

プライベイトアイズ

2010.2.FEB 2月号

Privateeyes

めがねで「見る」「魅せる」快適視生活マガジン

眼鏡旬人インタビュー

通販マン **ベガス味岡**

特集

シルバースタイルのいただき方

新企画

レンズを知られば視界良好！

現場訪問

パーソナルレクチャーのひとつとき

眼鏡旅情 **大和**

profile

ベがすあじおか

1967年7月22日、東京生まれ。成蹊大学卒業後、通信販売会社ディノスに入社。フジテレビ「出た MONO 勝負」で、5分間で1億円の売上げを記録し注目を集める。01年より通販マンに転身、数々のテレビ番組に出演。独特な喋り口調と人を飽きさせない語術は、ラスベガスのようなエンターテインメントを彷彿とさせる。プロの販売員、パイヤー、通販番組のショッピングアドバイザーほか、MC、タレント活動、そして講演会などでも幅広く活躍中。また企業の商品アドバイザー、販売コンサルタントにも力を注ぐ。

ベガス味岡おすすめ商品通販サイト <http://www.vegastore.tv>
オフィシャルサイト <http://www.aji.tv/>



眼鏡
旬人

カメラの先にお客さんの顔が
しっかり見えているんです

Vegas Ajioka

ベガス味岡

名は体を表すというが、この人ほどじっくりくる方はいない。史上最強の通販マンとしての呼び声が高いのが、ベガス味岡さん。ショーを見ているような話術とパフォーマンスは、ラスベガスで繰り広げられるエンターテイメントそのもの。通販の世界に新たな潮流を築いてきた味岡さんだが、その半生は急上昇と急降下の連続。どんな逆境にも負けない究極のポジティブシンキング。夢は諦めなければ必ず叶うという味岡さんの言葉がすべてを物語る。

