

# ミニチル

～冷蔵おやつセレクト自販機～

鳥トリコ

# 目次

- 1, テーマ解釈
- 2, 現状分析(食品ロスの現状、グリコの特色)
- 3, 提案内容
- 4, 成果と利益

# テーマ解釈

Q、食品ロス削減に向けて、**日本や世界の潮流を踏まえた**うえで、**グリコだからこそできる**新しい挑戦を提案してください。

**日本や世界の潮流を踏まえたとは？**

流行りや問題視されていることに注目する

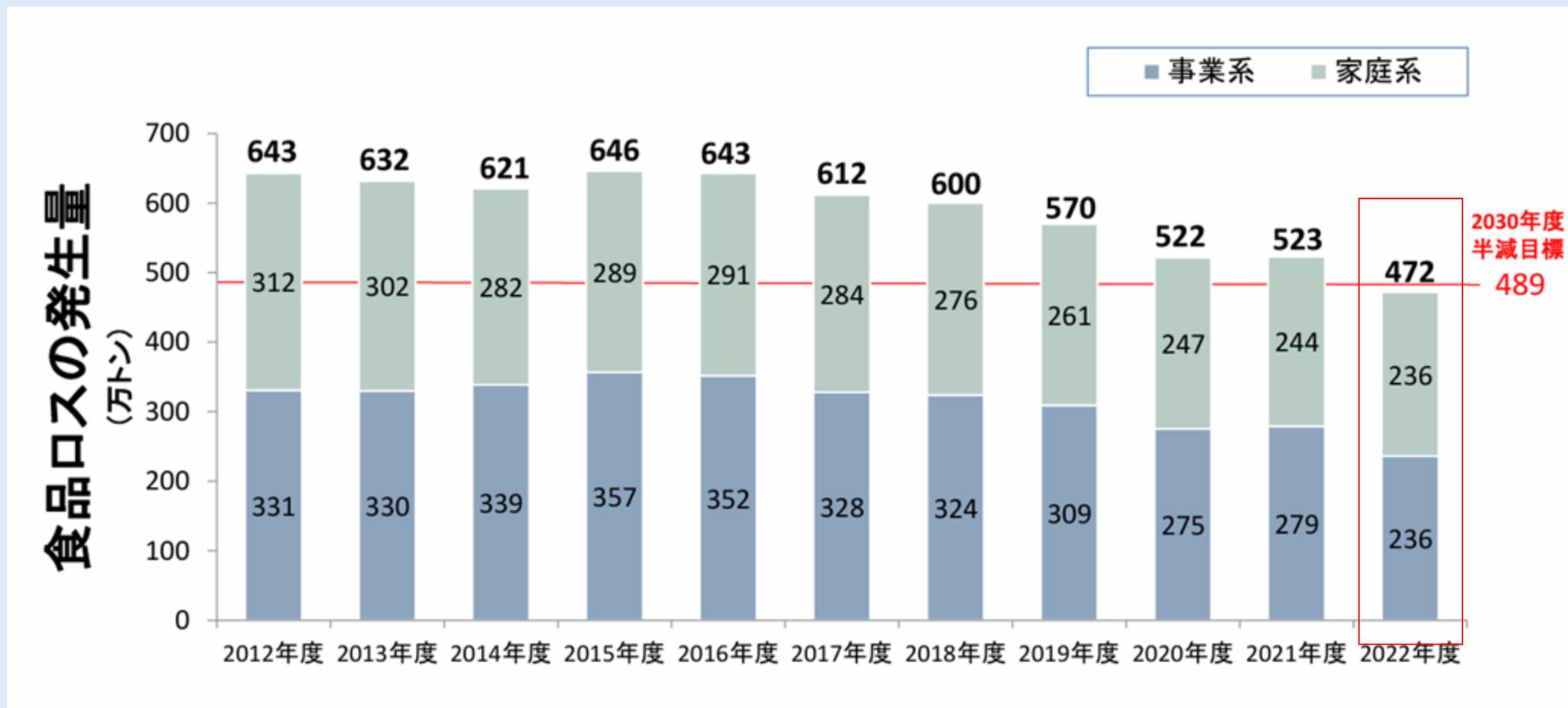
**グリコだからこそできるとは？**

グリコらしさ・特色を出す

# 食品ロスで問題視されていることとは？

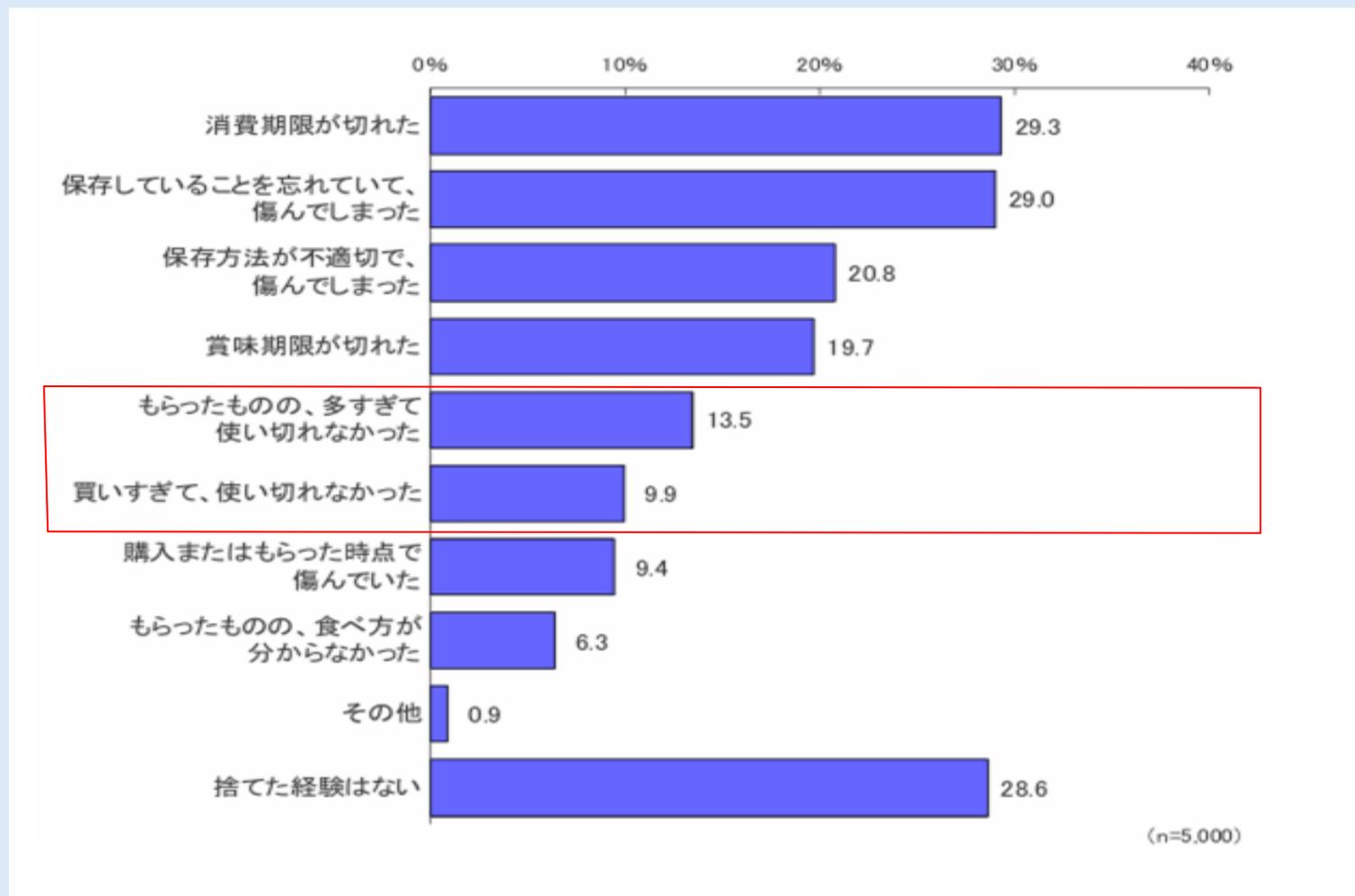


# 食品ロスの現状



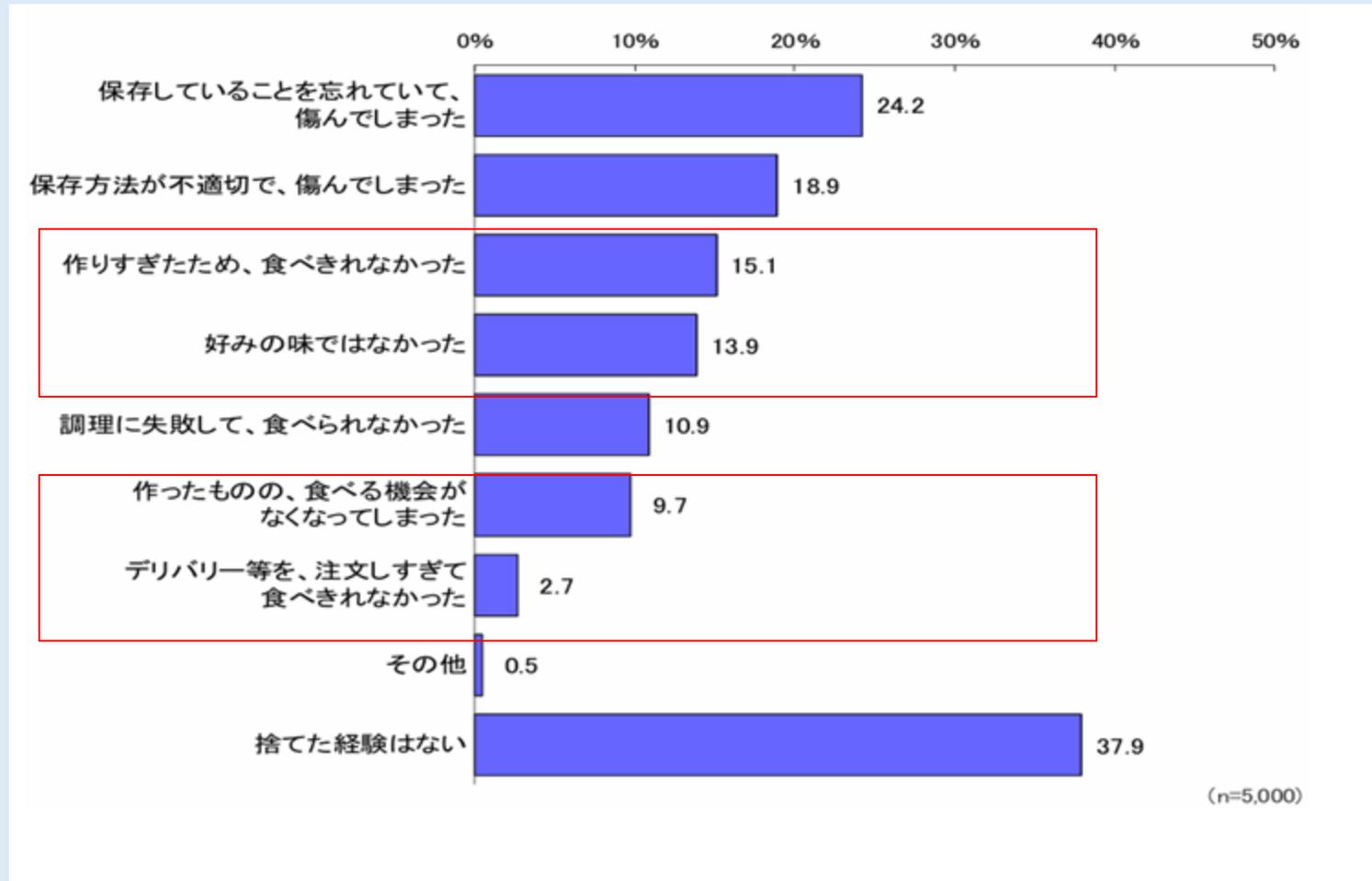
家庭系食品ロスだけで全体の半分以上を占めている

# 未開封のまま捨てられてしまった理由



令和6年度  
消費生活  
意識調査

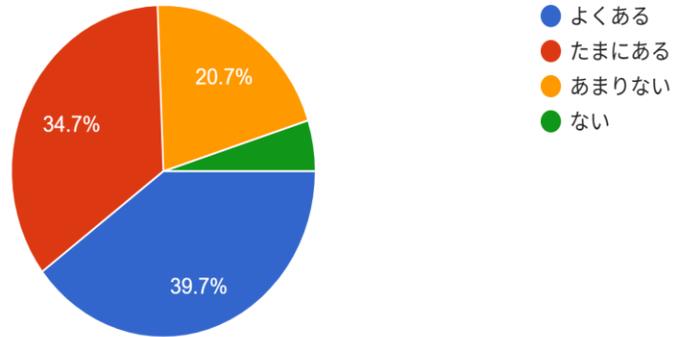
# 開封済みの商品を捨ててしまった理由



# 食べたい量だけ食べたいニーズ

Q2. お菓子を「少しずつ食べたい」と感じることはありますか？

121 件の回答



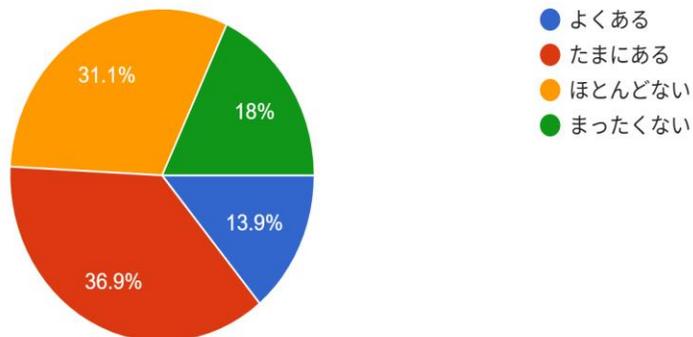
