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985号（令和３年４月）

新型コロナで経営に困っている製造業経営者に支援策を拡充

現在、新型コロナで経営に困っている製造業経営者に対し、ECサイト構築の対象となる事業再構築補助金をはじめ、各種の支援策が継続・拡充されている。利用可能な支援措置は次の通り。

■緊急事態宣言の影響緩和に係る一時支援金

緊急事態宣言による売上減少に対し一時金を支給。飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛により影響を受け、1～3月のいずれかの売上が対前年（または対前々年）比50％以上減少した中堅・中小事業者に対して、法人は60万円以内、個人事業者等は30万円以内の額を支給する。

■雇用調整助成金

緊急対応期間中（昨年4月1日～今年4月末）の休業について、中小企業の場合は休業手当等の4／5を助成。また、解雇等をせず雇用の維持に努めた場合は、全額助成される。さらに、助成額の上限が対象者1人当たり1万5千円／日に引き上げられている。

■実質無利子・無担保融資

売上減少に伴い当面の運転資金を調達したい場合には、政府系金融機関・民間金融機関の両方で実施する実質無利子・無担保・据置で最大5年の融資の上限額が拡充されている。再度のご相談も可能。

・日本公庫国民事業、民間金融機関→最大6千万円
・日本公庫中小事業、商工中金（危機対応融資）→最大3億円

■事業再構築補助金

ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、新分野展開や業態転換などを行う事業者に対し、設備投資などの取組費用の最大2／3（上限1億円）、緊急事態宣言特別枠（売上高30％以上減少）では最大3／4（従業員規模に応じて上限5百万円～千5百万円）が支援。

同事業では、補助対象にシステム導入費も含まれており、ウィズコロナ時代に対応できるECサイトの構築にも利用できる。（3月26日公募開始）

■ものづくり補助金

感染防止対策を行いながら、前向きな設備投資をしたい場合、ものづくり補助金が活用できる。新製品・サービス開発や生産プロセス改善等のための設備投資等をものづくり補助金で支援（従来のIT補助金を含む）。さらに低感染リスク型ビジネス枠として対人接触機会の減少に資する、製品開発、サービス開発、生産プロセスの改善に必要な設備投資、システム構築、販売促進費等については、補助率を引き上げて支援される。

・補助金額　百～1千万円
・補助率1／2（通常）～2／3（小規模企業者・小規模事業者、低感染リスク型ビジネス枠特別枠）
・補助対象経費［通常枠］機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費［低感染リスク型ビジネス枠］上記に加えて、広告宣伝費・販売促進費

■新型コロナ対策資本性劣後ローン

日本公庫及び商工中金が、金融機関が資本とみなせる資本性劣後ローンを供給し、民間金融機関からの円滑な金融支援を促しつつ、事業の成長・継続を支援する。

・貸付限度：日本公庫国民事業7千2百万円、日本公庫中小事業・商工中金7・2億円
・貸付期間：20年、10年、5年1ヶ月（期限一括償還）

事業の活用を検討している場合は、日本政策金融公庫、商工組合中央金庫等近くの経営相談窓口まで相談されたい。

また、掲載した以外にも、支援策がある。詳細は次の経済産業省の特設ページを参照されたい。https://www.meti.go.jp/covid-19/

令和2年度 優良経営食料品小売店等表彰事業

（公財）食品等流通合理化促進機構主催による「令和2年度優良経営食料品小売店等表彰事業」の受賞店がこのほど決定した。同事業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

▽㈲湖月庵・上野貴則氏（茨城県筑西市）

茨城県国体の時、下館市にお土産が無いことから、館最中を開発した。真岡鐵道SL運行をテーマに「SLこっとん」を鉄道ファン向けに商品化、煙を上げて走るSLを表面に描いた専用パッケージを作成した。また、JR東日本の6次産業プロジェクトに取り組み、県の食材を用いた、きぬまゆ玉贅沢抹茶と福は栗を販売している。

◎農林水産省食料産業局長賞

▽㈱La Natureve・谷津充康氏（北海道北見市）

常呂町寺町農場のさつまいもを使用したスイートポテト、まるまま1個の桃が入った「まるももくん」など地元の材料を使った旬のケーキを提供している。北海道洋菓子作品コンテストではスタッフ2名が入賞。

◎日本経済新聞社賞

▽㈲いさごや・中神年成氏（静岡県湖西市）

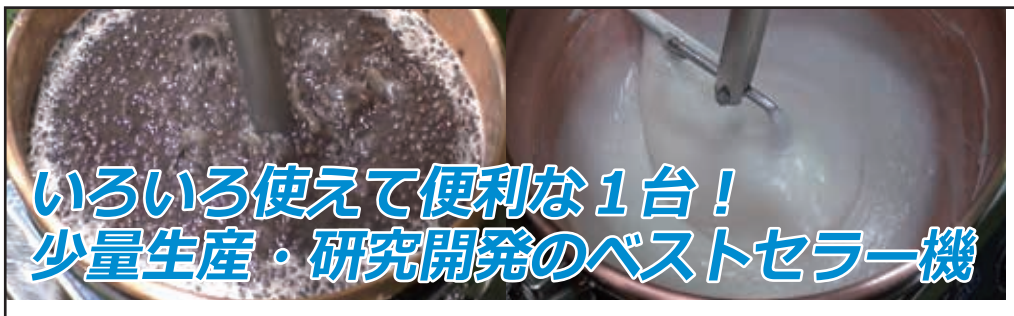
オリジナルロゴを焼き印に押したどら焼き「ロゴどら」を販売。疫病退散の妖怪「あまびえ」を使ったロゴどらも商品化した。

◎(公財)食品等流通合理化促進機構会長賞

▽(合)ほくろ屋菓舗・山田泰史氏（香川県綾歌郡綾川町）

◎(公財)食品等流通合理化促進機構会長奨励賞

▽㈱アポロン・吉田光良氏（三重県伊勢市）



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
https://www.kajiwara.co.jp　カジワラ　検索
営業部　〒340-0811　埼玉県八潮市二丁目1000　☎048(994)5551
本社　☎03(3842)6611
東京オフィス　☎048(994)5551
札幌オフィス　☎011(892)0601
仙台オフィス　☎022(238)4661
名古屋オフィス　☎052(582)6421
大阪オフィス　☎06(6541)3561
広島オフィス　☎082(291)7011
福岡オフィス　☎092(712)4551

全菓連青年部褒賞制度 審査発表会（申請書から抜粋）

○全菓連理事長賞

・「ふくい学生祭実行委員会主催第4回ふくい学生会和スイーツフェア」福井県菓子工業組合青年部

福井県の大学6校の生徒達による合同学生祭が毎年行われており、今回は和菓子をメインテーマに開催。福井県菓子工業組合青年部が全面的なバックアップをすることにより、学生が考えた和菓子の製作ならびに当日に限定販売を行なった。また青年部会員による練り切りの実習体験や大形ビジョンを使った上生菓子のデモンストレーションを実施。その他、前日に学生達にみたらし団子の製造講習を催した後に、学生の自らの手による団子の実演販売を行った。

