

# アグリビジネス 経営塾



2004.10.21

## 異業種の動向・事例を明日のヒントに活かそう④

- …「売りたい量」と「買いたい量」とのズレ
- …「重箱の隅」にこそ、明日へのヒントがある

農村報知新聞社 編集顧問 鈴木 肇

### 事例1

#### 「売りたい量」と「買いたい量」とのズレ

ファミリーレストランのロイヤルホストがこの7月から都心の1店舗で「少量メニュー」の試験販売を始めた。「少量」とはご飯や肉などの量を通常より2～5割少なくする。「サーロインステーキ」の場合、通常200グラムを120グラムにした。価格も1450円を1040円と安くした。

高齢者の利用を見込んで始めたサービスだが、予想外に、カロリーを気にする女性や、もう一品食べたいという男性の利用も多かったそうだ。

そこで、少量メニュー取扱店を首都圏や福岡の11店舗に拡大。「ビーフジャワカレー」など、ランチも含めて17品目で展開し、顧客の反応を見ながら全国に広げるといふ。

\*\*\*

高齢者の利用を見込んだサービスが若い顧客層にも受けたとは、「売りたい量」と「買いたい量」にズレが存在していたことになる。これは農業界にとっても、大きなヒントになる。

まずは、地域の生産者グループがつくる加工品。どういうわけだか、全国どこでも、大半の加工品は容量も値段も種類しかない。

隣近所に配る旅先のお土産として買う場合、1000円近くともなると買いにくい。気軽に買える500円前後の「小サイズ」があればと探すが、まずあったためしが無い。

農産物直売所でもこれと同じことが指摘できる。袋売りより量が多くなる箱売りをたまには見かけるが、ほとんどの野菜が一種類の本数、個数で売られている。これが「売りのチャンス」を逃してしまうことになる。例えばサツマイモ6本入りは高齢者2人所帯には多すぎる。3本入りパックがあれば喜んで買う高齢者はかなりいるだろうが、そういった試みをしようという気配は皆無に近い。

\*\*\*

小分けして販売するのは、量がはけない売り方になるとは早計だという例を引く。

この夏、イトーヨーカドーはブドウを1/3房にカットして販売した。一房丸ごとなら700～800円になり割高感が出てしまう。ところが価格が1/3になれば、ブドウ同士、あるいは他の果物との組み合わせ買いも期待できる。この成果は、狙い以上の好成績を上げたという。

「買いたい量」にフィットすれば、結果的には「売りたい量」以上、売れることになるはずだ。

### 事例2

#### 「重箱の隅」にこそ、明日へのヒントがある

その店は、おいしい磯料理を食べさせてくれると評判だったが、お刺身定食を頼んで唖然としまった。

見るからに新鮮なお刺身たち、季節柄釜揚げシラスの小鉢、魚ダシが香しい汁碗・・・よく出来た定食の風情だったが、一目で安物とわかる沢庵

漬けの「お新香」がそれをぶち壊していた。  
この体験以降、気をつけてチェックしてみると、「お座なりお新香」は、珍しくないと思った。  
お新香に至る寸前で、商品づくりの意欲エネルギーが尽きてしまうのか、あるいはそのメニューの原価限度額に達してしまうのか。いずれにせよお新香の多くは、重箱の隅的食材として扱われているようだ。

\*\*\*

商品づくりの上で、ターゲットをきちんと設定することと並んで重要なことは、「コンセプト」と「ポジショニング」の明確化である。

コンセプトとは、自社商品の特性や個性であり、ポジショニングとは、自社商品の絶対有利なアピールポイントをいう。どちらも、ライバル商品との戦いに決定的な影響力を及ぼす。

それだけに、コンセプト・ポジショニングづくりは「大発見・大創造行為」と誤解されがちだが、その実際のほとんどは、重箱の隅的な改善ポイント探しや、改善策づくりの行為に過ぎない。

例えば今、飲料メーカー各社が「容器」のあり方を総点検し、新容器開発に取り組んでいる。

冷蔵庫に収納しやすくする新工夫はないか、女性は現在の容器にどんな不満を持っているのか、より飲みやすくおいしさを増す容器仕様とは何か、などである。おいしさが本命、次は価格であろう飲料の明日を決めるのは、これまでは「重箱の隅」的要素でしかなかった容器ということだ。

\*\*\*

重箱の隅から宝を生み出す名人の代表は、お叱りを受けるかもしれないが、小林製菓の商品だ。

重箱の隅から新商品を開発する。重箱の隅から商品改良をする。重箱の隅と向き合うことを潔くしていらっしやることに、頭が下がる。

ぜひ一度、同社の商品を研究してみたい。

参考/各社のホームページ・アドレス

- ロイヤルホスト  
<http://www.royal.co.jp/>
- イトーヨーカドー  
<http://www.itoyokado.iyg.co.jp/>
- 小林製菓  
<http://www.kobayashi.co.jp/>

多数のお申し込みありがとうございます  
一秋季セミナーに350人余の参加一

11月1～2日、愛媛・松山市で開催される「農業法人全国秋季セミナー」はおかげさまで、これまでに350人を超える参加申し込みをいただき、大盛会成为することが予想されます。直近にお申し込みいただいた方には“キャンセル待ち”をしている状況です。どうか悪しからずご了承下さい。

#### 「農林水産環境展」のお知らせ

第5回「農林水産環境展」が「人と自然との共生を目指して」をテーマに、11月24～26日、幕張メッセで開催されます。

催しでは、「集落排水フェア」「畜産環境フェア」「有機資源フェア」「環境保全型農業フェア」や、新たに食の安全と安心確保のための「食品環境・安全フェア」などが開催されます。

当協会では、この展示会の無料招待券を先着50名の会員の皆様差し上げます(一般入場料1,000円)。

ご希望の方は、お電話で当協会までお申し込み下さい。折り返し、招待券を郵送させていただきます。なお、お申し込みの際には、会員名および「農林水産環境展の招待券希望」とお伝え下さい。

引き続き台風にご用心下さい!

「アグリビジネス経営塾」220号  
2004年10月21日発行

発行：  
社団法人 日本農業法人協会  
東京都港区虎ノ門1-25-5  
虎ノ門34MTビル  
〒105-0001  
H.A.G  
Tel : 03-5156-0365 Fax : 03-5156-0366  
E-mail : hojin@nca.or.jp  
HP : <http://www.hojin.or.jp/>