

# 廃棄予定の食品を管理・収集・提供する

## 概要

### 【前提】

廃棄間近の食品を再利用するサービスは既に沢山ある。  
またこれからも増え続けると予想。

### 【問題】

- ① 廃棄商品の取り扱いをどうすれば良いか思い浮かばない。
- ② 廃棄商品を加工、再利用しようとした場合、採算が取れない。
- ③ 廃棄商品を加工、再利用する知見、技術があっても、生かせる場がない。

### 【想像】

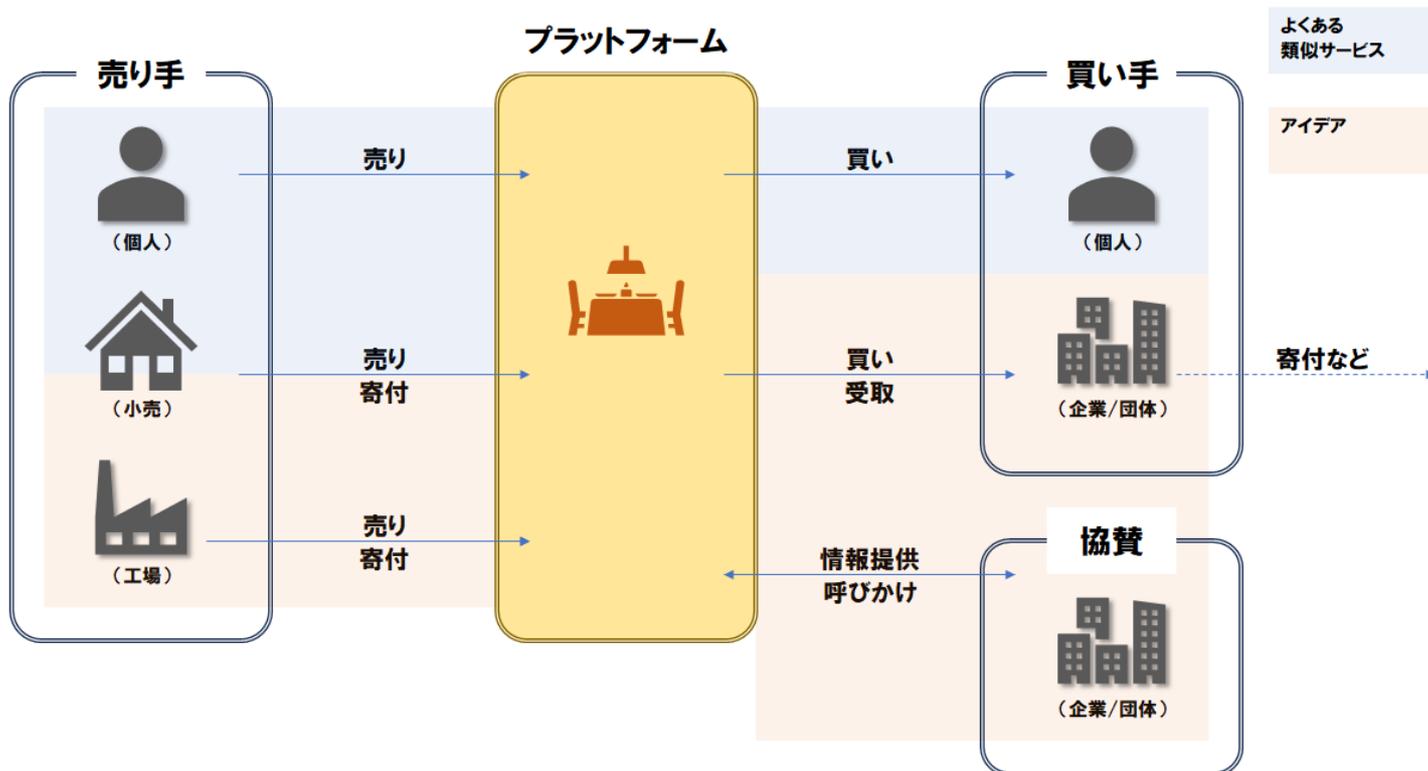
- ・ 大量の廃棄予定の食品を 売り・買 ويمكن。
- ・ 協業を呼びかけるプラットフォームを用意する。
- ・ 個人、企業、団体に関係なく取引できる。
- ・ 食品、食材の種類も限定なく提供できる。

### 【発想の転換】

食品ロスを最小にしようとしている企業は多い。

ロスを恐ることで食品の数が減り、欠品などで販売できないのであれば、本来得られていたはずの利益が販売機会を逃してしまうのであれば、  
**初めから食品ロスが出る前提で仕組みを考える。**

