

岩谷徹第3回インタビュー後半：『キューティQ』『パックマン』におけるゲーム開発・企画の手法

生稲 史彦
福田 一史
嶋原 盛之

IIR Working Paper WP#19-08

2019年2月

Tohru Iwatani, Oral History (3rd, 2): How to Plan and Develop Games in the Case of Cutie Q and Packman

Ikuine, Fumihiko
Fukuda, Kazufumi
Shigihara, Morihiko



Hitotsubashi University
Institute of Innovation Research



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

岩谷徹第3回インタビュー後半：『キューティQ』『パックマン』におけるゲーム開発・企画の手法

生稲 史彦
福田 一史
鳴原 盛之

Tohru Iwatani, Oral History (3rd, 2): How to Plan and Develop Games in the Case of *Cutie Q* and *Packman*

Ikuine, Fumihiko
Fukuda, Kazufumi
Shigihara, Morihiro

目次

『パックマン』開発当時の企画立案方法と開発体制	3
売上に直結する難易度設定の重要性.....	23
『パックマン』の商標使用のためトミーと交渉	30

『パックマン』 開発当時の企画立案方法と開発体制

Q：『パックマン』のコアなアイデアから、細かい配慮を満たして少しずつ作られていたというお話でしたが、企画書は岩谷先生がお1人で作られたと考えてよろしいでしょうか。

A：はい。最後に書いてもらったのは事務の女性の方です。私は字が下手なので…。

Q：書いたってというのは、別の用紙に岩谷先生が書いたものを清書したということですか？

A：はい、そうです。

Q：それをプレゼンするときに、ガリ版かカーボン紙か何かでコピーして配布したと。

A：そうです。これは（資料を見せながら）青焼きですね。今の人は、コピーっていうと気軽に20枚とか20部とかできますよね？ あの頃は、1枚重ねてはこう、また重ねてはこうってやると、もう何度も繰り返しているうちに薄い原稿がくしゃくしゃになっちゃうんです。

Q：先程もお話をしたフルーツターゲットですが、果物はやっぱり「食べる」っていうのを表現するときには、絵としてもポップだし、わかりやすいという理由で出したんですか？

A：あれは、チェリーから始まったんです。スロットマシンのチェリーですね。

Q：スロットの一番安い役で、チェリーがよく出てきますよね。

A：そうです。あのチェリーが格好よかったんで、ぜひ出したいなあと。当時はまだスロットマシンがまだパチンコ屋にはなくて、カジノしかない時代だったんです。取り上げたきっかけは、絵的に素晴らしいし、「食べる」っていうキーワードなので、フルーツのチェリーはまずそれでオーケーだなと。それで、じゃあ次はっていうことで、オレンジとかストロベリーを入れたんです。

Q：では、ベルとかギャルボスとか鍵とか、食べ物ではないのものをあえてフルーツとして登場させたのはなぜでしょうか？

A：まず、おわかりだとは思いますが、『ギャラクシアン』は食べ物や果物のネタが尽

きたということで。で、ベルはスロットマシンにもある、あのベルですよ。

Q：ベルは、よく大きな役として出てきますよね。

A：鍵のほうは、私が銀のアクセサリを作ったり、削ったりヤスリを掛けたり切り出した
りする、細かい造形が好きだったんです。高校の頃には、もう自分で鍵も作れるようになっ
ていたんですね。それで、鍵を出したと。

Q：なるほど、ご自身の趣味だったんですね。では、ギャルボスを使うときは、『ギャラク
シアン』を作った沢野さんか誰かに、「使ってもいいですか？」とお願いをしたんですか。

A：いいえ、何も言わなかったですね。もう思い付きです。

Q：会社としてのブランディング戦略的な意図は特になかったんですね。

A：フルーツが並んでいて、ここまで行った、あそこまで行ったっていうことが、はっきり
とわかりやすくなるものにしようっていう考えはありましたけどね。

Q：やっぱり、こういうものは視認性が低い、ぱっと見で何なのかがわかりにくいものは使
えないっていうことなんですね。リンゴの後は青リンゴとかでは駄目なんですね。

A：そういうことです。で、当時はこのメロンがあまりよくわからないと言われたんです。

Q：なるほど。当時ですと、キャラクターに使える色は4色までですか？

A：いいえ、確か256色の中から16色ですね。

Q：改めて見ますと、やっぱチェリーのデザインはすごくわかりやすくていいですよ。

A：と、言いますか、これは元々あったものを真似ていますね、スロットマシンのチェリー
を。

Q：いわゆる図案から起こされてたっていうことですか。

A：そうです。「チェリーを描け」って言われて、もしスロットマシンのことを知らなかつ
たら、多分こういう2つ重ねの絵にはしないですよ。

Q：なるほど、そうですね。もしそのデザインを知らなかったら、きっと1房の実が1個だけのデザインにしちゃいそうですよね。

A：そうそう。

Q：『パックマン』は、だいたい何人ぐらいで開発したんですか。

A：まず私が企画とグラフィックスで、プログラムが舟木茂雄さん。ハードウェアが石村繁一さんで、サウンドが甲斐敏夫さん。筐体周りのほうは、誰がやったかっていうのはわからないのですが、メカと電機の人が担当して、あとは筐体のIDですね、筐体のほうのグラフィックス担当の方がいました。

Q：つまり、コアなチームは5~6人ぐらいだったと。

A：私のドキュメントを見ますと、9名って書いてありますね。沢野さんも入ってるけど、沢野さんは何をやったのかなあ…。結成時にはいたんだけど、その後はおそらく何もやっていないですね。田城さんも横山さんもやっていないし、そうすると6名になりますね。

