

吉井正晴インタビュー第2回後半：セガおよびセガ・オブ・
アメリカにおけるゲーム開発・販売業務についての証言

嶋原 盛之
生稲 史彦
清水 洋

IIR Working Paper WP#20-06

2020年2月

Masaharu Yoshii, Oral History (2nd, 2): Oral History on Game
Development and Sales at Sega and Sega of America

Shigihara, Morihiro
Ikuine, Fumihiko
Shimizu, Hiroshi



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

吉井正晴インタビュー第2回後半：セガおよびセガ・オブ・アメリカにおける
ゲーム開発・販売業務についての証言

鳴原 盛之
生稲 史彦
清水 洋

Masaharu Yoshii, Oral History (2nd, 2): Oral History on Game
Development and Sales at Sega and Sega of America

Shigihara, Morihiro
Ikuine, Fumihiko
Shimizu, Hiroshi

目次

GENESIS 初期のソフト開発・販売状況	3
「ソニック・ザ・ヘッジホッグ」発売当時の状況.....	9
「ソニック・ザ・ヘッジホッグ 2」には開発責任者として参加.....	12
帰国後はドリームキャストの開発を担当	17

GENESIS 初期のソフト開発・販売状況

Q：メガドライブのローンチタイトルは「ソニック・ザ・ヘッジホッグ」ではなく、日本国内では「スペースハリアーII」と「スーパーサンダーブレード」で、ちょっと遅れて「獣王記」が発売されていますよね。「ソニック」が発売されるまでの間は、それほど本体はたくさん売れていなかったという理解で宜しいですか？

吉井：そうですね。そんなに売れてはいなかったと思います。メガドライブの発売が89年でしたよね？ その次の年だったか、GENESIS本体がすごく売れるようになったので、空輸して売っていたことがあったんですよ。

Q：過去の書籍には、初代「ソニック」が発売された、91年の秋から台湾で生産したGENESIS本体を毎日アメリカに空輸して、アメリカだけで300万台も売れたと書いたものもありますね。

吉井：そうそう。「ソニック」が出た後でしたかね。空輸をされていて、1台当たりどのぐらいの送料だったか、すごくお金が掛かったんですけど、クリスマス商戦に間に合わせるために、ジャンボジェット1機を貸し切って送っていたことがありました。どう見誤ったのかまではわかりませんが、最初に用意した数が少なかったんでしょうね。

Q：GENESISの時代は、基本的にどうやって商品を生産していたんですか？

吉井：生産は台湾でやっていて、そこから直接送っていたと思います。正確にはわかりませんが、おそらく船にコンテナを積んでシアトルの辺りまで持って行って、そこから陸路でサンフランシスコまで運んだんでしょうね。サンフランシスコの郊外に大きな倉庫がありましたので、そこにソフトもハードも全部置いて、そこから出荷をしていました。

Q：アメリカのソフトメーカーが開発したゲームソフトも、同じ倉庫から出荷をしていたんですか？

吉井：マスターが完成したらそれをウチが受け取って、内容をチェックしてオーケーが出たら一度日本に送って、そこから台湾などの半導体メーカーに送ってROMを作ってから、またアメリカに送り返すという形でやっていたと思います。

Q：GENESIS本体を空輸していたのは、一時的に実施した特殊なケースだったんですね。

吉井：空輸は最終手段ですよ。あの時は日通さんに頼みましたが、あれで日通さんはかなり儲かったんじゃないですか（笑）。

Q：SOAに出向した年の9月にGENESIS本体が発売されていますが、赴任した当初はどんな仕事をされていたのでしょうか？

吉井：本体が発売されるまでは、ローンチタイトルの調整をやっていました。アメリカ人に、「日本のタイトルで、何か欲しいものはある？」とかいろいろ聞いて、「じゃあ、これを英語化して出そう」とか、「こういう表現のままアメリカで出すと問題になるから直そう」とか、そんなことをやっていたと思います。逆に、日本のほうから「これ、アメリカでも売ってほしいんだけど」って言われて見せたら、「いらない」って言われてしまうこともありました。アメリカですとスポーツものとか、アクションゲームが多いんですよね。

Q：サードパーティから出たソフトで、有名などころでは、「ジョー・モンタナ・フットボール」とか、「ワールドシリーズベースボールゲーム」とか、それからバスター・ダグラスが実名で出てくる「ジェームス・バスター・ダグラス・ノックアウト・ボクシング」ですとか、確かにスポーツものが目立ちますね。

吉井：ジョー・モンタナと契約をしたのはSOAだったと思います。アメリカでは、野球とフットボールは欠かせないですよ。そういうライセンスを取る時に、私があちこちに出掛けて交渉をしていました。

Q：スポーツゲームを出す時は、選手とかのライセンスはSOAで買うけれども、ゲームはまた別に用意しなくてはいけないわけですよね？

吉井：そうです。最後に我々のほうで監修をしますが、ゲーム自体はセガで作っていました。

Q：そのゲームを作る時は、日本のセガか、それともSOAのどちらで作っていたのでしょうか？

吉井：両方ありました。SOAでも開発チームを持っていて、社内にプログラマーはいなかったのですがプロデューサーはいましたので、そのプロデューサーが外注先に頼んで作っていました。例えば「エコー・ザ・ドルフィン」は、東欧の会社を使って作りました。ですから、最初は日本では全然知られていないタイトルがGENESISのほうにはあったりするんですよ。「あれっ、これ誰が作ったの？」って（笑）。

