

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1020号(令和6年3月)

全菓連(正)会員は、全菓連団体PL保険に加入しています。詳細はHPの「組合員様情報」を御覧ください。

一般菓子審査申し込み受付開始

第28回全国菓子大博覧会・北海道

全菓連では3月8日、全国事務局連絡報告会を開催、主に第28回全国菓子大博覧会・北海道(あさひかわ菓子博2025)の概要が説明された。なかでも一般菓子審査申し込みが始まり、期限は7月31日までとされているため、希望者は早めに応募されたい。

出品希望者からの申込みの詳細は、次の通り。申込みは全国菓子工業組合連合会のホームページの組合員情報(パスワードは5面参照)に第28回全国菓子大博覧会・北海道 説明資料集のページよりダウンロードされた。出品希望者は「一般菓子審査申込書」に必要事項を記入し、7月31日までに、所属する各組合の長あてに提出する。出品の申込み先となる団体の各団体に加入の後、申し込みは可能。その後、団体の長が、出品(審査)希望者から提出された一般菓子審査申込書を一覧表にまとめて8月30日までに、第28回

シマエ大福のお披露目と撮影会 菓子博の公式キャラクター



シマエ大福

第28回全国菓子大博覧会・北海道(あさひかわ菓子博2025)では2月9日にさっぽろ雪まつり5丁目道新雪の広場ステージで、10日は旭川冬まつりステージ上で、公式キャラクターのシマエ大福のお披露目と撮影会を開催した。会場では、あさひかわ菓子博2025クイズ大会、オリジナルステッカーの配布も行われた。

シマエ大福はシマエナガそっくりの豆大福という設定で、小豆のポーチを持ち歩いている。

質疑応答
 事務局連絡報告会には、あさひかわ菓子博2025実行委員会より久木事務局長が参加し、事前に都道府県菓子工業組合から頂いた質問に回答された。組合員に関連する部分は次の通り。

質問・会場構成で従来はあったが、あさひかわ菓子博では、無くなる施設はあるのか。

回答・一般菓子の展示を設けない。同じ場所にあった各菓子団体の出展ブースは限定的に希望を募る。その代わりに、全国の多くの菓子事業者関係者に来訪頂きたいので、チケットの販売については、ご協力をお願いしたい。

質問・各県のお菓子展示は無しとなれば、各県組合からの出張も無くてよいのか。必要があるとすれば、何のために何人くらいが必要か。

回答・一般菓子の展示は無いので、展示のための出張者は必要無い。ただ、全国の菓子を集めた売り場「全国スイーツマーケット」はあるので、必要最小限の販売員は確保するが、各地のアピールのために、各ブロック・県など、販売補助員で来ていただくことは歓迎する。

質問・一般菓子の褒賞受賞商品は、令和7年4月18日審査会で決定後、いつ情報共有されるのか。

回答・褒賞の発表は開会日当日とする。ただ、褒賞

受賞商品は、全国スイーツマーケットで販売することになっているので、事前に連絡させて頂く。

質問・全国スイーツマーケットの各県のブースに、県や市のポスターを貼るスペースがあるのか。

回答・ポスターPRスペースについては、商品販売台の腰巻以外でもとれるか確認中。

質問・ステージで県のアピールする際、お菓子のサンプルは、包装されているものにするのか。

回答・ステージでのサンプルは、行なって欲しい。お菓子は、個々の方に配れるように個包装されたものでお願いしたい。

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

<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

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

菓子関係の多数が受賞

令和5年度食品優良企業等表彰式

(公財)食品流通構造改善促進機構主催による「令和5年度食品優良企業等表彰式」が2月28日、東京・学士会館で挙行政された。菓子関係の受賞者は次の通り。順不同、敬称略。

●農林水産大臣官房長賞

- ▽有限会社ポヌールナナ 洋菓子のブルミエール・遠山大樹・東京都立川市
- ▽功績概要「焼き菓子ビジュアルはヴァローナ社のチョコレートや国産発酵バターを使用し、素材の持つ風味や香りを

◎日本経済新聞社賞

- ▽有限会社サンフランシスコパイハウス・本杉円
- ・静岡県牧之原市
- ▽合同会社nicols・上國料聡・鹿児島県始良市
- ◎日本政策金融公庫總裁賞
- ▽有限会社やまえ堂・中竹隆博・熊本県球磨郡山

◎(公財)食品等流通合理化促進機構会長賞

- ▽ケーキ職人 ちゃつきおじさん・加藤洋明・宮城県仙台市泉区
- ▽菓子匠やまもと・山本雄二郎・千葉県館山市
- ▽モンブラン・渡辺新一・新潟県佐渡市
- ▽有限会社乙まんじゅうや・久世正隆・新潟県胎内市
- ▽有限会社羽入・羽入由介・新潟県新潟市秋葉区
- ▽icool studio・亀谷康男・富山県射水市
- ▽糀ASOBI・中山緑
- ・富山県砺波市
- ▽株式会社御朱印・半田雅彦・石川県小松市
- ▽和菓子処ひので軒・河合博敏・静岡県湖西市
- ▽洋菓子エクレール・綾瀬進・愛知県北名古屋市
- ▽有限会社三寿園・稲垣宝謙・愛知県豊明市
- ▽石田製菓舗・石田満・滋賀県長浜市
- ▽小間安老舗・畑山直紀
- ・京都府木津川市
- ▽ル・ノール洋菓子店・田中五十六・大阪府藤井寺市
- ▽株式会社元町ケーキ・大西達也・兵庫県神戸市中央区
- ▽株式会社カリーナステラ・庄村憲近・兵庫県神戸市中央区

- ▽有限会社よしお・吉尾一成・広島県山県郡安芸太田町
- ・呉竹弘美・滋賀県蒲生郡日野町
- ▽有限会社御菓子司かつらや・大村浩之・大阪府大阪市平野区
- ▽有限会社菊寿堂・小武家達也・広島県尾道市

◎(公財)食品等流通合理化促進機構会長奨励賞

- ▽有限会社氏郷庵かどや

大豆を使用した冷凍菓子の講習会

当組合では財団法人日本豆類基金協会より補助金を受け2月8日(木)に、大分市在限にある智泉福祉製菓専門学校にて、「豆を使用した冷凍菓子講習会」を開催した。講師に伊那食品工業株式会社 開発本部より商品開発室 主任 荻原宏幸氏を招き、はじめに製菓材料の特徴や特性等を化学的な視点から解説し、豆についての話と合わせて約1時間の座学を行った後、各種冷凍保存に特化した和洋菓子等6品目の実演を行った。

近年、食品製造業では製造原価の上昇もあり、

製造効率の向上と食品ロス削減が重要視されている中で同じ製品を一度にまとめて製造し冷凍保存することは多くの企業の生産計画に欠かせない手段となっているが、解凍し商品として販売する時点で製造直後の品質をいかに維持し鮮度を保てるかが大きな鍵となっている。そこで今回の講習会では、冷凍によって製品に生じる諸問題の原因から、冷凍によるダメージを最小限に抑えるために出来ることについて問題別に要因から説明した。加えて豆がテーマの講習会と言うことで増粘多糖類の説明の中で豆科の植物由来の多糖類の紹介もあり、また大豆が主原料の味噌を作る工程で食塩を入れずに発酵させ粉末にした酵素粉と言う珍しい調味料を使用し

たチーズケーキのレシピもあり、豆と冷凍と言う二つのテーマを上手くまとめ分かりやすい講義となっていた。

本講習会は組合関係者

信頼される安心を、社会へ。

SECOM

毎日なんども安心を感じるから。

セコムして、よかった。

娘が帰ってくると、プッシュ通知で教えてくれる。

自宅のセキュリティの状態を、スマホで確認・操作できる。

あなたの「大切」を、セコムする。

セコム・ホームセキュリティ

0120-756-892 (9時~18時 年末年始を除く)

セコム 検索 セコム株式会社

並びに製菓専門学校に通う学生が多く受講していたが、比較的若い参加者が多く基礎的なことから初めて知る材料等の情報まで興味深く耳を傾けており、時折挟む豆にまつわる話も興味深いもので、ダイヤモンド等宝石の重さを示す際に使われる「カラット」がイナゴマメ何粒分の重さかを基準としている等、古くから豆と人の繋がりが深かったことを紹介するなど終始なごやかな雰囲気進められた。

また少量の材料でも製品に与える影響は大きく、各メーカーが作り手の要望に対応できるよ

あの超有名棋士が食べるから！
将棋タイトル戦で提供する
おやつ候補を募集します

和菓子部門
洋菓子部門

2/18(日) ▶ 3/15(金)

会場：岩室温泉 高島屋 (西蒲区)
タイトル戦：棋聖戦 (5月~7月頃を予定)

新潟市がこの度、6ヶ月に岩室温泉高島屋で開催予定の将棋タイトル戦「ヒューリック杯第95期棋聖戦」において、対局棋士に提供する「おやつ」の候補を公募し、インターネット投票などによって候補を選定するの

