

は出発する前主人がこっそりいって
くれた「売るのはやっぱり女房の方
がうまいですよ」ということなので
ある。内心、合点がいきいよいよ章
江さん運転する軽トラックで、勇
躍、出陣することになった。丸いア
ンパン帽子をちょこっと頭にのせ、
ズボンに長靴、エプロン姿はなかな
か粹に見える。

ころあいを見はからってロードス
ピーカーから「ドレミの歌」をバッ
クグラウンドしたミュージックが流れ、
「うまくて安い、栄養たっぷりりの畑
の肉を台所へお届けいたしますす……」
というコマーシャルが響き渡る。も
う、戦いが始まっているのだ。
章江さんの基本的な販売戦略はこ
うである。ワンストップ一千元、十
か所を一時間でまわり一万円をメド
にする。それに時間をかけるとその
日の売上げがハジける。が、いうは
易し、行方は難しで本日はどうなる
か、出陣の時間は午後二時三十分だっ
た。

◇上得意は一戸建て住宅

新興の分譲住宅街にさしかかると、
章江さんは、「団地は商売にならへ
んね。そやから私のねらいは一戸建
て住宅ばっかり。収入が違うしね」

といいながらも常連の家の前にくる
とピタッと車をとめ、しばらく待つ。
この辺の呼吸が彼女一流のやり方な
のだろう。ものの四、五秒もしない
うちに、ドアが開き奥さんが顔を出
す。文字通り一丁あがりである。や
はりニガリ豆腐が圧倒的。彼女の話
だと豆腐ファンがいるそうである。
しかし、このファンにさせるまでが
大変だった。かつて売り子が何回も
まわってラチがあかなかった場所な
のだから。品物を売るよりもまず自分
を、というのが一つのコツでもある
らしい。

常連の家の玄関先で車をとめて、
しばらく待って、反応がなければプ
ザーを押す。するとやはりでてきて
買いものをしてくれる。上得意にな
ると一回で三千元も買う。その間に
スピーカーはエンドレスだから鳴りつ
ばなし。いつもの豆腐屋さんが、同
じ時間と同じ場所を通る。この定期
便になった移動販売車は、いまのと
ころこの地域ではユニークな商法に
も思える。地下鉄の終点「名谷」に
ショッピングセンターがあるくらい
で、一万戸近い住宅の食生活を十分
に充たすためにはこれからかなり時
間がかかるというものである。
その間隙をぬっての「ひと味違う



合せやすい凝固剤

天然ニガリ
加工凝固剤

パール 豆味

油揚げに最適凝固剤

クリスタリン

ユニチカグループ



赤穂化成株式会社

本社 赤穂市 兵庫県赤穂市城越329 電話(07914)8-1111(代) FAX(07914)8-0727
東京営業所 東京都千代田区神田錦町3-6(山城第3ビル4階45号室)
電話(03)295-7670(代) FAX(03)295-5990