



子ども時代の竹内氏

時代の継承者たち

vol. 10

「時代の継承者たち」はファミコン・ゲーム機業界の基礎を作り上げた先達たちより、パトンを受け取り、業界を大きく発展させたさらにはその未来の未来を切り拓く人々を毎回取り上げ、その半生を紐解いていくコーナーである。

お客様のそばにいつも寄り添う
会社でありたいと思っております



PHOTO: 愛甲武司

スタンバイ(株) 代表取締役社長

竹内幹人氏

第10回の今回はスタンバイ(株)の竹内幹人氏にご登場いただく。竹内氏は電子部品商社の亜土電子工業で中古ゲーム機の販売業務に携わり、続いてメダルゲームをメインに扱うアービーシーで営業の顔として働いた。そして37歳のときに独立し、一年後、スタンバイを設立した。

(取材:2023年5月26日)

東京に憧れる

竹内氏は1972年11月、千葉県木更津市で生まれた。実家は田畑に囲まれたのどかな場所であり、幼少期の竹内氏は、川で魚釣りを楽しんだり、竹藪から竹を伐っては何かを作ったりと、自然とたわむれるように近所の子ともたちとよく遊んだ。小学校高学年ともなると行動範囲は広がり、ショッピングセンターやドライブイン、駄菓子屋などにあるゲームコーナーを友達と自転車で巡っては、1プレイ10円や20円の低価格で提供されるゲームを楽しむようにもなった。また、戸外を駆け回るだけでなく、小

中学生のころには親に買ってもらった家庭用ゲーム機(ファミコン)や廉価版パソコンでもよく遊んだ。とくにパソコンでは、当時のマイコン少年がよくやっていたように、雑誌に載っているプログラムを見ながら簡単なゲームを作って楽しんでいったという。

一転、高校生になるとアルバイトに精を出すようになる。ガソリンスタンドで長く働いたほか、コンビニ店員や荷物運びなど色々な仕事を体験した。「当時は働くこと自体がとても楽しいと感じていました。早く高校を卒業して働きたいとも思っていました。働くこと自体も楽しいのだが、何より働いて得たお金で好きなことをしたいという思いを強く持っていた。また、田舎で生まれ育ったこともあり、東京への憧れも非常に強かった。そのため竹内氏は高校時代、卒業後は大学には進まず、東京の会社に就職することを決める。

そんな竹内氏が就職したのは、東京・秋葉原に本社を構える電子部品商社の亜土電子工業だった。そのころ同社はパソコンショップの展開も始めており、同社の採用パンフレットがパソコンショップを全面に押し出したものであったため、中学生のころからパソコンに触っていた竹内氏は「面白そう」と興味を引かれたのだ。もっとも、同社を選んだ最大の決め手は寮を完備していたことであった。

亜土電子工業入社

竹内氏が入社した亜土電子工業は、1975年に設立された電子部品商社。主力商品の半導体で業績を伸ばし、設立

11年目の1987年1月には早くも店頭市場に株式を公開している。

ただ、店頭公開後は日米半導体摩擦の影響によって半導体産業を取り巻く市場環境が悪化し、同社の商社事業も停滞を余儀なくされた。もっとも、そのころには同社が81年より展開を始めていたパソコンショップ事業が新たな収益の柱となるほど成長しており、主力事業をパソコン販売へ徐々にシフトすることで、その後も業績は拡大の一途をたどった。売上高は89年度に100億円に達し、92年度には240億円、96年度には1000億円を突破するに至る。

竹内氏が入社したのはそうした業績急拡大中の1991年4月だった。配属先は第一営業本部第二営業部第一課。要は、電子部品の営業である。「スーツを着て仕事をするのが嫌だったので、パソコンショップへの配属を希望していたのですが、蓋を開けてみれば営業職でした。しかも、半導体という何だかよく分からない商品を売る仕事です」。

ただ、竹内氏が所属した第二営業部第一課の主な取引先は、小学生のころよりゲームに親しんでいた竹内氏にとっては身近な存在のセガ・エンタープライゼスだった。セガ社を主要取引先とする課が同社に存在したのは、同社が店頭公開後に経常赤字を計上した際、セガ社に出資を仰ぎ、90年6月よりセガ社が資本参加していたことが関係している。当時の亜土電子工業会長はセガ社社長の中山隼雄氏だった。

18歳の竹内氏はその課で営業マンとして働き始める。「営業といっても最初は見習いです。納品に行ったり、工場に手伝いに行ったりなど、先輩に言われたことをこなす毎日を送っていました」。

