

オトノハ

第四号

2012年5月

<特集>

オトノハ朝市 そこにロックはあるかい？

<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 第四号

もくじ

特集

- 03 オトノハ朝市 そこにロックはあるかい？

連載

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





オトノハ朝市 そこにロックはあるかい？

お店がオープンした翌月から5年間ずっと続いている人気のイベント・オトノハ朝市。お茶にパンにお菓子、夏色スカート、鶏の唐揚げや限定カレー、そしてこの電書「オトノハ」も並び、市の日には朝からお店がにぎわいます。めぐるめく季節やご縁の中で市を続けていくのは決して簡単ではありません。それでも「ロックだそうよ」を合い言葉に朝市を続けるオトノハ。美樹さんによるコメントと、朝市に関わってきたお店の方々のアンケートでオトノハ朝市の5年間の一部（これでも一部）を振り返ります。

'07

4月

オトノハオープン

5月

オトノハ朝市スタート

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー ひなたパン
瀬戸口しおり オトノハ(高菜炒飯)

スタートメンバーは2005年から阿佐ヶ谷住宅で開催していた桜祭り出店者からゆくゆくはお店を持ちたいという方々をお願いをしました。土曜日ランチ営業していたので9時~11時開催の市。11時30分からはランチ営業していた。(仕込みの関係で、店主は7時には厨房に。かなり気負いすぎなスケジュール…。) 料理研究家の瀬戸口しおりさんは通うのが大変と初回で離脱。本当に大変そうでした。

6月

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー ひなたパン
オトノハ(高菜炒飯) (ゲスト)沖繩倉庫

ゲストに沖繩倉庫を招く。もともと近くにあるお店を招く場合はそのお店に「朝市特色」を出してもらわないといけないんだと実感。

8月

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー ひなたパン
dans la nature オトノハ(高菜炒飯)

オトノハ朝市に遊びに来ていたdans la nature の千葉奈津絵さん[以後「なっちゃん」]に声をかけ参加してもらった。この頃のなっちゃんはまだまだ始動したて。

オトノハの通常営業が夜営業のみとなる
(半年位。翌春からミワさんの助けをかりて昼営業を再開)
それに伴い朝市も9時~11時→10時~12時となる。

11月

《出店者》中国茶 シマシマヤトーキョー ひなたパン
dans la nature オトノハ(高菜炒飯)
(ゲスト)こもまめ ミワさんリース

朝市の動員数がままならず、季節感を出そうと模索。冬らしさということでミワさんにリースを依頼。壁に並ぶことのでかひのインパクトが打ち出せた。やっと「朝市らしさ」という課題が明白になってきた頃。

オトノハ朝市アンケート

1. まずは自己紹介(お店紹介)をお願いします。
2. オトノハ(朝市)との出会い、参加の経緯を教えてください。
3. 参加されていた時期はいつですか？
4. オトノハ朝市に参加するにあたって意識していたあなた流「ロック^(注)」はありますか？
*特集あとがき参照
5. オトノハ朝市に一言メッセージをどうぞ。
6. 店舗URL

Love♡
オトノハ朝市

中国茶 奥泉富士子

1. 奥泉富士子(中国茶インストラクター/茶藝師/評茶員)中国茶のインストラクターをしています。店舗はなく、お茶会を開いたり、お茶の入れ方などを教えることをメインに活動しています。
2. オトノハの奥さんと友人です。
3. オトノハのオープンから参加させていただいています。
4. 中国茶を身近に感じて欲しいので、楽しみや美味しさを直接伝えられるようにしたいと思っています。
5. 朝市を通して、色々な方とお会いするのが嬉しいです。これからも、たくさんの方に楽しんで頂ける朝市が続いて欲しいです。
6. <http://ameblo.jp/yokogumo/>



2007年
総括

朝市の認知度は低く、集客のことはかり考えていた初年度。暮れになり、やっとレギュラーメンバーも固定され、市の色を出し始めた。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー ひなたパン
dans la nature オトノハ(高菜炒飯)
(ゲスト)ポチコロベーグル

オトノハ朝市1周年。ひなたパン卒業。オトノハスタッフ
だった松尾姉妹のポチコロベーグルが「パン部門」の
パンを引継ぐ。

この頃からこの「季節感重視」で動くよう喚起。
なおちゃんも行商が増え、市ごとの色をわけるようにして
いた様子。同じ中央沿線で開催のニチニチ日曜市では
マフィンをメインに、オトノハ朝市では多種多様な焼き菓
子が並ぶようになる。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー
ポチコロベーグル dans la nature
オトノハ(高菜炒飯) (ゲスト)こもまめナッツ

オトノハスタッフも将来的に店を持ちたい子が多いの
で、実体験できる朝市に積極的に取り込むように心が
けるようになる。

スタッフのナッツとこもまめさんで、小豆とココナッツ
ミルクのチェー(ベトナムかき氷)を販売。季節限定は
喜ばれるし、盛り上がり実感。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー
ポチコロベーグル dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油)
(ゲスト)norio/ハンコ

norio/ハンコさんが大人気で初行列。
オトノハラー油デビュー。
この頃から朝市の取材が増え始める。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー
ポチコロベーグル dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油)
(ゲスト)ミワさん/リース unseeenhand

