



文化庁

Agency for Cultural Affairs,
Government of Japan

メディア芸術連携促進事業
連携共同事業

仁井谷正充第1回インタビュー後半：
コンパイルの創業

生稲 史彦
井上 明人
嶋原 盛之
山口 翔太郎

IIR Working Paper WP#18-09

2018年2月

Masamitsu Niitani, Oral History (1st, 2):
The Foundation of “COMPILE”

Ikuine, Fumihiko
Inoue, Akito
Shigihara, Morihiko
Yamaguchi, Shotaro



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

仁井谷正充第1回インタビュー後半：コンパイルの創業

生稲 史彦
井上 明人
鳴原 盛之
山口 翔太郎

Masamitsu Niitani, Oral History (1st, 2): The Foundation of
“COMPILE”

Ikuine, Fumihiko
Inoue, Akito
Shigihara, Morihiro
Yamaguchi, Shotaro

目次

アーバン電子：マイコンの情報誌をつくる	3
コンパイルを創業、ゲーム作りを始める	12
アスキー、セガとの関係のきっかけ	21
ゲームの開発期間	26
急成長の要因	36
“コンパイル”ブランドの確立	41
優秀な人材がコンパイルに集まる	46

アーバン電子：マイコンの情報誌をつくる

Q：今回はコンパイルっていう会社を作られる前後ぐらいまで、お話ができればうれしいなあと思いましたので、当時の広島のマコン文化の辺りも少し、またあらためて、重複しちゃうんですけど伺いたいなあと思ひまして。広島に出られて印刷会社に入って、入れられながらコンピューター使ってらっしゃったっていう部分でよろしいですか。

仁井谷：恐らく、パクられる前から出入りしてたと思うんです。だから、その記憶が定かじゃないんだけど、マコンブームの、ネットで調べれば分かるんだけど、多分75年とか76年、77年にいろいろあったと思うんで、多分そこから、最初のころから、TK-80が始まるのかな。TK-80の出だしのころからちらちら。あれは作り上げるタイプだから、TK-80が欲しいとは1度も思わなかったんで。

Q：ユーザーが組み立てなきゃいけないものでしたね。

仁井谷：組み立てるもの駄目なんで、PETとかTRS-80とかApple IIが出て、あれは欲しいよな。でも高いよなあ。給料が15万円前後のときに、少なくとも30万円かかりますからね。30万円って2カ月分だから、どうだべと思って。そこら辺からですよ。だから、大型店へ暇なときに行って、朝から晩まで、その近所中の子どもたちと友達になりますよね。そんな感じかなあ。もう、誰がどれを取るかですよ。みんな好きなのを選んで、僕はApple II、僕はPETみたいなね。それぞれ好みがあるわけですよ。

Q：子どもっていうのは、どのぐらいの年齢の幅を。

仁井谷：基本的には、当時、賢い子だったら小学生の高学年から中高生ですよ。まあまあ暇な20代もいますよね。

Q：その辺りじゃ年齢低いですね。僕、もうちょっと。高校生、大学生かなあと思ったんですけど。そこら辺に集まってくる人。

仁井谷：大学生、来ないですよ。基本的には中高ですよ。大学生はもう、それよりも女の子とかそっちのほうが忙しいんですね。だから、そこに目覚める前みたいな。中高生はそうじゃないですか。まだチャンスがない。大学生はチャンスがあるからそっちのほうが忙しい。要するにこれに全部。もう、彼らはこれに全部だから。24時間、365日、もうパソコンだから。女の子がいると邪魔ですよ、そら。逆に怒られちゃうね。おたくは嫌い。当時はおたくという言葉はなかったけど。

だから、ほぼ中高生が中心ですよ。ちょっと暇な大人。20代のやっぱり電波系というか

無線系。組み立て好きな、CQ、アマチュア無線が好きな人っていますからね。どっちかですよね。だから、算数好きか、電波好きか、電波人間ぐらいですね。

そこがみんな社交場になって、顔なじみになる。大体同じメンバーが来ますからね。ほぼ友達になりますね。都内は多分、もうちょっと人数も多いし派閥もあるんだろうし、グループがAグループ、Bグループ、Cグループなんかのように、広島はもう1グループしかないの。別にグループが無駄に結成されたわけじゃないけど、みんな知り合い？ それでAチーム、Bチームになってないんで。みんな1つのチームみたいな。だから、広島のパソコン仲間というくくりで、大体みんな知り合いですね、情報交換する。

ほんとは当時、マイコンって言うんだよね。パソコンっていう言葉はなかった。マイコンって言う。「私のコンピューター」が最初で。パソコンって作ったの、多分 NEC が作ったんだよね。パソコンっていう言葉。どこが作ったのか知らないけど、誰か作ったんです。それが、何でマイコンからパソコンになったのか知らないけど。

Q：多分、テレビCMでパソコンって言い出したからですかね。

仁井谷：そういう流れだったんです。

Q：ちなみに人数的にはどのぐらいいらっしゃったんですか。

仁井谷：いやもう、10人、20人、30人、出入りするからあれだけど。でも50人以上じゃないでしょ。だから、中高生とせいぜい20人前後じゃない？ その幅広げると30人から50人だと思います。

Q：その中で、大人は仁井谷さんをはじめ、数人ぐらいという感じということですかねえ。

仁井谷：いやいやいや、大人はべったりいないから、ちょこっと来てちょこっと。だから、具体的に見えない。ずーっといるのは中高生、暇だから。それしかないんだから、ベターっとくっ付いてる。大人は、ちょっと買い物の都合とか、奥さんの目を盗んで来るとか、だからそんなに時間は取れない。その違いです。

Q：出入りしながら。

仁井谷：そうそうそう。

Q：そのコミュニティの子たちと、仁井谷さんはもうパソコン仲間として認められて仲良くなったということ？

仁井谷：いや、それは、最初はただ単に知り合いだったけども、僕がパソコンを売るお店に入った途端に、僕を中心にグループが形成されたわけです。軸になるわけです。

Q：そうか。みんな最初は平等だったのが、あの人は社長だって……。

仁井谷：いや、社長じゃなくて営業系なんで。僕は営業をやらせてもらってるから、要するに、本が 2 日前に来るから、みんな新しいのが欲しいから、発売日に買いに来るわけですよ。だから、最初 10 冊が 200 冊になる間に、広島中のパソコン好きな人と顔なじみになるわけですね。そうすると、僕を軸に情報がやり取りされたら、そこをベースに、さっき言った、自分で作ったパソコン雑誌を作っちゃうわけですよ。「POPCOM」というね。だから、僕が編集してるから、僕はそもそもが小学校時代に、これもまた変なんだけど、僕は何だっけ。もう忘れたんだけど、多分、新聞部があって、僕は数学部か分かんないけど、そこにいて、当時あり得ないんだけど、数学部と新聞部が合併して(笑)。変な男なんです、だから。世間常識をすぐ取っ払って自分でやる。合併して、学級新聞を勝手に作った、僕。そういうの好きだった。もともと算数系だったのに、何でか知らん合併して、それで自分がさっさと。

そんな経験もあるから、だからさっき言った、パソコンの会社で情報交換があんまりないから、自分たちで BASIC が作ったプログラムを発表するとか、いろんな情報を、皆さんの言いたい情報を書いて発信するとかやると、そこそこ通販とかで売れたんで、それをやりたいた。1000 部ぐらい売れたかなっていう意識ですよ。

Q：それは毎号 1000 部ぐらい売れたんですか。

仁井谷：そうです。2 カ月に一遍ぐらい発行して。それ、ロハというか、ただ働きで。自分の趣味でやっていて。でもそれは会社で売りたいな。そこはいとわずやるタイプなんで。自分の趣味みたいなもんだから。

Q：その通販されるに当たっての宣伝をマイコン雑誌に載せたっていうことですよ。

仁井谷：そう。マイコン雑誌に。

Q：為替で振り込んでくださいみたいな。もしくは現金書留とかで。

仁井谷：そうそう。1 ページ、アーバン電子のページがあって、そこに売ってる商品、ずらずら並べ、そん中にそれも載つけて。それでもみんな、情報を知りたい時代だからそこそこ

売れたんですよ。

Q：為替か何かでお金振り込んで、その送られてきたのを、入金確認したら、カセットテープにデータをダビングして。

仁井谷：いや違う。本だから。

Q：本だけですか。

仁井谷：本です。

Q：情報誌なんですね。

仁井谷：情報誌。今でいう同人誌みたいなもの。

Q：同人、つまり冊子だけということですね。

仁井谷：そう、冊子だけ。

Q：何か、マイコン雑誌の中で同人誌の広告が入る、何か入れ子構造になってますよね。雑誌の中に雑誌みたいな。面白いですね。

仁井谷：だけど、みんな情報がないんですよ。だから、パソコン雑誌に書いてある情報とは違う情報が欲しい。その情報がないわけだから、じゃ、こんなやり方があるよっていうのは買ってもらえる。

Q：商業誌にない情報を売っていた。

仁井谷：ですね。自分たちが口コミで言いよるような話を取りあえず入れ込んで、いわゆる、ある意味掲示板みたいな、今、Q&Aみたいな掲示板があるじゃないですか。そのペーパー版みたいな、ほんとはそうじゃないけど、それに近いような。

Q：まあそうですね。はてなダイアリーみたいなやつ、Q&Aを紙でやってる。

仁井谷：そうそう。

Q：具体的にどんな、それこそ情報なんですか。やり取りされるのって。

仁井谷：ただ単に、僕、こんなの作ってみましたよ、例えば、自分でチップ作って、こんなん作ってみましたとか、プログラムでこんなん作ってみましたとか、そんな感じですよ。だから、自分の発表の場みたいな。

Q：別にゲームに限らず、何か方程式が解けるプログラムとか、そんな感じの？

仁井谷：そうそうそう。ゲームとか関係なしに。BASICで。そもそもBASICが分からないから、BASICでのプログラムってのはこんなふうになるよっていうことです。やり方ですよ。

Q：レクチャーみたいなものもあるんですか、一部には。

仁井谷：そうそうそう。僕がそれ書いてたんで。いろんなペンネームを付けて、いろんなことを。ただ単に漫画を描いたりとか、もう同人誌ですよ、要するに。だからパソコン系の同人誌。みんなが書きたいことを、さっきのいろんな方をお願いして、「書いてね」、「書いてね」でかき集めて、それを出すみたいな。同人誌みたいなもんですよ。

Q：全部広島発の全国区で。

仁井谷：全国区で売ってた。

Q：さっき勘違いしちゃいましたが、テープっていう話をしたのは、ハドソンさんがそれを当時よくやってたので、デービーソフトとか。

仁井谷：それはゲームのでしょ？

Q：ええ、ゲームのですね。同じかなあと思って聞いちゃったんです。

仁井谷：いやいや、それはゲームじゃなくって、情報誌です。

Q：あくまで情報誌っていうことですね。

仁井谷：それは、ひょっとしたらファルコムに行かれるといいかもしれない。ファルコムの加藤さんもそういうことやってたんで。

Q : はい。

仁井谷 : Apple II の時代ですね。そこと同じようなの。全国的にそういう空気だったの、要するに。みんなが情報足りないなあっていうのがあから、食いつくんですよ。みんな欲しい。

