11個の円…①和菓子②洋菓子③煎餅④飴砂糖菓子⑤豆菓子⑥おこし⑦甘納豆⑧チョコ⑨ビスケット⑩スナック菓子⑪ガム　菓子11種全部の集まり
中心のC…菓子のConfectioneryの頭文字
横串の５個の円…団子と団結を表わす
全形…橘の花、中心の金色の円とCは雄しべ雌しべ、周りの白い円は花弁

デザイン
東京藝術大学池田政治教授

菓子工業新聞

●http://www.zenkaren.net/

信頼に応える全菓連

発行人　全国菓子工業組合連合会
理事長　岡本楢雄
発行所　全菓連共済ビルヂング株式会社
〒107-0062　東京都港区南青山５丁目12番４号
ＴＥＬ03(3400)8901㈹　ＦＡＸ03(3407)5486
購読料年額（送料共）　組合員：600円（購読料は賦課金に含む）　一般：2,000円

第900号（平成26年３月）

輸入バター２月に３千トン入札

国内の生産量と在庫の減少対策で

農林水産省は2月25日、全菓連会議室においてバターの安定供給に向けて菓子業界と意見交換会を開催、同省からは最近、バターの生産量と在庫が減少しているため、26年度の国家貿易の入札を2月に早め、3千㌧入札したと説明された。同会には生産局畜産部牛乳乳製品課管家課長、同松本課長補佐、同藤岡課長補佐、菓子業界からは㈱全日本洋菓子工業会、㈳日本洋菓子協会連合会、全菓連関係者が出席した。

同意見交換会では、最近の生乳生産及びバターの生産、輸入、在庫状況等について、次のような説明があった。

昨年は夏が暑かった影響で、牛がダメージを受け、生乳生産量が減少している。生乳生産量は牛の頭数と一頭あたりの乳量の掛け算となるが、頭数が減少しており、一頭あたりの乳量も増加していない。このため、本年は対前年比の生乳生産量も下がる見通しで、生乳や乳製品の需給上、チーズ、脱脂粉乳、バターの生産量は減少すると見込まれる。頭数はすぐには増えないが、政府としては生産者の意欲が持続するよう、財政的な面での下支えもしており、バター、その他の乳製品の需給状況を注視し、早めの輸入等により国内で不足することがないよう対応していく。

生乳需給の構造

生乳は用途別に取引されており、菓子原料に使われる脱脂粉乳やバターは、加工原料乳という用途の中で作られる。生乳は、飲用乳や生クリームといった生鮮乳な品から優先して充当するため、需要が変わらず供給が減っていくと、最後に充当する加工原料乳に、しわ寄せが来てしまう。加工原料乳は24年度は175万㌧と23年度163万㌧から回復傾向にあったので安心していたが、25年度は5％程度減る見込みとなっている。なお、生クリーム向けの生乳は引き続き増加している。

生乳需給の推移

生乳の需給は、なかなか需要と供給が釣り合わない。需要は、夏の冷夏や猛暑、また、20年秋からのリーマンショックなどに見られた景気冷え込みによる落ち込み等、天候や景気の影響を受ける。一方、生乳の供給は牛の生理活動なので、弾力的な需要に合せて、供給を調整するのは難しい。このため、需給のアンバランスが生じがちな産品といえる。

最近の生乳需給をめぐる状況

○**生乳の需給状況**

生乳の生産量は減少傾向にあり、24年度は対前年比プラスに転じたが、25年度（4～12月まで）は対前年比▲1.7％で推移している。

○**牛乳類の生産量の推移**

牛乳の生産量は微減傾向にある。21年度は対前年比▲10％だったが、これは飲用向け生乳の生産者価格が20年度末までの1年間に13円／kg上がり、牛乳の小売価格が上昇したことが要因にある。生乳の取引価格の決定には、政府は介入しておらず、生産者と乳業メーカーの交渉の結果、決定している。平成20年度は、アメリカのとうもろこし価格が上り、エサの価格も上がったことを反映した生乳価格となった。コスト転嫁のため飲用牛乳の小売価格を上げたら、消費が減り▲10％と大変な減少となった。

飲用牛乳等（牛乳に加工乳・成分調整牛乳まで含む）の需要は21年度から25年度まで、継続して減少している。他方、栄養成分等を添加し機能性を付与できる乳飲料の生産が伸びている。発酵乳もヨーグルトなどが健康に良いと消費者に受けて、増えている。

乳製品の需給状況

国内のバラバターと脱脂粉乳の卸売業者からの大口需要者への販売価格（大口需要者価格）は、平成10、11年は下がったが最近は高水準で高止まりしている。

○**バターと脱脂粉乳の生産量・在庫量の推移**

バターの生産量は、平成25年4～12月の対前年同期比は▲3・7％、12月末の在庫量は1万8千㌧（対前年比▲4・3％）。脱脂粉乳は生産量が対前年同期比で▲5・1％、在庫量も▲0・1％。

○**バターと脱脂粉乳の国際価格の推移**

国際市況は振れやすく、乱高下を繰り返しているが、最近は、価格が総じて高い水準にある。これは中国をはじめとする新興国の経済が発展し、乳製品の需要が非常に高まっているため。為替が円安となっていることもあり、日本に乳製品を輸入する時も非常に高くなっており、場合によっては国産のものより高いこともある。

○**主要乳製品の大口需要者価格の推移**

3面に続く。

【表１】牛乳類生産量の推移

（単位：千キロリットル）

		21年度	22年度	23年度	24年度	25年度（4月－12月）
飲用牛乳等		3779.1（▲3.5％）	3717.1（▲1.6％）	3659.2（▲1.6％）	3547.0（▲3.1％）	2677.5（▲1.5％）
	牛　乳	3116.9（▲10.0％）	3048.0（▲2.2％）	3085.6（+1.2％）	3047.4（▲1.2％）	2315.0（▲0.7％）
	加工乳・成分調整牛乳	662.2（+45.4％）	669.1（+1.0％）	573.5（▲14.3％）	499.6（▲12.9％）	362.5（▲6.2％）
乳飲料		1181.7（▲2.2％）	1215.4（+2.8％）	1297.2（+6.7％）	1345.3（+3.7％）	1065.7（+2.0％）
はっ酵乳		819.3（+1.7％）	836.9（+2.2％）	895.8（+7.0％）	987.8（+10.3％）	760.1（+2.1％）

資料：農林水産省「牛乳乳製品統計」
注：（ ）内の値は前年度比

【表２】主要乳製品の生産量・在庫量の推移

（単位：千㌧）

		21年度	22年度	23年度	24年度	25年度
バター	生産量	82.0（+14.0％）	70.1（▲14.5％）	63.1（▲10.1％）	70.1（+11.2％）	
	4－12月	58.6（+18.3％）	50.2（▲14.3％）	43.0（▲14.3％）	48.9（+13.7％）	47.1（▲3.7％）
	在庫量（12月末）	29.6（+31.8％）	21.0（▲29.0％）	16.5（▲21.5％）	19.0（+15.3％）	18.2（▲4.3％）
脱脂粉乳	生産量	170.2（+9.6％）	148.8（▲12.6％）	134.9（▲9.3％）	141.4（+4.8％）	
	4－12月	122.1（+10.9％）	107.5（▲12.0％）	95.9（▲10.8％）	99.6（+3.9％）	94.5（▲5.1％）
	在庫量（12月末）	58.3（+91.0％）	57.4（▲1.6％）	41.8（▲27.1％）	40.3（▲3.5％）	40.3（▲0.1％）

資料：農林水産省「牛乳乳製品統計」
注：（ ）内の値は前年度比

視点

日本文化

「伊勢神宮の式年遷宮」について思考する

古くから「お伊勢さん」と親しく呼ばれてきた伊勢神宮は正式名称は「神宮」である。天照大御神を祀る内宮と、豊受大御神を祀る外宮を中心に一二五社からなり、皇室の祖先をお祀りする神社であるとともに、日本人の総氏神として崇められている。この地に天照大御神が鎮座されて以来二〇〇〇余年にわたり、神宮では一日も欠かさず五穀豊穣と国家の繁栄を願い、瑞穂の国の恵みに感謝するお祭りが営々と続けられてきたが、中でもとりわけ重要なお祭りが神宮式年遷宮である。

式年遷宮は二十年に一度社殿や御装束神宝のすべてを新しくして大御神様に新宮へお遷りいただくわが国最大のお祭りである。

持統天皇四年（六九〇年）以来今日まで一三〇〇年間にわたって古式のままに受け継がれてきた遷宮は、昨年で第六二回を迎えた。

大御神をまつる正宮は唯一神明造といわれる神宮独特の建物は、弥生時代稲を保存した高床式の穀倉が原型といわれている。

遷宮の一三〇〇年をひも解けば、南北朝から室町時代にかけての中断があった。その時には、慶光院の初世守悦が勧進を行って、延徳三年（一四九一年）と永正二年（一五〇五年）の二度にわたって、宇治橋の架け替えに尽力し、三世清順も勧進によって天文一八年（一五四九年）に宇治橋の架け替えを実現、天文二〇年に後奈良天皇からその居室に対し「慶光院」の綸旨を賜り、更に百年余途絶えていた伊勢神宮の正遷宮復興のため多くの戦国大名などに働きかけ、永禄六年（一五六三年）に豊受大神宮（外宮）の正遷宮を一二九年ぶりに実現したがその三年後に入寂。四世の周養も師・清順の意志を継ぎ、続いて皇大神宮（内宮）の正遷宮を目指して勧進を行い天正三年（一五七五年）に内宮の仮殿遷宮にこぎつけた。続いて勧進を行った周養は、織田信長と知遇を得て造替費として銭三〇〇〇貫文の寄進をうけ、本能寺の変で信長が没した後は豊臣秀吉から銭一万貫文の寄進をうけた。これらによって天正十三年（一五八五年）に内宮と外宮同時の遷宮が実現したが、内宮の正遷宮は実に一二三年ぶりのことだった。五世周清が院主であった慶長八年（一六〇三年）と寛永六年（一六二九年）・慶安二年（一六四九年）の正遷宮では、江戸幕府から遷宮朱印状が慶光院に下されるなど神宮と密接な関係にあったが、寛文六年（一六六六年）の遷宮から神宮との関係は薄くなり、寺領三〇〇石を有し江戸時代を通じて朝廷・幕府・御三家からの崇敬をうけたが明治維新後明治二年（一八六九年）に廃寺になった。

又戦後初となった昭和二八年の遷宮では、国家事業を離れた試みに資金調達などを憂慮した画家達らの作品の寄贈があり、遷宮を続けてほしいという先人達の強いメッセージが伝わったのだ。

平成二五年の第六二回式年遷宮に至るまで凡そ三〇ものお祭りと行事が、八年にわたり行われる。平成一七年五月晴れのもと御用材を伐り出すにあたり、山の口に座す神に祈る山口祭が行われ遷宮行事が始まった。その夜には神殿の床下中央にたてまつる心御柱をお祭する木本祭が、山中でしめやかに行われた。神職でも特に限られた者だけが奉仕出来る秘儀である。

六月には緑したたる御杣山、長野県上松と岐阜県加子母で御神木を伐り出す御杣始祭が盛大に行われた。樹齢三〇〇年の御神木は、木曽の山から多くの人々に奉迎され一路伊勢へ最後には伊勢の人々の手により神宮に奉曳された。

九月には御神木を納める御船代の用材を伐採するにあたって御船代祭を斎行、遷宮行事は祈りを重ねながら一歩一歩進んでいった。

平成一八年には第一次御木曳行事があり、伊勢の旧神領民及び全国の崇敬者により御用材を古式のままに両宮域内に奉曳、平成一九年には第二次として第一次同様内宮は五十鈴川を川曳し、外宮は御木曳車で陸曳の行事があり、又平成二十五年には新宮の御敷地に敷きつめる「御白石」を伊勢の市民をはじめ全国からの一日神領民が奉献する「御白石持行事」があった。

昨年の第六二回神宮式年遷宮には総額五七〇億円の経費が必要で、前回一九九三年の約1・7倍。昔は税や寄進に頼ったが、明治以降は国の運営に、戦後は宗教法人になった伊勢神宮の自己資金三五〇億円に加え二二〇億円を財団法人伊勢神宮式年遷宮奉賛会が募財した。

