

第2章 我が国の緑茶輸出への取組と海外の緑茶市場

吉井 邦恒

1. はじめに

緑茶については、国内の需要が停滞し、茶価の下落に歯止めがかからない中で、人口減少時代を迎え、ますます国内市場が冷え込むという悲観的な見方が関係者の間では支配的である。これに対して、世界の緑茶市場は、数年来のブームが一段落しつつあるものの、健康志向等の理由から、今後とも安定的に成長すると予測されている。例えば、FAO (2018)によると、世界の緑茶の生産量は2017年の177万t (2015-17年平均) から年率7.5%で増加して365万tに、輸出量も2017年 (2015-17年平均) の37万tから年率5.0%で増加して60万tになると予測されている⁽¹⁾。また、調査会社のうち、IMARC社が2019-24年の間に世界の緑茶市場が年率平均6%で成長すると予測しているほか、ReportLinker社も米国の緑茶市場は2018年から2027年まで年率6.5%で拡大するとしている⁽²⁾。このような状況から、国内市場に活路を見いだすのは難しいとする我が国の緑茶業界にとって、拡大する海外市場への輸出こそが唯一の低迷打開策と考えられているようである。

緑茶 (以下の本文では、見出しを除き、紅茶などと区別する必要がない限り「茶」と記す。) は、明治期には輸出量が年間2万tを超え、生糸と並ぶ日本の主要輸出品目であった。第二次世界大戦後の1953年には1.2万tの輸出が行われたものの、1991年には輸出量は253tにまで減少した。その後、茶の輸出はほぼ一貫して金額・数量ともに増加して、現在に至っている。

茶の輸出額が農林水産物・食品の輸出総額に占める割合は2018年で1.7%にすぎないが、農畜産物だけでみると、輸出額に占める茶の割合は6.0%である。生葉・荒茶の産出額が農業産出額に占める割合は1.1%であるから、農畜産物の中で輸出額に占める茶のウエイトは産出額シェアに比べて大きくなっている。

茶は、生産者段階で最終製品に近い荒茶まで加工されることから、他の農産物に比べても、輸出のメリットが生産者や農業者や地域社会に還元されやすいと考えられる。また、農林水産省 (2020b) によると、全国的茶園の4割が中山間地に位置しており、茶を基幹作物とする地域には高齢化・過疎化が進行しているところも少なからず存在しているため、茶の輸出は、それらの地域社会の維持・活性化につながることも期待される。

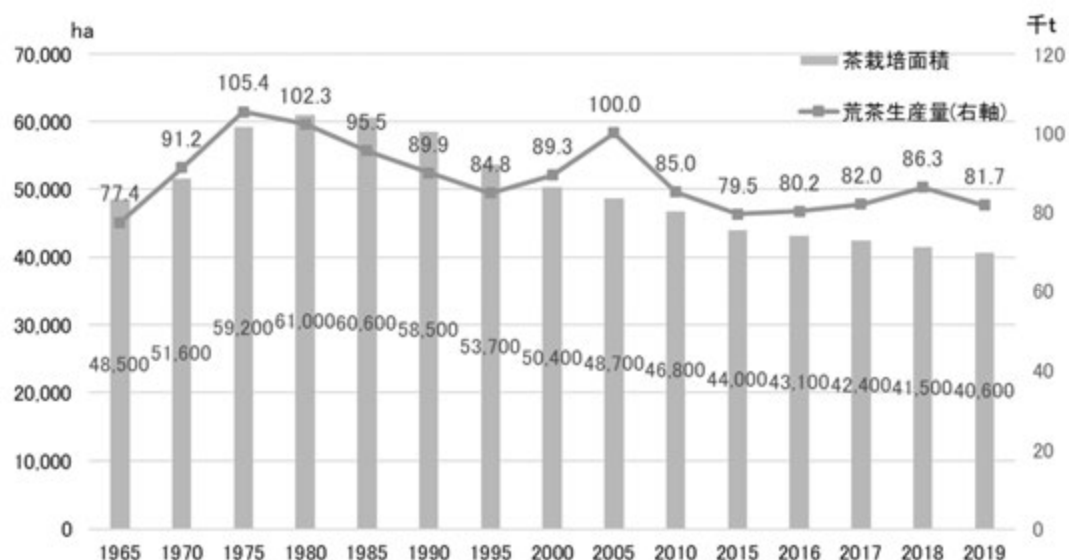
本研究は、このような問題意識の下で、茶の輸出が農業所得の増加や地域の活性化に寄与している事例の調査を行うとともに、輸出の展開方向を検討する上での論点を整理することを目的としている。以下では、まず、日本における茶の需給や輸出の現状について、各種の統計データに基づいて整理を行う⁽³⁾。次に、世界の緑茶市場について、生産と輸出、さら

に米国の輸入と中国の輸出を取り上げて、データを用いて特徴を確認する。そして、茶生産者と製茶会社を対象としたインタビュー調査の結果を取りまとめて、輸出の展開方向を検討する上での論点を整理する。

2. 我が国における緑茶の需給と輸出

(1) 国内生産

茶の栽培面積は、第1図に示すように、1980年代以降減少を続けており、2019年には40,600haで1980年に比べると3分の2になっている。他方、荒茶生産量は、10万tを超える水準にあった2004年や2005年と比べると減少しているものの、リーフ茶（茶葉の状態もの。）の需要の減少分を緑茶飲料向けの需要増加分がカバーしているため、近年では大きな落ち込みはなく、2019年には8.2万tと年間8万t程度で推移している。



第1図 全国の茶栽培面積と荒茶生産量

資料：農林水産省「作物統計」。第1表及び第2表において同じ。

主産地の府県別にみると、第1表と第2表のとおり、2019年においても静岡県が栽培面積と荒茶生産量の約4割を占めており、全国第1位を維持しているが、2010年と比較するといずれも大きく減少している。それに対して、鹿児島県、福岡県及び京都府では栽培面積がほぼ維持されており、荒茶生産量では鹿児島県のシェアが高まっている。

なお、緑茶飲料の消費量が堅調な伸びを示しているため、第2図のように、緑茶飲料向けの原料茶葉も増加しており、2019年で3.1万tと推計されている。この原料茶葉の量を荒茶生産量と単純に比較することは適切ではないが、原料茶葉が荒茶生産量の38%に相当することは、茶の安定的な需要先として、緑茶飲料向けが重要な位置付けとなっていることの一つの証しといえよう。

第 1 表 府県別の茶栽培面積

(単位:ha,%)

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2010
静岡	19,000	17,800	17,400	17,100	16,500	15,900	83.7
鹿児島	8,690	8,610	8,520	8,430	8,410	8,400	96.7
三重	3,210	3,040	3,000	2,950	2,880	2,780	86.6
宮崎	1,610	1,450	1,420	1,410	1,390	1,380	85.7
福岡	1,580	1,560	1,550	1,550	1,540	1,540	97.5
京都	1,580	1,580	1,580	1,570	1,570	1,560	98.7

第 2 表 府県別の荒茶生産量

(単位:t,%)

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2010
静岡	33,400	31,800	30,700	30,800	33,400	29,500	88.3
鹿児島	24,600	22,700	24,600	26,600	28,100	28,000	113.8
三重	7,100	6,830	6,370	6,130	6,240	5,910	83.2
宮崎	3,570	3,620	3,760	3,770	3,800	3,510	98.3
福岡	2,280	1,940	1,870	1,920	1,890	1,780	78.1
京都	2,640	3,190	3,190	3,160	3,070	2,900	109.8



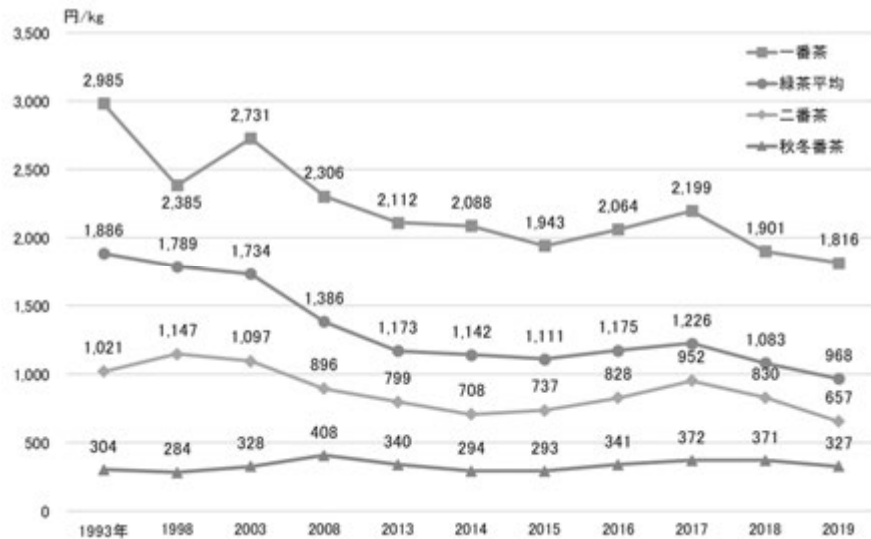
第 2 図 荒茶生産量に対する緑茶飲料向け原料茶葉の割合

資料：日本茶業中央会「令和 2 年版茶関係資料」。

(2) 荒茶価格

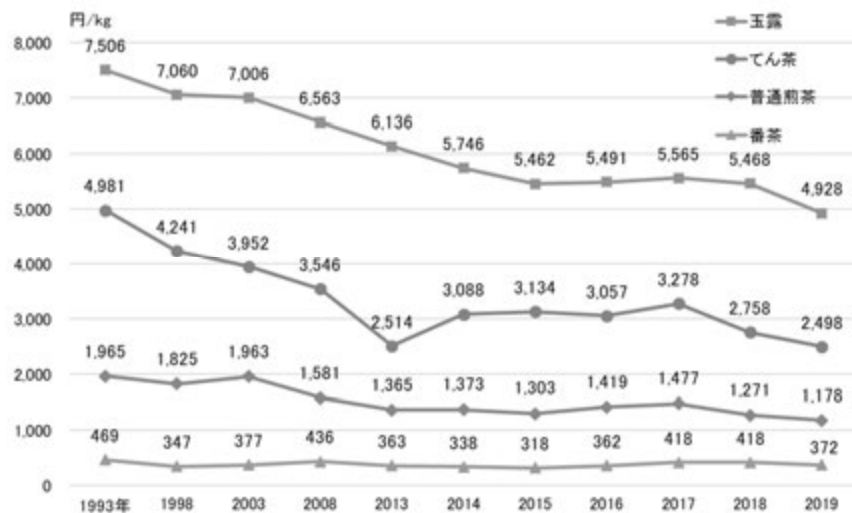
茶期別(収穫期別)の荒茶価格は、第 3 図のとおり、リーフ茶向けであり茶生産者の経営にとって最も重要である一番茶で低下するなど、平均的に低下傾向で推移してきた。近年では、2016 年(平成 28 年)、2017 年(平成 29 年)と、緑茶飲料向けの下級茶の価格が上昇

