

茶事記

第93号

2025年
春夏

茶事記 第93号(春夏)目次

- 巻頭エッセイ 抹茶の楽しみ
- クローズアップ・ピープル 経営者登場⑤
株式会社大石茶園 代表取締役社長 大石剛司氏
株式会社お茶村 代表取締役副社長 大石奈央子氏
- ガンバルこの人①
吉田茶園 経営企画
株式会社Kooga 代表取締役 吉田浩樹氏
- ニュース&トピックス 茶雑菓通信vol.5
- 異業種に学ぶ②
株式会社久保田商店 代表取締役 窪田 隆太郎氏

画：齋藤 穂波美

抹茶の楽しみ

明石 哉子

抹茶を

まだ泡立つ前の粉末の抹茶を

顔を近づけて

嗅いだことはなかった

ああ

ため息が出る

青々しく若い

活力に満ちた香り

脳にダイレクトに届く

自然そのものの力強さ

一瞬にして 森林浴の境地

鮮やかな緑に

目も癒されて

からだも 心ころも

よろこぶ

スイーツではない抹茶の楽しみ



画：杉本 友香

(あかしかなこ・エッセイスト)

茶畑とカフェを起点に、 新しい世代に八女茶をつなぐ。



バスクチーズ
ケーキ。
ホンモノの
おいしさ

ヘルシーなランチ



茶畑に向き合うテラス席から埋まる。

●八女茶の知名度の壁
創業は1940年。現社長は3代目。生産農家から始まり、お茶専門店への卸業をしながら、小売部門を分社化し、(株)お茶村を設立したのが1991年。奈央子さんはいきなりお茶村の代表取締役となる。
「3人の子どももまだ小さくて、私自身に余裕がなくて、とにかく無我夢中でした」
店舗販売だけでなく、通販を手探りで始めるが、思うように数字が伸びない。新聞広告を打って「新聞の折り込み、見ていただけましたか？」と電話をかけても、愛知県より東の反応はすこぶ

●茶畑の価値に驚く
平日の午後、茶畑を見下ろすテラス席。カウンターから席が埋まる。20・30代の若い世代が、茶畑を見ながらくつろいでいる。八女市内の向こうに山並みが見える。手軽な非日常を楽しみながら日本茶を愉しむ場所だ。
コロナの時に事業再構築の補助金を受け、このカフェを作ろうと考えたのは社長。足立美術館のように自然の風景を取り入れて、外を見ながらゆっくりできる空間を作り、今までとはちがう層を集客したいと考えた。
「お茶畑の風景で本当にお客様が足を運ばれるのか？」と最初は懐疑的だった奈央子さんだったが、オープンしてみても驚いた。佐賀や長崎から若いカップルやファミリーがわざわざやってくる。若い世代がインスタグラムで茶畑の風景を投稿する。それを見た人が風景に惹かれてやってくる。
自分たちが当たり前と思っている茶畑の価値を、改めて見直す機会になったと言う。



株式会社お茶村 代表取締役副社長 大石奈央子氏

株式会社大石茶園 代表取締役社長 大石剛司氏



テラス席から茶畑を見る。新茶の季節は、若草色の新芽が風にそよそよとなびいて、それはそれは美しいそうだ。

●ペットボトル原料の海外生産
31年前、社長は、中国でのペットボトル原料の茶葉生産に取り組んでいた。某飲料メーカーのペットボトル茶の大半の原料を担う大プロジェクト。苗木を異国の地で育て、収穫し、軌道に載せた。
総務庁の家計調査年報で、ペットボトル飲料が茶葉消費を上回るのは2007年。それより15年前に、個人向けの商売を始めたり、ペットボトル飲料の原材料を法人需要の主軸に据えたり、未来を創造する視座の高さには舌をまく。

る鈍く、「ヤメチャ？なにそれ？」と言われる。井の中の蛙だった自分を知り、当時の八女茶は、全国的知名度が皆無に近いことを思い知らされた。
●ペットボトル原料の海外生産
31年前、社長は、中国でのペットボトル原料の茶葉生産に取り組んでいた。某飲料メーカーのペットボトル茶の大半の原料を担う大プロジェクト。苗木を異国の地で育て、収穫し、軌道に載せた。
総務庁の家計調査年報で、ペットボトル飲料が茶葉消費を上回るのは2007年。それより15年前に、個人向けの商売を始めたり、ペットボトル飲料の原材料を法人需要の主軸に据えたり、未来を創造する視座の高さには舌をまく。



