

# トリゴネコーヒーとインターネット通販で躍進!!

[平成20年度 経営革新大賞&市場開拓賞] 株式会社 澤井珈琲 (境港市)

澤井珈琲はトリゴネコーヒーの開発販売とインターネット通販を通して経営革新の目標を大きく上回る成果を上げた

それはある新聞記事がきっかけだった

—平成15年—

澤井珈琲社長  
澤井 幹雄

へえコーヒーに認知症を予防する物質が…

トリゴネリンかあ…

そういえば久しぶりに○○さんに会ったとき…

そうですね、入院してましたか

こんな体になっては思うように外出もできなくてねえ…  
大好きなコーヒーも買いにいけないんです

よしやろう！  
うちでこのトリゴネリンのコーヒーを作ろうじゃないか！

お客さまが大好きなコーヒーを飲みながら健康になってもらえるならこんな素晴らしいことはない

「トリゴネリン」とは  
コーヒー豆に  
認知症を予防  
する成分が

トリゴネリン  
ありました？

ゆかりん…

奥様

とはいっもの、  
どうやってこの物質の  
効果をコーヒーから  
引き出すのかも  
わからない状態であった

トリゴネリンの論文を発表した富山薬科大学の服部教授を訪ね協力を依頼しました

わざわざ鳥取から！よくいらつしやいました



富山薬科大学 服部 征雄 教授

さらに鳥取県産業技術センターにも協力してもらい商品開発を進めた



分析の結果 通常の温度の焙煎ではトリゴネリンの効果は得られないとわかった



通常のコーヒーよりもずっと低温で焙煎しないとトリゴネリンが壊れてしまいます

まるで薄めた麦茶みたいな味だ



健康飲料としてならこれでもいいのではないですか？

いや私はあくまでもコーヒーとしての味にこだわりたいんだ

どうすればいいのか？



そうだ コーヒーといえはブレンドだ！

ホ

通常の焙煎した豆とトリゴネリンを壊さず低温焙煎した豆をブレンドして風味を損なわずにトリゴネリン入りのコーヒーを作ることができた



次はトリゴネリン入り  
コーヒーの効果や  
安全性などを  
確かめなければならぬ

誰かいい  
大学の先生を  
知りませんか？

鳥取県産業振興機構に  
相談すると…

鳥取大学医学部で  
痴呆予防の研究を  
している浦上先生を  
紹介してもらうことが  
できた

なるほど  
トリゴネリンですか  
面白そうですね

鳥取大学医学部  
浦上 克哉 教授

まず 安全性のテストから  
始めましょう  
ゼミの学生にも協力して  
もらおうかな

はい

浦上教授は 学生からの  
飲んだときの感想や  
製品に毒性がなかったか  
など丹念に調査さらに…

この  
コーヒーを飲んだら  
集中力がアップした  
ように思います

私も…

ふむ

よろしく  
お願いします

よろしく  
お願いします

多人数の認知症予備軍の  
人々に実施した  
アンケートでは  
「頭がスッキリして  
物忘れが減った」  
「笑いが増えた」などの  
答えが多かったですね