Q：4プラス2名っていう意味でしょうか？ 岩谷先生、舟木さん、石村さん、甲斐さんの4名プラス2名ぐらいの体制で。

A：そうですね。結成時は、まだサウンド担当がいなかったのですが。ゲーム開発はたいていそうなんですけど、サウンドはもう後付け、後半から作るんです。

Q：今の人たちにとっては、アニソンもゲームのサウンドも位置付けは高いとは思いますがどね。

A：はい。位置付けは高いですけど、入っていくのは後半戦からなんです。

Q：ほかのメーカーの方に伺っても、昔は「音を入れるのは最後で」というお話がよく出てきますよね。残った容量の範囲内でどうにかするという。

A：そうそう。かわいそうですよね。

Q：今のメンバーシップですが、先程は女性の方に清書してもらったというお話がありまし

たが、このアイデアを作る段階ではずっと 1 人で進めて、ほかの誰にも話さなかったんですか？

A：話はしていません。それでこの企画書、今持っている資料には「仮仕様書」って書いてありますね。仮の段階でコピー、青焼きをして、会議で説明しています。

Q：それまでは、ずっと 1 人でアイデアを温めていたんですね。

A：そうです。『ジービー』のときも、だいたい同じような感じでした。

Q：当時は会社の公式書類として、企画書というフォーマットはなかったんですか？

A：探したんですけど、「V3」の頃は企画書ってあまりないんですね。

Q：「V3」っていうのは何ですか？

A：コード番号です。タイトルごとに連番で付けていて、「V1」が『ジービー』ですね。

Q：「V2」以降は、『ボムビー』『キューティ Q』と続くんですね。

A：いいえ、それは全部「V1」なんです。

Q：『ビー』シリーズが「V1」なんですね。すると、「V2」は『ギャラクシアン』ですか？

A：そうなんです。で、『パックマン』が「V3」。

Q：「企画や仕様書っていうのは作る書類なんだ」と、以前に別の開発の方に伺ったことがあったんですが、当時は仕様書だけでもよかったんですか？

A：いいえ、企画書も書きますよ。たまたま『ジービー』とか『パックマン』にはなくて、『ギャラクシアン』でも見たことがないですね、もしかしたらあるかもしれないですけど。企画書を通すとかっていう儀式がないんです。

Q：儀式としては、仕様書の段階で人に向けた説明を初めて行っていたと。

A：『パックマン』の場合はそうだったということですね。

Q：じゃあ、もっと早い場合もあるんですか。

A：もっと早い段階で、『パックマン』の企画書のラフを刷った記憶はないです。

Q：じゃ、もうここまではお1人で。

A：そうですね。

Q：仕様書の内容をまとめるまでに、だいたいどのぐらいの時間が掛かったんですか？

A：ドキュメントを信じると、79年の4月から考案を開始しています。5月にプロジェクトみたいなものが結成されて、6月にこれ（※手元の資料を見せながら）ができています。6月24日と書いてありますから、2ヶ月でここまで来てるっていうことですね。

Q：初歩的な質問ですみません。プロジェクトの結成よりも、仕様書が完成したほうが後になるんですか？

A：そうです、後ですね。

Q：オフィシャルイズされてから人を集めるっていう感じがするんですけど、そうではないってことですね。仕様書ができないと、ほかの人が仕事ができないと思うんですけど、プロジェクトを結成してから仕様書が出るまでの間は、みなさん何をしていたんでしょうか？

A：わからないですね。ハードの構想を立てたりとか、「こういうゲームを動かすには、こういうハードだろう」というような設計とかを多分していたんでしょうね。

Q：なるほど。では、プロジェクトが立った時点で仕様書はないけれども、みんなでこういうゲームにしたいというイメージの共有はなされているということですね？

A：そうですね。ですから、会議のときに考案を開始して、「こういうゲームだよ」といって、何か書いた物が多分あったはずなんです、この前に。今はもうないですけど。

Q：それは覚えていらっしゃらないんですか？ 例えば紙だったのかとか、ホワイトボードだったのかとか。

A：ホワイトボードではないです。メモ書きみたいなものだったと思います。

Q：プログラマーの舟木さんに、「こんなことをやるんだけど」みたいなことは話していたんですよね。

A：そういう話をしているんですね、この年の5月に。

Q：先程もお話がありました、コーヒーブレイクのムービーは、そのときにはもうアイデアとして盛り込んであったんですか？

A：ムービーはもっと後からです。

Q：じゃあ、それよりももっと早いうちは、「こんなゲームでこう動くんだよ」っていうことを、主に口頭で伝えられたんですね？

A：口頭だと思います。裁判のときの訴訟資料でも、これ以前のものはないんです。出していないということは、引っ張り出してもなかったんでしょうね。多分、もしあるとしたら、メモ書きで1枚か2枚程度のものだったと思います。

Q：でも、全然不思議ではないですよ。特に気心の知れた仲間だから、「こんなゲーム考えてるんだよ」って話したるすることは、職場では普通にあることですし。それを聞いて、今仰ったようにみなさんが少しずつ作業を始めて、技術的なことを調べたりっていう時期が、約1ヶ月ぐらいあったと考えればよろしいですか。

A：そうですね。

Q：基本的には、岩谷先生のほうからいろんな人に声を掛けたり、アイデアを提案して進めていく形だったんですか？ それとも、開発中は誰かに話をする、意見がいろいろと返ってきたりするような、そういう雰囲気だったんですか？

A：仕様書になる前は、多分メモ書き程度のもので説明して、みんなを集める場合には、多分開発部長が集めて会議が開かれて、「じゃあ行こう」となって仮仕様書を仕上げたっていう流れだと思います。

Q：当時は、開発部内では定期的なミーティングはあったんですか？

A：なかったですね。

Q：じゃあ、ちょっと明日に集まれとか、この日はちょっとミーティングやるからみたいな、かなりラフな状態だったんですか？

A：どうだったのかなあ…全然覚えていません。

Q：お聞きしたいのはプロシージャル、当時の雰囲気を伺いたいです。どれくらいオフィシャルに、そういう企画会議とか、後ほどするようになる企画会議とか、開発部門会議みたいなのがあって、そこでみんなが意見を交わすのか。どういう雰囲気で合意というか、合意をする儀式みたいなものができたのかっていう、当時の開発課の雰囲気を教えていただきたいのですが。

A：そういう儀式はなかったですね。ですから、企画書が通るか通らないかでドキドキしたっていう記憶もないんです。決裁されずに駄目でしたとかっていう、そういうジャッジがなかったんですね。もしあれば、絶対にドキドキしていたはずですから。

Q：でも、結果として『パックマン』が世に出ているわけですから、経営的な合理性もあったということですよね、逆に言うと。それがなければ世に出なかったかもしれないです。例えば、仮仕様書の提出会議にはどんな方が出てらっしゃったんですか？ 青焼きを配った会議というのは。初期の段階では非公式の口頭ベースでやっていたとしても、これはそれこそ儀式ですよね？

A：これは、もしかしたら会議のための資料じゃないかもしれないですね。

Q：そうなんですか？ じゃあ、上の人への説明とかに使ったんですか？

A：上の人に、「こんなんで行きますよ」みたいなこと言うために配ったのかもしれないです。開発課長とか開発部長とか。

Q：そのもっと上の、社長とかにまでは行かなかったんですか？

A：社長までは行かなかったと思います。

Q：逆に言うと、課長、部長がいいよと言ったらオーケーになると。

A：そうですね。

Q：お話を聞きしていると、開発部の自由度は相当に高いですね。

A：高いです。裁判をしたときに、訴訟資料を「とにかく全部出せ」ってなったときに企画書がなかったということは、やっぱり企画書はなかったんですね。

Q：失礼な言い方かもしれませんが、当時のナムコの自由さみたいなものをとても感じるエピソードですね。仰るように多くの会社では、後のナムコでも、やがて企画書を通すことになると思いますけど。