新しいカフェの入り口。カジュアルで入りやすい。

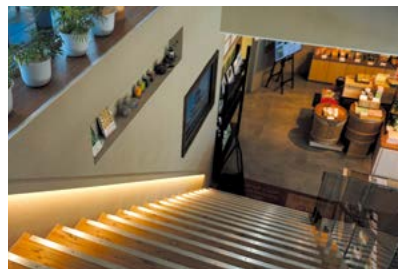
積極的な経営で明日を拓く経営者をご紹介しますこのコーナー。
今回で登場いただくのは、福岡・八女の大石茶園さん・お茶村さん。2024年3月に、自園の茶畑を見下ろす、すてきなロケーションのカフェをオープンし、県内外、国外からもお客様を引き寄せています。
1940年に生産農家として出発し、そこから茶専門店に発展、平成3年に小売り部門を「お茶村」として分社化し、今回のカフェへと進化させるなど、時代の先を読み、未来を切り拓いて来られました。脱力系の発言をしながら実は先見力が強みの社長と、消費者視点の副社長。絶妙な役割分担のお二人にお話を聞きました。



一階の物販コーナー。ビギナーさんからマニアの方まで網羅する豊富なラインナップ

●黙っていたら消えゆく文化だからこそ
「お茶は黙っていたら消えてゆく日本文化かもしれないと思うんです。だからこそ、伝えてつなげていくのが私たちお茶屋の使命」と笑顔で語る奈央子さん。若い男性に「急須、

「粉茶と粉末茶ってどう違うんですか？」
「白折ってなんですか？」などなど。
この時とばかりに、ていねいに、お茶屋ならではのうんちくも含めて説明すると「へえ、そうなんだ」「知らなかった」と笑顔がはじけて喜んで買ってください。
こういうとき、「お茶屋でよかった」「お茶大好き」と心から思うそうだ。買わせようとす



2階のカフェから1階の物販コーナーを見る。

るよりも「伝えたい」という想いが先にあるからこそ、届くのかもかもしれないと感じた。
「お茶屋ならではの手づくりメニュー
1階が物販、2階がカフェ。スタート直後からメディアに取り上げられ大盛況。初めてのカフェ直営は、ハプニングの連続だったと言う。
メニューも接遇も専門家の力を借りて整えた。ランチは、「野菜たっぷり茶そばサラダ」と「酵素玄米ごはん抹茶カレー」と「ほうじ茶カレー」の2種類。おしゃべりが正直。からだによいものを、という心意気が伝わってくる。
八女抹茶をふんだんに使ったラテやジェラート、見た目にもオトナかわいいパフェなど、何度

●海外への展開

中国の事業からは撤退したが、早い時期に海外で展開した経験や、息子さんのフランス留学経験を生かし、30人の社員さんの中で数名の外国人が働いている。国籍も、フランス・台湾・ネパール・インドネシアと多彩で、共通言語は英語。ホームページの言語も多言語だ。茶畑を見下ろすカフェは、来日したときに

●桑茶で愛知の壁を超える

順調に推移していた。ペットボトル茶の原料生産だったが、2008年の「中国産冷凍ギョーザ中毒事件」で大打撃を受ける。中国の食材への不安が広がり、「国産茶葉使用」を打ち出す飲料メーカーが現れたことで、この事業は撤退を余儀なくされた。
「もうね、ほんとうに当時は大変でした。でもここで中国との繋がりができたことで、次の展開につながるんです」と奈央子さん。

八女茶における愛知県の壁を超えるために、全国区になるアイテムを欲していた奈央子さんは、中国のシルクのための桑畑と、桑の葉からなる桑茶に糖分をブロックする機能性があることを知る。桑の葉を粉末にし、桑抹茶を商品化。この商品を武器に愛知県の壁を超えて通販を広げていった。



