

株式会社あいやは？

～ 新聞記者達から見た「株式会社あいや」～

世界市場で地位築く

抹茶メーカー「あいや」

グローバルトップ企業百選 市長に報告



市長(左)に報告する杉田芳男社長(中央)と杉田武男部長

らおうと制定された。認定を受けるのは、大企業や中堅企業、中小企業やベンチャー企業、海外に日本を統合し、発信資格を満たすことが条件。あいやは、中小企業者の中で、特定の商品サービスに注ぎ、過去3年以内に、過去シンガポール、台湾、世界市場の10%以上シェアを確保したことがあり、これに該当し、百選に認定された。

グローバルトップと認められた特定の商品サービスは、抹茶で、▽伝統的な方式による抹茶製造で徹底した品質管理体制▽海外現地法人▽有機栽培抹茶供給力▽商品開発力が評価された。

同社の創業は、八十八年で、抹茶をはじめとする茶類の製造・販売を手掛けている。今月一日現在の従業員は、海外法人を含めて百二十八人。本社工場と中国工場を製造拠点としている。

この日、杉田社長と杉田武男部長が市長に報告し、市長が市長室を訪れた。杉田社長は、同報告と企業について、経理上の業績報告と併せて「二ツ子」と呼ばれる

経済産業省の「グローバル」国内外の市場で、トップとして地位を築き、良「に消費財」の他、好な経営を実践している」と認定された。創業百十六年目を迎える老舗の、その知名度向上と海外展開を支援することを目的として、この日、杉田社長と杉田武男部長が市長に報告し、市長が市長室を訪れた。杉田社長は、同報告と企業について、経理上の業績報告と併せて「二ツ子」と呼ばれる

なったり、これを契機に健康に良い文化と、おもな海外に日本を統合し、発信資格を満たすことが条件。あいやは、中小企業者の中で、特定の商品サービスに注ぎ、過去3年以内に、過去シンガポール、台湾、世界市場の10%以上シェアを確保したことがあり、これに該当し、百選に認定された。

グローバルトップと認められた特定の商品サービスは、抹茶で、▽伝統的な方式による抹茶製造で徹底した品質管理体制▽海外現地法人▽有機栽培抹茶供給力▽商品開発力が評価された。

同社の創業は、八十八年で、抹茶をはじめとする茶類の製造・販売を手掛けている。今月一日現在の従業員は、海外法人を含めて百二十八人。本社工場と中国工場を製造拠点としている。

この日、杉田社長と杉田武男部長が市長に報告し、市長が市長室を訪れた。杉田社長は、同報告と企業について、経理上の業績報告と併せて「二ツ子」と呼ばれる

伝統の抹茶 世界へ発信

経産省グローバル二ツ子企業100選 あいやを選定

【西尾】抹茶の国内シェアトップのあいや(本社西尾市上町、杉田芳男社長、電話0563・56・2203)が、経済産業省の「グローバル二ツ子」に選ばれた。市場規模は大きくないものの、独自の製品に強みを持っている中小企業を選定する制度。製造業全体の輸出が伸び悩んでおり、二ツ子産業を育成する狙い。事業展開、日本や欧

西尾の「あいや」最優秀 5県対象の「100年企業顕彰」



長寿企業の優れた経営や地域への貢献をたたえる第1回「100年企業顕彰」で、西尾市の抹茶製造販売会社「あいや」が最優秀の中部経済産業局長賞に輝いた。

顕彰は、持続的な経営の研究と交流を目的に全国各地の約六十社・団体が参加する「100年経営の会」が、中部経済産業局内の愛知、岐阜、三重、富山、石川の五県を対象に募集。五十社余りの応募があった。あいやは一八八八(明治二十一年)に創業。食品加工用原料としての抹茶の可能性にいち早く着目し、海外にも市場を広げると、伝統を守りつつ経営を革新する姿勢が評価され、日本の味と文化を広めていきたい」と語った。(林知孝)

