

お菓子で笑顔を届ける洋菓子店を
応援するニュースレター

洋菓子店 SMILE 通信

2017.September vol.19

シェフインタビュー

pastry chef interview

SNS発信使い分けと これからの夢

お菓子屋さんたちの集う場、
工場見学ツアー

はじめての東京出展！
パティスリー
ブーランジェリー・ジャパン

シキリ奮闘記！



レギュラー
連載！

まんが課わなこの

四コマ劇場

威厳



四コマ劇場をお読み頂きありがとうございます、わなこです。早くも「似顔絵は難しい！」という壁にぶち当たっております(笑)四コマ劇場ではかなり強めにデフォルメ化(特徴を強調したり簡略化すること)をしています。少しずつ書かせて頂ける人が増えている今日、絵の雰囲気はブレつつあるので、もっと観察頑張ります(汗)！



年に1度全国のお菓子屋さん集う場！
工場見学ツアー

PROGRAM①
工場見学会
ご覧いただくことの少ない製缶の様子に興味深々のお菓子屋さんたち。オートメーションと、職人たちとで1缶1缶丁寧に作られています。

PROGRAM②
お菓子屋さん向け
セミナー
お菓子のふじい オーナーシェフ 藤井流・お客様を楽しませるお店作り
清水社長の SNS 使いかた セミナー
実践も交えながら SNS を使った発信方法のコツをお話いただきました！
社長 清水 オーナーシェフ 藤井千晶さん
北海道のお店「お菓子のふじい」のオーナーシェフ藤井千晶さんのお話！オリジナルキャラ”ソフト君”を使っているブランディング。お店のブランドカラーを決めることの大切さ。お客様を楽しませるこだわったお店づくり、などについてたっぷりお話をいただきました！

PROGRAM③
懇親会
参加者の半数の方に参加していただきました。北海道、鳥取県、滋賀県、大阪…県の違うお菓子屋さんたちが交流していただける場に。お店造りの熱い語りや、「お菓子を焼くのにこのオーブンが欲しいんだよねー」なんてお話しも！みなさんfacebookも交換しておられて、工場見学ツアーを終えた後もつながっています。

去年より多い店舗数のお菓子屋さんにご参加いただきました！来年も6月に見学ツアーを行います。より多くの方に楽しかった！と満足していただけるものに致しますので「他のお菓子屋さんとお話ししたい、話したいな〜」とお考えのお菓子屋さん！是非ご参加くださいね♪

カンカンマンのひとこと

何を隠そう この僕も、とあるプロジェクトのために今回の取材させてもらったイチゴイチエさんにお邪魔してきました！！プロジェクトの詳細は次号ニュースレターで！

COMING SOON!!

編集後記
こんにちは！編集長の中川です。みなさんクリスマス準備が始まりお忙しくなってくる頃にお届け致します。今回から始まりましたシキリ奮闘記。ついに始まりました！どんなものが喜んでいただけるのか？研究を進めてまいります。研究と称してお菓子を購入できることを喜んでるなんてことでは決してございませんよ！ではまた次号で進展をご覧ください！

SNS発信使い分けと これからの夢

女性が子育てしながらライフスタイルに合わせて働ける
「Ichigoichie」ジュニア



モヒカン
がトレードマーク
徳田シェフ

滋賀県長浜に店舗を構えるお菓子屋さん「Ichigoichie」オーナーシェフは180cmを超える身長、モヒカンヘア！? 迫力のある見た目は裏腹のやさしい声色で丁寧にお答えいただきました!! 本当にありがたいです!!

Ichigoichieさんといえば、twitter・facebook・instagram-blogなど様々なツールを使って、おしゃれな写真と共に、お店や個人のことを日々発信しています。SNSの発信から注文や、お仕事の依頼がくることもあるそうです。オーナーシェフ徳田博美さんに写真技術や、ツールの使い分けについてお聞きしました!!

【沢山SNS (twitter・instagram・facebook) instagram-blog・LINE)を活用されている中で、それぞれどう使い分けられていますか?】

それぞれのメインユーザーに合わせて投稿しています。twitterは高校生や20代前半女性。連休やテスト終わりの遊びやすい時期を狙っています。

instagramは小さい子供がいるお母さんに向けてママ友にアピールしたいという競争精神を利用して(笑)facebookは男性や社長さん。blogはコアユーザーと言われる常連さん。LINE@に関しては似顔絵ケーキなどの際に、ご家族の写真を送ってもらうことに使っています。今まではメールアドレスを伝える必要があったものを、LINE@であれば一回登録してもらっただけで写真を送ってもらえる。そのお返しに月に1回だけケーキを安く提供する限定情報をお送りしています。夏から大雨大雪になった日など、ケーキが明らかに余る日に送ることで効果があります。

【徳田くんInstagramの使い方について教えてください】

instagramはIchigoichieのカタログ。そして全世界のパティシエのケーキ写真がカタログでもありません。インスタからの画像を元にお客様と相談してケーキを制作します。言葉でのやりとりより参考画像がある方が理解が早い。それらを参考にしたり、絵を描いて厳密なものに仕上げていく。instagramはお菓子屋さんにはぴったりですよ!!

