

社会から信頼していただける企業になるために

伊藤園は、社会の皆様とコミュニケーションをとりながら、当社に求められていることは何かを考え、日々の事業活動を通じて実践しています。ここではそれらの取り組みの一例をご紹介します。

茶産地育成事業



■ 伊藤園の考え方

現在日本では緑茶飲料の市場拡大などで茶葉の需要が増える一方、就農者の高齢化や後継者不足により茶生産農家は減り続けています。伊藤園は、お客様に満足いただける緑茶飲料をつくるため、耕作放棄地を活用した茶産地育成事業に取り組んでいます。高品質な茶葉を安定的に確保するとともに、雇用創出などによる地域の活性化や、茶生産農家の経営安定を支援し、持続可能な日本農業の育成を目指しています。

茶産地育成事業の理念

緑茶原料の安定調達と生産の効率化、生産農家の育成のために、国内外で大規模茶園事業を積極的に展開します。

事業方針

品質向上と低コスト化
農業の安定経営と原料の安定調達
環境と共存する茶園経営の推進

■ 茶産地育成事業の概要

茶産地育成事業は、耕作放棄地を利用した大規模な茶園造成事業です。茶園の造成、栽培は伊藤園と契約した、農業振興に取り組む団体（自治体、農業共同組合、農業生産法人など）が主体となっており、伊藤園は茶葉生産に関する技術を全面的に提供するとともに、生産された茶葉をすべて買い取ります。2001年の宮崎県都城地区を皮切りに、2009年4月現在688ヘクタールを開発。将来的には1,000ヘクタール規模に拡大することを計画しています。



- P5-7.....茶産地育成事業
- P8.....野菜飲料の原料調達
- P9-10.....「お〜いお茶」の一生
- P11-13.....社員座談会
- P14.....自動販売機への取り組み

■ 高品質な茶葉の安定調達

伊藤園が茶産地育成事業に取り組む目的の一つは、高品質な茶葉を安定的に調達することです。

茶園に植える茶樹は、緑茶飲料の原料に向く品種の中から選定。収穫時期を分散させて、効率的に収穫・加工ができるよう、土壌や気候の条件を考慮し、複数の品種を組み合わせる計画的に植栽します。伊藤園農業技術部の担当者は随時現地を訪問し、生産者ときめ細かく情報を交換しながら、栽培や収穫の最適な時期・方法を両者

で決定していきます。

こうして生産された茶葉は、10年以上の長期にわたって、伊藤園が全量を一定価格で買い取る契約を結んでいます。この長期契約によって、伊藤園は緑茶飲料に適した品質の高い茶葉を継続的に確保することができ、生産者も茶葉の市場価格の変動に影響を受けない安定した農業経営が可能となります。

■ 地域社会活性化への貢献

茶産地育成事業では、耕作放棄地の有効活用や雇用の創出、若い世代の就農による後継者不足の解消など、地域社会や農業の活性化への貢献も目指しています。

アグリセンター都城の場合では、茶園の除草、農業散布、施肥などの作業に地域の方を臨時雇用しています。また、2001年に茶産地育成事業を始めたころ約30名だった社員は、2009年には約60名に増加。社員のうち約25%は20代から30代の若い世代で、ほかの業種からの転職者も多くいます。今後、この若い世代が都城地区での事業後継者となることが期待されています。



産地からの声



農業生産法人 有限会社 アグリセンター都城 白尾 静昭 様

茶葉は市場価格の変動が大きいので、毎年一定の価格で茶葉の取り引きができ、長期的な経営計画が立てられることは、非常に重要なことです。これがあるから安心して栽培に取り組むことができるんだと思います。また、伊藤園を通じて、ほかの茶産地の成功例や失敗例など、情報交換ができるようになったこともメリットの一つです。

伊藤園は品質や栽培に関して妥協がなく、要求も厳しいので、より良い茶葉をつくるため、ともに切磋琢磨しています。これからも、お互いにとって良い関係を築きながら、愛情を込めてお茶を育てていきます。

