

ECOポイントを導入して、mottECOプロジェクトを
お客様と地域にもっと広げて持続しよう！

最終報告書

株式会社ハジメフーズ

2023年2月28日



1. 事業の目的

- ハジメフーズは、2018年にエコアクション21を取得して以来、節水・節電・食品ロス削減に徹底的に取り組んでいる地球に優しい会社です。
- 食品ロス削減については、SDGs12.「つくる責任 つかう責任」に定められたことも踏まえ、営業店舗から出る生ごみの仕分け・計量（2018年～）や食べ残しの持ち帰り等を実施しています。
- 本事業では、地域の飲食店舗としてお客様に安心して楽しい食事の場を提供することも一つの目的として、食べ残しの持ち帰り行動（mottECO）のさらなる促進のための検証を実施します。

2. 事業の内容

① mottECOポイントカードの発行

- 食べ残しされたお客様に「mottECO会員」に入会していただき、主旨を理解いただいた方にmottECOポイントカードを発行する。
- 「カード料金は500円だが、今年度はキャンペーンで0円」とし、容器が有料である意識付けと会員誘致を両立する。
- **実施期間**：2022年9月26日～2023年1月31日
- **実施場所**：大阪府大東市内の2店舗（焼肉店、韓国料理店）
- **効果検証の指標**：
 1. ポイントカードの会員数・来店者あたりの加入率
 2. 日次の食べ残し発生量（比較のため、取組非実施店舗でも計測）
 3. mottECO会員への事後アンケート（定性面）

（右）ポイントカード案内チラシ
（左）ポイントカード現物



② 持ち帰りを前提としたメニューの提供（11月15日まで限定）

- 取組開始、9月26日から11月15日までの期間限定で、「持ち帰り容器」「保冷バッグ」「ポイントカード」をデフォルトで提供するセットメニュー（ワクワクセット）を提供。

11月15日までの期間限定！

保冷バッグ がもらえる
ワクワクセット がお得

ワクワクディナーセット
2名様用 8000円税込

カルビ、ハラミ、ロース、豚バラ、鶏モモ、ホルモン盛、ウィンナー、巻き野菜（おかわり自由）、ナムル盛、キムチ、おひつごはん（おかわり自由）、和牛ゴロゴロコロッケ（人数分）

