

# 茶事記

Xia Jia

第95号

2026年  
春夏

## 茶事記 第95号（春夏）目次

- 卷頭エッセイ お茶は自由
- クローズアップ・ピープル 経営者登場⑩  
株式会社古賀製茶本舗 代表取締役社長 古賀善信氏  
部長 古賀万智子氏
- ガンバルこの人⑩  
丸三後藤園 後藤雅俊氏 後藤礼美氏
- ニュース&トピックス  
日本茶で日本を元気に！吉村社員が全国のイベントに出没中！
- 茶雑誌通信vol.7
- 異業種に学ぶ⑩  
焼津PORTERS 橋本奈々実氏

画：葛西・亜也佳



# お茶は自由

明石哉子

女性は

とか

日本人は

とか

ひとくくりにされると

ざわざわする。

わたくしの柔らかい何かを

軽んじられたような

日々の暮らしのささやかな彩りを  
塗りつぶされたようなきもち。

お茶を淹れることに癒されるのは  
きっと

均一ではない

ひとくくりではない

多様性を確かめる時間だから。

正解はひとつじゃない。

あなたはあなたのままでいい。

そんな想いを導く

お茶の時間。

(あかしかなこ・エッセイスト)



画：杉本 友香

# 時代を越えて 受け継がれる老舗の伝統



株式会社古賀製茶本舗

代表取締役社長

**古賀善信氏**

株式会社古賀製茶本舗

部長

**古賀万智子氏**

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。

今回ご登場いただくのは、文政2年より八女の地で製茶、卸、販売を行ってきた古賀製茶様。大手小売会社へ卸を行うなかで有機等の認証も多く取られています。

時代の流れを鋭くかつ柔軟に見極めてこられた九代目代表取締役社長 古賀善信さんと、新しい目線で積極的に商品開発されている娘の古賀万智子さん。お一人からお話を伺いました。



通りに面した社屋は  
平日でもお客様が絶えない

●創業が江戸時代末期なのですね！

社長 1819年に創業しました。京都で

木製の選別機が出てきたことでお茶の生産能力が上がったころ、それに目をつけたうちの先代が京都で勉強して機械を八女まで持ってきたという記録があります。外国人の人たちが日本茶に大変興味を持ち始めたこともあり、三代目になるころには生産の多くが輸出用となりました。戦後国内でもお茶の需要が上がったことで父が社長になったころ



大手小売会社への販売用ティーバッグ16パレット分を積み込む

●善信さんは九代目でいらっしゃるということですね。

には産地問屋として注目していただいたと思います。

社長 はい。学生のころから家業を継ぐ意

思は持っていました。大学を出て掛川の宝和園さんで2年間修行をさせていただいたの

ですが、そこで深蒸しのお茶を見て衝撃を受けました。お茶の作り方もいろいろで、品質・

味が全く違うということを勉強できただと思っています。古賀製茶に戻ったころはデ

パートの贈答品や仏事が盛り上がっていたのでそこに注力しつつ、八女茶の認知度を上げ

るために品質と製造する量を意識して商売を続けていました。おかげさまでいろいろな

お茶屋さんとの関わりがあつたので、お茶を知る機会も多くありました。鹿児島で急速

に茶の生産量が上がったときには鹿児島の地域を周つたり、生産農家さんの息子さんを預つたりもしましたよ。今でもそのとき関わりをもつたお茶屋さんとは交流があつたり

もして、非常にありがたく思っています。

●今、お茶の原料価格が上がっていますが、その影響は感じていらっしゃいますか。

社長 そうですね、昨年くらいまでは安定しているように感じていましたが、急激に価格や供給量が変わってきているので今後どう対応しようか考えているところです。価格高騰は避けられないと思いますしお茶の内容量を



3,000kgの茶葉を製茶できる製造ライン

考えたりティーバッグを進めたり抹茶もステイック加工をしたりして工夫しています。コロナが流行した際にピーク時には30%位を占めていた仏事関係の売上が10%ほどに落ちてしまったという過去の経験もありましたし、ものことが好調に進んでいるときであっても100%そこに依存してしまわないようにバランスを取ることが大事なんじゃないかなとも思っています。輸出に関しても一つの国に偏らないように意識はしていますね。特に抹茶はここ1年で急激に需要が上がりました。抹茶の製造に関する設備を増やすかどうかというところはなかなか決め切れていませんが、今後取引先との打ち合わせ次第で決めていきたいと思っています。

