

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
A O U ニュース 7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
〒101-0041 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) 5671~2
FAX. 03 (3253) 5688
編集人 A O U 広報委員会
発行日 平成11年7月15日

四国地区協議会

5月25日午後4時30分～5

時30分、香川県小豆島夕陽ヶ丘のオリビアン会議室において開催。全理事9名中、7名の理事が出席。オブザーバー



AOU関東地区協議会の様子

四国地区協議会(竹内良一会長)、関東地区協議会(大野圭一会長)、東北地区協議会(羽生勲会長)、九州・沖縄地区協議会(長友隆典会長)の4地区協議会は、それぞれ平成11年度通常総会を開催した。

4地区協議会、平成11年度総会開催

- 4名。竹内会長が議長に選出され、次の議案を審議、いずれも提出議案通り承認された。
- ◎平成10年度活動報告
 - ◎平成10年度収支決算報告
 - ◎平成11年度活動計画案
 - ◎平成11年度予算案
 - ◎第3回店舗管理者研修会決算報告
 - ◎第4回店舗管理者研修会について(平成11年10～11月頃開催することで全員了承した)
- この他、愛媛県の和田会長より5月20日に開催された地区協議会会長会議の報告があった後、竹内会長より四国地区協議会の事務局移転の説明があった。
- なお、新事務局は、(株)ゼムス(香川県高松市)内。

関東地区協議会

- 5月27日午後2時30分、群馬県の伊香保グランドホテルにおいて開催。出席会員32社37名、メーカー4名。AOU事務局から谷本専務理事、桐谷事務局長も出席した。
- 大野会長が議長に選出され、次の議案を審議、いずれも異義なく承認された。
- ◎平成10年度事業報告
 - ◎平成10年度収支決算報告
 - ◎平成11年度事業計画案
 - ◎平成11年度収支予算案

東北地区協議会

総会終了後、午後3時からメーカー新製品紹介に続き、午後4時より小沢陸男院長(医学博士)による講演「社長の健康」が行われた。

6月3日午後2時～5時、山形県の天童ホテルにおいて開催。出席会員24名。AOU入江会長、AOU事務局の谷本専務理事、桐谷事務局長も出席した。

羽生会長が議長に選出され、次の議案を審議、いずれも異義なく承認された。

- ◎平成10年度事業報告
 - ◎平成10年度会計報告
 - ◎平成11年度事業計画案
 - ◎平成11年度予算案
- 今年10月の全国大会が山形県で開催されることからその準備委員会も兼ねた総会だったが、地区協議会あけて協力体制をとることを了承。9月に東北6県の役員会を岩手県で開く予定とした。また、店舗管理者研修会は12月～3月に行うことを決め、内容や場所等詳細については9月の役員会で決定すべく、それまでに各県において検討することとした。この他、青少年指導員養成講座には東北地区協議会として10名程度を推薦したいという会長の意向を了承した。

九州・沖縄地区協議会



6月4日、「アークホテル博多ロイヤル」において開催。8会員団体中7会員団体(8名)が出席、委任状1会員団体の長友会長が議長に選出され、次の議案を審議。いずれも異義なく承認された。

- ◎平成10年度事業報告
- ◎平成10年度会計報告
- ◎平成11年度事業計画案
- ◎平成11年度収支予算案

なお、店舗管理者研修会は平成12年2月上旬、福岡にて予定。その他、平成12年11月に九州・沖縄地区で全国大会が開催されるとの報告があり、開催場所について協議した結果、嬉野の「わたや別荘」を予定することとした。

第31回研修委員会

6月11日、第31回研修委員会が開催された(AOU事務局会議室、午後2時～5時、出席8名、事務局3名)。主な審議内容は次の通り。

《青少年指導員養成講座について》

瀧口委員長から(社)青少年育成国民会議(森田部長)と研修委員会(瀧口委員長、畑副委員長)および事務局(谷本専務、桐谷事務局長)との間で検討した研修カリキュラムについて次の通りの報告があり全員了承した。

●国民会議が2年の期間で実施している「青少年指導者のための通信教育」の中からアミューズメント施設運営に適したカリキュラム(第6分冊「相談・助言」)をテキストとし、それを中心に1泊2日の研修を行う。

●受講者の中から希望があれば、「青少年指導者のための通信教育」(通常は青少年育成事業に携わる人に限定)の受講資格を与える。

●1クラス30人が望ましいとの森田部長の意見もあるが、これについては受講者数が決まってから調整する。

●会場は9月28、29日に確保。事務局で準備した開催要項案を検討し、一部字句等の修正を行い、また開催案内発送(6月15日)と申込み締切り(7月21日)を早めに設定した。

《AOUセミナーについて》

テーマを検討し、様々な意見が出たが、次回迄にそれぞれが案を持ち寄ることにした。

《その他》

●四国地区の店舗管理者研修会を10月6～7日に予定しているとの報告があった。

●販売方法の行き過ぎを改善する要望書をJAMMAに再度提出するべきであるとの意見があり、検討することにした。

[第4回] 会長インタビュー

お客様第一主義で、気配り、目配り、そして手配り。お洒落な店舗づくりは、他業種を参考にした「勉強」から。

近では、事務所まで私と話しながら防犯カメラにチラチラと目を配ったり、店内で取引業者と話しをする際は商談しながら目配り気配りができるような必ずお客様の方に向かつて立つなど、徐々に成長してきました。

松田 9店舗あるなかでロケごとに違いはありますが、全体としての売上げは昨対をクリアしています。

インベーター当時にリリースから初めて、徐々に事業を拡大してこられたそうですが、今後も積極的な店舗展開を進めていく計画ですか？

松田 私がポリシーとしているのは「階段は一段一段のぼればいい」ということ。ですから将来に向けた高い目標というのは敢えて掲げず、とにかく一段ずついいから確実に上っていくという気持ちでいます。目下は、「店長として店舗全体を見ることのできる人間」を育てたい、というのが一つの努力目標ですね。

松田 要するに、心の余裕ですよ。業務に追われて店舗の隅々まで目を向けられないなんて言います。それは部下に仕事を教えられる店長自身の余裕のなさ、と指導しています。例えば「ゴルフでも、下手な人は打つショットのごとしか考えないけれど、巧いプレイヤーになると、クラブハウスに着いた段階からコース全体をとらえ風を読み、プレイ中は常に先を考える。確かに店長を育てるといことは難しいのですが、最

