

産地情報

JAなめがたの焼きいも販売戦略による 産地振興の取り組み

茨城県鹿行農林事務所
行方地域農業改良普及センター 技師

森田 有紀

1. 「焼きいも」で産地振興

なめがた行方地域は、茨城県南東部に位置し、霞ヶ浦・北浦に挟まれた半島状の地形に、火山灰土（淡色黒ボク土）からなる起伏に富んだ傾斜畑地帯が広がっている。その特徴的な土質と地形は昔からサツマイモ栽培に適していると言われ、サツマイモは地域の畑面積の約30%に作付される等、地域の重要品目として位置づけられている。

しかし、近年、サツマイモの消費低迷に伴う販売価格の低下により、農家経営は厳しいものとなっていた。このような状況の中、JAなめがた甘藷部会では、「スーパー店舗内焼きいも販売」という新たな需要を開拓し、県関係機関と連携して内部品質（味）にこだわった様々な取り組みを行い、販売単価の維持・向上、シェア拡大を実現している。今回は、サツマイモの売り上げを伸ばす原動力となった「焼きいも」の販売戦略について紹介する。

2. スーパー店舗内焼きいも販売の取り組み開始

平成15年、全国的なサツマイモ需要の低迷に対し、JAなめがたでは量販店と連携した店舗内焼きいも販売の取り組みを開始した（図1）。それまで引き売りの高値な焼きいもしか買えなかった消費者にとっ

て、スーパー店舗内でいつでも低価格で買える焼きいもは流行るのではないかと考えたためである。結果、売れ行きは好調で、焼きいもは幅広い層の消費者から支持され、産地はサツマイモ需要に大きな期待を持った。

しかし、焼きいも販売が順調になると様々な問題が浮上してきた。“いも”によって美味しく焼けるいもとそうでないいもがあり、焼きいもを焼いたことがない量販店の店員にはうまく焼けないことが多くなってきたのである。この事態を重く捉えたJAなめがたは、普及センター、県農業研究所に原因究明と対策を求め、平成17年から県関係機関と連携して、「焼きいも販売戦略」確立に向けた活動が始まった。



図1 スーパー店舗内焼きいも販売の様子

3. 量販店向け「焼きいもマニュアル」の作成

まず、県研究機関を中心に何度も焼きいも試験を行い、品種・時期・大きさ別に、焼きいもの焼き上がり時間や食味評価等を詳細にデータ化した(図2)。その結果、「焼きいも」は、品種、時期等によっていもの特性が異なり、食味がばらつくことが判明した。

例えば、「紅こがね※(ベニアズマ)」という品種は、掘り取り直後は、焼き上がりがわかりづらく、肉質は粉質で甘味が少なく、冷めると硬くなってしまいます。一方、「べにまさり」という品種は、掘り取り直後でも焼き上がりがわかりやすく、適度に粘質で甘味があり、誰でも簡単に上手に焼くことが出来る。

また、長期貯蔵後は、「紅こがね」は糖化が進み、粘質で甘さが増し、焼き上がりも触感で容易に判断しやすくなるため、年明けの1月以降は焼きいもに向くようになる。一方で、「べにまさり」は長期貯蔵すると肉質が粘質になりすぎて食味が低下する等、焼きいもに向かなくなる。

これらの結果から、焼きいもが上手に焼けなかった原因の一つは、年内の焼きいもに「紅こがね」が使用されていたことが考えられた。以降、年内の焼きいもには出来る限り「べにまさり」で対応することで、安定して焼きいもを焼くことが可能となり、焼きいも販売は軌道に乗ることとなった。

さらに、これら焼きいも試験で得られた詳細なデータは、誰が見ても一目でわかるように「焼きいもマニュアル」にして、量販店に配布している。これにより、焼きい

もを焼いたことがない人でも失敗のないように焼くことが出来るようになった。

このように当産地では、現場の問題に迅速に対応することで、取引先の信頼を獲得し、焼きいも取引店舗数の増加につながっている。今では、夏場の暑い時期でも焼きいもの需要があり、量販店を中心に、北は北海道、南は沖縄まで、全国にJAなめがたのサツマイモが周年で出荷されている。

※JAなめがたでは、自分たちの育てた「ベニアズマ」に商品としての責任を持つため、他産地と区別して「紅こがね」の商品名(登録商標)で販売している。



図2 JA、取引先バイヤー、県関係関連が一堂に会しての焼きいも試験の様子

4. 焼きいも好適品種「べにまさり」の躍進

焼きいもの食感是人によって好みが分かれ、近年、若年層を中心に「しっとり系」の焼きいもが好まれる傾向にある。その「しっとり系」の焼きいもの代表例で、現在大人気なのが「べにまさり」という品種である(図3)。

前述したとおり、「べにまさり」は年内に美味しい焼きいもを販売するために必要不可欠であり、「紅こがね」とは異なる食感、甘味を有することから、消費者の食味嗜好の多様化に応える品種として、サツマイモ

