

オトノハ

第三号

2011年11月

<特集>

オトノハおせちの5年間

<連載>

ことのはキャッチボール

まさしの知恵袋

おうちですぐに真似できちゃう店主の技あれこれ

出張まかない日記

オトノハの花

オトノハ 第三号

もくじ

特集

- 03 オトノハおせちの5年間

連載

- 08 ことのはキャッチボール
11 タモ子の出張まかない日記
13 まさしの知恵袋
14 オトノハの花
15 編集後記





オトノハおせちの5年間

暮れても、明けても、試行錯誤

夏のおわりに、オトノハの梶野美樹さんが「そろそろおせちの時期で…」と言っているのを耳にした。毎年恒例ですもんね、とわたしが気軽にあいづちを打つと、美樹さんは「いやー、今年で最後かもって毎年思いながら臨んでます」と笑うのだった。えっ、どういうことですか？わたしのような客の立場からすればすっかりおなじみに見えたお店の年行事だが、どうやらその年ごとに様々な出会いや葛藤があったらしい。そして師走の時期、今年もオトノハはお正月のおせちの注文を受け付けている。「お料理がいたまないよう万全の体制でご用意をし、保存の仕方もしっかりとお伝えしています。でもお店と違い、目の前で召し上がって頂けないので“もしも”が否めません。何事もないはずなのですが、三が日は電話の前で『何事ありませんように』とドキドキしているのが我が家の正月っていう」保健所からの通達用として、オトノハで案内した保存方法でサンプルのおせちを3日間くらい保管するなどの徹底対応だそうだ。「かなり体力勝負で、だから毎年『もうこれが最後かも』って」なるほど、お店側にとっては、毎年恒例と気安く言えるようなイベントではまったくなかった。すみません。

しかし、そもそもどうしておせちをやると思ったのだろうか？「わたしたちが前に勤めていた店でおせちをやっていたんですが、お渡しする日がとても大好きで。大晦日に、お客様の目を見て、両手で品物をお渡しし、お礼を伝える。これをするだけで清々しく仕事納めができたんです」

オトノハおせちも今年で5回目。美樹さんの回想も交えつつ、オトノハの年末年始の歴史を振り返る。



1年め——初年度、気合いの6つの器

2007年の秋のある日、オトノハの店前を通りかかるとおせちのチラシが置かれていた。なにげなく手にとり、きれいなチラシだなと思った次の瞬間わたしは衝撃を受ける。6つの素敵なおせち料理が盛り込まれた写真。読むと、この器たちはおせちについてくるといふ。正月は実家で母の料理を食べると決まっていたわたしは、おせちを選んで買う予定もないのに思わずそのチラシを持ち帰ってしまった。おせちといえば重箱に詰められているものだと思って生きてきたのに(それが和でも中華でもフレンチでも、デパートでもホテルでも)、そこにこだわりの器がついているだなんて、もてなしの気合いが違う。

「前の店のおせちでも器を1つ付けていたんですが、それがおまけのようでいいなあと。それにおせちは、店を出す料理とは彩りや味つけが違うし、お客様はこの店内でなくお家で召し上がるので、いつもの店の料理とはだいぶ印象が変わる。そこに少しでもオトノハの雰囲気を持ち帰ってほしくて」器つきおせちを決めたのだという。

「けれど“器つきのほうがステキ!”という思いだけでつぶしつたら、これが想像以上に大変で。まず、器が割れてしまうことも考えて予備で12個ほど多く用意しました。そして6個の器の重みにビニール風呂敷は耐えられないと気づき、布の風呂敷を用意し…。理想を実現しようと進むたびに壁が現れる。「新人だったので、とにかく気負っていたんです」



初年度の2008年版。器はシマシマヤトーキョーさんプロデュース。



2年め——憧れる陶芸作家の器を使用

2008年秋。街に年末年始の準備の呼びかけが始めた頃、そういえばと思い、わたしはオトノハのホームページを覗く。出てる出てる、おせちの予告。今年の器も素敵だなあなどと呑気にみとれていた。

2年めはプレートと器つきの2種類の注文を受け付けていた。「大好きな陶芸作家・くまがいのぞみさんにお願ひしました。前年に器をたくさん扱って大変な思いをしたのに、くまがいの工房にうかがったらワットとテンションが上がってしまい『選べる器』をご提案いただいたのが嬉しくて。でもやはり選べるだけあって予備も倍の数が必要で」

