2026年４月期

決算説明会資料

2026年6月　株式会社 伊藤園

伊藤園
自然が好きです。

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

目次

伊藤園
自然が好きです。

国内飲料市場の動向と業績・通期計画	P. 3
伊藤園グループの構造改革	P.13
国内外の「お～いお茶」の展開 ～グローバル化に向けて～	P.19
トピックス	P.28
参考資料	P.34

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

伊藤園
自然が好きです。

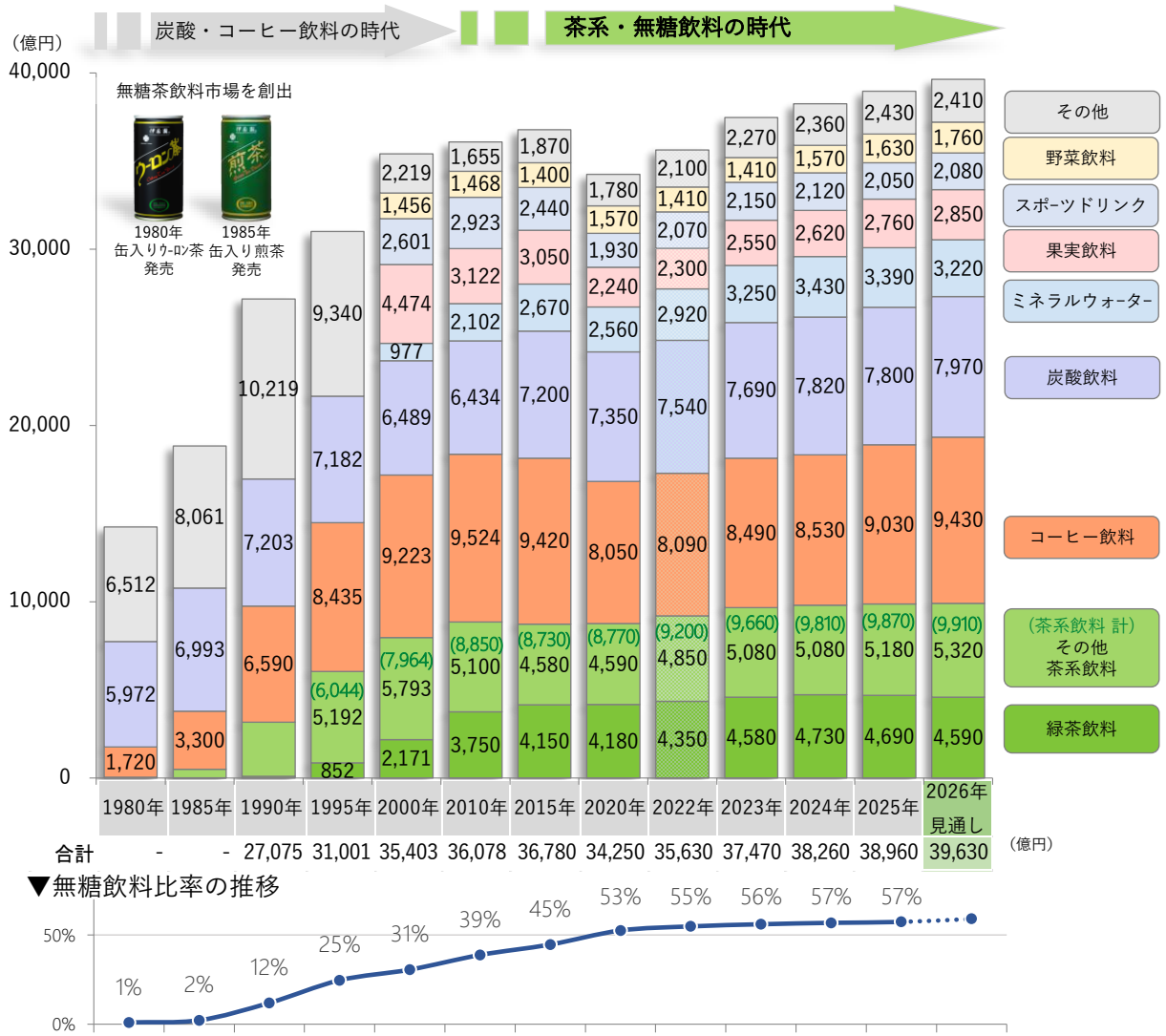
国内飲料市場の動向と業績・通期計画

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

国内飲料市場の動向

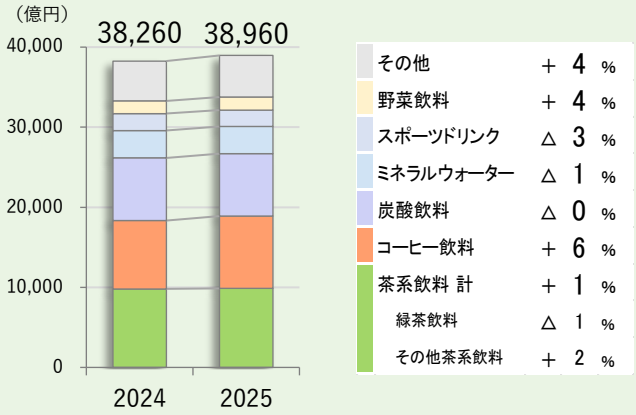
伊藤園 自然が好きです。

▼飲料市場の推移（暦年・金額ベース）

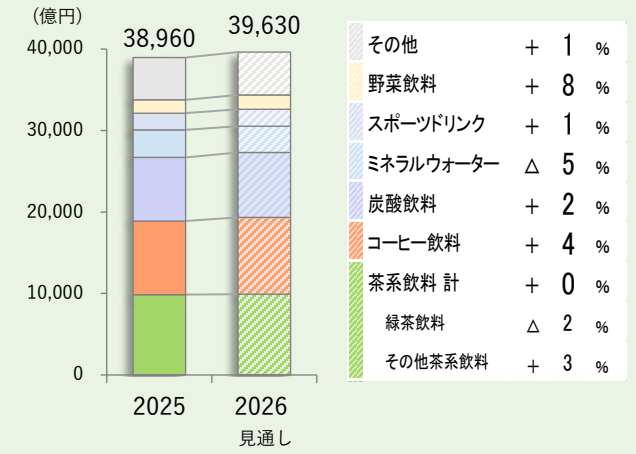


▼無糖飲料比率の推移

2025年（1月～12月）前年比 +1.8%



2026年（1月～12月）前年比 +1.7%（見通し）



資料: 伊藤園

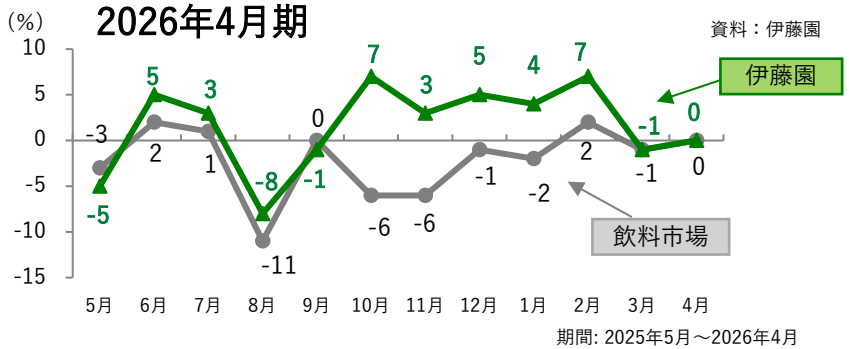
無糖飲料の構成比は伸長を続ける。国内飲料市場のうち ５０％以上 が無糖飲料。

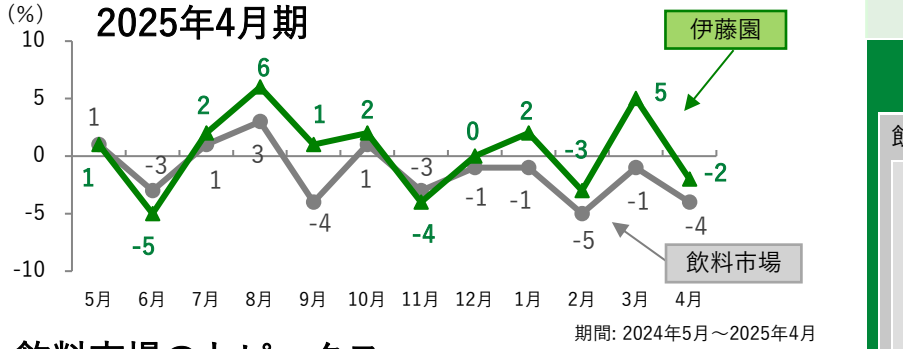
Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

国内飲料市場と当社の動向

伊藤園
自然が好きです。

月次販売数量動向（対前年増減率）





飲料市場のトピックス

2025年 8月 物価高や猛暑に加え、前年の地震情報による備蓄反動、稼働日減少など複数のマイナス要因の重なり。

9月 猛暑の和らぎによる適度な止渇需要の発生。一方、物価高の影響で大型PETや水・茶系カテゴリーは不振。

10月 低気温が寄与してホット飲料が好調に推移した一方、業界一斉値上げによるマイナス影響でほぼ相殺。

11月 競合のサイバー攻撃影響等により10月に続き低基調。

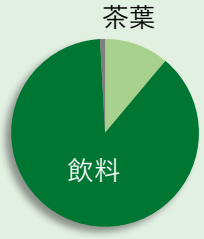
2026年 2月 好天・高気温を背景に屋外消費が活性化。

4月 春の新製品効果は見られたものの、中東情勢の影響を受け、安定供給を重視する動き。

伊藤園（単体） 2026年4月期（2025年5月～2026年4月）

	増減率
売上高	＋ 2 %
茶葉 （リーフ）	＋ 10 %
飲料 （ドリンク）	＋ 1 %
他	＋ 0 %

金額ベース



構成比

茶葉 11%

飲料 88%

他 1%

飲料（ドリンク）販売数量

（単位：万ケース）

カテゴリー別飲料販売数量	2025年4月期 実績	構成比	増減率	2026年4月期 実績	構成比	増減率
飲料 （ドリンク）	21,563	100 %	＋ 1 %	21,812	100 %	＋ 1 %
茶系飲料 計	15,061	70 %	△ 0 %	15,476	71 %	＋ 3 %
日本茶	13,489	63 %	△ 1 %	13,825	63 %	＋ 2 %
緑茶	9,579	44 %	△ 0 %	9,480	43 %	△ 1 %
むぎ茶	3,909	18 %	△ 2 %	4,345	20 %	＋ 11 %
中国茶	941	4 %	＋ 7 %	944	4 %	＋ 0 %
その他	631	3 %	＋ 5 %	706	3 %	＋ 12 %
野菜飲料	2,335	11 %	△ 3 %	2,162	10 %	△ 7 %
コーヒー飲料	1,863	9 %	＋ 8 %	1,972	9 %	＋ 6 %
ミネラルウォーター	775	4 %	＋ 22 %	778	4 %	＋ 0 %
炭酸飲料	510	2 %	△ 12 %	422	2 %	△ 17 %
果実飲料	510	2 %	△ 1 %	528	2 %	＋ 4 %
その他飲料	506	2 %	＋ 1 %	471	2 %	△ 7 %