Q：例えばアメリカンフットボールのゲームであれば、日本よりもアメリカのほうがずっと作り慣れていて出来が良かったでしょうから、こういう場合はアメリカで作ったほうがいいという考え方だったのでしょうか？

吉井：そうですね。日本人だと野球なら大丈夫ですけど、アメフトのルール自体をほとんど知らないですからまず作れないでしょうね。アメフトとかバスケットボールだったら、向こうに任せておいたほうがいいという風潮はあったと思います。

Q：逆に、日本の開発から「これをアメリカでも売ってよ」と言われたものは、どんなタイトルがありましたか？

吉井：いろいろと言われましたが、シューティングとかアクションもので言うと、例えば「ファンタジーゾーン」はアメリカではあまり人気が出なかったですね。

Q：「ファンタジーゾーン」みたいな、ポップと言いますかコミカルなグラフィックは、アメリカ人の好みには合わないということですか？

吉井：そうそう。かわいらしいものは、「これは女の子向けのゲームなのか？」って言われちゃうことがありましたね。

Q：同じアクションゲームですと、例えば「SHINOBI-忍-」のようによりリアルで和風の世界観を描いたタイトルですとか、あるいはドライブゲームの「スーパーハングオン」みたいに遊び方がわかりやすいものであれば、アメリカ人にも喜ばれたのではないかと思いますが？

吉井：そうですね。ドライブものとか、そういうものだったらわかりやすいし、売りやすいですよ。

Q：マーク III の時代に、営業からも欲しいソフトの要望が寄せられていたというお話がありました。メガドライブや GENESIS が出てからは、どのようにしてソフトのラインナップを最終的に決めていたのですか？

吉井：メガドライブになってからは、PC 用のゲームを移植もするようになりました。あとは、引き続きアーケードからの移植ですよ。売る側から見れば、アーケードゲームはすでに世に出ているものですから、どんな内容なのかがわかりやすいので、「これを移植した

ら？」と言いやすいですし。

Q：アーケードからの移植というのは、アメリカのメーカーが作ったアーケードゲームですか？

吉井：いいえ。日本のアーケードゲームですね。アメリカのアーケードゲームも移植していくつか出しましたが、それほど多くはなかったと思います。

Q：移植版のゲームソフトだけでなく、すべての商品の販売戦略は日本のセガの主導によって決めていたんですか？ それとも、SOA で全部決めていたのでしょうか？

吉井：GENESIS 以降は、売れたということもあってなのか、SOA が自分たちで力を入れるようになって、日本のほうからはあまりコントロールをしなくなったと思います。

Q：GENESIS が売れるようになったから、日本とアメリカ側とで販売戦略の考えが違ったとしても、SOA の意見が通るようになったという面もあったわけですね。

吉井：そうですね。日本から「あれをやれ、これをやれ」と言ったところで、やっぱり限界があるわけですね。そもそも文化が違いますから、なかなか言うことを全部は聞いてくれないということに、日本側も気が付いたのではないのでしょうか。

Q：アメリカ、あるいは北米全体の市場のことは、ちゃんと自分たちで考えてビジネスをするから、細かいところまでいちいち指図はするなど。

吉井：そうそう。「もっと、俺たちに自由にやらせてくれよ」って、それは言いたくなりませぬ。

Q：あの大々的な、「ソニック」や「ソニック 2」のプロモーションができたのも、SOA の幹部の皆さんが自分たちでアクションを起こしたからこそですね。

吉井：ええ。やればできるということが、日本でもアメリカでもそれでわかったわけですね。でも日本から見れば、あまり勝手なことをしてくれるなという気持ちはずっとあったでしょうし、「これを作るのに、いくらお金を使ったんだ？」とかって、あまり聞かないほうがいいこともあったかもしれません（笑）。

Q：そんなこともあったんですか？

吉井：外注先に、開発費を日本に比べて5割増しぐらいで払ったこともあったと思います。ソフトがたくさん売れるからこそ、それだけの高い金額を払うことができたんでしょうね。その頃になると、日本でも開発費はだいぶ高くなっていましたが、まだアメリカほどではなかったと思います。

Q：既刊のビジネス書をいろいろ読んでみると、初代「ソニック」の開発が始まった当初は、SOA 側では評判が良くなかったと書かれているのですが、実際はどのような評価だったのでしょうか？

吉井：「ソニック」が出る前は、「スーパーマリオ」がすごく人気でしたよね？ だから、「スーパーマリオ」と比較しながら見ていたから、そういう評価になったんでしょうね。「マリオのほうがかわいいよ」とか、「ソニックって何？ ハリネズミって一般的ではないだろう？」とか、そんな見方をしていたと思います。

