

店舗管理者研修会 受講者

中国四国地区協議会

【岡山県】

(株)アミューズメントタカ 高山香織／(株)アミューズメントタカ 小林祐一／(株)アミューズメントタカ 宮本正文／(株)アミューズメントタカ 片岡真弓／(株)セガアミューズメント 松本拡／(株)セガアミューズメント 川崎誠／(株)セガアミューズメント 金光貴弘／(有)アミューズメント岡山 津川直樹／(有)アミューズメント岡山 福島広之／マック倉敷 村野和也／マック岡山 奥村泰子／(株)岡田組 岡田圭／(株)岡田組 福川博保／(株)山本企画 鈴木猛／(株)アミバラ 池田和彦

【広島県】

(株)セガアミューズメント 田村学／(株)セガアミューズメント 金子健／(株)光栄住建 松本康宣／(株)光栄住建 神宮正律／(株)プロパックス 中岡良二／(株)プロパックス 川崎隆／(株)プロパックス 藤川亮太／(株)プロパックス 森政雄／(株)プロパックス 應和由紀／(株)プロパックス 安部浩志／(株)プロパックス 森山敦史／(株)プロパックス 田中戒治／(株)プロパックス 武富淳史／(株)プロパックス 田中誠／(株)プロパックス 田坂武七／(株)プロパックス 中田綾子／(株)プロパックス 渡辺雅博／(株)プロパックス 中桐秀敏／(株)プロパックス 松前美香／(株)ナムコ 熊田英治／(株)ナムコ 亀井陽一郎

【鳥取県】

(株)安来モーテル 茂木明／ハロウイン 杉原雄一

【山口県】

(株)ジーナック 松本謙二／(株)エフエム・グランプリ 国部孝平／宇部観光㈱ 中山裕

【香川県】

(株)ゼムス 荒木利雄／(株)ゼムス 五百木博美／(株)ゼムス 遠藤一也／(株)ゼムス 谷尚子／(株)ゼムス 渡辺吉昭／(株)タイトー 川島太／(株)セガアミューズメント 磯谷伸吾／(株)アミバラ 加藤佳典

【愛媛県】

(株)菊池商事 嶋田透／(株)菊池商事 金子定／(株)セガアミューズメント 竹下登／(株)タイトー 橋本享

【高知県】

えの木 松本生牛／(株)タイトー 大西一郎／(株)セガアミューズメント 岩敏和／(株)ジネガ 金田泰彦

【徳島県】

グランド商事㈱ 西崎覚／(株)タイトー 田舎啓司

中部北陸地区協議会

【愛知県】

(株)サンアミューズメント 加藤功基／(株)サンアミューズメント 松永賢哉／(株)サンスイ 大島勲／(株)サンスイ 千賀裕之／(株)サンスイ 佐々木忠／(株)神出商店 杉本俊一／(株)神出商店 大角裕則／(株)エフジエル 松本健宏／(株)エフジエル 塚本学／中央産業㈱ 平光成昭／中央産業㈱ 横山義人／(株)ナムコ 田中一郎／(株)ナムコ 久保正和／(株)ナムコ 濵藤悦弘／(株)ナムコ 上原拓哉／(株)ナムコ (株)サンブランニング 星野功雄／(株)サンブランニング 尾藤謙一／(株)トムス・エンタテインメント 杉浦謙一／(株)トムス・エンタテインメント 笹岡隆一／青木商事㈱ 深見勝利／(株)サンレジャー 鶴田英雄／(株)サンレジャー 北和晃／(株)サンレジャー 久保崇／(株)サンレジャー 安井真光／(株)タイトー 吉澤寿一／(株)タイトー 陽田政尚／(株)セガアミューズメント 伊藤康文／(株)セガアミューズメント 西川博慶／(株)セガアミューズメント 本多正純／(株)セガアミューズメント 山本直純／(株)セガアミューズメント 今西達也／(株)セガアミューズメント 日橋誠／(株)セガアミューズメント 提純一郎／(株)セガアミューズメント 濱口篤史／(株)セガアミューズメント 木村宏／(株)セガアミューズメント 中野研

