

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



# 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1037号(令和7年8月)

## 育成就労制度を創設

### 通算8年間の就労が可能

昨年6月に「改正入国管理法」と「育成就労法」が成立し、技能実習制度を発展的に解消して、育成就労制度を創設する方向が定まった。同制度では菓子製造業においても他の分野と同様に育成就労者を就労させることが可能となり、育成就労から特定技能1号の上限就労期間までを通算すると8年間の就労も可能となる。

育成就労制度について  
は、これまでに、育成就労計画の認定基準、本人意向による転籍条件、監理支援機関の許可基準、特定技能制度との関係などの点が議論され、本年3月には、特定技能・育成就労の基本方針が定められた。

現在、有識者会議において分野別の運用方針が議論されており、飲食料品製造業分野では、受入対象分野・業務区分として水産加工業を分離し

て運用していくことや受入れ見込数、飲食料品製造業分野での転籍制限期間、育成就労評価試験のやり方などを主要な論点として継続的に議論が行われている。

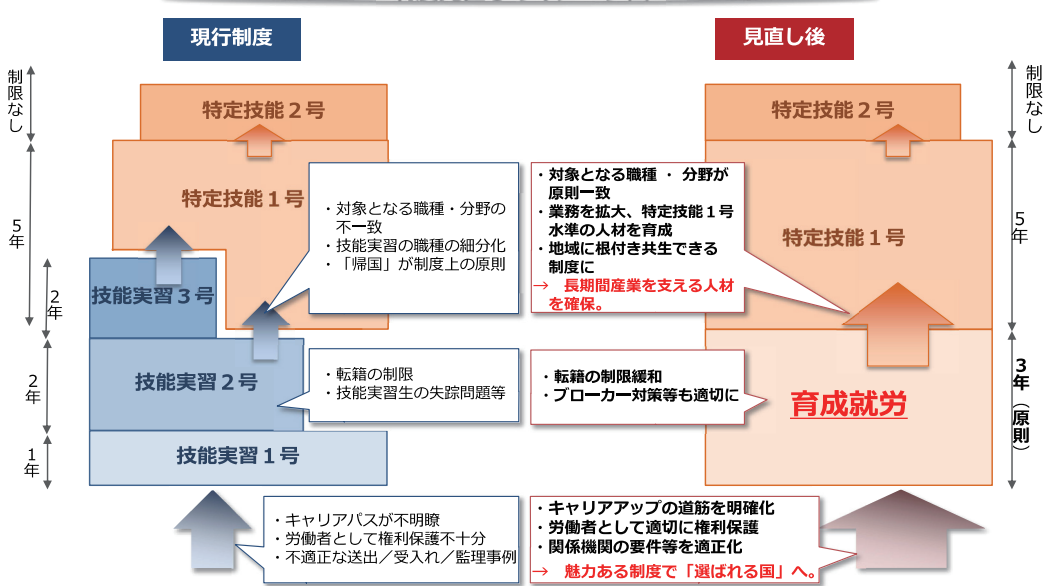
これらの作業は、年内に分野別運用方針として閣議決定する方向で進められているが、飲食料品製造業の分野では、これまでに、育成就労評価試験として、就労から1年経過した時点で新たに「飲食料品製造業育成就

更して育成就労評価試験として行えるような方向での議論も進んでいる。今回の制度見直しは菓子製造業に与える効果としては、これまで技能実習生を事実上使えなかった菓子製造業においても他の分野と同様に技術習得中の就業者(育成就労者)を就労させることが可能になるという効果がある。

また、育成就労から特定技能1号の上限就労期間までを通算すると8年間の我が国での就労が可能となり、製造現場の基幹的な就労者として育っていく期待もあ

て育った場合には、就労期間の制限が無い特定技能2号の就労者となる道も開かれている。

制度見直しのイメージ図



今回の販売に当たっての条件等は以下の通り。

- (1) 対象米穀: 令和2年産政府備蓄米(玄米(水稲うるち玄米1・2等)、精米)
- (2) 対象数量: 7・5万トン(玄米5・2万トン、精米2・3万トン)
- (3) 販売価格(各々税抜き): 玄米151, 840円/トン 精米187, 460円/トン
- (4) 開始時期: 令和7年8月1日(金) 10時から

- (5) 引渡期間: 令和7年8月21日(金)令和8年2月末
- (6) 販売対象者: 加工原材料用の買受資格を有する者であって、令和4～6年産までのいずれかで加工用米及び新規需要米(米粉用米)(以下「加工用米等」という)の取組実績があり、かつ令和7年産の加工用米等の取組計画がある者(今回の政府備蓄米の購入契

- 約数量以上に令和8年産の加工用米等の購入を希望する者に限る。ただし、産地の都合で令和7年産の取組計画が立てられなかった者については、その旨の証明で申込み可能。
- (7) 販売数量の上限: 加工用米等の令和4～6年産までのいずれかの取組契約実績(ふるい下米を含む)と7年産計画数量(ふるい下米を含む)の倍数。

- (8) 販売対象用途: 加工原材料用であって、その使用用途は、酒類用、調味料用、菓子用(米菓用又は和菓子用)、米穀粉用等に限定。
- (9) 引渡方法: 原則として、買受者が希望する引渡し場所での車上渡し。一度の引渡量は、原則10トン又は12トンの倍数。



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](mailto:sales@kajiwara.co.jp)

web [kajiwara.co.jp](http://kajiwara.co.jp)



全菓連(正)会員は、全菓連団体P.L.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。



## 全菓連青年部近畿ブロック大阪大会

## テーマは「温故知新」

第12回全国菓子工業組合連合会青年部近畿ブロック大阪大会は、6月24日、大阪市・道頓堀ホテルで開催され約50名が参加した。全菓連からは、竹本青年部長、事務局が参加した。

大会は、青年部綱領唱和の後、中西近畿ブロック長より「コロナにより中断していた海外事業も、植田実行委員長を中心に準備を重ね、昨年11月には台湾・淡江大学で開催することができまし



集合写真

任するほか、役員について報告があり承認された。続いて谷川事務局長より令和7～8年度予算案が、関司総括幹事より令和7～8年度事業計画案が説明され、承認された。最後に中西議長より今年度の全国和菓子甲子園近畿ブロック予選は7月京都で行われることが報告され、議事がすべて終了した。

次に、関新ブロック長より「思い返せば十数年、近畿の多くの皆様と交流を重ね、特に海外事業では様々な学びと成長の機会をいただきました、心より感謝しています。このたび

近畿ブロック長という大役をいただき、2年間、全力で努めてまいりました。本日の大会テーマ「温故知新」は、私自身が大切にしている言葉です。お菓子づくりの原点には、先代・先々代の努力と知恵があり、それをつかり受け継ぎながら、新しい挑戦を続けていかねばなりません。特に共存共栄の精神は、私の先代から常々教えられてきた信念であり、業界全体が支え合い、皆が笑顔になれる環境こそが、菓子の発展につながると思います。先日、8年ぶりに開催された旭

川のお菓子博に参加し、改めてお菓子の持つ力を実感しました。どの会場も笑顔にあふれ、長蛇の列ができるほどの熱気がありました。今後、近畿ブロックでも新たな事業を構築していきたいと考えております。皆で楽しみ、笑顔になれる2年間を共に過ごしていきたいでしょう」と挨拶があった。

次に来賓紹介があり、青年部竹本部長より「菓子業界は大きな改革を迫られているような中、開催された旭川菓子博は、2週間で延べ25万人が訪れる盛況ぶりでした。特に物販会場では2日目に

は行列ができ、14時、15時には早々にクローズしたと聞き、とにかく商品を送ってほしいと連絡もあり、お菓子の力と人気を改めて感じました。関西では大阪・関西万博が開催中で、毎日約15万人が訪れています。ミヤクミヤク関連商品が注目される一方、本来PRしたい関西の土産菓子の魅力はまだ十分伝わっていません。お菓子の魅力を自ら発信していくことが重要です。多くの人々に私たちのお菓子を届け、万博や菓子博を振り返ったときにやってよかったと思えるよう、共に手を携