福井県の大学生が自主開催しているこのイベントは会場が福井駅前ということもあり多くの来客でにぎわった。イベント自体には多くの学生が関係しており、学生のアイディアを基に作成されたお菓子が実際に作られていく工程を見てもらうことが出来た事で、若年齢層の方々に和菓子の魅力を届けることが出来たと思われる。また当日は福井県知事も来場され組合組織のアピールにも繋がったと思われる。

スイーツをテーマに行われる学生祭は2回目ということもあり、今後も継続性が期待できる。今後も福井学生会の要請があれば積極的に協力していきたいと思う。

福井県内6大学の学生や一般消費者に対して和菓子の魅力を伝えることができ、また若い世代と交流することにより今後の菓子のトレンドを掴むことができた。福井県菓子業界のPRにもつながる大変意義深い活動だった。

○全菓連青年部部長賞

・「和菓子甲子園エントリー作品販売を主とした青年部活動」香川県菓子工業組合青年部

全国和菓子甲子園の香川県エントリーで優秀な作品を商品化し、イベントで販売をしております。学校側に相談し作品を商品化していくのですが、菓子は青年部の菓子屋が作り（考案した生徒さんが菓子屋で一緒に作る場合もあり）、パッケージデザインとポップは生徒さんが考え、イベントで生徒さんと一緒に販売するといった取り組みです。毎年恒例の行事として、年2回ほどお菓子祭りイベントを開催しておりますので、販売ツールとしてノボリ・横幕も制作しました。県での審査結果を学校側に伝えるとともに、金・銀・銅と賞状を作って生徒さんに渡したり、県独自で全国和菓子甲子園を楽しんでおります。

全国和菓子甲子園作品販売を兼ねたイベント参加は6件、イベントでの作品商品化数は10品、全国和菓子甲子園との関わりによる青年部入会が1社ありました。

コロナ禍のため、第11回全国和菓子甲子園の香川県からのエントリーはありませんでしたが、今後もこの様な活動を継続する事で色んな高校を巻き込み「高校生の和菓子作りが盛んな県」を目指していこうと思います。

全国和菓子甲子園にエントリーしていただいた以上は、コンテストで終わるのでは無く、商品化が最終ゴール地点と考えます。全国ではハードルが高いので、県単位で盛り上がっていく事が認知度向上に繋がると思います。学校と菓子屋が繋がり、和菓子の認知度や菓子屋の認知度も上げていく、全国和菓子甲子園を有効活用する香川県の取り組みです。

○優秀賞2件（申請順）

・「医療従事者支援の為の菓子寄贈」石川県菓子工業組合青年部

・「滋賀大学×京都府菓子工業組合青年部「お菓子の科学プロジェクト」～和菓子作りにおける不思議の探求を通じて、科学的探求への動機付けの仕組みを作る～」京都府菓子工業組合青年部

○特別賞2件（申請順）

・「にっぽんの宝物JAPANグランプリ出場」宮崎菓業青年会

・「笑わず餅　献菓式」大阪府生菓子青年クラブ

富山　富山大和「いちご大福フェア」日を追うごとに盛況に

昨年11月に開催された「とやま菓子まつり」と同じ富山大和地下1階特設会場にて、2月17～23日の1週間「いちご大福フェア」が催されました。出店者は全て富山県菓子工業組合に所属されている組合員さん。毎年出店者が増えることで、当然ながらいちご大福の種類も豊富になり、よりたくさんのお客様に興味と関心を持ってもらうことを富山大和さんは狙っておられました。

この週は、6階大催事場で「大九州展」も同時開催されていたため、よりたくさんのお客様が来店されるきっかけにもなりました。コロナの影響で旅行に行けないなら、少しでも旅したつもりで九州のおいしいものを食べようという方や、県内でも遠くてなかなか足を運べないお店が出店しているから買いに行こうという方、両方の需要がより相乗効果を生む結果となりました。

初日は、生憎の大雪で、1月の大変な思いがよぎりましたが、次の日には晴れ間も見え、多くのお客様が「いちご大福フェア」に来場されました。昨年の10店舗から今年は11店舗に増え、尚且つ初登場のお店もあり、日ごとにお客様が増え、午前中で品切れのお店も出るなど好調なスタートが切れました。

異変が起きたのは、2月20日の土曜日です。富山大和さんの開店前に50人以上のお客様が並ばれているのです。てっきり6階催事場の「大九州展」を目当てに並ばれているものだと富山大和の社員さんは思われたそうです。確かに連日富山県内の民放テレビでは「大九州展」を取り上げていたので、その効果が土曜日に爆発したと考えても不思議ではありませんでした。しかし、お店がオープンするとお客様は一斉に地下1階へ走り出されました。なんとお目当ては「大九州展」ではなく、「いちご大福フェア」だったのです。口コミやSNSを見てのご来場者さん、またリピーターの方々が大勢押しかけられたのです。1日100個納品のお店から1日400個納品するお店もありましたが、この日は午後4時過ぎには全店完売。この流れが加速し2月21日（日）も追加発注。2月23日(火)(最終祭日)はさらに追加発注となり、1週間を通じて最高の売り上げとなりました。期間中の総販売個数は昨年の9，550個から今年は13，440個。前年比140・1%という驚異の伸びでした。いちご大福おそるべし。お菓子の魅力は本当に素晴らしいと再認識しました。

後日、富山大和さんと今回の大盛況の要因を話していたのですが、回を重ねて認知度が上がってきたこと、出店者が増えて魅力が増したこと、いちご大福の存在が増したことなどがあげられましたが、「これだ」という決定打にはなってないと感じました。

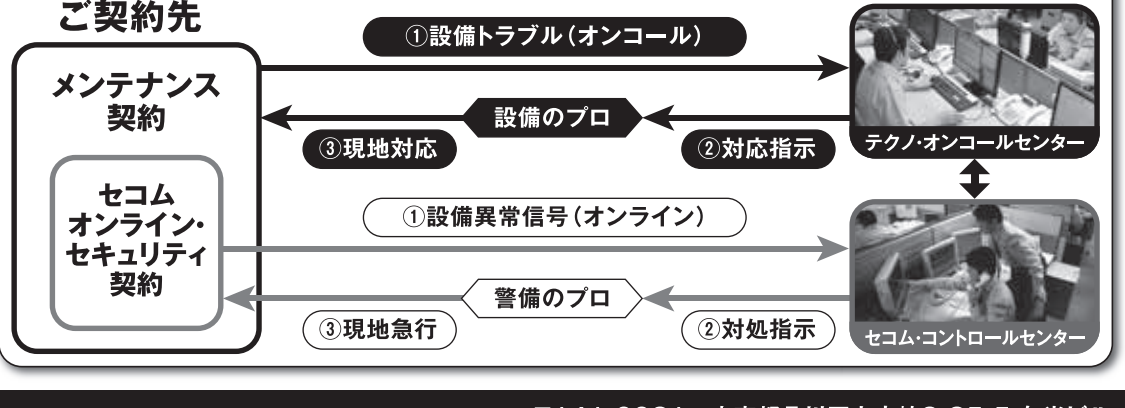
改めて、物が売れないと言われる今の時代でも、お客様の欲求を刺激し、「買いたい」「食べたい」「人に上げたい」を解決することでまだまだお菓子は売れることを確信できた「いちご大福フェア」でした。

