惜しんで完成させた作品を……」

「じゃあ、あんたはあのゲームのどこが、そんなに素晴らしいと思ってるの？」

「それは……据置型とは違って携帯型ゲーム機用のソフトなのに、すごく綺麗なグラフィックじゃないか。出てくるモンスターはうまく立体表現されてて、迫力だってあるよ。物語は、関さんが練りに練ったっていう壮大なスケールのファンタジーで、クリアするのに30時間以上はかかるらしい。バトルは敵味方がリアルタイムで動くから緊迫感満点だし、いろんなコマンド操作をマスターすればボスキャラを一撃で倒せる必殺技だって……」

晋二はまだ話の途中だったが、万裕美がくちばしを入れた。

「PV（プロモーションビデオ）そのままじゃん。実際にプレイしたことあんの？」

「いや……それはまだ……経営で覚えなくちゃいけないことや、目を通さなきゃいけない書類が山のようにあって……」

「自分の会社が出そうとしてるゲームも触らないで、よくゲームメーカーの社長なんてやってるわね」

「うっ……」

万裕美の言うことが正論だけに、晋二は何も反論できない。

『『パラドックスストーリー3』が売れようが売れまいが、どうせ近いうちにこの会社辞めるつもりだったからはっきり言うけど、あんただけじゃなく、この会社にいる連中もみんな、ゲーム業界にいる資格なんてないわ」

「おい、確かに俺はこの業界に入って間がないし、どんな風に批判されても仕方ないかもしれないけど、関さんや別府さんをはじめとして、この会社をずっと引っ張ってきてくれた人たちにまでそんな言い方をするのは許せないぞ。君みたいに、デスクでいつも怠けてる人間に比べたら、他のみんながどれだけ会社の役に立ってくれているか！」

そう言われても、万裕美は平気な顔をしている。

「じゃあ聞くけど、ゲームって何？　人はどうしてゲームをするの？」

「えっ？　……」予想外の切り返しに、晋二は言葉に詰まった。「うーんと……ゲームは、デジタル技術を使った娯楽……遊び……」

「じゃあ、遊びの本質とは？」

「遊びの本質？ ……人は昔から遊びを求めてきたんだし……それは、楽しいし……気分転換にもなるからじゃ……」

「そんな一番大事なこともすぐに、明確に答えられないようじゃ、やっぱり業界人失格よ」

「何もそこまで……」

「あなたのお兄さんが、いつもバイブルにしている本があった。カイヨワの『遊びと人間』。社長の本棚にまだあると思う。読んでみたらいいわ。せめてこの会社を潰す前にね」

「カイヨワ？ ……」

万裕美はそう言うなり、まだ吸いかけのタバコを携帯灰皿に押し込んで屋内に戻って行った。

社長を社長とも思わない、生意気で余りにも無礼な物言いをされているのに、晋二の心の中に怒りの感情は沸いてこなかった。



2階のフロアには、営業、宣伝、事務系の社員計5人のほかに、社長である晋二、役員の別府、八塚、大石もいるのだが、ソファセットのあるミーティングスペースを除いて、パーティションや個室は設けられていない。それは、社員に何の隠し事もせず、隔たりなくコミュニケーションを取りたいという晋一郎の考えで、創業以来そのスタイルが守られている。

フロアの一番奥にある社長用デスクの横には、晋一郎専用の大きな本棚が鎮座していた。その中は、ゲームを画面上で動かす軸となるコンピュータプログラムの専門書や、最新ハードでのゲーム開発に欠かせない3次元コンピュータグラフィックスの解説書、物理シミュレーションの入門書、これまでに他メーカーから発売された様々な大ヒットゲームの攻略本などがぎっしりと並んでいる。

営業担当のデスクをチラッと見ると、万裕美はすでに自分の席に座って当てつけのように転職雑誌を広げていた。

「あいつ……」晋二はため息をついて本棚に向き直り、色とりどりの背表紙に目を走らせた。「カイヨワ、カイヨワ……」

その本は、真ん中の段のほぼ中央に入れられていた。題名は「遊びと人間」。紙製の化粧箱に入っているが、何度も繰り返し読み込まれたらしくB6判の本体はぼろぼろだ。

生意気なブラック社員の言うことを素直に聞くのは抵抗があったが、彼女の言葉はどれも心に引っ掛かる。晋二は社長席に座り、中身を読むことにした。

フランスの社会学者、ロジェ・カイヨワが、太古の昔から人類が熱中して止まない“遊び”の本質を分析し、半世紀以上前に書いた本だ。

手あかの付いたページの中に、何行にもわたって赤鉛筆で線を引いた部分があった。

『遊びは、喜びと楽しみの源である』という前提に立ち、『4つの要素』に分類される。アゴーン（競争）、ミミクリ（模擬）、アレア（運）、イリンクス（眩暈）。

『アゴーンは、筋肉的性格のスポーツ競技や、頭脳的性格のチェス、チェッカー、ビリヤードなど。ミミクリは、女の子のママゴト、男の子の戦争ごっこ、大人の仮面舞踏会など。アレアは、サイコロ遊び、ルーレット、宝くじなど。イリンクスは、心地よいパニックやハラハラドキドキ感を伴うものであり、ブランコ、回転木馬、スキー、オートバイ、スポーツカーなど』。半世紀も昔に書かれた書物だから、これらを現代に置き換えてみれば、ミミクリにはコスプレだって仲間に入るだろうし、イリンクスにはアミューズメント施設のジェットコースターや室内ライド型アトラクションも含まれるだろう。

赤線が引かれたページの中に、晋一郎の筆跡と思われるメモ書きも残されていた。

『これら全ての要素を凝縮したのがゲームだ！』と。

流し読みではあったけれども全て読み終え、気がつくと、フロアには誰も残っていなかった。外はもうすっかり暗くなっている。

ゲームは遊び。遊びを定義する4つの分類。そして、兄は4分類の全てをゲームが持ち合わせている、と書き残した。しかし、スクルドソフトが全力を傾注させて作り上げたはずの『パラドックスストーリー3』を、万裕美は「クズソフト」と呼んだ。それが、単なる彼女の言いがかりであると、晋二には簡単に片付けられなかった。

