

爺さんから教わった
在庫管理の基本



エコファーム・アサノ

発想力

Thinking Power

う

ちの畑の広さは2.5ha。人手は俺と婆さんと甥っ子が2人いる。栽培する品目数はいちいち数えてねえけど、全部で100は超えているだろうね。この野菜を各地のレストランに出荷しているわけだけど、少量多品目生産ってのは、うちにとっては必要不可欠の条件なのよ。なぜかっていうと、レストランごとの食材、シェフごとの食材、料理ごとの食材ってのは同一じゃないから。もつといえれば地域の客層によってもニーズは違うだろう？

だって銀座の店と下町の店と、同じ料理を出して成り立つかよ。スーパーで売る画一的な野菜とは違うのよ。取引先のニーズがこれだけバラバラだと大変に見えるかもしれないけど、すべての人が同じ野菜を求めるわけじゃないってことは、うまい具合にリスクが分散されていることにもなる。レストランには一度に大量には売れねえし、ただ継続的に欲しいっていうニーズだから、今以上に規模を拡大する必要もねえ。むしろうちの場合は、規模を拡大したら品目数が多すぎて管理できねえもん。ときには十分に供給できねえこともあるけど、人間ってのは満たされないことで願望が強くなるんだから、それはそれでいいの。あれが欲

しいって言われたって、ないものはないのよ。だからうちの条件を呑めないなら取引はできないよって、最初に言っちゃうもん。よそでも手に入る品目だったら、そっちに行ってもらって構わない。ところがうちの場合は、常に何か新しいものがあったり、よそにはない商品がある。「じゃあほかの生産者をあたります」って、ほかにはねえんだから。しばらく発注のないレストランが久しぶりに連絡をくれるときは、「何々が欲しい」じゃくて「何か変わったのありますか？」なんだよ。ただ、変わった食材を提案するのも大事だけど、それ以上に先を見なきゃダメよ。社会がどう変化するか、食べ物ニーズがどう変わっていくのか、いろんな情報をトータルに考えて予測すんのよ。イタリアンにしたって、過去のイタリアンと今のイタリアンは違うよ。お客さんだって10年前に20代だった人たちと、今の20代の人たちが同じものを求めているってことはないの。

たとえば昔はイタリアンっていえば必ずパスタだったけど、今はヘタすつとパスタ抜きもある。出るにしても付け合わせ程度ね。一つひとつの料理は少量だけど、そのかわり何品目もあるんだよ。十何皿も出るような店もある。普通のスーパーにあ

るような野菜だったら、それには対応できないじゃん。

だからうちではニンジンだけで7種類も8種類も作っている。紫色やら黄色やらカラフルだよ。商品のバラエティが豊かだと、それだけいろんな提案ができることになる。美容にいいとか、免疫力が強まるとか、品種ごとの特徴を訴求できるじゃない。そうすれば料理の彩りとして盛り付けるのか、あるいは健康食品としての位置づけでジュースやスープとして提供するのか、いろんな使い方が見えてくるじゃんよ。

一見好き勝手に多品目を栽培しているようにだけど、どんな品目を選ぶかには、ちょっととした条件もある。俺は中学の頃、うちの爺さんから百姓の基本を聞かされたんだけど、当時の教えは今でも大切にしている。「お前はいつか百姓をやるだろうが、こういうものには手を出しちゃならねえ」ってことを教わったの。

まず、収穫時期が決まっています、収穫したらすぐに売らなきゃいけない野菜は作っちゃダメって。だってすぐに売らなくてもいい野菜なら、仮にそのときの相場が安かったら売らなくてもいいわけだろ？ ところがホウレンソウみたいなウワモノ野菜を、今は売りたいくないからって、高くなるまで待っていられる？

Etsuo Asano's Creative

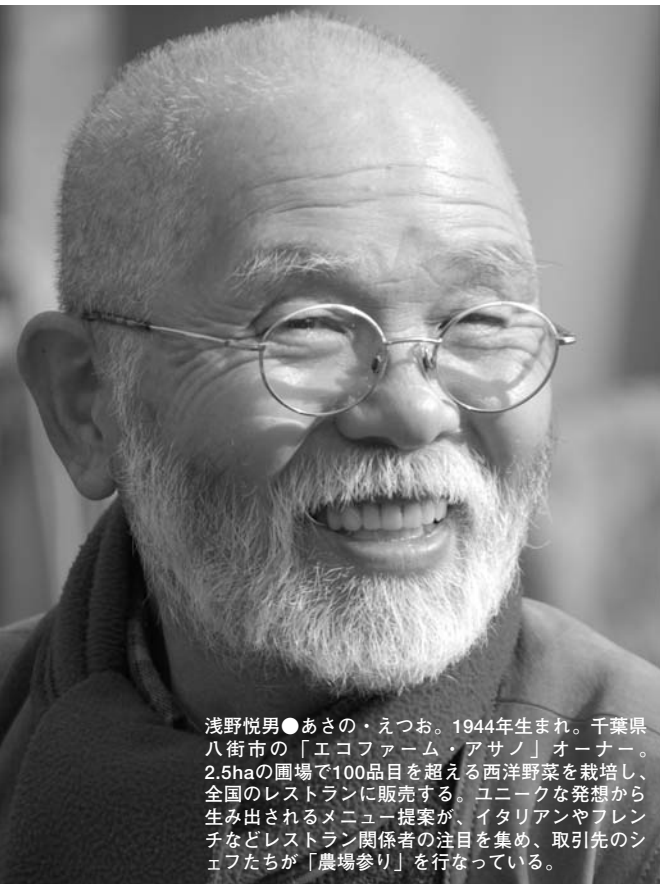
だから貯蔵の利くものがいいわけ。ニンジンはタネ播いて110日過ぎたら収穫できるけど、だからってすぐに掘らなきゃいけないものでもねえだろ？ 12月から掘り始めたって、3月まで4カ月ももつ。畑の中にあるわけだから、倉庫もいらねえじゃんよ。ゴボウもそうでしょ。サトイモやサツマイモだって、掘ったらしまつときゃいい。加工なんかせずに在庫管理するには、根菜類ってのは都合がいいのよ。

そりゃ俺だって今でこそウワモノを作るよ。だけどそれはレストランにとつて必要だから作って、一番おいしいときに出して、値段は俺が決めてんだからいいじゃん。要は不良在庫を抱えちゃいけないってこと

よ。

あとは野菜じゃねえけど、口のあるものもいけねえって爺さんに教わった。畜産には手を出さなつて。堆肥を作るための有畜農業ならいいかもしれねえけど、単体の事業としてはダメだつて。子牛や子豚を買ったって、餌代ばかり先にかかつてすぐに金にならねえし、売るとき値段も人に決められちゃう。それじゃ合わねえじゃんよ。だいたい飼料を売ってる商社がなんで豚や牛を飼わねえんだよ。あいつら安い原価の餌を使えるのに手を出さねえじゃん。それだけリスクが高いんだよ。それでうちの爺さんは言ったもんよ。「牛なんかには手を出せば、行き詰まつて最期はギョウって目にあう。豚なんかやったら最期はトンでもねえことになる。鶏なんかトリ返しがつかねえぞ」って。だから俺は畜産ばかりはやる気がなかったね。

農産物ってのは、工業製品みたいに生産量や出荷時期を完全にはコントロールできねえんだから、常に在庫管理の問題がつきまとう。在庫が過剰になればリスクが大きくなるし、不足すれば取引先に迷惑をかけるちまう。その間のどこに落とし所を求めるとかは、自分の規模や売り先、営業力を見極めて考えたいいいじゃんよ。



浅野悦男●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。