



# Beyond the Third Wave

サステナビリティとAIが拓く次世代コーヒービジネス戦略

市場構造の変革と持続可能な競争優位の構築

# Executive Summary: 危機と機会の交差点

## 2つのメガトレンドの衝突



**供給サイドの危機 (Supply Crisis)** : 気候変動による「2050年問題」(アラビカ種栽培適地の半減リスク) とサプライチェーンの脆弱化。



**需要サイドの価値変容 (Value Shift)** : 「品質・体験」から「倫理・透明性」を重視するフフォースウェーブへの移行。

## テクノロジーによる再定義

**AIとサステナビリティは、もはやトレンドではなく「事業継続のライセンス」である。勝者はコーヒーを単なる農産物としてではなく、データと物語に裏打ちされた「価値の集合体」として再設計する。**

### 1. Vertical Resilience

ダイレクトトレードとアグロテックによる調達の強靱化。

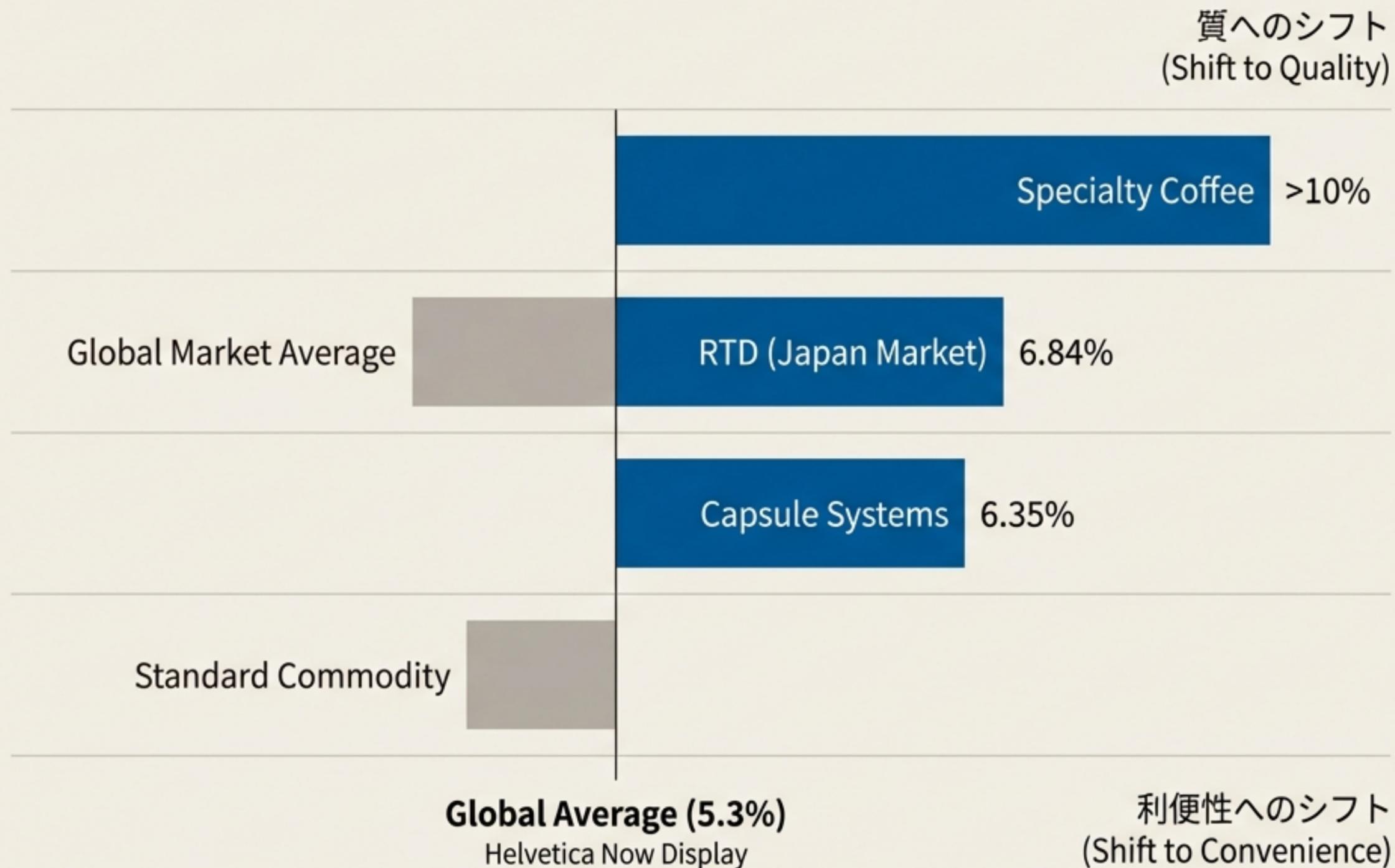
### 2. Brand Redefinition

トレーサビリティを核とした「信頼」のブランド化。

### 3. AI Operational Excellence

需要予測からN=1体験まで、バリューチェーンの全データ化。