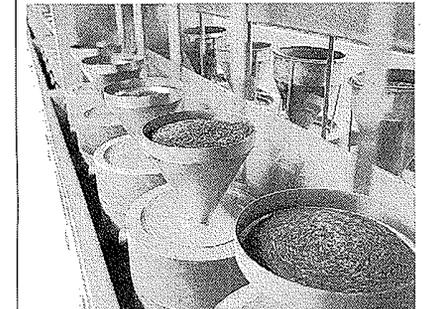
西尾のMatcha 海外で人気



製造卸販売のあいや、健康志向受け事業好調。西尾市の抹茶製造販売会社「あいや」が、健康志向を受け、事業が好調に推移している。あいやは、健康志向を受け、事業が好調に推移している。西尾市の抹茶製造販売会社「あいや」が、健康志向を受け、事業が好調に推移している。

市場開拓20余年 平安も追い風に。あいやは、健康志向を受け、事業が好調に推移している。西尾市の抹茶製造販売会社「あいや」が、健康志向を受け、事業が好調に推移している。

米の有機栽培認証を取得した有機栽培抹茶の供給力、商品開発力が認められた。現在、米国と欧州、中国に現地法人を設立し、世界各地に抹茶を積極的に紹介している。製品供給だけでなく、日本の文化も発信するといふ、啓蒙的な活動も評価されたよう



伝統の石臼製法で高品質商品を提供している

抹茶の魅力存分に

西尾市の抹茶製造販売「あいや」が十七日、抹茶の魅力を伝える体験型博物館「和く和く」を開館した。体験型博物館「和く和く」を、同市上町の本社内に開設する。和く和くは、抹茶の魅力を伝える体験型博物館。体験型博物館「和く和く」を、同市上町の本社内に開設する。

西尾市の抹茶製造販売「あいや」が十七日、抹茶の魅力を伝える体験型博物館「和く和く」を開館した。体験型博物館「和く和く」を、同市上町の本社内に開設する。和く和くは、抹茶の魅力を伝える体験型博物館。体験型博物館「和く和く」を、同市上町の本社内に開設する。



茶葉のブレンドや茶臼ひきを体験できる博物館「和く和く」=西尾市上町で

西尾市の抹茶。世界へ。西尾市の抹茶製造販売「あいや」が十七日、抹茶の魅力を伝える体験型博物館「和く和く」を開館した。体験型博物館「和く和く」を、同市上町の本社内に開設する。和く和くは、抹茶の魅力を伝える体験型博物館。体験型博物館「和く和く」を、同市上町の本社内に開設する。

「宇治を常に意識してきたからこそ、挑戦を続けられる」

「Matcha」広める

ラテやアイスクリーム、ケーキなどの原料でおなじみの抹茶。海外でも「Matcha」の名称で親しまれ、最近訪日外国人客の間で需要が急上昇するブームも起きている。Matchaを世界共通の言葉として定着させる上で主導的な役割を果たしたのが、西尾市の抹茶製造・卸販売会社「あいや」だ。業界で先駆けて輸出に取り組んできたその歴史を知ろうと、本社を訪ねた。

(西山輝一)

西尾「あいや」の海外進出



海外の食品展示会に出展したあいやのブース＝2001年、米カリフォルニア州で(いずれもあいや提供)

「パウダード・グリーンティー(粉状の緑茶)」。抹茶が海外で知られていなかった2000年代前半、

米国に駐在したあいや創業家の杉田武男さん(50)＝現社長＝はこうした注釈をつけ、現地で抹茶の販路を開拓しようと、営業活動に励んでいた。

同社の創業は1888



▶▶186

(明治21)年で、茶や染料藍玉の製造から始まった。1930年代に抹茶の製造を本格化。60年代からは茶道用に加え、食品加工用原料としての販売に力を入れているようになった。



米国で取引先関係者と並ぶ杉田武男さん(左)＝1991年、米国で

海外に目を向けたのは80年代。「国外にも市場があるのでは」と考えた4代目の杉田愛次郎さん(77)＝現会長＝は当時、西ドイツであった世界随一の食品展示会を視察した。そこで出品された他国産の緑茶を見て、品質で十分に勝負できると実感した。

主力商品の抹茶は80年代から商社を通じ、米国向けに輸出を始めた。その後、自社で販路を広げようと、2001年に米国と欧州に現地法人を設立した。米国事業を担った武男さんは大都市で開かれる食品展示会に参加。抹茶のサンプルや抹茶アイスの試食を用意し、加工用原料としての使い勝手の良さをバイヤーたちにアピールした。茶葉(てん茶)を石臼でひいて粉状の抹茶を作る様子も実演し、食品や飲料メーカーを中心に顧客を増やした。

