

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 9月号

発行人 社団法人全日本アミューズメント
施設業者協会連合会
〒101 東京都千代田区神田須田町1-4-1
TSI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9月25日

JAMMA/AOU/NSA幹部懇談会を開催(8/26)



各団体の活動状況の報告を中心に意見交換
共通の課題につき共同して取り組むことを確認

8月26日、「JAMMA/AOU/NSA幹部懇談会」が、昨年8月以来1年ぶりで開催された。

今回はJAMMAが幹事団体となることから、会場には同協会会議室が当てられた。また、今回から新たに日本SC遊園協会(NSA)が加わり、3団体による幹部懇談会となったもの。出席者はJAMMA 6名、AOU 7名、NSA 4名で計17名。(正午～午後2時)

各団体の活動状況の報告を中心とした意見交換が行なわれたが、法改正に向けての取り組み等、3協会に共通する課題については、早期に合同検討会を開催する等、共同して当たることが確認された。以下、議事録を掲載する。

議題

1、各団体における活動状況の報告

2、その他

内容

1、各団体事務局より、団体組織及び出席者の紹介があった。
2、今後、本幹部懇談会は、

年2回程度の割合で開催することとなった。

また、懇談会の構成員は次の通りとすることとなった。

◎ JAMMA

正副会長
専務理事
広報部会長
法務委員長
健全娯楽推進委員長

◎ AOU

正副会長
専務理事
健全営業推進委員長
調査研究委員長
事務局長
◎ NSA
正副会長
常務理事

(2面に続く)

今月号の主な記事

紙上講座		資料	
第1回店舗管理者研修会 講義「店舗管理者の意識改革」 講師・吉永宏	7 ~ 4	アミューズメント空間産業研究会 「アミューズメント空間産業 振興ビジョン調査研究・報告書」より	3
各地協会だより	10 ~ 8		
第17回研修委員会(8月24日)	10		
第1回調査研究委員会(9月1日)	10		
平成6年度「AOU全国大会」 11月10日(開催要領)	11		
第15回青少年指導員養成講座 10月18日～20日(スケジュール)	11		



AOU 桜井専務理事 AOU 橋副会長 AOU 駒井副会長 AOU 入江会長 AOU 大野副会長 AOU 平本副会長 NSA 山田副会長 NSA 内田会長 NSA 吉川副会長



JAMMA 金沢健全推進委員長 JAMMA 長谷川副会長 JAMMA 中山会長 JAMMA 真鍋広報部長 JAMMA 里見法務委員長 NSA 宮原常務理事 JAMMA 日南専務理事 AOU 桐谷事務局長

(1面より続く)

3、予定された議題に入る前に、JAMMA中山会長より、昨今の規制緩和の流れの中で、業界としてどう対処すべきかを話し合う必要があるのではないかと、の提案があり、これを受けて意見の交換が行われた。

当局との認識の相違から、相変わらず現場でのトラブルがあるようだ。これはいかに業界を理解して頂くかという業界側の方法論にも問題があったのではないかと。今後は当局に対し、抽象論ではなく具体的な事例をもって、業界の要望を伝えるような活動が必要との認識で意見の一致を見た。

続いて、各団体における活動状況の報告に移った。

4、JAMMA日南専務理事より、JAMMAが日本経済新聞社との共同主催で第32回アミューズメントマシショの先日、東京大手町の日経ホールにおいて「AM産業の未来とマルチメディア」をテーマにシンポジウムを開催することが報告された。

本シンポジウムでは、中山会長が基調講演を行ない、その後、慶応義塾大学相模環境情報学部長、NTT小川画像通信事業本部長、日立川本常務、セガ入交副社長の4氏を

務、セガ入交副社長の4氏をパネラーに迎え、パネルディスカッションを行なう予定であることが説明された。

ついで、AM産業界の経済規模の実体が把握されていないため、JAMMAは理事会の決議を経て、財余暇開発センターに調査を委託すべくAM機部会で調査方法等について検討していることが報告された。

この報告を受けて、本件については、オペレーションの調査も必要なことから、今後はAOU、NSA両協会にも加わってもらい、三協会共同調査として検討を進めて行くこととなった。

次に、AM業界5団体の定めた「景品提供を行なう遊技機における景品の取り扱いに関する綱領」の運用に際し、従来JAMMAが厳守事項としてきた景品仕入れ価格300円程度の価格目標を撤廃し、今後は景品市販価格500円以下のみを厳守することとし、仕入れ価格は各社の弾力的運用に任せることを平成6年5月25日付け文書をもって会員宛て通知したことが報告された。

5、AOU桜井専務理事より、財余暇開発センター発行のレジャー白書'94に掲載されてい

るアミューズメント施設の営業に関するデータについて地域の実情を交えながら説明があった。

このデータによると、アミューズメント施設の営業利益は全体的に減少傾向にあり、また営業上の問題点として他の同業施設との競争の激化をあげている事業所が目につくとのことである。

特にロケーションの過当競争に関しては、AOU傘下会員からも危惧する声が出ており、業界全体が共存できるよう検討してほしいとの要望が寄せられていることが報告された。

これを受けて、JAMMA中山会長より、商業道徳は尊重しなければならないとの発言があった。

ついで、AOUがまとめた「ゲームセンター等の営業時間の制限等」の資料について説明があった。傘下会員からは、営業時間延長の要望が多いので、各県の営業時間制限の実態調査をさらに進めて行きたいとの報告があった。

また、AOU九州・沖縄地区協議会が7月23日の当該地域の読売新聞に「アミューズメント施設は今」と題する広告を出したことが紹介された。その他、JAMMA中山会

長から、AOU傘下会員へのサービスについてもこれを考慮すべきであるとの個人的発言があった。

6、NSA宮原常務理事より、平成5年度中小企業庁委託調査として通産省サービス産業課が実施した「アミューズメント空間産業研究会」の報告書の要約が提出され説明があった。

本研究会は遊園地・テーマパーク、ゲームセンター、パチンコ、カラオケボックスの4つの業態を対象に、昨年11月より本年3月の間5回にわたり会合がもたれたもので、今回はあくまでも総論的な検討にとどまったが、今後分野毎により詳細な検討が期待されることである。

7、来年も風営法改正の動きがあることから業界全体として動き出すべきではないかと、の提案があり、これを受けて三団体それぞれの法務担当委員長による改正の要望点を整理するための合同検討会を早急に実施することとなった。

