

ペットボトル自動販売機 『Right now』



- 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



目次

01 事業背景

02 提案

03 事業内容

04 収支計画

05 将来的展開

01

事業背景



02

0ペットボトル自販機とは

1

月額・年額のサブスク制プラン

2

自販機専用ボトルの販売

3

ペットボトル不使用、低価格



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



ターゲット

会社員

学生

環境を意識してる人

競合比較

	無印良品 「給水機」	JR自販機サブスク 「acure pass」	Right now 「0ペットボトル」
環境配慮	○	×	○
価格	◎	○	○
手軽さ	×	○	○
バリエーション	×	○	○

03

事業内容

契約(サブスク)



ボトル購入・支給



自動販売機(補給)



洗浄



03

事業内容

『流通』

- ①ボトルの製造
- ②自販機製造
- ③アプリ作成
- ④飲み物補充

『費用』

- ①ボトルの製造:100万
- ②ボトルの仕入れ:300万
- ③電気代:月々2000円~3000円
- ④本体価格:300万
- ⑤従業員の給料:1人当たり25万
- ⑥飲料仕入れ:15万



03

事業内容

『事業拡大』

指定地域の屋内（オフィスや学校、ジムなど）



徐々に指定外地域のオフィス、学校



スーパー、コンビニ、駅



路上

04

収支計画

サブスク制の会費

飲み放題プラン	月額3500円
選べる飲み放題プラン	月額2000円
学生プラン	月額2500円
ファミリープラン	月額14000円

※年額支払い、飲み放題プラン制限あり。

ボトル販売収益

一本1500円程度



05

将来的展開

都市部中心のオフィス/学校(50台)

→路上(100万台程度)

☆最終的には全国の自販機を弊社のものに

環境保全意識向上かつ

満足度の高い飲料の提供を目指す

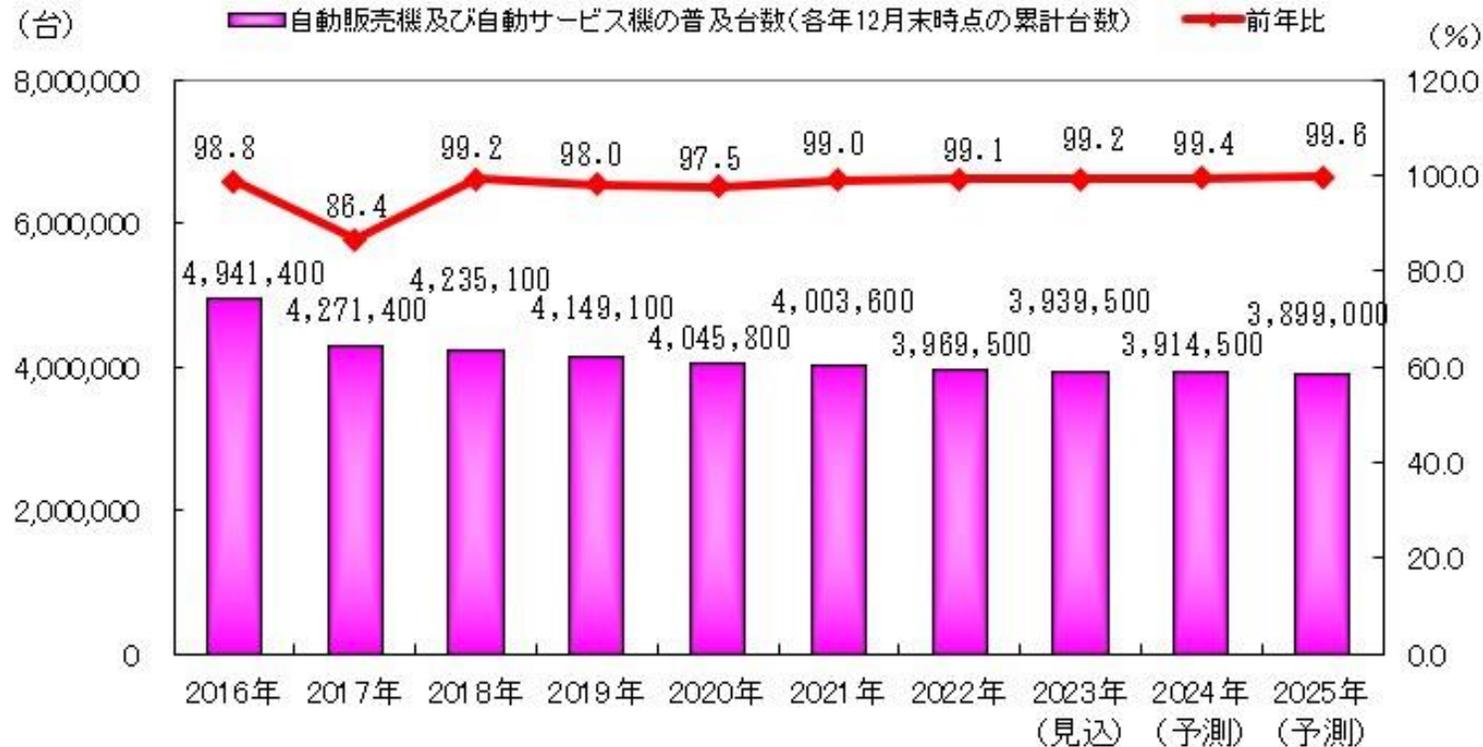
ご清聴ありがとうございました

質疑応答

【説明用】創業計画書.xlsx - Microsoft
Excel Online (live.com)

