



きぬのまゆ玉

有限会社湖月庵

代表取締役 上野 貴則 氏

■企業概要

本社：茨城県筑西市稻荷町丙202-13
 設立：昭和48年9月
 従業員：12名
 事業内容：和菓子の製造・販売

筑西市に本社を置く有限会社湖月庵は、昭和48年に創業し、今年で43年を迎える和菓子店です。

同社は、地元や国内で厳選された材料を使用し、季節のお菓子など常時15種類の和菓子を製造・販売しています。

主力商品である「館最中」は、昭和52年、第19回全国菓子大博覧会（名誉総裁 高松宮宣仁親王殿下）で、名誉大賞を受賞する銘菓です。また、「きぬのまゆ玉」は、平成21年にモンドセレクションに認定、また、茨城県の「茨城うまいもんどころ」にも登録されています。

当社は、平成28年にパッケージデザインを一新するなど、新たな試みを積極的に行うことで、故郷・筑西市下館から「本物の和菓子の味」を国内外に発信し続けています。

（インタビュー日：平成28年9月8日）

〔聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一〕

御社の創業までの経緯やご自身の略歴についてお聞かせください。

■ 地元で「本物の和菓子」を提供し続ける

当社の原点は、私の祖父・勇が昭和21年に創業した「上野種子店」です。当時、店では雑貨や駄菓子などを販売していました。戦後の日本は物資不足だったこともあり、モノを販売すればどんどん売れる時代であったと聞いています。

その後、祖父はアイスクリームやお菓子を販売する「上野商店」を立ち上げました。そして、当時15歳だった私の父で現会長の浩正に対し、東

京練馬区にある和菓子店「湖月庵」の門を叩き、和菓子作りの基礎を学んで来るよう命じました。

同店で修行に励んだ父は、7年後、のれん分けを受けるまでに成長し、昭和48年に故郷・下館で「湖月庵」を創業しました。

創業当時、地元の方々には都会仕込みの饅頭をすぐに受け入れていただくことはできませんでした。しかし、父は試行錯誤を繰り返しながら、「本物の和菓子」を作り続けました。そして現在では、地元のお客様に愛される店へと成長し、今年で創業43年を迎えることができました。



「湖月庵」の前身である「上野商店」の外観
 昭和30年代（提供：湖月庵）

現在の店舗は平成17年に改装。重厚感あふれる老舗の雰囲気醸し出せるよう、わざと古木の太い梁を使用するなど工夫を凝らしています。

また、平成17年には、店舗の裏に甘味処・「蔵の茶屋」も開設しました。店内には、昔使っていた古い和菓子道具など置き、お客様がどこか懐かしいと感じられる店舗となっています。

■ 父の姿を見て育ち、和菓子職人の道へ

当社の3代目を継いだ私は、幼い時から「将来は、私がこの和菓子店を継ぐのだろう。」と思いながら父の後ろ姿を見て育ちました。

私は、茨城県立水戸第一高等学校を卒業後、早稲田大学商学部に入学し、簿記など将来経営に携わることも意識して勉学に励みました。

大学卒業後は、都内の証券会社に入社し、中国で寿司屋の出店や経営などに関わりました。赴任中は、日々移り変わる街のスピードに驚きながら、刺激的な日々を過ごしました。

その頃から、私の心に、「海外で和菓子売りたい。」という想いが芽生え始めていきました。現在、海外赴任の経験は当社における海外展開に大きく役立っていると感じています。

■ 夜間学校に通い、菓子作りの基礎を習得

私は、25歳で証券会社を退職後、故郷・下館に戻り、当社へ入社しました。しかし、当時の私は、和菓子の知識が乏しく、1から菓子作りの基礎を学ぶ必要がありました。

そこで、新宿区高田馬場にある菓子作りの専門学校「東京製菓学校」の夜間部に入学しました。店を手伝った後、下館駅発15時半の電車に乗り、18～21時まで学校で勉強。最終電車に飛び乗って、夜中に帰宅するという日々を過ごしなが、2年の間、和菓子店の後継者としてふさわしい技術を高めていきました。