で、菓子工業組合の新潟市内に本社のあるお店に是非参加を呼び掛けて欲しいと依頼がありました。内容としては対局棋士に提供するおやつ候補を、和菓子部門3点程度、洋菓子部門3点程度選定するものです。

審査としてまず一次審査があり、提案内容が応募規定に適合しているかどうか等を確認します。通過したおやつは自動的に第二次審査へ進みます。二次審査は通過したおやつを新潟市公式ホームページに掲載し、広くインターネット投票を行い、最終的に各部門の得票数上位のおやつを各3点程度選定する。

ただ、得票数上位のおやつを対象に岩室温泉高島屋に於いて、事前に配膳方法を確認するの

で、配膳しづらいものなどは最終的に選定しない場合もありうるこの事

です。原稿を書いている時点では、まだ対局日程が正式決定していないので何とも言えませんが、仮に対局が4局目・5局目となると一方が3連勝か3勝1敗ですと、対局が終了しお披露目する事が不可能となってしまうので、何とか3局目迄に日程を入れてもらいたい



豆を使用した冷凍菓子の講習会

務理事・古川雅英

青年部 ブロック長がゆく

『変化とともに』

株式会社YUFUIN-ICHU

立春を迎え、暖かな日々が待ち遠しいこの頃。今回私が訪れたのは、大分県由布市湯布院にある、株式会社YUFUIN-ICHU。こちらの店主の川部雄一郎さんは、第9回全国和菓



きんつば

業され、平成29年8月に法人成りを行い、株式会社YUFUIN-ICHUとして自社工場を設立されました。

コロナ禍の影響は観光地ゆえに、特に大きく影響があり大変だったとおっしゃられました。コロナ禍が明け、観光客、特にインバウンドが中心で、田安も追い風となり、今後も益々の増加が予想される湯布院の観光地での、商品の有り方考え付加価値のある商品開発に取り組んでおられました。私が平日に取材に行った時も、川部さんから湯布院を色々案内してもらいました。観光客の量が凄まじく、確かに今後より増えるだろうなと思いました。



工場内

また会社の働き方改革として賃上げ業務改善助成金を申請し、大型ショックフリーザーを導入することでこれまで以上に生産性向上することができたそうです。湯布院も訪日外国人が増え、観光客の層が大きく変化する中で、新たな需要を満たす、お菓子作り



店主の川部雄一郎さん(左)

設備投資をしていきたいと熱く語られました。今後については、2025年大阪万博の開催など、訪日外国人の増加が予想される首都圏なども販路開拓出来れば、大きなチャンスを手にする

ことができる。今後の展望もお聞きすることができました。

熊本・大分地震、九州北部豪雨による風評被害、コロナ禍など大きな影響で、観光客の減少に大きな影響を受け、回復するのには大変時間がかかったそうです。また国際情勢が緊迫すれば、観光客の減少にも大きく響き、リスクを回避するために、いくつかの販路開拓をする必要も大事

愛媛 湯神社初子祭

縁起餅まきに菓子を献上

「日本書紀」にも登場する日本最古といわれる道後温泉。

その横には小高い冠山が有り、頂上には駐車場と湯の神を祀る「湯神社」、そして1957年に四国四県の製菓業者によって、兵庫豊岡市にある製菓・柑橘の祖神である中嶋神社の御分神「田道間守命」(たじまもりのみこと)を迎えて



献上菓子を奉納

四国分社として創建された「中嶋神社分社」があります。

中嶋神社では、春と秋に「大祭」を行うほか、湯神社と合同で、毎年1月第二日曜日と成人の日

の2日間にわたり、年始めの最初のお祭り「初子祭(はつねさい)」が開催されます。

初子祭は、道後温泉の繁栄や開運を願うと共に、道後地域の活性化を図るお祭り。湯神社祭神の大神主命がネズミに救われたという伝説に基づき、古くから旧暦11月の初めの子(ね)の日に祭りが開かれるように



縁起餅まき

「初子祭」の名がつけられたと言われている。

縁起餅まき、どんと焼、福引、餅つき、獅子舞、水軍太鼓など様々なイベントがあり会場は賑わい

ます。子供の餅撒きもあり、子どもから大人まで楽しめます。

コロナ禍の為、昨年末では縮小開催をしておりましたが、3年ぶりに全面開催となった今年は、

1月7、8日の2日間開催され、待ちわびた大勢の氏子さんが集まりました。

愛媛県菓子工業組合としては、組合員から献上菓子を募集奉納させて青年部部長・大橋成行

くほか、神事にも参加し餅まきのお手伝いもさせて頂いております。

縁起餅まきは、1日4回神事を終えた紅白もちを、櫓から一斉に相集った皆様にまき福がもたされます。一部のものには当たりくじが付いております。

道後においでの際は、是非御参拝下さい。

愛媛県菓子工業組合青年部部長・大橋成行

「HACCPの考え方を取り入れた菓子製造業における衛生管理記録簿」の追加発送について

全組合員に配布したHACCPの記録簿の追加希望を受付ている。

申込方法

全菓連まで郵送(封筒)で申し込む
〒107-0062
東京都港区南青山5-12-4
全国菓子工業組合連合会
TEL: 03-3400-8901

申込の封筒に同封する物3点

- ①「HACCPの記録簿希望」と必要冊数を明記したメモ
- ②記録簿の代金として、1冊あたり84円分の切手
- ③送り先住所・会社名等を記入し、申込冊数に応じた送料分の切手を貼ったA4が入る大きさ(角2サイズ)の返信用封筒(送り先住所・会社名を書いたレターパックでも可)。
●送料の切手は申込冊数により異なる。1冊: 180円/2冊~4冊: 310円/5冊: 360円 の切手を返信用封筒に貼る。

※発送は組合員限定
※追加申込は1組合様5冊迄
※在庫が無くなり次第受付終了
※当会HPの組合様情報のページにデータがありますのでご利用ください

(製造・販売店舗一括型)

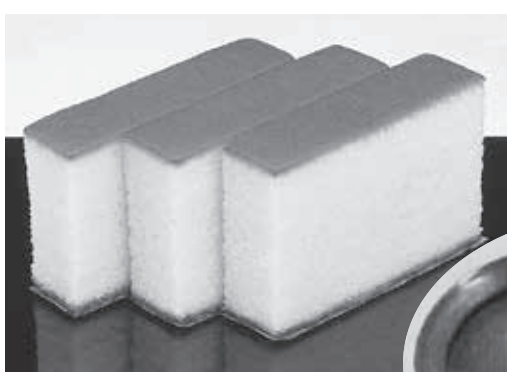
HACCPの考え方を取り入れた菓子製造業における衛生管理記録簿

別紙-1 製法分類別菓子製品一覧表

製法分類	区分	製品名
①生地焼成で加熱する菓子	和菓	
	洋菓	
②生地焼成後加熱する菓子	和菓	
	洋菓	
③生地で焼成し、加工・焼き詰めする菓子	和菓	
	洋菓	
④生地で焼成し、加工・焼き詰めする菓子	和菓	
	洋菓	

※全菓連まで郵送(封筒)で申し込む
〒107-0062
東京都港区南青山5-12-4
全国菓子工業組合連合会
TEL: 03-3400-8901

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



丸橋昌太郎氏

○不祥事の早期発見・早期対応が鍵である。火に油が注がれて大炎上して

○常に、ID、パスワード、クレジットカード情報等が狙われている。メールのURLをクリックしてはならない。これら

○詐欺は自分で払ってしまふ犯罪である。詐欺を防ぐためには支払わなければならない。手口は日々変化するので、手口を覚えるよりも、支払う必要があるかどうかを確認する方法を考えた方がいい。

この場合、家族等の自分以外の者との連携が不可欠である。

全菓連では、都道府県菓子工業組合研修会で丸橋昌太郎氏(信州大学経済学部教授)を講師に迎え「インターネットにおけるリスク対策」をテーマに講演を行いました。概要は以下のとおりです。

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○数字だけのパスワードでは、11桁でも2秒で破られる。大文字と小文字を混ぜたら11桁で5年になる。記号を入れると強固になるが、大変という方は英数字まで入れて、10桁の意味のないものにした方がいい。

○パスワードが破られると早期発見・早期対応するためには、1つは社内風通しが重要である。定期的な雑談できる場がある会社は、危機管理も強いと言われる。

○弁護士費用は高いが、今は月に何万か支払って顧問契約すると何時間までは自由にお話できるサービスがある。お金を取られると思うと、なかなか相談に行きにくい。顧問契約は、そういうハードルを取り除く意味でお勧めである。高いところは10万円くらいですが、3万円、5万円ですべてくれるところもある。

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○数字だけのパスワードでは、11桁でも2秒で破られる。大文字と小文字を混ぜたら11桁で5年になる。記号を入れると強固になるが、大変という方は英数字まで入れて、10桁の意味のないものにした方がいい。

