

[商売ものがたり]
～商売心得帖編～

真澄の店は、
お客さまに選ばれなかった



ファン促物語ライター
真喜屋 実行(まきやさねゆき)



第1章 : 真澄の店は、お客さまに選ばれなかった。

深夜、バーを出た桑又真澄の前では、道が2手に分かれている。
今日、真澄は嫌な光景を見た。

その数時間前、
真澄はイスに座り爪でコツコツとテーブルを叩いていた。

ブルーと白を基調とした壁、ダークブラウンのテーブルとイス。
店内は南イタリアの海辺をイメージしている。

「マス～、今日モ、ダレモコナイネ～」

背中からキーヨの声が聞こえた。
振り向くとキーヨの口はへの字に曲がり、悲しそうだった。
今は営業まっただ中。お客さまは誰もいない。

真澄がレストラン「ケースキッチン」を開けたのは1年ほど前のこと。
駅から5分の場所にたまたま格安物件が空いたため、
念願の店を出すチャンスが来たと真澄は急いで契約をした。

キーヨは、真澄がかつて一緒に仕事をしていたコックさんだ。
腕を磨くために数年間イタリアに修行に行き、1年前に日本に戻って来た。申し合わせた訳でもないのに、真澄の開業とタイミングがぴったり合ったため、これは運命だろうと信じ、シェフとして来てもらった。

開業時はそれなりに流行った。
この駅に、イタリアンの店は初めてだったので物珍しさもあったのだろう。
しかし、2カ月もすると客数はガクンと減り、閑古鳥ばかりが元気に鳴くお店になった。

「マス～、食材イタンジャウヨ～」

キーヨの悲痛な声が聞こえる。
本場で修行した腕を振ふるわすことができないのも、真澄は申し訳なく思っていた。

「何で誰も来ないんだよ、こんなにいい料理出してんのにさ！
マキハラさんもそう思わない？」

ケースキッチン唯一の女性スタッフであるマキハラは「はい、私は大好きです」と小さく答えた。
キッチンではキーヨがニヤ〜っと顔を緩めた。愛の告白と勘違いでもしたのだろうか。

「いいモノが分からない世の中になってしまったか…」真澄は天井を仰いだ。
「ソーデスネ〜」とキーヨ。

「この街にはイタリアンが合わないのかもしれないなあ〜」少しして真澄がそう言うと、
マキハラは何かを思いついたように言った。

「あ、でも、駅前のタイガーダイニングは結構流行ってるみたいですよ」
「あ〜、あそこね。あそこはダメだよ。チェーン店だし。
食材も大したもの使ってないし、どうせ料理もアルバイトが作ってるよ」

「あ、でも、イタリアンが受け入れられないというのは違うかと…」マキハラは恐る恐る言った。
。

「だから！」真澄はバンとテーブルを叩いて立ち上がった。
テーブルにセットされたカスターはカタカタと揺れ、隣に立っていたマキハラもビクンと身体を
震わせた。

「あれは、イタリアンとは呼べないの。いんちきイタリアン！一緒にすんなよ」

ふうと腰を下ろすと、真澄はボソッとつぶやいた。

「そういえば、最近ハラさんも来てくれないなあ。
前は月に2回は来てくれてたの…忙しいのかな…」

真澄は気分転換を兼ね、切らせたタバコを買いに駅前のコンビニへ向かった。
その途中ではタイガーダイニングが見える。
店の前では店長らしき人が立って一生懸命にチラシを配っていた。

「あ〜あ、値引きのチラシだよ、あれ。」

値引きに頼るようになってちゃぁおしまいだな」 真澄は小バカにしたようにそう言った。

すると、カランカランという音がして、店内から1組のお客さまが出てきた。
男性の髪形に見覚えのあるなと思い目を凝らすと、やはりそれはハラさんだった。

ハラさんは、店長らしき人と何やら楽しそうにおしゃべりをした。
2人の子供たちも頭をなでてもらい嬉しそうだ。
真澄はその光景をじっと見ていた。目が離せなかった。

店長と話を終わると、ハラさん一家は真澄の方に歩いてきた。
帰り道がこちらなのだろう。
原さんも真澄に気づいたようで、一瞬ハッとした表情になったが、すぐに目をそらした。
お互いに言葉も視線も交わさず、2人はすれ違った。
そして、ハラさんは、真澄の方を振り返ることなく去って行った。

