

～直売などで経営多角化「長崎玉緑茶」こだわりのひとしずく～

名	称： <small>おおやま</small> 大山 <small>じさく</small> 次作
事業名（年度）	：地域担い手経営基盤強化総合対策実験事業（平成20年度）
事業実施主体名称	： <small>ひがしそのぎちよう</small> 東彼杵町担い手育成総合支援協議会（長崎県）
内 容	：製茶機械一式（葉打機、粗揉機、揉捻機等）
事 業 費	：34,335千円（国費：10,300千円）

1 事業取組前の状況

(1) 経営規模（平成19年→現在（平成25年））

- ア 茶 （ 700 a → 800 a ）
- イ 水稻 （ 30 a → 30 a ）

(2) 経緯等

- ・ 家業を継いで就農後、茶の専業農家として作付規模の拡大と品質向上に努め、経営発展に力を尽くした。
- ・ 県指導農業士、農協理事等の要職を務め、自らの農業経営のみならず、地域農業の維持発展にも大きく寄与している。平成24年には、“業務に精励し、衆民の模範である者に授与される黄綬褒章”を受章した。
- ・ 現在は、息子に経営移譲し、生産面でのアドバイスなどに力を入れている。



△ 大山 次作 氏



△ 古民家風で落ち着いた店内（直売所内）

2 取組の概要

- ・ 経営は、荒茶（茶の一次加工品）加工による茶連への出荷をベースにしているが、近年は、経営の安定を目的に、茶の直売にも取り組んでいる。
- ・ 東彼杵町は茶の産地であり、PRを兼ねて自己資金で店（直売所）を開設した。
- ・ 荒茶価格の下落、資材の高騰、機械価格の上昇、さらには、飲料に対するニーズの多様化により、茶農家の経営は苦戦しているが、その中で品質を向上しつつ、販路を拡大することで取引価格の維持に努めている。
- ・ 現在は息子に経営移譲しているが、息子は県内7名の茶生産者と協力し、ながさきたまりよくちや「長崎玉緑茶」のブランド確立と県外への売り込みを展開。さらに、東京や中国への展開も計画するなど、さらなる経営発展に向けチャレンジを続けている。
- ・ 妻の英子氏は、日本茶インストラクターの資格を取得し、えいこおいしいお茶の入れ方の普及を図り、「急須で入れるお茶」の魅力を発信している。



△ 製茶工場内は整備や清掃が行き届く（製茶機械）

3 経営改善の効果

- ・ 近年、茶商はお茶を淹れた際の水色にこだわる。新たに製茶機械を導入したことで、高品質化が可能となり、高い取引価格を維持している。
- ・ 機械の性能が向上したこと、機械導入後数年間の使用で操作にも慣れ、お茶の水色が大変良くなった。
- ・ 直売（全体の約3割程度）は、荒茶加工に加え、仕上げ加工やパッケージ等のコストがかかるが、販路を拡大することにより、経営リスクを軽減している。
- ・ 利益が上がっていることを若者に見せることで、若者が農業に興味を持ち、新規就農者の確保や農業後継者の育成に繋がっている。
- ・ 遊休農地約80aを借り受け、茶を新植することで、遊休農地を解消した。



△ 山道を登ると尾根に沿って一面に広がるお茶畑

4 成功の要因

- ・ 製茶機械の操作や設定は機械任せではなく、天候や摘み取った茶葉の状態の見極めが重要で、大山氏は長年の経験と熟練の技で、その時々で機械の設定を調整している。こうして、ニーズに応じた高品質かつ品質にムラのない茶を生み出している。
- ・ 直売する製品には、自ら生産した茶葉のみを使用するという“こだわり”をもったことで、顧客の信頼を得ている。
- ・ 県やJA、農業大学校等の研修生を受け入れるなど、地域の信頼も篤い。

5 今後の経営改善の方向

- ・ 以前は、「作れば売れた」時代もあったが、価格が下落している状況においては、「売る」努力や工夫が必要となっている。ある程度の規模拡大は果たしたので、今後は、コスト削減や販売面の強化に務めたい。
- ・ 不景気だけに設備投資には慎重な対応が必要であり、「身の丈にあった経営」が重要と考えている。
- ・ 多面的機能を持つ「農地」と「地域農業」を後世に残したいと強く願い、不断の努力を続けている。

おおよませいちやえん

【大山製茶園ホームページ】

<http://ooyamacha.ocnk.net/>

