

中国産の榊ありがとう、これからは国産が頑張ります！



東京都青梅市にある山中で榊を切り出す佐藤。高い場所にある枝については、5のようなひっかけ棒で榊の枝を下ろして切る。6、2、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榊を浸けておき、水を吸わせて葉が弱るのを防ぐ。

てくれるんだ」

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いつつも、客には産地を伝えず、売ってきたが、やはり見る人が見れば分かるのだ。ひたすら謝ったが、許してくれなかった。これにはこたえた。

気持ちがあふいた時、いつも向かうのは決まって祖母が眠る山の上の墓地。墓前で手を合わせては、「今日はこんなことがあったよ」と報告する。そして、あの日もぎくしゃくした気持ちを和らげるため、いつものように祖母の元へ出かけていた。直前に親子喧嘩をしていた。たど

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、これ榊じゃないか」。そう、辺り一帯、榊だらけだった。今まで気がつかなかった。でも、その時にはなぜか気づいた。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、自分にとつてただの葉っぱにしか見えなかった中国産の榊が、あまりに売れるので驚いた。そのこともあったので、山で天然榊の群生を見た時、決意した。俺は日本一の榊屋になる、と。

「ばあちゃん、ありがとう」
実家に戻ってすぐ、家族に告げる。「俺、明日から榊屋になるよ」
この宣言は誰にも信用されなかったが、翌日、米国への留学話とは違っ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約し、実家を飛び出す。榊の研究に没頭するためだ。それから早朝に起きては山に入り、どんな場所に榊が自生するのかを調べて回った。やがて貯金は底を突き、電気もガスもストップ。身勝手に出て行った手前、実家に戻ることもできない。カセットトコンロで煮炊きをして食いつながら、そんな窮乏の生活を送りながら

も、榊から離れることはできなかった。

ある日、榊を見つけた山で、その地権者である西武鉄道の看板を見つめる。伐採の許可を得るため、看板に書いてある番号に電話をかけた。しかし、対応してくれた事務員は素気無かった。

「西武鉄道はそういう商売をしていませんから」
何度電話しても埒が明かない。そこで約束なしで突入する。所沢市に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った。たまたま山にいる時だったので、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っている。でも、山好きだった担当者とは意気投合して、翌日から榊を伐採させてもらえることになった。ただし、3つの条件付きである。

- ①山にいるホームレスを追い出す
 - ②山への不法投棄を防ぐ
 - ③山で自殺する人を食い止める
- この条件に快諾した佐藤は、以後、ゴミ拾いをしながら、榊の伐採を始める。

商品の開発と迅速な出荷

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と。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、いま逆の立場になって、お客さんが何を望んでいるかがよく分かるんです」

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、なぜ彩の榊にはできるのか？

「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

8 山に自生する榊の葉には汚れが付着している。

9 「造り榊」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榊の洗浄機。回転するブラシとブラシの隙間に榊を差し込むと、葉に付着した汚れが落ち、本来の輝きが出てくる。



好きなだけ榊を手でできるようなったものの、大きな課題が残された。売り方である。榊の仕立て方にしては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貪欲に話を聞いて回った。そこでまず分かったのは、天然の榊は泥が付きやすいので丁寧に磨くこと。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出した。

取材する中でほかに分かったのは、決まっ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な、神棚に供える「造り榊」のほか、紙垂を付けた「玉串」や「祓い榊」。あるいは土木や建設の工事向けに、「玉串」「祓い榊」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っても使える格好にしてある。

「だから、みんな困っていたんです

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、まともな格好になっていないんですね。このあいだ不動産会社に勤める友人に聞いたら、同じことを言っています。だ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。

一方で彩の榊は、取引先の株オーナー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ワーオークション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榊の生産者の中では最も対応が速い点で