

平成21年度第4回 加工・業務用野菜産地と実需者との交流会in名古屋
＜マッチング促進セミナー＞

開催日：平成 22年 1 月 29 日（金）

場所：名古屋国際会議場4号館 白鳥ホール

講演者：三重県立相可高等学校 食物調理科教諭 村林 新吾 氏

題名：『食育の観点からの国産野菜』

こんにちは。先ほど DVD を見ていただきました。皆さん、ご存じかと思いますが、三重県の多気町にある「まごの店」を指導しております村林でございます。白衣を着ておりますが、私は、調理を担当している家庭科の教員でございます。正式な教員でございますので、今日も午前中しっかりと1年生の授業をしてまいりました。

今日は食育についてということですが、そんなに堅苦しい話ではありません。今、「まごの店」の話もありましたが、新たに私どもの卒業生が「せんぱいの店」を展開しました。単純な名前なのですが、まごの店で研修した生徒が、社会へ出てから「せんぱいの店」に入るといようなかたちで企業を展開して、株式会社をつくっております。そのお話などもさせていただきたいと思っております。

私ども相可高校は、皆さんはご存じの方もいらっしゃると思っておりますけれども、甲子園に3度ほど出させていただきました。昭和40年代は、割と皆さんが相可高校をよくご存じだったので、昭和50年代、平成になってから1回戦、2回戦ボーイばかりで、相可高校の名前は全然皆さんも分からず、この漢字も簡単なのですが、それを読める人がいないような状態になってまいりました。

平成6年に、家政科、家庭科に生徒数が集まらないということで、学科変更しまして、食物調理科になりました。3年間勉強しますと調理師免許が取れる、専門学校と高校の引付いたような学校をつくるということでした。

私の地元は松阪市で、多気町は隣ですので、車で20分ぐらいで行けるところにその学科ができるということで、受験しました。前任は辻調理師専門学校にいましたので、調理ということで家庭科区分で受かりまして、平成6年から教壇に立っております。

やっていることは本当に16年前からずっと一緒です。何が違うかと言うと、研修店、「まごの店」を持っているということが全然違っていて、これは全国的にも三重県の相可高校しかないということです。

前年度の売上げが、5千300万円ぐらいです。土日祝日しか店を開きませんし、昼間の3時間、10時から1時半で売り切れですので、商売をされている方は、どれぐらい効率よく売り上げているかが分かると思います。とにかく、1日にだいたい22、

3 万の売り上げ、食数で、250 食が完売でございます。毎回完売です。クラブで運営しておりますので、今は三年生が卒業し 20 名の生徒で動いており、150 食対応で、150 食売ったらやめるといことです。

なぜ完売の数字があるというのは、商売ではないということと、月曜日に学生が疲れて寝ていると授業に差し支えますので、本来高校生は英語や数学をするのが本分ですので、そういうことで研修をさせています。

今日は、ここに来るのもちょっと考えていたのです。実を言うと、あした三重県の中央卸売市場（現：地方卸売市場）で公開のお祭りがありまして、そこでお弁当を 450 食作り。10 時販売ということで、私たちは朝の 5 時半ごろから準備をしなければならぬので、ちょうど今は仕込みの時間です。頭の中は、今は生徒が大丈夫かなということで、ここで野菜のカットを見ているどころの話ではないのです。昨日も学生と一緒に 9 時半ごろまでかかりまして、最終に私が帰ったのが夜の 9 時半ということで、朝から晩まで料理づくめでございます。

（画面を指して）今、見てもらったのは市場の風景です。これは、市場に行くところです。まごの店の活動は、地産地消活動なのになぜ市場なのかということなのですけれども、実を言いますと、最初からこんなに私どもの店がはやると思っていませんでした。最初は、「おばあちゃんの店」という野菜の直売所があって、その前につくらせていただいたうどん屋さんが、その人たちから言えば高校生はまごのような年代だからということで、「まごの店」にしようやということで店を立ち上げました。うどん屋さんをしていました。

三重県の多気町は、松阪肉でも有名なのですけれども、自然薯の伊勢芋の産地でございます。いい芋は、もちろんお歳暮とかでものすごく高い値段で、本当に自然薯としていい値段で売れているのですけれども、どうしてもくずの芋がたくさん出ます。その芋の再利用をどうしようかということで、単純に生芋をすって、加工したりしたのですけれども、発酵してきて菌がわいてきて製品化できないということで、粉にして、それを練り込んでうどんをつくりました。