当時、米国で流通する抹茶の表記は統一されておらず「matcha」との書き方をする業者もいた。ほかに「マツカ」「マチャ」とも読める表記が入り交じる中、武男さんは取引先と

対話しながら「ネーティブの米国人がはつきりと『マツチャ』と読める表記は？」と尋ねたところ、最もふさわしいとされたのが「Matcha」だった。

同じ頃、米アリゾナ州の大学で代替医療を研究するアンドリュー・ワイル博士が著書で、健康に良い食材として抹茶を取り上げた。この分野の第一人者として知られた博士が「Matcha」の表記を使っていたことも参考になった。

大口顧客との取引が増えるにつれて、Matchaは世界各国で通じる名詞となった。「抹茶は健康に良い上、渋みがミルクとよく合う。アイスやラテなどの原料として適している」。愛次郎さんは抹茶が世界の人々に受け入れられた要因をそう分析する。

国内では昨年、訪日客による交流サイト(SNS)での情報発信がきっかけで、茶道で使われる等級の高い抹茶の人氣が急騰。茶どころの京都や西尾市の小売店に多くの訪日客が買い求めに来るようになり、各店で抹茶が品薄となる事態となっている。

「2011年ほどは異常な活況」と愛次郎さん。武男さんは「世界的な抹茶の需要が増える中、茶葉を栽培する契約農家との関係を強化するなど、原料の確保に努める」と商品の安定供給に向け、展望を語る。

ももとせ物語

明治 150 年

▶ 食 編 ◀

あいや

1888(明治21)年創業。社名は初期に茶のほかに藍染めの染料となる藍玉の製造を手掛けたことに由来する。米国、ドイツ、オーストリア、

中国、タイの5カ国にも拠点を置く。従業員数は海外を含め216人。抹茶の出荷量は年間約1200トで業界トップ級。2017年に抹茶製造を見学、体験できる施設「和く和く」を愛知県西尾市の本社に開設した。社長は代々「愛次郎」を襲名する。

あいやを業界トップ級の企業に成長させるだけでなく、値が張り「高根の花」だった抹茶を万人が親しめる味に育てた。

「MATHA」になった。欧米、中国と続き、次に見据えるのは開拓途上の東南アジア。「宇治の看板を常に意識してきたからこそ、挑戦を続けられる」と芳男。野武士たる振る舞いは今春、五代目社長に就いた武男へ受け継がれている。

西尾発の抹茶。世界へ

背 広を着た二十代の青年営業マンが、店先で頭を下げる。抹茶の缶を手には「サンプルだけでも置かせてください」と請うが、店主の表情は渋い。口を開けば、決まって冷ややかな言葉が返ってきた。「うちは結構。西尾って、どこ？」

一九七〇年代初め。抹茶製造販売「あいや」に入社して間もなかった杉田芳男(左)「現会長」は、二年かけて全国の茶販売店を巡った日々を忘れない。若き日の芳男が手にしていたのは日本屈指の産地、

愛知県西尾市の抹茶だ。販路拡大を狙って北海道から鹿児島まで百八十軒に営業をかけたが、どの店も棚に並ぶのは絶大なブランド力を誇る京都の宇治茶。西尾の抹茶は地元を一步出れば、知名度の低さゆえ通用しない。「宇治が貴公子な業界の開拓だった。人づてに紹介を受けた大手乳業メーカーから視察が舞い込んだ。新たな水菓を開発するという。千載一遇のチャンスに芳男は喜び勇んで工場を案内したが、担当者はずいぶん天井を指さした。「蛍光灯にカバーがない。落ちて混入したらどうする」。次々と口をつく衛生管理のダメ出し。茶業界では十分な水準が、より

厳格な食品業界で通用しないことを知らされたのだ。「抹茶を飲むものから食べるものに転換させなければ、われわれの成長はない」。父の三代目社長、茂(一九一五―二〇〇六年)の言葉に従い、芳男は大手乳業の要求に応える決断を下す。工場内を工程ごとに仕切って衛生面を管理しやすくし、作業着も混入防止のためボタンやポケットがないものに新調。「食品会社」に生まれ変わるため改革を進めた。

