



「新茶とともに今年もKさんがやって来る」岡部晋一（神奈川県）

今から三十四年前の六月下旬の夕方、Kさんが、初めて私の家にお茶の訪問販売にやって来た。

Kさんは、風呂敷包みに、新茶の袋詰めの商品を玄関先に並べ熱心に商品の説明を始めた。

Kさんは、静岡県の菊川の製茶業者で、自分の茶畑で栽培した茶を製品化し、主に横浜方面に訪問販売しているようだ。

私自身、お茶が大好きで、お茶には少しうるさい程のお茶党だ。

しかも、その当時、いつも買っていた近くの商店街のお茶屋さんで、ご主人の病気で店を閉じてしまい、私自身も困っていたところなので、新茶を中心に自宅用と贈答用に沢山購入した。傍にいた妻は、初めての業者なのでたくさん買うことに消極的だったが、私はKさんの人柄と、自分のつくった商品に対する熱意で買った。

お茶は、値段の割にはとても美味しかったし、親類や友人に贈ったお茶も大変好評だった。





Kさんのお茶の訪問販売は定期的に年二回来る。一回は六月の新茶の販売と、もう一回は年末の歳暮用などの販売を目的にしているらしい。

ある年、七月に入ってもKさんはやって来ない。(病気でもしているのか?)などと心配になったので、自宅に電話してみた。Kさんは、病気ではなかったが、なんだか元気がない。聞いてみると、今年のお茶の品質が良くなかったので、お得意様のお客さんには売れないと言う。

しかし、私は菊川産以外のお茶は買うつもりがなかったので、お仲間の業者のお茶でもよいから持って来てほしいと頼んだ。

数日後、元気がないKさんはやって来た。私は、自信のない製品は売りたくないというKさんの誠実さに感動した。逆に、Kさんを励ます役になってしまった。

私は、訪問販売に来るKさんとの会話も楽しかった。

Kさんの数代前は、徳川の千二百石取りの旗本で、明治維新の時に、静岡県の菊川に移住し、茶の栽培を始めたが散々苦勞したらしい。また、維新の時、横浜から茶を輸出していたこともKさんに教えられ、横浜っ子の私が知らないこともKさん





から学んだ。

ある時、静岡の銘茶「藪北茶」の名前の由来について訊いてみたが、さすがのKさんも知らなかった。

ところが、約一週間後、Kさんから電話があり、「藪北茶」の名前の由来は、静岡県森さんという人が、ある日、自宅の藪の北で見つけた茶の新種なので「藪北茶」と命名したらしいということだった。

Kさんは、私の何気ない質問に、あちこちの製茶業の長老たちに聞きまわって、やっと「藪北茶」の由来を知りあてたらしい。このKさんの誠実な性格が、益々私をKさんのファンにさせた。

名古屋の大学を卒業したKさんの息子が、Kさんの仕事を手伝うようになった時、息子は通信販売を導入して、商売を全国的に拡大して訪問販売はやめようと言い出した。父親のKさんは猛反対し、訪問販売で築いた客との信頼関係を大切にすべきだと主張し、息子も結果的に父親の主張に納得した。

勿論、インターネットや通販も時代にあった方法で私も否定はしないし、私の子





供達も利用している。

しかし、訪問販売の尊重したい点は、売り手と買い手の間に、人間と人間の温かい心の交流も存在していることだ。だから、私は、「訪問販売」という商業活動を一つの「文化」として存続し、発展させてほしいと思う。

もうじき、新茶をライトバンに乗せて、Kさんが運転手役の息子さんと仲良くやって来る。

今年の新茶の味が楽しみだ。

【平成二七年度・最優秀賞】

