

西崎光第1回インタビュー後半：
ゲームショップの業務内容、ビジネスモデル

福田 一史
木村 めぐみ
嶋原 盛之
松井 彩子

IIR Working Paper WP#18-43

2018年9月

Hikaru Nishizaki, Oral History (1st, 2): Working at Game Shop and
Game Shop Business Model

Fukuda, Kazufumi
Kimura, Megumi
Shigihara, Morihiko
Matsui Ayako



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

西崎光第1回インタビュー後半：ゲームショップの業務内容、ビジネスモデル

福田 一史
木村 めぐみ
鳴原 盛之
松井 彩子

Hikaru Nishizaki, Oral History (1st, 2): Working at Game Shop and Game Shop Business Model

Fukuda, Kazufumi
Kimura, Megumi
Shigihara, Morihiro
Matsui Ayako

目次

小売り、問屋、メーカーを巡る仕入れのからくり.....	3
中古ソフト売買の仕組み.....	4
独立開業までの経緯と苦難の道のり	15
自己破産を決断	21

小売り、問屋、メーカーを巡る仕入れのからくり

Q：今度は、ゲームショップで商品を仕入れる際の業務内容などについてお尋ねします。西崎さんがゲームショップで働き始めた頃と、いわゆる次世代機が登場した時代とでは、仕入れの仕方とかもかなり変わったのでしょうか？

西崎：商品を何本発注するかというときに、例えば「人気があるから 50 本欲しい」と、問屋さんに注文しても、人気がある作品であればあるほど、発注した数の通りに届かないことが多々ありました。問屋さんから言わせると、初回製造本数が少なかったからということで。「これは人気があるし、すごい製造が少ないから、10 本しかあなたのところにはお分けできません」とか、そういう事情がありました。

世間では人気作の品切れが続いているのに、テレビコマーシャルとか雑誌とかの広告を見て、みんな欲しいって需要が高まっているときに、特にクリスマス商戦の時期に、なかなか消費者の手に届かないってのが結構起きてたんですね。あと、もっと言ってしまうと、「おたくの店に商品を卸すには、この商品を 80%で卸してあげるよ。その代わりに、このゲームと一緒に買ってくれ」ってというのはありました。

Q：そんなことが。それって、もうほとんど抱き合わせ販売ですよ。

西崎：抱き合わせ販売って、ファミコンの時代には小売りでもやってるところもありましたね。

Q：うちの田舎のゲームショップでもありましたよ。最初は確か、『ドラクエ IV』のときに。

西崎：ありましたね。『ドラクエ III』が欲しいんだったら、このゲームと一緒に」って。

Q：確か、後で抱き合わせをやった業者が公取委から排除命令を受けてましたよね。

西崎：この当時のことをメーカーの方からも聞いたことがあるのですが、「どうせ、始めっから 50 本で頼んでも 10 本しか来ないだろうな。じゃあ、それを見越して 100 本欲しいって言っちゃおう」っていうことになって。そういうのを全部、問屋さんが情報を集めて、あるときに「うちの店、いろんなところから問屋として集めると 2,000 本なんだけど、2,000 本で発注しても全部来ないだろうな、じゃあ 4,000 本って言っちゃおう」ってなった。で、最終的にメーカーの人に話していくと、「なんだ 300 万本で！ 300 万本も発売日に売れるわけないじゃん！ じゃあ、100 万本しか作んない、50 万本しか作んないよ」っていうことになる。メーカー側にも作るリスクがありますからね。「いきなり発売日に 100 万本も売れるわけないよ、どんなに人気があるソフトでも」って。それで、絞られて最終的に届いたのが、「ほら、やっぱり 10 本しかお店に来ないよ」みたいなことがあるっていうのを聞いたことがあります。

Q：発注して、小売店は買い取りなんですか？

西崎：そうです。基本的には全部買い取りです。

Q：それなら、メーカーは100万本売ったほうがいいんじゃないのって僕は思っちゃうけど。

西崎：100万本を初回に出荷しますって話になると…まあ100万本っていうのも相当な数ですけど、もし300万本を製造しましたってなった場合には、それを企業に全部発注すると、市場に出回る数が多くなって値崩れを起こしちゃうんですよ。製造ラインに乗せると、それを作るのもメーカー側なんで。そういうことを考えると、その製造するお金を出すのはメーカーですから、メーカー側のリスクっていうのがある。

Q：全体の量をコントロールしてるってことですか？ でも、値崩れっていうのは小売店での値崩れであって、卸しの値が崩れるわけではないですよね？

西崎：小売りでも問屋でもメーカーでも、どこでも過剰在庫で値崩れすることがあります。特に、小売りで値崩れする一番わかりやすいパターンが、中古で戻って来る率。お店側としては、中古で戻ってくると、新品より中古のほうが安いっていうのが基本的に当たり前ってイメージがあるんですが、たまにですがやっぱりありました、新品のほうが安いっていうのが。問屋さんが、新品が安かったから、値崩れっていうのはいっぱいありました。特に多かったのが、スクウェアみたいなRPGをコンスタントに出していた会社のソフトの場合、ファンの人は発売日にすぐに新品に飛びついて買うんですが、ファンの人なんですぐに遊び終わっちゃう、ゲームを解くのが早いから。で、中古で返ってきちゃう。

まず、お店はそれで売れるからいいんですけども、メーカーとしては、初回生産したら、次にまた生産しようとしても中古が世間にいっぱい出回ってるんで、新品が売れてくれなきゃメーカーは困っちゃいますよね？ そういう意味では、スクウェアが『ファイナルファンタジーVII』からプレイステーションで売り出したのは、あれはひとつの選択肢としてある意味よかったんじゃないかなと。ユーザーのひとりとしては、当時はそういうふうに見てはいましたね。

中古ソフト売買の仕組み

Q：西崎さんが以前に勤められていた秋葉原のお店では、中古の買い取りフロアの責任者をされていたということでしたので、その中古販売の業務についてのお話から伺おうと思うんですけども。まず中古ですから、お客さんからの買い取りが当然必要になりますので、まずは査定の仕方、ソフトとかハードとかの値段をどうやってつけいくのかを教えてくださいませんか？

西崎：自分がそこにいたのは、約8年で、入社して2年目くらいの頃に、その中古のフロアの責任者になりました。自分がいた会社はちょっと珍しくて、買い取りの専門のフロアがあったんですね。ほかのお店では、買い取り受け付け用のコーナーはあっても、買い取り専門のフロアがあるのは珍しいのではないのでしょうか。秋葉原という土地柄では珍しくないのかな？ 買い取り専門店もありますしね。

自分のいた会社は、買い取りだけのフロアがありまして。テレビゲームのフロア、PCのフロア、買い

取りのフロアに分かれていましたね。ただ、値段をつけてる者が、各分野の担当者がつけてるので、買い取りの人たちが値段をつけているわけではなかったんですね。販売をする責任者が、それぞれ値段をつけてました。じゃあ自分は何してるのって言ったら査定です。商品の内容物がそろっているのかどうかとか。

Q：現物の状態の査定をすると。

西崎：そうです。商品には減額要素とか、増額要素があるんですね。何が欠品したらいくら引きましようとか。それはまあみんな決まってると思うんですけども。例えば、何か傷んでたからとか、ちょっと中古で傷み品として並べなきゃいけないから、買い取りも値段下げましたとか。そしたらお客様が「それをやめます」って言われた場合に、それを同業の系列店に持っていかれた場合に、違うことを言われたら、「あれ？ 同じお店の系列店なのに違うこと言われた」ってなったら困るので、僕は各店舗の統括的なこともしていました。店舗がいくつも、秋葉原以外にもあったので。

Q：なるほど。買い取りの値段は、データベースとかに入ってるってことですか？

西崎：はい、そうです。

Q：そのデータは JAN に紐づいている？

西崎：はい。

Q：型番もあるってことですか？

西崎：型番もあります。JAN が同じなんですけど、出荷時期によって内容物が異なったりとかもします。もちろん、JAN がついてない商品もありますので。ファミコンは、バーコードまだ存在しなかった時代に出ましたし。

