

輸出事業計画

※申請者名：鹿児島オーガニックティー協議会

品目：有機緑茶(抹茶、煎茶、玉露)

1. 輸出における現状と課題

【現状】

鹿児島オーガニックティー協議会参画の茶生産者は、鹿児島茶でも付加価値がある有機緑茶で差別化を進めているが、今後は抹茶以外に玉露及びかぶせ茶を拡大している。また、現在、慣行農業から有機農業へ転換しており、拡大を進めている。海外市場を拡大するにあたり、人気のある抹茶以外に現地ニーズを確認し新商品化やローカライズを進めている。

近年、日本国内のリーフ茶の需要が減少し、ペットボトルの需要が増加しており、茶葉の使用量とともに品質の高いお茶の使用量が減少してお茶の需要量全体的には減少している。国内市場に依存することで、茶農家は売上・収益ともに減少している。しかし、海外市場は健康志向やカフェ等の抹茶需要の増加により需要が見込まれる。また、過去の展示会等のヒアリング結果から有機緑茶、特に抹茶の海外ニーズは高く、海外小売店等との直接取引による収益性は高い。

米国、EU（主にフランス、ドイツ等）への輸出拡大を目的として、以下に挙げる課題に取り組む次第である。

【課題】

<生産（製造）・加工>

1. 慣行栽培から有機栽培への転換及び品質向上（高付加価値化）
2. 海外ニーズのある商品開発（現地ニーズに合わせた商品化）及びパッケージデザイン開発
3. 現状の茶園を活かした高品質な「もが茶」の生産
4. 米国基準を満たすことが可能か残留農薬検査を実施（輸出可能商品の確保）
5. 生産者の高齢化と後継者不足対応

<販売>

1. 安定した取引先の確保と国ごとの拠点づくり
2. 取引先（直接輸出含む）の新規開拓
3. 取引先ニーズの確認
4. 効果のあるプロモーションの検討と実施（費用対効果を重視）
5. 効率性のある営業活動と効果のある顧客管理
6. 顧客固定化の持続性の検討
7. 新商品化による競争力の実現と販売価格検討

<流通>

1. 輸送コストの削減と品質保持手法の検討
2. 輸送ロスの削減
3. 現地物流の最適化
4. 品質保持可能な大規模保管場所の確保
5. 鮮度と品質の保持
6. 商品の共有化（緑茶のブレンド比率をデータ化して品質を維持）の検討
7. EUの規制に対応したパッケージの作成

2. 輸出事業計画の取組内容

<生産（製造）・加工>

1. これまでに得られた茶栽培に有効な有機肥料に関するノウハウを有機農業に転換する生産者に提供する。また、圃場の土壌分析を実施して茶栽培に適した土作りを行う。有機農業に関する勉強会を構成員（約10人）等に対して年3回程度実施する。
2. 展示会やプロモーションを利用して来場者の意見を把握し、現地ニーズのある商品の検討を行う。海外には急須がないため、ティーポットでも本格的な有機茶が飲める商品等の開発を想定している。また、パッケージデザインの開発は、EU（フランス）でJETROパリや現地インポーターと相談しながら進める。
3. 海外市場で抹茶のニーズがあるが、海外需要に対して供給量が追いついていない。種子島産の生茶葉を鹿児島本土へ輸送することにより原料を増やすことも考えられるが、鮮度保持とコスト面から抹茶用の生茶葉輸送は現状では難しい状況である。このため、「抹茶」ではないものの、「粉末緑茶」として比較的安価に加工が可能と推測している。種子島の茶園においては、茶葉乾燥工程まで行う。ただし、もが茶の生産では、菌が含有される可能性が高いため、その防止策として茶葉含有菌試験を行い、菌の含有防止方法を検討する。
4. 令和5年度にはEU向けの残留農薬検査を実施している。令和6年度には、米国向けの残留農薬検査を実施する。これらを踏まえ、専門家を交えて基準以下になるよう構成員（約10名）や関心のある者に対して年1回程度勉強会を開催する。
5. 生産者の高齢化が進むと同時に後継者不足、農繁期の人手不足等が深刻化している。高齢者でも可能なスマート農業の導入について勉強会を実施するとともに、実機による試験運用を確認して導入可能か検証する（導入可能な茶農家は導入を進める）。また、農繁期の人手不足については、異業種交流や産地間連携による対応を検討する。外国人活用も含めて生産者の人手不足解消策を勉強会の開催を通じて考え生産者ごとの対応策を進める。そのほか、耕作放棄地や離農者の圃場の活用を進める。収益性のある有機栽培への転換により、次世代後継者の確保や圃場の譲渡を進める。

