

ChaOI Project

令和6年度補助金 取組事例集

静岡県経済産業部農業局お茶振興課

目次

メニュー	事業実施主体名	取組概要
新商品開発支援事業うち新商品開発	富士抹茶和菓子 コンソーシアム	富士の抹茶を用いた新しい 名物和菓子の開発
	ZEN TEA BREW (ゼンティーブリュー)	ホームインフュージョンキット ：茶葉&ドライフルーツで作 る自家製カクテル
新商品開発支援事業うち研究開発	高GABA研究コンソーシアム	低カフェイン高GABA玉露の 開発
販路開拓支援事業	フロム カナダ	カナダでの、こだわりの生産 者が作る静岡茶の販路開拓
	公益社団法人静岡県茶業会議所	東京都上野・アメ横商店街との 連携による販路開拓
複合作物のスタートアップ支援事業	農事組合法人茶夢茶夢ランド 菅山園	複合経営による経営リスク分散 及び安定化に向けたレモンの 導入
需要に応じた生産構造の転換支援事業	名波園コンソーシアム	茶業経営拡大のための 茶工場移転
輸出需要等に対応した有機栽培拡大支援事業	SOMA & MOJコンソーシアム	有機てん茶の生産拡大

新商品開発支援事業 うち新商品開発（令和6年度補助金）

富士抹茶和菓子コンソーシアム

取組概要	富士の抹茶を用いた新しい名物和菓子の開発	
推進体制	代表者：株式会社EN.(富士市) 生産者：Msカンパニー合同会社※(富士市)	※令和8年4月に株式会社Msに組織変更

□取組内容

【目的】

- ・地域資源を生かした特産品開発を目的に、富士山を象徴する、抹茶とお茶炭を使用した和菓子「黒富士」の開発。
- ・地域ブランドとしての認知拡大と観光・インバウンド需要を見据えた商品展開



【事業内容】

- ・地元富士市の企業（株式会社田子の月）と連携し商品開発
- ・「富士の抹茶」を使用し、黒富士×モダン書道アーティスト"なごん氏"作品のパッケージで「食×文化×アート」の新たなコンセプトを確立。

□取組成果

【販売成果】

- ・「富士の抹茶」ブランド確立の第一歩として、地域資源を活かした和菓子「黒富士」を開発
- ・25,000個 655万円の売上
- ・R7.12/13より、株式会社田子の月のレギュラー商品として販売

【実需者・消費者からの評価】

- ・ビジュアルにインパクトがある
- ・抹茶のほろ苦さと抹茶テリーヌのような、ホワイトチョコと抹茶を掛け合わせが絶品

【茶生産者との連携状況】

- ・単価契約を結び、安定供給体制を構築している。



抹茶とお茶炭を使用した和菓子「黒富士」

新商品開発支援事業 うち新商品開発（令和6年度補助金）

ZEN TEA BREW(ゼンティーブリュー)

取組概要	ホームインフュージョンキット ：茶葉&ドライフルーツで作る自家製カクテル
推進体制	代表者：株式会社dozo(静岡市) 生産者：松永ファーム(静岡市)

□取組内容

【目的】

・お茶の消費を増やすために、茶葉の価値を再定義し、伝統的な飲み方にとられず、「お茶×アルコール」「クラフト×ウェルネス」という新しいカテゴリーを創出する



【事業内容】

・お茶という伝統とティーカクテルという新規性をブレンドし、ブランドとして体現できるようにロゴデザインだけでなく、ストーリーを含めデザインを行う

・ボトルキット（ブランド：KANPAI）の開発

□取組成果

【商品特徴】

高品質の茶葉、ドライフルーツ、甘味料と香りをボトルキットに組み合わせ、消費者は自宅で簡単にオリジナルカクテルを作ることができる。

【販売成果等】

- ・R7年売上見込み 600万円
- ・農水省INACOMEビジネスコンテスト 最優秀賞
- ・茶草葉農法商品開発コンテスト 最優秀賞

【実需者・消費者からの評価】

- ・健康を意識しながらお酒を飲みたい
- ・クラフト飲料に特別感が有る
- ・日本茶の伝統に縛られたくない
- ・「自由に楽しむ、新しい日本茶」

【茶生産者との連携状況】

- ・単価契約を結び、安定供給体制を構築している。

Our Brand



 **KANPAI** ボトルキット

みんなで一緒に楽しめる

▲開発したボトルキット
「KANPAI」

新商品開発支援事業 うち研究開発（令和6年度補助金）

高GABA研究コンソーシアム

取組概要	低カフェイン高GABA玉露の開発
推進体制	代表者：株式会社流通サービス(菊川市) 生産者：青羽根製茶生産組合茶工房たくみ(藤枝市)