し、平均価格も多少持ち直していた。しかしながら、2018 年（平成 30 年）からは、一番茶だけでなく、比較的好調だった二番茶や秋冬番茶の価格も低下し、2019 年（令和元年）の荒茶の平均価格は kg 当たり 1,000 円を下回った。



第 3 図 茶期別荒茶価格

資料：全国茶生産団体連合会調査（日本茶業中央会「令和 2 年版茶関係資料」による）。第 4 図から第 6 図において同じ。



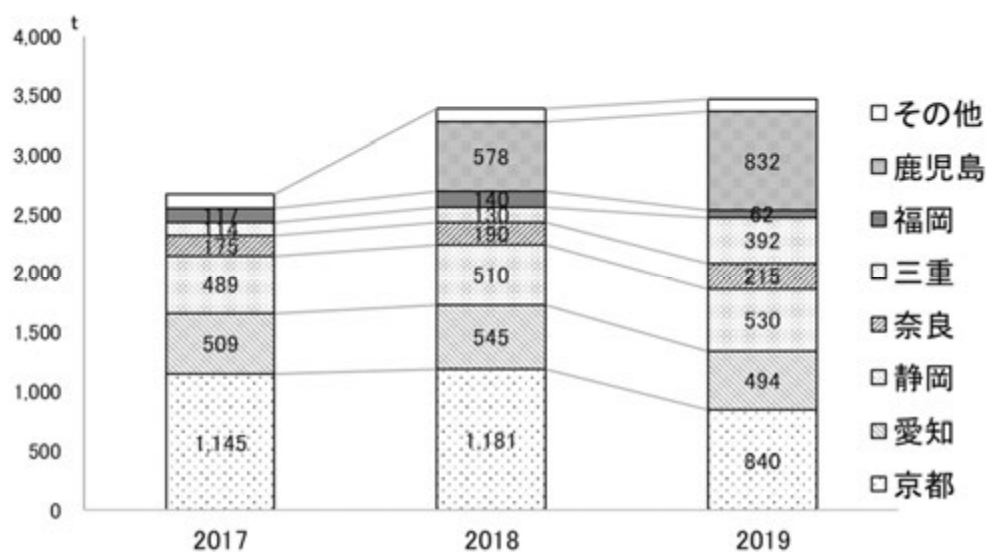
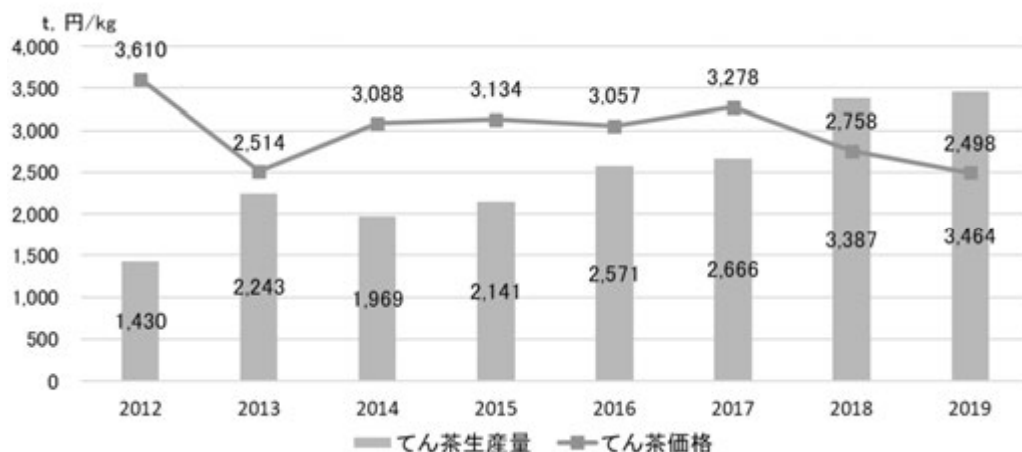
第 4 図 茶種別荒茶価格

荒茶価格は、第 4 図に示すとおり、茶種によって価格差が大きいですが、いずれの茶種においても、2018 年（平成 30 年）と 2019 年（令和元年）の価格の下落幅は大きくなっている。このうち、抹茶の原料となるてん茶の価格は、第 5 図に示すように、輸出向けの抹茶需要により 2014 年以降上昇基調で推移していた。しかしながら、2018 年には、てん茶の生産量

が対前年比で3割近く急増したこともあって、てん茶の価格は大きく減少し、2019年に入っても、価格低下が続いている。

てん茶の生産量の上位3府県は、2017年まで京都府、愛知県、静岡県であったが、第6図のとおり、鹿児島県、静岡県、三重県等における生産が拡大する一方で、京都府や愛知県の生産が減少している。

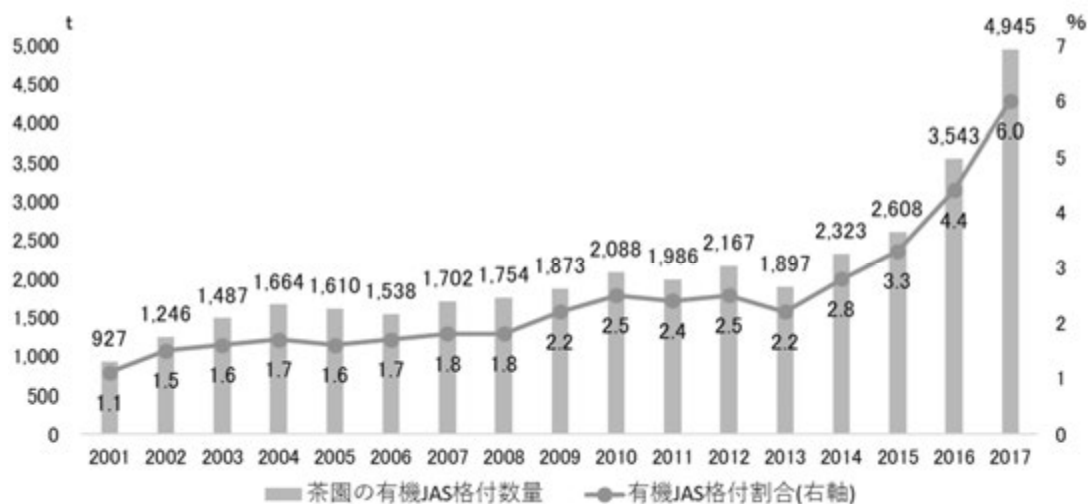
第5図 てん茶の生産量と価格



第6図 てん茶の府県別生産量

（3）有機栽培茶の生産

欧米における有機農産物への需要に加えて、残留農薬問題にも対応できることから、有機栽培茶への取組が拡大している。第7図のとおり、茶の有機JASの格付実績数量は2014年以降着実に増加しており、2018年には4,970tと荒茶生産量の約6%に相当する数量となっている。

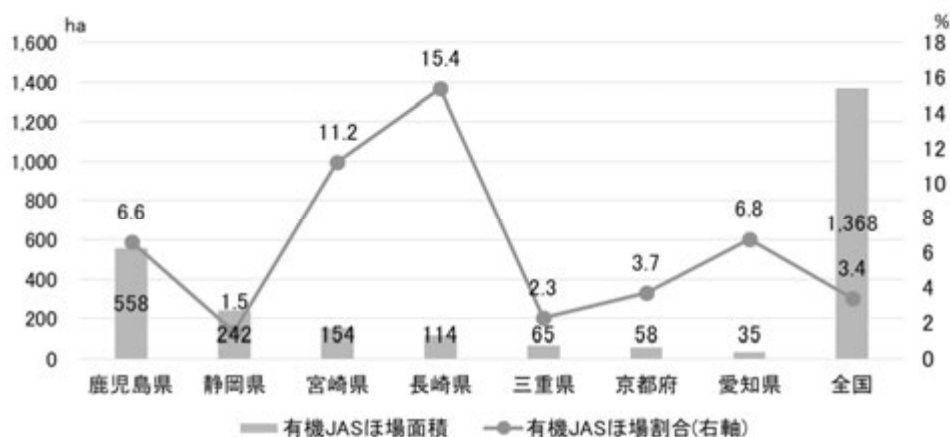


第7図 茶の有機 JAS 格付実績数量

資料：農林水産省「有機農産物等の格付実績」。

注. 有機 JAS 格付数量は、有機農産物の緑茶（生葉・荒茶）のうち、国内で格付されたものの数量である。

府県別にみると、第8図に示すように、有機栽培茶の生産は、鹿児島県が先行しており、2019年には558haで全国の有機JASほ場の茶畑の4割を占めている。鹿児島県における茶の有機栽培の拡大に当たっては、2018年3月に策定された「かごしま有機抹茶輸出促進基本構想」による輸出をターゲットとした有機のてん茶・抹茶生産の拡大方針がその後押しになっているとみられる。また、長崎県や宮崎県では、茶栽培面積の1割以上が有機JASの認証を取得している。これに対して、静岡県では有機JASへの取組がやや遅れていたものの、最近では、農薬ドリフト問題に対応できる中山間地域を中心に取組が進められている。鹿児島県だけでなく、静岡県でも有機JASの拡大がてん茶生産とセットになっている事例がみられる。

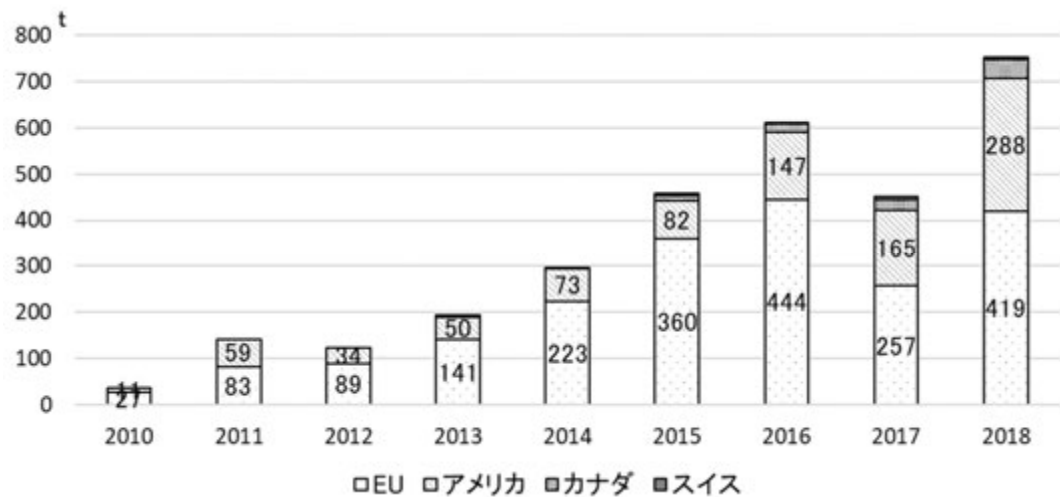


第8図 有機 JAS ほ場（茶畑）面積（2019年）

資料：農林水産省「作物統計」，「県別有機JASほ場の面積（平成31年4月1日現在）」

注. 有機JASほ場割合は、有機JASほ場（茶畑）面積を茶栽培面積で割ったものである。

有機認証制度の同等性の仕組みを活用した有機栽培茶の輸出数量は、第9図に示すように、EU 向けの数量が最も多いが、米国やカナダ向けで増加傾向にある。



第9図 同等性の仕組みを利用した有機栽培茶の輸出実績

資料：農林水産省「米国、カナダ、EU 加盟国及びスイス向け有機食品輸出数量」

(4) 国内消費

茶の国内消費については、第3表に示すように、リーフ茶の中でも緑茶の1世帯当たり購入金額は2010年と比べて、2019年には15%減少しているが、茶飲料購入額が増加しているため、茶類の購入金額は横ばいで推移している。

