

フードシェアリングサービス「プラスフード」



社会問題の食品ロスをプラスに
お店、お客、地域への三方よし

プラスフードは「腹八分で満足できる社会を目指す」サービス！？

- お店さんもユーザーさんも
ちょっと不便だけどお得に使う
事で社会問題を解決していく？
- お店さんとユーザーさんが対等
な関係が持続性を生む？
- 第一希望が無くても第二希望
で受容できる社会へ
- 規格外等、選ばれなかった農
作物にもスポットライトを
- 食品ロスを真に生むのは消
費者側の要求から？

プラスフードの概要



お店は余剰がある時だけ出品

それを無料で受け取れるのは
月額会費を払ったユーザーだけの
クローズドマーケット

食材を無駄にしなくないお店と
今すぐレスキューできるユーザーの
マッチングサイト

食品ロス削減へのきっかけ

The screenshot shows the Manhattan store website interface. At the top, there are several promotional banners for 'SHOP OF THE DAY' (Enjō, Janyū), a '15% OFF' coupon, and a '13% OFF' coupon. Below these is the Manhattan store logo and a list of accepted payment methods including Mastercard, Visa, and others, with a note that the minimum order is 770 yen and the shipping fee is 1500 yen. The main navigation bar includes links for '商品トップページ', 'お問い合わせ', '商品一覧', 'レビューを見る', 'メルマガ登録', and '買い物かごを見る'. A search bar is also present. Below the navigation bar are five category buttons: 'BABY', 'KIDS', 'JUNIOR', 'MENS', and 'LADIES'. Underneath these are 'Pickup Category' icons for various clothing items like shirts, dresses, pants, and shoes. At the bottom, there is an 'INFO' section with a link to 'お店からのお知らせ (お知らせ)' and a 'よくある質問 (FAQ)' section with links to 'ご購入【10円】', '発送と配送について', 'お支払いについて', '返品と交換について', and 'よくある質問'.

竹栄株式会社は老舗の衣類卸。
ネットショップの体験が元に。

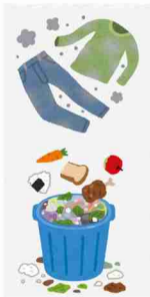
レビューで★1がつくと表示順位が
下がる等軽視できないデメリット。

お客様の為に商品をお安くした筈が
★1の評価・・・**皮肉な結果**です。

アパレルも食品も業界問題の根っこは同じ筈

H&M社やバーバリー社の
廃棄ニュースは
イメージ低下を引き起こしました。

根源には大量生産して
コストダウンしないと
消費者に受け入れられない
流れがあります。



食品業界もコンビニ等で
廃棄される恵方巻や
クリスマスケーキ等が
ニュースになった事があります。

この2つは対岸の火事でもなく
遠い世界の話でもありません。

つなぐ・・・何と何を繋ぐか

レスキュー隊員がいてくれば・・・

余剰食品があるという**お店さん**と

今すぐ駆けつけるという**ユーザーさん**を

マッチングさせるのが「プラスフード」

優しさと優しさを繋ぐ事で**食品ロス**を無くします。



競合サービスとの違いは？

タイプ	値引き販売型	サブスク
代表サービス	T社、K社等	プラスフード
加盟店	地域問わず	地域集中
ユーザーのスタイル	その都度購入で自分のペースで受動的	使わないと損なので積極的にとる
お店の値引き率	30%から50%オフ	80%オフ
注文成約率	低い	高い
ユーザーのお得度	そこそこだが確実性はある	かなりお得だが確実性はやや薄い

