

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

木村 務*、建野 堅誠**、庄 培章***、
鄭 輝容****、呉 徳英*****

1. はじめに

近年における中国農業の著しい発展は、日本の食料需給に大きな影響を及ぼしており、中国農業の生産・販売に関する研究が、日本においても、多く行われるようになってきた。とくに食品安全性問題の発生に伴い、中国の農業に関する調査研究は、野菜を中心として日本への農産物輸出構造に関する調査研究が多く行われるようになり、詳細な産地調査に基づく研究成果も出されている。

たとえば、山東省野菜産地を対象に、政府が進める農業産業化の下に、生産－加工－販売という一連の経済の流れの先頭に立つ龍頭企業といわれる輸出業者を中心として、生産段階から輸出段階に至る業者間の結合を強化した農業の組織化が進んで、野菜の日本向け輸出産地が拡大していること¹⁾、さらに、日本での残留農薬問題やポジティブリスト導入を契機とした品質管理コスト（品質管理部門の件数と検査費用等）の増加を、直営基地・委託基地・契約基地という重層的な輸出基地形成による産地の組織的な再編や輸出業者の経営規模拡大あるいは事業多角化（加工事業体と連携した高付加価値生産への対応等）などによって吸収していること²⁾、などが明らかにされている。

本稿で調査の対象とした中国ウーロン茶産業は、日本向け輸出に牽引されて1980年代以降に大きな発展を遂げてきた産業部門である。とくに1990年代以降、輸出向けや国内市場向けの茶加工場や販売店を有する民営の龍頭企業が雨後の筍のように設立され、成長している。その結果、茶産地においては茶の植栽面積が急激に拡大し、茶生産量が急増してきた。しかしながら、一方では、栽培管理や製造加工に従事する労働者の賃金上昇、あるいは茶の栽培における農薬使用制限等の安全性確保への対応、さらに、山林であった急傾斜地を園地に開発したため、傾斜地農業という条件不利性を内包した栽培管理・収穫作業の問題、あるいは過度の開発による環境への影響等、諸問題への対処が課題となってきた。

このような中で産地では、日本向け輸出のための茶生産が減少する一方で、急速な経済成長で購買力が高まっている国内市場に向けた高級・高品質茶の販売促進が進んでおり、ウーロン茶産地の生産・販売体制は、大きく変化しつつあるのが現状である。

こうした現状を踏まえると、産地の当面する問題を明らかにして、持続可能な茶産業と傾斜地農業のあり方を示すことは産地にとっては焦眉の急

*長崎県立大学経済学部教授、**長崎県立大学名誉教授、***中国国立華僑大学商学院教授、****華僑大学商学院専任講師、*****長崎県立大学大学院院生

となっていると思われるが、これに関する先行研究はほとんどみられない³⁾。そこで本研究では、中国福建省のウーロン茶産地を対象として、近年における産地発展過程について、生産・加工・販売という流通段階間の結合関係を捉えた産地システムの視点から実証的に検討し、輸出主体の産地から高級化・高品質化を図る産地への転換の実態と要因および産地が当面している課題を明らかにして、持続可能な傾斜地利用を図るウーロン茶産地形成の展望を探ることとした。

研究の方法としては、既存統計や文献資料を利用して産地の地域的・時系列的な把握を行うとともに、2006年9月と2007年9月に福建省の泉州市、武夷山市、安溪県、泉州市、寧徳市、福州市等における茶業局等の行政機関、安溪県などの茶産地における農業者や民営加工販売企業および国営企業、さらに、卸売市場（「茶都」）に対する現地調査を実施した。

本稿の構成は以下のものである。まず、茶産地においても、農業産業化の下に、生産－加工－販売という一連の経済の流れの先頭に立つ龍頭企業といわれる輸出業者を中心として、生産段階から輸出段階に至る業者間の結合を強化した農業の組織化が進んでいるが、それは産地という地域的に限定された範囲で組織化されていることから、本稿では「産地システム」として産地の実態に即して捉える必要があることを指摘する。また中国茶の種類や生産工程を検討して、茶の生産加工が手労働に依存する労働集約的な特徴を有していることを明らかにする。さらに中国茶生産の地域的な展開を分析し、全国の中でウーロン茶生産が多い福建省の茶産地の位置づけを行うとともに、茶の輸出の展開についても検討する。

次に、全国一の茶生産地でウーロン茶産地でもある福建省における茶生産の動向を検討するとともに、福建省における代表的な茶産地である武夷山と安溪の地域的・歴史的な特徴や茶種などの特徴を明らかにし、高級ブランド化している武夷山の「武夷岩茶」と安溪の「鉄観音茶」の生産について検討する。

さらに、福建省茶生産の中心地であり、鉄観音茶の産地として発展著しい安溪県を対象として産地発展の過程を検討する。ここでは文献や統計および聞き取り調査をもとに、1950年代以降の安溪県の茶産業の発展過程を4期に時期区分して検討し、とくに2000年以降については産地システムの視点からさらに4期に小区分して、各時期の産地システムの特徴と、輸出の停滞と国内販売への転換、高品質・高価格志向、安全性対応の現状、園地開発の問題点などを明らかにする。

最後に、産地発展を牽引してきたウーロン茶の生産加工販売業者について、現地調査の結果から5つに類型化し、類型別の事例の検討から産地システムの実態と課題について検討し、この分析から当面している課題などを析出する。

2. 中国茶産業の発展

(1) 中国における農業産業化と産地システム

経済発展が著しい現代においても、総人口の6割以上が農村部に住み、総就業人口の約5割弱が農業に従事し農家戸数は現在も増加傾向にあり、中国はいわば農民国家である。しかし、1978年の改革開放以降、農地所有制の改革、農業経営制度の改革、農業技術の進歩・普及を行い、一時的な停滞を孕みつつも中国の農業は飛躍的に発展

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

してきた⁴⁾。

1980年代初頭までの約20年間、中国の農業経営は人民公社体制の下で集団組織によって運営された。公社－生産大隊－生産隊の三段階組織で構成される人民公社では、政府の指令による生産計画や販売計画を生産隊が遂行し、生産隊単位で生産や分配が行われた。この経営方式では農民は平等に利益を得ることができたが、労働意欲が失われて生産効率が低下した。これに対して、改革開放政策によって人民公社経営に代って農業生産請負制が導入され、家族経営請負責任制が確立した。農業収益の最初の取得者になった家族農業経営の誕生によって農業の生産力は大きく発展した。新品種の普及や化学肥料の多投が進み、それは農産物の生産増加及び農民の収入の増加へとつながり、農民たちの収入が大幅に増加した。また長期間続いた食料不足問題も解決した。80年代後半から90年代前半には「万元戸」という言葉も登場し、都市と農村の所得格差が縮小した。

一方、80年代後半から90年代前半には農村工業を主とする郷鎮企業が急成長し、第一次産業の就業率は急速に低下し始めた。工業化の進展により農業部門が相対的に不利となり、農業生産が停滞した。これに対して中国政府は食料買付価格の引き上げを始め、様々な食料増産政策を打ち出した。その結果、90年代後半には穀物生産は5億トンを超える史上最高の生産高となり、中国の食料需給は供給不足から供給過剰へと転換した。このため政府は物価上昇のもとでも食料買付け価格を据え置いたため、農民の収入は停滞し、縮小していた所得格差は再び拡大の方向へ向かった。

農工間の所得格差拡大のもとで、農民の所得増大は経済発展と社会安定を図る上での最重要課題

となってきた。中国政府は、上記のように買付価格の引き上げなどの農産物価格政策を行って農民の所得確保を図ってきたが、農業生産請負制のもとで進んできた均質的で非効率な零細経営の限界性に対する対策、すなわち新たな農業改革と農業構造の調整が不可避となってきた。改革開放以来、農業構造の調整は著しい成果を得たが、零細な農業構造はまだ残ったままであり、農業生産性の低さ、農産物の低品質、農産物加工の未発達等、多くの問題が指摘されてきた。これらを背景として、政府は1990年代半ばに農地の請負期間を30年に延長して大規模経営の育成を図り、さらに2002年には「農村土地請負法」を制定して経営権の流動化を図ってきた⁵⁾。一方、1999年に「農業生産の構造調整に関する意見」を打ち出したが、これは遅れている農業インフラの改善を進めて農業の総合生産能力を高めるとともに、穀物生産のみに依存せず、大都市近郊農村や沿海地域のような経済発展地域では、野菜や畜産などの労働集約的・施設利用型の農業生産を拡大していくことなど適地適産を奨励するものであった⁶⁾。

さらに2002年に施行された農業法においては、第1条に農業・農村経済の発展により安定社会の建設を実現することを目標として掲げ、社会主義市場経済に適応した農村経済体制の構築、農業の近代化と農業者の所得増大を図るとし、そのために零細な農業構造を改革するとともに農業産業化を進めることとなっている。

その具体的措置として、農業科学技術の開発、農業技術指導体制の整備、農業構造の調整、インフラ投資の推進、市場価値の高い優良品種の普及、国内外市場に対応した収益性が高い品目・作物への転換等が必要があるとしている。さらに、農産

物加工、食品製造を振興して付加価値を高めるとともに、安全性の高い農産物・食料品の提供ができる技術の普及などを推進するとしている。

中国農業法が謳う上記のような農業の発展、農村社会の安定、都市と農村の所得格差の縮小を図るための方策として、政府は農業産業化を進めるとしている。この農業産業化という概念は、農産物の各部門について生産地域＝産地における生産－加工－販売という各段階間の結合関係を強化して、工業や商業と均衡する生産性の高い農業を構築することに他ならない。すなわち農業産業化の核心は、生産・加工・販売の結合関係を強化して、各組織が合理的な利益分配を行って、所得拡大を図ることである⁷⁾。

具体的には、農民自身が組織化して市場対応できるだけの規模になって産業として自立するか、すでに近代的な産業として自立し、資金力や経営力のある企業（加工・販売業者等）と農民が結びついて商工業者と同等の収益を上げていくような農業改革を進めることである。現実の中国農業においては、生産－加工－販売の結合関係が弱いか、切り離されていて、農民の農産物販売においても、消費者の食料購入においても多くの問題を引き起こしてきた。農民たちは市場情報などを考慮することなく販売し、農産物加工業者は原料の調達に安定せず、収益は不安定であった。このような状況に対して政府は、農業構造調整とともに農業産業化を進め、農業を近代的な産業に転換させようとしているのである⁸⁾。

農業産業化はすでに中国各地域の農村で実践され、その形態は多様であるが、促進主体別に分けると、次のようなタイプがみられる。まず第1は、龍頭企業と呼ばれる民間企業が牽引するタイプで

ある。農産物の加工・販売企業が農民から契約等に基づいて原料を調達し、加工製造販売を行うという、生産と加工・販売を結びつけて経営一体化を図っている「農民－加工販売企業」の類型である。第2は、農民の協同組織が牽引するタイプである。農民が組合員となって組織を構成する購買販売協同組合など、主に旧人民公社の生産隊をもとにした地域の協同組合経済組織を仲介として、生産と加工・販売を結びつけ、経営一体化を実現する方式である。「農民－協同組合経済組織（加工販売）」の類型であるが、この形態は極めて少ない⁹⁾。第3は、専門市場が牽引するタイプである。「農民－市場」という従来からの結合関係であるが、今日では茶産業においては地方政府が運営する「茶都」と呼ばれる卸売市場が重要な役割を担っている。

以上のようなタイプのなかから農業産業化の基本形式を抽出することができよう。それは、「農家－仲介組織（龍頭企業、協同組織、専門市場など）－国内外の市場」という形式である。

茶産地においては、改革解放経済の下で、人民公社時代の生産隊を単位とした集団的な茶園が多数の茶農民によって分割請負され、茶農民が数箇所の零細規模の茶園を経営するという状況が進行した。小規模・分散した茶園は当時の中国農業の生産力に対応したものであり、請負制による生産意欲増大も加わって、個別農民の茶生産の発展を促進した。しかし、1990年代に入ると小規模・分散している茶園の生産性の問題が浮上してきた。それは、輸出などの茶需要の増大のもとで成長してきた茶加工企業の原料調達が安定しないという問題が発生してきたためである。一方、茶農民たちは価格等の市場情報を持たず、過当競争に

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

さらされ、茶葉の生産・加工・販売の各流通段階で中間業者が多数介在して取引コストが高くなった。このため国内および国際的な競争力が弱くなり、茶生産の拡大と茶経済の発展を束縛するという問題が発生してきた。