富山県菓子工業組合理事長・㈱中尾清月堂代表取締役社長・中尾吉成

富山大和　いちご大福フェア

信頼される安心を、社会へ。
SECOM
～セコム品質の安全を、設備にも～
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。

建物のメンテナンス
建物の維持に欠かせない設備の点検及び改修工事などを行います。

異常発生時の駆け付け
異常が発生した際は、ご契約先の建物に駆け付けて適切な処置を行います。


セコム株式会社　テクノ事業本部 ファシリティ営業部
〒141-0021　東京都品川区上大崎2-25-5 久米ビル
http://www.secom.co.jp/　☎03-5759-7857

和歌山

好だった評 お菓子のスタンプラリー あがらの街でスイーツ・ツーリズム

コロナ禍で地元のお菓子の良さの再発見をしてもらおうと新型コロナ禍で苦境にある菓子業界を支援する農林水産省・販売促進緊急対策事業を全菓連の指導の下、和歌山県菓子工業組合御坊支部7社でお菓子のスタンプラリー「あがらの街でスイツ・ツーリズム」が御坊市内・日高川町で令和2年11月1日から12月13日まで繰り広げられました。和菓子・洋菓子店が協力しておこない参加店7軒のうち5軒を回り商品を購入してスタンプを集め応募すると、抽選で豪華景品が50名様に当たると言う内容で40日あまり繰り広げました。

配布されたチラシ

参加店7社

伊勢エビ、熊野牛、近大キャビア、この地方代表銘菓「つりがねまんじゅう」和菓子・洋菓子セットなど1万円相当が当たるとのことで初めての市民や近隣の町の方々が多く来てくれました。実行委員会事務局の「郷土銘菓ふく田」の福田正芳氏はお菓子が美味しかったと新たなお客様が増えたと大成功と喜んでいました。

この企画立案した実行委員長黒田量也氏(雲水)は、応募するのに何度も農林水産省と交渉して申請書類や手続きが大変でした。一番苦労したのは補助金が本当に決定されるのかが分からないまま準備を進めたので当初予定していた日程のチラシの印刷が出来ず2ヶ月遅れとなり何回も会合を重ねた。諸経費全般に補助金が支給されるので有り難いが補助金がイベント終了後に支給されるので立て替えの負担が大きかった。

和歌山県では初めての試みであったが予想以上に反響があり実施して良かったこれからも色々と地域に密着した新しい企画を取り入れたいと感想を述べられていました。

参加店 湖月堂、郷土銘菓処ふく田、ケーキハウスムーラン、雲水、伏見屋、メルヘン洋菓子店、ボナペティ・ヤナギヤ

和歌山県菓子工業組合事務局長・高橋義明

群馬

医療従事者の皆様へ 感謝のお菓子を贈ろう！ 絆プロジェクト

群馬県菓子工業組合では、新型コロナウイルスから私たちの生命を守ってくださる医療従事者の皆様へ感謝の気持ちを込めてお菓子を届けようという企画を、3月9日(サンキューの日)に行いました。

新型コロナによる第二波、第三波の感染拡大は群馬県でも多くの感染者を出してしまいました。度重なる緊急事態宣言の影響で、県内の菓子業者も大変厳しい状況にあり、温泉観光地各所では外出自粛による観光客の減少が売上減をもたらし、百貨店やイベントなどでも催事販売などの自粛により前年売上を大きく割り込むような状況でした。

コロナ禍で大変なのは私たち菓子業界だけではありません。自身も感染リスクのある中で、感染者などの対応に追われる医療関係者の皆さんは、通常の業務に加えてこれまで以上に多忙で困難な状況の中、私たちの命を守る最後の砦として業務に励んでくださっています。

そのような激務の日々の病院の皆様に私達ができることは何かないかと考え、当組合の石川理事長や本部役員の発案で医療に従事する方々が心の安らぎのひとときを過ごせるよう、また陰ながら応援している私たちがいるという思いをこめてお菓子をお贈りする、絆プロジェクトを立ち上げました。

お届け先が病院のため日勤や夜勤など勤務形態が不規則な可能性もあるため、お菓子は4～5日程度は日持ちするもので、個包装がされている製品に限定して県内の組合各支部に協力をお願いしました。一個当たりの予算を決めて各支部で組合員に協力を呼び掛けたところ、その予算額を度外視したお菓子を提供してくださるお店や、無償での協力を申し出てくれる組合員もおり、約6000個のお菓子ひとつひとつに感謝のメッセージを添えて3月9日に県内の12の感染症指定医療機関へ一斉にお届けすることができました。

また同日、群馬県庁ではお菓子の贈呈式が行われ、県健康福祉部部長の武藤様に医療関係者の代表としてご出席いただきました。石川理事長は「桜の花見も制限されるような厳しく侘しい春ですが、せめて甘いもので医療に従事する方々が疲れた体と心を癒していただけるよう、その一助になれば」と県組合を代表して伝え、武藤部長は「コロナ患者を受け入れている病院にお菓子を寄贈していただき感謝しています。時に心無い人からの誹謗や、これまでに経験の無い大変な職務の中で、このように後ろから支えてくれる人達がいることを本当に心強く思います」との感謝の言葉を述べられました。

ワクチンの接種も始まり今後の収束が期待されますが、医療関係者の皆様には引き続き御自身のお身体も大切にして頑張っていただきたいと思います。

群馬県菓子工業組合副理事長・沼尻好彦

絆プロジェクト

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。

文化の香るパッケージづくり ANZEN・PAX

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

1袋50g入

ーとこしえ味噌ー
長期熟成させた米味噌を使用
奥深い味わいに仕上げました

ー完熟メロンー
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

ー朝摘みいちごー
鉾田市「村田農園」の苺を丁寧に
裏ごしし蜜に加え仕上げました

ーあまさけー
「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

ー雫うめー
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

ー常陸秋そばー
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

福岡

変わらないために 変わり続ける

■歴史と変遷

創業より今年で101年になります。初代はアメ屋、2代目は和菓子屋、そして現在の3代目は洋菓子店と、時代の要請に合わせながら業態を変えています。変わらないために変わり続けることが弊社の創業の精神。変わらないものは社員の生活を守る事。さらに、理念である「お客様の幸福シーンのお手伝いをすること」ということです。お客様から喜ばれ支えられて今日の弊社が存在していることに感謝です。さらに支援いただいているお取引業者様も6社ほど50年以上のお付き合いをさせて頂いています。

■抱えていた課題

製菓の製造現場は女性にとって体力的に過酷な労働環境でもあり、更に結婚を機に退職するスタッフが多くいました。また、女性の様々な人生のライフステージで多様な働き方を選べるような環境になっていないことに課題を感じていました。

