

高井一美インタビュー：アーケードゲームの
オペレーション、およびレンタル業務などについての証言

嶋原 盛之
生稲 史彦
福田 一史
清水 洋

IIR Working Paper WP#19-32

2019年12月

Kazumi Takai, Oral History : Oral History on
Arcade Game Operation and Rental Business

Shigihara, Morihiro
Ikuine, Fumihiko
Fukuda, Kazufumi
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

高井一美インタビュー：アーケードゲームのオペレーション、
およびレンタル業務などについての証言

鳴原 盛之
生稲 史彦
福田 一史
清水 洋

Kazumi Takai, Oral History : Oral History on Arcade Game
Operation and Rental Business

Shigihara, Morihiro
Ikuine, Fumihiko
Fukuda, Kazufumi
Shimizu, Hiroshi

目次

モノ作りが大好きだった少年時代	3
21 歳で独立、「ウルトラボール」でゲーム機のリース業に参入	8
ブロック崩しからビデオゲームのシングル展開を開始	18
インベーダーブーム期の証言.....	20
インベーダーブームを機に直営店をオープン	25
店舗営業から、部品・基板の販売・リースにシフト	31

モノ作りが大好きだった少年時代

Q:本日はお時間をいただき、ありがとうございます。今回は、高井商会さんでのアーケードゲーム、あるいはゲームセンターのオペレーションについての聞き取り調査になるのですが、まずは生い立ちからお仕事を始めるまでのお話からお尋ねをさせていただきたいと思います。高井さんは、お生まれも育ちも長野県でしょうか？

高井:はい。生まれたのは、ここ（高井商会）からすぐ近くの、歩いていける所です。高校は、岡谷工業高校の電気科を出て、それから今はもうないんですが、三洋電機に入りました。大阪に本社があって、最初はそこに就職しました。

Q:お生まれになったのは、地名で言いますと辰野町でしょうか？

高井:ええ、辰野町の樋口という所ですね。

Q:失礼ですが、お生まれになったのは何年になりますか？

高井:昭和23年の9月30日ですので、今は71歳ですね。

Q:工業高校に進学されたということは、元々機械いじりとか工作がお好きだったということでしょうか？

高井:そうですね。勉強はあまり好きではなかったもので、実業のほうに進みたかったんです。その当時は、そこの電気科を出たらほとんどの人が就職できましたし、卒業前に就職試験を受けて合格したので、三洋電機に採用されたということですね。

Q:ご実家の家業は何をされていたのでしょうか？

高井:酒屋でした。醸造するほうではなくて、小売りのほうですね。田舎の酒屋というのは、酒以外にも雑貨とかも売ってまして、メインはもちろん酒ですが、ほかにもいろいろと取り扱ってました。

Q:地方の酒屋ですと、味噌とか塩、醤油などの調味料とかも一緒に売ってますよね。

高井:そうですね。油なんかも売ってましたね。

Q：高校に入る前の、小中学生時代から工作などが趣味だったのでしょうか？

高井：いろいろやりました。何せ、ものを作るのが大好きでしたので。大きいものと、中学生の時分に木製のゴーカートを作ったことがあります。ステアリングを作るのが一番難しかったですが、その辺の公道をいくらでも走れるようなものができましたよ。

Q：ゴーカートを作られたとはすごいですね。その部品はどうやって調達したんですか？

高井：その辺の、いわゆるクズ屋さんに行っは、「おっちゃん、これいくら？」とか聞きながら、適当に見繕ってました。例えば、前輪は一輪車用のタイヤの枠を買ってきて、それを使って作りましたね。そうやって部品を集めて組み立てて、鉄工所に持って行って溶接をしてもらったりしながら、徐々に形が出来上がっていきました。

完成までにはだいぶ時間が掛かって、確か2年近く掛かりました。出来上がったら、学校の先生がそれを見たいと言うので、自分で公道を運転して学校まで行きました。その頃は、まだそんなに車が多くなかったですね（笑）。そうしたら、先生がすごく喜んでくれて、県展に出品をしてくれました。

高校時代は、自動で卵が焼ける「自動卵焼き機」とかも作りました。容器にポンと卵を落としたり、後は自動で焼いて、途中で塩も振ったりして作ってくれて、お皿に盛って出て来るという、無精者にはもう打ってつけの機械でしたね。

Q：まだコンピューターのない、メカの時代からすごいものを作っていたんですね。

高井：それから、テレビも作りたかったんです。10インチぐらいの、長いブラウン管だった頃に作ろうかなとも思いましたが、これはできませんでした。ラジオとかも作りましたし、アマチュア無線もやっていましたね。

Q：ラジオのほうは、原始的な鉱石ラジオの頃から自作していたんですか？

高井：そうです。鉱石ラジオや、それから真空管の3級スーパーとか、初歩的なトランジスタラジオも作ったりして遊んでいました。

Q：ラジオ作りのための情報や知識は、学校の図書館にあった本ですか、あるいは「ラジオの製作」のような雑誌から得ていたのでしょうか？

高井：ええ、「ラジオの製作」とか、いろいろありましたね。

Q：地元の本屋さんでも、そのような雑誌は普通に売っていたのでしょうか？

高井：はい。「初歩のラジオ」とか、ちょっと難しいやつだと、「トランジスタ技術」とかね。

Q：高井さんと同じ工作の趣味を持った、仲の良い友人などは当時誰かいましたか？

高井：あまりいなかったもので、だいたいひとりで作っていましたね。アマチュア無線のほうは、高校でクラブのコールサインを使ってやっていました。

Q：高校時代に入っていたアマチュア無線のクラブは、正式には何という名前だったのでしょうか？

高井：名前は忘れましたが、アマチュア無線をするためのクラブでしたね。あとは、スポーツのほうの弓道部にも所属していました。

Q：大学への進学はお考えにならなかったのでしょうか？

高井：進学はしたいと思わなかったですね。勉強が好きではなかったので働いて、それから独立したいと思っていました。当時は大学に進学する人は、まだ少なかった時代でしたね。進学する気がなくて、親のほうも「それはいいことだ」って言ってくれましたし、私は長男でしたから、兄が下の子の面倒をまだ見なくてはいけなかったもので、ちょうどよかったんですね。

Q：長男でも、親から「家業を継げ」とは言われなかったんですか？

高井：言われなかったですね。親父のほうも、別に一代で終わってもいいと思っていたんじゃないでしょうか。ですから、私としては思いどおりになりましたね。

Q：就職先を三洋電機に決めたのはなぜですか？

高井：最初はね、東京に行きたかったんですよ。三洋電機と言ったら、当時から有名な会社でしたから、てっきり本社は東京にあるものだと思っていたんです。入社試験を受ける時になって、大阪の守口市に本社があると初めてわかりました。ただ、試験の会場は東京三洋と

かでしたし、東京には3、4回行きましたから、受かったらずっと東京に行けるものだとばかり思っていましたから、大阪だったのは意外でしたね。

Q：趣味のアマチュア無線をされるにあたって、例えば部品を買ったりですとか、あるいは情報収集をするために、長野市などの大きな町に出掛けるような習慣などはあったのでしょうか？

高井：情報収集は本からでしょうね。プラモデル屋みたいな所に行くと、モーターとか工作に必要なものがいろいろ売っていましたし、真空管とかは、当時はやっぱり電器屋に置いてあったんですよね。「何番の真空管を取っておいて」って頼んでおくと、それを取り寄せてもらえたりもしました。

Q：電器屋さんは、ご実家の近所にあったんですか？

高井：ええ、近くにありました。辰野のほかにも岡谷、諏訪とか、松本のほうにまで行けば、専門店とかはかなりありましたね。

Q：今でも諏訪湖の周辺には、精密機械の工場とかがいろいろあるかと思いますが、高井さんが子供の頃から工業が盛んな地域だったのでしょうか？

高井：ええ。今よりも、もっと盛んでしたね。あの頃は、「東洋のスイス」とも呼ばれていましたので。夏休みの間は、三協精機とかコンデンサーを作っている会社に行って、よくアルバイトをしていましたし。当時の工業高校というのは、大学に行かない人にとっては、まあまあ憧れの学校だったんですね。今はあまりパツとしないですけども、昔は一流の進学校と肩を並べるぐらいレベルが高かったんです。

Q：三洋電機以外にも、当時は同業他社の求人はいろいろあったのでしょうか？

高井：求人自体はありましたが、ほかの所の試験は受けなかったですね。日本電子だったか、電子顕微鏡の会社に行こうかなと思ったこともありましたが、三洋電機のほうが先に具体的な話が進んで、試験も通ったから「もう、ほかはいいや」ってなっちゃったんだと思います。

Q：高井さんが就職活動をされていた昭和40年代の初期は、工業高校には家電メーカーや製造業の求人がたくさんあったという理解でよろしいでしょうか？

高井：そうですね。工業高校だったら、どこの家電メーカーも求人は出していたと思いますけどね。求人票を学校でまとめて貼り出す場所があって、みんなそこで見ていたと思います。ただ、その人には合わない、レベルが高い所には、先生が最初から受けに行かせてくれませんでしたけど。