「ハラさんは、いつもタイガーダイングを使っている。ウチには来てくれない…」

疑いたくでも疑いようのない事実だった。

営業後、真澄は久々に松じいのバーにいた。
カウンター6席だけの小さなバーだけど、行くといつも何人かのお客さまがいる。
松じいは長い白髪を後ろにしばり、いつものように白いタキシードを着ている。

真澄はなにか嫌なことがあると、松じいに会いに来ていた。
松じいは話を聞き、相談に乗り、時には叱りもしてくれる。真澄にとって親父のような存在だった。

「みんなあっちの店ばかり行くんだよ。絶対にウチの方が美味しいのにさ…」 真澄はぼやいた。

「値引きばかりして、ウチのお客さん取ってんだよ。ふざけんなっての」

真澄の前にそっと水のグラスが置かれた。
頭を冷やせと言うことらしい。来て30分でスコッチを3杯空けていた。

松じいは静かに言った。

「お客さまは、真澄くんの店よりタイガーダイニングを選んだということだね。
それ以上でもそれ以下でもない」

「何言ってんの！uchiの方がうまいんだって！
キーヨが作る料理は本格派だし、向こうはアルバイトだよ！ 値引きで客を奪ってんだよ…」

松じいはもう一度繰り返した。

「お客さまは、タイガーダイニングを選んだということだよ」

真澄は、もう松じいとは話をしたくないと思った。
こんな話のわからない人だとは思っていなかった。
松じいは真澄の前を離れず、話を続ける。

「事実を受け入れるか。受け入れないか。それは真澄くんの自由だよ。
そして、文句を言い続けるか、自ら変わろうとするかも自由だ」

真澄は水を一気に飲み、ぶっきらぼうに「ありがとう」と言って店を出た。
「なんだよ、松じいもさ…」真澄は地面を蹴った。

さっきの松じいの言葉が頭の中をぐるぐると廻っていた。

家へ帰る道は2手に分かれている。
どちらの道でも距離はそう変わらないが、真澄はいつも右の道を通る。
暗い空の下、なぜか今日は左の道の方が明るく見えた。

----- (第1章 おわり 第2章につづきます) -----

お読みくださりありがとうございました。

今回は「商売心得帖」（松下幸之助氏著）の
エッセンスを利用して物語を作成しました。

●世間は正しい（P14～16）

日々の商売を力強く進めていくために大事なことの一つは、
いわゆる世間というものを信頼することだと思います。
私は、それは基本的にあって、いつも正しいのであり、
世間の見るところ常に健全だと考えています。