Q：PC ソフトだと、いわゆるインディというか自主流通のものが普通にありますが、それだと JAN コードがついていないと思いますが、そういうソフトも扱ってましたか？

西崎：同人ソフトっていう、音楽業界で言えばインディーズっていうのを、そういうものも一部扱ってたりしました。それは自費出版、同人誌と同じようにバーコードとかが存在しないので。型番にふりがなという扱いですね。

Q：タイトルとか、型番とかで識別する？

西崎：そうですね。それを見て、それぞれに合わせて全部値段がついていたので、それをお客様に査定し

てご案内する。まあ査定といっても、場所が秋葉原なので、場所柄、ものによっては査定というよりも鑑定に近いものもありました。すごく高価なものもあったりして。

Q：具体的には、先ほどいった通り、データベースに価格が入っているとしたら、それを分野の担当者が決めるって話でしたけど、結構膨大タイトルがあって、それが常に上下するわけですよね？

西崎：はい、上下します。

Q：そういうのって、勘とか知見みたいな個人的な能力でば一つつけてくのか、売り上げとかのデータと連動してたりするのか、そこはどういう仕組みなんですか？

西崎：一番わかりやすいのは、「桃太郎」さんだと全部本部が管理してるんですよ。POS システムっていうものが存在するので。コンビニも、わかりやすく言えば POS システムでピッとやって触れたんですけども。これが、以前にいた秋葉原の店では、当時 POS システムを導入していませんでした。普通のレジ、一般的なカシオのレジを使っていました。

POS を導入するって話になった時に、特に僕も含めて当時の従業員がかなり反対したんですよ。その理由は、新品の場合は 1 個の商品に対して複数、例えば 1 アイテムに対して 10 個っていったら 10 個の仕入れがあるんですけど、中古の場合は同じゲームソフトでも同じ状態ではないんです。あるソフトは付属品が全部そろっているきれいな状態で、また別のソフトは箱がない裸ソフトとかもあったりして、これが同じものでも同じ値段ではない、減額の幅も増額の幅も違うと。

同じゲームでも、出荷時期によって例えば内容にバグがあると、ロットだとか、修正版の 2 次ロットだとかっていうのがあったりして。そういうことを、もっと言ってしまうとテレビゲームの付属品が欠品した本体が複数集まれば、ひとつの完品ができちゃったりするわけですね。

本体だけを買っても、コントローラーがないとゲームを遊べないじゃないですか？ コントローラーだけ買う人は本体を既に持っている人で、もう 1 個付け足して買おうっていう人もいます。でも、本体が 1 台だけあってもしょうがないじゃないですか？ じゃあ、これらをくっつけて、ひとつの完品にして売ればいいんですけど、もしそうやって売ったら POS として数がずれますよね？

と、いうことが起きてしまうので、POS を導入するのをやめようっていう理由のひとつがこれ。もうひとつ、POS を導入しなかった理由は、当時ポイントカードというシステムもあったんですけども、ポイントカードはお客様のリピートにつなげるためのサービスなんですけれども、うちもポイントカード、あそこの店もポイントカード、あっちの店もポイントカードで、じゃあうちは 3%にしよう、うちは 5%だ、じゃあこっちは 10%つけようってなって。結局、ポイントカードをつけたところで、またポイントつけるポイントつけるって言ったって、ポイント競争になるだけで。しかも POS を導入する、ポイントカードのシステムを導入するっていったって、そのシステムを構築するのにいくらかかるの？ 何百万円ですよ。その何百万円どっから出てくるのって言ったら売上ですよ。お客様の財布から出てきますから、「じゃあ、やらなくてもいいんじゃないの？」っていう話になったんですね。

ただ、データベースの管理はしています。こないだ昔の人と飲みに行ったときに聞いたら、データベースに関連してるのは、何万っていう数がば一つついてあるんですけど、それぞれに担当者がいます。担当者が

いても大変ですけど。

Q：担当者も本当に全部見切れるのかな？ 僕はゲームのタイトルのデータベースを作って、5 万件とか、10 何万件とか、そんなの作ってみましたけど、それを何人かで管理するっていうのができるのかなって思ったんですが。

西崎：私がいた会社では、普通にできていましたね。

Q：会社が一度決めた買い取り価格は、以後固定されてるっていうことですか？

西崎：そんなに動かないですね。もちろん POS がないっていうところで、何が売れたかっていうのはお店としてはデータはちゃんと取っていますので。また、現場にいる人間が「この金額で売れました」っていうのを、やっぱりテレビゲーム屋さんって、好きこそ物の上手なれじゃないですけども、そういうものに対して、「うちのお店はこの買取金額じゃ安いよね。この販売金額じゃ高いよね」っていうのをやはり、従業員やスタッフ自身も、結構見てるんですよ。

なので、そういうところを上を報告する時に、「この商品在庫がもうこんだけしかないんで、少し金額変えてもいいんじゃないですか？」とか、「市場でどんどん高くなりつつあります、うちもちょっと価格を底上げしましょうよ」って言ったりして。それらは各担当者が 1 人で全部決めますが、各スタッフが一丸となってグループで、チームとなって会社の中でみんな一緒なので、そういうのはやったりしてます。さっきもデータベースって仰ってましたけど、僕も、この後にお話ししますが、自分で店を開いたときにデータベースをエクセルで作ったら、今は違いますが、最大 6,5535 行が最大なので、圧倒的にデータベースの数としては足りないですね。

Q：それって結構、ビッグデータみたいなものを人が管理しているみたいな話なので、本当にそんなことができるのかなという。

西崎：当時はネットはまだないですからね。

Q：でも、POS はあるわけですよね？ 逆に、販売データはどうされてるわけですか？

西崎：POS ではなく、別の PC で管理していました。

Q：そこには POS はないのか。ネットを繋いでいないパソコンで管理してたってことですね。それは、他のどの中古販売店も、だいたい一緒ですか？

西崎：いや、中古の販売店も普通は POS だと思います。

Q：だいたい普通は POS で？

西崎：そうじゃないとできないと思います。

Q：それは、お店によっても結構違うってということですか？

西崎：お店によって違うと思います。うちの中古のテレビゲームの POS システムは綺麗ですって言える、ちゃんとしてますって言えるお店は、おそらく全国に存在しないと思います。

Q：じゃあ、値段つけるときも他店情報は、店員さんの嗅覚も含め、意識して見るようにはしていたと。

西崎：まだ、ネットに情報がなかったですからね。

Q：2000年初頭だと、まだネットに価格が出回るような時代ではないですよ。

西崎：他店さんに足しげく通ってましたね。担当の者が。担当は1人だけじゃないんで、それぞれ別に。もちろんトップはいますけど、特に各部門担当の者は。逆に、他のお店の方が別にうち来ても…。

Q：まあ、そこはお互い様でと。

西崎：別に来ても、「やめてください、情報盗むのは」なんて言ったりすることもは別にありません。

Q：でも、価格調査ってということですよね？ それってもちろん、「やめてください」とは言わないでしょうけれども、みんな見て覚えるんですか？ それとも写真とか撮ったりするんですか？

西崎：写メとかないですね。自分で見て覚える。「ここの店、今日は特売やってる、何とかを特売やりましたよ」って。あとは外に、買い取り情報の掲載、当店はこの買い取りしてますよというのを見て。

Q：「高価買い取り」とかって、よく店頭には貼ったりチラシが置いてありますよね。それをもらってきたりとか？

西崎：もらってきたりもしてみたいです。そんな別に、会社同士は知らないですけども、従業員同士は何となく顔見知り。

Q：まあ、店員同士が知り合いになったりはしますよね。

西崎：別に、自分の店に入ってきたあの人は〇〇の店員さんだとか、この人は××さんの人だとかって言っても、こちら側もその他店さんとかで、普通にプライベートで買い物とかも皆さんしてるので。喧嘩してるわけでも何でもなし。