● 万智子さんはどういった経緯で入社されたのですか。

**万智子さん** 2018年に沖縄のデパート

で店舗をオープンしたとき、それまで務めていた仕事をやめて店長として働き始めました。お茶は好きでも嫌いでもなかつたのですが(笑)家業だから自分がやるものだとずつと思っていました。お茶のことは何もわからなかつたので、店舗のパートさんたちに教えてもらひながらのスタートでした。

● 店舗で働いてみて、驚きや発見はありますか。

**万智子さん** 沖縄の店舗では、八女だけで

はなく宇治や静岡などいろいろな産地のお茶を扱っていたので、飲み比べてみていろいろなお茶があるんだなと驚きました。1年後古賀製茶に戻ってきて、今は八女の店舗を運営したり、商品開発をしたりしています。今はリーフだけでなくティーバッグや抹茶、個リピート数の多い抹茶スタイルを名入れのシェイカーとセットで販売している

た目で「ほしい！」と手に取つてもらつて、飲んでみて「おいしい！」と感じていただけたらいいなと思っていますので、外観に関しても自分が欲しくなるデザインにするようにこだわっています。

● 積極的に商品開発をされていることが伝わってきますね！善信さんはそんな万智子さんを見てどんなふうに感じられていますか。

**社長** 面白い発想や新しい感覚で仕事をす

る人達と仲良くやっているみたいです。若い人の感覚で積極的に前に進んでほしいですね。



商品開発は万智子さんに任せたいと語る社長



● KosherやHACCPなど、認証も多くの為に認証を取っています。工場も新しくなり設備も増えてきました。若い社員も多くなつたので皆で勉強しながら安全・安心のお茶の製造に向けて工場全体で日々取り組んでいます。お陰様で商社の方やバイヤーの方達がお見えになる事が増えました。

● KosherやHACCPなど、認証も多くの為に認証を取っています。工場も新しくなり設備も増えてきました。若い社員も多くなつたので皆で勉強しながら安全・安心のお茶の製造に向けて工場全体で日々取り組んでいます。お陰様で商社の方やバイヤーの方

社内にも若い社員が増え活気があります。みんなで仲良く力を合わせて楽しく仕事をしてほしいと思っています。ただ、先の見えにくい変化の激しい時代なのでリスク管理を怠らず無理のない範囲で繋げていってくれればと思います。



オリジナルブランド「万智子」

娘が八女茶の素晴らしさを熱く語つているとバイヤーの方から「万智子」という名前でブランドをつくりましようと、提案を受けました。

**万智子さん** 私たちは「えー！」って

思いながらではありました、会社名とは別にブランドラインの名前を持った方がよいと考えてやつていいこうということに決めました。

**社長** 流通関係に詳しい方々が来てくだ

さつて逆に提案いただけるので、大きなリスクがないかぎりはやつた方がいいかななど。されるがままにやつてみています(笑)

●時流や周囲の意見を参考にされているという印象を受けました。

**社長** とにかく一番はお茶の良さを広くア

ピールして、お茶業界や茶農家さん、そして私たち問屋がずっと商売を続けていけるようにしていきたいと思ってます。原料供給が厳しい状況のなかで自社製品を販売していくというシンプルな流通の部分は守つていただけるように柔軟にやっていきたいですね。

**万智子さん** そのためにもお茶に関連する

ものはなんでも取り扱いたいです。今は店舗の改装も考えています。会社全体の売上でいうと大きな比率ではないですが、インバ

ウンド顧客も増えているので知つてもらう入り口として

は重要だと思っています。

お茶屋である以上は興味を

持つてくれた消費者たちに

いろいろなお茶を見つけ

お茶を提供して、自分の好きな

お茶を見つけてもらいたい

という想いでいます。



リーフティーカップのイベントでは様々な茶葉を自由にブレンド出来るように工夫しおいしいお茶を見つけてもらいました。



## 会社概要



会社名

株式会社古賀製茶本舗

所在地

〒834-0012 福岡県八女市山内486

電話 0943-24-1511(代表)

