

# Häagen-Dazs

伊藤隆二  
寺田佳史  
平賀小夜  
柳澤友美

黒澤裕美  
名越理江  
平山絵美  
湯浅美幸



# 全体のスケジュール

---



第1回 ハーゲンダッツジャパンについて

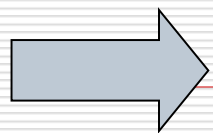
第2回 競合他社との比較

第3回 グローバル戦略と今後の展開

---

# 前回までの流れ

	ハーゲンダッツ 	Baskin  Robbins
店舗数	50カ国790店舗 日本国内69店舗	50カ国以上5400店舗 日本国内660店舗
フレーバー	27種 徹底した品質保持	32種 多彩な商品展開
立地展開	立地条件が厳しい 初期投資額が高い	優れたFCビジネス 初期投資額が安い

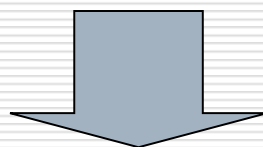


ハーゲンダッツのグローバル展開  
ハーゲンダッツジャパンの今後

## 前回の補足

コンビニ販売することでブランド  
イメージを下げているのか？

- ◆ CVSへの販路拡大  
生活様式の変化に伴い個食化が進む



**CVSの品揃えが対応**

**世界初！！**

ブランド力を強化するためにテレビ広告を展開！

# 本日のスケジュール

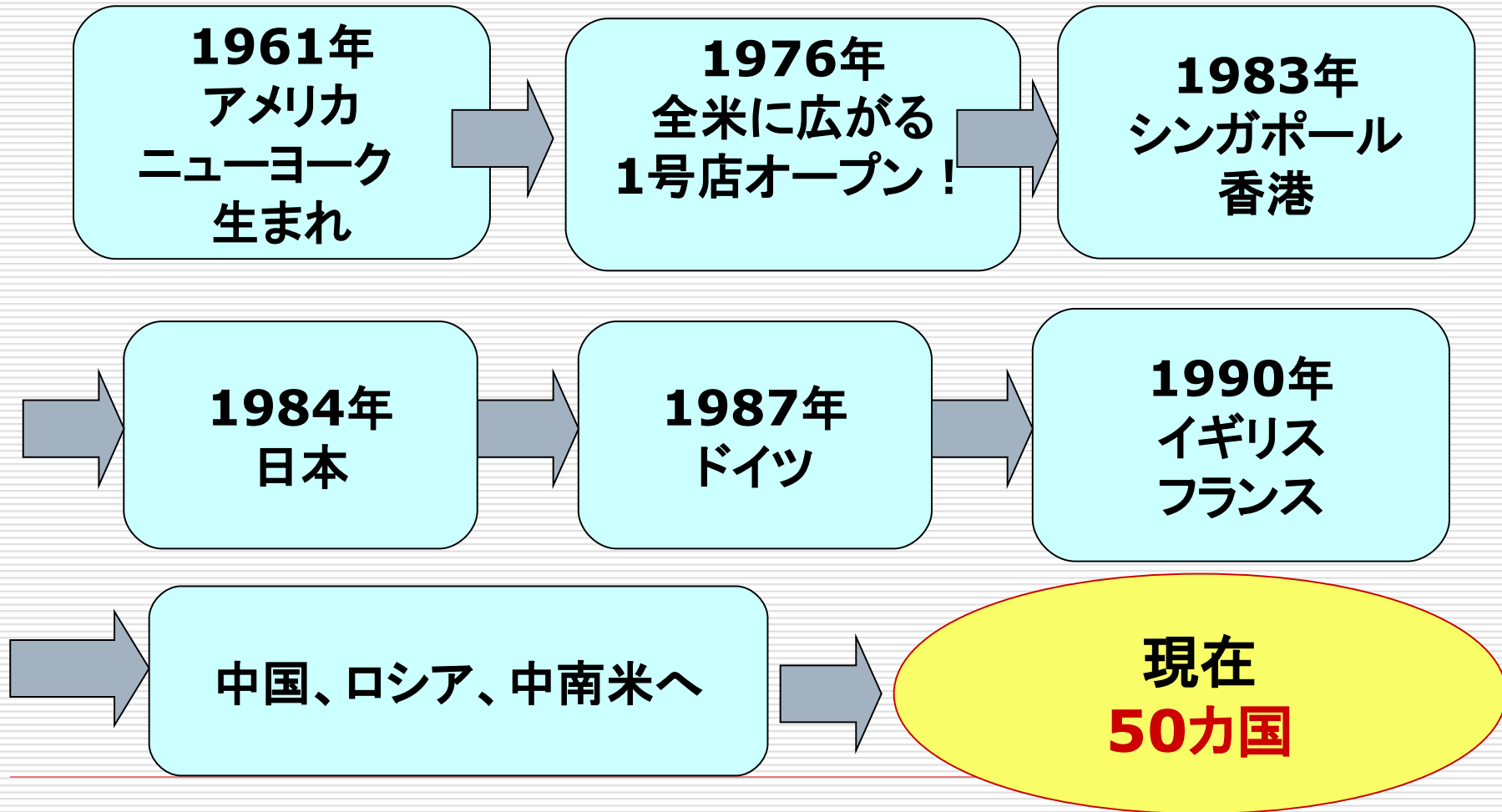
---

- ◆ グローバル展開  
～アメリカ、ヨーロッパ、アジア～
- ◆ 今後の展開