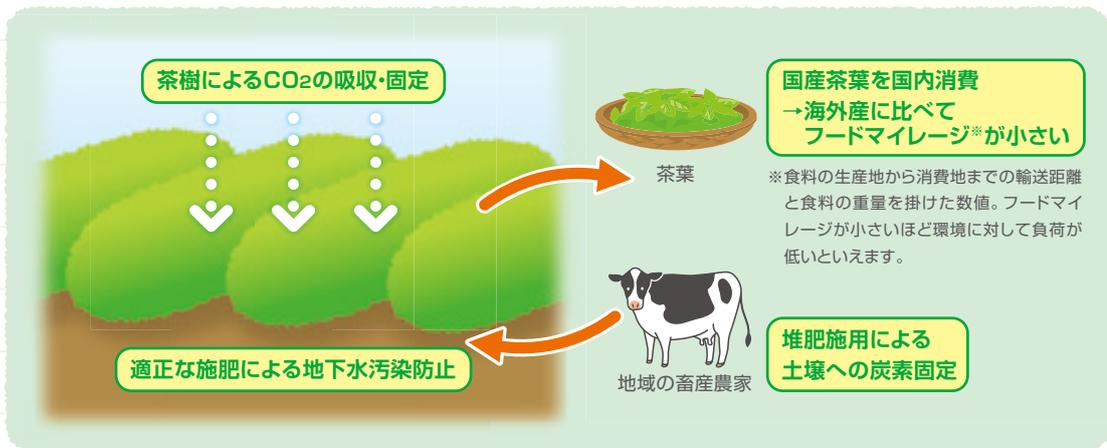
■ 環境への配慮

「環境と共存する茶園経営」も茶産地育成事業の方針の一つです。例えば、肥料や農薬は、法律に基づいて使用するのはもちろんのこと、茶園の状態に応じて時期や量を調整し、品質や収穫量の確保と、環境負荷の低減の両立を追求しています。

また、地域の食品残渣や畜産廃棄物を堆肥と

して利用し、土壌を豊かにするとともに、循環型の農業を推進しています。

さらに、耕作放棄地を茶園にすることはCO₂を約40年も吸収・固定できる茶樹を大規模に植えることになるので、地球温暖化防止にも貢献しています。



●エコプロダクツ大賞受賞

これらの茶産地育成事業における環境への貢献が評価され、2008年11月、エコプロダクツ大賞エコサービス部門において農林水産大臣賞を受賞しました。



評価のポイント

1. 収穫した茶葉を伊藤園が全量購入し、茶生産農家の安定経営と国産茶葉の安定調達を行うことにより、地域の活性化や耕作放棄地の有効活用に大きく寄与している点
2. 長期的な契約のため、耕作放棄される可能性が低く、茶樹を栽培する約40年の長期にわたりCO₂を固定することが可能な点
3. 地域の食品残渣や畜産廃棄物などをリサイクルした肥料の使用など循環型農業を推進している点

参照:第5回エコプロダクツ大賞表彰式ガイドブック

伊藤園 担当者の声



農業技術部 伊藤 章雄

都城での茶園造成が始まったころは、関係者と一緒に試行錯誤しながらのスタートでした。現在は100ヘクタールの作付けも完了し、順調に収穫が上がっているので、着実に前進している手応えを感じています。

生産者の方から「伊藤園と一緒にやってよかった」と心から言っていたり、これからも良い形で生産者の支援をしていきたいと思っています。

■ 伊藤園の考え方

伊藤園は1986年に野菜飲料を発売して以来、お客様の立場に立った、おいしさ・栄養・安全を追求した野菜飲料の開発を続けています。飲料の

おいしさを支えるのは、原料となる野菜です。取引先や生産農家と協力して、伊藤園の求める品質と味を満たす野菜原料を調達しています。

■ 宮崎におけるニンジンピューレの調達

伊藤園の野菜飲料に手づくり風のこくを与えているのが、ニンジンピューレ。濃縮していないストレートのピューレは風味が良だけでなく、βカロテンや食物繊維が豊富で、栄養の面からも野菜飲料に欠かすことができない原料です。

