

# 2012 年度主要国・地域における流通構造調査

## == 日本茶編 ==

2012 年 10 月

独立行政法人 日本貿易振興機構（ジェトロ）  
農林水産・食品部 農林水産・食品調査課

※本書に記載している内容は、文中に特別な記載のない限り、2012 年 8 月までに実施した現地調査の情報に基づくものです。

【免責事項】ジェトロは、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロがかかる損害の可能性に知らされていても同様とします。

## 目次

はじめに .....	2
中国・インド産との価格差に苦心－差別化アピールして高級日本茶を売り込む （米国） .....	3
緑茶の輸入事業者を通じた取引が増加（ドイツ） .....	8
市場価格を意識した価格設定がカギ（シンガポール） .....	12
アンケートのお願い .....	15

## はじめに

日本から農林水産物・食品を輸出するにあたり、流通（物流）や、現地市場での価格競争が課題となるとの声が寄せられています。こうしたなか、主要国・地域における流通（物流）やそのプロセス毎のコスト構造を明らかにするため、主要国・地域における流通構造調査を実施いたしました。

本報告書は、日本の中小企業の皆さま向けに作成しておりますが、農林水産物・食品輸出に取り組む方のみならず、農林水産物・食品産業に関わる皆さまのお役に立てば幸甚です。

2012年10月

日本貿易振興機構（ジェトロ）  
農林水産・食品部  
農林水産・食品調査課

中国・インド産との価格差に苦心—差別化アピールして高級日本茶を売り込む  
(米国)

(ロサンゼルス事務所発)

ロサンゼルスにおける日本茶の輸入・流通動向について、2012年7~8月に日本茶の輸入・卸売取扱関連業者である Den' s Tea 社と伊藤園にヒアリングを行った。茶葉とペットボトル入りのお茶に分けてレポートする。

〈お茶愛好家をターゲットとした高級日本茶葉〉

茶葉の輸入・流通動向などについて、日本から高級静岡茶の輸入・販売を行っている Den' s Tea の白形社長に話を聞いた。同社製品の主要販売ターゲットは白人で、販売の8~9割を占め、販売量は年々増加しているという。日本では煎茶の売れ行きが最も良いが、当地では煎茶だけでなく、玄米茶の売れ行きも良い。また、以前はティーバッグ商品が良く売れていたが、最近はそれ以上にリーフ商品が売れている。

ほかの製品との差別化として、日本から直接仕入れ、すぐにそれを冷蔵倉庫に入れてしっかり保管することで、新鮮さをアピールしている。さらに日本茶セミナーを開催し、日本茶の普及啓発活動を行いながら、自分自身の専門家（日本茶インストラクター）としての地位を高め、商品価値を理解してもらうよう努力しているという。

同社の競合相手は、米国の茶専門店や日本のネット販売会社だ。ただし、茶専門店はネット販売では競合相手だが、卸売り販売では顧客だと考えている。日本からのネット販売は、送料が必要なために値段が割高になる。しかし、お茶愛好家たちは追求心が旺盛で、ネット販売で購入したお茶の感想をネット上でほかの愛好家たちに伝えるなどしている。こうして日本茶の評判が広まっているという。

なお、東日本大震災に伴う原発事故による風評被害については、日本製品の放射能汚染に対する懸念などの問い合わせは多かったが、結果として売上に影響はなかったとのこと。



ネット販売のパンフレット



Den's Teaがネット販売しているお茶

### 〈マージンの確保が難しい日本茶〉

白形社長は、「生産コストや流通段階でのマージンにより、日本茶はマージンを多く取るのが難しい」と話す。

中国産の中国茶や、インド産の紅茶に比べると、日本産の日本茶のコストはその数倍にのぼる。日本茶はある程度高い値段では売れるものの、中国茶や紅茶の高級品と同じくらいの値段に抑えて小売業者に提示しないと、小売業者は購入してくれない。中国茶や紅茶は非常に多くのマージンが取れていると思うが、日本茶ではそうはいかないとのこと。ただし、Den's Teaが行っているネット販売では、小売を通さないため、マージンが多く得られる強みがあるという。