8、次回の三協会幹部懇談会はNSAが幹事団体となり、法改正問題もあるので年内に開催することとなった。

以上で予定された議題はすべて終了し、閉会した。

以上

平成5年度中小企業庁委託調査 アミューズメント空間産業研究会 「アミューズメント空間産業 振興ビジョン調査研究」報告書

「アミューズメント空間産業研究会」(座長・野田一夫・多摩大学学長)は、昨年11月より今年3月まで5回の会合を重ね、このほど、標題の報告書を発表した。

関連資料を含め100余頁(A4)にわたる同報告書より、当業界態に関わる内容の要旨は次の通り。

◆アミューズメント空間産業

「特定の人を集め(外出型)一定のコンセプトを持った娯楽のための空間を提供(施設利用型)し、それに参加してもらう(参加型)ことで人々を楽しませる産業」で、今回の研究対象となった業態は①遊園地・テーマパーク、②ゲームセンター、③パチンコ、④カラオケの4つ。

◆「AM空間産業」の将来

近い将来、マルチメディアの普及によりホーム・エンターテイメント(家内型かつ無施設型の娯楽)の著しい成長が予想される中でも、参加・外出・施設利用型の娯楽が必ずしも減少するわけではない。それなりの魅力の提供で共存

が可能。特に友人と一緒に楽しむ「コミュニケーションの場」を提供する役割を果たすことが期待される。

◆今後の課題

①健全な発展の支援

「AM空間産業」は国民に身近な娯楽を提供し、ゆとりと豊かさを実感できる社会の実現に寄与するという意味で極めて重要な産業。従って、その健全な発展を支援するため、CG等の新技術を導入した設備の導入や自動発券システムの導入等に対し、低利の融資制度や税制上の優遇措置を創設するなど、施設の改善や経営の合理化を促進するための施策を講ずることも検討に値すると思われる。

②規制緩和の検討

「AM空間産業」についての規制は、営業に対するものや、施設・機器に対するもの、あるいは人的要因に関するもの等、多岐にわたる。

規制は一定の政策目的を達成するために必要最小限のものでなければならず、特に、「AM空間産業」においては、

技術開発の進展が著しいため、随時見直されることが必要。

今回の研究会では、具体的な規制の内容につき詳細に検討する時間に恵まれなかったが、今後、経済改革研究会(平岩研究会)等の指摘を踏まえ、規制の目的や必要性を十分吟味し、必要最小限の規制とすべく検討していくことが望まれる。

③技術開発

「AM空間産業」は、人々に感動を体感させることが重要であり、そのような技術としてのVRの技術が研究され導入されてきた。一方で、これらの技術が人間の脳や心に及ぼす影響も憂慮され、その研究の必要性も言われ始めている。一企業だけでなく、国や産業全体での取組が必要となってきた。

④国際的展開

成長著しいアジア市場等への「AM空間産業」の展開が期待されるが、この際、海外外技術者研修協会が実施しているアジアからの研修生受入れに対する補助制度などの人材育成制度を活用することも重要。これにより、研修生が自国に戻った場合、わが国「AM空間産業」の海外進出のための貴重な足がかりになると考えられる。

アミューズメント空間産業市場規模総括表

(単位: 億円、万人)

		1985年	1990年	1991年	1992年	1993年	1985~93 名目年平均 伸び率 [実質]	2000年	2010年
遊園地 テーマパーク	売上	2,630	4,020	4,250 (5.7%)	4,420 (4.0%)	4,210 (▲4.8%)	6.1% [1.6%]	6,530 <5.0%>	10,640 <5.0%>
ゲーム センター	売上	3,000	3,490	4,130 (18.3%)	4,870 (17.9%)	4,270 (▲12.2%)	4.5% [▲0.8%]	5,400 <1.3%>	6,080 <1.2%>
パチンコ	売上	97,990	142,600	157,570 (10.5%)	169,860 (7.8%)	175,000 (3.0%)	7.5% [2.1%]	198,670 <2.0%>	241,650 <2.0%>
カラオケ ボックス	売上	-	2,900	3,770 (30%)	4,610 (22.3%)	5,530 (20.0%)	(24.0%) [(20.6%)]	5,100 <1.3%>	6,220 <2.0%>

「レジャー白書 各年版」をもとに事務局作成

< >内は1992年からの実質平均伸び率であり、規模の予測については、以下が前提。

- ・実質民間消費支出 2000年まで 3.5%
2010年まで 3.2%
- ・実質経済成長率 2000年まで 3.2%
2010年まで 2.4%

なお、遊園地・テーマパークには、アミューズメントパークを含む。

「第一回AOU店舗管理者研修会」より

店舗管理者の意識改革

附錄一

日本YMCA同盟

吉永宏

廣報室長



「第1回AOU店舗管理者研修会」(於：高崎市、6月28日～30日)の講義内容より、今月は第2日目に行なわれた吉永宏氏(日本YMCA同盟)による「店舗管理者の意識改革」を紙上講座として掲載します。

同講義の狙いは、「店舗管理者として求められる責任と役割を果たすために必要な理念と技能について、実習を通して学ぶ」というもので、講義終了後には「管理上のトラブル」についてロールプレイングが実施された。

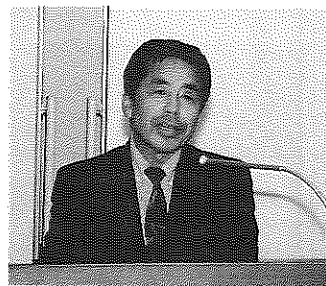
今後、アミューズメント
業界に求められるもの

事前にお配りした2枚の講義内容通りではないかもしれませんが、私なりの経験をお話していきたいと思います。

私は、一番多い時は従業員500人の組織の責任者でしたが、現在は編集や広報出版の仕事が専門で、社員はパー

トを含めて16人、殆ど全員が専門職です。

そして、関西で20年働いて
いる時には主に社員の職業
訓練を専門的にやっていた。
1年間の半分以上はよそ
の会社へ行き、バーのホステ
スからバスガイドまで様々な
職種の人を訓練しました。例
えば、バスガイドのトレーニ
ング時には、どのようにすれ



講師：日本YMCA同盟
吉永宏氏

ば、お客さんが安全で快適な時間を過ごすことができ、尚且つ、満足してこちらの言いなりになるか、という訓練と一緒にバスに乗って行なったりする。そういう中で得た私の経験を基に、店舗に限らず「管理者」にとってこんなことが大切だということが幾つかあるので、そのことを中心にお話していきたいと思ひます。

「店舗管理者の意識改革」のテーマである「社会変化とレクリエーション・レジャー」は、皆さんのようなアマミューズメントの世界だと思えます。娯楽ともいいますが、メージが多少違いますから、「アマミューズメント」や「アメニティー」と言った方が良いかもしれません。これについては森田さんが午前中に講義されましたので触れませんが、私の予測では子供でも中高年者にしても、これからア

ミューズメントセンターやアメニティー施設に求めるものは、次の4つがあるのではないかと思います。

まず、この中には、昔から変わらないものとして、例えば「面白さ」がなければまず来ない。それから、ドキドキするとかハラハラする「スリル」、プライズ機などはスリルの世界に当て嵌まるでしょう。私はゲームは殆どしませんが、私を感じないようなスリルを若者達は感じているからこそ来るのです。だから、面白くてハラハラ、ドキドキするというのは昔も今も全然変わらない条件だろうと思います。

