

茶事記

お茶の文化

第82号

2019年
秋冬



茶事記 第82号(秋冬) 目次

- 巻頭エッセイ 自然の中でお茶を淹れる
- クローズアップ・ピープル 経営者登場④
株式会社鈴木長十商店 取締役社長 鈴木 康之氏
専務取締役 鈴木洋太郎氏
- 消費者に迫る④ お茶に関する座談会
- ガンバルこの人④
tottoco 川口塔子氏
- 日本茶ファンが生まれるとき①
小学5年生女子を魅了する、日本茶の底力!
- 異業種に学ぶ⑥
株式会社藤木伝四郎商店 代表取締役 三沢知子氏

自然の中でお茶を淹れる

明石 哉子

美味しい日本茶は、

家の中で飲むものと決めていた。

お湯を沸かさなくちゃならないし、

割れるかもしれない急須を使うし、

茶殻の始末もしなくちゃならない。

でも。

美味しい日本茶が飲みたくなるのは

家の外が多いと気がついた。

のんびり風に吹かれながら

桜や紅葉を愛でながら

自然の中に身をおきながら

そう思ったら、やってみたくなくなった。

お湯は水筒に準備する、
キャンプなら沸かしてもいい、
なんなら水で淹れてもいい。

急須は割れないボトルで代用できる。
なんなら割れない急須もある。
お茶屋さんの上質なティーバッグもある。

茶殻は土に還す？
トイレに流すこともできる？
海に漂うプラスチックに比べたら、
なんて循環型なんだろう。

家の外で飲む
自分で淹れた日本茶は
五感がひらいているからかな
ひらかれた美味しさだった。

(あかしかなこ・エッセイスト)



画：光永 梨江

株式会社鈴木長十商店

取締役社長 鈴木康之氏

専務取締役 鈴木洋太郎氏



社長と専務。突き進む父の背中から学ぶ。

不退転の覚悟で臨む。
経営者の仕事は、意気で人の心を動かすこと。

積極的な経営で明日を拓く経営者をご紹介するこのコーナー。

今回はヤマチヨウの屋号で知られる遠州森町のお茶の創始者「鈴木長十商店」の四代目社長である鈴木康之氏と、専務でご子息の洋太郎氏にお話を伺いました。

明治初年創業。かつて東京市場においてヤマチヨウの茶箱を店頭に掲げることがステータスとなる程の人気を博した百余年の歴史がありながら、平成二十年には遠州小國神社の指定売店として「小國ことまち横丁」を新設、平成二十九年には「ことまち夢小径」を併設して本店も移転されました。「不退転の覚悟」で経営をされる社長の背中から、英断と使命感を学んだ五代目は、自社の強みを明確にとらえていらっしやいます。日本茶の未来を描くのは生やさしいことではないが、だからこそ経営は面白いと感じる、濃密な取材でした。



奥様。今は上質な日本茶とお客様の架け橋として本店で心を砕く。

● ことまち横丁をスタートされたのは十一年前。ここを創った親父に感謝している、と洋太郎さんが以前おっしゃっていたことを鮮明に覚えています。ことまち横丁があるから、継ぐことを迷わなかった。

社長 平成二十年。今よりもずっと危機感がありましたね。お茶リーフの市場が縮小する中で、このままではやっていけない。伊勢神宮のように全国区ではありませんが、遠州小宮の小國神社と言えば、静岡市内や豊橋あたりからも参拝客がある有名な神社です。その敷地に休憩所としてスタートさせていたのがことまち横丁。全て自己資金で始めました。借金したわけじゃないから、精神的な余裕が持てたことはありがたかったですね。

● 無借金とは言え、大きな挑戦ですね。

社長 問屋ですから、小売りも飲食も初め

てです。どういう風に商売をしようかと、いろんなカフェを巡りました。当時、抹茶パフェのブームもあって、どこも行列でした。並んで座って連れと食べてみると、千円を超える値段の立派なパフェですが、お客様はゆっくり召し上がっているので回転しないのです。お客様が座ったら数分で勝負できないということに気付きました。

● それで休憩所を開放して、基本はテイクアウトですね。

社長 そうです。作って渡すだけ。休憩所で食べたり、帰りの車中で食べたりするから数が出ます。飲食だけで終わらず、お土産に二〜三千円購入するような動線を作って客単価を上げるようにビジネスを構築しています。

そもそも神社にいらっしやる方は、飲食も物販

小國ことまち横丁

所在地

〒437-0226

静岡県周智郡森町一宮3956-1

ホームページ

<http://www.kotomachi.com/>



本店外観。そぞろ歩きが楽しい。



ことまち夢小径のヤマチョウ本店の看板。
森町出身の有名な書家、杭迫柏樹先生による
力強い書で「森の茶本舗」とある。

も「ついで」です。ある意味、気まぐれですよ。スーパーの買い物客や和カフェのグルメ客とはちがうのです。参拝のついでに食べた飲み飲んだり買ったりして、品質が良ければリピートに繋がる。ですから、全てに手を抜きません。品質はプラス