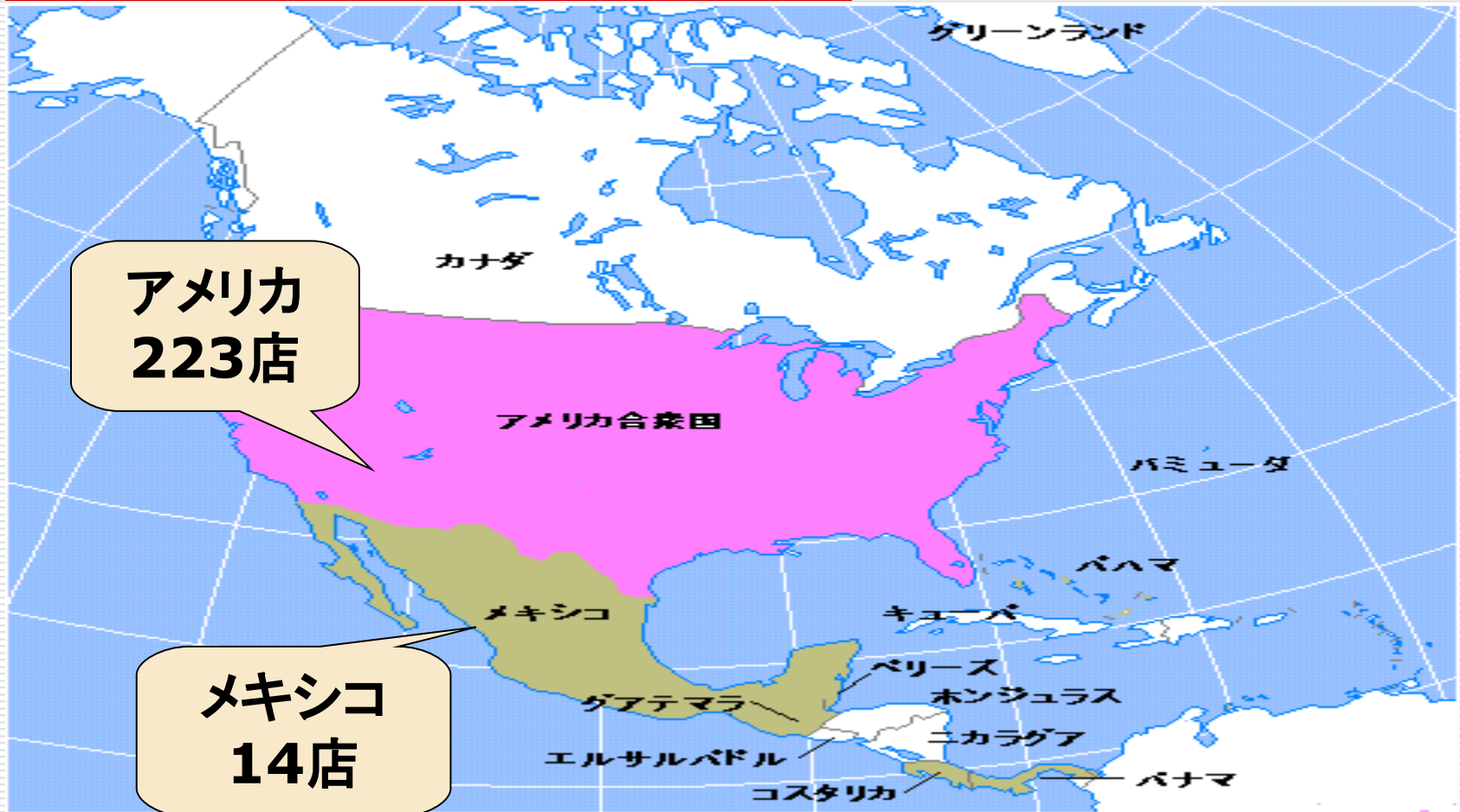
# 1. ハーゲンダッツのグローバル展開

---



●計250店舗

## 2.北アメリカ



# アメリカアイスクリーム市場

---

世界最大のアイスクリーム生産国！！！！

＜アメリカ＞  
592万7087kl  
21.46ℓ

年間生産量

年間一人当たりの  
生産量

＜日本＞  
78万6100kl  
6.26ℓ

大人も子供もアイスクリーム大好き！

---

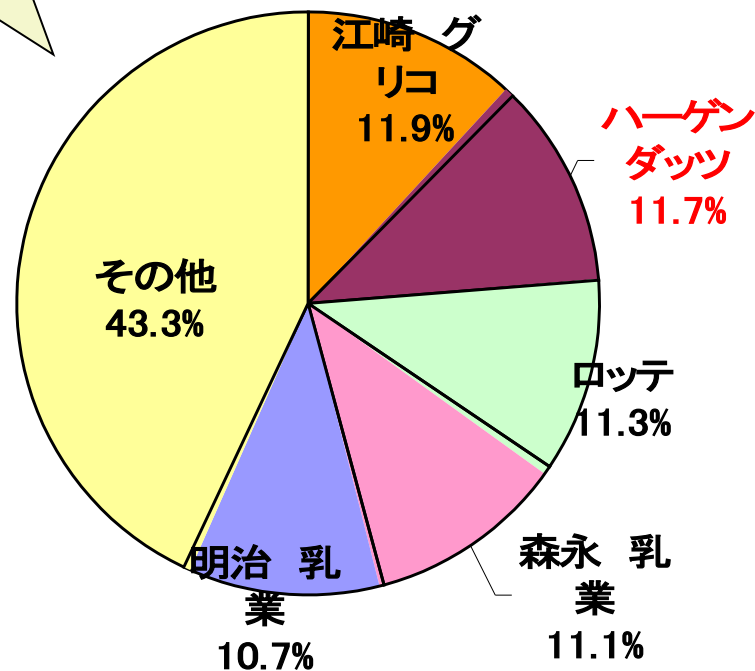
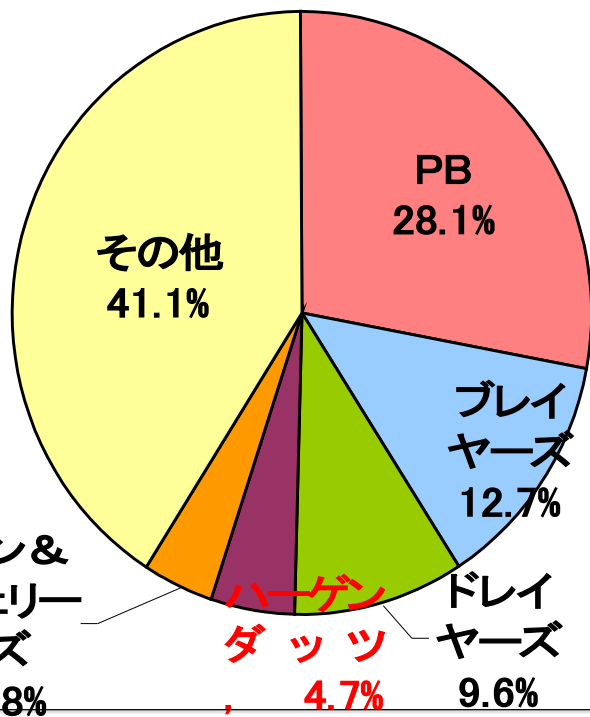


