

三重の『かぶせ茶』が私たちの一生の仕事



マルシゲ清水製茶 かぶせ茶カフェ



まる万製茶 万次郎



茶農家になつたきっかけ



茶農家二人姉妹の長女に生まれ育つ

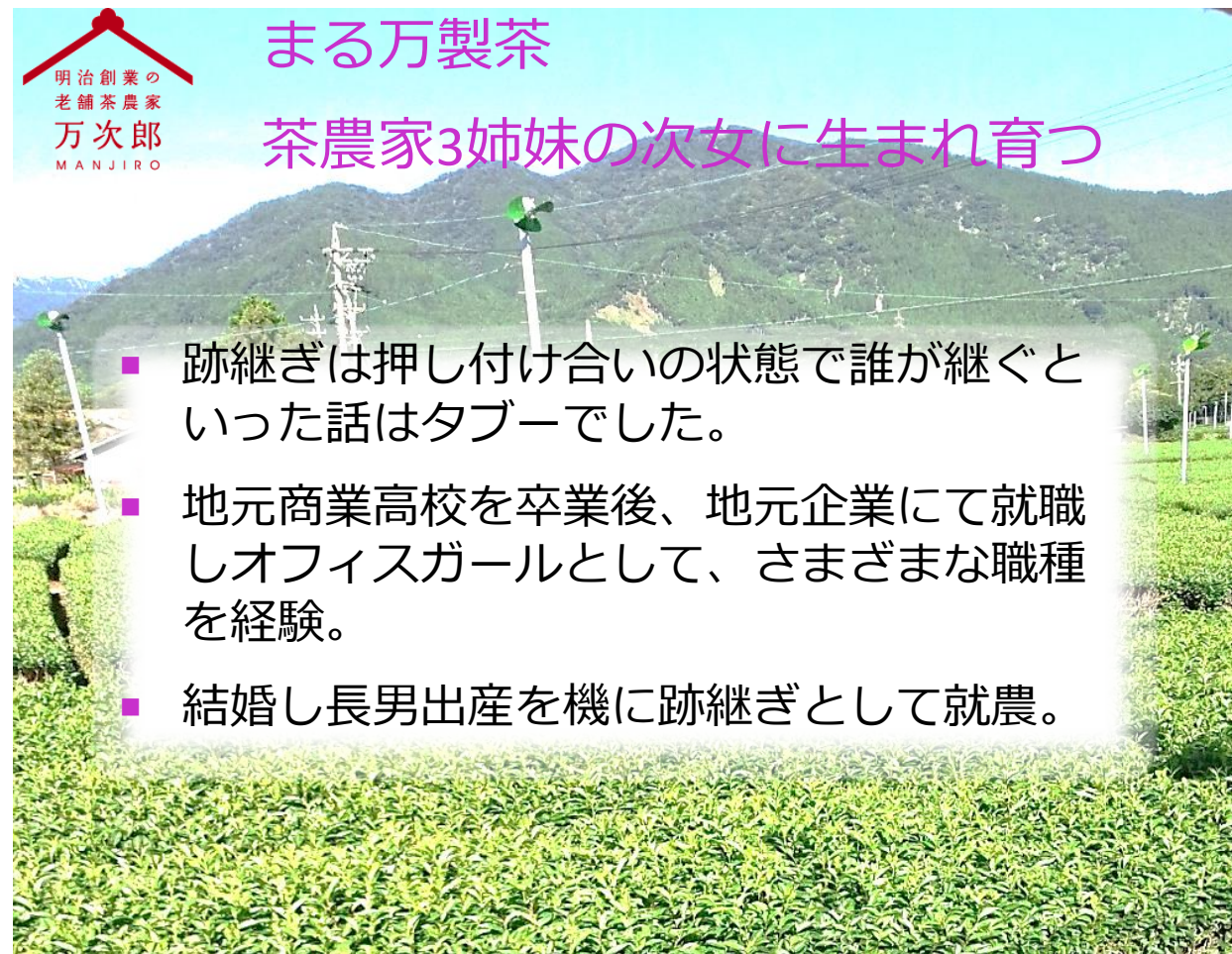
- 幼い頃から跡継ぎとして育てられる
- 高校卒業後東京の大学へ進学。卒業後、茶専門店に就職。【伊勢茶知名度の低さ知る】
- 結婚と同時に三重に帰り、夫婦で就農。



