

2025年7月23日公開

福嶋 康博 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 : 2024年5月15日
インタビューイ : 福嶋 康博
インタビュアー : 平 信一 ・ 浜村 弘一
インタビュー時間 : 1時間41分11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に出所（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、特定の個人・企業・団体に関する記述を含め、必ずしも元所属組織による事実確認や公式な承認を経たものでは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。
- ・福嶋氏以外の発言は「――」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。

※2026年1月20日：注意書きの文言を一部修正しました。

オーラル・ヒストリー

○イントロダクション

――インタビュアーの平信一です。

――浜村弘一です。

――本日は2024年5月15日です。これから、福嶋さんのオーラルヒストリーインタビューをスクウェア・エニックスのオフィスにて行います。

福嶋 よろしくお願ひします。

――よろしくお願ひします。

○幼少期からの生き立ちとエンターテインメントの原点

—ゲーム業界の中でやっぱりエニックスというのはものすごくエポックな会社だと思いますし、そこから生まれてきた「ドラゴンクエスト」だとかもやっぱりすごくエポックだと思っています。そういったエポックなゲーム会社が、どうやって出てきたのかだとか、福嶋さんがどういうふうにエニックスを立ち上げて、どう事業を運営されてきたのかっていう話とか、あとはいろんなゲーム業界の節目、例えば中古問題にどう立ち向かうかであるとか、あるいはCESA（一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会）を立ち上げるタイミングであるとか、福嶋さんがゲーム業界のいろんな節目節目でどういうふうにこう考えて、それがどう見えてきたのか、みたいなお話というのをおうかがいしていければというふうに思っています。

—まずそういった込み入った話に行く前に、そもそも福嶋さんがどういった方なのだろうというところを、まず手始めにお聞きしてみたくてですね、そもそもじゃあ、幼少期どういうお子さんで、どういうものに興味を持って育ったのかとか、育った環境がどういうものだったのか、まずそこからいろいろとお聞きできればというふうに思っています。

福嶋 はい、思い出すようにします。

—はい。

福嶋 だから僕の幼少期ね。

—そうですね、はい。

福嶋 僕北海道の旭川の、旭川の中のだ真ん中で生まれたんですね。うちの父は映画館を運営していて、小学校1年かそのくらいだと思う、1年か2年ごろだと思うんですけど、映画館が焼けちゃって、それでうちの父が今度新しい奥さんと札幌行って、僕はそれでお母さんと一緒に旭川にずっと暮らしていました。

まず学校も小学校・中学校と、高校のときにですね、先生から「おまえは進学校に受からない」と言われたんですね。勉強ってほとんどしなかったんで、試験のときでも、だから非常に点数が悪かったんですよ。進学校行くのに最低点で120何点なんですよ。僕100点以上取ったのは1回しかないんですよ、107点、103点だったかな。あと受験まで3カ月、それでそこから勉強し始めたんです。自分で時間割作って、それで3カ月間勉強してですね、最終的には僕は先生が「工業高校だったら二つかけられる」と言って、僕は第一希望に建築、第二希望かけてですね、受験したんです。そうしたら最終的にはですね、北海道の中で一番難しかったのは当時ね、札幌工業高校の建築科だった。2番目は旭川工業高校の建築科だったんです。3番目は札幌の進学校、だから最低137点だったんです。っていうところで、工業高校に入ったんです。だから建築が好き、うんぬんっていうんじゃなくて、単にそのとき進学校は受からないからって言われて。

—それでその上のほう行っただと。

福嶋 120何点ですから。だから勉強すればできたんですね、でもしなかったんですね。それでずっと建築やってですね、僕は高校2年生の秋に先ほど言った別れたお父さんから、札幌いるんですけど電話かかってきてですね、「おまえは大学に行け」と言われて、僕は大学受験をして、そして日本大学の理工学部の建築学科に入ってますね、学生時代を過ごしていましたね。

—すごいですね、自分で勉強すれば、パーッと急に成績上がる。

福嶋 いや、みんなそうだと思います、勉強の仕方をしてやれば上がると思うんですよ。

—幼少期にご自宅が映画館で、結構映画見られていたと本で書かれているんですけど。

福嶋 そうです、はい。

—そのときの経験とか映画を見た知識みたいなものというのは、後々のゲームのソフトを作るとか、いろんな作家さんの人と会ったときに、生かされたものか、あんまり関係なかったのかとか。あと大学卒業後かな、世界を放浪するみたいなお話がありますけど、そういった経験が後のエニックスを立ち上げるときとか、ゲームというものに向き合っていくときになにか生かされたんだろうか、そうじゃないんだろうかみたいなことが気になっていて。

福嶋 まずですね、僕は小さいときはどこの映画館でもタダだったんですね。だからうちはどっちかっていうと洋画をやったんです。チャップリンとかね、覚えているのはチャップリンの映画だとかですね、あと「ピラミッド」だとかですね、そういう映画を見たのを覚えていますね。日本映画も見ていましたね。だから映画はよく見ましたね、小っちゃいときはね、まだ小学校行ってないときとか。それはやっぱり今の僕にあるのかもしれないですね。それ以降はほとんどないですから、火事になって焼けてからですね、それから映画見たのは、大学入ってからかな、あるいは卒業してからかもしれないですね、というのがありますよね。

先ほど言ったようにですね、海外に行ったというのとゲームはあんまり関係ないですね。

—まず学生としてどんな大学生だったんですか。麻雀をやられてとか。

福嶋 そうそう、僕はですね、大学3年くらいのときから、仕送りがほとんどなくなってきたんです。ですから僕大学3年の2期分から授業を習ってないんです。ただ学生運動があったんで、4年の終わりまで試験を受けられたんです。最終的には6年くらいしてからかな、5～6年くらいしてから友達と会って「俺まだ卒業証書もらってない」って言ったら「大学に電話してみたらどう？」って言われて電話したら、預か

っているっていうので取りに行ったんです、というのありますけどね。

—本の話になっちゃうんですけど、そのときに養われた勝負勘みたいなものが後に活きたんだみたいなことが書かれているんですけど、そうなんですか。

福嶋 勝負勘っていうよりも負けないっていうふうに思っちゃってましたから、僕は負けないと、ということで勝ったんでしょうね。ただ会社を離れてから僕、麻雀負けていますから。

—そうなんですか。

福嶋 会社をやっているときはほとんど負けなかったですけども、会社を離れてからは負け始めています、麻雀に関してはね。

—やはりなにか集中すると、やっぱそれで負けないとか勝つまでみたいな、そういうやっぱ集中する感じのタイプだったんですか。それともいろんなものに興味持ってみたいな。

福嶋 どっちかっていったら自分では集中しているつもりはないですね。先ほど受験だとかね、あれはすごい、また大学受験も集中しましたよね。自分で時間割作ってね、土日を休んだりして、それで守ってましたよ、それをずっとね。

—でもそんな大学生活を過ごされて創業する。卒業してから世界を放浪するのは卒業したあとしていうことでしたっけ。

福嶋 いや、その前にですね、大学時代に僕は建築をずっとやっていましたけど、今後僕は建築に勤めて建築をやるっていう気持ちは、みんなが就職活動のときに、そのとき考えたときに「僕は建築イヤだ」と。ということは、僕はその凶面だとかそういうものに関しては、やっぱり僕より上手な人いるんですよ。僕ができたのは構造計算、構造計算というと梁の太さだとかね、だから建物を安全に建てるための計算ですよ。それは常に満点なんですね。僕は学生時代からそうですけど、記憶力のものはほとんどダメなんです、英語・国語・社会、これは全然ダメです。ただ物理とか算数とか数学とかね、大学に行ったら構造計算とか、これは僕からすると簡単なんですよ。だからほぼ100点ですよ、常に、そういうものに関しては。そういう頭ですよ。

—考えてやるっていうことは自分ではできたけど、暗記のことは。

福嶋 暗記はダメです。本を読むのも僕は嫌いなんで、だからあんまりほとんど本って読んだことないですもん。極端な話、学校の試験のときありますよね。そうするとですね、例えば社会欄見て暗記しますよね。数ページ後にまた読むと、僕からすると初めてのページなの。

—いやいやいや。勉強を集中してやるとすごいいい点取れるっていうことは、やっ

ぱりそういう頭の回転は速いというか。

福嶋 だからそういう完全に理系の頭なんですよ。

—でもやっぱりエニックスのいろんな話を聞いているとすごく独特の視点で事業を捉えたりとかゲームというものを捉えたりってところが特徴的だなと感じていて、それこそ齊藤陽介さんから聞く福嶋さんから学んだことを聞くと、すごい独特の考え方をされているなっていうのを感じていて。独特さみたいなものがどう育まれたんだろうとか。

福嶋 いや、僕は簡単だと思いますよ。エンターテインメント業界を見ますとね、会社で作っているエンターテインメント何ありますか？漫画も小説も。

—個人の才能です。

福嶋 やっぱり個人の才能でしょ、によって出てきますよね。ただ社員で作ると漫画を作りたい人が社員になって、その中で何をしてあげることがあります？ほとんどね、みんな好きでみんな来てですね、それで作って当たるものなんて僕できると思いませんもん。だからそういう面ではね、僕は外部を使っているっていうのは、それは何かってエンターテインメントをやっているからですよ。人に喜んでもらうために、そのためにはそれなりの才能ある人たちが作って、それによって出てくるものだと思いますから。