ところが、うどんをつくるのは企業の方でもつくれるのですけれども、その味付けをどうするかということで、その味付けに、私どもは調理科ですので、多気町の方から私のところに依頼がきたというわけです。

それで、製品化しまして、これは 7 年になるのですけれども、ずっとこのうどんは製品としてヒット商品となっております。今は、私どもが毎回店を開けると、うどんだけのコースをだいたい 40 食から 50 食完売でございます。

それで、そこでいろいろやまして、どんどん、うどん屋さんがよくはやるようになって、一杯 350 円のうどんが何でこんなに売り上げがあるのかなというぐらい売れました。雨が降って天気が悪いときなんかは、ものすごい売り上げが下がり、商売の

苦勞もしました。

そうこう言っている間に、もうちょっといろんな料理をできないか、地元の食材を使っていろんな料理をできないかというのを、地産地商のレストランをつくろうではないかというきっかけが生まれて、それで「まごの店」のレストランが出来上がりました。

それで、オープンしたときは、100食だけ仕込みをして、それを売り切ったら終わりということにしましたけれども、新聞とかテレビとかで話題になったのもあるのですけれども、おかげさまで、最初からずっと完売です。台風の時だけ、何食か残っただけで、あとは全部完売でございます。

今日は、野菜を見せていただいたのですけれども、中央卸売市場を利用するのはなぜかということですが、地域の小さいところで農産物を売っているところは、当たり前のことなのですが、その季節のものしかないのです。ところが、学校の調理の実習もですが、特に私が大阪から来たときに大失敗したのが、大阪のメニューの献立で学校のメニューが動き始めたことです。

そうしたら、例えばかぶら蒸しです。ダイコンおろしみたいにすったやつを蒸しておいしいあんかけにする、かぶら蒸し一つも、自分のところは三重県ですので、四日市市が大きい産地です。そこのかぶらが大阪にはいっぱいあるわけですが、同じ時期にメニューを出しても、三重県にはないのです。要するに、高いものは都会に出した方がもうかるから、実際の産地の私たちは、都会の方が食べ飽きたころにいただくというようなかたちでメニューが全然合わないようになっていたのです。

それで、スーパーに行ったら、いつも同じ野菜しかない。金時にんじんとか、正月も本当に一時しかでてこない。大阪に行ったら本当に、秋から春までであるのに、こちらには何もない。本当にこれでいいのかなと思いながらも、「学校だから」、「高校だから」とよく言われて、「高校だからこれぐらいいいよ」ということで、本当にしおれた悪いほうれんそうをおひたしにして、料理を教えていたのです。それが1期生、2期生でした。

これはおかしいよなということで、2、3年してから、市場の方へ直接行って、買い出し人の免許をいただきまして、教頭に働き掛けて買い物に行くようになりました。確かに材料がぼんと余ってしまって、月末に野菜のお金を支払いするのが大変なときもありますけれど、学生はそのおかげさまで、普通の高校よりすごく技術が上達しました。

実を言いますと、あした、あさってで弁当を650食売るわけですがけれども、単純に金時にんじんを梅の抜き型で抜くわけです。2個入れると、1千200個むかなければいけないわけです。普通の学校は、例えば40人のクラスの子は、40個つくったら終わりなのです。自分でつくって自分で食べる、それで終わりなんですけれど、うちの

場合だと、1千個むくわけです。それは時間がかかって大変だなということなんですけれど、それが訓練というか技術です。その技術は、そうやって学校で学ぶわけなんですけれど、「まごの店」は実践タイプですので、お客さんは直接お金を持って来られますので、これは学生だからというのではなくて、本気の商売なのです。

では、売り上げはどうなるかということですが、学生のために全部使ってしまうんです。毎月、毎月決算です。会計士を入れていまして、領収書とかがなかったら大変なことなんです。それでも使いきらないお金が余ります。そんな感じで、ありがたいことでもうかっているのですが、そのお金はどこへ行っているかと言いますと、世界国際学生コンクールという料理の大会がありまして、それでオーストラリアに行ったりなんかするときのお金に全部使うようにしております。

この子はサイダというのですが、今度学校の先生になると言って教育実習に来るのです。ありがたいことに、私がいまあまり忙しくしていますので、自分も先生になると言って、今大学の3回生で頑張っています。