の需要拡大に大きく貢献している。

しかし、「べにまさり」は大いも、丸いもになりやすいという栽培特性があり、導入当初は栽培技術の確立が喫緊の課題となっていた。

そこで、当産地では、県関係機関と連携して栽培技術の確立を図った（図4）。その結果、高品質栽培のポイントとして、①圃場の選定、②挿苗節数、③栽植密度、④施肥量、⑤在圃日数の基準が定められ、マニュアル化して生産者に配布した。このことで、「べにまさり」の高品質化が進み、作付面積、販売数量ともに年々増加している（表1）。



図3 左：「べにまさり」、右：「紅こがね」



図4 「べにまさり」現地検討会の様子

表1 ベにまさり栽培戸数、面積、数量の推移

	栽培者数 (戸)	栽培面積 (ha)	販売数量 (t)
平成15年	64	6	95
16	68	20	569
17	68	24	591
18	70	36	995
19	96	51	1,250
20	100	73	2,001
21	138	109	3,113

5. 「紅こがね」の食味安定化の取り組み

焼きいも販売が順調になると、サツマイモに対する消費者の認識は、「農産物」から焼きいもという「商品」へ変化し、消費者からは、焼きいもに対して常に均一な味が求められるようになった。そんな中、「紅こがね」について、粉質だったり粘質だったり、味のばらつきが指摘されるようになってきた。

そこで、県研究機関と連携して、その原因を究明することとした。その結果、①味のばらつきは生いもでん粉含量によるもの、②生いもでん粉含量は、圃場間差はあるが同一圃場内では安定することが判明した。そこで、当産地では、平成18年から圃場ごとにでん粉含量を測定して、分類して出荷することで、味のばらつきをなくす取り組みを開始した。

でん粉含量は大きく低・中・高と三タイプに分類される。それぞれ食味特性・貯蔵性は異なり、さらに掘り取り直後と長期貯蔵後でも、その特性は変化する。この特性を踏まえて「出荷計画書」を作成し、注文に応じてでん粉含量ごとにいもが最も美味しくなる時期に出荷する体制を整えた。

また、でん粉含量を測定した圃場情報は、地図上に1筆ずつ、でん粉含量ごとに色分けして登録・管理している（図5）。生産

者はこのデータを基に、圃場ごとに分類して貯蔵・出荷することで、食味安定化や貯蔵中の腐敗発生率の低減等を図っている。

現時点で、JA管内サツマイモ面積の約2～3割の圃場についてはマッピングが完了した。今後も引き続き、圃場ごとのデンプン含量測定を継続し、マップを充実させて、産地全体の食味安定化を図っていく予定である。



図5 「紅こがね」のでん粉含量別圃場マップ

6. 周年安定良食味サツマイモの出荷

当産地では、平成17年以降、キュアリング定温貯蔵庫を建設し、周年安定出荷に取り組んでいる（図6）。

「キュアリング定温貯蔵」とは、キュアリング処理（温度32～33℃、湿度90%以上の条件下でいもを4日間処理することでいも表皮下のコルク層を増加させ貯蔵性を高める技術）したいもを、温度13℃、湿度90%以上の定温・定湿度条件下で貯蔵し、1年を通して新鮮な状態で保つ貯蔵方法のことである。

キュアリング処理は、いもを掘り取ってから処理する期間が短いほど効果は高まるが、当産地では掘り取り直後のいもを農家の圃場からJAのキュアリング処理セン

ターへ直接持ち込み、ただちに処理される仕組みになっており、非常に効率的な方法で運用が行われている。

焼きいもの周年化は、これまで単価の安い時期から単価の高い時期に出荷量をシフトすることを可能とし、産地の販売単価、販売金額を大きく向上させる一因となった。さらに、出荷期間が延びたことにより、作付面積の拡大が可能になる等、サツマイモ農家の生産体制に大きな影響を与えた。



図6 キュアリング定温貯蔵庫内の様子

7. 焼きいも需要に合った生産、販売

近年、デフレ等の社会情勢や、焼きいもブームによるサツマイモの販売環境の変化に伴い、量販店では販売価格を下げてでも利益が出るよう、量目を減らして販売する傾向にある。そのため、焼きいも用にはM品中心の小さいも需要が増加している。A品の大きいもより、B品の小さいもに需要があり、農家には小さいも中心の生産を呼びかけているところである。

こういった販売情勢の中、当産地では実需者の要望に応えるために、生産から販売まで様々な対策を講じている。

生産対策としては、株間、挿苗方法、在圃日数、施肥量等に基準を設けて小さいも生

産技術を励行している。例えば、挿苗方法では、従来の「斜め挿し」と、着いも数が多くなる「水平挿し」とを、苗質によって組み合わせてM～L品発生率が高くなるような栽培方法を推進している。

販売・流通対策としては、従来の出荷規格に比べて、L品の箱詰め本数を増やし、M品の重さの下限を上げ、規格の範囲を狭めることでいもの揃いを良くする等、現在のニーズに合うような形に出荷規格を再編成した。また、出荷先で「青果用」、「焼きいも用」を判別しやすくするため、「焼きいも専用ダンボール」を作る等の対策も行っている。