全員経営方針会議

育児、子育てとの両立、介護などで離職率が高い事。さらに、女性従業員が多いにも関わらず女性の発言力が弱く、女性ならではの生活者としての声が届いていない現状がありました。

■取組とその成果

〈整備・制度面からの女性従業員フォロー〉

菓子作りは華やかなイメージで、女性パティシエの憧れでもある反面、実際に勤務すると「砂糖や小麦粉は35kgで業務用」「オーブンなどの焼き場は酷暑」「番重は重い」など、体力的にも過酷な現場です。「砂糖1袋当たりを20kgに」「スポットクーラーの設置」「粉振機や割卵機などの導入」をすることにより、体力的な負担を軽減し、全てのセクションが体験できることにより、菓子作りの総合的な技術が習得でき効果的な人材育成につながっています。

〈福利厚生の整備〉

また、育児休業取得率も年々増え現在では子供の成長に合わせての働き方を選ぶ環境を整えています。正社員でも6時間勤務の社員がいる事や、男女問わず「授業参観」「PTA活動」なども事前申請して積極的に有給を取得できる環境を整えています。パートでも有給休暇の取得はほぼ全員が取れています。

納富輝子さん

■女性管理職の登用促進

女性の管理職を増やすことによって、商品開発や価格設定、販売の技術などのきめの細かいことが議題に上り、提案・改善のサイクルがスムーズに行われるようになりました。女性ならではの生活者としての視点やアイデアや感性は菓子屋としてはとても大切な要素です。

■組織の仕組みについて

管理会計制度を導入して、その数値を毎月細かくチェック。そのことにより原価率の変動、人時生産性、人時販売高、返品率、各部門の利益などを把握することにより数値が表すことで各店舗、部門への評価ができています。各部署の管理職はそれらの数値を検証し、小さな業務の流れを一時間ごとにタイムスイッチで計測。改善することはないか、この工程を先にしたら作業効率が上がるのでは…とPDCAを回しながら、日々改善しています。

また、自主的なプロジェクトチーム①QC委員会②衛生委員会③ディスプレイ委員会など、社員主導で楽しく活動しています。

この激動のコロナ禍により、弊社もその時代の潮流に飲み込まれ、かなりの売上が落ち込む局面もありましたが、政府の施策に助けられたり、社是である「打つ手は無限」を毎日斉唱しながら、今やるべきことを真摯に取り組み、「地域のお客様になくてはならないお店」であり続けるよう、社員一丸となって日々精進してまいります。

有限会社一柳（パティスリー イチリュウ）専務取締役・納富輝子

大橋店

有限会社 一柳

会社データ

屋号	パティスリー イチリュウ
代表者	代表取締役　納富　誠一
所在地	福岡市中央区清川2丁目16－5
業種	菓子製造販売（店舗13店舗）
創業年	1919年（創業101年）
従業員数	正社員65名　パート159名
従業員男女比	男性15%　女性85%
女性管理職	19名中12名

青森

青森県菓子工業組合 【上十三支部―野辺地地域】の事業のPR。

青森県菓子工業組合は、現在、【東青支部】【中弘支部】【南黒支部】【西支部】【八戸支部】【上十三支部】【むつ下北支部】の7支部で構成されておりますが、上十三支部は支部内でも「上北地域（野辺地町）」「三沢地域」「十和田地域」と、広域に渡っており、それぞれの地域で、それぞれのまとまり、活動をしております。

野辺地町は青森県の中央右側に位置しており、一部がむつ湾と太平洋に位置しております。菓子工業新聞のテーマに基づき、組合員へ聞き取り取材を考えたのですが、新型コロナウイルスの影響でその取材もままならず、今回は野辺地町の組合の現状をお話ししたいと思います。

いがまんじゅう

楽しみながら作るクッキー

野菜クッキー

野辺地町は人口13，000人の地域で、4店舗が青森県菓子工業組合に加入しております。

当町の中学校では毎年秋にバザーが開催されており、当組合にケーキを発注してくださいます。組合では注文を受け、4店舗に平等に振り分け、その売り上げの中より会計担当者が一年分の組合の会費（賦課金）を差し引いた残額を各店に支払います。

このシステムにより、毎月の賦課金の集金は行わず、年一回の共同売り出しから差し引きし、組合へ賦課金を納入しています。そのせいか、組合員にすれば現金を直接支払いしていない為、賦課金の負担が少ないように感じているのではないでしょうか。これからは賦課金納付以外に、組合員の利益に繋がるよう、このバザーだけに頼らず、町に色々なお菓子の提案をしていきたいと考案しております。桜餅、柏餅、笹餅など季節に関した物等、町民にとっても身近な物から手掛けていけないか検討していく余地があると思っております。

地元での菓子にまつわる風習

当町の野辺地町では、毎年6月4日に旧の節句ということで、笹餅というお菓子を各店が製造販売しております。この笹餅は墓石に供えたり、仏壇に供えたり、昔から行われている行事です。青森県内ではとても珍しいようです。そして、この笹餅は組合に加入している4店とも製法が異なり、笹の包み方も違います。

地元、野辺地町ではこの笹餅を親戚・友人の方々に送る風習が今でも残っています。

昨年の6月は残念ながら新型コロナウイルスの影響で、寺でも自粛を呼びかけ、参拝者は少なかったと聞いています。この新型コロナウイルスがまだまだ終息されそうもない今、当組合、当支部もどうしたら持続可能な店にできるのか思案中です。

青森県菓子工業組合理事長（上十三支部）・佐藤文雄

北海道

166円スイーツが大集合

旭川市 農産物組合と共同開催

コロナ禍で地元のお菓子屋さんが影響を受けている中で何かできないか、との思いの中で「旭川市の市外局番０１６６にちなんで１６６円のお菓子を集めてお客様に喜んでもらおう」、このアイデアから「０１６６スイーツ 甘やかシティＡＳＡＨＩＫＡＷＡ」がスタートしました。

北海道菓子工業組合旭川支部と兼ねた会員で構成される旭川菓子商工業組合と大雪中央農産物組合、旭川市などが協力して販売イベントを開催しました。

事業内容は２０２１年３月27日（土）28日（日）10時～16時、旭川市の中心部にあるアッシュアトリウム特設ブースにて、旭川市内12店舗15種類のお菓子を集め、すべて１６６円にて販売するという内容でした。

昨年設立115周年記念として菓子まつりを計画しておりましたが、新型コロナウイルスの影響で中止となり、組合の活動もほとんど出来ないままでありました。

そんな中、影響を受けている地元のお菓子屋さんを盛り上げるために何かできないかと旭川市や農産組合から声掛けをしていただき「同じ価格のお菓子を集められないか？」「旭川市の市外局番が０１６６だから１６６円がいいのでは？」とのアイデアから「１６６円のスイーツを集めて販売しよう」ということになり、組合員への募集を開始、約1ヵ月半という短い準備期間ではありましたが、なんとか開催へこぎつけました。

当日は入り口での検温、アルコール消毒などの感染対策を行いながら、地元のフリーペーパーに広告を出し、天気にも恵まれ、二日間で約1,000名のお客様にお買い物をしていただきました。