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

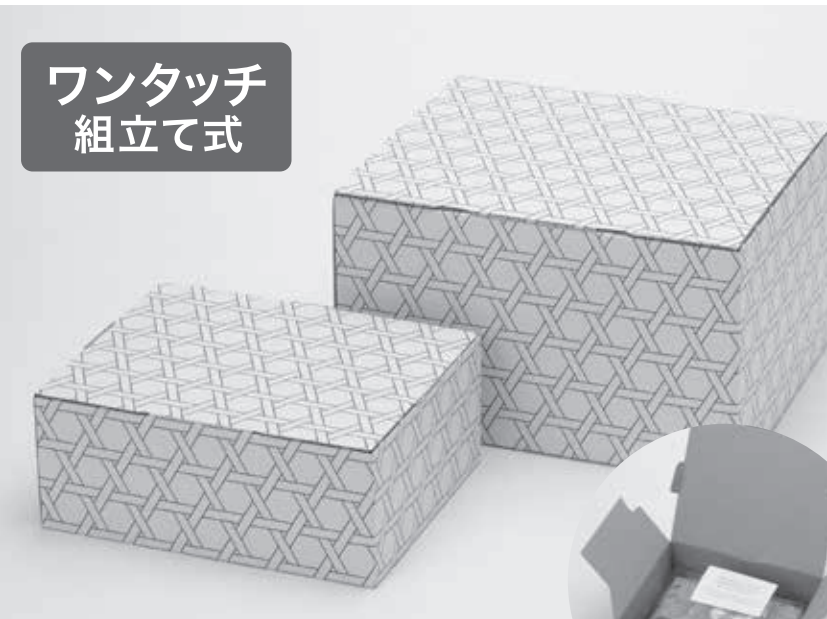
○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

○犯罪者はSNSから情報を取っている。安易に個人情報やさらな

お菓子のギフト配送に!

お菓子の詰合せが入りやすいサイズでギフト性のあるダンボールが出来ました



ワンタッチ組立て式

和柄ギフトダンボール 宅配60サイズ・宅配80サイズ

ワンタッチで手早く組み立て&コンパクトに折り畳めるのでストックスペースを取りません。落ち着いた「かごめ柄」は、個包装そのままを直接詰合せいただいても充分なギフト感を演出します。開封にはミシン目がついており、ガムテープを剥がす手間もありません。菓子、その他食品も想定した注意書きが入っているため、安心して御社の大切な商品を発送いただけます。

商品名	サイズ(mm)	出荷単位
和柄ギフトダンボール 宅配60サイズ	(外寸)264×214×H109 [3辺合計587]	50枚
和柄ギフトダンボール 宅配80サイズ	(外寸)323×271×H193 [3辺合計787]	25枚

当ダンボールは、環境に配慮した紙を使っています。環境に配慮した原材料を使用することで、生物の多様性を守り、原住民の人々や働く人々の権利を守り、さらには環境的にも文化的にも重要な土地を守ることにつながります。



文化の香るパッケージづくり

配送ドライバーの方へ
大切な商品が入っております。平らにお持ちいただき、お取り扱いには十分ご注意くださいようお願いいたします。

問合せ先
TEL 03(3585)0051(代)
FAX 03(3585)9124

香川

「コッコツ」背伸びせず 高松市「御菓子司 陣屋」

梅の蕾が膨らみ始め、日差しに春の訪れを感じ始める。2月の午後、今回は久しぶりに「コッコツ」とお店を切り盛り

梅の蕾が膨らみ始め、日差しに春の訪れを感じ始める。2月の午後、今回は久しぶりに「コッコツ」とお店を切り盛り



土居裕明社長と奥様

また陣屋さんには加寿貞良の他にも「献上菓」という饅頭が御座います。こちらは江戸時代、高松藩松平家が栗林荘(現在の栗林公園)で収穫した栗を將軍家に献上したところからその想いを馳せて作り上げたのがこの献上菓。ここでも生地には和三盆糖が使用されており、上品な味わいの白餡は決して栗の風味を邪魔することなく程良い甘さに仕上げられており、中心部にはこれも贅沢に栗が丸1個包み込まれており、これはご賞味された方々は至福のひとつときを感じられた事間違い

いなッシングです。こちらも今日の陣屋さんを代表する一品まで昇りつめたスターダムの商品なのです。加寿貞良とのお話合せギフトは冠婚葬祭や帰省に往来される際のお土産など、時には大型店舗から臨時に販売のご依頼が来るほど今や陣屋ブランドは香川県民に根強く浸透されるまでに親しまれること。

寧に出来る範囲内で商品を育ててこられた処ではないかと感じました。逆に背伸びして事業を拡大してしまつて今まで店を愛して戴いたお客様にサ



奥様直筆の販促用POP



店内装飾

「商いの原点」ではないかと実感致しました。土居さん♪こんな感じで精一杯書かせて頂いております。店内の販促用のPOPなどは現代のパソコンフォントではなく、奥様がこれも丁寧に描かれた直筆タイプのPOPはどこか懐かしさがある

り、そして温かみを感じ、店内全体を優しい雰囲気の中に包み込んでおります。そのせいかお客様の年齢層が非常に若いイメージがわたくしの脳に残っているのです。もちろん創業当時からのお客様も多くおられますが、何気にある販促物や販売商品や

エコバック等のパッケージング、空間を上手く使われた店内装飾を見る限り、若いお客様でも気軽に購入して来られる設えはまさに必見です。コロナも完全に終息したか否かまだ分かりませんが、世の中は完全にリスタートしている今、そんな中でも陣屋さんは決して慌てることなく、出来る事を確実にやっています。懇切丁寧に目の前のお客様を満足させるご商売、この決してぐらつく事無く、凛とした店舗のお姿はまさに「王道」のご商売ではないか、今回取材をしていくうちに大

変うらやましく感じました。前回取材した同じ高松市の湊屋さんに続くわたくしの最後の台詞：嗚呼、うちの店もこうでありたい。

香川県菓子工業組合青年部長・桑田剛史

問。賑わい漂う高松市街地からは少し離れたひっそりとした佇まいの店舗はどこか上品さ、気品さえ感じさせる香川県を代表するお店で御座います。ここで日夜製造に励んでおられる2代目土居裕明社長にインタビューを敢行。社長の温厚で柔らかな優しい語り口調がそのまま菓子に表現されており、いつも店に入らせて頂く度にはわたくしの卑しき心も浄化されるほど。お話を聞くところによると最初は香川県三木町と言つ場所が初代お父様が菓子と異なる商品を販売しながら並行して菓子も製造販売されてい

たとか。そしてコッコツと御商売を続けてこられたそうですが、その当時は冠婚葬祭や彼岸や節句など日本の季節歳時記に伴い和菓子の需要が高かった事や今の時代でもそうですが、原材料の高騰

インに販売されておられたそうですが、その当時は冠婚葬祭や彼岸や節句など日本の季節歳時記に伴い和菓子の需要が高かった事や今の時代でもそうですが、原材料の高騰

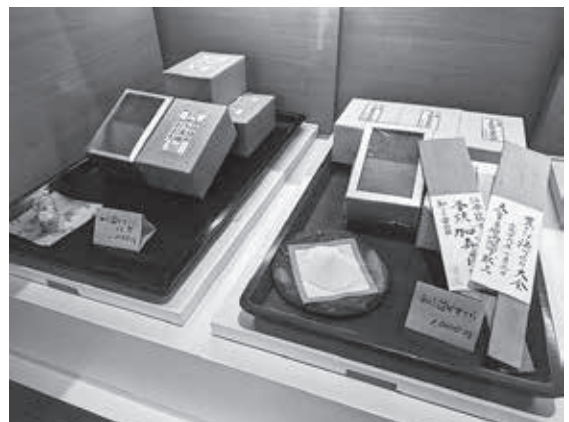
化で季節に応じて様々な材料を多用する洋菓子を将来的に継続していく事が難しくなった事もあり徐々に和の方へシフトチェンジされていかれたそうです。しかしこちら

陣屋さんで代表商品とされるのが「和三盆製 金焼加寿貞良(かすてら)」なのです。生地に香川を代表する特産物の讃岐三盆糖を惜しげもなく贅沢極まりなく使用し、その味わいはしっとり&ふんわりで甘さも程良く上等、おまけに分厚さもばっちりOK♪これを一言で言えば上品なのです。今日のキーワードです「上品」そして「コッコツ」わたくしもまだまだ修行の身、しっかり見習わなければなりません。地道にコッコツと作り続けてこられたこの「加寿貞良」が陣屋さんを一気に讃岐名物にまでスター

ダムに押し上げた究極の逸品なのです。ただ、これほどの商品、どこでも安易に販売される物では御座いませぬ。県を代表する風光明媚な観光地や各種交通機関の売店、百貨店でのみ手中に収める事が出来るのです。ほかにも王道の加寿貞良

外に抹茶の風味を効かした抹茶のかすてらやコク深い味わいが特徴の白下糖のかすてら、そして1か月毎に味わいが変わる季節のかすてらは取材を深めました。もちろんお家に帰ってから誰にも食べられることなく、ひとりで贅沢一本食べれば完了です。

♪3月は桜のかすてらに変わるとか。毎月変わる季節のかすてらには多くのお客様が今か今かと待ち遠しくされるほど、取材後には思わず購入してしまいました。もちろんお家に帰ってから誰にも食べられることなく、ひとりで贅沢一本食べれば完了です。