Q：高校時代の高井さんは、何が得意科目でしたか？

高井：あまり勉強をするほうではなかったの、特になかったですね。

Q：でも、小さい頃から工作好きだったということですから、おそらく図工とか技術の授業はずっとお得意だったのではないかと思いますか？

高井：まあそうですね。その頃は、まだトランジスタの出始めの時期だったので、学校の電気の先生が「これからはトランジスタが盛んになるから、今はまだ普及していないけど、参考までに理屈だけは覚えておくように」と言われたことは覚えていまね。

Q：当時の諏訪湖周辺の町には、例えばガンゲームとかが遊べるようなゲームコーナーはありましたか？

高井：その頃はまだ、ゲームとか業界のことも全然知らないし、興味もなかったのを見たことがなかったですね。多分、何かしらあったとは思いますが、まったく見た覚えがないですね。「体重計」とか「腕試し」とか、そんなものしかなくて、遊べるようなものが出るようになったのは、もうちょっと後だと思います。まだ機械で遊ぶなんていうのは、そもそも思い付かなかったのではないのでしょうか。

Q：諏訪や岡谷市内の百貨店とかでも、木馬の乗り物のような子供向けの遊具、遊技機みたいなものもまだ置いていなかったのでしょうか？

高井：あったのかもしれませんが、自分で見た覚えはないですね。

Q：当時は友人と集まって何か遊ぶとしたら、主にどんなことをして遊んでいたのでしょうか？

高井：高校ではクラブ活動をふたつやっていたし、あまり自由に遊べる時間がなかったですね。弓道部の練習が終わってから、時間がある時にはアマチュア無線の部室に行ったりしていましたので、特に外に行って遊ぶようなことはなかったです。岡谷に行くにしても、

ここ（辰野）から電車に乗って結構な時間が掛かりますので、あまり出掛ける余裕はなかったですね。

21 歳で独立、「ウルトラボール」でゲーム機のリース業に参入

Q：三洋電機に入社されて、最初に担当したのはどんな仕事だったのでしょうか？

高井：最初は冷蔵庫事業部に配属されました。入ってすぐに研修を受けてから、その品質管理課で3年間働いてから、独立するために辞めました。

Q：かなりお若いうちから、独立志向をお持ちだったんですね。

高井：はい。高校の頃から独立したい気持ちが強かったですね。卒業する時に、先生から「3年間はいてくれ。そうしないと、次の就職に差し支えるから」と言われていましたので、3年間は勤めるという予定で入りました。面接の時は「ずっといます」とは答えましたが、腹の中では後で何でもいから独立しようと思っていたんです（笑）。

Q：勤務地は大阪の守口市だったのでしょうか？

高井：ええ。本社も、その事業部もそこにありました。事業部の建物は、本社とは別のちょっと離れた所がありましたけどね。

Q：早くから独立したいと思われたのは、何かきっかけがあったんですか？

高井：その頃は、何か商売をして身を立てたいという気持ちが、みんな強かったですよね。みんなが一国一城の主になりたいという思いが強かったので、私もそう思うようになったんです。

Q：当時の品質管理課では、どんな仕事をされていたのでしょうか？

高井：主な仕事は、冷蔵庫を作るための部品がいろいろ入って来ますので、それが適合しているかどうかを検査することでした。検査自体は別の女の子とかがやるんですが、私はその補佐みたいな立場でもろもろの部品の検査をする所において、新しい子が入って来たら指導をしたりもしていました。それから、検査をするための治具の図面を引いたり、製造ラインでちょっとした機械の修理をしたこともありますが、修理とかをやったのはだいぶ後になってからですね。最初のうちは、メッキの厚さは規定どおりなのか、歪んだ部分はないの

か、誤差の範囲内で収まっているのかとか、そういう細かい部分の検査をしていましたね。

Q：その当時は、いわゆる白物家電がすごく売れていて、お仕事がかなり忙しかったのではないのでしょうか？

高井：ええ。よく売れていたと思いますし、私はそこにはいませんでしたが、製造するほうの部署は忙しかったでしょうね。たまにそこへ行った時には、「ああ、こういうふうにはベルトコンベアーで流れていくのか」って思いながら見ていましたが、私はどちらかと言えば、図面を引くことのほうが多かったと思います。

Q：冷蔵庫がよく売れて、景気が良かったということは、給料のほうもたくさんもらえていたのでしょうか？

高井：いいえ、別にそんなことはなかったですね。ほかの所と一緒にだったと思います。

Q：業績に応じて、夏や冬のボーナスをたくさんもらったこともなかったのでしょうか？

高井：まだその頃は、そういう考え方はなかったですね。

Q：当時のお住まいは社員寮だったのでしょうか？

高井：はい。会社の敷地内に社員寮があって、ひとつの部屋に2、3人がいて、食事は全部用意してくれたのが良かったですね。会社に3年勤めてから21歳で辞めて、最初はアマチュア無線用部品の通信販売をしたいと思っていました。当時の日本では、まだ通信販売が胡散臭い商売と思われていて、大半が詐欺みたいものだったのですが、これからは通信販売が伸びるという踏んでいたんです。アメリカでは、すでに通信販売が一般的な商売になっていて、大会社があって社会的にも相応の地位を持っていたんですけどね。

それで、通信販売なら少ない人手でも全国で商売ができるだろうと思ったのですが、商品の知識とかがなかったので、何を売ろうかと思った時にアマチュア無線のQSLカードという、お互いに電波状態がどうだったとか、通信記録をやり取りするためのものがあつたのですが、これをちょっと工夫して、写真が入ったQSLカードが作れるキットの販売を始めました。CQ出版の雑誌に広告を掲載して、それを見た客から注文があつたらキットを発送していたんですね。

当時はQSLカードとかに、写真が入れられるようなものはまだ珍しかったんです。当時

の写真は、六切り判って言ったのかな？ 大きなネガだったので、拡大をしなくても割ときれいに写ったんです。ネガ自体は、皆さんがそれぞれ普段使っていましたから、それを使ってカードを作っていただくというセットでした。

Q：QSLカードの大きさはどのぐらいですか？

高井：普通はがきと同じです。表面には切手を貼る所があって、裏面には数字を書いたり、写真を入れるようにしてあったんです。

Q：つまり、絵はがきとかテレホンカードみたいに、よりポップにするためのものだったということですね？

高井：いいえ、それをどう使うのかは人それぞれで、こちらが作ってあるのはレイアウトだけです。どこで交信をしたとか、何時に交信したとか、必要事項を記入する所は印刷してありましたけど、それ以外の余白は自分で作るようにしてあったんですね。

Q：なるほど、ユーザーがカスタムできるキットを販売していたんですね。

高井：はい、そうです。

Q：まずはゲームありきで、商売を始めたわけではなかったんですね。

高井：ええ。その続きをお話しますと、1年ぐらいキットの販売をやってはみたのですが、ある程度は売れたんですけども、原価計算が甘かったので最終的には原価割れになってしまいました。普通の商売であれば、原価がこれだけ掛かるから、残った2割や3割は利益になるようにって考えると思うんですが、売れてもプラスにならなくなってしまいました。当時は大阪市の南区瓦屋町にあった事務所を借りていて、その住所で雑誌に広告を出していましたので、いろいろな人が出入りするようになっていました。どうしようかなあと考えたいた時に、私のある友人が、子供用のパチンコゲームで「ウルトラボール」というものがあるって話をしてくれました。

それはどういうものかと聞いたら、駄菓子屋さんみたいな所にゲームを置かせてもらって、遊びたい人が10円玉を入れると玉が10個ぐらい出てきて、それを打って遊べるようになるんだと言うんですね。それで、「入ったお金はシチサンで、3割を向こうに渡して、残った7割を持って帰るとい、リース業の商売なんだけどやってみないか？」と言われたんです。リースなら手間が掛からないし、これは面白いかもなど。ほかの商売だと、必ず

誰かと対面してやらなきゃいけないけど、置いてくだけで何もしなくていいし、あとは集金とか故障の時に行けばいいだけだし、これは面白いんじゃないかということで、「ウルトラボール」が最初の取っ掛かりになりましたね。

Q：独立して個人で事業を始めたのは何年からになるんですか？

高井：昭和45年になりますね。

Q：最初から、現在と同じ高井商会という名前だったんですか？

高井：最初は高井メールサービス商会という名前で、後から高井商会に変えました。間の「メールサービス」を取れば、名前がそのまま「高井商会」になりますので、そうするとハンコを作り直す必要がなかったからという、極めて単純な理由です。

Q：創業当時から有限、あるいは株式会社として事業を始められたのでしょうか？

高井：いいえ。昔も今も、ずっと法人会社は作っていませんよ。

Q：つまり、法人ではなく屋号で、ずっと個人事業として続けていらっしゃるんですね？

高井：そうです。法人にする必要がありませんでしたので。

Q：独立する前から、通信販売をしようとずっと考えていたんですか？

高井：はっきり覚えてはいませんが、何かやりたいなとだけは思っていて、そのうちのアイデアのひとつだったんです。QSLカードは、当時からもうたくさんありましたけど、自分の意のままに写真まで入れられるというものまでなかったもので、これはいけるんじゃないかと思ったんですね。