く安くしろ、とは言えないから、数をハンパなくまとめて交渉します。支払もキレイで早い。これは商品に限らず資材も同様。とにかくどーんと買っちゃおう。やや無謀ですが「あとはもう売れるしかない」という覚悟が生まれ、どうやったら売れるか、という知恵が出るのです。

に働きますから。それから値段です。品質の良いモノがお値ごろだ、ということも数が出る。一日何千人が通るわけですから、気まぐれに手に取りたくなるためにも「小安い」価格はポイントです。

ことまち横丁をスタートする時に、土産物問屋を紹介されました。何坪あっても、翌日には全部の棚をお土産物で埋められるそうです。そりや楽でしょう。でも、取返して当社は、社員が募張やビッグサイトや色んなイベントに出向いて、全国から商品を集めることにこだわりました。十年以上続ける中で鑑識眼が出来てきたし、ドイツニーランドのように進化中で、いつ行つても前とはちよつとちがう店が表現できていると思います。今ではお陰様で全国から商品を売りに来てくださるようになりました。

●品質と価格を両立するのは難しいと思うのですが。

●専務さんはいつ頃入社されたのですか？

社長 たとえば超一流の生産家の最高級のお茶をワンコイン五百円で購入できるシリーズは二十種類。十から二十グラムまでの少量ですが、グラム単価ではなく買いやすい価格が大事です。数種類飲み比べて、最高級茶の奥深さに出会っていただきたいです。一煎の袋にも二グラムのティーバッグを二個入れて百二十円。これはバラマキ用として色々なデザインのものを並べています。

●安売りをするのではなく、買いやすい価格設定をする、ということなのですね。

社長 仕入商品についても同様ですね。まず、惚れた商品があるでしょう。なんの実績もな

●新幹線の掛川駅のホームにことまち横丁の



タピオカ。チーズクリームと抹茶の組み合わせなど、お茶を使ってここまで遊べるのか、とビックリ。



名物・赤い袋の詰め放題。



小國神社の敷地内にあることまち横丁とことまち夢小径。



お休み処。オペレーションは合理的だが、木の質感が良い雰囲気。

不転の覚悟というものは、きちんとスタッフにもお客様にも伝わるものなのです。意気に感じると心が動く。それが購入意欲に結びつく。いつも「損得だけで動くな」とスタッフに



パートさんがタピオカのボードをお休みの日に自宅で作業してきてくれたそうです。誇らしい笑顔。

れ、わらび餅が売れなかつたらどうするつもりなんですか？他に転用できない設計だと驚かれたんですが、そんな生半可な気持ちには私には皆無で、わらびもち専門の店舗を作ると心に決めました。

● **ことまち夢小径に本店さんも移転されました。**

社長 最初は神社さんから二百坪の話があつて、4店舗くらい店が入ると試算すると、ざっとスタッフを12名増やさないといけない。今、人手不足なのに、そんなに集められるだろうか、と悩んでいた時にひらめいたのです。本店は、本社の近くで、わざわざ来店される常連さんばかりの店でしてね、妻が5人のスタッフを上手に育てていたので、この人達ごと移転したら、日本茶をついで客に知ってもらうきっかけが作れると考えたのです。あとはわらび餅。わらび餅屋さんが視察に来て「これ、わらび餅が売れなかつたらどうするつもりなんですか？他に転用できない設計だ」と驚かれたんですが、そんな生半可な気持ちには私には皆無で、わらびもち専門の店舗を作ると心に決めました。

も言うのですが、「覚悟を決めて進む」ということこそが経営者の仕事だと思えますね。

● **今プールのタピオカをメニューに取り入れるのも早かったですね。**

専務 2018年の高校生のやはり言葉が「タピオカ」とあつて、実際にツイッターやインスタグラムを見ると、「タピオカ」とか「タピ」とかいうワードが結構あつたので、いち早くメニュー化しました。23種類までメニューを増やし、今ではかき氷と並ぶ人気メニューです。そもそも、ことまち横丁の販売員をやっている時に「お茶しかないな」という若い子の声を聞いて、自分自身も「お茶だけじゃ面白くないな」「お茶以外からお茶につなげたいな」と思ったことが、メニュー開発の原点ですね。

● **メニューは専務が考えられるのですか？**

専務 そうです。社長の言うように当社は「専門家が好きじゃない」ので(笑)。専門家に頼むと、一定レベルにはなるかもしれないが、個性がなくなります。

社長 専門家を頼んだら自分たちのことを「プロだ」と勘違いできなくなりますから

大きな看板があつて、宣伝も熱心ですね。

社長 スタートする時に、春と秋の感謝祭には一千万円の広告宣伝費を毎年かけて、この神社の知名度を上げようと誓いました。ことまち横丁は二百五十坪、二年前に広げたことまち夢小径は二百坪。神社の土地をお借りしているわけですから、民間としての責任感というのですか、神社さんに報いなければ申し訳ない、という想いがあるのです。

