

報道関係者各位

2025 年 10 月 3 日
株式会社ラクーンコマース

【BtoB 販売動向発表】
オーストラリアで約 3 倍、アメリカで約 2.5 倍！抹茶・茶器の需要が急拡大
日本製は即完売、中国製も流通
円安・インバウンド観光客による SNS 拡散が追い風に

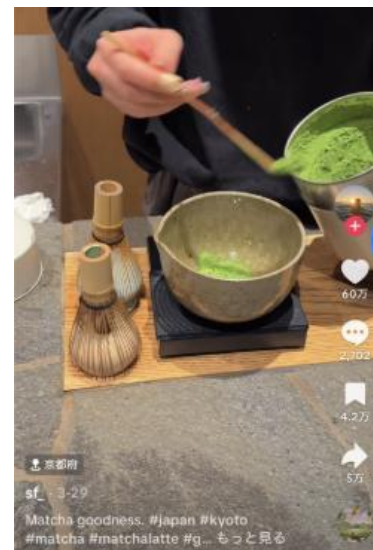
<サマリー>

- 1) 世界的な抹茶ブームが直近 1～2 年で加速、特に 2024 年夏の海外旅行再開を契機に拡大
- 2) 円安とインバウンド増加を背景に、訪日客が体験した抹茶文化を SNS で拡散。帰国後も抹茶をアレンジして日常的に楽しむ習慣が定着し、海外バイヤーの仕入れが活発化
- 3) 消費者層は 20～40 代中心、特に大学生～30 代前半の都市圏層がトレンドを牽引。異業種展開も
- 4) 茶器需要が急増。「片口抹茶椀」はアメリカで 2.48 倍、オーストラリアで 2.88 倍に伸長
- 5) 日本製は即完売、中国製も流通拡大するなど供給体制にも変化

■世界的な抹茶ブームと変化

2025 年に入り、世界的な抹茶ブームが加熱しています。コロナ禍以降の健康志向の高まりを背景に、抹茶は単なる飲料にとどまらず、日本の伝統文化を体験できる価値あるコンテンツとして欧米を中心に注目を集めています。昨今の円安の進行やインバウンド観光客の増加も、このブームをさらに後押ししました。

人気が急拡大したのは直近 1～2 年で、2024 年 7 月に COVID-19 後の海外旅行が一気に再開したことが大きな契機となりました。以前はコーヒーショップが主流でしたが、近年は海外でも抹茶専門カフェの出店が増加しています。さらに文房具店など異業種の店舗でも抹茶を提供する動きが広がっており、抹茶需要の裾野が拡大しています。



出典：
<https://vt.tiktok.com/ZSDhQf2fy/>

■ 抹茶が人気を集める理由と欧米流アレンジ

訪日客が抹茶を体験し「#Matcha」「#Matcha In Tokyo」といったハッシュタグで SNS に投稿することで、特に若年層の間で認知度が急速に拡大しています。Instagram や TikTok では数十万件の「いいね」を獲得する投稿も登場し、抹茶は「映える日本体験」として世界に広がっています。こうした体験をきっかけに、帰国後も抹茶を日常的に楽しむ動きが広がり、海外バイヤーによる仕入れも活発化しています。

抹茶はそのまま飲むよりも、アレンジして楽しむスタイルが主流です。特に欧米では苦味が敬遠されやすく、ミルクと合わせた抹茶ラテが中心となっています。いちご抹茶やマンゴー抹茶といったフルーツとの組み合わせや、抹茶ケーキ・抹茶スイーツなどデザート用途も人気です。こうしたニーズを背景に、注ぎ口付き抹茶碗などの専用道具や、抹茶パウダーと道具をセットにした商品が売れ筋となっています。消費者層は 20～40 代が中心で、特に大学生～30 代前半の都市圏在住層がトレンドを牽引しています。

■ 輸出量が急増！アメリカ・オーストラリアで広がる「片口抹茶碗」の需要



抹茶茶器の一つである「片口抹茶碗」は、抹茶をたてた後にミルクのはいったグラスに注ぎやすい、という実用性から人気が高まっています。約 47 万店舗が登録する事業者向け卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」の越境 EC「SD export」では、茶器流通額が前年比 2.2 倍（2024 年 5 月～2025 年 4 月）に拡大しました。