料理の世界も、やっぱり勉強ができた方が、頭の回転がいいもので、おかげさまでこの子は、まだもっと上がりましたので部長はできなかったんですが、頑張っただけ私みたいなものを目指してくるということです。

ところが、教員採用試験を受けたらすぐに受かると思うんですけど、教員採用試験に受かりますと一般の家庭の先生になってしまいますので、うちの学校に配置されても8年たったら転勤しなければならない。私みたいに専門職で入りますと、これこそ一生おろうと思ったらおれるんです。

ですから、1回外へ出させて、一般のお店で働かせて、調理師免許の上に、専門調理師という人を教えられる資格があって、その資格は7年の実務経験がなければ取れませんので、7年間調理場で働かせて、それから教職を受けさせるのも手です。本人のことどうなるかは分かりません。本人が嫌になってどこかへ行ったら終わりなんですけれど。

今日は、そういう卒業生の話もしますと、さっきの「せんぱいの店」というのは、オール電化のマックスバリューさんの中に入っているテナントです。そのお店をなぜつくったかです。地元の多気町がつくろうと言いだしたんですけれど、多気町は人口が1万6千人ということで、Uターンしてきた学生の働く場所がないんです。

学生が一生懸命頑張っただけ、3年間思いを高めて料理の世界に入るのでありますが、皆さんがご存じのとおり、調理の業界はすごく厳しいんです。本当につらいし、汚いし、サービス業ですので、世間の休日は、絶対仕事があるということで厳しいのです。

みんなが割と楽をして給料もらっている時代に、苦勞して給料は少ないわけなんです。それは、将来お店を持つとか、料理人になるという名目で働かされているわけですね。それが今の飲食業界の最大のネックなんですけれど、働いた分給料を上げて

られればこの業種は上がってくるんですけど、いつまでもでっち奉公みたいな気持ちでいるので、やっぱりそういう店は駄目と言うのかな。

それと人間関係です。仕事で辞めてくる子はほぼゼロなんです。と言うのは、高校のこの3年間「まごの店」で鍛え抜かれておりますので。高校生ですけど、土曜日、日曜日と14時間ぐらい白衣を着ていますので、下手なお店よりよくはやっていますので、そういう仕事で落ち込む子はいないんです。ところが、人間関係でいろいろあって、最近はうつ病になる者もいるんです。ですので、もう帰っておいでと言うんです。

そのときに働く場所がないということで、店をつくらうと。

それともう一つは、女性が多いので、結婚して子どもが今、保育所に行く年代になってきたんです。そうすると昼間は少し時間が空くのです。それで、何かほかのところの仕事へ行ったりと、いろんな仕事に行くんですけど、せっかく料理の技を持っているんだから、何か生かせないかと。

そうすると、お昼の弁当は、なかなか商売として成り立つんです。ちょうど子どもを預けて、10時ごろから3時ごろまでの間が空いてくるので、その時間、そのお店で働いてもらって、得意の技術を生かして、料理をつくって、それを弁当に生かそうということです。

それともう一つは、自分の子どものおかずを買って帰って、自分のところの夕食の一品にできるように。と言うことは、安全であるもの。要するに自分の子どもには、皆さんもそうだと思いますけれど、商売で出すものは良い物を出しますが、体に良いかあまり考えてない、自分の家のものは、安い物もちろん選びますが、体に良いものを食べますね。体に安全なものを食べますね。そういうかたちで、自分の子どもに食べさせてもいいようなものをつくれというのが、私からの要望なんです。味に関しては一切言わないです。味が甘い、辛いのは言わない。

だけど、どうしても原価計算しながら料理をつくりますので、高いときがあるんです。例えばおからのハンバーグがよく売れる。350円するんです。おからって産業廃棄物ですよ。言ってみればただですよ。卒業生は「ただじゃない」と怒るんですけど、駄目です。350円でそんなものは駄目、そんなものは100円でも200円でも小さくして売りなさいという指導はしました。

それともう一つ、面白いのですけれども、水曜日が定休日なんです。水曜日にぶらぶら行くと、中で洗いのものをしていたり、次の日の木曜日の仕込みをしているんです。そうすると行って、「定休日は働くの絶対休め」と怒るんです。何か変なのですけども、学校にいるときは休んだら怒ったのに、先輩になったらとにかく休めと。それで、「今日は遊びに行っているの」と電話したり、例えば7時半、8時で帰る時間にまだ遅くまで残業していると、「早く帰れよ」と言って、学校のやり方とはまた違う