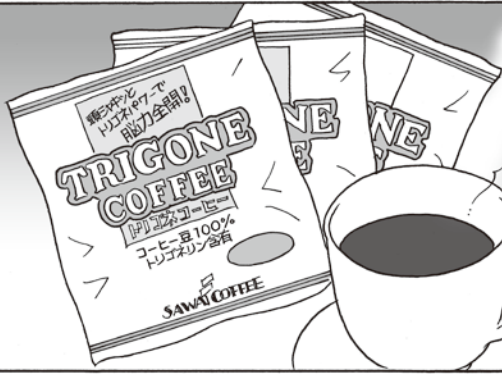
そうでしたか！

私は  
珈琲を飲むという習慣は  
生活の質の向上に  
役立つのではないかと  
思います

トリゴネリンって  
すごいかも…

ついにトリゴネコーヒーが  
完成

よし  
どんどん  
売っていくぞ！



販売計画を具体的にするため  
経営革新計画を  
策定して申請した

そして経営革新のもうひとつの柱が  
インターネットによる通信販売であった

このトリゴネ  
コーヒーを  
インターネットで  
売っていかう

澤井珈琲は10年以上前から  
インターネットでの通信販売を考えて  
いた

ネットで  
物を売るなんて  
聞いたことない  
ですよ

しかし当時は地元のプロバイダには  
インターネットモールが無く  
岡山のプロバイダでようやく開店できた

現在とは違いネット通販は  
非常にマイナーなもの  
だったのだ

澤井がネット通販に  
そこまでこだわったのは  
訳があった…

鳥取産のコーヒーを  
全国区へ  
押し上げるぞつ！

とにかく商品には  
自信があるんです！

アクセス  
ゼロですネ

—東京—

よし





しかし  
ネット広告は…  
未知数だ

50万円でチラシを打てば  
それなりの売り上げが  
上がるだろう



当時 澤井珈琲は  
コーヒー豆ショップを  
3店舗 鳥取県西部を  
中心に展開していた

どうしよう



やってみよう！

今までと同じ  
やり方では  
今までと同じ  
結果しか生まない

新しい可能性に  
賭けてみよう  
じゃないか



どうするん  
ですか？  
社長



！その日の午後！

どうだ  
様子は？



そして  
広告が投入された



とりあえず 広告費だけでも  
回収できればということで  
コーヒーとミルのセットを  
3000円×200セット  
準備し…



社長!?

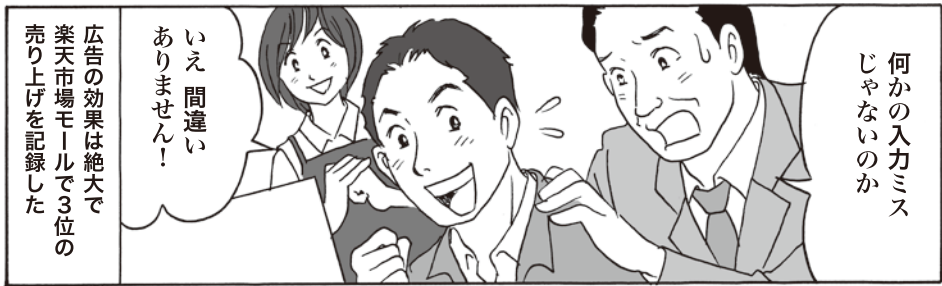
まだ  
増え続けて  
います



注文が  
一千個?



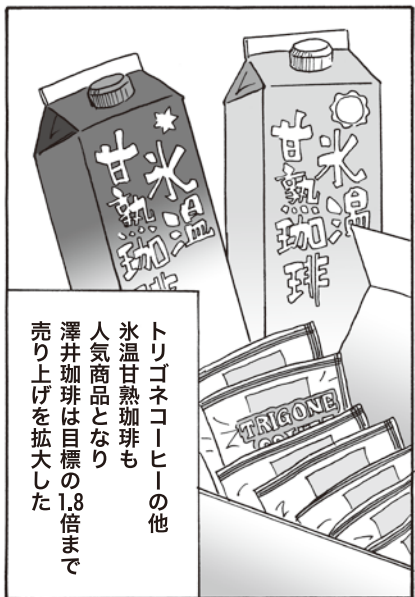
ザワザワ  
…大変なことに  
なってます



何かの入力ミス  
じゃないのか

いえ間違い  
ありません!

広告の効果は絶大で  
楽天市場モールで3位の  
売り上げを記録した



トリゴネコーヒーの他  
水溫甘熟珈琲も  
人気商品となり  
澤井珈琲は目標の1.8倍まで  
売り上げを拡大した



通常の流通ではメーカーが  
百貨店などに商品を置く場合  
バイヤーが置くかどうかを決める  
つまり 企業がお客様だった

しかしインターネットは  
直接消費者に売ることができる  
良いものであれば鳥取県からでも  
消費者は偏見なく商品を選んでくれるのだ



## 株式会社 澤井珈琲

### ◆産学官の連携による商品開発

大学や試験研究機関といった、専門的な能力・技術を持つ組織と連携することにより、付加価値の高い製品「トリゴネコーヒー」を開発した。

### ◆新たな流通方式への着目と注力

直接顧客に商品を届けられるインターネット通販に早くから着目・注力し、当初課題となっていたバイヤー経由での流通の壁を見事に突破した。