

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名誉教授

# 菓子工業新聞

●http://www.zenkaren.net/

発行人 全国菓子工業組合連合会  
 理事長 齊藤俊明  
 発行所 全菓連共済ビルディング株式会社  
 〒107-0062 東京都港区南青山5丁目12番4号  
 TEL 03(3400)8901(代) FAX 03(3407)5486  
 購読料年額 組合員: 600円(購読料は賦課金に含む)  
 (送料共) 一般: 2,000円

第960号(平成31年3月)

## 第10回 全国菓子工業組合連合会青年部全国大会を開催

### 35都道府県90名の若人が参加

全菓連青年部(部長穂谷祐哉氏)では2月20日に幕張メッセ国際会議室において全国菓子工業組合連合会青年部第10回全国大会を開催、全国から35都道府県90名の若人が参加した。今大会も協賛日本製パン製菓機械工業会理事長増田文治氏(以下モバックス)の協力を得て、同会が実施する国際製パン製菓関連産業展(以下モバックス)と提携して行われた。今大会では褒賞制度審査発表会や第9回全国和菓子甲子園の報告、銘菓交換会、記念講演会が行われた。



全国菓子工業組合連合会青年部全国大会

会議では穂谷青年部長より「先輩方が脈々と受け継いでくださった青年部が20年という節目を迎えることができました。第10期は伊勢さん菓子博のお菓子の配布で、皆様よりお菓子を提供いただき、来場されたお客様に配布し、喜びを届けることができました。昨年8月に開催されました第9回全国和菓子甲子園では、当初100作品の募集を目標に掲げたところ、300作品を超える作品を集めることができました。皆様各地域で学校におもむ

き、作品募集の案内を行って頂いた結果の賜物だと、心より感謝申し上げます。また、6年間全菓連青年部で過ごして、一人あるいは一社ではなしえないことを、全国の多くの仲間と活動できるからこそなされる、と感じた次第です。私は地元で羊羹を作っていますが、饅頭、カステラ、金平糖など我々の先輩が様々な文化に合ったお菓子に昇華してきた歴史があります。菓子業界は、お菓子だけで完結する業界ではありません。

次は協賛パン製菓機械工業会増田理事長より「昨年11月には恒例の、全菓連青年部の皆様と当会青年部の意見交換会を開催し、交流を深めさせていただきました。人材育成の機会として、将来に向けた機器開発のヒントを得る有意義な場となりました。全菓連青年部が主催で開催された、全国和菓子甲子園の活動報告もあり、将来の菓子業界を担う人材を育成する場として、大変意義深い場と感心しました。今年5月に新天皇即位と改元、それに伴う10連休があり、お祝いムードが一気に高まると思えます。また、秋に行われるラグビーワールドカップや来

局食品製造課・松嶋課長補佐より「青年部の皆様は、菓子業界全体が活性化し、発展していくことを目指し、様々な活動を行っている」と伺っています。特に、菓子の消費拡大の取り組みや、これから菓子の消費を担う子供たちとの交流など、それぞれの地域に根差した活動を展開していることに深く敬意を表します。今年ラグビーのワールドカップ2019日本大会が、来年は2020東京オリンピック・パラリンピック競技大会が開催される予定です。このようなイベント

年に迫った東京オリンピック・パラリンピック等、大きなスポーツイベントが立て続けに開催され、たくさんの方が海外から日本に来られると思います。インバウンドの商品に大いに期待したいと思えます。一方、消費税の増税や、深刻な人手不足、原材料の高騰などの影響により、景気はなかなか良くなる実感がありません。加えて国際情勢は米中の貿易摩擦、景気観による中国経済の変調、ブレグジットや目前に迫る欧州情勢など、先行きが不透明になっていきます。しかし、私たちの使命は、消費者の皆様様に安全で安心なお菓子をお菓子をお届けすることだ

トが開催され、訪日外国人の更なる増加が期待されています。昨年の訪日外国人は、3119万人と過去最高を記録しました。この方々が消費する金額は4兆5千億円、特に買い物に1兆6兆円、飲食品に1兆円が消費されていると推定されています。お菓子の輸出も昨年248億円と過去最高を記録しました。人口減少期を迎えている我が国の国内需要が大きな伸びが期待できませんが、国内外の外国人の需要は大きく増加しています。こうした機会をチャンスととらえ、日本の菓子のおいしさ、彩りや繊細な味、センスのある包装など、すばらしい魅力を十分発信していただき、菓子業界の更なる飛躍に向けて取り組んでいただければと考えています。今年、大

きな転換期を迎える動きを紹介いたします。一つは消費税が本年10月から、我が国初めて複税率制度が導入される予定です。農林水産省としても、この制度が適切に理解され、円滑に導入が図られるよう政府一体となって、様々な支援策を講じますので、引き続きご協力をお願いいたします。次に外国人の労働関係があります。昨年の臨時国会におきまして、入国管理法が改正され、新たな留資格が創設されました。飲食料品製造業という形で、一定の専門性の技能を有する外国人を雇用できるようにいたします。4月から制度がスタートしますが、農林水産省としても、即戦力の外国人を受け入れる必要な準備をしてまいりたいと考えています」と挨拶された。

と聞いています。日本の隅々までおいしいお菓子が届けられるように、機械メーカーは皆様とともに貢献してまいりたいと考えています。2019モバックスの開催テーマは「つながる技術、広がる美味しい笑顔」です。時代の嗜好にあった新商品の開発、生産現場の人手不足の解消、食の安全安心の実現、魅力的な売り場づくりなど、菓子業界の新たなイノベーションにつながる新製品・新技術を多数展示しています」と挨拶された。

役員総会の議事では、お伊勢さん菓子博において青年部のお菓子を集め、袋詰め配布したこと、昨年8月21日に大阪で第9回全国和菓子甲子園を全菓連青年部20周年記念事業として開催したことなどが報告された。次に第11期の青年部役員紹介(別項参照)があった(2面に続く)。



いろいろ使えて便利な1台!  
 少量生産・研究開発のベストセラー機

### 卓上攪拌機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攪拌機。攪拌軸は斜軸自転公転式で、焦げ付きやムラなく均質に攪拌します。

### 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攪拌子、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

(1面より続く)

# 第10回 全国菓子工業青年部全国大会

## 第10回 全国和菓子甲子園 決勝戦は8月20日

### テーマ「新元号にちなんだ和菓子」

松田次期部長より「親会と青年部の違いを考えると、我々青年部だからこそできることがあると思います。その一環として、青年部主催の全国和菓子甲子園がスタートしました。まず軌道に乗せたい思いはありますが、チャレンジ精神を忘れてはならないと思います。安定して運営することが第一だけど、将来、世界の高校生が和菓子職人を目指す流れになったら、楽しいと思います。他に近畿ブロックの事業で、3月にフィリピンのカバンラン高校で和菓子体験、SMシィサ

イドモールで和菓子・お茶・お寿司・人形・邦楽など、和菓子を中心に日本文化の総合的な催しを開催します。近畿ブロック以外の方も参加する事業になりましたとの挨拶があった。

高校生の熱意を届けたかったのですが、責任者にその思いが伝わらず、編集でカットされ、悔しい思いをしたことを話してくれました。昨年は、最初から責任者に交渉して5分という尺を取ることができたそうです。実際に見てもらえれば高校生の一生懸命な姿がわかると思うので、業界以外の方がそう思っていただけのは素晴らしいことだと思いますし、これからも続けていきたいと思っています。

優勝されたおみやま山陽高校の生徒に話を聞くと、将来和菓子職人になりたいと話していました。第2年前にも取材に来られ、

一回和菓子甲子園に出場された方も和菓子職人になった事も聞いています。未来につながることを行っていますので、もっと繋げていきたいと思っています。そのために、和菓子甲子園の実行委員会を立ち上げ、メンバーとして10期と11期のプロック長、そのほか外部の方も入れる予定です。実行委員長として、津田次期近畿ブロック長にお願いしましたと挨拶ののち、津田実行委員長より「決勝戦は8月20日、大阪の辻製菓専門学校で開催します。テーマは『新元号にちなんだ和菓子』としました。この日程をもとに各青年部で、準備を進めていただくと助かります。皆様で作りに上げる全国和菓子甲子園にしたいので、ご協力をお願いします」と挨拶があった。

続いて、褒賞制度審査発表会(別項)が行われた。その後「わがしごと」をテーマに各自で考案したお菓子を候補2品に絞り、行政関係者へプレゼンテーションを行った。

最初に各自で考案したお菓子を候補2品に絞り、行政関係者へプレゼンテーションを行った。

最初に各自で考案したお菓子を候補2品に絞り、行政関係者へプレゼンテーションを行った。

最初に各自で考案したお菓子を候補2品に絞り、行政関係者へプレゼンテーションを行った。

最初に各自で考案したお菓子を候補2品に絞り、行政関係者へプレゼンテーションを行った。

## 第28回 優良経営食料品小売店等全国コンクール

財団法人流通構造改善促進機構主催による「第28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。同コンクールは独自の技術で現代に通用する商品にした。館と純生クリームを餅で包んだり、洋菓子風に焼き上げ、商品アイテムを増やしているまた、店舗を改良し、静岡県が主催する地域のお店コンクールの優秀賞を受賞している。また、地元水産の耕作放棄地で粟や黍などを栽培し、雇用創出

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

お客様の好みや趣味を聞き、また、手書きの図案からデコレーションケーキの製作をしている。また近隣農家で生産されたほうじ茶のプリンやイチゴショートケーキなども販売している。アメ細工やチョココレクト細工を活用してアートケーキも作成している。

## 褒賞制度審査発表会

全菓連理事長賞

「大垣市制100周年記念給食用デザート菓子共同制作」大垣菓子業同業会青年部

「水と緑のまち」は、米粉を使用した浮島製のお菓子で、中にチョコチップを加え、子供たちにも馴染みやすいお菓子に仕上げた。レシビを組合員に提供するとともに講習会を開催し、同じ原材料で複数社が製造できる環境を構築し、給食提供総数1万4千個を分担して製造した。

「地元高校生と連携したカンボジアにおける商品開発」徳島県菓子工業組合青年部

平成24年より、徳島商業高校と連携した様々な活動を行っている。今回、カンボジア日本友好学園内の工場で使用する「ヤシ砂糖」の製造について、カンボジアに2013年以降、10回以上渡航し、現地調査と様々なアドバイスをを行った。