やり方で職場をの労働条件を良くし、働いている子たちがよい職場にしたいということをやっています。

これは、マックスバリューさんが賛同していただきまして、一番いい場所をテナントとして空けていただきまして、今、大成功です。もう 2 号店ができております。3 月にオープンします。これは、先ほど野菜の業者さんがおりましたけれども、カット業者です。要するに、支店を 1 次加工の工場を中心として動かしたいということです。

1 月、2 月でオープンの予定だったんですけど、保健所の製造の許可が下りなかったのです。普通の店だと思っていたのですが、つくりを見たときに、弁当を何 100 食とつくれる施設にしているので、「この衛生管理では駄目だ、もっと盛り付けのところを付けなさい」と。要するに食品工場みたいな規格にしなければいけないということで待たがかかりまして、もういっぺん設計し直しまして、やっております。

これは、多気町の予算で、工事が始まりました。管理指定者というかたちでうちの「せんぱいの店」がさせていただくことになっております。そんな感じで、企業化もしております。

あと、中国の野菜のことですが、今日もこの交流会のテーマは、外国野菜を減らし、日本の国産野菜を使おうじゃないかということなのですが、値段的には中国には勝てません。私は上海とか広州とかに仕事で行って、野菜の栽培を見ていると、アメリカの穀物と一緒に、大き過ぎるのです。アメリカは人がいないので機械化しているわけですが、中国人はもうすごく人が多いのです。だから、人が余っているし給料が本当に安くて、価格的には太刀打ちできません。

学生にいつも言うのですが、中国からにんじんが一時入ってきたときに、にんじんは、一番料理屋さんが使いやすいように先細にしていないんです。にんじんというのは、本来先が細くなってくるのが普通なんですけれども、先から元まで全部同じ円柱のパイプみたいなものです。にんじんの歩留まりがいいわけですが、そうしてちょうどしだったらしがぴったりそろそろ。そんな感じで、ものすごく歩留まりがよくて、お金のことを言うと、本当に中国野菜の方が使い勝手がいいんです。よく学生と一緒に買い物に行きますので、「これやばいよな、こんなん」と、1 箱 5 キロの箱が 400 円とか 800 円とかで、隣を見たら国産のにんじんが 2 千いくらかです。だから、本当にこれでいいのかなと言いながらどうしてもそっちに手が出る。「でも、やめておこう」と言って。そうこう言っている間に、あのギョーザの事件がありました。「段ボールが入っているよ」と。

うちの学生は食べ物に対しては敏感だけど、「本当に入っているだろう」と言うんです。特に私は台湾に学生を連れて一緒に研修に行きますので、台湾に行って、あの夜店を見てきた人たちは、「おお、入っているよな」と面白く言うんです。そんなことないだろうと言いながらも、要するに中身が分からないしということです。

それで、中身の分かるようなことをしたらどうなんだということでした。知り合いのスーパーの方が「ギョーザが全然売れなくなった」と。一種缶は、全然売れませんでした。2週間目からは、ギョーザの皮だけが売れるようになったと。自分でギョウザの中身ミンチを家で作るようになったのです。3週間目になったら、ちゃんと企業が、もうギョーザの具をつくって、パックに詰めてきて、皮は皮で別に売っていて、それを家で包むというような製品がでてきて、それが飛ぶように売れるんだと。

中国人ではないですけど、日本人には、ギョーザを家で食べる習慣があるんですね。そのパックのギョーザのあんを裏を表示を見たら、やっぱりカタカナでいろいろなものが入っているわけです。それはやっぱりおかしいだろうということで、普通に自然に出来上がる食材でつくったもの、おいしいものを子どもに食べさせたいということです。だから、「それは怖いよな。せんぱいの店ではきちんとしたものをつくって売ってくださいね」と、従業員に言っております。

学生が入学してきてまず一番困るのは、今の子どもは辛口なんです。すごく濃いです。吸い物は、皆さんがご存じのとおり、薄いおいしいだしの香りを楽しんで飲むのが普通なんです。あれは塩と薄口しょうゆを少量入れるだけなんです。ところが、最初に味付けさせると、だいたい学生は、うどんと一緒に味の付けにします。ですから、うどんを入れたらちょうどいいんですけど、こんな辛いのを飲んでいるのかと言って、それでまたつくらせても、また辛いんです。