2026年4月期　無糖飲料比率 75%以上

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

2026年4月期 実績（連結・単体）

伊藤園 自然が好きです。

通期(2025年5月～2026年4月)

（単位：百万円）

		2025年4月期 実績	2026年4月期 実績	増減額	増減率
連結	売上高	472,716	**497,877**	25,161	**5.3%**
	売上総利益	179,638	179,417	△ 220	-0.1%
		38.0%	36.0%	-2.0%	
	広告宣伝費	12,784	11,617	△ 1,167	-9.1%
		2.7%	2.3%	-0.4%	
	運送費	14,503	15,466	963	6.6%
		3.1%	3.1%	0.0%	
	減価償却費	6,396	5,938	△ 457	-7.2%
		1.4%	1.2%	-0.2%	
	販売費及び一般管理費	156,668	157,733	1,065	0.7%
		33.1%	31.7%	-1.5%	
	営業利益	22,969	**21,684**	△ 1,285	**-5.6%**
		4.9%	**4.4%**	-0.5%	
	経常利益	22,973	23,267	293	1.3%
		4.9%	4.7%	-0.2%	
	特別損益	△ 742	△ 16,423	-	-
	当期純利益	14,156	3,466	△ 10,689	-75.5%
		3.0%	0.7%	-2.3%	

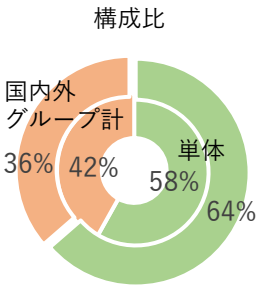
		2025年4月期 実績	2026年4月期 実績	増減額	増減率
単体	売上高	334,800	**341,310**	6,510	**1.9%**
	売上総利益	114,477	109,455	△ 5,022	-4.4%
		34.2%	32.1%	-2.1%	
	販売費及び一般管理費	99,575	97,023	△ 2,551	-2.6%
		29.7%	28.4%	-1.3%	
	営業利益	14,902	**12,432**	△ 2,470	**-16.6%**
		4.5%	**3.6%**	-0.8%	
	経常利益	16,489	15,881	△ 607	-3.7%
		4.9%	4.7%	-0.3%	
	当期純利益	11,667	1,479	△ 10,187	-87.3%
		3.5%	0.4%	-3.1%	

グループ会社の業績・グループ全体の収益構成比

通期(2025年5月～2026年4月)

（単位：百万円）

上段：売上高 下段：営業利益		2025年4月期 実績	2026年4月期 実績	増減率
グループ	国内グループ	121,227	**120,874**	-0.3%
		5,266	**4,724**	-10.3%
	海外グループ	58,766	**74,369**	26.6%
		3,007	**4,229**	40.6%



Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

2026年4月期 実績（グループ会社）

伊藤園 自然が好きです。

通期（2025年5月～2026年4月）

（単位：百万円）

	売上高				営業利益			
	2025年4月期 実績	2026年4月期 実績	増減額	増減率	2025年4月期 実績	2026年4月期 実績	増減額	増減率
伊藤園（単体）	334,800	**341,310**	6,510	**1.9%**	14,902	**12,432**	△ 2,470	**-16.6%**
タリーズコーヒー	43,784	**46,856**	3,071	**7.0%**	3,518	**3,555**	37	**1.1%**
チチヤス	12,885	**12,214**	△ 671	**-5.2%**	1,230	**957**	△ 273	**-22.2%**
ネオス(現伊藤園ネオス)	22,915	**22,860**	△ 54	**-0.2%**	△ 29	**△ 514**	△ 484	**-**
その他国内事業	41,641	**38,942**	△ 2,699	**-6.5%**	547	**726**	178	**32.6%**
国内グループ	121,227	**120,874**	△ 353	**-0.3%**	5,266	**4,724**	△ 542	**-10.3%**
茶関連事業会社 ※	19,733	**21,254**	1,520	**7.7%**	2,205	**2,249**	44	**2.0%**
	129,956千ドル	***139,875千ドル***	*9,918千ドル*	**7.6%**	*14,523千ドル*	***14,807千ドル***	*283千ドル*	**2.0%**
米国事業	51,645	**66,355**	14,710	**28.5%**	1,670	**2,843**	1,173	**70.3%**
	340,106千ドル	***436,692千ドル***	*96,585千ドル*	**28.4%**	*10,999千ドル*	***18,715千ドル***	*7,716千ドル*	**70.2%**
海外グループ	58,766	**74,369**	15,603	**26.6%**	3,007	**4,229**	1,221	**40.6%**
連結消去	△ 42,077	**△ 38,676**	3,400	**–**	△ 206	**298**	505	**–**
連結	472,716	**497,877**	25,161	**5.3%**	22,969	**21,684**	△ 1,285	**-5.6%**
為替レート（米ドル）	151.85	151.95	（期中平均）					

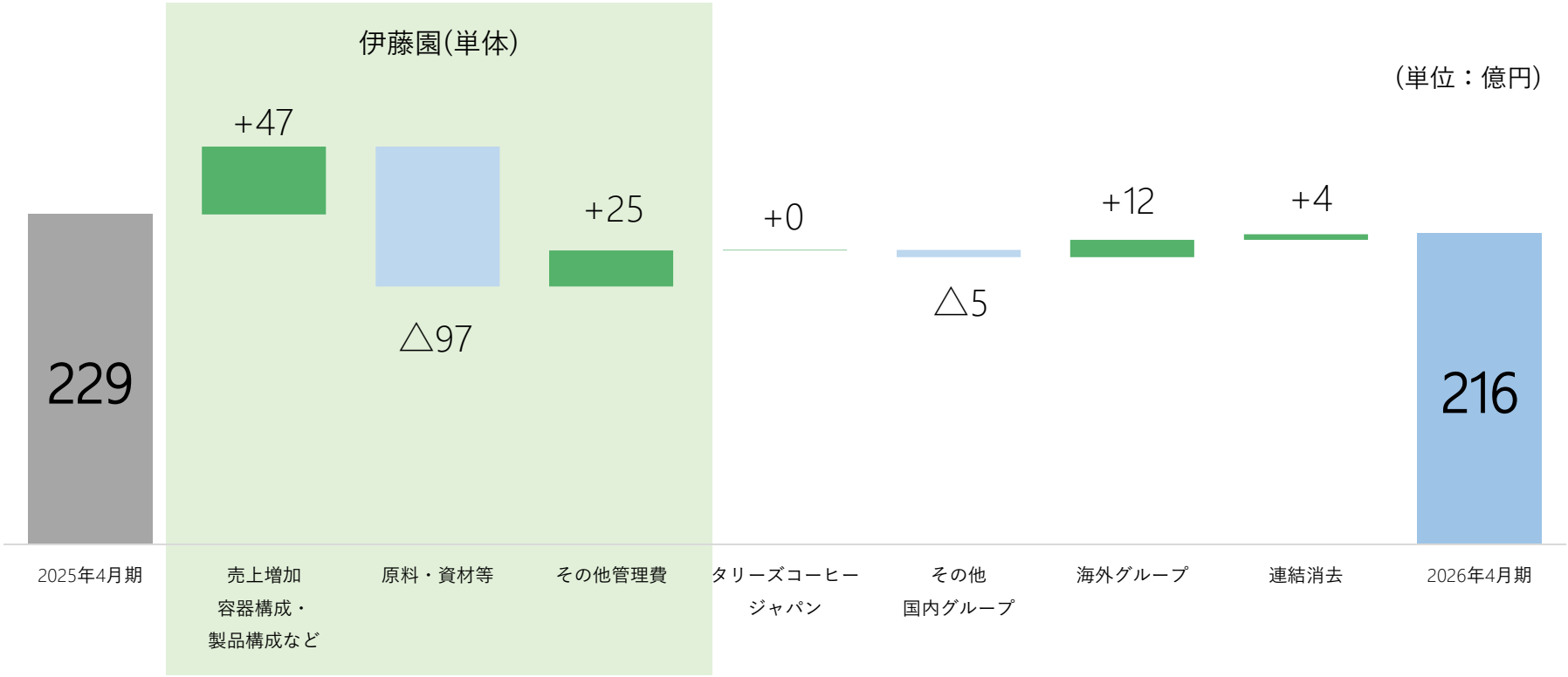
※　ITO EN （North America） INC.とITO EN （Hawaii） LLCの合計値

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

連結 営業利益増減要因

伊藤園 自然が好きです。

2026年4月期 実績（連結）営業利益増減の主な要因



伊藤園(単体)の増減要因補足

• 売上増加による影響	＋ 22	• 原料・資材等の高騰による影響	△ 97
• 容器構成及び製品構成等の変化	＋ 25	• 広告宣伝費削減による影響など	＋ 25

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

自動販売機事業再編後の損益計画

伊藤園 自然が好きです。

2027年4月期計画自動販売機事業再編に伴う損益の組替え

		2027年4月期計画（分割前）	変更点	2027年4月期計画（分割後）	影響額
伊藤園	売上高	3,470億円	自動販売機事業分割に伴う減少（伊藤園ネオスへの卸売が発生）	3,223億円	△ 247億円
	営業利益	120億円	自動販売機事業にかかる費用等の減少	132億円	12億円
伊藤園ネオス	売上高	221億円	自動販売機事業吸収に伴う増加	620億円	399億円
	営業利益	△ 13億円	自動販売機事業吸収に伴う戦略的費用等の増加	△ 27億円	△ 14億円

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

2027年4月期 計画（連結・単体）

伊藤園 自然が好きです。

通期(2026年5月～2027年4月)