○起業の草創期と海外への関心

—まさにそのへんはもっと深く聞きたいんですけど、その話はまたあとでもっと深く聞ければと思うんですけど。当時大学生で卒業したあとにやっぱり就職しないって、今よりもすごく風当たりも強いし、結構やっぱ特殊な行動なんじゃないかなと思うんですけど。

福嶋 そうですね。僕の知り合いは全員建築に行きましたね。聞きますよね、「おまえ建築が本当に好きなのか」っていったら「いや、建築科出たから」とかね「家が建築をやってる」とかね。だからそういう話を聞くと僕は羨ましかったですね、自分はそれじゃあ、建築していきたくと思わなかったから。

で、何かっていったら僕は企業を起こすね、実業家になりたいと思った、大学時代にね。だから、大学卒業してすぐね、僕は高田馬場に住んでいたんですけど、卒業して今度中野に住んだんです。そうしたら、中野ブロードウェイっていうのがあってですね、すごい不便なんです、あそこ行くとね。地下1階から3階4階かな、食べるところがあったり洋服屋があったり、バラバラなんです、店がね、大きいでしょ。バラバラなんで「うわあ、わかりづらいなあ」と思ったんですよ。それでポッと浮かんだのが、情報誌を出したらいいなと思って、それで一応その情報誌の下書きを作って、中野ブロードウェイを回ったんですよ、株式会社福嶋康博って書いてね、友達のマansionだけど、住所と電話番号書いて、それでずっと回ったんです。

そこでですね、僕は印刷して毎月3万部かな、何万部か忘れました、何万部か作って、そして無料で配布すると。それも営業マンがいる、事務所もそういうのを全部計算して、そうすると月300万円、当時でね。300万円あれば利益が出るんだと、ってということで毎月300万円という数字を出して営業したりしたんですね。

そうすると各階に会長がいるんですけども、その全体を集めている会長がいてですね、最終的にはその会長が「これいいけど、高い」ということになったんです。そこであそこはミヤタコーポって会社が去ってですね、その子どもかな、子どもだと思ったんですけど、それが地下1階のパチンコ屋だったんですね。それを聞いたんで、それでみんなここを買った、みんなあれ分譲ですから、買った人たちはやっぱ苦情を言っているんですよ。地下1階のパチンコ屋に行っ、そこの彼に会って「こういうのを出したいんです、毎月援助していただいけませんか」って言ったら「わかった、50万円出そう」ということになったんですね。今度250万円って話したら、って言ったんですよ、250万円って言ったんですよ。今度行ったらですね、会長は「福島君、おたくの会社の社長ってどんな人？」って聞かれたんですよ。「えっ、なんでですか？」って言ったら「おたくの会社って登記されてないの」僕は「登記ってなんですか？」それで、それが終わったんですけどね。

—でもなんかやっぱ今の話ですごく興味深いと思うのは、例えば3万部作るとか、そういう本を作るとかっていうのを、別に大学時代にそういうことをやっていたわけでもないし、習ったとかもないし、本当にゼロからそれをやるわけですよ。それってどうやってというか、普通大学出たての人が、いきなり3万部の雑誌を作ろうなんてなかなかできないと思うんですけど、それってどうしたんですか、そういう立ち上げというか。

福島 だから、そういうアイデアが浮かんだだけであって、それ以外なんにもないですよ。そういう人かと言われても僕わかんない、自分で。

—完全なベンチャー気質ですね。

—そうですね。当時でもいわゆるじゃあ、会社、登記もわからなかったっていう話のように、そういう情報だとか、あるいはそういう仲間もいたわけでもなくてことですよ。

福島 だから、そう、それをあれ描いてもらったのはね、文化服装学院かな、にいた女の子で、その子にいろいろ書いてもらったの、作ってもらったんだよな、これはね、何ページか忘れたけど、それを持ち歩いたよ。

—そのときっていうのは、いわゆる手元の資金みたいなものもほとんどない状態で。

福島 ないない、基本的にない。

—アイデアだけでこういうことをやりませんかというのをまとめて提案。それって本というのサンプルみたいなものを作った？

福嶋 作ったの、それを持ち歩いて、そして。ものすごく細かいことを言うとね、それ言われたんで、今度僕は高田馬場に住んでいたときに、弁当屋の親父さんを知っていたから、その親父さんにね、相談に行ったんですよ、こうだったら。そうしたらその親父さんが「おまえはまだ子どもだから、やめなさい」と言われて、僕は会長のところに行って「申し訳ない、こうでこうで、僕辞めます」といって終わったんですけどね。

ただそのときに、ちゃんとね、これ面白いからやったら？って言ったら、できたかもしれないですね。会長のところに行って、僕はまだ大学卒業してこうで、こういうつもりでこうやってやったんです、だからこれちゃんとね、会社をつくってやりますと、だからやらせてくださいって言ったら僕はできたんじゃないかと思うね。

—就職するんじゃないくて、最初から起業するんだっていうのって、どこから湧いてくるといえるか、周りもみんな就職しちゃうし情報も今ほどないし。

福嶋 いや、大学時代もちよこっとあったんですよ。それは何かっていったら、コンドームっていうのあれね、団地、だからまず女性ってね、コンドーム買うのを恥ずかしがるだろうと。それを団地に持って行って売ったらどうかと、確かあれ 40 箱くらい問屋がいたのかな、問屋さんに行ったらね。それで買ってね、団地に営業に歩いたら売れるんじゃないかと思って、そしてそれを買って、それで団地へ売り歩いたんですよ。1 個も売れなかったけど。なんか学生が汚い格好して行ったからね。それもあるのかもしれないけど、1 個も売れなくて、それでやめましたすぐ。

—本当に日常的になんかこうしたら売れるんじゃないかないろいろ考えて。

福嶋 いや、考えてじゃなくて、思いつきでしょ。

—思いつき。

福嶋 だと思えますよ。

—考えているわけでもない。

福嶋 だって中野ブロードウェイは、学生時代に中野ブロードウェイに行ったことないんだから。中野に引っ越して、そしてそのとき初めて中野ブロードウェイってわかったんだから。それでそのときパッと思いついた。

ただね、僕は思ったのはやっぱりね、これから日本はアメリカみたくなると。アメリカに行けばね、今後どういう事業が大きくなるか見えるんじゃないかなと。そういうふうに思ったのね。だからそれで僕はアメリカに行ったわけ。25 歳くらいのときかな、アメリカに行ったわけね。アメリカに行って、僕の欠点があったの、大きな欠点があった。何かっていったら、英語が能力ないから。

—よくそれで行きましたね。

福嶋 えっ？英語勉強したんじゃないくて、アメリカに行けばなんかわかるんじゃないかと思って行ったら、なんにもわからん。英語能力がないから。

—どのくらいの期間（アメリカに）行かれたんですか。

福嶋 アメリカはね、3カ月ちょっと、最終的にはね。

—3カ月も行かれたんですか。

福嶋 1年いるつもりだったの。1年いるつもりでまずロサンゼルス日本人街で、その中で牧師さんが経営している、その寝泊り、食べるのができるようなところで、僕はキリスト教じゃないけどね、そこにまずあるの知ってる、なんかで見て知ってそこへ行ったわけ。1週間いて、歩いて見るのは全部見れちゃうでしょ、ブロードウェイ歩いてね、裏側に歩いたりね。ここにいてもしょうがないと思って、英語もわからない、本買ってなんにもわからないし、なんにもわからないね。それで地図を広げて、ここへ行こうと。なんの知識もないよ。それがバージニア州のリッチモンドっていう街だったのね。京都みたいなのところだったよね。そこへ行って、ホテルに行って、それで今度新聞社に行って。「I'm Japanese boy, I want housekeeper」って書いて、ホテルの電話番号を書いて、そうしたらかかってくる、かかってくる。

それでその中で1軒決めて、そしてそこにハウスキーパーに行ったんです。それがよかったんですよ。なぜよかったかといったら、アメリカの家の中の生活が見られるわけです。一つよかったのは、その人がね、僕のことをすごく気に入ってくれて、その人の兄弟とか友達のとこに行ったら、なんかパーティーみたいのやってくれてね、それでその家も見れているわけ。あるときは、そのお兄さんが船を持っていて、行って釣りをやったりね。だからすごくいい家庭へ入ったわけね、僕からするとね。だから極端な話、その当時のその人の家、それってそんなにお金持ちじゃないよ。普通よりか若干お金持ちかな、くらいなのね。その家と今の日本人の暮らしている家は、まだその家まで行ってない、達してない。各部屋にトイレがあったりお風呂があったりね、地下に遊び場があったりね、広いよ。そういう面では今の日本人の生活と比べても、生活って住宅だけね、比べてもそこまで行ってない。そこで1カ月半くらいいたのかな。2カ月近くいたかな。

ただそこでね、英語を教える、夜教えてくれる、無料でね、教えてくれるところがあって、そこに行ったんです。1週間でやめました。全員メキシカン、そのときそこは。全然聞いても、全然わからない。1週間行ってやめましたけどね。

今度ニューヨークに行って、ニューヨークも同じことやって、「I'm Japanese boy, I want housekeeper」っていったらまた電話がかかってくる、ニューヨークの家庭に入った。そのときはですね、週80ドルもらいましたね、「週80ドルお願いしたい」って言って。働きましたがね、ニューヨークは。そこはですね、印象的なのは、ベッドがすごい大きいんです、ここからね、そのくらいまであったかな。