すなわち、茶の生産過程＝農民と加工・販売過程の結合関係が問題となってきたのである。ところで、茶産地においては、茶農民＝茶の生産地と加工販売企業の結合関係は、地域的に限定されて構築されている。たとえば福建省安溪県では地域内で農民－加工販売企業－卸売市場等が結合関係を結び、「鉄観音」という地域的なブランド茶を形成している。そこで本論文では、中国農業において進められている農業産業化の概念に対し、「農家－仲介組織（龍頭企業、協同組織、専門市場など）－国内外の市場」の結合関係が地域的な展開を伴っていることから、生産－加工－販売という各段階の結合関係を「産地システム」と称することとした¹⁰⁾。以下、この産地システムの視点から茶産業と茶産地の展開と問題点について検討する。

(2) 中国茶の特徴

① 中国茶の種類と主産地

中国は三千年以上の歴史を有する茶文化の国である。茶の種類も緑茶、青茶（ウーロン茶）白茶、紅茶、普洱茶（プーアール茶）など多様で、中国の茶種類は数え切れないほど多いと言われていたが、その多様な茶種は、発酵の度合いと製造手順によって大きく6種類に分けられている。すなわち、緑茶、紅茶、青茶（ウーロン茶）、白茶、黄茶、黒茶（プーアール茶）の六大分類である。さらに、これに特殊な茶として花茶（ジャスミン

茶など）が加わる。

茶の産地はとくに揚子江以南を中心に広範囲に広がっている。中国茶の種類別の主要な産地は表1に示す通りである。中国茶全体の70%以上を占めている緑茶産地は全国的広域に広がっているが、特に浙江省はその主産地とされている¹¹⁾。その代表的なブランド茶は浙江省杭州市西湖の周辺で生産されている龍井茶である。また安徽省祁門県で生産された祁門紅茶は世界三大銘茶中のひとつといわれている。

ウーロン茶は、その種類が多くて百種類以上あると言われているが、ウーロン茶が生産されている地域は限られていて、福建省、広東省と台湾が主産地となっている。日本でよく知られている鉄観音は代表的なブランド茶であるが、その主産地は福建省の安溪である。

白茶の生産量は少ないが、これも主産地は福建省であり、その代表的なブランド茶は白牡丹と呼ばれている¹²⁾。また、近年、ダイエットと健康の効果が高いといわれている普洱茶は黒茶の一種であり、主産地は雲南省である。

② 中国茶の労働集約的製造工程

上記のような茶の6分類を発酵度と製造手順別に示すと表2の通りである¹³⁾。

表からも明らかのように、多数ある中国茶の種類を決定しているのは、茶葉の種類ではなく茶葉の発酵の程度である。発酵を止め（殺青）熱を加えて茶を揉み乾燥させたのが緑茶であるが、軽い発酵をするのが青茶（ウーロン茶）である。烏龍（ウーロン）の語源は、茶が烏の羽のように黒い色をしており、乾燥した茶葉が龍のように長くうねっていることからという説もある。ウーロン茶

表1 中国茶の種類と産地

茶 類	発 酵 度		製 法	代表名茶	産 地
緑茶	不発酵	0%	炒青緑茶	龍井茶	浙江省杭州西湖
				碧螺春	江蘇省呉県太湖洞庭山
			烘青緑茶	黄山毛峰	湖南省黄山
				太平猴魁	安徽省太平県猴坑
			晒青緑茶	滇青	雲南省
蒸青緑茶	恩施玉露	湖北省恩施			
紅茶	全発酵	100%	小種紅茶	正山小種	福建省武夷山市星村桐木
			工夫紅茶	祁紅、滇紅	安徽省、雲南省
				英紅、坦洋	広東省、福建省
紅碎茶	葉茶、碎茶、片茶、末茶				
青茶	半発酵	50% ~	閩北烏龍 ^{ウーロン}	武夷岩茶	福建省武夷山市
		20% ~ 40%	閩南烏龍 ^{ウーロン}	安溪鉄観音	福建省安溪県
		40% ~	広東烏龍 ^{ウーロン}	鳳凰単枞	広東省潮州市鳳凰山
		70%	台湾烏龍 ^{ウーロン}	東方美人	台湾省
		15% ~ 20%		文山包種	台湾省
黄茶	後発酵	/	/	君山銀針	湖南省洞庭湖君山島
				霍山黄芽	安徽省霍山
				蒙頂黄芽	四川省蒙山
白茶	微弱発酵	10%	/	白豪銀針	福建省福鼎、政和
				白牡丹	福建省
黒茶	後発酵	/	堆積発酵	普洱茶	雲南省思茅、西双版纳
				六堡茶	広西省蒼梧県六堡

(資料) 棚橋壘峰『中国茶文化』紫翠華会出版、2003年、pp.210~222をもとに作成

にも、次節でみるように、武夷岩茶のように発酵度が強いものと、鉄観音のように軽い発酵度のものがある。

製造工程で重要なものは、とくに殺青と揉捻という発酵過程に関わるものである。この作業の善し悪しが茶の品質と価格を左右するため、極めて熟練と慎重さを要する工程といわれている。

茶の製造工程においては殺青、揉青、乾燥、製

品の真空梱包などの工程において機械化が進められているが、民営企業による大規模工場が増加してきた今日においても多くの手労働に依存している。たとえば茶葉生産においては茶園の管理と茶葉の収穫作業はすべて人力であり、工場内の加工過程においても揉捻作業や半製品の茶を選別する作業は多数の女性労働者の手作業で行われている。

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

表2 発酵度別茶種と製造工程

茶種類	発酵程度	製造手順
緑茶	不発酵	殺青→揉捻→乾燥
紅茶	全発酵	萎凋→揉捻→転色→乾燥
青茶	半発酵	萎凋→揺青→殺青→揉捻→殺青
黒茶	後発酵	殺青→揉捻→渥堆→復揉→乾燥
黄茶	後発酵	殺青→揉捻→初烘→悶黄→復烘→悶黄→乾燥
白茶	微弱発酵	萎凋→烘焙→乾燥

注：表中にある中国茶製造の用語について以下に説明しておく。

発酵：茶の製造工程で使われている「発酵」は本来の意味と異なる。ここでいう発酵とは、茶葉自身が持つ酸化酵素の働きで、茶葉の質が変化する「自家発酵」をさす。

殺青：新鮮な茶葉に熱を加え、酸化酵素が働かないようにすること。

揉捻：茶の出をよくし、発酵を促すために、茶葉を揉む作業のこと。

萎凋：茶葉の水分を蒸発させ萎れさせること。太陽に当てる「日光萎凋」と室内で萎れさせる「室内萎凋」がある。

初烘：一回目の烘焙（火にあぶって乾燥）のこと。

悶黄：茶葉がまだ多少湿気のあるうちに、菌の力によって、ゆっくりと発酵させること。

復烘：一度烘焙したものを再び烘焙すること。

揺青：芳香成分を引き出すために、茶葉を軽く揺り動かし、発酵を緩やかに助長させる作業。

渥堆：水分を含ませた茶葉を積み上げ、菌の力で発酵させること。

復揉：適度に発酵した茶葉を再び揉むこと。

乾燥：茶葉を乾燥させること。

転色：紅茶製造時に使う言葉で、茶葉の自家発酵を促進すること。

また、2000年以降は輸出品を中心に安全な茶生産が求められるようになり、茶葉生産から加工まで安全性を重視した栽培管理と製造工程が求められ、農薬等を使用せず手労働に依存する工程が多くなってきている¹⁴⁾。

(3) 中国茶の生産と輸出の変化

① 中国茶生産の変化

改革解放後の中国の茶産業は成長産業となっている。茶生産量は1980年には30万トンであったが、2004年には2.8倍の83万トンに増加している。

地域別に見ると表3の通りである。1980年の

主要な産地をみると、浙江省と湖南省がそれぞれ全国シェアの25%と20%を占め、これに10%程度のシェアをなす安徽省、四川省を加え、この4省で中国の茶生産の6割を占めていた。浙江省は茶の旧産地としてよく知られ、主に緑茶を生産している。緑茶の歴史は古く三千年以上といわれている。なお、中国の緑茶輸出量は世界の茶貿易量の70%を占めている。

ところが、2004年になると福建省の生産増加が著しく、全国一の産地に浮上している。福建省の茶生産量は1990年代以降に急速に発展してきた。2000年には125,969トンで、浙江省の茶産量の116,352トンを追い越して全国第一位にな

表3 中国地域別茶生産量の推移

単位：トン

地区	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2004年	2004年/1980年	1980年	2004年
江蘇	5,250	9,219	14,054	10,647	12,029	11,243	2.1	1.7	1.3
浙江	75,400	93,125	116,972	102,074	116,352	138,700	1.8	24.8	16.6
安徽	32,000	42,553	53,581	45,881	45,376	55,760	1.7	10.5	6.7
福建	25,850	40,531	58,221	94,532	125,969	164,396	6.4	8.5	19.7
江西	10,400	14,291	19,415	20,341	15,703	13,451	1.3	3.4	1.6
山東	650	695	657	1,089	2,254	4,956	7.6	0.2	0.6
河南	1,350	1,804	3,567	4,521	9,163	12,132	9.0	0.4	1.5
湖北	17,350	22,732	28,443	39,049	63,703	76,235	4.4	5.7	9.1
湖南	60,850	77,710	73,897	61,438	57,294	66,632	1.1	20.0	8.0
広東	11,850	22,643	25,869	39,601	42,124	40,400	3.4	3.9	4.8
広西	7,250	9,929	16,410	19,392	17,923	22,351	3.1	2.4	2.7
海南			7,782	3,769	2,239	1,338	-	0.0	0.2
重慶					14,526	16,064	-	0.0	1.9
四川	29,100	52,503	58,093	60,955	54,513	86,464	3.0	9.6	10.4
貴州	7,050	10,585	13,522	15,597	18,376	19,363	2.7	2.3	2.3
雲南	17,850	31,077	44,828	64,066	79,396	95,080	5.3	5.9	11.4
西藏		33	66	40	1	1	-	0.0	0.0
陝西	1,450	2,822	4,548	5,252	6,126	10,239	7.1	0.5	1.2
甘肅	50	86	145	179	257	426	8.5	0.0	0.1
全国合計	303,700	432,337	540,070	588,423	683,324	835,231	2.8	100.0	100.0

(資料) 国家統計局農村社会経済調査司編『中国農業統計資料総編1949-2004』中国統計出版社

った。1980年に対して2004年には浙江省の茶産量は1.8倍に増加したが、福建省の茶産量は6.4倍にと飛躍的に増加している。この福建省に雲南省が加わり、主要な茶産地が中国の南部地域にシフトしてきているのが近年の中国茶生産の特徴である。

こうした産地変動の中で、福建省は中国における茶産地の中心を占めるようになってきている。中国において最も生産量が多いのは緑茶であるが、福建省の主要な茶種はウーロン茶であり、福建省は、中国産ウーロン茶の9割以上を占めている。

② 中国茶輸出の変化

中国茶の輸出の現状を示すと表4のようである。2006年に中国茶の輸出量は28万6千トンになっている。その輸出量は言うまでもなく世界一である。

品目別に見ると緑茶の輸出量が多く、21万8千トンである。その最大輸出先はモロッコであり、輸出量は56,512トンである。日本は1万トンを輸入しているが、これはアメリカより少ない。紅茶の最大輸出国はアメリカで、輸出量は7,460トンである。

ウーロン茶の総輸出量は21,026トンであるが、

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

表4 中国の茶輸出 (2006年)

単位: kg、ドル

	輸出合計			日本への輸出		
	輸出量	輸出額	平均単価	輸出量	輸出額	平均単価
緑茶	218,737,335	390,202,445	1.784	10,004,055	22,353,359	2.234
紅茶	31,538,449	42,450,819	1.346	404,986	1,106,054	2.731
ウーロン茶	21,026,939	51,880,127	2.467	15,031,189	35,349,606	2.352
花茶	8,133,347	29,467,962	3.623	1,507,484	5,187,109	3.441
プーアル茶	7,158,088	32,913,348	4.598	720,640	1,699,136	2.358
茶合計	286,724,521	547,447,051	1.909	27,668,354	65,695,264	2.374

