

2025 年 10 月 22 日公開

里見 治 オーラル・ヒストリー

ZEN 大学
コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

収録日 : 2025 年 2 月 20 日
インタビューイー : 里見 治
インタビュアー : 浜村 弘一 ・ 平 信一
インタビュー時間 : 1 時間 22 分 55 秒
著作権者 : ZEN 大学 コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

注意

- ・この資料は、著作権法（明治 32 年法律第 39 号）第 30 条から 47 条の 8 に該当する場合、自由に利用 することができます。ただし、同法 48 条で定められるとおり出所（著作権者等）の明記が必要です。
- ・なお、現代では一般的ではない表現や、事実と確認できない内容についても、ご本人の記憶等に基づく一次資料であることの意義を重視し、改変や削除などは施さずに公開しています。
- ・里見氏以外の発言は「—— 」となっています。
- ・はっきりと聞き取れなかった部分や、不明な箇所を「■■■」とし、あいまいな部分には「(?)」を付しています。

オーラル・ヒストリー

○イントロダクション

——はい。インタビューは浜村弘一です。

——平信一です。本日は 2025 年 2 月 20 日です。

——これから里見治さんのオーラル・ヒストリーインタビューをセガさんのオフィスで行います。よろしくお願いします。

○起業前の生い立ちや経験

——まず、若い頃の話からなんですけども、ちっちゃい頃からピンボールとか遊ぶのがすごい好きだったとか。

里見：最初ピンボールに出会ったのは、後樂園の遊園地に初めて行った時に、ガンゲームとかピンボールとかがあってですね。いやあ、すごい面白い機械だなんていう思いがね。ゲーム機としては一番面白いなという思いがありましたよね。それは、中学生ぐらいの時かな。

——うーん、相当ハマった感じなんですね、それは。

里見：そうですね。ハマったって言っても、そんなしょっちゅう行けるわけじゃないから。

——学生の頃もずっと残っていたと思うんですけど。青学（：青山学院大学）の大学時代にバーを経営なさってたっていう。モデルもやってらっしゃいましたよね。写真も見ただことがあるんですけど。

里見：まあまあ。モデルは、まあ、アルバイトみたいなもんでね。

——うん。それスカウトされたんですか？

里見：そう。スカウトというかね。高校時代、神保町にソロ（：？）という喫茶店があって、そこは結構高校時代、たまり場にしてたの。そこに SOS（：ソサエティオブスタイルのこと）という、ファッションのクラブ（：モデル事務所）のメンバーが結構遊びに来てたんですね。そこにスギモトさんという、モデルがいたんだけど、この人と私と背丈がほとんど一緒だった。それでお前、ちょうどいいよって。俺が出られない時ね、俺の代わりにちょっと出てくれみたいな話があって。

——モデルっていうか雑誌だとか、イベントとかで？

里見：雑誌もあったし、それから 1 回だけステージに出たこともある。サンケイホールかなにかでね。その時はいい加減だよな。30 分ぐらい前に、こうやってこう音楽を流すから、こういう歩き方をして、ここで止まって 1 回こう振り向いてってやってみてね、その程度でもう（：本番を）やったわけです。

——確かに写真見てかつこよかったですよ、スラッとして。バーの経営をなさったっていうのも、そのあたりだったんですか。

里見：いや、それは大学で。

——そうかそうか。

里見：バーは大学三年生の時に大塚でやり始めたんです。何でそういうことになったかっていうと、池袋に僕がよく行ってた麻雀屋のレストランがあってね。その親父が、「里見くん、俺の友達で池袋でバーをやってるのがいるんだけど、ちょっとまた1件やるんで、別に経営はしてくれなくていいからお金の管理だけやってくれないか。」という話があって。

——なんで？またそういう。

里見：いや、それはわからない。里見ならインチキしないんじゃないかと思ったのかもしれない。それで、じゃあまあ親父に相談したら、じゃあちょっと手伝ってやれよ、と。

——親父さんもなかなか

里見：じゃあやりますよって言ったら、半年ぐらいして（：オーナーが）癌で亡くなっちゃったんで。それで従業員も何人か決めてたのね。じゃあどうしようかなと思って親父に（：相談したら）、「じゃあ俺が少し金を出してやるから自分でやったら」と言うんで。

——お父さんは区会議員かなんかやってた。

里見：そうそう。

——もとは栄養士でお豆腐屋さん。

里見：豆腐屋をやっててね。親父ももともとサラリーマンで、帝人（：帝人株式会社）かなんかのサラリーマン。戦争に引っ張られてやめて。もういい年だから、サラリーマン上がるからと言って、なんか仕事をやろうと群馬に1回引っ込んだ。そうしたら群馬の富岡に、向こうはこんにやくの産地なんでこんにやくの卸をしているところがあって、「材料は自分が出すから、こんにやく屋をやらないか？」と言われたらしいんですよ。それで東京に出てきてやり始めたんですね。だからその時に私は、田舎のじいさん、ばあさんのところに、足手まといだからって、とりあえず小学校に上がるまでは田舎にいろって。それで田舎にいたんですよ。それで親父たちはこんにやく屋をやったけど、こんにやく屋というのは冬場は売れるんだけど、夏場はからっきしダメなんで。

——おでんとかの需要が。

里見：それで夏場もなんかできる商売はないかって言ったら、同じ水を扱ってやるのだと豆腐屋があるという。それで豆腐屋も見よう見まねでやり始めて。そしたら豆腐屋の方がやっぱり順調なんで、こんにゃくはやめて豆腐屋。まあ、そういうことみたいですよね。

——話のわかるお父さんですよ。

里見：親父は、本当は自分でレストランのチェーンみたいにやりたかったんです。佐伯栄養学校（：東京都大田区）っていうのを出てたんですね。それでまあ、帝人の三原（：広島県）の工場で、栄養士として働いてたらしい。だけどやっぱりそれが叶わなくて、豆腐屋になったんです。だから自分もやりたい仕事ができないで、食うがためにやったんです。

——なるほど。

里見：だから息子の私に豆腐屋を継がせようというのはあんまり気はなかったです。

——なるほど。だから学生からバーの経営にお金出したり、アミューズメントとかやるっていうのもわかりますもんね。

里見：だからまあ、そういう点での理解はあったんだよね。

——この段階からもう、サラリーマンになるんじゃなくて、起業もなさろうと。

里見：私はもう高校時代から、サラリーマンは絶対無理だなと。なぜ無理かという、だいたい先生の言うことを一切聞かない（笑）。先生といつも対立して、しょっちゅう殴られたり。こんな私みたいなサラリーマン、人から命令されて、ワーワーするのは無理だなと思って。いずれ自分で何かやろうというふうに思ってたんですね。

