

活かそう！ 地域資源

つながり！ 農商工連携

「新しいお茶の魅力とスタイルを世界に提案したい」
ゼロから始めた夢の実現」

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東地域活性化支援事務局

PM 金綱 潤

●事業化に至ったきっかけ

吉本 桂子（ロイヤルブルーティー
ジャパン株式会社・代表取締役社長）さん
は、わずか4年で水出し茶の製造技術
（清涼飲料業界初の完全無添加・非加熱
殺菌）を活用した台湾青花のボトルン
グ製造に成功したベンチャー企業の女性社
長である。品質管理、金融機関との折衝
財務業務のみならず、広報、地方の顧客
への出張営業で全国を飛び回るスーパ
ーマンである。

4年前の吉本さんは、休職中のグラ
フィック・デザイナーであった。そんな吉
本さんに転機が訪れたのは、現在、当社
副社長の佐藤 節男氏が、経営するテイ
ーサロンを友人と共に訪れたことであ
った。「茶間香（ちやもんこう）」という名
のこのサロンは、JTBに30年勤続した
佐藤氏が退職後始めた店（教室・サロ
ン・茶葉茶器の販売）であった。JTB時

代、台湾出張の際に出会ったブルーティ
ー（青花）の持つ魅力が忘れられず、お
茶の淹れ方や嗜み方を教える「ティーソ
ムリエ」というメソッドを確立したことが
この経緯である。当時の茶業界では非
常識な「手摘み茶葉」しか取扱いはない
ことをポリシーに、「お酒を飲まない人
のために、お料理とお茶のマリアージュ
を伝える」「宴会・パーティーの席は、
一番立場が弱い方の目線に立ってセッテ
ィングする」という佐藤氏の理念に共感
した吉本さんに参画協力を求めたことか
ら、起業構想がスタートした。

●今だから言える話 2005年12月
2006年5月の半年が起業成功の原
点

そんな2人の「茶間香スタイル」に対
して、国土交通省社会実験の参加促進の
ために訪れた藤沢市産業振興財団のイン
キュベートマネージャー秋本氏と上司の
梶原氏が注目した。「君たちが行ってい
るコトを是非、広めて欲しい。全国に通
用する事業である。もし、事業化したい
場合は間近に迫る湘南ビジネスコンテス
トに見学へ来て欲しい」と起業構想を薦
めたのは、2005年11月のことであ
った。薦めに従い、コンテストを見学に行
く。起業家たちのプレゼンを観て、「私
にもできるかもしれない」と直感、コン
テストの審査員である高千穂大学准教授
経営博士 鹿住女史を呼び止めて、一
発プレゼンにその場で臨む。鹿住女史が
その心意気に共感、そこから手弁当での
事業計画策定指導がスタートする。しか
し、それから苦闘の日々の始まりであ
った。今だから話せるが当時の吉本さん
は、経営の知識も経験もない上、企画書
作成に必要な表計算ソフトやパワーポ
イント等の事務文書作成スキルは皆無であ

	ペットボトルのお茶飲料	ロイヤルブルーティー
原材料	茶、酸化防止剤（ビタミンC）、茶抽出液等	茶
抽出法	薬品やお湯で数分間抽出する（手間をかけない）	水で抽出する（3～6日間）（手間隙かけ水で抽出する）
添加物	使用する（内容表示に表記していない添加物を含む）	一切使用しない
茶葉	茶葉の原価を落とす 品質より、安い茶葉	手摘み茶葉（いわゆる、高級茶） 日本茶は流通が極めて難しい 品質重視のこだわりの茶葉を使用
生産	機械化で大量生産する	1本1本全ての工程を手作業、 2009年3月現在、1人で1日40本しか製造できない
製法	熱殺菌、薬品・添加物を用いて生産効率向上 保存期間を長くする	ピュアな風味を実現するため、業界初のフィルター除菌製法を用 いたお茶飲料の商品化に成功
PR	宣伝によるイメージ販売	宣伝は原則せず、製品の内容に共感した方を買っていただく

●資金不足の危機を乗り越えた秘策

数々の試行錯誤、実体験を基に、従来

った。一方、佐藤氏もお茶に対する造詣
は深いものの、起業ノウハウは持ち合
わせていなかった。そこで、6カ月間サ
ロン事業を休止し毎日、ビジネスプラン
づくりに没頭した2人は鹿住女史の的確な
指導によりメキメキ実力をつけていった。

のマーケティング手法にとらわれない「感情・感覚・感性」にスポットを当てた「ROYAL BLUTEA」ブランド化事業計画が十分に完成した。しかしその頃には、2人とも前職で蓄えた資金は底を尽いてしまい事業開始は困難な状況にあった。

困窮した末に2人が出した答えが、賞金や優秀ビジネスプランを担保に必要な資金の融資が受けられるビジネスオーデイションへの積極エントリーと大賞受賞という一見、無茶な？発想であった。「もしも、チャレンジしてダメだったら、このプロジェクトそのものは初めから無かったことにしよう」とまで腹をくくり臨んだのが奏功し同年7月、「かわさき起業家オーデイション」ビジネス・アイデアシーズ市場にて起業家優秀賞授賞を獲得することができた。これにより、事業立ち上げに必要な1500万円の融資枠を得ることができた。「優れたプランが資金調達に担保や源になること」を実感した2人は工場建設資金調達を目指し、神奈川県主催のビジネスオーデイションへの挑戦を決めた。

