





「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 日本アミューズメント オペレーター協会(内田 博会長、NAO)では、NAOシヨール初の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。



上の写真は「レジャーコーナー大学」のようす

タイターのキスカララポで  
**新日本が積極策**  
 事業部発足、関西中心に販促



東映と英トルネード社がラジコン提携

直営ゲーム場「レジャーコーナー大学」の店頭部を改装して設置されたもので、現在学生たちの間で話題となっており、同社では「ラジコン」を保持してきた学生の多くは、現像して手渡すまでの約一時間、ゲームを楽しむながら待っているのが、ゲーム場の併設はその相乗効果も期待できる。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

コナミ「ハイパーオリンピック」大会  
**芳地君(14歳)優勝**  
 全国500店参加、決勝に390人進出



コナミ初のTVゲーム大会決勝のようす。上は仲真専務(左)と芳地君

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

「今年も盛大に」 JAMMA中村会長も祝辞  
 この懇親会にはNAOシヨールを記念して毎年、同シヨール出席者ならびにNAOシヨール初日の二月十日、東京・新宿の京王プラザホテルにて懇親会を開いた。

**PARALLEL TUR**  
 パラレルターン  
**JALLECO**  
 株式会社 JALLECO  
 〒158 東京都世田谷区上野 5-24-9  
 TEL (03)420-2271  
 TELEFAX (03)420-2280

**JALLECO LTD.**  
 5-24-9 KAMIYOHGA SETAGAYA-KU TOKYO 158 JAPAN  
 TEL (03)420-2271  
 TELEX JALLECO J27891

**JOLLY MONSTER**  
 ジョリーモンスター  
**JALLECO LTD.**

謹告  
 平素は格別のお引立てを賜り、厚く御礼申し上げます。このたび弊社が発表致しましたビデオゲーム機「ギャブラス」は、弊社が独自に開発・製品化したオリジナル製品であり、従って、右製品を無断で模倣または類似する商品として製造する行為、及びそれらを販売または設置営業する等の行為は、著作権法、工業所有権法、不正競争防止法等に抵触し、弊社の正当な権利を侵害することになります。さらに、業界の秩序を乱すことにもなりますので、これらの行為のないよう謹告申し上げます。次第でございます。

株式会社 ナムコ  
 東京都大田区蒲田五丁目三八番三号  
 朝日ビル







デビュウ

●コナミ工業株式会社は、第23回ロサンゼルスオリンピック大会の、日本における公式ライセンスを取得しております。

Games of the XXIIIrd Olympiad Los Angeles 1984  
JOC-LL-31-83-1

チャーターサーカス団は  
キミの入団をまっている  
ミラクルいっぱい!  
ショーは次々むず  
かしくなる?!

**CIRCUS CHARLIE™**  
サーカスチャーリー  
© Konami 1984

**Konami®**  
コナミ 株式会社

本社  
〒102 東京都千代田区九段南2丁目3-14  
清国九段南ビル  
TEL.03-262-9111代

大阪営業所  
〒561 大阪府豊中市庄内栄町5丁目8-11  
TEL.06-331-2211代

●この商品は、弊社(コナミ)の登録商標に海外への出荷はできません。

**BOMB JACK™** TEHKAN

Copyright © 1984 TEHKAN LTD.

**テトリス™**

楽しさいっぱいアニマルルーレット!

当りで1コ!  
大当りで2コ!  
バカ当りだと3コも  
景品が出ます!

仕様  
1340(H) × 500(W) × 550(D)  
100V 50/60Hz  
60W、動作時110W  
14インチモニター使用

TEHKAN 株式会社 テーガン  
〒102 東京都千代田区神田下町4-1 TEL.03-256-0317  
TEHKAN LTD. 41 Kanda Higashi, Matsushita-cho, Chiyoda-ku,  
Tokyo 101, Japan TEL.03(256)0378 TELEX: J27174 TEHKAN

Copyright © 1984 TEHKAN LTD.

**DYNAMIC SKI™**

**新発売**

宙に舞う、旗門に突入。  
力強いスラローム  
ゲレンデの激烈な闘い。  
勝利の女神は誰に?!

トップレベルのスキーテクニックが楽しめる  
ジャンプ、滑降、回転、大回転と種目も  
豊富、豪快さとスピード感あふれたレース。  
さあ、ゲートは開かれた。スタートGO!!

©1984 TAIYO SYSTEM

Super Graphics チューブパニック

**TUBE PANIC™**

素晴らしい臨場感。  
劇的シーンを体験する  
スーパー感覚は  
迫力抜群。

果てしなく続くミステリーゾーンに突入!!  
無気味に潜む敵艦隊、新鋭コマンドシップで急襲せよ!!  
チューブ網を突破、母艦をめざせ。

©1984 FUJITEK

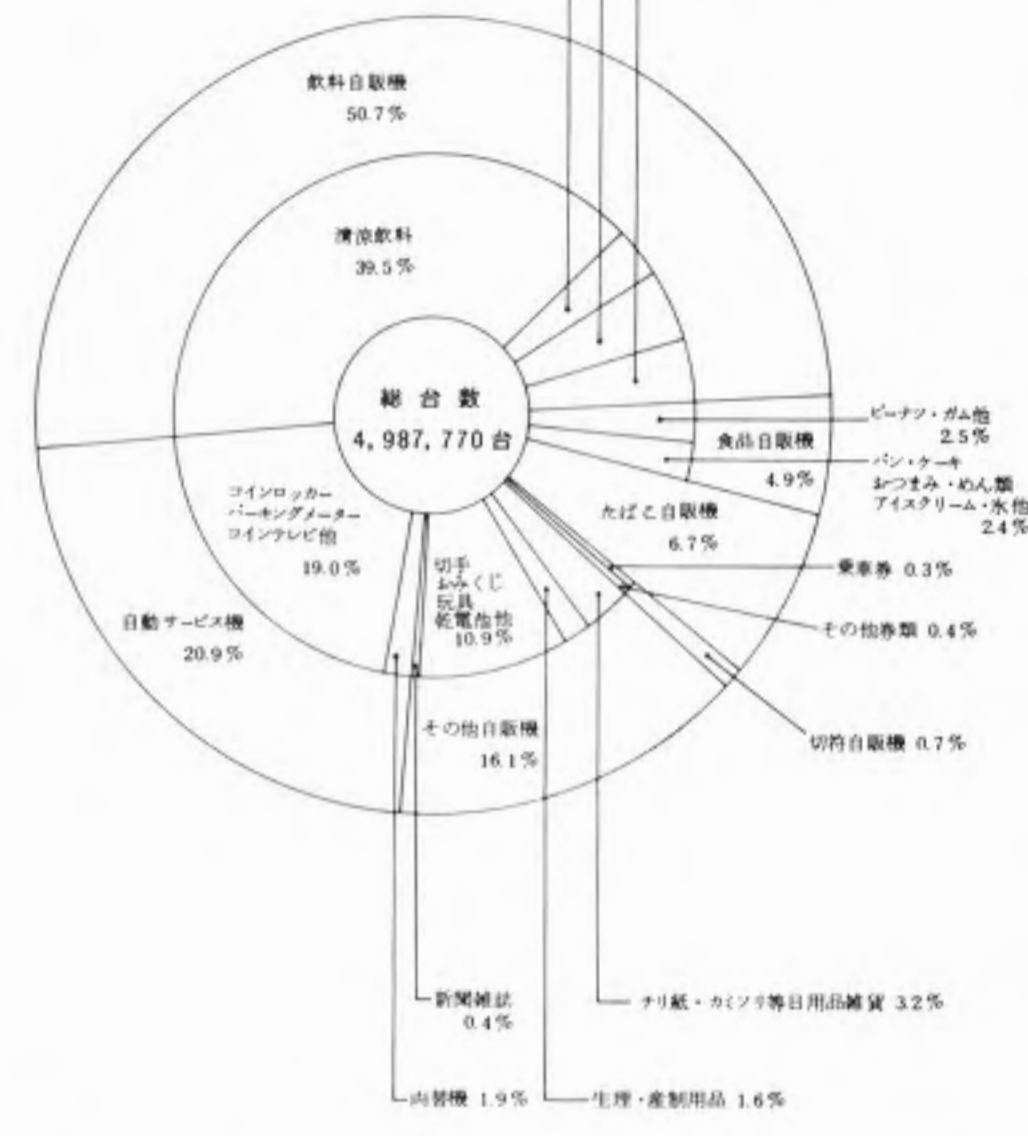
**Nichibutsu**  
日本物産株式会社

本社 大阪府北区天神橋1丁目12番9号 〒530  
☎.06-353-5211(代) TELEX:523-6891 NCBCOLJ

東京事業所 東京都中央区日本橋堀留町1丁目5番12号 ヤシマ日本橋ビル ☎(03)664-5271(代) 〒103  
(株)ニチブツ札幌 札幌市豊平区中の島1条7丁目1-1 京王もなみマンション ☎(011)824-2571(代) 〒062  
(株)ニチブツ仙台 仙台市上杉5丁目3番10号 ☎(022)65-5571(代) 〒980  
(株)ニチブツ広島 広島市南区東露町2番17号 第2つきむらビル ☎(082)253-6131(代) 〒734  
(株)ニチブツ九州 福岡市博多区博多駅前4-4-17 新常盤ビル1F ☎(092)472-7221(代) 〒812  
京都工場 京都府久世郡久御山町大字市田小学新珠城12-1 ☎(0774)44-6262(代) 〒613  
NICHIBUTSU U.S.A. CORP. TEL.(213)538-2162 NICHIBUTSU U.K. LTD. TEL.(021)544-4299

機種別普及状況

昭和58年12月末現在



# 自販機の普及台数 5百万台に接近

自動販売機の普及台数は、昭和58年12月末現在、4,987,770台に達した。これは、人口が二倍以上で国土が二十五倍もある米国での普及台数とほぼ同じであり、前年と比べて増加率は五割に達した。

## すでに「飽和」状態に 中身商品は主に飲料

普及台数のうち、飲料自販機が最も多く全体の五〇・七％、とほぼ半分を占め、次いで自動サイベス機一六・一％、その他自販機一六・一％、食品自販機四・九％、切符自販機〇・七％と続いている。これと比べると、飲料自販機の中身による普及台数は、清涼飲料、ビール、牛乳の順だが、前年比で見ると、コーヒークリアが七・九％と伸びている。これはインスタントでないフレッシュアップル、コーヒーマシンの影響が感じられる。その他で、雑穀関係が大きく減少していることである。

自動販売機の普及台数は、昭和58年12月末現在、4,987,770台に達した。これは、人口が二倍以上で国土が二十五倍もある米国での普及台数とほぼ同じであり、前年と比べて増加率は五割に達した。

### 自動販売機年別普及台数並びに自販金額推移

(昭和39年～58年)

年	普及台数	前年比 (%)	自販金額 (円)	前年比 (%)
昭和39年12月末	236,700	100.0	79,531,200	100.0
40	322,700	136.0	119,076,300	149.6
41	355,050	110.0	143,795,250	120.7
42	436,000	122.8	179,196,000	124.6
43	709,530	162.7	290,197,770	161.9
44	823,060	116.0	350,623,560	120.8
45	1,064,210	129.3	462,322,850	129.0
46	1,391,470	130.8	582,940,067	126.0
47	1,780,570	128.0	731,507,097	125.5
48	2,204,503	123.8	969,309,203	132.5
49	2,502,324	113.5	1,208,929,364	124.7
50	2,795,586	111.7	1,434,841,719	118.6
51	3,096,290	110.8	1,749,970,044	122.0
52	3,391,280	109.5	1,980,116,080	113.2
53	3,769,950	111.2	2,238,160,110	113.0
54	4,217,640	111.9	2,569,330,620	114.8
55	4,581,650	108.6	2,748,993,900	107.0
56	4,762,950	104.0	3,007,074,150	109.4
57	4,861,140	102.1	3,137,520,600	104.3
58	4,987,770	102.6	3,234,015,210	103.1

十四年の一・九％をピークに低下していたが、今回は二・六％とほぼ横ばいになった。

自販機による中身商品やサイベスの年間売上げ額(自販金額)は、年間三兆二千四百四十億千五百二十一万円を記録、前年比三・一％の伸びを示した。

# Dr. MICRO

恋仇きのドクター・ドームにより、マイクロ化されたローマン博士の行手にアーマー、モンスター、そして鋼鉄ロボットが襲いかかる。その危機を突破し、元の姿に戻り愛しのハイト嬢を奪い返す事ができるか？

© ROLLER TRON

Rollertron 株式会社 ROLLER TRON CORPORATION LTD.

東京 〒160 東京都新宿区西早稲田2丁目20-1 (早稲ビル1F) ☎(03)204-0469(代表) 大阪 〒533 大阪府東淀川区東中島1丁目12-33 ☎(06)325-3843(代表)

TOKYO 20-1 2-CHOME NISHIWASEDA, SHINJUKU-KU, TOKYO, JAPAN OSAKA 12-33 1-CHOME HIGASHINAKAZIMA, HIGASHIYODOGAWA-KU, OSAKA, JAPAN PHONE(03)204-0469 PHONE(06)325-3843

### 遊び方

レバーでマイクロ博士を操作し、ジャンプボタンで移動したり、障害物を飛び越え、発射ボタンで敵を倒して下さい。

プレイヤーはリフトの上だけ移動できます。試験管の液に当たるとOUT。要注意。モンスターはバンドを飛ばしながら移動して来ます。ビクトリーシールドを取れば、クリアとなります。

第一面 モンスター培養実験室

第二面 アーマー培養実験室

第三面 ロボット工場

スタートの時、レバーとボタンで気泡に飛びのります。レバーと発射ボタンで攻撃すると、5段階で自分の乗った泡が消滅します。

画面の下のパイは3回まで使えます。

時々扇風機が風を送って来ます。流されないように……

レバーとボタンでジャンプして部品と装置を避ける。ジャンプして銃を取れば、部品とロボットを倒すことができます。但し、ロボットは3発命中させないと倒れません。

# 今、コックピットは無限に広がる。

## 大迫力……マルチスクリーン三画面

素晴らしい画面展開、アニメーションが繰り広げる世界各地のレーシングコース。グリーン、砂漠、海、雪景色、夜の街、と、さまざまなレースシーン。マルチスクリーンのレーシングスピリットにおもわず陶酔してしまおう。

仕様  
 使用電源/AC 100V 50/60Hz  
 消費電力/330W  
 寸法/全高・1440mm 奥行・1775mm 振幅・1380mm  
 重量/235kg (フロントキャビネット・185kg リヤキャビネット・50kg)  
 ¥95,265

国内における販売代理店 (50音順)  
 ●株式会社 大阪サービスゲームス 〒560 大阪府豊中市北総線3丁目5-3 TEL. (06)849-7491  
 ●加藤鋳金工業 〒567 大阪府茨木市沢良直西1丁目2-11 TEL. (0726) 35-1886  
 ●株式会社 関西機械製作所 〒615 京都市右京区西京極豆田町3 TEL. (075) 311-9245  
 ●タイコ物産株式会社 〒520 滋賀県大津市におの原4丁目1-33 TEL. (0775) 26-2850

©1983 TAZMI. ALL RIGHTS RESERVED



SEGA Dynamic Action!!

SWAT スワット



敵の総攻撃を阻止せよ！

SEGA Videodisc Game System

アルベガス ALBEGAS



スワット・コネクションからの緊急指令！

MISTER VIKING A Comical Action Video Game.

セガ・ミスター・バイキング



A Comical Fun Packed Drinker's Video Game.

TAPPER タッパー



PENNY OCEAN



新紙幣にも対応の紙幣識別機搭載

セガ・両替機 (DP-13-1)



セガ・メダル貸機 (DP-31)



好評発売中！

各種サイズのメダル出しが簡単に選択設定...

