

[報告 3]

## お茶と茶器と家具が調和したお茶の里づくり—星野村

末崎照男 (前 JA ふくおか八女副組合長)

私は J A を退任して 3 年弱になるが、J A という組織はたいへん素晴らしく、存在価値も非常に大きいと思っている。地域からの期待も大きいですが、J A の販売高の減少、農業農村の所得の減少、農村の高齢化といったことを考えると、やはりここで J A はなんとかアクションを起こしていくべきだろう。そうしなければ、農村、農家、農業は急速に衰退していくし、J A 離れも加速するのではないかと思っている。



### お茶産業を中心とした星野村の経済

今日は、J A 八女のなかの星野村地域について少しご紹介したい。星野村は非常に歴史が古く、鎌倉時代には紀州の熊野神社からのすすめにより室山神社ができた、奈良時代には大宰府観世音寺の末寺ということで大円寺ができた、江戸時代に金山が発掘されると古い書物に記録が残ったりしている。

お茶については、明治後期に末崎喜一氏と田中忠太氏という方が京都の宇治に行き、お茶の生産や製造を学んで星野村に広めたと言われている。

大正のはじめには金山が復活。また山林が多かったので木材産業などで栄えてきたが、その後、金山が閉山になり、山林も衰退し、唯一お茶だけが残った。

行政は早くからお茶を中心とした観光事業に力を入れ、ふるさと創生一億円事業などを利用しながら、お茶の文化館、星野文化館などの建設や宿泊施設の整備などを行ってきた。

J A は昭和 42 年に開催されたお茶の全国大会を契機として栽培、販売に取り組み、特に販売では玉

露を中心とした 2 次加工をやりながら全国展開をしてきた。

村内には、お茶に関連した産業がいくつかある。一つは星野民芸という会社で、民芸品というよりも茶棚や茶だんす、テーブルなど、お茶に関連した家具を製造販売している。竹内さんという方が、サクラやケヤキの木にこだわって、木目を利用した斬新なデザインで、クギを 1 本も使わずにつくりあげる。非常に素晴らしい家具だ。天皇陛下が大宰府にお越しになったときに、彼のテーブルやイスが採用された。販売も全国展開をしている。

もう一つは、湯呑や茶壺など生産している窯元が三つある。このなかの山本源太さんという窯元はつくり方が独特で、古くなったお茶の木を農家から買い取り、焼却して灰にして、それを釉薬としてつかっている。そうやってつくられた湯呑みは、お茶を注いで夕日にあてるとお茶の色が金色に変わる。「夕日焼」という名前をつけて製造販売している。

また、当然、お茶の産地なので、星野製茶園、木屋芳友園といった大きな問屋がある。この問屋も非常に優秀で、特に星野製茶園 2 代目の山口信也さんという方については、後ほど改めてご紹介したい。

つまり、星野村はお茶を中心として、行政があり、J A があり、民間の企業も会社も、問屋も生産者もある。お茶を中心に経済が動いているところだ。

### 地域活性化に向けたさまざまな動き

近年では、平和公園が開設された。第 2 次大戦のとき、原爆が落ちたあとの広島に行った方が、その火を持ち帰り、自宅のかまどで「怨念の火」として延々と燃やし続けてきた。行政に寄贈されたその火を中心に公園がつくられ、女優の吉永さゆりさんが火の前で歌ったり朗読をされたりした。

また、星野村は非常に山奥で、棚田が多い。一番大きいので 425 段というものもあり、棚田 100 選にも選ばれている。そういったことも含め、環境が非常によいということで「日本でもっとも美しい村」の一つとして認定を受け、観光事業にも力を入れている。現在は年間 20~30 万の人が星野村を訪れている。

一昨年には、地元の材木問屋の足達透さんという方が星野花公園を開設している。彼の会社は磨いた丸太を中心に販売しているが、少し変わった商売をしていて、林業家から材木を買うときには、基本的に山ごと買う。そして伐採をして、そのあとに植林をしている。そんななかで、たまたま星野村の中心地の一番景色のいいところを 9ha くらい買い付け、伐採したあとにシャクナゲを約 9,000 本植えた。春はそのシャクナゲが咲き、秋にはダリアやコスモスを植え付けて、一般に公開し、観光事業の一環をになっている。

もう一つの動きとして、今、山の上のほうまで開墾して花木を生産している。低木のツツジやアセビ、ブルーベリーなどを、植え付けて 2 年くらいで土ごと販売している。当然、これらを販売していくときには、高さ 50cm 幅 30cm といった規格がある。規格外についてはほとんどが焼却処分されたりしているが、そのなかでブルーベリーだけは少し違う。