● **ことまち夢小径に本店さんも移転されました。**

社長 最初は神社さんから二百坪の話があつて、4店舗くらい店が入ると試算すると、ざっとスタッフを12名増やさないといけない。今、人手不足なのに、そんなに集められるだろうか、と悩んでいた時にひらめいたのです。本店は、本社の近くで、わざわざ来店される常連さんばかりの店でしてね、妻が5人のスタッフを上手に育てていたので、この人達ごと移転したら、日本茶をついで客に知ってもらうきっかけが作れると考えたのです。あとはわらび餅。わらび餅屋さんが視察に来て「これ、わらび餅が売れなかつたらどうするつもりなんですか？他に転用できない設計だ」と驚かれたんですが、そんな生半可な気持ちには私には皆無で、わらびもち専門の店舗を作ると心に決めました。



社長の眼光は鋭い。



専務。32歳。



店内は広々としていて、回遊できる。日本茶だけでなく、茶器やお茶のある暮らしを感じさせるアイテムが楽しい。

もう一つ。「品質がよい」ということと「凝る」ことは似て非なるものです。社長によく言われるのですが、誰々がいなければ作れない、という職人頼みのメニューはリスクが高い。品質が良くて美味しいが、パートさんでもパツと出来ない、スピードも生産性も落ちます。

社長 工場の仕上げも、新人が2週間である一定レベルの仕上げが出来るように育てるようにと言っています。うちの工場の社員は

ね(笑)。

専務 商品の目利きもメニュー開発も、自分で試行錯誤しながら取り組みますから、失敗を軌道修正するスピードも速いし、何よりも社員が成長します。よその真似じゃないから、わざわざ来てくれる理由にもなりませんね。

●失敗もされるのですかね？

専務 最初からうまくいくことは少ないですよ(笑)。でも、失敗した時こそ「次はどうするか?」「これを使って、どんな手を打つか?」と前向きに思考して、どんどん変化させますから。

●「なんで失敗したんだ?」と過去を責める思想とは、未来が大きく異なりそうです。

専務 卸先の専門店さんから、「ヤマチョウのタピオカ教えてよ」と言われることも増えてきて、ここで自分達の手でメニュー開発から販売まで一気通貫して日々の経験を積み上げていけることが、茶専門店さんにもプラスになるのかな、と最近実感しています。

株式会社鈴木長十商店

本社所在地

〒437-0215

静岡県周智郡森町森415

TEL: (0538) 85-2023

FAX: (0538) 85-5029

ホームページ

<http://www.100nen-meicha.jp/>

メールアドレス

info@100nen-meicha.jp

●今後の展望を聞かせてください。

社長 もちろん、一番売りたいのは日本茶です。でも並べるだけで売れる時代ではないのです。本店の前には買いやすい商品を並べ、その会計をするために店内に入り、試飲を飲んで会話をし、滞留時間を延ばすことで日本茶の購入につながる。それでも本店は移転することで売上を増やしましたから、今まではちがう客層の方に日本茶をコツコツと広げている実感があります。

専務 もっと広域から人が集まるようにしたいですね。帰る時の車の中で「また来ようね」という会話がされて、森町の活性化に貢献できるように、常に進化していきたいと思っています。

全員火入れが出来ますよ。この茶師しか火入れが出来ない、という風にとだわるのも一つのやり方だが、当社は全員が東京の味に厳しい専門店さんに評価されるレベルの仕上げが出来ることを大切にしています。

お茶に関する座談会



株式会社吉村は、茶業界と消費者を結ぶパッケージを目指して、消費者実態調査を一九九五年から続けています。今回は子育て世代中心の40歳代女性の静岡での座談会の様子です。以前は「茶色いお茶は認めない」という意見が大勢を占めていた静岡エリアですが、ほうじ茶人気の高まりは静岡県人にも及んでいました。

◆静岡県人も急須は使わない?!

Aさん..急須は持っているけれど使っていない。もっぱら茶こしで入れますね。子どもは一年中麦茶だし、夏は暑いからますます飲まない。緑茶は冬の飲み物というイメージです。
Bさん..私も急須は持っているけれど、あんまり使わないですね。手間がかかる割においしく淹れられないから、やる気が出ないんですよ。逆に外出したら、他人の淹れた日本茶は有料でも飲みたいと思う。このお茶も、きちんと湯冷まししてあって、とてもおいしいです。

◆カフェインと睡眠の質

Cさん..私はカフェインが気になります。午後には飲むともう・・・睡眠の質が悪くなる

のがわかるんです。

Aさん..煎茶はビタミンCが多そうだけど、カフェインがダメならほうじ茶かしらねえ？昔はほうじ茶なんて全然飲まなかったけれど、最近飲むようになりました。

Dさん..急須で温かいお茶を飲むのは、一週間に3回くらいですね。カップの中に茶こしが入っているタイプのが便利で、水と茶葉を入れて冷蔵庫に閉まって置いて翌朝飲むのもおいしいです。一回お湯で出した後の出がらしでも結構おいしく飲めて経済的(笑)。