和三盆製焼加寿貞良(右)と抹茶かすてら(左) 白下糖のかすてら(左)と季節のかすてら(右)

店舗データ

御菓子処 陣屋
香川県高松市福岡町4-13-21
TEL:087-851-8368
営業時間 8:30~19:00

経営セミナーをWEBで公開

3月中に3本を掲載予定

全業連では、経営セミナーをWEB上に組合員限定で公開する。3月中に3本を掲載し、今後の予定は次の通り。

(1) 第1回青年部経営勉強会

講師・長沼昭夫氏(全業連理事長・株式会社きのとや創業者)

(2) 経営セミナー

「労働者不足と外国人雇用について」、津賀平隆浩氏(HRteP株式会社)

「中小企業経営者が今こそ考えなければならぬこと」家族と自分の人生」、講師・松本光輝氏(株式会社事業パートナー代表取締役)

掲載は全業連ホームページの「全国菓子工業組合連合会(菓子業界情報)」(<https://zenkar.or.jp/>)の専用ページに掲載する。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こと、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力すると組合員様用ページとなる。その後、右下の「セミナー(動画)」をクリックする。

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

京都 令和5年度第2回製菓技術講習会(和菓子)

京都府菓子工業組合で、京都府の補助を受け、年度内2回製菓技術講習会を実施し、今回第2回目として青木久明氏を講師に御招きし、和菓子の製菓技術講習会を



青木久明氏

令和6年2月22日(木)に実施致しました。

青木講師は京菓子協同組合の持ち寄り会事業実施運営に長年携わられており、京都府菓子技術専門校では講師として「いろいろ」の製造実技を担当。令和4年度には京都府優秀技能者表彰を受賞されました。

講習会の内容は、季節の外郎の生菓子(伸ばし物と包み物)とフラワーゼリーとなっており、横山理事長の開会の挨拶後、青木講師より、持参された各種の季節の外郎の生菓子の見本を紹介、

参加者それぞれ近くで拝見し、その中から4種類、梅の香、菊、唐衣、山吹



季節の外郎の生菓子

の生菓子の実演をされまじした。同じ包み物でも、お店

により包み方が違う等のお話を聞き、同じ原材から多彩な菓子を展開する手さばきを実演され、続いてのフラワーゼリーについては、ゼリーの中に花が咲いたように見えるように固まり方が



講習風景

違う材料を用いて、花を形作る所を実演されました。

講習後に参加者からは、「綺麗」「食べるのがもったいない」といった声が上がっており、完成品を熱心に見ておられ、大変貴重な講習会となりました。末尾となりますが、人々に寄り添い季節を大切にしているお菓子は美しい自然と共にあり、一方で2月掲載の高知県の記事でも1月1日に発生した能登半島地震について触れられておりましたように、気象災害や地震等、地球環境とも関わりが深く、他人ごとではなく、

宮崎 日本一奪還！ まんじゅう購入頻度日本一を誓う

プロ野球1軍5球団が宮崎にキャンパインしました。新型コロナウイルス感染症の5類移行後初の春季キャンプで、飲食店やホテルでもコロナ禍以前の集客にもどつつあるとの事です。残念なことに2023年の総務省家計調査のまんじゅう購入頻度日本一連覇は逃してしまいました。宮崎駅近くの商業施設

切実な事として大きく受けとめております。石川県、富山県、新潟県、福井県などの、被害に見舞われた方々に、心よりお見舞い申し上げますと共に、1日も早い復旧と復興を祈念申し上げます。京都府菓子工業組合事務局・菊地麻美

鳥取 鳥取県中部をお菓子く楽しく 美味しいものを食べに来てほしい

鳥取県菓子工業組合中 部会の新役員が決まった。鳥取県中部菓子の



打吹天女伝説がある打吹山

先が案じられるので、美味しく行きたいと思う(笑)。

■会長 (有)山本おたふく堂 山本浩一氏

「山本おたふく堂」は東伯郡琴浦町にある和菓子店。明治元年の創業。銘菓「ふろしきまんじゅう」は、阿波和三盆糖を使った黒糖饅頭。蒸し上がったまんじゅうの形が、ふろしきの四隅を折ったような形になることから命名された。ふくくらしともちもちした生地は、懐かしい味。おたふくのようにほっぺが落ちそう。

■副会長 (有)ふしみや箕浦謙之助氏 「ふしみや」は倉吉市

の中心部にある和洋菓子店。昭和35年創業。地元三朝温泉の特産品、栃の実を練り込んで作った栃の菓の餅に、あっさりした甘さの小豆餡を包んだ名物「蔵の餅」が主力商品だ。栃羊羹、栃饅頭もそのトチの特産品を使用した商品が良い。

■会計 (有)清水庵 清水将太氏

「清水(せいすい)庵」は百余年近く続く老舗の餅屋。工場の隣の米屋で飲食店をはじめた。「餅しゃぶ」が倉吉の新名物になった。鳥取県産のもち米を100%使用した昔ながらの杵つき製法。粘りとコシの強さと、とろけるような食感がやみ

つきになる。十二単をイメージした彩り豊かな十二種の餅しゃぶをためししてほしい。餅ロン美味しい。

■監事 お菓子処かわしま 山下浩紀氏

「お菓子処かわしま」は昭和41年創業。代表的な銘菓「はごろも」は地元伝わる打吹天女伝説から生まれた商品だ。バターやラム酒を混ぜ込んだ餡を包んだホイール焼き。薄皮の生地が羽衣のよう。地元の国重要伝統的建造物群、白壁土蔵を模した「土蔵最中」は国産のもち米を使った最中種に北海道産の小豆を使い、自家製餡がたっぷり詰まっているのでドウ

ゾ。

■監事 お菓子処 まんばや 鶴本豊樹氏

「まんばや」は明治10年創業。創業以来造り続けてきた小判饅頭に加えて、神社境内の落ち栗から「志ば栗」を考案。白餡を小豆の桃山で包み栗の形を模した焼菓子だ。薄茶にも番茶にも酒にもあう。美味しさにビックリだ。四季の生菓子も自慢である。

■顧問 (有)岡本製菓 岡本栄伸氏

「岡本製菓」は昭和42年創業。「菓子蔵薬部倉吉舎」として店をかまえ和洋菓子を製造販売。打吹天女伝説にちなんだ銘菓「打吹ココロ」はチ

ョコレートをこんがり焼いて、しっとりなのにカリカリ食感の焼きショコラだ。「菓こそ菓こそ」は「倉吉へ、ようこそ」の気持ちをこめた作られたパイ。いっパイ食べてほしい。

紹介しているうちに食べたくなってきた(笑) 2025年春、倉吉市に鳥取県立美術館が開館する。芸術文化の詰まった建物が出る。一方、県中部のお菓子は新旧美味しさが詰まっており、美味しいのを玉手箱だ。美味しいものを食べに鳥取県中部に来てほしい。

鳥取県菓子工業組合理事長・小谷治郎平

オリックス・バッファローズ新人のお菓子づくり体験



オリックス・バッファローズ新人のお菓子づくり体験

栃木

蔵と鯉のいる街

小京都栃木

栃木市は、県の南部にあり、東に筑波山、西に太平山、北に日光連山に囲まれ、市内中央に巴波川が流れる静かなたずまいの街です。幕末から明治年間にかけて日光例幣使街道の宿場町として、また巴波川の舟運により商人の町として賑わい、見世蔵や土蔵が軒を連ね政治、経済、文化の中心

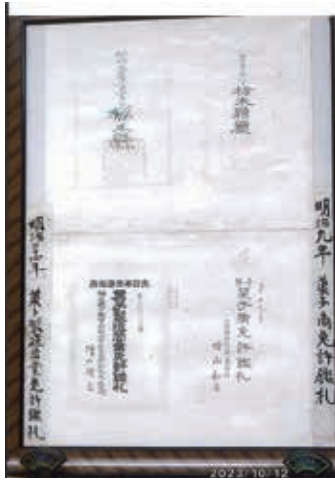
「表」

第十九号 吉等 菓子商免許鑑札

下都國都賀郡園部村 増山 和吉

「裏」

明治九年五月一日 栃木縣廳



「菓子商免許鑑札」「菓子小売営業免許鑑札」

として栄えた商都であり、商人の町の姿を今でも残しています。

当店・金柵屋では、明治九年の「菓子商免許鑑札」及び、明治二十四年「菓子小売営業免許鑑札」と言う左上の用な鑑札がございます。

その頃は、駄菓子(干菓子)の製造を営んでおり、駄菓子という、何となく都会に対する田舎、すなわち駄菓子という呼び方のおこった江戸時代を考えれば、京、大阪などのいわゆる上方に對して、江戸を含めて坂東もそうであったろうし、また江戸に対する地方の町や宿場も含めた農村というような感じで上品、雅に対する素材というような感じにとれる。



先祖から受け継いでいるかりんとう

現在当店では、先祖から受け継いでいる、かりんとう、御家宝、羊羹、志ほがまはもちろん長男(九代目)も家業を継ぎ、近年では生菓子の他にスイーツ系の菓子(季節に異なる菓子)も製造