SEGA 株式会社 セガ・エンタープライゼス

遊談 (Yūdan) - Interview with Shigenori Sonoda. Includes a large '遊談' logo and text discussing the gaming industry and Sega's role.

時計師のハート 遠藤嘉一と日本の娯楽機産業の歩み

連載 (16)

大河をめざして

将来的に有望な仕事

かつてデイズニーが生み出した耳の大きな象、機製作所の下請的存在、...

葉狩 哲

(題字・遠藤嘉一)



昭和12年当時の遠藤嘉一。大連行き船の上にて

東洋娯楽機や昭和鉄工は、造・販売から娯楽屋に転... 葉狩 哲



昭和9年頃の浅草松屋の屋上

さんには別格だね。以前は三協会が一つにまとま... 葉狩 哲



当時日本娯楽機製作所が発売していた野球ゲーム機

静岡田中屋、大分トキワ、満州ハルビン丸正など、とめて完結時、...

SEGA TRADING CO., INC. 株式会社 エスコ貿易

# 海外の話題

INTERNATIONAL AMUSEMENT NEWS

**コピー品全部押収**  
すでに売ったものまで回収命令

タイミー・アメリカ社の訴えで、コピー品全部押収の命令が出た。タイミー・アメリカ社は、邦地裁に訴訟を起した。タイミー・アメリカ社は、邦地裁に訴訟を起した。タイミー・アメリカ社は、邦地裁に訴訟を起した。

タイミー・アメリカ社の訴えで、コピー品全部押収の命令が出た。タイミー・アメリカ社は、邦地裁に訴訟を起した。タイミー・アメリカ社は、邦地裁に訴訟を起した。タイミー・アメリカ社は、邦地裁に訴訟を起した。

**注目のセンチテ社さて**  
P.T.T.社が財務上の理由で売却へ

センチテ社は、P.T.T.社が財務上の理由で売却へ。センチテ社は、P.T.T.社が財務上の理由で売却へ。センチテ社は、P.T.T.社が財務上の理由で売却へ。

センチテ社は、P.T.T.社が財務上の理由で売却へ。センチテ社は、P.T.T.社が財務上の理由で売却へ。センチテ社は、P.T.T.社が財務上の理由で売却へ。

## 家庭用改造に異議

### 業務用に改造した業者を相手にアタリ社が訴え

家庭用TVゲームを硬貨作動式の業務用TVゲーム機に改造して販売した業者を相手にアタリ社が訴え。アタリ社は、業務用TVゲーム機の改造と販売を禁じる訴訟を提起した。

## 新製品で充実

### 任天堂「パンチアウト」など

任天堂「パンチアウト」など、新製品で充実。任天堂は、パンチアウトなどの新製品を発表した。任天堂は、パンチアウトなどの新製品を発表した。

任天堂「パンチアウト」など、新製品で充実。任天堂は、パンチアウトなどの新製品を発表した。任天堂は、パンチアウトなどの新製品を発表した。

# VANGUARD

ユナイテッド・メゾーンを侵略せよ!!

ヴァンガードII

ミサイル基地

時空間侵略要塞 ユナイテッド・メゾーン

感性に迫るスペースオペラ...ミリタリーを破壊せよ!!

ジョイント

発着口

● 八方レバーで主人公の進行方向を変えることができ、レーザーボタンを押すと空中の敵を迎撃するレーザーが発射できます。

● ミサイルボタンは一回押すとミサイルを装着し、もう一度押すと地上の敵基地を破壊するミサイルを発射できます。(ボタンを2回押すとミサイルが発射)

● 敵基地は中心の要塞からジョイントによって、各ブロックのそれぞれの基地がつながり、その機能を維持している。ジョイントを破壊することにより、つながりを断たれた基地を破壊することができます。

● それぞれの基地のつながり方を見つけ、うまく破壊すると広範囲で破壊することができます。高得点を得ることができます。

● 基地の中心近くにいる要塞護衛大型機(ゲット=リム)は中心部に三回命中しないと破壊できません。

● 各ブロックの基地をすべて破壊し、基地中心にある要塞を破壊するとラウンド終了です。

© 1984 SNK ELECTRONICS CORP.

**謹告**

平素は格別の御立を賜り厚く御礼申し上げます。さて、この度、弊社が発表致しましたビデオゲーム機「ヴァンガードII」は弊社が独自に開発製品化したオリジナル製品であります。従って、この機械を無断で模倣またはこれに類似する商品として製造、改造、販売、輸出する等の行為をすること及びこれらの機械を使用して営業することは著作権法、工業所有権法、不正競争防止法等に抵触し弊社の正当な権利を侵害することに

昭和59年2月

販売元  
株式会社 新日本企画  
開発・製造元  
株式会社 エスエヌケイ エレクトロニクス  
代表取締役 川崎 英吉

**SHIN NIHON KIKAKU CORP. SNK CORPORATION**  
1-45, HIGASHI MIKUNI 6-CHOME, YODOGAWA-KU, OSAKA, JAPAN.  
PHONE: OSAKA(06)396-1621 TELEX: 523 6785

**SNK**  
株式会社 新日本企画  
SNK ELECTRONICS CORP.

本社 大阪府淀川区東三国6丁目1番45号 〒532 ☎(06)396-1621  
東京支店 東京都台東区浅草橋5-4-4 ジュエル秋葉原 〒111 ☎(03)866-6175  
福岡支店 福岡市博多区博多駅前3丁目3-16 川清ビル304号 〒812 ☎(092)471-8612  
大阪支店 大阪府吉田7-2-35 ホワイシャット1階 〒578 ☎(0729)65-0533  
3043 Kashiwa Street, Torrance, California 90505 Phone: (213)539-2744

リフトや犬ゾリも登場するTVスキー

# 6シーン展開

ジャレコから「パラレルターン」基板



パラレルターン

ダイナミックスキー

スキーをテーマとしたTVゲーム機「パラレルターン」が、(株)ジャレコ(本社東京、金沢義秋社長)から三月十三日発売となった。

これは八方向レバーと二つのボタンでスキー、リフト、ジャンプ、パイアスロン、犬ゾリ、滑降の六種類のゲームに挑戦していくもの。そのうちジャンプを除く五種目はすべてタイマー制。

まずリフトから始まり、RUNボタンをひたすら叩いて加速し、できるだけ先の空席リフトにJUMPボタンで飛び乗る。次の回転競技はコース上の旗の間を滑っていくもので、制限時間六十秒と九十秒の二コースがある。ジャンプは七十級と九十級(レバーにて選択)があり、RUNボタンで飛距離を延ばす。パイアスロンは滑りながら途中に出てくるボスを狙って発射(JUMPボタン)する。二人乗りで、定価百万円。このタイマーが一秒ずつ延長される。犬ゾリは犬が引くソリに乗って、早くゴールに到着するのを競うもの。滑降は他のスキーヤーを追い抜くながらゲートをくぐっていくもの。なお回転、パイアスロン、滑降では残り時間がボーナス得点として、また走った距離に応じて得点がそれぞれ加算される。スキーヤー



ダイナミックスキー

これはタイヨシシステム開発によるもので、八方向レバーとボタンでスキーヤーを操作するもの。アウト、いずれか一回七十分以上飛ばせばクリア。次は回転競技で二本の旗の間を、穴や雪のない地面を飛び越え、看板などの障害物を避けながら滑っていく。三十秒以内でゴールしないとアウト。これをクリアすると旗の間隔が鋭角になり、途中にジャンプ台があるなど少し難しい大回転競技。制限時間六十秒。挑戦ゲームは以上三種目を繰り返していき、二度目以降はジャンプが八十級、三度目以降は九十級となる。このレベルにより、回数は減り、ジャンプの回数も減る。また、ジャンプの回数も減る。また、ジャンプの回数も減る。



ウサちゃん



ブルートレイン



メロディーパンダ

メロディーとともに回転パンダの太鼓

ホープから定置型乗物機2種も

(株)ホープ(本社工場川崎市、小野定良社長)から、間は九十秒、二人乗り。定置型乗物機「メロディーパンダ」、定置型乗物機「ブルートレイン」。

「メロディーパンダ」は、パンダの太鼓を叩く。パンダの太鼓を叩く。パンダの太鼓を叩く。

## 1983年版合本

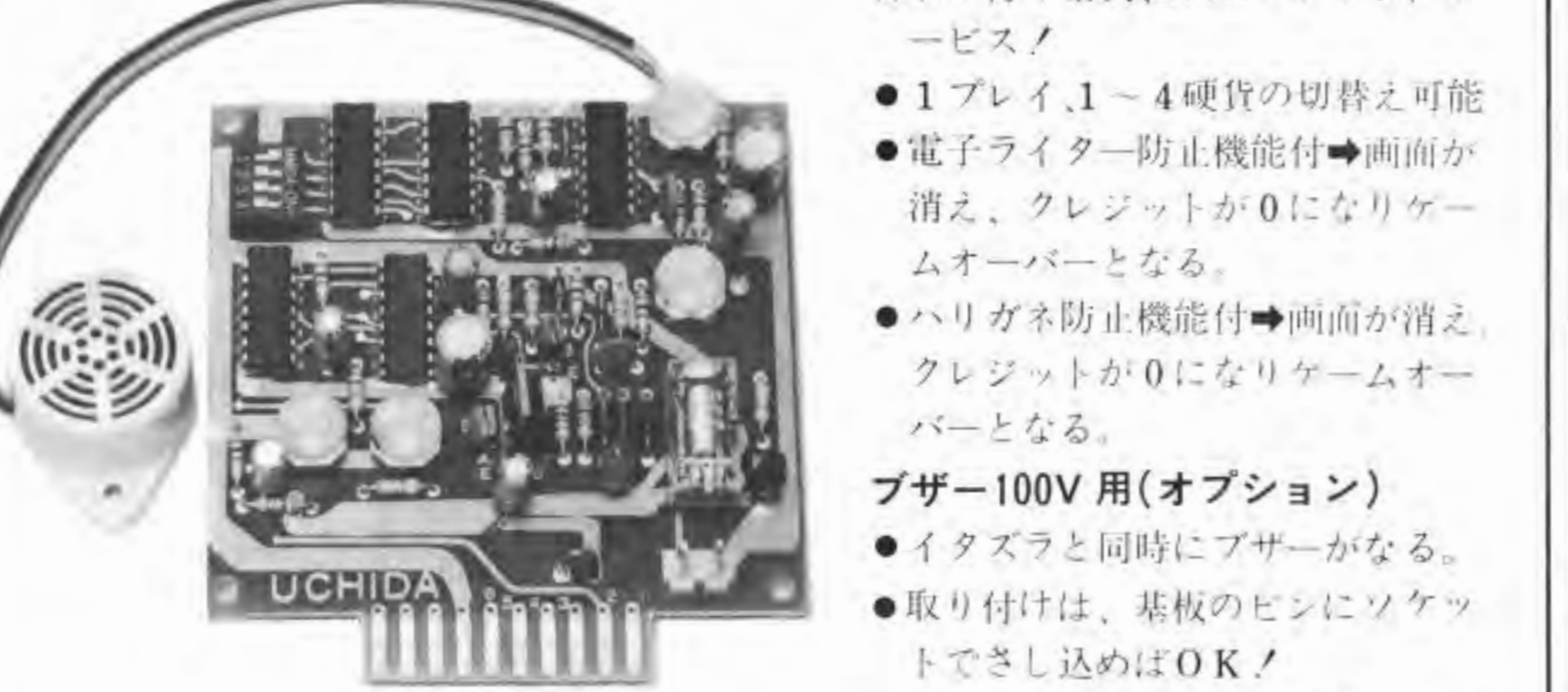
限定販売 特価12,000円 (送料込み)

本誌「ゲームマシン」の昨年度発行分を1冊の本にしたものです。これ以前の合本は77年版～82年版が僅かながら残っております。生きた業界情報の年別ファイルとしてご活用下さい。



アミューズメント通信社 大阪市北区神山町9-16 山名ビル ☎(06)314-0309 〒530

## 電子ライター、ハリガネ 完全にシャット・アウト!! COINボード



いたずらされると画面が消える!!

- ★取り付け金具、10pinソケット、サービスマン
- 1プレイ、1~4硬貨の切替可能
- 電子ライター防止機能付⇒画面が消え、クレジットが0になりゲームオーバーとなる。
- ハリガネ防止機能付⇒画面が消え、クレジットが0になりゲームオーバーとなる。

プザー100V用(オプション)

- イタズラと同時にプザーがなる。
- 取り付けは、基板のピンにソケットでさし込めはOK!

(電源は100Vを使用、容量は70ホーン)

※修理・改造に際しては電気用品取締法を遵守して下さい

Kアソシエイト 商会 大阪府東大阪市高井田本通5-2 ☎06(783)6362(代)

バーテンがカウンターの客に

# ビールを配る

セガ社からバリー社製「タッパー」



タッパー

これは宇宙基地を背景に左右からランダムに現れるエイリアン(ターゲット)を光線銃で狙撃していくもので、狙撃することに手前のTVモニターにその結果(弾こ

いう米国バリー・ミッドウェー社製TVゲーム機「タッパー」が、(株)セガ(本社東京、中山雄雄社長)から三月中旬発売となった。

これはバリー・ミッドウェー社とバドワイザー社の提携により、画面各所にバドワイザーのマークが表示されており、米国では両社による同機のキャンペーンも展開されている。画面には四列のカウンターがあり、レバーでバーテンを操作し、それぞれに対応したビヤークラム(ボタン)を注ぐ(ボタン)も、高度な画像とキャラクターのコミカルな動きなどが特徴。

それぞれのカウンターに客がビールを配っている。客がビールを配っている。客がビールを配っている。

## 関西精機から二人用ガンゲーム エイリアン狙撃

結果を分析し、プリントアウト



シューティングアナライザー

二人用ガンゲーム機「シスコア」が表示される。ユーティリティアナライザー一回五発から十発まで切

これは宇宙基地を背景に左右からランダムに現れるエイリアン(ターゲット)を光線銃で狙撃していくもので、狙撃することに手前のTVモニターにその結果(弾こ

替可能で、一定得点以上で五発(切替可能)追加される。ゲーム終了後、弾こたんとスコアのグラフ表示、それにコマンドがつけられたものがプリントアウトに出てくる。定価百十八万円。

## 歩くぬいぐるみ

東映から走行型「メロディーペット」



メロディーペット「イヌくん」



スクラムトレイン

大きなぬいぐるみの動物に乗って散歩する走行型乗物機「メロディーペット」が、東映(本社東京、山田俊夫社長)から三月上旬発売となった。

これは「メロディーペット」が、東映(本社東京、山田俊夫社長)から三月上旬発売となった。

## GSの紙幣両替機

ゲームコーナー、ホテル、旅館に好評発売中! 小さなゲームコーナーには、どこにでも置ける小さな両替機をどうぞ!



