



元氣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

2026年09月24日 第1285「週刊五十嵐レポート」

縮小産業が成長産業

9月14日～18日日経新聞夕刊「人間発見」は「あちゃらか」店主のダントンさん。彼はフランス人、日本茶を販売して、お茶の業界を変革している。

ダントンさんは「日本茶の業界は売る努力が足りない」と言う。日本茶そのものの品質が悪いわけではない。むしろ品質は高い。「いいものを作れば売れる」という商品中心の発想に寄りすぎている。「誰に」「どこで」「どういうふうに売るか」という営業戦略が欠けている。

日本の茶栽培面積は2021年の3.8万haから2025年には3.34万haまで減少。2025年だけでも前年比5%減。一方、緑茶の輸出額は2024年364億円から2025年721億円へ、わずか1年でほぼ倍増。2015年の101億円と比べると約7倍。主役は抹茶を含む粉末茶。面白いことが起きている。

「日本では縮小産業なのに、世界では成長産業になりつつある」

ダントンさんは「日本茶を文化ではなく食材として見る」という発想。文化として考えると、どうしても正しい作法を教える方向へ行く。しかし食材なら、自由になる。例えば、「煎茶×寿司」「ほうじ茶×焼肉」「玉露×和菓子」「玄米茶×カレー」「煎茶×チーズ」「日本茶×チョコレート」「日本茶×フレンチ」「水出し茶×ホテルの朝食」「フレーバー茶×若者」まで広げられる。

ワインとまったく同じ発想。「ワインを飲む」というより、料理との組み合わせまで含めて市場を作った。日本茶も「お茶単体の商品」から「食体験」に変えられるということ。ソムリエの経験からワイン業界を参考にした。「何を売るか」より先に、「誰に売るか」を考える。まず入りやすい商品を用意し、興味を持ってもらい、徐々に本格的な商品を買ってもらおう。

フレーバー茶 → 日本茶に興味を持つ → 本格的な煎茶や産地茶へと顧客を育成。誰に → どんな価値を → どう提供するか。例えば同じ煎茶でも、外国人旅行者には → 水出し・英語説明・試飲。若者には → フレーバー茶・ティーバッグ。高級寿司店には → 料理別のペアリング。ホテルには → 朝食向け・水出し・大量提供しやすい形というように提供方法を変える。

異業種から学ぶ。外から見る。経営のヒントはどこにでもある。

ちょっと
気になる出来事

9月19日付朝日新聞「中国 新たな若者雇用対策 部下はAI 1人会社の波」という記事。米国と並ぶ「AI大国」となった中国で、AIを活用して1人で起業する「1人会社」が広がっている。英語にすると「One Person Company」略して「OPC」。1人会社を会社組織のように考えると、下記の構成ができる。

社長: 本人 — 最終判断、顧客との信頼関係、現場経験、戦略
調査担当AI — 市場調査、企業調査、競合分析、新聞記事の深掘り
企画担当AI — セミナー企画、コンサル提案、事業アイデア
資料作成AI — PowerPoint、Excel、報告書、教材
営業支援AI — 見込み客リスト整理、提案文、フォローアップ
教育担当AI — 日本語授業案、問題作成、教材分析
秘書AI — スケジュール、議事録、タスク整理

従来なら、この7機能を持つ会社には何人か必要。これからは「人間1人 + AI6人」に近い形が現実的になる。



一口メモ
知識

可能性を追求するための問い

自ら貢献を問うことは、可能性を追求することである。そう考えるならば、多くの仕事において優秀な成績とされているものの多くが、その膨大な可能性からすればあまりに貢献の少ないものであることがわかる。

(「経営者の条件」より) **ドラッカー名言集 仕事の哲学** (ダイヤモンド社)より

「全部を頑張るのではなく、自社が一番貢献できるところに集中しなさい」社長の仕事は、仕事をたくさんすることではありません。

会社にとって最も大きな貢献ができる仕事を見つけ、そこに時間と人とお金を集中させることです。

1. 今、社長である自分にしかできない仕事は何ですか。
2. その仕事は会社の成果にどれだけ貢献していますか。
3. もっと大きな成果につながる仕事があるのに、日常業務に時間を取られていませんか。

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・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 info@igarashireport.com

