

伝統からの覚醒：サステナビリティとAIが拓く、 次世代紅茶ビジネスの成長戦略

2030年に向けた市場構造の変化と「統合型ウェルネス・プラットフォーム」への道筋

エグゼクティブサマリー：危機的現状から「ウェルネス資産」への進化

1. 現状と危機 (The Context)

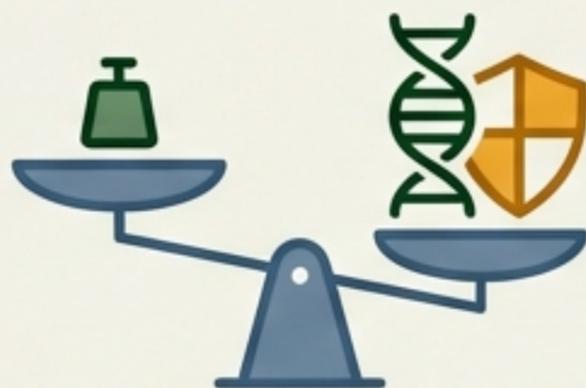
- **市場の潮流**：「**機能性**」追求、サステナビリティ要請、体験価値へのシフト。
- **構造的リスク**：気候変動・地政学リスクによるサプライチェーンの脆弱化（例：スリランカ危機）。コモディティ化による収益圧迫。



2. 競争優位の転換 (The Shift)

従来の「規模と流通網」から、以下の3点へシフト。

- ① **強靱性**：倫理的かつ安定的な調達能力。
- ② **科学的根拠**：エビデンスに基づく健康価値（睡眠・ストレス緩和）。
- ③ **データ活用**：AIによる顧客体験のパーソナライズ。



3. 戦略的提言 (The Strategy)

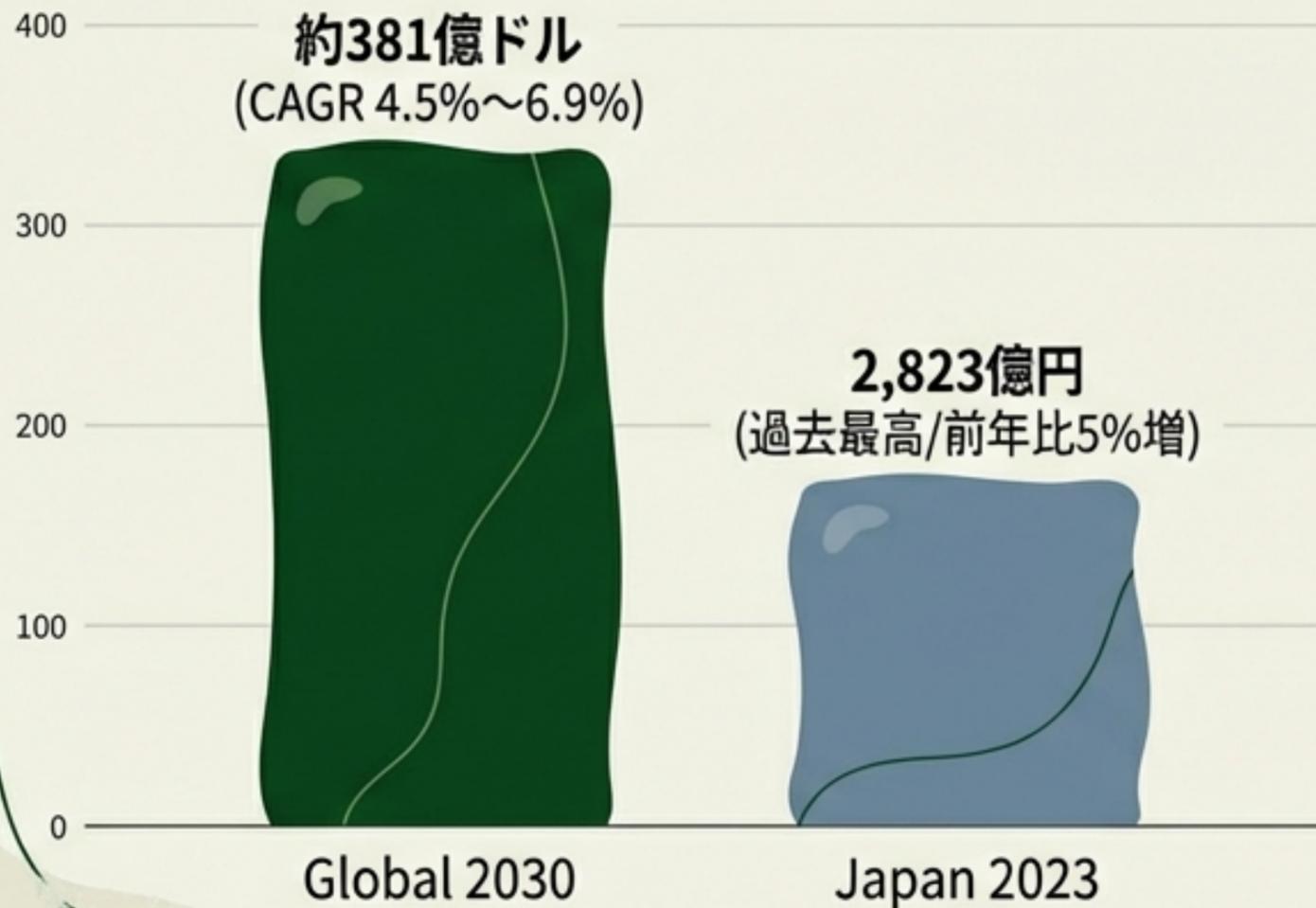
- **結論**：「**統合型ウェルネス・プラットフォーム**」への進化。
- **アクション**：リジェネラティブ農業への投資、機能性表示食品の拡充、AI駆動型D2Cの構築。



