



日時：平成20年1月29日(火)
場所：東京都品川区 吉村紙業(株)豊町ビル スペースY

リーフ需要が厳しい状況の中、売り上げを伸ばしている店、低価格化傾向の中、上級茶を安定的に販売している店。また、特色ある茶作り(品種茶、地域ブランド茶、特殊製法茶、有機栽培によるお茶など)や工夫した売り方(陳列、包装、量目、飲み方、店頭POP、茶を愉しむための工夫など)により客層をつかんでいる店などの事例をふまえ、消費者が望んでいる茶のヒントを示し、今後の生産・販売につなげる方策を探る。(編集部)

今回の座談会の出席者

茶商・消費地小売店 石崎 英光 さん (株)石崎園	消費者(日本茶インストラクター) 比屋根 千里 さん NPO法人日本茶インストラクター協会	消費者(日本茶インストラクター) 井上 香織 さん NPO法人日本茶インストラクター協会
茶商・消費地小売店 大山 拓朗 さん (有)しちまた茶苑大山	茶商・消費地小売店 君野 玄一 さん (株)茶の君野園	生産・仕上茶農協 岡野 健治 さん JA大井川キタハイ茶業センター 工場長
生産・農家 山崎 守信 さん 静岡県農業経営士会茶部会長	アシスタント 土屋 裕子 さん 日本茶インストラクター(静岡県支部)	コーディネータ 橋本 久美子 さん 吉村紙業(株)代表取締役社長



石崎…ちょっとお聞きしたいのですが、うちの店は面前計量なのですが、最近50gく下さい、という方が増えています。多分普段飲めない方なのでしょう。お客様が見えられないからって、中には20g、30gを要望される方もいらつしやいます。100gで価格設定していますが、消費者から見た単位としては多過ぎるのか。



山崎…先般12月に東京の小売店さんを日本茶インストラクターさんにお願ひして引率していただいた時に、100gでは多過ぎるって言われました。30gにしてほしいってね。「ええっ!？」と私は思うわけです。生産側に言わせれば「100gだ



って少ないよ、それ以上少なくするって一体どういうことなんだ」って。そしたら「単身赴任も多いし、家族の人数は少ないから、もっとと少なくないと買えない」って言う。



比屋根…妊娠前は50gではあつという間で、100gがちやうどいいと思っていたんですけれど、環境が変わって飲めるまでに時間がかかるので、今は50gの方がありがたいですね。
井上…色々なセミナーで100gは多過ぎると聞きますし、私自身もそう思いますね。だって色々なお茶を楽しみたいですよ。川根・知覧という産地もだし、品種も色々あって味も色々。ちがいを知って比べて選んでとい

うことが楽しいんです。

石崎…50gでもお気軽にどうぞ、とポップに書いてある方がいいですか？

井上…うれしいし、私なら人にお勧めしますね、あのお店なら50gでも大丈夫よって。

大山…ちなみに、私どもでは「小ロット購入」をお薦めしています。たとえ、ご要望が1回分16gでも、窒素ガスパックでお応えしています。但し、100g建ての価格設定なので、「袋代」として実費のご負担をお願いしています。「開封時」以上に「使い切る時」のお茶の印象が強い、というのが消費者心理です。最後がまずかつたら買いに行かない。おいしければ、「欲しい、また買いたい」となる。かつての、大家族で食卓を囲むというライフスタイルが大きく変化しました。また、消費者心理として、井上さんのご発言のように

「いろいろなお茶を試したい」という現実からみても、今後、ロットは小さくなるべきだと思いたい。ここで生産の現場にお聞きしたいのは、我々がお客様に売るロットは小さくなっているのに、生産のロットが大きくなっているというギャップ。行政の指導があるのかもしれませんが、このパイプは確実におかしくなっているのではないかと。ロットが大きいと、特徴や個性差が現れにくい。それこそ乗用車で摘採したものを240キロラインで揉みまじしたという、大規模でガサツとやってボンと出来る、そういうものに私達はどのような品質の差を見出して語ればいいのか？



橋本…おいしいまずいの前に、選ぶ楽しみを提供できていないのではないかと、い

うお話ですよね。販売するグラム数を小さくしたって、そのお茶に特徴、つまり茶専門店が語れる物語がなければ選ぶ楽しみを提供できないよ、ということだと思っておりますが、今のお話を聞いて生産側からはどう思われますか？

山崎…その答にはならないかもしれませんが、生産者サイドの取組みの中で、今一番大事なのは安全ということだと思っているわけですね。農薬も肥料も環境問題だと、世間では悪者にされる時代です。その中で「作って安全・飲んで安心」をモットーにして、ゼロは無理でも半分にしなすようにやっています。だって農薬散布はお茶にかかると同時に自分たちにもかかるわけですから。それをクリアして、次に出てくるのが、やっぱりおいしいお茶ですよ。現場から見れば、農薬も施肥も控えた中でおいしいお茶というのは、正直なかなか難



くらいですか？

井上…うーん、4番目くらいかな？

比屋根…私もそんな感じ。むしろ前提という感じですよ。

大山…現在のトレーサビリティというのには、「入り口」の発想。肥料を何キロ投入。薬品は何倍希釈で、何日散布したか？でも、使用した資材なり、薬剤が環境に与えた影響はどうなっているのか？という事、言わば「出口」の発想の方が重要な話です。また、「安全・安心が第一」とクローズアップされますが、本来、これは「最低条件」です。当然な話だから消

費者意識としては上位にランクされない選択肢という理解が正しい。生意気な表現で恐縮ですが、安全安心と声高に言うのは恥ずべき事ではないでしょうか。従来の生産体制では安全じゃないのですか？という事にもなります。

橋本…ロットについてはどうですか？消費者の望む販売単位は小さくなっているのに、生産ロットは大きくなっているというお話について。

山崎…ロットについては、静岡はすごい急山間地から平坦地まで、小規模から大々規模まであって、鹿児島に勝るとも劣らない経営をしている生産家もいるわけですが、地区の特徴、場所の特徴、山間地なら山間地の特徴、という風に、特徴を出すのが大切なわけで、みんながみんな同じお茶を作っちゃ駄目だと思います。



大山…量を作っても

特色がないんですよ。逆に言うところ、あんたの作ったお茶だから

飲んでみたいと言わせないと。山崎…でも私達生産家にとつては、産地の問屋さんが消費者です。問屋さんに、蒸かしをもっとやりなさい、とか、それじゃやり過ぎだからって言われて作っているのが現実の生産家の立場なんです。

橋本…JAさんということで、一番岡野さんが産地問屋さんに近い立場だと思えますが、産地問屋さんの役割について、発言していただけますか？



岡野…生産履歴・ボジティブリストに基づいた生産者の顔の見える安全・安心のお茶を提供するということですが、

大量生産によって均一化した製品よりは、逆に産地の特徴を生かした作り手がこだわった限定品のよいうなお茶を売っていく、というのがこれからだ、と思っております。今まで私達は生産者と消費者の間において、何とかお互いが潤うような状態にしなくちゃならない、がんばってきたつもりなんです。この天秤ばかりが、あっちに行ったりこっちに行ったり、極端に傾斜するのが現状です。たとえば農家の方が一年丹精したお茶を今日は100キロ作って来ましたが、とします。それを、五つ珠ってご存知ですか、お茶の価格を決める時に使うそろばんなんです。その五つ珠でパットと、一年丹精したお茶を30分位で値段をつけてしまふ。この100キロの荒茶、仕上げると約80キロ。消費地の方に見本を出して、買っていたらと100g詰めで800本となるわけ