日本だったら、キャラクターはハリネズミであろうと何だろうと、スピード感が優先されるゲームになっていけば、もう何でもよかったのかもしれませんが。でも、セガとしてはソニックというキャラクターを、マリオに対抗するために作ろうとしていたわけですから、アメリカ側では最初のうちは、確かにあまりうれしくは思わなかったですね。

Q：当初、SOA では日本で作ったものとは異なるデザインのソニックを別に作ってから、アメリカ市場に出そうという話もあったらしいですね？

吉井：アメリカ風のソニックのデザインは実際にありました。それを日本人に見せると、きっと「何だこれは？」って思うようなデザインで、当時 CES の会場にソニックの着ぐるみを出したことがありますが、多分日本人にはすごく評判が悪かったのではないのでしょうか。アメリカ人にはなじみのないキャラクターだったということで、最初は SOA のほうではあまり受けなかったですね。

それから、当時はセガと任天堂との差別化をしようとしてよく言っていたんですよね。セガのほうでは、任天堂のユーザーよりも年齢層がより高いところを狙おうと。同じ土俵で戦っているとは思ってないから、任天堂のメインユーザーは小学生ぐらいなのであれば、こっちは中学生よりも上の年齢層を狙っていこうとしていましたね。

Q：なるほど。だから SOA では当時、「卒業したら GENESIS」という宣伝文句を使っていたんですね。

吉井：そうそう。まさにそれです。

Q：より高い年齢層を狙おうと思っていたからこそ、SOA ではソニックが子供っぽいという印象を最初は受けたんでしょうね。

吉井：ええ。やっぱりそういう目で見ちゃったんですね。お互いの言っていることはどちらもわかりますけど、まあどっちもどっちかなあと（笑）。どう折り合いをつけてあげられるかというのが、本当にややこしかったですけどね。

Q：そういうソフトの販売戦略とかを決める時にも、吉井さんが日本とアメリカとの間に入っていたわけですね。

吉井：すべてではありませんが、「アメリカで売るんだったら、こういうものもいいんだよ」と日本側に教えたりですとか、そういう調整はだいたい私がやっていました。日本側では、日本人が主体になって何でもやってしまおうとするのですが、日本に住んでいるとアメリカ人的な発想はできないんですよ。だからこそ、「ソニック 2」の時にあれだけ売れたのは、やっぱり SOA に任せてアメリカで作ったからでしょうね。ゲームの中で、アメリカ人にも見慣れた風景とかがちゃんと出てきますから。

Q：確かに、当時の開発スタッフからも、ラスベガスとかに実際に出掛けたうえで背景を描いていったというお話を伺ったことがあります。

吉井：ええ。そういう雰囲気とかっていうのは、実際に行ってみないとわからないですよ。

Q：初代の「ソニック」に関しては、日本で作ったものをアメリカに持って行って売ったという形ですか？

吉井：はい、そうです。SOA でやったのはテキストのローカライズとか、最低限の変更だけでしたね。

Q：最初の「ソニック」はずっと日本で作っていたので、SOA 側から見れば不満なところもあったからこそ、次の「ソニック 2」からはアメリカで作ろうと思ったわけですね。

吉井：ええ。たまたま STI（セガ・テクニカル・インスティテュート）もありましたし、「ソニック」のプログラマーの中君もいることだし、じゃあアメリカで「ソニック 2」を作ろう

ということになったんですね。

「ソニック・ザ・ヘッジホッグ」発売当時の状況

Q：流通についてのお話も伺いたいのですが、商品をたくさん売るためには、例えばウォルマートやトイザらスなど、大手量販店に卸してもらうことが当然ながら重要だったと思います。NES を大ヒットさせた任天堂が先行している状況にあって、SOA 製品をこれらの量販店に売り込む際は、かなりご苦労があったのではないのでしょうか？

吉井：最初の頃は、掛け率とかの条件が結構きつかったですね。アメリカでの売り方は日本とは全然違って、ゲーム販売用のコーナーが別にあるんです。その大半は任天堂の製品が置かれていて、SOA の製品も何とか置いてもらおうと頑張って交渉はしたのですが、結局は任天堂の売り場面積の 3 分の 1 ぐらいしか、一番良かった時でももらえなかったです。それでも、最初の頃は任天堂の 5 分の 1 ぐらいしかなかったんですけどね。

Q：任天堂のゲームさえ置いておけば儲かるのに、そこにわざわざ他社のものを置く必要はないだろうということですね。

吉井：そうそう。向こうから見れば、別に置く必要なんかない。商品の数を増やしてややこしくなるぐらいだったら、任天堂だけあればいいだろうということでしたよね。

Q：家電とかでもそうだと思いますが、ゲームも小売店側が客のサポートをしなくてはいけないから、新しい商品を増やすときっと余計に手間が掛かりますよね。

吉井：そうですね。アメリカでは返品が自由にできますから、お店としても返品率が高いものを置きたいとは思わないでしょうね。向こうでは、「ソフトを買って遊んでみたら、つまらなかったから返品します」って平気で言ってきますから。