プレートだけの販売もあつたため注文数はぐんと増え、スタッフの人数を増やしておせちづくりに臨んだが、神経を張る徹夜作業で器を扱うのは精神的な負荷も大きかったらしい。「その秋まではすでに翌年の器のイメージまで描いていたのに、いざ作業が始まると私だけおせちに使うチカラの8割は器に持っていかれて。ウチは器屋さんではない、これじゃ本末転倒だ」と

それでも、憧れていた方との仕事をおせちで実現し

たことはすごいことだ。これによってオトノハおせちのファンはますます増えたのではないだろうか。



器の色が選べた2009年のおせち。



3年め——「今年もやってよ」の声に押され

2009年の夏、美樹さんはお腹には2人めのお子さんがいた。出産予定日は翌年1月1日ということもあり、今回はおせちをやめようかと考えていたところに常連のお客様から「今年はやらないの？」と問い合わせがあったとか。「器えらびもできなかったので今回は…と告げたら、お客様に『器は前の年のを使うからいいわ、だから今年もやってよ』と書いていただけて」

この一言で、お客様がおせちをオトノハの恒例イベントとして楽しみにしてくださるとのこと、そして苦労して送りだしたあの器たちがお客様に大切にしてもらえているとわかり「毎年、お正月に今までの器や木箱を使って頂いたり、おせちを購入して頂いたり。なんて尊い仕事なんだろう、やってきて本当に良かったと思いました」。

中止になりそうだったことも、それがお客様のクエストで決行されたことも知らなかったわたしは、3年連続で出たおせち予告にすっかり恒例の印象を持ち「いつか自分もオトノハのおせちで新年を迎えよう」とこれからもずっと続いていくことのように考えていた。



4年め——竹籠で伝統工芸を応援

2010年。無事出産をおえた美樹さんもお店に戻り、そしておせち計画に改めて気合いを入れた。この年はプレートにくわえて竹籠入りが登場。「腕のいい職人さんたちが大量生産の威力に圧されていることを知り、応援したくて伝統工芸の竹籠をお願いしました」予約受け付け時には竹籠が作られる工程の資料なども用意し、伝統工芸の素晴らしさを伝える工夫も。

安く大量に売られるチェーン店がつつぎに現れる世の中、しかも気ぜわしく物入りになる師走の時期に、個人店が丁寧な少数生産の品を売るのは難しいことだろう。しかし、本当に「いい」と実感したうえで店に出す誠実さ、素晴らしいものに出会う好奇心や縁強さ、そしていっそう盛り上げようと腕まくりする情熱は、それを受け取った人の気持ちも豊かにするとわたしは思う。





5年め——初心に回帰

そして2011年。素敵な出会いを生かしたい、お客様をドーンと驚かせたいと気負ってきたが「1年の最後の日にお客様にお礼を言えて、1年の最初の日に召し上がっていただけることがなにより嬉しい。どれだけ苦労しても、この瞬間を思うと活力になる」と、初めの気持ちに返った5年め。もてなし満点のオトノハおせちが、この正月も各家庭の食卓を盛り上げるだろう。



その年ごとの苦労や葛藤がありながらも「おせちのことを考えるのはすごく楽しい。今後もご縁があれば器つきをやりたい」と美樹さんは言う。好奇心とサービス精神に溢れる美樹さんらしい言葉だ。「1年に1度だけ店を開ける"おせち専門店"にしちゃってもいいくらい(笑)」と冗談もまじえていたが、いえいえ。我々お店のファンは、1年じゅういつも美味しい料理が出てくると知っているから、1年の1番はじめもオトノハがいいんです。

恒例に見えたことに安心し「いつかは」と毎年わたしは憧れるだけだった。料理のメニューも毎年考えて変えていると知り、見送ってきたことが悔やまれる。今年、わたしは初めてオトノハのおせちを注文した。お店で受け取り、その足で実家に帰る計画だ。正月でもお肉が食べたい甥姪や、良い酒を持ってくるらしい姉夫婦、そんな子ら孫らを向かえる両親もきつと喜んでくれるだろう。それでは皆様、大晦日のオトノハでお会いしましょう。





みんなが食べたい、みんなで食べたい! オトノハのおせち2012

オトノハのおせち未体験のアサデンメンバーが、2012年のおせちを試食させていただきました。
年じゅうお店に足しげく通うオトノハ大好きな我々も、初めて出会うメニューばかりで大興奮。
2012年版おせちの魅力をご紹介します。



