

四十周年記念エッセーコンクール

「出会えて良かった」

入選作品&特別セレクション作品集



「会えてよかった」を届けたい
JDSA 公益社団法人 日本訪問販売協会

はじめに

このエッセー集には、令和元年度に実施した四十周年記念エッセーコンクール入選作品に加え、協会が特別に選んだ作品を掲載いたしました。全国から寄せられた194編の作品には「出会えてよかった」をテーマとした、多くの思い出やエピソードが語られていました。そして厳正な選考の結果、惜しくも入選とならなかった作品の中にも世の中へ広めたいと思えるような素晴らしい作品がたくさんあり、本作品集の発行が決まりました。当業界での取り扱い品目は、化粧品、清掃用具、健康食品、書籍教材など大変多岐にわたっています。多くの品目からバランスを考慮して27編を選定いたしました。昨今では社会の変化とともに、新たな消費生活のあり方や様々な価値観などが生まれています。本作品集により少しでも訪問販売業界への理解が深まればと存じます。

目次

1. 入選作品

最優秀賞

「プラスアルファのエキス」 渡辺恵子

優秀賞

「インターホンを鳴らさない販売員さん」 加藤かな

優秀賞

「母親の顔」 原田成二

佳作

「寝たきり祖母の楽しみ、訪問化粧品販売」 高田智子

佳作

「人生が変わった「一時間」」 どんぐり代

佳作

「加藤さん」 ユリ

| | |
|----------------------|----|
| 「プラスアルファのエキス」 | 6 |
| 「インターホンを鳴らさない販売員さん」 | 9 |
| 「母親の顔」 | 12 |
| 「寝たきり祖母の楽しみ、訪問化粧品販売」 | 15 |
| 「人生が変わった「一時間」」 | 18 |
| 「加藤さん」 | 21 |

2. 特別セレクション作品

「喜びの種まきを」 柳由美

「娘のように姉のように」 川口あき

「私を変えた出会い」 ありがとう

「幸せは勘違いから」 福田Y子

「Iさんが来る日」 池田智子

「広がる人生」 平平凡人

「出会いに感謝」 すみちゃん

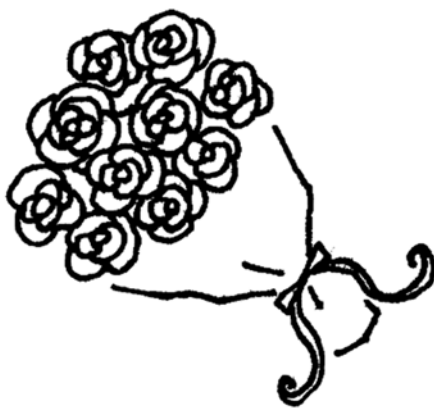
「コロナピアからのセールスレディ」 小笹雅幸

「30年前の採め事」 古城正

「まなざしを届けに」 小松崎潤

| | |
|-------------------|----|
| 「喜びの種まきを」 | 23 |
| 「娘のように姉のように」 | 26 |
| 「私を変えた出会い」 | 29 |
| 「幸せは勘違いから」 | 32 |
| 「Iさんが来る日」 | 34 |
| 「広がる人生」 | 37 |
| 「出会いに感謝」 | 40 |
| 「コロナピアからのセールスレディ」 | 43 |
| 「30年前の採め事」 | 47 |
| 「まなざしを届けに」 | 50 |

| | | |
|---------------------|-------|----|
| 「四十年前の出会い」 | 長本陽子 | 53 |
| 「初めての飛び込み」 | 太盛三夢 | 55 |
| 「家族を繋ぐ我が家のミシン」 | 三宅さくら | 58 |
| 「花売りのおじいちゃん」 | 河方恵子 | 61 |
| 「鯛の紙ふうせん」 | 西崎良子 | 64 |
| 「元、訪問販売員からの一言」 | 村上堅二 | 67 |
| 「想いを紡ぎ伝え行くことができたのは」 | びよびよ | 70 |
| 「ひとめぼれ」 | 入倉文子 | 73 |
| 「笑顔のポンカン」 | 船山直子 | 76 |
| 「その偶然に感謝する」 | やまもと | 79 |
| 「見過ごせなかった」 | 吉村史年 | 82 |



プラスアルファのエキス

渡辺恵子（徳島県）

今から六年前のこと。八十歳で一人暮らしをしていた母が体調を崩し、施設に入所した。それから半月ほど経った頃、施設の方から、母が使用している化粧水と乳液が少なくなってきたとの連絡が入った。

早速母を訪ねると、母は私の顔を見るなり、一枚の名刺を私に差し出して、「Aさんに電話して、ここに届けてもらって」と言った。

母の使用している化粧品の銘柄を見てみると、全国的に流通しているものだった。

「お母ちゃん。これだったら、ネットで買えるよ。今から最安値情報、調べてみるね」

そう言いながらスマホを手にとった私を、母は制した。

「とにかくAさんに、ここに来てもらって。私はAさんの化粧品じゃないと嫌なの」
頑として譲らない母に根負けした私は、しぶしぶAさんに連絡を取った。

Aさんとは、いつからの繋がりなのだろう。訪問販売で買うなんて、騙されて高価な商品をいっぱい売りつけられているに決まっているわ。

猜疑心と警戒心いっぱい的心境で待ち構えていたところへAさんがやってきた。六十代くらいの年齢好で、温和な感じの女性だった。

母は彼女の顔を見るなり、満面の笑顔を浮かべた。母と彼女との話のやり取りを聞いていると、これまで繋がり深さを感じた。

「じゃあ近いうちに、化粧水と乳液をお持ちしますね」

彼女は帰り際に母にそう伝えて、部屋のドアを開けた瞬間、私に目配せした。彼女の後に続いて廊下に出た私に、彼女は言った。

「化粧水と乳液ですが、まだ一本ずつ新しいのが残っているはずなんです。ご実家のお母様のお部屋を、探してみてくださいませんか？」

彼女の意外な言葉に、私は思わず声が出た。

「どうして、わかるのですか？」

私の問いかけに、彼女はクスツと笑った。

「お母様とは、もう十八年のお付き合いになります。お母様が今までに買われた化粧品は、いつ、何を何個買われたか、すべて記録しています。私がお客様に購入していただく時は、お手持ちの在庫を、必ずチェックしています。少しでも鮮度の良い状態で使っていたら、余分な商品は極力お渡ししないように努めています。お母様は一カ月ほど前に、二本ずつお求めになったので、わかるんです」

彼女の誠実さに、私は胸が熱くなった。そのとき私は、母がなぜ彼女から化粧品を買い続けようとしたのが、なんとなくわかったような気がした。

それから彼女は月に一度、母が亡くなるまでの五年間、ずっと母のもとに通い続けてくれた。商品を購入する時も、しない時も、彼女の微笑みは変わらなかった。

彼女の人柄に魅せられ、いつしか私も彼女のお客さんになっていた。彼女が家に届けてくれる化粧品にはきつと、「プラスアルファのエキス」が入っているに違いない。

【令和元年度・最優秀賞】

インターホンを鳴らさない販売員さん

加藤かな（愛知県）

初めて母から「北海道から来た販売員さん」の話を知ったときは、ちょっと不安になった。北海道の牛乳や野菜をトラックに積んで全国を回っている人が訪ねてきて、そのおじさんの牛の話がとてもおもしろくて牛乳を買ったのと嬉しそうに言う。

私はその話を聞いて、一人暮らしの高齢の母に何か高いものを買わせようとしているのではないかと疑ってしまったが、値段を聞くとそんなことはなかった。私の実家は田舎で、歩いていける場所にスーパーもコンビニもないので、買い置きできない牛乳を買えるのはありがたかった。本州から出たことすらない母にとって初めて聞く北海道の話はとても興味深いものだったようで、私は実家に帰るたびに北海道のなまりや雪かきの話を聞かされたものだった。

母が亡くなった後、私は実家を片付けるために週末ごとに家に帰った。ある日の夕方、やけにカーオーディオの音が大きい車が家の前に停まった。走り去る気配もなく、しばらく停車しているようで

ある。「なんだろう？」と不審に思い、窓から外をのぞいてみると一台のトラックが停まっていた。運転席の男性はニコツと笑って私に会釈をした。「あっ、牛乳の人かも」と思い、急いで外に出た。

男性は音楽を消して丁寧に自己紹介をした。私はやっと会えたと思った。

母が亡くなったことを伝えると、男性はお悔やみの言葉を述べ、何度も何度も深くとお辞儀をした。その様子から本当にさみしく思っていることが伝わってきた。

「実家に帰るたびに母から北海道の話が聞かされましたよ。行ったこともないのにまるで見てきたみたいに話すからおかしくて」と私は言った。

「そんなに私の話を楽しみにしてくれていたなんて知りませんでした。うれしいなあ」と男性はしみじみとした口調で言った。

「音楽が聞こえてきたから、なんだろうと思って外を見たのです。まさか牛乳を売る車だとは思いませんでした」と私は言った。すると、男性は意外ないきさつを教えてくださいました。

「これは私と加藤さんが決めた合図です。体の調子が悪くて寝込んでしまう日がある。インターホンが鳴って、きつと牛乳の人だと思うのだけど、起き上がることができないほど辛い。せつかく来ても

らったのに無視することになってしまつてとても気が重いと度々おっしやっていました。では、音楽の音量を上げて家の前でしばらく待っていますよ。お元気だったら窓から顔を出してください。それならインターホンより気持ち良いでしょうと私から提案したのです」

