

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(購読料は賦課金を含む)
(送料共) 一般: 2,000円

第1031号(令和7年2月)

全菓連(正)会員は、全菓連団体PL及び施設賠償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。

全菓連・ビル会社

林芳正官房長官が出席

新年拡大合同役員会を開催

全菓連、同共済ビルディング(株)(理事長、社長長沼昭夫氏)では1月14日、東京・明治記念館で新年拡大合同役員会を開催した。本年もオンライン会議システムを併用し、理事・監事以外の各県の理事長、あさひかわ菓子博関係者も参加した。会議終了後には業界関係者を招いての新年会も行い約120名が参加、公務多忙の中、林芳正官房長官、滝波宏文農林水産副大臣も駆け付けた。



挨拶する林芳正官房長官

会議では、吉田専務理事より「大阪外食産業パビリオン」で4月13日から5月12日まで洋の工芸菓子が4点を展示する。4月13日から10月13日まで販売を有志の組合員により行う。Web講習会は、昨年開催した全菓連研修会の講演をHPのアーカイブで公開しており、今後も青年部全国大会で行う経営勉強会や全菓連主催のWeb経営セミナー等を順次行う」と説明があった。



新年拡大合同役員会

続いて、第28回全国菓子大博覧会・北海道について、水上実行委員長より「前夜祭は近日中に案内をする。5月30日の開会式は会場隣のクリスタルホールで行い、その後、会場に移動してオープニングセレモニーを行う。最終日の6月15日には菓祖神完了報告祭と閉会式をする。また、後援名義に札幌市が追加された」、村本部長より「販売の選定のため、2月の最終週ぐらいで、百貨店から

各組合、各社に連絡をする。数量決定は4月を予定している」と説明があった。最後に青年部竹本部長より、青年部全国大会で行う経営勉強会について、説明があった。

新年会も開催

会議終了後は関係者を集めた新年会が開かれた。長沼理事長より挨拶されたあと、林芳正官房長官より「インバウンドも増え、それぞれ地域で明るいきざしが見えてきている」と聞いておりま



滝波宏文農林水産副大臣

す。今年は旧年とその昔、脱皮した蛇の皮をお財布の中に入れておくと、知らない間にお金が増えるというので、したことがありました。しかし、皮が擦り切れてなくなってもお金は増えなかった記憶がありました。脱皮する、再生することは、逆に言うとその中が、しっかりと脱皮に耐えるものに育ってなければなりません。それぞれ地域で根を張り、地元の人に支えられることが、全国にそして

「商品開発と品質管理に関して」

組合員向け 経営セミナーを開催

全菓連では、組合員向けにWEBで「商品開発と品質管理に関して」及び「包装機械など省力化投資補助金の説明」をテーマに開催する。
◎開催日時:3月14日(金) 14時5分~14時35分
「包装機械など省力化投資補助金の説明」
講師・全国中小企業団体中央会より

全菓連では、組合員向けにWEBで「商品開発と品質管理に関して」及び「包装機械など省力化投資補助金の説明」をテーマに開催する。
◎開催日時:3月14日(金) 14時5分~14時35分
「包装機械など省力化投資補助金の説明」
講師・全国中小企業団体中央会より



申込みはこちらから



豆煮から脱水前まで全自動
無人化製あんライン

人手いらずで美味しい粒あん
無人化粒あんユニット

豆煮・蜜漬までこれ一台
蜜漬・豆煮釜

幅広い用途のバスター
卓上加熱攪拌機

各種ナッツ・固形物用
カラメルコーティングマシン

製あん・製菓機械のことなら実績豊富なカジワラにご相談ください

手作業の自動化、省力・省人化、品質の安定と向上、生産性向上、新商品開発など、さまざまなご要望に応じた機械をご提案いたします。



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

【製品・テストなど、お気軽にお問合せください】

TEL 048-994-5551

mail sales@kajiwara.co.jp

web kajiwara.co.jp



滝波宏文農林水産副大臣の挨拶 (一面の続き)

「訪日観光客の方々が増加しており、インバウンド需要を拡大していま

「訪日観光客の方々が増加しており、インバウンド需要を拡大していま

北陸新幹線福井開業記念イベント 幸せもちもち満腹祭2024を開催

11月30日(土)・12月1日(日)、JR福井駅前ハピテラスにて北陸新幹線開業記念イベント「幸せもちもち満腹祭2024」を開催しました。



幸せもちもち満腹祭2024

11月30日(土)・12月1日(日)、JR福井駅前ハピテラスにて北陸新幹線開業記念イベント「幸せもちもち満腹祭2024」を開催しました。このイベントは福井県菓子工業組合が実行委員会を組織し今年で5回目の開催となります。コロナ禍での活性化を目指したスタートでありましたが、感染対策をとりながらも継続し、特に今回は北陸新幹線福井・敦賀開業後初のイベントとして開催



「幸せもちもち満腹祭2024」では、福井の伝統的なもちの食べ方や子どもから大人まで大好きな各種多様な福井のも

でもちが供えられ、ありがたいたたく風習が今も数多く残っています。福井県はもちの消費量が全国トップクラスで歴史的に伝承が深く根付いているため、冬の保存食や子どものおやつ等、福井を代表する食文化として位置づけられます。また、四季折々のもちが福井にはあり、様々なもちを楽しむことができます。

会場はシンボルとして「菓祖神・田道間守命」を祀り、お供えにはもちの種類のもちをお供えし、開会時には福井県護国神社の宮司さんに「五穀豊穰」「幸福祈願」のお祓いをしていただきました。

使用するもち米は組合契約米を収穫後、福井県護国神社でお祓いを受けて組合員に配布。もち米価格の高騰をはねのけ、十分な量と品質のもち米を使い、県内店舗・団体ブースで様々なもちが

定調達、フードテックなどの新技術の活用等による新たな需要の開拓などを推進してまいります。農林水産省では昨年6月、食料農業農村基本法を改正し、初動の5年間で農業構造転換集中対策期間と位置づけ、計画的かつ集中した施策を講じることとしています。食

品産業につきましては、合理的な価格形成など、食料システムの持続性の確保に向けた食品事業者の取り組みを促進するための新たな仕組みを検討します。皆様との緊密なコミュニケーションを通じて、食品産業の持続可能な発展に向けて、積極的に取り組みます。

ております。昨年11月、国民の安心・安全と持続的な成長と、成長に向けた総合経済対策を閣議決定し、その裏付けとなる令和6年度補正予算が、先月17日に成立するとともに、令和7年度予算案が、27日に閣議決定しました。産地、食品産業が連携した国産原材料の安

ち文化を一堂に会し、発信しました。



「五穀豊穰」「幸福祈願」のお祓い

実演販売されました。あべかわもちの食べ比べ、おろしもちにぜんざい、きなこもち、おはぎやお雑煮、みたらし団子などのブースがずらりと並びました。また、子どももつつきパフォーマンス、また親子で楽しめるその名ももちベーシヨクイズコーナーなどもあり、会場は多くの人で賑わい、この施設では過去最高の2日間で約9900名の来場を記録。新幹線

新素材ふろしき

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	だいたい 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。香りたつあざき色と、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	あざき 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。





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、使いやすい、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。

文化の香るパッケージづくり

ANZEN・PAX

問合せ先 TEL03(3585)0051(代) FAX03(3585)9124

大分 ビジョンを明確に即実行 (株)ざびえる本舗

大分県を代表する銘菓の一つ「南蛮菓(ざびえる)」を製造販売する(株)ざびえるの本舗は売上9億円を目標に掲げ、昨年の令和5年7月に生産能力の拡大に向けて約2倍の広さの敷地に本社工場の新設移転を行い、その翌年の1月10日に太田清利氏から後藤頼彦氏に社長が交代した。