# Market Overview: 市場の二極化と「価値」の移動

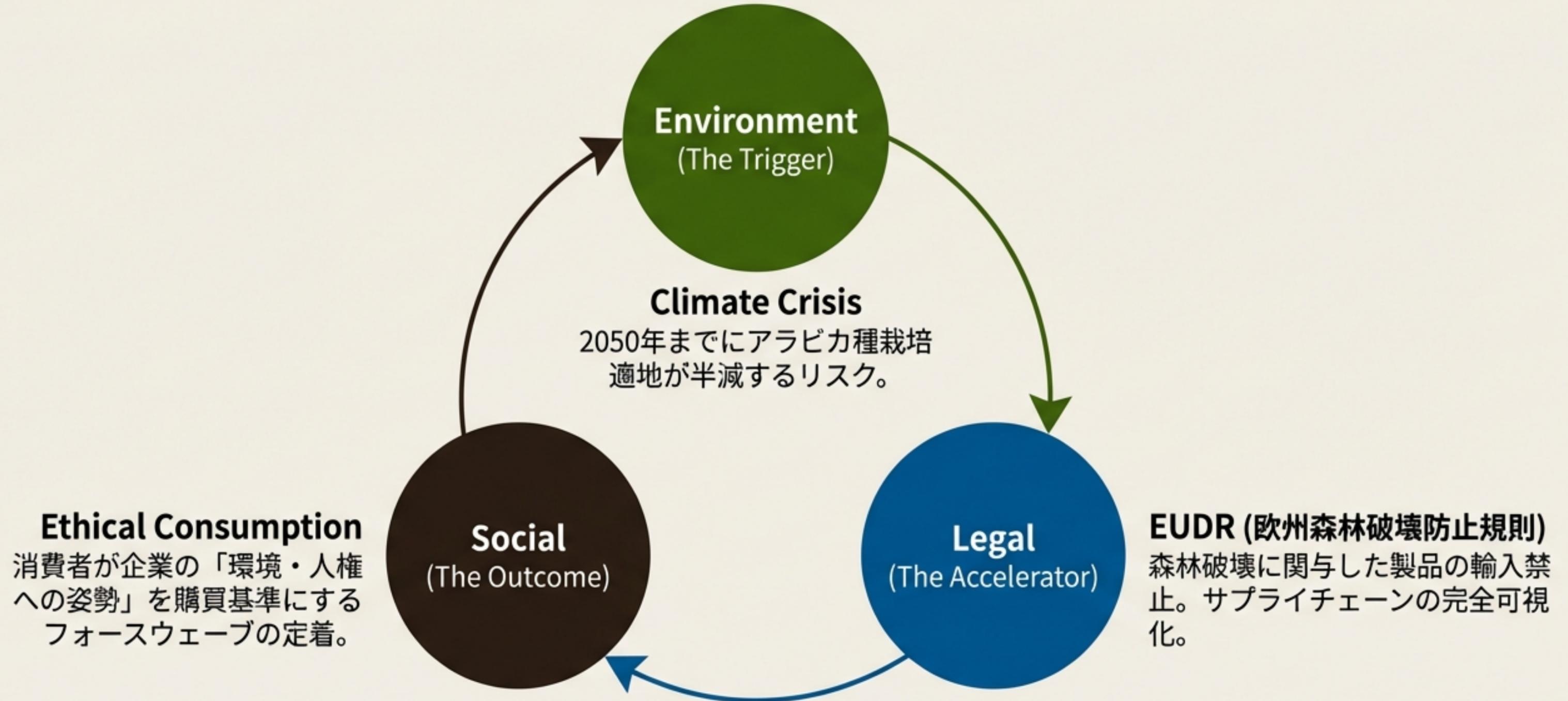


## Key Insights

市場は「利便性 (RTD/カプセル)」と「体験価値 (スペシャルティ)」へ二極化している。コモディティ領域のプレイヤーは、このどちらの極へ軸足を移す必要がある。

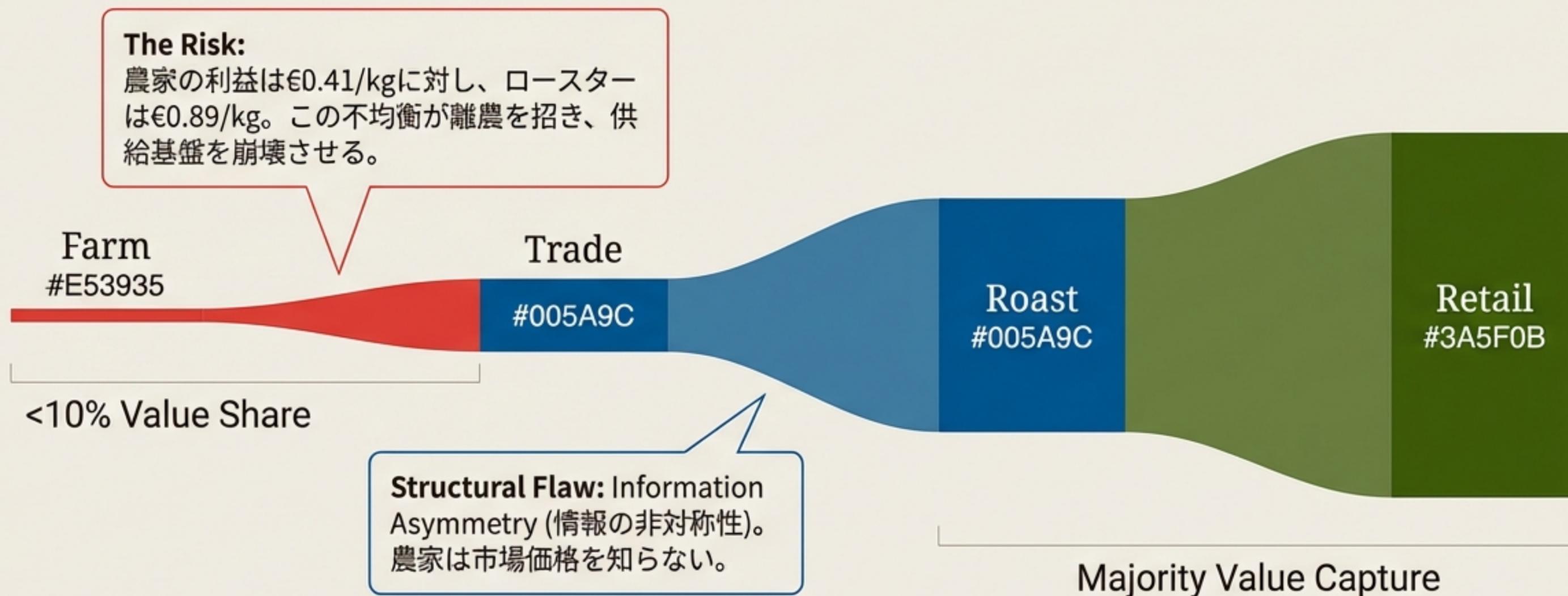
China Market: 過去10年で消費量が150%増加

