



八蔵園代表

# 鈴木 猛史

静岡県周知郡春野町砂川57

電話 0539 (86) 0533

<http://www.yazoen.com>

「ムラと街の両方を見た視点」で新しいことを考えるのが自分の役割だと言う。

## 育てたブランド茶



■静岡県西部の山間地で茶の有機栽培に取り組む鈴木猛史。低地に比べ茶の出荷時期が遅く交通の便もよくない悪条件に対し、地域ブランドを持つことで対抗している。

■ブランドを支えているのは、父と仲間が育てた共同組合と、品質を評価した地元製茶メーカー。鈴木は共同組合の事務方を努める一方、栽培技術の向上にも精を出す。

■市場開拓にも熱心だ。その目は今、国内から海外へ向けられている。(松田恭子)

▲標高450mの山間部にある茶畑には霧がかかることも多い。

10月下旬、一包みの緑茶の茶葉がスロバキアに届いた。クリスマス商戦をにらんで日本からサンプルとして送られたものだ。

スロバキアは人口の60%以上がカトリックの国で、クリスマスは1年で最も大きな行事の一つだ。物価が日本の3分の1で、50g当たり400円前後の茶はクリスマスプレゼントとしては手ごろな価格だ。

茶を現地の小売店に売り込んだのは台湾人の茶商。凍頂烏龍茶（台湾中部の凍頂山付近で産する台湾高級烏龍茶）をロシア・ヨーロッパに向けて輸出している。そのネットワークで静岡産の茶を紹介した。

茶の送り主は、静岡県春野町の鈴木猛史。

標高450mの山間地で、昨年の降水量は年間4000mmと、多雨で知られる三重県尾鷲市と並ぶ多さ。圃場の下遙か300mをこの雨水をたたえた不動川が流れ、天竜川に注いでいる。

交通の便は悪い。加えて一番茶が出るのは他の地域より7日遅れ。八十八夜の商戦では致命的な遅さ。

山間地の茶の生き残り戦略として品質面での付加価値や収穫・製茶の共同化が指摘されているが、鈴木は販売面の共同化で地域ブランドを育てた。

## 新 農業経営者ルポ / 第7回

# 父と地域と自分とで

▼来年から新しい品種を植えるため茶畑を改植した。

### 家業と「大きな夢」は両立するものか？と迷う

鈴木は1969年、茶農家の5代目として生まれた。4〜5歳の頃、父の嘉津雄が仲間と茶の作業の共同化を始め、数年後には工場も共同化した。

小さい頃の父親の印象は一言で言うとうと仕事好き。父親の姿を見て、共同で仕事をするときを中心に人たちがどのくらい他人の面倒を見れ

ばよいか、加減があることを感じとったことが大きな収穫だったという。

しかし、鈴木自身は家の手伝いはほとんどしなかった。「まあ、なかなかアマアマで育てられました」と鈴木。父本人によれば、「わんぱくとかガキ大将とかではないが、手がかからない子供だった。好きなようにやらせてきた」。

そんな父親が小さい頃に鈴木に言ったのは「大きな夢を持って」という言葉だ。そう言われると農業、それも家業を継ぐだけじゃいけないのか





▲マルセン砂川共同製茶組合では約18haの茶畑がJAS有機認証を取得している。

◀製茶の共同工場。償却は順調だが、茶の用途を広げて稼働日数を一層増やしたいという。

と思った。それで、大学でやりたいことを見つけられるといいと期待を抱いていた。1988年、筑波大学農学部に入学する。

大学で一番勉強になったのは、自主ゼミ（サークル）で不耕起栽培をしたり熱帯林を見に行ったりした経験だ。時はバブル。学生の間では環境とバイオがブームだった。鈴木も他大学が都内で大規模な勉強会をするという噂が紛れ込んで参加した。「あの頃は皆そんな熱気があって、何でもやった」（鈴木）。

当時、有機農業に関心を持つ学生には必読書と言うべき本が山ほどあった。鈴木もそれらを読みあさった一人だ。その中の一冊に「学生は社会に貢献しなければならぬ」ということを説いた一節があった。鈴木はそのくだりに感銘を受け、以来、胸中にはいつもその一言があった。

そういう時代に、「環境問題に興味を持つ真面目な学生が考える就職先」は、研究職かNGOだった。鈴木は英語が苦手でも弱く、海外には対応できないとNGOには早々に見切りをつけたものの、彼には研究職の道が開かれていた。しかし、真つ直ぐな鈴木は、「現場を知らない自分が研究を重ねて役に立つか？」と、立ち止まってしまった。

現場を知らない研究者が多かっ

た。尊敬できる研究者は、自分で圃場を持ち、外部の雑多な環境の中で仮説を立てて実験室に反映させるという研究スタイルを持っていたが、それは少数。自分が尊敬できない方になってしまっているのではないかと怖かった。だから現場を知りたいと思った。