2回目登場のミワさん/リースがリピーターと並ぶように
なる。
「この季節にはあのお店が出店」というのが良いなど

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー
ポチコロベーグル dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油/コロッケ)

オトノハ店の一部として、スタッフのあゆがコロッケ
デビュー。あゆの祖父が静岡で人気のコロッケ店を
営んでいるので、祖父直伝のコロッケを制作。すぐ
食べられるお総菜系の需要を実感(→鶏の唐揚げ
につながる)

1. 下北沢の「暮らしの道具の店シマシマヤトーキョー」です。
2. 大樹さんが阿佐ヶ谷住宅で開いていた「暮らしの教室」に生徒として伺いし、その後少しだけお手伝いをさせていただきました。それがご縁で、ご夫妻がオトノハを開店し朝市を開催するにあたってお声をかけていただきました。
3. スタートから2010年12月までです。
4. とにかく美味しいオトノハをみなさまに知っていただき、足を運び味わうきっかけになればいいなということ。そのために、朝市でお買い物していただくその時間が、お客様にとって、そして出店している私たちにとっても、いい時間になっていたと思っています。
5. お店をやる大きな後押しとなったオトノハ朝市。店主ご夫妻、スタッフのみなさま始め一緒に出店していたメンバーやお客様に、深く感謝しています。私は卒業してから一度もお伺いできていませんが、みなさま、オトノハ朝市をどうぞこれからも楽しんでください。
6. <http://www.shimashima-ya.com>



《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー
ポチコロベージュ dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油/海老トースト)
(ゲスト)みずたま雑貨店 こもまめ

スタッフの小和瀬に海老トーストを担当させる。
海老トーストは揚げるのに時間がかかるので市の混雑
時は遅くなったり、少しでも揚げ置きすると中のチーズ
が固くなるので苦戦。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー
ポチコロベージュ dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油/海老トースト)

夏期限定で、dans la natureの冷甘味や富士子さんの
タピオカミルクティーなどが登場。(夏場の朝市は静かな
ことが多い)

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー
ポチコロベージュ dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油/海老トースト)
(ゲスト)ミワさんリース こもまめ

ミワさんリース3回目。11月の朝市は毎年混雑。ミワ店
の行列が他店の邪魔にならないように配置。

この年は12月に私の出産があり、前半はつわり、
後半は出産とゲスト出店の交渉や市も俯瞰して
みれることが少なく荒削りな1年。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー ポチコロベージュ dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油/海老トースト)

ポチコロベージュ卒業

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー dans la nature オトノハ(高菜炒飯/ラー油/海老トースト)
(ゲスト)ミワさんの緑 こもまめ

オトノハ朝市3周年。毎年記念に各店制作のエコバックを先着で渡していたが、エコバックも各ご家庭
で飽和状態では?と言う事で年内期限の割引券を配布。評判が良かった。
リースだけでなく、ミワさんセレクトの緑も出店。育て方まで丁寧に伝えるので、評判がかなり良かった。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー dans la nature オトノハ(肉味噌丼/ラー油/食べるラー油/生ビール)

「月に1度オトノハにあらこちらから行商にやってくる!」というスタンスでやってきたが、レギュラー出店が増えず。
オトノハ店以外が目立つようになってきたが、オトノハの基盤を厚くしようと、実験的に販売内容を変化。

《出店者》奥泉富士子 シマシマヤトーキョー dans la nature オトノハ(肉味噌丼/ラー油2種/わんたんスープ)

引き続き実験的にオトノハ店は販売内容を変化。スープは混雑時の朝市では飲みづらく評判悪し。

dans la nature

- 1.dans la nature (ダン ラ ナチュラル)千葉奈津津
店で。焼き菓子を中心に契約店舗への卸やイベント
での販売をしているおやつ屋です。
- 2.美樹さんが以前から私のお菓子を召し上がって
くださっていて、ひなたパンさんに紹介していただき
ました。
- 3.朝市がスタートして半年後くらいから2011年2月
までです。
- 4.たくさんの方にたくさん食べていただきたいので、
種類と数を多く用意することを意識していました。
- 5.おいしい、たのしい、元気が集まるオトノハですの
で、参加させていただいている間に、たくさんの出
会いがありました。新しいことも多く提案してくだ
さった、たのしい時間。ありがとうございました。
6. <http://www.danslanature.net/>



12月 《出店者》 奥泉富士子 シマシマヤトーキョー dans la nature オトノハ(高菜炒飯/ラー油2種)

シマシマヤトーキョー卒業

2010年
総括

この年はみんな素晴らしい転機での卒業が多かったが、レギュラー店の引き継ぎが上手く行かず、一番悩み多き1年。オトノハ店の基盤を充実させようと試行錯誤に明け暮れた。失敗も多く(売れない)、店主はこの年で朝市を辞めたいと何度も言っていた。実際、気苦労が多い割にオトノハ店の売り上げは通常のランチ営業をするよりもかなり落ちていた。