※廃棄予定の食品をうまく扱えていない企業が多いと予想。



## 解決したい課題：アイデアで解決したい課題は何で、それをどうしたいですか？

廃棄予定の食品を再利用する術がなく、廃棄する方法がないといった機会ロスを減らしたい。

⇒ 廃棄予定の食品がある事を知ってもらう、また再利用する術を持つ人材を提供できる場が必要。

 **解決方法**：課題をどうやって解決しますか。骨子を記載ください。

廃棄予定の食品を 売り・買いただけるプラットフォームを用意する。

## ■売り手（個人/企業/団体）

廃棄の可能性がある食品を登録する。

例) 食品の種類、廃棄予定の日時、量、売値など

## ■買い手（個人/企業/団体）

欲しい食品を登録する。

またプラットフォーム上で管理している廃棄食品を探すことができる。

※希望商品に近いものがあれば、お勧めに紹介するなど

## ■第三者（知見・技術提供者）

売り手、買い手に再利用する知見、技術を提案する事ができる旨を登録する。

管理している廃棄食品を探し、提案/商談を進める事ができる

## ■その他

- ・買い手が見つからない可能性もある
  - ⇒ プラットフォーム提供会社で買い取る（最低価格）
  - 前提であれば、売り手の登録者数も増えそう
- ・廃棄商品の管理、運搬はプラットフォーム提供会社にて行う。
  - ⇒ 配送会社と協業

 **類似（独創性）**：現在、このアイデアと類似する仕組みがあれば記載ください（検索してみてください）

類似アプリ・サービス

[TABETE|パン・スイーツ・お料理を美味しくレスキュー](#)

[No Food Loss|購入額の一部が子ども達の給食費に！](#)

[フリフル|抽選で無料食材が当たる！](#)

[ロスオフ](#)

 **有意性**：既に存在する類似の仕組みと比べて、どこが優れていますか（存在している場合のみ記載ください）

他のサービス、アプリでは、売り手（供給）が主体となり、

**買い手（需要）が受け身**であること。

今回は、

- ・買い手（需要）から発信できること
- ・第三者（協賛）かも発信できること
- ・売り買いだけでなく、寄付できるもこと

が他のサービスにないアイデア。

 **実現方法**：どのように実現するか、できるだけ具体的に記載ください（ファイル添付も可）

## ステップ1：実績作り

プラットフォーム提供者が第三者（協賛）となり、廃棄食品の問題を解決する。

※事業展開しやすいように多くの食品を抱える企業を対象とする。（ステップ2を意識）

初めは1つの食品をターゲットに絞り、成功したのち、次の食品に対応する。

※いきなりシステム/仕組みを導入しても、実績のない所には集まらない。

## ステップ2：実績増やし

ステップ1の成果を基に、実績を増やす。

※事業紹介、システム化する際の情報を増やす。（ステップ3を意識）

## ステップ3：最適化

運用のシステム化を行い、売り手/買い手に対して見える化する。

※売り手/買い手が増えた場合、システムに載せて運用する。（ステップ4を意識）

## ステップ4：事業拡大

企業間だけでなく、個人/団体とも取引できる様にしる。

また第三者（協賛）を挟まない売り手・買い手間で取引できる仕組みを導入する。

## ステップ5：社会貢献

売買だけでなく、寄付できる仕組みを導入する。

### 課題・障壁：実現する上で課題となることは何ですか、それをどうやって克服しますか

廃棄予定の食品（まだ廃棄する事が確定していない食品）も登録してもらうことを想定。

#### 課題：廃棄予定だった食品が提供できなくなった場合（全部売れてしまった場合）

克服：売り手も1つだけではなく、複数用意しておく

#### 課題：廃棄予定の食品に買い手が見つからなかった場合

克服：数量や回数限定でプラットフォーム側が買い取る。（保険的な感じ）

#### 課題：プラットフォーム側が得られる利益

克服：売買が成立した売り上げの何%かを貰う（商談時に交渉）

### 期間・コスト：実現に必要な費用と期間はどれくらいでしょうか。初期リリースとそれ以降など記載ください

## ステップ1：実績作り（2～3年）

1. 売り手、買い手の選定、交渉
2. 企画、提案
3. 実行

## ステップ2：実績増やし（1～2年）

1. 調査・分析
2. 企画、提案
3. 実行

## ステップ3：最適化（1～3年）

1. 調査・分析
2. 企画、提案
3. 開発、リリース

## ステップ4：事業拡大（2～3年）

1. 調査・分析
2. 企画、提案

3. 第三者の選定、交渉
4. 開発、リリース
5. 導入

## ステップ5：社会貢献（2～3年）

1. 調査・分析
2. 企画、提案
3. 団体の選定、交渉
4. 開発、リリース
5. 導入

 未来像：実現したとき、人々がどのように恩恵を受けて幸せになれるか、理想像をお書きください

多くの食品を用意するには、多くの人手が必要。

（食材を作る人、加工する人、配送する人など）

- ・雇用問題の解決にも繋がる
- ・初めから売買、寄付目的に使う