# Macro Environment: 環境危機が引き起こす連鎖的変革



**Takeaway:** 気候変動対策と法令順守は、コストではなく「市場参入障壁」となりつつある。

# Value Chain Analysis: 「利益の偏在」という構造的リスク



**Strategic Pivot:** Direct Trade & Transparency (Blockchain) to redistribute value.

# Consumer Trends: 第4の波と「Z世代」の台頭



## 3rd Wave (Craft)

Noto フリ JP

テロワール、ハンドドリップ、品質の追求。「美味しいコーヒー」。



## 4th Wave (Values)

Noto シリブ JP

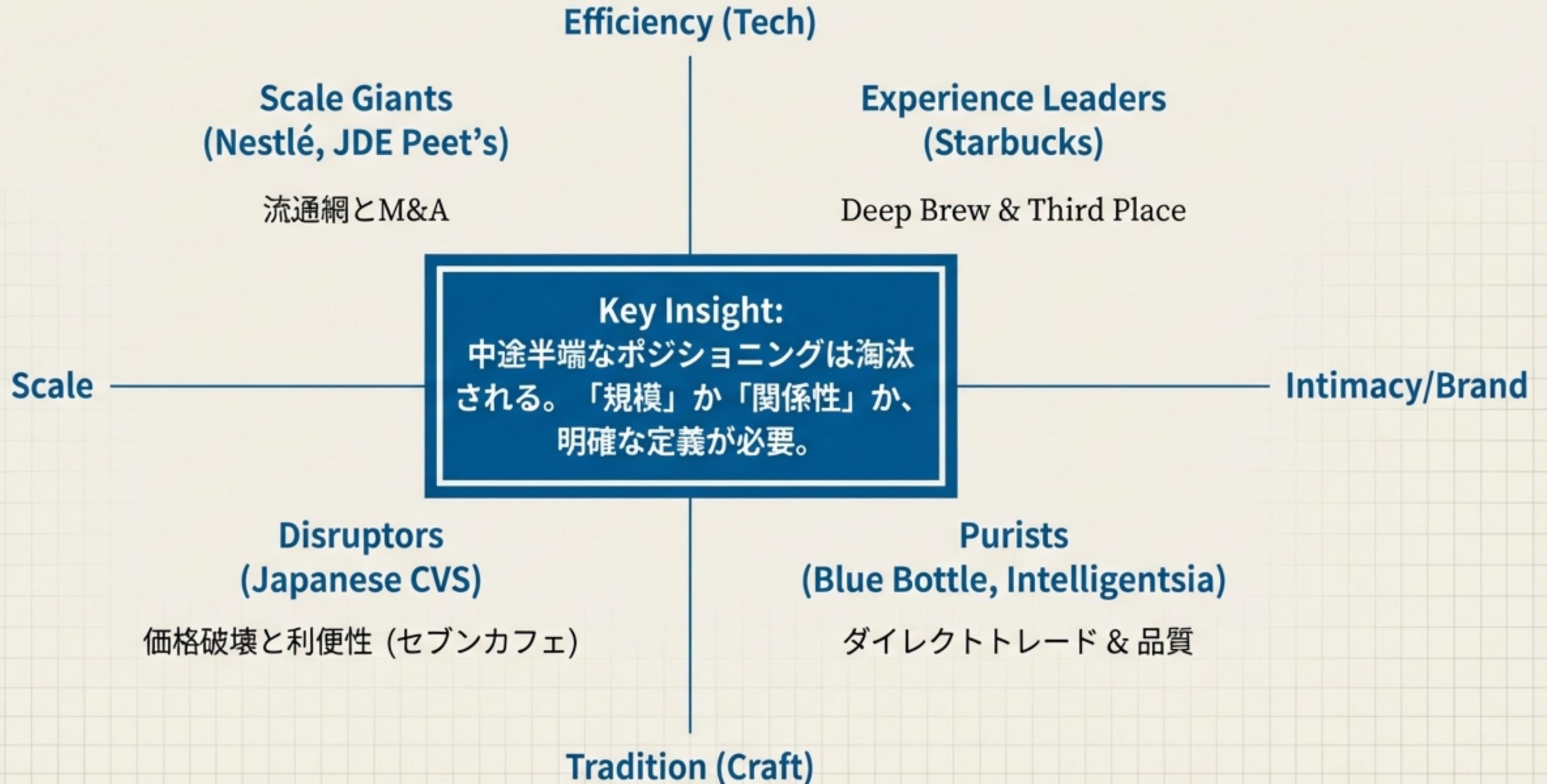
サステナビリティ、透明性、科学的アプローチ。「正しいコーヒー」。

### Gen Z Profile

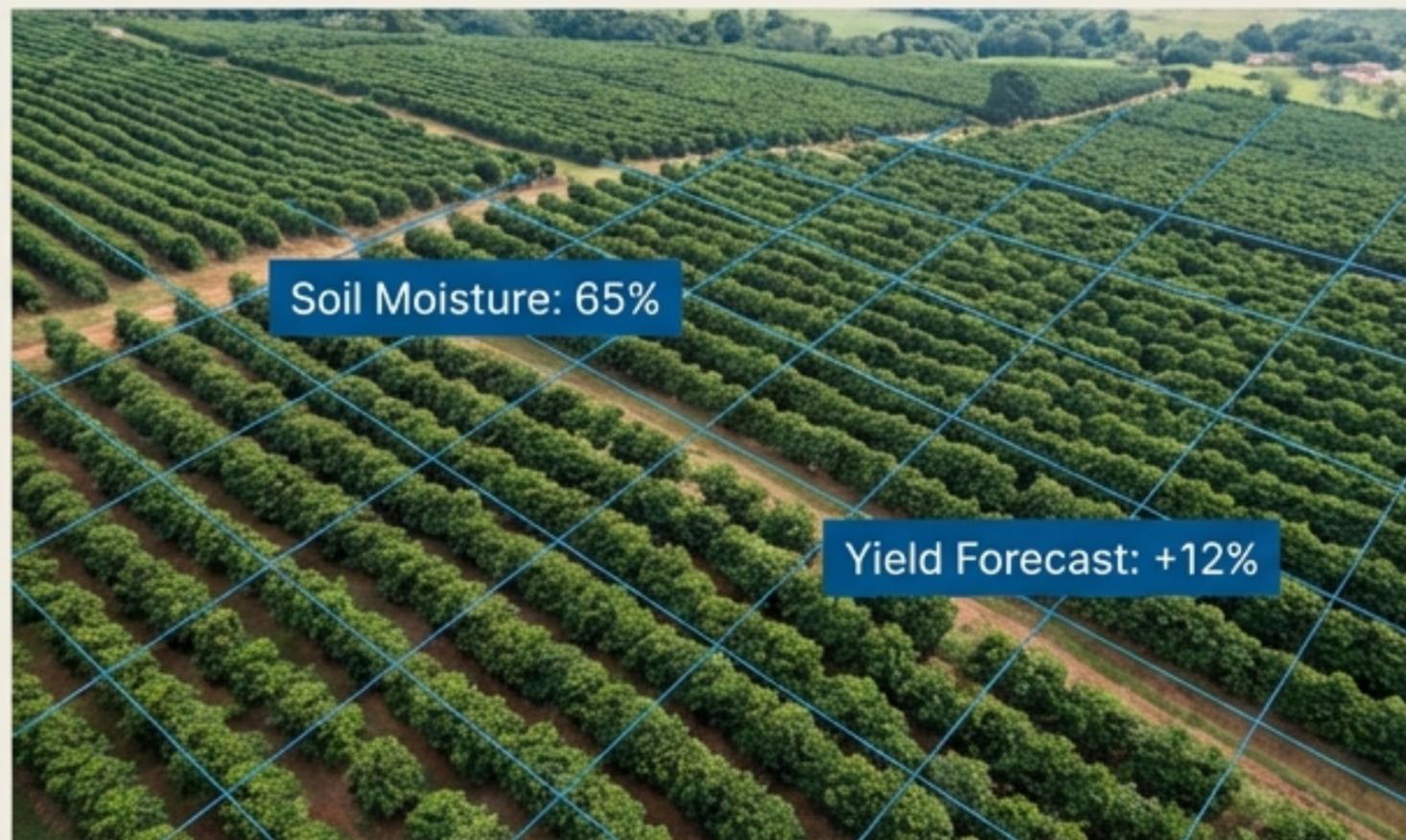
-  **Digital Native:** モバイルオーダー、サブスクリプションが当たり前。
-  **Cold & Sweet:** 若年層の85%がクリーマー等を使用（アイス・甘党）。
-  **Activist Consumer:** ブランドの「背後にある物語」を消費し、SNSで自己表現する。