—キングサイズどころじゃないですね。

福嶋 すっごいベッドが大きくて、ベッドの向かいにテレビがこうやって置いてあるんですよ。なんせ部屋がすごい大きかったですね、中小企業の社長でしたね。そこで1カ月ちょっとやって、いてもしょうがないと思って、今度日本の反対側を見たいと、アジアですね。っていうことで、今度インドに行ってタイに行ってマレーシアに行ってインドネシアに行ってシンガポールに行って、またマレーシア・タイ、今度香港・台湾で帰ってきた。それは6カ月くらいかな。例えばインドネシアは40日とかね、インドが21日とかね。そうやって、それを見てですね、それで僕は完全にですね、「あ、日本はアメリカみたくなるな、アジアは日本を追っかけているな」っていうことはアジアを見ると僕の小さいときの生活と似ていたから。だからそれで見えましたね。それがあのかもしんないね。それで僕は常にビジネスの場合は、今後日本はどうなっていくかと、どういうものが伸びていくかということを考えて、そしてそれを探していましたからね。

—放浪しているときに、ビジネスの種とか今後こうなるんじゃないかというのはそこを探りに行っていったってことでいいんですか。

福嶋 ただですね、その中でどういうビジネスが流行るかと、ビジネスについては全然何も今記憶にないですね。ただアメリカっていうのは、日本の未来だと。一番最初に行ったときは見えなかったですね、全然違うから。アジアに行って「あ、やっぱり日本はアメリカみたくなくなっていくし、アジアも日本みたくなくなっていくんじゃないか」とアジアに行って、そのとき思いました、確信しましたね。資金はどうしてやったか覚えていませんけど、ただ全部で3000ドル。

—3000ドル、そんなに。

福嶋 当時はですね、300円時代。3000ドル、最終的に帰ってきたとき1000ドル残っていました。ただね、例えばインド、インドは21日間いましたけど、自分のお金は1銭も使っていない。なんでかっていったら、インドって全部メイドインインディアで、輸入が禁止なんですよ。だからインド人が寄ってきて「なんか売ってくれ、売ってくれ」僕はカフスポタンを持っていたんですよ、5000円くらいだったのかな。それを5万円くらいで、忘れたけど、すごい高く値段つけたら「わかった、買う」って言って買ってもらって、それでいましたね。ただ、あんまり、使うのは交通費くらいで、生活費っていったらタダみたいなもんですからね、アジアは。

—物価が安いし。

—当時はまだ経済格差もあったでしょうしね。

福嶋 経済格差というより当時は、経済格差どころか日本もそのときのあれで1ドル300円でしょ。だから、給料いくらくらいかな、初任給3~4万万円くらいじゃないの、じゃなかったかな、忘れちゃった。

—「だいたい90万100万くらいの価値を持って行って、そうか、行けますね、全然。

福嶋 だから1,000ドル残って帰ってきた。使ったのは2000ドル。だからあれはアジアを回ったことで完全に見えてきて、そこからですね、考えが変わったのは。未来、未来ばかりずっと見ていましたから、ビジネスをやる場合は。

○帰国後の再始動とパソコンとの接点

—それで日本に戻ってこられて。

福嶋 戻ってきてですね、そして今の彼女、かみさんね、とも結婚してすぐ。そのときに公共住宅っていうのがあるのがわかったんですよ、公団とか公社、都営ね。

—無職で結婚したんですか。

福嶋 え？

—無職で結婚した？

福嶋 無職で結婚した。ただ1000ドル持っていましたよ、ジョークだけどね。公共住宅っていうのがあるのをわかって、それで行ったんですよ、公団に。そうしたら「新聞に載るから、それを見てください」と言われたんで、「えっ？新聞見ないとわかんないの」と思ってそれを調べたんです。そうしたら公共、公団も公社も都営も前もって発表しないんですよ。新聞に載るんです。それで「えー？」と思って、僕は3カ月くらい前の情報を調べて、そしてそれを情報誌にしたらみんな喜ぶんじゃないかなと思って、公団の知ってる人に会って「僕はこういうものを出したいんだ」と「それに出す情報を流してくれないか」って言ったら「わかった」って言って流してくれることになって、公社も「公団がやるんだったらいいよ」と。都営はどうしてもダメでしたね。

それで情報誌を出し始めたんです。一番最初は自らね、1枚の紙に3カ月後くらい前の情報が載った、そういうのを月々いくらで送りますって、それで作って、それでかみさんと一緒にポストに入れたんです。そうしたら、反響があるんですよ。「あ、よし、これじゃあ、やろう」ということになって、今度新聞に広告を出したんですね、小っちゃくね。そうしたらバーッと来ましたね。それで毎月出していましたね。それがまず基本ですよ。それで続けて行って。

—登記はしていたんですね。

福嶋 それはね、1年目はね、個人でやりました。

—そうできちゃった。

福嶋 2年目に登記しましたね。そのときの登記の100万円だったんですね、資本

金がね。

—最初は自分で手で配って、その反響で「いける」ってなってからは大きくしかけたというんですね。

福嶋　そうです、そうです。それで、いっきよに利益が出ましたしね。

—そうなんですか。どれくらいの規模の利益が出たんですか。

福嶋　確かね、どのくらいかな。利益は8000万円ね。

—えっ？

福嶋　うん、3年目くらいしてから、2年か3年くらいしてから8000万円くらいでした。

—すごいですね。

福嶋　ただそれをやっても小っちゃいんですよ。それをやっても小っちゃいし、これから伸びるっていうのが見えないんですよ。それで今度社員と未来会議って行って、これからどういう時代になっていくかと、どういう事業が大きくなっていくかということを出し合って、そして一番最初にやったのがお寿司の持ち帰りかな。それは完全にすぐ失敗しましたけどね。お寿司の持ち帰りっていうと、当時はお寿司ってすごい高いものだったんですね。小僧寿しってあってですね、小僧寿しがバーッと伸びていたんですよ。

ただその前にですね、いろんなのを考えたんですよ、考えた。それでアメリカに行ってチェックしたりね、して考えて、最終的にお寿司の持ち帰りになって。なぜかっていったら、すごい高いものは結局管理によってすごい安くして、それだからすごい伸びましたね。

それで1店舗目は東京都の狛江市につくったんです。

小僧寿しの欠点っていうのが何かっていったらアルバイトがこう握るんですけど、半年したらプロになるんですよ、そればかりやっていますから。それが一つ大きい欠点。あと店構えがすごい汚いんですよ、窓ガラスがすぐ目の前にあって、向こうが作ってるのを見て、その場で渡すようにね。その二つ大きな欠点があったんで、その二つの欠点をね、なくそうと。それでうちで勝とうと、値段は一緒と、っていうことで始めたんですね。

ただ大きな欠点があってですね、お寿司を機械で握るようにした、この。お寿司のご飯のところね。型押しですよ、型押しを機械に入れてパッパッパッパッとやると。それはそれでいいんですけど、刺身は手で切るんです、機械で切れないから。そうすると大きさがバラバラなんですよ。バラバラっていてもある程度ありますよ。そんなこんな小っちゃいのと大きいのがなくて、ほとんど決まっているんですけど、ただやっぱり大きさがやっぱり一定してないんですよ。ご飯の上にわさびをぬって、それを置きますよね。そうすると刺身が小っちゃく見えるんですよ、大きく見えたり小

っちゃん見えたり。手でやると刺身に合わせてできるでしょ。それが一つ欠点。だからそれでそのまま乗っけてやったら、狛江団地ってあってですね、僕たちがつくったのはその大きなスーパーの前でお店つくってですね、自転車で来る人が多いんですよ。それで自転車で持ち帰ったら、刺身が落ちているんです。

—握ってないから。

福嶋 握ってないからね。それで握り直したんですよ。そうしたらまたお客さん増えてきたんです。ただ、これじゃあね、小僧寿しの欠点、欠点はもっところちは大きいんです、欠点が。なぜかっていったら、一回機械で型押ししてよ、そしてまた握り直す、増えるでしょ、やること。それでやって3カ月くらいでやめました。2店舗目は今度小僧寿しの隣につくって、それで勝ったらバーツといこうっていうのは計画でしたけどね。

—そんなことがあったんだ。

—スパッと撤退するのもまたすごいというか。

福嶋 いや、一つはですね、その事業は失敗してね、失敗すると約3000万円なんですよ、失敗はその全部入れてね。3000万円。じゃあいいな、当時8000万円くらい利益がありましたからね。だからそれでパッとやめられますよね。エニックスのときも3000万円だったんですけどね。

それでまた社員たちと今後どういう時代になるかと、どういうものが大きくなるか、ということでこれからね、パソコンがどんどんみんな持つようになるだろうと。会社なんかもパソコンで事業をやっていくようになるんじゃないかと、事業なんかやっていくんじゃないかと。っていうことで考えたのがですね、パソコン用のアプリケーションパッケージで、経理とか人事とか、あるいは顧客管理とかね、そういうソフトを考えて、それで10万円以下でソフトをパッケージで売ろうと、っていうことを考えたんです。

その当時、パソコンを調べたら、ビジネス用にはまだね、容量が小っちゃくてビジネス用にはまだ早い。パソコンショップに行くとゲームがたくさん並んでた。じゃあ、まずゲームから入っていこうっていうことで、それでゲームコンテスト。そこからですよ。