（単位：百万円）

		2026年4月期 実績	2027年4月期 計画	増減額	増減率
連結	売上高	497,877	**500,000**	2,122	**0.4%**
	売上総利益	179,417	184,400	4,982	2.8%
		36.0%	36.9%	0.8%	
	広告宣伝費	11,617	12,734	1,117	9.6%
		2.3%	2.5%	0.2%	
	運送費	15,466	15,946	480	3.1%
		3.1%	3.2%	0.1%	
	減価償却費	5,938	4,172	△ 1,765	-29.7%
		1.2%	0.8%	-0.4%	
	販売費及び一般管理費	157,733	164,400	6,666	4.2%
		31.7%	32.9%	1.2%	
	営業利益	21,684	**20,000**	△ 1,684	**-7.8%**
		4.4%	**4.0%**	-0.4%	
	経常利益	23,267	20,500	△ 2,767	-11.9%
		4.7%	4.1%	-0.6%	
	特別損益	△ 16,423	△ 550	-	-
	当期純利益	3,466	11,430	7,963	229.7%
		0.7%	2.3%	1.6%	

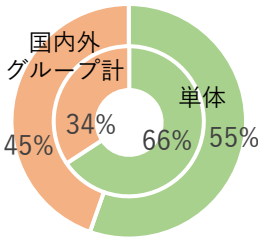
		2026年4月期 実績	2027年4月期 計画	増減額	増減率
単体	売上高	341,310	**322,300**	△ 19,010	**-5.6%**
	売上総利益	109,455	86,770	△ 22,685	-20.7%
		32.1%	26.9%	-5.1%	
	販売費及び一般管理費	97,023	73,570	△ 23,453	-24.2%
		28.4%	22.8%	-5.6%	
	営業利益	12,432	**13,200**	767	**6.2%**
		3.6%	**4.1%**	0.5%	
	経常利益	15,881	16,000	118	0.7%
		4.7%	5.0%	0.3%	
	当期純利益	1,479	11,300	9,820	663.6%
		0.4%	3.5%	3.1%	

グループ会社の業績・グループ全体の収益構成比

通期(2026年5月～2027年4月)　（単位：百万円）

上段：売上高 下段：営業利益		2026年4月期 実績	2027年4月期 計画	増減率
グループ	国内グループ	120,874	**190,572**	57.7%
		4,724	**2,534**	-46.4%
	海外グループ	74,369	**69,114**	-7.1%
		4,229	**4,328**	2.3%

構成比



外円：売上高
内円：営業利益

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

2027年4月期 計画（グループ会社）

伊藤園 自然が好きです。

通期（2026年5月～2027年4月）

（単位：百万円）

	売上高				営業利益			
	2026年4月期 実績	2027年4月期 計画	増減額	増減率	2026年4月期 実績	2027年4月期 計画	増減額	増減率
伊藤園（単体）	341,310	**322,300**	△ 19,010	**-5.6%**	12,432	**13,200**	767	**6.2%**
タリーズコーヒー	46,856	**50,000**	3,143	**6.7%**	3,555	**3,700**	144	**4.1%**
チチヤス	12,214	**12,570**	355	**2.9%**	957	**1,000**	42	**4.5%**
伊藤園ネオス	22,860	**62,000**	39,139	**171.2%**	△ 514	**△ 2,700**	△ 2,185	**-**
その他国内事業	38,942	**66,002**	27,060	**69.5%**	726	**534**	△ 191	**-26.4%**
国内グループ	120,874	**190,572**	69,698	**57.7%**	4,724	**2,534**	△ 2,189	**-46.4%**
茶関連事業会社 ※	21,254 *139,875千ドル*	**22,682** ***146,338千ドル***	1,428 *6,463千ドル*	**6.7%** **4.6%**	2,249 *14,807千ドル*	**2,444** ***15,768千ドル***	194 *961千ドル*	**8.6%** **6.5%**
米国事業	66,355 *436,692千ドル*	**60,544** ***390,609千ドル***	△ 5,810 *-46,082千ドル*	**-8.8%** **-10.6%**	2,843 *18,715千ドル*	**3,126** ***20,168千ドル***	282 *1,452千ドル*	**9.9%** **7.8%**
海外グループ	74,369	**69,114**	△ 5,255	**-7.1%**	4,229	**4,328**	99	**2.3%**
連結消去	△ 38,676	**△ 81,986**	△ 43,310	**–**	298	**△ 63**	△ 361	**–**
連結	497,877	**500,000**	2,122	**0.4%**	21,684	**20,000**	△ 1,684	**-7.8%**

為替レート（米ドル） 151.95 155.00 （期中平均）

※ ITO EN （North America） INC.とITO EN （Hawaii） LLCの合計値

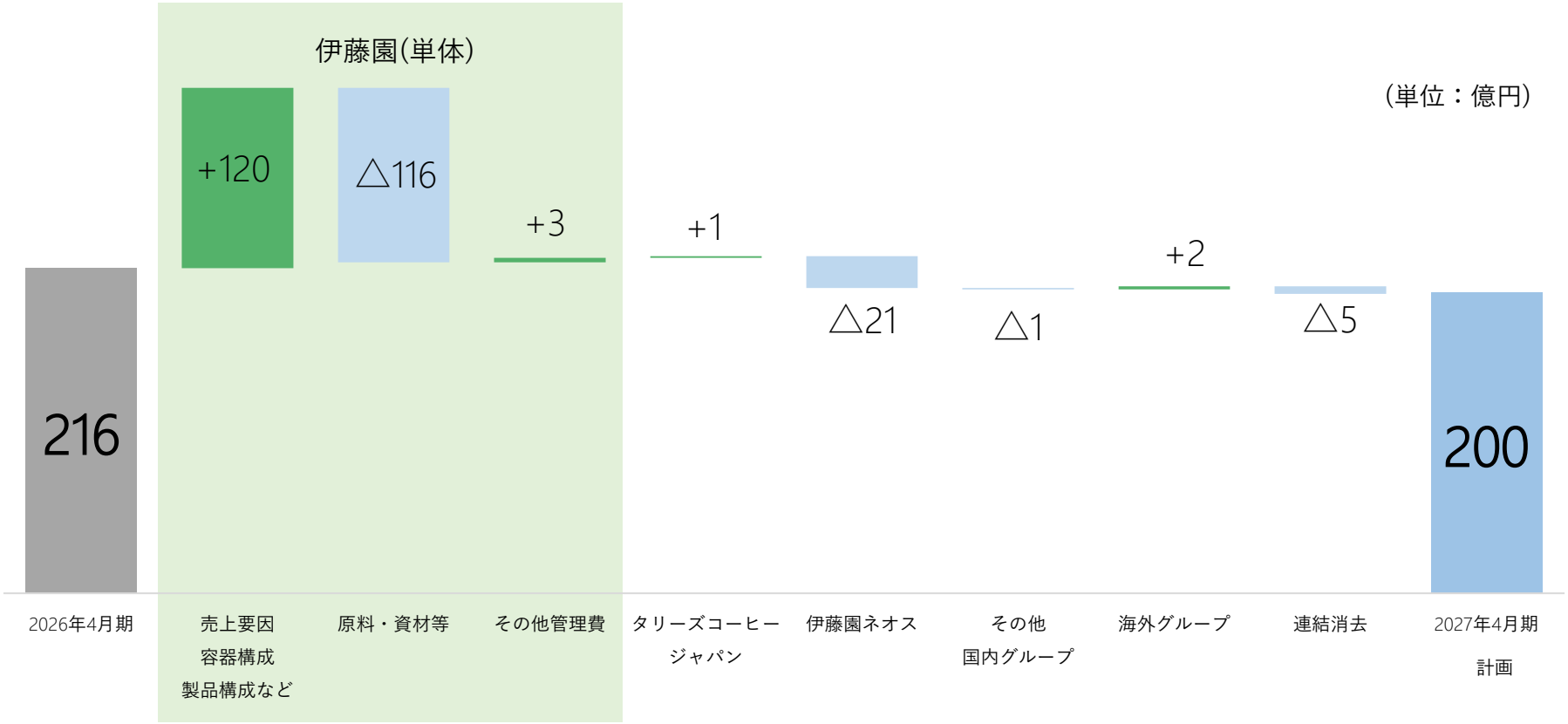
Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

連結 営業利益増減要因（計画）

伊藤園 自然が好きです。

2027年4月期 通期計画（連結）営業利益増減の主な要因

収益性を改善するものの、緑茶原料及び資材等の高騰の影響を大きく受ける。



伊藤園(単独)の増減要因補足

- 売上増加、容器構成及び製品構成等の変化 ＋ 120
- 原料・資材等の高騰による影響 △ 116
- その他管理費 ＋ 3

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

伊藤園グループの構造改革

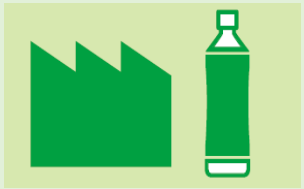
Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

構造改革（国内サプライチェーン）

伊藤園 自然が好きです。

国内サプライチェーン全体での構造改革

企画・開発 → 調達・加工 → 製造 → 物流 → 営業・販売

改革のポイント	商品SKU最適化	資材・製造コスト低減	物流コスト低減 在庫回転率向上	営業体制の再構築
	・商品の選択と集中	・製造委託先との連携による効率的な製造の実施  ・ボトルの軽量化	・拠点統合、センター再編による最適な物流・営業体制の構築 ・工場、出荷倉庫、製造委託先工場における在庫適正化	・営業拠点網の最適配置による効率化

国内サプライチェーン全体での最適化、組織再編を進め、収益性の向上と効率化により、伊藤園グループのさらなる成長へつなげる

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

構造改革（組織再編）

伊藤園
自然が好きです。

伊藤園グループの組織再編

収益性の向上

伊藤園
・小売を中心とした営業のスペシャリストへ
・商物分離を進め、営業へ注力

伊藤園ネオス
・自動販売機オペレーションのスペシャリストへ
・自販機集約、ルート密度を高める

伊藤園ロジテム
・物流のスペシャリストへ
・グループ内の物流を担い、従来の重複業務を適正化

地域営業体制の盤石化

北海道伊藤園

北海道伊藤園と土倉の２社を経営統合。更に地域に根ざした事業展開を2026年5月より開始。

伊藤園フードサービス
タリーズコーヒー

小売・飲食事業を展開。サービス向上と世界のお茶屋としての専門性を高める施策を実施。

グループシナジー
経営資源の最適配置

効率化

伊藤園ティーファクトリー

茶葉製品の製造事業を担う伊藤園産業、伊藤園関西茶業の2社を統合。国内外の伊藤園グループ全体の製造事業を担う中核会社として、2025年5月より事業開始。

成長性

・ITO EN Europe
・ITO EN VIETNAM
・ITO EN INDIA

法人設立、「お～いお茶」の海外展開を加速。

Crazy Jasmine Tokyo

「Crazy Jasmine」ブランドの香水等を販売。
当社グループにおける新規事業創出基盤の確立に貢献。

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

自動販売機事業再編

伊藤園
自然が好きです。

伊藤園の自動販売機事業とネオスの２社統合による効果

① 生産性の高い事業活動の実施

・2社に点在していた拠点を集約することで顧客密度を高め、オペレーション効率の向上と重複コストの削減を図る
・不採算自動販売機の見直しにより、ルート効率の改善と負荷低減を進め、生産性向上を図る