インタビューでは、お二人がお互いの強みを尊重して経営されていることが伝わってきた。

日本茶のすばらしさを伝える発信基地として、各国のバイヤーさんをもてなす。

●お茶屋ならではの手づくりメニュー

お持ちですか？」と声をかけたら「お茶をいれたことないけど、いれてみたいです」と言われ、茶器を購入された。
吉村の内覧会に参加されて仕入れたチャスタ(トライタンの透明茶器)は並べてすぐに3つ売れ、その後も好調だ。抹茶の家庭需要を掘り起こすために、レジのすぐ近くに抹茶ミニシェイカーと抹茶スティックで「おうち抹茶コーナー」も作った。
お茶が暮らしの中

にない消費者の存在を知り、「改めて勉強になるし、益々可能性を感じる」と言う。

●間口は広く、敷居は低く

「お茶は温度ひとつで多彩な表情を見せる科学的な存在でもあります。リラックスと共に睡眠の質を高めてくれるテアニンや、抗酸化作用の他、たくさんの生理作用を持つカテキン等々、スグレモノである



圧巻の茶葉

お茶のエネルギーを伝えていきたいのです。間口を広げ、敷居を下げながら、実は奥深い日本茶の世界への案内人として、日々ワクワクと奮闘中だ。

●お茶と無関係だった人にお茶が伝わる喜び
「今、すごく希望を感じています」と奈央子さんは目を輝かせる。旧店舗ではお茶を買いに来られるお客様ばかりだったが、カフェにはお茶の葉を知らない、急須も持たない、お茶に興味すらない人が来る。それでも、ちゃんとお伝えしたら伝わるし、関心を持ってもらえるし、お茶葉を購入していただける。
「今、振り返ると、旧店舗での接客は雑だったなあ、と思います。お茶について、このくらいご存じだろうという無意識の甘えがあって、伝え方が不十分でした」

●対話を楽しみ、日本茶を伝える

2階で日本茶の魅力を発見して、1階を回遊しながらお茶に関連する商品を見て、若い世代の口をついて出るのは質問が多い。

お茶のエネルギーを伝えていきたいのです。間口を広げ、敷居を下げながら、実は奥深い日本茶の世界への案内人として、日々ワクワクと奮闘中だ。

「私ね、日本茶インストラクターの受験資格を満15歳以上に引き下げたらいいのって思っているんです。大人になったらではなく、興味を持ったら学生さんでもインストラクターになれる方が、日本茶の世界に踏み出すハードルは下がるでしょう。お茶業界全体で、今までどこが足りなかったのか、どう伝えればノビシロがあるのか、あらゆる可能性を探っていききたいですね」



抹茶の自家消費を提案する



茶器も多彩



会社概要

会社名

株式会社お茶村

所在地

〒834-0066 福岡県八女市室岡1069

電話・FAX 0943-24-0003・0943-24-5599

公式サイト <https://www.ochamura.com>

法人

会社名

株式会社大石茶園

本社所在地

〒834-0066 福岡県八女市室岡1071

電話・FAX 0943-24-0010・0943-24-0020

文：橋本久美子

今回ご紹介するのは、茨城県古河市の吉田茶園の15代目であり映像・Web制作など幅広い事業を手掛ける「株式会社Koo ga」代表取締役を務める吉田浩樹氏です。吉田茶園自慢のお茶や野菜を使ったカフェの運営や、リノベーションした古民家でのサウナ事業などを掛け合わせ、新たな道を切り拓いていく吉田氏。そのエネルギーがシッパであり柔軟な思考が垣間見えるインタビューとなりました。

好きなことの掛け合わせで 新たな挑戦を

吉田茶園 経営企画
株式会社Koo ga 代表取締役
吉田浩樹氏



敷地に入るとまず目に入るのは大きな看板。



8種類の茶葉を栽培。



サウナに来たお客さんが立ち寄ることも。お茶に興味なかった人も購入していくつくれる。



看板ねこがお出迎え。

吉田さんは4人兄弟の長男としてお生まれになったと伺っておりますが、お茶に興味を持ったのはいつ頃からですか。

小さいころからお茶が身近にある環境でしたが、お茶への興味が高まったのは小学5年生の頃、初めてT-1グランプリに出場したことがきっかけです。99点という高得点をたたき出したことで父が大変喜んでくれたことが印象に残っています。T-1に出場したことで、今までの知識を体系的に理解することができたと思います。当たり前にお茶農家を継ぐと思っていたので、義務感を感じて少し擦れた時期もありましたが、お茶や農業が好きな気持ちはずっと変わりませんでした。

