

桃事件が教えてくれたこと

私のクラブに地元の公設青果市場内で会社を営んでいるメンバーがいます。とても平たく、わかりやすく言うと「八百屋さん」です。彼女の職業から、クラブで会員誕生日には彼女の会社の果物セットをプレゼントするようになり、彼女も毎月第一例会は仕事として必ず例会に出席していました。

初秋の第一例会。彼女は、いつもは立たない1分間スマイルの時間に立ち上がりました。内容は委員会（職業奉仕委員会）の連絡事項、そして彼女のお仕事の中でのちょっとしたトラブルからのお願いでした。

良い品物を仕入れ、消費者にとって手頃な値段で販売するのが八百屋の仕事。果物の美味しい季節となり、お隣「福島県」が産地となっている「桃」を仕入れたいと担当者から相談を受け、彼女は、仕入れることには当然了承したものの、「20ケース」を発注したつもりが、相手方が間違えて「200ケース」出荷してきたとの社内報告。品物は上等品（＝仕入値段も上等）。生産者が愛情込めて作ってくれた大きな桃を無駄にはできないと……。良品を少しでも妥当な値段で売りたい、と一抹の願いを込め、例会時のスマイルで、「もし良かったらご用命ください」と訴えていました。

彼女の握りしめた千円札がスマイルボックスに入る前に、例会場内から、「俺、買う！」、「俺も！」との声。お願いした彼女が一番戸惑っていました。あれよあれよという間に、200ケースの桃は見事に売れたのです（もちろん仕入担当者も必死に売り先を見つけてくれたのもあるようです）。

「八百屋」ではあるが、彼女の仕入れた野菜や果物の売り先は、普段はお店や量販店、いわゆる「B to B」です。なので、美味しそうなものを仕入れたとしても、それを口にする人たちの顔は見えない。今回の桃事件（？）では、偶然とは言え「B to C」での販売。彼女が持参した見本の桃を見て、当クラブの会員さんたちが、「美味そうだのー」とか「立派だのー」とか、食べる人たちの声を直接聞くことができ、なんだか彼女は嬉しそうでした。

購入されたメンバーの嬉しそうな顔と声を、生産者さんに機会があればお伝えしたいなあと思つた彼女。

ロータリー歴3年とまだ歴は浅いものの、クラブのロータリアンたちが、彼女の職業を理解し、応援してくださっている。それも皆笑顔で。

仲間のロータリアンから多くの注文を受け、車に大量の桃を積み、社長である彼女自ら配達。もしかしたら経費の方が多くかかっている可能性も無きにしもあらずだが、ロータリアンに桃をお渡し、笑顔で見送られ、「社用車の重量と私の心は軽くなっていったのよ」、と彼女は後日話していました。

メンバーからの暖かい気持ちと彼女が感じた感謝の気持ちと言葉は、私にとってもロータリアンの職業奉仕のすばらしさを再確認する出来事となりました。