

七十七ビジネス大賞受賞

第17回(平成26年度)

企業 インタビュー

Interview

お茶の井ヶ田株式会社

代表取締役 井ヶ田 健一 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区大町二丁目7番23号

設 立：昭和52年（創業：大正9年）

出 資 金：50百万円

事業内容：茶・菓子小売業

従業員数：684名

電 話：022 (224) 1371

U R L：http://www.ocha-igeta.co.jp/

お茶をテーマにした新業態である複合施設「喜久水庵」を開発し運営、「仙台初売り」の文化を継承しつつ新しいビジネスモデルに挑戦する老舗企業

新緑の候、「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、お茶の井ヶ田株式会社を訪ねました。大正9年に製茶業として創業し、昭和52年に井ヶ田製茶株式会社より卸小売部門が独立し設立されたのがお茶の井ヶ田です。お茶・茶道具販売から菓子製造販売や飲食部門に進出し、お茶をテーマにした複合施設「喜久水庵」を宮城県中心に東日本で50店舗以上運営しています。「仙台初売り」の伝統を守る一方で、平成26年7月には秋保地区に物産館「秋保ヴィレッジ」を開業し、中山間地の地域活性化にも積極的に取り組む等、新しいビジネスモデルに挑戦する老舗企業です。当社の井ヶ田社長に、今日に至るまでの経緯や今後の事業展開等についてお伺いしました。

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

七十七ビジネス大賞という素晴らしい賞をいただき光栄に思います。今回の応募をきっかけに、これまで当社が歩んできた道のりについて振り返るよい機会になりました。

進化を続ける老舗企業

——創業から今日に至るまでの経緯について教えてください。

創業者である井ヶ田周治が埼玉県の狭山茶の老舗で修業をし、大正9年11月にのれん分けの形で仙台市国分町にお店を構え、お茶の製造販売を始めたのが当社の始まりです。仙台の中では“後発のお茶屋”としてスタートしましたが、品質本位のお茶づくりにこだわり良質なお茶をお客様に提供し続けてきました。昭和43年に社名を井ヶ田製茶に変更し、昭和52年、卸小売部門を独立させるため分社化し設立されたのがお茶の井ヶ田です。

平成8年には「喜久水庵」を開業し、お茶と茶道具の販売から菓子製造販売や飲食部門にも進出して宮城県を中心に東日本で店舗展開しています。また、平成26年より秋保温泉地区で物産館「秋保ヴィレッジ」を開業し、地元農産物・加工品の直売所等の複合施設を運営しています。



本社

お茶への想い

——社是について教えてください。

「自然の恵みと日本文化の香りを大切に心豊かな和み溢れる絆を創り続ける私たちでありたい」としています。お茶は自然の恵みであり、和食や茶道等に取り入れられる日本の伝統食文化に欠かすことのできないものだと思います。当社はお茶を通じて多くの方々の絆を創っていきける存在になっていきたいと願っています。

お茶がテーマの複合施設「喜久水庵」

——「喜久水庵」について教えてください。

「喜久水庵」はお茶をテーマにした複合施設の店名であり、同様の店舗の総称でもあります。お茶を用いた菓子の製造販売は以前からありましたが、飲食・甘味等との複合施設は当社が開発した当時としては新しい業態です。「茶菓専科」というお茶やお菓子等を販売しているコーナーや、「茶陶楽専科」という生活陶器を販売しているコーナー、「ティー茶廊 喜久水」という茶そばや甘味等の食事をお楽しみいただけるコーナー等店舗により様々なコーナーが複合されています。主に、東北地方では「喜

久水庵」、関東地方では「茶寮 kikusui」という店名で店舗展開しています。

——「喜久水庵」を開発された経緯について教えてください。

当社は創業以来、約75年間お茶と茶道具の販売をメインに事業を行ってきましたが、日本人の和食離れにともない、お茶の消費量は減少の一途を辿りました。そこで、平成5年に先代の社長が新しい分野でお茶の消費量を増やそうと「お茶は飲むものだけでなく、食べるもの」というコンセプトで抹茶菓子の製造販売を開始しました。

