

人は幼き日の味に戻る はな ぜ 御茶蔵『華 瀬』

【鹿児島県・肝属郡】

IMコンサルタント代表 平松陽一

100年続く
「老舗」
に学べ!



御茶蔵「華瀬」3代目川前康博氏



徳二と綾(祖母)に抱かれた康博/昭和41年9月

在来種にこだわり、
小さな抵抗がお茶を育てた

鹿児島でお茶というと、東日本の人にとっては馴染みが薄いかもしいない。やはりお茶と言えば京都宇治、静岡と思うかもしれない。しかし、鹿児島もお茶の一大産地である。鹿児島のお茶として売ると同時に、卸を通し静岡、京都に出荷されている。

従って、鹿児島のお茶というところ程は珍しくなくなってきた。今回、数ある茶園の中で老舗としての御茶蔵華瀬に注目したのは、80年前に植えられた在来種を3代に渡り守り続けてきたところにある。それと同時に、川前家の人の歴史は、大きな組織(既存のルート、取り決め等)に対する小さな抵抗の歴史があつたのではないかと思うところがある。



80年茶木しほのみ「禅香」

熟成蔵自慢いぶの「伊織」

心を結ぶ味と香りあまの「縁」

話を明治時代に戻そう。川前家のある大隅半島の田代は、照葉樹を中心とする山岳地域である。この地で、明治時代、川前家は、木炭の製造、水路を開き、大規模な水稻栽培を手がけていた。当時、燃料は炭が持てはやされた時代であつた。その時流に乗り、鹿児島市街

地に大量の炭を出荷したために、川前家の財力は相当なものであつたようだ。

事実、現蔵主の祖父徳二は明治30年の生まれである。東京の私立の順天中学を卒業しているのだが、学生の立場の徳二に一人のお付きの人がいたというから、その財力はどのようなものであつたかが想像がつくであろう。

当時の順天中学は、自由な校風であつたそうで、午前中は授業で、午後はそれぞれ自由学習ということだつたらしい。

その頃東京では、カフェが流行しはじめていた。お茶も庶民のあいだで豊かさの象徴として飲まれていた。これに徳二が目をつけたのである。これを鹿児島島の田代で栽培したいと考えるようになった。

歴史的には、お茶は西暦800年頃に中国から伝来されたとされているが、照葉樹林地帯である田代にはお茶の樹は自生していたそうだ。徳二はこのことを知っていた。

これにより、徳二は十分に田代でもお茶を栽培できると判断したようだ。

また、この土地がお茶の栽培に適しているであろうということは島津藩が照葉樹林と亜熱帯の気候に着目し、大隅半島に菓園を持っていたことから明らかだ。

命がけてお茶の実を持ち帰る

お茶の歴史と栽培技術は、京都と静岡を中心に発展してきた。明治時代末期の頃から、多くの鹿児島のお茶農家は宇治(京都)の技術を導入した。それは、明治時代から都市化の進んだ京都では、宇治だけの供給量では間に合わなくなり、生産拠点を鹿児島に求めたからである。

大正14年、徳二は静岡の茶農家の移り住む種子島に渡り、田代にお茶の種子を持ち帰ることとなる。

その時のエピソードだが、種子島から鹿児島に帰る船が故障し、重量を軽くするのにほとんどの荷物を海中に捨てなければならぬトラブルにあつた。散々迷った徳二であつたが、お茶の実だけは肌身離さず持ちつづけて、やつとの思いで持ち帰ることができた。これがなければ、今の田代にお茶はなかつたのだ。茶葉が収穫でき始めた昭和3年、田代で初の茶工場を建設した。

