石井ぜんじ第2 回インタビュー後半：
アーケードゲーム専門誌『ゲーメスト』の
独創的な誌面作りとアーケードゲーム論

生稲 史彦
鴫原 盛之

IIR Working Paper WP#19-04

2019年1月

Zenji Ishii, Oral History (2nd, 2):
Arcade Game Magazine, Gamest
Creating the Unique Magazine and Arcade Game

Ikuine, Fumihiko
Shigihara, Morihiro

G A M E

立命館大学ゲーム研究センター
Ritsumeikan Center for Game Studies

Hitotsubashi University
Institute of Innovation Research

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

石井ぜんじ第 2 回インタビュー後半：アーケードゲーム専門誌『ゲーメスト』の独創的な誌面作りとアーケードゲーム論

生稲 史彦
鴫原 盛之

Zenji Ishii, Oral History (2nd, 2): Arcade Game Magazine, *Gamest* Creating the Unique Magazine and Arcade Game

Ikuine, Fumihiko
Shigihara, Morihiro

目次

『ゲーメスト』の誌面作りにおける工夫とこだわり 3
ライターと編集者、会社の間に入り調整する仕事も受け持つ..5
新声社、『ゲーメスト』ならではの特殊な業務と業界内での位置づけ 9
ゲームの全国大会、「ゲーメスト杯」を主催した意図..14
月刊誌から月 2 回刊へ移行、ゲームのコミカライズも手掛ける 17
『ゲーメスト』の誌面へのこだわりとクオリティ 21
新声社の倒産直前、1990 年代後半の時代を振り返って 25

『ゲーメスト』の誌面作りにおける工夫とこだわり

Ｑ：『ゲーメスト』で記事を載せるにあたって、それぞれのジャンルごとに何か工夫とかこだわりとかは、石井さんの中で何かあったんですか？　例えば、格闘ゲームとかシューティングとかのジャンルごとでとか。

石井：僕の基本的な考えでは、ゲームというのは全部それぞれ違った特徴があって、そのゲームの特徴に合わせたベストの構成っていうのは必ずある。その特徴に合ったベストの構成というものを、毎回模索して作っていくのが基本。これはすごく大事なことで、先ほど言った、こういう形になりますよねというというのは、必然の結果として見出されるんだけれども、まあ僕はその編集者の立場で言うからなんですけど、そういう同じようなタイプのゲームが出てくると、編集する立場では「ああ、このゲームはこうだから、またこういうふうにやって、キャラ別にコマンド表を載っけてその技を説明して…」みたいな感じにテンプレ化していっちゃう。「このゲームだからこうすればいい。だいたい似たものだから、こういうふうに当てはめればいい」みたいにパターン化されてきて、それが作業になってくる。そうなると、本当は前のゲームとは違うところが必ずあるのに、そういうところが比較的無視されてパターンの中にはめ込まれていく。そうなると、やっぱり誌面はつまらなくなってくるんですよね。

　だから、元のゲームの原点に戻って、そのゲームに一番適した形は何なのかをちゃんと調べて、パターン化しないようにっていうのが僕の考え方。ただ、すべてのゲームにおいて僕が指揮をとってレイアウトをチェックしてというのはちょっと物量的に無理なんで、必ずしも全部そういうふうに及んではいないんですけれども、僕としてはそういう考え方で、『ゲーメスト』ではかなりしつこくやってましたね。これは本当に重要な問題で、当時の読者アンケートだけじゃなくて、すべての雑誌に言えることなんですけども、だいたい形から入ろうとしてしまう。「こういう雑誌はこういうもんなんで、こういう形なんでこうするものなんだよ。」みたいに当てはめていってしまうと、どんどん劣化して見るほうからすると同じのが載ってるだけで、新鮮味がないし飽きてくるし、見ていて面白く見えない。でも、作ってる側からは、それっぽく見えるような形に当てはめようとする。常にそれとの戦いですよね、僕から見ると。

Ｑ：特に対戦格闘ゲームの場合は、個々キャラクターの技があまりにも多くて、筐体に貼ってあるインストカードだけでは全部の技を書き切れないんですよね。さらに、メーカー側が意図的に隠しちゃう必殺技とかもあったりするので、ある意味必然的に「技表を載せなきゃ！」とかっていう構成になっていっちゃうところがあるかなとは思いますよね。

石井：そう。必然的にね、格闘ゲームの場合は技表を載せて、そこにワンポイントで技の使用例とかを書いて、そこにキャラがいっぱいいるからページごとにいくつのキャラクターを載せてとかって分けるじゃないですか？　だから、そういう形になっていくんですよ。まあ確かに、それも必要なことではあるし、別に否定はしませんけど、僕に言わせればもうそれはクソだねと言ってもいい。

それはなぜかっていうと、毎回そういう同じものになっちゃうから。これが例えばムック本みたいな単行本のスタイルで、きちっとした完成度の高いものを作れるならまだいいですよ。でも、これが毎月出される雑誌のスタイルで、レイアウトも表現も全部同じスタイルでとなると、それはダメだと思いますね。

ただ、僕は『バーチャファイター』とかの３D 格闘ゲームはあまり見ていなくて、どちらかと言うと３D よりも２D 格闘のほうを主に見ていたので、3D のほうは任せていた部分があるから、3D のほうの記事は同じようになっていますけど、自分が絡んでいた 2D のほうは意図的に崩していた。技表が載っているコマンドが載っているっていう、全部同じパターンになっちゃうんで、それをどれだけ崩せるかを考えていましたね。

『ゲーメスト』って、そもそも他の雑誌を元にして作ったものじゃないんです。いろいろなゲームが、その時代ごとに新しいものが出てくるじゃないですか。それで、それぞれに適した構成にしよう、自分が好きだから、そういう適した構成にしよう、こうやったら読者にうけるだろうって考えて作るわけですよね。やっぱりそれを忘れちゃいけない。僕の場合は、もう崩し過ぎて文句を言われるぐらいでしたよ

Q：さっきお話があったムック本との違いは、その時々のゲームセンター、あるいはプレイヤーが気にしていることをちゃんと捕まえていくと。

石井：それを絶対に捕まえなくちゃいけない、もうリアルタイムで。それをやるために、毎回編集会議をして内容を詰めていく、細かくすべてにおいて。

Q：それを前提に、プレイもたくさんすると。

石井：たくさんプレイしますし、ゲームセンターを利用する人たちを常に見てきて、何が必要なのかをつかんでおいて、来月になったら何が必要になるのかを見越したうえで記事を作る。ただしね、こういう編集会議できちっと議論して、記事構成ができることがライター、編集者ともに必要なんだよね。

Q：以前にも私（鳴原）からお話をさせていただきましたけど、逆にライターの側も、あらかじめ何を書きたいのか考えておかないと、会議の席に出ても全然しゃべれないんですよね。事前に準備しないと記事が書けないし、書くためのページももらえなくなる。

石井：だからね、厳しい言い方をするとムック本だけをやっている編集者って当時いたんだけど、ムックだけやってる編集者の場合は案外そこが分かってない。『ゲーメスト』という雑誌の中で、何をすべきなのかがわかっているのが一番いい。ちゃんと突き詰めて、ライターとちゃんと話をして、いい誌面構成が作れる編集がやっぱり一流の編集だと思います。

90 年代の後半に行くに従って、編集のクオリティはすごく上がったと思います。僕は厳しい見方をするので、ライターの質はそこまでは上がっていないと思います。まあライターも常にクオリティ高かったとは思いますが、むしろ編集者のレベルがどんどん上がっていったように思います。で、そこから出て行った編集者は、もう年齢もかなりいってるから、他の所でだいたいみんな編集長クラスになってますからね。

ライターと編集者、会社の間に入り調整する仕事も受け持つ

Q：基本的なところを聞いて失礼なんですけども編集者とライターの関係って、 どういうふうに『ゲーメスト』の中では別れていたのですか。

石井：80 年代の頃は、編集者は基本的にゲームのことがわからなかった。 わかっていた人もいたんですけど、雑誌を作るときに必要な編集の作業を請け負ってもらうという感じですね。