また昔と違う点では、一つはそこに行くこと「氣樂になれる」ということ。これが難しい。騒いだり、大声を上げているお客さんに、「すみませんが、他のお客さんに迷惑になりますので静かにして下さい」などというと、「せつかく遊んでるのに……」となる場合もある。その兼ね合いをどう見つけるかということになるでしょうが、要は「氣樂になれる」ことが求められる。

ただ、氣樂ということはある客する側に於いても得なものです。氣樂に入つて来てもらった方が、一回に沢山のお金を

『店舗管理者の意識改革』

日時	1994年6月29日(水) 13:00~18:00
場所	サンピア高崎
参加者	ゲーム場管理者 33名(予定)
ねらい	店舗管理者として求められる責任と役割を果たすために必要な理念と技能について、実習を通して学ぶ。
内容	①この業界の持つ社会的意義と責任 ②店舗管理責任者の責任 ③管理者としての役割を果たすための技能
方法	①小グループによる討議 ②コンセンサス・オリエンテッド・ハドル ③ゲーム(リラクゼーション) ④講義

使うが二度と来ないというよりも、決まった額だけたびたびやってくるリピーター、つまりお得意様を掴むというこのとはとても大事なことで、バブルが弾けた現在には特に丁寧にお金を使う時代になった。ですから、そういう意味では、気楽に入って来られる雰囲気は固定客を掴むにはとても良い環境といえます。しかし、こればかりに頼っているとマネリになり、ガクッと足元を揺られることもあるのでこれだけとはいえない。

4番目としては、「人と人との繋がり」がどの業界でもますます求められるだろうと思います。

私は旅行が好きで、中でも沖縄が大好きでよく行くので

すが、沖縄は米国に占領された時代を経験しているため、本州とは違う独特の文化を未だに持っている特別な地域の一つです。どういうことかという、例えば、向こうはどの業種でも日本で一番小さな店舗が多いのです。皆さんの業界の大型店を見たことがないのですが、多分同じことが言えるのではないかと思います。自宅の近所の散髪屋さん、集客もある程度あります。が、「うちへ来て下さい」といった案内状や年賀状、暑中見舞いといった季節の挨拶状は毎年きちんと届く。

先日、私が沖縄の散髪屋さんに入れて入った時のこと、料金は安かったのですが、一万円札しか持ちあわせておらず、お釣りがないというのです。私が「じゃあ、煙草でも買ってください来ますよ」といったら、一人しかいない店員が「いいですよ。この次、沖縄に来た時に返してくれたい」というのです。これにはとてもびっくりしました。

その後、まだ何日間か泊まっていたので、勿論、土産と料金を持って行きましたが、そんな人間同士の繋がりとはいえない、ますます求める時代になるだろうと思います。特に皆さんの業界は、プライ

ズ機は別としても、多くのゲーム機の場合は目に見えない数字や、ゴールを強奪するためのプロセスを楽しむのにお金と時間を使うのですから、そのゲーム性だけではなかなか人を繋ぎ止められず、そこにもう一つ大切になってくるのが、「人と人との繋がり」ではないか。そういうものが、これからレクリエーションやレジャー、皆さんのような業界に対して、私達一般人が望んでいることではないかと思うのです。

「管理」＝目標十条件
↓実行・評価

「店舗管理者の意識改革」のテーマ2は「管理とは(定義と領域)」。店舗管理者ですから、「管理」とは何かを少しお話ししたいのですが、難しいことはいけません。

・目標を決めてそれを達成するための条件を作り、実行すること

目標がないと何も始まらないですね。例で言えば、どうして売上上げを10%伸ばしたい。リピーターを増やしたい。或いはターゲットを絞ってみよう。など色々あると思います。

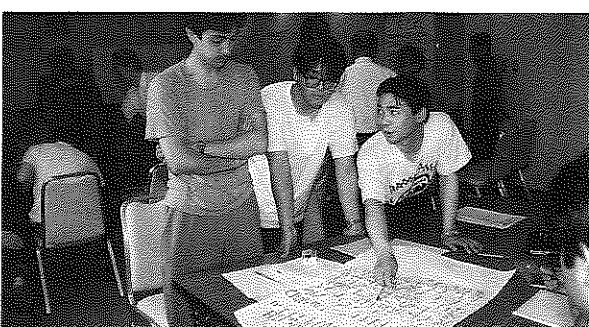
まず目標があり、そして目標に到達するための条件を作

ること。働いている者同士がコミュニケーションを図るとか、また、1時間毎にトイレを見て回るような努力をしていく企業があるというお話もあります。そのまま真似する必要はないのですが、自分のお店ではどういうことをするのか、という目標、或いは条件、そして実行。上手くいっている所は最後までいくのです。が、上手くいっていない所は目標や掛け声だけがあつて条件がない、更に実行もしない。これでは始まらない。実行しないというところは結果が出ない、結果が出ないから「やっぱりダメなんだ」となり、次からはもう目標さえ立てなくなる。つまり、実行の後に必要なものが、どこまでできたか、どうしてそこまでできたのか、反省ではなく、どのような結果が出たのか、それは何故なのかという事実を見ると、上手くいかない場合に、どうすれば目標に到達できるのかという次の約束が出てくる。従って、目標を立てる時にも評価しやすい数字の入った目標の方が良いですね。何%とか、何人とか、コストをどれだけ抑えるとか、或いはアルバイトの出勤率をこれだけ定着させるとか。

私が一番最初に研修の世界に入って担当したのは、ある電機メーカーで、社員1万6000人の訓練を4年間かけて実施しました。その時の最初の目標が「社員の無断欠勤を如何に無くするか」ということでした。というのも、電機メーカーはベルトコンベアでの流れ作業が多い。現在は機械化されて人間ロボットが多く、あまり人手は要らないが、私の頃には、まだまだ人の手に頼っていた時代です。だから、一人休むとラインが狂ってしまい、それだけ生産力が落ちてしまう。その頃はテレビが爆発的に売れており、少しでも早く作った方が勝ちという状況で、そんな時に無断で休まれたら、結果として売上げにも影響してしまうのです。

それを如何ににくすか、というのが私の仕事だったので、お陰様で無断欠勤率が12~13%だったのを殆どゼロにもっていきましました。というように、目標があり、条件があつて、実行して評価することを「管理」と言います。

「管理」を言い換えれば、「マネージメント」ですね。マネージメントというと、お金を儲けることのように思っている人が多いようですが、



それは結果です。こういうことをきちんとやれば、全て上手くいく訳ですから結果的にはお金も儲かる。要するに、お金を儲けることを目的にするのではなく、こういう作業をきちんとする職場にしていけば、必ず結果としてお金が儲かることになるのです。

