

始良市特産品協会 会員インタビュー

やまさきの焼き鳥・やまさきの焼肉 様



—取材のため「やまさきの焼肉」店舗に伺うと、ちょうど朝礼をしているところだった。(有)やまさき社長・山崎さんのはきはきとした大きな声が、次第に肌寒くなってきた季節の朝に引き合っ、身が引き締まる。

それにしても生肉の臭いはまったくしない店舗だ。

「ぜんぜん臭いがしないでしょう。肉の洗浄に使う水は、地下水からくみ上げた水をろ過した後、さらに専用の機械で浄化したものを使っているからです。」と山崎さんは言う。

「やまさきの焼き鳥」「やまさきの焼肉」を展開するほか、始良市特産品協会の会長として、始良市の特産品開発、製造、販売に向けて日々奮闘されている山崎司社長にお話を伺った。

はじめは、酒屋さん

——「私、産まれは北九州の門司なんです。」と語り始めた山崎さん。始良に住んでいた祖父母に会いに、子どものころは夏休みのときなどに遊びに来ていたという。

「祖父母の家の周りには養鶏場が多く、朝ごはんにはいつも新鮮な玉子を食べていました。

「つかさ、買いに行ってください。」祖母に言われて玉子買いに行っていたのをよく覚えています。鹿児島に帰ってきたのは中学生のときです。祖母は酒屋をしていて、私もよく祖母の営業活動に付いていきました。小さな車を引いて行商みたいに歩いて、現在の始良ニュータウンのエリアまでいわゆる御用聞きに回りましたね。

そういう中で育ってきたものですから、私が職業選択にあたって商売という道を選んだのにはおおいに祖母の影響があると思っています。

昔のことですから、焼酎は量り売りです。焼酎を十数本載せて地域をずーっと歩いて販売をして、帰りは空き瓶を山のように載せて帰ってくる。その繰り返しでした。子どもの私は、お得意先を回るときに、お菓子をもらえるのが楽しみで付いていったようなものでしたが、今改めて振り返ると、ばあちゃんがやっていたことは、商売の基本中の基本だったなとしみじみ感じます。たくさんのお客さんを回って関係を築いていく。コツコツと。それはとても大事なことです。そういう意味では、私は祖母に商売を教えてもらったようなものです。」



——そして、山崎さんは27歳のときに酒屋を継ぐことになる。

「その当時はさほど配達もしておらず、いわば待っているだけの商売をしている酒屋になっていました。これじゃ食べていけない。酒屋を引継いだ私がまず取り組んだことは、営業活動の再開です。祖母がやっていた「御用聞き」を再び始めました。役場に行って地図をもらって、赤鉛筆で書き込みをしながら始良の地域を回り始めたんです。

コンビニエンスストアなんてない頃です。便利なお店であることをPRするために、お酒だけじゃないですよ、「米もあるしその他食料品や日用品も扱っていますよ」とメモを置いて回りました。

すると、次第にお客さんから声がかかるようになってきましたが、急な依頼に対応できないという問題にぶつかりました。携帯電話もない時代です。そこでどうしたかという、バイクに無線を付けて、店とやりとりしながら急ぎの配達があれば駆けつけるということをするようになりました。

そのうち、配達エリアは始良だけではなく、加治木や蒲生にも広がってきて、朝から晩まで走りっぱなしの毎日になってしまいました。」



——酒屋経営者として手ごたえを感じる日々を送っていた山崎さんだが、時代の変化を感じさせる出来事があった。

「平成元年だったと思います。酒のディスカウント店がいずれ進出するという話を耳にしました。気になった私は、都会にある店舗を視察に行ったのですが、衝撃を受けました。

日頃私たちが仕入れている値段よりはるかに安い価格で販売している。これじゃ太刀打ちできない。鹿児島に進出するのも時間の問題だと思いました。どう対応したらいいんだろう。悩みに悩んだ私は、ミニ・スーパーマーケットを開業することにして品揃えに奔走しました。売上は好調だったのですが、開業して1年も経たないうちに、近くに規模の大きいスーパーが開店することになりました。そこで私は決断しました。別の商売をしよう。」

「山崎酒店」から「やまさきの焼き鳥」へ

「何しようかな。日銭が入る商売は何があるかな。いろいろ考えた結果、焼き鳥なら毎日食べても飽きない、もともと焼き鳥が好きだったし、焼き鳥屋を始めようとなりました。

スーパーの一角を借りて焼き鳥を焼き始めましたが、もうクレーム続出（笑）。

こちらも一生懸命やっているのだけど、経験が浅いでしょう。焼きすぎだと言われたかと思えば生焼けで食べられないと言われたり、最初は大変でした。

今後も続けていくためには「やまさき」独自のタレが必要だ、とあるとき感じました。そして、一年かけて作っていくのですが、納得できるものができない。いろいろ試すけどうまくいかない。縁があった方に分けてもらったタレを使っていましたが、そのタレを買う資金はないし、途方にくれましたね。

そんなある日、焼き鳥のタレの展示会に参加して相談したところ、タレの分析をしてもらえることになりました。それがきっかけで独自のタレを作ることができました。改良を加えつつ、今に至っています。」