え進んでいきたいと思えます」古田中部ブロック長より「大阪・住吉大社近くの和菓子屋で5年間営業し、当時から中西さんの頑張りを拝見しており、青年部活動の中で出会えて楽しく勉強できたこと、ありがたく思っております。ブロック長になると菓子工業新聞にコラムを執筆する役割があり、先日は石川県かほく市の神保さんのお店を訪ねました。能登大納言を使ったとら焼きのお話など、記事を書く取材で、繋がりがより深くなったと感じております」、最後に全国和菓子

甲子園齋藤実行委員長より「全国和菓子甲子園は2年前、初めて東京開催となりました。現在は東京・大阪で交互開催を予定しており、東京開催では、東北北海道ブロックの応募が増える傾向にあります。今年は36校101作品が集まり、各ブロックで予選が始まります。決勝大会には、皆様のお力添えをよろしくお願い致します」と挨拶があった。

## 第26回 全菓連青年部九州ブロック長崎大会

## 九州ブロック長崎大会

第70回菓業青年会九州ブロック長崎大会・第26回全国菓子工業組合連合会青年部九州ブロック長崎大会は、6月27日、ホテルニュー長崎で開催され約50名が参加した。全菓連からは、堤副理事長、青年部竹本部長、事務局が参加した。

大会では、菓業青年会鐘ヶ江九州ブロック会長より「私たち菓業青年会九州ブロックも数多くの先輩たちのリレーの下、70年という歴史を築いてまいりました。しかし、

言からの気づき、失敗、経験から指摘してくれるアドバイス、振る舞いから感じる人間力、対話から実感する情報は、インターネットから得る情報と、質と濃さが違うように感じないでしょうか。現代においても、本当に重要な場では、顔を合わせ、心を通わせ、信用信頼の上で対話を重ねるように、私たちがこの場に集まっておりますのも、時代とは関係のない人間の普遍的なコミュニケーションの場であり、明日からの活力になる場であり、インターネットでは得られない情報交換、信頼できる横のつながり、

切磋琢磨な関係、心のつながりを、なお一層発展的に築き合いながら有益な時間にしていただきたいと思っております」と挨拶があった。次に、全菓連青年部竹本部長より「第28回あさひかわ菓子博が無事盛会の内に終了しました。25万人が来場され、旭川市の人口は32万人程度ですので、大変なお祭り騒ぎでした。中でもスイーツマーケットでは最長3時間待ちもあり、迅速に対応されたと聞いています。今回はコンパクトで継続可能な菓子博ということで、従来の約3分の1のコストと来場者目標で開催され、大成功

とと思っています。この旭川モデルは、小さな都市でも菓子博を開催できる前例と思っています。次の開催地は、正式には決まっております。九州でもぜひやろうという声が起るようでしたら、ぜひ手を挙げていただきたいと思っています。私は近畿から来ていますが、大阪・関西万博は10月13日まで実施をしております。日に日に来場者が増え、海外のお客様も増えています。ほとんどのパビリオンで予約ができます、どこに行くにも2、3時間待ちの状況です。公式キャラクターのついたお菓子が一番売れてい

るのですが、日が経つごとに、地元のおいしいもの、地元の価値あるものが買いたいという海外の方がたくさん来場されるのを実際に現場に立っていて肌で感じています。地元のメーカー、日本の職人さんがこだわって作ったお菓子をお求めの海外の方、地元でない国内の方、本当にたくさんおられます。日本の菓子はどこに持って行っても喜ばれる、非常に人気があると海外の方から直接訴えかけられたこともあり、また、日本には色々な節句、節気、伝統的な行事があります。例えば3月3日上の節供、

土用の日、水無月、夏越の祓、色々な節目があります。季節のお菓子を作っておられる方も多くいます。私も作っていますが、売れなくなっています。3月3日上巳の節供になぜか桜餅が売れたり、ひちぎり餅は誰も知らなくなり、土用餅も年々売上が落ちる。6月16日嘉祥の日に関しては誰も知らない。そんな状況で、売れないからやめようと思つてやめたお菓子がいろいろあります。ただ、ふと私が、業界のみんなが同じような思いでやめていったら、このような文化が無くなってしまふ、引き継がれなく



大会旗伝達式

のあるもの、節句節気にまつわるもの、いろいろあるかと思えますけれども、自分がやらないと無くなってしまうかもしれない、そういった危機感を感じていただければと思います」と挨拶があり、参加菓業青年会の紹介があった。

本会議終了後には東京製菓学校の堀山浩司校長先生より、記念講演会が行われた(以後掲載)。その後、懇親会が開かれ、次回開催県の大分菓青会への大会旗伝達式が行われた。



## 山形 「綿あめ考」

### 創意工夫で高付加価値を

山形は昔、正月や初市で縁起物の風物詩として「旗飴」が売られていた。山形の名産である「紅餅」を模した飴。紅餅は染料として盛んに作られ、金と同等の高額で取引されてきました。

今は「旗飴」の代わり、引飴製の「初飴」が主流ですが、現在でも正月や初市には欠かせない縁起物の一品となっています。昔は飴屋さんも数多くあったのですが、今では本日で紹介する、県内唯一の面味屋から見放

一の地飴本舗「大山製菓」さんのみとなりました。

その「大山製菓」が面白い事を行っているとの噂を聞きつけ、取材に訪れました。

工場に入ると砂糖の甘い香りが漂い、幸せな気分になります。そして、そこには出来たての「綿あめ」が。それも小さな愛らしいバケツ型の密閉された容器に入った綿あめ。「大山製菓」は色んなフレーバーで味と香りを付けた飴玉がラインア

ップされています。普通、綿あめの材料はザラメ糖ですが、その飴玉がそのまま綿あめの原料として使われます。綿あめなのに味と風味は口溶けのいい「飴玉」そのものです。縁日で売っている綿あめはキャラクターの書かれたビニールの袋に入っていますが、家に持ち帰る頃には空気も抜け、三分の二程に萎んでしま

いい、流通菓子としては不向きです。そんな課題をクリアしたのがプラスチックのバケツ型容器。聞けば、味噌屋向けに開発した容器なのですがコストの面で味噌屋から見放



あめ屋さんの綿あめ

されたもの。でも綿あめを長期保存するには持つてこいの容器です。社長の鈴木健太郎氏がこの容器を見付け「綿あめ」作りを思い立ったそう。実は、開発のきっかけは

老人ホームのお年寄りの声。昔を思い出してか、「初飴が食べたい」との要望があり、綿あめなら喉を詰まらせる心配もいりません。

丸い飴玉をそのまま綿あめにする機械を開発し、可愛らしい容器に詰めて販売した所、評判も上々。今ではさくらんぼ味やラ・フランス味、パインサイダー味等、地元の特産品を使い、六十種類以上もの綿あめを作っているそうです。筆者も試食させてもらいました。が、色々なフレーバーの効いた綿あめに感動さえ覚えました。

今回、なぜこのような商品を紹介しようとしたかといえば、大山製菓で作る綿あめは高付加価値商品だからです。昨今の菓子原材料の高騰で我々の業界は大変苦労してい

## 埼玉 第28回全国菓子大博覧会・北海道 あさひかわ菓子博にて 『川越の伝統と技術が 融合した工芸菓子を出品』

川越市に本社を構える老舗(有)くらづくり本舗が、今年の「第28回国菓子大博覧会・北海道あさひかわ菓子博」にて、

埼玉県菓子工業組合を通して工芸菓子を初出品し、来場者の注目を集めた。出品されたのは川越の歴史的象徴ともいえる「時

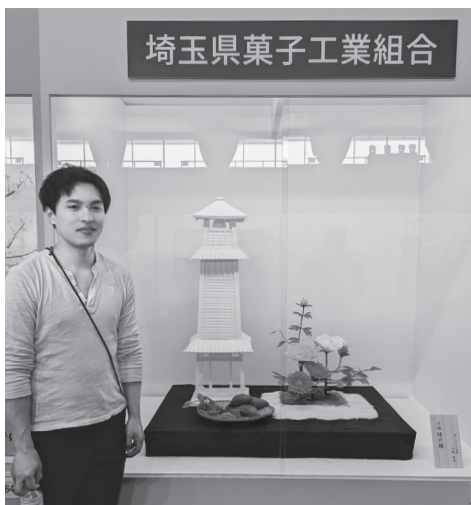
の鐘・「さつまいも」と、華麗な「牡丹の花」をモチーフにした作品。制作を手がけたのは、2024年6月に入社した中野憲幸氏、次期社長候補の若手職人だ。

