

## 強い理念と高品質な商品で顧客の支持を獲得 東京で最も古い紅茶専門店を運営する

### (有)セイロンティーセンタージャパン

代表取締役 高野 健次 氏

聞き手=西村道子 (本誌発行人)

東京・神田神保町のすすらん通りで紅茶専門店「TeaHouse TAKANO」を運営する(有)セイロンティーセンタージャパン。同社の代表取締役を務める高野健次氏は、おいしい紅茶を飲みたい一心で脱サラし、東京で最初に紅茶専門店を開いたこの業界のパイオニアだ。今回は紅茶への尽きない思いとその経営哲学を伺った。

#### 東京で初めての 紅茶専門店を開設

—御社の概要をお聞かせください。

高野：弊社は1974(昭和49)年、東京で初めての紅茶専門店としてスタートしました。当時、紅茶専門店というものは関西に1軒あるだけ。世の中はオイルショックの真っ只中で、コーヒー専門店が隆盛を極めていました。営業は今日に至るまでここ東京・神田神保町の1店舗のみで行っています。

店内でお召し上がりいただいているのは、原産国から直接買い付けた茶葉で入れた紅茶と、自家製のパンとケーキだけです。それ以外の事業としては、創業時から行っている個人向けの紅茶の店販と通販、2~3年遅れて始めた他の紅茶専門店向けの卸売りで、20年ぐらい前からはオリジナルの茶器の販売も行っています。

—なぜ紅茶の専門店を？

高野：私は1947(昭和22)年生まれなのですが、祖父が紅茶はもちろん、新しいものが何でも好きという人で、そんな環境で育ったせいか、

私自身、子どものころから誰に教わったわけでもないのに、日本茶と同じようにポットで紅茶をいれるのを楽しみにしていました。

大学を卒業後、医療機器メーカーのテルモ(株)に入社し、山梨県の営業担当となりました。ところが、当時の山梨県にはおいしい紅茶を飲めるような店がありませんでした。好きな紅茶が飲めないということでイライラしてきて、とうとう4年で退職してしまいました。親は当然、怒りましたよね。大学を出て良い会社に入ったと思っていたのにと。でも、私と同じように、おいしい紅茶を飲みたい人は必ずいるはずだと思って起業に踏み切りました。

#### 強い理念に裏付けられた 品質と お客さまの理解が経営のカギ

—御社の事業コンセプトをお教えてください。

高野：創業以来37年間、ティーバッグは使わない・作らない、それから、香りの付いた茶葉は使わない、危な

い農薬を使ったものは扱わない、といったコンセプトを貫いてきました。またメニューにもこだわりがあり、デザインを少し変えたり、紙質を変えたり、商品を1~2品入れ替えるなど、最小限の変更を加えるだけで今日に至っています。今使っているものが3代目のメニューです。個人が経営している店で、このような時代に紅茶しか置かないというのは、珍しいでしょうね。

強い理念に裏付けられた品質とお客さまの理解が経営を続けさせている、ということだと思います。店舗を大きくしようとか、支店を出そうとか、そのような気持ちは一切ありません。勘違いしない経営というのでしょうか、そういうことが大切だと思っています。

私は「偉大なるマンネリ」を大切にしていますので、販売促進などのマーケティング活動は一切行いませんが、この店には多くの飲料メーカーがマーケティングに来ていますが、それを彼らは“商品開発”と称しているのですが、本音を言えば、彼らには紅茶なんかどうだっていい