(資料) 国家統計局『2006年中国茶輸出統計』より作成

そのうち日本への輸出は15,031トンとなっており、総輸出量の71%を占めている。日本はウーロン茶の独占的な輸出先になっている。

日本においても中国茶は昔から愛飲されてきたが、とくにウーロン茶飲料が普及した1980年代以降中国茶の輸入が急速に増加した。図1に示しているように、日本におけるウーロン茶類の輸入量は、1975年は437トンに過ぎなかったが、1980年には4,471トンと約10倍に増大し、85年には1万2,568トン、90年には1万7,154トン、91年以降は2万トン台で推移している。1975年までは主として台湾からの輸入であったが、90年代以降はとくに中国本土からの輸入が中心になってきている。ただし、日本のウーロン茶輸入量は2001年をピークとして、その後は減少し続けている。

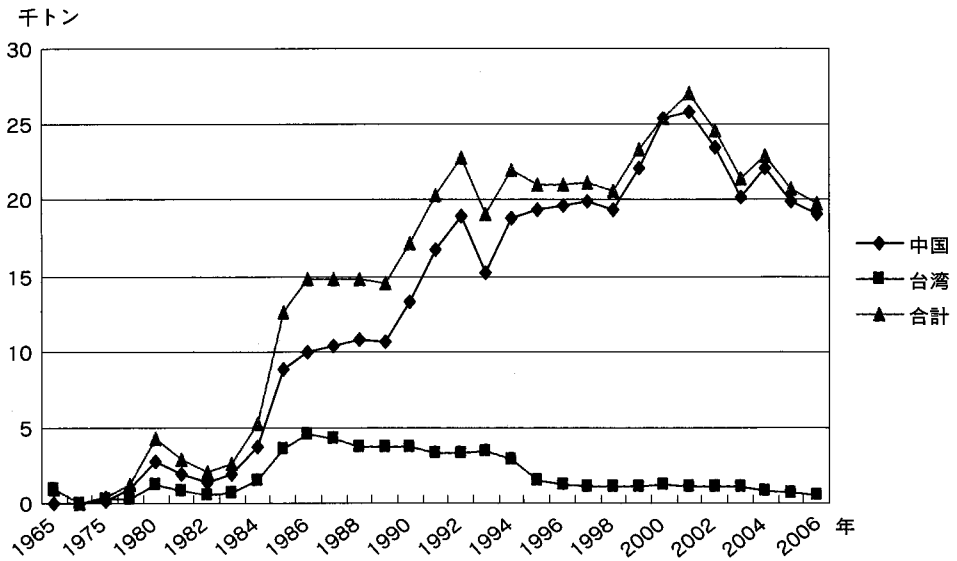
日本において中国からのウーロン茶輸入が増加したのは、ウーロン茶飲料の急速な普及にあった。ウーロン茶が日本で知られるようになったのは、1970年に開催された大阪万博において試飲会が行われてからで、さらに1979年に、当時のアイドル歌手ピンクレディーがインタビューで「美容、健康、スタイルのために烏龍茶を飲んでいる」と

発表し、この発言が週刊誌などのマスコミから一斉に取り上げられ、健康飲料としてのウーロン茶ブームが到来したといわれている。1981年に伊藤園、次いでサントリーがウーロン茶の缶飲料を開発して発売した。また、缶だけではなく、紙パックやペットボトル入りのウーロン茶も登場し、これらの製品が日本国内で人気を博した。その後コカコーラなど多くの企業がウーロン茶飲料部門に参入した。

日本における茶飲料の生産量の推移を示すと図2のようであるが、上記のウーロン茶飲料の増加がわかるであろう。しかしながら、近年ウーロン茶飲料の生産は減少傾向にある。

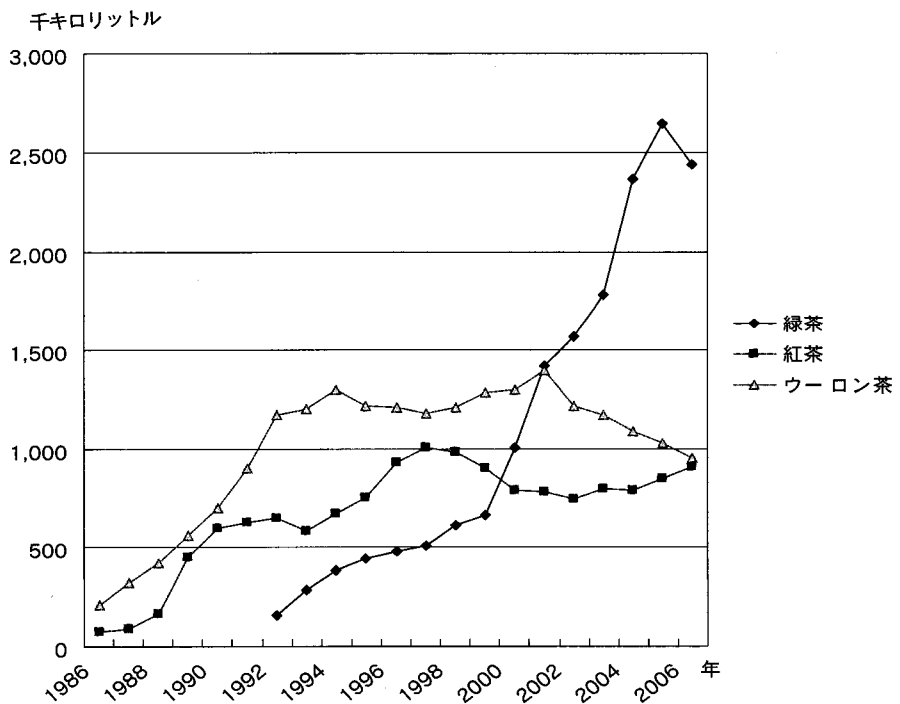
1986年～94年までウーロン茶ドリンクの生産量が急成長したが、92年から緑茶ドリンク生産がウーロン茶を上回るようになり、急速な成長をみせている。これは緑茶飲料の開発による大きいのが、いまひとつ、中国産ウーロン茶に残留農薬が発見されるなど、安全性への不安が起ってきたことも影響している。また2006年5月にポジティブリストが実施され、日本のウーロン茶輸入はさらに減少してきている。

図1 日本のウーロン茶輸入量の推移



(資料) 日本茶業中央会編「平成19年版 茶関係資料」2007年より作成

図2 日本における茶類飲料生産の推移



(資料) 前掲「平成19年版 茶関係資料」および全国清涼飲料協会「清涼飲料関係統計資料1991年版」より作成

3. 福建省ウーロン茶産地の特徴

(1) 福建省におけるウーロン茶生産

中華人民共和国建設以来の福建省における茶栽培面積の推移を示すと図3のようである。解放前に破壊された茶園は、新中国建設のもとで少しずつ回復してきた。1950年代前半では2万ha余であった茶栽培面積は大躍進の時代に増加し、57年には3万5千haに達している。その後栽培面積は、文化革命時代には低迷したが、1978年以降の経済の改革開放政策の下で急激な増加を遂げた。とくに80年代前半には、日本のウーロン茶飲料ブームのもとで輸出が増えて茶栽培面積は大きく増加した。80年代末から90年代以降は、コーヒーや炭酸飲料の普及など、多様な飲料の普及の下で消費が低迷し、また輸出も伸び悩んだ。このため茶栽培面積は80年代後半から90年代にかけて12万ヘクタール前後で推移した。しかし、2000年になって再び増加傾向に転じている。

近年における福建省の茶生産量を茶種別に示すと表5のようである。1995年においては、福建省においても緑茶が最も多く5万2千トンで、ウーロン茶は3万8千トンに過ぎなかったが、その

表5 福建省における茶生産量の推移

単位：トン

	紅茶	緑茶	ウーロン茶
1995年	2,323	52,419	38,590
2000	1,615	72,431	50,685
2002	1,773	79,658	60,116
2003	2,393	80,919	65,345
2004	2,707	82,090	72,852
2005	1,652	88,923	85,924

(資料) 福建省統計局編『福建統計年鑑2006』中国統計出版社より作成

後ウーロン茶は年々増加して、5年後の2005年には8万6千トンにまで増加している。なお、近年は緑茶の生産量が増加し、2005年にはウーロン茶をしのいでいる。

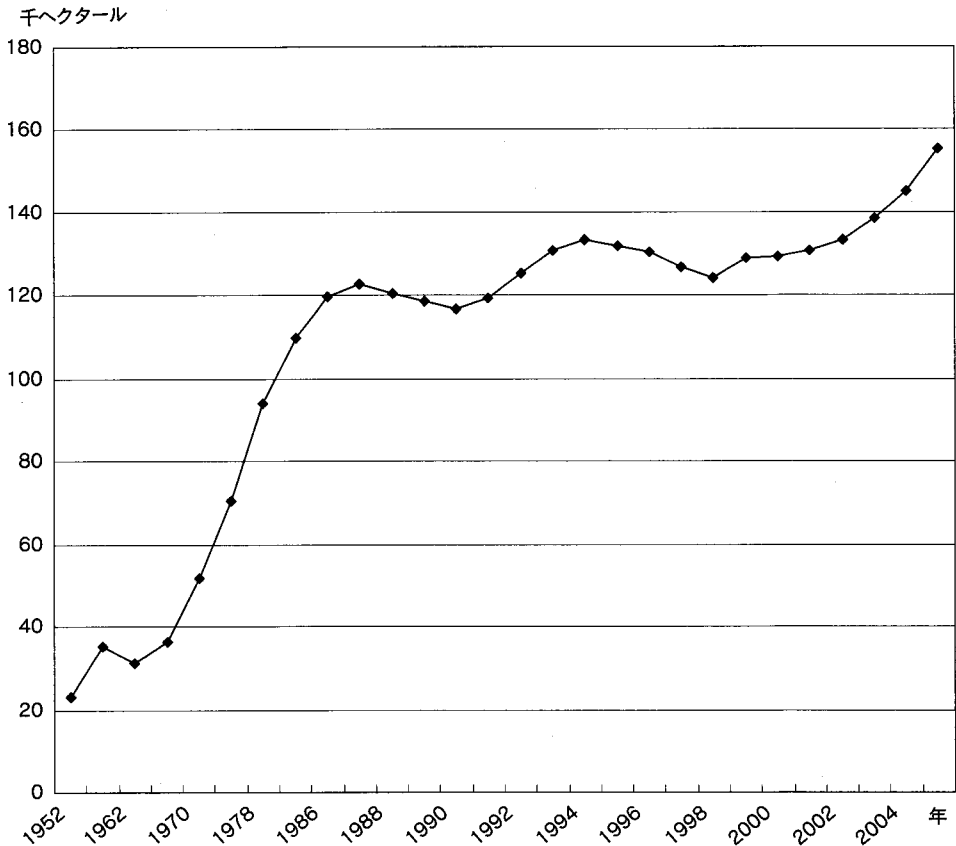
(2) 武夷山茶の特徴

福建省の茶産地で生産されるウーロン茶は、大別すると「閩北烏龍茶」と「閩南烏龍茶」の大きく二つの産地の茶に区分される。「閩北烏龍茶」には、武夷山で生産された岩茶をはじめ、武夷山周辺建陽、水吉、政和、建甌などで生産されるウーロン茶が属している。一方、「閩南烏龍茶」は安溪県など省の東南部地域で生産するウーロン茶が属している。以下、福建省の二大産地の代表である武夷山と安溪のウーロン茶の特徴を示しておく。

武夷山市は福建省の西北部にあり、中国地図から見ると江西省と省境に位置し、平均海拔は650mである。年間平均気温は18~18.5℃、降雨量は2,000mm、年間平均湿度は80%である¹⁵⁾。温暖多湿な気候が茶の栽培に適応している。武夷山は茶産地として有名だけではなく風光明媚な観光地（1999年に世界遺産に登録された）としてもよく知られている。

武夷山の茶は以下のように四種類に分けられている¹⁶⁾。第1は、岩茶である。海拔400m以上の牛欄坑、慧苑坑、倒水坑、流香洞と悟源洞で栽培されている茶は岩茶と称されている。自然環境に恵まれて高品質茶が生産され、他の地域で生産されているウーロン茶より遥かに高い価格で売買されている。第2は、半岩茶である。牛欄坑、慧苑坑と倒水坑以外、九曲溪周辺の山岩で生産されている茶は半岩茶と称されている。第3は、洲茶で

図3 福建省における茶栽培面積の推移



(資料) 福建省統計局『福建統計年鑑2006』中国統計出版社

ある。溪の両側で生産されている茶を指している。そして第4に外山茶があり、武夷山周辺で生産されている茶を指している。

この中で、岩茶の代表格であり、武夷四大銘茶（大紅袍、白鷄冠、水金龜と鉄羅漢）の首位に位置する大紅袍は、武夷山の天心岩の一角、九龍窠と呼ばれる岩壁にある。これは人口栽培ではなく大自然から恵まれた茶樹といわれ、樹齡は300歳以上、年間の生産量は500gしかない。宋代（960～1279）から皇帝への献上用の茶樹として保護され、現在は中央政府に捧げる茶として大事にさ