Q：事務所に人が出入りするようになったというお話がありましたが、その人たちはどういう縁で出入りするようになったんですか？

高井：やっぱり広告を出してましたから、「広告を見たから」と言って来る人がいましたし、その知り合いがまた別の知り合いを紹介したりもしますよね。なかには、何かひと旗揚げようと思っていた人もいましたし、何かの縁でいろんな人が来ていましたよね。

Q：高井さんに、最初に「ウルトラボール」を紹介してくれた方は、どんなお仕事をされていたのでしょうか？

高井：詳しくは覚えていませんが、多分喫茶店とかでおみくじの機械を置いてリースをしていたのか、あるいは販売をしていたんだと思います。ですから、自動販売機関連については、ある程度詳しい方だったんでしょうね。

Q：その、おみくじの機械というのは、どんなものだったのでしょうか？

高井：喫茶店のテーブルに置いておく、丸っこい機械ですね。

Q：コインを入れてレバーを回すと、占いが書かれた丸まった紙が出て来るような機械ですね。

高井：そうそう。タイトーさんが昔やっていたピーナッツベンダーみたいに、お金を入れるとおみくじが1個出てくるようなやつですね。

Q：最初に高井商会で取り扱った「ウルトラボール」は、中古品を買い取ったものだったのでしょうか？

高井：そうです。大東娯楽という会社が当時ありまして、そこへ知人に連れて行ってもらって機械を見せてもらいました。新品を買うほどのお金はなかったもので、中古でいいからとお話をして買いました。電気も使わない、ごく簡単な機械でしたので、お金を入れると、その重さだけで動いて玉が出て来たり、チューリップが開いたり閉じたりするようになっていましたね。

Q：コイルやセンサーとかも使っていなかったんですか？

高井：ええ、全然なかったですね。電気を引く必要もないので、ただ置くだけでいいので楽でしたよね。ただ、背が高いのでもし倒れた場合は危険なのですが、それさえ注意すれば特に問題はなかったですね。それと、なぜ名前が「ウルトラボール」なのかと言いますと、盤面の絵が「ウルトラマン」だったからです。

Q：「ウルトラボール」のプレイ料金はいくらでしたか？

高井：1回10円です。機械を外にずっと置いておくから、金庫の中に上から流れてきた雨

水がたまったりしたので、開けた時はよく水を拭き取っていましたね。

Q : 「ウルトラボール」の中古品を、最初は何台買ったんですか？

高井 : 買う前に、まずは機械を置く所を先に探しました。その紹介してくれた彼は営業ができましたから、「どこか、置く所を探しておいてくれないか」とお願いをして、それから 5 台だったか、10 台だったかを置くようになりました。その当方で、1 台でだいたい 1 日あたり 1,000 円ぐらい、月に 3 万円近く入ってたのかな？ まあ 2 万円だったとしても、3 割を相手に渡しても 1 万 4 千円が入りますので、だいたい 3 ヶ月ぐらいで元が取れましたね。

Q : 1 日 1,000 円ということは、毎日 100 回プレイされたことになりますから、かなり稼働率は良かったんですね。

高井 : あの頃は、子供がうじゃうじゃおりましたからね。設置する時から、こっちのほうにワーンといっぱいたかって来て、「向こうへ行け」って言って追い散らしたりもしましたよ。早く遊びたいもんだから、「おっちゃん、これなんや？」とかって言われたりしてね (笑)。

Q : 「ウルトラボール」のリース先は、やはり駄菓子屋が中心だったのでしょうか？

高井 : 駄菓子屋さんが中心です。ほかの業種のお店にも置いたと思いますが、ちょっと覚えていないですね。ロケーションのほうにも置きましたが、最初はどこだったのかは覚えていません。その頃から、ロケーションでもフリッパーなりメダルゲームなりって、どんどん機械が変わっていきましたね。

Q : そのロケーションとかがあったのは大阪府内ですか？

高井 : はい、大阪の近郊です。ガラの悪い所のほうが売上は良くて、上品な所だとダメでしたね (笑)。

Q : 故障やメンテナンス時も、元々工作がお好きでしたから、全部ご自身で対応されていたんですか？

高井 : ええ。簡単なものでしたから自分でもできましたが、簡単であるがゆえに、直してもすぐにまた故障が発生するんです。パチンコの機械は、ほとんどがブリキで作ってあったので、修理しても完全に元に戻すのは不可能でしたね。ただボールが出てくるだけで、途中で景品とかも出ない簡単な機械でしたし、まあ楽と言えば楽でしたが。

Q：「ウルトラボール」のリース業を始めたことで、この商売はこれからも儲かる、食べていけるという感触はつかめましたか？

高井：機械があまりにもチャチ過ぎたので、そこまでは思わなかったですね。で、それをやっている間に、また大東娯楽でフリッパー、ピンボールを見せてもらいまして、ひと目で気に入ったのでこちらも扱うことにしました。

Q：当時のフリッパーゲーム機ですと、アメリカからの輸入品ですよね？

高井：ええ。日本製の機械も後から出てきましたけど、あまり性能が良くなかったんです。セガさんとかでも作っていましたが、部品ひとつをとっても日本の製品は出来が良くなかったんです。はっきりした理由はわかりませんが、鉄が悪かったせいなのかもしれませんね。日本製のものには耐久性がなくて、塗装とかも輸入品とは全然違っていたと思います。

Q：品質に差があったので、輸入品を選ばざるをえなかったと。

高井：ええ。その頃は全部アメリカ製の、ゴットリーブ、ウィリアムス、バリーの3社のピンボールだけを扱っていました。スターンの機械も若干ありましたが、全体の9割以上は、その3社の機械でしたね。

Q：そうしますと、大東娯楽は機械の輸入販売も手掛けていたわけですね。

高井：いいえ、輸入業者ではないんです。どこから仕入れてきたのかはわかりませんが、おそらくほかに輸入をしていた業者さんがほかの地方にあって、大東娯楽の人がそこへ行って中古で買って来たものを、我々が見せてもらっていたんだと思います。だから、彼らがこっちに分けてくれたのは扱いが難しい機械ばかりでした。「自分のところでは直せない。故障の原因も、直し方もわからん」というものばかりで、「高井さん、これ分けてあげるよ。5万円だよ」とかって言われましてね（笑）。

実際、そういう機械は修理が非常に難しかった気がしますが、修理の時は、中の線がちゃんと色分けしてあって見やすかったですけどね。図面は一緒にあるものとなないものがありましたけど、もし図面がない場合は、線を1本ずつ手繰っていきながら直したんですが、オペレーションがしやすい構造にはなっていませんでした。色が汚くなってきたら、いったん塗装を全部落としてから塗り直したり、フリッパーのゴムとかも新しいものに取り替えれば、またきれいになりますよね。ただ、同じものをずっと置いておくと飽きられてしまいま

すから、次々と機種は替えるようにしていましたね。

Q：ユーザーに飽きられてしまったピンボールなどのゲーム機は、当時から中古として買取ってくれるディストリビューターみたいな業者がいて、そこに売却をすることができたのでしょうか？

高井：ええ。私の所に回ってきた機械は、もうそれで最後でしたけどね。セガさんとかタイトーさんなどのメーカーが、自分の所である程度使った機械を、ある程度塗装をし直したものを、私らのような所に向けて売ってていたんです。でも、それを買うと高いので、別の所からアズイズの状態でも何も手を入れていないものを安く買ってきて、自分の所で全部メンテナンスをして、セガさんやタイトーさんが持っているものと同じぐらいの状態に直してから、リース先に持っていくというやり方をしていました。

Q：そうしますと、高井商会で長く使い続けた機械に関しては、手放す時は除却になっていたわけですね。

高井：まあそうですね。それでも、いくつか売ったものもありましたよ。「欲しい」と言って買いに来る人もなかにはいましたので。

Q：最初の「ウルトラボール」に比べるとピンボール、あるいはフリッパー機のリースは儲かったのでしょうか？

高井：儲かったと思います。フリッパーの良いところは、故障が多い割に修理はしやすいのですが、修理をすること自体が難しいので、後からほかの業者があまり入ってこなかったことなんです。逆説的な言い方になりますけど、フリッパーの修理ができなければ業者になれないんですね。今のテレビゲームみたいに、極めて故障が少ないのであれば誰でも参入できますけども。

Q：商売をするうえで、ノウハウが武器になったということですか？

高井：ノウハウと言うよりは、修理ができる技術ですよ。修理の仕方が、機械が動く仕組みそのものがわかっていないと、フリッパーはなかなか修理ができませんし、それを覚えるまでには時間が掛かりますから、新規の参入がしにくかったんです。

Q：フリッパーを最初にリースしたのは、どのようなロケーションだったのでしょうか？

高井：元々パチンコゲームが置いてあった所に持って行って、それと入れ替える形で置いていました。

Q：でも、使用するスペースは以前と違ってかなり広くなりますよね？

高井：全然違いましたね。でも、一度リースをして稼げた所は、ある程度味をしめていたので、「ほかの機械を撤去しても、こっちの機械を置いたほうが儲かるで」とか言えば、向こうものほうにも欲があったので置いてもらえました。ただ、新規の所に置かせてもらう時の交渉は、胡散臭いような目で見られたから難しかったですね。「ゲームと言ったら、喫茶店とかでうまくやったら 100 円とかが出てくるやつでしょ？」という感覚を持たれていましたし、駄菓子屋にも当時はそういう機械がありましたから、こういうものは真つ当な人間がやるものじゃないと見られていましたからね。

