

NEO
17+

小説

瀧津孝

『げえむの王様』改題

新米社長と勇者たち

電脳クエスト

ゲーム界の王様



目次

プロローグ

第一ステージ

降り掛かった厄災

第二ステージ

気が付けば八方塞がり

第三ステージ

ゲーム業界の知られざる実態

第四ステージ

そして誰もいなくなる

第五ステージ

二人きりの進撃

第六ステージ

救いの神々はどこにいる？

第七ステージ

問屋営業、全滅！

第八ステージ

朗報と悲報

第九ステージ

運命の女神は微笑むか？

あとがき

プロローグ

「は……はっぼんー!?!」

甲高い声が、突然フロアに響き渡った。

普段、役員のミーティングにも使われる来客用のソファセットは、磨りガラスのパーティションで仕切られているだけだ。

同じフロアにデスクを並べている数人の社員は、ほとんど同時にパソコンのモニターから顔を上げ、パーティションのある方に顔を向けた。

彼のこんな大声を、これまで、といってもまだ一か月ほどの間にだが、社員の誰も聞いたことがない。しかもその声には、大きな驚きだけでなく、怒りや失望や、とにかくあらゆるマイナス要素の感情が複雑に入り交じっているように感じられた。

ただ事ではない。

社員らは、真向かいや隣席の同僚と顔を見合わせながら聞き耳を立てた。……とはいえ、通常の話し声までははつきりと聞こえてこない。

声の主である大村晋二は温和で気よさそうな、というかやや優柔不断で頼りなさそうな印象をも与える青年だが、それでも中堅ゲームソフトメーカー・株式会社スクールソフトの代表取締役社長だ。

その時彼は呆けたように半分口を開き、渡された書類をただ呆然と眺めていた。

二〇一二年十月一日。

二十八歳の晋二の前には、一回り年上の常務取締役で営業の責任者である別府晃が眉間にしわを寄せ、うつむくように身を縮めている。

時間が止まったかのように、二人はしばらく身動き一つしなかった。いや、あまりのショックに、できなかつた。

ややあって、晋二がようやく気を取り直した。

「別府さん、これはやはり何かの間違いでしょ？ 国内全体で受注本数がたったの八本だな

んで、いくらこの業界に入ったばかりの俺でも耳を疑いますよ」

「おっしゃるとおりです。私だってこんな数字、この業界に入って初めて見ました。販売を委託しているエンターマックスからのメールにびつくりして、すぐに向こうの営業担当に会いに行っただからです」

「で、エンターマックスは何て？」

「間違いなく確定本数だと。ゲーム流通のほとんど全てが、ゼロ発注です。この八本は、大村社長、いや、お兄さまの前社長と特に親交のあったゲーム専門店のゲームズハッチさんが、チェーン八店舗に一本ずつということをやつと問屋を通じて発注してくれたようです……」

「何でゲームズハッチさん以外の全ての流通が、ゼロ発注になってしまふんです？ エンターマックスはちゃんとうちのゲームの営業をしてくれたんですか？」

「エンターマックスの営業担当は、全国のゲーム流通網をほぼカバーしている主要問屋十社に、かなり食い下がったというのですが。何せうちのゲームの発売日が十二月十日というのが、相当ネックになっているようです」

「クリスマス直前で、年末年始商戦に最も有利な日程だからと説明してくれたのは、別府さんですよ？」

「いや、あの会議の時は、開発をメインで担当している関専務のご意見を、私が少しフォローしただけですから……」

「でも……」と言いかけて、晋二は不毛な責任のなすり合いをしている場合ではないことに気が付き、慌てて肝心な点に話を戻した。

「何がネックになってるんです？」

「同じような思惑で、十二月に発売を決めた他メーカーのゲームはパソコン版も含めて、通常版、限定版合わせると百タイトル以上になってまして、その中には、全世界で大ヒットしているロールプレイングゲーム『ファイナルクエスト』や、サッカーゲーム『ワールドパワフルサッカー』のシリーズ最新作、それに今一番勢いのあるアクションゲーム『クリーチャーハンター』の続編までが含まれています。我が社の『パロドックスストーリー3』はアクション要素のあるロールプレイングゲームに分類されますが、となると人気も知名度も抜群の『ファイナルクエスト』と『クリーチャーハンター』のジャンルの中に完全に

埋没したような格好に……。ご存じのように、家庭用ゲームは書籍や音楽CDなどのように、店頭で売れなければ版元へ返品可能な商品ではなく、全て店の買い取りが基本です。ゲームを扱っている家電量販店、大型スーパー、ビデオレンタルチェーン、ゲームショップチェーンなど、どここの小売店のバイヤー（仕入れ担当者）も限られた予算の中では売れることが確実な三作品を集中的に問屋、もしくは直販の場合はメーカーへ発注していて、その他のタイトルは一店舗あたりに一本程度。売れる見込みのないと思われるものはゼロ発注ということに……」

「つまり、売れる見込みがないゲームのグループに、うちの『パラドックスストーリー3』が入ったと……。関専務からもらったデータでは、第一作が十万本、第二作は十六万本と、出荷本数は右肩上がりを続けてますよね。このゲームはうちの商品の中で、ここ数年最も売れているゲームじゃないんですか？」

「第一作の内容は確かに素晴らしかったです。お客さんも喜んでくれました。それでどの流通業者も第二作を前回以上に発注してくれたんですが、今から考えるとそれが裏目に出たとか……」

「何で、売れたのに裏目に出るんです？」

「我々ゲームメーカーにとって、売る相手は流通ですが、本来のお客さまはゲームユーザー。ユーザー、つまり消費者に売れなければ、それは売れたゲームとはいえません。第二作の出来は……はつきり言っただけです。社内でも、発売を延期してもう少し作り込むべきだという意見も出たのですが、延期すると決算期に会社の売り上げが立たないという理由でそのまま。ところがいざ発売してみると、不安要素だった作り込みの甘い部分がゲーム専門誌に指摘されて公になり、発売直後に買ってくれたユーザーからも大不評となつて、結局その後は店頭で全く売れず、大量の在庫に……」

「在庫分は流通サイドの負担になる……」

「定価五千八百円のソフトが、流通各社の決算期には五百円、三百円でたたき売りされ、一時期うちの会社は流通業者に対して顔を向けられない状態になってまして……」

「そんな話は初耳です！ しかも今回のゲームはかなりの自信作だと、関専務は太鼓判を押してましたよねー！」

「いくらうちだけが太鼓判を押しても、流通サイドでは『あの大損させられたゲームの続

きか』というマイナスイメージを持ち続けてます。本来なら、最悪でもゲームズハッチミ
たいに各店舗に一本ずつくらいは入れておいてやるかという話に落ち着くのですが、タイ
トルの集中する年末期に、国内だけで百万本は売れるだろうと推測されるキラータイトル
……つまり発売されれば必ず売れると見込まれる人気ソフトのことをそう呼ぶんですが、
三つも同じ時期に重なるとは想定外でした……」

「しかし、どの流通業者もクリスマス商戦の月なんだから、通常よりも仕入れる予算を大幅
に増やすでしょう？」

「もちろん十二月の予算は他の月よりも多いですが、どこもお財布の大きさには限りがあり
ます。十二月のタイトルのうち十作以上が、うちほどひどい数字ではないにせよ、どうや
ら似たり寄ったりの状況のようで……そんなこと聞かされても何の慰めにもなりません
……」

晋二も、別府も、再び黙り込んだ。

かつては「ジャパニーズ・ドリーム」の代名詞として世界を席卷した日本の家庭用コン

ピュータゲーム市場。その栄光に翳りが見え始めた頃の物語である。