近では、事務所まで私と話しながら防犯カメラにチラチラと目を配ったり、店内で取引業者と話しをする際は商談しながら目配り気配りができるような必ずお客様の方に向かつて立つなど、徐々に成長してきました。

確かに、御社の従業員教育を評価する声は多いですね。例えば、電話の対応。既に5年位前から御社に電話をする、出た従業員が社名だけでなく自分の役職と名前を名乗るとかで、それを真似たオペレーターもいるそうです。

松田 そんなことは評価されるまでもない当たり前のことです。相手に対し自分の立場を明確にすることで自然と、より誠実な対応をするようになる。店内に防犯カメラを設置するのも、防犯という目的だけでなく、「自分たちも写るから」とスタッフが背筋を伸ばした接客をするようになる、という効果も期待してのことです。お客様が目に見え機敏な動作で笑顔でイキキ動いているように映ることは不可欠。ですから、当社はアルバイト、正社員に関わらず新人は胸のネームプレートに若葉マークをつけています。いきなり完璧な接客など出来ませんが、一人前になるまで、教育面の行き届かないところをお客様に如何に理解していただくかと考えています。

目配り、気配りができるように

なれば一人前？

松田 フランス、手配りです。埃がなければ観葉植物の葉に触れてみる、ゲーム機を拭く際に自分の手で側面まで直接触れてみるなど…。万が一、そこを通ったお客様に埃がついたり、突起で衣服をひっかけたりするようなことがないようですね。でも、こういったことは「お客様第一主義」の精神で自然と行われる行動でしょう。いすれにしても、この業界はまだまだ遅れています。例えば、電気の配線を無造作にガムテープでとめてあったり、故障中の機械のコイン投入口をガムテープでふさぐケースも未だに見られるわけでしょう。しかし、ポスターを貼る時には画面テープを使うとか、故障中の機械には「しばらくおまちください」と書いた洒落たラベルをコイン投入口に貼るとか、心遣いが必要ですね。同じことをするなら見た目に気持ちいい方がいい。

「ゲームセンターだからこの程度でいい」ではダメ、お洒落な精神とこめ細やかな運営がなされなくては。

お洒落な店舗づくりは「三チエ」の基本スタンスだと聞いてますが？

松田 大手と違い、少ない資金でいかに魅力ある店舗を、という制約がありますので、お褒めいただくほどの店舗はなかなかつくれません。大きな投資ができない分、「常に勉強」を心がけています。参考に



山形県アミューズメント施設営業協会 松田 修会長(51)
三チエアミューズメント代表取締役

マメな経営者の業界への提言を最後に一言。

松田 店舗の「フレイク化」でしょう。あれもこれもというのではなく、各店が立地や客層等の特徴に応じて独自のカラーを出すという…。大手企業はマニュアルが確立しているから比較的容易に70～80点の店舗づくりができる。我々中小は大手のできないその残り20点の部分で特長を出すべきということです。小回りがきくという利点、スピーディーな社内伝達による意思統一なども含め

業界若手メンバーによる研究会

特別委員会では、業界振興策とAOUの在り方等を考える研究会を提唱。大野圭一氏を委員長とする研究会が開かれた。

4～5月の期間中5回にわたった会議は、旧来の枠にとられない意見が活発に交わされて終了。5社からの若手社員5名がメンバーとなったことで、若手の意見を集めるという点でも、意義深いもの

となった。

研究会で討議した主な意見は次の通りである。

- ・ AOUのPR誌発行(店舗には有料で、一般ユーザーには無料で配布)。
- ・ フリーペーパー発行(プライズ袋に折り込む)。
- ・ AOUニュースをユーザーにアピールする内容にする。
- ・ 電車の中吊り広告(各社と協賛して実施)。
- ・ 全国共通AOUクーポンの発行(AOUステッカーのある店舗で使用可能とする)。
- ・ クリーンキャンペーン(AOU名入りの芳香剤、のぼり、ポスター・ステッカー等AOU統一グッズの供給)。
- ・ 未成年者喫煙ストップキャンペーン(ポスター・ステッカー)。
- ・ 「ゲームの日」の月間化(または毎週)およびアンケー

COLUMN

「AIBO」は人間の真の友となり得るか

ソニーが開発した学習機能付きロボット犬「AIBO」は一体25万円の高価格にもかかわらず、日米で同時に発売後、ただちに完売したという。

調査によれば、購入者の五割以上が30代の男性であったというが、さて実際にどのような使われ方をしているのだろうか。

まったく新しい、話題性のある頭の良い、清潔なペットとして、家庭のなかに居場所を占めているのだろうか。それとも、一過性の珍しい玩具として、やがて部屋の隅でスイッチを切られたまま、埃をかぶってしまっているのだろうか。

ぜひ、その後の「AIBO」の使われ方、購入者とロボット犬との「付き合い方」の調査も発表して欲しいものである。想像するだけでも興味深いものがある。

なぜなら、いうまでもなく、前世紀から人間と機械との接点を作りだし、より新たな交流を求め続けてきたのが、我がアミューズメント業界だからである。そして、この業界

の近未来には、ロボット、すなわち機械と人間との交流の空間としてのゲーム場があると考えられる。

そこではどのような機械・ロボットが人間のレジャーニ

ーズに役立てられるのだろうか。また、そもそもロボットは、人間の遊び相手、あるいは真の友となり得るのだろうか。

そう考えるだけでも興味は尽きないが、「AIBO」を購入した層、特に30代の男性には、案外、この可能性を追究したいという願望があるような気がする。

新時代のペットとして入手したのではなく、本当に人間が本気で相手できるペットになるのかどうか、自分自身で試してみたいという願望である。

(N)

研修講座

第20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

申し込みは、7月21日まで。AOU事務局へ

内容を一新して
9月28・29日に開催

『第20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』が下記の内容で開催されます。

同講座は、青少年健全育成に関する知識を深め適切な対応のできる青少年指導者の養成を目的に毎年実施しているものですが、今回から内容の更なる充実を目指しカリキュラムの刷新を図りました。また、開催地を東京に定め、各地区協議会ごとに受講者を選抜し(各都道府県協会から最低1名以上を目処に)、地域を代表して受講していただくスタイルとします。

既に6月中旬に各地区協議会宛に開催案内を送付しております。受講申込みは7月21日(木)迄となっていますので、各地区協議会におかれましては受講者をとりとめ、申込書をAOU事務局へFAX(03-3253-5688)してください。

開催日/平成11年9月28日(火)～29日(水)

(第1日目は午後1時集合、2日目は午後3時閉会)