それを聞いてハツとした。母は初対面の日からこの男性の気質を気に入り、この人から牛乳を買おうと決めたに違いなかった。私は母のお気に入りのお牛乳を1パック買った。そして、トラックが見えなくなるまで男性を見送った。

【令和元年度・優秀賞】

母親の顔

原田成二（東京都）

たしか二十歳のときだったと思う。一人暮らしをしているアパートのチャイムが鳴ったので、応対に出てみると、訪問販売のおばさんが立っていた。化粧品のセールスをしているらしく、男性用化粧品もあるという。

当時、学生だった私は、手が荒れてボロボロだった。理由はハッキリしている。バイトをしていた寿司屋で水仕事をしていたからだ。私は皿洗いのバイトとしてその店に入ったのだが、なぜか親方がひどく私のことを気に入っていた。入社三年目までの職人には一切寿司を握らせないのに、私には、「寿司の基本は巻物からだ。まずは巻物からやってみろ」

と言っけきかなかった。私は学生であり、将来、寿司職人になるつもりはなかった。だが、親方の強烈な勧めで、バイトの身分なのに寿司職人見習いのようなことをしていた。

「肌荒れを治すクリームとかありますか？」

私が尋ねると、訪問販売のおばさんは、

「若いのに、ずいぶんと荒れてるねえ」

と言い、効果の高いクリームを勧めてきた。

それにしても荒れ方がひどい。

肌荒れの理由をおばさんが訊いてきたので、私は正直に答えた。皿洗いの学生バイトなのに、親方に気に入られて寿司を握っていること。将来、寿司職人になるつもりはないので、困っていること。

若い職人さんから「バイトなのに寿司を握っている」と目をつけられ、まいていること――。

ふんふんとおばさんは聞いていたが、一通り、私の話が終わると、なぜか商売道具の肌荒れクリームをカバンにしまい始めた。

「お兄ちゃん。親方の気持ちを無駄にしたらダメだよ。きっと親方は、今まで色んな職人さんを見てきたと思う。そんな中で、お兄ちゃんは見どころがあると思われたんだよ」

そうかもしれないが――。

「将来、寿司職人になるつもりはなくても、今は親方の気持ちを大事にして、必死になって寿司を握

りなさい。その経験は、いつか役に立つ」

そして、おばさんはこう続けた。

「あたしは化粧品を売って回るのが仕事だけど、お兄ちゃんには売らないことにする。水仕事でポロポロになるまで働いたその手を、よく見つめなさい。それが頑張った証なんだから」

私は肌荒れクリームを買うつもりだったのだが、おばさんはもう売る気はないようだった。そして、

「若いうちの苦労は決して裏切らないよ。冷たい水仕事も、つらい人間関係も、いつかは慣れてくる。そして、まな板の前に立たせてくれた親方の優しさも、いつか分かる日が来るよ。それまで辛抱して、頑張るんだよ」

と言った。

その顔は、訪問販売をしに来た顔ではなく、我が子を心配する母親のような顔だった。

【令和元年度・優秀賞】

寝たきり祖母の楽しみ、訪問化粧品販売

高田智子（滋賀県）

私には九十歳になる祖母がいます。元気で若々しく、一緒におしゃべりしていると、まるで同世代の女友達という気分になれる、自慢の祖母です。ところが二年前、祖母は風呂場で足を滑らせてから、寝たきりの生活を余儀なくされるようになったのです。それまでお洒落が好きだった祖母が、一日に一度も鏡を見なくなり、ふさぎ込んでしまうようになりました。以前のように自分の足で買い物に出かけることができなくなった祖母が、私は心配でたまらなくなりました。

そんな折、私の愛用している〇〇化粧品店が、訪問販売と訪問エステを展開していると聞きました。私は良いことを思いついたのです！自宅に〇〇化粧品のセールスレディの方に来てもらい、祖母にメーカーシップやエステを受けてもらうことにしたのです。

当日、担当のSさんは、色とりどりの口紅や、見ていただけでワクワクするような美しい化粧水の瓶などを、抱えきれないほど持って、自宅を訪問してくれました。祖母は、バラ色の口紅を差しても

らいました。すると、祖母の顔が以前のようパツと明るさを取り戻したのです。祖母は、ウキウキした口調で、「これ、いただきわ」とその口紅を購入しました。

それ以来、祖母は定期的に訪問してくれるSさんを心待ちにしています。化粧品購入以外にも、訪問エステも楽しみにしている様子。自宅という、自分が一番リラックスできる場所で施術してもらえるのがうれしいそうです。エステをしてもらって、祖母は「人の手ってあつたかいのねえ」と顔をほころばせています。Sさんが言うには、

「手当てという言葉は、もともと患部に手を当てるという意味から来ているのです。人の手には、相手を癒す魔法のパワーがあるのですね」とのことです。

Sさんは聞き上手の女性で、いつも祖母の話し相手になってくださいます。祖母はお茶やお菓子を出して、Sさんとおしゃべりに花を咲かせている様子。

肌につけるものだからこそ、〇〇化粧品はお客さまとの直接対面でのカウンセリングと販売をモットーとされていると、聞きます。私の祖母のように、寝たきりになっても『おしゃれ心』を失いたくない人のために、お化粧品の訪問販売は最適と言えるでしょう。他のお年をお召しになられた女性

も、ぜひお化粧品品の訪問販売を利用されることをおススメしたいです。毎日鏡を見て、お化粧するこ
とは、認知症の予防にもよいようで、祖母はまた以前の華やぎを取り戻しています。これもすべて、
〇〇化粧品店に訪問販売部門があったおかげだと感謝しています。

【令和元年度・佳作】



人生が変わった「一時間」

どんぐり代（神奈川県）

「訪問販売」と聞くと、小学生だった頃に教材を売りに来たOさんのことを思い出す。一時間で、私の人生を変えてくれた人だ。

あの日、学校から帰ると母とOさんが私を待っていた。Oさんはさっそく教材を紹介しはじめるが、私がまったく興味を持っていないことに気づいたのだろう。早々に説明をやめ、勉強机を見せてほしいと言う。

ギョツとした。机の上は学校のプリントやマンガ本などが山のように積まれている。躊躇していると、母は勝手に私の部屋に案内してしまう。Oさんは机を見るなり「私の子供の頃、もっとすごかったわよ」と、私の恥ずかしさを笑い飛ばし、机上に並んでいる綺麗なままのドリルを手を取った。

「あんまり、やっていないのかな？」
母がぼやいた。

「評判が良いのを選んでいろいろと買ってあげているのに、まったくやらないんですよ」

私が「やる気が出ない」と答えると、Oさんは私に言った。

「一冊のドリルを何度も繰り返しやってごらん。薄くても簡単なものでも良いの。ただし、自分で選ぶこと。かならず、やる気がでるから」

私の目をじっと見て話すOさんの顔は真剣そのもので、思わず背筋がピンと伸びた。そして魔法にかけられたかのように、ふっと、その言葉に従ってみようと思ったのだ。結局、Oさんは持ってきた教材を売ろうとはせずにそのまま帰っていった。

その後、母と書店に行き、私は初めて自分でドリルを選んだ。購入したのは薄くてイラストが多く入った簡単そうなもの。母は口をはさむことはなかったが、チクリと言った。

「自分で選んだのだから、言い訳はなしよ」

帰宅し、自分から進んで机を片付け、ドリルに取り組んだ。簡単なものを選んだのでマルばかりだ。それが嬉しくてドリルに取り組む時間が増えた。同じドリルを何度も繰り返し返すことで、そのたび

にマルが増える。勉強が楽しくなり、成績は少しずつ伸びていった。「自分で選ぶ」ことの大切さを知り、そこに責任が伴うことに気づいたのだ。

大人になり、当時のことを母と振り返ったことがある。教材を鞆にしまって帰ろうとするOさんに母が恐縮すると、言われたそうだ。「私が訪問販売を始めたのは相手を正しく見て正しく売りたいから。お客様に合わない物を売りつけるのは販売員として反則です」

そして、母はOさんから「自立させること」の大切さを学んだと話し、「過干渉のままでしたら、今頃あなたは大変なことになっていた」と苦笑した。実際、あの「一時間」を境に、母は私への接し方が大きく変わった。

あの日から四十年以上が経つ。仕事中、時折、Oさんを思い出し背筋が伸びる。彼女は「訪問」するからこそできる正しい販売をしていた。相手を「正しく見て正しく売る」。

今の私の立場だからこそできることは何か、考えさせられる。

【令和元年度・佳作】

加藤さん

ユリ（東京都）

「お母様と連絡が取れないのですが…」加藤さんから私の携帯に電話があったのは、昨年十一月の初めだった。加藤さんは健康食品の訪問販売で三十年以上、母がお世話になっている女性の方で、離れて暮らす私も、実家を出て以来、定期的に来ていただいている。加藤さんは気さくで優しい笑顔のとても肌のきれいな女性で、加藤さんのところで頂く蜂蜜はとても美味しく、そして、私も母も風邪を引かなくなった。何より、加藤さんのお話がとっても楽しい。昨今のニュースについても、今日の夕食のことでも、なんでも明るく話すので、太陽のような存在だった。

話は戻るが、その電話が私の元にあった日、母の家に加藤さんに来てもらう約束をしていたのにも関わらず、母はブザーを鳴らしても出ず、家の電話や携帯電話にかけても繋がらず、また、昼過ぎなのに郵便受けに朝刊が入っていたのでおかしいなと思って電話をかけてきてくれたのだった。その電話を切った後、私も母と連絡を取ろうとしたが繋がらず、嫌な予感がして、実家に急いで行った。