と言うことは、家でそういう辛いものを飲んでいるのです。ということは、おだしを取らないということです。家にカツオブシはあるかと手を挙げさせたら、ゼロです。調理科に入りたいという子の親ですらそれですから、申し訳ないけれど一般の学生、高校生はもうそういうおいしいおだしを食べていないでしょう。

それと、うちの学校は、化学調味料が毒とかそういうことは一切言っておりません。でも、カツオとコンブで天然のおだしを取りまして、料理を始めますので、うまみ成分がしっかり出ているため、化学調味料は必要ないわけです。

学科開設当初は濃口醤油も、特売があったらスーパーに買いに走ったり、車で遠いところまで買いにいったりして、大量に倉庫の中に入れて、それを使っていたんですけども、「これはおかしいよな」となりました。うまみ調味料は一切使わず天然の素材でやるよと言いながら、調味料の醤油を入れたら、その中にアミノ酸が入っているんですよ。これはやっぱりおかしいではないかと。だったら、醤油を何とかできないかなと。

最初は、企業に相談したけれど、「プライベートブランドのしょうゆなんてないから駄目です。自分のところのこういう醤油を使ってください」と言われて、ああそうですかと言って値段を見たらすごく高いんです。それは県立高校では無理だなということで、たまたま、相可高校の卒業生の方が醸造メーカーにおりまして、おしょう

ゆを昔つくっていたということは聞いていましたので、その社長さんに頼んだら「つくれるよ」ということでつくっていただいて、うちの学校の醤油は全部、自分のところで確認した醤油です。

もちろんつくっているのは工場で作っているわけですがけれども、最後の調合をするのに、ミリンとかいろんなものを入れるんですけど、そのときに自分たちも携わって、一緒に行って、その配合でつくっていただくということにして、プライベートブランドのしょうゆを使うようになりました。それが、マスコミとかで評判になりまして、その醤油を使うようになってから、ぼんと「まごの店」の売上げが3倍ぐらいに上がりました。それまで、カツオとコンブとか、いい野菜を使っても、全然売上げが上がらなかった。だいたい売上げ人数が100名から150名のお客さまのまままごの店は、営業していましたが、その企業の方が「醤油の相可高校専用の物をつくりました」と、私たちも使っていますということでマスコミが報道したら「ぼん」と売上げが上がりました。それからずっとそんな感じで、今や、相可高校は、安全な食材を使ったブランドということで、相可高校ブランドが今確立しております。

つい半年前は、JR 東海パッセンジャーズの弁当です。私たちが自分たちの出張に行くのに、お弁当をずっと見ていると、新幹線で相可高校のお弁当を出したいよなというのが夢でした。その念願がかないまして、相可高校監修で、JR 東海さんに作っていただいたお弁当を売り出しました。野菜たっぷりのお弁当を、ちょっと高いなと思ったんですけども800いくらでつくらせていただきました。（「まごと一緒に行楽弁当（税込み900円）」）

それも、かなりいろいろ吟味しました。弁当の味付けは濃いのです。それを極力薄くしてもらってつくったわけなんですけれども、食べた方々が私のところがずっとつくっていると思っているわけです。だから私のところの学校に、苦情メールとか、応援、励ましメッセージが届くのです。多いときには50件ぐらい届くんですね。

そうすると、新幹線に乗ったり、在来線の列車に乗る方たちは、どうも揺られながら食べるので、味が濃くてもいいみたいなんです。ところが、通勤客で名古屋の方が買って、家で1杯飲みながら食べるみたいです。そうすると味が濃いと言って苦情のメールが届くんです。さすがに電話はないです。それで、弁当というのはそういうものなのだと思って、いろいろ勉強させていただきました。最近、サークルKさんともやっております。

「なぜここまで相可高校がするんだ」とよく言われるんですけども、三重県が地産地商をうたっておりますので、「うまし国三重」というテーマもありますので、それで相可高校も出るということで頑張っております。おかげさまでサークルKの弁当は新記録が出ました。1円ももらわないということで契約を結んだので大失敗しまし

た。1 個につき 10 円でもあったら、今ごろ左うちわでおるのですけれども、サークル K 始まって以来の売り上げで、もう第 2 弾が出る予定で、昨日、その正式な仕様を最終決定しました。

第 3 弾が、今度は春から夏にかけて売るわけですけれども、フランチャイズの、売っている人にアンケートを私の名前で出してもらって、販売店がどんな思いかというのを全部回収して、その結果つくろうではないかという弁当にします。要するに、私がうちの生徒と一緒に考えた弁当を売るのではなくて、今度は、販売しているサークル K サンクスさんの店長さんか従業員さんが回答したものに対して、応えるお弁当を相可高校流でつくっていくというふうに考えております。こういう企画は新たな展開と思っております。