晋二は、営業担当社員のデスクに置かれていた携帯型ゲーム機ホーゼンドー3

Dを手にとった。市販されている機種ではなく、メーカーが開発段階にあるソフトの動作確認や修正作業を行うための特殊なモデルだ。法人のバイヤーや旗艦店舗に営業する際、試遊してもらえるように『パラドックスストーリー3』の開発用ゲームカードがすでに装着されている。

晋二は席に戻り、ゲーム機の電源を入れた。十数年ぶりに、自分の意志でプレイする家庭用ゲーム。躍動感のあるテーマ曲と共に、アニメを見ているようなオープニングムービーが目に飛び込んできた。



翌日の役員会議は、午前 11 時から始まった。

晋二の目は充血している。家にも帰らず、一晩中社長席で『パラドックスストーリー3』をプレイしていたからだ。

徹夜でゲームをしていたといっても、面白くて、時間も忘れて没頭していた訳ではない。その逆だった。このゲームのどこが面白いのか、プレイしていてわからない。しかも、序盤のうちからステージの中ボス（物語の節目に登場する敵ボスキャラクター）にすら勝てず、何度も同じステージを繰り返しているうちに夜明けを迎えた。何がどう引っ掛かるのかはわからないが、妙な違和感もある。

相当眠くはあるけれど、頭の中は冴えているつもりだった。そして、このゲームをプレイしたおかげで、会社のトップとしてどんな決断を下せばいいのかもおぼろげに見えたような気がしていた。

出席者たちが重苦しい表情で押し黙る中、しばらくして大石が口火を切った。「社長、ソフトを売るにせよ、売らないにせよ、結論は少しでも早く出さなければなりません」

「ええ、もちろん。それで考えたんですが……」

晋二の顔を、全員が注視する。

「『パラドックスストーリー3』の発売は、断念したいと思うんです……」

関が大きなため息をついて腕を組み、別府が身を乗り出した。

「各法人には、何と説明を？」

「さすがに発売中止とは言えません。何とか上手い言い訳を考えてもらえませんか」

か？」

晋二がその思いを固めるに至ったのは、ゲームを実際にプレイしたからだった。一作目と二作目をプレイしていないからなのかもしれないが、何時間やっても感情移入できない。

blanksはあるものの、元々ゲームは嫌いじゃない……いや、大好きだった。それなのに、このゲームはプレイしていて面白いと感じられないのだ。シリーズの三作目で、一定のファンも少なからずいるだろう。しかし、何百万円もの前金を宝善堂に払って製品を作ったとしても、大量の在庫を全て自力で売り切る自信も、期待も持てなかった。そんな理由を、開発責任者の関がいる前で口にする勇氣は、今の晋二にはない。

「資金に余裕がない以上、致し方ないと思います。この席に、断固反対と言う者はおらんでしょう。で、今後の資金繰りはどのように？」

役員たちに共通する認識と不安を代弁した大石が、晋二を見た。

「これまでのようなパブリッシャーではなく、デベロッパーに鞍替えするしかありません」

社長就任にあたって、晋二もゲーム業界の基礎知識くらいは一通り頭に叩き込んでいる。この業界において、パブリッシャーはゲーム販売会社のことであり、デベロッパーは開発会社のことだ。つまり、パブリッシャーの下請けソフトハウスとして生き残りを模索するしかない、というのが晋二の結論だった。

「よそのパブリッシャーは大手も中堅も、開発をアウトソーシングする場合、太いパイプで繋がってる気心の知れたデベロッパーに委託してるんだ。そこへいきなり営業かけて、注文なんか取ってこれるのか？」

関が吐き捨てるようにかみついた。

「家庭用ゲームでは難しいですよ。開発期間だって半年、1年、それ以上かかるでしょうし、クライアントからはある程度の前金ももらわなくちゃいけない。でも、どれくらいの前金を渡してくれるかは、相手との交渉次第で不透明だし、場合によっては前金を拒否されるかもしれません。であれば、ダウンロードアプリ、もしくはソーシャルゲームに賭けてみてはどうでしょう？」

「俺たちに、スマホのゲームを作れって言うのか？」

「スマホ用なら、開発には2、3か月くらいしかかからないと聞いていますし、

今勢いのあるドリーやRNAといったソーシャルゲームのパブリッシャーも新規のデベロッパーを求めているはず。うちのように長年家庭用ゲームを作ってきて、実績とノウハウがある会社となら、交渉だってそんなに難しくないような気がします。うちの開発スタッフは15人ですが、ゲームアプリの開発は数人規模で行われているケースが多いようですから、同時に3つか4つのプロジェクトを並行して進めることも可能です。当面大もうけはできないかもしれないけど、これなら、短期間に収益を確保して操業を続けられませんか？」

夜明けから、思い付くままネットでありったけの情報を仕入れ、晋二は会議に臨んでいた。付け焼き刃ではあるけれども、その成果を一気にまくし立てた。

「スマホのゲームを見たことあるのか？ グラフィックの質は、一世代も二世代も前のハードレベルなんだぞ。俺たちが培ってきた高い技術力を、あんな低級の遊びのどこで活かすって言うんだ！ ふざけるな！」

「そんなこと言ったって、他にどうしようも……」

「俺はな、複数の大手パブリッシャーから『うちに来ないか』とこれまでに何度も誘われてるんだ。もちろん、本格的なロールプレイングゲームを制作するための責任者としてな。それを断り続けてきたのは、創業以来、晋一郎さんと一緒に大きくしてきたこの会社に愛着があったからこそだぞ。しかし、弟のお前が会社の方針をそこまで転換するというのなら、俺がここにいる理由はもうない！」

「ちょっと、待ってくださいよ！」

「とにかく、そんな方向に進むのなら、こっちはやっつけられん。勝手にするがいいさ」

吐き捨てるように言った関はすっと立ち上がり、背を向けてその場を出て行った。

「お、おい、関！」

「専務、待って！」

大石と八塚が慌ててその後を追いかける。

「社長……」ずっと伏し目がちだった別府が顔を上げた。「私は、個人的には関専務が好きじゃない。しかし、現在のうちの会社の開発チームはほぼ全員、彼の息が掛かってる。彼が協力を拒めば、他の者も多くが同調してしまうでしょう。うちの開発部隊は崩壊します……」



