

サツマイモ加工品の現状と今後

—大学いもを中心に—

株式会社川小商店 常務取締役

さいとう
齊藤

まさあき
公章

川小商店の沿革

当社は、明治9年に創業して今年で創業141年を迎えた甘藷・馬鈴薯を中心とする卸問屋である。昭和58年に小売部、後の「おいもやさん興伸」を立ち上げ今年で33年になる。当初は卸問屋に限界を感じた父、三代目の興平が二代目直衛の反対を押し切り始めた商売であるが、現在では小売部の売り上げが卸の売り上げを上回っている。

数年前まで関東では1番の作付面積を誇っていた「ベニアズマ」が誕生した折に父、興平は「従来の品種と違ってどんな人でもある程度の収穫量と品質が保障されたサツマイモが出て来てしまった。今まで甘藷問屋の価値は様々な土地や品種を吟味した目利きによって成り立つ商売であったが、今後は必要性が薄れていくに違いない」と生前よく話していた。そのとおりに、現在は「べにはるか」のような収量にも優れた味も良くA品化率も良い品種が誕生し、「ベニアズマ」に取って変わった。また、商売においてもインターネットを通して生産者と消費者が直接繋がるのが容易になった現在において父、興平の言うように甘藷問屋としての従来の役割は失われつつあるように思う。これに関して最近の例を挙げたい。

ある若手農家が当社のホームページを見

て電話をかけて来てくれた。契約をしていたレストラン用に毎年サツマイモを作っていたが、今年から契約を打ち切られたので安納いもを10t余らしているから買って欲しいと言う要望であった。直接、倉庫まで見に行ったが、そこは畑の真ん中に建つビニールハウスを改造して作った定温貯蔵庫兼出荷作業場であった。山積みになったコンテナを見ながら、今のところ当社では10tもの安納いもを消費出来るような卸先も無く、洗い場も無いこともあって当社工場で使うことも難しいと判断した。1か月後、テレビのニュースを見ていると「助けて下さい、10tのサツマイモ欲しい人いませんか？」とのツイートに3万5千回ものリツイート、僅か3～4時間で約1,650人への販売でひとまず注文を締め切る騒ぎ、と映し出されたのは1か月前に見に行った倉庫で忙しそうに出荷作業している若手農家の光景であった。1件につき5kgの計算としても8,250kg以上売れたことになる。

もう1つは先日宮崎県にある「くしまアオイファーム」から連絡があり、当社で商談することになった。くしまアオイファームの正社員の平均年齢が29歳、地元の若手農家が集まりテレビでも話題になった農業生産法人である。話を聞くとJAを通さずに直接、消費者や卸業者へ届けることに

よって販売価格を抑え、若手ならではの商品開発を行いニーズに応えていくことが強みとなっている。実際に台湾、ベトナム、タイなどに輸出を伸ばし2014年設立当社には4,600万円だった売上額が2016年には4億2千万円、2017年2月時点で今年は9億円をクリア出来る見通しだという。更には9億2千万円のサツマイモ選果場を建築中で、グローバルGAP、HACCP取得を視野に入れた日本でもトップクラスのものにする予定だと熱く語っていた。

この2つの例から考えさせられることは、生産者の方々が現代の利便性に優れる流通やインターネットによる各種SNSを活用した販売方法、営業方法によって既存の農協、問屋、小売を通さずとも商売が出来る時代に来ているということである。海外の工場でプリフライ加工した大学いもを当社店舗で通年販売しているが、その商品の販売価格を現地工場のスタッフがインターネットを通して確認することによって、仕入価格、人件費などの交渉が大変やりづらくなっている。このような状況を踏まえながら、当社におけるサツマイモ加工品の現状と今後について述べたい。

サツマイモの加工品工場

当社の卸販売において、問い合わせの多くが商社等を介した取引先工場へのサツマイモの加工品納入についてである。青果の取り扱いもあるが、先に述べたようなインターネットの普及により直接生産者もしくは産地業者等から購入される者が多くなっているのが割愛する。

一口にサツマイモ加工品と言ってもペーストからカットまで様々な商品があり、特

に食品加工工場への納入は厳重な商品規格書の提出、いわゆるトレーサビリティの適用を求められることがほとんどである。そのような対応が出来る食品加工工場となると得てして設備が整った大規模工場に限られてくるが、そのような工場が通常作っている製造効率の良い一般流通品であれば在庫のやり取りだけで紹介出来る場合が大半である。しかしながら中には加糖ペーストのブリックス濃度や、カット商品にオリジナルの規格を求められる方、通常その工場では取り扱いの無いサツマイモ品種で製造を求められる取引先もあり、PB（プライベートブランド）での対応も含めて、その都度生産工場の担当者と頭をひねる日々が続く。