'11
2月

《出店者》 奥泉富士子 dans la nature
オトノハ(高菜炒飯/ラー油2種) フラッフィー
(ゲスト)ミワさんの緑 こままめ

dans la nature卒業。

なっちゃん卒業に伴い、過去最高の行列が出る。3月から甘味もパンもない朝市になるので、この年の1月からフラッフィーさんのパンをお預かり販売。出店者の卒業が相次ぐので、お預かり販売することで一つの柱を確保しようとする。

朝市×フリマ(募金)

朝市の出店者が、中国茶とオトノハとお預かり販売のパンの3つだけになってしまったのでこの月はフリマとの合同企画。
震災後と言う事もあり、朝市、フリマの売り上げの一部を募金へ。
アサガヤデジショ、朝市デビュー。

3月

《出店者》 奥泉富士子 アサガヤデジショ
オトノハ(高菜炒飯/唐揚げ/シュウマイ/
ラー油2種/アフリカの布スカート)
フラッフィー

オトノハ店、販売品数過去最高。総菜が増えたことのアピールにオトノハ店は朝市用の制服を作る。物販部門も静かになって来たので、オトノハ店で担うことにする。アフリカの布を使ったスカート等で市の見た目の華やかさも意識する。

この月を最後に毎月開催から季節開催へと変更。朝市に充分向き合っていたかと言えば、なかなか難しく、その結果かなど。結果だと思いつつも、正直、自分達の力量のなさに店主も私も残念で悔しかったです。相変わらずの駄文ですが、朝市変更のお知らせブログです。
<http://otonoha2.exblog.jp/14866333/>

5月

《出店者》 奥泉富士子 アサガヤデジショ オトノハ(高菜炒飯/唐揚げ/シュウマイ/ポテトサラダ/ラー油2種/
アフリカの布スカート) フラッフィー

唐揚げの評判が良くお昼に食べようと沢山買ってくる方が多くなる。お母さんが代表で唐揚げ買いつつ、市を楽しんで、帰宅したらみんなで唐揚げを中心にお昼ごはんというお家も増えた様子。すごく嬉しい。

8月

ひなたパン

Love!♡
オトノハ朝市

1. 埼玉県和光市の工房にて、主にパン箱の発送、その他、工房販売や卸での直売も行っています。国産小麦と天然酵母、安心で安全な材料を使っている、ちいさな工房でひとり 時間をかけて丁寧に作っています。
2. 桐野さんが主宰されていた暮らしの教室に参加したご縁で、桐野さんから出店のお話を頂きました。
3. オトノハ朝市の第1回目から、1年間。
4. 来て下さるみなさんにうれしい休日の朝を過ごしてもらいたいなあと心地よい朝市になるように毎回思っで参加していました。私自身もとても楽しんでいました。それも大切なことと思います。
5. ステキな朝のはじまりをみなさんと共有できる朝市、これからもずっと続いてほしいです。また遊びにいきます♪
6. <http://www.k5.dion.ne.jp/~hina-pan/>



《出店者》 奥泉富士子 アサガヤデンシヨ オトノハ(カレー／唐揚げ／シュウマイ／ポテトサラダ／ラー油2種／アフリカの布スカート) フラフフィー
 〈ゲスト〉ミワさん リース さをり織り
 バウンドケーキHOME こせきしようこカレンダー

急にバタバタとご縁があり、さをり織りとバウンドケーキ屋さんに参加。どちらも真面目で、評判よし。毎年恒例のミワさんリリースもリピーターでにぎわい。中華屋なのにカレーをだすということに抵抗があったが、朝市ということで遊び心を受け入れてもらった感強し。盛りだくさんで、朝市の常連さんからも喜ばれた。店主共々、久しぶりに「市」を自分達も楽しめた感が強かった。

卒業が相次いだことで、ガタッと集客が減ってしまった。朝市の賑わいはオトノハ朝市ではなく各店舗の人気だったのだなーと改めて実感。初心に戻った1年。意固地に毎月として続けず、季節毎にしたことで、朝市を俯瞰し温めることができた。11月の朝市は反省点もあったが、「活気ある市を見ながら、そうそう、朝市はこうでない!」と思えた市。やっと第二ステージが始まるなーと店主共々実感出来た。

《出店者》 奥泉富士子 オトノハ(カレー／唐揚げ／ラー油2種) フラフフィー
 〈ゲスト〉こまめ さをり織り バウンドケーキHOME

安定した忙しさ。唐揚げは予想以上に売れた。オトノハ店の食販部門が落ち着いて来たので、物販部門を確立しようと色々とお客様に声をかける。オトノハで使っている器やコースター(アフリカ布)などだと、違和感ないようなので、次回より模索。