「万が一そんなことになったとしても、残ったやる気のあるスタッフだけで何とか乗り切りましょうよ」

「そりゃ大容量で高精細な家庭用ゲームを作るよりも、短時間で気軽に遊べるスマホやモバイルのソーシャルゲームを作る方が技術的には遙かにハードルが低いですよ。でもね、ソーシャルゲームには、ソーシャルゲーム独特のノウハウが必要だ。こういったゲームの多くは、プレイだけなら基本無料。ゲームを進めるうえで有利になるアイテムや、新たなステージやストーリーに課金することで利益を得るシステムですから、ユーザーの間口を広げるために内容を面白くするだけでなく、どのように、どんなタイミングで課金を行えばいいかが最も重要なんです。これに失敗すると、完全買い取り受注であればクライアントの信用を損なって、二度と発注は来ない。また、各ソーシャルプラットフォームに参入させてもらい、売上の一部を手数料としてパブリッシャーに払うという方式なら、うちが大赤字を抱えることになるでしょう。肝心のソーシャルゲームのノウハウが、うちには全くないんですから」

「つまり、ソーシャルゲームに精通した人のアドバイスが不可欠……」

「それに、ソーシャルゲームで何をしても儲かる時代はとっくに過ぎました。社長みたいな考えの元に、多くの開発会社が一気に新規参入して、ゲームタイトルはすでに飽和状態といってもいい。競争の激化で、参入はしたものの思うように収益をあげられないという開発会社があちこちに出てきています。そんな中での新規営業なんて、私にはまるっきり自信がありません。お役に立てず、申し訳ありませんが……」

別府が席を立ち、残されたのは晋二と市川の2人だけとなった。

「えらいことになってしまいましたな……」

これは市川にとっても予想外の展開だったようだ。目をつぶり、そのまま黙り込んでしまった。

別府の言葉には、どれもこれも反論の余地がない。特に3階の開発チームの独特な雰囲気は、最初の頃から気になっていた。妙な“アウェイ感”と表現すればよいのだろうか。どの社員も関には笑顔で受け答えしているのに、晋二には無表情で必要最小限の言葉しか返してこない。中には、邪魔くさそうにぶっきらぼうな対応をする者だっている。こちらの年が同じか、若いくらいだからなめられ

ているのか、就任したての社長にまだ慣れていないのか。そんな3階フロアのことを、2階にいる社員たちは、よく“関組”などと揶揄していた。

関の協力なしであのチームを、自分がまとめ、率いていくのはかなり難しいだろう。

「開発に新しいリーダーを連れてくるにしても、先立つものがなければどうにもなりませんよね。かといって、社内で関さんに代われる人なんて……」

現在のスクルドソフトでは、ゲーム開発における実務面の全権限が関に集中しており、ゲームシナリオも彼が自ら担当していた。開発スタッフの大半はプログラマーとグラフィックデザイナーで、関を補佐するサブリーダー的存在はいない。

「彼女ならひょっとして……でも、まだ若すぎるか……」

市川がつぶやくように天井を見上げた。

「彼女って、誰のことです？」

「営業に高杉さんって女性がいますでしょ。営業事務をやってる高杉万裕美」

「彼女、まさか、元タクリエーターなんですか？」

「ええ、本来はゲームプランナーのアシスタントとして採用されてるはずですよ。昨年春の新卒で。まあ、新卒って言うても、20歳とか22歳じゃなくて、彼女は今年……25歳だったかな」

ゲームプランナー……ゲームの原案を企画し、ルール、オブジェクトリスト、画面レイアウトなど、ゲームを作るための設計図である仕様書を作り、場合によってはシナリオ作りにも関与する、ゲームクリエイターの中でも花形的な職業だ。

「そうだったのか、それでゲームの中身にもいろんなこだわりが……で、どうして今営業にいるんですか？」

「あれは去年の暮れだったかな……社内の細かい事情はよく知りませんが、新作ゲームの内容について、どうも関氏と意見が対立してしまい、相当やり合ったようです。その結果、干されて、今の部署に」

彼女のやる気のなさ、経営陣である晋二への風当たりの強さも、どうやら理由のあることだったらしい。

「とはいえ、例えば彼女が開発の責任者になったとしても、あのチームじゃ誰一人言うことを聞かんでしょうがな」

その通りだ。いずれにせよ、関には開発チームのリーダーとして力を貸しても

らわなければどうにもならない。

「俺、関さんともう一度話し合ってきます。この会社をずっと支えてきた開発の要に見限られてしまえば、ゲームメーカーとしてのスクルドソフトは終わりです」

晋二は市川を残し、3階の開発フロアに上がった。

しかし、関はとっくに外出した後だった。行き先は、フロアの誰にも告げていない。関を追いかけていった八塚と大石の姿も、社内にはなかった。

自分の下した決断が、これほど強いアレルギー反応を引き出してしまったのかと思うと、晋二はこれから先、何をどうしていけばいいのか頭の整理もつかない。自己嫌悪が胸の中に広がっていく。そして、無性に情けない。

風に当たりたくて、外に出た。

緑色に澱んだ外堀沿いにある、飯田橋駅近くのカフェで1杯のブレンドコーヒーを頼んだきり、口も付けずに何時間もただぼんやりとしていた。

いつの間にか、夜のとぼりが下り、晋二はスーツの内ポケットからスマートフォンを取り出して時間を確認した。

あと20分足らずで午後7時になる。

約束の時間が近付いていた。

この日、晋二は恋人の寒野美幸と久しぶりにデートの約束をしていた。

美幸は、晋二より5歳下の23歳。高校卒業後、大手化粧品メーカーのビューティーアドバイザーを務め、現在は銀座にある百貨店の化粧品コーナーに詰めている。

友人の紹介で付き合い始めて、もう丸2年。お互いの両親に正式な挨拶まではしていないが、結婚の口約束は交わしている。フィアンセと言っても差し支えない間柄だ。

ただ、晋二が新聞社を辞めてスクルドソフトの経営を引き継ぐことに対して、美幸はあまりいい顔をしなかった。会社の経営状況が芳しくないということまで、正直に話したせいかもしれない。