また、設備が整っている工場の多くは、北海道もしくは九州のような関東から離れた場所が多くなっている。これらの工場は建設や設備に補助金が活用される割合も多く、くしまアオイファームの選果場も半分以上は補助金で建設される。そのような公的資金で建設された工場から出荷される商品と関東近辺で自社負担が大半で作られた工場とでは、減価償却分だけ考えても商品価格差が生じる。一定数量以上の商品を動かす分には、運送費を入れても安く上がる。当社の以前の取引先で川越に工場を持つサツマイモ菓子を多く取り扱う会社があった。川越産のサツマイモ使用を強く謳われており、実際に川越で収穫されたサツマイモを九州の工場まで送りペーストに加工して送り返すような仕事を当社が任されていた。当然、収穫地周辺の加工工場ペーストにすれば輸送中のロスも少なくなかつ運送費も安く済むために最適のように思わ

れるが、わざわざ九州工場まで運んでイタミ等のロス分を引いて送り返したとしても一定数量以上であれば安く上がる。

これらのことから当社では、一定数量以上お求めのお客様には北海道や九州の工場を、一定数量以下をお求めのお客様には当社工場を含めた千葉・茨城の工場を紹介して希望の商品を提供させて頂くことが現在の川小商店における卸販売になっている。

大学いもの加工

続いて当社小売部、「おいもやさん興伸」で販売している「大学いも」について説明する。東京都内を中心に13店舗展開している、「おいもやさん興伸」の大学いもは主にインドネシア産の通年商品“みやび”と季節限定商品として鹿児島県産“紅さつま”を使用した“さつま”、千葉県産「ベニコマチ」を使用した“小町”の3商品がある。1年のサイクルとして例年、鹿児島で収穫された“紅さつま”を12月の年内いっぱいまで販売し、千葉県で収穫された「ベニコマチ」は年明けから～5月頃まで使用している（図1）。

次に国産のサツマイモを大学いもに加工

する手順を説明する。まず、産地にて洗浄後、千葉県香取市にある当社工場へ運び込まれ、皮を剥いた後にカット、面取りを経て各店に冷蔵状態で当日中に配送される。生いもは変色や劣化が著しいために通常、それぞれの店舗が翌日までに使用出来る数量の範囲内で調整している。当社の特色として大学いも用として皮を剥く際、変色しやすい甘皮を全て取り除く。その年の出来にも左右されるが、剥き上がりの状態でおよそ40%まで目減りし、更にその状態から菜種油で揚げることによって80%程度の重さにまでなる。100kgのサツマイモを当社の大学いもにした場合、約32kg程度の大学いもになる計算である。

更に海外産の当社大学いもについて説明する。現在、“みやび”として販売している主にインドネシア産の現地品種を用いた当社の大学いもは、現地工場にて国産と同じように洗浄後、皮剥き、カット、面取りを行う。その後、パーム油などによってプリフライ加工後、冷凍状態にて国内に輸入しておく。食味の違いについては、本日2種類の大学いも“小町”と“みやび”を用意したので後ほど実際に賞味いただきたい。

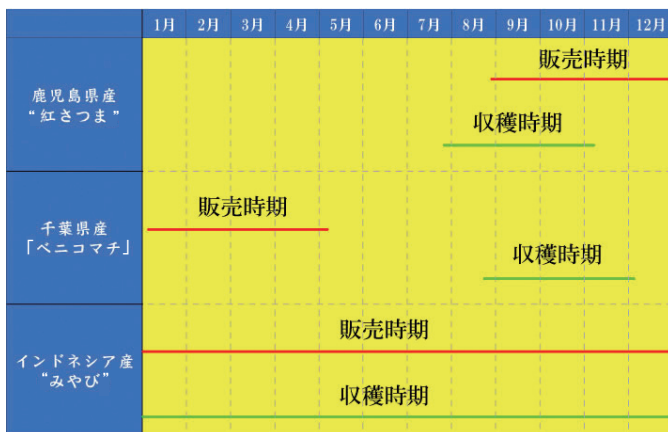


図1 大学いもの品種と販売時期

海外産においてはインドネシア等温暖な地域においては日本国内と違い、年に数回の収穫が出来ため、通年での供給が可能となっている。

最後に当社の大学いもにおいて重要な点を3点挙げる。1つは国産・海外産問わず、全て面取りを行っている。これはお客様に召し上がっていただく際に、ソフトな食感となるよう配慮している。2つは当社家伝のミツである。このミツはお客様にも大変好評をいただいている人気の商品である。3つは揚げ油である。この揚げ油は国内でも1社しか出来ない特殊な製法で作られている菜種油を使っている。大変高価なものになっているが、当社の大学いもには欠かせない貴重な油である。当社の1番売れ行きの良い店舗で、多い日は1日300kg以上の大学いもが販売されている。

