

乃し梅本舗佐藤屋

八代目 佐藤 慎太郎 氏



「佐藤屋の長男」だった子供時代

山形市十日町に本店がある、乃し梅本舗佐藤屋というお店で和菓子屋をやっています。

一九七九年に男三人兄弟の長男として生まれました。当時は「跡継ぎ」に対するプレッシャーがめちゃくちゃ強い時代で、子どものころからあだ名が「佐藤屋」でした。

運動が得意で、中高生のころは陸上をしていました。ある時、新聞屋の掲示板に「○大会出場 佐藤慎太郎(△△高校)」というプリントが貼られていたのを見た近所のおばあちゃんから、「『佐藤屋の息子』って足速いんだな」と言われたのが一番衝撃的な思い出です。自分が個人として運動を頑張っても、家として見られて、「佐藤慎太郎」がどこにもいなかった。

今、山形で家業を継いでいるのが不思議なくらい、そのときは家が嫌いでした。山形が嫌いなわけではなく、家が重すぎた。

進学する大学を決めた一番の条件は、「一番山形からアクセスが悪くて、家のお菓子に出会わなそうな場所」で、鳥取県に行きました。鳥取に佐藤屋のお菓子はなさそうでしょう？そこで初めて「佐藤屋」と言われない、個人としての生活ができました。

修業先での衝撃的な体験

家を継ぐことを考えたのは、大学4年生のとき。兄弟三人で話し合いました。米沢で学芸員をしている一番下の弟は、当時高校三年生でしたが、「自分はこれから大学で歴史を学んで、佐藤屋の歴史とか、山形の古いけど残されていない物をアーカイブしたい」と、リアルに語りました。一つ年下の弟からは「これからはインターネットの時代になる。自分はそういった会社を立ち上げて、そこで働いていきたい」と言われました。

こんなにリアルに未来を語っている弟たちを前にぐずぐず言えないと思って、自分が家を継ぐと言いました。「仕方がない」と消極的な理由で事業継承したものの、そのまま家を継ぐわけにはいかないので、まずは修業をしようということで、京都ですごくいい修業先に出会えました。その修業先で、まちの人と交流して何かするということを学びました。

京都は古いものがたくさん残っていて、伝統を重んじるイメージがありますが、その中には、ものすごく尖った人たちがいます。僕が住んだ印象では、「伝統的なことをしながら、その中で最低限のルールさえ守れば何をやってもいい」という雰囲気は、大阪よりも

京都の方が強い。ただ、京菓子はルールもたくさんあって厳しいところがあるので、そのルールもわからずに好き勝手やると、一斉に全員で攻撃されるので、そこが怖い。

その修業先で、マリンバ奏者の方から、自分のディナーショーで出すお菓子を作ってほしいと注文がありました。僕は、音楽をテーマにした、すごい形のお菓子を作るんだろうなと思っていたところ、修業先の社長が考えたのは、「誰も見たことがないお菓子でみんなを驚かせて、一瞬でも主役になるぞ！」ということでした。そこで彼は、真っ白な山芋のあんを炊き、シャーベット用のガラスの器に、アイスのように盛り付けました。音楽を聴いているお客さんが、アイスだと思って山芋のあんを一口食べた瞬間、「えっ？」と驚くのを見たとき、彼は「見てみい！あんこ食べただけでみんなこんなに驚くんやぞー！」とガッツポーズを見せました。伝統は、こうやって、ものすごくインパクトのあることができる。伝統的なものを出したって、出し方・見え方の違いだけで、こんなに受け入れられ方は変わる。それで、あんこが美味しいと受け入れられれば、京菓子の未来は続いていく。その出来事に一番驚かされて、山形に帰ってきました。

集まった人の色で「まち」ができる

僕は「まちをつくる」って考えて活動したことがないです。「まち」っていうのは、たまたま、その時その時代に集まった人のそれぞれのカラーが寄り集まってできるものだと思います。たまたまそこにいた人たちがやっていったことが重なって、今の色があると思っっているので、誰かが何かを考えて、「この方向に行きましょう」と言って何かを作るのは、ちょっとすら寒い感じがしちゃうんですね。計画してやっていくことじゃなくて、たまたま集まった人たちの色で作るものだと思うているので、あまり「作ろう」と考えたことがないです。

