

輸出事業計画

※申請者名：合同会社さかもと、品目：茶（玉露、抹茶）

1. 輸出における現状と課題

【現状】

お茶の消費動向を見ると、ドリンク茶（ペットボトル茶飲料）が健康志向と簡便性から様々な世代に広く受け入れられ、その消費は大きく伸びてきている。

一方で、リーフ茶（急須で入れるお茶）の消費は大きく減退し、在庫過多による価格低迷が続いている。

このような状況が続いていた中、当社では平成27年4月、有機 J A S 認証を受けたことをきっかけに、市場出荷から自社販売へシフトし、海外での販売を模索しながら、より良いモノづくりを目指して、高級茶の代名詞である「玉露」づくりをはじめた。

コロナ禍以降、日本茶の成分であるカテキンやポリフェノールの免疫効能が注目され、抹茶を中心としたお茶が日本を代表する輸出品となっている。

国内販売と海外販売では利益に大きな差があり、海外バイヤーへは高額で販売されていることから、輸出に注力し経営安定を図っている。

【課題】

➤茶葉生産の課題

各国バイヤーからの有機の抹茶、玉露の発注量に対する当社の供給量が追いつかない状況も出てきており、需要に応じた生産、有機生葉の確保が課題。

➤製造の課題

各国バイヤーからは自社で有機栽培や品質を重視した製茶生産等の商品のストーリー性が求められており、荒茶生産から最後の仕上げ加工までを自社身で行うことが必須と考えているが、全量の仕上げ加工ができる設備がないことが課題。

➤流通（品質保持）の課題

ストーリー性を持たせるためには、シングルオリジン（ブレンドされていない特別なお茶）が基本。ほ場・品種ごとに仕上げ加工後のお茶を管理区別し、かつ品質保持の観点から冷蔵にて保管できる施設が必要であるが、その設備環境が不十分であることが課題。

2. 輸出事業計画の取組内容

➤茶葉生産の取組

当社茶園は平成27年から改植を行っており、今後年数を経過するごとの生葉収穫量は、増加すると考えられるが、肥培管理等の徹底により健全な成木への生長に向けた栽培管理を図る。

また、地域のお茶生産農家と連携し、当社と同等程度の有機栽培管理での生産を行ってもらうことにより、有機茶葉の安定確保を図っていく。

➤製造の取組

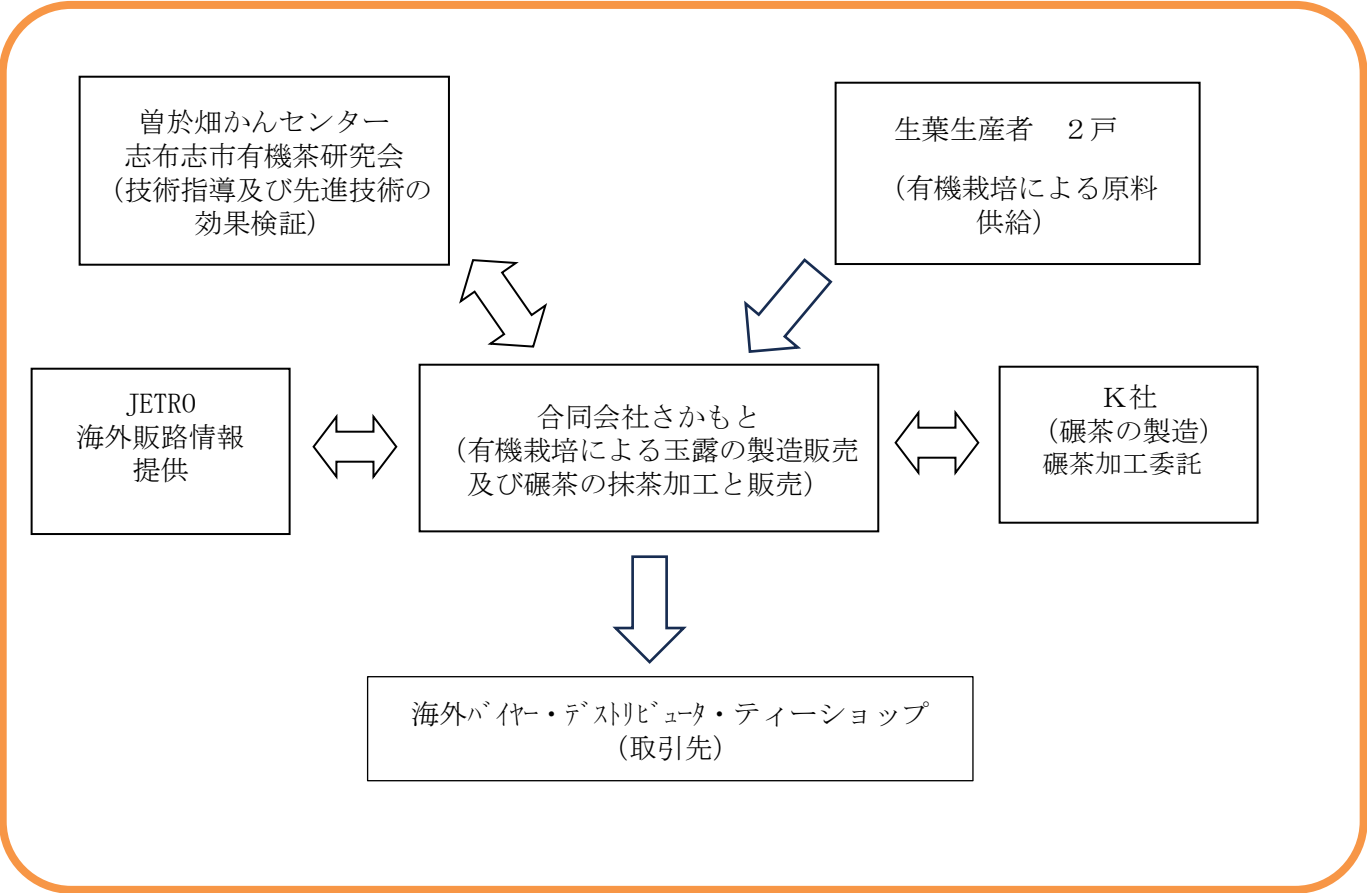
これまで一部委託に頼っていた仕上げ加工を全て当社で行うために、農産物等輸出拡大施設整備事業を活用して仕上げ加工施設及び設備を整備、導入する。

➤流通（品質保持）の取組

ほ場・品種ごとに管理区別が可能な冷蔵保管庫の導入により品質保持を可能にするため、農産物等輸出拡大施設整備事業を活用する。

輸出事業計画
※申請者名：合同会社さかもと、品目：茶（玉露、抹茶）

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 茶（玉露・抹茶）	現状 （令和5年度）	目標年 （令和10年度）
輸出額	39,459千円	59,400千円
輸出国	米国、EU	米国、EU、オーストラリア