Q：だいたい、ああいうところで働いてる人は、ゲーム好きな方が多いでしょうね。単純に。

西崎：メーカーさんの、初心会じゃないですけど、CSGとかメーカーの発表会に行っても、メーカーさん同士、営業さんが来てるんですけども、別にメーカーさん同士がお隣のブースだからって喧嘩してるわけじゃないのと一緒に。別に、「あそこの店を潰してやるんだ！」なんてこれっぽっちも思っていないです。

Q：ただ、そうは言っても中古販売取り扱い店同士での、店舗間競争は当然出てきちゃうんですよね？

西崎：それはまあ、会社同士では出てきたりはしますけどね。

Q：今は、当時ほどではなくなってきたんですかね？ 数自体は整備されたかなって感じがしますけど。

西崎：今は、お話がすごい飛んじゃうんですけど、今はダウンロード販売があるので、品切れってないんですよ。初回限定版とか、生産量少数版とかでもなければ。ゲーム欲しいってなった場合、もうダウンロードがあるので、絶対手に入らないってということがないんですよ。1回だけ、何年か前にダウンロード販売にみんなわーって群がっちゃって、メーカーのサーバーが落ちちゃったからダウンロードできないっていうのはあったんですけど。「わー0時だ、0時になったからゲームが買える！」って、みんながわーって集まっちゃったみたいですね。今は、あらかじめダウンロードっていうのがありますけど。

Q：あります、あります。

西崎：任天堂さんの『どうぶつの森』が、ダウンしたところがあったんです。だから、パッケージ版のほうを買えるっていうような状況ができてちゃって。

Q：ありましたね。3DS版の『ゼルダの伝説』だか何かを飛行機でやりたくて、発売日に一生懸命やっただんですけど、全然落ちてこない、あー繋がらないってときが。

西崎：どのメーカーでも、XboxでもPSでも任天堂でも、あらかじめダウンロードっていう、その時間前にダウンロードだけはできるけど、その時間が来たらキーが解除されて遊べるようになりますよっていう。あれ、便利ですよ。

Q：でも、小売はかわいそうですね。夜中の0時にしっかりダウンロードができるからユーザーにはいいけれど、小売りは開店するまで売れないから。こないだの、ちょっとお話がそれですけども、ゲームズマーヤの秋谷店長も、その辺の不公平感をインタビューで言ってましたよね。DLCまでの話をしちゃうとあれなんですけど、ネットのAmazonとかの影響は？ 何か感じますか？

西崎：これは後で、僕の会社の説明をするところでお話させていただいていいですか？ そのほうが、ちゃんとしたこととお話できると思います。そのときはまだ、そこまでアマゾンとかの影響はないので。

Q：そうかそうかそうか。まだ、2000年初頭だと、アマゾンがぼちぼち商売を始めたところだから、世界的にはまだそこでゲームが買えるっていうイメージは全くないかもしれないですね。

西崎：ただ当時、1個だけあるとするなら、当時、書籍流通でPCエンジンの『サーカスライド』っていうソフトがありまして。これ、一般のゲーム流通じゃなくて、本屋さんでしか買えないよっていう、ちょっと特別な売り方をしたゲームでした。おかげでプレミアがついちゃったんですけども、普通にそれがアマゾンにあって、まだアマゾンっていうものが周りに認知されていない時に。アマゾンはまだ本屋さんなんですよ。

Q：ええ、最初は本屋さんでしたね。

西崎：そこで普通に定価で売ってたんですよ。それが秋葉原中に広まっちゃって、大量にアマゾンで買ったと思われる、アマゾンのPOSのコードが貼られている『サーカスライド』が。アマゾンは本屋さんなので、紙のパッケージにアマゾンのコードがピッと貼ってあるんですよ。で、当時それを見てみんなそれがアマゾンのPOSコードだって、わかってないんですよ。でも、大量に秋葉原に出回っちゃって。なんでこんなにいっぱい『サーカスライド』が出てきてんだって、2000年初頭ですよ。2000年初頭に、未開封のPCエンジンの10年以上前のソフトが秋葉原中で、特価、特価品とかって出てるじゃないですか。「どっから出てきたんだ？」って話題になったことがあります。

Q：面白いですね。そういうちょっとレガシーを掘り起こすみたいなの。

西崎：まさかのことが、そういうことが一回起きて。どちらかと言うと、アマゾンの被害を受けたのは、僕個人、個人の会社ですね。

Q：ご自身でお店を開いたときのお話は、また後ほど伺いますね。では、中古の査定っていうので、アマゾンにどういう影響を与えたんですか？ 価格設定とか。

西崎：この時は、アマゾンの影響はまだないですね。

Q：まあ、うっすら影響はあったかもしれないけれど、あんまり感じることはなかったと。

西崎：そうですね。まあ、ネット通販っていうそういうものが、あんまりなかった、僕が秋葉原のお店にいたときはあんまりなかったですね。

Q：小売店のネット通販っていつ頃から始まりましたか？ 今でも結構やってるところはありますか？

西崎：今でも結構ありますよね。いつ頃から始まったかというのは、多分ヤフーとか楽天とかに個人で出店できるようになってからじゃないですか。じゃないと、自分で全部システムを構築してネットショップをオープンっていうのは、ちょっとまだハードルが高かった時代だと思います。

Q：コスト的にも見合わないよ。

西崎：ええ、よっぽど大きいところじゃないよ。

Q：それこそ、ヨドバシとかビックカメラみたいなのところじゃないよ。

西崎：うちでもヤフーショッピングに、その後に自分が起業した時もヤフーのショッピングサイトで商品を販売したのですが、全くだめでしたね。

Q：2000年代以降も、中古ソフトは儲かる商売という実感はありましたか。

西崎：そうですね。2000年代では、プレイステーション2とかニンテンドーDSとか、そういう時代だったんですが、商品によって利益の幅っていうのを変えなきゃいけないところがあってですね。例えば、わかりやすく言うと500円で買い取ったものを1000円で売ろうっていったら、すごいわかりやすく言うと利益が50%ですよ。

で、新作のゲームになると、中古で来てもそんなに汚れてないんですよ。でも、ファミコンのソフトって、カセットの後ろを見たら名前は書いてあるし、金属の端子はもうボロボロだし、金属の端子は、子供たちが抜き差ししたりとか、フーフー吹いたりするから。

Q：端子はよく傷んじゃいますよね。

西崎：なので、プレイステーション2の担当者とかを見てると、ホコリをちょっとさって払うんですよ。ホコリが多いものは、エアコンプレッサーでシュッと払ったりしてパッケージしてるんですよ。そのとなりで、一生懸命名前をゴシゴシ消して、金属の端子も綿棒で掃除して、「ちゃんと動作するかな？」ってやってるんです、ファミコンのことを。それで、全部掃除も終わって動作の確認も終わって、きれいに梱包も終わって「はい、1個できました」って。

ファミコンの中古を買い取ってから、商品を並べるまできれいに包み終わりましたって、ファミコンソフトが1個できた段階で、隣の人はプレイステーション2のソフトを10本ぐらいもう包み終わってるんですよ。同じような作業をやっていると、スピードが10倍違うんですよ。プレイステーション2がお店に並んでいると、人気のあるゲームが出ると、すぐにどんどん売れていっちゃうし、どんどん買い取りにも来るんですよ。需要は、現行機種と旧機種ではやっぱり違うんですよ。

Q：それは最近の話ですね？

西崎：最近って言っても、僕がここにいたときの、秋葉原にいたときの話ですね。

Q：ファミコン現役時代じゃなくて、最近の、レトロゲームとしてのファミコンの話ですね？

西崎：もう僕がここに入った時には、ファミコンはレトロゲームで。僕がゲーム屋さんで働き始めた時には、スーパーファミコン、PC エンジンの時代だったんですけども。ここにいる時は、ファミコンとかスーパーファミコンはもうレトロゲーム、1世代か2世代違うので。

1本できてる段階に、こっちではプレイステーションのソフトが10本出来上がってる。ファミコンのソフト1本やっとなら売れましたっていうときに、こっちではプレイステーションの現行機種がもう10本売れてるんですよ。ファミコン1本売ってる間に100倍も違うんですよ、言ってしまうと。そうすると、同じ利益率っていうわけにはちょっといかないんですよ。ファミコンはすごい人件費かかっていますし、ファミコンって本体を全部掃除するのも大変です。動作の確認とかひとつひとつしますし。