この辺りを膨らませて物語にしました。

第2章 : ご予約は、意外なお客さま

「お客さまはタイガーダイニングを選んだということだよ」

バーからの帰り道、真澄の頭の中では、先ほど松じいに言われた言葉がぐるぐると廻っていた。それが正しいことは分かっている。でも、人から言われるのは嫌だった。

「俺だってそれくらいは分かってるよ…」

真澄は地面を蹴った。

「だったら受けて立ってやろうじゃないの！ウチがお客さまに選ばれるように」

目の前では道が二手に分かれている。真澄はあえていつもとは違う左の道に進んだ。2月の冷たい風が心地よく感じられるほど、真澄は興奮していた。

翌日、真澄はいつもより1時間ほど早く出勤し、パソコンの前で何やら作業をしていた。キーヨやマキハラが出勤してきても、振り返ることなく黙々と作業を続けた。

しばらくして、真澄は勢いよく立ちあがった。

「できた〜！」

「ナニガデキタノ〜？マス〜」

キーヨやマキハラが真澄の周りに寄ってくる。真澄はふふんと鼻の頭をこすった。

「向こうが値引きで安く勝負してくるんだから、ウチも負けずに値段で対抗する！」

真澄が2人に見せたものは割引チケットだった。駅前の電器店で用紙を買って自作したものだった。

毎日100枚を目標にして配ることに決めた。

真澄は近所のお宅へ直接ポストイングしたり、駅前で仕事帰りの方に配ったりした。

ただ、真澄はこれだけでは足りないと感じていた。

500円のチケットだけではタイガーダイニングの価格には勝てない。真澄は、キーヨに低価格メニューの開発を頼んだ。

そして、そのメニューをチケットに印刷し、お客さまに安さをアピールしていく。

配布を開始して2週間ほどすると、チケットを持ったお客さまが来店してくれるようになってきた。口には出さないが、真澄は得意げな顔をしていた。

来客数は増えた。

回収するチケットは、多い日には1日に5枚にもなることもあった。

どれくらいの利益が出ているのだろう、真澄は月末の締め作業が楽しみになった。

月末が楽しみになるなんて久々だ。

2月の営業がすべて終わり、真澄は店長室のイスに座って集計を始めた。

客数・売上とも14カ月ぶりの前年対比超えが判明し、真澄の興奮はぐっと高まった。

しかし、計算を進めるうちに、真澄の顔は青ざめてくる。

売上は上がったのに利益は全然出ていない。赤字。その額は先月よりも悪いものだった。

「何でだ…売上は上がったのに…」

真澄の予想していないことだった。

その原因が分かった真澄は大きな声で言った。

「キーヨ！何やってんだよ!!」

「新シイメニュー、考エテルンダヨ」

キーヨは、毎晩遅くまで新メニュー開発に取り組んでいた。

「もういいよ！ 単価の低いメニューを考えてもらったけど、結局は赤字なんだよ。今月の原価率は45%だぜ！こんなんでも利益が出るわけないじゃん。分かってんの？」

キーヨは手を止めて真澄の方を見た。

「試作品でたくさん食材使いやがって。ウチの原価の基準は35%だよ。分かってんの？10%も超えてんの！今だって電気代もガス代もかかったの。そのくらい考えられないのかよ」

キーヨはしばらく何も言わずに黙っていた。
そして、悲しそうな目で「ゴメン、マス」と言った。

真澄が先に店を出ると、マキハラがドアの外まで追いかけて来た。

「真澄さん、キーヨは安くておいしい料理ができるよう頑張っているんですよ。低価格の料理は元々と得意じゃないのに、真澄さんの力になりたいって。あんな言い方しなくても…」