入社以来、彼は技術顧問や製造部長・工場長などのベテラン職人のもとで、和菓子の基礎から徹底的に学んだ。飴の炊き方、原材料の調合、製造手法、細工道具の使い方など日々の業務の中で技術を磨きながら今回の工芸菓子制作に挑戦した。

特に工芸菓子は、和菓子の中でも最も高度な技術を要する分野であり、素材の扱い方、色彩の表現、

造形の精密さなど、すべてにおいて繊細な感覚が求められる。今回の出品作は、約3ヶ月間にわたる製作期間を経て完成。川越の歴史的名所「時の鐘」は、木造の質感や梁の重なり、鐘楼まで細かく雲平で表現されており見る者に川越の風情と郷愁を呼び起こす仕上がりとなっている。一方、「さつまいも」

「牡丹の花」は、餡平で花弁の一枚一枚が薄く繊細に仕上げられ、まるで本物の花が咲いているかのような立体感と華やかさを放ち、展示会場で多くの来場者が足を止めて見入っていた。



中野憲幸氏と工芸菓子

「牡丹の花」は、餡平で花弁の一枚一枚が薄く繊細に仕上げられ、まるで本物の花が咲いているかのような立体感と華やかさを放ち、展示会場で多くの来場者が足を止めて見入っていた。

初めて工芸菓子に挑戦した彼は、「技術顧問の指導のもと、毎日少しずつ形にしていくなかで、地域文化や季節感を取り入れた一般菓子や工芸菓子の制作にも取り組む予定だ」と語る。

現地・旭川での展示では、他の工芸菓子作品と並びながらも、川越らしい歴史的背景と若手ならではの感性が融合した作品として、来場者から高い評価を受けた。来場者からは「細部まで丁寧で作られていて感動した」「若い職人の挑戦に心打たれた」といった声が寄せられ、弊社の技術継承と新たな可能性を感じさ

せる出品となった。今後は、さらなる技術向上を目指しながら、地域の文化や季節感を取り入れた一般菓子や工芸菓子の制作にも取り組む予定だ」と語る。

「牡丹の花」は、餡平で花弁の一枚一枚が薄く繊細に仕上げられ、まるで本物の花が咲いているかのような立体感と華やかさを放ち、展示会場で多くの来場者が足を止めて見入っていた。

## 行事予定

**鹿児島** 8月21日、あさひかわ菓子博一般菓子審査授賞伝達式、城山ホテル鹿児島、鹿児島市

**青森** 8月26日、和菓子講習会、講師・長澤真悟氏(日本菓子専門学校教育局課長)、戸田菓子舗工場、八戸市

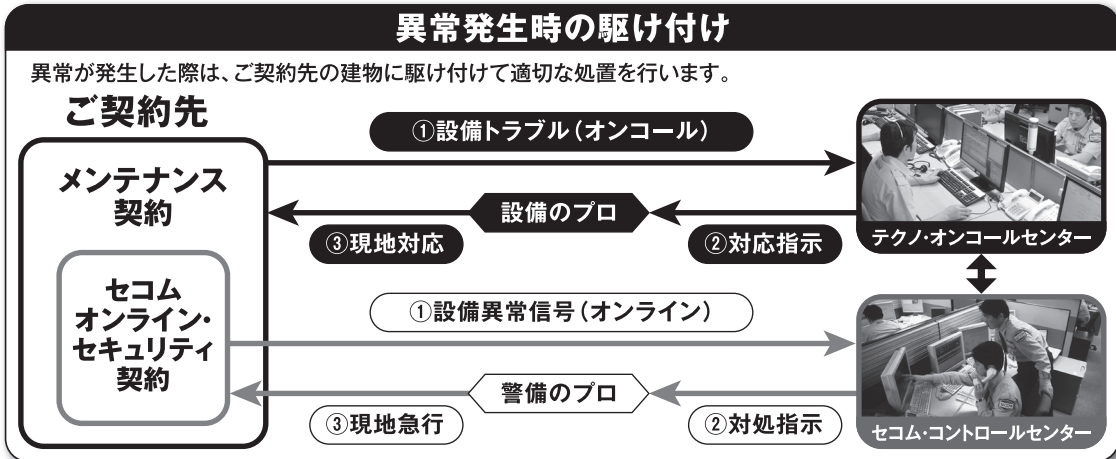
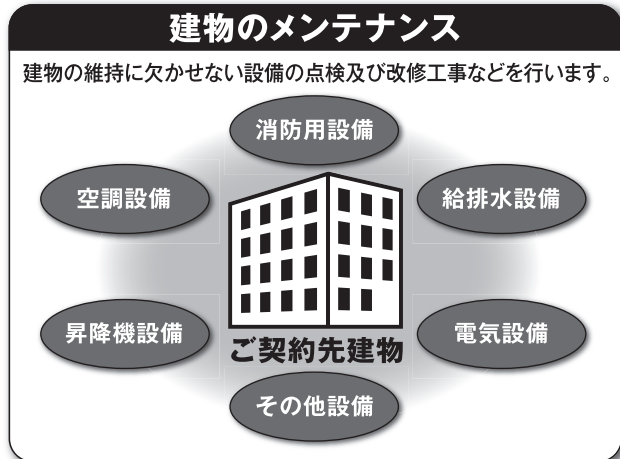
**千葉** 9月4日、講習会「スマホ1台で出来る販

売促進」、講師・渡部てういち氏(Webコンサルタント、Floury Cat)、ペリエホール、千葉市

**三重** 9月9日、東京製菓学校校友会とのコラボによる和菓子技術講習会、講師・森崎宏氏(東京製菓学校和菓子科専任教師)、(株)斉藤商会津営業所、津市

# 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。





こんにちは！(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していない会社の経営の仕組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。

1、人手不足倒産は3年後に急増。少人数で仕事をこなす方法とは。

●バブル崩壊から30年、日本経済は今日までの間はずっとデフレ経済で給料を含めて物価も上っていない。しかし、現在はコロナ禍も終わり、急速に世界の仕組みが変化している。何よりも「スピード」が速すぎる。つまり

●日本の人口は約1億2000万人。今から25年後には8000万人と予想されている。ほかの国のように外国人が増えなければ企業は確実に人手

3年以内には人手不足倒産は現実となる。今のうちから少人数で仕事をこなす方法を考えなければならぬ。

●機械化

ITやAIの進歩により現在行われている作業の大部分が機械化される。管理部門の作業はできるだけ早くソフトを使って機械化するべきである。

●社員の給料が毎年5%増加するという前提での経営計画書作成

販売管理費の半分を占めるのが給料。この給料が毎年5%増加するという前提で今の利益を如

これからの時代に勝ち残る会社へ

人手不足・賃金上昇時代の処方箋

となる。今は「待った無し」である。

「対策！」

●現在の仕事の流れを見直し、人手をかけないでやれる方法を探す。

●社員が辞めない仕組を考える。そのためには給料の昇給は必須。

●社員の能力が向上する教育の仕組を考える。

●社員のモチベーションを上げるために、社員一人ずつの目標を社長と一緒に作る。

●外注させられる仕事を考える。

●在宅ワークやオンラインでの仕事の可能性を考える。

●可能な範囲での「I

らない。

何にして出すかという計画書を作成しなければならぬ。

3、終身雇用は終わった。これからの雇用期間は15年で終えなさい。

現在のZ世代の人々の考え方に「自分の大切な一回限りの人生を、たった一つの会社に捧げる」という考え方はない。

社会に出てから仕事人生は約45年間、一つの会社で15年間で3回で45年間。キャリアアップや自分と合った会社を見つけ



T、「DX」などの機械化を考える。

2、3年間後の日本の最低賃金は1500円。人件費は毎年5%ずつ上がる。

現在の日本の首相が発表した日本の最低賃金を5年以内に1500円にする。日本経済団体連合会(経団連)は3年以内に1500円にすると言っている。日本はバブル崩壊以降、デフレ経済で賃金が上がっていない。現在はインフレ経済で急激に賃金上昇している。我々中小企業経営者は毎年給料は必ず上がると考えなければならぬ。

本社の社員の給料は低い。今後は他の先進国水準まで上がると考えなければならぬ。

●中小企業が取るべき対応策

●作業効率を高める

社員一人ひとりの仕事内容を全て書き出し、作業効率を上げる方法を見つけ出す。

仕事全体の流れを見直し、作業効率を上げる方法を見つけ出す。

●省人化(社員の総数を減らすこと)

