

静岡市を“世界に選ばれるお茶産地”へ

ShipMate株式会社 × 静岡市農業政策課 | 所在地 静岡市清水区旭町6-8 清水庁舎6階 農業政策課 | メールアドレス nougyouseisaku@city.shizuoka.lg.jp | 担当者 農業政策課担当 増田 圭

インパクトサマリー

2026年3月現在

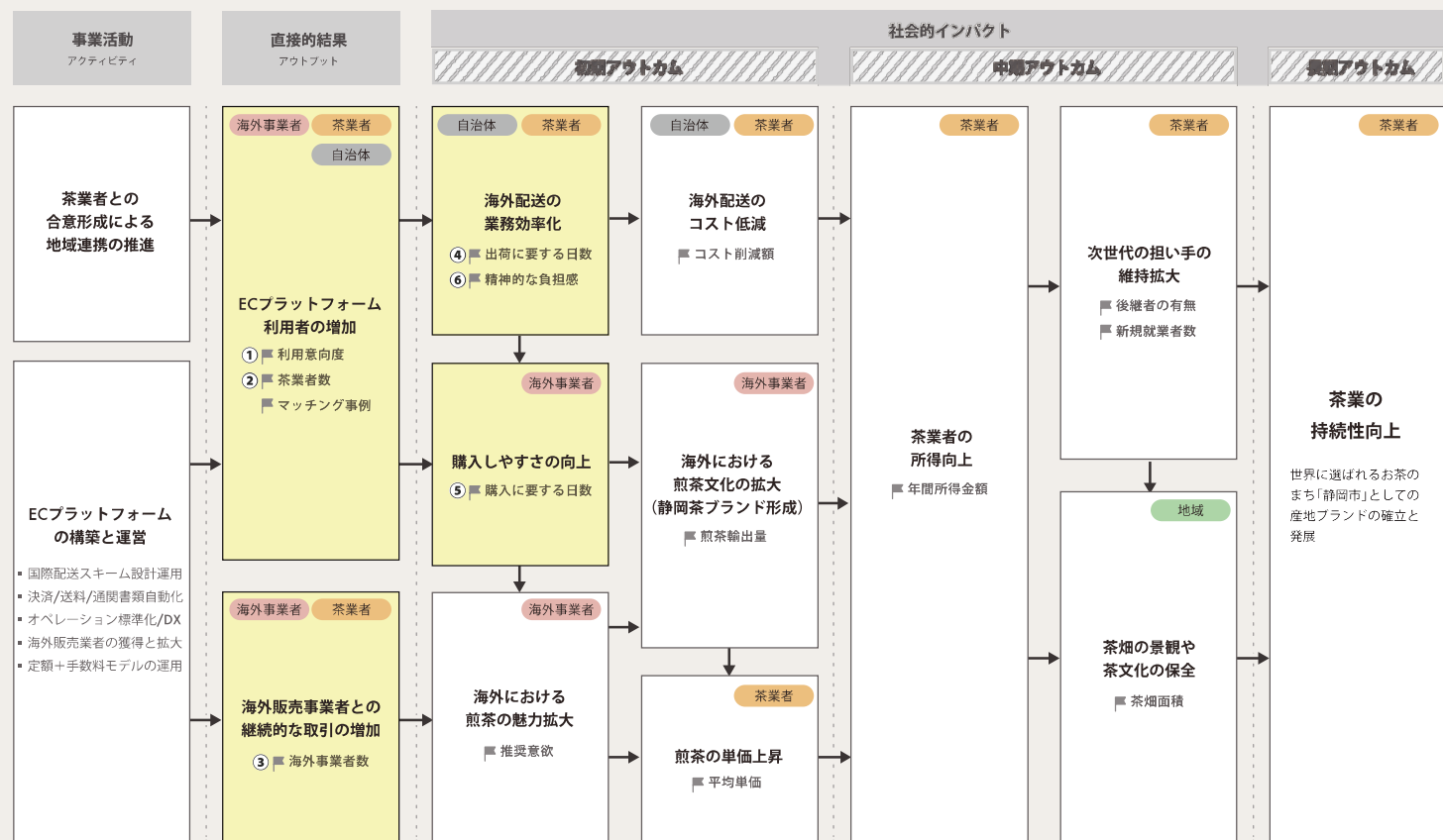
対象としている社会課題

静岡市は古くから日本を代表する茶どころとして発展し、品質・生産量ともに国内有数の産地として歴史と文化を築いてきました。しかし近年は他産地の台頭や国内需要の縮小などにより競争が激化し、静岡市の茶業は、茶農家数が25年で85%減少し、茶園面積や産出額も縮小するなど危機的状況にあります。収益性の低下から1軒当たり所得は約200万円にとどまり、後継者不足が深刻化、耕作放棄地の増加も進行しています。地域経済や景観、茶文化の継承に影響が及び始めています。一方、日本茶の海外輸出は順調に伸長しており、持続可能な販路拡大と所得向上を実現する新たな輸出インフラ整備を解決すべき課題と捉えています。