母は、ドアを開けたところで意識を失って倒れていた。私は急いで救急車を呼び、母は近くの総合病院に搬送された。診断は脳出血で、緊急手術となった。手術は無事成功した。主治医の先生からの話の中で麻痺が残る可能性が高いということ、あと少し遅かったら手遅れだったかもしれない、という事を言われた。実際、左半身に麻痺が出て、杖歩行の生活になった。加藤さんが連絡をくれたおかげで、麻痺が残ったものの一命を取り留めることができたので、心から感謝している。また、加藤さんは、母が入院中、何度もお見舞いに来てくれて、いつもの楽しいお話で場を明るくしてくれた。

退院後、一人暮らしだった母と同居することになり、今は私達の家に加藤さんが定期的に来てくれている。「次、加藤さん来てくれるのはいつかしら？」が、加藤さんが帰った日の私達のお決まりの会話だ。そして、明日は加藤さんが来てくれる日。母は「明日は加藤さんの日だわ!」と、楽しそうに着る服を選んでいる。

【令和元年度・佳作】

喜びの種まきを

柳由美（埼玉県）

「人は誰かの思いに助けられて生きている・・・」

私がこの仕事にご縁があったことで、強く感じたことです。現在、私はお掃除用具やお掃除サービスを提供する会社で働いています。当社の商品をご利用頂いているお客様のお宅に月に一回、新しい商品と交換するために訪問しています。お伺いの際は、商品と共に毎月の情報チラシやお勧めを持って行きます。お客様は、長いお付き合いの方、新しくご契約頂いた方など年齢や性別も多様です。年配の方からは、学ぶことも多く、月一回の交換を心待ちにしてください。本当に有り難く私もお会いできる事を楽しみにしています。ITが主流となってる今、訪問販売は効率的ではないのでは・・・？と思ったこともあります。しかし、コミュニケーション能力が問われる現在だからこそ、人と会い触れ合うことは、とても重要で大切なことなのではないかと思うのです。

近日、新型コロナウイルスの流行により世界中が不安になっています。そんな中、クルーズ船が日本

の横浜港に停泊することになり、地元の方々は、とても心配な日々を送っていると思うのです。しかし、クルーズ船の人々やホテルに移動した人々を心配し、励ましている人達がいる事をニュースで見えた時、私は心が張り裂けそうになりました。大変な思いを実感している人だからこそ、相手の気持ちを思いやり行動することが出来る。そしてそれは、人の心に勇気と希望を与えてくれる。

人と人との出会いはさまざまで、どんな状況でも人が人に助けられるのだと改めて感じました。毎月、お客様のお顔を見て、「寒くなりましたね」「風邪などひかずにお元気でしたか？」とお伺いできることは、私にとって心が満たされる時でもあります。しかし、訪問販売は、相手が受け入れてくださらなければ成立しません。たくさんのお客様が受け入れてくださる事で、私は当社の商品を通してたくさんの人と出会い、私自身を成長させてもらっています。訪問販売だからこそのお客様と私の繋がりができたのだと思うのです。

また、私は訪問営業もしています。たくさんのお宅のインターフォンを「ピンポン」させて頂いています。忙しい中、温かい言葉を掛けてくださる方、タイミングが悪く厳しいお言葉を頂いたりもします。そんな時は、心が折れそうになります。一緒に働く仲間に励まされ励まし合いながら仕事をしてい

るからこそ、新しい出会いがとても嬉しく感じるのかもしれませんが。出会わなかったかもしれない方に訪問販売を通して出会えることは奇跡なのかもしれません。一緒に頑張れる素晴らしい仲間に出会い、たくさんのお客様との出会いが、私の心を成長させてくれたので今の自分があるのだと感謝しています。

明日もまた、素敵な出会いがあると信じて仲間と共に楽しく自分磨きを頑張ろうと思います。



娘のように姉のように

川口あき（東京都）

Mさんとの出会いは私が二十歳の頃でしたからもう五十年も前のこととなります。化粧品品の訪問販売員として我が家を訪れたMさんはすらりとした背の高い上品な感じの方でした。ていねいに商品の説明をしてくれましたがその頃すでに決まった化粧品を使っていた母も学生だった私も購入をお断りしました。ですが帰りかけたMさんを母が呼び止めたのです。売らんかなの押しつけがましがなく、感じの良い応対を母が気に入ったのだと思いました。改めてカタログを見ながら母が選んだのはお風呂呂上がりなどにつけるとてもいい香りのするパウダーでフワフワのパフがついていました。おしろいやクリームなどはこの次に頼むわと次回の注文をするとMさんは本当に嬉しそうでした。

その後シーズン毎に我が家を訪れるようになったMさんの第一印象そのままの姿勢は変わることなく続きました。母は糠漬けが上手でMさんにもお茶うけとして出していましたがいっつの間にか食事も共にするようになりました。ささやかな母の手料理をなんでも美味と言って食べてくれました。食事

の後はお美顔をいたしましょう、と言って母と私のマッサージです。Mさんの手も指も弾力があってしかもやわらかく肌が生き返るようでした。事実母はシワこそありましたが色白のなめらかな肌を最後まで保っておりました。化粧品は肌に合う、合わないがあるようですが母も私も幸いこの化粧品が合っていたらしく長く使い続けることが出来ました。この事がMさんとのお付き合いの継続につながっていると思いますが、それだけではないお互いの信頼関係があつてのことと思つています。

母が亡くなつた後お願いする商品は少なくなりましたが、食事をしながらのおしゃべりタイムは増えていきました。お仕事を始めた頃のMさんは御主人が闘病中とかで経済的に苦しい時だったようです。訪問販売のお仕事は今に比べると主婦の家庭にいる割合が多く、その意味ではMさんにとって良い時代だったのではないのでしょうか。頑張つた甲斐があつて今でも多くの固定客をお持ちです。我が家に見える時はお花の好きだった母の為にご自分で育てた切り花や鉢物などをお持ちになり、ひとしきり昔の思い出話となります。又、お芝居のキップが手に入ったからと誘つて下さりお席まで用意して頂いたことも一度や二度ではありません。母にとっては娘のようで私にとっては姉のようなMさんです。私より十歳ほど年上なのでかなりの高齢と言えますが病気やケガなどになつても回復が早く、

ほどなく元気な顔を見せてくれるのには本当に驚かされます。Mさんのお客様に迷惑をかけたくないという強い思いが感じられます。Mさんとの出会いに感謝し、これからも長いお付き合いが出来ることを願っています。



私を変えた出会い

ありが東（東京都）

他人を我が家に呼ぶのを私は、あまり好みませんでした。それなのに、私が友人の家のパーティーに招かれたり、仕事仲間に誘われて家飲みをすることには、大歓迎でした。私が、我が家に他人を招くのが嫌いな理由は簡単なことです。家の掃除が苦手で、いつも片付けができず、ホコリまみれの住まいだからなのでした。独身生活が長くなり、ますます、その傾向が強いつきでした。

私の家の玄関ドアに、幸運のインターホンが鳴ったのです。「何かのセールスだろう、面倒だな」と、思いながらも、その時の声の落ち着きに、玄関ドアを開けました。

そこに立っていたのは、誠実そうな青年でした。話を聞くと、定期的に掃除のモップをレンタルしているとのことでした。その説明のしかたは、私にもわかりやすく、何よりもていねいな言葉づかいだったのです。「これなら安心かな」と、私が迷っていると「一度、試してみただけませんか。お試し期間として、無料で提供をしています」との会話を続けました。私は、「甘い言葉には、畏がある」

と、思わず疑いとまどいました。

しかし、その青年の声は、「疑問な点がありましたら、お聞かせください」とのこと。私は、素直に複数の質問を浴びせました。その全てに的確に答えてくれました。それは、良いことばかりの返事ではなく、多少のリスクのことも話してくれたのです。そんなやり取りの結果、私は、まずは試してみようとの決断を行い、お願いをしました。

お掃除モップを手にしたその日から、私の日常生活に変化が生まれました。掃除モップの活用です。家の中の、目につくところのホコリの掃除です。それにつれて、片付けも始めました。「やれば出来るじゃないか」と。自分に納得して、我が家は、仲間を呼べるようになりました。酒と一緒に飲み、会話を楽しむ時間が持てるようになったのです。

あの日、あの販売の青年が、我が家に訪問をしてくれたから、と私は感謝しています。街の中で、クルマを運転している、その青年は車を停めて、窓からわざわざ挨拶をしてくれるほどの性格のいい人物だったのです。定期的に掃除モップの交換に来てくれたときのことです。我が家の玄関に鉢植えがあったのですが、その葉の縁に勢いがなかったのを見て、育て方のアドバイスまでしてくれるではあ

りませんか。あの時のインターホンで、玄関ドアを開けずに断っていたならば、現在のように仲間たちを招いて、楽しい生活を過ごさせていたか疑問です。自分の先入観や、既成概念だけで、判断や決断をしないで良かったと思います。

まずは、聞くという行動がスタートでした。そのことで、「新しい何かを、始めることができるのだ」と、実感した出会いでした。



幸せは勘違いから

福田Y子（大分県）

小春日和の暖かい一日こんな出会いがあった。神社のお掃除当番していたらお参りに来られた彼女「ご苦労様、たいへんですね、綺麗になると気持ち良いですね」と其の方の明るい笑顔、思わず何処のだれだかも知らずに箸を持ったままひととき立ち話。後に最近隣近所に引っ越して来た人だと知った。