会社」に在籍するという考え方はないと考えるべきである。

又、企業側も「新陳代謝」が成長を続ける要素の一つであると考えなくてはならない。

4、「儲かったら給料を上げる」が最大の失敗。先に給料を上げて指導して期待しなさい。

「絵に描いた餅」では腹は膨れないというように「レバタラ」では人は動かない。中小企業は安定的に利益を出し続けるということとはほとんどない。その理由は「どんぶり勘定」だからである。大企業のようにしっかりした経営計画がなく、

目の前にある「作業という仕事」ばかりを毎日行っているだけだから。何事も「前金で支払えば、貰った人はやるしかない」のである。給料も同じように「期待値の給料を支払って、指導して、期待すべき。そもそも何年にもわたって給料が上

プロ野球の選手のようにその1年間の仕事の成果で来年度の給料総額を決める。この時に期待値分の給料分を加えることがポイント。一人ひとりの仕事の内訳を細かく決めて、その仕事のひとつひとつがどのくらい成果があったかを話し合う。

働く人は社長が「自分をしっかりと見てくれている」と考え努力するものである。

●成果報酬

成果が出たら追加の報酬を支払うのではなく、先に一定の成果分を上乗せして支払う。先にもらった社員は期待に添えようとするものである。

人を使う時に大切なことは「信頼して、期待して、指導を続けて、成果を出させる循環」である。

以上、今回は4つの事について話をしてみました。是非、皆様の事業承継にお役立て頂けましたら幸いです。

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、使いやすい、またお求め易い幹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。



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



香川 2025年(5/24(土)・25(日))  
香川×岡山つながる食の大博覧会

みなさま、この猛暑&酷暑の中いかがお過ごしで御座いますでしょうか。太陽さんだけが絶好調にギンギラパラダイス、いくら自宅の庭で雨乞いの舞いを披露しても雨が降るところか自身の意識が朦朧とし脱水状態まっしぐら…まさに太陽の天下無双状態に御座います。その中でも日々奮闘し、お客様の笑顔を見る為に日々菓子作りに動じまれておられる皆様のおかげで

れましては感服するばかりに御座います。この原稿を書いている令和7年7月7日、スリーセブンの日でも御座います。何か良い事はないかと自動販売機の下に手を伸ばしてみたり…反省です。織姫と彦星は今年無事に巡り合えたのでしょうか、どちらかがこの暑さにフチ切れて天の川にも姿を現れなかったのか、そうかあまりの暑さに織姫が天の川で公開行水でもしているのではないかと…猛省です。おセンチなわたくしは不安を抱えております。まっ、本来ならば

これだけで8000文字くらいは軽く打ち込みたいところでは御座います。が、そこで文字数が稼げたところで香川県の活動報告でもさせて頂きましようかね。今回は昨年度から開催

されているイベントではあります。今年初めて満を持して菓子工業組合青年部が出店させて頂きました「香川×岡山つながる食の大博覧会」にご出店♪パフパフ♪のもととは昨年、瀬戸内海国立公園指定90周年を両県で祝おうと交互に開催する事から始まったこのイベント、正直昨年は岡山さん側の熱の入りがよく、ちょっとクールでお冷めになっていたなあという感じ。今年は一体どうなるのだろうか…一抹の不安がよぎる中、なんと!!コンベックス

岡山を手配されたじゃありませんか!本気度が伺えます。本気と書いて「マジ」、しかも香川県側も黙ってはおられませぬ!今春オープンした中国最大級のアリーナ「あなぶきアリーナ香川」で開催、今春4月こけら落とし公演はサザンオールスターズ、話は脱線しますがこの時会場近くの商店街は「桑田」の名前だけでビール一杯無料だったっておかず1品サービスだったり、同姓同名は無料!嗚呼そんなどうでもエエんです。7軒行きました♪とにかく

出店風景



コラボメニュー



に文句…いや直訴をしたところ3つ貰えました。やれば出来る♪各店舗今までのイベントでは見た事がない新しい商品や岡山県のメーカー様とコラボした企画商品など様々な幅広い創造性豊かな次世代を担う菓子がそろい踏み♪開会式では香川×岡山両県知事ががっちり握手していき開幕!一番でかい逃げ隠れ出来ない我がブースにも徐々にお客様が殺到し、ピーク時には買い手の目が血走っている様にも感じる力オスな状態に(びっくり!)

また各団体はそんなに商品を持ってきたくないのか、早々に切り上げ段々こちらに獲物を求める肉食動物の如く、我々の弱いインパラたちは精一杯猛獣の攻撃(買い

物)の対応にあたる。途中で、午前中にアンパンマンショー、午後から戦隊ヒーローショーが始まった頃にはちょっと列も落ち着いて自分も見に行けるかな参加出来るかな

ちがブースで買い物してもらい、目の前で会計しているの気づかず完全スルー、どんどんどこぞレジにお金が吸い込まれていく…これもまた北斗神奥義無想転生状態に。しかしほんとにこれは有難いお話で御座います皆様。年間様々な主にイベント参加ですが、組合活動を重ねていく度にお客さんと我が香川県菓子工業組合青年部との距離感、実にこれは商売における売り手と買い手の距離が縮まっている証拠ではありませんか!これは今日までアグレッシブに攻めてきた我が組合の成果ではないかと私はここに思う訳であります

香川県菓子工業組合ブース

というけない課題があるのですが、ついはお客さんの期待に添えずしまうのです…私心しか…!!何よりも根底に一番大事なのは地域のお客さんのそばに我々菓子屋が常に寄り添う姿勢が大事なのであります!新しい事に没頭することも大事、新しい戦略を練る事も大事、いろんな大事が御座います、ただ忘れてはいけないのはそこにお客さんと寄り添っての没頭であるか御座いま



販売商品



香川県菓子工業組合

香川県菓子工業組合

香川県菓子工業組合

香川県菓子工業組合

池田豊人 香川県知事



香川県菓子工業組合青年部長・寶月堂・桑田剛史



千葉

## 日本テレビ「ぶらり途中下車の旅」に紹介されて

令和7年5月31日(土) 放送の日本テレビ「ぶらり途中下車の旅」にて千葉 船橋三番瀬最中・あさり



船橋三番瀬最中・あさり

が紹介されました。取材の連絡は突然で、事前に出演者も知らされず、台本も無いまま撮影当日に取材スタッフと共に落語家の林家たい平さんが来店されました。たい平さんの穏やかで

気さくな人柄は店内の雰囲気を一気に和ませ、緊張していた私たちの表情にも笑みがこぼれ、収録は楽しくスムーズに進行しました。番組冒頭では、船橋の三番瀬や郷土芸能「ばか面おどり」についても紹介され、地域の魅力が全国に発信されたことは地元根ざす店として非常に嬉しい出来事となりました。



ばか面おどり

当店は住宅街にあり、駅から少し離れているにもかかわらず、番組を観て遠方からわざわざ足を運んでくださる新しいお客様も増えました。また常連のお客様から「見ましたよ」と沢山の優しい声をかけていただき、感謝すると共に番組の影響の大きさを実感しました。

そして製造面では初めてご来店くださったお客様にも満足して笑顔でお願いいただける事を願います。また放送の勢いに遅れを取らぬよう迅速な対応心がけ、できるだけ

早くお菓子をお届けできるよう努めています。収録時の写真やサイン色紙は現在、店内に掲示していただいています。

今回の放送を通じて全国放送の影響を改めて感じると共に、お客様一人ひとりの温かなお声が何よりの励みとなりました。そして和菓子を通じて人と人が繋がる喜びを感じています。今後も地域に根ざし、日々心を込めて和菓子作りに取り組んでいく所存でございます。

石川

## 加賀百万石の「昭和」を感じさせる名店「彩霞堂」

お客様「こちらのお菓子をどある会合の景品として使いたいのので、のしに『粗品』と書いていただきますのですが？」

二代目店主「『粗品』? 『粗品』となっちゃうの大事なお菓子に『粗品』なんてごいませんよ。お断りいたします」

お客様「えっえっ?」

「昭和」でございます。実に「昭和」の古き良き時代の、漫画やドラマで出てきたような頑固一徹エピソードでございます。

今回はそんな名エピソードがひそかに語り継がれる加賀百万石石川県の隠れた名店のご紹介となります。

石川県白山市旧松任市中心地区にそのお店がございます。

白山市旧松任地域と言えは、石川県で和菓子屋を営む筆者の目線で言えは、金沢市や小松市と並んで全国屈指の和菓子処とされる石川県でも名店並ぶ激戦区と思われる地域でございます。



