

AOUニュース

愛されるゲーム場・親しまれる業界

エー・オー・ユー

AOUニュース 8月号

発行人 社団法人全日本アミューズメント
施設営業者協会連合会
〒101 東京都千代田区神田須田町1-4-1
TS(須田町ビル6F)
TEL. 03(3253) 5 6 7 1 ~ 2
FAX. 03(3253) 5 6 8 8

編集人 広報委員会
発行日 平成6年8月25日

入江会長を日光に訪問

8/11

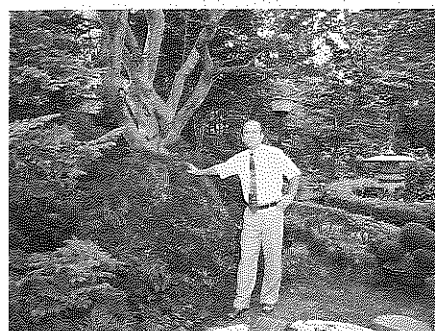
8月11日、入江会長を訪問。
JR日光駅に着いたのは午後
1時過ぎだが、さすがに日差
しが柔かい。自ら丹精を込め
て造られたご自慢の庭（写真
①参照）に迎えられ談に入る。



AOU設立当時のこと、此
度びの会長就任のこと、この
間の業界の変化、ご自身の事
業展開、そして、今日のAO
Uの、あるいは業界の直面す
る課題等々、約4時間に及ぶ
結局、プロフィールについて
は、改めての会長紹介より
も、6年前のAOUニュース
を再掲載しては、となった。
（左の復刻版参照）

売は別として、まず、協会の
「栃木県アミューズメント
施設営業者協会」に、(街タツ
ミ倶楽部が「倶たつみ倶楽部」に
ゴルフのハンディは19から「16」
に変わった。還暦を過ぎての
3アップは仲々のものだ。
更に、写真の「顔」だ。6
年前は正に「病み上がり」。
頬も痩けていたものだが、勿
論あのふっくらとした「恵比
寿顔」に回復されている。
長時間に亘るお話しの後、
会長就任に当り、次のメッセ

ージを託された。
「皆さんの強いご支援によ
り会長をお引き受けしました
が、責任の重さを痛感してい
ます。梅原前会長が築かれた
今日のAOUを更に発展させ
るべく努力して参ります。
健全営業推進、研修、広報
等、活動の基礎はすでに確立
されており、47都道府県団体
の入会も得ましたが、今後は
各会員団体の充実が重要課題
となってきます。
業界には規制緩和や、対メ
ーカーへの要望、大手メーカ
ーオペレーターとの圧力等、
AOUがリーダーシップを問



われる問題も山積しています
が、共存共栄を元に関係団体
との対話を進め、業界の繁栄
に努めて参ります。皆様の強
いご協力をお願い致します」

AOUニ

(7) 1988 昭和63年9月15日(木曜日)

プロフィール



会長
入江 昭造さん

栃木県健全娯楽業協会

昨年は大病に見舞われた。
体調に異変がおき、病院をい
くつか回ったが、原因不明の
まま悪化する一方。ついに腹
部切開し、ようやく原因が判
明した。この時、すでに一触

上危険だという代物だ。
この降ってわいた様な病を
克服。生死をさまよった末か、

20周年を記念し、タツミ・ス
ポーツセンターを日光市にオ

品だという。夫人と2人。昭
和3年生れ。還暦を迎えた。

即発の状態であったという。
病名が明らかにされないと
ころから、業界の一部では「エ
イズかも？」という無責任な
風評も立ったほどだ。
ところで原因は——昆虫採
集のため、タイはバンコクの
奥地に住む友人を訪れ、数日
間滞在したが、この時、風俗
病であるアメーバ赤痢に感
染、潜伏していたものが発病
・進行してのものとなった。
南方戦線でも多くの犠牲者を
出した病で、今日でも80%以
上危険だという代物だ。

その後、あまり物事に動じな
くなったという。
昭和36年に13年間努めた警
察官を辞した。2年後よりジ
ュークボックス、スロットマ
シーン、ガンゲーム等のリー
スを開始。当初の10年間は「の
どかな時代」だったと回顧す
る。現在、ゲーム関係では、
ボーリング場内に9、デパー
トに1、パッティングセンタ
ーに2、遊園地に1、路面店
を4、他にホテル、旅館と、
手広く商う。

その他、自然——特に草木
山草類を好む。当然、庭いじ
りも。変った植木を集め庭に
入れる。日光の「うちようラ
ン」(10~15cm、高山植物で
きれいな花を咲かせる)は絶
品だという。夫人と2人。昭
和3年生れ。還暦を迎えた。

「AOUニュース」復刻版

上は「AOUニュース・昭
和63年9月号」掲載の「プロ
フィール」。重大な原稿ミス
があり、次号(10月号)に左
の「訂正とお詫び」を掲載し
たもの。氏の名誉のため、復
刻版として再掲載致します。

訂正とお詫び

前月号の「プロフィール」
(栃木県協・入江昭造会長)
の記事中、「風俗病」とある
のは「風土病」の誤まりです。
訂正すると共に、氏に多大の
ご迷惑をおかけしたことを、
深くお詫び申し上げます。

中西昭雄名誉顧問 梅原靖三名誉顧問 に感謝する会のご案内

第5回通常総会に於て、中西昭雄氏と梅原靖三氏が「AOU名誉顧問」に推挙となった。両氏は元会長、前会長としてAOU草創期より多年に亘り尽力され、今日のAOUが築かれたもの。そこで両名誉顧問の御労苦に感謝すると共に、その功績に報いるため、左記の通り感謝の集いが企画された。

記

日時 平成6年9月22日(木)午前11時～午後1時

会場 赤坂プリンスホテル 別館1階「グリーンホール」

☎ 03(3234) 1111

会費 1万円

参加申込 申込書に記入の上郵送あるいはFAX。同時に会費振込。

締切り 9月10日(出)

申込先 東京都千代田区神田須田町1-4-1 TSI須田町ビル6階

(株)全日本アミューズメント施設営業者協会連合会

TEL 03(3253)5671 FAX 03(3253)5688

振込先 さくら銀行 神田小川町支店 普通預金6326670

口座名 (株)全日本アミューズメント施設営業者協会連合会 会長・入江昭造

チケット 申込と入金確認後郵送。

■尚、詳細は各会員団体事務局あるいはAOU事務局まで。

九州・沖縄地区協議会

座談会形式の新聞広告でAM業界をPR

九州・沖縄地区協議会(長友隆典会長)では、2年越しで計画していた企画をこのほど実現した。

これは新聞紙上で「明るく、

楽しいアミューズメント施設」を広く一般にアピールし、

その認識を深めてもらおうと

いうもので、AOU入江会長、同九州・沖縄地区協議会・長友会長出席の4名による座談会形式の記事広告を掲載したものの。

九州全域(山口県一部)については7月23日(土)の読売新聞(朝刊、98万部)に、沖縄

地区では7月24日(日)の琉球新報(朝刊、18万部)に掲載された。

実施に当っては、AOU及び同地区会員が一部費用負担すると共に、メーカー6社の協賛を得て実現したもので、AOUでは今後も地域を限定しつつ同企画を継続していく予定だ。

「次頁に、読売新聞(7月23日(土)朝刊)を縮小し掲載致しました。

偽・変造1万円札の両替にご注意を!!