このピューレを、1986年以来供給しているのが宮崎県農協果汁株式会社（以下農協果汁）です。農協果汁は地域の契約農家が生産したピューレ用ニンジンの全量を買って、加工して伊藤園に納入。安定した収入が見込めるため、宮崎県では二毛作の冬の野菜として多くの農家がニンジン栽培を行っています。

■ 伊藤園が開発したニンジン「朱衣」

伊藤園は1999年から、野菜飲料に最適な、おいしくて栄養価の高いニンジンの開発に取り組みました。約50種類ものニンジン栽培して、味や栄養価を比較した結果、糖度が高いうえに、健康維持に大切な役割を持つβカロテンが、一般的なニンジンの約1.5倍も含まれている品種が選ばれました。このニンジンは一般のお客様から応募いただいた10,488件の名前の中から「朱衣」と名付けられ、伊藤園専用の品種として、野菜飲料の主要な原料に使われています。

産地からの声

宮崎県農協果汁 株式会社
山崎 岩男 様



伊藤園から支給された種を農家の方にお渡しして、朱衣を栽培してもらっています。これからは農家の方と協力して、品質の高いピューレを生産していきます。



農業生産法人 有限会社
太陽ファーム 吉田 教幸 様

育てた朱衣はすべて、農協果汁さんに買い取ってもらっています。自分が育てた朱衣が日本で楽しまれていると思うと誇らしいですね。



伊藤園
担当者の声



飲料原料部 白井 実

野菜飲料の原料は国内外から、最適なものを調達しています。最近はお客様の国産志向や、日本農業の振興、自給率上昇への寄与などを考え、国産原料へ切り替えを進めています。2008年は宮崎でモロヘイヤピューレの生産を始めました。今後もお客様からの期待に応えられるよう、安全性、環境保全、コストを考慮しつつ、厳選した原料を調達していきます。

「お〜いお茶」の一生

茶生産家の方が丹精込めて育てている茶葉。伊藤園担当者は、生産家を定期的に訪問して、茶葉の成長具合や、農薬・化学肥料が適正に使われているかどうかを、生産家の方と一緒に確認しています。顔を合わせてコミュニケーションをとりながら、高品質な茶葉の生産を良い形で支援できるよう心掛けています。



茶畑

ト ●栽培管理記録
(使用した農薬や肥料、茶園管理など、茶葉を栽培する際の記録)



契約農家だけでなく、茶の間屋・仲介業者から仕入れる場合も、伊藤園は「生産履歴のとれない茶葉は仕入れない」という方針のもと、茶葉を購入しています。

ト ●荒茶工場情報



静岡相良工場

仕入れた茶葉を、伊藤園の仕入担当者や品質管理担当者が、香味や残留農薬、成分分析、微生物などの検査を実施。その後、火入れ、ブレンドなどを行います。そこでさらに検査を実施し、合格基準に達した茶葉だけが、飲料製造工場へと送られます。

ト ●製造管理記録
(原料となる荒茶や加工日時など、荒茶を加工し、飲料用原料に加工する際の記録)

「お〜いお茶」の一生

大切に育てられた茶葉が、「お〜いお茶」として生まれ変わり、お客様に楽しんでいただいた後に、容器がリサイクルされるまでの行程を紹介します。

高品質な製品を提供するために

全国205の営業拠点では、伊藤園のルートセールスマンが商談から、売り場提案、納品までを一貫して行っています。お客様と直接接し、伊藤園への期待に日々、応え続けることで、信頼関係を築けるよう努めています。

ト ●納品伝票
(商品別の拠点着日、配送元、数量の記録)