◆大海老のマヨネーズソース

オトノハファンにはおなじみの海老マヨ。でもこちらはお店で食べられる海老マヨとは違い、衣をつけて揚げる特別版。雪のようなフワフワ濃厚マヨソースにちょこんとつけたクコの実が新年を彩ります。



◆手羽元と卵の黒酢煮

鳥取大山地鶏・卵・黒目豆を、さわやかに濃厚な黒酢ダレで煮込んだ新メニュー。やわらかいお肉、やさしい卵。「マメに生きよう」のかわいい黒目豆はあずきのようなホクホク食感のめずらしいお豆です。



◆大海老のチリソース

待ってましたのオトノハ海老チリ。「腰が曲がるまで長生きできるように」の海老はとでも一口では食べきれない大ききで5尾も入ってます。薬味たっぷりのピリ辛チリソースは白いご飯にもよく合！お正月の食卓には、おもちゃだけでなくご飯があると吉。



◆やわらかスベアリブ

スパイスでじっくり煮て、揚げて、照り煮した手のこんだ一品。「やわらか」を名乗るとおり、1度冷めたあとでもほろほろのやわらかさは骨までしゃぶりがたくなります。さわやかな香りの八角は見た目もおめでたいですね。



◆豚豚

お客様からは「今年も入ってる?」と確認されるほどの人気定番。やわらかい豚モモに、ニンジン、プロッコリー、マッシュルーム、「新年の見通しが良いように」のレンコンなど、歯ごたえ楽しい野菜たちも。通常、料理のいたみを防ぐためにおせちには水分の出やすい野菜を使わないものですが、それでも工夫して入れてくれるのがうれしいです。



◆紅白もち米焼売

前回好評につき2回目の登場。淡く甘いもち米に包まれた、やまと豚と海老の焼売。大きいですが、ひとり1つはいただきたい。ご家族の人数分を追加注文するならお早め!



◆鳥取大山地鶏の中華風八幡巻き

ゴボウ、インゲン、ニンジンを大山地鶏で巻いています。日本の正月には欠かさない一品。見た目は和ですが、味はやさしい中華風。箸休めに。

新年の食卓をめたく彩る7品は、お店の黒板には載っていないスペシャルメニューばかり!
どれもボリューム満点でしっかりしたお味なので、ビール必飲、白飯必食でしょう(飲みすぎ食べすぎに注意!)。
ご家族や親しいお仲間と、特別なオトノハで素敵な新年をお迎えください。どうぞお楽しみしに!

オトノハのおせち2012 限定20セット 2~3名様分 15,000円(税込)

■ご予約方法／ご来店またはお電話(03-5378-3531)にて承ります。

■おせちのお渡し／2011年12月31日(土)午前10時~午後2時 オトノハ店頭にて

この日はキャッチボール

多くの方が一度は夢見る「自分のお店」。オトノハのホールスタッフであり、「出張まかない日記」も好評連載中のタモ子さんも、そうした夢を持つ一人です。ただ、夢と現実の間には常にさまざまな疑問や問題が横たわっているもの。そこでオトノハ店主の妻であり、独立開業のセンパイでもある桐野美樹さんと1冊のノートで交換日記をしなから「お店を持つということ」について考えてみようというのが本連載。同じような夢を持つ人はもちろん、すでに自分のお店を持っている人にもぜひ読んでいただきたいと思います。それでは第2回目!

2011年7月某日 タモ子

前回の美樹さんは「卓上の勉強」について書かれていましたね。美樹さんが修業時代の社長はことあるごとに「料理人もそろばんを持て」と。その点について、私の夫(料理人、修行中)も念頭にあるようです。

修行中というのは実は「人のお金で勉強させてもらえる」というような言い方がありますが、本当にそのとおりだと思います。彼の職場は、都内にも複数店舗を持っているのですが、それぞれの場所でしか出来ないことも多く、異動できるなら異動して学べるチャンスがあればどんどん吸収したい、と考えているようです。自分についても、いま「中国茶の講習」に通わせてもらっていること、本当にありがたく感じています。

