

0ペットボトル自動販売機



202202074 大井 くるみ
202208165 小林 千香
202202064 渡邊 ゆうみ
202201998 奥谷 俊介
20220194 JIANG MINYU
202202098 関 拓海

0 ペットボトル自動販売機とは？

ペットボトルを一切使わない自動販売機であり、サブスク制の4つの飲み放題プランを採用することで、ペットボトルを一切使用せずに低価格で飲み物を販売する。

なぜこのサービスをしたいか

ペットボトルは毎年500万から1,300万トンものプラごみとして世界中の海に流入し、魚や海鳥などの海の生態系を脅かし、人類への悪影響も避けられない状況である。

ペットボトルのリサイクル時に排出されるCo2や、ポイ捨てによる町の環境汚染、及び海の汚染を徹底防止したい。



なぜこのサービスをしたいか

- 自動販売機の設置台数は423万台以上
- 売上高は2兆1千億も売り上げる



日本自動販売機工業会 (2018年末時点)

企業理念

生活と環境の仲介者となり、
いつまでも両者が満ち溢れる世界へ

人々の生活と環境どちらもまんべんなく満たしたい。

4つのサブスク制プラン

飲み放題プラン

月額3500円 年額35000円

選べる飲み放題プラン（種類4つまで）

月額2000円 年額18000円

学生飲み放題プラン

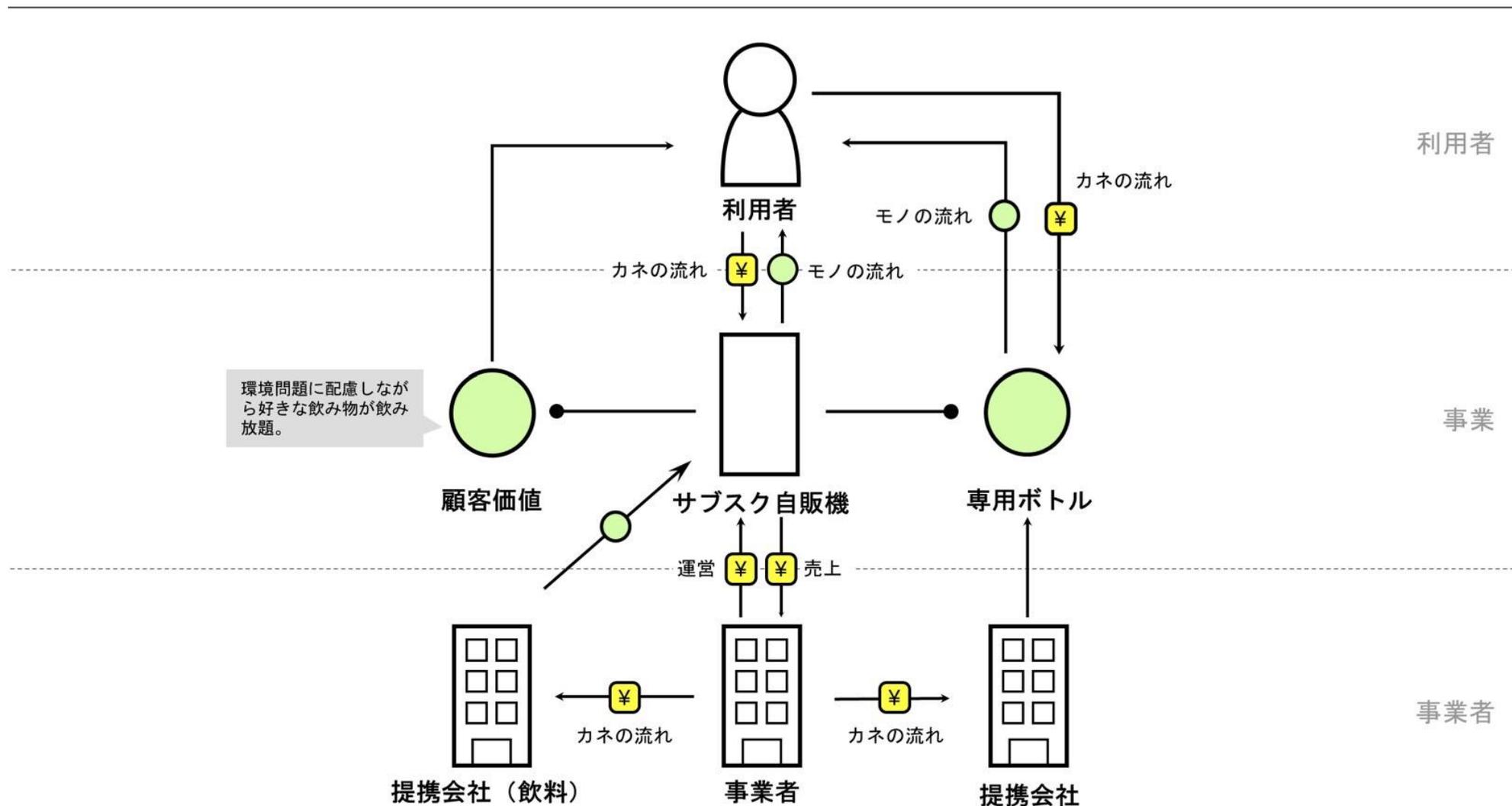
月額2500円 年額25000円

ファミリープラン5人（ひと月あたり3500円お得）

月額14000円 年額150000円

※1か月100杯まで

事業：SDGs取り組みサブスクリプション自動販売機



流通

①ボトル製造→まとめて仕入れる

②自販機製造

③アプリ作成

④飲み物補充

→設置場所の人に補充してもらおうー相手にメリットない？

自分たちで補充する人を雇うー人件費増える

創業計画書

(令和 5 年 11 月 20 日作成)

お名前 0ペットボトル班

1 創業の動機 (創業されるのは、どのような目的、動機からですか。)

環境問題を考えるうちにペットボトルのようなプラスチックをどうにかできないかと思ったのが始まりです。
 経験を積んだ中で身につけたことは何か/どのような物件の立地か/事業を継続していける根拠 など。
 ※文章は丁寧語 (ですます調) で作成。

公庫処理欄

2 経営者の略歴等 (略歴については、勤務先名だけでなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。)

年月	内容	公庫処理欄
H0年0月	【職務経歴書参照】	
