

ひょうご経済

■経済部

TEL : 078-3662-7094
 FAX : 078-3660-5511
 e-mail : keizai@kobe-np.co.jp

互いに利益生む取引に

11月に創業95年を迎えた神戸紅茶(神戸市東灘区)。2008年の経営破綻を経て、16年に自動車販売会社のシーライオングループ(同市中央区)の傘下に入った。同グループの持ち株会社に所屬し、実質的に神戸紅茶を率いる丸山輝真取締役最高執行責任者(COO)(34)は「赤字から脱し、業績はV字回復している」と話す。

(塩津あかね)
 同グループが神戸紅茶を買収した狙いは。

「傘下に約90社を擁し、中には清酒や菓子等の製造、温泉旅館など、神戸紅茶と相乗効果が見込まれる業態があった。来春にはグループ企業が東京で開業するカフェに紅茶を提供する」
 神戸紅茶の業績の推移は。「英『リップトン』の相手先ブランドによる生産(OEM)を

赤字脱却 業績をどう回復?



神戸紅茶取締役 丸山輝真氏

していた。阪神・淡路大震災で工場が被災したことが経営悪化のきっかけ。グループに傘下入りした時は売り上げ至上主義で赤字だったが、倉庫を借りて使わない機械を置くなど無駄が多かった。経費を削減し、19年3月期は売上高4億5千万円で、

経常利益5150万円を確保した。今年4月以降の売上高は23%増と好調だ。3年後には売上高を倍増させ、経常利益1億円を目指す。

「売上げの半分以上をOEMが占め、一部で採算割れの顧客もあったが、抜本的に取引関係を見直して一定の利益を出せる体質になった。今後はワインの取引しかしないと決めている。昨年12月からは『コーヒージェーン』、『スターバックス』のOEMも始めた」

神戸紅茶の強みは。「茶葉の買い付けからブレンド、袋詰めまでの全工程を自分で手掛け、各シーズンで最も良質な茶葉だけを使っている。自社サイトも刷新しており、今後は自社ブランドの商品に力を入れたい」

この人に聞く

まるやま・てるま 追手門学院大卒。ファッションモデルなどを経て、17年にシーライオン入社。18年から神戸紅茶取締役COO。