Copyright © 2012 Japan External Trade Organization, JETRO. All rights reserved.  
禁無断転載

### 〈ターゲットに合わせた商品開発で市場に入り込むペットボトル入りお茶〉

一方、伊藤園の浅井副社長によると、「当地では『グリーンティー』という言葉が日常的に使われており、認知されている。そのこともあり、お茶の販売量は今後も伸びるといわれる。そのため、FDAの認可をきちんと受けて、当地にペットボトルのお茶を持ち込むことが重要だと考えている。伊藤園の商品で最も売れているのは、『おーいお茶』だが、最近では中国、台湾、韓国系の人々に『ジャスミン茶』がよく売れている。ちなみに米国人に売れているのは緑茶と玄米茶で、ほうじ茶は比較的人気がない。また、麦茶はノーカフェインを売りにまずまず売れている」とのことである。

また伊藤園は、当地の米国人向けに「TEAS' TEA」の商標で、人々の嗜好に合わせた甘いお茶や、健康に気遣う消費者を対象とした低カロリー・無糖のお茶など、販売対象を熟考して開発した商品を販売し、売上げも伸びているという。低カロリーシリーズは、ペットボトル1本（500ミリリットル）が約100キロカロリーと、当地の一般的なペットボトルティー約200キロカロリーの半分である。無糖シリーズは、健康食材・食品を中心とした仕入れで有名なスーパーマーケット「ホールフーズ」の店頭にも並べられている。

なお、「TEAS' TEA」ブランドの商品が当地で好評なことを受けて、日本でも逆輸入のかたちで、フレーバー紅茶として販売されている。



ジュースで割った甘いお茶



無糖のお茶

参考：ジェトロウェブサイトの貿易・投資相談 Q&A「茶の現地輸入規則および留意点：米国向け輸出」  
 ([http://www.jetro.go.jp/world/n\\_america/us/qa/01/04A-071101](http://www.jetro.go.jp/world/n_america/us/qa/01/04A-071101))

(中川 健太郎)

## 米国

## 茶葉の流通経路・時間

表1. 流通（物流）経路、時間、および商慣習

流通（物流）経路	所要時間 （日数）	備考
生産者 ↓ 問屋	1-2日	生産時期が決まっており、生産後すぐ問屋が買い取る
問屋 ↓ 輸出業者	7日	コンテナに積載し、コンテナが船に載るまで
輸出業者 ↓ 通関（港）	7-10日	船に載せてから出船まで
輸送（船）	10日	
通関（港） ↓ 輸入業者	7日	
輸入業者 ↓ 卸売業者	0日（1日）	輸入業者＝卸売業者の場合が多い
卸売業者 ↓ 小売業者	1日～	翌日より出荷可能
小売業者 ↓ 一般消費者	1日～	

（資料）ロサンゼルス食品コーディネーター、日系お茶業者へのヒアリングよりジェトロ・ロサンゼルス事務所作成  
Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載

## 米国

## 茶葉の流通費用

表2. 流通（物流）費用（一般概算）

輸出形態		コスト					商慣習等
海上コンテナ（混載）		項目	（税）率等	計算内容	出荷額=100	輸入額=100	
生産者 ↓ 問屋	出荷額			A	100		
	輸送費等			B			
問屋 ↓ 輸出業者	輸送費等	30%	$(A+10) \div (1-0.15)$	C	130		輸送費10 15%抜く
輸出業者 ↓ 通関（港）	輸送費等			D			
通関（港） ↓ 輸入業者	輸入額			E			
	基本関税	0%		F	130		風味付きは6.4%の関税
	通関手数料	5%	$F \times 1.05$	G	137	100	全体で5%と仮定
輸入業者 ↓ 卸売業者	マージン	18%	$G \div (1-0.15)$	H	161	118	15%抜く
	国内輸送費			I			
	付加価値税			J			
卸売業者 ↓ 小売業者	マージン	34% (43%)	$H \div (1-0.25)$	K	215 (196)	157 (143)	25%抜く。輸入業者＝卸売業者の場合（括弧内）、Gから30%抜く
	国内輸送費			L			
	付加価値税			M			
小売業者 ↓ 一般消費者	マージン	54%	$K \div (1-0.35)$	N	331 (302)	242 (220)	35%抜く
	付加価値税	8.75%	$N \times 1.0875$		360 (328)	264 (239)	