お茶以外にもいろいろな事業に取り組まれています。どういったきっかけがあったのでしょうか。

映像関係の事業に関しては昔からカメラに興味があったので、それがきっかけです。高校生のころにT-1のカメラマンを務めたことがあって、そのときに撮った写真を喜んでもらえたことで、写真を通じて自分の感じたことを表現したいと思い始めました。大学時代には旅に出会ったことで旅の楽しさを写真で表現するようになりたいと思い本格的に写真を始め、フリーで仕事をいただくようになりました。

旅することと仕事は

どこかでつながったりするのでしょうか。

旅することでインプットとアウトプットの双方ができるんですよね。特にインドへの旅が大好きです。あの楽観的でカオスな感じに身を置くこと日々の生活から解放されるんです(笑)。新たな学びの機会にもなりますし、同時にガス抜きもできる。最近は吉田茶園の仕事を絡めて海外に行くようにもなりました。持つていくのですが、その半分にお茶を詰めて配って回って行脚したりしました。

Koo gaを設立されたのは
どういったタイミングだったのでしょうか。

フリーランスの仕事と、弟達と運営していた日本茶カフェの仕事に手が回らなくなっていた時期に設立しました。カフェは2021年〜2023年の間営業していたんですが、夜もバー営業をしていたので忙しかったんです。友人の中島と三輪に手伝ってもらっていたんですが、3人フルコミットで何か意義のあつて、地域を楽しくできることをやりたいと思って一緒にKoo gaを設立しました。

「Koo ga」という名前は
「古河」と関係あるのでしょうか。

まさにそうです。事業拠点である「古河(Koo ga)」を伸ばしていきたい、という

ことで「o」を一つ足して「Koo ga」です。Koo gaのミッションは「想造力で地域をもっと楽しく」。同じ想いを持っている人たちと協力して地域を盛り上げたいと思っています。

1月からまた新たにカフェをオープンされるんですね。

はい、Koo gaで始めたお茶サウナ「SAUNAYA」の横に2025年1月からオープンする予定です。以前兄弟三人でやっていたカフェ「room z tea(ルームズティー)」の経験を活かしていきたいと思っています。新しいカフェでも吉田茶園のお茶やお米や卵、僕が作った有機

サウナの水風呂には大きな味噌樽とワイン樽を使用。



野菜を使ったメニューを提供する予定です。お店をやっている知り合いにレシピを組んでいただいているところです。

すごいスピード感ですね……!
カフェの運営をやってみて、いかがですか。

身がちぎれそうになりながらやっています(笑)カフェって、経営の基本が詰まっているんですよ。tOCなのでtOBの感覚とは少し違うところはありますが、コストと雇用の勉強になっています。吉田茶園では飲食許可を取っていないのでなかなか長時間滞在してもらえないのですが、カフェを併設することでより多くの時間を過ごしてもらえるようになります。実感しています。

サウナもカフェと同じく
滞在時間が長いんですね。

サウナーの方々にも、お茶好きの方々にも楽しんでいただける様に、サウナにもお茶にもしっかりとこだわっているんです。お茶に触れる間口を広げるコンテンツの一つとなるんですよ。いずれここに宿泊施設も立てて、吉田茶園を日本茶のオーベルジュにしたいんです。

そういえば日本茶でオーベルジュって
聞いたことがないですね。

最近新しく体験工房兼倉庫も建てて、そこにセミナールームも作ったので、ティーブールをやりたいたいと思っています。吉田茶園の



地元・戸越銀座にオープンした「茶雑菓ーちゃざっかー」は2024年11月で2周年を迎えました。パッケージメーカーである吉村が、なぜ直販店を始めたのか?その初心を忘れないために茶雑菓の理念をつくりました。

おかげさまで2周年!