食品ロスの削減という**社会問題**には

自然と積極的に受け取りに向かう**仕組みづくり**が求められる

例：吹雪の日に西区の人が、 東区のお店の食品ロス情報を知った時



値引き型

「吹雪の時にわざわざ出かけなくてもいいか」

出かけやすい時に買えばいいさ！

お客側の利便性を重視したシステム。
買ってくれる人を増やす為にPR必要。
スーパー等でも値引きはしている。



サブスク型

「取れる時にとっておかないと！」

1日1回のチャンス使わないと勿体無い！

お店側の事情を重視したシステム。
少数精鋭のユーザーさんのみで良いので
PR費用も少なめで良い。

売った買ったの関係性からの脱却？

値引き型

買うお客←→売るお店

1円でも値段がつけば
売った買ったの関係に。

お客の都合にお店が合わせる。

サブスク型

無料で貰う人←→差し上げるお店

直接は金銭を介さないので
優しさと優しさの繋がり重視。

お店の都合にユーザーが合わせる。

利用を通じて伝えたい事



ご年配の方「社会問題に取り組めて嬉しい」

若者「リアルポケモンGOみたいで攻略法が上達できる」

グルメ好き「食べ歩きが色々できて楽しい」

育児中の女性「食べ盛りがいるのでとても助かる」

スペシャルユーザー「子供食堂への寄付で獲得もする」

店主「ユーザーさんは良い人、優しい人が多い」

損得100%では苦しくなって長続きしません。

価格以外の価値をどこまで感じられるかどうか・・・**自分の本性が出ます**

20年後の当たり前になって欲しい事

= 腹八分の関係



欲望を求めても際限なく、足るを知る人が幸せを手にする

例: プラスフードで10回中9回利用したユーザー

A「1000円の会費で4500円分は貰えて十分お得だった」**継続**

B「あと1回使えなくて悔しい、5000円分貰えなかった」**退会**

Bの人は10回使えても今後幸せに過ごせるのでしょうか・・・

腹八分の関係が食品ロスを減らす



野菜など農産物も100点満点じゃないとダメ、
99点は不良品という価値観は食品ロスの遠因。

社会全体にその思考が行き渡るには、まず90点から99点の
食品も体験して問題ないと理解してもらう事。

左の大根では形が二股等で調理しづらい不便さを許容しつ
つ、味が良ければ問題ないと腹八分で満足できるかどうか。

市外の生産者さんの農作物も実績あります

ご興味のある方は「プラスフード」で検索を♪

フードシェアリングサービス「プラスフード」



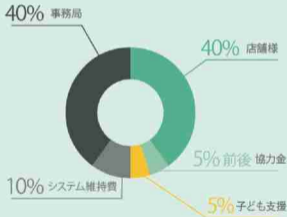
補足情報

※長文注意 発表しきれない情報を

つらつらと書き連ねてます

概要の補足 プラスフードのお金の使い道

収益の分配比率



継続性と社会性を

重視した、収益の

分配を行います。

全体の5%は地域の子ども支援に使われます。

概要の補足 ユーザー側から見た場合

お店で残ってしまったお料理が
プラスフードに出品されます



スマホで受け取り予約をして
お店へ行き、画面を見せると...



お料理をゲットできちゃう！



食品を廃棄から救って、いつの間にか社会に貢献してる！
「お店」も「あなた」も「環境」もみんなが得するフードシェアリングサービスです

サブスクで便利♪ 定額サービス

月額 **1,078円**
のプランなら

なんと!



約500円相当の
食品が

× **10**回

受け取れるかも！

もちろん!

追加料金
不要

概要の補足 店舗側から見た場合

¥0

完全無料の
販促ツール



かんたん
3タッチ出品



地域を絞った
販促でコストカット

コストカットと集客効果



廃棄コストや余剰食材費
などをコストカット!



広告費やクーポン費を
かけずに集客効果が期待!

分配金の還元



店舗様・地域子ども支援

サービスの収益は分配金として店舗様へ還元!
また「地域子ども支援」のために大切に使用します。

概要の補足 実際の出品中画面

パン詰め合わせ



cake & bread Rire

札幌市北区北26条西8丁目1-20 【会員特典：ログイン後の画面提示で、1000円以上ご購入の方に焼き菓子1個プレゼント】

[住所をマップで確認する](#)

受取時間	18:00~19:00
チケット発行締切	18:45まで
賞味期限	翌日まで

サンマフライ



株式会社北海道そうざい企画

石狩市梅川18条1丁目206

[住所をマップで確認する](#)

受取時間	17:00~18:00
チケット発行締切	18:00まで
消費期限	当日中まで

バラエティセット(調理パン)



