

そばと相場のはなし

深夜に直通バス（東京→舞鶴）で帰省し迎えた大晦日の朝。

「つねあきー！電話っ！！」

階下から母親が大声で俺を呼んでいる。

今晚に備えて、たっぷり寝ておきたかったのだが俺に電話だという。

まだ誰にも連絡していないのに、誰からだろう？と不審に思ったが、何のことはないセールスだ。

考えてみれば、すべて携帯でのやりとりで俺の自宅の電話番号を登録しているやつなど皆無だ。

「年末の忙しのないときにすみません」

丁寧な口調であるが、強引なことに変わりはない。

うっとうしいので、すぐに切ろうかとも考えた。

しかしこれでも今年から立派な社会人となった。声を荒げて一方的に電話を切るという手段は選ばない。

入社当時、上司（先輩）は言った。

『例えば、キャッチセールスや電話勧誘があれば、正面からぶちあたれ！そして相手を論破しろ！それはお前の営業力を底上げするチャンスだ』と・・・

よしっ！チャンス到来だ。いっちょやってみるか！

まずは、相手を労おう。

「いいえ。まだお仕事ですか？ご苦労様です。」

「有難うございます。私どもは本日まで営業なもので。

ところで、唐突で恐縮なのですが、金（きん）に興味は、おありですか？」

「特には興味ありません」

「えっ！！それはどうしてですか？今 金の相場が上がっているのはご存知ですよね？」

【参考】

売り 1,806 円 買い 1,743 円 (2005.09.22AM10:00 現在)

売り 2,017 円 買い 1,955 円 (2005.12.26AM10:00 現在)

ほら来た。大げさに驚いておき、人の知らないと言えない心理をついて「知っている」と言わせて、ほめて次の段階に進む常套手段。その手には乗らないよ。

「いえ、知りません。」

『知りません。』といったとき用のマニュアルもあるのか、敵はまだまだ手を緩めてはこない。

「そうですか。はじめに申し上げておきますが、今回は、どうしても私どもの商品をご購入いただきたいとお電話差し上げたのではありません。当社がいかに優良な商品をご提案しているのかを、是非とも知っていただきたくご連絡させていただいた次第です。」