四代目・城戸口達也さん

その中におきましても確かで個性的な「異彩」を放つ「彩霞堂」という

お店の紹介となります。創業は1950年。今年で75年目を迎えること

となります。前述の頑固一徹二代目がお父様とともに創業、三代目は元美術の教師の経歴から彩霞堂へ婿入り、そして四代目の現在35歳、現役石川県菓子工業組合青年部メンバーである城戸口達也さんにお話を伺って参りました。

代表銘菓は「千歳くるみ」。大粒の鬼くるみを和三盆糖の糖蜜でくるんだ品と格式と懐かしさを感じさせる名品でございます。

そして「琥珀糖」、「越の富貴よせ」などいわゆる店名由来の「彩」にこだわったお干菓子がメイ



「彩」にこだわったお干菓子

からも独自の工夫と「昭和」の頑固さと懐かしさを感じる名品でございます。



ショーケース

お店の外観も内観もまさに「昭和」。流れの早いこの現代におきまして

そこだけ流れがゆるやかに感じるような美に昔ながらの和菓子屋らしい雰囲気を感じることができ

ます。お菓子作り、商品開発に関してはとても情熱的で研究熱心、商売に関しては「時の流れに身をまかせ」とばかりにゆったりと構えてますと語る四代目城戸口達也さん。謙虚で控え目ながらもしっかりと「昭和」の頑固さと思いの強さを感じさせる四代目。

今後の石川県の和菓子業界におきましても確かな「彩」と存在感をますます発揮してくれと確信いたします。ますますのご繁栄を期待しております。

石川県菓子工業組合青年部部長・神保賢史

## 家庭用餅切機

餅切り子

コンパクトなのに頼もしい！  
現場を支える  
餅切りパートナー

型式 ASD-0022  
容量 2.5升(最大)  
販売価格 270,000円(税別)  
※回転トレーは別売です

餅のサイズも  
切るスピードも  
スイッチひとつ作業中  
ぐらつかない  
抜群の安定感くっつきにくく  
サッと洗って  
片付けらくちん

デモ機ご使用のお申し込み・お問い合わせはお気軽に

Asahi

元気なもののづくり集団 株式会社旭電装  
岡山県新見市下熊谷1578-1 TEL 0867-78-1130ホームページで  
ご確認ください







全菓連では、全国組合幹部研修会で仲澤大氏(株式会社CBソリューションズ・代表取締役)を講師に迎え「社内活性化のための外国人採用について」をテーマに講演を行いました。

先月号より続く。

## 対策及び適切な運用について

どうすればうまく運用できるのか。適切ではない状態で外国人雇用をしても、うまくいくはずがない。1つには信頼できるエージェントと契約する。これは国内の仲介業者及び現地のエージェントの選別である。次に、いざ雇用してそれで終わりではない。外国人就労者に興味を持つ。日本人のスタッフから積極的に話しかけ、コミュニケーションをとって時に

は一緒に飲みに行こうなどをしてもらうのも有効だ。

外国人人材の導入は、目的を明確化し、目指す未来について社員に共有する。社長は結構熱い思いで「外国人でやるんだ」と思われても、現場の社員は負担になるケースが多い。特に、直接接する社員の方の理解を事前に得る。

また、我々のような立ち位置の者が間に入る

また、スーパーマーケットの総菜部門で働いていた女性たちが、高齢化してきてパフォーマンスが上がらないという悩みを抱えていた。ベトナム人の技能実習生を採用し、各店舗1〜2名を配置した。ただ、導入して少し経ったら、現場で日本人のパートの方々と軋轢が生じ、問題が表面化した。我々も間に入り、ヒアリングと話し合いを行った。配置転換をして、問題はうまく解決できて、最終的に15店舗まで拡大した。

その③

# 社内活性化のための外国人採用について

仲澤 大氏(株式会社CBソリューションズ・代表取締役)

て、現場レベルに落とし込んでいくことが大事だ。

採用後は自社の外国人を知る努力をする。日本人スタッフとうまく関係構築ができる、最終的に職場環境の雰囲気がポジティブに変わっていく。

当たり前のことだが、実はあまりできていないことが法令遵守である。これが大前提で、最低賃金を守ろう、週45時間(変形労働時間制の場合は週42時間)の労働時間を守ろう。

最近ハラスメント系も厳しいので、気を付けていただきたい。もう一つ、入国して1年目は、集中的に日本語

て、現場のスタッフに事前に徹底したオリエンテーションを実施する。説明会では具体例を交え

現場の職人は、最初は珍しいこともあり、世話を焼いてくれたが、途中から干渉が多くなった。休みの日でも連れ回され、プライベートがほとんどない。何度か組合からも注意し、休みの日は彼らの時間を尊重してほしいとお願したが「こっちはこれだけやってるんだ、なぜそんな文句を言われるんだ」と一向に改めない。3名採用したが2人は「耐えられない、もう帰る」と1

の勉強をしてもらう。日本語能力検定試験、JLPTのN4、基礎級を合格した人たちが日本に来るが、できれば3年くらいかけて、N3という次のクラスまで合格できるように日本語の勉強を継続的にしてもらう。と言ってもなかなか自分たちで進んで勉強する人は少ない。登録支援機関が中心になり機会を作って、休みの日に集まってもらい勉強会をしたり、地域のボランティア団体に行ってもらったりする。

あとは緊急対応で、人間なので病気もすれば怪我也する。ただ、最初は1人で病院も行けなければ、どこに行っていくかわからないケースもある。サポートをする登録支援機関と会社で協力し

ながら付き添いしたり、日本語の説明をしたりする。悩み相談は、会社に直接言える関係性ができていけばいいが、そうでないフラストレーションを抱えたまま働くことになってしまふ。こういうことがないように第三者を入れる。

最後お勧めすることは定期的に社員や現場のリーダー、担当者または役員と、外国人本人とでミーティングの場を設けること。あとはせっかく日本に来たので、仕事だけではない部分も持ち帰ってもらいたい。地域の祭りやイベント、社内行事でバーベキューをしたり、ボーリングに行ったり、カラオケに行ったり、ホームパーティーをした

り、いろいろなケースがあると思う。こういうことは積極的に取り入れていただきたい。

## 費用について

平均的な金額を紹介すると、国によって海外への支払い費用が異なってくる。初期費用や導入費用は、まず、候補者の募集、面接、採用が決まった人たちのビザの申請に掛かる費用で、1人20万円くらいからとなる。採用が決まってからは、大体3、4か月かかるが、その間、彼ら彼女らは現地の日本語学校で日本語の勉強をするので、その費用がかかる。国によって大分変わるが、10万円くらいが相場である。日本に来るための飛行機代、渡航費は、片道分です。今ならイン

平均的な金額を紹介すると、国によって海外への支払い費用が異なってくる。初期費用や導入費用は、まず、候補者の募集、面接、採用が決まった人たちのビザの申請に掛かる費用で、1人20万円くらいからとなる。採用が決まってからは、大体3、4か月かかるが、その間、彼ら彼女らは現地の日本語学校で日本語の勉強をするので、その費用がかかる。国によって大分変わるが、10万円くらいが相場である。日本に来るための飛行機代、渡航費は、片道分です。今ならイン

とは積極的に取り入れていただきたい。

ドネシアならば7万円、フィリピンは5万円、ベトナムは6万円くらいと飛行機代も大分高くなってきた。さらに入国のためのビザの申請費用に10万円ほど、合わせて40〜50万円前後が初期費用と認識いただきたい。

月々の費用は、月額の支援費で受入れ会社が、第三者の登録支援機関に支援項目10項目を委託した場合の費用である。どうしても1年目に一番手がかかるので、当社は月に2万5千円、2年目以降2万円としている。もっと安くされているところもあるので、登録支援

機関が何をしてくれるかで選ぶとよい。送り出し管理費はある国とない国がある。フィリピンとベトナムは、登録支援機関に支払う金額とは別に、現地のエージェントにも月額で支払う。大体1人5000円、海外の送り出し機関に支払う。ミャンマーやインドネシアは無かったと思うが、その分初期費用が少し高くなっている。