「だってしょうがないだろ！本当のことなんだから」

真澄がそう言い返すと、マキハラは何も言わずに真澄を睨みつけ、バタンとドアを閉めて店に戻って行った。

* * * * *

「それは正しい競争なのかい？」松じいは言った。

真澄は今日も松じいのバーに来ていた。

「それは真澄くんやキーヨが本当にやりたい事かい？得意としていることかい？」

真澄はスコッチをグイッと喉の奥に押し込んだ。

「競争するのはいい。商売にとって大切なことだ。でもね、正しい競争をしなくちゃだめだよ。タイガーダイニングとも協調しながら、お互いに理解しながら競争しなくてはね」

「協調なんて無理だよ。タイガーは敵だよ。あっちが先にウチのお客さまを奪ったんだから、ウチも奪い返さなきゃ…」

「そうかい…」松じいはそれ以上何もいわなかった。

* * * * *

それから数日後、真澄はいつになく元気だった。

「今週の日曜日、ご予約を頂きました！」

真澄は朝礼で発表した。

「お客さまのお名前は掛田さま。お子さまの誕生日会でご家族6名さま お1人さま5000円のコースです」

おお~と歓声が上がった。

開業直後は予約客も多かったが、最近はほとんどない。誕生日での利用は久々だった。

「いくつかお子さまの好みもあるけど、料理はお任せだ！頼むぞキーヨ！」

「ウン、ガンバルヨ~」

久々に店が盛り上がった。

先日のわだかまりは消えてしまったように、空気が軽くなった。

そして日曜日。

料理はキーヨがメニューを組み立てた。本場で鍛えた腕を存分に活かしたメニューだ。

席は、ついたてを二つほど用意して、個室風にしつらえた。サプライズの仕込みも完了し、準備は万端に整った。

「絶対に大満足してもらおうぜ！」

朝礼はいつになく盛り上がった。

予約時刻の5分ほど前、入口のドアが開いた。

「すみません。掛田と申します。少し早いのですが大丈夫でしょうか？」

急いで入口に駆け寄った真澄は、お客さまの顔を見るとピタッと動きを止めた。

丸い輪郭にたれ気味の目、その顔は見たことがあった。

真澄の前に立っている男は、タイガーダイニングの店長である。

----- (第2章 おわり 第3章へつづきます) -----

お読みくださりありがとうございました。

今回は「商売心得帖」（松下幸之助氏著）の
エッセンスを利用して物語を作成しました。

●対立と協調と（P17～20）

つまり、競争が、双方の成長の原動力となり、
進歩の基になると思うのです。

ただそのためには、
その競争があくまでも正しい意味での競争でなければなりません。

お互い常に対立しつつも、それと同時に調和、
協調の精神を忘れてはならないと言うことだと思います。

この辺りを膨らませて物語にしました。
このテーマは次回にも続きます。

第3章 : やはり、右の道を。

予約の掛田さまは、ライバル店タイガーダイニングの店長だった。

真澄は事態が飲みこめず、しばらく動けなかった。

マキハラは、真澄の代わりってお客さまを席へ案内し、戻ってきて言った。

「絶対に、大満足してもらうんですよね!!」

「え…ああ…」真澄は歯切れの悪い言葉しか返せない。

「さぁキーヨ！いよいよスタートよ」

動けない真澄に代わって、サービスはマキハラが担当した。

「何しに来ただよ、あいつ…。偵察かよ…。それにしても堂々としているよな」

真澄はレジの横から掛田の方を見てはぶつぶつと文句を言った。

「パパのお店よりおいしい〜」

「ハハハ…そんなこというなよ…」

時おり、そんな会話が真澄の耳にも聞こえてくる。

息子さんの嬉しそうな顔を見て、掛田もタレた目を更に下げて笑っていた。

真澄は不思議に思った。何で掛田はあんなに楽しそうにしているのだろうと。

「あ〜ボクのとしだ〜」

イチゴで数字の7を形どったケーキを見て、息子さんは歓声をあげた。

これはお客さまには内緒で、お店からのプレゼントとして用意していたもの。

キーヨが腕によりをかけて作った大きなケーキだった。

食事を終え、掛田が店を出ようとした時、真澄は声をかけた。

「あの…タイガーダイニングの…?」

掛田は少し襟を正すような仕草をしてから言った。

「はい、掛田と申します。

無断で来てしまって申し訳ありません。実は、一度来てみたかったです」

そう言う掛田の顔は、なぜか嬉しそうで偵察に来た風にはどうしても見えなかった。

「本当に美味しかったです。とてもウチにはできない。

息子もウチの店よりも美味いって言ってますよ…」

掛田は苦笑いして続ける。

「私の給料だと頻繁には来れませんが、

記念日にはまた寄せて頂こうと思います」

「ねえパパあ〜、来年はあ？」息子さんが掛田の腰あたりから話に入ってくる。

「あ、そうそう。息子がね、

来年の誕生日もケーズキッチンさんがいいって、さっきからうるさいんですよ。

1年後の予約なんてまだできないですよねえ？」

「え…あ、大丈夫ですよ」真澄はかろうじてそう答えた。

「雅之、良かったな！予約できるって」

息子さんは、また大きな歓声をあげた。

掛田が帰った後、真澄はしばらく呆然としていた。

「良かったですね！大満足してもらえたみたいで」マキハラが寄ってくる。

「ああ…そうだな」

マキハラはキーヨにも寄って行く。

「キーヨ！お客さますっごく喜んでたよ！おいしかったって」

「ホント〜？」

キーヨはニターっと笑った。

久々に腕をふるった料理で満足してもらえて嬉しかったのだろう。

* * * * *

その夜、真澄はまた松じいのバーに来ていた。

「そう、掛田さまは満足してくれたかい」

「うん…満足してくれたのは嬉しいことなんだけど…よくわからないんだよ」

「なにがだい？」

「だって、タイガーはウチのライバルでしょ？」

でも、掛田さんは偵察じゃなくて純粹に食事を楽しみに来てくれたみたいなんだよ。

来年も使ってくれるって言うし…」

松じいはしばらく黙っていた。

「分からないかい、真澄くん？ その掛田さまは分かってるみたいだよ」

「…どういうこと？」真澄はちょっとムツとして言った。

「真澄くんの店には、真澄くんの店の良さがある」

「そりゃそうだ」

「タイガーダイニングにはタイガーダイニングの良さがある」

「うん…」真澄は少し口をこもらして言った「まあそうだよね」

「そういうことだよ」

松じいはひと呼吸おいてから続ける。

「真澄くんが値段を下げると言った時、シェフの…え〜と？」

「キーヨ」

「そう、キーヨはどんな顔をしていたかい？ 嬉しそうだった？」

「いや…覚えてないけど…」

真澄はこないだマキハラに言われたことを思い出した。

キーヨは真澄の役に立とうとして、低価格のメニューを開発した。得意じゃないのに毎晩夜遅くまで研究して。

あれは本当にやりたいことだったのだろうか。

そして今日、掛田の料理を作っている時の表情は生き生きとしていた。
きっと、今日の料理はキーヨにとっても作っていて楽しい料理だったのだろう。
だからこそ、お客さまにも喜んでもらえた。真澄はそう思った。