**Implication: 企業は「飲料メーカー」から「ライフスタイル・コンテンツプロバイダー」への転換が求められる。**

# Competitive Landscape: 規模の経済 vs 関係性の経済



# Solution I: アグロテックによる生産革命



## Precision Agriculture (生産)

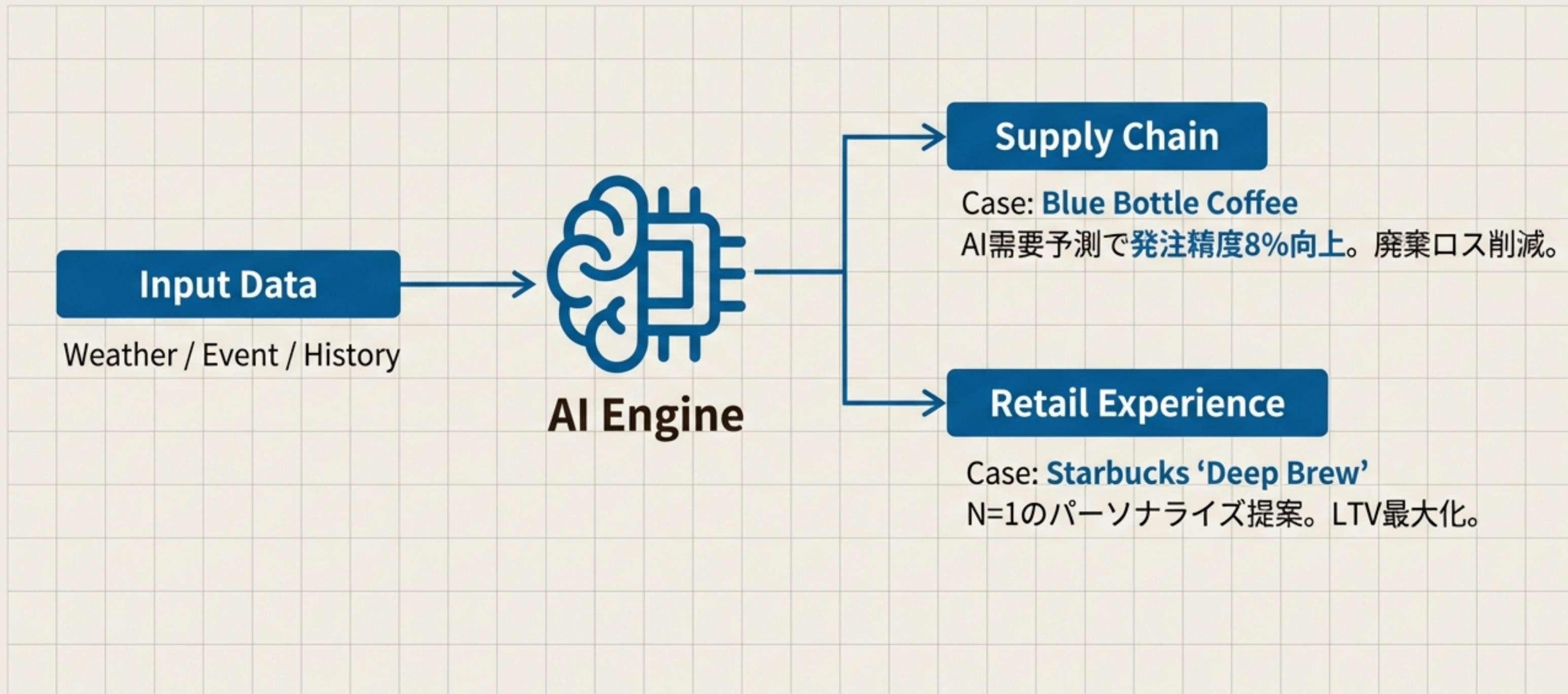
Smart Farming: 水・肥料の最適化と、AIによる気候・病害虫リスク予測。