普段、食べ歩きをするときも、やっぱりはじめは目に付きやすいところを見ていましたが、美樹さんに言われて徐々に「そろばん的な視点」になってきました。売上げ目標、人件費、家賃…。お金について考えることは、夢を実現する上でとても重要なことだと痛感しています。「いろんなお店を見て回って、自分たちならどうする?どう作り込んでいく?というのをしつこくいろいろ話し合え!」と先日、夫が世話になっている職場の元女将さんにも言われました。

美樹さんはオープン前に考えていた「オトノハをこんなお店にしたい!」というのはどんなものだったのでしょうか。実際にやってみて、どうだったのでしょうか。

2011年7月某日 桐野美樹

理想的なお店って「美味しい料理」「良い接客」「循環するお金」が基本だと思うのだけど、やっていくうちに具体的な部分はいろいろ変わっていくことが多いんじゃないかな。私の場合はオープン前に考えていたのとはかなり変化してきたのは確か。基本的な思いは「阿佐ヶ谷の基地」のようなお店にしたいと今も昔も思っているのだけど、まだまだ渦中かもしれないね。

たとえば、オープン前は中華をベースにもっともっと多国籍な料理でいこうと思ってた。元々、修業先も柔軟で幅広い中華を指向していたので、軸はありつつも、もっと自由にと。でもいざオープンしてみると、自分たちは中華しか修行したことがないから、あまりに広げ過ぎると素人臭さが出るなあと思い改め、枝葉を賑やかにするというよりは軸を太くする方に努力したかな。

料理の金額設定としてはオープン前に設定していたよりも、実際は値段を上げました。もっとガヤガヤとして、ラフで回転が早いお店にしたいなと考えていたのだけど、いざオープンしてみたらゆっくりと過ごしてくださるお客様も多くて。回転率を考えたら、単価をもう少しアップさせないと最低目標ラインまで届かないということもあり。もちろん、それに応じて料理の内容も変えたの。「それ相応分のレベルのものを作らないと、お客様に満足していただけない!」というプレッシャーもかけながらね。

金額面だけでなく、お着なかもオープン当初はピンに立ててテーブルに置いていたのだけど、「箸置きないですか」と聞かれることが多くて、今のキャッチリとしたスタイルになって。元々、私たちがコースメインのお店で

修行した時間が長かったから、最初から全体的にラフな印象じゃなかったっていうのもあるのかもしれないけどね。

そんなわけでオープン後わずか1カ月半くらいで夜営業のイメージがガラッと変わっちゃった。自分たちも予想してなかったくらいに。

あと、これはずっと続いていこうけど、接客の難しさというのはいつも感じています。私は「自分がお客様だったら」と考えられることがもっとも大事だなあと今も昔も思っているけど、これが思った以上に難しい。さらに、募集で来てくれたバイトの子たちに伝える作業がまた想像以上に大変。マニュアルを教えるわけじゃないので、こちらも相当の覚悟と想像力が必要だったね。

これまで6人のスタッフがうちで働いたんだけど、全員に感じる思いは今ひとつ「前のめり」な感じがないのね。私たちは修業時代「仕事するのは奪うものだ」と叩き込まれてきたので「うるさい」と言われるくらい質問もしたり、生意気に食いがたりした。今となってはありがたいことだけど、先輩達からはそのたびに鼻をへし折られて、「自分はなにものでもない」ことに気付かせてもらった。たぶんこれは昔からずっと続いていたことなんだろうと思う。

でも今の子たちにこそ求めていいものか。そのあたりのギャップに戸惑うことも多々あったね。

これは飲食に限った話じゃないけど、人間って修行の連続だなあとつくづく思います。自分と向き合うことの連続。七転八倒ではなく七転八起に自分でしなければならない。「お店を持つ」というのはそういう面もあるということ。

2011年8月某日 タモ子

私が「オトノハで働きたい」と思ったのはなぜだろうと今になって振り返ってみると、理由は2つあります。1つは料理人を信じているということ。私は榎野さんの作るものを信頼していましたし、今でもそうです。2つ目は、美樹さんの「好きなもの」「理想の形」というのが自分に伝わったということ。器やテーブル、いす、棚、音楽。単純に「わー、かわいい」とか「素敵」というのもありましたが、1つ1つ自分の手で形にしていける方法とかやり方とか、そういったものを学びたい。盗みたい(言葉は悪いですが)。そう思いました。

