



元気とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成28年11月28日 第796号「週刊五十嵐レポート」

コーヒーの話

コーヒー焙煎卸・小売のN社の話。N社は、日本で最初にコーヒーを提供した会社。

コーヒー豆はニューヨーク先物相場で世界のコーヒーの価格が決まります。2000年のとき、1ポンド40セントまで下がりました。生産者の損益分岐点は120セントですので、生活ができなくなります。コーヒー豆は相場に大きく左右されます。

そこで、相場に左右されず、生産者と直取引する動きができました。スペシャルティコーヒーと呼ばれ、品質の高い豆で生産者と消費者の橋渡しをするべく直取引が生まれました。いい豆だと1ポンド350セント。これなら生産者は良い生活ができます。

一方、ニューヨーク先物取引のものはコモディティコーヒー(一般)と呼ばれます。日本で消費されるコーヒーは、93%がコモディティコーヒー、7%がスペシャルティコーヒーになります。我々の多くが口にするコーヒーはコモディティコーヒーになります。セブンカフェはコモディティ。スターバックスがアメリカに登場したときは、スペシャルティコーヒーでブレイクしました。

日本の大手UCC、キーコーヒー、AGFはコモディティコーヒーを扱っています。スペシャルティコーヒーは高価格帯で販売できますが、何分7%という小さい市場のため大手は参入しづらいのです。N社は年商20億円で業界では弱者になります。N社の豆は100%スペシャルティコーヒーです。7%という小さい市場を戦場とし、大きな市場のコモディティコーヒーは捨てています。定期的に生産地のブラジル等赴き、生産者と意見を交わしています。

N社の売上構成は卸が50%、小売が50%。卸先は、ホテル、カフェ、レストランなど。小売はほとんどが通販(個人)。今では通販が伸びています。

たぶん1杯600円以上するコーヒーはスペシャルティコーヒー。外ではなかなかスペシャルティコーヒーは飲めませんが、家では飲めます。それで通販が伸びているのでは。N社はまともに戦わず、ちゃんと住み分けしています。

ちょっと
気になる出来事

栢野 克己(かやのかつみ)氏(「小さな会社の儲けのルール」竹田陽一氏と共著)から突然FBにタグをつけてきました。

「すごい。東京で竹田ランチェスター経営戦略を講座で学ぶなら町コンの五十嵐さんだ。か、田岡系はNPOランチェスター協会。他にもランチェスター系は山ほどいるが、本業に徹してるのは五十嵐さんとNPO協会のみ。」

これは褒められているんだなと思い、なぜか聞いてみました。

「ランチェスターのみで毎週毎日は、札幌の西谷さんと福岡の山内さん、豊橋の山口さん、金沢の小嶋さん、名古屋の岡さんぐらいかと。」

東京にはランチェスターと名乗るものが多いが本業としていない。片手間、うすっぺら。だから五十嵐がすごいし、がんばってもらいたいと。

見ている人は見てくれている。頑張ります。「ランチェスター戦略の歴史」を作りました。是非覗いてください。

<http://www.igarashireport.com/history>



一口メモ
知識

サービスの特性

【サービスの非有形性】

サービスは目に見えないものであり、購買の前に見たり味わったり聞いたり匂いをかいだりすることができない。したがって、整形手術を受ける女性は手術前に結果を見ることができないし、航空券の乗客には、搭乗券および目的地に無事に着けるという保証以外には何もない。

不確実性を減少させるために、サービスを受ける人はサービスの品質を確かめるサインを捜し求める。彼らは、場所、人、設備、コミュニケーション手段、価格などを通じてサービスの品質を推定しようとする。したがって、サービスをもっと目に見えるような形にすることである。製品のメーカーが有形の製品に対して目に見えないものを付加しようとしているのに対して、サービスのメーカーは非有形のサービスに対して目に見えるものを付加しようとしている。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