出合いとは素晴らしいものでベレー帽が印象的な五十歳位の彼女は何度か会う度に「Yさん、こんにちは、お元気？お体大丈夫？」と愛想が良い。お茶でもどうぞと言う仲になった。家が上がってきた彼女は噂も人の悪口も言わず信頼のできる友になりお付き合いが、「私こんな売っているの、この中に欲しい物ない？」とセールス本を広げて見せて「これは丈夫で良いわよ、便利だから如何かしら」ええ、あの愛想のよい明るい人懐っこい人柄は売るためのセールストークだったのかと、がっかりし顔をみてしまったのでした。

高齢であり、買い物難民の様な私はセールストークと思いつつも日用品や衣類を購入しているうち

に彼女の思いやりと優しさに気づいたのでした。

触れる手は優しく病院など送り迎えして頂く運転は素早く。草取りなどはおしゃべりしながら、と沢山の無償の愛を頂く、チラリチラリ購入している内に感謝ばかりの日々になりました。

離れていく老人の友がいる中でセールストークの上手い御節介と思えた彼女が二年三年と続く大切に無くてはならない相談相手になってくれる方になりました。

老後にも良き出合いが有るものですね。

今では我が心の醜さが、卑しさが見え心を大きく豊かにと反省の日々です。

訪問販売とは拒否するばかりでなく、人柄を見、併せて幸せも運んで来てくれるもの。こんな勘違いしたセールスウーマンの友に感謝しています。



Iさんが来る日

池田智子（神奈川県）

朝から母のご機嫌が良い。お化粧だってバッチリ。唇は見事に紅色。白粉は白すぎるほどにたっぷりとはたかれている。私にはすぐにわかる。【今日はIさんが来る日ね】と。

わかってはいるけれど念のために訊いてみる。

「お母さん、今日、Iさんがみえるの？」

母はウキウキして答える。

「そうよ。今日はIさんが来る日よ」

Iさんは化粧品のセールスレディだ。

五年位前に何の前触れもなく「ピンポン」をして我が家の玄関に現れたそうだ。整形外科に通院する支度をしていた母はご挨拶を受けただけで「今、出かけるところだから」と帰って頂いた。が、翌日も彼女の訪問を受けたのでぼつぼつと話し始めたところ、Iさんは北海道の室蘭出身だと知り、函館生

まれの母は意気投合した。北海道での思い出、食べ物、冬の寒さ、遠足で行った所などで時間が経つのも忘れておしゃべりしてしまったとか。そして、もちろん化粧品一式を買った。

それからは三カ月か四カ月ごとにIさんはやって来た。私も二人のおしゃべりに仲間入りすることもたびたびになった。

彼女はおそらく五十代前半だろう。明るく澄んだ声が可愛らしかった。人の気を逸らさない心配りがあり、母が喜ぶような話題を次から次へと引き出す話法はさすがだった。

「函館は坂道ばかりで」と言い出す母に「そうですね。大三坂に八幡坂、二十四坂でしょ」と答える。そして二人そろって指を折り坂の名を声をそろえてあげている。元町の教会一つ一つ思い出す母に「گران、ガラン」とか「カーン、カーン」とかそれぞれの鐘の音を真似している様子はほほえましかった。

お洒落で着道楽だった母の服を「すてきですねえ」とうらやましそうに褒めるのも上手だった。色合いやデザインなどポイントを押さえた言い方にはただ単に褒めている感じでは決してなかった。

お誕生日やクリスマスには高齢者に便利なりハビリの小物をプレゼントして下さった。

「Iさんって、やさしい人ね」と母は喜んでいた。わずか、一年を過ぎた頃には「Iさん」は我が家の

有名人になった。母が入院先の病院で亡くなってから二カ月後に彼女はいつものように訪ねて来た。私から母の訃報を聞かされた時、彼女の目から涙が溢れた。

「お線香を、お線香をあげさせて下さい」

母の遺影の前で声を殺して泣く彼女の震える背中に私も涙を新たにした。三日後に供花とミニチュアの化粧品セットが届けられた。

「お母さん、Iさんからよ。お花と化粧品。うれしいね」

化粧品の販売の仕事で訪問を重ねるうちにIさんには母に対して顧客とセールスレディの枠を超えた情愛が生まれていたのだろう。「Iさんが来る日」がなくなることに気づいて呆然と空を仰いだ私は母の跡を継いでIさんの化粧品を買おうかしらと思った。

広がる人生

平平凡人（東京都）

数十年前のこと。自動車メーカーに就職した私は、一年間のクルマのセールス研修に派遣された。メーカーの人間といえども販売現場を知ることが、企業人として大変有意義であるとの会社の方針からであった。研修地は、生まれ育った土地から遠く離れた大都市であった。大学まで親元を離れて生活したことがなく、性格的にも営業マンには向かないと思っていたので、訪問販売が主流のその時代、果たして見知らぬ人の家を訪ね歩き、百万円前後もする高価な商品を販売することが出来るのかと大変不安であった。出発前の挨拶で大先輩が、「販売経験は、人を大きく強くする。怖いものが無くなる。頑張れ！」と励ましてくれた。それを胸に刻み込んだ。販社の人たちは、メーカーから派遣されて来た我々に対しては、とても誠意ある対応してくれた。しかし、初めの二カ月間、朝から晩まで与えられたテリトリーを隅から隅まで歩き回ったが何の成果もなく、すっかり自信を無くしていた。

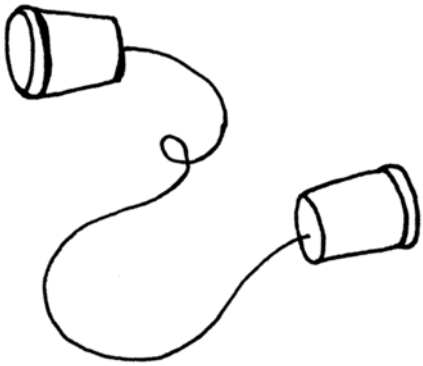
ある日、小さな呉服屋に飛び込み年配のご主人と面談した。「遠方から来てよく頑張っている。ポン

コツ車をそろそろ買い替えようと思っているので、君から買おう」と言って契約書にサインをしてくれた。まさに天にも昇る気持ちだった。新車を納入した日、主人はまたまた嬉しい話をしてくれた。店のお客さんである病院の婦長が、車を買いたいと言っていたので紹介してやるというのだ。話はうまくまとまり、新車を買ってくれた。呉服屋の主人にお礼の挨拶に行ったところ、「何で新車を売りつけたんだ。中古車だと言ったただろう？お陰で予算が足りなくなったといっって着物の購入を今年は控えると言われたよ」と叱られてしまった。

またある日、お寺の境内に古い車があるのを見て声をかけたところ中年の住職が現れ、中で話を聞こうと言って本堂に上げられ、阿弥陀如来の前で商談をした。話はトントン拍子に進み、見事契約に至った。雑談となった時、私は幼い頃、熱心な信者だった祖母にお寺の日曜学校に通わされていたことを話し、何かご縁があったのでしようかと住職に言ったところ、「そうだ。人間というものは皆どこかでつながりがあるのだ」と色々な話をしてくれた。これが縁となり、中学校の教師でもあった住職は同じ学校の先生を二人紹介してくれた。人とのつながりの大切さ、不思議さを教えられた。

一年後、ノルマの台数もこなし無事本社へ戻った。多くの人たちと知り合い、学ぶことの多かった一

年。スタート時の不安など、どこかに吹き飛び、先輩の言葉通り怖いものが無くなって自信が身に付いた。私の親も、私の変わりように驚いていたものだ。知り合った人たちは、その後も数十年にわたって年賀状の交換が続いた。このような貴重な経験をさせてもらったこと、多くの人たちとの出会いが私の人生の幅を広げてくれたことに心から感謝している。



出会いに感謝

すみちゃん（大阪府）

訪問販売で買うのは止めようと思われる方が世間にはおられるかもしれない。私も実はその中の一人であった。しかし、ある一人の女性販売員さんのお陰で、その考えは覆る事になった。私は現在六十七歳の主婦である。今現在では子供達も無事に成人、結婚し、家を離れている。たまに孫を連れて帰って来ると、主人を連れて家族みんなで食事に行っている。そんな私も今から二十年程前は子育てが大変で、朝から夕方まで近くのスーパーマーケットでパートとして働かせて頂いていた。主に品出しやレジなどをしていたのだが、朝から夕方までとなると体力的には中々きつかった。しかし、家族を養ってくれている主人にまかせっきりでなく、少しでも生活費の足しになればなと思い働かせて頂いていた。そんなある日の冬の夕方である。私は、食事を作り家族皆で夕食を食べていた。

すると、インターホンからピンポンと何回か鳴った。私が出てみると、「今こちらの地区を回らせていただいているものです。新鮮な野菜がありますので是非見て下さい」と、とても元気な声で明るい

女性の姿があった。見てみると本当に地域のお野菜が溢れており、何よりその販売員さんの明るい元気なトーク力に心を奪われ買ってしまった。しかし、その時は買った事に対して後悔の一ミリもなかった。こんなに新鮮なお野菜を安く買う事ができ、また同時にその人の笑顔も買う事ができたと思っている。そして、それが彼女との初めての出会いであった。

それから、度々我が家に来られるようになった。お互い仕事をしている身で、また同性という事もあり、親しく話すようになった。それが数年間続いた頃だろうか。また夕方にインターホンがピンポーンと鳴った。私はいつもの訪問販売員さんかなと思い、出てみると、担当の女性が変わっていた。私はびっくり、もう辞められたのかなと聞くと、先日その訪問販売員さんは亡くなられたとおっしゃられた。私は、その時に頭が真っ白になり、自然と涙が溢れていた。もうあの元気な女性の姿が見られないのかなと思うと寂しさ反面悲しさが勝っているような感じであった。そして、その人のお話を聞くには、いつも野菜を買って下さる事に感謝していると、そして勿論訪問販売員のお仕事をしていると様々なお客様と出会う事になる。決して良い事ばかりではないけど、しかし嫌なことばかりでもない。私も仕事をしている傍らその言葉が身に沁みて今でも鮮明に頭の中に残っている。