Q：いわゆるエディターとしての仕事ですよね。

石井：そうです。やはりそこは、ライターがなかなか直接できないところなので。

Q：で、ライターはゲームの中身について、今まさに仰ったような意図をもって記事を書いていくと。

石井：90 年代になると、ゲームに詳しい編集者が相当数出てきて、なおかつライターと同じ目線で話ができて、大局的に物事を見ることができてまとめていく、そういうことができる人間が増えていきましたね。80 年代には、まだそういう人がほとんどいなかったと思います。

Q： 私（鴫原）が編集部に入った 93 年当時は、もう編集者のみなさんはゲームが詳しい方ばかりでしたね。

石井：その 93 年の頃に比べると、97～98 年のときのほうが、編集者はずっと伸びてると思う。

Q：それは、80 年代にライターだった人が編集者になったからということですか。

石井：いや、ライターから編集者になった人はほとんどいない。正直、成功した人はいないですね、ライターを編集者にしようという話もあったんだけど。ライターは基本、個人事業主なんでどうしても生活が安定しないから、ずっとベテランで長く活躍していて会社から信頼が厚くて、いろいろちゃんとした意見も言えるから編集者にして社員にしてもよさそうじゃないか、という話はずっとあって。でも、多分 1 人もなっていません。成功していないですね。

あと、逆に言うと僕はライターと編集の間をずっとつなぐ役割だったので、ライターがさんざん言いたい放題言ってくることを編集者に伝えていた。ライターは言いたいことをガンガン言ってくるからすごい大変だったと思いますけど、「まあまあ」というような形で、会社とつなぐような役割をしていたんですけど。結局、僕の後継者っぽい人はついに一人も現れなかった。影も形も現れなかった。ずっと誰かに代わってほしかったと思いは正直ずっとあったんだけど。そうすれば、もっと別なことができたんだろうけど。そこは難しいところですね。

Q：ライターと編集者の間に入っていたんですね。

石井：そうです。それがまさに僕の役割でつなぎ役、特殊な立ち位置ですね。多分、他の会社ではあんまり見られない、本当に特殊な役割だったと思います。

Q：出版社では、普通は編集者とライターさんがつながっていて、編集者を取りまとめるのが編集長という形態ではないかと思いますが？

石井：これは前に言ったと思いますけど、普通の出版社の形態は、ライターと編集者が 1 対 1 の関係でつながっていて、ライターは個人事業主として、フリーランスでいろいろなところと仕事をしていて、そのうちのひとつの関係として、ある出版社の編集者とつながっていて、そこから仕事を受けるのが一般的。でも『ゲーメスト』の場合は、会社の中でライター集団を抱えていて、ライターを専属させていると。それも、僕が昔から『ゲーメスト』を見

てきて、『ゲーメスト』はこういうスタイルのほうがいいだろうということで、この形にしたと思うんです。だから、ライターにあえて専属料というのを払って、他では書かないようにしていた。

　でも、そうやって他では書かないということは、まあ囲い込みの要素もあるんだけども、原稿料以外に固定給を発生させたいということがあるんですよ。ライターというのは常に仕事をしないと、ページを担当しないとお金が入ってこない歩合給なんですけど、全部歩合給にすると仕事がまず安定しないので。

　あと、交通費の支給の問題とかもあって、ライターはお金がなかったりすると交通費がないと編集部まで来れない、そもそもね。だけど、毎回ライターが来るたびに交通費を会社として出すとなると、経理とかでいろいろな問題とかがあって難しい。それで、固定給を発生させてとにかく編集部に多くいてもらうと。編集部にいることの重要性っていうのは、多分他の出版社は感じてなかったと思うんですけど、元々ライターがたまり場として編集部にいて、そこから雑誌が出てきたという形で『ゲーメスト』が始まったという経緯があるので。そうやってライターを常駐させて、固定給を専属料という名で出すことで交通費という呪縛から断ち切り、編集部に常駐させることによって 、密度の濃い議論が毎回できて雑誌が常に高いクオリティを保てる仕組みを意図的に考えて作っていたということです。

　それで、そこらへんの会社のシステムを考えたときに、査定によってある程度有益な意見を出して重要な記事を書ける人間は、査定をして固定給を上げる給料みたいな形にした。でも、完全な給料という感じではなくて歩合給で、ページをたくさん持っていればそれなりにお金を出す、やればやるほどお金がもらえるという、そういう意欲を高めるような部分もちゃんと残しつつ、どういうシステムにすればベストかとうのを追求しながらやっていましたよ。

ここら辺は 80 年代にゲームを作っていた時にほっぽりだされて、「はいゲームを作れ」って言われて非常に苦労して、やっぱ環境って大事だなと思って、一人どういう環境を与えてどういう共存関係を築いてどういう給与体系を、システムだったらどういうそれを取り巻く環境がどれだけ重要かというのを、もう身をもって実感しましたので。80 年代のライターがいい感じで雑誌の記事を作っていた状況を、90 年代に会社が大きくなっていた時に、意図的にどうやってシステムに落とし込むかというのを考えてました。

Q：80 年代に自然発生的にできていたものを、意図せずに自然にできていたものをシステム化したと。

石井：そうです。90 年代はそうやっていました。

Q：誌面作りにおいて、その背後の我々読み手のほうから見えないものは、他の出版社とかゲームメディアではまったくなかったのではないかと思いますが。

石井：多分、他では想像もしていなかったと思いますよ。 だから、僕が他のメディアでそんなに仕事をしたことがなかったので、他のメディアがどういう形で仕事をするかがわかっていなかったんですけども、 まあ絶対にこんなことはやっていなかっただろうなと思っていて。そういうことが強みになっていたので、自然に誌面のクオリティが、必然的に高くなっていくような環境、システム面から作ってあった。そういう点では、大きい出版社がもし参入してきたとしても、まったく負ける気はしなかったですね 。

Q：私（鴨原）が編集部に入った頃は、交通費は自分でその都度経理に行って請求すればもらえるようになっていましたね。

石井：でも、それは初期の頃でしょ？　途中からは一切出ていなかった気がするけど。

Q（鴨原）：あ、すみません、そうでしたね。一度だけですが、専属料が前よりアップした金額が書き込まれた契約書にハンコを押した記憶は確かにあります。

石井：「交通費を出せない！」とか言い出すライターがいたし、じゃあどうするのかってという話ですよね（笑）。 交通費が出ないんだったら、何かその分を還元しなきゃいけないですし、それを歩合の原稿料でやっていくといろいろ問題があるから。やっぱり、記事をそんなにたくさんやらないのに、絶対にいてほしい人とかがいるんですよ。

有益な意見が出せるライターは必要なので、会議のときにどういう発言ができるかというところまで査定をしていた。これを言うと驚かれるんだけども、査定の項目にもそれがちゃんとあって、それで契約更新のときに面談をして、「君は締め切りが遅い人が早い人なのか。記事のクオリティが低い人なのか高い人なのか。君はこれだけのことができるんだから、もうちょっと発言をしてほしい」とか、そういうことを全部面談で言ってたんですよ。

Q： 私（鴨原）は、残念ながら契約更新の面談をする機会は一度もなかったんですけどね。一番最初の契約書にハンコを押したときの面談だけで。

石井：そうなの？　仕事とか給与体系はどうしたらいいとか、ライターと直接面談をしていろいろやったりとかして、記事ももちろん書いていましたけど、それでも会社の中では１人

のライターとして文章を書いてた人だっていうふうに見れられたからね、ちょっとびっくりだよね。

Q：要はマネージャーだったんですよね。

石井 : そうそう。やっていることは完全にそういうことだし、システムとか編集会議のやり方とか、雑誌の方向性はどうするかということをひたすら考えてやっていたのに、結局会社から見たら昔と変わらない 、1 人のライターとして頑張ってくれましたよねみたいな見方をされてましたよ。いやあ、あれはちょっとね…。会社がつぶれる前のことですけど、全然わかってないなあと。そうじゃないところを評価して、原稿を書いていないところも評価してほしかったなあ。

