

A close-up photograph of numerous dried yellow chrysanthemum flowers spread out on a silver metal mesh tray. The flowers are in various stages of drying, with some showing vibrant yellow petals and others appearing more brown and shriveled. The background is dark, making the yellow flowers stand out.

金花茶（薬用茶）

OYOインターナショナル株式会社
高橋和也

産品の特徴・生産量（金花茶）



◆中国では古代より薬用茶として愛飲されている。

cf. ベトナムではあまり流通していない。

◆分布

中国南部からベトナム北中部

狭義の金花茶：*C. nitidissima*/*C. chrysantha*

広義の金花茶：黄花椿の総称 50種程度

◆生産実績

商品:300 kg・乾燥重量/年（ゲアン省2018）

◆薬効

- ・抗がん作用
- ・血中の脂質低下

◆成分

- ・カロチノイド色素 e.g.βカロテン
- ・微量元素 Ge, Se, V



原料となる林産物の概要①

黄花椿 : *C. quephongensis* ゲアン省



項目	内容
生育面積	90 ha <
生育環境	湿潤で、相対照度10%程度の暗い森林。
樹木密度	185 – 370 本/ha
樹木あたりの収量	0.3 – 0.6 kg/本
年間収穫量	10 ton/年
収穫最盛期	12月 – 1月
生産方式	自然に生育する樹木から収穫。栽培に成功していない。



C. quephongensis Hakoda et Ninh (2001) 1.金花茶自生林、2.花、3.成木、4.幼木

原料となる林産物の概要②

原料の加工



1 収穫（蕾）、2 洗浄、3 蒸す、4 整形、5 整形後、6 乾燥

ビジネスの対象地の概要（ゲアン省）



ベトナム社会主義共和国

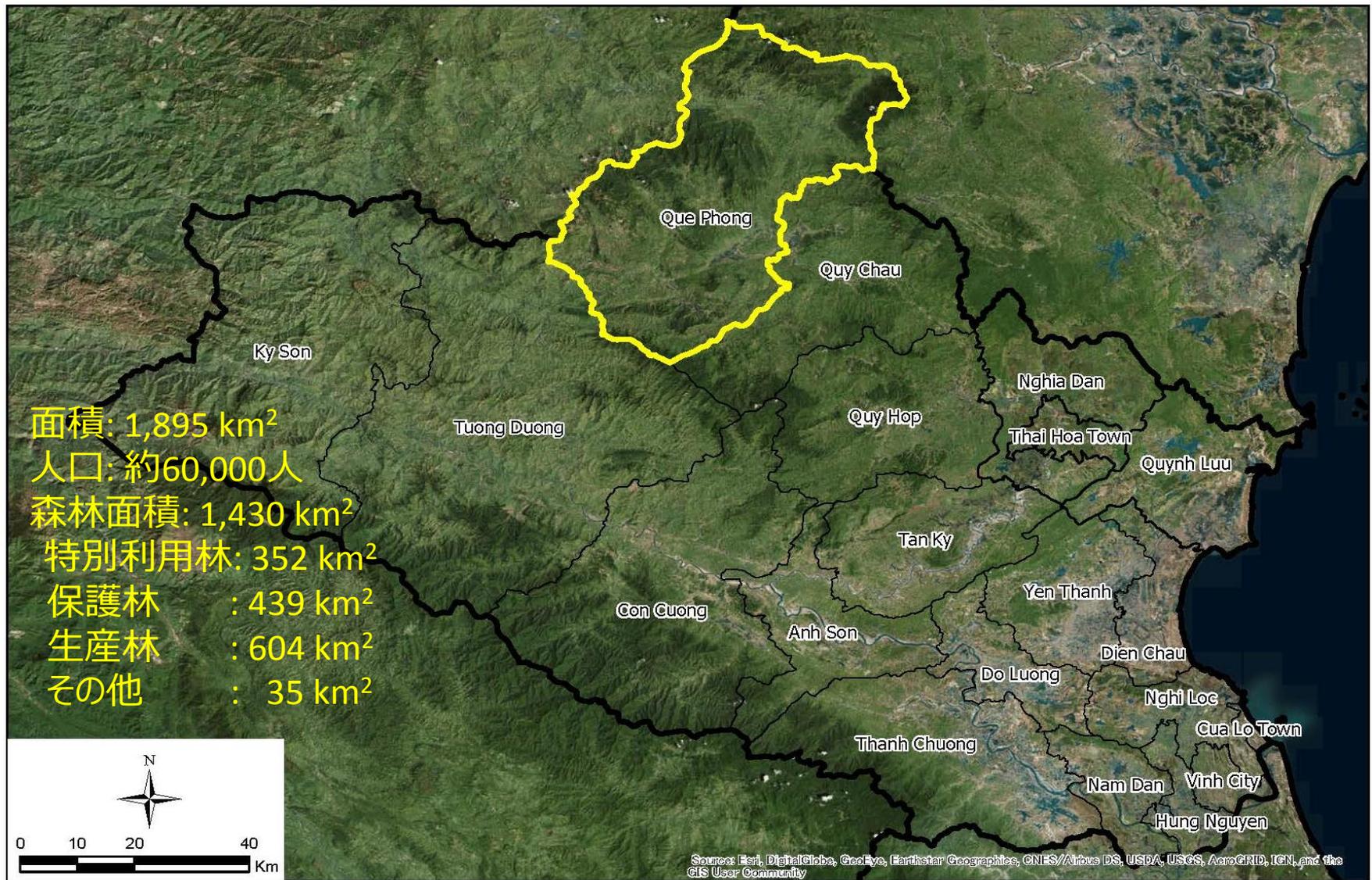
面積：329,241 km²
人口：約9,370万人
政治体制：社会主義
経済：自由経済
GDP：2,385 USD/人
経済成長：約6.81%
民族：キン族、他53民族

