

活かそう！地域資源

つながろう！

農商工連携

紅茶の島沖縄から「琉球紅茶」を世界へ

独立行政法人中小企業基盤整備機構 沖縄地域支援事務局

PM 伊波 貢

●沖縄の紅茶物語

日本では珍しい紅茶専門会社「沖縄ティーファクトリー」の設立から4年の時が経過した。訪問の際、内田智子社長はいつもお洒落なティーカップに自社の紅茶を注いでくれるが、念願の国産茶葉100%の紅茶を飲める日がもう間近に迫ってきたようだ。

明治の初め、政府は沖縄で紅茶を栽培した経緯があるが、思うような成果があらがらず構想は頓挫したようだ。それから長い年月が流れ、地域振興の要とよく言われる「(福岡県出身の)よそ者」の手によって、再び沖縄産紅茶の歴史が始ま

ったのである。

沖縄で紅茶が生産されるようになった要件には次の5つがあげられる。

◆北緯26度の太陽：寒さに弱いアッサム種の茶樹が育つ地域は、国内では沖縄が北限。

◆奇跡の赤土：茶畑のある本島中北部は赤土で強酸性土壌だが、紅茶の木はむしろ過酷な環境にあるほど、渋みや香りなどの特徴を生み出すタンニンが生産される。

◆まぼろしの茶葉：日本が独自に開発した茶苗「べにほまれ」が鹿児島県に残されているのを探りあて、これを沖縄で栽培。



茶木

◆紅茶づくりの技：茶樹の栽培方法から茶摘み、発酵、乾燥、ブレンド法に至るまで、すべてをスリランカに学び応用している。

◆13農家の想い：金武町が遊休地を農家に貸すことに同意し、これに、3年後の茶葉収穫に夢をはせた13農家が賛同。もともと、現時点では県産茶葉の使用は、今年9月に伊勢丹新宿店でテスト販売した「月夜のかほり」(40g、4600円)など一部の商品に限られる。本格的に茶葉が収穫できるのは来年度となる見込みだ。

そうした長期ビジョンを描く一方で、現実的に経営を支えるためには、量販が期待できる一般消費者向け商品の開発が急務であった。

●より多くの人に愛される商品を開発

「沖縄で紅茶」という話題性が先行し、沖縄ティーファクトリーの紅茶は飲んだことはないが、企業名は知っているというのが平成19年当時の状況であった。沖縄の高級リゾートホテルでの取扱いは増

えていたが、地元うけもする商品が手薄だったのである。

そこで、セカンドブランド商品(ブレンドティー)を開発したいとの相談を受け、地域産業資源活用事業への取り組みがスタートしたのである。もともと県内では珍しくブランド戦略に秀でた企業だったので、コンセプト設計や価格設定など、必要要件のチェックはスムーズに進み、平成20年3月12日、事業計画の認定を受けることができた。

その結果、販売に至ったのが琉球紅茶ものがたりシリーズ「ハイビスカス・ティー」「チャイ・ティー」である(いずれもテトラ型ティーバック3g×5袋、399円)。「ハイビスカス・ティー」は、ハイビスカス科植物ローゼルにローズヒップやミントなどのハーブ類を混ぜ合わせたものである。乾杯したくなるような華やかな色と香りが特徴。酸っぱい印象の強いハイビスカスだが、琉球紅茶とブレンドすることで酸味とココアのバランスも整えている。

「チャイ・ティー」は、県産の秋ウコンをはじめ、豊かで個性的な香りのクローブ、上品な香りのスリランカ・シナモ



チャイ・ティー



ハイビスカス・ティー

ン、スパイスの女王と云われるカルダモンなど、選り抜かれた複数のスパイスと琉球紅茶を絶妙な割合でブレンドしたものである。なお、両商品とも、ティーバックには、いずれは土に分解される植物由来素材の「ソイロン」を使用している。

●苦難を一つずつクリアしながら着実に販路を拡大

現在でも販路を拡大するにあたって苦労しているのが、「沖縄産の紅茶だけならいいんだけど」という言葉に象徴される誤解である。良質の県産茶葉を提供するという大きな使命を背負いつつも、内田智子社長が売りとしているのは、茶葉を選ぶ目利き力とブレンド力である。茶葉が本格的に取れるまでに長い年月がかかるという実情もあるが、そもそも紅茶専門会社として目指すべき方向の一つは、飲む場面に応じてもっとも最適な紅茶をブレンドして提供することである。

沖縄の紅茶を売りものとする会社にとって輸入茶葉を使用することは、琉球紅茶のブランドを傷つけかねない大きなリスクである。それでも、スリランカで学んだ紅茶作りの知識や経験を信じ、輸入

茶葉も使いながらその技術の高さを売りこんできた。また一時は月に2〜300人を相手に、地道に紅茶教室を開催してきた。

こうした効果もあり、地元での信頼も徐々に高まって「琉球ものがたりシリーズ」は、今年3月の発売当初から県内大手スーパー、国道58号線沿いのコンビニなどで取り扱っていただいた。沖縄地域支援事務局でも、情報を正確に伝えるという広報面にも力を入れ、報道関係者向けの新品開発発表会を2度開催した。そして販路拡大支援にも力を入れ、商談会の開催や紹介などを通じて、県外の卸・小売企業などとのマッチングを推進してきた。今では首都圏をはじめ、香港の高級スーパーでも販売されている。

原材料調達の面では、ハイビスカスやとうがらしなどの県産品は高価で、しかも品質が安定していないという問題が残されている。そこで、現在も県内企業からサンプルを取り寄せ、情報を集めるなど試行錯誤を継続し、県産品比率を高め



商品ラインナップ

る努力を続けている。

●世界で評価される紅茶づくりを目指して

私が内田智子社長のビジョンに心を動かされたもう一つの要素は、事業計画段階で茶葉を生産する農家の収益まで計算し、商品・価格設計を行っていた点だ。実は5年前にも別の日本茶生産農家と紅茶栽培に取り組んだ経緯があるが、栽培方法の相違からほとんどの木が枯れてしまったという苦い経験を味わっている。今回は金武町から遊休地を借りるなど、リスクを大幅に軽減したが、儲かる仕組みを作らなければ地元農家の継続的な協力は得られないと考えたわけだ。

つまり、「沖縄の紅茶を世界の紅茶に」という大きな夢は、イコールで金武町農家の夢でもあるのだ。金武町の茶畑で栽培を始めて、来年が3年目。今後、本格的に地元茶葉が収穫できるようになる見込みだ。紅茶消費額は全国でも下位レベルの沖縄から、世界で評価される紅茶づくりへの挑戦というのにも奇妙な話である。

茶葉をはじめ、地元産原材料比率を徐々に高める環境が整ってきたことで、今後は開発ストーリーに厚みが増してくる。セカンドブランド商品で女性市場向けにもう一つ開発し、そして国産茶葉100%のトップブランド商品の投入量も拡大する。「いつ納品できるの」という国内百貨店、海外の紅茶バイヤーからの問い合わせに、ジレンマを抱え悩まされる日々からもうすぐ解放されそうだ。そのとき、沖縄は、新たな紅茶生産地として世界から注目され始めるのだろう。



紅茶畑

会社概要

企業名	株式会社
住所	沖縄県うるま市石川 2313-3
電話	098-9665-4767
FAX	098-9665-4768
設立	平成17年6月15日
代表者	代表取締役 内田 智子
資本金	1000万円
年商	4100万円
従業員数	6名
認定日	平成20年3月12日
	地域資源活用プログラム



内田智子社長