Q : 記事を書くことももちろん大事ですけども、編集長として社員でもあったわけですし。

石井 : 社員になってたからね。記事をいっぱい書いたからって、別に給料が上がるわけでもないし。

Q：システム化をなさっているのはだいたい何年ぐらいですか 。

石井：どうなんだろう？　今の話を聞いていると、 ライターとの契約は 96 年とかその辺ですかね。

Q（鴫原）: 確か、神保町の自社ビルに移転するちょっと前に面談をやった記憶があるので、だいたいその辺ですよね。

石井：90 年代に『スト II』が出てからは、意識してそういうのをやるようになってと思うんですけどね。じゃあ、完全に給与形態がシステム化されたのは 95 か、96～97 年なのかな。いずれにしても、ライターと会社、および編集者とのつなぎ役をずっとやっていたので、『スト II』が出る直前に、『ゲーメスト』があんまり売れなかったという反省があって、『スト II』から全力投球をするようになって、それがたまたまうまく時期が重なって伸びていたという感じですかね。

新声社、『ゲーメスト』ならではの特殊な業務と業界内での位置づけ

Q：何度もお尋ねしてしまいますけど、社員になられたのは何年ですか。

石井：いやあ、はっきり覚えていないですね。『スト II』が出てきたタイミングでは、まだ社員になっていなかったから 92 か 93 年ぐらい。

Q：社員になってからも、ライターとして『スト II』の記事もずっと書いていましたよね。

石井：記事の方向性はこういうふうにやりましょうとか、全国大会もやりましょうとか、そういうところも積極的に関わっていたけど、編集のエディター的な作業、実作業のほうはタッチしていなかった。台割は自分でも意見を相当出していましたけどね。だからそういう点では、役回りが非常に特殊なんですよ。悪く言えば、編集者からは編集と認められていないし、ライター的な仕事もしているけれども、それだけじゃあなかった。なかなか理解されていなかったなあと思うし、社内で認識されてなかったことのほうがショックだったよ。90 年代の会社がつぶれそうになった頃はね。

Q： 91、92 年の頃は、立場的にもいろいろな役割をされていてわかりにくかったかもしれないですけど、やがてこれが定着するんですもんね。今までの話を聞いていますと。

石井：ずっとそういう仕事はしていたんですけど、やっぱり編集の実作業をしていなかったし、年間の予算とかの数値に直接関わっているわけでもないし、そういうこともあって社内的にそんな見られ方しかされていない部分があったのかなと。まあ、自分はあまり社内政治をするタイプではなかったので、もう途中からはやや諦めちゃって、『ゲーメスト』だけはいい状態で最後まで持って行かなきゃいけないっていうのがあって。ちょっと会社的には、これはもう厳しいなあという…。

Q： でも『ゲーメスト』単体では、新声社が最後に倒産するまで利益はずっと出ていたんですよね。

石井： うん。 本誌はずっと黒字だったのにね、なんで会社がつぶれるんだろうね。

Q：実は当時、帝国データバンクが公表した企業倒産情報を、私（鴫原）は見たことがあるんです。そこには神保町にあった自社ビルに移ったときの費用が、全部銀行からの借入金だったと書いてあったんですよね。で、その返済ができなくなって倒産してしまったと。

石井：だから、一時期はすごい儲けてたと思うんですよね。

Q：だからこそ、銀行も融資をしてくれたわけですよね。確か、借入金が 10 億だったか 15 億円と書いてあった気がしますね。で、その返済が滞ってしまったと。

石井：他のことをやっていなければ余裕で返せていたでしょう、もっと早い時期に。だって、今思うと凄まじく売れてましたよ、当時は。もうちょっと僕の給料が上がってもよかったはずなのに。

（一同笑）

Q　：経営の問題もありますけども、石井さんが雑誌の誌面をよくしようと、いい雑誌を出したから売れたのであって、雑誌の単体では黒字をずっと維持していたというのが 90 年代に起きた事だったと、今お話を伺っていてそう思いました。

石井：とにかく、対戦格闘ゲームの人気が凄まじかったですね。いい記事が出せたから、それだけ売れたのは間違いないとは思いますけど、対戦格闘ゲームの人気がもう凄まじいものがあったので。ちょっと話は戻りますけども、『ストリートファイターII』がひとつのゲーセンに 10 台も 20 台も置いてあって、もうみんながやりまくるというそんな時代だったので。それから、あえて言っておくと、最初の半年から 1 年近くは 1 人用での攻略記事しかやっていなくて、それでも盛り上がっていた。1 人だけでもみんなやりまくるぐらい、グラフィックもゲームも魅力的で面白かった。でも、実は対戦プレイが面白いんだよねということで、夏に全国大会を『ゲーメスト』で開催して、池袋のサンシャインでやってそれなりに盛り上がった。

　よく言われるんですけど、「なんでそんなゲーム大会をやろうと思ったんですか？」と最近も聞かれたんですけど、その質問自体が僕にはピンとこない。やっぱり、ゲーセンでも普通に大会を開きたいとか思うじゃないですか？　こういう立場になったら、「どこかのでかい場所を借りて、規模がでかい大会をやってみようぜ」ってなるのは、もう当然の流れであって、別に新しいことをやろうということでも特になく、みんなが面白いと思ったことをやろうぜという認識。 まあ結果的に見れば、それが新しいことだったのかもしれませんけどね。

Q：それは 80 年代と捉え方はあまり変わっていないということですか？　それこそ、石井さんの地元である小田原のゲームセンターと同じで。

石井：繋がっているといえば繋がっていますよね。結局、ハイスコアとかもそうなんですけど、ゲームが盛り上がるツールとして考えている部分があるので。その大会とか e スポーツもそうなんだけど、それ自体というよりもゲームセンターが盛り上がって売上が伸びる、雑誌の売り上げも伸びるという、そういうツールとして考えていましたね。昔のゲームと比べ

ると、対人の 1 対 1 で勝負がつくので大会がやりやすい。それが大きな違いなんですよ。対人戦だと普通の大会、トーナメント戦ができるけど、ハイスコアというのは陸上競技みたいに記録を競うものなので、それを一か月単位とかの集計で競う。そこには当然、世界記録というか歴代最高記録みたいなものが出てくると。

Q：『スト II』で「ゲーメスト杯」をやろうという企画を考えてから、カプコンに許諾をもらう際には何かご苦労などはありましたか？

石井：あんまり覚えていないですけど、大会をする話を持っていったら、普通にやっていいですみたいなノリで食い付いてきて。だいたいね、発売前される前に大阪に取材へ行ったら、そこでいきなり開発者と対戦をさせられて、向こうは「勝った、勝った！」とか言って大喜びされて、お前らはゲーマーかよと。

（一同笑）

Q：そのお話は初めて聞きました…。

石井：西谷さんなんかも、まあそういうノリですよね、ゲーマーですもんね。普通に取材に行ったら、開発と編集スタッフとの対戦大会になったりしたこともありましたし。

Q：そういうことって、開発と一緒に遊ぶことって普通にあるんですか？　発売前の、メディア発表の前にクローズするという形で。

石井：メーカーに取材に行ったときに、事務的に普通に仕事をして終わるときもあるんですけど、そうじゃないときも結構あって。前にも言った、『地獄めぐり』とかを作った海道さんと延々ゲームをの話をしたりとかもするし、『スト II』のときもそういう印象はありますね。

Q：取材に行ったときに、「今度出る新作なんですけど、遊んでみませんか？」って進められるわけですか。

石井：いいえ、普通に取材をしていたら、いきなり「対戦しませんか？」って、対戦したい人間がそこに待ち構えていて対戦させられたんです。

Q：私（鴫原）も同じ経験があります。セガに『バーチャストライカー』のプレイ取材に出かけたときに、突然広報の方が開発者を連れて来て、「ライターさんはどれほどの腕なのか、

ぜひ対戦したい」って言われて対戦したことがありましたよ。

石井：うん。「『ゲーメスト』にいる連中は、みんなゲームがうまいハズだから」っていうノリでね。

Q（鴨原）：そうなんですよ。それで、最初の対戦で私がいきなり勝っちゃったので、じゃあ次はもっと強い開発者が新たな刺客として乱入してきたりして、あのときは本当にびっくりしました。何なのこの会社の人たちはって。（笑）