Q：逆に言えば、「ソニック」が大人気になって GENESIS 本体も売れるようになったら、大手量販店でも積極的に卸してくれるようになるわけですよね？

吉井：ええ。量販店と、それから専門店も扱ってくれますよね。扱う数に関しては、量販店のほうが圧倒的に多いですけど。

Q：量販店と専門店とでは、どちらのほうが取引条件は厳しかったですか？

吉井：量販店のほうが厳しかったです。普通の小売店であれば、品揃えを充実させるために「取りあえず置いてみようか」と思っていたかもしれませんが、量販店ではアイテムをこれ以上増やすのは面倒だし、嫌だったのだと思います。

Q：実際、「ソニック」の発売以降は量販店の対応もかなり変わりましたか？

吉井：変わったと思います。我々としても、あれほど売れるとは思わなかったですけどね。

Q：初代「ソニック」は、日本での発売が91年の7月ですが、北米では日本よりも1ヶ月早い6月に発売されていますよね？ SOAでは、それこそ社運を賭けるぐらいの覚悟をもって本作の販売に注力されたようですね。

吉井：かなり力を入れていましたし、日本側からのプレッシャーもおそらく相当大きかったと思います。アメリカでは、6月辺りから年末のクリスマス商戦の準備をしないと間に合わないという事情があって、日本では6月はあまり売れない時期なので、7月の夏休みになるタイミングに合わせて売ろうということだったと思います。それから、アメリカで毎年夏と冬に2回やっていたCESのうち、夏に開催するCESに合わせて売ろうとも考えていたのではないのでしょうか。

Q：アメリカ独自の商慣習が、日本のスタッフはおそらくわからないんでしょうね。

吉井：上の偉い人たちはだいたいわかっていたと思いますが、現場の社員とかは全然わかっていなかったでしょうね。現場のほうは、まずは日本で売ることを優先してましたし、日本向けのものを作るだけでも忙しかったですから、アメリカでいつ売ろうとか、海外版の開発はどうしようとかっていう話をされても、「対応できないからやめてくれ」という感じだったと思います。でも、だんだん慣れてくると、最初からアメリカに出すための準備ができるようになりましたけどね。

Q：なぜ、海外版の「ソニック」が日本よりも1ヶ月早く出すことができたのですか？

吉井：最初から、どちらも並行して作っていたからですね。国内版と海外版の2種類のバージョンを、最初のROMを作る段階から用意しておいたので、手間が通常の2倍になるということもなかったですし、キャラクターがしゃべったりすることもなかったのも、それほど難しくはなかったと思います。

Q：クリスマス商戦を見込んでというお話がありましたが、最初に「ソニック」が爆発的に

売れたのは91年のクリスマスの時期だったということでしょうか？

吉井：ええ。アメリカでは、ゲームはその時期しか売れないので、本体の値下げとか何だとか、いろいろと攻めていましたよね。その1ヶ月ぐらいの間に、年間の8割ぐらいの売上を占めますから、この時期に売らないと。

Q：同じ年の9月に、任天堂がスーパーファミコンの海外版、SNESを発売していますから、これに対抗しようと意味ももちろんあったわけですよね？

吉井：はい、そうですね。

Q：「ソニック」を使ったクリスマス商戦について、社内での議論はいつ頃から始まったのでしょうか？

吉井：1年ぐらい前からですね。その段階で決めておかないと、年が明けてからではもう間に合わなかったと思います。ゲームの開発自体にも1年近く掛かりますからね。

Q：「ソニック」が大ヒットした時期は、吉井さんご自身もたいへん忙しかったのではないのでしょうか？

吉井：ええ。すごく忙しかったですね。ただ、私は開発側にいたので、クリスマスの時期には「ソニック」の仕込みは終わっていて、実際のハンドリングには関わっていませんでしたから、忙しかったのはその年の夏辺りまででしたね。

Q：それから、当時の北米市場ではGENESISだけでなく、携帯ゲーム機のゲームギアもかなり売れていたと伺っておりますが、ゲームギアもSOAの利益にかなり貢献したハードだったのでしょうか？

吉井：ゲームギアについては、私はよくわかりません。確かに、当時は店頭にたくさん並んでいてよく売れていましたから、けっして損はしていないと思います。

Q：そうしますと、吉井さんはゲームギア用ソフトの契約とか、管理業務などはされていなかったということですか？

吉井：ほとんど関わっていませんでした。ゲームギア用ソフトについては、ほとんどが外注で作っていたと思います。ソフト開発がそれほど難しいハードではなかったのも、外注先で

も十分に作れるという判断が当時はあったんでしょうね。

Q：ゲームギア用ソフトは、元々日本にあったものを海外向けにローカライズをして発売していたのでしょうか？

吉井：そうです。ほとんどが日本から持ってきていました。アメリカで作ろうという考えは、多分なかったと思います。

Q：ゲームギアは GENESIS よりもハードの性能は低かったですし、そうしますとそのハード上で作れるゲームの内容もおのずと限られてきますから、日本だろうとアメリカだろうと、売れるゲームのジャンルとかもあまり変わらないということですか？