——バーの経営だとか、この後ゲームに

里見：バーの経営はまあ、あんまり自分でやりたくてやったわけじゃないけど。モデル時代のアルバイトでやるって感じで。だから、最初のうちはすごい流行って儲かったんです。それでやっているうちに、私も大学にちょろっと行きながら。リキパレス（：リキ・スポーツパレス）っていう渋谷にあるところに（：遊びに行っていた）。

——力道山の

里見：そこにボーリング場があったんです。リキボール（：リキ・ボーリング）って。そこにしょっちゅう行ってたんですね。そこにピンボールが置いてあったりして。そこに山田恒夫さんという、当時の日本娯楽物産（：日本娯楽物産株式会社）、今で言うセガ（：株式会社セガ）なんだけど、そこのトップセールスマンがいたんです。その人とかリキパレスの社員とかがいて、そこでピンボールで遊んでた。それで仲良くなって。そしたらその山田恒夫さんから、お前ちょっと銀座に飲み連れてってやるよって言われて。飲み連れてってもらったらご機嫌になっちゃって。その当時、昭和 39 年、38 年に女の子に 1 万円ずつチップをやる。

——すごい豪勢ですね。

里見：今で言えば 10 万円以上の感じだよ。それで、また次には同じぐらい、いつもズボンのポケットに二つ折りにして 50 万ぐらい。それでまた行くとまたやる。いやこの人、すごいなと思って。なんでそんなに儲かってるのかな。そのゲーム機も面白かったし、これは商売として将来自分がやっても面白いんじゃないかなと思って、山田さんに「ちょっと俺、タダでいいから手伝いしたい」と。

——タダでいいんですか。

里見：無給で。無給だけど、まあ夕飯ぐらい食わせてもらって。で、半年ぐらいずっと付き合った。それでそういうところに、今で言うナムコね。その頃は中村製作所（：有限会社中村製作所）とか、今のセガ、当時の日本娯楽物産の機械を納品したり。それから、自分が個人で買って機械を貸していったわけですよ。レンタルです。その集金に行くわけ、2 週間に 1 回ぐらい。そうすると、キャッシュボックスを開けると（：お金が）うわーって溢れてくる。

——そういう話、あったんですね。

里見：いや、本当にあの機械が空く間がないんで。空くと誰かがまた遊ぶんだよ。それを見ててね。ずた袋に（：お金を）入れて、こう計って。4 割を相手に渡してるの。

——計って渡してたんですか。

里見：そうそう。あの秤だよ。とてもじゃないけど数えられる状態じゃない。重さでやってました、重さで。

——へえ。すごい時代ですね。

里見：それでこの商売は面白いなと思って。バーにもその当時、セガ 1000 っていうジュークボックス（：を置いていて）、48 曲入ってる。

○ゲームビジネスとの接続と事業のはじまり

——セガ、ジュークボックスやってたんですね。

里見：それを入れてたんです。それでセガっていう会社も知ってたし。まあ、（：当時は）日本娯楽物産っていうね。それで、これは面白いなと。そしたらその山田さんがね、私はバーをやってたから、お前ちょっと金があるんなら、3 人でやってみないか、資本金 200 万でやって、お前 60 万出せって。60 万、60 万、70 万、まあいいですよって出してやったんです。ビゲット商会という会社

——学生のちょっと上ぐらいだったら結構大きなお金ですよ。

里見：そうそう。まあ 60 万ったら今でも 700 万 800 万。それはバーをやってたから。ところが、本人たちは別に自分たちの本業があるじゃない。ほとんどそこで働かないから、事務所が遊び場になってた。それでまあ、自分だけが最初に機械を売りに行ったりして、一人で働いてるんです。それでもういい加減あんまり働かないんで嫌になったから、「ちょっと悪いけど俺は抜けるから。金を返してくれる？」と。それでお金を返してもらって、「じゃあもう自分でやろう」とそれでやり始めたんです。

——なるほど。本格的に、いわゆるゲームビジネスみたいなのはそこから。

里見：それが 23（：歳）ぐらいの頃で。最初のうちはラジコンのサーキットってあって、あれが一時、すごい流行った時代があるんですよ。ボーリング場の中にコースを作って。それをね、うちの近くの大工を使って見よう見まねで（：作って）売ったの。7 機ぐらい売ったのかな？ 50 万ぐらいで作って、250 万ぐらいで売ったから 1000 万以上儲かった。その金で、じゃあゲームを作ろうと言って。その時にやろうと思ったのがクレーンゲームなんですよ。その頃、イタリアンクレーンといってイタリアからクレーンゲーム機が来てたんですね。すごい人気があったけど、やたら故障が起きて。それでまずそれを作ろうということだね。

——でもそういうノウハウとかあったんですか？

里見：技術、ノウハウは何もないです。京都にね、そういう技術屋がいるっていう。こいつがインチキで口だけ達者なんだ。それで、ほとんどの金を京都でもうパーになったんです。作ったけど失敗して。作って動いたって言っても翌日になったら（：動かなくなってしまって）大クレームなんだよ。それで、残ったお金と、あと自分がレンタルしていたボーリング場とかいろいろなところにあった機械を1台ずつ抜いてきて機械で弁償したり。その京都に行った後、後樂園に勤めてたメカニックのおじさんがいて、その人から「里見くんよ、俺はちょっと潜水艦のゲームを作ってみたいんだよな」と。その頃、5〜6人でやるペリスコープとかはあったの。ところが一人用のものがないんですよ。で、「一人用を作ってみたい。それがうまくできたら、里見が全部売ってもいいから。俺は作るだけで満足なんで、それ以降はいいよ」って。それを作るのにもうお金が無くなって、最後は工場の中に板張りと毛布を4枚ぐらい借りて、そこにオーバーを着て。まだ3月の初めで寒いんですよ。そこで1週間ぐらい寝起きして、朝、コッペパンと牛乳だけ。それで昼間もちっとそんな感じ。夜はラーメン。即席ラーメンが一個30円ぐらいだったかな、チキンラーメンは。それを買ってきて、米を炊いて。

