

## 目指す姿

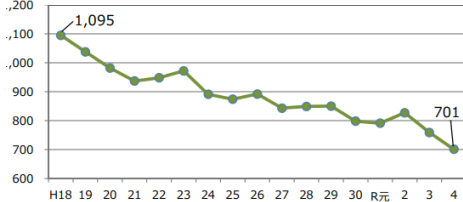
茶価の低迷や急速な社会情勢の変化に対応するため、契約産地や特徴ある茶産地の育成に加え、みやざき茶の市場開拓や産地の構造改革に迅速に取り組むことで、生産者の所得向上及び安定した経営の実現を目指します。

## 本県茶の現状と課題

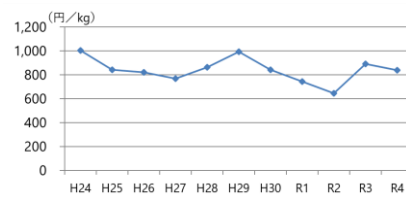
### 【現状】

- ・国内のリーフ茶需要は減少傾向、海外では有機茶や粉末茶を中心に需要が増加傾向
- ・生産された荒茶の約6割が市場を経由、近年では出荷価格の変動を受けにくい直接取引等の割合が増加傾向
- ・輸出量は年々増加傾向にあり、令和4年の輸出量は211t、輸出額約4億円と過去最高
- ・荒茶生産量全国第4位の茶産地で、地域の特色を活かした多様な茶種が生産
- ・栽培面積、生産量ともに10年間で約2割減少、農家戸数は約4割減少
- ・茶価格の低迷や資材価格の高騰等により施設や製茶機械の更新が厳しい状況
- ・有機茶栽培面積は5年間で約2倍に増加し、県内茶園の約15%が有機JAS認証を取得

【一世代あたりのリーフ茶消費量の推移】



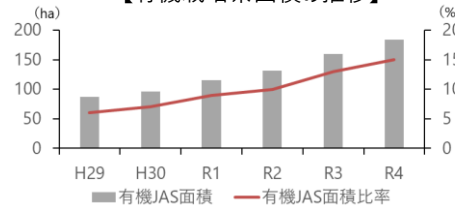
【本県の荒茶価格の推移】



【栽培面積、生産量、農家戸数の推移】

	H25	H30	R4	R4/H25
栽培面積 (ha)	1,540	1,390	1,230	80%
生産量 (t)	4,100	3,764	3,000	73%
産出額 (億円)	32	31	24	75%
農家戸数 (戸)	698	567	435	62%

【有機栽培面積の推移】



### 【解決すべき課題】

- 多様な消費ニーズに対する販路が未確立
- 求められる品質やニーズへの対応力が不足
- 担い手の減少や生産コストの上昇による経営環境の悪化

## 実施すべき対策

### 『儲かる茶業経営の実現に向けた販売力の強化』

- ① 契約販売の推進による収益の安定化
  - ・契約販売に挑戦する生産者への組織化支援と運営力の強化
  - ・マーケット情報の把握と販売先とのマッチング支援
- ② 茶種の特徴や地域の強みを活かした直販の推進
  - ・市場分析によるターゲットの明確化や差別化戦略の推進
  - ・他産業との連携や地域資源の有効活用によるブランド力の強化
- ③ 輸出の推進による販路の拡大
  - ・輸出における流通実態の把握と販売の促進
  - ・有機JASなど海外実需者が求める第三者認証取得の推進

### 『生産技術の強化による品質・付加価値の向上』

- ① 販売力向上に向けた荒茶品質の改善
  - ・生産及び販売データを活用した生産指導體制の確立
  - ・被覆の推進による高品質茶生産の強化
- ② 実需者ニーズに対応できる生産技術の強化
  - ・契約販売に対応可能な品種・栽培・加工技術の開発・普及
  - ・烏龍茶や和紅茶、粉末茶など特徴を活かした茶種の技術力強化
  - ・有機茶の栽培技術体系や経営指針の作成と普及

### 『産地体制の構造改革による経営基盤の強化』

- ① 共同化の推進による経営力の強化
  - ・茶園マップ等を活用した優良茶園の集積・集約の推進
  - ・栽培から加工における共同管理体制モデルの構築
- ② 組織力の強化による有機茶の安定供給
  - ・有機茶の海外規制に対応できる産地体制の構築
- ③ 様々な経営リスクに対応可能な取組の推進
  - ・茶業と両立できる複合品目モデルの確立と円滑な園地の転換
  - ・各種セーフティネットへの加入促進

### 【目標 (R4→R12)】

○契約販売取組数：(R4) 1取組 → (R7) 3取組 → (R12) 6取組

○有機JAS認証茶園面積：(R4) 184ha → (R7) 250ha → (R12) 350ha