

とにかく会話が弾む!楽しい雰囲気醸し出す天才、レジェンド松下氏。その人懐っこいキャラクターはバラエティーや情報番組でひっぱりだこ。今度はどの番組で会えるかな?

平和な街で生まれ育つ

僕は生まれも育ちも栄区です。とても平和な街でしたね。一番の最寄り駅は港南台駅、と言っても徒歩で40分くらいかかります。僕にとって港南台は都会で、行く時は大冒険。靴の中にお金を忍ばせて、よく遊びに行きました。高校に入った時なんて、ローファーを見て「なんだ、あの黒い靴は」って思った記憶があります。鎖国状態で、そういう文化がなかったんですね。ローカルな街から頑張っ、のし上がって、今があります(笑)。

販売の楽しさに開眼

浪人中に、横浜スタジアムでコーヒーの売り子をやっていました。ちょうどベ이스ターズが優勝した98年、球場はものすごく人が入っているのですが、全然売れないんです。どうしたらよいか? 相手チームが攻撃の回は、皆静かに観戦しています。その時に「次の回、ベ이스ターズが得点したらコーヒー買ってもらえますか〜」って叫ぶんです。当時はマシンガン打線で盛り上がっていますから、点が入ると気分がいいお客さんが「この1万円でみんなにふるまって」って、おひねりをくれるんです。他にも応援歌を手書きして、「まっちゃん」と名前を書いたカードを渡して顧客を作るなど、やんちゃに販売していました。コーヒーは1日平均20~30杯の売上でしたが、僕は200~300杯売っていました。楽しかったですね。「うちの会社に来ないか」とスカウトされていました。「販売の仕事、向いている」と思った瞬間だったと思います。

いつかテレビに出たい

小さい時から、テレビに出てみたい気持ちはありました。中学の文化祭でドラマを作ったり、テレビショッピングのパロディを

やったり。サッカー少年だったのですが、プロ選手は無理。ならばテレビ番組を作りたい、と制作者を目指し、大学受験。放送学部など芸術系学部に分れ、経済学部に入り、ごくごく平凡な学生生活を送りました。夢を追いかけ、就職活動で制作会社を狙いましたが、結局はサッカーのハウツー本を作る編集会社でアルバイトです。インタビューなど、編集の仕事をこなすうちに「自分でしゃべりたい」と思いました。テレビショッピングに出たい。近道は実演販売かな、と実演販売の門をたたきました。

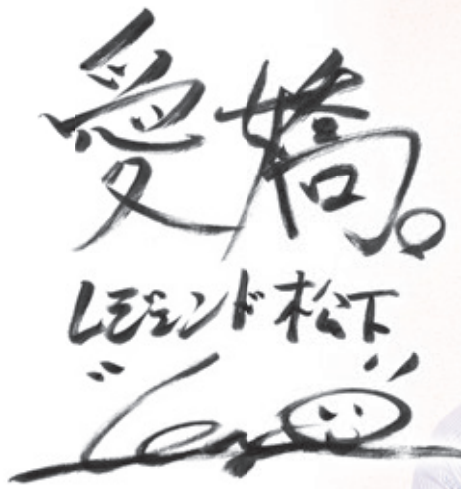
実演販売は弟子の期間が長くなく、横について勉強させてもらったら、すぐに現場に立ちます。やりながら覚えていく。今は会社(株)コパ・コーポレーションが、実演販売のセミナーを開いているのですが、当時はありませんでした。危ない業界なんじゃないのか、と不安でしたね。

実演販売士、誕生

実演販売は、一つの商品を売り続ける。落語と同じで、一つの演目を極めていくというスタイルです。でも年々需要が減ってきて、テレビショッピングが注目されるようになりました。世間は実演販売=テレビショッピングという認識ですが、実演販売をしている方から見るとそれは実演販売ではない。でも世の中がイメージする方に近づけてみたら注目されるようになってきた。今までの「宣伝屋」を「実演販売士」という職業に確立したんですね。

僕が初めて出たテレビは「笑っていいとも!」でした。「いきなりいいとも」出演は伝説だなって先輩に言われたことで「レジェンド松下」になりました(笑)。後輩たちの名付け親は僕です。

僕らの会社はタレント事務所だと思われがちですが、立派な卸問屋です。タレント的要素と、物を売るという要素、二つを組



実演販売士 レジェンド松下氏 Legend Matsushita

1979年、栄区生まれ。大学卒業後、実演販売士和田守弘氏の下に弟子入り。東急ハンズや全国のデパートを調理道具の実演で回る。店頭販売のみならず、展示会、イベント、TV通販など、様々な分野で活躍し「実力No.1実演販売士」として活躍中。



み合わせるシステムの構築をしていきたい。最近ではテレビ局からの出演依頼をたくさんいただくようになりました。

いい空気を醸し出す

買わない人は買わないんです。その人との戦いはしません(笑)。実演販売は最初のアプローチがすごく大事。買う空気をいかに作るかが重要で、お店に入った瞬間から、例えば警備員や清掃員と仲良くなる、笑顔で挨拶する、など周りの雰囲気作りにも気を使います。自分だけが売っているんだ、みたいな空気を作ると敵対心が生まれる。だから協力的な空気を作って、いい空気を伝染させる。愛嬌が一番大事じゃないでしょうか。そして、このしゃべり方をすればお客さんに伝わると、ってわかった時は、ガッツポーズが出る瞬間です。こういうことがあって続けられるんですが、ダメな方が多いですね(笑)。

テレビショッピングの仕事もそうです。売れない経験を積みながら、傷つきながら、毎回「もう出たくない」と思いながらやっています。売ってしんどいな、って。そんなことばかりですよ。

今年の目標は…

僕は本当に横浜が大好きです。横浜愛、強いです(笑)。いまだに月1回、幼なじみたちと港南台でフットサルをしています。街のにおいとか懐かしいんですね。子どもを連れて、「こどもの国」にも行きますし、「はまぎんこども宇宙科学館」にも行きます。昔来たなあ、と懐かしんでいます。

おかげさまでいろいろなテレビ番組に出演してもらいましたが、唯一、tvk(テレビ神奈川)に出していないんです。あんなにtvkを見ていたのに…今年の目標はtvkに呼んでもらうことです!

散らかった部屋を片づけます!

趣味のお部屋に 子供部屋に 書斎に 客間に

しかも今なら コピー おかげさまで5周年キャンペーン中!

3月15日(水)まで

整理収納サービス ~~12,960円~~

25% OFF **9,555円** (税込)

(スタッフ1名・3時間)

※交通費別途 1回につき一律950円

サービスの流れ

事前訪問

お悩みやご希望を伺ってからお申込みいただきます

- どこから手を付けていいかわからない
- 捨てられない物・服がある
- 季節用品はどこに置けばいいの

ご提案・アドバイス

整理収納アドバイザーが、ご要望に沿った内容でご提案させていただきます

仕分け

いるもの、いらぬものの判断はお客様にさせていただきます

片付け作業

スタッフ1名または2名で行います。お客様は寛いでいただいております

たとえば3時間の作業で…

- 6畳の子供部屋とその収納
- クローゼット2か所
- キッチン収納

※いずれか1ヶ所

こんなに短時間にできさ作業してもらって部屋がスッキリ!

Copier
(コピー)

株式会社 横浜セイビ 横浜市戸塚区汲沢町1161-1 石井ビル1F

☎ **0120-957-757**

月~土 9時~18時(日・祝除く)

整理収納 コピー 検索