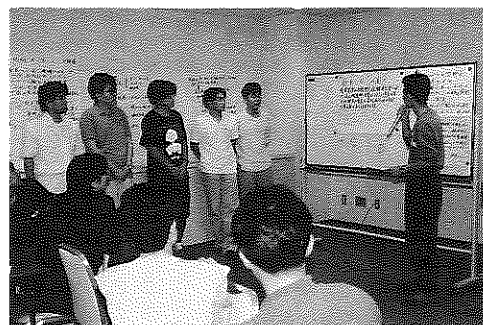
何故、こんな話をするのでしょうか。ここにいる人達の多くは、まだ今はトップではないと思います。これからトップになる人は、今からトップの勉強をしておかないと、なつてからでは間に合わないのです。だから、色々な上司を見て、そこから「自分はあんなの」一つなのです。

人間関係を中心とした管理者に求められる技能とは

講義内容③の「管理者としての役割を果たすための技能」ですが、店舗運営の実務的な業務内容、つまり、新しい機械やソフトの購入をどうするか、店内レイアウトやメンテナンスをどうするか、などは私には分かりません。私がお話したいのは、特に人間関係を中心とした管理者に求められる「技能」です。人と人との慣性で仕事をしているのが、この世界です。サービースにしても、指導にしても人間と人間の関係がカギになっていると思うのです。

よくある例ですが、新宿へ飲みに行くと、場所も人の流れも、また店の作りも、料金も殆ど同じ内容の店にも拘らず、Aの店は大流行り、Bの店は全然流行らないというように、「流行る店」と「流行らない店」がある。最近ではサードビブスする人の多くに、アジア系の人や肌の色の違う人もいますが、そういった条件は全く同じ。では、一体どこが違うのか？

お客様への迅速な対応とか、お客様が求める従業員というものがありませんが、要するにお客さんとの人間関係



なのです。しかし、お客さんの心理ばかりを研究すれば良いものではない。まず第一歩として大切なのは、自分自身のことを見つめ直し、自分について、自分が知っているかということを考えることなのです。

今では、ビデオカメラも安くならしたので誰でも簡単に買えますが、昔そんなに簡単に手に入らなかった時代に、たまたまある人が私の講演をビデオに撮っていたのです。それを見ながら、私は初めてビデオで客の立場に立って、自分自身が1時間半喋るのを見ました。すると、全く自分で予測しない癖を幾つも発見するのです。それは、本当にビデオを見るまで気が付かなかったこと。自分について、自分は全て知っていると思

いながらも余り分かっていないのです。自分のことが分からないのだから、他人のことが全て分かっているなんてあり得ない話です。ですから、まず自分を知ることが人間関係の第一歩と言えるのです。

例えば、タクシーに乗っている時、交通渋滞に巻き込まれてなかなか目的地に着かず、15分で行ける所を30分40分かかるとあります。大体、タクシーに乗る時は、雨が降っているとか、荷物が多いとか、または疲れている、急いでいるなどの理由から利用しますが、以前、私がタクシーに乗って交通渋滞に巻き込まれた時、イライラして、つい「運転手さん何やってんの、早く行ってくれよ」という言い方をしてしまったのです。

考えれば、運転手さんも同じようにイライラしている訳です。私は自分がイライラしていることに気が付かないために、相手がイライラしていることにも気が付かない。交通渋滞が運転手さんの責任でないことは分かっているが、これを無視して発言してしまうと、どういうことになるか？ 運転手さんも頭にきて、降りる時にお金を渡して

も「ありがとう」とも言わずに、自動ドアをバーンと閉めて行ってしまう。私は、自分がイライラしていることを知らずに発言して、相手を余計にイライラさせてしまったのです。

同じような次の機会にはこういう方法を取りました。「運転手さん、せっかく客を拾ってもこんなに混んでいたら儲からないね」と言う一言。運転手さんも自分の気持ちを先につけてもらえて、「あつ、自分のことを分かってくれている」と納得する。すると、「向こうの道へ行きましようか。ひよつとしたら早く行けるかもしれませんよ」など努力してくれました。そして、気持ち良く会話をし降りることができた。

ビジネスの世界というのは拘り定規に簡単にいく訳がないのです。でも、簡単にいかないから諦めず、どうやって働いている者同士やお客さん達、或いは地域の人達と繋がりを持つていくのかと考えることが大切で、それが人間理解であり、自己理解の手掛かりにも繋がる。

子供の教育などが最たるもので、親や学校の先生達が、こうしろ、ああしろとよく言っています。そう言ってい

る親自身が自分のことを理解していないということに当て嵌まるのではないかと思います。

言葉だけでない「気持ち」のやりとりの重要性

自分について理解できたとして、次に求められることは、相手をどのように理解するかということなのです。

人と人との関係の一番単純な図は、AさんとBさんが話し合っているというものです。これにCさんが入れば3人、Dさんが入れば四角関係というように複雑になっていきます。一番単純なのは1対1のコミュニケーションです。

人が話をしてお互いに理解し合うという事は言葉のやりとりのほか、ジェスチャーや目つきなど言葉以外のものの半分は目に使っているらしく、目はとても重要です。例えば、Aさんが上司、Bさんが部下とします。上司が部下に向かつて「君、トイレに紙がなかったから入れといってくれ」と言ったとします。丁寧に言う必要はないが、その時にAさんの心の中に「あの部下は気が利かない。言われる前にちゃんとやっておけよ」という気持ちがあつて伝えた

場合には、言葉に出してなくても気持ちも伝わってしまうもの。

人間の会話やコミュニケーションというのは、内容を伝え合うだけでなく、気持ちのやりとりも同時にしている。言葉にしていなくても実は気持ちが伝わるのです。

実は、これは人間の世界だけではなく、植物の世界でも、最近発表された研究結果によれば、どんな木や花も、一つずつ別々の電波を出している。言うならば、別々の言葉を持っているというところが分かったのです。椿なら椿の言葉を常に喋り、それを聞いてお互いに会話をしているのです。人間の脳では、それを聞き取って理解する力はありませんが、機械にはそれができました。植物や動物でもそうなのです。人間の脳が脳が発達していれば、言葉だけでない気持ちのやりとりがどれほどの重要性を持つてくるか。

ある米国の先生はこれをこのように説明しています。「この線は海の表面のようなもので、これは海の上に浮かんだ氷山である」と。氷の方が水より軽いので、少し頭が水の上に出てくる。13分の1が出てきて、下に13分の12が潜っ

ている。ですから、昔レーダーがない頃には、海を航海する船がこれにぶつかって沈んだといひます。要するに、氷山は水の下に潜っている部分の方が大きいのです。

上司と部下間のトラブル 3つの解決法

少なくとも、出世をするしなにに拘らず、一度しかない自分の生涯で楽しい職場生活や家庭生活を得るためには、

気持ちのやりとりができる人間になることがマネージメントの上でもとても重要です。では、気持ちを分かり合うためにはどうしたら良いのか？この方法をいくつか紹介しておきたいと思ひます。