A：そうですね。いつ頃からそうなったんでしょうね…。ゲームを作るときには、1枚の絵から始まることが多いんですよね。

Q：イメージボードとかイラストみたいなものですか？

A：本当に1枚の絵、画面から、「こんなゲームです」「じゃあこれで行こう」って言って始まるんですよ。『プロップサイクル』なんかはそうですね。

Q：懐かしいですね。テレビ番組の『タイムボンバー』でも使われていたゲームですね。

A：あれも1枚の、人が乗って漕いでいる、手描きの1枚の絵から始まっています。

Q：最初に企画をするときは絵なんですか、言葉なんですか？

A：絵です。『ポールポジション』も絵です。

Q：先程、『パックマン』は「食べる」という言葉から広がっていったというお話がありました。

岩谷：それは発想です。要は、企画書的なものは絵ですから。

Q：人に伝えるときには、絵だとわかりやすいと。

A：そうです。さっきの『パックマン』の絵もそうですし、『プロップサイクル』とか『ポールポジション』も、「これ面白そうだね」「やろう」っていうきっかけになったのは、全部

絵からなんです。

Q：今のお話とは逆で、絵で発想して、それを言葉で伝えていくって人が多いかなと思ったのですが、そうじゃないんですね。

A：言葉ではないですね。あるとしても、キーワードになるコンセプトぐらいです。

Q：手元の書類は、プロジェクトの展開経緯とか、そういう形になるんですか？

A：開発の流れ、プロセスですね。

Q：それは後から書いたものですか。事前に計画として出てきたんですか。

A：いや、計画はしていません。後から書いていますね。

Q：何のために書かれたんですか？

A：訴訟用かもしれないですね。

Q：後からタイムラインを整理したというのがあったんですかね。結局、『パックマン』の開発が終わったのはだいたいいつ頃ですか。

A：80年の5月22日に初めてのロケーションテストをしたので、その日が『パックマン』の誕生日ですね。その後、トミーと商標の交渉をして、それから業者の方にお見せするプライベートショーをやりました、80年の6月26日です。6月29日には「アルタにて公開」と資料に書いてありますが、この公開についてはよくわかりません。

Q：新宿アルタですか？

A：そうです。まだ一般の人が知らないときに、アルタのスクリーンに、当時はまだ白黒だったんですが、ここに動画を映したんです。誰かがこれを見に来てくれるのではなく、急にここに『パックマン』の謎の映像が急に出るっていう仕掛けをしたんです。この画像を撮りたくて、対面の建物の屋上へ行って写真撮りました。

Q：すごい。こんな写真がまだ残ってたんですね。このときはマスコミとかを呼んだんですか？

A：呼んだかどうかはわかりませんね。

Q：ロコミで話題になるかもしれない、何だか面白そうだなって思ってもらえればいいのかなあぐらいのイメージで。

A：そうそう、そういう感じだったと思います。「何か、仕掛けをやろうよ」と言って、『パックマン』の映像を4分の3インチのテープか何かで提出したような気がします。で、7月に営業と販売を開始したと。

Q：つまり、開発から発売までに1年強ぐらい掛かったと。

A：そうですね。アルタの映像は、どんな意図でやったのかって聞かれても、私ではわかりません。

Q：ゲームの内容のほうもちょっといいですか。相手のモンスターの個性の話、やっぱりパックマンのゲーム性を語る上ですごく重要なとこだと思いますけど、最初は赤1色の。

A：そうそう。

Q：最初から4体だったんですか？

A：そうです、4体です。

Q：開発の途中にそれぞれ個性を作ろうみたいなアイデアが出てきたんですか？ それとも、事前にもう構想があったんでしょうか？

A：まずレイアウト上の関係で、巣の中に3匹ぐらいしか入れないので、門のところに1匹だけいるような形にしました。4匹よりも多いとかなり難しそうですし、3匹以下だと簡単だなというような形で4匹にしました。最初はパックマンがモンスターにずっと追い掛けられる仕様でしたが、4匹とも追い掛けちゃうと一度逃げたらもう安全、あとは後ろを気にしなくてもいいやという、まったくスリルのないゲームになってしまうんです。

そこで、「モンスターに、なるべく四方八方から囲まれるように配置するプログラムができませんか？」って、そういうアバウトな要求を舟木さんにしたら、素晴らしいアルゴリズムを考えてくれたんですね。

Q:最初からそうしたいと思ったんですか? それとも、ちょっと触ってみてとかですか。どっちでしょう。

A:4匹が別々の動き方をするようになる前に、4匹とも追い掛けてくる状態でプレイしてみたら、全然面白くなかったです。

Q:では、最初に作ったものを試した後で別々に動くように変えたんですね。

A:そうです。面白くないので、なるべく四方八方に散るようにしました。本来は、私がそのアルゴリズムを提示しなきゃいけないんですけども、もう舟木さんのプログラムが素晴らしかった。

Q:そのプログラムは、ゲームがかなり出来上がった状態から工夫して作ったんですね?

A:多分、まだワープもパワーエサもなかった頃ですね。

Q:じゃあ、先程見せていただいた絵に近い、最初の頃にもう作ったんですね。

A:そうですね。(※手元の資料見ながら)初期の迷路はまだこんな形で、ワープトンネルがなかったですね。

Q:シャッターのギミックは、当初からいまひとつだったってということですか。

A:プログラマーからは、もうハナからやりたくないって言われましたね。

Q:「こういうのをやりたいんだけど」って、逆に提案されることはあったんですか。

A:いいえ、断られたのはシャッターぐらいですね。

Q:企画者の意見が強かったと言いますか、ほとんど企画者のアイデアがそのまま通ったんですね。

A:そうですね。

Q:いろいろ触ってうちに、パワーエサとかのアイデアも後から出てきたんですね?

A：そうです。パワーエサの発想は、アニメーションの『ポパイ』に出てきたほうれん草です。

Q：食べると、急にムキムキになって強くなる。

A：そうそう。

Q：で、少し触ってみて、逃げ回るだけじゃきついだろうなということで考えられた。

A：そうですね。フラストレーションがたまるといことで、パワーエサとワープトンネルと、あとはちょっと説明しにくいんですけども、モンスターの出現するタイミングにも工夫があるんです。一看すると、4匹が全員同時に出て来るようにも思いますが、実はそうではなくて、最初は巣の中に3匹いて、1匹が2匹、2匹が3匹になって、またしばらくしてからようやく4匹目が出て来る。増えるタイミングは、エサを食べた数とかなんですけどね。つまり、最初から4匹とも出ていると難しいだろうなという配慮です。

Q：なるほど。

A：あとはミスバイパスですね。

Q：ミスバイパスとは、どういう意味でしょうか？

A：3回ミスするとゲームオーバーになるんですけど、1回やられたときにミスをした難しい場所からまた再開すると、プレイヤーにとってきついだろうと。そこで、少し戻すと言いますか、難易度を下げた形で再スタートするようにしました。ミスしたら、その後に何個か食べるまでの間は1匹しか巣から出てないという、そういうことを間に挟むんですね。あとは波状攻撃の動きですね。