1,000円札専用 硬貨収容量 1,500枚 寸法 高さ/50cm 幅/26cm 奥行/32cm (専用台はオプション) GSC-003型

## GSパワーサブライ

●TVゲーム、マイコン用電源今、好評の7A電源は! GS-37A

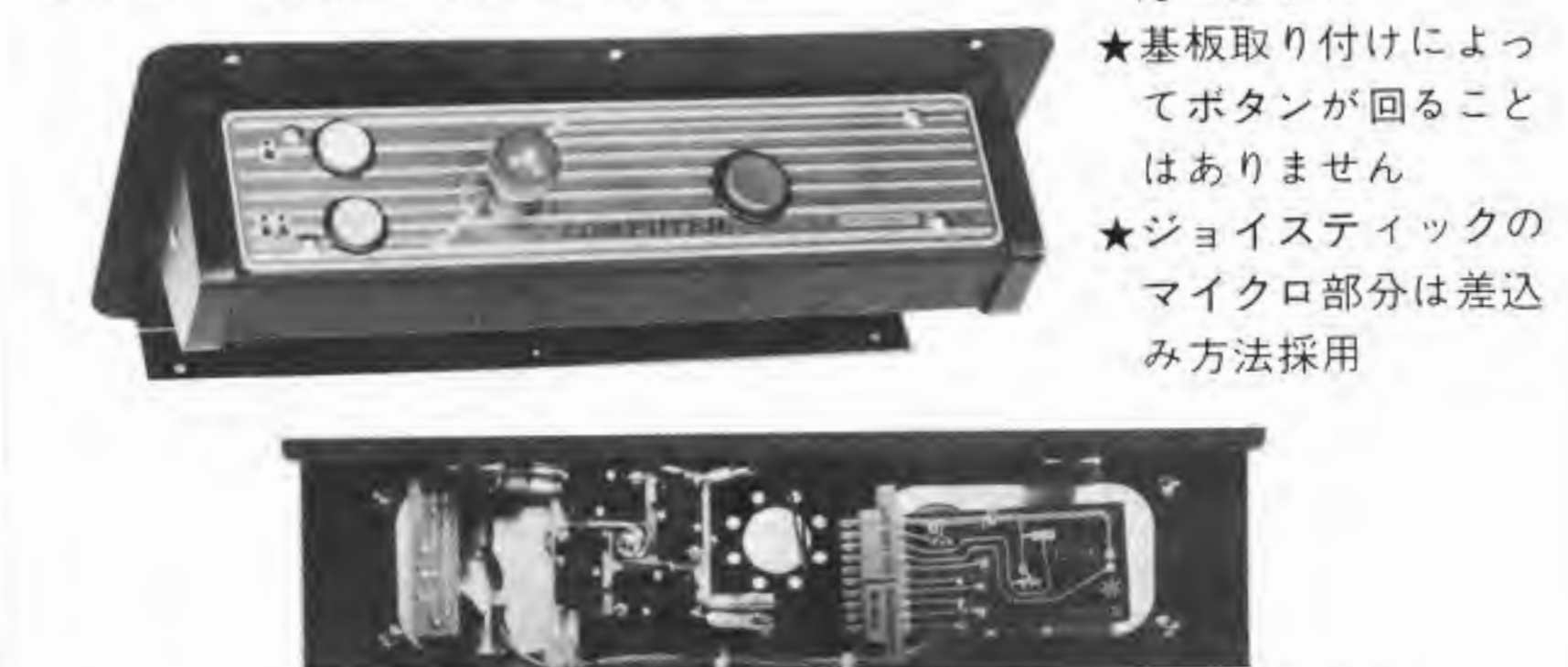


出力電圧/ +5V, +12V, -5V 出力電流/ 7A, 1A, 1A

GS株式会社 中野技研 本社 長野県中野市草間1166 ☎(02692)6-7935 東京営業所 東京都台東区台東2-17-1 スターハイツ台東203号 ☎(03)835-1097

## 新製品 作業性を重視・完成された操作盤

セイミツ型 CT-9 シリーズ発売 CT-9, N, S II, Z



★前面の出っ張る面が15mm少ない

★基板取り付けによってボタンが回らないことはありません

★ジョイスティックのマイクロ部分は差込み方法採用

☆CT-9専用筐体ハーネス有り CT-9, LS-9 実用新案出願中

株式会社 セイミツ 本社 埼玉県戸田市美女木5-20-20 ☎335 T.E.L. 0484 (21) 520000 振込銀行 三和銀行高島平支店 普通口座130547 秋葉原 東京都千代田区外神田2-1-6山京ビル外神田会館203号 ☎101 ☎03(255)549180 パーツショップ 新宿 東京都新宿区西新宿5-1-18西新宿ビル1F ☎160 ☎03(373)202140

ビデオ・ゲームのしくみと働き 連載第11回

モニター故障対策(1)

前回までで「応用テレビのしくみと働き」について説明を終りました...

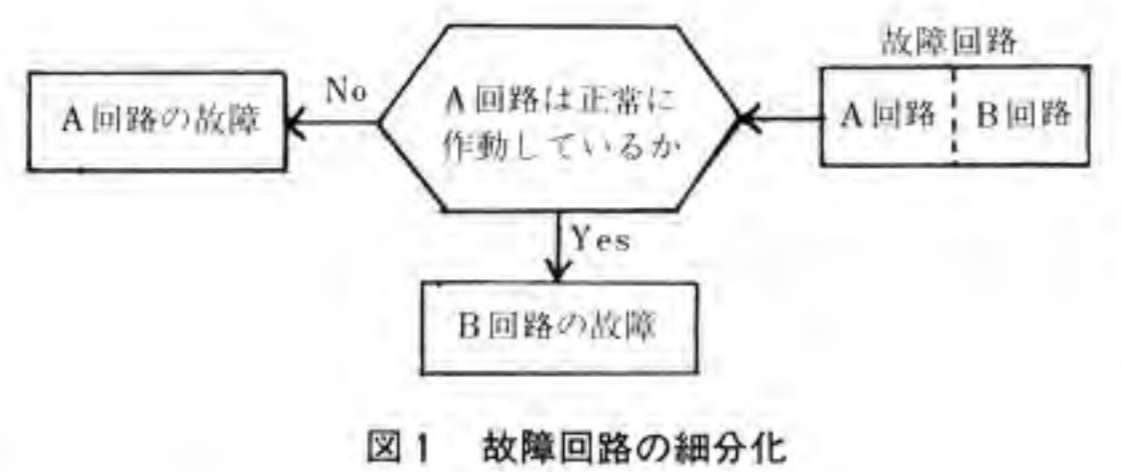
まず、目を使えば、部品の破損や変形、配線のゆるみ、変色などいろいろ分ります...

オペレーターのための新・電気の新市場

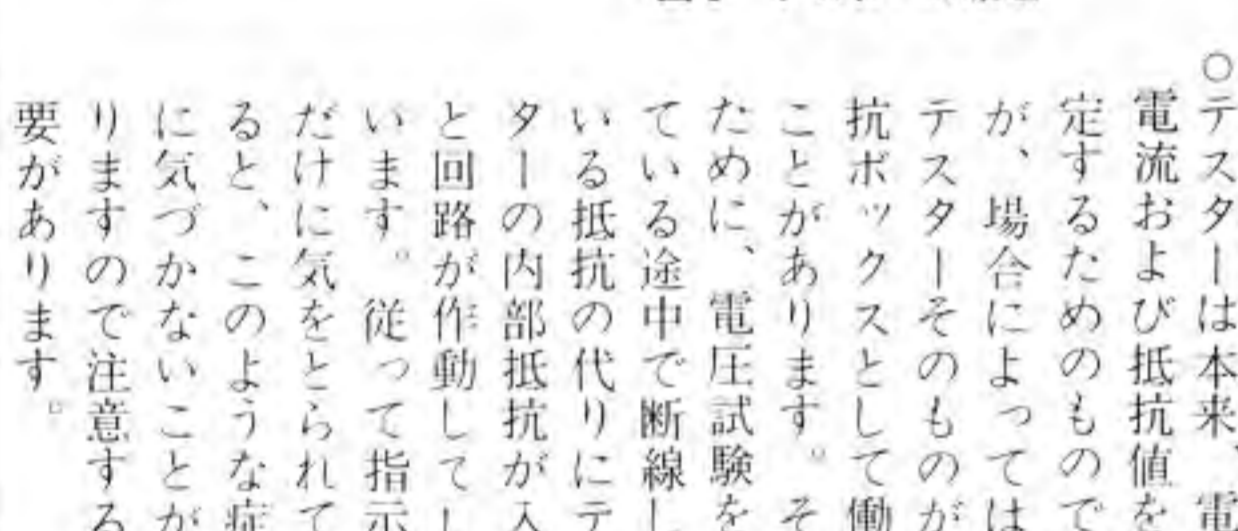
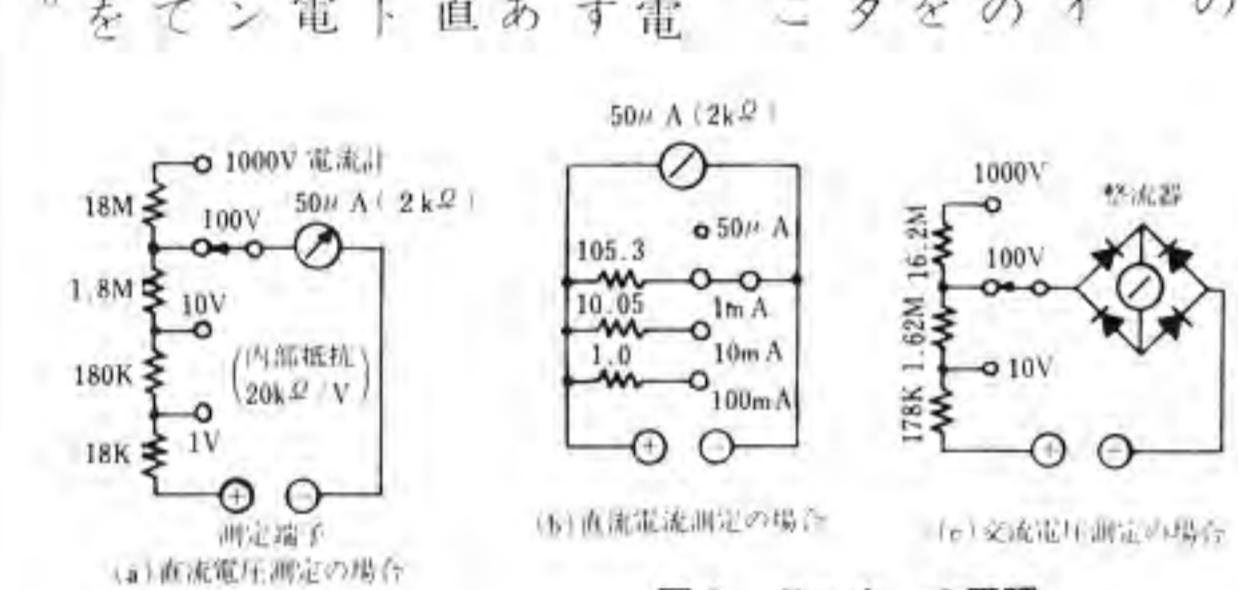
Table with 2 columns: 故障の症状 (Symptoms) and 推定故障回路 (Estimated Fault Circuits). It lists various symptoms like '①ラスターが出ない' and maps them to specific circuit components.

表 故障の症状による推定故障回路

路、垂直発振回路...というように、いくつかの回路によって構成されている...



(4) 故障部品の発見 ステップ(3)のようなやり方で故障回路を細分化していったら、最後にテスト装置を使って、各部の電圧試験や導通試験を行なって、個々の不良部品を発見します。



その測定値から不良箇所を発見するための試験です。それぞれの電極に加わっている電圧が正しくなっていないかどうかが問題です...

以上がテスターに関する一般的な注意事項です。次に、テスターを使ってテレビ・モニターの故障診断をする際の注意事項を述べます。

\*1 導通試験 回路や部品内部の断線または短絡(ショート・サーキット)の有無を調べるための試験で、普通テスターの抵抗レンジを使って測定します...

取扱いPARTS SHOP MAX SERVICE CORP. Advertisement for game machine parts and tools. Includes a list of parts like '①カラーモニター' and '②スピーカー', and contact information for MAX Service Corp.

アイレム株式会社 (Ailum Co., Ltd.) advertisement. Text in Japanese describing their products and services, with contact details for their Osaka office.

ROM programmer advertisement for Model M128. Features 'さらにコストダウン!!' and lists specifications like '2716, 2732, 2732A, 2764, 27128 (10個書入)'. Includes an image of the device.

ついに新発売 PTLシリーズ 第3弾

反射速度は集中力と反射神経で決まります。

# SPARK SHOOT

反射速度測定器/スパークショット  
ハイテクノロジーを駆使したスパークショットは、遊び心とスポーツ心を、ハイにさせるロングランプレイマシンです。また、ファッションブルでスマートなトータルデザインは、ハイセンスな感覚にピッタリ。だから、ゲームセンターはもちろん今までにない、まったく新しいロケ地も開拓できます。



記念メダル払い出し装置も付いています!

PTL SERIES

ついに新発売 2人対戦

# VS 10-YARD FIGHT

VS 10ヤード ファイト



1P ボタンを押すと? 従来の「10ヤード ファイト」が楽しめます。  
2P ボタンを押すと? 2人対戦の「VS10ヤード ファイト」です。

ゲームは1P側対2P側の対戦で攻守交替制

オフENS ジャンプタックルもできるディフェンスにどう攻撃するか? /  
ディフェン ス 目的は1つ。ファーストダウンを阻止して攻撃権をうばえ! / それぞれの作戦と、操作テクニックで勝利! V/V

■販売本部/大阪府北区西天満1丁目7-4 協和中之島ビル TEL. 06(312)1300(代)  
Kyowa Nakanoshima, Bldg. 1-7-4, Nishitenma, Kita-ku, Osaka 530 Japan Phone 06(312)1305 Telex 63074  
■東京販売事務所/東京都千代田区猿樂町1丁目5-1 豊島屋本店ビル TEL. 03(295)5951(代)  
■松原センター/大阪府松原市西大塚1丁目5-16 TEL. 0723(33)5820(サービス)  
■本社/大阪府松原市西大塚1丁目3-29 TEL. 0723(32)4754(総務)



アイレム株式会社 IREM CORPORATION



## 実績のメカニズム

メカ+電子の時代

完璧なセレクター揃って新発売!  
●ゲーム機、自販機、両替機、カラオケ……等々、未来派志向



810-E

取付は従来のメカ式タイプセレクターと互換性があります。

### 謹告

毎度弊社製品を御愛顧いただきありがとうございます。電子セレクター810-Eは、全体および各部の機構につき、特許、実用新案、意匠等を申請してあり、その一部は、既に登録および公開され、工業所有権によって保護されております。これと同じ構造のコピー品を不正に複製し、

製造販売し、または、購入使用した者に対しては、上記出願に係る発明者または権利者から法的に差止めを請求し、また法に基づき使用を差し止められることにもなりますので、ご一層の購入使用をなさるよう警告致します。昭和62年7月

代表取締役 安部 寛

### ロケーション管理

必ずカウンターとキャッシュボックスのコイン枚数は一致します。

### 810-Eシリーズ

810-ES	¥100
810-E	¥500
810-EC	US25¢
810-EF	その他コイン

### 従来のメカ式タイプのセレクター

720-A/B (¥100, ¥50)



730-A/B (¥500, US25¢ 他各種メダル用)



信頼と技術のふれあい

Asahi 旭精工株式会社

本社・本営業部 東京都港区南青山2-24-15 青山タワービル2F 〒107 ☎03(401)6181  
営業所/東京都台東区竜泉3-7-3 〒110 ☎03(876)3405

