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

●https://zenkaren.net/

発行人　全国菓子工業組合連合会
理事長　長沼昭夫
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1014号（令和５年９月）

全菓連の組合員は全菓連団体ＰＬ保険の対象となります。詳細はＨＰの「組合員様情報」を御覧ください。

「オオゲツヒメ」大阪緑涼高等学校

第14回全国和菓子甲子園 優勝作品決定

全国菓子工業組合連合会青年部（部長竹本洋平氏）では、8月26日東京都・東京製菓学校で、第14回全国和菓子甲子園決勝戦を開催した。各ブロックでの予選を経て、決勝戦では12チーム、24名で競われ、優勝は大阪緑涼高等学校（大阪府）の作品名「オオゲツヒメ」が選ばれた。

開会式では、青年部竹本部長の挨拶後、広島県立高陽東高等学校（広島県）の生徒による選手宣誓、審査員の紹介があり、鬼頭実行委員長よる大会の説明の後、決勝戦が開始された。

決勝戦は、1時間45分以内に応募作品を制作する実技審査、3分間のプレゼンテーションと試食審査が行われた。審査員6名は製品力（味の良さ）、技術力（作品の見た目、作業態度など（衛生的で丁寧な作業）、作業効率性）、ネーミング・企画力（作品の独創性や発想力、興味を引く作品名など）、プレゼンテーションの基準に基づき審査した。

チームごとのプレゼンテーションでは、作品への想いや特徴などを審査員に説明し、質疑応答が行われた。審査の結果、優勝は大阪緑涼高等学校（大阪府）・作品名「オオゲツヒメ」が選ばれた。準優勝は、千葉県立安房拓心高等学校（千葉県）・作品名「いっしょう一緒」、おかやま山陽高等学校(岡山県)・作品名「稲志恵to my future（いにしえとぅーまいふゅーちゃー）」が選ばれた。（準優勝の作品の説明は2面）

また、特別賞として城南高等学校（岐阜県）・作品名「翳華（えいか）」と、群馬県立勢多農林高等学校（群馬県）・作品名「宝石が魅せる青春の彩」が選ばれた。

閉会式では、各賞の発表と賞状授与があり、優勝チームに優勝旗の授与があった。梶山審査員長より「ここにいる12チームの優劣をつけること自体が難しいくらいの採点でした。ほんの少しの差で順位をつけなくてはなりませんでした。自分たちが生活している土地のものを使ってお菓子を作ることに感動させられます」と審査講評があった。

次に長沼理事長より「優勝作品はすぐに商品化したいと思える作品でした。遠くからお越しいただき、みんなが見ているところでものを作るという経験は、人生の一ページとして残ると思います」、最後に竹本部長より「今回は今まで一番の接戦で、同点の作品がいくつも出たくらい、甲乙つけがたいレベルが高い大会でした」と挨拶があり、その後記念撮影が行われた。

出場生徒と審査員

生徒による作品説明
（プレゼンテーションより抜粋）

優勝 大阪緑涼高等学校 オオゲツヒメ

オオゲツヒメ

オオゲツヒメは多くの穀物をその身から生み出した、日本神話に登場する女神様です。私たちも一つのお菓子からたくさんの味わいを生み出したいと思ったことが、作品を作るきっかけとなりました。私たちの目標である、最初から最後まで味に飽きることなく、変化を楽しみながらおいしく頂けるよう作りました。

私たちは米粉を自作しました。水を加えず、お米の表面の汚れをふき取ってから粉砕しているので、お米本来の香りが残ったオリジナルの米粉が出来上がりました。オオゲツヒメは農薬を使わない昔の田園風景をイメージして、着色料は一切使わず天然の色素で色を付けました。2色の浮島で田植えの5月と収穫期の秋を、その間にチョコ羊羹を挟むことにより季節の移り変わりを表現しています。抹茶餡のそぼろで青田の苗、コーヒー餡のそぼろで黄金色に実った籾を表し、直角三角形に餡を載せることで、抹茶からコーヒーへの味の移り変わりを感じることができます。

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

中部ブロック会議を開催
組合活動の活性化を議論

全菓連中部ブロック会議が8月28日（月）に岐阜市においてブロック内各県より40名の参加者を得て開催された。

会議は、開催県岐阜県菓子工業組合沢田理事長の歓迎の挨拶の後、新たに就任した平山副理事長（中部ブロック長）と長沼理事長の挨拶があり、その後、各県からの報告に移った。

まず、岐阜県からは、組合員数の減少が続く中で賦課金を組合員の規模別に金額変更する改正を行った。行事では、3年ぶりに和菓子講習会を実施したほか、4年前に立ち上げた「岐阜おやつ編集室」が情報拡散に成果を出し始めており、テレビ取材の依頼、旅行会社やJAとのコラボ、商業施設への出店などにつながっている。今年は、7月に和菓子講習会を開催したほか県の農業フェスティバル等のイベントに参加していく予定。組合加入のメリットを明らかにしていく必要を感じているとの報告があった。

愛知県からは、コロナ禍の中において参加者を制限してきた各種事業について、今年は平常の参加者での開催を目指している。事業としては、菓子原材料の共同購入、広報誌「愛菓」の発行、技能検定試験への協力等の教育指導事業、インボイス制度をはじめ各種講習会の開催のほか、賛助会員の募集や愛知県のもち米「やわ恋もち」の生産需要拡大への取り組みへの協力等を行っていると報告があった。

三重県からは、組合員の減少がこのところ続いている。昨年度は、5件減少で232件となった。組合活動としては、和菓子技術講習会の実施、原料や資材の共同購入及び全菓連斡旋物資の購買事業、「いせわんこ」（着ぐるみ貸出）活動等を行った。若手組合員の勧誘が課題との報告であった。

静岡県からは、組合員数の減少が続いている。昨年度は11月に企業交流セミナー「健康増進につながる静岡発おいしいおやつの可能性」を静岡県産業振興財団との共催で実施し、2月には春季例会の講演会としてスイーツ・ジャーナリストの平岩理緒氏を呼んだ。今年度は、9月にIT化の推進やDXを主題とした技術講習会を予定している。今後、2025年の旭川菓子博への対応を検討していくほか、県が東西に長いという特性があるのでリモート会議の利用なども検討している旨の報告があった。

富山県からは、中部7県で唯一、組合員増加の報告があった。昨年度は、富山県酒造組合と協力して第2回とやま菓子コンテストを実施し、菓子コンテスト作品販売会までつないだほか、インボイス制度と電子帳簿保存への対応についての経営講習会を実施した。今年度は、県洋菓子協会と協力して第3回とやま菓子コンテストを開催するほか、経営講習会や技術講習会を予定している。組合の課題としては廃業者が多く、後継者問題や人手不足問題が認識されており、組合として何がお手伝いできるのか考えていきたいとの報告があった。

石川県からは、組合員の減少が続いている。昨年度は、「金沢城菓子物語・百万石菓子百工展」の開催や百万石まつりをイメージしたオリジナル和菓子のPR・販売などができた。今年度は、百万石菓子百工展、金沢の菓子文化を紹介する小冊子の作成、研修会・講習会の開催のほか「こまつプリン」の独自開発等を検討している。来年度以降の課題として、負担が大きくなってきている石川県菓子文化ギャラリーの運営見直しや組合便りの復活等があると報告があった。

福井県からは、組合員の減少が続いており、対応として新規会員の勧誘を行っている。昨年度は、青年部中心に「ふくい農林水産まるごとフェスタ」への出店、新幹線開業イベント「もちもち満腹祭」への出店、インボイス制度講習会の開催等を行い、今年度は、昨年同様のイベントへの出店等に加え、コロナ禍で菓子講習会の開催のほか福井の水羊羹を紹介するために地域団体商標の取得検討等を予定しているとの報告があった。

各県とも組合員の減少とそれへの対応についての関心が高く、組合に入るメリットの訴え方、組合活動の活性化について意見交換が行われた。

次回開催地は、静岡県に決定した。

その後、全菓連から令和5年度の事業計画や第28回全菓博、大阪・関西万博等についての報告があった。

生徒による作品説明
（プレゼンテーションより抜粋・1面の続き）

準優勝　千葉県立安房拓心高等学校　いっしょう一緒

日本のお米がテーマだったため、お米を再現した方が面白いと思い、一升枡に見立てたお菓子を作りました。作品名はお米の単位である一升と調理系列の仲間と過ごした青春を一生忘れず大切にしていきたいと思い、一升と一生をかけました。私たちは毎年道の駅とコラボして、枇杷を使用した商品開発に励んでいます。南房総市の特産品である、枇杷の葉を使用しました。福の字がついた枡を福枡といい、本来は節分に用いられますが、福を呼ぶ、恵みが豊かな事という意味もあり、地元がより豊かになることを願いこの焼き印を選びました。今回使用した米粉は、製菓用の米粉で、柔らかくふっくら仕上がるので、浮島に向いています。枡に見立てた浮島は、試作の際に気泡が目立ち見栄えが悪かったので、気泡をつぶしています。土台の金団餡には枇杷の葉パウダーを使用し、浮島と食感を合わせるため、羊羹でなく金団餡にしました。道明寺種は米の再現度を上げるため使用しました。その中でも丸道明寺を使用しています。

いっしょう一緒

準優勝　おかやま山陽高等学校　稲志恵 to my future（いにしえとぅーまいふゅーちゃー）

稲が豊かに実ってほしいという思いから、「志」と「恵」の二つの漢字を使用しました。my は米（まい）と私のmyを掛け合わせそれぞれの未来を表し、いにしえとfutureで時の流れを感じさせ、無限の可能性を込めました。一粒のお米には7人の神様がいます。お米の七福神と私たちの生活を結び付け、それぞれのイメージカラーを決めました。ささいな事にも感謝を忘れない心を黄色、温かく見守ってくれる家族をだいだい色、生活に不可欠な食を朱色、相手を思いやる優しさを桃色、学びや成長の場となる学校を藤色、友情を空色、未来へ受け継ぐ自然を若草色、そして練り切りとういろうに7色の色を付けました。お米と私たちがともに成長していく様子を階段に見立て、一番上の5円玉にはご縁がありますようにと思いを込めました。この和菓子の断面は下から順に、焼いた餅米を土地、粒あんを土、わらび餅を水、その周りを気候として米作りに必要な4要素を表しました。わらび餅には、栽培に時間がかかる柚子を加え、長年の苦労が実りますようにという思いを込めました。粒あんにはアクセントとしてシナモンを混ぜています。