—よく知っています。

福嶋 ゲームコンテストが始まったんですね。

—ゲームに行く前に、福嶋さんの目から見て当時のコンピュータとかパソコンっていうものがどう見えていたのかみたいな話を伏線として聞きたいなと思うんですけど。

福嶋 僕はその当時、パソコンというのをね、考えたときに初めてパソコンを見るくらいだから。その前にね、パソコンを勉強しようと思って、それで BASIC を習いに

行きました、3日間くらいね。習いに行っ、そしてそのときですね、新聞記事に東芝が「BP-100」っていうパーソナルコンピュータじゃなくて.....オフィスコンピュータですね、オフィスコンピュータの小っちゃいやつを売り出した、売り出したのかな。それを見て、行って「売らせてください」って行って、そこからね、そういうパソコンというのがわかったんですよ。それは、1年半くらいやったかな。1年ちょっとくらいやりましたね、その売買は。企業へ行って、そのオフコンを売り歩きましたね。

ただそれは売れましたね。売れたって何かっていったらですね、ほかのその会社のオフィスコンピュータなんか営業がみんな売っていたみたいですけども、東芝のやつその販売店っていうのは販売店っていても、そういう会社ね、が何社あったかな、20社か忘れちゃったけど、日本全国20社か30社か忘れちゃったけど、その中でコンテストがあったんですね。コンテストがあったときに、うちは断トツで1位だった、売った数が。1番2番3番を個人戦で取って、あとは何番かな、うちは営業マン4人かな。

なんで売れたかっていったら、日経流通新聞だとか日経とかですね、そういうところに広告を出したんですよ。広告を出して販売管理、月々いくらでできますよ。あるいは顧客管理、いくらでできますよって経理は月々で3万5000円とかね、で使えますよっていう広告を出したら、企業から電話が来て、それですごい売れました。だから断トツに売りましたね。だから利益は上がったのはうちの会社だけじゃないかと思うんですね。みんな飛び込みながらやっていましたから。

それで1年ちょっとやってですね、それでパソコンショップに行ってもまだゲームが主流だったんです。まだビジネス用には容量が小っちゃかったんですね。じゃあ、ゲームから入っていきこうと。どうやって入るかっていったらコンテストをやろうと。コンテストをやって、その作家の人たちに今後付き合っ作っていつてもらおうと、っていう発想でゲームをやりましたね。

○休憩中

—福嶋さんが三つ目標というか志みたいなことを書かれていて、一つはなんでもいいからどんな分野でもいいから日本一になること。一つが有名になること。一つがお金持ちの娘と結婚することって書いてあって、そうなんですか？っていうような、それがどういう意味なのか。

福嶋 今覚えてない。

—そうですか。どういう考え方をして。

福嶋 そういうふう思ったことがあるかもしれないけど、今覚えてない。

—でもなんかその。

福嶋 それ大学時代のことでしょ、違う？なんかそれは記憶にある感じはするけど、覚えていない。

—でもどんな分野でもいいから日本一になるというのは、なんかやっぱりエニックスとかにつながっていくのかなと思ったんですけど。

福嶋 事業はですね、企業を作ったらそれを一番にしたいっていうのは常にありますよ。それは基本です。

—あとお話を聞いていて特徴的だなと思ったのが、広告とかメディアとかコンテストとか、要は媒体とかを使うのがめっちゃくちゃまいんだなっていうのを話を聞いて思ったんですけど、あとその情報誌作るとか。そういった媒体を使うみたいな発想とか考え方っていうのは、どこから来たんですか。

福嶋 いや、ただ僕はそういう媒体を見るのはあんま得意じゃないし、本屋だとかそういう雑誌だとかもほとんど僕は見ないから、新聞もタイトルくらいしか見ないから。ただやっぱり広げるためには、広まっているものに対して提供するってそれを使えばね、広まるっていうのはわかるよね。単にそれだけじゃないかな。

—でもそれこそエニックスの話で言うと、コンテストをやったっていうのが決定的だったと思うんです、当時。

—当時そんな発想はなかったですもんね、みんなね。みんななんか自分たち人が集まって、人が集まって個人で作っているっていうところは、コンテスト。

—やっぱスタジオとかね、個人で作って。

福嶋 あと出版社がね、いや、コンテストはあったんですよ、その前に。

—プログラムコンテストはありましたよね。

福嶋 ん？

—プログラムコンテストみたいな、素人の方の投稿みたいなのもありましたよね。

福嶋 いや、どういうコンテストか覚えていませんけど、僕はコンテストを始めて「あ、コンテストあったんだな」ってわかったんですよ。調べていったら、なかでも30万円かな、最高金額ね。それ主になるから、終わってから話すか。このときに話すけどね。

○パソコンの市場性とエニックス創業期におけるゲームコンテスト

—オフィス用のコンピュータとか扱われていて、でもまだやっぱオフィス用には性能とか容量は足りないと。

福嶋 いや、オフィスコンピュータはね、いいですよ。パソコンがまだ容量が小っちゃかった。僕はパソコンでそういう業務用のいろんなパッケージを作って、お店で売ってたんです。オフィスコンピュータっていうのは基本的には個々が作っていたんですよ、ソフトをね、そういう時代でしたね。

—それで言うとオフィス用コンピュータでもやっぱりパソコンだってなったのは、やっぱりその企業からよりパーソナルなものにコンピュータがなっていくだろうみたいなのが。

福嶋 うん、だから全然数が違います、オフィスコンピュータだったらね、それぞれいろんな例えばね、企業が出していてですね、それに合ったオフィスコンピュータに合ったものをソフトを作って売ってましたから、だから非常に高いんですよ、ソフトを自ら作ってましたから。

—パーソナルコンピュータっていうものの市場性の違いとか可能性の違いみたいなものが一目瞭然みたいな形で。

福嶋 そう、だから市場性が大きいからね、単なるオフィスコンピュータだったら僕はやるつもりはなかったですね。ということはバラバラですから機械がね。

—ゲームだとなったときにエニックスとしてゲーム会社を立ち上げるっていうこととコンテストをやるっていうのは、自然とこう出てきた話なのか、それとも「やるぞ」ってなって「どうしようかな」って悩んでコンテストというアイデアが出てきたのかっていうと。

福嶋 だからパソコンショップに行くとかゲームが売っていた。じゃあ、まずゲームからやっていって、それでそういう時代になるだろうと。そこでまた入っていこうと。だからゲームで流通網を作ろうということで、まずゲームで始めたんですね。結局ずっとゲームだけになっちゃいましたけどね。そのゲームコンテストを始めたときですね、電話の1本も鳴らないんですよ、鳴らなかった、全然。

—そうなんですか。

福嶋 うん、それでパソコンショップだとか電話して「ポスター置いてくれませんか」っていうのをやったんですよ。そうしたらあんまりよくないんですよ。なんでかっていったらですね、過去にコンテストがあったと。それも出版社がやったりね、あったと。それで最高30万円で最優秀が30万円で該当なしもあるんだと。

—そうでしたね。

福嶋 っていうのを聞いたんですよ。うちのコンテストは最優秀100万円、準優勝かな、が50万円、あと10万円なんですよ。っていうのを見て、それでポスターに「あなたもゲームづくりのスターになりませんか」っていうような内容のポスターで、

そして「印税です」って書いたんですよ。それを見てね、みんな、基本的にほとんどじゃないですか、「これはおかしいよ」って、エニックスというのはそのときつくった会社でね、つくって1~2カ月くらいでコンテストをやりましたからね。誰も知らないです、エニックスという会社をね。これは基本的にみんなが、これは最優秀ないよと、っていうふうに思ったと思うんですよ。

ただそれもなんかのテレビの取材を受けたときも、なんか暗そうな感じでね、出てましたもん。見たら「えっ？」って言って、だからみんなが「これはおかしい」というふうにみんなが思うような内容だったんですよ。

それでどうしたかっていったら、ずっとコンテスト、2カ月3カ月かな、その間もずっとパソコンショップに電話して、集まった中から最優秀を出しますと、それをずっとと言って、あとゲーム作っている仲間みたいなね、そういうようなチームみたいななどこに行って、集まった中から出しますって、それが仕事でしたね。それをずーっと言いつつ。それで締め切りのちょっと前に、から来ましたね。全部で320通くらい来たかな。

—結構来ていたんですね。

福嶋　すごい来ましたね。

—それはやっぱり賞金だけじゃなくてゲーム、賞を取った中からちゃんとそれを売り出すよっていうところがみんなに響いたってことなんですか。

福嶋　だから、まずね、賞金が100万円。これは集まった中から出しますってずっと言っていた。印税っていうのはですね、あんまりわかってない人もいるし、僕は基本的にはこういうものって印税だと思ったから、みんなその当時は買い取りなんですよ、基本的にはね。

—そうですよね。

福嶋　だから、それで320通くらい集まってきてですね、今度大学の学生、10人くらいアルバイトで入れてですね、それで大学の学生の人たちに全部評価してもらって。それで13本決めて、それで発表しましたね。

そこで売り出したらですね、1・2・3位断トツ売れたかな。ベストテンの中に6本入ったのかな、確か。当時は確か3000本がヒットだったと思うんですけど、確かね、10本がね、3000本超しましたね。この2本くらいが1万本超したんじゃないかな。だから本当にね、すごい売れたんですよ、当たったんですよ。

それは何かっていったらですね、13本決めましたね。今度学生の人にですね、みんなに1作品の作品ごとに「これどうやったらもっとおもしろくなるか」っていうのを出してもらったんですよ。出してもらって、最終的に三つずつ決めていって、そしてその作った作者の人たちに、これをこう変えられませんかかっていって、これを販売するんでということで、変えてもらいましたね。そうしたら全然質が違ってましたね。それが良かったんでしょうね、だから売れたんでしょうね。

