

発想力

第2回

バカは人間の突然変異！
常に人とは違うことを考えろ



Thinking Power

市

場出荷をやっていたときに俺が目指していたのは、自分の農産物の値段

は、自分で決めるってこと。前回話したように、品質の追求はもちろんお客の欲しがるものは何かってことを意識することで、それは実現することができた。ただ、実現しちゃうと、もう楽しくねえんだよな。高く売れて利益があるなら、一生懸命それをやって、どんどん量を増やせばいいけど、それをやらねえから俺は経営者じゃないんだろうね。俺はただ百姓をやって楽しむだけ。楽しみがなくなったら、次の新しい楽しみを探すまでよ。

だいたいよ、同じ野菜で人よりいいものを作るってのは、常に競争があるわけだし難儀なのよ。そんなことより、ほかの誰も作らないものを作る方が楽しいじゃん。

今みたいにレストランに直販を始めるようになったのは、そんなことを考えていたとき。今から15年くらい前のことだね。

きっかけは、ホテルのレストランとか学校給食とか、業務用食材を扱う畝田（編集部註・現ルコラスターシオン代表取締役の畝田謙太郎氏。今ではエコファーム・アサノの販売管理を担う浅野氏のパートナー）が、俺のニンジンを買って付けてやってき

たときのこと。「ニンジンなんてどこにでもあるだろ」って言ったんだけど、こだわりの給食用とかで、俺のニンジンがいいって話でさ。で、たまたまニンジンの在庫もあつたし、「ああいいよ」ってことになつたわけ。だけどよ、こんな重てえもの、いちいち1キロいくらだつてい

つても、たかが知れてんじゃん。歳だつていつまでも若くねえのに、重てえ野菜をいつまでも扱うのは嫌じゃんよ。だつて1キロ100円もののと、100グラム100円ものどどつちが楽よ？ 収量を求めなくても利益があるなら、1日に大量に出荷しなくていいだろ？ そうすつと体に余裕ができるから、年寄りにとつちやいいじゃんよ。だから俺は「なんか軽くて金になるものはねえかな」って聞いたの。そしたら畝田のやつ、「ホウレンソウとかコマツナなら軽くていいでしょ」なんて言うんだよ。バカ言え、そんなものやるかよ。だつてみんなが作つて面白くもなんともねえじゃん。あんなもの400グラムの束にして、1把いくらで売れるんだよ。

で、そのときにイタリアンブームつてのが起きてさ。畝田もある程度は知つて「それならルッコラっていう野菜があるよ」っていうわけ。今でこそルッコラなんてどこにで

もあるよ。スーパーに行けば普通に並んでいるしね。でも当時は、タネをどこで手に入れたらいいのかもわからねえ時代。そのへんのタネ屋に聞いたって、そんなもの知らねえって言うんだから。こいつは面白そうだな、作ってみっべやと思つて調べていくうちに、ようやくタネが見つかって、それを分けてもらえることになった。

初めての野菜だから栽培法についても手探りだったけど、地中海原産つてのがわかったのよ。地中海なんて雨降らねえじゃん。そしたら雨はダメってことだから、ちょうど空いていたハウスにタネを播いたわけ。雨がかんねえようにビニールを張つて、周りは開けっ放しだよ。そうすつと夏場だから1カ月も経たないうちにできてきた。俺はルッコラがもともとどんなもんか知らねえし、味もわからねえから、畝田に食べにきてもらったんだけどよ、そしたら「浅野さん、これうまいよ！」っていうわけ。俺としちゃあ「なんだよ、こんな味かよ、これ」って思った程度だけど、とにかく畝田が東京のレストランにサンプルを持っていくことになった。それが運よく、今の日本のイタリアンを代表するような店ばかりでさ。すぐにこれが欲しいって言うてくれたの。サンプルで持つ