Q：もう最初の段階で、こんなに細かい落とし込みができていたんですね。

A：（※手元の資料を見ながら）今、見ているのは最後の仕様書ですので。パワーエサはあるものの、やっぱり敵がいなくなる時間が欲しいだろうということで、モンスターたちが自分のホームポジションに戻る動きを入れて、その時間が過ぎると、また追い掛け始めるようにしました。

Q：アルゴリズムを実装していったって、触りながらバランスを調整していったと。

A：そうですね。

Q：今さらなんですけど、逆に言うと難易度調整はこのプロセスだけで行われるわけですよね？ 難易度を調整するときは、敵を増やそうとかって普通は考えそうにも思うんですが、『パックマン』では増やさなかったんですよね。あるいはスピードを変化させたり、弾をいっぱい出すとか。

A：モンスターがフィールドに何匹出るのかっていうのもありすまし、パックマンとモンスターのスピードの関係性がA、B、Cと、徐々に相対的に速くなるということもあるんです。それで、徐々に難しくなっていくんですね。イジケ状態のときにモンスターは遅くなりますが、パックマンは食べてないときのスピードよりも、食べてるときのほうが1段階遅いんです。ですからずっと食べていると、だんだんとモンスターに…。

Q：追い詰められちゃいますよね。

A：そう、追い詰められちゃうんです。

Q：難易度を調整する際に、誰かにテストプレイをさせたんですか？

A：テストプレイもやりました。プロジェクトとは別の人たちで、なおかつ『パックマン』みたいなゲームをやらないような、初見の人をなるべくキープしながらやりましたね。

Q：それは社内の人ですか？

A：開発の、メカ担当の方とかですね。開発している最中に、初見の人をその都度探してテストをしてもらってました。

Q：なるほど。その時々の開発段階で、「この次は、まだ遊んだことがない人に遊んでもらおう」というような形でテストしたんですね。

A：そうそう。初見の人を確保しておかないと、開発をしているうちにみんな上達しちゃうので、難しいものを出して失敗っていうのをこれまでに繰り返してましたので。

Q：女性の方にもテストプレイをお願いしたんですか？

A：もちろんです。女性がターゲットなので、先程の清書をしてくれた事務の人とかにお願いしましたね。

Q：それ以外に、開発以外の社員でテストプレイに参加した人はいませんでしたか？

A：参加はしていません。開発の中だけの機密ということで。

Q：既にそういう意識があったんですね。

A：開発以外には見せなかったですね。営業や販売の人にも、社内発表の前には絶対に見せなかったですね。失礼な言い方になりますけど、そこは閉じてましたね。

Q：『パックマン』以前からそうだったんですか？

A：そうです。あとはロケーションテストを実施して、難易度とかを調整しますね。

Q：女性を意識したというのと、遊ぶ人への配慮にこだわったと仰っていましたが、初めてやる人に対するとつきやすさも大事だったのかなと思ったのですが？

A：もちろんそうです。ですから、ぱっと見てどんなゲームなのかがわかって、「私にもできそうだな」って思ってもらえることが一番大事なんです。昔の8ミリの宣伝じゃないですけど、「私でも映せます」っていうことを見せるのがとても重要です。

Q：まだゲームビジネスが草創期でしたから、これからゲームやったことがない人を取り込んでいかなきゃってところまで考えられていたんですね。

A：ビジネス的な感覚っていうのは、まだこの時代は本当になかったんです。新規のお客さんを開拓しようっていう発想の中では、むしろ嫌っていた女性たちを、汚い、暗い、臭いのゲーム場に来てくれない女性やカップルを取り込みたかったんですね。

Q：ゲーム場の雰囲気を変えたいというか、そういう感覚のほうが強かった。

A：そうですね。

Q：こういうこだわりはかなり先進的だったと思うんですけど、実際にいわゆるアミューズメント施設にゲーム場が変わっていくのは、もっと後の時代ですよね？ 業界を挙げて明るくしていったのは。

A：そうです。なかなか明るくならず、不良のたまり場だっというのがずっと続いていて、カツアゲだの何だのとあったので、そのために風営法が施行されてしまいました。最初の風営法って何年でしたか？

Q：85年2月から改正風営法が施行されて、ゲームセンターがその対象になりましたね。

A：85年というと、『パックマン』出してから5年後ですね。

Q：そうなりますね。当時からそういう視点でゲームを開発されていたっていうのは、かなり先進的だったんですね。『キューティ Q』の頃から、既にキャラクターをずっと意識したゲーム作りもされていました。

A：実はキャラクター展開をするために、開発中に『パックマン』のTシャツとモンスターのぬいぐるみを作っていました。

Q：開発中にもう作っちゃったんですか？ それは初めて聞きました。ゲームの発売後にたくさんのライセンスグッズが発売されましたが、それとはまた別なんですか？

A：このときは自分たち用に作りました。ゲームからキャラクター展開をするっていう時代ではまだなかったのです。でもキャラクター展開は、はっきり申し上げるともう狙っていましたね。

Q：初の企画段階から狙っていたんですか？

A：中盤ぐらいからですね。

Q：ゲーム中のキャラクターを立体化した、こういう展開をしたいなみたいなのを。

A：そうです、サンプルとしてですね。とにかく、Tシャツとぬいぐるみにしたかったっていう思いがあったので、両方とも作っちゃいました。

Q：当時のポスターとか、ナムコ直営店でPOPに使われていた、手足が付いたパックマンのイラストはどなたが描いたんですか？

A：おそらくですけど、デザイン室の山下さんだと思います。手足の生えた絵は、最初はちょっとなじめなかったんです。えっ、それちゃうやんと（笑）。

Q：そうだったんですね。でも、後に『パックランド』で手足の付いたパックマンがゲームの中でも出てくるようになりましたが。

A：『パックランド』は、実はパックマンがハンナバーベラのテレビアニメーションが出てきたときに、こういう絵で初めて出てきてたんです。ハンナバーベラが、『パックマンショー』というアニメーションを作ってテレビで放送したら、視聴率が50パーセントを超えたりもしたんですね。

Q：アメリカですごく人気になったんですね。

A：そうです。それで、そこに登場するキャラクターとミュージックを使ってもいいという契約ができたので、『パックランド』を作ることができました。そこでようやく、手足の生えたパックマンも意外といいんだなって思いましたね。

