



慶應義塾大学ビジネス・スクール

片岡物産株式会社 (B)

5

翌年の夏、片岡物産（株）は、インスタント・コーヒー市場で、同社の第二弾の製品ともいるべきスティック・タイプのインスタント・コーヒーを発売した。すでに同社は、前年に「ASTORIA」のブランドで、一般容器入りのインスタント・コーヒー6種を出しており、本格的にこの市場に参入したのだが、全体的な市場動向を観察した後、同市場内で高級型のインスタント・コーヒーを売る「クライス」や「キングアーサー」がこのスティック・タイプを相対的にかなり高い価格（3パック入りで260円から300円）で売っていることを発見した。同社は、この商品の販売価格では、販売数量についてさほど大きな期待は持てないとも考えたが、予想されるマージンの高さの魅力から、この製品を販売することに決めたのであった。

10

15

スティック・タイプのインスタント・コーヒーは、棒状の包装のなかにコーヒー、クリーミー・パウダー、砂糖が各3分の1ほど入っており、その包装を破ってカップに入れ、お湯を注げば、すぐコーヒーが飲める状態になるというように、簡便性、インスタント性をさらに追求したものであった。特に、フリーズタイプのインスタント・コーヒー、クリーム、砂糖が1回分ワンパックになっているため、どこにでも手軽に持ち運び出来、すぐにどこででも飲めるというメリットは大きかった。

20

スティック・タイプの平均的は数量は、フリーズ・ドライ・コーヒーが1.7g、クリーミー・パウダー2.3g、砂糖4.5gであり、このパックが3個入りで260円であった。なお、すでに市販されている100g ビン入りのフリーズ・ドライ・コーヒーは、1,000円から1,500円、また、クリーミー・パウダーのトップシェアをもつ森永乳業の「クリープ」は190g入り420円、砂糖は1kg当り300円前後で売られていた。

25

.....
本ケースは、公表資料に基づき嶋口充輝が作成した。当ケースの版権はケース作成者に所属している。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

Copyright© 嶋口充輝 (1997年4月作成)