

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：加賀建設株式会社 品目：棒茶

1. 輸出における現状と課題

当社は、海上土木工事業を得意とする総合建設会社であり、近年は新たな事業展開として、地域活性化を目的に、地域の資源を活用した飲食事業や物販事業を行ってきた。海外市場からヒト・モノ・カネを呼び込み、『稼ぐ地域の実現』を目指している。

〔現状〕

- (1) 石川県工業試験場や石川県立大学と共同開発した特殊な製造技術を利用して焙煎加工を行い、日本人と異なる嗜好を持つ海外の消費者に求められる新しいお茶として、2017年より『Bowcha（棒茶）』の海外展開を進めてきた。
- (2) ゲストハウスや留学生のいる大学など、海外の方が多く利用する場所でテストマーケティング(試飲会)を行った結果、欧米の方に棒ほうじ茶の味わいや香りが好まれたほか、オーガニックやサステナブルな商品への関心が非常に高いことが分かり「有機JAS」と「レインフォレスト・アライアンス」の認証を取得した他社には無い「棒茶」を生み出すに至った。

〔課題〕

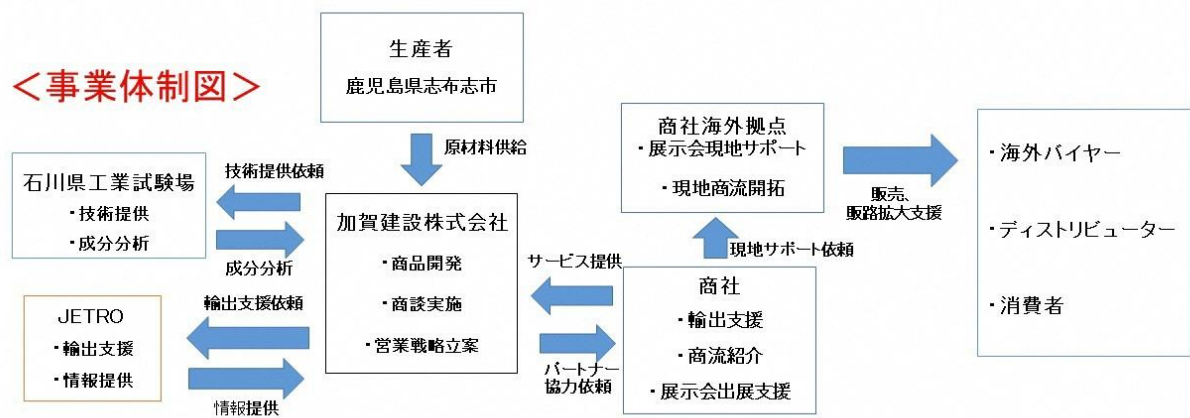
- (1) 日本茶の優れた品質が評価される一方で、競合する中国産などに比べると価格が高い。アメリカ国内では、数々の競合商品が展開され、低価格商品の増加により市場拡大が進んでいる一方で、手軽な商品が次々と登場しているため、市場に埋もれる可能性がある。
- (2) 世界の潮流として有機栽培を打ち出して輸出振興に取り組む国々が急速に増加しており、中国が、有機農産物において既に世界3位の生産国となっている。
- (3) 現在の加工施設では、ターゲットとする欧米市場のニーズである、食品に対する安全管理基準を満たす認証（ISO22000やFSSC22000など）を取得できず、ニーズに対応できる供給体制が整っていない。

2. 輸出事業計画の取組内容

- (1) 従来の日本茶は、「Green Tea(緑茶)」、「Matcha(抹茶)」が中心であったが、人々が飲みやすく、健康のために好む第三の日本茶『Bowcha（棒茶）』として、現地の実態にマッチした美味しいお茶の入れ方、飲み方を提案し、作り手の顔、背景やベネフィットが効果的に伝わる上質なイメージ戦略に取り組んでいく。
- (2) 世界的に認知されているジャパンプランドの「品質」と「信頼」を武器に、世界無形文化遺産に登録された「和食」、それと「日本茶文化」を一体的に発信し、「有機JAS」+「レインフォレスト・アライアンス」のダブル認証を取得した非常に珍しいと評価を受けた棒茶を展開していく。
- (3) 食品安全システムの最高基準である「FSSC22000」の取得、及び生産体制の確保に向けて、製造施設の整備を行う。

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）
※申請者名：加賀建設株式会社、品目：棒茶

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



Plan：棒茶の輸出に関する事業計画の策定（加賀建設株式会社）
Do：棒茶の製造、輸出（加賀建設株式会社）
Check：事業計画や輸出商品に対する評価、アドバイス（輸出商社、JETRO）
Action：評価をもとにした事業計画や輸出商品の改善（加賀建設株式会社）

4. 輸出目標額

※輸出先国と輸出する農林水産物・食品の現状及び目標金額を記載すること

	【現状】（令和2年）	【目標】（令和8年）
輸出額	115千円	230,000千円
主な輸出先	香港、シンガポール、フランス、ドイツ	アメリカ、ドイツ、フランス、他