

第1回「お茶の京都を支える宇治茶生産アクションプラン」政策検討会議 要約

- 1 日 時 平成26年7月2日（水） 午後6時から午後8時まで
- 2 場 所 ホテル ルビノ京都堀川 松の間
- 3 内 容 テーマ「宇治茶生産の現状把握と今後の進め方について」

【論点1 振興計画の取りまとめの方向について】

① 後継者・担い手対策

- ・誰がするのかを考えると、結局のところ後継者を育てなければ続かない。後継者を育てなければ景観の維持は出来ない。では、後継者はどうすれば増えるか。儲からないといけない。売れるためにはどうすればよいか。茶は健康によい等、機能性などをPRして消費拡大していくとよいのでは。とにかく、後継者対策をもっと表に出して欲しい。

② 高級茶ブランドの維持

- ・特に高級茶をどうするか。去年は茶業関係団体でも手摘みの維持について議論してきた。手摘みは段々減ってきているが、それでは京都の特徴が無くなる。しかし、需要がないと、売れないとどうにもならない。
- ・煎茶の状況は年々厳しくなっている。遅場は特に厳しい。

③ 生産の効率化

- ・乗用摘採機は南山城村は多いが、和束町は少ない。和束町の方が面積的には大きいですが、急斜面が多い。和束町は横畝（山に対して等高線と平行となる畝で、急傾斜ではタイヤの左右の高さが異なってしまい危険）だが、南山城村は縦畝で乗用摘採機が適応できる点が大きな違い。
- ・南山城村については、コスト、労力削減を図っている。必ずしも遅場だから安いというわけではなく、一定の線引きが欲しい。

④ 消費者ニーズへの対応

- ・世界の消費状況や日本の消費状況についても調べておくべき。
- ・仕上げ茶の生産量はH18でピークとなり、その後減少しているが、市場での取扱も同様の傾向。実感としては、ヒット商品の出現と関係している。新たなヒット商品を開発する必要があるのでは。また海外向けも考えていかなければならない。

◇ まとめ

- ・生産振興の話をしていく中で後継者対策も検討していく。また、生産面とブランディング等の消費面の両輪でアプローチしていかなければならない。
- ・骨子にきちんと位置づけし、目標数値も明確にしていく。

【論点2】

■ 山なり茶園について

① 生産の転換

- ・消費者ニーズの変化、なぜ消費が減っているのかを掘り下げて検討する必要がある。また、今後の消費動向について予測もしておくべき。
- ・南山城村の高尾地区では昨年てん茶工場を整備し、本年度からてん茶生産を行っているが、煎茶価格は過去最低であり、てん茶を作ってよかったとの声を聞いている。
- ・棚と直掛け栽培では1/3、1/2の価格帯となる品質差が現れることもある。今後、山なり茶園でも棚の設置等が重要になってくる。ただ、景観としてはマイナスとなってしまうのではないかと懸念している。
- ・また、南山城村は京都品種が少ないことも心配している。
- ・和束や南山城村は覆いをしなければ、単価がますます低くなる。しかし、景観としては覆いはおかしいと言う。そのギャップをどうすればいいのか。
- ・今後、さらに消費が落ち込めば、お茶（例：二番茶）の生産調整も必要となるだろうか。

② ブランディング対策

- ・誰に売するのか、ターゲット（老若男女、スーパーか高級店か）を明確に。
- ・他産地からすると、宇治茶のブランドはうらやましい。黙っていても売れる。
- ・京都のお茶は全国生産量の3%、希少価値もあり、「純」宇治茶を謳えることができればもっと高く売れるはず。
- ・今後、茶はどう発展していかなければならないか、京都の良さをどう出していくか。

③ 生産の効率化

- ・10年間ほど和束町で農家や非農家に対する雇用対策（厚生省事業）に取り組んできたが、受け皿としてのしぐみが重要。
- ・茶価の低迷、後継者の減少は全国的な問題であり、確保のための基盤づくりが課題
- ・摘採機等の作業性の向上のため作業道の舗装化、Uターンスペースの確保等が必要。

■ 高級玉露・てん茶について

- 手摘みは手間がかかる。玉露やてん茶は高く売れるが、コストも高い。高級玉露が売れなくなって困っている。
- 他県 JA とも交流があるが、宇治茶で最もインパクトがあるのは玉露と聞く。
- 京都品種のお茶を増やしたい。
- 高級玉露・てん茶について、量が減っても困るが、増やすこともないと聞く。
- 宇治抹茶は引き合いが強い。
- 市場では、てん茶と玉露の手摘みを区別して扱っている。

■ 中丹・丹後地域について

- 中丹は 70 歳以上が多く、若手が少ない。しかし、量は少ないものの品質の高い良いお茶を作れる産地。担い手対策が必要。
- 丹後は新しい産地で技術的な課題が先決。
- 丹後は気候が大きな問題。