# アメリカのハーゲンダッツ

アメリカ

シェア

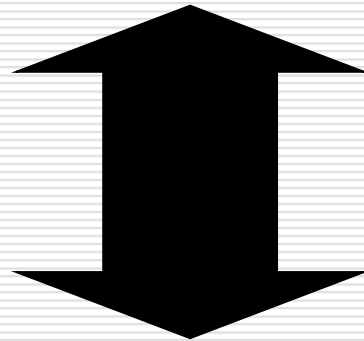
日本



- ハーゲンダッツ
- ベン&ジェリーズ

# アメリカのアイスクリーム事情

濃厚な**スーパープレミアムアイス**



体に優しい**低脂肪アイス**

**2極化**

- ファットフリー
- ノーコレステロール

- ブレイヤーズ
- ドレイヤーズ

そこで...

ハーゲンダッツでも  
ローファット  
誕生！！

ポイント3ドル  
(約360円)

安い！！

日本  
ポイント659円



● 計291店舗

### 3. ヨーロッパ

アイスランド  
1店

イギリス  
48店

ロシア  
1店

アイルランド  
19店

スペイン  
75店

フランス  
80店

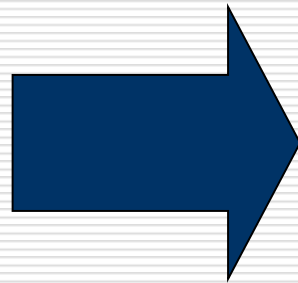
イタリア  
2店



# ヨーロッパ フランス、スペイン

Q.フランスとスペインにショップが多いのはなぜだろうか？

コンビニは  
ほとんど  
ナイ！



ショップ展開が  
進んだ！

オープンカフェのような  
広々としたショップが多い



# ヨーロッパイタリア

Q.なぜアイスクリームの発祥の地であるイタリアにハーゲンダッツショップが**2店舗**しかないのだろうか？

