

したりなどが原因で、たくさんの店がシャッターが閉じていことから、そう呼ばれているのだった。

杏橋商店街も、最盛期は百もの店や会社が並んでいたが、あと数年で半分になってしまいうだろうと噂されている。

そこで商店会が発案したのが、若い人を呼びこむ作戦だった。家賃を下げたり、改装費用を立て替えたりと、資金不足を補ってみようというのが主旨だ。今年二十七歳になる権を、実験第一号に起用してきのう開店したのだった。どの品がどう使われるのかは、五十をすぎた手柴にはわからなかった。ただ、店内を見て二度うなずいた。

「明るい店だねえ。おしゃれだし」

「ありがとうございます。みなさんのおかげです」

「客足はどう？」

「チラシをまいたのもあって、けっこう来てくださってます。きのうの売上は四万円もありました」

権がほがらかな笑顔で嬉しそうに言う。しかし手柴は苦笑をおさえるのが精一杯だった。

初日にそれでは、この後の展開も期待できない。家賃、光熱費、保険、税金、仕入費用や当人の給料などを考えると、本来なら月に四十万円は稼がなければならぬ。最初のものめずらしさで売れるだろうが、毎日売上があるわけではない。継続的な収入がなければすぐに赤字に転落する。何か進言するべきかどうか悩んでいると、権がまた楽し

そうな声でこう告げた。

「ネットでも売れてるんです。もう一年近いんですが」

そう言って見せてくれたのはタブレットだった。権の作った品物が並んでいる画面が、ボタンに触れると計算書のような表に変わった。先月の売上とその日計だった。

「え、こんなに？ 毎日？」

「はい、おかげさまで」

「え、これなら店開かなくてもよくない？」

「お店のほうが人の顔が見えます。お客さんの」

「こんにちはー、ジェットター便です」

そのとき宅配業者が飛びこんできた。台車に次々とダンボール箱や封筒を入れていく。

「ぜんぶで四十一ですね。ありがとうございます」

軽やかに去っていく業者の背中を見送って、手柴は権をまじまじと見た。

「あれ、ぜんぶ売れたもの？」

「はい、おかげさまで」

権がにっこり笑った。

## 2

「ねえねえ、新しいお店、行ってみた？」

「外からは見ましたよ。かわいいの多いです」

「お店の人、いい感じのイケメンだった！」