

第3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8月6日（水） 午後2時から午後5時まで

2 場 所 京都府庁職員福利厚生センター 第4・5会議室

3 内 容 テーマ

「(1)高級玉露・てん茶の生産対策について、(2)宇治茶のブランディング対策について」

【論点1 高級（手摘み）玉露・てん茶を残すことについて、どのように考えるか？】

①必要性

- ・代々受け継いできたので、我々の代でなくしてはいけない。次世代へつなげたい。
- ・てん茶はスイーツや加工用途を見つけ、しばらく安泰だろうが、玉露は絶滅危惧種。残していかなければ。
- ・超高級品からティーパックやパウダー等まであり、幅広く対応しないといけないが、手摘みの玉露やてん茶はお茶屋の看板として絶対必要。
- ・高級茶は量は少なくても、必要であることはまちがいない。
- ・手摘みは京都だけで残ってきた。発祥の地で品質も良かったから残れた。
- ・消費者の立場からすると、手摘みと機械摘みの品質差が分からない。全て手摘みと思っている人もいる。機械が一般的で手摘みが特別という認識を。
- ・美味しい飲み方の伝え方が弱いため、玉露の嗜好性は一般的に飲みづらいという感覚。しかし、客が一番感動するのもまた玉露。
- ・玉露を飲むと感動するが、飲んだことがない人が多い。需要をどう増やすか。大消費地でのPRなどが必要。
- ・極論を言えば残った者勝ちではあるが、人件費や資材費がかかるので高く売れないと誰も残らない。
- ・コストダウンは手摘みでは難しい。高く売るしかない。販売戦略の強化につきる。
- ・ハサミ（機械）摘みへの転換が増えている。茶商に聞くと、高いものを高く売れる所がなくなってきているため。
- ・他県にはない、京都の茶、手摘みの玉露や京都品種の抹茶などをもっとPRしてほしい。
- ・京都は玉露、てん茶のオンリーワン、オンリーツーだったが、今や静岡でもてん茶の面積が大幅に拡大してきている。また、中国でもてん茶が作られるようになった。
- ・昔は補助金がなくてもやっていけたが、今は状況が違う。高級な玉露、てん茶を守っていかないといけない。

②補助要件→生産支援

- ・補助金については、要件のハードルが高く、一部の人しか恩恵を受けられない。
- ・町中であることや手摘みの労力を考えると、面積や戸数の要件を満たせない。
- ・国の補助金についても以前は静岡、今は鹿児島を念頭に置いており、京都の状況を踏まえたものではない。

③PR方法

【従来型マーケットの現況】

- ・茶の専門店が激減した。販売の主流はスーパーやコンビニとなったが、高級茶はそういうところでは売れない。
- ・今までは、京都の特徴を求めて高く買ってもらっていた。また、老舗の看板やのれんも要因としてあったが、今は、スーパー、量販店に加えて商社、食品会社も参入し、流通が変わってきている。
- ・消費地のお茶屋は宇治から来る営業の人を見かけたことがないと言う。一方、静岡や鹿児島の人からは営業に来る。
- ・昔は茶屋の名前で売れたが、最近は産地で売れるようになってきている。八女茶（特に星野村）、知覧茶などの人気が高い。茶商の営業努力が大きいと思われる。
- ・静岡や福岡など玉露の産地と連携してきたが、静岡は撤退、福岡（八女）は品評会で成績がよく、京都は置いて行かれている感がある。
- ・心配なのは、全国の品評会で京都の特徴が評価されなくなっていること。

【新たなマーケットの開拓・確保】

- ・高くても良いお茶という京都のスタイルを貫かないと他県に負ける。
- ・他県でも実際飲んでもらうと、納得し、多少高くても買ってくれる。
- ・価格は落としてはいけないが、今の人は100gいくらというのは求めていない。小ロットで10gで500円とか、ティーパックで色々飲みたい、飲ませたいという傾向が強い。
- ・売り場の課題としては、東京など大消費地でアンテナショップを作り、そこをベースにしてキャンペーンさせてもらえば宇治茶が広がるのではないかな。
- ・アンテナショップを全国にと言う考えは良い。しかし、静岡も秋葉原などに出しているが、主体性のある、中心となる人がいないので、なかなか客に伝わらない。生産者が出向き、消費地の方々と交流すべき。
- ・今後、生産者と茶商が協力して盛り上げて行かねば。
- ・東京虎ノ門のホテルでお茶が出るが、玉露1,300円、煎茶1,100円、ほうじ茶1,200円。お茶を知っていると驚くが、茶種のイメージ、垣根がなくなっているようだ。
- ・一消費者として、「お茶しに行かない？」と言っても飲んでるのはコーヒー、紅茶。
- ・お茶はコーヒー等と比較するとパンチがなく、美味しく淹れてくれる店もない。
- ・丸の内に日本茶のカフェがあるが、コーヒーの様な売り方で300円/トールサイズ等はよく売れており、日本茶のPRになっている。気軽に美味しいお茶が飲めるPRを。
- ・茶畑に行ってゆっくりお茶を飲む場所がない。
- ・世界遺産になると話題性は高く、来てもらえる。現地で飲んでもらい、買ってもらうように。消費者のクチコミが一番。
- ・とある小学校では蛇口からお茶が出ることで有名。話題作りも重要。