Q : 情報が欲しい人ですね。ネットがないから。情報が限られてるわけですから。

仁井谷 : そうそう。出したげようって。そしたら食いつきがあるから。

Q : 僕、微妙にかぶってるんで多少は分かるんだけど、でもやっぱり分からないところがあって。商業誌はある程度あるわけですね。それこそ、さっき言った「アスキー」だとか「I/O」だとか「ベーマガ」だとか。だけど……。

仁井谷 : あれよりももうちょっと小世話な、ちょっとしたノウハウ？ キーボードがクチッとなったら、それ、どうしたらいいとか (笑)。

Q : そういう、ほんとにユーザーとして……。

仁井谷 : そうそう。ユーザーとして、ちょっとした疑問とちょっとした解決とかがあらないですか。そこを懇切丁寧に捉える。今でいう YouTube と同じですよ。たかだかみたいなどこやってるじゃないですか。

Q : ありますね。

仁井谷 : コーヒーの入れ方みたいな (笑)。あの程度ですよ。それがずらずら、各ユーザーの、自分のそれなりのノウハウを書き連ねた。それはそれで読みたいんです。

Q : そうですね。欲しい人はいますよね。

仁井谷 : やっぱりコーヒー飲みたいとき、動画調べるでしょ？

Q : はい。包丁の研ぎ方とか。

仁井谷 : そうそう、それぞれ。それが書いてあるんです。いつも雑誌に書いてないから。

Q：なるほど、なるほど。それはアーバン電子に入られてからそういうのは全部始められたんですか。

仁井谷：そうそうそう。それについて、多分そうだと思うね。だって、やったって許しなんかないでしょ。アーバン電子で毎月広告出してるから、そこに1行か2行載っければいいんだよ。自分だからでかくして。僕が原稿も作ってたんで。へへって自分の好きなようにやってたから。

Q：後でちょっとまた機会があったら国会図書館へ行って見てきます。アーバン電子の広告、絶対出てくると思うんで。

仁井谷：そうですね。

Q：恐らく「月刊マイコン」とか何かひっくり返せば。

仁井谷：その中に「POPCOM」は残ってるっていううわさも聞いたことあるの。

Q：同人のやつがですか？

仁井谷：うん。残ってるかもしれない。

Q：ちょっと見てきます。話を戻すと、広告を自由に作って。

仁井谷：いやいや、社長がそもそも分かってないから、社長は営業については僕任せだったの。途中から、路線が違うから別の営業の男が来て、そっち主体に動くから、「あ、俺いないんだ」と。それもあるんだよね。多分行き違いがあって、「もうこいつ、自分の言うこと聞かないし」って、それもあったんでしょね、いろいろ。言うこと聞かないんでね。誰の言うことも聞かないんで。てこでも言うこと聞かない。

Q：前の、広島に戻ってこられて、それこそ市内に戻ってこられて、それで印刷会社の後、アーバン電子に入られたきっかけみたいのも少しお聞きしていいですか。

仁井谷：それはさっきのネットワーク。要するに、その社長さんのお友達がいらっしゃって、その人とパソコン仲間で知り合いだったんですね。時々、いろいろ交流してたんで、「何かあそこ、パソコン売る会社ができただけで、4人いて、誰もパソコン知らないんだよ」っ

で。「じゃ、僕、印刷会社よりそこが良さそうだから、そこ行きたい」とか。「じゃ、言っとくよ」、「おいで」、「じゃ、行く」みたいな。それでトントントンといったんです。で、トントントンといったら、誰も知らないから、僕中心に営業をやらざるを得なくて、情報を知らないから何仕入れていいかも分かんないわけで、「じゃ、これ仕入れましょう」って社長に言って、ハード系入れてもらう、本は自分の戦略で、本を早く、たくさんたくさん。要するに、10冊売れたら、次15冊にして、売れた。20冊にしてって、どんどん増やして行って、それで客も増えて、売り上げも上がってった、いう流れです。

Q：でも、そうやって僕、全然アーバン電子が分からないのであれなんですけど、何で「アーバン電子」だったんですか、その状態で。仁井谷さんが入られる前の。

仁井谷：それは当時、銀行系がアーバンっていう言葉を使いたがったんですね。だから、当時の会社名、アーバンって増えてると思います。流行語なんですよ。

Q：ああ、トレンドだった。

仁井谷：だって、今だって何だ？ ITとか……。

Q：はい、そうですね。ドットコムとか。

仁井谷：そうそうそう。そういうはやり言葉です。だから、当時はアーバンっていうのがはやりだったんです。だからアーバン電子。電気じゃなくて電子。それはエレクトリック。電子もはやり。電気はその前のはやり？ 要するに、ソフト系に近いときは電子みたいな。コンピューター系は電子。家電系は電気みたいな。だから、それははやり言葉ですよ。アーバン電子っていうのは。

Q：作られていて、でもパソコン、そういう名前で作られていたのに、パソコンに詳しい方はいない。

仁井谷：それは、その方が……。いや、今どき資本家って大体そうでしょ。時流にお金は出すけど、本人は知らない。ありがちな、そのパターンの典型じゃないですか。しかも2世だしね。社長の2世なんです。

Q：ご子息ですね。

仁井谷：だから、ボンボンだから、自分の仕事をしたいわけですよ。どっちかという、釘

屋さんだったんですね。釘で倉庫があって、それはそれでもうかってたんだけど、自分が2世だから、自分が仕事を持ちたいわけです。だからアーバン電子と。世の中の典型的な流れで。だけど知らない、無知なわけです、そこは。

Q：2代目なんで、なるほど。自分で新しい事業を起こしたけども（笑）。

仁井谷：ボンボンなんです。そういう意味じゃ、後で撤退してますよね。結局、倉庫で。倉庫って何もいらぬ。土地と建物があれば儲かんだよ。

Q：そうですね。

仁井谷：もうそんだけだよ。取りあえずお金入る。

Q：そうですね。持ってるものもいいんでしょうね。

仁井谷：それ、楽でしょ？ アーバン電子だったら、人間関係でぐしゃぐしゃいつもするんだよ。それ、つらいでしょ？

Q：はやりで作って、会社を作ってみたけど、何やったらいいか分かんない。

仁井谷：そうそうそう。右から左は分かるんだけど、それ以上分かんない。じゃ、これは売れそうだから100個売ろう。売れた。次は、とか、そこは分かる。それ以上分かんないんだよ。

Q：逆にいうと、もし、たればで、仁井谷さんが入れなかったら、そんなに続かなかつたでしょうと思う。もうその時点で。

仁井谷：続かないと思います。でも、伸び盛りのときは何でも取りあえずいくんですよ。というのは、さっき言った量販店が対応できなかったんです。だから、専門店が対応できた時代。けども、結局プライスの問題になったら量販店が勝つから、そんなときには専門店がなくなるわけです。だから、そこまでの命だったんです、専門店はね。そういった専門店の中で、どんどんソフトハウスに変わっていくわけです。それがハドソンとかファルコムとか。そこは残って、なかったところは全部なくなっている、全国的にいうと。

Q：そうですね、確におっしゃるとおりですね。ハドソンの場合、違うのは、別に否定するわけじゃないですけど、ご存じだった人が自分で会社を作ってるからそうなりますけど、

ハドソンの場合には。

仁井谷：何しろファルコムさんは、もともとは大型コンピューター店にいらっしやっただけで、そこからの独立なんです。

Q：そこに、じゃ、もう渡りに船って入られたわけですね。

仁井谷：そうそうそう。だから、溺れる者はわらをつかんだんですよ。

Q：そういうことですね。

仁井谷：わらが太木だったんです。

Q：わらがとっても太かったわけですね。

仁井谷：そうそうそう。

Q：それで、商材は選んでくれる、広告はしてくれるし、人は集めてくれる。

仁井谷：だからもうラッキーで、やりたい、やりたい、へへへってやってたら、そしたら社長が嫌がって、「こいつに好き勝手やらしたくない」って、別の営業マンが来て。「うん？ 俺いないの？」って空気が出てきて、「じゃ、辞めるべえ」って。多分、社長も「しめしめ」と。

コンパイルを創業、ゲーム作りを始める

Q：じゃ、コンパイルのときのメンバーっていうんですか、創業メンバーは何人ですか。

仁井谷：それは僕1人です。

Q：お1人ですか。

仁井谷：別にお金も手当ても。要するに、お金がいつもなしなしでスタートしてるんで。何も無いんで。親が支援してくれてるぐらい。

Q：そのときのマイコン仲間を引っ張ってきて、「一緒にやるか！」っていうものでもない？

仁井谷：いやいや、仕事はもともとないんで。だから、アーバン時代に持ってるパソコン教室の講師の授業料で、そこそこ飯食っていけるかもという前提に、今度は付き合ってた会社さんからお仕事もらうみたいな、ソフトの仕事もらうみたいなことがスタートで。だけど、ソフトの作り方を知らないわけですよ。そもそも勉強もしてないし、ビジネスソフトの作り方もノウハウも、具体的なプログラムも、結果持ってないから、そこは正直行ってできなかったですね。ちっちゃいプログラムはできんだけど、何か大量のデータベースみたいのをやるのはできなかったですね。そういう注文が来るんだけど、それはこなせなかった。ちっちゃい、ちょっとした計測器からデータ持って処理して、一応データを残すぐらいはできるけども、それ以上の大きなシステムは組めなかったですね。それは勉強してないんで。とにかくそれは素人だったんで。アマチュアですね、完全に。ゲームもアマチュアからスタートしたんで。

Q：当時、逆にいうと、あんまりソフトハウスとか、それこそいわゆる大手のIT企業がなかったから、結構いろんな、こんなことできないかっていうのが来たっていうことですか。大きな案件が。

仁井谷：いやいや、そうじゃなくって、相手も、名前言っちゃうと広島アルミっていうところなんだけど、そこの社長の息子さんがパソコンが好きで、パソコンで何かできるんじゃないかってのをお試しでやるという。彼の予算の中での、ちょっと小遣い程度の予算で、ちょっとやらせてみるという程度ですよ。

それで少し成果が上がる？ それも2代目、3代目だから、僕の成果みたいなね。僕の趣味の、僕の、それで成果があるかどうかという予算の中で動かして、少しやってみたという程度ですね。でも、それが長続きしないし、それで次にドカンと、例えば、1つのソフトで10万円、20万円ならいいけど、次に200万円とか、1000万円とかももらえるわけじゃないんで、20万円じゃ飯も食えないじゃないですか、一カ月。それで2~3カ月かかっちゃうわけですよ、ノウハウがないから。もともとあるものをちょこちょこ変えるのができるのならいいけど、20万円で2カ月かかったらお金がないでしょ。ピーピーしてたら、ゲームの仕事は200万円だとか500万円と言われたら、ちょっと楽かなあと思ってやったら、なかなかそれも大変でしたね。

Q：ただ、失礼な言い方ですが、ゲームの仕事は割がいいってということなんですね、当時。

仁井谷：割がいいじゃなくって、目の前に仕事があるし、自分の給料が20~30万円だと考えたら、200万円だか500万円はでかそうだなと。儲かるかなと思ったし、別の言い方すると、それまでにもApple IIとかで、全世界でヒットしたらすぐ100万本とか売れてるから、仮に1ドル稼げたら100万本売れたら1億円じゃないですか。「これ、儲かんじゃねえ？」