する様になり年代を問わず各層も変ってきた様な感じが致します。しかし近年人口の減少に伴い菓子の需要が減り難しい世の中になっていくのではないかと考えております。



金柵屋

またこの数年の間に、HACCP、マイナンバーカード、インボイスの普及により世の中の仕組みが大きく変わりました。製造する者の責任として、特に「HACCP」に沿った衛生管理の見える化を進めこれからもお客様に喜ばれる菓子作りに精進して参りたいと思っております。

岐阜

「岐阜おやつマルシェ」を開催

県内菓子業界の活性化に

岐阜県内のお菓子をお客様にもっと知っていただき、お菓子づくりの楽しさを感じてもらおうと、令和6年2月4日(日)に関市のショッピングセンター「マーゴ」のクッキングスタジオを利用して、『岐阜おやつマルシェ』を開催しました。県内10店舗が販売ブースを出し、猫子(ねこ)まんじゅうや栗粉餅、みかん大福にかりんとう饅頭、あげぱんといった自慢の看板商品をはじめ、どら焼きや酒まんじゅうといった定番商品、旬である苺を使ったスイーツや、さくら餅、よもぎ餅など春の訪れを感じる和菓子を数多く並び、ご来場のお客様に喜んでいただくことができました。

「遠方でなかなか買に行けないお菓子がたくさん集まっていて、嬉しい」という声も多く聞かれました。



新調した法被を着た青年部メンバー



ワークショップには、お子様から大人まで

また、「和菓子づくりワークショップ」を4講座開催し、毎回2人の職人がチームを組み、参加者にそれぞれ2種類の和菓子を作ってもらおう企画も行いました。きんとんのそぼろ付けや、練り切りのへら切りに絞りもの、みかんの皮をむくこと中の房が見える生菓子や、道明寺であんを包んで苺を添える和菓子など、バリエーション豊かな講座を用意したところ、告知して数日で定員をオーバーする応募がありました。



り、当日は120名を超える参加者に和菓子作りを楽しんでもらうことができました。和菓子への関心も含め、近年の体験イベントの人気の高さを改めて感じる事ができました。職人同士がお互いのワークショップの方法や進め方、教え方や話術など参考にすることもでき、とても良い機会となりました。今回は、岐阜県菓子工業組合青年部が主催する初めてのイベントでしたが、準備を進める中で、メンバーを増やし、親睦を深めることができましたし、組合事務局が運営

賑わう販売ブース

Advertisement for RHEON CN700 automatic confectionery machine. Text includes: 品質向上、効率化・省人化、人手不足の解消に。NEW 特許 IoT対応 火星人® CN700. さまざまな菓子の成形が可能。火星®CN700。高い生産能力を備え「品質UP」「安定生産」「使いやすさ」を追求し誕生した次世代型の包あん機です。レオン自動機株式会社. 本社：〒320-0071 栃木県宇都宮市野沢町2-3 TEL: 028 (665) 1111 FAX: 028 (665) 3256

債権者に事業計画書を説明して、返済計画を納得してもらいたいこと

現在、金融庁が金融機関に指導している最長返済期間は「10年間」である。勿論、金融機関にこの10年間を納得してもらうためには、その整合性が必要であるので、事業計画は絶対必要である。過大な借金は、最長10年間で返済できる範囲に圧縮しなければならぬ

社長は仕事を作って(取って)、従業員が利益を作る!!

これが中小零細企業の在り方。

3 社長の仕事は会社の外に出て情報を集めて人脈を作る!!

社長が会社の中で従業員と同じ作業をやっているなら誰が仕事を取ってくるのか?社長は会社の中で社長の椅子を温めていてはならない。

今日は! (株)事業パートナーの代表松本光輝です。私共は利益が十分に出ている会社の経営の仕組みを変えることによって「利益が出る会社」に変えていくことを使命としている会社です。今日から私共が普段再生現場で指導していることをお話ししていきます。是非とも自社に照らし合わせて考えてください。

今回は3つのことをお話しします。

要約すると「売上額を追う経営の考え方をやめて、一つひとつの商品の利益を追う経営の考え方に変える」。

そのためには自己満足商品ではなく「お客様が何を欲しがっているか?」を良く観察する必要があります。

先月号より続く。

借金をする前に、絶対に返せるか否かをしっかりと考えなさい。例えば、1,000万円を借りて1,000万円を返すに1,000万円を返すには、税金を支払う前の利益で1,450万円を上げなければならぬ。お金がないから借りるといふ安易な考え方が過大借金を積み上げ、会社

い。それ以上は、誰が何と言おうと返せないものである。

結論

社長が会社の中で従業員と同じ作業をやっているなら誰が仕事を取ってくるのか?社長は会社の中で社長の椅子を温めていてはならない。

営業の最大効果は「トップ営業」

●社長ならば、商品、仕事の内容を熟知している。●即断で価格や条件をその場で決められる。●相手にとって「会社のトップである社長と商談をしている」という安心感がある。

仕事を取るには相手の会社が「欲しい」、必要と考えている情報」を先に得なければならぬ。

情報や仕事を取るには「人脈」が必要

良く、「あの人は人脈が広い」とか「あの人の人脈は凄い」とか言う。それって何の意味があるの? どんな効果があるのか? また、自分の生き方とどんな影響を与えるのか?

返せない借金は、事業計画上で返済不可能な借金のことを言う。返せない借金を無理に返済しようとして、新たな借金を作るといふことを経営者は絶対にやってはならない。無理なものは無理なのである。

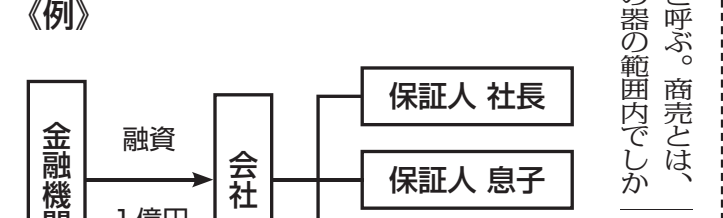
そもそも、事業計画がない状態で借金をすることは、返せない可能性が高い。人はそれを「詐

欺」と呼ぶ。商売とは、自分の器の範囲内ではできないものである。日本の政府は現在、原則的に金融機関からの借入に対して保証人を取らない方向で指導している。世界の先進国の中で、事業を行なう上で借入時に金融機関から保証人を要求され

か? (1)人脈を作る目的を人生や仕事の中で何なのかを考える (2)戦略と戦術を作る

いつからいつまで人脈創りの行動をして、果実を掴むのはいつか? ・時間と経費は「いつ」「どれだけ」掛ける計画か? ・同業種(縦)に広げるか? 異業種(横)に広げるかを計画する。 (3)人脈創りの要諦は「利他」である 貴方のために私が今、何ができるかを考えて「直ぐ」に実行することである。 (4)過去の知り合い、将来の知り合いの分類 友人、知人、ビジネス相手のジャンル別の整理、分類をする。ABC分析。 (5)人脈創りの実践 ・異業種交流会の効果 ・同業種交流会の効果 ・書籍の著者への接触の効果 (6)まとめ ・人生の人脈創りと仕事の人脈創りは別もの ・人脈創りは最低10年かかる ・作る…有形物、無形物をつくる時 造る…大規模で工業的なものをつくる時 創る…新たに物事を始める時

現在の保証人の仕組み



多くの経営者は「目の前にある仕事」だけを見ている。5年後、10年後の「当てのない旅」

①で不足した金額を保証人3名に請求、保証人が持つ預金、不動産は差押えの対象となる。

保証人の社長が不足分の50%を支払って、残りの50%を保証人の息子と知人から支払ってもらってくれと言っても、不足分については全員に請求がいく。

保証人の社長が死亡した場合には、社長の法定相続人が残りの債務を負わなければならない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。

成長する会社の社長に必要な9つの要素とは!!

松本光輝氏 (株)事業パートナー代表取締役

4 経営はゴールから逆算すればムダは一切なくなる!!

先ず初めに考えなければならないことは、「今、借りているお金をどのように返すか」ということではなく、これから先、商

②話し合いが終わわり、大まかでも良いからゴールが決まったら(後から変わっても良い)、そのゴールへの計画を作って皆で進めば利益が生まれる。

③その計画書に従って何をしなければならぬかを決めて皆で実行する。このことを修正しながら繰り返していけばムダは段階的に少なくなる。目の前の見える仕事ばかりをしているとムダを量産することになる。ドンブリ勘定経営を止めて社員一丸となってゴールへの計画を作って皆で進めば利益が生まれる。

会社が金融機関に借入金の返済ができなくなったら場合

金融機関から会社の持つ資産の差押え、競売。

①で不足した金額を保証人3名に請求、保証人が持つ預金、不動産は差押えの対象となる。

保証人の社長が不足分の50%を支払って、残りの50%を保証人の息子と知人から支払ってもらってくれと言っても、不足分については全員に請求がいく。

保証人の社長が死亡した場合には、社長の法定相続人が残りの債務を負わなければならない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。

5 資金繰りが苦しくなったら、無理して銀行に返済するな。倒産したらお終しまいだ!!

