

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3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。そのため、ペットボトルのゴミをリサイクル排出される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。

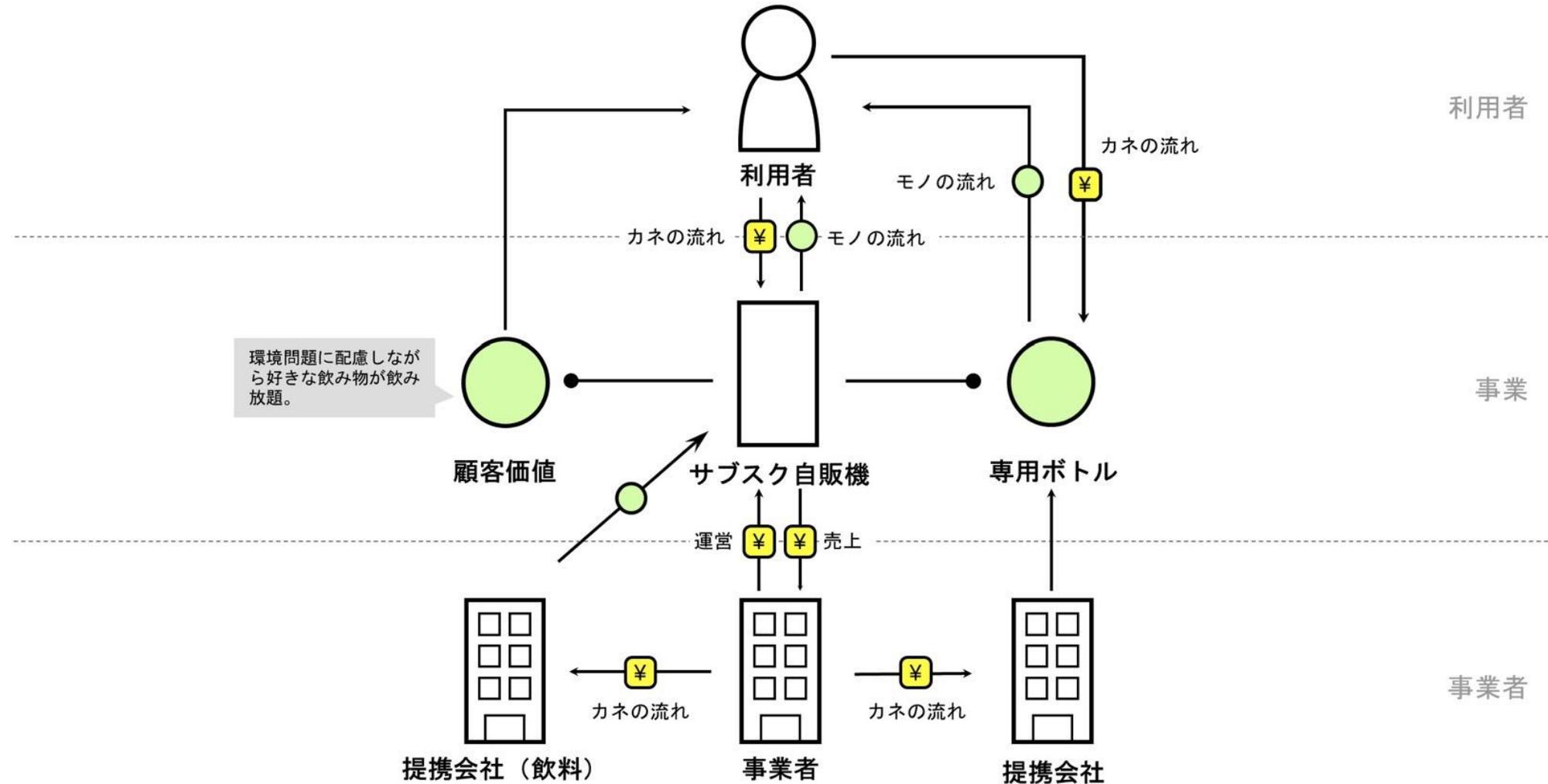


企業理念

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。

事業：SDGs取り組みサブスクリプション自動販売機



3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

月額2000円 年額18000円

ファミリープラン5人 (3000円お得)

