

## クレームがきっかけでお菓子作りを決意！

## くだもの農家浜田園 浜田園菓子部(壮瞥町)



【くだもの農家浜田園の外観】

## 【組織等の概要】

- 事業内容：果樹園、お菓子販売、直売所
- くだもの農家浜田園代表：浜田 英彰
- 浜田園菓子部代表：浜田 美和子
- 栽培品目：りんご、さくらんぼ、ぶどう、いちご、プルーン、なし、ブルーベリー、もも、くり、くるみ
- 連絡先TEL：0142-66-2158
- ホームページURL：<http://hamada-en.com>

※取材：要相談

## 【取組の経緯と概要】

- ◆ くだもの農家浜田園は果樹農家であり、直売所でくるみを販売していた。
- ◆ くるみの販売時にいくつか実入りしていない商品も入っている旨を伝え、増量して販売しているにもかかわらず、「実が入っていないものがあった」というクレームをうけることがあった。
- ◆ そのため、顧客を満足させられる解決方法がないか考え結果、くるみを生のまま販売することを辞め、くるみを加工し、付加価値をつけて販売することを考えた。そうして、タルトやパウンドケーキ等のお菓子作り(6次産業化)を本格的に始めた。

## 【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- お菓子作りの知識がなく一から学ぶ必要があった。  
→ 地元のシェフに教えていただき三年間の試行錯誤のうえ、タルトやパウンドケーキ等のお菓子を完成させることができた。
- シュークリームやアップルパイなどの新しいメニューを作るために高額のオーブンを購入が必要だった。  
→ 九州に赴き、購入を検討中のオーブンを使用している飲食店を訪れ、自ら確認し購入を決定した。行動力と決断力が必要。

## 【取組の成果】

- 始めはなかなか売れなかったが、一年ほど試作を続けながら、直売所で提供するなど、コツコツと販売の準備を進めた結果SNS上でのクチコミが広がり、売上げを伸ばすことに成功した。
- くだもの狩りやくだものを直売所で買い求める方もお菓子に興味を示すようになり、相乗効果で売上げが増加。
- ネット販売にも取組み、サイトの人気ランキング上位に選出された。



【園内にある壮瞥町最古のりんごの木「祝」】



【店内の様子】

## 【今後の展望】

- 11月頃にくるみのチョコレートを新たに販売予定。
- お菓子メニューの拡大とパンの製造・販売を検討中。
- 後世にくるみの木を残していけるよう、くるみを活用した新たな商品開発を検討中。



【浜田園菓子部の看板】