吉井：そうですね。遊べるゲームが限られていましたからね。

「ソニック・ザ・ヘッジホッグ 2」には開発責任者として参加

Q：初代「ソニック」が発売された翌年の 92 年 11 月 21 日には、早くも続編の「ソニック 2」が発売されていますよね？ ソフトの開発を短期間で終えたのもすごいですが、「ソニック 2 (チュー) ズデイ」などのキャッチコピーを作って大々的に宣伝をしたり、世界同時ローンチという販売戦略を実行したことも、当時としてはこれまたすごいことだと思いますが？

吉井：ええ。あの時はそんなこともやっていましたね。「ソニック 2」を作る時は、早く作るために日本から開発からスタッフを 5 人～10 人ぐらい連れて来て、最盛期にはこのプロジェクトだけで 20 人ぐらいいました。実は当時、彼らの面倒を私が見ていたんですけど、まあたいへんな目に遭いましたね (笑)。

Q：「ソニック」が海外で大ヒットした以上、社内では「ソニック 2」の開発も早々に決まったわけですね？

吉井：そういうことですね。「ソニック 2」の時は、まだ開発途中の段階から、アメリカでもウケが良かったですよ。もうその頃になると、SOA でもみんな売る気満々でしたし、私が開発の責任者になってしまったので、進捗状況を毎週英語のミーティングで何度も聞かれましたから、「大丈夫、ちゃんとできるから」ってよく言っていました (笑)。

Q：当時の SOA の皆さんには、次回のクリスマス商戦も「ソニック 2」があれば大丈夫だ

という考え方があったのでしょうか？

吉井: そうですね。まあ「ソニック 2」しかなかったというだけかもしれませんがね。それと、「ソニック 2」は初めてアメリカ国内で、しかも自社で開発をしましたから、SOAによって手掛けたプロジェクトなんだという認識がみんなにあったと思います。「これでマリオに勝つんだ！」ということですね。

Q: クリスマスシーズンと言っても、実際には11月にはもう商品が全部出来上がっているわけですよね？

吉井: そうですね。ですから、小売店のほうから見ても大事ですし、すごくリスクですよ。小売店の人は、どんなものが出てくるのか早く見たいと思っているので、こちらとしてもなるべく早く見せてあげようと思ってはいたのですが、なかなか見せられませんでした。特に、「ソニック 2」はそうでしたね。ただ、「ソニック 2」の時はプロモーション用にビデオを作って見せたりとかはしていたと思います。

Q: セガについて書かれた既刊の書籍を見ると、92年夏のCESでカリンスキー社長が大々的にプレゼンをしたり、腕利きのマーケターを起用していろいろな販促の企画立案をしていたようですね。それから、ハリウッドの若手俳優が出演するテレビ番組で、「ソニック 2」にチャレンジする様子をビデオに収録して、それを配って宣伝にも利用していたとのことですが？

吉井: そんな番組もありましたか。しかし、もし「ソニック 2」がコケてしまったら、今頃どうなっていたんでしょうね(笑)。

Q: 「ソニック 2」の開発が始まったのはいつ頃ですか？

吉井: いつ頃だったかなあ……。発売の1ヶ月前ぐらいにはマスターアップしましたから、おそらく本格的に始まったのは発売した年、92年の年明け頃からでしょうね。

Q: では、吉井さんが「ソニック 2」の開発責任者になったのはいつ頃ですか？

吉井: 私がSTIを引き継いだのは、マーク・サニーが辞めたのと同じ年だったと思いますが、いつ頃だったのかは覚えていません。

Q: 吉井さんが責任者を引き継いだ段階で、「ソニック 2」はある程度の形になるまで出来

上がっていたのでしょうか？

吉井：引き継いだ時には、プロジェクト全体の半分ぐらいは出来上がっていたと思いますが、途中でマークが辞めてしまったので、「これはマズい。誰かまとめる人がいないと完成できない」という話になって、そうしたらたまたま私が見付かっちゃって、「じゃあ、吉井さん頼むよ」と（笑）。で、元々開発でもあったということで、途中から参加することになりました。

Q：半分出来上がっていたということは、逆に言えば半分しか作れていなかったわけですし、SOAとしてはこれ1本に賭けているような状態ですから、もし万が一作れなくなったら一大事ですね。

吉井：そうですね。今、振り返るとかなりたいへんでしたが、アメリカ人の場合は仕事をしている間は、そういう状態をあまり表に出さないんですよ。張り詰めたような雰囲気は全然出さないで、「まあ大丈夫だろう」というような感じで、結構楽天的でしたね。

Q：もしこれが日本の会社であれば、「ゲームが完成するまで、お前たちは休み無しだぞ！」とか発破を掛けたり、職場に寝袋を持ち込んで「泊まってでも仕事しろ！」などという展開になりがちではないかと思いますが、アメリカでは全然違っていたんですね。

吉井：そうそう。でも、アメリカの場合は夜になると働けるような環境ではなかったですよ。夜になるとオフィスが全部閉まっちゃうので、そこで働くのはほとんど無理でしたし、近くに食事ができる所も全然なかったです。それでよく間に合わせたなあと（笑）。