【岐阜県】

(株)ピックショット 牧野真信／(株)ピックショット 鮎川拓也／(株)ピックショット 石川三臣／オアシス 川出光宗

【三重県】

株大榮商会 中根康裕／(株)大榮商会 原田勝也／(株)大榮商会 杉野正和／(株)大榮商会 横山正人／(株)大榮商会 横山敏子／幸良産業㈱ 森智之

【福井県】

(株)スイングアカオ 齊田広志／(株)スイングアカオ 西出和彦／(株)スイングアカオ 山口智哉

【石川県】

北陸レジャー機器㈱ 高橋大／北陸レジャー機器㈱ 西田洋一／北陸レジャー機器㈱ 西岡大心／(株)山崎屋 佐久間和義／(株)山崎屋 石原厚志／(株)山崎屋 岩崎昭／(株)山崎屋 入来整

近畿地区協議会

【大阪府】

(有)ファミリースキ 悅喜司／(株)日本ビー・エム・シー 山本直／(株)日本ビー・エム・シー 広沢和幸／(株)日本ビー・エム・シー 幸田義人／(株)日本ビー・エム・シー 広瀬豊／(有)淀企業 斎藤直樹／(株)セガアミューズメント 厚海昭二／(株)セガアミューズメント 平井克典／ロイヤル森 田修次／(株)ナムコ 沖山勝治／(株)ナムコ 山田昇平／(株)ナムコ 奥田義雄／(株)タイトー 田中慎一／(株)タイトー 新田信一郎／(株)タイトー 大多和義男／オーエス共栄カラクリス㈱ 坪山憲治／(株)アミューズメントジャーナル 村上敬一／(株)アミューズメントジャーナル 伊藤由紀／(株)ユビズス 川崎哲也／(株)アスモ 寺内義則／(株)アスモ 上井泰典／(株)アスモ 幸村憲治／(株)アスモ 薄田泰輔／(株)アスモ 山塙勝将／(株)アスモ 福嶋充秀／(株)アスモ 吉井達夫／(株)岡村商店 岡村剛／(株)カブコン 豊田茂樹

【兵庫県】

(株)ジェイ・アール・イー 生田茂弘／(株)タック 米原和紀／(株)テゾカ 古島幸治

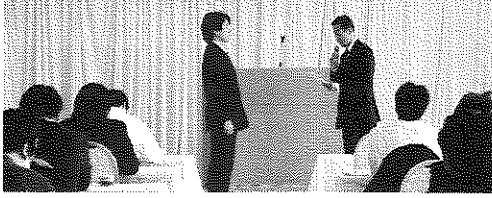
【滋賀県】

タロー物産(株) 名久井俊彦

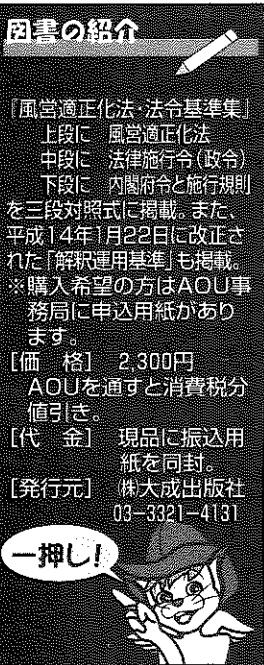
【京都府】

當貴商社 曽根利浩

AOU中部北陸地区店舗管理者研修会



10月9日	【視察】	講演 「トラブル、クレームの予防法と対処法」	
		講師／(株)船井総合研究所 一ム主幹 宇都宮勉氏	アミューズメントチ
16時10分	スケッチョン & 発表。	度に分け、自身で意識しているトラブル対応・好ましいお客様への対処法をテーマにグループディ	※講義後、受講者を7名程



【開講式】	講師／レジャー・ビジネスアリスト ナリスト AOU理事 中藤保則氏	講演 「マニアック後の個性を活かしたサービス」
11時15分～11時45分	(AOU副会長) 宿谷英雄会長	修了証書授与



「AOU2004アミューズメント・エキスポ」2月20日(金)・21日(土)、幕張メッセにて開催決定

AOUのビッグイベントの1つ、「AOU2004アミューズメント・エキスポ」の開催要領が次のように決まりました。

会期／平成16年2月20日(金、業者招待日)午前10時～午後5時

平成16年2月21日(土、一般公開日)午前10時～午後5時

テーマ／「明るく楽しいアミューズメント」

場所／日本コンベンションセンター(幕張メッセ)ホール2・ホール3を予定 千葉市美浜区中瀬2-1

主催／(社)全日本アミューズメント施設営業者協会連合会

出展資格／アミューズメントマシン及び関連機器・関連商品の取扱業者で、「AOU賛助会員」

出展料／1小間14万円(3小間以下割引あり。3小間=1小間12万5000円、2小間=1小間11万5000円、1小間=9万円)