れている。2006年5月から大紅袍原木の寿命を延ばすために収穫を制限し、中国人民保險会社と契約して、1億元の保險をかけているという。2005年、第七届中国武夷山大紅袍祭りで、20gの大紅袍が20.8万元（約310万円）で入札され、世界一高価な茶として注目された。

2004年における武夷山市の茶生産量は、表6に示すように、6,744トンで、福建省総生産量の24%を占めている。産地としては星村鎮（武夷山景区）と興田鎮が中心であり、総生産量の50%以上を占めていて武夷山最大の茶産地とな

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

っている。茶品種は、水仙、肉桂が70%以上を占めていて、この2品種は武夷山市の茶産地全域で栽培されている。外来品種（黄旦、梅占、毛蟹、八仙、鳳凰単種）は18%程度である。この中で、武夷名種（大紅袍、白鷄冠、水金龜と鉄羅漢）は9%程度に過ぎず、星村鎮でしか栽培されていない。

(3) 安溪茶の特徴

安溪県は「ウーロン茶のふるさと」あるいは「中国鉄観音の発祥地」としてよく知られている。安溪県で生産されている茶は「閩南烏龍」と称される。閩南とは福建省南部泉州から広東省にいたる地域を指している。安溪県は内安溪と外安溪に分けられている。内安溪は、平均海拔600～700mに位置し、年間降水量1,800mm、年間平均気温は17～18℃、無霜期は280日である。外安溪は、平均海拔300～400m、年間降水量1,600～1,800mm、年間平均気温19～21℃、無霜期は350日である。外安溪は、日照時間が長く、四季が明確で温暖な気候に恵まれている。安溪県全域が、山地が多く土壌は紅黄であり、こうした自然条件は茶樹の成長に適しているといわれている。

る。安溪県の農民はこの自然環境を利用して茶産業を発展させてきた¹⁷⁾。

安溪県は、泉州市に属している。泉州市内には主要な茶産地が4県あり、その中で安溪県が最大の茶産地となっている。表7は泉州市における茶栽培面積と生産量を示しているが、安溪県の茶栽培面積と生産量は泉州市全体の3分の2を占めており、茶の中心地であることが明らかである。

安溪県には2005年までに24万ムー（1ムー＝6.667a）のウーロン茶園が開発され、年間生産量は2万3千トンとなっている。福建省随一のウーロン茶産地であり、中国ウーロン茶総生産量の4分の1を占める。県内には茶製造加工業者が700社以上あり、茶器、茶機械、茶食品等様々な茶関連産業が発展している。安溪の就業人口の70%が茶産業と関連する職業に就いているという。安溪の茶産業は、福建省、広東省、揚子江流域と華北地域の4大国内販売市場を持つほか、東南アジア、日本など約100の国家と地域に市場を持っている。年間輸出量は9千トンを上回り、年間外貨獲得高は5千万米ドルを超えている。安溪は中国における重要な茶輸出基地となっている。また中国で最大の茶加工製造工場と、最大の茶の

表6 武夷山市におけるウーロン茶栽培状況（2004年）

	栽培面積 (ムー)	生産量 (トン)	品種別栽培面積 (ムー)			
			水仙	肉桂	外来品種	武夷在来種
星村鎮	28,235	2,040	9,900	9,100	5,975	3,260
興田鎮	25,282	1,830	11,380	10,600	2,042	1,260
武夷鎮	16,930	1,020	5,100	6,800	2,510	2,520
五夫鎮	1,884	90	348	536	908	92
その他	31,651	1,764	10,641	10,620	7,489	2,409
武夷山市合計	103,990	6,744	37,369	37,656	18,924	9,541

(資料) 「武夷山市2004年茶園分布及び産量品種調査」
(<http://www.yongshengtea.com/Html/jianjie/20060526786.html>)

表7 泉州市におけるウーロン茶栽培状況 (2006年)

	栽培面積 (ムー)	摘採面積 (ムー)	育苗圃 (ムー)	生産量 (トン)	うちウーロン茶 (トン)
安溪県	239,086	151,104	7,006	22,721	22,721
南安県	15,656	13,361	1,516	420	420
永春県	90,420	76,144	20,284	4,704	4,704
徳化県	15,371	10,319	185	476	476
その他	3,344	2,760	22	289	284
泉州市合計	363,877	253,688	29,013	28,610	28,605

(資料) 泉州市『2006年統計年鑑』p.107より作成

卸売市場である「茶都」が設置されている。

以上のように、安溪県の県全体が茶産業の町となっている。しかし、一方では、いくつかの問題点も指摘されている¹⁸⁾。それは、安溪鉄観音ウーロン茶産業においては、また龍頭企業の牽引力が弱いこと、茶園の財産・所有権の問題、茶園の環境破壊問題、茶の残留農薬問題、茶栽培管理体制の立ち遅れ、高級製品の生産体制の立ち遅れ、業界秩序と販売チェーンの立ち遅れ、あるいは高度加工技術の不足などである。

4. 安溪県ウーロン茶産地の展開過程

(1) 安溪茶産地展開の時期区分

安溪県における茶園面積の推移を示すと図4のようである。図に明らかなように、中華人民共和国成立後、茶生産は一貫して増加してきたが、とくに79年の改革解放後の成長が著しい。83年～84年に一時的に茶園面積が減少した時期もあるが、これまで茶園面積は一貫して増加してきた。これに応じて茶産量も延び続けている。とくに90年代末から今日に至るここ10年間は急激な増加となっている。

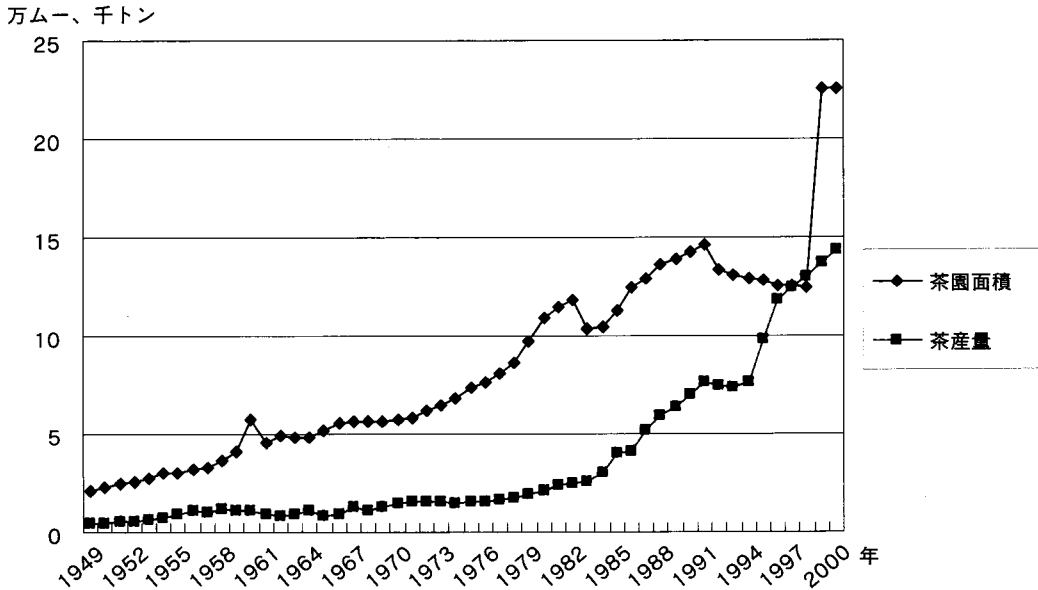
中華人民共和国成立後の安溪茶産業の発展につ

いては、以下のように4つの発展段階に分けることができるようである¹⁹⁾。それは、①解放後の茶産業復活期、②文化革命による茶産業低迷期、③改革解放後の茶産業再生期、そして④90年代以降の大発展期である。さらに、本論文では上記の時期区分に加えて、第4の時期区分の中をさらに4つの時期に区分して検討しておくことにする。以下具体的に各時期の安溪茶産地の発展の過程を検討してみよう。

(2) 改革開放前における安溪茶産業

安溪の茶園は、中国革命前から残されていた老茶園が大部分であり、茶樹齢が老齢化し、茶園の土壤流失も深刻であり、生産量が低かった。1949年、安溪県人民政府成立後、茶農民を動員して荒廃した低生産量の茶園を高生産量の茶園へと改造した。1955年末には、県内の茶園面積は約3万ムーに回復し、茶生産量は885トンに増加した。1956年、人民政府は茶生産に対する経済援助政策を実施した。原料茶の買収価格を引上げて茶農民の生産意欲を引き出した。同時に新茶園を開墾し、新製造機械の普及と加工技術の改善を行って安溪茶産業発展の促進を図った。また、福建省農業庁と安溪県茶技術指導局の指導のもとで

図4 安溪県茶生産の推移



注：凌文斌・李启厚・王文礼編著『安溪茶大観』（国際華文出版社、2002年）pp.247～248より作成

育苗技術の改良が行われて、低コストの育苗が可能となり、中国各地の産茶省でも広く普及することとなった。その技術は、インド、スリランカなど世界の主要な茶生産国へ伝播した。

1957年までに安溪県は1.5万ムーの新茶園を開拓した。しかし、1958年～1962年におけるいわゆる「大躍進」運動は、茶樹の生育に深刻な影響を及ぼした。1962年の安溪県茶生産量は、57年に比べて94トン減少した。1963年には県役所に茶課を再設置し、茶生産技術の普及員を増員した。そして各村には茶工場などの茶加工施設を設置した。また科学的な茶栽培が普及し、安溪茶生産は回復した。

1964年、安溪県茶業課は長年の劣等茶園の改造経験を生かして、「改園、改土、改樹」の計画を打ち出した。毎年、劣等茶園の改造を1万ムー以上とする目標を掲げ、成果をあげた。1965年

に至るまでに県内の茶園面積は5万1,547ムーに達し、茶生産量は921トンと、1949年と比べて1.2倍に増加し、第二次大戦前の生産水準に近づいた。同時に「柴による萎凋・烘焙」から「石炭による萎凋・烘焙」への技術革新があり、その技術は、閩南地方の他の産地にも普及していった。

この間、1952年に国営中国茶会社が福建省に子会社を設置し、安溪県西坪村に茶工場を建設した。この工場は、1957年に官橋興村に移転して、1959年には本格的に操業して高品質茶1千トンを生産し、その90%を輸出した。この安溪茶工場は全国最大のウーロン茶企業になり、外貨獲得優良企業として政府から推奨され、安溪茶産業の発展に大きく寄与した。

「十年動乱」（文化大革命）の時期には、安溪県に対して、「食糧自給」を第一とした強力な指導が行われ、茶産業は「拝金主義」として厳しく

批判された。安溪県茶業課は廃止され、県の茶実験場も解散させられ、茶業の幹部と科学技術者は下放された。「食糧第一主義」「ご飯として食べられない茶樹をなぜ植える」「鉄観音を打ち倒す」などのスローガンが掲げられて、安溪県内で、大量の茶樹が切り倒され、4千ムー以上の良質の茶園が破壊された。こうして「十年動乱」期には茶生産は重大の損失を受けた。

しかし、1974年には、安溪県は全国100ヶ所に指定された「2.5万kg産茶県」の一つとなった。政府は20万元を投資して、安溪鎮に7つの茶生産基地を作った。一方、1975年以後、緑茶の生産は伸び悩んだが国内のウーロン茶の消費は次第に増加してきた。ウーロン茶の供給が需要に応じ切れない状態になり、安溪の茶産業は生き返った。1976年に安溪県の茶園面積は7万6,640ムーまで拡張し、茶産量も1,550トンを達成し、1965年から10年間で、それぞれ48%、68%の増加がみられた。

(3) 改革開放後における茶産業再生と飛躍的発展

① 茶産業再生期（1980年代）

1978年、政府はいわゆる改革開放を行い、家庭生産請負経営責任制の導入や茶産地の食糧不足問題を解決するための減税等の諸施策を実施して、農民の所得拡大を図った。また茶の買収価格を調整しながら援助金を与えたため、茶農民の生産意欲は歴史的に前例がないほど高まってきた。安溪県の茶の生産量は福建省の先端をいく伸び方をした。茶生産の発展に伴って茶加工の機械化が進んできた。安溪茶機械工場ではウーロン茶製造に適応する6CWR-35型採捻機と6CWY-80型