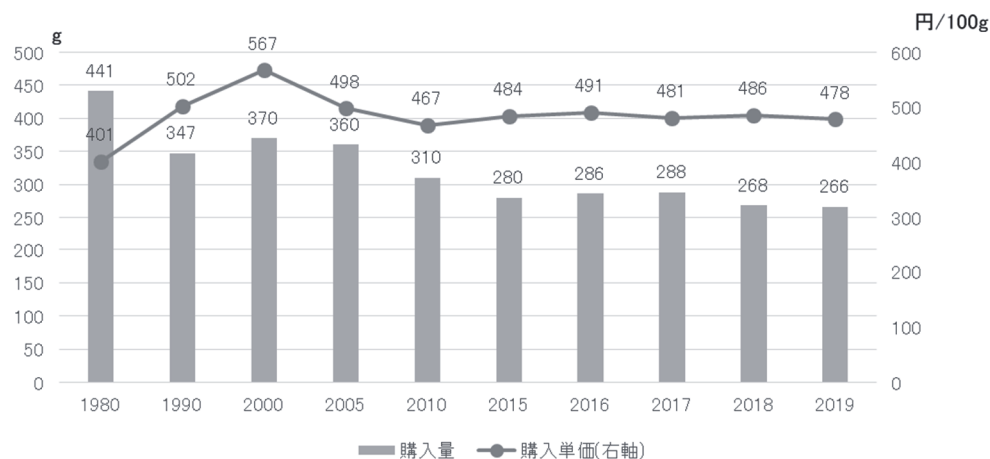
第3表 1世帯当たり茶類購入金額

		(単位: 円, %)								
		2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2010
リーフ茶	緑茶	6,810	5,615	4,424	4,083	4,168	4,103	3,879	3,780	85.4
	紅茶	986	838	824	835	827	735	720	786	95.4
	他の茶葉	1,835	1,640	1,388	1,393	1,355	1,383	1,481	1,537	110.7
茶飲料		3,668	5,247	5,889	6,151	6,635	6,652	7,172	7,845	133.2
計		13,299	13,340	12,525	12,845	13,408	12,883	13,252	13,948	111.4

資料：総務省「家計調査」。第10図において同じ。

注. 全国・二人以上世帯の数値である。

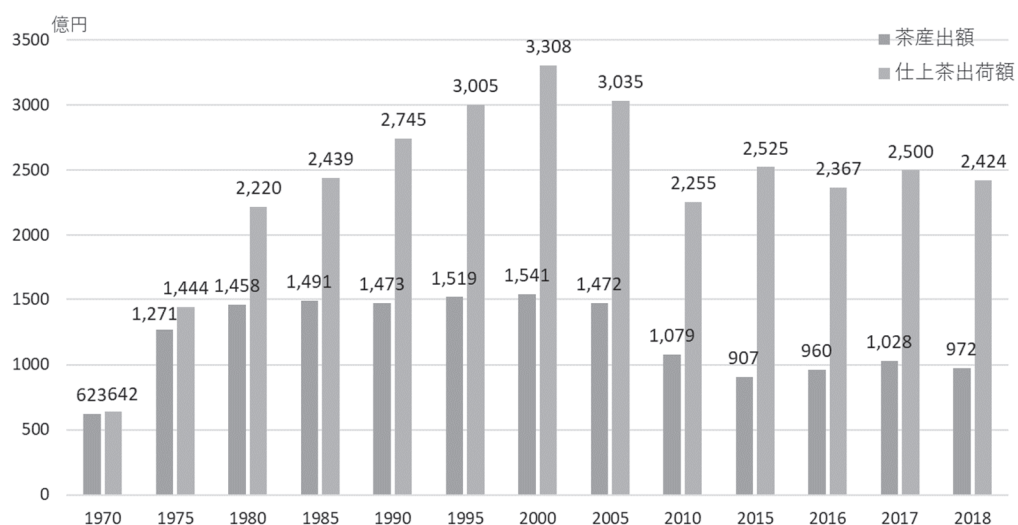
また、第10図のとおり、緑茶のリーフ茶の購入数量も減少し、2019年の1人当たりの年間購入量は266グラムである。なお、先に述べたように、リーフ茶向けの一番茶の荒茶価格が低下しているのに対して、仕上茶の購入単価は、第10図に示すとおり、10年近く横ばいで推移している。



第10図 緑茶（リーフ茶）の1人当たり購入量と購入単価

（5）茶業の経済規模

2018年の茶産出額（生葉＋荒茶）は972億円、仕上茶出荷額は2,424億円である。第11図に示すとおり、茶産出額、仕上茶出荷額ともに2000年頃のピーク時と比べて減少している。仕上茶出荷額が4分の1程度の減少であるのに対して、茶産出額3分の1以上の減少と、いわば川上の方の減少幅が大きくなっている。

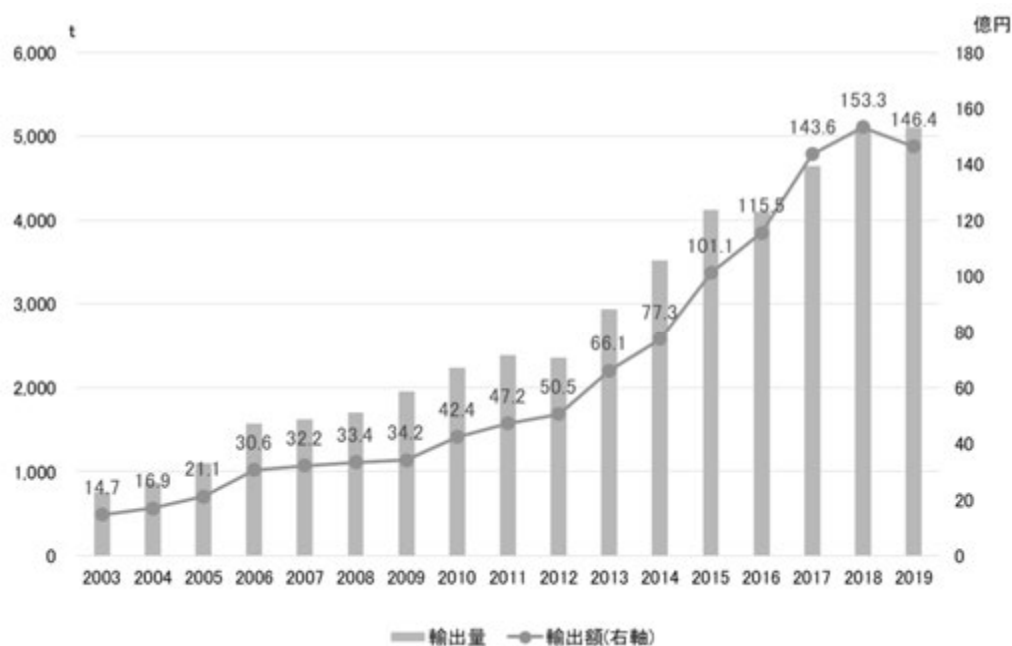


第11図 茶産出額及び仕上茶出荷額

資料：経済産業省「工業統計」。

（6）輸出

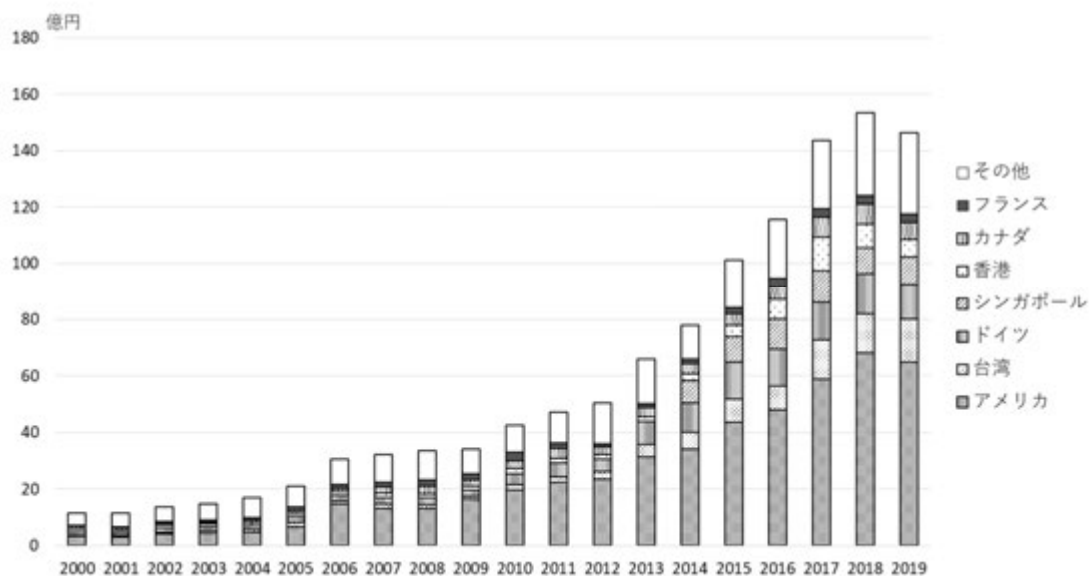
我が国の緑茶輸出の推移を第12図に示した。2010年頃からは、輸出量、輸出額ともに堅調な伸びを示し、2018年の輸出額は153億円と、2013年の「農林水産業・地域の活力創造プラン」において設定された茶の目標額（150億円）を1年前倒しで達成した。しかしながら、緑茶の主要輸出先である米国、EU向けが減少したことに加えて、香港の政情の不安定化が影響したため⁽⁴⁾、2019年の輸出額は146億円と前年実績を下回った。



第12図 日本の緑茶輸出の推移

資料：財務省「貿易統計」。第13図及び第4表において同じ。

輸出先は、第13図のとおり、輸出額ベースの上位3か国は米国、香港、ドイツで、米国が輸出総額の4割以上を占めている。



第13図 日本の緑茶輸出先（輸出額ベース）

品目分類別に第4表をみると⁽⁵⁾、2019年の輸出額の6割が粉末状のものであり、輸出単価も3kg以下・包装の粉末状はkg当たり4,790円（特にドイツ向け8,139円、米国向け

5,961 円)、3kg 超の粉末状も 3,767 円で、粉末状以外のものと比べて高くなっている。それに対して、3kg 超の粉末状以外のものの単価は 1,063 円と低い。台湾向けの輸出量の 9 割以上、輸出額の 3 分の 2 が 3kg 超の粉末状以外のものに該当するバルクで出荷されるドリンク向けであり、単価も kg 当たり 835 円にすぎない。

