

CASE 教材

everyday everyone everywhere



「自然のバイオリズムに寄り添うお茶づくり」

バイオ茶とは・・・

霧島山が見守る、宮崎県三股町の上水園。自家茶園で栽培した茶葉 100%。農薬や化学肥料は一切使わず、太陽の光、水と自然エネルギーを最大限に生かした独自の栽培法と加工法によって上水漸（すすむ）社長が 1986 年に環境に優しい、子どものお茶離れを変えたいと考えバイオ茶を誕生させた。栽培において最も大事にしているのが、“植物のバイオリズム” 植物が生きるうえでなくてはならない”水”をコントロールして、すこやかに育てている。環境を人に合わせるのではなく植物に合わせ葉に通る水の流れを顕微鏡で観察を行い、天気の状態をデータ管理など科学的な根拠に基づいてバイオ茶を完成させた。ネーミングにもバイオリズムから由来している。



日本初の水出し茶の製品化となり、運動中も飲めて、おなかがたぼたぼせず、体の回復が早いとオリンピック選手をはじめ、アスリートに愛飲されてきた。宮崎陸上競技協会より公式飲料に認定された。

試行錯誤を行いながら・・・

上水社長は、利益を追求するだけでなく、企業活動が社会へ与える影響に責任をもち、商品の安全性はもちろん、環境保全など社会全体からの要求に対して適切な意思決定を行っている。例えば上水社長が開発した独自の栽培法と加工法を、月 1 回の勉強会を開き広める活動や、味覚・健康に良いお茶を開発しているのは、企業の社会的責任を果していることと言える。当初宮崎県内で販売を行っていたが、さらに販売経路の拡大に努めていくために販路開拓を行った。都城商業高校出身である上水社長の 2 人の娘が会社を手伝うことになり、商品計画、販売経路や販売促進に力点を置き、試行錯誤を行いながらマーケティング活動を行い、企業戦略を行っている。



このように地元企業が試行錯誤を行いながらビジネスを展開しマーケティングを活用しながら、顧客のために日々活動を行っている。人の幸せと健康を願い日々成長し続けている地元企業である。

地元企業の STP 分析や 4P 政策によって、差別化を図ることに成功していることに着目して考えてみましょう。インターネット等を使用し学習しましょう。

CASE 教材

問 1 上水園について分かったことを記入して下さい。

問 2

上水社長が開発した独自の栽培法と加工法は月に 1 回勉強会を開き世に広めて行く活動や、味覚や健康に良いお茶を開発しているのは一つの企業の社会的責任を果たしていることを（ ）マーケティングという。

問 3 宮崎上水園の新商品、「everyday everyone everywhere」を文中から S T P 分析の「ターゲット」及び「ポジショニング」はどのようなものか考えて下さい。

問 4 都城商業高校出身の上水社長の 2 人の娘さんはどのような戦略を行ったと思いますか

個 人 :

グループ :

☐ 振り返り この授業でわかったこと、感想などを書いてください。