

様式(細則 6-2)

7年 月 日

浜田市議会議長 様

議員名 牛 尾 昭

研 修 受 講 報 告 書

下記のとおり研修を受講したので報告します。

記

1. 研修名

地域の農に根差す「身エネ」の芽子作り。

2. 受講の目的(市政との関連など)

農家の六次産業化。

3. 期間(移動日を含む)

令和7年8月8日(金) ~ 令和 年 月 日()

4. 経費

1,000 円

(経費内訳 受講料 1,000 円、旅費 〇 円)

5. 研修のポイント・議員活動や市政への反映など

商店街の活性化や産品。南登壇でできる。

6. 研修内容

(詳細は別紙のとおり)



地域の農に根差す「身土不二」の菓子作り～農家に光を当て
地域経済循環

＊阿部真一氏「長野県佐久市和泉屋菓子店社長、ローカルフ
ァースト財団副理事長他役職多数」

＊コーディネーター：藻谷浩介氏。

佐久市岩村田―観光客 840 万人（佐久市）

宿場町―中仙道、二十二次の宿

昭和 40 年～50 年

＊防災街区事業―商店街黄金期に突入

平成 10 年、長野オリンピック

上信越道・長野新幹線開通―イオン進出

岩村田地区―大型店占有面積―91.6%

商店街は大丈夫？黄金時代から抜けきらず。

ターニングポイント①、平成 10 年

役員全員退任―組織を一新―下剋上を断行。

「自分たちがやらねば誰がやる」強い団結心

アーケード改修工事―客は戻るか？―戻らず。

アーケードを見に来るのではなく、商品買いに来る。

42店舗が半分になるー売上80%マイナス。

ヒント！！商店街活性化セミナー

*イベントをやり続ける事が個店の活性化に繋がる。

2005年、日本一イベントを全国にアピール

～（景気時計判定会議）～

イベント開催しても店舗が減る一方、42店舗ー19店舗

*打ち上げ花火はだめー「育成塾を1年半実施」

*ターニングポイント②新たな方向性にきづく。

きらりと光る商店の集合体こそが活力ある商店街だと！

そもそも商店とは、「変化対応業」「お客様問題解決業」「誰を何をどのように売っているのか」ー個店の棚卸を

2019年新工場建設ー（有）和泉屋菓子店

2000年社長就任ー軽井沢ブライダルブーム

*ウェディングケーキなどシェア90%を占めるがリピートがないー既存店の売上が落ちた。ーお客様から店が大事だと教えられた。「経営理念」誰のために経営しているのか？

経営していくための志・「経営理念」は何か？菓子とは何か？

ー昔から果物・農作物の加工品であった。ー菓子学とは何

か？—菓子文化創造学である。—昔はB，C級をお菓子にしていた。—A級を使うと更に美味しい—商品に独自性が生まれ—個性となり—優位性となる—コアエビデンス

＊農商工連携に繋がる。

佐久地域には、豊富な農作物がある強み

地元の農作物の旬を活かし新商品開発。

店内に若手中心の開発チームがある強み。

今だけ、ここだけだからこそ価値のあるお菓子とは？

森の花豆—野見山高原（1300m）で取れる物でここだけの菓子作り。花豆どら焼き、水羊羹、桃大福、リンゴの初恋、杏大福、生リンゴパイ、絹のくちどけ花豆団子など。

考察、商店街活性化のために、色々な取り組みをしたが、単なるイベント開催は無駄で、徒労に終わる。地域の素材を最高の形で活かす新商品開発こそが、成功への近道であると感じた。浜田市も、もっと素材研究をし新商品開発に取り組むべきである。