あと、うちの学校で皆さんがご存じなのは、コンクールでいつも優勝してくるということで、三重県のお魚コンクールは、9 年連続で三重県 1 位でございます。9 年ということは、9 人全部違う生徒が優勝させていただいているということで、これはよすぎるなということもあるのですけれども、全国大会も、5 回連続になりました。

これもやっぱり他の学校と違うのは、うちは食材を知るところから始まります。と言うのは、例えばアジ 1 匹おろして、切り身にして、それを料理するというのが当たり前なのですが、そのアジにはうろこが付いている、内臓が付いているのは当たり前なのです。

他の学校の生徒は、切り身のパックを開けて、切り身の状態から始めます。先ほどのテレビ放映のシーンでブリの、「波！なみ！ブリサンド」というのが出てくるのですけれど、この子には、これをやるに当たってブリの養殖場まで見て来いと言って、連れて行って、養殖の業者の方に自分のつくった作品を食べてもらって、「それでどうなんだ」と。教育的なことから、それをずっとつきつめて、その結果、コンクールでの優勝が副産物として付いてくるわけです。

この子はそれが、結果としては自分の人生ですごくプラスになりました。この子の作品がころんと変わってよくなったのです。生産者の方は、自分の育てたブリの味は、照り焼きの味とか、塩焼きの味というのがずっと頭にあるんです。それが、この子は変わった料理でブリを料理したら、全然違う料理が出てきたわけです。それで、自分たちがつくったブリが「宇宙の味なんだな」と言ったのがすごくぐさっと刺さったみたいで、それからごろっと料理が変わりました。それで、ブリの照り焼きのような味付けで、それがサンドイッチになっているという作品をつくって、優勝させていきました。

もう子どもができて、今は、うちの知っているところで働きながら子育てをしています。いい結果だなと思っております。

今日もここへ来させていただいたのですけれども、そのカットの工場にしても、金曜

日、木曜日になると、目をつぶるとカボチャばかりとか、ニンジンばかりになるんですけれども、くず野菜が出て本当にもったいないんです。あれが何とかならないかと思えます。例えば、ニンジンを梅の形に抜きますでしょう。外側の一番きれいなところを捨てることになるんです。料理屋さんの仕事は、こんなものです。これは何とかしなければいけないということで、おせち料理だけは唯一、梅で抜いたニンジンの外側に、同じ抜き型で抜いたダイコンをはめ込んで、紅白ニンジンという名前です。それ用に手間暇掛かるわけです。本当はニンジンが3つ入るのが、一つは紅白ニンジンにするわけです。それだけのために、5時間ぐらい1人でニンジンを抜いている学生がいるわけです。

手間暇かけてなんぼというわけですが、そういうおせち料理もつくって、それもものすごく好評なんですけれども、その後のくず野菜が何とかならないかと思えます。ニンジンも甘いからといって、ジューサーミキサーでかけてしまえばいいのですけれども、飲んでおいしいなというのは最初だけです。

うちにも製菓のコースがありますが、お菓子をつくろうと思って、ニンジンのケーキをつくったりとか、いろいろ試みるんですけれど、全部途中で「やっぱりニンジンはニンジンだよな。トマトはトマトだよな」というような感じになっております。

だから、私たちは、くず野菜ではないんだけど、そういうふうなむいた皮まで使えるような料理ができないかなと思っております。ブロッコリーも、上の方だけ食べるんだけど、湯がいたら軸の方もおいしいですよ。だから、そういう商品開発をしていかないといけないかなと思っております。

うちの学校は、料理の本もつくりますけれども、1回目につくったときには、私は失敗しました。カメラマンの人がきれいに写るように、油を塗ったり、たばこの煙で温かいような状態を出して、写真を撮ったんです。これは、私の前任の辻調理師学校で絶対なかったことなんですけれども、それを私は知らずにいたわけです。学生は料理の写真撮影をして、私は別のところでレシピを書いていたのです、そうしたら、部屋がたばこ臭いのでおかしいなと思って、学校だからたばこなんか吸っている人はおりませんので、聞いたら、どうも料理の撮影時の煙だということでした。レシピ本1冊目は仕方ないとして、2冊目をつくるときに、同じカメラマンの方でしたので、野菜というのは煮て味付けして茶色になったらそれでいいですから、自然の色で撮ってくださいと。一生懸命頑張って味付けしてつくりますから、おいしい料理を撮ってくださいと。そして、必ずカメラマンに味見していただいて、それから写真を撮ってもらうというふうに変えました。