翌二〇〇〇年、食品の展示会に出展すると道が開けた。プースを訪れた現地の飲料メーカーから「抹茶ラ

テ」の材料の注文が舞い込んだのだ。米国で人気のカフェメニューが生まれるきっかけの一つになった。知名度で宇治の足元にも及ばなかった西尾の抹茶は海を越え、世界に通じる「MATHA」になった。欧米、中国と続き、次に見据えるのは開拓途上の東南アジア。「宇治の看板を常に意識してきたからこそ、挑戦を続けられる」と芳男。野武士たる振る舞いは今春、五代目社長に就いた武男へ受け継がれている。

敬称略 (河北彬光)



①世界に広がった抹茶の商品を紹介する杉田武男社長＝愛知県西尾市の「あいや」で ②創業当時の「あいや」。このころは屋号を「杉田商店」と称していた



手乳業メーカーから視察が舞い込んだ。新たな水菓を開発するという。千載一遇のチャンスに芳男は喜び勇んで工場を案内したが、担当者はずいぶん天井を指さした。「蛍光灯にカバーがない。落ちて混入したらどうする」。次々と口をつく衛生管理のダメ出し。茶業界では十分な水準が、より

芳 男の入社から三年を経た七五五ごろ。あいやの抹茶を使ったカップ入り水菓が大手乳業から世に出た。濃い緑に染まった氷をすくい、口へ運んだ芳男は「期待で胸がいっぱいになった」。アイスクリュームにクッキー、チョコレー

文明開化は日本の喫茶店文化も育んだ。「あいや」の創業と同じ1888(明治21)年、国内初の本格的な喫茶店とされる「可否茶館(かひさかん)」が東京・上野に開店した。「黎明(れいめい)期における日本珈琲(コーヒー)店史(いなほ書房)などによると、庶民の社交場を目指し、国内外の新聞や書籍、ビリヤード、トランプも楽しめた。コーヒー1杯の値段は1錢5厘。盛りそばが8厘の当時としては決して手ごろでなく、4年で廃業した。

名古屋市に喫茶店ができたのは明治時代が終わって間もないころ。1913(大正2)年に中区で開店した全国チェーン「カフェパウリスタ」の名古屋店がネルドリップ式のブラジルコーヒーを提供し、国内屈指の来店客数を誇った。

「宇治を常に意識してきたからこそ、挑戦を続けられる」

喫茶店

明治の時代だった

食べる抹茶 トップへ駆ける



西尾市上町

あいや

宇治とは別の道で販路の開拓に挑むも、相次いだのは食品メーカーからの厳しいダメ出し。茶の業界では十分な衛生管理も、アイスや菓子業界では通用しなかった。食品メーカーからの要求に応えるために、改革を断行。製造工程の衛生管理

や品質管理に力を注ぎ、五年には品質管理部を設置。第三者にも品質や安全性が分かるよう成分を分析し数値化した。

もう一つの強みは、百三十年の長い歴史で培った契約農家との強い信頼関係。あいやと茶農家が手を携え

抹茶の製造工程を紹介する杉田社長＝西尾市上町の抹茶ミュージアム「西条園和く和く」で



て顧客ニーズに向き合ってきた証しともいえ、五代目の杉田武勇社長(名)は「顧客が納得できる圧倒的な量と品質をそろえられるのが誇り」と胸を張る。

食べる抹茶の挑戦は終わらない。「いかに抹茶を食べていたか、どこの国でもそのアプローチは変わらない」という言葉通り、二〇〇一年に米ニューヨークに現地法人を立ち上げた後、オーストラリア、ドイツ、中国、タイと展開。杉田社長は、米国の現地法人の初代社長を務めた。

年三回の米国での食品展示会を指揮した杉田社長は「抹茶アイスや抹茶チョコレットをこれでもかというくらい振る舞った」と懐かしむ。展示会でできた縁を

大切に、メールやサンプルを送り続ける地道な活動が実を結び、世界的な抹茶ブームの下地をつくった。

当初付けていた「powder of green tea(緑茶の粉)」という注釈は今や消え、「MATCHA(抹茶)」が世界共通語となった。健康ブームの流れに乗り「米国、欧州、中国、東南アジアの四市場をさらに成熟させていきたい」という。