「何か思い出したようだね」

真澄が「うん」とうなずくと、松じいは続けて言った。

「値下げをした時には魂が入ってなかったんじゃないかな。
タイガーダイニングが安いから、ウチも安くしなければならんって、数字だけで決めたとか」

真澄は黙っていた。

「ウチはこう言う料理を出して、こんな想いを持って、こんなサービスをして、こんな体験をし
てもらう店だから、この値段だっていうものが無かったんだよ、きっと」

確かにその通りだった。

タイガーダイニングの値段だけに対抗して無理やり値下げをした。それは正しい。
ただ、今回は松じいからそう言われても、腹は立たなかった。

「ウチにはウチの良さがある…」真澄は先程の松じいの言葉を繰り返した。
「そうだよ」松じいは大きくうなずいた。

「タイガーダイニングは敵じゃないんですね…」真澄はボソッとつぶやいた。
「いい人そうだったなあ、掛田さん。案外悪い人じゃないのかも」

真澄はそう思うと、心に刺さっていたとげが一本抜けたような気がした。

バーを出ると、帰り道は今日も二手に分かれている。

「ウチはウチなりの道に行くべきだよな」

真澄はいつも通る右の道へ進んだ。
その道はいつも通っているはずだったが、何だかいつもより明るい気がした。

----- (第3章 おわり 第4章 (最終回) へつづきます) -----

お読みくださりありがとうございました。

今回は「商売心得帖」(松下幸之助氏著)のエッセンスを利用して物語を作成しました。

●自分の店の力を判定しつつ (P32~33)

お互い人間と言うものは、
自分自身に対する評価を誤っていると、

してはならないことをし、
しなければならぬことをしないと思うのです。

商店の主人公が、
自分の店の価値というものを正しく判断しない場合は、
おおむね失敗します。

自分の店に適した経営法と言うものを
みずからキャッチしなければならぬと思うのです。

この辺りを膨らませて物語にしました。

4章 : あの言葉に従う。

「キーヨ、ゴメンな」

突然のことに、キーヨはビックリした表情を見せた。

今までの真澄にはなかった行動だ。あの言葉を自分なりに考えて行動したということだ。

「こないださ、酷いこと言っちゃっただろ」

キーヨはハッとした表情を見せた。先日のことを思い出したようだ。

「得意じゃないのに、一生懸命作ってくれてたんだよな」

「イイヨ～マス～」そう言うキーヨの顔は嬉しそうだった。

真澄自身のモヤモヤも晴れたが、キーヨ自身にもやっぱりモヤモヤがあったのだと思った。

「でさ、やっぱり元に戻していこうと思うんだ。俺たちらしさというかさ、俺たちが得意なことをしないと、お客さまも喜んでくれないと思うんだ」

キーヨはウンウン頷く。

隣にいるマキハラも、なぜか涙目で聞いている。

「ただね」真澄がひと呼吸おくと、キーヨは身を乗り出した。

「新しく作ってくれた新メニューの中でも、『キヨパッチョ』だけは残したいんだ。あれは人気だったからさ…いいかな？」

「モチロンダヨ！」キーヨは嬉しそうに答えた。

安さを売りにするのはやめにして、元の価格帯に戻すことにした。

値引きのチケットを配るのもやめた。チケットを使って利用してくれたお客さまは、ほとんど2回目の利用をしてくれないことも分かってきていた。

ただ、それにも覚悟は必要だった。

来客数が減ることは覚悟しなければならない。

事実、客数は減った。

チケットを持ってきてくれるお客さまが0になるのだから、仕方ないとは分かっているけど、ヒマな営業は誰にとっても辛い時間だった。

ある日。

真澄は窓ガラス越しに、見たことのあるお客さまを見つけた。

先月来てくれた若者4人のグループで、かなり満足してくれて「また来る」と言ってくれたお客さままだ。

本当に来てくれたのだと、真澄の心は軽やかに弾む。

しかし、真澄が出迎えようと入口へ向かうと、店前でメニュー見ていた4人組は、首をかしげてどこかへ行ってしまった。真澄は彼らに声をかけることも、入口の扉を開けることも出来なかった