徳商生やカンボジア友好学園の生徒、カンボジア農家の「カンボジアの砂糖であるヤシ砂糖を広げたい」「カンボジアのことを多くの人たちに知ってもらいたい」「東京オリンピック・パラリンピック関連施設に、材料として供給したい」との思いから、青年部所属企業が、開発に協力したヤシ砂糖使用商品は、この2年間で生ごら、カステラ、落雁、最中、バームクーヘン、蒸しまんじゅう、シュークリームなどがある。

契約した農家の2017年度のヤシ砂糖生産実績は、900kgであった。鍋や乾燥時に異物が入らないようコントロールすることができ、施設の導入と、製造上のアドバイスをした結果、衛生的で良質なヤシ砂糖を3トン生産することができた。



水と緑のまち



完成したヤシ砂糖の加工場

「訂正及びお詫び」  
本紙先月号におきまして、(協)日本製パン製菓機械工業会主催の2019モバックスウ(第26回国際製

パン製菓関連産業展)の開催場所が誤って掲載していました。募張メッセに訂正させていただくとともに、同会の関係者及び来場者に深くお詫び申し上げます。

**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

# 「HACCPの考え方を取り入れた菓子製造業における衛生管理計画作成の手引書」が完成

## 全菓連及び厚労省のホームページに掲載

かねてより作成を進めていた「HACCPの考え方を取り入れた菓子製造業における衛生管理計画作成の手引書」について、このほど厚生労働省の確認が終了し、全菓連のホームページ「お菓子何でも情報館」に掲載した。同手引書は本紙4月号とともに組合員に直接、配送する予定。それまでに必要な場合は、ホームページよりダウンロードする方法は次の通り。

- ▼掲載場所  
お菓子何でも情報館  
(<http://www.zenkaren.net/>)のトップページの最新情報内の「HACCPの考え方を取り入れた菓子製造業における衛生管理計画作成の手引書」もしくは「全菓連からの情報」の「HACCP支援法」の右端「HACCP制度化」をクリック
- クする以下のページがダウンロードできる。
- 食品衛生管理におけるHACCPの制度化について：PDFファイル
  - 「HACCPの考え方を取り入れた菓子製造業における衛生管理計画作成の手引書」の利用方法について：PDFファイル
  - HACCP考え方を取り入れた菓子製造業における衛生管理計画作成の手引書：PDFファイル
- ※手引書本体と参考書式が一体となっている。

## 卵及び卵製品に関する日本のEU第三国リスト掲載について

農林水産省は、厚生労働省と連携し、EU当局との間で、卵及び卵製品の輸出入のための協議を進めてきた。当局間の協議を進めた結果、卵及び卵製品に関するEU第三国リストが掲載された。これにより、マヨネーズなど、肉類及び日本産乳製品を含み、卵の割合が

50%未満である等の条件を満たす加工食品は、2月24日よりEU加盟国に輸出することが可能になる。

ただし、これは二〇二〇年11月末までの経過措置であり、21年1月からは、以下に述べる施設認定が必要となる。

詳細な条件については、以下のURLを参照。  
<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/eu.html>

EU加盟国に卵及び卵製品を輸出するためには、今後、厚生労働省が対EU輸出施設の認定を行い、その認定された施設をEU当局

## 家族で老舗の味を守る

### 山小屋菓子老舗

佐賀県武雄市にある武雄温泉は、「肥前風土記」に記されているほどに歴史があります。そのシンボルの朱塗りの楼門は国の重要文化財に指定されており、この度100周年を迎えました。

佐賀県武雄市にある武雄温泉は、「肥前風土記」に記されているほどに歴史があります。そのシンボルの朱塗りの楼門は国の重要文化財に指定されており、この度100周年を迎えました。



太白百合羊羹

「温泉通り」で、私は「山小屋菓子老舗」を営んでいます。家族だけで切り盛りしており、現在は7代目の私が跡を継ぎ老舗の味を守っています。

楼門からつながる、通称「温泉通り」で、私は「山小屋菓子老舗」を営んでいます。家族だけで切り盛りしており、現在は7代目の私が跡を継ぎ老舗の味を守っています。

雑貨屋として創業したのは天保年間(1830〜43年)といひ、170年を超えるほど。長崎街道(別名砂糖の道)シユガロー(筋)といふこともあり菓子文化が盛んなことから、3代目の頃は「角屋佐兵衛製」と言う屋号で商売をしていました。昔の地図を見たらこの恐ろしくはありましたが、長崎街道沿いの角に「角屋」とあり、そこに店を構えていたと思われま

りあげた。参加者みなさん、手際が良く、1時間ほどで練り切り3品が完成。出来上がったばかりの練り切りを食べながら、青年部長島田氏による和菓子講座。色の付け方、練り切りの

違い、練り切り・こなしのレシピを共有した。参加者の方からは家庭で和菓子を作る際の注意点など熱心な質問が多数あった。少人数での開催のため、青年部員と参加者のみなさんでの質疑応答、なぜ菓子屋をしているのか等、普段部員同士でも話さない様々な話が続き、有意義な時間となった。



キッチンつづまる

## 近隣の方々の憩いの場

### 京菓子組 青年部 カフェで菓子教室

1月19日、向日市物集女町にある手作りおばんさいのお店「キッチンつづまる」にて、京菓子組工業組合青年部は菓子教室を開催した。参加者は子どもを含む近隣にお住まいの方々11名。京都府中小企業団体中央会様からのご紹介。

「キッチンつづまる」様は向日市近隣に住む女性6

名で立ち上げたカフェ。小さな子どもを連れてゆっくりできる場所を作りたい、という想いから作る安全安心の食材を使った家庭的な味が好評となり、オープンして1年だが既に近隣の方々の憩いの場所となっている。

「青紅葉」を2組に分かれて

りあげた。参加者みなさん、手際が良く、1時間ほどで練り切り3品が完成。出来上がったばかりの練り切りを食べながら、青年部長島田氏による和菓子講座。色の付け方、練り切りの

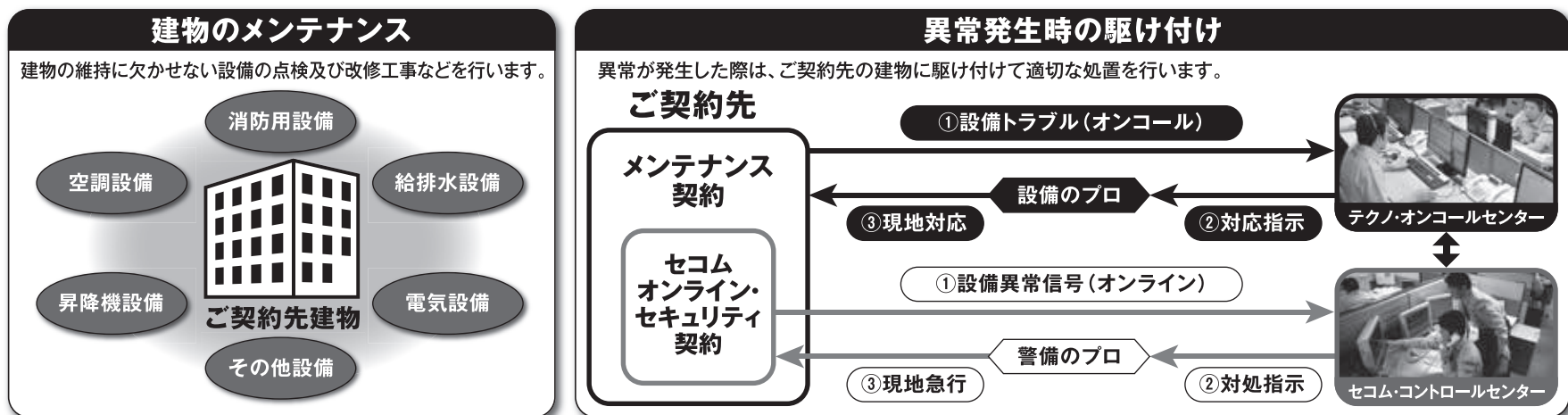


山小屋菓子老舗

京都府菓子工業組合青年部広報・武中俊樹

# セコムの「ファシリティマネジメント」サービスのご案内

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案内します。



### 香川 かがわお菓子まつりin丸亀 学生と協力しお菓子のPR

平成30年12月1日・2日とポートレールスまるがめ(競艇場)イベントスペースにて「かがわお菓子まつり」を開催しました。丸亀競艇では、定期的にお笑いライブやレンジャーショーなどのイベントが開催されており、舟券購入の他、フ

アミリーレジャールの場として活用されています。

この度の企画は丸亀市観光協会様から競艇場のイベントスペースを提供する中で、お菓子イベントは難しいか?といった依頼でした。同じ時期に香川大学のお菓子サークル「カガワメ



お菓子を作る菓子組合員と笠田高校の生徒

「カー」からスイーツマラソンをやりたいので、協力できないか?といった打診があり、お菓子まつりを合同開催する事になりました。香川県菓子工業組合では、物販コーナー・さぬき茶屋・手作り和菓子作り教室を企画。

物販コーナーでは、組合員のお店のお菓子販売、全国菓子甲子園応募作品販売、洋菓子協会にも出店して頂きました。

「カガワメカー」からは、和菓子に関するクイズラリーを企画。学生さん達



さぬきかいもちロール

は、サンタクロースのコスチュームで、来場者にクイズラリー参加を促し、二日間約500名の参加。クイズラリーの用紙には、アンケートの記入欄も設けました。また学生が競艇場を使用してくれたということ、競艇場を主催する行政からも高い評価を得ることができました。



記念撮影

観光協会の企画の当地アイドルとのコラボレーションでは、アイドルたちから商品を手渡してもらった、甘味を席まで持ってきてもらったりと、ファンの皆さんは普段とは違ったアイドルの接し方に大変喜んでおり、販売促進に大きな影響を与えてくれました。