営業拠点



販売



・・・伊藤園のトレーサビリティシステムで管理している管理記録の説明。
製品に印字された情報から各製造段階での管理記録をさかのぼることができます。



荒茶工場

収穫された茶葉は、すぐに荒茶工場に運ばれます。荒茶工場では、「蒸す→揉む→乾燥」という工程を経て、生葉の品質劣化を防止し、色や香味を保持しています。



●荒茶製造管理記録
(原料となる生葉を摘採した茶畑や生産者、荒茶製造日時など、荒茶を製造する際の記録)



製造委託工場



伊藤園の飲料製品のほとんどは、委託先で製造されています。そのすべての製造委託先工場は、衛生管理や環境への配慮などの基準を満たしています。完成した製品は製造ごとにサンプルをとり、伊藤園と委託先の品質担当者の両者が、香味、残留農薬および微生物の検査を実施しています。



●製造管理記録
(伊藤園から有償支給した原料ロットや製造ライン、日時など緑茶飲料を製造する際の記録)

物流センター



物流センターに運ばれた製品は適温で適切に保管され、受注に応じてお客様および伊藤園営業所へ届けられます。ここでは、輸送段階での環境負荷を低減するために、複数顧客向け配送や他メーカーとの共同配送を行い、容量に満たない荷積みでの配送を極力減らす努力をしています。



●製品入出庫記録
(製品パレットナンバーごとに製造工場から納品先までの入出庫記録)

容器包装



消費

お客様に、製品を楽しんでいただいた後に残る容器包装は大切な資源です。伊藤園は、営業担当者が製品を納品した際に、自動販売機から空き容器を回収し、自社基準を満たしたリサイクル業者へ容器リサイクルを委託しています。回収された容器は、それぞれの素材として再生されるほか、PETボトルの一部は営業担当者の制服や空き容器入れなどへと生まれ変わります。

▶▶ 容器包装リサイクルの詳細は、P33をご参照ください。▶▶

社員座談会



2009年6月伊藤園本社にて、伊藤園社員8名に、名古屋市立大学 香坂玲准教授を加えた9名で、社員座談会を開催しました。

テーマは「社会から信頼され続ける企業になるために」。伊藤園が設立50周年を迎える2016年を一つの区切りとして、そのとき社会

はどうなっているのか、そしてその中で伊藤園がより信頼される企業として存在し続けるためにはどうあればよいのかについて、それぞれの立場から環境への取り組みや、今後の伊藤園のあるべき姿、そのために自分たちができることなど、活発な意見が交わされました。



伊藤園 参加者コメント

「普段接することのないほかの部署の人と話せて刺激になりました」「今回議論されたことを自分の職場に持ち帰って伝えたいです」「今後もっと社内の情報を共有化して知恵を出し合っていきたいです」



香坂准教授コメント

伊藤園の社員の皆さんが個人として会社のため、社会のためにできることを真剣に考えられている姿が印象的でした。お茶という、自然に近い商品を扱う企業として、さらに自然保護や環境への取り組みを進めていかれることを期待しています。

伊藤園社員
参加者



開発部
開発3課 主事
粟野 いづみ



中部量販店部
チルド営業課長
岩田 孝浩



久喜支店
支店長
木曾 哲也



総務部
文書管理課長
住友 克郎

■ 2016年はどんな社会か

横田:今以上にさまざまなメディアから大量の情報が出てくるようになってきていると思います。その分、何が本質なのかを見極める判断力が、個人にとっても企業にとっても大切になっているのではないのでしょうか。

山本:現在さまざまな社会問題が起きていますが、過去にそうであったように、社会全体に大きな価値観の変化が起こって、劇的に良い方向に変わってほしいと思います。

田中:品質を非常に重視するお客様がいる一方で、とにかく安ければそれでいい、というお客様もいて、今後さらにお客様のニーズが多様になっていくのではないかと感じています。どちらにしても、「確かな品質の商品」が大前提ですので、「伊藤園の商品だから大丈夫」という信頼感がまずあって、そのうえで「安くておいしい」を実現できてほしいと思います。