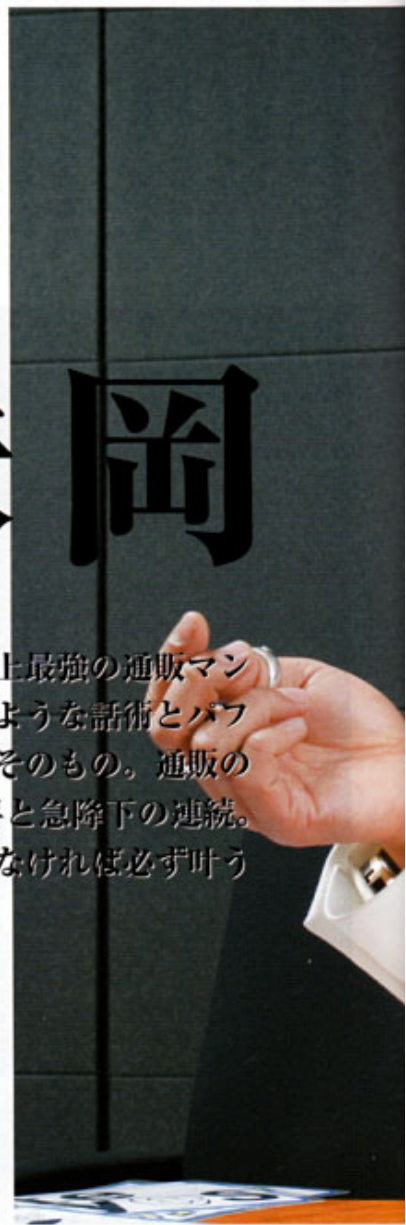
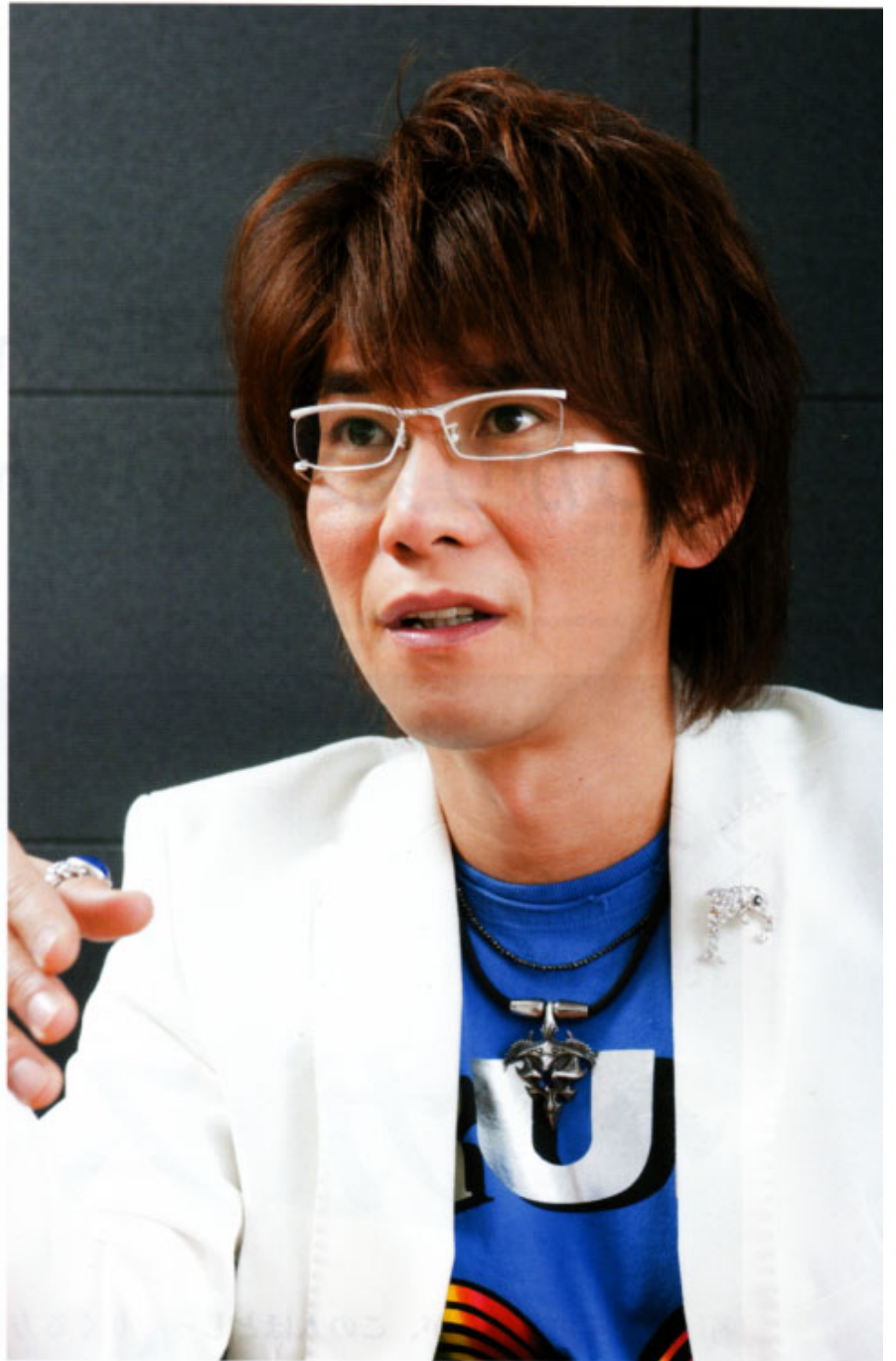


写真 板山哲也
聞き手・編集 Private eyes



眠れない夜、テレビのスイッチを入
ると通販番組が流れている。何度も繰り
返されている商品でありながら、自然と
目と耳が追っている。こんな経験をされ
た方は少なくないだろう。一体、この魅
力はどんなものか、その答えをベガス味
岡さんはこう語ってくれた。

「これが通販の面白いところ。お笑い
のネタは一度見てしまうと飽きるけど、
歌は何度聴いても飽きないでしょ。通販
も不思議な魔力を持っていて、まだその
商品を買っていないから興味がずーっと
続くんです。性欲と物欲は永遠っていわ
れているんですよ。一回だけで終わらな

んてことはありませんよね。しかも購入
しても確認のために見てしまう。だから
結構しぶとくこの業界は生き抜いている
んです。以前話題になったプートキャン
プもいい例。入隊するしないに関わらず
何度も見てしまう。本当に痩せるのかど
うかという疑いの目が絡み合っているか
らです」。

手作りフリップや時には手品などを交
え、通販の世界にエンターテイメントと
しての要素を取り入れてきた味岡さんを
知る人は多いと思う。中性的なイメージ
を感じさせる怪妙なトーンは、世代、性
差を越えて多くの人たちから支持され、