後藤新社長は会社設立時から専務取締役を任せ、れエネルギーシフトに販路拡大等の営業活動に尽力した。

先ず売上に関しては就任初年度に販路を広げようとして、新規オープン道の駅や新たに商社と契約を交わし某スーパーマーケット等への卸を開始したが、惜しくも僅かに目標まで届かなかったため、今年度は目標を11億円に上げて必ず達成するよう自らを追い込んでいるとのこと。

そのために「やれること」と題して、記念講演を披露していただいた。冒頭、いよいよ2025年4月13日(日)に開幕を間近に迎え、急ピッチで仕上げに向かう大阪夢州会場の全容と進捗状況、参加各国の多様なテーマに彩られたユニークなパビリオンの紹介とシグネチャープロジェクト(いのちの輝きプロジェクト)と題された、各界の最前線で活躍中の8人のプロデューサー主導による創造的な各パビリオンの紹介などを、PVを交えながら細かく解説が進められた。その他にも海外に対して、大阪・関西パビリオンや関西



新商品(Bungo, SANJO)と後藤社長

とほとにかく「やってみる」と商品とパッケージの見直しも行い、馴染みのある定番商品はそのままに、気になる商品は時代にあった斬新なデザインも取り入れていく予定で、同時に販路を広げる上で差別化を図るためコンビニ専用の3個入り商品を検討し本格的な発売にむけて準備を進めているとのことだった。

次にネット販売事業を見直し、これまでより本格的なECサイトを構築し専門部署を作ったの対応を検討中とのこと。

そして目標売上金額達成の鍵を握っているのが昨年発売された二つの新商品で、令和6年3月に発売された第一弾「Bungo」はチョココレート生地でラムレーズンを練り込んだ餡を包んだ南蛮菓子で現会長の太田氏が社長時に考案した商品で、県産小麦を日清製粉が製粉した小麦粉トヨノカオリを使用している。

同年9月に発売された第二弾の「SANJO」は

二階堂酒造の梅酒用の梅から作ったピュアな梅餡でくるみ、更にホワイトチョココレートを練り込んだ生地を包み焼き上げた和洋折衷菓子で後藤氏が県産原材料にこだわり考案した商品と言ったこともあり豊後梅を使用している。

両商品共に第28回全国菓子大博覧会・北海道の一般菓子審査に申込をしているのでどう評価されるのか今後の売れ行きと共に楽しみにしていた。

ちなみに商品名の「SANJO」は現在社屋のある地域が通称「佐野」と呼ばれ自然豊かで四季を通じ人々が集う素晴らしい場所であり後藤氏にとっても愛着があり特別であることから、佐野を原点として気持ちを引き締めて再出発をするという想いを込めて名付けたとのこと。

その他にも経営上、時代の変化に伴い常に新たな問題と課題は見えてくるが各々の改善策を従業員と共に検討しながら、より働きやすい職場と魅力のある菓子を作るためにこれからも精進していくと高いモチベーションをのぞかせていた。

大分県菓子工業組合事務局長・早瀬大雄

大阪

令和7年新年互例会記念講演 『大阪・関西万博の概要―みどころの紹介―』

大阪府菓子工業組合(野村泰弘理事長)では、令和7年1月20日(月)、リーガロイヤルホテル大阪(大阪市北区)において、恒例の新年互例会を開催した。2F



博覧会協会木嶋淳氏の講演

桐の間の会場では互例会に先立ち、公益社団法人「2025年日本国際博覧会協会」広報・プロモーション局地域観光部長木嶋淳氏をお招きして「大阪・関西万博の概要―みどころの紹介

―」と題して、記念講演を披露していただいた。冒頭、いよいよ2025年4月13日(日)に開幕を間近に迎え、急ピッチで仕上げに向かう大阪夢州会場の全容と進捗状況、参加各国の多様なテーマに彩られたユニークなパビリオンの紹介とシグネチャープロジェクト(いのちの輝きプロジェクト)と題された、各界の最前線で活躍中の8人のプロデューサー主導による創造的な各パビリオンの紹介などを、PVを交えながら細かく解説が進められた。その他にも海外に対して、大阪・関西パビリオンや関西

パビリオンなどの国内パビリオンの数々とパナニック、住友、電力、三菱、三菱、外食パビリオンなどの各企業系列の独自性豊かな民間パビリオン群、「空飛ぶクルマ」や「火星の石」といった目玉展示の紹介が続いた。又、全会期中を通じて、開催予定の各国館及び会場内の様々なエリアで催される魅力的な各種イベントも目白押しで、そのスケジュールを示したイベントカレンダーも皆に配布され、今万博の盛りだくさんな充実ぶりを実感した。業界関連では、特定ブースでの

展示・販売はもろろんのこと、7月初め頃には「お菓子で世界にスマイルプロジェクト」と銘打ったイベントも一定期間用意されている。最後に、質疑応答が行われたが、混雑回避のために考案された、入場チケットの購入システムの複雑さが懸念される点などが指摘され、再考の余地ありとされた。講演は万雷の拍手のうちに終了した。

自治体、国を挙げての1970年以来的大阪・関西万博。まもなくであるが、期待度もMAX、是非とも力を合わせて成功させなければならぬ。尚、全菓連では、4月

- 13日より半年間大阪外食産業パビリオン「宴」の1階に専用ブースを設け、1カ月ごとに入れ替わりで、組合員のお菓子を販売致します。最初の1カ月間は、フロア中央にて和洋の工芸菓子を14作品展示します。皆様お誘いあわせの上多数会場まで足を運んで頂きますようお願い申し上げます。
- 【2025大阪・関西万博工芸菓子リスト(順不同)】
- ①日本菓子協会東和会(東京都)
 - ②日本菓業振興会(東京都)
 - ③和洋菓子研究団体名和会(愛知県)
 - ④菓子研究団体大阪二六会(大阪府)
 - ⑤(洋菓子出品団体)
 - ①クラブハリエ(滋賀県)
 - ②ロマンライフ(京都府)
 - ③アッサンブライジュカキモト(京都府)
 - ④カカオティエゴカン(大阪府)
 - ⑤ホテルアゴラ大阪守口(大阪府)
 - ⑥ケーキハウスツマガリ(兵庫県)
 - ⑦アンテノール(兵庫県)
 - ⑧元町ケーキ(兵庫県)
 - ⑨ポストン(広島県)
 - ⑩パティスリーヤナギムラ(鹿児島県)
- 大阪府菓子工業組合副理事長・中野幹

全国菓子工業組合連合会PL保険制度のご案内 ● 保険期間:2024年7月1日(月)午後4時~2025年7月1日(火)午後4時(1年間)

組合員自動加入(包括保険)

保険料は全菓連負担のため、組合員様のご負担はありません。更新は自動です。免責(自己負担額)は生産物賠償責任(PL)保険が1万円、施設賠償責任保険が1千円です。

- ・生産物賠償責任(PL)保険
 - ・施設賠償責任保険
- 2024年7月1日から新設

※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。詳細は契約者である団体の代表者にお渡し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。

保障をより厚く(任意保険)

基本加入:1. 生産物賠償責任(PL) 保険

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る被る損害を補償します。

5. リコール保険(生産物回収費用保険)(オプション)

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は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。

中途加入は随時受付致します。ご指定が無い限りお申込み日の翌月1日から開始となります。保険料は2025年7月1日(火)午後4時です。任意加入の場合は包括保険からは外れ、包括保険料分を任意保険加入者に補助(始期日加入に限る)致します。任意保険のパフレット他は右QRコードでご覧いただけます。



東京海上日動安心110番(事故受付センター)

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—
 ○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0120-720-110

資料請求・お問合せ先

取扱代理店: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5-12-4 ☎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B棟11階 ☎03-5781-6577



東京海上日動火災保険株式会社

今日は！(懶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ない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4つのお話をします。

- 1、なぜ従業員は辞めるのか？
- 2、優れた社員に育てるにはどうやらない！
- 3、働く人の数は必ず減少する。中小企業はどうやって確保するのか？
- 4、人件費が最大のコストであり投資でもある！

