

『やたい劇場』創始者の井芹社長、地域が喜ぶ施策の重要性を指摘

# 今後の店舗運営に不可欠な10αの来店刺激

屋台サービス『やたい劇場』を創出したピート・アップの井芹洋之社長が訴え続けているのは、遊技機だけではない集客施策の必要性。不可欠なのは地域住民に喜ばれるプラスアルファの取り組みだという。



地域住民に喜ばれる施策の重要性を訴える井芹社長。「店舗が主体となって、地域を盛り上げようとする意識の有無が、今後ますます重要になってくるのではないのでしょうか」という。

## 店舗に付加価値 地域共生も実現

設置遊技機のラインナップ  
充実は、昔も今も重要な営業  
業施策に変わりがちなが、資本  
力に左右されがちな戦略だ。  
とはいえ、少なからずのホール  
は、遊技機以外で、これといった  
競合店との差別化要素を見出



販売商品は、たこ焼き、焼きそば、焼き鳥など、6種類のメニューから一つ、さらに唐揚げ、ホットドック、カレーなど、13種類のメニューから一つの計2種類を選ぶ形で、提供メニューは開催のたびに変わることができるので、毎回新鮮な来店動機を刺激する。下の写真は、パチンコ店との高い親和性が見込めそうな「祈願屋台」。

だせていないのが実情だろう。

「機械以外で、どんな集客戦略を打ち出せばいいのか、迷いがあるのではないのでしょうか」と、指摘するのは『やたい劇場』創始者の井芹洋之社長だ。

「コロナ禍を経て、遊技機調達にばかり関心が集まっています。もちろん、それは大切なことです。集客施策トータルでの営業展開が重要なので

はないのでしょうか」と訴える。

井芹社長が提唱するのは、店舗主導の地域共生を絡めた差別化戦略。それを具体的なサービスへと落とし込んだのが屋台サービス『やたい劇場』だ。少額をホール側が担うことで、安価で高品質なファストフードを提供。来店動機を刺激するだけでなく、地域の人に喜んでもらう施策で新たな付加価値を創出する。

## 業界で15年以上 高い信頼を獲得

味やサービスを追求し、業界慣習を熟知した同社の姿勢が、長年支持されている理由ともいえそうだが、井芹社長は、美辞麗句を並べるより、「業界で15年以上、『やたい劇場』がリピートされていることに尽きます。これ以上の説得力はないと思います」と自信を示す。スマホ導入の有無に関わらず、年末年始営業を盛り上げるために欠かせない仕掛けともいえそうだ。

パチンコ・スロットは、  
お客様一人ひとり思い思いに  
楽しむ娯楽です。

パチンコホール様は、  
老若男女、世代を問わず  
街の人が集まれる場所を  
提供して頂き、

地域に賑わいが生まれ、  
人・街にとって  
楽しい時間にプラスを  
お届けすることが、

やたい劇場プロジェクトの  
理念です。

全国劇場グループ

**やたい劇場** 検索  
全国やたい劇場グループ  
まずはホームページで全ての内容をご確認下さい  
[www.yataigekijo.com](http://www.yataigekijo.com)

