

# T.G. Press

Tokyo Guarantee Press

## 巻頭

Special Feature

新たな市場を切り拓き  
日本茶を未来へつなぐ

株式会社東京繁田園茶舗 代表取締役 繁田 穂氏

“気づき”をくれる本

T.G.Select

東京の気になるお店

T.G.Voice

株式会社くまふく

中小企業診断士の伴走で  
経営者として成長できた

T.G.Info

東京信用保証協会の専門家派遣



の、1947年に祖父が阿佐ヶ谷で再  
起。現在は阿佐ヶ谷本店に加え、荻窪店  
など3店舗を運営している。  
もともと茶園だったこともあり、鹿児  
島や京都、静岡など全国各地の生産者か  
ら直接茶葉を仕入れ、京都・宇治田原の  
工場で最良のブレンドを行い、独自の製  
品を提供しているのが特徴だ。問屋から  
完成品を仕入れて販売するという一般  
的な日本茶販売店のスタイルとは一線を画  
している。

「以前から日本茶専門店への卸売も行っ  
ていますが、市場は縮小傾向にあります。  
一方で、最近のカフェやレストランから  
の引き合いが増えていきます。高い品質や、  
生産者の顔が見える安心感に加え、お茶  
にまつわる歴史や背景といったストー  
リーも含めた商品へのニーズは高く、新  
たな販路への手応えを感じています」

繁田さんが事業を承継したのは45歳。  
以前は、大手百貨店で海外事業などを手  
がけていた。国内外を飛び回り、一時は  
休職して大学院でMBAを取得するなど  
充実した日々を送っており、家業を継ぐ



阿佐ヶ谷本店の店内。こだわりの茶葉のほか、日常的に使いやすいティーバッグや水出しできるものなど、幅広い商品が揃う。



若い世代にも手に取ってもらいやすいパッケージデザインにリ  
ニューアル。おいしいお茶の淹れ方もイラスト付きで記載している。



荻窪店で販売している宇治抹茶とほうじ茶のソフトクリーム。厳選した茶葉を使用している。「日本茶の入口になれば」と繁田氏。

ことは考えていなかった。  
しかし、繁田さんが42歳のとき、父か  
ら「店を畳もうと思う」と打ち明けられ、  
さらには母が腰を痛めしばらく店に立  
てなくなった。  
「当時は赤字続きだったので、自分が継  
いで無理のない規模まで縮小し、経営を

た繁田さんは、これまでの経歴を活かし、  
赤字店舗の閉鎖や不要な倉庫の整理など  
経営のスリム化に着手。事業承継制度も  
活用しながら経営を立て直すと、小規模  
ながら安定して利益を生み出せる体制が  
整った。  
そうした折、いとこの繁田真理子さん

立て直そう。もう少しまいいか  
なければ、別の仕事をすれば  
いいから、まずはできるだけ  
やってみよう。そう考えて事  
業承継を決意しました」  
**イベント出展を機に  
海外市場を開拓**

2022年に経営者となっ

が事業に加わることになった。ECサイ  
トの立ち上げ、SNSによる情報発信、  
パッケージデザインの刷新、イベント出  
展——。大手出版社を経て編集者として  
独立していた真理子さんの知見を活か  
し、二人で新たな取り組みを次々に展開  
した。

同社にとって大きな飛躍となつたの  
が、世界最大級のジャパンフェスティバ  
ル「Japan Expo Paris」への出展だ。明  
治時代、先祖がパリ万博へ出展していた  
歴史になぞらえ、「124年ぶりのパリ」  
と題しクラウドファンディングを実施。  
現地では日本茶の試飲販売や茶道体験を  
行い、多くの来場者を集めた。

「日本茶に興味を持ってくださる方が



株式会社東京繁田園茶舗  
代表取締役  
**繁田 穰**  
Handa Minoru  
1977年生まれ。大学卒業  
後、大手百貨店に入社し  
海外事業などを担当。在  
職中にMBAを取得する。  
2022年に家業を承継。日  
本茶インストラクターの  
資格を持つ。



