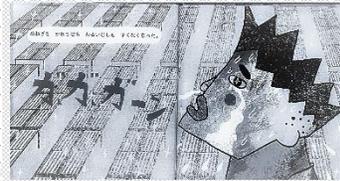


笑顔創造

Smile creation

第12号



「めねぎのうえんのガ・ガ・ガーデン」より：合同出版

発行日 2023年12月10日
発行元 京丸園株式会社
代表取締役 鈴木厚志
〒435-0022
静岡県浜松市南区鶴見町380-1
Email kyomaru@ck.tnc.ne.jp
URL https://www.kyomaru.net

『姫ねぎ』誕生秘話

30年前、私が初めて寿司屋のカウンターに座った日のことです。私が農家だと知った大将が「それじゃ～芽ねぎつくれや!!」と芽ねぎ寿司を食べさせてくれました。芽ねぎというものを初めて見て眺めていると大将が「農家なのに知らないのか!馬鹿だな!」と。

ここで自分が芽ねぎをつくれればまた寿司屋のカウンターに座れるのではと思いこれは作るしかないと決断し「こんど芽ねぎ作って持って来ます!」と、できるかどうかわからないのに返事をしたのが始まりです。

まさかその芽ねぎが『姫ねぎ』となり農園の大黒柱になるとは誰が想像したでしょう?

怖い大将は、試作の芽ねぎを持っていくたびに「これをお客に出せると思うか!馬鹿だな!」と叱咤激励ではなく叱咤叱咤でした((笑)そんな大将の叱咤のお陰で「姫ねぎ」が誕生したのです。

2年間、寿司屋に通い続けたころ「よくできてる。これなら売れるぞ!」と初めてお褒めの言葉いただきました。すると本当に全国の市場から注文が入るようになったのです。大将の笑顔を創造することは他のお寿司屋さんの笑顔を創造することでもあったのです。

大将の教え

市場から注文が入るようになりました。注文をもらえるとすることは定価販売となります。価格を市場が決めるのか、自分が決めることができるのかは大違いです。

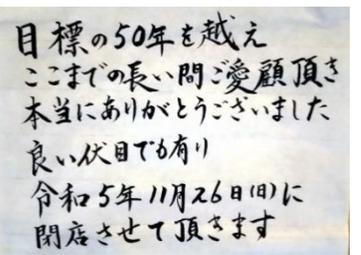
あとで仕入れ業者さんが教えてくれてわかったことですが、2年のあいだ私が市場に出荷していた芽ねぎはすべて大将が買い取ってくれていたそうです。しかし、仕入れた芽ねぎは全部ゴミ箱行きだったそうです。

『俺がつくれって言ったからな～』と言ってたよ!大将らしいな～』と仕入れ業者の方が。

自分は、野菜なんだからと市場に出荷していました。大将は、「これは商品じゃない!」とゴミ箱に捨てていたのだと思います。大将の合格は、商品目線の基準だったのです。私の基準は、農家基準でした。この基準の差が、価格決定の差であることを学びました。

大将ありがとうございました!

大将が店を締める決断をしました。「老いぼれてからじゃ辞められないから、いま辞める」と。大将らしい辞め方です。



「姫ねぎ」を誕生させ30年「姫ねぎ」を握り続けてくれました。感謝しかありません。

大将のお陰で「めねぎのうえんのガ・ガ・ガーデン」絵本になりましたと報告に行ったときとても嬉しそうに笑ってくれました。もう大将の寿司が食べれないのは淋しいですがより栽培技術を進化させ日本の寿司には「姫ねぎ」が定番に入るまで挑戦して行きます。

～今月の活動～

- 12月8・9・10日 沼津経営塾・静岡経営塾
- 12月11～13 経営戦略講座
- 12月19日 宮城県農業法人協会

◎参加できます! 毎月開催

12月15日金曜日 浜松建設的な生き方を学ぶ会

19:00～21:00 開催場所:京丸園

オリジン・コーポレーション 杉井保之氏をお招きしての勉強会です。参加費1,000円 事前連絡をお願いします。

平成13年(2001年)4月12日 (木曜日)

静岡新聞

芽ねぎ 全国で高い評価

浜松の農業 鈴木厚志さん



鈴木さん(右)と田田さんの前で、評価の高い芽ねぎが誕生した浜松市和合町

「調理のしやすさ」追求

売上げ4倍に

芽ねぎ 七、八割の長さの小さな芽ねぎ。種を密にまいて栽培する。例(わん)だねや寿司(すし)だね、刺し身のつまのほかに、かつお節をかけて食べたりする。

種とりにも力を入れた。波に乗り出したのは三年ほど前から。芽ねぎは、0.157mm厚でカワレ大根に取って代わって必要を倍近くに増やした。その中で、鈴木さんの芽ねぎは「見た目が一番。上の枯れてしまふ部分もカットされて断然いい」。東海地方の担当者「と評価が高く、売上げも約四倍に伸ばした。

現在は、出荷先を神戸から福島にまで広げた。当初、年間約二千七百箱だったのが、八千七百箱を出荷するようになった。

現在、根元にスポンジを付けること徐々によくなった。だが、田田さんの言う「すぐに使える」状態で出荷するには、種とりがどうしても必要だった。種は「シート」で「1つ1つ」を育てる

手間のかかる仕事だが、

今月のことば

基準の差が

値段の差