それから「ソニック 2」の時は、バグ取りを一生懸命やってくれたのですごく助かりましたよね。開発の人間がバグチェックも一緒にやろうとすると、もう寝る時間なんて全然なくなっちゃいますけど、バグチェックのために人を雇って、その人たち用の部屋まで作ったあったという点では、アメリカのほうが日本よりも先に進んでるいなって思いましたね。アメリカでは、クオリティコントロールはすごいなあと。

実はね、「ソニック 2」は発売直前で容量が足りなくなってしまったんです。当初は2メガROMを2個使い、合計4メガで作る予定だったのですが、最終的にはもう1個ROMを増やして6メガにしました。私が「ソニック 2」の開発チームのお尻を叩く役目をしていましたが、中君がある日突然、「全部のデータが入らない」と言ってきたんです。でも、ROMを増やすと原価が上がってしまいますし、もし4メガに納まるように手直しを始めたら、そこから2、3週間ぐらい余計な時間が掛かってしまいますので、これはどうしたものかと

困ってしまって、しょうがないから日本側に泣き付いたんです。

当時、私の上司だった元バンダイの桜井大三郎さんという専務がいて、その方がアメリカから私が送った FAX を中山社長のところに持って行ったんです。そうしたら中山さんが、「もういい、そのまま出せ。今さら直す時間を使うのはもったいないから」という判断をしてくださったので、ROM を 6 メガに増やして発売することができたという、まあそんな話もありましたね。

Q : 「ソニック 2」を世界同時にローンチしようというのは、最終的に誰が決めたのでしょうか？

吉井：日本側だったと思います。もしかしたらアメリカ側だったかもしれませんが……。

Q : 「ソニック 2」は SOA のプロジェクトによる内製である以上、当然 SOA が了承しなければ実行できないですよね？

吉井：そうですね。それから、「ソニック 2」を初めて出荷する日には、みんなで倉庫に集まって、ソニックが描かれたすごく大きなケーキを用意して、それを切り分けて食べながらお祝いをしたんですよ。ソニックと同じ濃い青色をしていて、歯が浮いちゃうぐらいすごく甘かったのを覚えています（笑）。

Q : 日本製ではなくて SOA で作ったからこそ、出来上がったお祝いをしたわけですよね？

吉井：ええ。11月21日発売でしたから、要するにサンクスギビングの直前に出そうということだったんでしょうね。この日を過ぎると、みんな会社を休んじゃいますし、その後はもうクリスマス商戦が始まってしまいますから。

Q : 「ソニック 2」を 1 年で完成させて発売するというのは、スケジュール的にはかなりギリギリだったのではないのでしょうか？

吉井：ギリギリでしたね。マスターアップしてから、カートリッジが製造されるまでの間にも結構な時間が掛かりますし、その時間を短くすることはできませんから。多分、最初のロットは日本国内で作ってからアメリカに送っていたと思います。

Q : 「ソニック 2」の発売月が 11 月で、すぐにクリスマス商戦が始まりましたから、ソフトは発売直後からたくさん売れたわけですよね？

吉井：そうですね。多分、年内のうちに100万本ぐらいは売れていたと思います。

Q：GENESIS本体のほうも売れ行きは良かったですか？

吉井：任天堂との比較で言えば、それまではそれほど売れてはいなかったと思いますが、「ソニック2」のおかげで結構売れるようになったと思いますよ。

Q：任天堂側は、やがてSNES本体の値下げを実施しましたので、これに対抗するためにSOAでも、一時期から本体の値段を99ドル台の値下げもやっていたようですね。

吉井：そうですね。もうその頃は、ずっとイケイケでみんな頑張っていましたよね。

Q：94年2月にはGENESIS版の「ソニック3」が発売されていますが、翌月の3月の月間ゲームソフト売上ランキングベスト10では、GENESIS版の「NBA JAM」が1位で「ソニック3」が3位、ほかにも「モータルコンバット」や「アラジン」など、SNES用ソフトが2タイトルしかランクインしていないのに対して、GENESIS用ソフトは8タイトルもランクインしていると書かれた資料もあります。アメリカでの当時の「ソニック」シリーズ、あるいはセガ人気がいかに高かったのがよくわかりますよね。

吉井：そういう時代もありましたかね。まあ、そのぐらいやれば別に文句はなかったでしょう（笑）。

Q：「ソニック2」のマスターアップを終えてからは、吉井さんはどのようなお仕事をされていたのでしょうか？

吉井：ディズニーから、ロジャー・ヘクターというSTIの新しい責任者が来ましたので、私は元の業務に戻りました。

Q：それから、「ソニック&ナックルズ」に「ソニック3」のカートリッジを接続すると完全版のストーリーが遊べるようになる、ジョイント機能を搭載するというすごいアイデアを盛り込んでいましたが、これもSOA側で考えたアイデアだったのでしょうか？もしご存知でしたらお聞かせいただきたいのですが。

吉井：確か、中君のアイデアだったのかなあ……。コースをもっと増やしたいという要望があったので、「コースを増やせるような仕掛けをあらかじめ用意しておいて、後から新しい

コースを追加できるようにしてほしい」と言っていたように思います。彼はそういう仕込みをするのが好きでしたし、プログラムの用意しておかなければいけないことですから、自分で考えた仕掛けを作って入れてあったのだと思います。