国別の茶器の受注額は、アメリカでは 2.48 倍、オーストラリアでは 2.88 倍と、欧米圏で特に著しい伸びを示しています。もともとお茶文化が根付くアジア圏以上に、新しい文化として受け入れられている欧米での熱意の高さが特徴です。

さらに SNS 上では、自宅で茶器を用いて抹茶オレを作る動画や、抹茶パウダーを比較する投稿が拡散されており、Instagram や TikTok で数十万件の「いいね」を獲得する投稿も登場しています。



画像上：(出展企業 ヤマキイカイ)
https://www.superdelivery.com/p/r/pd_p/13098003/

画像左：
<https://www.instagram.com/reel/DLXxGhIPRUq/?igsh=MXJ1NmZ5djU5czRjNQ==>

画像右：<https://vt.tiktok.com/ZSDhCdcqP/>

■抹茶・茶器の需要増加に伴う各社の対応事例

海外のある小売店では抹茶関連商品の売上がこの1年で2～3倍に拡大。陳列棚の90%が抹茶関連商品となり、他カテゴリ商品を入れ替えざるを得ないほどの人気を見せています。特に抹茶碗は完売状態が続き、再入荷を待たれる状況です。また日本国内の事業者からは次のような事例も寄せられ、ビジネスへの影響が拡大しており各社対応が迫られている状況です。

●事例：食品卸の仕入れ会員のケース

抹茶事業を行っていましたが、海外人気で国内抹茶の調達が難しくなり、新規ビジネスへの移行を検討しています。

●事例：出展企業A社のケース

抹茶関連の茶筌や茶器類は欠品が続き、一部では中国製を扱うことで在庫を確保しています。日本製は即完売となる一方で、中国製も同様に売れており、ブランドの知名度を問わず需要が伸びています。

【茶筌】圧倒的な人気を誇る茶筌メーカーの商品を扱っていましたが生産が追いつかず、他メーカー品も売れる状況に。品質や価格が変わらない代替品を複数ルートから集めることで流通を維持しています。

【茶筌直し】茶筌と同様に需要が高まり、中国製での生産を開始。供給を拡大し、在庫不足に対応しています。

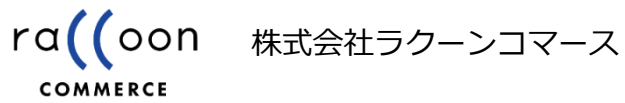
■参照

SD export <https://www.superdelivery.com/en/>

「スーパーデリバリー」の越境EC版として2015年に開始。輸出作業や手続き、代金回収はすべてSD exportが代行するため、出展企業は国内販売方法と変わらない作業で手間やリスクなく海外への販売が行えます。世界134か国を対象に、マッチングから受注、決済、貿易事務、物流のすべてをオールインワンで提供しています。

スーパーデリバリー <https://www.superdelivery.com>

メーカーと小売店やサービス業などの事業者が取引する卸・仕入れサイトです。商品掲載数は約199万点。メーカーにとっては、地域を超えた47万店舗への販路拡大ツールとして効果を発揮し、小売店にとっては3,200社を超える出展企業とインターネットを通して取引でき、仕入先を大幅に拡大することが可能です。またコストや手間、リスク等を解消し効率的な取引を実現します。第1回日本サービス大賞にて地方創生大臣賞を受賞。（数字は全て2025年7月末時点）



代表者：代表取締役社長 和久井 岳

所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 14 番 14 号

設 立：2018 年 11 月

資本金：300,000 千円

株 式：株式会社ラクーンホールディングス 100%

(東京証券取引所プライム市場上場 証券コード 3031)

U R L：<https://www.raccoon.ne.jp/commerce>

本件に関するお問合せ先

広報担当 大久保

MAIL：pr@raccoon.ne.jp

サービスに関するお問合せ先

スーパーデリバリーサポートデスク

[https://www.superdelivery.com/p/content
s/guide/help/help_form.jsp](https://www.superdelivery.com/p/content/s/guide/help/help_form.jsp)