【instagramにあげているおしゃれな写真は徳田シェフが撮影しているんですか?】

そうです。スマホオンリーの撮影です。スマホで撮って、フリーデー(アプリ)で加工して、LINEカメラ(アプリ)で角度などを調整しています。写真は隙を作るようにしています。どのように撮ればこのケーキを美味しいと思ってもらえるか? こっからフォーク入れれば美味しそうと思ってもらえるか? を意識して写真を撮っています。結構時間をかけて編集しています。



Instagramにシェフがアップしている写真。今にもフォークを入れたくなる。イチゴタルト。



Pâtisserie, Salon de thé
Ichigo ichiE
〒526-0063
滋賀県長浜市末広町240-17
ワイエビル201F
TEL 0749.50.7199
OPEN 10:00-17:30
salon de the L.O17:00
定休日 火・水(祝日は営業)

{IchigoichiE}Guest x IchigoichiE = ♡
をコンセプトに滋賀県長浜に2店舗を構えるお菓子屋さん。イートインでは、ボリュームたっぷりのパンケーキなどオリジナルメニューをいただけます。

mohicheh SNS account

Instagram
Hiromi tokuda

twitter
想いの伝わるケーキ作ります☆
徳田博美

facebook
徳田博美

徳田シェフのSNS
是非検索してくださいね!

【夫婦で経営されているケーキ屋さんが多い中で、なぜスタッフとともに働くお店にされたのですか?】
最初から夫婦で考える考えはなかったです。僕らが2人だけのお店をやればリスクは少ないです。でも、それってこの後パティシエになりたい子たちの働く場がないやん! と思っただけです。僕らはこれから人を育ててお菓子業界に恩返しをせなあかんのちゃうかと。地域に若手の働き口がないと外に行ってしまう。長浜にお金が落ちなくなる。景気が悪くなりお年寄りだけになってしまふ。子供の世代にいいものを残し、税金をしっかりと納めてまともな生活のできる長浜にしていきたい。そのために最低限必要な規模を確保したのがこのお店なんです。若い子が育つてIchigoichieの必要性を感じなくなったら、2人だけでやるとは思います。

【これからの夢は?】
託児所付きの洋菓子店をすること! 洋菓子学校で1クラス50人いたとすれば45人は女の子なんです。けどパティシエとして残ってるのはほとんど男性、それって女性のライフスタイルに合っていないんですよ。この業界が、砂糖ひと袋30キロは重い。持てないですよ。女性が働く環境になってないので結局、結婚を機にやめてしまい、人材不足が起こるんです。僕らの責任なんです。働く環境が整備できていないんですよ。続けてもらうためには子供ができてもしっかりできるような雇用形態に変えていかないとけない。子供の年齢とともに働きたい時間のタイミングは全然違いますよ。それらをIchigoichieに貫いて整えていきたいんです。小学生の夢20年連続1位がパティシエなのにやめる人が多いのは何か違うだろうと思ってるんで...。今までは、お菓子屋さんをするってゆうのが、誰のためでもなくて僕の夢やったんですよ。働きたしてからの15年は、店を持って夢の叶った、これからの15年は恩返しをしないとけない、のでお菓子業界のために頑張ろう! そんなことを思っています。笑

徳田シェフ、インタビューお答え下さりありがとうございました。

patissry & boulangerie japan

パティスリー ブーランジェリー ジャパン

お菓子のミカタをもっと広く知っていただくとうと2017年は東京の展示会に出展致しました。製菓・製パン専門の展示会「パティスリーブーランジェリー-ジャパン」です!
(期間:7月31日~8月2日の3日間、
場所:東京ビックサイトにて)
関東にお店を持っているためなかなか会えないお菓子屋さん、招待状でお越しいただけたお菓子屋さん、初めてお会いしたお菓子屋さん! ご来場、誠にありがとうございます! 会場でお会いできたこと誠に嬉しく思います!
今回の展示会ペーカリー素材、洋菓子素材、設備機器・資材を扱って



いるメーカーさんが主に展示していました。中でも小麦、バターの種類が豊富な会場だったと思います。来場者数は大阪の展示会とあまり変わらない気がしますが...、大阪だと、すでにお菓子のミカタをご存知のお菓子屋さんがお越しく下さり直接お話できる場でした。東京だと当たり前ですが、お菓子のミカタをご存知ない方が多いため興味深々でブースをご観くださる方が多かったこと、缶を試してみたいとその場でサンプル注文してくださった方が数名いらっしゃったことが感激でした! 普段お話できないお菓子屋さんたちにお会いできることやはり私たちの元気の源です!

右にお並びの方々がお越しいただいたお菓子屋さんです!
本当にありがとうございました!



シキリ奮闘記

これはお菓子のミカタスタッフ中川とわなこが、缶に使用する「仕切り」をつくるまでの過程を描いた熱血物語である。(尚、現在も進行中!)

- きっかけは洋菓子店さんインタビュー中のこと...
- さっそくミーティングで提案しました。
- お菓子モシキリ隊
- でも実はちょっと忙しくてプロジェクトはしばらく放置気味でした...
- それでもなんとシキリ隊始動! まだまだこれから「あーだこーだ」言う予定です...

そんなこんなでお菓子のミカタ缶専用のしきりを作るプロジェクトが決定! 企画デザイン部の二人でガンバります!

つづい!