オトノハ店の基盤がしっかりと固まれば、他の店舗の転機にもどうじない朝市となるので、しっかりと母体を作りたい。いつもより気軽な雰囲気でおトノハの味を楽しんでもらい、他の店舗の方にも現場での喜びを感じてもらい、お客様も私たちも、みんなが次に進みたくするような2時間にするのが目標。オトノハがある限り、オトノハ朝市は続けていこうと思っているので、長く続けられるように取り組んでいきたい。

オトノハ朝市の合い言葉でもある「ロック」とは何か、を美樹さんに聞きました。

「一言で表すのは難しいですが……魂や本気を込めているか、愛情をかけているか、でしょうか。(個人商店を営む)我々には上司がいないので、様々な局面で流されそうになります。そういう時に「ロック!ロック!妥協したら負けだよ」と互いを鼓舞してきました」店主と美樹さんの間だけでなく「スタッフにも受け身にならず、自分の頭と心で考えていかなないと血肉にならないよ」という意味で「ロックだしてー」と、営業中でも声をかけています」とのこと。これを聞いて、この電書の連載「まさしの知恵袋」や「この日はキャッチボール」からもうかがえるオトノハの精神、あれもまさに「ロック」なのではと気づきました。

そして朝市開催のきっかけ、これは美樹さん自身が朝市に救われた経験があるからだそうです。「祖母の介護中や長男育児中の(気持ちやお金に余裕がない)頃、フラリと行けた朝市がかなりの気分転換になり、ふさいでいた気持ちに風穴があきました」気軽に気分転換できる場所があれば自分のように救われる人も多いのでは、と、店の構想とともに朝市開催を強く考えていたとのこと。「あちらこちらで市が開催されると良いと思います。みんなが徒歩で行ける場所に、それぞれの色が出る市が開催されれば、日本も変わるんじゃないかと……壮大な話になりすぎませんが、本気で思っています」

ポチコロベーグル

- 1.ポチコロベーグルです。お店は西荻窪にあります。今年の4月で1年を迎えました。ベーグルと焼き菓子を作って販売しています。
- 2.オトノハでアルバイトをしていました。そのご縁で朝市に参加させていただきました。
- 3.今から3年前です。
- 4.すべては「一期一会」という思いで作って参加していました。
- 5.これからもオトノハ流朝市で長い歴史を作ってください!!
6. <http://www.pochicoro.com>



この日はキャッチボール

オトノハのホールスタッフであり、「出張かない日記」も好評連載中のタモ子さん。オトノハで独立を果たした桐野美樹。二人が1冊のノートで交換日記をしながら「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この連載企画。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ページです。それでは第3回目!

第9信 2011年8月某日 タモ子

私は美味しいものを食べると「明日も頑張ろう」という力が沸きます。オトノハにいらっしゃるお客様がそう思ってくれて下さると嬉しいです。将来、お店をやるときにも、お客様にそう感じていただけるなら何よりだなあとします。突き詰めて考えると、お店以前に、人間としてどうありたいのかってところまでいっちゃんですね。店にいる自分も、家にいる自分も、全部同じ自分。自分でお店でやるからには結局、自分のことを売らなきゃいけないので。願わくば私がオトノハを巣立ったときに「あの子やメっちゃったの?」って気にして下さる方がたくさんいらっしゃる、というのが当面のいちばん身近な夢です。積み上げているつもりですけどまだまだかなあー。美樹さんの人間力ってどこがルーツなんですか? お店でお客様に「美樹さん元気?」って聞かれると私も嬉しいです。築いてきたものに触れる瞬間なので、感動します。

第10信 2011年9月某日 桐野美樹

よく店主と「開通したね」と言い合うのですが、人ってどこかでバカーンと開く瞬間がある。10代でそうなる人もいれば、60代にして「開通する」人もいる。せつかく縁あってオトノハで働いてくれるのだから開いて欲しいなーと思ってます。私たちもまだまだ渦中なのですが、閉じている人生と開いている人生なら開いている方が五臓六腑楽しいと思うんだよね。人それぞれですが、私はそう思う。「開く」というのは、上手く言えないけど、社交的とかの意味ではなく、「頭と心を通すスイッチ」が入る感じかな。この仕事を例に取って言った方がいいよね。オトノハにはホールスタッフ向けのマニュアルはないのだけど、それが楽かといえば、逆でない分大変だと思う。たとえばホールスタッフに「料理に合わせた器をもって行ってね」と伝える。そんなにたくさん器の種類があるわけじゃないけれど、その中でも「頭と心」を通して選んで欲しい。たとえば麻婆豆腐なら料理自体が地味目の色だから、色がある沖縄のお皿が合うなあ、少しカーブしている方がスプーンですくって麻婆を食べやすいだろうなあ、とが。そう聞いて実践して「選ぶのって楽しい!」となる子もいれば、「面倒だからこの料理にはこの器と決めてください」という子もいる。どちらも、間違っってはいない。それこそ働き方、生き方の違いだから。もしも、自分自身で選んだ器で召し上がったお客様が褒めて下さったらどうだろう。ちよっとお客様とお近づきになれた気すら感じるかもしれない。一方、マニュアルで決められた器だって、料理のバランスや相性を褒めてもらえるかもしれない。でも、嬉しさの質はきっと違うよね。自分で「こうかなあ、いや、ああかな」と頭をめぐらせた方が喜びも大きい。大げさだけど、そういうスイッチが入ると人生変わると思うんだよね。日々の中でパーと目の前が開けたように嬉しくなる瞬間が増えるんだもん。良い運も来そうだし、残念なことがあっても回復早いかもしれない(笑)。やはりオトノハは「頭と心」を通して働く子のいるお店にしたい。温度とか空気が絶対に違ってくると思うもの。