大学生  
122人に対する  
アンケート

少しずつ食べたいと感じる人

74.4%

Q3. 市販のお菓子が「多すぎる」と感じて一度で食べきれないことはありますか？

122 件の回答



一袋が多すぎて  
食べきれなかったことがある人

50.8%

# 必要な分だけ買える必要があるのではないか

商品食べてみたいけど口に合わなかったらどうしよう、、  
ちょっとだけ食べたい、、一袋は多いなあ



食べたい量を選ぶことができるお菓子！



# グリコらしさとは？

グリコならではの体験価値があること



グリコが行っていた過去の事例

**アーモンドミルク専門**のポップアップストア

今までにない新しい体験

アーモンドミルクで「手軽にキレイ」を提供

組み合わせて、、、

必要な分だけ買う + 今までにない体験



**量り売り形式**



# 現状分析

## 1, 量り売り形式について

- ・現状
- ・メリット
- ・問題点

## 2, 江崎グリコについて

- ・強み
- ・問題への解決策

## 3, まとめ

# 量り売り形式について

世界での量り売りの現状（事例）

## ○マレーシアの**The Hive Bulk Foods**

食料品が量り売りで買えるお店

量り売りなので好きな分だけ購入が可能

## ○カナダの**Bulk Barn**

量り売り専門スーパー

カナダでは日本より量り売りが一般的