遷宮に必要な御用材は約八五〇〇立方米一万本余。なかには直径1米余り樹齢四〇〇年以上の巨大なものも使用される。今回は全て桧材を使用した先例を見直し、社殿以外の施設部材の一部に限り桧材の代替材としてヒノキアスナロが用いられた。

又今回御用材の約四分の一が、宮域材を以って充てあられた。昔は、神宮備林が木曽の山にあったが、今は国有林となり次第に良材を調達するのが困難となっている。そこで神宮では昔のように宮域林でまかなえるように、大正一二年から二〇〇年計画で桧の造林事業を進め、今回はその宮域材がはじめて使用されたのである。

われわれの家屋でも総桧造りが殆どなくなり、鉄骨・鉄筋コンクリート造りが増えている。宮域林でまかなえることがいづれ不可能な時代が訪れてくるかも知れない。日本文化は必ずしも古代そのままの様相を維持出来ないようになるかも知れない。それを補完するのも文化であり、一三〇〇年の伝統伊勢神宮式年遷宮の永続性を希求し、世界に誇れる日本文化の発揚を国民こぞって支援していきたいと願うものである。

全菓連理事長・岡本楢雄

優良経営食料品小売店等表彰
農林水産大臣賞に「㈲大口屋」

（公財）食品流通構造改善促進機構主催による「第23回優良経営食料品小売店等全国コンクール」の入賞店がこのほど決定した。同コンクールは独創的な経営技術を駆使し、優れた業績を上げている全国の中小の食料品小売店、また、食品流通の効率化、環境対策、地域活性化などを共同で展開する組合などを発掘し表彰する。菓子関係の受賞者は次の通り。

◎農林水産大臣賞

▽㈲大口屋・伊藤かね子氏（愛知県江南市）

文政元年（1818年）創業の老舗の和菓子屋で、最良の材料で最高の品質の和菓子作りを目指している。製品はすべて自社工場で生産し、職人が餡から練り上げる手作業の菓子作りを大切にしている。役員や一従業員を外部団体主催のセミナーに参加させ、接客マナーや経営効率化対策をはじめとする、様々なスキルアップを図っている。

優良経営食料品小売店等表彰

◎農林水産省食料産業局長賞

▽㈲パレット・高橋寛氏（宮城県栗原市）

地域・地元の農産物を積極的に活用した「畑のSWEETブランド」を商品化している。また、生産ロスをコンマ以下に、売れ残りロスを2～3％以下に収めるようPOSデーターを活用し努力している。

▽松華堂菓子店・千葉伸一氏（宮城県宮城郡）

昔と今のよいところ両方を大切にし、カステラを地元にこだわった原材料と最新のカステラ窯で、大量生産ではなく手仕事で丁寧に作り伝えている。広告やテレビ取材より、お客様からの口コミでの広がりを重視している。

▽㈱志ち乃・七野悟氏（茨城県土浦市）

どら焼きの種類が25種類あるほか、月替わりや季節のどら焼きを揃えている。

◎日本政策金融公庫総裁賞

▽㈲レマン・小内正敬氏（静岡県伊東市）

▽船形屋・山本眞治氏（奈良県吉野郡）

◎（公財）食品流通構造改善促進機構会長賞

▽堀内製菓・堀内伸浩氏（埼玉県熊谷市）

▽㈲マリエーヌ・高橋誠一氏（埼玉県三郷市）

▽ケーキハウス　アドレ・松本友美氏（奈良県葛城市）

▽ケーキ　テル・小林照明氏（和歌山県橋本市）

▽㈲欧風菓子研究室（SIEBEN）・新田博久氏（広島県広島市）

▽㈱パティスリー・ハラ・原勇作氏（宮崎県小林市）

◎（公財）食品流通構造改善促進機構会長奨励賞

▽㈲中島菓子舗・中島徳政氏（北海道釧路市）

今期卒業生は194名
日本菓子専門学校

日本菓子専門学校（校長遠藤徳貞氏）の第53回製菓技術学科・第16回製パン技術学科卒業式は3月4日、東京・世田谷区立玉川区民会館で挙行された。今期の卒業生は、194名で和菓子科32名、洋菓子科122名、製パン科40名であった。褒章関係者は次の通り。（順不同、敬称略）

◎優等賞

和菓子科・石井愛、加瀬はる香、**洋菓子科**・小川美月、奥野葉月、立石麻由子、松木えみ、**製パン科**・川野結子

◎精励賞

和菓子科・内山薫、小山里歌、志村知美、鈴木花奈、**洋菓子科**・池田妃七、小笠原幹、小川里奈子、上林萌、國友康博、合田綾香、齋藤彩萌、飛田理絵、花村菜絵、邊志映、**製パン科**・一瀬舞、山本涼香

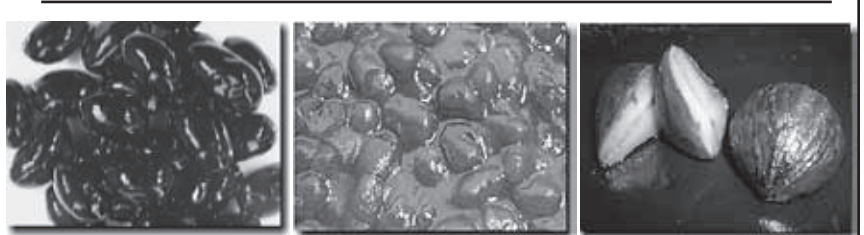
◎努力賞

和菓子科・川瀬あきら、金善☒、松村昌仙、村木康真、琢貴大、脇田好恵、**洋菓子科**・遠藤未奈美、大野未希、大野莉奈、岡本清美、加藤なぎさ、木村真実、蔡海琳、佐藤綾香、佐野なぎさ、品川大輔、曹翠、直井咲樹、本郷李奈、湯口未来、頼仕翰、**製パン科**・市川美月、猿谷歩、角田ちはる、高橋麻由、田中俊光、長谷川優委、原有香里、藤井麻衣、宗片浩成、森由里亜、山田理沙

◎日本菓子教育センター理事長賞

和菓子科・加瀬はる香、**洋菓子科**・小川美月

地元丹波の高品質な
製菓・製パン原材料をご提供します!!



丹波黒やわらか煮 1号缶
丹波栗渋皮付甘露煮　1号缶
◎丹波黒豆かのこ　◎丹波大納言かのこ
◎丹波大納言あん　◎丹波黒豆きなこ
◎丹波黒豆甘納豆　◎丹波栗ペースト

丹波大納言・黒豆・丹波栗
荒川商事株式会社
ARAKAWA
〒620-0057 京都府福知山市問屋町27番地6　TEL.0773-22-5381（代）FAX.0773-22-1686
http://www.kyoto-arakawa.co.jp　E-mail　Info@kyoto-arakawa.co.jp

バター等の状況について

1面より続く

26年度の酪農関係経営安定対策

生産者にしっかり生産していただくため、財政支援を行っている。バター、脱脂粉乳の原料となる加工原料乳には補給金（26年度は12・80円／kg）を交付。26年度からはチーズ向けの生乳にも補給金を交付（同15・41円／kg）することとしている。

また、最近、エサの価格が上っている。アメリカのとうもろこしの相場が上がり、今の相場はかなり落ち着いたが、為替で円安が進んだ分相殺され、価格は下がっていない。日本の酪農は輸入のエサに頼っている部分も大きいので、生産者の経営は苦しい。国内で牧草をたくさん作れるよう政策的に支援を行っている。政府としては、こうした補助により、来年度は生乳生産量が回復してくれることを期待しているが、最終的には頭数が増えなければ生産量も増えないため、しばらく時間がかかると思う。

国家貿易

指定乳製品等（脱脂粉乳、バター等）については国が関与し、国家貿易による輸入を行っている。毎年、生乳に換算して13万7千㌧についての、必ず輸入する数量として国際約束しており、その年のバターや脱脂粉乳の国内の需給状況を見ながら、品目と数量を決定して輸入している。この国際約束数量だけでは不足することがあれば追加で輸入もしている。平成23、24年度は2年続けてバターを2千㌧追加輸入した。

平成26年度の国家貿易の実施状況

26年度の国家貿易の運用は本来、年度開始後の4月からだが、最近の生乳生産の減少でバターの生産量と在庫が減少しているので、入札を2月に早めた。バターは2月6日と18日に計3千㌧を入札した。この分が、今後、国内に入ってくる。また、脱脂粉乳5千㌧、ホエイ3千㌧の入札も実施した。2月の輸入入札数量は、生乳換算で8万7千㌧弱であり、生乳換算で5万㌧程度輸入枠の残量があるので、これをいつ何で輸入するのか、国内需給を注視し決めていく。また、必要であれば、追加輸入も実施し、量的には国内で足りないということのないようにする。ただし、輸入価格はある程度高くなるものと思われる。

菓子業界より農水省への質問

質問・バターの消費量は予測が立つのではないか。

回答・大本はそんなには変わらないと思うが、天気や景気で振れる。19～21年は相当減った。リーマンショックで国内の景気が冷え込んだことに加えて、国際乳製品需給が逼迫し、価格が高かったので需要も落ち込んだ。その結果、供給量が上回りバターと脱脂粉乳の在庫が増えた。一方、供給は比較的硬直的なので、アンバランスが生じやすい。

質問・夏の暑さの影響は、どのように受けるのか。

回答・夏はそこそこ暑いと牛乳消費が増える。ただ、あまり暑すぎると牛乳消費は減る。牛も暑いと乳が出なくなる。寒いのは良いが、逆に今年の冬はあまりに寒すぎて、乳量が出なかった。生理現象であるので、コントロールは難しい。

質問・2月18日の入札の時、商社に聞いたら1、200円／kgでも落札できなかったという。前回のニュージーランド産の落札価格は950～970円／kgだった。こういう現状を見ると、かなり逼迫していると思う。乳業メーカーからはバターの価格の話はまだきていないが、輸入品が高い現状を見ると足りないという不安感がある。

回答・中国で驚異的に乳製品の需要が増えていることなどが国際市況が高くなっている原因。特に全脂粉乳を使う。内陸はコールドチェーンが発達してないので、粉で持って行き、水に溶いて使っている。また、これまで、日本はオセアニアからチーズをたくさん輸入していたが、輸出している乳業会社から見ると、全脂粉乳は乾燥するだけだから、利益率がよい。このため、全脂粉乳の生産を増やしており、チーズを生産する生乳が減ったので、日本への輸出も減り価格が上った。生乳生産量だけでなく、製品ごとのバランスで、ある品目が伸びるとそれ以外はあおりを食って逼迫するということもある。バターも同様の傾向がある。

質問・今年のクリスマスや年末への影響はあるのか。

回答・脱脂粉乳もバターも需給状況を見ながら、足りないことがおきないように既に手を講じている。あまり入れ過ぎて国内需給が緩和しても困るが、足りないとユーザーの方が大変なので、適切な量を国内に供給できるように輸入を調整している。ただ、これまで国産は価格が高く、輸入品は落ち着いているという構造だったが、最近は輸入品価格も上がっている。

質問・新聞報道などで、今回の落札価格が高くなったとあるが、政府としては当初予定していた利ざやよりも大きくなったのか、それとも予定通りという感じなのか。利ざやが大きくなったということであれば、入札した量が十分ではなかったということだと思われる。

回答・量的には不適当ではないと考えている。今の状況は、落札価格は高いが、輸入価格も高いので利ざやは薄くなった。一昨年は輸入価格が安かったので、結果的に利ざやは厚めになった。

質問・乳製品の落札の最低価格は、決められているか。

回答・特にない。輸入価格は外国サプライヤーが出し、自動的に決まってくるようなもの。それに利ざやを加えて、最終的な落札価格を決めてもらう。今回の入札では、国産と比較して高めの水準でも、欲しいという方が多かった。

質問・輸入価格が高めでも、欲しい方が多いというのは、量が少なかったのか。

回答・それ以前に、国際市況が高いというのが一番の原因。今回3千㌧の輸入だったが、仮に6千㌧入れても安くなるという状況ではない。

質問・生乳の国内生産量が減っている原因は、高齢化が進み酪農家が離農、廃業している問題があると思われる。

回答・離農は進んでおり北海道では1年に2百戸減っている。これまでは辞めた酪農家の牛は、近くの人が引き取っていたので、農家戸数は減っても牛の数は減ってない状況が続いていた。しかし、最近、周りの人が引き取り切れない状況がでてきた。対策は打っているが、先ずは酪農家が生産をしっかり継続して、投資も行い、生乳を絞る意欲を持ってもらいたい。そういう意味で政策支援をしている。