1、なぜ従業員は辞めるのか？

入社後3年以内に30%の社員が辞めるというデータがある。その理由はいくつかあるが、バブルの崩壊前後とは働き

方意識が大きく変わったことは実際である。

①バブル崩壊前
モーレツ社員が当たり前の。戦後の日本経済を作

り上げたことは間違いな

い。

②バブル崩壊後
働く人の所得が向上し

た。

③その後にはやるべきこと

①と②で作られた計画が確実に達成されるようにフォロー体制を作る。

人材こそ未来の投資

中小企業の経営改善ガイド

て、労働者の権利意識が高くなった。家族を犠牲にまでして働くことに疑問を持つようになった。それでは、現在の働く人の意識的に当ててみる。

「初めての会社人」学校を卒業後、初めて就職する人」

●初めての就職に対して期待と不安を持っている

●一生懸命に仕事をして、昇格して昇給しようとする

●会社経験を積んで将来はそれなりの人になりたい

●幸せな家庭生活を築きたい

●過去に他の会社に就職した経験を持っている

●自分の経験を活かして

業務の中には車や設備等を更新する必要があるものがある。この様な場合には、その更新費用と将来の利益を比較して外注化を検討すべきである。勿論、会社内で業務を行う方が費用的には安い。しかし、単価や量で

新しい会社に貢献し、それなりの給料を貰いたい

●前の仕事とは違う新しい仕事を経験したい

●家族を養うためにとにかく仕事をしたい

以上のことを考慮して、従業員が辞める理由を考えてみる。

大きく分けて左記の5つ

①思い違い
入社した会社に「自分が一生懸命に身を投じられる」と期待して入社したが、現実は自分が思ったこととは違っていた。

3、働く人の数は必ず減少する。中小企業はどうやって確保するのか？

少子高齢化は確実に進んでいる。このまま進むと現在の最低料金は上昇し続ける。その結果、

①高給を支払える会社には人は集まる。

②高給を支払えない会社には人は来ない。つまり、会社は成り立たない。

その結果

数限りある労働者の取り合いとなる。

①高給を支給する
先行投資を人材にする。まずは人材を確保することが先。その後利益に繋げるのがビジネスの常套手段。

②仕事の目標とやり甲斐を持たせる

※前述の「優れた社員に

育てるにはこうやらない！」を参照

③業務を機械化して少人数で作業が回るようにする

今後は驚くほどのスピードでIT化が進む。IoT「AI」ロボット化「フィンテック」クラウド化「機械にできるだけ仕事をさせることが必要。そのために初期費用が掛かったとしても、長期的に見れば人件費より安く、最終的には利益を生むことになる。

④外注化を検討する

業務の中には車や設備等を更新する必要があるものがある。この様な場合には、その更新費用と将来の利益を比較して外注化を検討すべきである。勿論、会社内で業務を行う方が費用的には安い。しかし、単価や量で

考えたときは一概には言えない。要は経営者ならば過去の経験や固定観念にとらわれずに将来に向けて現状を最も良くする方法を皆で考えるべきである。外注化によって人員は削減可能。

4、人件費が最大のコストであり投資でもある！

一般的に日本の経営者は給料を経費と考えて、できるだけ安く使うことに考えを巡らせる。「人件費」というように給料

は費用という観念がある。例えば、「広告宣伝費」は少なればその効果も少ない。「家賃」も安ければ場所

が悪く機能が低い。「車」も高い車はそれなりに機能が低い。

つまり、全て高いのにはそれなりの理由がある。では、なぜ人件費は「できるだけ抑える」という考え方が定着してしまっただろう！

《大企業と中小企業の人件費の違い》

《大企業》
人件費を投資として考えて、優秀な人材を高給で雇う。

《中小企業》
会社が儲かっても儲か

《中小企業》
人件費を投資として考えて、優秀な人材を高給で雇う。

《大企業》
人件費を投資として考えて、優秀な人材を高給で雇う。

《中小企業》
会社が儲かっても儲か

《大企業》
人件費を投資として考えて、優秀な人材を高給で雇う。

《中小企業》
会社が儲かっても儲か

『特別セット券』を販売

旭川を満喫できる

旭川動物園入園券(冬期間開園は4月7日まで、4月26日以降は、夏期間設定のよくばりチケットを販売予定)

旭山動物園入園券(冬期間開園は4月7日まで、4月26日以降は、夏期間設定のよくばりチケットを販売予定)

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる

旭川を満喫できる



(次を参照)

玉 組員の団結と絆を深める くまがや菓子まつり

私共熊谷菓子工業組合 内では組合員の多いので、組合員25名の埼玉県 一 ず。近年は1人欠け2人



五家宝の実演

欠けと、御多分に漏れずこの4、5年で10人も減りました。そういった状況の中、石川前理事長・内ヶ嶋理事長共に大変苦しみ、より良き方向へ



練切の体験

と提案がありました。毎月1回の会合を重ね、手探り状態の中、他県等のイベントを参考に独自色を入れた祭りに仕上げようという事でテーマを「展示・販売・体験・実演・バイキング」の5つに決定し、各責任者を設けて、参加20店舗の協力を頂き、又、各企業様にも協賛して頂き、10月19・20日両日に開催する事になりました。

内ヶ嶋理事長には、各事業所・市役所・イベント会社・警備会社等との折衝をお願いし、各参加店はそれぞれの催しの責任者のもと、役割分担を



各店の銘菓などの展示

協力頂き、自分で練切を作り、そのお菓子で抹茶を体験して頂きました。こちらは人数制限をする程の好評ぶりでした。

期して頑張ってきた「菓子祭り」のハイライトとなりました。また、チラシにスタンパラーの欄を設け、各エリアに足を運んで貰えるようにし、景品も、後日直接店舗に行って頂けるような工夫をしました。

今回の催しで、多くの市民(お客様)へ各店の宣伝が出来ました事は多大なる成果だと思っております。組合員皆の想いが、会合毎に形になっていく楽しみもありました。反省点もいくつかありますが、2回3回と続けていく事が大事だと思っています。より良い企画を若手に託し、熊谷菓子工業組合の益々の発展を確実に感じて、終わりと致します。

鳥 親子三代で経営する 和菓子屋さん

甘味屋

昭和42年創業の甘味屋(八頭郡八頭町)は「いちみつ饅頭」「栗しぐれ」などの定番銘菓、「いちご大福」など季節で内容が変化する限定菓子などが人気。

要となる小豆は吟味して選んだ北海道産の十勝大納言。その他の材料は、できるだけ地産のものを使う。甘味屋は現在も職人として店に立つ石破金春さん(86)が創業。2代目の秀文さん(56)をは



左から 秀文さん、金春さん、琉生さん

じめ息子4人は全員、同店の菓子職人だ。さらに

3年前から、次男・慎一さんの長男、琉生さん(23)が3代目として修業中。

「創業当時は鳥取でも洋菓子屋が出始めの頃で

したが、私はやはり、和菓子が好きでしたから」と金春さん。夫婦二人三脚で長年、店の看板を守ってきた。

2代目の秀文さんは4兄弟の長男。中学生の頃から店を手伝い「見様見真似で菓子作りをはじめ、自然と和菓子の世界に進んでいた」という。専門学校時代は、菓子の伝統からトレンド、社会の変化などを感じ、勉強をすればするほど甘味屋に対する思いが深まっていったという。

3代目の琉生さんは、高校まで続けた野球の道に進むのが夢だったという。しかし大きなケガを

まんぼや

明治10年創業のまんぼや(倉吉市)は、「四季が伝わる和菓子屋さん」をコンセプトに、余計なものを入れず和菓子の伝統を守り手間ひまを惜しまない姿勢で、「シンプル

ながら心なごむ和菓子づくりを心掛けている。また、商店街が推すアニメの登場キャラにちなんだ期間限定菓子を作るなど、新たな挑戦も。創業時から変わらぬ味を守る「志ば栗」や、甘さ控えめな上品な「本練羊羹」

