

第5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11月10日（月） 午後5時から午後7時まで

2 場 所 ホテルルビノ京都堀川 嵯峨の間

3 内 容 テーマ

「アクションプラン中間案に対する意見及び最終案並びに京都府茶業振興計画案について」

【論点1 アクションプラン中間案に対する意見について】

○パブリックコメントに対する府の考え方について

1 景観を活用した交流促進が生まれる体制整備について

- ・和東茶カフェは町内の遊休施設を利用しているので、農家レストラン等のビジネスモデルとしては少し違うのでは。
- ・農家の軒先と遊休施設等の両面からアプローチしていきたい（事務局）。

2 美しい山なり茶園の生産対策の創設

- ・直掛け被覆は、風害等の様々なリスクを伴うため、棚整備により高品質、安定生産につなげたい。
- ・府内産100%茶について、てん茶や玉露、かぶせ茶は全国的にも府内産の評価が高いが煎茶は他産地と比べて必ずしも優位なわけではない。他産地産に対抗するため、ブレンドしているという側面もある。高品質生産を目指すのが、全国的に煎茶の価格が低迷する中であり、支援が必要。
- ・棚被覆の方が当然良いが、どの程度の支援があるのか。一部の人だけが恩恵を受けるようではいけない。

3 高級(手摘み)茶の継承対策の創出

- ・摘み子の研修制度については、現実的に難しいと思う。派遣制度の方がありがたい。
- ・パブリックコメントには全て前向きに答えなくてはならないのか。研修制度等は現実的に難しいのでは？
- ・摘み子の質の低下は問題となっているのか？
- ・摘み子は歩合制なので、質よりも人数が必要。
- ・摘み子の研修は行政が教えてくれるのか。
- ・摘み子の公募や研修制度の趣旨は、新規人材の掘り起し。より多くの人に関心を持ってもらえるようにする（事務局）。
- ・摘み子のボランティアは長期間の宿泊型にできないか。
- ・昔は、冬は杜氏、その後は筍掘り、その次に製茶…と渡り歩く人がいた。今も半農半Xとあって、そこそこ別収入があって農業をしている人がいる。道路の除草作業などを請け負い2~3千万円の収入のある農業集団もある。アグリサポートを別のアクションプランで検討している。ボランティア以外で実費を貰うやり方もある。
- ・農家に住み込み無償で働くような方法もあり、働き方はどんどん多様になっている。

- ・ボランティア等を通じて、宇治茶のファンになってもらう意味もある。

4 ブランディング対策（物流含む）

- ・府内産 100%茶については、ブランディングの1つのアイテムとして考えている（事務局）。
- ・また、合組は宇治茶の大きな特徴の一つでもあることにも留意したい（事務局）。
- ・小さなお茶屋が生き残れるようにという考えは、大変良いが、そのための施策は？
- ・小さなお茶屋には例えば販売協力店として、その規模に関わらず PR 拠点として支援していきたい（事務局）。
- ・小さなお茶屋というのは、小売か卸か。京都には様々な形態がある。特に小売だけの場合は、大変厳しい状況。かつて京都市内には、110 店程あったが、現在は 50 店程に減少している。
- ・物流が変わり、量販店やスーパーが主流となっているが、宇治茶を守るためには小売を支援してほしい。

5 最先端茶園管理技術の開発

特になし

【論点2 京都府茶業振興計画案について】

○担い手について

- ・担い手の目標について、ここ 5 年間で約 1600 戸から約 1000 戸と急激に減っているが、これを今後、押しとどめるのは相当大変だと思うが見通しは？
- ・確かに難しいが、今のペースで減っていくというよりは、次世代へ継承できる地域とできない地域があると思うので、農地中間管理機構やボランティアなどを通じて担い手を確保していきたい（事務局）。
- ・担い手支援の話で、農地中間管理機構が何度も出てくるが、当初は荒廃地等もきれいにして渡すと聞いていたが、実際にはきれいに管理された農地しか預かってくれないようだ。
- ・中間管理機構は、守るべき農地を守るため中核的な担い手に対するマッチング対策にシフトしたと聞いている（事務局）。
- ・中間管理機構で一次募集を行ったが、借り手の希望者は多かったが、貸し手はほとんどなかったと聞いている。→茶園の希望は？→少しあったと聞く（事務局）。
- ・完全ではないが、せつかくこうした組織ができたので、活用してほしい。
- ・法人等の組織的担い手に農地を集積したり、新規就農にも力を入れてほしい。
- ・青年就農給付金についても、もっと条件を緩和してほしい。親から継ぐ場合は、経営を別にし、5 年以内に贈与しなければならないが現実的には困難。宇治市でも 3 人しか受けられていない。
- ・受け手に対しても被覆棚や生産対策の支援をしたい（事務局）。