でもこのスタンスはかなり大変。マニュアル決めた方が
楽だよ、本当に。だって、こっちも時給という形でお金払ってその子のスイッチを开通させるわけだ
から。親でもないのに何回も注意して、反抗されたり、嫌な空気流れたり。「シンドイなあ」と思うこともたくさんある。
でもやはり逃げずに対峙して「頭と心」を通してほしいんだよね。何十回考えても。
以前、あるスタッフの子から「私はホールもダメだし、パンとかも焼けないし、何も無いから、結婚してお母さんになる
しかない」と言われたことがあるけど、それは違う。「頭と心」を通すのは仕事だけじゃない。母業なんてもっと重要な
んだし。反応が自分ではなく、その子に返ってくるのだから。仕事がキッカケで开通出来たらそれはそれでラッキー。
その子も今どこかで开通していると良いな、と思います。
こんなこと言ってる私ですが、オトノハをオープンする前、ホールには正直自信があったんだよね。その自信の元、ず
こい勢いでお店を出したのだけど、でもオープンしてから「私はホール向かないんだな」って冷静に思った。
気が利くわけでも、弁が立つわけでもないし。愛想が良いわけでもない。
だから、カッコつけるのはヤメた。好きなので裸でぶつかっていいこと。カッコなんて、つけられない。
だから、いろいろ教える立場になっても一瞬一瞬が勝負。常にこっちも精一杯です。
そういえば最近、「10年後」のことを聞かれました。10年後、私は50歳前。もう少し利益があつたらいいな(笑)。
でもやはりあーだこーだ言いながらオトノハをやっていたいです。
たまさんは10年後を想像してますか？

第11信 2011年10月某日 タモ子

頭と心。マニュアルを設けないということは、まさしく「頭と心」なんですわね。

私もホールの仕事まったく向いていないなーと何度も思いました。今も思っているところがありますが。長く携わつ
ているので一定のことはできると思っはいるんですけど。最低限のラインを崩さないようにやることと、心で動く
ことって全然違うんですよ。

私の場合は、心の部分が完全な後付けでした。心の通じていない接客をしていたということとなく、「自分でやり
たいようにやる」ってことをきちんと掴んでいなかったんだと思います。

まさしさんと美樹さんに「やりたいようにやって」と言われて、そこで「自分の全部を出しても良いんだ」ってわかっ
てから、随分変わったように思います。根が小心者というか、緊張しやすいというか、人見知りというか、諸々あるん
ですけど、そういうところを取っ払って仕事に向き合えるようになったかなって思います。

10年後のことやもっと手前の5年後のこと、考えたりしますわね。

子育てが始まっているものと思われ、夫も会社を辞めているはず。具体的に細かいところまで想像できている
かという、怪しいところもありますわ。

ぼんやりですが、10年後は親孝行できているといいなーと思います。

親とはたくさん衝突してきましたが、たくさんってほどでもないかな、ずっと子供の頃からやりたいことやらせても
らって、ワガママ聞いてもらって、わざわざ田舎から東京の学校まで行かせてもらい、しかも姉妹そろって私大だっ
たので、多分すごい大変だったと思うけど。実際「大変だった」と言われていますし(笑)。

両親にすごく感謝しているのでちゃんと親孝行したいです。

うちの両親、どちらも親孝行だったのに、2人とも「全然足りなかった」って言って。じゃあ私って一体…。って思っ
たりするんですけど、せめて「好きなことを仕事にしてゴハン食べてます!!!」って元気な姿を見せられるといいなと思
います。

好きな仕事だけに「うわー、もう辛いなあ」って思うこともありますけど、苦さや苦しさを抱えながらも「楽しく」やる
のを目指したいです。第一、辛いて言ってる人に接客されてもゴハン美味しくないのですし。

その「楽しく」やれる人って、「頭と心が開通している」人なんだと思います。

もちろん仕事だけじゃなくて、生き方というか人生においても。

私の場合、思春期の10代半ば〜終わりくらいまですごい暗黒時代で、嫌いなものも多く、嫌いな人もたくさんいた
りして、自分が何をしたいのかまったくわからなかった。なんというか、将来の展望みたいなものがなかった。
だって、あの暗黒時代を支えてくれた友人達が大人になった今、みんなちゃんと歩いているんですよ。

「あーこの人たちがんばってすけど横にがんばっている気の置けない人たちがいるのってすごい励みになりますわね。
私という存在も、彼ら/彼女たちにとって、そうであるといいなあとも思います。

第12信 2011年11月某日 桐野美樹

大変遅くなりました。

バタバタしていたという情けない理由もあるのですが、「私は天狗だったなあ」と今さら感じた次第です。血気盛んに「今、この想いを伝えたい!」金銭面で親の後ろ盾がなくても店は出来るよー!私たちが頑張ってるよー!とこの書簡で言っていたような気もしますが、今は語ることが出来ないよー!