稲志恵 to my future

全菓連斡旋図書

■日本菓子教育センター編集・発行

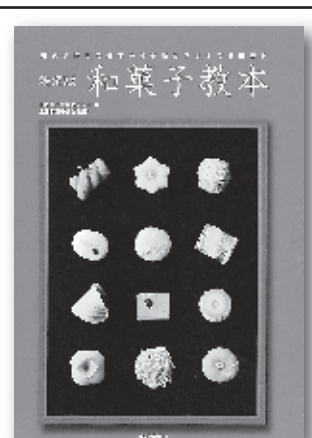
送料は実費。
県菓子工業組合までは
全菓連負担。

お申込みは
各県菓子工業組合へ

製菓衛生師全書　上巻・下巻
～和洋菓子・パンのすべて～
定価：5,500円（税込）

製菓衛生師・菓子製造技能検定
受験練習問題と解答
定価：1,573円（税込）

洋菓子教本
～Les Bases de la Pâtisserie～
定価：3,355円（税込）



決定版　和菓子教本
定価：3,850円（税込）

山口

もち米契約栽培調印式

信頼関係でこれからも継続

このほど山口県菓子工業組合はＪＡ山口県ともち米の供給契約を締結しました。毎年７月の恒例行事となった契約調印式は安定した価格で組合員に安全な山口県産のもち米を確保したいという組合の思惑と、もち米の消費と価格が低迷する中、売れる農作物づくりを目指すとともに安定的な取引を望む生産者の思いが一致し、２００３年から行われています。現在は７人が37haで生産を行っています。

この日の契約調印式には生産地である山陽小野田市を仲介役に、生産者代表、ＪＡ関係者、山口県菓子工業組合関係者が出席しました。今年度の契約数量はミヤタマモチ１０６２俵（前年比99・５％）、ヒヨクモチ１７８俵（前年比１２０％）となりました。

小田山口県農業協同組合宇部統括本部長は「米を取り巻く環境は依然として厳しく。需要に応じた生産と販売が重要である。栽培農家も契約数量の確保と品質向上に努力しているので、今後も契約を続けていきたい」と挨拶されました。当組合、坪野理事長は「高品質で安定したもち米の供給に感謝している。生産者のご厚意に応えられるようなおいしい菓子を作り、もち米の消費量を増やしていきたいので、引き続きのご協力をお願いしたい」とお礼を述べ、生産者の紹介とＪＡ担当者の経過報告、市からは「スマイルシティ山陽小野田の取り組みの一つとして活力ある農業の推進に取り組んでいく」との言葉で調印式を締めくくりました。肥料や燃料費などが高騰する中、価格については前年度から据え置きされましたが、今年度より「気象変動などで相場が変動した場合、10％を上限に価格を変更することがある」との但し書きが付きました。

今年度より菓子組合の健全な財政基盤の確立のため、様々な改革に努めています。利用者には心苦しいのですが、もち米契約栽培の開始以降、初めて一俵当たり手数料１００円増額の改定を行いました。この事業は菓子組合にとって最も重要なものです。組合員の皆さまとともに関係団体と長年の歴史によって築かれた信頼関係により、これからも続けてまいります。

山口県菓子工業組合事務局・安光このみ

もち米契約栽培調印式

生産地である山陽小野田市

島根

出雲産・黒糖製造への取り組み

來間屋生姜糖本舗

出雲でサトウキビ栽培できるの…。私は、島根県出雲市において「生姜糖」砂糖菓子（和菓子）の専門店を生業として約３００年（創業１７１５）続いている來間屋生姜糖本舗の当主です。私ども「生姜糖」の原料はとてもシンプルで砂糖と生姜です。お砂糖は、製糖メーカーから上白糖を。生姜は、地元出雲産の出西（しゅっさい）生姜を使っています。日々、出雲産にこだわった「生姜糖」をつくろうと考えていました。そうなると「あとはお砂糖だな」と頭の中で考えていました。今から10年前は、まだ砂糖を作るなんて思いもつきませんでした。しかし農水省の外郭団体一般財団法人食品産業センターの認定制度「本場の本物」という認定を２０１６年に受けたことがきっかけとなり、認定品目の冊子に追加掲載いただけるということで、そのライターの方が、私どもの歴史と出雲の歴史を調べ記事を作られた時、ここ出雲でも昔、サトウキビを栽培されていたことがあると分かりました。それは、『大社の史話』という大社町の歴史を記されている会の冊子、第１３４号（平成15年３月11日発行）に記載のある「山崎平太郎の砂糖づくり」というページにてサトウキビ栽培がされ、収穫されたサトウキビを製糖し、砂糖として流通していたという事実があったことについての史話でした。これを目にしたことで、私の中では、サトウキビ栽培や製糖がより現実に近いものとなりました。もう一つ、ここ近年の温暖化もあり、ここ出雲でもサトウキビ栽培が可能なのではと思い、まずはサトウキビを植えてみようと、サトウキビの苗を仕入れました。種苗屋さんに依頼、苗を調達。苗といっても、サトウキビの茎部分の節が２つある状態で切り落とされたものが苗となります。こちらを１００本仕入れて、生姜農家さんに栽培協力を依頼、２０１８年に栽培をスタートしました。

初年度は植え付け時期が遅かったのか、植え付けまでの苗の管理が悪かったのか、芽が出たのはたった２つでした。とりあえず２つの生育を見守りながらも、栽培のことを知っていただきたいと、いろいろな場面で告知しました。地元の特産品の会に当時出雲市副市長藤河正英さんにもお話をしました。この方は農水省から来られた方であり、サトウキビの担当をしていたということもあり、この取り組みに対して非常に興味を持っていただきました。ここから出雲市役所の農林課の方にも話を繋げていただき、その担当者の方も興味を持ち、協力いただけることとなりました。（ちなみに初年度の２つ出た芽は順調に育ち、約２・３メートルの高さまでになり、収穫し翌年の苗として越冬しています）

黒糖と黒糖みつ

サトウキビ収穫

さて、芽が２／１００では翌年に繋げないということで、苗のところから再スタートすることとなりました。市役所の担当者の方は、当時のサトウキビの苗事情のことを藤河副市長から紹介いただいた農研機構の寺内方克さん（サトウキビの品種改良などに携われた方）、この方からサトウキビ栽培の北限を上げた品種「黒街道」を勧めていただきました。この苗は、高知県幡多郡黒潮町で栽培が行われており、黒潮町に依頼、現地まで行き、「黒街道」のサトウキビそのものを（長いままのサトウキビ）を12月に分けていただきました。持ち帰ったものを越冬させ、翌年２０１９年３月、再度、生姜農家さんの圃場にて苗を約１５０本植え付け、８割程度芽が出ました。（成長したものを越冬、カットしたものが翌年の苗となります。）

２０１９年は、夏の日照・高温もあり順調に生育し、11月下旬に収穫、加工を行いました。加工に関しては、出雲では設備が無く、苗をいただいた黒潮町の加工施設で加工（搾り・製糖）を行いました。収穫量は２１０kg、その原料から約20kgの黒糖ができました。残りの収穫したサトウキビは翌年の苗として、別圃場に植え付け・圃場が広がっています。これをきっかけに、今シーズンまで６年サトウキビ栽培を継続しています。３年目（加工を始めて２年目からは、７６０kg収穫し、黒糖と黒糖密に加工し、パッケージ、製品を試験的に販売しています。この時に出雲サトウキビ栽培研究会を立ち上げ約10名の有志にてこの取り組みを継続的に行っています。今年も12月初旬には約１tの収穫を行い、製糖する予定です。

株式会社來間屋生姜糖本舗代表取締役・來間久

日本食糧新聞社、協同組合全日本洋菓子工業会は2023年4月12日（水）～14日（金）に東京ビッグサイトで第20回デザート・スイーツ＆ベーカリー展を開催しました。同展では大野淳平氏（株式会社弁才天創業者）を講師に迎え「パリに海外1号店！カルチャーを作る『覚王山フルーツ大福　弁才天』ブランディングの秘訣」をテーマに講演を行いました。

パリに海外１号店！カルチャーを作る

「覚王山フルーツ大福　弁才天」ブランディングの秘訣

その②

大野　淳平氏（株式会社弁才天創業者）

大野淳平氏

ポジショニング戦略

お店を作る前に、まずは狙いとする立ち位置を考えます。弁才天の場合は、縦軸にカルチャー／トレンドを置き、横軸には高単価／低単価を置き、図示しました。お値打ちな価格設定でカルチャーになっているものは何でしょうか？ポテチ、あられ、飴玉、ガムなど。逆に低単価でトレンディとなりブームが終焉してしまったものは？ティラミスやタピオカやマリトッツオなどがあります。高単価で瞬間風速が凄かったものは、高級ポップコーンや高級食パンあたりでしょうか。そして、高単価でカルチャーになっているものとして、老舗の羊羹屋さんやバウムクーヘン屋さんなどがあります。この4象限のどこに位置していくべきかを考えることから始めました。最初はトレンドに乗せないと誰も気づいてさえくれないので、そこを意識しつつ本物志向は崩さない構えで臨みました。トレンディーだけど、郊外ショッピングセンターに出店するほどライトではない。この感覚を大事にしました。ブランド構築時は、ピラミッドの上から降ろしていく必要があって、その逆は成立しません。コロナ禍ということもあり、郊外の大型SCからは破格の条件で出店依頼を頂きましたが、全てお断りしました。出店すれば一時的にはとても儲かったと思いますが、百貨店で老舗羊羹屋さんの隣に出店することはできなかったでしょう。基本的に中小零細企業が狙える象限は、ニッチかつ、高価格帯のマーケットです。メジャーかつ、低価格帯のマーケットではスケールメリットがものを言うので、大型投資、大量仕入れ、大量生産ができる資本の大きな大企業が勝ちます。まずは尖っていてニッチな高付加価値のブランドを作り上げて、その新しいジャンルのパイオニアになることが中小企業の勝ち筋です。新しいジャンルを開拓して、その先駆者として認められることが一番のブランディングです。先行者利益がもたらす影響は計り知れません。ブランドの成熟期には、そのイメージを活かしてニッチな領域からメジャーな領域へと上手に幅を広げていくことが必要なのでしょう。僕はここが苦手なので、偏差値の高いファンドの方達のお力をお借りしようと考えた節もあります。苦笑

