



「義母のいきがい」めぐえもん（千葉県）

十年前、私は夫の実家で義母と同居していた。理容室を営んでいる。店を開けていると、いろいろな人が物を売りに訪ねてくる。

節電グッズ、掃除機、学習教材、置き薬、アパート経営などである。ぬいぐるみを売りに来た若い女性もいた。千円で買った。もうもうと叫びながら振動して笑えた。子供達は大喜びであった。

義母は物干しざおやドイツ製の重たい掃除機など、ありとあらゆる物を訪問販売で購入していた。義母は若くして夫と死別。死後義弟を妊娠していることがわかった。三歳の夫を育て、出産、仕事に育児に追われて生きてきた。自分だけの買い物で外出したこともなかった。だから訪問販売で見える商品がとてもきらびやかに思えるのかもしれない。

夫は市価より高いと義母に文句を言っていた。しかし、私は義母が働いて得たお金で買物しているのだし、好きにさせるべきと諭した。

人間、特に女性は買い物好きである。仕事一筋の義母も同じ普通の女性であると





わかり、ほっとした。

なぜだろうか？ 人が運んできたものは魅力的に感じる。説明する人の雰囲気や明るい会話のせいかもしれない。義母は高級化粧品を購入していた。当時六七歳。

「しわや乾燥にいいんだって。久しぶりに鏡を見たらしわだらけでびっくりしたわ。」

クリームをせっせと塗り込んでいた。夫は今さら無駄とあきれていた。

義母は買い物以外に販売員との会話を楽しんでいるようだ。仕事ではお客様に気を遣い疲れる。販売員は逆にお世辞を言ったり、気持ちよくさせてくれる。それを励みに老後、仕事に生きているのだ。

今、もうすぐ八〇歳。まだ現役理容師だ。こないだ補正下着を買ったことを喜んでいた。義母が若いのも長話に付き合ってくれる販売員の方々のお蔭である。

やっと自分自身の人生を取り戻した義母。足腰が弱いけど、買い物したい高齢者には良い販売方法だと思う。外出が大がかりになり、諦めている人が多い。これからも誠実に販売を続けてほしい。

ネットも使えず、買い物難民、独居老人の安否確認に訪問販売は将来の展開が期





*Direct Selling
Essay*

待
で
き
る
だ
ろ
う
。

【平成二七年度・特別賞】