その当時『少年ジャンプ』の外部のスタッフが堀井（：堀井雄二）さんといってね、

彼が『少年ジャンプ』でコンテストを取材していたんですよ。取材していて、そして発表のとき彼の作品が入選していたんですよ。それで「あ、これ僕の作品だ」って喜んでいましたけどね、それまで彼が申し込んだのを知らなかったけどね。ということで堀井雄二っていう人が自らゲームを作って、そのとき彼は入選でしたけどね。そこでこのゲーム、2本目3本目っていうのを参加していましたね。そういう中ではやっぱりね、中村光一だとかね、やっぱりその当時売っていた人が2本目3本目ずっと作って行って、あと「森田将棋」っていうのが「森田のバトルフィールド」かな、忘れた、彼が天才みたいな人ですよ、プログラムからすごい天才みたいな人もいて、その人もずっと何作か作っていきましたね。そうやってゲームづくりが始まりましたね。

—コンテストをやったときに、それこそ『週刊少年ジャンプ』とタイアップじゃないけど、今でいうタイアップみたいな感じで紹介とかレポートを書いてもらうというのはどういうものだったとか。

福嶋 いや、向こうから来るんですよ。例えばNHKの取材が入ったりね、NHKもこのコンテストをやっているとき映して、発表。ホテルニューオータニで発表やったときもずっと映して、それでNHKも流れたりね。いろんな取材が来ましたよ。そういう中で『ジャンプ』も鳥嶋（：鳥嶋和彦）さんかな。彼がやっぱりね、そういう面でゲームというものに興味があったんでしょうね。それで取材させてくれって来ましたね。

—でもちょっと僕わかってないんですけど、当時のゲームコンテストが別にNHKから取材されるのが普通ではない気がしているんですけど。

福嶋 普通じゃないです。

—ですよ。

—当時ね。

—それってなんでそのエニックスのときは。

福嶋 わかんない。ただ、いろんなところから取材が来ましたよ。その中でその前に出たのはすごく暗かったけどね。

—それまでのコンテストは雑誌にプログラムに載せるだけだったんだよね。それがエニックスの場合商品としてちゃんと発売して印税とかで払っていたし、金額も。

福嶋 いや、だからその前だから。コンテストやっているときだから、だからなんにも商品出ないですよ。商品は出ないけども、ただやっぱりこれがね、ちょっと派手だったのかもしれないね。

—雑誌の誌面に載せるだけだからね。

福嶋 そういう意味でだから NHK もポコッて来て「取材したいんですけど」ってずっとやっていたよ。

—でもそう簡単にやっぱりね、そんなことが起きないから、何か仕掛けとか何かやっぱ特徴がきつとあったんだろうなと。

福嶋 だから、そういう面では「あなたもゲームづくりのスターになりませんか」ってそういう文章だとか、だからパンフレットは忘れたけど、絵がなんかね、当時のドット絵みたいだね。

—なんかやっぱつかむものがあったってことですね、そのとき。

—雑誌の中も本当に雑誌の中でやっているだけで、ショップとかに広告とかしてなかったですよ。

福嶋 あなたそのときいたの？ 出版社。

—僕はそのころは学生でした。

福嶋 そうだったか。

—その翌年くらいから、アスキーに入社なので。

福嶋 そうか、だからそのときのアスキーがね、どういうふうに見ていたかだよ、うちをね。

—アスキーはアスキーの雑誌を作るためにコンテストをやって、後ろにプログラムを載せて、みんなが打ち込んで遊ぶっていうものだったから。

福嶋 だからそういう大々的にね、コンテストをやったのは初めてかもしれないね。

—そうですね。

福嶋 出版社がやっていたもんね。

—誌面がただの企画だったんで。

—大きなショップも含めてなんか大々的な催しとして見ていたのが実は初めて。

福嶋 いや、だからそういう面ではね、ちょうどゲームっていうのがまた目立ち始めたころなのかもしれない。だからそういうタイミングだったのかもしれないね。

福嶋 だから、それからずーっといっていますよね。

—コンテストをやって上位のものを売ってみてすごく売れて、そこから例えば堀井さんに「じゃあ、次回も作ってってください」とか。

福嶋 いや、全員にまたね、13人にまたお願いしましたよ。

—そういうことですか。

福嶋 うん、2回目のコンテストをやってね、だからそういう面ではお願いしましたよ。一番最初にやったのもいっきよに売れたでしょ。すごいお金入りましたもん、みんな、印税だから。

○印税制の導入とクリエイターとの関係

—当時ゲームで印税を払うっていうのはエニックスが初めて。

福嶋 うちだけじゃない、なかったと思います、ほか、みんな買い取りでした。10万円とかね、20万円とかってみんな買い取り。

—印税にしよと思ったのはなんでなんですか。

福嶋 いや、だって、なぜかっていったら、出版もね、みんな全部印税でしょ。

—そうですね。

福嶋 それはその価値によってね、入ってくるお金が違うでしょ。だから僕はそれ、それは当たり前だと思いましたもん、印税っていうのが。

—でも例えば、じゃあ、印税のパーセントとかっていうのは。

福嶋 それはね、出版だとかあるいは小説だとか、そういうものを。

—参考に。

福嶋 で、あと原価とか考えて、それで決めましたね。

—逆に福嶋さんから見て、とはいえエニックスの成功を見てなお、印税っていう概念は別にゲーム業界に定着はしないじゃないですか。

福嶋 ということは個人に作らせてというのはほとんどないでしょ。みんな当時から全部会社で作っていました、社内で作っていましたね。だから逆に言ったらいい人間が来るんですよ、個人はね。

—そうですね。

—会社でやっていましたね。

福嶋 会社で作っていました。

—シンキングラビットとかもみんなが有志集まって、パソコンショップに集まった有志で集まって会社をつくって、その人たちが作っていましたね。

福嶋 そうでしたっけ。

—でもほかのゲーム会社がこうしているから、差別化としてそうしたっていうよりは、自然な、福嶋さんなりには当然そうでしょみたいな感じで。

福嶋 ほかのゲーム会社ってありましたけどね、どうやっているかって考えも何もしなかったですね。

—コンテストをやって出会った堀井雄二さんとか中村光一さんとかの印象だったり、彼らとのエピソードってなにかありますか。

福嶋 エピソード、あんまりないです、中村君がですね、高校生のときに作ったコンテストは、高校生のときに。

—「ドアドア」を作りましたよね。

福嶋 応募してくれたんですよね。大学生になって、それで自分は会社つくりたいということなんで、まだ 20 歳になってなかったんですよ。だから会社をつくれなくて僕が社長になって、それで会社つくりましたね。それで（中村光一さんが）20 歳になって代表取締役として入って僕はやめましたね。それでチュンソフトっていうのがそのあとずっとあります。だから、最初の社長は僕なの、なんにもやってないけどね、ただ単に名前を貸しただけ。

—そうなんですか。

福嶋 うん、名前を貸しただけ。

—会社のお金は福嶋さんが出されたんですか。

福嶋 いやいや全部向こう。だってお金持ちですもん。

—コンテストでね。

福嶋 だってすごい、ソフトが当たってるから、うちからすごい印税が行ってますか

ら。

—それは福嶋さんが社長やられるのは本当にサポートというか、裏方をしてあげて。

福嶋 いやいや、サポートはゼロです、だから会社つくるために20歳だから。

—そういうことですか。

福嶋 まだ大人になってないから会社つくりたいから、「よし、わかった俺が社長になって会社つくれ」って行ってつくって、20歳になったら変えてってというのは、そういうのはありますよね。

—知らなかった。

福嶋 40何年前か。

—そうですね。

福嶋 エピソードね。やっぱり大きかったのはエニックスをつくってすぐ、うんともすんともなかったっていうのは一番僕は大きかったですね、あのときはね。逆にそれがわかったからね、行動を起こしたんですよね。例えばあるパソコンのゲームを作っているね、仲間があったらそこに行ってね、そしてお願いしたりね。それがなかったら行かなかったでしょ、そうやってやってなかったかもしれないね。

—それって福嶋さんがゲームに詳しいわけでもない中で。

福嶋 ゼロ、ゲームもゼロだし、全然わかんない。

—そういったコミュニティとかそういう詳しい人へのアプローチとか、そこに自分で出向くっていうのはどうされていたんですか。

福嶋 いや、雑誌を見たらわかりますもん。雑誌にいろいろ書いてあるんですよ、そのグループだとかね。

—目立つところに片っ端から連絡とって会いに行ってみたいな。

福嶋 あるいは、ショップから聞いて。

—やっぱでも行動力が桁違いというか。

—学生のとときからの話も全部そうですけどね、思い立ったら始めていますよね。

福嶋 そうですね。

○ドラゴンクエストの誕生とファミリーコンピュータの登場

—じゃあ、「ドラクエ」の話を知りたいんですけど、ゲーム事業が最初当たって、もっと行くぞってなったと思うんですけど、その中で例えば、本多（：本多圭司）さんであるとか千田（：千田幸信）さんであるとかっていう、また中核を担う方がエニックスに入ってきて、特に千田さんとか「ドラクエ」を作っていくことになると思うんですけど、その流れというか、どういう段階で。