——どういう状況？（笑）

里見：そういうのを1週間ぐらい続けた（：がお金が足りず）1回東京に戻って、「ちょっと俺、金を作ってくるわ」って言って。それで金を作るために機械を仕入れて、その機械を鬼怒川温泉に売りに行った。その頃多少お得意さんもいたんで、その人たちに売って、その仕入れの差額だけ引いて、お金をまた持って行った。

——本当に自転車操業だった。

里見：そう、自転車操業。ただ、その頃は借金は無かったのね。そうこうしているうちに「ソナーアタック」っていうのができた。

——知ってます。僕は。

里見：できたっていうので見に行った。そしたら、もう、ハリボテ。でも遊んだら面白い。

——面白かったですね。

里見：だから、「これはいけるな」と。名前も私が「ソナーアタック」という名前をつけて、デザインについては紹介してもらったデザイナーの人に、アメリカのカタログなんかも見せてもらいながら、あのデコラ（：化粧板の一種）みたいなもので加工して。それで前はこうやってガラス丸の中に潜水艦があって。

——筐体のデザインからやったんですね。

里見：そうそう。デザインはだいたい指示をお願いして。それでできたのがソナーアタックなんです。

——あれ、すごいヒットしましたよ。

里見：そう。あれがヒットしたんで、そこからメーカーというようなね。

——ああ、なるほど。

里見：（：やっとメーカーとしての立場に）なれたんですよ。

——この時ってあれですよ。まだ会社は。

里見：「株式会社さとみ」でした。

——その時ってお父さんが食品やってて。

里見：そうそう。そして私がアミューズメント。

——事業部。

里見：そうそう。

——それってあれですね。割とあのお父さん、本当によく許してくれましたね。

里見：親父は一切、仕事には関わりはなかったんですよ。ただ、一応、私がまだ 23～24 ぐらいだから。

——若いですね。大学生、学生。

里見：だから親父が社長で、私は専務ということでやってたんですよ。

——いや、本当にご理解があるご両親ですね。

里見：そうです。

——この後、また企画開発続けますよね。

里見：（：ソナーアタックは）製造原価が8万円だったのを20万で卸したんです。社員が全部で十人もいるかいなかだから、まあ、給料が一人3万円か4万円の頃の時代だからね。だから経費合わせても月に百万ちょっとぐらいだったんですよ。それで、まあそれだけ儲かったから、月に百万ぐらい飲んでもいいかって言って、銀座で。

——そこは飲んで使っちゃうんですか？　じゃあ開発はその後もどんどん続けて。

里見：それから「よし、あの失敗したクレーンをもう1回作ってみよう」と。この時はちゃんとしたメカもできる人間もいたんで、それで作ったのが、いわゆる「サミークレーン」という。

——はいはい。

里見：これは正直言ってセガのクレーンとそっくりなんだけど、セガのものよりも故障がなかった。だから結構イギリスなんか輸出したり、国内でも売ったりして。それでメーカーとして認めてもらえるようになったのかな。

——まだ20代前半でそこまでやったんですよ。

里見：25か。

——すごいですよ。もうこの時からこういう娯楽産業とかアミューズメントっていうものの可能性っていうのが。

里見：そうそう。私はなんで可能性を感じたかという、山田さんがぼろ儲けしたじゃない？

——目の前で見て。

里見：そう、目の前で見てるから。これは商売としてまだ日本にあんまりないし、大きくなるんだろうなと思って。よし、じゃあこの商売始めようというのがきっかけなんですよね。

——その後、アレンジボールとかも。

里見：これはね、ちょうど私がそれから飛行機のゲーム機とかいろいろ作ったんだけど。

——飛行機？

里見：あの飛行機がバーッと飛んでくる（：ゲーム）を

——はいはいはい。

里見：だけど、あんまりうまくいかなかった。それで、アイディアがちょっと枯渇してきた頃に、名古屋のパチンコのメーカーが私のことを聞いたらしくて訪ねてきて、実はこういうアレンジボールというのが許可を取れたと。ところが、いくら作ってもまともに動かないんだっていう。それで中のシステムをね、エレキからメカから、里見さんのところでやってくれないかなというんですよ。で、うちの開発の連中に聞いたら、こんなのは別にすぐできますよって。じゃあ、ただそれだけ作って売るのも面白くないから、「うちが中身を作るから、両方の会社の名前で売ろうよ」と。

——そうだったんですか。

里見：そのころは学生なんかに受けたんですよ。それでアレンジボールではうちが一番、ナンバーワンだったんです。ところがそこで九州でゲーム機をやってた九娛貿易っていう、このヤマザキさんっていうのが、エレメカの新幹線って一時すごい流行ったでしょ。

——流行りましたね、はい。

里見：こう（：10円玉が）ゴールに入るとキャラメルかなんか出てくるやつ。あれを持ってきて、「なんか面白いから作ってくんないかな？それ全部俺に売らせてくれ」っていうわけ。で、最低限ギャランティーどうするか？じゃあ5000台ぐらいのギャランティーをするからと。

——結構なことですね。

里見：それで作った「グランプリ」という機械が売れて、一万台くらい売れたんじゃないかな。

○「さとみ」の倒産とパチスロ事業での再起

——すごい数ですね。

里見：ところがね、その人がね、もう売り方ハチャメチャなんだよ。素人に手形を書かせて、機械を渡してレンタルさせて、売上で手形を決済させて。まともな商売じゃなかったんだね。

——なるほど。

里見：それで、その手形を、うちに支払いとして持ってきたわけです。

——ああ、なるほど。まともに返済能力ない人たち。

里見：それで、その前に中日スタジアム事件があって、私もすごくやられたんだけど、その時はなんとか生き延びたんですよ。4億ぐらい借金があつて。

——でも、相当な金額ですよ。

里見：私は一時8億ぐらいあつた。中日スタジアム絡みでね。中日スタジアムの手形をもらったりして、これはおかしいなと思って、もうやめよう、手を引こうと思って手を引いてたんですよ。そしたら四ヶ月ぐらいたって、そこでバーンと弾けた。それでもうその時は銀行とかいろいろ協力してくれたんで、なんとか潰れないでやれたんですよ。そしたらその後にその機械（：グランプリ）をやったんで、あんまり余裕がなかったんでね。そこで今度はその小さいいろんな手形がことごとく、不渡りになって。それでまあ、さとみも倒産っていう。