インパクト戦略

本プロジェクトは、供給側と需要側の双方に同時に働きかけることで社会課題の解決を図ります。供給側では、ShipMateの国際発送・決済の自動化技術を核に、静岡茶の「小口×多品目」輸出を誰でも扱えるインフラとして構築します。越境EC上で注文から決済までを一元化し、送料告知や発送書類作成を自動化することで、海外発送に伴う事務負担、リードタイム、コストを圧縮し、茶業者が本業に専念できる環境を整えます。需要側では、海外バイヤーが少量を多種類購入できる仕組みと体験価値を整備し、継続取引とブランド形成を促進します。両輪で市場を拡大し、茶業者の所得向上と「世界に選ばれるお茶のまち静岡」の実現を目指します。

ロジックモデル めざす社会的な成果を明確にし、辿り着くための道筋を表した「社会的インパクトをうみだす設計図」



共創メッセージ 静岡市 農業政策課 増田 圭

いま海外では日本茶への関心が高まりつつありますが、海外では「静岡＝茶産地」という認知度は高くありません。海外バイヤーからは「静岡市のお茶はおいしいけど価格が高い」という評価が多く、また、茶業者にとっても輸出には専門的なノウハウが求められることから、輸出量は少しずつ増えていません。本プロジェクトでは、越境ECと日本郵便との物流連携により、簡便で安心な小口輸出を実現します。海外輸出による茶業者の所得向上を図るだけでなく、お茶をきっかけにインバウンド観光客へ茶園見学や茶文化体験などのお茶ツーリズムに繋げ、産業と観光の両面から「お茶のまち静岡市」の価値を高めていきます。



取組内容

輸出の壁をなくし生産に専念できる仕組みへ

海外輸出を「手続きが面倒」「言語や通関が不安」と感じてきた茶農家にとって、本プロジェクトはその煩わしさを解消する仕組みです。多言語対応の越境ECで注文から決済までを一元化し、送料告知を自動化、発送書類も自動作成。複雑な事務負担を大幅に軽減します。高単価・小口輸出を可能にすることで、海外発送業務への精神的負担感を下げるとともに、利益率を高め、継続取引を通じて所得向上と経営の安定化へとつなげます。茶農家が品質向上とブランド価値向上に専念できる環境を整えます。



安心・透明な取引で、静岡茶を世界に届ける

一方、小ロットで高品質な煎茶を仕入れたい海外バイヤーにとって、本プロジェクトは安心と利便性を兼ね備えた新しい調達基盤です。多言語対応の越境EC上で注文から決済までを一元化し、購入時点で送料が自動表示されるため、事前に総コストを把握できます。通関に必要な情報の入力・共有も円滑で、発送書類も自動作成されます。なお、2023年11月～2025年10月に実施された静岡市プラットフォームでは市内茶業者4者が参画し、フランス向け輸出が実現、全国平均の約3.5倍の単価での取引実績も生まれています。



主な成果 * 成果の詳細・参考データ・算出方法などは次項参照

凡例 ① ロジックモデルの指標



⑥ 精神的な負担感

- ・(受注側) 複数の事業者との連絡調整や見積確認、請求対応など工程が多かったが、時間短縮と作業の大幅な簡素化が実現され、負担感の軽減につながっている
- ・(発注側) 支払いの簡素化が可能となり、心理的ハードルの低下につながっている



静岡市を“世界に選ばれるお茶産地”へ

ShipMate株式会社 × 静岡市農業政策課

インパクトサマリー

2026年3月現在

主な成果の参考データ、算出方法について

①茶業者数 | 8社(取り組み開始時)→20社(2026年3月現在)

市が展開しているフランス及びオーストラリアへの輸出プラットフォームへの参画事業者数は取り組み開始時点で2か国計8社でした。安定的な運用には30社程度までの拡大が必要であることから2027年時点の目標を30社と設定していますが、2026年3月現在は20社まで増加しています。引き続き参画事業者の拡大に向けた取組を進めてまいります。

②利用意向度 | 2026年2月にフランスで実施したアンケート結果 | 50%(2026年3月現在)

フランスで2026年2月に実施したアンケート結果(有効回答28件)を踏まえ、①「積極的に活用したい」と回答した14%と②の「簡単にできるなら利用したい」と回答した36%のあわせて50%が利用意向を持っていただけたと判断しています。

