



慶應義塾大学ビジネス・スクール

5

株式会社 伊藤園

1998年夏、伊藤園は、2002年4月期までの5カ年計画を進めていた。今後、売上高と営業利益を伸ばすために、営業拠点と自動販売機を大幅に増やすことを計画するとともに、中期的には現在リースしている自動販売機を自社所有に切り換えることを検討していた。さらに、自動販売機に入れる商品ラインを増強することも検討していた。

伊藤園の概要

15

沿革

伊藤園の現会長の本庄正則氏は、1934年に神戸市に生まれた。1959年に早稲田大学を卒業と同時に、歩合給の付くディーラー（後の東都日産モーター）に就職して自動車セールスマンとなった。入社4年目にはトップセールスを記録した。1964年、本庄氏は、自動車セールスで蓄えた資金を元手に、日本ファミリーサービス株式会社を設立して、主に食料品や調味料を扱う卸売りを始めた。しかし、この事業は失敗であった。しかし、本庄氏は、その商売をする過程で、パック詰めした包装茶の-marginが高いことに気づいた。そこで、事業失敗後に、お茶に特化することにした。

1966年8月、本庄正則氏は、日本ファミリーサービス株式会社と合資会社ビーエー商会との共同出資によってフロンティア製茶株式会社を静岡市に設立して、産地直送の緑茶のルートセールス（小売店への直接販売）を開始した。しかし、茶の業界は旧態依然とした「のれん商法」が大勢を占めており、老舗の看板が不可欠であった。このため、本庄氏は、上野の老舗であった「伊藤園」ののれんを2百万円で買い取った。本庄氏は、埼玉

このケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科でのクラス討議のために、同大学教授の鈴木貞彦が、公表資料に基づいて作成したものである。このケースは、経営上の処理状況の適否を例示することを目的としたものではない。(1998年12月作成)

Professor Sadahiko Suzuki of Graduate School of Business Administration, Keio University, Japan prepared this case as the basis for class discussion rather than to illustrate either effective or ineffective handling of an administrative situation. (Prepared in December 1998)

Copyright © 1998 by Professor Sadahiko Suzuki. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, used in a spreadsheet, or transmitted in any form or by any means - electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise - without the permission of the author. (2000年9月改定)