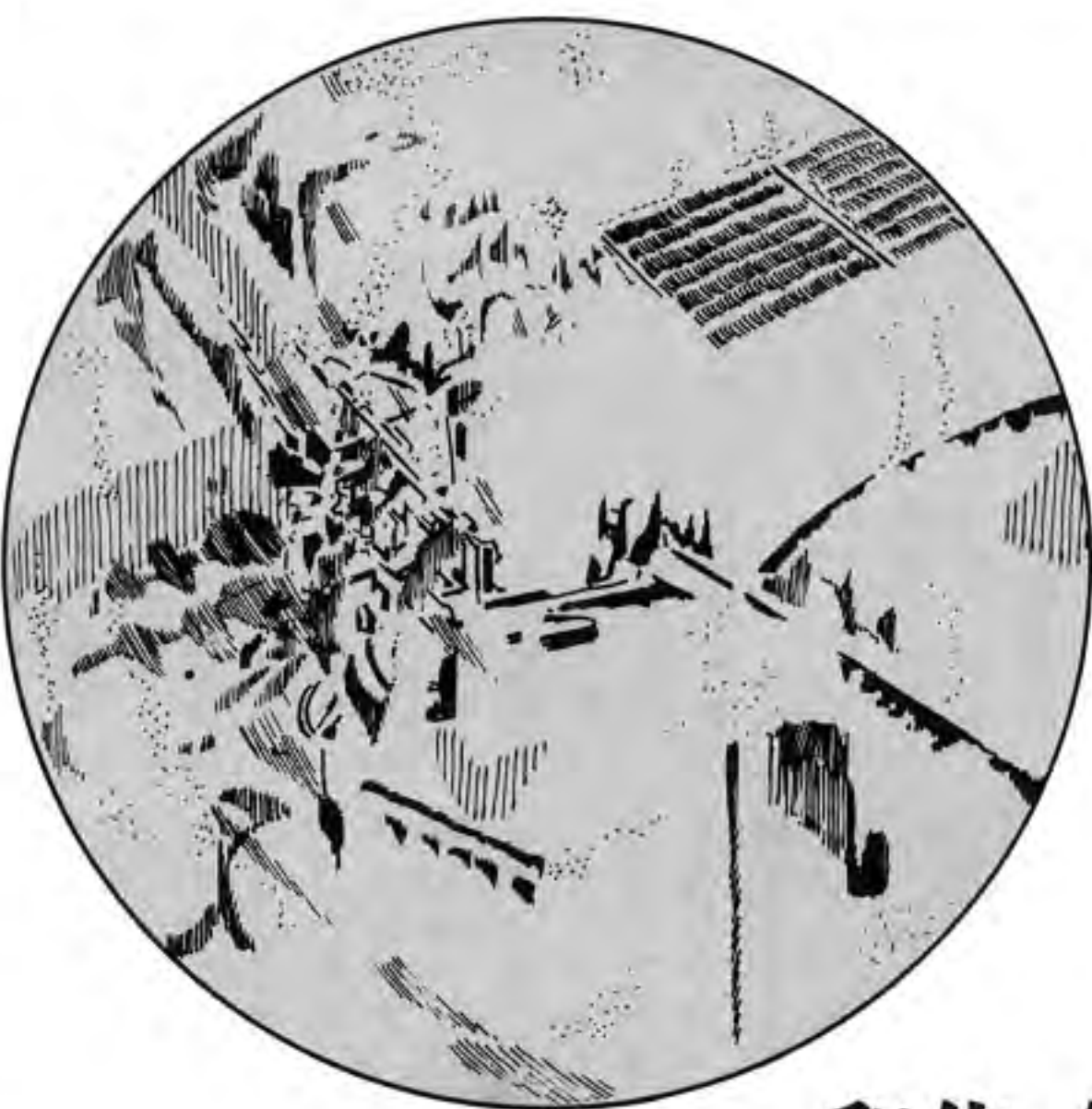
●詳細は本社または、営業所宛にカタログをご請求下さい。

## 時代について (J)

「うん、ボクはスイングがジャックタニエルの水割がいいな」  
「ママ、そんなものお店においでませうか」  
「おいませうよ」  
「そう、何処に」  
「女子大生なんだからラベルくらい読めるでしょ」  
「私英文だから英語しか読めませんわ」  
「あら、たしかみな英語のはずよ、スイングはイギリスだし、ジャックタニエルのアメリカだつたわ、有名なバーボンですよ」  
「アルコールには興味がありませんわ」  
「じゃ何に興味があるの」  
「まあまあ、そんなことは後でいいから、まず飲もう」  
「はい」  
依然としてT・Vではアナウンサーが絶叫を続けている。御苦勞なことである。  
「ウォリュームを下げてよ」  
音が小さくなると画面はますます現実離れしたまるで妖精の住む世界のように見える。  
「静かな世界だ」  
「はい、お待ちどうさま」  
「二人がグラスを目をやって瞬間突然T・Vの画面が真っ白になってしまった」  
「おや 爆発したのか」  
「T・Vの調子がおかしいのではないかしら」  
音も出なくなった、ガーンと何か物を引掻くような音がしている。ドゥ・マックウインと

### 連載小説<36>

# 朝日のごとく爽やかに



和佐 健吉

「あら画面が出たわ」  
「レーガンも西部劇だつたよ」  
「あれはね、幸か不幸か、イモだったのであまりロケの機会がなかったんだよ」  
「イモだったからよかつたのね」  
「日本でも首相を国民が直接選挙で選ぶようにすれば政治の質には変化がないとしても看板だけでも面白くなりそうだが」  
「おい、おい、窓をあかさないでよ」  
「もう無理ですわ、二階まで」  
「あら画面が出たわ」  
「もう男一人で殺風景な匂いがない部屋で寝ている身にとってはしつくりこの価値があるのではと思っている人」  
「安部」  
「やりがいいあることなら、失敗してもやるだけの価値があるのではと思っている人」  
「変な一日だった。振り回されたわりには何も分らずじまいである」  
「うとうとしかけたおもうと、女子大生が甘くくすぐるような呻き声をあげる、鼻にかかった甘い声で淳介は一瞬はっとするが本人は無意識の裡にいきなりそんな声を出しているようだ」  
「よく発達した、引き締まった肢体は、ふくらみ脂がのって丸みを帯びているママと対照的だ」  
「皆、薄ものを被って寝ているだけなので、何も覆っていない場合よりもむしろその薄ものが泛べている複雑な曲線が想像を刺激して劣情が揺れ動く」  
「ママの曲線は膨みをもって柔らかなのに、女子大生の線は挑むような攻撃的な真直ぐに伸びた線が多い」  
「などと半ば寝呆けて大雑把な印象を整理していると、また女子大生が仔猫のような声を出す。萬歳をするように薄ものから両手を出して伸びをするようにした」  
「腋の下の毛が刺さってから時日が経ったのか、数ミリに伸びていて剛そうだ」  
「これはよくない、ぞりぞりくるだろうなどととおもって眼を閉じようとしたが陰の外側が明るい」  
「もう窓から白と弱くはあけると明らかに早朝の光である薄光が透れってくる」

## 価値あるニューマシンをディストリビュートする!!

<p><b>パンチアウト!!</b></p>  <p>PUNCH-OUT!!</p>	<p><b>VS. システム</b></p> <p>2画面で4人まで対戦!! 第1弾はテニスゲームで</p>  <p>VS. SYSTEM</p>	<p><b>リブル・ラブル</b></p> <p>8方向のツインレバーで パシシ(囲碁)するゲーム</p>  <p>LIBBLE RABBLE</p>	<p><b>パラレルターン</b></p> <p>リフト・滑降・ジャンプ・ 犬ゾリなどスキーゲーム</p>  <p>PARALLEL TURN</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ツイン・モニターで迫るスリリングなボクシング

株式会社 総商

本社 〒444 岡崎市井田西町17-4 TEL.(0564)24-2581(代) FAX.(0564)22-0555(代)

APRIL 1

# Game Machine's Best Hit Games 25

## ■テーブル型TVゲーム機 (TABLE VIDEOS)

前回	機種名 (メーカー名) MODEL (MANUFACTURER)	評価 (RATING)
1	1 VS.システム テニス (任天堂) VS. System Tennis (Nintendo)	7.00
2	1 10ヤードファイト (アイレム) 10-Yard Fight (Irem)	6.57
3	1 タッパー (セガ社) Tapper (Sega)	6.50
4	6 ジェネシス (データイースト) Genesis (Data East)	6.33
5	7 ジャンゴウナイト (日本物産) Jangou Night* (Nichibutsu)	6.22
6	5 ビット&ラン (タイトー) Pit & Run (Taito)	6.16
7	4 ミスター・バイキング (セガ社) Mister Viking (Sega)	6.00
7	1 VS.システム (麻雀 (任天堂)) VS. System Mahjong* (Nintendo)	6.00
9	8 ザ・ビッグ・プロレスリング (データイースト) Tag Team Wrestling (Data East)	5.52
10	11 エキサイティングサッカー (アルファ電子) Exciting Soccer (Alpha)	5.27
11	10 エクセリオン (ジャレコ) Exerion (Jaleco)	5.19
12	9 バーディーキング2 (タイトー) Birdie King 2 (Taito)	5.13
13	13 リブル・ラブル (ナムコ) Libble Rabble (Namco)	5.08
14	14 マリオブラザーズ (任天堂) Mario Bros. (Nintendo)	5.00
15	16 ゼビウス (ナムコ) Xevious (Namco)	4.90
16	12 ギャラガ (ナムコ) Galaga (Namco)	4.85
17	17 雀豪 (日本物産) Jangou* (Nichibutsu)	4.69
18	14 ジャントツ (サンリツ) Jantotsu* (Sanritsu)	4.50
18	20 麻雀教室 (新日本企画) Mahjong Kyositsu* (SNK)	4.50
20	18 エレベーターアクション (タイトー) Elevator Action (Taito)	4.43
21	31 ミスタードゥ対ユニコーン (ユニバーサル) Mr. Do's Castle (Universal)	4.40
22	22 ノバ2001 (ユービーエル) Nova 2001 (UPL)	4.33
22	23 パチフィーバー (三機電子) Pachi Fever (Sanki)	4.33
22	50 ストライクボウリング (タイトー) Strike Bowling (Taito)	4.33
25	19 ハイパーオリピック (コナミ) Track & Field (Konami)	4.32

\* The Traditional Japanese Games

## ■アップライト、コックピット型TVゲーム機 (UPRIGHT/COCKPIT VIDEOS)

前回	機種名 MODEL (MANUFACTURER)	評価 (RATING)
1	1 TX-1 (長巳電子) TX-1 (Tazmi)	8.44
2	2 マッハスリー (タイトー) M.A.C.H.3 (Taito)	8.11
3	1 ファイアーフォックス (アタリ) Fire Fox (Atari)	7.00
4	4 ボールポジションII (ナムコ) Pole Position II (Namco)	6.53
5	10 ボールポジション (ナムコ) Pole Position (Namco)	6.50
6	3 スターウォーズ (アタリ) Star Wars (Atari)	6.44
7	5 ウルトラクイズ (タイトー) Ultra Quiz (Taito)	5.33
8	7 スターブレイザー (セガ社) Starblazer (Sega)	5.23
9	6 レーザーグランプリ (タイトー) Laser Grand Prix (Taito)	5.17
10	8 インターステラー (フナイ) Inter Stellar (Funai)	4.75
11	11 モナコグランプリ (セガ社) Monaco G.P (Sega)	4.67
12	9 アストロベルト (セガ社) Astron Belt (Sega)	4.50
13	11 幻魔大戦 (データイースト) Bega's Battle (Data East)	4.33
14	11 ズーム909 (セガ社) Zoom 909 (Sega)	3.33
15	14 ターボ (セガ社) Turbo (Sega)	3.25

## ■フリッパー (FLIPPERS)

1	1 ファイアーパワーII (ウィリアムズ) Fire Power II (Williams)	6.50
2	1 スーパーオービット (ゴットリーブ) Super Orbit (Gottlieb)	5.50
3	2 アマゾンハント (ゴットリーブ) Amazon Hunt (Gottlieb)	5.33
4	4 ロイヤルフラッシュDX (ゴットリーブ) Royal Flash DX (Gottlieb)	5.25
5	4 エックスズ・オーズ (バリー) X's & O's (Bally)	5.20

調査ご協力店 (順不同)

ルナパーク (東京・新宿)、ロサ・ゲームランド (東京・池袋)、ジョイプラザ21 (京都・新橋)、タイトースペシャル (大阪・梅田) = 関タイマー; J&B (東京・神田)、UFO (東京・葛谷)、セガセンター・ニュー光 (大阪・心斎橋)、モンテカルロ立命 (京都・北区) = 関セガ・エンタープライゼス; ゲームスペース・ミライヤ (東京・蒲田)、プレイシティキャロット新宿店 (東京・新宿)、ビッグキャロット新宿店 (東京・新宿)、なんばシティビッグキャロット (大阪・難波) = 関ナムコ; ゲームファンタジア・シグマ (東京・渋谷)、ゲームファンタジア・イズミ (東京・新宿)、ゲームファンタジア・スーパーII (東京・池袋) = 関シグマ; ゲームスポット・チェスター (大阪・梅田)、アメニティパーク・リノ千日前店 (大阪・千日前) = 関アポロ; カニマルプラザ (東京・新宿) = 関エスコ貿易; ワールドゲーム・ミヤコ (東京・新宿) = 関東京キャビネット; ゲームプラザ・シルビア (東京・新宿) = 関東京マルサン; 名鉄レジャック (名古屋・駅前) = 関水野商会; ビデオイン・キャッスル (小倉・駅前) = 関岡田商会; 玉造ゲームセンター (大阪・玉造) = 関興業。

評価  
(RATING)

調査ロケーションの設置機種を売上げと人気度から見たランク付けで、各オペレーターの判断によるデータを集計、その平均値を示したものを、数字の意味は10:これ以上ない爆発的な人気と売上げ、9:すばらしい人気と売上げ、8:大変いい人気と売上げ、7:いい人気と売上げ、6:まあいい人気と売上げ、5:平均的なもの、4:平均以下(以下省略)

Nintendo®

# VS.SYSTEM

最新鋭テレビゲーム機 VS. システム、マルチ画面を搭載して新登場。

- VS. システムはソフトウェアROMを交換するだけで、次々に新しいゲームを楽しむことができます。
- 第1弾は、VS. テニスとVS. 麻雀を同時発売。
- 3月下旬にVS. システム用ベースボールのソフトウェアROMを発売。
- 6月初旬に第3弾VS. システム用ソフトウェアROMを発売予定。



¥95,2628  
690(幅)×965(奥行)×880~1,060(高さ)mm  
93kg

# PUNCH-OUT!!

- パワー、スピード、テクニック! チャンピオンをマットに沈めるのは誰だ?!
- ビッグなキャラクターを採用。ダイナミックな映像がツイン・モニターで迫るスリリングなボクシング・ゲーム登場。
- 今夜のメイン・イベントは世界中が注目のビッグ・ファイト!!



¥95-1744  
630(幅)×900(奥行)  
×1,891(高さ)mm  
123kg

任天堂株式会社 〒101 東京都千代田区神田須田町1-22 TEL 03(254)1781  
〒542 大阪市南区長堀橋筋1丁目32 TEL 06(245)4155

# ZAVIA

水・陸・空の三用変形メカで、地上、水上、上空からの攻撃が楽しめます。

豊富な画面変化! 臨場感溢れる3Dシステム!!



