



ESSAY

～霊園に仙台ゆかりの 人をたずねて7～

佐藤 正治 (1917～2015)



焼け跡の人々に甘いものを―。
食品卸売業の最初の一步は干し柿から始まった。

昼食をとりに入った定食屋で、あるいはケーキを買おうと立ち寄った菓子店で。私たちは気づかないうちにこの会社のお世話になっているかもしれない。業務用食品総合卸売商社のサトー商会だ。

戦後間もない頃、焼け野原の仙台でこの会社を興したのが、故・佐藤正治さんである。「甘いものなんて何も手に入らないときに、干し柿に目をつけ農家から仕入れて東一番丁で売り始めた。これが飛ぶように売れたらしいですよ」とは、ご長男でサトー商会会長を務める正之さんの話だ。干し柿に着目したのは終戦わずかひと月後で、しかも自分では販売せずに振売りをするお婆さんたちに卸したというところが、商売の才覚とその後の発展を物語るようで興味深い。

正治さんに商人の心構えと感覚を叩き込んだのは、16歳から3年間勤務した「銀座亀屋」での修業だった。同店は、明治6年創業の総合食料品店で、輸入食材を扱う店としては日本における先駆である。ウイスキー、紅茶、コーヒー、パン、ハム、ビスケット…初めて見る食材の味を覚えながら、正治さんは外国の公使邸、華族邸、芸術家宅のお勝手口に通う生活を送った。中には洋画家、藤田嗣治の家もあった。そこで、売上1位の従業員に成長するのである。

進学断念、軍隊に入隊してからの結核、除隊、自殺未遂など、正治さんの若い時代の挫折は1度や2度ではない。しかし、この3年が生きていく上での基盤をつくり、何より食は人々を幸せにするものであることを胸の奥深く刻みつけるものになったのではないだろうか。

正治さんは、干し柿販売で得た資金をもとに矢継ぎ早に屋台店や小さなぜんざい店を開店し、昭和22年にはサトー商会を設立、3年後には株式会社に組織替えし本格的な業務用食品専門商社としてスタートを切った。正之さんは父を評し「強運なんですよ」と何度も口にされるが、運とは引き寄せるものでもあるだろう。業務拡大時期の学校給食の食材の取り扱い、店に大量のジャムを買いにくるお客様への気づきから始まったという。やがて、冷凍庫を備えた倉庫を整備して冷凍食品の普及を図って事業をさらに拡大させ、また、自社だけでなく業界全体の底上げと発言力の強化を目的に、東北、北海道の同業者によびかけてJFSA(日本外食流通サービス協会)を設立し、その会長も務めた。

まさに、全知全霊を傾け、念願の食品商社への道を一代で成し遂げた正治さんだったが61歳で脳梗塞に倒れ、社長を正之さんに譲って会長となった。とはいっても元氣を取り戻し、正之さんとぶつかることもしばしばだったという。「立派だなと思うのは違う意見を述べると、なぜそんな意見を出すのかを親父なりに調べていること。歳をとっていくぶんか似てきたところがあったらうれしいですね、かなわない存在と思っているから。ケンカもずいぶんしたけど、あの世でいっしょに美味しいお酒が飲めたらいいかな」反発と共感の間でともに事業に取り組んできた正之さんの言葉から染みてくるのは、父への深い尊敬の思いだ。享年99歳。

(文/西大立目祥子)



最初のサトー商会の店舗の前に立つ正治さん。チョコレートが文字に見える。墓碑は1区。

西大立目 祥子 (にしおおたちめ・しょうこ) フリーライター。地元学の視点で仙台のまちや広瀬川について執筆している。著書に『仙台まち歩き』(河北新報出版センター)。