最初は、抹茶ソフトクリームの販売から始めました。抹茶ソフトクリームは全国的に商品化されつつありましたが、味の悪いものが多々ありました。その理由は2つあり、1つ目が使用する抹茶の品質です。抹茶にはお抹茶にして飲んでいただける良質なものと、食品の風味付けに使用される業務用のものがありますが、当時のソフトクリームに使われていた抹茶は業務用のものがほとんどでした。2つ目が茶葉の品質管理です。茶葉は湿気や太陽光、酸化に非常に弱いので厳しく管理しなければなりません。品質管理に気を配る会社は少なくソフトクリームに入れる時点で抹茶の品質が落ちていました。そこで、当社は良質で厳しく品質管理された抹茶のみを使用しお茶の井ヶ田一番町本店で売り出したとこ



上：「喜久水庵」南仙台本店 下：「茶寮 kikusui」高崎店

ろ、たちまちヒット商品となりました。これを契機に本格的に抹茶菓子の製造販売へ参入しました。

次に、より幅広い展開を目指しお茶の販売に加えて抹茶ソフトクリームを含む抹茶菓子の販売やお茶をコンセプトとした食事が楽しめる複合施設を開発しました。これが「喜久水庵」です。平成8年、気軽にお客様に足を運んでいただくことを目的として、南仙台に第一号店を開業しました。

現在は6つの大型直営店舗のほか郊外の大型ショッピングモールへも数多く出店し、県内をはじめ、東北・関東エリアに広がる店舗数は現在50店舗（県内30店舗、県外20店舗）となっています。

——「喜久水庵」の名前の由来について教えてください。

当社の創業者である井ヶ田周治が、茶道裏千家淡々斎宗匠より頂戴した「掬翠庵」という茶室の名前にちなみ、当時の2代目社長が「喜久水庵」と命名しました。初出店した南仙台の地には、大変素晴らしくおいしい水が湧き出ることと、当社の商品で皆様に一番親しまれているお茶のブランドが「掬翠」であることから、百年後も幾久しく、お客様に喜んでいただけるようにとの、井ヶ田の想いが込められています。

——「喜久水庵」を運営するにあたり苦労されたこと等あればお聞かせください。

新業態への挑戦でしたので、飲食部門では軌道にのるまで大変苦労しました。例えば、「ティー茶廊喜久水」で提供している茶そばは、北海道と東北のそば粉を配合し、石臼で挽いた抹茶「祥雲」をふんだんに使用する等の素材へのこだわりは勿論、打ちたてのおいしい茶そばをお客様に召し上がっていただくために既成の麺は使用せず、その日のそばはお店で全て手打ちしてお出ししています。従業員は初めてそば打ちの研修をしたりと慣れない作業に苦労も多くありましたが、皆で試行錯誤をしながら仕事の幅を広げていき徐々にお店のレベルを上げてきました。その甲斐もあって、現在は季節限定や各店オリジナルの豊富な種類のメニューを提供させていただいています。



こだわりの茶そば

新たなお茶の楽しみ方

——取扱商品について教えてください。

静岡県「粟ヶ岳」山麓の恵まれた風土にある指定茶園で育て、自社工場でこだわりの製法で作る自慢のお茶のほかに、様々な種類のお菓子を取り扱っています。

お菓子の看板商品は「喜久福」と「どら茶(ちゃん)」です。「喜久福」は、生クリームを餡と一緒に餅で包んだ逸品で、抹茶・プレーン・ずんだ・ほうじ茶の定番の味のほか、季節限定の味もご用意しています。「どら茶ん」は、ふんわりと焼き上げた皮で、宇治の高級抹茶を使用した抹茶生クリームを包み込んでおり、香りと風味を逃がさないどら焼きは、懐かしさの中に新しさを感じさせる優しい口当たりが人気です。