そして、平成21年に、当社の代表取締役役に就任し、現在に至っています。

御社の主力商品やこだわりの製法などについてお聞かせください。

■ 祖父の代から十勝産の小豆を使用

当社は、地元や国内で厳選された材料を使用し、季節のお菓子など常時約15種類の和菓子を製造・販売しています。

特に、当社の売上げの半数を占め、長年お客様に愛され続けている「館最中」は、昭和49年に父が茨城国体の開催を記念して開発しました。

最中の餡に使用している小豆は、北海道十勝産の最高級で大粒の大納言小豆を使用しています。

今年の台風は、北海道や東北地方の農作物にも大きな被害をもたらしましたが、幸いにも当社が使用する小豆は無事出荷していただくことができたので安心しました。

■ 全国菓子大博覧会にて名誉大賞を受賞

「館最中」は、小豆の味を十分に引き出した餡の中に、ぎゅうひ(餅)を入れた逸品です。口に入れた瞬間、一粒一粒厳選された小豆のうまみ、パリッとした皮の香ばしさをお楽しみいただくことができます。

また、昭和52年、第19回全国菓子大博覧会(名誉総裁 高松宮宣仁親王殿下)において、館最中は名誉大賞も受賞いたしました。



第19回全国菓子大博覧会名誉大賞を受賞した登録銘菓「館最中」(提供:湖月庵)

■ 10年間の研究を経て、大ヒット商品に

「館最中」は、創業から待ちに待った当社の大ヒット商品です。開発のヒントは、父が修行先の兄弟子から言われた「餅を入れてみてはどうか。」という一言でした。

父は、そのヒントを頼りに10年間で費やして開発に没頭しました。日数が経っても皮の香ばしさを保ち、餡も美味しく、餅も柔らかく保持するためにはどうすれば良いか。試行錯誤を繰り返し、ついに最高の逸品が完成しました。

館最中は、小麦や乳、卵を使用していないため、アレルギーが心配な方にも安心してお召し上がりいただくことができます。また、比較的甘いものが苦手な男性からもご好評を頂いています。



「館最中」の型枠について説明する上野代表取締役

■ モンドセレクション認定「きぬのまゆ玉」

館最中と並ぶ当社の看板商品は、茨城県産のブランド卵・奥久慈卵を使用した黄味餡をホワイトチョコで包んだ「きぬのまゆ玉」です。

きぬのまゆ玉は、卵の黄身と餡がお互いのうまみを引き出し合い、絹のような滑らかな口どけがやみつきになる逸品です。



社員が手作業で一つひとつ丁寧にまゆ玉を包装する様子

この商品は、平成21年に「モンドセレクション」の認定を受けました。また、茨城県の「茨城うまいもんどころ」にも登録されています。

■ 「SLこっとん」で地域活性化

当社の近くにある下館駅は、JR水戸線、関東鉄道常総線、真岡鐵道真岡線の3つの鉄道が乗り入れる駅です。

この利点を生かし、当社のご当地和菓子として、平成27年に真岡鐵道を走るSLをイメージした「SLこっとん」を発売しました。

この商品は、もなかの皮と同じ材料を使い、円形に焼いてSLと筑波山を描いた「ふやき」で皮むきこし餡をサンドしています。

当社をはじめ下館駅や真岡駅、車内でも販売しており、SLファンをはじめ多くの方がこの和菓子から下館を連想することで、地域活性化に繋がっていきたいと考えています。



下館駅、真岡駅や車内でも販売されている「SLこっとん」

事業の転機などについてお聞かせください。

■ パッケージを一新し、注文増加に繋げる

館最中の「館」のロゴは、祖父の従兄弟で、絵のような文字が特徴の書道家・上野春峯氏に描いて頂いたものです。

このデザインを活かして、当社は平成28年6月に、筑波銀行や筑波総研の支援を受けながら、館最中のパッケージデザインを一新しました。

これまで館最中は、最低4個入りからしか用意がありませんでした。しかし、多様なニーズに対応するため、2個入りの手軽な小箱を新たにご用意しました。

また、広く当社の和菓子を知っていただくため、東京で開催される「食」に関する大商談会「スーパーマーケット・トレードショー」や筑波銀行主催の「ビジネス交流商談会」などにも積極的に出展しています。