導入成功事例の1つ目は、群馬県にある鉄工所で、社長以下3、4名でされていた。10年くらい前、フィリピン2名を採用した。もともと町工場に近い形だったので、きちんとした労基関係を整えてなかったが、外国人採用にあたり、就業規則などを整備しないといけない。賃金規定も作った。実際に採用したら、社長が親身になって指導してくれた。フィリピン人もそれに応え、技術的に伸びて、資格も取得した。有資格者がいないと建設系の会社は入札できないこともあり、そのような高レベルな技能・資格を習得した。翌年以降も後輩たちを数名ずつ採用し、2年目以降は1期生のリーダーが全体のまとめ役になり、うまく回っていた。結果、取引先からの信用を得られ、受注量が2倍以上になった。もともと〇〇鉄工所だったところが、株式会社も付き、日本人の採用も増えた。

## 導入事例

導入成功事例の1つ目は、群馬県にある鉄工所で、社長以下3、4名でされていた。10年くらい前、フィリピン2名を採用した。もともと町工場に近い形だったので、きちんとした労基関係を整えてなかったが、外国人

## 質疑応答

質問者 外国の方は日本人と違い宗教的なものがある。お祈りも就業中に1日に5回されたら困るので、例えば朝と昼と夜の3回だけにしよう。これを受け入れてくれる方々が、面接に上がってくる。譲れない方は、残念ながら来てはもらえない。

質問者 宗教的な差別とは、違うのか。

仲澤 そこは受け入れを9面に続く

## 導入事例まとめ

年経たずに帰国することになった。いくら世話を焼くといっても、プライベートは確保してあげる

導入の目的と得られる効果を社員に共有し、信頼のおける機関、エージェントに依頼をする。採用した後も積極的に外国人に関わっていく。例えば10時、3時休憩の時のちょっとした会話や、終わった後に一声かけるこ

## 終わりに

受け入れされる企業と日本に来て働いてくれる外国人は、我々にとってどちらもお客様である。どちらかに肩入れするのはなく、双方に寄り添う。お互いが満足できる

関係構築のお手伝いをしていきたい。企業は「外国人を思い切って導入して良かった」、外国人は「日本に来て働けてよかった」と言っていた。それが喜びである。





店舗外観

理想に、どれほど近づいているのか――

馬群

## 地域とともに

### この12年の歩み

前回の寄稿から十二年の歳月を経て

前回、菓子工業新聞の本コーナーに寄稿してから十二年の歳月が流れました。あの原稿の締めく

へ8面の続き。  
される会社も、尊重する部分が必要になる。

例えばインドネシアの方を採用しようと思った

ら、小さなお祈りのスペースを設けてもらえれば、休憩時間中や昼休みに礼拝することができ

る。あとは食べ物がある。豚肉は駄目、牛肉は駄目があるので、会社や支援業者が食材を売っている

店を紹介したり、社食があれば「これはいいけれど、これは駄目」というアドバイスをする。

質問者 給料では日本は

魅力がないが、アニメや漫画に触れたいから行きたいという人を見つけれ

仲澤 今は日本にお金目的で来るのでは、難しく

なっている。ただ、日本のソフトのファンと、安心や安全面、交通

環境整備も含め犯罪率が低いなどを重視して、日本に行きたい方はまだ多い。

例えばミャンマーは、国が軍事政権になって大変な状況であるため、若い人は国外で働きたい。

ではどこかというと、ミ

ヤンマーの人たちは圧倒的に日本である。契約をもうう前に自分たちで日

本語を勉強し、面接の段階から普通に会話できるようになっている。

昔は日本に働きに来る外国人は中国人だったが、今は中国自体の国力

が上がり、給与も高くなって、日本にわざわざ来る必要はなくなっている。次はベトナムだっ

た。最近、ベトナム人によるトラブルが増えてきているし、かつベトナム自

## 白毛門POP



### 当時の思いと取り組み

私が事業を営む群馬県みなかみ町は、温泉地として知られ、弊社も主に観光客の皆様に向けて商品を展開しています。当町の菓子組合には7店舗が加盟しており、各店が異なる主力商品を持っています。温泉まんじゅう