会場/国立オリンピック記念青少年総合センター

東京都渋谷区代々木神園町3-1 TEL(03)3467-7201

主催/(社)全日本アミューズメント施設業者協会(AOU)

共催/(社)青少年育成国民会議(NAYD)

会費/1名5,000円(宿泊費・食事代を含む)

※受講者には8月上旬、テキストと会場案内図を送付します。テキストは、国民会議が2年の期間で実施している「青少年指導者のための通信教育」の中から第6分冊「相談・助言」を用います。事前にテキストを一読のうえ、ご参加ください。

※受講者には、修了証書および「AOU青少年カウンセラー」認定証(携帯型)を授与します。

お問い合わせ先 AOU事務局 TEL(03)3253-5671

ト調査の強化。
・ オリジナルキャラクター公募(小・中学生中心)。
・ キャンペーンガールの募集。
・ スタッフ奨励キャンペーン(優秀なスタッフにはAOU腕章を与える)。

・ スタッフ教育キャンペーン(有能なスタッフの海外研修制度確立)。
・ オリジナルプライズの作成(タグにAOUの紹介等を入れる)。
・ 景品が取れやすい日の設定

(「AOUの日」)によるライトユーザーの獲得。
・ AOUエキスポ招待。
・ AOU特製POPの作成。
・ AOU宣伝おしぼりの作成。
・ トークンの採用。

ゲームの認知度UP...ゲームファン開拓... ユーザーにゲームの魅力をアピールする試み

「売上げは基本的に度外視。会社やゲームの認知度を高め、そしてお客様還元の意味で」新しい店舗づくりにチャレンジする株式会社「ニッケルシテイ」が、ゲームセンターでお遊びいただく機会を少ない方に提供することを目的として、無料招待イベントを続けています。シグマ、手法は違っても、ゲームの楽しさを広めたいという目的は同じだ。

景気の低迷が叫ばれるなか、ここでは、果敢に次なる一歩を模索する。社の試みを紹介する。

日頃、ゲームセンターで遊ばれる機会が少ない方々に... シグマ、高齢者を招待してメダル(競馬)ゲーム体験会 「第3回シグマ アミューズメントスクエア」

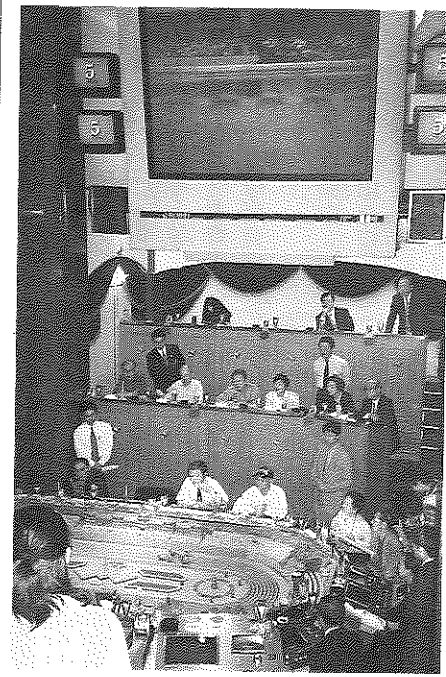
(株)シグマ(真鍋勝紀社長)は、「普段、市街地のゲーム場でお遊びいただく機会が少ない方々を対象に娯楽の場を提供する」イベントを昨年から実施してきたが、5月27日、第3回目となる「シグマ アミューズメントスクエア」を開催。同社直営店舗「ロングロンゴ銀座店」に60歳以上の高齢者を招待してメダルゲーム体験会を行った。

60歳の高齢者ベア30組を公募したところ、210組の応募があり、抽選で招待客を決定した。この日を楽しみにしていた招待客も多く、「こんな服装をしていたらいいのか」という問い合わせもあったとのこと。会場にはドレスアップした高齢者の姿が目立った。

イベントの舞台となったのは、同店3・4F、2フロア吹き抜けのスペース「銀座競馬場」。総勢68名(51ステーション)が一同にプレイで

きる世界最大級の競馬ゲームを設置した同ゾーンは、お酒を飲みながらゲームが楽しめる大人のためのAMスペース。大型モニターでの映像、スタッフによる実況中継、重厚感のある内装を特徴としており、20歳以上は入場不可となっている。

午後1時、店長の挨拶を皮切りに始まったイベントは、遊び方の説明、練習ゲーム(3レース)に続いてコンペスタート。ルールは1050枚の持ちメダルを60分間でどれだけ増やせるか、というもの。また、獲得メダル最高者にはプレゼントという「ボーナスレース」もいくつか用意された。コンペ中は、ほとんどの参加者がメダルゲーム初体験とあって、各スタッフが座席をまわりインストラクターとしてフォロー。最初はとまどいぎみだった参加者も徐々にゲームに慣れはじめ、レースが進むにつれ盛り上がりを見せた。特に、レースごとに大型モニターに獲得枚数100枚以上の席ナンバーが表示される際には、大きな歓声があがるなどの白熱ぶり。



結果的に、同イベントは、アンケートで全員が「機会があれば、また競馬ゲームをやってみよう」と回答するなど好評。優勝した須田光博

無料ゲームも設置。安価に長時間、安心して遊んでいただける「入場料制」のゲームセンター ニッケルシテイ 取手店

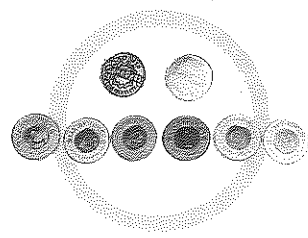
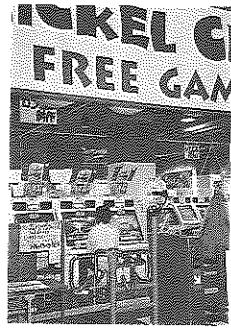
アメリカ・サンノゼに、(株)カブコン(辻本憲三社長)がユニークな試みの実験店をオープンさせたのは3年前のこと。店内は全面禁煙。入場料をとり、無料ゲーム機の設置をはじめとして全てのゲーム機のプレイ料金を低く設定するという店舗「ニッケルシテイ」である。ニッケルとは5セント硬貨を意味する。同店は、狙い通り、その手頃な料金、加えて区画された空間という安全性がファミリー層に受け入れられ、ゲームファンの裾野を広げるという意味で成功を収めた。

同社ではアメリカに続き、日本でも昨年12月、新潟(三条)、富山(魚津)、大阪、取手の既存店を、相次いで同様のシステムを採用した「ニッケルシテイ」にリニューアル。4店舗は、ショッピングモール内、SC内、ロードサイド型と条件が異なっており、日本における実験店として動向が見守られてきた。

