

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

## 経営理念

お客様第一主義に基づき、お客様にお喜びいただける製品開発と密着したサービスに努める

国内荒茶生産量  
約4分の1シェア

## ② 中長期の経営戦略

## 1. ブランドの確立

Voice制度によるお客様ニーズの製品開発への反映。お〜いお茶などの主力ブランドの強化。特定保健用食品・機能性表示食品の開発。茶殻リサイクルシステムの推進

## 3. 総コストの削減

ファブレス方式で設備投資リスク軽減。5ブロック生産体制で迅速な製品供給と物流効率化。1976年からの茶産地育成事業で原料安定調達

## 2. 営業基盤の強化

ルートセールスによる地域密着営業。ポータブル端末活用で効率的サービス提供。新規顧客開拓と既存顧客への訪問強化

## 4. 海外事業の強化

米国でのITO EN・お〜いお茶ブランド確立。抹茶を新事業として全世界供給網整備。中国・東南アジア・豪州・欧州での販売強化

## ③ 対処すべき課題

## ① 製品品質・安全性確保

- ・法令と社会的規範の遵守。品質管理体制の強化
- ・特定保健用食品・機能性表示食品による健康価値の検証と表示
- ・Voice制度を活用したお客様ニーズの反映

## ② 原料調達の安定化

- ・気候変動による異常気象・自然災害への対応
- ・就農者高齢化・後継者不足への茶産地育成事業。契約栽培と新産地事業の推進
- ・エネルギー・肥料・人件費・物流費高騰への対応。供給元分散化と複数購買

## ③ グローバル環境対応

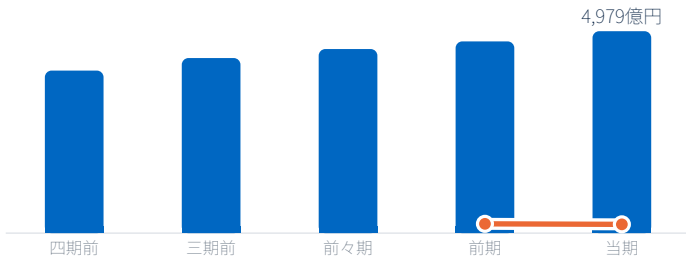
- ・グローバルサプライチェーンの混乱への対応
- ・人権問題顕在化への対応
- ・ウェルビーイング関心の高まりに対応した商品開発

## 面接で使えるポイント

- ・STILL NOW（お客様の不満を考える）精神で、Voice制度を通じた製品開発を進める企業
- ・1976年から茶産地育成事業で日本農業を支え、国内荒茶生産量の約4分の1を扱うお茶のリーダー企業
- ・米国での緑茶市場創造やお〜いお茶のフルラインアップ展開で、グローバル日本茶文化発信を推進する企業

証券コード 2593

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高  
4,979億円営業利益率  
4.4%財務健康度  
46点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 57.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
687万円

食料品内 52位/120社

平均年齢  
43.1歳

食料品内 30位/121社

平均勤続  
19.0年

食料品内 8位/121社

女性管理職  
4.5%

食料品内 94位/106社

男性育休  
59.8%

食料品内 74位/92社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: NO.2 株式会社伊藤園・相模鉄道株式会社・横浜FCと連携し