が好評。そして店頭には、若き7代目兄妹による生菓子が生並んでいる。

亡き夫と共に店の看板を守ってきた、5代目の鶴本律子さん(89)は「皆さんが喜んで、美味しいと言ってもらえるお菓子作りを毎日考えています」と話す。

ピートルズ好きの6代目、豊樹さん(61)は「思いは5代目と同じ。和菓子は人の誕生から葬儀まで、人生の節目に関わるもの。手が抜けません」。

7代目の恵理子さん(25)は、子どもの頃から菓子作りや、黙々と細かな作業をこなすことが

好きだったという。自然と父と同じ道を志すようになり、修業を経て、まんぼやで働き始めたのが2年前。菓子作り歴は6



左から 恵理子さん、律子さん、豊樹さん

年目だ。現在、主に経営面を見ている兄と共に、同店の主力となっている。「目も舌も厳しいお客様や、お茶の先生にも

これを受け恵理子さんは「若い人たちがケーキ屋さんくらいの感覚で生菓子を買いに来るような店に。店の伝統、味・品質を外すことなく、次につなげていきたい」と話した。

鳥取県菓子工業組合理事長・小谷治郎平

青年部 ブロック長がゆく

全国和菓子甲子園の優勝作品

地元の声集まり商品化

BOSO・・・この字から連想するのはそう一つしかありませんよね。オートバイ? いいえ、い房総しかございません。今、勢いのある学校、2



食突モ〜進

024年全国和菓子甲子園の優勝高校の安房拓心高校の所在地でもありません。そんな和菓子にも縁があり、千葉県で大部分の面積を持ち、気候おだやかなこの地にある南房総市



市の盛栄堂さんを紹介させていただきます。創業は大正3年、現在は4代目店主の長谷川浩司さんが腕をふるっておられます。代表的商品のさざえ最中やくしらまんじゅう等、季節に合わせたお菓

子を作られております。また、全国和菓子甲子園の優勝作品の「食突(しよとつ)モ〜進」もこちらで販売しています。色々なお菓子についてお聞きしたかったのですが、今回特に聞きたかったのは優勝作品の販売についてでした。経緯を聞きますと、高校の文化祭で高校生たちが販売したところ、余りの人気にすぐ売り切れてしまい、文化祭の参加者からもっと欲しい、販売して欲しいという声を多く頂いたからということでした。その人気というのも、全国和菓子甲子園に優勝した後に地元の様々な方か



盛栄堂



店内

我々の業界が子供たちへの菓子の楽しさを教え、地域の方々がもっとお菓子に触れ合い身近になっていく、人々が笑顔になれる一端をもっと担っていただければ嬉しいなど感じました。

ら、お祝いの言葉を受け、自分の家族が優勝したように笑顔で触れ合ってくれたとのことでした。そのような地域のつながりが強い場所での優勝作品ということ、想定を上回る人気となったのです。じゃあ、すぐ製品化すればいいかということですが、元々は作品として作られたお菓子を製品化するという作業が難しかったと。生産性を高めるにはどのようにすれば良いのか試行錯誤を重ねて商品化にやっとたどり着いたとのことでした。商品化に際して作品を作った高校生たちがとても喜んでくれて、商品化できるとても満足感を得られた瞬間だったと語ってくれました。

また、長谷川さんはものづくりマイスターの資格を有しており、同様に外部講師として年に数回指導を行っているとのこと。

と。その指導を受けた生徒が今回、アイデアを出して優勝してくれたことに喜びも大きかったとのことでした。今回、お話を伺った中で、ものづくりマイスターを取得したきっかけが地域の高校とつながりができ、お菓子の普及に寄与できるということがこの制度のいい所ではないかと私自身、感じました。各都道府県にこの制度を活用する、マイスターの認定を受けるといふことを通して、

ただ、当時の朝8時半〜夜10時の長い営業時間で仕事がある程度片付いても、店番やお店の経費で好きなだけでしたがパインクを含む様々な練習は、正直大変だと思っただけですが、「今こうして製造全般ができるのも、包装接客の店番ができるのも、デザインデコを作ることも、あんな今につながる、安心のことではないかと。和洋菓子両方の新たな荒川屋製菓舗さんのご健闘を心よりお祈りしております。

また、師匠の周りには同業者や業者の営業担当、友人・知人が多く集まり、新しい製品、材料

愛知 荒川屋製菓舗

高クオリティの「洋菓子部門」

今回は刈谷市の「荒川屋製菓舗」さんを紹介させていただきます。しかし今回も前回の洋菓子担当と同様に、本来は愛知県菓子工業組合に和菓子店登録ながら洋菓子店と同様に高いクオリティの「洋菓子部門」を紹介させていただきます。

創業は昭和23年で、現在は兄の荒川拓三さんと弟の荒川満さんが洋菓子を担当して営業されています。生ケーキは20数種類で、概ね4

老舗なので古くから製造かと思いきや、ちゃっかり話題を取り入れて1年半前からの製造とのこと。店頭「お誕生日ボード」には多くの人の名前が書かれており、誕生日用のケーキも人気ですが、その多くが以前から



色々な種類のケーキが並ぶショーケース

のデコレーションケーキではなく車などの形の「デザインデコ」や、写真をお持ちいただいたの「似顔絵デコ」が主流になっています。

焼菓子は10数種類で、



荒川拓三さんと荒川満さん

特に車を模した「カーリアサブレ」や、「みるくらマ」がクルマの街らしいお土産として喜ばれています。

今でも毎日の味を変えないために、もしもの不

具合の際の原因究明や、味の調整の原点となる基本中の基本「計量」を大切に、生菓子は鮮度のよいうちに販売することを心がけて製造されています。

満さんは、高三の夏休みに「1カ月の北海道自転車旅行に行かせてくれたら菓子屋になる」の宣言通りに、昭和50年4月紹介された事業所の紹介という偶然で中村昭和氏(以降は言われていた「師匠」と表記)が経営する、当時は愛知県西春町にあった「プチ・アマンド」に修行に入られました。お兄さんが和菓子に進

んでおられたことや、バタークリームケーキが多かった子どもの頃に食べた生クリームケーキ(ショートケーキ)のおいしさが記憶に残っていて、洋菓子の道へ自然と進みました。

後に3店舗に急成長した修業先も、入った当時は長屋の貸店舗の狭い工場、四六時中絶対的な師匠やしっかり者の奥様、厳しい先輩に囲まれてとても緊張していたそうです。しかし、細かく教えられることは少なかったが、ある程度は任せられる修行スタイルが合っていたそうです。

ただ、当時の朝8時半〜夜10時の長い営業時間で仕事がある程度片付いても、店番やお店の経費で好きなだけでしたがパインクを含む様々な練習は、正直大変だと思っただけですが、「今こうして製造全般ができるのも、包装接客の店番ができるのも、デザインデコを作ることも、あんな今につながる、安心のことではないかと。和洋菓子両方の新たな荒川屋製菓舗さんのご健闘を心よりお祈りしております。

また、師匠の周りには同業者や業者の営業担当、友人・知人が多く集まり、新しい製品、材料

等々の情報や次年度入店の依頼まで集まってくるのを目の当たりにした時、社会は「良い人間関係」で成り立っていると実感されたとのこと。

最後に、全国的、全産業的な問題である後継者についてお伺いすると、お兄さんの二人の息子さん(現在それぞれ和、洋菓子と一緒に担当されていて)安心のことではないかと。和洋菓子両方の新たな荒川屋製菓舗さんのご健闘を心よりお祈りしております。

愛知県菓子工業組合・広報委員会

高知 ユニーク菓子への挑戦 株式会社 アンファン

高知市はりまや町に工場をおき「株式会社 アンファン」を創設していただきます。創業43周年を迎えた、おしゃりてかわいいクッキー(サブレ)の菓子製造会社です。全国の有名パ