質問・酪農関係の財政支援を、もっと増やせば毎年不足することは、なくなるのではないか。

回答・例えば補給金をもっと出せば、生産刺激にはなるかもしれないが、一方で、酪農家は中長期的にこの先どうしていくか考えているので、短期的な策では生産意欲を喚起できない。逆にこれだけ支援しているのに、なかなか増えないという思いもある。

質問・次の入札はいつなのか。

回答・国際価格が高いので、落ち着いたところで入札したほうが皆さんも手に入れやすいと思う。ただ、相場物で国際価格は大幅にふれるので予測できない。さらに為替の影響も大きく受ける。

質問・中小菓子製造業者向けの小口バターの対策はあるのか。トン単位で使う企業はバラバターだが、小さい町の菓子屋はポンドしか使えない。

回答・バターを作っている国内のメーカーに、ポンドやシートバターなどで、中小菓子製造業者用も供給されるようにお願いしていく。バラバターをポンドバターに改装することも、技術的に可能。足りなかった24年もそうしたことをしてもらった。

質問・輸入バターではなく、国産バターがよいという方への対策はあるのか。

回答・国産は量に限りがある。北海道の酪農家には、需要がたくさんあるのに供給できないのは、もったいないと言っている。また、政府としても国産のバターや脱脂粉乳の需要は維持したい。植物脂肪等が入った調製品ではなく、輸入品であってもバターや脱脂粉乳を使っていただければ需要はつなぎ止めることはできる。そして、国産の生産が回復してくれば、国産を使っていただけるものと思う。

全菓連だより

▼今年の2月3日、NHKの番組「プロフェッショナル・仕事の流儀」で「リエンベルグ」（川崎市麻生区）の横溝春雄氏を紹介していた。ナレーションは「一日にケーキ1、500個、焼き菓子3、000個を売り上げる。店の主は何時も店の中を飛び回っている。この道48年。ケーキへの愛情は、尽きることがない。見た目は普通の洋菓子が、なぜか笑顔を生み出す。洋菓子店にとって最も忙しいクリスマスシーズン、弟子とともに3、500個のケーキ作りに挑んだ。伝えなければならない職人の覚悟。厨房で繰り広げられる熱きドラマに密着した」と紹介した。そして、本人が「創造力を発揮できるのが洋菓子の世界ですから、ケーキ屋って面白いですよ」と言われ、更にナレーションは「毎日訪れる客は400組以上にのぼる。素朴な横溝シェフの洋菓子が、これほどの人気を誇るのはなぜなのか」と続けた。この問いは、先に全菓連で作成した「中小菓子製造業者のための経営改善の手引き」にも通じるので、この放送を参考にさせて頂くこととし、出来るだけ正確に伝えるべく心がけた。

▼店一番の人気商品「ザッハトルテ」（スポンジの上からチョコレートを掛けて固めたシンプルなケーキ）。表面のチョコレートがシャリッとした独特な食感を奏でるのが特徴。その食感を生み出すために、惜しみない手間を掛ける。チョコレートシロップを、鍋で熱を掛けて粘り気の調整をする。その調整は、熱いシロップを指に取り、親指と人差し指の感覚でとる。まさに職人技といえる。それを板の上で練りながら冷まし、シロップの中に細かい結晶を作る。この作業を繰り返す。きめの細かい結晶を作ることで、シャリッとした食感が生まれる。地道で手間がかかる作り方だが、横溝シェフはこの作り方にこだわる。シェフは「買って食べて頂く人に、心にほっと温かみを感じてもらえるような、そういう温かいお菓子を作り続けていきたい」と言われる。

▼街を灯すような温かい店を作りたいと考えるシェフの店は、外観はおとぎの国のお城のような造りだ。厨房は店舗の真下にあり、窓から菓子作りの様子をのぞくことができる。

シェフは「子どもたちが厨房をのぞいたときに、ほら穴の中で熊さんが仕事をしているイメージでこの厨房が出来ている」と言われる。

そして、街に根付いた店づくりのために、シェフは販売員を大切にしている。あたらしいチョコレートで試作したザッハトルテの感想を、販売員にたずねた。試食した結果、従来の方が良いとする意見が多かった。

シェフは「販売員は直接お客さんと結びつく人ですから、販売員の人たちが売りたくないと思ったものは売らない」と言われる。

また、弟子の力を引き出すのも大切な仕事と考え、実行している。弟子が試食を頼んでくると、厳しいが的確なアドバイスをする。弟子は更に工夫をして再度試食を頼む。だが、シェフはまだ満足しない。菓子の中身で、いちごの果実がないところがある。どこを食べても果実があるようにとアドバイスした。シェフは「自分の作ったものの先には笑顔があると思うので、それが100人中100人笑顔にならなくてはいけないものですから、裏切ってはいけないという責任感がある」と言われる。そうした信念で弟子を育てる。そして完成した菓子は店頭に並び、一日70～80個出る。シェフは「ヒットですね」と評価した。

弟子は「ありがたいですね。シェフのおかげです」と言う。このようにシェフの指導は、味の追求に厳しく、教え方は懇切丁寧だ。これまで50人を超える職人を送り出してきているとナレーションは言う。それも納得できる。

▼店を閉める時間が近づくと「ランタン」を灯す。閉店してからも、ずっとつけている。シェフは、地域の人が「あっ帰って来たんだなと思って頂けると思うから、ふるさとのお菓子屋さんと思ってもらえる感じのお店を目指している」と言われる。

また、クリスマスについて、シェフは「普段はいろんなお菓子屋さんから選ぶけど、クリスマスというのはその中から選ばれた一軒が、クリスマスとして選ばれるわけですから、精一杯いいお菓子を作りたいなって思っています」と言われる。クリスマスケーキの注文は、実に3、500個。家族の団らんを担う大切なケーキだから、ミスは絶対に許されない。総力をあげて作り上げる姿がナレーションとともに放送された。そして最後に、プロフェッショナルとはと問われて、シェフは「自分の仕事を信じてやり遂げる人。そして現状に満足しないで常に努力し続け、最終的には感動を与えられる。そういう人がプロなんだと思います」と答えた。これほどの人気を誇るお店になっていることが、納得できる放送だったと思う。

全菓連理事・千田仁司

パン講習【基礎編】

日本菓子専門学校　益山 洋三 教師

4種のさつま芋クロワッサン

4種のさつま芋クロワッサン

〈配合〉

フランスパン専用粉…70％
最強力粉……30％
パン酵母（生）……4％
モルトシロップ…0・5％
食塩……2％
砂糖……8％
脱脂粉乳……3％
牛乳……50％
水……8～10％
折込バター……500g
ミキシング……L5分
捏上温度……22℃
発酵……60分
大分割……1775g
冷凍…-20℃　1時間後　-4℃で1晩
折り込み……3つ折×3回
成形…4㎜の厚さまでのばし、8㎝の四角にカットする。
ホイロ…28℃　78％　80分
アーモンドクリームを生地の中心に20g塗る。
焼成上火…220℃
　下火…200℃　18分
仕上げ…1個5gに丸めた4種のさつま芋を12個乗せナパージュでツヤを出す。

〈4種のさつま芋〉

①種子島安納蜜芋…芋を200℃のオーブンで2時間焼き、熱いうちに皮を剥き1日冷蔵庫で休ませる。
②紅はるか…芋を200℃のオーブンで2時間焼き、熱いうちに皮を剥き1日冷蔵庫で休ませる。
③黄金千貫…芋を200℃のオーブンで2時間焼き、熱いうちに皮を剥き黄金千貫300gに対しバターを20g、塩2g、こしょう少々をゴムベラで混ぜ1日冷蔵庫で休ませる。
④種子島ゴールド…芋を200℃のオーブンで2時間焼き、熱いうちに皮を剥き種子島ゴールド300gに対しグラニュー糖30gをゴムベラで混ぜ1日冷蔵庫で休ませる。

〈アーモンドクリーム〉

バター……100g
グラニュー糖……90g
全卵……100g
アーモンドパウダー…73g
フランス産小麦粉……27g
バニラオイル……～
①バターを軟らかくし砂糖を加え、少し白っぽくなるまで立てる。
②全卵にバニラオイル数滴加えたものを、数回に分けて混ぜる。
③アーモンドパウダーと、あらかじめ篩っていたフランス産小麦粉を混合わせる。
※種子島安納蜜芋は、種子島の安納地区で収穫されたものを、一定期間貯蔵したねっとりとした甘みが特徴です。
　紅はるかは、紅芋を超える甘さをもつさつま芋。
　黄金千貫は、主に焼酎の原料として使われる芋で、淡泊な味の中にも少し甘みを感じるほくほくとした芋。
　種子島ゴールドは、放射線状に白い刺しが入り、紫芋の中でも糖分をもった色鮮やかなさつま芋です。

つぼみがふくらんで開花を待つ様はいいものです。春という言葉のルーツは、〝張〟からきていると聞いた事がありますが、そのように、新芽が葉となって空に広がる頃が待ち遠しい季節でもあります。

■生活シーンの中の菓子でありたい

日本海沿いを走る列車のなか、車窓は小雪まじりでした。「桜餅食べたねえ?」「食べたよう!あの香りで春が来るよね」と話している方々がいました。

「でも、なぜ、ひな祭りに桜餅だろう?桜の葉の芽も出ていないのに…」と、話は、リアルな展開に。

こういった、普段の生活（くらし）のなかで語られるお菓子とは、いいものです。そこから興味もふくらんで、きっと、ご両人は桜餅を買って帰られたことでしょう。

■物語が続く企画で

歳時の物語とともに、お店も次々と様相を変えていきます。バレンタインデー、ホワイトデーは、量販店の低価格帯が売上げの一部を占めていますし、次なる、母の日、父の日のイベントも、もとはと言えば、量販店、百貨店の企画。

ここは、菓子舗だからこその企画を考えたいもの。母の日は花やかな赤いスイーツ、父の日は幸せの黄色いスイーツというように、テーマカラーを決め、晴れやかにお菓子を演出しましょう。その後は、サマーバレンタイン。七夕ですね。笹飾りだけでなく、もっと身近に感じていただけるようアピールする予定です。

■涼菓、くず、わらび餅、売れそうです

くず餅、わらび餅。葛も蕨も漢字表記では、最近はやや難しいようです。美味しいきな粉を添え、桜葉に包むもよし。カップだけではなく、朝生菓子と上生菓子に分けて仕立ててみてはどうでしょうか。

眼で見て涼を楽しむことは、冷蔵庫やクーラーが無かった時代の工夫の1つでした。

■夏もそろそろ

初夏が目前です。五月の連休を境に一気に夏のディスプレイに変わります。

城戸翔雀（きどしょうかく）

その227 3月

訂正とお詫び

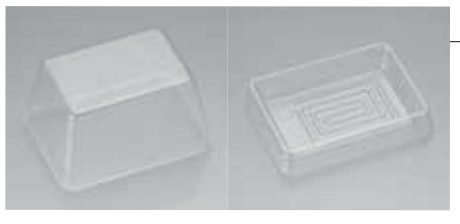
2月号の5面の記事のなかで、間違った箇所がありました。「橘本神社」に訂正させていただくとともに、深くお詫び申し上げます。

行事予定

岩手　3月29日、「和菓子文化を親しむ集い」、一関市・ベリーノホテル一関

奈良　4月19日、まんじゅう祭、奈良市漢国町・林神社

お店に、工場に!! 経営者・技術者必携〈お菓子とパンの総合月刊誌〉
製菓製パン/4月号
3月25日発売!
洋菓子特集　若きシェフたちの提案
フランス仕込みの自信作
和菓子特集　この時季 最強の素材
桜と苺の創作和菓子
寒天素材をサンドイッチ具材に活かす
西川功晃氏のパン製法
苺・豆・草・生クリーム・こごめ
人気の「大福」の秘伝
原理原則に忠実に焼き上げる
西野之朗氏のカトル・カール
▶和菓子でバレンタイン▶青木定治、中岡生公、中村亮太各氏がディスカッション▶ドゥブルベ・ボレロ大阪出店▶失活大豆粉で商品開発▶粉末油脂を使うパン製法▶他情報満載
発行所：㈱製菓実験社／〒140-0004 東京都品川区南品川2-13-11 ☎03(3471)7541 FAX03(3471)7604
http://www.seikaseipan.com　お求めは小社および全国菓名製菓材料・器具店または最寄りの書店で