地元の笠田高等学校さんと観音寺総合高等学校の生徒さん先生方は、テスト期間中にもかかわらず販売応援にかけつけていただきました。POPを自分達で作成し、限られた範囲で伝えることや、自分の思いやセールスポイントを言葉にすることなど、大変苦労が多かったものの、充実した時間を過ごせたと、みなさん笑顔で帰られたのが印象的でした。また英明高等学校の先生・坂出第一高等学校の生徒さんも自分達が考えた作品をお買い物にと立ち寄ってくれました。笠田高校の生徒さんとは実際に組合員の工場でお菓子作り、大量製造も合わせて経験してもらい、卒業後の進路に関する理解度も深めて頂きました。今後とも継続して地域から必要とされる組合活動を行っていかねばと思います。

香川県菓子工業組合・田村正太郎

### 岩手 県産食材を取り入れた和菓子講習会を開催

岩手県菓子工業組合(理事長齊藤俊明)では、去る二月二十七日、盛岡市大沢河原のマイスター日の本を会場に、五香・青柳店主の仲嶋真輝氏(千葉県)を講師にお招きし、和菓子技術講習会を開催した。

今回の講習会では、春の季節にちなんだ和菓子をはじめ、和菓子本来の持ち味を活かしながら、洋菓子の製法を取り入れた最新の各種創作菓子を学んだ。原材

料には、岩手県内各地で生産されている食材をふんだんに取り入れた菓子が盛り込まれ、岩手県産米粉の他、赤ワイン、ゆず、リンゴなど、どれも身近な食材でもあり、参加者の興味を誘った。

ワインを利用した製品では、参加者より、洋菓子やゼリーの材料としてはお馴染みだが、今後は、和菓子製造へも積極的に取り入れて行きたいという声も寄せられた。



講師の仲嶋真輝氏

岩手県菓子工業組合では、和菓子講習会での反響を見極めながら、今後開催

される予定の洋菓子講習会においても「県産食材の活用」をテーマとして取り上げる考えである。

齊藤俊明理事長は「私達の故郷、岩手県は食材の宝庫であります。コンビニや量販店と同じようなものばかり製造販売しても個性が無い。皆さんの地元にある県産の食材をお菓子へ活用し、より差別化、付加価値を高める商品を各店で提供して頂きたい」と締めくくりに挨拶をし、有意義なうちに終了となった。

岩手県菓子工業組合・小沢仁

### 熊本 現代の名工 「お菓子のあさい」浅井茂宏氏

昨年の堤理事長の春の叙勲に続き、昨年11月には卓越した技能の保持者を表彰する本年度の「現代の名工」に、熊本県菓子工業組合専務理事の浅井茂宏氏が選ばれました。

「お菓子のあさい」は、大正6年「浅井製菓」として創業。平成4年に氏が3代目として社長に就任。社名も「お菓子のあさい」に変更しました。

日頃よりお菓子の素材にもこだわり、県産品を使った商品開発にも積極的で、平成29年に開催された第27回全国菓子大博覧会・三重では県産サツマイモや肥後小豆を使った「肥後しよる」と「農林水産大臣賞を受賞しました。

また、熊本出身のアイドルがテレビ番組で紹介した「マロンタルト」を県外から買いに来るお客さん多いなど、地元でも人気のお菓子屋さんです。



浅井茂宏氏

熊本県菓子工業組合では専務理事として常に理事長や事務局を支え、温厚で真面目な人柄は組合員や関連業者から大きな信頼を得ています。

「和菓子の文化を多くの人に広げたい」と家業のかわらわ、老人ホームでお年寄りや和菓子の慰問をしたり、熊本県内各地で開催される技能祭ではお菓子教室で一般の方や子供達にお菓子作りを教えるなど和菓子

の普及に貢献しています。現在地元の高校の製菓コースで授業を行っている他、来年熊本で開校する職業訓練短期大学でも講師をつとめるなど、後進育成にも積極的に尽力しています。

卓越した繊細な菓子製造の技術のみならず、そのような地域貢献や後進育成への取り組みも評価されました。

今後も趣味の詩吟を楽しみつつ、たゆまぬ技の研究と昔ながらの伝統を引き継ぎながら、おいしく安心のできる、お客様の立場にたったお菓子作りを心がけて、まだまだ現場に立ち続けたいと意欲満々です。

熊本県菓子工業組合事務局・野田尚美

## 全菓連幹旋

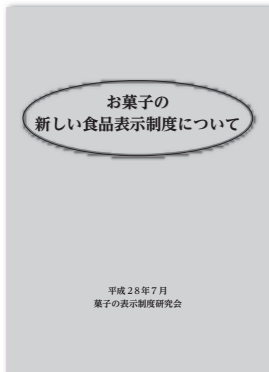
- 「お菓子の新しい食品表示制度について(表示冊子)」  
A4 280ページ 250円(税込)
- 「わかりやすいお菓子の表示(表示ポスター)」  
A2版 20円(税込)

〈両方とも送料別〉

〈お申込み方法〉

郵便番号、住所、会社名、御担当者名、電話番号、FAX番号、必要部数を明記の上、全菓連まで FAXでお申込み下さい。お返し FAXにてご案内を送ります。

全国菓子工業組合連合会  
FAX. 03-3407-5486



東京

東京都菓子工業組合・東菓工協会の「新年合同懇親会・新春講演会」開催

講演会 「社員の可能性を信じる」 ～コロナパン挑戦の軌跡～

(株)コロナパン代表取締役社長 小澤俊文氏

毎春恒例の東京都菓子工業組合・東菓工協会の「新年合同懇親会・新春講演会」が平成31年2月26日(火)に、上野「精養軒」において開催されました。

上野公園の桜も小さな蕾をつけ、春の到来を思わせるような穏やかな日でした。今年の新春講演会にお招きした講師は、我々の仲間でもある、名門(株)コロナパン代表取締役社長の小澤俊文氏です。

「社員の可能性を信じる」～コロナパン挑戦の軌跡～ 小澤俊文氏 講演内容の要約



小澤俊文氏

「社員の可能性を信じる」～コロナパン挑戦の軌跡～ 講演内容の要約

「社員の可能性を信じる」～コロナパン挑戦の軌跡～ 講演内容の要約

愛媛 岐路に立つ和菓子業界

時代の流れに追い込まれ

先日、和菓子の事を調べようとネットで和菓子屋と打つと、和菓子屋廃業の文字が出てきて驚きました。時代の流れと言ってしまうまでもありますが、何百年も続いてきた和菓子屋



みんなの生活展

愛媛県菓子工業組合では、松山市が主催する「みんなの生活展」(写真参考)に参加したときにアンケートを採り、あなたはいつもどこで和菓子を買いますかという問いに対し、ダントツで多かったのが、コンビニ、スーパーでした。かつては、和菓子のお店に足を運んでいたのが、身近なコンビニやスーパーでリーズナブルな価格でおいしい和菓子や洋菓子が買えるため、余程その店の菓子でないと駄目だというオリジナリティがないと、お客さんがわざわざお店まで足を運んでくれなくなっています。

「携帯不況」という言葉

愛媛県菓子工業組合では、松山市が主催する「みんなの生活展」(写真参考)に参加したときにアンケートを採り、あなたはいつもどこで和菓子を買いますかという問いに対し、ダントツで多かったのが、コンビニ、スーパーでした。かつては、和菓子のお店に足を運んでいたのが、身近なコンビニやスーパーでリーズナブルな価格でおいしい和菓子や洋菓子が買えるため、余程その店の菓子でないと駄目だというオリジナリティがないと、お客さんがわざわざお店まで足を運んでくれなくなっています。

愛媛県菓子工業組合では、松山市が主催する「みんなの生活展」(写真参考)に参加したときにアンケートを採り、あなたはいつもどこで和菓子を買いますかという問いに対し、ダントツで多かったのが、コンビニ、スーパーでした。かつては、和菓子のお店に足を運んでいたのが、身近なコンビニやスーパーでリーズナブルな価格でおいしい和菓子や洋菓子が買えるため、余程その店の菓子でないと駄目だというオリジナリティがないと、お客さんがわざわざお店まで足を運んでくれなくなっています。



いせわんご抹茶アイス最中

いせわんご抹茶アイス最中

熱く講演頂き、心より感謝申し上げます。 階を移動しての懇親会には、来賓として、全国菓子工業組合連合会専務理事山本領氏並びに事務局長渡辺嘉一郎氏、商業組合首都圏お菓子ホールセールズ副理事長小黒敏行氏、並びに事務局長三田明子氏、一般社団法人菓子・食品新素材技術センター理事熊谷晶子氏をお迎えして行われました。

東菓工・協力を併せて、77社100名の参加を頂きました。東菓工理事長・三黒製菓(株)取締役会長黒川耕次氏、協会の会長・寺本製菓材料(株)取締役社長寺本真一氏にご挨拶頂きました。

今年が菓子業界にとって良い一年となりますことを心よりお祈り申し上げます。 東京都菓子工業組合副理事長・中谷製菓(株)・中谷光基

SECURITY advertisement for Secom, featuring a portrait of a man and text about home security services.