頭ではわかってはいたつもりだったのに、時代は流れてます。自分が思っているよりも確実に、ずっと速く。私たちがオトノハをオープンさせた5年前のことなんて今は参考にならないかもなってつくづく思います。古民家とか中古マンション、古い倉庫みたいな物件で店やるのも良いよーってぼんやり想像してたけど、去年の震災でそんなことも言えなくなってしまった。

テレビの情報番組では、格安ランチの紹介ばかり。最初はこれじゃ職人が育たないよーって思っていたけど、そういう格安店も支持されているわけで。バカ正直にお店を営んでいる私たちよりも、利益はあるでしょう。ただ、そういうところも「安く提供する努力」は怠っていないはず。どちらも企業努力している。楽な方法や近道はないからね。

以前この書簡で触れた「若者がぶつかって来ない!」っていう点については、物足りなさは確かに感じるけど本人たちがそれで良いなら良いんだと思う。

時代は流れている。私たちも加齢している。

そう思うとね、人に伝えることはおこがましいなって。本当に好きなことで暮らしていただけたなって。私は心にかたよりがあるといふか、足りものばかり数えてしまう人間でして。

根っこがすごくネガティブで、なんとか気持ちでポジティブを持って行きたい。そのためには仕事とか生活がすごく大事。

ホールの仕事には向いてないんだけど、ご褒美のような瞬間が本当に心を満たしてくれる。

オトノハはこれから先何十年もずっと今のままで続けることは不可能。

店主の後輩を雇うとか、店の形を変えるとか、いろいろな選択肢があるのですが、歳をとる自分と、子世代と、親世代と、いろいろ起こる人生のことに少しでも向き合える場所を見つけないです。

第13信 2011年12月某日 タモ子

美樹さん、天狗じゃないですよ。

根拠のない過剰な自信は危険ですけど、経験に裏打ちされたものであれば、修業時代やオトノハオープン当初と時代は違えども、きちんと大事にするべきことなのではと思います。

私わりと洋服が好きで、あんまり買わないんですけど見るのは結構好きで、ときどき百貨店へ行くんですね。流しに。H&M、Forever21なんかのファストファッション系とコレクションブランドだと、圧倒的に後者の方が見ていて楽しいです。「高!これ一人暮らしの家賃じゃん!」みたいな値段の服とが多いんですけど、やっぱり高いものには理由があるんですね。素材とか、パターンをちゃんと引いているかとか。

もちろん、安いものにも理由がある。

飲食店も一緒だなーとつい最近思ったところでした。

双方、それぞれを支持する人たちがいて、どちらが良いとか、悪いとかじゃなくて、そこはもう売る側の考え次第なので。

「うちはこうですよ!」っていうのをわかってもらってお金を払って下さるお客様を獲得していくのってすごく大変だよーって思っています。安くはない価格で提供する場合は特にですけど。

経営すること、きちんと利益を出すこと、自分たちのやりたいことを曲げないこと。

お客様に喜んでもらうこと。繰り返し来ていただくこと。

どれを取っても、難しい。

私は、あまり足りないものを数える質で、昔母親から「あんた、若者らしい野心みたいなものはないの?」と尋ねられたことがあるくらいです。でも、負けたくないことは負けたくないですよな。

譲れないものってなんだらうって考えると、やっぱり「やりたいことで飯を食っていく!」ってこと。

そのひとつだけです。今はとてつもなく大きな夢ですね。

ただ、困ったことに加齢のせいも、最近涙もろくなってきてまして。お客様に「おいしかったです!」と笑顔で言われたり、「元気!」なんて声かけていただくと、涙出そうになることがあって。いつかホールで泣き出すんじゃないかと思ってこのころ怯えているところです。

「ありがたくて涙が出る」って減多にないことだと思うんですけどそれが仕事で起こるってことには感謝の一言に尽きます。

そういえば、美樹さんや私がアルバイトで6年間お世話になった休業時代のお店、あそこで「うちの売りは人です」って言われませんでしたか? 私は何度か言われたことがあります。

社長やお母さんを見ると、その言葉がわかるような気がしました。(私が2人を同時にお店で見るのはおせちの時だけでしたが)

ものすごく深々と頭を下げて「ありがとうございました!」っていうのがなんかもう「本当にありがとう!」って感じて。たとえば今後オトノハの形態が変わったとしても、まささんと美樹さんが譲れないものってあると思うのですが。

「オトノハの売り」ってなんだと思いますか?