（注） 表は複数の業者へのヒアリングにより概要をまとめたものであり、全ての業者に当てはまるものではなく、また表で記されている諸費用を全て網羅しているわけではない。なおこの表は、お茶特有の諸費用を除けば、一般的な商品で当てはまるものである。

（資料）ロサンゼルス食品コーディネーター、日系お茶輸出業者へのヒアリングよりジェトロ・ロサンゼルス事務所作成  
Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載



## 緑茶の輸入事業者を通じた取引が増加（ドイツ）

（デュッセルドルフ事務所発）

「玄米茶」「宇治茶」「煎茶」などは多くのドイツ人に知られており、日本製緑茶への関心は高い。その理由は「健康に良い」「おいしい」などさまざまである。しかし、日本製緑茶がドイツの緑茶市場に占める割合は小さい。Eurostatによると、2011年に日本からドイツへ輸入された緑茶は160トンに過ぎず、中国から輸入された1万205トンに比べるとごくわずかだった。

緑茶を日本からドイツへ輸出する際には、輸入規制、市場構造などのほか、経路、輸送時間やコスト構造について把握することも重要だ。日本製緑茶を扱う卸売りにヒアリングを行い、緑茶を日本から直輸入するパターンと、ドイツ国内の輸入事業者を通じて日本製緑茶を取り寄せる2つのパターンについて紹介する。

## 〈直輸入は発注の約3カ月後に店舗に配達〉

デュッセルドルフにあるアジア系スーパーは、年間800～1,000キロの緑茶を、直接日本から輸入している。日本の輸出事業者へ発注した後、大阪港での出港まで約33日、大阪港からオランダのロッテルダム港への輸送は約35日かかる。11年3月11日の東日本大震災に伴う福島第一原発事故以来、福島県、静岡県、東京都など12都県で産出された農林水産物・食品に対するEUでの通関が、非常に時間がかかるようになった。同スーパーのマネージャーによると、11年にはコンテナが4～6週間も通関で留められたことがあった。現在でも2週間ほどかかる。ロッテルダム港での通関が輸入通関業者を通じて行われた後、緑茶はデュッセルドルフまで輸送され、日本に発注した約3カ月後に店舗に配達される（表1）。

緑茶を直接日本から取り寄せる場合のコスト構造は次の通りである。緑茶生産者の出荷時のコストを100とすると、10%のマージンと日本国内輸送費などで大阪から出港される時のコストは114となる。ロッテルダム港に到着した時に基本関税（3.2%）、輸入VAT（7%）、通関手数料と通関コストが発生するため135まで上昇する。通関の間、コンテナがコンテナヤード（CY）に留め置かれることになるので、保管料が1日当たり約50ユーロ発生するという。通関手続きが完了した後、マージン（約35%）、ロッテルダム港からデュッセルドルフまでの輸送費、倉庫代（約25%）に7%の付加価値税を加算すると、店頭小売価格（244）は生産者出荷時の約2.5倍になる（表2）。

**〈輸入業者経由で緑茶を取り寄せる卸売りも〉**

福島第一原発事故の影響で放射能検査の証明書が必要とされるほか、近年、残留農薬の証明書も求められるようになるなど、EU ではお茶に対する輸入規制が厳しくなっている。その負担を避けるため、緑茶を日本から直接取り寄せるよりも、ドイツにある輸入業者を通じて購入している店は増えている。ケルンのあるティー・ショップは、ハンブルクとブレーメンの輸入業者からカートン単位で緑茶を購入している。緑茶は輸入業者に発注後、1週間から2週間程度で配達され、消費者に提供できる。仕入価格を100とし、25～40%のマージンと7%の付加価値税を加算すると、緑茶の店頭小売価格は135～150になる（表3）。