そうすると、すごい現行機種はよかったよかった、売上がいっぱいいいって。今月の売上目標がいくらだったよっていうんですけども、頑張ってるファミコン担当の子と、頑張っていない現行機種の担当の子だと、頑張っていない子の方が売上が高いんですよ。それを平等に見てあげるのはかわいそうじゃないかなっていうのはありましたね。

あと、お店を引っ越しをしましょうっていう話が上がりまして。ちょっと広いところに。ちょっと広いところって言っても、道を斜め1本挟んだだけのお向かいさんに引っ越すだけなんですけど。ちょうどこの時期から、秋葉原ではレトロゲームコーナーの規模を縮小したり、扱うことを辞めるお店が増え出しました。紙風船さんもなくなってマックスロードさんもなくなって、メディアランドさんはゲオの傘下に入ったり、ソフマップさんも当時は丸紅だったんですけど、ビクカメラの資本になったりだとか。いろんなお店が、ゲーム屋さんがどんどんなくなっていたんですよ。他にもレトロゲーム専門で、スーパーポテトさんが来たりもしたんですけど。

Q：それは何年くらいの話ですか？

西崎：かなり前の…平成10年、11年とか、そのあたりの話ですかね。

西崎：レトロゲームが売れないって言われてたのと、あと同時に、海外の人が…。

Q：ああ、その辺りから買いあさりにくる時期になってくると。

西崎：海外の人が、日本のテレビゲーム目的で、どんどんどんどん買ってっちゃって。海外の人がわかって買ってっちゃうと、レトロゲームは売れないし、売る商材もないし、みたいなことで。そういう時代がちょっとあって。

Q：円安になってからっていうイメージがありますけどね。その前からも多かったですか？

西崎：その前から多かったです。ただ世の中で、結構そういうふうに騒がれたのが、ここ7、8年ぐらい前からなんですけれども。僕が見た時には、もうそのくらいから、月に1回外人さんが、海外の人が来ては、セールの日には山のようにテレビゲーム、レトロゲームを買っていったら、箱いっぱい買っていくというイメージでした。ですが、中古は仕入れられないんですよ、買い取りしかない。お客様に売っていただかないと、自分でこれを仕入れたいって言って仕入れられるものでもない。

Q：ちょっと素人の質問かもしれないですけど、お客さん以外の、問屋さんの余ってる在庫を中古で買い取ることはできないんですか？

西崎：問屋さんは、基本的に中間の流通ですので新品を扱っていますが、最近では中古を扱っている問屋さんもあります。なぜなら、中古の販売は古物営業はいらんのです。中古の買い取りは古物営業の免許がいりませんが、中古を販売していますけれど、買い取りはしていませんよっていうお店は、最近だとファミコンのソフトをちょっとお店に並べているお店があったりするんですよ。それはゲーム屋さんに限らずとも。買い取りはしていないので、古物営業の取得がいらんので、そういうことやっているお店もあります。

最近ではファミコンの互換機、ああいうのを仕入れて売ってるんですよ。でも、ファミコンの本体を売ってるのに、ソフトを売ってないっていうのはどうだろうっていうことで、ちょっと並べてたりするんですよ、ほんの少しだけ。でも、中古のソフトを買い取るわけにはいかないんで、多分仕入れてるんです。そういう問屋さんもあります。

私がいた店は、すべてお客様からの買い取りです。そういう時代があったので、レトロゲームはもうやめようっていう話に一度なったんですよ。売れないし、売る商材もないし、売っても利益が出ないし。そしたらうちのスタッフが、今は店長になってるんですけども、当時レトロゲームが、さっきのいろんな店がどんどんやめ始めて、縮小したりやめたりしている時期に、「秋葉原でそういうものを楽しみに足を運ばれた人がちょっとかわいそうだよ、救う方法ないかな、何か残そうよ」って話をした。

そうしたら、そのスタッフが、「じゃあ西崎さんのところでやればいい」って。僕のフロアが買い取りフロアなんで、買い取りフロアって1円の売り上げにもならないんですよ。買い取ってお客様にお金を払うわけですから、「西崎さんのフロアでやればいいんです」って。そうすると、「西崎さんのフロアって、売上をあげる必要ないじゃん。だって買取なんだから、売り上げが上がらなくてもいいんでしょ」っていう話になって。

「だったら、レトロゲームで儲けるっていう考え方をやめよう」って言い出したんですよ。来てもらったお客様に対して楽しんでもらおうって。どんどん世の中からレトロゲームがなくなって行って、値段が高くなっちゃった時代があって、お客様の手にも届かない。そういう意味から、うちの会社は10万円以上のものを置くのはやめようって言い出したんですよ。メーカー希望小売価格が高額な、DVD何十枚組のBOXとか、そういうのは別として。

Q：プレミアムですっていうようなものは置かないと。

西崎：ショーケースの中に高価なソフトやハードを展示して販売しても、それらも現実味が全まったくないと。ただ見せびらかしてるんじゃないんだからって。

Q：ああいうのは売れるんですか？

西崎：30万とか40万とか、そうなってくると売れません。ただ展示して自慢しているようにしか、お客様には映らないんじゃないですか？

Q：貴重なものを、俺たち持ってるぞと見せるだけで。

西崎：それまでは、ちゃんと我々も売ってたんですけども。それを買う方もいたんですけども、よっぽど貴重なものでない限りそんなの売れないですね。そこもまあ、たまには買う人ももちろんいらっしゃるんですけども、うちらも10万円以上のものはやめようって。10万円以上の金額を超えるものも、実際に世の中には存在するので、お客様が買い取りに持ってこられたりとかすると、「えーっ、安くないですか？」って言われる時もあるんですけども、「安いと思います」って言っちゃいますね。「他に持っていったほうがいいですよ」とかって。

現実に売れないので、うちはもう、そういう金額のものをあえて置かないんで、お客さんに売らないほうがいいですよって言っちゃってました。「こんなこと言うのもアレですけど。なんとかっていう店に持って行ってください」とか。

Q：ちょっと気になったんですけど、プレイステーションとかの発売日の時に、特典だけもらってすぐに中古で売るっていうのがあったじゃないですか？　そういうときに、どれぐらいの値段で買い取られてるんですか？　今、さっき買ったばかりっていうのはわかっているときには。

西崎：物によります。例えば、発売日の午前中に買い取りに持ってこられたとしても、同じ考えを持っているお客様が、すでにその方の前に50名とかいらっしゃったら、うちの店には50本以上の在庫を抱えていますよね？　その50本が全部売れるっていう約束があるわけではないので、どんどん値下がります。最悪、半額以下になる時もあります。

Q：じゃあ、同じ日に持っていったとしても、最初のお客さんは高いかもしれないけど、30番目のお客さんは安かったりすると。

西崎：商品によりますね。すごい混雑した状況になると、並んでるお客様に対して、「今からこのソフトを、ここまでのお客様は何円で買い取りですけど、この後から買い取りの列に並ばれたお客様は何円です」ってご案内する時がありました。ですが、商品によっては普通に在庫として抱えていても、売れるってわかっているものであれば、どんどん沢山集めてもいいんです。そうじゃなくて、一部の特定の方にしか売れないような、例えばキャラクター性の高いゲームだったりすると、ファンの方はみんな新品を

買いにいったら、そうなる、「この過剰在庫を抱えるのは厳しいね」ってなったら、どんどん数字が落ちちゃうわけです。

独立開業までの経緯と苦難の道のり

Q：それでは、ここからは西崎さんが起業されたゲームショップのお話に移していこうと思うんですけども、その前にひとつだけ確認です。そもそも論として、秋葉原のお店を辞めようと思ったときは社員だったんですか？