メディアとしての社長

私は、最初はメディアへの出演依頼を断っていました。老舗感を作り上げることで正統派の和菓子ブランドとして広めていきたかったので、このような見た目の自分が出ていっても逆効果になると思っていたからです。しかし、とある番組のディレクターがあまりに熱心だったので、試しに一回だけと思って、いざ出て見ると、その時の反響が一番大きくて、そこから連日大行列になりました。意外にも視聴者の方々は人を見た目で判断せずに、話している内容を聞いてくれるのだということが分かったので、それ以来、自分の言葉で自分の考えを伝えるようになりました。これまでに批判的な意見がないこともなかったですが、「髪を切れ」など外見的なことや、「暖簾分け」という制度の不具合についてネットで揶揄された程度です。社長が自ら事業について語ることに勝る伝え方はないと思うので、何か成し遂げたいことがあるなら批判を恐れず社長自身がメディアになるべきだと思います。プラスの側面ばかりではありませんが、十分元は取れます。それ以降、個人のインスタグラムで「弁才天の文学」というエッセイを書いて発信していると、徐々にフォロワーが増えていって1万人くらいになりました。創業秘話や、会社の理念、人生観のようなものから、弁才天がどのように拡大していったのか、なぜ私がファンドに株をバイアウトしたのか、どうして社長を退任するのか、このような具体的な話まで多岐に渡って書いています。このアカウントを起点に様々な出会いがあったり、たくさんの取材に繋がったりしました。0円でできることなので是非、お試し下さい。

今後の展望

国内は多店舗展開をやり切った上でピークアウトの局面にあるので、世界進出が次なる飛躍の鍵だと考えています。現在進行中の話としては、パリとサウジアラビアがあります。パリ進出を推し進めていた理由は、歴史や文化の街だからです。歴史の深さに加えて、芸術の都。美的感覚が研ぎ澄まされていて、ファッションの街でもあります。日本の文化的な側面を理解してくれる土壌があるのは、やはりパリではないかなと。昨年、パリコレのあるショーに招待して頂いたついでに現地を見て回りましたが、一般の方の美意識に対する感度が高いと感じました。昨今、パリでは日本茶をグラスに入れてワインのように香りを楽しんで飲み比べている人たちもいます。こと和菓子に関しても、日本の和菓子屋さんで修業したフランス人女性がラ・メゾン・デュ・モチという店を3店舗経営していたりします。日本人として嬉しく思います。ただ少し残念なのは、食べてみた感想として、お餅も餡子も日本の品質基準からすると合格とは言い難いということです。私の基準で美味しくないと決めつけるのは良くないと分かっていますが、「もともと和菓子があまり好きではない私でも食べられる美味しい和菓子」というのが弁才天のルーツにはあります。原体験は大学時代に友人の実家を訪ねて四国まで遊びに行った十数年前まで遡ります。お土産でもらった苺大福が本当に美味しくて、和菓子を食べて初めて美味しいと感動したのを覚えています。天皇陛下に献上されたこともあるというその苺大福は、苺が大きく、白餡を薄っすらまとっており、羽衣のような求肥に包まれていました。私は砂糖の甘さが過剰なものが苦手で、素材の味が感じられるものでないとあまり食が進みません。パリで食べたいずれのお餅や餡子についても言えることですが、保存の関係なのか、砂糖がたくさん入っていてかなり甘いです。本物志向の美食の

5面に続く

信頼される安心を、社会へ。
SECOM

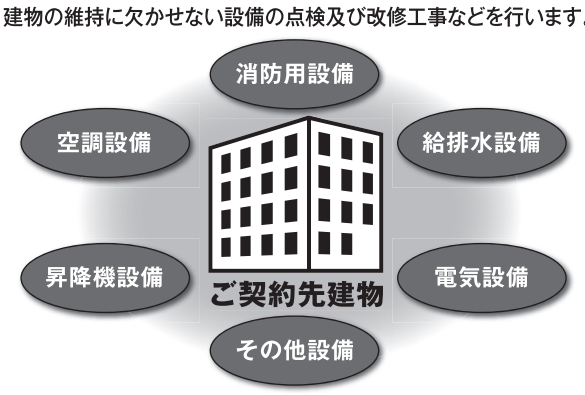
～セコム品質の安全を、設備にも～

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。

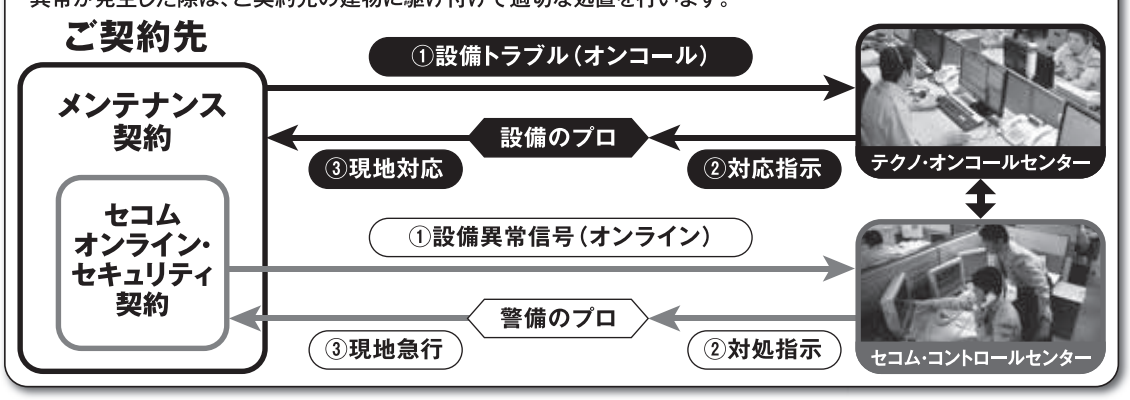
建物のメンテナンス

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

↖4面の続き。

街であればこそ、素材の美味しさを訴求する商品に勝機があるのではないでしょうか。加えて、諸外国では大福よりも餅アイスが人気ですが、英語でもちもちのことをｃｈｅｗｙと表現します。彼らは元々、あまり得意な食感ではなかったらしいのですが、餅アイスを食べてここ数十年でもちもち食感も受け入れられてきた様です。物事にはタイミングがあります。緑茶がワインのように嗜まれ、もちもち食感の人気に火がつき、禅思想やメディテーションなど日本と関係の深い文化に注目が集まる昨今において、和菓子の世界進出は格好のタイミングと言えるのではないでしょうか。

サウジアラビア進出の話は先方から打診がありました。政権が現皇太子に代わって以降、「石油のみならず、もっとカルチャーに力を入れよう」という機運が醸成されているようです。ロイヤルファミリーが日本を訪れ、百貨店を回り、自国にどんなカルチャーを持ち帰るべきか検討している中、ＧＩＮＺＡ ｓｉｘの弁才天を見つけて頂いたとのことでした。その後、実際にサウジアラビアにご招待頂き、現地のフルーツで試作をして別の王族の方にも食べて頂きました。その結果、サウジアラビアの首都リアドに新規オープンする百貨店に招致されることが決まっています。

郷に入れば郷に従え

パリでは、とらやさんが出店してから数十年たっています。そこで、一体どんな人がどんなニーズで買いに来ているのか見に行ったところ、お客様の8割がパリジェンヌで素晴らしいと思いました。ひとくくりにパリと言ってもいろんな場所があって、韓国人オーナーのどやらき屋さんや中国人オーナーの日式パン屋さんなどが乱立する、オペラという日本人街のようなところもあります。どうせやるなら観光客向けの日本人街ではなく、ローカルの人たちが日常的に集う立地が良いなと思っていました。そんな中、とらやさんは世界的なハイブランドが立ち並ぶ路面立地で、現地のお客様を集客できているように見受けられました。勉強になったことは、日本のものをそのまま海外に持っていっても上手くいかないということでした。とらやさんのメニューは、日本のものとは大きく違ったのです。ほとんどのお客さんは御膳のようなセットを注文しており、お食事利用している方が多かったのはとても印象的でした。聞いた話によると、海外の方は餡子のような甘い豆が苦手らしいです。彼らは主食で豆を食べるので、豆が甘いのはどうも受け付けないとのこと。私たちにしたら、お米にココナッツミルクをかけて食べるベトナムのデザートの感覚に似ているかもしれません。とらやさんは餡子の美味しさを伝えたいと標榜しつつも、それ一本で勝負しているのではなく、パリの方たちにいろいろな切り口から日本の良さを提案していました。その時、弁才天に関しても無理に餡子を押しつけるのではなく、海外では餡無しのオプションを用意してもいいのかもしれないと気づきました。ただ、私たちはもともと薄皮薄餡なので、そのまま食べられる気もします。なんせ私は餡子が元々は苦手でしたから。そんな私でも美味しく食べられる和菓子というのが弁才天の特徴でもあります。

このように考えていくと、和菓子を世界に広めて行こうとする時は、もしかしたら和菓子職人ではなく業界に全然関係ない人間、門外漢のほうがこれまた向いているかもしれないとさえ思えてきます。私が10年、20年とずっと餅をついたり餡子を炊き続けていたら、餅や餡子のそのままの素晴らしさを海外に伝えたいと思ってしまうことでしょう。けれども、それはこちら側のエゴにもなりかねない。また、それとは別の側面から、私は弁才天の海外進出に可能性を感じてもいます。というのも、海外に目を向けると、和菓子、つまりお餅や餡子は毎日食べられていませんが、フルーツは世界中のみんなが毎日のように食べているからです。店構えやパッケージなど装いは和菓子、しかし、その内実はほぼフルーツという点が海外の方にも受け入れられるポテンシャルを秘めているのではないかと。もし、海外1号店でフランスという伝統的な国に文化的なお店として認めてもらえたら、世界に向けて展開していく上で最上のブランド価値になると考えてパリの物件に申込みを入れました。営業許可関係がややこしく、もとは雑貨屋だったところをパティスリーに変えるための用途変更を申請しなければならなかったり、それに住人の過半数の賛成が必要だったり、パティスリーと名乗るにはパティシエの資格を持つ現地国籍の人が働いていることが必要だったり、要件は厳しいです。しかし、パティスリーというカテゴリーで現地に受け入れられるような形の和菓子屋にすることを目指して粘り強く交渉を続けています。

当該物件はルイヴィトンやモエヘネシーなど世界一のラグジュアリーブランドを擁するＬＶＭＨグループが運営しているボンマルシェという百貨店がある駅の道沿い、通称パティスリー通りに位置しています。このルードバッグという駅には、ジャン・ポール・エヴァンを始めとする高級なパティスリーが何軒か佇んでいます。幸運なことに、モンブラン発祥の店アンジェリーナの目の前の小さな物件が空いていました。観光客向けの目抜通りではなく、あえて昔ながらの洋菓子屋さんが立ち並ぶお菓子通りから、日本の和菓子を広めていくことに意義を感じています。