FAX 0943-22-3051

公式サイト

<https://www.koganoyamecha.co.jp/>



興味をもって  
もらえるようにと始めた  
ソフトクリームは  
フレーバーが  
週替わり

今回紹介するのは、昨年5月、製茶工場の横に新たにお茶専門店をオープンした丸三後藤園様です。静岡県富士宮市の大通りから一步奥へ進んだ静かな住宅地の一角に併むお店に、連日多くのお客様が訪れています。温厚な人柄で職人気質なご主人の後藤雅俊さんと、柔らかな感性で親しみのあるお店を作り上げる奥様の礼美さん。新たに一步を踏み出し、人の出会いやつながりを大切にするご夫婦のお話はとても温かく、その生き生きとした姿から、多くの方に愛されファンが増えていく理由が伝わってきました。

## お茶との距離を

そつと縮める”きっかけ“の場に  
「昔ながら」と「今」の共存  
軸はぶらさず柔軟に変化し続ける



今のお店をオープンした経緯を  
教えてください。

雅俊さん 茶農家の四代目として幼い頃

から自分が家を継ぐだろうと自然と思つて  
いました。荒茶価格が安定していた頃は、  
農家として堅実に働けば生活が成り立つ  
時代でした。しかし、時代が変化して荒茶  
の価格が下がり、両親も高齢になり、この  
ままお茶だけ売つても先が見えないと  
感じたのです。

以前までは農家7割・小売3割の構成  
でしたが店舗を拡張して2024年5月、  
新しいお店をオープンしました。お店を  
オープンしてからは自分の固定観念が  
崩れることが多くありました。自分が  
良いと思っていた配合でお客様の反応が  
良くなかつたり、売れないだらうと思つて  
いたお茶が売れたり。自分の”正解“が必ず  
しも”答え“ではないことに気づきました。

お店のアットホームな雰囲気が  
とても素敵です。

雅俊さん 最初はスタイルッシュなコン  
セプトのお店にしたいと考えていました。  
しかし、奥さん(礼美さん)の視点で今の  
親近感のある方向性になりました。

礼美さん もともと幼稚園の先生で茶業  
に縁があつたわけではないのですが、身構え  
なくともはいれるような店舗にしたかった  
のです。実際にお店の”敷居の高さ“を取り  
払うことで若い人たちが『入りやすい』  
と言つてくれるようになります。居心地  
の良いお店作りを目指しています。



思わず入ってみたくなるようなお店の外観

お茶に携わつてこなかつた礼美さん  
だから、その柔らかい発想、感性がお店の  
空間づくりに反映されているのですね。

礼美さん SNSにも力を入れているので、  
インスタグラムを見てソフトクリーム目当てで  
来るお客様も多くいらっしゃいます。しかし、  
”まずお店に来てもらう”ことが何よりも  
大切です。カフェメニューをきっかけに

お茶を口にして「おいしい」「お家でも飲みたい」「誰かにプレゼントしたい」とお客様に感じてもらうことを目指しています。実際におもてなしのお茶を提供するとほとんどのお客様がそのお茶を購入されています。

新しい試みにも果敢に挑戦をし続けていました。

たり、いろいろな方々の支えでこのお店が成り立っています。

**お店にきてはじめてお茶に出会い、お茶を買っていく”きっかけ”をつくることが重要なのですね。**

**礼美さん** お店に来てもらう仕組み

として、飽きさせない“ことも重要だと思います。カフェメニューを一週間ごとに変えてみたり、季節ごとに店内の装飾やディスプレイを変えてみたり。カフェメニューのおもてなしのお茶も、きまぐれで出すお茶を変えていきます。訪れるたびに少し違う表情を魅せているので、「また来たい」と感じてもらいやすいです。

**雅俊さん** 昔からのお客様も新規のお客様も大切に、”昔ながら”と”今”を大切に、うまく共存をしていかなければと思います。



お店の看板商品の  
「丸三焼き」と「自家製ソフトクリーム」。  
どちらも地域の食材や丸三後藤園の色が活かされている  
こだわりのあるメニューです。

特に大事にしていることは、”人との出会いやつながり”です。お店の装飾の一部は親戚や知り合い、お客様に作っていたいたものであったり、お菓子やカフェメニューの材料は地域のものを使っていたりしています。そして地域の子供たちがお客様として来店してくれ

こそ、自然と”ファン”が増え続けているのですね。

## 丸三後藤園

〒418-0026  
静岡県富士宮市西小泉町36-4  
TEL: 0544-29-7526  
FAX: 0544-22-2366

[\[ホームページ\]](#)