オトノハで働き始める前にそれなりに飲食業界で経験を積んだつもりでしたが、「一人でホールに立つ」ということの本当の意味を理解したのはオトノハで働き始めてからでした。「あのときもっとこういうことが出来たよな」とか「もっと何か出来たんじゃないか」とか、今でもそう感じることもあり、毎日考え始めると止まらなくなります。とにかく「盗む」という目標みたいなものを忘れそうになるくらい、基礎の固め直しが必要でした。

そんな中でも、やっぱり「自分だったらこうする」というものは常に意識していたいなと思っています。以前、美樹さんが私の活けたお花を他の花器に移し替えて下さったことがありましたね。「こっちの方が綺麗に見える?」って。ドリンクメニューブックとか、チラシとか、お花とか、お店に関わるひとつひとつの物を見て美樹さんには好きなものがたくさんあるんだなあと思います。「伝えるってこういうことなんだなあ。そこ、もらった!」って、盗人の視線で思ってみたり。

自分でも少しずつでも実践はしているつもりです。お皿や花瓶などの道具類を見る目を養うためにいろいろ出向いたり、買ったり。食へ歩いて勉強になることもありますね。お皿はもちろん、ドリンクによってどんなグラスを使っているのかとか。あと、チラシの類もチェックしたりしています。「これ見やすいなあ」とか「微妙だな」とか、いろいろ言いながら。

「(お店を持つ上での)具体的な想像」ということを毎日いろんな場面で実践していくためには、(飲食業界人としての)基礎的な体力をつけていかないとダメなんだということがわかりました。その体力は、基礎を叩き込んでくれる人がいないと身につかないものなんだということも。人に任せるとか委ねるとのことじゃなくて、きちんと人と関わらないと見えないものがあるなあと思って。修行中なので、スポンジみたいにかくさん吸収しなきゃいけないですけど、そのスポンジとしての在り方みたいなものは師匠の力+本人の資質なんですね。

あとライバルの存在も大きいかもしれませんが。私はミワさんに勝手に闘志を燃やしていますが、ミワさんは私のことなど歯牙にもかけないかな。ライバルというより尊敬の念ですね。

私は20歳から28歳まで働いたお店の前社長ご夫婦の考え方にもすごく影響を受けているんだけど、前社長は「たくさん想像をして、チケットを持っておくこと。チケットを持っていれば飛行機が来たときに乗れるんだ。チケットがなければ飛行機が来て乗れないし、来たことにも気付かないよ」とよく言われてたの。チケットっていう意味は「こうしたら」という思いというか、自分のヴィジョン。飛行機はタイミングとかご縁とか、そういう意味かな。

会うたびに「チケットは持ってるのかよ?」と言われ続けた時期があり、何にも考えてないのもくやしくて、がむしやらになって自分の店を想像し続けたのを覚えています。だって「温かなお店をやりたい」というだけだと突っ込まれてしまうから。必ず「温かなお店って、じゃあ具体的に何だよ?」と来られるので、料理や接客はもとより、使う器から流れる音楽までこんな感じで、と細かく想定していたなあ。いま思うと大事なスイッチを入れてもらったなと心底思う。本当にありがたかった。

ちょっと話はそれるけど、厨房の大先輩は「新人さんが入ると初めにたくさん怒らないとダメ。最初の部分で料理人としての質が決まるから」と口癖のように言っていた。たとえば、まな板を1回使ったらそのたびにサラッと洗うとか。これは食中毒予防の意味もあるけど、まな板を改めることでその都度、料理に向き合うという姿勢も含まれるわけで。忙しくてまな板を洗うヒマすらなくても「いけない、洗ってないまま使ってる」と、「別に洗わなくてもいいや」とでは、やはり大きな違いがあるんだよね。別に1回ずつ洗わなくても食中毒になることはないのかも知れないけど、要は「姿勢」の問題。スタート時点でこういうことがしっかり叩き込まれると、料理人の「質」が後々変わってくると。そういうことなんです。

ホールも同じだなと感じていますよ。ホールの担当者からこちらに「私この器、大好きなんで使ってみたいんです」とか「あの料理にあの器は合いますよね」「こういう曲かけてもよいですか」なんて言われると、嬉しくなるし、安心もする。主体的に、なおかつお客様目線に立って、モノを言っているのが分かるから。ちゃんと自分の「好き」とか「心地よい」があって、初めてお客様が気持ちよく過ごせる空間になるんじゃないかな。将来、タモ子が必死で考えて、悩んで、苦勞して、それでも心地よいと信じて聞くお店なら早く行ってみたいなあと思います。

