

## 第2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16日（水） 午後1時30分から午後4時30分まで
- 2 場 所 京都府庁福利厚生センター 第1会議室
- 3 内 容 テーマ「山なり茶園地域の対策について」

### 【論点1】

#### ■ 煎茶の景観を維持しつつ、てん茶・玉露を効果的に導入した茶業経営が行える支援策はいかに？

##### ①生産設備や生産基盤の整備支援

- ・これまで南山城村では、棚の資金が出せず、直掛けは風害に弱いため、煎茶という選択肢しかなかった。老朽茶園からの品種転換、担い手支援のため、改植や防霜ファン整備の要件を緩和してほしい。
- ・棚や被覆資材の整備も必要。
- ・和束町と南山城村の茶園を見に行った。乗用摘採機も見たが、感想は道が狭く怖かった。作業性の改善には機械化、乗用摘採機が重要。横畝でも機械化できないことはないが、値段との相談。また、安全性に配慮しなければならない。
- ・果樹園でも同じ問題が発生していた。収量性より作業性が重要。
- ・モノレールも見たが、共同でレールをひくことはできないのか。
- ・横畝で勾配が緩いところは、縦畝にできないのか。
- ・一般的に急斜面の景観は美しい。また、急斜面の方が古い農家が多い。荒廃のスピードも速い。景観を意識していくのなら、美しいところから整備していく考え方も一つ。
- ・一定の条件整備が必要。整地して乗用摘採機も導入して、作業性を高める。

##### ②茶種の転換

- ・価格だけ考えると煎茶は減っていくだろうが、京都の煎茶をなくして良いかといえば、議論していかなければならない。しかし、現実には、茶価が下げ止まらない。今後どうなるか、情報が必要。
- ・煎茶からてん茶という転換はそう簡単にできるものでない。また、希少価値からすると、純煎茶も価値があるが、茶商はそれほど多くは求めている。
- ・現場には、まず直掛けでかぶせ茶、かぶせからてん茶というような指導をしてもらっている。
- ・景観か生産か。二番茶の揉み茶は大変安いですが、てん茶にすると倍の値がつく。生産者からすると、てん茶に変えないと生きていけない。
- ・景観の捉え方だが、ここでは自然景観ではなく、文化的景観となる。つまり、生業があつての景観なので、覆いを美しくないというのは間違っている。観光の観点からすると、一番興味があるのは、なぜ黒いのかということ。なぜ黒いのか説明してもらえれば、一層感動する。見た目はあまり気にせず、その意味を強調することで、むしろ相乗効果を狙って欲しい。

- ・てん茶と玉露は栽培方法は同じだが、その用途や消費動向が異なっている。てん茶は加工用、スイーツ用など裾野が広く、ピンキリの需要がある。一方、玉露については、品質が重視されており、お茶の王様とも言われているが、加工需要等の裾野は広がらないだろう。玉露は棚を作って手摘みも維持して、量はなくとも品質をきちっと守っていくことが重要。てん茶と玉露は分けて考えるべき。
- ・一番茶も二番茶もてん茶というのが増えているので、茶樹へ負担をかけていることも考慮しなければならない。

## 【論点2】

### ■ 煎茶や加工仕向けてん茶の付加価値の向上策はいかに？

#### ①ブランディング

- ・一番の問題は消費の低迷。京都という立地、宇治茶というネームバリューをもっと活用する方法があるのでは。歴史や文化のストーリーにより、消費者を増やし、産地にも足を運んでもらいたい。
- ・お茶は嗜好品。人それぞれ価値が異なるが、京都のお茶が目指すべきはやはり高級茶。価格競争では他県に太刀打ちできない。また、他県もてん茶を増やしてきている。しかし、減肥等により長期的に見て品質は下がる。一方、京都は伝統的な方法で美味しいお茶を作り続けるべき。
- ・イベントのアンケートでも、高級というイメージが上位に来る。宇治茶が美味しい、高級というイメージは全国的。
- ・てん茶については、京都は宇治茶という大看板があるので、裾野も広がっているが、高級茶をもっと拡大しないとイケない。棚掛け、20日以上の被覆、手摘み、てん茶炉であぶって、できれば石臼でひく…という従来からの伝統技術を頑固に守って、量は少なくとも、それによって宇治茶ブランドを牽引していかないと。
- ・宇治に来ると美味しいお茶が飲めると思っている人が多いが、実際は飲食店では、たいしたお茶を出していない。今が100g500円なら、あと500円出して1,000円のお茶を出せば、美味しいお茶を出せる。観光業界や自治体をあげて良いお茶を飲ませるようにしていかないと。
- ・京都市内で美味しいお茶が飲める場所は少ない。旅館や飲食店で一手間かけてお茶でおもてなしするための支援を。そこで宇治茶についての情報も流してもらい、産地に足を運んでもらえないか。産地まで来てもらえると農家の方の励みにもなる。
- ・京都に着いて、どこで本当のお茶が飲めるのかとなったとき、京都産100%の宇治茶はなかなかない。
- ・ブランディングは難しいが、消費者のイメージが重要。売り込み先は、例えば京都が好きな女性（関東に多い）、外国人観光客など。また、シニア層も狙い目。
- ・多くの生産者の経営は苦しい。
- ・35年ほど前から販売部門を設け、法人化しているが、ものすごくしんどい。なかなか解決できない。6次産業化しても、インターネットを使っても、効果は限られてい