０１６６スイーツ 甘やかシティＡＳＡＨＩＫＡＷＡ

ティラミスやスフレ、マドレーヌなどの洋菓子、大福やどら焼き、羊羹などの和菓子の他に、おかき、煎餅、かりんとう、甘納豆、クッキーなど「すべてが１６６円だと買いやすいですね」というお客様が多く、人気商品は販売開始から30分程で売り切れてしまうものもあり好評でした。

終了後には「次はいつやるの？」「またやってね」との声も多くあったことから、機会を見て再度開催できるように検討していきたいと考えております。

北海道菓子工業組合旭川支部支部長・水上崇

鳥取

星取県

お菓子で地域の宝をＰＲ

「松葉がに」で有名な鳥取県は、冬は「蟹取県」に改名し、２０１７年以降は年間を通じて「星取県」も名乗っている。

鳥取県は、環境省が実施した全国星空継続観察において、「星の見えやすさ」で何度も日本一に輝いた。どの市町村からも天の川が見える鳥取県は美しい星空が自慢だ。

井上靖は、昭和20年、空襲の大阪から鳥取県日南町へ妻子を疎開させた。その間、自身もたびたび、この地を訪れ、輝く星の美しさを「天体の植民地」と称した。

世界的な彗星ハンターである本田実は本田彗星をはじめ12個の彗星、11個の新星を発見し、当時の世界記録を樹立した。鳥取県八東町名誉町民であり岡山県倉敷市名誉市民でもある。岡山県から鳥取県の実家に帰省していたが、「岡山側は夜空が明るいが、鳥取県に入るととたんに暗くなる」と言っていたそうだ。

地域の宝をＰＲすることも菓子業界の大切な役割だ。鳥取・島根両県の菓子屋が「星取県」を応援している。以下は鳥取県ホームページから転載

【いけがみ】米子市「しあわせ願い星」

鳥取県大山産の有機栽培茶「大山みどり」を使用した抹茶あんと、ほどよい甘さと粒感を追及したつぶあんの２種類のあんこを楽しめる星型の手作りもなか。

【寿製菓】米子市「鳥取星取砂丘キャラメル（ソーダ&ミルク味）」。

星空をイメージしたキャラメルはソーダ味、鳥取砂丘をイメージしたキャラメルはミルク味。

【岡本製菓】倉吉市「とっとり星取物語」

「星取県」鳥取の美味しいキラ星。星のカタチに焼き上げたサクサクと香ばしいお菓子。最中の器にサブレ生地を合わせた。

以上は鳥取県菓子工業組合所属、以下は島根県菓子工業組合所属

【彩雲堂】松江市「満天」

夏の夜空いっぱいに瞬く満天の星々を小豆羹と錦玉羹の棹菓子に写した夏（6～8月）の限定品。鳥取県内の店舗では星取県のシールを貼ったパッケージで提供されている。

【風流堂】松江市 即席しるこ「願い星」

こし餡のおしるこで、星や色とりどりの浮き菓子が浮かぶ。お水でも溶けるので、冷やししることしても楽しめる。

鳥取県菓子工業組合理事長・小谷治郎平

【いけがみ】しあわせ願い星

【風流堂】願い星

「全国菓子工業組合連合会PL保険制度」のご案内

◇大切な商品にPL保険をご契約頂くことで『大切なお客様』を守ります◇

制度の概要

● 新規申込締切日：2021年5月21日（金） ● 更新申込締切日：2021年3月26日（金）
● 保険期間：2021年7月1日（木）午後4時～2022年7月1日（金）午後4時〈1年間〉 ※中途加入は随時受付いたします。（お申込日の翌月1日から開始となります。）

1. 生産物賠償責任〈PL〉保険（基本加入）
組合員の皆様が製造・販売した飲食物により、お客様に身体の障害（食中毒や病気・ケガ）を与え法律上の損害賠償責任を負ったことで被る損害を補償します。

＋

2. 初期対応費用担保特約（オプション）
対人事故の被害者への見舞金等の社会通念上妥当な初期対応費用の支出を補償します。

3. 食中毒利益担保特約（オプション）
食中毒の発生により営業を阻害され、または休止を余儀なくされた場合、休業期間中の喪失利益（営業利益＋経常費）等を補償します。

4. 施設賠償責任保険（オプション）
看板・給排水設備など店舗施設の管理不備や店舗における仕事の遂行により、他人の身体・生命を害しまたは財物を損壊したことについて法律上の損害賠償責任を負ったことによって被る損害を補償します。

5.リコール保険（オプション）
（生産物回収費用保険）
製造・販売等を行った食品に起因して健康被害等の発生またそのおそれがある場合に、その被害の発生または拡大の防止を目的として回収等の措置を実施することにより生じた費用を補償します。

2019年度より補償を拡大し、充実した内容に改定しております。

資料請求・お問合せ先
取扱代理店：全菓連共済ビルヂング株式会社／〒107-0062 東京都港区南青山 5-12-4 ☎03-3400-8901
引受保険会社：東京海上日動火災保険株式会社 東京中央支店／〒108-6111 東京都港区港南 2-15-2 品川インターシティー B 棟 11 階 ☎03-5781-6577

※この保険は全国菓子工業組合連合会が保険契約者となる団体契約です。
※本制度にご加入できる方は、全国菓子工業組合連合会の組合員に限られます。
※このご案内は全国菓子工業組合連合会 PL 保険制度の概要を紹介したものです。
保険の内容はパンフレットをご覧ください。
詳細は契約者である団体の代表者に渡してあります保険約款によりますが、
ご不明な点がございましたら代理店にお尋ねください。

事故受付サービス
東京海上日動のサービス体制なら安心です。
事故のご連絡・ご相談をフリーダイヤルで承ります。
いざというとき、全国どこからでも、ご利用いただけます。
－365 日 24 時間のサポート体制－
〈東京海上日動安心 110 番（事故受付センター）〉
〇事故の受付・ご相談
・受付時間：365 日 24 時間
・受付：フリーダイヤル 0120-119-110 “事故は 119 番 -110 番”

東京海上日動火災保険株式会社 2021年3月作成 20-TC09997

静岡

オンラインによる「春季例会」&「和洋菓子講習会」

静岡県菓子工業組合

3月16日、この日は彼岸の入りの前日で和菓子店は多忙な日だが、静岡県菓子工業組合では新型コロナウイルス感染拡大で沈滞気味の組合員に少しでも元気を出して頂こうと、オンライン（Zoomシステム）による「春季例会」と「和洋菓子講習会」（静岡県和菓子協会共催）を同時開催した。コロナ禍でがら空きの電車に揺られパソコンに不慣れの皆さんが集まる静岡市の会場に向かった。

恒例となった「春季例会」はこれまで著名な講師をお招きして講話を拝聴してきたが、今回はコロナ感染防止の観点からオンラインを採用して、和洋菓子講習会の前に若月理事長を中心に組合独自の例会を行なった。若月理事長のあいさつでは「このような厳しい時に平素の営業の姿勢が問われる。日頃から誠心誠意、心込めた商品とサービスが大切である」「ピンチをチャンスと捉え前を向きましょう」「忙中閑あり」の譬えを引用される等、興味深いお話を聴くことが出来た。