## 世界へ価値を届け 日本茶文化の灯を守る

株式会社東京繁田園茶舗 代表取締役 繁田 穰氏

まもなく創業80年を迎える日本茶専  
門店、東京繁田園茶舗。3代目の繁田  
穰さんは、衰退が続く業界の中で経営  
を再生し、海外進出にも挑んでいる。  
その挑戦の原動力に迫った。

取材・文／國天俊治 写真／清水亮一

急須でお茶を淹れる——。かつては日  
本の家庭で当たり前だった光景も、今で  
は珍しくなった。1980年代にペット  
ボトル入り緑茶が普及して以降、日本茶  
専門店には減少が続いている。  
そうした逆風の中、東京繁田園茶舗代  
表の繁田穰さんが掲げる経営の軸は、「日  
本茶文化を次の世代へ伝える」ことだ。  
縮小する市場を嘆くのではなく、日本茶  
の新しい価値を生み出しながら、その文  
化を未来へつなぐようとしている。

### 2000年の歴史と文化を 一杯のお茶に込めて

東京・阿佐ヶ谷の商店街の一角に暖簾  
を掲げる東京繁田園茶舗。店内には清涼  
な茶葉の香りが穏やかに漂い、訪れる  
人々の鼻をくすぐる。

同店のルーツは、江戸時代後期までさ  
かのぼる。1815年に繁田家十代当主  
が狭山に茶園を開いたのが始まりだ。曾  
祖父の代には赤坂離宮御苑内にある茶園  
の管理を任されていたこともあるとい  
う。戦時中、一度廃業に追い込まれたも



『ビジネスを育てる 新版』  
ポール・ホーケン【著】、阪本啓一【訳】、  
青木耕平【解説】／2024年／ディスカヴァー・  
トゥエンティワン／2,310円（税込）

小さく起業し、大きくビジネスを育てた著者の経験をもとに、起業と経営の本質をまとめたスモールビジネスのバイブル。1987年刊、世界50カ国200万部超の名著が復刊。



『ルリユールおじさん』  
いせひでこ【作】／2011年／  
講談社／1,980円（税込）

大切にしていた植物図鑑がバラバラになってしまったソフィー。彼女はパリの路地裏にある、手作業での製本を専門とする職人「ルリユールおじさん」のもとを訪れる。

## 第2回 “気づき”をくれる本

### ジャンルの異なる2冊を通して「良い仕事・経営」を見つめ直す

今回紹介する2冊は、ビジネス書と絵本ですが、どちらも「良い仕事・経営とは何か」を考えさせてくれる本です。『ビジネスを育てる』は、ビジネスを自己表現の手段と捉え、個人の価値観や原体験を大切にしながら、時間をかけて育てていく経営のあり方について語られています。一方、『ルリユールおじさん』は、高い技術と誇りを持って、人の心を動かす価値を届ける職人の姿が描かれた絵本です。

この2冊を読むと、一人ひとりがルリユールおじさんのような良い仕事ができる環境をつくることこそが、良い経営なのだと気づかされます。経営を続けていると、どうしても効率や目先の利益に目が向きがちですが、「なぜ会社を営むのか」「なぜこの仕事をするのか」——そんな経営の原点に立ち返るきっかけとして、ぜひ読んでみてください。

笹沼 颯太（ささぬま・そうた）

株式会社 Yondemy 代表取締役。「子どもの読書離れ」に課題意識を持ち、東京大学在学中の2020年にYondemyを設立。読書習慣を育むオンライン習い事「ヨンデミー」を開発する。著書に『東大発！1万人の子どもが変わったハマるおうち読書』（ディスカヴァー・トゥエンティワン）。

## いかに日本茶の魅力や価値を伝え、広げていくか

想像以上に多く、海外市場の可能性を実感しました。このイベントをきっかけにスペイン・バルセロナの『MANGA BARCELONA』への出展や、フランスの小学校や日本食料品店での日本茶



2024年に出席した「Japan Expo Paris」の様子。4日間で約500名が来場し、日本茶への関心の高さと海外市場の可能性を確信。

ワークショップの開催などにもつながり、海外で直接日本茶の魅力を伝える機会を得ることができました」  
新たな販路として海外市場の可能性を感じ、世界各地を回り、日本茶を売った。そして2026年7月、オーストラリア・シドニーに店舗をオープンした。  
「シドニー店では、自社商品の販売だけではなく、日本茶全体のショールームを目指しています。店内には試飲カウンターやワークショップスペースを設け、日本茶業界の方がシドニーに來られた際には、ポップアップやイベントも開催できるような、開かれた場所にしたいと考えています」