# SCRUM TRY



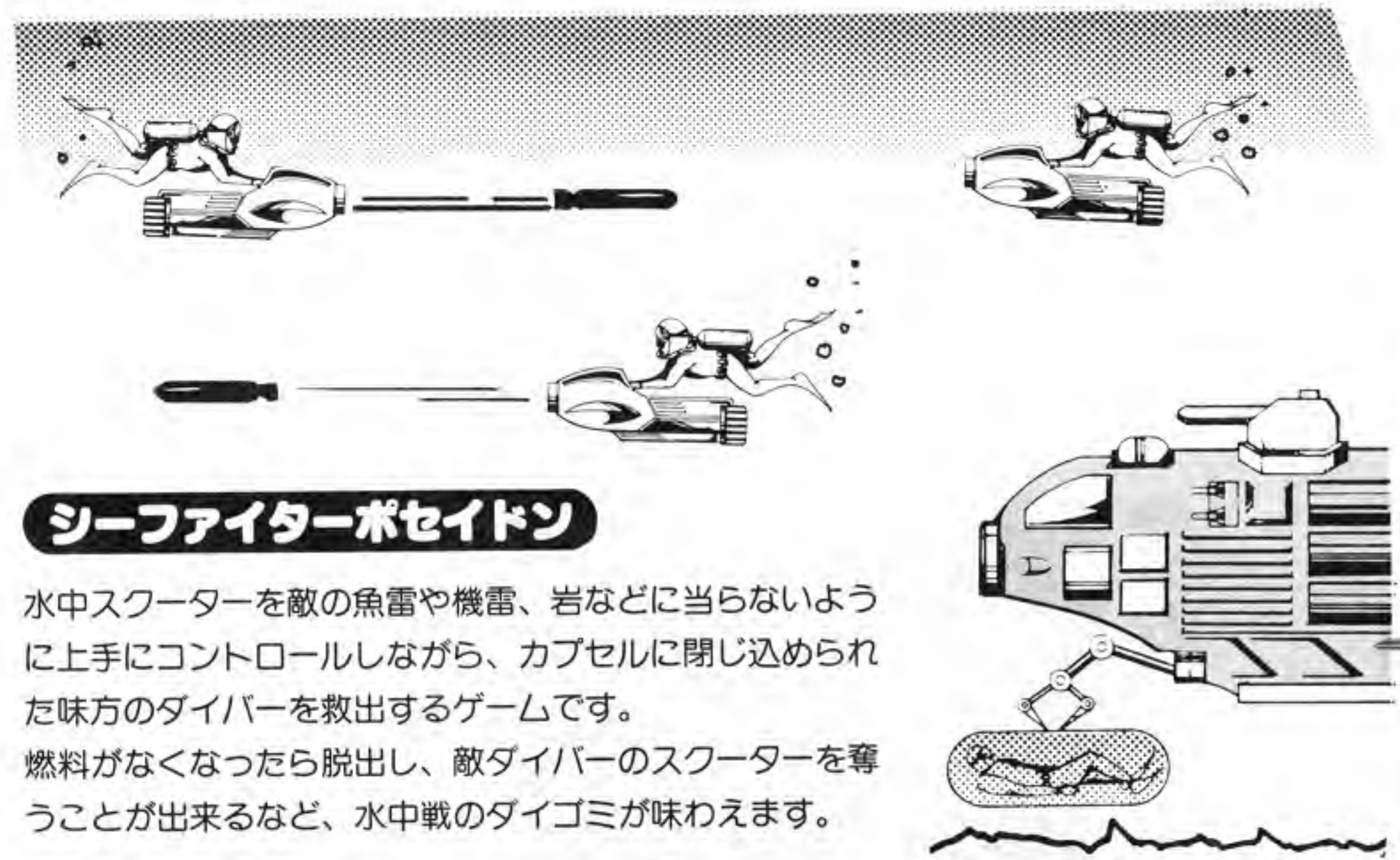
スクラム・タックル・ドロップゴール...。実戦の面白さがここに甦る。

ついに出了ラグビーゲーム!!

DECO データイースト株式会社

本社: 〒107 東京都杉並区上野2-31-12 ビデオイースト (03)392-4151 大阪営業所: 〒552 大阪市港南区天5-10-23 博識ビル  
研究 用: 〒167 東京都杉並区高野4-41-10 アークハウスビル (03)331-5441  
名古屋営業所: 〒464 名古屋市中区千種区南栄通1-6-28 (052)762-5322 福岡営業所: 〒816 福岡市博多区東光寺町1-2-2  
株式会社デコ・札幌: 〒064 札幌市中央区南二条二丁目27-15 (011)562-2415 前田ビル (092)474-0120

# SEA FIGHTER™ POSEIDON

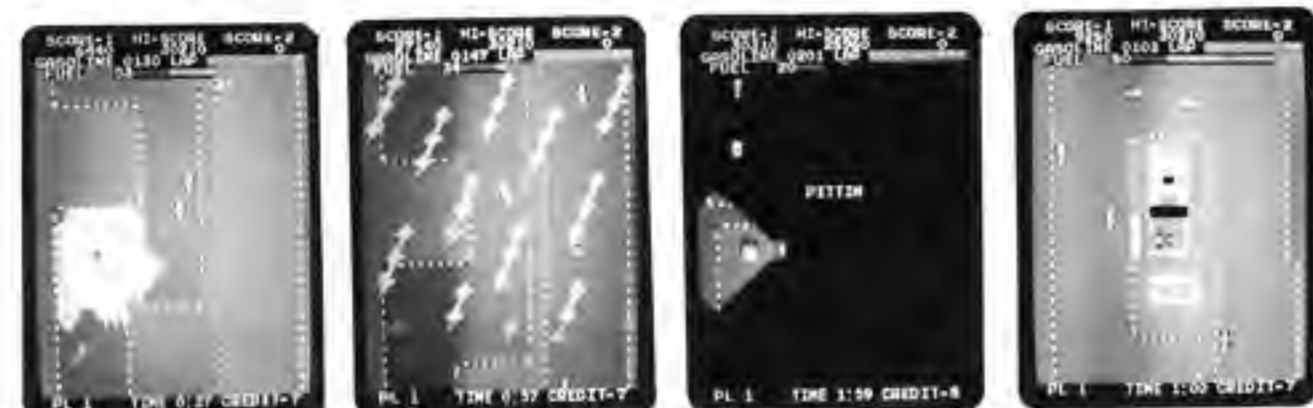


## シーファイターポセイドン

水中スクーターを敵の魚雷や機雷、岩などに当たらないように上手にコントロールしながら、カプセルに閉じ込められた味方のダイバーを救出するゲームです。燃料がなくなったら脱出し、敵ダイバーのスクーターを奪うことが出来るなど、水中戦のダイゴミが味わえます。



# TT PIT & RUN™ 赤い稲妻★F1 F-1 RACE



## ピット&ラン

レッドカー(自車)を4方向レバーと、アクセルボタンを上手に操作してゴールを目指す、スピード感あふれるゲームです。

相手のF1を追い抜くと黄色から青い車体になり、第2・第3トライアルから相手の車を全部追い抜くと、ピットインしてターボに変身スピードアップ。ガソリンが0になると1周遅れるとゲームオーバーです。



# FIREPOWER II



## ファイヤーパワーII

戦闘機をモチーフにしたフリッパーゲームで、F-I-R-E-P-O-W-E-Rを完成するたびにボーナス得点が得られます。また右側上部のホールにボールが入ると2個目のボールが出て来て、2ボールゲームとなり、ゲーム中の得点はすべて倍になります。



# M.A.C.H. 3

●米国マイルスターエレクトロニクス社より、日本・オーストラリア・ニュージーランド及び東南アジアを対象に、全ての独占権を取得しております。



## マッハスリー

レーザーディスクを採用したこの迫力あるゲームは、戦闘機ゲームと、爆撃機ゲームのどちらかを選んで楽しむことが出来ます。

- 戦闘機ゲームは、ジョイスティックの上部にある引き金と、機関銃ボタン、ミサイルボタンを操作して、地上のターゲットや攻撃ヘリコプターを撃ち落とすゲームで、上下、左右に移動する地上画面は、迫力ある空中戦が味わえます。
- 爆撃機ゲームは、爆弾投下ボタンを使って、地上基地を爆破して行くゲームで、地上からの高射砲や、ミサイルを避けながら、敵の戦闘機を破壊して行くダイゴミは、臨場感を盛り上げます。

レジャーシステム  
株式会社 **タイトー**®  
本社 東京都千代田区平河町2丁目5番3号  
タイトービル ☎ 03(264)8611(大代表) 千102  
TAITO CORPORATION

アミューズメントマシンの製造・販売・賃貸・輸出入/屋内外レジャー施設の企画・設計・施工・運営サービス/ボウリング関連機器の販売・サービス

## Overseas Readers Column

# Police's Basic Plan To Control Arcade Games

On March 5, the National Police Agency (NPA) announced more concrete contents of its program for revising the Control Act of the Entertainment and Amusement Trade (hereinafter referred to as the Control Act). According to it, in order to prevent game centers from becoming the hotbed of gambling and juvenile delinquency, and also make these operations healthier, they will, when necessary, be included in the scope of businesses that must be authorized. Already, the NPA appears to have agreed with the Liberal-Democratic Party in that ordinary game centers be included in the scope of businesses that must be authorized under the Control Act. This move has dealt a serious blow to the operators, and they are trying to request the authorities concerned to alleviate the control.

As explained in Game Machine No. 231, under the existing legal system for controlling businesses which may affect public morals, two broad categories are controlled under the Control Act: (1) licensed management and (2) controlled management. In the case of (1), 'pachinko', etc. are authorized as legal gambling machines ("operation No. 7"). Thus, so far, Japan's amusement machine (AM) business has been outside the scope of application of this Control Act. Operations of gaming machines, etc., such as slot machines, have been treated in a similar manner as arcade games, since no money is paid (by medal game parlors, in particular). Such being the case, as long as they do not infringe upon the criminal and other laws, Japan's operators could freely conduct operations. In the near future, however, along with the coming revision, operators will have to obtain a license per each location, and cannot operate freely. This will result in a reduced profitability.

According to the NPA's announcement made on March 5 concerning the basic policy for revising the Control Act of the Entertainment and Amusement Trade, its plan for the amusement machine business is as follows: (1) In order to prevent game centers, etc. from being used for gambling or becoming the hotbed of juvenile delinquency, and thereby make these operations healthier than at the present, these operations be controlled by the Control Act when necessary. That is, "operation No. 8" will newly be provided. (2) Minors will be admitted to game centers, etc. by 10:00 p.m. The closing time for licensed operation of game centers will be changed from

11:00 p.m. at the present to 12:00 p.m. This means that legal operation time is applied for game centers for the first time in the trade history. Moreover, licensed management is subjected to various restrictions. Operators must be permitted by the competent police office every time when opening a game center. At this time, various requirements must be satisfied. Additionally, in the vicinity of schools and hospitals, game centers cannot be newly be opened.

The NPA's revision program has already been accepted by the Liberal-Democratic Party, and a bill for revising the Control Act will be submitted to the Diet this spring as a government-submitted bill. At first, Nihon Amusement-Machine Operators Association (NAO) made an "all-out opposition" to this move. So far, the business covered by the Control Act have given very bad images. Recently, however, in view of the firm policy of the authorities concerned, and their enthusiasm for revision, NAO is beginning to feel that a revision will be inevitable. Between February and March, NAO and other operators unions held various meetings to discuss the matter. In these circumstances,

NAO seems to feel that it will be unavoidable for game center operations to be placed under the licensed system covered by the Control Act. At its meeting of the board of directors held on March 9, however, NAO decided to request the authorities to alleviate the proposed revision.

At the present, however, it is difficult to know clearly how far game center operations are controlled under the revised Control Act. For instance, must even single site location be li-

censed each time? How will medal game parlors using gaming machines for non-gambling purposes be treated? Though those under 18 years old will be refused admission, how will the age of each guest be checked? Thus, there are too many points yet to be cleared. Naturally, a considerable number of trade people who are uncertain about the NPA's policy, and say all that they can do at the present is to watch and wait for the NPA's future movements.

# Nakanishi Appointed As President Of Taito Corp.

On February 20, Taito Corporation of Tokyo announced new head officers. Following in the wake of Michael Kogan's death, the trade people have paid attention to who would be Taito's new leaders. According to the announcement, Abraham Kogan, 35, the son of Michael Kogan, was appointed chairman. Akio Nakanishi (managing director, 54) was appointed president, and Tokiharu Takami (director financial affairs, 57) was appointed managing director. All these three can exercise rights as a representative.



Abraham Kogan

Akio Nakanishi

Since 1974, Abba Kogan has been president of Taito do Brasil, a Taito subsidiary, and will remain as such from now on. Therefore, it is said that new president Nakanishi is the virtual

head. President Nakanishi entered Taito in 1955, and became executive director in 1965. Since that year, he has assumed all responsibilities for the domestic market. At the announcement on February 20, Takeshi Tsukata (manager of the General Affairs Department) and Shigeru Tomita (manager of the Accountants' Department) were also appointed director. As a result of the current personnel changes, the number of directors increased to 5 from 4.

Incidentally, overseas subsidiaries and offices will continue to be controlled by the President's Office, while international trade will be controlled by the International Trade Department as has been before. For the time being, however, operations will be continued as have been before, but in the future there will be a minor changes.

# More New Video Games At NAO Amusement Expo

On February 14-15, "NAO Amusement Expo '84" was held at the Shinjuku NS Building, Tokyo, sponsored by Nihon Amusement-Machine Operators Association (NAO). Although the number of exhibiting firms decreased a little compared to that in last year, the number of domestic visitors increased a little (though visitors from abroad somewhat decreased). This year's NAO Show was the third such show, and it may be said that it has taken root as the "Spring AM Show".

In the category of kiddie rides, new products were exhibited by all kiddie ride manufacturers toward the spring season. In the category of arcade games, more than 20 videos were exhibited by 13 firms. Taito's "M.A.C.H. 3", a laser game machine manufactured by Taito licensed by Mylstar Inc., U.S.A., drew largest attention. The new videos unveiled at the current show are as follows: "Peter Pepper's Ice Cream Factory" from Data East, "Parallel Turn" from Jaleco, "Circus Charlie" from Konami, "Tube Panic" "Sector Zone" and "Dynamic Ski" from Nichibutsu, "Albegas", "Mr. Viking", and Bally's "Tapper" from Sega, "Akazukin" and Seibu's "Scion" from Sigma, "Vanguard II" from SNK,

"Chack'n Poppo" from Taito, "Dr. Micro" from Roller Tron, "Mr. Do's Wild Ride" from Universal.

# CONTROL CAR



CON-VOY(コンボイ)  
走行擬音とメロディの切り替え付



SL-100  
250%ゲージ  
W型レールウェイ  
排煙タイプ

**ASAHI ENGINEERING Co., Ltd.**  
1387-2 Tannowa Misaki-cho Sennan-gun  
OSAKA JAPAN TEL 07249-4-3063-0783

Editor: Masumi Akagi  
Amusement Press, Inc.  
9-16, Kamiyamacho, Kita-ku,  
Osaka, 530 Japan  
© 1984 Amusement Press, Inc.  
Printed in Japan.

no. 233  
1984年 4/1

アミューズメント通信  
APRIL 1, 1984

# ゲームマシン

GAME MACHINE

## 第2部

PART 2 OF 2 PARTS

毎月2回(1日・15日)発行 昭和56年10月17日第3種郵便物認可 発行所 アミューズメント通信社 編集・発行人 赤木真澄 〒530 大阪市北区神山町9-16(山名ビル) ☎06(314)0309 定価300円 年間購読料7,200円(送料別)



追悼 ミハイル・コーガン氏

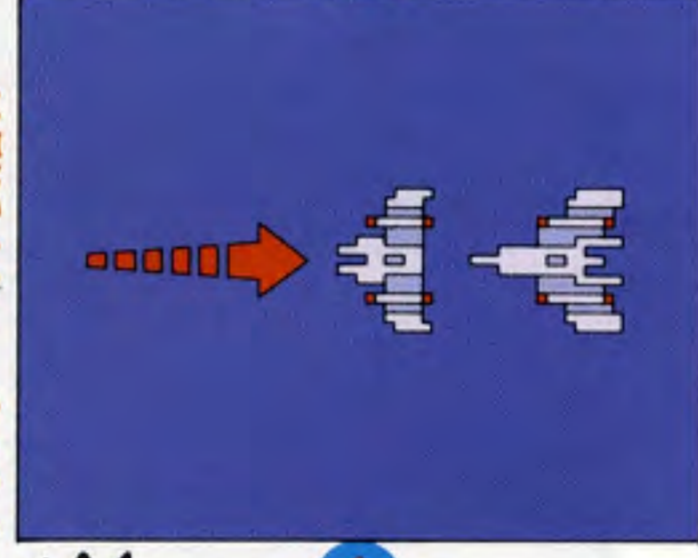
**namco**

強力兵器プラスタターヘッドで大反撃!!