あいやには、受け継がれる格言がある。「抹茶を忘れず、抹茶から離れる」。過去も未来も販売する物は、抹茶が主力商品であることに変わりはない。ただ、売り方や売る相手は、時代に合わせて変えていかなければならない。老舗ながら従来の枠にとらわれない発想力こそ、最大の武器に違いない。(角野峻也)

人々に求められ、地域社会に深く溶け込んだ企業が、この三河地方にも多く存在している。その歴史を振り返り、現在を知ることが、この地方の魅力をあらためて感じ、愛着を深める機会になるのではないだろうか。このコーナーでは三河地方で100年以上続く企業を紹介していきます。

飲む抹茶から食べる抹茶へ。今や当たり前となった抹茶入りのアイスやチョコレット、ラテ……。茶道という固定観念を捨て、食品加工へとかじを切った経営判断が、西尾の一企業を業界トップクラスの抹茶メーカーへと押し上げた。

古くから温暖な気候と矢作川流域の肥沃な土壌で茶栽培が盛んだった西尾市。深い味わい、豊かな香り、鮮やかな緑を生み出す上質な茶葉を生産していたものの、ブランド力や知名度で京都・宇治に後れを取っていた。

活路を求めたのは、まだ誰も手を付けていなかった食品業界。一九六〇年、



あいや 1888(明治21)年創業。社名のあいやは草創期の茶のほか、藍染めの染料となる藍玉の製造を手掛けたことにちなむ。2014年には経済産業省の「グローバルニッチトップ企業100選」に選ばれた。17年には製造工程を見学できる抹茶ミュージアム「和(わ)く和(わ)く」を開設した。☎あいや=0563(56)2233

西尾のMatcha 海外で人気

製造・卸販売の「あいや」健康志向受け事業好調

全国有数の抹茶の産地として知られる西尾市を拠点に、抹茶の製造・卸販売を手がける「あいや」の海外事業が好調だ。20年余前から欧米などの市場を開拓し、今年1月期の売上高104億円のうち、海外での売上高は65%を占めた。健康志向を背景に抹茶の需要は増加傾向にあり、円安も追い風になっている。

(西山輝一)

市場開拓20年余 円安も追い風に



あいや 原料茶葉のてん茶から粉末状の抹茶を製造し、国内外で販売する。西尾市と京都府、中国に工場がある。契約社員・パートを含む従業員数は228人(国内123人、国外105人。2月現在)。



杉田武男社長

同社は1888(明治21)年に創業し、全国に抹茶の販売を拡大。1960年代から菓子やアイスクリームなどの原料としての販売にも力を入れてきた。

80年代から北米への輸出を開始。2001年に米ニューヨークとオーストラリアに現地法人を設け、本格的な海外展開に乗り出した。

創業家で5代目の杉田武男社長(49)は当時、入社して間もない頃で、父で先代社長の愛次郎さん(現会長)から米国の法人設立を任されて渡米した。

抹茶は現地であまり知られていなかったが「健康食品としての需要が大きい」と見込み、各地の食品展示会に出展。現地のバイヤーに「パウダード・グリーンティー(粉末状の緑茶)」の名称で紹介し、地場の食品や飲料メーカーを中心に顧客を増やしていった。

出展の際は「相手は抹茶

を知らない」との前提でアピールすることを中心とした。洗みの少ない等級の高いパウチ入りの抹茶を試供品として提供したほか、抹茶アイスの試食を用意して甘い食品との相性の良さをPR。石臼で原料茶葉のてん茶から粉状の抹茶を作る様子も実演し「視覚や味覚など五感に訴え、抹茶の魅力を伝えた」という。