お菓子を美しく包むルミアカップ
当社のルミアカップは容器のプラスチックの存在感を消す
シンプルなフォルムを特徴とし、多くのバリエーションを展開しております。
既製品からオリジナルまで、長年のノウハウで貴店のお菓子を包みます。

ルミアカップ朝生
おはぎや季節の餅菓子の他、
棹の上菓子、切り分けに
ぴったりのルミアカップです。
大きめの側面が好評です。
外寸／79×59×45
内寸／71×51×45

クリーンルミアカップ59角
弊社従来品と比べて2mm
上げ底になっており、中の菓子の
見映えを向上しました。
また、本体の外寸が1mm小さいので
きつめの箱や番重にも使えます。
全体／59×59×42

ルミアカップは全9種類
ご用意しております。
詳しくは下記まで
お問い合わせ下さい。
文化の香るパッケージづくり
株式会社 アンゼン・パックス
お申し込み、お問い合わせは各県菓子工業組合様、もしくは弊社まで。
TEL 03-3585-0051(代)　FAX 03-3585-9124

栃木

店頭ディスプレイ講習会を実施して
栃木県菓子づくり研究会

栃木県菓子づくり研究会は、菓子工業組合青年部と同様の集まりで20名の会員を有しております。当会では、勉強会を年に1～2回実施しており内容は、製菓技術、販売、マーケティングなどについて学んでいます。

店頭ディスプレイ講習会

今回は、会員各自が学びたいこと、困っていることを解決して行く事を念頭に各自から意見を集約しましたその結果「店頭ディスプレイ」について学びたいという声が何件か寄せられましたので、講師の人選を進め、最終的に地元千生町ご出身で「ジャパンケーキショー東京2008ディスプレイ部門」にて準優勝をされた宇賀神敦子氏に講師を依頼し開催することとなりました。そして講習会には、会員はもとより、会員拡大を狙いオブザーバーとして非会員にも声掛けをして参加を募りました。

講習会は、宇都宮市内のホテルを会場に行いました。宇賀神先生は、とてもキュートな女性で、冗談を交え笑いで会場を和ませながらお話を進められ、ディスプレイの目的はもちろんディスプレイ方法のいろいろなテクニックをご披露頂きました。先生は「ディスプレイは、お客様に楽しんでいただきながらお買い物をして頂く為にするものであり、お客様に〝笑顔〟になって頂く為のもの」とおっしゃられておりました。菓子店のディスプレイには季節感を出すことが大切で、その為に季節のイメージカラーや季節感のあるイベントなど皆に問いかけながら講習を進めていきました。当初座学のみという事でしたが、前半に座学を行い、後半は実際に持ち帰られるようにと参加者全員前に出て参加型の講習会として行って頂きました。「お金をかけることが目的で無いので、お金をかけずにアイデア次第で素敵なディスプレイを作ることが出来ます。しかし100円均一で揃えることはやめましょう」ともおっしゃっていたことが印象的でした。100円均一の物は、菓子自体までも安っぽく見せてしまうことになり、ディスプレイの目的が本末転倒になってしまうという事でした。

宇賀神先生の熱い話術に聞き入った90分間は、あっという間のうちに終了しました。今後とも会員相互の発展をめざし、会員のニーズをくみ取りながら会の運営をしていきたいと思います。

栃木県菓子づくり研究会
会長・野部武典

奈良

五つ星のみやげ
㈱横田福栄堂のみそせんべい

横田福栄堂の社長横田進氏は昭和30年奈良県田原本町で創業されました。

奈良には地みそである「五徳みそ」というのがあります。米こうじ、大豆、塩から作る普通のみそですが、郷土味、自然長時間醸造、塩控えめ、無添加など五つの徳があると言われています。その「五徳みそ」と小麦粉、砂糖、卵、はちみつ、海苔を加えて焼き上げた新しい味のせんべいを考案し作り始めたのが㈱横田福栄堂の社長横田進氏で、その後奈良市の平城京に近い二条町に来られてから本格的にみそせんべいを焼くようになったとのことです。

みそせんべい

ところで味噌は天平時代に中国長安で味噌つくりを学んだ遣唐使が帰朝して平城京に味噌つくりを伝えたと言われており、平城京近くで味噌せんべいを作ることに因縁を感じると共に使命感に似た思いがあるそうです。

みそせんべいは菓子博での高松宮賞はじめ県知事賞や市長賞をいただくなど五つ星のみやげとして表彰を受けました。

2010年奈良は平城遷都1300年を迎えました。ちなみに奈良市は中国の西安市（長安）と友好都市の関係にあり交流が続いています。2010の遷都祭りには全国から多くの観光客が来られ、みやげとして、この平城京と「五徳みそ」の関わりをもつみそせんべいをお買い上げ頂きました。

㈱横田福栄堂はみそせんべいにとどまらず、くず餅やサブレなど奈良銘菓を多種取り揃えますますの発展が期待されています。

奈良県菓子工業組合

東京

東京都菓子工業組合 東京都菓子工業組合協力会
恒例「新春合同懇親会・新春講演会」開催

毎春恒例の東京都菓子工業組合・東京都菓子工業組合協力会との「新春合同新年会・新春講演会」が平成26年3月4日、上野「精養軒」にて開催されました。

当初、2月14日に開催予定でしたが当日は朝から雪、天気予報も夕方にかけて積雪の恐れがあるとの予報でした。協力会外海会長の素早い決断で延期の決定をいたしました。結果は関東甲信越地方は記録的な大雪、東京の交通網も夕方から大混乱。予定通り開催を進めていれば、当日自宅まで帰れない人が大勢でたと考えられ、会長の立派な判断で会員の皆様に迷惑をかけずにすみました。しかしながら事務局は100名以上の参加者に中止の連絡。会場、講演者に延期の連絡そして次回の予定。大変なご苦労があって3月4日開催することが出来ました。今回の大雪でライフラインの数々が寸断され、物流がストップ。日販品を製造している組合員は前日出荷した商品がお店に届かず賞味期限切れで廃棄、当日製造した商品は出荷できず廃棄。二日分の売上がなくなってしまった組合員もいたり、従業員が出勤できず工場がストップしたり、原材料の入荷が送れたり大変な被害がでました。

新春講演会

今回新春講演会にお迎えした講師は、経営ジャーナリストの疋田文明氏です。『元気な会社の経営』をテーマに講演をしていただきました。

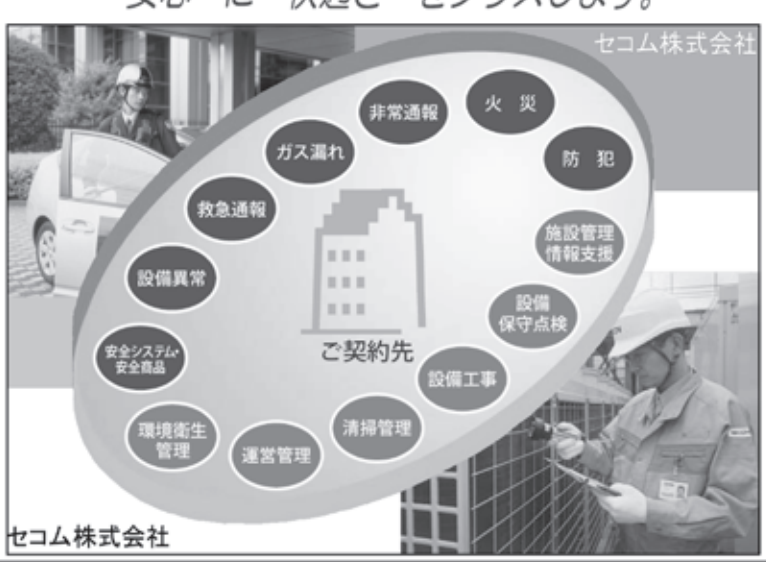
疋田文明氏は1950年奈良に生まれ1979年竹村健一氏と共に竹村健一未来経営研究会』を企画設立して、事務局長に就任。現在は経営ジャーナリスト、コンサルクントとして企業経営の現場を直接取材し、事例の紹介を中心に講演、執筆、経営指導を行っています。

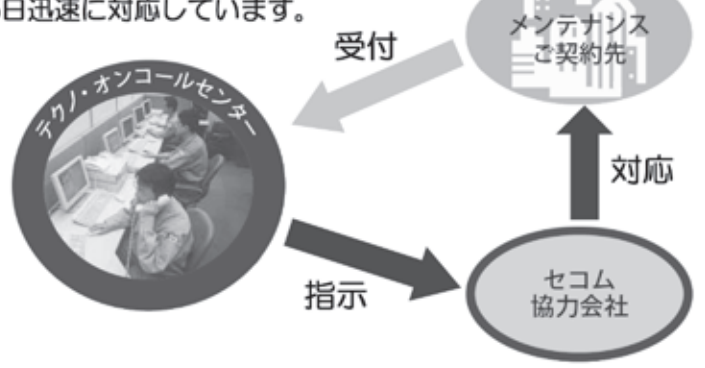
講演内容は現在も大変厳しい経済状態が競いているが、そのような中でも元気な会社は

ある。特に中小零細企業は①トップが現場に近い、問題がすぐ把握出来る。②意志決定が早い。③一人一人の人間が多くの部門を学べる。④資金力が大企業に比べ弱いことで知恵がでる。そして経営に必要なことは①『先人の知恵に学ぶ』上杉鷹山・渋沢栄一、二宮尊徳、小林一三、岩切章太郎、先人たちの知恵は、厳しい時代の経営に大きな示唆を与えてくれる。②『経営力を鍛える』経営力とは組織を持続的に成長させる力。③『元気な会社から学ぶ』元気な会社には必ず共通したものがある。新しい顧客の獲得。古い顧客の維持。色々な事例を紹介し、大変わかりやすくどれもすぐやれそうな、元気のでる素晴らしい講演で、参加者一同大変勉強になりました。

さて、その後会場を移動しての懇親会です。二葉晃司氏（二葉製菓㈱代表取締役）の司会により黒川耕次名誉会長（三黒製菓㈱取締役）の挨拶があり、レオン自動機㈱取締役執行役員国内営業本部長片山芳夫氏の乾杯で開宴し、懇親会に入りました。100名近くの参加者で会場は大いに盛り上がり、しばしの懇談のあと平塚正幸氏（平塚製菓㈱代表取締役）の中締めにてお開きとなりました。

東京都菓子工業組合・黒川耕次

トータルビルマネージメントサービスのご提案
建物の資産価値を長期的に維持する、効果的な総合管理サービスをご提案します。
セコムグループならではの強力な連携で“安心”に“快適さ”をプラスします。


SECOM セコム株式会社
テクノ・オンコールセンター
設備の異常、トラブルに24時間、365日迅速に対応しています。


セコム株式会社
設備・メンテ事業部 メンテナンス部
http://www.secom-techno.co.jp/
〒164−0013東京都中野区弥生町5−6−11 ステーブル中野ビル
TEL.03-5340-5208 担当：野中・筒井

熊本

くまモンおやつプロジェクト「おやつもなか」発売だモン

熊本県では、県産農林水産物を使用した「おやつ」を提供し県内の子どもたちの食育や、消費拡大、地産地消などを進めることを目指した「くまモンおやつプロジェクト」を推進しています。

くまモンおやつプロジェクト　おやつもなか（写真は熊本日日新聞より）

熊本県菓子工業組合では、この「くまモンおやつプロジェクト」に賛同し、くまモンをかたどった「おやつもなか」を開発しました。

組合で、県産もち米を使った共通のもなか皮を作り、それに各店オリジナルの熊本県産素材を使った、和風・洋風いろいろな中身を詰めて仕上げるというもので、平成25年12月20日より発売を開始しました。

この取り組みを地元県民の皆様に伝えるべく、平成26年1月28日にホテル日航熊本にて、発表&試食会を行いました。

会場には、熊本県の小野副知事はじめ、人気のくまモンもかけつけ、熊本のテレビ、新聞社等マスコミもたくさん取材に訪れ、関心の高さがうかがえました。

会場には各店が持ち寄った約20種類の最中が並べられ、副知事やくまモン、そして招待した小学生や先生方に試食をして頂き、子供達にはお土産にしました。

この取り組みには組合員48社が参加し、自店のみならず、各地物産館やホテル、空港などにも徐々に広がりつつあります。

最中の中身は、それぞれ組合員の得意な技術により、小豆餡や芋餡の和風なものから、小豆入りの生クリーム、イチゴ、生チョコ、パフチョコ、フロランタン（ナッツ等をおキャラメルでコーティングしたもの）、ギモーヴ（フランス菓子のマシュマロのようなもの）などの洋風なものまで、独自性とバリエーションに富んでいます。

