

A photograph of two men in a tea field. The man on the left is bald, wearing a white button-down shirt over a white tank top, and is smiling while looking down at a tea plant. The man on the right has dark hair, is wearing a green jacket over a black shirt, and is also smiling while looking at the same tea plant. They are both reaching out towards the plant. The background is a vast field of tea bushes under a clear blue sky, with a line of trees in the distance.

新・農業経営者ルポ／第112回

京都から荒茶の魅力を 世界に伝える二人組

京都府和束町の京都おぶぶ茶苑（以下、おぶぶ）の代表・喜多章浩（38）は、アルバイト先の生産農家でたまたま喫した一服の日本茶に魅せられ、大学を中退して茶葉づくりの世界に飛び込んだ。そこまでして彼が世に問い直したいのは、今ではほとんど流通しなくなった荒茶の魅力。その情熱に打たれた親友の兄・松本靖治（39）は脱サラし、喜多の茶葉を売るために国内外を駆け巡る。「世界を動かすたった一つのもの。それは情熱である」（サン・テグジュペリ）。この言葉を信じて、ひたむきに生きる二人のパートナーの物語を始めたい。

文・撮影／窪田新之助、写真提供／京都おぶぶ茶苑

人生を変えた茶葉を作りたい

9月半ば、気象庁が「特別警報」を発表するほどの大型台風が日本列島を縦断した。その数日後、筆者はJR京都駅から車を運転し、山道を通って奈良県との境近くにある和束町に向かっていた。台風の爪痕なのだろう、山道の所々で木々が倒れかけたり、土砂がなだれ込んだりしている。

1時間少々で到達した峠から、ひっそりとたたずむ懐かしい山里がいきなり眼下に広がり、ようやく一息ついた思いがした。数年前に訪れたことがある和束町だ。曲がりくねった坂を下り始めると、細い山道の両側にすぐに茶畑が点々としてきた。

おぶぶの事務所で初めて対面した松本の案内で、なだらかな傾斜地にある畑を訪れると、生産の責任者である喜多が草刈りをしていると

ころだった。天気が良いのでまずは写真の撮影を願い出ると、喜多はいたずらをしそうな顔をしながら、なかなか首を縦に振らない。そして漫才のような問答をしてくる。ようやく説得できたと思ったら、今度は舌を出したり服を脱ぎ始めたりして、シャッターチャンスを外す。どうやら戸惑う筆者を面白がっているよう

でも、きつと恥ずかしがり屋なのだろう。そう思って取材から帰った後、おぶぶのホームページを見ていたら、自己紹介欄に「実は照れ屋なため、実際に話してみると関西的ネタトークが多く、秘めた情熱がわかりにくいのが欠点」と書いてあった。やはり、ひょうきんな態度の裏に熱い思いを秘めているらしい。たしかに、二人きりになってこれまでの経緯について聞くうちに、いつしか真剣な面持ちになって語り始めていた。

喜多が日本茶と出会ったのは大学時代。もちろんそれまでも飲んだことはあったが、「水と大差ない、どれだつて一緒」と思っていた。その認識が変わったのは、和束町の茶農家でアルバイトをしたのがきっかけ。松本の弟とは高校時代の同級生で仲が良い。その弟が同町出身の恋人と付き合っていた縁で、喜多も収穫の手伝いに誘われた。そこで人生を変える出会いが待ち受けていた。農家で喫した一服の茶。それはまさしく「衝撃の味わい」だった。

それまでの喜多といえば、特別にやりたいことはなく、悶々とした気持ちを抱えていた。一浪して入った大学では商学部で貿易学を専攻したものの、授業はまったく面白くない。すぐに出席しなくなり、家でボーッと寝てばかりいる日々を過ごした。だから2年生になっても体育の単位しか取れていなかった。当然のごとく、留年は確定。卒業できる気はせず、またそのつもりもない。現状から逃げ出したかった。