04年に米国法人を顧客の食品メーカーが多いロサンゼルスに移し、欧州の法人も08年にドイツに移転。健康食品を扱うスーパーやレストラン、カフェ向けの販路も広がった。

抹茶ラテ人気もあり、抹茶は「Matcha」の名称で各国に浸透。17年にはタイ・バンコクにも拠点を設けた。27年の売上高目標は24年比1割増、海外比率は75%に高まる見通しだ。国内で人口減が進む中「欧州や東南アジアを中心に海外売り上げをいかに伸ばすかが、今後の成長の鍵となる」と杉田社長。原料の茶葉を生産する西尾や静岡、九州などの契約農家との協力関係を強化しながら事業拡大を目指す。

米国の食品展示会に出展したあいやのブース。いずれも同社提供

メーカートップに聞く

原料増産向け、農業法人設立へ

愛知県西尾市のあいやの今期(26年1月期)これまでの業績は抹茶がコーヒーと紅茶に並ぶカテゴリーとして国際的に定着しつつある影響で前年を越えて好調だ。一方、原料が圧倒的に不足。そこで調達先の新規開拓に注力する。同時に盤石な原料増産に向けて、杉田武男社長は地元生産者が利用できる茶葉工場を保有する農業法人の設立を検討している。



杉田武男社長

「直近の業績は、かないはば、海外を中心に注力が殺到している。抹茶人気に伴い、原料調達と生産が追い付かない。今期こそまでの元上げは米、欧州、中国への輸出を中心に出す前年を上回っている。原料価格、原単位に不足への考えは、」

「直近の業績は、かないはば、海外を中心に注力が殺到している。抹茶人気に伴い、原料調達と生産が追い付かない。今期こそまでの元上げは米、欧州、中国への輸出を中心に出す前年を上回っている。原料価格、原単位に不足への考えは、」

あいや

杉田 世界的な健康意識の高まりやSNSでの情報発信などを通じて、抹茶がコーヒーや紅茶に並ぶカテゴリーにまで成長して、今では抹茶を業しむことが国内外問わず習慣になりつつある印象だ。これが今の原料不足につながっているように思う。当社が習慣化に伴い、今の抹茶ブームが過性でないことから、24年、BCP(事業継続計画)対応済み保冷庫を建設した。現在、これまで手薄だった産地にも調達ルート確保することを目指している。それでも足りない場合には、日本と同水準の高い品質のおいしいものが生産できるようになった中国での仕入れ先開拓も視野に入れている方針だ。

調達先の新規開拓取り組み

え、調達先の新規開拓に取り組んでいる。米津第2工場の状況は、



24年にBCP(事業継続計画)対応済み保冷庫を建設した米津第2工場

現在、米津以降の増産を見込んで、保冷庫だけでなく粉砕関連設備や包装機械なども増設して、全工程でより盤石な生産体制を組む計画を立てている。研究開発に携わる社員も増員。併設の開発室で継続的に退色防止や低カフェインなどの機能性を付与した素材の刷新などを進めている。同時に顧客目標を意識した提案にも力を入れ、原料供給に留まらない存在を目指している。今後の展望は、杉田 来期は今期と同量の原料が確保できると見通したが、抹茶の爆発的な需要拡大の影響で販売価格の推移を予想するのは非常に難しい。ただ、今後も抹茶の輸出が伸び続けると予想されるため、競合関係や産地といった垣根を越えて、業界全体でスクラムを組めればと考えている。このほか、原料増産に向けて、地元西尾に一定規模の茶葉工場を保有する農業法人新設を検討している。茶畑の維持・拡張を促しながら、当社から人手不足で困っている生産現場に人員を派遣するなどの家を支えていく。

抹茶ブームで輸出増

緑茶の輸出が伸びている。主役は抹茶で、2023年には抹茶を主体とした粉末状緑茶が緑茶輸出量の約6割に上る。健康志向の高まりから欧米などではスーパーフードとして抹茶が注目され、ラテやアイスなど飲料、スイーツ需要が拡大する。産地は輸出先の検疫に合わせた防除体系を組み、有機栽培も広げて供給力を高めている。