ちなみに、オトノハがオープンした直後は、私の想像そのままの形でした。あそこでテーブル揃えよう、イスはあそこのリサイクルショップに置いてあるかもしれないとか、コマを埋めるような感じで、楽しみながらお店を作り上げていきました。まあ実際使ってみたら、いろいろと不具合も多く、机上のアイデアにも限界があるなあとも痛感したけどね。それでも想像出来るのって幸せだなあと。先の震災以降、特にそう感じています。

タモ子の出張まかない日記 第三回

某月某日――

豚肉と蓮根の炒め



オトノ秋のおすすめメニューの一品。

沙茶醬(サーチャージャン! 干しエビ、魚の乾物、ネギ、ニンニク、とうがらしのはいった調味料)を使った炒めものです。独特の風味が異国情緒を感じさせます。特徴的なのは蓮根の切り方。おなじみ(?)の輪切りではなく、縦に包丁が入っているので蓮根のサクサクした感じとねばり気が味わえます。

味も食感も楽しく、食べながら、「あー梶野さんの料理だなー!」と思う一品でした。

某月某日――

たきこみごはん



豚の角煮、しめじ、人参のたきこみごはんです。

角煮は秋のおすすめメニュー「豚の角煮のせ石焼炒飯」で使っているもの。ゆっくり煮込んでるので柔らかくて味がしみこんでいます。もち米が入っていたので、フタを開けた瞬間、おこわの香りが…!! 秋になると、実家で母がおこわを作ってくれていたのちょっとホームシックになりました。

鍋でごはんを炊いた時のお楽しみ、おこげもついていて得した気分。五臓六腑にしみわたる、やさしい味でした。

某月某日—

鶏レバーの正油煮



正史のおつまみシリーズその1。

レバーは臭みを取るために生姜と一緒に下ゆでしてあります。臭みはありませんが、レバーの風味はしっかり生きています。私は結構な臓物好きなので、この鶏レバーの正油煮は大好物です。

常日頃、酒が弱いということについて「つまらないなあ。」と感じながら生きていますが、このようなうまいつまみに出会ってつまらないを乗り越え、心底恨めしく思います。己の体質を。肝臓を。本当は紹興酒と一緒にいただきたいところでしたが、翌日使い物にならなくなると困るので、紹興酒と似たような色をしたお茶を飲んでガマンしました。

某月某日—

ガーリックシュリンプ



正史のおつまみシリーズその2。

ガーリックシュリンプの名に恥じることのないニンニクの効いたエビの揚げものです。濃いめの塩味で、エビの殻ごとパリパリッと食べました。これは、見るからに「ビール!!」というかんじのおつまみで食べてみてもやはり「ビール!!」と思ったのですが…ビールは想像だけで止めておきました。エビをパリパリ食べながら、「来年の目標は、酒に強くなることだな。」とぼんやり考えました。



●田村裕子(タモ子)

1983年 秋田県秋田市生まれ。

高校卒業後、大学進学のため上京。

大学3年の冬、アルバイト先でオトノハ店主と出会う(当時店主は料理長。採用面接も店主が行っていた)。

大学卒業後、事務職を経て再び飲食業に舞い戻る。食べるのは好きだが、料理の腕前は小学生並み。



まさしの知恵袋

第3回

おうちですぐに真似できちゃう店主の技あれこれ

腐らせてしまった野菜の墓

あ〜またやってしまった...

南無

もしか買ってきた野菜をそのまま冷蔵庫に入れたりしてない?

そりゃ大変なッ!

スーパーや八百屋で売られている状態が必ずしもベストってワケじゃないんだよ。野菜も元気がなくなってる事が多いから、まずはしっかり元気を取り戻しておけば長持ちするようになるよ!!

食材の保存法 野菜編

もやし

もやしは呼吸しているの、袋を少しカットする。

or 水につけておく。もやし独特の“酸味”もとれる。

水は毎日交換する事が大切!