保冷バッグ、持ち帰り容器、ポイントカード

ワクワクランチセット
2名様用 3500円税込

カルビ、ハラミ、豚バラ、鶏モモ、ウィンナー、花巻盛2つ、巻き野菜（おかわり自由）、おひつごはん（おかわり自由）、和牛ゴロゴロコロッケ（人数分）

保冷バッグ、持ち帰り容器、ポイントカード

11月15日までの期間限定！

保冷バッグ がもらえる
ワクワクセット がお得

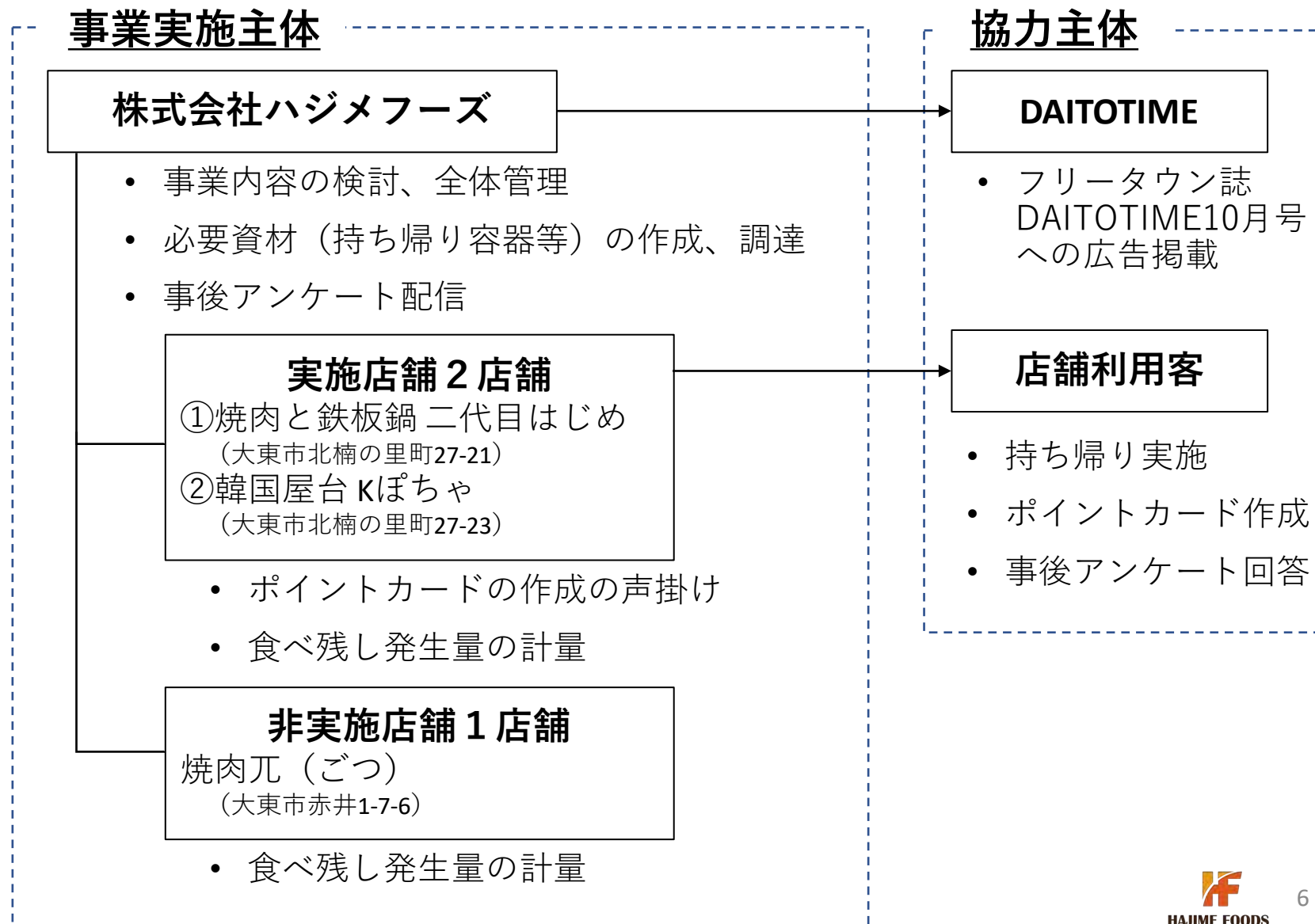
豚肉&鶏肉のサムギョブサル、巻き野菜 おかわり自由、キムチ&ナムルの5種盛り、タイガーキンバ、韓国おでんの串揚げ 2冊、豚キムチチーズ串揚げ 2冊、キムチチヂミ、和牛ゴロゴロコロッケ 2冊、ごはん おかわり自由、保冷バッグ、持ち帰り容器、ポイントカード

ワクワクセット
2名様用 5500円税込

<取組スケジュール>

	2022年 9月	2022年 10月	2022年 11月	2022年 12月	2023年 1月	2023年 2月
① mottECOポイントカード の発行（有効期限は2月末）			9月26日～1月31日 			
②持ち帰りを前提とした メニューの提供		9月26日～11月15日 				
<効果検証> ③カード登録者への 事後アンケート			9～10月 登録者 ●	11月 登録者 ●	12月 登録者 ●	1月 登録者 ●
<効果検証> ④店舗の食べ残し量の計量			7月20日～1月31日 			

3. 事業の実施体制



実施店舗…①焼肉と鉄板鍋 二代目はじめ

- 主な提供メニューは、焼肉と鉄板鍋。アラカルトの注文が中心ではあるが、12月には鍋料理の忘年会コースを提供している。
- ランチも営業しており、主な提供メニューは一人用のチゲ鍋と焼肉。南部鉄器で炊くご飯をいずれのメニューでも提供している。



メニューのイメージ（ランチ）



メニューのイメージ（ディナー）



実施店舗…②韓国屋台 Kぽちゃ

- 主な提供メニューは、鍋料理とおつまみ等に居酒屋メニュー。アラカルトの注文が中心ではあるが、12月には二代目はじめと同様、鍋料理の忘年会コースを提供。



メニューのイメージ (ディナー)

鉄板鍋

この場所ですべて愛され続けている『鉄板鍋』厳選したお肉と新鮮なお野菜を『秘伝のだし』で炊き上げる。激ウマやみつきのお鍋です。

원조한국풍스키아키
元祖鉄板鍋 ¥3850
2〜3名様

ちょっと少なめ
조금 덜 ¥2900

食べ方
①最初に鍋をべたに食べちゃいましょう！
②その後は具材から好きなものをどんどん
入れて食べて下さい！
③お肉の旨みは煮込んでお肉を柔らかくし
てお肉の旨みは煮込んでお肉を柔らかくし
てお肉の旨みは煮込んでお肉を柔らかくし

>>追加具材<<

野菜盛	¥500
豆腐	¥330
トッポギ	¥280
サリメン	¥280
たまご	¥100
鶏モモ	¥580
雑炊	¥380
チーズ雑炊	¥480
牛カルビ	¥880
ホルモン盛	¥980
豚バラ	¥580
うすあげ	¥280

美味しい=맛있어(マシッソ)