◆おしゃれな日本茶カフェ

Eさん..先日、静岡市内でドリップで日本茶を淹れるお店と出会いました。通りからガラス越しに店内が見えて、注文すると奥のカウン



ターで見えるように日本茶を淹れるんです。すっきりした感じで、おしゃれで、ちよっと驚きました。お茶は人から貰うから消費するために飲むって感じで、今までは自ら好んで買うのはコーヒーだったのですが、お茶も捨てたもんじゃないなと思って(笑)。

Dさん..お茶ってただで飲めるという風思っているけど、お店の見せ方や茶器を工夫したらお金をとれるということですね。

Fさん..やっぱり煎茶ですよ。値段は大切で、煎茶は価格が高ければたいいおいしいです。うちの子どもは、麦茶と緑茶があったら必ず緑



茶を選びます。カフェインとか、今は神経質に言うけれど、昔から静岡県人は緑茶ばかり飲んできて健康長寿なんだから、気にしていません。

◆水だしてカフェイン問題解決!!

Eさん..NHKのためしてガッテンで見ましたけど、水で出したら寝る前でも子どもでもガブガブ飲んで大丈夫って言ってました。カフェインは水では抽出されないみたいです。

Cさん..ほんとですか?じゃあもう、怖くないですね!!フィルタインボトル、大きいのも小さいのもみんな欲しくなっちゃった(笑)。

Aさん..独立した息子に一本プレゼントしたいですね。静岡県人の心を忘れるなって(笑)。

Fさん..子どもが小さいので、割れる心配のあるファミリータイプよりも、割れないカークボトルの方が欲しい。誰かプレゼントしてくれないかな(笑)。

Dさん..このカークボトル、冷蔵庫の中に寝かせたときに、上に豆腐とか納豆とか載せられるのが便利です(笑)。

◆中にフルーツを入れてみると..

Aさん..時代は変わりましたね。紅茶ならともかく、日本茶にドライフルーツを漬け込むなんて。

Eさん..でも、こういうのって楽しいですよ。特別感があって、友達とプチアウトドアする

時とか、作って持参したらウケると思う。

Bさん..確かに。公園でバーベキューとかお花見をするときに、必ずドライバーが必要で、みんながアルコール摂取しているときにペットボトルのお茶を飲んでますからね。このフルーツティーを家から作って行ったら感動してくれると思う!!

◆アウトドアに日本茶?!

Cさん..株が上がりますね(笑)。

Fさん..子育てしていると、家にいる時間は結構追われていてゆっくりお茶を味わう時間とかとれないけれど、プチアウトドアの時は子どもを放し飼いにして、結構ゆっくりできるからなあ(笑)。そういうときに楽しめるお茶とか、提案できると思いますよ。

Eさん..コーヒーと違って、アウトドアの道具がおしゃれなんです。ああ、キャンプの時のメはコーヒー豆挽いて、みたいに思っちゃうような演出が上手。日本茶もそういうのを見習ったらいいと思いますよ。インスタ映えするように(笑)。



今回ご紹介するのは、鹿児島県南九州市須賀町に移住して知覧茶の価値を高めるために多彩な活動をしているプランナーの tottoco の川口塔子さん。そもその出会いは、南九州市茶流通対策協議会が原宿で開催した「隣のお茶は、青い」というクロージドのイベントで。東京の日本茶カフェ・レストランのオーナーを12組招き、南九州市の茶業者と出会わせ、伝え、飲み比べ、そして交流する。「ともにつくる、新しき知覧茶」を合言葉に、集う人と企画する人の日本茶への深い愛を届けあうような内省的で濃密な時間をファシリテートしていったのが塔子さんだったのです。

「よそ者、若者、ばかもの」が新しい変化を起こすと言われますが、いったいどんな若者なのかを知りたくて、頼娃の古民家で一人暮らしをする彼女の自宅に出かけ、お庭の金柑で作ったシロップの炭酸割りを頂きながらお話を聞きました。

コミュニケーションをデザインする。

t o t t o c o 川口塔子氏



景色・人・まちのすばらしさに惚れ込んで移住した川口塔子さん。



塔子さんの自宅で集落の人を集めたお茶会。闘病中もお茶をふるまうと元気になったという。

社会起業家への想い

「隣のお茶は、青い」に至るまでの経緯をお話ししますね。1990年生まれ。鹿児島市の中心地の出身です。両親とも日本茶大好きで毎日お茶を浴びるように飲んでいました。進学校の詰め込み教育に生きづらさを感じ、転校、浪人を経て、切実に鹿児島から逃れたいという気持ちで県外に進学します。

東日本大震災でボランティアに行き、実際に作業するのではなく、ボランティア団体の運営側の仕事を担いました。卒論のテーマも社会起業家がテーマでした。社会的な課題解決を目指す事業を作ることにものすごく大きな関心があったのです。

卒業してベンチャーで一年、シェア自転車の新規事業立ち上げから撤退までを経験しました。時間もココロも3倍働いた、と言える濃い一年でした。

「コミュニケーションツールとしてのかごしま茶」

その後、東京のNPO法人で鹿児島県専属の移住相談員をします。観光とちがい移住はマイナスイメージも伝えて覚悟を促す役割もあるのです。現地視察コーディネートまで担って生活のリアルを見てもらいました。その結果、2年間で21組35名が鹿児島県に移住されました。