（ゼバスティアン・シュミット）

## ドイツ

## 緑茶の流通経路・時間

表1. 流通（物流）経路、時間、および商慣習

アジア系スーパー			日系・現地系スーパー			専門店A			専門店B		
流通経路	所要 日数	備考	流通経路	所要 日数	備考	流通経路	所要 日数	備考	流通経路	所要 日数	備考
卸売業者 ↓ 輸出業者		6月22日 輸出業者 への発注 締め切り	現地の輸入卸 ↓ 店頭・一般消費者	7	発注 後、常 一週 間程 で配 達さ れる	現地の輸入卸 ↓ 店頭・一般消費者	7-14	発注 後、お よそ 1週 間か ら2週 間程 で配 達さ れる	現地の輸入卸 ↓ 店頭・一般消費者	10日 程度	発注 して から、 約10 日程 で商 品が 配達 される
輸出業者 ↓ 通関 〔大阪港〕	33	7月25日 大阪港出 港									
輸送	35										
通関 〔ロッテルダム港〕 ↓ 輸入通関業者	約14	8月30日 ロッテル ダム港到 着									
店頭 ↓ 一般消費者		9月中旬 の予定									

(注) アジア系スーパーは、直近のコンテナの場合  
(資料) 各小売店へのヒアリング

Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載

## ドイツ

## 緑茶の流通費用（アジア系スーパー）

表2. 流通（物流）費用

輸出形態 海上コンテナ（ドライ）

場面	コスト				商慣習等
	項目	(税) 率等	計算内容	出荷額=100	
生産者 ↓ 輸出業者	出荷額			A 100	
	マージン	約10%	AX1.1	B 110	買取仕入れ
輸出業者 ↓ 通関 (大阪港)	輸送費等			C 114	
通関 (ロッテルダム港) ↓ 輸入通関業者	基本関税	3.2%	CX1.032	D 118	
	輸入VAT	7%	DX1.07	E 126	通関に時間が掛かるとCY(コンテナヤード)での 保管料が発生する
	通関手数料			F 135	
輸入卸兼小売業者 ↓ 一般消費者	マージン	約35%	FX1.35	G 182	
	輸送費・倉庫代など	約25%	GX1.25	H 228	
	付加価値税	7%	HX1.07	I 244	

(注) 表はアジア系スーパーへのヒアリングにより概要をまとめたものであり、全ての業者に当てはまるものではなく、また  
表で記されている諸費用を全て網羅しているわけではない。

(資料) アジア系スーパーへのヒアリングよりジェトロデュッセルドルフ事務所作成

Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載

## ドイツ

## 緑茶の流通費用（日系・現地系スーパー、専門店）

表3. 流通（物流）費用

小売店	場面	コスト				商慣習等	
		項目	(税)率等	計算内容	仕入額=100		
日系・現地系スーパー	輸入卸 ↓ 小売店				A	100	買取仕入れ
	小売店 ↓ 一般消費者	マージン	30%	AX1.3	B	130	
		付加価値税	7%	BX1.07	C	139	
専門店A	輸入卸 ↓ 小売店				A	100	買取仕入れ
	小売店 ↓ 一般消費者	マージン	25~40%	AX1.3	B	125~140	
		付加価値税	7%	BX1.07	C	134~150	
専門店B	輸入卸 ↓ 小売店				A	100	買取仕入れ
	小売店 ↓ 一般消費者	マージン	30~35%	AX1.3	B	130~135	
		付加価値税	7%	BX1.07	C	139~144	

(注) 表は日系・現地系スーパーおよび専門店スーパーへのヒアリングにより概要をまとめたものであり、全ての業者に当てはまるものではなく、また表で記されている諸費用を全て網羅しているわけではない。