輸出事業計画

※申請者名：鹿児島オーガニックティー協議会

品目：有機緑茶(抹茶、煎茶、玉露)

2. 輸出事業計画の取組内容

＜販売＞

1. 日本と海外企業との連絡はメールが中心で、かつ、年数回の面会営業にとどまっているため取引先の状況把握や現地ニーズの確認が十分にできていない。現地インポーターとの協力体制の構築が重要であるため、海外の拠点づくりを進める。
2. 日本から出張して海外の展示会に参加して商談が進んでも、現地とのやり取りが煩雑でなかなか進まない。このため、展示会には現地インポーターとともに参加して、帰国後の現地商談を現地インポーターが代行してできるようにする。展示会等を利用して新規開拓を行うほか、新規顧客等の要望・課題解決をできる環境をつくる。
3. 取引先が求めるニーズの変化に対応できない場合、他業者への変更や取引停止になる可能性があるが、海外の場合、日本からタイミング良くニーズ確認するのは困難である。取引先のニーズ確認や状況変化の調査するため、インポーターの訪問代行のほか海外拠点毎に定期訪問を行う。
4. ECサイトを見た海外からの問合せがあるのでECサイトを有効活用する。一方で茶農家は生産や茶工場運転により繁忙期が多く、折角の問合せにタイムリーに回答する機会を逃すこともある。また、商談も日本から移動すると費用がかかるので、まずは現地インポーターが問合せ内容を確認して、オンラインで日本と海外現地を結んで商談を進めたい。
5. 過去に取引があったがオーダーがなくなる顧客もある。何らかの理由で客離れが生じた場合、ニーズの変化や商品の重視項目に変化が生じたことが考えられる。取引を復活させるため、過去の取引先を訪問し、取引停止原因の確認や新規提案を検討する。
6. 顧客への定期訪問が顧客継続につながると考えているが、日本からは遠隔のため輸出先への定期訪問は困難である。このため、現地インポーターが協力者と現地顧客の管理を行い、顧客対象に定期的なプロモーションを実施し安定取引を図ることを検討する。
7. 海外の茶商を招聘し、有機茶の圃場や製造を見学してもらうことにより、こだわり製造の抹茶及び緑茶が他の緑茶と異なることを理解してもらう。同時に低価格と良品質を実現するため、生産・流通過程、特に販売促進関係のコストカットを行う。また、スマート農業の導入や船便の混載、現地倉庫を活用した輸送費削減等を検討する。