スタートから半年。その試みはユーザーにどう評価されたのか。「ニッケルシテイ取手店」取材した。

「ニッケルシテイ取手店」は、1FとB1Fの2フロア構成。リニューアル当初は両フロアを一体化して入場料とトークン制としていたが、現在はそれをB1Fのみに改めている。このように、この半年の間、プレイ料金を含めいくつかの試行錯誤を繰り返しながらユーザーに最も支持される形を模索してきた。

1Fを出入り自由の通常の形式にもししたのは、どうしてもプレイ料金を下げることでできない機種があるから。入場料をとることでゲート内のゲーム機はすべて低料金設定とするシステムだが、ブライズ機やプリント機など原価のかかるものは下げるにも限度があり、リニューアル時も入口付近などゲートの外に設置していた。メダルゲームにしても、1枚10円に下げたことが低年齢層の増加を招き、それまでの常連「アダルト層」が姿を消すという不利益が生じたのである(現在は1枚25円)。さらに、ポケットのコインで気軽に立ち寄りたフリー客からは、入場料



制だと敷居が高くなるという声も一部に出たことと、そうしたことを背景に、ゲート内はビデオゲームのみとし、ビデオゲームではあるものの音楽ゲームはフリー客の利用も多かったため1Fに設置した。つまり、フロア別に異なる顔を持つゲームセンターとなったわけだが、入場料制のB1Fの入場者は手に特殊スタンプを押すことで出入り自由とし、2つのフロアの一体化を図っている。

B1Fのプレイ料金は新作以外1トークン、新作は2〜3トークン。トークンの貸出料金は、現在100円で4枚(別表のようにプレミアム有り)。スタート時の「100円で3枚」から数回の改訂がありこの料金に落ち着いていた(最も安くした時は1プレイ17円)。同様に、入場料(4歳以下有料)も当初の300円から、現在、平日200円、週末300円に改まっている。

その他、軌道修正した点は、リニューアルを機に全店禁煙としたこと。メダルゲームはアダルト層がゆつたりと楽しむため、タバコを吸いながらプレイできないというのはお客様の本位でない」と判断したためである。ちなみにB1Fは以前か

現場からの声

第4回

「夢は？
運営努力は？
うれしかったことは？」

お客様は私たちの先生！

「フリッパーズ倶楽部」(大分県)
田中千恵子店長(47歳・店長歴6年)
(株)マドンナ

サービス業である私たちは、「接客」が基本です。お客様とのコミュニケーションを大事にしながら、清潔で気持ちよい店づくりのためスタッフ一同がんばっています。

仕事をすすめるうえで常に考えるようにしているのは、「お客様本位」の姿勢。そんななか、くやしい思いをすることもあります。最近の夜型傾向において夜遅くまで仕事の人もいっているのに、深夜0時になると店を閉めなければいけないからです。

「もっと長く開けたい。遊んでいただきたい。楽しんでいただきたい」。そんな気持ちとは裏腹に、「閉店時間です」という心苦しさがあります。

しかし、時間も決めずに野放しで運営するのがいい、というわけではไม่ใช่。遊びを通してルールを守る。これも大切なことです。

今、当店でも音ゲームの周りには順番を待つ人がたくさんいらっしゃいます。そこでは、お客様同士で特別に列をつくらなくとも自然と、早く待っている人からプレイする順番ルールができていて、これには私達スタッフはとてもビックリしました。つまりは、遊びを通してルールを守る姿勢が身についている、と言えるのではないのでしょうか。

また、お客様と接するなかで感じることは、最近多くなった女性客、ファミリー客は非常に目が肥えているということ。景品として、物販のいいものや話題の品物が入荷すると、即、チャレンジしていただけるんです。

それ故、私たちスタッフも常に情報収集と物をみる確かな目を養っておく必要がある、と肝に銘じています。

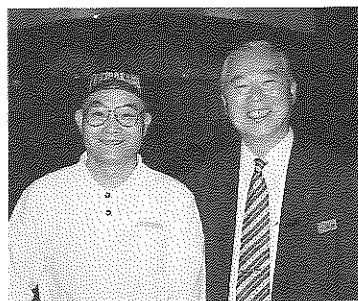
お客様は私たちの先生……。お客様の行動や声を通し、学ぶことの多い毎日です。私たちスタッフがお客様の期待を裏切らない限り、お客様に喜んでいただける店づくりができるのではないのでしょうか。……

-9-

「どうしたらゲームを大人の方に楽しく遊んでいただけるかを35年前から考えてきました。人間が豊かな社会で暮らしていくなかで、これからは機械が人間の遊び相手になる時が来る。やはり楽しいものはいい。ペットがわり、友達がわりになるような機械をつくってほしい、私は、機械文明の将来に夢を託しています。」

イベント「シグマ アミューズメントスクエア」は、第1回(昨年3月14日)は本社1Fショールームにグリーンインフォメーションクラブ(主に中途障害により車椅子生活になった青年が組織する団体)のメンバーら計40名を招待、第2回(昨年7月21日)は池袋の直営店舗「ゲームファンタジア池袋東口店」に豊島

さん(62歳・東京都北区)は「ゲームセンターへはこれまで孫を連れていくくらいで、ビデオゲームとか子供用のメダルゲームをしてました。でも今回、こんな立派なゲームセンターを初めてみて、大人が楽しめるということも初めて知りました。驚きました」とコメントしている。なお、1〜3位までには表彰状と副賞銀座にある飲食店の食事券を、参加者全員には同社の携帯ゲームと真鍋社長の著書がプレゼントされた。



優勝した須田さんと真鍋社長

区高齢者クラブ連合会を招待して、今後も継続して実施する。『より多くの皆様に気軽に楽しんでいただけるゲーム機づくり、店舗づくりを行うため、普段遊びにくく、機会が少ない方々のご意見を頂戴する』という趣旨で積極的な試みを行う同社の姿勢は、新しいゲームセンター、魅力あるゲームセンターづくりに向けての基本となるはずだ。

休日はおオープンと同時に
小中学生が20名くらい

ら高校生主体ということで禁煙。それが浸透しているため、苦情や問題等はないとのことだ。

同店ならではのサービス・イベントも店舗を特徴づけている。その最たるものは、トークン貸出機にサイビストークンを混ぜるというもの。入場料が無料になるトークン、C A P C O M の各英文字を入れたトークンがあり、英文字入りのトークンの場合は、6つ全てを集めると、プレゼント(取材時は、ワンダースワン)。また、ポイントカード(来場ごとにスタンプを押し、5回で入場が1回無料になる)発行の他、帰る際に全員に割引券平日100円引き、土日祭日50円引き)を渡し、リピートを高めている。