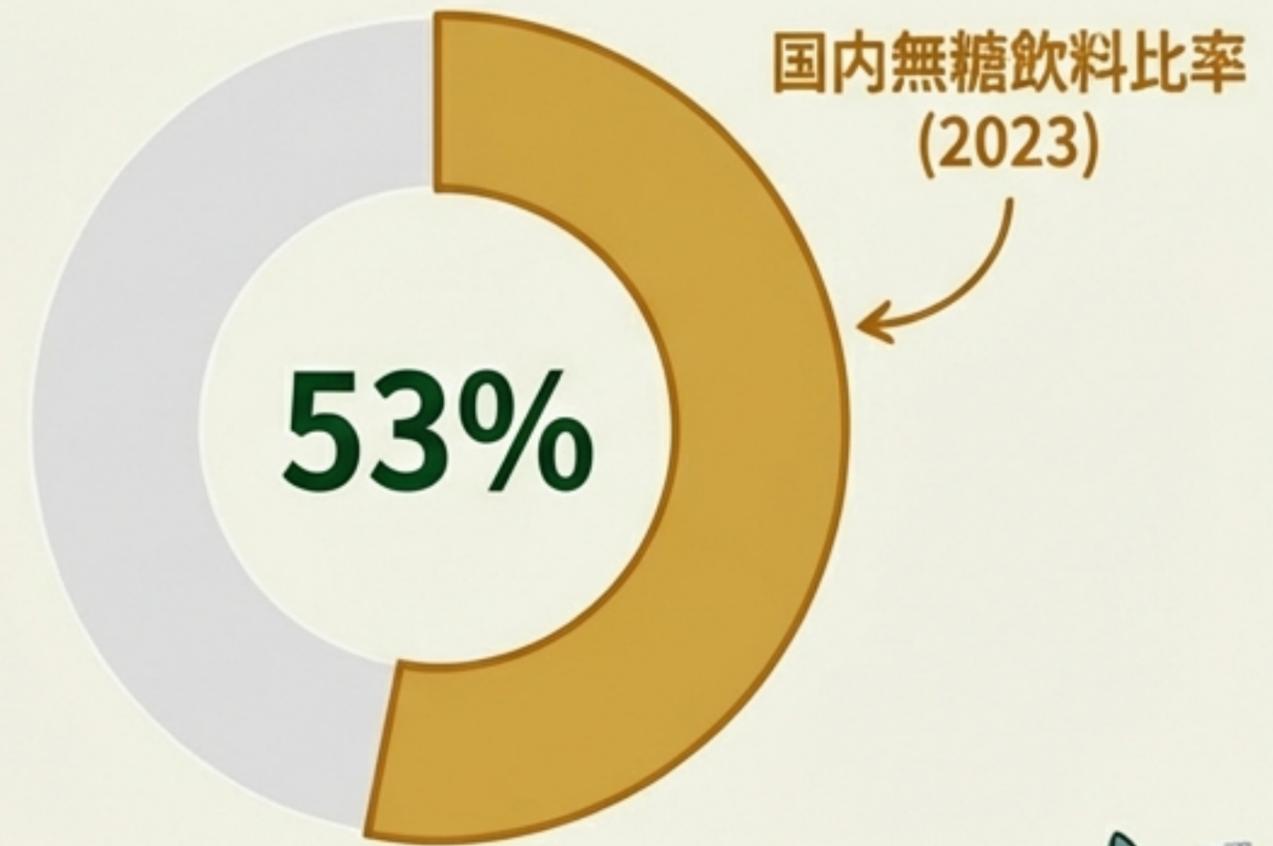
市場は拡大基調にあるが、その中身は「嗜好品」から「食中健康飲料」へと激変している