【論点2 高級（手摘み）玉露・てん茶の生産対策の方向性をどう考えるか？また宇治茶のブランディング対策はどうすれば良いか？】

（1）手摘みの高級玉露・てん茶の茶業経営を後継者が継げる支援策はいかに？

①摘み子の確保対策

- ・茶農家では、摘み子の確保が難しいと聞いている。
- ・自分の子供を通してママ友を集めると、皆喜んでやってくれたという事例もある。
- ・高齢の方が多いが、ベテランにマイスター制のような認定制度を作れないか。長く続けてもらえるように。摘み子の技術継承も重要。
- ・昔は手摘みのグループがあつて、まとめる人がいた。
- ・田舎では摘み子が確保できず、都会では摘み子を確保できても経費が大きい。

②担い手支援策等

- ・担い手について、農家は高齢化が進んでおり、栽培はできても製造ができないことがある。その場合、共同工場へ持って行く。
- ・青年給付金の要件緩和はできないか。
- ・宇治茶を支えているという心意気を持てるような施策を。
- ・補助制度を見直して欲しい。とにかくハードルが高い。
- ・手摘みは自然仕立てなので、自然仕立てなら補助するなど。
- ・手摘み代は400円/kgと言うことだが、経費負担が大きい。
- ・てん茶製造過程で機械摘みを手摘みに近づけられないか。

（2）宇治茶の新たなブランディング対策はいかに？

①PR方法の改善

- ・宇治の茶商はセールスが下手かもしれない。これまで、宇治は集散地ということで売りに行かなくても売れた。
- ・歴史と名声の上に胡座をかいていたかもしれない。売る努力が必要。
- ・名声を大いに利用して、手広くやっているところもある。
- ・京都は生産地であつて、消費地ではない。京都市では番茶が多いというデータもある。高級茶を飲んでもらう宣伝が必要。
- ・売りこむなら首都圏、東北などがよいのでは。
- ・昨年、赤坂サカスでイベントをして好評だった。フランスへ行かなくても東京に行った方が効果があるのでは。東京にアンテナショップを作ってイケメンに売りに行かせるのはどうか。
- ・茶商にも他県に営業に出て欲しいが、地域の体質もあるので、苦手なことをやろうとしても成果が薄い。得意なところを伸ばして。
- ・新幹線を降りたら、まず目に入るのが緑茶のペットボトルの看板。一番観光客が多い場所で、京都でそれはいかがなものか。急須のお茶、ほんまもんのお茶のPRをできないか。
- ・地元でも観光客に京都の本物を打ち出すことが第一。
- ・観光客は修学旅行生が圧倒的に多く、彼らを買いたくなるようなパッケージを。

- ・観光客をターゲットにという話があったが、京都に外資系の高級ホテルが出来てきている。工芸品を売り込みにいっているが、お茶も売り込んで。
- ・宇治に行くとも売店の多さに驚かされる。また、雰囲気のある店も多い。
- ・京都から宇治まで遠いイメージがある。実は近いというアピールを。
- ・宇治茶カフェの格差が大きい。もう少し柔らかい視点で、スイーツなどが好きな女性向けに。
- ・京都の特徴を知ってもらうには、産地を知ってもらうのがインパクトがある。
- ・本日、水出し玉露を頂いたが、スタッフが昨夜から用意してくれたものと聞いた。そういうことをもっとアピールして、そういう物語を惜しまないことが大切。今日のお茶がどこので、いくらでという情報が欲しい。他県の人には宇治茶には「憧れ」が必要なので、イメージを大切に。器なども季節感があるとよい。そうすれば、私たちがクチコミで広げるし、広がる。
- ・闘茶は、京都が発祥。若い人の嗜好は変わってきているので、それに併せて発展させて行くべき。準備を簡単に、若い人向けの審査項目も新たに作っては。
- ・京都は大学生が多く、茶道部も多い。彼らを対象として、闘茶会等をするなどできないか。
- ・静岡では、茶の機能、健康への効果をPRしている。世界お茶まつりなども開催しており、10万人が参加。
- ・世界、とくに欧米に向けても販路拡大は必要。和食とセットで進めていくべき。
- ・海外でのアンテナショップは失敗していることが多いと聞く。
- ・お店でも独自のブレンドができるような仕掛けを。
- ・香川県では喫茶店でうどんが食べられる。京都は学生が多く喫茶店も多いが、そこで出るのはコーヒー、紅茶。ゼミの学生が宇治茶カフェの研究をしたが、お茶は無料のイメージがあり、家で飲む煎茶のイメージしかない。ほんとに美味しいお茶はお金を出しても飲む。
- ・自分の家族でお茶を飲むのは私だけ。それは子供が小さい頃からお茶を飲む習慣がなかったから。給食はご飯に牛乳。牛乳が悪い訳ではないが、おいしいお茶も教えてあげてほしい。

【まとめ】

- ・玉露、てん茶といった京都の高級茶をなんとか守らないといけない。そのためにサポートシステム、補助制度を使いやすくして、最終的には茶を買ってもらえるようにという話に集約されてアンテナショップなどを検討していっては。観光客相手にも日本茶を飲ませるところがあるとよい。京都でほんもののお茶が飲めると良い。茶屋の名前から産地の名前に移行しつつあるとのこと。地理的表示の制度、これを活用していかないといけない。茶商はいろんな産地の茶をブレンドしてきたが、京都に来たら京都のお茶が飲めると良いと思う。