

|(株)ビート・アップ

開演を、今や遅しと大行列！ ワクワクできる“劇場の青果市”

野菜即売会「道の劇・くだもの&やさしい劇場」



清潔感がありながらも、お祭りの日の雰囲気を出し出す、インパクトある劇場ブース



販売開始前の行列は、当たり前の光景。午前と午後で2開催するホールも。野菜に引っ掛けて、8日と31日は「やさしい劇場の日」なんて、打ち出しもアリかも！



老若男女で大盛況。ご当地野菜や果物のほか、生卵（6個50円、10個100円）なども出品。井芹社長は、「第3の企画も検討中。全国のいいモノを、道の駅ならぬ『道の劇』として提供していきたい」と考えている

全国のパチンコホールで月間400開催する、名実ともにナンバーワンの屋台サービス「やたい劇場」。スタートから10周年を迎え、その第二幕として、提供を開始したのが、「道の劇・くだもの&やさしい劇場」（以下、「やさしい劇場」）だ。

そもそも、「やたい劇場」は、遊技機販社でホール事情に精通しているビート・アップが始めたサービス。「大玉たこ焼き」（150円）に代表されるクオリティーの高い味、安さ、そして、お祭り感を演出するブースの豪華さから、来店客や地域住民に喜ばれ、ホールの支持を集めている。そのノウハウを注入したのが、「やさしい劇場」。

まずは品質。全国各地、出店エリアにある野菜卸業者らと提携。新鮮で色ツヤのいい野菜や果物10種類以上を、ラッピング、もしくは袋詰にして陳列する。

次に価格。おおむね50〜200円で提供。時期によっては、あの苺の「あまおう」が、1パック150円なんてことも。「この商品がこの価格で！」は、「やたい劇場」の得意とするところだ。

そして、ブースの見た目。野菜の入ったダンボールを、ただ並べているだけではないのがミソ。のぼりに紅白の垂れ幕。野菜置き場を見やすいよう、二段にした上で、専用ケースを並べて、キレイに配置。売り場前には緑の絨毯を敷く

など、心憎い工夫も。これができるのが、「やたい劇場」なのだ。

すでに問い合わせが殺到しており、東北のあるホールで行った際は、開始から20分で完売。いっぱい買ってもらうのが趣旨ではなく、その日だけの「特別感」、いいものを買えた「満足感」を提供するのが「やさしい劇場」。だから、待ち遠しくなり、ゆえに、口コミで評判が拡がっていくのだ。

「『やたい劇場』への信用があるのでしょうか。ただ野菜を販売するのではなく、どう見せるのかといった演出面も、評価していただいているようです。これまで、『やたい劇場』を利用してくださった多くのホールさまから、『待ってました！』と言ってもらえたので」と語るのは、ビート・アップの井芹洋之社長。

「劇場」ブランドによる新たな選択肢。「やさしい劇場」もまた、地元住民、特に主婦層に響く企画となっている。各地でライター招致が難しくなっていく中、射幸性を煽ることなく、地域の方に還元でき、今一度、ホールへ足を運んでもらうきっかけになるサービス。それが、店長決済で済む料金で呼べるのだから、使わない手はないだろう。

「野菜も屋台も、いいモノをホールさまに提供し、地域の方に喜んでいただくのが、われわれの仕事。ぜひ、違いを実感してほしい」と、井芹社長は締めくくった。