デートをしても、スクルドソフトの話題になると暗い顔になり、美幸の口数はめっきり減った。

彼女がスクルドソフトや家庭用ゲーム業界に対して、良い印象を持っていないのであれば、それを確かめ、誤解があれば早い内に解消させたかったのだが、新

間社での残務整理と、スクルドソフトを継承するための細々とした手続き、経営状況の把握、業界の勉強などに忙殺され、ゆっくり話す時間を持てなかった。

スクルドソフトに初入社した日からというもの、忙しさには益々拍車がかかり、この1か月間たった一度のデートもできなかったのだ。

それでも、こまめにメールだけは毎日送っていた。その日、どんな仕事をしたか、どんな場所へ出掛けたか……。社運を賭けた新作ソフトの受注本数がたった8本だったことも、昨晚のメールで知らせている。いつも結構具体的に書いた長めのメールを送っているにもかかわらず、美幸からの毎度の返信が励ましの内容ではあるものの、案外あっさりした短文であることが少し気になっていた。

しかし、晋二はとにかく今ただひたすら美幸に会いたかった。このどん底の気分にある自分を慰め、元気付けてくれるのは彼女しかないのだから。美幸こそ、晋二にとってかけがえのない存在と言って良い。

落ち合う場所は、JR市ヶ谷駅前にある行きつけのピストロだ。

飯田橋からはJRで1駅しか離れていないが、徒歩でも十分約束の時間には間に合う。カフェを出た晋二は、目的地に向かって足早に歩いた。

晋二が午後7時ちょうどに店へ滑り込むと、一番奥にあるいつものテーブルにはすでに美幸の姿があった。今日早番だった彼女は、同僚に後を任せて午後6時には仕事を終えていた。

「久しぶり。待たせた？」

笑顔を作って席に着いた晋二に、真向かいの美幸はほんの少し頬を緩めてから、無言で首を振った。

美幸の前には、水の入ったグラスしか置かれていない。

「とにかく何か飲もうよ。俺は生ビール、美幸は白のグラスワインでいい？」

注文しようと店員に振り向こうとした晋二を、「待って」と美幸が小さな、ただし鋭い響きを含んだ声で止めた。

「……どうしたの？」

「……………」

「何だよ？　言いたいことがあるんなら、はっきり言ってくれよ。俺が新聞記者辞めたこととか、兄貴のゲーム会社を継いだこととか……美幸がよく思っていないのもわかってる。それは、俺がこれまでの経緯をきちんと説明しなかったから

だ。兄貴が死んでから、限られた時間の中で大事な決断を次々としなくちゃいけないくて、その決断に伴ってやらなきゃいけない物事が山のように一斉に降りかかってきて……実際毎日がパニックみたいな状態で朝から深夜まで、1日の休みもないまま現在に至る、みたいな。でも、俺の思いとか、継いだ会社についてとか、きちんと話せば、美幸ならわかってくれると思って。今の俺たちの間にある誤解というか、わだかまりというか、そんなもやもやとしたものも取っ払えるはず。だから、今日はじっくり時間を取って美幸と話し合っ……」

「私ね……」美幸は視線をテーブルに向けたまま晋二の話の遮った。「別に好きな人ができたの……」

「えっ……」

その一瞬、晋二の頭の中は真っ白になった。

「今、何て？ ……」

「同じ会社の人……8歳年上の……」

「ま、まさか、何で？ 俺たち、結婚の約束だって、そりゃちゃんとした婚約もしてないし、エンゲージリングだって贈ってないけど、でも俺たち将来は一緒になるって……」

「それは、晋二が新聞社にいた時の話よ」

「どういう……こと？」

「日本を代表する大きな新聞社で記者をやってるあなたは、私の自慢であり、憧れでもあったわ……。それを急に辞めるって言い出して、お兄さんの会社だから、ただ1人の肉親である晋二が継がなくちゃいけないのもわかるけど……それがどうしてちゃんとしたまともな会社じゃなくて、ゲームの会社なの？ ゲームって、オタクの人たちの娯楽だし……小さな子供が長時間やったりするとキレやすく、暴力的になるし、脳にだって異常を起こすものなんでしょ？ そんな風にずっと警鐘を鳴らしてたのが、新聞じゃない！」

「そんなのは単なる仮説だし、科学的にきちんと証明されたことじゃなくて……」

美幸は、晋二の反論など聞く耳を持ってはいなかった。

「こんな大事な話を、勝手に自分だけで決めて。私の気持ちなんて、これっぽっちも聞いてくれず、考えてもくれず……結局、新聞社を辞める、お兄さんの会社

を継ぐ、その報告だけ。それを聞いた途端……私の心の中にあった何かが、崩れちゃったのよ。砂山が崩れるみたいにして……」

「俺への気持ちは……もう全然ないの？」

こっくりとうなずいた美幸の目から、一筋の涙がこぼれ落ちた。

精神的にも肉体的にも疲れ果ててここまでやってきた身に、この衝撃は相当堪えた。説得や反論をする気力も湧いてこない。晋二は、ただ呆然とするしかなかった。

2人とも口をつぐんだまま、5分以上が過ぎた。

ようやく、美幸がゆっくりと席を立った。

「ごめんなさい……さようなら……」

そう言うなり、美幸は足早に店を出て行った。

周囲の客が、何が起こったのかと不審そうに彼女の背中を目で追う。

真空状態のようだった晋二の耳に、周囲の客たちの話し声や笑い声が急に飛び込んできた。

会社に戻ろうという意志も、四谷に借りているワンルームマンションに帰ろうという気持ちも起こらない。昨晚から一睡もしておらず、時折強烈な睡魔に襲われるものの、まだ眠りたくない。