出典：【MYTRA(マイトラ)】  
マレーシア在住主婦のブログ



出典：note

# メリット

## フードウェイスト削減効果

量り売りにより各自でお菓子の量を選べる



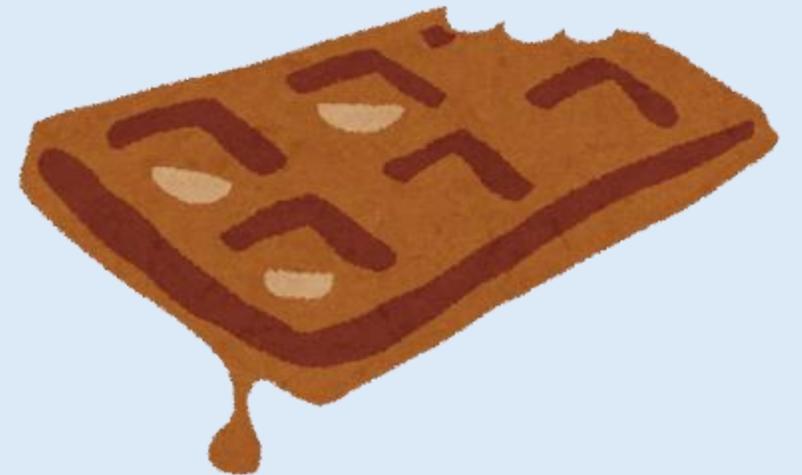
必要な量だけ買うことができ、自分に合った量のお菓子を買うことができる

= 家庭内での買いすぎのフードウェイスト削減に

# お菓子を量り売りにする上での問題

○一度空気にふれてしまう(開封してしまう)と賞味期限が短くなるのではないかな？

○夏場だとチョコレート菓子などは溶けて、他の商品に付いてしまうのではないかな？



# 問題を解決するために

グリコの特徴や強みに沿って解決策を考えた



# グリコの強み①

## 食品安全マネジメントシステムFSSC22000に 基づき定めた食品安全マニュアル

ロジスティクス部門での鮮度管理技術  
それぞれの食品に合った鮮度管理を徹底



長期保存に向けた管理が可能ではないか？



# グリコの強み②

## 長年培ってきた冷凍・冷蔵自販機技術

セブンティーンアイスでの実績

- ・富士電機との共同開発のノウハウもある

技術を**冷蔵お菓子自販機**にも応用が可能



夏場にも**対応したお菓子**が作れるのではないか？

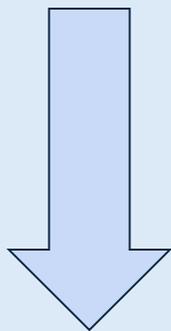


出典：グリコ公式サイト