ゲアン省

面積：16,500 km²
人口：約300万人
主要産業：農業
森林面積：約75%
小さなベトナム：海岸～山岳部
ホーチミン氏の生まれ故郷

<参考> ベトナムの行政機構 中央政府→省PC→郡PC→コミューン (Commune)PC
PC: People's Committee 人民委員会

ビジネスの対象地の概要 (クエホン郡)

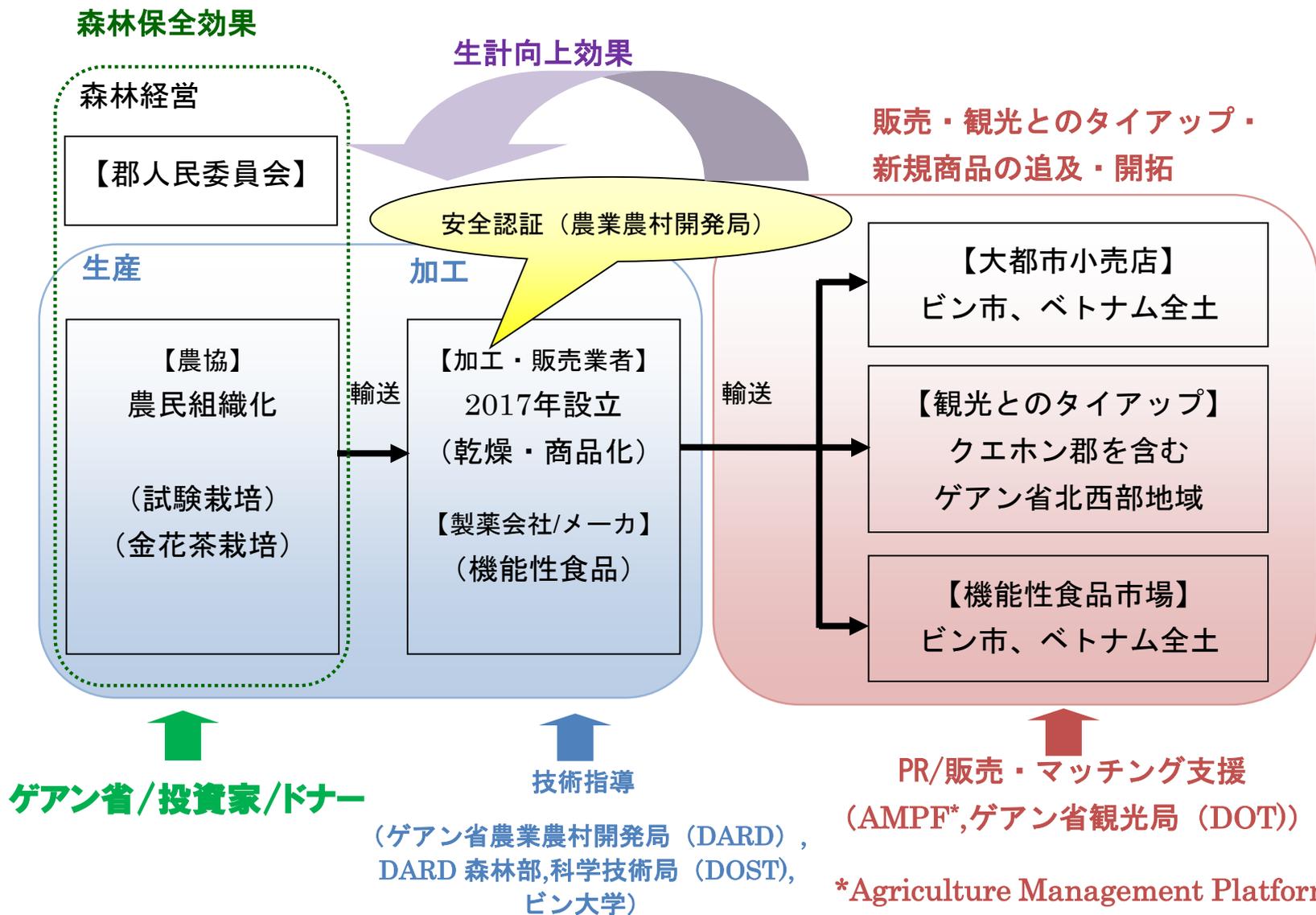


なぜ、ベトナム国ゲアン省なのか？

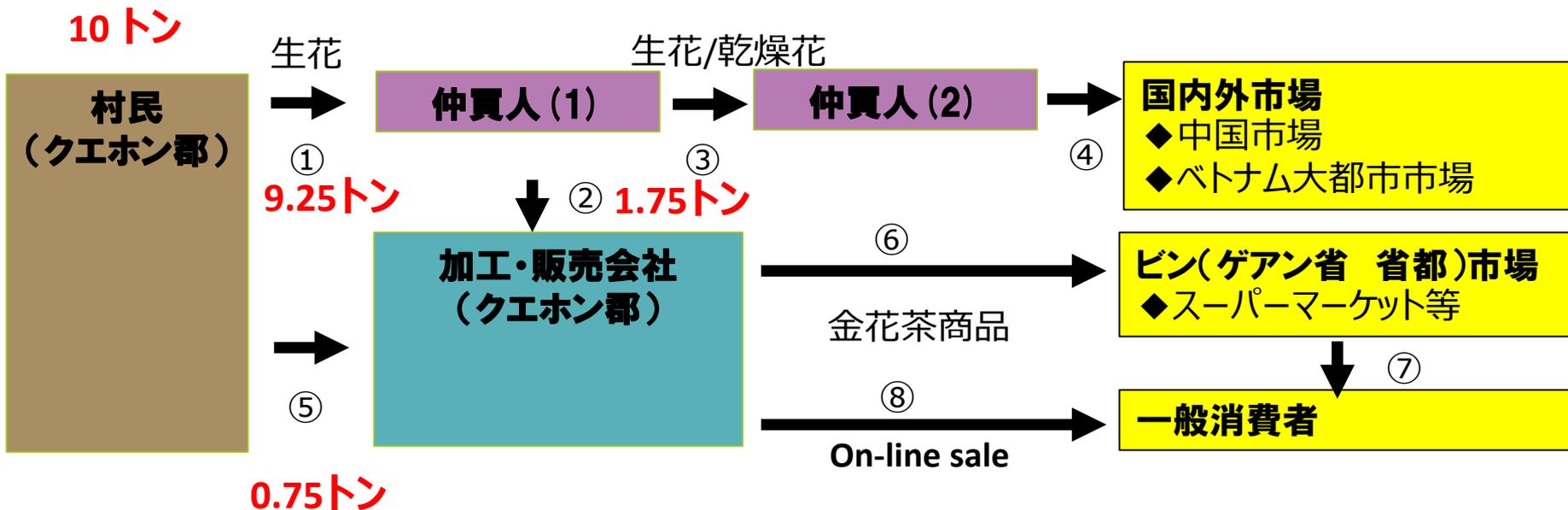
- 北部の省（例 クアンニン省）は*C. chrysantha*を圃場で栽培している。 → **森林保全にはならない**
- ゲアン省、クエホン郡は、省をあげて、金花茶ビジネスに取り組んでいる。 **例 Decision 1187（2018年4月3日）**
- ゲアン省の北西部では貧困対策が急務
→ **クエホン郡は国家レベルで貧困対策重点地域に指定されている**
No. 30A/2008/NQ-CP（2008年12月27日）
- クエホン郡を含むゲアン省北西部地域は自然の観光資源に富む
→ **UNESCO Biosphere Reserveに指定（2007年）**
→ **観光とのタイアップによるPR, 販路拡大に有利**