私は店を持ちたいと思いつつも、「じゃあ主人と私の売りってなんだらう?」と考えてみると、まだ明確な一本筋ではないところにいます。

第14信 2012年1月某日 梶野美樹

書簡で涙が止まらないって話ですよ。

休業時代のお店の社長とお母さん、本当にすごいと思うよ。そう、あの「ありがとうございました」は心底気持ちが入ってる。

私の時代は社長もランチ時にホールに出るときがあって、「おかわりできますよー」とか言うとお客様みんな思わずおかわりしてたもの。あの笑顔で言われたらしちゃうよね。

お母さんもかつよかった。心からの「いらっしやいませ」だった。

私がお客様だったらまたあのお店に行きたいと思う。というか帰りたいと思う。お店なのに帰りたいと思わせるのは、あの2人だからなんじゃないかな。

「オトノハの売り」は何だろう。雑誌の人に聞かれたら「餃子です!」とか「酢豚です!」とか答えてしまってたけど(うそではないけど)そういえばここ最近考えたことなかったな。

で、さっきからずっと考えたんだけど「売りは人です」って言いたい。まだまだ修行足らずだけど。店は私たちそのものだから、私たちがいいお店をたくさんの方々と作りたいです。

もっと具体的に言うなら、コストパフォーマンスが良いお店になりたいなと。安価というだけでもない、コストのパフォーマンスの優れたお店。値段以上のモノを提供出来るというか。それこそ「人」。

「あの人が作る酢豚食べたい」「あの、今日はいるかな」とお店に足を運んでもらえたら本当に嬉しい。生きてて良かった一つって思う。そんな付加価値があるお店にしたいです。

ああ、でも本店はまだまだ。「オトノハの売りは人です」と言えるよう頑張ります。

ところで、タモさんはどんなお店に惹かれますか?たとえば、お店の形態とか、お店としての成り立ち的な部分で言うなら。

私は最近個人店ばかり目にとまります。少し前までは、数店展開しているお店ばかり気になっていました。思春期だったのでしょか。

いまは一つのお店を長く営んでいるお店が気になります。

タモ子の出張まかない日記 第四回

某月某日 — 天丼



どんぶり!! 天丼です。

天丼、もしかすると実家を出て以来食べていなかったかもしれません。芝エビとかぼちゃ、ししとう、茄子の天ぷらが乗っています。

天丼のたれは、甜醬油アンソウソースというソース。醤油・砂糖・酒・にんにくなどを鍋にかけ、とろみがつくまで煮詰めたものです。豚しゃぶウインダイロウにこのソースをかけたると雲白肉という中華料理の前菜になります。甜醬油は揚げものとの相性抜群です。丼を食べた後は、熱いお茶でしめます。おいしかった!

某月某日 — 生姜焼き



ご存じの方は少ないと思いますがオトノハ店主はわりと食が細いです。その店主が時折、「あー、〇〇でも食べたいなあ。」と呟くのですが、〇〇の部分に1番多く登場するのが生姜焼きです。おそらく店主の好物かと思われます。

店主の生姜焼き、激しくうまいです。白いご飯が進みすぎる1品。肉と一緒に炒めた玉葱も甘くておいしいです。ちなみに、我が家の生姜焼きは玉葱なしでお肉だけ炒めたものだったと記憶しています。皆様のお宅はどうでしょうか。

某月某日——とんかつ



どーん! とんかつです。スライスした肉を何枚か重ねて、大葉をはさみ、パン粉をつけて揚げたものです。

改めて見るとすごい量ですが、この量を私1人でたいらげたはずです。白いご飯とともに。大葉がさわやかで、肉も軟らかくておいしかったです。己の食欲がややおそろしいです。

某月某日——ハンバーグ



仕入れをしているお肉屋さんからいただいたハンバーグ。店主が鉄のフライパンで焼いてくれました。当たり前ですが、ハンバーグを焼いているときはハンバーグの香りが漂うのですね。ナツメグなどのスパイスの香りでしょうか。「わーハンバーグのにおいがするー!!」と店主と2人、盛り上がりました。

まかないで中華でないものをいただく時は興奮します。…中華であっても興奮します。つまり、私が店主のまかないを食べる時はいつも興奮ぎみということです。

ハンバーグは、ウスターソースとケチャップと醤油で作ったソースで、チーズが乗っていました。欲をいえば、ナイフとフォークで食べたかったなあ。(箸で食べました。)



●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。

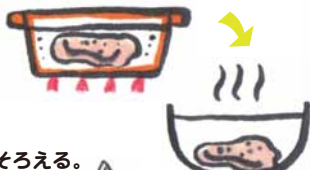
大学3年の冬、アルバイト先でオトノハ店主と出会う(当時店主は料理長。採用面接も店主が行っていた)。

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。

じゃ、実際に
オトノ八棒棒鶏を
盛りつけてみよう!

①主役の茹で鶏は弱火でじっくり火を通す。

先に厚みを均等にしてから
火を通す方法も
聞いたことあるけど…



②形・厚みを切りそろえる。

美しい盛りつけは
カットから!

茹で汁ごと冷ますと
仕上がりがしっとり!