本物そっくりに作ったクッキー

ートや土産店、JR東日本等での販売やOEMを主力に商いをされています。

代表取締役社長森本一氏にお話を伺いました。

「国内外のアパレル会社や雑貨店との異業種のコラボで、ユニークで楽しい菓子の商品を作っています。今まで地元高知での販売がありませんでしたが、今回、機会があり



第3回とさのお菓子マルシェ

土佐のお土産菓子を作ることにしました。キヨスク、高知空港、高知市中心部の商店街にある店舗「ほにや」で販売しています」

今回完成したお菓子はクッキー生地と土佐の有名な食材や食べ物をインクジェットでプリントしたものです。「かつおのタタキ」「清流四万十うなぎのかば焼き」「土佐のあかうし」「土佐ゆず」なども見た目にこだわったものばかりで、本物そっくりに見間違えよ

うな商品に仕上がっています。社長がおっしゃるには「お菓子で夢のようなひとときを感じて欲しい。お菓子で少しでも幸せを感じていただけたら、と思ってお菓子を作っています。今後は高知の魅力ある商品に育てたいければと考えております」

私は取材を通し感じたことは、社長はとも研究熱心で努力家な方だと思えました。今後も新素材に挑戦し、お菓子を通じて人々が笑顔になれるような地域を元気にするお菓子をご提供くださることを願っています。ますますのご発展をご期待しています。

長野 お菓子をを通して みなさまの幸せを願う

最後に、昨年10月26日(土)〜27日(日)の2日間、「第3回とさのお菓子マルシェ」を高知大

丸デパート前のアーケード側で開催しました。県下の菓子舗が協賛参加し、小間販売だけでなく

和菓子職人による練り切りの実演や赤飯の販売も行い菓子のPRに努め賑やかなイベントになった

と思います。今後も地元菓子業界の景気が上向きになるように組合として努めていかなければと考

えております。
高知県菓子工業組合事務局・森下広和

信州上田の地に洋菓子店「手作りケーキの店タルト」を開業し、一度同じ市内に移転を経て20年が経ちました。地域の皆様と、信州の豊かな自然にはぐくまれ、試行錯誤を重ねながら、日々お菓子作りに励んでおります。

「タルト」という器にフルーツがたくさん盛ってあるのを見ると気分が上がるように、お客様おひとりおひとりの心の器(タルト)が、いつも幸せで満たされますように、私どもの作るお菓子で笑顔が増やせますようにという思いです。お菓子を製造するスタッフは、お客様がほっこり笑顔になるような、食べた

らほっとするお菓子を一品一品心を込めて作っています。販売スタッフは、お客様に寄り添い、お客様の立場になって考えられる接客を心がけています。

取り組んでいること

その①
地域のフルーツをふんだんに使用すること。旬の味を大切にすること。



手作りケーキの店タルト

開業当初から大切にしていることは、店の名前にも由来していますが、

「タルト」という器にフルーツがたくさん盛ってあるのを見ると気分が上がるように、お客様おひとりおひとりの心の器(タルト)が、いつも幸せで満たされますように、私どもの作るお菓子で笑顔が増やせますようにという思いです。お菓子を製造するスタッフは、お客様がほっこり笑顔になるような、食べた

番となっていて、そういった甘い物好きな生活の影響なのか、過去30年の間に20回以上「糖尿病死亡率全国ワースト1位」という不名誉な記録が残っています。

なので糖分の摂りすぎには十分注意する必要があります。ご来店の際は、是非一度ごま砂糖赤飯を味わってみてください。きっとその独特の風味と食感をお気に召すでしょう。

最後に
信州上田の自然とともに、お菓子を通して日々のお客様の喜びと幸せの機会に役立てるよう努力し、心のモヤモヤが晴れ、争いのない平和な世の中になることを祈っています。

徳島 鳴門のソウルフード! ごま砂糖で食べるお赤飯の魅力

鳴門市は四国・徳島県の北東部に位置し、世界的に有名な鳴門の渦潮で知られる地域です。この鳴門地域でお赤飯は、日本全国各地と同様にお祝いの席に欠かせないものとして親しまれています。が、独特な食べ方で市民に愛されています。このユニークな食文化を紹介しましょう。

鳴門市のお赤飯は他の地域と同様にもち米と小豆(ささげ)ではありません。ごま砂糖のお赤飯がテレビの人気番組で何度も



ごま砂糖赤飯

ごま砂糖を使用しますが、ごま砂糖をかけるのが最大の特徴です。ごまは白ごま、または金ごまを使用し、煎って少しすりつぶし、砂糖と僅かな塩を混ぜ合わせたもので、ごまの香ばしさと砂糖の甘み、更にはシャリシャリとした砂糖の食感が絶妙に調和して、もち米と小豆のシンプルな味わいを引き立てています。

ごま砂糖のお赤飯がテレビの人気番組で何度も取り上げられたりして、今となっては鳴門地域だけの特殊な食文化であるということが多くなっています。昔はこれをご存知ですが、昔はこれが全国共通の一般的な食べ方であると勘違いして

いる鳴門市民がほとんどでした。今ではマスメディアで知り、鳴門地域以外から怖いもの食べたさでわざわざお越しくださるお客様もいらっしゃいます。そして実際に食べてみると、ごま砂糖沼いと、ごま砂糖沼にハマってしまう犠牲者続出中です。またごま塩と違って、たくさんかけても美味しく食べられるので、ごま砂糖を追加購入されるお客様もいらっしゃいますし、特別な日

鳴門地域では何故、お赤飯にごま砂糖をかけるのでしょうか。諸説ありますが、鳴門は昔から塩田による製塩業が盛んでした。つまり塩は割と身近なものであり、ありふれたものだったのかもかもしれません。それでハレの日やお祝いの席で食するお赤飯には、より高価な砂糖を使ったのだらう、というのが現在では有力な起源説となっています。

近隣に阿波和三盆糖の生産地域があるという

ごま砂糖を追い加えるので、ごま砂糖を追加購入されるお客様もいらっしゃいますし、特別な日

ごま砂糖のお赤飯がテレビの人気番組で何度も取り上げられたりして、今となっては鳴門地域だけの特殊な食文化であるということが多くなっています。昔はこれをご存知ですが、昔はこれが全国共通の一般的な食べ方であると勘違いして



フルーツをたくさん使用したタルト

長野県菓子工業組合 上田支部・有限会社タルト 代表・水科剛

全国中小企業団体中央会では、橋本竜也氏(株式会社日本経営・代表取締役社長)を講師に迎え「成長する組織をつくるためのマネジメント手法」の講習会を行いました。

現在の中小企業の大きな課題のひとつは人手不足だが、今いる人材で最高のパワーを発揮するためのお話をしたい。

日本経営グループは、1967年に創業した会計事務所を母体とするグループである。現在は、調剤薬局、介護施設もグループ内にあり、全体で2千5百人ほどの規模になっている。私が社長を

組織のタイプとマネジメントのポイント

あなたの組織はどのタイプ?