2027年に向けてはさらにプロセスを改善し、③の「サンプルでしっかり確認してから注文したい」層のニーズにも対応することで利用意向の一層の向上を図り、次にアンケートを実施する際には、アンケート対象企業の9割が利用したいという意向を持っている状態を目指して取組を継続してまいります。

③海外事業社数 | 16社(2026年3月現在)

現在はフランスで14社、オーストラリア2社(商談中)となっています。2026年度中に60社、2027年度では約150社程度まで取引企業数が増加するよう引き続き取り組みを続けていきます。

④出荷に要する日数の削減度 | 20日(取り組み開始時)→7日(2026年3月現在)

これまでの海外取引においては、海外バイヤーからの発注を営業代行事業者が受け取り、市役所を経由して茶業者へ展開し、各茶業者が送料を算出したうえで見積書を提示し、バイヤー側での検討を経て正式発注に至るとともに、その後に商品を集約して発送する一連の工程により、全体で約20日を要していましたが、今回の取組によりShopifyを活用することで見積額の算出・提示から検討までに要していた期間(13日間)を縮減し、全体のリードタイムを7日まで短縮することができました。今後は、なお残っている商品集約工程についても効率化を図ることで、さらに約4日の短縮を実現し、最終的には3日程度まで縮減できるよう、引き続き取組を進めてまいります。

⑤購入に要する日数の削減度 | 12日(取り組み開始時)→1日(2026年3月現在)

現状の取組では、海外バイヤーからの発注は送料が加味されていない仮発注の状態であり、送料を加味した見積提示までに約10日を要するなど、平均で12日程度の期間が必要となっていました。今回の取組によりShopify上で送料を含めた支払額を即時に提示できる仕組みを構築したことで、仮発注のプロセスを省略し、購入意思の明示から購入決定までを一体化することが可能となり、所要日数を1日まで大幅に短縮することができました。これは海外取引における利便性とスピードを飛躍的に向上させる大きな成果であり、今後は本仕組みを基盤としてさらなる取引拡大や新規バイヤーの獲得につなげ、より効率的で持続的な輸出体制の構築に向けて取組を進めてまいります。

⑥精神的な負担感

これまでは複数の事業者との連絡調整や見積確認、請求対応など多くの工程が必要で、受発注業務の負担が大きい状況でした。しかし今回の仕組みにより、発注から支払までが一体化されることで時間が短縮されるだけでなく作業が大幅に簡素化され、精神的な負担感の軽減が期待できます。また、発注者側も納期の短縮や支払の簡素化が享受されることから、発注における心理的ハードルを下げることも期待できます。

社会的インパクトの可視化プロセス

本プロジェクトでは、供給側と需要側の双方における取引障壁を低減することで社会的インパクトを創出します。具体的には、注文から決済までの一元化、送料告知の自動化、発送書類の自動作成により業務負荷をどの程度削減できたか、1件あたりの事務工数や作業時間で定量評価します。あわせて、従来2週間~1か月を要していた配送日数がどれだけ短縮されたかを追跡し、リードタイム削減率を検証します。さらに、参画事業者数、輸出件数、平均単価、リピート率をKPIとして測定し、「出荷が楽になった実感」や「小口商品を簡単に短期間で受け取れるようになった」という利用者満足度もアンケートで可視化し、総合的にインパクトを評価します。

メッセージ ShipMate株式会社 黒澤 響平

ShipMateは、国際配送を誰にとっても当たり前のインフラとして一般化することを目指しています。言語や通関、書類作成、送料算出の不透明さといった障壁により、国際配送は依然として高い専門知識や経験が必要な領域となっています。私たちは、通関に必要な申告書類の自動作成や決済機能の開発を通じて、複雑な国際物流を裏側で吸収する技術基盤を構築してきました。

今回は、静岡市および茶業者の皆さまと連携し、静岡市のお茶を小口で海外に届けられる仕組みづくりを進めてきました。静岡市の茶産業は、地域の歴史や文化、景観を支える重要な基幹産業であり、全国的にも高品質なお茶を生み出してきた価値ある産地です。一方で、担い手不足や所得低下といった課題が深刻化し、産地の持続性が問われる状況にあります。

しかしこうした中で、長年培われてきた地域の伝統やものづくりの力に、私たちのような新しい技術や仕組み、そして行政の支援が重なり合うことで、新たなイノベーションや付加価値が生まれると考えています。

本プロジェクトでは、高単価での取引を可能にし、国際配送の負担を軽減するインフラを整備することで、茶業者が本来の強みである高品質なお茶の生産に専念できる環境を目指しています。

今後は、この仕組みをさらに発展させ、より多くの事業者が海外展開に取り組める状態をつくっていきます。そして、静岡市の茶産業を世界で選ばれ続ける存在へと育てていくとともに、次世代に継承される産業を目指します。

