



掲示してますか? [AOUステッカー]!

~AOUの会員証・・・店舗の見やすい場所に~

2時~4時、新潟県アミューズメント施設業者協議会(吉田典夫会長)の担当による地域懇談会を開催した(「新潟厚生年金会館 ウエルシティ新潟」)。新潟県での地域懇談会は初。

「よりよい健全なゲームセンターを運営していくためには」をテーマとし、行政・地域・業界側が率直に意見交換。新潟県協会としても初めての本格的な行事となつたこの懇談会は、実り大きなものとなった。

[参加者]

行政・地域

○新潟県警察本部生活安全企画課

○新潟県警本部生活安全部少年課

○新潟サポートセンター係長 増田千恵子氏

○新潟県教育厅義務教育課指導第一係

○副参事 中山真氏

○新潟県福祉保健部児童家庭課青少年育成係

係長 大堀昭則氏

○新潟市教育委員会青少年課青少年対策係

係長 星野靖夫氏

○新潟市青少年育成員会 会長 白井雅子氏

○新潟市青少年育成員会 副会長 小池久子氏

○新潟市青少年育成員会 副会長 近藤邦夫氏

○新潟市青少年育成員会 事務局長 佐々豊子氏

○新潟市青少年育成員会 会長 上村茂氏

○新潟市青少年育成員会 副会長 佐々豊子氏

○AOU会長 入江昭造

○AOU専務理事 谷本彰

○新潟地区協議会会长(埼玉県アミューズメント施設業者協会会长)

○群馬県アミューズメント施設業者協会会长

○新潟県アミューズメント施設業者協会会长

~関東地区協議会~

新潟県協議会

○新潟県協会 (株)セガアミューズメント「セガワールド新発田」

○店長 福島治

○店長 渡部淳志

○店長 鈴木健司

○店長 (株)ミヤサン 宮田政二

○店長 (有)ディライト 平山昭治

○店長 (株)セガアミューズメント

○店長 加藤涉

○店長 (株)ナムコ 吉田正人

○店長 (有)ミツワ 近藤英雄

○店長 (有)ファーチャーロマンス

○店長 加藤献逸

新潟県ではこれまで協会と行なうことはいいがたい状況であつただけに、両者の協力体制づくりと実施していきたいとしている。常に意義深く、今後も定期的に実施していくとしている。

2. AOUの運営委員選出
松田修会長、今野創副会長の2名を選出

3. その他
会費改定についての説明(これまでの経緯、定款変更等)および意見交換

定ため
業者協会(畠中会長)は3月10日、例会を開催した(午後3時~5時、サイゼリア、出席5名)。主な内容は次の通り。

○地区協議会の名称変更について(東海甲信地区協議会と改称することを了承、AOUに了解を求めるとした)

