

第1回「京都府茶業振興計画」策定に係る検討委員会 議事要旨

1 日 時

令和6年10月4日（金）13:30～16:00

2 場 所

宇治茶会館 大ホール（オンライン併用）

3 概 要

(1) 開会あいさつ（農林水産部長）

(2) 議 事

①京都府茶業振興計画の策定趣旨と検討スケジュールについて

②京都府茶業の現状について

③課題と対応施策について

④今回の論点について（意見交換）

論点1：高級茶産地を維持し、更に発展させるための取組は

視点①宇治茶の特性である高品質と茶種の多様性の維持

- 最近は手摘み含めた高級茶、特にてん茶に関して、海外も含め非常によく売れ始めている傾向がある。抹茶需要についても今までは中間的なグレードの他府県のてん茶が需要を補ってくれていたが、最近はその上のクラスの需要が急速に高まってきている。
- 高級煎茶・玉露の需要を高めるためには、緑茶は無料ではないことを認知してもらうことと、ギフト市場での需要拡大が重要。
- 品評会等で認証される茶はロットが少ない。台湾や中国では業者が毎年茶の等級を認証し、価格帯を設定した茶が大きなロットで取引されており、宇治茶産地も認証に取り組みればよい。
- 煎茶のドリッパーの開発とか、茶に関する器具関係を開発していくことを続けるべきである。
- 現在の宇治の盛り上がりの原因は、600年以上かけて抹茶栽培など宇治茶の生産加工技術を切磋琢磨して、高品質の抹茶と抹茶文化が維持できたから、花開いたのではないか。
- 外国の方々と店で対応していると、抹茶をストレートに飲まれる方も、多くなっているように感じている。外国の方はおいしさを第一に求める方も多くおられて、有機でなくてもおいしいものが欲しいという方が増えている。
- 京都府では秋てん茶がたくさん出てきているが、宇治の抹茶の品質が落ちたと言われるのが一番怖い。秋てん茶まで宇治抹茶として、販売していいのかどうか疑問。
- 初市からしばらく連休が始まるまで、京都の市場の煎茶は1万円ですずっと取引されるが、それは特徴を持った宇治茶らしいものを作り続けている生産者の努力が一番寄与している。
- 煎茶の需要を上げないといけない。そのためには、飲ませ方の多様性をもう少し広げた方がいい。若い人を含めて多くの方は「お茶の淹れ方を知らないのか」と言われたくないから怖くて淹れられない。そのようなハードルを少しずつ下げていかないと、新たな需要というのは見込めない。
- 水出し緑茶は細かなお作法が不要で、手軽な点が利点。最近の人は特に、「渋い」とか「苦い」とか苦手である。水出しは渋みが非常に少なくなるが、それ以外の成分というのは十分出てくる。

- 京都は品質で競争しないと仕方がない。輸出もいいとは思いますが、国内で茶が消費されるような売り方、アイデア、考え方をもっとみんなで考えてもらいたい。
- 京都は品質にこだわるべき。京都として、どういった茶を将来残していくかを、認証を駆使するなどして、戦略的に考えていかないといけない。
- ブランドはその定義がしっかりしていて、それを買うと必ずこのクオリティがあるということが担保されているから値段が上がる。このような、極めてシンプルな経済の原理を働かせていけるのが認証なので、京都府の方で認証をしっかりやっていくということが今非常に大事だと思う。
- 煎茶の方は、複雑ゆえに淹れ方とか、それを体験として売ってということに関しては非常にポテンシャルを感じている。淹れ方にはいろんなやり方があって、楽しい体験を観光客に提供できる。
- 日本茶インストラクターをもっと増やしたらよいと思う。英語で受験できるようにして、海外の人に対しても門戸を開けば、正しい知識を持った上で、新しい切り口で楽しむっていう需要喚起をしてくれる人を育てることができる。
- 一般の方の多くは茶種に関する認識がないように感じる。
- お茶の違いを出すのに、ティーペアリングが非常にわかりやすい。
- 手摘み茶はやはりもっと単価を上げるべきだと思う。そのために、認証制度はしっかりと確立させていただきたい。
- 宇治茶はブランドとして何段階かに規定していかなければならない。

