

中国産の榊ありがとう、これからは国産が頑張ります！

神道行事に欠かせない榊。榊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かける。榊には国産榊をちゃんと供えていますか？

撮影・取材・文 / 窪田新之助

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。そこで講演した榊彩の榊（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。もう、これからは国産が頑張っていきたいと思います」

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。いっしょか熱中するほどになり、全国各地の祭りや神社を巡るようになった。社会人になってからもしばらくそんなことはかりをしていないと、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た時には、親近感とともに興味を持った。いまだ榊に熱心だなんて、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いつき、5月下旬、飯能駅に降り立った。駅から車で10分ほど目すれば、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。高校は進学校に入ったが、2年生であっさり退学する。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った。でも、いっしょ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るうと思いついた。

れた。

「うちがユーカー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。自宅がユーカーに囲まれて、家内に日が差し込まないようになれば、家族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ー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。

このユーカーの話に限らず、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、一人孤立してしまう。働き始めて10年が経った頃、独立したいと思うようになっていた。

祖母が出会わせてくれた天然榊

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

「お前は偽物を俺に売ってやがったな。俺はこういうものを一番大事にしているのに、うちの榊をどうし

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ね」と自嘲気味に笑い出した。

ただ、留学に明確な目的があったわけではない。そのため時間が経つうちに気持ちちは失せ、近所でアルバイトを探すようになっていた。あれこれ探し回ったものの、いずれも年齢制限にひっかかってしまう。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った。

「男なのに実家が花屋なんて、高校に行っていた頃から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、『別の人がやっているんだ』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ないよう、目深に帽子をかぶったり、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。それほど誇りを持っていない生花店での仕事だが、接客するうちにいっしょ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。



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「祓い榊」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「造り榊」で1束350円。4は神道葬儀用の「祭壇榊」。55cmで1束500円。