大学いもの揚げ方

各店舗において、大学いもの最終調理を行う際の手順について説明する。冷凍大学

いもで想定しているが、国内産・海外産での手順に大差はない。まず、フライヤーと揚げ油を用意する。次に当社の冷凍大学いもとミツ、更に揚げ途中にかき混ぜるものとしてここでは菜箸、最期にミツに漬けた後に引き上げるものとしてそば揚げである。

工程としてまず、165℃で12～13分揚げ。その際に均一に火が通るように丁寧に混ぜることが重要である。国産のいもの場合、生の状態では更に4～5分揚げ時間が延びることもある。揚げ色が着いたら油を良く切る。フライヤーの上で放置し過ぎると色が濃くなることもあり、熱で柔らかくなることもあるので注意が必要。最後に寸胴などにミツを張ったら漬けてすぐに皿などに上げる。余り漬けすぎるとミツが浸透して柔らかくなり過ぎることがある。後は提供前にゴマを振って完成である（図2）。このように、設備と当社が用意する大学いもやミツ、菜種油があればどなたでも簡単に作れるようになっている。



図2 冷凍大学いもの揚げ方

商品のご案内

実際に取引先へ販売している商品を紹介したい。海外産の冷凍大学いも“みやび”と言う商品は、2.5kg入りが4袋で10kgなる。フライヤーの大きさに応じて、揚げる数量を調整していただく。次に、大学いも用の当社家伝のミツは12kgのバロンボックスと呼ばれる専用の容器で提供している。菜種油は1斗缶で提供している。国産の大学いもは生のいもを剥いてしまうと品質の維持が困難なため、皮を剥く前の状態でサツマイモを届けている。お客様の好みで海外産、国産を使い分けしている。

この他にも、大学いも用の包材や冷凍スイートポテトも取り扱っているが、なによりもお客様との話合いの中で創業140年間の経験を生かし、全国津々浦々の産地からサツマイモを仕入れオリジナリティ溢れる製品を提供して行きたいと考えている（図3）。

独立開業の支援事業

このように当社では現在、全ての商流における新しい取引の形として川小商店の蓄積されたノウハウを用いた「独立開業の支援事

業」に力を入れており、今後は専門店だからこそ出来る商売があると考えている（図4）。

現在、静岡、長野、群馬、千葉や東京都内にまで、当社の製品を利用いただき店舗展開されている方々がいる。特筆すべきは、食品を取り扱ったことのない方々が多数を占めている点である。例えば服飾品店を経営されていた方や工業製品を扱っておられる方々が本業とは別の副業として、もしくは別業態への転換を目指して、それぞれ個人の方が当社店舗で購入いただいた後に起業した方もいる。2年で店舗数を5店舗以上まで広げた方やじつくりと1店舗を10年以上も続けておられる方、皆さん様々な工夫をされている。そのような方々にとって、川小商店が提供出来るものは商品だけではなく知識や経験、人脈、その他、様々なことがあると考えている。

広がり続ける大学いもビジネス

結びに主題に立ち返り、大学いもを中心とするサツマイモ加工品の今後について、当社の見解を述べる。現在、北海道でもサツマイモの栽培が進み出荷も出来るように

- 大学いも
洗浄、皮むき、面取りを施したサツマイモを上質な菜種油でプレフライ加工しています。
店舗では、160～170℃程度の油で、13分程度揚げて完成
- 大学いも用オリジナル蜜
大学いもに絡める蜜は、水あめを主体にし、さらりと口どけが良いのが特徴。家伝のレシピで人気の商品

※ご注文をいただいてから、製造いたします。リードタイムは6営業日を頂いております。



※1袋2.5kg入×4袋が1ケース



※大学いも用ミツは12kg入り

図3 商品のご案内



図4 独立開業の支援事業

なっている。このまま温暖化が進めば、地中の温度が上昇し高温障害などによって九州地方のサツマイモは大きな転換期が訪れると予想される。それによって今後は、サツマイモ関係の主要な工場は北海道へ移転するかも知れないし、生産地も北上して行くかも知れない。

いずれにせよ産地や工場の都合で、問屋として出来ることは限られてくる。それならば従来のような卸取引から当社独自の商品やサービスを展開して行き、先ほど述べたような若手農家達や当社の商品で新しく

起業される方達と共に大学いもビジネスとしてのネットワークを築いて参りたいと考えている（図5）。当社でも取引先でもどちらか一方が与えるのではなく、サツマイモについては当社、別の業種の知識については取引様、更にそのネットワークの中の交流において様々な業種の方達からのアイデアや経験を共有・蓄積して行き、新しいビジネスモデルを実現していく予定である。

当社の社訓、「再生産価格の維持」が根本にあるので、「共存共栄」、「WinWin」な取引を目指して参りたい。



図5 広がり続ける大学いもビジネス