って、その「儲かんじゃねえ？」というのが、やっぱり動機ですね。好きとかじゃない。「儲かんじゃねえ？」ですよ、まず。

Q：食べそうだと。

仁井谷：そうそうそう。当たればラッキーみたいなね。それが原動力ですね。

Q：一番最初の、商品として作ったのは、この「N - SUB」になるんですか。

仁井谷：多分、「ボーダーライン」と「N - SUB」でいいと思うんですね。アスキーの後だと思うんですね。

Q：「N - SUB」、「ボーダーライン」、あと「サファリハンティング」ですよ。

仁井谷：そうそうそう。その3つがセガから頂いた仕事なんで。

Q：もうこれ、まとめて3本作れって言われたんですか。

仁井谷：多分、2本で、プラス1本じゃないのかなあ。そういう記憶なんで。流れは全然記憶してないんですけど。2本と1本だと思う。多分、だって事務所で交渉して、部下もないのに「やりまーす」と言ってるんで、ばかですよ。それで、さっきの仲間に、「君、やる？ 50万円で」とかってさ。「でき上がったら50万円を払うから」って。

Q：いや、パブリッシャーさんですよ、一種の。

仁井谷：そうそうそう。

Q：作れる人、外注で的。

仁井谷：そしたら彼らも、パソコンオタクで、やったこともないし、ゲームとかやってみたいし、「はい！」とかみんな言って、必死でやるわけですよ。それで納品したみたいな、そんな感じです。

Q：で、それでもできちゃうんですね。すごいなあ。

仁井谷：うん。できちゃうんです。

Q：皆さんすごいですよねえ。でもこれ、3本とも多分、アーケードの移植だと思うんですけど。

仁井谷：そうそう。目コピー、目コピー。

Q：目コピーですか？　じゃあ、メーカーからソースは頂いてない？

仁井谷：ソースなんか、当時、そもそもが、向こうさんもソース持ってないのに。だから、向こうの会社のシステムで、できてないんだから。目コピー。データも目コピー。

Q：目コピーですか。じゃ、何から何までもう……。

仁井谷：全て目コピー。当時、全部ですよ。「ゼビウス」だって目コピーですよ。だから、アーケードマシンをドーンと送り付けられて、「はい、やりまーす」って。だから、それは目の前にあるんですよ、本物は。

Q：基板と、その動く筐体か何かだけ借りて。

仁井谷：そうそうそう。あつて、遊びながら、「はいん、こうなって、ああ、こう」、じゃ、これはどういうことかなって。「え？」みたいな。

Q：全部目コピーでしたか、これ。逆に、それ、何かすごいと思うんですけど。

仁井谷：それが、いい、悪いとか分かんない、知らない。だから、ソースがあるかなとも思わないんで。「そうだ」って言われたら、「そうか」とかなる。

Q：「これとおんなじように作れ」って言われて、作ったってことですよね。

仁井谷：「はい」とか言ってさ。ああ、面白いと思ってね。ソースがあるとは思ってない。そういうことです。だって、アセンブラ知らないんだよ。マクロアセンブラ知らないんだから。CP/Mも知らないんだから、だからソースがあるとは思ってないわけだから。

Q：でもパソコン雑誌にはプログラムのあれは付いてましたよね。

仁井谷：ああ、はいはい。

Q：ああいうのがあるんじゃないの？

仁井谷：いや、そんなこと全然思わなかった。言ったんかもしれないけど、普通に請けて、取りあえず「そうだ」って言われると、「はい、します」「秘密なのかな」とかよく分かんないけども。納得したんじゃないかね？ とにかく目先、仕事をしたかったんで。「ソースがなきゃやらないよ」とか、そういうぜいたく大嫌いです。

Q：食うためには、もうやりますって。

仁井谷：そうそう。取りあえずうん百万円の仕事、「はい、やります」って。できると思ってなかった。だから、2カ月でやんなきゃいけないのに4カ月かかって、すげえ時間かかったんだよ。怒られたんです。「お前、納品どおりできない」って。それは佐藤（秀樹）さんに怒られたんです。それは聞けば……。

Q：おっしゃってました、ご本人からも実際にお聞きしました。

仁井谷：でしょう。「仁井谷はさ、できないくせにできる」とか言ってませんでした？

Q：はい、もうまさにそんな感じでした。今おっしゃられたとおりの。

仁井谷：でも、成果が出てるから。でも、やったよなみたいな。最初、いっぱい怒られてました。

Q：「なかなかできねえんだよ」って。仁井谷さんの話を聞くと。

仁井谷：だって、知らないんだもん。作り方知らない。

(一同笑)

Q：今となってはもう信じられない話ですけど、そうですね。

仁井谷：そう、今なら笑い話。ちょっと売れたから、その後。「全部帳消し」なんて言ったんだよ。

Q：もし差し支えなければ、そのときの契約の仕方っていうのは……。

仁井谷：たまたま、アスキーのときには、紹介してもらった日創、ご存じです？ 日創、日を創るって書く会社。そちらからご紹介いただいて、だから、アスキーの 500 万円がうちには、そのうちの一部が来てるんです。すげえ少ない。あっちがいっぱい抜いて、うち、ちょろっと来てるんですね。でも、セガさんの場合は直取引で。でも 500 万円はなかったですね、記憶では。もうちょっと下がった。

Q：セガさんとは、自分たちで直接やったと。

仁井谷：そうそうそう。直取引。

Q：直取引で、ソフト 1 本、売り上げに対する歩率ではなくて、1 本納めたら幾らみたいな……。

仁井谷：当時は、このプロジェクトは幾らというやり方です。

Q：買い取りですか。

仁井谷：だから、オリジナルは違うんだけど、それ、だってセガさんの IP じゃないですか。そういうときには、基本的には買い取りになって、オリジナルのときは違うんですよ。オリジナルだったら、今度は開発費、ギャランティーとかいって、5 万本、10 万本みたいな形でそれはありますけどね。それは契約で違います。

Q：ちなみに、初めての開発だということで、幾つかのトラブル、納期の話とかありましたけど、他に何か目立ったトラブルって何かありましたか。

仁井谷：基本的には思ったより動かない。まず、そこですね。

Q：そもそも論として、開発機材が別に、何かセガがライブラリーを提供してくれるとか、そういうものは。

仁井谷：ああ、全然ない。

Q：そうですね。ちなみに、そのころの開発機材はどうやって準備したんですか。

仁井谷：自前で。

Q : 自前で Z80 が動くやつを？

仁井谷 : そうそうそう。ゼッパチで。いや、あれは 65 です。

Q : 65 でしたっけ。

仁井谷 : だから、CP/M の中でマクロアセンブラで落とすんで、ICE っていうのを使うんです。だから、PC があって、開発基板があって、そこをつなぐインサーキットエミュレータという、それを略して ICE というんですけども。CPU かまして、データを落とし込むんです。だから、昔は、自分がゲームを作って、アセンブルして、落とし込んでっていうのが時間かかったり、デバッグ用に EPROM 焼いたらすごい時間が出張って、もうそれが延々と時間かかる。今と大違い。今、すげえ早い。

Q : ICE、アイスですね。

仁井谷 : そうそうそう。

Q : インサーキットエミュレータ。

仁井谷 : 当時、8 インチ。もう 8 インチのでガッチャガチャと。

Q : フロッピーディスク、8 インチ？

仁井谷 : もうあれは大変だった。しかも容量が少ないしね。250 キロバイトとか、なんじゃいとか思う。

Q : 今となってはそうですねえ。

仁井谷 : そうそうそう。でも、当時はデカッ！ だって当時はたかだか 8KB とか 16KB だから、ロムが。それでも間に合ったんだけども。

Q : こころ辺の機材のあれも、やっぱパソコン仲間のコミュニティでって感じですか。

仁井谷 : いや、機材のほう、多分自分でそろえたと思う。ただ、会社のほうは？

Q：はい。会社の。

仁井谷：下に出したときにはもう、「君たちやってね」だよ。「君たち、データ持ってるね」って話です。CP/M とマクロアセンブラは配布したかどうか知らない。とにかくみんな手に入れさせたのね。もうみんなも、「CP/M ってなーに？」とっからスタートですよ。「マクロアセンブラ、なーに？」、「ないよ」って。みんな 65 とか持ってるわけじゃないから。

Q：そうですよね。

仁井谷：CPU は 6502 だから。

Q：Z80 ではなくて？

仁井谷：あ、ゼッパチか。ゼッパチだ。

Q：セガのやつはゼッパチです。

仁井谷：セガのはゼッパチだ。MSX もゼッパチですもんね。

Q：そうですね。

仁井谷：ゼッパチでやってる。そうそう、ごめんなさい。勘違いしました。

Q：じゃ、ゼッパチでアセンブラで。分かりました。

仁井谷：そう、アセンブラで。

Q：Z80 だから、多分、CP/M……。

仁井谷：そうそうそう、CP/M です。だから苦労したわ。まず、そこをクリアした後、結局時間ですよ。あとは、皆さんもありがちだと思うんだけど、セーブし忘れて 1 週間分のデータが飛ぶとか。ひどいのは、私の記録したフロッピーディスクをフォーマットするばかりがあるわけです。

Q：ああ、もう全部消えちゃいますよね（笑）。

仁井谷：「ボン！」って。そういう経験ありました？

Q：自分でやることはありましたけど。

仁井谷：でしょ。自分でやることもあるけど、人がやることもあるわけです。

Q2：ラベルをちゃんと書いとかないと、忘れますからね。「消すな」とか、プロテクトシールも貼って何月何日保存とか。

仁井谷：いやいや、テープ貼るとか、剥がすとかいろいろあったんで。

Q：プロテクトシールですか。

仁井谷：今だと、ファイルいっぱい、メモリが、だからファイルいっぱい作れるじゃないですか。

Q：コピー&ペーストすれば幾らでもできますから。

仁井谷：当時は 200……それでもういっぱいだから、フロッピーディスク。「オイ！」とかなるんです。それが一番のトラブルかなあ。あとは今は昔と違ってインターネットだから、バグ付きでもオーケーって出しちゃうじゃないですか。当時は ROM に焼き付けるから、バグが一切許されないんで、バグを取るのに、完成したと思っても、バグを全部取るのに 1 カ月とか。

Q：デバッグ作業で時間を取られる？

仁井谷：時間を取られる。しかも、「でき上がった！」っていう、その達成感の後に、1 日後にバグがって言われたら、ドヒャーッとしながらもやんなきゃいけない、このギャップがね、しんどいですね。自分のモチベーションをもう一遍。

Q：なかなか精神的にも。

仁井谷：でき上がってるっていう気持ちがなかなか。だから、ROM が工場に入っても気持ちが安心しない。だから、気持ちが宙ぶらりんで、工場に入った、で「はあー、仕上がった」っていうその、どこに息抜く場が、難しいですね。だから、大きなプロジェクトになると、1~2 カ月、プロジェクト休暇が欲しいっていう気分になりますよね。もう、取りあえずゲ

