

- 長崎県県北地域(佐世保市、松浦市、佐々町)の茶生産量は、県央に次いで2位である。リーフ茶の消費量減少により、販売量が減少傾向。
- 販売量を増加させるために販路拡大の支援、ドリンク原料出荷に対応したJGAPの取得の支援、茶のPRイベントや消費者を対象にした嗜好調査を行うことで県北地域の茶生産拡大の向上。
- 上記の活動を行ったことで、新たな販路先の確保、JGAP取得見込み、茶PRイベントにより産地のPR向上。

具体的な成果

普及指導員の活動

1 新たな販路先を確保し農家所得の向上

■新たな販路先を1件確保



6次化産業プランナーとの販売に関する相談

2 JGAP取得支援によるドリンク原料メーカーとの契約

■3月にはJGAP取得予定



JGAP取得のための資料作成

3 茶PRイベント開催と消費者の嗜好調査

■茶PRイベント開催することで、消費者が集まり緑茶が売れ、メディアに取り上げられ、産地のPR向上。消費者の嗜好調査結果では、茶市場で評価が高い緑茶と一致しないことが明らかになり、消費者に嗜好調査をすることは販売戦略のキーポイント。



茶PRイベントの様子

年7回、農業所得1000万円確保を目指す茶農家に対して、将来的に法人化することを目標に茶の販売金額を増やすための経営相談会を実施し、経営、環境、茶担当、6次化産業プランナーおよび食品卸企業が支援。

法知園(松浦市)に対し、JGAP認証取得支援として、JGAPの管理点と適合基準の確認及び圃場、荒茶工場、倉庫等の現地確認、作業工程のリスク評価の実施、圃場地図や作業様式の作成、審査実施に向けての支援を行った。併せてGAP認証事業申請支援。

お茶のPRイベントの開催(島瀬公園、日本橋長崎館)、品種や火入れ程度の違う緑茶を用意し、消費者の嗜好調査を行い、売れる緑茶の製品作りの参考となる資料を生産者に提供。

普及指導員だからできたこと

・JGAP取得を目指す生産者に対して、当初はJGAPの意味も理解していなかったが8ヶ月間18回にわたり、根気よく支援したことで、JGAPの取得予定。生産者も、普及員を信頼していたことも大きい。

店舗を出すだけでは、物は売れない。茶生産者のみでは、イベントを開催するのは難しいが、関係機関が協力してPRイベントを行うことができた。