これまで、上司との関係やアルバイトとの関係がいくつが出てきました。お客さんがいて、それにアルバイトが直接関わる、そして、店舗責任者がお客さんに関わりながら、アルバイトにも関わっている。更に、その上にオーナーと呼ばれる人が関わっている。また、その外側にそれを取り巻く近所がある。こういった人間関係の図ができあがります。

上司と部下の間にトラブルが発生した場合、解決の方法は3つあります。どれを選択

するかは皆さん次第です。まず、①相手の考えを変えさせる、或いは、②相手との関係を変える。そして、もうひとつはこの二つとやや違ひますが、③自分の考えを変えるのです。相手の考えを変えるには相当のエネルギーが要りますが、自分を変えるのにはそれほどエネルギーは必要ありません。

私は現在、十数人のスタッフと仕事をしていますが、専門職に近い人達ばかりのためわりとクールな雰囲気もあります。若い人の中には、9時出勤といつても10分、15分遅刻する人がいて、これを例に挙げてみると、その人間を呼びつけて「お前、駄目じゃないか、しつかりしろ。できないければボーナスを引くぞ」と脅かすこともできるし、現実

に脅かしているほかの仲間もいます。また、普通ならば、遅れてくるのも1、2回を過ぎて3、4回目になってくると、「まづいな」という気持ちが出てくる。

自分を変えるということとは、自分の判断でできることです。ところが、相手が変わるといふのは、相手が判断してくれないと変わらないのです。だから、人間関係で大切

なことは「自分を変える」とだともいえます。いづれは自分も、今は部下であつても上司になり、また家庭の主婦や父親になる。ということば、言うなればオーナーです。

多くの場合は、相手が変われば世の中が変わると思つてゐるのですが、そうではなくて基本的に一番楽で確実な方法は自分が変わる事です。相手が何といおうと自分が変わつてしまふ。

気持ちの理解は「相手の気持ちへの関心」と「自分の感情の伝達」から

では、気持ちを理解するためにはどうすれば良いか？一つは、人と話をしてゐる時、言葉だけではなく、「今、この人はどういう考えを持っているのか？」という相手の気持ちにも注意を払い、関心を持つようにすること。自分

勝手に思い込むだけではなく、言葉に出して確かめることもできるし、見て確かめることもできます。

例えば、アルバイトが「おはようございます」と挨拶してきたら、「おはよう」と返す時に、その時の雰囲気や「今日は特に元気そうだね」とか、「今日は雨で残念だね」など、その時の気持ちを一言伝え

る。気持ちのやりとりをする。ことで人間関係が上手く繋がつてゐると、氷山は非常に安定する訳です。気持ちが細いと常にグラグラしてしまひます。

二つ目は、自分の気持ち、自分の感情を必ず言葉にして相手に伝えること。これは是非覚えておいて頂きたい。

例えば、「今、すごく怒つてゐるぞ」と言つても相手はあまり怒られてゐると思わないのです。「ああ、この人は怒つてゐるんだ」と頭で理解する。

また、「駄目じゃないか」などと感情をぶつけたら、「何を言つてんだ。人手が足りないのにできる訳がないだろう」と感情が戻る。でも、「私は怒つてゐますよ」という自分の気持ちや感情を相手にぶつけず、言葉にして伝えると相手は冷静に聞いてくれる。相手

の気持ちや感情に関心を払う。それから、自分の気持ちや感情を抑えず、ぶつけず、言葉にして相手に伝える。でも、多くの場合、人間関係の始めはマイナスとか否定的、ネガティブな言葉は出さない方が良いでしょう。

例えば、新人の部下が私の所に「吉永さん、これでいいですか」と書類を持ってきた

とする。もしも間違いがあつた場合、そのことを直ぐに指摘するよりも、「忙しいのに良くてきたね、ご苦労さん」と言つてから、「呼吸置いて」「でも、ちょっとこのところ」と言えば、もうそれだけで充分です。始めから「駄目だよ。これ、ここ」とか、自分で赤で直して「この通りにしなさい」など、これでは駄目なのです。

要するに、経験がまだ浅い人や新しい仕事をする人に、こちらが要求する全てを理解してもらふのは無理なのです。無理だったら育てないといけなひ、では、どうやって育てるか？まず、相手を認め、褒めてやる。そして自分でやって見せて相手に気付い

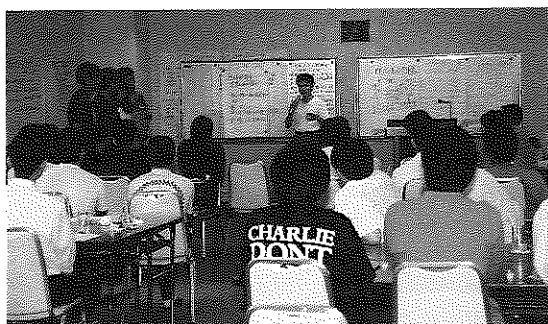
とす。もしも間違いがあつた場合、そのことを直ぐに指摘するよりも、「忙しいのに良くてきたね、ご苦労さん」と言つてから、「呼吸置いて」「でも、ちょっとこのところ」と言えば、もうそれだけで充分です。始めから「駄目だよ。これ、ここ」とか、自分で赤で直して「この通りにしなさい」など、これでは駄目なのです。

要するに、経験がまだ浅い人や新しい仕事をする人に、こちらが要求する全てを理解してもらふのは無理なのです。無理だったら育てないといけなひ、では、どうやって育てるか？まず、相手を認め、褒めてやる。そして自分でやって見せて相手に気付い

とす。もしも間違いがあつた場合、そのことを直ぐに指摘するよりも、「忙しいのに良くてきたね、ご苦労さん」と言つてから、「呼吸置いて」「でも、ちょっとこのところ」と言えば、もうそれだけで充分です。始めから「駄目だよ。これ、ここ」とか、自分で赤で直して「この通りにしなさい」など、これでは駄目なのです。

要するに、経験がまだ浅い人や新しい仕事をする人に、こちらが要求する全てを理解してもらふのは無理なのです。無理だったら育てないといけなひ、では、どうやって育てるか？まず、相手を認め、褒めてやる。そして自分でやって見せて相手に気付い

とす。もしも間違いがあつた場合、そのことを直ぐに指摘するよりも、「忙しいのに良くてきたね、ご苦労さん」と言つてから、「呼吸置いて」「でも、ちょっとこのところ」と言えば、もうそれだけで充分です。始めから「駄目だよ。これ、ここ」とか、自分で赤で直して「この通りにしなさい」など、これでは駄目なのです。



てもらふ。これが効果的な指導といえます。経験、能力、技術、或いはサービスも、作り上げられてゐないのに要求しても無理ですよ。でも早く作り上げて欲しいと思ふならば、相手を認めてからこちらの言ひたいことを伝える。至つて単純なのですが、平凡なことこそ一番難しいのです。