ームのこと知りたくないみたいだね。

Q：人間としての充電期間を取らないと次に。

仁井谷：そうそうそう。それがゲーム好きの大体のみんな、気持ちだと思えますね。最後の仕上げのとき、みんながガーンと凝縮してやるんで。だから燃え尽き症候群になるだけで。バーンアウトします。

Q：当時どれぐらい、例えば、期間を見込んだり、どれぐらい……。

仁井谷：いやいや、それはもうものによりますよ。例えば、最初やってたのは、1人で2カ月に作れるようなものが、だんだんプロジェクトがおっきくなったわけで。それはもう、このゲームはこれ、じゃなくて、当然、徐々に徐々に人月が増えていくわけで。それが当たり前のようにどんどん増えていくわけですね。昔のおとぎ話のカエルのお父さんと同じですね。「もっと大きいか、もっと大きいか」って。どんどん、腹がパンクするまでやるんですよ。

アスキー、セガとの関係のきっかけ

Q：ちょっと前後しますけども、アスキーさんとかセガさんと最初に知り合ったプロセスっていうのはどういう？

仁井谷：さっき言った日創さんの紹介。

Q：あ、そうなんです？ 両方とも日創さんの紹介？

仁井谷：そうそうそう。つまり、当てがなかったわけですよ。当てがないから、たまたま僕のところに來てる。当てがあればそっちへ行ったわけ。要するに、誰も手を挙げてないというかね、誰も食いつかない？ だって、僕だってノウハウないのに「はい！」っていう、そのノウハウなしに「はい！」っていう人が世間にはいないということ、当時ね。その違いじゃないですか。当時は誰もいないわけです。やれるところが、請け負うところが。「ゲーム？ 分かんない」、僕なんか「はい！」って。知らないです、ゲームの作り方。

Q：それは何か手を挙げたとき、不安とかなかったんですか。

仁井谷：ああ、それはなかった。飯食いたいんで。売り上げ上げたい。

Q：仕事がとにかく欲しかったと。

仁井谷：ちょっと、ゲーム興味あって、ちょっと仕事が欲しい、会社を続けたい、はい、それだけですよね。

Q：何とかなるだろうっていう打算はどこから……。

仁井谷：何とかじゃなくて、僕、失敗するイメージ湧かないタイプなんで。例えば、大学受験のときも、大学に落ちるイメージはなかったんで。受かることしか考えてないんで。どっちかというとな楽観主義者です、そこは。マイナスイメージがいつも浮かばないんで。だから、手を挙げるのが先なんで。その後、あ、しまったって。

例えば会社のときもそうですよ。会社、しまった、4~5人のグループで作ればいいなと思いましたよ。最初の1年目に。1人でなかなか仕事は。だって、こっち事務作業やって、こっちゲーム作ってたんです。そのとき結構、頭がちぐはぐで困るんです。ゲームならゲームで作りたいのに、ペーパーワークやると、回路が違うから、この切り替えが大変なんですよ。これ、4~5人でやるべきだとは後悔しましたね。

Q：そうですね。開発と営業、同時にはできないですもんね。

仁井谷：でも、そのとき考えず、取りあえずすぐに「はい！」って言って走り始めるタイプなんで。走ってから考えるんで。多分、成功体験者、みんなそうなんじゃないのかな。まず走ってから考える。成功のイメージを準備してからだってなかなかやらないんだけども。

Q：これでSG-1000のソフト3本を納品できましたと。お金も入りましたと。これでもうこのやり方でひとまずやってけるなあっていう感触は？

仁井谷：いや、そうだし、その次の仕事をやりましょっていう。だからMSXもまだあるし、MSXでいろんな会社の仕事が、日創さんからまたいろんなとこ、直通に掛かってきてやって。そのオリジナルも、じゃ、セガにぶっ込むと、セガに言ったら、「いいよ」「じゃ、やろう」って、その流れですよ。だから、要するに、向こうもコンテンツが欲しいっていうところあるから、じゃ、こっちが企画書出したら、取りあえずダボハゼで全部食いついちゃう。昔は、当時はね。今は逆に、ほとんど食いつかないんです。

Q：弾が欲しいと。

仁井谷：うん。だから、こっちで出せばすぐ、やろう。それから、ちょっと世間で有名にな

ると、東京書籍さんとか、東宝さんから、「とにかく何か作ってよ」と来るわけね。

Q：ああ、東京書籍。トンキンハウスの東京書籍ですね。

仁井谷：そこから、コンパイルという優秀なところがあるから、「仕事してくれないですか」って言ったら、請けますよ。そしたら、1本幾らはいいいんだけど、企画はそっち任せみたいな。じゃ、ラッキーで数人でやる。

Q：今のところでちょっともう少しあれしていくと、次の仕事を持ったときに、最初の仕事はそれこそ「目コピーで作ってねって」言われるじゃないですか。次の仕事するときには……。

仁井谷：もう、企画書ですよ。自分たちが作る企画書か、向こうがタイトルもので、例えば『タッチ』作ってね、「作りますよ」で、ゲームの趣旨っていうのはこっちで勝手に考えるんです。向こうはそもそもノウハウないんで、「タッチ」というIPはあるけど、「中身お願い」みたいな。

Q：権利だけもらってきたけど、作り方分かんないから何か考えてくださいと。

仁井谷：そうそう。で、「契約金これだから」とか言う。「はい」とか言ってやっておりませう。

Q：そうするとだいぶ、でも、そこは簡単にその人もおっしゃるようですけど。目コピーで作るのも大変だと思いますけど、そもそもゲームの仕組みから考えるのもさらに大変だと思うんですけど。

仁井谷：ゲームの仕組み？

Q：要するに、ゲームの中身ですね。

仁井谷：いや、それはやっぱり流れがあるんで、こっちのものをこっちへ持ってくるだけです、要するに。もともとあるものを、例えば、タイトルを忘れたんだけど、タイトルを全部忘れるんだけど、何だっけ？ ゲーセンで下に都市があって、爆弾で壊して、それを防御するみたいなゲームがあったんですよ。

Q：「ミサイルコマンド」ですか。

仁井谷：そう、「ミサイルコマンド」の見てくれを変えちゃうんですよ。それを「Bee & Flower」とかいう形にして、下にお花があって、花粉を取りに行く蜂とか考えて。実は同じことなんだけど、目先変え、絵面だけ変えるんです。そういう企画書を最初やってたんで。だから、いつも最初はパクリですよ。そうするとオリジナルと言い張れるんで。見た目違っても、全然「ミサイルコマンド」になってないんで。オーケーなんです。当時、みんなソフトの体験がないから、取りあえずオーケーで。そのうち、それがちょっとずつオリジナルが加わっていくみたいな。最初はもうそう、企画は全部パクリから。何にも気にせず、まずパクリ。それと同じのが、「メガロポリス SOS」とか、全部そこの「ミサイルコマンド」のパクリです。

Q：それ、聞いたことなかったです。「Bee & Flower」は。

仁井谷：「Bee & Flower」は、「ミサイルコマンド」です。「メガロポリス SOS」ともう一つ何だっけ。「何とか SOS」も、基本的にパクリ。それ、大体僕が考えてたね。もう一人かな。あと、「ハッスルチューミー」っていうの作ったんですけども、それはどっちかという「ロードランナー」のパクリで。それをちょっと、ちょっとだけアレンジして出したんです。

だから、まずはパクって、そこに自分たちの思い付くこと、ちょっとずつ入れ込むがスタートして、それがちょっとずつオリジナルになって、僕的にヒットしたのは「ハッスルチューミー」がセガさんで出して 5 万本売れたのかな。それはわれわれにとっておいしかったんで、「あ、ちょっとうれしいな」、会社として潤った感じがするんで。それ、資料に「ハッスルチューミー」って出てませんか？

Q：ありました。「ハッスルチューミー」は 84 年。SG - 3000 と SG - 1000 ですね。

仁井谷：そうそう。コンパイルって書いてあるでしょ、マルシーが。

Q：はい。(C) コンパイルってずーっと画面に出てるんですね。

仁井谷：そうそうそう。

Q：オリジナルだから。84 年発売で、4300 円だそうですね。

仁井谷：4300 円もするの、あれが。じゃ、もっとくれよ (笑)。

Q2：ちょっと話それますけども。この後、多分コンパイルさんで MSX への「ロードランナー」の移植やられますよね。

仁井谷：はい。

Q：もしかしてこの辺のノウハウが生きてるのかなあって、勝手に思っちゃったんですけど。

仁井谷：基本的には、MSX とそれからセガとは PSG が違うんです。PSG じゃなくて PSC か。

Q 2：音源ですか。

仁井谷：いえいえ、PSG じゃなくて、チップが違います。

Q：ビデオチップですか。

仁井谷：それが違うだけなんで、要するに、ある意味バイアスが違う程度だから、1本で2本おいしいんですよ。だから、MSXでも出し、セガでも出しって、やってるのはうちしかやってないんです、当時。

Q 2：ある種、マルチプラットフォーム的な。

仁井谷：そう。だから1つの仕事で2倍稼いでた。ちょこっと変えればいいので。だから『ロードランナー』も両方出してるし。そこ、「ロードランナー」とかいうのはブローダーバンドと当時、付き合いってたし、ブローダーバンドは僕がセガさんに紹介したし。そこ、1銭ももらってないんです。お金は。

Q：仲介料を取っていない（笑）。

仁井谷：今だったらもらうよなあみたいなの。

Q：いや、僕は HiTBiT で「ロードランナー」だいぶやってたんで、友達が持ってたんで。大好きでしたね。

仁井谷：ですよ。うそ、僕、ソニーさんとも付き合いってたんですね。だから、セガさんに納品して、ソニーさんに納品して。それはおんなじものをやってるんです。

Q：セガブランドで販売してましたよね。それは結構早い時期に気付かれたっていうか、分かってたんですか。セガと MSX の……。

仁井谷：だって、自分とこで作ってるから、それはもう CPU が何か、VDP が何かは知ってるから。ちょっと違うじゃん。ほんのちょっと違うだけです。同じだったかな。バイアスが違う程度かな。そう、バイアスが違うんだ。だからゼツパチで、VDP もほぼ同じだったんです。だから移植しやすかったんだよな。

Q：それは大きいですね。

仁井谷：だから、うちは当時、低コストでも稼げたかなと思います。

ゲームの開発期間

Q：ちなみに任天堂さんには興味はそのころ、もう持たれてたんですか。

仁井谷：持ってても、任天堂に届く方法論が分かんないから。

Q：もう当てが、どうやってつながりを持っていけばわからなかったから。

仁井谷：そうそうそう。コンタクトができなかったから。それからこれ、コンパイルの伝説のゲームなんで、「ハッスルチューミー」って、やっぱり違うんですよ。ここの筋道がねこれ、もともとは MSX で作ったんですね。持ち込んだら、オリジナルだからセガがオーケーして、セガ版で出せたんで。結構これは、われにとって 1 本目のヒット作ですね。

仁井谷：ここら辺から有名になっていくんだよ。「ザナック」とかね。

Q：「ザナック」大好きです。

仁井谷：これが 1 本目のヒットで、次が「ザナック」でヒットして、それで一応認知されて。

Q：実はさっきファミコンについてお尋ねしたのも、まさにそこにつながるころだったんですよ。MSX で出されたじゃないですか。ファミコンのディスクシステムで、ポニーブランドで「ザナック」が出るじゃないですか。その辺の……。