入場料／会員招待券=無料 招待券=500円 一般入場券=1000円

割引券=700円 小学生以下及び60歳以上=無料

※なお、割引券は関東地区のAOU会員店舗を中心に配布。AOUホームページにおいてエキスポのPRとともにプリントアウトして使用する割引券を掲載。

告知／ポスターを作成して全国のAOU会員店舗に掲示する他、主なマスコミ媒体200社にニュースリリースを行うとともに50媒体で入場券読者プレゼントを実施

エキスポパーティの開催／エキスポ初日の16年2月20日(金)午後6時30分より実施。

主催:エキスポパーティ運営委員会

場所:赤坂プリンスホテル

■出展申込み締切日／平成15年12月15日(月)AOU事務局必着のこと。

出展料も締切日までに指定の銀行口座にお振込ください。

■出展説明会及び小間位置の決定

出展に伴う説明会及び出展社の小間位置の通知を下記において行います。

日時／平成16年1月15日(木)午後2時より

場所／日本教育会館 一ツ橋ホール7F「中会議室」 東京都千代田区一ツ橋2-6-2 (03)3230-2831

出展申込みは12月15日(月)
AOU事務局へ。

◎新企画「ユーチャーの声」の創設について
オペレーターはエンドユーザの声を直接聞ける立場にあることから、ユーチャーの率直な意見や様々な思いを拾い、オペレーターのみならず、メーカー、ディストリビューター等に広く伝え業界活性化を図るという目的で、新連載「ユーチャーの声」を11月号よりスタート

出席／午前9時～11時
場所／国立青少年総合オリンピックセンター 5F 講師室
出席／6名＋事務局3名

研修委員会



◎新企画「ユーチャーの声」の創設について
オペレーターはエンドユーザの声を直接聞ける立場にあることから、ユーチャーの率直な意見や様々な思いを拾い、オペレーターのみならず、メーカー、ディストリビューター等に広く伝え業界活性化を図るといふ目的で、新連載「ユーチャーの声」を11月号よりスタート



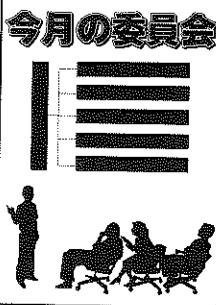
◎11月号記事（「ゲームの日」イベント計画の掲載）について
AOUニュースの編集方針について、次の通りの討議を行った。

日時／12月12日 午後2時～4時
場所／AOU事務局会議室
出席／4名＋事務局4名
（主な内容）

AOUニュースの編集方針について、次の通りの討議を行った。

日時／12月12日 午後2時～4時
場所／AOU事務局会議室
出席／4名＋事務局4名
（主な内容）

広報委員会



ートすることとした。

（へ主な内容へ）

◎AOU青少年アドバイザーと地域のアドバイザーとの交流について、国民會議に訴えていくことを検討する。

なお、掲載する「ユーチャーの声」に関しては紙面で募集。併せて11月号では広報委員のロケから集めるごとに、岡田委員、川島委員が担当することを決めた。

24回青少年指導員養成講座について、講座内容、運営方針について意見交換。総体的にはスムーズに進行している

「サービスに関するアンケート」の継続について、「売上げアップに結びつくサービス」というテーマで継続中のアンケートについて今後の方針を討議。より充実した内容とするために、11月号からアンケートの設問と協力依頼の方法について若干の変更を加えることとした。

1. 「AOU青少年アドバイザーの証」の活用と、受講者のアドバイザーとしての意識高揚について
各委員が持ち寄ることを申し合わせた。また、次の2点についての検討を行った。

1. 「AOU青少年アドバイザーの証」の活用と、受講者のアドバイザーとしての意

識高揚について
◎受講者には「AOU青少年アドバイザー」の肩書きの入った名刺をつくることを各企業に対し提案する。そのための名刺デザインの素案を内田委員が担当して作成、早々に研修委員会のメンバー間でメールにより検討を行うこととした。