だから、管理者としての技能や技術、また意識というのは、実は難しいことでも何でもありません。当たり前のことを当たり前に、毎日きちんとその場その場で実行しているかどうかということだと思ひます。

若いということとは、失敗する可能性がある。しかし、失敗は成功に一番近い道なのです。でも、同じ失敗を繰り返したら後退してしまひますから、同じ失敗はしないようにする。けれども、失敗を恐れては成功はあり得ないのです。

どんな発明も、どんな発見も、あの世界一の富を一代で成した松下幸之助さんにしても、どれ程の失敗を重ねてあれだけの成功を収めたか。

ですから、失敗を恐れてはいけません。失敗を恐れないのは、若者の特権だと思ひます。成功を望むからこそ、失敗をしてよいのです。

ですから、失敗を恐れてはいけません。失敗を恐れないのは、若者の特権だと思ひます。成功を望むからこそ、失敗をしてよいのです。

兵 庫

H・A・O・一泊親睦旅行を開催する予定
(10月5日～6日)

兵庫県アマミューズメント施設営業者協会(西山清治会長)では、10月5日～6日の日程で「H・A・O・一泊親睦旅行」を実施する予定。

同親睦旅行では、兵庫県城崎温泉に宿泊、5日に理事会

(午後5時～)、親睦会(午後6時30分～)を開催、翌6日には同好会としてグループに別れ親睦を深める。グループ分けは、H・A・O・ゴルフコンペ(久美浜カントリークラブ)、釣りグループ、観光グループの3グループ。

また、5日の早朝からはプライベートコンペの開催も予定している。

・費用 個人負担2万円

協会負担5000円

岡 山

理事会を開催(8/23)
青少年指導員養成講座
の説明等を行なう

岡山県アマミューズメント施設営業者協会(松田次雄会長)では8月23日、第3回理事会を開催した。(岡山市「三光荘」、午後3時～5時、出席者16名)

川副会長の挨拶で開会し、左記の議題を審議した。

◎青少年指導員養成講座の件
10月18日～20日、広島にて開催される同養成講座の説明がなされた。

◎AOU全国大会の件

11月10日～11日、栃木県で開催される同大会には、1社につき1名のみ参加費を一部負担することとなった。

◎模範優良店選出の件

旭川ドライブイン、ナムコランド倉敷店、ハイテク・セガ倉敷店、タイト・イン大元店、ミレニアム、楽遊楽座の6店舗の選出を予定。

◎第6回香川・岡山交流会の件

第6回は岡山が主催。10月上旬に2日間の日程で開催を予定。

◎第10期総会の件

11月下旬の開催を予定。

◎その他

・津山支部より、第2回障害者ふれあい大会開催時の協力要請がなされた。

・第25回A・M・O親睦ゴルフ大会について。

・プレイ料金安定化への協力願いがなされた。

また、8月26日には久米カントリークラブにて第25回O・A・M・O親睦ゴルフを開催した。10名が参加し、優勝は

アマミューズメント岡山の山本貴一氏。

広 島

理事会を開催(9/7)
アジア競技大会協賛
について審議

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9月7日、理事会を開催した。(柳ヒカリエンタープライゼス2F会議室、午後1時30分～3時30分、出席者9名・委任状2通)

平本会長からの挨拶の後、同理事会では左記の議案について審議を行なった。

◎組織の拡充について

事務局で作成した非会員専業店名簿から19店舗を選出、これらの店舗へ次回理事会までに入会を働きかける。この各店の担当理事を決定、次回理事会で状況の報告を行なうこととする。

◎アジア競技大会について

・事務局から提出された選手村ゲーム室に対する会員の巡回割当表が承認された。

・アジア競技大会協賛PRとして、機械搬入及び開村中の外国選手の遊技状況を写真入りで報道してもらう要請をマスコミにしていることの報告が事務局よりあった。

・大会期間中ゲーム場に外国人観光客が多数来店することが予想されることから、トラブル防止と110番の積極利

用について県警より要望があったことの報告と詳細の説明が事務局より行なわれた。

◎青少年指導員養成講座の開催について

・受講申し込みは9月30日必着。

・アドバイザー(広島県2名)の選出については事務局に委任する。

◎模範優良店表彰について

会員としての誇りと自覚を促す狙いから選考はシングルロケーションの幅を広げ、広域オペレーションは自薦する方向で選定する。また、自薦、他薦店については実地調査し、次回理事会で最終決定する。

◎その他

①アジア競技大会協賛に関する新聞報道
同協会の協賛活動が地元紙「中国新聞」の朝刊(9月7日付け)に掲載された。

②ステッカーの作成掲示について

広島県警環境浄化推進本部から要望があり、「風俗環境浄化協力の店」のステッカーを作成、会員店舗に掲載する。尚、同ステッカーは9月7日に発送。

③次回総会について

10月4日午後2時から開催する。

④事務局の移転について

現事務局のヒカリエンタープライゼス広島営業所が移転するのに伴い、事務局も移転。時期は10月中旬を予定している。

福 岡

例会を開催(8/26)
PR広告の新聞掲載
について報告を行なう

福岡県アマミューズメント施設営業者協会(長友隆典会長)は8月26日、福岡セントラルホテルに於いて例会を開催した。

同例会では左記の議案について審議を行なった。

◎第5回AOU総会について

◎PR広告掲載について
かねてより取り組んできた業界のPR広告が7月23日の読売新聞紙面に予定通り掲載された。

◎新会員の入会について

◎その他

〈詳細次号〉

長 野

例会を開催(9/7)
消費税制度改善
対策を審議

長野県アマミューズメント施設営業者協会(柿崎庸三会長)では9月7日、例会を開催した。(松本市・いり亭、正午～午後3時、出席者15名)

同例会では左記の議題について審議された。

◎風営法に対する改善点や要望について

◎消費税制度改善に対する問題点について

これまでは内税という形でプレイ料金を値上げせずに営業を続けてきたが、今後税率が5・7・10%に変更になった場合、料金面など様々な混乱が予想される。それを避けるために当局への申し立てを行なうこととなった。

◎新規会員獲得の件について
未加入会社の入会を促すため、今後、本格的に運動を実施する。

◎定期総会の開催について
定期総会は12月1日に開催するが、場所等については後日決定する。

◎その他

鹿 児 島

K・A・O親睦ゴルフ
コンペを開催
(9月9日)

鹿児島県アマミューズメント施設営業者協会(政須美夫会長)では9月9日、第22回K・A・O親睦ゴルフコンペを開催した。(鹿児島島ガールズゴルフクラブ/松元ゴルフコース、午前10時～、参加者11名)

同コンペでは、優勝に東郷氏(スコア84/ハンデ10)、準優勝に山内氏(スコア83/ハンデ7)が輝いた。

知 愛

理事会を開催(9/2)