あれから何年間の冬の季節を過ぎたのだろうか。時々、主人と会話している。あの元気な訪問販売員の女性の方はもう家に来られないかなど。私は、あの時の出会いに感謝し、これからは人を思いやる優しさや、元気を与えられるような人間になりたいと思っている。そして、彼女には私に生きる活力や元気を与えて下さり、本当にありがとうございますと心を込めて贈りたいと思っている。



コロンビアからのセールスレディ

小笹雅幸（兵庫県）

私の職場の教育総合センターに飲料会社のセールスレディが来る。今の担当者が、次の人を連れて来た。人懐こく笑顔が優しい。

七月末、商品をデスクに置きながら、

「国語が得意になるコツはありますか」

と訊いてきた。私が国語科担当と知っている。

「子どもさんは何年生」と訊ねると、

「娘は、小学校三年生と一年生で、私は二人の子持ちです」

と、自分のことも云う。

「三年と一年なら、大丈夫ですよ。すぐ好きになりますよ」と私が言い切ると、

「子どもではない。二人とも勉強が好きです」
と、妙なことを云う。

若い教師の相談が仕事なのに戸惑った。

「私は日系三世で、コロンビア人です」

と告白されて、世界地図を頭に思い浮かべた。

「南米の？上の方の？」

私の国語もいい加減―

コロンビア人に、“南米”とか“上の方”は、まずいと思ったが、音声言語は戻らない。

「はい。おじいちゃん、おばあちゃんの国で働いて来いと言われて、十年前に来ました」

今まで、商品を飲むだけで、彼女がコロンビア人と気づかなかった。

「子どもは、言語のコミュニケーションが早いからね」と向かいの英語担当が加わる。

翌日、廃棄済の絵本を

「声を出して、読んでね」と渡した。

「ご主人は日本人？」

「同じ日系三世でコロンビア人です」

夫婦はスペイン語、子どもは日本語で話している。

二学期が始まると、“Tさんへ”と絵本や童話を置いた。必ず、

「ありがとうございます」と綺麗な文字で付箋に書いてあった。

一年が経ち、彼女が次の担当者を案内する。

「どうしたの、担当が変わるの？」

「コロンビアに帰ります。お世話になりました」と流ちょうな日本語だ。

新しい担当が、少し離れた隙に、新製品を五本くれる。

「ダメダメ」どうも、子ども口調になる。

「大丈夫です。これは社内販売用の金額で購入したので安心して下さい。私からのお礼です。色々
ありがとうございます。私の日本語、どうでしょう」

と力づくで、渡された。

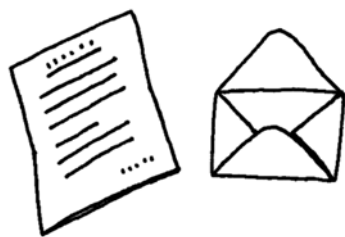
「とっても美しい日本語ですよ」と応えると、彼女は大きな笑顔で会釈した。
私は、彼女に習ったスペイン語で、

「グラシアス」（ありがとう）を云った後、映画のターミネーターを思い出して、

「アスタラビスタ」（またね）と続けた。

「とってもいい発音です」

彼女は声を出して笑った。



30年前の揉め事

古城正（千葉県）

東日本大震災は、屋根瓦の大半を落とし、さらに屋根に設置されていたソーラー温水器も容赦なく落下させた。

三十年近くも、我が家に貢献してくれたソーラー温水器は、訪問販売者より購入した思い出いっばいの宝であった。

「少し時間を下さい」

と、挨拶され、自ずと業者に耳を傾けた。

「ソーラー温水器のことをご存知でしょうか、この温水器は屋根にタンクを乗せ、水を温めお風呂に使うシステムです。天気の良い日はお風呂のガス代は、ほとんど掛かりません。ご近所でも温水器を使われ、ガス代が安くなったと好評を得ています。すぐの取り付けは無理ですが、夏場までには取り付けは可能です。よろしかったらどうでしょうか？」

訪問販売者の一言一句に真実味が溢れており、決して強引に契約を押し付けることがなかった。妻に相談せずソーラー温水器の仮契約をすることにした。

ソーラー温水器の契約について、妻に詳細に説明すると

「多額の費用が掛かるのですから、勝手に契約せず相談して欲しかった」

と、釘を刺され購入の返事はもらえなかった。契約を解除しようかと幾度も受話器を取ったが、契約解除に踏み切れなかった。クリーニングオフの期限が迫っていたため、近所でソーラー温熱器を使っている方にメリットを聞いたところ、夏場のガス代は五分の一程度で済んだということで、訪問販売者の説明とほとんど変わらず、解約は取りやめにした。

近所でソーラー温水器を使っている方の話を妻にすると、渋々ながら承諾してくれたが

「年間を通じて、ガス代が半分以下にならないければ、あなたのお小遣いを減らしますよ」

妻から思いもよらぬ約束をさせられ閉口した。

五月にソーラー温水器が取り付けられ、温水器から熱い湯がお風呂に注がれ、水を加えて湯加減をするしまつであった。

五月のガス代を前年の五月と比較すると、基本料金に少しプラスする程度の料金であった。妻がガス代の料金を見て

「年間で、どのくらいガス代が浮くか楽しみだわ」

早速ソーラー温水器の効果を認めてくれた。妻から

「ソーラー温水器の契約で揉めました。ソーラー温水器を取り付けたことは、先見の明がありましたね」

と、改めて称賛してくれた。三十年近く前の揉め事が、今さらのように懐かしく思い浮かんだ。ソーラー温水器を取り外した赤茶色の錆びた屋根に私と妻は頭を下げ、さらに二人で「長い間お世話になりました」と、声を合わせた。

今でも「ソーラー温水器」の訪問販売者には感謝をするばかりである。

まなざしを届けに

小松崎潤（東京都）

一昨年暮れ、長年連絡の取れなかった父が亡くなった。享年六十五歳。孤独死だった。アパートの住民から異臭がするとの通報で発覚した。両親は僕が二十歳の時に離婚し、父はその後音信不通になった。「母さんを頼んだぞ」とだけ言って僕らの前から姿を消した。その父がこんな最期を迎えるなんて。四十九日を終えても尚、何もする気が起きなかった。高齢者の孤独死問題。その不安は自ずと一人暮らしの母に向けられた。

去年の夏のことだった。母のもとに豆腐屋を営むIさんが訪問販売にやって来た。僕もたまたま帰省していたため、母の後ろで説明を聞くことができた。豆腐は大豆が命と語るIさんは、自らの畑で四種類の大豆を栽培していた。その大豆は固まりにくいがタンパク質が豊富で甘みが強いという。何より朝八時にできたばかりというから新鮮さはお墨付きであった。普段は専ら地元のスーパーに出荷し、週に一度だけこうして訪問販売をしていた。

「これなら豆腐を買いに行かなくていいから楽ねえ」

足の悪い母はそう言った。母にとってはスーパーまでの移動はおろか、荷物を持つことさえ負担だった。

「でもこれ、インターネットでも買えますよね」

僕はつい意地悪な質問をした。近年はネットスーパーが普及し、現に自分も母のために利用していたからだ。しかしその瞬間、Iさんの表情が変わった。ひととき真剣な表情で「一人暮らしの高齢者の安否確認も兼ねて訪問販売をやってますんで」と言った。僕はそのまなざしに何も言えなくなった。豆腐へのこだわり。いや、それ以上に豆腐を自ら届けることへのこだわりを心で打たれた。もし父の周りにこんな人がいたらと思うとやるせなさでいっぱいになった。

「どうぞよろしく願います」

その日から毎週月曜日にIさんが母を訪問することになった。

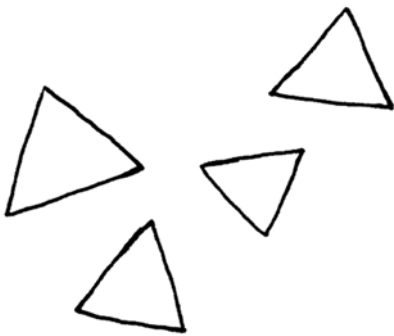
Iさんに刺激を受けて、僕も現在「見守り協力員」としてひとり暮らしの高齢者の自宅を訪問している。今日もインターホンを鳴らすとヨタヨタとお爺ちゃんが顔を出す。危なげな足元をかうじて支

える杖、だけど声にはハリがあった。

「元気ですか」

「元気ですよ。ありがとう」

僕はその声を聞くなり、安堵し、なぜだろう、少し涙ぐんでしまう。



四十年前の出会い

長本陽子（大阪府）

結婚を機に、生まれ育った山口を離れて千葉の公団マンションに移り住んだ。昭和五十四年のことである。一年後に長女が生まれ、知人も友人もない土地での子育てが始まった。当時は訪問販売の盛んな頃で、健康、保険、教育など、さまざまな業種のセールスマンが毎日のようにわが家のドアフォンを鳴らした。

千葉には五年暮らし、その間、訪問販売で買ったものは二つである。ひとつはマットの敷き布団。セールスマンが二人でやって来て、渋る私に食い下がった。もうひとつはポケット童話絵本全集だ。「ももたろう」「したきりすずめ」などの日本の昔話と、「はだかのおうさま」「みにくいあひるのこ」など世界の童話が、20冊ずつの計40冊である。値段は一万円くらいだったろうか。長女的情操を養うために買ったのだと思う。