全国のバイヤーの方々へ当社の和菓子アピールし続けた結果、注文が増加するようになり、確かな手ごたえを感じています。



お客様に手軽に手に取ってもらいやすい2個入りパッケージ

■ お客様に手に取ってもらうことが第一歩

現在、当社は兵庫県の生協から7,600箱の注文を頂くなど、今まで経験したことが無いような注文が全国各地から相次いでおり、社員一同嬉しい悲鳴をあげています。

当社の商品は、一度召し上がっていただければ、美味しさを実感いただけると自負しています。しかし、まず第一歩は、お客様の目に止まり、商品を手に取っていただかないと始まりません。

今回初めて筑波銀行グループとデザイナーとの共同開発を行ったことで、どうすればお客様の関心を引くことができるか学ぶことができました。

現在は、館最中に続くよう、きぬのまゆ玉についても新パッケージを開発中です。ぜひ、ご期待頂ければ幸いです。

地域への想いについてお聞かせください。

■ 地元の小学生に和菓子の美味しさを伝える

私の父・浩正は、厚生労働省の表彰制度に基づき、「卓越した技能者」として、平成18年度に茨城県知事より表彰状や卓越技能章などを頂きました。

今年で75歳になりますが、現在も現場に立ち続け、社員の和菓子作りの技術向上のため指導を行っています。



筑西市立下館小学校からの感謝状（提供：湖月庵）

現在は、父が今まで培ってきた和菓子作りの技術を地域に活かすため、毎年1月に市内の小学3～6年生を対象とした「職業フォーラム」にて、和菓子作り体験教室の講師を務めています。

現代の子供たちは、将来ケーキ屋さんになりたいと話しても、「和菓子屋さんになりたい」とはあまり言いません。和菓子作り体験を通して、小学生が和菓子に興味を持ったり、働くこと自体について考えるきっかけになれば嬉しいです。

今後の事業展開などについてお聞かせください。

■ お客様の目線に立った販売方法

当店は、町中で祭りなどの催しが行われる際、店の前に販売スペースを設け、お客様をおもてなししています。

例えば、今まで私達が突いて作っていたところてんは、お客様自身が道具を使い、ところてんを実際に作るという仕組みに変えたところ、「珍しい！ 楽しい！」とご好評を頂きました。

また、水まんじゅうも、キンキンに冷えた氷水の中から、おたまを使って取り出すようにしたところ、こちらも大盛況でした。



「湖月庵」の店舗外観（提供：湖月庵）

私はこの経験から、お客様の目線に立って様々な体験を提供することも、当社の存在価値を高める要素の1つだと気づくことができました。

■ 本物の和菓子の味を国外へ発信

当社は、平成20年から国内最大の電子商店街「楽天市場」で海外販売を展開しています。出店当初は、英語で商品を説明するなど大変苦労しましたが、海外展開への熱い思いにより、海外からの注文にも対応できるようになりました。

現在は、国内を始めイギリスやアメリカ、中国など約40カ国からご注文を頂いております。

■ 和菓子を通して、地域を活性化

今後は、当社の主力商品である「館最中」や「きぬのまゆ玉」の製造・販売へさらに注力するとともに、地域の活性化にも貢献していきたいです。

これからも、故郷・筑西市下館から「本物の和菓子の味」を国内外に発信できるよう精進して参ります。



上野代表取締役(中央)、筑西支店 長島支店長(左)と聞き手・藤咲耕一

この度は、長時間にわたり貴重なお話を聞かせていただきまして、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。

■ 文責・写真：筑波総研株式会社 研究員 富山かなえ