H20年8月	飲食店にキッチンとして入る (上司に基礎的なこと教える)	
H25年2月	新人スタッフのトレーニング	
H30年10月	店長就任 (従業員の労働環境整備及びシフト調整など)	
	職歴に入りきらない場合、これから操業する業界内容に近い経歴をピックアップする。	

過去の事業経験

事業を営んでいたことはない。
 事業を営んでいたことがあり、現在もその事業を続けている。
 (⇒事業内容: 飲食店)
 事業を営んでいたことがあるが、既にその事業をやめている。
 (⇒やめた時期: 年 月)

取得資格 特になし 有 (番号等)
 知的財産権等 特になし 有 (申請中 登録済)

3 取扱商品・サービス

取扱商品のサービス内容

① 自動販売機 月額日3500円 (売上シェア 90%)
 ② ボトル 1500円~3000円 (売上シェア 10%)
 ③ (売上シェア %)

セールスポイント

ペットボトルを使用しない自動販売機を普及させ、月額制で飲料を販売することで消費者が自然に優しく、低価格でサービスを利用できます。地球にも人々の生活も充実させるよう努めていきます。

販売ターゲット・販売戦略

初期は商業施設、公共施設内といった場所に自販機を設置し、確実に会員数を増やします。会員数が増え始めたら、様々な場所に設置し、最終的に日本一の自販機数にします。口コミや紹介、SNS、当社のボトルによる知名度向上を図り、会員様獲得を目指します。現在の自動販売機は至る場所にある。当社の自動販売機は環境に優しいのと低価格といった差別化を図っていて、通常の自動販売機よりもメリットがあります。当社のサービスは新しいため、他社も当社と同じサービスを始めたなら競合となります。

競合・市場など企業を取り巻く状況

4 取引先・取引関係等

フリガナ 取引先名 (所在地等 (市区町村))	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
イッパンコジン (個人)	100%	0%	即日 即日回収	
ほか 社	%	%	日 日回収	
ほか 社	%	%	日 日回収	
仕入先 ココ・コーラ コカ・コーラ (東京都港区赤坂九丁目7番1号ミッドタウン・タワー)	35%	%	末日 翌末日支払	
サントリー サントリー (大阪市北区堂島浜2-1-40)	35%	%	末日 翌末日支払	
ほか 2社	30%	%	末日 翌末日支払	
外注先 フジデンキ 富士電機 (東京都品川区大崎一丁目11番2号ゲートシティ大崎イーストタワー)	50%	%	末日 翌末日支払	
ほか 1社	50%	%	末日 翌末日支払	

人件費の支払 末日 25日支払 (ボーナスの支給月 月、月)