(資料) 日系・現地系スーパーおよび専門店へのヒアリングよりジェトロデュッセルドルフ事務所作成

Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載

## 市場価格を意識した価格設定がカギ（シンガポール）

（シンガポール事務所）

シンガポールにおける日本産緑茶の流通実務の実態について、緑茶の輸入・小売業者数社にヒアリングを行った。今回のケーススタディーから、間接貿易での小売価格は、費用積上方式で設定されていることがわかった。したがって輸出価格は、最終市場価格も念頭に置きつつ設定する必要がある。またシンガポールでは既に緑茶が普及しているため、新しく市場を獲得するには、健康や美容に配慮した機能性などをアピールすることも重要だ。シンガポールには独特な商習慣があることから、輸出に当たっては、事前調査を十分に行い、市場参入を計画するべきである。

### 〈震災を契機に輸入量が減少〉

日本からシンガポールへの緑茶の輸出は、茶葉（リーフ）、粉末、ティーバッグなどの形態がある。それらは現地小売店や日本食レストランで取り扱われている。シンガポールでは販売統計が発表されず、国内で緑茶は生産されていないため、輸入量がおおよその市場規模となる。

11年の緑茶の総輸入量は1,412トン（前年比28%増）に対し、再輸出は545トン（同8%増）で純粋輸入量は867トンだった。総輸入額は、1,769万シンガポールドル（Sドル、1Sドル＝約63円）（同47.8%増）で、そのうち日本からの輸入が752万Sドル（同38.4%増）と総輸入額の約4割を占める一方、日本からの輸入量は178トン（同10.1%減）と、原発事故の影響で日本からの輸出量が減ったことがうかがえる。

シンガポールで緑茶を販売している主な小売店は、日系の明治屋や伊勢丹のような高級スーパー、Cold Storage、NTUC Fair Priceなどの現地系スーパー、専門店がある。日系の高級スーパーでは、ナショナルブランドを中心に複数の緑茶が陳列されている。現地系スーパーの2社は、シンガポールの食品小売市場の8割を占めるとみられているが、日本食コーナーを設置し、日本産の緑茶も扱っている。小売価格は、茶葉（リーフ）の高価格帯が100グラム当たり20Sドル前後、低価格帯が同10Sドル前後、ティーバッグ40グラム当たり5～6.5Sドルとなっている。

### 〈小売価格は出荷価格の2倍〉

輸入業者は、製品が日本国内の指定倉庫へ到着後、輸出通関手続き、ドライ

Copyright © 2012 Japan External Trade Organization, JETRO. All rights reserved.  
禁無断転載

コンテナによる海上輸送、シンガポールの輸入通関手続き、各小売店舗への配送を行う（注）。通常、緑茶は輸入業者が生産者（メーカー）から緑茶を購入し、小売店は輸入業者に商品を発注し、販売している。

日本からシンガポールへの海上輸送の所要日数は、21日から23日（表1）。原発事故の影響でお茶およびその製品は、輸入品目ごとに日本側の公的機関、地方自治体などが発行した原産地証明書、または商工会議所によるサイン証明の添付が義務付けられるうえ、輸入通関時にも放射線検査が実施されている。流通費用のヒアリング結果から、シンガポールでの小売価格は、日本の生産者の出荷額の約2倍になることが明らかになった（表2）。緑茶は、関税がかからないが、海上輸送費、通関手数料、シンガポールでの国内配送料など、輸入業者が手配する物流コストは10%程度かかる。輸入業者は、利益（マージン）として20～30%を設定している。シンガポールでは委託販売契約が一般的で、売れ残り時の返品リスクは輸入業者が負担している。また、緑茶の放射線検査は厳格に実施されており、農業食品・家畜庁（AVA）の検査で放射線が検出されると通関できずに廃棄される。輸入業者は、商品の費用とともに廃棄費用も負担しなければならない。小売業者は、利益（マージン）として25～35%設定している。現地系スーパーからは、リベート、新商品の登録時の手数料、取引口座開設手数料などを要求されることが一般的である。

注：以下、輸入業者や小売業者へのヒアリングに基づく。本ケーススタディーでは、生産者（メーカー）は輸入業者（本ケースでは輸出業者と輸入業者は同一企業）に国内取引で製品を引き渡す間接貿易を想定。

