

HARUNOグローバル産地化計画

「GFPグローバル産地づくり推進事業」における グローバル産地計画策定について

2021年1月29日

MATCHA KAORI JAPAN 株式会社

代表取締役 吉宮しおり

目次

1. 達成したい目標(ゴール)
2. 輸出における課題と解決策
3. グローバル産地計画の実施体制(組織体系、連帯体制)
4. グローバル産地計画の取組み内容

お問い合わせ先

達成したい目標(ゴール)

参画事業者（浜松有機茶
推進協議会）の内、輸出
を手掛ける3社合計

目標(令和5年度)

- ・ 輸出額： 680百万円
- ・ 輸出量： 230 t
- ・ 輸出先： 北南米中心とした世界各国
- ・ 生産量： 355 t

現状(令和元年度)

- ・ 輸出額： 377百万円
- ・ 輸出量： 135 t
- ・ 輸出先： 主に北米
- ・ 生産量： 291 t

輸出における課題と解決策

続いて、輸出における現在の課題とその解決策を明示する

【現在の課題】

参画事業者が一丸となって取り組める体制と役割分担の明確化
目標とする輸出国で求められる茶葉のニーズと国内での生産茶葉とのギャップ
茶産地の知名度が低い事でのブランド価値の確立
新型コロナウイルス感染拡大により特に経済打撃の大きい南米での今後の販路開拓の不透明



【生産面】

- ・認証の取得
- ・海外ニーズに合った茶葉の生産体制作り
- ・秋冬番茶摘採の体制づくり(田河内地区)



【加工・流通面】

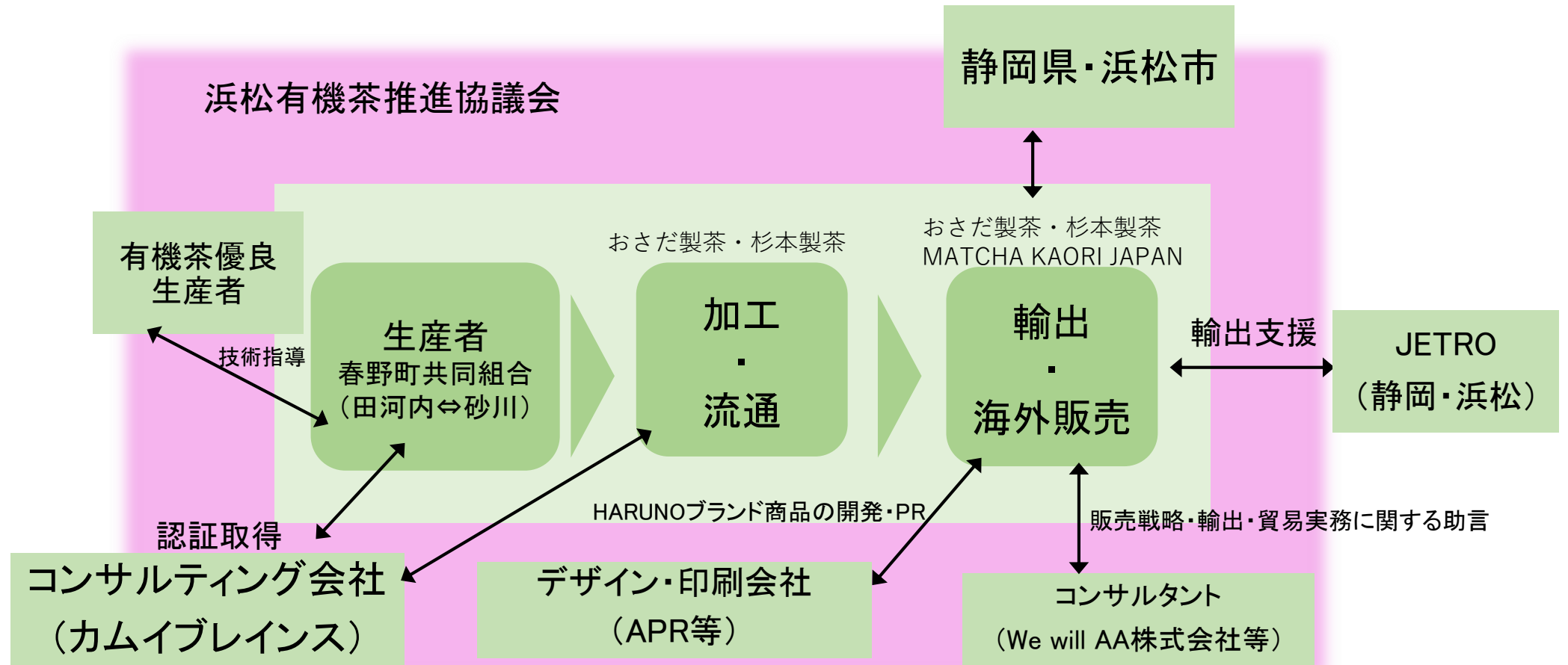
- ・差別化できる製茶加工
- ・生産者と製茶加工との連携強化



【販売面】

- ・輸出国の規制と経済状況の見極め
- ・販路開拓
- ・春野茶の産地PR活動

グローバル産地計画の実施体制（組織体系、連帯体制）



グローバル産地計画の取組み内容

- ① 浜松有機茶推進協議会を通して、生産者・製茶会社・輸出会社との意見交換を続けていく事で産地のグローバル化を推進する。
- ② 海外で求められる茶葉のニーズに合わせた生産体制を引き続き検討していく。
- ③ 輸送会社やJETROと連携強化し、各国の輸出規制の把握と経済状況を見極めた販路開拓を目指す。
- ④ 春野の茶産地のアピールポイントを確立し、国内外に春野茶のブランド力強化に努めていく。

お問い合わせ先



MATCHA KAORI®
JAPAN

お問い合わせは、以下にお願い申し上げます。

MATCHA KAORI JAPAN 株式会社

代表取締役 吉宮しおり (ヨシミヤ シオリ)

Tel : 080-2650-2160

e-mail : yoshimiya@matchakaori.co.jp