

---

# お買いモノログ

monologger

---

タテ書き小説ネット Byヒナプロジェクト

<http://pdfnovels.net/>

## 注意事項

このPDFファイルは「小説家になろう」で掲載中の小説を「タテ書き小説ネット」のシステムが自動的にPDF化させたものです。この小説の著作権は小説の作者にあります。そのため、作者または「小説家になろう」および「タテ書き小説ネット」を運営するヒナプロジェクトに無断でこのPDFファイル及び小説を、引用の範囲を超える形で転載、改変、再配布、販売することを一切禁止致します。小説の紹介や個人用途での印刷および保存はご自由にどうぞ。

### 【小説タイトル】

お買いモノログ

### 【Nコード】

N5760E

### 【作者名】

monologger

### 【あらすじ】

とあるスーパーマーケットでのショートストーリー。偶然のような必然のような・・・こんな出逢い、あってもいいかも？！

1・定点客（前書き）

2008年1～2月にかけての短編です。

## 1・定点客

#0107

「本部から派遣、いや出向ですね。えー社員の、」

「不動牧菜と申します。よろしく願います。」

正社員が派遣されてきた場合は、どう表現したらいいものか悩ましい。悩める店長はこのように素っ気なく紹介するにとどめ、紹介された方もごくシンプルに応じる。入社して何年か経ってはいるが、とにかく当店では新入り。新年初日は二日からだったので、店の方はすっかり普段通りなのだが、お試し出向初日の社員にとっては、二日も七日もあったものではない。

学生時代にレジ打ちはマスターしていたし、本職ではPCをそれなりに使いこなしているの、当店の新鋭レジについても概ね使えるようにはなった。が、やはり慣れない環境、しかも立ち仕事。時にはサービスカウンターで待機、というのもあるが、14時から途中休憩を入れて8時間というのは思ったよりもハードだった。閉店30分前にして朦朧まうろうとなっている。

「まあ、この時間になると決まったお客がチラホラいらっしやるくらいだから」

「そうなんですか。閉店間際になると混雑するんじゃない？」

「ポイント2倍って言っても、この時間帯になるとね。主婦層はあんまし来ないし、勤め帰り客でポイントお目当てってそんなには・・・」

レジには今、当店レジチーフと、その出向社員の二人のみ。閑散時は休み休みで構わないとは言うものの、何事も初日が肝心。牧菜は屈伸運動をしつつ、気を引き締め直してみる。と、同年代くらいの男性客がひょっこり現われた。

「あ、いらっしやいます・・・」

数十円引きの菓子パンに惣菜パン、半額になったばかりの中華風弁当、年明けて値上げされたカップめんが今日は特売で値上げ前価格になっていたが、それがよりどりで2つ、あとはレンジで2分間温めるとすぐに食べられるご飯のパックの3個パック・・・ 独身男性の典型とも言えそうなラインアップである。

「お箸はご入用いじりようですか？」

「いえ、あ、あと袋も要らないので」

機械はよくできている。が、それは複数のカードを効率よく捌くさばために高度化されただけ、といった方がいいかも知れない。客はポイントカードとクレジットカードを差し出し、レジ係はそれをテキパキと処理する。その間、客は何事もなかったように当店の使い回しレジ袋にお買い上げ品をさっさと詰め込み、カゴを持ち出すことなく場を離れる。

「ありがとうございます。またのお越しを・・・」

「どうも」

チーフに言われて気付いた頃には時すでに遅し。

「牧菜さん、レジ袋辞退されたお客さんにはこれ・・・」

「ああ、そうでした」

ただでさえ経験知が少ないところ、意想外なことをする客が来たもんだから、この通り。だが当の客の方もパツとしない。いつもならスタンプカードを周到に出しているのにどうしたことか。

客はすでに外に居る。どこか抜けてる感じがなくもないが、レシートはしっかりチェック。金額やポイントを確かめるのはいつものことだが、

「はあ、不動さん。新入りだとすると、スタンプに気が回らないのもムリはないって、か。」

記録するのが本分ゆえ、係員の苗字もこうして確認している。店員の応対を試すつもりはなかったんだろうけど、結果的にそうなっているようだ。

もつとも、店名や店員名を書くことはない。あくまで価格動向等を備忘録的に綴るばかりである。弁当は期限ギリギリながら翌朝用。今は惣菜パンを頼張りながら、いつもの如く食品関係の買い物録をブログにタラタラ。

一部では名高いそのブログ。名は「日向四条路の『お買いモノ口グ』」と云う。

#0110

日向氏の当店での買い物パターンは決まっていて、必ず現われる曜日が二つある。ポイント2倍デーともう一つ「その場で5%OFFデー」である。月に一度や二度というのならわかるが、ここは曜日固定の大盤振る舞い。ちよつと得した気分になれる日が週に二度あるというのは、この人の場合、単なる満足感云々とはまた違った理由がある。ブログを定期的に更新する上で好都合、というのがそれである。

手作業の方はまだ覚束ないが、レジ操作は今やバツチリ。5%OFFキーも難なくマスターし、実に手際がよろしい。ちよつとしたヤツカミとともに、パートやバイト各員からは早くも一目置かれつつあった。正社員はやはり違う、ということらしい。

それでもこの時間になると、動きが鈍ってくる。と、また不意打ちのように件の男性客が現われる。

コロッケやメンチカツの類をお求めの際は、コーナー備え付けのプラスチックパックを使うのが一般的だが、この客、どこからか簡素な透明袋を持ち込んでいて、そこにそれらが詰められている。他には買いだめ用と思しき特売の紙パック飲料が複数種、大箱入りクッキー、冷凍食品がいくつか、そして前回同様、半額品があれこれ。弁当のみならずデザートも半額狙いとはおそれいった。

袋入りの揚げ物に面喰らいつつも、牧菜は忘れないうちに、と言。

「あの、お客様、スタンプカードお持ちでしたら・・・」

客はマイレジ袋を出しかけたところではあったが、正直、焦った。順番としては、レジ袋、スタンプカード、ポイントカード、クレジツトカード。だが「袋要りません」どころかと言う前にこう来られては手元も狂う。3つのカードを同時に出したところまでは良かったが、トレイに乗せ損なってしまった。