健康志向で注目

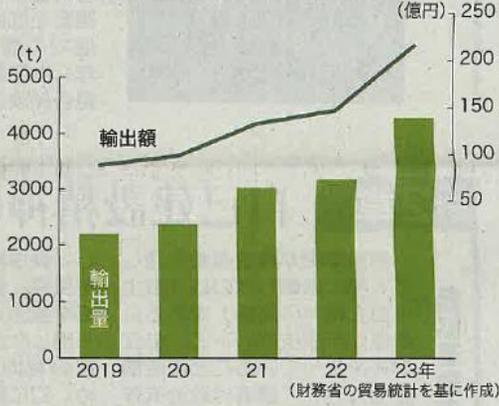
抹茶の原料となる碾茶(てんちゃ)の生産量は増加傾向だ。荒茶生産量のうちわずか5%の碾茶から作る抹茶が緑茶の輸出の6割を占める。生産者が出荷する荒茶段階の

1. 価格は、碾茶が煎茶の2倍で、生産者の増産意欲は高い。海外では抹茶に含まれるカテキンなど栄養価が高いことから、体に良いスーパーフードとして注目を集めている。需要が広がり、輸出の追い風となっている。日本茶輸出促進協議会は、手軽に楽しめるコーヒー、紅茶に次ぐ第三の飲料として抹茶は定着しているとし、「海外では抹茶の特徴である渋味がポジタイプに受け止められ、ラテやアイスなどで素材として使われている」と話す。

米国の食品展示会で日本の抹茶への注目度は高い(カリフォルニア州アナハイムで「あいや」提供)

ラテやスイーツ広がる

抹茶を含む粉末状緑茶の輸出は伸びている (億円)



抹茶など茶類の製造・卸販売をするあいや(愛知県西尾市)は、1983年から煎茶を中心に米国に向けて輸出を開始。2001年には米国に現地法人を立ち上げ、今では米国を含め世界で4つの現地法人を展開する。輸出拡大の転機は10年前に海外の飲食業界から声がかかったことだ。抹茶ラテなどミルクと合

わせた商品が広がり、10年ごろに15~20%程度だった海外比率が、現在では海外への出荷量と売上高ともに全体の約60%を占める。カフェチェーンやレストランなど消費者に近い市場に売り込めたことで、抹茶商品が増え、かつ消費者がアクセスしやすくなったことが要因とみる。

杉田武男社長は「中東(菅原裕美)

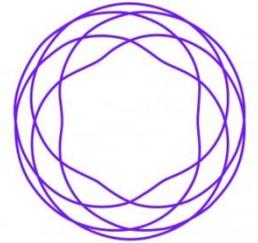
でも注目されつつあり、今後海外の市場はさらに広がる」と話す。

有機広げ供給力
拡大する海外の需要に対応しようとする産地も取り組む。茶の輸出は、相手国に日本で使う農薬の残留基準がないことが多く検査がネックだった。碾茶の生産が全国1位の鹿児島県では、各地に先駆けて、欧州連合(EU)や米国などにも輸出しやすい有機栽培に取り組み、有機JASの面積(茶畑)は全国の半数を占める。病害虫に強い品種の導入や機械化による労力軽減に加え、農業の飛散が少ない中山間地での生産が奏功した。

県は2025年度の茶の輸出目標を20億円(抹茶16億円、煎茶4億円)に設定し、有機栽培の面積拡大や碾茶の生産安定と品質向上などに取り組む。

株あいや 近年の受賞歴

- 2003年 「愛知ブランド企業」認定
- 2007年 経済産業省「元気なモノづくり中小企業300社」選出
- 2007年 「第41回グッドカンパニー大賞」優秀企業賞
- 2014年 経済産業省「グローバルニッチトップ100選」選出
- 2015年 「100年企業顕彰」大賞
- 2016年 日本ギフト大賞・愛知賞
- 2017年 経済産業省「地域未来牽引企業」選出
- 2019年 あいちサービス大賞「特別賞」受賞
- 2023年 西尾事業所 環境賞 受賞