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
 ☆ なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
 ☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
 ☆ この書類に代えて、お客様ご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5 従業員

常勤役員の人数 (法人の方のみ)	6人	従業員数 (3ヵ月以上継続雇用者※)	3人	(うち家族従業員)	0人	(うちパート従業員)	0人
---------------------	----	-----------------------	----	-----------	----	------------	----

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

6 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方のお借入)

お借入先名	お借入残高	年間返済額
日本政策金融公庫 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 宅 <input type="checkbox"/> 教 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円 万円
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 宅 <input type="checkbox"/> 教 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円 万円
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 宅 <input type="checkbox"/> 教 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円 万円

7 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金額	調達の方法	金額
店舗、工場、機械、車両など (内訳) ※物件取得費は保証金・敷金のみ対象 ※30万円以上の設備対象 材料仕入れ費 自動販売機 ボトル製作費用		120,100 万円	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	借入の1/10以上 万円
設備資金		120,000	日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入	万円
運転資金		300 万円	他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
商品仕入、経費支払資金など (内訳) 物件取得費の礼金、仲介手数料はコチラに記載 その他 (サブスク開発、通信費など)		300		
合計		120,400 万円	合計	0 万円

8 事業の見直し (月平均)

	創業当初	1年後 又は軌道に乗った 後(年 月頃)	売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください。
売上高①	万円	万円	売上の根拠を記載 例) 【創業当初】 @1,000円×15席×0.5回転×26日=19.5万円 原価: 30% 人件費: 8万円 (アルバイト1名雇用) 家賃: 7万円 支払利息: 2.36%にて試算 その他: 水道光熱費1万円、旅費交通費1万円 など
売上原価② (仕入高)	15,720 万円	万円	
経費			【軌道に乗った後】 例) @1,000円×15席×0.7回転×26日=27.3万円 原価: 30% 人件費: 8万円 (アルバイト1名雇用) 家賃: 7万円 支払利息: 2.36%にて試算 その他: 水道光熱費1万円、旅費交通費1万円 など
人件費(注)	225 万円	万円	
家賃	0 万円	0 万円	
支払利息	万円	万円	
その他	万円	万円	
合計③	225 万円	0 万円	
利益 ① - ② - ③	▲ 15,945 万円	0 万円	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

9 自由記述欄 (追加でアピールしたいこと、事業を行ううえでの悩み、欲しいアドバイス等)
 創業動機や、セールスポイントで書き切れなかったことを記載。

費用

ボトルの製造：約100万

ボトルの仕入れ：約300万

自販機設置価格：0円

電気代：月々平均2000～3000円

本体価格（自販機購入時）約300万円

→使用予定期間

メンテナンス費

飲料費（自分たちで補充する場合仕入れないといけないため仕入れ費用がかかる）

従業員給料 一人あたり約25万

都市部中心に1万台ほど設置予定

（現在東京都内の自販機台数：33万）

アプリ開発

アプリの役割

- 会員情報読み込み
- 顧客管理
- 0 ペットボトル数（ペットボトルを使わなかった数）
- 情報通知

0 ペットボトルのアプリを作り、自販機の使用時にかざして会員情報読み込ませた上でサービスの利用が可能になる。

ボトルについて

- スマホでスキャン プロモーションの効果が認められる
 - 容量の偏りが無い (専用ボトルにすることで)
 - NFC 利用者の年齢層は広がりそう
 - QRコードだったらできる? 自分のパスワードをつくる
 - どうにかしてボトル判別できるもの
 - ボトルを置く場所のかたちを固定 (その容器しか入らないようにする)
 - 折り畳み 軽量=シリコン (洗うこと難しい?)
 - あまりにも汚れたら回収して返す ボトル専用洗剤その人に合ったボトルが選べる。
-
- →折り畳み式の容器販売
 - →スポーツドリンク対応素材
 - →炭酸が抜けにくいボトル
 - →小さいボトル
 - →保温アルミカバーetc...

