

中国四国農政局長賞

有限会社中村茶舗（島根県松江市）

【主な品目】

茶、その他（茶道具）

【主な輸出先国・地域】

ベトナム・タイ

【輸出取組の概要】

- 平成15年よりタイ、ベトナムに茶を輸出。
- 平成19年、和カフェ「Chaho」タイ1号店をオープン。タイの抹茶ブームにより、現在3店舗を展開。
- 富裕層のニーズに合わせた抹茶ムース等の商品開発や国民性に合わせた販売方法の確立。
- 点前パフォーマンスに加え、和菓子とのコラボレーションにより、日本茶を通じて「日本文化」を発信。
- 日本茶を使用したレシピ動画のSNS発信により需要拡大。

【輸出実績】（平成15年から輸出開始）

| | 輸出額(万円) | 輸出量(t) | 出荷時期 |
|--------|---------|--------|------|
| 平成28年度 | 9,944 | 38.2 | |
| 平成27年度 | 4,730 | 18.5 | 年中 |
| 平成26年度 | 4,127 | 15.0 | |

輸出に取り組んだきっかけ

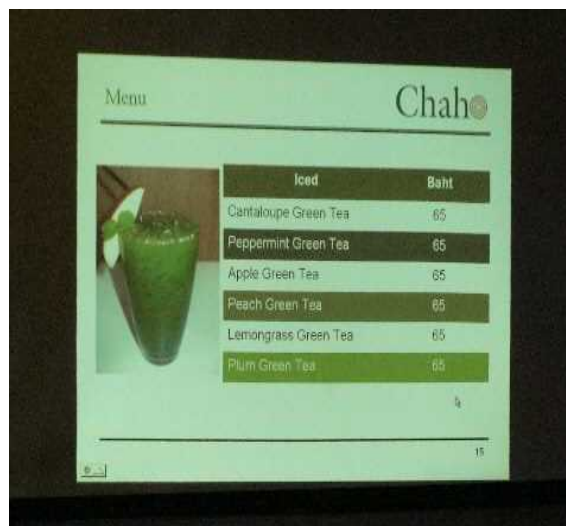
- 明治17年創業の老舗茶商ですが、国内の茶市場が低迷する中、新たな販路開拓のため海外展開を決意しました。社長自ら海外視察を重ね、タイ、ベトナムへの進出を果たしました。
- タイの現地企業と提携して、平成19年、バンコクの大きなショッピングモールの中に和カフェ「Chaho」をオープンしました。

取り組む際に生じた課題

- 海外展開に必要な現地商業パートナーの発掘や現地店舗における販売ノウハウの定着化の他、ターゲットの絞り込みや現地のニーズに即した商品の開発が課題でした。



和カフェ「Chaho」の店舗



甘い抹茶ドリンクのレシピ



ほうじ茶ラテ
(大手カフェへの原料供給)



抹茶のムース
(直営店のメニュー)

生じた課題への対応

- 社長自らが、海外（タイ、ベトナム）に出向き、その国の商社機能を持つ現地商業パートナーを発掘して輸出を実現しました。
- 社長と従業員が日本茶の販売ノウハウをタイの現地店舗で直接指導しました。
- はじめは、現地ターゲットを富裕層にしぼり、そのニーズに合わせた商品開発を行い、その後、販売層を広げ、現地の国民性に合わせた販売方法を確立しました。
- 各国の輸出基準を調査し、各国のパートナーと相談して基準に見合う資格（ISO9000やハラール認証など）を取得しました。
- 特にタイでは、「茶」というモノを売るだけでなく、タイ王室ソワンサワリ王妃に抹茶のお手前を披露する（呈茶）など日本茶文化の浸透を図りました。

対応の結果

- タイにおける抹茶ブームのきっかけとなり、お茶だけでなく、和菓子、茶道具など総合的な輸出を展開。「Chaho」の店舗数を拡大しました。
- タイで定着した、「Chaho」ブランドの抹茶ムースなどを日本国内においても販売しました。
- タイでは、大手食品会社へ日本茶を供給するなど販路が拡大しました。

今後の課題・展望

- 中東等、タイ、ベトナム以外の海外進出や販路拡大を視野に入れています。
- 今後も現地ニーズを踏まえた新商品の開発を考えています。
- 国内茶市場が低迷する中、海外での販路確保により原料供給のニーズが向上しました。そのため、地元の生産者と協力し、休耕している茶畑において、農薬の影響が少ないお茶の生産に着手しました。海外の厳しい残留農薬基準を満たす専用の茶葉を栽培し、新たな販路開拓や新商品の開発を目指しています。



タイの商業パートナー



ISO9000とハラール認証



タイ王室に呈茶(ていちゃ)

【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】<http://www.nippon-tea.co.jp/>

【連絡先】担当者名：中村寿男、TEL：0852-24-0001