——なるほど。結構大きな負債だったんですね。

里見：そうそう。全部で24億。

——よくでも立ち直れましたね。

里見：だけどね、面白いね、これ。今まで信頼してた、「里見さん、なんでも協力するよ」って言ったところがね、そうなった途端にギャーッと噛みついてきたり。そうじゃなくて、取引は大してないのに、「いや、里見さんやるならお手伝いしますよ」って言ってくれた人がいる。わかりますよね。だから社員もそう。私が信頼してた社員が逃げたり、そうでない社員が、「いや、社長頑張りましょうよ、もう1回やりましょう」って言ってくれたのもいたりね。「それでじゃあもう1回とにかくやろう。じゃあお前ら悪いけど、半年間は失業保険取ってくれ。俺が多少埋められるものは埋めていくから」と。それで部材が残ってたじゃない、それを組み立てて売って、それで従業員の残りの分は払ったけどね。それでもう1回再スタート。それで仕入れを、ヤエコワっていう、河西工業（：河西工業株式会社）って日産の一次下請けで今でもあるけど、ここの河西史郎さんっていうオーナーの個人会社だったんですよ、ヤエコワって。八重洲口のところにビルを持っていた。そこが、「じゃあうちが全部仕入れやるから」って、全部やってくれて。それで5%だけ払って。だから割合スムーズにまた立ち上がった。

——じゃあ、助けてくれる人もしっかりいたんですね。

里見：それをやってる時に、昭和54年からタイトーがインベーダー（：スペースインベーダー）を出した。それでもう（：タイトーの）中西常務（：中西昭雄）のところへ行って、私に作らせてくれと。その代わり、1台あたり2万円ロイヤルティ払うから。

——ああ、なるほど。

里見：それ、ロイヤルティ払うって言ったの私が初めて。

——当時なかった？

里見：そんなのないよ、当時。セガでも任天堂でも、みんな自分たちで勝手に作ってさ。

——そういう時代でしたよね。

里見：だからその代わり条件があるんですね。キャビネットの図面から何から全部よこせて言ったら。

——ふうん、そんなのくれるもんなんですか。

里見：そうそうそう。それを一応出してくれたんで。

——くれたんですか？

里見：だからこれは、私が作ったのはもう全く同じ。タイトーと同じ機械ができた。

——クオリティにやっぱりこだわるんですね。

里見：だから、すごい人気もあってね。それである程度余裕もできて立ち直った。それがまた二年もした時にね、インベーダーがこう来てドンと最後こう（：人气が急降下）だからね、こういうふうに（：なだらかに）落ちたんじゃないから。それである部品は5000台分、だいたい作れる部品が3000台分ぐらい残ったんですよ。これ、そのままだったらまた潰れると痛感して。まずオーストラリアの会社、パースにある会社があったんですよ。そこに原価プラスアルファぐらいで700台まずバーンと売って、それからあとは、これまでもクレンゲームとかで、みんなヨーロッパなんか輸出してきた（：実績がある）から、自分で通訳連れて飛んでって。12月からずっと回って。

——一人で回ってたんですか。すごい行動力ですね。

里見：うん。それで話をつけて2000台ぐらい。

——へえ。全部売れたんですか？

里見：そうですよ。でも、まだ部品が残ったけどね。

——ドーンと落ちたわりには全然こう。

里見：だけど、ヨーロッパなんかは、まだインベーダーなんか全然ない時代。だから売ってみんな儲けたから、まあ喜んでくれたんです。それでもうとにかく日本で全く売れなくなった時に、私はじゃあヨーロッパ行って売ってくるって行って。

——当時そんな視点持つて人あんまりいなかったでしょ？

里見：うん。まあ、いないね。

——この時から家庭用のゲーム機、ビデオゲームっていうのは可能性ってすごく感じて

らっしゃる？

里見：可能性があると思いましたね。最初、家庭用じゃないけど、ゲームセンターのブロック崩しとか、卓球みたいなピンポンとか。

——ありましたね。

里見：ああいうのが出てきた時に、これはいずれ家庭用であれになるんじゃないかなっていう予感してたよね。

——それまで娯楽っていうか、アミューズメントにこだわって。

里見：そうそう。アーケードにね。

——こだわってますよね。この後、あれですよね。いよいよパチスロの事業が始まるんですよ。

里見：最初の頃のスロットマシンだの、そういうのをやってたメンバーがいるわけですよ。その連中ももちろん知ってたから。「里見さん、日工組（：日本遊技機工業組合）も入ってるし、これ許可も警視庁で下ろしてもらったから、このパチスロっていうのやらない？」っていう。そうだったらやろうかと。

——あれですね。企画力と開発力がある人、グループ・会社と思われて、いろんな人から声かけられるんですね。で、始めて、すごい大きな利益が出る。

里見：それもすごい苦労したんですよ。最初は、「エンパイア」っていうのを出して、それは大してことなかったのね。それで今度は「ナイアガラ」っていうのは、セガにちょっとソフトを頼んで、それで作ったの。それがまあ、ある程度バーンと売れたんですよ。ところが2万台ぐらい売ったところで（：仕組みの）穴を見つけられて狙い撃ちされて、やっぱりちょっとダメになって。その間にこの何年間かは警察庁からかなり締め付けがきつくて、一社に年間二機種、最悪は一機種しか許可が下りない時代があったんです。だけど、あと半年くらい先にはこれ（：規制）がなくなるなど見えてた。その時に大川さん（：大川功）のところ行ったんです。それで40億ぐらい貸してくださいって。

○「大川功」との関係と「セガ」との合併

——大川さんとその時ってそんなに面識はなかった？

里見 まあ会ったことはあったけど、面識程度で親しくはなかった。それで、「お前のところをデューデリ（：デューデリジェンス：対象となる企業や事業などの価値やリスクなどを調査すること）していいか？」っていうことだから、「もちろんいいですよ」と。そしたら、「40 億じゃやっていけないんじゃないか」とっていうから、「いや、それは工夫をしてね、40 億あれば金を回して、その間に利益も生みながら回していけます」と。（：しかし大川さんは）「そんな中途半端なことするなよ。どうせだったら、全額全部綺麗にやった方がいい。そうしたら、78 億は必要だ」と大川さんが言うから。