②優良ロケーションの獲得

・最適なラインアップ提案の強化により、駅・空港・職域・観光地等の優良ロケーションへの設置拡大
・伊藤園グループのネットワークをフル活用した新規活動強化

③新領域への挑戦

・自動販売機で培ったオペレーション能力を活かし、飲料にとらわれない製品・サービスも組み合わせた新たな事業モデルを展開
（例）挽きたてコーヒー・お菓子等を提供する24時間営業の無人オフィスカフェ　など

顧客密度・生産性を高めた最適な事業体制にすることで収益性向上を図る

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

自動販売機事業黒字化に向けて

伊藤園 自然が好きです。

自動販売機事業を集約し、最適な営業体制、専門性を高め2029年4月期に黒字化を目指す

外部環境の変化

- 日本の人口減少
- リモートワーク・マイボトルの浸透
- 小売店との価格差の拡大

→ 自販機市場の縮小・競争激化

2027年4月期 事業基盤強化

- 企業文化の融合
- オペレーション標準化
- インフラの整備

2028年4月期 シナジー強化

- ルートや拠点等の融合によりシナジー最大化
- 新領域への展開

2029年4月期 黒字化へ

- 事業体制の再構築完了
- 新領域での成長加速

		2027年4月期 計画	2028年4月期 計画	2029年4月期 計画
営業利益		赤字	赤字幅縮小	黒字化
生産性向上		オペレーション効率の向上・不採算自動販売機の見直しによるルート効率の改善・総コスト削減による生産性向上		
優良ロケーション獲得	月間パーマシン	基準年	+8%以上	+15%以上
新しい収益源	無人販売顧客件数	600件以上	800件以上	1,000件以上

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

グループでの機能別再編 ~専門性強化~

伊藤園 自然が好きです。

国内事業を機能別に再編し、各事業会社が専門領域に特化・収益責任を明確化することで、グループ全体の収益性・効率性を向上する

伊藤園グループ

販売事業	自動販売機事業	製造事業	物流事業	飲食事業	海外事業
沖縄伊藤園 北海道伊藤園	伊藤園ネオス	伊藤園ティーファクトリー	伊藤園ロジテム	タリーズコーヒージャパン 伊藤園フードサービス	ITO EN Europe ITO EN VIETNAM ITO EN INDIA
≪専門領域≫ ・量販店、スーパー、CVS等チャネル別営業戦略 ・販売促進・販売強化 ・得意先との関係強化	≪専門領域≫ ・自販機ネットワークの最適化・配置戦略 ・DX推進 ・効率化、コスト削減	≪専門領域≫ ・茶飲料の製造・品質管理 ・設備投資最適化 ・海外向け抹茶等の生産強化	≪専門領域≫ ・全国配送網最適化 ・SCMの一元管理、在庫最適化 ・物流コスト削減	≪専門領域≫ ・専門店舗の運営、収益改善 ・タリーズとのシナジー	≪展開地域≫ ・北米、ASEAN、欧州他
≪効果≫ ▶売上拡大・営業利益率改善	≪効果≫ ▶1台当たり収益性の向上	≪効果≫ ▶製造コスト低減・品質向上	≪効果≫ ▶物流コスト削減	≪効果≫ ▶ブランド価値・顧客接点拡大	≪効果≫ ▶グローバル成長の加速