＜流通＞

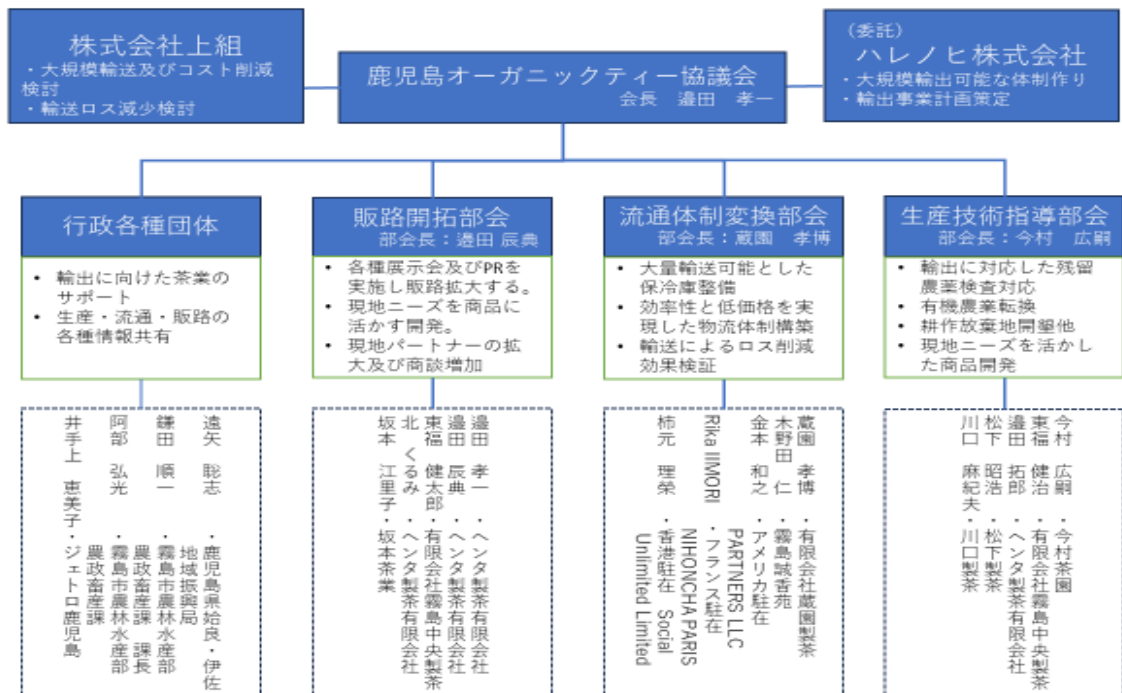
1. 令和6年度は海上輸送をロサンゼルスとフランスで実施する。令和7年度は夏期に海上輸送を実施する。これらの結果をもとに、専門家を交えて輸送試験による輸送コストや輸送時の品質保持手法について検討するため勉強会を開催する。
2. 令和6年度は、冬季にロサンゼルスへの海上輸送を実施する。また、夏期の海上輸送は40℃近くのコンテナ内のため品質劣化の可能性は高いことから、夏期の輸送時に発生するロス発生率及び品質劣化について着荷試験を実施する。品質確認は日本茶インストラクターが官能検査で行う。
3. 海外現地の指定場所までの輸送（宅配）の遅延が目立ち購入者からのクレームもあるため、海外現地の物流最適化を検討するとともに現地インポーターと解消方法を考えてマニュアル作成を行う。
4. 品質劣化防止と大量保管するために冷蔵保管施設の新設を行う。自己資金で実施するため、銀行側と相談しており、2～3年後の完成を目指す。
5. 生茶葉は鮮度保持が必要なので輸送時間が短い近隣の茶工場に運ばれる。このため、①生産農家から保管施設及び加工施設への収集体制の検討（検討会）、②種子島から鹿児島県の加工施設までの輸送と保管について輸送試験の検討を行うほか、③海外へコンテナ輸送した場合に販売先が少ないと倉庫費用が高むことについて、輸出先の保管施設費用の損益分岐点を検討する。
6. 緑茶は各茶品種をブレンドして完成するが、ブレンド比率がありそのデータの共有化が課題となっている。このため誰でも作れるようにデータ化して効率化しながら品質維持を図る。
7. 欧州食品安全機関（EFSA）が認証する条件をJETROパリやフランス現地協力者と相談しながら確認・協議して、これに見合ったパッケージを研究開発する。

輸出事業計画

※申請者名：鹿児島オーガニックティー協議会

品目：有機緑茶（抹茶、煎茶、玉露）

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



4. 輸出目標額

輸出品目：抹茶、煎茶、玉露		現状 (令和5年度) (令和5年4月～令和6年3月)	目標年 (令和8年度) (令和8年4月～令和9年3月)	備考
鹿児島県	輸出額(千円)	88,000	100,000	
	輸出量 (kg)	26,000	30,200	
	輸出先国	米国、EU等	米国、EU等	
	生産量 (kg)	480,000	510,000	