「身障者ふれあいフェスティバル」開催について

愛知県アミューズメント施設営業者協会(位田宗一会長)では8月26日、理事会を開催。同会では、9月21日から千葉市幕張メッセで開催されるA Mショー並びに、11月18日に開催予定の「身体障害者ふれあいアミューズメントフェスティバル」について審議を行った。

大 阪

10月4日、「第3回 OAOゴルフ研修会」の開催を予定

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10月4日、平成6年度「第3回OAOゴルフ研修会」の開催を予定。同会は、梅原会長のAOU会長職退任慰労の意を兼ねて開催され、他府県分として2組、大阪府分として5組をエントリーしている。場 所/有馬ロイヤルゴルフクラブ西コース 集合時間/午前8時30分 スタート/午前9時 会 費/1万円 プレ/各負担 幹 事/松下寛人 幹 事/上田芳弘 計/今西 徹

第1回調査研究委員会(9/1)

初委員会を開催、活動目的・進め方・内容等を審議

9月1日、第1回調査研究委員会(位田宗一委員長)が開催された。(名古屋市中・名鉄ニューグランドホテル、7F会議室、午後3時~5時、出席委員6名、代理出席1名、事務局・桜井専務理事、桐谷事務局長)

議事

位田委員長より委員長就任の挨拶があり、各委員が自己紹介を行なった後議事に入る。議事は位田委員長及び桜井専務理事が準備した資料に基づき進行した。

1、調査研究委員会の活動目的について

委員長より提案された活動目的について討議した結果、次の内容に定めることが決定した。

「アミューズメント施設営業に関する諸問題を取上げ、その実態を調査研究し、各委員会と連携して、改善点を実証提起することにより、将来への望ましい対策に資することを目的とする。」

2、委員会活動の進め方について

抽象的な表現を避け、具体的なデータの把握に努め、

説得力のある資料を基に各委員会とも連携して解決にあたることとし、次の項目を十分に留意して活動することが確認された。

① 正常な営業を妨げる隘路、困ることが現実存在するの

② 隘路の素顔(内容)核心は、隘路の打開が真にオペレーターに結びつくか、どんな利益か。

③ 隘路の打開策は、その実現性は、(具体的な方法) AOU自体で、他の協力を得て。(他とはどこか)

④ 調査の方法は、時期は、(期間)

⑤ 調査研究内容について

各委員から店舗運営上の問題点として次の各項目が提起された。

① 消費税増税にどう対応するか。

② 風営法上の届出制度について簡素化できないか。

③ 少年補導員等の巡回への対応について。

④ 機械メンテナンスの実態について。

⑤ 営業時間の延長について。(愛知県豊田市における夜間

人口の動態が例示された。)広範囲な対象の中からどの項目に焦点をあわせるか討議した結果、今回の委員会で風営法関係の問題点を中心に検討を進めていくことに意見が一致した。

① 調査実施方法は、調査内容毎に検討することとする。

② 調査内容によつては無記名にするなど、機密保持に留意することが確認された。

③ 5、今回の委員会は10月24日(月)に同時刻、同場所にて開催する。

第17回研修委員会(8/24)

青少年指導員養成講座、技術研修会を検討

8月24日、第17回研修委員会(大野圭一委員長)が開催された。(栃木県那須郡「ゆにろ」那須山荘、午後3時~5時、出席者9名、特別出席2名)

1、第15回青少年指導員養成講座について

まず周田氏より、会場の案内等、準備状況が報告された。会場は広島県佐伯郡の「広島コラルホテル」となった。

また中国・四国地区協議会にて、開催に向けて一致協力して取り組んでおり、講座のリーダー役は地区協議会のメンバーが務める旨報告された。

続いて、研修プログラムについて、事務局案に基づき検討された。全体的には前回を踏襲しながらも、受講者参加型の性格をさらに強化することになった。

2、技術研修会について

① 調査実施方法は、調査内容毎に検討することとする。

② 調査内容によつては無記名にするなど、機密保持に留意することが確認された。

③ 5、今回の委員会は10月24日(月)に同時刻、同場所にて開催する。

第8回法務委員会

第8回法務委員会(橋正裕委員長)が左記の通り開催された。(詳細次号)

● 9月9日(金)午後6時

● 東京都新宿区、割烹・土佐

第27回広報委員会

第27回広報委員会(平本将人委員長)が左記の通り開催された。(詳細次号)

● 9月20日(火)午後1時30分

● AOU事務局・会議室

東北地区協議会

技術研修会(10/12、13)

東北地区協議会(坂武会長)主催による技術研修会を10月12日、13日、郡山市磐梯熱海の「かんぼの宿」にて開催する。受講人数は30人位とする。

〈研修内容〉

▽ビデオ筐体(アストロシテイ)の徹底解剖

▽セレクトター(AD81P、720-A)の構造・機能・調整

▽実技(シューティング連射基板の作成)

▽その他、マシントラブルに関する質疑応答

平成6年度 「AOU全国大会」開催要領

◆日時／平成6年11月10日(木)

午後2時より受付開始

◆場所／鬼怒川温泉「あさやホテル」

栃木県鬼怒川温泉

☎0288-771-1111

◆スケジュール

◆会議／午後3時～午後4時

(於新館8F華嚴の間)

◆議題

(1)委員会活動報告と意見交換

(2)模範優良店の表彰

(3)その他

◆講演会／午後4時～午後5時

講師 高橋五月氏(プロゴルファー解説者)

◆懇親会／午後6時～午後8時

(於新館9F男体の間)

◆「忍者ショー」など

◆朝食／午後7時

(於新館9F男体の間)

◆参加費用／1人20000円

(懇親会・宿泊費)

1人10000円

◆「観光」11月11日(金)

ホテル午前9時発、東武

ワールドスクエア・華嚴滝、

中禅寺湖・東照寺・JR宇都

宮駅午後4時着

◆参加費用／1人80000円

(バス代・昼食・拝観料)

◆宿泊なしの場合

◆レジャー行事と費用

◆「二次会」ホテル館内クラブ

◆参加費用／1人80000円

◆「ゴルフ」20組 新リペア方

◆式

11月11日(金) 午前8時30分

OUT・IN同時スタート

◆「日光カンツリー倶楽部」

◆栃木県日光市所野2833

◆☎0288-541-2128

◆ホテル発／午前7時30分

◆(バス2台に分乗)

◆表彰式／午後3時30分

◆AOU会長杯・その他

◆他賞品多数あり

◆参加費用／1人80000円

◆(昼食・コンペ費)

◆※ブレイクは各自負担

◆「観光」11月11日(金)

◆ホテル午前9時発、東武

◆ワールドスクエア・華嚴滝、

◆中禅寺湖・東照寺・JR宇都

◆宮駅午後4時着

◆参加費用／1人80000円

◆(バス代・昼食・拝観料)

