



100円の山椒と研究者のアウトリーチ

執筆依頼を受けた矢先の天気の良い初夏の土曜日、車通勤による運動不足を補うため、およそ40分の道のりを歩いてラボへ向かった。ウグイスが鳴き交わし、普段の車内では気づかない季節の移ろいを感じながらの道中だった。その帰り道、「採れたてですよ～、いかがですか～」という子どもの高い声が耳に届いた。元気なおままごとだと微笑ましく通り過ぎようとした瞬間、「一袋100円ですよ～」とこちらに声が飛んできた。思わず足を止めると、小学校低学年くらいの女の子が自宅の駐車スペースで、父親と一緒に「リアルなお店屋さん」を開いている。手作りのポップにはかわいらしい絵とともに『とりたて、無農薬さんしょう 100円、うめ1ふくろ 500円』と書かれ、小さなちゃぶ台に商品が並んでいた。

「どこで採れたの?」「家の裏の木です」「こんな住宅街で!？」

会話も弾み、山椒の実一袋を購入。「ありがとうございます!また来てください!」と見送られ、100円と言わずもっと買ってあげるべきだったかと反省しつつ、その場を後にした。

我が家でも家庭菜園を通じて、生き物の成長を体感する機会を作ってきたつもりだった。しかし我が家では「育てる・採る・食べる」で完結している。一方、この「お店屋さん」は収穫した山椒を「商品」に昇華させていた。目を

引くポップの作成や声かけ、原価や売価といった金銭感覚への気づき。そして何より、見知らぬ大人と会話し、商品の魅力を伝えるコミュニケーション。小さな手作りポップで工夫を凝らす姿は、どこか研究の魅力を社会やプレゼン相手に伝えるアウトリーチのようでもある。植物を育てる体験が、家にいながらにして社会との接点へ広がっていたのだ。

ひるがえって私たち研究者の営みを考えると、社会活動である以上、当然ではあるが、ただ実験台に向かっているだけでは研究は進まない。研究の面白さや得られた成果(収穫物)をわかりやすく伝え、共同研究者と議論し、新しい挑戦のための資金を得る。科学を前に進め、横に広げる営みもまた、実験台の外側にある「社会との接点」と切っても切り離せない。

さて、帰宅後に向き合った肝心の山椒の実だが、枝付きの生の姿を見るのは初めてだった。ミカン科というだけあって、一つ一つが小さな柚子のようだ。ネットで調理法を調べつつ茹でてみたものの、種が意外と固く、何度も茹で足すことになった。出来上がった山椒は、ピリッとした痺れはあるものの、香りが市販品に比べどこか物足りない。加熱によって香気成分であるテルペン類が逃げてしまったようだ。成果としては少し残念な結果だったが、不思議と落胆はなかった。この日得られたのは、初めての食材の調理というワクワク感(茹でただけではあるが)、「リアルなお店屋さん」との心躍る出会いだったからだ。とはいえ、このままでは終われない。来年の初夏、再び歩いてラボへ向かいあの声が聞こえたなら、今度はもっとたくさん買い込み、山椒特有の痺れと香りを最大限に残す「完璧なプロトコル」に向けて種々の条件を試してみたい。

(MT)