る。

- ・スイーツ、加工用でも宇治抹茶の引きが強い。今年、品質差以上の価格差が付いた。上級はいつもより高値が付いたが、中下級品は品質よりも安くなった。危機感がある。対応策として、有機栽培や輸出なども考えていかなければ。
- ・京都のお茶、有機のお茶を輸出したい。輸出については、静岡、鹿児島に負けている。茶研にも協力してもらっているが、有機であっても宇治茶に恥じないお茶の品質を。
- ・煎茶については、今は深蒸し全盛期。農林水産省で使っている緑茶の写真も青い色をしている。宇治茶特有の黄金色のお茶は一部のマニア向けとなってしまっている。
- ・宇治の固有品種はおもしろい。豆腐のブランディングをしたこともあるが、地元の大豆を使っていた。
- ・中下級品の生き方も確立せねばいけない。
- ・茶商に在庫状況や求めている茶の情報を聞き取って、生産者にフィードバックしている。しかし、そこで対応出来る方と出来ない方はいる。

### 【論点3】

#### ■ 意欲的な生産者が茶園受託若しくは規模拡大しやすい仕組みづくりはいかに？

##### ①担い手への集積

- ・担い手確保については、法人化を見据えて進めていくべき。給料や保険の問題もあるが、公的なしくみができないか。農大等の卒業生でも、長続きしないことがあった。もっと支援できないか。個人での法人化は大変。もう少し大きな単位で何かできないか。
- ・担い手について、茶研で学び頑張っている方もいるが、続かない方もいて、夢と現実のギャップが大きく、気の毒と思う。田舎に行けば行くほど、地縁や血縁がないと難しい。担い手に対する支援がほしい。
- ・南山城村では、煎茶価格の低下により、やめる農家も増えた。地縁や血縁で集積していくのも限界に来ている。
- ・和束町には、摘採は出来ても工場が古くて揉めない人も使える共同工場がある。揉み茶だけでは偏るので、南山城村に共同のてん茶工場を建てた。投資は大きかったが、今年などは同じお茶でも、二番茶のてん茶は二番茶の煎茶の4～6倍の値段になった。
- ・最近の傾向としては、他県の面積は減っているが、京都府はむしろ微増。生産量もトータルでは増えている。担い手の数は減っているが、規模が拡大している。やめた人の茶園を担い手が引き受けている。今のところは荒廃は免れているが、地形的にも限界。
- ・宇治で玉露、てん茶を作っているところなら、1ha でなんとか食べていける。手摘みならば2ha が限界。やはり後継者対策が必要。
- ・土地が無秩序に開発され町中では規模拡大はできない。作業も手摘みであり、難しい。
- ・レンタル制、オーナー制という手もある。既にオーナー制を導入しているある生産者の場合、1日50円、1ヵ月1,500円で2ヵ月に1回お茶が届く。上手いと思うのは、

季節の贈り物としても、「〇〇さんの畑のお茶です」と直接相手に送ってくれるサービス。

- ・後継者を育成するには時間がない。移住者促進と併せて取り組んで行くべき。

#### ◎まとめ

- ・色々な種類のお茶があり、それぞれに適した方法もあるということで、同じ方向へ無理矢理引っ張っていくのは難しいが、煎茶からてん茶へという大きな流れはある。現場に即した支援策が必要で、農地、担い手の集積が必要。ブランディングには宇治茶は絶対の自信があるが、多くの人に知ってもらうことが必要。茶園の維持と景観の保全のバランス、担い手や新規就農への支援が重要。