和洋菓子講習会は例年夏期に行っていたがオンライン活用の普及に備え実施された。当初、実施の時期については菓子店の多忙期である事から慎重に検討されたが組合単独では難しい部分があり、株式会社林原様の全面的な支援協力が不可欠であることから、講師の都合や林原様の日程が混んでおり止むなくこの日となってしまった。

パソコンに不慣れな方の為に式場の一室を借りうけ感染防止対策を施し、プロジェクターを使い大画面で受講する2方式で行った。商品は「甘酒ういろう」「あんぱん風まんじゅう」「抹茶スフレロール」の3種類を1時間半の時間で行われた。講師は「岡山県」、林原様は「東京都」そして会場は「静岡県」と1都2県をつないでの講習会である。

リモート・12名、会場・11名の計23名と参加者が少なかったがこれは時期の問題とパソコンが扱えないという方が多かったことで、参加された方は全員が良かったと好評であった。パソコンの操作ミスで途中からの受講であったり、中には接続不能な方もいた。会場でも一時、交信不能になり会場の職員にお手伝いして頂き復活をした。パソコンを仕事場に持ち込み作業をしながら聴講した方も居た。

講習内容は手元も良く見え、講師の話もしっかり聴こえ成功だった。改善点はレシピや実物の作品（試食品）が手元に無かったこと、カメラは固定でなくカメラマンに撮影してもらうと良いなど。初の試みで色々な課題が見つかったことは今後の為に大きな収穫となった。

オンラインによる講習会を体験した方からは合格点を頂き、これからの時代はこうした講習会が主流になるだろうなどの感想が多かった。それには菓子作りと同時にパソコンの操作にも慣れることが大事である。

静岡県菓子工業組合顧問理事・森田紀祥夫

オンラインによる理事長あいさつ

画面で見る製菓講習会

大画面で受講する皆さん

埼玉

埼玉県菓子工業組合 新理事長のお菓子紹介

川越市 ㈲くらづくり本舗

埼玉県菓子工業組合では神戸武士理事長勇退にともない令和2年度より中野英幸理事長が選出されました。中野新理事長のお店である川越市㈲くらづくり本舗のお菓子を紹介します。

「明治20年に餅菓子店を開店し、昭和54年に社名を現在の㈲くらづくり本舗と改名しました。蔵の街・川越から『おかげさま』の想いを伝えるをスローガンに川越市内に9店舗、埼玉西部地区を中心に3工場・全44店舗にて営業しています。代表銘菓は『くらづくり最中・福蔵』です。十勝産小豆をふっくらと丹念に炊き込んだ自家製小豆餡に、新潟県蒲原地区産こがね餅を混ぜ焼き上げた最中皮で餡を包みました。餡の中には佐賀県ひよく米でつきあげた『福餅』が入った調和のとれた菓子です。くらづくり本舗を代表した銘菓です。次に今売り出し中の銘菓がスイートポテト『べにあかくん』です。さつま芋のホクホク感そのままに北海道産バターと生クリームで仕上げました。川越と言うと芋という事で古い蔵造りを復元した一番街店には芋屋福蔵とさつまいもカフェを併設しました。地方局のテレビ埼玉でCMも流して力を入れて一押しで期待している商品です。『店はお客様の為にあり、店員と共に栄える美味求心』を社是に社員旅行を年2回実施しています」

創業が餅菓子屋だけに餅菓子にこだわりが深いそうです。『くらづくり最中福蔵』は大判に近い大きさで手に持ってずしりと重く、それでいて中の求肥とのバランスでさっぱりと食べさせてくれます。1個155円（税込）です。『べにあかくん』は川越と言えば芋ということで観光客にコンスタントに売れ始まったそうです。1個180円（税込）です。

今年は大河ドラマで渋沢栄一が始まりました。川越も藩主一橋慶喜公の時に多少縁がありました。失敗を恐れずテレビアニメ「月がきれい」を製作し、いわゆる萌えに挑戦するなど川越市は観光に力を入れています。春日局ゆかりの喜多院山門前にくらづくり本舗本店があります。小江戸川越にいらした時には是非お立ち寄りください。

埼玉県菓子工業組合副理事長兼専務理事・中島祥夫

べにあかくん（左）と福蔵（右）

京都
京青年部

京都府菓子工業組合青年部 JR京都伊勢丹に出店

京都府菓子工業組合青年部は令和2年12月2日から2週間、JR京都伊勢丹地下1階食料品売り場に催事出店した。

京都駅のターミナルデパートであるJR京都伊勢丹は旅行客をターゲットにした土産物も多く並んでいる。今回、コロナ禍による客足の低迷に伴い、京都で作られている菓子を地元の方へ届けるという提案を青年部にいただいた。

参加店舗は13社。スペースが限られている中、季節ものの菓子や、手に取りやすい菓子、生菓子から日持ちする菓子まで、それぞれのお店から選りすぐりを持ち寄った。期間中は青年部員が売場に立ち、それぞれの菓子やお店を紹介しながら販売した。

同青年部は百貨店へ出店するのは初めてで、武中部長は「百貨店では販売していない商品・店舗が多く、伊勢丹でよくお買い物をされるお客様から「伊勢丹には珍しい品揃えで面白い」と多数ご購入頂くことも多かったです。京都市内をゆっくりと観光することが難しい時期でしたが、お菓子を通じて市内観光の気分を味わって頂けたのであれば大変嬉しいです。また地元の方にも、改めて地元のお菓子を発見する機会を作ることができたと思います。

地下1階食料品売り場に出店

百貨店にとっても、部員にしても、厳しい日々が続きますが、こうして地元の百貨店に出店する機会は、こういうことがないと進まなかったことを思うと、よいチャンスを頂けたと思っております。部員の中からは個別での出店も続々と決まっております」と話す。

京都府菓子工業組合青年部広報・細井由美子

全国中小企業団体中央会では、佐藤智明氏（プルデンシャル生命保険株式会社・静岡支社第二営業所）を講師に迎え「思考が変わるだけで事業が変わる～コロナ時代にお金も時間も手間もかけずに対応する方法～」をテーマに講演会を行いました。

思考が変わるだけで事業が変わる

コロナ時代にお金も時間も手間もかけずに対応する方法

その④

佐藤智明氏（プルデンシャル生命保険株式会社・静岡支社第二営業所）

〝本当の価値〟をどう見極めるのか？

このコロナ禍で売上を伸ばすポイントとは『お金や時間や手間をかけて新しい商品を開発すること』ではなく、『既存の経営資源を活用し〝価値を創造し直して〟現在のビジネスモデルに当てはめる』ことと繰り返し申し上げてきました。そのために、『自社の〝本当の価値〟をいかに見極めるのか？』これこそが最も重要なポイントとなります。今回は経営者の皆様から最も多くお受けする質問『自分の会社の〝本当の価値〟の見つけ方』に対して、①スパークリング、②〝求められていること〟、③捨てるコツ、この〝三つの思考〟について具体的にお話しさせていただきたいと思います。