皆さんの組織では事業承継が始まったり、ワンマン社長で手に負えない

す運営とはタイプが違う」といった話もできよう。部族の人に町がどんなに素晴らしいかを話しても、目指す組織の姿が違うので折り合えない。組織のタイプとして、家族の幸せを願い、団結力強く運営する大家族型経営もあるが、急成長している企業には、ほぼ無い。大家族型経営は安定成長で、とてもいい会社であることが多い。

その①

成長する組織をつくるためのマネジメント手法

橋本 竜也氏 (株式会社日本経営・代表取締役社長)

	古典的家族	部族	集落	町	都市・国家
組織の規模	30~50人程度まで	50~100人程度まで	100~200人程度まで	300~500人程度まで	500人以上

時、どんな切り口で物事を見ているのか。当社では組織分類の切り口として古典的家族型、いわゆる家族経営型の組織と、部族型、集落型、町型、

例えば伊那食品工業は、素晴らしい会社で、年輪経営をされている。大家族型経営に近いと考えられるが、そもそも急成長を狙っていない。あまり急成長すると、無理がかかるし、同業を結果的に蹴落とすことになりかねないという考えだ。成長性を重視するのであれば部族か、もう一段レベルが上がると、町型で行くかである。

さて、組織のタイプによって組織運営が違ってくるということについて少し触れておきたい。分りやすい例では、部族長は、インセンティブで契約を取った後、給料がもっと増える」と言え、従業員は「モチベーションが上がると考えやすい。ただ、頑張った人にだけ給料を上げるのは、部族は喜ぶかもしれないが、町や集落型に適した人には響き

にくい。町や集落の人は、毎月安定して給料が入るほうが大切で、安心して働きたい。だから、伊那食品工業にはインセンティブがない。給与は、ほぼ横並びで、年功序列である。年功序列の給与は、駄目ではない。それはそれで意味がある。けれども今はジョブ型とい、この仕事をしたら幾ら、この仕事の価値は幾らと

1千万払わないと来ないなどだ。これは集落や部族には、あまり合わない。「あなたの仕事はこれですよ」と役割や職務分担が明確になっていくので、町型に合いやすい。このように、よく使われがちのインセンティブひとつとっても組織のタイプによって効果が変わるのである。

また、組織には、強みも弱みもある。家族的経営は、事業を継続していく安定感がある。絆が深いし、社長を見て仕事をしている。「私はこういう世界を作りたい、地域にこういう貢献をした、そこにみんなが乗ろう」というのが家族的な強みである。弱みは、トップが間違えると一気に降下すること、対応が後手になりがちなので、急な変化に弱い。変化が少なく、確実性が重要な

が、部族長としてふさわしい人間でないと、周囲が認めてくれないので、事業承継には苦労する。部族長はトップダウン気質で、物事を力強く引っ張っていくタイプが多い

組織タイプによって人数規模にもある程度限界点があり、部族運営がでるのは50~100人の規模である。製造業で50人いたら規模は大きい。部族運営では50~100人の壁をなかなか超えられない。理由はそんなにたくさん部族員を集められないからだ。最初、3人くらいで朝まで仕事をした仲間が強力部族だが、20、30人はいな

集落型は、割と安定した事業を繰り返す運営に向いている。集落型

例えば後継者やその候補が「うちの親父は厳しいんですけどね」と相談に来たら「君の父親は部族型だから、あなたが目指

まとめられるかという、そうでもない。それぞれの組織に合ったタイプのリダーが必要である。中小企業の創業社長は、大体が部族である。力があつてきた仕事で、君たちがさばけ」のよきな感じだ。子息は部族を引き継がなければならぬ

組織タイプによって人数規模にもある程度限界点があり、部族運営がでるのは50~100人の規模である。製造業で50人いたら規模は大きい。部族運営では50~100人の壁をなかなか超えられない。理由はそんなにたくさん部族員を集められないからだ。最初、3人くらいで朝まで仕事をした仲間が強力部族だが、20、30人はいな

規模が大きくなると、集落型や町型に移っていくと考えるようになるが、意図してするのならいいが、部族なのに集落や町のような運営をしているとうまくいかな。また、集落や町なのに部族のふりをすると、うまくいかなくなる。部族型は力強い推進力があるので、新規事業などで別会社を作ったりして意図してうまく活用する方法は効果的だ。

集落型は、割と安定した事業を繰り返す運営に向いている。集落型

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を行います。

消防用設備
空調設備
給排水設備
電気設備
昇降機設備
その他設備

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。

ご契約先
メンテナンス契約
セコムオンラインセキュリティ契約

①設備トラブル(オンコール) → ②対応指示 → テクノ・オンコールセンター → ③現地対応

①設備異常信号(オンライン) → ②対処指示 → セコム・コントロールセンター → ③現地急行

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

8面の続き。

ないことを大切に。イケイケの経営者は「そんなだから駄目だ」というが、去年と同じように今年もすることは大事で、それが合う事業もある。ただ、そこに部族の人が入ると混乱が起きてしまう。

町型は権限委譲していくので、1人1人多様な人たちが集まり、主体的に取り組むが、組織の維持コストは意外と高い。それぞれ権限委譲することとは、効率的に見えて意外とそうでもない。調整に時間やお金がかかったり、システムが必要だったりする。ただ、うまくやれば組織的運営により多様な才能を活かし事業を成長させる力は高いだろう。いずれの組織においてもトップの力と魅力

はとても大切であり、トップが人をどう生かせるかが、重要である。

組織のタイプとトップの要件

重要なことは、トップの要件が違うことにある。古典的家族型組織は先に生まれた者がトップになる。昔の家族感からいえば、後継者は長男になる。「俺の息子が継ぐ」と言えば、みんな「そうですね」となる。部族型組織もそのように継承している会社は多いが、無理なこと多い。他者に無い経験をしている、実績がある、獲物を取ってこられるなどが求められる。「俺の息子が継ぐ」と言ったところで「俺より獲物を取れるのか」という目で他の社員から見られる。こういう会社で

創業者は強いリーダーシップや独自の嗅覚、先見性などによって、トップとしての説得力を持っており、それに基づいて従業員を強力に引っ張っていき、それができているケースが多い。しかし、こうした組織を継承していくと、二代目、三代目が悩むケースが多い。自分にはそのように従業員を引

の事業承継は、現場から叩き上げて、誰よりも営業を回ったとか、1日も休まず半年間回り続けたなどの武勇伝づくりが必要になる。「あいつは尋常じゃない」と周りが思ったら承継できる。それをしなないと「まだまだ」と言われ続ける。承継する時は自分より先輩がたたくので、その人たちは納得しない。納得させる方法は、先輩たちよりも獲物をたくさん取ってくる。一番分かっていくのが寝ないで働く。部族型経営の会社を承継する人は、営業なら圧倒的に回ったりして、活動量や時間で周りを納得させる。

部族経営型の組織に入ってきたら、ハイリスクリターンとか、やればやるほど給料が増えるというのを強く期待するタイプ。実際にどんな成果を上げられる人はいくら、そうでなければつらい立場に陥りがち。集落型の場合は安定性のほうを重視して、毎月きちんと給料が入ってボーナスがもらえることを望んでいる人が適しやすい。集落型組織に部族型に向いたタイプの人が入ると、物足りないと感じたり、周囲と軋轢を起す恐れがある。

どちらがよいということではなく、やり方が違う。どちらも会社を良くしたい思いは同じである。しかしながら、後継者が部族型で率いていくというのは、現実的に難しい。さらに事業を成長発展させていくとしたら、町型に移行していくことが一つの的方法論となる。成長を志す経営者には、町型のまとめ方が大事である。

町型になると、従業員からの「この人がトップでいい」という支持が必要になる。古典的家族型や集落型はやることをきかんとやっていたら大崩れしないというビジネスが多いので、トップの人の人柄や人間力が従業員を惹きつける。町型は、事業成長に向けていろいろなことにチャレンジし、新しい取り組みや戦略が必要になるので、人間力に加えてより一層先見性やマネジメント力が求められる。従業員は「この人で本当に会社は大丈夫なのか、成長戦略は作れるか、組織が動くのか」を注視する。その点を納得させられることが重要になる。

組織の先々は古典的家族経営を続けても良いが、部族型でも良いが、

町型の組織のメンバー

企業を成長発展させていくとすれば、集落型か町型に上がっていく必要がある。ベンチャー企業は、部族型でガツと行くが、どこかで成長の限界を迎えて、町型に移行していく。では、どうしたら移行できるのか。部族型や古典的家族型は、トップが凄い人という説得力で成り立つ。町型や都市型になるとよりそれが掘り下げられてビジョンや方針が大事になり、組織をまとめていく軸となる。

「経営理念で飯が食えるか」という社長はたくさんいる。その通りだが、社長の頭の中に「これが大事」という思いや考えがある場合が多く、明文化されていないだけだ。部族型や集落型の場合はそれでも運営できる場合