Etsuo Asano's Creative

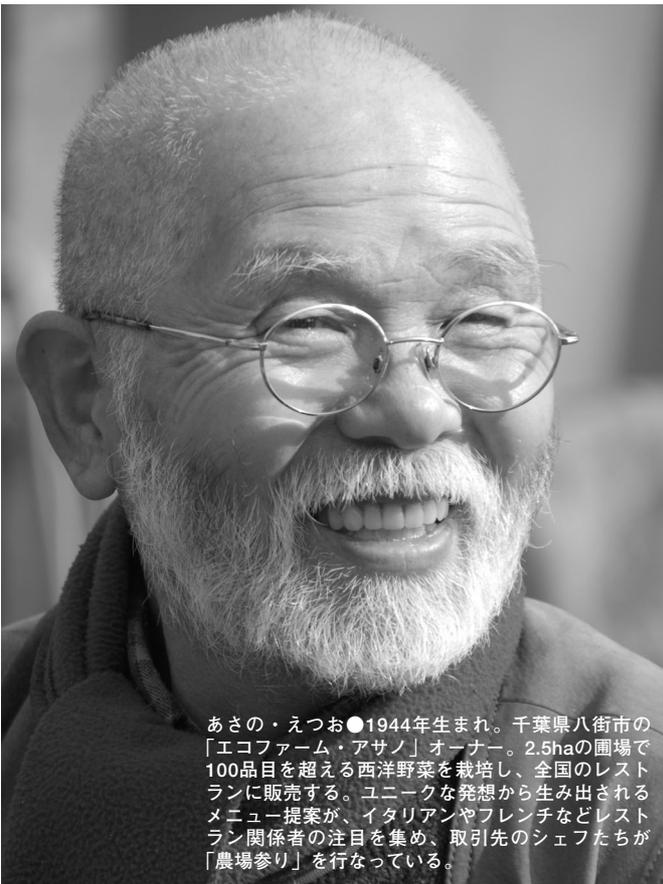
ていったのに全部置いていけとかさ。だって当時は全部輸入だもん。それを日本の国内で作るやつがない、味もイタリアで食べたものと間違いないっていうんだから、俺も自信がついたわけ。

それで「このルッコラを持つているなら、ほかの野菜は？」ってみんな思つたらしい。当時、ほかの野菜は別に変わつた品目や品種を作つていたわけじゃなかったけど、ジャガイモやニンジンを送つたら、すぐに喜んで使つてくれてね。あるシェフは「今までいろんな食材を扱つてきたけど、野菜でこんなに感動したのは初めて」とまで言つてくれた。俺は自分のニンジンをあたり前に食べてこれが普通と思つているけど、数

知れず食材を使っているシェフは「これはほかと違うぞ」って感じるんだらうね。レストランとの付き合いは、それ以来続いている。今じゃ全国100店舗以上のレストランと取引があるよ。

誰もが知つていることをやるだけじゃあ、ダメってこと。作る品種や品目にしたつて、そのへんのタネ屋に売っているのをみんなで播くから競争になるんだよ。ないタネを使えば最初から競争にならねえじゃん。もし突然変異なんてあれば最高だね。それはほかにはないってことから、ものすごい付加価値になる。

だから人間もバカつていわれるくらいがいいのよ。バカは人間の突然変異だろ？ バカのほうが気楽だよ。何やつたつて失敗したつて「俺バカだからよ」って言えば済んじゃまう。俺なんか変わった野菜ばかり作つてるし、わざとダイコンやカブをとう立ちさせて花を咲かせているもんだから、地元の人たちには「浅野のじいさんもいよいよ頭がおかしくなつてきたか」って思われているだらうよ。誰もマネしようとは思わないだらうね。でもこうやってバカなことにはチャレンジするのは楽しいもんよ。常に人の作らないものを追求していけば、そこにはライバルのない世界があるんだからよ。



あさの・えつお ●1944年生まれ。千葉県八街市の「エコファーム・アサノ」オーナー。2.5haの圃場で100品目を超える西洋野菜を栽培し、全国のレストランに販売する。ユニークな発想から生み出されるメニュー提案が、イタリアンやフレンチなどレストラン関係者の注目を集め、取引先のシェフたちが「農場参り」を行なっている。