ポジショニング

エコ（環境に優しい）

0ペットボトル

サントリービバレッジ

コカ・コーラ

高い

アサヒ飲料

ナショナルベンディング

安い

エゴ（環境にやさしくない）

JR駅内の自販機サブスク「acure pass」

- 2023年10月以降順次サービス終了
- 理由：タッチパネル式自販機の耐用年数（5~6年）

- 首都圏のJR駅に約400台
- 月額980円、1日1本（32円）
- アプリと連動
- まとめ買い価格、定期購入価格、一定以上の本数購入で単価割引

無印良品の給水機

- 2020年7月から開始“自分で詰める水”
- 給水は無料
- 無印良品店舗内給水機、公共給水ポイント
- 持参ボトルで給水
- マイボトル用の溶ける粉末のお茶
- アプリで給水ポイント、ユーザーの環境への貢献度をチェック

CROSS分析

S×O

身近なところから環境配慮の提供

W×O

初期費用高騰による消費者とのかかくの価格のずれ

S×T

他社にはない商品の豊富さ
便利さ

W×T

初期顧客獲得の難しさ
初期導入のハードルの高さ

ビジネスモデルキャンバス

<p>パートナー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ボトルの製造会社 ・飲料会社 ・投資家 ・技術パートナー ・アプリの運営する人達 ・衛生管理会社？ 	<p>主要活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カスタマーサポートの提供 ・事業拡大 ・データの収集と分析 ・アプリ運営 <p>主なリソース</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社員 ・自販機 ・ボトル 	<p>価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ・バリエーション ・低価格 ・キャッシュレス決済 ・保温性の高さ ・SDG s に（環境に）配慮 	<p>顧客との関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アプリ ・セルフサービス ・間接的かつ継続的 ・ペットボトルセーブ、ポイント <p>チャネル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アプリストア ・自販機 ・ソーシャルメディア 	<p>顧客</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低価格で外で飲み物を飲みたい人 ・SDG s に取り組みたい人 ・外出の多い人
<p>コスト構造</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ペットボトル不使用によるコストの削減 ・飲み放題価格による利益 ・設備維持費 		<p>収益の流れ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月会費/年会費 ・ボトル費 		

競合他社との比較（USP）

- 自動販売機をサブスクリプションにすることで、通常の自動販売機よりも安く購入できる。
- ペットボトルを使用しないため環境に優しい。
- 飲み放題プラン→『気軽に飲みたいものを飲みたい時に飲みたい分だけ』満足感を味わうことが出来る

ドリンクバーとの差別化

- 設置が簡単
- サブスク
- ドリンクバーは店の中に入らなくてはいけない（どこでも）
- オリジナルドリンク作成
- 味のクオリティー
- 高級感がない = 安っぽい = 不安

水筒との差別化

- 水筒を作る手間が減る（毎朝作るの面倒）
 - 水筒は洗う手間がかかる
（家に帰ってから洗う手間の短縮）
 - 持っていける量限られる
（大学の荷物が多い時は持っていくの大変）
- 折り畳み式なので幅を取らないし持ち運び簡単で
荷物多い時でも量を制限されない
- 水筒に入れてはいけない飲み物がある
- 何を入れても大丈夫な容器の制作
→飲むことのできる飲み物の種類増える