仁井谷：それは、そのポニーさんにつながってるから。

Q：コンパイルとしてつながってた？

仁井谷：いや、ポニーさんにつながって。コンパイルでつながってるわけじゃない。コンパイルとつながるのは「ぷよぷよ」ですよ。任天堂とつながるまでは、必ずポニーさんとか、どっかにかましてやってる。任天堂と直には全然やってない。

Q：もう直接任天堂とやるのは、パブリッシャーたるポニーが任天堂と契約をして、コンパイルはそのディベロッパーとしてソフトを提供してる。

仁井谷：そうそうそう。そこでロイヤルティーをもらうわけ。開発費ももらう、ロイヤルティーをもらう、ギャランティーももらうっていう感じですね。

Q：ちなみにこのころ、最初、マイコン仲間にもらったお金をあげて作ってもらって、というお話でしたけど、このころって、社員さんってどういう状態になってるんですか。

仁井谷：最初の2～3年は社員ゼロですよ。そのうちに何となくやってけそうだから、1人増え、2人増えて、順々に増やしていきましたね。でも、なかなかうまくいかないから、ほぼ遅配ですよ。なかなか……1～2カ月の遅配は普通。「ぷよぷよ」のヒットまでは。大体は1～2カ月遅配でした。

Q：ヒットゲームが出ても、「ザナック」が出ても。

仁井谷：出たときは、だから潤うわけ。「ザナック」だってファミコンディスクですから、1枚1ドルあるかないかですからね。あれ、500円ですからね。

Q：書き換えだとそうですね。500円ですね。

仁井谷：もう全然ないわけでしょ。だからピーピー言っていましたよ。で、そもそもが開発期間が、仮に半年のものが大体うち、12カ月かかるんで。それも金かかるんで。そこもあんまり考えず、とにかく完成すること考えてたから。6カ月だから、じゃ、仕上げで、もうここでストップとかはやらないんで。それやったらクソゲーになるんで。クソゲーだけは出したくないっていうのは社内の基本的なルールなんで。

Q：最初のころ、スケジュールの管理とかどういうふうにやられてらっしゃったんですか。

仁井谷：いや、そんなことない。完成が大事なんで。スケジュール管理なんか考えてない。それ、何の話？ みたいな。完成しましょう。小説を書くのとおんなじです。小説で、じゃ、

1 カ月で書くとか、誰だっけ。赤川何とかさん？

Q：赤川次郎さんですか？

仁井谷：彼はシャカシャカ書けるみたいだけど、普通の人はそうじゃないですよ。

Q：気分良く書いてって、納得いくものが書き終わったら完成って。

仁井谷：でしょ？ 詰まったら、ちょっと取材に行ってくるんで、パチンコするとかでしょ？ 同じです。

Q：じゃ、そのマイコン仲間の子たちとかにも、「できたら持ってきて」って。

仁井谷：だって、できたら払うんだから、彼らも完成するまではやんなきゃ。完成しないと
お金払わない。彼らは趣味だから、「エー、できない」、「やらない」、「頑張らない」、「駄目
だ」などといいながら、一生懸命頑張るんです。

Q：期間のことはもう伝えてないわけですか。

仁井谷：そりゃ、2 カ月ぐらい。そりゃ、「2 カ月ぐらいで完成してね」って言うけど。でも、大体はやってきて、最後の完成は僕がやってたから。ほぼ完成までは、完成は僕がやってたんじゃないかな。これなんかも僕が最後、完成させたんだよ。途中まではやってもらって。要するに、彼らはバグ 1 個取るまでは付き合えないよね。僕、日創とか、だから東京で缶詰め、こっちだったら大鳥居の近くの缶詰めとか、1 週間、2 週間はやられてたんで。そうしないとできないんだよね。

Q：本でいうところの作家は、そのマイコン仲間。

仁井谷：作家はよくホテルとか旅館で缶詰めされて。あれ、その缶詰め。

Q：作家兼エディターみたいな感じなんですね、仁井谷さんが。

仁井谷：そうそう、おんなじです。音楽アルバム作るときに缶詰めとかなるでしょ。その缶詰にあわないとできないみたいな。最初はね。そのうち何となく会社の流れで、でもみんな缶詰め状況でしょ。多分、寝泊まりしてる子が多いですよ。夜遅くまでやっていますよね。やっぱり完成するのが大事なんで。

そもそもスケジュール管理のノウハウが、できなかったいうのもあったかもしれないな。DS（ディスクステーション）の時代になると、結構、3カ月とか2カ月とかのサイクルで出版するから、完成品を出さなきゃいけないんだけど、なかなか完成しないんですよ。そしたら、ラインがいっぱいあるから、10ラインあれば2個できればいいとしたら何とかできるんでという、そういう感じ？　そういう意味じゃ、新作を作る場合、絵を変えとか、ストーリー変えるのだったらそんなに時間かかんないけども、全く新しいゲーム作るのに対しては、仕上がりが見えてこないんだよ。それは結構時間かかるんですよ。

だから、どっちかという、井戸を掘るとか、金鉱を掘るとか、石油を掘るとかに近いんで、特に石油かな。石油とかダイヤの鉱脈を掘るのに近いんですよ、ゲーム作りっていうのは。そら大変でしょと。すでにある井戸から水をくみ上げるのは簡単じゃないですか。そういう作り方じゃなくって、井戸を掘ることがわれわれのゲーム作り。ゲームシステムを作るときがそうだよ。それはちょっと時間で縛れない。「新しい油田を探せ」って言ったら結構大変でしょ、みたいな。それがゲームのシステムを作るのと似てるんで。スケジュールが切れないぞー。結構お金つき込むでしょみたいな。その結果が、結果的に「ぷよぷよ」みたいなものにつながっていくんだよ。

恐らく、時間でスケジュールを切ったたら、多分「ぷよぷよ」は生まれないんだという気はするんですよ。時間では気にしてないんで。それは、社内のシステムがそうなってるから。

Q：最初の、ここに至るまでっていうのは、先ほどもありましたが、仁井谷さんが人を集めて、「あれして」と任せて、最後に足りない部分を書いて、デバッグをして。

仁井谷：ですね。そのうち社員が増えて、会社のラインの中で仕上がるまでになってくるから。そのときには、僕はもう社長業に徹してたから、現場にはタッチしないと。上がるまで待つと。ただし、できたものが遊べるのが前提だから、そこはチェックしてた。商品として、外に出せるのか、出せないかの空気感？　パッケージがいいとか、中身がいいとか、パッケージを作るとか、取説を作るとかはちょっと指導していったりしないといけないので。そこはクリアしてたかなあとと思いますね。

Q：そもそもセガさんとか、アスキーさんとかとの関係上、納期が遅れるみたいなことは、もう最初っから見込んで？

仁井谷：いや。アスキーとかは、多分、素人を相手にしてるから、みんな納期が遅れてたから、それは多分、納期については誰も言わないんだよ。

Q：大目に見てくれちゃうんですか。

仁井谷：いや、じゃなくて、そもそも文化がないから（一同笑）。ゲームを作ったことのない人に「作れ」って言ってんだから、当然集まってこないから当たり前みたいな。

Q：もう、しゃあねえわって。

仁井谷：そうそうそう。要するに、経験値がみんなない。全員経験してないから、ゲームビジネスについて、みんな初めてだから、「遅れた」、「しゃあないなあ」。

Q：もうクライアントもクリエイターも、どっちもそれが、ノウハウがないから（笑）。

仁井谷：ないから。そうそう。基準がないから。2カ月って言ったのに4カ月、そんなもん？っていう。

Q：何か真面目な契約書だったら、それこそ納期の、何カ月以内にする……。

仁井谷：ただセガさんだけはいついつ売るといふのがあから、「タイトルそろわないじゃないか」ってギャーギャー騒いでるわけですよ。それで佐藤（秀樹）さんが怒ってるんだよ。「あいつは仕上げでこない」って。

Q：で、厳しい企業だと、納期が遅れたらペナルティーで値下げ交渉させられるような、そういうペナルティーを契約書に付けられたりとかっていうのも当然あったかと思うんですけど、そういうのも。

仁井谷：いや、われわれの初期段階じゃ、そういうのはない。

Q：ペナルティなしですか？

仁井谷：そもそもそれあったらできないんで。だから、新しく付き合うところは、「納期どおりにできませんよ」って釘をさしてからする。こっちの方がちょっとブランドが上だったんで。みんなうちに仕事してほしいから「はいはい」とか言って。だから、仮に、例えば6カ月の予定が2年後に納めたことなど、いっぱいありますよ。ほとんどそういう値下げはやられたことないです。そういうことは付き合わない。最初っからできないって言う。

Q：なるほど。寛容なところと付き合う。

仁井谷：そうそう。

Q：最初、契約をするときって、例えば納期どおりできるかとか、例えば半年でできるかどうかは分かりませんと。ただ、取りあえず半年分でお金を……。

仁井谷：いや、大体は予想つくから、これは半年ですねっていうのは、それはおよそ分かるから半年って言ってただけ。ただ現場のほうが、例えば、ファミコンからスーパーファミコンになるとときには、スーパーファミコン用のいろんなプログラムを組まなきゃいけないですね。それに時間かかっちゃう。要するに環境回り？ ファミコンで作る環境と、スーパーファミコンとでは違うから、その環境を作るのに間に合わないとか、あるいは、彼の頭がCP/MからMSXになるときにちょっと困るとか。例えば、マクロアセンブラやってたのがCEMでないと困るとか、環境がガラッと変化するときがあるんですね。そういうときにちょっと時間がかかっちゃう。あとは、シューティングを作り続けると、結構何作っていいか、ノウハウに困るとか、いろいろなことがあってできない。

一番ひどいのは、お金の都合でジャンプして、その間、別の仕事に行っちゃったとかあるんで。それもあるんだ。よく許してくれたなみたいな。東宝さんですけどね。「スーパーアレスタ」は2年遅れてる。その間別のプロジェクトやってたんで。いやいやいや、お金がないんで。お金くれるほう、次やっちゃおうみたいな。

Q：大体このぐらいかなって予定していた期間が延びて、お金を追加でくださいとか、そういうのはなかったんですか。

仁井谷：それ言い出したらキリないでしょ（笑）。それはちょっとひどいでしょ。そういうやり方はしてないですよ。ただ、僕の基本的なスタンスは、契約者のところで、基本的に損はさせない。よくあるのは、注文を受けて、全然売れなかったら大損じゃないですか。それはさせたことないんで。だから、コンパイルと付き合ったらもうかったという伝説は残ってる。だからコンパイルと付き合うという話になるんだ。要するにいいゲームだ、コンパイルが作ったのはいいゲームだという伝説を残したいんで。

Q：ちゃんといいソフトを出して、売上利益として還元できてるからっていう。

仁井谷：そうそう。だから、それが何回かあるから、さっきの2年間も許してくれるんです。それまでも一応ものが売れてるし。

Q：ちゃんと信用は保たれているんですね。

仁井谷：コンパイルという信用も保たれてるんで。さっきの「スーパーアレスタ」もそこそこ売れたんで。「ザナック」はポニーで、それは 100 万本売れたんで、それがあから許してくれてるんだろうと。