「あ、すみません」

「お会計、1,777円、あ、5%お引きして、1,688円になります。カード、よろしいですか？」

レジ台に放り出された格好のカード2つを機械に通し、次にスタンプカードに押印する。段取りの良くない店員だと、先にスタンプカードを押し、後で機械処理系カードを扱うが、これだとクレジツトの通信処理をしている間を有効活用できず、ちよつとしたロスが生じてしまう。

客はその手堅い段取りにまず感心していたが、次には感服させられるハメになる。

「あれ？ 木曜はスタンプ2倍なんですか？」

「いえ、先日は押し忘れてしまったので。その分、押させていただきます。」

「はあ、それは、どうも」

新入り離れたこの応対にしてやられた客は、途中までマイレジ袋に入れていたのを断念し、そそくさとカゴを持って退散。振り返ると、すでに次の客の会計をテキパキと始めていて、目が合うことはない。

「顔を覚えられてしまったってこと？ か・・・」

とか言いながらも満更まんびらではなさそうである。この日のお買いモノログの追記には、5%OFFでも辛うじて1,600円×消費税分を満たしたことでポイント（課税前価格100円につき1ポイント）

が目減りせずに済んだこと、といった他愛ない書き込みに加え、当の店員さんの寸評なんか載ることになる。いや、賛辞と言った方がいいかも知れない。

#0114

朝はゆっくりでいいし、午前中に時間ができるのはいいが、お気に入りブログを眺めているとすぐに時間が経ってしまう。頻繁に更新されるブログは良し悪しである。追っている筈が追われるようになってしまうのが時に哀しい。それでも、本職の都合上、特に新商品ウォッチング系のチェックだけは欠かせない。商品企画画面でのちょっとしたヒントが隠されているからである。

「あとはどういう人がどういう買い物をするか、ですね。そろそろ目を光らせようかと。」

「ま、一週間経って、余裕も出てきたってことですか」

チーフは牧菜よりもちよっぴりお姉さん。本人希望もあって契約社員のままだが、アラウンド某の年令にしてチーフとはちよっとしたものである。だが、その名前からして貫禄はあまり感じられない。

「そうそう、真野まやさんて下のお名前は？」

「明日の夏って書いてアスカ」

「へえ・・・」

「こっ寒いと、名前が怨めしくなっちゃうけどね。ま、気が向いたら下の名前で呼んでもらって構いません。」

「何か、スカって強調しちやいそうですけど」

思わず口が滑るが、意に介さないところがチームの長たる所以ゆえん。

「そ、スカ？ ま、確かにアタシの場合はレジ打ちながら男性客チェックとかしちゃうけど。『あ、スカ』とかってね。なんちゃって。」

真野チーフがこんな具合なので、レジチームは基本的に安穩としたものである。

二人同時に制服に着替え終わると、いつもの配置へ。だが、ハツピーマンデーはいいとしてとにかく寒々とした日ゆえ、客足は鈍い。引き続き安閑と時を過ごすことになる。お客には申し訳ないが、出向目的の一、実地マーケティングはこうして一人ひとりじっくり、という塩梅になる。

チェックしてるとか言ってた割には、例のブロガー氏についてはノーマークだった明日夏さんである。スカだった、ということかも知れないが、当人もそれを知ってか知らずか、空いているチーフのところへは行かず、列ができている牧菜の方へやって来た。

「いらっしやいませ、毎度・・・」

気のせいと思いたいが、三回目にしてやけに眼光鋭く、しかも商品と客の顔とを見比べているような？ 客は半額キーが押される度に思わずのけぞってしまうことになる。

おにぎり数種類、中華まんの詰め合わせ、納豆のお徳用パック、袋入りカットイング野菜、店員は声にこそ出さないが、一品一品確かめるように半額にしていく。こうなると数十円ばかりのお値引き品を混ぜたところで印象を緩和するには至らない。ズバリ安物狙いである。

これでさらにスタンプを押しってもらうのはちょっと・・・と思いつつも店員はにこやか。

「ご協力、ありがとうございます」

客はすっかり恐縮し、言葉の一つも出ない。ただ、心の中ではこう呟く。『やつぱ気が引けるかも。次回は考えよ。』

一方、研究熱心なレジ係は、

『つまみとかアルコールとかは無用？ となると独身男性向けの商品っていったい？』

決してお値打ち品がどうこうといった所感を持っていない。ただのサンプリング視点である。だが、日向氏の買い物行動を特殊と見る向きもなくはない。サンプルにならない可能性は大である。

レンジ上がりの肉まんを少しずつかじりながら、今日も律儀にブログの編集を始める。が、どうにも筆が進まない。つつい「ちょっとタイプの店員さんだったりすると、これがなかなか。でも食品表示を見極めるのに必要な品がたまたま半額、ってこともある訳で・・・」てな感じで脱線してみたくもなる。

どこまで真実かは不詳だが、全面的に言い訳という訳でもなさそう。この曖昧さ加減が人気の秘密でもあるようだ。

#0117

読みが当たっていれば、彼はそろそろ現われる筈である。他の曜日は品出ししたり、在庫チェックをしたり、バックヤードに回ってみたりと、少しずつレジ以外の作業の見習いを始めてはいるが、この曜日・この時間帯は定点観察の意味もあり外せない。

エントランスに目を向けつつ、カゴの上げ下ろしをしていたら、その定点客が入ってきた。思わず声を出しかけたが、ぐっところらえて小声で「いらっしやいませ・・・」。客も何となくキョロキョロしている。その声にも声の主にも気付かず・・・いや気付かないフリをしているだけかも知れない。だが、遠巻きにすることがかえって勘づかれてしまうこともある。ともかく、いつもの周回を始めるのだった。

牧菜としてはマーケティング上、その廻り方を検分するのも悪くないと思っていたが、モニターの存在に気付き、見送ることにした。モニターする人間がモニターされては格好がつかないが、何より蔭でコソコソやってるのが録画でもされたら、立场上何かと面倒だ。とりあえずレジに戻り、客を、そして周回の結果を待つことにした。その客は二つのレジを見比べてしばし逡巡していたが、覚悟を決めて気になる女性のところへ歩を進めた。