そんなときに突然現れた茶という世界の扉を開けるため、躊躇することなく大学を中退する。そして和束町で農業を始めた。1997年のことである。これには松本の弟からの強い勧めもあった。当時のことを苦笑しながら振り返る。

喜多章浩



松本靖治



京都おぶぶ茶苑

京都府和束町

きた・あきひろ／京都おぶぶ茶苑代表にして生産部門の責任者。1975年、奈良県生まれ。大学中退後、和束町に移住。同志の若者数人と「ボロ屋」で共同生活をしながら茶づくりに励む。10年の下積みを経て独立。04年3月、松本と同社を創業。現在、3haの畑で茶葉を生産する。農林水産省認定エコファーマー。日本茶インストラクター第1期。全国茶審査技術競技大会五段。

まつもと・やすはる／京都おぶぶ茶苑の販売部門の責任者。1974年、奈良県生まれ。大学卒業後、建設会社に入社。退職後、04年3月に喜多とともに同社を創業。ネットショップでの販売を開始する。制作したホームページは日本オンラインショッピング大賞最優秀小規模サイト賞、ベストECショップ大賞特別賞、京都ホームページコンテスト最優秀賞などを受賞。ネットショップ関連のセミナーで年間20件ほど講演もする。日本茶インストラクター第7期。

京都から荒茶の魅力の世界に伝える二人組



製茶の工程。生茶を蒸す→水分を飛ばしながら、茶葉をはたくように揉む→茶葉に圧力をかけて揉む→竹の寸胴で茶葉を乾燥させながら揉む→茶葉を直針状に整形しながら揉んだ後、80℃ほどの熱風で水分が4～5%になるまで乾燥させる。

「（松本の）弟からお茶はむちゃくちゃもうかると聞かされたんですわ。たくさん面の積をやったらええんや、と。当時は畑を借りるのが大変だってことも、お茶の消費が減っていることも知らなかったんです」

以後10年間、「ボロ屋」で暮らしながら、昼夜を問わない働き詰めの日々を送る。

一から始められる仕事を求めて

喜多が農業に明け暮れるようになったところ、やがて相棒となる松本は都内の建設会社でエンジニアの職に就いていた。夢を抱いて入ったものの、建設業界に対する世間の評判は何か芳しくない。

「お前たちは悪、みたいなことを言われるんですよ（笑）。社会の最底辺の人から搾取しているだとか、談合をやっているだとか。社会的な印象が良くないんですよ」

そうした評判が気にならないほどに社内の雰囲気や仕事が気持ちを満たすものであれば、今もエンジニアであり続けていたのかもしれない。しかし、社員3000人を抱える会社ではリストラが始まっていた。松本が入社した年の新規採用はわずか7人。さらに仕事に希望を持ってない出来事も続いた。

「たとえば当時、日本最強と言われ

た横浜の南本牧埠頭の建設現場にいたんですが、その途中に韓国とシンガポールに規模で抜かれてしまった。横浜は港で生きていく計画だったはずなのに、まったくの体たらく。日本が世界を見ずに動いているというのがわかってしまったんですわ。高度経済成長には黒四ダムとか新幹線を造りましたよね。それって格好いいじゃないですか。でも、そういう大規模な建設現場はもはや海外にしかない。日本は過去に造った建築物をメンテナンスするばかり。それが面白い人もいるでしょうけど、僕は違った。そこに夢を見られなかったんですわ。一から何かを作る仕事を求めていたんです」

松本も何かを探すべく、もがき始めた。そして起業塾に通い始める。「サラリーマンをやっていると目が死んでくるじゃないですか（笑）。何のために生きているかわからなくなってきた。なんか自分でやらなく、このまま死んでしまおうって」

起業塾に通ううちに、ネットを活用して何かできないかという気持ちが出てきた。ある日、その思いを弟に打ち明けた。段々と話に熱が入り、いつしか喜多が作っている茶をインターネットで売る計画が二人の間で持ち上がった。これがきっかけとなって松本も4年近く勤めた

