

輸出に特化した生産・販売体制を構築し有機抹茶を世界に発信

杉本製茶株式会社

代表者：代表取締役 杉本 博行

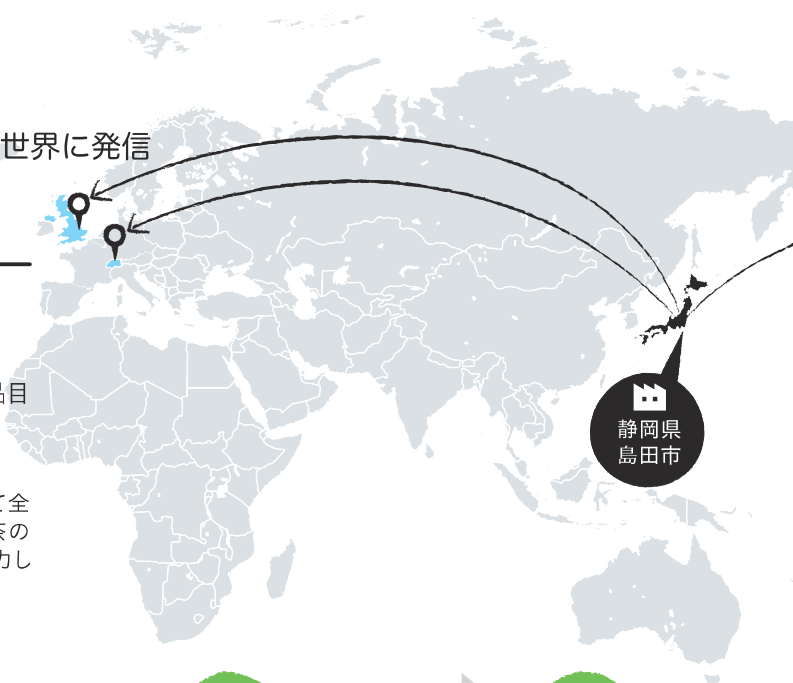
所在地：静岡県島田市横岡242-1

主な品目：有機抹茶、煎茶パウダー、緑茶ティーバック等 80品目

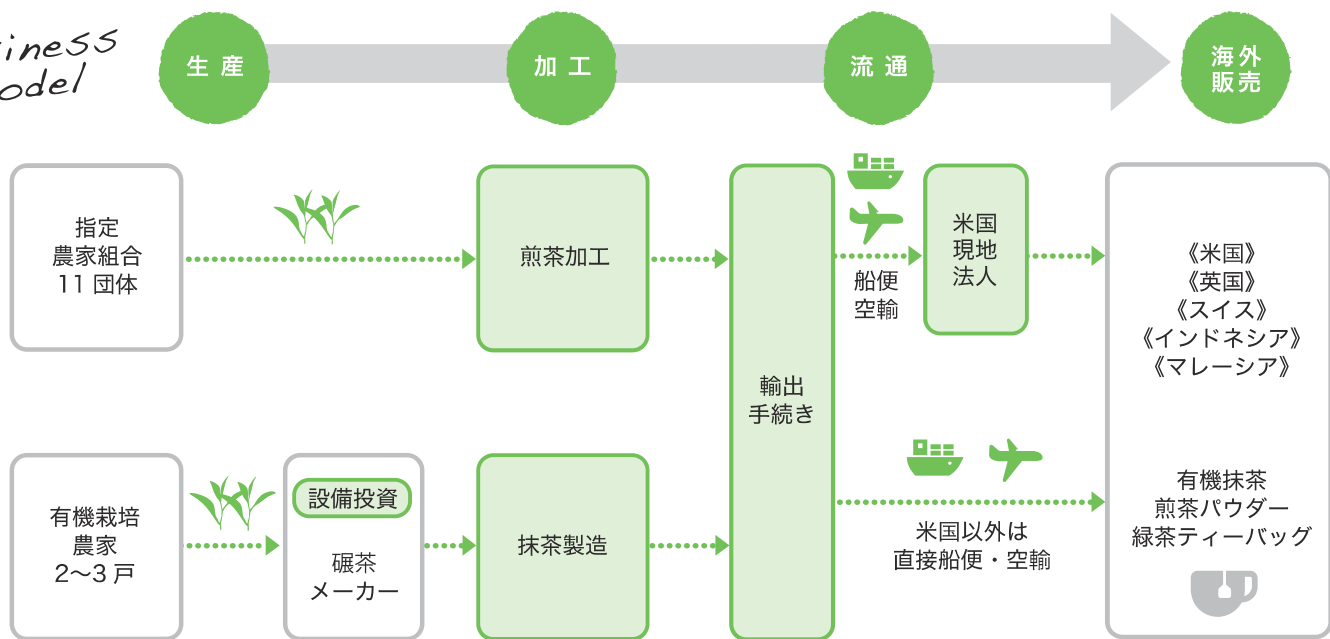
主な輸出先国：米国、英国、スイス等 22か国

事業概要：

代表者の杉本博行氏は全国茶審査技術協議大会（味覚審査）にて全国一位の農林水産大臣賞を1回受賞しており、当社が取り扱うお茶の品質には定評がある。現在は、卸売が主体になっており、輸出に注力している。