Q : 「ソニック」シリーズが立て続けに大ヒットして、GENESIS 本体も広く普及したことによって、例えば EA やアクレイム、ミッドウェイなど、アメリカの有力サードパーティも GENESIS にどんどんソフトを出してくれるようになったという理解で宜しいですか？

吉井 : ええ。どんどん乗ってくれるようになりました。あるいは、乗りやすくなったという言い方のほうがいいのかもしれませんがね。

帰国後はドリームキャストの開発を担当

Q : SOA から日本のセガに戻って来たのが、確か 94 年というお話でしたよね？

吉井 : そうです。なぜ私が日本に戻ったのかと言いますと、ドリームキャストの開発に関わることになったからです。

Q : 吉井さんが帰国された 94 年にはセガサターンが発売されていますが、こちらの開発は担当されていなかったのでしょうか？

吉井 : セガサターンのほうには、私はほとんど関わっていませんでした。もうその頃から、社内ではドリームキャストの準備を始めていたんですよ。

Q : セガサターンが発売される前から、もうドリームキャストの開発プロジェクトが動いていたとは驚きです。

吉井 : ドリームキャストからはシステムがガラッと変わったので、OS として Windows CE が必要なぐらいのハードウェアになったので、作るのがとにかくたいへんだったようですね。セガにまったくノウハウのないものを作るプロジェクトでしか、外からいろいろな人を集めました。

で、人を集めてきたのはいいのですが、ツールとかを開発するセクションの責任者と言いますか、コーディネーションをする人間がないというので、佐藤秀樹さんが「よし、アメリカにいる吉井さんと呼んでこい」と。じゃあ、白羽の矢が立ったということで、それならばと日本に戻って来たのですが、もうグチャグチャになっていたのでたいへんでした (笑)。

Q：CPUは日立、グラフィックチップはNECが供給して、OSはWindowsなのでマイクロソフトですし、今振り返っても本当に壮大なプロジェクトでしたよね。

吉井：ええ。日立もNECも絡んでいて、プロジェクトリーダーは日立から来た萩原史郎さんでしたね。最初の頃は、ソフトを作るためのツールがなかったことが問題でした。ドリームキャストぐらいの性能ともなると、もう普通のコンピュータではリアルタイムでのエミュレーションとかができないんです。やろうと思えば普通のコンピュータでもできたのかもしれませんが、C言語とかも使っていましたし、まずはその開発用のツールを何とかして作ろうとしていたんです。開発ツール以外にも、OSや通信用のAPIですとか、いろいろなことを束ねるのが私の役割だったので、ツールやライブラリとかを用意する部署にいたんです。

Q：その当時に市販されていた、どのメーカーのPCよりも高性能のハードを作っていたわけですから、当然ながらたいへんなお仕事になってしまいますよね。

吉井：そうなんですよ。セガの中では、誰もやったことがないわけですから。

Q：ネットワーク通信に関しては、当時KDDIテクノロジーの社長だった斉藤利治さんにもお話を伺ったことがあります、こちらの実装にもいろいろ難航されたようなことを仰っていましたね。

吉井：通信のほうもたいへんでしたね。「レイテンシーを下げろ」と言ったところで、実現するのはすごく難しかったですし、当時の電話回線で対戦ゲームをやらせようと思っても、それはちょっと無理ですよ。

Q：ドリームキャスト開発当時、吉井さんが所属していたのは何と言う部署でしたか？

吉井：システム研究開発部です。通称「シス研」と言われていて、ゲームではなくてライブラリを用意してあげる部署で、私がそこの部長だったと思います。

Q：その「シス研」は、当時の社内では比較的新しく作られた部署だったのでしょうか？

吉井：新しかったですね。まさに、ドリームキャストを立ち上げるために作ったようなものでしたから。ハードウェアとソフトウェア開発との間にいて、ライブラリなどいろいろなものを作ってあげるというような部門でした。

Q：最終的に、ドリームキャストが GENESIS のように爆発的に売れなかったのは、発売直後に NEC のグラフィックチップの生産が一時ストップしてしまったのも大きな理由だったのでしょうか？

吉井：それはありますね。なかなかできなかつたり、出来上がったものが動かなかつたりしたこともありました。これはもう相手側でのことなので、我々からは何も手伝いようがなかったですし、いろいろな会社が絡むプロジェクトというのは、やっぱりたいへんですよね。

Q：ハードを担当している方で、例えば「この部品が足りない」とか、「あれがまだできていない」とか、社外の人と対等に話ができたのは佐藤秀樹さんだったのでしょうか？

吉井：佐藤さんと、その下にいた萩原さんですね。特に、中心になって動いていたのが萩原さんでした。

Q：今で言うところのオープンイノベーションですよ。いろいろな会社との付き合い、連携をしたうえで、ひとつのものを作っていたわけですから。

吉井：そういうことでしょうね。でも、手を広げ過ぎたきらいも正直ありますけど。

Q：ドリームキャストは OS を搭載したり、通信も可能になったのでゲームだけでなく、メールを使えたのも今となっては本当に凄いなと思います。

吉井：そうそう。そのおかげで、マイクロソフトは後に自分たちで Xbox を作っちゃったんですよ。我々から見れば、ゲームのハードを作るノウハウを、自分たちで彼らに全部教えちゃったような認識がありましたよね（笑）。私もマイクロソフトと交渉するために何度もシアトルまで行って、Windows CE を載せるための手順ですとか、CPU とグラフィックチップはどういう関係で動いてるとか、ハードのスペックも全部、何でこんなことをやるのかということを懇切丁寧に説明しました。