スパークリング

まず一つ目、〝スパークリング〟です。私は事業がスパークする時、必要な要素が必ず三つあると感じています。

①やりたいこと
②できること
③求められていること

この三つがくるりと1回転し〝リング〟となって結びつかないとスパークしない、そしてこのスパークリングで最も重要なのはこの三つの要素の〝どこから〟思考をスタートさせるかなのです。

私が経営者からお受けする事業についてのご相談には、はっきりした傾向があります。それは事業の思考を「やりたいこと」からスタートし①②③の順序で悩まれることです。どんなに「やりたいこと」でも、できる能力がなければ、残念ながら事業として成り立ちません。そして更に、できる能力もあったとしても、世の中から求められてなければ、これもまた事業として成り立ちません。そこで私はご相談をお受けした時に必ず申し上げます。「求められていること」からスタートし、②①と考えましょう！と。

ちょっと想像してみてください。あなたがお客様からお願い事をされた時、相手はあなたが全く「できない」不可能なことをお願いしてくるでしょうか？ほとんどの場合そんなことはないと思います。〝求めている〟人は、あなたがその求めに応えてくれることを予測した上でお願いしているはずです。そして、その〝求められていること〟に応える能力を持ったあなたが、お願いされたお客様の期待に見事に応え「ありがとう」と感謝されたとします。そんな時あなたはどう感じますか？ほとんどの方がおっしゃいます。「それは嬉しいです！」。つまり、お客様に「求められ」、あなたが「できる」能力をお持ちで、見事に期待に応えられて相手に喜んでいただいた場合、「やりたいこと」につながるケースが圧倒的に多いということです。そしてこの「求められていること」にこそ！〝本当の価値〟があると私は多くの〝見極め〟の現場で感じてきました。〝求められていること〟が何なのか見つけること、〝本当の価値〟見極めのステップでこの視点こそが本質であると私は思います。そしてここではこんな質問をお受けします。「〝求められること〟はどうやったらみつけられるのですか？」

〝求められること〟を見つけるコツ

〝求められていること〟を見つける場合、私は、次の3つのステップをお話しさせていただきます。

①捨てること
②分析すること
③話すこと

まず「捨てること」とは何を捨てるのか？私は「頑張っていること」「チャレンジしていること」「努力していること」を捨てて下さいと申し上げます。ここで絶対に勘違いしていただきたくないことは、この三つに〝価値がない〟ということを申し上げている訳では断じてないということです！頑張る、チャレンジ、努力、その行動自体にはもちろん大きな価値があります！ただ、残念ながらこの三つは今現在できていないからこそ頑張り、チャレンジし、努力している訳ですから〝本当の価値〟に繋がるケースが少ないということです。つまり、ここで「捨てる」と申し上げているのは、〝求められていること＝本当の価値〟を見つける過程で、一回横にどけて、今現在できていることを明確にしてみましょう！ということなのです。

そして〝残っているもの〟を「分析する」これが二つ目のステップです。では〝残っているもの〟とは何でしょうか？それはズバリ〝成功体験〟です。失敗を分析し、原因を究明して成功に近づけるアプローチももちろん大切なことだと思いますが、その結果わかることは「どうしたら失敗するか、どうしたら失敗しないようにできるか」であり、その逆が必ず成功に近づくかといえば微妙に感じます。しかし〝成功〟には、絶対に〝成功の理由〟があります。社員研修などで「どうしてこの事例は成功したのですか？」と聞くと、返ってくる言葉ベスト3があります。第3位「人柄が気に入られた」、第2位「熱意が伝わった」、そして第1位「タイミングが良かった」。人柄、熱意、タイミング、確かに大切な要素だと思います。しかしちょっと考えてみてください！人柄だけ、熱意だけ、タイミングだけでモノを買いますでしょうか？そこには〝本当の理由〟が必ずあります。それこそが〝本当の価値〟です。しかしどんなに細かく分析してもその〝本当の理由〟を自分で見極めることは極めて難しいのです。何故か？それは「当たり前にできていること」にこそ！〝本当の価値〟があるからです。「自分ではそこに〝本当の価値〟があるなんて夢にも思わなかった！」そんな反応がほとんどです！

そこで三つ目のステップ「話す」ことが非常に重要になります。〝求められていること＝本当の価値〟を見つけていただくために、私は〝自分プレゼン〟というのをしていただきます。ただ、自分の仕事を人に伝わるように「話す」ことは本当に難しいことです。そのため、私は「経営者用」「社員研修用」など相談いただいた方に合わせたプレゼンシートをお渡しし〝シート通りに記入〟していただきます。それを私に〝プレゼン＝話して〟もらうことで初めてご自身の〝本当の価値〟がわかります。当たり前にできているので自分では気づかない〝本当の価値〟が、聞く側からすると「それって凄いことですよ！」となるからです！

前回お話しさせていただいた「置くだけでモノが売れるスリムショーケース」やお客様を少しずらしただけで大ヒットした「食べられる消毒剤」などの〝本当の価値〟も、この「捨てる」「分析する」「話す」という取り組みの中から明確になったものです。しかしこの話をするとまたこんな相談をよくお受けします。「〝捨てる〟とは何をどう捨てればよいのですか？」

捨てるコツ

事業を展開、分析していく過程において、「捨てる」ことが難しいという相談は本当に多いです。しかし私はこの「捨てること」こそ！〝本当の価値〟を明確にする、このコロナ禍において成長戦略を組み立てる最も重要な要素だと感じています。では何を「捨てる」のでしょうか？私は「三つ捨てましょう」とお話ししています。

①商品・サービス
②エリア・マーケット
③ビジネスモデル

そしてこれらは業種に関わりなく共通だと思っています。

事例をお話しいたしましょう。あるエステティックサロンの経営者から売上を伸ばしたいとの相談をお受けしました。エステティシャン5人で、頭、顔、体、痩身（痩せる）、音という5種類のメニューをお持ちでした。私はこの事業の〝本当の価値〟を見極めるため、エステティシャン5人に先ほど申し上げた〝自分プレゼン〟をしていただきました。その結果、それまで社内では全くわからなかったことが判明しました。それは5人のエステティシャンそれぞれに「メニューの得意不得意」「お客様（男女や年齢層など）の得手不得手」が明確にあったという事実です。このお店では予約の電話があったら、メニューの得意不得意、お客様の得手不得手は全く考慮せず順番にお客様の対応をしていました。しかし〝自分プレゼン〟によってメンバーの〝価値〟が明確にわかった後は、予約のメニュー内容によって得意な人が対応するように大幅に変えたのです。メニューと顧客の属性を考慮しミスマッチを解消しただけで、次の3か月の売上げが30％アップしました。圧倒的にリピートが増えたのです。想像してみましょう。もし自分がエステを受けるとしたらそのメニューが得意なエステティシャン、不得意なエステティシャン、どちらに受けたいでしょうか？誰でも当然前者ですよね。「商品・サービス」「エリア・マーケット」には〝得意不得意〟が必ずあります。ここで重要なのは〝納得感〟です。「自分の価値を知って、より喜びを感じる納得感」と「隣にいる仲間の価値を知って明確に役割を分担する納得感」これこそが〝思考を変革〟し、従業員の充実感を上げ、顧客の満足度も上げる何よりの〝会社の価値〟となると私は確信しています。そしてそれをより加速させるのが「ビジネスモデル」を捨てる＝〝本当の価値〟を活かす役割に集中し、いかに〝捨て〟いかに〝埋めるか〟。これこそが最初に申し上げた事業の成長戦略のステップの2つ目「捨てるピース」となるのです。次回はいよいよこの「捨てるピース」そして事業を成長に導く「魔法の言葉」についてお話しさせていただきたいと思います。