揉青機が開発され、産地の加工場に普及した。同年、安溪県茶業課と先進的茶農民を代表としたチームが茶樹の挿し木技術を確立し、全国科学大会賞を獲得した。

1980年8月、安溪県茶科学研究所が設立された。これは福建省に二つしかない茶科学研究所の一つであり、ウーロン茶の育苗、開墾、栽培、摘み取り、加工などの研究実験をした。研究所は相続いで優良な新品種を育成し、安溪県茶業の発展に大きく貢献した。1982年、安溪県は福建省政府から茶輸出基地県として認められ、安溪の鉄観音茶は「全国銘茶」に登録された。安溪茶工場「鳳山」の鉄観音茶は、国家品評会で金メダルを獲得した。また同安溪茶工場「鳳山」の特級黄金桂茶は商業部で「優質商品」と称された。1985年、安溪黄金桂茶も、鉄観音茶に続き「全国銘茶」に登録された。1986年4月には、安溪県烏龍茶博物館が成立された。これは、全国で二つしかない県級の茶博物館の一つとなっている。

1980年代の始めには、日本にウーロン茶ブームが起ったが、これは安溪ウーロン茶の輸出を促進した。日本のウーロン茶需要増加のもとで、1984年には中国から日本へのウーロン茶輸出量は1千トンを超え、6年後の1990年には1万トンを超えたが、その中で安溪ウーロン茶は約30%を占めた。1985年に政府は、他国への輸出について、国内茶市場向けの民営企業にも開放し、輸出できるようにした。この結果、一部の企業は泉州、福州、広州などの茶の輸出入会社を通じて輸出するようになった。1988年3月、福建省対外経済貿易委員会から許可を得て、中国輸出入会社福建省茶支店が安溪に設置され、ウーロン茶の輸出が拡大した。1990年には荒茶生産額は6千

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

万元に達したが、これは県農業総生産額の3分の1を占めていた。茶の徴税は1,600万元で、県財政収入の約2分の1に達した。年間3千トンの世界39ヶ国と地域へ輸出し、年間1千万ドル以上の外貨を獲得した。安溪は福建省における外貨獲得の重要な県となった。

またこの間に、茶企業は急速に発展し国内市場への販売も拡大した。ウーロン茶国内市場は持続的に拡大し、中国の北部地域の市場にも進出し、「南の地方にしか販売しない」という限界を打破した。

② 大発展期 (90年代)

90年代後半から茶園の開発が次第に高海拔の山間地区にまで至るようになった。また、高品質、高収益茶の栽培技術が茶農民たちに普及していった。一方で、革新的な加工技術は次第に茶栽培の達人や大規模な企業経営に集中していった。とくに民営の大規模加工販売業者が伸張し、それらの企業は、茶樹品種構成の改善に力を入れ、「四大銘茶」、すなわち、鉄観音、本山、黄金桂、毛蟹の4品種の生産を拡大した。90年代末までにこの「四大銘茶」は安溪県内茶園総面積の80%を占めるようになった。

1990年には安溪県の茶園面積は14.2万ムーに達したが、90年代の特徴は、生産量の増加が著しく見られたことである。90年に1万トンを突破した茶生産量は2000年には1万5千トンになり、わずか5年間で1.5倍の伸びを示した。こうして、安溪県は福建省で第一位のウーロン茶産地としてゆるぎない位置を獲得した。

この時期には、新しい製茶技術と機械設備が普及し、労働集約的な製茶加工工程にも機械化が進

んできた。約700を上回る民営の龍頭企業が生まれ、経営方式も輸出企業、国内販売企業、輸出と国内販売を兼営する企業など多様化してきたが、これらの経営方式については次節で言及する。

輸出権は国営企業のみを与えられてきたが、1993年からは民営企業も国営企業の輸出権を借りて輸出できるようになり、民営企業は生産販売輸出競争において国営企業を打ち破るようになった。しかし、民営企業間の競争は一層激化し、90年代後半には破産する企業もかなり発生した。2000年からは国内茶市場への販売が急成長してきた。

またこの時期から、安全性を求める輸出先や消費者への対応も進展した。安溪県では農薬残留量を減少させ、生態防除と減農薬栽培技術を普及させることに努力するようになってきた。また、福建省衛生庁技術監督局は市場において製品の抜き取り検査を行い、残留農薬の取締りに力をいれるようになった。

(4) 大発展期における産地の展開過程

前節で概観した1990年代以降の大発展期は、以下のように4期に小区分して把握したほうがより適切であると思われる。それは、①90年代前半＝輸出企業による産地発展の時期、②90年代後半＝国営企業の民営化と龍頭企業の成長の時期、③2000年代前半＝国内市場へ的高级茶直販の展開の時期、そして④2006年以降＝安全志向の産地システム形成の時期である。

まず90年代前半＝輸出企業による産地発展の時期においては、国営企業を中心とした輸出企業が大きく成長し、産地をリードするようになった。安溪県は、ウーロン茶の輸出基地として、福建省

のみならず中国全土から注目されるようになった。産地では集団農場に系譜をもつ茶園で輸出用の原料生産を行った。農民たちは茶園を輸出国営企業に対して売買関係のみならず契約栽培方式で販売するようになった。一方では工場的大型化や機械化が進展した。

次の90年代後半＝国営企業の民営化と龍頭企業の成長の時期においては、前述したように、この時期には国営企業の民営化や茶加工問屋の成長などによって民営の龍頭企業が多数生まれた。安溪県では700を上回る民営の茶加工販売企業が登場し、国営企業の輸出加工事業を圧迫するようになった。この時期には、台湾の茶企業の参入も増加して、加工施設の近代化や機械化が進んできた。この時期には「鉄観音ウーロン茶革命」とも言える大変化が起こっている。それは、伝統的な50%以上に強発酵してきた鉄観音ウーロン茶の加工技術を、台湾文山包種などの茶の製法を参考して、南部地域だけではなく緑茶志向の北部地域の人々にも受け入れやすく、低発酵度で香りの強い茶を製造する加工技術へと転換したことである。また、品質劣化を防ぐとともに消費者に高級感を抱かせる小包装の真空パッキング技術と簡易機械が普及して、国内外の市場で高級茶の販売が開始された。

第3の2000年代前半＝国内市場へ的高级茶直販の展開の時期においては、上記の真空パックされた低発酵度的高级鉄観音茶の生産を拡大して、国内市場販売へと展開していった。中国経済の飛躍的な発展のもとで国民の所得が向上し、中国の人々は生活水準の向上に伴って、健康と優雅な生活を追求するようになり、高品質・高価格の茶を求めようになった。また、茶加工販売企業は茶

産地の農民との契約栽培によって高級な鉄観音茶の原料を調達したり、直営農場において頻繁に茶樹更新を行って、高級茶原料の獲得を図ってきた。茶工場を近代化するとともに、大量の工員を雇用するようになった。また販売においては、国内販売の拡大を重視するようになり、とくに「中国銘茶」として販売された安溪鉄観音茶は、中国の各地域で人気を博した。大規模な民営の龍頭企業は、直営店舗を設置して全国各地域でチェーン店を拡大し続けている。販売方法としては、直営店の茶館において茶とともに伝統的な茶器を販売し、伝統的な茶飲作法を普及させながら販売促進を図っている。

第4は、2006年以降＝安全志向の産地システム形成の時期である。日本において2006年5月29日に食品残留農薬のポジティブリスト制度が施行されたことが契機となり、安溪茶産地においても安全な茶の生産販売体制の構築が迫られるようになった。日本のポジティブリストは、すべての農薬残留度を0.01ppm未満とする厳しい基準であり、輸出企業は、茶葉の生産から加工製造に至るすべての過程において、品質管理の徹底を迫られることになった。これに対応するために海外から高価な設備を購入するとともに、茶農民の栽培管理の監視など品質管理者の増員や品質管理体制整備、直営農場の拡大、検査費用などのコスト増大が不可避となったのである。

5. ウーロン茶産地発展の要因と問題点

(1) 茶加工業者の成長と類型

上記のように、ウーロン茶主産地の安溪県における茶産業は1990年代以降に飛躍的に発展した。

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

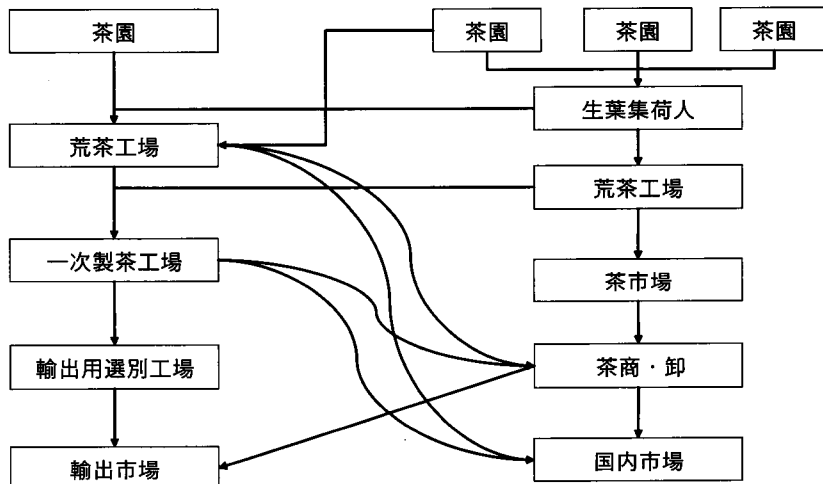
この発展を牽引してきたのはいわゆる龍頭企業といわれる茶加工販売輸出を行う企業であった。農民の茶栽培や茶産地の発展もこうした茶企業の成長に依存するようになったのである。そこで本節では、生産—加工・販売—市場の結合関係のあり方を示す産地システムの観点から茶企業の経営方式についてケーススタディ的に検討し、茶産地の発展要因と当面する問題点を明らかにすることとする。

さて、産地システムの観点から茶園と加工販売企業との関係を流通経路によって図示すると図5のようである。従来の茶園と加工販売業者との結合関係は、図の右側の経路に示すとおりである。茶農民の茶葉は生葉集荷人によって集荷され、集団か個人で経営される荒茶加工場に運ばれ（ここまでは農民自身が行うことが多い）、茶卸売市場において茶商（茶卸業者）に販売される。茶商は選別や梱包をして製品化して小売店に販売するわけである。これに対して龍頭企業が成長している現段階で主流となっている経路は、図の左側のよう

に、茶農民が生産した茶葉は、龍頭企業が経営する荒茶工場に一般の売買関係によって販売されるか、あるいは今日多くなっているように契約関係によって販売される。さらに今日では龍頭企業が直営する茶園も多くなっている。荒茶工場で生産された荒茶は一次製茶工場へ、選別などの作業を行ってから国内市場へ販売するか、あるいは輸出用選別工場へ送って、厳しい検査を行って合格した商品を輸出市場へ出荷することになる。

以上のような産地の諸流通段階・諸業者の結合関係を把握するために、2006年と2007年に12の企業と茶農民および茶産業関連機関を対象とした調査を実施したが、それらを産地システムの観点から類型化すると、以下のように5つに分類できるであろう。それは、(A) 伝統的な産地システム（農民が卸売市場に自由に販売している事例）、(B) 輸出に取り組んできた国営企業、(C) 輸出を中心に成長してきた民営の大規模加工販売企業、(D) 輸出から国内市場販売に転換しつつある民営加工販売企業、(E) 国内に直営店舗を

図5 中国ウーロン茶の流通経路



展開している民営加工販売企業である。次に、上記の類型別の茶加工販売業者の事例を産地システムの観点から具体的に検討してみよう。

(2) 茶加工販売業者の類型別事例と産地システム

① 伝統的な産地システム

まず改革開放後より茶葉を自己生産している茶農民H氏の事例をみてみよう。この事例は、龍頭企業との契約栽培、あるいは直営茶園を栽培管理する茶園経営を行っている産地システムの特徴を明らかにする意味でも参考になろう。なお、これも農業産業化の1形態であり、政府によって設置された茶都と呼ばれる茶の専門卸売市場に牽引された産地システムということになる。

H氏は安溪に4ムーの茶園を請け負っている茶農民である。年間総生産量は約1,500kg、茶栽培経歴は約30年である。家族は、妻と息子夫婦、孫2人（高校生と中学生）の6人である。この村の気候と土壌は黄金桂の栽培に適しており、生産量も多く、栽培や加工も容易なため、園地全体の90%に黄金桂を植栽している。残りの10%が鉄観音である。鉄観音の茶樹の平均的な更新樹齢はわずか5年～6年で、高品質の茶葉は若い樹でなければ生産できないという。一方、黄金桂の品種は、鉄観音と異なって10年以上の樹齢になっても品質は変わらず、機械の設備も鉄観音ほど厳しくない。この農家の機械への投資は3万元である。またH氏は、茶以外に自家消費用として稲と野菜も栽培している。