おやつもなかの皮の販売は、熊本県菓子工業組合員限定になっておりますので、これを機会に組合員に加入された会社もありました。

まだ試行錯誤の過程にあり、販売に至っていないお店もありますが、今後足並みをそろえ、ますます広がっていく事を期待しています。

熊本県菓子工業組合事務局・野田尚美

愛媛

愛媛マラソンde団子 うつぼ屋のおもてなし

愛媛マラソンとうつぼ屋の出会いは、五年程前にさかのぼります。2010年に市民マラソンになり、それによってルートも変更になりました。本社・工場前を通過することに伴い、大会を運営する地元テレビ局より協力の依頼がありました。地域貢献できるよい機会だと思い、当日は会社を休業し社員総出でボランティアに参加することにしました。そこでうつぼ屋らしさ、愛媛らしさを出すために、坊ちゃん団子の提供をすることにしました。

松山名物の坊ちゃん団子は、夏目漱石の小説「坊ちゃん」に由来したお菓子で、現在「道後温泉本館のお茶菓子」として弊社の団子が提供されています。

愛媛マラソンでの坊ちゃん団子の提供において、一度目は要領を得ず対応に苦慮しました。しかし、回を重ねるごとに社員一同楽しめるようになり、それと同時にランナーの方々から「坊ちゃん団子を食べるのを目標に頑張った」「食べて元気をもらった。美味しかった。」など、ありがたい言葉を頂けるようになりました。

今年は弊社の創業記念として「うつぼ屋おもてなし茶屋」を設け、白玉ふるまいぜんざい、お菓子とお茶の提供、顔出しパネルなどを用意し、応援に来られた方や地域の皆様にも、大変喜んで頂きました。そして地元マスコミはもちろんNHKの「ランスマ」という番組の密着取材でゲストランナーの道端カレンさんにも坊っちゃん団子を食べて頂きました。

昨年市民マラソン全国人気ランキング一位となり、今年は約8200名もの参加があり、完走率も90％以上という素晴しい大会になりました。

日本最古の歴史を誇る道後温泉と共に愛媛を代表するイベントになった事を、大変嬉しく思います。今後も感謝の気持ちを忘れずに、参加して良かったと言われるようなおもてなしができればと思います。

愛媛県菓子工業組合理事・㈱うつぼ屋代表取締役・伊狩詩朗

愛媛マラソンにて坊ちゃん団子を提供

岩手

北国岩手の「新作菓子の開発」 鎌田講師迎え菓子技術講習会を開催

岩手県菓子工業組合では、広島菓子博の関連事業として、日本菓子専門学校講師の鎌田克幸先生を総括お迎えし、去る十一月十四日、盛岡市大沢河原のマイスター日の本を会場に菓子技術講習会を開催しました。

講習会は、広島菓子博出展に伴い導入された「いわて希望ファンド」事業の一環として実施されたもので、鎌田講師を招聘した講習会は、本年度二回目の開催となりました。

今回は「新作スイーツの開発」と題して、丸鯛、組笹、花びら餅、ミルク饅頭、酔いどれ饅頭、竹笹包み栗蒸し羊羹の六品目のほか「酵素糖化水飴」の最中餡等への導入法など基礎的な知識も再講習しながらの受講となりました。特に「組笹」は、参加者も一個一個手に取り笹の包み方の実技指導を受け、実り多い講習会となりました。

当日は、多くの組合関係者、日本菓子専門学校卒業生など、多くの皆様が受講され鎌田講師の説明を熱心に耳を傾けていました。

講習会を企画した、岩手県菓子工業組合阿部大司技術部長は「本事業の講習内容は、事業成果として報告書にまとめ、今後も積極的に技術習得に取り組んで行きたい」と語っています。

岩手県菓子工業組合・小沢仁

菓子技術講習会

卓上撹拌機KRシリーズ

ガス加熱タイプ（鍋容積14L）　IHタイプ（鍋容積12L）　ガス加熱タイプ（鍋容積22／30L）　IH･α（正逆転）タイプ（鍋容積22／30L）

KRミニシリーズ　KRjr（ジュニア）シリーズ

幅広い用途にご利用頂ける万能機！

あん煉り機、すり鉢、うらごし機、ミキサーとして、使い勝手、用途の広さ、性能の良さをご満足いただける卓上撹拌機。撹拌軸は斜軸自転公転式で、焦げ付きやムラなく均質に撹拌します。

用途に合わせた多彩なオプション

用途に合わせて、熱源、羽根材質、鍋容積・材質などを選択頂けます。また、多彩なオプションもご用意しています。
（下記以外にも、カスタードクリーム用撹拌子、温度センサー、安全ガード、鍋傾動架台、重量計などがございます。）

2本杵／すり鉢セット（KRミニ用）　うらごしセット（KRミニ／KRjr用）　製あんオプション（原穀2kg、KRミニIH用）

食品加工機械・製菓機械のシステム化をめざす
株式会社 カジワラ
http://www.kajiwara.co.jp　カジワラ　検索
営業本部 〒340-0811 埼玉県八潮市二丁目1000 ☎048(994)5551

本社 ☎03(3842)6611
東京営業所 ☎048(994)5551
札幌営業所 ☎011(892)0601
仙台営業所 ☎022(238)4661
名古屋営業所 ☎052(582)6421
大阪営業所 ☎06(6541)3561
広島営業所 ☎082(291)7011
福岡営業所 ☎092(712)4551

香川

四国内の菓子店めぐり
高知県菓子組合へ研修旅行

本年度高知県菓子工業組合への研修旅行は、従来のどちらかというと観光に傾きがちな旅行を脱してお菓子の勉強や経営を勉強させてもらうことにしました。

研修先には最初は、山口県や、島根県も考えていましたが、今回は、四国内の菓子店をめぐる菓子店見学ツアーとして実施しました。

「たから菓舗」前にて

研修前日までは、積雪で高知道や徳島道も通行止めとなっていましたが、当日は、晴天に恵まれ、高速道の通行止めも解除されましたので、予定通りの研修をすることができました。

一行12名は、2月16日午前7時中村市を出発して、途中、高知の組合事務所と、高知駅で人数を拾って、吉野川沿いに徳島県に入って、まず最初の訪問先の脇町の川田光栄堂様では社長の川田様から、「うだつ」の街並みを案内してもらい、その街並みにある光栄堂様のお店を見学しそのあと本店に移動して研修しました。

次いで、鴨島町の青山様をお訪ねして社長様から、お菓子の説明や、売れ筋商品などのお話もしていただけました。

3番目は、石井町の岡萬様です。岡萬の岡田社長様とは、ブロック会や広島博などで面識があったので、つい話が弾み、長居をしてしまいました。徳島県の最後は、このたびの研修先の紹介にお世話になりました理事長の斉藤さんを表敬訪問して、その夜は、淡路島のロイヤルホテルに投宿しました。

翌日は、香川県入りをして、まず、東かがわ市の三盆糖の製造メーカーで名高い、黒川梅光堂を見学して、和三盆の工程の説明を受け、実際に「研ぎ」と「絞り」を見学しました。またそのあと高松市に入り、菓匠柴山（鈴木さん）の店舗を訪問し、そこではお抹茶の接待を受けおいしくお菓子とともにいただきました。お昼を宗家くつわ堂の郷東店で済ませた後、かねすえ（包末さん）で工場見学と、香川特産のオリーブや、希少糖入りの「大禹謨」のお菓子まで土産に頂いて、さらに菓子木型の陳列室も見学後に浜田さんの経営する「夢菓房たから」さんの広大なお店に立ち寄りました。そこでは、切れ目なく訪れるお客様の数に感嘆しながら、帰宅の道につき午後7時無事に帰宅できました。今回の旅行は観光を排して、仕事の研修に特化したもので、今までの旅行の中でも一番意義深い研修旅行であったと思います。

香川県菓子工業組合理事長・田村日出男

岐阜

栗きんとん発祥の地 中津川
組合の結束・交流で技術向上

文豪島崎藤村の「夜明け前」に「木曽路はすべて山の中である」の書き出しで知られ、日本の近代文学を代表する小説のひとつとして評価されているこの地が岐阜県中津川市であります。和菓子にはその土地、その環境でしか生まれなかったものが数多くありますが、その一つが「栗きんとん」であります。

この地方は山間地であり、古来より春夏秋冬自然からの恵みはとても貴重で大切に利用してきました。江戸時代にさかのぼりますが、秋には山栗が実り、自生している栗を各家庭では収穫し、秋の味覚を栗ごはんにしたり囲炉裏で焼き栗、茹で栗、かち栗にするなど生活の知恵でいろいろな食べ方をしていました。蒸した栗を切って中身を取り出し、すり鉢でつぶし、塩、あるいは砂糖を入れ出来上がったものを餅や、ご飯にまぶしたり、余ったものをふきんで絞ったりして食べていたものが栗きんとんの始まりとされています。

その後、明治の中ごろになり菓子屋によって商品化されたと伝えられています。

大正時代になると中津川で栗の栽培がはじまり、大粒の栽培栗をたくさん使えるようになると、栗きんとんの生産量はどんどん上がっていきました。それにつれて菓子屋も増え、それぞれの店が味を競い合い鍛錬し、その結果、地域ぐるみで菓子文化が発展し、「栗菓子の里」として知られるようになりました。また、中津川では文化・伝統などに秀でた所であり、数多くの文化人たちを輩出しています。このような事から、中津川では古くからお茶を飲みもてなす習慣があり、お茶を愛する人が多く、それで必然的に菓子について「うるさい」人が増えたようです。口の肥えた粋人が良い菓子を育てたといえるでしょう。

現在、中津川菓子組合二十三軒で構成しています。菓子処にしては少ないように感じられますが一店舗で複数店構えている店が多く、中津川市内で約四十店あり、非組合員も合わせますと七十店を超え、人口（約八万五千人）比するとかなりの数になります。まさに激戦区で、その中で各和菓子店が独自性を出しながら努力しているのが現状です。

当組合員らは結束していますが、秋には山栗が実り、自

ふるさとじまん祭

栗きんとん

競争相手ですから、あまり立ち入った話もしませんが、当組合では何でも話します。組合が結束できるのは顧客の住み分けが進んでいるからでしょう。中津川菓子組合では昭和六十二年より菓子まつり（ふるさとじまん祭）を行っておりますが、昨秋開催された菓子まつりでは、市外県外より十四万人の方々が栗きんとんを目当てに来られました。同まつりを通じて各組合員が良い意味で対抗意識を持ち技術力向上のため日々努力し、まつりで市内の菓子店が一堂に集まり、新製品誕生のきっかけをつくる。菓子処中津川を支える原動力なのです。

中津川菓子組合顧問・原善一郎

菓子の商品名やロゴマークの商標登録なら
響国際特許事務所にお気軽にご相談ください。
～初回相談無料・全国対応可～

HIBIKI IP Law Firm 響（ひびき） 国際特許事務所

□国内・海外の特許権、実用新案権、意匠権、商標権の取得・相談
□ブランド保護 □知的財産権の契約・係争 □知財教育サービス

〒221-0835
神奈川県横浜市神奈川区鶴屋町3-33-8 アサヒビルヂング10F
TEL : 045-412-6701 FAX: 045-412-6703
E-mail : hibiki@ipnew.jp（特許） tm-hibiki@ipnew.jp（商標）
URL : http://ipnew.jp（事務所総合）
http://trema.jp（商標登録支援サイト トレマ）

あなたの笑顔に
会いたくて…

本格的カステラ
（スライスしてあります）

チーズカステラ
（型焼き）

ブランディケーキ
（X.Oたっぷり）

はちみつカステラ・チーズカステラ・ブランディケーキ
組み合わせて大・小2本入、3本入に出来ます。

サンプル・案内書送ります。
電話・FAXお待ちしています。

加賀で育って76年
こまや製菓株式会社
〒923-0854
石川県小松市大領町そ20
電話〈0761〉21-5952
FAX〈0761〉21-5958

花豆マフィン

あんていらみす

まんまろん

オリジナルの菓名を付けて、
詰合わせのアイテムにどうぞ。
・1個づつ酸素を除いて包装しました。
1ヶ月間、出来たての風味を保ちます。
・1ケース合わせて（240個）から発送致します。