肉は熱すると
変形・縮みがあるから、
切るのは必ず
茹でてから!

端っこが不ぞろいな部分は
「土台」にしちゃえば



③お皿の真ん中に生野菜を
置いて土台を作り

その上に鶏肉を乗せる。

④ここで

技アリ

盛りつけアイテム
をプラス!

美しい!



高さ、彩りに大活躍の

白髪ネギ もひと工夫!

ラディッシュや
大葉の千切りを
ませれば
彩り、香りとも
アップ!



千切りしたら

芯を外して

水にさらす

さらに手で揉む!



ネギの繊維が
壊れて、
フワツとするよ!

と、ここまでは
ポピュラー



トマト1/2を
うすくスライス



少しずつずらせば…



さらに丸くすれば…



↑今回は小鹿田焼きのお皿を使用



旬の野菜(今回は「うるい」。
アスパラガスやオクラでも)
を添えてさらに小高く。

特製ダレをかけたら

完成!!

結局平らげる。



オトノハの花 #04「空木(ウツギ)」

目まぐるしく移り、変わってゆく季節。
いつもより厳しい寒さの後に始まった今年の春も、桜を過ぎ、萌え立つ新緑を経てどんどんと夏へと進んでゆきます。

そんな4月～9月にかけて花を咲かせる植物も多いことから、「花時～ハナドキ」という言葉をよく耳にするのはこんなシーズン。

気温も上がり、太陽の光にも色を感じるようになると、たくさんの様々な花たちが一気に開花。
その勢いだけでも圧倒されてしまいそうなほど。

誇らしげに、でも何も言わずにただ咲く花。
見ているだけで、エネルギーをもらえそうな気がしてきます。

花時というと、普通は「花が咲く時」のことを思い浮かべますが・・・輝くような新芽、光を受けようといっばい開く葉っぱ、土の中でどんどん逞しく広がっているであろう根っこ。

ワタシは「花時」という言葉を目を閉じて思い浮かべていると、自然にその植物全体を思い浮かべたりしています。

花はまだけれど、逆に花は終わってしまったけれど実や種が出来ていたりして、十分に「花時」と言えるその時々の植物たち。
それぞれの時点での美しさを「花時」として愛でてしまいたくなります。

今年4月、オトノハは5周年。

この5周年は、いったいどの「花時」にあたるのでしょうか。

開きかけたつぼみの美しさ、散って実をつける様子かもしれない。
土に落ちた花びらが養分となって、翌年へと繋がってゆく瞬間の尊さかもしれません。

その時その時の区切りはそれぞれに美しく、まさにどれもが花時。
繰り返される四季の中、同じローテーションでも二度とない姿を残しながら進んでゆく様は、やはり感動の連続です。

オトノハのお店、これからもたくさんの花時を重ねながら。

「いつでも、どの様子も大好きな植物」というと、ワタシの中で真っ先に浮かぶのが「ウツギ」です。
空木と書いてウツギと読みます。

まだ花は咲いていない枝を活けましたが、それはそれで本当に素敵なんです。
白い粒のような蕾と繁り始めた葉。
やがて来る夏の輝きを、少しだけ先取りするかのようです。



●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。シヨ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

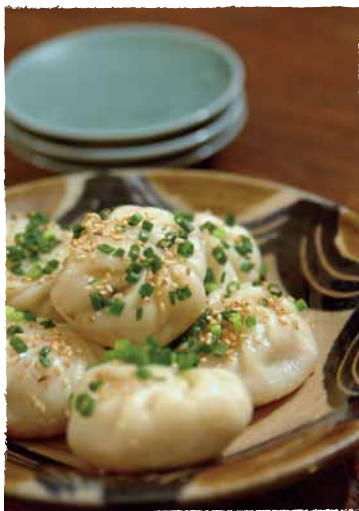
オトノハは先日5周年をむかえました。開店直後にはじまった朝市も5周年。5年間の継続ってすごいなあ、特集記事をつくりながら改めて実感しました。電書『オトノハ』とアサガヤデンショはようやく一年。そして、創刊準備号から数えて5冊。ゆっくりのペースですが、私たちも継続していきたいと思っています。今年にはいつから、「ブックログのpapier」でネット販売もはじめています。<http://p.booklog.jp/users/asagayadensho> こちらもぜひよろしく願います。

小嶋智

美樹さんの話にたまたま登場する"ロック"。私はわかつつもりで疑問なく聞いていましたが、今回の朝市特集で用いるにあたり、アサデン坂本さんが「ロックって言葉、読者の方にも伝わるかな?」と美樹さんに意味を確認してくれました。それが思っていた以上に強く熱く誠実な意味だとわかり、特集の主題となりました。おいしい中華料理屋であるだけでなく、料理教室・おせち・朝市と様々なイベントを展開するオトノハをこの電書で追ってききましたが、"ロック"をキーワードにそれらを振り返ると、どれも軸からブレしていない凄みが、オトノハの5年間に浮かびます。

末次寛子






オトノハ 第四号

発行日：2011/5/27

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