わけです。会社から与えられた仕事としてやっているだけですから、既存のモノと毛色が変わった商品ができて、瞬間的に売れさえすればOKなんですね。

—飲料メーカーのものとは、具体的にどのように違うのでしょうか。

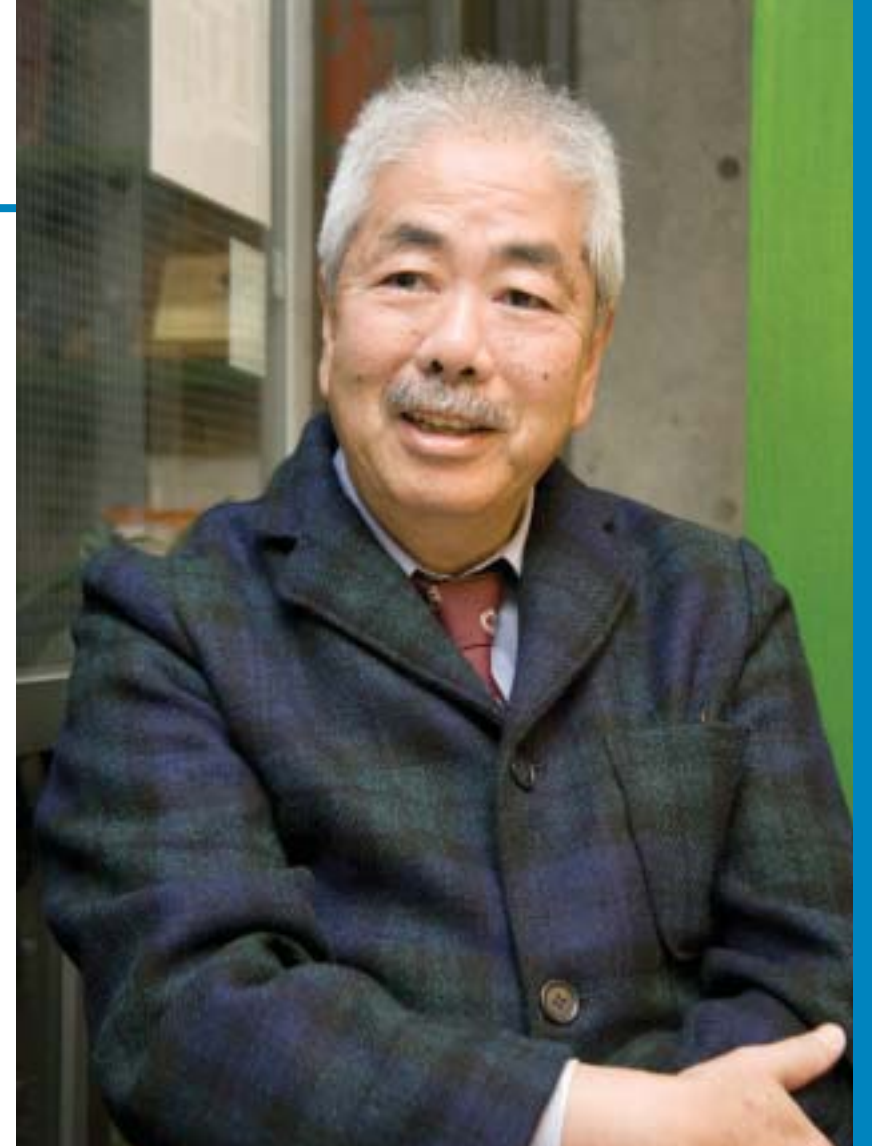
高野：例えば、最近ジンジャー・ティーがはやっていますが、当店では生のショウガのスライスと、粉末のもの両方を合わせて使います。それぞれが、味と香りを別々に担っているからです。ところがメーカー製は、着香したものを使っています。それはショウガ・エッセンスを化学溶剤で薄めた後、火入れを行い香りを定着させたものです。

そのような茶葉は、例えばフレーバーが天然由来のものであっても体には何らかの影響があると思います。また、フレーバーを着けると茶葉の良否や鮮度がわからなくなるため、デッドストックになっている茶葉の再利用には最適だと皮肉の専門家もいるのです。

#### 温かいミルクティーへの こだわり

—これまでの歴史の中で転機になったようなことはありますか。

高野：特に転機というようなことは無いのですが、オープンから3年半から4年経ったころから急に売上げが伸び始めました。私自身は、自分が大好きな紅茶の本当の味をわかってもらいたいと思い、行動を起こしただけなんです。そして、その様子を見て同じような店をオープンする人も増えていきました。そんなこともあって、紅茶自体の認知度はどんどん上がっていったのです。



1947年生まれ。1970年、大学卒業後にテルモ(株)入社。1973年、同社を退社。1974年、神田神保町1-37に「TEA HOUSE TAKANO」をオープン。1994年、神田神保町1-3に店舗を移転、現在に至る。1995年から「神田すすらん通り商店街振興組合」の理事を務め、現在は専務理事。趣味は鯛釣りや蹴鞠(けまり)。

しかし、こうしてオープンした店のオーナーは必ずしも紅茶が好きというわけではなく、あり得ないメニューを開発するような人も少なくありませんでした。特にバブルのころには、そういった店がたくさんできましたが、今はかなり淘汰されてきています。

例えば、当店ではレモンティーはメニューにありません。レモンは香りが強過ぎるし、酸の働きで味の違いがわからなくなってしまうからです。実際に紅茶の本場英国では、温かいミルクティーだけが飲まれています。

ただ、私は英国の紅茶文化を伝え

ようと思って、ミルクティーだけをお出ししているわけではありません。例えば、日本人がお米を炊くときに、リゾットみたいな炊き方はしません。それは伝統文化だからではなくて、その方がおいしいし、日本のお米に合っているからですね。

日本には緑茶もあるので、無理に紅茶を飲む必要はありません。おいしいと思う方だけに飲んでもいいですね。

—仕入れの方法について教えてください。

高野：会社員を辞めてすぐに店を始めましたから、最初は輸入の知識は全くありませんでした。そこで銀行