福嶋 「ドラクエ」はね、堀井さんがロールプレイングみたいの作りたいと。ロールプレイングみたいのはアメリカで流行っている。それで中村君かな。

—そうですよね。

福嶋 すぎやまこういちさんが、すぎやま先生が「いや、ゲームに参加したい」というふうになったわけさ。そのときに一つ、『ジャンプ』の鳥嶋（：鳥嶋和彦）さんが、鳥山（：鳥山明）さんがそのゲームに参加したい、という話が来たわけ。それでじゃあ、堀井さんのところにみんな入ったわけ。

—それは結構本当に偶然的な話だったのか。

福嶋 ちょうど偶然、本当に偶然だね。

—すごい、そんなことがあるんだな。

—そんな偶然があっていいのか。

福嶋 いや、本当に偶然で、だから本当に偶然だったね。だからそれは1年も半年の差もないもん。

—でも別に「ドラゴンクエスト」についていうわけじゃなくて、すぎやまさんも鳥山明さんもゲームに参加したいっていうだけで、これにまとめようって思ったのは福嶋さんなんですか。

福嶋 堀井さんと中村くんが入ったでしょ、それはね、入ったんだよね。それはあってね、それで作り始めてからかな、ちょっと作り始めてからあとから来たのかな。ただそんな差じゃないけど。

—作りながらその音楽はどうしようかな、その絵はどうしようかなみたいな。

福嶋 だからそのロールプレイングっていうのがおもしろかったんでしょうね。それで参加していったんじゃないかな。

だからまず、今度ファミコン。ファミコンが出たときに中村君のやつが出て、次堀井さんのやつが出て。

—「ポートピア連続殺人事件」ですね。

福嶋 それで最初は 20～30 万本、次堀井さんが作ったやつが 70 万本かな、当たって、堀井さんがそれを今度ロールプレイングを作るっていうから、やっぱそれに期待してそれでみんな入れたんじゃないかな。あれは偶然ですね、時期的にね。

—「ドラクエ」の話から離れるんですけど、福嶋さんから見てファミリーコンピュータっていうのはどういう見え方というか、パソコンとは全く違うものとしてファミリーコンピュータが出てきて、こう一気に売れていくわけじゃないですか。

福嶋 簡単に言うと、新聞見ていたら記事で任天堂がファミリーコンピュータを出して 100 万本を超したと。見て「えっ？ 100 万本超すゲーム機なんてあるの？」ってそれで初めて知ったんですよ。それで、千田にね、「任天堂行って作りたいって交渉してこい」って言って、それで任天堂はそれから作り始めたんですよ。

—でも歴史というか振り返ってみると、パソコンで台頭したゲームメーカーが必ずしもコンシューマーで成功するわけじゃないじゃないですか。

福嶋 いや、コンシューマーで成功するわけじゃないってパソコン作った人たちが、ファミコン作っているのはゼロでしたもん。

—来なかったですね。

福嶋 うん、なかった。僕はね、言うわけ、「ファミコンすごいいいよ」って「すごい当たるよ」って言ってもね、なかなかみんなやっぱりね、入らなかったですね、なんかね。だからそのパソコンの人たちの仲良し会みたいのがあって、そういうところでうちが作って当たったら、数が全然違うから、なんで行かないのかわかんないけど「やったら、やったら」とは勧めたんだけどね。

—そうですね、みんな入ってくるのが遅かったですよね。

福嶋 遅かったですよ。

—ずっとパソコンでやっていたんですね。

福嶋 そうそうそう。遅かったし、入らない人もいたよね。

—いましたね。

福嶋 入ったところはいったけど、入らないとこみんなダメになった。

—そうでしたね。

福嶋 やっぱりみんな、事業もそうだけど、やっぱ新しいことやるっていうのは大変

なんじゃない。

—逆に福嶋さんが全然こう躊躇なく入っていくほうが珍しい。

福嶋 だって、僕大きくなる所に入っているからどどんね。それ見た途端に、すぐ行ったもん。次の日くらいに行っているかもしれない。

—早いですよね。

—行動の早さがちょっと尋常ではない。

—そうですね。

福嶋 早いっていても僕からすると早いと思わないよ、当たり前だもん。っていうから早いんじゃない、だから。

—そうでしょ、やっぱ普通の人と基準が違うと思いますよね、そこらへんは。

福嶋 基準っていうか。

—みんな躊躇しているところが全然躊躇せず、行くって決めたら行きますもんね。

—ちょっと先の話ですけど、スクウェア・エニックスが、まだでもエニックスかな、中国に行くのもめちゃくちゃ早いですよね。

—早かった。

福嶋 いや、これは海外だと思って、アメリカも行ったね。

—早々に機運みたいなものを。

福嶋 いや、だけど早いつて言うけど、企業はみんなそうですよ。伸びている企業はだいたいみんな早くないとそんな負けちゃうからね。伸びている企業はみんなそうですよ。

—下調べだったり事前調査みたいなものってされるんですか。

福嶋 あんまりしないね。

—本当速度重視というか。

—直感みたいな感じなんですか。

福嶋 いや、直感っていても100万台ですよ。

—そうですね。

福嶋 そうでしょ。

—そりゃそうですね。

福嶋 同じソフト、ゲームソフトですよ。それは行きますよ、企業の社長としては。結果的にそれによってみんなね、もっとお金持ちになりましたからね、作家はね。

—そうでしたね。

—「ドラゴンクエスト」が当たった当時の風景みたいな話を少し聞きたいんですけど。社内もそうだし、福嶋さん自身だったり堀井さんだったり嬉々としてⅠ、Ⅱ、ⅢってⅢでは社会現象みたいになるわけじゃないですか。そのときの様子で印象的な話とか何かあれば。

福嶋 いや、ただね、最初100万本でしょ、その前に70万本を売ってましたからね、「ポートピア連続殺人事件」が100万本でしょ。今度その100万本のとき、すごい人気だっていうのは見えていましたから、次はそれだけ行くんじゃないかっていうのは見えていましたよね。そこまで。

—驚きではない。

福嶋 「ドラゴンクエストⅡ」のその200万本かな、くらいまでは150万本とかね、くらいは超すんじゃないかっていうことは台数がどんどん増えていましたからね、あのときはね。だからそういう面ではあんまりそういう面でね、ワッていうのはなかったですね。

ただ、「ドラゴンクエストⅢ」のときだったかな、新聞にね、学校を休むとか、っていうことは金曜日か木曜日だったんです、販売日ってだいたいね、みんな。学校を休む（という記事も）出て、次からは全部日曜日にしましたからね。

—そうでしたね。

福嶋 日曜日にしましたもんね。あとドラゴンクエストⅣかⅤか忘れたけど、今度は盗られる、買ったやつを今度は盗られる。そうしたら僕は警察に電話して、記事を見たらね、そこに（ソフトを）送ったりね、そういうことやりましたよね。

—そんなことしてらっしゃったんですね。

福嶋 うん。

○エニックスにおける開発体制とその背景

—最初のほうに聞いて途中で聞くのをやめちゃいましたけど、印税もそうですし、社員ではなくて作家を扱うというか、作家として扱うっていうのがエニックスのゲーム業界の中での本当に特別なというか珍しいポイントだと思うんですけど、なんでそうしたのかとか、それをやったことによってどういう効果だったりどういうことが起こったのかとか、そういうことが聞ければと思うんですけど。

福嶋 それによってだから1作品ができたんじゃないですか。会社で1作品出すの、出たのは何かっていったら当時はね、やっぱり新しいようなタイプのゲームが作れたわけですよ。だから僕は当たっていると思う。僕は今でもね、何かっていうと今までのジャンルのものは僕はあるときは作るなど、今までないタイプのものを作っていけるというのは僕の基本でしたから。

それは何かっていうとですね、『週刊少年ジャンプ』で編集長会議があって、その中で次はじゃあ、どういう漫画を載せるかといったときに、みんなが「これいい」って言ったものは大ヒットしないと。誰かが「これ変わってる、これはどうか」って言ったものの中から大ヒットしてた。それは『週刊少年ジャンプ』の彼（鳥嶋和彦）が言ったのね。

それを聞いて「あ、そうだろうなあ」っていうふうに僕はすごく感激したわけ。だからそれを常に言っているだけ。だから同じようなタイプのものを作るなど。ただ当時はゲーム会社、そういう面ではゲームって少なかった、出るものね、だからそういう面では新しいような、今ないようなタイプのものを出せたわけでしょ、こうやってね。

—確かに。

福嶋 それ以降はどんどんみんなヒット作品が出ないでしょ。昔からあるゲームでヒット作品が出ないでしょ。それ何かっていったら、社内で作っている、まずね。それじゃしゃあないよね、ごめんね。

—いや、ぐうの音も出ません。福嶋さんに言われてしまうと。

福嶋 だから、今までないタイプのもの作れば大ヒットするのに、なかなかやっぱ難しいよね、誰でもね。

—でもゲームに限らずそれこそ映画でも、どんどん大きくなるにしたがって、そういった属人性とか作家性というのが、薄れていってしまうっていうのは、結構今コンテンツ業界全般で起きていることだと思うんですよ。

福嶋 だから映画でもそうじゃない。今までないタイプのものがワッてこない？

—齊藤陽介さんから聞いた話で、当時エニックスのそのプロデューサー的な人は、「プロデューサー」っていう言葉はなかったと、「担当」っていう言葉で「プロデューサー」って言わせてくれなかったみたいなことを。