「こんにちは、あ・・・」

単にいらつしやいませ、でいいのだが、つい調子に乗って親しげな感じになってしまう。客は少々動揺するも、半額キーを押される回数今日は少ないので、これ以上、おののくことはない。

「1,050円になります。カード、失礼します。」

ポイントがたまる線としては実には確な合計金額である。いろいろな意味でその額におののくことになるが、次の瞬間にはうなだれてみる。この店員さんの手前、思いがけず奮発してしまったことを悔いるばかり。『これじゃネタ的にちよつとなあ・・・』

方や店員の方はと言うと、

『何かムリしてお買い上げいただいたって感じがしなくもないけど・・・いやポイント2倍効果ってことよネ。』

カゴを持って無言で立ち去る客を見送りつつ、一人納得するのであった。

その儉約ぶりを誇張して書くところに彼のブログの定評がある。そして、売価そのままで購入することに抵抗が生じていること、不便なようだが、品定めの手間が省けると思えばそうでもないこと、なども誇らしげに書いてあって、それが哀感と共感を呼んでいるんだとか。

が、そんな読者の期待とは裏腹に、今夜も筆が思うに任せない。お値引きなしで買ってしまった105円のおにぎりがどうにも贅沢に思えてならず、パッケージ取り外し用のテープを引っ張りかけたところで止まっている。食べるべきか否かに悩み、空腹に悩み、ネタにも悩む、ブロガーとはこういうモノだったか。

次のお買い物は、気兼ねしないで済むようにしなければ、と思う日向氏である。

## 2・不確かな確信（前書き）

\*中国語会話部分については、一部で漢字を合成するなどしてあります。（簡体字が表示できないため） <http://www.chochoiraj.jp/okaimono/> にPDF版を別に用意しました。あわせてご参照ください。

## 2・不確かな確信

#0121

モニターされるのが不本意なら、自分でモニターすればいい。客も少ないことなので、今夜はサービスカウンターでその複数画面をウォッチしてみることにした。そんな風に目を付けられているとは思っても寄らない定点客は、いつものお姉さんがいないことに一寸ホッとしているようなそうでないような面持ちで、規則的な動きを展開する。

「冷凍食品、飲料、デザート、パン、カップめん、惣菜・・・山積みもチエックしながら二回つてとこかな。あっ！」

概ね分析できたのは良かったが、レジに向かうタイミングまでは計れなかった。本人としては間に合わせたつもりだったのだが、一足遅かったか・・・。

「あーあ、行っちゃった」

実は日向氏、こっちのレジは少々苦手。いつもの段取りが通用しないからである。それだけ明日夏の手捌きが速いということでもある。

買い物点数がさほど多くないせいもあるが、彼がレジ袋を差し出す前にさっさと新しいのを取り出し、スキャンしながら入れられてしまったことが過去に何度か。ちよつとした攻防が繰り広げられるとなれば、少しは印象に残るだろうから店員の方も心得て然るべきなのだが、どうにも改まらない。

今夜は辛うじてレジ袋辞退に成功し、スタンプをゲットすることができたという次第。『スリリングなものいいけど、やっぱり考え物だよね（ブツブツ）』この独り言が聞こえたかどうか、レジの方を見遣ったら、新入りさんと思わず目が合うことになる。牧菜はペコリ。客もつい頭を下げてしまうのだった。

「明日夏さん、いつもあんな感じで張り合ってるんですか？」

「レジ袋が大きくても小さくてもスタンプ一つってのは変わらな  
いでしょ。さっきのお客さんくらいの量ならまいつかって思うけど、  
本場に少量の場合はスタンプ押すのどうかなあって思ってるね。さっ  
さと詰め込むのが習慣化しちゃったって訳。」

「でも、出さないに越したことはないんじゃない？」

「まあ、だんだん貴重品になってきたからね。レジ業務のマニユ  
アルが変わればまた考えるけど。」

表示ラベルの内容を転記し終えたところで、いつもの如く追記に  
励んでいたら、本文よりも長くなってしまった。そこにはレジでの  
攻防戦と、店員が会話してると同じようなことが記されている。

「20スタンプで100円分、つまりレジ袋一枚5円計算・・・  
高い・安い？」 その5円のレジ袋、すでに十回は使い回している。  
さすがにクタクタになってきた。

#0124

客の廻り方を把握するということであれば、二度や三度は続けて  
観察したい。だが、前回のようなドタバタは今日は避けたい。客の  
出足に関わらず、早々とレジでスタンバイしつつ、スキャナを拭い  
たり、名札を直したりしている。落ち着かない様子だが、とりあえ  
ず苗字の如く不動を貫く牧菜さんであった。

来店予定時刻通りに彼は入ってきた。レジの方から何となく視線  
が注いでいるのを感じつつも、お決まりのルートを廻り始める。牧  
菜は何故かドキドキしてくるが、それはすぐに冷めた。「あらら、  
またあ？」 向かうレジの方もお決まりにしてほしいものだが、そ  
うならないのには理由がある。

「お客様、レジ袋・・・」

「今日は新調します。すみません。」  
「やっと覚えてもらったと思っただらこうである。客はバツ悪そうにしていたが、チーフの方にはこれが逆に好印象として働く。わざとのんびりカードを処理して返してきた。」

「ありがとうございます。」  
レシートをチェックしたところ、OFFがかかる前の735円から37円割り引かれて698円になっていることに気付く。たかが1ポイントかも知れないが、普段ならある程度計算して、5%OFF後でもポイント加算に有利になるようにお買い物してきたではないか。これは不覚だ。

「マイレジ袋じゃないと調子出ないってか」 冴えない顔して店を出る客。それを見送る店員の一人もどこか浮かない表情である。

すっぱかされたような気分を埋めるように、珍しく深夜にブログチェックをし出す牧菜である。

「お店の近所のブロガーさん・・・」

最近になって、エリアつながりでブログを探せるサービスがあることを知った。この時は仕事絡みでも何でもなく、漫然とサクサクやっていただけだったが、

「ん？ 『お買いモノログ』 だあ？」

人気があるせいかどうかは不明なれど、更新直後はアクセスが集中するらしく、サクッと行かない。直近の三分程度がトップページに表示されるだけ。過去の記事が参照できない。