警視庁防犯部保安課より東京都アミューズメント施設営業者協会(駒井徳造会長)に、「偽・変造1万円札行使事件の発生と警戒強化について(依頼)」とする文書の送付があった。

同様の警戒喚起は他府県でも行なわれており、全国的な様相を呈している。両替機を設置する当業界に直接関わることであり、ここに同文書を掲載すると共に、両替機の点検回数を増やし、発見の際はただちに警察に通報する等を従業員に指導し、防犯対策を徹底して頂きます様、お願い致します。(事務局)

警視庁防犯部保安課長
警視正 加藤 勲

偽・変造1万円札行使事件の発生と警戒強化について(依頼)

平成6年6月23日以降、関東一円のパチンコ店やゲームセンター等の両替機から1万円札の一部(6分の1)に千円札を切り継いだもの(変造券)や6分の1ずつ切り取った1万円札をはり合わせたもの(偽・変造券)が多数発見されています。

本件は、真正な銀行券を切り継ぐことによって1万円札の枚数を増やしたうえ、偽・変造1万円札を両替機に使用し、両替名下に1万円(千円札10枚)を窃取する事犯であり、今後も集中的に発生することが懸念されますので、貴協会の会員各位に対し次のとおり防犯対策に努めるようご連絡・ご指導方お願い申し上げます。

記

- 1 両替機付近への防犯カメラの設置
- 2 偽・変造1万円札を行使した者の発見と確保
- 3 偽・変造1万円札を発見した際の警察への通報
- 4 従業員に対する指導と教養
- 5 両替機の点検回数を増やすことによる偽・変造券の早期発見

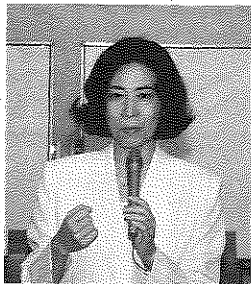
「第一回AOU店舗管理者研修会」より

接客の基準について

〔講師〕 (株)ザ・アール取締役 宮本 映子氏

第一回AOU店舗管理者研修会（於：高崎市、6月28日（30日）の模様については、先月号でその概要を既報した。今月はそこから、第一講義「接客の基準について」（講師：(株)ザ・アール取締役 宮本映子氏）を紙上講座として掲載致します。

同講義は、テキストを使用すると共に、実技指導をまじえてのものであり、紙上では十分にその意を尽くせぬものですが、お店での実践に少しでもお役立て頂けることを願っています。



講師：(株)ザ・アール取締役
宮本映子氏

ゲームセンターになぜ接客が必要か？

初めまして。どうぞよろしくお願ひ致します。今日は皆様方のお勉強会の立ち上げです。接客基準についてのお話というよりも実際にお役

に立つノウハウをこの場で覚えて帰って頂ければと思います。

「ザ・アール」という会社は、今年でちょうど13期目を迎え、色々な会社の社員研修や接客指導、人材派遣などを主業務としています。最近ですと、志摩スペイン村や長崎・ハウステンボスなどのテーマパークを立ち上げからお手伝いさせて頂く。立ち上げとは、例えばマニュアルを作ったり、要は、夢空間のソフト、と言っても皆様方はゲームソ

フトですけども、私どもは接客という人的ソフトの面という意味で、2時間しかないんですけれども、接客についてのヒントを出していきたいと思っています。

皆様方の業界で接客というと、どの程度までやるのかなと思っておられる方もいると思うのですが、もちろんゲームのソフトというのは皆様方の勝負のポイントですよ。人が集まる所にはやはり、もてなす空間に質があるということ、そんなかたちでお話

をさせて頂きます。どうぞ頭の中で腑にかけながら、これはああ言ってるけどうちの店には合わないな、とか一つのお店に統一してお話する訳ではありません。

では、接客の基準についてお話をさせて頂きます。まず、オリエンテーション。ゲームセンターになぜ接客が必要か？ 皆さんは、接客が必要だと思いませんか？

私は必要だと考えます。21世紀の生き残り戦略だと思えます。これからどんどん伸びる業界だと思えますが、微妙に差別化を図らないといけないでしょうね。ポイントは「いいなあ」と思ってもらえる店作り。そりゃそうですね、いいいなあと思うから人が行くのであって、これがキーワードだと思えます。これにはハード面とソフト面がある訳です。

ソフトの意味で快適空間を創造する。実は、これを本当に考えた場合、いいなあって思ってもらってすごく難しいことですよ。お客様がいなあって感じるの、一体どういうことなのか？ これを追求していくと、色々な壁にぶつかると思います。何故なら、お客様の基準がどんどん上がっていくからです。

現金フリー客対応型と常連客対応型

アミューズメント施設の売上げは割りと立地に左右されますので、現金フリー客対応型と言えるかな。ちょうど昨日、新宿で仕事をしていたのですが、朝の歌舞伎町界隈、あの街は汚いですね。紙屑やゴミが一杯あって、あれだけ建物立派になつて割りに、朝の街は汚過ぎますね。ところが、1時間経ったらパッと綺麗に変わるんです。ああいう所だと、別にお客様固定客じゃなくてもいい訳です。あんなにどこから集まるかと思う位すごい人ですから。その位人が集まる所だったらこれでいいでしょうね、現金フリー客対応型は。

ただ、これでずっと追求し続けると難しいものがありますよ。何故なら確実に人口は減っていきまから。特に、若年層が減っていますよ。ずっとこれで商売していると21世紀生き残れないかもしれない、じゃあどうすればいいの、といった時に古い言葉ですみませんが、常連客対応型の運営が重要となってくるのです。やはりそうなるべくと、接客が大事ですよ。勝手に来て、勝手に遊んで、故障し

た時だけ呼ぶ。それだけの為
にゲームをやりに来ているの
ではないと思います。これか
らの生き残りを考えれば、コ
ミュニケーションが必要です。
お客さん同士のコミュニケーション
もあれば、スタッフと
のコミュニケーションも必要
なのです。

インストラクターやカウ ンセラーの要素を持つ “ゲームの達人”

数年前、セガさんに「ゲー
ムの達人を各店舗に常駐させ
たらどうですか？」という企
画提案に同ったことがあるの
です。このゲームの達人とは、
まず一つは、現在では機械が
複雑化して全部を使いこなし
ているか分からない。つまり、
インストラクターの要素。そ
れとコミュニケーション、お話
ができること。「ゲームと話
してるから人との話はいらな
いよ」と言われますが、共通
キーワードは必ずある筈です。
そして、ライバル。一緒に
戦おうという好敵手。あと
一つはカウンスラー、お店
に来て、お話ししてホッとす
る。そういう要素を含めたゲー
ムの達人を、一店舗当たり一人
置いたら如何ですか？ と、
ご提案したことがあるんです。
早過ぎたかもしれません、3