石井：そうそう、メーカーによってはそういうノリはあるよね。

Q：逆に言うと、開発者がライターと対戦をしてくれるというのは、『ゲーメスト』以外ではなかなか実現できないことなのでしょうか。

石井：それはあるかもしれない。やっぱり、普段からメーカーに取材とかで行ってましたし、開発のほうもそういう意識を持っていたし。

Q：開発者は、ゲームがうまくて大好きな人の集まりだという意識で見ていたと。

石井：ええ、まさにそういうことでしょうね。

Q：他のゲーム雑誌のライターさんとは、ちょっと違っていたのかなあと。

石井：あと、業界内では結構意識されていた印象があったかな。ゲームにすごく詳しくて、いろいろきっちりやってくる専門誌だっていう意識は持たれていたんじゃないかなあ。僕の場合は、ゲームショウに行くと「何か気になった、目に付いたゲームはありましたか？」って必ず質問されましたからね。あとは、僕らから見たら、自分たちで作ったゲームはどう見えているのかとか、逆に情報を聞き出そうとしていた印象はあります。

Q：私（鴨原）も何度か、取材に出掛けてゲームをやった後に、「気が付いたことや改善点とかを後で書いて送ってほしい」って言われて、編集部に戻ってから意見を原稿用紙にまとめて書いた経験があります。メーカーのアンケートに協力したという形で、編集部からギャラもいただけていましたね。

石井：そういうのは、もう絶え間なくありましたよ。そういう意見出しは、『スト II』からその次の『スト II’（ダッシュ）』が出るまでの間にも何度となくやってました。これは本に

も書きましたが、『G ダライアス』のときは、これはもう全然ダメだからと、ものすごいいっぱい書き込んで送ったら、後で取材に行ったらその紙が貼られてたので恥ずかしかったですね。もし自分がこのゲームの開発者だったら、もうそれこそ脳が沸騰してますよ。

Q（鳴原）：あのときは、ライターがみんなでダメ出しをしてましたよね。

石井：そう、みんな言い方がすごいボロクソで。多分、普通のゲーム系の出版社だったら、そんなことはまず絶対に言わないと思うんですよね。でも、そういう自由奔放に言える環境が、ちゃんと会社の中でできちゃっていたから、もう言いたい放題。

Q：そういう忌憚のない意見をみんなで言えてたんですね。

石井：だから、そういう環境を残そう、意図的にシステム化していったのが 90 年代。だから、『ゲーメスト』のスピリット自体は最後まで変わらなかった。時代はいろいろ移り変わっていったけども、そこは変わらなかったと僕は思っているんですけどね。

ゲームの全国大会、「ゲーメスト杯」を主催した意図

Q：ゲーメスト杯のゲーム大会について、もう少し伺っても宜しいでしょうか？　私（鳴原）が編集部にいた頃は、毎年コンスタントに開催されるようになっていた印象がありますが。

石井：こういうイベントってね、結局雑誌の部数に絶対反映されると思うんだよね。今の e スポーツだと、どうやってマネタイズをするか、例えば配信するのはここで PV 数がこれだけ取れて、宣伝が乗っかったらどれだけマネタイズされるか、お金が取れるかとかを考えるわけですよね。僕らの場合は、大会をやることによってゲーム自体が盛り上がってゲーセンにお金が落ちて、それによって『ゲーメスト』が大会をやっていますということで、レポート記事を書けば部数に還元されると。そういうのは意図していましたよね。

　でも、僕らは広告代理店ではないから、こういう大会やるとこれだけ効果があるとか、収支の細かい計算は当然できていなかったですけど、そこは何とも言えない部分ですが、絶対にプラスになっているとは思いますけどね。

Q：最初は『スト II』から始まった「ゲーメスト杯」ですが、他のメーカーのゲームで開催する場合も、メーカー側はおおむね好意的だったのでしょうか。

石井：これってね、要はメディアミックスに近いものなんですよ。これがひとつのコンテン

ツだと結構先細りしちゃったりするんだけども、そういういところに関連したものをいくつもやっていくと、どんどん膨らんで重層的になってきてファンを幅広く捕まえられるようになる。そこで大会を開くとか、アンテナショップとしてのマルゲ屋を始めたり、ゲーメストビデオや他のグッズとか、全部一貫したコンテンツを作る。単に雑誌だけを売るんじゃなくて、いろんなものを絡めることでゲームのタイトルに依存しない、『ゲーメスト』自体のブランド力を高めて『ゲーメスト』のファンを増やしたかった。そういうのはずっと意識をしていましたね。1980 年代の後半に、頑張っていい記事を書いても部数が下がっていった経験をしていたので。

　で、こういうのは不可能なのですが、自分が明確に意識していたのは、極論するとゲームがなくても『ゲーメスト』が売れる、そういう雑誌を作っていこうと。『ゲーメスト』をブランド化する、究極の方法として、もうゲームがなくてもゲーム雑誌が売れていくというところまで考えていましたよ。

Q：例えば、『スト II』がもう売れなくなったり続編が出なくなっても、自分たちで大会とかをやることで雑誌が売れるようにすると。

石井：そうそう。具体的に言うと、『スト II』の場合も CPU 戦の攻略は半年間でもうやり尽くしちゃったんですよ。その後に一度、シューティングの『ゼクセクス』の特集をやったら部数が激減した。「あ～あ、俺たちシューティングはみんな好きなんだけど、時代にはもう勝てないな。みんな気合い入れて特集を作ったのに…」って。これはもう、世の中に迎合していくしかないみたいな（笑）。

　じゃあ、世の中ではこれだけ『スト II』が人気だけど、もう全部やっちゃったし、次は何をやっていけばいいんだとなったときに、「だったら対人戦に焦点を当てて、対人戦でのテクニック的なことであれば、こちらでいくらでも研究をして発信することができるし、バリエーション的にも新たな切り口でいろいろできるだろう」と考えてやったら、それがハマッたという感じですね。世間でも対戦台がたまたま普及し出してきて、91 年の秋ぐらいから筐体を向かい合わせに並べた通信対戦台が普及していったので、あれによって見知らぬ人同士でも対戦するという気運みたいなものがだんだん広がっていったと。そこにうまく乗って行けたという感じですかね。

Q：確認ですが、それはカプコンとタイミングを合わせてやったわけではないんですね？たまたま対戦攻略にシフトしたら、世間でも対戦プレイの人気が出てきたと。

石井：結局、それはみんな同じことだと思うんですよね。『ゲーメスト』で CPU 戦攻略を

やり尽くして対戦に記事をシフトしたのも、世間でもプレイヤーが「『スト II』すごく面白いな」ってやっていたけど、もういい加減 CPU 戦にみんな飽きてきて、他に面白くゲームを遊べる方法はないのかなあっていう流れになっていったと。世間も同じ立場で遊んでいたので、対戦をしたかったわけですね。そういうときに、ゲーメスト杯という大会もたまたまうちで開催できたし、その後に通信対戦台も出てきたから、「これだけまだ遊べるじゃん、面白いじゃん、じゃあ対戦やろうよ！」っていうことで盛り上がった。

だから、アーケードゲームの長い歴史の必然として対戦格闘ゲームに行き着いた部分があって。昔からゲームセンターでは、どうやってインカムを稼ぐかという方法がいろいろあって、例えばシューティングゲームの場合は、みんながうまくなると全然お金が落ちなくなるという問題点がある。アクションゲームとかシューティングは、どうしてもある程度長く遊べないと納得できない部分があって、まあ『テトリス』だってそうなんですけど、ある程度プレイヤーが納得できて大ヒットしたものというのは、必ずプレイ時間が確保されていているものだったりするんですけどね。でも、プレイ時間が短いと店のインカムが上がっていかないという矛盾もそこには孕んでいて、その問題は簡単に解決できなかったんですよ。

そこで、マニアも楽しんでなおかつプレイ時間が短くてお金が入る理想的なものができちゃった。そこに行き着いて Win-Win の理想的な関係のゲームができた。ドライブゲームもそれに近い。マニアがうまくなればなるほどゴールまでのタイムが速くなってインカムが稼げる。実は、そういう理想的な関係になるジャンルってそんなにないんですよね。もうドライブゲームと格闘ゲームぐらいしかない。その弊害として、これらのジャンルのゲームでゲーセンが埋め尽くされた結果、他のジャンルのゲームがなかなか出なくなった。これが後々まで尾を引く問題になっていくんですけどね。

ただ、格闘ゲームがすごく稼げていたおかげで、ゲーセン側も「まあ他のゲームがあってもいいのかな。」っていう、お情け程度で一応は他のジャンルも置いてもらえていた。お金に余裕があったから、いろいろなゲームを買ってくれていた。そういう点ではまだよかったのかなあと思いますけどね。