客層は2つのフロアで異なり、1Fフリー客、B1Fマニア中心。入場者数は、カウントできない1Fを除き、B1Fの場合は平日で120〜130人、休日は200人以上とのこと。これまで完全平日型で、ピーク時間も夕方と決まっていた同店だが、リニューアルによって土日祭日の来店客数が急増し、ピーク時間がなくなったことが特徴だ。特に休日は、オープンと同時に入り口で待っていた小中学生20人くらいが入場し、スタンプを押し、昼食をとった後に再入場するというパターンが定着。午後からはそこにファミリー層も加わり、家族そろって低料金でゆっくり遊んでいくという。「ゲート」を設けることでいわゆる不良客がいなくなりました。彼

らは入場料を払ってまで店内にたむろしようとはしませんからね。かわりに、純粋にゲーム目的のお客様が中心になりました。「遊んだ方が得」という感覚から、見物客も少なく、店内のお客様は大抵全員がゲームをしていきます」と青山店長。そうした状況が「安心してゲームを楽しめる」という環境をつくり出し、これまで見られなかった客層、ファミリー層が増加したのだという。客単価は400円くらい。プレイ料金が安価なだけに下がる格好ではあるものの、毎日来場する常連も少なくなく、全体としての売上は昨年とはほぼ同じとなっている。

ただ、それも決して同店が満足する数字ではない。リニューアルから半年経った今も、「ゲートを見た瞬間にひくけーすや」「システムを説明しようとスタッフ」が近寄っていくと逃げる「けーすも若干あり、まだ十二分に入場料制が浸透しきれていない状況は否めない。即ち「今後のやり方次第、認知度アップの努力次第で更に利用は増えるはず」(青山店長)なのだ。ちなみに、オープンから1ヶ月間はゲートの前に常時スタッフが立ち、来場者一人一人に説明したとのこと。

「1回入れば、2回目以降は抵抗なく来場していただける」というように、最初はとどまっていた人々も今ではリピーターになっている状況。

なお、ゲート前には設置

ニッケルシティ取手店

【住 所】茨城県取手市取手2-8-8 TEL:0297-72-6054

【経 営】(株)カブコン

【営業時間】月〜木/12:00〜23:00

金〜日/11:30〜23:00

【リニューアルオープン】平成10年12月19日

【面 積】1F/100坪 B1F/100坪

【設置台数】1F/プライズ機8台、音楽ゲーム3台、プリント機4台、ビデオ4台、

マスコメダル機2台、シングルメダル機37台

B1F/ビデオゲーム124台(基板タイプ105台、ドライブゲーム9台、無料ゲーム機10台)

【システム】B1Fのみ入場料とトークンシステム。トークンは1000円60枚、500円25枚、300円13枚、

200円8枚、100円4枚。B1Fのプレイ代は、1ゲーム1〜3トークン

(新作は1ヶ月くらいの期間2〜3トークン)。

【売上比率】ビデオゲーム35%、メダルゲーム30%、音楽ゲーム20%、プライズ・プリント機10%、

入場料その他5%

【月間売上目標】1000万円(6月)



青山哲也店長

してあるゲーム機の一覧を表示。プレイしたいゲーム機があるか確認できるような配慮されている。いくら安価であると言っても興味のないゲーム機だけが並ぶのでは無意味。人気のある基板があるかないかで入場者数は大きく違ってくる。「新作が出たら入場料を考えても当店の方が他よりは安い。しかし、新作の人氣が一段落すれば、入場料を払いたくないと考えるくらいお客様はシビアです。だから我々もそれを肝に銘じ運営に当たらなければいけませんね」(青山店長)。

「ニッケルシティ」に限らず、顧客満足度をいかに完璧に近く高められるかは、これからのゲームセンターの必須課題である。

苦言、提言…

「ゲームセンターは
こうなつて欲しい!」「利用者の声」
特集・其の四

ゲーム機全般編

第4回「ゲームの日」に合わせて
実施した利用者アンケートに
寄せられた声を紹介します。

「子供が産まれてから、子供の成長とともにゲームセンターを利用する機会が増えました(34歳・女性・東京)というように、ゲームセンターがファミリーエンターテインメント空間としての顔を持ち始めるなかで、小さい子供、中高年層にもプレイできるゲーム機を求める声が目立つたのが特徴。一方「家庭用ゲーム機がアーケードゲームの性能にせまってきたので、アーケードでしかできないような独創的なゲームをお願いします(26歳・男性・北海道)といった家庭用ゲーム機との差別化を指摘する意見も、特に20代男性を中心に少なからずあった。いずれにしても、プレイヤーの多くは現状の機種揃えに決して満足しておらず、ゲームに更なる可能性を期待していることがうかがえる。

ムを」

(11歳 女性 栃木)

「比較的に若い世代向けのゲームを楽しんでいるが、将来的にいつまでやれるとは思わない。従って、アクションになつても遊べるゲームやゲームを準備しておいてほしい。ゲーム大好き少年でも老人になるのだ!」
(42歳 男性 愛知)

「子供が体を使って遊べるゲームはとてもよいと思います。もっと増やしてほしい!」
(26歳 女性 岐阜)

「室内ゲームセンターに体全体をつかう楽しいゲームの登場を首を長くして待っています」
(21歳 女性 鳥取)

「ゲームセンターはストレス解消の場所です。ボウリングなどアクション系のゲームができたらいなあと思います」
(22歳 女性 三重)

「もっとスポーツゲームをつくってほしいのだ」
(21歳 女性 茨城)

「子供が迷路が大好きで、迷路遊びができるゲームを探しています」
(6歳 男性の母 栃木)

「家族みんなよく利用しています。今

まで1000円で2回or3回できたゲームも最近では一回のみが多くなってきました。小さな子供向けのゲームは安くしてほしい」
(32歳 女性 山梨)

「最近では1プレイ2000~5000円といったものが増えてきて、ゲームをするのにためらってしまうようになっています。大人はまだ良いが子供達にとってはものすごく高く、やる気がなくなってしまう、子供離れにつながります」
(24歳 男性 京都)

「娘に連れられて時々利用しますが、難しいゲームが増えてきて、困る」
(45歳 女性 東京)