西崎：その時はもう社員でした。

Q：最初に入ったときはアルバイト？

西崎：はい。最初はアルバイト入りました。

Q：で、途中から社員になって、給料、月給かなんかで出るようになって、

西崎：時給でしたね、社員でも。すごくいい会社で、社員でもアルバイトでも契約社員でも、時給換算で全部福利厚生もあって残業代もちゃんと出て、保険もあってアルバイトの子にもボーナス出てました。いふならば社員になる理由がないくらい、厚いんですよ。あそこの会社。厚いっていうのは、手厚いってことです。

Q：各種保険や福利厚生が充実していると。

西崎：逆にバイトのほうが、アルバイトのほうに大入りがあったり、皆勤手当があったりとか。

Q：1ヶ月フルタイムで予定通りシフトに入れば、金一封、お手当があると。面白いですね。

西崎：僕が社員になった理由は、正直よくわかりません。途中で契約社員になったのですが、勤務中に突然、店長から「西崎さん、そういえば今月から契約社員になってるよ」って言われて、へえそうなんですかって感じだったんです。

Q：では、独り立ちをしよう、独立して自分の店を開こうというご決断に至った経緯を教えてくださいませんか。

西崎：ひとつは、さっき言ったレトロゲームのコーナーが僕のフロアに来たんですけども、そうしたらお客さんが喜んでくれたんですよ。べらぼうに高い金額をつけているわけでもなく、適正な価格で欲しい方にその金額で売ろうって、手取りやすい金額にしようっていうことをして。買い取りフロアなので、

そこで売り上げをばーっと上げるっていうことではなくっていうことでしたので。

で、十分それで成り立って、ほかにもまんだらけさんがあったり、スーパーポテトさんもあったりして。一時期、どんどん秋葉原からレトロゲームのお店が消えたり、規模を縮小したりしていましたが、レトロゲームの店も増えたんですよ。レトロゲームが、秋葉原から消える理由がもうなくなりましたので。安定してますので、じゃあ僕がもうレトロゲームを守る理由が何もないんじゃないって。で、辞めようっていう。もうひとつ理由が、そのときに母が他界しまして。

Q：家庭的な事情もあったと。

西崎：そうです。つまらないことを言いますが、プライベートなことを言うと僕、日本料理屋の1人息子です。後をついでいないし、兄弟もいないんですよ。両親が2人でやってたんですけども、母が検査入院か何かを繰り返して、お店をもうやめようと。2人でやってたお店やめて、母が1回ちゃんと入院して、それで治りますよって、退院しますよってという予定も全部言われたので、一度お店を閉めて。もう10年20年、僕が子供の頃からやっていたお店を、日本料理屋を閉めまして。

で、僕が家を出て行って、実家住まいで父と母の2人でゆっくり暮らささいよという計画を立てていたんですが、母が他界しました。僕の父が、人としてちょっと若干残念な人でして……。酔っぱらって血だらけで帰って来たりですとか、スナックのママから「あなたのお父さんが、自転車事故で道で寝てるの。迎えに来て」って言われて連れて帰ったりだとか。

Q：お父様は料理人なんですか？

西崎：そうです。父は料理人で、厨房で仕事にお客様から、「マスターマスター、まあちょっと一杯」ってすすめられるたびに、お酒に弱くなり始めちゃって、キッチンの中で寝始めるっていうことがあって、「営業中に厨房で酒に酔って寝るなんて、こりゃ店続けらんねえわ！」って。そういうことがあったので、じゃあやっぱり店は閉めようっていう、そういうちょっと残念な父だったもんで。

で、閉めたときに母が亡くなったんですよ。母が亡くなったら、父がちょっとこれは危ないなって。家で1人にしておくと、たばこの火の不始末とかで火事を起こしたりとか、まあ何回かちょっとボヤ程度のを床がたばこの火の不始末で焦げたりとか、結構あるので、これはやばいと。うちは集合住宅なので、マンションに住んでたら、こんな人を1人で置いとくわけにはいかないと。

でも、秋葉原に勤めていたら、ちょっと家になさすぎるんですよ、自分が。ちょっと自分が家にいる時間を作ろうと思って、何かいい方法ないかなっていったら、じゃあ自分でゲーム屋さんをやろうと。家を出て行く予定でためた貯金を全部崩しまして、自分で会社を作るっていう。まあそういうサプライズが起きたもんで。

Q：じゃあ、日本料理屋さんだった建物にゲームショップを作ったと？

西崎：実家の日本料理屋とは別に、池袋に店舗を構えることにしました。そこはもう、いろいろ融資をとってくるために、創業資金の融資を池袋の…ちょっと名前を忘れちゃいました。池袋のでっかいところ、

融資をするところがあって、まずはそこに行って。

Q：金融公庫ですかね？

西崎：そうです。政策金融公庫に、事業計画書とかを全部書いて、商工会に行って、計画書の書き方だとかそういうのを聞いて。高校は商業科だったので簿記の資格もあって、前職のときには販売士の資格も取得していました。

Q：販売士っていう資格ありましたね。今もあるのかはわかりませんが。

西崎：今もあるみたいですね。ちょうど、自分がファミリーマートにいた時に知り合った子が、大学で法学部にいったんですね。「そしたら、会社の形にして融資をしてもらったほうがいいよ」ってその子に言われて。で、「俺も一緒に会社を起業するよ」って、8対2で資本金を出し合いました。僕が8で、彼が2。

Q：で、おふたりで法人を作ったと？

西崎：はい。それで、創業資金の融資を立てていただいたんです。それからいろいろ物件とか探し回って。物件もですね、ちょうど知り合いの方が、ミカドさんっていう、高田馬場のゲームセンターのミカドさんに、ちょうどご紹介をいただいて、その場所を見つけてくれたんです。池袋に。

僕は池袋生まれで、まあ東武東上線の沿線っ子だったので、池袋っていうターミナル駅にすると、埼京線とかあっちから来る人たち、西武新宿線、東武東上線とか、ああいうところから、秋葉原まで足を運ばなくても池袋で物事が済めばいいんじゃないかなっていう考え方で、池袋だと。で、場所もですね、乙女ロードの近く。乙女ロードガッツリだと、お客さんもちょっと来づらいかなと思って。乙女ロードの近くで物件を見つけて。で、そんなに広くない物件を見つけたんですね。

そこを見つけるまでがまあ時間が掛かりまして。全部人様に任せればよかったんですけど、うちの相方が、大学を辞めて法務をやってる子が、定款も書こうだとか、融資を取りにいこうだとか、そういうのに全部時間を使っていったらですね、まあ予定していた蓄えもどんどん底をつき、先に物件を見つけてこないと、創業資金の融資も、事業計画も書けない。で、それで物件を見つけてきても、そういう書類を出して融資がおりてきた時には、前職を辞めてから9ヶ月も経過してました。もうそのときには、物件を借りてるんで家賃をどんどん取られて、お金がほぼないんですよ。お店をオープンする前からもう大変だと。で、商品を仕入れて、お店に並べるのに使う予定だった蓄えも底をついているんですよ。

もっとひどかったのが開店した時期。池袋に、これからこういう店を出そうと計画して物件も借りた後で、開店1ヶ月前にソフマップさんとブックオフさんが池袋に大型店舗を出店されました。グランドオープンが12月だったんですけど、グランドオープンした時には、お店の棚は半分空っぽでした。その時に、最新のゲーム機だったプレイステーション3のソフトが3本しかないのに、バーチャルボーイのソフトが10本あるっていう意味のわかんないことに。全然商品が仕入れられないと。

たまたま来たお客様が、お客様がお店の中の在庫の少なさをご覧になられて、「え、お店閉店するんで

すか？ 残念です」って言ったんですよ。多分、閉店セールと勘違いされたんでしょうね。「残念です」って言われても、きっと残念なんてこれっぽっちも思ってなかったでしょうね。