興味度合いに関わらず、鹿児島県の移住により深く興味を持ってもらうために、毎月イベントをしていました。その時に鹿児島を感じ

じてもらったり、お茶を飲むという行為を通じて、コミュニケーションツールとして、お茶という存在に魅せられていきます。目の前にお茶があるだけで、話が弾み、心の距離がぐっと近くなる。

その不思議な力を感じたことが、今日の地域における「知覧茶コミュニティカフェ」の活動に繋がっています。



南九州市に魅せられて

鹿児島に戻るときに南九州市を選んだのは、景色も人もまちも、もちろんお茶も素晴らしいからです。惚れ込んで移住して半年後、からだの異変に気づきます。ステージ3の左大腿部悪性軟部腫瘍。ここから抗がん剤治療6か月、陽子線治療2か月。辛い闘病生活でしたが、ここでも日本茶に助けられます。集落でお茶会をしたり、病院でお茶会をしたり。「隣のお茶は、青い」のイベントの時にはベリーショートだったでしょう？ 抗がん剤治療で髪の毛が抜け、長くウィッグをかぶって生活していて、あの頃は、ちょうど脱ウィッグ直後のイベントでした。



市役所茶業課職員の福迫さん(当時)。知覧茶への愛、生産者へのリスペクトを感じました。



白を基調にした空間に茶の枝と葉が映える。空間デザインもコミュニケーションの一つ。



生産者さんの朴訥とした言葉を、軽やかな雰囲気ですべて翻訳していく塔子さん。生産者の人となりが見えてくる。



じわじわと価値が伝わる コミュニケーションを

12名のカフェオーナーさんに、最初は生産者の物語を聞いていただく。後半は二組に分かれていただき、一組は南九州市内のあらゆる茶種・品種16種類の知覧茶の中からいくつか選んでもらい、自由に飲み比べていただく。もう一組は私が導きながらカフェオーナーさんと生産者が話をするという時間を創出しました。

全く意図がないのはダメですが、意図しなくても広がらない。場の雰囲気を味わいながら丁寧に会話を紡いでいく。一瞬盛り上がるのではなく、あとからじわじわとその人やそのお茶のよさが伝わっていくようなコミュニケーションを発信力のある方に向けてプロデュースする。価値を伝える、価値を高めるためには、欠かせない要素だと思います。

物語を紡ぐ架け橋になりたい

これからですか？発信力のあるカフェオーナーさんの求めているのは、業界の常識とは異なる物差しなのではないかと感じています。たとえば、茶商さんの合組技術で、毎年変わらない品質を提供できていますが、ワインのボジョレヌーボで、その年の特徴が饒舌に語られるように、「今年のこの品種は寒の戻りの影響を受けて去年よりも渋みを楽しめる」という方が、産地らしさが出て面白いのではないのでしょうか？バランスが良いということに囚われずに、尖ったものを紹介したい。丁寧に伝える発信者と、丁寧に受け取る生活者を紡いでいく存在になりたいです。

tottoco

〒891-0702
鹿児島県南九州市瀬娃町牧之内1447
電話：090-9075-4365
メール：toko.kawaguchi@gmail.com

小学5年生女子を魅了する、 日本茶の底力！

茶が
ファン
生まれ
と
日本
日生

vol. 1

小学校6年生 奥田 真由さん
株式会社ティーファームジャパン
代表取締役 佐々木 余志彦氏



いづく茶房。佐々木社長と真由さんとお母様。

最初そのファイルを開いた時の驚きは忘れられない。千葉県袖ヶ浦市の小学生の夏休みの自由研究。50ページを超える力作で、日本茶への好奇心と愛に溢れていたのだ。昨年、家族で久能山に出かけ、休憩所で「自分でおいしいお茶をいれて飲んでみませんか？」という日本茶インスタラクターの茶農家さんの声が、当時小学校5年生だった真由さんが日本茶にハマる大きなきっかけになった。その下地を耕したとも言える日本茶カフェ「網島園 いづく茶房」で、株式会社ティーファームジャパンの佐々木社長にインタビューをしていた。

佐々木社長 はじめまして。自由研究を読ませていただいて「日本茶ファン」が誕生する瞬間に立ち会ったような感動を覚えました。きっかけも、久能山で静岡県だったのも嬉しかったです。

真由さん 家でも日本茶はふつうに飲んでいただけ、久能山の休憩所の日本茶インスタラクターのおじさんは「自分でおいしいお茶をいれてみませんか？」って言ったので、びっくりしたんです。おいしいお茶のいれかたがあるなんて知らなかったし、実際に教えてもらいながらいれたお茶は「甘くてすごいなー!!」って本当に驚きました。
真由さん母 「自分で淹れる」というところがアンテナに引っかかったみたいですよ。「やってみよう」と言うので、お父さんとお兄ちゃんは山に行ってもらって、二人で休憩所に残りました。