ビジネス化の作業仮説



サプライチェーンの実態と課題①

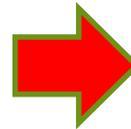


- ① 流通量：9.25トン、価格：70,000－120,000ドン/kg (350－600円/kg)
- ② 流通量：1.75トン、価格：300,000ドン/kg (1,500円/kg)
- ③ 流通量：7.5トン、300,000－500,000ドン/kg (1,500－2,500円/kg)
- ④ 流通量：N/A、数百万ドン/kg (数万円/kg)
- ⑤ 流通量：0.75トン、200,000－250,000ドン/kg (10,000－12,500円/kg)
- ⑥ 流通量：0.3トン・乾燥、4,350,000－5,800,000ドン/kg (21,750－27,000円/kg)
- ⑦⑧ 流通量：N/A、価格：5,900,000－7,800,000ドン/kg (28,000－39,000円/kg)

大半が安値で仲買人に販売されている！

課題：

- 1.国内認知度が低い
- 2.価格が高い
- 3.消費者ニーズとの不一致
- 4.薬効データの収集が必要



解決策：

- 1.プロモーション強化
- 2.低価格・普及品の開発
- 3.高級高額贈答品の開発
- 4.機能的食品の開発

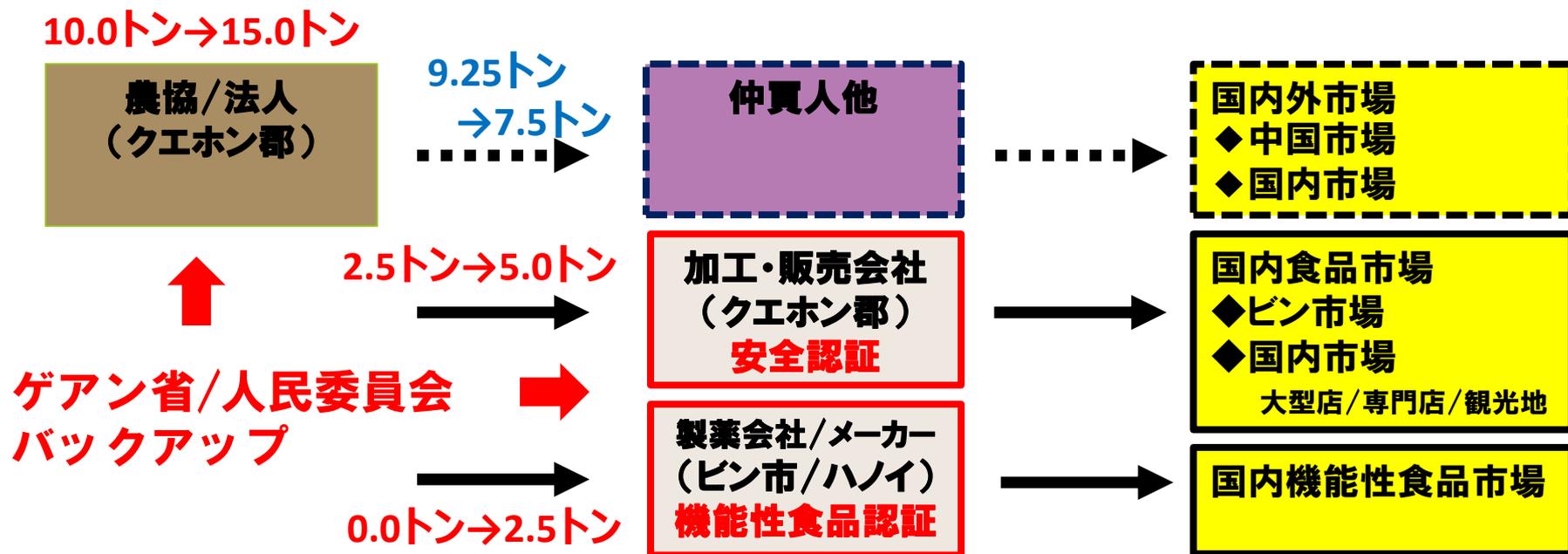
1. プロモーション：AMPFの活用、観光局との連携、マスメディアの活用
2. 低価格・普及品の開発：2,500円/100g → 500円/10g（一般的なハーブティーの価格）
3. 高級高額贈答品の開発：品質の向上（バラつきをなくす）高級感の演出
4. 機能的食品の開発：保健局との連携 → 臨床データの収集