Q：どこかに、開店祝いのお花とかは飾ってなかったんですか？ 仕入れ先とかからいただいたりして。

西崎：仕入れ先から1個、前に勤めていた会社からいただきました。

Q：古巣からですか？ すごくいい関係が続いてたんですね。

西崎：ええ。辞める時に「起業します」って言って辞めてるので。

Q：円満ですね。商圈もまあ違いますからね。秋葉と池袋ですし。

西崎：もうその年の夏に 今年の12月31日で辞めます と言ってあったので。

Q：だいぶ早いタイミングで、独立を宣言されてたんですね。

西崎：はい。もうそのへんは綺麗に。先に言うておいたんで。

Q：起業しようって思われたのはいつ頃ですか？

西崎：母が他界する少し前の、入院していたときの春ですね、その年の。集中治療室かなんかにいたときに、父と2人でずっといたときに、僕はもう出ていこうと思ったんだけど、もし母に何かあったら起業しようと思いますって言ってました。

Q：起業のきっかけは、お母様が亡くなられたことがきっかけだったんですね。

西崎：そうですね。

Q：そこからは、もう決意が固くて、3ヶ月後には会社に伝えていると。

西崎：会社には事前に言いまして…確かに止められましたよ、その時は。「今度、本店が新しいお店になる、まだみんなには言っていないけども、新しい本店が翌年できるよ」っていうのを聞いてたので。

Q：大事な戦力がいなくなっちゃうから、「ちょっと待てよ」みたいなことを言われたわけですね。

西崎：で、自分で会社起こしたんですけれど、お店がグランドオープンの日にも、棚は半分ガラガラ、商品を仕入れる現ナマもない。宣伝とか告知とかの宣伝広告費もない。当時、Twitter もあったことはあつ

たんですけど、そんなに宣伝効果はなくて、宣伝はほぼブログでやってたんですけどね。

ブログで、赤字特価の特価品とかを書いて出したんですよ。もう言ってしまえば、「今どき、こんなもの新品を出してきたの？」ていうようなものを。しかも10円とか、100円とか、50円とか、そういうものを出したりもしてました。オープンの日には1人だけ入ってきたんですが、何も言わずにすーっと帰って行きました。それからはもう何もないです。その時は、『スーパーマリオ』のWiiのゲームが出たばかりだったんです。

Q：『New スーパーマリオブラザーズ Wii』ですね。

西崎：『New スーパーマリオ Wii』が出たばかりだったんです。問屋さんがご祝儀で仕入れさせてくれました、通常の仕入れ価格で。「ご祝儀で、5本だけ確保してるので西崎さんのところ仕入れさせてあげます」って言われたんですよ。

Q：「させてあげます」って、何だか嫌な言い方ですね。

西崎：で、仕入れた金額よりさらに赤字で…。

Q：オープン特別価格として売ったと。

西崎：そうしたら、同じビルの2階の建物のお隣さんが入ってきて、「え、売ってたんだ！俺、探し回ってやっと買えたのに、隣りで売ってるじゃん！」って言われたんですよ。じゃあ、何でうちを最初に見なかったんだよって。ちなみにそのマリオ、クリスマスシーズンは周囲のどこのお店でも品薄状態が続いていましたね。入荷しました、すぐ売り切れましたの繰り返しでしたね。でも、うちでは年末まで全部売れなかったです。その5本が全然売れてなくて。困ったねえって。

Q：宣伝にもお金とか労力を割けなかったから、客に店の存在が分かっていないと。

西崎：棚には商品が全然並んでない。もうガラガラ。

Q：しかも、売るタマもそろっていないと。

西崎：まあ、融資がおりてくるまでの間も、どんどんお金が減りまして。インターネットの回線を引きたいんですけどいったときに、「じゃあインターネットを引きますから、道路をひっぺ返します」って言われて、えっ嘘だろって。目の前が私有地だったらしくて、街頭の電球が、半分切れかけてるんですけど全く交換しないので、チカチカ光ってるんですよ、もうお化け屋敷かよみたいな。

昼間も昼間で、1階にあるラーメン屋さんが大行列なので、2階に店舗があるうちは、ラーメン屋さんの行列で通路が塞がれる。夜は夜で、1階の居酒屋さんが盛り上がっていて、こんなこと言うのも良くないですけど、酔っぱらいがビルの入口の前でばたって寝転がってるんですよ。汚物吐いたりだとかして、

もう誰も入って来れないし、深夜になるとトイレがビルの中にあるので、ホームレスが入ってきちゃうんですよ。

で、もっとひどいのが、まだ営業してるのに、ビルのオーナーさんが夜9時になったら、ビルのドアを閉めちゃうんです。何で誰もお客さん来ないんだろうって思ったら、そりゃあ来ないですよ、ドア閉まってるんだもん。

Q：営業時間は、朝10時から夜10時までとか、そんな感じですか？

西崎：いや、もう開店は遅くしました。極端に。昼2時からとか。で、人気タイトルの発売日だけは朝から。

Q：なるほど、人気どころが発売される時期になると朝から開けると。

西崎：それで1回、近くの池袋サンシャインとかでイベントがあるときは、深夜営業をしようってなったんですよ。そうしたら、お客さんが暇つぶしに朝の始発が出るまで来るかなあとか。よく、イベントなど徹夜で並ぶのが禁止されたりしているんで、ちょっと立ち寄ってもらえるかなあと。そうしたら、今度は深夜営業を何か特別に盛り上がるんだと勝手に勘違いした人もでてきて、飲食禁止の店中で酒盛りを始めちゃったりして。

Q：ただ、深夜までに店を開けてるってだけの話なのに。

西崎：で、その夜に開けてる間に、どうせ深夜なので、それほどたくさんお客様が来るわけではないのでスタッフでミーティングをしようと思ってたんですが、酒盛りとかお菓子を持ってきたりとかし始めちゃって。

Q：もうカラオケボックス状態ですね。

西崎：そのお客様がずっと居座るんですよ。結局、何もできなかった。発売日に商品がうちにある、何とか仕入れたにもかかわらず、世間では品切れ、ヤフオク見たらプレミア価格で取引がされてる、定価これだけっていうのに、でもうちには普通にあるっていう状況とか、そんなことがザラにありましたね。

Q：先程、ネット回線を引くというお話がありましたけど、ご自身で店のホームページやブログを立ち上げて情報は出されてはいたと。

西崎：そうですね。通信販売を始めますってなった時に、僕らは専門じゃないんで通信販売は別の他の業者をお願いしたんですよ、サイトの構築を。で、今日から通信販売開始しますって言ったその日にですね、その構築している同じサーバーから個人情報流出しまして。急遽オープンできなくなりました。そのサーバーだったりとか、その構築システムの問題だったりしたらしいんですよ。

Q：なるほど、システム側のセキュリティに問題があったってということですね。

西崎：さっき物件を探してもらったって話をしたんですけども、そのゲームセンターさんが、「ゲームショップさん、今度一緒に楽しくやりましょう。いろいろ楽しくしていきましょうね」っていうふうに宣伝をしてくれたんです。で、宣伝をした途端に、そのゲームセンターさんがブログに、とある事件があって大炎上してしまいました。うちって呪われてるのかなあとと思って。

で、開店した後にゲームがあっても売れない。先程、質問されたアマゾンの話にもなるのですが、アマゾンの商品って安いんですよ。定価の2~3割引って商品もあるので、値段では勝負できないんです。なぜなら、我々の仕入れ値よりもアマゾンで普通に売ってる価格の方が安いんです。

それでもう、お店を半年で閉店します。通信販売だけは、その後も3ヶ月間だけ続けたんですけども、通信販売の場合は送料分の利益が減るので、東京近郊のお客様には、自分でお客様の家にバイクで届けに行っていました。雨降ってたらカッパ着て。最近だと 送料無料という通信販売も当たり前のようにありますが、それだと厳しいので、送料を100円だけくださいっていうふうにやってたんですよ。注文が入ったときに、「お客様は、お住まい東京ですよ、神奈川県ですよ？ 夜中にご注文いただきありがとうございます。今から持って行ってもいいですか？」って電話して、バイクで届けてました。僕のバイクは125ccだったので、高速が使えないので全部下道を使って。東京、埼玉この辺は全部下道で。