次号に続く。

北海道

スイーツ王国さっぽろアプリ誕生

デジタルの力で低コスト高パフォーマンスの集客

「札幌をスイーツの街にしたい」この度全菓連の新理事長に就任された長沼昭夫理事長の熱い想いから2005年に有志によりスタートした〈スイーツ王国さっぽろ推進協議会〉。

これまで20年余りにわたって「さっぽろスイーツコンペティション」を中心とした様々な活動を通じ札幌のスイーツ業界を盛り上げ、札幌市民にスイーツの楽しさを伝えてまいりました。

2023年8月3日。全く新たなチャレンジとして『スイーツ王国さっぽろアプリ』を立ち上げました。

全国的にも類を見ない、特定エリア（札幌を中心とした道内全域）のスイーツ情報を一つに束ねる夢のアプリの誕生です。

規模の大小、デジタルの得意不得意に関わらず、地域の事業者みんなが参加でき、公平な競争下で札幌のスイーツ業界を共に盛り上げるプラットフォームを目指しました。

アプリの代表的な機能は

①お客様にスイーツ店を回遊してもらうデジタルスタンプラリー機能

②各店舗からの新作、新サービス情報アップ機能

③店舗検索&マップ機能

④スタンプラリーに連動したアプリ限定クーポン発行機能

等を備えており、全国にも類を見ないアプリを起点としたスイーツ業界の未来を創るチャレンジとして取り組んでまいります。

お客様はまず店舗に掲載されているポスターやPOP、もしくはスイーツ王国さっぽろ推進協議会のHRにてQRコードを読み取りアプリをインストールします。

参加加盟店舗で「500円（税抜）以上」のお会計をされた際にデジタルスタンプ（以下、スタンプという）1個獲得できる仕組みです。

スタンプを10個獲得したら、「アプリ限定クーポン券」（以下、クーポン券という）が1枚発行されます。

クーポン券の内容は参加登録店舗が個別に設定する〈特典〉となっており、上限1，000円（税抜）以内の商品又はサービス、例えばケーキ1個、焼き菓子1個、ソフトクリーム1個などのプレゼントの他、お会計時100円引きなどそれぞれのお店が自由に設定できる仕組みになっております。

なお、クーポン券を取得したお客様はお好きな特典をうけにどの店舗へ来店いただいてもOKという設計になっており、新たなお菓子屋さんへのトライアルの動機づけになればと考えております。

なお、アプリへの加盟登録条件は、

①札幌市を中心としたスイーツ（洋菓子、和菓子、パフェ、デザート、焼き菓子、ベーカリー）を提供する店舗。

②参加登録申込時に「クーポン券」の特典を設定していただける店舗。

としており、洋菓子に限らず甘いものすべてをスイーツと捉え幅広い業態でアプリを益々発展させるべく端緒についたところです。

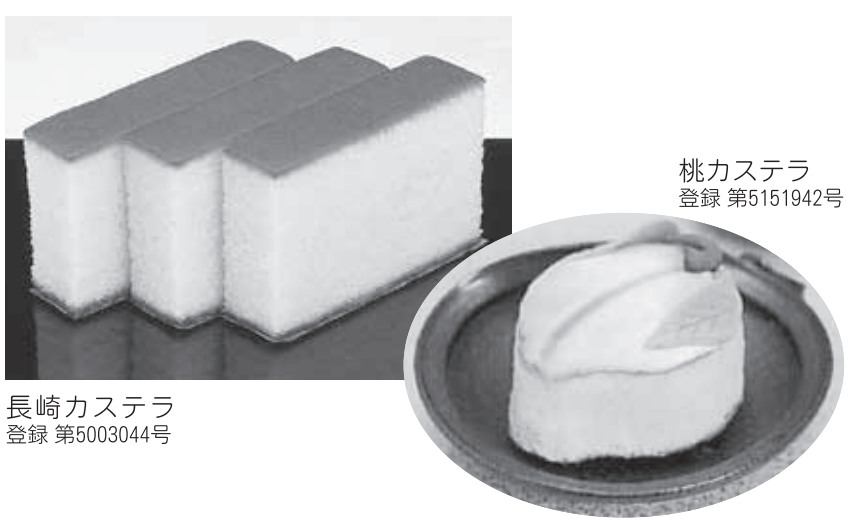
北海道菓子工業組合札幌支部（スイーツ王国さっぽろ推進協議会会長）・古谷健

報道関係各位
News Release
2023年7月14日
スイーツ王国さっぽろ推進協議会

～札幌をスイーツの街に～
全国にも類を見ないスイーツアプリ
「スイーツ王国さっぽろアプリ」
8月3日リリース決定！

プレスリリース

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



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

青年部ブロック長がゆく

鳥取のお米 中嶋米穀株式会社

日本で唯一の高校生和菓子コンテストである、第14回全国和菓子甲子園のテーマが「日本のお米」ということで、第105回甲子園大会の決勝の翌日に、鳥取の菓子組合に所属されている「中嶋米穀」さんを訪ねました。

創業は1917（大正6）年で、2017（平成29）年に創業100周年を迎えました。地元の伝統校の野球部として、春夏ともに甲子園に出場された石河英直さんが、その翌年の2018（平成30）年に、社長に就任されました。石河さんは、1975（昭和50）年生まれで、関西の難関私立大学卒業後、15年ほど旅行会社に勤務され、約10年前に鳥取に帰って家業を継がれました。そして昨年6月、鳥取市賀露の新本社工場での営業活動をスタートされました。

石河英直さん

石河さんの社長就任の年にデビューした、鳥取県農業試験場が開発した米の新品種である、鳥取県産のブランド米「星空舞（ほしぞらまい）」が売り出し中です。この星空舞は、夏の猛暑にも負けない品種を目指して、コシヒカリの子孫にあたる「ゆめそらら」を5年間かけて交配し、コシヒカリのおいしさはそのままに、倒れにくく高温に強いお米です。また、星空舞を使用した米粉も販売されています。

石河さんは、五ツ星お米マイスターに認定されています。お米マイスターとは、一般財団法人日本米穀商連合会（日米連）が主宰する、お米に関する専門職経験がある人のみに受験資格がある、いわば、お米の博士号とも言える資格です。お米そのものの品種や特性や炊き上がったごはんとしての特性を見極める力をもち、精米技術を駆使して特長を最大限活かした「商品づくり」を行うことができます。

中嶋米穀さんは、時代とともに変化するお客様のニーズや求められる安全基準にいち早く対応し、愛され続ける企業を目指して日々努力を重ねておられ、『継続は力なり、信用力は即ち人そのものなり』という考えのもと、人と人とのつながりを大切にし、毎月の研修会のなかで自己研鑽を続けていらっしゃいます。お米を扱うことで生産者の皆様とかかわり、販売していただくお店や食材として使って頂く企業やお店とかかわり、そして消費者の皆さんにおいしいと喜んでいただけるお米をお届けし、田植え体験や工場見学などでお米に親しみを持ってもらいながら、これからも地域に根差した企業として頑張っていきたいとおっしゃっていました。

全菓連青年部中・四国ブロック長・小谷直大

店舗データ

中嶋米穀株式会社
鳥取市賀露町811番地2
TEL：0857－28－9220
ホームページ
http://www.nakashima88.com/

東京

昭和の頃の三矢製菓

お菓子のまわりには笑顔がある

私は、ラムネ菓子を製造しています三矢製菓株式会社の4代目、黒林将光と申します。

三矢製菓株式会社は、昭和10年3月に、富山県高岡市出身の初代、黒林彦四郎が先に大阪で創業していた兄の会社、生駒製菓（現在はない）の東京工場として台東区下根岸にて創業しました。

レモネード

太平洋戦争が激しくなったために、砂糖などが入手出来ずに一時中断し、チョークなどを製造していたと言われています。ラムネとチョーク？って思いますが、たぶん工程が似ていたのでしょうね。

戦後、営業を再開しましたが、その頃には大阪の生駒製菓は業態転換して石膏を扱う会社となり、東京工場は三矢製菓として独立し、荒川区尾久町に工場を移転しました。

その頃の販売先は、日暮里や蔵前の玩具問屋さんを通じて駄菓子屋さんに販売していましたが、当て物といった、くじ付きの菓子を買って当たるとより大きなラムネ菓子を貰えるものや、カレンダーのような台紙に貼り付けた小袋のお菓子一袋ずつに東海道の名所の図柄があり、旅行気分になれる等ストーリーがあったり、双六みたいに続けていくと一等賞！みたいにステージが上がるとか、なかなか凝ったアイデアのものであったため、とてもよく売れ、問屋さんが工場まで引き取りに来てくれていたという、今では考えられない商売をしていたようです。

オレンジサンピース

現在では、菓子問屋さんや食品問屋さんを通じてスーパーやドラッグストアなどが主な販売先となり、袋入りで棚に並ぶ商品がほとんどとなっています。

小売店で売りやすい形態や価格、関連する法律を考えると袋物となることは当然なのですが、かっての駄菓子屋さんで売っていたころのことを考えると、私には今は何かが足りないような気がしてなりません。

私は旅行が好きで、各国のお菓子もそれぞれ見て回っていますが、いろいろ目に留まるものがあります。ロンドンのデパートの地下でカンカン帽をかぶった店員さんが子供たちに大きな棒付きキャンディーを手渡している様や、ケルンの街角でシナモンのクッキーをワゴンで売っている様、ローマの新聞売りかお菓子屋さんかわからないテント、香港のタバコ屋さんのおつりのキャンディー、数え上げたらキリがありませんが、お菓子を渡す時には必ず笑顔があるような気がします。

野球あそび

残念ながら会ったことはありませんが、きっと初代が考えていたことや私が各国見て回って感じたこと、お菓子というのは、食べるだけではなく、お菓子のまわりには笑顔があって、楽しい雰囲気がなければならないと思っています。今はまだ叶いませんが、私にも、そういったお菓子を作れるようになりたいと、日々努力していきたいと思っています。

東京都菓子工業組合常務理事・黒林将光（三矢製菓㈱代表取締役）

愛知

組合員紹介
有限会社五ツ橋製菓

今回の組合員紹介は愛知県のこだわりの半生菓子で著名な有限会社五ツ橋製菓様（本社名古屋市中村区、橋本幸則社長）を訪問させていただきました。名古屋市郊外の愛知県あま市の第一工場、第二工場で、外郎（ういろう）、羊羹、和風ゼリーなどを製造しております。

ういろう

同社は、現社長父の橋本繁司氏が昭和23年に創業。昭和28年2月に有限会社五ツ橋製菓を設立。名古屋で羊羹、カステラ、ゼリーなどの製造を開始しました。その後、新幹線が開通するために移転を余儀なくされ、工場を現在の本社所在地の名古屋市中村区大秋町に移し、その頃から羊羹、ゼリーを主体に製造するメーカーとなりました。