家業を継げば、現場を知ることにはなる。しかし、それは社会に貢献することになることなのかどうかというためらいもあった。

確信は持てなかったが、「社会に貢献」の言葉を胸に山に入った。93年のことだった。

### 収量が3割に落ちる大失敗 熟練農家に教わって起死回生

1年目。鈴木は父親から一番良い茶園を任されて有機栽培を始めた。ところが、次の年から収量が3割に落ちた。2〜3年は病気だ虫だと散々な状況が続いた。「全然なっていないかった、勉強してなかったんです」と鈴木は振り返る。

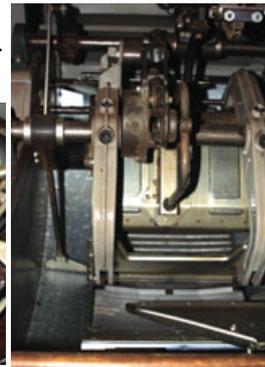
それぞれの作業をどの時期にするのかという知識は一通り本で読んでいた。しかし身についていなかったし、なぜその時期にやるのかも知らなかった。結果を自分で目の当たりにしたときは、ただ、「しまったな」と思った。

# 父と地域と自分とで育てたブランド茶



▲摘採機も共同利用では多くの種類を揃えることができる。

茶を機械で揉む時は数工程にわけて水分を徐々に飛ばしながら茶の成分を引き出していく。



## 製茶メーカーの目に止まり 有機茶葉のブランド化に成功

この間の鈴木木の奮闘振りを見てい

こうして3年ほどたって、徐々に茶の有機栽培は軌道に乗り始めた。

しかし、父親は、惨憺たる結果を見せられても何も言わなかった。ダメだなあ、という気持ちにはなかったと言う。「本人が自分で始める気であるんだ、やる気があればきつといい結果が出る」と息子を見守った。それから鈴木木の奮闘が始まった。1年の仕事の流れがわかった後、もう一度本を読み返した。今度は、実際の作業と結果に照らして深く読めるようになっていた。それから遠くあちこちの農家に直接教えてもらいに行った。

農家は栽培のプロでも、説明のプロとは限らない。言葉にならない部分を聞き、行間を読み、自分でアレンジを考えた。

大きなポイントは刈り落としのタイミングだった。早過ぎると虫や病気が出る。遅いと秋に葉が伸びてこない。刈り落としした下の位置に葉があつてそこから次が生えてくるよう、始めから仕立てを考えなければならぬ。また、木を若く保つには木の前歴が重要で、そのためには土作りが欠かせなかった。

たのが、春野町に隣接する森町の製茶メーカー(株)おさだ製茶の長田辰美社長だ。

「地域で会社をやっているからには、地域のためにならなくてはいけない」——長田は個性的な商品開発に熱心で、96年には有機栽培の一番茶のみを使用した煎茶粉末を開発した。安全性という強みを活かすため、丸ごと飲める粉茶にした商品はヒットし、当時仕入れていた袋井市の生産組合だけでは数量が足りなくなった。そこで人を介して探したところ、鈴木に行き当たった。

長田を驚かせたのは、鈴木木を作る茶葉のうまさだった。有機栽培の茶葉はどうしても虫が食う。食われた時点で葉の酸化が進むので、リーフにするとうとうしても味が良くないというのが常識だった。実は、その弱点をカバーするために煎茶粉末を開発した面もあったのだ。ところが鈴木木の茶葉は上質だった。

せっかく有機で味の良いものが出るのだったら、リーフとして開発したい。そこで鈴木木に商品化をもちかけた。

だが、そのためには鈴木木の父親の代から始めた共同組合の51人に有機栽培を広げてもらわなければならぬ。長田は前もってある程度の価格を提示した。これは、鈴木木以外の茶

葉は未知数な中で相当のリスクを取ることを意味していた。

「お茶という商品は嗜好品なので、何が良くて何が悪いのか、実際のところははっきりとはわからない。だから生産者の人柄が大事だ」と長田は考えている。鈴木と話をしていくうちに山間地の水源を守りたいという真摯な考え方を知り、信用できると思った。

ところが、今まで黙って見守ってきた鈴木が初めて反対した。



▲有機栽培の茶は美味しくないという定説をくつがえし「飲んで美味しいお茶」を目指す。

「無農薬は食えない。お前がやる分にはいいが、他の人に勧めるな」と言うのだ。父親が折れるまでには、数年を要した。

いったん承知すると、父親は摘採の時期を仲間に積極的に指導した。木が心配で相談に来た仲間に、父親は言った。「茶の木を信じて毎日頑張れと言えば大丈夫だ。あんだけひどかった木も治ってきてるじゃないか」。普通は自分の茶畑に口を挟まれるのを嫌がる茶農家が父親の言葉を受け入れた。