Q：じゃあ、中免や自動車の免許はお持ちではなかったんですね？

西崎：免許はありました。

Q：そうでしたか。じゃあ、単に他に車をお持ちじゃなかったというだけで。

西崎：そうです。で、最後は池袋にお住まいのお客様から注文をいただいて、それでおしまいです。

自己破産を決断

Q：で、後に会社も畳むことになっちゃったと。

西崎：はい。畳むことになっちゃったんですが、それが一番大変でして、もう会社を畳むお金がない。会社を畳むのってお金がかかるんですよ。自己破産をするお金と弁護士費用がない。正直、お店に行ってる間も、最後の3ヶ月間なんてお店にいても、食費がないんですよ。ご飯も食べられない。1日1本、1.5リットルのサイダーを飲む、それが食事代わりで。2日にいっぺん食事して、その食事も会社の経費で買った備品、テレビだとかケーブルですとか配線ですとかパソコンですとか、あれもヤマダ電機さんで買ったんですよ。ヤマダ電機さんのポイントカード。ヤマダ電機さんってすごいですよね。ヤマダ電機さんでカップラーメン売ってるんですよ、池袋の。そのポイントでカップラーメンを買って、それも2日にいっぺんだけ。それで何とか食いつなぎました。

「実家住まいで父がいるんだから、父に飯を作ってもらえばいいじゃん？」って思いますよね、日本料理屋だったし。でも、食べられないんですよ。もうその時の父は、もう病気を患ってまして。食事を作るんですけども、食べ物が出来上がってこないんですよ。もう日本料理屋の面影がないんですよ。何を作ったのか本当によくわからない。ぼけてはないんですけど、もう癌だったみたいですね。それで、食事を作ってみても食べ物が出てこないで自分で作ろうっていう話になるんですけども、自分で食材を買うお金がないんですよ。もしあったら自己破産してます、そのくらいお金がなかったんです。ヤマダ電機のポイントカードで生活してましたし。

その時に、Twitter で「無職なう」とかつぶやいたりしたんですけども、そうしたらマーズ・シックスティーンさんっていう T シャツ屋さんに声を掛けられまして。その社長さんに、「トークライブをやるから来てください。いろんな方の意見を聞きたい」って言われて。それで、秋葉原に社長さんがいっぱい集まって、「自分はこういう会社をやってます」ってトークライブをやったんですよ。その時に、僕もこういうお店をやってました、今は自己破産申請中ですよって言って。お客さんの質疑応答で、「西崎さん以外にお伺いします、今後の会社の発展についてどのようにお考えですか？」って言われて。俺いじめかよって。

で、その時にもらった出演料の 1,000 円が、その年の年収です。で、その時ときにマーズ・シックスティーンさんに声掛けかけられました。秋葉原に喫茶店、バーを作るということで。

Q：そこでつながってくるんですね。

西崎：そこで、「秋葉原で小売のことも知ってるから、西崎さんどう？」って声を掛けられたんですけども、そこのお店の大家さんかオーナーさんが三月兎さんで、「三月兎で働いたらどう？」って。秋葉原の雑貨屋さんですね。で、ここでアルバイトして借金が返せば本当はいいんですけど、「借金を返す、返さないはあなたが決めるんじゃないありません」って言われまして。受けた融資の額は 1,000 万円だったのですが、「1,000 万で自己破産する人って珍しいですね」って言われました。普通、1,000 万じゃ自己破産しないっていうか、できないって言われました。ですが、返済能力がないということで自己破産ですよって言われました。

ちょうどその頃、0 歳のころから育ててくれた祖母が他界しまして、祖母が他界した後の 2 週間後には、僕が交通事故に遭いました。バイクで走ってたら、赤信号で自転車が飛び出してくるっていう。で、こっちは法定速度も全部守ってたので、よかったんですけども。それでバイクもなくなっちゃったので。それで、保険会社さんから救急車を呼ばれたんですけど、「入院してください」って言われたんですけども、入院するお金がありません。健康保険に入れられないんですから。

健康保険には、自分で設立した会社で社会保険に入っていたのですが、当然のことながらお金が無いので健康保険料が払えていませんでした。会社を畳むので解約しようとしたら、「会社を畳んだ証明を持ってきてください」って言われまして。お金がないから会社を畳めないんですよって言ったら、「じゃ解約できません」って言われる悪循環で。健康保険に入りたくても、切り換えたくても切り換えられない。それで、保険が使えないんで帰りますと言って、救急車で運ばれて病院まで行って、病院から家まで帰りまして。自転車に乗ってた男の子のお父さんとお母さんが、「申し訳ないです」って謝った時に、保険金が若干降りるじゃないですか？ バイクを修理したばかりだったんで、これだけバイクにお金がかかって

ますとかっていうお話を、保険会社さんと話をするって言われて、「年収を書いてください、職業も書いてください」と言われて、社長って書きました、代表取締役って。年収 1,000 円なのに。そう書いたからですかね、「普通はお給料の 3 分の 1 から 3 分の 2 が保険でおります」って言われたのに、いっこうにおりてこなかったですね。しかもしばらく働けない。

それで半年ぐらい経ちまして、加害者の方に僕は自己破産もできないし、食事もできないんですけど、このままじゃ餓死しちゃうんですけれども、いつお金おりてくるんですかって言って。「え、おりてきてませんか？」っていう話になりまして。それでやっと、「西崎さんにはこれだけのお金がおります」って言われて、やった、よかった、これで生活できますねって。そのお金を、全部弁護士と裁判費用に充てられたので、それでやっと自己破産ができました。自己破産できたのが、お店を畳んだのが、いつだったかな…。

Q：2009 年 12 月にオープンして、半年で閉めて。

西崎：平成 25 年 11 月です。お店を畳めたのは。

Q：じゃあ、随分かかりましたね。4 年くらい。

西崎：そうですね。それで、他のアルバイトとかも始めました。でも、時給が安かったりとかして、あまり働けなかったりとかもあって。確か、月にだいたい 5 とか、よくて 10 は行かなかったくらいのアルバイトとかだったりしたので。なので、もちろんお金を返すっていうことはできなかったんですよ。

Q：そうですね。日々の生活だけでみんなお金が出ていっちゃうから、返しようがないですよね。そのアルバイト先っていうのは、ゲーム関係のお仕事だったんですか？

西崎：本当は 30 個くらい受けました。ゲーム関係以外のも受けましたが、全部断られました。で、最終的にしかたなくゲーム屋さんに行ったら一発で受かりまして。それは秋葉原のゲーム屋さんで。そこで働いていた時代が、実は 8 ヶ月くらいあるんですけども、就職先を紹介されたので辞めたんですよ。一時期は高橋名人にもお世話になって、高橋名人に「うち来ないか？」って言われて、高橋名人の会社に行ったこともありました。

Q：デバック会社ですか？

西崎：はい、デバック会社。ただ、僕はゲームが下手っぴなんです。すごいゲームが下手っぴなんです。「ゲームをプレイしてください」って言われてデバックするにも、ゲームの遊び方が難しくてわかんないんです。スマホとかでもそうです。「このカードとこのカードを合成して。融合して。強化して。」って言われても、何を言ってるのか全然わかんないです。その代わりに、3DS のソフトとかのデバックを、商品名とかは言えないんですけども、こういうところでバグがありますっていうゲームの中のデバックじゃなくて、本体側のメニュー画面で、こういう操作をするとこういうバグが起きますよっていうのを、

ゲーム屋さんの本体の動作確認のチェックの中の項目で使うようなバグだったら見つけてたことはよくありました。

Q：これは私の勝手なイメージなんですけど、すごいゲームが好きだからゲーム業界で働かっていう人が多いのかなと思ったんですけども、そういうわけでは必ずしもないんですか？

西崎：魚が好きな人は魚屋さん、お肉が好きな人は肉屋さん、とか、そういうのはあると思うんですけども。ゲームが好きな人はゲーム屋さんじゃないんですよ。ゲームが好きな人は、クリエイターのほうに皆さん向かう。

Q：確かに、自分でゲームが作りたいと考えてクリエイティブなほうに行きますよね。

西崎：なりますよね、作り手側の方に。僕は、やはり商人だったので、どうしてもゲーム屋さんのほうに向かう。会社を作るときも、相当言われましたね。「今の世の中、これだけゲーム屋さんが減ってるのに無謀です」って。