月額14000円 年額150000円

※1か月100杯まで

3つのサブスク制プラン

飲み放題プラン

1か月100杯

月額3,500円 年額35,000円

1か月17,000円

1年間 204,000円

170円の飲み物を1日1か月1杯 = 5,270円

170円の飲み物を1日1年間1杯 = 62,050円

1,770円お得

27,050円お得

1200杯飲むと324,600円お得

※1か月100杯まで

- 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

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。

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）
- ・ 通知
- ・

費用

- 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
 - 従業員

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）

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

ナショナルベンディング

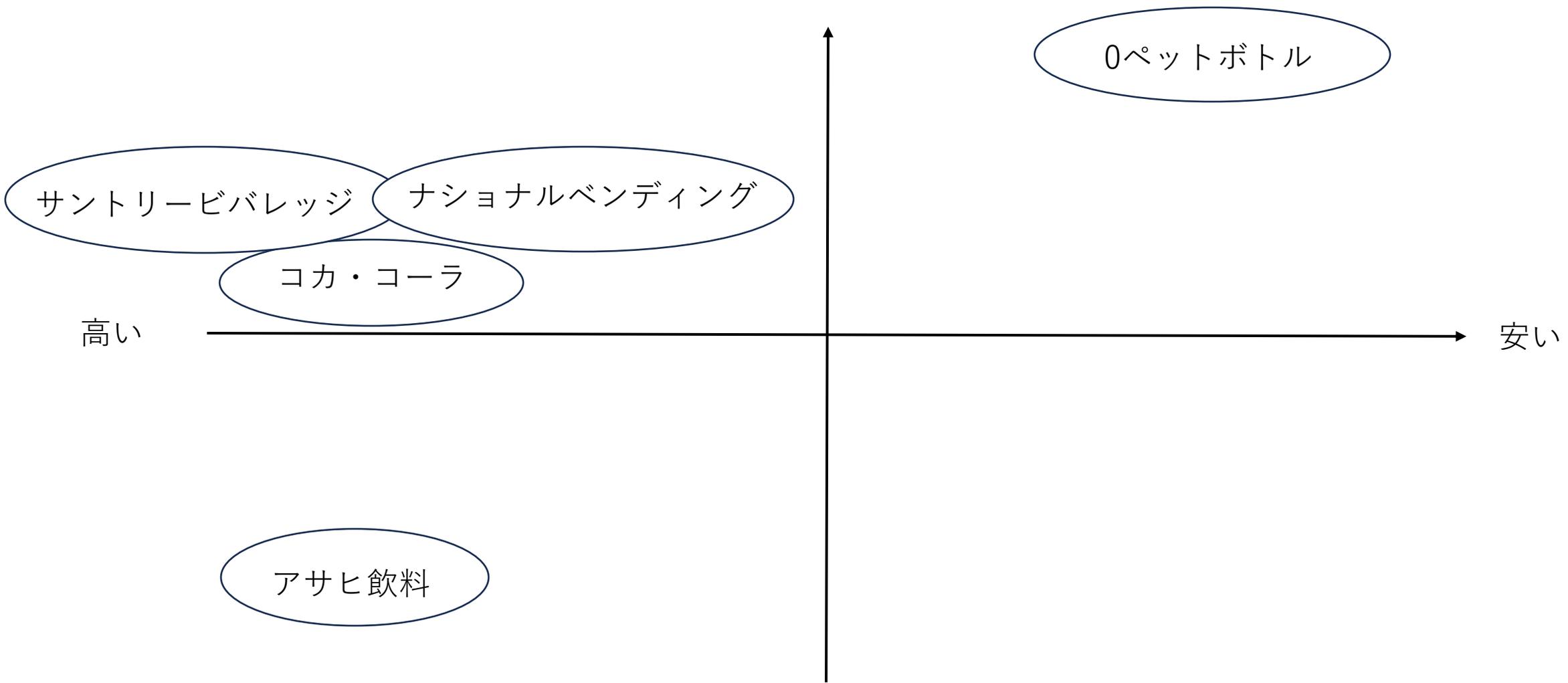
コカ・コーラ

高い

安い

アサヒ飲料

エゴ（環境にやさしくない）



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

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>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>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 		

どんなボトル？

その人に合ったボトルが選べる。

→折り畳み式の容器販売

→炭酸が抜けにくいボトル

→小さいボトル**etc...**

0 ペットボトル利点まとめ

今後の課題

- 一般の人がこのサービスを聞いたときにどのように感じるかの調査（フィールドワーク）
- 費用の問題（何人に利用してもらえればもとがとれるのか）
- サービス内容の確立

ご清聴ありがとうございました

質疑応答

衛生面

設置場所（人通りが多い場所）
変な場所（人が通らない場所）

施設内など

費用（人件費、飲料契約費）
もろもろ

ボトルについて（持っている人）
の認識を（広める）
ボトルがほしいから

知名度

ドリンクバー差別化のストラ
イジー

携帯（アプリ）

経費

アンケート作る

水筒をもちあるけばいいの
では？

調査

環境のことを考えている人がアンケートでNOを押しているため、アンケートの回答者にしっかりとビジネスプランを伝える必要がある。

水筒の中身ってなに？

水筒を持ち歩けばいいのでは？

水筒の中身はどこからきている？

1. ウォーターサーバー

先生に質問

- ・ 価格の決め方
- ・ つけだした方がいいことなど

営業 最低 2人

様々なメーカーの飲料を取り入れる
補充はやってくれる

アプリ WEBで200-300円

飲料会社まぜる可能？

費用—
従業員
事務員1人

ボトルデザイン費用100万いくく
ボトル何個仕入れるのか最低200個はつくる

沢山つくれば製造単価低くなる

オフィスいらない

携帯アプリ作る人
給料25万
従業員9人
一年2700万