体の給与水準が上がって

きて、ハノイやホーチミンであれば月給8万円くらいもらえるところまで

来ているので、あまり日本に来る意味がない。他の東南アジアの国々は、

まだそこまではないし、インドネシアは人口が2億8千万人、フィリ

ピンも1億人いるし、バングラデシュも多い。しかも圧倒的に若い人が多い、人口ピラミッドが日本とは逆である。東南ア

ジアは平均年齢が20代の国が多く、若い人は多いが、国内で働けないなら

海外で働きたい。近くて

安全安心なのは、日本である。日本が好きという海外の方はまだたくさん

いるので、問題ない。

質問者 研修生を受ける場合、複数人の時は同じ

コミュニケーションのところから入れたほうがいいのか、全然違う言語のところから入れたほうが

いいのか。仲澤 初めて外国人の人材を採用される企業は、同じ国の方の採用がいい。複数名の採用をした

い。住居負担を軽くする

ため、2DKの部屋を借りて、2人でも入ってもら

ったり、3人の場合もある。これも基準があり、6畳の部屋で最大2人ま

でた。ただ、最近は若い海外の方もプライバシーを大事にされているので

狭くてもいいから、1人1部屋が理想である。例えばフィリピンの方

とインドネシアの方が同じ部屋に入れられるかと言えは、食文化も違って、言葉も異なるので望ましくない。最初は国を一つに統一したほうがいい。

質問者 我々受入れ側の

労働環境が悪いこともあるのだが、外国人実習生は半年くらいすると来な

くなってしまふ。うちの県ではいなくなってしま

った。また、パーティーやバス旅行をしたが、外国人同士で文化が違うから喧嘩が始まった。日本

人がよかれと思ってしたことでも、外国人にしたら違うのかなと思う。仲澤 地方の問題は無視

できないところである。特定技能の外国人は、本人の意思で転職ができる。外国人はもとと技

能実習生だった人が、技

能実習が終わってビザを変え、特定技能になって

いるケースが多い。だから、日本に少なくとも3

年、5年いる人たちが特定技能になっている。そのうした方々は自分たちの

権利や地域格差、賃金水準、生活費も分かり、どうしても都会に行きたがる傾向はある。止める手

段はないが、職場環境、コミュニケーション、適正な賃金評価を総合的に実施していくことで、ある程度定着させることはできる。日本人と同じだ。

国内の既にいる外国人が

転職して、就労してもらうことはお勧めしない。転職で来てもらっても、

同様に出ていかれるリスクも大きい。手間暇がかかるが、海外に直接行き、

自分の目で選んで来てもらい、一から育てるほうが定着という意味では、

うまくいくケースが多い。また、いろいろな人種が混じっているとトラブルも多くなる。外国人同士のトラブルもある。そこは喧嘩両成敗で、法に

抵触するなどひどいときには帰国してもらうケー

スもある。ある程度、厳

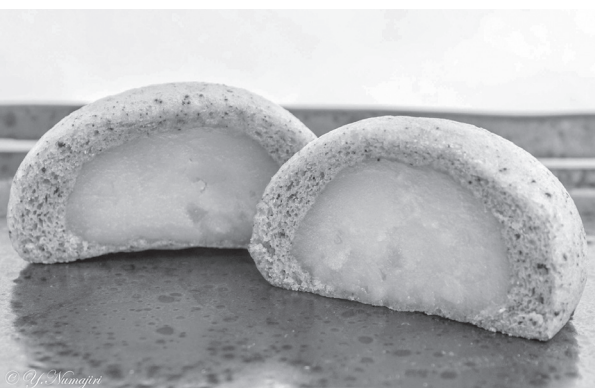
しくしていく必要があると同時に、我々支援機関が普段からコミュニケー

ションを継続的に取っていくと、向こうから相談してくるようになる。

直接雇用されている会社の人間ではないので、話しやすいだろう。「実は職長がこう言って困っている」のようなことを

結構、聞かされる。我々は企業と共有し、トラブルになる前の段階で対応して、大きくならないようにしている。

## 白毛門



が、理想の経営者像に向か

って少しずつ歩みを重ねるなかで、本年

令和7年7月より群馬県菓子工業組合の理事長を拝命

いたしました。十数年後、またこの新聞に寄稿する機会があるとするならば、そ

のとき胸を張ってこれまでの歩みを振り返ることができるよう、これから

も初心を忘れず邁進してまいります。

群馬県菓子工業組合理事長・水上支部長・沼尻好彦

## 白毛門6個人



さらに価格設定にお

いて温泉まんじゅうは競合他店との兼ね合いが避け

られませんが、白毛門のようなオリジナル商品は比較的高めの価格を設定

できることに大きな意義がありました。この考え方は現在の商品開発にも

通じており、最近では競品

の勢いに押され、落ち込むこともありまし

た。しかし、蒸しまんじゅうの可能性はまだ十分にあり、その魅力を引き出す商品づくりに打ち込んでいました。

合が少なくSNS映えす

る「飲むわらびもち」が、売上や利益率の向上に貢献しています。

理想と実践の歩み「自店の繁栄だけでなく、地域の発展にも貢献できる経営者」という

理想は、少しずつ形になってきました。地元菓子

組合長として、日本百名山・谷川岳の山開きイベ

ントでは、東京発の夜行電車で「日本一のモグラ

駅」こと土合駅に真夜中に到着した乗客の皆様へ、登山のお供として菓子を配布する催しを十年

来続けてきました。また、みなかみの自然を活かしたトレイルラン大会では、エイドステーションへ製品を提供するなど、観光産業への支援を継続しています。加えて、本業とは別に異業種の地元有志6名とともにまちづくり会社を設立。空き店舗問題への対応や商店街の活性化に取り組むほか、近年では都市再生推進法人に認定され、自治体からの指定管理業務も

受託するなど、小さな温泉地・みなかみ町の未来を支える具体的な行動にも参画しています。

### 未来の自分へ

この十二年間には、コロナ禍など社会全体に大きな変化もありまし



全菓連では山田祥男氏(日本惣菜協会アドバイザー)を講師に迎え「商品開発と品質管理の関わり」をテーマに経営セミナーを開催しました。

本日は、「商品開発と品質管理の関わり」をテーマにお話しさせて頂きます。よく商品開発の方からは「品質管理が言うことを聞いてくれないから良い商品ができない」、品質管理の方からは「商品開発が無理なことばかり言ってくる」というような話をお聞きます。

私は商品開発と品質管理が上手に力を合わせてこそ、良い商品ができるの

だと考えています。

簡単に自己紹介をさせて頂きます。学校を卒業後イートヨーカドーに入社し、32年間在籍しました。その間、経営政策室、人事部、店長を5店舗、惣菜部長、品質管理部長を経験しました。その後、スターゼンという会社に1年、成城石井というスーパーに8年、いずれも品質管理部長として勤務し、65歳の定年を迎えま

したので、一昨年から日本惣菜協会アドバイザーとして仕事をしていました。

食の優先順位

イートヨーカ堂での経営政策室時代、セブンイレブンを作った鈴木敏文氏の下で仕事をさせて頂きました。鈴木氏は当時「食品の優先順位は①味、②鮮度、③価格、④品揃え、この順番が大切だ。この順番を間違えると売れる商品はできないし、一瞬売れたとしても長続きはしない」と言っていました。

私はイートヨーカドー

その①

商品開発と品質管理の関わり

山田 祥男氏(日本惣菜協会アドバイザー)

では商品開発を担当して

です。

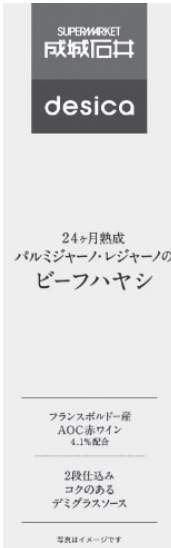
商品開発の特徴

ビーフハヤシ

成城石井は「良い原料」を見つけた所から商品づくりに入るということが良くあります。まず「24ヶ月熟成バルミジャーノ・レッジャーノのビーフハヤシ」という商品の例をお話しします。この商品開発には大変驚かされました。

普通プライベートブランド商品を作る時には、どこんマーケットを調べます。女性向けなのか男性向けなのか、何歳く

ビーフハヤシ



らいをターゲットにするのか、マーケットにどれくらいのお客様がいるのか、こういったことを調べ尽くして、コンセプトを固めてから商品開発に取り組むのですが、成城石井では「良いワインが

ルミジャーノレッジャーノのビーフハヤシという商品をつくらう」ということでした。私にはハヤシライスにチーズを入れることがそもそも不思議だったのですが、会議の1回目で「全然チーズが足りない、こんなイメージじゃない。もっとチーズ入れよう」となり、2回目の試作も「まだ足りない。もっとだ」、3回目は私個人の感想では「最早ハヤシソースではなく、チーズソースでしょう」と思ったくらいでしたが、「まだまだ足りない。もっと入れよう」となり、4回目です。

「行き過ぎた。戻ろう」と商品規格が決まりました。

3回目のチーズ量で製品化したところ、実際に工場で作ってみると、焦げたり固まったりでラインに乗らず、大量生産できませんでした。結局イメージ的には2・5くらいのチーズ量で商品化したのですが、商品部は最後まで「もう少しチーズを入れたかった。残念」と言っていました。

この商品は10年以上ずっと売れ続けています。成城石井ではこういう尖った商品がお客様に好まれます。

メロンジャム

もう一つ思い出深い商品に「メロンジャム」があります。「いちごバター」という売れ筋商品を作っているというメーカ

るようなことになったら大変な迷惑をおかけする

ので、相手の装備力はよく把握しないとダメだよ」と伝えたのですが、実際にメロンジャムを作ってみると、あまりにも歩留まりが悪すぎて最初は699円で売るはずだったのが、799円になってしまいました。この商品の発売初日に、たまたま日本橋浜町店というお店にいたのですが、開店前に店内を見ていると、レジ前に例のメロンジャムが積んであります。「そうか、いよいよ発売か。価格が高くなっ



メロンジャム

ました。後日バイヤーには「もし外部冷凍庫を借りな？」と心配になりました。

た。開店してしばらくすると品の良い年配のお客様がレジにいらっしゃって「あら、見たことないジャムね」とレジ係に声を掛けられました。するとレジ係が「これは鶴岡レッドという赤肉メロンを削って作ったものでして・・・」と延々と商品説明を始めたのです。以前在籍したイートヨーカ

ドーではレジ係が商品説明出来るなんていうことは絶対にありません。入社してすぐだったので、このレジ係は元バイヤーかな?と思ったくらい、すごくビックリしました。そのお客様は「あらそう。美味しそうね、じゃあ2個いただくわ」と簡単にカゴに入れてくださったのですが、合わせて1600円

何故レジ係が商品を語れたのか、その訳は「1分動画」というシステムにあります。成城石井では新商品が来ると、バイヤーがその商品について1分間解説したビデオを作って全店に流すのです。その内容をレジ係も覚えて、お客様にお伝えします。なるほど、こういう作り方、伝え方をすることで高額な商品でもきちんと価値を伝えられるのかと感心しました。

ちなみにメロンジャムは、この一回しか売れませんでした。原料が続かなかったわけではなく、メーカー様に「こんなめ

です」と断られてしまったのです。とても美味しくて、添加物も香料も使っていないスグレモノの商品だったので。

ドライトマト

成城石井の調布店には「グロースラント」というレストランが併設されています。「グロースラント」というのは、レストランとグロサリーの言葉の融合です。ある時期多くのスーパーがこの業態にチャレンジしたので

た。成城石井の調布店は開店してから7・8年になります。グロースラントに推移しています。成城石井での「グロースラント」の定義は、レストランでお召し上がりになった料理の具材は、すべて隣の成城石井で買えますというものです。

という指示が出ました。ところが、実際にドライトマトをどう売ればいいのか、他店を見てもなかなか見本が見つかりません。色々調べて、ようやく銀座のデパ地下で「ドライトマトのマリネ漬け」という商品を見つけ

ました。会社を持ち帰って食べてみたところ美味しいので、これで行こうとなったのですが、そのお店で売っていた価格が想定よりかなり高いのです。特殊な加工がしてあるわけでもな



ドライトマト

次号に続く。



第29回国際製パン製菓関連産業展では、鎌田真悟氏（株式会社恵那川上屋代表取締役）を講師に迎え「地域ブランドを使用した商品開発とブランディング」をテーマに講演を行いました。

