

# 輸出事業計画

※申請者名：静岡県経済農業協同組合連合会（JA静岡経済連）、品目：茶

## 1. 輸出における現状と課題

### 【現状】

- 輸出商社を通じてシンガポール及びアメリカに間接輸出しており、商社からの主な販売先は、スーパーマーケット等の販売店（シンガポール）や日本食飲店（アメリカ）。
- シンガポールは、本会で現地に駐在を設置しているため営業活動において強みがある。
- アメリカでは、出回っている茶の多くが低価格・低品質のもので、現地飲食店から水色や味に秀でた美味しい緑茶を提供したいというニーズがあったことから、店内で有料により、優良な茶を提供することを提案している。

### 【課題】

- 実需者のニーズに応じて輸出向けの茶を生産するためには、輸出先国の残留農薬基準に対応した茶生産やドリフト防止が課題となっている。
- コロナ禍により渡航や現地の販売活動が困難になっている。また、美味しい緑茶をプロモーションし、飲み方を提案していく必要がある。

## 2. 輸出事業計画の取組内容

### 【生産・製造】

- 各JAと連携して輸出先国の残留農薬基準に対応した防除体系を構築、普及するとともに、農薬散布時期の管理や隣接茶園に散布を知らせる看板の設置等によりドリフト防止を徹底する。
- アメリカに向けては、有機栽培や減農薬栽培、てん茶生産に適した品種への改植、有機JAS等の各種認証取得を推進する。

### 【加工】

- JAや茶商と検討し、淹れた際に緑色がよく出て渋味を抑えた商品に改良することで、他社商品との差別化を図る。

### 【販売】

- シンガポールでは、現地駐在の活用により販路開拓を図り、煎茶以外の茶種を供給するなど、販売先のニーズに柔軟に対応していく。
- アメリカでは、輸出商社の展示会への出展等により、営業エリアを拡大しつつ、美味しさや淹れ方を伝えながら販路開拓を図る。輸出商社等との連絡を密に行い、飲食店のニーズ情報を把握し、効果的なプロモーションを行う。

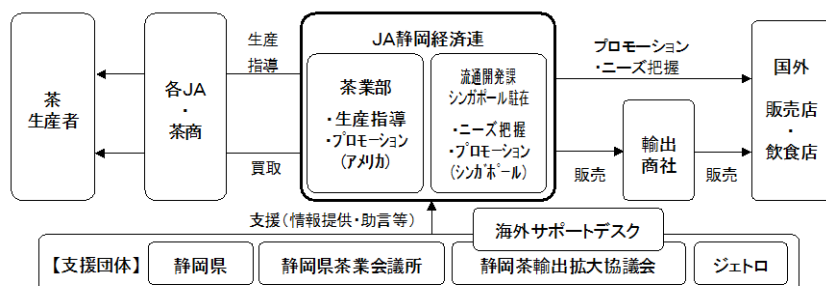


茶園防除研修会



米国での商品提案

## 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



- 輸出事業計画及び取組内容を支援団体と共有し、PDCAを回していく。
- 国外販売店・飲食店へのプロモーション、輸出商社への販売、支援団体からの情報提供等から海外ニーズを把握して、各JA・茶商を通じて生産者にフィードバックし、ニーズへの早期対応に努める。

## 4. 輸出目標額

- 輸出額について、現状（令和2年）354万円から目標（令和7年）1,000万円に増加（対比282%）。

|        | 現状（令和2年度）   | 目標（令和7年度）   |
|--------|-------------|-------------|
| 輸出額（円） | 3,543,000   | 10,000,000  |
| 輸出量（t） | 1.1         | 3.0         |
| 輸出先国   | シンガポール、アメリカ | シンガポール、アメリカ |