そうきたか。ようし。効果観面でないのは承知で、一応最初に釘を刺しておくとするか。

「どんなによいものでも、購入は考えません。」

「それは、どうしてですか？」

「お金があれば、自分に投資したいからです。」

「ほう。それはすばらしいことですね！でもね。キョウビ自分に投資するにも、よりお金が必要ではないですか？私どもが望んでいるのも、まさにそのためのご提案なのです。」

よし！来た！これでどうだ。

「あれ？今日の電話は、商品の購入を目的にしていなとおっしゃっていませんでした？」

うまく切り返したつもりでいたが、相手は落ち着き払ってこう言った。

「はい。私は、お客様に、まず『持たざるリスク』というものを感じていただきたいと考えております」

「持たざるリスク？」

「はい。簡単に言えば、今回私どものご提案を聞いていただき、近い将来、お客様に『ああ、あの時、買っておけばよかった』と実感していただきたいのです。」

あれ？すでに形勢逆転？やばくなってきたぞ。

「すごい自信ですね。」

「はい。」

「やはり、それなりの根拠があるのですね？」

「根拠・・・ですか？」

おっ？シーソーゲームか？またまた形勢はこちらに傾いた。

「ええ。」

「・・・・。仕方がありません。お客様には特別に申し上げます。」

この特別があやしいんだけどな

「・・・・」

「この春、金の相場は跳ね上がります。」

「跳ね上がる？」

「はい。いま石油の高騰でロシアの経済が好調ですよね？」

「みたいですね」

「ソビエト社会主義の崩壊時、ロシアは金を大量に手放したんです。」

「へえ。」

「現在、ロシアは、この機にその手放した金を大量に回収しています。しかも定期的に。」

「へえ。」

「その周期は、半年に一度。前回はこの秋でした。」

「つまり、次回は 2006 年の春だと？」

「さすが、お察しがお早い。世界の金の生産は年間で約 2 5 0 0 トンです。ロシアは、一年間で、これに匹敵する金の回収をする勢いなのです。」

「でもそんなに確実に跳ね上がるのなら、ご自身でされないのですか？」

「はい。そうしたいのはやまやまですが、業界の人間は、取り扱うことができないのです。代わりに金の関連商品に強い外資系の金融機関で貯蓄してますけどね。」

「じゃあ僕にもそれを教えてくださいよ。」

「ははっ。とにかく必ず春になったら金の相場をご覧下さい。ところで、お客様は舞鶴市民新聞をご覧になっておられますか？」

ふふん。うまくかわしたな？あれ？まてよ。もしかして俺がたまたま舞鶴に帰ってきてるってこと知らずに電話かけてきてるのか？

「・・・いいえ。」

「そうですか・・・よかったら一度ご覧下さい。あの新聞には、必ず金と白金の相場が掲載されているので・・・」

「わかりました。」

「ところで、お客様はどんなご職業なのですか？」

ははぁん。やはり何も知らないんだな？ようしカマかけてやるか！

「どんな職業だとおもいます？」

「そうですね。お声からして40代くらいですよ？」

「はい。」

よ、40代って、おいっ。俺はまだ23歳だっちゅうの！

「落ち着いてらっしゃいますし、何か自営でなさっているのですか？」

「おお、よくわかりましたね。実はそばを打っております。」

目の前のバザールタウンの袋から蕎麦がのぞいていたもんだからとっさに俺は蕎麦職人を装った。

「おそば屋さんですか？いいですねえ。お店のお名前は？実はぼく舞鶴出身なんです。帰ったら是非行かせていただきます。」

おっといきなり墓穴をほってしまったか？

「いえ、いいですよ。うちは高いですから」

かわそうとしたが、相手は喰らいついてくる。

「高いついていってもまさか1杯¥1000もしないでしょ？」

「それがするんですよ。客単価は1人あたり1万円近くになります」

「えーっ？おそばでですか？あっ失礼」

「そばといっても、わたしのところは、こっちでは珍しい会津高遠のそれもごくわずかな厳選したそばだけを精魂込めて打たせてもらっています。完全予約制でお客様はすべて医者や企業の社長など限られたセレブな常連だけ。もちろん電話帳にも、うちのお店は掲載していません。」

われながら、よくもまあ口からでまかせにこんなことがいえたもんだ。

「へえ。それで採算が取れるのですか？」

「おかげさまで。味噌で味を付けたつゆは、絶品だとおっしゃっていただいております。」

「へえ。いいですねえ。実は私も将来地元に戻って料理屋をするのが夢なんです。そのときは是非相談に乗ってください。」

「いいですよ。でも高いよ。(笑)」

「え？では今のうちにお客さんに儲けていただきますので、資料送らせてもらっていいですか？」

「その手には乗りませんよ。」(にんまり)

「わかりました。ではまたご連絡させてください。」

「いいですよ。春にね。」

春には、俺はここにはいないけど。



「年越しのお蕎麦屋さんにとって、もっともいそがしい貴重な時間帯に長々と電話しましてどうもすみませんでした。それでは失礼致します。」

「いいえ。」

ありゃ？何？最後の一言。確かにほんものの蕎麦屋なら、今頃テンヤワンヤで電話に出られるはずがない！？も、もしかして全部ばれてたのかな？

電話を切った後、母親が戻ってきた。

「ごめんな、常明(つねあき)。」

「？」

「さっきの先物の取引のセールスやろ？『ご主人おられますか？』って聞かれて、お父さん

に代わるとろくな事ないおもて、あんたにでてもろたんや」

ん？ん？ん？おれは母親にも利用されただけなのか！

先輩っ！おれはまだまだですーっ！

おわり

※先物取引に関しては、クーリングオフの制度は利用できないので注意が必要です。

(この物語はフィクションです。尚、この物語は『なまもの』です。金の相場を春までチェックしてみてくださいね)

賞味期限 H18.4.30