さて、私が何故茶の実にこだわるかというところ、今皆さんが飲んでいるお茶の殆どはさし木をしたお茶の木から採られた茶葉であるということに疑問を感じているからだ。

それは、一つの品種を効率よく生産しようと思うと、どうしてもさし木の方が効率がよくなる。そこでい

御茶蔵 華瀬

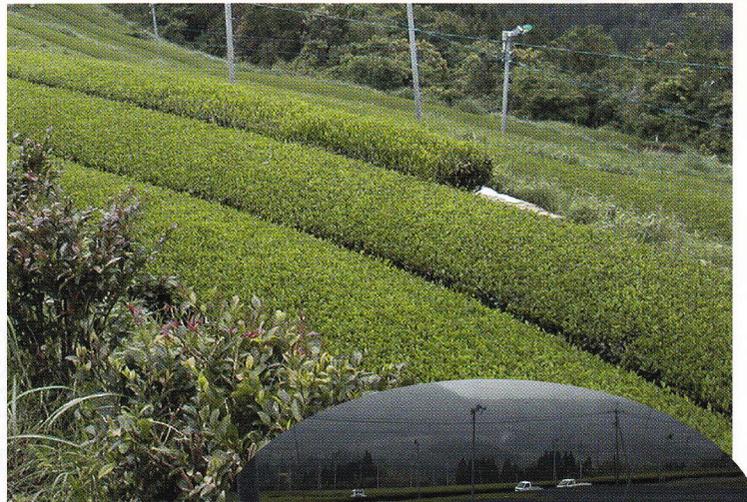
〒893-2402 鹿児島県肝属郡田代町川原4286

TEL.0994-28-2656

URL : http://www.hanaze.com/

Email : kappipapa@po3.synapse.ne.jp

薩摩藩主島津のお殿様もたびたび訪れ茶席をもうけた名勝地花瀬。その石畳から立ち昇る霧はお茶づくりに最適の地です。この地に創業者川前徳二が大正14年にお茶を植えてから80年。2代目徳夫、そして3代目の康博へとお茶づくりの心意気は受け継がれてきました。



茶畑
緑色を強くするために
黒いおおいをする。

つの間にか、さし木が日本のお茶生産の主流となってしまうたのである。ところが、お茶の実から栽培した茶樹は他花受粉なので、様々な個性豊かなお茶ができる。これが本来のお茶なのである。お茶の木はさし木をした場合、根が深くまで張れないために、どうしてもその樹命が短くなってしまうのである。はつきりした根拠は私にはないが、40年くらいのものではないと思われる。つまり、人間でいえば、一代で終わってしまうのである。

ところが、川前家の在来種の樹命はすでに80年となっており、更にお茶の葉を延々と生産し続けているの

である。このお茶は、3代目の康博が地域の名にちなんで名付けた「花瀬茶」として大いに珍重されている。

この種のお茶の栽培は、日本でもほんの限られた場所にしかない。それも川前家のように広く栽培しているところは、私の知る範囲ではない。

さし木をすれば、3年くらいで商品化ができるが、実からの栽培であるとその倍の10年位かかることもある。従って、収益を第一とする現代農業にはあまり向かないのである。

高度成長期は耐えることに徹する

2代目徳夫は、昭和11年生まれであるが、昭和30年に高校卒業と同時に、すでに高齢であった徳二の跡を継ぐことになる。この昭和30年・40年という高度成長期は、川前家にとってひたすら耐えるという時期であった。

それは、お茶は静岡・京都という意識が強く、鹿児島のお茶は知名度が低かったからである。

この時期、いや今でも残っているが、お茶の流通ルートは、圧倒的に卸・小売りが握っていた。山ほどお茶の葉を出荷しても、そこから得られる収入はわずかなものであった。

当時の事情を知る人達は、自分達のお茶が安い値段で買われ、末端の消費者へは高い価格で売られている

のを知っていたが、公には言えなかったのである。

教授の一言から学ぶ

川前家がお茶で大きく飛躍するのは、3代目康博が鹿児島大学農学部を卒業し、平成元年に川前家に戻ってきたからである。康博は、農学部で、農業経営を専攻している。

そこで、様々な人達と出会い川前家のお茶の重要性とマーケティングについて考えるのである。ある日、ゼミの教授から「自分の生い立ちについて調べてくるように」という課題が出た。

この時、川前家の歴史を調べたことが、自分の進むべき道を確認させる出来事になったようである。

また、ゼミで用いた資料を統計資料そのままの状態で提出すると、「自分で考え、自分で加工して書かなければダメだ」としかられたそうである。

今振り返ってみて、この教授の言葉により川前家の歴史と共に蘇るということである。

「バカが…」の中に温かさを感じる

話は前後するが、康博が小学3年の時に初代が亡くなる。康博が覚えている徳二の言葉で印象的な

は「バカが…」と何気なく自分に対して呟く優しい祖父の言葉であった。

こんなエピソードがある。徳二の弟が地方選挙に出馬するときのことである。祖父は祖母に対して「自分の実の弟だから、弟に投票するが、あなたは自分の思った人に入れるように…」と言ったそうである。