Q：フリッパー中心の時代は、同時に何台ぐらいオペレーションをしていたのでしょうか？

高井：100 台から 200 台ぐらいの規模だったでしょうね。

Q：その当時、高井商会で働いていたスタッフは何人ぐらいたったのでしょうか？

高井：5 人ぐらいはいたと思います。フリッパーは、だいたい 1 日 1,000 円以上お金が入って、料金が 20 円とか 30 円で、それまでのパチンコよりも売上が良かったですから、毎月売上が 3 万円ぐらい、手取りで 2 万円ぐらいありましたから、手を入れてもだいたい 3 ヶ月で元が取れていました。粗い計算ですとそんな金額になりましたから、100 台設置するとその当時に月々 100 万円ちよい稼げるなって。でも、実際にはほかにも経費が掛かるのでそうはなりませんけどね。

ただ問題は、台数が増えれば増えるほど手が回らなくなって、入れ替えの頻度が減ってしまったりして、ダメになった機械を入れ替えても売上が伸びない所が出てきてしまうんです。そうすると、ある程度のところまで伸びてくると、飽和状態というわけではありませんが、自分たちの努力だけでは売上がなかなか上がらないということがありましたね。

Q：故障した機械の修理をする際は、セガやタイトーなどのメーカー経由で、オリジナル部品を取り寄せて直すことができていたのでしょうか？

高井：ええ。そのために、セガさんとタイトーさん用の口座が欲しかったので、頼んで口座を作っていただきました。メーカーさんには、ゴットリーブやバリーとかの専用の部品があ

りましたから、それを仕入れて使っていましたね。純正の部品でしたし、こちらのほうの質も良かったですね。接点のブレードひとつを取っても、かなり長持ちしましたので。

Q：フリッパーのリースの事業を始めたのは、最初の「ウルトラボール」を取り使うようになってから何年ぐらい後からだったのですか？

高井：「ウルトラボール」は、あまり長くは使っていなかったと思います。多分、始めてから半年ぐらい後にフリッパーを見せてもらった時に、自分でも気に入ったので、すぐにこちらに切り替えましたので、もうそれからは「ウルトラボール」は使わなくなりました。当時はまだ、シングル（シングルロケーション）でフリッパーを置いていた所はまだ少なかったもので、置いてある所を見れば「あ、これはどこの会社のやつだな」というのがわかりましたが、やがてシングルが盛んになってテレビゲームになってからは、もう見ただけでは誰のものかはわからなくなりましたけどね。当時はカプコンの辻本さん、当時はまだIPMだったと思いますが、辻本さんの所の機械だなんていうのも、昔は見ればわかりましたね。

Q：当時の主なシングルロケーションは、ボーリング場とかになりますでしょうか？

高井：そうですね。私の所ではまだやっていませんでしたが、市場全体で見ればボーリング場、バッティングセンター、ヘルスセンターとか、スポーツセンターが中心だったでしょうね。そういう場所には、最初に機械を新品で買っていた所がまず置いて、その払い下げの機械を我々みたいな所が買って、また使ったりすることもあったと思います。

Q：デパートや百貨店の店内、あるいは屋上ロケーションなどもシングルロケーションとして利用していたのでしょうか？

高井：百貨店でもやりたかったのですが、もう別の所が先に入っていたので、滅多なことでは新規の所が入れなかったですね。

Q：フリッパーの時代から、高井商会直営のお店を作ろうというお考えはありましたか？

高井：店もやりたかったのですが、自前で保証金とか家賃を払ったりすると、もう全然割に合わないんですよ。それができるようになったのは、ずっと後のインバーダーブームになってからでした。ですから、それまでの間は店を作らなかったですね。おそらく、町中に機械を5台とか10台とか置いた店を開いたところで、採算が合わなくてやっていけなかったでしょうね。

ブロック崩しからビデオゲームのシングル展開を開始

Q：「ウルトラボール」をやめてからは、高井商会ではフリッパー、ピンボール系の機械の売上が、高井商会全体の売上だったのでしょうか？

高井：あるところまではそうでしたね。

Q：フリッパー機中心のビジネスは、だいたい何年間ぐらい続いたのでしょうか？

高井：何年だったかなあ……。その後に出てきたのは、喫茶店とかに置いてあったブロックで、「スペースインベーダー」が出てからもシングル用に使っていました。ピンボール自体もまだ終わってはいなかったのですが、頭打ちになってしましまして、もうこれからはピンボールだけでは無理ちゃうか、これ以上は伸びないちゃうかと。その当時にはやったのが、喫茶店とかに置いてあったテーブルタイプのブロックでしたので、じゃあこれからは喫茶店のほうにも力を入れてやっていこうと思いました。

Q：先程、大東娯楽から機械を仕入れていたというお話がありましたが、ビデオゲームを取り扱うようになってからは、取引先が変わったり、新しい業者との付き合いが増えたりしたのでしょうか？

高井：もうその頃になると、大東娯楽はあまり関係がなかったです。自分で中古のフリッパーとかを調達できるようになっていましたので。

Q：ブロック崩し系のゲームも、筐体や基板を中古で買ってきて、自分でメンテナンスやセッティングをしていたのでしょうか？

高井：ブロックのほうは、中古がないから全部新品で、筐体の中に基板が入っているものを買っていました。

Q：当時の筐体の値段は、1台でいくらぐらいでしたか？

高井：メーカーの純正品ではなかったかもしれませんが、20万か30万円だったと思います。

Q：当時はアタリの「ブレイクアウト」以外にも、その亜流と言いますか、いわゆるブロック崩しの似たようなゲームがたくさんありましたよね。

高井：そうですね。でも、セガさんとかタイトーさんとかも、最初はブロックをコピーしたようなゲームを出していましたよね。

Q：商材がビデオゲームになってからも、フリッパーと同様にレベニューシェアで、売上の3割とかを渡す形で営業をしていたのでしょうか？

高井：いいえ、喫茶店ではそれができないんです。すでに喫茶店のほうには、だいたいギャンブルの機械が入っていましたので。

Q：ギャンブル機というのは、スロットとかポーカーゲーム系の機械ですか？

高井：電光式で、光がクルクル回って「1」で止まったらいくら出てくるよみたいな、そういうギャンブル機ですよ。

Q：いわゆる、ゲーミングマシンですね。

高井：そうです。ゲーミングマシンは折半でやっていたから、私がゲームを置いてみよかなと思った店からは、「同じ折半に合わせてくれ」と言われるんですね。「ほか折半でやってるのに、何でお前のところだけ3割なんや」ということになってしまいますから。しかも、そのゲーミングマシンを扱っている所でも、ブロックを持ってこようと思えば持ってくる事ができますから、折半にせざるをえませんでしたので、置いてもらえもあまり儲からなかったですね。

Q：ブロック崩し系の筐体は、何台ぐらいリースに出していたのでしょうか？

高井：あまり持っていなかったですね。すぐその後には、「スペースインベーダー」が出ましたので、こちらにどんどん入れ替わってしまったんです。ここから、また激動の時代が始まるんですけどね。

Q：すると、ピンボールを扱っていた時代のほうが長くて、数年間は続けていたということになりまか？

高井：そうですね。結構続けていたような気がしますね。

Q：ほかにも、当時からプライズやメダルゲームも取り扱っていたのでしょうか？

高井：ええ。シングルでもフリッパーだけではなくて、プライズとかメダルも結構やっていましたが、メダルゲームのほうが売上は良かったですね、「ピカデリーサーカス」とか。最初は大人向けの所で使っていた機械を、シングルで子供が遊ぶ所に置いたりとかもしましたけど、「ピカデリーサーカス」は最初から子供用に作ったものだったので、中古はなかったですけども売上が良かったです。当たるとメダルが出てきますので、本当はイカンのですが駄菓子屋に置いておくと、店のほうでメダルをお菓子とかに交換できるようにしたりして、それでまた売上が上がったんですね。

ピンボールの時に、金庫の中身がいっぱいになったことがありましたけど、一番凄かったのは「ピカデリーサーカス」でしたね。もう目一杯お金が詰まって、金庫が開かなくなっちゃったりしましたね。本当はニコニコしたい、嬉しいんだけども、何か難しそうな顔をしながら開けたりしてね（笑）。

Q：70年代の中頃～後半の時代は、何機種ぐらいのゲームを持っていたんですか？

高井：ピンボールの場合は、絵柄は違っても機種は一緒だったりしますので、それを1種類と数えると、そんなに多くは持っていなかったです。ラムネとかをつかむような、プライズの機械とかもありましたけど、そういうのはまあ賑やかし用みたいなもので、売上なんてたかが知れていましたしね。

Q：先程、セガやタイトー用の口座を作ったというお話がありましたが、プライズやメダルなども扱うようになってからは、例えば関西精機製作所ですとか、後にサミーになる「さとみ」や、あるいは「こまや」みたいなメーカーとも直接取引をしていたのでしょうか？

高井：あまりなかったですね。もうディストリビューターがいましたので、親しいディストリビューターがいれば、「これ、全部まとめて買うから手形にしてよ」とか言ったりできるので話をしやすかったんです。私の所では、一番お世話になっていたのはユウビスさんでしたね。今でも、たまに社長から電話が掛かってきますよ。