やまさきの焼き鳥主力商品「コロコロ焼き」の誕生

「店舗数を作れば作るほど売上也良くなってきました。販売員の数も最高で40人を超えました。北は出水、大口、川内、南は指宿、山川、枕崎まで、各スーパーに拠点を置かせてもらって入口で焼かせてもらっていました。でも、このままではただの焼き鳥屋という認識を越えられないという悩みも出てきました。自分たちのブランド、やまさきオリジナルの商品を作らなくてはという状況の中で、3年くらいかけて作り上げたのがコロコロ焼きです。

コロコロ焼きは鶏の肩肉を使うのが特徴です。モモ肉はジューシーだけど脂身が多いのでそんなにたくさん食べられない。一方、ムネ肉はさっぱりとした食感です。モモ肉とムネ肉の両方を食べるとバランスが取れやすい。その両方の特徴を持っているのが肩肉です。あっさりしているけど、ほど良くジューシー。ネーミングの由来は単純です。網の上でコロコロ焼くからです（笑）。

コロコロ焼きの真空パック化にも成功し、サービスエリアや百貨店などでも販売するようになりました。「やまさきの焼き鳥」の認知度も上がってきました。」



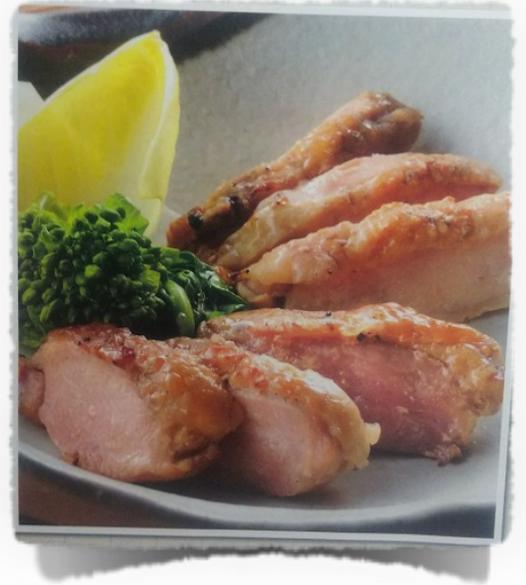
もうひとつのブランド「黒さつま鶏 桜島灰干し」

—一定番商品のココロ焼きのほか、「黒さつま鶏 桜島灰干し」も贈答用等で人気商品のひとつである。

鹿児島県畜産試験場が開発した「黒さつま鶏」を素材とし、火山灰とシラスを用いて、うま味成分を凝縮しつつ臭みを消すことができる「灰干し製法」によって加工した商品である「黒さつま鶏 桜島灰干し」は、(有)やまさきのオリジナル手法として、平成24年度には九州経済産業局に地域産業資源活用事業として認定された。

「黒さつま鶏を初めて食べたとき、その柔らかい食感に驚いたと共に、これを使った商品を作りたいと考えようになりました。およそ鶏肉も豚肉も、きれいに洗ってもどうしても血肉が少しだけ残ってしまうものなんです。それが臭みになっていくのですが、それを灰で取り除けなかなというのが狙いでした。

試作を重ねた結果、旨味を残しつつ臭みを取るという技術を確立することができました。」



A5ランクの牛肉をお手打ちな価格で提供 「やまさきの焼肉」の誕生

—畜産業が盛んな鹿児島県であるが、牛肉は、鶏肉や豚肉と比べてどうしても値段が張るために食べる機会が少ない。

お手ごろな価格でA5ランクの牛肉をたらふく食べてもらいたい—

山崎社長の願いを実現させたお店が平成27年11月に開店した「やまさきの焼肉」である。



「九州のA5ランクの肉を揃えています。肉は一部分を買うのではなく一頭をまるまる買って、厳選した部位を提供しています。たくさん食べても胃に負担がかからないように、脂身をなるべくカットしているのも特徴です。」



始良市特産品協会の会長として

「当時の加治木町特産品協会に入ったことで、古くから地域で商売をされている食品加工の先輩の方々との交流も生まれ、さまざまなことを教えてもらいました。」

お世話になった特産品協会のみなさんのために恩返しをしたい。その思いから会長職を引き受けています。」

「山崎酒店」から始まった「やまさきの焼き鳥」、そして「やまさきの焼肉」。店名に「やまさき」を冠するのは、先祖から引継いできた商売を守りたい、そして進化させたいという思いがあるからです、と山崎社長は言う。

今後はインターネットを通じて海外への販売も視野に入れた未来を見据えている。



【お問い合わせ】

有)やまさき

〒899-5431 始良市西餅田3413-27

電話：0995-64-5368

FAX：0995-64-5369

HP：http://k5yamasaki.jp/

やまさきの焼肉

〒899-5431 始良市西餅田3413-17

電話：0995-67-1549

営業時間 昼11：30～14：00、夜17：00～22：00

定休日：不定休

※店の前の駐車場では、1本80円（税別）から、本格炭火焼きの焼き鳥の他、コロコロ焼きも販売しています。

やまさきの焼き鳥

〒899-5432 始良市宮島町26-12 大和ビル1階

電話：0995-66-0226

営業時間 昼11：30～13：30、夜17：00～24：00

定休日：火曜日

取材者・文責

〒899-5492 始良市宮島町25

始良市役所 商工観光課 商工振興係

電話 0995-66-3145

始良市特産品協会インタビューURL

https://www.city.aira.lg.jp/shosin/tokusannhinn_interview.html