知名度

- 学校 ポスター 管理者との協力
- 環境に対する主張
- プロモーションイベント
- 最初是人通りの多い所で無料体験開催など
- ボトル

衛生

- ボトルの洗浄は自己責任（アプリで同意してもらう）
- 飲料によって容器を変える
- 自販機にボトル洗浄機能搭載（熱湯消毒）
- 自販機の定期清掃

設置場所

- 商業施設、公共施設内（イオン、アウトレット、駅、空港等）
- イベント会場（フェス、競技場など）
- オフィスと学校同時に始める
- 田舎の人が集まる施設

拡大の仕方

①オフィス/学校



②スポーツ施設（ジム、球場）/商業施設



③スーパー/コンビニ/駅

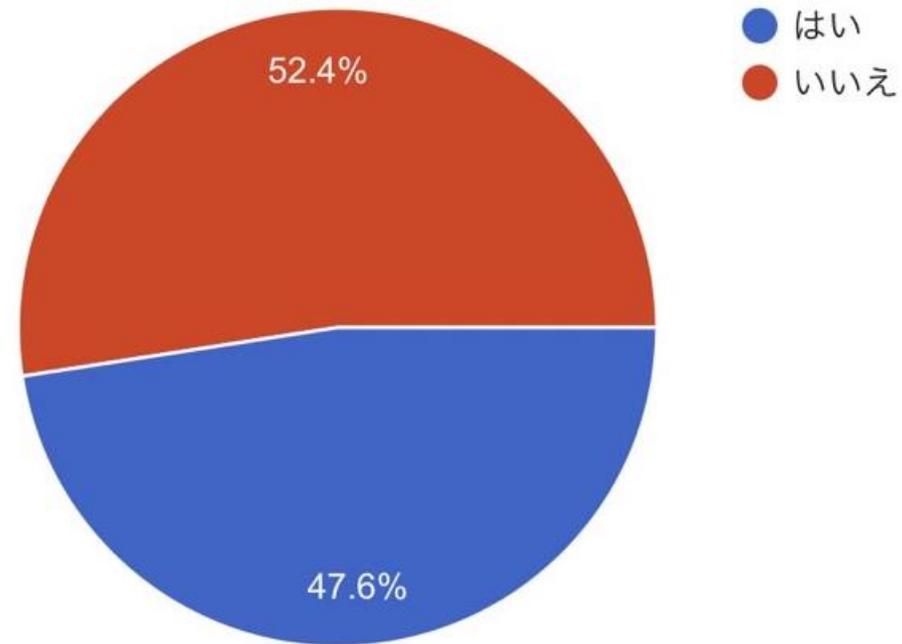


④路上

アンケート結果②

水筒を持ち歩きますか？

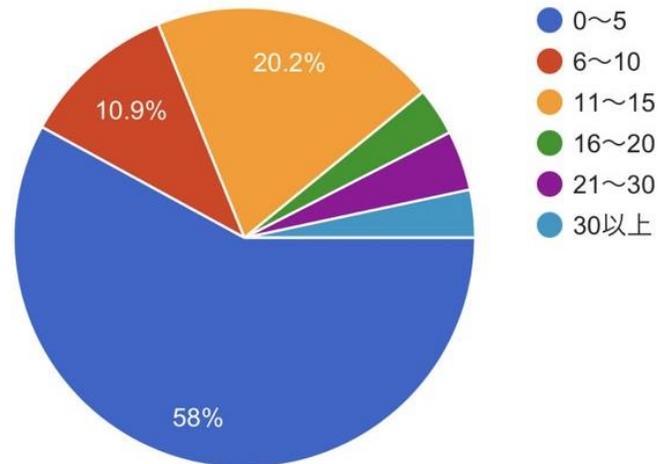
82 件の回答



アンケート結果

自販機での1ヶ月間の飲み物購入数

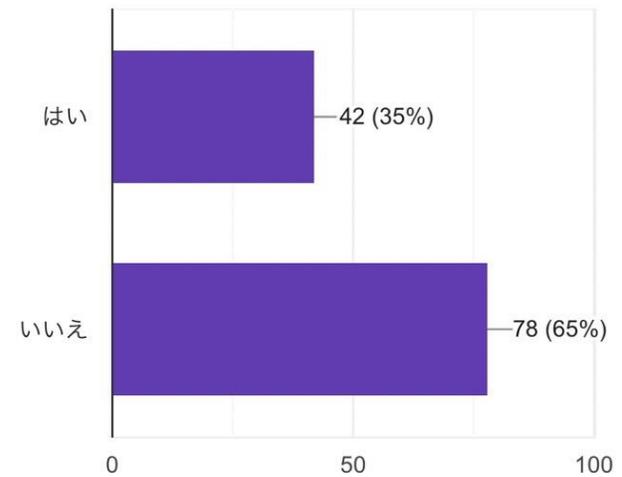