年も前ですから。意味が伝わ
らなかったようです。当時は
放っておいても儲かったから、
いい機械を置けば人なんか
いないという考えです。

ゲームの達人を養成する時
間ばかりですが、店長さん
とは別に、もしこういう人が
いてくれて、お客さんが色々
な話をしながら、タイトルマ
ッチか何かをできたら楽しめ
るだろうなど、これはあくま
で提案でしたが、。多分、こ
れから様々な形で他のお店も
頑張ってくると思います。ま
ずここまで、こういう人が
自然発生的に育ってきたらそ
のお店は宝ですね。ゲーム
の達人みたいな人ならば、。
今、店長さんクラスの中では
そういう役割をしてらっしゃ
る方もいると思いますが、私
は「接客マナーの基本」を、
今日もう一度振り返ってみた
と思います。

客に好印象を与える5つ のポイント

A M施設に何故、接客が必
要かという点を前提として、
もし今スタッフにこういう教
育をしてあげれば、将来そう
いう人も育ちます。ポイント
は「いいなあ」と思ってもら
うことなのですが、「やだな
あ」と思ったらもう来てくれ

ない訳です。いやだなあと思
わせるのなら、人はいらな
いんです、機械でもいいんです
よね。ですから、「その空間
に人がいたらいいなあ」と
思わせないように「いいなあ」
と思わせること。

要はそこにいる人が好印象
を与えてくれればいい訳です。
好印象のポイントは、挨拶が
きっちりできること。当たり
前のことですが、「いらっしゃ
いませ」「こんにちは」だ
けが挨拶ではありません。こ
のほか、そこで働いているスタ
ッフが、いい表情をすること。
それから、ユニフォームなど
の身だしなみ。貸与したユニ
フォームをどのように着るか
ということ。

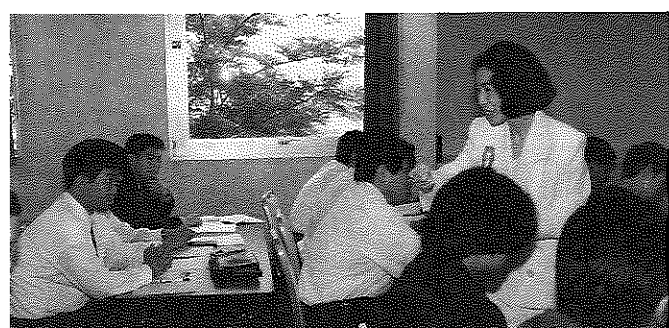
そして簡単な接客用語。或
いは、絶対にしてはいけない
態度だとか、こうした方がい
いという基本動作。

この5つのポイントは、ア
ルバイトさんを採用した時に
もきっちり押さえて頂きたい
と思います。たとえば1時間
でもいいですからマン・ツー・
マンで教育してあげて下さい。
教育訓練を受けたか、受けて
いないかでは後々にも差が出
てくるのです。新入社員研修
で色々な会社に行っても、「あ
なたマクドナルドでアルバイト
やったことあるでしょ」と

いうように仕事を辞めてから
も感じ取れるのです。

仕事に馴れてしまつてから
挨拶をきっちりしなさい、と
言ってもなかなか直りません。
一番最初の挨拶を指導する時
に、全てを教えてしまえば簡
単に覚えてくれるのです。で
は、挨拶のどこを指導すれば
よいのか？ これは今の若い
方に組み換えて教えた方が良
いと思います。

まず、一番最初。形からい
えば、お辞儀です。それから
「いらっしゃいませ」「ありが
とうございました」などの言
葉遣い。「今日は楽しませま
した？ また来て下さいね」



という一言を添えられればブ
ロだよ」と言っておくと、ち
ゃんと自分の言葉で言ってく
れます。

あともう一つ大事なのが、
声の表情です。声の表情でこ
れだけの差が出ることを簡単
に実験してみますね。ちよつ
と頭の中、グレイにしてもら
えますか？ そしてグレイの
ままで、私に「いらっしゃい
ませ」と言ってみて下さい。
グレイの場合、「いらっしゃい
ましたよ」って感じになつて
しまうのです。接客では、絶
対にグレイは使つてはいけな
いと教えて下さい。「いらっしゃ
いませ」は、可愛くピンク
で言ってください。

また、オレンジという場合
もあります。これを使うのは、
3 m先に高校生がドッと来た
時です。

では次に、ちよつとピシッ
とした感じでブルー。どうい
う人が対象かというと、紺の
背広にストライプのネクタイ
をしているビジネスマン。ブ
ルーだとあまり色が入ってな
いんです。

それでは、応用問題を出し
てみます。ご年配の方でお金
持ちそうな身なりのステータ
スの高い人が来店されました。
さあ、何色で挨拶しますか。
グリーン？ 紺？

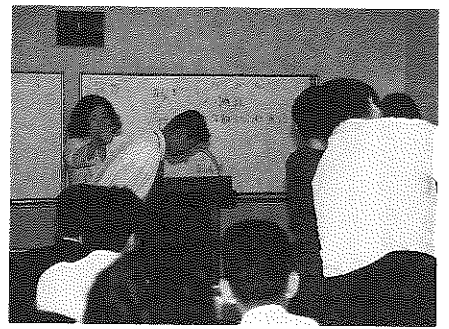
少し迷いますね。でも、実
は簡単なことなんです。正
解は、ブルーをもつとブルー
にした色なんですよ。

例えば、会社において年を取
つてくると少しピンクが入る
ように、「いらっしゃいませ
ー！」ではなく、パッと優し
く「いらっしゃいませ」。こ
れヒントです。

実は私達は、これでお客様
の「区別」をしていかなくて
はいけないのですが、ファース
トクラスとエコノミークラ
スのお客様を「差別」しては
いけないのです。

でも、「いらっしゃいませ
ー」というのはやめた方がい
いと思う。語尾を延ばす必要
はありません。それよりも声
の表情が重要。もしも、暗い
顔して「いらっしゃいませ」
というのなら言わない方がい
い。その位大事ですよ。もう

一つ、言葉は色々と言いまし
たが、お辞儀にも種類があり、
これだけ覚えておいて下さい。
使い分けるとかなり良くなる
と思います。ご存じだと思
いますが、角度は15度(黙礼)、
30度(いらつしやいませ等)、
45度(お見送り)とあります。
一生懸命ゲームをやっている
方の横を通る時に、黙礼して
通るだけでも印象が全く違
います。



種類から言うと同時礼と分離礼とあります。同時礼とは、言葉とお辞儀が一緒。分離礼は語先後礼です、言葉が先で後が礼。これはファーストフードなどでもよくつかわれていますね。

笑顔の重要性：スタッフによって店舗イメージが変化

きちつと具体的に声を掛けられるとか、

「いらつしゃいませ」を言えるとか、今までも勿論、教育していたと思いますが、具体的にこの辺を取り上げると良いのではないのでしょうか。そして、これに加えて意外と大事なのが表情なのです。

あるお店であった話なのですが、若い学生アルバイトが、店長に「9800円投資して下さい」って言ってきたんです。それで「9800円をど

うする」と聞いた所、面白いものがあるという。「熱帯魚の形をした風船」。それが1個2000円で、5つ買えば9800円。これをお店の壁の方、お客様に待って頂く空間に飛ばしたらどうか、という。更に、その風船にメッセージボードを付けて、お客さんが七夕さまみたいに「太郎ちゃん大好き」とか書き込めるようにする。

