

ポテトチップのネット販売状況と ニューヨーク事情

有限会社菊水堂 代表取締役 いわい 岩井 きくじ 菊之

菊水堂の沿革

菊水堂は、1953年に設立された。ポテトチップの製造開始は1964年6月からである。1994年10月には、埼玉県の彩の国工場の指定を受ける。ジャガイモの年間使用量は、2千tである。

ネット通信販売の現状

2015年3月10日、有名タレントが当社の「できたてポテトチップ」を取り上げ、独特の言い回しで商品特性を伝えていただいた。その直後の21時30分頃、通信販売サイトに多くの注文が殺到し、大変つながりにくい状況が続いた。結果として、1セット1800円の商品が、23時間で2万セットの注文を受け、連日残業を行い翌4月中旬に全量を完納することができた。この量は、製造可能な1か月分の売上額に相当する。これ以降、毎月のようにテレビ、新聞、雑誌に取り上げられ、12月にはお取り寄せ部門でヤフー検索大賞をいただいた。2016年においても、おおむね2か月毎にマスコミに取り上げられ、生産能力ぎりぎりいっぱいの状態が続いている。

「できたてのポテトチップ」は、ポテトチップの歴史からみても、重視すべき原点とも言える。ポテトチップは通常、大変湿気やすく、光にさらされると油が酸化し劣

化する。このため当社では、1964年のポテトチップ販売に着手した当初から、製造した商品を翌日にルートセールスで迅速に運んでいた。駅の売店などに、日々または1週間単位で、出来たてのポテトチップを一斗缶に入れて運んでいた。新幹線のサンドイッチのつまに、数枚のポテトチップが採用されたこともあった。湿気でしんなりしてしまうが、それでもポテトチップが添えられていることが魅力となる時代であった。

筆者は1984年に入社し、多くの方から助言を受け同業者からも知識を得た。1993年7月に訪問したUTZ社では、製造直後の出来たてのポテトチップを各方面に出荷されていた。また、工場の店頭直売所では、一斗缶ほどの円柱の缶容器に入ったできたてのポテトチップが、そのまま売られている光景に接し大変驚かされた。

2012年の東京マラソンへの出場記念に、できたてのポテトチップを送りたいとトボロジーの鈴木社長に相談したところ、「できたてポテトチップ」をネットで通信販売してみませんかと言われ、情報発信、出荷方法なども全てお願いし開始した。いろいろな方法を模索しつつ、テレビなどでも取り上げられ現在に至っている。

ネット通信販売の経緯

- ・ Win95の販売
父から「ネット販売で、ゲリラ戦だ。」と促される。
- ・ 1996年 6 月
菊水堂のHPを立ち上げる。
- ・ 1997年 8 月頃
通信販売の開始。ゆうパックを利用し、販売した。
- ・ 1997年
7～8月の1か月間におけるHPへの訪問者は、約150名
- ・ 2005年11月
ゆうパックの料金が2倍に値上げされたため、通信出荷を断念
- ・ 2012年 6 月
ネットショップを開始する。
- ・ 2015年12月
Yahoo！検索大賞2015【お取り寄せ部門賞】を受賞

ニューヨークのジャガイモ・チップ事情

各方面から通信販売は伸びると言われながらも、身近には成功例がない。そこで、2016年10月20～24日の日程で、東京商工会議所主催によるニューヨーク流通視察に参加した。見聞した中で特に注目した事項を、簡単に紹介する。

単位面積当たりの売上高が全米1位のデ

イリーストアーの店舗であるStew Leonard'sでは、緑化しているジャガイモが多く1ポンド(454g)当たり0.99ドル(為替レート1ドル110円の換算で、約110円)で売られていた。サツマイモは1ポンド当たり約142円であった。PBポテトチップ454gの大袋は約220円で販売されており、今回見た中では最安値の商品であった。また、紙袋に入ったジャガイモチップとサツマイモチップは、ともに226g当たり約660円と、かなり高い価格で販売されていた。これらの商品は、日本ではまず見ることがないほどの焦げた褐色が強く出ており目立った。

walmartでは、生ジャガイモの鮮度管理もしっかり行われていた。他の大型店では、保存管理状態が悪く、緑化しているジャガイモも多く見られた。最近の米国人には、ジャガイモ管理の知識が無いのではないかと思うほどであった。

ニューヨークから持ち帰ったポテトチップを、社員と試食し評価した。その結果、評価の高かったチップは、Lay'sとUTZの商品であった。全体を通じて、日本のチップに比べて味が濃く、油っぽいという評価が多かった。

注：本稿は、講演要旨を編集部の文責（狩谷昭男）で取りまとめた。