真由さん お茶葉の量も、一人分はこれくらい、二人分ならこれくらい、と見せてくれて、お湯の温度も一回お茶碗に移すと十度下がると教えてくれたんです。教えても



50頁を超える大作「日本茶は苦い?あまい?おいしいお茶ってどんな味?お茶の味を求めて」

らったように家でいれたら、いつもよりは甘くいれられたけど、久能山で飲んだ時のようには甘くなかったので、もっともっとおいしいお茶がいられるようになりたいと思って、自由研究のテーマにしました。

真由さん母 図書館に行つて、いっぱいお茶の本を借りてきましたけれど、おいしい味については一冊の中の数行だけにしか書かれていないことも多くて苦戦していました。
真由さん 一番参考になったのは、ブルケル・オスカルさんの「ゼロから分かる!日本茶の楽しみ方」という本でした。でも、

もっと詳しく知りたくて、近くの武井製茶工場さん(千葉県袖ヶ浦市)に行つて「お茶の味について色々知りたいので教えてください」とお願いしました。お兄さんが色々なお茶を、お茶葉で見せてくれたから急須でいれて味見をさせてくれたんです。お茶ってこんなに種類があるんだ、味も全然ちがうんだって、びっくりしたんです。苦

ぎっしりと書き込まれたノート。
取材の間も、書きとめる姿は記者のようです。



佐々木社長から表彰状の授与がありました!

かったり、甘かったり、渋かったり、さわやかだったり、それぞれの味が楽しめるのがすごいと思います。

佐々木社長 それで、味のちがいがどういう要素で構成されているのか、自分で実際にお茶をいれて確かめていくでしょう。温度計を使って、きちんとお湯の温度をはかって一種類ずつ実験していく姿勢は、日本茶インストラクター 顔負けの真摯な学び方ですね。

真由さん 温度計も買ってもらったんです(笑)。

真由さん母 急須も、当時からあるのは洋風にも使えるティーポットだったんですが、陶器の急須や湯冷ましも買いました。今では温度設定のできるケトルまであります(笑)。
真由さん 毎回温度計で計るのは大変だから(笑)。どんな急須かも、おいしいかどうかに関係ある気がします。あと、お水も大事です。硬水とか軟水とか知らなかったんですけど、うちは井戸水と水素水があって、水によっても味が変わるのをおもしろかったです。

真由さん母 金魚の研究をしたこともあって、汲み置きをして塩素を抜かないと金魚は死んじゃうと知っているの、「お茶も金魚も水が大切なんだね」と言いながらお茶をいれてくれていました(笑)。

佐々木社長 実験したことを伝える文章がすごくわかりやすいですね。お茶屋が見習う点かもしれません。

真由さん母 調べ学習は、自分の興味があるものをお友だちにわかりやすく伝えるようにつくっていきます。「お茶ってこんなにすごいんだよー!」って伝えたくて工夫していました。でも4年生のときは、全国大会にまで行けたのに、今回5年生の「お茶」

は行けなかったのでも残念がっていましたが、そんなときにいづく茶房さんに来たら、日本茶インストラクターの市川雅恵先生(株)チャイワークス代表が講座をされるので、「先生に見てもらいたい」と思って、ファイルを持ってワークショップに参加したんです。

佐々木社長 褒めてくれたでしょう?

真由さん はい!「すごいねー、よく調べたね!」って言ってくれたのですごく嬉しかったです。

もともと、このお店は、大好きなこのお姉ちゃんのお気に入りの日本茶カフェだったので、前にも来たことがありました。日本茶のシフォンケーキとかスイーツもいっぱいあるし、お茶の味もすごく美味しい、オトナの気分になれるので、イオンに来たら必ずここに来ます。今では私のお気に入りです。

佐々木社長 どんなお茶が好きですか?

真由さん 今の季節は冷茶が好きです。このお店の「果ごもり」ち黄金茶(静岡市清水区のお茶)で作る冷茶が今のブームです(笑)。ただ中々出るのに時間がかかるので、この間のワークショップで市川先生に聞いたら、「浅蒸し茶」だからなんだそうです。もっと時間がかからないで出るお茶もあるのだけど、黄金茶の冷茶はほんとにおいしいので待つても飲みたいです。調べ学習の後からも、知らないことがまだまだあって、お茶の世界はすごいなと思います。いつか日本茶インストラクターになってみたいなと思います。

佐々木社長 真由さんなら絶対になれますよ。

真由さん母 家庭訪問の時のお茶も、この

子がいれます。昨年は急須でいれて、今年が冷茶でした。先生が「真由ちゃんのお茶はほんとにおいしいねえ」って飲んでくださいました。

真由さん お茶はいろんな味があって、その時によって、温かいお茶が飲みたいなとか、甘いお茶がいいなとか、さわやかなお茶にしよう、とか出来るのがすごい面白いと思います。私は、苦みが強いよりも甘みが強い方が好きなので、茎茶を人肌くらいのお湯で、じっくりとうまみとあまみを出すのが好きです。

あと、このお店でやるワークショップは、いつも「えーっ」「知りたい」「どういうこと?」って感じの内容なので、すごく楽しいです。この間は、お茶の葉を食べました。そのまま食べたらずくておえってなっちゃけど、出がらしをバタートーストにしたらすごくおいしかったです。まだまだ、私のお茶への興味は続きそうです。

製造工程の動画を見せられた瞬間に、すごい集中力で知識を吸収していく。きっと未来を担う日本茶インストラクターになってくださいな!