ポケットサイズの絵本は、大人のコートにポケットに入るほどの大きさで軽い。表紙の材質は硬く、

持ちやすい。子どもの横に寝転んで読み聞かせるのにぴったりだ。巻末には一冊ずつ、童話、昔話の誕生時期、いきさつ、著者の紹介などの解説がついている。のちに生まれた息子と次女にも読み聞かせたが、ページが外れることもない。子どもの本だからといって手を抜いていない。というよりも、子どもの本だからこそその思いが強く感じられる。

結婚して四十年の歳月が流れた。子どもたちはそれぞれ家庭を持ち、次女一家が近所に住んでいる。たまに幼稚園児と小学生の孫娘が泊まりに来る。風呂に入り、歯磨きを済ませると、本棚に並ぶ絵本から数冊を選んで私に渡す。それを手にするたびに「良い買い物をしたなあ」と思う。そして、一度しか会っていないセールスマンの姿がおぼろげに思い出される（記憶力の悪い私にしては珍しい）。その人は黒っぽい背広を着ていて、五十代ぐらいの中肉中背、いかにも実直そうな人だった。商品の説明までは憶えていないが、口数はあまり多くなかった気がする。

年のせいかな、私の声は低くなり、出にくくもなった。子どもを早く寝かせようと早口で読み聞かせていた若い頃とは違って、ゆっくり、はっきりと読み聞かせる。孫娘たちは静かに聞き入り、やがて寝息を立て始める。

初めての飛び込み

太盛三夢（静岡市）

「営業さんの汗と涙を学べ」専務の一言で、人事部の私も、一週間の飛び込み営業に出た。

営業の基本は、商品をお愛することと、お客様のお役に立つこと、そして赤ちゃんのような笑顔と営業部長にアドバイスを受け、商品知識を出来損ないの頭に叩き込み、鏡の前で笑顔の訓練をして、いざ、真夏の住宅街に出陣。一緒に回った経理の友人は、ドアのインターホンが押せずに震えている。これが営業の第一関門である。何度ブザーを押しても異口同音「結構です」の一言で撃沈。

街路樹の油蟬たちが、「無駄な抵抗はやめろ」と囁し立てる。

私はベルを押すのを断念して、家の前で掃除をしている可愛らしい奥様に「こんにちは」と声をかけた。掃除の手を休め、奥様が訝しそうな表情で、私に目を向けた。狼狽した私は背中に冷や汗を流しながら思わず

「私は、怪しい顔をしています、怪しいものではありません」と口走った。

奥様は、キョトンとしたあと、ニッコリと微笑んでくれ、話をきいてくれた。

「わたくしは、この地区の白アリの調査に回っています。調査は無料ですから、お宅様の健康診断を是非させて下さい」と汗を拭いながら名刺を差し出して訴えた。

「暑いから家の中にどうぞ」

奥様に玄関に入れて頂き、調査の方法の説明をさせていただけた。奥様は、これから出かけるので、今夜、旦那様が六時半に帰るから七時に来て欲しいと言って下さった。

「有難うございます」と最敬礼して外に出た。

さっそく、その地区の担当さんに電話してお宅の前で七時五分前に待ち合わせを決めた。

そのあとは、足取りも軽く、(こんな素敵なお宅にどんな奥様が住んでいるのか)と不埒な期待を持ちながら、ベルを押せた。

夜、担当さんと訪問すると、眼鏡をかけたやさしそうなご主人と奥様が迎えて下さった。

応接間でご主人に調査のあらましを説明していると、奥様がお盆にアイスコーヒーを乗せて運んでくれた。緊張で喉がカラカラの私はミルクとガムシロップを入れ、一気に飲み干した。その瞬間、目の

前が真っ黒に、頭の中が真っ白になった。汚いとは思ったが、私は飲み物を吹き出してしまった。

「どうしました」奥様が怪訝そうに尋ねた。

私は、可笑しくて可笑しくて、しばらく口がきけなかった。意を決して

「奥様、これアイスソバツユです」と告げると、お二人は顔を見合わせ、御主人がグラスに口をつけ、顔をしかめた。

「こりゃ、ひでえ」応接に笑いが溢れた。

俯いて真っ赤な顔の奥様は何度も謝ってくれた。

次の土曜日に調査が決まり、御主人も床下に入ってくれ工事が決まった。

営業も又、良し。貴重な経験が出来た。

家族を繋ぐ我が家のミシン

三宅さくら（長野県）

つい先日、衣装ダンスの整理をしていたとき、ダンスの一番奥の引出しから、懐かしいものが出てきた。私が小学生だった頃、母が私に作ってくれたものだ。ドレスやワンピース、リュックやバッグなど、一つひとつ手に取って見ていると、楽しかった思い出がまざまざとよみがえり、自然と口角が上がっていくのを感じた。

母は、こうした物を全て、母の嫁入り道具のミシンで作っていた。かれこれ二十年前のミシンだが、未だに新しいミシンを買おうとしない。

「このミシン、愛着があって手放せないんだよね。」

母はよく、そう言っていたものだ。

もともとこのミシンは、母の母、つまり私の祖母が訪問販売を受けて、一目惚れして買った物だという。

「こんな素敵なミシン、他に無いと思ったんだよ。」
祖母はそう言っていた。

「このバッグ、毎日学校に持って行ってたなあ。」
バッグを見ながら私は小さくつぶやいた。

最近、以前に比べて母と話すことが少なくなり、また、母に作ってもらった物を持つことがほとんどない。さびしいような、少し悲しいような気持ちでぼんやりしていると、

「何やってるの？」

いつの間にか母が部屋を覗いていた。

「いや…ちよつと。」

「ふーん…。」

立ち去ろうとする母に、私が、

「ねえ、またバッグ作ってよ。」
と言った。

「えっ？何、急に。」

驚いていたが嬉しそうだった。

「じゃあ…一緒に作る？」

「えっ？」

今度は私が驚く番だった。だが、すぐに、

「うん！」

と力強く頷いた。

「あと…」

お母さんは言った。

「さくらが大人になって、結婚したら、このミシン、嫁入り道具にあげるね。」

家族をつなぎ、親から子へと、やがては受け継がれていく我が家のミシン。私達母子はこのミシンと出会って本当に良かったと思ったのだった。

花売りのおじいちゃん

河方恵子（岐阜県）

私の住む場所は、町の中心部から十数キロ離れた山間の村だ。今では、「近い将来限界集落になるな。いや、もうそうなのかもしれない」などと言う声を耳にする事が多くなった。行き交う人の姿も無く、ひっそりと静まり返っている。

春と秋に「花売りのおじいちゃん」がやってくる。そのおじいちゃんは、隣村に住んでいる。もう八十を過ぎているが、軽トラックに沢山の苗木や鉢植えの花を積んでくる。もう四十年近く前から、この仕事をしている元気なおじいちゃんだ。コンビニも無い、信号も無い：年寄りばかりの村だが、おじいちゃんの来た後には、あちらこちらの家の玄関に鉢植えの花が置いてある。それだけで殺風景な田園風景が、パツと明るくなり、どこか気持ちも明るくなる。今では、ホームセンターに行けば、容易に買う事ができる。おじいちゃんの花売りも、昔のような収入は無いだろう。それに年をとって、足つきもおぼつかない様子。両杖について車を降りる姿に、誰もが心配し「無理しなさんなよ」と、声を掛ける

のだが「こうして、みんなと喋るのが、わしの楽しみやから」と笑って話すおじいちゃんだ。随分前に奥さんを亡くし、今は身体の不自由な息子さんと二人暮らし。慣れない家事も、一人でやっている。毎日大変だろうに、花売りに来る日はいつも笑顔を振りまいて行く。私の家にも、毎年来てくれていた。花好きの両親と話が弾み、何時間もいた事を思い出す。「ここへ来ても、もう売るものはないね！」

もう来ないと言いなながらも、おじいちゃんの訪問は数年続いている。最近は花だけでは無くて、お煎餅や海苔も積んでくる。

いつでも好きな花は買える。おじいちゃんの花より、もっと安く買える。でも、おじいちゃんの軽トラックを見かけると、慌てて家を飛び出し、車を止める。田舎の細いガタガタ道で、脱輪でもして、怪我でもされたら大変だからだ。たまに花と一緒に、お煎餅を手に行っている人も見かける。

「もう要らんから、来なくて良いよ！」

「もう年だから、やめんさい！」

「怪我でもされたら、えらい事やから！」

心の中では、そう思っているのかもしれないが、誰一人として口にする人はいない。おじいちゃんの

花には、いっぱいのおもしろさが詰まっている。だから、みんながおじいちゃんの花を買うのだろう。

何もない、静かな山間の村だが、とても温かい時間が流れている。

父が買った「なんじゃもんじゃの木」も大木になり、初夏には白い花を沢山つけてくれる。「花桃」も、今では百本近くまで増え、沢山の場所に植えられるようになった。

シャクナゲの苗を、育ててくれと頼まれていた父はもう居ないが、おじいちゃんの軽トラックを見るのを、楽しみに待っている。



鯛の紙ふうせん

西崎良子（岡山県）

広場でかけっこをしていた弟が、転んだ。ひざ小僧を擦りむいて、わんわん泣くやら、血が出るやらで、姉の私は、どうしていいのか困惑してしまった。弟はまだ三歳、私は小学生の頃だった。