◎受講者には「AOU青少年アドバイザー」の肩書きの入った名刺をつくることを各企業に対し提案する。そのための名刺デザインの素案を内田委員が担当して作成、早々に研修委員会のメンバー間でメールにより検討を行うこととした。

◎受講者の名簿を整理して相

互の交流を促進する。なお、各地区協議会からの推薦者を対象に東京開催となつた第20回からの受講者を対象にAOUホームページに掲載する作業を進める。

◎AOUホームページに受講者専用の掲示板をつくり、養成講座でできたつながりを保ち活発な意見交換ができる場を提供することを検討する。

3回目「ゲームの日」コアイベントは、今年も東京駅にて

第9回を迎える3団体「ゲームの日」のコアイベントが、昨年に引き続き今年もJR東京駅にて展開される。

実施時間は11月23日当日の午前11時～午後7時。使用時間内通過流動客数約9万1000人とされる八重洲中央口コンコースイベントスペース（約35坪）を舞台に、協賛6社（株アトラス、コナミ（株）、サミー（株）、（株）セガ、（株）タイトー、（株）ナムコ）が各社イチ押しのゲーム機を展示、来場者に無料で楽しんでいただく。

会場では、昨年同様「ゲームの日」アンケートも実施。回答者にはオリジナルカレンダーをプレゼント。

ちなみに、昨年のアンケートでは来場者の半数が3ヶ月以内にゲームセンターで遊んだことのない人。予想以上にファミリーが多く、東京駅での初のコアイベントはゲームの日のPRの場としては最高だったとされた（ゲームの日実行委員会）。

なお、今年はナレーターコンパニオン＆コンパニオンによる通常スタイルの運営を一新。劇団「扉座」の協力により、若手役者・山中たかしを中心に劇団メンバーが会場を盛り上げる。

告知として、首都圏のゲーム場にポスター3000枚を掲示する他、扉座第31回公演（11月1日～11日、新宿・紀伊国屋ホール）でイベント告知チラシ3600枚を配布。インターFMでの事前告知及び当日の中継も予定されている。

卷之三

ゲームセンター内で集めたプレイヤー（エンドユーザー）の声を集めました。こんなゲームが、サービスが欲しい…こんなことが嬉しかった…こんなことに腹がたった…。「聞く耳」を持って、魅力あふれるゲームセンターにしていきたいものです。

新連載企画！

「ハロアで広い店舗なので、大変なのはわかるのですが、機器のトラブルの時になかなか店員が回ってきてくれるのが気になります。特に両替機のトラブル時はその場から離れられないのに非常に困ります。

休みの日など、子供だけの入店が少し気になります。もう少し、安全対策などに気を配った方がいいのではないかでしょうか。

コインの恐竜ゲームを増やしていくだら。

■ いつもFIFOキャッシュをしてもうと、気に懸けてくれる店員さんがいてうれしい。

■ お茶やお水が自由に飲めるサービスがうれしかった。

■ 子供（4歳）がウルトラマニにはまっている。（両のものから金額）

■ 最近、どうでゆオセロゲー
ムにはまっています。

全然できませんでした。しかたなくゲームでもするかと思つたけど、ゲームの電源も切られているみたいで何にもできなくて全然おもしろくなかった。自分はサービス業なんですが、もし貸切りにするなら事前に掲示してほしかったと思います。

- もう少し、NOVAうやむ
グッズを壇やしてほし。
- プーさんのキャラクターで、
『ティガー』を壇やしてほし
い。
- ティーズニーのアリエル、ミ
ツフィーちゃん、ダンボが
ほしい。
- 並んでいる人を気にしない
で連々インしている人がい
るのと、注意していくださ。

ーのメダルコーナーはひどすぎ。店員さんがほとんどいなく、遠くまで探しに行かなくてはいけない。競馬ゲームのロイヤルアスコットは画面が暗すぎてよくわからない。脚がとれた馬たちが走っていて、管理はどうなっているのか。

AOUニュースでは今月号から「ユーザーの声」コーナーをスタートさせました。ゲームセンターがより魅力ある空間となるためには、ユーザーの本音を数多く集めることが大切だと考えたからです。