「取材場所」
株式会社ティーファームジャパン
網島園事業部 いづく茶房
〒292-0835 千葉県木更津市
築地1-14-1オンモール木更津1階
電話 0438-3814570

異業種の取り組みから、茶業のヒントをお伝えしているこのページ。いつもとちがう角度から茶業を考える、そんなきっかけにさせていただければ幸いです。

伝統の榿細工かばを今の暮らしに調和させる。

ていねいに暮らす愉しみを榿細工を通して伝える。

株式会社藤木伝四郎商店 代表取締役 三沢 知子 氏

今回ご登場いただくのは、株式会社藤木伝四郎商店様。一八五二年、江戸時代嘉永四年創業の榿細工専門メーカーです。「榿細工」。すぐに思い浮かぶのは、あの艶々とした深い茶色の茶筒ですが、そもそもはオオヤマザクラ、カスミザクラ、ヤマザクラなどの山桜の樹皮を剥ぎ、乾かし、磨き、成型するプロセスは全て人の手によるアナログの世界。伝統工芸品だからこそ、今の暮らしの中で使いたい、と思わせるために日々心を砕く「角館伝四郎」ブランドの心意気をお伺いしました。

●角館の伝統工芸「榿細工」。

武家屋敷と桜で有名な秋田角館。蔵をリノベーションした美術館のような展示ルームを併設する、風情ある本店の扉を開けると、現れたのは優しく温かい女性社長三沢知子さん。二〇一五年に急逝した六代目、藤木浩一氏の妹で、二〇一八年に七代目に就任したという。父の背中を見て育ち、兄が新しい風を榿細工の世界に吹き込む様子を外から応援していた人生。今は、「伝統工芸士を外に出したい」「木を生かし職人の想いも活かしたい」「架け橋こそが問屋の使命」と奮闘する毎日だ。

●過酷な環境が上質を育む。

「樹齢三〇年くらいのヤマザクラの皮を剥ぐのが剥ぎ師。栄養の少ない過酷な

環境の中でゆっくり育った皮が上質なのです。成長が速いと皮の成長が追い付かなくて割れるんです」訥々(とつと)と話す口調から、誇りと愛着が伝わってくる。ヤマザクラの話なのに、人間の子育ての極意を聞いているような気持ちになる。東北の山中。皮を剥ぐことが出来る期間は短い。七月下旬から八月半ば。雨が降ると皮に虫がつくから「晴れて」と天に祈るといふ。剥いだ皮を乾かすのにまた二年。職人が製作にかかる前に、既に長い時を経るのだ。

●「型もの」「生地もの」「たたみもの」。

榿細工の茶筒がピツタリ閉まる秘密は「型もの」と呼ばれる技法にある。本体、外蓋、内蓋。すべてのパーツをひとつの木

型に貼り重ねて作るので、丈夫で軽く密封性が高い。「木は呼吸しています。抗菌性もあるし、湿気を調節する調湿性に優れるので、外気温に影響を受けにくく、中に入れたお茶は劣化しにくいんですよ。この受け継がれてきた工法はどうしても守って次の世代に渡したいのです」と社長の声に力が入る。

●外部デザイナーとのコラボレーション。

しかし、「これが伝統です」と声高に言ったところで、今の若い世代の心に響くのか？ 現代の暮らしの中に、「これ、いいね」と、どうやって取り入れてもらえるのか？

伝四郎ブランドは、試行錯誤の末に、伝



本店外観。



7代目 三沢社長。自然体の温かい方でした。

蔵をリノベーションしたショールーム。



統一芸品、民芸品の域を超えていく。グッドデザイン賞2011に輝いた「輪筒」という茶筒は、伝統的な「型もの」の技法を用いながら、ヤマザクラだけでなく、さくら、かえでの木の色が、桜皮の表情を引き立てるモダンなアイテム。外部デザイナーの山田佳一朗氏とのコラボレーションで実現したこのシリーズは、今もヒット商品。ウェブサイトでも充分に魅力が伝わるデザインだ。

●内蓋が茶箕になる。

また、内蓋のつまみを省いた、シンプルな意匠の「素筒」シリーズは、内蓋で茶葉を計量することができる。このシリーズはグッドデザイン賞2013に輝いた。なんと合理的な発想か、と手に取った中蓋にも、もちろん桜皮。茶葉を計量する