返済予定は、あくまでも予定である。実状に合わせた範囲で返済計画を立てなければならない。

④その計画書に従って何をしなければならぬかを決めて皆で実行する。このことを修正しながら繰り返していけばムダは段階的に少なくなる。目の前の見える仕事ばかりをしているとムダを量産することになる。ドンブリ勘定経営を止めて社員一丸となってゴールへの計画を作って皆で進めば利益が生まれる。

①で不足した金額を保証人3名に請求、保証人が持つ預金、不動産は差押えの対象となる。

保証人の社長が不足分の50%を支払って、残りの50%を保証人の息子と知人から支払ってもらってくれと言っても、不足分については全員に請求がいく。

保証人の社長が死亡した場合には、社長の法定相続人が残りの債務を負わなければならない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。

返済優先順位が高い借金は?

・家族や友人、知人からの利息の付く借金

・善意で借りた借金

・税金や社会保険料等の未納金

・金融機関等(仕入代金、リース、家賃等を含む)の営利目的機関から借入金

⑤その計画書に従って何をしなければならぬかを決めて皆で実行する。このことを修正しながら繰り返していけばムダは段階的に少なくなる。目の前の見える仕事ばかりをしているとムダを量産することになる。ドンブリ勘定経営を止めて社員一丸となってゴールへの計画を作って皆で進めば利益が生まれる。

①で不足した金額を保証人3名に請求、保証人が持つ預金、不動産は差押えの対象となる。

保証人の社長が不足分の50%を支払って、残りの50%を保証人の息子と知人から支払ってもらってくれと言っても、不足分については全員に請求がいく。

保証人の社長が死亡した場合には、社長の法定相続人が残りの債務を負わなければならない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。

返済優先順位が高い借金は?

・家族や友人、知人からの利息の付く借金

・善意で借りた借金

・税金や社会保険料等の未納金

・金融機関等(仕入代金、リース、家賃等を含む)の営利目的機関から借入金

⑥その計画書に従って何をしなければならぬかを決めて皆で実行する。このことを修正しながら繰り返していけばムダは段階的に少なくなる。目の前の見える仕事ばかりをしているとムダを量産することになる。ドンブリ勘定経営を止めて社員一丸となってゴールへの計画を作って皆で進めば利益が生まれる。

①で不足した金額を保証人3名に請求、保証人が持つ預金、不動産は差押えの対象となる。

保証人の社長が不足分の50%を支払って、残りの50%を保証人の息子と知人から支払ってもらってくれと言っても、不足分については全員に請求がいく。

保証人の社長が死亡した場合には、社長の法定相続人が残りの債務を負わなければならない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。

返済優先順位が高い借金は?

・家族や友人、知人からの利息の付く借金

・善意で借りた借金

・税金や社会保険料等の未納金

・金融機関等(仕入代金、リース、家賃等を含む)の営利目的機関から借入金

⑦その計画書に従って何をしなければならぬかを決めて皆で実行する。このことを修正しながら繰り返していけばムダは段階的に少なくなる。目の前の見える仕事ばかりをしているとムダを量産することになる。ドンブリ勘定経営を止めて社員一丸となってゴールへの計画を作って皆で進めば利益が生まれる。

①で不足した金額を保証人3名に請求、保証人が持つ預金、不動産は差押えの対象となる。

保証人の社長が不足分の50%を支払って、残りの50%を保証人の息子と知人から支払ってもらってくれと言っても、不足分については全員に請求がいく。

保証人の社長が死亡した場合には、社長の法定相続人が残りの債務を負わなければならない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。相続人が債務を負いたくない。

返済優先順位が高い借金は?

・家族や友人、知人からの利息の付く借金

・善意で借りた借金

・税金や社会保険料等の未納金

・金融機関等(仕入代金、リース、家賃等を含む)の営利目的機関から借入金

⑧その計画書に従って何をしなければならぬかを決めて皆で実行する。このことを修正しながら繰り返していけばムダは段階的に少なくなる。目の前の見える仕事ばかりをしているとムダを量産することになる。ドンブリ勘定経営を止めて社員一丸となってゴールへの計画を作って皆で進めば利益が生まれる。



令和5年度兵庫県技能顕功賞表彰式の難波氏(左)と安達氏(右)

令和5年度兵庫県菓子工業組合から3名の組合員が、兵庫県から表彰されましたので、其々の方々の活動とそれに基づいて表彰をご紹介します。

兵庫 伝統に裏打ちされた 技術と経営・組合運営

最初は、兵庫県菓子工業組合常任理事・姫路菓子組合理事の山野浩氏

「茶道のおもてなしの心」を受け継ぎ伝統の心をもって取締役会長としての自社を運営しつつ、菓子工業組合の運営に携わって

「茶道のおもてなしの心」を受け継ぎ伝統の心をもって取締役会長としての自社を運営しつつ、菓子工業組合の運営に携わって認められ、また歴史に裏付けされた経営視点による長年にわたる活動が認められて、令和5年春に兵庫県功労者表彰を受けられました。

元禄年間に創業した伊勢屋本店は、姫路藩の酒井家御用達の菓子司として代々歩んでこられました。代表銘菓「玉椿」の

（伊勢屋本店）です。元禄年間に創業した伊勢屋本店は、姫路藩の酒井家御用達の菓子司として代々歩んでこられました。代表銘菓「玉椿」の

の人間国宝」（農林水産大臣表彰）表彰を受けられた氏の父が始めた家業の橋屋を継ぐ決心をしたのが30歳の時。「コンクリートの配合から粉の配合へ」と自身の転身ぶりを笑って話す氏は、人一倍の努力家。その理系

姫路に於いて製菓技術や工芸菓子を研究するグループ「菓業会」を牽引する氏は、元は大学の工学部で土木工学を学んだ

次に紹介するのが兵庫県菓子工業組合理事・姫路菓子組合副理事長の難波正則氏（御菓子司橋屋）です。

先が無駄なく生み出す日本の伝統美、伝統の味を伝えてくれる和菓子の数々に、特にイタリア人のシェフたちからの絶賛を受けたのも当然のこと



令和6年新年名刺交換会にて令和5年度受賞表彰者祝い 左手から難波氏、山野氏、安達氏

氏は、毎年技術向上のために工芸菓子の各種コンテストに出場し、多数の受賞歴を有しておられます。「ものづくりマイスター」（厚生労働省認定）として活躍し、また無形文化財に登録された「菓銘をもつ生菓子」を製造する技術の優秀さから「優秀和菓子職会」の一員として文化庁にも登録されています。業界の後輩たちの指導とともに高校生の製菓養成施設で

さらに加えて和菓子職人の模範となる「優秀和菓子職」の資格を有する氏は、「文化庁文化交流使」のサポートでフィリピンのセブ島や、フランス・パリでの和菓子啓蒙活動に務め、のべ7000人を超す菓子職人に和菓子の魅力を伝授しています。丁度この3月には台湾での活動で渡航しているところですが。

上生菓子では繊細な色使いや独特のデザインを考案し、難易度の高い技術を用いて作っておられます。 兵庫県菓子工業組合理事 務局長・日崎隆広

「8面の続き。」
「は振れない!!」
一部は保証人（社長以外の保証人）を金融機関が納得する金額を返済することによって外す交渉は可能である。
会社が借入金返済案件変更（リスキ）をする場合は、その都度、保証人の同意を求められる。しかし、保証人にとって借入れをした当初と大きく状況が変わる場合は、同意を拒否しても良い。それで条件変更が可能か否かは、その時の会社の財務状況による。

結論

何があっても保証人は代表者一人のみにすべき。複数保証人の要求に安易に従ってはならない。

返せないと考えた時の行動

銀行に出向いて現状の資金繰りを含めた経営状況を説明する。

向こう3ヶ月の返済可能額を入れた改善事業計画書を作成して、これから先1年間3年間の減額返済を依頼する。現在は日本国内の10社に1社がこのような依頼をして

銀行はいつまで返済を待ってくれるのか?

