

これは、千葉市・千葉県弁護士会共催第10回市民法律講座の
消費者問題寸劇オムニバスの一幕脚本です。

原野商法

1988年3月
於・千葉市民会館大ホール
脚本・市川清文

セールスA 佐野 男客① 宮下
セールスB 大原 女客② 中城
社長 古宮 男客③ 梶原
酌婦 高吉 女客④ 市役所職員
弁護士 田中(三) 男客⑤ 市役所職員
女客⑥ 竹之下

笑い声とドヨーすくいの音楽(タイコ)

————幕があく。《千葉エンタープライズ御客様感謝大旅行会》の横断幕。
下手に宴会用舞台、上手に舞台に向かった客が多数。膳が出ている。
客もセールスも、一様に旅館の浴衣と丹前を着ている。大分、出来上がって
いる様子。酌婦は、艶やかな着物姿。
笑い声。手ぬぐいを鼻で結んだセールスBのドヨーすくいが終わり、舞台から座席に帰ってくる。拍手。
「大原さん、かーわいい！！」の酌婦の嬌声。それに手を挙げて答えるセールスB。
しばらく、キャーキャー。

セールスBの代わりにセールスAが舞台に立つ。
セールスA「は～い、それでは、これからクイズの時間で～す。見事勝ち残られた方には、
すてきな賞品がありますから、張り切って参りましょう」

この間に、セールスBが◎と×の書かれた札を配って回る。
セールスA「私がこれから読み上げる事柄が正しいと思う方は◎、間違っていると思われ
る方は×の札を挙げて下さいね。ミナコちゃ～ん、分かりますか～？」

酌婦 媚びた調子で「は～い、わかりま～す」

セールスA「はい、第一問。
郷ひろみの妻は松田聖子である。
はい、◎か×か。」

…一同、笑いながら×を上げる。
セールスA「はい、今のは練習ですね。本番、行きますよ。
第二問。

昨年のレコード大賞選考で近藤真彦がレコード大賞受賞を辞退したのは、母の遺骨が盗まれないためであるこ
とが判明した。
はい、◎か×か。」

…皆、笑いながら×を上げるが、一人だけ、女客④が◎を上げる。
セールスA「はい、マッチは辞退しませんでしたし、御骨は盗まれてしまったので、×が
正解ですね。皆さん、大変おめでとうございます。はい、次、行きま～す。

第三問。
千葉エンタープライズは立派な会社で、社長は大変気前がよろしい。
はい、◎をど～ぞ。」

…一同、笑いながら、◎を上げる。
セールスA「いやあ、皆さん、大変御勉強なさっているようで、びっくりしました。
それでは、皆さんにゴホービ！！」

セールスB、賞品を配る。

第2問でつまづいた婦人客④
「私、第二問、間違っちゃったけど…」
セールスB「いいの、いいの、これ努力賞で特別サービスしちゃう」

女客④「まあ、悪いわねえ」
男客③「そうそう、やっぱ、サービス業は…」(と笑いかけると)

セールスB(引き受けて)
「一にも二にも御客様！」(他の客もこれに唱和する。そういう話題が前にあったことが分かる)…笑い。
男客③と女客④は、ビールのコップで乾杯の仕種。賞品を早速あけてみる客達。賞品の中身についてガヤガヤ
と雑談。

この間に、上手から男が入ってくる。恰幅の良く、品の良い、背広姿。
セールスA「はい、それでは、大変気前の良い、我が千葉エンタープライズ社長、千葉太

郎が到着しましたので、皆様にひとこと、御挨拶申し上げます。よろしくおたのしみませす。」

千葉太郎(舞台に立つ)『御紹介にあずかりました千葉エンタープライズの千葉太郎でございます。役所との打ち合わせのため、遅れましたことを御詫び申し上げます。また、この度は、御忙しい中、我が社の御客様感謝大旅行会に御参加下さいまして、心より御礼申し上げます。御蔭様で、我が社もこの三月で創立二〇周年を迎えることができ、業界でも一応の地位を築くに至っております。それも、これも、御客様各位のひとかたならぬ御支援の賜物と、従業員一同深く感謝しております。我が社のモットーは、御客様に笑顔を御客様に夢を御客様に喜びをの点にございます。決して御客様に御損をさせない、《御客様の繁栄こそ我が社の繁栄である》《今日もエンタープライズは御客様と共に》の心で、毎日の仕事をさせて戴いております。『目先の損得勘定だけに惑わされてはならない』、ちょっと古臭いかも知れませんが、これが我が社創立以来、頑なに守り通してきた社訓でございます。今日の、このささやかな旅行会によって、御客様と我が社との信頼関係が、更に大きく豊かなものとなること出来れば、これに過ぎる喜びはございません。何もございませんが、どうぞ肩の力を抜いて、日頃の疲れを癒して戴きたいと存じます。本日は本当にありがとうございます。』拍手。社長、上手へ戻りながら客のひとりひとりに適当に深ぶかと頭を下げる。男客①、③とは握手もする。客達、改めて拍手。社長、去る。