Q：ここで 1 回確認をしておきたいんですけど、当時の契約は、要するに、いわゆる委託契約で、何億先に渡して、「いつまでに作ってね」じゃないですよ。

仁井谷：いや、それに近いですよ。

Q：それに近いんですか。

仁井谷：要するに半金、半金とか。

Q：はい。

仁井谷：です。もうそんな感じ。頭半金、仕上がり半金。そんな感じですよ。いろんな形があるんですけどね。ざっくりいうとそんな感じ。今はもうちょっと違うみたいで。今は月単位とかいろいろあるんで。月単位に、要するにターゲット決めて、マイルストーンを決めて、ここまで、ここまで、ここまで、ここまで。例えば企画書ができてここまで、じゃ、プロトタイプができてここまで、 β でここまで、最終 ROM で工場に入ってここまでっていう形になってるみたいですけど。当時は半々。

Q：半々なんですね。

仁井谷：頭で。だって、こっちがお金持っていないのを知ってるから、頭金を取りあえず出して、ROM が完成したところに、じゃ、残り半分とかいうのが大体、大まかにはそうですね。ほんとはいろんな系統あるんだけど、大体はそんな感じだよ。オリジナルだと 1 本当たり幾らとかって。

Q：ROM の「ザナック」で 100 万出たっていうのが、それはオリジナルだから、全部ロイヤルティーとして入ってきてたんですよ。

仁井谷：そうそうそう。開発費とロイヤルティーですよ。

Q：ポニー販売で、「ザナック」が MSX に組み込んでドローンとって。

仁井谷：いや、あれはファミコンディスクで全世界で 100 万本。

Q：全世界、ワールドワイドで。

仁井谷：で、その「ザナック」が売れて、広島にコンパイルっていうシューティングゲームがちゃんと作れる、しかも今までの「ゼビウス」と違う高速スクロールで。当時、われわれ AI って理解してないんだけど、AI って言葉を使ってるんで、多分、世界で初めての AI って言葉を使ってるゲームだと思います。

Q：当時のファミコン雑誌を読んできましたけど、まさにその AI という言葉は。このゲームで私も始めて知りましたよ。

仁井谷：今は AI って常識なんですか。

Q：常識です。

仁井谷：当時は誰も知らない。僕も知らなかった。なんじゃいって。

Q：キャッチコピー的に、「プレイヤーの腕に応じて難易度が変わる」って言ってましたからね。

仁井谷：そこが AI っていうことなのね。実際、そうだったし。あの作り方そのものが、1 つコンパイルの作り方の典型で、どれもこれも大体そうしてるし、今の「によきによき」だってそうなるんで。

Q：当時から、同業者が「ザナック」を見て、特にファミコン版だと思うんですけど、2 面の高速スクロールをみて、「これ、どうやってファミコンで走らせるの？」ってみんなびっくりしたっていうのは、いまだに伝説になっていますよね。

仁井谷：それ、理屈分かります？

Q：いや、私は全く……。

仁井谷：簡単なんですよ。

Q：そうなんですか。

仁井谷：じゃ、絵で示しますけど。え、ご存じない？ こういうことですよ。単純ですよ。つまり、皆さんが思ってるのは、なぜああなるかは、実は、言っちゃうと、さっきの補助線みたいなもので、要するに、この仁井谷という字が、これが8ドットで書いてあるんです。いいです？ そうすると普通にスクロールしますよね。今度は、これを7ドットで作るんです。

Q：つまり、微妙にちっちゃくして。

仁井谷：ここでAと書いて、ここでAとなつて、次に、意味分かります？ これが続くだけです。そうしたら、これ7ビットだから。これ、8ビットで動いても、これは要するにこれは8枚書くんです。1ビットずつずれて。そしたらこっちは8ビットでスクロールして、これは7ビットで。要するに、こっち、Aをたくさん作ってるだけです。大体分かりました？

Q：はい。

仁井谷：そういうことです。だから、こっちは8ビットの絵があるのと、こっちは7ビットが。で、7ビットのAをたくさん書いてるわけです。それがあれば二重にスクロールして見えるんです。それは知恵なんで、僕はすぐこういうのを思い付くタイプで。速攻で。

Q：なるほど。

仁井谷：二重スクロールでこうしたら。それは、Aを書いたときに、Aの解釈、これ分かんないんだよ。7ビットで書いたら動くよって。

Q：わずか1ドットの縮めたトリックで、そういうふうに速く動いてるように見せかけてしまう。

仁井谷：そうそうそう。算数屋はすぐこういうのを思い付くってことだよ。普通のデザイナーは絶対こういうのを思い付かないんだよ。それは算数屋しか思い付かない。理屈だから。

Q：速く作りたいなあ、速いスクロールにしようかなってのをまず考えられたんですか。それとも、この仕組みのほうをまず考えられたんですか。

仁井谷：うん、そう。この仕組みで。だってハード的にできないんだよ。ハード的に8ビットしか動いてないんだよ。

Q：そうですね。

仁井谷：二重スクロールったらこれしか思い付かないから、するとみんなびっくりするから、しなさいって指示して。現場も、じゃ、こっちはシンプルなやつにすればいいんで、7ビットで簡単な横線のラインを、7ビットラインを作ればいいだけであって。でも8枚いるわけであって。こっちは1枚ですむのに、こっちは8枚いるわけであって。だからデータをいっぱい組むんだけど、それは今度に入れ替えとかすればいいから。で、やったんじゃないのかな。理屈はもう分かるんで。現場が苦労するとか気にしないんで（笑）。

Q：いいものできるって、じゃあやろうよって。

仁井谷：企画屋としては、とにかくアイデアが大事で、現場が苦労するとか一切気にしない。「しろ！」と思うんで。でも、驚きはあるわけですよ。その驚きのためにやるんだよ。

Q：実際に見て驚きました。

仁井谷：でしょう？ 何でファミコンで二重スクロールなの？ いや、こういう理屈ですよって。

Q：「何でこんな速いの？」みたいな。

仁井谷：速いのは、それは、昔……。

Q：われわれの受け止め方ですね。二重スクロールもそうなんですよ。

仁井谷：いや、そうだけど。昔の「ゼビウス」は1枚絵をこれでゆっくり、1枚絵でしかもゆっくり。われわれはパーツで作ってるから、これが数字になってるだけだから。要するに、ラベルを流してるんだよ。彼らは1枚の絵を単にビットずらししてるんで。だから、われわれはラベルをたくさん流してるから当然速いんだよ。これも、われわれは算数をやったから当たり前だから、「何で？」とか思うんだよ。そうだし、実は、当時の攻略本を書いている業界誌がマップをバカーンと1ページで載っけちゃうんですよ。

Q：はいはい、よくあるやつ。

仁井谷：悔しいから、やつらが絶対に1ページに載らないようにたくさん流しちゃえて、これやったんだけど（笑）、そしたら敵も頭が賢くて、これをフィルムのように並べたんですね。「あ、負けちゃった」みたいな。

Q：昔はそうやってましたよね。そういうふうに、縮小して……。

仁井谷：こうするのね、ふーん、みたいな。でも、これでは納まんない。1ページじゃ納まんないだろう。4~5ページになっちゃった、エへって（笑）。要するに……。

Q：全マップ公開みたいなやつですね。

仁井谷：だから、さっきのカレー戦争じゃないけど、やっぱり、いつも誰かとバトルしたいんだよね。で、明かしたいんですね。「やられちゃった」と言わせたいんで。それが原動力なんで。もう、カレー戦争は大事なんですよ。ママとのカレー戦争が。だから、人にあっと言わせたいことは言わせる、いつもそうそう。それは思い付くんだよ。

Q：そこはエンターテイナーですね。

仁井谷：そうそうそう。いわゆるサプライズですよ。それが一番大事なんで。

急成長の要因

Q：正直、多分、次回またあらためてこれ聞くとするんですけど、1人で起業されて、社員が0人で、作り方も技術もほとんど、失礼ですけどない状態から始めて、こうなるのが全然想像できないんですけど、数年で、しかも。

仁井谷：そうそうそう。全部試行錯誤です。それは、お互いに「遊べるゲームを作りたい」だけは一致してるんです。だから、一番最初に作ったメンバーは3人で、2人は社員じゃないけども、僕が32歳、もう一人が22歳、もう一人が15歳かなあ。その3人が創立メンバーだけど、この3人でいった、実は、仮にAIコンセプトかな、IAコンセプトかどっちか忘れましたけど、そこでお互いに誓い合ったのは、せっかく5000円とか6000円とか、高いお金をお客さんに使ってもらって、買ったときに遊べる、1週間後に遊べる、1カ月後にも遊べる、1年後にも遊べるものを作ろうね。つまり、別の言葉でいうとスタンダードですね。「いつでも遊べるゲームを作ろうね」が合言葉だったんで。それが作る原点だとしたら、こうなっちゃうんですね。

他の会社は違うんです。スケジュールなんです、さっきおっしゃった。この企画書で3カ

月で作りなさいであって、われわれはこの企画書のようなもので、遊べるものを作りなさいだから、企画書とでき上がったもの、全然違うもんが上がってくるんです。その違いが、結果的に「ザナック」が売れたところまできて、その後が「ぷよぷよ」売れるにつながってくることだと思うんです。それはもの作り、基本はそこかなあと思うんで。自分がどこまでいきたいか。

結局、物まねが嫌だ、オリジナルを作りたい、自分たちのアイデアを全部詰め込むんだっていったら、いつの間にか1人が先に出て。最初、まねしてたんだけど、ノウハウを持ったあまり、商品のレベルが上がり、いつの間にか世間より1歩、2歩、3歩売れちゃったのかなという気がします。それは僕の持つてる力かなあという気はしますね。

Q：それがほんの数年でこうなるわけですから。スタンダードを追い越して。

仁井谷：そうそうそう。それはソフトだから。自分たちのスタンダードを作っていく。よそは、ほんとに、とことんやらないんです。要するに、とことんやるんです。例えばピンボールならピンボールで、ピンボールして遊べる、とことんいいレベル。シューティングもそう。とことんシューティングが面白おかしく遊べるっていう。

例えば、何かの動きに対して、企画書が1あるじゃないですか。プログラマーの広野さんというのは、それに対して10個ぐらい思い付くんですよ。その10個を全部、彼は入れちゃう。プログラマーが思い付いたもの全部入れちゃうんです。今は、特にIT系のプログラマーとかは企画書どおりしかやらないんですよ。1ドット動かさせていうと、1ドットしか動かさなくてポカーンと待ってんですね。その動き、変じゃない？ 1.05ドットがいいんじゃない？ っていうわけにはやらないんです。試行錯誤しない。われわれはそれをとことんやるんでね。そのとことんが結果的に、積み重なることが違ってくるわけなんで。だからアイデアとか出し惜しみしないし。思い付いたら、とにかく全部入れよう。

Q：ちょうど今、シューティング話が出てきたんで、「ザナック」がヒットして、その流れをくむ「ガーディック」が、あと、「スーパーアレスタ」も出てきますけども。それだけ、今でも大好きな人いっぱいいるゲームが立て続けに出せるようになったのは、やはり、今広野さんっていうお名前がまさに出てきましたけど、優秀な人材がコンパイルさんにちょうど集まってきたということが……。