まず理解すべきことは、銀行から「商売を辞めなさい」と言われることはない。「財産を処分して」社長の給料を下げて「支払いに充てるように」と言われる。銀行は貸したお金を

問合せ先

株式会社 事業パートナー
TEL: 03-6228-7330
FAX: 03-6225-2231
HP: https://www.saisai-jingo-nl.com/
メール: info@saisai-jingo-nl.com

熊本

「コロナ後に戻ってきた」出前授業 教室は笑顔と拍手で包まれる



出前授業風景

1月31日小雨が降る冷たい朝でしたが、その教室は熱気に溢れていました。熊本県立鏡わかあゆ高等支援学校に和菓子作りの出前授業に行ってきた。旧水川高校跡に作られた、鏡わかあゆ高等支援学校横に併設された。今日は楽

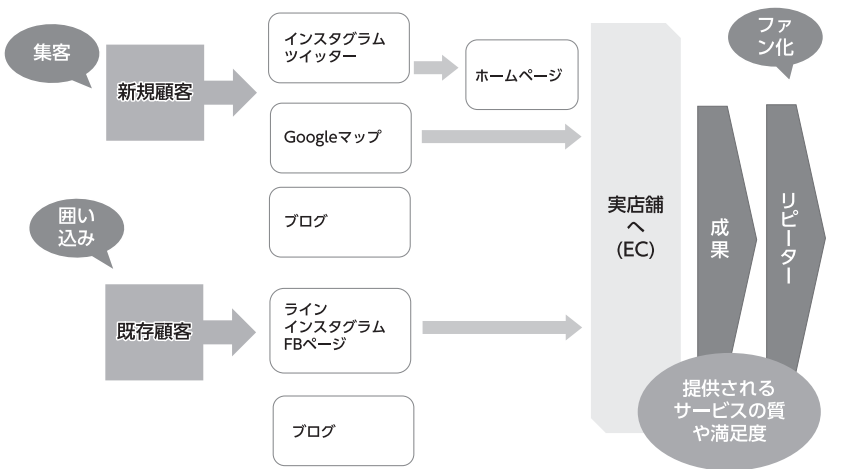
しみだった」とか、「上手に出来るかなあ」とかの不安もあるみたいでしたが、生徒15名先生方3名のヤル気満々の気持ちには授業の前から溢れていました。



が沸き上がりまじりまじりした。ただ、この後に自分が作るとなると、不安がよぎります。私は生徒達には、桜の花は失敗しても大丈夫。先に練り切り餡と三角へらに慣れらうのが目的だからと、説明して、桜を作らせました。当然上手には出来ませんが、桜を作ることで生地とへら使いに慣れて、ミカンを作るときは格段に上手くなります。生徒や先生方の思い思いそれぞれのミカンが出来上がり、皮の剥き方をホワイトボードで説明して、一斉に皮を剥きます。各テーブルから歓声上がり、中には涙ぐむ女子生徒も居て、教室は笑い笑顔と拍手で包まれました。

熊本県菓子工業組合理事・菓舗梅園・片岡圭助

ソーシャル活用:大まかな流れ



上手なソーシャル活用の流れを説明します。先ず新規顧客なのか、既存顧客なのか目的により分けて考えます。インスタやTwitterは、広がって特性があるので新規顧客を連れてくるのが得意です。LINEやFacebookページでは、既につながっているユーザーに情報発信し、ホームページや実店

● SNSの上手な活用について

全菓連では、都道府県菓子工業組合研修会で岡崎理枝子氏(株式会社オリーズデザイン代表取締役)を講師に迎え「販路開拓・拡大のためのSNS活用法」をテーマに講演を行いました。先月号より続く。

SNSの情報発信までの準備

品力のバランスも大切だと思います。キラキラしたものでなくても、店のリアリティを感じてもらわないといけません。

思い通りのまま投稿する方もいらっしゃると思いますが、SNSも経営戦略と同じで準備が大切です。コンセプトを決めて、競合をリサーチし、ターゲットを決めていきます。今までより若いお客様を増やしたければ、情報発信をする内容も違ってくると思います。またSNSからどこに向けて集客を行うのか、動線

投稿について

投稿のフォーマットを一旦決めると、その後の運用が簡単になります。キャンペーンというツールは使いやすく、とてもお勧めです。テンプレートもあるので、写真を当てるだけで訴求力の高いビジュアルを作ることができます。フォーマットを決めておけば、誰がアップしてもクオリティに差が出ません。写真の上に文字を載せるのも最近の主流なので、上手に活用してみてください。毎日投稿する上で難しいことは、ネタが切れて

販路開拓・拡大のための SNS活用法



その②

岡崎 理枝子 氏(株式会社オリーズデザイン代表取締役)

で、投稿のデザインやルールを決めていきます。従業員の方に投稿してもらうケースもあるかと思いますが、その場合には、ルールを決めて、誰が投稿してもそれほど差がないように気をつけていきましょう。SNSの得意な方に任せられればいいのですが、その従業員が退職すると困ってしまうので、お店として標準化のルールを作ったほうがよいです。

運用後には情報量を増やしていきます。満遍なく定期的に投稿はしたほうがよいです。年末年始や何かのイベントの時には、別ですが、定期的に行いましょう。そのためにはスケジュールを決めましょう。お菓子は季節性がある商品ですので、毎月イベントがあったりと比較的、予定が立てやすいと思います。その後、投稿後は分析が必要になってきます。反応があったか、悪かったかを分析し、投稿の見直しをしていきましょう。反応があったものを伸ばしていけば、フォロワーも増えていきます。

カスタマイジャー ニーマップ

ネットショップでは、戦略としてカスタマイジャーニーマップという考えがあります。スリリース、キャンペーン、メディアへの露出やイベントなど、いろいろあると思いますので、スケジュールリングをしたほうが効果は上がります。次号に続く。

投稿について

- ・共感を得る投稿が結果につながる
- ・サービスの押し売りは、いけない

共感を得る投稿って？

相手のことを考える
ユーザー視点
自分よがりにならないこと
知らない人に知ってもらうという姿勢

自分より相手(ユーザー)

セコム株式会社 テクノ事業本部 ファシリティ営業部

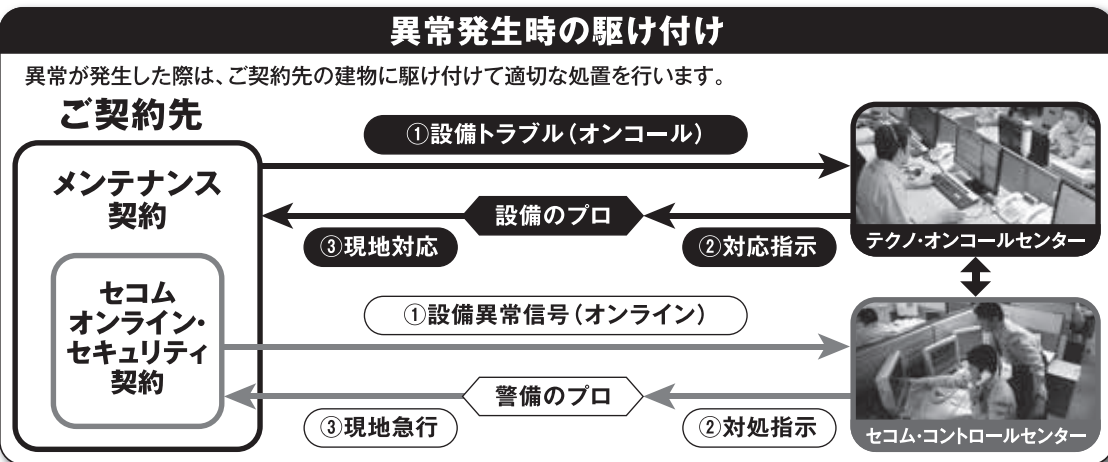
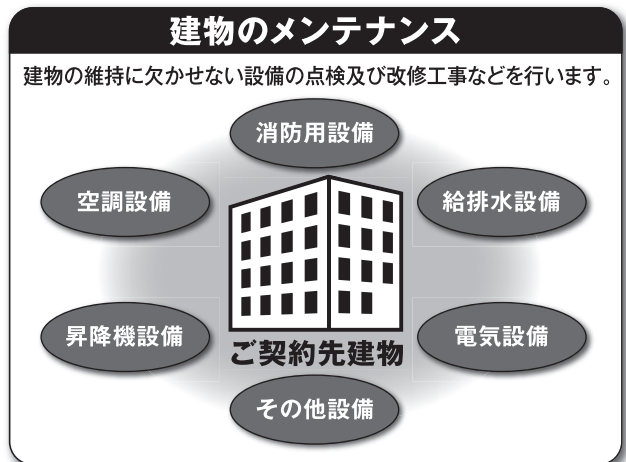
～セコム品質の安全を、設備にも～

信頼される安心を、社会へ。

SECOM

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。



全国中小企業団体中央会では、菓章正幸氏（株式会社お米デザイン・代表取締役）を講師に迎え「成熟産業に活路を拓き、コロナ禍でも月商最大191%伸ばした事業再構築の手法」の講習会を行いました。

先月号より続く。

お客様の声は経営のど真ん中に

売上の数字が上がって来たのは、味噌盛りのイベントがきっかけである。コロナの時はできなかったが、お客様に味噌盛りの味噌が欲しいと言われた。スタッフから「ビニール袋に入れて販売したら」と言われた。味噌盛りでたくさん盛る方は4キロ、盛らない方は1キロくらいで、総出荷量

その④ 成熟産業に活路を拓き、コロナ禍でも月商最大191%伸ばした事業再構築の手法

菓章 正幸氏（株式会社お米デザイン代表取締役）

からなかった。「何にお使いですかと聞いたら、何と手土産になっていった。近所の人にあげる。東京の子供たちに送るそう。もう私たちの予想を飛び越えており、お客様の声を聞かないと分からないと思った。商品のグレード別で、味噌はもとも高いものだったのが、価値感が持たせて、地元の人に使うてもらえるようになり、売上げが上がり始めた。また、顧客リストも持っていたが、じっくり見ることがなく、あまり活用してなかった。店のある新潟市の中央区と東区、隣に江南区の人たちは比較的に来ており、あとは観光客で、地元の人たちはほん

