



サステナブルカカオとは？

～最適な市場へのカカオ販売～

立花商店 カカオトレーダー 生田渉

自己紹介：アフリカを中心に世界各国の生産地と消費地をつなぐ

*20年前にガーナ人と日本で出会ったのがきっかけで、カカオに関わり仕事となった。





企業紹介：カカオの原料商社を中心とした専門集団

立花グループ



①立花商店

1947年創業
カカオ原料輸入・販売



②Tachibana International

2015年設立
カカオ豆、カカオ原料の
海外向け販売



③クラウン製菓

2019年立花が経営を受託
立花グループで調達した
カカオ原料を使用し
オーダーメイドのチョコレート
を製造



④橘香料

1950年創業
カカオ原料からカカオエキス
などを独自に開発、製造
している



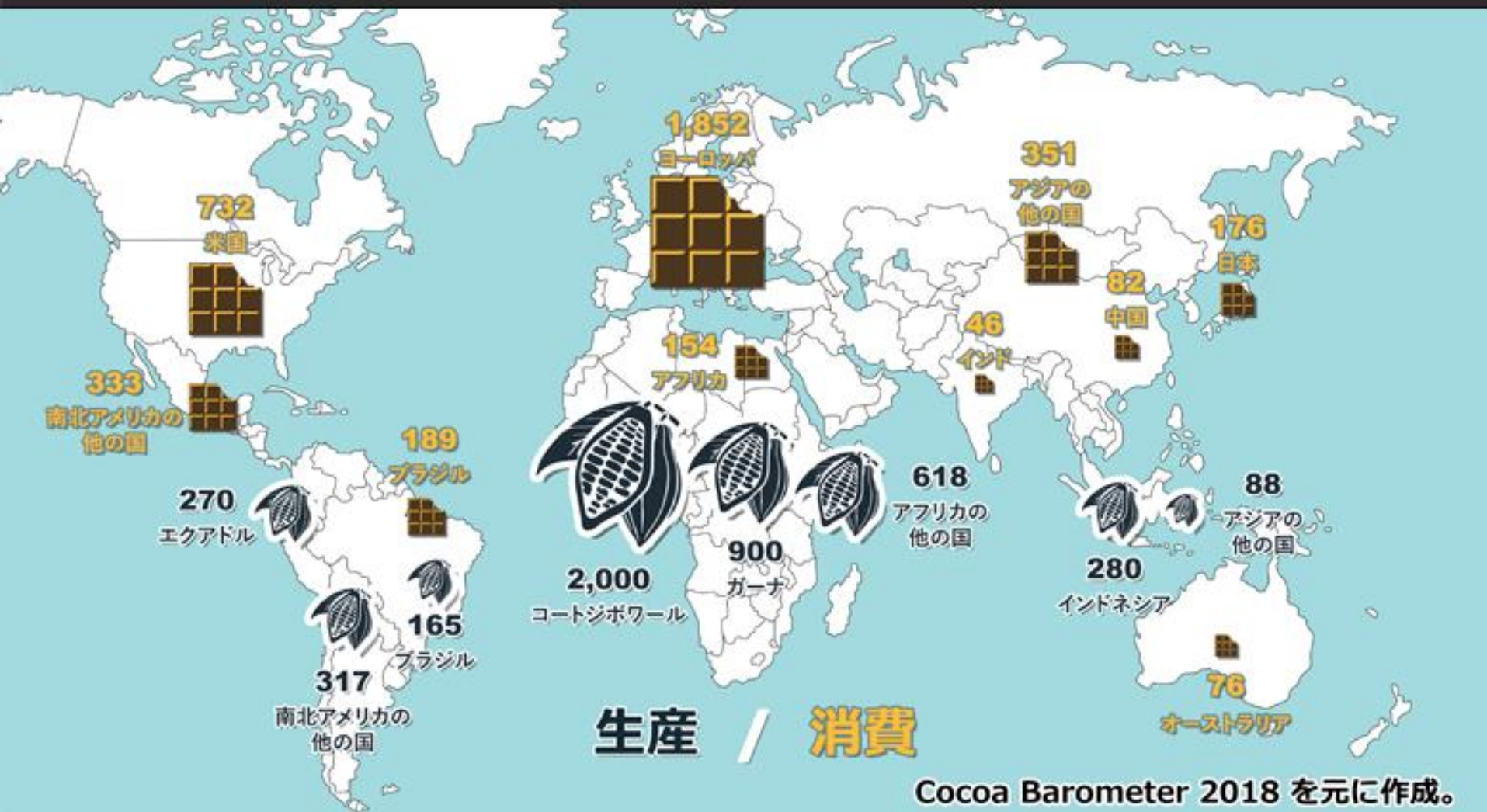
⑤ガーナ支店

2018年設立
ガーナ人2名、日本人1名が駐在
サステナブル調達やCSR事業
などを担当

⑥欧州支店

2015年設立
欧州向けのカカオ豆、カカオ
原料の営業を担当

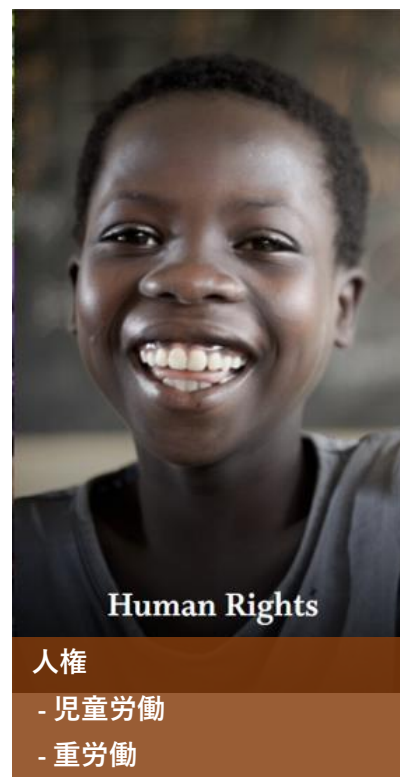
カカオの生産量と消費量



Cocoa Barometer 2018 を元に作成。

データ（2017/2018年）の単位は1,000トン

背景：世界の 카카오 生産国に共通する現在の課題

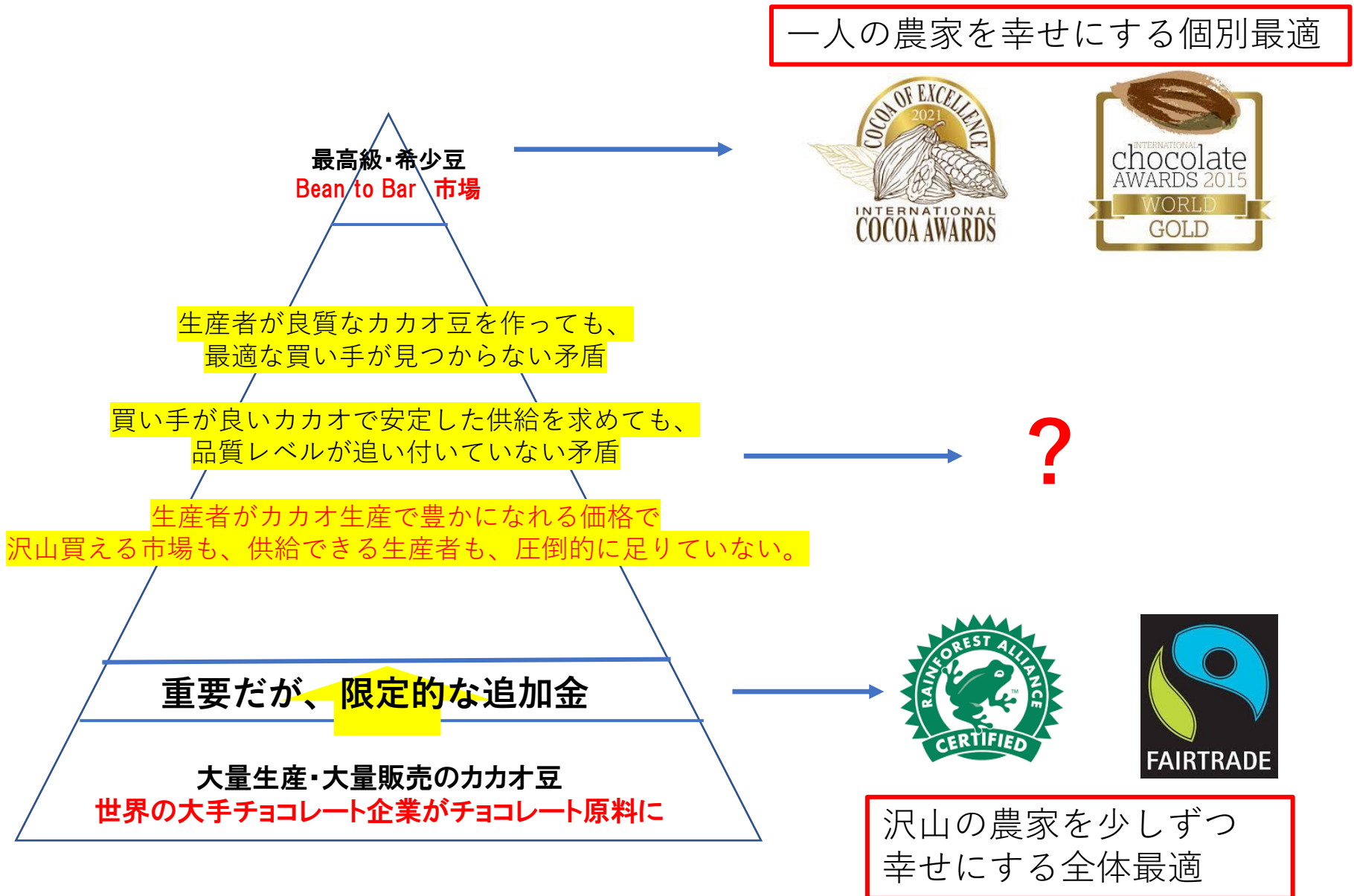