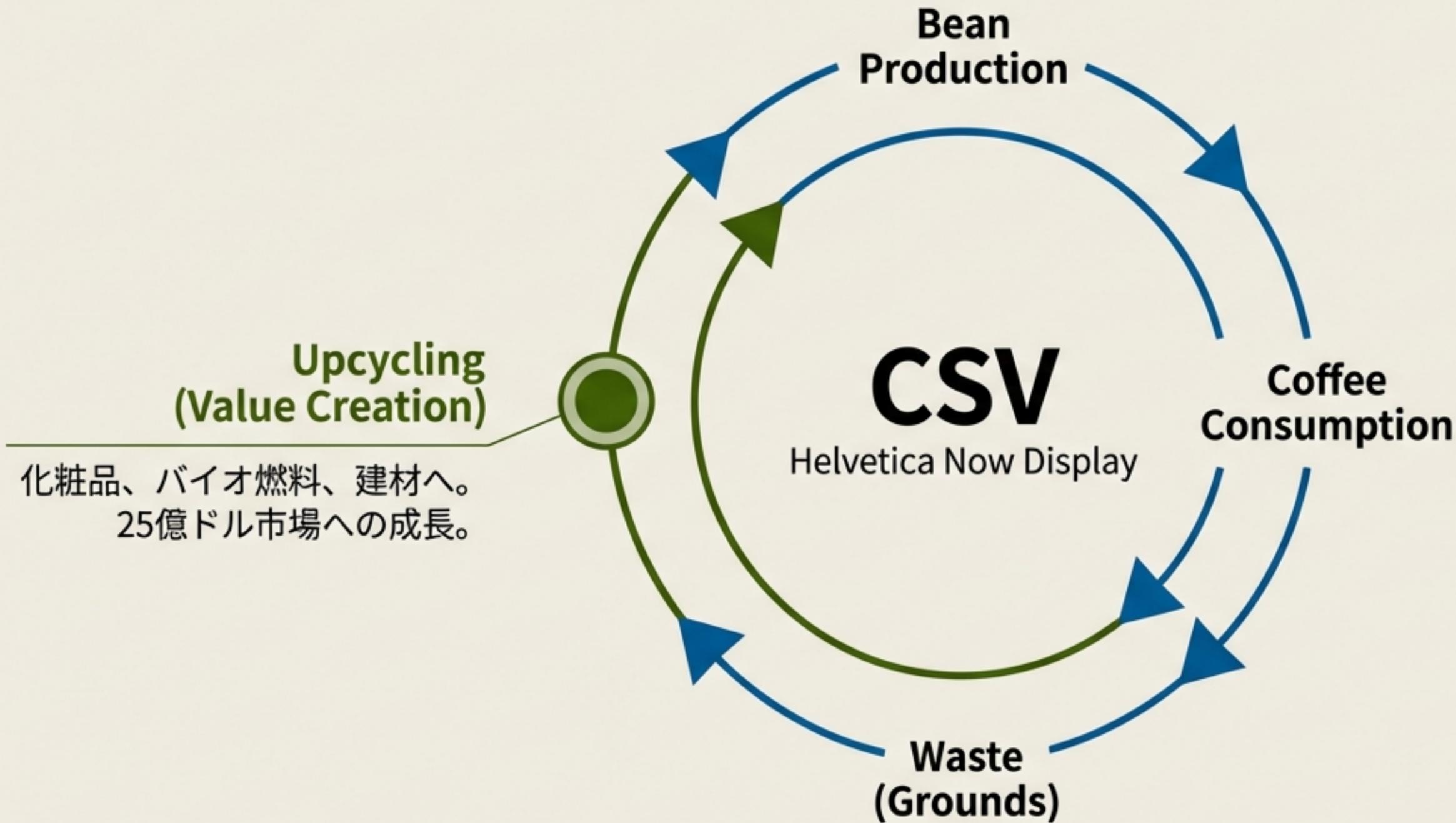
## Quality Control (加工)

Automated Grading: 画像認識AI (YOLOv7) による欠点豆の自動選別 (精度99%)。

# Solution II: サプライチェーンと顧客体験のデータ化



# Sustainability as a Model: サーキュラーエコノミーへの転換



## Traceability as Value

ブロックチェーンによる透明性は、EUDR対応だけでなく、消費者に選ばれるための「信頼の証」となる。

# Future Horizons: コーヒーの「脱物質化」と代替技術



## Cellular Agriculture (細胞農業)

- **Lab-Grown Coffee:** コーヒーノキの細胞を培養。気候リスクゼロの安定供給。
- **Market Potential:** 数年以内の商業化とシェア7-10%の獲得目標。
- **The Shift:** 価値は「物理的な豆」から「情報（レシピ）」と「体験」へシフトする。