「もっと小さい子供も遊べるゲームもあつたらいいのになあと思います」
(5歳 女性 兵庫県)

「子供(幼児)のときから、ただこのボタンを一回押せばいいという景品付きのゲーム機をたくさん入れてもらいたいなと思うのですが」
(31歳 女性 長野)

「カップルで楽しめるゲーム」
(19歳 男性 高知)

「私には妹がいます。二人で遊べる」

「私の子供は5歳ですが、大のゲーム好き。大人のゲームはまだできないけれど、2人主体のものでたくさん興味をひくようです。遊園地かつゲームの世界を一緒にしたゲーム機を期待します」
(36歳 女性 神奈川)

「家族で買い物に行った時などは必ずゲームをしてスカッとした気分です。帰ります。3歳の子供は車などを運転する乗り物が好きなのですが、幼児用だと単純すぎ、大人用だと手が(足も)届かずチョット残念です。小学生ぐらいの子供が楽しめるようなリアルな運転ゲーム(乗物)があればいいのに!」
(52歳 女性 長野)

「子供(幼児)のときから、ただこのボタンを一回押せばいいという景品付きのゲーム機をたくさん入れてもらいたいなと思うのですが」
(31歳 女性 長野)

「子供(幼児)のときから、ただこのボタンを一回押せばいいという景品付きのゲーム機をたくさん入れてもらいたいなと思うのですが」
(31歳 女性 長野)

「子供(幼児)のときから、ただこのボタンを一回押せばいいという景品付きのゲーム機をたくさん入れてもらいたいなと思うのですが」
(31歳 女性 長野)

時は長い時間いられない」

(27歳 女性 山形)

「子供と一緒にできるゲームをもっと増やしてほしい。そうすれば家族連れももっと増えると思います」
(28歳 女性 宮崎)

「メダルゲームなど投入口が高いところにあるので手が届かない」
(24歳 男性 大阪)

「4歳の子供たちはやれるものが限られています。体を使ったゲームや歌を歌ったり踊ったりできるゲームができればいいなと思います」
(3歳 男性の母 岐阜)

「女の子向けのゲームをつくって」
(8歳 女性 鹿児島)

「主婦も楽しめるゲームを増やしてほしい」
(52歳 女性 長野)

「テレビの人気キャラクターたちのパドルゲームを」
(6歳 男性 千葉)

「運転適正テストのゲームがいい」
(35歳 女性 鳥取)

「アダルトにも楽しめるものを」
(42歳 女性 東京)

「カップルでできるラブラブのゲーム

を」

(19歳 女性 岡山)

「ペアゲームはとっても興味をひきます。エアホッケーは彼女と毎回します」
(25歳 男性 広島)

「多くの人は30代くらいでゲームセンターに行くはやめと思うけど、もっと家族で楽しめる内容のゲームを増やしたら大丈夫だと思う」
(20歳 男性 滋賀)

「若者向けだけでなく中年や子供向きものもいろいろほしい」
(17歳 女性 京都)

「単純な勝負ゲームが良い」
(47歳 女性 山梨)

「輪投げゲームがあるといいですね」
(10歳 女性 千葉)

「パーティ感覚で遊べるゲーム」
(17歳 男性 東京)

「例えば料理ゲームとか。自分でゲームのなかの材料を使って新しい料理をつくり、その料理が合格すればどこかの料理店でできることになるなど、新しい発想のゲームをつくってほしい」
(14歳 女性 鳥取)

「ゲームに行つても決まりきったタイプのゲームしかなく辟易する。レゲエのようなアイデアの豊かさを取り戻してパーティに富んだ品揃えを望む」
(25歳 男性 大阪)

「最近のゲームはおもしろくないから昔のゲームを置いて欲しい。レトロゲームを」
(26歳 男性 東京)

「売れるゲームが出るの次々に同じ様なゲームが続いて出る傾向は何となくはしい。もっとオリジナリティのあるゲームを希望します」
(26歳 男性 東京)

「ゲームに行つても同じ機種。昔のゲー

ムはどこに行つてもほとんどなくなつた」
(25歳 男性 大阪)

「昔の名作も少しは残して欲しい」
(20歳 男性 千葉)

「最近のゲームセンターは昔でいつになつて遊べるゲームが少ない。人のプレイをやっているのを見ていても楽しくない。また、親子で楽しめるゲームがまったくといっていいほどない。もっと家族で楽しめるゲームセンターはないだろうか」
(22歳 男性 長野)

「やりたいゲームのアンケートをとってくれ」
(22歳 男性 神奈川)

「ゲーム機ごとに説明のパンフレットのようなものをつけて」
(23歳 男性 長野)

「ビデオゲームとか、やりたいと思うけど、ルールとか操作の方法がよくわからない」
(25歳 女性 岡山)

「操作説明が画面で見られ、かつ、音声等で案内してほしい。説明書では理解できないものがあり苦労しています」
(41歳 男性 埼玉)

「腕相撲ゲームをしようとしています。指相撲もあるといいですね」
(30歳 女性 北海道)

「最近では長く遊べるゲームが少ない。難易度が高くなり、一般人に余計に敬遠されている感じが否めません。ゲーム好きの一人としては、この現状をどうにかできないかと今後の業界が心配です」
(25歳 男性 愛知)

「初心者の練習用のゲームがあればうれしいです」
(23歳 男性 福岡)

「音楽ゲームはハワイやアフリカや民族のものをやるのいいと思います」

「16歳 女性 沖繩」
「ピンボールを置いてるところが滅つてきたので、一つでもいいから置いて欲しいです」

「26歳 女性 宮城」
「ゆづりくつろげるゲーム。例えば、マウスを機をやりながら楽しめるゲームが欲しい」

「34歳 女性 宮城」
「音を聞かなければいけないゲームの時、まわりのゲームの音やBGMがうるさくて聞き取りにくい時がありますので、何か工夫があればありがたいと思います」

「27歳 女性 千葉」
「私はゲームのサウンドも良く聴きたいのですが今のゲーセンの現状ではまったく言っていないと聞かれません。すべてには言いませんがヘッドホンのついている台があってもいいと私は思います」

「22歳 男性 千葉」
「楽しむためのゲームです。モラル、金銭欲etc...。過激にならぬよう気を付けてほしい」

「33歳 男性 山梨」
「このごろのゲームはジャンルを問わず、似たり寄ったりな上に続編モノばかりで新鮮さがない。メーカー側の工夫、努力、創造力が足りないのでは？」