それでも、レジ攻防の云々とかはしかと伝わることになる。

「あはは、こりゃいいや」

かくして、当事者意識のない新たな読者が増えることと相成った。

#0128

三週間も経つとすっかり手慣れてきて、レジ袋を先に出してしま

いたくなる心境もわかってくる。だが、マイバッグ持参の客に対してはやはり心しなければ、とも思う。変に気を回すのもどうかと思うが、常連のマイバッグ客には失礼がないようにしたいもの。

「何かもちよつとつまい仕掛けつてないもんですかね」

「そうなのよ、で、社員さんの出番てなる訳よ。お客さんからはこれといった声聞かないから、内側から改善してかないと・・・」

「意思表示用のツールつてゆーか、タグとか札とかを差し出してもらつてのもありますけどね」

とか真面目に話し合つてたら、マイバッグ、いやマイレジ袋の常連さんが入ってきた。

「あの人に聞いてみる？」

「え？ いやいや、まずはこつちがしっかり認識すれば済む話かも知れないですから。」

社員としては、生の声を聞いて本部に届けるというのは職務上本分と言える。研修という意味でも大いにトライする価値はある。だが、それはあくまでレジに来てくださったら、という前提つき。来てほしいけど、今日はちよつと・・・一見動じることなく待機してはいるが、胸中は揺れに揺れている牧菜だった。

そんな揺れを察したか、罪なお客が選んだのは明日夏のレジだった。自分のところにもお客は来ているので、あまり構つてられないのだが、どうにも気になる。動作が緩慢になっていた牧菜だったが、その気になるレジが騒々しいのでふと我に返った。

「請問塑料袋收費 m a ? (このレジ袋は有料?)」

「どうぞ、差し上げます」

「如果收費、我就不要了。(有料なら要らないわ)」

「????」

日本語がわからない中国人女性がレジ袋を手は何やら騒ぎ立てている。その特有の発音ゆえ、必要以上に喧しく聞こえる。

「困つたわ・・・」

と、次の男性客がゆつくりした口調で中国語を話し出した。

「請問、有什ノム需要 b a n g 忙的 m a ? (何かわからないことでも?)」

「我イ門国内塑料袋一律收費、怎ノム日本 h a i 有免費提供的店? 如果收費我就不要了。(中国では袋は規制されているが、日本では何故出てくるのか? 有料だったら要らない。)」

「我イ門 z h e 里免費提供塑料物袋。如果 n i n 不需要、可在 z h e 張 k a 上蓋戳章、禾只滿 20 个可兌換 100 日元買物券。(ここでは無料です。でも要らない場合は、このカードを出せばスタンプを押してくれて、二十回分で百円分の買い物ができますよ。)」

その辺の事情は店員並みに心得ているので、これでOK。しかもそれを中国語で、というのがスゴイ。明日夏は深々とお辞儀をしつつ、客から話を聞く。そして、えらくにこやかに日向氏の会計を始めるのだった。

「何か御礼を・・・」

「あ、いえ、いつもお世話になってますから」

ポイント倍数を任意に切り替えられるキーがあれば、3倍・4倍とかにしても良さそうな場面ではあったが、そういう訳にも行かないから、いつものように淡々と処理するばかり。

彼の顔をよくよく見ると、どことなく中国人風ではあるが、かの国ではイケメンで通りそうな風采でもあった。明日夏はここに来てようやく、その人物が当たり客だったことに気付く。だが、そう思った時はすでにカードの類はお返し済み。クレジットカード表面には、K A で始まるローマ字名が打ってあるらしいことはわかったが、それ以上はわからなかった。サインレスというのはこういう時には不便なものである。せめてお名前を・・・そんなシーンではあったのだが。

客はさっさとカウンターへ移動している。そして、先の中国人女性に声をかけている。

「多謝、多謝!」

「再見！」

明日夏も牧菜もこの時はお手隙中。殊勲の客人を見送ってはいるが茫然<sup>ボヤセン</sup>となっていて不可<sup>いけ</sup>ない。「謝<sup>い</sup>謝」である必要はないが、「ありがとうござい・・・」の一言はあつて然るべき。それすらかけそびれている。

かくしてレジ袋要否の意思表示方法をちやんと考える、できれば中国、さらには韓国のお客さんにもそれはわかるように、というところがひとまず話し合われることになる。本日は思いがけずレジ袋強調デーになつてしまった訳だが、その見聞はさらに「お買いモノ口グ」の新着情報で以つて否応なく深められるのであった。

「そつかあ、中国では全廃方向なのか・・・て、ちよつと！」  
レジを担当させてもらつていないので、本日のお買い物情報を見たとところでピンと来ることはない。だが、そこに付随する部分がありにタイムリー、かつそのやりとり記録が妙にリアリテイがあるもんだから、これは！となるのはごもつともである。先のレジ攻防の一件もこれで何となく一致を見る。

牧菜は睡魔に襲われることもなく、ただひたすら過去ログを追う。食品表示、トレーサビリティ、価格動向、フードマイレージ、フードアディズム、容器包装・・・テーマごとの記事も大いに興味惹かれるところだったが、今年に入ってからの記事中、とある記述に目が留まり、大いに心動かされる。眠くなりよう筈がない。

「これって、私のこと？ だったりして・・・」  
今は違う意味で揺れている。次の木曜日が楽しみで仕方なくなつてきた。

#0131

「じゃあ、アスカさん、今日いらつしやったらその・・・」

「まあ、アタシも気にならないって言ったらウソになるけど、お

お客様情報を盗み見るってのはちょっとねえ」

「確証が得られないことには下手なこと話せないじゃないですかあ。カードに打ってあるお名前がちょっとでもわかれば・・・」

「マーケティング系にしちゃあ、手法がベーシックなことだ」

サービスカウンターで何をコソコソやってるのかと思えばこの調子。店には一応「お客様の声」カードなるものもあって、「ご意見を頂戴できるようにはなっているのだが、それはどちらかと言つと、後ろ向きな話題用。いわゆる「ご苦言」「苦情の類で使われることが多い。それはそれでヒントになるのだが、牧菜はあくまで先手志向。店側がテーマを設定し、それに対して客からの意見を募る、という仕掛けがあれば、と思う。だが、そうした前向きなご意見箱というのはそうそううまくは行かないもの。訊きたい人に個別に訊くのが早道、ということになる訳だ。彼が名ブロガー、日向氏であることがわかれば、良きアドバイザーになってくれそうな予感はあるが、はたして。」