### 生産者が減少する中で次の世代にどうつなげるか

一方、国内では次世代の顧客へ間口を広げることを目指している。ただ、ペットボトルのお茶に慣れ親しんだ層に対して興味を持ってもらうには、お茶そのもののだけのアプローチでは届かない。

「夏は宇治抹茶やほうじ茶を使ったソフトクリーム、冬は焼き芋を販売しています。子どもでも手に取れる、親しみやすいものを入口にして、お茶と一緒に楽しんでもらう。そうすることで自然に日本茶の魅力に気づき、手に取ってもらいやすくなる。結果的に次の世代にもつながりやすくなると考えています」

国内の茶農家は高齢化し、離農する人が後を絶たない。さらに、昨今の海外での抹茶ブームに乗じ、中国をはじめ海外産の抹茶製品の台頭も著しい。

「日本茶はこれからますます希少な存在になっていくでしょう。だからこそ、その価値をどう伝え、どう広げていくかがより重要になります。だからと言って、大々的な宣伝により一時的な注目を集め

### 繁田さんへの3つの質問

Q 東京信用保証協会を利用したきっかけは？

A 事業承継の際、先行投資として資金が必要になり、区の支援制度を通して保証していただき、融資を受けました。

Q 自社でおすすめのお茶の銘柄は？

A 「献上煎茶 特撰鳳凰」です。約100年前、曾祖父が皇室に謹製した煎茶と同じ製法で仕上げています。

Q 繁田さんの考える日本茶の魅力とは？

A ソフトクリームなど形を変えても楽しめるので、親子三代で親しめるのが日本茶ならではの魅力です。

るのではなく、自分たちが見て、感じたことを、自分たちの言葉で直接届けていく。長期的な目線では、その積み重ねが、生産者を支え、日本茶文化を未来へとつないでいくと信じています」

#### Company Profile

#### 株式会社東京繁田園茶舗

創業：1947年  
代表者：繁田稜  
事業内容：日本茶・珈琲の小売および卸売業  
所在地：東京都杉並区阿佐谷南1丁目14-16  
URL：https://handaen.official.ec/



◀ホームページはこちら

#### T.G.Select

東京の気になるお店  
自分へのほっぴや、手土産を購入できる  
東京都内のステキなお店を紹介します。  
とうふやおもむろ



右／各種豆腐280円～。パッケージには、大豆の産地が記載されている。上／製品のラインアップは、公式サイトやSNSをチェックしよう。下／店主の伊藤さん。豆腐とは無縁の会社員から修行を積み、創業した。



### 国産大豆の個性を生かした豆腐を味わう

見かけることが少なくなった「街の豆腐屋さん」が国領の街角にある。「とうふやおもむろ」は、希少な在来種を中心に、日本各地から選んだ大豆と、水にがりだけを使い、気温や湿度に合わせて製法を細かく調整しながら「一丁手作り」している。絹ごし、木綿、寄せ豆腐にはそれぞれ異なる品種の大豆を使用し、季節や曜日によって品種を変えることも。味や風味の違いを食べ比べられるのも魅力だ。店主の伊藤正樹さんは「推し豆」を見つけてほしい」と話す。  
豆腐のほかに油揚げや厚揚げ、汲み湯葉など、大豆のおいしさを活かした品々が並び、地元客だけでなく、遠方から訪れる常連客も多いという。シンプルだからこそ奥深い、豆腐の魅力を再発見できる店だ。



若い世代や子ども連れでも入りやすい工夫が随所に施されている

#### とうふやおもむろ

- 国領
- ☎042-445-2423
- 📍東京都調布市国領町4-46-17 エクレール国領104
- 🕒12:00～19:00（月曜は9:00～完売まで）
- 🔥火・水
- 🚶🏻京王線国領駅南口から徒歩5分

注）上記では、通常時の営業時間、定休日のみを表示しています。営業時間短縮および年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。