第 4 表 緑茶の品目分類別の輸出状況（2019 年）

(単位:t, 百万円, 円/kg)

国名	3kg以下・包装						3kg超						合計数量	合計金額	単価
	粉末状			それ以外			粉末状			それ以外					
	数量	金額	単価	数量	金額	単価	数量	金額	単価	数量	金額	単価			
アメリカ合衆国	288	1,716	5,961	367	1,630	4,438	695	2,888	4,153	134	251	1,868	1,485	6,485	4,368
台湾	57	227	3,992	20	98	4,867	46	146	3,145	1,266	1,057	835	1,389	1,527	1,100
ドイツ	23	187	8,139	53	212	4,010	104	509	4,885	166	317	1,912	346	1,225	3,543
シンガポール	28	82	2,882	136	337	2,478	137	550	4,022	23	22	974	324	991	3,058
香港	79	345	4,363	41	171	4,168	8	41	5,085	15	76	5,154	143	633	4,430
カナダ	55	251	4,540	74	260	3,512	7	28	3,706	25	41	1,622	162	579	3,580
タイ	69	188	2,719	14	49	3,439	96	168	1,744	52	64	1,236	231	469	2,027
合計	845	3,852	4,790	912	3,433	3,367	1,354	5,041	3,767	1,996	2,316	1,063	5,107	14,642	2,867

3. 海外における緑茶の生産と貿易

(1) 世界の緑茶の生産と輸出

世界の緑茶の生産量は、第 5 表のとおり、2018 年には 196 万 t で、そのうち中国が 88% を占めている。中国の生産量は、2005 年に比べて 2.5 倍となるなど年々増加している。日本は世界第 3 位の緑茶生産国であるが、生産量のシェアは 4% 程度である。中国以外の各国の緑茶の生産量は、近年ほぼ横ばいとなっている。

第 5 表 世界の緑茶生産量

(単位:千t, %)

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2005
中国	691	1,046	1,138	1,248	1,313	1,416	1,495	1,588	1,679	1,722	249.2
ベトナム	61	63	80	84	89	96	94	90	97	90	147.5
日本	99	83	82	86	83	81	76	77	79	81	81.8
インドネシア	38	33	31	33	32	31	28	28	28	27	71.1
インド	9	16	12	11	17	15	19	19	20	20	222.2
台湾	18	17	17	14	14	14	14	13	13	13	72.2
その他	8	11	11	11	12	13	11	10	10	11	137.5
計	924	1,269	1,371	1,487	1,560	1,666	1,737	1,825	1,926	1,964	212.6
中国のシェア	74.8	82.4	83.0	83.9	84.2	85.0	86.1	87.0	87.2	87.7	
日本のシェア	10.7	6.5	6.0	5.8	5.3	4.9	4.4	4.2	4.1	4.1	

資料：International Tea Committee, “Annual Bulletin of Statistical”。第 6 表において同じ。

第 6 表に示すように、緑茶の輸出についても、中国のシェアが非常に大きく、2018 年で世界の輸出量の 4 分の 3 を占めている。中国は、2005 年に比べると 2018 年の輸出量が 1.46 倍に増加しているが、輸出量の伸びは生産量の伸びに比べると低くなっている。これは中国国内の緑茶需要が非常に旺盛であり、生産量の増加分の多くが国内消費に向けられているためと考えられる。日本の輸出量は年々増加しており、2018 年には世界で第 4 位、輸出量

に占めるシェアは 1.3%となっている。中国と日本以外の各国の輸出量は、直近 5 年間でみると、台湾を除き、多少の変動はあるもののほぼ横ばいで推移している。

第 6 表 世界の緑茶輸出量

(単位:t, %)

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2005
中国	206,170	234,167	257,428	248,651	264,491	249,177	272,146	270,852	294,630	301,000	146.0
ベトナム	20,400	46,069	44,000	54,000	58,578	64,000	68,750	63,500	67,000	58,000	284.3
インドネシア	9,531	11,403	9,525	11,607	12,138	12,135	12,150	12,837	10,856	11,582	121.5
日本	1,047	2,232	2,387	2,350	2,942	3,516	4,127	4,108	4,642	5,102	487.3
インド	4,500	3,500	2,700	3,000	3,500	2,800	3,015	4,228	3,613	3,224	71.6
スリランカ	2,734	2,798	2,500	2,441	3,100	2,942	2,432	2,443	2,402	2,370	86.7
台湾	491	826	755	1,012	1,128	1,048	1,365	1,429	2,114	2,558	521.0
計	245,749	302,927	321,465	325,972	348,964	338,998	367,057	361,720	387,551	384,728	156.6
中国のシェア	83.9	77.3	80.1	76.3	75.8	73.5	74.1	74.9	76.0	78.2	
日本のシェア	0.4	0.7	0.7	0.7	0.8	1.0	1.1	1.1	1.2	1.3	

日本の緑茶の輸出を他の輸出国と比較すると、第 7 表に示すように、生産量に対する輸出量の割合が低く、2018 年には 6.3%にすぎず、生産されたものの大半は国内で消費されている。中国、インド及び台湾の生産量に対する輸出量の割合は 2 割程度で、生産された緑茶は自国での消費が中心であるのに対して、ベトナム、インドネシア及びスリランカでは生産された緑茶のより多くの部分が輸出に向けられている。

第 7 表 緑茶の生産量に対する輸出量の割合

(単位:%)

	2014	2015	2016	2017	2018
中国	17.6	18.2	17.1	17.5	17.5
ベトナム	67.0	73.5	70.6	69.1	64.4
日本	4.3	5.4	5.3	5.9	6.3
インドネシア	38.6	43.4	45.8	39.3	42.9
インド	18.9	15.8	22.7	18.0	16.5
スリランカ	92.1	84.5	102.9	90.2	91.1
台湾	7.3	10.0	11.3	16.1	19.7
合計	20.4	21.1	19.8	20.1	19.6

資料：第 5 表及び第 6 表のデータを用いて筆者が計算。

(2) 米国の緑茶輸入

ここで、日本にとっての最大の緑茶の輸出先である米国における緑茶輸入の状況を確認しておく。まず、緑茶の輸入状況をコーヒー及び紅茶と比較してみる。第 8 表に示すように、2019 年の輸入量はコーヒーの 169 万 t、紅茶の 10 万 t に対して、緑茶は僅かに 1.8 万 t である。しかしながら、2000 年と比べると、2019 年の緑茶の輸入量は 2.3 倍、単価も 3.1 倍となっており、コーヒーや紅茶に比べて、輸入量と単価の伸び率は大きくなっている。

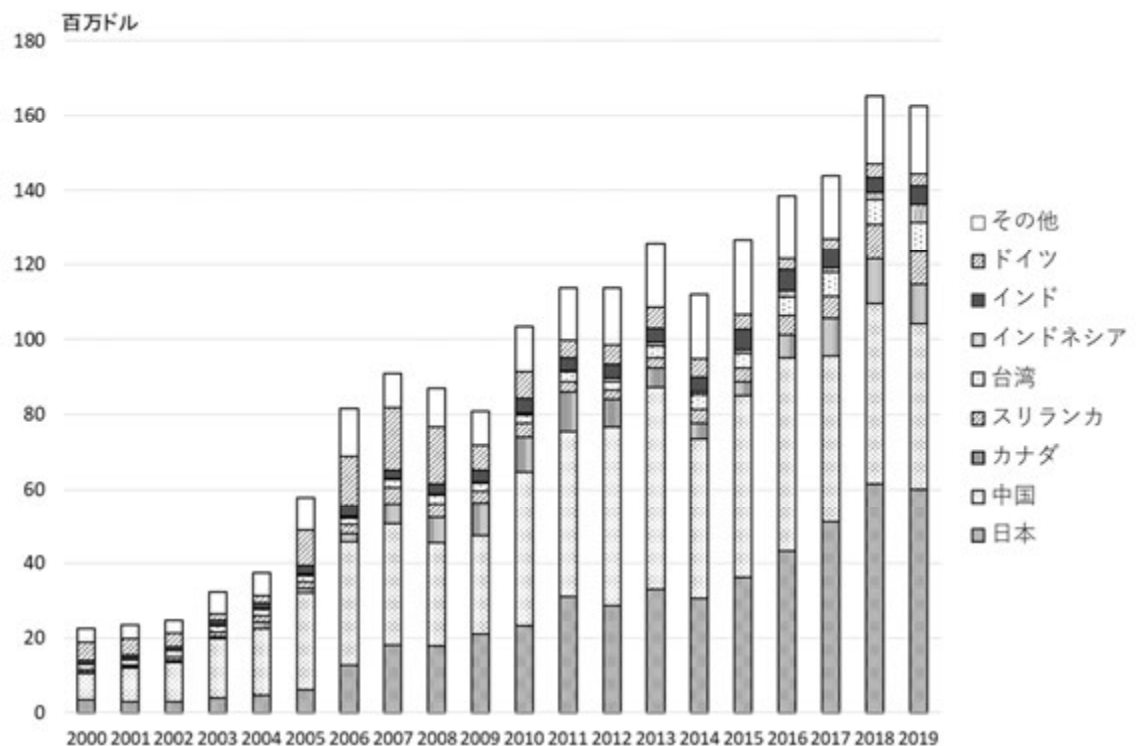
第8表 米国のコーヒー・紅茶・緑茶の輸入の状況（2000年＝100）

		(単位:tドル/kg)								
		2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2019(実数)
コーヒー	輸入数量	100	94.2	100.4	114.9	119.6	121.4	118.9	126.6	1,694,974
	単価	100	115.7	179.6	203.2	187.1	203.0	188.5	177.9	3.4
紅茶	輸入数量	100	106.5	129.7	137.6	140.8	135.8	126.4	124.3	100,311
	単価	100	123.1	168.0	184.1	182.2	188.2	188.8	194.7	3.0
緑茶	輸入数量	100	186.2	291.9	246.3	230.0	219.9	228.5	232.9	17,688
	単価	100	137.4	156.4	227.0	266.0	289.1	319.7	308.0	9.2