マイレジ袋の呼吸が合ったことで、お互い上気してしまったようだ。会話の一つ二つあっても良さそうだったが、早業が裏目に出てまたしても手遅れ。憶えていたのは、二文字分程度だった。

「お名前はね、K A Z A だか K A N A だか・・・」

「ヒユウガとかヒナタじゃ？」

「違う違う」

「となると、残る手がかりはお買い上げ品・・・」

「それはやっぱりマズイでしょう。牧菜さんどこに来たら、その時に記憶して、あとでチェック。」

「ウーン」

今日は軽めにお値打ち菓子パンと半額品の500ml牛乳がお夜食である。同じ価格なら賞味期限が長いものを選ぶのは人の常。お安くなつていれば賞味期限がギリギリであっても厭いとわないのもやは

り常、か。期限が差し迫っている方、つまり商品棚の手前にある方を優先的に購入するのを環境配慮に適うとするのは、他の環境面を総合的に勘案していないことの裏返し。何より、期限の異なる品を同時に出さないようにするなり、期限ごとに細かく価格を設定するなり、消費者に無用な気を遣わせない工夫がまずは必要ではないか。etc. 牛乳1パックから冗長な御説を唱え出すブロガー氏であった。が、本来ならどんな品であれ、どんなお値段であれ、より心地良く買い求めたい、と思うのが人情たるもの。環境配慮もさることながら、消費者行動として大きいのはそうした満足感云々だろう。真野チーフも悪くないのだが、気になるのはやはりあの女性。ついつい本音も漏れる。

「今日も新入りさんのところへは行けませんでした。傷心、もとい小心者の四条路なのであります・・・」

何度かりロードボタンを押しては溜息をつく女性読者がいる。日付が変わる手前でやっとこさ本日付けの記事が出てきた。が、まず目が行くのは追記の方である。牧菜は思う。

「とにかくレジに来てもらわないことには・・・何となく確信は得たけど、まずはお試し、と。」

ブログには、こういう人のためにコメント機能が付いている。ペンネーム「山女」さんからの一筆が書き込まれたのは日、いや月が変わってしばらく経ってからのことだった。

### 3・直接行動！

#0204

ひと月近く経てばもう新入りさんとは呼べないだろう。そして今日は立春。否応なく気持ちは昂ぶる。店内では恵方巻関係が姿を消し、Vで始まる商戦モードに入った。

「Vがごうも目立つとどっかの優勝記念セールみたいですね」

「まるで他人事わたくしごとね。大いに関係あるでしょうに。」

「いえこれといって。今年はない、なあきつと。」

「フーン」

社員として採用されたのには相応の理由がある。本職でのキレのようなものはお目にかかっていないが、器量ある女性であることはわかってきた。それに見方によつては十分モテ顔である。恋人とかいそうなものだが、いないのか・・・ 要らぬ詮索をしていた明日夏だが、チヨコレートの山積みコーナーに残り、商品のチェック方々、何やら今度は品定めをしている模様。何を隠そう、この女性もいそうではないもんだから、違った意味で力が入っている。あまり凝視するとチヨコだけに溶けてしまいそうではある。

動かざること某の如し。ペンネーム同様、ただ直立して定点客を待つ牧菜である。彼が小心な四条路さんで、早晚コメントを読んでくれれば、今夜はちよつとした変化が起こる筈。定刻が近づき、ドキドキが高まる。そして、

時間通り、当人は現れた。だが、視線は合わない、というかわざと逸そらす感じ。牧菜はちよつと不安になる。

より確実に彼に来てもらうためには、明日夏に引っ込んでいてもらうという手もある。だがそれではブログの主である確認もできないし、コメントの効果の程も確かめられない。

こんな緊張感を味わうための研修だったか、と半ば呆れながら待機していたら、彼はちゃんとやって来た。

「いらっしやい、ませ！」

先方はコメントの主、つまり山女さんが誰なのかはわかっていないと思われる。が、ここで自白してしまったら、何の妙味もないし、違っていたら元も子もない。今日はあくまで第一次チェックである。という訳でいつも通り粛々と、心がけていたのだったが、しばらくぶりということもあって、口が開いてしまうのだった。

「あ、あの・・・」

「？」

「お客様の場合は、レジ袋無用ってわかるからいいんですけど、他のお客様はそういう訳にいかず、つい出したり入れたりってなっちゃうんですね。何かいい方法ってないもんですかね？」

心得ある客人は、何の躊躇もなくサラリと答える。

「出す前にひと声かければいいんですよ。『袋ご入用ですか？』って。それだけで辞退率上がるって話も聞きますし。」

「ああ、それだけ・・・」

「札タグとか用意するとそれでまたコストがかつちゃうでしょうし」コメントのやりとりでもQ&Aが実現し得るのだから、生きた声というのは代え難い。名プロガー氏と直々に会話できたというのも大きい。

話しながらも手はちゃんと動いていて、半額キーからも正常に音が出ている。が、問題はその後。カードの名前どころかというのをすっかり失念してしまった、のである。

いや、その返しからして間違いない。この際、ヒュウガでもヒナタでも何でもいい。ネットでも現場でも接点ができたことが何よりなのである。お名前は二の次。

更新されるタイミングを心得てきた女性読者は、眠い眼をこすりながらも記録を追う。

「そういえば、今日は井か何かをお買い上げいただいたようなでも・・・」

半額キーを押した記憶もあまりないくらいだから、何を買ったかなどもう覚え。だが、次のレジ袋評を読んで、いよいよ確信の度を深めることになる。

言われた通りにその女性のレジに行つてちょっとした交歓があったこと、そしてお客にひと声かける云々の件が続く。マイバッグらしきものを持つているかどうかをまず目視するのも手であること、スタンプを押す手間をかけさせては悪いと客側が思えば、かえつて辞退しにくくなるであろうこと、なども。さらには、

