

(株)ビート・アップ

劇場は今日も満席!! 集客と地域貢献のみごとな両立

屋台サービス「やたい劇場」



劇場風にアレンジされた屋台。地域にもよるが、ホール閉店まで営業することも多く、昼間客と夜客の双方にサービスできる。もともとビート・アップは遊技機販社で、九州遊商にも加盟。安心感に加え、業界事情に精通しているのも心強い



オプションで販促活動を行う「劇場ガール」も招致できる



行列を作るファン

「やたい劇場」をご存じだろうか? 熊本市に本社を置くビート・アップ(井芹洋之社長)が2008年から提供している屋台イベント企画で、ホールの駐車場などに屋台を出店。たこ焼きなどの定番商品をリーズナブルに提供するサービスだ。

地元・九州では月間約130開催。FC加盟店を含め、関東・関西・中部・中国・東北で約150開催するなど、名実ともにナンバーワンの屋台サービスとして、大きな人気を集めている。

好評の理由だが、まずはその価格。大玉6個入りのたこ焼きが150円、カレーも150円。ウインナーに餅を巻いて揚げた「キャンドルボーイ」も200円と、原価割れないギリギリのラインで提供。一方で、その品質は、井芹社長自らが吟味を重ねたハイレベルなものとなっている。

「例えばカレーですが、カレー専門店からルーを仕入れていただきます。お客さまは一口食べた瞬間に『150円のクオリティーじゃない!』と驚かれます(笑)」と井芹社長。本来は、もっと高価格で販売しないと利益が出ない商品でも、その分、ホールが負担して安価で提供する仕組みだが、負担といっても、たいていの企業であれば、店長裁量で済むレベル。

九州では月3回、8年間継続して開催する常連ホールもあり、また、関東の某大手チェーンでは、

昨年だけで30~40回実施。屋台の開店前には、ズラリと行列ができることも珍しくないとか。

そして、忘れてはならないのは、「やたい劇場」が持つ、地域貢献の側面だ。

「やたい劇場」では、遊技客のみならず、ホールに入れる18歳以上であれば、地域の誰かが商品を購入できるようにすることを推奨している。

井芹社長は「あるホールさまに、年配のご婦人が来店されて、『私、年金暮らしで、600円も700円もするたこ焼きは買えないの。でも、やたい劇場なら150円だから、本当に楽しみにしていたのよ』と言っていただけだったので、地域の皆さまのお役に立てていることを実感しました」と話す。

「やたい劇場」への感謝は、それを開催したホールへの感謝でもある。「私どもも常々、ホールさまのご厚意で営業させてもらっていることを、お客さまにお伝えしています」と井芹社長。

遊技人口が減少する中、地域の誰もが気軽にホールへ足を運び、もう一度、パチンコに目を向けてもらう機会を作る…。

「そのための仕組みをホールさまに提供したい。そう思い8年間、やたい劇場を続けてきたのです」そんな井芹社長の「思い」に共鳴するホールが増えているからこそ、現在の「やたい劇場」の盛り上がりがあるのだ。