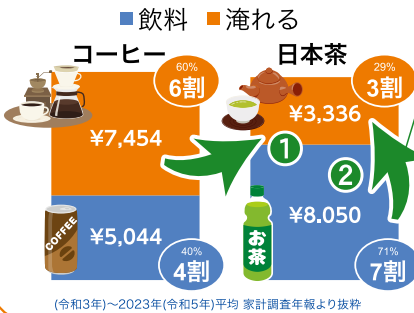
茶雑菓の理念

茶雑菓のお店から「日本茶で日本を元気に」します。

- 社会性：私たちは、日本茶エントリーユーザーを増やし、お茶のある暮らしを拓げます。
- 科学性：私たちは、お茶のプロではない強みを活かし、ディファレントな挑戦をします。
- 人間性：私たちは、経験と体感の循環で、ワクワクと感動のスパイラルを生み出します。

●「淹れる」人の割合 コーヒーVS日本茶

令和5年度「飲料」と「淹れる」の割合



(令和3年)~2023年(令和5年)平均 家計調査年報より抜粋

★エントリーユーザーとは

- ① コーヒーを自分で淹れている人に「日本茶もいいな」と一歩踏み出してもらう
- ② ペットボトル茶を飲んでいる人に「自分で淹れるのもいいな」と一歩踏み出してもらう



しながわ土産に認定!
「戸越銀座の抹茶ビール」



▲ほうい茶×フレ-zy!

▼体験型メニュー



◀社労士さん主催の「人事の保健室」お茶と軽食つき。



東京都品川区戸越1-19-17-1F
11:00-18:00 (定休日 月曜日・火曜日)
03-6426-2828
chazakka_tenpo@yoshimura-pack.co.jp



茶雑菓の最新情報はこちら!



仕事が一番面白いと語る吉田氏。周りも巻き込み強固なチームを作られていることが垣間見える。



「いずみ」を使用した和紅茶は、様々なコンテストで入賞している。

吉田茶園

〒306-0236
茨城県古河市大堤1181
TEL:0280-31-8827

【ホームページ】



株式会社Kooga

〒306-0236
茨城県古河市大堤1181
TEL:090-1844-2624

【ホームページ】



やりたいことがたくさんですね!
向こう10年くらいの計画は頭の中にあリますね。そうなる前と人員の確保が必要になってくる。農繁期は人が足りないの、Koo ga の稼働を調整して、皆で農作業をしています(笑)ただ、それによって地元の農家さんたちに気に入ってもらえたり、朝の農作業で頭がすっきりしたりと良い影響があることに気付きました。半農半X(エックス)で健康で幸せな職場づくりができるんじゃないかなって思います。

ご友人やご兄弟と事業を始められたり、メニュー開発にも様々な方が関わられたりされていますね。
人との出会いに関して僕は運がいいんです。必要なタイミングで必要な人と出会える。いろいろな場に顔を出してたくさん話を聞く、その中で絶対気が合う人に出会えるんですよ。そういう人たちと協力して働いているのですごく楽しいです。ただ、今までは事業に重きを置きすぎていたので、今後は従業員たちとの対話をしていきたいと思っています。そのため、組織とマネジメントについて目下勉強中です。まだ事業規模はそれほど大きくはないですけど、今後は自分と3人の兄弟の4世帯を養っていけるように育てていければと思います。

文：川嶋里沙

発見2 エントリーユーザーが迷わないお茶のラインナップ!



開店から2年間、月替わりのお茶屋さんのお茶を試飲して購入していただくスタイルでした。前回の茶事記で「エントリーユーザー向けの理想的ラインナップ」を誌面でご紹介すると大きな反響があり、実際にそのラインナップで実験をしてみようと考えました。各カテゴリーで一番購入金額の多かったお茶屋さんに、中のお茶はお願いし、価格はティーバッグもリーフも全て税込540円の定番のお茶です。

お茶	玄米茶	微発酵茶	ジャスミンほうじ茶	緑茶	ほうじ茶	和紅茶
お茶屋さん	椿茶園様	備前屋様	山陽堂様	西海園様	ひしだい製茶様	浜田茶業様
販売月	2023年12月	2023年11月	2024年4月	2024年5月	2024年6月	2024年3月
リーフ	50g	15g	30g	40g	15g	50g
ティーバッグ	3g×6	2g×6	4g×5	3g×10	2.5g×5	3g×5