仁井谷：広野です。だから、恐らく、1つの時代の流れがあるときの最初の穂波というか、突端にはそういう力がある人が最初に来るのが普通じゃないのかな。どこでも、恐らく。だから、北海道でも福岡でも、そういう人たちがそういうふうにつけてやってヒットした、いうのとおなじことだと思います。そんなには違いはない。

Q：先ほどおっしゃったので、そのグループそのままじゃないですけど、やっぱマイコンのグループがあって、その中でマイコンの情報を出せる人、集められる人がいて、みんなが「ああ、いるんだ」って……。

仁井谷：そのポジションにいて、その中で一番関心ある人が寄ってきて、力がある人が力を出したいで寄ってきてってということだと思うんで。

Q：そのお1人は広野さんじゃないかなって今聞こえたんですけど。

仁井谷：そうそう。そういうこと、そういうこと。彼はとことん、どっちかというとな彼はオタッキーなんで、彼、NTTにいて浮いてたんですよ。NTTの企業文化と。

Q：多分NTT、さっき言ったような企業文化ですからね。仕様書どおりに作れっていう。

仁井谷：うん。そうだし、彼はかばんの中に同人誌がいっぱい詰め込んで、それをゼーンぶ持って歩いて、ゼーンぶ語りたいタイプなんで、そんなウザイ人間はNTT、ちょっとつらいです。

Q：電電公社ですもんね。元、お役所ですから。

仁井谷：だから、そこもすごいギャップがあって、本人も嫌がってて、それこそちょうどそのはまり場。時代で伸びるところに、年もちょうど微妙なところで、早く来たほうがいいっていうとこだったんで、それが結果的に良かったかなあという気がしますね。だから「ザナック」に関しては、広野さんの力だし、それ以上もそれ以下もない。じゃあ彼の次がいるかいうと、それは分からない。やっぱり、そういう成功？ 要するに、1つの企画書があって、自分で10個思い付いて、全部入れるっていう人は、普通いないんで。普通逆なんで。言われたら、「ごめん、時間だし、できない」っていうのが今の普通のプログラマーなんで。

Q：むしろそうだから全部入れちゃう。

仁井谷：そうだし、自分が思い付いたしね。自分が面白いから。自分が面白がりたいたいんですね。今のプログラマーは違う。企画書に書いてあるから、3ドット動かしました。「で、駄目？ そう？ 3.5ドット？ 分かった、しょうがない、やっちゃるよ」って言うんです。そうじゃない。自分がやって、試して、3ドットが、4.2ドットが良かったっていう答えを広野さんが出すんです。そこが違う。お客さんがどうすれば面白いを、自分がお客さんをしてるんですから、だからとことん面白いのができるんで、もうそれだけですな。

Q：繰り返しになりますが、それは広野さんだけじゃないわけですね。仁井谷さんもコンパイルもそうだっていうことですね。

仁井谷：コンパイルもいろんなゲームやってるときに、そういう思想に近いところでみんな動いてるから、結果的にそういうものが上がってくるということですね。シューティングに関しては、広野さんの特殊な能力で。他のゲームでも、だから「ぷよぷよ」に関して、「ぷよぷよ1」とか「通」とかも広野さんが加わってるから、やっぱりその力はそこそこ出てるんじゃないですかね。広野さんだけじゃないけど、いろんな人が加わってるんで。でも広野さんもそこにいたんで。でも、比較的そういうのは嫌われてるんですよ、周りから。

Q：広野さんがコンパイルに参画されたのっていつごろですか。

仁井谷：だからしょっぱなからです。だから、しょっぱなに、会社が始まる前から3人のグループがいて、時々遊びに行ってたんで。15歳の子と23歳の広野君と30代の僕とが1つのグループだった。そこから会社ができるんで。彼らは社員じゃないけども。一番関心を持って来てくれてるメンバーで。

Q：なるほど。じゃ、もう82年のころには、関係性はできていて、できたら渡してねっていう人の1人が広野さんだったんですね。

仁井谷：そうですね。ゲームの作り方の基本的なアイデアを持っていたのは藤島っていうもう一人、15歳の子で、僕はそもそも何もない。僕はどっちか、まっさらのほうだから。大体何もないんだよ、大体が。どっちかいうと評論家に近いほうなんで。物事をふかん的に見たい、ここが大事なんで。

Q：今出た方のお名前、藤島さんですよ？

仁井谷：はい。藤島です。

Q3：「ザナック」とか「ガーディック」もやられてた方ですよ？

仁井谷：そうそうそう。彼が、要するに、「ゲームとはこう作るべ」という考え方を持っていた人なんで。僕はそういうのを吸収するタイプなので。

Q：失礼な言い方ですが、そうだから、仁井谷さんが、余計にゼロから何か、そんなすごい

会社ができた気がしちゃうんですけど、そうじゃないんですね、そういう意味では。他の2人は……。

仁井谷：僕から見たらゼロから。でも、そういうのはお勉強、そういう要素がかき集められるポジションにいたってということじゃないんですか。

Q：そうですね。もちろん素地がおあり、失礼な言い方ですが、おありだから、言われても分かる。

仁井谷：そうそう。ただ、結果論、当時思わなかったんだけど、今から思うに、自分のことが、本人は、ずーっと一貫して思ってなかった、でも結果的に、僕ってギャンブラーで遊び人かなとは、今は思ってる。当時は思っていない。当時は、それこそその前で取りあえず仕事したいと思ったんで。でもここ数年、俺、ひよっとしたらギャンブラー？ 今更、思ってるだけで。

Q：当時のパブリッシャーさんとのお付き合いの仕方について、お尋ねします。さっき出た、ポニー以外にも、例えばゲームアーツとか……。

仁井谷：ゲームアーツはただ単に、要するにソフトハウスの仕事の流れで、お互いにそのとき IP をお互いにやりましょう、協力しましょうという関係ですよね。各地のソフトハウスとして協力関係で、仕事をお互いに回すことがあるという感じですよ。

Q：あと、「ガンヘッド」はハドソンですね。

仁井谷：ハドソンは NEC の絡みじゃないのかな。

Q：PC エンジンですもんね。

仁井谷：PC エンジンのときに、ハドソンが任天堂への立ち回りをするとき、ソフトハウスをかき集めるときに。でも、その前にナグザットなんですよ。

Q：「スプリガン」はナグザットですよ。

仁井谷：ナグザットのつながりが高じてハドソンとつながったんで。だから、ハドソンの仕事を請けるのにナグザットがいて、ナグザットがコンパイルとつながりたい。コンパイルの「エイリアンクラッシュ」かな。「エイリアンクラッシュ」の買い手が付かないと。ナグザ

ットはコンシューマーを売る会社として名乗りあげたくて、そして見たら、それが目に付いたんでしょ、彼らにとって。ピックアップしたら意外に売れちゃったと。そこからナグザットとハドソンと、つながるという流れですね。

Q：あとはトンキンハウスですね。東京書籍の。

仁井谷：それは、そういうお金持ちの会社が、ゲーム系がもうかるから「その事業をやってみるべー」という。みんな最後、撤退していくんだけど、お金持ちは。

Q：もうからなくなる。

仁井谷：東宝もそうだし、ノウハウもないしね。

“コンパイル”ブランドの確立

Q：あと2点、すみません。ちょっと細かいところで、私がちょっと個人的に好みもあるんですけど、ファミコンで、アイレムから出た「ガーディック外伝」があつて。あれ、「外伝」がなぜアイレムブランドになったのかっていうのが。

仁井谷：それは何かの流れでアイレムと付き合ったんで。

Q：アイレムとの接点ってどこですか？ 大阪の会社ですよ、アイレムって。

仁井谷：いやもう、接点は、当時、だからいろんなところから来るわけですよ。要するに、外注先としてトップブランドなんですよ、要するに。コンパイルと組んだら絶対売れる。その中で話が来たただけであつて。それはもう、いろんなものが来てパンパンだからごめんとお断りしてたんで、当時は。

Q：なるほど。と、言いますのも、ファミコン版の「ザナック」のエンディング画面に、“SEE YOU AGAIN IN GUARDIC”って英語でメッセージ出るんですよ。ユーザーのあくまで目線で見れば、ポニーから出たゲームなのに、何で続編に当たるやつがアイレムになるのかと…。

仁井谷：いや、もともと「ガーディック」というのはMSXで出てるんです。

Q：はい。もちろん、それは存じてます。

仁井谷：そんなわけで、ただ単に、今度はアイレムから、シューティング作ってとオーダーがあったから、こっちで「ガーディック外伝」作るねっていう、ただその流れですね。

Q：私、ファミコンだからっていうので、何かあったのかなあみたいなの。

仁井谷：ただそれだけです。われわれの、作り手のほうが、じゃ、「外伝」を作っちゃえっていう話になったんです。それでオーケーという。

Q：そこへいくと、PCエンジン版の「ゼビウス ファードラウト伝説」も多分コンパイル開発のゲームですよね。

仁井谷：はい、そうです。

Q：あれはナムコじゃないですか。そのナムコのラインも、外注の実績があるところの1つとして、コンパイルがもうナムコにも知られてたから、オーダーがあったっていうことですか？

仁井谷：ナムコから、そうそうそう。ナムコットとか、いろんな人作ったんで。そこから大阪の何だっけ。その人が作ったメンバーが大阪の、今、コンシューマーでゲームを作ってるところあるでしょ？ 名前が全然……ユークス？

Q：ユークス。プロレスゲームとか作ってるところですか。

仁井谷：うん。あそこの社長が作ったのがそれだよ。だから、唯一コンパイルから出て成功してるのは、ユークスだけなのかな。あとは、今のあれか。「Fate/stay night」か。「Fate」が……。

Q：あれ、今めっちゃめっちゃ人気あるじゃないですか。

仁井谷：でもあれ、コンパイル上がりですよ。だから、われわれも生き残ってたら、あそこまで行けた気はすんだけど、生き残ってなかったから。かな、分かんないけど。失敗したかもしんないけど。

Q：つまり、さっきのパブリッシャーとのつながりの話のキーポイントは、コンパイルのブランドが当時からもう業界内で確立されていたということですね？

仁井谷：そうそうそう。コンパイルブランドがあつて。もうコンパイルに任せればいいものができるからっていうのが業界内で確立されていたから。だから、ユーザーの中でもコンパイル探してみたいのがあつて、面白いゲームは「これコンパイル開発じゃないの？」と。特に、ナグザットが作ったいいゲームは全部コンパイルといううわさが流れて、10割のうち8割は正しいんだけど、1~2割は違うんですね。

Q：ファミコンはコンパイルって、要はパブリッシャーとして名前出てなかったから、ただファミコンだけやってる人は多分あんまり知られてないと思うんですけど、特にMSXとかPC 界限ですよ。そっちはまさに、今おっしゃったような、コンパイルだ、コンパイルだっていう話になって、もちろん「ディスクステーション」、今日はちょっと話、時間ありませんけど、きつとつながるところもあると思うんですけど。