# 中小企業診断士の伴走で 経営者として成長できた



株式会社くまふく 代表取締役

## 川本 真治氏

1980年生まれ。1級葬祭ディレクター。シニアライフカウンセラー上級。葬儀業界で約14年勤務し、葬祭事業部の責任者などを経験。1,000件を超える葬儀の相談・運営に携わる。2025年に独立し、株式会社くまふくを創業。故人と遺族の希望に寄り添った葬儀を提案している。

### 家族に寄り添い 思いを形にするお葬式

私は2025年に株式会社くまふくを創業し、「くまのお葬式」の屋号で葬儀に関する総合サービスを提供しています。家族葬や火葬式などの葬儀のご提案・運営はもちろん、事前相談から葬儀後の法要、各種手続きまで幅広く対応しています。前職を含め約14年間、葬儀や仏事に携わってきた経験を活かし、一周忌や三回忌などの法要や仏壇の購入に関する相談まで、継続してサポートできるのが強みです。

1000件以上の葬儀の運営と相談に携わる中で実感してきたのは、故人との思い出を振り返る時間の大切さです。大切にしていた品を飾ったり、故人のエピソードを共有したりすることで、自然と思ひ出話に花が咲く。そうした時間を持つことで、「いいお葬式だった」と言っていたことができました。

そうした経験から、当社では『思い出』と『ありがたう』であふれるお葬式』を掲げ、一人ひとりの思いを形にするお葬式を目指しています。そのために最も大切にしているのが、ご家族へのヒアリングです。お葬式は一度きりで、やり直すことができません。「本当はこうしてあげたかった」と後悔を残してほしくないとい

### Company Profile

## 株式会社くまふく

「くまのお葬式」の屋号で、家族葬や火葬式、一日葬、一般葬など、さまざまな葬儀を手がける。事前相談から葬儀、法要まで一貫してサポートしており、昭島市・立川市を中心に、首都圏の幅広いエリアでサービスを提供している。

創業：2025年  
代表者：川本 真治  
事業内容：葬儀企画運営  
所在地：東京都昭島市東町3-15-8  
URL：https://www.kumanoosohshiki.com/

Instagram  
はこちら▼



[https://www.instagram.com/shinji\\_kawamoto0303/](https://www.instagram.com/shinji_kawamoto0303/)



刺繍や絵本など、葬儀で思いを形にする多様な選択肢を用意している。

## 株式会社くまふくと東京信用保証協会との軌跡

2026年

### フォローアップサポートで 現在地を確認

成長や課題が明らかに。中長期的な経営戦略に向けた支援も決定。

2025年5~7月

### 専門家派遣制度を 利用する

5~7月の2ヶ月で3回、中小企業診断士によるサポートを受ける。

2025年3月

### 東京信用保証協会を 利用し、創業融資を受ける

東京信用保証協会の保証を活用して創業融資を受け、事業を開始。



川本社長（右）と、創業融資からの担当で、「専門家派遣」にも伴走した東京信用保証協会 立川支店の美和課長代理（左）。

むお葬式を実現し、感謝の言葉をいただくたびに、この仕事は天職だと感じていました。そうした経験を重ねる中で、「自分が理想とするお葬式を提供したい」という思いが強くなり、業界の先輩からの後押しもあって独立を決意しました。

創業にあたり金融機関へ融資を相談した際、東京信用保証協会の保証を利用することになりました。その際に紹介されたのが、「専門家派遣」です。中小企業診断士や税理士、弁護士などの専門家から原則無料で経営支援が受けられる制度で、私は経営者としてはゼロからのスタートだったので、プロから客観的なアドバイスを受けられる貴重な機会だと思い、利用を決めました。

当社は中小企業診断士の先生を派

遣してもらうことになり、まずは支援内容を整理する「コーディネートサポート」を受けました。そこで明らかになったのは、事業に対する理念や他社との差別化は明確だった一方で、それを経営計画に落とし込み、事業としてどう成長させていくかという戦略が十分に整理できていなかったことです。この課題に焦点を当てた「ピンポイントサポート」を3回受けることになりました。