### 宮崎 20種類のさつまいものお菓子 みやざきのおいも屋さん(有)武田製菓

宮崎市の春を告げるイベント、プロ野球とJリーグの春季キャンプが始まりました。宮崎は多彩なスポーツ施設がありプロ、アマを問わずあらゆる競技のチームがキャンプ、合宿、トレーニングに利用されています。

その中の福岡ソフトバンク

クホークスのキャンプ地「生目の杜運動公園」に足を運びホークスビル25店舗が立ち並ぶ球場周りに、開設当時よりの毎年出店している「みやざきのおいも屋さん(有)武田製菓」の社長にお話を伺ってきました。昭和30年創業以来、二代



武田社長

の製造でしたが、数年前よりさつまいも以外の加工も始め、今では20種類のさつまいものお菓子の製造販売となっています。(有)武田製菓の商品は空港をはじめとして百貨店や観光地の売店に置かれており、県や市の主催する各種物産展事業に参加し、作られたの芋かりんとうやいもっ柱などを量り売りしています。

一押し「かりんとう」は素材の味を生かすため、原材料はさつまいも、菜種油100%、砂糖のみでアレルギー除去食品としてお子様にも安心してお召し上がりいただけます。



おいも屋さんのすいーとぼてと

「おいも屋さんのすいーとぼてと」はさつまいもの配合を増量、バターや砂糖を少なく感じる自然な甘さ

で、従来のスイートポテトと石焼いも中間の味を楽しんでいただけます。昨年よりこのすいーとぼてとをパイ生地で包み「おいもパイ」も誕生し人気商品に変わりました。

「いもっ柱」は大きくカ



いもっ柱

これら原材料となるさつまいもは厳選された100%宮崎産のもので、今ではネットでの地方発送も可能となっています。

10年ほど前に体調を壊された武田社長ですが、将来の夢や商品のことをこやかに語っていただきました。

宮崎県菓子工業組合事務局・大西みつ子

### 新潟 小学生のアイデアが商品に！ 地域連携で特産品をPR

新潟県胎内市特産のサツマイモ品種『へにはるか』をPRすることを目的に、地元の小学生在が考案する『へにはるか』を使用したスイーツのアイデアコンテストを

実施、2019年1月24日に表彰式を開催した。本事業は市と商工会、菓子組合、飲食店組合などが協力して毎年開催している。市内小学生からイラスト



へにはるかを使ったスイーツ

で『へにはるか』スイーツのアイデアを募った結果、391点の応募があり、その中から選考されたタルトやプリンなど12点を、同市で『へにはるか』を目的に毎年開催されている『2019へにはるかスイーツフェア』に参加する市内協力店がそれぞれ試作。当日は、

実際に製品化した物が集まり、関係者やメディア向けにお披露目会や試食会が開催され、その後、入賞した小学生たちに市内菓子組合長より記念の盾が授与された。受賞した小学生たちから「思い通りにかわいくできていた。嬉しい」などと喜びの声が上がった。



へにはるかを使ったスイーツ

また、参加店舗からも固定概念に捉われない子どもたちの自由な発想の面白さに感心する声も聞かれた。今回の受賞商品は、2月15日28日に開催されたスイーツフェアにて実際にそれぞれの店舗で販売され、好評を博した。

本事業は市の各団体が連携して特産品のPRを行なうだけでなく、市内小学校との連携もあった事で様々な商品開発に繋がったり、スタンラリーなどを実施し消費喚起につなげる動きを行っており、これに対して連携を図ってきた。昨年度はアイデア化された商品が人気を博し、そのまま定番商品として期間終了後も販売をする店舗が出たケースもあり、胎内市菓子組合としても一過性で終わらない継続的な効果を期待するとともに、今後も各団体と協力をしながら特産品PRに努め、市内の菓子店の発展に繋げていけるよう持続的に取り組んでいきたい。

新潟県菓子工業組合胎内支部長・久世正隆



スイーツアイデアコンテスト表彰式

株式会社 波里

上も玄米 新粉  
もち米 粉粉粉粉  
ごき米 粉粉粉粉  
冷凍白玉もち

各種製菓材料取り揃えております。



# いちご王国・栃木 ニーズに対応し新品种開発

栃木県は、昨年1月15日「いちご王国・栃木の目」を宣言し、知事を先頭に多くの団体が参加して栃木県内をいちごのイベントで盛り上げました。また、今年度は「いちご王国・栃木」全国展開を目指し、県内だけでなく首都圏や関西圏においてもイベントを行い、栃木のいちごの魅力を発信しました。

栃木のいちごは、昭和30年代より急速に広がり現在とほぼ同じ600haの栽培面積になり、その後は「株冷蔵」や「高冷地育苗」などが開発され出荷時期が春から2月へと早まりました。昭和60年に「女峰」が登場しクリスマス期からの出荷が実現し飛躍的に需要も拡大しました。

現在「栃木県農業試験場



とちおとめ



スカイベリー



とちひめ



なつおとめ

いちご研究所」を設置し、時代のニーズに対応した新品种を開発しております。まず代表的な品種として「とちおとめ」は甘味と酸

味のバランスが良く果肉がしっかりと詰まっていることから東日本を中心に広く支持されておりです。又「スカイベリー」は果実が極めて大きく美しい果形から、贈答用向けの品種として栽培されております。

粒で甘味が強い反面、果肉が柔らかくとてもデリケートで市場には出回らず、いちご狩りや直売用の品種として栃木でしか味わえない幻のいちごもあります。そして、今まで夏場にはない時期に適した品種として「なつおとめ」があり、暑

い夏でも日持ちが良く、酸味もあり主にケーキ用のいちごとして出荷されております。

この様に、栃木のいちごはいろいろな品種を開発

## 兵 庫

### 姫路菓子組合(支部) 設立百周年をむかえて 〜姫路城とお菓子〜

姫路菓子組合(姫路支部)は大正7年の設立以来百周年を迎えたのを機に、平成30年11月15日(木)に姫路商工会議所にて石見利勝姫路市長をはじめ兵庫県・姫路市・姫路市議会・姫路商工会議所などからの来賓を交え、組合員や賛助会員など八十余名が出席し「組合設立百周年記念式典ならびに祝賀会」を盛大に開催しました。

小天守を渡橋で結ぶ連立式天守をいただく姫路城を完成させました。

江戸時代後期、姫路藩主酒井家歴代当主は教養人であり、茶の湯を好まれたことから姫路城下の文化は大いに発展したが、藩の財政は厳しいことから家老河合寸翁は藩政改革を行うとともに諸国の物産を城下に集積し、商業を盛んにしました。産業振興の一環として菓子作りを奨励、職人を江

姫路市は兵庫県南西部に位置し、南は瀬戸内海に面し北は中国山地を背に気候温暖の地であり、旧国名播磨 13市9町あり、現在は中核市として人口は53万余人を数えています。

JR姫路駅と向かい合う大手前通り1キロメートル先には、平成5年に法隆寺とともにユネスコの世界文化遺産国内第一号として登録された国宝姫路城が威容を誇っています。

江戸時代、関ヶ原の戦いの後、慶長5年(1600年)に徳川家康の女婿池田輝政が姫路城主となり、豊臣秀吉が築いた三層の城などの大改築に着手し、慶長14年(1609年)五層七階の大天守をはじめ三つの

し、一年中楽しめるいちごを提供し、いちごの生産量も50年連続日本一を続けております。

これからも、栃木県が「いちご王国」として関係機関、

団体等と連携して次の50年、100年にわたって発展していくよう努力しております。

栃木県菓子工業組合理事 長・斎藤高藏



姫路城・白鷺の夢

姫路城内に歩兵第十連隊の配置にはじまり、明治31年には第十師団司令部が設置され、姫路の町は軍都と化しました。地方よりの面会に訪れ、お土産に菓子を求める方々で賑わい、姫路の町は菓子づくりの店が軒を連ねました。

大正期に入り、国内のみならず朝鮮・台湾・支那(中国)などに移輸出が盛んとなりました。姫路市の要請により大正7年5月に重要物産同業組合法に基づき、菓子関係者175名による「姫路菓子同業組合」が設立されました。

大正期より昭和初期にかけて、隆盛を極めました姫路菓子は、先の大戦では姫路市中は焦土と化し、菓子業者は雲散霧消のなか終戦と

なりました。その後、物価統制令が解除され、姫路市民の甘味渴望で休眠状態であった菓子業界の先輩たちがこの苦難の道を乗り越えられ、再び活況を呈しました。

平成元年、姫路市制百周年記念に姫路城周辺において「シロトピア博覧会」が開催され、姫路菓子同業組合も協賛し好評を得ました。

平成20年春には国宝姫路城築城400年記念として全国菓子大博覧会が同城周辺で開催され、92万2千人に来場いただき、大盛況裡に幕を閉じましたが、テーマ作品「姫路城・白鷺の夢」(姫路城の縮尺50分の1)は連日2時間待ちの長蛇の列で人気の的であったことが思い起こされます。

博覧会翌年の平成21年より毎年秋には大手前公園において、兵庫菓子工業組合と姫路菓子組合共催で「姫路菓子まつり」を実施しています。なかでも「匠の館」では、県内菓子技能者ならび製菓専門学校生による力作の工芸菓子30点ほどが来場者の足を止め、感嘆の声が起ります。館内では練り切り菓子作りにも人盛りで買い求める客が絶え間ない状態です。その他、児童絵画など数多くの催しがあります。毎年5日間開催で平成30年に第10回目を迎え、連日好天に恵まれ爽やかな年となりました。

姫路菓子組合顧問・町田 榮一

## お菓子づくりの合理化を トータルサポート。

**全高が低く使いやすいの型型あんぱん 火星人.CN580**

- 抜群の包あん性能です。
- 素材にやさしい送り機構です。
- 生地が残量が大幅に減少しました。

**クッキー自動生産ライン**

CN580の豊富なオプションを活用して、クッキーの成形から天板への配列までの作業を省スペースで自動化できます。

**IoT対応**  
通信機能(オプション)により、活用の幅はさらに広がります。

**RHEON レオン自動機株式会社** URL: <http://www.rheon.com>  
E-mail: [info@rheon.com](mailto:info@rheon.com)

● 本社: 〒320-0071 栃木県宇都宮市野沢町2-3 TEL: 028 (665) 1111 FAX: 028 (665) 3256  
● 国内: 札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・岡山・福岡 ● 海外: アメリカ・ドイツ・台湾・上海

# カシオ計算機の「SANBOH販売管理」

## 中小の菓子製造・販売業の事務合理化

菓子製造・販売業も取引の増加に伴い、納品書や請求書発行をはじめとする事務作業の効率化や、データ管理・分析による売上や粗利率の管理が経営重点課題となる。加えて10月からは軽減税率制度が実施され、食品販売を行う事業者にとって、それらへの対応は欠かせない。

そのような課題を解決できるのが販売管理システムであり、例えば、これまで中小企業向けに販売管理システムを開発・販売してきたカシオ計算機(本社は東京都渋谷区)では、区分記載請求書対応の新たなシステム「SANBOH販売管理」(<https://sanboh.casio.jp/>)を提供している。これは、ユーザー自身が伝票書式を編集でき、得意先の指定伝票にも簡単に対応可能な販売管理用ソフト。業務内容に応じてローカルとクラウドに環境を分け、利便性を追求している。さらに未収金の発生や在庫の欠品リスクなどを知らせる「サポートパネル」や、膨大なデータを瞬時にわかりやすいグラフにして分析できる「Bツール」などで、菓子製造・販売業の様々な課題を解消できる。