セールスA「は～い、気前のいい社長の御挨拶でした～。御客様に笑顔を、御客様に夢を、御客様に喜びをという我が社のモットー。心で思っている、なかなか口に出して言えるもんじゃないんですよ～。(笑い)。ちょっとばかり恥ずかしくなっちゃうところなんです、さすが、社長。口に出しても違和感が無い。あなたは、偉い!!(客達、ニヤニヤしている)ということで、あんまりバカをいってると怒られてしまいます。それでは、あんまり酔っ払っちゃう前に、ここで、今日、ヘリコプターから見て戴いた土地の御話をさせて戴きませす。」

男客①「ヘリコプターがまんず怖かったなやあ」

女客②「とうちゃん、いっぺん乗ってみてえって言ってたからつきあっちゃったけど、怖かったっぺ？」

セールスA「私も初めて乗ったときは怖かったですけど、あれは一度乗るとやみつきになりますよ」

男客③「いやあ、生きた心地しなかったけど、降りてみると、また乗って見たい感じがすんなあ」

女客②「あたしゃ、ヘリコプターより、映画でも見せてもらった方が、こわくなくて良かったわね」

セールスA「はい、そうなんです、ヘリコプターから実際にその目で見て戴きましたが、土地というのは、目で見ただけではどんな価値があるのか無いのか見当が突きませんねえ。そこで映画とまでは行きませんが、今日、見て戴いた土地を、改めて、ここでスライドで見て戴きながら御話したいと思っております。」

セールスB「は～い、すこ～し暗くなりますが、宜しく御願ひ致します」

スクリーン登場。周辺、少々暗くなるが、登場人物は見えている。

《スライド》
航空写真。原野が見えている。真ん中を斜めに白い二本線が横切っている。

セールスB「はい、これが今日、見て戴いた土地です。あの〇〇を覚えていらっしゃる方もいらっしゃると思いますが、あの〇〇の直ぐ南西を新幹線が通ります。」

男客①「あんなところに、新幹線、作るっちゃうんだから、大したもんだなあ」

セールスB「いや、日本の技術水準は世界一ですからねえ。御承知のとおり、今年の国会で新幹線建設促進がいよいよ本決まりとなりましたので、この一帯の土地が急浮上してきております。」

男客①「おうよ、お酒呑んでも良かっぺか？」

セールスA「どうぞどうぞ、深刻な話じゃありませんから、遠慮なくどんどん召し上がって下さい。皆さん、水割りでも、お酒でもビールでも、どんどんやって下さい。ミナコちゃん、お願いねえ」

酌婦「すみませ～ん、気がつかなくて。どうぞ。」

と男のひざを撫でながら酒を注ぐ。男客①「オツツ」などという。

女客②「いいですよ、この人はいつも自分で勝手に呑むんだから。」

男客①「てやんでえ、誰かさんが気がきくからじゃないの」

女客④「あんたは何呑むの」

男客③「俺あ、ビールでいいや。ウイスキーじゃ、直ぐ、酔っぱらっちゃう。おまえも戴いたらどうだ」

男客①「お姉さん、ミナコちゃんっていうの。若くて、かわいくて、いいねえ」

酌婦「あら、おじょうずねえ。奥様に叱られちゃいますよ」

女客②「この人はいつもこんな調子だから、もう、慣れっこ。でも、お若いのに、しっかりしてて。お幾つ？」

酌婦「あらいやだ、もう二〇歳ですもの」

客達、適当に酒を注ぎあう。

セールスB(笑いながら)

「よろしいですか。はい、次、行きませす。」

《スライド》

先程の写真を引きのばしたもの。

「はい、今のを大きくしたのがこれですね。これがただ今我が社でお勧め申し上げている土地ですね。新幹線まで、たったの二〇〇mですから、ほとんど目と鼻の先です。これまでは見向きもされなかった土地ですが、新幹線計画で、御脚光を浴びております。」

計画で、一確脚元を浴びております。周辺に大手不動産がどんどん進出してきており、東海道新幹線のときの新幹線ラッシュの再現と言われております。」

《スライド》

東海道新幹線の写真。
東海道新幹線の路線図。

・・・セールスBの話の間、お客達は適当に呑んだり食べたりしている。邪魔にならない程度に、適当な雑談。

セールスB「しかし我が社は、『この土地が良いですよ。買って下さい』とだけ言う不親切な商売はしておりません。将来、値上がりが確実、今でもどんどん上がっていても、いざというときに直ぐに換金出来なければ、財テクとしては失格です。」