ですから、ゲーム機を作るためのノウハウを全部教えちゃったわけですよ。向こうはソフトウェアが専門ですし、すごく能力のある会社ですから、教えたらすぐに自分たちで作れるようになっちゃいますよね。

Q：「シス研」がハードとソフトの間だというお話がありましたが、「シス研」とゲームを作るソフトウェア部門との切り分けは、システムなのか、あるいはアプリケーション開発なの

かで分けていたということですね？

吉井：ええ。ゲーム自体はアプリケーションで、我々のほうではハードに近いレイヤーから、ソフトの手前の所までを見ていたということですね。

Q：マイクロソフトとの交渉を担当したのは吉井さんだけだったのでしょうか？

吉井：いいえ。私のほかにも、セガの子会社で CRI というミドルウェアを作る会社があって、そのスタッフも絡んでいました。ハードウェアとミドルウェアの担当者と、私の 3 人でシアトルに行って、向こうの OS の担当者と会って仕様を固めていきました。

Q：マイクロソフトとの交渉には、ゲームを開発するソフトウェア部門の担当者は同席しなかったのでしょうか？

吉井：いなかったですね。もしいたとしても、話の内容がおそらく全然わからなかったと思います。アプリケーションを作る人は、別にハードのことを知る必要はないですし、API さえ叩けるようになればいいわけですからね。

Q：ドリームキャストは、2001 年の取締役会で生産中止を決定しましたが、その前年には入交社長が退任して、大川さんが会長兼社長に就任する役員人事異動がありました。つまり、正式に生産中止を発表するかなり前から、言い方は悪いですがドリームキャスト、すなわちコンシューマーゲームのハード開発・販売からの撤退戦の準備をされていたわけですね？

吉井：ええ。そういうことですね。

Q：その当時、ハードの生産・販売をやめると知った社員の皆さんのショックは、とても大きかったのではないかと思いますか？

吉井：大きかったですね。で、実は私も 2000 年 5 月にセガを退職したんです。ずっとドリームキャストの仕事をしてきたので、その生産を止めたら自分の居場所もなくなっちゃったんですよ。じゃあ、もういいやということで私自身も辞めたんです。

Q：1970 年の入社ですから、定年前にお辞めになったんですね。

吉井：そうです。その後は CRI に移って、そこには 8 年ほどいました。

Q：と、いうことは、ドリームキャスト関連のお仕事とも、職掌としてはつながっていたわけですね。

吉井：そうですね。ミドルウェアの売り込みみたいなことをしていました。で、そのために実はアメリカにまた行きまして、CRI USA で仕事をしていました。2010 年までそこにいて、その後は完全にリタイアしました。

Q：そろそろまとめの質問をさせていただきたいと思いますが、北米市場では一時は任天堂を上回るほどソフトもハードも売れたのは、改めて何が勝因だったと思われませんか？

吉井：アメリカ人に、すべて責任を持たせて仕事を任せたからでしょうか。日本人が全部コントロールしようと思うところを我慢して、一度もう任せたら、あとは余計な口を挟まないほうがいいですね。こちらが何か指図をすると萎縮しちゃうような感じがしましたし、向こうの人はラテン的な気質があって、楽天的で失敗を恐れないんです。逆に、日本人の場合は失敗を怖がるんですね。

Q：では、最後の質問です。1970 年から、約 40 年間お仕事を続けられた吉井さんから見て、日本のゲーム産業がここまで大きく成長した要因は何だったと思われませんか？

吉井：私見ですが、日本人はこういう商売と言いますか、ゲームという人が楽しめるようなものを、作ったり売ったりするのがとても好きなんだと思います。まあ私自身がゲーム好きなかだけかもしれませんが（笑）。なぜ日本ではディズニーランドが作れないかと言えば、あそこまで大きなものをやろうという考え方がないのかもしれないですね。それよりも小さくて楽しめるものを、例えばアニメがそうだと思いますが、人が楽しいと思えるような世界を考え付くのがうまい人が日本人には多いです、みんなそれを作りたがりますよね。

Q：「作りたがる」というお言葉が、とても重要なキーワードのようですね。「作りたがる」ということは、ゲームを作ること自体が楽しくて、自分自身の手で作ったゲームを他人が楽しそうに遊んでいる姿を見るのも楽しいから、「楽しもう、楽しませよう」という、ある種のおもてなしの発想が自然とわいてくるんでしょうね。

吉井：そうそう。きっとそれが楽しいんでしょうね。そういう肝の部分がわかる人が、日本人には多いのだと思います。

聞き取り調査ワーキングペーパーの一覧表

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