——珍しいですよ。逆ですよ、普通は。

里見 「お前担保あるのか？」っていうから、「担保があつたら大川さんのところに来ないよ」と。

——無茶苦茶な話ですね（笑）

里見 あるのはね、サミー（：サミー工業株式会社）の株。いずれ上場しようと思ってたから株券を刷ってたんです。私の持ち分の株券を全部持ってって。これが担保、あとは私の体だけ。「お前、これ何年で返せるんだ？」って。「一応、五年は見てください。私は三年以内で返せると思うけど」。「お前さあ、そんな返せるわけじゃないか」。で、借りたんですよ。それでもう借りてから毎月、余ったお金を返済で持っていったんです。

——あ、そんなにマメにやってたんですか。

里見 そう毎月、報告を兼ねながらね。それで一年して、もう 20 億以上返したんじゃないかな。

——すごい、早いペースですね。

里見 そしたら「もういいよ、お前来なくても信用してる」と。ただそうはいかないって。全額返すまでは必ず来る。それで結局、二年半で全額返した。

——すごいですね。五年とか三年とかじゃなく、二年半で返したんですね。

里見 だからそれから大川さんはもう、逆にセガの悩みとか、自分の悩みも私に相談するようになったんだけどね。

——アラジンマスターとかがこの時期ですよ？確かアラジンマスター、CR くだもの（：CR くだもの畑）。

里見 「くだもの畑」ね。これはそのお金を借りた直後に許可が下りたんです。だからそれも下りるっていう自信があったし。それからパチスロもだんだん一機種じゃなくて何機種か下りるようになって。そういう自信もあったんで。

——本当に企画と開発力でどんどん大きくなったという。

里見 そうですね。

——はい、大ヒットしました。

里見 これ（：アラジン）を開発するときね、自分自身が 1000 円でいくぐらい出たか出なかったかっていうのを全部グラフにして見てて。ちょっとこれはダメだなって。これちょっと直せって開発に言って、直させて、また打って、そういうのを何ヶ月間かやって、これならいけるって。許可を取ったら、その当時、全国の（：パチスロ機の）設置台数が 30 万台ちょっと。そこで 8 万台売ったんですよ。それでまあ、ある程度息を吹き返してね。

——なんか里見さん、大経営者っていうイメージがすごくしてるけど、実は開発をしっかり。

里見 最初の頃はね、やっぱり開発がもう命だから。だから今でもうちの社員のバランスは、開発が一番サミーは人数が多いです。セガもそうだけどね。

——そうですね。

里見 だから開発には、営業なんてなくても売れるような機械を作れって言うてはいるんですよ。もちろん営業がいなかったら売るのは大変だけど。だけど、そのくらいの気持ちで機械を作れっていう。

——なるほど。だからこれだけ考えられないヒット作を時代時代で作ってますもんね。この後、大川さんの話をしますけど、セガとの関わりって実はすごく深いんですよね。

里見　そうですよ山田さんっていうのも元セガだし。
——ジュークボックスの頃から。

里見　そうそうそう。ジュークボックスもセガから買ったりもしたし。まあ、いろいろつながりはあったんですよね。それでバーをやってた時も、セガからジュークボックスを借りて置いたり。

——そう考えると、本当に。あの、大川さんがセガのことを相談されるって、へえっと思っただけ。

里見　それはね、本格的に相談されるのが、私がお金借りて、お金をちゃんと返し始めて半年過ぎたぐらいから。自分のセガの周りの心配事なんかを私にも話すようになって。だから変な話、ある時はセガの人事にもね、大川さんに言って。

——ご相談を受けたりしたんですね。なんか小口（：小口久雄）さんが前、この後の話ですけども、サミー、里見さんと一緒にいる時は、他、そのバンダイの話とかあった時と違って、もともと里見さん、おじさんみたい、親戚のおじさんみたいな感覚だったと。

里見　これはね、鈴木久司っていうのが、開発の副社長なんです。彼と僕は仲良かったんですよ。そのナイアガラというパチスロなんかも、彼の部隊で手伝ってもらったのね。それで小口が久司の子分だったんです。可愛がってたの。いや、あいつはなかなか面白いんだよって言って。久司さんも、セガの、あれだけハイテクなゲームでも、バーチャファイターでもなんでもやりながらローテクのゲーム機も結構興味を持ってたんですね。普通はハイエンドの機械に行っちゃったらローエンドの機械なんて相手にしないだろうと思ったけど、彼はそういうところもしっかりちゃんと見てたんで。だから、僕は鈴木久司も評価してたんですよね。その子分が小口なんで。だから小口は、まだ課長ぐらいの頃かな。一回アメリカにゲームショーかなんかで行く時に一緒になったことあるんですよ。で、その時にじゃあまあよろしくっていうような。それでセガを買うときに、小口がたまたま社長になってたんです。しかも役員にもなっていないで執行役員からいきなり社長。

——そうでした。

里見 だからあいつも何やっていいかわからないんだよね。それで僕はまあ、セガに私一人で行って、誰も連れて行かなかったからね、サミーからは。それで部長以上 150 人ぐらい一人一人全部面接してる。30 分ずつぐらいね。役員はもちろんもっと長く。で、得た結論が、もう役員は全部総とっかえしないとダメだ。ところが小口は、社長になって半年ぐらいだったんです。だから、それを今、全部責任取らせるのはちょっとかわいそうだな。小口を除いて、全員全部、お前ら上がれって言ったんだけど。

——大川さんからセガをやってくれって言われてましたもんね。

里見 そうそう。大川さんが亡くなる二年ぐらい前かな。2004 年から 2005 年ぐらいの頃かな。だけど、その時はまだ、ちょうど「北斗の拳」が出る直前ぐらいだったんですね。だから、もうちょっと待ってよって言って。

——北斗はもう爆発しましたもんね。

里見：そうね。もうちょっと待って。まあ、サミーは私が目を離してもいいようになったらね。どうせセガをやるとなったら 9 割セガに行かないと無理だろうから。そしたら今度は（：大川さんが）病気になっちゃって。

——残念ながら

里見：まあね、亡くなっちゃって。だからその約束を果たせないということもあって、セガをその後。だけどね、大川さん、投資家としてもすごいし、事業家としてもすごいんだけど、やっぱり人は全て百点満点じゃない。やっぱり弱いところがあるんだよね。

——そうでしたね。優しすぎるというか。里見さんも結構優しいんだけど、ちょっとその。

里見：うん、だから私はね、大川さんを反面教師にして。大川さんのいいところはね、まあ見習おうと。その代わり、大川さんが弱いと思っているところはね、これは私は私なりのやり方でやるしかないなみたいな。だからセガの役員を全員、もうやめろっていうのも。私は人には任せない。私が全部一人一人に、悪いけどもって。その代わり、行き先をちょっと考えてあげたこともあるけどね。