福嶋 そうだったっけ、かもしんないね。

—スクウェアとエニックスが合併して初めて、「プロデューサー」っていう言葉がついたみたいなことは聞いたことがあるんですけど。

福嶋 だからヒット作品が出ないでしょ。

—「担当」という言い方とか。

福嶋 ん？

—その「担当」っていう言い方とか、すごく今で言うプロデューサーっていうよりは、本当に漫画の編集者みたいな動き方だなんて当時の話を聞いていてすごく思ったんですけど、そういう漫画の編集者に参考にしたとかはあったりするんですか。

福嶋 かもしれないね。いや、ただ漫画の編集者どうかわかんないけども、ただ社員っていうのは好きで入ってくるけど才能があるわけじゃないわけね。ただその中で僕は一人だけね、いるの、任天堂の彼。

—宮本（：宮本茂）さん。

福嶋 宮本さんはあの人は完全に才能がある人なのね、それ以外はあんまり知らない。ああいう人って社員で何十人に一人でしょ、せいぜい。

—そうでしょう、もっと少ないかもしれない。

福嶋 少ないでしょ。だって漫画家をさ、会社で雇って当たる漫画だって、どれだけ出てくるの。小説家もさ、「私、小説書きたいです」そういう人集めてよ、出てくる？ただゲーム業界は集めている、昔のあれをそのままいろいろ今ね、ハードが変わるから若干変わって出てくる。それじゃダメだね。

—そういう考え方をしていたのは福嶋さんだけでしたよね。

—福嶋さんが今のゲーム業界であっても、作家性なり属人性なりで一回立ち返ってやるべきだみたいなのは思ったりされるんですか。

福嶋 僕が社長だったら、僕は全部変えます。基本的には、今でもね。僕は2005年から完全に離れたからね。2005年の前から2003年くらいからかな、僕は本多君に社長になってもらって、そこから口を出さなくなったから。今度スクウェア・エニックスになって1年間、僕は完全に取締役も何も外れて、取締役会も出たことないし、一切口を出してない。口を出すんだったら自分でやったほうが早いからね。

○経営からの引退とスクウェア・エニックスの合併

—そのまま聞いてしまいますけど、福嶋さんといえば引退されたの早いじゃないで

すか。

福嶋 早い。僕は 50 歳になったら引退しようと思った。

—早いですよ。

福嶋 なぜかっていったら、僕は今でも、自分に絶対生まれてきたくない。絶対生まれてきたくない。なぜかっていったら、すごい心配性だった。だからずーっと、公共住宅の情報誌やったときから、3年後5年後は不安なわけさ。不安だから、なにか新しいことやりたい。結局あれも今はあれ事業になんないからね、公団公社高い、狭いになってね、あるときからね。だから常にそれが、昔からそうなの、ずーっと不安なの。

それでまた新しいことやって、それでも例えばエニックスをつくって、1年目当たりましたと、それでも僕は3年後5年後不安なの。株式会社は上場しました、それでもこの業界は3年後5年後どうなるか、不安なわけ。それをずーっといるわけ。だから、そういう面では満足できない。それが福嶋なの。

—そんなふうに思っただけじゃないですか。

福嶋 うん、だから。

—あれだけ順調に進んで。

福嶋 ん？

—イケイケとしか見えないですよ。

福嶋 全然だから、そういう面では僕は会社つくって、そういう面では満足したことないから。それとあと、うれしいと思ったこともないし。「ドラクエ」ができて当たり前前と思ったし。

—あれだけ当たって成功してもですか。

福嶋 全然。それで僕は 50 歳になったらやめようと思って、最終的に 50 歳ちょっとになって今度は社長を変わって、それで今度合併して1年間だけやって、それで僕は離れた。ただその1年間も僕は社長から離れたときから、社長から離れたときから僕はあんまり口出さなかった。

—そうなんですか。

福嶋 うん、だから一緒になったときもあんまり口出さなかった。だったら、口出したらイライラするから。イライラするから口出ちゃったら、自分でやったほうが早いんだよね。だからどんなことがあっても口出さん、口出さないと何もない、っていうのは徹底してた。

—やろうと思えばできたけど、やらなかったんですね。つまり権限というか株の数だとかですね、やろうと思えばできたけど、やらないって決めてたんですね。

福嶋 そうよ、だって今だって僕社長に戻ってやろうと思ったらできますよ。

—合併後も一応、ヒエラルキーの頂点にはいらっしゃるわけですか。

福嶋 いやいやいや、だって僕は取締役でもないよ。単なる名誉会長よ。取締役でもなんでもない名誉会長よ。

—エニックスとスクウェアの合併っていうのは、結構福嶋さんのお考えだったり意向っていうのが。

福嶋 ゼロ。

—そうなんですか。

—そうなんですか。宮本（：宮本雅史）さんと福嶋さんで相談して決めたんだって僕はずっと思っていました。

福嶋 それはゼロ。

—そうなんですね。

福嶋 それはゼロ。僕が社長時代に2回くらい来ましたがね、向こうからね。宮本さんと決めたのはゼロ。

—じゃあ当時の、本多さんと和田さん。

福嶋 本多君と彼で決めた。

—和田（：和田洋一）さんたちとかね。

福嶋 本多君が来て僕のところにね、「スクウェアと一緒にになりたい」って、「本当にそれでいいのか」って言ったら「そうでいいです」って言うから、「じゃあ、そうしましょう」っていってなったわけ。

—うーん。

—うーん。知らなかった。

福嶋 二人で「うーん」って。

—いや、知らなかった、えー、そうだったんですか。

福嶋 そうよ。

—株式の支配率から言ってもすごく意向を反映できる立場にいらっしゃったし。

福嶋 いや、だから今できるでしょ。

—ええ、できると思うんですけど。

福嶋 一切やってない。

—ほかの会社の社長って皆さん、社長だったりすごく影響力起こす人すごく多いじゃないですか。

福嶋 はいはい、だから僕は全然。なんにも口出さない。

—ほかの会社と全然考え方違いますよね、新しいもの含めて。

福嶋 違うでしょうね。だからほかの会社は戻ったりなんかしてるでしょ。

—戻ったりするし、いまだに最前線だったりとか。福嶋さんって全然ほかと違う生き方してらっしゃいますね。

福嶋 いや、だけど僕は全然違うと思わない、自然に生きてるよ、自然にやってるよ。

—潔いっていうのかな。なんだろう、言葉に表せないですね。

福嶋 僕はやめてね、2005年の6月で終わって、これから何やろうかなと思って。そのときなんか人助けできないかな。

—そうでしたね。

福嶋 と思ってすぐカンボジア・ラオス・ミャンマー・ベトナム。

—はい、行かれましたよね。

福嶋 4カ国回って、そして何やろうかな。最初に決めたのは最貧困の子どもたちが学校行ってないでしょ。

—そうでしたね。

福嶋 多くの人たちはね。なんでかっていったら貧乏だから。それでその家庭が裕福になれば学校に行くだろうということで、その活動をやったのね。

—そうでしたね。

福嶋 裕福にするためには、カンボジアってね、みんなが土地分けられてあれしてるから、だいたいみんな土地持ってるんですよ。その中でなにか作ってるけども、上手にそうやってないわけ、お米作ったりだとかね。そういう最貧困のその人たち、その家庭に対してお米はこの作り方をすると、約 1.5 倍から 2 倍できますよと何面積でね。あと野菜を作りましょうと、ニワトリを飼いましょうと、ニワトリ小屋ってこうやって作るんですよとか。そういう形で 8 種類くらいのことを教えたわけ。2 年で自立させる。その活動を 10 年間続けましたね。だからだいたい年に 5 回くらい、カンボジアに行きましたよね。

—そうでしたね、あのころそうしてらっしゃいましたね。

福嶋 今回もカンボジアに行っていたの。今回行ったのは 5 年ぶり。終わったのが 2015 年かな、この間に 2 回 5 年後行って今回ね。

OCESA の立ち上げと活動への関与

—お話戻しますか。

—そうですね。スクエニとか「ドラクエ」の話はだいぶお聞きできたので、話を進めて、いわゆる CESA の立ち上げとかに。

福嶋 ん？

—CESA コンピュータエンターテインメントソフトウェア協会の立ち上げに結構福嶋さんが中核的に立ち回られたっていう話は聞いているんですけども、そのときの様子だったり、どういう経緯でその CESA っていうものが立ち上がったのかっていうお話を聞ければと。

福嶋 パソコンのゲームの人たちが集まってね、それで何かっていったら単に楽しみ会みたいなもんだよね、そういうのがあったんですよ。今度その任天堂のゲームで入っていった。したら今度業務用のゲームメーカーっていうの、あれなんていうの。

—アーケードのほうですね。

福嶋 アーケードのね、アーケードのゲーム業界の人たちも入ってきたんですよ。それでバラバラなのね。僕はね、こっち側のゲーム、だからそういうパソコンだとか任天堂のあれのゲームのね、同じことやっているわけだから、みんな仲間になろうよというのを思って、それでこのパソコンのゲームの人たちにね、一緒になってやろうかって言ったら、どっちでもいいみたいな感じだったんだけど、僕とね、誰だったっけな、二人で動こうよっていつて動いたんですよ。向こうのアーケードの協会行って、「一緒にゲーム業界つくりませんか」と言ったら、「じゃあ、やろう」ってなった。だから全然難しくないんですよ、面倒はね。それで、最終的に僕がいろんな、ナムコ

