

氷点下の三ツ矢サイダー販売可能な自動販売機の開発と展開

○菅沼 剛、水上典彦、中島英晴、樋野美紀、佐藤朋巳
アサヒ飲料株式会社

1. 目的

飲料用自動販売機は飽和市場であるため、飲料メーカー各社はスマートフォンのアプリを利用するなどし、お客様の利便性を向上、売上拡大させています。当社もアプリを活用した自販機の拡大も進めておりますが、商品自体を通じて、お客様においしさだけでなく、楽しさや驚きを体感頂きたいという思いから、飲料用自動販売機ではこれまでになかった“氷点下”の販売温度に着目しました。「三ツ矢サイダー」はマイナス5℃において、過冷却現象により開栓後に液体が氷晶状態に変わる特性を持つことから、かつてない飲み心地を楽しめることに加え、ゆっくりと氷晶が広がっていく変化は氷点下の冷たさを視覚的に演出する事が可能と考え、氷点下の温度帯で商品販売可能な自動販売機を開発・市場展開を実施しました。

2. 方法

「三ツ矢サイダー」は、マイナス5℃を下回ると凍結しやすくなり、冷却が弱いと氷晶が起き難くなるため、これまでよりも精密な温度コントロールが必要でした。そのため、装置内部に温度センサーを取付け、温度をモニタリングしながら販売可否を判断する新たな機構を搭載しました。また自動販売機は、日本全国、屋内外問わず様々なロケーションに設置される為、設置環境の影響を受けないよう新しい断熱構造と最適な冷風循環システムを搭載する事で、従来のホットやコールドの温度帯に加え、氷点下温度帯で販売可能な自動販売機を開発しました。これにより、設置ロケーションに関わらず商品温度をマイナス5℃に安定させることができ、お客様が様々なロケーションで「マイナス5℃の三ツ矢サイダー」の美味しさと、かつてない飲み心地を体感頂く事が可能となりました。

3. 結果

本年4月から本格展開を行い、通常自販機と比較して三ツ矢サイダーの売上を大幅に拡大する事に成功しました。また本格展開後、各メディアやお客様から多くの反響を頂いており、お客様に対して三ツ矢サイダーの新たな価値提案を行えたと考えております。