# まとめ

## 現状分析

- 賞味期限が短くなってしまふ。
- 夏場など暑い場所だと溶けて混ざってしまふ。



グリコの強みを活かして、、、

**量り売りの問題点にも対策できる必要な分だけ食べられる自販機**

# 提案内容

- 1, サービス概要
- 2, 入店から退店まで
- 3, なぜ冷凍なのか
- 4, パッケージについて

# ミニチル

## 冷蔵おやつセレクト自販機

「セブンティーンアイス」の技術  
(冷蔵、冷凍、鮮度維持、豊富な種類)

「カップ式コーヒー自動販売機」の設計  
(サイズごとの販売、カスタマイズ能力)



## 冷蔵おやつセレクト自販機「ミニチル」

冷蔵によるお菓子のおいしさ、冷蔵による品質管理の向上を目指す

自分に合った量のお菓子を買うことができる

ポッキーやプリッツ、子供も食べれるビスコ、ダイエット中の人も食べれる、SUNAOクッキーやおからだから、他にCollonなど様々な商品を扱う予定

# ミニチルの由来

**ミニチル**

**mini**

**chilled**

**chill out**

Mini : 少量から選べるお菓子

Chilled : チルド→冷蔵の冷たさ

Chill out : チルアウト→リラックスするの俗語

# 購入までの流れ

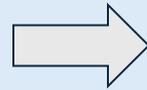
自分好みのカスタマイズしたお菓子の詰め合わせが作れる

単純な作業だから  
わかりやすい!!