佐藤屋はコラボとかイベントを色々やっていますけど、まず僕は「商人」なので、自分が儲からないといけないということを一番先に考えています。僕のところは社員が四十人いるけど、方向性を間違ったらその人とその家族が路頭に迷うことになる。どんなイベントをする時にも、「菓子屋の利益が出るか」ということを考えて、それにプラスして、自分が面白いと思えることをやっています。やっぱり結果にこだわらないといけないので、自前で稼いで遊べることをしようという思いがあります。

それと、イベントをするときには、無理に「〇〇をするため」と言って集まらないようにしています。気が乗らないのに、担当だからといって集まるっても、結局エネルギーを注がないですよ。自分が面白いと思うことに対して、やりたい人を募って、あまり集まらなければ少人数でやるか、やらないという決断をします。たとえば人が集まった場合でも、それを続けていくと、ずっと同じ人だけが集まって、マンネリのもとになるので、終わったら一旦解散するようにしています。次も同じメンバーになるかもしれないけど、普段仕事もしながらだと大変なので、「今回やる人」って集まるようにしています。

初市

最初にやったイベントが「初市」です。その頃、佐藤屋本町店というお店を持っていたが、まあ人が来なかったです。十五年ぐら以前の初市は、ほとんど人が来なくなっていました。「何が面白くないんだろう」と考えたとき、僕が子どもの頃は、すごく楽しんでいる大人たちがいて、すごくディスカウントしてくれるお店があって楽しかったことを思い出しました。

でも、僕が山形に帰ってきた頃は、例年や

つてから続けている、熱量が足りないお店が多いように見えた。そこで、お客さんが楽しめることをしようと思って、うちのお菓子のみみ(端の部分)を安く売ることにして、お客さんにも「この日は特別なものがあります」と案内しました。四〜五年目にはたくさんの人に並んでもらえるようになったので、並んでもらった人たちにノベルティを渡すことにして、だんだん盛り上がってくるようになりまし。十年経った頃には、百人を超える人が来てくれるようになりました。

毎年並ぶのが楽しくなるように工夫して、これが周りの店に波及することを期待しましたが、そのエリアではそうはならなかった。「お前のところは売るのがあっていいね」「うちはそうじゃないから」という声があまりに多すぎたので、そのエリアからは退店しました。「面白いね」「一緒にやろう」という人たちがいないところで頑張り続けるのは、エネルギーの無駄になってしま。もっと面白い場所に動いていくというのが商人として正しいと思うので、続けることに意義を見出せないなら、切ることも当然だと思って、そこでの活動はなくなりました。

まるごとマラソン

二つ目は、「まるごとマラソン」です。「僕が面白いものを」と考えたとき、自分が陸上をしていた経験から、東京マラソンで人形焼が配られることが思い浮かびました。マラソン中に人形焼って地獄ですよ(笑)。それで、自分で走りながら乃し梅を食べてみたら、めっちゃめっちゃ食べやすかった。「これだ！」と思った。山形にマラソンが生まれて、ご当地色を出していくとなると、咳込みながら蕎麦をすすするより、口の中で溶けていく寒天のお菓子だろうと思って乃し梅を出したところ、県外から来たランナーは地元色を楽しんでくれるので、すごく反響があった。

そしてもう一つ、面白いことがありました。乃し梅を包んでいる竹皮がごみ箱に入らずに飛んだときに、近隣の人たちがみんなほうきとちりとりを持って沿道に出てきてくれたんです。片付けることで、自分も参加している気持ちになれて、まるごとマラソンは参加した皆さんがすごく楽しんでくれる企画になった。それと同時に、乃し梅を知ってもらえたので、老舗として続けている意義を見出せました。