文・戸塚愛琳



## 吉村社員が全国のイベントに出没中!!

戸越銀座にアンテナショップ「茶雑菓」を出店したのが2022年11月。社員研修として営業所メンバーが店頭に立ち、消費者と直接対話したことがきっかけで、各地のイベントに「茶雑菓」として出店することが増えました。「日本茶、若い世代にも人気!」を確信した2025年イベントリポートをお届けします。

静岡

### 世界お茶まつり 2025 秋の祭典

10/23-26

#### 抹茶フェス !!

心斎橋宇治園様・ヤマチョウ鈴木長十商店様・JAおおいがわ様・丸三後藤園様・松鶴園様とともに、屋外で繰り広げた「抹茶フェス」!! 保健所許可・集中レジ・物販ブース・設営に至るまで、吉村がプラットホームとして企画!!



スムーズに注文できる  
オーダーチラシ



埼玉

### ところざわ新茶まつり

4/26

#### 抹茶牛乳一步勝負 !!

メニューは「抹茶牛乳」にトッピングを組み合わせ。半日イベントなので、牛乳在庫だけでもわせて在庫管理も楽。自分で抹茶を注ぎ、トッピングするので、おうち抹茶のイメージが広がり、物販につながりました。

#### みたらしちゃん キャッチャー

初登場!!

みたらしちゃんキャッチャーはちびっここの集客効果バツグン!!



#### ワールドO-CHAマーケット

「茶雑菓」として、ティーカップメーカー・茶器の有料体験や、静岡営業所の販売サポートメンバーが企画した「富士からふるる込み」の試飲販売で大盛況!



#### ティスティングフェスティバル

農業経営士さん主催のティスティングイベント。飲み比べが楽しくなるティスティングブックを作成!



東京

### 日本茶コレクション

9/27-28

@東京・新宿・徳友会館

#### カジュアルな抹茶づくし体験

12都府県から19店舗が出店する日本茶マニア向けのイベント。3回めの出店だが、毎年若いお茶マニアが増えている印象。



静岡

### 島田地紅茶フェス

2/16

@島田市プラザおおるり

#### チャスターとティーカップメーカーが好評!

「和紅茶」というシバリのある中でリーフティーカップや「みたらしちゃんくじ」「和紅茶に合う糀町しょこら」という切り口で誘導。



大阪

5/28-6/2

## 阪神日本茶フェス！「出会う新茶」

@ 阪神梅田本店



リーフティーカップで有料新茶  
飲み比べ。300円×403杯。

出店14社のお茶屋さんの新茶を選び、ティーカップメーカーでその場でリーフティーカップづくり体験。何度もお湯を足しにブースに立ち寄り、茶器販売にもつながった。



茶器売れ筋  
ランキング！

チャスタ 104個



抹茶プレミアム  
セット 82個



フィルターインボトル  
カラフェ 46個



福岡

7/16

## 博多阪急ティー フェスティバル

阪神茶フェスと同内容で出店。リーフティーカップはその場で飲まずに持ち帰る方が多かった。



神奈川

5/21-6/3

## JR川崎駅構内



80点を超える茶器を携え、  
エキナカでの茶器販売に初挑戦。

試飲不可、急ぐ乗客、という条件のなか、  
掴んだことは以下の2つ。

- ①「茶器を触って選びたかった」という人(女性が多い)は再訪され購入。
- ②刻音の水出し展示だけで即決するのは男性。19点販売。

東京

9/3

## 北千住マルイ アフタヌーンティーフェア

ファッションビルで、マッティーボトル  
のお披露目。

マッティーボトル10色と、マクアケで販売していたお茶「マッティー」10種。ボトルとお茶のギフトの需要も多く、ボトルだけで251本の購入があった。

マッティーボトル  
人気色ベスト3

空色 61個  
桃色 31個  
緑色 28個



東京

24/10/27  
25/10/25

## 高円寺フェス

@ 高円寺金子園様店頭

## 店頭で抹茶ビールに行列

購入時に店内で使える  
100円クーポンを渡した  
ことで、新規客獲得につ  
なげ、イベント後もずっと  
昨対売上を超える持  
続的効果があった。



宮城

24/7/4-5

## 中小企業家同友会全国定時総会

@ 宮城県仙台国際センター

あさひ園様(石巻市)のティーカップ採用

全国から中小企業経営者が1,000人以上集まる大会で、ペットボトルではなくあさひ園様のリーフティーカップが採用。大容量のステンレスウォータージャグが会場に用意され圧巻。