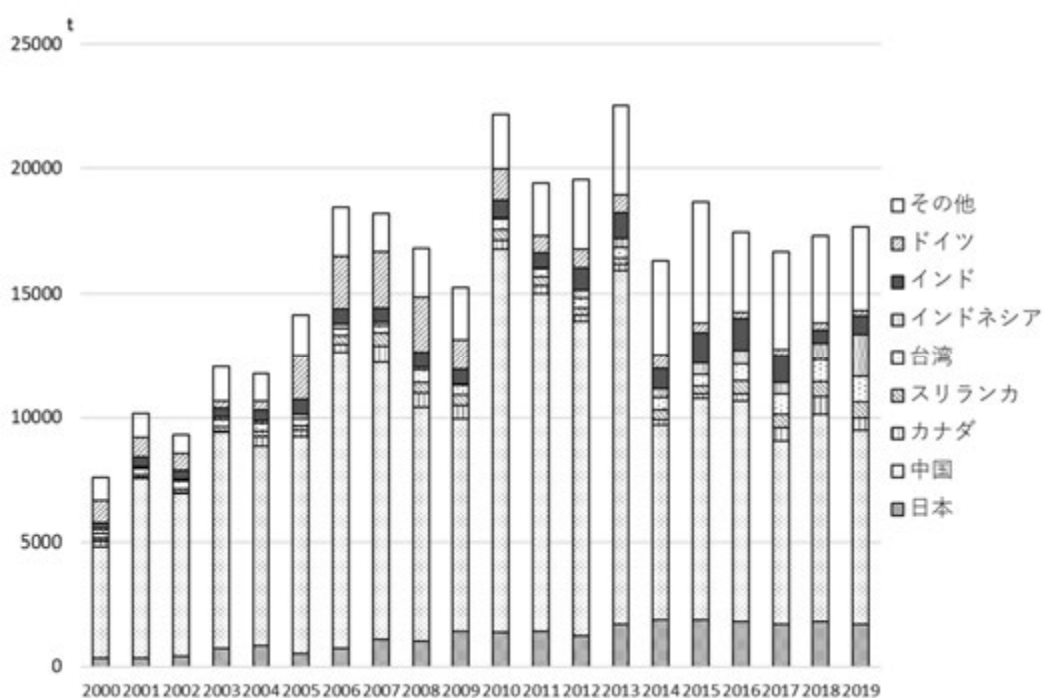
資料：USDA Foreign Agricultural Service's Global Agricultural Trade System。第9表及び第13図から第17図において同じ。

米国の緑茶の輸入先は、第14図のとおり、輸入額ベースでみると、2017年に日本が中国を抜いて第1位となっている。2019年の輸入額に占める日本のシェアは37%で、中国は27%である。一方、数量ベースでは、第15図のように、中国が輸入量の4～5割を占めており、日本のシェアは1割である。近年台湾やインドネシア、そしてスリランカからの輸入額・輸入量が増加している。

第14図と第15図によると、米国の緑茶輸入において、輸入額は増加傾向で推移しているものの、輸入量は2010年から2013年頃の2万t前後の水準に比べて減少し1.7～1.8万t程度となっている。したがって、貿易データだけをみる限り、米国の緑茶需要の量的な拡大を確認することができない。



第14図 米国の緑茶輸入先（輸入額ベース）



第 15 図 米国の緑茶輸入先（輸入量ベース）

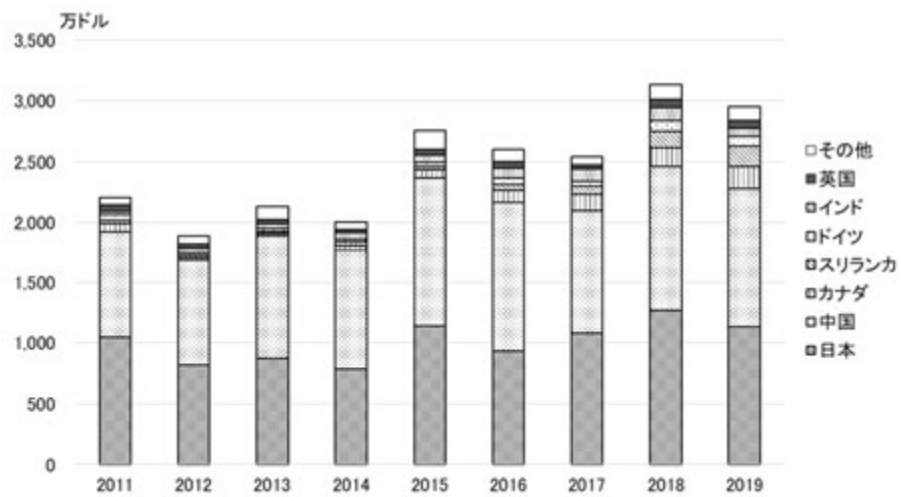
米国の緑茶輸入のうち、2019 年の有機緑茶の割合は、第 9 表のように、輸入額の 18%，輸入量の 11%となっている。有機緑茶の輸入は、金額では 3,000 万ドル程度まで増加してきたが、数量は 2015 年に 2,400 t に増加したものの、その後は 2,200 t 前後で推移している。2019 年の有機緑茶の輸入単価は kg 当たり 15.1 ドルで、緑茶全体の輸入平均単価 9.2 ドルの 1.6 倍である。

第 9 表 米国の緑茶輸入に占める有機緑茶の割合

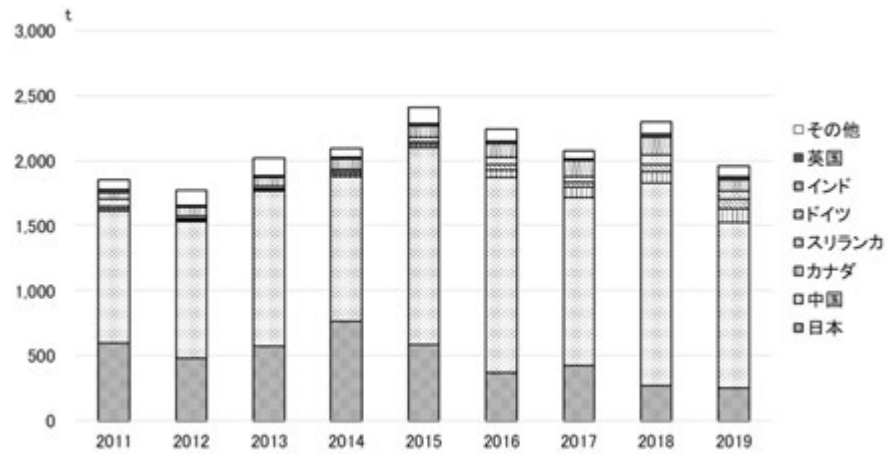
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
緑茶輸入合計	輸入額(千ドル)	113,883	113,542	125,737	112,106	126,546	138,515	143,896	165,321	162,406
	輸入数量(t)	19,419	19,562	22,535	16,336	18,702	17,467	16,698	17,348	17,688
	単価(ドル/kg)	5.9	5.8	5.6	6.9	6.8	7.9	8.6	9.5	9.2
うち有機緑茶	輸入額(千ドル)	22,049	18,876	21,335	20,039	27,578	26,070	25,443	31,280	29,515
	輸入数量(t)	1,849	1,770	2,017	2,091	2,409	2,241	2,074	2,299	1,955
	単価(ドル/kg)	11.9	10.7	10.6	9.6	11.4	11.6	12.3	13.6	15.1
有機の割合	輸入額割合(%)	19.4	16.6	17.0	17.9	21.8	18.8	17.7	18.9	18.2
	輸入数量割合(%)	9.5	9.0	9.0	12.8	12.9	12.8	12.4	13.3	11.1
	有機単価/合計単価(%)	201.7	184.5	189.3	139.1	167.6	146.8	143.0	143.2	164.1

注．有機緑茶に関するデータは、2011 年以降分について公表されている。

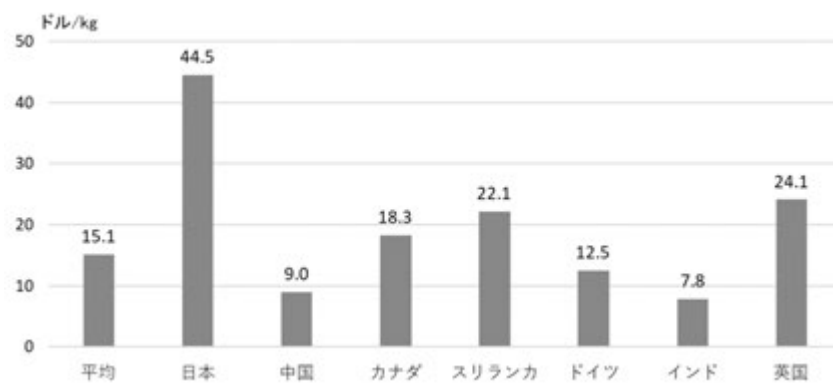
米国の有機緑茶の輸入先は、第 16 図と第 17 図に示すように、2019 年では輸入額ベース、輸入量ベースともに中国がトップである。輸入額については、日本の方が 2017 年及び 2018 年は中国よりも多く、両国のシェアは 4 割程度で拮抗している状況が続いている。それに対して、輸入量では中国のシェアが 3 分の 2 と、日本を大きく引き離している。直近 5 年間の日本からの有機緑茶の輸入をみると、輸入額は 2018 年を除き横ばい、輸入量は減少傾向となっている。なお、輸入単価は、第 18 図のように、日本からのものは kg 当たり 44.5 ドルと、中国の 9 ドルに比べて、5 倍程度の水準で突出している。



第 16 図 米国の有機緑茶の輸入先（輸入額ベース）



第 17 図 米国の有機緑茶の輸入先（輸入量ベース）



第 18 図 米国の有機緑茶の輸入単価（2019 年）

このように、米国の有機緑茶の輸入データからは、日本からの輸出分を含めた有機緑茶への需要がある程度の水準で維持されていることは確認できるが、量的に拡大しているかどうかを判断することは難しい。

(3) 中国の緑茶輸出

世界最大の緑茶生産国・輸出国である中国の輸出の特徴について、国連がまとめている貿易統計データ（UN Comtrade Database）を用いて、検討してみよう⁶⁾。第10表に、中国の品目分類別の緑茶の主要輸出先をまとめた。米国、香港、フランス等に向けて輸出されている3kg以下・包装の商品については、kg当たり10ドルを超えるなど単価が比較的高いが、それ以外のものの単価はかなり低いことがわかる。特に輸出数量が多いモロッコやウズベキスタン向けでは、3kg以下・包装の少量パッケージでも3kg超のバルクでも輸出単価は同じように低くなっている。

第10表 中国の品目分類別の主要輸出先

(単位:t、千ドル、ドル/kg)

国名	3kg以下・包装			3kg超			合計数量	合計金額	単価
	数量	金額	単価	数量	金額	単価			
モロッコ	9,548	19,761	2.1	65,126	192,663	3.0	74,674	212,424	2.8
アメリカ合衆国	1,807	17,909	9.9	6,484	32,297	5.0	8,291	50,206	6.1
ドイツ	138	1,885	13.7	8,303	35,845	4.3	8,441	37,730	4.5
ウズベキスタン	547	841	1.5	25,503	34,635	1.4	26,050	35,476	1.4
香港	2,012	20,709	10.3	2,105	13,987	6.6	4,117	34,696	8.4
フランス	1,453	25,357	17.5	1,385	7,923	5.7	2,838	33,280	11.7
ロシア	171	1,010	5.9	11,201	31,289	2.8	11,372	32,299	2.8
日本	389	2,083	5.4	3,538	18,776	5.3	3,927	20,859	5.3
マレーシア	735	6,592	9.0	1,136	11,542	10.2	1,871	18,134	9.7
カナダ	688	7,576	11.0	414	3,797	9.2	1,102	11,373	10.3
セネガル	508	1,053	2.1	10,361	9,377	0.9	10,869	10,430	1.0