蒲郡みかんの雫

先代の社長は47年に他界し、スーパーに勤めておりました現社長が急遽家業を継ぐために入社して業容をさらに拡大。名古屋市内の工場が手狭になったため、平成元年に愛知県あま市に工場を新設して移転して現在に至っております。

現社長の体制になってから、羊羹、ゼリーに加えて「外郎（ういろう）」の製造を20年ほど前に開始し、次第に大きな割合を占めるようになりました。

わらび外郎

その後順調に「名古屋のういろう」として業績を上げてこられましたが昔口にしたことのあるわらび粉を使用した「山口のういろう」の味がどうしても頭に残っており人づてにういろう職人を紹介してもらい、山口県まで出かけて教えを請うたということです。橋本社長の自分が納得したものを世の人に食べてもらいたいという信念が如実に感じられるエピソードです。現在では「わらびういろう」として（栗、小豆、抹茶、安納いも、黒豆、チョコ）を販売されております。元々製造されておりました名古屋ういろうは原料にこだわった「西尾抹茶ういろう」和風ゼリーでは「涼菓流」「蒲郡みかんの雫」などを製造されております。

「蒲郡みかんの雫」は原材料の半分以上が蒲郡みかんというこだわりで記者も試食させていただきましたところ、この上ない果実感でした。あま市の工場内を拝見させていただきましたが清潔感にあふれ多岐に渡る商品製造に対応するため平成元年新設から3回に渡り増築されたとのことです。

現在の販売先は、土産品問屋を通じて中部のサービスエリア、土産品店などで販売している他、百貨店の催事、イベントなどでも販売されています。

平成10年に第一工場敷地内に直売店の「五条五ツ橋」を開店し本格的な直売店として稼働しております。

現在の方針としては、今後は、もっと「原料の生産者ともっと近づき、お互いに良くならないといけない」

また、「味や色が出ないのなら果汁を更に増やすという方針で作ったのが、和風ゼリーの『蒲郡みかんの雫』で、他の商品でも素材そのものをふんだんに使用して製造することを考えている。嘘のない、素材を大事にした美味しいものを作りたい」と話されております。

またこのような職人気質な橋本社長ですが後継者問題により一時は会社の売却も考えたとのことですが橋本社長の三男であり現在常務取締役として活躍中の橋本知幸氏が2008年2月に正式に事業継承を決定されたとのこと。先代より続くこだわり商品への精神は代々受け継がれていくと思われます。

愛知県菓子工業組合・金井俊憲

有限会社五ツ橋製菓
〒453－0042
名古屋市中村区大秋町二丁目92番地
TEL…052－482－0080
HP…http://www.itsuhashi.co.jp

福岡

卵の良さを伝えるために
畠中育雛場

畠中社長

創業52年の採卵養鶏場である弊社が、国が推し進める農業6次産業化のハシリとして自社の鶏卵で菓子製造を始めてから25年。当初は品数も少なく、鶏卵の直売所の片隅を改造しただけの店舗でしたが、度々の改造と令和元年の増築を経て、やっと現在のような外観となりました。商品は、プリン、シュークリーム、かすてら、シフォンケーキなど、とにかく卵の良さが存分に発揮できるものに限っております。

しかしながら、あくまでも本業は7万羽の成鶏を抱える鶏卵生産者です。毎日6万個の鶏卵を原則直売しており、その鶏卵のお取引先であった地区内の老舗製菓店の社長様からのご紹介で、7年前（平成28年）に福岡県菓子工業組合の仲間に入れていただきました。

入会したばかりの頃は、まったくの畑違いぶりに、果たして私などが仲間に入れていただいていいのか？と少し心苦しくも思いましたが、地区の先輩方は面倒見の良い、素晴らしい方ばかりで、本当にありがたい環境を与えていただけたと感謝するばかり。何しろ基礎知識もないまま、機資材屋さんの指導だけを頼りに始めた菓子製造なので、その後新商品などを開発しようとするたびに知識の無さを痛感しておりましたが、菓子工業組合に入ってからは身近な先輩方にすぐに相談することができます。これは本当にありがたいことです。

畠中育雛場の製品

逆に、私どもは鶏卵の専門家ですので、その知識と情報については絶対の自信があります。菓子製造のプロの方は、これまでの経験から卵についていろんなノウハウをお持ちではありますが、卵自体のことは実はあまりご存知ないのではないでしょうか？例えば、卵殻色や卵黄色の違い、はたまた卵の大きさの違いは何によるものでどのような特徴があるのか、どのようなお菓子にどの卵が向いているのかなど、お考えいただいたことはあるでしょうか？まあ実際のところは、そんなことよりコスパや生産性のために、大きなサイズの卵に注文が偏ったり、加工卵（液卵など）に転向したりされているのが現状かと思います。

畠中育雛場　本部

しかしながら、やはり卵はシンプルにして非常にポテンシャルの高いお菓子の材料のひとつです。是非一度、その特徴などにも目を向けていただいた上で、より良い選択をしていただけると幸いです。

昨年度の鳥インフルエンザ多発による鶏卵不足と価格高騰は製菓業界の皆様に大変なご苦労を強いたことと思いますが、今年もまた発生の怖いシーズンが近づいて来ています。絶対的な予防法もない中、鶏卵生産者も頑張って安定供給に努力しているところです。そんな時だからこそ、皆様も是非地域の鶏卵生産者と仲良くしていただき、より良いお菓子を共に作ってまいりましょう！

福岡県菓子工業組合筑豊支部・畠中五恵子

鹿児島

初のゴルフコンペ開催

コミュニケーションツールとして

今年度の組合活動に活かすべく、昨年度末に全組合員に向けて「組合員アンケート」を実施しました。その中でいただいたご意見に、「組合員間のコミュニケーションをもっとはかってほしい」との意見がありました。

現在、組合では組合員間及び賛助会員とのコミュニケーションとして、総会後の懇親会や、合同新年会（菓子組合・洋菓子協会・菓青会・賛助会合同）を実施していますが、他にどのような方法があるだろうと考えた結果、試しにゴルフコンペを実施してみようということになったのです。

日時、場所を定めご案内したところ、普段の懇親会や新年会には参加されない方々を含め、想定を上回る34名の参加希望者がありました。しかし、梅雨の時期でもあり、数日前から雨が降り続き、前日も大雨で、開催が危ぶまれたのですが、前日夕方の天気予報では、開催当日は「曇り」。その予報を信じて、すでに景品も準備したので、当日天候が回復することを祈り、予定通り実施することとなりました。

雨のゴルフ場

ところが、当日は願いもむなしく土砂降り。ほとんどの参加者の方は、絶対に中止になるだろうと思いながらも現地に赴いたそうです。それでも、なんと誰一人欠けることなく、びしょ濡れになりながらもプレーは最後まで実施されたのでした。あまりにも土砂降りだったので、誰も写真を撮れる状態ではなかったのですが、カートの中から撮影したゴルフ場の写真のみ、なんとか1枚ゲットできました。

表彰式を兼ねた夜の懇親会は大層盛り上がり、皆さん大雨で相当大変だっただろうにもかかわらず、「是非毎年実施してほしい」とのことでした。

また、参加者の中には、組合員、賛助会員、どちらでも無い方もいらっしゃったのですが、その中から新規に賛助会に入ってくださった方、組合加入を前向きに検討してくださる方もいらっしゃり、拡大にもつながった会にもなりました。

新しいコミュニケーションツールとして今年スタートしたゴルフコンペ。来年こそは、好天に恵まれることを祈りましょう。

鹿児島県菓子工業組合事務局長・惠島理子

高知

ドラマ〝らんまん〟の放映・経済効果

福留菊水堂

今年4月からNHKの連続テレビ小説〝らんまん〟の放送が始まりました。高知県出身の植物分類学者牧野富太郎博士の波乱に富んだ人生がモデルになっています。生まれは幕末の文久2年。高知県佐川町の裕福な酒造りの商家に生まれ、慶応を経て明治6年の11歳のころには西洋諸学科を学び英語学校の生徒となって学んだそうです。明治9年ごろから植物採集に興味を持ち、植物の名前を覚え、地元の実家周辺の野山や横倉山などで植物を採って観察し図に描き、わからないことがあれば書籍やあらゆる人から学び独学の姿勢を貫きました。明治、大正、昭和と94歳で没するまで、全国都道府県に採集しに出かけ未知の植物に学名を付け発表。フィールドワークで採集した「押し葉標本」は生涯40万点以上と言われております。生涯にわたり、牧野博士にとっては「自然そのものが学びの場」であったように思われます。

百合羊羹

百合羊羹包装

永々と述べましたが、〝らんまん〟の放送の効果もあってあるお菓子屋さんが注目を浴びています。牧野博士は〝お酒〟はほとんど飲まず甘党だったとの話で、昭和の初めに「百合（ゆり）羊羹」をよく食べたと記されています。これがブームになり、この「ユリ根の羊羹」を引き継いで製造販売されている福留菊水堂さんへお伺いし社長の福留章夫氏にお話を聞かせていただきました。福留氏は「初代私の父（栄氏）が、今はありませんが「旧中山菊水堂」というお菓子屋で職人として働いていました。そして「のれんわけ」というかたちで菊水堂の屋号をいただき、「百合羊羹」等の製造を引き継がせていただいて今現在も手造りで製造しています。新聞誌上等でこのことを取り上げられ注文が多く入り嬉しい悲鳴を上げています」との事。らんまん効果は業界には良い方向に向かっているようです。

また牧野博士の出身地佐川町も4月頃は「桜餅」等のお菓子が訪れた観光客や町民に大いに売れたと聞いております。地場産品や我々地元菓子業界もこれを機会に景気が上向きになれば…と期待しています。

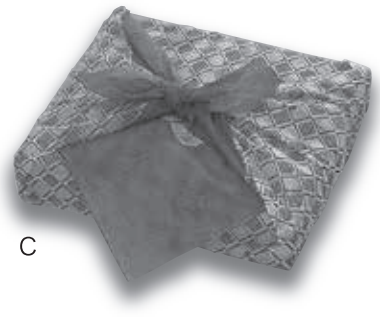
高知県菓子工業組合事務局・森下広和

新素材ふろしき

菓子店にとって昔から欠かせない包材のふろしき。
お祝い事の品に、また御進物にと、菓子の風格を高める
価値ある品として演出する日本伝統のパッケージです。
軽くて強い不織布として知られるスパンボンドを使用して
使い易く、またお求め易い斡旋価格で御用意しております。
和菓子に合う伝統柄が特徴です。
この機会に是非お試しください。