◆「観光」11月11日(金)

◆ホテル午前9時発、東武

◆ワールドスクエア・華嚴滝、

◆中禅寺湖・東照寺・JR宇都

◆宮駅午後4時着

◆参加費用／1人80000円

◆(バス代・昼食・拝観料)

第15回青少年指導員養成講座 (スケジュール)

◆「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」が、10月18日

20日、広島県佐伯郡の「宮島コリアルホテル」にて開催

される。スケジュールは左記

の通り。

◆第1日(10月18日)

◆開講式(13時)

◆講義(13時30分)

「子どもたちは、いま」

◆講師 上村文三氏(他青少年育成国民会議)

◆レクリエーション(15時)

◆グループディスカッション

①(16時)

テーマ「理想的な店舗とは？」

◆夕食(18時)

◆グループディスカッション

①(19時)

◆第2日(10月19日)

◆トレーニング(7時)

◆朝食(8時)

◆全体会(9時)

◆グループディスカッション

①の発表とまとめ

◆昼食(12時)

◆「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」が、10月18日

20日、広島県佐伯郡の「宮島コリアルホテル」にて開催

される。スケジュールは左記

の通り。

◆第1日(10月18日)

◆開講式(13時)

◆講義(13時30分)

「子どもたちは、いま」

◆講師 上村文三氏(他青少年育成国民会議)

◆レクリエーション(15時)

広島県協会が アジア競技大会に協賛 選手村にゲーム機を無償提供

◆アジア競技大会(開催地・広島)は10月2日に開会式を

迎えるが、これに先立ちす

で選手村がオープンし、各国

の選手団が続々と入村してい

るが、この選手村に広島県ア

ミューズメント施設業者協

会(平本将人会長)が協賛し、

ゲーム室にゲーム機を無償提

供。地元紙「中国新聞」の9

月7日付け朝刊でその協賛活

動が紹介される等、話題を呼

んでいる。(詳細次号)

◆「身体障害者ふれあいアミューズメントフェスティバル」

9/26に拡大実行委(愛知県協)

◆事務局通信

◆秋の気配と共に、各種行事

でスケジュール表が過密状態

となつて参りました。9月22

日の「中西・梅原名誉顧問に

感謝する会」、10月の技術研

修会(郡山)、青少年指導員

養成講座(広島)、そして11

月の全国大会(鬼怒川温泉)、

「障害者ふれあいアミューズ

メントフェスティバル」(名

古屋)、加えて各専門委員会

のロケ業況も多少活性化の兆し

と聞きますが……(桐)

◆愛知県アミューズメント施設業者協会(位田宗一会長)

では、今年11月18日、名古屋

市・吹上ホールにて開催予定

の「身体障害者ふれあいアミューズメントフェスティバル」

の準備に当たっているが、9月

運営委員会

◆9月22日、午後1時30分より、運営委員会(入江昭造委員長)が開催される。(東京・赤坂プリンスホテル)

◆先月号に続き「第1回店舗管理者研修会」より、吉永宏

講師による「店舗管理者の意識改革」を4頁に要約して掲

載致しました。

◆どうしてもAOUの主催事業を中心とした紙面構成にな

り勝ちですが、「各地協会だ

より」だけでなく、会員団体

の主催行事にもスポットを当

て、裾野の広い紙面づくりを

心掛けて行きたい、と考えて

います。ご協力を。(平)

◆編集後記

◆先月号に続き「第1回店舗管理者研修会」より、吉永宏

講師による「店舗管理者の意識改革」を4頁に要約して掲

載致しました。

◆どうしてもAOUの主催事業を中心とした紙面構成にな

り勝ちですが、「各地協会だ

より」だけでなく、会員団体

の主催行事にもスポットを当

て、裾野の広い紙面づくりを

心掛けて行きたい、と考えて

います。ご協力を。(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、遵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 ③

中 国	鳥 取 県	防犯部防犯少年課	0857 (23) 0111	九 州	福 岡 県	防 犯 部 防 犯 課	092 (641) 4141
	島 根 県	防犯部防犯少年課	0852 (26) 0111		佐 賀 県	防犯部防犯少年課	0952 (24) 1111
	岡 山 県	防 犯 部 防 犯 課	086 (233) 0111		長 崎 県	防 犯 部 防 犯 課	0958 (22) 5101
	広 島 県	防 犯 部 防 犯 課	082 (228) 0111		熊 本 県	防 犯 部 防 犯 課	096 (381) 0110
	山 口 県	防 犯 部 防 犯 課	0839 (25) 5111		大 分 県	防犯部防犯少年課	0975 (36) 2131
四 国	徳 島 県	防犯部防犯少年課	0886 (22) 3101	州	宮 崎 県	防犯部防犯少年課	0985 (23) 2141
	香 川 県	防犯部防犯少年課	0878 (33) 2111		鹿 児 島 県	保 安 部 防 犯 課	0992 (23) 9111
	愛 媛 県	防 犯 部 防 犯 課	0899 (41) 0111		沖 縄 県	防 犯 部 防 犯 課	098 (862) 0110
	高 知 県	防犯部防犯少年課	0888 (23) 1211				

※8号営業に係わる各種ご相談の窓口として、ご活用ください。

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
Jリーグサッカー Vシュート	ナムコ	PCB	0P14万8千円	9月19日	9月はサッカーPCBが多数ですが、Jリーグ版権のサッカーゲームはナムコだけ。130万本突破のSFソフト「ブレイムゴール」を作ったナムコだからできる、大人気まちがいなしのゲームです。

今、ロケーションで話題沸騰！

THE FLASH CHANCE[®]
ザ・フラッシュ・チャンス

- ▶ 鮮やかなライティングで、集客力抜群!!
- ▶ 景品はカプセルいらず ロケーションのローコスト化を実現。
- ▶ ニュー払出し機構(特許出願中)で、カプセルなしでも景品詰まりなし。
- ▶ ショーウィンドウには6種(12個)の景品が陳列できます。

フラッシュ
チャンス用
景品フラッシュチャンスレディ1
(FC-L1)90個(6種×各15個) OP価格¥27,000メンソレータム®時計
掲載写真はOP価格@¥500未満です

SIZE(mm): H1700/W665/D720 ▼ 61-15913 製造・総発売元: (株)エイブル コーポレーション
 ●商標登録出願中: 9類 商標平6-30999(ザ・フラッシュ・チャンス) 9類 商標平6-31000(THE FLASH CHANCE)
 ●特許出願中: ゲーム機における景品払い出し機構に関する特許 特願平6-95693

※運賃は、日本全国元払いにて発送させていただきます。(一部離島を除きます)

OP価格 ¥598,000



株式会社エイブルコーポレーション
ABLE CORPORATION, LTD.

〒171 東京都豊島区池袋4-8-3 エイブルビル TEL03-3988-2061(代) FAX03-3986-5180