まさに通販の申し子と水を向けると、
「通販の星からやって来たわけではない
んです」と絶妙なタイミングで返してく
れる。ご本人はアイドル全盛期の頃に多
感な少年期を送っていただけに、その世
界に抱く憧れは強く、小学校低学年から
本気でそのステージを目指していたとい
う。

「小学校1年生の頃に、フィンガーフ
アイブのコンサートを見にいったんです
が、とにかく見物が格好良くて。この世
界で生きてみたいと真剣に考えていたん
ですよ。ホリプロスカウトキャラバンや、
スター誕生には毎週のように応募して、

これでも最終選考まで残ったこともある
んです。結局榎舞台まではいきませんで
したが、学校生活では生徒会長をやった
り、とにかく目立つことが大好きだった
んです」と振り返る。

高校2年生の時に、味岡さん一家に悲
劇が降りかかる。父親の事業が上手く行
かず、生活費も無い状態。「こういう状
況でしたから、大学時代は死ぬほどアル
バイトをしたんです。喫茶店から、フィ
リピンバブ。ここではホールに料理、司
会。女の子相手にベタバタするおじさん
たちを、こうなっちはいけないと感じて
いました」。

まさに苦学生であるが、それを微塵も
感じさせないのが味岡さん。20歳を越え
てタレントの道は自ら封印したものの、
テレビという舞台への魅力は何ら薄れて
いなかった。「これからは制作側だと考
えたんです。肩にセーターを掛けながら
「オハヨー」というディレクターになる
んだと。そうすればアイドルとか仲良く
なれるし、とにかく楽しそう。いわゆる
業界人ですね」と笑顔で話す。

そこでテレビ局関係に絞って就職活動
を始めるが、折しもバブル真っ盛りとあ
って狭き門。ことごとく落とされていく
が、ある勘違いが幸運への扉を開いてい
く。

「何気なく見ていた就職情報誌で見つ
けたんです。それがフジサンケイリビン
グデビジョンという会社。これだと思
ってすぐに履歴書を送り、試験にパスし
て見事合格。うれしかったですね。でも

いざ入社が決まった段階で、勘違いに気が付いて。ずっとフジサンケイリビングテレビジョンだと思っていたんです。皆さんご存じのデイノスだったんです。物流部とか受注センター、カタログ部という業務がメイン。失敗したなと思っていたら、唯一テレビ部があったんです。こしかなれないと思い、人事部はもろろん、社長にも直談判。「テレビ以外の仕事だったら即刻辞めます」って。随分と生意気ですが、その代わり売上げを死ぬ気で上げていきます、と映画を切ったら、配属されることになったんです」

未知なるステージとの遭遇

怖いもの知らずとはこのことか。業務を続ける中で人脈を築き、気が付けば担当番組以外の制作にも深く関わるなど、特異な才能を発揮。また担当の通販番組を通し、MC、タレントとの境遇の違いをまざまざと見せつけられ、新たな道を考えていくようになる。

「宣言したとおり寸暇を惜しんで働きました。それと人の仲良くなるのが得意なんです。フジテレビのスタッフとすっかり仲良くなって、デイノスの社員でありながら、フジテレビの会議にも入り込んでしまったんです。特にラテ欄の番組タイトルをつくるのが好きで、よく自分の案が採用されたりして。僕の顔が見えないと呼び出しがくるほど、深い関係になっていったんですよ。当時ある番組のMCの方のギャラを聞いた事があるので

が、何と僕の年収分。馬車馬のように働いてこれですから、このままやっていたら将来はないと考えはじめたんです」

ここで一念発起というのが一般的だが、そうならないのが味岡さん。仕事もさることながら、遊びも大好き。徹マンも日常茶飯事で、キャンブル好きというが、何を思ったのか、ラスベガスへ足を運ぶ。味岡さんの破天荒ぶりを見せつける。

