

新・農業経営者ルポ／第108回



中国産の榦ありがとう、
これからは国産が頑張ります！

神道行事に欠かせない榊。神が降臨するこの常緑樹の切り枝は、当の日本人が知らないうちに、その大部分は中国産に置き代わってしまっていた。しかし、商品としての見栄えや日持ちからすれば、一般に国産の方が優れている。何よりこの国の豊かな自然とともに育まれた独特の信仰の問題がある。こうした事態にビジネスチャンスを見出し、日本一の榊屋を目指す一人の青年は問い合わせる。榊には国産榊をちゃんと供えていませんか？

爽やかな奪回宣言

(株)農業技術通信社が3月に開いた定例セミナー。そこで講演した(株)彩の榊(東京都青梅市)で代表を務める佐藤幸次(34)の発言に、私は胸を打たれてしまった。

「中国産の榊、これまでありがとう。プラスチックの榊もこれまでありがとうございました。もう、これからは国産が頑張つていきますので」

中国産が圧倒する国内の榊市場。

そこに新規参入した青年による、高らかな奪回宣言に爽やかさを覚えた。

私は大学時代、民俗学を専攻していた。いつしか熱中するほどになり、全国各地の祭りや寺社を巡るようになつた。社会人になつてからもしばらくそんなことばかりをしていふと、当時勤めていた会社の先輩たちによくからかわれた。若いうちから辛気臭いことに興味を覚えるとい

うのは、端から見れば風変わり、あるいは滑稽に映るのかもしれない。

だから、榊の商売を始めた同年代の青年がセミナーで講演すると聞いていた時には、親近感とともに興味を持った。いまどき榊に熱心だなんて、いったい、どんな人物なんだろう？

それでもっと話を聞いてみたいと思、5月下旬、飯能駅に降り立つた。駅から車で10分ほどもすれば、山々の間を走る川沿いに、緑の支柱に高々と掲げた社名入りの看板が目印となる彩の榊の作業場が見えてくる。そこで、作業着姿で忙しく立ち回っている若い社長を見つけた。

佐藤は飯能市生まれ。高校は進学校に入つたが、2年生であつさりと退学する。きっかけはハードロック。兄が日頃からかけていたその音楽はうるさかつた。でも、いつしか英語の歌詞を口ずさむほどに心地良く響くようになる。それが米国へのあこがれとなり、そのまま太平洋を渡ろうと思いつつ。

撮影・取材・文／窪田新之助

私が「随分思い切ったことをしましたね」とたずねると、「昔から根拠のない自信だけがあるんですよ」と自嘲気味に笑い出した。

ただ、留学に明確な目的があつたわけではない。そのため時間が経つうちに気持ちは失せ、近所でアルバイトを探すようになつていて。あれこれ探し回ったものの、いずれも年齢制限にひつかかってしまう。結局、行き着いた先は実家の生花店。佐藤

が高校1年生の時、母親が自宅の1階で突然始めた店である。ただ、当初はこの仕事が嫌で仕方がなかつた。

「男なのに実家が花屋なんて、高校に行つていただけ恥ずかしかったんですよ。友達から『おまえんち、花屋なのか』と聞かれた時には、『別の人気がやつているんだ』と答えていましたから」

アルバイトを始めてからも、働いている姿を友人に見つからぬよう、目深に帽子をかぶつたり、店の前ではトラックの陰に隠れるように作業をしたりしていた。それほど誇りを持てないでいた生花店での仕事だが、接客するうちにいつしか気持ちに変化が出てきた。

草花の価値を知る



(株)彩の榊 代表取締役 佐藤幸次 東京都青梅市

さとう・こうじ●1979年3月、埼玉県飯能市生まれ。高等学校を2年生で中退後、実家の生花店を手伝う。2011年3月に(株)彩の榊(従業員13人)を設立。国産榊を生産して、主に東日本向けに販売している。この取り組みが評価され、(株)農業技術通信社主催の「A-1グランプリ2012」で『農業経営者』賞を獲得。6月1日には農業生産法人を立ち上げた。

中国産の榦ありがとう、これからは国産が頑張ります！

ある時から、客に花の用途をたずねる一方、その客が持っている零用金を感じ取り、それを花束で表現するようになる。これが地元で受け、個人客が増え、やがては結婚式場からも注文が入るようになった。

「その頃にはようやく花って面白いな、と思えるようになつたんです。人に感動を与えることができるんだな、と」

佐藤が造る花束には特徴があった。レザーファンやアレカヤシなどの葉物を多く入れるのだ。青々とした葉を見ていると心が癒される。もつといえ、花より葉物が好きなのだ。だから、自分が仕入れる時は花より葉物を多くしていた。でも、これが一緒に働いている家族の反感を買う。ある日、父親にどやされた。