Global vs Japan Market Growth

市場規模推移と予測

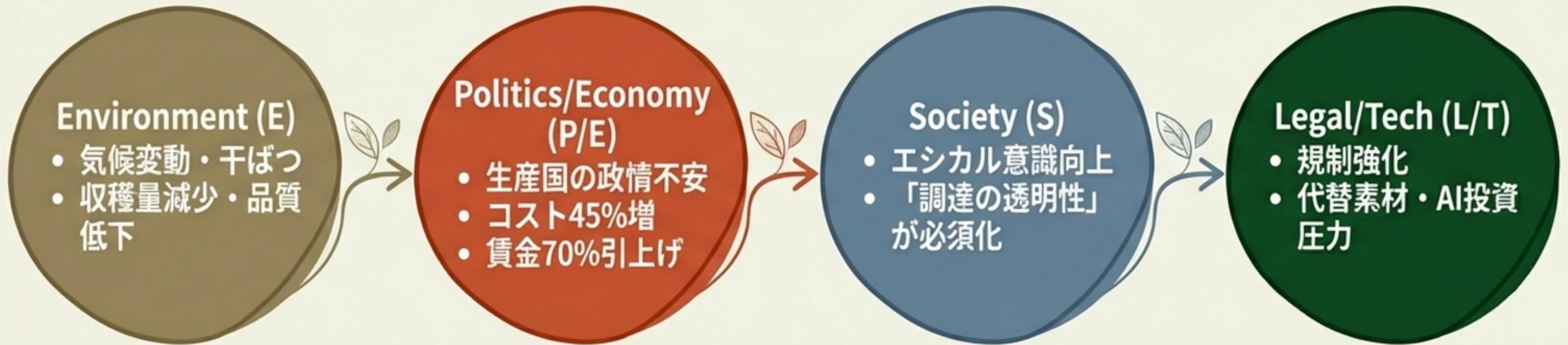


The 'Unsweetened' Revolution



