

オクシズ茶業経営体の持続可能な経営の推進

活動期間：令和4年度

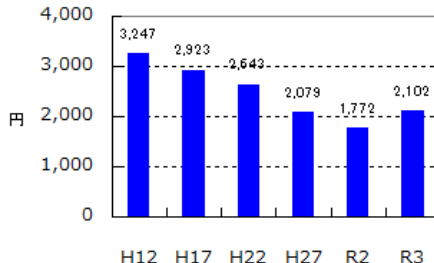
○ 取組の背景(管内の茶業情勢)

1 栽培面積・産出額の推移



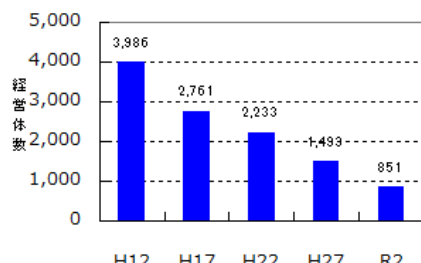
出典：農林水産統計市町村別農業産出額、農林水産業センサスなど

2 一番茶平均単価の推移



出典：JA静岡市、JALみずの販売実績

3 経営体数の推移



出典：農林水産業センサス

○ 課題・目標

- ・静岡茶のファン獲得
- ・需要に応じた茶生産促進
- ・地域の核となる茶工場の体質強化

- ・自園茶のPRや消費者との交流促進
- ・紅茶等の生産・製造改善と販路確保
- ・基幹茶工場での経営計画作成、課題解決

普及指導員の活動

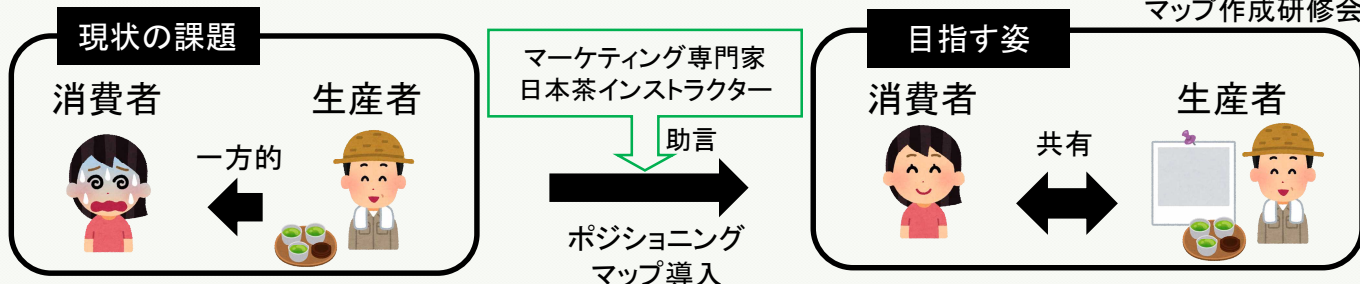
○ 推進方向1 「自園茶のPRや消費者との交流促進」

→ 実行策：特色を生かした販売拡大支援

- 自家のお茶の特徴を消費者に伝える「ポジショニングマップ」の作成
- ・ 自園自製自販の茶経営体を対象に、年4回の研修会を通じ、自園の茶の特徴をPRする「ポジショニングマップ」の作成支援



マップ作成研修会



文字や言葉でお茶の特徴を伝える
→ お茶の特徴がイメージしにくい、選ぶ基準がない

「ポジショニングマップ」でお茶の特徴を「見える化」
→ **特徴を共有、選ぶ基準が明確に!**

○ 推進方向2 「紅茶等の生産・製造改善と販路確保」

→ 実行策：特色ある茶の生産拡大

- 和紅茶の生産・製造改善
- ・ 3基幹茶工場の製造機械の実態(能力、構成)に適した製造手法の習得支援
- ・ 商品開発事例の紹介及び和紅茶生産の品質向上に向けた支援
- 和紅茶の需要創出
- ・ 基幹茶工場と大手実需者が連携した商品開発の実施

製造研修会



商品開発研修会

○推進方向3 「基幹茶工場での経営計画作成、課題解決」

→実行策：組織経営体の経営改善の推進

■茶工場の経営課題の改善支援

・基幹茶工場の抱える経営課題の抽出と解決支援

基幹工場が抱える課題の抽出

専門家派遣、普及活動による支援

課題解決の取組支援

生葉量の減少
高齢化、人手不足
販売額の減少
茶工場の老朽化



経営計画作成
就業環境の整備
作業管理のスマート化
ファン確保(小売拡大)

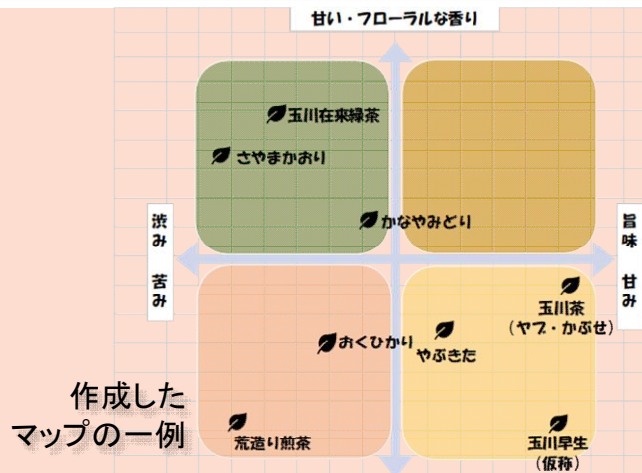
具体的な成果

○「特色を生かした販売拡大支援」

■ポジショニングマップの作成

<作成したメリット>

- ・商品の特色や違いが消費者目線で見える化
- ・店員不在や試飲なし等の制約がある販売でも、特色を伝えることが可能
- ・生産者、流通業者、消費者をつなぐコミュニケーションツールの作成
- ・既存商品の特色や構成の気づき
→生産計画(品種選定や商品開発)に反映



■マップを生かす販売手法の支援

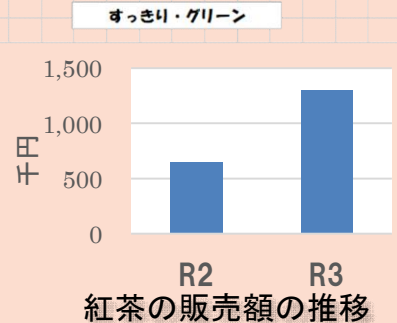
- ・東海道おんぱくなどの消費者との対面販売時におけるPR



マップで商品説明

■活用・販売実績(紅茶)

- ・マップを作成した経営体の紅茶の販売額の推移が前年比2.2倍に増加



○「特色ある茶の生産拡大」

■開発・改良された和紅茶商品

- ・4商品(開発2、改良2)
- 今後の紅茶生産に向けた方向性の決定
- ・大手実需者との取引の継続・拡大
- ・フレーバーティーや半発酵茶など消費者の需要に応えた商品開発と小売りの強化

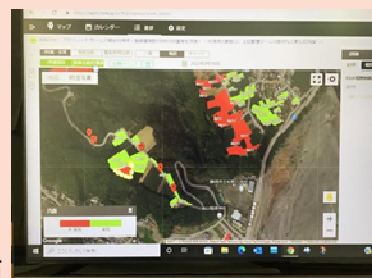


生産者が開発した新商品

○「組織経営体の経営改善の推進」

■経営課題の改善取組実績

- ・茶園オーナー制度の導入、会員140人(足久保ティーワークス)
- ・茶園管理システム導入、就業規則の導入(クリーンティ松野)



茶園管理システムアプリの画面