中古機販売

竹内氏はカセット組立て業務を3年以上担当したが、家庭用ゲーム機のゲームソフト媒体がROMカセットからCDへと切り替わっていくにつれ、仕事が徐々に減り、やがて発注がなくなった。そこで竹内氏は、同じ課の営業マンが本業の合間に行っていた中古アマミューズメント機器の輸出業務を行うことになる。

この業務は、セガ社から送られてくる中古機の在庫リストを香港にある亜土電子工業の海外子会社に転送し、同子会社の発注に応じて日本から輸出するというもの。輸出した中古機は同海外子会社を通じて中国本土に送られる。業務を引き継いだ竹内氏は、しばらく作業を続けていくうち、中国側のゲーム機に対する需要が当初思っていた以上に高いことを知



亜士電子工業時代の竹内氏。右は同社の創業者である金山和男社長

り、他にしている仕事が多かったこともあって、この業務に本腰を入れることにした。まずは取扱商品を増やすべく、業界誌に載っている中古機業者のほか、電話帳で調べたオベレーターなどにも連絡を取り、中古機をかき集めた。当時は新店舗が相次ぎオープンし、新製品も続々発売される時代であり、中古機は比較的容易に集めることができた。するとそれに応じて輸出量も伸びていった。「取り扱う商品がアーケードゲームなので（他の営業マンが取り扱う半導体などの電子部品に比べて）とっつきやすく、しかも頑張れば頑張るほど売れていったので、あの当時は仕事が楽しくて仕方なかったですね」。

輸出量が拡大したことを受け、同社は竹内氏を海外営業部に異動させ、主任にし、部下をつけ、事業を本格化させることにした。この時点ですでに香港の子会社では中古機を中国本土へ配送するだけで手一杯となっていたので、竹内氏は輸

出量をさらに拡大するため、部下とともに売り先を新たに探し始めた。新たな販売先は、得意先からの紹介を中心に、海外の業界誌などの情報を元に徐々に増やしていった。ときには、同じ海外営業部の他の営業マンから、得意先がゲームを欲しがっているとして紹介を受けることもあった。

当時23歳だった竹内氏は、このとき初めて中国に渡る機会を得ている。香港の子会社が中国でゲームセンターをオープンすることになったので、その立ち合いに行ったのだ。場所は広東省肇慶市。竹内氏にとってはそれが人生初の海外体験で、見るものすべてが新鮮だった。「とにかく楽しかったことを覚えています。田舎から出てきた若者が仕事を認められて海外に行かせてもらえたようにも感じ、充実感が溢れていました。また来れるように」と、その経験がその後の仕事のモチベーションともなりました」。

ゲームに特化した営業本部新設

アミューズメント業界が未だ成長を続けていた96年、亜士電子工業はゲームを取り扱う新たな営業本部（第四営業本部）を立ち上げた。このとき竹内氏は同営業本部の第二営業部に異動となり、中古機だけでなく新製品の海外販売も行うようになる。新製品では主にプリントシール機を取り扱い、大平技研工業やテクニカルデザインシステムなどの製品を販売した。

このとき中古機の輸出事業は、前任者が本業の合間に行っていたころの月商公式、非公式を問わず大会に参加したり、オフ会にも参加してマニアの方々と交流を深めたりもしました」。

なお、同社はJAMMA会員になった直後の02年6月、株式会社へ改組し、社名もエービーシーに変更している。

ホームページ運営、広報、ゲーム企画

メダルゲームを取り扱い始めて以降、同社の事業規模は拡大の一途を遂げた。株式会社へ改組した02年度は15億円だったが、03年度には20億円、04年度には25億円と、売上高は順調に増加した。同社が好業績を残せたのは、同社が単なる販社ではなく、主力のシングルメダル機に関しては企画段階から開発に関わ

200万円程度から月商1億円程度へと事業規模が大きく拡大していた。また竹内氏は、このころになると中国によく出張で出向くようになっていた。「広東省番禺市（現・広東省广州市番禺区）にオベレーターやディスプレイメーカー、中古機業者などのゲーム業者が多数集まる場所があり、そこへ年に4〜5回は通っていました。一回行くとも1週間くらい、長ければ2週間かけてゲーム業者を回っていました」。

同社ではこの時期、日本の他のアミューズメント企業がほとんど手を出さない（出せない）中東地域（イランの首都テヘラン）へもアミューズメント施設を開業している。それはイランとの間に電子部品の輸出販売で培ったビジネスルートが同社にあったためだったのだが、このときも竹内氏は施設内に設置する機種を提案や輸出作業などと同施設の出店業務に携わっていた。