各事業会社が専門性を追求 ⇒収益責任の明確化⇒国内収益基盤の強化
⇒海外成長への投資原資につなげていく

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

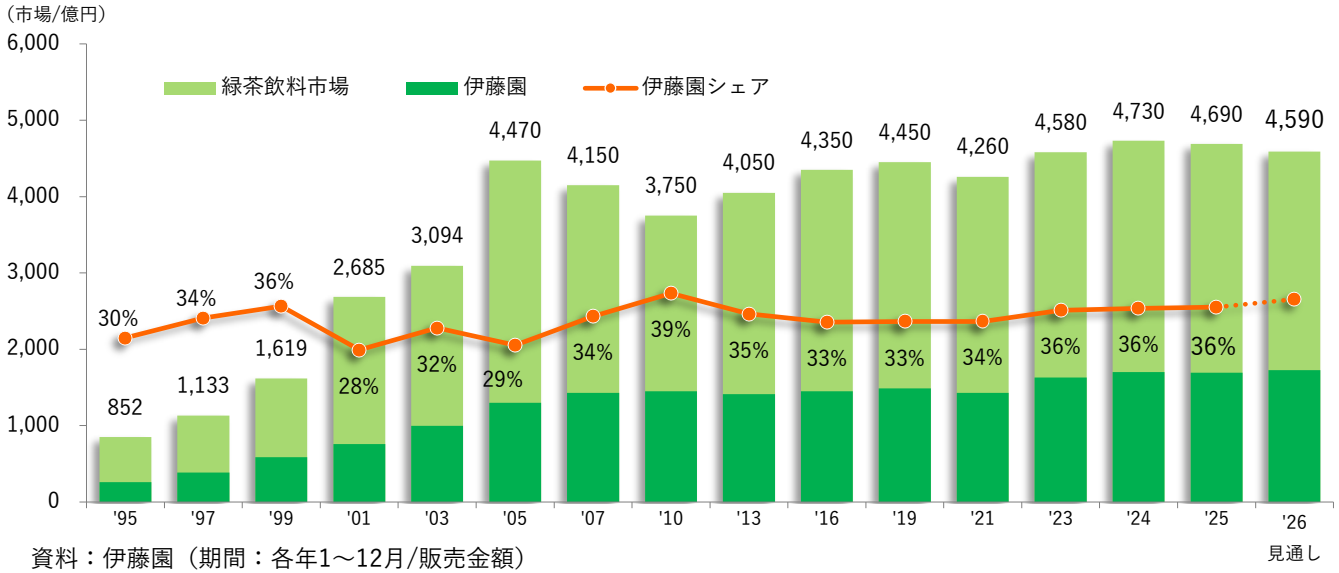
国内外の「お～いお茶」の展開
～グローバル化に向けて～

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

国内緑茶飲料市場・「お～いお茶」

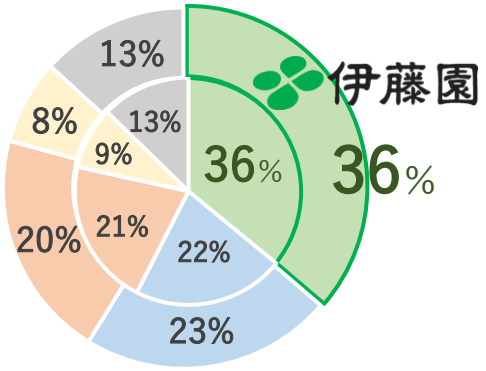
伊藤園 自然が好きです。

緑茶飲料市場推移



資料：伊藤園（期間：各年1～12月/販売金額）

2025年緑茶飲料の国内販売金額シェア



外円：2025年実績　内円：2024年実績

資料:伊藤園（期間：各年1～12月/伊藤園のみ5月～4月）

お～いお茶

「お～いお茶」の独自価値「純国産茶葉」100%※

茶農家と共に国産茶葉の価値を発信、日本茶の文化を継承

※日本で育ち日本で加工された国産茶葉にこだわる、伊藤園の企業姿勢を表現しています。

- 純国産茶葉100%※
- ギネス世界記録認定

2026年5月12日メディア発表会

持続可能な生産基盤の強化と日本茶の価値向上を目的とした取り組みを発表

「お～いお茶」新ブランドの創造

「お～いお茶 PURE」シリーズ（2025年3月発売）

2025年 新製品販売数量No.1※飲料総研調べ

初年度
500万ケースを突破

若者や女性からの支持を受け販売好調

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

持続可能な茶農業に向けて

伊藤園 自然が好きです。

「お～いお茶」純国産茶葉100%※を支える茶産地育成事業

※日本で育ち日本で加工された国産茶葉にこだわる、伊藤園の企業姿勢を表現しています。

緑茶市場を取り巻く動向

- 世界的な抹茶ブームで需要拡大
- 国内緑茶飲料原料の需要拡大
- 茶農家の減少・高齢化に伴う栽培面積減少
- 国産茶葉の生産量減少、安定供給への懸念

→ 国産茶葉の価格高騰、緑茶の輸入量が急増

持続可能な茶農業に向けた当社独自の取り組みの強化

・国内で販売する **「お～いお茶」純国産茶葉100%※**

※日本で育ち日本で加工された国産茶葉にこだわる、伊藤園の企業姿勢を表現しています。

高品質な国産原料の安定調達

・茶農家と連携した生産体制の構築

・茶栽培技術の支援や農業DXの推進

生産性の向上　**ノウハウの継承**

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

抹茶事業について

伊藤園
自然が好きです。

世界的な抹茶ブームは拡大・過去最高を更新

出典：財務省「貿易統計」

当社製品の販売も好調

※伸長率（伊藤園：2025年5月～2026年4月/売上ベース）

対前年+41%

抹茶事業の拡大　～サプライチェーンの強化～

調達

契約農家の拡大により碾茶を安定調達

茶産地育成事業

加工

生産ラインを2倍に拡充
効率的な生産体制を構築

抹茶工房（静岡工場）

製品開発・店舗販売

製品開発

matcha LOVE

“世界が愛した、自由なmatcha。”を提案

店舗販売

国内外ともに行列ができる大盛況

「THE MATCHA TOKYO」
（左）日本:表参道店　（右）インドネシア

タリーズでも抹茶は人気メニュー

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

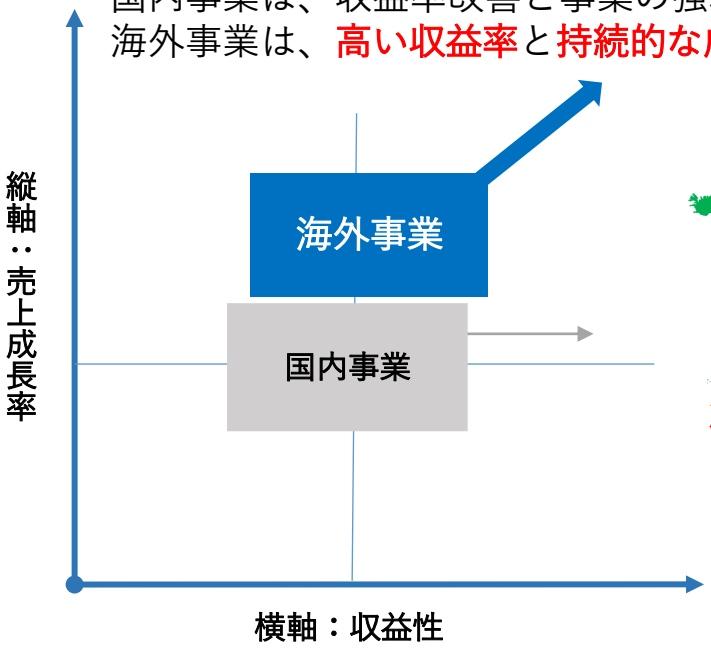
海外事業展開

伊藤園 自然が好きです。

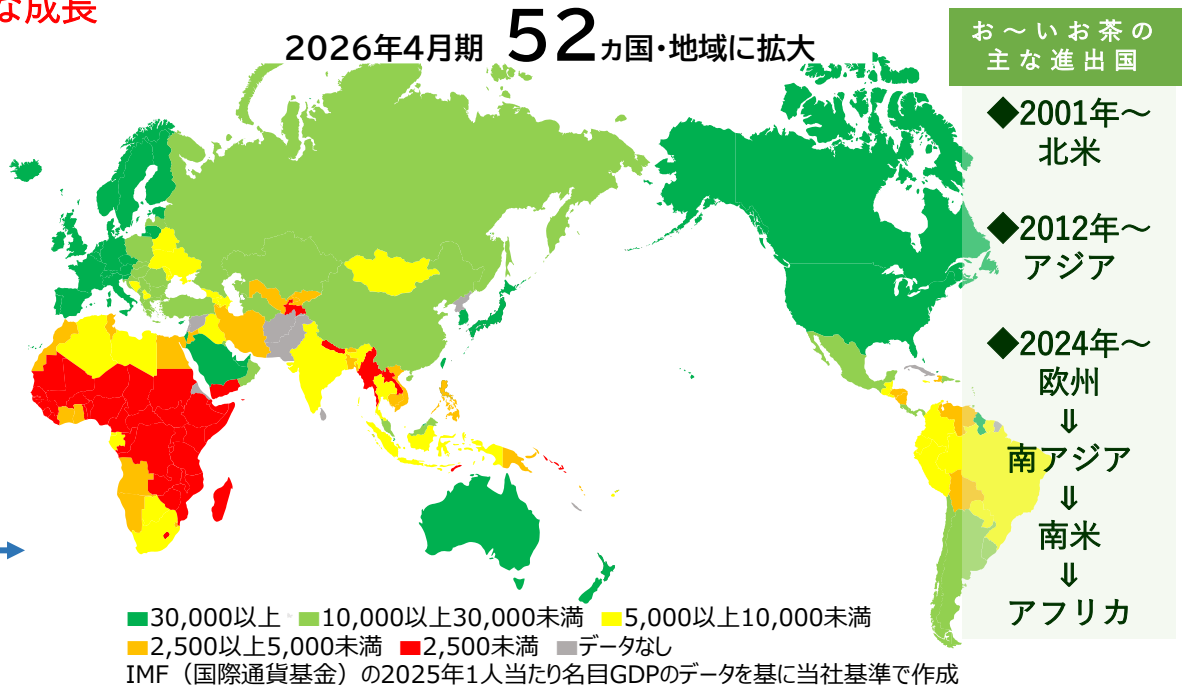
当社グループの成長ドライバーは海外事業、「お～いお茶」の展開をさらに拡大していく

◆当社グループの海外事業と展開国の考え方

国内事業は、収益率改善と事業の強靭化
海外事業は、**高い収益率**と**持続的な成長**



人口・経済性（1人当たりGDP等）・日本食文化との親和性など、
参入障壁が低く、市場が見込めるエリアから戦略的に展開



IMF（国際通貨基金）の2025年1人当たり名目GDPのデータを基に当社基準で作成

◆海外における販売国・地域の拡大

2026年4月期	2029年4月期	2041年4月期
52ヵ国・地域	60ヵ国・地域	100ヵ国・地域

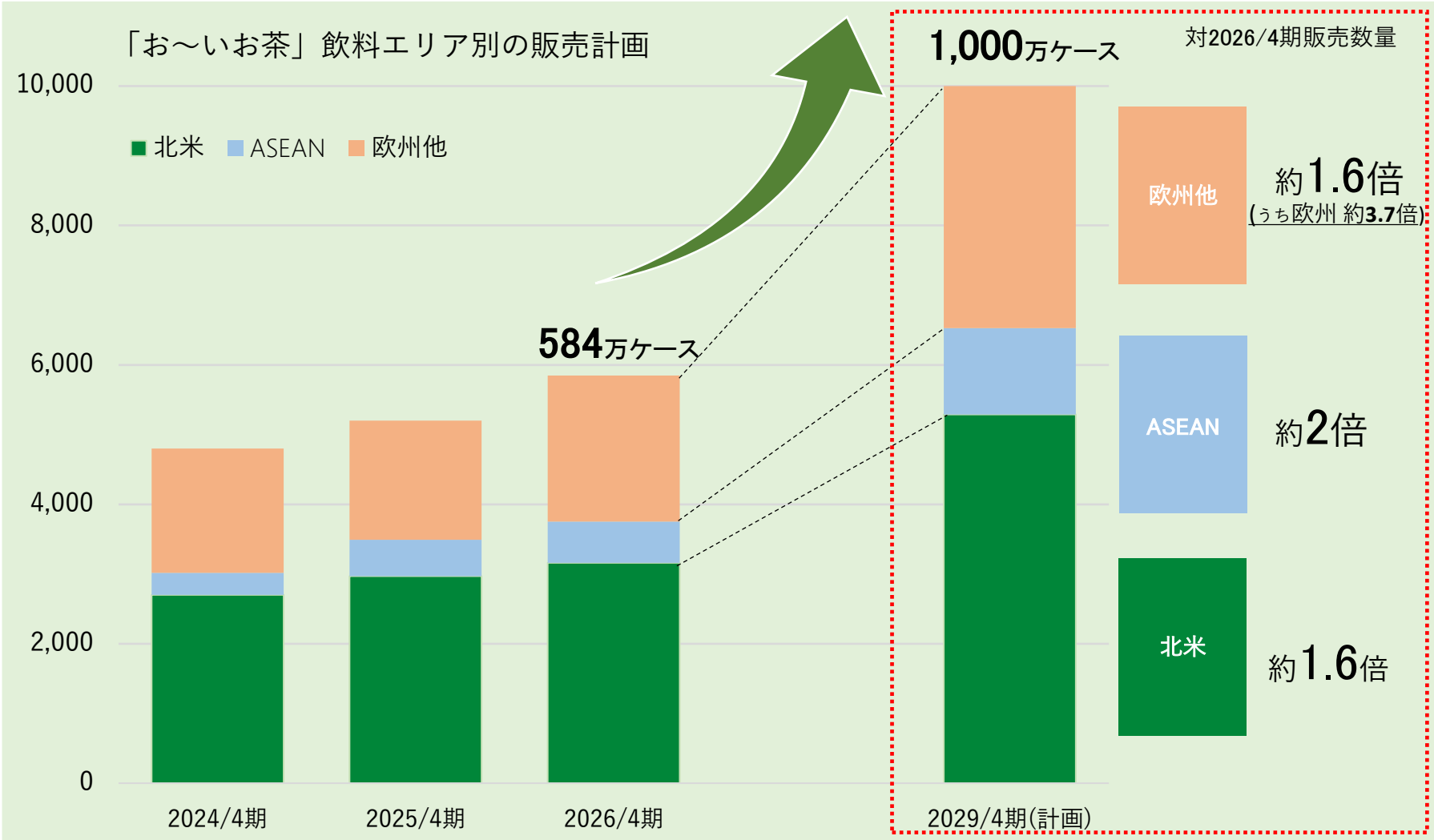
Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

「お～いお茶」飲料販売数量の拡大

伊藤園 自然が好きです。

「お～いお茶」のグローバル化を加速

2029年4月期まで海外「お～いお茶」飲料販売数量1,000万ケースを目指す



国内・海外を合わせて1億ケースを達成する

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

エリア別の施策、現状の取り組み

伊藤園 自然が好きです。

海外は計画以上で進捗しており、蓄積されたノウハウを背景に展開スピードも加速

北米

市場動向：認知拡大から市場浸透と更なる拡大

・大谷翔平選手、MLB等を活用したマーケティングの実施
・現地メインスーパーへの「お～いお茶」の導入拡大
→茶関連事業会社は高い営業利益率を維持し、事業拡大

北米：大谷選手を起用したプロモーション

ASEAN

市場動向：認知拡大を続け、無糖茶市場を開拓

・市川團十郎氏を活用したマーケティングの実施、SNSを通じた情報発信
・潜在ユーザーが集まるイベントでの効率的なサンプリングの実施
・現地CVS、大型スーパーを通じて「お～いお茶」導入拡大

ベトナム：大手スーパーの売り場展開

欧州他

市場動向：初期認知形成と販売国拡大

・日本文化（和食、アニメ）を活用したマーケティングの実施
・ドイツを起点に欧州17か国への「お～いお茶」の拡大販売
・抹茶需要の獲得
→「ITO EN Europe GmbH」設立２年目での黒字化の実現

ドイツ：アニメを活用したプロモーション

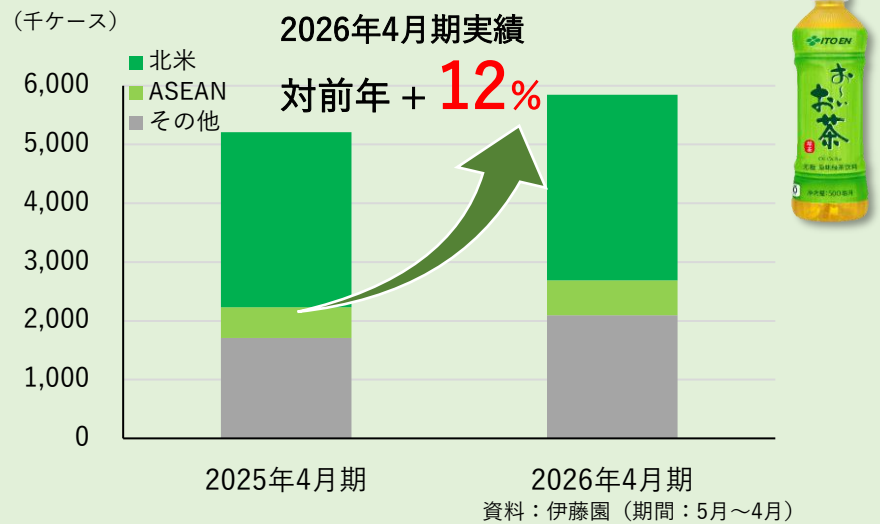
Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