オペレーターはエンドユーザーの声を末端で聞ける立場にいます。お客様とのコミュニケーションの中で、日頃ユーザーの様々なご意見を耳にしているはず。

そこで、全国の店舗管理者のみなさん。「プレイヤーがこういうことを言ってたよ」と現場での声を集め、本紙にご投稿ください。もちろんメーカーへの要望でもOKです。ユーザーひとりひとりの小さな意見を大切にして、ゲームセンターの今以上のレベルアップを図りましょう。

東京都千代田区神田須田町1-4-

東京都千代田区神田須山町1-4
TSI須田町ビル6F
(社)全日本アミューズメント施設営業者
協会連合会 AOUニュース編集部
FAX(03)3253-5688
Eメール info@aou.or.jp

回転、一千回転はざらいに…。
お店の人に書いたものの、「これはいつこうゲームなんですね」の一言には、頭にきたのを超えて呆れました。玉に関しては、「そんなこと言わっても予備の玉が内ですから無理です」。それなら、卸業するなー。

ゲームの前にいらないのに、メダルをはさんでやってい

「どの紐を引っ張ったの」「おっしゃってください」と、どと言われました。まるで私たちちが実際はプレイしていないのにたまたま景品がつかかっているのを見つけ、その景品はしたく嘘をついてると思わせるような対応でした。クレームが入ると必ず最初にその客を疑つてかかるのでしょうか? とても不愉快です。その方に店を統括するところの連絡先をうかがつたところ、広告ラシをやぶつたような紙で電話番号を走り書きして戻され、おまけにその電話番号が間違っていました。この方は自分が店の責任者が多い。

一体どうじゅうもりや親子で来ていて、子供がほしがるから親が何千円もつぎ込んで、それでも取れずに帰る姿をたまに見かける。ゲーム機の数や景品の種類が豊富なのはいいけど、「お客に夢を与える」のがアミューズメントアミューズメントだと腹が立つ。

ゲーミングのひとりごと



文化の日がらみの三連休に遠出したというA君が、連休明け、もう元気に格闘ゲーム。若い人は疲れ知らずでいいね、と店長が話しかけると「だって授業中ずっと寝てたからね! 起きてた人はクラスでまばらだったよ」。先生に一度頭をこすかれたものの、「アリエネー」とそんなんじら注意しなくなったとか。聞けば、その先生は職員室に戻ってクラス担任に「あんなクラス、ありえないっ!」と怒ったらしい。

「ビミョウ」(先月号)に続き、「アリエナイ」。こんな単語が横行するのは、話す技術が必要ないように、か。そういえば、文藝春秋10月号で劇団四季の演出家いわく「『読み、書き、そろばん』という言葉を聞くたびに不愉快で悲しい。なぜ、読み書きの次はそろばんなのか。『話す』ではないのか」。「初等教育で計算の仕方を教えなければならぬのはわかるが、我が国の教育が話し言葉を軽視しているのは不可解!」。……「話す」ことは基本すぎて重きを置かなかつた、だから、徐々に音声語文化が退化してゐる?

こう考えると、文化っていうのは、ちょっとの油断で衰退しやすいものなんだな。「遊びの文化」はしっかり守らなくちゃ……と覚悟を新たに店長が改めて店内を見回すと、自分が入社した頃とは機種揃えが様変わりしたことを痛感する。バラエティに富んだハイテクマシンが並ぶ一方、自分が若い頃夢中になったビデオゲームは店の隅においやられ、しかも数台しかないなあ。視線を移す、と、まったくわから

んというふうにポカンと口をあけて子供のプレイを見ている親。「難しそうでわからないよ」。

実は店長自身も最近のゲームを習得するのは一苦労だ。新技術を取り入れゲームがより高度に成長するなかで、マニアックに、一般に浸透しすぎくなっているのではないかと時に不安になる。難しくなれば離れる客も出てくるわけで、店長は「遊びの原点」に帰ることも大切なのは、と考え込む。といえば、閉園が相次ぐ遊園地業界……。スリルライド路線を追求するあまり、基本を忘れたことが斜陽の原因にならないか……。

あれこれ思いをめぐらせていると、A君のクラスメート数人が脇やかにやってきた。元気そうだね、授業中ずっと寝てたんだって?と声をかける。と、「だってあの先生の授業はさあ、難しそうでわからない」。