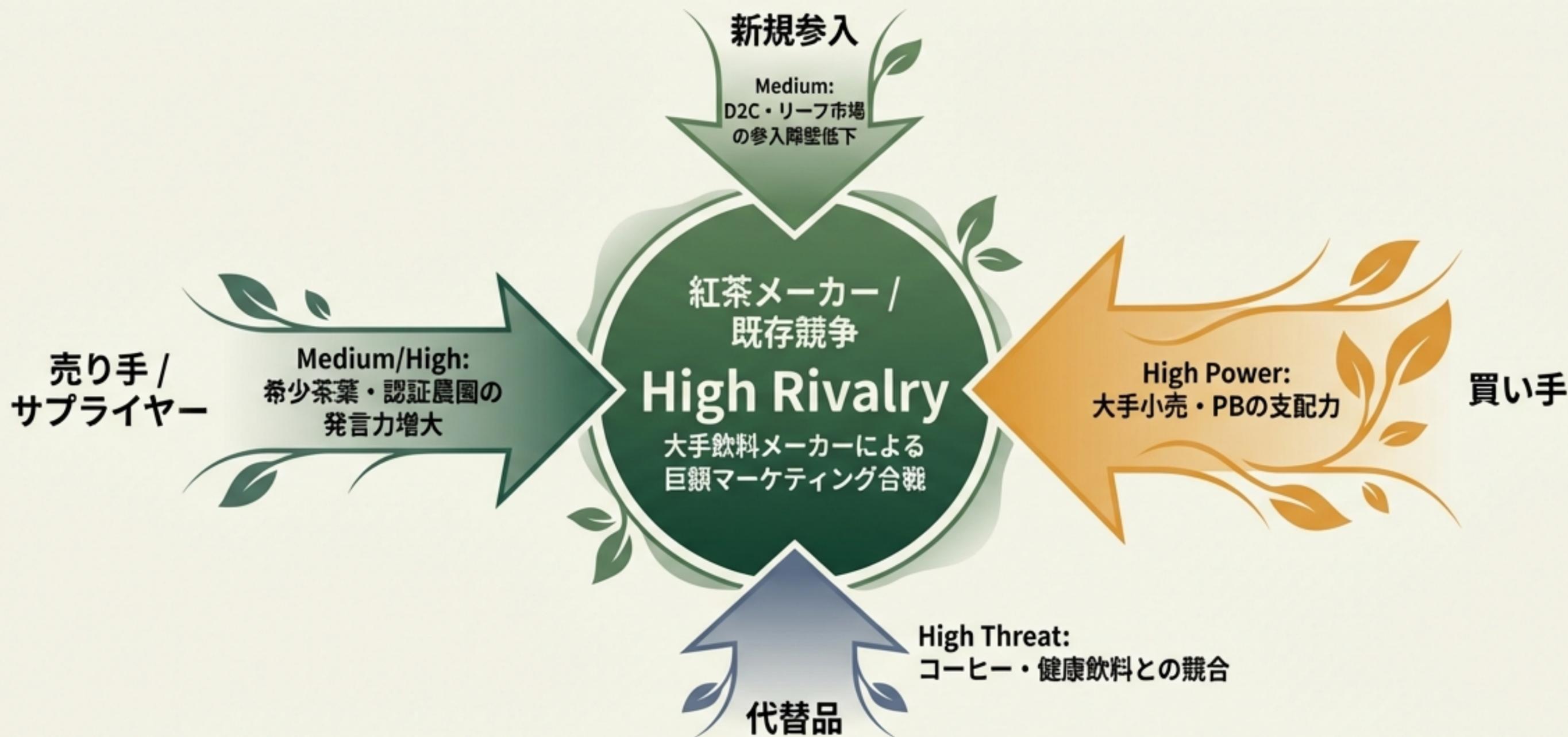
Implication: 「甘くない紅茶」が食中飲料としての地位を確立。これは一時的なブームではなく、不可逆的な構造変化である。

