

# 私の駆け出し時代

若輩の私に大きなボジションを与えてくれた2人の社長との出会いで人生が変わりました

## 1億円以上掛けて開発した占いマシンが流行らず撤退へ

名古屋の大学を卒業後、住居も決めず、上京した私が望んだのは、社宅付きの会社でした。そして、職業安定所で運良く見つかったのが、ゲームセンターの運営とメダルゲームの開発会社であつた「シグマ（現アドアーズ）」という会社です。これが、その後の人生の大半を費やすことになるゲーミングビジネス

が増えないことでした。カジノの売り上げに貢献できないマシンが売れるわけありません。

そこで、カジノに集まる客がどんなマシンを好むかを徹底的に調査しました。方法は単純で、実際にカジノに通い、他のメーカーのマシンを体験することです。会社が許す限りの予算と個人の預貯金をすべてギャンブルに注ぎました。延べ1億円以上は費やしたと思います。その調査結果を持つて、すぐに本社の開発部への移動を申請し、開発課長としてカジノ用ポーカーゲームの開発に着手しました。貯金を投げ打った甲斐もあり、開発したマシンは爆発的なヒットとなり、社長賞を頂き、私は「これからは、

ゲーミング一筋で行こう」と決意したのもつかの間、1991年に会社は業績不振を理由にゲ

ーミングビジネスからの撤退を決めてしまうのです。



セガに入社して2年目に訪れたドイツにて

## 採用の内諾をもらつたセガの社長に出した「断り」の手紙

途方に暮れていたときに聞いたのが、セガエンタープライゼス（現セガ）がゲーミングビジネスへの参入を検討しているという噂です。

正直、ゲームメーカーとして、ライバル企業への転職は悩みました。それでも、「片方は撤退して、もう一方は新規参入であれば、ライバル関係には当たらないだろう」と自分に言い聞かせ転職を決意しました。

決意が冷めぬうちにセガの人事部に電話をかけ、「噂を聞いたが、もし本当にセガの常務から直接電話があり

ぐにセガの常務から直接電話があり

てほしい」と言わされました。

正直、人事部に電話1本しただけで、

社長が会いたいと言っているので来いませんでした。

社長は開口一番に、「来年、東証2部から1部上場に鞍替えした後に、必ずゲーミングライセンス（カジノに携わるために必要な許可証）を取るので、来てほしい」と言いました。

ス（カジノ）への第一歩でした。

入社直後は、ゲームセンターの従業員として運営店舗を回りましたが、転機はすぐに訪れました。

本来ならあり得ないのですが、入社3年目にして、ACS（アストロコンピュータシステム）事業室長という責任重大なポストに任命されました。

ちなみに、この聞きなれないACS事業室というのは、当時、ゲームセンターが男性向けの遊び場といわれていた

1953年福岡県生まれ。74年名城大学中退、79年シグマ入社、82年シグマACS事業室長、85年シグマ開発課課長、90年セガ・エンタープライゼス入社、91年第六AM研究開発部、97年退社。現在は資金調達・経営コンサルタント会社インターブロスを立ち上げ、社長に就任。

永尾祐司  
ながお  
ゆうじ  
インター ブロス社長



中で、女性向けマーケットを開拓するために生まれた部署です。そこでは主にコンピューター星占いの専門店の普及を目指していました。ただ、私が就任した頃は、1億円以上掛けて開発した占いマシンが流行らず、事業としても成り立っていませんでした。つまり、私に課せられたのは、この部門のテコ入力です。今振り返れば、それまでの歴任者が50歳代の部長級でしたから20歳代後半の私を任命したことは、会社にとって博打的な人事だったのでしょうか。就任後、マシンのコストダウンを図るなどして、一時的に効果は出たのですが、それ以上の改善は見込めず結局、星占い事業からの撤退を社長に進言することになりました。

そして、次に命じられたのがラスベガスにあるカジノ用ポーカーマシンを販売していた子会社SGL（シグマゲームインク）の立て直しでした。今度は、不振のポーカーマシンの売上を伸ばし、業績回復を果たすための営業強化要員です。しかし、出向してすぐに判明したのは、売れない原因が営業力不足ではなく、マシンのコンセプトが悪いため、カジノ側の売り上に情熱を注いでいたのです。

すると、再び呼び出しがあり「分かった。今からやるのですぐに来てくれ」と断りの手紙を書きました。30歳代半ばの一介のサラリーマンが、セガの社長に対し、生意気だと思うかもしれません。が、それほどまでにゲーミングビジネスに情熱を注いでいたのです。

入社後は、国内ゲームセンター用のメダルゲーム機の開発を担当することになります。最初に手掛けたのは、国内では売れないというジンクスがあるダイスゲームでした。結局、ジンクスは破れず、国内では全くと言つていいほど売れませんでした。かろうじて、セガの販売網の広さに救われ、ベルギーでヒットしたことでも在庫は残らず処分することができました。その後も数多くの失敗を経験しましたが、それにもめげず業界スタンダードに育つた大型ブックレッジゲームという新コンセプトを世に送り出せたのは、「創造は命」という社是にあるとおり、セガが新たなチャレンジに寛容な会社だったからです。