ただ、その後、亜士電子工業自体の業績が悪化し始め、やがて経営不振へと陥っていく。98年にはCSKに増資を引き受けてもらったほか、翌99年には創業者である金山和男社長が退任してCSKの宮野隆専務が社長に就任し、社名をCSK・エレクトロニクスに変更し、立て直しが模索される。

その影響を受け、竹内氏が所属する第四営業本部の事業が縮小されることになり、竹内氏がそれまで育ててきた中古機販売事業も撤退が決まってしまう。そのため竹内氏は香港の子会社に出向して新製品の販売を行うことになり、同地へ渡ってプリントシール機をゲームセンターのみならず、ショッピングセンターやドラッグストア、コスメショップなどに売り込んだりした。

つたのは当然のこと、シングルメダル機に明るくないオベレーターが少なくない状況下、販売時に、それらを使って如何にインカムを効果的に挙げるか、あるいはどうやって店舗の独自性を出すかなどの提案を積極的に行うなど、オベレーターにとって貴重なエキスパート的存在であったからだと考えられる。

竹内氏はこの間、販売課長や販売部長代理としてゲーム関連商品の販売・輸出業務にまい進する傍ら、展示会の企画や同社のホームページ制作・運営などにも携わった。「ホームページに関しては、社内でもまだ必要だと思われていなかったころに私が立ち上げました。取引先にカタログを持っていくことも大切ですが、自社商品をもっと多くの人に知っていただくことも同等に大切だと思ったのです。また、広報を担当する人間もいなかったのですが、本格的な知識はないながらも私が担当することにしました」。一時は企画部長に就任し、メダルゲーム機の企画にも携わっていた。

また、営業の最前線に立つ立場にあつたものの、竹内氏は性格上、話術や熱意で商品をどんどん売り込むようなタイプの営業マンではなかったと語る。「ぐいぐい行くのがあまり好きではありませんでした。その店に合うような機械の使い方を提案したり、担当者が欲しがっているものを探して来るようなことをよくしており、商品を買って欲しいとはあまり言わなかったと記憶しています。ですの、あのころはよく、竹内さん何しに来たの」と言われていました。ただ、営業成績は決して悪い方ではなかったという。竹内氏の顧客第一主義的な対応に好感を持つ顧客も少なくなく、検討してください」とだけ言っ得意先をあとに

ただ、赴任して半年も経たないころ、ある日突然、本社よりゲーム事業から撤退する方向性である旨の報告を受け、帰国を申し渡される。突然の通知に大いに驚いたが、入社以来ゲーム関連事業一筋でやってきた竹内氏はこの時点で同社を辞めることを決め、帰国してそのまま退職を提出した。

エービーシー入社

辞表を提出したあと、竹内氏は取引先各社に退職の挨拶に出向いた際、業界内外を含め、いくつかの企業から誘いを受ける。中国の取引先からも、出資するの日本で起業してほしいという話を持ち込まれた。

竹内氏はそうした中、創業したばかりのアミューズメントビジネスコミュニティ「エービーシー」に入ることを選ぶ。同社はシグマ出身の和田祐介氏が99年9月に興した有限会社で、当時はまだ和田氏を含めて2人しかいない小さな会社だった。和田氏は英語が堪能で、起業する前はタイでプリントシール機の展示会を個人で開くなど精力的に仕事をすすんで、面白い人だという印象でした。以前より和田さんには、「一緒にやろう」と誘われており、亜士電子で残務処理をしている間も手伝いに行ったりはしていたのですが、その流れのまま同社に入ったような感じでした。竹内氏の入社は99年12月だった。同社は当初、中古機の国内販売・輸出で事業を開始し、その後、新製品の取り扱いを始める。新製品は「プロハンター」や「ハイパスロット」などの東プロ製品。この当時、7号転用機をひな壇状に

するも、帰社したころには注文書がファックスで届いていた、ということがしばしばあったらしい。

独立

00年代後半、アミューズメント業界は市場規模が右肩下がりとなり、エービーシーの業績も同様の傾向をたどる。従業員も少しずつ減っていった。業績が悪化していく中、顧客の事情を最優先に考えることが徐々に難しくなり、苦痛を感じていた竹内氏も2010年7月、とうとう同社を退社する。

そして竹内氏はこれを機に独立を決意する。当時は新製品の発売数が大きく減少する状況にあったが、その状況に竹内氏は一切悲観していなかった。「これからは自分のやりたいことができる」と、もはや希望しかありませんでした。家族が食べられればそれでいいので、上手くいかなければコンビニでバイトすればいいや、くらいに考えていたとも語る。