茶事記 92号 エントリーユーザーに向けて「やってよいこと・ダメなこと」はこちら▶▶

月替わりのお茶パートナー、2025年12月まで決まりました! 店舗のお茶パートナーお申込▶

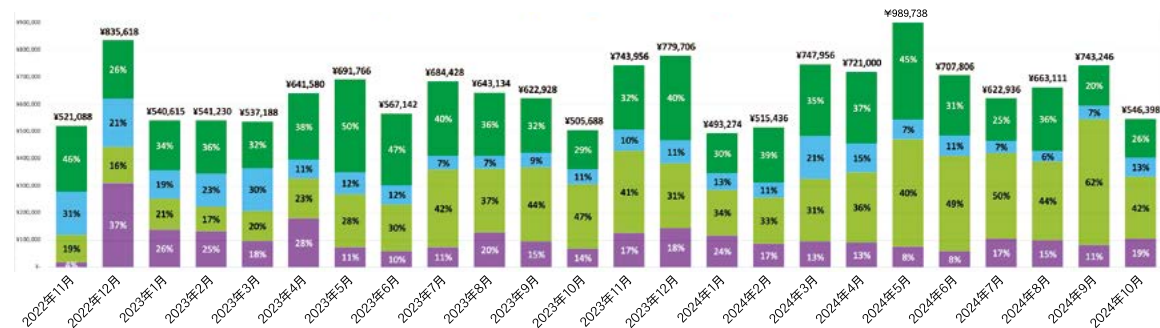


	2023年	2024年	2025年
1月	大阪 心斎橋宇治園様	茨城 牧ノ原様	東京 さつき濃神谷園様
2月	宮崎 新緑園様	奈良 藤田茶園様	静岡 静岡やすま園様
3月	新潟 年頭屋茶舗様	鹿児島 浜田茶業様	京都 お茶の流々亭様
4月	京都 上香園様	熊本 山陽堂様	埼玉 お茶のはなさき様
5月	静岡 nukutoiやまさ製茶様	長崎 西海園様	静岡 市川製茶様
6月	鹿児島 美老園様	静岡 ひしだい製茶様	石川 茶のみ仲間様
7月	愛知 妙香園様	宮崎 尾崎商店様	静岡 石田茶店様
8月	埼玉 松澤園様	佐賀 永尾製茶問屋様	茨城 大島園様
9月	神奈川 菱和園様	鹿児島 JA南さつま知覧茶業センター様	静岡 一煎様
10月	宮崎 井ヶ田製茶北郷茶園様	静岡 川根茶業協同組合様	京都 壺之庄様
11月	埼玉 備前屋様	三重 深緑茶房様	宮崎 園田茶舗 Green Tea Fields様
12月	三重 椿茶園様	宮崎 谷岩茶舗様	静岡 静岡茶市場様

※2022年11-12月は「お茶と、暮らしと」岩崎三商店様にお願いしました。

発見1 エントリーユーザーにとって抹茶が茶葉より習慣化しやすい!!

お茶カテゴリー別売上構成比 月替わりのお茶 ■メッセージ茶 ■抹茶 ■リーフティーカップ



お茶の売上では**抹茶が茶葉より強い**のがわかります。なぜか? 日本茶エントリーユーザーは、月一回開催している「お茶×お酒」のBAR営業や、お店での試飲やテイクアウトメニューで、水出し茶や抹茶を知り、茶器と茶葉を購入するケースが多いです。その後は…

	茶葉	抹茶
競合	フィルターインボトルと茶葉を購入してもリピートの茶葉はスーパーの低価格品に移行する	抹茶ミニシェイカーと抹茶スティックを購入すると、抹茶スティックはスーパーに扱がないので抹茶のリピート購入につながる
茶殻	茶殻を生ごみと呼び嫌う	生ごみが出ない
お得感	ペットボトル・麦茶と比較される	おうちでカフェのメニューができる感覚
効能イメージ	「健康によい」という漠然としたものや、「成人病予防」という高齢者向けのイメージ	亜鉛(貧血予防)・ビタミンなどの効能を若い女性がよく口にする



スティックだから一日一本の習慣化がしやすい!?

ヘビーユーザーへレベルアップ!