茶の栽培管理についてみると、茶園1ムー当たりの肥料の施用量は約200斤（肥料の使用量は茶樹の年齢と関係があり、老樹には多めに施用する）

である。施用量について、政府などからの援助や指導はないという。肥料は、雨の日に施用し、肥効が高くなるようにしている。茶樹には一般的に灌漑しないが、日照りが続く時には人力で水を運んで水をかけるといふ。若い茶樹は手で除草をしているが、老樹には除草剤を使っている。農薬散布は、春と秋のシーズンに1回ずつと、夏と冬に2回ずつの、年間計6回散布している。1ムーあたりの農薬の使用量は約200元という。

製茶のシーズンになると黄金桂は機械で収穫しているが、鉄観音は全部手で摘採している。茶の収穫時には臨時雇用をしている。労働者は他地域からの移動労働者である。茶加工の日給は80元、摘採の日給は30元である（半日、12時～17時まで）。一部は生茶葉で販売し、茶農民同士が助け合って荒茶に加工している。荒茶の販売は茶都と呼ばれる卸売市場に自分で運搬して販売している。

なお、1斤の黄金桂品種の荒茶は4.5斤の生茶葉から作られ、1斤の鉄観音の荒茶は6斤の生茶葉から作られる。1ムー当たりの生茶葉生産量は約1,500斤、これから約350斤の荒茶が生産される。黄金桂荒茶の価格は1斤で平均40～55元である（最高級の黄金桂の価格は約1斤150元、低級は1斤10元ほどである）。鉄観音の場合は1ムー当たりの荒茶生産量は約150斤である。この農家の年間の総収入は約7万元（約105万円）である。

この茶農民の茶販売経路を示すと図6のようである。これは、伝統的な産地システムであるが、今日では地方政府によって設置された大規模な茶専門の卸売市場である「茶都」に牽引された農業産業化として、地方政府の指導のもとに進められ

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

ている産地システムである。

図6に掲げた卸売市場である「茶都」は茶産地特有の専門卸売市場である。安溪県には2箇所設置されている。その一つは、中国茶都有限公司が2000年に設置した安溪茶都である。総投資額は3.8億元で、総面積は11万㎡、茶ホールと呼ばれる取引所面積は4千㎡、500戸の農民が一度に交易ができるスペースがあり、サンプルの試飲コーナーなど、種々のサービスを提供する設備もあり、安溪県政府が経営している。建物内には安溪県茶都工商総局から許可を得て営業している約千軒の仲買人店舗と事務部の施設がある。2006年の1日当たりの取引額は300～500万円で、最高の交易量は1日75トン、取引額は600万円であったという。年間取引額は、2001年3億元（4千トン）、02年4.6億元（8千トン）、03年5.6億元、04年8億元、05年10億元と年々増加してきている。

さらに2003年には新しい茶都が、民間企業（E不動産）の90%出資によって設立され、そこでは約2千の茶仲買人が営業している。

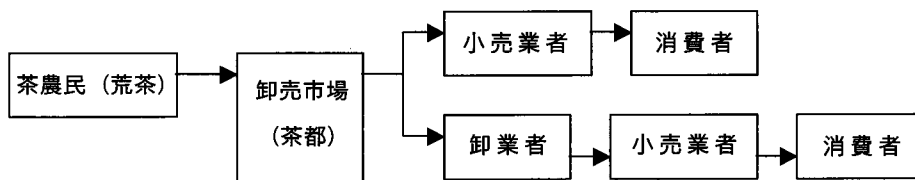
茶都は朝6時から午後3時まで営業し、農民が自分自身で荒茶を搬入し、自らが茶ホールに袋に詰めた茶を持って場立ちし、仲買人と相対で取引している。一回ごとに料金を取ってサンプルを味

見するためのコーナーがあり、仲買人は茶を味見してから値段を交渉する。ここで販売されている茶は荒茶である。仲買人は農民から半製品の荒茶を購入して市場内の一角で雇った女子労働者に選別をさせている。この選別作業には専門の業者もあり、1キロで6元の作業賃を請負っている（価格が高い春、秋茶では1キロは8元）。

農民が支払う茶都の利用手数料としては、1日1元～2元（取引の量による）の管理手数料があり、さらに売却出来た場合は、1袋（2千から3千元程度に相当）当たり3元の売上手数料がある。この卸売市場に出荷されている茶は中級から低級品が多く、高級茶は農家の庭先や荒茶加工場で直接取引される事が多いという。また、安全性の管理については、茶都で販売している農民の茶園は広域に分散して管理し難く、農薬使用量の規制があるとしても農民たちが守っているかを確認することは困難という。市場を運営している県政府は、月に数回、残留農薬の抜き取りサンプル調査を実施しており、基準を超えた残留農薬が検出されたら没収され罰金が科せられ数日間の上場禁止措置が執られているが、摘発されることはあまりないという。

② 輸出型の国営企業

図6 伝統的な産地システム



次に龍頭企業による産地システム推進の事例として、(B) 輸出型の国営企業における産地システムをあげておこう。この事例は泉州市にあるR有限公司である。

本社は北京にあり、1949年11月に設立された。新中国誕生後一番目に設立した対外企業の一つである。当時は輸出入商品が余りなかった時代で、主に農産品、畜産の毛皮、絹、茶などを輸出していた。1995年12月に泉州市内に支社を設立し、2004年に有限公司になった。総投資額は2,700万元、工場面積は1,800㎡である。2007年8月1日現在の従業員数は81名である。直営茶園は所有していないが、契約茶園は5万ムーあり、年間生産量は3千トンである。90年代後半から2003年まで、泉州市内で直売店を営業していたが、2000年頃から民営の茶企業の直営店舗が泉州市内に増加してきて、これらの民営茶加工販売企業に競争で負けて閉鎖した。雇用労賃の上昇や国営企業特有の販売努力の不十分さなどがその理由であった。

2005年以前では国営企業を通さないと茶の輸出ができなかったが、2005年からは民営企業にも輸出権が与えられ、国営企業の有利性はほとんど失われた。それに、2006年5月ポジティブリスト制度による日本への輸出が低迷し、現在はロシアなど市場を開拓している。

茶の安全性に関しては、R国営企業は各種の公的認証を取得している。たとえば、ISO9001：2000年（有効期間2009年4月10日）、ISO14001：2004年（有効期間2009年4月10日）、HACCP（有効期間2009年11月5日）、OHSAS18001：1999、GB/T28001—2001（有効期間2009年4月10日）などである。

国営企業の産地システムは、「契約茶園—荒茶工場—一次製茶工場—輸出用選別工場—輸出市場」と「直営（契約）茶園—契約工場—卸業者—輸出用選別工場—輸出市場」の二つのシステムから構成されている。

このうち前者は、多数の茶園と長年契約を結んで、栽培の技術、肥料の使用量などを茶農民たちに指導し、生葉は茶園の工場で荒茶まで加工し、合格した荒茶を国営企業の茶工場に移動し、一次製茶と複雑な選別を行って、最後に輸出国の標準に応じて輸出用茶の選別を行ってから各国へ輸出しているシステムである。もうひとつは、産地の民営工場と契約を結んで、注文を受けた各国の標準に応じて注文生産をするシステムである。一次製茶段階で国営企業の品質規格検査に合格した商品は全部買い取っている。工場では、輸出選別室に入る前に全身消毒を行い、関係者以外の立ち入りは禁止するなど厳しい品質検査を茶園段階から工場まで徹底して行っている。そのための費用も大きくなっているが、輸出にはこの工程は不可欠になっている。合格した商品は輸出国の基準に応じて各国へ輸出する。

上記の国営企業に一次製品を納入する契約工場の事例として、K企業の事例を示しておこう。

K企業は1986年に設立された。設立当初は借りた工場で始めたが、1996年に経営者の自己所有工場を建設した。家族経営ではなく雇用経営であるが、投資は個人投資で重要な職種には親戚を雇っている。土地も工場も経営者の所有物である。工場設立前は茶の国営企業に勤務していた。事業開始のときは自己資金はなく、主に金融機関から借り入れたが、10年間ですべて返済し、96年には自己資金を形成している。

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

自己所有の茶園は約200ムーであり、請負期間は30年である。政府への支払いは、1年当たりわずか300元であるという。その茶園は、K氏が請負う前も茶園であった。茶園の茶樹齢は平均25歳であり、品種は、主に毛蟹、本山、鉄観音などである。このうち毛蟹が60%、鉄観音・本山がそれぞれ20%ずつを占めている。

管理の職員（契約社員）は6人（財務など）である。技術者の年間給料は5万円で、普通社員の月給は1,200元、ボーナスも含めたら月平均で2千円の給料を支払っている。作業場のパート従業員が8人で、主に烘焙、包装などの作業を担当している。月給は約1,500元である。

多くの労働を要する選別作業では、この企業はコスト低減を図っている。選別作業員は女性であるが、荒茶を農家へ持って行って選別作業を委託し、農家の女性たちが家事・育児と両立出来るような雇用形態を採用している。このため、茶都で選別作業を委託すると選別1斤（500グラム）につき3元の出来高賃金を払わなければならないが、この方式では8角と、わずか4分の1の支払いで済んでいる。従業員に宿泊などの提供をすることも必要ないのでその点でもコストが削減できている。

管理職員が1日1回農家に委託した選別作業の様子を見に行き、作業管理をしている。選別作業をする農民の日給は20～30元になるという。選別作業でごみや茶の茎あるいは硬い葉などを取り除いた後、工場に戻し、機械でさらに煙草殻や石などの雑物を取り除いている。選別従業員は合計25人である。

契約茶園は3千ムーであり、200戸の農家と契約を結んでいる。茶農民から半製品の茶を仕入れ、

工場で選別や包装等の作業を行うやり方である。契約期間は1年で、毎年契約更新している。茶農民に対しては、農薬の使用量、茶栽培の技術などを指導している。2000年頃から、輸出向け茶が不振になり、契約栽培による茶の販売価格が、市場価格より有利だったため茶農民は契約栽培に熱心であったが、最近是国内経済の発展にしたがって茶の需要が拡大し価格が上がっているため、高く買う業者に売却したり、卸売市場に販売して、契約を破る農民が出てきているという。契約価格が市場価格と同程度であれば契約栽培が優先するが、契約栽培は年々困難になっており、数年後は難しいとみている。

この企業の年間製茶は500～600トンで、年間売上は約1,200万元である。売り上げは2003～2005年に大きく伸びてきた。しかし、国営企業に納入する一次製品の生産は、1ムーの茶園から、毛蟹茶では約400斤、本山茶では約300斤、鉄観音では約200斤の一次製品しか加工できないという。

自己販売の計画は持っていない。現在は、原料として100%国営企業に提供し、全部輸出品である。工場の規模が違うが、生産の流れは大企業と同じである。残留農薬の規制の下で2006年から輸出権を取るのとはとても厳しくなった。60歳代の経営者自身は老齢になり将来の目標を持つこともなくなり、息子夫婦は公務員で商売には向いていない。加えて、国内価格は上がってきているが、輸出製品の価格は変わらないため輸出原料で販売するのは年々採算が悪化し、経営の展望は明るくないという。

③ 輸出を中心に成長してきた民営の大規模加

工販売企業

次に (C) 輸出を中心に成長してきた民間の大規模加工流通企業の事例としてP有限公司を取り上げる。

P企業は1993年に創業、創業資本金は4千万円、2005年に近代的な工場を建設し、現在安溪県西坪と龍門に2つの工場を持っている。総面積は6万㎡で、年間6千トンの茶加工が可能である。本社は工場から20km離れた西坪にある。西坪がこの会社の創業の地である。創業者は200年続く鉄観音茶の生産農民であった。家族経営と他の会社の合併によってこの会社は誕生した。

2005年の製造量は4千トンで、販売金額は2億元である。年率20%で成長し、創業時の1993年に比べると10倍に拡大した。製造総量の70%は日本への輸出に仕向けている（輸出の権利を持っている）。取引してある日本の企業は伊藤園、サントリー、キリンなどの5社である。