2冊目のレシピ本は、写真を撮って出来上がったときには、本当にすべてがおいしいものはおいしい、辛そうに見えるものは辛いんです。そういうふうにして料理本を

つくって、変な話ですが、おいしくない料理だったら（学生が1品ずつ担当して、料理の本を完成させたんですけれど）、もう1回撮り直しというかたちで、料理をまたつくらせていただきました。

ですから、うちの学校は、最初のうちは料理屋さんみたいに、青いものは青くしてちゃんと出さなくてはいけないよと、東京や大阪の料理屋さんみたいに思っていたんですけれど、最近は、「おだしてたいたらちょっと色が飛んでもそれがまた自然な味だよな」と。

それともう一つは、料理屋さんみたいにあんまり新しいもの新しいものと思わないと、旬のものを使おうとしています。その旬は三重県多気郡多気町、要するに三重県の中ほどの地域の気候に合わせた料理をしようということで、タケノコも、「もうタケノコが食べたいよ」とみんなが思っている時期はまだまだ値段が高いので、わざと使わないんです。それで、ちょっとひと雨、ふた雨降ったところに、どわっとタケノコは伸びてきますから、それを大量に買ってきて、どんどん子どもらに、ぬかとタカノツメで湯がかしています。

こんなのは学生は分かりません。タケノコをぬかで湯がくなんて誰も知らないです。それを見せて、やらせて、これを料理に出す。それで250食の中に、タケノコづくしではないですけど、そういうふうにタケノコを入れて、根っこのところまで刻んでご飯にしたりとかして、そういうふうに自然にやっていこう、旬のものを使おうということで今ずっと研修させてもらっています。

明日は、まごも店のメインは、イワシなんです。イワシを焼く子が1人おるんですけど、もう全身イワシの臭いにおいにまみれて、鬼も寄らんようになると思うんです。あしたは、イワシを1人がずっと焼きながら、サービスで出すというふうに、季節のものを入れていきながら「まごの店」を営業させてもらっています。

（画面を指して）このシーンは、中央卸売市場なんですけれども、これは魚屋さんで見ているところです。魚屋さんも、パラオで取れたものは「パラオですよ」とはっきり言うんです。これはありがたいことで、それはうちの学生にきちっと教えていただいています。勉強で朝の6時から来て大変だなと言うんですけれども、行く子も決まっているし、行きたいと言う子もいるし、大変ではないです。

この子たちが卒業するときに、何がよかったかという、市場へ行って勉強させてもらったのが一番よかったと言います。学校の勉強もさることながら、寒いときは寒いし、暑いときは暑いし、こうやって頑張ってきて、それで材料を買ってきて、その材料を使ってほかの学生たちが料理をする。それは、自分たちが頑張っているから使えるんだよという、優越感があって、すごく感動して、本当に卒業するときには泣いて泣いて卒業していきます。

本当に感動で、村林先生に怒られてと言いながらも、「ああやって行かせてもらえ

てすごくよかった」と後輩に言うんです。本当にこの時期は寒くて、真っ暗で、雨が降ったり、雪でも降ったら大変なんですよ。だけど、ちゃんと待ち合わせ時間が6時だったら6時に待ち合わせして、毎朝行かせてもらっています。

だけど、そこで、今の季節は何の野菜があるとか、近在農家の方がネギばかり持ってきたら、ネギが一番安いんだよというのが分かっていますので、うちの生徒も一生懸命ネギを切りながら、すき焼きに入れたりとか、そんなことをしています。ちょっと生きた勉強になっているかなと思います。

今これは学校の授業風景ではなくて、クラブ活動です。今はコース料理もありまして、3千円、4千円、5千円の予約制のコース料理もやっているんです。そうすると、旬の材料も使えます。実は松花堂弁当が1千200円で、これが結構もうかっていますので、全部このコース料理に伊勢エビ、アワビを使うんです。3千円から伊勢エビ、アワビが付くんです。これは口コミなんですけれど、いつも、満員です、満員ですと言って断るんです。それで伊勢エビも扱っていますが、高校生で伊勢エビをさばける子なんていないですよ。そうやってして、上手にお金を使わせてもらっています。