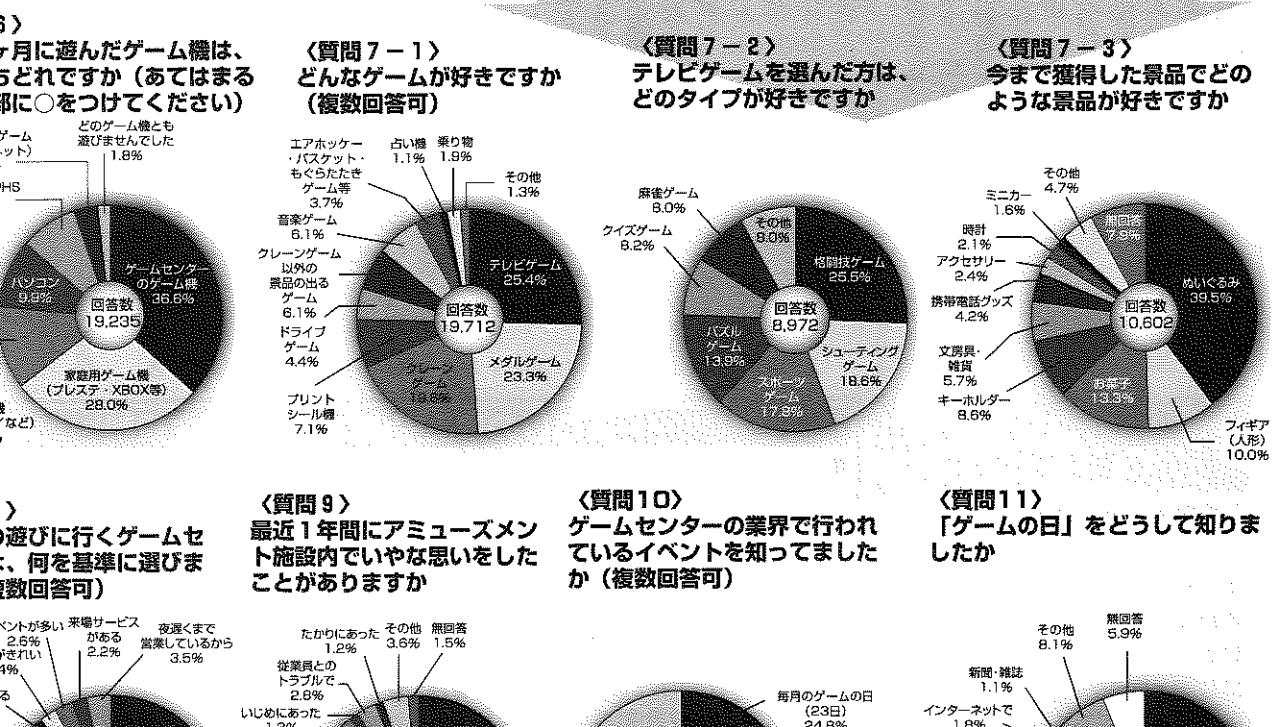
○景品の健全営業の取組みについて(東海甲信地区協議会と改称することを了承、AOUに了解を求めるとした)

○解説

★業界紙にしよチヤー★

- ◎任期満了に伴う役員改選(今野会長の続投)
- ◎各社近況報告、意見交換
- ◎その他(退会1社)
- ◎メイカによる商品説明会
- ◎山形県アミューズメント施設業者協会(松田修会長)は3月19日、理事会を開催した(午後1時30分)、ホテルキャッスル、出席7社+委任状3社)。主な内容は次の通り。
- 任期満了に伴う役員選出について(会費改定について)
 - 任期満了に伴う役員選出について(全役員留任を決め、会に諮ることとした)
 - その他(会費改定について)
 - 各社近況報告、意見交換
- 福島県アミューズメント施設業者協会(天沼勝会長)は3月19日、例会を開催した(午後2時~3時30分、カラオケティングレベル、出席6社9名)。主な内容は次の通り。
- 任期満了に伴う役員改選について(天沼会長の続投)
 - 新会員承認について(有アスリート・代表取締役北林憲優氏の入会を承認)
 - その他(景品の提供方法について。郡山市にオープンの新店)

- 東京都アミューズメント施設業者協会(永井明会長)は3月29日、理事会を開催、AOUの新会費制度に伴う諸問題等について討議した(午後2時)、スクワール麹町、出席14名)。主な決定内容は次の通り。
- 本年度のTAMOA年会費(平成15年10月~16年9月)はAOU新会費制度との重複を避けるため、平成16年3月までの半年分の納入とする。
 - 定款の中で入会承認と入会金の条文について変更の必要が出てくるので、変更の手続きをとる。
 - AOU新会費制度では会費の請求及び徴収を行う会費徴収事務等代行機関(仮称)を設けることとなるが、事務局をTAMOA内に置くことを了承する。
 - TAMOA臨時総会を開催して、定款一部変更の審議や新会費制度の説明を行う。(5月10日午後2時~5時、日本教育会館ツ橋ホール)
 - その他



毎月23日は「ゲームの日」!