現在の農地面積は3万5千ムー、うち直営地は3千ムーである。その他、農民と契約している茶園があり、契約している農民数は1,100人である。契約している農民が生産した茶はすべて会社に売ることが条件になっている。会社との契約を希望する農民は多く、会社が農民を選んでいるのが現状である。高品質の茶を生産できる農民との契約が望ましいという。近年は、指定した農薬を使用してもらっており、周辺一般の農薬を使っている園地からの飛沫被害が起こらないように村全体と合作契約を結ぶことも実施している。合作農家には、①農薬などの資材を提供、②技術指導、③資金の提供、さらに④優秀な農民には機械を貸与している。会社は農民を第1番目の工場と考えており、①市場志向、②農民指導を基本的な経営方

針としている。その場合、一つの村との契約栽培をすることをねらっている。

工場の従業員は1千人（選別作業のため女性が60%）、臨時雇いが他に1千人、給料は技術者が月2,500元、一般作業員が1,500元、臨時雇いは30～50元/日となっている。

販売は、現在のところ70%が輸出であるが、今後は国内への販売を拡大する予定である。また100カ所に直営店を設置しているが、これを500カ所に拡大し、うち100店は有名企業との合作にする意向である。

現在の品種構成は、鉄観音茶が60%、その他40%（黄金桂が多い）である。鉄観音茶は1993年では40%であったが、市場で高く売れるため多くなってきた。農民からの買い取り価格もこの10年は年々上昇している。中級品の価格はあまり変わらないが、上級品がとくに高くなっており、鉄観音茶の高級品は1斤800元で、これが全売上げの30%程度を占めている。中級品は100～800元、低級品は100元未満であるが、低級品は鉄観音茶ではない。黄金桂の場合は、高級品でも80元、中級品は40～50元である。なお、日本の飲料会社への販売価格は10～20元である。

鉄観音茶は、収量も少ないし、加工も難しい。しかし、市場評価が高いためこの品種に転換してきた。高級な鉄観音茶を作るための条件は、①天候、②農民の技術（施肥などの栽培管理）、③土地条件（砂地で黄紅の土がよい、PHは4.5～5）という。農民の技術指導は、会社の技術者が行っている。県には茶栽培技術を教育する職業専門学校があるが、茶業技術者の養成が必要になっている。

広告は新聞やテレビで行っている。費用の

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

10%程度を広告費に充てている。

この企業の産地システムは、「直営茶園・契約農家－茶工場－輸出」と「直営茶園・契約農家－茶工場－直営店－消費者」である。直営茶園と契約農家で茶葉を生産し、茶工場において荒茶加工と一次製造および複雑な選別を行って、国内販売茶と輸出茶に振り分けてから各国と各地域へ販売している。

④ 輸出から国内市場販売に転換しつつある民営加工販売企業

次に (D) の輸出から国内市場販売に転換しつつある民営加工流通企業の事例としてT有限公司の事例を検討する。

T企業は2003年に創立した若い会社である。この企業は、製造から販売までの一貫経営をしており、輸出が伸び悩む中でも比較的競争力を持ち、成長している企業である。T社長は会社成立前には国営企業に勤め、日本向けの福建ウーロン茶輸出責任者として5年間日本に滞在した。T社長は伊藤園と長年取引をしており、中国茶産地を伊藤園に紹介してきた。

工場の総投資は800万元、年間茶生産量2,500トン、40%が国内販売、残り60%が輸出である。工場は、武夷山市近郊の建瓯市にあり、武夷山と同様の海拔の山間地に設置されている。茶園面積は1万ムー（約666ha）で、このうち1千ムー（1つの山）は直営茶園である。T氏は人民公社時代から茶樹を山に植えていたが、現在の園地は全部政府からの請負になっている。残り9千ムーは契約茶園である。工場は茶園の中に位置し、工場の従業員は65人である。従業員は女性が多いが、給料は10年前と比べたら30～40%高くなっ

た。工場には農業の管理所もある。建瓯市は山間地であるが、茶園の規模が大きくて管理しやすい産地である。

契約茶園の場合、1人の農民が数百ムーの茶園を持ち、自分で栽培管理している。1千ムーの茶園を持つ茶農民もいるという。全部で15人の農民と契約しており、茶農民たちを雇用して茶園を管理している。契約農民にもし何か問題があった時には、15人の契約農民をすぐに呼びつけて指示・指導するという集団的な管理方式をとっている。閩北の農家はまじめで管理しやすく、指示通りに農業や肥料などを使用して栽培管理している。直営茶園の場合は、作業員にまかせて心配がない。もし虫が発生した場合に専門の技術指導員を派遣し、この指導のもとで農業を散布して解決している。これまでのところ、品質管理、農業管理、安全性の確保など問題なく遂行しており、製造ラインはこの企業と同等の設備を持っている加工流通企業は福建省にも3、4社しかないという。

この事例の産地システムの内容は、(C) と同様である。

⑤ 国内に直営店舗を拡大している民営加工販売企業

(E) の直営店舗をもち国内販売を拡大している民営企業の事例として、武夷山市のM企業と安溪県（店舗は泉州市等）のN企業の事例をあげておく。

まず、武夷山市のM有限公司の事例は以下のようである。

この企業は1985年にM氏の父親が創業した家族経営である。創業時の茶園面積は700ムーで、2006年までに4,320ムーに拡大した。このうち

1千ムーは、市の茶文化宣伝のための展示園地として造成中で、開発資金や道路設置などは市の補助金によるものである。模範的な経営者であるM氏は行政の支援も受けやすい立場にある。茶樹齢は十数年が多いが、茶園の30%は未成園である。

M氏の父親は米や野菜茶を作付けしていた農民で、村の役員をしており、79年の改革解放と同時に茶を植栽し85年から収穫を開始した。当初は村の請負地700ムーに植栽したが、現在は個人的に70年の請負契約をしている。85年の生産高は10トンであった。利益が出て、山林を請負って毎年茶園に開墾してきた。生産量は1990年には100トン、2000年には200トン、2001年には300トンと、年々拡大して現在は1千トンを上回っている。

社長のM氏（女性）は、武夷山市の14名のウーロン茶加工伝統技能士の一人でもあり、武夷茶「大紅袍」の製造技術者である。

2005年の販売金額は1千万円である。従来は国営企業に販売していたが、1990年に自己ブランドで自家販売を開始した。2006年現在の販売額構成は、中国各地域大手スーパーでの自己ブランド直売が40%、残り60%が大手の加工販売業者への販売である。将来は自己ブランドでの販売を50%にまで増やしたい意向である。

会社の従業員数は110人で、工場に60人、園地に50人を配置している。他に収穫時の臨時雇いが延べ500人である。賃金は、常雇いは男1,200元、女1,100元、労働の成果に応じて若干の差をつけ、良くできる人にはボーナスも毎月払っている。宿舎があるが、家賃と光熱費はとっていない。年齢は18～50歳までであるが、平均30～40歳と全体的に若い人が多い。中には創業時

から働き管理職になっている者もいる。臨時雇いは、一日40元に食事宿舎付き（実質50元）で、女性が8割以上である。収穫は春夏秋の年3回、一日多い時で80人、少ないとき50人を雇い、全部で28日前後の収穫日となっている。

1ムー当たりの生葉生産量は1,500斤（750kg）で最終製品になると180斤（90kg）になる。有機質堆肥の生産工場（天ぶらの油かすを中心とした生ゴミでつくる）で生産した堆肥を150kg投入している。除草剤は年3回施用するが、生態防除にも取り組んでいる。その方法は、①竹や木を茶園の周辺に植え、白鷺などの鳥を寄せて捕虫させるという方法、②冬季の雪で土中の虫を駆除するという方法で、11月に中耕して（天地返し）おく。この中耕は、伝統的な栽培法であり、人力（クワ）で行っている。作業は、男の従業員50人（30～40歳代）で行う。日当は一日50元（宿舎、食事付き）である。

今後は、生産販売量2千トンを目標としている。産地の農民の小規模荒茶工場との契約取引を計画している。従来自由だった茶園造成のための山林開墾は1993年から環境保全のために林業局によって規制されるようになった。現在は開墾の許可を取るのかなり難しくなっている。

次に典型的な国内販売直営店舗展開の事例としてN有限公司をみておこう。

社長のW氏（1971年生）は安溪県の出身で、創業は1993年である。この企業は、茶と茶の道具の販売を行っている。改革開放が始まった時点のW家の茶面積は20ムーであった。その当時は、旧生産隊単位の村共同で茶加工をやっていた。荒茶生産工場は1980年代に建設した。その後山林を開墾して茶園を開き、創業当時の茶園の面積は

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

500ムーであった。

安溪県に二つの生産基地（茶園）を持っている。そのうち直営が3千ムー（西坪村と祥華村にそれぞれ1,500ムー）で、これが原料の6割を占めている。残り40%は農民から契約栽培によって買い付けている。買取にあたっては、茶の評価委員が組を作って農民の茶を評価して値付けし、買い取っている。W氏は緑色食品の資格を取っているため、農薬使用量などを厳密にチェックしている。農民には指定した農薬や肥料を販売して使用するよう指示している。農薬や肥料は品質が信用できる指定した業者を利用している。育苗専用の茶園を持ち、育苗も自分でやっている。

従業員は、直営茶園に300人、男女半々で、栽培管理や収穫作業をしている。地元の農家からの臨時的な雇用ではなく、他地域出身の終年雇用労働者であり、会社の宿舎に住ませ、賃金は月給900元（食事、宿舎代は無料）を支払っている。収穫時には臨時雇いもしている。

茶工場は泉州市に2000年に設置している。これには1千万元を投資したが、すべて自己資金であった。土地5,000㎡、土地が200万元、建物に300万元、台湾製の真空パックの機械を含め機械施設に500万元が必要だった。従業員は常雇いが50人で、月1,200元の月給（宿舎食事つき）を支払っている。選別作業の臨時雇いは400人である。

店舗は直営店が全国に60店で約500人の店員を雇用しているが、今年中（2006年）に100店舗（800人）まで拡大したいという計画を持っている。北京や広東省に出店している。最初の店舗は1999年泉州市内に開店した。北京と広東省の支店には職員が7名、うちマネージャー1名ずつ

配置されている。歴史が古い会社なので固定客が70%という。販売店の店員はすべて若い女性である。調査した店舗では店員2名が配置され、いずれも泉州市の一般世帯の出身で、1名は2ヶ月前に入社、10日間の研修を経て店に出ている。もう一人は6ヶ月前に入社し、客に茶を入れて実演しながら販売している。現在の販売額は明らかではないが、創業年と比較すると100倍以上にはなっているという。

W氏が直面している経営の問題点は、経営費が上がっていることである。その理由は、第1に、茶の品質が高級化して原料コストが上昇しているためである。市場が変化して高級品の品質が上がっており、数年前は荒茶の70%を製品化できていたが、現在は50%しか高級品にならなくなっている。残り50%は、輸出用価格と同様の極めて安い価格で売らざるを得ない（20～50元/斤）状況である。

なお、茶の高品質化についてみると、茶の最終製品の種類は、15、16種類あり、価格帯は1斤20元から1,200元までと幅広い価格帯に広がっている。最も売れている価格帯は500～1,000元の高価格のものであり、主として贈答用として使われている。家庭や事務所等で来客用に供するのは、80～100元程度のものであるという。

第2は、賃金上昇のためである。工場の職員の月給は2000年の1,000元から2005年には1,200～1,300元に、20～30%上昇した。山を所有しているので園地拡大は可能であるが、工場労働者や販売担当者の調達・育成がネックになっている。店舗を増やしたいが、労賃が上昇するとともに店舗の営業管理ができる人材も不足しているという。

第3には、高級ブランドの確立をめざしているものの、それを実現するには新技術の導入やマーケティング対策が必要であり、そのための資金力もなく、経営費上昇に堪え得ない状況にあるためである。

以上の事例は、直営店舗を所有する大規模茶加工販売企業であり、生産された茶製品はすべて国内で販売をされている。この企業にみる産地システムの形態は、「直営茶園・契約農家—茶工場—直営店—消費者」である。

(3) 産地発展の要因と課題

① 茶産地の成長要因

これまでに安溪県を対象として茶産地の発展を検討してきたように、ウーロン茶産地は1980年代以降に急速な発展を遂げてきた。このような著しい茶産地発展の要因としては、日本のウーロン茶ブームによる輸出の増加、中国経済の高度成長による国民所得上昇のもとで拡大したウーロン茶需要の増大、というような需要要因がまずあげられよう。