Q：なるほど。最初は、こういう人間化したようなパックマンのイメージは考えていなかったんですね？

A：考えていなかったですね。筐体のところには描いてありますけど。

Q：筐体の側面とかにはイラストが描いてありますよね。このイラストは、岩谷先生とは全然違う発想で描かれたパックマンだったんですね。

A：そうなんです。

Q：食べるとことの象徴が口ですし、そこから普通は手が生えないですよ。

A：鼻はだんだん短くなるんですけどね。

Q：確か、最初は長かったのが少しずつ短くなりましたよね。

A：そうそう、年代によって変わるんです。ですから、パックマンにはたくさんの種類があるんです。ドット絵の2Dのものと『パックマニア』とか、映画の『ピクセル』に出てきた3Dのものとかがありますし、手足の生えたイラスト用のものも、と大きく分けて4種類ほどあって。

Q：それだけこだわりがあるのに、キャラクター展開をしたかったんですか？ キャラクター展開をするとすると、どうしてもコンピューターの画面で見るのとは違うイメージになりますよね？ そうすると、矛盾してしまうのではないかと思ったのですが。

A：『オバケのQ太郎』とかを見ているので、こういう立体的なものが近くにあればいいなって思ったので、モンスターのぬいぐるみを作ったんですね。

Q：最初に作ったぬいぐるみは、やはり好みだった2Dスタイルのキャラにしたんですか？

A：いいえ、もう最初から立体です。

Q：Tシャツもですか？

岩谷：Tシャツは、べたっとした2Dのほうですね。その後、ネクタイだの何だのって、いろいろグッズが出ましたけど、当時はまだそこまでは全然考えていなくて、ぬいぐるみとTシャツしか発想できなかったですね。

Q：実際に、後からグッズ化のお話が来たときはどういうふうに思われたんですか？

A：もう狙いどおりだなってような感じでしたね。

Q：狙いどおりだけど、「そんなものまで作るのか？」みたいに思われたんですか？

A：テレビアニメはいいなあと思ったんですが、パックマン柄のネクタイとかは、うーん何だかなあって（笑）。

Q：前半の話ともかぶるかもしれませんが、中村さんとか営業の反応とか、社内の反応について、少し開発の終わった後のことで伺いたいんですけど。当時の。

A：同じぐらいのタイミングで『ラリーX』も出てたと思うのですが、最初は『ラリーX』のほうが評判が良かったような話を聞いたような気がします。ロケーションでの反応や反

響は、両方とも同じぐらいかなって印象がありました。『ギャラクシアン』のような瞬発力はなかったのですが、本当にじわじわと売上が落ちないので、「いいゲームだね」っていうふうには言われましたね。

Q：自社の営業の方の反応はいかがでしたか。

A：販売先とか、うちのロケーションとかでは、まあそこそこって感じです。『パックマン』の場合は、売上が何ヶ月経っても落ちないので、ロングランになったということです。ナムコ製品は結構息が長いんですよ、売上があまり落ちない。

Q：それがナムコらしさでもあるし、当時は次から次へと新製品が出るよう時代ではなかったですね。ずっと様子を見ようっていう状況があったのでしょうか？

A：様子見っていうよりも、「品ぞろえのひとつとしては、置いといてもいいんじゃないかな？」っていう感じだと思います。

Q：以前、私（鳴原）は元営業の東純さんのインタビューをさせていただいたことがあるのですが、『パックマン』が出た直後は『ギャラクシアン』のほうが人気があったので、「『ギャラクシアン』を持って来い、それが契約の条件だ」ってオーナーさんによく言われたというお話をされてましたね。

A：『ギャラクシアン』も売上が落ちなかったですね。『ギャラクシアン』はグリーンと瞬発力があって、かなり高い所から売上が始まるのですが、『パックマン』の場合は、本当に長い間ダラダラ、ダラダラと稼いでいたんですね。

Q：同じ会社から同じぐらいの時期に出たのに、瞬発力と持続力みたいな違いがあったのは面白いですね。当時はインベーダーブームが終わった後だったので、その亜流みたいなシューティングゲームが多かった印象がありますし、『パックマン』みたいな独自のゲームはやっぱり珍しかったんでしょうね。

A：そうですね。その中で異質な存在っていう感じですね。

Q：『ラリーX』の開発には、岩谷先生はどういう形で関わられたんですか？

A：『ラリーX』には関わっていないですね。

Q：『パックマン』は、開発中にスピードを変更したというのもすごく有名だと思いますが、スピードを調整したときのお話をもう少し詳しく伺いたいのですが。

A：どの辺りで一番ミスをしやすいのかなっていうのを検証する場合は、相対的なスピードをぐっと上げるんですね、調査効率を上げるために。スピードを上げると、ミスする箇所も本来は変わるんですけども、倍まではいかなかったと思いますが、若干上げて試してみた結果、今のスピードになりました。ですから、開発中はもっと遅かったんですね。なぜ遅いスピードでそれまで耐えられていたのかって言いますと、当時のスピード感覚はあいつたものだったからなんです。

『ギャラクシアン』も、今では遅く見えるんですよ。例えば音楽のロックとかでも、今のテンポが速い曲と比べると、60年代の曲はもう今では聞けないぐらい遅いですよ。スピード感っていうのは、時代とともに変わってくるんです。

Q：なるほど。

A：開発中は、最後の出荷したときよりも遅いスピードでしたが、違和感は特にありませんでした。でも、速くしてみたら意外とスリルも増して面白かったので、じゃあこれで行こうっていうことになりました。

Q：スピードを速くしたのは、開発の後半というか、発売までギリギリのタイミングだったんですか？

A：ロケテストをする前の段階ですね。

Q：結果論で言いますと、もし最初のスピードのまま出していたら、かなり違うゲームになっていましたよね？ ゆっくりしていると、のんびりエサを食べて歩くゲームだと思われるていたかもしれませんね。

A：そうですね。それとともに、多分スピード感がないのでイライラしたんじゃないかと思います。

Q：場合によっては、「じっと動かないで待機しよう」とか、そういう判断をプレイヤーがするかもしれませんよね。

A：そうそう。さっきの操作感のところで言うと、メイズの角の所を丸めてあるんですけども、これは曲がりやすいようなイメージを持たせているんですね。それから、人間は上に行きたいなと思ったら、どちらかと言うと早めに上に行こうというスイッチを入れちゃうんですね。ですから、スイッチを早めに入れても遅く入れても大丈夫なように入力に幅を持たせてあるんです。もし幅を持たせずにきっちりで作ってしまうと、本当に一点だけでしか上下を判定できなくなるので、そうなるともう大変。

Q：遊びがないと、操作が難しくなって嫌になっちゃいますよね。

A：「ええっ？」ってなっちゃうので。そういうのを、「吸い込み」っていう言い方を我々はしているんですが、『パックマン』にはそういう吸い込みゾーンがあるんですね。

Q：なるほど、「吸い込み」って言うんですね。確かに、早めに入力すると先にスッと吸い込まれるような感覚ですよ。今、仰ったように、角の部分が丸くなっているから。視覚的にも曲がりやすそうに見えますし。