ひと手間が、贅沢な時間を感じられる不思議な体験をさせてくれる。

●メンテナンスして使い続ける喜び。

「飾っておくのではなくて、日々の暮らしの中で使い続けていたきたいのです。ですから、メンテナンスをご依頼いただくと、ありがたくて嬉しくてね。先日は、三〇年前に購入したというお客様が茶筒を直して欲しいとお越しになったのです。毎日使っていると手からの脂分で艶が出てくるんですよ。経年変化で色合いが深まって楽しめる。そうすると茶筒に愛着を持てるでしょう」

●手仕事の誇り。

工場を拝見させていただいた。実直そうな職人さんが、薄い桜皮と経木に膠（にかわ）を塗り、木型に巻いて高温に熱した金ゴテで、コシコシとていねいに貼り合わせる作業に精を出して



輪筒。現代の暮らしにマッチした提案。

いた。質問すると、剥いだ皮を削り始めるところから再現してくれる。樺細工を愛と誇りをもって次世代に繋げようとしているのは、藤木伝四郎商店のDNAなんだと感銘を受けた。

●使い捨ての今だから伝えたいこと。

使い捨ての時代だからこそ、てまひまをかけて創ったモノとていねいに時間をかけて付き合っていく暮らし方を、樺細工を通して伝えていく。それは、茶葉から淹れる日本茶の、そのプロセスこそを、自分の心と向かい合う価値ある時間として伝えていくことと繋がっていると教えられた気がした。

コラボ茶袋は
新商品カタログ
P37をご覧ください。



工房と呼びたい
一人ひとりの手わざが
生きる工場。

株式会社藤木伝四郎商店

〒014-0315 秋田県仙北市角館町下新町45
電話:0187-54-1151
FAX:0187-54-1154
メール:info@fujikidenshiro.co.jp
ホームページ:http://www.denshiro.jp

2019年 秋冬内覧会のお知らせ

1つでも多くの「いただき!」を持ち帰っていただけるよう
ヒントをご用意してお待ちしております。

明日の顧客を創る!
未来の売上を作る!!

日本茶需要 創造講座

ヘビーユーザーの顧客を大切にしながら、その娘・嫁・息子世代を顧客にするためにどう動くか? 消費者のナマの声、統計資料、他店の成功事例をもとに、明日の売上への種まきの方法をご提案します。少し売り方の角度を変えるだけで早速使える【いただき!】の詰まった勉強会です。



想いを包み、未来を創造する
パッケージ造りのヒントをお伝えします

思わず手に取りたくなる 商品開発セミナー

商品開発本部の小原とクリエイティブデザイン部の原田が商品開発に欠かせない、デザインに必要な要素から手法まで具体例を交えながら商品開発の【いただき!】をわかりやすくお伝えします。

引き算が
ポイント!?



福岡限定! 営業所
リニューアルオープン記念

“水屋”×水出しフルーツティー テイステイングイベント

新社屋に新設する、ワークショップやグループインタビューにも最適なオープンキッチン“水屋”のお披露目に、テイステイングイベントを実施します! イベントを消費者目線で体験していただくことで、ワクワク体感という【いただき!】をぜひ!



※各会場 セミナー開始時間の1時間前より開場いたします

場所	開催日	思わず手に取り たくなる商品開発 セミナー	日本茶需要 創造講座	思わず手に取り たくなる商品開発 セミナー	日本茶需要 創造講座
		10:00~10:30	11:00~12:30	13:30~14:00	14:30~16:00
仙台	8/21(水)	/	/	○	○
	8/22(木)	○	○	/	/
静岡	9/3(火)	○	○	○	○
	9/4(水)	○	○	○	○
京都	9/10(火)	/	/	○	○
	9/11(水)	○	○	○	○
福岡	9/18(水)	/	/	○	○
	9/19(木)	○	○	○	○
鹿児島	9/25(水)	/	/	○	○
	9/26(木)	○	○	○	○
東京	開催日	14:00~14:30	15:00~16:30	17:00~17:30	18:00~19:30
	8/27(火)	○	○	○	○
	8/28(水)	○	○	/	/

株式会社吉村

本社 〒142-0041 東京都品川区戸越4-7-15
☎(03)3788-6111 FAX(03)3788-8805
ホームページ: <http://www.yoshimura-pack.co.jp/>
Eメール: maruyo@yoshimura-pack.co.jp

静岡営業所	〒425-0092	静岡県焼津市越後島408	☎(054)627-6211	FAX(054)629-7155
関西営業所	〒601-8102	京都府京都市南区上鳥羽菅田町21番1F	☎(075)694-1640	FAX(075)694-1641
東北営業所	〒984-0002	宮城県仙台市若林区卸町東1-4-20	☎(022)239-7711	FAX(022)239-7715
西日本営業所	〒816-0921	福岡県大野城市仲畑4-26-15	☎(092)582-6511	FAX(092)571-6210
鹿児島出張所	〒891-0122	鹿児島県鹿児島市南栄5-10-10エヴォルト南栄1F	☎(099)267-8922	FAX(099)267-8926
静岡総合工場	〒425-0092	静岡県焼津市越後島408	☎(054)627-9221	FAX(054)628-1361