マクロ環境分析：気候変動をトリガーとした「負の連鎖」が経営の根幹を揺るがす



Takeaway: リスクは単独ではなく連動している。単なるコストアップではなく、サプライチェーン断絶のリスクとして捉えるべき。

業界構造分析：「買い手の支配力」と「競争激化」が収益性を圧迫する構造的ジレンマ



**結論：この構造下で利益を出すには、「指名買い」される
圧倒的な差別化（ブランド・機能性）が不可欠。**

顧客理解の深化：固定的な属性ではなく、流動的な「モード消費」を捉える

1. 健康・機能性モード

体脂肪・睡眠・ストレス対策

2. 利便性・コストモード

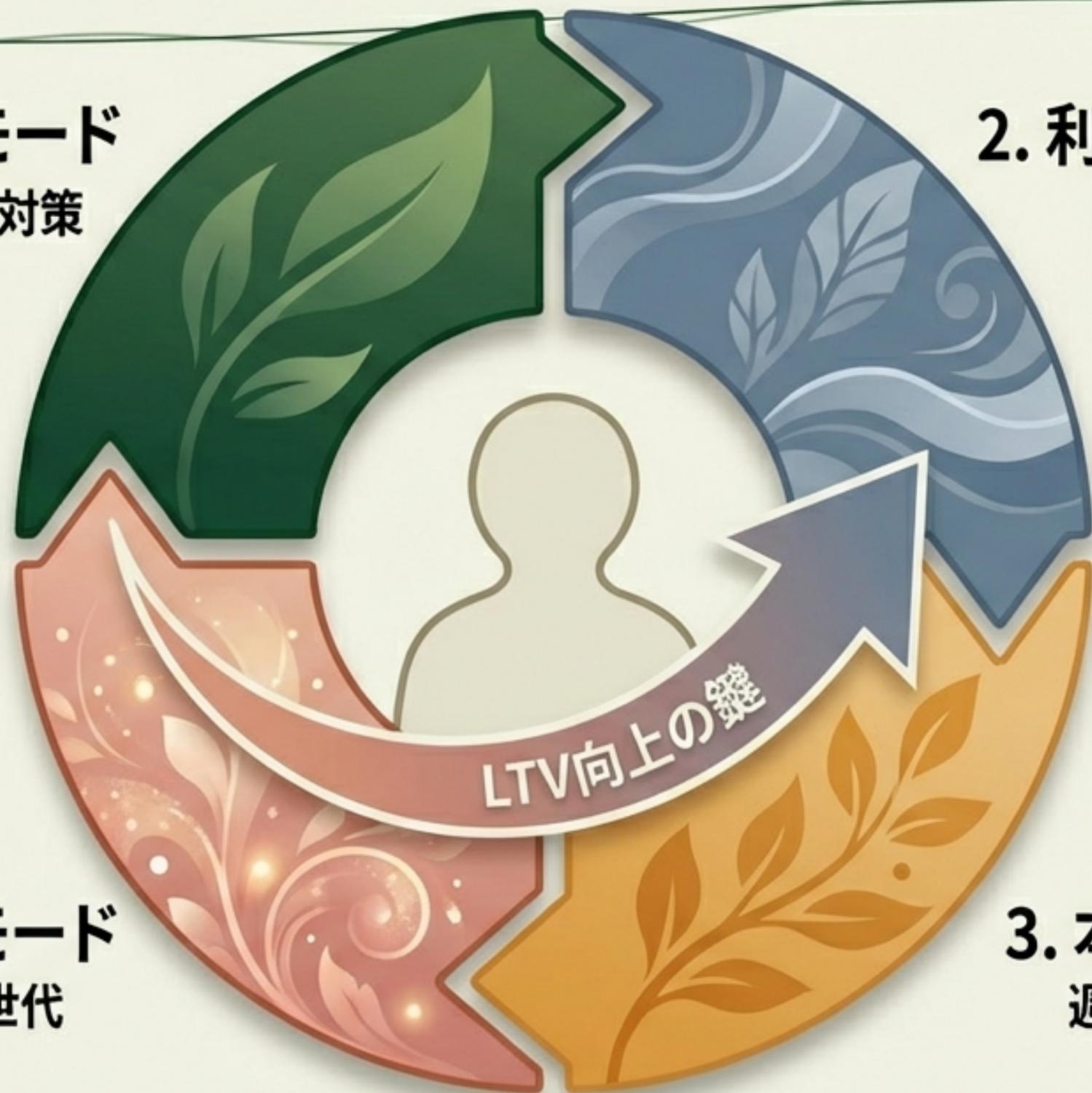
仕事中・RTD・大容量

3. 本格・嗜好性モード

週末・ストーリー重視・贅沢

4. トренд・社交モード

SNS映え・ヌン活・Z世代



変化のドライバー①：漠然とした「体に良い」から、科学的な「機能性ソリューション」へ



Traditional



Scientific Asset

- ターゲットの具体化：体脂肪 → 睡眠の質向上、ストレス緩和、認知機能、免疫維持
- 事例 (Case Study)：伊藤園。ガレート型カテキンの科学的訴求。
- リスクと要件：紅麴問題以降、消費者のリテラシーが向上。臨床試験に裏打ちされた「本物のエビデンス」が必須。

Market Opportunity: セルフメディケーション市場における、美味しく手軽なソリューションとしての地位確立.

変化のドライバー②：サステナビリティは「付加価値」ではなく「事業存続のライセンス」

脆弱なサプライチェーン



気候変動・貧困・スリランカ危機

リジェネラティブな共創関係



国際認証の標準化（Standardization）
事例：キリンの農園支援による高品質茶葉の安定調達

進化

提言：「調達」から「リジェネラティブ（環境再生）」への進化。

ゲームチェンジャー：AIはバリューチェーン全体を「職人技×データ」で再構築する

Upstream
(Agriculture)



精密農業・収穫最適化

Midstream
(SCM/Mfg)



サントリー・NEC事例：
需要予測による生産自動化