## イタリア

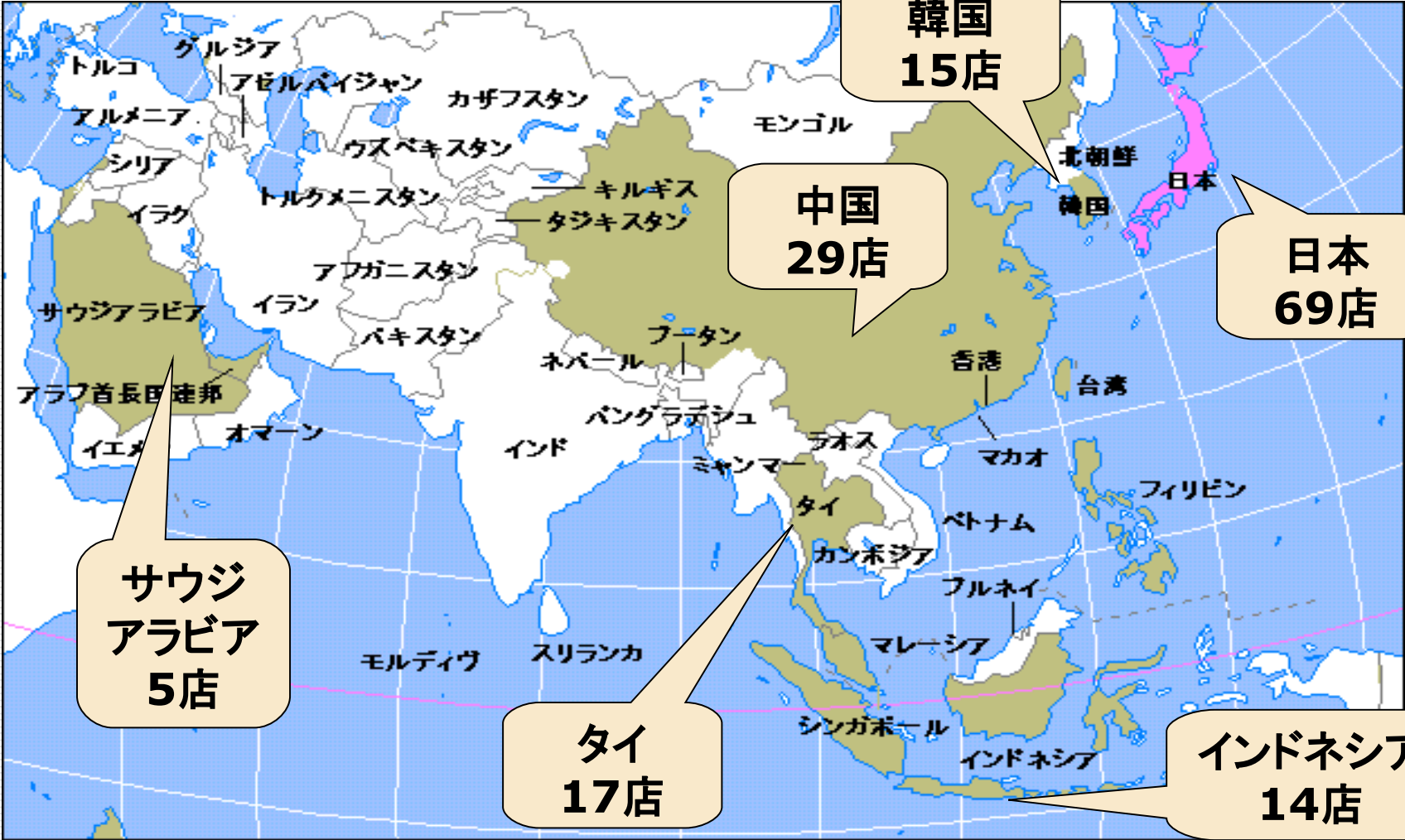
- 朝から晩までジェラートは欠かせない

ジェラテリア  
(ジェラート屋)  
の数は  
**3万店！！**

A. ハーゲンダッツのような濃厚なアイスより、低脂肪でヘルシーなジェラートが好まれているため、ハーゲンダッツショップはあまり出店していない。

# 4. アジア

●計212店舗



# ASEAN10カ国 基礎データ

国名	人口 (万人)	GNP総額 (億ドル)	一人当たり GNP	輸出 (億ドル)	輸入 (億ドル)
インドネシア	21,049	1,282	723	563	310
シンガポール	401	856	20,892	1,218	1,160
マレーシア	2,327	880	3,386	880	739
タイ	6,280	1,148	1,824	651	621
フィリピン	7,565	714	944	322	300
ブルネイ	34	46	12,500	23	17
ベトナム	7,813	329	424	151	160
ラオス	522	17	327	3	5
ミャンマー	4,774	59	117	27	27
カンボジア	1,310	32	257	21	21
日本	12,692	41,497	32,931	4,365	3,537