A：はい。そういう視覚的なところの工夫も大きなポイントです。

Q：開発を始めた当時は、角はもっと鋭角で遊びは用意していなかったんですか？

A：いいえ、遊びは最初から取り入れていました。一点だけで遊ばせるのは無理だろうってことで、「吸い込み」は初めからありました。

Q：ほかに開発途中で、何か大きな問題があったとか、困ったことはありましたか？

A：「食べる」ことの親和性という点から、パックマンがモンスターを食い殺してはいないことを示すために、食べられたモンスターは目玉になってから元の巣に帰すようにしました。パワーエサを食べて、モンスターがイジけたときに噛み付くと、モンスターが目玉だけになって、巣に戻ると元の姿にスッと再生する。中村雅哉さんは、「輪廻転生だ」とか言ってましたけども（笑）。要は噛み殺しているのではなくて、ちょっといたずらっぽく、「向こうへ行け」っていうぐらいの感覚ですね。

Q：つまり、単に追い払ったぐらいの感覚だったということですか？

A：そうです。『トムとジェリー』みたいな関係性ですので。

Q：泥だらけになったり、ぺちゃんこになったりするけど、別に死んじゃあいないよって
いうことですね。

A：そうです。目玉が巣に帰るプログラムを作ったのも舟木さんです。

Q：目玉になったモンスターは、すごいスピードで帰っていきますよね。

A：目玉は最短距離を計算して帰っているのかなと思ったら、実は違うんだっていうのが
後でわかったんです。

Q：え？ 法則あるんですか。それまでの動き戻してるのかな。違うのかな。

A：巣に最短距離で帰るテクニックがあるという話を聞いたのですが、まだ検証してない
ので正確にはわかりません。どうやら、地べたに帰り道が矢印で書いてあるらしいんです
ね。

Q：なるほど地面に書かれた情報を読み取りながら帰るんですね。その都度何かの計算を
しないで。

A：もしそれが本当なら、舟木さんは本当にすごいですよね。移植をした人に聞けばわか
ると思うので、後で聞いてみようと思います。

Q：じゃあ、パワーエサを作った時点でそういう表現にしないといけないなって思ったわ
けですね？

A：そうですね。パワーエサで相手をやっつけても、食べてはいないよっていうことを表
さなきゃいけないので、目玉になってから巣に戻って来られて「ああ良かったな」ってい
うのを見せるようにしました。

Q：目玉がコミカルに動いて帰っていくと、緊張感というか残酷さみたいなものがなくな
るので、イメージとして確かにすごくいいですね。

A：そうですね。モンスターの目玉は移動している方向に向くようになっています。

売上に直結する難易度設定の重要性

Q：『パックマン』では、1万点を超えるとエクステンドとなってパックマンのストックが増えますが、エクステンドする得点の設定はどうやって決めたんでしょうか？ ロケテストの結果などを反映させて決めたんですか？

A：ロケーションテストで、何面まで行くかっていうだいたいのデータは取っていました。『ゼビウス』とかでもそうですけども、うまい人たちはそこを軽く超えちゃうんですよ。我々が、どんなにうまい人でも15分か20分ぐらいでゲームオーバーになるだろうと思って作ったものでも数時間遊んじゃいますから。

Q：先程、女性も含めて新しい人にやってほしいというお話がありましたが、そのためにはある程度ハードルを下げる必要があると思いますけど、その一方で難易度を上げておかないとロケーションではインカムの問題が出てしまうということに対しては、特に矛盾するようなことはありませんでしたか？

A：割り切り方として、女性やカップル向けの機械ですよってということで、男性のマニアが多少長く遊んじゃっても、それはまあしょうがないかなあと。（※手元の資料を見せながら）これはロケテストをしたときの売上のデータですが、これだけで90分間の講義が学生たちにできちゃうんですよ。難易度設定が、どれだけ大変かっていう説明ですね。

Q：毎日のインカム、売上を他機種と比較しながら記録しているんですね。

A：で、これを見ると、さっきも言った『ギャラクシアン』は当初からそういった高止まりで、『パックマン』はこんな感じの売上なんです。

Q：なるほど。さっきも仰っていたように爆発的な売上ではないですが、長期間じわじわ、じわじわと稼ぐんですね。

A：難易度設定はすごく難しいんです。本当に面白いゲームでも、難しくし過ぎると駄目にしちゃう。たった数ビットの数値の違いで、クソゲーだと言われてしまうような苦労があるんですね。難易度には、海外仕様と国内仕様とがあるんですが、このロケテストのときには、実はお店にあった2台のうちの1台を、ちょっと難しい海外仕様にかっそり変えてみたんです。そうしたら、海外版の売上のほうが2,000円多かったんですよ。

Q：難しいほうが売上はいいんですね。

A：そうです、そのほうが回転率がいいので。でも、遊んでいるお客さんはそれに気付かないんですね、「なんか今日は調子悪いなあ…」と（笑）。申し訳なかったんですけど、そうやって数ヶ月間実験したら、ずっと売上が2,000円も違うことがわかったんですね。「なぜ海外版のほうが難しくしてあるのか？」って学生に問いかけると、「外国人はゲームがうまいから」とかって答えるんですけど、実はレートの違いがあるからなんですね。向こうでは、だいたいクォーターでプレイされますから。

Q：プレイ単価の問題ですよ。あちらは1プレイ25セントが普通ですし。

A：そうそう。日本円では30円ぐらいですから、「日本と同じぐらいの時間をロケーションで遊ばれたら困る」って言われたんですね。ですから、ナムコではプログラムの中で海外仕様と国内仕様とちゃんと分けていました。海外仕様と言っても、スピードがちょっと違う程度でしたが、ディップスイッチで切り替えられるようにしました。

Q：つまり、最初から海外展開を見越して開発を進めていたんですね。

A：はい、『ギャラクシアン』でもそうでした。学生たちには、もし売上が1日に2,000円も違ったら、仮に国内に1万台あったとすれば、計算を簡単にするために1年を300日にして年間の売上を数えると、60億円も違うことがわかるわけですね。もし全世界で10万台動いていたとすれば600億円になるんだよって、マスプロダクションすることによって大きな数字の違いが見えてくる。

コンシューマー用であれば、コストを下げればそれだけ利益が上がるよと。1本の原価が100円違っただけで、たくさん売れたた場合は何百億円と違ってくるんだよってということですよ。まだ学生だと、億っていう数字の捉え方をする機会はないですから。そういう説明をするときに、このロケテストの資料を使っています。

Q：売上に直結するというお話は、もの凄く勉強になりますよね。

A：それから、『パックマン』の後からはオート難易度の話が出てくるようになります。市場の技量に難易度を合わせるのは非常に難しいので、リアルタイムにプログラムがそのプレイヤーの技量を読み取って、適切な難易度を瞬時にというかリアルタイムに提供するという考え方です。これをレポートにまとめたりして、『ゼビウス』でそれが採用されました。