高橋:仕入れの担当としては、代替エネルギーの開発などがさらに進み、原油価格が安くなることで、コストダウンにつながってほしいですね。また、日本は少子高齢化が進み、人口が減っているので、当社の市場が中国やインドといったアジア全体に広がってほしいと思います。

住友:和の文化や価値観が徐々に世界中に広がり、認められていると思います。また、乗れば乗るほどCO₂が減る車のような画期的な技術が生まれて、環境問題も大きく変わっているのではないのでしょうか。そしてその分野でも、日本の技術が世界をリードしてほしいですね。

木曾:少子高齢化と言われていますが、子どもを安心して産み、育てられるような社会のしくみが整えられて、日本の人口も増加方向に転じている

のではないのでしょうか。

岩田:インターネットなどの発達で、世界中の距離感もなくなり、社会も企業もどんどんグローバル化して、会社で働く人も多種多様になって面白い交流が生まれていると思います。また社会における企業の役割もより重要になっているのではないのでしょうか。

栗野:日本にもともとあるエコな文化の価値が見直されているのではないかと思います。昔を懐かしむだけでなく、古いものの中にある良いものが残って、その中から新しいものが生み出される社会になっていくのかな、と感じています。

■ 伊藤園が信頼される企業であり続けるために

高橋:まずは今あるブランドを、もっと信頼のあるブランドに地道に育てていくことだと思います。そのためには高品質な製品を提供し続けていくことが大切です。「伊藤園の製品は品質が良く、おいしくて、環境にも配慮している」と言われるようになりたいですね。仕入れという自分の仕事でいうと、容器の軽量化などの環境配慮を進めることで、その一役を担えるのではないかと考えています。

山本:私たちは配送時のCO₂排出量削減に取り組んでいます。甲府支店は山梨県全域をカバーしていて、伊藤園の中でも年間の走行距離が長い拠点です。そういう意味で、物流の効率化を図ることで、CO₂排出量を減らすのに大きく貢献できる支店だと思っています。今後も継続して取り組んでいきます。

木曾:物流での環境負荷については、拠点ごとの取り組みだけでなく、会社全体としてしくみを見直



飲料部
資材課長
高橋 栄道



専門店4部
教育課長
田中 晶子



甲府支店
支店長
山本 新



広告宣伝部
広告宣伝課長
横田 功

すことで改善が図れるはずですよ。

横田:環境への取り組みを、お客様にどのように伝えるかには注意が必要だと感じています。環境をプロモーショナルに扱っているのをよく目にしますが、その取り組みが“本物”でなければお客様には見抜かれてしまいます。まず企業として肅々と取り組みを継続していくことが一番重要で、そのうえでそれを確実に伝えていくようにしたいですね。

岩田:伊藤園の考えや取り組みをお客様にきちんと理解していただいて、「伊藤園の製品なら安全で安心」だと思ってもらえるブランドになれるのが理想です。伊藤園は実際に良い製品をつくっているのですが、その製品に関するつくり手の思いがコアのお客様に届くまでには、ある程度時間がかかります。ただ、今は店頭の商品の回転が早すぎてそこまで待てない。「これはこんなに良い商品なので、一緒に育てていきましょう」というスタンスで小売店さんにも協力していただくことが必要なのではないでしょうか。

■ 伝統を大切にしながら新しい伊藤園へ

山本:これまでお客様のニーズを強く感じていた炭酸飲料に、今後力を入れていくということで、いよいよ総合飲料メーカーとしてスタートだ、という期待感が現場にはあります。

栗野:私はその炭酸飲料の開発に携わっているのですが、私たちも新しい分野に期待していて、今までにないものにいろいろ挑戦しようとしているところです。もちろん私たちの思い込みでつくる