視点②高級茶産地の維持に向けた担い手・雇用の確保

- 手摘み産地では、新たな摘み子の数の減少、高齢化、短期集中型の労働力が確保しづらいという、非常に厳しい状況に置かれている。
- 茶をしっかり評価してよい値段で買ってもらえば、生産者はしっかりと続けていける。
- 京都の玉露がいいというのは、茶商自身が知っている。生産者がいいお茶を作り、それを販売する業者がいる。これらがうまくいっているので今の形ができていると思っている。
- 我が家では、5月の1ヶ月だけで50人から60人の摘み子さんに来てもらっているが、10年先はないと考えている。高齢化と、短期のアルバイトや新人さんがたびたび入れ替わるのが大変である。新人さんは、一、二日で来なくなる。
- 宇治茶はいいものを作らないといけないと言われるが、生産家が作らなければ、売ることがない。今の茶の値段は高いとは全く思っておらず、茶価はもっと高くてもいい。
- 日本が少子高齢化で人手不足になっている中で、他の産業に人材を取られないためには、最低でも時給2,000円ぐらいは払える状態に茶業を持っていかないといけない。
- 担い手を増やすのは、海外の方に来ていただくというのがよいと思う。

論点2：宇治茶ブランドの価値を更に高め、生産から加工、流通、消費が潤う取組は

視点①新たなニーズに対応する商品開発について

- リラックスしたい人には玉露を氷水で入れるとテアニンが十分に出て、カフェインをぐっと減らせる。エナジードリンクとして飲みたい時はお湯で出せばカフェインの効果が得られる。テキーラ

のようなショットグラスで玉露を飲む、そのような様々な飲み方提案やカジュアルな場面が作れないか。

- お茶の提供方法は、例えば水出しの玉露のような、新しい提案が必要になってくると思う。
- 水とお茶をセットで、飲むお茶として販売、拡大していけば、消費量が一気に拡大するのでは。
- 料理人など業界同士の交流で、情報交換できる仕組みがあると面白い。特に京料理屋はお茶と切っても切れない関係にあり、茶食などの活用方法もある。
- お茶は出汁の原料になると考えており、煎茶のオイルなどの活用もある。流通量をふやすために活用量を増やしていくような手法があると面白いと思う。また、お茶漬けはアミノ酸を一番感じる。このような「お茶を使った活用」を増やしていただきたい。
- 輸出について、高級茶や様々なニーズに対応した茶等どんどん多様化するとよい。その中でも、国際認証（レインフォレストアライアンス、フェアトレードや最低賃金など）に取り組んでいく必要がある。
- 蒸しについては適蒸しが京都の形であり、他府県とは違う個性ある茶をもっとアピールする方がよい。南山城村の童仙房の高地特有の香り、生産者の技術等にみられるような、そういう力を京都は持っているなのでその方向で攻める方がいい。

視点②宇治茶の文化振興、普及促進について

- 茶はシーズンがあるので、観光や加工などと組み合わせ、通年で雇用を担保できる仕組みがあれば良い。
- 宇治茶生産地域での観光はポテンシャルを感じる。色んな茶産地の比較で思ったのは、京都は家、暮らしが近く、体験・観光・滞在に非常に価値が出る。
- 会議所で行っている「宇治茶の匠の館」では、8割ぐらいが外国の方。マンツーマンでお茶の飲み方を教えて良さを知ってもらう、他の地域ではできないこと。
- 茶を意識的に飲むような、そういう教育をした方がよい。今の若い人も小さい時からお茶飲む癖をつけておかないと大きくなってからも飲まない。
- 完全本ずの茶畑の継続など、文化を残すのは大変であるが、必要だと思うので皆で守っていきたいと思う。
- 宇治茶カフェのような、宇治茶の消費を啓発する媒体はものすごくおもしろいので推進すべき。