

営業に没頭

岡永商店の社員として飛び込み営業を始めたころは、商品知識がほとんどなかった。店頭の記号の意味も分からず、客に教えてもらうありさまだ。これで

青屋の私

と
亮
まこ

田
だ

飯
い

⑧

は売れるはずもない。二、三ヶ月は売り上げゼロという屈辱を味わった。

営業成績は人間としての魅力にもかかわるような気がして、自己嫌悪に陥ってしまった。それだけに最初に売れた時の感激は忘れられない。東京・神田の青物市場だったと思う。

現金なもので、最初は嫌だった営業も、売れ始めると面白くてたまらなくなる。飽きが痛くても頭が痛くても、営業に回れば痛みも忘れるくらい好きになつてしまった。

食品の二次卸のほか、酒の小売店も回った。担当区域は横濱や立川。冬の雪が降る日などは小売店のおやじが昼間から酒をつで酒を飲んでゐる。あいさつすると、「上がつて一杯飲んで

「貸し倒れ王」の異名も

掛け売りは不合理と実感

いけ」と言う。仕事だからと断ると、「飲まなきゃ買つてやらないぞ。ツケも払わないぞ」と言つてきかない。仕方なくお銚子一本だけ付き合ひ、次の店に行く、またおやじが酒を飲んでゐる。一日に何軒も酒をつき合はされた。

当時の日課を振り返ってみよう。朝、日本橋の店を出て横濱や立川を回り、午後一時には東京・築地市場へ。それから日本

橋の三感にも食品を売りに行つて帰ってくる。昼飯をゆつくり食う暇はなく、オートバイを運転しながら、パンやソーセージをほおばっていた。

夕食時は兄弟で父の紋治郎を囲み、延々と説教を聞かなければならなかった。自分が苦労したことなど普通話交えながら商売の講義である。勉強になったが、毎晩二時間くらい続くので少々つらかった。

れには悩まされた。販売方法が掛け売りで、私が担当していた二次卸には経営弊弊が非常に脆弱(せいじやく)な業者が多かったからだ。

思い出せるだけでも、貸し倒れは十件以上あった。次兄の保は、「キング・オブ・貸し倒れ」と呼んでからかった。悪い夢も見た。販売先の戸をドン



「岡永」の社員
旅行で (中央)

を完することを考えついた。後に後援団スタチアム(現東京ドーム)社長となる保坂誠氏に交渉に行くと、冷たいのはダメだが、温かくなければと言つた。

そこで箱の中を仕切つて下に湯を満たし、上にホットドックを入れて持ち込んだ。少し温ぽかったかもしれないが、後援団に納めたホットドックの第一号ではないか。後年、東京ドームに長嶋茂雄監督の写真を使つた当社の看板を掛けてもらったが、これも保坂氏との縁があつたからだ。

(セコム創業者)