→人権、社会、環境に配慮したサステナブル（持続可能な）調達をしているものをサステナブル・ 카카오 と定義。

但し、どの課題に、どの程度の配慮＝貢献をしていけばよいかという定義は“あいまい”であり、現状は各企業の取り組みによって様々。

背景：世界の力カオの需要の不均衡

良い価格×安定数量の需要が少ない



サステナブルにならない理由：ガーナの 카카오 生産における課題



1 / 固定価格買取制度による生産者の低い収入



2 / 専門性の欠如と生産者の高齢化による低い生産性



LOW QUALITY

3 / 카카오 生産の仕事の大変さからくる低い品質

農家の収入 = 単価 × 生産数量

1 / 農園管理サービスの普及（低生産性、重労働に対するアプローチ）

生産者がカカオ農園の管理を外部の専門企業にアウトソーシングする手法。生産者の負担は軽減され、専門企業によって農園が管理され、生産性の向上も期待できる。専門企業は生産性が向上した分を成果報酬という形でサービスの対価を得て、生産者も収入を減らさず、さらにガーナ全体の生産量を上げることができるという三方良しのビジネスモデル。

既にいくつかの企業がガーナで活動しており、ガーナ政府からの期待や欧米の企業の投資にも繋がっています。

⇒農業サービス事業自体の付加価値は低いので企業として拡大しにくい。

2 / 高品質カカオ豆生産と販売（低収入に対するアプローチ）