建設会社を退職。以後、松本が販売の責任を請け負うことになる。

ブレンドはしない

それまで喜多はJAに碾茶てんちゃを売っていた。抹茶の原料である。でも松本が入った後、茶農家が普段飲んでいる荒茶を売ろうとなった。

このあたりの話は茶のことに詳しくないとわかりにくいので、少し説明したい。農家は収穫した茎も葉も一緒に製茶する。これが「荒茶」で、おぶぶが扱っている商品である。

一方、問屋はここから茎を取り除く。技術が発達したことで、茎と葉をえり分けられるようになった。今では市販の茶葉の中に茎は入っていないから、急須で淹れてみて「茶柱が立つ」なんてことははや過去の話である。

問屋はその茶葉を他産地のものと混ぜて売る。それに「宇治茶」といっても、その産地は京都だけではない。滋賀、奈良、三重産も同じ銘柄で扱われる。松本はブレンドの技術もその商品も否定するわけではない。人にはそれぞれ好みがあり、それは良い悪いでは片づけられない。ただ、生産に携わる者としての意地がある。とりわけ和束茶は1kg14万円と、国内でも最高値で取引される。相場平均の約50倍である。

「ワインでもウイスキーでもブレンドしなくてもおいしい酒はある。それなのに、お茶の世界ではこれまでブレンドしなかったといっている。でも、和束では最高のお茶が作られている。それだけでおいしいものを、あえてブレンドする必要があるか、と自分たちがこだわりを持っているものを、そのまま届けたいということです」

ここまで語ったとき、松本が「お茶を飲みながら話しましょうか」と持ちかけてくれた。さっそく急須を傾けて小ぶりの湯飲みに注ぎ、最後の一滴まで出し切る。それを喫した。渋いかと思いきや、そんなことはない。それよりもダシ汁の味が強くする。茶にかける思いを散々聞いてきたのに、そんな感想を述べては失礼だろうか。やや戸惑いながらも、

思い切って「味があるんですね」と告げた。「そうなんです。日本茶はテアニンという甘味の成分をたくさん持っているもの、特に煎茶はそれをたくさん含んでいるんです」というので安心した。さらに2杯目、3



4



5



1



3



2

- 1 最高級の花葉を生み出す和束町の畑。
- 2～5 は京都おぶぶ茶苑が扱う商品群。
- 2 初心者向けの「おためし煎茶十七種」。種類の違う茶を楽しめる。
- 3 「ほうじ茶」。
- 4 一押しの「かぶせ茶」。ダシのようなうまみを感じられる。
- 5 国産のもち米の炒り玄米で作った「玄米茶」。

京都から荒茶の魅力の世界に伝える二人組



京都おぶぶ茶苑はオリジナルの茶器も販売している。
 6「白磁宝瓶」と茶碗。茶碗は煎茶用と玉露用がある。
 7とくに夏場に碾茶を氷出しで楽しむための「氷出し茶ポット」。



杯目は湯が段々と熱くなってくる。それと同時に渋みが増してきた。湯の温度を高めることで、楽しみ方が変わってくるのだ。おぶぶは、自分たちの茶をおいしく淹れるコツをホームページやパンフレットで紹介している。茶の淹れ方を忘れつつある日本人に、丹精して育てた茶を美味しくのんでもらいたいからだ。

6つのこだわり

製茶や保存についても6つのこだわりを持っている。一つは、減農薬・減化学肥料で作ること。二つは、その茶葉はすべて収穫した畑を特定できること。三つは、茶葉を小さく切り整える「刻み」や香りづけをする「火入れ」などの二次加工はしないこと。四つは、なるべく茶葉を蒸す時間を短くするため、「極浅蒸し」を採用すること。五つは、既述したように他産地とのブレンドもしないこと。「しない」ことが多いのは、茶葉本来の香りを楽しんでもらうためである。