プラスタターヘッドをもつ  
ギャブラスがきた!!

プラスタターヘッド着弾!!



ギャブラス



フレア攻撃  
トラクタービームでギャブラスを引寄せ、味方にしてしまう!



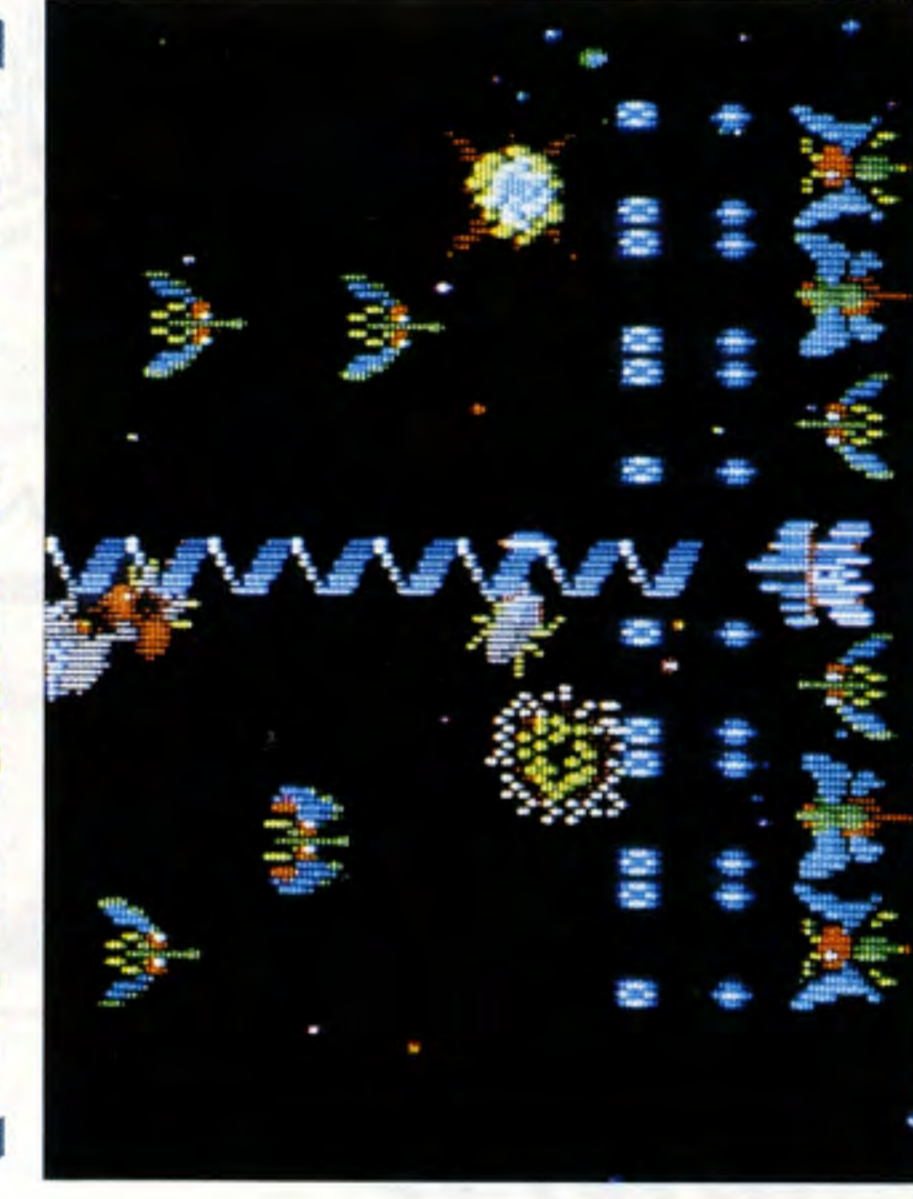
ハイパー攻撃  
高速移動しながら、デュアル高速ミサイルを発射!



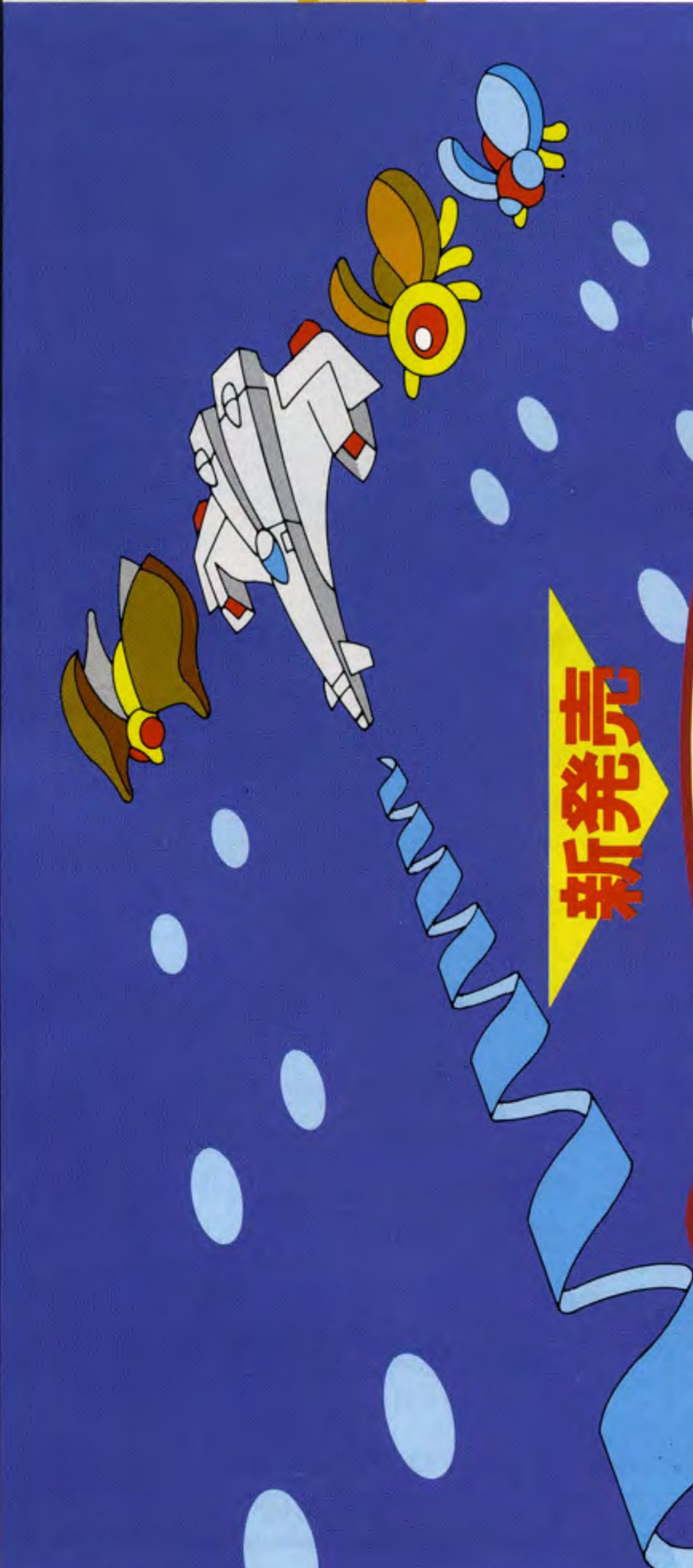
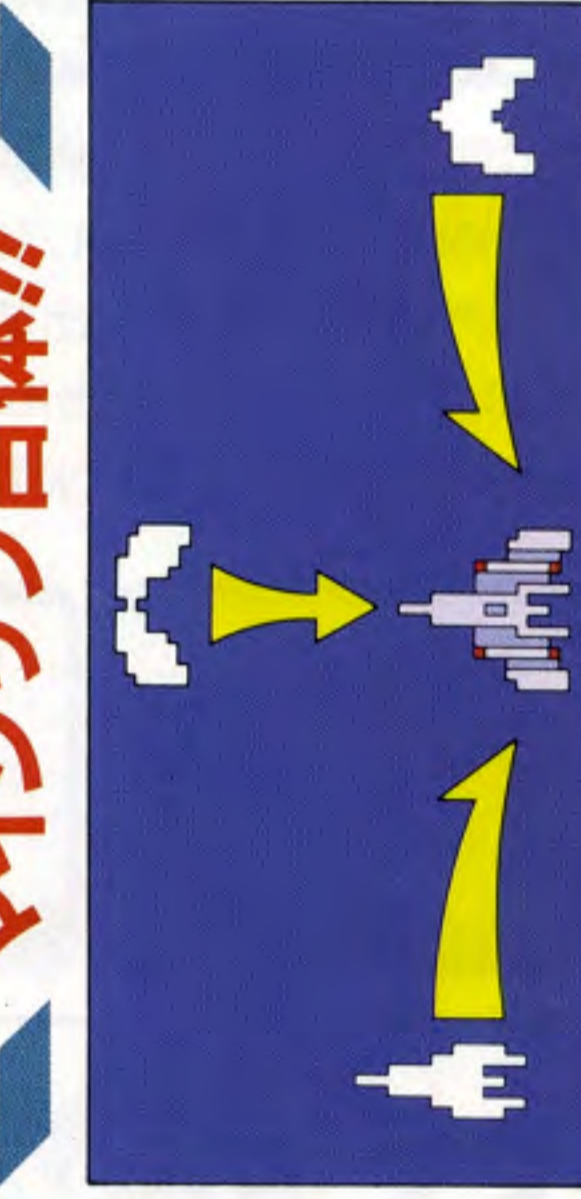
サイクロン攻撃  
サイクロンビームにギャブラスを引きつけて破壊!

パワーアップ完了!大反撃だ!!

これが最強パターンだ!!



マイシッパ合体!!



**Galaxy Wars**  
ギャブラス

いま、終局のスペースウォーが始まる。

名機ギャラカガシパワーアップして帰ってきた!!

その名も“ギャブラス”。

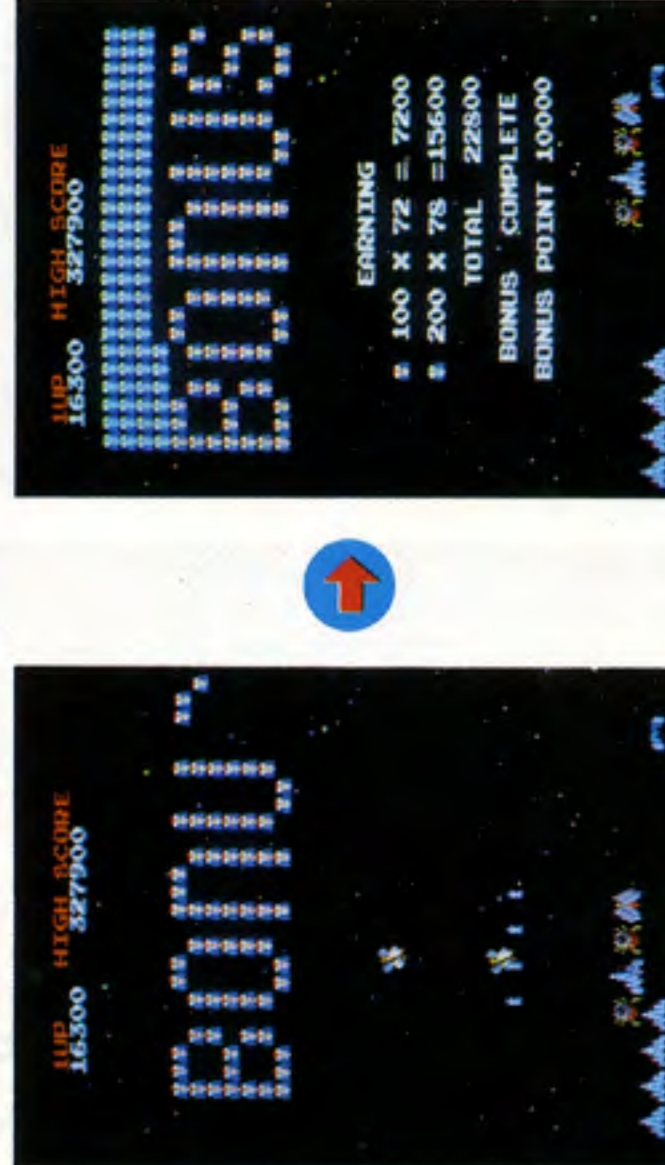
プラスタターヘッドを奪い返して、大反撃だ!!

フレッシュUP!!  
**ナムコ新筐体**  
汎用性、操作性、デザイン性がアップして新登場!!



仕様  
使用電源 ● AC100V±10V(50/60Hz)  
消費電力 ● 91W  
寸法 ● 幅/864mm  
● 奥行/768mm  
● 高さ/600mm(〜710mm)  
重量 ● 61kg  
筐体 ● 18インチカラーモニター  
型番 ● 95-2508

チャレンジングステージ



「遊び」をクリエイター  
株式会社 ナムコ

社 千14 東京都大田区蒲田5-38-3 朝日ビル TEL03(736)1911(代)  
本 日本橋本町1丁目1番1号 TEL03(355)1111(代)  
高 日本橋本町1丁目1番1号 TEL03(355)1111(代)  
\* 企画・開発・制作・販売・流通・輸出・輸入  
\* 各種 イ ベ ント \* 企画・制作・実施  
© 1984 NAMCO. ALL RIGHTS RESERVED





### Rosen, Kogan, Nakamura Re-Elected To Toyko NAMA Positions-Mfg.'s Division



TOKYO—NAMA, the Nippon Amusement Machine Manufacturers' Association, held formal elections during their regular meeting recently at the Conference Hall of the Tokyo Chamber of Commerce...

立後、五年後がかりの頃、頻りにお目にかかる機会を得ましたが、この頃、頻りにお目にかかる機会を得ましたが、この頃、頻りにお目にかかる機会を得ましたが...

日頃、元気な故人の笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す...

問題に全面的対処。データーシステム部長 福田哲夫。日頃、元気な故人の笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す...

モラルを重視して。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

韓国業界にも貢献。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

良きパートナー。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

確かな市場分析。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

ビジネスの達人。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

### 良きパートナー

機務 大槻隆弘 中村雅哉。ミハイル・コガンさんを率直に相談できる数少ないの思い出... 昭和四十二年に日本アミューズメント工業協会NAMAの設立された時、残念で胸が痛むのを思い出します。

今日まで日本の業界を「CASH BOX」の育てて支えてくれた一人。ミハイル・コガン社にいてくれる人、しかも、長が逝かれ、深い悲しみの中でこの文を書いた。また、綿密な調査分析に基づき、市場の把握も、大変的確で、基本的に忠実なマーケティングを行なわれ、わたしがエスコ貿易の発展に努めてくれた功績は誠に大であると言わざるを得ません。

問題に全面的対処。機務 大槻隆弘。日頃、元気な故人の笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す...

モラルを重視して。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

韓国業界にも貢献。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

良きパートナー。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

確かな市場分析。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

ビジネスの達人。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

良きパートナー。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

### 個性的な創造的な



個性的な創造的な。米のアタリ社社長 ジェリー・マーカー。ミハイル・コガンの豊かで、創造的でした。一人の友として、私は突然の死は、私たちが業界に悲しみをたらした。けれど、高潔で楽天的なやりかたに力を入れていました。

問題に全面的対処。機務 大槻隆弘。日頃、元気な故人の笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す...