そう決めると竹内氏はさっそく江戸川区内に事務所を構えた。屋号は「スタンバイ・アミューズメントカンパニー」とした。この屋号は竹内氏の大好きな映画「スタンド・バイ・ミー」から着想を得たものだが、この社名に込められた想いは、スタンド・バイ・ユー、つまり「あなたのそばにいます」「あなたの味方をします」であった。

竹内氏がこのとき手掛けたのは中古機販売および修理用品の販売。修理用品とは、「パーツがなくて修理できずに困っておられるオベレーター様に対して、古い筐体からパーツを抜き取って



スタンバイ設立後の竹内氏(2015年10月撮影)

フレッシュしたり、代替品を探してきたり、場合によっては業者に作らせるなどしてパーツを用意する仕事です。元同僚に手伝ってもらいながら修理・メンテナンスも手掛けるようになった。

これらのうち、とくに部品販売は安価な料金設定にしていたこともあり利益がほとんど出ず、経営状態は苦しかったという。ただ、「小さな仕事を大切にすることをモットーに仕事を続けていると、やがて取引先から鼻肩にしてもらえるようになり、仕事は少しずつ増えていった。

そして起業から一年後、竹内氏は社会的責任を背負う覚悟を決め、会社を設立する。社名は「スタンバイ」とシンプルなものに変えた。正社員も雇った。2011年10月のことで、当時、竹内氏は38歳だった。

中古機販売や部品販売、修理・メンテナンスを続けながら、同社はやがて新製品の取り扱いも始めるようになる。設立2年目には、スタンバイの存在を業界関

係者に知ってもらおうべく、クローン社製メダル機などの新製品を擁してJAPPEO 2013への出展を果たした。続けて同社は自社製品の開発にも着手するが、ゲームや叩きものなどのエレメカを試作してみたものの、このときはいずれも発売に至らなかった。

2015年ごろからは景品の取り扱いを開始する。「景品に関しては、お客様から御社で(景品卸は)できないのかと問われたことがきっかけです」。当時はまだ会社の規模が小さく、景品メーカーへの保証金の支払いなどは融資で賄わなければならず、利息が利益を上回るなど、景品卸を始めた当初は厳しい経営状況が続いたという。「正直、俺何やってんだろうと思ったこともありませう。ただ、そうした状況にありながらも竹内氏はオペレーターの利便性を考え、売れ残れば自身が損をかぶる覚悟で独自にクォーター単位の販売を行ったりした。なお、そうした努力の甲斐があり、結

果的にはこの景品卸がその後同社の主力事業となり、現在は同社の経営を支える大きな柱へと成長している。

クレーンゲーム開発

2017年、同社はこの年開催のJAPPEOで2種類のオリジナルクレーンゲームを出展する。前述した自社製品開発がようやく芽を出したのだ。

これら製品は、竹内氏が海外の展示会で見て強く印象に残ったクレーンゲームを参考にしながら開発したもの。このとき竹内氏は小型機と中型機の2本を同時に走らせたが、とくに小型機のほうは、手本とした製品が、ボディがずんぐりと大きく、かつコンパネ位置が低いという従来あまり見られない特徴を持つ製品であった。そうして完成したのが小型機の「トリプルクレーンミニ」と中型機の「トリプルクレーンデューオ」である。とくにミニのほうは、完成までに何度もテストと修正を繰り返している。

「このうちミニが売れました。最初はほとんど売れませんでした。発売から2年以上経ったところに、初期に買っていたいたお客様から、使って良かった、というお声をいただくようになりました」。その辺りからリビートが入り始め、3年目を過ぎたころより大きく売れ始めたという。

続けて同社は、クリスタルのような外観が景品をより引き立てる「トリプルクレーンクリスタル」や、筐体正面に大型ディスプレイを搭載した「トリプルクレーンシアター」などを開発する。また、同社はこれと並行してロケーション

上に多く完成していたため、マシンの発注を受けた際、スムーズに生産できたのだ。

その結果、意義深かったのが、それまで同社のマシンを購入していなかったオペレーターからこのとき発注を受けたことだと竹内氏は語る。「試しに使ってもらえたことで、使い勝手、メンテナンスの良さなどうちの製品の良さを知ってもらうことができました」。結果、同社のプライズ機の認知が広がり、その後同社は、小型ソインタイプの「トリプルクレーンドルチェ」、上下2段型マルチの「トリプルクレーンヴェルデ」、現時点で歴代最も売れているという「トリプルクレーンミニクリスタル」、搬入しやすさとボリューム感を兼ね備えた絶妙なサイズ感の「トリプルクレーングラデ」などを次々と開発していくことができた。

