

フードシェアリングサービス「プラスフード」



「出品の平均90%がレスキューされる！

高い削減実績率が特徴の

サブスク型食品ロス削減サービス」

プラスフードの概要



加盟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

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

ユーザー側から見ると・・・

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

実際、どんな物が貰えるの??



1078円で月10回(1日1回)のチャンス

1回は500円前後(300円から700円ぐらい)

10回全部貰えたら5000円ぐらいに。

(約80%オフ相当)

しかしお得になるかは頑張り次第。

他社さんのレスキュー目的の安売りサイトとは趣旨が異なります。

加盟店側から見ると・・・

¥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

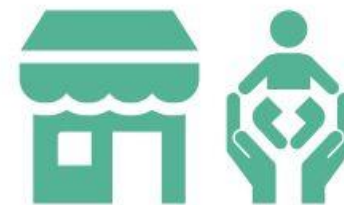


廃棄コストや余剰食材費
などをコストカット！



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。

プラスフードの特徴（加盟店目線）

メリット

- **出品料0円**ノーリスクで参加出来る
- 出品したら**8割以上来店の圧倒的集客引力**
- 時間と個数をお店側の都合に設定できる
- 会員制による情報発信で一般客の売れ行きに影響無い



デメリット

- 食品ロス削減が第一義なので**売上転換に一工夫**必要
ここは割引販売型のほうが売上がわかりやすく取れます。

『でも、来月の新商品の予約チラシを同封したり
受け取った人にLINE会員になってもらうとかで

売りに上げに繋げていこう！』



食べるチラシと思えば良いのか！

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

実効的な食品ロス削減の為に

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：吹雪の日に西地区の人が、 東地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多くの会員が必要。
スーパー等でも値引きはしていて珍しさは薄い。



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
会員集めのPR費用も少なめで良い。

何故、サブスクだと90%マッチング？

パン詰め合わせ	サンマフライ	バラエティセット(調理パン)
		
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 >	株式会社北海道そうざい企画 石狩市樽川8条1丁目206 住所をマップで確認する >	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 18:00~19:00 チケット発行締切 18:45まで 賞味期限 翌日まで	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	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

1078円で月10回(1日1回)先払い済
ユーザー100人いたとして

金曜: 吹雪で売行悪く、150個出品

日曜: 快晴で売行良く、10個出品

取りに行かないと先払い分損します。

貴方なら何曜日を狙いますか？

これが積極的に受け取りに向かう仕組みづくりです＝実効性

過去の驚きマッチング例 (こういう物もマッチング)



タンク洗浄の為の
出しきり廃棄品



ドリンクバーの
賞味期限間近な物
(容器持参が条件)



食べ放題品の
500円値引きとして



カブの葉っぱのみ。
八百屋さんが飲食店
に納品した残り品



業務用ケチャップ
他にケーキ屋さん
でサンタの飾り等

柔軟なアイディアでこういった物も出品されます。

割引販売ではちょっと微妙な物までマッチングするのが
サブスク制の特徴です

プラスフードは 「腹八分で満足できる社会を目指す」！？

SDGsとは〇〇である、皆さんならなんといいますか？

- 第一希望が無くても第二希望で受容できる社会へ
- お店さんもユーザーさんもち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？
- 食品ロスを真に生むのは消費者側の要求から？

A tray of various creative breads, including a croissant, a round loaf with a face, a square loaf with a grid pattern, and several small rolls with faces and toppings.

= 第二希望でも需要できる社会

「商品を0円で渡すなんて…」

=ちょっと不便だけどお得に社会問題の解決

お客さんの要望に応えようとする...



「閉店時間近いと売場がスカスカで不便だ、品ぞろえが悪い」今はレビューで簡単に低評価

=お客さんに喜んでもらうよう品揃えよくしよう！

「形が不揃いなのは不良品なのでは？」

=キレイな形の物だけ売場に並べよう！

ロスの多いお店はお客さんの為に頑張っているお店かもしれません。

なら、どうやったらロスが減るのでしょうか？→消費者側にも変革を

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・・・

長続きする思考がプラスフードのユーザーに多いです。

食品ロス削減を実効的に行うポイントは

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。
半額で買ってもクレームは50%になりません。

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

直接は金銭を介さず優しさと優しさの繋がり重視。
クレームは起きづらくなります。

お店の都合にユーザーが合わせる。

売った買ったの関係性からの脱却するとこんな特徴も！

キャンセルがあった場合

値引き型

返金をしなくてははいけない

1円でも値段がついたらなんらかの理由で来れないなら返金をしなくてははいけない。

キャンセル料としては難しい

新たな食品ロスが生まれる可能性も。

サブスク型

元々無料だから返金は不要

10回のうちの1回権利を無駄にして終了。
受け取り時間を過ぎたら権利消失。

ユーザーは権利消失でペナルティとなるので
責任もって時間通りに確実に受け取りに行く。

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。

プラスフードでは出品される農作物を通じて皆さんに体験の場を提供もしています。

札幌市の食品ロスってどのくらい？

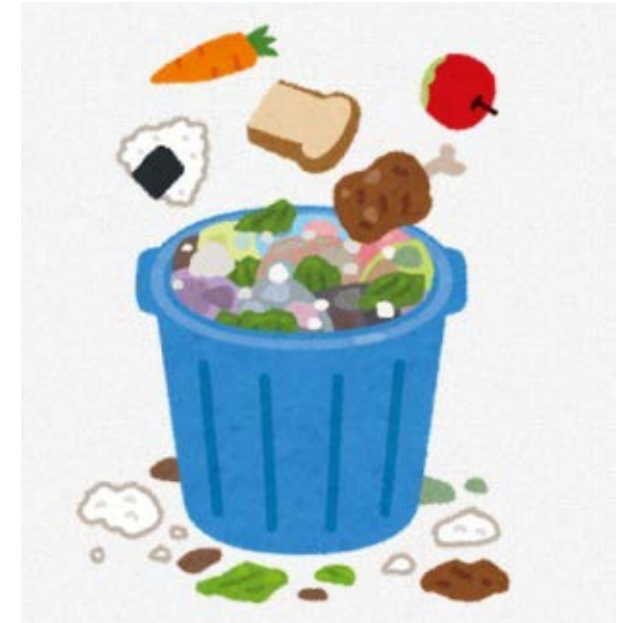
- 年間6万トンの事業系生ごみのうち、食品ロス分は2.4万トン。(令和2年度)
- 1日あたり6万5700kgも発生。
- 1人1kg無料で貰えると毎日6.5万人が受取。
- プラスフード1か月なら約20万人のユーザーが必要。
(札幌の人口の約1割が参加)

※札幌市のデータ出典＝市役所のサイト

<https://www.city.sapporo.jp/seiso/foodloss/foodloss.html>

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
確立した街にすべく活動が続けております



本事業は別地域でFC展開も可能です

- ・フランチャイズ展開には何が必要？
＝情熱とIT知識

何より大事なのは情熱

食品ロス削減への探究心と解決案への意欲と
深層までの理解が必要です。

事前に地域で参加してくれそうなお店さんを
何店舗か想定してみてください。

「プラスフード」で検索を♪ 最後まで有難う御座いました