資料：UN Comtrade Database。第11表及び第12表において同じ。

第11表には、日本と中国の輸出額上位30か国を記載した。これをみると、日本と中国の上位30か国のうち18か国が重複しているが、中国は、米国、ヨーロッパ、アジアに加えて、日本からの輸出実績がほとんどないようなアフリカや中央アジアなどの国々にも市場を有していることがわかる。また、日本にとって輸出額が上位の欧米向けでは、中国の輸出量が日本を圧倒している。しかしながら、日本の輸出単価が北米・南米でkg当たり31.3ドル、欧州・ロシアで23.9ドルであるのに対して、中国の輸出単価はそれぞれ6.6ドルと4.2ドルと、中国の輸出単価は日本の5分の1程度である。コスト差を考慮したとしても、現在までのところは、日本と中国の間ではある程度の市場の棲み分けができていているように思われる。

第 11 表 日中の主要輸出先の比較（2018 年）

日本の主要輸出先				中国の主要輸出先			
	輸出額 (百万ドル)	輸出数量 (t)	単価(ド ル/kg)		輸出額 (百万ドル)	輸出数量 (t)	単価(ド ル/kg)
1 アメリカ	63.5	1,828	34.7	モロッコ	212.4	74,675	2.8
2 ドイツ	13.3	380	35.0	アメリカ	50.2	8,291	6.1
3 台湾	12.9	1,216	10.6	ドイツ	37.7	8,441	4.5
4 カナダ	10.0	533	18.8	ウズベキスタン	35.5	26,049	1.4
5 シンガポール	8.9	339	26.4	香港	34.7	4,117	8.4
6 タイ	4.2	283	14.7	フランス	33.3	2,838	11.7
7 マレーシア	4.0	248	16.0	ロシア	32.3	11,372	2.8
8 フランス	3.8	408	9.3	日本	20.9	3,928	5.3
9 香港	3.5	418	8.4	マレーシア	18.1	1,871	9.7
10 オーストラリア	3.2	243	13.2	カナダ	11.4	1,101	10.3
11 メキシコ	2.2	49	46.2	セネガル	10.4	10,868	1.0
12 インドネシア	1.8	115	15.9	スペイン	8.2	2,973	2.8
13 イギリス	1.7	81	21.5	イギリス	8.1	1,963	4.1
14 スイス	1.4	41	34.9	アフガニスタン	7.4	5,762	1.3
15 イタリア	1.0	21	48.3	ポーランド	7.1	2,716	2.6
16 スペイン	1.0	19	54.6	アラブ首長国連邦	6.8	1,674	4.0
17 中国	1.0	80	12.4	ウクライナ	6.4	1,976	3.2
18 チェコ	0.9	23	41.5	ベルギー	5.6	1,121	5.0
19 オランダ	0.9	46	19.2	サウジアラビア	5.6	893	6.2
20 モロッコ	0.8	35	23.5	オーストラリア	5.4	440	12.2
21 ポーランド	0.5	18	26.7	オランダ	4.9	1,164	4.2
22 ロシア	0.4	18	23.7	ブルガリア	3.9	739	5.3
23 ベルギー	0.4	24	16.5	シンガポール	2.4	224	10.7
24 アラブ首長国連邦	0.4	19	19.6	タイ	2.2	2,612	0.8
25 ノルウェー	0.2	3	59.1	イタリア	2.1	547	3.8
26 オーストリア	0.2	3	72.4	インド	2.0	628	3.2
27 スウェーデン	0.2	6	30.9	エジプト	1.9	272	6.8
28 ブラジル	0.2	13	12.8	ガンビア	1.6	4,009	0.4
29 フィンランド	0.1	2	53.6	コートジボアール	1.5	1,584	0.9
30 クウェート	0.1	1	75.7	カザフスタン	1.3	625	2.2
<上記30カ国合計>				<上記30カ国合計>			
北米・南米	75.9	835	31.3	北米・南米	48.1	19,310	6.6
欧州・ロシア	26.0	1,092	23.9	欧州・ロシア	149.5	35,930	4.2
アジア・豪州	40.0	2,961	13.5	アジア・豪州	144.3	49,014	2.9
アフリカ	0.8	35	23.5	アフリカ	227.2	91,760	2.5

日本と中国の緑茶の品目分類別の輸出構成を比較したものが第 12 表である。日本の緑茶輸出のうち、3kg 以下・包装の割合が 2018 年には金額ベースで 54%と中国の 27%に比べると高い。また、中国では、3kg 以下・包装の割合が 2016 年から 2018 年にかけて大きく低下している。2018 年で輸出単価を比較すると、3kg 以下・包装では中国の単価は日本の 17%、それ以外では 15%と、日本の方が 6～7 倍高くなっている。

第 12 表 日中の緑茶の品目分類別の輸出比較

	2016			2017			2018		
日本	数量(t)	金額(千ドル)	単価(\$)	数量(t)	金額(千ドル)	単価(\$)	数量(t)	金額(千ドル)	単価(\$)
3kg以下・包装	2,906	61,825	21.3	2,608	65,883	25.3	3,257	78,432	24.1
それ以外	2,523	48,965	19.4	3,106	61,422	19.8	3,440	66,180	19.2
合計	5,429	110,791	20.4	5,714	127,305	22.3	6,697	144,612	21.6
3kg以下・包装の割合(%)	53.5	55.8		45.6	51.8		48.6	54.2	
中国	数量(t)	金額(千ドル)	単価(\$)	数量(t)	金額(千ドル)	単価(\$)	数量(t)	金額(千ドル)	単価(\$)
3kg以下・包装	87,836	247,217	2.81	74,906	220,013	2.94	40,141	162,110	4.04
それ以外	122,077	364,708	2.99	148,959	435,627	2.92	155,534	445,889	2.87
合計	209,913	611,925	2.92	223,865	655,640	2.93	195,675	607,999	3.11
3kg以下・包装の割合(%)	41.8	40.4		33.5	33.6		20.5	26.7	
中国／日本	数量比(倍)	金額比(倍)	単価比(%)	数量比(倍)	金額比(倍)	単価比(%)	数量比(倍)	金額比(倍)	単価比(%)
3kg以下・包装	30.2	4.0	13.2	28.7	3.3	11.6	12.3	2.1	16.8
それ以外	48.4	7.4	15.4	48.0	7.1	14.7	45.2	6.7	14.9
合計	38.7	5.5		39.2	5.2		29.2	4.2	

4. 緑茶輸出が農業・地域へ与えるメリット

2018 年 8 月から 2020 年 2 月まで、茶の主産地において茶生産者と製茶会社を対象としたインタビュー調査を行った。調査結果の概要は付表 1 と付表 2 に示したとおりである。以下では、調査先のうち、緑茶の輸出が農業所得の増加や地域の活性化に寄与している事例を取り上げて紹介する。

なお、調査に当たっては、「輸出」と「有機」をキーワードに、農林水産省の農林水産物等の輸出取組事例⁽⁷⁾、web サイトの情報等を参考に、調査先を選定した。このため、調査先が体系的・網羅的に選定されていないことに留意されたい。また、調査先の経営に関わる情報については、秘匿を条件にインタビューを行っているため、付表の記載内容は調査のごく一部にとどめている。

(1) 農業所得の増加

有機栽培を行う鹿児島県・生産者 E は、生産量の約半分をドイツに設立した現地法人に向けて直接輸出を行っている。輸出量の半分は一番茶で、輸出価格は、国内市場での平均的な取引価格の 2 倍以上である。また、製茶会社 E は、「価格競争を行わない市場づくり」という基本方針の下で、米国向けに国内よりも高い価格で輸出を行っている。同社は輸出に向けられている茶葉を国内向けよりも 1～2 割高い価格で購入し、生産者に輸出のメリットを均霑している。そのほか、有機 JAS 制定以前から有機栽培に取り組み、高品質の茶葉を安定的に供給している生産者 D, H, I, J 及び L は、国内市況に左右されない比較的高い水準に価格を設定しながら販売先を確保している。

(2) 地域の活性化

静岡県・生産者 B は、農外就労経験者の若手 5 人で農業生産法人を設立し、住民が高齢者のみの限界集落の全茶園を借り受けて有機栽培のてん茶の生産を行い、ラボを整備して、輸出とインバウンドを通じて、国内外からの集客を目指す取組を実施している。また、有機

栽培を行う静岡県・生産者 C は、輸出向けのでん茶工場を建設し、県内の米国向け輸出を行う製茶会社に一定期間現在の市況よりも高い契約価格で購入してもらい、地域の茶生産の維持を目指している。さらに、製茶会社と中山間地域で有機栽培茶を生産する生産者 A（農業生産法人）が共同で輸出向けの有機抹茶工場を建設したところである。このほか、長崎県では、茶生産者のグループがグリーンティーリズム（茶園見学と農家民宿）によって、地域活性化を図る活動を行っている。

5. おわりに—緑茶の輸出拡大に当たっての留意点—

茶生産者及び製茶会社、さらには行政機関へのインタビュー調査から得られた緑茶の輸出拡大に当たっての主な留意点は、以下のとおりである。

- ・輸出先を開拓する際には、有機栽培茶を供給できることが商談を進める上での必要条件となっており、「有機抹茶が必要」との考えが根強い。このため、各地で有機のでん茶・抹茶等の生産拡大が進められているが、国内の有機栽培茶の市場は小さく、輸出拡大が計画どおりに進まない場合には、供給過剰による茶価の大幅な下落が懸念される。
- ・現在の日本産の茶葉は海外産に比べて高い品質を維持しているが、中国などの追い上げもあり、品質差は中期的には縮小する可能性が指摘されている。ISO や CODEX の会議では、緑茶（特に抹茶）の国際基準を中国主導で定めようとする動きがあり、基準の決め方によっては、日本産の位置付けが大きく変わる可能性がある。それに対応するため、日本産の特性を勘案した規格づくりを行い、世界に発信していくことも検討する必要がある。
- ・高品質のリーフ茶は、欧米では高価格を維持しているが、需要の大幅な伸びは期待できないとの声が強い。一方で、欧州は茶文化に理解もあり、徐々にではあるがコーヒー需要の一部を取り込んでいくことが可能との見方もある。
- ・EU への輸出に当たっては、農薬残留基準の問題とともに、包装・容器についても、EU 基準をクリアしていることの保証（SDS^⑧等）が求められるが、国内検査機関では対応できないという事例があり、EU の規制を幅広く正確に把握する必要がある。
- ・生産者や中小製茶会社は、極度に輸出依存度高まることやスポット的な大口需要への対応に伴う取引停止リスクを懸念している。このため、各自が獲得した商談や取引を集約して調整するような仕組み（例えば、100 t の契約を 5 社で分割）を検討することも一案である。
- ・輸出を通じて得られた海外市場の情報に基づく新たな茶の飲み方を国内で提案し、国内の茶需要を拡大することも検討する必要がある。

注(1) この中では、日本については、生産量は 2017 年の 7.7 万 t から 2027 年には 8 万 t、輸出量は 4,292 t から年率 9.3% で増加して 10,445 t になると予測されている。

(2) IMARC 社と ReportLinker 社の予測は、それぞれ以下のサイトの記述に基づいている。

<https://www.imarcgroup.com/global-green-tea-market-reach> (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

https://www.reportlinker.com/p05894584/US-Green-Tea-Market-Forecast-to-COVID-19-Impact-and-Country-Analysis-By-Type-Flavor-Distribution-Channel.html?utm_source=GNW (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