…………どこかで聞いたセリフだな。

我々の業界には「遊びの文化」をつくってきたという自負と、それを良い方向に育てていく責任がある。そして、そもそも「文化」とは、多くの人(民族)が自分たちのものとして守り育てるもの。みんながよしとして、ついてこなければ「文化」の定義からはずれる。

遊び文化の発展のためには、担い手(プレイヤー)の声を作り手(オペレーターやメーカー)が真摯に聞き反映させていくことが大切だ、としみじみ思った店長。かくしてAOUニュースの新連載「ユーザーの声」に投稿したのだった。

株アミューズメントタカ

土井原成一
〔SCロケ〕

- ◎お客様への挨拶、声かけ。特に、「即座に行う景品陳列位置直し」については、崩れた時点でお客様に声かけするようにして喜ばれている。
- ◎丁寧な接客
- ◎クレーン機等用の景品台を作成(景品が安定した状態を保ち、アームが入りやすくしている)
- ◎接客するなかで、お客様の入荷して欲しい景品の要望を聞き、リクエストがあれば即座に入荷している。

株セガ アミューズメント

園田哲也(店長)
〔SCロケ〕

当店はSCという環境もあり、週末ともなりますとファミリー顧客が中心となります。まずファミリー顧客のファンをつくることをを目指しております。

そのため、
◎店内マイクでのゲーム機・景品紹介
◎お客様とのコミュニケーションを図っています。

株コパック

守屋直樹(店舗スタッフ)
〔SCロケ〕

メダルコーナーとメダル貸機にゴールドメダルを投入し、カウンターでゴールドメダル1枚につきガラガラ抽選会1回のサービスを行っています。

メダルコーナーでは主にブッシャー機に投入していますが、従来に比べメダルコーナーの売上げ、ならびに利用客もアップしています。

また、メダル貸機でもまとめて交換するとサービス(500円で5枚、1000円で10枚のサービス)があり、お客様にお得感で喜ばれています。

株アミューズメントタカ

小原啓司(常務取締役)
〔SCロケ〕

- 未就学児がお客様の大半を占めるので、従業員は
- ◎「子供の目線で接客をし対話をすること」を心がけ、あわせて
- ◎「見た目にやさしい服装をし、親子ともに安心して時間を過ごしていただくこと」を心がけています。

株ナムコ兵庫エリア

山口伊三郎(エリアマネージャー)

細かな手法はたくさんあります。どれもこれも売上げアップには欠かせませんが、一番効果があるものは、「従業員のやる気」と「活気」と考えています。

明るく元気な挨拶はもちろん、きびきびした態度は必ず店に活気を与え、どんな手法よりも売上げに大きく寄与します。

株ティーエスコーポレーション

古島幸治(店舗管理者)
〔路面店〕

- ◎ゲーム機を含めた店内外を明るく清潔な状態でキープし、迅速なメンテナンスと明るく楽しい接客によって、お客様に信頼していただける店作りをめざし、少しでも長くお客様がこの場にいたいと思えるように気を配り売上げを向上させている。

- ◎例えばプリントシール機の場合、シールカット場、ゲーム機と両替機といった間隔を遠からず近からず設置することで店内に流れを生み出し、流れの妨げにならないよう景品機をアピールする。それにより景品目的でない方にも多くの景品を見ていただき、ゲーム意欲を向上させ売上げアップを図っている。

- ◎景品を取る喜びと取れる喜びを増やすことで、売上げをアップさせている。

○アンケート 「売上げアップのために貴店舗(貴社)が行っているサービスを3つあげてください」

○
設問

協力 / 岡山県アミューズメント施設業者協会(手塚明雄会長)
※1社ずつでの会員へアンケート調査を依頼。回答をほぼ原文のまま掲載した。
※同一内は記入者へ敬称略。同様の認問のアンケート調査を今後も各都道府県協会の協力を継続していく予定。

「売上げアップのために貴店舗(貴社)が行っているサービスを3つあげてください」

○アンケート 「売上げアップのためにサービスを

(有)ヤマカワ商事

村野和也(店舗責任者)
〔路面店〕

UF0キャッチャー等で置き方を変えたこと(当店では山積みにした)、POPを工夫しアイキャッチを高めることで売上げがアップした。

オペレーターエッセイ ～AOUの新しむか尚性の1つ～

直木賞作家の重松清氏は、現代日本の家族の現状やそのとりまく状況を臨場感あふれるタッチで描いています。家庭内暴力、いじめ、少年犯罪の低年齢化や凶悪化の現実とそれらを引き起こす周辺環境の状況など、読み進むうちに、みぞおちから背中にかけて、重い鉛が詰まったような感覚になってしまいます。