「お～いお茶」海外の販売状況

伊藤園 自然が好きです。

地域別「お～いお茶」販売状況

▼「お～いお茶」飲料販売数量の推移



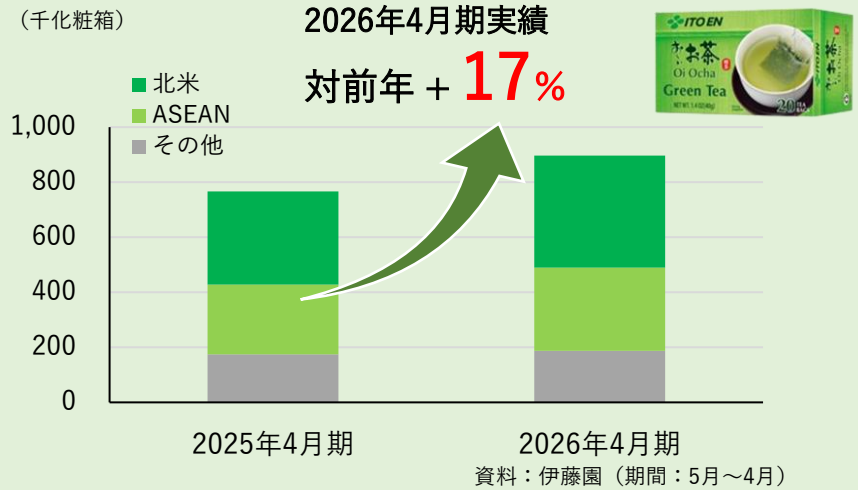
資料：伊藤園（期間：5月～4月）

≪地域別飲料販売数量増減≫

前年比	北米事業	＋ 6 %
	ASEAN事業	＋ 14 %
	その他事業	＋ 22 %

海外グループ計 ＋ 12%

▼「お～いお茶」ティーバッグ販売数量の推移



資料：伊藤園（期間：5月～4月）

≪地域別ティーバッグ販売数量増減≫

前年比	北米事業	＋ 20 %
	ASEAN事業	＋ 21 %
	その他事業	＋ 5 %

海外グループ計 ＋ 17 %

世界のティーカンパニーに向けて販売拡大

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

目指す将来像

伊藤園
自然が好きです。

グループミッション「健康創造企業」
素材由来の製品と誠実な事業活動を通じて
心身、社会、地球環境の「健康」に資する価値を創造

さらに事業領域を拡大し、
お客様の健康を創造し続ける

長期ビジョン「世界のティーカンパニー」

長期ビジョンを実現するための3つのキーワード

ユニーク × 価値創造 × グローバル

主力の茶事業で
グローバル化の基盤を作る

第3ステージ
世界各地の茶文化とつながり
新たな茶市場を創造

中期経営計画
（2025年4月期～2029年4月期）

第2ステージ
「お～いお茶」の
グローバル化加速

販売国
40ヵ国

販売国
60ヵ国以上

販売国
100ヵ国以上

第1ステージ
圧倒的No.1ティーカンパニーとして
国内既存事業の盤石化
（環境変化に応じた構造改革）

茶事業（グローバル）による
盤石な収益基盤の確立

2024年4月期
創業60周年

2026年4月期

2029年4月期

2041年4月期

中期経営計画2年目、国内盤石化、グローバル化の更なる加速

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

トピックス

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

新たな事業の創出

伊藤園 自然が好きです。

社内ベンチャー初の香りブランド「Crazy Jasmine」を新会社化

「株式会社Crazy Jasmine Tokyo」を2026年5月1日に設立、本格的に事業を開始

・社内ベンチャー制度から誕生、
ジャスミンの香りに特化したブランド
・百貨店やECで展開、約3年間にわたる実証を重ねる
・SNSをきっかけに反響を呼び、製品の完売続出

グループ全体のECを束ねる起点「ITOEN GROUP ONLINE MALL」の構築

デジタル領域における新たな顧客接点の創出

製品販売にとどまらない
“体験型EC”としての価値

ITO EN GROUP ONLINE MALL

Inner CHARM

伊藤園 暮らしに、もっとお茶を。 THE ITOEN Update Japanese Tea

THE ITOEN JAPANESE TEA STORE

THE ITOEN LUXE MARIAGE

THE ITOEN MIRAI STATION

各グループ会社のEC

北海道伊藤園

TULLY'S COFFEE

Crazy Jasmine

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

製品トピックス

伊藤園 自然が好きです。

健康ミネラルむぎ茶

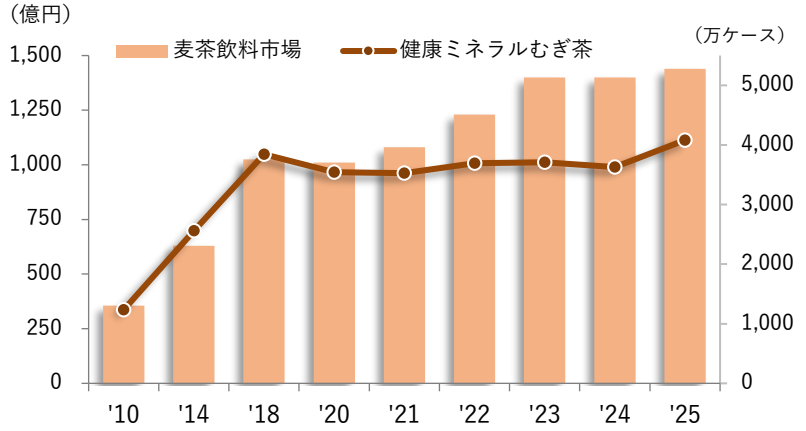
幅広い層の方から支持されるNo.1麦茶飲料

- 麦茶飲料の国内販売金額シェアNo.1 45%
- ギネス世界記録認定
- シリーズの「黒豆麦茶」が伸長

GUINNESS WORLD RECORDS RECORD HOLDER

記録名：「最も販売されているRTD麦茶ブランド（最新年間販売量）」
正式英語記録名：Best-selling RTD barley tea brand – current
記録対象ブランド：「健康ミネラルむぎ茶」 対象年度：2024年

年間販売数量、過去最高を記録



資料：伊藤園（市場：各年1～12月/販売金額　伊藤園：5月～4月/販売数量）

黒豆茶

女性にうれしい 大豆イソフラボンを含有

対前年+33%
伸長率はドリンク製品
（伊藤園：2025年5月～2026年4月/数量ベース）

- ドリンクからティーバッグ、粉末まで幅広いラインアップ
- 健康価値である大豆イソフラボン含有
- カフェインゼロ

ジャスミン茶

香りとすっきりした後味が女性に人気

対前年+7%
伸長率はドリンク製品
（伊藤園：2025年5月～2026年4月/数量ベース）

- ドリンクからティーバッグ、粉末まで幅広いラインアップ
- 気分を上げる「はなやぐ香り」が人気
- 「花」の量を約1.5倍使用し香り付け
  ※一般的なジャスミン茶と比較

トマト飲料

理想のトマト
（機能性表示食品）

「トマト」のGABAを摂りたい方に

対前年+11%
（伊藤園：　2025年5月～2026年4月/数量ベース）

- トマト飲料100%
- 約6個分のトマトを使用（180mlあたり）※
- トマト由来のGABAが睡眠の質（眠りの深さ）の向上、一時的な 精神的ストレスを軽減する

※トマト1個当たり90ｇとして、6個分のトマト汁を使用

機能性表示食品
食生活は、主食、主菜、副菜を基本に、食事のバランスを。

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

タリーズトピックス

伊藤園 自然が好きです。

製品

ショップクオリティを追求したコーヒー

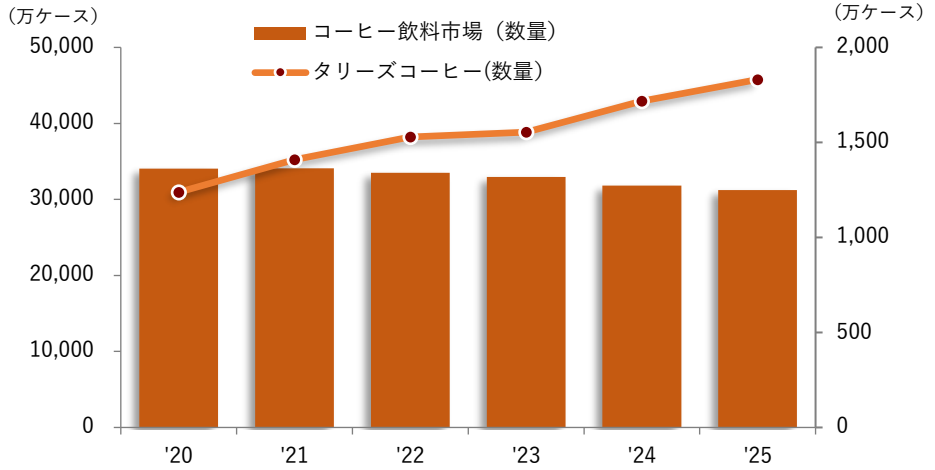
・年間販売数量、過去最高を記録
・ボトル缶が好調（ブラック、キリマンジャロ、無糖ラテ）
・紙容器、希釈PETも好調