大葉

この状態で冷蔵庫へ。

←ラップor ビニール袋

←茎がつかる位の水

アスパラガス

下の固い部分の皮をむいて水につける。そのまま冷蔵庫でもいいし、ぬらしたキッチンペーパーで巻いてラップや密閉袋に。

ブロッコリー

茎を少しカットしてから水につける。



レンコン

皮をむいて“酢水”でゆでる。

ゆで上がった“真水”につける。

生のままより切りやすく、炒めてすぐに食べられて便利♪

青菜類

新しい切り口から吸水し花蕾が元気になったら、水気を切りタッパーや密閉袋に。

パクチー

根の先をカット 包丁で叩いてつぶす

水分を吸いやすくし、根をぬらしたキッチンペーパーで巻き密閉。

必要な分を与えたら、しっかり切って保存! コシ鉄則!!

野菜を殺すも生かすも水分!!

~~✗~~

「使う分だけ」ではなく、まとめて全部下処理しておく。

炒めもの用は水洗いして元気になったら

水気を切り、底にタオルやキッチンペーパーをしいて水がたまらないようにする。

きのこ

ジメジメはいたみを早める原因!

袋を開けて湿気を飛ばす。

「葉もの」はいたんでいるものを最初に取り除くぞう!

いたむ原因!!

オトノハの花 #03「ツルウメモドキ」

オトノハというお店に活ける。

「活ける」というと普通はキレイに咲いたお花を活けることを浮かべると思うのですが、オトノハには植物のいろいろな表情すべてが似合います。

芽吹いた枝
茂り、光に向かって広がった葉っぱ
膨らんでゆくつぼみ・・・



そして。
数ある表情の中でも、「枯れる」ことはちょっともの淋しく悲しいイメージになりがちですが、このお店ではそれすらも合ってしまいます。枯れた紫陽花や、枯れ葉の1枚だけ残った枝を活けたこともありました。

枯れて実って、色づいて・・・

何かの映画のタイトルようですが（笑）、ちゃんと次につながってゆく証。

「成長過程」のすべてが合ってしまうということは、やはりその空間がちゃんと動いているからなのでしょう。ちゃんと成長しているからなのでしょう。
・・・と、活けていてふと思います。

これから深まってゆく秋と始まる冬。
この季節に活けるものは、そのもの自体は淋しい印象でも、次の春を思わせるような「何か」を感じさせます。

今日はツルウメモドキ。

蔓（ツル）植物で、「梅のような」実がなることからこの名前になったとか。

自由に伸びる蔓も小さな花も美しいのですが、花が散って緑の莢（サヤ）がはげでて出てくるこの朱い実。なんだかとても合うような気がして、毎年活けてしまいます。



●ミワタ シンスケ

インテリア雑貨メーカーで企画・デザイン・営業（たまに製造も）に従事した後、店舗での接客販売・店舗展開へと移ってゆく。空間を彩ってゆく業務にのめり込み、インテリア内における観葉植物やフラワーアレンジメントのカテゴリーに魅せられる。ショップ退職後はガーデンデザイナー、フラワーアーティスト、庭師さん方を手伝い、現場で学ぶ。花を生業とする母や、ハーブの仕事をしていた叔母・飛騨高山で家具の世界を教えてくれた叔父などの影響を受けつつ、独自の「暮らしの中の植物」の在り方や世界観を探索中。

編集後記

すっかり寒くなり、街はクリスマスっぽくなってきました。まだ早いよ。しかしオトノハではさらに先の正月を見据えて、恒例・おせちの準備を静かにすすめている模様。今号ではオトノハおせちの裏側にせまります。連載・「ことのはキャッチボール」や創刊準備号の店主ご夫妻インタビューとあわせて読むといろんなことが見えてきます。私もがんばらなきゃ。

小嶋 智

今号の『まさしの知恵袋』はアサガヤデンシヨのメンバー内でも「これは助かる!」と特に大評判でした。可能な方はこのページを印刷して冷蔵庫に貼っておくと便利かもしれません。野菜を買ってくるたびに冷蔵庫の店主さんと目が合つて「あ、そうだ」と思い出しますヨ。

そして美樹さんが「この瞬間が楽しみ」と言っていた大晦日のおせち受け渡しの模様、次号でお伝えできればと思っています! いつもどおりに新年を迎えられることを心からめでたく感じる2011年末。華やかでスタミナたっぷりのオトノハおせちで、パワフルに2012年のスタートを切りたいものです。

末次 寛子






オトノハ 第三号

発行日：2011/11/27

発行人：小嶋智

発行所：アサガヤ  デンシヨ

(小嶋恭子 / 小嶋智 / 坂本千明 / 末次寛子 / 月原武史 / 松島智 / 宗像幸彦)

表紙写真：月原武史

デザイン：mayu