（小林 努）

## シンガポール 緑茶の流通経路・時間等

表1. 流通（物流）経路、時間、商慣習

流通（物流）経路	所要時間 （日数）	備考
生産者（メーカー） ↓ 輸出業者	2日	生産者（メーカー）への注文は出港の2週間前に発注。指定倉庫へは輸送は生産者が手配。
輸出業者 ↓ 通関（神戸港）	7日	生産者は出港の1週間前までに指定倉庫へ輸送。出港までの1週間で輸出通関を行う。
海上輸送	9日	ドライコンテナに混載で海上輸送。
通関（シンガポール港） ↓ 輸入業者	1～2日 （放射線検査1～2日）	シンガポールの輸入通関は24時間運営されており迅速に処理される。現在、緑茶については放射線検査が義務づけられており、農業食品・家畜庁(AVA)に検査を依頼する。検査期間は1～2日で回答があり次第出荷が可能となる。
輸入業者 ↓ 小売業者（スーパー等）	1日	小売業者の注文に基づき、輸入者が小売店舗まで配送。
小売業者（スーパー等） ↓ 一般消費者		日本から小売店舗に並ぶのに21～23日必要。

（資料）各社へのヒアリングよりジェトロシンガポール事務所作成

Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載

## シンガポール 緑茶の流通費用

表2. 流通（物流）費用

場面	コスト						商慣習等	
	項目	（税）率等	計算内容	価格（累計）	出荷額=100	輸入価額=100		
輸出形態 ロット	海上輸送、ドライコンテナ（混載） 15カートン							
生産者（メーカー） ↓ 輸出業者	出荷額+国内輸送費			3,000S\$	A	100	輸入業者が生産者に注文。指定日までに生産者が指定倉庫へ輸送	
輸出業者 ↓ 通関（日本）	海上輸送費等	10% 注1	AX10% =300S\$	3,300S\$	B	110		
通関（シンガポール） ↓ 輸入業者	輸入額			3,300S\$	C	100		
	基本関税	0%	0S\$	-			緑茶のシンガポールの関税は無税	
	通関手数料	注1		-				
輸入業者（卸売業者） ↓ 小売業者（日系百貨店）	マージン	22%	CX22% =726S\$	4,026S\$	D	134	122	マージンは20～30%設定するが、一般的に委託販売のため、売れ残ったものは返品されその分は輸入業者のロスとなる
	国内輸送費	注1		-				
	付加価値税	7%	DX7% =282S\$	4,308S\$	E	144	131	付加価値税(GST)は7%
小売業者（日系百貨店） ↓ 一般消費者	マージン	30%	EX30% =1,292S\$	5,600S\$	F	187	170	マージンは25～35%に設定されているが、特に現地系の小売店ではリベートや新商品の登録時の手数料、取引口座開設手数料等を要求されることが一般的である
	付加価値税	7%	FX7% =392S\$	5,992S\$		200	182	

（注）1. 海上輸送費、通関手数料、シンガポールでの国内輸送費は輸送費の10%に含まれる

2. 通貨換算：1S\$=63円（2012年8月1日現在）

3. 表は各社へのヒアリングにより概要をまとめたものであり、全ての業者に当てはまるものではなく、また表で記されている諸費用を全て網羅しているわけではない。

（資料）各社へのヒアリングよりジェトロシンガポール事務所作成

Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載

アンケートのお願い

本報告書をご覧いただきありがとうございました。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきたく、アンケートにご協力いただきますよう、お願い申し上げます。以下の URL 先からご回答ください。

[https://www.jetro.go.jp/form5/pub/afc/12\\_distribution](https://www.jetro.go.jp/form5/pub/afc/12_distribution)

**海外における流通構造==日本茶編==**

2012 年 10 月作成

---

作成者 日本貿易振興機構（ジェトロ）  
農林水産・食品部 農林水産・食品調査課  
〒107-6006 東京都赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6 階  
Tel : 03-3582-5186 FAX : 03-3582-7378  
E-mail : AFC@jetro.go.jp

---