先日亡くなった深作欣二監督の問題作、「バトルロワイアル」が世に出たときに、ある国議員の方が、青少年教育上非常に悪影響を与える映画だから上映に反対しようと声を上げました。しかし、現状は、映画を上映しようがしまいが、悪化するばかりというのが事実でしょう。この映画は、日本の青少年やその家族を取り巻く状況が想像以上に、厳しいものになっており、単に映画を禁止するとかしないとかではなく、もっと根本的な解決をしなければならないということの強烈なメッセージであったと思われます。

渋谷での、小学生の誘拐事件の起きた背景や、未成年の飲酒・急性アルコール中毒患者の急増は、現場に行けば、誰でもすぐわかる状況になっています。重松氏の小説やバトルロワイアル以上の光景が展開されている状況ではないでしょうか。映画を禁止するのではなく、映画よりも過激な社会情勢をどうするかを政治や、社会秩序を守る責任のある大人たちが、行動・判断をする局面に追いこまれています。未成年の人達が背負いきれないほどの家庭的・社会的な重圧を、親達が無意識あるいは意識的に背負わせているのが現状です。確かに、現代日本の

企業社会でのリストラ圧力や、職能の変化など、高度成長時代や、バブル期と比べれば、かなり大変な雇用情勢になっていますが、一家の大黒柱であるお父さんが、お母さんや子供達をストレス発散の対象としたり、お母さんが子供の前で、お父さんをけなしたり、愚痴を言ったりすると、子供に大人の重圧を背負わせてしまう。それに加えて、子供たちは、「ハブ」と称する「村八分」がいつ自分に回ってくるか、不安になりながらも、他人のハブを遠目で見ているという過酷なプレッシャーに直面しています。まさに、一家総戦士状態で、実際に抹殺しあう本当の戦争と同じくらいの周到な戦略、戦術がないと、生き残れない社会になっているのかもしれません。まさに、武器を持たないバトルロワイアルです。

どこかで、この重圧を親達が真正面から受け止めない限り、弱いもの達への重圧の丸投げは続いているものと思われます。そして、犯罪の低年齢化はどんどん加速度を増していくでしょう。

ゲームセンターを取り巻く治安状況も、数年前とはまったく違ったものとなり、悪化の一途をたどっています。毎年、その対応方法を進化させていかないと、大きな事故につながる可能性があります。そのためには、今まで以上に、ひと・モノ・金をかけなくてはならないようになっていくでしょう。一体このコストは誰が払うのでしょうか。今こそ、警察力とタイアップした、企業と地域社会が合体した民間治安力が必要となっています。AOUの新しい方向性の一つがここにあることは言うまでもありません。

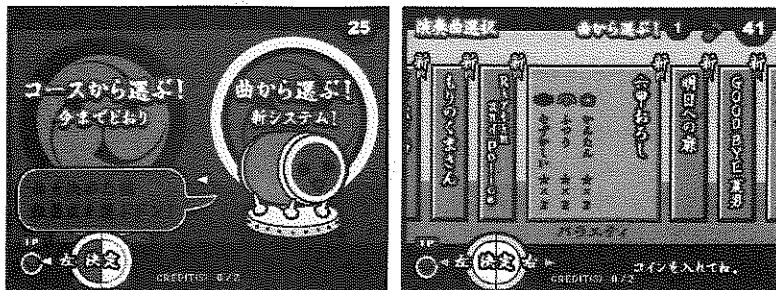
(梶 修明)



namco

新曲満載！収録曲54曲！

好きな曲が好きな難易度で遊べる
「曲から選ぶ！」モード搭載！



※仕様は予告なく変更される場合がございます。

「遊び」をクリエイトする
株式会社ナムコ

ナムコ本社：〒160-0023 東京都新宿区歌舞伎町1-8-5
TEL:03-3375-8555
〒152-0033 大田区羽田東2丁目2-21-26
TEL:03-6334-0511
〒107-0056 世田谷区砧3丁目1-1
TEL:03-5474-4765
© 2000,2001,2002,2003 NAMCO LTD. ALL RIGHTS RESERVED.