な感じかなという印象だった。お客様を増やすため、今来ている会員さんの名簿で、どこから来ていると見直した。思っていたより広いエリアから来ていた。告知をすればお客様が来てくれることが分かり、広告投資を始めて、売上げを作っていた。安売りにして、広告して、売上げ作って利益率が伸びた。事業が伸びた時は、お客様の声が上がったことに気づいた。これはもうお客様に聞くしかない。

十石の事例

ひと月3件くらいだったが、おにぎり屋で、何も宣伝しないのに注文が入る。テレビ局に届けるので、超有名店しか入れない。聞いてみると「美味しいから」と言ってくれた。うちは届けるのが朝の夜4時から6時なので、その時間帯の会社があまりないことが分かり、銀座のおむすび24時間配達という形でDMを打った。これがヒットし、利益が改善になった。ただ、厚に注文が入らない。なぜか聞いてみると「昼におむすびは軽すぎる」という理由だった。ロケでは午前中仕事を、午後はしっかり食べて、午後からまた撮影ある。朝は起きたばかりでそんなに食べられなく、移動中なので、おむすびがちょうどいい。厚は弁当をしっかりと食べたいという理由だった。ブランド力や知名度では全くなかった。そして、弁当を提案することになり、開発にいった。私は料理人ではなく美味しい弁当が作れないので、魚だけで特化した。ところが、いい魚を使い、米もいいものなので、原価を下げることで、原価を下げることで、安売りが作れない。積み上げていくと千五百円、二千円になる。高すぎて無理だと感じたが、年に数回だけだ。二千円から二千五百円くらいのお弁当作れないか？という問合せがあった。「弁当でこんな値段出すの？」と思い、お客様の声があるので、二千円でもいいから、二千円でもいいから、二千円でもスタートしたところを探す。

小川屋の事例



鮭の焼き漬け

新潟には、焼いた鮭に甘じょっぱいタレに漬ける、鮭の焼き漬けという伝統食がある。ただ、秋鮭を使うので硬く、パサパサして美味しくないという印象があった。小川屋を継いだ時に創業家の社長から「鮭の焼き漬けが売れてきた」と聞いた。ただ、200アイテムあ

る。気づいていないものを、今度は気づいてない人たちに伝えていくことが仕事になり、営業活動や広告になっていく。社内で喜びを循環する感覚になる。お客様も喜ばせるために「こういふエリアに何かしたほうがいいか」「私たちが気づかなかった価値を感じて、喜んでくれるなら、知らせなければ」などが仕事になる。営業も店舗も事務も製造も当然経営陣も、お客様の声に視点が合い、社内が一体化する。

今代司の事例

私が社長になって、お世話になった夫婦に挨拶に行ったら「うちは酒飲



錦鯉

まないけれど、買った。贈り物だから鶴、亀、松などの縁起のいい名前を「選ぶ」という。それが頭に残っており、錦鯉にし

POPPOPツヨップの事例

ある百貨店で4週間のチャレンジ期間をもらった。少し場所が悪いところ。一日10万円目指して「くれ」と言われた。蓋を開けてみたら一日5、6万しか売上げが立たな

い。以前に挑戦したところの数字を見たら、大体似ていた。売り場の力はそれくらいなのだろう。でも、あれだけ人がいる中、ただ立っているスタッフたちは暇なので、お客様の声を集めてお願ひしたら、2週間で2件だけ共通する声があった。その声は「お弁当はショーケースの脇で売っているの、聞かれました」「こちらにございます」「スタッフがお渡しする。お客様から見えない位置にあったので、陳

お客様の声を聞く

顧客視点に立てると言われるが、なかなか立てない。でも、お客様の声を聞くことができるので、しっかりと聞いていく。企業の思い込みとお客様の感じる価値のギャップを埋めることができる。味噌の売れる理由が想定外のものだったというところは山ほどある。お客様

お客様の声を社内

事務に初めての注文が入ったら「どこでうちを知りましたか」「2回目だったか」「どうしてこんなに御注文いただいているんですか」と聞く。気づかないヒントがたくさんある。営業マンにもさせる。すると会社全体でお客様の声を集めること

最後に

コロナの時、なぜこんなに会社が充実しているのか、最初は分からなかった。社員との関係性もいいし、業績も上がっている。何故だろうと思っただけで、全員がお客様を見ていることに気がついた。情緒的なことではなく、会社を良くするためには必要なことである。

資源をマーケットサイズの大きいものに合わせ、数字を見る。最後にお客様の声に視点を合わせて、上記取組を継続していく。成熟産業や老舗が、ただ残るわけではなく、会社が存在するだけで社会が良くなるようになる。働いている時間が1日の中で大半を占めるので、自分たちの得意とするところでお客様に喜んでもらうことが、仕事に変わっていく。業績を改善しながら、このように着地できる会社を増やしていきたい。

パン講習

【基礎編】

日本菓子専門学校 千葉 良一 教師

シュプリームクロワッサン

「シュプリームクロワッサン」はニューヨークのフレンチレストラン&ベーカリーで誕生したクロワッサンとクリームパンのハイブリッドハイブリッドスイーツ。

シュプリームとはフランス語で、「至高の、最高の」という意味があります。「ニューヨークロール」とも呼ばれ、最近日本のカフェやブーランジェリーでもよく見かけるよう

になりSNSでは見栄えの良さから大きな話題になっています。

切り株のような形に焼いたバターたっぷりの折り込みパンの中にクリームを絞り入れ、上面にチ



シュプリームクロワッサン

ココレトやクリームなどでデコレーションした新しい形のクロワッサン。クリームやコーティングを変えて並べるだけでお店が華やかになります。

【配合】

フランスパン専用粉	100%	バター	5%
パン酵母(インスタント)	1.2%	水	55%
イースト金	0.5%	折込バター	50%
モルト	0.5%	【仕上げ材料】	
食塩	2%	カスタードクリーム	
砂糖	7%	チョコレト	
脱脂粉乳	3%	フリーズドライイチゴ	
		オレシスライス刻み	

アーモンドスライス 等
【カスタードクリーム】
 クロワッサン1枚分
 牛乳……………500g
 卵黄……………5個
 グラニュー糖……………60g
 薄力粉……………45g
 バニラオイル……………適量

【工程】
 ミキシング……………低速6分
 生地温度……………24℃
 発酵……………90分(27℃ 75%)
 発酵後↓要冷凍
 バター包み……………生地と折り込みバターが同じ温度、固さになればバターを包み込む
 4つ折り……………2回(折り込み毎に休ませる)
 成形……………4mm厚に伸ばし、縦幅約35cm、100gでカットする。鉄板にベー

キングシートを敷き、離型剤を振った直径10cmのタルトリングに入れ、発酵させる。
 ホイロ……………約60分(27℃ 80%)
 焼成……………上火230℃、下火200℃ 約15分
 ホイロ後、ベーキングシートを乗せ、その上に鉄板を1枚乗せる。

約12分で、タルトリングを外して、残り3分で全体に焼き色をつける。
 焼成後に冷却し、カスタードクリームを側面から絞る。

京 第1回お菓子直売まつり

おまつり開始前から大盛況

2月10日(土) 東京都菓子工業組合主催、公益財団法人日本豆類基金協会の協賛により、板橋区の中野製菓株式会社の協力をのもと、工場内敷地内に

て「お菓子直売まつり」を行いました。
 当日は東菓工組合員10社と中野製菓(株)が参加して、各メーカーのお菓子を販売しました。



会場風景



直売会はおまつり開始予定時間の9時前から大盛況で、先着100名様への「かりんとう」プレゼントが、10時には終了してしまいました。

中野製菓(株)で毎月2回定期的に開催されている【板橋おいしい土曜日】は、2020年に板橋区が「魅力ある個店の連携支援事業」として提案し、計画・実行したものです。

区内の個店が連携強化

され、相乗効果が生まれることを目的とした効果が生まれてきました。

本年1月には「板橋おいしい土曜日」が3周年を迎え、地元での認知度も高くなってきております。今回はこの企画に参加し「お菓子直売まつり」を行いました。

東菓工組合員は初参加でしたが大勢のお客様が来店され、中野製菓(株)の地元の名産も高く折込

動物ヨーチ・マクロン
 ・豆菓子類・きんつば・どら焼・人形焼・豆板・ポテトチップなど約50アイテムで賑やかな直売でした。

参加企業11社：(株)大江戸・(有)菊水堂・(株)キヨスミ製菓・小林製菓(株)・三裕製菓(株)・(株)志村菓生堂・寺沢製菓(株)・中野製菓(株)・中山製菓(株)・日親製菓(株)・(株)山久

東京都菓子工業組合 専務理事・細田正樹(株)山久 代表取締役会長)

訂正及びお詫び

本紙2月号12面に掲載致しました「ナッツころん」の記事のタイトルが間違っておりました。「和菓子講習【基礎編】」に訂正させていただきます。深くお詫びを申し上げます。

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



お菓子祭りチラシ

果実ゼリー