(3) 中村順行 (2019b), 農林水産省(2020b), 増田(2018)及び(2020)等を参考に整理した。

(4) 農林水産省 (2020b) による。

(5) 2019 年 1 月から財務省貿易統計の緑茶の輸出データが細分化され, 新たに「粉末状のもの」が創設された。

(6) 日本貿易振興機構 (2017) では, 2013 年から 2015 年までの中国税関の緑茶の輸出データが分析されている。

(7) https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/torikumi_zirei/index.html (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

(8) SDS (Safety Data Sheet : 化学物質等安全データシート) とは, 事業者が化学物質及び化学物質を含んだ製品を他の事業者に譲渡・提供する際に交付する化学物質の危険有害性情報を記載した文書である。

<https://www.jisha.or.jp/chemicals/management/about03.html> (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

[引用文献]

FAO (The Food and Agriculture Organization of the United Nations)(2018) , Current market Situation and Medium Term Outlook

日本茶業中央会(2020)「令和 2 年版茶関係資料」

寺本益英 (1999)「戦前期日本茶業史研究」有斐閣

International Tea Committee, “Annual Bulletin of Statistical”

USDA Foreign Agricultural Service's Global Agricultural Trade System

中村順行 (2019a)「抹茶はスーパーフード 世界の関心事」

https://dfns.u-shizuoka-ken.ac.jp/labs/tsc/pdf/1909_maccha.pdf (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

中村順行 (2019b)「ふじのくに学(茶学概論)」

https://dfns.u-shizuoka-ken.ac.jp/labs/tsc/pdf/1909_fujinokuni.pdf (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

日本貿易振興機構 (2017)「競合国輸出環境調査 (中国・緑茶) 報告書」

https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/02/2017/Kyogo_chn.pdf (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

UN Comtrade Database

日本茶輸出促進協議会 (2016)「輸出先国での日本茶消費実態調査及び流通緑茶収集調査報告書」

<http://www.nihon-cha.or.jp/export/pdf/jtec-report161030.pdf> (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

日本茶輸出促進協議会 (2017)「米国における抹茶流通・消費動向調査報告書」

http://www.nihon-cha.or.jp/export/pdf/180131_JTEC.pdf (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

農林水産省 (2020a)「令和元年農林水産物・食品の輸出実績 (品目別)」

https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/e_info/attach/pdf/zisseki-236.pdf (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

農林水産省 (2020b)「茶をめぐる情勢 (令和 2 年 7 月)」

<https://www.maff.go.jp/j/seisan/tokusan/cha/attach/pdf/ocha-21.pdf> (2020 年 8 月 30 日最終アクセス)

増田忠義（2018）「日本茶—Japan Tea の輸出と産地・オールジャパンの取り組み」『農業と経済』84(5) : 74-78.

増田忠義（2020）「茶の輸出入動向」『農業と経済』86(3) : 65-70.

付表 1 茶生産者へのインタビュー調査の概要

生産者	生産者A		生産者B 静岡県		生産者C	
	取得認証	有機JASを取得 ・補助事業によるG-GAP、レインフォォーレスト認証、ハラル、 コーシヤ、FSSC22000等の取得を希望	有機JASを取得	有機JAS、JCAPを取得	2018年1月	2019年12月
価格・販売動向	2019年のてん茶一番茶は2017年との対比で15～20%程度下落。秋冬番茶も下落しているが、一番茶より下げ幅は小さい	2019年のてん茶一番茶は2017年との対比で15～20%程度下落。秋冬番茶も下落しているが、一番茶より下げ幅は小さい	・有機JASを取得	・2018年のてん茶工場建設時に製茶会社と契約価格を設定 ・2018年は相場が契約価格を上回ったが、2019年は契約価格が相場を上回る状況 ・てん茶は煎茶よりも価格は高いものの、てん茶の一番茶は敬遠される傾向	2018年12月	2019年12月
茶業への意見	・鹿児島・三重等からある程度の品質のてん茶が静岡に流入 ・製茶会社も数年分の在庫を抱えている模様で、てん茶工場の新設に当たっては販売先の確保がきめて重要	・鹿児島・三重等からある程度の品質のてん茶が静岡に流入 ・製茶会社も数年分の在庫を抱えている模様で、てん茶工場の新設に当たっては販売先の確保がきめて重要		・国内市況は言われているほど悪くなく、販売努力で一定の利益率は確保できる ・有機てん茶は供給過剰なため、再生産価格での販売ではなく、売ればよいという取引となり、それによって価格がさらに引き下げられている		
輸出への対応	・製茶会社の輸出向けへの供給が大半 ・スリランカに煎茶・抹茶を直接輸出	・製茶会社の輸出向けへの供給が大半 ・スリランカに煎茶・抹茶を直接輸出	・製茶会社の輸出向けへの供給	・製茶会社の輸出向けへの供給		
輸出への見通し	・海外の抹茶需要は必ずしも楽観はできないが、煎茶よりもはるかに裾野が広い ・最高品質でなく、中の上クラスの供給を目指す	・海外の抹茶需要は必ずしも楽観はできないが、煎茶よりもはるかに裾野が広い ・最高品質でなく、中の上クラスの供給を目指す	・米国、カナダ、イギリス、ドイツ等がターゲット ・輸出先で国内同士の競争が激しくなっている印象	・上級品は生産コストがかかるので、輸出には向かないのではない		
その他	・中山間地の茶園を管理するための人材確保が困難。放棄茶園に対応したいが、法人として通年雇用できるかが課題	・中山間地の茶園を管理するための人材確保が困難。放棄茶園に対応したいが、法人として通年雇用できるかが課題	・若者が限界集落の後継者となり、耕作放棄地を活用して有機栽培てん茶を生産するというストーリー性	・補助金の施設建設要件が、有機農産物を取り扱うための実態に適合していない		
調査年月	2020年1月		2018年12月		2019年12月	

生産者	生産者D		生産者E		生産者F
	鹿兒島県		鹿兒島県		
取得認証	・有機JAS, NOP, レインフォレスト, JGAPを取得		・有機JASを取得		・アジアGAPを取得 ・4割程度のほ場で有機認証を取得したい ・海外メーカーはレインフォレストを希望
価格・販売動向	・上の品質のものはバランスよく売れており、下ものの動向次第。二番茶以降は煎茶もてん茶も欲しいという声がある		・有機の場合、国内市場に出荷しても3割ほど高く売れる		・半分は、固定価格の契約栽培 ・4～5年前までは茶市場に3割程度出荷していた。市場では差別化できないので最近では市場出荷は1%
茶業への意見	・有機であっても慣行に負けない品質を目指している ・自分たちは、残留農薬が「出ないためにどうするか」を考えている。一般的には「出たらどうするか」を考えた生産となっている		・製茶会社へ売っても利益は出ない。自社で製茶まで行うことでようやく利益が出る構造		・近年では2015年の相場が最悪 ・2017年は生育が遅く、18年は早すぎて悪かった。2019年の生育は平年並みだったが、相場が良くない ・リーフ茶への需要が低下し、Tバックや粉末茶へシフト
輸出への対応	・製茶会社に出荷。すべて輸出可能なように生産しているが、輸出向けは7～8割程度か		・輸出はEU向けが85%（半分が1番茶で専門店向け）、米国向けが15% ・ドイツでパッキングされたものがドイツ国内のほか、フランスやスペインにも流通 ・輸出を始めた頃は一番高いものが売れた。最近では平均的に売れている。高いものが減っているわけではないが、安いものへの引き合いが強くなっている		・製茶会社に出荷
輸出への見直し	・有機抹茶は、これまで高く買ってもらえたが、もう限界 ・残留しない農薬だけを売って栽培すれば、有機でなくても検査はクリアし、買手も3割ほど安く買える ・有機抹茶の中間クラスの品質のものはみんなが作るもので、いらないうような状況。量的にごくわずかな高品質のものでも下級品に需要があるが、生産量が増えると高品質でも価格が低下し、下級品はさらに大きく低下することが懸念		・国内市場が不調なので輸出に取り組んだ ・有機が輸出では有利に働き、付加価値が付いている。営業活動や展示会では、有機を行っている生産者ということである話を聞いてもらえらる ・有機栽培を行う農家からも原料を集め、てん茶工場を稼働させる予定		・輸出で儲けるといっても、国内市場が縮小する中で輸出は販売先として必要 ・現在のところ、有機でなくても輸出には問題はない。有機抹茶に求められるものは量であり、有機に取り組むためには輸出先に一定のバイが必要
その他	・有機認証を取得すると、残留農薬が検出されたときの対応がかえって難しくなるかもしれない				
調査年月	2019年11月		2019年2月		2019年8月

生産者	生産者G		生産者H		生産者I	
	三重県		京都府			
取得認証	- 有機JAS, アジアGAPを取得 - 取引先の要望でFSSC22000の取得を検討		有機JAS, ICEA(イタリアの有機認証)を取得		有機JAS, NOPを取得	
価格・販売動向	2018年の二番茶から価格下落が目立つようになった - 九州でてん茶の栽培が増えているが、当社のてん茶の一番茶は品質も良く、それなりの評価を受けている		- 当社の販売価格はほとんど下がっていない 2018年から、京都や西尾でもてん茶は安くなっている		当社の販売価格はほとんど下がっていない	
茶業への意見	- 大手製茶会社は、価格の安いところしか引き取らない - 当社としては、需要動向に応じて生産を絞る方向		三重、滋賀、鹿児島等の知覧等でも、てん茶を増やしていると聞いている。今後、有機栽培が静岡や鹿児島で計画通りに拡大すれば、5年後はかなりの影響が生じる		- てん茶が余っているという話は聞いている - 有機でん茶に関する事業の売上目標を達成するため、何とか売ろうとして価格が下がっているのではないかと	
輸出への対応	- 三重県の輸出プロジェクトに参加し抹茶を少量ベトナムに輸出 - 台湾にも少量輸出		- 生産に占める輸出比率は5割で、アメリカの方がEUより多い。EUの単価は高く、アメリカは安い - 輸出向けは一杯の状態、今後は国内向けが減る分を輸出に向ける程度の対応。ただし、展示会には引き続き参加する		生産に占める輸出比率は25%で、最近5年間で伸びてきた。EUとカナダ向けがそれぞれ4割を占め、次いでアメリカ・EU向けの価格は高いが、2019年は18年に比べて下がっている	
輸出への見通し	- 本格的に輸出に取り組むには時期尚早。人材がおらずアフターケアができない - 商社に世話になっており、輸出では有機が欲しいと言われている - 大手製茶会社は輸出はまだまだ伸びると言うが、伸びていないという声強い		- アメリカにおける有機抹茶は飽和状態であり、単価も伸びていない。 - 国内の問題よりも、海外のバイヤーの方が取引は良心的 - 有機に関する感覚が日本と外国で全く異なることが理解されていない		- 国内の有機市場が広がっていない。京都というブランドを使った輸出に向かわざるをえない - 輸出には変動リスクがあり、テロなどの外的要因にも左右される - 粉末茶は頭打ちなので、既存のリーフ茶を大切にしたい - 九州、中国・韓国は価格攻勢には耐えるしかないが、品質を確保して価格競争には巻き込まれないようにしたい	
その他			商号について、中国との商標の問題があると聞く			
調査年月	2019年11月		2019年12月		2019年12月	