□取組内容

【目的】

- ・ GABA値を落とさないで、低カフェイン高GABA玉露の開発
- ・ 商品としてカフェインレス(90%以上カフェイン除去)が良いのか、低カフェイン(80%カフェイン除去)でもGABAがより多く残っている方が良いのかを確認



【事業内容】

- ・ 茶業研究センター(ChaOI-PARC)と協力し、遮光栽培茶葉中のカフェイン低減化・GABA増加技術開発

□取組成果

【販売成果】

- ・ 茶業研究センターと連携した取組により、低カフェインGABA玉露の開発を達成することができた。
- ・ ドイツにて、3,000円/50g 1,000袋 300万円の売上

【実需者・消費者からの評価】

- ・ GABA茶の効果を体感できる
- ・ 低カフェインGABA玉露の方が良い

【茶生産者との連携状況】

- ・ 最低単価契約4,000円/kgを結び、安定供給体制を構築している
- ・ 製造設備の追加を検討している



▲（低カフェイン高GABA玉露）

販路開拓支援事業（令和6年度補助金） フロム カナダ

取組概要

カナダでの、こだわりの生産者が作る静岡茶の販路開拓

推進体制

代表者：HOKUSAN CANADA（カナダ・トロント市）

生産者：森内茶農園（静岡市）、いくみ村（島田市）、八蔵園（浜松市）

□取組内容

【目的】

- ・カナダでこだわり茶農家の商品を販売してきたが、更なる認知と販売力を高めるために、ブランドの構築を図る。



【事業内容】

- ・パッケージリニューアルとプロモーションサンプルの作成
- ・動画などのプロモーションツールの制作
- ・イベント出展

□取組成果

【販売成果】

前年比400%増、累計約1,100個（個包装）販売（他卸売）
一部商品は販売初日で完売、またSNSを通じて消費者からの各商品への問い合わせが増えている。

【実需者・消費者からの評価】

- ・ポップなデザインの採用→若者からの支持↑
- ・SNSでの継続的なプロモーション→訪問の問い合わせの増加、実際に訪れたケースもありティーツーリズムの発展につながった。

[動画プロモーション内容 \(YouTube\)](#)

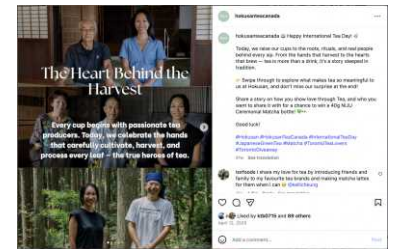
【茶生産者との連携状況】

- ・年に一度は来日（帰国）し、農家へのフィードバック、連携を強めながら販売量も増えている。



▲イベントでの様子

▼SNSでの様子（一部抜粋）



販路開拓支援事業（令和6年度補助金）

公益社団法人静岡県茶業会議所

取組概要

東京都上野・アメ横商店街との連携による販路開拓

推進体制

代表者：公益社団法人静岡県茶業会議所（静岡市）
生産者：静岡県経済農業協同組合連合会（静岡市）ほか

□取組内容

【目的】

- ・ 集客力がある上野地域で、インバウンドや観光客、首都圏の消費者をターゲットとした静岡茶の周知をすることで、販路拡大を目指す。



【事業内容】

- ・ 販売に向けたマーケティング研修会の開催。
- ・ 首都圏での商談会。
- ・ アメ横商店街での販売イベントの実施。
- ・ 上野地域での試飲販売会の開催。