本日は、私たちがしてきたことをお話しする。まず会社に「資源」を持つ。あとは「らしさ」と「強み」で、この3つを長い時間かけて作っていく。

イチロー選手は3割5分なので、100打数35

安打である。私たちはプロではないから、100打数1安打がやっとだ。最初は、イチロー選手も大リーガーではなかったが、自分を育てていき、最後はあそこまでの人間になった。つまり、仕掛けて行くしか手はない。職人たちを大リーガーに

また、老舗が百貨店に出ると後発の菓子屋は、真似をする。差をつけたくないからで、栗は市場で買っている情報が流れれば、みんな買う。それで地元の栗は淘汰されて無くなってしまった。

栗菓子の里から栗の里へ

菓子屋さんが石碑まで建てて、みんな栗菓子の里としていたが、菓子屋しか儲からない。そうではなく、栗の里にすれば、生産者も自信を持って提供できるようになる。

その①

## 地域ブランドを使用した商品開発とブランディング

鎌田 真悟 氏（株式会社恵那川上屋代表取締役）

貧乏だ。

店舗は14店舗で、工場は幾つかある。種子島の安納にもある。

私が東京から帰ったとき、生産者をまとめ、栗を作ろうという話になった。生産者の平均年齢は65歳だった。今から30年前の話で、私は20年後に日本の農業は無いと思って

いた。このため、辞めていく栗農家の畑を借り受ける会社を作った。農業生産法人恵那栗である。これは健全な赤字部門になると考えていた。赤字だけでも、育てるという資源が手に入る。「資源」とはそういうことだ。

それから、砂糖が無くなったら困るので、種子島に砂糖工場を作った。今、何とかできそうな感じなのは白い黒糖で、作りたいと思っている。

恵那山ファームという農業法人も作った。ここは焙煎、乾燥、真空濃縮、適温調理、気流粉碎という5つの加工ができる。栗の鬼皮も最後は気流粉碎で粉にするため、材料化できないか。それ以外にも、日本中の捨てられている農作物を粉にして、何かできないかを考えている。

私は菓子屋で、砂糖を入れない甘い野菜を提供したいと思い「おかしな大地」を立ち上げた。先ずトマトから始めた。糖度は14度まで上がり、うちの菓子屋で売っている。菓子屋で野菜を売っ

ていること自体、非常識と思うかもしれないが、お客様には関係ない。自社だけで売っていければいいので、卸はしない。昨年は日本和栗協会を立ち上げた。今までは産地間競争で「うちの栗が一番だ」とみんな言っていたが、一緒に作る方向に変える趣旨である。日本和栗は、これからどのように育ていくかが勝負である。トマトを始めたのも、栗は9、10月なので、11月から7月まで収穫できるものを、全量買い取る仕組みができないか、からだった。これで年間の生産者ができる。栗を1・5反とトマトを2反すれば2千くらい収入はあると予測している。仕組みができる

3つを広げていくことにより、地域はよくなる。その仕事をしたい。三者が喜ぶ仕組みは、農業と食文化と芸術で、地元の農家の感性である。その感性の部分をいかに広げていくか、伸ばしていくかに力を入れようと決めた。

### 手取りに注目すること

誰に最初に手取りかといえは、農家である。最初は1億円しか売り上げがないので、10トンあれば十分足りた。全量買取

りて、24時間以内に加工し、残ったものはCAS冷凍という冷凍庫にしまい、冬眠させる。採りたてで保存できる。

生産者が、自分たちでいいものを作りたいと思わなければならない。順番にお金をあげていくが「いいものを作ると値段が上がる」とうわきになった。それで「いいものを作ろう」と言い出し、地元の栗の品質を上げていった。今、ロスは0・8%くらいで、100個に1個ない。全てもいいも

る。菓子屋で野菜を売っていること自体、非常識と思うかもしれないが、お客様には関係ない。自社だけで売っていければいいので、卸はしない。昨年は日本和栗協会を立ち上げた。今までは産地間競争で「うちの栗が一番だ」とみんな言っていたが、一緒に作る方向に変える趣旨である。日本和栗は、これからどのように育ていくかが勝負である。トマトを始めたのも、栗は9、10月なので、11月から7月まで収穫できるものを、全量買い取る仕組みができないか、からだった。これで年間の生産者ができる。栗を1・5反とトマトを2反すれば2千くらい収入はあると予測している。仕組みができる

のがうちに届くようになっている。生産者が売りに来ると、自分の作った栗を、お客さんが買っていくのを見ることができ

れば、若者が入ってくる農業になるのではないか。地元の栗をもう一度復活

私が20歳くらいの頃、百貨店にはギフトばかりで、できたてのお菓子は一切並んでいなかった。今はいろいろなところに生物が並ぶようになったが、当時は流通がなかったのだろう。ある日、地元の栗きんとんの老舗が伊勢丹と高島屋に出

た。ただ、味は昔と少し違う気がして調べた。栗きんとんが売れると仕入れは増える。仕入れが増えると農家から買うことをやめる。理由は、農家は10、20キロの単位で持っている。1トン必要だと何百人にも対応しなければならぬから

店に出ることはやめよう、地元に戻って地元の人の買ってもらう」と思った。「地元の人も買ってくれないのに、どうして東京で商売しているのだろう」と思い、百貨店を全部断り、卸も全部やめた。NHKに出て「もう二度と百貨店には出ない」と言ったら、百貨店協会から手紙が来て、「あなたは二度と百貨店には出られません」と書いてあった。いまだに、百貨店からはオフアアがあまり来ない。それくらいの

### 栗きんとん



現場を見に行くと、生産者の単位は、軽トラにいっぱいにならないと売りに来ない。農協の単位は10トントラックで、いっぱいにならないと出ないから、品質は下がる。虫を殺すのに、臭化メチルという薬をまくが、栗も死んでしまう。でんぷんがパサパサになる。こういうものが、栗きんとんとして世の中にたくさん出ていた。うちのはしっかりとっている。水っぽいとさんざん言われたが、これが平常である。問題は時間で、栗は取りたてではないと加工し

てもうまくいかない。黒く甘い栗がいいと言われる方がいる。これは全く違っており、糖化してしまつと栗は黒く変化してくるので使えなくなる。だから、とにかく取りたてを加工した。これをするために、地元しかない。

生産者がもっている手取りを見たら、相場が6百円のところ3分の1の2百円しか入らなかった。これを、6百円まるまるもらえる仕組みにしようとした。農協に行つて2%だけでもいい、あとは農家に全額入る仕組みを作った。手取りは3倍になる。さらに値段を上げていくので、市場の価格以上の現金が農家に入る。

覚悟が必要だった。

地元の素材を地元で加工し、地域で販売するというのが戦略に切り変えた。作っていくにあたり、プロを集めたほうがいいと考えた。アパートで1人こつこつしていた地元のデザイナー、仕事がないのでスナックでバイトしていたライター。JAはもちろん入れたが、行政は市をまたいでいるので県だけ入れた。生産者はいい栗を作る。私はイノベーションを繰り返す。そういう役割を持ってチ

ームを作った。目的は地域ブランドを作ること。お互いの理念を共有するような目標が必要だと思

ったが、そのときにはまだ見つからなかった。プロに任せているので、文句は一切言わない。デザイナーの作ったものは一切OKだし、コピーライターが作った名前も全てOKである。個々が成長するという自信があったので、必ず地域資源が創造できると思っていた。また、最初は10トンと小さく入れたので、ここ

から大きく育てる可能性が出てきた。茨城は、大きい産地なので、もう組織は作れない。熊本も同じ。今が20トンしか採れない栗の産地なら、絶好のチャンスだ。皆が1本ずつ植えれば増える。毎年増やしていける仕組みを作ったら、ブランディングはしやすい。既にたくさんあるところは、ブランディングが難しい。人の考え方が全部違うので、1つにすることができない。

また、最初は10トンと小さく入れたので、ここから大きく育てる可能性が出てきた。茨城は、大きい産地なので、もう組織は作れない。熊本も同じ。今が20トンしか採れない栗の産地なら、絶好のチャンスだ。皆が1本ずつ植えれば増える。毎年増やしていける仕組みを作ったら、ブランディングはしやすい。既にたくさんあるところは、ブランディングが難しい。人の考え方が全部違うので、1つにすることができない。

次号に続く。