「21歳 男性 北海道」
「最近難しいゲームが多くなってきたので、同じ1000円でもやっていた時間が短くなっているような気がする」

「26歳 男性 大阪」
「おすいかいのできる10円単位のゲームがあれば、もいいな」

「9歳 男性 福井」
「昔あった10円でできる簡単なゲームがあったらいいと思う」

「19歳 女性 大分」
「コンパ」感覚で行けるように」

「17歳 男性 福井」
「一回300円以上するゲームは少し高いや絶対高い。ゲーム代も小遣いからバカにならない」

「34歳 男性 兵庫」
「短時間で終わりのゲームが多いですね。1ゲーム50円くらいがいいと思います」

「8歳 女性 母・京都」
「1回のゲーム料金が高いと思います。お金の価値がわからない小さい子供を連れていくことの位使っているのかわからないままエスカレーターしていきよって不安になります」

「39歳 女性 山口」
「ゲーム毎に対象年齢(難易度)を明示して欲しい。幼児を連れて遊びに行く親も増えていると思うので」

「34歳 男性 埼玉」
「子供に楽しませる夢のあるゲーム機を。最近テレビの主役達が多すぎ夢に欠ける」

「36歳 女性 山口」
「お金を2000円以上入れると、まぢがえてもお金が返ってこないのはすごく不便です。もどくくるようにしてほしいな」

「16歳 女性 大阪」
「乗物など小さな子が頻りに乗る物(ロケットタイプ)は中に入ると臭いのするものが多く、どうにかならないでしようか」

「36歳 女性 東京」
「エアホッケーを孫と対決するのが好きです」

「58歳 女性 広島」
「子供が一歳になったのでゲームの楽しさを教えてあげようと思いましたが、単純なものがなく残念でした。乗物は座れてもレバーが届かなくなりました」

「30歳 女性 千葉」
「子供にできるものが限られていて同じものばかりで飽きてくるようにです」

「33歳 女性 千葉」
「プレイ代が値上がりしているのに新製品の入荷が遅い」

「18歳 男性 福岡」
「バター」ルのように家族皆で楽しめ健康的で気分転換になるものがない」

「36歳 男性 栃木」
「おじさんやおばさんにはできるようなわかりやすいものを出して」

「37歳 埼玉 女性」
「スポーツゲームをもっと実戦に近い感じで体感できればいいのに」

「29歳 和歌山 男性」
「ゲームの寿命が短くやりこめるゲームが少ない」

「29歳 男性 栃木」
「最近のゲームは難しいです。すぐに終わってしまうので家で遊ぶ方がラクになつてきました」

「27歳 男性 神奈川」
「機械の故障やトラブル等で従業員を捜したり呼びに行かなければならぬので、マシンに呼び出しボタン等つけて欲しい」

「35歳 男性 神奈川」
「他のゲームセンターは息子に少しレベルが高いようで最後はいつもの店に連れていかなければいけません」

「5歳 男性 母・愛知」
「セガサターンで練習して少しは腕が上がつたのでアーケードゲームに挑戦しています。でも難しいのが多いですね。今のアーケードゲームは素人がやるには敷居が高すぎます」

「40歳 女性 大阪」
「家でのテレビゲームとはスケールが違つような感じが楽しいです」

「15歳 男性 愛知」

現場からの声

特別編

「現場からの声」の投稿に次のような店長の悩みが寄せられました。店舗により対処の方法はケースバイケースでしょうが、「当店でこう解決した」「こう対処したが失敗した」「こんな方法をとったらどうだろう」など、皆様のアドバイスをお待ちしております。

(AOU事務局・FAX03-3253-5688)

店長からの手紙

今、当店の最大の問題点は、店舗前に若い連中が溜まることです。別に何も悪い事をしているわけじゃないのですが、毎日のように店の前に多い時は20人近く集まって、ただ時間をつぶしています。

注意すると意外と礼儀正しく、「すみません」と謝って帰るのですが、少しすると、また集まりだして毎日その繰り返しです。しつこく注意すると今度は店の敷地以外の道路や隣の店、前のホテルの入口にたむろします。そうすると一応当店の客なので、近所迷惑にもなり困ります。

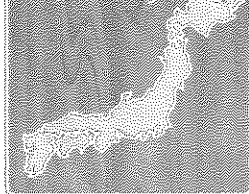
その連中も店の中に入ってくるとただ普通にいっさい悪い事はせずに毎日ゲームをしに来てくれる良いお客さんなのですが...

やはり店舗前に溜まられると、恐い感じがして入ってこれないお客さんがいると思い排除していいかと思つてはいるのですが、何度注意しても次の日には同じ事であかれています。また若い常連客同士がながくなってどんどん人数が増えていきます。

若い連中が遊ぶ場所も金もなくて、ただたむろする気持ちも解らないではないのですが、当店としては、かなり困っています。



各地協会の だより



例会を兼ね
恒例の視察旅行
5月18日～20日

静岡県アミューズメント協会(星谷清重会長)は5月18日～20日、5月の例会を兼ね、毎年恒例の協会視察旅行を実施した(台湾・台北市、宿泊先「ライライシェラトンホテル」)



ル・タイペイ)。不況下にも関わらず、例年並みの10社が参加。2泊3日の行程中、台北の各施設を視察し、会員の親睦を深めた。

香川 第15回総会

5月25日

香川県アミューズメント施設営業者協会(神原研志会長)は5月25日、第15回総会を開催した(午後3時30分～4時30分、小豆島「オリビアン会議室」、出席7社、委任状4社)。主な審議内容は次の通り。いずれも異義なく承認された。

- ◎平成10年度年間活動状況報告および収支報告
- ◎平成11年度収支予算案
- ◎平成11年度事業計画案

その他、事務局より会員数の変動の報告があった。平成11年5月現在の会員は正会員12社、準会員1社の計13社。

秋田 平成11年度総会

5月26日

秋田県アミューズメント施設業者協会(今野創会長)は5月26日、平成11年度総会を開催した(午後3時30分)、「久保田会館」、出席11社13名、メーカ参加6社7名。主な審議内容は次の通り。

◎平成10年度事業報告および会計報告(異議無く承認)

◎平成11年度事業計画

(平成12年3月に定例会または総会を開き、役員改選。12年4月1日から新役員による運営を行うことを決めた)

◎平成11年度予算案

(異議無く承認)

議事審議終了後、メーカ説明会、坂副会長からの業界の近況報告、会員による意見交換が行われた。

福岡 平成10年度定例総会

6月4日

福岡県アミューズメント施設業者協会(長友隆典会長)は6月4日、平成10年度定例総会を開催した(アークホテ

ル博多ロイヤル)、出席会員24社29名、委任状9社)。主な審議内容は次の通り。

◎平成10年度事業報告および会計報告(異議無く承認)