* AMPF：Agriculture Management Platform：農業農村開発局のプロモーション担当部

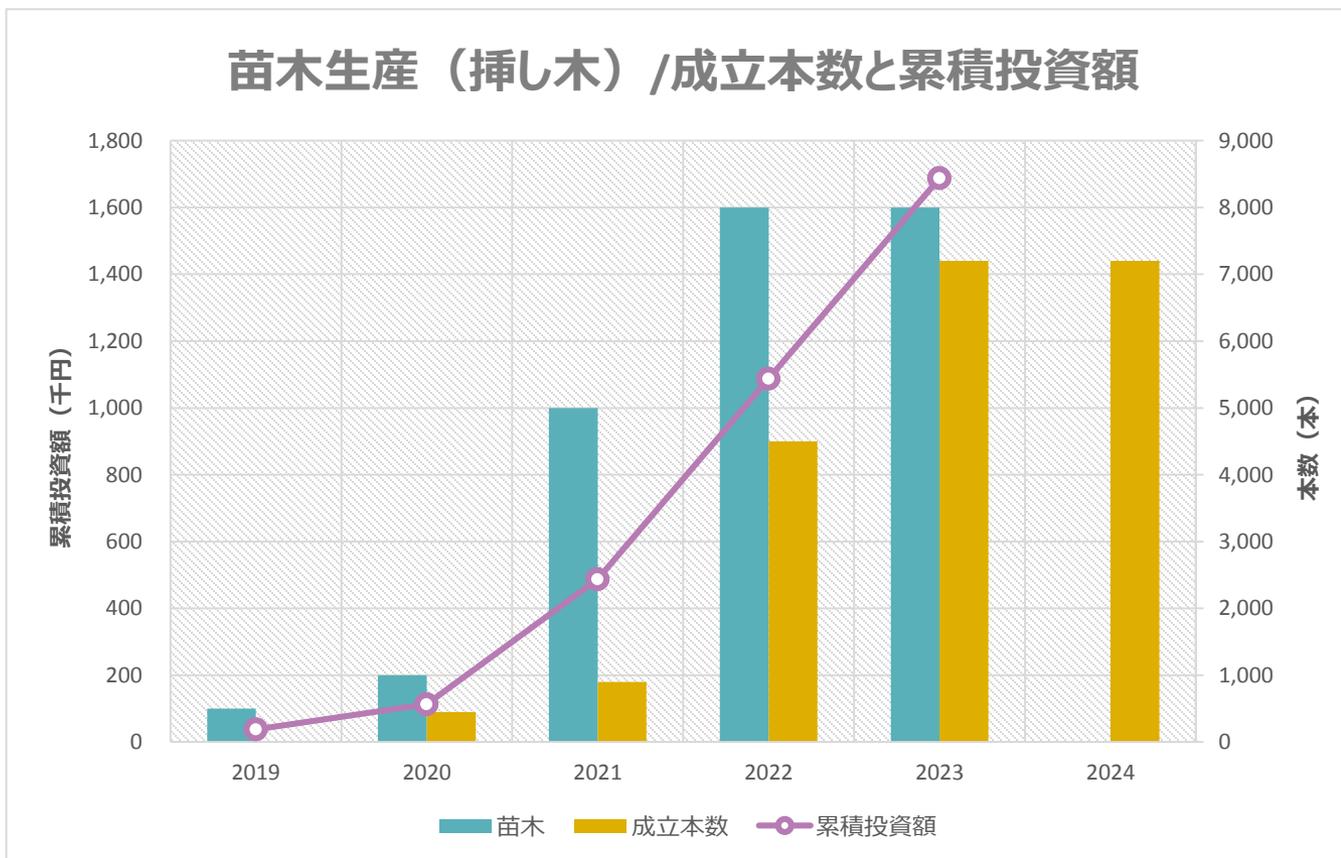
サプライチェーンの実態と課題（参考）



1 普及用（イメージ）、2高級贈答用、3加工食品安全認証（2019.1.11取得）、4インフォメーションセンター（Kim Lien Comm., Nam Dan dist.：ホーチミン氏の生家）、5・6・7土産用ハーバリウム（試作品）



- ・村民を組織し、**農協**を設立（組合法）。
- ・新規に5.0トン・生花相当分の苗木を生産林に**植栽・栽培**（生産林の保全）。生産量を**10.0トン→15.0に増量**。
- ・苗木は**挿し木**にて育てる。ビン大学とのタイアップ。
- ・生花の卸先を**仲買人→加工会社・製薬会社/メーカー**へシフト。
- ・主に、**国内食品市場、機能性食品市場**をターゲットに。