「そうか、ポイントカードがあるんだから・・・」

レジ袋辞退時の還元方法とその換算額の早見表のようなものが掲載されているではないか。この他店との比較対照を以つてすると、2ポイントと言わず、3ポイントを付加すればアドバンテージは得られる。しかし、これまでの一スタンプ5円相当というのからするとサービスタウンは否めない。辞退しやすくする分、換算額を下げるというのは果たしてどうなんだろう。いいヒントを頂戴できたのはよしとしたいが・・・。

気になる女性をこのように寝つけにくくしているブロガー氏だが、当人も思うところあったようで、日付が変わつて以降は、プロフィールを更新し出していた。誰の目に留めてもらつつもりかはいざ知らず、月・木にその店に通う理由などが追記されるのであった。

牧菜がようやく眠りについたのと同じくして、更新ボタンは押され、お買いモノログの一日が終わる。立春の夜は長かった。

#0207

研修を始めてちょうど一ヶ月、その成果等を報告する会議が本部

で開催され、牧菜は相応の評価を受けるに至った。そのネタの一つは「近所プロガーさん、いや、かの定点客さんのおかげであることは言うまでもない。まずは目視、そしてお客に合わせた声かけ、さらにはポイントカードを使つての還元　企画書に落とし込んで、それがすんなり通れば来月にはマニュアルの改定ともどもポイントカードの新たな使途が実践されることになる。牧菜は、彼が来るのを待ちながら、思案に暮れる。その話をどう伝えるか、いつそ名乗り出てお礼の一つ二つでも、いやいや・・・

今や当店のご意見番とも言える人物は、何食わぬ顔して定時に現われた。牧菜は明日夏を牽制しつつも朗らかに一礼。客も軽く会釈して応じる。もう以前ほどヤキモキする必要はなくなったが、今日はまた違つた意味でドキドキ。お客とのコミュニケーションの大切さと難しさを否が応にも実感することになる。

「いらつしやいませ、先だつてはどうも」  
表面上、コミュニケーションは円滑なるも、内心では波打つものがある。客の方にもそれは伝わつたか、いつもの三枚組の順序がおかしい。

「あ、そうだ、スタンプ今日でいっぱい・・・」  
とか言いつつ、ポイントカードを差し出してしまふ。が、待てよ、スタンプ満了はいいとして、それでもつてその場で使つてしまつて大丈夫か。まずは5%OFF、判断はそれからである。

「今日、お引き換えされますか？」  
合計額670円から5%引いて636円になっている。ここから百円引いても525円は超えてくるので、ポイントで割を食ふことはない。

「あ、お願いします」  
カードには引換確認枠があつて、そこに店員のネーム印を押すことになっている。牧菜は自身の印をポンと打つと、客には手渡さずレジ脇に置き、続いて値引きキーを探す。一連の動作なのだが、わ

ざと遅め、そして、

「実は来月からこのスタンプの代わりにポイントカードを使った還元に変える予定でして」

ほのめかしていた提案が採用された？ いや、もともとそうするつもりでポイントカードが導入されていたんだろうと思いき直す日向氏である。でもそうならなかったで、

「じゃ、スタンプカードは廃止ってことですか」

「そ、そうですね」

同じ想いかどうかはわからない。だが、これだけは言える。それはスタンプを押す・押さないを巡り、ちよつとした会話が生まれることもある、である。店員と客のコミュニケーションツールとしての有用性は決して小さくないのだ。

そんな感慨とともに客に沸き起こるのはふとした憂慮である。仮に来月早々ということになると、新しいスタンプカードはスタンプ途中で使用停止？ となると、今、引き換えた一枚って？

客が何となく唸<sup>うな</sup>っているものだから、店員も気が気ではない。536円分、ちゃんとカードで精算をし終えたものの、またしてもお名前を見損なってしまうことになる。

『黙<sup>もく</sup>つてた方がよかった？ でもなあ。』

まだ正式決定でないのにあえて口にしたのには理由がある。彼の反応を確かめたかった、というより読者であることに気付いてほしかった、ただそれだけ。だが、その代償は重かった。彼の思いがけない沈黙<sup>あつ</sup>が後を引くばかり。

『百円引きよりも、記念にとっておく方が優先だった、かも』

お気に入りの不動さんの印が押されたカードは貴重品である。それがもう手に入らないかも知れない、というのが氏を凹ませた最たる要因だった。が、それよりも何よりも重い事実が待ち受けている。そう、彼女はレジ係として、いつまでもそこにいる訳ではない、のである。

自分が書いたことが伝わったとしたら、それはそれで喜ばしいが、果たしてそうだとすると、とんだお節介をしたものだ、とも思う。

本日のお買いモノログに、ポイントカード寸評等が載ることはなかった。ただ単に、何々がどんな表示でいくらで、というごく基本的なログだけ。

これでは読者からのコメントなど来るべくもないのだが、山女さんは違った。今日のこの素っ気なさがかえって何かを駆り立てるのである。

コメントを打ちかけて、その手が止まる。記事量が少ない時は、えてして別のコーナーに目が行くものである。

「消費生活アドバイザー？ 確か経産大臣認定どうこうって。あの資格の持ち主、かあ。」

日常的にはアフリーエイトやブログの開設サポートでもって小稼ぎしているが、月と木は午後から某消費生活相談コーナーで相談員をやっけてらして、社会との接点を辛うじてキープしてるんだとか。

コーナーは夜七時までだが、その後は日報を書いたり、資料を整理したり。それでも終業時間がほぼ決まっているので、お決まりのスーパーで記録用のお買い物へ、となる。

「ハ、ハハ、こつちも観察されてたつてことか、そんで、え？」

プロフィール末尾、最近のブームと銘打った小欄には「お気に入りのお店さんとの会話等」などと書かれてあるもんだからさあ大変。記事の方も改めて読み返してみても、ようやく当事者意識が確たるものになる。