カカオの発酵に着目し高品質なカカオ豆を生産する。通常の農園管理サービスは専門企業によって農園管理のアウトソーシングを行うだけですが、この専門企業に集約型の発酵管理システムを導入し、高品質なカカオ豆を生産することで、既存の市場価格より高い価格で市場に流通させ、現地の収入をさせようというもの。

⇒固定買取価格制度は守り、品質プレミアムを我々が生産者に直接支払う。

解決方法：ビジネスモデル 相関図



ビジネスモデル相関図

EMFED Farms
カカオ農園管理サービスの提供
集約型発酵施設にて生産管理

発酵所の
共同運営

tachibana
best confectionary supplier

製造委託



ガーナ委託工場



製品開発・検査

高品質カカオの
販売



世界のチョコレートメーカー



参考) 認証豆トレーディングの事例

2011年、2012年JETRO開発輸入実証事業

2013年産、2014年産のカカオ豆の販売を全てのフェアトレードで販売し、商品代と別にプレミアムで約300,000ドルを生産者組合に直接支払っている。



2013年産のプレミアムで3つの生産者組合がそれぞれ大型トラックを購入

参考) ～Bean to Bar市場の開拓～

チョコレートの新しいトレンドに焦点をあて日本での市場拡大を目指す

Bean To Barコンセプト普及のイベント開催
【TOKYO CHOCOLATE SALONの企画・運営】



日時 2014年11月1日(土) 13:00～20:00 11月2日(日) 10:00～19:00
場所 横浜赤レンガ倉庫1号館3Fホール
入場料 前売券:600円 当日券:1000円 (小学生以下入場無料)
主催 株式会社 立花商店