Q：対戦格闘ゲームがずらっと並ぶようになって、店の端っこのほうにシューティングやパズルとかが置かれるみたいな構成になるわけですよね。

石井：ただ、その一方で危機感もあって、対戦格闘ゲームばかりがクローズアップされたのでプレイヤー層がどうしてもそっちに偏ってしまう。でも、今思えばそれでも贅沢だったのかもしれませんよね。なんだかんだ言って、ある程度の割合で他のジャンルもちゃんと確保されていたわけだから。でも、そうやってゲームセンターでの多様性がなくなってくると、

ブームが過ぎたときの反動がすごくでかいんですよ。それは 80 年代からずっと見ていて何となく思っていたことなんですけど。

　だから『ゲーメスト』では、できるだけいろいろなヒット作を見せていこうとして、結構苦労はしてましたね。でも、格闘ゲーム以外のもプッシュしていこうとしてさんざん苦労しているにも関わらず、昔からのファンからは「今の『ゲーメスト』は、格ゲーから始めた奴しかいなくて格ゲーしかわからない奴が作っている。」みたいな謎の非難がありましたけどね。わかってないなあと。（笑）

Q：逆に言えば、格闘ゲームのお蔭で部数が伸びた、存在感が増したというのはすごいことだったとみんな捉えていたんでしょうね。

石井：そこは当然、仕事に関してはリアリストなんで、世の中でそれだけ対戦格闘ゲームが売れているわけだから、取り扱う比率は上がるわけですよね。変な言い方だけど、最低限の高さにはしますよ。そんなことは当然で、だってみんなが望んでいるものなんですから。ただ、他のものを切り捨てることに関してはリスクを感じていて、ゲーセンに対してもリスクも感じていたので、雑誌の中でも完全に切り捨てるのはよくないなと考えていたから、ちゃんと誌面を見ると他のジャンルの記事も結構入っているはずですよ。新作の紹介記事にしても、格闘ゲーム以外のものもちゃんと入れてましたし。

月刊誌から月 2 回刊へ移行、ゲームのコミカライズも手掛ける

Q：月刊誌から月 2 回の隔週刊に移行するときの社内会議には、石井さんもお出になっていたのですか。それから、なぜ月 2 回刊にしようとお考えになったんですか？

石井：月 2 にするときはね、あれは単純に新声社が儲けたかったからでしょう。今でもこれだけ売れてるんだから、月 1 を月 2 にすれば売上が倍になるぞっていう。

Q：月に 2 回出せば倍儲かるという、シンプルな発想だったんですね。

石井：そう。でも、だからと言って会社の発想が間違っていたとは必ずしも言えない。

Q：それは、漫画雑誌とかでも普通に起こることですよね。

石井：実際、もの凄く売れてたしね。だって、実売でだいたい 90 何パーセントぐらい売れてたわけだから。普通は実売で 7 割ぐらい売れたらまあいいよねっていう時代にあって、

毎号 90 パーセント台で推移していったわけだから、そりゃあ取次とかから「もっと出せ出せ」って言われるよね。部数の伸び率も凄まじかったですよ。一番売れていたときは、月 2 回分の合計で、全盛期の『ファミ通』に迫るほどの勢いがありました。さらにその上には、もう『週刊少年ジャンプ』しかないぐらいで、そこらへんの週刊誌とかでも歯牙にもかけないほどの勢いがあった、ゲーム雑誌の分際で。（笑）

Q：そう言えば、以前に編集者から全盛期は広告もいっぱい入ってて、満広になったから後から来た広告掲載の依頼を断るぐらいだったという話も聞いたことがあります。

石井：この時代は、まだ基板屋がいろいろあって、よく広告を出していたよね。

Q：そういう、 広告のほうにもやっぱり変化はありましたか。最初は、今言われたその基板屋さんとかゲーセン周りの業者とかが多かったんですか。

石井:やっぱり、そのゲーセン周りの業者が多かったんじゃないですね、最後まで。あとは、メーカー広告がまあ取りやすいっていうのあったでしょうね、他と比べると。

Q：同人系とかの広告も、最初の頃からあったんですか。漫画とか、そういう関連のものも含めて、広い意味での同人系の広告が入っていたのでしょうか。

石井：そこはあまり記憶にないですね。

Q：アーケードゲームの存在感が増すことで、近いところの人たちも、結構そこに入って来るようになったんじゃないですか？

石井:昔から、アーケードゲームが好きな人がコミケで自分で書いた同人誌を売っていたりしていたんだけど、格闘ゲームが出てからは同人作家が格闘ゲームのキャラクターを描いたものがすごく増えてきた。本誌に同人の広告が出てるというよりも、同人作家のアンソロジーを『ゲーメスト』で本として出すという印象のほうが強いかな、どちらかというと。『ザ・キング・オブ・ファイターズ'94』が出た 94 年頃から大きく変わっていったのかな。

Q：漫画の話をしますと、私（鴫原）が入った 93 年頃に、それまで本誌の付録だった『コミックゲーメスト』が、ひとつの雑誌としてちょうど独立したタイミングだったんですよね。

石井:『コミックゲーメスト』の 9 割ぐらいはゲームが原作で、今で言うところのコミカライズですよね。

Ｑ：実際、石井さんも漫画の原作をやっていらっしゃいましたよね。

石井：それもどうかと思ったんだけどね。ゲームのコミカライズばっかりのものなんて誰が買うんだよぐらいの感じでしたけど。

Ｑ：一貫しているのは、コンテンツを広げていくという最初におっしゃっていたところに、漫画も繋がるわけですね。

石井：何で、そんなにコミカライズしたがるのかなって、僕は思っていましたけどね。

Ｑ：例えばこれも（※『ゲーメスト』本誌の連載漫画『龍虎の拳』を指しながら）、確か石井さんの原作でしたよね。

石井： それには僕も考えがあって。やっぱりね、当時は今とは比較にならないくらいゲームのコミカライズのレベルが低かった。それは全部のメディアミックスにも言えることですけど、例えば今、コミックとかゲームがアニメ化されますよね？　それがアニメ化されたときに、ラノベのアニメ化とかでも、僕は必ずそういう目で見ちゃうんですけど、やっぱり今のほうが質はずっと高い。アニメが原作の良さを凄く生かしたものになっているので。でも、それってここ 10 年かどうかの話で、それ以前のアニメ化って、それこそ原作をもう殺しちゃうようなものがすごく多かった。

　これが 90 年代になるともっと顕著に出て、もうまともなゲームのコミックがない。だから、アニメも一時期そうだったんですけど、いいマンガやアニメ化も確かにあったけど、何て言うのかなあ…自分たちで、オリジナルのものにしちゃったりしていた。ゲームをコミカライズしたときにキャラクターだけを使っていて、全然ストーリーがオリジナルのものとはまったく違うものになっていたりして、作家のオリジナルになっていたせいで、ゲームが好きな人が全然読みたいとは思えないものになったりするわけですよ。でも、そういうものじゃあないでしょうと、メディアミックスというものは。

　たまたま『龍虎の拳』は、対戦格闘ゲームらしく元からちゃんと作られていたのですが、ストーリーもゲームの中にあって、さらわれた妹を探し出すみたいな一連の流れとか設定があったので、コミカライズはしやすかったんですよね。ちゃんとストーリーが背景にあって世界観が設定されていたので。そういう点で、やっぱりコミカライズするときはゲームの設定と一致した世界観があって、その中でストーリーを作らなくてはいけないと思ってたんで、じゃあ自分でやるよと。まあそういうことです。（笑）

Q： 当時、メーカーから不満を抱かれるようなことはなかったですか。

石井：いや、それは全然ない。

Q：私は以前に、いい加減な扱いをされるから自分たちでやりたいとか、ちゃんと作ってほしいのにテレビ局とかアニメ制作会社がやってくれないとか、そんな話を聞いたことがあるんですけど。

石井：ああ、なるほどね。だから、今は本当にいい時代ですよ。 だってアニメ化なんか、つい 10 年ぐらい前まで最悪なものが結構ありましたし、この頃はもっとひどくて、もうまともなものがほぼないぐらいだった。ただ難しいんですよ、対戦格闘ゲームって。キャラクターがそれぞれバラバラで、個性があってキャラクターが立っていることがまず重要だから。そこを取り巻く、ベースとなる世界観がちゃんとできていないものが多くて、『ストリートファイターII』なんかもそうなんですよ。