ブルーベリーも 2~3 年で出荷されるが、規格外についてはまた別の圃場に植え付ける。そして、伸びたものを生け花の材として出荷する。ところがこれも、枝ぶりの悪いものは出荷できない。そういうものはそのままにしておく、今度は実がなる。6 月を過ぎるとどんどん成熟して、最初は生食用として出荷される。しばらくして単価が下がってくると、残りの実をとれるだけとって冷凍する。最後に取りきれなくなった実は、放置する。ミカンやカキなどの一般落葉果樹は、実をつけたまま放置すると樹勢が落ちる。しかしブルーベリーは、特性として放置しても樹勢が落ちないので、まったく手間がかからないという利点がある。

冷凍加工したブルーベリーの実、ジャムやケーキ、それからワインなどの材料にする。立花町に行政と JA が半半ずつ出資した第 3 セクターのワイン工場があり、ここで加工しながら販売している。ブ

ルーベリーについては、現在、JA にブルーベリー研究会が立ち上がっている。

## 地域における JA の役割、JA の対応

地域の人々の願いはやはり、安心して豊かな暮らしをすること。これが基本だ。つまり、ある程度経済が成り立たなければならない。そのためには、規模拡大をして農業振興するのも一つの方法だろうし、新しい作物を導入して経済を潤すという方法もある。

それに加えてもう一つ、どの地区にもその地域に合った特産品があり、それをもう一度、見直す必要があるのではないかと考えている。

たとえば八女には、天皇杯を受賞した作物がいくつもある。しかし、合併当時に 320 億円ほどあった販売高が、現在は 250 億円くらいになっている。もう一度、原点に戻って特産品を見直す時期に来ているのではないか。生産者は生産者の立場で、基本的な生産の仕方、栽培の仕方を見直して、もう一度、素晴らしい商品をつくりだす。JA は JA で販売のあり方を再構築していく必要がある。

今はどこでも 6 次産業化が進んでいるが、基本はその地域にある特産品を中心とするべきではないかと思う。特産品とは、その地区の長い伝統と文化と歴史と先輩たちがつくりあげてきたものだ。

今、村のなかの一つの動きとして、農家が自分でお茶を 2 次加工して、消費者に直販する傾向が出てきている。そのこと自体を否定するわけではないが、そこにはいろいろな課題があり、それをクリアしないと不幸な結果になるだろう。直販では、消費者は安心して安全で安くうまいものを求めている。ところがお茶の場合、2 次加工の技術、保管技術によっては、新茶はたしかにうまかったが、夏場を過ぎて秋口になったらまずくなるということもある。それでは成功しない。こういったところで、JA の対応が一つのポイントになると考えている。

お茶の場合、まず 1 次加工では、どこを基準にして乾燥 (火入れ) をするかが大切だ。お茶の本体を中心に火入れをすると、茎に早く火が入って壊れてしまう。逆に茎に焦点を合わせて火入れをすると、本体に十分に火が通らないことがある。そのため、

最初にきっちりお茶の本体と茎と粉を分離しながら加工していく。そして、できあがったものをブレンダーするとよい商品ができ上がる。こういうことをきっちりと指導することが必要だ。

もう一つは保管技術。1 回に、200 キロ、300 キロ、500 キロと加工していき、それを真空にして冷凍するが、2 キロなり 5 キロの単位で小分けしてきちんと保管させる。そして、必要に応じてそれを製品化し、販売していく。こうすれば、年間を通じておいしい商品を消費者に届けることができる。こういったことを誰が指導していくのか。

ふくおか八女は、自己完結型 JA をめざすという理念を掲げて合併した。当初は市場や連合会からかなりバッティングがあったが、今までのようにただ出荷するだけではなくて、たとえば市場と契約取引なり相対取引なり、買取まで含めてきっちりと話し合いをしながらすすめる。そのように理解を得ながらやってきた経過がある。

法人の問題についても、JA 離れを懸念するだけでなく、法人と JA がきっちりと向き合い、話し合っただけでなく、JA ができることは JA が手伝い、法人でできることは法人でやっていただくというふうに住み分けをすれば、信頼関係を築くことは可能だ。

生産者が消費者に直販するとなると、当然、JA の利用率は落ちる。しかしそれはそれできっちりと整理をして、では JA はどう対応するかを考える。売り場の提供や代金の振り込みは JA を通してやってもらうなり、話し合えば対応は可能だ。6 次産業化に対しても、JA がきっちりと指導していくべきだと思っている。

## 地域の人材の掘り起こしとプロの育成

農業振興なり特産品の再構築なり 6 次産業なり、そういったことを進め地域を活性化していくために、最も重要なのはやはり人材だ。今村先生がよく、「JA、あるいは農業・農村ほど、人材を必要とするところはない」と言われるが、その通りだと思う。