ユーザーの声

ゲームセンター内で集めたプレイヤー（エンドユーザー）の声を紹介します。こんなゲームか、サービスか欲しい

…こんなことが嬉しかった…こんなことに腹がたつた…。「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。

■メダルゲームでは、透明のメダルとか青のメダルとか赤のメダルとかカラーのもよいと思う。(長野・41歳・♂)

■ノートがないゲーセンにはノートをおいてほしかつたりもする。もつと「コミュニケーションの場をつくつてもらいたい。(東京・17歳・♀)

■空調にもう少し気を付けてほしい。寒い。夏。(愛知・32歳・♂)

■空気清浄機がついていればなあと思う時があります。風邪をひいて咳をしている人がいると風邪菌がまわっているような気がして子供と一緒に行つたらうつされるかなと心配。(三重・33歳・♀)

■お風呂に入ったあとに、ゲームをするのが楽しみでよく遊びます。(愛知・57歳・♀)

■煙草の煙が髪や服について不快です。(神奈川・55歳・♀)

■子供の遊ぶものが多いところに灰皿があるのはどうかと思う。小さい子の遊ぶところだけでも禁煙にしてください。(長野・32歳・♀)

■従業員に若くきれいな女性がいたらしいと思う。(北海道・18歳・♂)

■女性スタッフをおいてほしい。(福岡・27歳・♀)

■ゲームセンターでストーカーにまわりつかれて困りました。(北海道・25歳・♀)

■ゲームセンターは毎日行つても楽しくてあきません。(北海道・16歳・♀)

■最近バイトが夜の9時までなの最近のゲームセンターでゲームをするのがあまりにも減った。ただ、各店似たりよつたりだし、家庭用がアーケードに近すぎるのが、行くことをやめてしまう理由もある。

■最近のゲーム機は多種多様化してより複雑になってきており、に対し、ゲーム機の説明の物足りなさを感じます。説明を充実させることはできないのでしょうか。(兵庫・32歳・♂)

■私はボッパーなので、たまにものすごく音の小さい台があつたあります。音ゲーは音楽命なので、お店の音響をがんばってほしいです。台の真後ろに有線のスピーカーがあるお店があります。音が聞こえないよ。(東京・18歳・♀)

■適音量を考えてほしい。ないとさみしいけど、大きすぎてもつらさいです。(福島・10歳・♂)

■「サービスマシン」とか書いてある、取れない。(千葉・9歳・♀)

■最近「景品をとらせない」ような感じの所が多くあるので、ゲームセンターが「楽しむ」所から「ギャンブル」の所に変わつてしまつて思える。残念。(長野・29歳・♂)

■若い子みたいにうまくクレーンゲームで取れないで、店員さんが教えてくれるとうれしいです。おばさんにも優しいゲームセンター

■アームがあますぎて、何回トライしてもわからないのは良くない。逆にそれすぎでもあんまりうれしくない。(栃木・27歳・♀)

■お菓子を取るゲームが好きなんですが、もういろいろなお菓子を増やしてほしい。(兵庫・26歳♀)

■メダルゲームのメダルが汚れていて、ある程度遊ぶと手が真っ黒になってしまいます。エッティッシュもありますが、できれば定期間使用したら洗净するなり何か対処してほしいです。店舗によつてはかなりひどいところもあります。

鹿児島・30歳・♀)

■店員の接客態度が全く改善されていません。嫌々ながらに対応されることが多いので、UFO・キャッチャー等の景品移動等も頼みづらいです。

(鹿児島・30歳・♀)

■景品をたくさんとると荷物が増えるので、コインロッカーがあると荷物を入れて遊べる。(和歌山・27歳・♀)

■もうちゅうよと気軽に定員を呼べたらな」といました。(滋賀・12歳・♂)

■子供と行くので、メダルゲームとコインゲームをわけて置いてほしい。「おかねを入れて」と書いてあっても、小さな子はメダルを入れてしまします。(千葉・34歳・♀)

■ゲームの日なのに故障していて遊べないのがあつたのは残念。(埼玉・33歳・♀)

■彼(主人)と会うまでこの歳までゲーセンなどて不良の溜まり場で不衛生な場所、と思つてきていた。でも全く反対でした。清潔で明るく何よりストレス解消。景品にいやされたり…。ゲームセンターはスタッフが親切な所が一番だと思ひます。(岡山・36歳・♀)

■閉まるのが早いので遅くきたらすぐ閉まってしまう。(鹿児島・22歳・♀)

■興行があつて魚雷ゲームのような観いて命中を楽しむような当たると楽しいゲームがあつたらしい。(長野・41歳・♀)

「ユーザーの声」
を聞いてください!!