　だから、『ストリートファイターII』の映画とかは、結構売れていまだに収益を上げているそうですけど、じゃあ世界観があってきちんと鑑賞に耐えられるものかというと、必ずしもそうではない。SNK の『餓狼伝説』や『龍虎の拳』のアニメとかも出てましたけど、『龍虎の拳』なんて宝探しをやってましたからね。そんな宝探しをするゲームじゃないでしょ、『龍虎の拳』は。何かを奪い合って探してるみたいな、これはどういうことですかねって。まあ秘伝書とかを奪い合っているところであれば、カンフー映画にも通じるパターンだからまあわからなくもないですけど、それってゲームと違うでしょう。ただキャラクターを借りてるだけでしょって。対戦格闘ゲームだと、統一感のある世界観や流れるストーリーがないから、そこをどうやってまとめるかが難しいんですけどね。

　コミカライズするときには、ちゃんとゲームをやっている、ゲームが好きな人がちゃんと入れるようにしておかないと。何だか今、こうやって考えていると、やっぱり時代の先端を走っていましたね。（笑）

Q：そこから新たなニーズが生まれるというわけですね。

石井：そこに不満がないということは、もうレベルの高いものが存在しちゃっているということだから食い込めないんだろうけど、こんなコミックじゃダメでしょというものがあったからこそ、やっぱり可能性があったんでしょうね、そこにはまだまだ。

Q：基本はそういうふうに、石井さんの場合は仕事の見つけ方、あるいはゲームとの関わり方は、やっぱり何か不満を見つけて、それを解消するということなのかなあと思いました。

石井：それはありますね。明確にあると思います。だから、『ゲーメスト』が出始めた頃も、やっぱり『Beep』とか『ベーマガ』とかでちょこちょこと特集はされてたりして、それはまだいいんですけども、他の家庭用雑誌ではゲームの紹介データとかを取り上げていたけど、そういうことよりももっと深い攻略とか、ちょっと突っ込んだことをもっと知りたいなあってずっと思っていたから。じゃあ、そういう雑誌を作ればいいじゃないかって出来たのが「ゲーメスト」だしね。欲しいのにないという状況があったので、自分たちでそれを作ったということですよね。

だから、その『龍虎の拳』のコミカライズのときも、今までのゲームのコミックって何か「これじゃないよね」っていうのがあったからやりたかった。『龍虎の拳』が出てから、SNKの『KOF』とか『餓狼伝説スペシャル』とかのゲームの人気が出ていて、『龍虎の拳 2』もその後に控えていて SNK のブランド力がその間にすごく高まっていった。そこで、こういう『龍虎の拳』のコミカライズを連載していって、『龍虎の拳 2』が発売されるタイミングに合わせて盛り上げていこうって、そこまでちゃんと考えて仕込んでいたんですよ。

今思うとね、メディアミックスの最先端を行ってたよね。ちゃんとそうやって期間も合わせてやってたわけだから。そんな計算をしてやっているから、例えば今だとアニメ化とかゲームの発売日とかを、いろいろ打ち合わせをしてやるのと同じ発想ですよ。

『ゲーメスト』の誌面へのこだわりとクオリティ

Q：先ほど、一方でメディアミックスという話を伺っていたら、いい意味での違和感がありましたね。普通はヨイショしちゃうようなメディアミックスって多いじゃないですか？雑誌とテレビと映画とで、それぞれお互いにヨイショしちゃって、「もの凄くいいよ！」って言って映画の動員を増やしたり、テレビで特番をやったりとか。そういうのではないですよね。

石井：むしろ、そういう発想があったのかという感じがしますよ。要するに、ファンを重層的につかんでいく。最初からすごくいいものがあるけども、それは一本の柱であって、そのままだと木が枯れちゃうかもしれないし、ポキッと折れちゃうかもしれない。だけど、元々すごくいい核があるんだったら、それを別のメディアで色々立てていくことによって、もっといろんな人にその世界を知ってもらうようにすると。そうすると幹の全体が太くなっていくわけですよ。全体が太くなるとファンもいろいろ増えてくるし、まあそういうことです

よね。

Q：そういうことを一貫して、石井さんはずっとされているのかなあと。アーケードで遊んでいるときも、1 個の核となるゲームをみんなにもっとわかってほしいなという考え方で。

石井：わかってもらうためには、もっといろいろな形があったほうが見てくれる人が増えるので。で、僕だけが思っていたのかもしれないけど、SNK の人とかともさんざん打ち合わせをしたのに、『龍虎の拳 2』が出来上がったを見たときにはすごいガッカリしましたけどね。「だったらウチに作らせろよ！」ぐらいの感じでしたよ。

Q：石井さんを中心に、そういうゲームの遊び方とか、ゲームをベースにしたコミックや攻略やストーリー作り、それからイベントも行ったりして、先ほど仰った核を何かに乗せて、自分も何か楽しみたいというのがあって、今でもそこが何か生きてるのかなあと。それともうひとつは、メーカーにとってはありがたいけども、こんなことを言っては失礼ですが面倒くさいところもあったんじゃないかなと。新作だからといって、ただヨイショしてくれるわけではないですしね。ちなみに、メーカーとの関係はどうなっていったんでしょうか、80 年代と 90 年代とで。

石井：そういう面で言うと、『ゲーメスト』は基本的にガチなんで。広告を出してもらっていたら、当然ある程度のページを確保するということもあるにはあったんですけども。でも当時の、というか今もそうだと思うんですけど、家庭用ゲーム雑誌と比べたら 、結構いろんな面でガチだったよね。だから、自分で思ってもいないことは書かなかったからね、本当に。でも、世界的に見たらそれって普通じゃないかなあ、本当は。だから日本の家庭用ゲーム雑誌は、特にメーカーと癒着し過ぎじゃないかなあ。もう今となっては、紙媒体はかなり厳しい状況になってしまいました…。

Q：『ゲーメスト』と同じアーケードゲーム専門誌、つまり競合がいくつか出ていた時期もあったんですけど、出たと思ったらいつの間にかなくなっちゃってましたよね。

石井：差をつけておいて、意図的にそうなるようにしていましたからね。絶対に競合は参入してくるなと思っていたから、『スト II'』が出てきたぐらいの頃から。そのときにはもう、最初から太刀打ちできないぐらいの完成度にするというか、差をつけておこうとは思ってた。

Q：『ゲーム必勝ガイド』とか『ゲーム遊 II』『ネオジオフリーク』などがかつては出ていましたよね。

石井：イベントをやるとか、そういうところも含めてファンをつかんでいたので、それはすごく大きかったですよね。実質的に、脅威になっていったのは雑誌というよりもムック、攻略本のほうだった。例えば『ファミ通』がらみのムックとか、あと常にすごいなと思っていたのはベントスタッフの本ですね。そこはさすがに山下章の系譜ですよね。やっぱり、ちゃんとしたこだわりを持って作っていると、それ相応のものができてくる。

Ｑ：今でも、ベントスタッフの出す『アルティマニア』シリーズなどはすごくよくできていますよね。雑誌との競合という点では、やっぱり家庭用とは違うなと思っていたんですか。

石井：もうやり方が確立されていて、他では絶対にこういうことをしてこないだろうな、内部的には絶対やらないだろうなと思っていたので、脅威は別に感じていなかったかな。ただ気になっていたのは、例えば 『V ジャンプ』とか、ああいう『ジャンプ』みたいな元々強いコンテンツの系統からきっちり雑誌を作るところが、メーカーと組んで情報を先に持ってくる。そういうところは、ちょっと苦労したかもしれない、「『V ジャンプ』が先取り」みたいなこととか。もう最初から、メーカーと結びついていろいろやるわけですよね、独占して。でも、まあそういうのはやめてほしいよね、内容で勝負してほしいなあ。

Ｑ：昔のメーカーさんは、新作のリリースを「『ファミ通』に第一報」という形で流すケースがよくありましたよね？　でも、それは家庭用での話だから、『ゲーメスト』から見れば関係ないと。