まる万製茶

茶農家3姉妹の次女に生まれ育つ

- 跡継ぎは押し付け合いの状態で誰が継ぐといった話はタブーでした。
- 地元商業高校を卒業後、地元企業にて就職しオフィスガールとして、さまざまな職種を経験。
- 結婚し長男出産を機に跡継ぎとして就農。



私達が今やっていること



かぶせ茶カフェと小売販売を担当

- かぶせ茶の栽培・加工・販売・カフェを経営。
- 10haの茶園管理と製茶加工を夫と父が担当。
- 私は週3日かぶせ茶カフェ、J A直売店9店舗・スーパー5店舗・飲食店・旅館など卸と小売りを担当。マルシェにも出店。



お菓子工房万次郎と茶園管理修行中

- 自家製茶葉をつかった製菓・販売を経営。
- まる万製茶は、5haの茶園管理と加工を父・母・私で行っており、茶刈繁忙期には、お菓子工房を閉鎖し茶園に専念。



農業の魅力と厳しさ

魅力

- ①子育てしながら仕事する姿を子供に見せる事が出来る。
- ②労働時間が自分で決められる。
- ③頑張り方で収入が増える。



厳しさ

- ①農繁期には家族総出。
- ②確実な定休日がない。
- ③市場価格に左右される。

良くも悪くも自分次第！！

会社員時代の体験や経験が生きている



日本茶専門店での販売、喫茶立ち上げ

- 大学卒業後、東京の日本茶専門店に就職
- お茶の販売ノウハウ・流通・全国のお茶を学ぶ
- ➡ 小売り販売にすべて生きている
(接客・販売技術・三重のかぶせ茶の強み)
- 茶葉販売低迷のため喫茶開店、3店舗立ち上げメンバー、店長して奮闘
- ➡ かぶせ茶カフェ開店することができた
(保健所や消防と届出・メニュー原価計算など)



銀行員・輸入業務・広告業務

- 商業高校卒業後、地元金融機関にて窓口業務を行う。
- ➡ お金の扱い方、金融の流れ、お客様への対応など社会人としての基礎
- 輸入業務にてベトナム、天津を担当。
- ➡ 英語は全く出来ないが、英字での取引書面の管理する事により、出来ない事を出来るようにする術を学ぶ
- エステ会社の広告業務を担当。
- ➡ 魅せる事、伝えたい事をどうお客様に伝えるかを身を以て学ぶ

私たちの人生の農業への思い



1人でも多くの方に三重のかぶせ茶を知ってファンになってもらいたい

- 18歳で地元を離れ、伊勢茶の知名度の低さにショックを受ける
- 三重は生産量第3位、かぶせ茶では第1位！！
- 市場価格は低迷し茶農家厳しい+コロナ禍
- 知名度を高め、ブランド力を付け価値を高めたい
- 茶農家・地元を誇りを持ち、次世代へ繋ぎたい



農家だから出来るやり方を貫きたい

- 万次郎というお菓子工房は私の最強の武器だと思っています。なぜなら、茶農家でしか出来ないお菓子作りを貫いているから。茶園育成～製茶～製菓に至るまで、自分の手（まる万製茶）で正直に行っている、お菓子を消費者の方は必ず認めて下さる。そういう時代です。
- 消費者の求められる商品を考え、リサーチし、それを提供していく事で農業も生き残っていただけます。そして、それこそ、次世代へと繋げていける手段だと思っています。

皆さんへのメッセージ

広い視野を持つ

個性を見つけて
生かす方法を考える

経験はお金で買えない勉強・社会経験・
旅をする