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、
本誌にご投稿ください。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。

ACUニュース編集部

248

(03) 3253-5688

E-mail: info@acu.edu.in

～AQUJIの音楽提供に関する自主規制～

大物品類

- ⑥ショーツ・ブロッジャー等の下着類
 - ⑦金券類及び類似品(テレホンカードなど)類

景品提供の方法

 - ①1回の遊技結果に提供する景品の個数は、1個とする。
 - ②景品は、あらかじめ表示されている景品と同一の景品とする。
 - ③景品と異なる高額のものをデモンストレーションとして展示しない。
 - ④カプセル内に品名や記号を記したチケットなどを入れ、これを景品と交換しない。
 - ⑤提供した景品を他の景品と交換しない。
 - ⑥景品を手渡しで提供する仕組みの遊技の場合においても、同様の景品の取扱いとする。
 - ⑦パチンコ機、パチスロ機に類する遊技機、メダルゲーム、ビデオゲーム、フリッパーゲーム機等の遊技機を用いる遊技では、景品を提供しない。

ゲーミングのひそりと



房総半島・鴨川に野生のアザラシが現れたとのニュースを見たA君。早速、鴨川に住む友人にその状況を報告するようメールした。寒い北の海に生息するはずのアザラシ。一昨年8月、多摩川に「タマちゃん」が現れた時からのフィーバーを思い出し、ちょうど春休み、さぞや地元の人たちで海岸は黒山の人だかりだろうな、と想像する。アクアラインもあることだし、東京から日帰り圧。話題に乗り遅れないよう近く彼女と「カモちゃん」を見に行こうかな。

と、数日後に返信メール。あろうことか、地元の人は特別関心を持っておらず、カモちゃんはあくまで平和に砂浜に転がっているという。

「なんですよ、野生のアザラシが間近で見られるんだぞ!」と今度は直接電話をすると、友人のつまらなそうな声。「色っぽい人魚が出現した!とかいうなら見に行くけどさ」。

流水に乗って南下しさらに親潮に……カモちゃんの苦労はどうなるんだ!と思はしたが、このご見物に行って友人にはばかにされるのもなあ、と思っているうちアッと言う間に入社式。A君は繁華街のロケーションに配属となった。

AOUをもっと身近に…

運営の指針とするため、会員のみなさまからAOUの運営・事業等について忌憚のないご意見・ご提言をいただきAOUの施策等に反映させることで、より会員・加盟会員のご要望・ご期待に添つたAOU活動を推進したいと考え、今後、みなさまの率直なご意見・ご提言を積極的に集めることと致しました。

AOUの運営に関すること、AOUの事業内容、事業の進め方に関すること、その他AOUに関することなら何でも結構です。どんな些細なことで構いませんので、是非、活発なご意見・ご提言をお願いします。

なお、ご提言の方法は次の通りとなっています。

【ご提言の方法(いずれも結構です)】

①文書(AOU事務局宛)

〒101-0041

東京都千代田区神田須田町1-4-1

TSI須田町ビル6F AOU

②電話

03-3253-5671

③FAX

03-3253-5688

④メール

info@aou.or.jp

第15回通常総会のお知らせ

AOUでは第15回通常総会を下記の要領で開催致します。各都道府県協会の傘下会員、賛助会員各位は奮ってご参集ください。

日時／5月14日(金)午後2時～5時30分

場所／赤坂プリンスホテル 東京都千代田区紀尾井町1-2
(03)3234-1111

〔通常総会〕午後2時～4時 五色棟「紺青の間」

〔懇親会〕午後4時～5時30分 サファイアホール

付近に大学が数校あるから、ロケの主客層は大学生。社員のなかで一番若いA君は、入社後すぐに店長から「毎月のゲームの日」イベント責任者に抜擢される。?!ウソ…だろう?!