晋二は、込み入った話をしているらしいと察して、注文を取りに来ず待っていてくれた店員に生ビール1杯だけは頼んだものの、この場所で1人飲み続ける気には到底なれなかった。

早々に店を出て、3軒隣で赤提灯を掲げている居酒屋にふらりと入り、何種類かのつまみと一緒に焼酎の湯割りを3杯飲んだ。あまり酒は強い方ではない。スマホの時計を見ると、午後9時。胸にぽっかりと空いた大きな穴は、埋まるどころか、わずかなりとも小さくなる気配すらない。もう1軒だけどこかに立ち寄り、酔いの度合いをもっと増してから帰ろうと思った。

市ヶ谷から四谷まで、二七通りを抜けて歩いていく途中、雑居ビルの地下に、まだ入ったことのないバーが営業していた。

ここでバーボンのロックでも1杯やって、締めしようと思った。

晋二が階段を下りて中に入ると、薄暗い店内は10人ほど座れるカウンターのみで、一番奥に先客が1人だけいた。

「いらっしゃい」60代とおぼしきマスターの抑揚のない挨拶に続いて、甲高い、それでいて聞き覚えのある女性の声が響いた。

「あんたは!？」

奥の席で赤ワインのグラスを傾けていた女性が、ぼかんと口を開けてこちらを見ている。



彼女は……高杉万裕美!

「どうして君が、この店に? ……」

「どうしてって、ここはあたしのお気に入りの店だし、毎週末、来ることにしてるし……っていうか、そんなことより、会社から飛び出してきたまま、どこ行ってたの? 会社、大騒ぎになってんだから」

「えっ? 大騒ぎって?」

「役員会議の内容、もう全社員に筒抜けだから。関が開発の連中に漏らしたのが、すぐに2階にも伝わって。みんなパニックよ。会社の運転資金がもう1か月くらいしかないなんて」

哀れむような目でこちらを見ている万裕美を、晋二は直視できない。

「お客さん、立ったままもなんだから、まあ座って1杯やんな」

マスターに促され、晋二は万裕美から一つ椅子を挟んで座った。

「社員みんなにまで心配かけさせてしまって……。それもこれも、『パラドックスストーリー3』の受注本数があんな桁外れに最悪の数字になったからで……」

「まだそんなこと言ってるの?」万裕美は視線を急に鋭くさせた。「あんなソフ

トが法人に受け入れられないなんて、最初からわかってたじゃない」

「えっ、君はあの受注数を予想してたのかい？」

「ゼロ発注だと思ってた。でも、ゲームズハッチさんが直営店に1本ずつ取ってくれるなんて……あのお店の社長さん、情の深い人なのね」

「他社のキラータイトルと3つも発売月が重なるなんて、運が悪かったとしか言いようが……。それに、二作目の出来があんまり良くなかったことで、バイヤーの心証も損ねてたようだし……」

「その言い訳、別府があんたに吹き込んだの？」

「ああ……どこか間違ってる？」

「ごく部分的には合ってる。でも全部じゃない。あんた、あのゲーム、やってみた？」

「……一応は」もう晋二には、万裕美のタメ口が気にならなくなっている。

「どうだった？」

「うん……」注文したバーボンロックが目の前に置かれ、晋二は一口飲んだ。「君が教えてくれた、カイヨワの『遊びと人間』も読んだよ。プレイヤーが主人公を操作して、架空世界の物語を体験するロールプレイングゲームには、あそこで書かれてる遊びの4つの要素が全部詰め込まれている。敵とのバトルにはアゴーンとアレアが含まれているし、主人公はプレイヤーの分身と考えればミミクリ、物語を進めることで得られる緊張感や高揚感はいリンクスに属すると言っている。同じジャンルの『パラドックスストーリー3』にもそれらが全て組み込まれているはずなのに……プレイしてて全然面白いと思えなかった。中学生の頃まではいろんなロールプレイングゲームもやって、結構熱中してたのに。それからはずっとゲームから遠ざかってたし。俺が年をとっちゃったからなのかなあ」

「ううん、年のせいじゃない。あたしもプレイしたけど、全然面白くなかったもん。シリーズの三作目を作るにあたって、うちの会社は明らかにおかしな方向にシフトしちゃった。“二作目よりももっと綺麗なグラフィックに”“ホーゼンドー3Dが備えてる立体視機能に完全対応した3D(立体)表現に”“登場キャラクターの全ての台詞には声優のボイスを”“ストーリーのボリュームは前作の2倍近くに”……ってね。これらはどれも大事な要素ではあるわよ。でも、一番肝心な“ゲームの中身を面白くする”っていう点が欠落してた。一作目のストーリーは面白かつ



たわ。でも、二作目はイマイチ。三作目の原案は、完璧にマンネリ化してて、しかもそんなダラダラした展開をボリュームだけ増やそうとしてるものだから、あたし、関に反論したの。シリーズの原案とシナリオは全部関が1人で担当してるから、内容をもっと変えた方がいいって」

「君はその頃、アシスタントプランナーだったんだね。それで、関さんと口論になったのか……」

「あたしが気に入らなかったのは、テキストもよ。画面に表示されるストーリーやキャラの会話。やたら難しい表現や読めない漢字がいくつも出てきて。ユーザーには、小学生や中学生だっているんだから、表現は極力わかりやすくしなきゃいけない。でも、どこのメーカーのクリエイターも主力は20代や30代じゃない。自分の若さを隠すために無意識にそうしてるのかもしれないけど、特にテキスト量が多いロープレ（ロールプレイングゲーム）やアドベンチャーは業界の風潮として難しい漢字を使った読みづらいテキストが多すぎる。関なんて、もう40歳過ぎたいい年になってるのに、若いクリエイターと同じような文章書いているものだから、それも指摘してやったの」

「そうか……『パラドックスストーリー3』をプレイしてて思った妙な違和感はそのだ！ 新聞記者ってさ、記事は中学生でも読めるように書くことが求められるんだ。だから、新人の頃はわかりやすく、しかも簡潔に書く訓練をすごく厳しく指導された。だからゲーム画面に表示されるテキストが、どうもすんなり頭の中に入ってこなくて……でも関さん、怒っただろ？」