8. 実需者、消費者への情報発信

当産地では、実需者、消費者に対して積極的に情報発信を行う等、産地PRにも力を入れている。

実需者に対しては、県関係機関と連携して、サツマイモ良食味化の取り組みをまとめた小冊子「焼きいもの話」を作成・配布するとともに、それら産地のこだわりの取り組みをバイヤーへ直接プレゼンテーションする等、販売担当者への産地の理解促進に努めている。



図7 掘り取りイベントで消費者交流

消費者に対しては、サツマイモ業者とタイアップしたオーナー制度や掘り取り体験イベントの開催、首都圏消費地へ出向いての焼きいもPR販売等、積極的に販促活動を行っている(図7)。これらの取り組みは、サツマイモの販路拡大、消費拡大等に大きく貢献している。

9. まとめ

当産地では、これまでの取り組みの積み重ねにより、品種・生いもでん粉含量・貯蔵方法等を組み合わせて、1年を通して美味しい焼きいもを消費者に提供する「焼きいも用カンショ出荷スケジュール」が完成した(図8)。

品種	品質・貯蔵 方法・系統	出荷時期(月)											
		9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
紅こがね	デンブ ン 区 分			中デンブ ン		中デンブ ン、高デンブ ン 需要に応じた出荷					低デンブ ン、中デンブ ン、 高デンブ ン 需要に応じた出荷		
	貯蔵方法	低温処理			キュアリング＋貯蔵						キュアリング＋定温貯蔵		
べにまさり	V.F.系統		フリー系128		フリー系128 V社系統		フリー系 128						
	貯蔵方法				キュアリング＋貯蔵								

図8 JAなめがたの「焼きいも用カンショ出荷スケジュール」

具体的には、年内の焼きいもは「べにまさり」、年明けの1月以降は「べにまさり」に加えて、キュアリング処理した中～高でん粉の「紅こがね」、6月以降は、キュアリング定温貯蔵しておいた低～高でん粉の「紅こがね」といったように、時期に応じて最も美味しくなるいもを出荷することが可能となった。

このことにより、当産地のサツマイモは、栽培面積、販売金額ともに増加している(図

9)。そんな現状でも、部会では、サツマイモ需要拡大のために、常にニーズに応える取り組みを行っていかねばならないと、高い志を持って生産に取り組んでいる。

今後も、実需者が求める周年安定良食味出荷体制の強化に向けてやるべき課題は多い。販売情勢がめまぐるしく変化する中、当産地では、今後も時代のニーズに迅速に対応すべく様々な取り組みにチャレンジしていきたい。

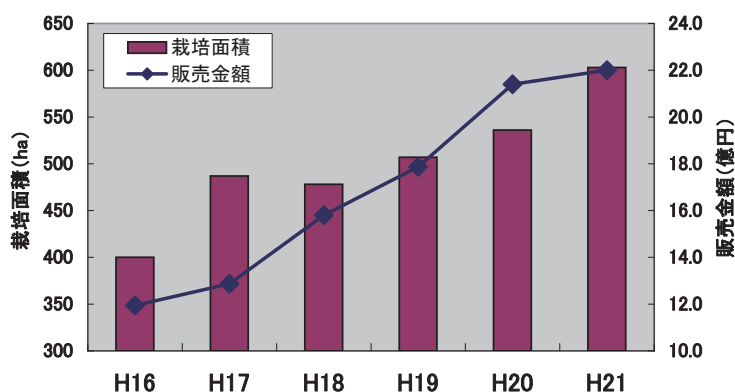


図9 JAなめがたのサツマイモ栽培面積と販売金額の推移

□いも類振興会の出版物案内□

サツマイモ事典

(財)いも類振興会 編集・発行

この一冊があれば、サツマイモのすべてがわかる事典。サツマイモの起源・伝播、作物特性、品種、栽培、普及、流通・加工、食べ方、文化までを網羅した事典。2010年1月 B5判 352頁 4,800円+税5%
ジャガイモの起源、種類、料理法等について解説。

アンデスから食卓まで

田中 智 著

1992年改訂 B5判 21頁 580円

清薯源流の砦

(財)いも類振興会 編

八岳、孀恋、上北、雲仙、北海道中央、後志、胆振、十勝の各馬鈴薯原原種農場を紹介。1987年11月 B6判 112頁 700円

21世紀にむけてのいも作り

吉田 稔 著

ジャガイモ栽培をめぐる問題点を指摘し、その改善策を提起。

バレイショ増収1000問答

吉田 稔 著

1988年10月 B6判 166頁 600円

講演での質問を基に、作付から収穫までの事項別に答えたもの。

1988年4月 B6判 150頁 700円

申込み先 〒107-0025

東京都港区赤坂6-10-41 ヴィップ赤坂303

財団法人 いも類振興会 E-mail: imoshin@fancy.ocn.ne.jp

TEL: 03-3588-1040 FAX: 03-3588-1225 郵便振替: 00130-1-110152