石井：『ゲーメスト』でもそういう言い方はしていたかもしれないけど、基本的には内容的に読者との考えが一致して「今、売れているから」とか、「このゲームはいいゲームだから推しますよ」ってやっていく雑誌なわけで。メーカーと内々で打ち合わせをして、とにかく「ウチで独占でやる」っていうのは邪道だと、今でも僕はそう思っているから。だから『ゲーメスト』としては、売れるゲームは当然推していきますし、売れないゲームはそもそも載せないというのが基本だから。

　どんなダメなゲームでも、最低限のことは載せますよ。最初の紹介記事で半ページとかは載せるし、そのダメなやつでも好きなライターが絶対にいたりするんで、そういうライターは気合い入れてやりますよ。やりますけども、売れないゲームを「10 ページ載せろ」と言われてもやっぱりそれは無理なんで。それで、メーカーに恨みを買ったりもしましたけどね、「広告出しているのに…」って。

　ただ、そうは言っても限度はあるでしょう。ダメなゲームを載せるのは読者に対する裏切

りだから、ある意味ね。やっぱりいいゲームだったら、今はそんなにメーカーの力が強くなくても、いい開発者を抱えていれば次にまたいいゲームを作ってくるわけだから、そういうところも込みで、いいゲームはそれなりにページ数を取るのが基本方針になる。メーカー側から、「ページ数をたくさん取って載せてくれ」って言うのであれば、いいゲームを作る手助けはしますよと。意見出しをするぐらいなら、別にお金を取らなくてもいくらでもやりますし。

　だから、そういう点で言うと、さっきも言ったけど、極論で言うとゲームタイトルに頼らないゲーム雑誌が理想像だとすると、もうひとつの極論を言うと、自分の所でいいゲームをもし作れたとすれば、それは永久にいい雑誌になる。そういうわけで、意見出しをするのはそういう位置づけがあったので、「ここはこう直せば、もっといいゲームになりますよ」とか、「もし時間があったら、ここはこういうふうに直してください」とか、メーカーに対して積極的に言ってましたよ。

Q：そういう環境が編集部にはあったので、仮に私（鴫原）が当時、単にお金を稼ぎたいからという理由だけで、世間的に人気のないゲームで「攻略記事を書かせてくれ」と編集会議の席で言おうものなら、もう即みんなから突っぱねられましたからね。

石井：だから、そういうところまで考えながらライターも仕事をしてるから、後で出版不況になったときに、みんなゲームメーカーのほうに結構行って活躍するようになっちゃうということになりますよね。

Q：みなさん、そういうゲームを見る目を持っていらっしゃるわけでよね。

石井：文章を書くと頭が鍛えられるんですよ。ちゃんと頭の中で考えて、整理して書くようになりますから。

Q：ゲームというのは、あまり言葉で語られない、画像と音声で表現するもだから、言葉でゲームを語るというのは、何だか不思議な感じがしますね。

石井：結局ね、ゲームを作るというときも「このゲームはこうなっていてこういうところが面白いんですよ」とか、文字にして起こさないと伝わらないから、企画書とか仕様書を作るわけで。まあ仕様書はどうすればいいのかを書くだけですけど、企画や面白さを伝えようとする場合は原稿化しなければいけないわけです。ゲームを紹介したり、このゲームは面白いよと言うときには、結局は原稿化するする必要があるんですね。

やっぱり、作り手だとかゲームを盛り上げるとか、コンテンツとしてそこに関わってくる人間に対しては、やはりそういうものが必要になってくる。それは簡単にできないことだからこそ、それが…何て言うのかな、それがノウハウとか能力になるわけなんでしょうけど。

Q：他の雑誌とかメディアによっては、必ずしも面白さを言語化しようということに対して、意欲的じゃない場合がありますよね。

石井：ただ単に、送られてきた資料をそのまま載せて上っ面を見せただけでは、他に変わりが利くものになっちゃいますし。そういう点で楽しませてくれるというところの質を高めておかないと、なかなか買ってくれないですよね。

Q：それは、さっき仰った対戦格闘ゲームブームの追い風があったにしても、『ゲーメスト』が『ファミ通』や『ジャンプ』に迫るぐらいまで伸びたの理由なのかなあと。その格闘ゲームという追い風が、当時はみんなに吹いていたとは思うんですが。

石井：そうですね。やはりこっちがスタートで突き放していたのも大きかったですよね。それを後から追い掛けるほうにしても、もしクオリティが逆転していたとしても追い抜くのは大変なことだと思うんで。常に立ち止まらずにベストなのものを追求していったので、そういう点でも誌面の内容はぶっちぎっていたと思います。

新声社の倒産直前、1990 年代後半の時代を振り返って

Q：『ゲーメスト』は最後まで利益はきちんと出ていたという話がありましたが、対戦格闘ゲームのブームを経て、やがて 1997 年の暮れになると音楽ゲームの『ビートマニア』が出てきて大ヒットとなります。この時期に『ゲーメスト』の読者層が変わったりとか、本誌の販売部数が伸び悩んだとか、何か変化は出てきていましたか？

石井：97 年以降は、おそらく部数が減ってきていると思いますけど、音楽ゲームで変わったということはないと思いますよ。それよりも、やっぱりシューティングの時代と同じで、ある程度同じものが出てくるようになると、どうしても前より上回るようには見えないものが出てくるんですよ。それが大きかった。カプコンといえども、常に期待を上回るようなものを毎回出せてたわけではないですからね。『ストリートファイターIII』がその典型で、あれはマニア層には今では名作とされているとは思いますが、メーカーとしては失敗作だっただろうし、ゲーセンとしては期待したとおりではなかったでしょうね。

Q：1997 年は、私（鴫原）はゲームセンターの現場で働き始めた時期なんですけど、カプ

コンで言えば『ヴァンパイアセイヴァー』と『ヴァンパイアハンター2』がほぼ同時期にリリースされたんですよね。何で同じ時期に似たようなものを出すのかなあって思った記憶があります。

石井 :『ヴァンパイアセイヴァー』自体は、ちゃんと新作として機能していたと思いますけど、『ハンター2』はちょっと内容を変えただけで基板を売って儲けようとしていた商売として見られても、仕方ないのかなと。

Q:当時、どちらもあまりインカムがよくなかった印象がありますね。

石井 :『セイヴァー』の他に、『セイヴァー2』と『ハンター2』もあったでしょ、確かね。『セイヴァー』はちゃんと作ってあったから、それはまあいいとして。ただ、あれもラウンド制を廃止して 1 ラウンド終了にしたのが全然よくなかったとは思いますけどね。あれにも理由はいろいろあるんですけどね、インカムをよくするために、ラウンド間の演出をなくして次にすっと進むようにして、要はプレイ時間を短くする。それ自体がおかしいし、そういう発想に至ること自体にセンスがないと思うんだけど。

『ハンター』もしっかり作られたゲームではありましたけど、『ハンター2』は「ちょっと絵を描き足してくっつけたりしてるだけじゃん」って、そんなのはもうプレイヤーに見透かされちゃいますよ。

Q:ブームの頃は、そういうゲームが他にもいろいろありましたよね。

石井 : あれはもう、完全に回収に走っていましたよね。基板を売ってお金だけ取りに行ったっていうことでしょう。

Q:その一方では、他のメーカーから『バーチャファイター』とか『鉄拳』なども出てきたわけですが。

石井 :『バーチャファイター』とか『鉄拳』は、ポリゴンという新しい技術を生かしたゲーム性を出していたので、すごくよかったとは思うんですけど。ただ SNK のほうは、例えば『ザ・キングオブ・ファイターズ'94』とかのシリーズは頑張っていたよかったんですけど、いろいろ迷走してましたね。やっぱり、『サムライスピリッツ斬九郎無双剣』とかの出来がよくなかったんで。あれは明らかに、開発がいいものを作れる能力があったのに、「もう早く出せ、年末までに出せ」っていうみたいな、無理なスケジュールで出したんだと思っていましたね。品質が安定しないんですよ、当時の SNK は。

SNK は、『ザ・キング・オブ・ファイターズ'95』や『餓狼伝説スペシャル』ぐらいまでは、大阪の江坂にあったネオジオランドを中心にした、本当にスゴイ盛り上がりがあったのに、その後にうまく生かせなかった気がします。せっかくいい時流に乗っていても、まあ新声社もそうだったですけど、と私が言うのもあれですが…。もちろん、新声社には恩はありますよ。でも、やっぱり会社組織全体がしっかりしていないと長くは続かない。