119 件の回答



自販機の1ヶ月飲み放題3500円プランだとしたら利用したいと思いますか

※1ヶ月100杯まで

120 件の回答

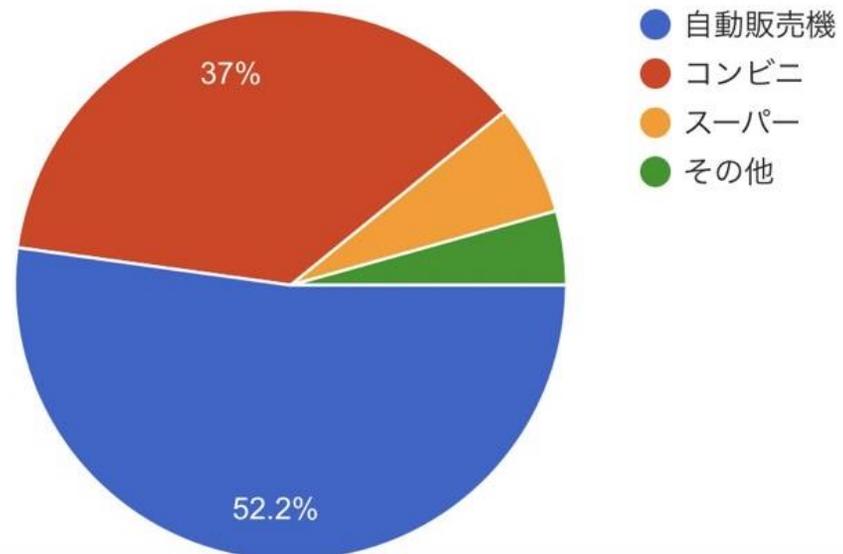


水筒を持ち歩かない人

1でいいえと答えた方のみ回答
普段飲み物はどこで手に入れること
が多いですか



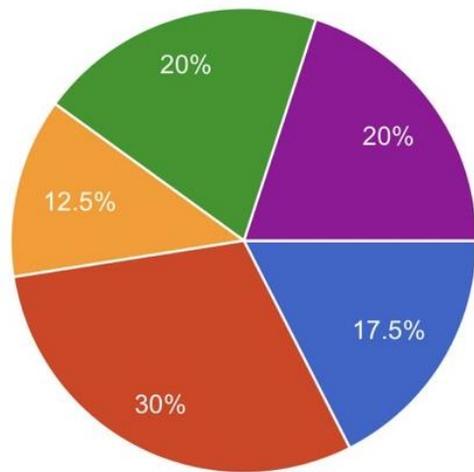
46 件の回答



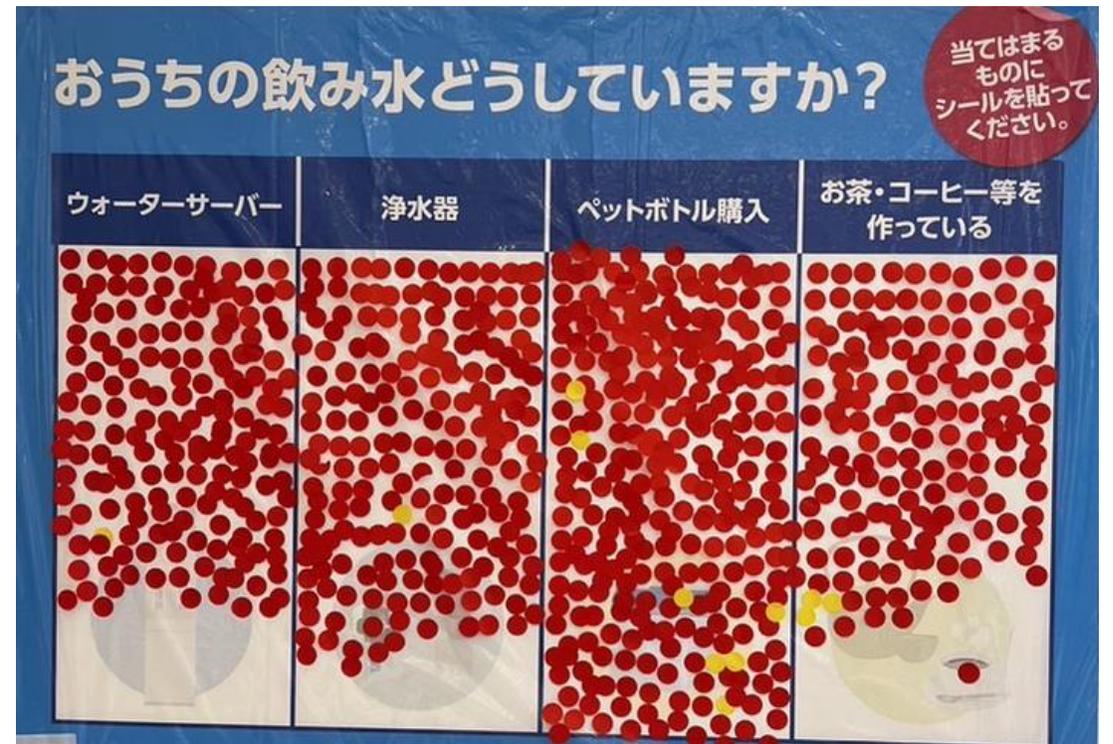
水筒を持ち歩く人

1ではいと答えた人のみ回答
水筒の中身に入れるのが多いものは
なんですか

40件の回答



- 水(ウォーターサーバー)
- お店で購入した飲み水
- 水道水(そのまま)
- 水道水(浄水器使用)
- パックで作るお茶
- その他



今後の課題

- 学生中心にアンケートをとったので社会人層の価格設定ができていない
- 飲み物の補充を誰がするのか決める

ご清聴ありがとうございました

質疑応答