「私、タイプってこと？ でも、どして？」

その勢いで何らかのコメントを書き送りたくなってしまふ牧菜だったが、いい考えがよぎり、再度ストップ。本人との接点がある以上、何もブログ上でどうこうするものでもない。来週月曜に直接、でいいのである。

自称山女が動く。つまり、相当の一件が起こることが予想される。

誰かさんが定期的にブログに載せてくれているので、買い物行動の一考察については、さほど力を入れずに済んでいる。それでも本職は本職。引き続き実地マーケティングをしながらの店頭業務が待っている。

さあこれからこれから。本人はそのつもりでいたのだったが、何やら風向きが変わってきたようだ。

ポイントを付加したい心理は、儉約精神に通ずるものがある。その儉約がより広義に亘ると、本人にその気はなくとも何らかの環境配慮につながる可能性は高い。レジ袋を断ることでポイントが加算されるというのはその点、よくできている。客にとっても店にとっても、そして社会や環境にとっても、ということになるのか。この際、マーケティングどころよりも、かようス様な心理面を突いた仕掛けとともに、社会的責任を少なからず果たせる何かを適えてほしい。牧菜の報告を受けて、俄かにそんな話が部署の内外で持ち上がったのである。

Vの日が近づいている。と同時に、社員さんが当店を離れる日も近づくことになった。要するに前倒し、である。

「あーら、せつかくイイ感じだったのに？」

「逆にさつさと企画をまとめて、また実地トライアルに来る、というのもアリかと」

「そうは言ってもとりあえず今週限りってことね。てことはあのお客さんとも。」

「ええ、まあ」

心なしか淋しげではあるが、決然とした表情も見て取れる。今日は間違いがなければご来店日である。思い切って尋ねてみよう、そして……。まずは「ブログ、拝読してます」から行くか、それと

も「今日の記事、楽しみにしてます」か、いやいやこれじゃどつちもいきなり過ぎる、か。

食品トレイ、紙パック等の回収に至ってもお手の物。寒い中ではあるが、テキパキとこなしている。「ま、無難に時候のご挨拶からかな。『今日も寒かったですね』とか？」不思議と心温まる気がする。定刻まであと三時間となった。

その三時間は長く、そしてその後もただ長かった。

「九時半、とつくに回ったのに・・・」

ハッピーでも何でもない月曜の夜が過ぎていく。客足が少ない分、余計に時間が重く感じられる。明日夏も持て余し気味だったが、気を利かせてか、カゴの上げ下げに取り掛かり出した。レジは今、一ラインのみである。

先の中国人女性が片言の日本語で「ども」と言い残し、店を出た。本日はこれにて閉店。彼はとうとう現われなかった。

「だって祝日でしょ？ 公共機関、お休みだからよ。」

「でも先月のハッピーマンデーは確か・・・」

定点客が来ないというのは、中規模店舗では一大事。物議や憶測を呼ぶものである。とにかく早く帰宅して、ブログをチェック！すっかり熱心な読者になってしまった牧菜である。

お買い物記録がない分、本日付け記事がアップされたのはそこそこ早かった。

「え？ 風邪ひいてダウン？」

買い物でNGの時は、宅配サービスか。が、それではお届けモノログになってしまう。などなど、病人には何とも軽妙な書き様が続く。が、それだけで終わらないのが名ブロガーたるところ。

儉約どころ、調査対象云々もあるかも知れないが、氏の安物買いにはまた格別の理由があった。特に日配品については、買われな

いことで廃棄されてしまうのは忍びない、つまり、期限が近いものを率先して選ぶところなる、というのがそれ。自らの嗜好よりも、そこに居合わせた品を優先しつつ、アドバイザーなりに調べるところを調べ、表示に記された様々な添加物等を身を以って取り込み・と御託のようなのが並ぶ。はては、フードマイレージの言及とともに、食品輸入国というのはもつと謙虚であつて然るべき、と来た。何を食べたいかは程々に。こういう時勢では、まず何が食べられるか、なんだと云う。

結びの一文がまた重かつた。食の貧困国にならないためには、一人ひとりの思慮を伴つた買物行動を言う、とのこと。

「そんな買物行動があつたなんて・・・」

女性読者は、社員として受け止めるものを感じ、ふと溜息。企画書のネタがより深く重厚になりそうな予感もあつて、もうひと息。早く本部に戻つてまとめたい、だが、まだ・・・。

熱したら冷まず、そんな抑揚が感じられなくもない。心憎いブローガー氏は、末尾の末尾にこんな短文を載せていた。

「という訳で、今夜は店員さんにはお目にかかれませんでした。

明々後日あさってが待ち遠しい私情、もとい四条路でございます。」

あれこれ悩んだ末だったが、日付が変わる前に間に合った。コメント欄にはさりげなく小文が挿入される。

「お大事に。彼女もきつと待つてると思いますよ。」

#0214

会話が成り立たないことだつてあるやも知れぬ。ならば、ちょっとしたメッセージを挟み込んでおこう、と思う。午後早々に客としてやって来た牧菜は、何となく下調べしておいたV関係品を購入すると、ロッカールームにこもる。そして、ペンを走らせるのだった。まだ時間はあるが、早めに入って現場での研鑽に努めるとしよう。

当店でお世話になるのは、もう今日と明日の話である。まずは、サービスカウンターで……。いや、どうも動きがおかしい。

「ラッピングって苦手、あっ」

客の立場であれば、誰か得意な店員に頼めば済みそうなものだが、事情が事情なので、自らやるしかない。だが、こういう時はちゃんと助っ人（？）が現れるもの。いきなり肩を叩くもんだから、テープが変な位置で仮止めされてしまう。

「ハハーン、牧菜さんも役者ねえ。今日はそういう日ですもんね。」

「あはは、こりやまたお早いお着きで。チーフに見つかる前に、と思ったけど。」

「フフ、アタシもアプローチしちゃおっかな」

「エ？」

「ウソウソ」

時間前とはいえ、この調子。何はともあれ、明日夏の見事な手捌きで以ってVギフトはキレイにまとまった。あとはギフトされる人が来るのを待つばかり。が、待てよ。

『どうやって渡せばいいんだろ？ お客様が続いちゃうと渡しにくいし。』

てなことをあれこれ考えていたら、研鑽時間は早々と過ぎ去り、外が暗くなって来た。研鑽も研修も何もあつたものではない。

女性客が駆け込みで買い求める時間帯というのが一応あつたが、それをクリアしてからは俄然、時が経つのが遅くなり、退屈にもなってくる。退屈しのぎというのも何だが、新サービス開始時はその案内を四言語で、などと話し合っているうちに、定刻を迎える。そして、

