

UCC 大型紙パックコーヒー飲料

「無糖ブラック」で存在感出す



全くないとは言えないが、互いに影響を及ぼすほど

は、PETボトルと食い合うので

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

「UCCの強みを生かせるカテゴリーだから」が最大の理由だ。

UCC上島珈琲は、大型紙パックのコーヒー飲料に力を入れている。価格競争になりがちな大型コーヒー飲料市場ではPETボトルが主流だが、近年の紙パックは高単価かつプレミアムな設計で異彩を放ち、業界全体も注目するパッケージだ。同社は「無糖ブラック」のラインアップを増やして存在感を高めており、その狙いをマーケティング本部飲料マーケティング部飲料ブランドホームユースチームの相馬大貴チームマネージャー(写真)に聞いた。

(聞き手 石母田豊)

大型紙パック市場

特徴、現状は

大型の主流であるPETボトルと比べ、単価の高い製品が増えている。嗜好性の高いカテゴリーニーズにあわせて、各社こだわりのプレミアムコーヒー飲料が多い。

市場の規模を見ると、長期的に拡大している。かつてはコストパフォーマンスが優先されがちな大型市場においてニッチな存在だったが、年々認



知が高まってきた。コロナ禍の巣ごもりで発生した、家庭内で多様なコーヒーを楽しむ「ニーズも追い風になったかもしれない。様々なコーヒーを探すうちに「コーヒー飲料でも高品質なもの」と考える消費者が増えてきたのではないか。

当社の見立てでは、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら

は、PETボトル市場の3分の1ぐら