南十日町商店街まつり

一番まちづくりっぽいこととしては、南十日町商店街まつりと、七日町での色々な企画があります。

南十日町商店街は、これまで特に何も活動していなかった。そこに、最上義光公没後四百年記念事業で補助金が降ってきたんです。お金は人を動かします。こんなに人がいたのかと思うほど。それでイベントをやった時に、実は、高齢でリタイアしたけど何かしたいと思っているじいちゃんがいっぱいいること、新しいお店を出したけど横のつながりが全然ない若い人たちがいることに気付かされた。

そこで、「お金がなくてもできて、このじいちゃんたちが面白がるのができたら、きっと、もうちょっとこの辺が面白くなるかも」と思って、じいちゃんたちに「やる人々？」って聞いたたら、意外と手が挙がった。初めは、歩行者天国をしようとしたけど、手続きが大変だとわかったので、瞬時に切り替えました。空きテナント前の空き地を使うことにして、車で通った人たちに「なんだこれ？」って思わせられるようなイベントにしました。これで改めて思ったのが、僕の苦手な人について。僕の苦手な人は、

・何年も前の遺恨をずっと言い続ける人
 ・「何ができない」をずっと言い続けている人

「初めてなので分からないんですけど」

から話が始まる人

一番苦手なのが、「初めてなのでわからない」と言う人で、これは、「間違ったこと言っても許してね」という状態で臨んでいるので、真剣に向き合っていないと捉えられてしまう。そうじゃなくて、「初めてだからみんなまで考えよう」と言ってもらいたい。「何ができない」と言う人は、完成させようと思っていないから、ダメな理由から先に始まっちゃうと思うので、「何がしたいか」というところを「一緒にやりましょう」と言ってもらいたい。

じいちゃんたちの中には、「駐車場が無い」って言う人がいたけど、駐車場はあるけど使えなかっただけだった。そこで、学校と神社の駐車場を貸してもらおうことで解決しました。無いと思わずに、視線を変えるだけでできるようになった。

南十日町商店街は、中心市街地から外されたことで、逆に連帯感ができた。補助金も中心市街地じゃないと対象にならないから、自前でやるしかないとなったことで、じいちゃんたちが「俺の出番だ」と、縁のある各方面に声をかけてくれた。

つながりが生まれるまち

コロナの流行は、佐藤屋が七日町に移ったと同時にした。大沼デパート閉店からのコロナで、もう商売人にとっては最悪です。でも、店は開けてなきやいけない。稼がないと、僕が抱えている人たちは明日がない。じゃあイベントはどうしようといういろいろ考えて、通常営業をしながらのイベントとして最もオールドファッションなスタンプリーをしました。買い物したらスタンプがもらえる、スタンプを押してもらったら福引ができるというものでした。最初の参加店舗は四店舗だけ。それでもイベントに飢えている人たちは、「何があるの?」と参加店舗に来てくれて、口コミで広まって参加店舗が増えていった。

何が面白いかっていうと、一番面白いのは「人」です。エリアが持っている魅力というのは、人間だと思えます。個店は、基本的には店主が店に立って、仕入れをしている人たちが入っている。その人たちが、例えば、子供連れの方や高齢者など、エリアの外から来た人たちそれぞれに、自分がお勧めできるお店を紹介すれば、それだけでエリアの面白さをつないでいくことができ、イベントを發展させることができる。

これで自分がどれぐらい得したかというところ、お客さんが「佐藤屋さんから紹介された」と言うことで、今度はそのお店の人が佐藤屋を紹介してくれるようになりました。「まち」の一番の機能は、そういったつながりが生まれていくところだと思っています。

結局、楽しんでいる人がいて、それに思わず巻き込まれた人がいて、それが来てくれたお客さんにもつながっていく。人っていうのは、「集めるための施策」や「集めるための計画」といったものに敏感に反応できるようになっています。みんな、インターネットの広告ではなく、自分が信頼する人から「このお店が美味しい」と言われて引張られていく。現実の世界で、自分が信頼する人や自分が面白いと思っている人に巻き込まれていくことを求めるようになっていっていると思うので、今後、「何をしよう」と思っていますか?」と聞かれたら、あまり計画はせずに、突発的に降ってきた面白そうなことを積極的にやっていきたいと思っています。(終)