インベーダーブーム期の証言

Q：1978年に登場した「スペースインベーダー」の大ヒットは、高井さんご自身も衝撃を受けただけでなく、業界内にもいろいろと大きな影響を及ぼしたと思われませんか？

高井：間違いありません。私が喫茶店にブロックを持っていくようになった頃に発売されて、

テーブルか、それともアップライトを買うのか、だいぶ迷いましたね。でも、最初に見た時は、そんなにショックは受けなくて、別にいいなとも思わなかったんです。

Q：昔の業界紙の記事を読んでも、タイトーがプライベートショーで最初に出展した時は、オペレーターからの評判はあまり良くなかったみたいですね。

高井：私はタイトーの大阪支店で見ました。テーブルもアップライトも両方あって、結構な数の筐体を出していましたが、仲間内では「あんまりだな、これはアカンで」と言っていて、そこではまだ注文はしていなかったですね。

Q：つまり、「ちまたで人気らしいぞ」という情報をキャッチしてから注文をしたわけですね。最初に注文したのは、発売してからどのぐらい経ってからでしたか？

高井：発売してから、2ヶ月か3ヶ月ぐらいの間がありましたね。

Q：注文の際は、懇意のディストリビューターを通したのでしょうか？

高井：タイトーに直接注文しました。

Q：納品までに、かなり時間が掛かったのではないのでしょうか？

高井：「努力します。頑張ります」って言ってくれまして、最初のうちはすぐに届いたと思いますが、ブームに火が付いてかたは、なかなか入ってこなかったですね。

Q：ピンボールとブロック崩しのようなビデオゲームとでは、オペレーションの技術はかなり違うと思いますが、すぐに順応することはできたのでしょうか？

高井：ええ。オペレーションは全然違いましたが、ブロックになってからはピンボールよりも楽になりましたからね。楽になったからこそ、先程も言ったようにいろんな所が参入できるようになって、いろいろメチャクチャになったわけです。もし、逆に難しくなっていたら、参入するために技術者が引っ張りだこになって、多くの所が参入してくるようなことにはならなかったと思います。

Q：それからプレイ料金ですが、インバーダーブーム期から1プレイ100円が業界全体でのスタンダードになったという理解でよろしいですか？

高井：そうですね。この辺りからは1プレイで100円取れるようになりました。だからこそ、自分たちでも店舗を持つことができるようになったんです。

Q：では、その前のブロック崩しの時代は、まだ1プレイ30円とかで稼働させていたのでしょうか？

高井：ブロックも100円でしたよ。でも、主に喫茶店に置いたので新品を使っていましたし、1ゲーム100円にしても折半なので入る金額が違いますから、元が取れるまでに1年ぐらい掛かったりしましたので、あまり儲かる商売だとは思えなかったですね。しかも、社会的地位が低かったですから。その頃の私の名刺には、ゲーミングマシンをやっているような所と間違われぬように、「健全娯楽」って書いておいたぐらいですので。

Q：社会的地位が低いということは、新しく大きな金額を投資して事業を始めたいと思って銀行に行っても、なかなかお金を貸してくれなかったのでしょうか？

高井：ええ。もう本当にそのとおりで、社会的地位がもの凄く低かったので信用はなかったです。

Q：最初に「スペースインベーダー」の筐体を注文した時は、全部で何台買ったんですか？

高井：それは当然、1台だけだったと思います。アップライトかテーブルだったか、どちらを先に買ったのかは覚えていません。それ以降は、任天堂やIPM、新日本企画とかのインベーダーものも出ていて、そこそこ出来が良かったのであちこちの機械を買いましたけど。ただ、出来の悪いものを扱うのは嫌だったので、そういうものは買わないようにしていましたが、ある程度の出来栄のものには扱わざるを得ない状況でした。やっぱり、インベーダーハウスを1軒出そうと思ったら、20台とか30台とかの筐体が必要になりますから、それだけの数を集めるのは大変でした。

Q：タイトーの元祖「スペースインベーダー」以外にもたくさんの垂流、コピー品が当時は出回っていたと思いますが、正規品とコピー品とでは売上に差はありましたか？ 正規品のほうが、コピー品よりもやはり人気があったのでしょうか？

高井：そういうことがあればいいんですけど、なかったですね(笑)。例えば、レバーがダイヤル式になっていたりすると、差が出るようなこともありましたけど、あれでも別によかったんですよね、同じインベーダーの絵が出てくるわけですから。

Q：ダイヤル式ありましたよね。回すたびにガチャガチャ音が鳴って、操作するのが難しかったですよね。

高井：でも、遊んでもすぐに終わるのでね。

Q：回転自体は良くなるわけですね、故障さえしなければ。

高井：はい、そうです（笑）。

Q：ブームだった時代は、パッチモンでもある程度は稼げちゃったんですね。

高井：問題なかったですね。だって、中の基板は見たら一緒ですからね。出来は悪くても、ソフトが一緒なんですから丸コピーですしね（笑）

Q：高井さんの実感では、インベーダーブームはだいたい何年ぐらい続いたのでしょうか？

高井：1年ぐらいだったのでしょうか。もっと続くのかなとも思ったのですが、ブームってそんなものですよ。ずっと続きそうで続かなくて、ある日突然終わってしまったみたいなどころがありましたね。でも、それ以降は私らにとっては良かったんです。なぜかと言いますと、余った大量のインベーダーの機械を子供用のミニアップライトに組み替えてシングルロケーションに持っていったら、結構売上が良かったんです。その後も、タイトーさんのほうでインベーダーの基板に合わせて作ったいろんなソフトがありましたから、それを手に入れたらまた改造をして、ソフトを入れ替えて使っていましたね。

改造をしてくれる業者は、当時はいくらでもいましたから、そういうことをやってまた売上を上げていたんですね。タダみたいな余っているテーブル筐体を使って安く改造ができましたし、組み替えをする時にもせいぜい2、3万円ぐらいでできてしまいますからね。それまでは新品の機械しかなかったのに、1台2、3万円ぐらいでシングルに使える筐体ができるわけですから。

Q：そのシングル展開も、それまでにあった取引先とかのつながりがずっと続いていたからできたわけですよね。

高井：そうですね。だけど、その頃は新規の所がどんどん参入していましたし、インベーダーハウスをやっていた人でも、ブームが終わってダメになって、ほかに別のやり方を見付けなきゃいかんとなった時には、多分シングル展開しか思いつかなかったんでしょうね。

Q：インベーダーブームが突然終わってしまったのは、やはり新聞やテレビのマスコミですか、大阪周辺でも行政や教育関係者に目の敵にされ、それこそ袋叩きにされた原因だったのでしょうか？

高井：そこはちょっと、ようわかんところがありますね。別に叩かれようが何を言われようが、面白がってやりたい人はたくさんいてボツボツと続くものだと思うんですけど、急にサッパリになってしまったのは、何だったんでしょうね……。それと、それまではお客さんはずっと大人だったのですが、だんだん低年齢化していきましたよね。シングルでは、子供向けに改造したインベーダーとかを、1回20円とか30円とかでやらせると、ある程度はまた稼げていたんですよ。

Q：それ以前のブロック崩しの時代も、ビデオゲームは大人が遊ぶものだったんですね。

高井：ええ。1回100円だと、子供はもうできませんよね。

Q：インベーダーブームの時代に、100円玉の流通が全国的に不足してしたというお話が、ある種の都市伝説的に後々語られるようになりましたが、実際にビジネスとして扱っていた高井さんご自身も、そのような実感は当時ありましたか？

高井：ある時、「100円玉を持ってないか？」って銀行から電話が掛かってきたことがありました。そんなことって、まあ滅多にはないことですよね。それで、「じゃあ、今ある分を持って行きます」と言って持って行ったことがありました。本当にインベーダーのために言ったのかどうかまではわかりませんが、100円玉を用意してくれって言われたことが1、2回ありました。でも、その時は嬉しかったですけどね。いつも10円玉とかをいっぱい持って行ってましたから、それまではものすごく嫌がられていましたので（笑）。

Q：銀行で小銭の売上金の入金をしたり、あるいは両替金用に100円玉の両替を大量に頼むと、露骨に嫌がられることって結構ありますよね。

高井：そうそう、嫌がってるのがわかるでしょ（笑）？　そう言えば昔、10円玉だけをずっと貸しガレージみたいな倉庫にしまっておいた同業者がいましたね。銀行に持って行っても嫌がられるからだったのかまでは知りませんが、そこに置いていたらある日突然、全部盗まれた人がいたんです。まあ、誰かほかの人に自慢げに見せたことがあったんでしょうねきっと。何十万円分のお金があったのに、「全部取られた」って泣いてましたね。