こうした需要要因に加え、茶産地システムの変化を供給側の主体的要因としてとりあげなければならぬ。もともと80年代における産地システムの基本は、「茶農民—卸市場（茶都）—卸業者—小売業者」というような形態であった。それが1990年代になると「茶農民との契約茶園—国营加工工場—輸出」という産地システムへの転換が進み、さらに1990年代後半には民営の龍頭企業によって牽引された「直営茶園+契約茶園—大型民営加工工場—輸出あるいは国内販売」へと転換してきたのである。すなわち中国の他地域の輸出型野菜産地にみられるような産地システムの展開が産

地発展を促進してきたものといえる。

さらに、2000年以降になると新たな産地システムの展開がみられるようになった。それは「直営茶園—大型民営加工工場—国内直売店舗」による高級茶志向の産地システム展開である。それは日本のウーロン茶輸入減少による輸出の大幅減少のもとで起こった変化でもある。これは、山東省の野菜など、他の農業部門と異なるウーロン茶産業の特徴的な変化といえる。

② 産地が当面している課題

これまで大きく発展してきたウーロン茶産地も現在大きな問題に直面してきている。

第1に、賃金高騰による経営費上昇である。中国経済の高度成長はこれまでの低賃金市場というイメージを大きく変えつつある。図7に示すように労働者の賃金は急激な上昇を続けている。2000年に労働者の年間賃金は1万元水準を突破し、2006年には2万元水準に達した。低賃金という有利性が失われていく経済環境変化の下で、収穫と選別作業など多くの製造工程を手労働に依存してきたウーロン茶産業は、従来の輸出志向から大きく転換せざるをえなくなった。このため、いまやウーロン茶産業は高級茶生産販売にシフトしつつある。また付加価値を高めるために茶館などサービス部門への進出も見られるようになった。

第2には、高品質対応のためのコストアップ問題である。高品質茶を作るためには、収穫と選別作業はすべて手労働に依存し、加工過程においても人力による部分が極めて大きく、いつそうの労働コストの圧迫を受けることになる。

これに加え、高級ブランドとなっている鉄観音ウーロン茶は、他の品種と違って茶樹更新期間が

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

極めて短く、6～7年で茶樹更新をしなければ高品質茶の確保ができないといわれている。他の茶種が30年以上の耐用樹齢を持つことに比べると5倍近くの育成費がかかることになる。また急速な茶園開発は条件が著しく悪い園地も生み出しており、コスト削減は困難となっている。

このように、機械化が困難な急傾斜地園地の拡大、高級品種志向による茶樹更新の短年化、大型加工場における人力による選別作業等伝統的な労働集約的技術の継承等のコスト高を余儀なくする経営・技術的な特性が、中国経済の急成長による賃金上昇と安全性を図る品質管理コストの増加によってさらに高コストとなるという悪循環が起きているのである。

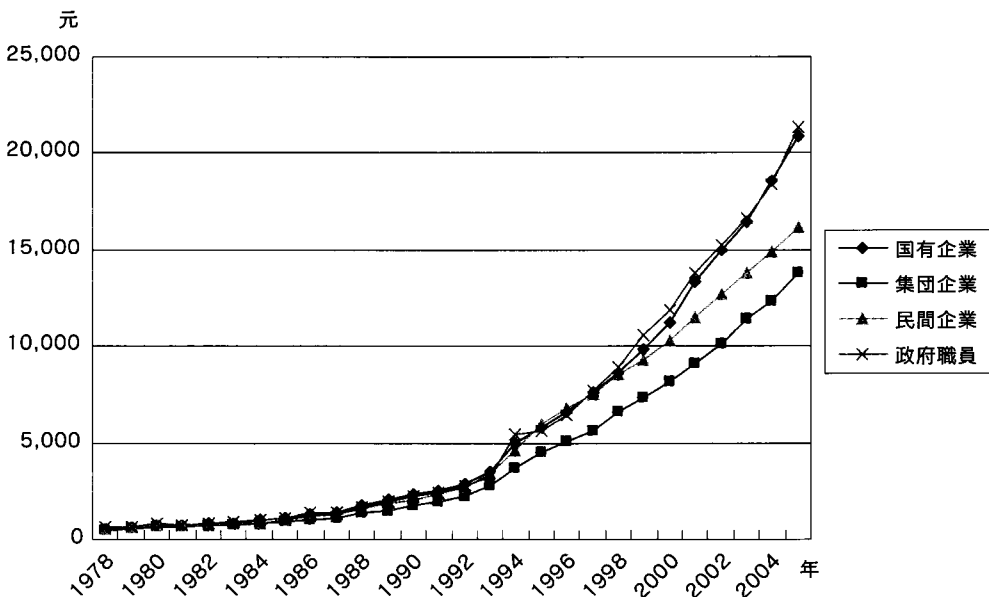
さらに第3に、今日では安全性に対する品質管理問題が深刻になっており、コストは増大する一方である。各国へ輸出の農薬使用の基準が違って、

茶園の管理は各国の基準に応じて栽培を行わざるをえないので、コストの負担がいつそうに高くなった。その中でも日本の基準が一番厳しいことから、その基準に対応できない小規模加工販売企業が多く、輸出業者は困難に直面している。

QS認証は2006年12月31日から施行され、QS認証を取得していない加工業者は生産と販売が禁止されている。2007年7月1日から、QSのマークがないと市場に出荷が禁止されている。また2007年9月1日からはCIQマークがないと海外の市場に出せないという基準が施行されている。QS認証とCIQの申請は厳しい検査があり、多くの業者が認証取得に取り組んでいるが、茶加工業者の場合は取り組みが遅れているようである。

第4には、環境問題の発生があげられる。これまでの急速な園地開発においては、茶農民は目前の利益のために無断で森林開墾したりして、自然

図7 福建省労働者の平均賃金（年収）



(資料) 福建省統計局『福建統計年鑑』2006年による

環境の破壊が進んでいる。地域の多様な植物などは少なくなり、また地元の人によると、現在は春と夏の雨量が比較的が多い季節になると、土砂崩れや土壌の流失がひどいという。乾期には茶樹の灌漑水が不足しており、灌漑施設などのインフラ整備が求められている。

第5は、ウーロン茶の輸出価格が低迷し、収益性が悪化していることがあげられる。

現在中国では鉄観音の高級茶の製品価格が1斤(500グラム)当たり500~3,000元(7,500~4万5,000円)、中級品の製品価格は1斤当たり約200~400元(3,000~6,000円)、中級以下の製品価格は同100~200元(1,500~3,000円)となっており、さらに、ペットボトル飲料としての輸出用の茶の価格は、1斤当たり約20~50元(300~750円)にしかないという。

一般品種の一次製品(荒茶から夾雑物を取り除いたもの)の生産コストは1斤当たり約40元(600円)であり、鉄観音の一次製品の生産コストは1斤当たり約150元(2,250円)である。このように、一般品種でさえ、輸出品の価格の20~50元では全く採算がとれなくなっているのである。さらに前述したように、1斤の一般品種の一次製品は4.5斤の生茶葉から作られるが、1斤の高級鉄観音の一次製品には6斤の生茶葉を要する。これを1ムー当たり換算すると、一般品種の平均年間生葉収量は約1,500斤で、これらから約350斤の一次製品が加工され、さらに選別などを経て、約180斤の最終製品が生産されることになるが、高級な鉄観音の場合は、生茶葉の生産量は約850斤と半分に過ぎず、これから約180斤の一次製品茶が生産されるが、さらに選別などを経て、約85斤の最終製品にしかないのである。

このように生産量に制限がある高級品種の特性から、高価格形成を実現しない限り、採算を取るとは年々困難になっているのである。このため、産地の中でも条件がよい園地では、茶からかんきつ類などの果樹への作目転換もみられるようになってきた。

6. むすびにかえて

中国のウーロン茶産地においても、山東省の野菜産地等の調査研究で明らかにされた産地システム展開と同様の変化がみられた。それは、「茶農民との契約茶園—国营加工場—輸出」という産地システムから、1990年代後半における、民間の「龍頭企業」によって牽引された「直営茶園+契約茶園—大型民営加工場—輸出あるいは国内販売」への転換である。

しかしながら、他の農業部門と異なるウーロン茶産業の特徴的な変化は、輸出が大幅に減少してきた2000年以降に顕著にみられる「直営茶園—大型民営加工場—国内直売店舗」による高級茶志向の産地システム展開である。それは、機械化が困難な急傾斜地園地の拡大、高級品種志向による茶樹更新の短年化、大型加工場における人力による選別作業等伝統的労働集約的技術の継承等、コスト高を余儀なくするウーロン茶産業独自の経営・技術的な特性が、中国経済の急成長による賃金上昇と安全性を図る品質管理コストの増加によってさらに高コストとなるという悪循環の下で起こっていると考えられる。

以上のことは、先行研究で明らかにされた輸出野菜の産地システムとは大きく異なり、コストアップを経営的・技術的および産地システムとして

中国ウーロン茶産業における産地システムの展開と課題

吸収し得ないウーロン茶産地特有の課題であるといえる。こうした状況の中で、山頂に至る過剰な茶園開発の制限や農薬使用の制限等がすでに取り組みられており、今後中国ウーロン茶産地は、高品質茶の国内市場販売を中心としながら持続可能な高級茶産地として展開していくと考えられる。

注

- 1) 豊智行・孫曉光「中国における対日輸出野菜の生産・流通の現状と展開方向」、福田晋編『東アジアにおけるフードシステムの交差』九州大学学術出版振興センター、2004年、を参照。
- 2) 坂爪浩史・朴紅・坂下昭彦編著『中国野菜企業の輸出戦略』筑波書房、2006年、および大島一二「中国農業の対日輸出戦略の実態－野菜・果樹輸出を中心に－」『農業と経済』第70巻14号、2004年11月。
- 3) 緑茶産地の実態については、日暮賢司「中国食品企業の輸出圧力とその変化」『輸入農産物の増加が地域農業や地域経済に与える影響と対応』（長期金融第95号）農林漁業金融公庫、2006年、が浙江省の緑茶企業を紹介している。
- 4) 厳善平「変貌する農民国家－農業・農村・農民問題－」、加藤弘之・上原一慶編著『中国経済論』ミネルヴァ書房、2004年。
- 5) 厳善平、前掲、p.99。
- 6) 豊智行・孫曉光、前掲、p.71。
- 7) 中国政府農業部「中国農業改革発展のトレンド及び戦略」<http://www.lw123.com.cn/Article.asp?ArticleId=1753>（2008年11月）が利用可能である。
- 8) 浅見淳之「中国農村における産地形成－農業産業化経営－」『農業と経済』第70巻14号、2004年11月、p.31。
- 9) 厳氏は、畜産農家による自発的な専門協会、青果物の生産協会または共販組織が一部の地域でできている以外、村、郷鎮の協会と同じである系統的な協同経済組織は実質的に機能しておらず、中国の農家は無組織に近い状態であると指摘している。厳善平、前掲、p.91参照。
- 10) 浅見は、これを農業産業化経営による産地形成と呼んでいる。浅見敦之、前掲、p.33
- 11) 夏洵編著『中国緑茶』中国軽工業出版社、2006年。
- 12) 左能典代著『中国銘茶館』高橋書店、2000年。
- 13) 発酵度の分類は著者によって異なっているが、ここでは棚橋篁峰『中国茶文化』紫翠華会出版、2003年、にもとづいている。他の発酵の分類については、菊地和男著『中国茶入門』講談社、2002年、李宗、凌文斌編著『安溪鉄観音の生産と品評』海潮撮影芸術出版社、2006年、および熊倉功夫著『中国茶文化大全』農文協、2001年、等を参照のこと。
- 14) 産地においても安全な茶栽培と加工への取り組みが進んでおり、その技術普及が行われている。さしあたり、愈永明『無公害茶の栽培と加工』金盾出版社、2005年、を参照。
- 15) 孫威江・陳泉賓編著『武夷岩茶』中国軽工業出版社、2007年、p.32による。
- 16) 谷本陽蔵著『中国茶の魅力』柴田書店、2000年、pp.191～192、および孫威江・陳泉賓、前掲、pp.33～34を参照。
- 17) 凌文斌・李啓厚・王文礼編著『安溪茶葉大観』国際華文出版社、2002年、p.4。
- 18) 蔵清河・余道前・黄震「安溪における鉄観音ウーロン茶の現状と発展」（華僑大学の研究報告で未定稿、2006年）を参考にした。
- 19) 凌文斌・李啓厚・王文礼、前掲、pp.37～54を参考に時期区分した。

謝辞：福建省茶産地の調査に当たってご協力頂いた方々に厚くお礼申し上げる。本稿は、平成18年度長崎県立大学学長裁量教育研究費による調査研究成果の一部である。