取扱商品は多岐に渡り、お茶は約60種類、お菓子は約40種類ほどあります。

販売する商品については、観光客が多い店、若者が多い店、高齢者が多い店等店舗によって客層が様々ですので、現場の従業員が商品を選び販売しています。

——商品へのこだわりについてお聞かせください。

自社製造商品のバリエーションには必ず抹茶味を入れるようにしています。我々がお客様からご支持をいただく理由の一つに、お茶屋が作る抹茶の商品はおいしいという信頼があると思います。当社は新鮮で良質な抹茶を使用したお菓子やお食事で、新し



上：「喜久福」 下：「どら茶ん」

いお茶の楽しみ方をお客様に提案していきたいと思っています。

——お茶やお菓子の製造はどのようにされているのでしょうか。

平成4年、仙台市卸町に「お茶の里総合流通センター」という流通センターを備えた製茶工場を建設しました。摘みたての新芽を産地で一次加工し、仙台市卸町にある製茶工場に運び工場内の大型冷蔵庫で、一年中-15℃で厳しく管理しています。また、乾燥から選別までの製茶工程を最新の自動化された設備で行うことで、常に新鮮に保たれた安心なお茶をお客様にお届けしています。

また、当社の本社内にある自社工場で「喜久福」や「どら茶ん」等のお菓子を製造しています。そのほかには、「喜久水庵」南仙台本店でバウムクーヘン、「秋保ヴィレッジ」で千日餅やカステラを製造しています。今後「秋保ヴィレッジ」の敷地内にお菓子の製造工場を建設する予定もあるので、自社で製造するお菓子の数を増やしていきたいと思えます。

——商品開発について教えてください。

各店舗で自由に商品のアイデアを出していただいています。指示されたとおりに仕入れて商品を販



製茶工場内

売するという決められた日々の作業をするだけでなく、各個人の創造性を商品開発に発揮してほしいと思っています。例えば、季節のパフェに入れるソフトクリームの味やフルーツの種類の組み合わせ等を考えてもらったり、新商品は従業員やパートの方に試食してもらい積極的に意見を取り入れています。

「仙台初売り」の文化継承

——仙台の伝統行事である仙台初売りにかける想いについてお聞かせください。

仙台初売りとは藩政時代から三百年以上続く伝統行事で、「お客様と一緒に新年を祝おう」という仙台商人の心意気の結晶です。当社では、日頃のお客様への感謝の気持ちを込めて家電製品やお茶等の豪華景品を詰めた「茶箱」をお客様にお渡ししていま



茶箱

すが、昭和10年に、当社の創業者が静岡からお茶を運ぶために使った茶箱を景品として付けたことがスタートだといわれています。仙台初売りは旧仙台藩領内の伝統行事とされているため公正取引委員会が豪華な景品を付けることを特例として認めています。「茶箱」は毎年全国に報道される等地元での経済振興としても微力ながら役立てていると思うので、老舗お茶屋として仙台初売りの伝統を今後も受け継いでいきたいと思えます。

環境保全への取り組み

——環境保全への取り組みについて教えてください。

平成19年4月に「お茶の里総合流通センター」にて、ISO 14001：2004（環境マネジメントシステム）の認証を取得することができました。組織や事業者が、運営や経営の中で自主的に環境保全に関する取り組みを進めるにあたり、環境に関する方針や目標を自ら設定して達成に向けて取り組んでいくことを環境マネジメントといい、このための工場や事業所内の体制・手続き等の仕組みを環境マネジメントシステムといいます。お茶という自然の恵みを扱う会社として、事業活動にともなう環境負担を低減するとともに、環境保全への意識の向上を推進しようという想いのもと取得に至りました。