インベーダーブームを機に直営店をオープン

Q：先程もお話がありましたが、インベーダーブームが起きて1プレイ100円になったことで、ご自身でも店を持つことができるようになったわけですね。

高井：そうですね。まず保証金を払って、家賃も払って人を雇ってもいけるとなったので、それまではずっとシングルでやっていた所も店を持つようになりました。

Q：高井商会で、最初に直営店をオープンさせたのはいつ頃でしたか？

高井：いつ頃だったか……おそらく、ブームになって少し経ってからでしょうね。ブームが終わった時には、それに変わるものがすぐには出てこなかったですから、店舗を借りたところで多分採算が合わないと思いますので。「スペースインベーダー」で稼いで、それ以外のゲームもいろいろ入れて、「ああ、これなら店としてやっていけるな」ということになったんだと思います。ブームが終わっても、突然売上がゼロにはなりませんでしたが、ブーム後もある程度は「スペースインベーダー」で稼げていましたし、その後にもまた良いゲームが出てきましたから。例えば、ナムコさんの「ギャラクシアン」とか「パックマン」とか、あの辺の一連のゲームがそうですね。

Q：最初の直営店は、大阪のどの辺りにあったのでしょうか？

高井：平野の瓜破です。その前にも、歩合でやっていた所はいくつかありましたが、自前で持ったのはそこが初めてでしたね。店内のほとんどがテーブル筐体だったと思います。

Q：その物件は、ご自身で見付けたものですか？

高井：そうです。もうその頃になると、不動産屋さんにも出入りして、いろいろな情報を集めるようになっていました。

Q：その当時の従業員は何人ぐらいいましたか？

高井：多い時で10人ぐらいでした。店にはだいたい4人ぐらいいて、本体のほうには5人ぐらいいたと思います。

Q：高井商会の本部にいらっしゃる方は、皆さんずっとシングルロケーションのオペレーションを担当されていたのでしょうか？

高井：オペレーションと、それから機械の改造の仕事もやりました。さっきも言いましたが、テーブル筐体から組み替えたりとか、塗装やメンテナンスをすることもありました。「スペースインベーダー」の外側の箱に、プラスチックの看板を自分たちで作って貼り付けて、中身をまったく違うゲームにして動かすようなことも結構やりましたね。

Q：そういう改造キットのようなものが、どこかで販売されていたのですか？

高井：いいえ。全部自分たちで作りました。

Q：インベーダーブーム期は、まだ風営法が改正される前でしたから、毎日24時間営業していたのでしょうか？

高井：24時間は無理でしたね。やっぱり、従業員がなかなかいなかったのです。ただ、土曜日はオールナイト営業にすることはありましたね。店があった場所は繁華街ではなかったので、平日だと遅い時間には人が来なかったです。別の繁華街にあった店では、風営法が改正された時にシャッターが付いてなかった所がたくさんありましたよね。

Q：最盛期には、何軒ぐらい直営店を運営されていましたか？

高井：10軒ぐらいでしょうね。ほかにシングルロケーションもいくつかありましたので、ゲームセンターで使い古された機械をシングルでまた使い回すこともできました。ただ、子供の数が減っていったので、売上はだんだん下がってきていました。それから当時のシングルロケーションは、お風呂屋さんとかにも結構ありましたよね。

Q：お店が最盛期だった時代は、一番どのゲームの売上が良かったですか？

高井：一番どれがと言いますか、何かがヒットしたものが下火にあると、またその次にすぐ出てきていましたからね。「ストリートファイター」シリーズにしても、どんどん新しいものが出ましたし、カプコンさんだと「ファイナルファイト」とかもありましたよね。

Q：年によっては、良いゲームが出た年と、良くないものが出た年とがあるのではないかと思いますか？

高井：確かにありましたね。でも、うまいことにももの凄く良いものが出てきたかと思えば、悪いものもまた出てきましたし、全体のプラスマイナスで見れば割と似たようなことが多い

ったように思いますけどね。

Q：うまく店の機械を入れ替えていたから儲かっていたということですか？

高井：もちろん、入れ替えはいろいろやったからだとは思いますが。でも、本来の考え方としては、何か良い機械が出て、それを店に入れたから売上が上がったというだけの話だと思いますけどね。

Q：人気商品を注文すると、なかなか店にまで届かなくて待たされたりすることもあったのでしょうか？

高井：ありましたよ。例えば「プリクラ」は、入ってくれば売上はどんどん上がるけど、なかなか入ってこない時がありましたね。ただ、一度機械を入れてしまうと、その値段は高いわけですから、もし100万円とか200万円とかする機械を入れてしまうと、ほかにお金が回せなくなるから、そっちでの売上が上がらなくなるということもあったかもしれません。予算には限りがありますし、借金してまで買ってもしもものかどうかは、その店の社長の判断になるわけですが、私はどちらかと言えば慎重なほうなので、もし高い機械を買った場合は、ほかの基板とかを買うのは減らそうかなあとか、と考えていたと思いますね。

Q：人気商売ですから、ある意味バクチみたいなところはありますよね。

高井：そうですね。売上が良いというのでとりあえず入れたのに、3ヶ月もしないうちにパタッと動かなくなったら、200万円とかするようなものだとなかなかペイできませんので。

Q：例えば接客など、機械ありきではないオペレーションを工夫したり、そのクオリティを上げることで、店の売上が大きくアップすることもあったのでしょうか？

高井：私がずっとやってきた感覚では、やっぱり機械ありきでしたね。なんぼ良い接客をしても、それで売上が倍になるなんてことはないと思いますけどね。売上が良い機械を一気にドンと入れたら、それで売上が倍になるという可能性のほうがありますよね。

Q：では、特にこの年だけは売上がすごく良かったですとか、特別に景気が良かったという年はありましたか？

高井：そういう感覚はなかったですね。逆に悪い年もなかったなので、波が少なく安定したように思いますね。

Q：つまり、お店の経営は 70 年代後半から、対戦格闘ゲームがブームになる 90 年代までずっと続けられていたんですね。

高井：ええ、ぼちぼち続いていましたね。ですから、ある時期からは、店でもそこそこの商売ができるようになっていたんだと思います。どのゲームが特に良かったということではなくて、「UFO キャッチャー」とか「プリクラ」みたいなものが人気になったりとか、その時々で何か良いものが出たりしましたので、「この年はこのゲームが良かった」みたいな感覚は特になかったです。

Q：90 年代までは、着実に儲けることができていたんですね。

高井：はい、そうですね。

Q：そのちょっと前の時代に、85 年に改正風営法が施行されましたが、法律が変わってからは以前よりも客数や売上が落ちたとか、何か経営面でダメージがありましたか？

高井：うちでは 24 時間営業の店がなかったので、初めはそれほど影響がなかったと思いますが、ジワジワとはダメージを受けていたと思います。

Q：風営法によって、最も困ったのはどんなことでしたか？

高井：どこでも営業することができなくなったのが一番でしょうね。「ちょっと商売をやってみたいんだけど」って、私の所へ言ってくる人が当時は結構いたんですけど、「じゃあ、風営法はどうします？ パチンコ屋を 1 軒やるのと同じぐらい大変ですよ」ってお話をすると、もうみんな尻込みしちゃったんです。店を出せる地域はどこだとか、手続きの難しさとか、そういうことが一番影響があったと思います。

Q：「UFO キャッチャー」が大ブームになる以前の時代は、プライズゲームでも儲かっていましたか？ 今と比べると、昔は景品に使える雑貨とか、菓子類の質や単価もかなり低かったと思いますが。

高井：昔は大した売上がなかったので、景品代もあまり掛からなかったですね。遊園地のゲームコーナーをやっていたときは、景品は 1 プレイが 30 円で、その 3 倍までの価格にしろって言われていたような、そんな気がしますけどね。

Q：直営店には、メダルゲームも置いてあったのでしょうか？

高井：ええ、もちろん置いていましたよ。

Q：当時ほどのメーカーのメダルゲームが多かったですか？ シグマとか、あるいはセガなどでもいろいろあったと思いますが。

高井：シグマさんの機械ももちろんありましたけど、私のような所では新品はなかなか買えませんでしたので、中古で「ザ・ダービー・マーク IV」とかを買いましたけど、ああいうのは人気がありましたよね。当たると、時々すごくたくさんメダルが出てきますし、出ないときは出ないしで、ペイアウトの調整がきつうまくできていたんでしょうね。

Q：ちなみに、一番儲かっていたのはどこのお店でしたか？

高井：倉吉市に、倉吉ショッピングセンターというのがあって、その1階と2階に出していた店が一番大きかったと思います。台数も一番多かったですしね。

Q：直営店の経営が、厳しくなってきたなと感じ始めたのはいつ頃でしたか？

高井：いつ頃でしょうね……。セガさんの店が、以前の半分ぐらいに減った時期が一番厳しかったかもしれませんね、年度まではちょっとわからないですけども。インベーダーブームの頃は、タイトーさんでは1日の売上が1億円ぐらいだったなんて言われてましたけどね。

Q：各メーカーのプライベートショーですとか、毎年業界が開催しているアミューズメントマシンショーにご自身が出掛けて、「これはいいな」と思った機械でも、いざ買って店に置いてみたら当たらなかったということも割と多いですね。

高井：ええ。まず当たらないので、ロケテストの結果がどうだったのか、ほかのどなたかに聞くことが一番いいでしょうね。メーカーさんがやるロケテストは、あんまりあてにならないですけど、オペレーターの方は割と何でも買ってしまいますので、そういう所にコネを作っておいて、「あの機械はどうだった？」って聞くほうがいいでしょうね。ただ、そういう所は繁華街にある一流の店が多いですから、私などがやっている店とは客層とかがちょっと合わない面もありましたので。