このようなお店はスタッフが活き活きとして、すごくいい表情している。やはり上に立つ人が強烈なリーダーシップを取ると、お店ってこうも違ってくるのです。良い表情の必要条件是、心と目と口だと言われますよね、本心に心が笑っていると、放っておいても全身から笑えるんですよ。ところが、なかなかいきなり人間はそうはいかないもの。まずスタッフが入って来た時、表情が暗いという子がいたら、ちゃんと教えてあげて下さい。

お店で実践して欲しい笑顔のポイントは3分咲き、5分咲き、7分咲き。今の方は具体的に教えてあげないと、作れといってもできないんですよ。これはダメだけど、この3つはOKで、あれもなしというように教えてあげて下さい。

い。

まず、3分咲きは入口等で待機をしている時。この笑顔を作るには、奥歯を噛んで下さい。ロイヤルスマイルがこれですね。

次に、5分咲き。これが一番いい笑顔なんです。何かを話しているとき、説明している時は5分咲きになってます。スタッフにいい表情をさせようと思ったら、とにかく何らかの会話をさせるといいかもしれません。また、「はい」という返事も5分咲きです。ただ、「はい」にも「下降調」「平板調」「上昇調」の3種類があります。こんな簡単なことをちよつと指導してあげただけで、スタッフの表情も良くなります。

お店でお客様に呼ばれたり、上司に呼ばれたら、上昇調の「はい」にするように教えて下さい。そして、7分咲きは、オーバー気味に挨拶する場合に使います。

目線・アゴの角度で相手に好感を与える

それから、これは私がゲームセンターでよく感じるのですが、目線も重要です。お客様をどういう目で見たらいいかということ。多分、若い方を指導する時に、目を見据え

ることがあると思いますが、接客の基本は、きちんと対面で目を合わせる必要があります。ということをお客さんに教えてあげて下さい。ただ、恥ずかしがり屋の方も結構多いと思いますので、必ずしも目を見つめる場合が良い訳ではありません。そのような時は、顔をボヤッと見るといい感じで指導してあげればよいのではないのでしょうか？

では、してはいけない目をここで指導します。Aさん、私の指示通りに目を動かして下さい。Bさんが観察して下さい。いいですか。じゃあいきます。Aさんあごの角度そのまま、目だけ右にパッと外す、戻す、左にパッと外す、はい、戻す、伏し目にして下さい。Bさん、どうですか？目の前にいるAさんはどんな印象ですか？

なんか暗い雰囲気ですよ。何考えてるか分からないような。要は、お店にお客様が見えた時に、伏し目はダメだと教えてあげて下さい。それから目がフツとこうなつたと

き、感じ悪かったでしょ。「誰か来たな」と見る目は、相手に不信感を与えます。ですから、例えばこちらの方とお話をしている誰か来たなと思ったら、「失礼します」「いらつ

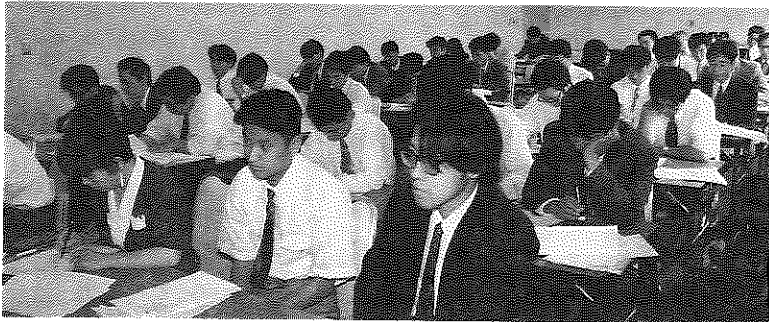
しゃいませ」と、きちんと顔を動かせば良いのです。こういうことまで教えると、感じのいい子になるんですよ。

Bさん、そのままちょっとお立ち頂けますか。狭い位置からAさんがグッと迫って来ると、こうやると可愛くなるのでちよつと上から、相手の方をジロツと見下ろして頂けますか。これだけでかなりの威圧感だと思います。次、こちらを向いて下さい。実は高度心理科学の中に目線が相手にどれだけの威圧感を与えるか、という理論があり、それがこの角度なのです。ですから、目線を合わせなさいというのはそういうことなのです。苦情のお客さんなどはまず座って頂いて、「お客様ゆっくりお話ししましょうか」というように、目を合わせていけば良い。自分の目はちよつと上に持つていきます。プラス10度です。プラス20度では上がり過ぎですからね。偉くなってお腹が出てきたら気をつけなさい。

逆に、控えめがマイナス10度です。ちよつとあごを引くと控えめ、でも引き過ぎると疑惑。角度なんて精密に計ったことないと思いますが、あごの角度だけでもそのくらい相手に与える影響は大きいと

いうことを記憶しておいて下さい。

また、人の背後は、恐怖の空間。といわれており、人が最も嫌う応対です。皆さんはこれでお客様に接していませんか？ 何故なら、お客様は前の機械と接しているため、後ろから声を掛けることが多くなりがちです。当たり前のことなんですけども、言われてから気が付く。これはそういうことを具体的に教わったからできるんですよ。つい昨日まで田んぼの畦道を歩いて



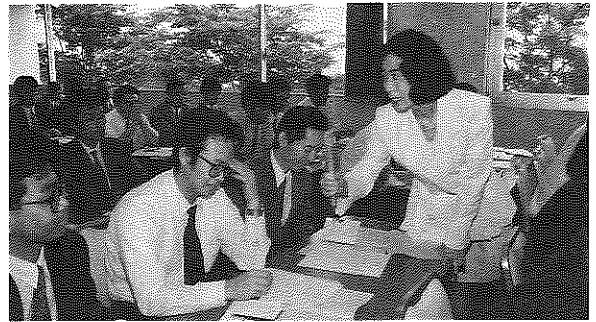
いたような女の子の子を、ユニフォームを着せたからといってそんな接客ができる筈がないのです。

順序立てて説明をしたならば、「お前、表情暗いよ」とか「家で何があったのか知らないけど、店に来たら明るい顔しろよ」などと言う必要は全く無いのです。

ユニフォームは店舗コマ ーシャル

それから、身だしなみの参考なのですが、私はスーツや背広でなくてもいいと思います。デイズニシヨップなどに行くと、女性スタッフがとっても可愛いジーンズをはいていたりするように、お店の雰囲気に合わせて身だしなみが一番です。ただ、横に書いてある注意ポイントはかなり参考になると思います。例えば髪形とか、香りの強いオーデコロンなどはやはり厳禁ですよ。そして意外と目立つのが足元です。お客様はゲームしてるから顔は見ないけれども足元は結構見られています。真っ白のスニーカーならこまめに洗う、革靴だったらきつちり磨いておく。

私は、ユニフォームの問題は機能性よりもコマーシャルだと言っています。ですから



格好いい制服の方が良いのですよね。それを着てるだけで皆さんのお店の宣伝してくれている訳ですから。

では、動作の訓練をしてみます。

もし態度の悪いアルバイトさんがいた場合、説得するのに自分ができなければいけないから練習しようという下さね。重心はウエストです。男性も女性も同じです。両方にしっかりと、バラバラは駄目ですよ。親指を開いて、左が上か、下かはお店で決めて下さい。私は左上と習っていますが、両方共、正しいですから。

