

輸出事業計画

※申請者名：伊勢茶輸出プロジェクト、品目：茶

1. 輸出における現状と課題

全国3位の緑茶生産量を誇る三重県の茶産地においては、多くの生産者や茶商が、県外の実需者からの要望に従い、間接的な輸出を行っていることから、相手国先マーケットのニーズやトレンド等については直接把握することはできず、輸出拡大に向けた主体的な対応ができていない。

【産地からの直接輸出の拡大をめざす】

茶種のバリエーションや生産量を確保し、産地から直接輸出する仕組みづくりを行うため、伊勢茶輸出プロジェクトを設立。

構成員の三重県と「食の海外展開に係る戦略的連携協定」の締結している(株)エイチ・アイ・エス（以下、HIS）をはじめとする輸出事業者と連携しながら、販路開拓に取り組む。

連携輸出事業者の販路開拓の取り組みから、ターゲット国を選定。

●各国における課題

【アゼルバイジャン】健康ニーズでの需要はあるものの、緑茶の味への理解が必要。

【ベトナム】日本産抹茶の特長に対する理解浸透が必要。

【ドバイ】抹茶以外の茶種についての商流の確立が必要。

【EU】ディストリビューターとの関係構築が必要。

【カザフスタン】他国産の差別化ができるようなマーケティングやブランディングが必要。

【台湾】既に流通している抹茶や煎茶との差別化が必要。

【アメリカ】付加価値を付した新商品の提案が必要。

●生産・加工に係る課題

・有機栽培茶のニーズはどの国でも高いが、慣行栽培から有機栽培への転換は難しい。

※考えられる要因：慣行栽培と比べて、労力増、収量・品質減

2. 輸出事業計画の取組内容

- 輸出事業者と連携し、様々な国に対して、幅広いバリエーションの茶を提案し、直接輸出していくことで、産地が儲かる仕組み、品質の高さを保てる仕組みを構築していく。

- 本プロジェクトの取組で得られた海外ニーズや残留農薬基準への対応等に関するノウハウについては、産地側にフィードバックすることで、県外茶商等を経由する間接的な輸出も含めて、輸出に対応できる産地づくりに活かす。

生産・加工

- ・EU基準に対応した防除実証
- ・有機栽培の体系構築

流通・販売

- ・ターゲット国での販路開拓
- ・飲食店・ホテルへの営業からインポーターにさかのぼる新たな販路の開拓
- ・海外バイヤーを招聘し、入札販売会を実施

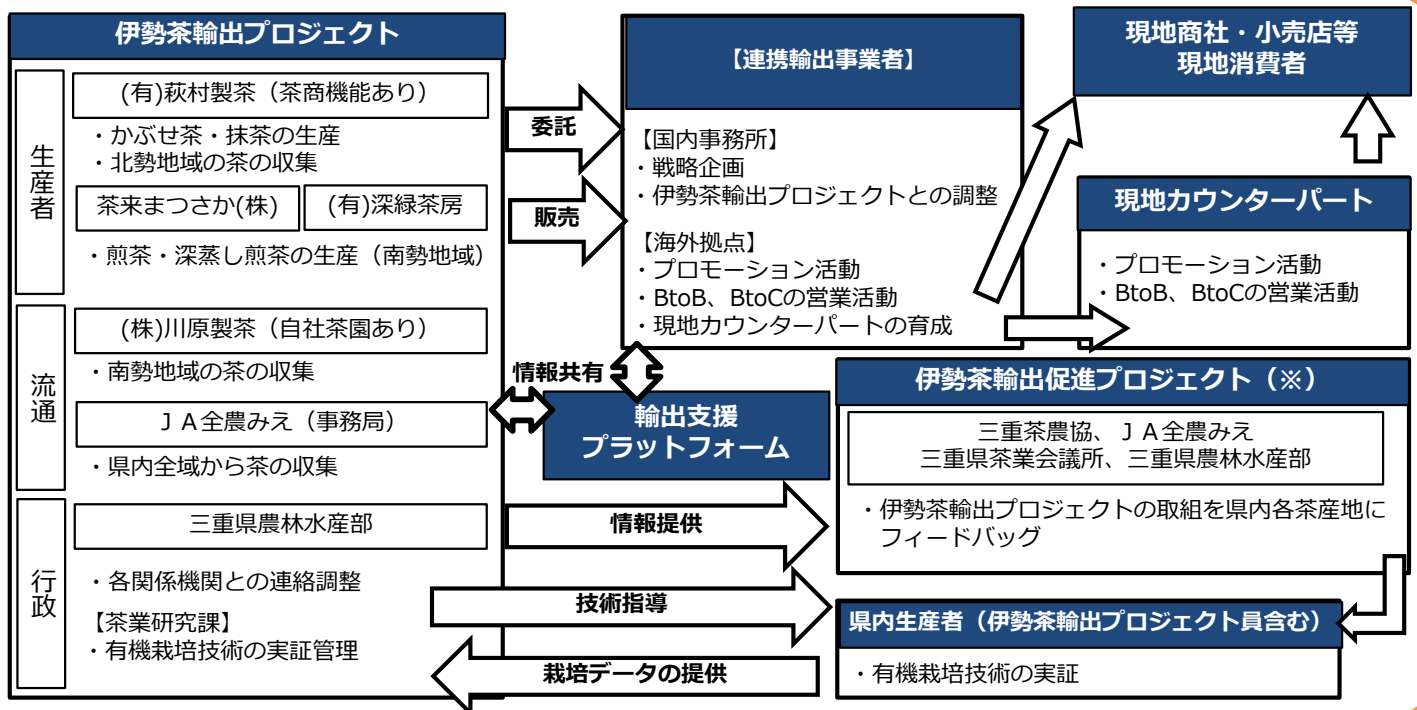
●各国における取組内容

- 【アゼルバイジャン】 現地での加工並びに、加工品の周辺国への輸出体制について、再構築を検討する。
- 【ベトナム】 品質の高さをPRし、日本食品を扱う卸業者やカフェを中心に商流の確立を図る。
- 【ドバイ】 現地カウンターパートと連携しながら、抹茶以外の商品についても提案を進めていく。
- 【EU】 他産地と競合する小売店での販売ではなく、飲食店等を中心に販路開拓をめざす。
海外のHISアンテナショップを拠点とし、伊勢茶の品質の高さや文化、伝統を訴求するプロモーションを実施していく。
- 【カザフスタン】 現地カウンターパート候補を招へいし、商流確立に向けて取り組む。
- 【台湾】 現地カウンターパート候補を招へいし、商流確立に向けて取り組む。
- 【アメリカ】 展示会や商談会に参加し、原材料としての大ロット輸出に向けて取り組む。



HISアンテナショップ
での伊勢茶PR

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

	計画策定時 (R3年度見込)	目標年 (R9年度)
輸出額合計(千円)	1,032	150,000
輸出量合計 (kg)	100	15,000

【輸出先国】

アゼルバイジャン、ベトナム、ドバイ
EU、カザフスタン、台湾、アメリカ