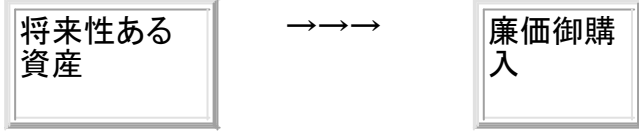
男客①「そりゃあ、そうだなや。俺あ前にひどい目にあったもんなあ」

(セールスB、軽く頭を下げながら続ける)

「そこで、我が社独自のシステムとして、御客様が御希望するなら、いつでも時価で買い取る《エンプラ即金お買い上げ制度》というシステムを採用しております。」

《スライド》

エンプラ即金お買い上げ制度



↓ ↓ ↓ ↓	値上り	御希望があれば	いつでも時価にてエンプラがお買い上げ
------------------	-----	---------	--------------------

確実な換金制度実現

セールスB「エンプラ即金お買い上げ制度の特徴の第一は、いつからでなければいけないという期限制限が無いことです。銀行預金などは、五年定期、三年定期などというように、換金期限がございますし、これに違反して換金すれば、殆ど利息が貰えません。しかし、エンプラの即金お買い上げ制度にはこのような制限は一切ございません。御希望があれば、いつでも、直ちに、その時の時価で買い取らせて戴きます。」

男客①「おうよ、わるいな。ちょっと聞きたいんだがよ」

セールスB(ニヤニヤしながら)「何でしょうか」

男客①「そうずっと、買いつつ欲しい場合には、何日位で金になるんだや？」

セールスB「そうですね、移転登記の手続きがありますが、三日いただければ現金をお支払いできますね。」

男客①「ふーん」

セールスB「よろしいですか？」(男客①うなづく)

エンプラ即金お買い上げ制度の特徴の第二は、安全確実性です。
銀行の利息支払いの場合は、御客様から集めた預金を運用して、その運用益を利息として支払うというものです。これですと、運用の失敗、特に不況時には貸し出しの焦げ付きなどにより、運用益が不安定になるという危険性が付きまっております。ですからそのリスクを考慮して、利息は低く押さえざるを得ないという宿命を負っております。

《スライド》

	廉価時価	---	御客様御購入
土地			
	値上後時価	---	エンプラ御買い上げ
1対1対応			
	土地の価値	-----	時価代金

運用等のリスク無し
安全 確実

ところが、エンプラ即金お買い上げ制度の場合は、土地という資産を媒介として、常に時価評価にての売買ですから、銀行のような運用リスクという問題が全く生じません。しかも、土地は資産として第一級の確実性を備えておりますので、二重の意味で確実です。この点からも、我が社の堅実な経営姿勢を御理解戴けると存じます。

男客③「ちょっと聞いてよかんべかあ」

セールスB「はい、何でも聞いて下さい」

男客③「その時価評価つつのが、ちょっとわかんないんだども、今日いくら、あしたいくらつつのが、わかんないと、買いつつ貰ったらいいのかどうか、わかんないのとちがうかなあ。」

セールスB「いやあ、さすがこの旅行会にいらっしやるだけでございます。その点の評価が

大変むすかしゆつございますね。しかし、御客様からの買い取りご希望があるときに、正規の時価よりも低く評価したりすれば、直接御客様にご迷惑がかかる訳ですので、あくまで適正時価が誰にでも分かるようであればな

りません。我が社では、常時、各地域毎の適正時価をコンピューターネットワークにより、いつでも取り出せるシステムを採用しておりますので、ご希望があればいつでも適正時価を取り出すことができます。よろしゅうござい

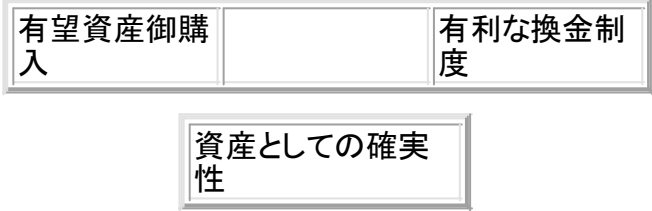
ますか」(男客③うなづく)

セールスB「財テクを安全・確実・有利に行うために、我が社は常々、次の三点を押さ

るべきであると考えております。」

《スライド》

財テク三箇条



「即ち、第一に購入資産が値上がりの有望な物であること、第二に、有利な換金制度があること、第三には、それらを踏まえ、購入資産が確実なものであることが必要です。いくら値上がりがあるが有望で有利な換金制度が用意されていても、肝心の資産が不確実なものであっては砂上の楼閣です。

