

「碁石茶親衛隊」の取り組み概要

高知大学地域連携推進センター

【背景と現在までの経緯】

- 2016年4月 大豊町産業建設課から高知大学嶺北 UBC に相談があり、大豊町の特産品「碁石茶」を全国に PR する取り組みを検討。
- 協議を進めていく中で、製品 PR（潜在需要の掘り起し）のみでなくメディアに注目され全国的に碁石茶が注目を浴びる中、碁石茶の生産量の拡大（供給量の拡大と体制強化）が必須であることから、全国から生産ピーク時の担い手確保の企画を合わせて提案。
- 嶺北地域（本山町）で高知大卒業生と学生が立ち上げを支援していた地域支援 NPO「ONE れいほく」とも連携し（6月に NPO 法人化）、産学官民の連携で碁石茶の生産の担い手を拡大させる事業計画を立案・協議。
- 2016年5月 「碁石茶親衛隊」を企画し、広報を開始（ブログ等を中心）。
- 2016年6月 NPO 法人 ONE れいほく 設立。大豊町からの委託を受けて運営。
「大豊町農村集落活性化支援事業：特産物販売戦略委託業務」開始。

【実施期間】

2016年6月19日～8月25日

【参加者】

計 10 名（うち県外から 6 名）が碁石茶親衛隊に参加
A 隊（5 名）、B 隊（5 名）の 2 班を構成して実施。

【親衛隊の主な活動内容】

- ・大豊ゆとりファームの碁石茶生産の手伝い
- ・大豊ゆとりファームのクールベジタブル生産の手伝い（雨天の時など）
- ・嶺北地域での地域活動への参加（地域イベントや先輩移住者とのつながり・ネットワークづくりなど。）

【親衛隊の活動によっての成果】

- ・生産量の増加： 碁石茶の生産量が前年度比で 2.25 倍増加した。
- ・移住者の増加： 実施後から 2016 年 12 月 31 日までで、
参加者 10 名のうち、7 名が嶺北地域に移住。
- ・地域の方のモチベーション向上につながった。

大豊町

碁石茶販売 1億円突破

昨年 生産者らの活動結実

【嶺北】長岡郡大豊町特産の発酵茶として知られる「碁石茶」の2015年の販売額が1億円を突破し、過去最高を記録した。ブランド化や全国での販路の確立など生産者らの地道な活動に加え、昨春、テレビ番組で紹介されたことで、売り上げが急上昇した。町碁石茶協同組合は「お茶の良さを多くの人に分かってもらえた。持続的に飲んでもらえるように、生産態勢を強化したい」と意気込んでいる。

(仙頭達也)

営業活動が実を結んだ」と話す。

ブランド化推進 海外進出も視野

【嶺北】2002年 碁石茶の品質向上と販路拡大を模索した。高知大学医学部付属病院の最初のチームが落ち着いた後、生産者らは知大医学部付属病院

や県と連携し、製造方法の研究を進めて品質の均一化に取り組んだ。同病院によって、動脈硬化やメタボリック症候群の予防効果が確認されるなどの「後押し」も知名度アップにつながった。

そうした結果、07年には農林水産省の外郭団体「食品産業センター」が認定する地域食

品ブランド「本場の本物」に県内で初めて認定された。その後も、パッケージデザインの統一や商標登録など、ブランド化を進めた。

加えて、大豊町碁石茶協同組合が営業に力を入れたことで、都市部などに流通網が広がり、消費者に商品が届きやすくなった。同組合の北窪正副理事長は「こつこつと地道に努力すれば、お客さんは付くと信じてやってきました」と振り返る。

また昨年5月、イタリア・ミラノの国際博覧会に出展するなど、近年は欧州でのPRも積極的に行っている。赤ワインに似た碁石茶独特の酸味が好評で、日本での試飲会よりも反応は良いといい、将来的には海外進出も視野に入れる。

北窪副理事長は「海外で認められることで国内での営業活動の売りになる」と相乗効果を期待する。そのためにも生産態勢の拡充は急務で、品質を保ちながら、増産に取り組みたい」と話して

いた。

(仙頭達也)



大豊町特産の碁石茶。カートカンやティーバッグタイプの商品もある

1930年前後には「幻のお茶」とも呼ばれたが、2002年産者は、製造に手間が掛かるなどの理由で80年代には1戸に激減し、産者は多い時で8戸まで増えた。ただ、品質が不統一で流通態勢も整っていないため、売りが急上昇し、売り上げが急上昇した。持続的に飲んでもらえるように、生産態勢を強化したい」と意気込んでいる。

(仙頭達也)



大豊町碁石茶協同組合提供