

マート吉名の焼き芋

焼き芋原価を算定して、適正な価格で販売に努めています。

最近甘い菓子が種類あります。これらとイかに住み分けられるかも検討しながら活動をしています。

今後の課題として、次のことを取り上げています。

- 1 焼き芋設備のより合理的(燃料、コントロール、運搬)なものの検討。
- 2 サツマイモ栽培量の増加、地域土壌に合う品種の選定。
- 3 外部のイベントなどに積極的に参加して、交流を深く、広く持つ。
- 4 当地のサツマイモ技術を維持、その文化、歴史も大事にする。

瀬戸内海地域は、島・山で耕地面積が狭く、食糧の確保に難渋していましたが、サツマイモが栽培されてから、飢餓も減り、人口も増加した歴史があります。サツマイモ栽培に先駆的な働きをした歴史上の人物も居られました。小集団ですが、サツマイモを通して人の交流を図り、歴史、文化を大事に楽しい地域作りを考えています。



朝市風景



焼きいも イベント参加



焼きいも釜

マート吉名

会員15名。平成15年推定売上げ1500万円。
 年中無休（6時～11時30分営業）。
 平成10年10月10日に開店しましたが、売上げ実績は対前年同月を割ることなく、右肩上がりの成績を維持しています。
 (広島県竹原市吉名町199番地 郷地区農業振興会)

沖縄の冷めてもうまい焼き芋

(有)たるたる亭沖縄社長 森園 弘 

平成12年の秋、川越で「いもサミット」がありました。主催者は川越でも菓子の製造と販売に力を入れておられる(有)右門の内田右二社長。全国からいろんな人が集まり、カライモ(サツマイモ)についての思い入れを語り合いました。私もそこでこんな話をさせてもらいました。

うち「(有)たるたる亭」は鹿児島島の惣菜屋で弁当屋です。60歳になって体をこわしたとき、医者から毎日カライモを1本食べるように言われました。

カライモは子供の頃、うんざりするほど食べました。それとイワシで育ったようなものです。その反動からか、大人になってからはカライモを食べなくなりました。それが病気のきっかけで、また毎日食べるようになりました。

すると体の調子が実にいいのです。カライモを自分だけでなく、他の人たちにも食べてもらいたくなりました。ちょうどそんな頃、沖縄で焼き芋をやることになりました。

沖縄では鹿児島のもはホクホク過ぎてダメでした。ベチャベチャのもでないと売れません。それで茨城、千葉のいもを沖縄に運んで焼いています。

このたび本書の編集部から、沖縄での焼き芋事業について何か書くように言われましたので、その辺のことを書くことにいたしました。

私は九州沖縄を商圈に、添加物を使わず、なるべく体に優しい惣菜を製造してスーパーや百貨店に販売してもらっている総菜屋です。

とりわけ沖縄県は、エンゲル係数が全国一高い、食に金を惜しまない地域です。そこでお取引関係にあった、(株)サンエー様のご要望で、平成10

年、沖縄本島の宜野湾市に小さな工場を造り、会社も別にしてスタートしました。

当初は鹿児島から船便で沖縄に送った品物の倍増ぐらいを予測したのですが、半年経ってもうまくゆかず、毎月毎月赤字が出てしまいました。でも、それが沖縄で焼き芋もやるきっかけになりました。そしてそれが、今にして思えば、皮肉にも予期せぬ好結果へと展開していきました。

切羽詰まった私が、泣きこむようにサンエーさんの中西専務のところに行くと、こういうご提案をいただくことができました。「あなたはサツマイモの本場から来たのだから、鹿児島のサツマイモをふんだんに使って焼き芋をシステム化して始めましょう」と。そういわれあ然としてしまいましたが違和感はなかったのです。

とにかく何でも良かったのです。収支トントンの分岐点まで売り上げが増加してくれれば……。すぐに準備に取りかかりました。鹿児島で一番うまいと言われている「紅さつま」をたくさん持ち込み、惣菜工場の片隅で焼き始めたのは平成10年9月のことでした。

しかし、これまた発足時と一緒に、やってもやっても売れません。お店の方から売れずに賞味期限切れで返品になり、2年余りであっという間の累損を抱えてしまいました。八方ふさがりの状態でたどり着いたところは、サツマイモ以外は扱わない「いも問屋」でした。そういう問屋があることを知って、駆け込み寺みたいにすがってゆきました。

沖縄では、焼き芋としての原料いもは九州のものは一個も扱わない。すべて関東のいもで対処しているところがうまく経営していることと聞かされ、目からウロコが落ちたような心境でした。沖縄ではいもを今日焼いて常温でさまして、翌々日くらいまでに冷たいままで食べています。その食習慣に適したサツマイモは茨城千葉方面の高系14系号や紅高系等で、焼いて3日目でも柔らかくておいしいです。

原料にこだわり、何も足さない。何も付けない。そして再加熱などせず

自然のままで食する沖縄のこの食文化は、安心とか安全というようなキーワードを行き詰まりの業界再起用語みたいに乱用している食品界で、まさしく優等生の健康食であることに大きな誇りを感じます。ちなみに平成16年度は、たった5人で稼動している私達の小さな手焼き工場で、関東地区から400トンの原料を船で運んで、沖縄の方々においしい焼き芋としてサンエーさんの53店で販売しました。たかが焼き芋、されど焼き芋。これからもその奥の深さを極めることは難しいことと思いつつ。



サンエー大型ショッピングセンター5店舗では、大量陳列をして、新鮮な野菜の真中で鮮度を強調し、お客様の安心感をいただくようにしています。



宜野湾市のサンエー本社内にある焼き芋工場製造の状況です。朝2時から夜9時位まで交代制で、ゆっくりゆっくりと1日1トン位の加工をしています。



サンエー53店舗の焼き芋売台です。野菜売り場の土ものコーナーの一角に店舗毎30袋から50袋位を、毎朝開店までに届けて、ほとんどその日に完売します。