「海外旅行は好きで有給休暇をつかって海外へ遊びにいったんですが、ラスベガスでカジノを覚えてしまったんです。初めてにも関わらず、一番いい人たちが集まるVIPルームに紛れ込んだんです(笑)。ゲームはバカラでしたが、隣はいかにもアラブの大富豪といった紳士。僕はバンカー側に張っていくと、何故かその大富豪も同じように賭けてくる。勝負の方はといえば、奇跡が起こったんです。何と8連勝なんですから。1万円ずつ賭けていたから元手の10万円のほぼ倍になって、これで買い物をして遊ぶと喜んでいたら、大富豪は雄叫びをあげているんです。どうしたのかと横を見たら、1回に張っていた金額は10万ドルずつ。同じく8連勝ですから、日本円にして約1億円以上稼いでいたんです。わずか5分間の出来事。別れ際にサンキューといって、5千ドルをチップとしてプレゼントしてくれたんです」

こんな夢物語を目の前で見せつけられたら、誰でもそうならないと思うもの。ただしあまりの桁違いに冷静に成らざる



ベガス味岡さんお得意の手作りフリップ。この日の取材のために本誌タイトルを作成してくれた。こんな気づかひができるのも、味岡さんの魅力の一つ



起死回生をもたらし、累計100万個を超える販売が注目され、思い出深い商品。3ステップで美しい輝きを手に入れることができる。

を得ない。しかし味岡さんは、「自分は妻い人に出会うと、そうなりたいたいと思っ
てしまうんです。この時、そう感じてしま
ったですね」。それからというもののカ
ジノ通いが続き、絵に描いたような借金
生活に陥ってしまう。数社の大手ローン
会社から限度額を借り続け、借金の総額
は約2千万円まで膨れあがってしまう。
「毎月の返済額は40万円。月収の倍で
すから、訪販や様々な仕事をしながら金
策に追われる日が続いていました。その
な時、父から電話があったんです。寿司
屋をやることになったから手伝え、と。
寿司はつくるものでなくて食べる側がい
いですよね(笑)。断っていたんですが、
月に50万円やる、という言葉に折れまし
て……。だから僕は寿司を握れるし、調理
師の免許も持っているんですよ。5年間
でなんとか返済できましたが、後半はと
ても返済しきれない状況だったので、カ
ラオケマシンの訪販をしていたんです。
一台150万円する機械で、一台売ると

一割の収入となりますが、結局一台も売
れなくて。訪問先は飲み屋さん。ママさ
ん方にどんなものが欲しいかと尋ねるよ
うになり、決まって返って来る声は、化
粧品や美肌がほとんどだったんです。デ
イノスでバイヤーをやっていましたから
化粧品も得意な分野。そこで安くても質の
いい商品を開拓し、ママさん達を直撃し
ていくと、バカ売れ。1日15〜20万円を
売上げ、月に100万以上稼ぐことがで
きました」

人脈という憑神

人の懐深くに入り込む才能は天性のも
のなのか。これが後にカリスマ通販マン
を育てていく序章であったことは間違
ないだろう。この後、舞台はテレビへと
移っていくが、またしても転機が訪れる。
良きにつけ悪きにつけだが……。味岡さん
の辞書に平時という言葉は見つからな
い。

「しばらくしてディノスに遊びに行っ
たんです。社員時代厳しく育てくれた上
司から、「自分でテレビに出て、自分で
販売してみろ」といきなり凄いのを言
われる。そこで自らスポンサーを集めて、
約3千万円分の商品を仕入れ、関西の番
組に出たところ、3個しか売れない。し
かもその内2個が返品されてしまったか
ら、実質1個のみ。住まいの6畳間はそ
の商品で占領されてしまったんです。で
も半年後、QVCという番組で自らパッ
クを塗って出演したら、これがウケてド





ーンと売れまくり。ところが調子にのってしまつて、再びラスベガス通い。ファーストクラスやリムジンに乗って豪遊三昧。神様はよくわかかつていつて天罰を与えてくれたんです。海外で事件に巻き込まれて大怪我を負い、予定されていた番組にも出演できず、自然とほされてしまったわけなんです。仕事はないし、家賃は滞納し、電気、ガスが止められ、最後は水道が止まってしまい、完全にアウト」捨てる神あれば拾う神あり、というが、これほど多くの神と出会うことができる人はいないはず。またもや神が救いの手

色鮮やかで、しかもバリエーション豊かなメガネが揃う、味岡さんのコレクション（一部）。洋服やシューズに合わせて楽しんでいるが、そのほとんどは韓国で購入。一度に10本以上まとめと、メガネの大人