## Step1

商品の種類とサイズを  
選ぶ

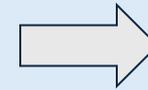
商品ごとにS、M、Lの量  
を選べる



## Step2

会計をする

合計金額が表示されるので  
決済する



## Step3

お菓子を受け取る

選んだお菓子が一つの袋に  
入った状態で出てくる

様々な種類の中から欲しい物を選び量を選択する

Sサイズ 既存商品の**1/4**のグラム

Mサイズ 既存商品の**2/4**のグラム

Lサイズ 既存商品と**同量**のグラム数

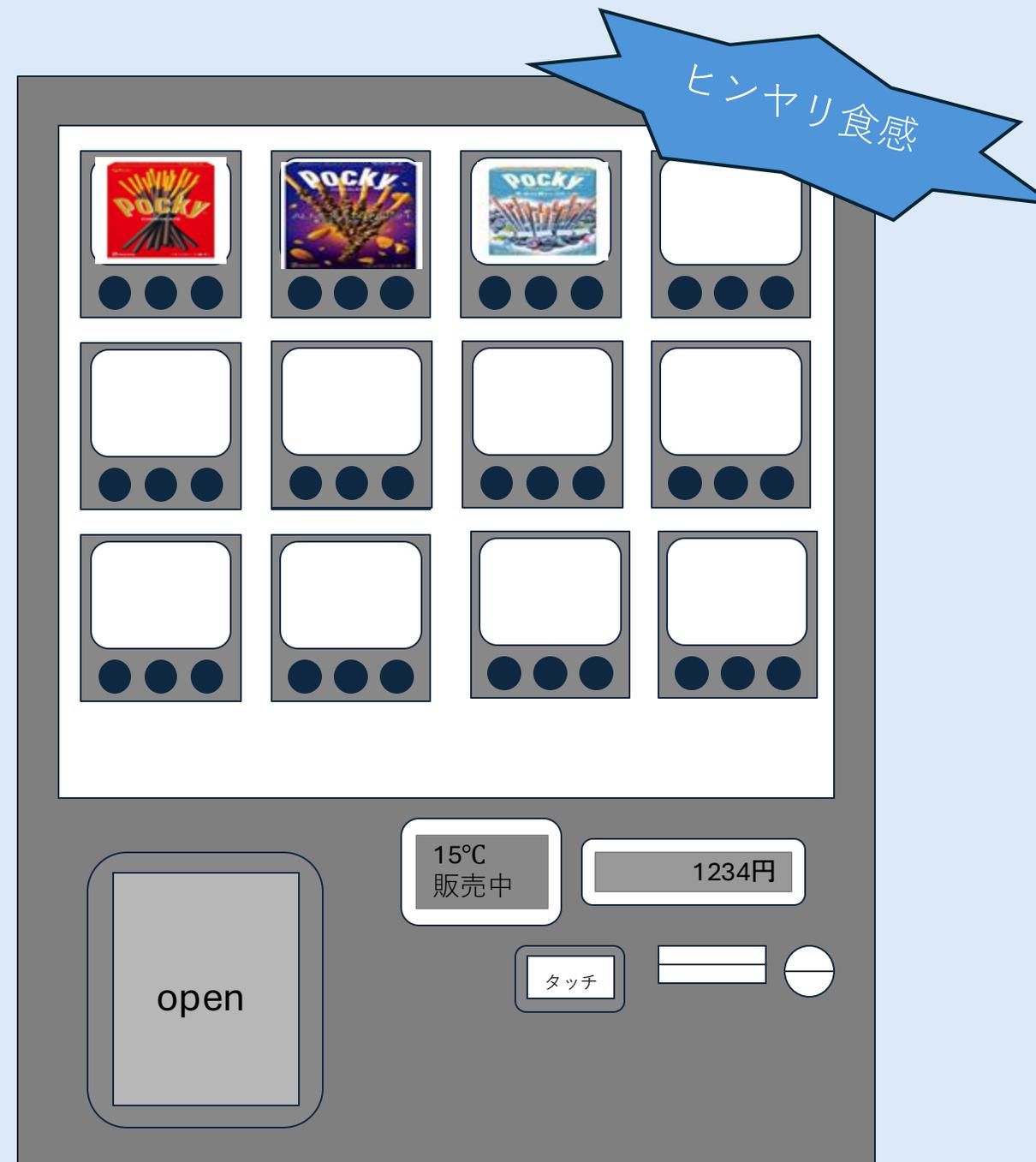
商品、個数によって値段が変わる

ポッキーの場合(1箱34本223円)