# アジア—韓国

2003年 ウェルビーンブーム到来



**グリーンティ大ヒット！！**

ハーゲンの売り上げ400億ウォン(40億円)にアップ↑↑

ソウルでは、カフェスタイルのハーゲنداッツが好評♪  
→韓国ならではのかき氷メニューも◎

# 中国のアイスクリーム市場

---

- 市場規模は約2000億円！（毎年2桁成長）

競争が激化！



ハーゲンダッツの戦略



中国の伝統的な食文化と融合

---

●計0店舗

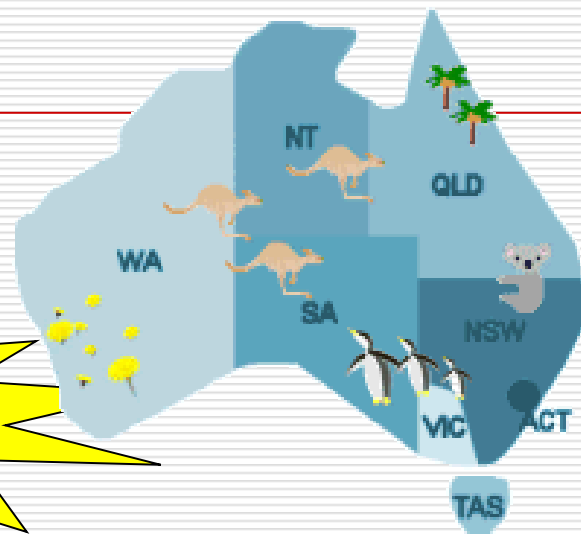
## 5. オセアニア



# オセアニア①

---

出店店舗数ゼロ！！



オーストラリア→アイスクリーム大好き国  
ニュージーランド→アイスクリーム一人当たりの消費量  
第一位！

---

## オセアニア②

Q.なぜオーストラリアやニュージーランドにハーゲンダッツショップがないのか？

オーストラリア

地元のアイスクリームショップや本格派ジェラート店が多数存在

ニュージーランド

ハーゲンダッツの生産拠点だが、もっぱら輸出向け

A.ハーゲンダッツ以外のおいしいアイスが簡単に手に入る環境。  
ハーゲンダッツの味が受け入れられていない(甘さが足りない)。

●計5店舗

## 6. 南アメリカ



# 7. アフリカ

●計0店舗



## 8. ハーゲンダッツ今後の展開

---

- ①更なる女性のシェア拡大
  - ②男性のシェア獲得
  - ③親子で楽しむ子供用アイスクリームの開発
  - ④新事業の展開
  - ⑤異なる業種とのコラボレーション
  - ⑥競合他社との競争（CSCの日本市場参入）
-



# ①更なる女性のシェア拡大

女性のハートをつかんでいる  
ハーゲンダッツ

でも…

こんな人も  
いるかも…



自分には  
贅沢すぎる。

そこで!!

- 1、イメージ戦略
- 2、健康ブーム



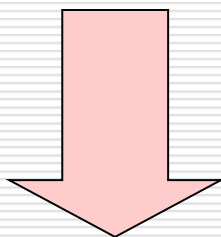
## ①-1 イメージ戦略・・・時間

---

現代の女性にとっての最高の贅沢とは・・・

ゆっくりとした自分だけの時間＝

ハーゲンダッツを  
食べること。



従来の「プレミアムな」「贅沢さ」というイメージに  
「一人だけの時間」というイメージを加える

---

## ①-2 健康ブーム

---



アイスクリームは太るから食べたくない!!

そこで

日本でも低カロリーのローファットアイスクリームを販売



アメリカで大ヒット!!

さらに

日本の健康ブームに合わせたフレーバーの開発

---

## ②男性のシェア獲得

ハーゲンダッツの売上げ  
を支えているのは

~~男性~~

男性が食べない理由は・・・

- ①量が多い！
- ②フレーバーが甘すぎる！！
- ③ショップに入りにくい！！！！



課題

男性の顧客をゲットするには・・・??

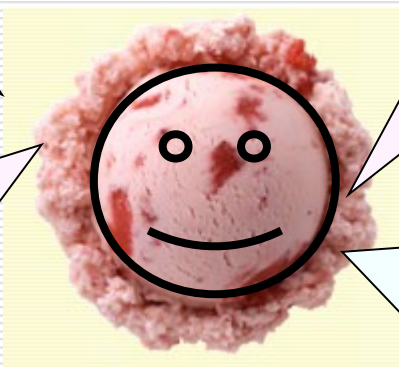
### ③親子で楽しむ子供用アイスクリームの開発

子供と一緒に食べたい  
おやつ

91%

アイスクリーム購入時  
、子供に与えて安心な  
ものを選ぶ

85%



子供のおやつには健  
康にいいものや栄養  
の高いものを与えたい

89%

アイスクリームを子供に  
買うとき量や価格を重  
視する

58%

子供に安心して食べさせられる幼児用アイスク  
リームの開発。

(乳児にアイスクリームを与えることの危険性の明記)

# 子供もターゲットに

プレミアムタイプ  
33%

33%

## 幼児期～小学生

パーティブを週に2.3回  
近所のお菓子屋さんで

タイプ：パーティブ	65%
カップタイプ	48%
袋入り	26%
頻度：週2～3回以上	31%
週1回	21%
場所：商店街の菓子屋	74%
スーパー	28%

## 中・高校生

週1回、いろんなタイプ  
を試し買い

タイプ：プレミアムタイプ	33%
パーティブ	31%
カップタイプ	25%
頻度：週1回	27%
週2～3回以上	21%
場所：商店街の菓子屋	39%
コンビニエンス	39%
スーパー	28%

## 独身時代

プレミアムアイスが  
会社帰りのお楽しみ

タイプ：プレミアムタイプ	33%
カップタイプ	25%
コーン/モナカ	13%
頻度：月2～3回	21%
週1回	27%
場所：コンビニエンス	65%
スーパー	41%
デパート	22%