「お前、何屋だ!?」

客は花を買いに来ているから、葉物はそれほど売れない。それなのに、葉物を多く並べるのは商売に影響するというのだ。

そこで葉物を自分で育てることにした。大好きなユーカリの苗木を80

ポット買ってきて、生花店の周りに植えていった。2年もすると2階建ての実家の屋根を越えるほどに成長していた。「ようやく葉物を無償で提供できるようになるぞ」だが、喜びもつかの間、父親にまたどやさ

れる一方、その客が持っている零用金を感じ取り、それを花束で表現するようになる。これが地元で受け、個人客が増え、やがては結婚式場からも注文が入るようになった。

「うちがユーカリにやられてんじゃねえか」

佐藤がこの話をした時、彼の笑顔につられて私も笑ってしまった。自分が怒るのも無理はない。でも、そんなことに頓着せず、客に喜んでもらうためにユーカリが育つことをせつせと願っていたというのは、一途なだけにどこか可笑しみを感じる。従業員の女性によれば「社長は一つのこと一生懸命になると、周りが見えなくなるのよね」とのこと。

このユーカリの話に限らず、一緒に働く両親や兄とは何かにつけて意見が食い違った。いつでも意見は3対1となり、一人孤立してしまって働き始めて10年が経つ頃、独立したいと思うようになつていた。

祖母が出会わせてくれた天然榦

そんな時、「事件」が起きる。ある日、近所の蕎麦屋の主人が榦を買っていった。それからしばらくして怒鳴り込んできたのだ。そして榦を勢いよく投げつけられた。

「お前は偽物を俺に売りやがったな。俺はこういうものを一番大事にしているのに、うちの神様をどうし



佐藤が市場関係者や生花店などから集めた情報を基に開発した商品の一部。①は「祓い榦」で販売価格は1500円。②は「玉串紙垂付」で250円。③は神棚に供える55cmの「造り榦」で1束350円。④は神道葬儀用の「祭壇榦」。55cmで1束500円。





り着いた墓所で何気なく辺りを見渡すと、見覚えのある葉が茂っている。「あれ、これ榦じやないか」。そう、辺り一帯、榦だらけだった。今までは気づかなかつた。でも、その時はなぜか気づいた。そして言い知れぬ感動を覚えた。

当時、佐藤はアルバイト先を実家から八王子市の生花店に切り替えていた。そこでは、自分にとつてただ

「西武鉄道はそういう商売をしていませんから」

実家の生花店では国産が手に入らないので、他店と同じように中国産を扱っていた。ただ、中国産は伐採してから国内に到着するまで1カ月前後かかるため、国産に比べて日持ちがしない。内心申し訳ないと思っているが、客には産地を伝えずになってきたが、やはり見れる人が見れば分かるのだ。ひたすら謝ったが、許してくれなかつた。これにはこたえた。

の葉にはにしか見えなかつた中国産の柿が、あまりに売れるので驚いた。そのこともあつたので、山で天然柿の群生を見た時、決意した。俺は日

そのことがあつたので、山で天然林の群生を見た時、決意した。俺は日本一の榎屋になる、と。

一ばあちゃん、ありがとう
実家に戻つてすぐ、家族に

「俺、明日から榎屋になるよ」

この宣言は誰にも信用されなかつたが、翌日、米国への留学話とは違つて今度は実行にすぐに移した。次こそ明確な目的が見えたのだ。

近所にワンルームマンションを契

結し 実家を飛び出す 植の研究に没頭するためだ。それから早朝に起

ある西武鉄道の管財課へ、担当者は不在だったが、後日その人から電話をもらつた。たまたま山にいる時だつたので、そのままニッカズボンと安全靴、頭にはタオルを巻きつけたまま駆けつけた。到着すると、その姿を見て周りの職員は笑つている。でも、山好きだった担当者とは意気投合して、翌日から榎を伐採させてもらえることになつた。ただし、3つの条件付きである。

(1) 山にいるボリュースを追い出す
(2) 山への不法投棄を防ぐ

③山への不法抗奪を防ぐ

この条件に快諾した佐藤は、以後、

ゴミ拾いをしながら、榦の伐採を始める。

直前に親子喧嘩をしていた。たど



東京都青梅市にある山中で榦を切り出す佐藤。高い場所にある枝については、5のようないつかけ棒で榦の枝を下ろして切る。62、3分のうちにこれだけの量が取れた。7作業場の玄関口にある水槽。伐採してきたばかりの榦を浸けておき、水を吸わせて葉が弱るのを防ぐ。

商品の開発と迅速な出荷

中国産の榦ありがとう、これからは国産が頑張ります！

好きなだけ榦を入手できるようになつたものの、大きな課題が残された。売り方である。榦の仕立て方にしても販路にしても詳しい人が周りにいない。だから、市場関係者や生花店に食欲に話を聞いて回った。そこでまず分かつたのは、天然の榦は泥が付きやすいので丁寧に取ること。また、ツバキ科なので磨くほどに艶が出てくる。私の前で佐藤が指でこすると、確かに葉が生き生きと輝きだした。