Q：今で言う AI 的なお話ですね。『ゼビウス』では、ノーミスで長時間プレイしたり、レーダーを逃がすと難易度が上がる仕組みになっていたと記憶しています。

A：ええ。でも、オート難易度ができたとしても、じゃあプレイヤーにとっては本当にそれがいいことなのかっていうと、必ずしもそうでもないっていうことを、講義でも話をするんですね。つまり、あまりにもプレイヤー自身にぴったりとした難しさをずっと追い掛けられると、そこでまたストレスがたまってしまうんです。

Q：何だか、いつまでも食べられないニンジンがぶら下がっているみたいなイメージで。

A：そう、そのとおりなんです。その例えは実際に使っていますよ。いやあ素晴らしい。

Q：このロケテストの数字だけを見たら、ただ難しくしておけばいいのかなって思っちゃいますけど、けっしてそういうことではないんですね。

A：はい。そうではないということも、学生にちゃんと説明しています。

Q：そうですね。難し過ぎたらすぐ飽きられて、もう最初の 100 円だけしか売上が取れずにそこで終わっちゃいますよね。

A：そうそう。最初に「何だこれ、自分には合わないや」と思われちゃう。

Q：先程、かなり割り切りましたっていうお話がありましたが、それはもう早い段階で割り切りはできていたんですか？

A：ターゲットに合わせて作ったゲームなので、そこに合わせた売上になる、あるいはプレイ時間になるっていうのは、もうしょうがないなと。元からそれが狙いでしたから。ですから、そんなに爆発的なヒットはしないだろうと思っていましたし、むしろ海外のほうでは、何と言いますかパンチのないゲームとして、あまり人気は出ないんじゃないかなあと思っていたんです。

Q：ところが、超大ヒットになりましたよね。

A：結局、「マイファーストビデオゲーム」になったんですね。日本の場合は『スペースインベーダー』が、普段ゲームをしない人たちに認知された「マイファーストビデオゲー

ム」で、海外では『パックマン』がその役割を担ったんですね。インベーダーのときは、もう本当に異常でしたよね。

Q：そうでしたね。逆に、そのタイミングでしかゲームをやらなかった人もいたんですよね、あの当時の若い世代ですと。

A：そのとおりです。あの頃の世代は、「あのときはインベーダーをやったなあ」で、もうそれだけでおしまい。

Q：海外展開は、まずはナムコのポリシーとして考えられていたんですか？

A：そうです。海外に出すっていうのは、もう初めから決めていました。

Q：最初の『ビー』シリーズから海外展開はしていたんですか？

A：『ジービー』からやっていました。国内では苦戦しましたが、確か海外にも許諾していますね、グレムリンだったかな？

Q：アタリのすごさを目の当たりにしていたのに、その本家本元のアメリカに行って、海外展開をしても大丈夫なのかなあっていう考え方とかはありませんでしたか？

A：それはなかったです。「海外に」っていう感じですね。私は80年に、アメリカのシカゴで業務用のショーに『パックマン』が展示されたので、現地まで見に行きました。そこはお客さんと言いますか、バイヤーとかが見に来て、その人たちが連れてくる子どもたちがプレイするような場所だったのですが、ルールがやっぱり理解されなかったですね、パワーエサを食べると逆転するとか。日本でも多分同じだと思うんですけども、そういう様子を見ていたので、まさかあんなに爆発的にはヒットするとは思っていませんでした。

Q：世間で大ヒットしているなど、最初に実感したのはいつ頃でしたか？

A：アメリカでバリー・ミッドウェイがライセンスを取って作ったら売上げが良くて、もう作れば作るほど売れて、その分のロイヤリティがナムコに入ってくるっていう数字を見てからですね。

Q：その時期はいつ頃ですか？

A：おそらく、81年になってからじゃないでしょうか。

Q：もう予想外だったわけですね？

A：そうです、予想外ですね。日本ではそこそこで、欧米ではちょっとぬるい、ゲームとしては厳しいのかなあとか、そのぐらいに思っていましたから。

Q：とても控えめな見通しだったんですね。

A：先程も言いましたが、そんなにパンチがあるようなゲームではありませんでしたので。『ギャラクシアン』だったら、もっと胸を張れたと思いますけど。

Q：『ジービー』はグレムリンで、『パックマン』はバリー・ミッドウェイから出たっていう経緯を教えてくださいませんか？なぜアタリじゃなくてグレムリンやミッドウェイなのか、もしご存じであれば伺いたいのですが。

A：アタリじゃなかった理由は、私ではわかりません。そもそも、アタリは日本のタイトルを作っていなかったような気がします。日本のものを作る会社で、大きいところになるとバリー・ミッドウェイになりますね。交渉をしたのは、当時のナムコ・アメリカの中島社長ですね。中村雅哉さんは、おそらく直接関係ないような気がします。

Q：アメリカで大ヒットして、先程も仰ったように「マイファーストビデオゲーム」になったぐらいの製品ですから、「あれは俺が作った」って言い出す人が続出するのが、いろんな会社でよくあるパターンではないかと思うんですけど、そういう方ってナムコではいらっやらないんですね。アメリカで成功に導いたという、サクセスストーリーを語るような方が次々と出てこないのは、何だか不思議な印象を受けますね。

A：そういうのはなかったですね。何でバリー・ミッドウェイにライセンスをしたのか、そこまではわかりません。

Q：もう、岩谷先生の手から離れていたってということですか？

A：そうです。現地の方が交渉したんだろうなっていうことだと思います。

Q：開発者だった岩谷先生のお仕事としては、アミューズメントマシンショーに行って、「誰か現地の人を紹介してね」って言ったら、もうそこでひとつの区切りが付くということですか？

A：そうです、区切りですね。確かにそのとおりです。その後は、もうそちらでどうぞという感じです。

Q：もうその時点で次のことを考えられたわけですね？ 先程のお話では、開発が8割ぐらい終わったら、もう次のことをやりたくなるって仰ってましたので。

A：そうです。で、この次は未来商品開発プロジェクトという、ビデオゲームはもう辞めたという時期に入るんですけどね。

Q：岩谷先生のお話をずっと聞いていますと、もうアイデアマン的と言いますか、次から次へといろいろ発想が出てくるなあと思いますね。

A：そうですね。もうアイデアだけです。

Q：いえいえ。「だけ」だなんてそんなことは…。

A：あとは、コンセプトを作るコンセプターが命で、それ以外はもう何も無いと言いますか、ビジネス的な考え方は本当に全然なかったです。

Q：アイデアがいろいろ出てくると、先程の『パックマン』のお話では配慮と仰っていましたが、どんどん肥大化していきますよね？ あれもやってあげたい、これもやってあげたい、こういうのは面白いからって、肥大化して困るようなことはなかったですか？