プレミアム抹茶セット(8本入り) 1,130円



プレミアム抹茶スティック(12本入り) 1,130円



30本セット 3,250円



100本セット 7,800円

また、日本茶に合うクラフトチョコレート「粋町しよこら」を全種類置くことで、2月3月のバレンタイン・ホワイトデーのお菓子が集客と売上をけん引します。



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、そんなきっかけにしたいだければ幸いです。

地域に根差し 人と人とのつながりを意識した商売を

株式会社久保田酒店 代表取締役 窪田 隆太郎 氏

今回ご紹介するのは大正12年創業の株式会社久保田酒店さんです。川崎の八丁駅駅徒歩1分の場所に角打ちと呼ばれる立ち飲みスペースを併設した酒専門店を2021年4月にリニューアルオープンされました。ここに至るまでの紆余曲折や商品への想い等をお話いただきました。



村正会長も務めている窪田社長

「村正」の出会い

32歳で社長になったのですが、当時酒販卸はビールが売上の50%を占めていました。メーカーとの取引はリベートルラインに合わせて購入量を増やし余った在庫を倉庫に積み上げていくというこの繰り返しです。同じように売っていったら利益が確保できないと思います。直接取引ができる商品を探そうとします。芋焼酎が目をつけて鹿児島産の蔵元を回りましたがそんな量はつくれないと断られました。酒屋には酒販卸と専門店と2種類あり、専門店は値引きをしません。酒販卸はそうはいかない。そのため専門店からすると酒販卸は嫌な存在で、という歴史もあって、特定の専門店としか取引しない蔵元も多かったのです。

諦めかけていたところに「村正」という商品に出会います。同じ志をもつ酒屋50社ほどが集まってつくったオリジナルの焼酎です。酒販卸も専門店も混ざった価格競争をしないぞという人たちの集まりなので安売りNGの規約があり、スーパーやコンビニにも卸しません。ネット販売もNGです。

そうすることで「専門店もしくは酒販卸と取引している飲食店でしか買えない商品」という付加価値が付きまします。

●量を追いかけて

この同業者の集まりは「村正会」という名称で活動していて、そこに入らないかと声をかけてもらったのが始まりでした。ただこの村正が最初から売れるわけではないので、試飲をしてみたい、作り手や村正会の想いを1から伝えていくと共感したお店が買ってくれるようになります。ビール瓶数本売れるよりも村正を1本売った方が利益率は高かった。自分たちで守って育ててブランド価値を高めることで、価格競争に陥らず販路も追いかけて利益率を上げていくことが可能になったのです。この出会いで、差別化や地域性に磨きをかけることで利益率を上げていくという考えにシフトしました。そのため「村正」以外にもそういった独自の性のある商品を扱っています。例えば日本酒の酵母でつくったドイツワイン「SAKKE WINE」は久保田酒店がドイツのワイナリー



オシャレな店舗ロゴ



「SAKE WINE」

自分たちで育てる商品「村正」

●コロナ禍を経て原点到立ち返る

久保田酒店は業務用酒販卸とコンビニの業態をとっていました。コロナ禍は本当に厳しかったのです。お酒の流通がほぼ止まってしまい賞味期限が近づいている商品の在庫が増えていく中、社員からの要望でガレージセラーを開業しました。消費者に業務用商品を伝えると面白くなって買ってくれました。社員も消費者と直接話ができて、興味を持ってもらえて嬉しいという気持ちになる。商売の原点を感じることがとなりました。これを機に地域密着型の酒屋をやろうと2020年に決断します。

色々と考えましたが「有料試飲」という名の0.5次会を開催できる酒屋」をリニューアルのコンセプトとしました。ここでお酒を試飲して、そこから他の飲食店に行ってもらえたら、という構想で2021年4月にリニューアルオープンをし、今に至ります。専門店と角打ちがあることで、有料試飲をして気に入ったら自家消費用に買ってもらう流れが出来ました。おかげで電車にのってきける新たなお客様も増えました。またBtoBの方も店舗での有料試飲からお店で扱うお酒を決めてもらうことができるようになりました。勿論、提案できる営業スタッフがいます。久保田酒店があるからその商品と人とのつながりを大切にしているのを徹底しています。

●自分たちにはできないことを探す

角打ちでビールを提供することを考えたときも、飲み比べは面白味に欠けるなと思いつくと昭和初期のサーバーを販売しているメーカーを見つけたので、そのサーバーを導入しました。スイングカランといいますが、これは注ぎ方が難しく、誰にも注げるものではないからチャレンジしたい、となります。職人を育てるのも難しいのですが、数名のスタッフに練習してもらって週末にスイングカランでの提供をしています。振りかえってみると、このように自分たちにはできないことを強みとした商材がいっぱいあるなと思います。