音ゲーに関しては、ちょっと納得いかない事情で『ゲーメスト』で扱えなかった。取材を拒否されてたんですよ。それで、『ビートマニア』以降の音ゲーが全然載せられなくなっちゃって。別に、勝手に書いて載せちゃってもまあよかったかもしれないですけど、ちょうどこの時期はコナミが音ゲー市場を独占しようと思っていた頃で、ジャレコとかを訴えたりしていたんだよね。

Q：それまで、コナミはアーケードではしばらく大ヒットがなかったら、音ゲーが当たったところで一気に攻勢に出ましたよね。

石井：そうそう。格闘ゲームブームの時代に、コナミがさんざん記事を載せてくれって言ってきてたんだけど、取れるページ数には限界があるんですね。それでもかなり無理して記事は載せていたんですよ。いいものを作ってくれれば一番良いんですけどね。それこそ、こっちから意見はいくらでも出しますからっていうスタンスですよ。

Q：メーカー側からは、「載せてよ」っていう営業はまあすることはしますよね。

石井：広告を出してあげてるんだからっていう話でしょう？　広告、お金を出してるからたくさん載せてって言われても、たくさん載せれば売れるとは限らないんですよね、アーケードって。家庭用のソフトを売り切りの時代であれば、広告で押してソフトを買わせて初週で勝負みたいなところはあったけど、アーケードってもう広告とかでだましようがないんですよ。だからもう無理なんで、いいものを作っていくしかないんですよ。

Q：結局、新声社は 1999 年に潰れてしまうわけですが、石井さんにとってどんな存在、どんな会社であったと今振り返って思われますか。

石井：99 年の春頃に会社で大幅なリストラがあって、結構な数の社員が辞めたんですよ。一時期は 100 人近く社員がいたけと、半分以上そのときに辞めたのかな。僕もそのときに解雇されたけど、ライターとして『ゲーメスト』で記事は書いていた。最後の号が出る半年ぐらいまでの間はね。

Q：元のいちライターに戻ってしまったと。

石井：解雇されたときに、ああ、僕のマネージャー的な仕事をしていたことは、全然見ていないんだなと思ったなあ。社員を解雇されてライターとして働いてて、これからどういうふうにやっていくのかなと思って見ていたけど、このやり方で未来はないなと思いました。半年間は傍観してましたね、原稿を書きながら。

Q：雑誌のクオリティも落ちてしまったんですか。

石井：クオリティ自体はほとんど落ちませんでした。そこは今までの積み重ねがありましたから。でも、やり方として割と平凡になっちゃったので、たとえ会社が潰れなかったとしても、このままこの方向に行ったのでは未来がないなあとは思いましたね。会社として、僕のマネージャー的な部分を結局は評価されてなかった。そういうところをちゃんと分かっていれば、『ゲーメスト』以外でも売れるための道筋みたいなものを、売れるものを作る考え方みたいものが継承されていれば、『ゲーメスト』以外でももうちょっと仕事として成り立ったんじゃないかな。

『ゲーメスト』以外にも、会社でやったことって、実はすごいたくさんあった。雑誌もいっぱい立ち上げたけど、みんなことごとく半年ぐらいでなくなっちゃったりしていますからね。事業として成功したのは、『ゲーメスト』以外にひとつもない。まあ最初の頃のマルゲ屋ぐらいかな、成功してたのは。『コミックゲーメスト』も長くは続かなかったし。

『ゲーメスト』が成功した理由をちゃんと理解したうえで、それを他の事業に継承していただきたかったなあ。それができなかったし、結局その最後の僕の扱いを見ても、そのマネージャー的なことが一番大事だと思ってやっていたのに、まるで評価されてなかったし、そもそも見られていなかったんだろうね。ただ古株のライターの 1 人として見られていただけなのかなあって、ちょっとがっかりしましたよね。やっぱり、わからないものかなあと。これだけ目の前でいつも仕事をしていたんだから、少しはわかるだろうと思っていたけど、そういうことってやっぱりちゃんと言わなきゃダメなんですかね。その場にいた編集者でも、そこがわかっていなかったのはショックだったですよ。

Q：いわゆる、上司と呼ばれる社員はいたんですか。本来であれば、そういう上司がそこを見てあげるのが普通だとは思うんですが。

石井：上司みたいな人は、ある意味いなかったかもしれませんね。上はもう社長や専務とか

になっちゃうんですよね。

Q：トップに直結していたんですか。

石井：編集のトップは別にいて、その人は『ゲーメスト』本誌の予算を見たり編集会議のときには参加しているけども、それ以外のときは他のことも結構やっていたんでそれほどゲーメストの内容にはそれほど深く関わっていないんですよ。92年ぐらいからは。『ゲーメストEX』とか他の雑誌の立ち上げをやったりしていたので、月に1回の編集会議に参加するぐらいだったのかな。そういう状況の中で、いろいろ関わった他の雑誌は全部失敗しているので…。

僕はハイスコアを、スコアラー活動をやっていたこともあって、やっぱりどういう結果を残して実績を挙げたかっていう、他人の成績をシビアに見ちゃうところがあるんですよ。別の人から見れば、僕は元々売れているものに関わっているから成功しているんだろう、と思われるかもしれない。しかし僕としては、当然これは売れるべくして売れるものを作ろうとして、すべてを組んでいたわけですが。

Q：メディアという英語は「媒体」と訳しますけど、独自のものを何か作るんだなあっていうのが、今回は特に、いろいろお話を聞いててよくわかりました。

石井：それはやっぱり、80年代の後半にいい記事を作っているはずなのに部数が落ちていった経験があったので、そこから殻を破って突き進まなくてはダメだっていうのが僕の中にはすごくあって。ゲームの人気も落ちて来て、いいものさえ作っていればいいというのが許されない状況になったわけですよね。「自分たちはいい仕事をしているハズなのに売れないじゃん」って言ったところで、売れなければ会社がつぶれて飯が食えなくなっちゃうわけですから、もう一歩突き抜けなくちゃいけない。

だから、単にゲームにおんぶに抱っこじゃなくて、それを生かすっていうだけじゃなくて、自分たちでゲームを題材に、何か自分たちでゲームを作っていくぐらいのつもりで、何かを作っていくぐらいの気持ちでやっていかなきゃダメだというのが、自分の中ではありましたけどね。

Q：もし新声社が今も潰れていなかったとしたら、失礼な言い方かもしれませんが、今でも事業を続けられていたと思いますか？　ゲームビジネスの立ち位置として、今でも普通に通用するんじゃあいかなあと思ったんですが、そういう外的要因がなければ。石井さんの見立てとしてはどうですか。

石井 : 会社自体のトップと、それをサポートするいい人材が周りにいれば、今頃は大きな企業になっていたと思います。そういう方向性、例えば『コミックゲーメスト』がきちっと売れて、マルゲ屋がアンテナショップとして機能すれば、他のグループと提携してゲームショップがブランド化して、コミカライズもなんとなくうまく延命して、うまくメディアミックスの時代に入り込んで行けていたら、そこで花が開いたのかなとは思うんで。

そういうことが全部できていれば、アーケードとはちょっと違うところから、まあアーケードは多分、どっちにしても衰退していくとは思うんで、軸足を移しながら大きな企業として発展していった可能性はあったんじゃないですかね。『ゲーメスト』の雑誌自体はいつまで持つかはわかりませんが、企業のブランドとしてはまあまあ保っていけて。ただ、やっぱり企業のトップとしてそれだけのビジョンを持った人物が必要で、各部門にもちゃんとした人たちがいないと、なかなか支え切れないでしょう。

個人的なことを言うと、もうちょっと職場の環境をうまく整えなければ、もしかしたら体が持たなかったかもしれない。それはすごい思ったかなあ。だから、今普通にここでしゃべっていられるのは、もう辞めてたのがよかったのかもしれない。体とか精神的に、自分自身には相当な負担を強いていたので、そういう点ではもう限界に来ていたのかもしれないなあ。辞めて解放された感じがありましたからね、ずっと突き詰め過ぎていたので。

Q : 最後まで、いいものを作ろうとずっと追及していたわけですね。こんなの楽だから、30 年も 40 年も続けられるみたいなものではないということですよね（笑）。本日も長々とお話いただき、本当にありがとうございました。

石井 : いえいえ。

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