このように同社は、コロナ禍を休むことなく走り続けたことで、結果的に発展への足掛かりをうまくつかんだと言える

ヨンの運営も開始した。譲渡話を待ち掛けたことがきっかけだが、同社のスタッフが「ぜひやりたい」という意向を示したし、何よりサブライヤーである同社が店舗を運営することに大きな意義を感じたことが、店舗運営事業を開始した理由だった。

また、それは竹内氏個人の夢の一つでもあった。「実を言うと、たとえ規模は小さくとも、新製品、中古機、景品、ディスプレイ、輸出、店舗運営、修理、メンテナンスなど、業界に関連するすべての事業を手掛けたいと以前より思っていました。うちは何でも揃っていると胸を張ってみたかったです」。もちろん、単なる野心ではなく、すべてが揃っていれば、一つの製品がどこかで途切れることなく社内を循環でき、結果、利益を新たに生み出し得るのではないかと、あるいはどこかの事業が何かしらの理由で欠けても大きなダメージは受けないなど、実利を考えてのことである。

そうして同社は多摩地区と横浜にあったビデオとアーケードの中小型店2店舗を事業承継し、続けて「nicomau」と名づけたS.C.ロケ1店舗を神奈川・西橋本に独自に開業した。そのうえ同社は、さらに同じブランド名の無人コーナーも数カ所立ち上げた。

ただ、比較的短い期間で事業の幅を大きく広げたいと、取引中の中堅ディスプレイメーカーが倒産するというアクシデントにも見舞われたため、新製品開発や新店舗開業を続けるには資金が足りなくなった。経営状態がようやく上向いてきたころであり、社員のモチベーションを維持するうえでも資金面を安定させることがこの時期の竹内氏最大の責務となった。

だろう。店舗事業に関しては業況厳しく撤退することになったが、無人コーナーを含めてそれら店舗は同社の店舗運営責任者であった執行役員の石井友之氏が個人で買い取ることに。石井氏はStandard Up(スタンダップ)という会社を2020年7月に立ち上げ、店舗・コーナーの運営を始めている。

では最後に今後のことについて竹内氏に話していただこう。「業界がこの先どうなるかは正直分かりません。プライズ人気がいずれどこかで頭打ちとはなるでしょうが、それがいつなのかは全く読めません。ただ、弊社としてはよりよい製品を提供することにまい進するだけです。プライズゲームはクオリティを高め、より安心感を強く与えられるものにしていきます。弊社では自社プライズも発売しているのですが、その数ももつと増やしていきたい。もちろん、業界がこの先どのように変化するとしても、その変化に柔軟に対応し、皆様のお手伝いができるよう頑張りたいと考えています」。

コロナ禍も走り続ける

2020年3月末日、同社はサードプラネットの子会社となった(竹内氏はサードプラネットの取締役にも就任)。

そのわずか一週間後に緊急事態宣言が発令され、多くの店舗が長期休業を余儀なくされる事態を迎えたが、コロナ騒動が発生する前に偶然にも、同社はのちに新型コロナウイルスに効くと言われる次

そして、その課題解消に向けてパートナー企業を探していたときに出会ったのがサードプラネットである。メーカーかつ販社であり機器メンテナンスにも長けたスタンバイと全国に34店舗のアミューズメント施設を展開するサードプラネットが組むことは双方にとって非常にメリットが大きい。結果、サードプラネットがスタンバイの株式を100%取得することで双方が合意した。

亜塩素酸水の噴霧器を商品として取り扱い始めており、それがこの時期大いに売れた。また、このころよりカプセル自販機「デカプセル」の販売代理も始めていたため、これもこの時期、同社の収益に貢献した。

その後、アミューズメント業界は少しずつ活況を取り戻していくが、半導体不足の影響などにより生産サイドの立ち遅れが見られるようになる。そのような中、同社は顧客を待たせることなく注文どおりにプライズマシンを供給できたという。その理由は部品の共通化にあった。同社のクレーン機は前述したように複数種類あるが、カプセル自販機を含め、基板などの部品をすべて共通化していたことがその理由だという。「部品を共通化していると、お客様より発注を受ける前に部品だけは生産しておくことができます」。社会活動がまだ沈静化しているときから同社は提携工場にコツコツと生産を続けてもらっていたといい、とくに納期に時間のかかる基板が注文していた以



プロフィール 竹内幹人 (たけうち みきと)

生年月日 1972年11月24日
出身地 千葉県

1991年4月 株式会社電子工業入社
1999年12月 株式会社アミューズメントビジネスコミュニケーションズ(2002年5月より株式会社(2002年5月より株式会社)入社
2010年7月 スタンバイ・アミューズメントカンパニー創業
2011年10月 スタンバイ株式会社設立 代表取締役社長