□取組成果

【販売成果】

- ・ アメ横商店街5店舗と連携し、販売出展9社
- ・ 上野地域での試飲販売イベント
来客数250人 客単価 2,600円/人

【実需者・消費者からの評価】

・ 試飲の機会を設けたことで、静岡茶の美味しさを再認識してもらい、リーフの販売の拡大につながった。

【茶生産者との連携状況】

・ アメ横商店街との連携も継続しながら発展し、認知向上、販売拡大につながり事業後も農家の販売機会の増加が定着している。



▲マーケティング研修会の開催



▲アメ横商店街、販売イベント

複合作物のスタートアップ支援事業（令和6年度補助金） 農事組合法人茶夢茶夢ランド菅山園

取組概要

複合経営による経営リスク分散及び安定化に向けたレモンの導入

推進体制

代表者（生産者）：農事組合法人茶夢茶夢ランド菅山園（牧之原市）
流通販売業者：シンコムアグリテック株式会社（東京都）

□取組内容

【目的】

牧之原地域の「波乗りレモン」産地拡大と併せ、茶園の機械化が難しい既存茶園をレモンに転換し、茶生産の作業性向上及び複合経営によるリスク分散を図る。

【事業内容】

茶園70aをレモンに転換。

茶樹抜根、圃場整備、点滴チューブ設置、鳥獣害対策電柵



□取組成果

【事業成果】

- 令和7年3月に導入したレモンは順調に生育し、令和11年10月には収穫を迎えることが期待できる。
- 作業性が低い茶園を転換したことで、茶園管理の作業が効率化し、規模拡大などに取り組めるようになった。
- 本取組成果より、茶園の規模拡大を更に進めていくとともに、周辺地域の茶生産者等へ普及を進めていくことで、牧之原地域の茶生産者の経営安定とレモンの産地拡大を図っていく。



需要に応じた生産構造の転換支援事業（令和6年度補助金） 名波園コンソーシアム

取組概要	茶業経営拡大のための茶工場移転
推進体制	代表者（生産者）：名波園(牧之原市) 流通販売業者：協和製茶株式会社(静岡市)

□取組内容

【目的】

継続的な茶業経営の継続に向け、法人化を視野に入れた効率的な生産体系を構築し生産能力を向上。



【事業内容】

- ・茶工場移設
- ・製茶ライン改修



茶工場全景

□取組成果

【事業成果】

- 製茶ラインの改修で処理量が増加したことにより、生葉コンテナから蒸し工程への待ち時間が短縮され、茶期を通して品質が向上した。また、生産量当たりの稼働時間の短縮によりエネルギー削減が図られ環境負荷の低減に繋がった。
- 自社の茶園面積の拡大、系列生葉農家の新加入など、生産拡大が進み（R7契約面積18%増加）、流通販売業者の多様な要望に応じられるようになった。
- R6年度荒茶生産量62,890 kgに対し、R7年度72,776kgで16%増加した。
- 品質の向上により、R6年度売上に対しR7年度売上258%増加した。



製茶機械ライン改修

輸出需要等に対応した有機栽培拡大支援事業（令和6年度補助金）

SOMA & MOJコンソーシアム

取組概要	有機てん茶の生産拡大（てん茶製造ライン一式）
推進体制	代表者（生産者）：Matcha Organic Japan株式会社（島田市） 流通販売業者：静岡オーガニック抹茶株式会社（榛原郡川根本町）

□取組内容

【目的】

輸出用有機抹茶の需要が拡大する中、流通販売業者や周辺地域の生葉生産者の有機てん茶生産の要望に応えるため。



【事業内容】

取得した空き工場へのてん茶製造ライン整備



茶工場全景

□取組成果

【事業成果】

- 空き工場へのてん茶製造ラインの導入により、高品質な有機てん茶生産の拡大が順調に行われ、受益面積の拡大が図られている。
- 製茶ラインの導入により、R6年度碾茶生産量36,900kgに対しR7年度47,900kgで約3割増加。
- 品質向上と抹茶需要による相場により、R6年度売上に対し、R7年度売り上げが約2倍に増加。
- 同契約と品質向上の効果が信頼につながり、R6年受入面積に対し、R7年度受入面積が約3割増加。



碾茶製造ライン

本資料について、一切の無断転用・無断転載を禁止します

<問合せ先>

静岡県経済産業部農業局お茶振興課

〒420-8601 静岡市葵区追手町9-6

TEL: 054-221-2684