べがす・あじおか 1967年、東京都生まれ。成蹊大学経済学部卒業。'90年から、通販会社ディノスの社員としてバイヤー及び企画制作を担当。『いいものファンクラブ』『出たMONO勝負！』で電話回線バンクの金字塔を打ち立てる。その後いったん実家の寿司店の板前をするものの、通販マンに転身。'02年、ショッピングチャンネルQVCジャパンで、担当した輸入化粧品シリーズが5000商品中売り上げナンバーワンに。翌年は特殊機能歯ブラシが上半期のベストヒット商品に。現在は、『シナモン』(テレビ東京系)や『バニラ気分！』(フジテレビ系)など、バラエティー番組に出演中。独身。「スリランカの占い師から結婚はするな、といわれたため、しません」とか。 http://www.aji.tv

ライブドア堀江社長が触手を伸ばし、初対面の美川憲一が3時間話した男

カリスマ通販マン ベガス味岡さん 37

カリスマ美容師に、カリスマ主婦——世の中に数々、〝カリスマ〟の枕言葉が付く人がいるが、ベガス味岡さんの場合、誰が呼んだか〝カリスマ通販マン〟。本人曰く**「キャンディ・キャンディのアンソニーのイメージ」だというが、古くは、あいざき進也や城みちるの雰囲気の漂う、白の王子様風のフリフリの衣装に身を包み、テレビ等の通販番組で、商品を売って売って売りまくる。**

「どんな商品でも、これは！って思った商品は、夢というおまけをつけて説明していくんです。その商品にまつわる希望とか愛とか。その商品を使ったことでもたらされる楽しい生活までも、語ろうと思って毎回説明してます」

テレビショッピングの世界の有名人といえば、マーフィー岡田と『ジャパネットたかた』の高田社長だろう。

「いままでの通販番組では、キャラクターが立っていない、普通のおじさんとどこが違うの？という人が商品説明をしていました。でも、高田社長は、あの独特のイントネーションと、〝あ、この人がいうなら、安心だわ〟という安心感。それを皆さんに伝えて成功したんですね。ぼくの場合もキャラを生かす演出をしたんです。あいつが説明すると、おもしろいじゃないか！というような。そういうキャラを目指してやってきました」

通販会社の社員の時代には、小松政夫を起用してワープロを紹介し、10分で1億5000万円の売り上げを記録。愛川欽也を起用したパチンコクロックは1万件の注文を受けて電話回線がパンクし、たった5分で1億円の売り上げを達成したという輝かしい戦績がある。

「番組を見ている人を釘付けにするためには、驚かさなきゃいけないわけですよ。**驚きは興味に変わり、興味は関心に変わり、関心は購買に変わっていく。**そこを演出しただけなんです。そのころは、出演はしていませんでしたけれど、テレビに出ているいまも、この本質は一緒です」

一度は家業の寿司店をつごうと板前になったものの、不思議な体験をする。本人は、神様が降りてきた、と表現するのだが……。

「**忘れもしない、'98年11月1日。寿司屋の仕事から帰って、寝てたら、真夜中に轟音と共に、たけのこみたいな形の神様が現れて、枕元にあったフェルトペンで、書け！ と命じるんです**（笑い）。自分の中から湧き出てくる言葉を一心不乱に壁に書き殴っちゃった。ね～、変よね（笑い）」

それは「タレントになる」「CDデビューする」「紅白に出る」「テレビや雑誌で話題を振りまく」「笑顔」等々の言葉だった。

「翌朝、部屋に来たおふくろが、そういうことが書かれた壁を見て、自分の息子は頭がおかしくなったと思ったらしく、脳神経外科に連れていかれ、CTスキャンを撮られましたよ（笑い）。もちろん正常だったんですが。**おふくろは、千葉の普通の寿司屋が、CDデビュー、コンサートツアーなんて壁に書いているから慌てたんじゃないですか？ びっくりしたんじゃなくて、もうがっかり！ せっかく育てた息子がこんなになっちゃった！って（笑い）**」

しかしそれ以来、なぜかベガスさんからマイナス要素のほとんどが消え失せていったそうだ。人に対して怒らなくなり、愚痴もいわなくなった。

「もう、いまは楽しいことしか考えない、楽しいことしかいわない。そうすると、いつも笑ってられるんです。ぼくのことを気にくわないと思っていた人でも、ぼくがそういうふうにポジティブに接していると、いい波動が伝わるみたいで。ヒステリックな雰囲気だった人が、いきなり笑っちゃったりするの！（笑い）」