質疑応答用スライド

市場規模



注1. 自動販売機及び自動サービス機（両替機や自動精算機など）の普及台数は各年12月末時点の累計台数

注2. 2022年までは一般社団法人日本自動販売システム機械工業会データより引用、2023年以降は矢野経済研究所見込・予測値

※食品自動販売機などを含む

出典:株式会社 矢野経済研究所「自動販売機市場に関する調査」より

www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3393

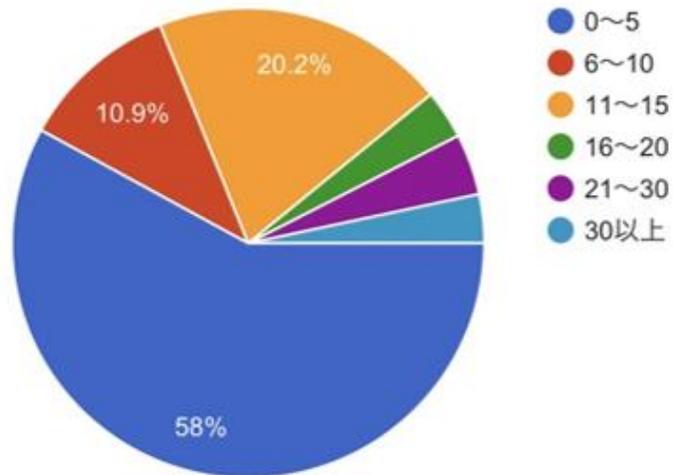
市場調査

私たちがやったアンケート

自販機での1ヶ月間の飲み物購入数



119 件の回答

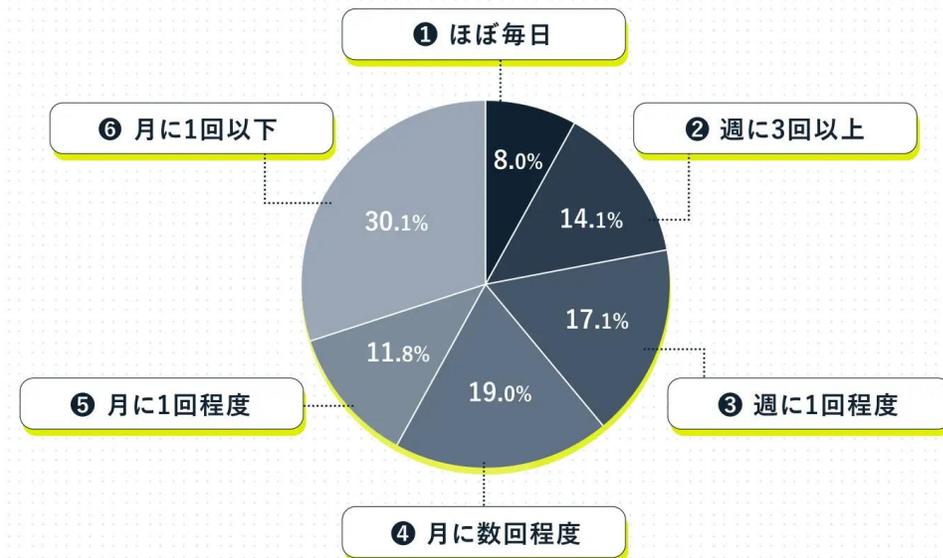


株式会社ダイレクト・ホールディングスの調査

【場所 × 購入頻度】

Q.自動販売機で購入する頻度はどれくらいですか？ (複数回答可)

南関東



「自動販売機の利用機会」についての調査
●調査対象：直近1年以内に自動販売機を利用したことがある方 (n=45,704)
●モニター提供元：Find Wow

KAKUDAI NEWS

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000026.000114195.html>

SWOT分析

内部環境

外部環境

Strength (強み)

環境に優しい (継続的な環境保全)
コスパが良い
手軽さ
ペットボトル不使用によるコスト削減
サブスクリプション
自動販売機の市場規模がでかい

Opportunity (機会)

消費者の低価格志向
顧客の環境に対する危機意識

Weakness (弱み)

初期費用の高騰
(もとがとれるかどうか)

Threat (脅威)

競合他社の似た取り組み
(水素水、給水機、紙コップ式自販機など)

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

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

自動販売機の衛生面について

- ・ボトルの洗浄については契約時に自己責任にする。
(飲み物が腐る以外に食中毒は出るという事例は出ていないがボトルの洗浄時による菌の付着がよくないと考えるから。)
- ・自動販売機の定期清掃をする
(飲み物の補充などの時に清掃を行う)

ドリンクバーとの差別化について

ドリンクバーはお店に入らなければならない
味のクオリティーが低くならない
安っぽくならない

アドマイヤのような自動販売機との差別化について

アドマイヤの製品はコーヒーだけの提供になっている
紙コップによる提供なのですぐ飲み終わってしまう。

JR自動販売機サブスク「acure pass」について

- 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

- 2023年10月以降順次サービス終了

理由：自動販売機として設置し会社が定める運用年数を達したことから

利用者の声：「なんとー！！」「悲しい」など 惜しまれる言葉が多くあった。

無印良品の無人給水機について

- 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