こうして鈴木らが住む集落砂川の名を使った有機栽培煎茶「いさがわ」が発売された。

それまで製茶メーカーが商品名に一つの集落の名前を使うことはあり得なかった。2003年は地元新聞に全面広告を出した。今年と同社が使っているチラシの半分の面積を占



地元の製茶メーカーと共同開発し集落の名を冠した「いさがわ」▼

めている。話題性のある商品として、それくらいアドバルーン的な扱いをされる商品となった。今では東京の高級スーパー「紀ノ国屋」をはじめ、全国各地の茶専門店も扱っている。

「いさがわ」の開発は、鈴木や共同組合に新たな表現の場を与えた。パートナーとなる企業が現れたときに一緒にやっていけたのも、良い形で共同化が進んでいたからだ。

山間地で一つの仕事をしようとしたとき、うまくコミュニケーションが取れていけばうまくいく。それがないと「何で俺が有機栽培なんかやらなくちゃなんないんだよ」と言う人が出て終わってしまう。地元のコミュニティが先代からずっと積み上げてきた信頼関係が大事になる。

自分の役割は、ムラの中と街を両方見た人の視点を持ち、その信頼関係に新しいやり方をつけてやってもらうことだ——山に入ってから10年、鈴木は一つの答を見つけた。

### 限られた市場と販路 海外に新たな顧客求める

鈴木は今年35歳。共同組合ではいまだに最年少だ。「一番下っ端だし気が楽だ」と言う。

そうは言っても、有機認証の事務や会計、広報担当と、共同組合の事務を一手に引き受けている。

減価償却費を積み立てた貸借対照表を見せると、初めの頃は共同組合のメンバーからは「お金、あるじゃん」と言われた。「なるほど、どんぶりってこんなことかとよくわかった」と鈴木は言う。

茶農家は機械の共同利用だけする持寄共同が多いので機械の更新時にまたお金がかかってしまう。鈴木の場合では主な機械の償却をようやく終えて先が見えてきた。これからは償却が減った部分を使わないでいかに手綱を引き締めるかです、と人知れず財政を切り盛りしている。

父親は、「息子はナンバーツーで人を立てる子だ。それがなぜか実質ナンバーワンになっている」と言う。人の話をよく聞き、人を立てながら、組織にとって何が良いか見極める。そんな鈴木だからこそ、共同組合の中心的役割が務まるのだろう。

「これから、会計や事務の仕事は他の人でもやれるようにしたい。そうして、もっと作物と向き合う時間を取りたい」と鈴木は考えている。農家だから、これからはメインは栽培だと言う。

「正直言って栽培ではまだまだ劣る。もっと突き詰めなければいけない。そのためにも川下での有機のお茶の利用の仕方を見つけ、それに合わせて品種の段階から栽培方法まで

# 父と地域と自分とで育てたブランド茶



▲日本茶インストラクターの資格のほか、社団法人静岡県茶手揉保存会教師の資格も持つ。



▲高校の弓道部で一緒だった妻礼恵さんとの間に一男一女。工場が動いていない時は中を走り回っている。



## 鈴木猛史

八蔵園

### 【プロフィール】

1969年静岡県周知郡春野町に生まれる。筑波大学卒業後就農、無農薬栽培を始める。地元製茶メーカーより要請を受け2001年にはマルセン砂川製茶共同組合員全員が有機栽培に全量転換した。父母と3人で自作、借地、共同合わせて4haの茶を生産する他、共同工場の蒸しから中揉み機までを担当する。



▶八蔵園にちなんだ八角形の事務所。父親の手作り。

全部含めて新しく作り出したい。そこまでしないと、有機栽培だから何がいいのか、今の段階では訴えられないものはない」  
川下のニーズを見つけるための鈴木さんのフットワークは軽い。県内の産業祭りなどのイベントは積極的に参加している。固定客は着いてきてくれると思うが、それ以外の人々のニーズは、いつの間にかダイナミックに変化している恐れがある。それが起こっていないか確かめるためだと言う。また、地元の神社でも土日にイベントをやる。そうやって少しでも直接の反応を見るようにしている。

最近では、そこで企業との取引も始まった。サプリメントに入れるため無農薬の茶が欲しいという話だ。米国から日本に来ている黒人の教師が訪ねてきたこともある。友人が米国でジューススタンドをやっている。11月には静岡県主催の「世界お茶まつり2004」に出展し、海外からの引き合いも新たにきていると言う。  
有機栽培と言っても茶の市場は限られているし、国内の販売ルートも限られている。そうすると緑茶以外の利用の仕方を考えるか、他の販売ルートを考えるしかない。  
そう考えて、静岡県が開いた茶の輸出を進める勉強会にも参加した。年商数億の企業が多い中、小さな農家は鈴木1人だけだったが、結果的にいちばん行動が早かったのは鈴木だった。スロバキアへ送った一包みの茶葉で、鈴木は先陣をきって海外に飛び出した。(敬称略)