その動作のところに、例えばお辞儀とか座り方とか、歩き方とか、案内とか書いて

おいて下さい。必ず動作には言葉がつくんです。言葉と動作が別つてことはないんですね。例えば、案内で「電話はどこですか」とお客様が言われたら、「お電話ですね」「電話でございますね」が正解。末尾は「か」ではなく「ね」です。

また例えば、お出迎え全員揃っていらっしゃいませという飲食店ではありませんが、誰かには見えて欲しいですよ。そのためのチェックリストを今回特別にお配りしました。このままお使いになっても結構です。店内チェックや他店舗のリサーチをする時にこういうシートを使います。が、お互いにチェックし合うといいと思います。

待機の項目では、何か作業をしていてお客さんが入って来たのに気付かないというのはダメですね。同性から同性に声を掛けると書いてありますが、カップルのお客様が見えた場合は注意。どういう意味かわかりますか、同性から同性へ。いきなり異性が恋人に「いらっしゃいませ」と言われるとやはり嬉しくないです。

1、2、3、4、5では3が普通という評価ですよ。5はかなり素晴らしいということ

ですね。逆に1は全くできていないということ。それと、ドアの開閉や荷物の取扱い方は丁寧なされてますか、自動扉の所はいいです。ただ時々、結構大きな荷物をデーンと下に置いてゲームしていませんか？嫌ですよ。クロックまでとはいかないまでも店内に荷物スペースがあれば、いつも思っています。

それから呼ばれた時、直ぐに「はい」と言えますか？ テーマパークなどでは完璧になるまで教えています。

店内巡回のインターバルは適当ですか、巡回だけして下さいということではなく、その中で歩き方も綺麗にきつちりと歩いたか、それから店内全体の気配りはなされてますか？ ということ。例えばエアコンが効き過ぎていないか、積極的にお客様に関わりとうという姿勢ができていないか、ということ。

入りやすい店にはアプロ ーチがある

それからオペレーション、私語は謹んでいるか、連携はスムーズか、伝言メモはないか、このようにチェックしたら良いのです。スタッフ間のコミュニケーションは気をつけて下さい。入店しやすい雰

囲気は、表のメニュー（アプローチ）を工夫して下さい。常連の方だったら入りやすい、初めてのの方は入りにくい、最近の店舗に多いみたいですね。入りやすい店づくりには要所所でアプローチが必要ですよ。これにはタイミング別にグリーティングアプローチ、アシスティングアプローチ、マーチャンドイズアプローチと3種類あります。

グリーティングアプローチは、「いらっしゃいませ」「こんにちは」など挨拶型接近です。そして、大きい荷物を持っているお客様だったら「中にお荷物置くとこがありますよ」とか、雨の日だったら「傘立てこちらにございます」などの声を掛ける。何かお手伝い出来ることを積極的にアプローチする、これがアシスティングアプローチ。そして、マーチャンドイズアプローチは商品説明型。これは皆さんよくやっていらっしゃると思う。「新しい機械が入りました。どうぞお試しください」などですね。また、お見送りはやはり大事だと思います。

それと、もう一つ大事なハウスルールがあります。よりよい仕事をするために、管理

面のような部分も含めて3種類あると考えて下さい。まず一つは接客面、二つ目が業務面、三つ目が服務管理面です。マニュアルは最低限のことです。よく皆さん方は「べからず集」と「守りましょう集」がごちゃごちゃになってるんですよ。だから「守りましょう集」だけでやるんだしたら出勤時、例えば5分前には制服を着て待機と場所につきましよう、そうじゃなくて「べからず集」で言うんだしたら何々はしてはいけませんと、どっちかにして下さい。それを皆様方が作るのではなく、働いてる人たちに作らせて下さい。自分たちで作れば絶対守りますから。

ここにこうやって書かせます、業務スタンバイは誰がどこに立つとか、業務中の心得、こういうことはしてはいけませんよ集を作るとか、こうしましよ集を作るとか、ここに最低限のことを書いてありますのでこれを参考にしてください。余り細かく作る必要はないと思います。

以上本当に短い時間でしたが、これを店長自らが、自分の店を練り上げてみようというかたちで、役に立って頂ければ幸いです。

各地協会



福島

技術研修会について
打合わせを行なう
(7月27日)

福島県アミューズメント施設業者協会(天沼 勝会長)は7月27日、10月に実施予定の技術研修会についての打合わせを行なった。(磐梯グランドホテル、午前11時～午後1時30分、出席者4名)

今年、福島県で実施される東北地区協議会主催の技術研修会についての討議が行なわれたが、同打合せの出席者が少ないこともあり、決定事項は先送りとなった。

茨城

交通安全フェアに協賛
収益金を交通遺児
育英金に寄付

茨城県アミューズメント施設業者協会(宇島 準一 会長)では、茨城県生活環境部主催による交通安全フェアに協賛。7月23日、24日の両日、鹿島臨海工業地帯・神栖町の

会場に会員6社から12台のドライブゲーム機を出展。プレイ客には、参加賞として協会員より提供のあったぬいぐるみを配布、好評を得た。尚、収益金は全額交通遺児育英金に寄付を行なっている。

また、8月5日、理事4名、県警防犯課より2名が出席して、会合を開催。暴力団排除問題について審議を行なった。

群馬

「前橋七夕祭り」に
ゲーム機設置
(7月7日～10日)

群馬県アミューズメント施設業者協会(長井 日本 会長)では、去る7月7日～10日に掛けて開催された「前橋七夕祭り」にゲーム機37台を設置したが、この売上げの一部を地元新聞社を通じて各種施設に寄付することにした。

山梨

例会を開催(7/20)
身障者の招待に
ついて審議

山梨県アミューズメント施設業者協会(日達 健会長)は5月20日、例会を開催した。(甲府バイパス「ステークス」、午後1時～3時、出席者9社10名)

同総会では左記の議案について審議を行なった。

◎新入会員の紹介

新たに入会した佛シグマの紹介があった。

◎身障者の招待について

ポスター及び店舗・設置機械台数調査表の配布

◎甲府署防犯協会の総会に関する報告

◎その他・情報交換

また、7月14日には例会を開催(甲府バイパス「ステークス」、午後1時～3時、出席者8社9名)、左記の課題について審議を行なった。

◎AOU総会の報告について

◎7月26日開催の山梨県青少年婦人課主催「青少年を非行から守るための会議」への出席確認について

◎いきいき山梨ねりんピック

9月10日に開催が予定されている標題イベントに各社より機械を持ち寄り、協会の地域社会貢献の一貫として協賛参加することが決議された。

山梨県アミューズメント施設業者協会(日達 健会長)は5月20日、例会を開催した。(甲府バイパス「ステークス」、午後1時～3時、出席者9社10名)

同総会では左記の議案について審議を行なった。

山

協会結成一周年！
懇親旅行を実施
(7月14日～15日)

富山県アミューズメント施設業者協会(秋田 康夫 会長)は7月14日～15日の両日、協会結成一周年を記念し、山代温泉にて一泊の懇親会を実施した。(午後5時、参加者17名)

神奈川

理事会を開催(7/27)
理事補充について
協議を行なう

神奈川県アミューズメント施設業者協会(宮治 実 理事長)は7月27日、理事会を開催した。(南東横須賀・事務局内、午前10時～午後12時半、出席者7名)