最後のこだわりは、発送するぎりぎりまで冷蔵庫で保存しておくこと。販売店では茶葉が常温のまま置かれていたのを見かけることがあるが、これでは劣化するのを早めるだけだ。店頭のケースで茶葉が光に当たっていればなおさらである。

世界につながる仕掛け

建設会社でできなかった鬱憤を晴らすかのように、松本は今、世界に向けて茶葉を売り込んでいる。

取材がひと段落したとき、彼はインターネット回線による無料の通話サービス「スカイプ」で商談を始めた。相手はドイツに駐在する日本企業の社員で、欧州でおぶぶの荒茶を売る計画を進めているという。松本との用件が終わった段階で電話を代わってもらい、パソコン画面を通じて話を聞いた。

「今、欧州ではおいしいというだけでなく、健康の面からも日本茶の人氣が高まっています。たとえば医者や患者を問診する際にこうアドバイスするんです。日本の緑茶を飲めと。こちらでは日本茶は薬草としてとらえられているんですね。でも、残念ながらラベルの高いお茶は流通していない。松本さんのところのお茶はとてもおいしい。EUで無限大に広がっていく可能性があると思っています」

松本はこの取材の翌週から欧州を駆け巡る。日本茶を世界に広める計画を遂行するためである。このドイツの駐在員も向こうでの販売促進に協力してくれるのだ。おぶぶはすでに44カ国に輸出した実績を持つとい

うから驚く。一体、海外での販路はどうやって広げてきたのだろうか。その答えは茶畑オーナー制とインターン制にあるという。

茶畑のオーナーになるには1口当たり月額1500円を支払う。会員になれば、約200gの茶葉が年6回届くほか、摘み取りや苗の植林などを割引価格で体験できる。国内だけでなく、海外116カ国の人々が参加できる。現在のところ600人の会員がいる。

一方、インターン制でも国内外から受け入れている。事務所で取材している最中、20歳前後とみられる外国人たちが戻ってきた。人口4500人の山深い町に若い外国人がいるというのは妙な感じがする。聞いてみると、彼らは米国やオーストリア、リトアニアから研修に来ているという。

両方の制度で海外にもファンができ、彼らが各国で営業をするための窓口になってくれているのだ。今回の欧州ツアーには、リトアニアから来日しているインターン生の女性・シモナ・ザワツキテも同行した。英語が堪能な彼女が日本茶の魅力を十二分に伝えてくれた。このように日本茶を世界に広めるには、外国人の協力は欠かせない。だから英語版のホームページも用意している。

オーナー制やインターン制に多くの外国人を呼び込む仕掛けである。

強い信頼で結ばれる二人

面白いことにプライベートでは付き合いの長いという喜多と松本。仕事の領域も生産と販売と明確に分け、互いの領域を侵さないようにしている。そんな彼らを結びつけるのは、同じ目標にかける情熱と信頼。茶葉づくりに徹したいという職人肌の喜多は、営業や販売に長けたパートナーに出会えたことを「ラッキー」だという。

「農業っていうのは誰でもできるんですよ。(松本は) そんなことせんでもええ。それよりも商売の才能があるから、マーケットに應えることをやってくれればいい。俺がお茶に打ち込める環境を作ってくれ、そのための金を稼いでくれ、と。売るのに失敗しても文句は言わん、俺をだましてもらってもいい。でも、それぐらい彼のことを信じてますわ」

そんな喜多が目指すのは、学生時代にアルバイト先で飲んだあの衝撃の一服である。同じ畑でも毎年味が違い、気候や風土にも影響される。でも、いつか自分の手によって目の前に現れると信じている。松本もまた、それを待ち続けている。

(文中敬称略)



京都おぶ茶苑は茶葉を生産するだけでなく、多くのイベントを用意している。

8 3月に開催する茶苗の植林。

9 海外のインターン制を募集している。

10 茶摘み体験には国内外から参加する人がいる。

11 取材の日、海外からのインターン制に出会えた。アメリカ、オーストリア、リトアニアから来ている。彼らが世界に日本茶を広げる窓口にもなってくれる。