ボトル缶

紙容器

希釈PET

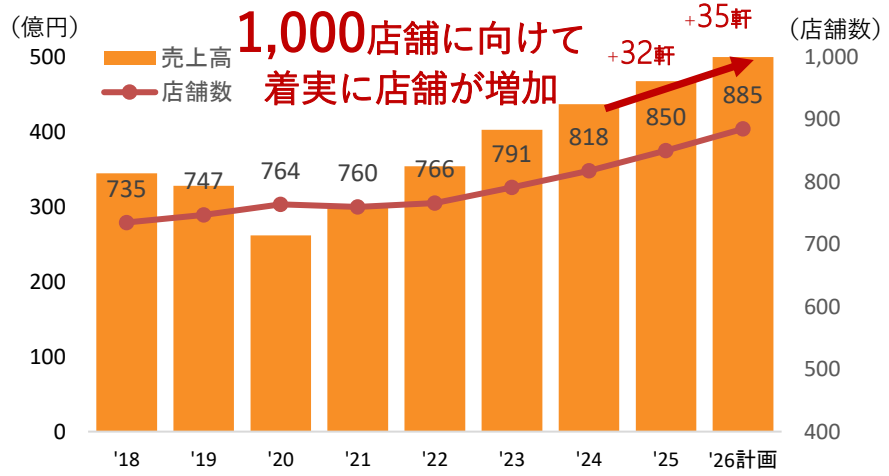
コーヒー飲料市場が縮小する中、タリーズは数量伸長



資料：（コーヒー飲料市場：飲料総研調べ　各年1月～12月
タリーズコーヒー：伊藤園調べ　各年5月～4月）

ショップ

売上高及び展開店舗数推移



好調な店舗経営

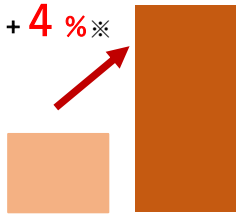
2026年4月末　**850店舗**（純増32店舗／対前年同月末）

2026年1月23日オープン
「タリーズコーヒー
ロースター相模大野中央公園店」

ロースターを備え、焙煎へのこだわりを間近で体験できる唯一の店舗

既存店状況（15カ月以上営業している店舗）

客単価　+4 %※



※伸長率(2025年５月～2026年4月)

客数を維持しながら
客単価は前年比で増加

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

お茶の健康性の研究、発信

伊藤園
自然が好きです。

緑茶・抹茶の研究と発信による、ウェルビーイングと茶の需要拡大への貢献

産官学連携の研究

伊藤園中央研究所

中央研究所は1986年開設。「身体的健康価値」など研究実績に加えて、近年、ウェルビーイングとの関連が期待される「精神・心理的健康価値」「社会的健康価値」などの研究を推進

身体的健康価値など

中年期を中心とした全世代の課題：肥満、生活習慣病、認知機能、感染症

研究成果を活かして、体脂肪とコレステロールに係る特定保健用食品、体脂肪や認知機能に係る機能性表示食品を製品開発、健康課題解決と業績に貢献

精神・心理的健康価値など

若年層～中年期中心の課題：うつ、ストレス、集中力

精神作業時（暗算など）の緑茶飲料の飲用が速やかに作業成績とフロー体験（没入感：没入出来た時に生じる心理状態）を高めることを確認

社会的健康価値など

全世代の課題：社会的孤立、孤独、存在意義、社会的承認、共生、人間関係、ワークエンゲージメント

TAKANAWA GATEWAY CITYで、緑茶の飲用習慣とメンタルヘルス、睡眠との関係・影響に関する共同研究

＜主な共同研究機関・自治体・施設＞

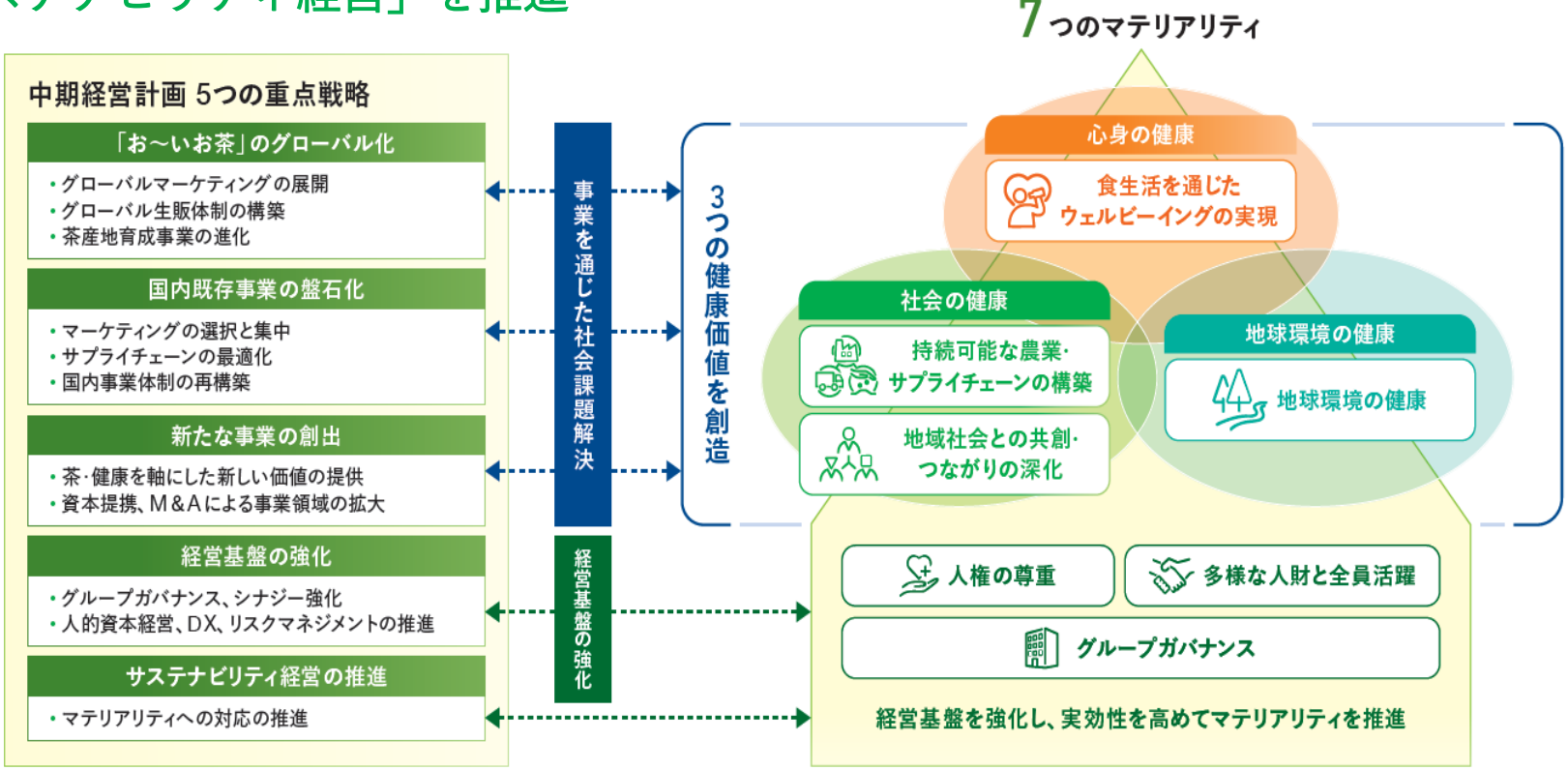
- **東北大学**　緑茶のガレート型カテキンの働きによる脂肪吸収抑制作用、悪玉コレステロール低下作用
- **静岡県立大学**　緑茶の抗ウイルス作用、感染症予防作用
- **東京大学**　茶成分による、イートロス対策
- **筑波大学・株式会社MCBI**　緑茶・抹茶の認知機能と睡眠への影響の検証とメカニズムの解明
- **産業医科大学・公立千歳科学技術大学**　緑茶の飲用による精神作業成績とフロー体験などの主観評価に及ぼす影響
- **大阪府阪南市**　市民の緑茶の継続飲用による健康価値

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

ＥＳＧに関する取組み

伊藤園 自然が好きです。

100年企業へ向けた長期の視点で、中長期経営計画と連動したマテリアリティを設定し、「サステナビリティ経営」を推進



主な取組み

CDP2025「気候変動」「水セキュリティ」の2分野で最高評価

Climate Water CDP A List 2025

SBT認定※の取得

SCIENCE BASED TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

※企業が設定する温室効果ガス排出削減目標が、パリ協定に沿った科学的根拠に基づいていることを認定する国際的な取組み

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

伊藤園
自然が好きです。

参考資料

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

中期経営計画 ～ロードマップ～

伊藤園 自然が好きです。

現在	5ヵ年の中期計画（2025年4月期～2029年4月期）	長期の将来像（2041年4月期）
	創業60周年(2024.10)　お～いお茶誕生40周年(2029.2)	世界各地の茶文化とつながり新たな茶市場を創造
お～いお茶のグローバルブランド化	世界のティーカンパニーに向けた第2ステージへ本格的に突入 → グループで連携し世界各国でグローバルブランド化を加速　お～いお茶販売国　60ヵ国以上	100ヵ国以上
国内既存事業の盤石化	(～2025年) 環境変化に応じた構造改革 → 収益性重視の事業体制へ　単独営業利益率　8.5%以上	10%以上

	2024年4月期	2029年4月期	2041年4月期
連結売上高	4,538 億円	年平均伸長率　2 %以上　（海外 8%以上*）	年平均伸長率　3 %以上
営業利益率	5.5 %	8 %以上	10 %以上
ROE	8.9 %	10 %以上	―
総還元性向	52.7 %	40 %以上	―
海外お～いお茶	対前年伸長率 12%	年平均伸長率　24 %以上	年平均伸長率 10 %以上

*為替影響除く

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

中期経営計画の２年目の振り返り

伊藤園
自然が好きです。

2025年4月期～2029年4月期

国内既存事業の盤石化　収益性重視の事業体制へ

新たな事業の創出　茶・健康を軸にした新しい価値の提供

	2026年4月期の成果・進捗	今後の取組み
製品	・「お～いお茶PURE」シリーズ発売 若年層をターゲットに、新たなお客様を開拓し、ブランド強化 ・健康ミネラルむぎ茶過去最高販売数量達成	・日本茶の価値向上に向けたGI認証取得への支援 ・「お～いお茶」 純国産茶葉100％を発信※
サプライチェーン	・製品SKU最適化、物流コスト抑制 ・拠点体制も含めた最適な販売網構築と営業力強化の推進 ・事業効率化と収益性向上を目指し、自動販売機事業をグループ会社に承継	・原料や資材を中心とした原価高騰の抑制、対応 ・製品SKU削減と在庫適正化の継続 ・重複コスト、業務の最適化、拠点の集約化と最適配置をグループ全体で推進
新規事業	・抹茶事業を担う専門部署を設立し、リソースを集中 ・株式会社Crazy Jasmine Tokyo 設立 香水・化粧品及びフレグランス雑貨の販売等	・供給体制と販売網のさらなる強化 ・新会社の成長フェーズに応じた支援 ・新たな事業の芽を見つける社内ベンチャー制度の運用継続