Q：良い場所にある良い店だと、ロケテストの売上が上振れしちゃうと。

高井：そうですね。その店では、1日だけでこんなに売上があった機械だからと、そのつもりで買ったりしたらえらい目に遭いますよね。自分の店では、その3分の1位だなんて思っておかなきゃいけないとかね。ですから、ちょっと時間を置いてから買ったほうが、まず間違いないんです。私はずっと慎重なほうでしたから、新作には何でもすぐに飛び付いたりはしませんでしたけど。

Q：とはいえ、新作が出て時間が経ってから買った場合は、すぐに購入して稼働させたほかの店と同じように客が取れないこともありますよね？

高井：ええ、そこはどっちを取るかということですよ。一流の場所にある店だったら、最初から何でもポンと買って置いて客をつかむというのがいいのかなとは思いますが、一流ではないけども、まあまあ安定しているような所では、まずは様子を見てからというのがいいでしょうね。ですから、自分の所で良い店を1軒でも持っていれば、まずはそこに新作を置いて様子を見て、もし売上が良ければ別の店でもやろうという判断ができるんです。

Q：大手のオペレーターとは違って、個人経営となりますと1セット数百万円にもなるような大型マスメダルゲームとかは、欲しくてもなかなか買えないですよね。

高井：そういうものが欲しい時は、中古で買おうかなとか考えますよね。借金はたくさんしましたが、危険が大きな借金まではやりませんでした。もしダメでも、ほかで何とか返せる程度で借りていましたので、「もし、これがダメだったら心中や」というほどの借金はしませんでした（笑）。

Q：お金を借りる際は、ご自分のメインバンクとか金融公庫を利用していたのでしょうか？

高井：ええ、そういう公的な所からも借りたことはあります。大阪にいた時は、土地と建物は自前でしたから、それを担保にして借りられました。

Q：自前というのは、10店舗すべてが自前だったということですか？

高井：いいえ、ショッピングセンターの中にあった店の場合は、権利は持っていてもそこを借りているだけでしたから、売上の何パーセントを相手に渡すとか、固定家賃を払っていただけで、自前ではなかったです。土地を持っていたのは、大阪にあった会社の所だけで、ほかの店は保証金を払って借りていただけですね。

店舗営業から、部品・基板の販売・リースにシフト

Q：今のご商売は、基板のレンタルや販売がメインですよね？

高井：はい。少し前までは部品屋もやっていましたので、中古の部品もたくさん持っていましたし、部品も売れる基板のほうもどんどん入ってきていました。今はICが潤沢にありますけども、一時期は不足していたことがありましたので、中古でもいいからということで、千個単位でたくさん売れました。EPROMが一番売れて、あとはヤマハの音源とかも高く売れましたね。

Q：部品の販売ですと、それまでのオペレーションとは違って在庫を持つことになると思いますが、リース業や店舗経営とは、かなり近いと言いますか、何かシナジーみたいなものがあったのでしょうか？ それとも、全然違う方向に大きく舵を切った形になるんですか？

高井：舵を切ったほうになると思います。ゲーム場と部品屋とは、まったく相容れないもので、部品屋をやろうと思うのであれば、いかにたくさん集めるかがやっぱり重要になりますので。基板屋と部品屋は、どちらもたくさん集まってこないとどうにもならないですので、かなり似た部分がありますけどね。基板は部品も売れましたけども、最終的には金や銀を使っていますので都市鉱山になりますから、何かの部品を取った後でも、また何かしらの時に売れますから、もう余す所がなかったです。

Q：基板や部品は、どうやって集めていたのですか？

高井：「買います」という広告を出して集めました。それから、ナムコさんとかタイトーさんとか、すべてのメーカーから基板を出してもらってました。メーカーさんからの基板は売れ残ったものではなくて、すべて最初は自社のロケーションで使っていたものがほとんどで、それを数百枚単位で出してもらってました。例えばナムコさんだったら、何かの部品だけを取った基板を、例えば「このカスタムICだけが欲しいから」と、そのICだけを抜いて動かなくなった状態の基板を、こっちに出してもらってたんです。で、そこからまた別の部品を取って、最終的にはそこに残った金や銀を取る業者さんに持っていくと。これが部品屋の仕事ということになりますね。

Q：高井商会は、最初に事業を始めたときから長野に移るまでの間は、ずっと同じ場所にオフィスがあったんですか？

高井：いいえ、3回ぐらい変わっています。最後に移ったのは、東大阪市の西鴻池町という所です。

Q：長野県との経済的な結び付きは、東京よりも大阪のほうが強いのでしょうか？

高井：いいえ、大阪のほうとはつながりがないです。東京にはあるけども、大阪のほうは希薄ですね。

Q：もう一度、高井商会さんのビジネスがどのように変わって現在までに至っているのか、順番を改めてお伺いしたいのですが。

高井：大阪にいた時と今とでは、まったく違うと言いますか、こっちに戻ってくる時に全部切り離してこっちに来たんです。それまではいろいろやっていたのですが、今は機械、基板のレンタルだけをやってるんですね。それまではリースも、まあリースもレンタルも似たようなものですが、レンタルの場合は月極めでやって、リースの場合は歩合でなんぼずつかを分けるということですね。以前は店舗もやっていましたが、今はやっていません。それまでにあった店舗は、番頭をやっていた人間にすべて任せるようにして、こっちに戻ってきました。

Q：今でもお店はずっと残っているんですか？

高井：その番頭も、もう辞めてしまいましたので今はまったくないですね。

Q：レンタルを始めたのはいつからですか？

高井：平成8年から、月極めのレンタルを始めていたと思います。

Q：ビデオゲームの基板は、確か1ヶ月につき1枚1万円ぐらいでレンタルされてますよね？

高井：値段はものによっていろいろですけど、売上がいくらになっても月極めでいくらという形ですね。一時期は、ナムコさんとかセガさんの、沖縄から北海道まで全国のビデオゲームがあるほとんどの店舗に、私の所からレンタルをしたことがあったのではないのでしょうか？ それから、店舗数が半分ぐらいに減ったわけですから、まあショックですよ。

Q：基板やアーケードゲームのレンタル先は、そういう店が中心ですか？

高井：今は、イベント向けのレンタルが多いですね、「遊ぶ！ゲーム展」みたいなものとかね。セガさんですと、基板じゃなくて昔の大きい専用筐体を、新規のお店に置いて使ってもらっていたりもしますね。いつまでもは続かないでしょうけど、これも一種のイベントみたいなものですよ。普通の基板だと見栄えがしませんが、専用の筐体であればハンドルが付いてたりして、ちょっと変わったものがありますので。

Q：ニーズが変わると、人気商品も変わってくる？

高井：今は基板のほうが大いぶ減っていますよね。先日、セガのロケの担当の方とお話をしたのですが、今は基板を動かそうと思っても、もうビデオゲーム用の筐体をだいぶ撤去しちゃったので、すぐには動かせないと言っていましたね。タイトーの Hey さんとか、いつも一定の割合で必ず借りてくれている所はまだありますけどね。

Q：高井商会さんで保有している基板は何枚ぐらいですか？

高井：ソフトまで入れると、2万か3万ぐらいですね。同じゲームだけで100枚ぐらい持っているものもありますよ。

Q：古い基板ですと、もう寿命の心配が出てきているのではないかと思います、これについてはいかがですか？

高井：今のところは、まだ大丈夫ですね。メンテナンスについては、ハイブリッドのフラットパッケージになっていて、中身をメーカー側が公表してくれないような新しい基板の場合は、私らではもうできませんが、昔ものであれば何とかあります。どこかの部品がダメになったら、部品取りをして直せばいいわけですから。

Q：すでにつぶれてまったり、サポートを終了して久しいメーカーの基板ですと、部品以外の情報収集にも、かなりのご苦労があるのではないのでしょうか？

高井：情報は別にいらぬです。オシロスコープとテスターがあれば修理はできますので。

Q：そうしますと、配線図とかがあれば修理やメンテナンスができるんですね。

高井：ディップ表が付いていれば、別に配線図がなくても修理はできます。自分で調べて、ハーネスとかを作っていけばいいわけですから。そうやって、ある時代までの基板は自分た

ちで修理ができますが、そうですね……だいたい「バーチャファイター」以降の基板からは、かなり集積化が進みましたので、修理が難しくなりましたね。

Q：まだまだ、最初期の基板でも修理ができるんですね。

高井：はい。わかりにくいのは、さっきもお話をしたブロックみたいな、CPU を使う前の時代の基板ですね。ああいうのは、どこから取り掛かればいいのかわかりにくいです。CPU が載っていれば、そこから出ている波形を全部調べて追っていきるんですけど、CPU がいない基板は、それができないのが嫌なところですね。

簡単に直るものもあれば、なかには故障が多くて、まる 1 日掛けても直らないような、修理がもの凄く難しいものもあります。難しいやつを一度修理し始めると、もう何と言いますか、腹が立ってくるので 3 日間ぐらいずっとやり続けますよね (笑)。それでまた動くようになった時は、もう本当に嬉しいですよ。波形を見ていけば、たいがいのものは故障している場所がわかるんですが、わからないものもあつたりしまし、一見すると普通に出ているような波形でも、ちょっとおかしかつたりする場合がありますね。

