



岸本周平
Kishimoto Shuhei
中央大学客員教授

<http://www.shuhei-k.jp>

<http://blog.goo.ne.jp/shu0712>

スーパー駐車場の“行” パート 2

ドブ板政治家にとって、年末の過ごし方はたいへん重要です。会社が12月29日から正月休みに入ってしまうから、年末の挨拶回りは28日までに済まさなければなりません。29日からは個人宅しか行けませんが、個人のお宅に、年末の3日間、お邪魔しても嫌われるだけです。

そこで、昨年(2006年)の12月29、30、31日の3日間は、和歌山市内のスーパーマーケットを回って街頭演説をしました。前の年は30、31日の2日間でしたが、1日増やしました。学習効果ですね。年末のお買い物で普段よりも人出が多いですし、お父ちゃんが荷物持ちに駆り出されていますから、効果抜群です。1店舗あたり約1時間が目安です。車の中から手を振ってくれたり、黙殺されたりと、お客さんの反応が直接わかりますので、自分自身のマーケティングにもなります。

街頭演説はお客さんの近くがよいので、駐車場の中でやるのが理想ですが、私有地なので許可が要ります。もちろん、政党の街頭演説に許可を出すことはありません。そもそも、駐車場の入口には、「政治活動、宗教活動を行う目的で立ち入ることを禁ず」と書かれています。しかし、1社だけですが、選挙の時から応援してくれている企業は、今でもスーパーの駐車場の中で演説させてくれます。有難いことです。

場合によっては、わざと黙って駐車場の中で街頭演説をやることもあります。そうすると、途中で店長さんらしき責任者がやって来て、「困りますねえ。ここは私有地ですから、出て行ってください」と注意されます。穏やかに言われる場合は、丁寧に謝って、すぐに撤収します。それでも、大抵30分くらいはできます。たまに、すごく怒って頭ごなしに怒鳴る店長さんがおられます。こうなるとしめたものです。その場を去らずに、ペコペコとひたすら謝り続けます。「まあ、かわいそうにね。あそこまで怒鳴ることないのにねえ」と、通りがかりの主婦の同情が落選中の岸本周平に注がれるのです。もちろん、このような手段は奥の手です。

従って、普通は駐車場の入口の路上か歩道の上で演説をやることになります。駐車場が狭くて、お客さんの出入りの多いお店が狙い目です。近距離で訴えることができるからです。こち

らも必死ですし、経験も積んでいますので、私が街頭演説をするお店は流行っているお店の証です(スーパー評論家にはなれたのに、いまだに当選していません。トホホ……)。

和歌山市は人口38万人の県庁所在地ですが、スーパーマーケットの競争は激しいものがあります。5、6社でしのぎを削っていますが、栄枯盛衰が見られます。老舗でも、あっという間にライバル店に客を取られますし、大型のスーパーが進出して、あっという間に商圈を押さえてしまいます。お客さんにとっては便利な自由競争ですが、スーパー側にすれば怖さもあります。



今回のスーパー街頭演説の初日は小雪交じりの寒い日でした。コート無し手袋無しで、朝から夕方まで立ち続けます。こうなると政治活動というよりも「修行」の域に達します(2006年4月号参照)。防寒用の下着と「ホカロン」だけでは、寒さは防げません。初日には3人の方から温かいペットボトルのお茶や缶コーヒーを差し入れていただきました。

前の年と違って、2日目からは徐々に暖くなり、最終日はポカポカと日なたぽっこい感覚で街頭演説ができました。街頭演説には辛い日もあれば、楽な日もあります。この連載も1年間続きました。次の1年は、どんな生活が待っているのでしょうか。