いきなりの指名に緊張しまくりのA君、先輩スタッフに誘われた居酒屋で思わず弱音。「ベテランのスタッフをさしあいて、何で僕が…」。すると先輩、「新人だからこそ、ってこともあるよ。イベントは鮮度が命だからね」。そういうおもむろに携帯電話を取り出し、メール機能で(もーむす)と打つ。

「見ろよA君、これを変換するとなると思う?」。A君が携帯画面を見つめる中、先輩が変換キーを押す。と、一発変換で画面に出てきたのは(モー娘。)だった。

へえ～～～。さっすが先輩!! 感心するA君に先輩は「携帯だって時代に対応しようがんばってるわけだ。既成のものを踏襲するのではなく、ニーズを探り新しいものを作り出すって気持ちがんばれ」。

そうか、鮮度が命か。とA君は思う。そういうえば「カモちゃん」は「タマちゃん」の後発だし、しかも鴨川にはシーウールドがあつてみんなアザラシは見慣れてるもんな…。そんなA君の独り言に先輩は「お前何言ってんの?」という顔をするが、A君は何となくイベント責任者として何をしたらいいか少しだけわかったような気がして、にこやかに生ビールを追加注文したのだった。

(株)ナムコ ナムコランド小倉店

池田宏(店長) 【路面店】

◎顧客の嗜好が多岐にわたり、ゲームにもIT化が進んでいますが、デジタルな時代であるからこそ、アナログ的な店舗運営(接客サービス・メンテナンス・清掃等)を確実に行う)が最も効果を生みだしています。

吉沢興業(株)

姜昌容(店長) 【路面店】

◎当店にてこのテーマについて話し合ったところ、(マイクワークの強化)が効果が高いという結論になりました。具体例といたしまして4階層からなる当店では全館マイクアピールと各階マイクアピールを併用、今まで〈案内〉を中心に組み立てていた内容を〈誘導〉に重点を置き、お客様の〈流れ〉を作成的につくるよう行つたところ、以前に比べよりスムーズにお客様を誘導できるようになりました。

これにより、イベントやタイムサービス、さらには突発的に実施したイベントでも集客が見込み、結果的に非常に高い売上げ貢献を見せました。

大長商事(株)

岸本聰博(課長) 【SCロケ】

◎『ガチャポン』コーナーの新設

従来の主力ジャンルに『ガチャポン』のコーナー(100台前後:10坪程度)を併設したところ、店舗売上げを10%以上引き上げました。

主な客層としては、『乳幼児と主婦のセット』『小学生までの男児』『小中学生の女児』であり、既存の機種カテゴリーだけでは充分にフォローができていない客層に対する付加価値づくりができた格好となりました。(もちろん男性のコレクター層や父親層の売上げもあります)

『乳幼児と主婦』『女子小中学生』に関しては、プライズゲームやメダルゲームへの参加率も他の客層に比べ低い印象があったのですが、『ガチャポン』については決まった単価で必ず1個買える安心感のためか、当初思っていた以上の売上げ構成がありました。

(この2分類客層で売上げ構成70%前後!男の子の遊びではなかった!)

新規客層というよりは、従来店内にいらっしゃったお客様の『取りこぼし分』を補完できた、という売上げ構成要素と言えるでしょう。

◎アンケート 「売上げアップのためのサービス」

○こんなことをしたら売上げがアップした! 売上げアップに一番効果があつたことを1つあげてください。

協力/神奈川県アミューズメント施設業者協会(村山吉重会長)
※「社内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。
記入者敬称略)

(株)ナムコ神奈川エリア

大場哲也(全般)

◎売上げアップの手法は一過性のものが多く、流行にも左右されます。当社は一過性でなく、左右されないものをと考え、全社的に進めているのが「笑顔」です。「笑顔の挨拶」は店の第一印象を決める重要な要素と位置づけ、笑顔研修を実施したり、スマイルキャンペーンを実施して、従業員の士気を高めています。

(株)セガアミューズメント西日本支社

宮崎 【路面店】

「セガの日」を毎月23日に設定し、お客様へのサービス還元を目的として
◎メダル貸出枚数の増量◎UFOプレイ料金のサービス設定
◎プリクラ機サービス台の設定等を行い、集客を図りました。