でも、「桃太郎」さんで働いていた時に思ったのが、子供たちがゲーム屋さんに何も買わなくても遊びに来るんですよ。「どうぞご自由に遊んでください」っていうシールが貼ってあるテレビゲームの台があったりとかして。もう毎日、週に5日も6日も来る子とかがいるんですよ。でも、何も買わないんですよ。

Q：タダで遊べるから来るっていう。

西崎：そうそう。「試しに遊んでください、1面しかできません」って言っても、その1面を何度も何度も遊ぶんですよ。で、その子がお正月になったら、三つ折の千円札を握り締めてお店にやって来て、「これください」って言うんですよ。その子にとっては、テレビゲーム屋さんってそこだけなんですよ。そういう子たちのためにずっとやってたのもありますし。やっぱりテレビゲームって僕の中ではずっと、どんなに歳をとっても、大人向けのゲームもありますけど、子供たちが一番の主役だと思ってるんです。

Q：それこそが、ご自身の小さい時の体験というか原点みたいなものですか？

西崎：どうですかね。どちらかと言えば、あまりそういう経験はない。ゲーム屋さんは怖い人が結構多かったイメージがあります。僕も子供の時にいったテレビゲーム屋さんは、行くとゲームセンターの機械もいくつも並んでるんですけども、そこに注意とかが書いてあるんですよ。「ここで食べ物食べるな」って優しいもんじゃなくて、「ここで食べ物食べるなって。焼きそば食うな」とかボードに書いてあるんですよ。

ちょっと優しい書き方するなら、「自転車を止めちゃいけませんよ」っていう言い方をすればいいんですけども。「ここに停めてある自転車はご自由に空気をお抜きください」って書いてあるんですよ。すげえなと思って。だから、怖いイメージしかないんですよ、ゲーム屋さんって。

でも子供たちが来ると、「だったら秋葉原」っていう選択肢は間違いなんですよね。子供達のためのゲーム屋さんっていうのは。違いますよね。でも、それでもずっと僕は、ゲームって子供たちが主役だと思ってるので。子供たちはおいしいものはおいしいって言いますし。つままないものはつままないって言いますし。子供が面白いなと思って言うことはわかりやすく、ストレートに返ってくるので。こういうコンテンツが面白いんだよっていうのを、例えば次世代ワールドホビーフェアとかを見てるとわかりやすいのですが。次世代ワールドホビーフェアには、1回目から足を運んでいましたね。

Q：そういう目的があったから行ったんですね。

西崎：次世代ワールドホビーフェアは十数年間、毎回必ず行ってました。東京ゲームショウも毎年必ず行ってます。

Q：東京ゲームショウの前身である、CSGにも行ったことはありますか。

西崎：CSGの新作発表会っていうのも行ってましたね。一番わかりやすいのは、やっぱり小学館の次世代ワールドホビーフェア。あれだけ子供たちがいっぱいわーって集まって、大人が「やめてください」って言うのに、通路でヨーヨーを始めたりとか、ミニ四駆を走らせたりととか、子供たちは後先のことを何も考えてないんですよ。目の前に楽しいものがあるんだったら、もうそれしか見えてないんですよ、わかりやすいですよ。

誰もいない、すごい空いてるブースでも、そこに1人でも子供が入った時に、「何これ、超面白いじゃん！」って言って、その子が宣伝効果を発揮して、それでみんながわーって集まったりする。それでメーカーの人はすごく喜んでるし、子供が素直に、これはもうテレビゲームに関係なく、おもちゃを遊んでいて楽しいなあと、見ているとすごいわかりやすいなと思います。だから、あくまで僕は今でもゲームは子供たちが主役と思っています。

メーカーの方から、「今だって、これからもダウンロードが主流になるのに、ゲーム屋さんをやるのはやめたほうがいいですよ」って、いろんな人から言われました。言われましたけれども、クリスマス日にサンタクロースはどうやって靴下にダウンロードソフトを入れるんですか？「やった！サンタさんからゲームをもらった！」っていうのが、ダウンロードコードだけだと味気ないじゃないですか。やっぱりそこはパッケージなんですよ。日本人の文化として、鑑定するっていう文化があって、「これが当時のなんというもので、明治何年のものですね」とか、「絵画がすごいですね。でも、箱など付属品がないから価値としては低くなりますね」とか、「掛け軸がいいですね」とか。

Q：テレビの鑑定番組よろしく。

西崎：日本人って、どうしても物を大事にするっていう文化が根づいてますので。それでやはり、今でもダウンロード版じゃなくてパッケージ版を選ぶ人もいますし。

Q：確かに。

西崎：だからこそ、初回限定版だとか、そういう特典がつかますよっていうものに対して、皆さんそれぞれ思ってるものがあるので。

Q：確かに、今だとコンビニにダウンロード版が紙で売ってて、それを買ったらコインで削って出てきたダウンロードコードを入力すればゲームができますけども。

西崎：3DS では、「ゲームソフトが届きましたよ」って、アイコンでプレゼントボックスが出てりもしますけどね。

Q：ああ、出ます出ます。「新しいお知らせが届きました」とかって表示されて。

西崎：あれを他の友達とか、自分の子供とかに、あげることも可能なんです。いや、それでやっぱりなんでしょうね？ 子供がクリスマスに紙を、ぱりぱりって剥がして、「わーSwitch だ！ キャー！」って喜ぶ。そこはやっぱり、今でも日本全国、世界各地、サンタさんは一生懸命頑張って 12 月 24 日に、子供にプレゼントあげようとしてるわけじゃないですか？ そういう人たちのお手伝いをしたかったかなっていうのは思いましたけどね。

Q：それは素晴らしいです。

西崎：そうですかね。まあ、綺麗事を言ってまとめましたけども。

Q：何度も修羅場をくぐってらっしゃる方のお言葉ですから、とても重みがあります。

西崎：何でもかんでもダウンロードっていうのは味気ないですね。

Q：忙しい合間でも落とせるし、便利だっていうのはありますけどもね。

西崎：僕もダウンロードじゃなくて、パッケージが欲しいなって思ってゲームソフトを買ったんですよ、その時は。当時、高橋名人の会社で働いてた時なんですけども、「みんなで『スマブラ』やろう。8 人同時にできるからみんなでやろう」って言って。

Q：Wii 版の『大乱闘スマッシュブラザーズ X』の時ですか？

西崎：いいえ、その時は 3DS 版ですね。で、8 人で遊ぼうってなったんですけども、「西崎さん買ったの？」って言われて、はい買いましたよって言って。でも、1 週間も前から予約したのに、商品がまだ届かない。履歴を見ると「発送しました」って書いてあるのに届いてない。その数週間後に、東京ゲームショウのビジネスデイの日に行く予定だったのですが、僕がお会いする方にすみません、うちの会社つぶ

れましたって謝りに行く感じだったんですけども、実は裁判所から出頭命令がありまして。「来てください」って言われたけど、その日は用事があって行けないんですけどって言ったら、「何があるんですかって言われて、ゲームショーに行きたいんですけどってたら、「来てください！」って強気で言われました。その時はまだ1回目ですね、裁判所に来てくださいって言われたのが。この後も行くんですけども。

ゲームショーに行く当日、裁判所に立ち寄って裁判が行われたんです。その日の裁判が終わった後に、弁護士さんから「これ、差し押さえとしてこちらで預かっていた郵便物です」って言われて、渡されたのが『大乱闘スマッシュブラザーズ』だったんです。僕、裁判所でゲームソフトを渡されまして。注文したやつがここに来てたのかと思って、あの時ばかりはダウンロードで買えばよかったなあと、思って。

Q：それはまたレアな体験ですね。

西崎：裁判所から、ゲームショー会場への移動中にずっと『スマブラ』やってました。そんな悲しい思い出があります。

Q：じゃあ、ぼちぼち時間になりましたので、ここでインタビューは終了させていただきます。本日はご協力ありがとうございました。