新たなター  
ゲットに…

## 子どものいる現在

子どもと一緒に自分の時間に  
アイスはやめられない

タイプ：プレミアムタイプ	47%
カップタイプ	17%
ひとくちタイプ	14%
頻度：月1回	25%
月2～3回	24%
場所：スーパー	86%
コンビニエンス	68%
デパート/商店街	9%

47%

## 結婚後

結婚してもコンビニ  
ご愛用

タイプ：プレミアムタイプ	47%
カップタイプ	17%
コーン	14%
頻度：月2～3回	26%
週1回	19%
場所：コンビニエンス	69%
スーパー	62%
デパート	12%

47%

## ④新事業の展開

ハーゲンダッツは  
プレミアムアイスクリーム市場の  
シェア80%以上を占めている。

新しい需要を  
切り開いていく  
必要がある

→ 新事業を開拓したら？

実際、

パフェやケーキ、  
チョコレートなどの  
販売を始めている

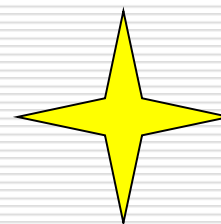


# ⑤異なる業種とのコラボレーション

化粧品会社との提携



おいしく食べて美しくなりたい

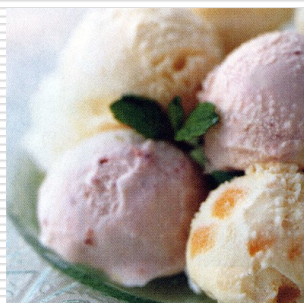


美容にいいアイスクリームの提案



美容技術

+



至福のおいしさ

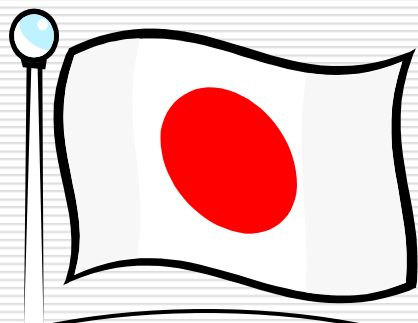
=

美 食



## ⑥ 競合他社との競争 CSC日本参入

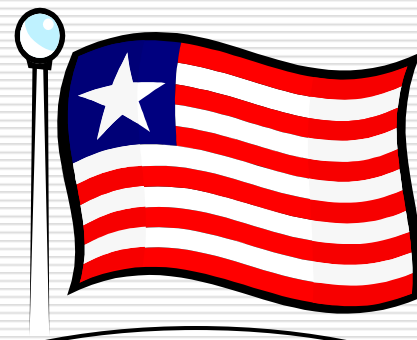
---



プレミアムアイスクリーム市場

・ハーゲンダッツ 69店舗

・B-R31 660店舗



プレミアムアイスクリーム市場

・ベン&ジェリーズ

・CSC 全米1100店舗

日本上陸！

---

# コールド・ストーン・クリーマリー (CSC)

2005年11月六本木  
ヒルズに一号店オープン

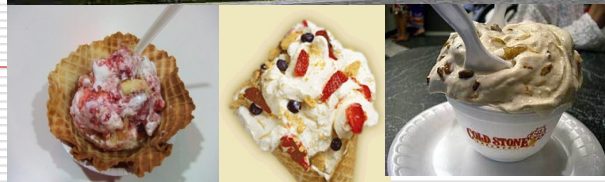
好きなアイスクリームと  
トッピングを混ぜ合わせる、  
オリジナルアイスクリーム

エンター  
テイメント性あり

3ステップ  
オーダーシステム



コンセプト  
”究極のアイ  
ス  
クリーム体験”



# CSC今後の展開

目標  
09年末までに首都圏で150店舗



ハーゲンダッツ  
日本国内で69店

→ CSCはハーゲンダッツのようにコンビニ展開ができる…？

→ カップ販売が主流のコンビニでは持ち味を発揮できないのではないか。



# 最後に

---

□ 今後のハーゲンダッツに注目！！！！

NEWパルフェ  
ベリーカスタード  
パイ  
新発売☆☆

ご静聴ありがとうございました。