ルベ・ブラウン 石山店

札幌市南区石山2条9丁目7-58ザ・ビック石山店内 【会員特典：ログイン後の画面提示で、1000円以上ご購入時に100円割引致します】

[住所をマップで確認する](#)

受取時間	16:00~19:00
チケット発行締切	18:30まで
賞味期限	翌日まで

10点出しても
1分以内で完売等
その反応速度に
お店さんは
よく驚かれます。

楽天スーパーセールが
毎日ゲリラ開催状態

食品ロスの約半分は事業者側から発生

- 今までは値引き等でなるべく売り切る

→しかし、100%完売は難しいのが実情。

- お客様に支持されるために営業時間内はある程度の在庫をそろえる必要がある

→終了時に余剰があるのは致し方ない。

事業者側も削減の努力は重ねてきました



ロスが出るって恥ずかしい事？

- ・営業時間内は売り場にある程度商品を揃える
 - ＝遅い時間帯のお客様に喜んでもらう為
- ・ロスの可能性は出るけど品揃えを増やす
 - ＝色々な好みのお客様に満足してもらう為
- ・売上を伸ばす為、低価格にするには生産ロットを多めにする
 - ＝価格を下げるのが企業努力と言われていた筈



真剣にお客様の為に動けばロスが出る、そのリスクをお店が背負っていました。

無計画な過剰生産でない限り、日々少しのロスが出る事自体は

お店の努力の証として、むしろ誇れる事なのかもしれません。

札幌市の食品ロスってどのぐらい？

- 年間8万トンの事業系生ごみのうち、食品ロス分は3.2万トン。
- 1日あたり8万8000kgも発生。
- 1人1kg無料で貰えると毎日7万人が受取。
- プラスフード1か月なら約21万人のユーザー
(札幌の人口の約1割が参加)
- ACのCM「おむすびころりん1億個」からすると
札幌は全国的には少ない方にはなりません。

この規模でようやく札幌の食品ロスが無くなります

日本で最初にフードシェリングを確立した街にしたい！



今までの実績

先月の実績

出品数	マッチング数	寄付金額
3,442品	2,779件	16,519円

総合情報

累計削減数	累計寄付金額	加盟店数
36,081食	241,520円	292店

★1か月の実績

マッチング率80.7%

＝出品すれば来店確実

来店 延べ2779人

＝お店には嬉しい話

約140万円の食材を救助

＝地域にも貢献

2020年1月からの累計では1800万円相当の食材を廃棄から救助成功しました。

(実績は2021年9月末時点)

総論賛成、各論反対になりがちな事

SDGsに対してどう理解するか？

- SDGsはリサイクル等に近と考えられ「食品のリサイクルがプラスフードって事でしょ？」と解釈されがち。
- SDGsはお互いちょっと不便だけど社会を良くするために変えていけるかだと思います。
- 例えばフェアトレードチョコレート。貧困の国で就学できず働く子供たちのチョコレートは問題だと思ふ(総論賛成)→でも自分が1枚1000円で板チョコ買うのは高いから嫌だ(各論反対)
- 社会問題は総論賛成、各論反対では中々解決しません。
- 各論反対が起きる理由は細かい所まで自分事として想定できていない事も要因にあります。
- 100%自己の利益ではなく、10%でも譲歩できるか、それが持続可能な社会と考えます。

プラスフードはまさにSDGsの根幹が問われます

- 回数多く取るために受取時間に遅れる前提で獲得
- 出品数が少ないとお店に文句を言う
- セット内容を事細かに表示すべきだと主張する
- 間違った獲得はキャンセルできていると思っている
- 受け取り時間が短すぎて不便だと不満を持つ
- 黙ったまま、当然という態度で食材を受け取る

割引型ではこれらも

→ 受け入れ必要かもしれませんが

プラスフードは「社会問題の解決を第一義」とする為、基本的にNGです。

プラスフードにキャンセルというどんな理由でも概念はありません。

キャンセルが食品ロス発生の一因にもなりますが
ユーザーさん自ら新たなロス発生行為するなんておかしいですよ？
やむを得ず行けない場合、1回権利を無駄にして終わります。