「SANBOH販売管理」は、ソフトを端末にダウンロードして使用し、データはクラウドで管理する。月額利用料は9800円(税別)。データの入力・取込みなどはメインの端末で行うが、外出先でも受注入力や在庫などの情報照会ができるので、取引先からの急な要望にも対応できる。税理士やコンサルタント

も専用アカウントを通じてリアルタイムでデータを確認できるので、経営相談もしやすい。また、使用頻度の高い400種類以上の豊富な伝票書式データベースを備えているだけでなく、ユーザーが伝票書式を編集できるので、スーパーマーケットや百貨店、ホテルなどに多い独自の指定伝票にも簡単に

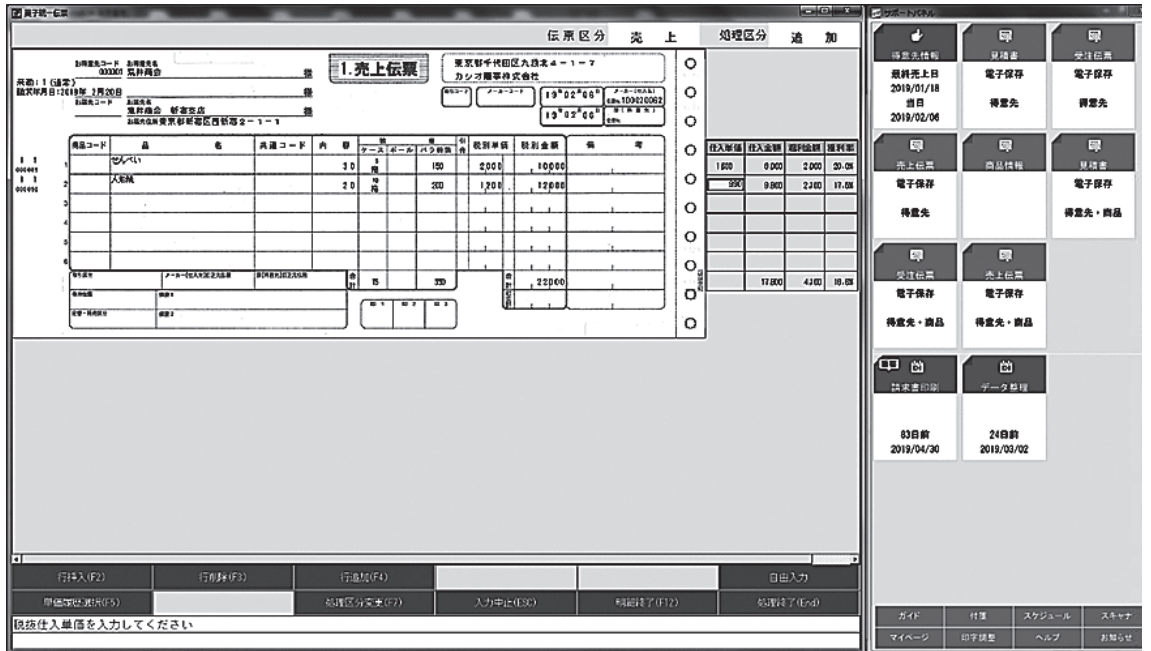
対応。得意先への販売請求などの売上管理をはじめ、仕入・支払などの仕入管理、さらに在庫管理までも普段使っている伝票のかたちで入力するだけで可能だ。加えて、過去の取引データは「電子帳票」として保存されているので、検索したい項目が含まれるエリアを枠でくくり、値や商品名を入力すること

づかいが感じられます。しっかりとした味わいながらもつつい幾つでも口に運んでしまふ後味の良さがファンを引きつけてやみません。もちろん、現代では脱酸素の袋で日持ちがするようになっているのです。250年以上にわたる地域の歴史が詰まった名店と言えるでしょう。観光地としては地味かもしれませんが風光明媚で素晴らしいエリアです。倉敷などと合わせて旅行されてはいかがでしょうか？

現在の当主である福島さんは9代目あたり、屋号の由来は隣の古見村から移り住んできたことに由来するそうです。250年以上にわたる地域の歴史が詰まった名店と言えるでしょう。観光地としては地味かもしれませんが風光明媚で素晴らしいエリアです。倉敷などと合わせて旅行されてはいかがでしょうか？

軽減税率導入の施行は、中小食品取扱業者にとって従来以上に事務処理業務が煩雑になることが予想されるだけでなく、4年後に導入される適格請求書等保存方式(インボイス制度)も見据えた対策が必要となる。その中で「SANBOH販売管理」は、ソフトをパソコン・タブレットで、消費税率の引き上げと食料品への軽減税率にも対応でき、手間がほとんどかからないのもポイントだ。また、同社ではインターネット上で閲覧できる食品業界向け経営支援ポータルサイト「SANBOH TOWN」(<https://sanboh.town.casio.jp/>)を運営しており、軽減税率制度で取るべき対策やHACCP導入のポイント、事例など経営に役立つ情報を発信している。さらに、軽減税率対応に関するセミナー・勉強会の実施について食品関連団体や組合等の要請に応じている。このセミナー・勉強会では制度の概要だけでなく、中小企業が取り組むべき対策を中心に構成されている。

「SANBOH販売管理」の詳細および軽減税率セミナーに関する問合せは同社SMB営業部TEL03・6316・4734まで。



## 軽減税率導入へのサポートも充実

古見屋羊羹 美作(みまさか)という地域をご存知でしょうか？現在の岡山県北東部にあたり、古来より美作国と呼ばれた地域のことです。それにしても、なんとも美味しそうな響きです。それもそのはず、大きな河川が流れる盆地を中心に農業が盛んな地域でもありました。

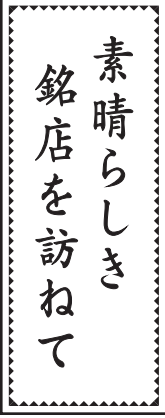
年(明和元年)に創業された古見屋羊羹さんです。高瀬舟羊羹という商品は、かつて運搬の主流を流していた高瀬舟の姿を模して、羊羹の餡が呼吸した息

で食べられるところ。羊羹の表面がまるで蓋をするようにカリッと糖化しているところが食べ頃とされて、羊羹の餡が呼吸した息

昔ながらのタイプで、独特

か？

か？



銘店を訪ねて

素晴らしき 尾関 勇

### 全国菓子工業組合連合会 会員様用OEMのご案内

# 菓匠かりんとう

近年流行している、細身の高級感あるかりんとう。質の高い原材料にこだわり、様々なフレーバーのかりんとうを開発いたしました。出来るだけ国内産の原料を使用し、今回の6種類には特色あふれる材料を生地や蜜に練り込みました。スタイリッシュでもありながらも老舗店の売り場に馴染むオリジナルデザインのパッケージでお届けします。

- ・1種類 12袋で1ケース
  - ・取り混ぜて10ケースから発送いたします
- サンプル品(有償)もご用意いたしております

お申し込みは各県菓子工業組合へお願いいたします。



## フレーバー全6種

1種類12袋、取り混ぜ120袋の小ロットから



—とこしえ味噌—  
長期熟成させた味噌を使用 奥深い味わいに仕上げました



—完熟メロン—  
生産量日本一の茨城メロン その茨城メロン果汁蜜を使用



—朝摘みいちご—  
鉾田市「村田農園」の莓を丁寧に 裏ごし蜜に加え仕上げました



—あまさけ—  
「月の牛酒造」の熟成酒粕を 生地と上掛け蜜に使用した一品



—うめ—  
梅干の老舗 吉田屋の梅干の 美味しさをかりんとうにしました



—常陸秋そば—  
名店「月待ちの滝もみじ苑」の 上質なそば粉で仕上げました



全菓連では、全国組合幹部研修会で山本昌仁氏(たねやグループCEO)を講師に迎え「お菓子屋の経営改善」をテーマに講演を行いました。

修行時代

和菓子舗としてのたねやは、明治五年、近江八幡に創業しました。江戸時代には材木を商い、商いには常に浮沈というものがあ...

方針というか、経営の道のようなものをひそかに持ち合わせているような気がしますが、非常に感覚的な判断ですが、平仮名であるもやさしく如何にも日本的で幸いでした。何と言っても平仮名は日本人が創り出した文字ですから。

お菓子屋の経営改善

山本 昌仁氏 (たねやグループCEO)

その①

て行ったのです。が「ちょっとこっちへ来い」と壇上に立たされ「現在のたねやという凄いな会社は先代や先代が築き上げてきたもので、この山本昌仁が後継ぎ...

クラブハリエ、近江のバームクーヘン

明治5年創業ですから、和菓子と言っても主な商品は栗饅頭、最中ぐらいのもので、もちろん当初はごく小規模な家族経営みたいなものでした。私の父は3人兄弟の真ん中で、言ってみれば兄弟で切りまわしてい

製造販売していたのです。それが、現在たねやグループの売り上げの半分近くを占めると思えばもうよらないことです。バームクーヘンといえは力チツとした、多少バサバサとした如何にもドイツらしいお菓子ですが、あのちょっとバサバサした感食のものでは、この片田舎の近江八幡ではとても受け入れてもらえないだろうと思ひ、味も食感もふんわりとしたバームクーヘンにしたのです。小規模でしたが、近江八幡近隣ではなかなか評判が良かったものです。要するに和菓子よりの日本人の口に合うバームクーヘンを追求したという事です。その頃のたねやの洋菓子部門では、バームクーヘンの他にショートケーキなど他の洋菓子も

ものですが、それはそう簡単に実現できるものでもありません。では、バームクーヘンをどのような売り方にすべきか。ほとんどのお客さまは、バームクーヘンほどのように焼かれているかご存知ないはず。ならば、焼きたての丸太のようなものをそのまま持ち込み、目の前で切って販売しようということになりました。適当なサイズにカットする「カットバーム」という名で売り出しました。瞬く間に想像を絶する行列になり、注目いただけるようになりました。現在「ショップ・イン・ファクトリー」というコンセプトのもと展開しています。近江の片田舎に創業したからこそ出来た冒険であり、物語です。

日本橋の三越出店

どのような商いでも転換点というものがああります。たねやグループにももちろんそのような時期があらました。

たねやには「もともと」家訓「とでもいべきものがありました。それは、決して支店を設けるな、というものでした。ましてや県外のもの、それも大東京の日本橋にというのですから、先代もさぞ驚き目つ憤慨したことでしよう。この家訓を破ったのが先代、今の山本徳次名譽会長です。私も若輩ながらその話を聞き大いに賛成したものです。それは「支