同会では、組合理事に欠員が出たため理事補充について協議が行なわれた。

京都

理事会を開催(7/11)
情報交換会開催について
打合わせを行なう

京都府アミューズメント施設業者協会(吉田 勲 会長)は7月11日、理事会を開催した。(京都タワーホテル会議室、午後6時30分、出席者8名)

同理事会での議事内容は次の通り。

◎AOU第5回総会の報告

◎AOUよりの調査依頼

AOUの要請を受け調査中であるKAO会員の店舗数、設置機械台数につき、出席会員と進行状況の打合せ等を行なった。

◎情報交換会の打合せ

情報交換会を月に一度、定期的に開催するための打合せ。会の名称、場所、日時等

は今後の決議事項となった。

◎夏のゴルフコンペ、懇親会

8月23日、瑞穂カントリークラブにてゴルフコンペを行ない、その夕方、京都タワーホテルにて懇親会を開催する。

◎その他

京都府防犯協会環境浄化協会連合会の楠田専務理事が定年退職につき辞任することとなり、挨拶がなされた。

また、理事であるセガ社の京都営業所長が交代となり、新営業所長の宮下和樹氏より挨拶がなされた。

尚、理事会終了後は同所にて懇親会を開催した。

岐阜

理事会を開催(7/6)
事務局長の採用
について審議

岐阜県ゲーム機オペレーター協会(真鍋 巧 会長)は7月6日、理事会を開催した。(和風別館・山月、午前10時～午後1時、出席者9名)

同会では、6月22日に開催された定時総会の反省の後、左記の議題について審議を行なった。

◎事務局長の採用について

3年前から事務局長不在のため、来期以降の採用を検討。採用に当たっては警察のOBが望ましい。

沖縄

理事会を開催(7/5)
新聞のPR広告
掲載について審議

沖縄県アミューズメント施設業者協会(仲利 治 会長)では7月5日、理事会を開催した。(沖縄県ペンダース会議室、午後2時～4時、出席者6名)

同理事会では、左記の議題について審議が行なわれた。

◎設置機械台数調査報告について

◎新聞広告の掲載について

九州・沖縄地区協議会で計画であった協会のPR広告の新聞掲載が7月24日に決定。掲載は読売新聞紙面となっており、沖縄地区では同新聞の発行部数が少ないことから、琉球新聞紙面上への掲載とする。

◎協会名称変更について

7月24日付けで「沖縄県アミューズメント施設業者協会」とすることが決議された。

◎前回議事録の承認について

◎その他

岡 静 役員会・例会・講演会を開催(7/15)

研修旅行の日程を変更

静岡県アマミューズメント協会(杉山 勉会長)は7月15日、役員会並びに例会、講演会を開催した。(焼津観光ホテル・松風閣、午後3時～6時、出席者/役員会10社・会員9社・賛助会員12社13名)

役員会に引き続き、午後3時半より例会が開催され左記の内容について報告、審議が行なわれた。

◎年会費の納入状況報告

◎本年度のカレンダー購入窓口の変更について

◎オーストラリア研修旅行について

9月のオーストラリア研修旅行は、申し込み人員が計画より大幅に少ないため日程を9月6日～10日の5日間一行程のみとし、費用も変更する。

◎AOU通常総会の報告

◎特別報告

西部地区に於ける協会組織率向上のため、7月6日に浜松中央署防犯部防犯課の上野課長を招き講習会を開催。10社が参加したが、協会への加入意欲はまだ低いようだ。

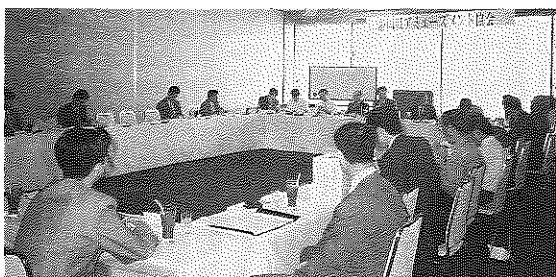
◎新入賛助会員の紹介について

(株)タカラアミューズメント

の代理店である名古屋の(株)レ販売が賛助会員に加わったとの報告があり、同社の紹介がなされた。

◎風営法及び夏休みの青少年非行防止講演会について

夏休みを目前に控え、静岡県警察本部防犯部少年課より四の宮課長補佐、同防犯課より前出係長、静岡県教育委員会青少年課より柿内主幹を講師として招き、風営法及び青少年非行防止のための講演会を開催した。



例会を開催(7月15日)

三重 役員会を開催(7/14)

今後の活動について検討を行なう

三重県アマミューズメント施設営業者協会(松本静雄会長)では7月14日、役員会を開催

した。(伊勢市戸田家、正午～2時30分、出席者13名) 同総会では左記の議案について報告及び審議を行なった。

◎AOU総会の報告

◎前年度の専業店加入の詳細について

本年度は支部活動の充実を図りたい。

◎今後の検討課題

・宣伝広告の新聞紙面上掲載について

・11月19日～20日の日程で開催を予定している、愛知県主催の「アマミューズメントマシンフレッシュ94 in 中部」の協賛について

広島 理事会を開催(8/9)

アジア競技大会選手村への協賛出店を審議

広島県アマミューズメント施設営業者協会(平本将人会長)は8月9日、理事会を開催した。(事務局・(株)ヒカリエントアプライゼス内2階会議室、午後2時～4時、出席理事6名、委任状2名、事務局2名)

事務局より「会長が出席できなくなった。会長より予定通り議題の審議を進めて欲しいとの伝言があった」旨の報告と、佐々木監事の病状経過報告を行なった後、左記の議

事に入った。

◎アジア競技大会選手村への協賛出店について

機械故障時の対応要員等とその割当が左記の通り決定した。

①故障対応要員

出店協賛社(セガ社、(株)ナムコ、(株)タイトー、(株)ヒカリエントアプライゼス)がそれぞれ運営要員3名を登録する。

②巡回保安要員

1週間に1回平均でゲーム室を巡回し、機械の故障発見と遊戯方法の指導に努める。

流川観光(株)3名、エコーリース(株)1名、アイレム(株)1名、光栄住建(株)1名、事務局4名。

③機械搬入

協賛社が識別できるラベルを貼付し、協賛社において搬入する。

④故障時の対応

選手村から識別ラベルにより故障機種について事務局が通報を受け、該当社に事務局が連絡し、登録されている運営要員を派遣し対処する。

◎組織の拡充について

事務局から三重県成功事例を報告し、専業店に絞る左記の方法により加入促進を図ることを申し合わせた。

①事務局において作成した名簿(209社217店舗)か

ら、出席理事の情報により専業店の洗い出しを行なう。

②判明している専業店については、取引のあるメーカーが機会ある毎に勧誘説得にあたる。

③専業店と知り合いのある理事は積極的にアタックする。

④次回理事会までに、事務局に於いて非会員の専業店名簿を作成して資料化し、勧誘担当理事を割当指定する。

◎青少年指導員養成講座

事務局より、開催概要説明、受講参加要請がなされた。

◎AOU全国大会について

事務局より、大会概要の説明、参加要請、模範優良店について自薦・他薦の準備要請がなされた。

◎その他

親睦を兼ねた忘年会を開催したい旨の提案があり、アジア大会選手村への無償協賛及び青少年指導員養成講座の反省会を兼ね、11月下旬に実施することを申し合わせた。

大分 理事会を開催(7/21)