——そうでしたね。やめた方にやっぱり辞任として辞めさせてもらった話をよく聞きました。セガサミーになった時。サミーセガになろうと思ってたんですよね。

里見：そう。本来そうなんですよ。買った方がこっちなんです、普通は。うちが金を出して買ったということは、サミーの社員はわかってるけど。セガはね。セガってサミーが頭にきて、（：セガの社員は）もうモチベーションもそうじゃなくても落ちるのにな。ガタガタになるだろうなと思って。

——すごい気を使ったんですね。

里見：そう。だからあえてセガサミーにしたんですよ。だからセガの方を一応上に立てる。

——本当にこう気を使われるというか。分社がいくつもあったじゃないですか。あの時も。「龍が如く」とかもあれですよ。

里見：あれも名越（：名越稔洋）が全部制作する前に。一応（：私が）役員会に出てたじゃない？ 最高顧問という形で。その時に「あれはもうダメだから、もう中止にしよう。それで来月の役員会で正式に決めよう」とかって言うからね。ちょっと待って言って。で、私は名越のところに行って。「お前、本当のことを言え」と。「私はこのゲームはわかんないけど、お前としては自信があるのかないのか」。そしたら「一応あります」って言って。いや、「あと期間はいくらと金をいくらかければできるんだ」って。「あと1億5000万で半年ください」って言う。まあ、「じゃあわかった」と。「じゃあ絶対成功させるために頑張ってやれよ」って言って。もうそれは他がもう全部中止だつていうのを、いいから私がやらせるって言ったから、お前ら黙れって言って。そうしたらまあまあね。ヒットした。

——もう今だったら看板シリーズタイトルになりましたもんね。あの時、確かタレントの方々、里見さんが紹介してあげたっていう話。

里見：渡哲也さんなんかもね。一回言って、ちょっとやってくんないかって。いくら払えばいい？って言ったら、いや、お金はいらないっていう。友達だからやってるんだって。そうはいかない、それは仕事だからまずいんだけど。

——渡哲也さん、あのへんがゲームに出るっていうのは、ちょっと考えもしなかったですよ。

——なんかちょっとあの、聞きたいんですけど。当時、セガを統合する時に150人と面談されたって話があったじゃないですか。それを経て、当時のセガって何がダメだと感

じられたんですか？

里見：まずね、バラバラ、役員が。それは無理もないの。中山（：中山隼雄）さんがね、朝7時に行ってね、社員、役員から全部こうバーって呼びつけてるんですよ。もう一方的にワーって命令するわけだよね。それで今度はね、14時か15時になって大川さんが行って、また同じような人間を呼んで。全員じゃないけどね。また違うことを言うじゃない。全く打ち合わせがないんだから、中山さんと大川さん。そういうことがずっと続いてたんですよ。だから役員の連中も、どっちの言うことを聞いてやったらいいのかっていうのは。だからかわいそうなところもあったわけよ。そういうことは重々わかってるんだけど。だけど、下の人間にしたらね、朝こういうこと言われたら、昼過ぎたら反対のことをまた言ってくる。そういうこともあるわけでしょう。だから、上に対する信頼感がなくなっちゃうということですね。

○「大川功」への視線

——あの、さっきその大川さんのそのすごいところと良いところを見てましたよ。お2人はわかってるから、うんうんって話が終わってたんですけど、具体的にそのやっぱり大川さんのすごいところと弱みのところを。

里見：大川さんの強いところ、すごいところっていうのは、会社を買収するにしても、自分の仕事にしても、先見の明っていうのがすごくあったんですよ。まだインターネットが、世の中でインターネットなんていう言葉さえない時代に、「いや、これからはインターネットの時代だぞ」っていうことを聞いたことがある。まだアメリカでもインターネットという言葉はあったけど、そんなにやってるところはなかったんですね。だけど、そういうところを見て、すぐそこに投資していく。ただ、投資するのはいいけど、ちょっと早すぎる時代だったね。だから、あの人は本当の意味でインターネットの中身を分かった上で投資したんならいいけど、やっぱり言葉が先行して、「インターネットはすごいんだ、すごくなるんだ」っていうのはなんとなく分かってるんだけど、具体的には何をやったらいいかっていうのが分からなかったところがあるんです。そういうところで先行でやりすぎて、そこで何百億も損したりした。先を見る目ってことでは、AIもそうですよ。だって大川さんがいた今から20年前に、もうAIだAIだって騒いでいたんだから。だけど、今じゃない。AIだって、ここ1~2年じゃない？ 本当に実用化されたのは。だから先を読む目、それは大川さんにあったと思う。ただ、それをいつ、どういう形で手をつけたら一番効率よくやれるかっていうのは分からなかった。それと、私が一番参考にしたのは日常のオペレーション。「社長点検会議」っていうのをやっていたんですね、大川さん。それは毎月管理部門、それから営業、生産、それから社長室とか、部門別に一日かけてずっとプレゼンテーションをさせて、そこに社長がバーッと

注意したりオーダーしたり、いろいろするわけです。これはすごくいいシステムだなと思って、それはうちの会社も取り入れて、私もやったことがあるんです。それが成功したのが開発なんかで、『獣王』という機械が出てきたり、『北斗の拳』が出たりした。そういう特に開発の分野で効果があった。だから大川さんも、そういう点で社長点検会議ってというのは意味があったと思うし。ただ、大川さんの弱いところは、野村証券（：野村證券株式会社）とか、IBM（：日本アイ・ビー・エム株式会社）とか、こういうところにいた役員連中なんかは、もう隣の芝生は青く見えるわけですよ。だから、そういうのを引っ張ってきて入れて要職に置くんだけど、自分がイメージしているイメージと二年もするとガラッと違う。それでやめさせるとかする。それも自分がやめさせるんじゃないくて、人事の担当の専務とかにやらせる。本当の側近は自分がやめさせないとダメじゃない。「いや、ダメだダメだ」って言っててやめさせられない。「本人呼んで引導を渡しなよ」って私は言ったんだけど、それをやらないんだよね。そうしたらやっぱり（：会社に）残って、大川さんが亡くなった後もロイヤリティも何もないんですよ、大川さんに対する。