Sサイズ 8本 **56円**

Mサイズ 17本 **112円**

Lサイズ 34本 **223円**



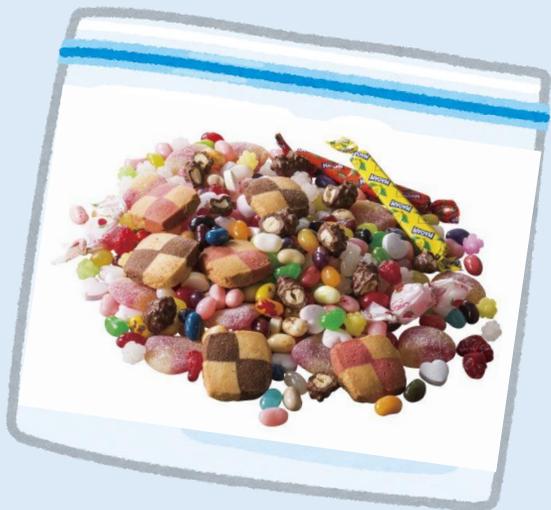
# パッケージについて

**大きさ**：ポッキーが入るぐらいの大きさ

**機能**：マチつきフリーザーバック

**特徴**：透明で中身が見える

グリコのロゴがついている



(イメージ)



出典：いらすとや、【公式】江崎グリコ

# 冬場の冷蔵による需要低下について

冬場の対策として、、、

冬限定のリッチな味、濃厚な味の種類へと商品を変更する

→冬場は濃厚、リッチなアイスが冬場でも需要が高いため



グリコの冬季限定商品やチョコレートの商品を出す



# 想定する購買シーン

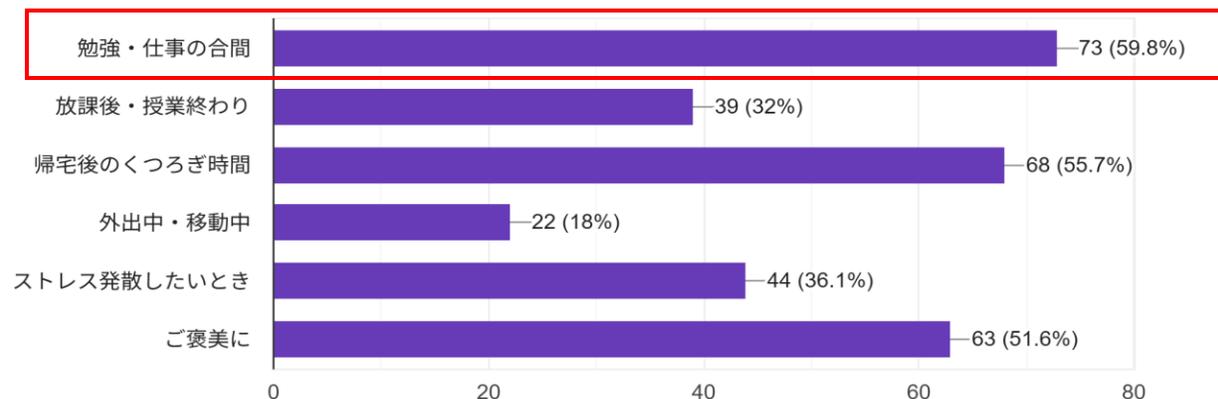
どのような場面でミニフロを使用するのか？

学生122名に対するアンケートにて、普段どのような場面でお菓子を食べるか調査した

最も多かったのは、

**「勉強・仕事の合間に食べる」**

Q1. お菓子を食べるタイミングで、あなたに近いものを選んでください（複数選択可）  
122件の回答



# 想定する購買シーン

アンケート結果を活かし、ミニフロも **自分の食べたいタイミングにその場ですぐ食べる**ものを想定

\* 学生であれば授業の合間や学校帰り

\* 社会人であればお昼休憩や仕事終わりに



# 成果と利益

- 1, 想定するビジネスモデル
- 2, 問題点と解決策
- 3, 将来の展望

# ①想定するビジネスモデル



【WHO】ターゲット

10代、20代の若年層

理由：SNSで新しい試みを知ってもらう、授業の終わりや仕事終わりの  
少しのご褒美にってもらう

【WHAT】何を提供するか

・手軽さと楽しさ    ・「ちょっとだけ食べたい」

従来の冷蔵食品購入とは異なり、「選ぶ」「楽しむ」プロセスが加わる  
食べたい量よりも既存の量が多くて、購入を諦める人が

食べきれる！買える！

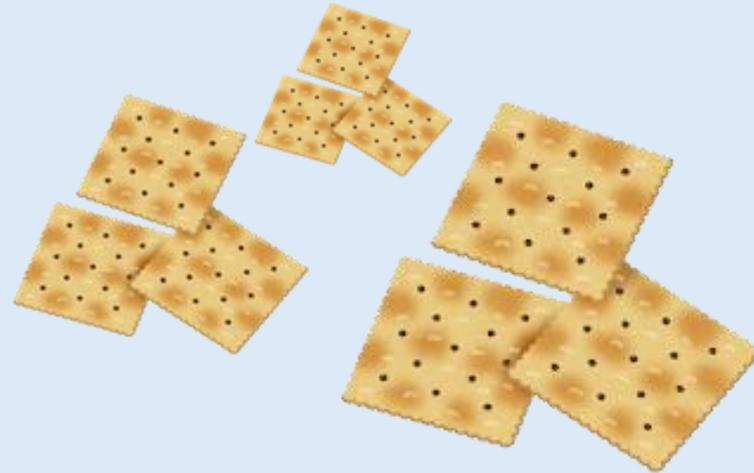
# ①想定するビジネスモデル

**【HOW】** どうやって提供するか

**自販機 + 選べるサイズ**

若者に手軽にグリコの「**いろいろな味**」を楽しめるようにする。

S・M・Lで少量からでも選べるから**自分に合った量**が買える。



# ①想定するビジネスモデル

【WHY】なぜこのビジネスは“**持続可能**”で、実際に収益が出るのか？

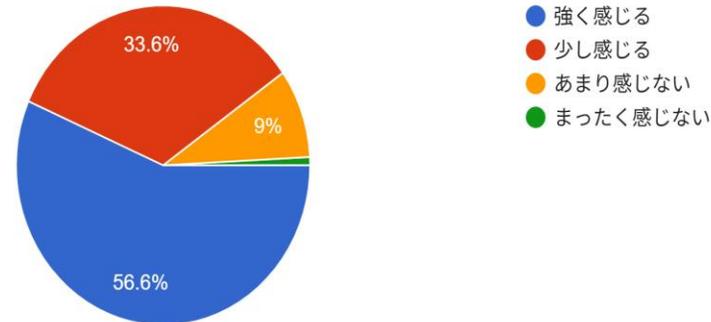
- ・仕入れ単価に対して、**通常より高い価格設定が可能**

(量り売り形式という付加価値があるため、低価格商品でも価格転嫁しやすい)