取材する中でほかに分かつたのは、決まつた仕立て方などないということだった。そこで集めた情報を総合して、独自の仕立て方や商品を作り出した。

たとえば7ページの写真にあるよう、神棚に供える「造り榦」のほか、紙垂を付けた「玉串」や「祓い榦」。あるいは土木や建設の工事向けに、「玉串」「祓い榦」に青竹やしめ縄を付ける「地鎮祭セット」を扱う。いずれも神道行事でそのまま使つてもらえる格好にしてある。

佐藤によれば、こうした商品はこれまでないに等しかつた。では、喪主や神主はこうした格好の榦をどうやって仕入れていたのか？ こう問い合わせると、次のような答えが返ってきた。

「だから、みんな困つていたんです

よ。たとえば地鎮祭では施主と神主、工務店同士が擦り付け合いをしてい

るんです。で、最終的には誰かがそ

れらしく仕立てるんですが、まとも

な格好になつていなんですね。こ

のあいだ不動産会社に勤める友人に

聞いたら、同じことを言つていましたから間違いないです」

顧客が感じているこうした要望を

くみ取り、商品開発につなげたところに、同社特有の強みがある。もう

一つの強みは迅速な出荷にある。佐

藤によれば通常の生産者であれば、

エンドユーザーが発注してから届け

るまでに1週間ほどかかる。という

のも、エンドユーザーと生産者の間

には生花店や市場が介在するので、

相互の連絡に時間がかかっているわ

けだ。もちろんこれだけの時間を要

すると、神道葬儀などの急な注文には対応できない。

一方で彩の榦は、取引先の(株)オ

クネットから佐藤の携帯に直接電話

がかかってくる。同社はインター

ネットによるフランチャイズ

事業を手掛けている。登録している

生産者に、電話で出荷できるかどう

かをたずね、無理であれば別の生産

者に当たる。これに対しても佐藤は注文があれば必ず引き受け、翌日には出荷する。同社に登録している榦の

評価されているという。

他の生産者にできない迅速な対応

が、なぜ彩の榦にはできるのか？

「うちは山の資源が豊富ということ

もあるけれど、それよりも生産者の

意識の違いですね」

では、その意識はどこで培われた

のだろうか。生花店をしていた経験が生きているのではないか？ そのことを問うと、「そうですね。もともとは生産者に要望する立場だったから、いま逆の立場になつて、お客様が何を望んでいるかがよく分かるんです」

8 山に自生する榦の葉には汚れが付着している。
9 「造り榦」の絵が描かれた板の上で枝葉を整形する。
10 根菜類用の機械を特注で改造してもらった榦の洗浄機。回転するブラシとブラシの隙間に榦を差し込むと、葉に付着した汚れが落ち、本来の輝きが出てくる。





11 12 13 作業場の隣のハウスで育てている茶や八丈桜、ユーカリなどの苗。

顧客第一主義を貫くことで、販売価格は自信を持って1俵（5kg）5000円をつけている。これは国内トップクラスの値段だ。周りからは高いと言われるが、それでも買ってくれる人がいる。年間の売り上げは11年度が2200万円、12年度が3000万円と順調に伸びている。

あらゆる要望に応えるのは楽ではない。今年は休みなく働くことになりそうだという。生産者の仲間には「そこまでお客様の要望に応えていたら、店がつぶれちゃうんじゃない」と心配されることがある。でも、佐藤は今の姿勢を変えるつもりはない。

「お客様の求めに応じていれば、つぶれることはないとと思うんですけど」

日本一の葉物屋へ

彩の桜は6月1日、農業生産法人として認可された。第一弾として、福祉事業を開拓する(株)ゆうあいホールディングス（神奈川県横浜市）の(株)ゆうあい農園と連携することが決まった。同社が横浜市に所有する1万坪の農場で、障害者が8万本の桜と梅（しきみ）、ユーカリの苗木を作る。1年以上かけて育てるその苗木を今度は東京青梅に持ち帰り、彩の桜が周

辺の畑で成木にしてから伐採して最終商品に仕上げる。それを、ゆうあい農園で作っている野菜と一緒に神奈川県内で販売していく。

作業場の隣にあるハウスに連れていくてもらうと、そこにはすでにユーカリの苗があった。最も好きなこの植物を、今度こそ商品化しようと思っている。

ハウスではほかに狭山茶の苗木も育てている。生産と販売を計画しているという。県の生産組合が出荷する苗木は、主な流通先は生産農家向けであって、一般向けにホームセンターや直売所などに並ぶことはまずない。でも、生産農家でなくても家庭菜園で茶葉を育ててみたいといふ人たちはいる。

「桜だけじゃなくて、葉物で日本一になります」

初めて会った3月のセミナーでは「桜で日本一」だった目標が、3ヶ月もたたないうちに「葉物で日本一」と大きくなっていた。あっさりと言う言葉で、佐藤とその経営がこれからどう変化するのか、とても楽しみに思える。

帰りの車に乗ろうとしたところ、佐藤が声をかけてきた。「窪田さん、また来てくださいよ」。もちろん私は「必ず来ます」と答えた。