防犯協会設立に基本合意

大分県アマミューズメント施設営業者協会(石橋信昭会長)は7月21日、理事会を開催した。(大分東洋ホテル、午後4

時～6時、出席者6名)

同理事会では左記の議案について審議が行なわれた。

◎新会員の入会について

入会希望のあった山口誠一氏(南山口商店)が紹介され、全会一致で承認された。

◎防犯協会設立について

標題の協会設立の打診案が県警防犯企画課よりなされ、設立趣旨、原案を検討。協会の設立の狙い及び基本方針は次のようなもの。

◎基本方針

・善良、且つ清浄な風俗環境の保持
・青少年の健全育成
・警察、その他の関係団体と関係を密にし、暴力団を排除する

・健全営業の推進

※同会の顧問は県警防犯部防犯課課長が勤める。入会資格は大分県アマミューズメント施設営業者協会会員であること。県警察本部とより緊密な関係を保持し、会員には大分県警察本部の名の入ったステッカーの配布を予定。これ等により、PTAや一般に会の認知を浸透させる。

尚、問題点や疑問点に関しては県警と話し合うこととし、基本的には理事全員が賛成、設立する方向で県警と話しを進めていくこととした。

鹿児島

事務局・喫茶部会
支部長が所轄署
防犯課を訪問(8/9)

鹿児島県アミューズメント施設営業者協会(政須美夫会長)では8月9日、事務局員、喫茶部会長、各支部長で県内の3所轄署防犯課を訪問。課長と懇談を行ない、地域密着型の活動を協力しながら行なっていく旨を話し合った。

山口

理事会を開催(7/18)
協会設立10周年記念
役事開催を決定

山口県アミューズメント施設営業者協会(秋田雅重会長)は7月18日、理事会を開催した。(防長青年館、午後1時、出席者6名)

同理事会では会長挨拶、来賓の県警防犯部防犯課・宮村係長の挨拶に続き、左記の議案が審議された。

◎暴力団関係について

「暴力団お断り」等のプレート、ステッカーを防犯課に協力して頂き、各店に配布できるようにする。

◎10周年記念について

今期で同協会が設立10周年を迎えるにあたり、11月上旬を目処に何らかの記念行事を催すこととなった。

◎会員の増強について

役員が警察関係諸団体を回り、8号営業の許可を申請してきた業者に協会の事をPRして頂くよう働きかける。

愛媛

通常総会を開催(7/11)
新定款の承認を行なう

愛媛県アミューズメント施設営業者協会(福嶺 巖会長)は7月11日、第8回通常総会を開催した。(道後温泉・小湧園、午後5時20分～6時40分、出席者・12社中11社)

当日は来賓に衆議院議員・塩崎恭久氏、県警防犯部少年課・安藤光課長、同保安課・相原芳誠係長、県少年補導委員連絡協議会・有光文文会長、松山市教育委員会生涯教育部

青少年育成課・藤方隆一郎課長補佐、AOU平本将人副会長(広報委員長)を迎え盛大に開催。福嶺会長の挨拶に続き、来賓6氏がそれぞれの立場から協会活動に対する要望、期待等の挨拶があった。

総会議事では、通例総会議案を異議なく承認した後、新会員(監事)に日野哲雄氏(GMC四国)を選出。更に、設立後9年を経て全面的な見直しを行なった新定款案を承認した。この後、AOU桐谷事務局長によるAOU活動状

況、特コインジャーナル原専務によるAM業界の現状について話があった。

この後、AOU広報委員会・四国地区協議会の交流懇親会に臨んだ。(前号既報)

大阪

理事会を開催(8/8)
各種委員会を廃止・
整理について審議

大阪府アミューズメント施設営業者協会(梅原靖三会長)は8月8日、第57回理事会を開催した。(大阪後楽園ホテル3階会議室、午後4時～6時、出席者/理事12名、運営委員2名、代理出席2名、委任出席5名、事務局1名)

◎運営委員会よりの提案及び報告

①主催事業の提案

委員会より協会主催事業として、次の4事業(イーニ)を行なうことにしたいとの提案があり、審議を行なった。イ、アミューズメント施設への障害者招待

3月に開催した障害者招待

大会は、AOU主催のため開催費用については問題がなかったが、今後同大会を開催するにあたってはOAO単独開催となる。そのため、大会費用の捻出も含めて、開催有無賛否を議場に諮ったところ、賛成多数で多少の無理をして

も継続して開催を計画することになった。それに関して次のような提案があった。

a、隔年開催にしようか
b、他団体と共催し、一部費用を負担してもらってはどうか

c、未納会費の徴収強化
d、土井副会長より、スポーツセンター21世紀の施設利用打診と、費用半額負担の申し出があった

これらの提案を参考にして、具体的な開催プランについては、再度運営委員会で検討し、理事会に提出することにした。

ロ、技術研修会
ハ、店舗管理者講習会

ニ、AOU専務理事桜井氏を囲んでの意見交換会

ロイーの3件については、本年度よりその開催に向けて努力することにした。

②大阪アミューズメント施設営業者事業協同組合の活用
会員相互の利害関係が絡むことから、競合のない範囲内で、協会組織を利用した収益活動を進めることにした。

③シングル市場における営業上の軌轢
協会として対処できない問題も含んでいることから、積極的な対応は出来ないが、当該メーカーとOAOとの会談を業界誌に掲載し、全国業界

人の注意を集め、合理的な方向へ進めるための手段としてはどうか」と言う田副理事の提案後、会長より「業界団体としてのOAOは、双方の言い分にそれぞれの理由があるときは、弱者の立場に立つて考えたい」と発言があり了承された。

◎大阪府青少年健全育成審議会委員の推薦

協会推薦の前委員峯氏が任期満了のため、加藤副会長を後任委員として協会推薦したとの報告があり、同氏の委員就任について承認した。

◎OAO各種委員会の廃止・整理

過去、協会には15種類の組織・制度・委員会を設けたが、現在は機能していないものが多いことから、運営委員会を除く全委員会を廃止し、今後必要に応じて新たに設置することとし、その時は活動の期限を定めることが承認された。

◎94ユースギャザリングin OSAKAの協賛

9月9日・11日開催する同大会に、協賛金10万円を提出することを承認した。

◎その他

①大阪府警察本部よりの通達
一万円札偽(変)造同行使事件について、府警本部よりのお願があったことが事務局

より報告があった。尚、次回AOUニュース配付時には、同コピーを会員に伝達することにした。

②元・前AOU会長(中西名譽顧問・梅原名誉顧問両氏)の感謝会案内

9月22日午前11時より赤坂プリンスホテルにて、両氏の感謝会が開催されると事務局より説明があり、同感謝会に出席希望の方は事務局に申し込むことになった。

③次回理事会日時の検討
次回理事会は、10月12日。



JAMMA/AOU/NSA 幹部懇談会

- 日時 8月26日(金) 午後0時～1時30分
場所 JAMMA事務局「会議室」
議題 ①各団体の活動の状況報告
②その他

第15回アミューズメント施設管理者のための

青少年指導員養成講座

- 日時 10月18日(火)～20日(木) (2泊3日)
場所 宮島コラルホール
(広島県佐伯郡大野町宮島1の9の8)

