

# 岳間茶の明日に賭ける。

使い込まれ、艶々とした朱泥の急須にかけられた二つの手。その一つ一つの動きがお茶に対する思い、愛情を伝えます。細く突き出した口から、小振りの湯香みに注がれたお茶は、山の緑をそのまま溶かしたよう。まさに緑茶。あたりに山の精のさわやかな香りが立ち上がります。

ここは鹿北町の多久、菊池川の源流岳間峡谷にある静かな山里は、古くから、名高い岳間茶の産地として知られています。その岳間茶を、おいしく入れてくださったのは、岳間茶生産組合組合長、中満語さん、六十一歳。

●岳間茶生産組合組合長 中満語さん

各種品評会で農林大臣賞を七回受賞、昨年の品評会でも県の一等一席となった、品質は折り紙つきの岳間茶ですが、歩んできた道は決して平坦なものではなかったようです。「産地間競争」という言葉がありますが、うちの場合、他所のお茶はちっとも恐ろしくはなかとです。むしろ、恐ろしくは、産地内競争。テレッツとほとんどなら、茶畑が他の作物に取って替わらるってすけんね。中満さんの言葉に、岳間茶が明治中期の全盛期以降にたどった苦難の歴史を垣間見ることが出来ます。

養蚕が盛んだった頃には、儲かる桑畑に早替りし、昭和四十年代は、ミカンブームに押され、その内、杉林や筍をとるための竹林となった茶畑もあったとか。一時期すっかり痩せ細ってしまった岳間の茶業復興



に、半世紀にわたり汗水垂らしてこられたのが、中満さんです。設備投資や、組合員の協力、人材育成が実り、現在、やっと全盛期の十分の一の作付面積にまで戻すことが出来ました。

岳間製茶組合のユニークな点は、生産・加工を一元化した厳しい品質管理と栽培のノウハウ。販売は、通常の流通ルートは余りとらず、消費者からの電話注文に対する直売方式をメインにしていることです。卸業者を通じて市場に出るのは、出荷量の25%程度。需要に応えきれない人気です。全国約4千人の得意先管理にはコンピュータを使い、新茶の時期には、特製アルミ封筒で、旬の香りを届けるなど、サービスピ精神も旺盛。品質に対する絶対の自信と、消費者の根強い支持がなければやれない直売方式です。



「直販だと言うと宣伝に力が入るのが多いようですが、私達は、直販だからこそ品質が命です。」家業は長男に任せたとはいながらも、未だ、お茶のことになると息子さんもライバル、徹底的に意見をやり合うとの話。それが、岳間茶の伝統を守りぬくことでもあります。

いいものを、さらにいいものに磨き上げ、時代にマッチした商品とする。産地内競争に勝つ秘けつは、まずこの辺にあると、見ました。