Business model



輸出の取り組み内容

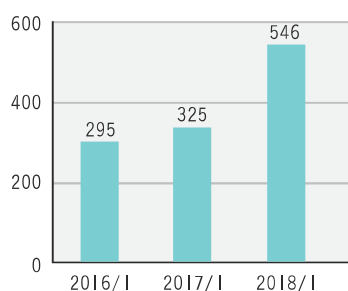
- 米国に設立した現地法人が海外販売の窓口となり、展示会等へ積極的に出展し営業活動を行っている。出荷は日本から行っており、輸出手続は商社を使わず、自社で全て行っている。
- 取引先の要請に応じて、本社でFSSC22000、有機JAS、米国およびカナダの有機認証、コーシャ認証を取得済み。米国とカナダの有機認証については相互認証ではなく各国ごとに取得している。コーシャ認証はメジャーな団体で取得しており、製品の競争力を高める努力を惜しまず、他社との差別化を実現している。
- 1998年以来10年に亘って継続してきたことが強みとなり、最近は米国のコーヒーチェーンやスーパーからの引き合いも来ている。

取り組み経緯

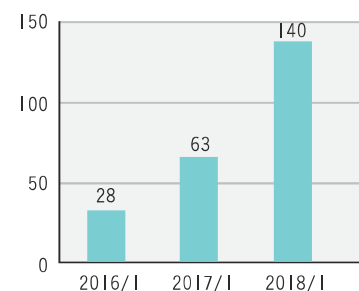
- 知り合いが米国に保有していた別荘の管理人の米国人が、日本のお茶を販売したいという話が舞い込み、年間2ケースというごく少量から1998年に輸出を開始した。
- その後、2002年に語学留学にシアトルに渡った二男の恭平氏が事業を手伝うことになり拡大し、2005年に米国現地法人を設立。
- 国内市場が縮小していくなかで、輸出にシフトしていき、展示会への出展を継続して行った結果、認知度が向上し、現在では世界中から引き合いが来るようになっている。

実績

輸出額 (百万円)



輸出量 (t)



Point!



- 最大の強みは、輸出に特化した販売体制を構築し、米国現地法人では現地在住の日本人と米国人のマーケティングチームにより現地ニーズの把握と顧客対応ができていていることである。また、顧客が求める安心・安全を担保するために各種の認証を取得している。
- 茶の展示会に積極的かつ継続して出展し認知度を向上させる取り組みを行っている。近年は、食品原料を扱う展示会に出展し、新たなニーズの発掘も行っている。

[課題と解決ポイント]

課題 01

残留農薬は各国毎に制限があり、検査方法なども含め対応することが課題だった。

課題 02

原材料となる有機の碾茶を安定して確保することが難しかった。

課題 03

日本以外で作られた製品との価格差が2倍以上ある中で、当社製品をどう選んでもらうかという課題があった。

解決 01

欧州向けに輸出した際に一度残留農薬が検出されたということがあったが、検査機関と協力して納得するまで粘り強く対応した結果、先方の検査に誤りであったことが判明した。それ以降はロットサンプルを送り事前に先方で検査を行い合格したものだけを送る対応を行っている。

解決 02

静岡県産のお茶は主に煎茶であり、抹茶の原料となる碾茶は作られていなかった。その中でさらに有機の碾茶の確保は非常に苦労した。有機碾茶のメーカーに対して、碾茶炉の設備投資を当社が負担し、全量を買取る契約を行うことで、有機生産者・メーカー・当社による安定した有機碾茶の確保が可能となり、顧客ニーズに応えることができた。

解決 03

日本産以外の緑茶を使っているお客様も日本産緑茶に切り替えたいと考えている会社はたくさんあり、その中で、さらに顧客が求める各種の認証を取得してきた。認証を取得する際も、ただ取得するのではなく、コストはかかるが、知名度のあるしっかりした認証団体を選んで取得している。

今後の事業展開

- 既に取り組んでいる他社のお茶に加えて食品をコンテナに混載し、物流コストを大幅に抑えて地域産品の輸出拡大を図っていきたい。
- 欧州のお茶の拠点となっているドイツに現地法人を設立し、日本のお茶を欧州にさらに広めていきたい。



一般生菌数・大腸菌群検査



製茶機械



有機抹茶製品