A

B


C

新素材ふろしきS

軽くて強くしかも経済的な不織布スパンボンドを使用。
「雪月風花」の文字が四季折々を感じさせる落ち着いたデザインで、
幅広く使えるふろしきです。
ご好評にお応えして、明るいオレンジ色もラインナップしました。

番号	商品名	商品コード	サイズ（mm）	出荷単位	価格(円)	素材
A	うす紫　1色	32-2-00001	660×660	500	37.6	NY不織布
B	だいだい　1色	32-2-00002				

新素材ふろしきM

軽くて強くしかも経済的な不織布スパンボンドを使用。
香道における「源氏香之図」を使用した伝統柄。香りたつあずき色と、
ゆとりある大きさで、季節・歳時を問わずご利用頂けます。

番号	商品名	商品コード	サイズ（mm）	出荷単位	価格(円)	素材
C	あずき　1色	32-2-00003	750×750	800	47.0	NY不織布

上記の商品は、各県菓子工業組合により販売されます。組合未加盟の方は、各県組合、又は弊社までご連絡ください。尚、販売店様への卸売はできません。予めご了承ください。

文化の香るパッケージづくり
ANZEN・PAX
問合せ先 TEL 03（3585）0051（代） FAX 03（3585）9124

第68回菓業青年会九州ブロック、第24回全菓連青年部九州ブロックでは6月7日にグランドハイアット福岡で福岡大会を開催しました。同大会では朝倉幸男氏（本名・町田隼人氏・半農半芸タレント）を講師に迎え「半農半芸生活～農業×エンターテイメント～」をテーマに記念講演会を行いました。

半農半芸生活

農業×エンターテイメント

その①

朝倉 幸男氏（本名・町田隼人氏・半農半芸タレント）

私は福岡のローカルタレントである。ワタナベエンターテイメント、ナベプロ（公演時、現在はフリー）に所属している芸人で、なおかつ半分農業もしている半農半芸タレント、朝倉幸男である。芸人は17年間してきた。農業は3年前から始めて、規模でいえば16町、田んぼ70枚くらいで地元福岡の農園に所属している。夏のこの時期はナスを育て、冬は大根とネギをしている。今日も朝6時からナスの葉を切ったり、肥料をまいたりして、午後からこの仕事に来た。1日を見ても、まさに半農半芸なスケジュールである。講演はいろいろな現場でさせてもらうが、JAさんや農家の方が多い。あとは校長先生たちや小学校で生徒も多い。菓子業界は初めてで全く畑違いだが、何か持ち帰ってもらえるようにお話ししたい。

よかとこ、朝倉

先ずは私の半農半芸の芸から見ていただきたい。今回、私がするネタは「よかとこ、朝倉」。福岡県でも私の地元の朝倉は、田舎町なのでご紹介したい。

「朝倉幸男のよかとこ朝倉、始まり始まり」。

さあ、先ずは朝倉の場所を確認しておこう。山間部が結構ある広いエリアで、筑後という。東は緑がいっぱいである。西はやっぱり緑がいっぱいである。続いて南、ちゃんと道もある。そして最後が北。ほぼ同じ風景が広がっている。そんな緑豊かな朝倉を紹介しよう。

まずは看板が親切。セブンイレブンの「タバコもトイレもありますよ」というよくある看板だ。ただ、普通は2・何キロとか、3・何キロと大体の距離が書いてある。朝倉は親切で、1389m先だ。よその町なら1・4キロで済ます。こんな感じで、どんどん続いていく。

続いては田舎の標識。都会では住宅街が多く「子供が急に飛び出してくると危ないですよ」というのはよく見かける、田舎は、こっちのほうに注意してください、とおじいちゃんがゆっくり横断する標識がある。道の真ん中にいて、大渋滞を引き起こしたりする。標識は表がじいちゃん、裏がばあちゃんになっている。「じいさんがどこへ行ったのか」とばあさんが探している。

続いて、朝倉方言集。九州も県ごとに方言があると思うが、私の地元の朝倉は、福岡県内の方にも、通じない方言である。今話しているのはビジネス朝倉弁というか、大分抑え目にしている。うちの父ちゃんが東京の大学に通って、ある日、丸の内のビジネス街に行き、道が分からないことがあった。通りかかったビジネスマンに地図を広げ「すんません。ばってんがここにいくにはどげんしたらよかしか」と聞いたら、そのビジネスマンが「go straight」と英語で返してきたそうだ。東南アジアの人と間違えたのだろうか。

また、物持ちがいい。ゲームセンターにあったモグラ叩きで、出てくるモグラちゃんが大分くたびれている。鼻の頭、目も大分はがれてきているが、健気に頑張っている。その隣から出てきたモグラは、首から上が飛んでいたが、テープを包帯のごとくぐるぐる巻きにしている。それでもけなげに現役で働かされていた。

最後は、ばあちゃんの指の力が強い。うちのばあちゃんは、ずっと畑仕事をしてきたので指の皮が厚く、ごつごつしており、ストーブの上で焼いた里芋も触れる。力も万力ある。小学校の時に窓を開けたら、大きなクマンバチが入ってきて、壁にとまり、針をこっちに向けた。「ばあちゃん、クマンバチが来たばい。どげんかせねば刺されて死ぬばい」と言ったら、ばあちゃんが「何ね、あんた。これくらいのもん」と言って、針が出ているのにやっつけた。うちのばあちゃんがグイッと押し込んだ押しピンは、二度ととれない。また、ばあちゃんが1回ポチッと押したスーファミのボタンは、二度と上がってこなかった。

そのくらい強いばあちゃんもいる緑豊かな土地朝倉。よかったら皆さんも一度足を運んでいただきたい。これが半農半芸でいう芸能のお仕事である。

どうして農業に至ったのか

では、どうして農業に至ったのか。僕は、農業×エンターテイメントを自分のテーマに掲げているが、芸人になった経緯は、子供のころからずっとお調子もんで生きてきて、大学生の頃、フジテレビ系列でアルバイトをしていた。そこで今度、ワタナベが九州支部を作るので1期生を募集し、半年間かけてオーディションをした。「お調子もんやけん、バイト組出てみらんね」と言われて、来年、就職活動なので、度胸だめしに受けたら、あれよあれよと勢いだけで勝ち進んでしまい、ナベプロ九州の1期生として所属した。

月2500円

お金はどれくらいもらえるのか。僕の仕事の価値観の指針でもある。入ってすぐにレギュラー番組があり、夜中2時半からだったが、バラエティ番組のアメトークのような感じで、ひな壇に僕ら若手が座わる番組だった。ロケも週3～4日行って、スタジオは朝から夕方まであった。同期同士で「お金はどれくらいもらえると思う」と話していた。皆さんは、お笑い芸人といったら貧乏なイメージがあるだろう。正直10人中9人は、どうにもならない終わっていったりする。最初の給料は「それだけロケやスタジオに行ったから、4万くらいもらえるんじゃね？」「いや、さすがに1年目だから2万くらいやろう、テレビ局だぜ」という話をしながら、最初の給料明細が届き、ワクワクしながら開けたら、2500円。月2500円である。1回ではない。しかも、そこから源泉も引かれて2350円だった。「ああ、国ってここからも引くんだ」と思った。ただ、今思えばそのくらいの価値だったかなと。それでも、もらいすぎていたのではないかと思う。というのは自分自身が商品なので、何年頑張ったとか、どれくらい努力してきましたは関係ない。この人をまた見たいと思わせられるか、この人にお金を払っても呼びたいと思われない限り、何十年しようが、ずっと0円のままというのを味わった。自分が商品っていうのは、こういうことかと思う。

小学校で子供たちに分かりやすく話す時は「物を売る仕事だったら、新入社員でも入って来た初日から、何かしら仕事がある。ペン自体が100円という値段がついていたら、新入社員が売っても100円やし、十何年してる人が売っても100円や。ただ、おいちゃんたちの仕事は、自分に価値が出ない限りは、ずっと0円のままや。だから、お笑い芸人は貧乏な人が多い」と話している。お菓子の皆さんは似たところある。物の売り買いはあるけれど、美味しいと思ってもらえない限り、手に取ってもらえないし、買ってもらえない。いろいろな業界の人の前でお話しさせてもらったけれど、何かクリエイトするところは、似通ったところがあると思った。

心を開いてくれるテクニック

最初は2500円でスタートしたが、その後、地元の情報番組のリポーターやイベントの仕事は少しずつもらうようになった。そんななか、転機になるテレ東系列の「ニモマケズ」という番組が始まった。私がバイクのカブにまたがって、いろいろな地方を回り、そこら辺で農作業をしているじいちゃん、ばあちゃんに話しかけて「何しよりなさんですか」といろいろ聞いていく。ほんわかした番組で、面白おかしくしていたが、実はスタッフ間だけで共有していた裏テーマがあった。「地域で目立つ人や声の大きな人もいるけれど、そうではない。どんな人にでもドラマがある。それをどうにか引き出そう」としていた。いろいろな人に何百何千と声をかけていくなか、僕が1つ、人ってこうしたら心を開いてくれるんだなあと思ったテクニックというか、心がけがある。それは、まず相手のいいところを見つけること。見た目、癖、格好でもいい。何かどこかのとっかかりを探す。最大限の興味を持ってその人のことを見たら、どこかしら会話の糸口が見つかる。

「このおじいちゃんはちょっと変な格好をしてるし、癖のある人やな」と地元では言われるような人には「おじいちゃん、ファンキーですね」という声かけをした。少しポジティブに変換して声をかける。そうして会話の糸口をつかんで話して、さらに心を開いてもらうためにしてたのが、相手の話を全肯定で受け止めることだ。人は聞いてくれる姿勢の方に、ぎゅっとフォーカスして話してくれる。僕とそのおじいさんが話しているときには、カメラマンさんと音声さんとディレクターさんのスタッフ3人も一緒にいた。スタッフたちもちゃんと聞く姿勢でいたら、最初は僕に話していたのに、だんだんスタッフのほうに話し出した。画面上では、誰も人がいないほうに話すようになり、「あんた、うちにいっぱい壺があるけん、見にこんね」とスタッフの方を誘った。人というのは、聞く姿勢の人の方を自然に向いて話すのだな、と実感した。