石巻の震災と復興

その②

全菓連では、震災復興を進めている石巻市を訪問、齋藤敏子氏（石巻観光ボランティア協会会長）の説明をいただき、被災地を視察しました。

犠牲者を出した原因

今回大きな犠牲者を出した原因は、津波を考えていなかった人が多かったことだ。石巻は昭和35年にチリ地震津波が来て以来、被害がなかった。チリ地震津波の時は、海岸に2mの被害だったので、恐ろしさを知っている方も少なくなっていた。それを風化しないように言い伝えていれば、認識が変わっていたと思われる。そのような状態だったので「津波が来る」といっても2階に避難していれば「この前だって、こんなところまで来なかったよ」と言う方も多かった。3月11日の2時46分、大きな揺れのあと津波が来る間に雪が降り出し、本当に寒かった。2階にいる方は、津波が来ると慌てて屋根の上に避難した人が多かった。津波をかぶり、ぬれたままの状態だった方の中には、ヘリコプターで病院に運ばれても、低体温症で亡くなった方がいた。そういう犠牲者も含まれている。

市立病院が津波で全壊したので、日赤病院しかなかった。ヘリコプターの音が一晩中鳴り響き、ボートで助けられた方々など運ばれてきて、野戦病院さながらだった。私も身内が病院に運ばれたので、3日過ぎてから行った。玄関にビニールシートが敷かれ、点滴しながらしゃがみ込む方もいた。少しよくなると外されて帰される状況で、こういう光景を見たのも初めてだった。「身内が運ばれたと聞きましたが、どこにいますか」と聞いたら「どこにいるかわからないから、自分で探して」という大変な状況だった。高台で地震と津波の被害が無かった地域に体育館があるが、当時、遺体置き場になっていた。3千4百名の方々が亡くなっているので、本当に大変だった。火葬をするために山形や東京に運んだ方もいた。

大川小学校

旧北上川沿い

町を通っている方の川は旧北上川で、津波がこの川を上って被害を出すことはまさかまさかの連続だった。こちらの川ではべっこうしじみがよく捕れる。粒が大きいので、全国から注文があるのだが、津波の影響があるので漁獲量が少なかった。川沿いのヨシは、6、7月になると青々としていい風景になり、風の音百選にも選ばれた。しかし、ヨシが群生していた場所は、津波で元に戻らない。また、横川の川付近は土地が低いのに、家がそのままの状態で残った。同じ川や海のそばであっても、流れによって被害がないところもあった。また、津波で落下した新北上大橋は、最近、再建したばかりだ。大きな被害があった地域は、まだ工事が続いているのでダンプカーが大変多い。桃生などの漁業を営んでいる地域は冠水が続いているので、護岸工事のダンプカーが多くなっている。

大川中学校、大川小学校付近

大川中学校は津波でかなりの被害があり、全部解体された。地震の時は卒業式で、その前に式が終わっていた。職員室でほっとしていた時に先生方が揺れを感じ、屋上に避難したが、津波が襲ってくるのでどこにも行けなくなった。中学校の前に電柱があり、津波で流された女性がつかまっていた。その方を助けるために、先生方は綱引きの綱を何度も投げて、体に巻き付けて助けたという。

大川中学校付近
（田畑ではなく住宅等が流された跡）

大川小学校には108名の児童がいたが、先生と合わせて84名の犠牲者が出た。住民感情も強いので、お参りをする時には、記念撮影はご遠慮願っている。最近、お地蔵様を建ててくださった方もいるが、皆さん力を合わせて慰霊碑を建てた。ここで助かった男の子がおり、今は中学生になって、津波の被害を伝えるために東京に行った。遺族の人は「大変なので、いつまでも残してほしくない」という人が多いのだが、その子は「この学校があるから、その時のこと、自分たちが学校に通っていたことが思い出される。なくなったら寂しい。残してほしい」と言う。

女川の中学生も「津波を代々伝えていきたい」と、千年も持ちこたえる石碑を21ヶ所につくるという。自分たちで募金をして集めたお金で、まず1ヶ所目を建てている。

また、現在、第三者機関が来て色々調べているが、津波に対しての防災の意識がなく、訓練もしていなかった。本当に全体が津波に対する認識が少なかったことが一番の原因だ。大震災が起こって初めて気づいた状態である。

大川小学校の慰霊碑の葉ボタンはNHKで放送された。大川小学校にはまだ行方不明の児童が4名いる。今もご父兄の方は、その時の状態を検証している。児童のことはいろいろ報道されたが、実は先生も亡くなっている。先生の親御さんは、自分の息子も亡くなったけれど児童が犠牲になったので、ひた隠しにして、口に出さなかった。震災が終わった後に、ご両親が畑仕事を営んでいるところ、あるご夫婦が来て、時々顔を会わせるようになった。そうしたら大川小学校の話が出て、実は畑に来ていたのは亡くなった児童のおじいさんとおばあさんであることがわかった。驚いてお話をするようになった。児童の祖父母は自分のことばかり痛みを感じていたけれど、亡くなった先生のご父兄が、息子が亡くなったことを言い出せないままでいると知った。その亡くなった先生のご両親が葉ボタンを作っており、慰霊碑に飾るようになった。慰霊碑ができる前は旧校舎に、生徒の数だけ並べて置いてくれた。お互いにつらい思いをしていても、言い出せない方もおり、大川小学校の惨事はいろいろな大変さを知らせてくれた。

こういう問題が起きてから、その時の防災マニュアルはどうなっていたかと語り始める。けれど、防災マニュアルはあっても避難場所を確保していないところが多かった。ただのマニュアルだけでは、いざ大震災が起こった時には役に立たないと、教訓として教えてくれた。

雄勝地区

雄勝も大変な被害があった場所で、以前はホタテのとれるいい浜だった。雄勝はスレートが有名だ。東京の東京駅の屋根は、雄勝のスレートでふきかえられている。震災当時は、東京に出荷するためにスレートを置いていたが、津波で流されてしまい、一時は東京駅もふきかえられないとがっかりしていたが、残っていたものを1枚1枚手洗いして送ることができた。この地域もだいぶ被害があり、田んぼのように見える場所は住宅があったところだ。

ボランティアの活躍

瓦れきがたくさんあった時や2年目に入るころまでは、肉体的なボランティアが必要とされた。その後、仮設住宅に暮らす多くの方々が心の支えを必要としているので、そうした面のボランティアが活躍されている。また、いろいろなイベント、催しをしながら、仮設の方を激励するなどのボランティアが多い。石巻に住所を移した方もいる。社会福祉協議会を通してだけのボランティアは、去年の8月ころまでのべ28万人、個人的に来ている方も含めれば、のべ30万人は来ただろう。

次号に続く。

全国菓子大博覧会第18回・第25回
名誉総裁賞受賞

特許取得済　ミクロペースト（1kg～8kg）　㊟上新粉　20kg

その他各種製菓材料取り揃えております。

お米の粉

米粉倶楽部
米粉で、食料自給率アップ！

家庭用 500g ／ 業務用 20kg

国内産米使用の米粉。天ぷら、唐揚げや、ピザ、パンづくりなど幅広くお使いいただけます。

株式会社 波里
ナミサトは、自然の息吹を大切にします。
http://www.namisato.co.jp

本　　社　〒327-0046　栃木県佐野市村上町903　TEL.0283-23-7331　FAX.0283-23-5401
東京営業所　〒101-0032　東京都千代田区岩本町1-8-16　TEL.03-3851-7331　FAX.03-3851-2900
大阪営業所　〒532-0011　大阪府大阪市淀川区西中島7-7-2　TEL.06-6307-7331　FAX.06-6307-1211

全国菓子工業組合連合会青年部では第15回東北・北海道ブロック大会で鈴木隆一氏（株式会社でん六代表取締役社長）を講師に迎え、「マメに生きる」をテーマに講演を行いました。

マメに生きる その②

鈴木 隆一 氏（株式会社でん六）

先月号より続く。

4つの誓い

今まではでん六豆の成功に浮かれ、つくれば売れる、製造能力イコール売り上げだと思い上がって、社会やお客様が変化することに気づかなかった。これからは変化に対応しながら、お客様の望む商品をつくっていかなければならないと方向転換した。これが顧客第一主義の経営理念を制定した昭和53年のことだ。この時につくった「でん六私たちの誓い」を毎朝みんなで声を出して一字一句違わずに唱和している。「でん六私たちの誓い。顧客第一主義を貫きます。ひとつ、日本一おいしいよい商品をつくります。ひとつ、お客様の望む商品をつくります。ひとつ、お客様に鮮度のよい商品をお届けします。ひとつ、安全衛生に万全を期します」という4つの誓いである。これは全てを網羅していない。別に大事なこともあるのだが、あの時、自分で自分の会社、自分のあり方、やり方を自己否定し、覚悟を持って新しい方針を打ち立て、経営の行動を変えていった。私はいまだにその時の経営者の覚悟を感じる。私が勝手に別の条項を加えて5つ、6つにすることは簡単だが、敬意を表し、いまだに変えずみんなで毎朝唱和している。

経営者と全社員の価値判断の基準

経営理念とは何か。経営者が経営理念に照らし、自分の経営と決断が間違っていないか、正しいかを判断する物差しだと思う。経営者だけでなく、全社員、全従業員の決定の判断基準だと思う。お客様にとってこの行為はどうなのかと考えた時、例えば現場の従業員が間違えて使用期限の切れた原料を使ってしまった。調べると、商品には使えない。金額は大きかったが廃棄処分した。という事例がある。私のところまで「社長いかがしましょうか」と来ることはまずない。下の者が判断して、上の者は「その通り、わかった」とするだけだ。社内に規定類やマニュアルもあるが、根本は経営理念だと思っている。

経営理念は、情熱の源泉でもあると思う。簡単には実現できない、守るには苦しい面、つらい部分もあるが、だからこそ価値がある。簡単に守れる経営理念は要らないだろう。また、実践するものであり、額縁に飾るものではない。これは前社長が教えを乞うた一倉定という経営コンサルタントの経営理念についての考え方だ。

喜働とは

私は顧客第一主義と相互信頼の経営、この2つをしっかり守っていく一方、もう1つ私なりの経営に対する理念がある。私が10年前に自分で決めたテーマ「豆を究め、喜びを創る」だ。一言でいえば喜働経営、喜んで働く経営。まず自分自身、私が喜んで働く。そして、従業員がみんな喜んで働く。そうすればいい仕事ができて、いい商品がつくれて、お客様にも喜んでいただける。喜んでいただいたお客様から例えばファンレターや売り上げ、利益で返ってくる。時には喜びではなく、クレームという形でお客様の声として返ってくるものもある。喜びもクレームも返ってきたものは喜働の原動力となり喜んで働く。このように喜んで働く喜びの循環をつくっていきたい。工場で朝礼をする時、経営計画の発表会も含め、色々な時に喜働をテーマにしながら話している。

喜働とは何か。嬉しい、ありがたい、お役に立ちたい、そういう心で働くことだと思う。自分が働き、お客様に喜んでいただく。あるいは従業員から「社長、ありがとう」と言ってくれた。当然嬉しくなる。また、感謝の気持ちもわいて、もっとお役に立ちたいと思える。それでまた働く。この繰り返しだと思う。

朝の有効活用

家庭では朝4時半に起きることを原則にしている。二次会に参加する場合は厳しいので5時半に起きることもあるが、基本は4時半だ。起きて洗面した後、まず第一番に自分の決意を誓う。私の誓いは、日本の平安と人々の幸せを念じ、進んで困難なことに飛び込み、切り開くことだ。2年前、東日本大震災からその言葉を唱え、スタートしている。次に、机に座り朝とその日のスケジュールを紙に書く。朝は作業効率がよいので、1時間刻みではなく、15分、20分刻みの仕事を3～5つ書くようにする。頭の回転がよく、アイデアもわきやすいので、短時間で新しい発想をするやり方だ。具体的には新しいものをつくり出す仕事をする。スピーチや文章をストーリーにしたり、起承転結を考えてメモする。これからの会社の計画をつくる時も新しい発想がわいてくる。朝は不安になったり、後悔したりすることがほとんどない。普通に頭を回転させていくと、前向きで積極的な考え方になっていく。反省できても後悔しない。逆に後悔はできないと思う。お礼状を書くのにあてることもある。