第8回法務委員会

- 日時・9月9日(金)午後6時
場所・割烹「土佐」
夕食懇談会を中心に、今後の委員会活動の展望につき討議を行なう。

第27回広報委員会

- 日時・9月20日(火)午後1時30分
場所・AOU事務局「会議室」
◎AOUアンケート◎優秀機械表彰◎AOUセミナー◎障害者招待ゲーム大会等を審議

提言「業況停滞・低迷が長期化する中で」

一昨年の秋頃より、業界全般にインカムダウンが伝えられ、昨年の市場規模はレジャー白書でも12・3%の縮小と報告された。

現況では、年内はおろか、少なくとも後1年は我慢が必要という声も宜なるかな、というふうになるだろうか。

「旧くて新しい問題」だが…

ところで、こうした業況の低迷期に持ち上がるのが、過当競争をめぐる問題——特に大手メーカー・オペレーターとの圧力をめぐる問題だ。

その時々々の業界動向により形は異なるが、当業界では「旧くて新しい問題」とも言われ、ここ数年のオープンラッシュに際してもそうだったが、当広報委員会にもその種の意見が寄せられる。

従来は、「メーカーの販売方法(セット販売)に対する苦情」に加え、「大手メーカー・オペレーターの新規出店(無差別出店)既存地域オペレーターとの事業所に近接した出店」に対する苦情・批判」

ゲーム内容のマンネリ化、過当競争——という業界固有の問題に加えて、長期化する不況に未だ出口が見えてこない

が多くを占めた。

「シングルロケ」で苦情続出!!

新規出店については、大手オペレーターは「大型化」という形で棲み分けが進みつつある。ところが昨今、「メーカーのシングルロケ展開」に対する苦情・批判の声が大きくなっている。要旨は次の通りだ。

「ビデオゲームメーカーが代理店方式あるいは直リース方式によるシングルロケの展開を強化している。許可対象外であるため設置場所を選ばず、街には同じ筐体、同じソフトが氾濫し、既存ロケにインカムダウンをもたらすと共に、ソフトのライフサイクルの短縮化を促進している。メーカーのネームバリュー、新ソフトの先行投入等の差別化による既存ロケへの割り込み。割り込みが出来ないと近

接ロケでプレイ料金をダウン等、シングルロケの秩序が著しく乱されている。

概して採算無視の展開であり、それで採算が合うとすれば、設備費を0としなければ計算が合わない。とすれば、直リースの設備費は、一般オペレーターの購入価格に転嫁されているのでは——というのは既存業者の「ひがみ」だろうか——というものだ。

「共存共栄」のバランスシートは!!

自由競争、そして弱肉強食という経済原理に立てば、オペレーター団体としても、有効な対応は難しい。既存業者に対する理解と直ロケ展開に対する節度を要望することはできても、その要望への対応を追求すること迄はできない。メーカーとオペレーターが共存共栄を図るバランスシートをどこに求めるのか、「旧くて新しい問題」と放置せず、共に考えてみたいものだ。

(広報委員会)

中西昭雄名誉顧問に感謝する会のご案内

第5回通常総会に於て、中西昭雄氏と梅原靖三氏が「AOU名誉顧問」に推挙となった。

両氏は元会長、前会長としてAOU草創期より多年に亘り尽力され、今日のAOUが築かれたもの。そこで両名誉顧問の御労苦に感謝すると共に、その功績に報いるため、左記の通り感謝の集いが企画された。

記

日時 平成6年9月22日(木)午前11時～午後1時
会場 赤坂プリンスホテル 別館1階 グリーンホール 03(3234)1111
会費 1万円
参加申込 申込書に記入し郵送かFAX。同時に会費振込。締切り 9月10日(出)

※詳細は各会員団体事務局あるいはAOU事務局まで。

事務局通信

8月は各種研修会、専門委員会等、「夏休み」という形になりましたが、会員の皆さんは「遊び」を提供するビジネス。夏休みのない8月でしよ。うか。事務局も交替で休日をとる形ですがフル出勤。猛暑の内にも秋の気配——実りの秋であってほしいもの。(桐)

編集後記

7月号で全体を4頁に要約して速報した「第1回店舗管理者研修会」ですが、「詳細を知りたい」、「録音テープは？」等の声を頂き、宮本先生の「接客の基準について」を4頁で掲載しました。お店での従業員教育にお役立て頂ければ幸いです。(平)

フリーン アミューズメント

——ストップ ザ ギャンブル——

- ゲーム機賭博は犯罪であり、する人もさせる人も処罰されます。
- フリーンでこそそのアミューズメント、違法営業を徹底しましょう。

警察庁生活安全局生活環境課

全国都道府県警察風俗営業担当主管課一覧②

関東	新潟県	防犯部防犯課	025 (284) 3131	中部	愛知県	防犯部保安課	052 (951) 1611
	山梨県	防犯部防犯少年課	0552 (35) 2121		三重県	防犯部防犯課	0592 (26) 2111
	長野県	防犯部防犯課	0262 (33) 0110		滋賀県	防犯部防犯少年課	0775 (22) 1231
	静岡県	防犯部防犯課	054 (254) 4351		京都府	防犯部防犯課	075 (451) 9111
中部	富山県	防犯部防犯少年課	0764 (41) 2211	近畿	大阪府	防犯部保安第一課	06 (943) 1234
	石川県	防犯部防犯課	0762 (62) 1161		兵庫県	保安部防犯課	078 (341) 7441
	福井県	防犯部防犯少年課	0776 (22) 2880		奈良県	防犯部防犯課	0742 (23) 1101
	岐阜県	防犯部防犯課	0582 (71) 2424		和歌山県	防犯部防犯少年課	0734 (23) 9141

新製品のご案内

商品名	メーカー	タイプ	予定価格	発売予定日	備考
ドドンガドン	ナムコ	カーニバルゲーム	85万円	8月24日	これまでの体汗ゲームの常識をくつがえす、新たなゲーム機構採用。通信機能標準装備。

ギャッチ・ザ・ハート

TAITO

格闘アクションゲーム界に殴り込む!

KAISER KNUCKLE
— ナックル —

勝つてやる...絶対に。

話題騒然! タイトーが満を持して

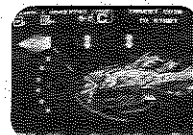
F3
TAITO F3 PACKAGE SYSTEM

第1弾!

TAITO F3
PACKAGE SYSTEMメインボードにサブボードを接続
するだけの、
簡単システム
登場!!

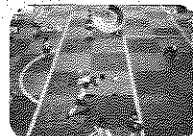
超話題の

新作ソフトも続々登場予定



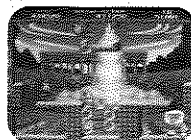
第3弾!

パルシンフォニー



第2弾!

ダライアス外伝



第4弾!

ハットトリック
ヒーロー'95ILLUSTRATION: NOBUTERU YUKI
©TAITO CORP. 1994

株式会社タイトー

本社: 〒102 東京都千代田区平河町2-5-3 TEL: (03) 3222-4808