次号に続く。

行事予定

鹿児島 9月26日 第39回菓子技術講習会、講師・土江徹氏（福泉堂）、㈱丸菱鹿児島営業所、鹿児島市

福井 10月4日 菓子技術講習会、講師・西沢勝仁氏（西近江湖風菓とも栄取締役）、五月ケ瀬春江総本店研修会場、坂井市

富山 10月8日 第3回BEST OF TOYAMA SWEETS・とやま菓子コンテスト、審査員・畑主税氏（髙島屋バイヤー）、谷口英司氏（レヴォオーナーシェフ）、平岩理緒氏（スイーツジャーナリスト）、富山県総合デザインセンター、高岡市

愛知 10月24日 洋菓子講習会、講師・森永乳業㈱フードソリューション研究所、東邦ガス㈱プロ厨房オイシス、名古屋市

全菓連では、都道府県菓子工業組合役員研修会で「中標津から和菓子の未来を考える～地域に根ざした和菓子専門店の挑戦」をテーマにパネルディスカッションを行いました。

地域に根ざした和菓子専門店の挑戦

中標津から和菓子の未来を考える

その①

長谷川淳氏（株式会社標津羊羹本舗 代表取締役社長）
満木葉子氏（一般社団法人日本茶アンバサダー協会代表理事）

聞き手：ANZEN・PAX 株式会社 尾関 勇

司会　本日は「中標津から和菓子の未来を考える～地域に根ざした和菓子専門店の挑戦」をテーマにお二方をお招きし、討論をしていただく形で進めたいと思います。今日、お呼びしていますのは、株式会社標津羊羹本舗・代表取締役社長の長谷川淳さんです。長谷川さんは、和菓子の魅力を国内外に発出する一般社団法人YOKAN Collection JAPANの理事を務めています。コロナが始まる前は、海外で毎年開催されていました羊羹コレクションに参加されています。もうひと方は、日本茶アンバサダー協会の満木葉子さんです。満木さんは2015年に一般社団法人日本茶アンバサダー協会を設立され、日本茶のファンをネットワーキングして輪を広げ、日本茶の消費が増えることを目指す活動をされています。聞き手は、ANZEN・PAX㈱の尾関社長に務めていただきます。よろしくお願いします。

尾関　地域に根差した和菓子専門店の挑戦ということで、北海道の道東の中標津にある標津羊羹の長谷川社長です。そして、標津羊羹さんとご一緒に新たな取り組みをされた日本茶のプロの満木葉子先生に、お話しをいただきます。まず、テーマは「中標津から和菓子の未来を考える」です。長谷川社長、修業時代から考えてらっしゃったお話をお聞きかせ下さい。

長谷川　私は北海道の道東、中標津町からまいりました。私の今までの会社の生業の状況と、今現在していること、今考えていることをありのままをお伝えし、一つでも皆さんにお持ち帰りできるものがあれば幸いと思います。田舎の中標津町に生まれ、57年間のうち、50年は中標津町で生まれ育って暮らしている者です。1986年、20歳ぐらいの時、滋賀県近江八幡市のたねやさんに修行という形で入れていただきました。たねやさんが、売り上げの規模でいうと30億ぐらいで、日本橋の三越や銀座三越、横浜そごう辺りでブレイクし始めた頃でした。山本徳次会長は、まだ40代後半ぐらいの年齢でした。間近でお話しをさせていただき、勉強させていただきました。会長はまだ40後半で頭の回転もキレキレでしたが、気が短い人でしたので、大変に怖く、社員みなさんがピリピリしている状況の時に行かせていただきました。ただ、我々修行に行った者のことを考えてくださる方で、研修所と徳次会長の住宅がセットになっていたものですから、定期的にお茶や書道の稽古も開催していただき、終わった後は、徳次会長の訓示を聞くという、今思うとありがたい期間を過ごしました。同店では製造を3年、営業を2年という形で修業をさせていただきました。バブルの流れにも乗って、倍々ゲームで成長していた時でしたので、いい時期を経験して、終えました。

それから、自分の会社と実家に戻り、最初10年間ぐらいは、自分のところの標津羊羹というメイン商品を作るのを覚えるため工場で仕事し、その後、営業や企画や製造に携わりながら、原料の買い付けなどもやりました。何分にも社員が十数名の小さな会社ですので、経営者自らがいろいろなことをしなければならず、ふと気づけば30年ぐらいになりました。そのあとは、羊羹コレクションにご一緒し、尾関さんやとらやの黒川さんを中心に羊羹業界で作った組織の中で、お手伝いをさせていただき、羊羹の普及に参加する機会をいただきました。

尾関　ありがとうございました。長谷川さんは製造販売、催事での販売、和菓子の商品企画、経営とオールラウンダーで全部されているのですね。

長谷川　当社は少数でしていますので、私自身がオールラウンドプレイヤーといいますか、ユーティリティー・プレイヤーを実践し、社員にも何でもできる社員であってほしいと常に言っています。そうでないとやっていけない人数だと思います。

尾関　ちなみに、催事で販売されるときは、凄い売り上げをたたき出す、この笑顔で皆さんだまされてしまいます。それでは、次に満木さんのプロフィールです。

満木　一般社団法人日本茶アンバサダー協会の満木と申します。私はお菓子屋さんとよく冗談で「もっと和菓子が売れたら、日本茶が売れるのに」とか、「もっと日本茶が売れたら、和菓子が売れるのに」と、お話ししたりします。やはり未来に生き残っていくために共闘関係にあると思っていまして、日本茶の見地の方からお話をしたいと思っています。私がなぜそんな活動をしているのかは、よく「どちらかお茶屋さんの娘さんですか」と言われますが、育ちは鹿児島ではあるものの、特に育った時点では、お茶に関わって何かではありません。私は、日本茶アンバサダー協会を2015年に設立し、7年ほど活動をしているのですが、その前段として、2011年から株式会社ねこぽんちというマーケティングの会社を営んでいます。さらに20年ぐらい前になりますが、お煎茶道の家元と知り合いになることがあり、娘のようにかわいがっていただいて、講演や講座などいろいろなところに付いて回り、門前の小僧習わぬ経を読むような感じで、お茶を学んできました。私もお茶のことには関わってきていても、生産者さん、お茶農家さんにお会いしたのはその時初めてで、最初はやっぱりお茶農家さんには無口な方も多く、何回も足を運ぶうちに、徐々にいろいろなお話しを聞かせていただけるようになりました。その中で、今、日本茶は消費がどんどん下がってしまって、手間暇を掛けて、コストをかけて一生懸命作っている人ほど報われにくくなっている現状があります。もう自分の息子には跡を継がせられないといって、辞めていく生産者がいっぱいいるお話を伺いました。「マーケティングの仕事なんかをしているんだったら、お茶のために何かしてくれよ」と茶畑でささやかれ、それまではお茶で何か仕事をすることは考えたことがなかったのですが、そのとき初めてハッと思い、いろいろなお茶の作り手さんとか、業界団体の方とかに何かできることをヒアリングして回りました。やはりいい飲み手・消費者を育てていくことが大切ではと思い、現在、日本茶アンバサダー協会では、講師の養成より、一般の消費者でありながら、日本茶の魅力を発信してくれる人のすそ野を広げていく活動をしています。その日本茶での経験をもとに今では、全国で生産者さんに販売促進のアドバイスや、サポートをさせていただくこともあります。

尾関　菓子業と違い、茶業は農家さんと茶商と小売で、すべてバラバラで構成されていますが、小豆と同じように、日本で栽培されているものを原料とされているので、似ていながら随分違うことが、分かりました。

羊羹の特徴

尾関　長谷川社長から、商品のご紹介をお願いできますか。

長谷川　当社のメインの商品は、標津羊羹の名前を付けた練り羊羹です。創業は隣の標津町で、菓子職人をしていた私の祖父、長谷川藤作が昭和2年、1927年、今から95年前に隣町の中標津町に移住し、独立して店を構えたのが始まりです。創業当時は、炭や薪で羊羹を炊いて、笹の葉で包んで、商売していたようです。中標津町はまだ標津町の一部で戸数が20戸ぐらいで、羊羹を練って売っていたと聞いています。

尾関　今は製造と販売をされていて、標津羊羹を作っているのは、もう御社だけになるわけですが、売り上げの8割が羊羹なのでしょうか。

長谷川　当社の売り上げの8割が練り羊羹で、それで何とか食べていける状況です。販売先は、地元のお菓子屋さんに卸したり、イオンさんなどのスーパーにも扱ってもらっていますし、あらゆるところで売らないと売り上げは上がらないものですから、いろいろなところに売っていただいています。道の駅とか釧路の空港、観光地は置いていただいている場所が多いと思います。北海道にはセイコーマートというローカルのコンビニがあり、できるだけ道内のメーカーを使っていきたい意向で、25年以上前にお話をして、当社の羊羹を置いていただき、いまだに売っていただいています。コンビニと付き合いを始めたのは早く、それが今となってはコロナの時期も含めて、結果的には良かったと思っています。人口2万3千人の町で、周りに大きな観光地があるわけではないので、本当に誰がこんなに羊羹を食べているのかと不思議に思います。年間製造数は380グラムの竿の羊羹が年間10万本ぐらい、それから、50グラムの小型羊羹を年間50万個ぐらい作っています。今、会長である父がよく「本当に誰が食べているのか。牛が食べてるのかもな」と冗談を言い、不思議なほど売れています。

尾関　人口から考えると、1人20本ずつ食べていることになりますね。

パネルディスカッション風景

11面に続く

↖10面の続き。

尾関 では、羊羹の特徴ですが、製造方法が少し変わっているのですね。

長谷川 練り羊羹をされているなかで多くは、小豆の餡が原料のものが多いと思います。当社は、インゲン豆の中の金時豆を使い、白餡の生餡を取って、羊羹を作っています。全国の和菓子屋さんが羊羹を作っているのを見ると、やはり小豆の本練りがあって、そのほかに抹茶があったり、黒糖があったり、いろいろな種類を作って、詰め合わせで成り立っている感じだと思います。当社は、この1種類の味だけで先ほど言った10万本と小さい羊羹50万個を作っているのが、特色だと思っています。もともと生餡の色はすごく白い白餡ですが、そこからこの色になるまで、徹底的に長時間練ります。練って、着色は一切していませんし、味も一切付けたりもしません。本当に原料の豆と砂糖の味だけで作り上げている羊羹です。

尾関 どうして小豆の羊羹ではなく、金時豆だったのでしょうか。

長谷川 正確なところは、もう亡くなった祖父に聞かないと分からないですが、北海道では、五勝手屋さんという大きな羊羹屋さんがあります。函館から少し離れた江差のほうにあり、北海道の羊羹といえば一番有名です。五勝手屋さんも小豆ではなく、金時豆を使っています。よく聞くのは、北海道で小豆は売るもので、自分たちが使うのは、当時安い金時豆だったのではないかという話です。もちろん小豆は、全国皆さん大好きな味ですが、北海道の方は金時豆の白餡の味を結構好むとは感じています。北海道ではお赤飯も家庭で作るときは、小豆ではなく、金時豆の甘納豆を入れる習慣があります。