おかげさまで、コンクールへ数々出て、こんな感じで賞を取らせていただきました。昔は、野球部の甲子園のトロフィーが学校の正面にあったのですが、今はこの端っこになりまして、私のところの調理クラブのトロフィーがあります。日本農業大賞もいただきましたので、そういうトロフィーなんかも置かせていただいています。

朝9時半は、仕事が終わって朝ご飯を食べる時間帯です。立って食べるというのは、座ってしまうと疲れが出てきますので、そのまま一気にマイクロバスに乗って行きます。このときに旬のものを買ってきて、まごの店で出すメニュー以外のものを買ってきて、学生に食べさせて、その食材のうまみを味わわすということです。今からですと、トマトが特においしくなってくるので、トマトをぷちぷちと切って、みんなで食べるとか。だから、本当の食材のおいしさを知ることです。

それと、この間も和歌山県から県外視察が来たんですけども、結構いろんなところから、北海道でも、九州でも、日本全国からおみえになるんです。そうすると、お土産にまんじゅうを持って来るんですけども、まんじゅうはいらんとするんです。もう前もって最初から言うんです。まんじゅうを持ってこないでください、農産物を持ってきてと。

それで、この間は、和歌山の方が、御坊市はおしょうゆが有名ですので、三ツ星しょうゆを持ってきてくれました。それとミエンドウと、キヌサヤを持って来てくれて、まさに旬です。すぐに豆ご飯にして、おいしいよと言って、みんなで食べました。学生の中で、生まれて初めて豆ご飯を食べた子が2人ぐらいおりました。ああ、こんなものかなと思いました。

だから、そういう小さい子どもたちにも食べさせる啓発の意味で、私たちはもう

ちょっと頑張っていかなければいけないのかなと思います。食育というと、学校の先生はすぐ教科書みたいに思うのですが、本当においしい食材、それも旬のものを食べればいいのです。

旬のものは、材料も軟らかいし、火の通りも早いから、光熱費もいらぬのです。ひねているような材料ほど、長いこと時間がかかるし、おいしくないで自分たちが一生懸命頑張って味付けしなければいけない。それは変な話ですので、お弁当は、おだしと、薄口しょうゆと、塩がちょっとあったら全部のお弁当の中の具ができるような、おいしい取れたて弁当というのをつくってもいいと思うんです。

今日のここで陳列に出していただいたものに、結構新しいものがいっぱいあります。これをちょっとずつもらって行って、家でまかないしたらうまいだろうと思うんです。本当に、うちも学校に農業科がありますので、農業科で野菜ができますと、もらってきて「本当に軟らかいよな」と。赤ピーマンなんかはあまい、青ピーマンなんかは臭いとみんなが言いますが、おいしいピーマンは本当に甘くておいしいというのを、学生に体感させるんです。料理人になって、将来社会に出たときに、そのおいしさを分かってもらって、そのお店の先で、やっぱり相可高校の生徒は違うよなというのを分かってもらうために、日夜私たちは努力しているのかもしれない。

こんな感じでやっているのですが、最後に余談ですが、情熱大陸が撮影に入りまして、終わりましたが、半年間、私の家の近所にアパートを借りましてずっとおりました。おかげさまで、それが放送になって、教員としてはうれしい思いなんですけれど、道を歩いていても声を掛けられるし嫌だなと思うんです。そこへもって、サークル K の弁当が 6 千万ぐらいの売り上げをしておりますので、そのうち 1% もらってもいいよなと言われても、もらっていないんです。本当に学生のこの頑張りが私たちに伝わっているということです。

あとは、ミシュランの三つ星レストランで、京都、大阪編が出ましたが、ありがたいことに、うちの就職先がいっぱいあるんです。これもやっぱり先見の明があったかなと思って喜んでおります。でも、生徒は、「あれに出たおかげで、今まで来られなかったお客さまが来るようになったので、忙しくて仕方がない。あんなのにはあまり出ない方がいい」と言っていました。従業員にとっては、やっぱり地獄みたいで、遠いところから予約されるので、常連の方じゃないので困ると言っていました。そんなこともあって、うれしい悲鳴です。

本当に明日も、あさってもやっておるのですが、頑張っておっております。とにかく、若い力が一生懸命、うそをつかずにやっておりますので、生産者の方や、加工業者の方も、あまりうそをつかずに頑張っておつくっていただいたらうれしいと思います。

今日はどうもありがとうございました。