これによっても、我が社の堅実経営の姿を御理解戴けるのでは無いかと存じます。」(スライド消える。舞台、明るくなる)。

セールスA「はい、どうも御疲れ様でした～！！社長は、『肩の力を抜いて』などと言いま

したが、どうも固ぐるしい話で肩が凝っちゃったかな～。」

男客①「大丈夫！お酒、ちゃんと載っておりますから。」

男客③「いい話なら、肩なんて凝らねえだよ～！」

セールスA「それでは、ここで、既に土地をご購入戴き、しっかり財テクされている松井

さんがおいでですので、どうでしょう、経験談などを御披露戴ければと思います。」

男客⑤「えー？、何しゃべったらいいんですか」

女客⑥「この人、しゃべるの苦手だから・・・」

男客⑤「家内に聞いて下さい。家内がやっているから・・・」

セールスA「はい、何処の御家庭も女性上位のようですが、本当に、この頃は奥様の間で

の財テクがおおはやりでございます。

では、奥様に御尋ねしましょう。まず、土地を買われたときの御話を御願い出来ますか。」

女客⑥(もじもじ立ち上がりて)

「おとしの暮、さっきのスライドに映っていた土地を坪五〇〇円で買ったんですよね。一、〇〇〇坪でしたから五〇万円でした。それで、去年の九月になったら、千葉エンタープライズの方から、エンブラ即金買い上げだと坪一、〇〇〇円で良いですっていう連絡を戴いたんで、どうしようかと思っていたんですけど、・・・」

セールスA「はい、エンブラ即金お買い上げのことについても御話戴いておりますが、お

とし暮れに合計五〇万円の土地が去年九月には一〇〇万円という知らせがあったということですね。」

女客⑥「そうなんです、それでちょうど妹の結婚のことで物要りだったんで、一時払いもどしのつもりで、即金買い上げしてもらったんです。手数料が五、〇〇〇円だったので差し引き、四九万五、〇〇〇円の利益でした。」

セールスA(書類を繰りながら)「松井さんは、一昨年の一二月の御購入でしたね。」

女客⑥「はい、ですから、実質九箇月で・・・四九万五、〇〇〇円の利益でした。」

男客⑤(すわったまま)

「僕が感心しているのは、即金買い取りしますよということ、わざわざエンブラの方から知らせてくれたことですよ。しかも値段まで教えてくれたから、本当に気軽に買い上げ手続が出来た、なあ」(と女客⑥に相槌を求める)

女客⑥「それで、一旦買いとって戴きましたけど、その後で、また近くの土地を今度は少し増やして二、〇〇〇坪程買いました。こんどは、しばらく寝かしといた方が得なんじゃないかなって思ってますけど・・・」

男客⑤(他の客に説明するように座ったまま)

「買い上げて貰うとき坪一、〇〇〇円だったのが、もう一度買うまでの二箇月

かそこらで坪当たり一、二〇〇円になっていたから、やっぱり、そのまま持っていた方が得だったんですよ。本当に一年で二倍の勢いでしたからねえ」(女客⑥は適当に座る)

セールスA「はい。ありがとうございます。それで、当社のシステムについては、どう御

考えですか。」

女客⑥「そりゃあ、こんなにピッタリの財テクはありませんよ。今まで、中国ファンドや養老年金なんか色々やって見たけど、もっとはやくエンブラさんにすればよかったですよ。」

セールスA「ありがとうございます」

男客⑤「いつでも買いとってくれるっていうのが、成功の決め手だなあ。やっぱり、庶民はいつお金が必要になるのかも知れないから、いつでもって言うのはいいなあ。」(他の客達は盛んに、うなづいている)

男客③「エンブラは値段が幾らになっているかも連絡してくれるんかい？」

セールスB「そりゃあ勿論、そうでなきゃ、即金買いあげ制度を御客様が御利用できませんから」

客達「そりゃそうだなあ」などといいながら、夫婦でうなづき合ったりしている。

セールスA「はい、松井様、どうもありがとうございました。それでは、ここで、我が社でお勧めしている土地について、さらに具体的に御説明したいと存じますが・・・」

セールスB「はい、それではまたスライドに戻りま～す。少し暗くなりますが、御協力お

ねがいしま～す」

《スライド》

整然と分筆された土地の公図。

「これが今回皆さんにお勧めする土地でございます。既にきちんと分筆手続も終わっておりますし、地目が原野ですから、農地と違って、所有権の移転登記も直ぐに出来ます。」

男客①(突拍子もなく)「はんこ持ってきてるだよ。今日、使うか。」

セールスB「はい、どうもありがとうございます。後程、御契約戴くときに、押して戴きます」(他の客は笑う)

男客①(男③に向かって)

「俺あ、セールスの兄ちゃんが、旅行と契約は関係ないと言ってたけど、こんなこったと思ったから、ちゃんと実印もってきたっけよ。」セールスAに向かって「おうよ、初めからちゃんと言えばいいんだに。人を儲けさしてやるっちゆうのに、なあに遠慮してるだよ！」

セールスA(おどけて)「はい、仰せの通りでございます」

一同、和やかな笑いの中で……溶暗。