モラルを重視して。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

韓国業界にも貢献。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

良きパートナー。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

確かな市場分析。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

ビジネスの達人。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

良きパートナー。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

### 個性的な創造的な



個性的な創造的な。米のアタリ社社長 ジェリー・マーカー。ミハイル・コガンの豊かで、創造的でした。一人の友として、私は突然の死は、私たちが業界に悲しみをたらした。けれど、高潔で楽天的なやりかたに力を入れていました。

問題に全面的対処。機務 大槻隆弘。日頃、元気な故人の笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す。田さん、オヤジが会いに来た。顔は、今だにコガンの笑顔を思い出す...

モラルを重視して。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

韓国業界にも貢献。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

良きパートナー。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

確かな市場分析。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

ビジネスの達人。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

良きパートナー。機務 大槻隆弘。故人は仕事に非常に厳し方であり、また研究心旺盛な方でありました。ことにモラルについては、コガンのモラルを守り、これを後継者に伝えることが、故人に代わって何人か、故人自身に代わって何人か、故人自身に代わって何人か...

(Continued on page 38) meeting with president Kogan had a great significance in the existence of myself and Shin Nihon Kikaku.

For more growth of Japan's and also world's amusement machine business as a whole, he should have continued to assume the leadership for at least 10 more years to come.

Eikichi Kawasaki (president of Shin Nihon Kikaku Corp.)

I beg to offer my sincere valediction to the spirit of Mr. Kogan.

Many of those in the amusement machine business, including myself, must have been very much obliged to Mr. Kogan. For the past years we have consistently associated ourselves with Taito's manufacturing, operation and other departments Mr. Kogan has supervised, in some form or other.

Kenzo Tsujimoto (president of Capcom Ltd., and founder of Irem Corp.)

Now, let me introduce a little what I have learnt from the decedent, while mourning for the great decedent.

First, I was surprised to learn that in this business there were no entertainment, rebate, invitation tour, etc. which had been customary in the other areas of business.

Second, I was moved by an episode. At the time when the "Space Invaders" boom occurred, Irem for which I was working at that time, was the first to obtain a manufacturing license from Taito.

Last year, however, when I retired from Irem and was without engagement for some six months, he phoned me when I was at home, and kindly invited me to come to his company.

about my future course of action. So, I wondered what it was he wanted of me. When I visited president Kogan, I was invited to a French restaurant at the highest floor of Akasaka Prince Hotel that just opened at that time, and entertained with a full course together with the present president Nakanishi.

At that time I was told a variety of precious advices or suggestions, and greatly encouraged so that I could have confidence and hope in my future business developments.

Taito, after the death of Mr. Kogan, is perfect in its personnel management and organization, and I believe that all staffs, including the smallest units of employees, are engaged in operations uniting themselves towards common goals.

In this only one life, I could meet an outstanding person like president Kogan, and was also given various advices. In this sense, I think I'm really lucky. Thank you, president Kogan!

Masahiro Ogawa (president of Nagoya Juke Ltd.)

President Michael Kogan was a very humane and warm person, and naturally has been loved by everyone.

About 20 years ago, when I became independent and set up the present company, since a friend of mine was working for Taito Trading, original of the present Taito, I was supported by president Kogan in various forms.

I had the honor of being associated with president Kogan both officially and privately, and I was also given many useful suggestions about how to manage business.

When I met president Kogan, I decided to share the fate with his company, and has continued to associate with him for the subsequent 15 years.

since I could greatly improve my business according to these suggestions.

President Kogan was a man who was always pointing to a new machine. During the best days of jukeboxes, he had already paid attention to Gottlieb's flipper, and thereafter, Taito was the first in Japan to assume agency of Gottlieb.

President Kogan, literally, was a founder of Japan's amusement machine business, and also a foster father of it who continued to guide it so that it might grow healthily, to the end of his death.

May the soul of president Kogan rest in peace!

Masahiro Ogawa (president of Nagoya Juke Ltd.)

In June 1968, I visited executive director Nakanishi at the head office of Taito (Taito Trading in those days) which had been in Fukoku Life Insurance Building in those days.

When I first met president Kogan, he had a cigar in his mouth, welcomed me in a gesture peculiar to foreigners. At first, I felt a little puzzled though I had previously been informed that he was a foreigner, and I think my greetings must have been somewhat clumsy.

When I met president Kogan, I decided to share the fate with his company, and has continued to associate with him for the subsequent 15 years. Usually, a foreign president is apt to be highly calculative and our transactions with him are based almost entirely upon calculation.

When I met president Kogan, I decided to share the fate with his company, and has continued to associate with him for the subsequent 15 years.

When I met president Kogan, I decided to share the fate with his company, and has continued to associate with him for the subsequent 15 years.

Taito as it is at the present. Now, I can talk with this unique president Kogan never more. I'm really very sorry. May his soul rest in peace!

Hiromasa Morita (chairman of Morita & Co., Ltd.)

President Michael Kogan has continued to put his heart into work to the end of his life. He has always inspected and surveyed both domestic and overseas market circumstances.

When I entered Taito Trading in 1956, the company's operation size was still small, engaged in distillation, sales of vodka.

Since "peanuts venders", he had continued to instruct us to handle a variety of amusement machines, such as "juke boxes" and "gun games", one after another.

The decedent used to survey the Japanese market with his own eyes. When he went over to the Osaka office where I was working, he even visited each location, and always questioned each operator.

As far as business is concerned, the decedent was somewhat strict. Personally, however, he was a human, warm-hearted man.

I pray for the bliss of the decedent who has continued to lead our industry since its founding years, and at the same time, I hope that, from now on, Taito will continue to grow, centering around chairman Abraham, son of the decedent, and president Nakanishi.

Saneto Matsushita (president of National Shoji Co., Ltd.)

謹んでハイイル・コーガン氏の遺前にお別れの言葉を申し上げます。私たちが数千人のAM事業経営者として、直接間接的であれ、たは人お世話になっ...

故人から学んだことをここで二、三紹介し、偉大な故人に対する追悼文にさせていただきます。

第一に、私がこの業界に入ったとき、驚いたのは、他の業界なら通例と考えられている接待、リベート、招待旅行などがなかったこと。

ミハイイル・コーガン社長は人情味のある方です。温かい方で、だからからシヨンを基本とした商売をする。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

ミハイイル・コーガン社長は人生仕事に情熱を注ぎ続けた方で、常に国内を外を視察、研究されておられました。

故人は仕事にに関してはかなり厳しき方でしたが、人情味のある温かい方でもありました。

第二に私が感心したのは、こういふことです。数年前のインベーターブームのとき、私が以前に会社アイレムも他社に先がけてインベーターから製造許諾を受け、数億のロイヤリティを支払うと...

ミハイイル・コーガン社長は人情味のある方です。温かい方で、だからからシヨンを基本とした商売をする。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

ミハイイル・コーガン社長は人生仕事に情熱を注ぎ続けた方で、常に国内を外を視察、研究されておられました。

故人は仕事にに関してはかなり厳しき方でしたが、人情味のある温かい方でもありました。

故人は仕事にに関してはかなり厳しき方でしたが、人情味のある温かい方でもありました。

故人は仕事にに関してはかなり厳しき方でしたが、人情味のある温かい方でもありました。

常高い目標へ 名古屋シーク株式会社 小川正宏

昭和四十三年六月、わたしは当時富国生命ビルの中にあったタイトー本社(当時は大東貿易)へ中西常務をお訪ねした。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

常高い目標へ 名古屋シーク株式会社 小川正宏

昭和四十三年六月、わたしは当時富国生命ビルの中にあったタイトー本社(当時は大東貿易)へ中西常務をお訪ねした。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

初対面のコーガン社長は大きな葉巻タバコをくわえて、外人特有のジェスチャーでわたしを迎えて下さいました。

外人でない外人 榎モリタ・会長 森田寛正

昭和四十三年六月、わたしは当時富国生命ビルの中にあったタイトー本社(当時は大東貿易)へ中西常務をお訪ねした。

昭和四十三年六月、わたしは当時富国生命ビルの中にあったタイトー本社(当時は大東貿易)へ中西常務をお訪ねした。

外人でない外人 榎モリタ・会長 森田寛正

昭和四十三年六月、わたしは当時富国生命ビルの中にあったタイトー本社(当時は大東貿易)へ中西常務をお訪ねした。

昭和四十三年六月、わたしは当時富国生命ビルの中にあったタイトー本社(当時は大東貿易)へ中西常務をお訪ねした。

厳しさと温かさ ナショナル商事株式会社 松下実人

昭和四十三年六月、わたしは当時富国生命ビルの中にあったタイトー本社(当時は大東貿易)へ中西常務をお訪ねした。

# Messages Of Condolence For Mr. Michael Kogan

## "In Memory Of A Giant"

Michael Kogan was a giant of a man who possessed great dedication and vision. Michael was a man with deep love for his family. His accomplishments during his lifetime were monumental. The coin machine industry was a large part of his universe and Taito Company was his vineyard. While during the thirty years of our association there were many periods of industry difficulty, I had never known Michael to be less than optimistic. His hard work was matched by his continuous desire for furthering his knowledge of all matters that were of interest to him.

Michael's outstanding contributions to the industry in Japan were matched by his love for his adopted country.

While we will all miss Michael Kogan, he has left behind a legacy of fond memories. Our friend, Michael will be well remembered.

**David Rosen**  
*(Founder and former chairman of Sega Enterprises, Inc.)*

## "In Memory Of Michael Kogan"

On February 5th 1984 the industry lost one of the great leaders of the Leisure Industry, and a dear friend, Michael Kogan.

I have known "Mike" for a good part of thirty years during which time he had his business highs and lows. But regardless of the business climate, he always commanded admiration and respect for his integrity and optimistic drive. He was a determined, aggressive man, and was totally dedicated to Taito and the industry. Perhaps unbeknown to many, "Mike's" business acumen was laced with a great deal of compassion and humility.

My associates, Martin J. Bromley, Richard D. Stewart and Scott F. Dotterer join me in extending our condolences to the Kogan family and the entire Taito Organization.

Sayonara "Mike", we will miss you and continually cherish the many fond memories of our association.

**Raymond J. Lemaire**  
*(one of the founders of Sega Enterprises, Ltd.)*

## "In Memory Of A Friend"

The person to greet me as I came through customs was my friend Michael Kogan. It was my first visit to Japan many years ago and he made me feel most welcome and comfortable in a land of strange customs and language. I could neither read, nor write, nor speak Japanese, but Mike of course was fluent in both the language and customs. Through him I learned a

lot in a short period of time, not just about Japan and Japanese business customs, but also about Mike himself. His high principles in his personal and business life gained my respect and admiration, and our mutual friendship and trust created a wonderful relationship that spanned many years. I think he was the man most responsible for bridging the gap between the American and Japanese coin machine industries. His accomplishments will make it impossible to forget him, and I am proud to have been included as one of his friends.

**Ross B. Scheer**  
*(former director of Bally Mfg. Corp., and former president of Bally Japan Corp.)*

## A Wonderful Human Being

The untimely death of Michael Kogan was not only a sad day for our industry, but, was one for me personally.

I have known Mr. Kogan for over twenty years. He was truly a giant in our industry, and more importantly, a wonderful human being. As a businessman, he was most innovative, imaginative and creative. As a friend, I found him personally one of the most interesting individuals I have ever met. His charm was far beyond the ordinary. I always found it a privilege to spend time with Michael Kogan.

I am certain that Mr. Kogan will remain in our hearts for years to come.

**Jerry Marcus**  
*(executive vice president of Atari Inc. Coin operated division)*

## An Operator, First, Last And Always

Family and very close friends called him Misha; those in the industry outside Japan called him Mike; and those of us who worked for him called him MK. He always called us Mister.

I worked for Taito in Japan for four and a half years and then in Australia for two years, but it was during the Tokyo period that I was closest to MK. During this period I was the only foreigner, other than MK, in a Japanese company, and Taito is a Japanese company, i.e. the employees don't know when to go home. Almost every night the Import/Export Departments worked very late and of course, MK was there too. He was tireless and loved his work, particularly the international business, and he pushed himself just as hard as he pushed those who worked for him.

Other than his work he seemed to have no real hobbies, but I understand that as a youngman he was an avid sportsman with particular interests in boxing and karate. As a matter of fact,

I think MK first met Mr. Nakanishi through their association with karate. Sometimes during lunch, which for MK was an apple and sandwich at his desk, he would adjourn to the sixth floor and play several quick games of ping pong. He was very good (had his own paddle) making it unnecessary for the employees to let the boss win.

Most of the managers of the international companies were young and inexperienced when hired causing MK many hours of headaches. I am sure that more than once he may have regretted hiring youth rather than experience, but nonetheless, I am equally certain he enjoyed teaching us and watching each of us mature. Internally many of us criticized him for his apparent disorganization and procrastination but the truth is he was a father figure to us and we respected and admired him very much and continually sought his approval and praise.

MK was an operator first, last and always and he pounded the importance of operating into each and every person who worked for him. The success of Taito is due mainly to its strength as an operating company. When I first started in the business, regarding a certain proposed purchase of games I said that in the worst case if we couldn't sell the games at least we could lose them on the operation. MK's immediate reaction was that if you couldn't sell them you couldn't operate them profitably either. There is no place for a bad game . . . bad games don't get better. Take the loss, get out! Your first loss is your best loss.

When any of the Taito Japan staff traveled to the States, more often than not, we had to return to Japan via San Francisco and pick up a ten kilo package of 'suiji-ko'. Although we all hated lugging it back to Japan, we all enjoyed eating the bright orange roe at one of MK's famous JAA parties. These parties originally began as small private affairs at MK's home, but each year they grew in size until it was no longer possible or practical to have them at his home, so they were moved to the club. A move for which Mrs. Kogan was no doubt thankful, not because she had to do any less work, but because her beautiful Chinese carpets took less of a beating. The list of those who learned how to and how not to drink vodka at these parties reads like a who's who of the industry, and while for months afterward they apologized to MK, he really never thought twice about it, in fact, he often said that some of the longest lasting relationships were made under the table. A place, by the way, no one has ever seen MK.

He was a very private and sensitive man and only seldom did he talk about himself or his family, and when he did talk about his life, it was, more often than not, very general in nature.

He was a remarkable individual with a great deal of knowledge and experience in a wide range of fields, but he only rarely let down his guard enough so those of us on the outside could see in.

He never liked publicity and being the center of attention so I've probably already gone further than he would have wanted, therefore I'll bring this to a close by saying the obvious, he was glant of a man, both literally and figuratively, who will be missed by the industry as a whole but more importantly by those whose lives have been touched by him and who will always remember and admire him. I still find it hard to believe he's gone and I will never again be able to go to him for advice and help with a close-out. Mr. Hight, Take a note!!

**Rivington F. Hight**  
*(managing director of Atari Far East Japan Ltd.)*

I express my deepest sorrow over Mr. Michael Kogan's death.

When I visited Japan to inspect the AM Show held last autumn, I was informed that he was ill, and I hoped that he recover as early as possible. To my regret, however, early in February, I was informed over international telephone by a friend of mine in Japan that Mr. Kogan passed away. At first, I could hardly believe it. I'm very sorry thinking that I can see his huge body and gentle face with silver-gray hair never again.

15 years have passed since I first met president Kogan. During these years, I'm very much obliged to the decedent not merely in respect of business, but also personally. I think that president Kogan has also contributed to the Korean amusement business in three stages (while being unnoticed by almost all people).

The first stage is 1971-72 in which we were technically instructed concerning Taito's arcade games "Rapid Fire", "Sky Fighter", etc. In those days, the Korean game industry was in its infancy. However, since those Taito games were introduced together with Sega's "Helicopter", "Combat", etc., they have gained general popularity, and the amusement machine industry began to take root in Korea.