「ええ、激怒。次の日から、あたしは法人からの受注本数をまとめて手配する営業事務に異動させられた。大村社長が、ああ、あんたのお兄さんが随分かばってくれたんだけど、開発部門の実権は全部関が握ってるから」

関は、自分の作ったゲームに対する自負がかなり強いはずだ。それは、この1か月で交わした会話の端々から晋二も感じ取っていた。しかし、社長だった兄でさえ、関を抑えられないというのは意外だった。

「創業した時から、兄貴は開発にも深く関わってたはずだけど……」

「ハードの高性能化に伴って、開発技術がどんどん高度化、専門化していったでしょ。独学だった大村社長がそれに追いついていくのは限界があって、あたしが入社する数年前からは予算の面倒を見るプロデューサー業に専念してたの。開発

部門は、創業時から加わってた大村社長の中学の頃の後輩で、コンピュータ専門学校にいた頃はゲーム制作の技術で右に出る者はいないとまで言われてたらしい関が取り仕切るようになって」

「ふ〜ん……あと、バトルなんだけど、ロールプレイングゲームのバトルって、昔のゲームの方がもっと楽しかったような気が……」

「最初のステージのボスキャラ、倒せなかったでしょ？ あれは、公式サイトを通じてうちの社に寄せられた、前作ユーザーの声を反映させたから。敵をもっと強く、もっと歯応えのあるキャラにしてほしい、ってね」

「でも、それはユーザーの声なんだから、そうするのが正解じゃないの？」

「あのね、わざわざそんな要望やらクレームやら入れてくるのは、大半がマニアックなユーザーよ。普通のユーザーはそんなことしない。だから、メーカーには偏った声しか届かないの。それをマーケティングだと勘違いして、バトルの難易度にかんりの手を加えた。あれじゃ難しすぎて、ライトな新規ユーザーを獲得することなんてもちろん、普通にロープレが好きない一般ユーザーの支持だって得られやしないわ。シリーズものでそういう開発を続けちゃうと、ユーザーの数はどんどん先細っていくだけなのに」

「君みたいに危機感を覚えた人間は、社内に誰もいなかったのか？」

話に引き込まれ、晋二はいつの間にか万裕美の隣の椅子に移動していた。

「うん……いなかった。開発の連中はみんな関の言いなりだから。でも、よく考えれば、それもおかしいことじゃない。家庭用ゲームの市場が今みたいにどんどん傾いていったのは、他の誰のせいでもない。この業界にいる大多数の人間たちのせいなんだもの」

「それ、どういう意味？」

「今のゲームメーカーの経営陣やベテランクリエイターたちって、出せば何でも売れた20年前、30年前のバブルを経験してるから、本当の意味での市場調査とか、ユーザーのマーケティングとかの重要性をよくわかってない。だから、ゲームの出来具合は、ひとえにクリエイターの腕にかかってしまう。市場が急成長して、優れたクリエイターによる良作だけでなく、平凡なクリエイターによる駄作も一杯あふれるようになった。法人のバイヤーは、そのゲームの善し悪しをきちんと自分で評価して仕入れに反映させるべきだったのに、彼らは分単位で動く

超過密スケジュールを毎日こなしてる。じっくりゲームをプレイして品定めなんて、そんな悠長なことしてる余裕はない。結局、面白くないソフトなのに、メーカーの営業担当の口車に乗せられて大量に仕入れ、売れずに不良在庫を抱えるというケースが、多発してしまったわ」

「じゃあ、どこの法人も仕入れる基準みたいなものを改めようって動きになるよね」

「そう、バイヤーはある意味最悪の方法を選んだのよ。実績重視、っていう」

彼女の説明は、晋二にとって衝撃的だった。

法人のバイヤーたちが、仕入れの失敗を少なくするために選んだ“実績重視”方式は、ゲーム市場の衰退を加速させた。この“実績重視”方式の前にもう一つ、多くの法人が実施していた不良在庫対策があった。それは、抱き合わせ販売である。当時品薄状態だったゲーム機本体と、売れないソフトをセットにした販売方法だ。店の中には、1本どころか、3本、4本、ひどいところでは5本、6本ものソフトを強制的なセットにして売りつけるケースもあった。しかしこれは間もなく、独占禁止法違反の行為として、特に悪質だった法人に対し公正取引委員会から排除勧告が出されたことで、自ずと沈静化していった。

“実績重視”方式に戻る。

万裕美の話をもとめると、失敗しないために法人が尺度とする“実績”とは、ヒットを飛ばしているメーカーのソフトであるか、ヒットを飛ばしているソフトを作ったクリエイターの作品であるか、ヒットを飛ばしたアニメやコミックを原作としたソフトか、そしてヒットを飛ばしたソフトのシリーズもしくは関連作品であるか、だった。

こんな状況では、いくらオリジナリティがあり、意欲的なゲームであっても、新作は「実績がない」の一言で片付けられ、発注本数は低く抑えられる。法人からの発注が少なければ、製造もそれに比して少なくなる。店頭に並ばなければ客の目には届かず、売れ行きが伸びるはずもない。そうして、優れた内容でありながら、世に知られず、ひっそりと消えていったゲームは少なくなかった。

メーカーは勢い、ヒットした作品の続編、そうでなければヒットした作品を異なるゲーム機向けにリメイクするという安直な戦略に熱中しだした。今、ゲーム売り場の棚に並んでいるソフトの多くに「2」「3」「4」やら「V」「VI」「VII」

やら「2013」「2014」「2015」といった、シリーズ作品であることを示す数字や西暦がタイトルに付けられているのはそのせいだ。

「そんな業界の内情、全然知らなかったよ、俺……」恐らく心ある業界関係者ならずと以前から気がつき、心を痛めていたであろう課題を、年下の社員から懇々と聞かされている自分が、晋二は恥ずかしくてしょうがなかった。