勤所は、会社方針に基づき、従業員の主体性が発揮できるようにすることだ。よく「従業員が言われたことしかしない」「受け身的だ」という経営者がいるが、これは典型的な部族型や集落型のマネジメントの結果だ。トップが明確な指示を出し、従業員はそれを全力で実行していく組織システム。そして、それが実現できた従業員が評価されている。

が多いが、町型で行こうとしたら、ビジョンや方針を言語化し、示す必要がある。部族型の組織であったり、社内でも大事にされている方針が共有されていることもある。例えば、「契約をもらうまで帰らない」といったものもあるが、掟に近い。逆らったら大変なことになると思うから、掟を守るしかない。ただ、組織の規律を守り、力を発揮するために重要なルールだ。しかしながら、組織が大きくなると、みんなで考えていかないとスケールできない壁がやってくる。そのときにビジョンが重要となる。そのビジョンに向け、従業員と一緒に取り組む主体的な組織運営が大事である。

集落型の組織の場合

みたら怒られる場合もあった。それなのに、急に提案をし、自分で考えろと言われても戸惑ってしまう。疑心暗鬼にすらなってしまう。後継者が事業承継し、町型の組織に変えていきたと思った「まず、この組織を明確に示すことが大事である。」

は、組織の一員であることの良さを従業員が幹事、帰属意識を高めてもらうことが特に重要になる。そこで、集落型の組織の場合は、式典やイベントを大事にする。入社式や方針発表会なども帰属意識を高める重要な式典である。自社の一員であることにプライドを持ってもらうことが、集落型の運営においては特に重要になる。

町型の組織においても式典やイベントは効果を発揮するが、集落型が「会社のため」とか「同僚のため」といったことを重視するのに対し、「ビジョン実現のため」という組み立てになるのが特徴的だ。ビジョン実現のために行動するというほうが、従業員の主体性はより発揮されていくだろう。

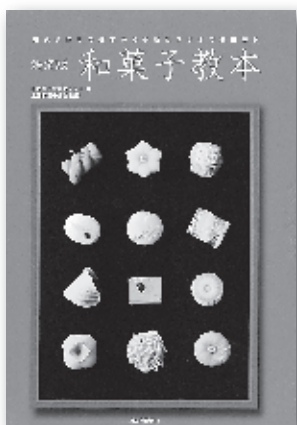
次号に続く。

全菓連幹旋図書

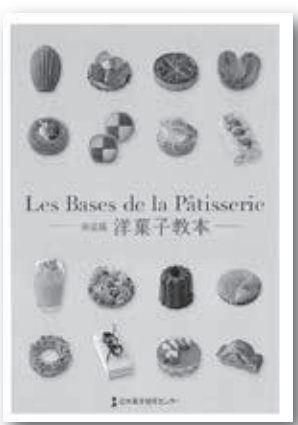
日本菓子教育センター編集・発行

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



決定版 和菓子教本 定価：3,850円(税込)



決定版 洋菓子教本 ~Les Bases de la Pâtisserie~ 定価：3,960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)



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)

全菓連青年部では、若月正章氏(静岡県菓子工業組合前理事長・旬わかつき代表取締役)を講師に迎え「小さな商いでガッチリ稼ぎ、怠ける権利でしっかり休む」の経営勉強会を行いました。

先月号より続く。

「怠ける権利」の実行で業績アップ

一番の本题である「怠ける権利」である。お菓子屋さんは年中無休で、朝から晩まで一生懸命に仕事をする。休んではいけないと感じた。私は「売り切れたら店を閉めよう」と思っていたが、従業員からお客さんから「理解が得られなくて困ったなあ」と思っていた。オープンして3年くらいは年中無休で、朝9時から夜8時まで営業していた。3年目に1週間



菓亭わかつき

うちの地元にも、小饅頭という蒸し立ての饅頭を売っているところがある。

り、よく売れている。それも昼頃に店を閉めて、家族だけで裕福に生活している。こういう

でも一部の商品では、売り切れでめんの販売をしていた。開業した時、一番評判良かったのがきんつばだった。手焼きで生産が上がるらないから、限定商品にして売り切れしていた。日持ちしない商品は、自分の許

その③

小さな商いでガッチリ稼ぎ、怠ける権利でしっかり休む

若月 正章氏 (静岡県菓子工業組合前理事長・旬わかつき代表取締役)

伝うことになったが、子供がいるので早く閉めるようにした。でも、あまり売上は変わらなかつ

た。9時開店、6時閉店で月曜休みの時期が長く続いたが、それでは仕方ないと、年4回3連休を作ることになった。1月は昔、成人式が15日だったので、正月はそこまでが忙しい。15日過ぎた頃に3連休を取り、5月のゴールデンウィーク過ぎと8月のお盆過ぎにも取り、10月が何となく暇だから取った。

その間、菓子工業組合の理事長になり、全菓連に出ることが増えた。その中で、鳥取県菓子工業組合の小谷理事長より「今度、前泊

で来るので一緒に飲むこと呼ばれて行ったら、小谷さんの弟の敏さんもおり、大妻女子大学の教授だった。そこで「こんな本『怠ける権利』過労死寸前の日本社会を救う10章』を書いたから読んで欲しい」と言われ、読ませてもらった。普通は理想論ばかり書いてあって、なかなかピンと来ないが、お菓子屋さんの息子さんなので、言っていることが全部当てはまってくる。敏さんは「うちの実家は、残業も休日出動も無く営業してしますと。素晴らしい。小谷理事長に「今まで残業もなく休日出動もなく、営業しているのは凄いですね」と聞いたところからは暇だから、そんなこ

たのが、休むとすっきりしたようだ。怠ける権利を読み、ちょうどコロナの時期に入ったこともあり、店は5時閉店にした。アイスキャンデーや羊羹があったも、生菓子が終了したら店を閉める。お客さんに「会社が終わってから買いに来たいから、何とかならないか」と言われたが、6時、7時まで店を開けても、来る方は1人か2人だろう。それなら終わりにする。3時でも4時でも、商品が終わっ

とはしません」と煙に巻かれてしまった。しかし、忙しいお菓子屋さんで、集中して細かく効率よく仕事をされている。私たちもそうしなければならぬと思った。私は常々商品が終わったら、店を閉めたかった。学生時代に府中で過ごしたが、吉祥寺に小笹さんというお菓子屋さんがあり、羊羹を買うのに、9時に整理券を配って9時半から販売する。今は朝の5時半から並んで、1人3本しか買えないそう。そんな話を聞いて、当時は7時から並べば買えたので、新聞紙を敷いて座り、本を読みながら待つ、引換券をもらい、ファーストフードでハンバーガーを食べてコーヒーを飲んで、9時半になったら羊羹をもらった。この「羊羹売り切れました」が私の販売の原点である。

た時点で閉めるように変えた。これが功を奏し、経営も良くなった。年中無休で9〜8時の営業だったのが嘘のように、今は年間260日前後で、80〜100日の休日を取っている。労働時間も減り、私自身も前期高齢者だから、体のきついなところ、生き生きと仕事ができるようになった。

浅草の合羽橋に行く時に、田原町で下りて歩いていくと、当時は小川さんというどろ焼きさんがあった。そこも朝開けると「どろ焼きは売り切れました」という看板が立っている。店に行くと「どろ焼きはありますか」と聞くと、怖いおばちゃんに「売り切れて書いてあるでしょう」と怒られる。こんな怖い商売しても、お客さんが買っていく。お客さんを怒鳴り倒して販売になる。こういう販売ができればいい。「本日売り切れました」という看板を出したのが一番の思いだった。

と書いている本ですよ」社員にも「怠ける権利」は憲法に定める最低限の人間の生活を謳っている。憲法に則ったことを書いていますよ」

とほされた。私は、ただ休めばいいと思った。それから、自分の気持ちも楽になり、堂々と休みが取れる。社員もゆっくり仕事ができるようになった。業績も上がった。

顧問をしている方には「あなたの店は通用するかもしれないが、うちの店が来て閉まっていたら、お客さんは次から来てくれない」と言われ「それは商品がまずいからだろう」と答えた。すると「うちのほうまいよ」と言われ「だったら、休ん

