

第22回 有限会社菊水堂

できたてでマネのできない
おいしさを届ける

「できたてポテトチップ」を手にする岩井菊之社長。パッケージの赤い丸い部分はジャガイモを、「ポテトチップ」の文字はポテトチップスを象っている

「できたてポテトチップ」は、その名の通り「できたて」のおいしさが人気のポテトチップスです。昔ながらの直火方式を採用する埼玉県八潮市の工場を訪ねました。

菊水堂は1953年創業。当初は瓦せんべいを作っていました。しかし、ポテトチップスの存在を知った創業者である先代社長は、見たことも食べたこともないポテトチップスに強く惹かれ、試行錯誤を繰り返します。多くの人がアメリカの食べ物にあこがれを抱いていた時代でもあります。そして1964年、ポテトチップスの製造販売を開始しました。

大手菓子メーカーの印象が強いポテトチップスですが、かつては国内に100社もの大小のメーカーがありました。しかし、今では菊水堂を入れて全国で5社。1位2

位のカルビーと湖池屋で9割近くを占めています。

では商品ができるまでを見てみましょう。これから使うというジャガイモを見せてもらおうと芽の出ているものが少なくありません。何の処理もしていない健康なジャガイモは自然と芽が出てくるのです。元気なジャガイモの証ともいえます。

まずは、ジャガイモは機械で芽を切り



処理前のジャガイモは保存中に芽が出てくるとも

落とし、皮をむき、スライスして水に浸けてでんぷんを抜きます。次に湯に浸けて糖を抜きます。糖があると焦げやすくなるので、白くきれいなポテトチップスに仕上げるためにも、パリッとした食感にするためにも大切な工程です。

フライヤーは直火で油を温めるタイプのもを使用。原材料のジャガイモは日によって使う品種や産地、品質が異なるため、その状況によってスライスする厚さを変えたり、揚げる温度や時間を変えたりして、同じ仕上がりになるように調整して作られています。



揚げたばかりのポテトチップス。このあとさらに選別される

揚げられたポテトチップスは、極端に小さく割れたものや緑色のもの、焦げて色が濃くなってしまったもの、油切れの悪いものをセンサーと人の目で選別して、最後に塩で味付けし、袋詰めして完成です。

岩井菊之社長はジャガイモを徹底的に調査し、産地を巡り、原産地であるペルーの畑を訪問するほど、ジャガイモ研究に余念がなく、現在も日本いも類研究会の副会長を務めています。原材料はジャガイモ、油、塩のたった3種類のみ。もちろん添加物は使われていません。ジャガイモの味が生きているあのおいしさは、ジャ

ガイモを知り尽くしているからこそに違いありません。

加えて、早ければ作った翌日に届くという「できたて」もおいしさに欠かせない要素です。「今日と明日では味が変わってしまうので、できるだけ早く食べていただきたいです」と営業部長の岩井太一さん。

もともとは飲食店に毎週納品していた菊水堂は、いわば昔から「できたて」を出荷していたようなもの。テレビ番組で取り上げられたことで知名度が上がり、大人気となった「できたてポテトチップ」ですが、菊水堂は大規模な機械化を進める大手にコスト面で苦戦したり、時代に先駆けてネット通販を開始した時は、思うように注文が伸びず、かえって手間が増えてしまっって断念したこともあったそうです。



機械で包装し、最後は人の手で確認して丁寧に箱詰めされていく

そんな中で、「できたてポテトチップ」は、生まれるべくして生まれた商品でもあります。多くのスナック菓子で使われている長期保存に適したアルミ蒸着の袋を使わず、透明な袋を使うことで、コストは抑えることができる代わりに劣化が早いので早く消費者に届けなければなりません。そんな必然ともいえる「できたて」を商品化したポテトチップスなのです。

さらに、透明のパッケージは、中身がしっかりと見えるので、製造する側として、その分だけ高い品質管理が問われます。消費者の側には、中身が見えることは自然と安心感につながっていることでしょう。

実は菊之社長と息子の太一営業部長はどちらも薬剤師の資格をお持ちです。大学に行くより実社会で経験を積んだ方がいいと、進学を反対されていたという菊之社長。生物学に興味があったものの、薬剤師の資格を取るのなら、何かのときに安心だから大学に行ってもいいと言われて、薬学部に進学したそうです。卒業後は製薬会社で営業を経験し、その後は先代との約束通り家業を継ぐ道へ。

一方、太一さんは製薬会社に勤務し、

保険薬局での勤務経験もありますが、自ら希望して入社しました。子どもの頃から工場内を走り回ったりして育ち、社長と一緒にジャガイモの産地を訪ねたりする中で、菊水堂に入ることは自然な流れだったに違いありません。

菊水堂はどこにでも商品を卸しているわけではありません。納得できる、目の行き届く先に卸しており、お断りする先もあるとのこと。保険薬局での取り扱いについては、「正直に作ってきたものなので、薬局での可能性を感じました。余分なものを一切使っていないので、体を気づかう場である薬局で活用してもらえたらうれしいです」と太一さん。

できたてが売りの商品であるだけに、入荷日を告知して来局につなげる売り方をしている薬局もあるそうです。

保険薬局にとって、こうした商品は単なる物販ではありません。地域の人に「ちょっと薬局に寄ってみよう」と思ってもらい、ひとつのきっかけにもなります。できたてのおいしさを届ける菊水堂の姿勢と、地域の人々に役立つものを届けたい保険薬局の姿勢には、どこか通じるものを感じます。



保険薬局
仕入れマーケット



商品の仕入れは保険薬局仕入れマーケットでご利用には会員登録が必要です。会員特別価格で仕入れられます。新規会員登録は
<https://www.classamarket.net/regist.php> から。