

# 消費者に喜ばれるお茶を提供するために ～茶園から消費地まで～

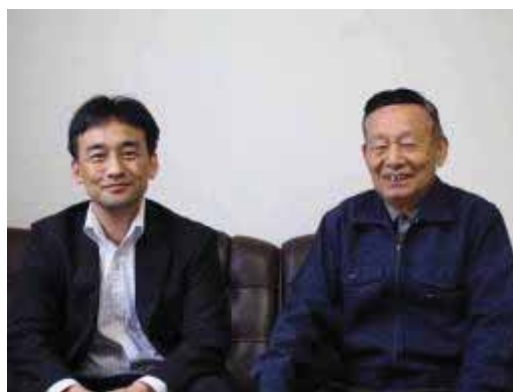
田原市 磯田義人・尚久さん（磯田園製茶株式会社）  
工芸作物（茶）

【平成 24 年 5 月 23 日掲載】

「い・そ・だ・えんのお茶～♪」のCMでお馴染みの磯田園さんを紹介しします。磯田園さんは、昭和 40 年代からお茶の栽培・加工・販売まで行っており、現在、農業分野における重要トピックスである「6次産業化」の先駆的な存在です。

## 茶園から消費地まで

創業者の磯田義人氏は、昭和 25 年に 19 歳で茶卸売業者に就職し、お茶についての知識を深めました。4 年後の 23 歳、田原市において茶の仲卸業者として事業を開始しました。当初は仲卸業を中心に行っていましたが、消費者の声を聞く中で、「お客様に喜ばれるおいしい茶をより安く」販売したいと思うようになり、昭和 40 年、34 歳の時に茶園を拓きました。その後も、「茶園から消費地まで」をスローガンに、荒茶工場、茶仕上げ工場を新設し、当時としては珍しかった自社栽培～自社仕上げ～自社販売という経営スタイルを確立されました。現在は、東京の巣鴨店を始めとして、全国に 30 店舗のチェーン店を持つまでになっています。



（左）社長の磯田尚久氏、（右）会長の磯田義人氏

## 自社ブランドの確立

義人氏がお茶栽培を始めた当初は、新茶の時期に凍霜害を受けたり、思い描くお茶が作れないなど失敗の連続だったそうです。防霜ファンやスプリンクラーの設置を進めるとともに、園地の土壌改良にも積極的に取り組み徐々に克服されたそうです。また仲卸時代からの人脈を活かし、茶園の拡大も積極的に進め、当初 1.2ha だった栽培面積が現在では 14ha を超えるまでに広がっています。



防霜ファンの設置された茶園



岡女男面茶（おかめひよっこちゃ）

茶園が軌道に乗り始めると、消費者の声を大事にされる義人氏は、「味が濃く、水色（すいしょく）のよいお茶（淹れたときの色が濃緑色のお茶）が飲みたい」との要望を受け、深蒸し煎茶を用いた新たなブランド茶の開発を進めました。深蒸し煎茶は、蒸し時間が長くなるため、茶葉が細くなる欠点がありました。義人氏は、そこを逆手に取り、「形は悪いが良い味です」をキャッチフレーズに「岡女男面茶（おかめひよっこちゃ）」というネーミングで販売しました。これが当たり、現在でも、全売り上げの 16% を占める磯田園の看板商材となっています。

## コミュニケーションと新たな商品開発

磯田園では、「茶園から消費地まで」を体現するために、消費者の声を非常に大切にしています。そのため、全国30店舗の店長を一斉に集めた店長会を頻繁に開き、消費者の生の声を聞いています。その中で、「消費者の好む茶」を把握して、茶園づくりや製茶の方針を決定しているそうです。例えば、最近では「国産の紅茶が飲みたい」との意見を受け、自社茶葉を用いた紅茶生産に取り組み、商品化につなげました。



イオン田原店内の販売店舗と  
自社茶葉を用いた紅茶（囲み）

## 「親子」から「パートナー」へ

順風満帆の経営に見える磯田園ですが、バブル崩壊後には経営的に厳しい時期も経験されたそうです。そんな時、家業を継がれたのが現社長である尚久氏でした。尚久氏は不採算店舗の廃止を進めるとともに、栽培面でも経費削減と環境への配慮から窒素施用量を削減できる肥効調節型肥料の導入を提案し、導入してきました。義人氏も「理論で説き伏せられることが多い。」と言うように、全幅の信頼を置いています。また尚久氏自身も義人氏を「ビジネスパートナー」として捉えており、日常生活やお酒の席でも新たな事業の話をする人が多いようです。

## 「守・破・離」

尚久氏自身は、日本の伝統技芸における「守・破・離」を大切にしており、茶業としての根幹の部分は守りながら、常に新たな事業についても考えているそうです。その中でも平成18年度から取り組んでいる県内初の温室を利用した茶栽培では、5,000円/100gと高単価で取引がされるとともに、各種メディアに取り上げられ、磯田園の知名度アップに一役買っているそうです。また、昨年度はアジア最大級の国際食品・飲料展示会であるFOODEX JAPANにFOODEX JAPAN 2012 あいち出展実行委員会として初参加するなど海外への販路拡大にも目を向けています。

## 消費者とのつながりを求めて

磯田園では創業より「茶園から消費地まで」をスローガンとしており、「磯田園のファンを増やす」という明確なゴール設定をして事業を続けてきました。

今春、磯田園では温室内で、新茶の茶摘体験ツアーを実施しました。これまでも茶摘体験ツアーはありましたが、季節柄、天候の影響で中止となることが少なくありませんでした。しかし、今回のツアーから、温室を利用することで、確実な開催が可能となりました。実際、参加者にも好評で「是非また来たい」との声も聞かれるほどだったそうです。



温室ハウス内での「新茶の茶摘体験」

尚久氏は、「将来的には近隣のサンテパークたはらや田原どんぶり街道などとも連携し、地域を巻き込んだ交流型農業体験ツアーへと発展させていきたい。」と新たな磯田園の展開が楽しみになるようなアイデアをたくさん話して頂きました。

執筆：農業経営課  
取材協力：東三河農林水産事務所田原農業改良普及課