——その辺の事業改革とか、でもセガに入られる時にクリエイターがみんな会社を持つじゃないですか。

里見：あれも僕は「絶対ダメだ」って言ったんだよ、大川さんに。「そんなことやってらうまくいく会社も一つや二つか三つあるかもしれない。だけどあとの会社はみんなポシャるよ」と。大川さんはあの頃は各々の会社を全部 IPO すれば時価総額いくらになるか、そういうことを考えていた。

——おっしゃってましたね。

里見：「そんなうまくいかないよ」って私は言ったんだよ。だから、ISAO（：株式会社 ISAO）。あれはまあ、まさにインターネットバブルになるじゃん？ あんなのは、まだ早いっていう感じだった。それでももう投資 200 億ぐらいして。私は反対したんだよ。だから最後の方は結構、大川さんが言うことを反対したのが多いんですよ。そしたら最後は私にもあんまり会いたくない。

——怒られるのが怖かった。

里見：いや、怖かったっていうより、要はあんまり気持ちよくないと。みんな、他はイエスマンで来るのに、私だけ部外者なのに平気で反対意見を言った。

——でも頼ってましたよね？　なんか相談をしっかりとされてるんですよ。私も要所要所では。

里見：だから私はあの人と、いつも夜中の1時2時まで三浦の料亭で。

——飲んでましたね。

里見：私はだいたい11時になると、「悪い、明日仕事があるから先に帰るね」って言うんだけど、セガの人間とかCSK（：株式会社CSK）の人間は、帰れないわけ。それで朝になると7時から中山さんに呼び出される。あれは気の毒だったよね。

——本当でしたね。

——いつもなんか、セガの人たちにとったら、その経営で直接関わってなかったのかもしれないけど、いつもなんか「助けてくれ」と。あ、ドリキヤスのチップも買ってあげてましたね。

里見：あれもうちが買って。

——そうでしたね。だからなんか、そういった自然な流れだったんですよ。

里見：だからそれは何もドリキヤスのチップじゃなくてもよかった。まあ、どうせもう使えない。セガは使えないんだから、「それじゃあうちが買いますよ」と。

○総合エンタテインメント企業としての事業展開

——セガも今すごく独り立ちしてくるんですけども。少し話を変えると、スポーツの方も結構応援していらっしゃいますよね。特に競走馬とか。すごい実績がサトノっていう。

里見：競走馬は私の個人的な趣味（笑）。

——しっかり賞とか取っていらっしゃるじゃないですか？

里見：取ってはいるけど、投資対効果ではもうすごいマイナス。

——そうなんですか。あれだけ賞を取っても？

里見：全然。1億以上する馬が全然走ってないのもいるからね。

——本で、奥さんも馬を持ってるけど、コスパは私の方がいいみたいなこと書いてらっしゃる。

里見：一時ね。女房の方が投資効率は良かった。最近はダメだけど。

——野球もすごい。

里見：野球はね。これはもう理由があつて。

里見：実はセガとサミーが一緒になる時ね。やっぱり全く文化が違うじゃないですか。だから何か一緒に応援できるものがあつたら、それだけ早くセガとサミーが一緒になれるんじゃないかと。セガの人間もサミーの人間も応援できる。それがまあ、最初のきっかけですよ。

——そうですか。相撲と野球は国技だつていうおっしゃつたつていうお話でした。

里見：うん、だからそういうところで、それは一定の効果は当然あつたと思いますよ。

——しかもすごい強い。毎年のようにドラフトにかかつてますもんね。ゴルフもしっかり応援して。

里見：ゴルフも私の趣味に近いけど。だからゴルフもいろいろね。プロアマで呼んで、お客さんに喜んでもらったり、いろいろしてますからね。一定の宣伝効果つていうのもあるかもしれない。

——ですよ。長嶋（：長嶋茂雄）さんの冠をかぶった。

里見：そうそう。

——長嶋さんがなんか大病をなさつて、復帰して東京ドームに出た時に映像を見ると、里見さんが後ろに映ってたりしましたよね。すごい親しい関係だった。

里見：親しいのは本当に親しい。今日、まさに長嶋さんの誕生日なんです。

——そうなんですか。

里見：2月20日。89歳になるのかな？

——本当に家族ぐるみのお付き合い。治紀（：里見治紀）さんの結婚式にも来るっておっしゃってましたよね。

里見：そういえば、治紀の結婚式に来たんだけど、熱が出たっていうんで、結婚式場までわざわざ来てくれたんだけど、そのまま帰った。

——熱があったのに来たんですね。

里見：「ミスター、熱は何度ぐらいあるんですか？」って聞いたら「う〜ん、3割7分8厘くらい」（笑）。

——素晴らしいですね。スポーツも広い意味でエンターテイメントっていう、総合的なエンターテイメントっていうのを、全部娯楽として応援していらっしゃる。

里見：麻雀もそうだし。麻雀、ダンス。最近はバスケットとかね。

——そうですね。本当にスポーツエンターテイメント、すべてしっかり。それとIRの方も大人の社交。僕はあれって賭博場だと思ったけど、そうじゃないんですね。ショーとか食事とかも全部含めて。

里見：だから、うちが（：韓国の）仁川でやってる、ちっちゃいけど。ここもカジノ、ホテルカジノ。それから室内の遊園地ね。それからクラブ、それからスパ。それからショッピング、飲食。

——全部含めてのIR（：統合型リゾート）。

里見：だけど、やっぱりカジノの売り上げが圧倒的。ホテルの稼働率はあんな空港のそばなのに、だいたい年間通して8割近いんですよ。普通のリゾートホテルだったら6割から6割5分。韓国人はカジノできないんだけど、家族連れでみんな来るんです。プールも充実。プールも温水プールになってるから。

——本当に一大リゾート地。子供が遊べる。

里見：だから今使ってる土地の広さだけで6万5千坪。で、うちが全体で借りてるのは10万坪借りてるんです。

——まだまだ発展の余地があります。日本でもこういうのができるようになる。もうすぐですよ。

里見：そうですね。ただ、大阪でまずやるけど、そのお手並み拝見してから、我々はまあ横浜でやりたいってことで手を上げてたんだけど。

——でも、だんだん増えていくんでしょうね。

里見：ただまあ私の時代はね、終わってるから。

——いや、まあ、そんなことは。

里見：息子の時代でどうするかですよ。今おかげで、あのセガサミークリエーションという会社がね（：セガサミークリエーション株式会社）。今すごい大ヒットしてる機械ができたんで。なんとか今期（：2025年3月期）ギリギリ黒字になって、今まで毎年十何億赤字だったんです。これから逆に稼いでくれると思います。