を差し伸べてくる。それは人脈という神に尽きるようだ。

「どうにもならない状態だったので、また神様が拾ってくれたんです。そのきっかけを作ってくれたのが、クリスタルネイルという商品なんです。こんな状況にも関わらず、韓国の友人が日本に出張中に訪ねてくれて、「コレ、日本で売れると思うからやってみたら」と持ちかけてくれたのです。これは車の洗車と同じように汚れを落とし、細かなキズを滑らかに、最後にワックスを掛けるといった感じで、世界一の輝きと自負しています。全国で実演させていただき沢山の人の手の爪をキレイにしてみました。今も売れ続けていますが、100万円、10億円以上の売上げを記録していま

す」

この実演が反響を呼び、再びテレビからのオファーが届く。それは通販という限られた世界でなく、歌番組や情報バラエティなどの出演で、通販という垣根を飛び越え、味岡さんというキャラクターにスポットライトが当てられた瞬間でもあった。その後、テレビ東京で冠通販番組であるベガスマートを持つようになり、通販マンとしての地位を確立していく。

味岡さんは5分間で1億円の販売実績を持つことでその名を知られるようになったが、通販は直接、お客の反応をすることはできないだけに、そのノウハウは気になるところ。だが味岡さんにはカメラの向こう側にいるお客の顔がしっかりと見えているという。

「訪販や実演をやってきましたから、反応のいいお客さん、悪いお客さんは必ずいることを知っています。どちらにも対応できるようにすれば、環境は関係なくなってしまうんです。カメラの先にたくさんのお客さんの顔を思い描きながら話しているんです。自分には見えていません。だから会話口調で話せるんです。商品を淡々と説明するだけでは、一方通行。常に会話を意識して販売しています。得意な分野を専門にやられている方がほとんどですが、自分の場合は偏らず良い品物を販売するのをコンセプトとしています。自分で使って気に入ったものや、女性物であれば、知人や家族に試してもらいます。いくら100万円積んだからと

いって、良くない商品であればお断りさせていたいています。いつでも美味しいものは、美味しいといきれるものだけを紹介しています」

メガネもいろいろな味を楽しまないと

その厳しいセレクトの目が、商品の魅力を何倍にも増幅させるが、これは自身自身の物欲という面でもリンクしている。身に付けるものは、一般にいうブランド志向ではない。メガネを掛けた味岡さんを見る機会はないが、実は大のメガネ好き。

「テレビではコンタクトレンズ。でも本当のところ異物を入れるのは苦手なんです。しかも撮影現場は湿度も低く、目が乾きやすくて。目はいつも潤んでいた方がいい。コンタクトレンズを入れると、口を手で塞いでいるような感覚で、息苦しいというのが本音。古館さんや笑瓶さんのような方々はいけれど、ものを売る人間がメガネキャラになってしまふのはよくないと思うんです。メガネの好き嫌いで商品にも影響が出てくる可能性があるからです。キャラが出来上がってしまつと、メガネを外したら誰だか分からなくなり、また色々なメガネを掛けても同じこと。コンタクトレンズはテレビと、彼女を落とすとき（笑）。やっぱり素顔で接したいじゃないですか」

取材のために持参してくれたメガネは、メガネショップを連想させるほど、バリエーション豊かなアイテムばかり。



これを見るだけでも十分にファッションを意識していることがうかがえる。

「今日、持って来たのは比較的新しいメガネなんです。ちょっと大人しいと思われるかも。家に仕舞ってあるメガネは当時の感性で選んでいるからとにかく奇抜。ラスベガスに行っていた頃は、それこそ仮面舞踏会の世界(笑)。最近ようやく落ち着いて来ましたが、ファッションと合わせるのが楽しいですね。ファッションは原色が好きだから唯一ネクタイを持ってなくて、その分メガネでプライベートなおしゃれを楽しんでいるんです。メガネって視力が悪いから掛けるという感覚から、ファッションやセンス、表情や眉、髪型、そして体型の変化にも合わせる事が大切。シャープに見せた

り、いろいろ遊ぶこともできる。カラーコーディネートも勉強してきましたから、色とのバランスで明るく見せたりできます。カラフルなメガネが多いけれど、お葬式にはブラックのメガネが基本。パーティーなど華やかなシーンでは赤がおすすめです」