↑

こういう所がよく「ユーザーに不便なサービス」と言われますが気にしてません

プラスフードはお店もSDGs度が問われます

- 500円前後を無料で渡すのが嫌で
100円ぐらいの物を出品する
- 無料だからと参加したけど一切出すつもりが無い
- 無料客だからと粗雑な対応をする
- 複数獲得者に冷たい対応をする

ユーザーさんは未来の常連客
→ その場だけの損得で対応すると
ファンを獲得できず長続きしません。

プラスフードはお店さんユーザーさん双方が
それぞれ趣旨を理解して行動しないと
長続きは難しいという要素があります。



だからこそ、出品しているお店さんやベテランユーザーさんの想いの深さは
その行動が雄弁に語っていると思います。
＝他の立場を思いやれるような持続可能な関係を構築しやすい人々の集まり

プラスフードに出品の理由

- 営業時間終わりまである程度の種類を揃えている為、過剰分をバランス取る為の出品。
- 美味しい物を提供する為に保存料を使ってないから日持ちしづらいので出品。
- 熟成度のピークを拘って仕込むからこそその来客予測が外れた時に出品。
- 観光果樹園でバスツアーがコロナで減少したが実はいつも通りの量で生育するので出品。
- 養鶏所で出荷されないままだと鶏が殺処分になる為、卵を敢えて出品。
- 異常気象等で出荷出来ない生育状況になってしまった野菜を出品。
- ウーバーイーツ等で商材撮影をした後の食材を無駄にしない為に出品。

出来合いの業務食材や保存料を多い物を使えば日持ちはするけども・・・
そんなお客様の為に真剣に拘るお店さんが出品利用しています。

プラスフードのシステム外での取り組み 1

加盟店さん同士のコラボ商品企画

製麺会社の焼きそばとパン屋さんがコラボして

約1か月販売！ロス品ではなく正規品での結びつきです。


コロナで居酒屋等に卸せなかった製麺会社さんと

夏場に売上の弱いパン屋さんが共同で話題作りに。

見たことの無い焼きそばパンが並びました。

これらのコラボは農産物など原料系でも今後

十分可能性があるかと模索しています。

パン屋×ウエムラ食糧加工 
麺が美味しい焼きそばパン

コラボ限定販売中！

7/1から8/8まで、各店舗の営業日に応じて
札幌市内の下記プラスフード加盟店で販売



札幌大森ばん屋平岸本店
西18丁目店・白石店



北小麦
手稲区西宮の沢4条4丁目



パン工房Kome de pan
西区山の手3条6丁目



Weizen
中央区南8条西23丁目



カフェ ツキ・ボケ
道平区月寒西1条11丁目



Bakery LUCE
北区東茨戸2条3丁目



パン屋茶葉大和(金土日限定)
手稲区平福本町2条4丁目



Sweets GUPPY 岩見沢
(7月15日丸井令井に登場)



モクモクベーカリー(水土日限定)
北区北13条西3丁目

プラスフードのシステム外での取り組み 2

正規販売が難しい物

農家さんが自家用のお米としていた物が
諸事情により600kg分も行先が無くなってしまい、
未検査で今更一般販売ルートに出せない。

2020年5月の緊急事態の一斉休業で1か月休みの
お店で賞味期限が切れてしまったお菓子類。

そういった物もユーザーさんに別途販売ページで廃棄から
救った事もあります。



プラスフードのシステム外での取り組み 3

札幌厚別高校 × プラスフード

高校の学校祭をプラスフード加盟店さんのキッチンカーで

事前の食券販売制で開催しました。

直前で中止になった場合、無駄になりそうな食材は

プラスフードを活用の計画でした。

プラスフードはオータムフェストや百貨店の催事など

食イベントにも相性が良い話だと思っています。



プレス実績 (テレビ放送 延べ16回)

朝日新聞

HTBニュース

北海道名物「ザンギ」
新たなフードロス対策



SASARU



利用してみた感想



テレビ局:民放5社 UHB・STV・HBC・TVH・HTB

ラジオ:AIR-G'・ノースウェーブ・HBC・地域FM

新聞:北海道新聞・北海道建設新聞