Q：基板や筐体修理のノウハウは、いつ頃覚えたんですか？

高井：誰も教えてくれる人がいなかったもので、何回も何回もやって経験で覚えたものでしかないですね。技術の先生はいたんですけども、実はその先生は両替機に使う識別機を、何の知識もない状態から自分で全部データを読んで、治具から全部ひとりで作っちゃったんです。なぜそれを作ったかと言いますと、昔の喫茶店とかにいっぱい置いてあつた、ポーカールームとかのゲーミングマシンを扱っている業者から、「今の識別機は新品だと高く採算が合わないから、古いやつを何とか改造してくれ」という依頼を受けたからで、それでイチから治具を全部作っちゃったんです。

それから、その人は昔あつたビンゴゲーム、「OK タイプ」と言ってリールがチャガチャ動く、打ったボールを穴に入れて縦・横にそろえていくという機械があつたんですが、その機械の部分を全部 1 枚の基板に置き換えちゃったんです。最初は無数のジャンパーが飛んでいたのに、最後はすっきりした基板になっていました。鉄のガチャガチャ回すモーターがなくなっていたので、あれはすごいと思いました。

その人に、偽札ができるかと聞いたら「すぐにできます」って言っていました。どこで識別しているのか、全部わかっていましたからね。もう亡くなられましたが、もし生きていたら何でもお願いできたんですけど、そんなすごい人もいるんだなあ。でも、字を書くのは

苦手で、漢字がよくわからなかったそうで、「自分は何とか障害だ」って言ってました。

Q：昔はそんな凄いがいらっしやったんですね……。今の高井商会さんで、基板などの修理ができる方は何人ぐらいいるんですか？

高井：息子もいくらかはやりますが、私ひとりだけです。自分たちのメリットは、基板をたくさん持っているから比較ができることですね。良品もありますので、もしおかしいと思ったら、良品と比べながら修理ができますので、パターンとかが切れた基板でも、良品を見ればどこが切れているのかがわかりますし、使っている IC の番号がわからない基板でも、良品さえあればすぐにわかります。

部品がどうしてもない場合は、良品のほうから試しに借りて入れてみてたら、ちゃんと動くかどうか調べられますし、部品取り用の基板も、もちろんたくさん持っていますので、そういう数の多さが我々のメリットになっているんですね。

Q：良品が修理のヒントになるわけですね。

高井：同じ基板が、とりあえずは 2 枚あれば大丈夫ですが、まずは ROM のチェックをしないと先に進まないですよ。もし ROM のメモリのデータが違っていたら、修理以前の問題になっちゃいますので、そこは最初にチェックしますけどね。

Q：おそらく高井商会さんは、今では基板の修理に関しては国内トップレベルの集積地になっているんでしょうね。

高井：でも、知識は全然ないですよ。ずっとやってきた経験値だけです。

Q：多くの基板を所有しているだけでもすごいですから、海外からもいろいろな人が訪ねてくるのではないのでしょうか？

高井：いいえ、あまりいないですね。もうこんな田舎に引っ込んでいますし（笑）。

Q：海外にも、我々の想像を超えるような熱心なレトロゲームファンがいるようですので、もし「ここに持っていけば直る」とわかれば、きっと修理をお願いするためにやって来ると思いますよ。

高井：でも、自分のところだけで精一杯で、外から受ける時間の余裕はないですね。

Q：つまり、基本的には自分のところでリースやレンタルに使用するための基板を修理するために経験を積まれたということですね？

高井：はい、そうですね。

Q：ほかの人の機械を引き受けて修理することは、ずっと想定されていなかったんですね。

高井：ええ、それはちょっと怖いですね。一度それに触ってしまうと、「やっぱ、これはわらんわ」って返せなくなりますので。せっかく直るもんだと期待して持ってきたのに、もし「うちでは直せません」と言って返してしまうと、一度こっちで触ってしまったものをまた別の所に持って行っても、今度は誰も触ってくれなくなりますので。そういうのは、修理屋さんは絶対に嫌がりますから。

私の所では、ほかの人が先に触った基板を直す場合は、まず交換したところを全部外してパターンをチェックしてから始めるんです。それを見て、完全に間違いがないかを確認してからでないと修理に取り掛かれないんです。外したのために故障する場合も結構ありますし、そういうことって結構多いんです。ですから、そういう基板を触るのであれば、もしアカンかったら基板ごと交換するつもりでやらないといけません。自分のものであれば、「ああ、こりゃダメだ」で済みますが。

Q：基板がたくさん集まるようになったのはいつ頃からですか？

高井：部品屋さんを始めてからですね。たくさん集める方法をいろいろと考えまして、だんだんそれがわかってくるようになりました。高い基板を買ってまではできませんが、いろいろな基板を集めてきて部品を取ればいいので、そこから金や銀を取るぐらいの安い値段でしか買いません。故障した基板は、基板屋さんとかでも誰も買ってくれませんので、「じゃあ、壊れたやつは高井さんのところで」っていうことで、故障した基板がたくさん集まってくるんですね。それを自分で直せば、またひとつの商品になりますので。

Q：部品を取るために集めたということですが、続けていくうちに「この故障だったら直るぞ」という基板が、だんだん集まるようになっていったということですか？

高井：いいえ、元々どんな基板でも直りますし、直らない基板というものはないんです。板が折れているとか、よっぽどひどい状態のものだと直りませんが、触っていないの自然と故障したものであれば、どれも一緒なので直そうと思えば直せます。部品屋さんとしてやっていた時は、いろいろな基板からは部品を取っていましたが、珍しい基板ですとか、いずれ直し

たいなと思った基板は、少しの間そのまま置いておきましたよね。そういうことをしているうちに、だんだん基板がたまっていったんだと思います。

ゲーム屋さんと言われるような人は、意外と基板を大事にしませんよね。人気が一度落ちてしまったら、もうゴミと一緒に扱っちゃいますし。ほんの一時期でも、そのおかげで稼がせてもらっていたのであれば、もうちょっと大事に扱ってもいいのかなとは思いますが。昔は、ネオジオのROMとかを山の中へ放りに行った人もいましたので（笑）。

Q：それでは最後の質問になりますが、長らくアーケードゲーム産業に従事され、ご活躍されてきた高井さんから見て、日本のゲーム産業がこれほどまでに成長した要因は何だったと思われますか？

高井：やっぱりインベーダーブーム期からの、開発の方も含めた先人たちの努力があったということでしょうね。ただ社会的な地位は上がりましたが、アーケードとしての商売は非常に悪くなっていると思います。ゲーム自体が悪くなったというのではなくて、アーケードゲームという産業自体は、もう何ともならない面がありますよね。そのひとつに風営法があるでしょうし、これと言った人気が出る機械が出てこないし、値段が高くて採算が合わなかったりとか。ですから、その良し悪しというのがよくわからないですね。

今の状況が、はたして良くなっているのかというと、そうは思えないんですよね。ゲーム産業全体は大きくなっていても、アーケードゲーム産業は小さくなっているでしょうし。ゲームそのものは、基本的に触っていてとても楽しいですから、商売としてずっとやってきて良かったなとは思いますが。

Q：すごく乱暴な言い方をしてしまいますと、アーケードゲームの市場規模がこれだけ大きくなったのは、新規の所でも参入がしやすくなって、なおかつ儲かるビジネスになったからというのが大きかったのかもしれませんがね。

高井：ええ、まあそうですね。

Q：それでも、ほかの国に比べると、まだ日本のアーケードゲーム産業は頑張っていると言いますか、アメリカでは一度完全に市場が壊滅したような状況がありましたが、日本では今でもずっと続いていますよね。

高井：日本とアメリカとでは、ロケーションの形態が違うと思いますね。日本は繁華街のゲームセンターを中心にやってきて、アメリカの場合は元からビデオゲームばかり置くよう

な店はなかったですね。ビデオゲームは、いろいろな店のデザインのなかのひとつとして置いてあったと思います。今は子供が主体の、リデンプションの機械とかがある店になっていると思いますが、それはそれで安定しているように私は見えますね。むしろ、日本のほうがすごく不安定な気がします。

私がレンタルを始めたきっかけは、以前にアメリカに行った時に、空港に置いてあった非常に古い「ギャラクシアン」とか「パックマン」とかを中年の人が楽しそうにやっているのを見て、「ああ、いずれ日本もこうなるだろうな」と思ったからなんです。元々は楽しい機械なんだから、まだまだ捨てたもんじゃない。今は一時的に離れているだけで、また良くなるんじゃないかなあと。じゃあ、それまで基板とかを取っておかなきゃいけないなと思ったんですね。

それで、最初にアポロという所の社長さんにお話をして、戒橋にあった店で「じゃあ、コーナーを作ってやってみましょうか」と言われたので、そこでレトロゲームコーナーをやってみたら、ある程度はいけるなということがわかったんです。そのうちに、ナムコさんとかの店でも使ってもらえるようになって、レンタルの商売ができていくようになりました。

Q：高井さんのお話を伺っていると、ゴーカートを自作した少年時代から、今もずっとずっと一緒でお変わりないんだなあって思いましたね。

高井：ええ、変わってませんね（笑）。

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