行ったり。

—カプコンさんとか。

福嶋 回ってて、それで誰を会長にしようかと思ったときに、みんな僕は、いや、あんまり悪口になっちゃうから。で、最終的に僕がね、「上月（：上月景正）さんがいいんじゃないか」と言って、そうしたらみんなが「うん、わかった、上月さんにしよう」って言って、それで協会をつくったんです。

—でも当時それを立ち上げようっていうのは、何か立ち上げる理由とか背景とか狙いだったり、その必然性といいますか。

福嶋 それは何かっていったら、パソコンソフトって著作権上何もないわけ。

—当時は。

福嶋 まずレンタルソフトが出た、パソコンはね。レンタルソフトが出てたんで、これは問題だということで、どっちが先か忘れたけど、その当時、なんていったっけな、彼、レンタルショップ高田馬場でやってた人がいるのね。

—ソフマップ。

福嶋 ソフマップ、ソフマップの鈴木（：鈴木慶）さんに「俺はおまえのどこ訴えるぞ」と言って、それで訴えたんですよ、負けたけどね。あれ、ソフマップのあとだよ。

—なんですか？

福嶋 ソフマップのあとに。忘れちゃったな、それ訴えた。それで負けた。だからそのあとでしょ、また協会できたのね。僕は著作権協会かな、というのがあって、そこで入ったんですよ。文化庁かな、が著作権協会の長かな、長っていうよりも関係団体かな。そこでこの著作権を守ろうっていうことで入ったんだけど、なんかうまくいなくて。それでつくったのかな、こっち。それでみんなまとまったほうがいいっていうことで、つくったのかもしれない。あるいは、そうじゃなくてみんなね、同じことをやってるからそれで「協会作りましょ」って言ってつくったかもしれない。

—そのころ（CESAの）副会長をやられたんですよ、そうですね、確か。

福嶋 そうそうそう、僕、副会長やった。僕はね、人前で話せないんですよ、たくさんの方の前で。だから、僕はね、そういう面でのいろいろな講演なんか頼まれても、一切出れない。ということは人前立ってしゃべると真っ赤になっちゃって、話せないんですよ。

—そうでしたか。

福嶋 だから僕は会長は無理なんですよ。だから著作権協会は僕は会長やったんですよ。ただ1年間ね、僕はそういうパーティーやなんかは僕出ませんとって、その1年の間にまとめるってって、それで業界のほとんどをね、そのパソコンのほうを入れたんですよ。だから業務用の日立とかね、そのときはほんとに小っちゃな会社ばかりでしたから。それで1年経って、それで僕やめましたもん、会長。

—そうなんですね。

福嶋 何かっていったら、人前で話せない。ただね、どうしてもね、やらないといけないうちがあるわけ。そのときは質問形式ね、ではやったことあります、2回かそのくらいかな。

例えば早稲田大学でね、早稲田大学と一緒に会社つくったんですよ。それでそれはスポーツのハウツーものの、それをネットで教えるようなね、つくったんだけど、つくってすぐして「あ、これはダメだな」と思って、僕は「やめましょう」って早稲田が4000万円お金出したわけね。僕は個人で4000万円を返して、それで頼まれたのは、講演やってくれっていうから、だから質問形式だったらいいですってやったことはある。

—そうなんですか。

福嶋 一回なんかそういう感じで、2回くらいあるんじゃないかな。それ以外一切やんない。

—そうなんですか。

福嶋 講演はやんない。だから会長はできない、僕だからそういう面で、人前で話さないといけないうちから。

—そんな印象は全然なかったですけどね。CESAでもそうやって、よくでもあれだけ個性の強い会社がまとまったなあと当時思っていましたね。

○プレイステーションの登場と事業経営への姿勢

—業界団体の話からちょっと離れますけど。福嶋さんがどこまで関わったのかわかっていうのをちょっと気になってるポイントの一つとして、プレイステーションが日本でこう席卷する時代に、要は「ドラゴンクエスト」とか「ファイナルファンタジー」やっぱプレイステーションから出るっていうのが結構決定打になったというのは。

福嶋 ソニーの話？

—そうです、そうです。

福嶋 いや、僕は当時から、一番売れるハードで僕は作っていくと。それは何かっていったら作家のためにもなるし、だってそれ自然でしょ。人間関係でビジネスって違うからね、それはね。だから僕は当時から一番売れるマシンに作っていくっていうのは、僕の考えだから。

—おっしゃってましたね、ずっとそうおっしゃって。

福嶋 だからそのときハードが「あ、これが一番売れるな」と思ったからそれ作ったわけ。

—プレイステーションがね。

福嶋 うん、プレイステーションか。売れたでしょ、一番ね。

— 一番でした。

福嶋 単にそれだけ。
—全然ぶれないですね、そのへんは。

福嶋 うん。

—最初からずっとそうおっしゃってましたね。

福嶋 作る前から言ったもんね、僕その前からもみんなにも「一番売れるハードに作ろうよね」って。

—ファミコンを選んだときもそうですもんね。

福嶋 うん。

—福嶋さん本当にずーっとぶれないというか、こうと決めたら周りの影響受けずにずっとそれ進まれますね。

福嶋 いや、こうだと決めてすぐ諦めるのあるよ、それはあるよ。

—お寿司とかもそうでしたけど。

福嶋 ただやっぱりね、ただ全部がね、正しいと思ったらそれを進むよね。ただ思ってた間違ったと思ったらやめるよ。

—周りの業界の人がどう考えるかとかどう動くかじゃ動いてませんもんね。全部自分でこうなるからって未来見て。

福嶋 そうそうそうそう、うん。

——ですよ。

福嶋 いや、だって普通は企業家からすると、やっぱそうだと思うよ。それをそのまま同じことをずっとやって、会社大きくなるもん、だって、そうでしょ。けどみんな記事なんか見ても同じことやってるよね、日本企業はね。

——あと自分の目で見に行くっていうのをちゃんとされてるなっていうのもすごく、カンボジアもちゃんと行かれて回ってとか、あとゲームビジネス始めるときもパソコンショップに行かれてとか。

福嶋 いや、だからさっきからね、あなたもね、ちょっと違うようなこと言うけど、僕は言われてもそれわかんない、自分で、そうでしょ。だってそれはね、それが当たり前であって、それをやることで伸びるんだから。ほかの人はそれやってないっていうのは、それは単に伸びないだけだから。

——そうなんですよね。そうやって成果を残してこられていますよね。

福嶋 ん？

——実績としてそうなってきたんですね。ファミコンに入られるときもプレイステーションもみんな全く同じ理由ですから、ここが一番伸びると思ったから。

福嶋 うん、そう、伸びると思ったらやるよね。ただ僕ね、N高、これもね、ほかと全然違うやり方じゃない。

——はい、そうですね。

福嶋 そうでしょ、だから伸びているでしょ、今。それ以外みんな同じことやっているでしょ、だから伸びないでしょ。

——最後にせっかくなんでやっぱ福嶋さんから見て、今のゲーム業界そんなに見ていらっしやらないかもしれないですけど、ゲーム業界だったりあるいは若い学生さんになんか向けてこういうことするといいよみたいな話をいただけると、いただいたうえで締められるといいなと思ったんですけど。

福嶋 今日もある人と会っていて、その人が今度社長になるっていうから言ったのは、「3年後5年後こうしたいっていうのを決めて、それに対して向かっていくといいよ」って言ったの。普通会社の社長って、今の状況を「ああだ、こうだ」ってやっている。それは社長として失格よって。そうじゃなくて社長っていうのは、今の現状は今の現状あるんだから、今の現状は部下に任せて、3年後5年後こうする。例えば彼のところ、いくらだっけな、20億円くらいっていったかな、したら5年後に100億円に

するためにどうしたらいいかっていうのを考えて、それで決まったらそれに対して行けど。今の状況は今の状況というのは変わらないんだから、そのまま続けていって、こっち側からだから3年後5年後を見てそれに対して向かっていけど。

学生も、今の現状じゃなくて、自分は3年後5年後こうなると、なりたいと、会社に入ってもね、同じで自分は会社の中で3年後5年後こうなっていきたいというものを決めれば、それに対して向かっていけるって言ったの。

だから一番よくないのは、今の現状を「ああだ、こうだ」ってやってるのが一番よくないよって言ったの。90%のうち会社は今の現状を「ああだ、こうだ」やってる、だから伸びない。

—今日こういろんなお話お聞きしてて、福嶋さんのやり方というかアプローチが、自分が何ができるとか得意かとかっていうことよりも、これやるべきとかこれがいいかもっていったらそこから入っていくから。

福嶋 そうそうそうそうそうそう。

—そこが本当におもしろいなと思いました。

福嶋 そう、だって僕は文章書いたりするの下手なんだよ。それでも住宅情報誌を作ってるんだから。本当にどっちかっていうと落第点取るくらいの僕は下手なんですよ、文章。けどもそれをね、4ページくらいの、8ページか、くらいのものを作って、それでみんな送ってるんだよ。

だから何が重要かっていうのは、情報誌の場合は、何月何日にどこの場所でこういう建物建ちます。そこへ行って写真撮ってきて、そこに対してこれに対して聞いたことを単に書くだけね。だから都営の場合は募集の前日わかるわけね。その日にわかるのかな。したら何かっていったら会員にハガキで「募集始まります」って行ってバツと送った。普通は都営わかんなかったらね、都営わかんないから都営外そうとするでしょ。僕外さなかったもんね。だからハガキで送ったもんね。したら募集みんなわかるでしょ、それでいいわけだから。