店が出さない。あこがれの本店づくりを」というものが出てきた。これは今でも実践されている新しい家訓とでもいべきものではないか。それならの重い意義を含んでいる家訓です。それは、どこへ店を構えようが、その店がきちんとして個性を出し、そこが二つとない本店であるような店であれ、というものです。金太郎あめのようにどこを切っても同じ金太郎あめが出てくるようでは、まるで個性の面白味も新鮮さも失われてしまいます。では本店しかないのです。

たが、即座に断りました。本店以外に考えていないという、今から思えば冷や汗もの物言いでした。ならば、試みに2、3カ月という要請も「近江の商人(あきんど)は試みに店を出すことなどといういい加減なこととはしない」とこれまた思い切ったものでした。まるで怖いもの知らずのようですが、ついでに店は某老舗の横に構えたいと最後の詰めもしました。この意図もきちんと言えました。ただ、百貨店はいつ来ても四季のものが揃っていると言われたことに対し違和感を覚えました。私たちが盆暮れにだけ歳時がある

ような商いはやりたくない。田舎では毎日が歳時のようなもの。だから、そのつもりで、毎日が歳時になるような和菓子販売するに決めたのでした。やはり人というものは、特に大都会の人々は細やかな四季の移ろいとか、心やすらぐ「ふるさと感」のようなものから遠ざかっていくと感じます。実際オーブンをすると予想をはるかに上回る大盛況でした。一日しか売らないというお菓子もいくつもあり、午前中とか午後三時ころには完売、当然製造が追いつかない。残業どころか目の回るような多忙な日々でした。まだ小さかった私ももちろん手伝いました。とにかく間

程まで忙しく、製造が間に合わないくらいにまでお客さまがたねやのお菓子を求めて頂いているのかということをきちんと検証しつつ、内に向かう理論武装をやっておくべき絶好のチャンスでもあります。多忙な中にも、多忙だからこそ一菓子舗としての歩んでいくべき未来と会社としての生き方を見出していくべきです。ただ、漫然と忙しいというのにはむしろ危険でもあります。このような意味でも日本橋三越への出店からは、実に多くのことを学んだものです。これを機会にその後、相次いで百貨店への出店が重なり、全国展開をすることになりました。次号に続く。



クラブハリエのバームクーヘン

たねやには「もともと」家訓「とでもいべきものがありました。それは、決して支店を設けるな、というものでした。ましてや県外のもの、それも大東京の日本橋にというのですから、先代もさぞ驚き目つ憤慨したことでしよう。この家訓を破ったのが先代、今の山本徳次名譽会長です。私も若輩ながらその話を聞き大いに賛成したものです。それは「支

店が出さない。あこがれの本店づくりを」というものが出てきた。これは今でも実践されている新しい家訓とでもいべきものではないか。それならの重い意義を含んでいる家訓です。それは、どこへ店を構えようが、その店がきちんとして個性を出し、そこが二つとない本店であるような店であれ、というものです。金太郎あめのようにどこを切っても同じ金太郎あめが出てくるようでは、まるで個性の面白味も新鮮さも失われてしまいます。では本店しかないのです。

たが、即座に断りました。本店以外に考えていないという、今から思えば冷や汗もの物言いでした。ならば、試みに2、3カ月という要請も「近江の商人(あきんど)は試みに店を出すことなどといういい加減なこととはしない」とこれまた思い切ったものでした。まるで怖いもの知らずのようですが、ついでに店

ような商いはやりたくない。田舎では毎日が歳時のようなもの。だから、そのつもりで、毎日が歳時になるような和菓子販売するに決めたのでした。やはり人というものは、特に大都会の人々は細やかな四季の移ろいとか、心やすらぐ「ふるさと感」のようなものから遠ざかっていくと感じます。実際オーブンをすると予想をはるかに上回る大盛況でした。一日しか売らないというお菓子もいくつもあり、午前中とか午後三時ころには完売、当然製造が追いつかない。残業どころか目の回るような多忙な日々でした。まだ小さかった私ももちろん手伝いました。とにかく間

地元丹波の高品質な製菓・製パン原材料をご提供致します!!



- ◎丹波栗黄栗甘露煮 ◎丹波栗渋皮付甘露煮
◎丹波栗ペースト ◎丹波大納言あん
◎丹波大納言かのこ ◎丹波黒黒豆きなこ
◎丹波黒黒豆かのこ

丹波黒大豆・丹波大納言・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 FAX.0773-22-1686 http://www.kyoto-arakawa.co.jp E-mail Info@kyoto-arakawa.co.jp



表2

直線は、結婚式場は成熟市場、一方で葬儀場は成長市場かもしれない。ただ、世の中は直線では動かない。必ず曲線で動く。よく間違えてしまうことは、市場は縮小していくのに、たまたまプームが来たり、たまたま景気がよくなったことで、BをAと勘違いしてしまうことだ。市場は縮小しているのに「おれたちの時代が来た」と思い、店をたくさん作ったら、後で痛い目に遭う。短い曲線ではなく、市場がどちらに向かっているのかを見きわめる。消費市場の推移は2000年からずっと右肩下がりが続いたものが、2012年から回復している。この反転の見方は2つある。1つは「右肩下がりが続いた直線が右肩上がりになったのではないか。もう一つは、

直線はずっと右肩下がりが、たまたま山が大きくなっただけ。どちらの可能性もあると思うが、私は後者だ」と思う。団塊の世代が65歳を超えたので、たまたま消費が大きくなっているだけで、市場は大きくはなっていない、という仮説で、経営戦略を考えている。シニアの日常の数は増えてくるので、成長市場だとすると、もう一つはインバウンドである。それを経営戦略に落とし込むと、若い人、中間層、シニア、インバウンドがあり、非日常と日常がある。若い人、中間層、日常が減っていくなか、団塊の世代の消費が収束したら、この「ちょい高プライム」は長く続くはずがない。ただ、増える可能性があるのは、高齢者の絶対人数がある日常とインバウンドで

ある。我々の事業のポートフォリオは、例えばパンや病院はシニアが強い。インバウンドだったらシズラが強い。もう一つ、供給サイドの制約について話したい。これまで人口増加局面の産業化は画一性・スピード・効率性で、店をどんどん展開していた。そこには供給制約は何も起きない。新店をオープンするのでアルバイトを20人募集すると、100人も来るので、いい人を20人採用した。これは人口増加時代の展開である。今

私が一番大事にしている図を見せると、横軸は市場が二極化していること、供給制約で市場の成長である。右に行けば行くほど成長していく。シニアとインバウンドである。それ以外は成熟市場である。縦軸は働く人が相対的に確保しやすい領域と、下に行くほど確保しにくい領域となる。これで4つに割ると、4つ

の象限が生まれる。一番わかりやすいのは、市場が成長して働く人が確保できる第一象限。これは今までのやり方を変える必要はないから、規模を成長させていけば、会社は成長できるはずである。ただ、これから起きる大きな変化は、市場は縮小して働く人も確保できない第三象限の拡大である。このキーワードは質の成長である。この話を従業員にするのはわかるけれど、質で会社は成り立つのでしょうか」と言われる。私の返答は「第二象限と比較して見てください。上は、市場は縮小するけれど人は幾らでもいる。すると起こることはいつまでも競争が終わらない。常に新規参入者が

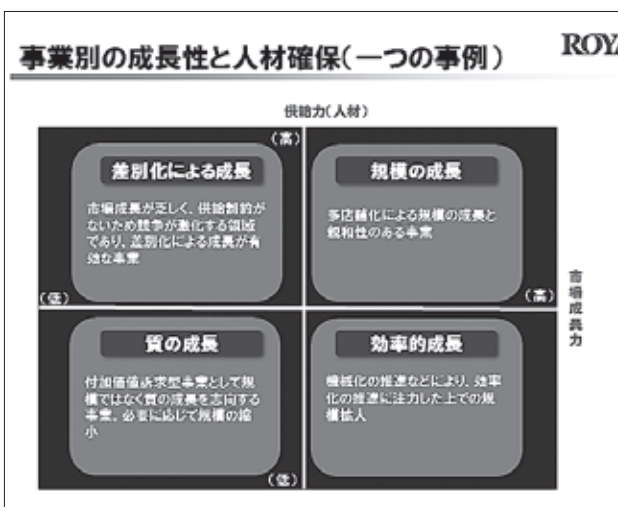


表3

売す間、長い時間がある。サービス産業はサービスを提供した瞬間、お客様が消費されるのでストックがでない。これがサービス産業の難しさだ。生産性の議論の例として、社長が生産性を上げるといって従業員を1人減らした。今までは3人でいたことを2人ですると、サービスが悪くなり、お客様の再来店が減る。もしくは単価が減る。要は分母を小さくしたつもりが分子をもっと小さくしてしまう。自分で自分の首を絞めてしまうことが、サービス産業における生産性の難しさで、まさにシレンマの根源がある。

消費構造の変化と供給サイドの制約(表2) シレンマやサービス産業の特徴を踏まえ、どうしたら答えが出せるのか。ポイントをとつと挙げると、これからの時代、消費構造の変化と供給サイドの制約を前提に考える必要がある。消費

費構造の変化では、少子高齢化の進行と消費の二極化が関係する。横に時間軸で縦に変化軸を置くと、消費が二極化していくことは、成長する市場もあれば成熟していく市場もある。不確

定だが、結婚式場は成熟市場、一方で葬儀場は成長市場かもしれない。ただ、世の中は直線では動かない。必ず曲線で動く。よく間違えてしまうことは、市場は縮小していくのに、たまたまプームが来たり、たまたま景気がよくなったことで、BをAと勘違いしてしまうことだ。市場は縮小しているのに「おれたちの時代が来た」と思い、店をたくさん作ったら、後で痛い目に遭う。短い曲線ではなく、市場がどちらに向かっているのかを見きわめる。消費市場の推移は2000年からずっと右肩下がりが続いたものが、2012年から回復している。この反転の見方は2つある。1つは「右肩下がりが続いた直線が右肩上がりになったのではないか。もう一つは、