学生122名に  
対する  
アンケート

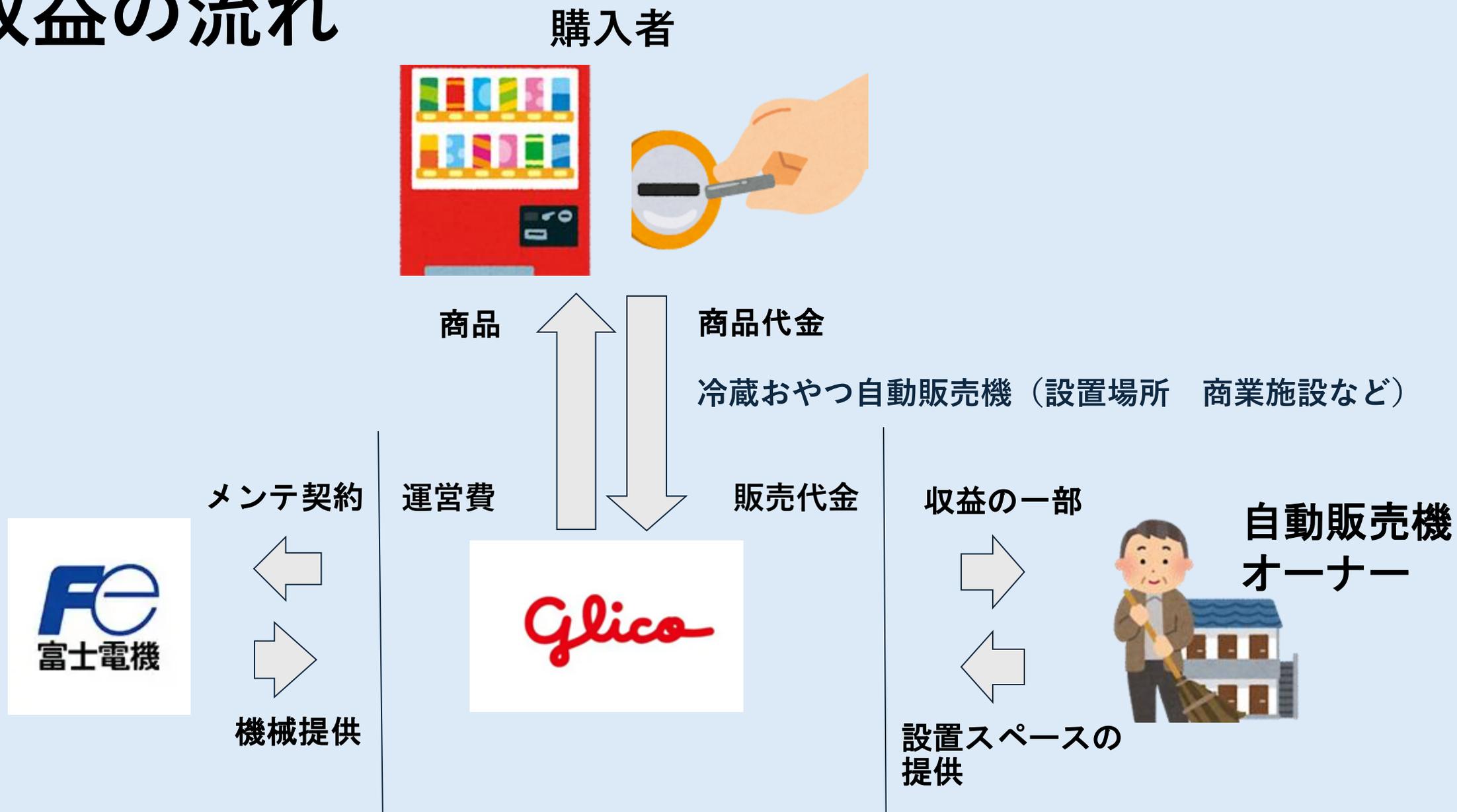
Q8. 食品ロスを抑えるため、必要な分だけ買える仕組みに価値を感じますか？

122件の回答



- ・個包装する必要がない→パッケージ費用の削減
- ・グリコブランドとの親和性 = **信頼性と商品力**が担保されている

# 収益の流れ



# 双方のメリット

## 顧客にとってのメリット

- ・フードウェイスト削減につながる
- ・楽しさ
- ・体験価値
- ・健康的に適切な量を食べれる

## グリコにとってのメリット

- ・グリコ商品の認知
- ・パッケージのごみ排出量が減る  
→SDGsに貢献

## ②問題点と解決策



**問題：**自動販売機の設置場所や人気商品の偏りによって  
**売れ残り**が発生する

**対策：**試験的にまずポップアップストアを開催し、  
各種商品の売れ行きやSNSでの反響から  
**商品のラインナップ、設置場所を考慮する。**

そのうえで、学校、企業等の**需要が予想できる場所**に設置する。

## ②問題点と解決策



### 問題：機械の初期導入コスト

冷蔵管理、自動パウチ詰め、自販機インターフェースの高度化でコストが上がる可能性。

対策：冷蔵自販機メーカー （富士電機） との自販機共同開発  
保存管理技術は既製品（セブンティーンアイス）を流用。

お菓子の型崩れ防止や、異なる形・容量の菓子混在販売に対応



# 将来の展望

最初はポップアップ型店舗

セブンティーンアイスのような全国常設展開へ



【目標】 大学・公共施設・大手企業の福利厚生エリアなど、

**全国数百カ所へ展開**

【展開戦略】

- 利用者データ・購買傾向をもとに商品構成を **自動最適化**

**(AI分析)**

- **地域限定商品や季節商品**を導入することで飽きずにリピート可能

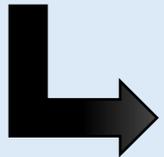
# 将来の展望

購入履歴をもとにAIがおすすめのサイズを提案する

例

- ・ 体調の良し悪し
- ・ 空腹具合（何割）
- ・ その時買ったサイズ

これらを**購入時に記録**（専用アプリなど）



何度も購入することで**自分に合ったカロリー数、**  
**食べきれる量を認識**



**フードウェイスト削減**

# 参照

- ・環境省「食品ロス発生量の統計値」：