朝は本当にすばらしい。本来自分が持っている力を引き出せる。昼間や夜は、不安やおそれ、好き嫌い、苦手意識、怠け心、締め切り病が顔を出してくる。朝は自分のわがままが出ない時間帯なので、本来の力が素直に自然に発揮できる。だから、私は時間がまとまってとれない中でも、朝を有効活用することで、新しい発想や決意をする。経営者として成り立っているのも、朝の時間を活用すればこそと感じている。

朝だけでなく昼も夜も自分の力を発揮できたら、もっといい経営者になれると思う。少なくとも自分のわがままに縛られていることはわかった。自分は意外と好き嫌いは少なく、わがままでない人間だと思っていたが、実はすごくわがままなことがわかった。気付くのが大事で、次の新しい心の習慣に置きかえていく最中だ。素直な心で生きたいというのが今の願いだ。

次号に続く。

実践するもの

色々な機会に私は働く喜びを感じる。当社の蔵王の森工場で新豆落花生の収穫祭をした。近くの保育園児に来てもらい長靴を履いて収穫してもらう。5、6歳の子供たちが、みんなで手をつないで畑に入り、1株ずつ引き抜く。引き抜いたとき、土の中から殻付きのままの落花生が顔を出すと「わあすごい」と、歓声が上がる。表情を見ると目の輝きが違う。嬉しそうにしている。その声を聞き、表情を見た時、私はこの子たちのためにもでん六の社長として頑張りたいと思う。

新豆落花生の収穫祭

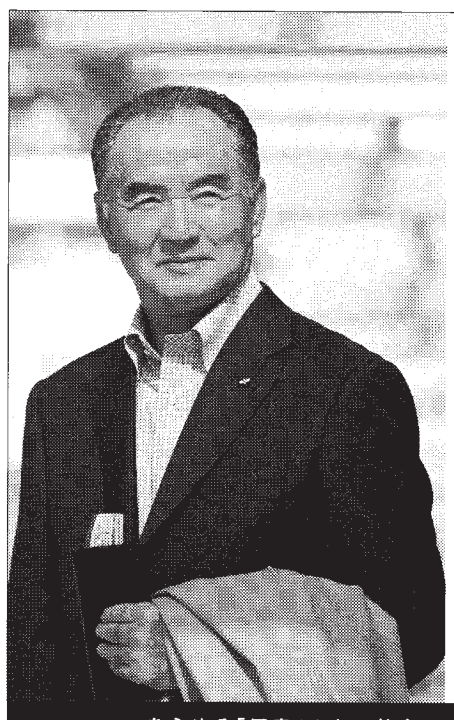
従業員の子供たちと接することもある。いも煮会バス旅行で、親子が楽しそうに遊んでいる様子を見ると経営者としてこの子たちのためにも頑張ろうという気持ちになる。お客様のファンレターも読み、工場の人にも紹介している。私は工場を巡回するのが好きで、朝礼で皆さんの前で挨拶し、その後巡回する。従業員と「おはようございます」とかわすが、挨拶で皆さんから元気をいただける。それが私の喜働の源になっている。

「でん六朝活委員会」の活動

朝礼提案をしている。朝礼で話したことを、自分でまとめ、パソコン上の掲示板に掲示をしている。パソコンを持っていない工場の従業員には掲示板で貼り出している。社長になって10年やっており、読み返すと今までの自分の考え方の変遷が感じられるので、これからも続けたい。

今、会社でどんな喜働の実践をしているか。レベルの高いラジオ体操や朝礼をしている会社がたくさんあり、朝礼コンテストで優れたものも見た。でん六の会社の商品は一流かもしれないが、朝礼は三流で恥ずかしいと思ったので、レベルアップしたいと思った。最初は自分で率先垂範というか、細かいところまで口出しして頑張ろうと思ったが、私が言うと皆さん萎縮するので、相談役か顧問の立場におさめた。比較的若い係長クラスの30、40代の職場の代表を集めてプロジェクトチームをつくり、月1回程度会議をして指導の方針を決め、ラジオ体操と朝礼が始まる前「手を上げた時に真上に行くようにしましょう」など具体的に今日のテーマを言い、終わってからうまくできたかフィードバックする。その繰り返しを4年くらいしたら、ラジオ体操も朝礼もレベルアップした。

形はそのようになったが、心はどうなのか。心がこもった朝礼になっているのかと考えた時は、まだまだと感じている。私は口出しをしないようにしているが、最近「これをやってください」と申し上げた事がある。挨拶で「おはようございます、いらっしゃいませ、ありがとうございます」と4拍子で練習するコーナがある。その時に「誰に向かって挨拶をするのか。きょう自分が一番笑顔のつくりやすい人を思い描いて挨拶してください」と申し上げた。それは仕事の関係でなくても構わない。自分の家族でもいいからきょう自分が一番素直に笑顔になれる人を思い描いて挨拶する。朝礼で大事なのは、心を込めた挨拶、笑顔、3番目に形、動きをそろえることだ。そこまでは到達していないが、頑張って行けるようにしたい。一番よかったのは、毎日テーマが提出され、やればやったで結果が出てくるので、マンネリ化しないことだ。


SECOM
あらゆる分野に、
安全と快適のサービス。
ご家庭から、店舗や事務所、さらに工場など
大規模物件に至るまで、目的や用途に合わせ、
最適な安全システムをお選びいただきます。
Security by SECOM
あらゆる「不安」のない社会へ。We are SECOM.
セコム株式会社 第1営業部 〒163-1312 東京都新宿区西新宿6-5-1アイランドタワー12F TEL 03-5339-8762（担当：西村）

セラミック製
錦玉型
ゼリカップ
各種取り揃えて居ります。
全国菓子道具店、原材料店
でどうぞ
カタログは下記へ
〒488-0012 愛知県尾張旭市三郷町角田1123
（株）三郷製型所
TEL 0561－53－2504(代)
FAX 0561－53－5366

全菓連では全国役員研修会で平松きよ子氏（株式会社たこ満　相談役）を講師に迎え、「接遇と従業員教育」をテーマに講演を行いました。

接遇と従業員教育

その③

平松　きよ子氏（株式会社たこ満）

先月号より続く。

10、慰安旅行と忘年会

社員旅行と年1回の忘年会を毎年行う。委員会組織になっており、従業員より6～8人選出されて組織して出し物をしてくれる。旅行に行った時は、宴会の2時間をどう組むか、バスの中で飽きないようにどう楽しんでくれるか。工場の人と店の人がふれあう時はそうないので、そんな時に工場と店の委員が考え、色々な催しものをする。忘年会も2、3時間誰1人帰ることなく、どんな芸が出るのか、楽しみにしている。

11、経営計画書

経営計画書は1年に1回発行される。私たち自身の年間目標が書かれており、その下に月間目標、それについての反省文を書く。それを見た店長が思いを書く。次に部長、常務、社長のコメントが入る。上がっていくだけ人数が多くなる。店の人たちは10人、多い店で20何人、部長になると180～200人くらい書かなければいけない。社長はパートと正社員にコメントを書く。ワンウェイではなく、ツーウェイのほうが働き甲斐がある。

12、バースデー

お誕生日に渡すものがある。大体はケーキをいただいたり、おめでとうと言われたりするが、特に若い子の親御さんが自分の子供がどう活躍しているか心配されるので、社長のコメントをつけ、お父さん、お母さんのお誕生日にプレゼントしている。既婚者の方は奥様もしくはご主人様だ。会社では「こう頑張ってくれています」という会社通信みたいな形で出させていただいている。

世界ふじ

13、たこ満の思い

従業員があって、今があるということで営業をさせていただいている。このため、創業者の思い、最初にたこがおいしかった思い、利他の心、16歳の女の子が入ってきた時の思い、経営理念の浸透、どんな時にもありがとうと言える感謝の心、各委員会組織やパーソナルコーチによる仲間づくり、社会的活動、1時間くらい朝早く来てみんなでしている地域の掃除、地産地消による身土不二の活動、そんなことを大切に私たちたこ満は活動をさせていただいている。

私は与える側だったが、与えられる側から話があると思うので、中﨑からお話をさせていただく。

◎浜松本店長　中﨑恵美氏

私は、たこ満の浜松店で店長をさせていただいている。今年で入社5年目、店長としては2年目で、まだまだ勉強の毎日だ。

私がたこ満に入社しようと思ったきっかけは、会社説明会で社長や先輩方のお話が、今まで就職活動に対して自分が思っていたイメージとは異なり、驚くことが多く、自分を変えられる、自分にプラスになると思い入社させていただいた。私はそれまで会社で働くことは、今まで自分が習ってきたことを生かして、与えられた仕事を1人でこなしていくことだと思っていた。一緒に働く仲間ともほどよい距離感を保ち、常に1人だと思っていた。しかし、たこ満では一緒に働く仲間に対して感謝の気持ちを忘れないこと、お客様にありがとうと言っていただける接客、今日来てよかったと思っていただけること、笑顔、挨拶、当たり前のことをするなど、仲間と協力して喜びを分かち合い、誰かのために行動する。そして何よりも1人1人の成長が会社のためではなく、私たち1人1人の人としてのためであることを感じた。特に感謝の気持ちと、当たり前のことを当たり前にすることは頭でわかっていても、いざ言葉や行動にしようとすると、なかなか思うようにいかない。入社した頃は、当たり前のことができない自分と、仕事を教えていただく中で、うまくいかないことで申しわけない気持ちになったり、悔しい思いもあった。

しかし、その中で新入社員の研修中、パーソナルコーチという1つ年上の先輩が、毎日そばで仕事を教えて見ていてくれる。なぜできないのかから一緒に考え、どうしたらできるようになるのかまで一生懸命考えてくれる。できるようになるとうれしく、その気持ちは先輩と一緒なので、気持ちも2倍、3倍だ。こうした1つ1つのことで、日々当たり前のことを当たり前に行えるようにしたいと考え、取り組めるようになった。また後輩ができた時「当たり前のことが一番難しいんだよ」と声を掛け合い、教え合うことができるようになった。周りで見てくださっている方、支えてくださっている仲間に感謝の気持ちも自然と出てくる。何でも言い合えて、一生懸命に取り組むことができる環境だからだと思う。仕事中の接客でも社内の研修でもできないことは、その場ですぐ教えていただける。また、できた時はその場ですぐに褒めてもらったり、その時その時で評価をしてもらえる。教え合えることが自己成長につながっている。

店長をさせていただいてからは、教えさせていただくことも多くなり、新入社員だった時とは違う目線で物事を見ている。教えること、伝えることがいかに難しいかを感じている。例えばレジで機械が新しくなり操作が少し変わり、全員にそのことを伝えなければならない。自分の後輩にスムーズに教えることができても、私よりはるかに年齢や経験のある方に、一から教えさせていただくことはタイミングもある。わかっていることでも、もう一度確認を込めてお伝えしたり、間違っていることがあったとしてもお客様にご迷惑をかけてしまうことになる。しかし、先輩やベテランパートナーさんにも自信がある。うまくお伝えできない時、ベテラン店長や上司に教えていただくことで、お互いスムーズに仕事を進めることができて、気持ちのモチベーションも高めて、取り組むことができる。一言一言を相手の立場に立って考えること。教える側は何よりも、聞いてくださる側のことを考えることが必要だと学ぶことができた。

今、店長になって教えていただいたことを、すぐ実行に移そうと思えるのは、私を成長させてくれた先輩や後輩に感謝している気持ちを、仕事を通して伝えたいからだ。何事も前向きに行動する力を、もっと磨いていけるように取り組んでいきたい。

◎質疑応答

質問　どのような目標を具体的に出されているのか。

中﨑　私も先日オーディションをさせていただいて、上司とお話をさせていただいた。私は、私が不在の時に明確に指示を出す人の確立だった。平日はパートナーだけで店を回す日が出てきてしまう。パートナーに全てをお願いしてしまうと、その場のコミュニケーションが取りにくくなってしまうことがあったので、そうした面を解消させたい。自分が不在の時はパートナーの中で誰が今日の責任者か、誰に指示を仰いだらいいかをその場で明確に伝えられるようにシフト表に記入したり、前日に伝えることに取り組んでいる。

また、悪かったことは目につくのだが、よかったことをすぐ褒めてあげることができなかったり、よかったと思うだけで終わってしまうことがあるので、この人のこういうところがよかったと話し合い、目標を達成できるように評価し合っている。