。

「やはり安くなければダメなのか…」つい先日の決意が揺らぐ。

「うちにはうちの…」後ろから声が聞こえた。「ですよね？」マキハラだった。

「おう！そうだよ」真澄は笑顔を作った。

安さを目的に来店されたお客さまが来なくなることは分かっていたこと。

それで選ばれないのなら、あきらめる。

それは決めたことだった。

「うちにはうちの良さがある」真澄はもう一度そう言った。

このところの真澄たちは、積極的にお客さまに話しかけるようにしていた。

数少ないお客さまだからこそ、深く話すこともできた。

お客さまは「ケーズキッチン」のどんな所に満足をしているのか。それを知りたかった。

「今日の料理はどうでしたか？なにか気になる点はありませんでしたでしょうか？」

「いかがでしたか？これはキーヨの自信作なんです」

そのように聞くと、多くのお客さまは、快く答えてくれた。

「おいしかった」というお客さまが大半だけど、それがホンネじゃない人もいることも分かった。それが分かっただけでも前進だと思えた。以前は「おいしい」という言葉だけで安心をしていたけど、その言葉と2回目の来店にはほとんど関係がなかった。

料理の内容や意見を聞くときの言葉はそう変わっていないのに、受け取るメッセージは以前より深くなっていると感じた。

なぜだろう。

聞くときの心もちが変わったからではないか。お客さまが満足しているのか本当に気になるよう

になったからこそ、お客さまは以前より親身になって答えてくれているのではないか、真澄はそう思うようになった。

ある日、ケーズキッチンのポストにお客さまからの手紙が届いた。

「先日は心のこもったお手紙ありがとうございました。
普段はなかなか行けませんが、また何か記念日には必ず行きます」

そのような内容だった。
それを読み、真澄は胸がじわ〜と熱くなるのを感じた。
今までに感じたことのない、気持ちのいい熱さだった。

最近、真澄たちは、意見をくれたお客さまにお礼のハガキを出していた。ご意見のお礼と今後の改善策についての報告として。
その返事が届いたのだった。特に何かを期待してのことではなかっただけに、返事がくるとは思っていなかった。すぐにスタッフ全員に見せると、皆嬉しそうな顔になった。

ハラさんから久々の予約が入ったのは、それから間もなくのことだった。

何かが変わってきている。
何かが動いている。真澄はそんな気がしてならなかった。

* * * * *

「お客さまの要望を拾えるようになって来たんだよ」
「そう、良かったね。真澄くん」

真澄はまた松じいのバーにいた。

「うん。でもお客さまも好きなことばかり言うから大変だけどね」

松じいにいい顔をしていると言われ、真澄は少し照れた風にスコッチを口に含んだ。

「そうだ、そろそろ知っておいた方がいいと思う」松じいは改まって言った。
「ん？なに？」

「真の家臣は、お殿さまに諫言できるものだよ」

真澄はその言葉の意味がよくわからなかったけど、イイ気分になんてとてりあえず「なるほど」と言った。

バーを出ると、帰り道は今日も二手に分かれていた。

真澄は、あの言葉をもう一度思い出した。

「自ら変わるか、かわらないか。それも自由だ」

真澄は、右・左の道を見た後、周りに他の道が無いかを探してから、小さく頷いていつも通る右の道へ進んだ。

何かが動き出している気がした。

それが何かハッキリとは分からなかったが、いい方向に向かっているとだけはなぜか確信できた。

(第1部：おわり)

※来週ではないですが、少し置いて第2部に続きます。

お読みくださりありがとうございました。

今回は「商売心得帖」（松下幸之助氏著）のエッセンスを利用して物語を作成しました。

●声をかけるというサービス（P36～37）

だんだん暑くなってきて、扇風機がそろそろいるようになる。

そんなとき、ちょっと立ち寄って、

「去年の扇風機の調子はどうですか」と声をかける。

また「お納めした品物の具合はどうでしょう」ときいてみる。

まあいわば ” 声のサービス ” です。

これはまったくの奉仕です。それによって、すぐにどうこうと

いうものではないでしょうが、ご需要家に見たら、

どんなにうれしく、また頼りに思われることでしょう。

この辺りを膨らませて物語にしました。

物語製作 : ファン促物語ライター 眞喜屋 実行 (まきや さねゆき)

～あなたの想いが伝わるオリジナル物語を製作します。お気軽にご相談ください～

■ものがたりリーフレット : <http://haps.chu.jp/fansokustory-leaf.html>

■ものがたり小冊子 : <http://haps.chu.jp/fansokustory.html>

■連絡先 : haptic@mirror.ocn.ne.jp

■担当 : まきや