



岸本周平
Kishimoto Syuhei
中央大学客員教授

スーパー駐車場の“行”

地盤も看板もない落選中の候補者にとって、街頭演説は政策を広く訴える最大の武器です。もちろん確実な集票のためなら、個別訪問やミニ集会の方が重要なツールなのですが、「周平は頑張ってますよ！」という姿勢を示すことができる街頭演説は、これらと並ぶ3点セットの一つにはなりません。

年末は、会社も29日までで閉まってしまうし、ご家庭でも忙しい最中に挨拶に行ったりしたら主婦の皆さんの怒りを買って、逆効果になります。ということで、昨年12月の晦日、大晦日の両日はスーパーマーケットの駐車場で街頭演説を行いました。

駅での朝立ち（朝の街頭演説のこと）は2時間程度で済みますが、朝から晩まで、一日中寒風の中で街頭演説をするのは一種の「行」と割り切らないとできません。移動中の車の中で束の間の暖を取ります。次のスーパーに着いて、車から外に出るにもさうとう気合が必要です。

手を振ってくださる方、「頑張れよ」と声をかけてくださる方、有難いです。暖かい缶コーヒーやペットボトルのお茶を差し入れてくださる方もおられます。かじかんだ手だけではなく、心まで温まります。相手陣営の強い地域では、支援の声はやはり少なく、時に、若い女性なのに中指を突き上げるしぐさをされたりもしました。役人時代にはそんな侮辱を受けたこともなかったので、私の顔色も変わったことと思います。「彼女はきっと相手陣営の熱烈なファンなんだろうから」と、必死で心を静めました。

そもそも、スーパーの駐車場は私有地ですから、許可

なく政治活動はできません。私を支援してくださるスーパーでは問題ないのですが、県外資本のスーパーなどでは追い出されます。追い出されるときも、謝りながら、わざとゆっくり歩きます。ガードマンにつまみ出される姿を主婦の皆さんに見てもらうためです。そこまでやるか？ はい。落選すれば何でもできるようになります。

そうやって、和歌山市内のスーパーをくまなく回っていると、客の出入りや客層などが手に取るようにわかり



ます。流行っているお店とそうでないお店の差は歴然とします。お弁当を買ったり、トイレを借りるためにお店の中にも入りますから、品揃えから店員さんの接客マナーなんかも自然と目に入ります。和歌山市では、比較的狭い店内に良い素材の品物が豊富に並べられ、通路も狭い「ごった返し」感のあるお店が流行る傾向にあるようです。うーん……スーパー評論家になる前には当選したいものですね。