投資者（案）

現地政府 例 1 : クエホン郡2019施策（生産林の補償と挿し木のための親木/種子の確保）

例 2 : キーソン郡施策案（ヒマラヤニンジン実生の村民への無償配布）

企業 例 1 : 地元農業法人

例 2 : 日経企業等外国資本

ケース1. : 農協がすべてのコストを出資した場合

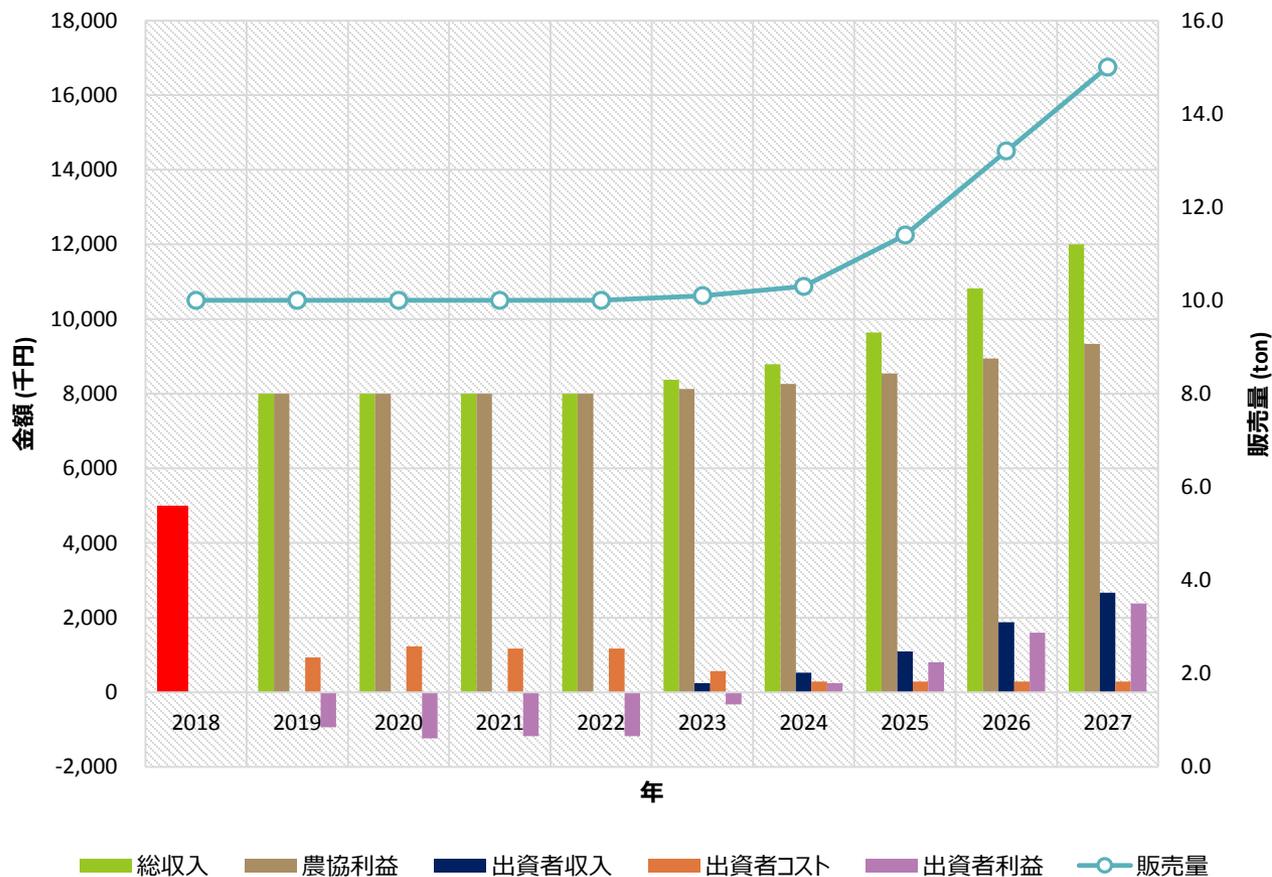
農協の販売量・収益の推移（計画）



村民/農協の収益を2倍強に！

ケース2. : 企業がコストを出資した場合

農協および出資者の利益



販売量が10.0トン以上の売り上げに対し、農協：出資者=1:2の割合で売り上げを両者に配分。

5年目より出資者に利益還元

ご清聴ありがとうございました。