神様がもたらしたものは、究極のポジティブシンキングだったようである。

たけのこみたいな神様にもらった究極のポジティブシンキング

それから、ベガスさんの輝かしいキャリアが始まった。小さいころからタレントになりたいと切望していたこともあって、そのおもしろいキャラがウケ、「自分で出てみたら」の言葉に後押しされて、自ら出演しながらの商品販売を開始。そしてレギュラー司会の番組を持ち、大ヒット商品を世に送り出していった。

通販の世界には、2通りの販売システムがある。出演者としてギャラをもらって商品説明をするパターン。もうひとつは、メーカーと契約し、サプライヤーと呼ばれる問屋や代理店業務権を得て、通販会社と交渉・出演するという、いわば自分で仕入れて自分で売る形式だ。ベガスさんの場合は、両方とも経験している。

「自分で、これは！と思う商品を探しだして売るほうが、断然思いいれが違いますよ。商品を見つけに、年に何回か海外も含めてギフトショー（見本市）に行き、気にいった商品のメーカーの社長には、自分を売り込みに行くんです。絶対売ってみせますから、私を使ってみませんかって。番組では、自分とモノ、両方売る意気込みでやってます！」

最近では、あのライブドア・堀江社長からも提携の話が来ているとか。

通販の世界にはいり、芸能界にも少し近くなった。たまたま友人に誘われて行った韓国のディナーショー。あの美川憲一と綾小路きみまろのショーだった。そこでの体験。

「美川さんのオーラはすごかった。動きもしゃべりもすごくてビームが出てる。**どうしても会いたくなって、会いに行き、初対面なのに、カジノで3時間お話ししてブチオーラをもらいました。本当に会いたいと思ったら、会いに行く。熱意は通しますよ。それにしても、美川さんのカジノの賭けかたは半端じゃなかった！**」

きみまろとは、名刺を交換した。

「通販やってるったって、どこのウマの骨かもわからないそんなぼくにも、すごい低姿勢で謙虚なんですよ。第一印象が肝心だということを教わりました。

だって、その後、きみまろさんの本やCD出たとき、ぼく周りに宣伝してましたから。いい人だから買えって。すべてが第一印象なんですね。**その後、きみまろさんからは年賀状や暑中見舞いが来て、いまも手紙でやりとりしてます。普通、あんなことなかなかできませんよ**」

長渕剛のコンサート打ち上げのときには、長渕の心遣いに触れ、いたく感激した。

「道を窮めた人はすごい、人が何を望んでいるかを察知してそれを叶えてくれるんですから！ 写真を一緒に撮りたいなと思っていたら、じゃ、皆で撮ろうかって、ご本人からいうんですよ！ そういうバワーのある人は大好きです」

40才まで、あと2年。それまでの当座の目標は「日本一の通販マンになること」だそうだ。

「ヨン様のファン層よりも2段階上の世代のお姉さまがたにいい商品を提供したいですね。孫のようにかわいがってもらっているので。70、80、90代のお姉さまに好かれる通販マンを目指します」

その後は？と聞くと、少しいいよどんだ。壮大な夢があるらしいのだが、多くは語らない。どうやらラスベガスにホテルを持つことと、サザンの桑田佳祐に自分の詞に曲をつけてもらうこと(!)らしい。どちらも超難関だが……。

「いいんです、本気の神様にお願いします。毎日お経のように唱えていたら、きっと叶います。本当ですよ！」

志あれば道あり。彼はこれからもラスベガスのキラキラのネオンのように、輝き続けるのだろう。

5分で1億円
史上最強の営業マンになろう！
産業能率センター 1260円(税込み)

独自のセールス・テクを駆使して、通販番組で数々のヒット商品を世に送りだしたベガス味岡が、これまでの人生を振り返りながら、夢の叶え方、幸せのつかみ方を伝授する、おもしろビジネス本。紀伊國屋書店ビジネス部門3位、三省堂書店ビジネス部門1位を記録。

取材・文／樋田敦子　撮影／矢口和也

●著者をたずねてみました
NICE TO SEE YOU!