そこでは、市場分析や、財務に関する知識の習得、SNSを活用した情報発信の方法など、実践的なアドバイスを受けることができました。特に、創業間もない当社を知ってもらうために、「事業にかける思いを発信できる場をつくる」という助言を得たことは、企業として大きく前進する機会となりました。そこで、さまざまな業種の交流会に参加するなどして、医療や介護関係、士業関連、終活アドバイザーなど親和性の高い専門家との人脈を作り、現在では月に1回ほどのペースでセミナーや相談会を開催しています。当社を知ってもらう機会が増えただけでなく、地域とのつながりも深めることができました。

2025年5月から7月にかけて支援を受けた後、2026年5月には振り返りの機会である「フォローアップサポート」を利用し、当初立

### 東京信用保証協会からの

## 一言 Message

創業時に未来への想いをうかがってから今日まで、その実現に向けた着実な歩みを拝見してきました。

これからも株式会社くまふく様の挑戦に寄り添い、ともに成長を喜べる存在でありたいと思っています。



前職時代から、ご家族が本望に望  
専門家派遣制度で  
創業期の基盤を築けた

てた目標と「現在地」のすり合わせを実施しました。そこで、続けて中長期的な経営戦略の策定に向けた支援を受けることも決まりました。

私は経営者として、「お葬式は事前相談が当たり前の社会」の実現を目標としています。生前にご相談いただければ、費用や施設を比較できるだけでなく、自分たちらしい送り方を考えることもできるからです。「縁起でもない」と感じる人もいますが、やり直しができないからこそ、事前の準備には大きな意味があります。支援で得た学びを活かしながら、一人ひとりに寄り添うお葬式を届けていきたいです。

## 専門家派遣

費用負担  
なし※1

様々な経営課題の解決を  
外部の専門家とともに  
サポートします。  
ぜひ、ご活用ください！

例えばこのような悩みをお持ちの方

ホームページの集客力  
を高めたい事業計画書  
を作りたいマーケティングの強化  
を図りたい人材の育成  
を図りたい生産性を向上  
させたい事業承継の進め方  
がわからない

## 専門家派遣の流れ 2・3 はご希望に応じてご利用いただけます

1

専門家とともにイメージを具体化

コーディネート  
サポート 1~2回※2

経営改善のポイントがどこにあるのか、専門家  
との対話を通じてイメージを具体化し、お客さ  
まに合った支援内容をコーディネートします。



2

課題を絞り込み、解決を支援

ピンポイント  
サポート 3回※2

新規顧客獲得、人材育成など、課題を絞り込  
み、解決を支援します。

または

中長期の計画策定を支援

トータル  
サポート 5回※2

専門家が経営改善、事業承継などの中長期  
計画の策定をサポートします。

3

専門家によるアフターフォロー

フォローアップ  
サポート 1~2回※2

各種サポートを利用された後も、希望される  
お客さまには、専門家によるアフターフォロー  
をご利用いただけます。



お申込みには、当協会の利用があるなど一定の条件がございます。内容によりお客さまのご  
希望に応じかねる場合もございます。

※1 支援内容によって、お客さまに費用の一部をご負担いただく場合がございます。

※2 枠内の回数は、専門家派遣回数の目安です。

▲専門家派遣の詳細はこちらにアクセス

お問い合わせ

東京信用保証協会 経営支援部 経営サポート推進チーム TEL:03-6264-1899



## ● Editor's Note

「いかに日本茶文化を次世代へつなぐか」  
その問いを経営の真ん中に据え、世界へ  
と視野を広げる繁田社長。情熱を宿した  
瞳の先には、私たちがまだ見ぬ日本茶の  
未来が広がっているはずです。(Y)

人生最後のお別れに後悔を残してほし  
くない——。その一心で「NOと言わない」  
を貫こうとする姿勢に、創業者としての  
揺るぎない信念を感じました。川本社長  
の熱意と真摯な姿勢が多くの人の中に届  
くことを願っています。(I)

## ＼まるガモ応援隊／



まるガモたちにもお茶を淹れもらったよ。いい香り  
のおいしいお茶でちょっと休憩……。

ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。

東京信用保証協会 企画部広報課

〒104-0061 東京都中央区銀座6-17-1

銀座6丁目-SQUARE 13階

TEL: 03-6264-1695

HP: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/>