Downstream
(CX)



麒麟の「AIペルソナ」・
パーソナライズ提案

Impact: マス・プロダクションとパーソナライゼーションの矛盾を解消する唯一の手段。

競合環境：主要プレイヤーの戦略的ポジショニングと強み



内部環境分析（VRIO）：模倣困難な競争優位の源泉は「暗黙知」と「データ」の融合にある

Noto Sans JP	Status	Note
RTD製造技術	一時的優位	模倣されやすい。 絶え間ない革新が必要。
調達ネットワーク	持続的優位	農園との信頼関係は 一朝一夕に築けない。
ティーテイスター の技能	持続的優位	味を創る「暗黙知」。 希少性が高い。



The Missing Link:
人材融合とデータ基盤の整備

2030年の未来予測：市場は二極化し、中間層は埋没する

超プレミアムRTD

ワインのような嗜好品。
シングルオリジン、
ボトリングティー。

AIパーソナル・ウェルネス

AIカスタムブレンド。
サブスクリプション。

中間層の埋没
コモディティ化
による淘汰

Baseline: サステナビリティは「標準装備」。エシカルでない商品は棚から消える。

戦略オプションの評価：単一のアプローチでは、複合的な課題を解決できない

Option A: 機能性特化

メリット：高利益率
リスク：一点突破の脆さ

Option B: D2C・体験特化

メリット：高LTV・データ取得
リスク：スケールの限界

Option C: サステナビリティ主導

メリット：供給安定・信頼
リスク：収益化の遅れ

結論：これら3つを統合し、相互に作用させる戦略が必要である。

最終提言：「統合型ウェルネス・プラットフォーム」戦略

LTV最大化（経済価値） + 社会的価値



Layer 3: Interface (AI & D2C)

AIレコメンデーション・体験型店舗

Layer 2: 科学的機能性

機能性表示食品ラインナップ（睡眠・免疫）

Layer 1: 強靱なサプライチェーン

リジェネラティブ農業・トレーサビリティ

ロードマップ：次世代のスタンダードを創る5年間の実行計画



Closing Message:

今、変化の種を蒔く者が、2030年の紅茶市場を制する。