※日本で育ち日本で加工された国産茶葉にこだわる、伊藤園の企業姿勢を表現しています。

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

中期経営計画の２年目の振り返り

伊藤園 自然が好きです。

2025年4月期～2029年4月期

お～いお茶のグローバルブランド化

世界のティーカンパニーに向けた第2ステージへ本格的に突入

グループで連携し、世界各国でグローバルブランド化を加速

お～いお茶販売国　60ヵ国以上

	2026年4月期の成果・進捗	今後の取組み
展開国	**お～いお茶展開国　52の国・地域へ拡大** ・26年４月インドに 現地法人設立	・人口、経済性（GDP等）を鑑みて、日本食文化との親和性の高い地域へ戦略的進出を継続 ・アジアの未開拓国、アフリカなどへ販売を拡大
生産・販売	**北米/アジア** ・アジア系スーパー販売好調 ・現地主要小売への導入 ・茶関連事業においては高い収益性を維持 **欧州** ・現地法人設立２年目に黒字化達成	・現地主要小売への浸透 ・海外における茶産地開発の取り組みを継続 ・EU圏内における更なる拡販、物流網整備
製品	**海外 販売数量 対前年伸長率** お～いお茶飲料　＋12％ お～いお茶ティーバッグ　＋17％	・各国のシーン・ニーズに沿ったお～いお茶ブランドの容量・フレーバー展開 （例）北米でのお～いお茶 LEMON GREEN発売　等
マーケティング	**マーケティング強化** MLBやWBCとのパートナーシップ契約による大谷選手を活用したグローバルマーティングを展開	・日本と各国が連動したマーケティング活動によるお～いお茶のグローバルブランド化に向けた育成 ・各国の成功ノウハウの集約、水平展開によるグループシナジーの創出

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

株主還元

伊藤園
自然が好きです。

経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、利益成長に応じた増配の継続を基本方針として、総還元性向40%以上を目指す

1株あたり配当金の推移（普通株式）

（単位：円）	2023/4期	2024/4期	2025/4期	2026/4期	2027/4期（予想）
中間配当	20	21	22	24	26
期末配当	20	21	22	24	26
年間配当	40	42	44	48	52
前年比	—	+2円	+2円	+4円	+4円

1株あたり配当金の推移（第1種優先株式）

（単位：円）	2023/4期	2024/4期	2025/4期	2026/4期	2027/4期（予想）
中間配当	25	27	28	30	33
期末配当	25	27	28	30	33
年間配当	50	54	56	60	66
前年比	—	+4円	+2円	+4円	+6円

※優先株式の配当額は普通株式の1.25倍（小数第一位切上げ）

株主還元方針

- 総還元性向40%以上
- 利益成長に応じた増配の継続を目指す
- 来期（2027年4月期）も増配を検討

→ 4年連続増配を目指す

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

参考：伊藤園（単体）の状況

伊藤園 自然が好きです。

飲料カテゴリー別販売実績

（単位：万ケース）

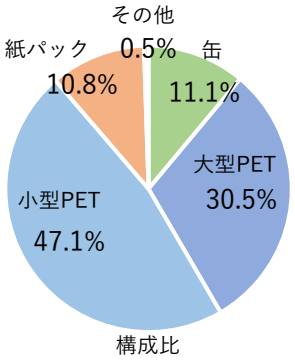
2026年4月期	第１四半期(5月～７月)			第２四半期（８月～10月）			第3四半期(11月～1月)			第4四半期(2月～4月)			2026年4月期　年間実績		
	実績	構成比	増減率	実績	構成比	増減率	実績	構成比	増減率	実績	構成比	増減率	実績	構成比	増減率
飲料 （ドリンク）	6,132	100.0%	＋１％	6,170	100.0%	△１％	4,676	100.0%	＋４％	4,832	100.0%	＋２％	21,812	100.0%	＋１％
茶系飲料 計	4,450	72.6%	＋３％	4,444	72.0%	＋１％	3,216	68.8%	＋６％	3,365	69.6%	＋３％	15,476	71.0%	＋３％
日本茶	4,015	65.5%	＋２％	4,001	64.8%	＋１％	2,828	60.5%	＋６％	2,980	61.7%	＋２％	13,825	63.4%	＋２％
緑茶	2,588	42.2%	＋１％	2,584	41.9%	△２％	2,158	46.1%	＋３％	2,148	44.5%	△５％	9,480	43.5%	△１％
むぎ茶	1,426	23.3%	＋６％	1,416	23.0%	＋６％	670	14.3%	＋19％	831	17.2%	＋26％	4,345	19.9%	＋11％
中国茶	261	4.3%	＋３％	274	4.5%	△１％	209	4.5%	＋０％	198	4.1%	△１％	944	4.3%	＋０％
その他	173	2.8%	＋12％	168	2.7%	＋２％	178	3.8%	＋７％	186	3.9%	＋29％	706	3.2%	＋12％
野菜飲料	575	9.4%	△８％	595	9.7%	△６％	487	10.4%	△７％	502	10.4%	△８％	2,162	9.9%	△７％
コーヒー飲料	514	8.4%	＋９％	542	8.8%	＋３％	452	9.7%	＋７％	462	9.6%	＋４％	1,972	9.0%	＋６％
ミネラルウォーター	197	3.2%	＋２％	210	3.4%	△10％	185	4.0%	＋１％	186	3.9%	＋13％	778	3.6%	＋０％
炭酸飲料	117	1.9%	△29％	128	2.1%	△26％	87	1.9%	＋３％	88	1.8%	＋２％	422	1.9%	△17％
果実飲料	148	2.4%	△１％	131	2.1%	△８％	119	2.5%	＋23％	129	2.7%	＋７％	528	2.4%	＋４％
その他飲料	128	2.1%	△３％	117	1.9%	△12％	128	2.7%	△４％	96	2.0%	△９％	471	2.2%	△７％

飲料容器別販売実績

通期(2025年5月-2026年4月)

2026年４月期	実績	構成比対前年	増減率
飲料販売数量	21,812	＋０pt	＋１％
缶	2,412	△０pt	＋２％
大型PET	6,660	＋０pt	＋５％
小型PET	10,277	＋０pt	△０％
紙パック	2,350	△０pt	△４％
その他	111	＋０pt	△12％

（単位：万ケース）

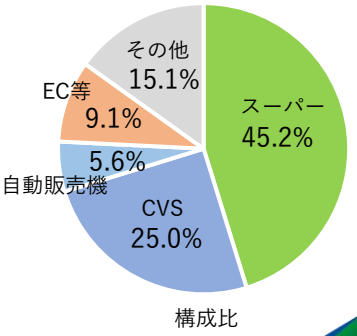


飲料チャネル別構成比

通期(2025年5月-2026年4月)

	構成比対前年	増減率
スーパー	＋１pt	＋３％
ＣＶＳ	△１pt	△２％
自動販売機	△１pt	△13％
EC等	＋１pt	＋８％
その他	＋０pt	＋３％

（数量ベース）



Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

参考：数値資料

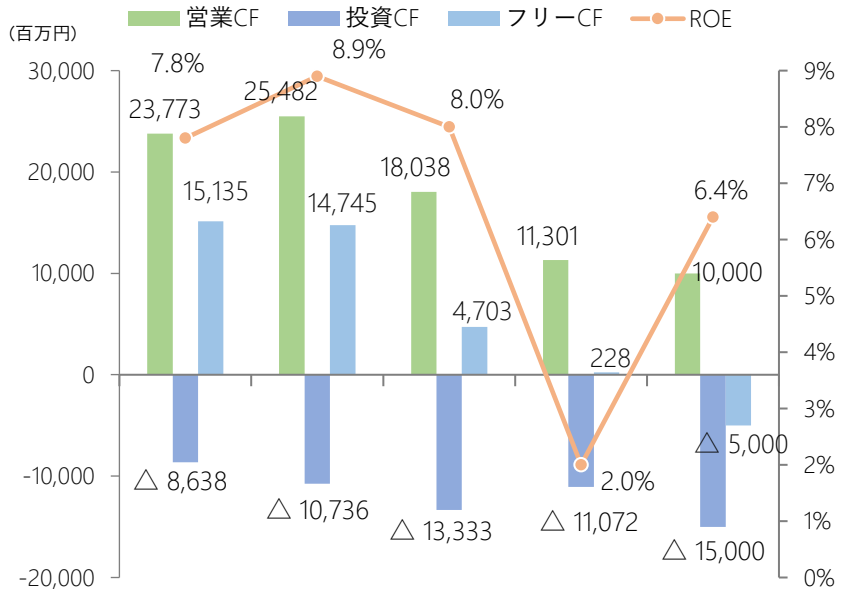
伊藤園 自然が好きです。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2025年4月末	2026年4月末	増減額
流動資産	231,995	237,179	5,184
現金及び預金	89,908	75,193	△ 14,715
売上債権・棚卸資産	126,175	144,249	18,074
有形固定資産	77,356	65,669	△ 11,687
土地	23,223	23,674	451
リース資産	4,522	3,164	△ 1,358
その他	49,610	38,831	△ 10,779
無形固定資産	6,521	7,446	925
のれん	762	1,071	309
投資その他資産	28,724	32,371	3,647
資産合計	344,598	342,667	△ 1,931
流動負債	108,120	93,961	△ 14,159
買掛金	35,292	36,170	878
短期借入金	24,177	5,997	△ 18,180
リース債務	1,448	1,134	△ 314
未払法人税等	2,749	3,593	844
固定負債	60,505	70,754	10,249
社債	10,000	10,000	0
長期借入金	35,001	46,037	11,036
リース債務	2,445	2,470	25
負債合計	168,626	164,715	△ 3,911
純資産合計	175,971	177,951	1,980

連結キャッシュ・フローの推移



（単位：百万円）

	'23/4	'24/4	'25/4	'26/4	'27/4計画
設備投資額	7,259	10,256	12,512	10,690	14,162
減価償却費	10,353	8,595	8,745	8,553	6,755
リース債務（返済）	△ 2,278	△ 1,989	△ 1,594	△ 1,404	△ 567

格付の状況	A+
社債発行登録（普通社債）	400億円

自己資本比率	'25/4	50.6%
	'26/4	51.4%

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.

伊藤園
自然が好きです。

当資料は、あくまで伊藤園をより深く理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。
さらに当資料に記載されている市場などのデータ等におきましても、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した情報に基づき作成しておりますが、
将来の予測のみならず過去の部分も含めて、見直し等により予告なしに変更することがありますのでご注意ください。

Copyright (C) All Rights Reserved. ITO EN, LTD.