つまり、祖父徳二は、男気が強く、自分は自分の道をといて意識が強かったようだ。

ところが、自分の考えは貫くが、他人に強制しないというところが「バカが…」という優しい言葉にあったのではないだろうか。

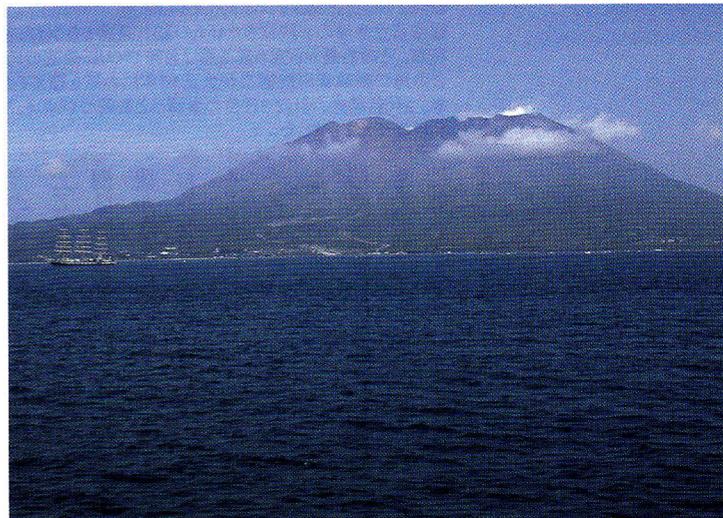
戦前、徳二が教師として育てた多くの教え子たちを戦場へおくれた責任を感じ、公の職に就かなかつたことからわかる。

歴史にほんろうされた自分自身への自戒の言葉に思えるのだが。

本来の味を活かす設備投資をする

平成2年には、摘まれた茶葉を荒茶にまで加工する工場を地域の人と協同でつくり、それまで手で温度を計り、鼻で判断したものを近代化的な工場で加工するようになった。

しかし、「機械は新しくなっても自分の五感をを失くす」ということは常に言っていた。また、家族が旅行などで出かけた時の土産は、お茶



快晴のときに大隅半島から望める桜島。

のことをききつけた新聞記者が取材をやつてきた。80年のお茶の木にもっと自信を持つと言われた。

そこで、紹介された東京の老舗の茶商にお茶を送ってみると、なつかしい昔の味と香りがするという評価を受けたのである。

実は、このことをPRすることにより直接買って頂ける顧客が増えてきたのである。

人は「むかし」の味と香りに戻る

今の日本茶は緑の色が強いというのを気づいている人がいるのではないだろうか。

実は、これには裏がある。お茶の収穫量を増やすためにお茶の葉が大きくなるまで待つということがあつた。しかし、あまり待っているとお茶の葉が厚くなり過ぎるため、製造時にお茶を蒸す時間を長くしなければならぬ。すると、お茶の繊維層が壊れ、色が出やすくなり深い緑となるのである。しかし、これは本来の味ではない。

特に、中高年齢者にとっては、自分が幼い時に味わつたお茶とは何となく違うのではないかとということに疑問を感じるようになるのである。

事実、中高年齢者の間で魚の開きが静かなブームであると言つた。確

かに技術革新は、冬でも冷凍サンマが食べられるという便利さを与えてくれた。しかし、私のような世代から見ると、幼い時に冬サンマなどを食べた記憶はない。それどころか、冷蔵庫がないのであるから、魚は開きが中心であつた。だから、今魚の開きを食すると何とも言えない安心感に浸ることができるのである。

そこに川前家のお茶は昔通りのものであるから、懐かしさから購入をする人が増えているのである。

不思議なもので、一度買った人はまた買うようになるというのである。

迎合するでもなく 反発するでもなく

現在の川前家にとっては、この貴重なお茶をいかに世間に知ってもらふかということが課題となつていふ。そのためにホームページや展示会を積極的に利用している。

私はこれまで多くの老舗を見てきたが、中央(東京・京都)から離れるに従つて、よい商品やサービスを持ちながらそれを伝えることができないうことがあつた。

それがために古くからある流通ルートやしきたりに従わざるを得ないということがあつた。

中央にある老舗では、そのことに對してごく自然に受け入れている。

しかし、地方ではそのルートしきたりのしわ寄せを受けてしまつていふのである。

しかし、それに逆らおうとするならば、生活を根幹から奪われてしまふことになりかねないのである。

川前家の歴史は、地域のために何をすべきかという教訓を物語つていふ。田代地区を訪れると、お茶畑が広がっている。また、そこで働いている人が意外に若いのに驚かされる。本来ならば、過疎の地域であるはずなのに、小さいながらも中央に對しても申す川前家三代の歴史があることを感じる。

さて、4代目についてである。小学2年生と4才の男子がいる。「お茶をどうやったら売れるかな?」長男はお茶の仕事に興味を持ち始めたということである。先のこととはまたわかつて、現蔵主が40才ということもあり、もう一仕事や二仕事できるこの背中を見て、4代目が育つていくのではないだろうか。

ひらまつ よういち 玉川大学工学部経営工学科卒業後、経営コンサルティング活動(会社経営研究所)を経て、1Mコンサルティング代表となる。現在、経営コンサルティングとして、指導業務、教育、講演を行っている。コンサルティング活動の傍ら、企業に入り管理職を兼務。主な著書「この老舗に学べ」(フォレスト出版)、「必ず売れる営業マンになれる」(営業幹部のための指導力増進講座)(以上すずらん舎)など多数。