- ・中丹、丹後地域についても具体的な話が出ていたが、これらの地域を維持できるかがカギとなる。
- ・今後 1,000 戸を守っていくのは大変。今までは地縁、血縁で茶園を引き受けて、なんとかこなってきたが、もうあまり余力はない。
- ・現在、静岡県でコンサルタントとして産地を回っているが、正しい危機感を持った経営者を育てることが重要と感じている。一般的に個人経営者は法人化している経営者と比較して危機感が薄い。

○摘み子の確保について

- ・摘み子について、ボランティアホリデーやワーキングホリデーは和東町を参考にしていただいているようだが、和東町では農家の負担が大きいため、コーディネーターを置いている。コーディネーターを支援する仕組みが必要。
- ・ソーシャルビジネスについては、別のアクションプランで援農システムを構築する（事務局）。

○輸出について

- ・海外流通促進について、輸出用茶を作るのは良いが、海外では中国茶や紅茶等があり、また競争にさらされる。お茶の淹れ方だけでなく、文化や歴史も売り込んで先手を打たなければならない。
- ・輸出については、前回のアクションプランでも取り組んだが、現地で常に説明できる人が必要と分かった。店舗の人が歴史や文化も PR できるようにしたい（事務局）。
- ・輸出向け茶の生産については、全農も生産者に話をしている。買い手はあるので（特に碾茶）、いかに品質を上げられるかが課題。

○OGAP について（トレーサビリティ含む）

- ・GAP について、生産者が取り組んでも茶商が合組をすると、トレーサビリティが難しくなるという話があったが、宇治茶の原料となる他県（三重県、滋賀県、奈良県）ではトレーサビリティはしっかりしているのか。
- ・GAP については、元々は茶商からの要望。生産者は以前から清浄茶生産に取り組んでいたが、主体的に GAP にも取り組み始めた。他県については、茶商から取引先に指導しているとのこと（事務局）。
- ・京都は個人工場が多く、100 kg をブレンドしようとする履歴は 10~100 枚程になる。他県の履歴についても、京都の基準（生産協）で作ってもらっている。
- ・トレーサビリティは京都が一番整っていると聞いている。販売時にすぐに出せる場所は他にない。しかし、他県では電子化しているところもあり、京都も検討しなければならない。
- ・今後は GAP に取り組まないと売れなくなる。
- ・生産者と茶商間ではトレーサビリティはしっかりしているようだが、消費者に対してはどうか？ 要望の仕方が分からないのでは？

- ・消費者からも要望があれば履歴を出せるが、今のところ要望はない。

○生産対策

- ・全国情勢を鑑み、数量 90t 増加、出荷額 80 億円の目標は大変難しいと思う。
- ・丹後茶は存続の危機的状況にあり、対策を最優先でお願いしたい。
- ・中丹地域は品質への評価が高い。
- ・南山城地域の煎茶地帯は価格低迷が続く中、碾茶への転換を進めたことで、ずいぶん救われた。生産量、価格とも高めるのは難しいが、支援をよろしくお願いしたい。

○ブランディングについて

- ・ブランディングのサポート等、茶研の機能強化についても記載してほしい。
- ・和カフェについて、カフェは一般的に、趣味的で利益が出ない。継続的に利益が出るようにしないといけない。京都には抹茶スイーツ等があり、強みとなる。デザートを作るための機械や商品開発の補助金等もあればよい。
- ・アピールといえば、京セラの稲盛さんの盛和塾に参加しているが、稲盛さんは玉露しか飲まないと聞いたことが印象的であった。京都にはいい企業がたくさんある。そういった企業と組んでアピールしてもらうことは大変効果的。
- ・山なり茶園の写真について、説明がないと京都と分からない。静岡には富士山、鹿児島には桜島などがある。一目で京都と分かる何かシンボリックなものがあればよい。
- ・売り込み方について、最近京都には外資系ホテルが増えてきている。京都産業 21 が工芸品の売り込みをかけているが、色々な業者も売り込みをかけている。他にも国際会議で出すお茶やお土産等として売り込めないか。
- ・前の検討会で出たアンテナショップの記載がないようだが？
- ・物産の PR については、和食、日本酒、京野菜等とオール京都で攻めていく。しかし、固定の店舗は維持の問題があり難しく、イベント的なものが増えている。そこで、宇治茶カフェや販売協力店等を拠点として、継続した PR を実施していきたい(事務局)。
- ・「手摘み茶の価値を消費者に訴え高く売ることによって宇治茶全体の価値を高めたいと考えております」ということをあらゆる機会を通じて実践してもらい、行政だけではできないと思うので、業界団体も含めてこういうことを常に実践をしていっていただきたい。