

『旅する眼鏡』

株式会社イワキ 新宿京王店

高雄 彩香

私は新宿の眼鏡店で働いています。二年前、私が入社して半年ほどの頃です。日本人のお客様はもちろん、コロナ禍の制限が解除されてきた時期ということもあって、外国人観光客のお客様も多くご来店されていました。

ある日、一組の外国人ご夫婦が来店されました。「いらっしゃいませ。何かお探しですか。」とお声掛けすると英語で話し始め、英語が得意ではない私は何度か聞き返しながらか、ご主人様の方が眼鏡を作りたいこと、処方箋を持参していることが分かりました。処方箋を見ると遠近両用眼鏡の作成でした。

私のお店では遠近両用眼鏡の作成には2週間頂いています。即日で作れる眼鏡店もある中で、外国人観光客の方に日数をお伝えすると残念そうにお帰りになることがほとんどでした。(今回もお帰りになってしまうかな…)と思いながら納期をお伝えすると、二週間後には大阪の方に宿泊しているから完成品を送ってほしいとのことでした。(眼鏡を作っただけ)そう思ったすぐ後に(レンズの販売も英語で…屈折率とか累進帯とかなんて言うんだらう…)と考えました。今思えば翻訳機を使えば良かったのですが、当時の私は自力でやるしかない!と思い、身振り手振りと簡単な英語を駆使しながらなんとかフレームの選定とレンズのご案内をしました。眼鏡の調整や配送手続きなどは先輩に助けていただき、なんとか販売を終えました。ご夫婦は帰り際「Nice to meet you. Bye!」と言ってくださり、苦手な英語でしたが頑張ってご案内して良かったと思いました。

それから二年後、つい先日の事です。あの時のご夫婦が再来店されました。ご主人様のお顔には二年前私が選んだ眼鏡がかけられていました。お二人は私に気づくと今年もまた日本旅行へ訪れたこと、作った眼鏡をととても気に入っていること、そして一生懸命に接客した私の事を覚えてくださっていて、またここに眼鏡を作りに来ようと思って訪れたことを教えてくれました。

経験を経た私は翻訳機の使用も思い浮かびましたがそれは最小限に、やはり身振り手振りと簡単な英語でフレームの選定とレンズのご案内をしました。途中、お二人はこれまでの旅行の写真を見せてくれました。写真にはご夫婦と一緒に私が販売した眼鏡も映っていました。お二人はまた帰り際に「Nice to see you again. Bye!」と言ってくださいました。私はまたお会いできることを願って「We look forward to seeing you again!」と見送りました。