実際、地域に人材はいないのかというと、そんなことはない。どの地域にも、名人、達人と呼ばれる人はいる。

先ほど紹介した星野民芸の竹内さんがつくる独特の家具は、若干値段は高いが、それだけ価値のある、ほかの人が真似できない商品づくりをしている。同じく窯元の山本源太さんの夕日焼も他の人とは違う本物のものづくりをしている。

それから、同じく先ほどご紹介した星野製茶園の二代目、山口真也さんという方。彼は今年で 34 歳になるが、お茶の鑑定 10 段を取得している。お茶の鑑定 10 段というのは、全国に 3 名しかいない。彼は 3 年連続で日本一になっていて、どういうことかということ、鹿児島、宮崎、熊本、福岡、静岡、京都など、主産県別のすべてのお茶の品種の鑑定で、3 年連続で満点を取っているのだ。

私も県別くらいはだいたい見分けられるのだが、さらにその品種まで見分けるのは非常に難しい。彼にどうやって見分けるのかを聞くと、「風の匂いと音楽ですよ」と言う。私は、まさしくこれがプロだと思う。地元にいるそういう材をきっちり掘り起こすことが重要だ。

また、組合員のなかにも、お茶づくりの名人、ナスづくりの名人といった、「あの人がつくったものはうまい」、あるいは「あの人をよくとれる」という方がいる。それから、漬物のプロと言われるようなおばあちゃん。そういう方を掘り起こす。

残念ながら昨年亡くなられたが、八女に立石安範さんというお茶づくり名人がいた。玉露の一番の大敵は晩霜だが、彼は「晩霜は天災じゃない、人災だ」と言っていた。「それは必ず防げにやいかんとよ」と。

彼の家では居間の窓の外に温度計を下げている、それを見ながら、たとえば夜の 10 時に温度が 12 度になった。そうすると霜が降りることが予想されるので、防霜ファンがまわっているかどうかを確認しに行く。10 度になれば、さらに寒冷紗を張る。8 度になれば、次の朝 4 時ごろに起きて、玉露園の横で火を燃やし、空気を対流させて防ぐ。6 度になれば、翌朝は完全に凍るだろう。すると彼は、防霜ファンを回し、寒冷紗を被せ、火を燃やし、なおかつ日が照ってくるまで井戸水をかける。「そうすればだいたい防げますよ」と言う。それができるのがお茶づくりのプロだ。こういう人たちを JA がもう一度、きっちりと掘り起こす必要がある。

それから、最後にJAの職員。たとえば営農指導員についても、「今はもう専業農家の技術のほうが上だから、営農指導員は手助けをすればいい」と言う幹部職員もいるが、とんでもないことだ。営農指導員というバッジをつけている以上は、すべて詳しくプロでなければいけない。

たとえばどういうところがプロであるかというところ、お茶の場合、生産者は生葉の生産まではだいたいできる。その次の一次加工がポイントで、ここでいかに指導できるか。

そろそろ新茶のはじまるが、工場がまわりはじめたら生産者はすぐにそのお茶をサンプルとしてJAに持ってくる。私たちは、20~30の工場の製品すべてを試験、審査する。茶葉を5グラムずつ湯呑に入れ、沸騰したお湯を注ぎ、3分間放置する。数人の指導員が、そうして開いた茶葉のにおいをかいで、発酵や、葉種、油のにおいなどがいいか判断する。きっちりと異臭を見つけ出し、なるべく早く工場に知らせてやらなければ、商品価値のない商品がたくさんできてしまうことになる。

匂いで判断するため、当然、個人差は出るが、異臭を多く見つけられる指導員はにおいのかぎ方がうまい。これができるかできないかが、プロかそうで

ないかの差だと思っている。こういったことをしっかりできるプロを育成し、生産指導していく。そういうことが大切だ。

それからもう一つは、販売担当者。お茶の場合、同じ製品でも地域によって売れ筋商品は違う。たとえば埼玉ではほうじ茶に近いお茶のほうがよく売れる。山梨では、生のお茶がよく売れるし、山陰では甘みのあるものがよく売れる。関西はやはり関西らしく、きっちりとかたちよく、味もいい、香りもいい、そういうお茶しか売れない。

そういった地域々々の嗜好を見極めて販売する。それが販売のプロだ。もちろん販売のテクニックも必要だが、そういったことをきっちり認識して販売できるプロを育てることが必要ではないかと思っている。

JAは地域からの信頼がある。地域のことを最もよく知っているのもJAだ。個人々々の経営内容まで見極めているし、人間関係も把握している。地域おこし、村おこし、農業振興、こういったことは基本的にJAがやるべきだ。そうすれば、農村、農業、JAもまだまだ発展できるのではないかと私は思っている。