さすがにバイヤーを長く続けてきただけに、メガネに対する審美眼も備わっている。そのメガネのほとんどは韓国で購入しているという。

「日本のメガネはとていいけれど、クオリティを高くすると、異常なまでに高くなりすぎると思うんです。常々、価格と価値を考えているからかもしれないですね。自分の場合、ほぼ100%韓国でメガネを買っているんです。ここのメガ

ネが一番薄いレンズが基本。薄い、厚いの選択肢がなくて、すべて薄いレンズが標準になっています。数軒ほど馴染みのショップがありますが、1本だけ購入することはありません。たとえるならうまか棒を買うような感覚。これを1本だけ買う人はいませんよね。チーズ、ソース、コンソメなどいろいろな味があるから(笑)。メガネにもそれぞれ個性と味があって、しかも価格は安いもので2500円、デザインにこだわったもので1万円くらい。だから一度に10本程度買ってしまっんです」

夢は現実となる?!

まさに波瀾万丈の半生を送ってきた味岡さん。現在は通販をメインに企業のコサルタント、講演会などでも活躍しているが、いち通販マンとしての自覚は人一倍強い。通販マンとしての喜びは、セレクトした商品が売れることは当然だが、もの作りの現場を広く知ってもら



ベガス味岡さん一押アイテムが、このSalone(サローネ)ヘアカットブラシ&コム。髪をすくのは難しいけれど、このアイテムはブラッシング感覚でカットが可能。広い部分に対応するヘアカットブラシ(上)で思い通りのボリュームに。またコム(下)は前髪や襟足などに活躍

ことにあるという。

「通販を抜きにして自分を語ることはできませんし、通販の世界にいるから、マスコミでも取り上げてくれるわけです。通販に足を踏み入れ10年ほどになりましたが、その時に掲げた目標、通販の世界でナンバーワンになることしか考えていません。これまで経験した中での喜びは2つあるんです。一つはモノを発見した時、そして生産者の苦勞話に触れた時



です。資財をなげうって工場などに投資し、売れるかどうかという不安を抱きながらの緊張感などを伺うと、何が何でも売ってやろうというパワーがみなぎってきます。これがあるから僕は、生産者の許へ足を運ぶんです。実演販売からあがって来た人たちの多くは、得意分野に凝り固まってしまう例が少なくありません。僕は良い意味でスイッチヒッターで

ありたいと思います。これまでバイヤーとして月に何百という商談をしてきましたから、いち商品を極めようとは思っていません。メーカーさんが必死になってのプレゼンを真剣に聞いて、その台本をつくり番組に備えてきたからです。もちろん売る喜びもあります。これは訪販、実演などテレビ通販以前から経験してきたことです。自分でセレクトし、

テレビ局に売り込んで自らが説明する。一連の工程をすべてに絡んでいることは今後変えることはありません。当然、リスクも自分にかかってきます。カリスマと呼ばれるのが、常に売り続けていくことの大切さは、スポーツ選手と同じです。調子に乗って勝てなくなってしまう。そこで終わりですから」

す、このスタンスがプロの証しなのだろう。そして子供の頃の夢も忘れていなかった。それが紅白出場。どん底に落とされても不死鳥のように蘇ってくる。この人の夢は、すべてが現実になっていくような気がしてならない。

「4年前にベガススターズというバンドを結成して活動しているんです。今年が紅白出場を大前提として活動していきたいです。こんな途方もないことを考えるのが大好きなんです(笑)。つるの剛士くんとは友達で、紅白出場の秘訣を聞いたら、仕掛けが大切だと教えてくれ、彼もベガスさんならいけるよっていつてくれました。ベガスさんのようなキャラはいないからってね(笑)。そのための布石は打っていて、番組でのエンディング曲にしたり、おやしバンドコンテストで優勝して、芸能人歌がうまいコンテストという2つのタイトルを獲得。するとレコード各社が押し掛けて、さあ〜とこと契約しようかと(笑)。夢を実現するのが僕のポリシーですから。諦めなければ夢は叶う、です。中学の頃にアイドルになっただけで良かったとつくづく思うんです。当時アイドルだった人たちのほとんどが残っていない。だからいまがよいタイミングですよ。夢はさらに続きがあったって、紅白で知名度を上げた僕は、CMにも出演するようになる。目下の目標は10社のCMに出ること。通販とかぶらない商品は大手企業ばかり。出演料は無料でいいんです。出ることが目標ですから(笑)」