質問　店に伺うと、全ての方が気持ちよくお迎えしてくれる姿勢が会社にあふれている。それが新入社員教育から始まると思うが、全社員に徹底するにはどういう心構えが必要なのか。

平松　最初に挨拶で重きを置かせていただいたのは、販売部だった。工場スタッフは気持ちよい挨拶ができなくて、デイリーニュースで取り上げたこともあった。今朝は気持ちよく出勤したのに、上司のAさんは気分が悪い。やはり気持ちのよい挨拶をしてもらいたいと、書かれることがあった。それに対し、多分その人は考え事をしていたのではないか。また、明日会ったときは、気持ちよく挨拶をしてほしいと書かれていた。店の人たちは気持ちよく挨拶をして評価も高い。でも、工場の人たちはそんなに評価されない。それではいけないので、たこ満心得勉強会を始めた。そして、挨拶を徹底的にした。ある時はリーダーが出て挨拶の練習をしたりして、大の大人が「何で挨拶だ」みたいな感じはあると思うが、そういう中で徹底してきた。私は挨拶ができる会社は、色々な方針も徹底できる会社だと思っている。それは率先垂範だと思う。

質問　女性社員が結婚されて、お子さんが生まれた後の働き方は、どうされているのか。

平松　どの会社もそうだと思うが、辞めずに大体産休、育休を取って戻ってくる。しかし、私たちは基本的に、土日は休めない。正社員は12時から夜7時までの勤務が多いので続けることは難しい。だから、パートナーで戻ってくる方が多い。会社側がその人の仕事への取り組みを見て、大丈夫という時は正社員になることも可能だ。年をとると介護もあるので、正社員からまたパートナーになる人もいる。パートナーで戻ってきた時はある程度の時給で、最初からの出発ではない。そういう人たちのほうが安心なので、60歳定年でも再雇用する。心配なのは、店に入った時にフレッシュじゃないという空気が多くなるので、高齢化してきているとは感じている。

◎当日配られた、たこ満の製品

○茶の葉フリアン

フィナンシェのお菓子で、アーモンドプードルとバターがふんだんに使われており、真ん中の緑の粉はお茶の葉でカテキンも摂ることができる。

○世界ふじ

パッケージに富士山の絵が出ていて、形も富士山になっている。中が白餡と緑茶餡で、乳菓なのでミルク饅頭だ。世界遺産にもなったのでお土産需要も高くなっている。

○初甘藷

秋限定の商品で、パッケージは和菓子だが睦浜産のさつま芋を使い、周りはココアパウダーでバターを使った商品だ。お芋が詰まっているので、昔から人気がある。

全菓連では全国組合研修会で「従業員教育と接遇について」をテーマにパネルディスカッションを行いました。

パネルディスカッション

従業員教育と接遇について その②

早川 賢氏（富寿家） 濱田 浩二氏（夢菓房たから）
西村 欣祐氏（西村清月堂） 目黒 留美子氏（お菓子の蔵太郎庵）

先月号より続く。

後輩を教えていく上での、先輩の心構え

渡辺嘉一郎（全菓連総務・コーディネーター） 先輩が後輩を教えていく上で、どのような心構えが必要でしょうか。例えば後輩に「教えて下さい」と聞かれたら、先輩は「忙しい」を言い訳にしないなどがあると思います。

早川賢氏（富寿家） 心がけているのは「忙しいから、時間がないから」という理由では、仕事は覚えられないことです。先輩が「私がやったほうが早いから」と、そういう理由で教えない場面が多々ありました。それではいけないと思い、失敗してもいいから最後まで全部やらせて、途中で口をはさまないようにし、製品ができ上がったら「作り上げる過程でここがこうだったら、こうなったんだよ」と教えさせるようにしています。途中でそこダメと言ってしまうと、商品としては正解な物ができると思いますが、最後までやらせてみて、どこの時点で間違ったかを指摘する力がないと後輩に教えられない。また、その後輩も次に入って来る後輩に同じような教え方をしなければならないので、教えることの難しさを知ることができます。

うちは今、女の子が2人います。最初にA子さんが入り、ある程度仕事を覚え、今度はB子さんが入ってきました。A子さんが商品を作れるようになったからといって、私は認めようとはしませんでした。A子さんがB子さんに教え、きちっとお菓子を作れるようになってからA子さんを認めようと思っています。A子さんもきちっと教えたいけれど、時間のせいなのか、どうしても「私がやったほうがうまくいく」と思ってしまいます。なるべくそう思わないように、思わせないようにして、後輩に教えることに取り組ませています。

渡辺 先輩は後輩を自分以上の人材に育てる、という心構えが大切だと思います。

西村欣祐氏（西村清月堂） 私のところには工場長がおり、その下に後輩の次長がいます。それは私の甥です。私の息子も京都の大学を出て、修行が終わって帰り、2年ほどたちます。私の娘も私の会社で働いていますが、やはり工場長に最初に資格を取ってもらいます。例えば一級や和菓子職を全部取ってもらい、次に次長に資格を取らせます。何回も滑って取りましたが、自信ができて、次に若い息子や女の子たちに教えることができました。何か資格を取ると自信が出て、伝えたいという気持ちが生まれてくると思います。それを見て私の息子も、若い従業員も、工場長、次長みたいになりたいと思い、また試験を受けます。それでつながっていくのと思います。

濱田浩二氏（夢菓房たから） 教える方も教わる方もなかなか完璧にはできないと思います。教えるほうが「これくらいのことは分かっているだろう」と思ってしまい、伝えきれないことが結構多いです。その子がうまくできるようになって「これだったらいい」ということで仕事をするのですが、そこで私は「できるようになっても間に何度かチェックをしなさい」と言います。教えられている方は先輩から「これうまくいったね、この調子でいって」と言われても、どこを見てうまくいっているかが伝わっていないことが多いです。時々見てやらないと違ったものになってしまいます。それで大量の失敗作品ができることが多々あります。後輩にしてみたら、ずっと同じものを作っているつもりだけど、違うものになっている。ということは、たまたま最初に作ったときにうまくいっただけで、先輩と後輩ではチェックしている部分が一致していないことがあります。何の仕事でも一旦うまくいっても、必ず何度もチェックするように言っています。チェックすることにより、伝わっていなかったことがわかるし、先輩が次に教えるとき「ここも言わなければいけない」と分かります。任せきりにせず「はい教えました」で終わらないよう、同じ仕事を最低3、4回は見るように徹底しています。

目黒留美子氏（お菓子の蔵太郎庵） 会津は狭い地域で、優秀な人ばかり、採用することはなかなかできないので、入社してから育てるしかありません。私どもでは内定した人に、5泊6日で入社前教育をしています。外部からの講師は一切頼まず、まず社長が自分の会社への思い入れやビジョン、理念を話し、あとは各部署の先輩たちが入れ替わり立ち替わり来て話をします。誕生日のケーキがどれだけ大切なことかというので、先輩がろうそくを忘れた失敗談を話す人もいます。今の子供たちは恵まれているので感動体験をあまりしていません。先輩の私たちが入って来る人たちを感動させることができないかといつも考え、そういう体験を積むことで「私も感動をさせられる人間になりたい」と先輩に憧れる気持ちに切り変わります。ほとんどの人が地元採用の自宅通勤なので、高校生の延長で社会人になられては困るので、切りかえさせるために、自宅を離れ、最低5泊6日の規律ある生活習慣を身に付けさせます。帰っていく時は、手紙で両親に今までの感謝の気持ちをつづります。両親に感謝し、自分が変わる姿に自分自身が驚き、入社するときは別人のようになります。入社してからは、不安な気持ちを、払拭させるためシスター制度をしています。新入社員に2~3年先輩のシスターをつけ、3ヶ月交換日記をします。会社で口に出して言えないことなど何でも相談し、失敗が多く、辛い3ヶ月を乗り越えることができます。新入社員を迎え入れる前に、まずシスター・ブラザーの教育をします。褒めること、やってみせること、成功体験を積ませることなど、本当はシスターがフォローして成功させたにもかかわらず、新入社員の手柄にさせてあげることで、先輩を尊敬し、先輩と後輩との絆を深めることに、力を入れています。

富寿家「松籟」

西村清月堂「俵もなか」

質疑応答から

質問者 濱田さんに伺いたいのですが、店が混雑したとき、お客さんに番号を取ってもらっているそうですが、どういう方法でしていますか。

濱田 発券機で番号札を取っていただいています。私自身は嫌でやめたいのですが、一度導入してしまうとスタッフが便利で、やめられない状態になっています。そもそも、お客様が一度に来たとき、ガイドロープに並んでもらっていました。ただ、和菓子屋なのでお年を召された方が多く、年配の方がガイドロープに沿って立って待っているのを、何とかしなければならないと思いました。では、チケットを持って座って待ってもらおうとなり、最初は人が配っていましたがお客様に「ここで配っていないで中に入って、早く混雑を解決してよ」と言われ、機械を入れました。最初は「商品が決まってからチケットを取って下さい」という話でスタートしたのですが、お客様が次の人に「決まってないのに取るのはおかしい」と言ったりして、トラブルもあります。また、20人、30人待ちだとチケットは取ったけれど、時間がないので帰る方もいます。それで、帰られた方が分からないので何回かお呼びしたりしますが、その時間も結構無駄になっています。いい面もありますが、和菓子屋でもてなすところから考えると、無機質な発券機でチケットを取ってもらうのはどうかと思います。

次号に続く。

渡辺 先輩としての心構えを業界の有名人の方に聞いたことがあります。先輩は矢面に立つこと。その矢をよけたら後輩に当たってしまう。先輩は責任逃れをしないことだと思いました。

長崎カステラ・桃カステラは
長崎県菓子工業組合の商標登録銘菓です

長崎カステラ
登録 第5003044号

桃カステラ
登録 第5151942号

長崎県菓子工業組合
長崎市八幡町4−26 TEL(095)826−0431 FAX(095)820−2317

ハト箱 食品お菓子の貼り箱専門店
http://hatohako.com
ハト箱 検索

あのひとに、ありがとうの気持ちを届けたい
自分のための時間に、とっておきのごほうびを開ける…

そんな大切な時間、大切なひとのための、パッケージをつくりました。

お問い合わせはホームページからお願いいたします。
ハト箱 東京都文京区根津2-35-8 080-9718-8833（平日10時-17時）

和菓子講習【基礎編】

東京製菓学校 和菓子課　笹野 浩之 氏

草餅

春の餅菓子と言えば、細かく刻んだ蓬を練り込んだ草餅と言えます。特有の風味を持つ蓬ですが、お菓子以外にも、お灸（もぐさ）や薬草としての効能もあります。お菓子を引き立てるだけではなく、いろいろな効能もあり、昔から生活に密着していたと考えられます。今回は生地のベースに、粳米から作られる上新粉を使用しています。配合や製法で、餅の弾力や食感を変える事が出来ます。今回はシンプルな配合ですが、奥の深い草餅を紹介したいと思います。

〈生地配合〉

上新粉……1000g
水……800g
上白糖……200g
トレハ……50g
蓬……適量

〈粒餡〉

大粒小豆……1500g
白双糖……1500g

〈生地製法〉

1. 上新粉を水でこね、布巾を敷いたセイロに入れ40分蒸す。
2. 臼に入れつき、全体がまとまったら上白糖、トレハを加える。
3. 蓬を加え、水で硬さの調整をする。
4. 手水（蜜）を使い包餡する。

米生地30g餡20g

〈作業上のポイント〉

・今回の配合ですが、生地に砂糖を加えていますが、砂糖には生地の老化を遅らせる効果もあります。砂糖を多く入れれば、柔らかさを長く持続できますが、餅としての弾力を失っていきます。好みや日持ちから、砂糖の量を増減してください。

・生地の蒸時間は目安であり、セイロに入る量やボイラーの性能によっても変わってきます。蒸し過ぎると、悪腰が出てしまいゴムのような食感になってしまいます。様子を見ながら加減してください。今回は水で生地をこね上げていますが、お湯を使用すると、蒸し時間が短縮出来ます。

・上新粉に対して水の量は80%ですが季節や湿度によって変えましょう。こね上がりの生地が柔らか過ぎると弾力の出づらい餅になってしまいます。こね上がりの生地をギュッと握って指の跡がしっかり残る位が良いと思います。

草餅

購読をご希望の方は全国菓子工業組合連合会宛て電話かFAX若しくはメールでお申し込みくださいますようお願い致します。

電　話 03-3400-8901
FAX 03-3407-5486