で、9時半になったら羊羹をもらった。この「羊羹売り切れました」が私の販売の原点である。

だって平気だよ」と助言したら「そうは言っちゃって」と返してきた。ところが、その方は「毎週週休2日制にして月、火を休んでいる」という。どうしたの」と聞いたら「6〜8月の夏の暇な時は、週休2日で休んでいる。繁忙期と閑散期を使い分けて、休みを増やした」と言っていた。全部の人に当てはまるかは分からないが、思い切ることも大事だ。

名称	トキチョコサブレ	
原材料名	薄力粉、バター、砂糖、チョコレート、卵白、植物油、ナッツ/膨張剤、酸化防止剤(V.E)、香料、乳化剤	
内容量	1個	賞味期限 2025.2.26
保存方法	直射日光、高温多湿を避け保存して、お早めにお召し上がりください	
製造者	マックス株式会社 新潟市〇〇〇1-1-1	



セミナー登録はこちらから
https://www2.max-ltd.co.jp/lp_z/202402_03/

食品表示セミナー開催しま〜す
菓子・パン事例をご用意しました

食品表示は大切です! お店の目線で解説します。

開催情報

テーマ:よくある間違い事例を共有と解決
日時 ●2月26日(水) 14時 ●3月11日(火) 14時
約60分、WEBになります

【セミナーポイント】

- 間違い事例を集めました
- 製造販売形態による表示の違い
- 参加または登録のかたは、無料のラベル診断が受けられます

MAX マックス株式会社

本社/東京都中央区日本橋箱崎町 6-6
【お問合せ先】平日 9時~17時
電話/03-3669-8108 OP 営業部/平清・大森

【製品紹介HP】
<https://rakurabe.max-ltd.co.jp>



アストレアW

血糖値の上昇抑制の効果

血糖値の上昇抑制の効果も試験をしている。アルロースを5g入れた飲

料と、対象品として、アラセボという高甘味度甘味料の調整したものを、食事とともに摂取しても

試験では脂肪燃焼促進が、確認されている。試験の方法は、アルロースという糖を5g入れた飲

アルロースは10kg、もしくは20kg入った業務用のサイズがある。製品名はアストレアで販売し、

注意することは、アストレアという商品になると、希少糖アルロースの割合が、98%以上という

甘味は、砂糖の7割程度の甘さがある。また、機能性と書いているが、働きとして脂肪燃焼の促

進効果、食後血糖の上昇抑制効果がある。注意するところは、今の食品表示法や薬事法との関係

アストレアは甘さがスツキリとしたきれいな甘味。アストレアは甘さがスツキリとしたきれいな甘味

行事予定 2月27日、菓子技術講習会、講師・霜鳥詩留久氏、(株)五月ヶ瀬春江総本店、坂井市

希少糖は新しい糖にはなるが、分類は食品として使える糖糖質になる。なぜ、お菓子作りに糖を使うか。グラニュー糖で

ごとき希少な糖で、甘い甘さがありながら、生理機能もある。希少糖は、50種類くらいあると言わ

レアスウィートは、希少糖と販売する会社で、主に小売用の商品をして

トの親会社は、澱粉の総合メーカーの松谷化学工

希少糖アルロースのご紹介

内山 光晴氏 (株式会社レアスウィート)

業株式会社で、兵庫県伊丹市にある。加工澱粉や生澱粉で、皆様が問屋から

希少糖アルロースは、おいしくて0キロカロリー

これに健康要素もプラスする。0キロカロリーの甘味料

「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けている。

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

※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。

Table with columns for company name, address, and HACCP record book details. Includes a section for '別紙-1 製法分類別菓子製品一覧表'.

和菓子講習

【基礎編】

日本菓子専門学校 福本 圭祐 教師

【菓名】乙女椿(仮称)

赤やピンク色の花、つややかな緑の葉をつける「椿」。観賞用としてのみならず、絵画や工芸の題材としても用いられるなど、日本人に馴染みの深い花木である。寒さが厳しい冬の中でも咲き誇るその様子から、椿は「忍耐」や「生命力」の象徴とされ、縁起の良い花とされています。また、邪気を払う力があるとされ、「神聖な木」として

大事にされてきた樹木でもあります。ここでは雪平と淡赤色の羊羹を組み合わせて凛と咲く椿を表現してみました。

【配合】

(雪平生地)

- 白玉粉……………100g
- 水……………120ml
- グラニュー糖……………200g
- 白並餡(60%)……………100g
- 卵白……………30g
- 水飴……………30g
- (中餡)
- 白生餡……………400g



乙女椿

- 水……………200ml
- グラニュー糖……………240g
- トレハ……………40g
- ハローデイクス……………20g
- 卵黄(茹で)……………3個
- ※Brix.61~62
- 粉末寒天……………6g
- 水……………350ml
- グラニュー糖……………260g
- 白並餡(60%)……………500g
- 水飴……………20g
- 赤色素……………適量
- ※Brix.60

- 雪平……………11g
 - 中餡……………22g
 - 羊羹……………12~13g
 - ※黄味色、引茶色の練切餡
- 【椿仕上工程】
- 1 淡赤色の雪平を練り上げる。
 - 2 淡赤雪平で中餡を包餡し、丸腰高(やや扁平)に整える。
 - 3 パラフィン紙の上に淡赤羊羹を直径約9cmで流し、雪平饅頭を羊羹の中央に押す。

- 4 冷却後、雪平饅頭を淡赤羊羹で包み、さらに布巾で包み絞り中央を窪ませる。
- 5 表面に艶天をハケ塗りして、窪みに練切製のシベを付け新引粉を散らし、葉を添えて仕上げる。

2025

モバックショウ

日本製パン製菓機械工業会では2月18日~21日、インテックス大阪において2025モバックショウ(第29回国際製パン製菓関連産業展)を開催する。各イベントはすべて無料。

- 和菓子イベントコーナー(2号館) 大阪二六会及び大阪府和生菓子技能士会共催による実技講習会を実施。
- 洋菓子イベントコーナー(5号館) クラブ・ドゥ・ラ・ガレット・デ・ロワ(初日・2日目) およびセルクル・デ・シェフ(3日目・最終日)による実演コナーを実現。
- モバックセミナー 2月18日
 - ・11時 「省スペースで粉体計量の自動化・最適化を実現」ツカサ工業(株)におけるソリューション
 - ・12時30分 「開業までに必要な3つのこと」と「いくら借入できるか?」(株)グローアップ
 - ・14時 「食品製造現場のDX化で作業効率を60%アップさせたツクルデの導入事例」(株)カンパイト
 - ・15時30分 「地域ブランドを使用した商品開発とブランディング」(株)恵那川上屋
 - 2月19日
 - ・11時 「菓子製造ラインでのミキシング工程省力化」(株)愛工舎製作所
 - ・12時30分 「高度加工澱粉・増粘多糖類・タンパクを用いた製菓製パンにおけるソリューション」(株)コク味あん
 - 2月20日
 - ・11時 「米粉の魅力と可能性」小住シェフが選んだ「SOIE L'ISSE」とは「日本の本穀粉(株)」
 - ・12時30分 「パン製品をもっと美味しく、グレードアップさせませんか?」物産フードサイエンス(株)
 - ・14時 「全粒こしあん」
 - 2月21日
 - ・11時 「人不足やコスト増を「パン袋」で解決する!」機能素材(株)
 - ・12時30分 「ベーカー」製品の賞味期限延長に効果絶大!新規製パン改良剤「Yawara」のご紹介」三晶(株)
 - ・14時 「付加価値を創造する資材 強力系もち小麦粉「HARUKA」、おいしさ拡げる「米粉シリーズ」特徴と活用」熊本製粉(株)

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