ラスベガスなんかね、一番人気のあるスロットマシンで、一番、二番がうちの機械。それもしつこくやって十何年やってきて、ようやく日の目が見えたっていう感じなんですけどね。

——お話を伺っていると、その最初はそのバーの経営から始まって、ゲーム、エレメカですよ。それからアレンジボールからゲーム機から、紆余曲折ありながら、七難八苦を乗り越えながら、今でもスポーツからIRから、一大エンターテインメント産業っていうのを一貫してブレずに進んで。

里見：それはそうですね。やっぱり総合エンターテインメント企業としてやろうと。だから映画でもね。

——すごい当たりしてますよね。

——あらゆるジャンルの総合エンターテインメントにまで大きくなりましたね。

里見：日本でも、うちのトムス（：株式会社トムス・エンタテインメント）が作ってい

る名探偵コナンが 160 億近い興行収入を上げています。

——海外でもすごいですよ。

里見：今やセガ本体の次に稼いでいる会社になりました。

——そうになりましたか。最初はアンパンマンぐらいしかなかったですね。

里見：私が思い切って、とにかく映画を作っても権利をちゃんと何十パーセントか取れと言ったんです。そうじゃなかったら単なる下請けで作っているだけで、会社なんか絶対大きくなりません。

——なるほど。

里見：今だに権利も持つようになって、まあ 50 億。今期はもう多分 50 億を超えるぐらいの利益になります。

○今後の事業展開と次世代への提言

——これから先、それこそコンテンツだデジタルだといろんなものが融合してくる中で、今後さらにどうやって大きくなっていくのでしょうか。

里見：私はやっぱり一つは、今のコンシューマーの領域は、まだ大きく伸びる可能性が十分あると思うんですね。それから、うちの場合は IR 絡み、カジノ絡みのオペレーションと機械を作っています。それから、正直言って、今いろいろ悪い意味で話題になっているオンラインカジノ。もちろん我々は当然合法的なところで（：海外の）会社を買収しています。来期あたりからある程度動き始めます。やっぱり IR 絡みのところで 1000 億、将来 2000 億のビジネスをやりながら、かたやコンシューマーの方で少なくとも 5000 億から 6000 億円。パチンコ・パチスロは正直言って完全に斜陽産業になっています。だけど一定の利益は間違いなく取れる。最大 500 億からうちの場合、最低で 200 億ぐらいの幅で利益は出るんで、捨てるようなビジネスではないですね。だから早く、とりあえずまず時価総額 1 兆円（：をめざす）。

——素晴らしい。

里見：次は売上 1 兆円。それで営業利益 2000 億ぐらい。そういうところをまず目指していけないといけないと思っています。

——ぜひ次世代へのアドバイスっていうのをいただきたいなと思ったんですけど、今、若い人たちとかもなんかチャンスがないとか、なかなかその機会がないとか言いますが。

里見：そんなことないでしょう。今だって若い連中の方がいろんな意味でチャンスがありますよ。IT 関連に関しても AI に関しても、それ以外のいろんな新しいものも。新しいビジネスがこれからもどんどん生まれてくる可能性はあると思うんですよね。だから若い子たちには、私もそうだったんだけど、このビジネスをやったら将来ここで成功したら必ず大きくなれるビジネスを見つけることだと思います。いくら頑張っても、この中だけでしかやれないようなビジネスは、あんまり意味がないと思うんですよ。やっぱり、やったらバツと大きく成長しうるビジネスは何なんだと。それで自分が得手不得手のビジネスっていうのは、それぞれあると思うんで、そういうのをやっぱり自分で見つけてやるべきじゃないかなと思いますよね。それから、やった以上は絶対に成功するまでやり続けるっていうぐらいの意思がないとダメ。途中でもうやめたと言って、また新しくやったら、またそれなりの時間かかるわけでしょう。だから私はダメなものは途中でバツとやめますよ。だけど、例えば今の、セガサミークリエイションで、スロットマシンですけど、これを絶対にうちのノウハウでやれば、いずれ世界で通用する機械が作れると思ってやってきて、それが今、実になりかけています。それから映画でもそう。このソニックの映画をなんでやったかって言ったら、ソニックをもう一度蘇らせる、IP としてね。それには何をやったらいいかなと思って考えた。これはハリウッドと組んで映画を作って、世界中でヒットさせるしかないなと。それで、最初に 1 がリリースできたのが、やろうと思ってから 10 年経ったんです。

——そんなにかかったんですね。

里見：それもはっきり言って、うちの連中もみんな半分反対してたんだけど、私がこれは絶対やるって言ってるから表立って反対できなかった。

——それがあの大成功になってるんですね。

里見：1 なんて本当に奇跡。コロナの直前にオープンして、40 日間だからね。映画館もみんなクローズした。

——そうそう、よくあの時期についていう。それでもあれだけ大きくなって、続編もまた評価されて。

里見：だからやっぱり一度やるって言ったことは徹底して、本当にダメだと思ったらパ

ッとやめればいいんですよ、それは。やって途中でパッとやめて、何十億損したっていうのもあるんです。だけど、それは自分の体力の中でだからね。普通のちっちゃな会社だったら、何十億損したらパーになってしまう。

だからうちが失敗した例として、横浜のみなとみらいに1万2000坪ぐらい土地を買ったんですよ。そこで本当はIRとかそういうものをやろうとした。ところがIRは無理だと。そしたら結局、うちがやったら遊園地とかホテルとか。そうすると、そこに金かけてやってもいくらリターンがあるか。必ず成功するとも限らない。それで社員も反対したから、じゃあもうこれやめようって50億損した。

——すごい決断ですよ。

里見：だからやっぱりそういう悪い決断も早めにしなくちゃいけないし。だから、やれると思ったことは徹底してやるっていうことだよ。

——最後の言葉、すごく今悩んでいる子たちに刺さると思うんです。すごいいろんな失敗も含めて、すごいたくさんを経験していらっしゃる方だから、深いですよ、話が。

里見：だから本当は私みたいにそんな失敗しないで、もっと順調にいった方がいいに決まってるんだけどね。

——それを通り越えて、すごい大きな、それも含めて説得力がすごくあるなって思います。聞いてて今日すごく面白いといったらなんですけど、すごい勉強になって面白かったですね。ありがとうございます。

——ありがとうございます。

※このテキストは、インタビューの書き起こしにインタビューイが入筆したものです。