平成23年9月には「お茶の里総合流通センター」の屋上ほぼ全面に太陽光発電設備を導入しました。最大のメリットは、エネルギー源である太陽光が無

尽蔵で、発電時にCO²（二酸化炭素）等の大気汚染物質を発生させることがなく、環境にやさしいことです。また、社内的にはコストダウンはもとより、従業員の環境意識や節電の関心を高めるとともに、地域住民への自然エネルギーの情報発信や意識向上等の役割が期待できます。太陽光発電により、晴天時は卸町工場で使用する約40kw相当の電力を発電しています。この取り組みにより、平成24年度「宮城県主催 自然エネルギー等 導入促進部門 大賞」を受賞させていただきました。

「秋保ヴィレッジ」

——「秋保ヴィレッジ」について教えてください。

「秋保ヴィレッジ」は平成26年に開業した物産館で、千日餅工房を含む「喜久水庵」、地元農産物・加工品の直売所、観光客向けのお土産売り場、セルフ形式で食事や甘味が楽しめる飲食コーナー等が入っています。敷地内にあるビニールハウスでは野菜を栽培しており、家族向けに農業体験を行っています。野菜の種類を毎年変更しながら、様々な種類の野菜の植え付け・収穫体験ができるようにしていきたいと考えています。また、ガーデニングの整備も行っており、季節に応じて桜やコスモス等の様々な草花をお楽しみいただけます。

——「秋保ヴィレッジ」を開発された経緯について教えてください。

地元である宮城県で事業をさせていただいている企業として、将来にわたって地域に必要な企業だと認めていただくためには、事業で雇用や利益を生ん



屋上に設置された太陽光発電設備



「秋保ヴィレッジ アグリエの森」

でいくことは勿論、明確に地域に貢献している取り組みが必要だと考えます。仙台市秋保地区は、東北有数の温泉地の一つですが、農業生産効率では不利といわれる中山間地にあります。この地に農産物の販売を促進する拠点をつくり、地元の農家の方々が生産した農産物と温泉という観光資源を結び付けることで、将来にわたって賑いのある地域にするお手伝いができるのではないかとこの想いから始めた事業が「秋保ヴィレッジ」です。

「秋保ヴィレッジ」の開業にあたり直売所で販売する地元のおいしい野菜を仕入れるため、当社の従業員2名が生産者向けの説明会を開催する等してお声掛けをして回りました。開業当時60名だった生産者も、現在では120名の方々にご協力いただいています。農産物以外の加工品等の品ぞろえも新たに350種類まで増やすことができました。「秋保ヴィレッジ」を訪れていただくたびお客様に新しい発見を提供できるよう、今後も少しずつ事業を拡大していきたいと思っています。



地元農産物の直売所

更なる拡大を目指して

——今後の事業展開について教えてください。

「秋保ヴィレッジ」の拡充を図っていきたくと考えています。直近の目標は、農産物の生産者を200名まで増やして数年以内に現在の直売所面積の3倍まで拡大した独立の直売所を建設したいと考えています。また、今後物産館の隣に地元の農産物を使用したビュッフェスタイルのレストランを建設する予定です。ここにも地元の農産物を使用しますので、

生産者を増やすことが最重要課題だと考えています。

また、「秋保ヴィレッジ」の運営を通じて「喜久水庵」とは違う新業態の店舗をつくり上げたいと考えています。これまでお菓子を売ることでお茶を飲んでいただく機会を提供してきましたが、お茶の消費量はまだ十分とはいえません。次は、日本の伝統食文化である和食を見直し新しいスタイルの商品を提供することで、お茶を飲んでいただく機会を増やしていければと思っています。

従業員同士仲良くあれ

——事業を行う上で大切だと思うことについて教えてください。

従業員の雰囲気や対応が素晴らしい会社に共通していることは、従業員同士のよい人間関係が構築されていることです。会社の雰囲気が悪い中でよい仕事はできません。ビジョンや目標を打ち出すのは経営者ですが、その達成には店舗の従業員のチームワークが不可欠です。当社では商品開発や店舗づくり等で積極的に従業員に意見を出してもらうことにより、従業員同士で話し合う機会を増やし、些細なことでも言い合えるよい関係が構築されつつあると期待しています。



井ヶ田社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(27. 5. 29取材)