私まで泣きたいのを懸命に堪えて、弟の手を引いて、家までの道をとぼとぼ歩いていると、「どうしたんや」と、声がした。道ばたに座って休んでいるらしきおじさんが、「おお、こけたんかいな、血が出とるがな。」そう言うと、大きな荷物の中から何やら取り出すと、「薬、塗ったるからこっちおいで」と、弟のひざの泥を拭くと、軟膏をぬってくれた。「もう痛くないやろ、血も止まったし、これで大丈夫や。」そう言うと、大きな手で弟の頭をぽんぽんとたたいて笑った。

「ありがとうございます。」「おじちゃんありがとうございます。」私と弟は、お礼を言って別れた。そのおじさんと、翌日に再び会うことになろうとは…。

学校から帰ると、縁側で母と祖母が誰かと談笑していた。

「あつ、昨日のおじさんじゃ。」私がランドセルも下ろさずに駆け寄ると、「ありゃ、この子やったんかいな。」と、にっこり笑った。「まあ、うちの子に薬つけてくれた人いうのは、まっさんやったんかいな。」と祖母も笑った。その人は、祖母や母がまっさんと呼んでいる置き薬の行商人だった。半年に一度、奈良から薬の入った大きな荷物を担いでやって来る。私がまっさんに会ったのは、これが初めてだったが、いつも学校から帰ると、おまけの紙ふうせんが置いてあつて、「薬のおじさんが来たんじゃ」と、とても嬉しかったものだ。

まっさんは、鯛の絵のついた薬箱に手際よく薬の入れ替えを終えると、「そんじゃあ、また年が変わったら寄せてもらいます。」と、立ち上がった。そして私に、「今度来る時に最新のふうせん持って来るからよ。赤い魚の形をした鯛の紙ふうせんなんや。」と言った。「えっ、ほんと。今度はいつ来るん?」「そやなあ、桜の花の咲く頃になるかなあ。」そう言うと、まっさんは、この後四国を廻って、船で大坂へ戻る、と手を振って去って行った。

春が待ち遠しかった。

今では、一言の言葉を交わすこともなく、物を買うことが出来る。これほど味気ないことはない。こ

れまで、売る人も買う人も、互いの顔を合わせて、訪ねたり、聞いたり、笑ったりしながら信頼の絆を紡いで来た。

人と人との絆は、どんなに時代を跨ごうとも決して無くなることはないと思っている。

今でも冬が終わると、春風と共にまっさんが、私の心の中にやって来る。鯛の紙ふうせんを持ってやって来る。

今日もどこかで、令和のまっさんが、ドアを叩く音が聞こえる。



元、訪問販売員からの一言

村上堅二（兵庫県）

訪問販売の世界から身を引いて二年が過ぎた。もう現役じゃないから、当時思っていたことを書いてみる。

インターフォンで断る方、損してるよなあー。いつも思っていた。訪問販売員には、電話の営業みないな、一方的なのは、まず居ない。居たとしたら、それは三流の販売員ということだ。

私が入社した会社でまず言われたのは、お客様の話を聞きなさい。先入観無しに聞きなさい。だって。一流の販売員に同行し、セールスの場を横で見ていると、確かにどの販売員も聞くに重きを置いていた。真剣に頷き、相槌を打ち、感心の声を上げていた。そのうち、お客様が自ら話し始め、契約書にサインしていた。二度同行させて貰ったが、何度も気づいたら終わっていた。前に回って見てみたいものだった。と、思ったが、多分、私ごときは正面で見ても解らないんじゃないか？って、情けなく思ったものだ。

自信を無くしかけた私に、希望を与えてくれたのは、毎月、ノルマぎりぎりの二流の販売員たちだった。彼等のセールストークには地が見え、緊張感が薄く、それが故にユーモラスであった。この線なら…やって行けそう。そう思った。と同時に昔家に来た、妻がケラケラ笑っていた販売員の事を想い出した。まだ私が、普通の会社員だった頃の話だ。その日、家に帰ると、妻が妙に楽し気だった。ネクタイを外しながら訳を聞くと、待ってました。と、言うように妻は話し出した。

「今日ね、変な営業の人が来たの。とってもオカシイの。契約書にサインして渡したら、徳を積みまされたね。ですって！アタシね、アラ？得はアナタでしょって、返したの。だってー“徳”なんて思わないでしょ。」

「？…トク？」

「フフツ。トク違い。アッチは道德とか美德の徳を言ってる、アタシのは損得の得。」

「アツ。ナールほど…」

「でね、慌ててイエイエ。拙僧が言うのは…拙僧よ。ビックリするでしょ？慌てたのね、すぐ私。って言い直して、道德・美德の方の徳でございます。って、言ったけど、アタシ、もうオカシクって…」

妻はひとしきり笑った後

「アア。徳なんて…多分、飛んで行っちゃったわね。積むといいこと、有るらしいんだけど…」溜息をついていた。

笑いのツボは様々で、私の訪問でご迷惑を掛けた方も居るだろう。でも、

「変ねえ…今迄はゼーンブ断って来たのよ。どうしてかしら？」

そう言っ下さったお客様も、何人も居た。得るものが必ず有る。とは言えないが、どうだろう、次にインターフォンが鳴れば、玄関のドアを開いて欲しい。元、販売員は、そう思う。



想いを紡ぎ伝え行くことができたのは

びよびよ（大阪府）

私は小さい頃から祖母と暮らしていた。働き者の祖母は近所のスーパーでパートをしながら私を保育園に送り迎えし、育ててくれた。料理も編み物も上手でなんでもできる自慢の祖母だった。私が七五三を迎えると祖母は箆笥の中から一枚の着物を出してくれた。いとこたちから受け継がれている着物だったがとても綺麗に保管されていた。それを着て二人で七五三祝に行ったことをよく覚えている。人生の節目にいつも隣りにいてくれたのは祖母だった。

「ひろこが次に着る着物は成人式かなあ。それまでしっかり元気でいないとね」

私の成人式まで元気でいるっていうのが祖母の口癖だった。私が成長するにつれ祖母の背中丸まり背丈も小さくなったが、元気にパートに畑仕事に行き今までと変わらなかった。ある時、家にスーツを着た女性が訪ねてきた。私が成人式を迎えることを知って着物の販売に来た女性だった。ちょうど母と同じくらいの年齢の女性だった。祖母は娘を私は母を想いながらその女性と会話を楽しんだ。訪問

販売というよりは人との会話を楽しむ中で自分を知ってもらえたらという女性だった。強引さがなく謙虚な彼女に訪問販売のイメージを覆された。いつしか彼女が仕事途中でも寄ってくれることを楽しみにしている祖母がいた。しかし彼女の訪問の楽しみとは別に着物の値段は高いに違いない。このまま訪問のみを続けてもらう苦しさもあった。

「おばあちゃん。私、着物は高いからレンタルしようと思ってるよ」そう言って祖母に遠慮を申し出たが、祖母の生き甲斐は孫娘の振袖姿を愛でることなのだ。成人式へ送り出すということは私を立派に育てあげた証なのだろう。心から信頼できる人から購入したいという気持ちもあり、祖母は彼女に振袖をいくつか紹介してもらおうよう頼んだ。約束の日、期待を大きく上回るような素敵なお振袖をいくつか紹介してもらった。私に似合うかそつと袖を通す。どれも感動を起こさせるほどの着物だった。彼女は私と祖母の会話から私たちの希望を読み取りそれを形としてくれたのだ。祖母も私が試着をするたびに目頭を押さえていた。二人で一枚の振袖を選んだ。私たちの心には大きな満足と幸せと彼女への感謝が渦巻いた。大きな物を購入するときの恐れや不安は一切なく幸せな気持ちのみを運んできてくれたことに感謝をした。成人式当日。綺麗に着付けをしてもらい成人式に向かうその空は青く鮮や

かに澄み渡っていた。祖母の、涙でにじむ目にも私の色鮮やかな着物姿が焼き付いていただろう。大人になった私を見て祖母の大変だった子育ても終わりを告げた。私は今でも振袖を大切にしている。すべての人の愛が詰まった私の一番大切な物だ。この振袖に娘も袖を通してもらいたいと思っている。そして祖母からの愛を紡いで娘に受け継いでいきたい。この着物を通して愛を紡ぐことができたのはあの販売員のお陰だ。



ひとめぼれ

入倉文子（山梨県）

昭和五十五年の秋のこと。授業を終えて職員室に戻ると窓際の長机の前に女の先生が集まり、楽しそうに何かを見ていた。行ってみるとそこには洋食器が所狭しと並べられていた。

「とても丈夫で使い勝手の良い食器です。どうぞ手にとってご覧ください」

背広をきちんと着た若い男性が、にこやかに言った。岐阜の洋食器メーカーの営業マンだという。ティーカップとポット、大小の平皿、フルーツ皿、グラタン皿やカレー用の深い器など、五十ピースほどのセットだ。

そつと持ってみると、適度な重みがあり、とても使いやすそうだ。オフホワイトの地がつやつやと美しく、私の大好きなスイートピーの花が描かれていた。淡い紫やピンクのうつむき加減の花びらと柔らかなみどり色の茎、派手すぎず、品が良いと思った。

次の年の春に結婚式を控えていた私は、どうしてもこれが欲しいと思った。大好きな彼と向かい合

って、この食器でご飯を食べたらどんなに楽しいだろう。普段は安物のブラウスを一枚買うのでもさんざん迷うのに、何万円もするものを買うことにしたのは食器に一目で魅了されたからだ。その日のうちに冬のボーナス一括払いで購入を決めてしまった。