# Strategic Options: 成長への3つのシナリオ



## Option A: 垂直統合 (Vertical)

自社農園・ダイレクトトレード。  
品質とストーリーを掌握。

\*Risk: 固定費増、カントリーリスク。  
\*



## Option B: AI水平分業 (Platform)

アセットライト。AI品質評価と  
データに特化。

\*Risk: サプライチェーン支配力の  
低下。\*



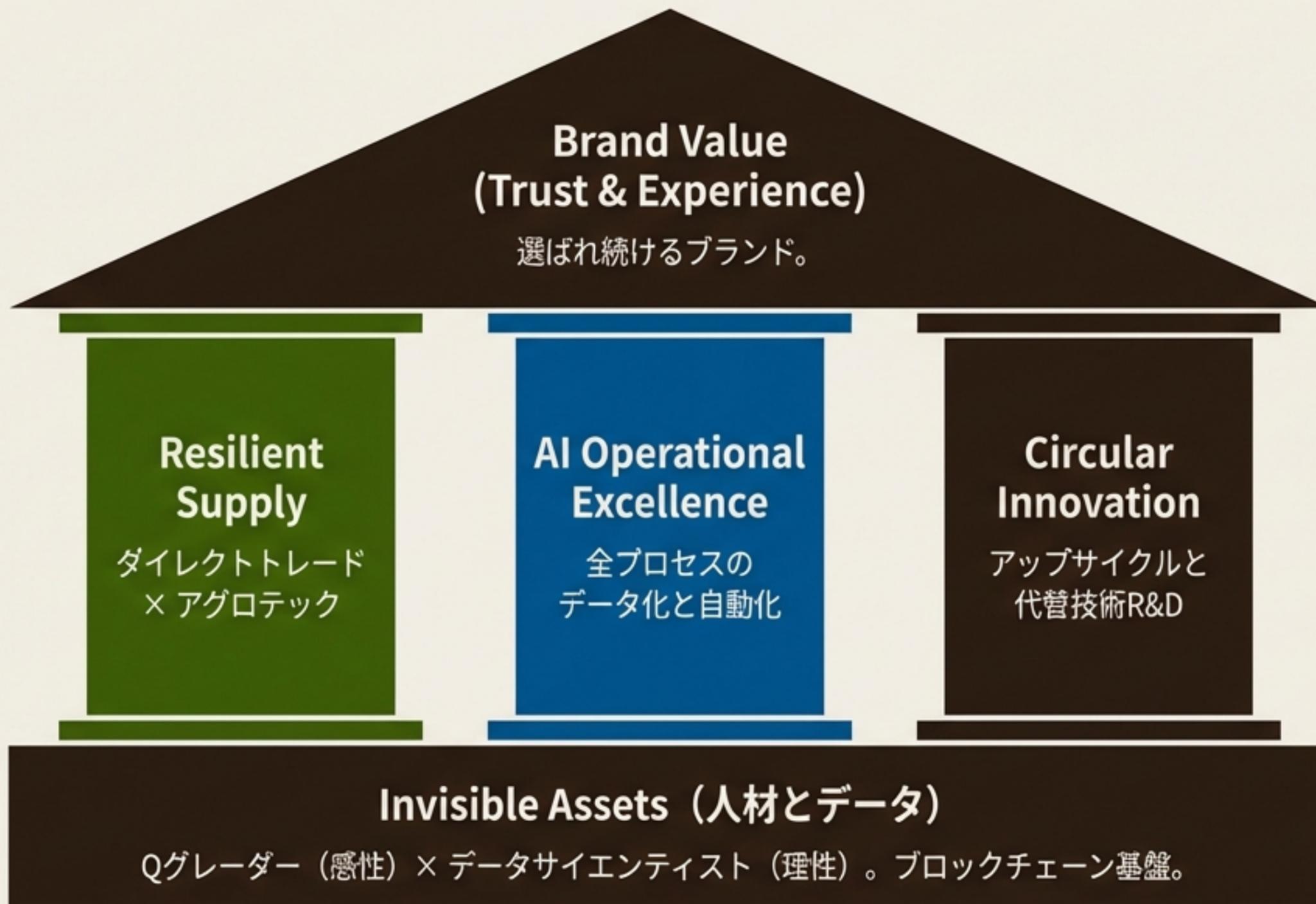
## Option C: M&A (Acquisition)

技術・ブランドを買収して時間を  
買う。

\*Risk: 統合コスト、文化摩擦。\*

**Verdict:** 垂直統合の「信頼」と、水平分業の「技術」を組み合わせたハイブリッド戦略を推奨。

# Core Strategy: データ駆動型サステナブル・バリューチェーン



# Roadmap: 実装へのアクションプラン (2025-2030)

## Phase 1: Foundation (1-2 Years)

### 基盤構築と可視化

- ダイレクトトレード拡大
- トレーサビリティ導入
- AI需要予測PoC

## Phase 2: Scale (3-4 Years)

### データ活用の本格化

- AI品質管理・自動化
- N=1パーソナライズ
- EUDR完全対応

## Phase 3: Ecosystem (5+ Years)

### 事業領域の拡張

- ラボグロウン製品化
- アップサイクル収益化
- プラットフォーム外販

# Conclusion: 不可視資産への投資が未来を決める

「オリジンの物語」と「データの精度」を高度に融合させた企業だけが、次の10年を生き残る。もはやコーヒーは単なる「商品」ではない。それは、サステナビリティ、テクノロジー、そして人間の情熱が織りなす「体験」である。

**今こそ、目に見えない資産（データと信頼）へ投資せよ。**