「それに、専門メディアが成熟しなかったことも拍車をかけた。あんた、新聞記者だったんでしょ？」

「うん、8月まで……」

「あたし……マスコミって大嫌い」

「どうして？」

「マスコミは、ずっとゲームを目の敵にしてきたじゃない。ゲーム画面を見てた子がてんかんを起こした、ゲームは子供にとって有害だ、現実と虚構の区別がつかなくなる、内面に閉じこもってコミュニケーション能力が低下する、精神が攻撃的になる、って。若者による凶悪犯罪が発生する度に、その犯人の趣味はゲームだったとか付け加えて、犯罪とゲームがさも関連あるかのように騒ぎ立てた。果てには、ゲームをプレイすると脳が壊れるなんて説が飛び出して、多くのマスコミがそれを肯定的に報道したでしょ」

晋二は一言もなかった。万裕美の言う通りだ。そんな報道を、美幸も、そのまま真に受けていたのだから。

晋二はゲームのおかげで、ゲームを生業とした兄の機転と決断があったからこそ、両親の死後も生活に不自由することはなかった。思春期になってからこそ遠のいたものの、子供の頃はゲームばかりしていた。だから、マスコミの一員となり、悪意に満ちた報道がどれだけ流れてこようと、それらを鵜呑みにはしなかった。ゲームの有害性について、ピンと来なかったのだ。

かつて晋二は、ゲームを一方向的に批判するのではなく、ゲームの有益性についても検証しようという企画を新聞社内で提案したことがある。しかし、それは編集デスクからあっさり却下された。当時、編集局内の上層部にあっては、“ゲーム・イコール・悪”という公式がすっかり定着していた。デスクからは「そんな記事を出して、教育関係者や教育団体から猛烈なクレームが来たら、お前どうやって対応するんだ。ちゃんと反論できるのか？ いい加減にしろ」とまで釘を刺され

た。そこまで言われると、取返して書こうという気持ちにまでは至らなかった。ゲームが悪でないとわかってはいても、「では善なのか？」と問われた時、胸をはってそうだとと言える自信がなかったからだ。

うつむいた晋二に、万裕美はさらに畳み掛けた。

「でも、そんな有害論はどれもこれも科学的根拠に乏しい。ゲームを批判する人は、大抵ゲームをちゃんとプレイしたこともない人よ。未知の物に対する不安感や恐怖感が、ゲームを悪者扱いさせてる。カラーテレビが普及し始めた1950年代、日本の有名な評論家や作家たちは『テレビばかり見ていると、人間の想像力や思考力を低下させ、日本人は総白痴化してしまう』と言ったんでしょ？ それで、日本人は白痴になった？ 今と全く似たような議論じゃない。若年の犯罪者が実はゲームファンだったって言っても、人気のあるゲーム機は国内だけで2千万台近くも売れてる。大抵の子がゲームのユーザーなんだから、そんな関連づけは意味がないわ。ゲームが脳を壊すっていう説には、大学の研究者や有識者から反証や疑問を呈する動きも一杯出てる。でもそんなことについて、マスコミはほとんど報道しないんだもん。笑っちゃうわよ」

ここまで言ってから、万裕美は熱くなった自分を反省するかのように晋二の顔をのぞき込んだ。「別に、あんたを攻めてる訳じゃないから」

晋二は苦笑いで応じた。「でも、マスコミの偏向報道がゲームの市場にダメージを与えたっていうのは、納得できる」

「う～ん……ダメージは確かにあったけど、そればっかじゃないんだな。まあそんな環境があったから、確かにゲームの専門メディアは発展しなかった。まともな論評や業界の未来を語るメディアは大きくならず、ゲーム機やソフトを紹介するゲーム雑誌ばかり出版され……それも今では淘汰されて、マスメディアと呼べるのは『週刊ゲームレビュー』1誌だけ。で、ここにメーカーがこぞって広告を入れ、記事を書いてもらおうと必死になる現状が作られちゃった。でもこの情報誌の主要読者は10代から20代までの男の子。しかもかなりゲームをやり込める子たちばかりよ。その層に向けたゲームならオッケーだけど、幅広い層に向けたライトなゲームや、女子にニーズがありそうなゲームだと、PR効果は期待できない。でもほかにゲームメディアがないから、どこのメーカーも仕方なく広告を入れる……結果、やっぱり売れない。なんか、下手なコメディ見てるみたい

でしょ」

自虐的な笑みを浮かべる万裕美に、晋二は同調できなかった。

「でも、テレビCMは効果があるだろ？ 最近ゲームのCMはあんまり見かけないけど、ちょっと前まではたくさん流されてたよね？」

「そう、確かにCM効果は絶大だった」

「だった？」

「どのメーカーもグラフィックだけには力を入れるから、15秒とか30秒の尺なら、うわべはすごく格好いいCMになるのよ。だからたくさんユーザーが、CMに釣られてどんどんゲームを買った。それで実際にプレイしてみると、イメージと全然違う中身だったり、面白くなかったり。家庭用ゲームソフトは、1本が数千円もする決して安くはない商品でしょ。そういうことが何度も重なると、消費者だってバカじゃないからCMだけ見て買わなくなる。宝善堂が一時期、ゲームの内容をわかりやすく紹介するCMも作ってたけど、限界があったわね。CMは作るだけで何百万もかかるし、それを全国ネットの人気枠で放送しようとするれば、1クール（4半期・3か月間）の放送で億単位になっちゃう。販売効果が期待できない広告に、そんな大金出そうってメーカーはどんどん減っていった」

「それで最近、家庭用ゲームのCMをあんまり見なくなったのか……」

「その代わりに、売上を急増させてるソーシャルゲームの方は、昼も夜もバンバンCM打ってるけどね」

「じゃあ、インターネットでのPRは？」

「ネットには情報があふれてるけれど、こっちはこっちで情報量が膨大すぎて普通の人には取捨選択が容易じゃない。結局はどんなゲームなのかが、わかんない。だから、多くの人が基本無料で手軽なソーシャルゲームに流れていっちゃった。一時は国民的な娯楽として定着するかに見えてた家庭用ゲームは、いつの間にかどんどん元気がなくなって……このままだと、消えてなくなっちゃうかもね」