●お酒×お茶の世界線

人口減少とお酒の消費は一連なので、お酒の消費は減っていくかと思っています。さらには健康的に飲むというのが主流で、お酒は量ではなく楽しんで飲む傾向にあります。キーワードは「低アルコール」です。ウイスキーのハイボールが良い例ですが、ソーダ割などでアルコール度を下げて飲みやすくしていくのです。飲食店に商品を提案する際には飲み方と原価率をセットで紹介していますがオレインションも提案します。そのため果実を絞らずに炭酸をいれれば完成する果実酒は手数が減ると喜ばれます。

●角打ちスペースでは日本酒の蔵元さん

てもらう試飲即売会というイベント等も随時開催しています。蔵元さんと話ができるので人気です。消費者の方は聞きたいというより話したいんですね。教えてもらいたいわけではなく、そして満足して1本買っていき。

お茶とお酒でもし何かをやるならばそういったイベント等を通じてちゃんと伝えていくことが大事かなと思います。ペットボトルのお茶と違うところを作り手の思いを飲食店の方や消費者に伝えるように仕掛ける必要があります。差別化という意味では抹茶ビールは体験型になっているし面白いと思います。泡がふわつとなるところはインパクトがあつて良いですね。お茶とコラボは今までしたことがないのでありかもかもしれません。

株式会社 久保田酒店

〒210-0022
神奈川県川崎市川崎区池田1-13-9
電話:044-211-1234
ホームページ <https://www.kkkubota.com/>

店舗(酒専門店・角打ち) 営業時間: 10:00~20:00
店舗定休日: 水曜・日曜・祝

文:市川菜優



0.5次会がコンセプトの角打ちスペース



手書きの角打ちメニュー



商品のストーリーが伝わるPOP

こだわりのお酒が並ぶ店内



地域密着ならではの地元店紹介コーナー



抹茶グリーンティー マルシェ

Happy
St. Patrick's
Day!



@代々木公園アイルランドフェスティバル

日時 2025年3月15日(土)/16日(日) 10:00-18:00

場所 代々木公園(パレードは表参道で開催)

主催 グリーンアイルランドフェスティバル2025実行委員会/
在日アイルランド商工会議所

コロナが明けた2023年に初参加した

セントパトリックスデーを祝うアイルランドフェスティバル!

今年は、「抹茶グリーンティーマルシェ」として、

各地のお茶屋さんと一緒に、会場を抹茶の緑で染めて、大々的に盛り上げます!!



どんなマルシェなの?

各地専門店の
ワクワクする
多様な抹茶の世界を見せる
抹茶フェスで
日本茶エントリーユーザーの
心をわしづかみ!!

どこのお茶屋さんが参加する?

八女 星野製茶園さん
心齋橋 宇治園さん
鹿児島製茶(美老園)さん
静岡 JAおおいがわさん
藤枝 丸七製茶さん
西尾 松鶴園さんなどなど

目指すのは?

2月はバレンタインだから
チョコ買わなくちゃ。
3月はセントパトリックスデー
だから抹茶買わなくちゃ!!
抹茶を購入して
おうちで愉しむ理由を作りたい!!



※配置図は2024年のものです



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 0120-111767
<https://www.yoshimura-pack.co.jp/>

各種SNS更新中!



日本茶を広げるための活動や、パッケージのご紹介、
経営の仕掛けなど、いろんな社員が記事を書いています。
ぜひフォローお願いします! [こちらのコードをスキャン!](#)



静岡営業所 〒425-0092 静岡県焼津市越後島408
関西営業所 〒601-8102 京都府京都市南区上烏羽菅田町21番1F
東北営業所 〒984-0002 宮城県仙台市若林区卸町東1-4-20
九州営業所 〒816-0921 福岡県大野城市仲畑4-26-15
南九州営業所 〒891-0122 鹿児島県鹿児島市南栄5-10-10エヴォールト南栄1F
茶雑菓 〒142-0041 東京都品川区戸越1-19-17-1F

☎(054)627-6211 FAX 0120-296804
☎(075)694-1640 FAX 0120-389221
☎(022)239-7711 FAX 0120-111797
☎(092)582-6511 FAX 0120-111737
☎(099)267-8922 FAX 0120-181727
☎(03)6426-2828