ビジネスオーデイションでは、「ポトリング製造方法」について提案した。飲料業界では商品化が困難とされている非加熱除菌製法を採用した製造法は、審査委員から高い評価を受け見事優秀賞を獲得した。遂に「メーカー」としてスタートできる基盤を獲得した瞬間であった。

●農商工連携へのチャレンジのキッカケと苦労

県ビジネスオーデイションで司会をしていたのは、稲葉 雅彦氏（現在、神奈川県中小企業団体中央会 連携開発発部部長）であった。氏はオーデイション最中から2人に興味を示した。事業者の思い

を受け止めた上で氏が提案したのは国の認定事業である「新連携」へのチャレンジであった。完全無添加高級茶飲料の開発、食の安全のためのHACCP取得等、連携協力先の確保等が必須だったからである。短期間で懸命に奮闘したが残念ながら認定を得ることができなかった。「悔しい気持ちもありましたが、落ち込む暇はありませんでした」とは佐藤氏の言葉だが、その言葉通り、「新連携」に挑んだチームで「農商工連携」に再チャレンジすることを決意した。

「農商工連携」では、自社と相互に連携し合えるパートナーたる「農業者」と巡り合い、信頼関係が結ばないと申請そのものができないので「最適なパートナー」の確保が第一の課題になった。日本のお茶はベトナム産のお茶、という構図が日本茶の現状であるがため原材料を生産している日本の茶農家の廃業が増えていた。手摘みにコストがかかり過ぎ市場性が急速に縮小した高品質なお茶が衰退してしまい、事業継承が困難な状況に陥っていた。この状況に強い危



ワイン感覚で料理とともにお茶を楽しむ

機意識を持っていた佐藤氏は、自らが高品質な茶葉市場を創造することが、日本茶業界の復興・活性化に貢献できるとの信念を持つに至り、「パートナー」候補を茶農家に絞った。

しかしながら、生産に手間のかかる手摘み茶は、流通チャネル構築が極めて困難なため、自ずと希少な存在であった。コネクションもないためパートナー探しは困難を極めた。2007年6月、ロイヤルブルーティージャパン(株)の取組みが静岡第一テレビ放送の報道番組で紹介された。直後あるお茶愛好家から電話が入った。それは浜松市天竜で有カネタ大田園を営む大田 昌孝社長を推薦したという内容のものであった。

大田社長は「お茶の宝石」とも言える手摘み茶煎茶、それも一番茶の奥深い魅力を消費者に伝えたいと願っていた静岡茶の第一人者であった。そのお茶づくりの姿勢は各方面から高い評価を受け、2008年の洞爺湖サミットでは国賓をもてなす茶葉として採用された「本物の農業実業家」であった。申請に当たっては、中小企業基盤整備機構 関東地域活性化支援事務局PM(プロジェクトマネージャー)の支援もあり、2008年9月、経済産業省より農商工連携事業認定事業第1号認定をみごと受けることができた。この認定によりマスクミ、高級レストラン等からの取材・引き合いが急速に増えたことが、今日の大躍進につながっている。

●販路開拓裏話

創業後、営業を始めた佐藤氏には数々の問題が立ちだかった。「カネもない、知名度もない、あるのは心意気だけ」であったが、いきなり六本木ヒルズげやき坂にあるあのフランスの至宝と謂われる

バカラガラスの直営バー「bharpongji」へ飛び込み営業を掛けた。その結果は、何と◎であった。佐藤氏の営業に応じたマネージャー福田氏は、企業コンセプトを聞き、即座にその価値を理解された。一流は本物を知るとい言葉があるが、まさにそれを証明する話である。

過日、佐藤氏へ「なぜ、バカラの直営バーを最初の訪問先に選んだのか？」について伺った。「たまたま、社長の吉本があるテレビ番組(フジTV系のスマスマ)を観ていた時の閃きからです。その番組のゲスト、渡 哲也さんが「裕次郎ワイン」とそのワインを楽しむための器「バカラ製ワイングラス」をプレゼントした。S.M.A.Pのメンバーがバカラのグラスの方を有り難がっていた姿を観て、「当社のお茶をバカラのグラスで楽しんでいただきたい」とビビッときたから、バカラから営業して欲しい」と社長から指示があったことがキッカケです」と笑いながら答えてくれた。

「銀座に直営店を出店、『お茶のオートクチュール』の世界を実現すること」が2人の目標である。

会社概要

企業名	ロイヤルブルーティージャパン株式会社
住所	神奈川県川崎市川崎区南渡田町1-1
電話	0466-29-9591
FAX	0466-28-0857
設立	平成19年5月25日
代表者	吉本 桂子
資本金	5815万円
年商	6000万円見込み(第4期)
従業員数	8名
認定日	平成20年9月19日