A：なかったですね。ルールをとにかくシンプルにしないと、女性プレイヤーは厳しいだろうとは思っていました。パワーエサを作ったのもストレス解消のためであって、けっしてプラスのルールではないんですね、どちらかと言うと。「不足の美」と言いますか「わび・さび」と言いますか、「シンプル・イズ・ザ・ベスト」という発想ですね。

Q：敵の数とかもそうですけど、少ない構成物で完成させると。

A：そこからもう何も足せない、何も引けないものを『パックマン』っていうふうに、私は思ってるんですね。

Q：まさに「わび・さび」の境地、ベストバランス。無駄な動きを一切省いた、歌舞伎や能・狂言役者の演技みたいなものですね。

A：そうそう。

Q：こういうことをやってあげたいとか、こうしたらお客さんは喜ぶかなってアイデアが浮かんでも、シンプルじゃなくなるようでは駄目だっていう形で切るっていう考え方なんですね？

A：そうですね。プレイヤーを混乱させないというのは女性がターゲットだったからで、ターゲットに対する意識が強かったです。『パックマン』はボタンを使わないゲームですが、開発の途中で「ボタンを付けて、何か発射できるようにしたらどうか？」みたいなことを外部の方から言われたこともあったのですが、それはもうとんでもないことなんですね。

『パックマン』の商標使用のためトミーと交渉

Q：先程、『パックマン』の商標はトミーが元々保持していたというお話がありましたが、ゲームを発売する前に商標を買い取りに行ったんですか？

A：交渉にも行きましたが、これがなかなか大変でした。「はい、あげますよ」とはならないで、通常使用権を得ただけですね。

Q：その商標は、まったく別の案件でも取られていたってということですか？

A：トミーさんには、コインをパクッと食べる貯金箱があったんです。

Q：貯金箱ありましたね。確か、口の部分にコインを置くと飲み込んでくれる仕組みになっていましたよね。

A：そう、それです。しかも黄色いから、色も『パックマン』とかぶっちゃっていたんです。

Q：それで、名前を変えようということにはならなかったんですか？ やっぱり、『パックマン』のままで出そうと。

A：『パックマン』でいこうと決めていました。手元の資料には、日付が5月9日で、トミーとの交渉は社長室でやっていたと書いてありますね。もし万が一、交渉が駄目になったら『パクエモン』という名前になっていたんですよ（笑）。

Q：そもそも、なぜ『パックマン』という名前になったんですか？

A：「パクパク」という擬態音からです。モンスターとかの名前も、日本向けと海外向けとでそれぞれ考えたり、それからイジケ中のモンスターを、もっと小さくして葉っぱを付けてはどうかということも考えていました。

Q：オレンジみたいなフルーツのヘタに、葉っぱが付いたような絵をイメージしていたのですか？

A：もっと弱々しく、小さくして、いかにも食べられそうな葉っぱを付けようかなっていうことです。いろいろな経緯があったのですが、結局このままでっていうことになりました。

Q：やがて、トミーはLSIゲームの『パックマン』を発売することになりますが、その話が出てくるのは最初のナムコとの交渉からずっと後のことで、商標自体は既に自分たちで持っていたんですね。

A：ええ、そういうことです。

Q：その商標の存在に気付かれたのは、交渉をした80年の5月9日の直前ですか？

A：もっと前です。商標はすぐに調べられますので、多分3月ぐらいからもう交渉を始めていたと思います。

Q：トミーさんが持っていたのはわかったけど、ネーミングも含めて開発のほうはそのまま進められたってということですか？

A：そうですね。交渉さえできれば使えますし、もし使えなければ別案でっていう形です。残念ながら、「お金を払うからください」ということに対してオーケーは出なかったですね。権利はトミーが持ったままで、通常使用権だけを出すと。産業の分類が、第9類だった何類だったか、アミューズメントとトイとは違っていたので、最初はアミュー

ズメントのほうだけで交渉が成立しました。その後、コンシューマーで出すときには分類が違っていたので再交渉をしていますね。

Q：トイ、つまりの玩具として出す場合は、別扱いになるんですね。

A：そうなんです。実は、「ナムコ」を「ナムコット」にしたのもそういう理由からなんです。

Q：「ナムコ」という商標自体が、既に誰かに取られていたわけですね。

A：はい、そうです。

Q：トイのために再交渉したときは、キャラクターグッズの展開も一緒に考えていましたか？

A：最初に、自分たちでぬいぐるみとかTシャツ作ったときには、商標をトミーさんが持っていることは知らずに考えていました。多分、Tシャツとかぬいぐるみがトイだとは思ってなかったですね。トイとは別の種類、衣類ですから、『パックマン』という名前を使っても平気だろうと多分思っていました。

Q：実際のところ、キャラクターグッズはこの後にたくさん出てきましたよね。

A：そうですね。

Q：両方とも、一緒に使用権が取れるっていうのは、とても大事なことですから。

A：大事ですね。今は分類が随分変わったみたいなので、現在の状況はどうなっているかまではわかりませんが。

Q：『パックマン』の基板の販売枚数はいかがでしたか？ その時点で、ナムコ史上で一番売れた基板になったのでしょうか？

A：日本国内では、『ギャラクシアン』のほうがおそらく多いと思います。海外も合わせると、29万台が売れたということでギネスにも載ったんですけど、インベーダーのほうが多いような気がしますね。なぜギネスに認定されたのかはよくわからないんですけど、き

っとギネス側が称えたかったんだと思います。おそらく、圧倒的にインベーダーのほうが数は出ているでしょう。

Q：ギネスに載ったのは、おそらく社会的なインパクトがよりあったからということで、『パックマン』のほうを取ったんでしょうね。

A：ええ、そっちのほうを取ったんだと思います。海外、特に欧米ではそうですよね。

Q：「みんなが遊べるものを」と、シンプルに考えたからこそ海外でも通用したんですね。

A：そのとおりです。ビデオゲームに限らず、いろいろなものがそうだと思うんですよね。余計なものが付いていないと言いますか、ユーザーが求めているものを必要最小限に抑えることがとても大事だと思います。

Q：何でも足せばいいというわけではないんですね。

A：ですから、日本の電化製品は高機能過ぎてコストが高いので、ほかのアジア製品に負けているのではないかと思うんですよね。

Q：電子レンジとかでも、温めボタンが複雑過ぎてどれを押したらいいのかがわからなくなるんですよね。「31番とかって何？」みたいな。

A：ええ、そういうことです。いろいろ付け足すと、本来伝えたかったコンセプトが、どんどん隠れていっちゃうんですね。

Q：いろいろなアイデアを、はたしてどこまで詰め込んでいいのか、開発者の皆さんがいつも迷うところだと思いますが、そこに迷いがなかったっていうのはとても勉強になりました。長々と聞き取り調査へのご協力、ありがとうございました。

A：いえいえ、とんでもないです。

聞き取り調査ワーキングペーパーの一覧表

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