仁井谷：そうやってちょっとずつブランド上がっていったんで。それもそうだし、僕のほうも、自分で売り込みに行きたくなかったんで。売り込みに行くとか叩かれるんで。

Q：下手に出ざるをえなくなっちゃう。

仁井谷：そう。仕事が向こうから来たら、ちょっとこっちも言いたいこと言うとオーケーがもらえるんで。それがもういいポジションにいたから、そのままいってたんで。

Q：ちなみに、何かブランドを作ろうっていうか、クオリティにこだわろうみたいなことっていうのは、もう戦略的にやられたんですか。

仁井谷：あとからAI 戦略っていうてる。一番最初に、お互いに会って作ったときには、とにかく遊べるゲームを作ろうという約束は、一番最初にできてるから、それはAI 戦略とってたから、その当時ね。IA 戦略とってたかもしれないな。

Q：82年に、もう仕事始めたとき。

仁井谷：始めるときに、3人の約束事がそういうことで。とにかく遊べるゲームを作る。要するに、クソゲーは作らないという、それは社是になってますよね。だから、そこに納期という言葉が付いてこないんでね。本来いるんだけど(笑)。

Q：やっぱり基本、来させてたんですね。基本っていうか、完全に来させるような。

仁井谷：はい。クライアントには来てもらう。来たら対応する。こちらからセールスはほぼ

しない。したことない。だって、一番最初もそうですよね。だから、セガさんとつながったのもそうだし、アスキーだって、こっちから行ったんじゃないでなくて向こうから来たんで。向こうから来るのをいつも待ってます。だから、僕は三年寝太郎か杜子春みたいなもんで。

Q：だから先ほど、例えば任天堂の話も、リーチがないっておっしゃったじゃないですか。ファミコンで出さなかったのは。それは、つまり自分たちから行かないから、当然、任天堂のほうからコンタクトがあったと。

仁井谷：任天堂も向こうから来ましたからね。「ぷよぷよ」のときに海外の、アメリカの荒川社長のほうから、これを独占契約しなさいというオーダーが来て、波多野部長が広島に来られて、「仁井谷君、これ、100万本独占契約しましょう」って。

Q：ああ、そうですか。荒川さんからオーダーあったんですか。

仁井谷：「おいおい！」って僕は言って。その前にセガので出てるのに。

Q：メガドラで出てましたよね。

仁井谷：よそのマーケットを見てない（笑）。荒川さんは見てんだけど、日本は見てないんだよ。見ちゃいけない。社長が「俺しか見ない」って言ってたんで。見てないんです、こうやってね。独占契約できないから（笑）。もう出してる。ごめん。出したら言えないでしょう。で、30万本契約になったんだけど。取りあえずそれで。

Q：任天堂のディスク版ですよ、ファミコンだから。

仁井谷：いや、だから「Kirby's Avalanche」という形で。

Q：ファミコンディスクですよ、**「ぷよぷよ」**は。

仁井谷：それは一番最初なんです。今度は「Kirby's Avalanche」は別に出てるんですよ。それ、多分スーパーの。

Q：ああ、そうか、海外版での発売のお話ですか。

仁井谷：海外です。

Q：荒川さんがおっしゃって、アメリカのオーダーで、アメリカの市場向けの契約を波多野さんに「取ってこい」っていうこと、「結んでこい」っていうふうに。

仁井谷：そうそう、まんま言われて、いや、独占契約……いや、俺、うそはつけないんで。「ごめん、メガドライブで出てるから無理」って。

Q：海外でもジェネシスがあるから、独占じゃないよって。

仁井谷：100万本欲しいんだけど、30万本になって。それがまた長いんですよ。開発に2年、売るまでに2年か3年ぐらいかかった。任天堂の開発が長い。だから契約金、生半可じゃない。多分あれ、計算が合っていないんじゃないかな。損はしてないと思うけど、もうかったうちに入らないでしょうね。

Q：ああ、チェックとかで？

仁井谷：30万本だからね。1本数百円だったら合わないでしょう？

Q：そうですね。

仁井谷：2年かかってんですよ。

Q：ああ、そうですね。合わないですね。

仁井谷：その相手が岩田さんで、会議が決まらない。3遍やろうが4遍やろうが。だから、僕がびっくりしたのは、彼が社主になるときに、「え？ 彼が社長でいいの？」と思って。会議で決まんない人が社長は、ちょっと困りませんか？多分「ぷよぷよ」のこと知らなかったのかなあ。決まらないの、とにかく。議長をやってて。

Q：単純に知らなかった。なるほど。

仁井谷：会議やるじゃないですか。2回やろうが3回やろうが、最後、アメリカへ行って、アメリカでCESがあるから行って、彼が来るから僕も行って、「じゃ、会議しましょう」って。そこでも決まんないんだから。

Q：あと、お立場もあつたんじゃないですか。

仁井谷：いや、当時 HAL 研だよ。

Q：当時 HAL 研ですけど、任天堂の関係とか、上の、周りとか。そうでもないですか。

仁井谷：いや、でもそのミーティングの議長ですからねえ。他に、任天堂がいるわけじゃないしね。議長さんが決めなかったら決まんないんで。いや、決まるような話になってないんで。普通は A 案、B 案、C 案が出て、どうします？じゃなくて、「こうですよね」、「こうですよね」、「こうですよね」、「あ、時間来た。終わろう」、「あれ？ 会議なのに何も決まってるじゃない」とか言って。

優秀な人材がコンパイルに集まる

Q：逆にコンパイルの会議はそうじゃないんですか、やっぱり。もう決めるんですか、もうパッと。

仁井谷：うちは、逆に会議というよりも、企画書は 5 枚出して、企画書なら企画書でもう多数決で、イエスかノーでやるんで。多数決でパスしないと企画書がそもそも通らないんで。タイトルならタイトルで 5 枚出して、社内でアンケートを取って、多数派の中から、また部長、課長が集まって、10 人か 15 人ぐらい、多数決で。もう大体は社内マーケティングで決まっていくんで。そこはもう簡単ですよ。全部、そうやるといいものが決まってくるんで。同じものは決めないし。だから、多様性のある面白いものが決まっていくんだよ。そこはもう多数決なんで。アンケートを取れば。

キャラクターもそうですね。キャラクターも、デザイナーに。10 人いれば、1 人 5 人ぐらいキャラクター出して 50 集まるじゃないですか。それを社内アンケートにかけるんですね。そこで上位を取るか、上位 10 個がどこかのキャラにおったらそれは捨てて、その上澄みを取ったらオリジナリティーのものができると。それもそんなに苦労しないですね。

とにかく回覧板を回すべきだね。普通しないから、こういうこと。でしょ？ デザイナーが 10 人いたら 10 人全部、描かせるんです。みんなも描くのが面白いから、デザインを描きたがるじゃないですか。描くんです。で、グルーッと回して、取りあえず多数決取って、そのとき一番上澄みを取るか、上澄みを捨てて次を取るかってやれば、オリジナリティーできる。それをまた回すんですよ。これをシェイプアップしなさいとかやって。それをまた多数決でやるわけで。何回か通すから、絶対いいもんでできる。

Q：その流れで、「ぷよぷよ」の前身の「魔導物語」のところのキャラクターもみんなそんな感じで作られ……。

仁井谷：いや、あの時代は違うんだ。それはブレイクした後の話で。

Q：ああ、今のはもっと後のお話だったんですか。

仁井谷：ブレークの前は好き勝手にやってたんです。だけど、あのころのやり方は、要するに、最初はいなげなものできるんだけど、2~3人デザイナーが変わると、売れ線になるんです。デザイナーが変わることで、このキャラクターはこうだという思いが、みんなのスタンダードに思えるものに、はまっていくんですね。最初はほんとに変な、不思議なリアリティーがあって気持ち悪いんですよ。でも、「ぷよぷよ」になるころにはみんなが受け入れるような、みんなデザイナーが思うようなキャラに変身してるんです。だから僕は、当時は、メインデザイナーが3人変わればうまくなると思った。それは「ぷよぷよ」以前ですよ。 「ぷよぷよ」以降はもう、多人数にやらせば自動的に決まるんで、それは苦労しない。

Q：何かごつごつした石を、少し磨くような感じかなあって思ったんですけど。

仁井谷：そう。それはデザイナーを3人ぐらい通すと絶対変わる。要するに、1人目が描いたのを2人目が描いて、3人目が描いたら、みんなの、このキャラクター、こんなんじゃないかえっていうのが、やっぱり5人か10人いたら役割分担が決まるじゃないですか。誰が怖い人で、敵で、いなげな人で、主人公でという。その人が思ってる気持ちと、見た目？ こうしたいが、何となくだんだん形になっていくんです。あれは感じましたね。それは面白いなあと思って。

Q：多分、でもそれは、きつともう一つは次回またの機会にということになっちゃうんですけど、コンパイルって会社に面白い方が、優秀な方が集まっていたっていうことの証左でもあると思うんですけどね。

仁井谷：いや、だから、それはさっき言った、IT系の最先端に行ってるときには、センスいいっていう人が集まってるから、やっぱりそういうセンスのある人が結果的に集まるんだろうと思いますもう、当時、さっきも言ったように、コンパイルのゲームが遊べるようだから、作る人もコンパイルに来たいからって。極端にいうと、ある時期からもう競争率100倍以上になるんで。優秀な人しか取れない。優秀じゃないと入れない。

Q：入れないですねえ。

仁井谷：100倍だから、もうこっちでも優秀な人しか取らないんで、それは楽です。だから94年以降、新入社員は競争率100倍だから、そしたらもう全然優秀です。

Q：そのころの「ゲーム業界就職読本」を見ると、コンパイルさんの企業情報が載っているんですね。当時、すごい人気になっているという話は私も聞いていました。

仁井谷：そうですね。だから最終的には、募集するやつでやると 3 万人とか 4 万人とか応募があって、そこから 100 人とか選ぶ。

Q：書類選考で落とさなきゃいけないですよね。面接、全部やるわけにいかないですから。

仁井谷：それで面接に来た人に、説明会やるとき、すぐペーパーテストやるんです。そこでもう当落決めるんで。2 回目やんない。説明会ってやってすぐテストで。

Q：当時のコンパイルの、「の一みそコネコネ」のキャッチコピーは衝撃的でした。このコピーを考えた方はどなたなのでしょうか。もし差支えなければ、お名前を聞いてもよろしいですか？

仁井谷：多分、有名な米光（一成）さんです。

Q：やっぱり米光さんなんですね。すいません。だいぶ、ちょっとお時間過ぎてしまいましたありがとうございます。

仁井谷：いや、全然。こんな調子で。

Q：思いもかけぬ近さと遠さをコンパイルに感じました。近さって、広島ってやっぱ近いんだなっていうのと、遠さっていうのは、やっぱり何か、そういうふうにならないイメージがやっぱりすごく。急にガッて会社が大きくなるっていうのは、とても意外だなあと思って。

仁井谷：いや、ただ単に、いわゆる IT バブルみたいなもので。当時はゲームコンシューマーバブル。そこにセンシティブな人が集まって、化学反応を起こしたんだと思うんです。いわゆる超合金ができたみたいなね。

本内容は文化庁委託事業「平成 29 年度メディア芸術連携促進事業」『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』で実施した内容となります。