The second stage is around 1975 when Taito's video drive game "Speed Race" appeared. Though the game industry took root in Korea, it somewhat remained dull due to the poor supply of materials and the recession caused by the oil crisis. In these gloomy circumstances, the advent of "Speed Race" greatly contributed to the activation of our business. It may safely be said that the advent of "Speed Race" marked the first year of video game age in Korea.

The third stage is the period of the famous "Space Invaders". It landed in Korea in 1979. As must have been the case with the video game business across the world, in Korea, too, the amusement machine industry could establish its firm position as a field of the leisure industry as a whole, through the "Space Invaders" boom. Even today, Korea depends almost entirely upon Japan for its various game machine technology. In parti-

cular, we at Korea have relied much upon president Kogan for so many years.

With the Asian Games in 1986 and the Olympics in 1988 ahead, the Korean leisure industry is expected to develop much in quality. We at the game industry believe that our dedicated efforts to help create healthy and bright society through our business will be to carry on president Kogan's will, and also to repay for his kindness.

May his soul rest in peace!  
**Lee Joe Yi**  
*(president of Seoul Coin Corp. Korea)*

When I think of my relations with Mr. Michael Kogan, I remeber that, when Nippon Amusement Manufacturers Association (NAMA) was established in 1967, Mr. Rosen was appointed chairman, and I and Mr. Kogan vice-chairmen, and we three were photographed together, and this photo appeared in "CASH BOX" at that time.

Since that time, 17 years have passed.... Every time we must face a new change in our business, we often exchanged views and opinions with each other, while thinking and cooperating with each other on behalf of our industry.

Mr. Kogan was always thinking of the future course of our business from an international point of view while taking into consideration the status of Japan's industry circumstances. It may be said that to me, he was one of the very few persons with whom I could frankly talk about various problems involved in our business. Now, I'm very sorry that I have lost this precious partner.

Personally, I sometimes visited his residence in Minami-Azabu, and was warmly entertained with his wife's hand-made dish while tasting vodka fragrant with the essence of a rare flower, and talking freely about the problems of our industry and world market.

When I visited him in the president's office in Taito's head office, he used to welcome me warmly, saying "Hello, Mr. Nakamura! I'm delighted to see you" fluently in his unique, first-rate Japanese language. I still can recall his voice vividly.

It is really a great loss to our industry and also to me personally that Mr. Kogan, who has continued to support our industry to date, passed away.

When I was looking at the photo in "CASH BOX" (May 4, 1967) in which we three, who were still young at that time, appeared, I felt very lonely, since Mr. Rosen has already left the first line, and now Mr. Kogan has also passed away.

May his soul rest in peace!  
**Masaya Nakamura**  
*(president of Namco Ltd., and president of JAMMA)*

I am writing this deeply mourning for President Michael Kogan's death. President Kogan, literally, was an outstanding leader of our industry. More-

over, he was one of the leading figures in the world amusement machine business. While bringing a trading house he set up during the postwar confusing days up to Japan's or world's "Taito", he has strenuously endeavored to the sound development of the amusement machine industry. I cannot help admiring his brilliant achievements.

Personally, I owe much to President Kogan for having kindly told me about the so-called "corporate management" - its essence and also the essentials of business - directly and indirectly, on different occasions. At present, I'm recalling these precious advices thankfully. Especially, about 4 or 5 years after the establishment of Esco Trading Co. (in 1968) when its management somewhat began to get on the right track, I could meet him frequently, with myself as a small distributor and Taito a big company. Moreover, the decedent was a great business leader. Despite this, he was kind enough to be level with me when discussing about business. He was a man who listened with unusual earnestness to my business talks, and always an excellent listener. He also was very accurate in his grasping of the market situation based on careful marketing research and analyses; his marketing approach was very faithful to the principle.

At about the time when I was moving from Esco to Sega, I was discussing with the decedent about future courses of our business. I said to him, "It must be very arduous to keep in the black while supporting such a large household as yours, including tax payment, for instance". To this, he simply replied, "You have only to earn twice as much money in the next year as in this year. If you could so, it amounts to no tax payment!" looking as if he were joking or saying seriously. This was a very impressive meeting. May the soul of Mr. Kogan, who have left great achievements, rest in peace.

**Hayao Nakayama**  
*(president of Sega Enterprises Ltd.)*

Since I have usually known only the cheerful, smiling face of the decedent, I still can hardly believe that Mr. Kogan passed away. Other people must also have felt so. His death was so incredible and sudden. In view of the decedent's achievements in this business, it is needless to say that he has been a great pioneer. Moreover, he should have lived longer as a guide to be looked up to by all of us who must overcome the difficult times. Therefore, it was really regrettable that we have lost this great leader of our industry.

When he was alive, I could have an opportunity to meet the decedent on several different occasions, including the one when I visited Mr. Nakanishi, president at the present, who kindly told me that "Hey, Mr. Fukuda, our boss wants to see you. Shall we not go upstairs?" At first, he seems to have had some misunderstanding of me who had not much experience in this business. However, as we began to feel gradually at home with each other, he sometimes allowed to have

talks for more than an hour, while giving considerations in a gentle manner unbecoming to his large body.

When the industry was in great confusion due to the copy problems, he stated that "We never should commit copying. If legal steps are not enough, the business should have its own self-defensive steps, and we manufacturers should create an organization to rule out the copiers by jointly spending money and labor". He also said that "When coming to terms with copiers, we should have exact a promise in some form or other that they never commit copying again".

One day, he deplored the reckless operators who seem to have stopped at nothing to secure their locations, and also their way of management. At other time, I saw him keenly interested in the latest technological trends, often flooding me with various questions, though I have not had much knowledge.

I was deeply moved, among others, by the decedent's delicate care of others, and his never-ending enthusiasm for business, and also full confidence he had placed in Mr. Nakanishi, the present president. Every time when I was going to leave him, he kindly said that "If you were in trouble, feel free to drop in to ask me for advice". I still can remember his kindness well.

May his soul rest in peace!  
**Tetsuo Fukuda**  
*(president of Data East Corp., and vice president of JAMMA)*

Receiving the news of president Kogan's death, I was very surprised, and deeply mournful over his death.

When I resigned Taito after many years of service (1961-83), I met president Kogan to make my farewells. I'm very sorry that this was the last meeting with the decedent. At that meeting, he was generous enough to encourage me that even when I moved to Funai, I should do my best, and said that we should cooperate with each other for the overall development of our business as a whole.

The decedent was very severe with business, and enthusiastic for study. As for work, he used to stress the importance of morals. In order to observe the morals of the coin-op business, the decedent was the first to introduce coin-counters. He was severe with the employees, but was also very severe with himself. To the end of his life, he had continued to collect information about the domestic and overseas market circumstances, and machines. He used to ask me about these matters over phone, etc.

The decedent was also a broad-minded, considerate person. He stressed the importance of employees' welfare, and often did not spare expenses. For myself, when I resigned Taito, he kindly presented a bottle of liquor to me, saying that "Though I cannot attend your farewell party, be sure to drink this liquor when you returned home".

I was looking forward to seeing him at the AM Show held last year. But, I was told that he was ill, and was very

anxious about his condition, as I was informed by the present president Nakanishi about it. Nevertheless, the news of his death was beyond my expectation.

While he was alive, I was often scolded concerning work, etc., but these scenes now are among the good old memories and lessons for me.

All that I can do now is to pray deeply for the bliss of the decedent, and express my deep sorrow over his death.

I hope that all the bereaved family members continue to live healthily, and Taito develop prosperously under the leadership of the new president Nakanishi, and I also hope all the employees live happily.

**Takahiro Ohtsuki**  
*(managing director of Funai Ltd.)*

It was in November 1978 when I had the first meeting with president Kogan. In those days, "Space Invaders" was beginning to cause an unprecedented boom. It also was the period just after the establishment of our Shin Nihon Kikaku. At that time, I went to Taito's head office to apply for permission to manufacture "Space Invaders", and on that occasion, I could meet president Kogan through Mr. Shimada, the then manager of the Product Department. Thus, I met this great big man and shook hands with him for the first time in my life. I recall the first meeting quite vividly as if it occurred just yesterday. At that time, I felt high-minded as if the door of my life opened widely.

I was deeply moved thinking that this was the president of Taito, a world-famous giant. He had sharp eyes and appeared to be a true businessman. I then decided to learn everything about the amusement machine business from him.

Every milestone of his great career more than moved me, and felt it important to acquire his wisdom step by step.

When we met him, he used to stress that what's important is to maintain bright and healthy industry, and promote healthy operational activities. Worthy of the founder and foster father of the amusement machine industry, he felt it to be his mission to do his best along this line. He also had much considerations about the future of this business. For instance, he endeavored to arouse interest in copyright problems, and the resultant legal achievements on behalf of the amusement machine industry as a whole were a great monument in his career.

Once I asked president Kogan, "May I ask what is your hobby?" Instantly, he replied that his hobby was business. This was stated by a great leader at the top of our business. I was more than surprised at his greatness. At that time, I decided to do my best so that I could someday be a man like him who could say that his hobby was business.

As I have followed president Kogan's ideas and manner of action, I have steadily acquired an ability to survive in the amusement machine business. It may safely be said that my

(Continued on page 37)

## Overseas Readers Column

## GAME MACHINE EXTRA ISSUE

## Father Of "Space Invaders"

—In Memory Of Mr. Michael Kogan—

Mr. Michael Kogan never liked publicity as people, who conducted business with him, used to say. It's also true that rare was a person like him who looked after others with tenderest care not merely in business, but also privately. Moreover, not merely in Japan, but also in foreign countries, many or perhaps numerous people must have been benefited through relations with him. Such a gigantic contribution he has made to the world's amusement business. One of the monumental achievements his company, Taito Corporation has made, was the historical development of video game "Space Invaders". Since this world-famous video game had been shipped across the world, the world's amusement business had undergone a fundamental change, marking an important turning point in the history of video games in the world. Thus, in view of these circumstances, whether he like it or not, *Game Machine* featured a special issue in memory of our Mike Kogan. I hope that he will accept our intention with his usual smile.

His life was briefly introduced in the preceding issue. This, however, was too little to tell his great life. So, let me explain a little more in detail about him and his relations with his successors.

Mike Kogan was born on January 1, 1920 in Odessa, U.S.S.R., after the revolution, as the youngest of six children. It is said that his father had managed an architectural company. His family left Odessa, moving to Harbin, Manchuria. After graduating from a commercial school, he went alone in 1939 to Japan, and studied economics at Waseda School of Economics. By that time, he had become familiar with the Japanese language, following in the wake of Russian and Chinese. After graduating from the school in Tokyo, he went again in 1944 over to China, and after visiting Shanghai, he went to Tien-tsin where he acquired how to manage international trade business. In 1946, he set about management of a trade house independently, dealing in woolen goods, carpets and canned Carnation Milk, etc.

Editor: Masumi Akagi  
Amusement Press, Inc.  
9-16, Kamiyamacho, Kita-ku,  
Osaka, 530 Japan

© 1984 Amusement Press, Inc.  
Printed in Japan.

After the Second World War, affected by the expansion of the Chinese Communist Party's rule, he liquidated this business, and visited Japan once again in 1948. In those days, he married Asya. His son, Abba, was born in January 1947, while his daughter, Rita, was born in June 1949.

In 1950, he set up a trading company named "Taito Yoko" setting about his export/importing of miscellaneous goods. In those days, it was almost impossible for the Japanese people to conduct trade. Thus, it is likely that, by taking advantage of the fact that he was not a Japanese, he engaged himself in international trade. He seems to have been completely attracted by trade operations. It is also said that, a man of good nature, he was often cheated by others and experienced a bitter failure. After all, he was forced to close this company. Thereafter, in the wake of several trials and errors, he finally set about a vodka distillation project in 1952 for the first time in Japan. In those days, there was almost no quality liquor, including vodka which was not available at all. Thus, he thought that he would be able to succeed in the vodka distillation project. At that time, Akio Nakanishi was teaching 'karate', one of the traditional Japanese sports. Mike Kogan, who was interested in 'karate', met him for the first time. In order to bring the vodka project to a success, Mike requested Nakanishi to go to Nagoya and Osaka. As a result, he succeeded in the vodka distillation project, and his vodka was guaranteed as a first-rate product. Thus, prior to 1955 when Nakanishi officially entered Mike's company, they had already relations and been jointly engaged in business. In those days, they had gone through numerous hardships.

Following in the wake of vodka distillation, they set about manufacture and sale of peanuts vendors (mini vending machines), bringing these also to a success. Then, they took not of jukeboxes disposed of by the U.S. forces in Japan, and launched their operations by purchasing them. Though, in those days, the Japanese economy was in confusion, people were aspiring after amusement. Every time when the U.S. forces returned home, they disposed of their articles to the private sector. Mike and others purchased their jukeboxes, starting their operations. This brought about a huge profit.

In August 1953, Mike founded Taito Trading Co., Ltd. in Tokyo. Busy with amusement machine opera-

tions which had continued to expand, he transferred vodka manufacturing rights, etc. to other people, in order solely to be engaged in amusement machine operations. In addition to jukeboxes, the U.S. forces left behind them flipper pinballs, slot machines and shuffle arrays. In those, apart from Taito, almost Sega group alone, which had been ahead of Taito, took the initiative in introducing these amusement machines into business. Mike and others had become increasingly busy, and 'workaholic' Mike had devoted himself to business.

While his strictness with business was extraordinary, he used to stress that amusement machine business must be healthy. In this respect, he coincided with David Gottlieb who had aimed to develop healthy amusement machines. Since Sega group had already secured Williams flipper pinball selling rights, Taito became an agent in Japan of D. Gottlieb & Co. in

importing the contents alone to be assembled in Japan. Thereafter, Taito has continued to develop and manufacture a wide variety of arcade games. Among others, the driving video "Speed Race", table type videos such as "T.T. Block" and space game "Space Invaders" have contributed a great deal to the amusement business as a whole. We can enumerate these achievements endlessly.

When Nakanishi assumed executive director in 1965, he basically undertook the domestic market, while Mike undertook all the other areas of management, including overseas marketing. Since that time, they have continued to form an admirable pair with each other. Mike continued to explore overseas markets one after another. Surely, his grand scheme for bringing Taito up to world's No. 1 in this business was being realized. It is said that, if possible, he must have gone to other planets to operate his games. He was so enthusiastic. He made much of his privacy, and did not like publicity. Thus, though he has extended help to many people in the business, almost all these moving stories remained untold. These heart-warming memories of Mike would live long in those people who have associated with him.

Though he was not a Japanese, he was more good-mannered than the Japanese people. Everyone who knows



Michael Kogan at Taito Corp. booth of London ATE 1980

1963. When amusement machines sold by the U.S. forces fell short, imports had become most desirable. Thus, Taito became a selling agent for AMI's jukeboxes in 1950, that for Seeberg's jukeboxes in 1962, that for D. Gottlieb's pinballs in 1963, and that for NSM's jukeboxes and Bally's pinballs in 1969. Additionally, Taito also imported Midway's gungames, etc. These imports were undertaken by Mike. Based on these imports, sales and operations, Taito launched development and manufacture of amusement machines.

As early as 1958, Taito launched domestic production of jukeboxes by

him talks about it first of all. He called even his subordinates by "Mr.". He must have hoped to be buried in Japan.

But, he passed away on February 5 at the UCLA Medical Center in Los Angeles. The funeral, attended by his wife Asha, daughter Rita, son Abba and a circle of family and industry friends, was held Feb. 8 at the Hillside Memorial Park in LA followed by burial in a special site there befitting the man's status. In Japan, a memorial ceremony was held by Taito Corp. on March 6, at the Jewish Community Center, Hiroo, Tokyo, with many people of this business in attendance.