地域未来牽引企業



あいやは、社員旅行や、社内交流イベントが盛りだくさん

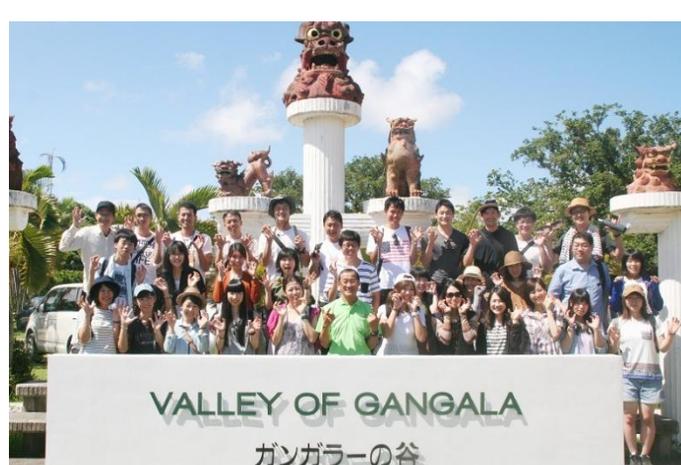
あいやでは、社員旅行や各種のイベントを通して部署の垣根を超えた交流が活発です。例えば、春の花見、バーベキュー、新入社員歓迎会、ボーリング大会、新年会などなど。入社後は、あなたもぜひたくさんイベントに参加して下さいね！もちろん参加は任意です。



▲ 屋久島 縄文杉研修旅行にて



▲ フィリピンへマングローブ植林研修旅行にて



▲ 沖縄研修旅行にて



▲ 沖縄での社内運動会にて

【(株)あいや募集要項(2027年4月入社)】

(募集要項) ※各職種、若干名。下記方法で(株)あいやホームページよりご応募ください

①法人営業職 ②事務職(出荷事務・海外輸出事務) ③品質管理職(検査、品質保証) ④人事総務職

初任給 大卒211,000円、大学院(修士)222,000円
昇給 年1回(2月) 人事考課制度に基づき、発表された号棒表により昇給。
賞与 年3回(6月、12月、1月決算賞与)
勤務地 愛知県西尾市米津町荒子33-3(転勤なし)
勤務時間 8:15-17:30 ※実働7時間45分。休憩90分(15分+60分+15分)
休日 完全週休2日制(年間休日120日。会社カレンダーに準じる)

福利厚生

住宅手当、子供手当、役職手当、勤続功労金、会食補助手当、各種(健康・厚生・雇用・労災)保険完備、社員旅行(全額会社負担で、勤務日に旅行)、社内レクリエーション行事(花見・BBQ・ボウリング大会等)、健康診断、制服貸与、社員割引、有給休暇、退職金制度、育児休業制度、介護休業制度

(補足事項)

- ・産休・育休取得率 100%(2025年)
- ・各種保険完備(健康・厚生・労災・雇用)+私傷病でも入院時は特約保険に加入。
- ・残業代は1分単位で全額支給。固定残業制なし。
- ・給料日に、お茶、お茶スイーツを支給
- ・高級抹茶、毎日無料!
- ・社員旅行充実。社員有志による企画で100%会社の経費負担。
(勤務日に旅行し、その日の給与も支給。帰宅した翌日は土日に設定。しっかり休めます)
- ・社内イベント(飲み会、懇親会、BBQ、レクリエーション等)充実。参加の際の追加負担金なし。
- ・部内会食補助(部署内での親睦の食事会を推奨し、補助)
- ・子供手当(扶養のお子様が18歳になるまで支給)
- ・住宅手当
- ・役職手当(役職があっても残業代も全額つきます。管理職だから残業代なしにはしません)
- ・勤続功労金(10年、20年、30年それぞれに功労金)
- ・資格取得支援
- ・リーダー研修制度あり(若手でも立候補により社内プロジェクトの運営を任せられます)
- ・南海トラフ地震の対策訓練(年2回。社員の命を守り、社員の雇用も守ります)

(応募方法)

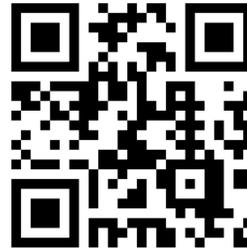
あいやHP、採用ページよりエントリーください。

<https://www.matcha.co.jp/>

締切:2026年4月末。エントリー及び履歴書必着

履歴書はデータにてファイル添付ください。

紙の履歴書はスキャンして添付ください。



(お問合せ)

〒445-0802 愛知県西尾市米津町荒子33-3 株式会社あいや 人事総務課 採用担当 宛

☎ 080-7058-7362(人事直通) ※つながらないときは、0563-56-2233(代) Mail: recruit@matcha.jp