◎年会費について(事務局より昨年同様におペレーター2万円、メーカ・ディストリ

ビューター4万円で続けるという報告があり、全会一致で承認)

◎平成11年度事業計画案および収支予算案(異議無く承認。なお、店舗管理者研修会は12年2月上旬に福岡で開催)

その後、新会員2社(幸和文化機器(株)、エス・エヌ・ケイ)が挨拶。また、事務局案として「ゲームの日」のイベントについて「ナムコ・ワンダーパーク筑紫野店」のアミューズメント施設を計画し、前回同様、障害者の方々に無料開放する予定を報告。

滋賀 第3回定時総会 および第8回理事会

6月8日

滋賀県アミューズメント施設業者協会(朝日正博会長)は6月8日、第3回定時総会ならびに第8回理事会を開催した(午後3時~4時、びわ湖タワー、出席9名、委任状3名)。主な審議内容は次の通り。

◎平成10年度事業報告および収支報告(異議無く承認)

◎平成11年度事業計画案および収支予算案(異議無く承認)

◎理事ならびに監事の任期満了に伴う選任について(原案通り全員重任。出席理事の互選による会長・副会長の選出においては、朝日会長、名久井、西尾両副会長の再任が決まった)

議事審議終了後、事務局より改正風営適正化法の概略説明があり、散会となった。

東京 情報交換会開催

6月17日

東京都アミューズメント施設業者協会(真鍋勝紀会長)は6月17日、栃木県「ニュー塩原ホテル」において情報交換会を開催した(出席会員33名)。主な討議内容は次の通り。

◎4月1日から実施された営業時間の1時間延長を行っている店舗の状況

(売上げ増進にはつながったものの、人件費や交通費の増額で利益を十分にあげるまでに至っていない)

◎AOUエキスポについて

◎研修会開催の概要

(店舗管理者研修会は11月上旬開催予定)

◎活動スケジュールについて

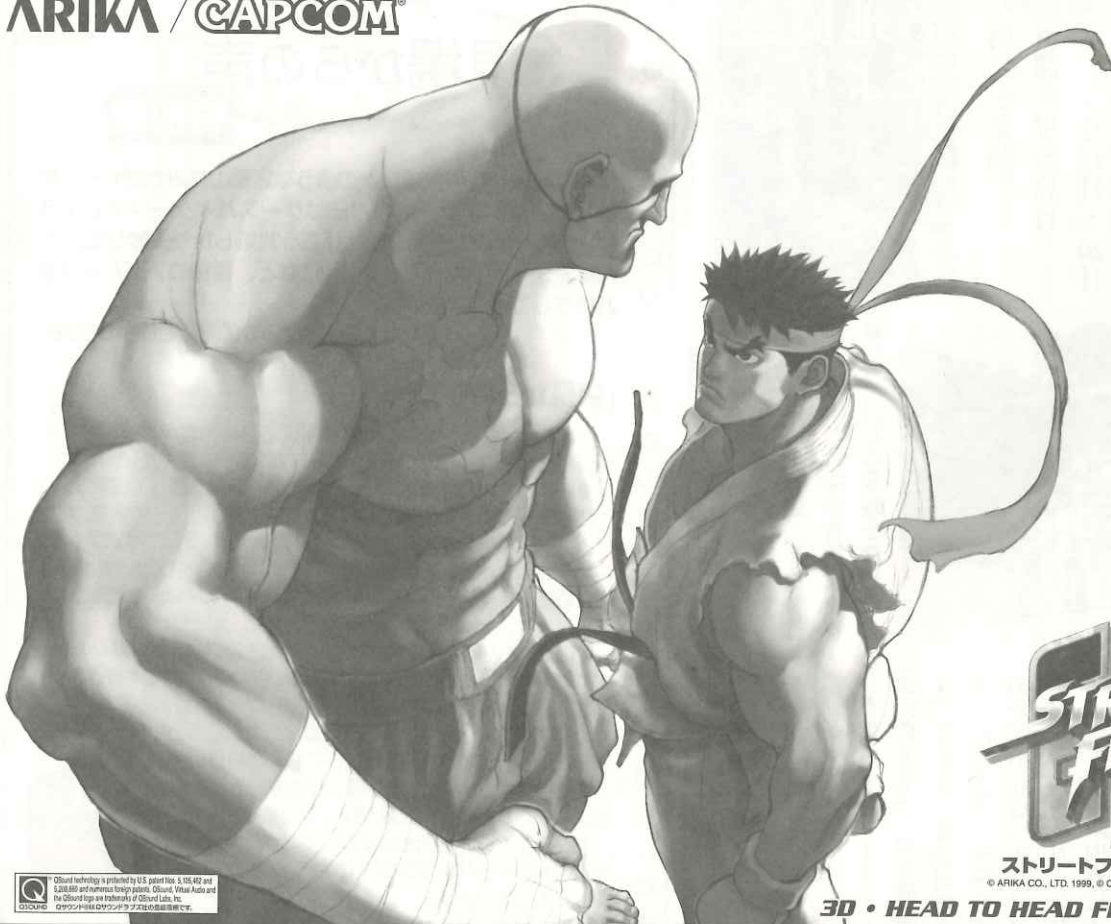
一撃必殺の神話が、生まれる。



ストリートファイターEX2 PLUS
© ARIKA CO., LTD. 1999. © CAPCOM CO., LTD. 1999 ALL RIGHTS RESERVED.

3D・HEAD TO HEAD FIGHTING ACTION

ARIKA / CAPCOM



Official technology is provided by U.S. patent Nos. 5,105,402 and 5,203,880 and numerous foreign patents. Official, Virtual Audio and the Official logo are trademarks of Official Ltd., Inc. ©1999 ARIKA CO., LTD. All rights reserved.

販売元: 株式会社 カパコン <AM事業本部/AM国内販売事業部>

●西日本販売部: 〒540-0037 大阪市中央区内平野町3丁目1番3号 TEL.(06)6920-3633 FAX.(06)6920-5133
●東日本販売部: 〒163-0266 東京都新宿区西新宿2丁目6番1号(新宿住友ビル43階) TEL.(03)3340-0730 FAX.(03)3340-0701

開発元: 株式会社 アリカ

●〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1丁目20番18号(三富ビル新館6階)
TEL.(03)3447-5721 FAX.(03)3447-5725