

焼きいもの新しい販売方法

有限会社なるとや 代表取締役 西山 隆央

1. 創業以来18年間の焼きいも販売の感想

焼きいもの「なるとや」を創業して18年になった。当時の関西の焼きいもは、徳島県産の“なると金時”が主流であった。店の名前も“なると金時”からいただいた。

もともと大阪府中央卸売市場で青果物の取引を行っていたが、その一部としてサツマイモを年間約120t販売していたこともあり、京都の老舗^{しにせ}焼きいも店主が病気でリタイヤする際に、それまで取引があった縁で焼きいものノウハウを引継ぐことになった。焼きいも屋は、やればやるほど面白いビジネスだと実感して今日までやってきた。

2. 関西の中央卸売市場におけるサツマイモ流通の変遷

関西の中央卸売市場においては、なるとやを引継いだ当時も現在も青果品の中でサツマイモは主要な位置を占めている。品種としては「高系14号」の派生系統である徳島県産“なると金時”が市場において高く評価され、数十年にわたって市場取引の主力を占め、他県産を寄せ付けなかった。

“なると金時”が喜ばれたのは、その品質の良さに起因している。味が良い上に風味がある。焼きいもを買う人の好みにより

甘いものを求めるようになり、さらにしっとり感のあるサツマイモが好まれるようになった今日でも、「高系14号」の派生系統である“なると金時”のほっこりした上品な風味は関西では根強い人気が続いている。

21世紀に入る頃から、関東産の「ベニアズマ」が量的にも多く市場に入るようになり、価格的にも安かったことから焼きいも需要に一定の割合を確保した。ただし、いもの選別や味の面で問題も多くあり、市場での評価は低いまま推移した。

この5年間ほどは、新しい品種の「べにまさり」、「クイックスイート」などが茨城県、千葉県から大量に関西の市場に入荷するようになった。一方、九州の鹿児島県、宮崎県をはじめ大分県、熊本県からも甘味の強い“安納いも”や「べにはるか」を中心とした新品种の入荷が始まり、従来の徳島県産“なると金時”も交え、三つ巴のシェア争いとなっている。

入荷当初、市場の評価が低かった関東産のサツマイモも主産県の茨城県や千葉県の農協などの努力により品質は格段に向上し、評価も高まっている。九州の産地も同様で、頑張る産地はどんどん伸びているのが現在の状況だ。

3. 最近の焼きいも販売

冬期間の名物でもある車に釜を積んで都市部を中心に焼きいもを販売する引き売りの通称“ピーポーさん”も、このごろはぐっと少なくなった。引き売りの焼きいも屋がサツマイモの仕入れのために中央卸売市場に集まってくると、いよいよ秋も深まり冬が近づいてきたなと思ったものである。

また、10年ほど前まではあった専業の焼きいも屋もめっきり減った。これは量販店が店先で焼きいもを売ようになったからで、価格面や便利さで対抗できず今日ではどんどん消えていっている。

焼きいも屋を始めたときは、先代が使っていたガス釜を使用していた。一回で180本のサツマイモを焼き上げることができる。焼きいも担当社員によるとこのガス釜でじっくりと1時間程度かけて焼きたいものはも本来の味を最高に引き出す上に更に上乘せした味が楽しめるということであった。10年ほど前に焼きいも用の電気釜が開発され、誰でもが焼きいも屋を始められるようになった。この焼きいも用電気釜は誰にも容易に取り扱えること、比較的安全であること、どこでもコンセントさえあればサツマイモを焼けることなどのメリットがあり、量販店やコンビニエントストアで一気に普及した。

なるとやにも、この電気釜を使って焼きいもを販売したい会社、商店、個人からの希望が寄せられるようになった。

4. なるとやで焼きいもサポート業を開始

ずぶの素人も身乗り出す、焼きいもビジネス時代が到来した。そこで、なるとやは新たに独自にデザインした電気釜と販売

に必要なのぼり、包装紙を用意したうえで、しかも焼きいも製造販売のノウハウを全てセットにした商標名「プティ・ジョワ」（焼きいも専門店）ブランドのビジネスプランを2011年に立ち上げた。焼きいもの製造販売にぜんぜん知識が無くても、商売を始める決心をすれば、3日後には店を開くことができる。このため、多くの会社や商店の関心と呼び、あらゆる業種の店舗でスタートしている。

業種的一端を紹介すると、量販店、八百屋、酒屋、道の駅、農産物直売所をはじめ、食物と関係のないコインランドリー、生け花店などにも及び、その数は20業種にものぼっている。更に、最近は福祉施設、就労支援施設などでの導入も多くなっている。

焼きいも屋開業に必要な資材等は、次のとおりである。

A：本体仕様



※上記写真はオプション機種です。

本体寸法： 外寸 H410×W500×D500mm
トレイ寸法 H40×W300×D350mm

本体質量： 27kg

電源： 単相 100V

生産能力： 最大3kg/約50分

消費電力： 1000W

B：上記の倍の能力をもつキャスター付機種もある。

「プティ・ジョワ」ブランドを導入したところでは、どのような業種でも商売は成り立っており、元気な方では3～4か月で初期投資（オープン購入費用）回収してし

まう店もある。

導入して成功した例では、いくつかの福祉施設の活動があげられる。当初は障害を持つ人の自立支援に役立つことが目標であったが、焼きいもを販売することにより、購入する人への呼び掛け、応接、販売した際のお金のやり取りなど他人とのコミュニケーション醸成に極めて有効であることが分かってきた。こうした福祉施設の関係者を通じて関西圏だけでなく、全国的な活動に広げることが出来るよう検討中である。

5. これまでの焼きいも、これからの焼きいも

2010年を過ぎる頃から「べにはるか」をはじめ、どんどん甘味度の高いしっとり系のサツマイモが開発されて市場にでてきた。産地のJAや大規模農家から、新しい品種の味のテストや市場での評価の依頼がくるようになった。消費者の好みもホクホク系からより甘みの強いしっとり系のサツマイモに移り今日に至っている。

しかし、しっとり系の“安納いも”や「べにはるか」に需要が集中し、人気が高まる中で、産地間の競争も激しくなり、しっとり系というだけでは消費者に支持されなくなりつつある。いつときもてはやされた、“なると金時”や“安納いも”にかげりが

見え始め、価格も下落する傾向にある。その中にあっても頑張っている産地や生産者のサツマイモには変わらず人気があり、なるとやもそれらのいもを焼きながら消費者の反応を見ている。

現在、焼きいも専門店は、京都、大阪等の大都会でも指折り数えるほどになってしまった。今後はこの傾向が強まり、プティ・ジョワブランド店のようにどこでも焼きいもが手軽に手に入るような店が増えていくだろう。ただし、ただ焼いて安く売ればどんどん売れた時代は終わりつつある。これからは、焼きいもといえども何か特色を持った売り方が求められるだろう。焼きいもは嗜好品であるが、一方食物繊維が豊富なことから便秘解消等健康のために食べる人もいる。健康食品としての焼きいもの良さをもっと知ってもらう必要がある。こうした地道な努力を重ねることで、焼きいもの需要はますます高まり、焼きいもビジネスの新たな展望が開けてくるであろう。

日本のみならず国際的な視野に立って焼きいもビジネスの展開も考えられる時代になってきた。「焼きいも」が「YAKI-IMO」として世界共通の言葉となり、世界の食文化、ビジネス用語として通用する日が来ることを願わずにはいられない。