じっと聞いていた晋二は、大きなため息をついた。これまでゲームについて真剣に考えたこともなければ、知ろうとする努力もしてこなかった。そしてそのまま、ゲームメーカーの社長に収まってしまった。「俺……社長になってから何やってきたんだらう……。ゲームに未来は……もうないのかな……」

「あるわよ」万裕美が、初めて優しい眼差しを向けた。

「えっ？」

「何だかひどい顔してるわね。目の下にはクマもできてるし。寝てないでしょ。明日は土曜だから1日ぐっすり寝て、日曜あたしに付き合ってよ」

「付き合う？」

「いいもの、見せてあげる」

晋二が万裕美の笑顔を見たのも、これが最初だった。その笑顔が体の中に優しく染みこみ、不思議な化学反応を起こしていることに晋二は気付かされた。

<続く>

---

万裕美が連れていった場所、そこで晋二はコンピューターゲームが秘めている大きな力と可能性に気付かされる。万裕美という良き理解者であり協力者も得て、一筋の光明が見えたかに思われたのも束の間、スクルドソフトでは予想もしない最悪の事態が起きていた……。

晋二と万裕美の前に次々と立ち塞がる大きな壁。二人は果たして絶体絶命の会社を再生できるのか？

---

発売中



## げえむの王様

復活を賭ける弱小ゲーム会社に  
未来は訪れるのか？

瀧津 孝

ISBN978-4-909793-05-8

価格 1000 円+税

B6 判 156 ページ

コンピュータゲーム産業の知られざる“闇の部分”にスポットを当て、困難な企業再生の道のりを描くエンターテインメント長編。

かつてジャパニーズドリームの代名詞とも評され、世界を席卷した日本の家庭用コンピュータゲーム。飛ぶ鳥落とす勢いだったその巨大市場が、インターネットとモバイルツールの進歩・普及に伴い急成長するスマートフォン用ゲームアプリなどの勢いに押され、凋落に拍車をかけつつあった 2014 年、倒産の危機に瀕する弱小ゲームメーカーが、数々の障害に直面しながら復活を目指す再生の物語。

販売サイトはこちら

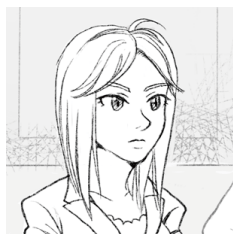




# 登場人物紹介



**大村晋二** 28歳 物語の主人公。東京の中堅ゲームソフトメーカー「スクルドソフト」を運営していた兄の急死により、畑違いの勤め先を辞めて社長を引き継いだものの、会社の経営実態は火の車。しかも想定外の“事件”が起き、会社は即時倒産の危機に。周囲には一人の味方もおらず、八方塞がりの中で自信とやる気を喪失しかけるが、思わぬ“相棒”が登場して事態は意外な展開へ。



**高杉万裕美** 25歳 「スクルドソフト」の営業事務担当。仕事に全くやる気がなく、一見ブラック社員の典型のようだが、実際は若いながらも優秀なゲームクリエイターとしての素質を持っている。会社の悪弊を役員に直言して左遷させられたが、ゲーム製作に対する情熱はまだ失っていない。



**高杉洋太郎** 29歳 万裕美の兄で、独立開業したばかりの税理士。国際的にも通用する事業再生支援マネージャーの資格を取ってはいるが、まともなクライアントはまだ一社もない。



**斎藤佳憲** 50歳 ゲーム業界では「プログラミングのレジェンド」とも呼ばれる「有限会社ロンサムゲームス」の代表取締役。自分が理想とするゲームを作れない業界の現状に嫌気が差し、引退を考えている。



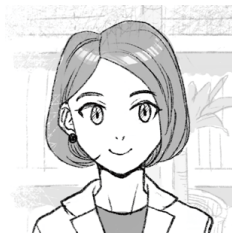
**伊藤三佳** 27歳 絵を描くのが何より好きで、蒲田のアクセサリショップでアルバイトの傍ら、創作活動に励むイラストレーターの卵。世間の流行には影響されず、独自の世界観とタッチを貫き、同人誌即売会などに参加している。



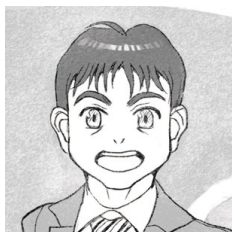
**山県良樹** 28歳 晋二が通っていた高校のクラスメート。大学生の頃からキーボード奏者としてバンド活動続けるものの芽が出ず、現在は音楽学校のサウンドクリエイター養成講座で講師を務める。



**長井秋子** 59歳 千葉のゲームショップチェーン「ゲームズハッチ」の店舗運営責任者兼バイヤー。「スクルドソフト」の数少ない理解者の一人。



**吉田恵美** 30歳 テレビ番組のコメンテーターとして世間に顔を知られ、ゲームを悪者扱いする社会の論調に異を唱える松山医科大学の若手精神科医。



**越智靖昭** 48歳 通販業界の最大手、株式会社ジャパンマーケット・オチの社長。

---

遊びのアイデア選書 <04>

## げえむの王様

復活を賭ける弱小ゲーム会社に未来は訪れるのか？

---

試し読み版

---

著者 瀧津 孝

イラスト 双星たかはる  
シリーズ構成 柴崎銀河  
出版社 銀河企画  
連絡先 <http://gpi.jp/> (HP 上に記載)

---

Label: Book Series of Play Ideas, #04  
Title: The King of Games  
Author: TAKITSU Kou  
Illustrator: SOIBOSHI Takaharu  
Director: SHIBASAKI Ginga  
Publisher: Galaxy Plan Inc.  
Contact: <http://gpi.jp/>

---

Copyright Holder:

© 2019 TAKITSU Kou ( 瀧津 孝 )  
© 2019 Galaxy Plan Inc. ( 銀河企画 )  
All rights reserved.

---

Code: JP-e 90979305-000000-2002-01



銀河企画  
GPI.JP

---

コンピュータゲーム産業の知られざる“闇の部分”にスポットを当て、  
困難な企業再生の道のりを描くエンターテインメント長編