尾関 確かに、小豆は粒餡が有名ですが、煮豆で金時豆はよくありますね。

長谷川 それから当社の羊羹の場合は、砂糖はビート糖を使っています。北海道で採れるビート糖です。主原料はすべて、北海道の豆と砂糖で作り上げている羊羹です。最初は白い羊羹が数時間練り上げることによって、どんどん変化していくことが見受けられます。最初の生餡が白い状態で、炊き上げて、最終的には羊羹の色まで、ひたすら練り続けます。その中で、メイラード反応が起きているのではないかと言われます。

尾関 焦げるということですか。

長谷川 褐変するということです。カラメルは多分砂糖だけの現象で、たんぱく質と砂糖が結び合い、そこに熱が加わるとメイラード反応が起きます。料理でも普通だし巻き卵には砂糖を入れないと思いますが、北海道は玉子焼きにも砂糖を入れることによって焦げます。

尾関 焦げるのですか。

長谷川 それが好きです。だから、砂糖を入れます。メイラード反応みたいなものを使って、そこにおいしさがあるのかとも考えます。日本人は香ばしさが好きだと思っていて、ごはんのお焦げが好きなこともあるので、その辺をとらえた商品だと分析しています。

尾関 もうオール国産の材料で、それも北海道産がかなりを占めるのは、今の時代、珍しいのではないでしょうか。

長谷川 そうなりますね。

中標津産小豆

尾関 小豆の写真は、今年のものですか。

長谷川 1週間ぐらい前の写真です。小豆は北海道の十勝地方とオホーツクの辺りでしか採れない作物です。豆全般がその辺りでしか採れなく、われわれが住む釧路・根室管内では、寒すぎて採れません。十勝・オホーツクの気候が一番適していて、皆さんが使われている小豆は、ほぼ十勝とオホーツクで作られています。しかしここ数年、地球温暖化で気候が変わってきています。小麦もわれわれの地域では採れない作物でしたが、7～8年ぐらい前に、知り合いの農家の方が蒔いてみたらできてしまいました。もしかしたら、小豆もできるのではと、5～6年前に蒔いたところ、できてしまいました。それからもう4～5年、小豆を作り続けています。当社でも、地元のすぐそこにある小豆畑からできた小豆ですので、何種類か商品をつくっています。あんパンでしたり、小豆ジャムといって瓶に入れてそのままジャムにするものを作って、いろいろ商品化を広めているところです。

中標津産小豆

尾関 今年はどうでしょうか。

長谷川 今年はいい感じにでき上がっていると思っています。品種でいうとエリモときたろまんの2種類を作っていただいています。十勝の小豆は最近、小さくなっています。何回も作っていると土地が枯れてきます。それで、中標津の方はまだ全然小豆を作っていないので、割と粒が大きいものができ上がっていると見ています。

尾関 中標津産は、希少ではないですか。

長谷川 私が作ってもらっている1軒の農家しかないので、当社が全部買い取る形です。

尾関 地球温暖化で、作付けが変わってきているのですね。

長谷川 これからも大きく変わっていくのではないかと思っています。十勝の豆屋さんは、我々のほうに来て、農家さんと話を進めています。だんだん東にずれてくるのは、間違いないと思います。

尾関 その話は初めて聞きました。小豆は7年に1度しか作付けできないのですか。

長谷川 皆さんが使っているエリモ小豆という品種は、1つの畑で7年に1回しか作れません。1度作ると、7年後まで同じ畑では作れない。作ってしまうと病気になってしまう現状があります。安定的に小豆を供給するためには、輪作体系の中の1つを小豆にします。小麦があったり、ジャガイモ、ビート、トウモロコシと農家さんが畑を回し、輪作の中で作っています。他の作物の需要が伴わないと、小豆が今みたいに安定して供給できなくなる現状があります。皆さん小麦やビートも使っていただければありがたい。小豆のためにもいいと常日頃から思っています。

創業95年目の今日

尾関 創業95年目の今日、会社としてお考えのことはありますでしょうか。

長谷川 私は常日頃「変わらないで」と言われることを思っています。当社の羊羹を昔から食べていただいているお客さまに、代が替わったから味が変わったと言われることは、悔しく思います。とにかく変わらない味と言われるように、日々考えながら製造に努めています。和菓子の大きな役割は、洋菓子には特にない部分でいけば、日本の四季を感じていただけるのが特徴だと思います。しかしながら、私たちが主力としている練り羊羹は一年中作って一年中販売し、変化もなく同じものを提供していますから、四季を感じていただくことはできません。社会に対して我々が寄与できることは何か、田舎で作っている羊羹が何の役に立つのかと考えたとき、故郷や懐かしさを感じていただくことが大事で、それが当社の役割だと思っています。当社の地域は、大体の若者がいい年になると町を離れます。人口は減っていますし、出ていく人が多い中、残っている親が新巻鮭を箱で子供に送る習慣があります。新巻鮭を入れた箱には隙間があります。日持ちするので当社の羊羹を、そこに詰めてくれます。受け取った息子さんや娘さん、子供たちが「この箱懐かしいね」とか、食べて「この味、懐かしいな」と言いながら、親のことを思ったり、中標津のことを思ったりすることが、郷土菓子として役に立てることと思っています。そのとき「味が変わっちゃったね」と言われることが一番よろしくないと思っているので、「やっぱりこの箱、この味」と言ってもらえることを守り続けたいと思っています。「変わらないね」と言われるために、ベストを尽くして行きたいと思っています。

事業継承

尾関 事業継承はいかがでしょうか。

長谷川 私のことを振り返りますと、高校3年生ぐらいの時に継ごうと思いました。私の父は、1回も継いでほしいと言ったことはありません。振り返りますと、会社の様子と父の背中を見て、ずっと感じていたことは、何となくだけれども、いい会社だということです。高校生の私は、父の背中を見ていい人生を歩んでいると感じていました。もう一つ口には出さないけれども、父や母が継いでほしいのではないかということと、その期待に応えたい自分もいることを思っていました。そういう状況の中、割とすんなり私は父に継ぎたいという話をしました。そうすると、継ぐならば他人の飯を食って、外のお菓子屋で修業をしてもらいますとなり、たねやさんに行くことになりました。今、私には3人子供がいて、女・男・女で上から26、23、21歳です。真ん中が男なので、息子が事業を継ぐ立場になります。私も、気が付けば父と同じような感じで息子には接しています。会社の悪いところをできるだけ見せず、息子にはずっといいところを見せてきました。この会社は良い会社だということを、とにかく息子に見せる。もちろん、生まれたときから継いでほしいという思いはありましたので、そのことをずっと私はしてきました。継ぎたいと言わせたら私の勝ちだと思い、息子との闘いをしてきたと思います。私は1回も継いでほしいそぶりは見せたことはないですが、息子のほうから継ぎたいと言ってきて、今年の春、大学を卒業し「継ぐのであるならば修行に行ってもらう、修行先はお父さんの言うところに文句は言えません」と岩手のお菓子屋さんに入りました。そんな感じで割と障害がありませんでした。

次号に続く。

金時豆の白餡

洋菓子講習【基礎編】

日本菓子専門学校　杉山 香代子 教師

サントノーレ フランボワーズ（9個分）

A．パート サブレ

バター……70g
グラニュー糖……60g
全卵……30g
薄力粉……120g

❶シュガーバッター法で仕込む。
❷2㎜厚に伸ばし、直径7㎝に抜く。
❸160℃のオーブンで焼成する。

B．パータ シュー

水……65g
バター……45g
食塩……0・5g
薄力粉……55g
全卵……約2・5個

❶通常通りの仕込み方で、パータシューを仕込む。
❷直径2・5㎝に絞り、200℃のオーブンで焼成する。

C．コンフィチュール フランボワーズ

フランボワーズピュレ……150g
グラニュー糖……150g
レモン果汁……4g

❶ピュレ、グラニュー糖、レモン果汁を鍋に入れ、Brix70°まで炊き、急冷する。

D．クレーム シャンティイ フランボワーズ

クリーム（38%）……300g
コンフィチュール フランボワーズ……105g
グルマンディーズ フランボワーズ……適量

❶なめらかにしたコンフィチュールとクリームを絞りやすい固さに泡立て、色味を見ながらグルマンディーズ フレーズを加える。

E．クレーム パティシエール

牛乳……200g
卵黄……40g
グラニュー糖……32g
薄力粉……16g
バニラオイル……適量
バター……20g
キルシュ……10g

❶通常の仕込み方で、クレームパティシエールを炊く。
❷熱いうちにバターを溶かし込み、急冷する。
❸キルシュを加え混ぜる。

F．仕上げ材料

洋生チョコレート（ホワイト）
チョコレート色素（赤）

【組み立て】

❶焼き上げたパータシューの底からクレームパティシエールを絞り込む。さらに、コンフィチュールも適量絞り込む。
❷チョコレート色素でピンク色の染めた洋生チョコレート（ホワイト）に、①の上部を半分ほど浸し、固める。
❸焼き上げたパートサブレの中央に、クレームシャンティイフランボワーズをこんもりと絞る。
❹③に立て掛けるように、②を3つ接着する。
❺シューの隙間にクレームシャンティイフランボワーズを絞り、上部にも絞る。
❻⑤の上に、①を一つ乗せる。

サントノーレ フランボワーズ

お菓子屋さんが作るパン

4種5品目を動画で講習

全菓連では今月末に、WEB上でパン技術講習会を公開、4種5品目を組合員限定で動画配信する。掲載は全菓連ホームページの「全国菓子工業組合連合会（菓子業界情報）」（https://zenkaren.net）の専用ページに載せる。

掲載ページはトップページの右上「組合員様情報」をクリックしていただくと、ログインページに移り、別項のユーザー名とパスワードを入れると組合員様用ページとなる。その後、右下の「製菓技術講習会（動画）パン編」をクリックする。

講習品目は、日本菓子専門学校の講師により「お菓子屋さんが作るパン」としてスイートロール（チョコロール、コーヒーロール）、レモンロール、ブリオッシュ、ダッチブロートの4種5品目を講習しており、レシピもダウンロードできる。

ユーザー名、パスワードは都道府県菓子工業組合にお問い合わせください

チョコロール

コーヒーロール

レモンロール

ブリオッシュ

ダッチブロート

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