のではなくて、お客様の潜在的なニーズを満たすような、お客様に喜ばれる商品でなくては残っていかないということは強く感じています。

住友:この先伊藤園が成長していくためには、これまで積み上げてきた良い伝統を継承しながらも、新しく加わった関連会社などのしくみや、これまでにない良さを取り入れて、伊藤園グループ全体としての新しい価値を生み出していく必要があるのではないのでしょうか。私自身ももっと視野を広くして、常に世界に目を向けるよう意識していきたいと思っています。

横田:今までの伊藤園をベースにしながらも、グローバルな価値観を身につけていかないといけないですね。現代のような混沌とした時代を生き抜くには、既成概念を突き抜けてチャレンジする「突破力」が必要だと思うんです。そういう突破力を持つ社員がたくさん出てきて、社内が活性化することで、第2創業期の伊藤園を新しくつくっていく必要があるのではないかと。私自身も良い意味で「今までの伊藤園とは違う」と言われるような新しいことをやっていきたいですね。

木曾:ぜひもっと既成概念にとらわれない面白い広告を考えてください。まだまだ斬新さが足りない!

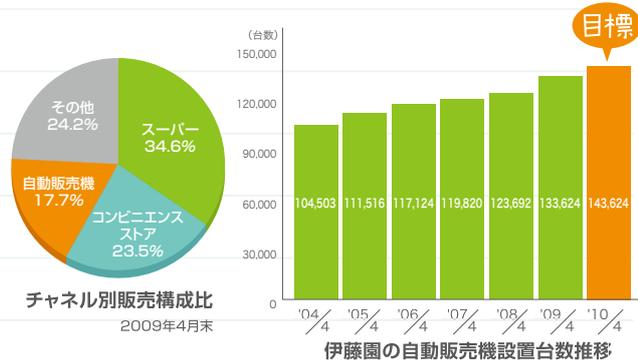
田中:今日皆さんにお会いして感じたのは、例えば栗野さんのようなつくり手の人たちの思いを、もっとも自分が教育している人たちに伝えられたらいいな、ということですね。こんな思いでつくっているんだよ、ということを知れば営業の人たちもさらに頑張って売ろうかな、という気持ちになると思うので、これからはそういうことにも力を入れていけたらいいと思います。



■ 伊藤園の考え方・取り組み

伊藤園は、自動販売機を「いつでも、どこでも、誰にでも、お客様の意思で自由に伊藤園の製品をお選びいただける売り場」として、重要な販売チャネルと位置づけています。売上の割合も17.7%を占めており、今後も、設置台数を増やしていく予定です。

一方で、自動販売機が環境に負荷を与えていることも事実です。伊藤園は、環境配慮と利益のバランスを取りながら、自動販売機の設置計画を策定し、社会・環境と共生できるように努めています。



■ 自動販売機における環境配慮

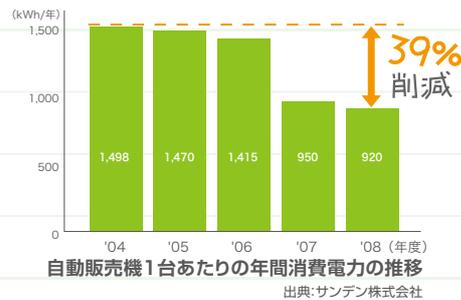
自動販売機の環境負荷は、使用時が最も高くなっています。そのため、伊藤園では、環境貢献度の高いヒートポンプ式自動販売機の積極的な採用を進めており、13,084台がヒートポンプ式となっています。今後も、展開を拡大し、2010年度までに30,000台以上の展開台数を計画しています。

また、使用後の自動販売機は、部品を分解し、適正な処理を行っています。



●ヒートポンプ式自動販売機

機械内外の熱を効率よく利用して、製品を加熱する「ヒートポンプ式」と呼ばれるしくみにより、2008年型は、同機種型の2004年型と比べて自動販売機1台あたり、年間約39%の電力使用量を削減することができます。電力使用量が抑えられるため、CO₂の排出量もそれに伴って削減することができます。



●自動販売機の処理の流れ