行事予定

岩手 4月20日、オンライン和菓子技術講習会、講師・新澤貴之氏（大阪二六会技術副部長）、群栄化学工業㈱GCIプラザ、菓匠庵白穂よりWEB中継

島根 4月24日～25日、松江菓子協会茶の湯の日イベント、イオン松江ショッピングセンター、松江市

愛媛 5月19日、中嶋神社四国分社春季大祭、松山市

宛名・住所のご確認をお願いします。

菓子工業新聞送付先の住所・宛名等が、現在の表記と異なりましたら、都道府県菓子工業組合へお知らせください。

和菓子講習【基礎編】

日本菓子専門学校　岩崎　真岳　教師

抹茶虎の巻（20個分）

（生地）

卵……3個
上白糖……180g
重曹……2g
みりん……20g
薄力粉……180g
ベーキングパウダー……1g
抹茶……3・6g
抹茶ペースト……5g
餅粉……18g
水……90g

（どら粒餡）

小豆粒生餡……300g
グラニュー糖……195g
トレハロース……15g
水飴……25g
水約……200㎖

〈どら粒餡〉

❶サワリに水、グラニュー糖、トレハロースをいれ火にかける。
　砂糖が完全に溶け沸騰してきたら、あらかじめ煮ておいた小豆粒生餡を加え再度、加熱していく。さらに沸騰してきたら火を止め軽く蓋をして3時間以上、蜜漬けし生餡に蜜をすわせて休ませる。
❷蜜を吸って水分が少なくなった粒生餡に再度火をかけ、水分を飛ばしながら途中で焦げないようヘラを底から入れていく。沸騰した表面の泡がなくなりクレーター状になってきたら水飴を加え溶けたところで火を止める。羊羹舟に平らに流し冷ましていく。

抹茶虎の巻

〈焼成、仕上げ〉

❶卵をわりほぐし上白糖を加え、ホイッパーでかるくすり混ぜる。みりんで溶いた重曹、抹茶ペーストを加え混ぜ合わせる。
❷別鍋に餅粉を水で溶いたものを火をかけながら完全に返していく。
❸餅粉が熱いうちに①を少しずつ加えながらホイッパーを使って混ぜ合わせていく。鍋から大きめのボウルに移し、完全に熱が抜けたら薄力粉、ベーキングパウダー、抹茶を合わせふるったものを加えダマにならないように粉合わせする。（そのまま、生地を30分ほど寝かす）
　寝かしてしっかりと締まった生地に水を加え、硬さ調整する
❹火を付けた平鍋の上に最適な温度帯になったらロール紙をのせ、紙の上に生地を小判型に流し入れる。
　生地に泡が出て来て紙底辺に虎模様が見えたら紙を持ってひっくり返す。
　ある程度裏面も焼けたらロール紙と一緒に取り上げ、紙の上から霧吹きを掛け剥がれやすくなるようふやかしておく、少し経ち紙をはがしワタシにあげておく。
❺焼き上がった生地に粒餡をのせ巻いていく。形が崩れないよう帯状に切った防湿セロファンなどで巻いて包装。

広島

お菓子の体験学習における意義及び新たなもみじ饅頭への挑戦

昨年の12月23日（水）、着工から約2年の月日を経て、やまだ屋宮島本店がリニューアルオープンいたしました。リニューアル前の店舗から、店内で販売できる商品量を1・5倍に増やし、販売スペースは約2倍に広げることで、広々とした店内でより快適にお客様にお買い物いただける空間を目指しました。

その中でも特にこだわった施設が『手焼き体験コーナー』と『手焼き実演コーナー』です。ともにリニューアル前からあった施設ではありますが、宮島本店でお客様に体感していただきたい「わくわく」や「ドキドキ」を詰め込みました。

『手焼き体験コーナー』では、修学旅行等の団体様の利用に備え、以前の会場よりも広い体験スペースを確保しております。またベンチを増設し、手焼きしたもみじ饅頭をその場でお召し上がりいただける空間にしました（現在は感染症対策のため、体験コーナーでの喫食は中止しています）。実際にお饅頭を作り、焼き立てならではの香りや生地の柔らかさ、焼き上がりの感動体験を通して、広島伝統のもみじ饅頭の魅力を再発見していただきたいと考えております。今後は従来のこしあんとチョコレートを使用した体験だけでなく、お正月には紅白もみじ、ゴールデンウィークには抹茶もみじの手焼き体験なども計画しております。

また新たな取り組みとして、『作るわくわく』、『創るドキドキ』をご体験いただけるメニューを考案中です。「もう一度体験したい」「お友達やお子様に勧めたい」と思っていただけるコーナーを目指し、日々試行錯誤していきます。

『手焼き実演コーナー』では、もみじ饅頭の新たな可能性に挑戦しています。従来の手焼きもみじ饅頭に加え、「もみじ饅頭をより身近に、より自由に」というコンセプトのもと『COLOCOLOMOMIJI（ころころもみじ）』という商品を新たに発売しました。

やまだ屋のもみじ饅頭は季節限定商品を含め20種類以上のフレーバーがあります。しかしながら日々販売を行う中で、「こんな味が食べてみたい、もっとこうあれば良い」といった様々な想いをお客様がお持ちであるように感じていました。

そうした想いを叶えるためにできることは何かを追求していく過程で、より多くのもみじ饅頭の楽しみ方をお客様ご自身に発見していただくことができれば、さらにわくわくしていただけるのではないかとの考えに至りました。

幅広い年代の方にお楽しみいただけるよう「ころころ」とした可愛いサイズ感で、お好みの味に「ころころ」と変えていただけるようフレーバーソースに付けて食べていただくスタイルで、ご提供させていただきます。

昔ながらのもみじ饅頭を活かしつつ、お客様自身にアレンジしていただく、また発信していただく、そのような商品に育てていきたいと考えております。

リニューアルオープンして約3ヵ月、コロナ禍により難しい状況が続いております。しかしながらやまだ屋は、コロナ禍が収束し、また沢山のお客様にご来店いただけるその日を目指して、日々前向きに様々な挑戦に取り組んでまいります。

広島菓子工業組合・株式会社やまだ屋　販売課課長・中村嘉孝

手焼き体験

やまだ屋宮島本店

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