直線はずっと右肩下がりが、たまたま山が大きくなっただけ。どちらの可能性もあると思うが、私は後者だ」と思う。団塊の世代が65歳を超えたので、たまたま消費が大きくなっているだけで、市場は大きくはなっていない、という仮説で、経営戦略を考えている。シニアの日常の数は増えてくるので、成長市場だとすると、もう一つはインバウンドである。それを経営戦略に落とし込むと、若い人、中間層、シニア、インバウンドがあり、非日常と日常がある。若い人、中間層、日常が減っていくなか、団塊の世代の消費が収束したら、この「ちょい高プライム」は長く続くはずがない。ただ、増える可能性があるのは、高齢者の絶対人数がある日常とインバウンドで

ある。我々の事業のポートフォリオは、例えばパンや病院はシニアが強い。インバウンドだったらシズラが強い。もう一つ、供給サイドの制約について話したい。これまで人口増加局面の産業化は画一性・スピード・効率性で、店をどんどん展開していた。そこには供給制約は何も起きない。新店をオープンするのでアルバイトを20人募集すると、100人も来るので、いい人を20人採用した。これは人口増加時代の展開である。今

私が一番大事にしている図を見せると、横軸は市場が二極化していること、供給制約で市場の成長である。右に行けば行くほど成長していく。シニアとインバウンドである。それ以外は成熟市場である。縦軸は働く人が相対的に確保しやすい領域と、下に行くほど確保しにくい領域となる。これで4つに割ると、4つ

の象限が生まれる。一番わかりやすいのは、市場が成長して働く人が確保できる第一象限。これは今までのやり方を変える必要はないから、規模を成長させていけば、会社は成長できるはずである。ただ、これから起きる大きな変化は、市場は縮小して働く人も確保できない第三象限の拡大である。このキーワードは質の成長である。この話を従業員にするのはわかるけれど、質で会社は成り立つのでしょうか」と言われる。私の返答は「第二象限と比較して見てください。上は、市場は縮小するけれど人は幾らでもいる。すると起こることはいつまでも競争が終わらない。常に新規参入者が

いて規模を縮小するのは、そういうルールである。我々の位置付けは、てんやとコントラクトはシニアとインバウンドに強いので、上に入る。働く人もボランティアという手法もある。コントラクトはシニ

アの方々など多様な方が働けるのでこの領域である。そのかわりロイヤルホストを含めたその他の事業は、市場は縮小し、働く人も確保が難しくなるから、働きやすく、他社よりも人を確保しやすい会社を作ること、このマーケットを吸収していく。

生産性の分解(表1) 外食は毎年ひやひやすることが起こる。食品産業の皆さんも同じだと思うが、賞味期限切れ、異物混入、虚偽表示、ブラック企業、こうしたことが起きると必ず「何々企業は何てひどいんだ」という論調になる。本当にそうなのだろうか。デフレが20年間続いたこと

で価格がどんどん下がってきた。製造業も同じ局面があったが、いろいろな手段があり、海外に工場を移したり、機械を入れて効率化を図ることをしていた。しかし、外食産業はなかなか、そういうことができない。これまで自分たちがコントロールできるコストで何とか

最近、生産性はキーワードになっている。人口が減少していく時代においても持続性のある形で生産性を上げていくためには何が必

要なのか、何ができるのか、という考察を加えるべきかを基軸に考えなければなら

ない。私は分数を考える時によく分解をする。従業員数分の

の売上総利益は、売上げ分の売上総利益×従業員分の売上高に分けられる。売上高と売上高は分母と分子で消えるので、元の式に戻ると、利益率と1人当たり売上げ高と、生産性を上げるためには、利益率が一定であれば、1人当たりの売上高を上げれば生産性は上がる。もしくは1人当たり売上高が変わらなければ、利益率が上がれば、生産性は上がる。

世界のトップクラスの生産性のため、製造業は何をしてきたのか。例えば利益率を上げるため、製造コストが低い海外に工場を展開してきた。イノベーションにより新製品を開発してき

た。利益率を上げてきた。1人当たりの売上を上げるため大規模な機械を投入し、人員削減をした。IT化を進め人員削減をした。いろいろな取り組みをしてきた。同じことがサービス産業でもできるのか。私には日本フードサービス協会の会長をしていただので、行政から「サービス産業の生産性を上げるために知恵を出さない、製造業から学びなさい」と言われた。学ぶべき点はたくさんあるが、こうしたことが外食でできるかといえ

ば、例えばロイヤルホストのキッチンだけ中国に持っていくことはできない。イノベーションという新しいものを生み出しても、すぐに模倣されてしまう。1人当たりの売上高も、トヨタであれば1つの工場に大きな投資をすれば効率化ができる。我々は850拠点あるので1個ずつ機械を入れたら、投資回収することは難しい。製造業と同じようなアプローチではなかなか答えが出ないのが、サービス産業の生産性だ。より本質的な課題として「サービスの提供と消費の同時性」というキーワードを考えたい。製造業であれば物を安く作り、安く運んで、安くストックして高く売る。その時間が半年の物もあれば、3カ月の物もある。要は物を作ってから販

西日本食品産業創造展では、菊地唯夫氏(ロイヤルホールディングス株式会社 代表取締役会長兼CEO)を講師に迎え「ロイヤルホールディングスの目指す生産性向上策と働き方改革」をテーマに講演会を行いました。先月号の続く。

利益を出してきた。自分たちがコントロールできるコストは、原材料価格が人件費しかない。そして原材料価格を圧縮した結果、賞味期限切れ、異物混入、虚偽表示が起きているのかもしれない。人件費を圧縮してきた結果、ブラック企業、過剰勤務を起しているのかもしれない。だから、起きている問題を個別企業のものとして考えるのではなく、外食産業のあり方として見直す必要が来ている。その根源は生産性の問題になる。

その③

菊地 唯夫 氏 (ロイヤルホールディングス株式会社 代表取締役会長兼CEO)



表1

の売上総利益は、売上げ分の売上総利益×従業員分の売上高に分けられる。売上高と売上高は分母と分子で消えるので、元の式に戻ると、利益率と1人当たり売上げ高と、生産性を上げるためには、利益率が一定であれば、1人当たりの売上高を上げれば生産性は上がる。もしくは1人当たり売上高が変わらなければ、利益率が上がれば、生産性は上がる。

世界のトップクラスの生産性のため、製造業は何をしてきたのか。例えば利益率を上げるため、製造コストが低い海外に工場を展開してきた。イノベーションにより新製品を開発してき

た。利益率を上げてきた。1人当たりの売上を上げるため大規模な機械を投入し、人員削減をした。IT化を進め人員削減をした。いろいろな取り組みをしてきた。同じことがサービス産業でもできるのか。私には日本フードサービス協会の会長をしていただので、行政から「サービス産業の生産性を上げるために知恵を出さない、製造業から学びなさい」と言われた。学ぶべき点はたくさんあるが、こうしたことが外食でできるかといえ

ば、例えばロイヤルホストのキッチンだけ中国に持っていくことはできない。イノベーションという新しいものを生み出しても、すぐに模倣されてしまう。1人当たりの売上高も、トヨタであれば1つの工場に大きな投資をすれば効率化ができる。我々は850拠点あるので1個ずつ機械を入れたら、投資回収することは難しい。製造業と同じようなアプローチではなかなか答えが出ないのが、サービス産業の生産性だ。より本質的な課題として「サービスの提供と消費の同時性」というキーワードを考えたい。製造業であれば物を安く作り、安く運んで、安くストックして高く売る。その時間が半年の物もあれば、3カ月の物もある。要は物を作ってから販

東京商工会議所では工業部会講演会において小澤俊文氏(株式会社コロパン代表取締役社長)を講師に迎え「社員の可能性を信じる」コロパン挑戦の軌跡」をテーマに講演を行いました。

先月号より続く。

組合の人たちと膝詰め談判で胸襟を開いて話す

私が監査役の前、前社長は残った3つの工場のうち大阪工場を潰しにかかったが、100名近い従業員がおり、強力な工場だった。だから、最後まで残ったのだが、そこで組合が労働争議を起したので「小澤さん、悪いけれど、大阪に行つてくれ」と言われた。私

は大阪に行ったことがなく、監査役なので、従業員の顔も知らなければ、組合も知らなかった。大阪に行ったら、4階建ての工場の一番上に支店長室、和室、会議室などがあり、私はそこに入れられて、40、50人に囲まれ「おまえは何者だ」と質問された。何のことも全然分からずに行つたから「何も知らないでここに来たのか」と言われ「何も知らない」とにかく社長に行

その② 社員の可能性を信じる コロパン挑戦の軌跡

小澤 俊文氏 (株式会社コロパン代表取締役社長)

ました」と答えた。とんでもない話で「ここで解雇、労働争議が起きていることを知らないのか」と、そこで初めて事実を知った。いろいろ話すと、それまで噂では聞いていたが、本当にこんなひどいことが起こるんだという状況だったので、覚悟を決め「わかった。徹底的に話を聞こうじゃないか」と、全員4階の部屋で膝詰め談判で、3日3晩大議論を交わした。私も監査役だから、なぜ潰さなくてはいけないか詳しいことは知らないが、実情を聞くのとみんなの言っていることが正しいので「わかった」とその場をおさめた。東京

に帰り、社長に「大阪は潰せません。このままでは、労働争議が終わりません。社会問題となり、当社の信用が失墜します」ということで通した。その時、膝詰め談判した組合の人たちと胸襟を開いて話すことができたので、従業員との距離が初めて縮まった。それまでには幽閉みたいな状態で、表に出ることもできなかった。この交流により、初めてコロパンという会社の人となりがわかってきた。

人、物、金が無い

しかし、この状況を何とか打開しないとならない。工場を売って利益を出すことはできないので、再生改革に乗り出した。それがPDC Aの手法である。PDC Aは私が育った三和銀行で使われていた。製造ではQCやPDC Aなど品質管理はすると思うが、サービス業では珍しく、実際の経営に使っていた。それが身に付いていたので、先ず会社の現状分析を徹底的にした。感覚的にはとんでもない会社だけれど、数値に表さない何もない。2年間で340項目以上のダメージがあがってきた。何がひどいかって、会社に企業理念も経営理念もな