[我が国の食品ロスの発生量の推計値（令和4年度）の公表について | 報道発表資料 | 環境省](#)

- ・令和6年度消費生活意識調査結果：

[【別添1】R6第2回消費生活意識調査結果](#)

- ・流通ニュース グリコ「アーモンドミルク専門のポップアップストア」：

[グリコ／「アーモンドミルク」専門のポップアップストア | 流通ニュース](#)

- ・富士電機「食品汎用自動販売機」：

[食品汎用自動販売機 | 自動販売機 | 富士電機](#)

・ MIRAI NAGASAKI COCOWALK 「映画のおともに☆量り売りキャンディー販売中」：  
<https://information.cocowalk.jp/toho-cinemas/22/>

・ 【MYTRA(マイトラ)】 マレーシア在住主婦のブログ：  
<https://mylifeistraveling.com/the-hive/>

・ NOTE 海外の量り売りのスーパー事情：  
[https://note.com/kitchen\\_journey/n/ne170b82814f3?utm\\_source=chatgpt.com](https://note.com/kitchen_journey/n/ne170b82814f3?utm_source=chatgpt.com)

・ 筆子ジャーナル：  
<https://minimalist-fudeko.com/buying-bulk-foods/>

・ Glico公式HP 品質保証：  
<https://www.glico.com/jp/csr/about/society/quality/system/>

・ Glico Recruit：  
<https://with.glico.com/saiyou/interview/019/index.html>

・ セブン-イレブン グリコ ポッキーチョコレート :  
<https://www.sej.co.jp/products/a/item/323002/>

・ glico公式HP ニュースセンター  
<https://www.glico.com/jp/newscenter/pressrelease/7713/>

・ glico公式HP ポッキー  
<https://www.glico.com/jp/product/chocolate/pocky/47072/>

・ 三和ベンドサービス カップ式自動販売機  
<https://sanwavs.com/cup/>