その人物は颯爽と現われた。風邪はすっかり治つたようだ。だが、お迎えの挨拶を受け容れる様子はなく、そそくさといつもの巡回を

始めてしまう。牧菜は居ても立ってもいられない。不動心が試されることこの上なし、である。

よくよく考えると、バレンタインデー当夜に、まだこうして店にいるということは即ち、なのである。それ自体が一つのメッセージになっている訳だが、それは客にしても同じ。こんな日こんな時間に一人ご来店ということは……。

木曜日の偶然というのはあるだろう。だが、もう後には引けない。彼は今、目の前にいる。他のお客は明日夏がうまく引きつけているようだ。渡すなら今？

「レジ袋お持ちでしたら、先にお預かりします」

「あ、はいはい」

我ながらうまくいことを考え付いたものである。スキャンして、必要なキーを押して、お品をそのまま袋に入れてしまえばいい、そしてその時についてに、という作戦である。

客がカードを取り出そうとする一瞬、視線がレジから離れた隙、すき店員はその小箱を彼のマイレジ袋に入れ込むことに成功した。

「と、5、5%お、お引きして……」

うまく行き過ぎるとかえって緊張が高まることもある。が、ここで作戦がバレてしまうと、勤務時間中ゆえ、マズイことになりかねない。この場では気付かれないう、何とか平静を保たねば。

そんな緊張が吉と出ると、反動を生むことがある。俄かに平常心が漲みわきってきた牧菜は、カードお返し時にご本人のお名前を鑑識することにも成功。

『KAZAMIさん？』

と今度は何でまた日向なのかわからなくなり、不安を募らせることになるのであった。こうなると、早く箱に気付いてほしい、という気持ちになるが、客はすでに店の外。

「違つてたら、どーしよう……でももう明日までだし。」

Vの字ほど鋭角ではないが、何となく凹へこんでしまふのであった。

値引きされていた紙パック珈琲を道中で飲もうと袋をガサガサやり始めた時、彼はようやくその小箱の存在に気が付いた。

「え？ いつの間に？」

あまりにキレイにラッピングしてあるものだから、開けるのがもつたいたくもなる。が、そうは言っていられない。ビリビリ……いやいや、そうはならないところが、彼らしい。

アドバイザー資格とはあまり関係ないところだが、ゆっくり丁寧に扱おうとするあまり、何だかんだで時間がかかるのであった。

『これはほんのお礼です。四条路さま。(山女より)』

かくして、そのメッセージを読んで引き返した頃には、すでに閉店後。照明はまだ点いているが、パイプシャッターは下りている。真野さんの姿は見えるが、山女さん、いや不動さんはいない。

日向氏が引き返そうとしたその時、後方から不意に声がかかった。

「ええと、ヒユウガさん？ でよろしかった、でしょうか。」

「あ、ふ、どうさん？」

「よく言われるんです。不動産って。」

お互いにちゃんと名前を知らないとどうにも話がしにくい。

「説明しにくいんですけど、何々かな、の哉カナに人と書いて」

「はあ、カナトさん？ 風見哉人さん、ですね。」

日向四条路といい、不動産業といい、ともかく城北方面の駅名をアレンジした名前ということで、二人には妙な共通点があった。

「それにしても四条路ってのは……」

「市場にしようとも思ったんですけど、ちと冴えないなあと思つて」

マーケティングつながり、というのもありそうである。

そんなこんなで大笑い。お買いモノログにまつわる話はすっかり

後回しになっている。

「ちなみにチーフは飛鳥山さんです」

「?」

そのアスカさんは、二人に気付き、シャッターの間から小さくVサインを送る。牧菜も同様に返して見せる。

Vの日の真意はどうやらその辺にあつたようだ。

\* \* \* \* \*

食だ環境だとやっている割には、深夜まで開いている某ファストフード店を選んでしまうところが何とも言えない。本日お買い上げのお値引き品関係は持ち越しとなり、お腹の足しにと、ミートパイとホットドリンクのセットなどをいただく日向氏、もとい風見氏である。牧菜とのよもやま話に興じているうちに、アツアツ感はなくなるも、特に月・木の夜食については温かい状態で食べることがあまりないのでこれでいいんだとか。もっとも、気があつた女性をこうして前にしている限り、飲食物の温度などもはや問題ではない。何を口にしても心温まる感じがするから不思議なものである。

「今夜のブログ、明日付けになっちゃいますね」

「こういう日にさっさと更新しちゃうと、彼女いないのが見え見えでしょうから、いいんです」

「彼女いない? そう、なんだ。」

店員と客、社員とアドバイザー、読者とブロガー、いろいろな関係がすでに成り立っているが、それにもう一つ加わりそうな予感。次に会う約束を交わすも、どの立場で、というのはお互い決めかねている。(おわり)

### 3・直接行動！（後書き）

ご一読いただき、ありがとうございました。本作の設定解説（レジ袋事情、環境配慮型買い物行動等）については、PC用サイト（<http://www.chochoirajp/okaimono/>）をご参照ください。

## PDF小説ネット発足にあたって

PDF小説ネット（現、タテ書き小説ネット）は2007年、ルビ対応の縦書き小説をインターネット上で配布するという目的の基、小説家になるうの子サイトとして誕生しました。ケータイ小説が流行し、最近では横書きの書籍も誕生しており、既存書籍の電子出版など一部を除きインターネット関連に横書きという考えが定着しようとしています。そんな中、誰もが簡単にPDF形式の小説を作成、公開できるようにしたのがこのPDF小説ネットです。インターネット発の縦書き小説を思う存分、堪能<sup>たんのう</sup>してください。

---

この小説の詳細については以下のURLをご覧ください。  
<http://ncode.syosetu.com/n5760e/>

---

お買いモノログ

2010年10月13日11時43分発行