その夜、家に帰ってこのことを話すと、

「なんでそんなに高いものを見ず知らずの人から買ったの？」

いつもは優しい母が不機嫌な声で言った。私は自分のお金で買うのだからいろいろ言われたくないと思ったが、口には出さなかった。

今思えば、母は自分の目で見て気に入ったものを娘に持たせたかったのだろう。

新年になり、待望の食器セットが送られてきた。箱を開けてみて大ショック。ティーカップが一つ、口のところ欠けていたのだ。私はメーカーに電話し、そのことを伝えた。すぐに代わりの品を送ると言ってくれたが、次々に壊れてしまったらどうしようと不安だった。それから数日後、学校に売りに来た男性が我が家を訪ねてきた。「お嫁入り道具だそうですね、大変申し訳ありません」と深々と頭を下げ、代わりのカップと菓子折りをおいて行った。雪の降る寒い日に岐阜から遠い山梨まで来てくれ

たのだった。

あれからおよそ四十年、洋食器には一つの欠けもひび割れもない。つやつやと美しく花模様も当時のままだ。ティーセットや平皿などは毎日出番がある。考えてみれば、洋食器はこのセット以外はガラスのコップとマグカップぐらいしか買ったことがない。

丈夫で美しい食器たちは、仕事と子育てに追われる日々を支えてくれた。あの男性はお元気だろうか。もし会えたら感謝の気持ちを伝えたい。

母は、私が結婚して数年後に亡くなったが、生きていたら、「いい買い物をしたね。見る目があったね」と褒めてくれたに違いない。

お母さん、私の一目惚れは大正解でしたよ。食器セットも夫もね。

笑顔のポンカン

船山直子（宮城県）

「こんにちは」と明るい声が響いて、玄関先に様々なものが並べられる。古びた大きなトランクは、まるで魔法の箱のよう。

「わぁ、おうちにお店ができた」幼い私は、訪問販売の方が来るたびにそう言って喜んだ。化粧品や薬、野菜や乳製品、電化製品まで。すべてがピカピカに輝いて見えた。昭和三十年代の後半、まだ白黒テレビが健在の頃だ。

でも、おとなになると物事の日向の面ばかりを見ていられなくなる。一人暮らしを始めて、手荒な訪問販売を何度か経験するうちに、すっかり嫌気がさして受け入れられなくなった。一方的に売りつけられているという感覚が、商品よりも販売員の方を拒絶してしまうのだ。そうして買い物は、売る方と買う方の間に境界線を引くようになった。できるだけ自分で吟味するようにした。

近年は、ものも情報もあふれかえっている時代。そうして驚くようなスピードで、進化し続けている

る。ただ、便利であることは複雑でもあるのか。便利やシンプルという名の水面下で、理解や操作にも
がくことも多い。

パソコンを新しくしようとして、様々な情報を集めているときにふと思った。こういう時に頼りに
なる人が家に来て説明してくれたらいいのに。幼い頃の記憶が浮かぶ。

考えてみれば車でも生命保険でも、一番はデザインや性能などの商品の価値で選ぶけれど、やはり
受け渡してくれる人も大切だ。その人の態度や雰囲気や体温は、結構深く記憶に刻まれてしまうもの
なのだ。

研ぎ澄まされた無機質なものに囲まれつつある今だからこそ、ふわりと温かなものを求めている私
のような人間には意外と多いのではないかと思う。これからは高齢化の時代が始まる。もつと人と向
き合うこと、触れ合うことが本当の豊かさに繋がるような気がする。

昨年冬の冬のことだった。午後二時頃に玄関のチャイムが鳴る。少々怪訝な思いでドアを開けると、大
きな木箱を抱えたエプロン姿の女性が立っていた。

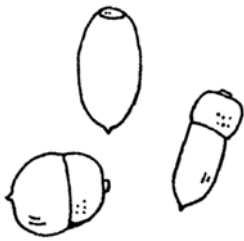
「こんにちは。近所の果物屋さんですが、もぎたてのポンカンを売って回っています。良かったら

かですか」

形が少し不揃いだけど艶やかな橙色。値段はそう安くはなかったけれど、私は購入することにした。素朴な笑顔と、食べ方を説明してくれる感じがとても心地良かったから。

二人暮らしには多すぎるポンカンを見つめていたら、自分が笑顔になっていることに気づいた。そして、いい買い物ができることに満足した。

いい買い物は、良いものを安価で買うことだけじゃない。安心して納得できることだ。人の温かさとおまけにして。これから新しい訪問販売にできることが、いっぱいありそうな気がする。



その偶然に感謝する

やまもと（福岡県）

当時、高校入学を間近にひかえた私はある不安を抱いていた。新しい学校は市内のいわゆる進学校と呼ばれる高校で、大学の合格率に比例した授業の難しさは有名だった。地元の中学校でこそ上位の成績を収めていた私だったが、果たして都会の進学校で通用するのだろうか、その懸念に胸を煩わせていた。

そんな不安を残したまま過ごしていた三月のある日、高校受験が終わるまで通っていた私塾の紹介を受けた学習教材のセールスマンが我が家を訪れた。三十代らしい背の高い男性で、大きく膨らんだ鞆を右手に提げて玄関先に立つ姿はこれまで接したどの教師よりも凛として見えた。事実、風が強い日にもかかわらずスーツに皺のひとつもなく、ほとんど部屋着のような格好で迎え入れた私と母親はその端然とした佇まいに姿勢を正さないわけにはいかなかった。

居間に通された彼はアポイントの礼を述べたあと、分厚い教材を机の上に広げて内容の説明をはじめ

めた。それは高校のカリキュラムに沿ったもので、とりわけ英語と数学にインド式の学習法を取り入れているのが特徴的だった。私は彼に促されるまま、その公式にしたがって数学の問題を二、三問解いてみた。すると、予想よりあっさりと理解でき、それはゲームを解いていく感覚に近いものだった。

高校の勉強に不安を抱いていた私はすぐにその教材を気に入った。が、となりに座る母親はなかなか首を縦に振らなかった。それはもちろん市販の教材に比べていくらか高額なためだった。のみならず、途中で私が投げ出してしまわないかと危惧していた。私もその金額を負担してもらおう手前、母親を説得できるような言葉は持ち合わせていなかった。すると、しばらく黙って様子を見ていたセールスマンの男性はおもむろに口を開いた。

「それではこの一学期分の教材をサンプルとして無料で提供致します。それで身につかないようでしたら捨てていただいて構いません」

そこまで譲歩されると母親に断る理由はなかった。およそ一時間の滞在ののち、その男性は丁寧に辞儀して我が家を後にした。

高校に進学した私はその教材を使って勉強をはじめた。すると、環境の変化のために中間試験こそ

振るわなかったが、期末の総合順位では上位に位置することが出来た。母親にその報告をするとすぐに三年間の教材を契約してくれ、そのおかげで高校を卒業するまでの順位を保つことが出来た。結果、大学の受験勉強はほとんどせずに推薦で志望校に進学することができた。

たとえば訪問販売は互いに相手を選べないという点では、その出会いはほとんど運に左右されるものだと思う。そのなかで、自分に適った訪問販売にめぐり合ったときは、その幸運を逃さないようにしなければならぬ。

あの日、自分の利益を度外視して教材を勧めてくれたセールスマンにはどれだけ感謝しても足りないような感情を持っている。



見過ごせなかった

吉村史年（埼玉県）

ある夏休みの事であった。

「ピンポン」

寝たきりの祖母が住む一戸建ての家に、チャイムが鳴った。祖母の面倒を見ていた母が応対し、遊びに来ていた私も後ろからついて行った。

「すみません」

タオルを頭に巻き、顔が日焼けした青年は、申し訳なさそうに母に言った。

「工事の帰りに、お宅の屋根を見たんですが、瓦が何枚か割れていまして、それを修理させてもらえませんか？」

母は、強引に営業をしてきた輩だと思い、帰そうとした。

「いえ、お金は結構です。仕事柄、どうしても傷んだ屋根が気になっちゃって。俺が気持ち悪いだけな

んですけど。ちょっと手持ちの材料で作業させてもらって、すぐ帰りますから」

青年は、母の承諾を得ると、車から脚立を取り出して、ちゃっちゃと作業をし、本当にお金を受け取らずに帰ろうとした。母は、その態度に感心し、祖母の承諾を得て、屋根のリフォームを依頼することにした。屋根の大規模修繕は、以前から検討していたのだ。だが、以外にも、青年はそれを断った。

「今日は、営業に来たわけではないので、お引き受けできません。俺の自己満足のついでに契約したなんてことが知れたら、社長に怒られますから」

母が、この青年をますます気に入って、彼に依頼したい旨を伝えると、

「分かりました。社長に伝えておきます。見積もりが出ますので、必ず他社さんと比べてから考えて下さい」

身なりは、汗と泥にまみれて立派とは言えなかったが、普段からしつこい営業を禁止されているのだろう。その夜は母が、

「なんて気持ちのいい男でしょうねえ」と褒めちぎっていた。

後日、その会社からの営業マンが、見積もりを持って家にやって来た。私も母に頼まれて、他社に依

頼した場合の価格を調べ、母にその見積もりが適正である事を伝えた。

母は、「どうしてもあの青年に来て欲しい」と営業マンに要望を出し、承諾してもらった。

瓦を全て取り替える工事が始まった。炎天下で、あの青年を含む数名の大工さんが、毎日懸命に働いていた。お節介な母は、彼らが休憩できるよう、部屋を一つ用意し、そこにはエアコンを効かせておいた。休憩の度に「あぎーす」と挨拶する彼らの顔は、ますます黒くなり、母は、飲み物や軽食をふるまった。私も工事に立ち会いながら、祖母の家の屋根が完成するのが待ち遠しくなった。

仕事とは、どの業者にやってもらうかも大切だが、どのような心意気を持った人にやってもらうかの方が重要だと、気付かされた日々であった。