い。何をもとに仕事をしているのか。企業としての背骨の部分が全くない。当然、年間計画や経営計画も無いし、もっと凄いは管理指標がない。私は数値を見ることが管理指標を作った。銀行時代に使ったものを参考に、過去4期分の実績と毎月の実績と1カ月のカレンダー、販路を全部書き出し、見える化した。毎日、毎月が全部比較できる一覧表も作った。それから、組織図が無い。そういう状況から、1つ1ついろいろなものを作っていた。

当社に残されている活用可能なものを整理しても、人、物、金が無い。人も育っていないし、25年間採用がなかった。私が行った時の平均年齢は46・5歳で、10年経てば56・5歳になる。もうみんな引退してしまっている。後継ぎ世代がない。でも、お金は無いから人を採用できない。教育もできない。もっと言えば、当時残っていた工場は3つだが、主力の総和工場は昭和50年以降、新しい機械も入れていなければ、メンテナンスもしていない。機械は壊れ、部品も無いから修理できない。物を使えない、人はいない、お金も無い。これでどう再生するのかとなるが、現状分析して工場へ行った。

東京サクサクチョコ

工場へ行って1つだけ発見したことは、エンローバという機械だ。チョコレートを掛ける機械である。これはテーマパークに商品を納める時、たった1回だけ「チョコレート掛け商品を作って下さい」といわれて買った機械である。その値段が何と3億円。人、物、金がないのに、3億円とい

う大変なものだ。ところが、その年に1回使っただけで、作る商品が無いので、ほこりを被っている。しかも、このテーマパークは、取引を止めており、機械は遊んでいた。そういう機械を発見し、使えるものはないのかと考えた。

い。広告宣伝もできない。その中でエンローバという機械に目を付け、なおかつ僅かに残っていたマーケットの中に東京駅があった。東京駅をマーケティングしてみると、可能性のあることが分かってきた。売れている商品はチョコレート商品なのに、意外と売ってないことに気が付いた。お菓子屋ではなく、素人の銀行員だから、そんなことしか

発想できない。それを工場を持ち帰り「うちにはおもしろいサブレがあるじゃないか。これにエンローバの機械でチョコ掛けをしたら、おいしいお菓子ができるんじゃないか」と言った。プロの職人から銀行員のたわ言だと一蹴された

が「東京サクサクチョコ」を作った。大変な反対があったが、何とか説得して作った。意気揚々と東京駅のマーケットに出したら、全く売れない。食べたら、皆おいしいとは言った。現場を見に行ったら、ショーケースの商品が並んであるが、販売スタッフはただ立っているだけで売っていない。お客様が来たらずっとあきらめたいな形だ。教育を受けてないから、お客様と全然対話もしない。そこで私は、白衣と帽子を被ってショーケースの前に立って商品を持ち、朝から晩まで売り続けた。ただ、売り続けても仕方がないので、試食で直接話し上げていただき、

お客様がだんだん集まってくる。試食したいのはあるだろうが、何人かの方に「おいしい」と言っていた。おもしろい。人2人が言ってくると、そのうち黒山の人だかりになった。初日から仕入れた数が、完売になった。私は1週間立ち続け、連日完売した。そこで初めてうちの販売スタッフに、変化が起きた。それまでは素人の考えた商品なんか売れっこないと決めてつけていたが、売りに行かないと売れないことに気が付いた。販売スタッフも私のように声を出して売ろうようになったら、1億2千万円売れた。

商品が売れてくると、そこから人の変化が出てきた。要は自分たちの物はいいものである、あるいは売れるという自信を持てば、

みんな生きる。山本五十六の言葉で「やってみせ、言って聞かせて、させてみせ、ほめてやらねば人は動かじ」。まさにそのような感じだった。これが最初のヒット商品になった。

ではダメなので、次に作ったのは「原宿ロール」である。原宿は日本で有数の観光地なので、世界中から観光客が来る。ただ、不思議なことに当時、原宿と名の付くお菓子がなかった。平成17、18年ごろだ。これまた不思議なので、原宿と名を冠したお菓子を作れば良いと思った。これも

かなり高いハードルだった。普通のロールケーキではおもしろくないから、生地はカステラにした。ところが、四角い箱で焼けばカステラはきれいな焼き目がつくが、少しでも丸めると縦に筋が入ってしまう。このためカステラ風の生地に筋が入らないようにし、甘くなく、下にさらに敷いても溶けないものを相当な時間をかけて開発した。売り始めたら、売れたが、これは原宿と名の付くお菓子を作る競争相手がないからで、第2のヒット商品となった。



東京サクサクチョコ

原宿ロール

原宿ロール



原宿ロール

原宿ロール



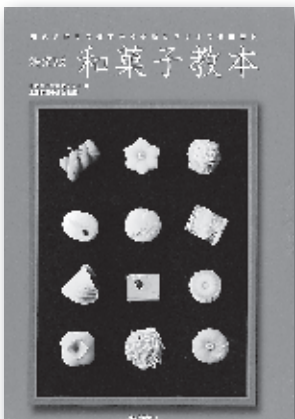
製菓衛生師全書 ~和洋菓子・パンのすべて~ 定価：3,250円(税別)



製菓衛生師・菓子製造技能検定受験練習問題と解答 定価：1,429円(税別)



洋菓子教本 ~Les Bases de la Pâtisserie~ 定価：3,050円(税別)



決定版 和菓子教本 定価：3,500円(税別)

全菓連幹旋図書

日本菓子教育センター編集・発行

送料は実費。 県菓子工業組合までは 全菓連負担。

お申込みは 各県菓子工業組合へ

# パン講習

【基礎編】

日本菓子専門学校 講師 鈴木 信明氏

## チョコブレッド

チョコチップ……15%

### 【配合】

強力粉	100%
パン酵母(生イースト)	4%
食塩	1.5%
砂糖	10%
脱脂粉乳	2%
バター	15%
全卵	8%
水	57%
スイートチョコ	10%
ココア	3%
ナッツ類	15%
レーズン	15%
クルミ(刻み)	15%
アーモンド(刻み)	15%

### 【工程】

チョコチップ……15%  
 ミキシング・低速3分 中速5分  
 バター・スイートチョコを入れる 低速3分 中速4分  
 5分 高速2分3分  
 捏ね上がり後 ナッツ用のパン生地必要量を取りナッツ類を混入する。  
 ナッツ類を入れる 低速2分 均一に混ぜるまで。  
 捏上温度・27℃  
 発酵時間・60分(28℃ 80%)  
 分割・1300g(ナッツ入り) 260g(ノーマル)  
 ベンチタイム・15分



上：チョコとナッツのパン 下：チョコロール

成形・1チョコとナッツのパン  
 最終発酵・1約50分(34℃ 85%) 2約60分  
 焼成・1上火210℃ 下火180℃ 約28分 切れ  
 2上火210℃ 下火180℃ 約13分 塗り卵後、あら糖をふるう。  
 【仕上げ材料】  
 塗り卵 バトンシヨコラ

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

あられ糖 スイートチョコ

### 【成形】

1チョコとナッツのパン  
 ガスをしっかり抜き折り込み、閉じ口をしっかりと閉じてなまこ形に成形する。  
 2チョコロール  
 生地を楕円に延ばし、半分に分けて4本入れる。切れ目を入れない方にバトンシヨコラを2本のせて巻き上げる。

### 【焼成】

製パンの焼成温度は一般的に上火220℃以上、下火200℃で焼成します。この製品は生地がスライトチョコが配合されるため焼き色が付きやすいので温度を下げて焼成します。  
 【仕上げ】  
 1余熱が取れたらスイートチョコロールを練書きする。

## 青年部 ブロック長がゆく

### お客様の笑顔が一番

### お菓子のうめだ

今回は、青い海・きらめく清流・豊かな緑・そして九州で一番広い町、大分県

佐伯市で和洋菓子店「お菓子のうめだ」を営む梅田一弘氏を訪ねた。お菓子のうめだは「私も菓子店にとって、一番嬉しいこと」それは、お客様の笑顔です。ありがたい事に、お菓子を買いに見えられるお客様はほとんどの方が笑顔でいらつしやいます。その笑顔がいつまでも続いて欲しい。

その為に我々ができる事は「美味しい」と、笑顔で言うて頂けるようなお菓子を創り続ける事だと思えます。又、美味しいお菓子を創る為に必要な事、まずは食材を厳選する事だと思えます。食の安心・安全を考慮し、可能な限り地域の旬な食材を使用する事が肝要です。但し洋菓子においては、伝統に培われたヨーロッパの真正な食材も選択肢に入れ、品質や風味において一番よいと判断した素材を使用する事が美味しいお菓子を創る為の第一歩と考

えます。同時に、多様化するお客様のニーズにお応えする為の進化も必要です。常に最新の技術を習得する為の努力を怠らず、新しい感動をお客様にお届けできる会社でありたいと思えます。更には、我々を育てて下さった地域の皆様であると感じ、可能な限り地域への貢献を図りながら、我々の基本理念でありますお客様に笑顔をお届けできたらと思えますと熱く語られました。

又「まっすべな仕事・純度の高いものづくり」北海道産の大豆を手間暇かけて製餡、小豆一つ一つの皮剥いて創った当店自慢の「吟醸餡」この吟醸餡と地元佐伯市の産物を惜しみなく使用し、職人がひとつひとつ丹精込めて創り上げた季節感あふれる上生菓子や佐伯特産のお土産の数々。和洋菓子や、日々の生活をちょっぴり幸せにする焼き菓子。すべての商品に共通するのは、うめだのお菓子に対するまっすべな思いや、



お菓子のうめだ



店内風景

## 恋びじろ、和菓子

### 第73回全国銘菓展を開催

全国銘菓菓子工業協同組合(理事長村岡安廣氏)で 京・日本橋三越で第73回全

は2月27日〜3月4日、東国銘菓展を開催した。会場では、全国にその名の知れ渡っている名店が販売した。今年「恋びじろ、和菓子」をテーマに、各店が和菓子を創作した。また、16ブランドの餡がコラボする「あんこを比べて楽しむイートイン」では4種の餡を食べ比べるセットが販売された。また、和菓子とコーヒーや日本酒を楽しむカウンターも設けられた。本年は桜餅コレクションが行われ、14店が販売した。



写真上は井筒八ッ橋本舗の「祇園の華(桃)」。祇園の街に咲く花、舞妓をイメージし、生八ッ橋で桃餡を包んでいる。