

新・農・業・人

この人この経営

地域一丸のお茶生産
知名度向上も地域一丸で
碾茶・抹茶加工で世界を見据える

株式会社 FORTHEES

代表取締役 福田新也



本社工場をバックに、当日在社されていた役員の皆さん。
左から中山公輔さん、福田新也さん、尾上和彦さん

知名度向上に地域一丸

全国各地の銘茶の中から、その年の一番のお茶を選ぶ「全国茶品評会」で、2017～19年度まで3年連続最高賞の農林水産大臣賞（玉緑茶部門）を受賞し、全国のお茶生産・流通関係者を驚かせたお茶がある。長崎県中央部の東彼杵町（ひがそこのまち）で、一帯で生産される「そのぎ茶」だ。

これまで「玉緑茶」の産地として全国的に知られていたのは佐賀県の「嬉野茶」のみであった。そこに突如「そのぎ茶」がその名前を轟かせた。その品質と希少性の高さで全国の茶商からひっぱりだことになり、現在では、幻の銘茶となっている。

「そのぎ茶」は長崎県内で約6割の生産量を占め、県内では古くから産地として定評があった。しかし、近年全国的に茶の価格が下落傾向となるなか、全国的な知名度・ブランド力向上により持続的な生産環境を確保すべく、品評会出展を視野に入れた栽培に地域一体となって取り組んだ。それが結果に結びついた。

地域では取り組みに手応えを感じているが、福田新也さん（37歳）をはじめとして一部若手生産者は、

新たな収益の柱構築に向けたさらなる取り組みが必要と考え、株式会社 FORTHEES を設立し新事業を開始した。生産茶の碾茶（※）・抹茶化による加工販売である。

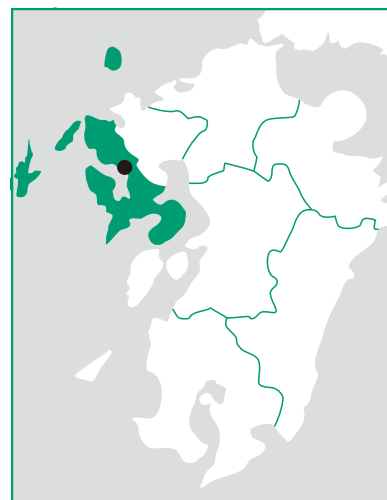
日々、次世代への危機感

福田さんは茶農家の3代目だ。高校を卒業、地元の農協で2年勤務した後2003年に家業の茶生産に従事。生産量拡大と品質向上に取り組んできた。就農時4畝であった経営面積は19年には8畝にまで拡大している。

茶生産は経営基盤が必要なうえ、外部からの就労希望があまりない。同一品目を生産する住民同士の結びつきが強い地域の状況も相まって、環境に変化がなければ福田さんも子どもへの事業承継を視野に入れていた。しかし就農後、需要減少によりお茶の価格は下落が続き、このままでは茶生産業を子どもに自信を持って引き継がないという想いが福田さんの中で日々強くなっている。

市場に影響されない収益の柱を育て、安定的な茶経営を確立するため、福田さんは定期的に若手を中心とした全国の茶生産者と交流し意見を交換した。

所在地 ● 長崎県東彼杵郡東彼杵町
 設立 ● 2019年
 資本金 ● 700万円
 事業内容 ● 碾茶の製造、抹茶加工・販売



そのなかで海外での茶販売に誘

われることがあり、経営のヒントを得るため13年に香港の商談会に参加した。商談会では同じ九州の生産者が販売している抹茶が飛ぶように売っていた。「これだ」と感じた福田さんは自分のお茶を抹茶に加工し海外で販売する構想を実現すべく、帰国後地域内の若手茶農家6人で結成していた「つなぐそのぎTEA FARMARS」のメンバーに商談会の話を併せ、抹茶加工事業参入を持ちかけた。

メンバーは福田さん同様、危機感を抱いており、3人が福田さんに賛同、事業実施に向け動き出した。18年2月に福田さんをはじめとしたメンバーはFORTHESを設立。碾茶工場設立、碾茶加工機械導入後、各メンバーが碾茶用に栽培していた生葉を原料に、19年5

月より本格生産を開始した。

今後見据える海外展開

生産した碾茶は、すぐに海外展開したいところであったが、「そのぎ茶」自体が全国に認知され始めた段階であり、まずは県内をはじめとした国内での知名度向上を優先した。19年8月に地元で販売を開始した碾茶は品質の良さが認められ、約4千円／キログラムで全量引き取られるなど好調な滑り出しとなった。

強みは、高品質の原料（生葉）を活かした高品質の碾茶が生産できること、そして、県内での碾茶生産者が少ないこともあり県内外より引き合いが強く、碾茶加工前に全量販売の目途が立つことである。単価の維持が可能となり、無駄な在庫も抱えずに済む。

今後、日本茶の荒茶価格の長期

的な価格低下が見込まれることなどから、徐々に抹茶の原料としての碾茶の販売割合を増加させたいと考えている。ただそのためには碾茶の販路拡大が不可欠だ。

早速、碾茶の一部を抹茶加工し、地元菓子製造業者などに売り込みを開始。すでに複数の業者からは抹茶の良さを評価されコラボレーション商品の開発も進められている。今後、地元での販売を固めながら、全国の商談会で「そのぎ茶」のアピールと併せ、自社の碾茶・抹茶の知名度・販売を広めていく。

また、本格的な海外展開までには時間を要するものの、海外展開にはコネクシオンづくりが重要と考えており、今後を見据え海外の商談会に参加している。

現在、アジア・EU・米国などで現地卸・小売業者とのコネクシオンを構築。とくにフランスについては、今年1月に日本公庫のトラライアル輸出支援事業を利用し、一般消費者の抹茶に関する感想も把握している。国内戦略と並行し、引き続き全世界で感觸を探り主販売先となる地域を定めていく。輸出品目として、賞味期限の長さ、輸送コストなど、抹茶は有利だと考えています。GAP対応などの前提条

件を整え、輸出に向けての足掛かりを整備していきたい」と福田さんは語る。

次世代に残る茶生産を

今後の茶生産に対して福田さんは厳しい見方をしている。飲用人口の高齢化が進むなか、一部の嗜好性の高い高級茶と廉価なペットボトルのお茶に需要の二極化が進むとみている。

全国の茶生産地域で幼少期から茶に親しめる環境づくりにさらに力を入れるべきと福田さんは強調する。

「当社では将来的に抹茶体験施設の建設を構想しています。地域一丸となつて、お茶を飲んでもらえる機会を増やしていかなければいけない。幸い、東彼杵地域は役場でも抹茶を立てる講座を開くなど、茶振興に努めています。当社もその気運を盛り上げていきたい」

子どもたちに喜んで父ちゃんたちの仕事を引き継いでもらえるような「お茶どころ」の実現に向け、取り組みは待ったなしだ。国内外問わず食欲に取り組んでいく。

※生葉を蒸して揉まず乾燥したもの。碾茶を粉末状にしたものが抹茶となる。

(情報企画部 高雄和彦)