生産者	生産者J		生産者K		生産者L	
	宮崎県		大分県		長崎県	
取得認証	有機JASを取得		- 有機JASを取得 - 輸出が本格化したら、他の認証の取得を検討		- なし - JGAPや有機JASの取得を考えたが、コストがかかるだけで、品質が担保されるわけではない	
価格・販売動向	- 有機に対して厳しい環境の中で顧客を確保してきた 10年近く前から茶商には卸していない - 固定客への販売のため、価格は下がっていない		8～9割は製品化して販売しているが、茶園の規模が拡大するにつれて、問屋に卸す分が増えてきて、マージンは下がっている		- お茶会の開催等を通じて、商品を理解・納得して購入してもらっている。価格は変わらない - 茶の売値は、製造原価＋販売経費＋投資費用＋利益から考えるべき。生産者はそれを考えていないし、それぞれの数字も把握していないことが問題	
茶業への意見	新しく有機に参入した人には流通ルートがなく、国内での販売は難しい		茶価が低下しており、利益出ない状況		- 茶は手堅いものから最高級のものまで多様性があるが、業界は急須茶から抜け出せておらず、一括りで考えている - 業界にとって良いもの、あるべきものという発想から、一番茶にこだわっている	
輸出への対応	ドイツと台湾へ少量を直接輸出		- 以前、EUの展示会で商談が成立したが、1回きりだった。その後の商談でフランクスに少量輸出 - ドイツはEU内の茶の集散地なので関心はあるが、まだ商談はない		日本の茶文化を理解してもらうため、ドイツへ少量を直接輸出	
輸出への見通し	- かつて大口の取引がなくなり大変な思いをしたので、そのようなリスクは避けたい - 輸出はあまり増やしたくないが、販売先としては確保しておきたい		- 個人への直接売りが多く売上高は変わっておらず、国内では利益が出ないので、輸出で販売先を拡大して利益あげたい - てん茶の輸出先が見つかっている。てん茶を生産する予定。レンガ炉で本物の抹茶を作って高く売りたい		- 農家レベルの輸出はリスクが大きい - 新たなマーケティングを開拓する商社がない - 安定的な取引と商流の確保が必要。ロットが大きくなるにつれて、リスクが飛躍的に大きくなる	
その他	- 山間地のため、茶園を引き受けてくれという動きは強まっているが、安易な規模拡大はしない - 法人には他地域から来た若手があり、独立してもらおうことも考えている		有機ギャバ茶への国内需要がある			
調査年月	2019年11月		2019年12月		2019年11月	

付表 2 製茶会社へのインタビュー調査の概要

	製茶会社A	製茶会社B	製茶会社C
茶業	- 国内需給は加速度的に緩んでいる。生産量の減少にもかかわらず価格が下落 - 有機の生産量は増えている。消費者の嗜好がすぐに変わるわけではないが、生産の方は慣行から有機にシフトしている - 有機は2017年までの数字のようにはいかない。2018年から価格が下がってきており、調整局面と見ている。しかし、トレンドとしては有機は成長ではないか - 国内の飲料やB to Bの取引は相場に基づいており、買い手のコストは下がっているが、利幅は減っている	- 有機は5年前にはなかなか手に入らなかった。鹿児島や宮崎で大規模に生産されるようになったので、既存の買入れの面積や数量を減らさざるを得ない - 茶の相場は大手が決めて、スーパーや流通がそこから利益を取ろうとするので、生産者が割を食っている - 有機でん茶の価格は平均的に慣行の1.5～2倍だが、最近は下がってきている。量が足りているので、安く買いたい人が、それでも生産者には作ってもらわなければならないので、ある程度の価格で買っている	- 有機茶の相場は九州からの供給が増えて相対に下がってきている。当社の仕入れ先の産地は有機栽培の経験が長く、品質のふれがない。当社以外からの引きも出てきている - 有機茶の生産が不安定なこともあって、欠品を防ぐため一部鹿児島産を使っているが、価格は下がっている - 抹茶といえば、京都や八女が高い評価を受けている。規模が大きいところは、中国や韓国と低価格競争を行わなければならないが、そもそも抹茶に向かないのではないのか
認証	- サブライインでは、GAPは必須になっている。茶業が不振な中で生産者が裏をも掴む気持ちでがついている - レインフオレストは言われているほど国際的に認知されていない。国内市場では、レインフオレストを取得するとアジアGAPが付いてくることにメリットが感じられているのではない	- FSSC, コーシヤ, 有機JASのほか, USDA, EU, カナダの認証も取得 - 認証の同等性というが、必要な証明を取るのに手間と金がかかるので各国の認証を個別に取得した	- 有機JASの認証の同等性を利用するには手間と費用がかかる - 欧州等に輸出するにはFSSC2000が必要かもしれない。現在交渉中の南米からも要求されている
輸出の取組	- 輸出比率は4割（アメリカ6, ドイツ2, 台湾2） - アメリカは抹茶6, リーフ4で、ドイツは抹茶1.5, リーフ8.5 - ドイツは周辺国へのハブとしての役割を持つ - 台湾は有機同等でドリンク向け100% - アメリカと台湾は伸びている 2019年の輸出は減った。特に国内各社との競争激化で輸出量が減少した - 高いか安いよりも、売れるか売れないかが重要で、狙う市場向けのお茶を確保する必要。その場合、有機を求めて、農薬をコントロールしているものもある必要	- 現在の輸出比率は8割くらいで、今後9割まではいくのではない - 国内で広げる、すなわち、お茶を国内で積極的に売るつもりはない - 県から商談会を開催するから来て欲しいといわれた。どこの国の誰が来て、どのような商品に関心があるのか聞いたが、わからなかったもので調べるように言った。相手のことがわからずに商談会に出て、ピンと外れな商品を持って行っても馬鹿にされるだけだ - 中国産と日本産のちがいは、製品に対する信用の差である - 日本は高いものを売ろうとしすぎるのではない。自身がわからないものを最初から高い値段で買うはずがない。まずは、安いものを売って、高級なものへと広げていくのが筋ではないのか - 商談は、日本茶を扱っているところに行くのが簡単なので、そこに行って、他社の代わりに自社のものを入れてくださいと交渉する。輸出拡大のいうのは、中国茶から日本茶へ代えさせ、中国茶のマーケティングを日本が取ってはじめて輸出が成功といえるのではない	- 現在の輸出比率は1割。カナダとアメリカに輸出は安心できる - 輸出の80%が有機。残留農薬の問題を回避する上で有機栽培は安心できる - ボリュウムゾーンに対応するためには、二番茶の収穫量が少ないので、一番茶の裾ものや秋冬番茶ということになる。ただし、海外では、単純な価格勝負だけでなく、12000円という高額のものが売れることもある - 海外では、抹茶は中国のものと思われている。抹茶に関わる文化は「日本のもの」というアピールが必要 - 海外のバイヤーから、粉末茶を抹茶と表記して欲しいといわれたことがある
その他	抹茶の定義が問題になっているが、国際的には決まっていない。茶業中央会が決めたものは国内向けで、海外向けでは守る必要はない	3年間で有機に転換したというところの茶を使うことは非常に危険だ - 農薬検査の負担が大きい。県や国の試験場で簡易検査を行い、そこで問題があるものだけを検査するような態勢を取れない	地元でも有機栽培をということで、行政からの要望もあり、有機栽培への転換を進めているが、なかなか広がらない
調査年月	2020年1月	2019年10月	2020年1月

	製茶会社D	製茶会社E
茶業	- 国内のリーフ茶は厳しい。飲料の選択肢が増えている中で、緑茶は昔ながらの「お茶」のままである。特に、贈答用が減り、葬式の返礼品にも使われなくなっている。茶の購入も小売店や専門店からスーパーに変わった。大手から価格の下げ圧力がかけられている - 八女や京都の抹茶ですら、取り扱いの状態だったのが、下げ圧力に変わっている - 有機では、慣行に比べて、煎茶とてん茶の価格差が小さい	- 一番茶は価格が下がるにつれて使いやすくなり、需要は増えているようだ。これに対して、二番茶以降が需要も価格も下がっている - 有機てん茶の生産農家が増えたことにより供給が増加し価格が低下している - 鹿児島→静岡→輸出という流通形態なので、静岡の在庫が増えると、鹿児島も影響を受ける - てん茶の取引は依然として相対が主 2017年のてん茶の価格は高すぎた。2018年の価格が妥当なところ
認証		- FSSC22000と有機JASは取得 - 生産者は最近4～5年でJGAPを取得してきている
輸出の取組	- 現在の輸出比率は3%で目標は10% - 輸出は有機が9割（うちリーフ茶7、抹茶が3。抹茶は主に国内各社との競争）。輸出先はドイツ85%、アメリカ15%。 - リーフ茶はドイツ向けで、一部を現地で抹茶にしている - EUでは、ドイツをハブに、イギリス、北欧でリーフ茶としての需要が伸びるのではないかと感じている - ヒエ文化が強く、難しいと感じている - アメリカはTバックと抹茶。価格が安くポリュームがあるので、大量の注文が続くのが心配。このため、生産農家＋製茶会社1社という形でのリスク回避が難しいケースがあり、産地としてのリスク分散が必要 - 市場の特徴として、EUは品質重視で、良いお茶であればよく、深みや複雑さを味わう。量り売りの専門店向けが中心。アメリカの場合は、ラテ等のドリンク用の抹茶と、オンラインで販売される高級茶がある。中よりも下のマーケット - 茶はキャンパスで、いろいろな絵が描ける。フランスはシェフやパティシエの目が肥えており、最高級のものも売れ、幅広い市場で売りやすい	- 輸出比率は7～8%で、10年後には20～25%が目標 - 有機の輸出数量はリーフ7割、抹茶3割。輸出先はアメリカ7割、欧州・アジア2割、カナダ1割 - アメリカは主にスーパーのPB用Tバックなど - 商社経由ではなく直接取引をしており、価格競争には参加せず、鹿児島茶をアピールしている - リーフ茶は市場価格が厳しいが、有機てん茶は価格競争になりにくく、安定的に取引できる - アメリカ向けの頼みやすさにパッケージを開発。原料をきちんとしながらベースを作り、マーケティングをした上でブランディングを行う必要 - 需要動向を探っており、年2～3回は展示会に出展し話し合いをしてきた。ヨーロッパの拠点作りのため、大きな展示会に出展したい
その他	- 包装資材について、2019年頃からバイヤーがEU規則に従っていることの証明書を求めるようになっていた。日本の検査機関では、化学物質の検査証明書を出してくれるが、EU基準に従っていることについては、判断・証明してくれない - EUでは、紙容器等から食品に移行するMOSH、MOAHも問題視されるようになっていく	抹茶の次のニーズがないことが問題ではないか
調査年月	2020年1月	2020年1月