やぎ

니라치미 ¥630
ایل몬보ックム (イェルモンボックム) ¥680
오징어보ックム (オヒョウボックム) ¥680
돈とこてび치 (豚足) ¥680
타코さんウィン너 ¥480

赤いトッポギ ¥630

あじ

튀김

ぼちやのポテフライ ¥460
チーズボール ¥580
魔法の手羽先 ¥630
空とぶからあげ ¥630
ヤンニョムチキン ¥630
やっぱりエビマヨ ¥750
ばくだん (ニンニク揚げ) ¥300

しめ

밥&면

ぼちや名物 タイガーキンパ ¥660
うなキンパ (ハーフ) ¥660
お子様手巻きキンパ ¥660

数量限定

7種のしあわせビビンバ ¥800
わがめスープ ¥400
スンドゥブチゲ ¥850
ラーメンチゲ ¥850
海鮮チゲ ¥950
ビビン麺 ¥800
冷麺 ¥800

白いごはん ¥280 (大) ¥330

デザート

후식

名物あんのにプリン ¥380
こぐまチーズ ¥520
こぐまハニー ¥520
こぐまアイス ¥520
アイスキャンディー ¥220
ホットク&バニラアイス ¥520
バニラアイス ¥280

さつまいも=고구마(コグマ)

非実施店舗…焼肉兀（ごつ）

- 焼肉店。少人数での利用（会社員等）が多い。



メニューのイメージ（ディナー）

白濁で焼いて、
醤油で焼くだけです。

瓦のブロック焼き 1g〜¥15（税込19円） 150gがおすすりめ！

本日の厳選おまかせ盛り ¥2500（税込3190円）
お肉の種類とタタキまでご満足ください。

瓦の人気の盛り ¥3980（税込5070円）

盛り合わせ セット

- 本日の厳選おまかせ盛り ¥2500（税込3190円）
- 特選瓦盛り ¥3980（税込5070円）
- 瓦の人気の盛り ¥3980（税込5070円）
- 3種のホルモン盛り ¥1280（税込1630円）
- 3種の塩ホルモン盛り ¥1380（税込1740円）
- カルビ食べ比べ3種セット ¥1380（税込1740円）

赤身肉

- 瓦の一枚焼き 玉子村 ¥980（税込1240円）
- 52ロース（塩・タレ） ¥880（税込1110円）
- 上ロース（塩・タレ） ¥1080（税込1370円）
- 瓦のブロック焼き 1g ¥15（税込19円）
- 赤身ステーキ150g ¥2250（税込2860円）

いるもん

- 上レバーアゲ焼 ¥880（税込1110円）
- ハツ ¥880（税込1110円）
- てっちゃん ¥580（税込730円）
- あかせん ¥580（税込730円）
- コリコリ ¥580（税込730円）
- ミノ ¥880（税込1110円）
- 3種の塩ホルモン盛り ¥1380（税込1740円）
- 3種のホルモン盛り ¥1280（税込1630円）

焼きもん

- おれいウィンナー ¥580（税込730円）
- 豚バラ肉 ¥580（税込730円）
- 豚トロ ¥580（税込730円）
- 鶏モモ ¥580（税込730円）
- 鶏せせり ¥580（税込730円）
- がなべチーズ ¥780（税込980円）
- つくねのた〜じ ¥790（税込1000円）
- 海老3尾 ¥580（税込730円）

逸品

- 和牛タタキ ¥1280（税込1630円）
- 牛タン炭焼ロースト ¥680（税込860円）
- 生センマイ ¥790（税込1000円）
- 韓国のり ¥250（税込310円）
- うずらしょうゆ揚げ ¥250（税込310円）

飯・スープ・麺

- 名物！肉寿司2貫 ¥400（税込500円）
- 大人気！ガーリックライス ¥500（税込630円）
- 瓦の肉丼 ¥500（税込630円）
- ちょっとカレー ¥350（税込430円）
- ごはん ¥250（税込310円）
- ごはん（大） ¥300（税込370円）
- ビビンバ ¥780（税込980円）
- れ〜めん ¥780（税込980円）
- とうふチゲスープ ¥580（税込730円）
- やうどん ¥100（税込120円）
- 野菜クッパ ¥550（税込690円）
- わかめスープ ¥400（税込500円）
- 玉子スープ ¥400（税込500円）
- わか玉トックスoup ¥550（税込690円）
- 塩あずきアイス ¥350（税込430円）
- バニラアイス ¥300（税込370円）
- ゆずシャーベット ¥300（税込370円）

カルビ

- 上カルビ ¥1180（税込1480円）
- 中落ちカルビ ¥800（税込1000円）
- カルビ ¥980（税込1240円）
- バラ ¥680（税込860円）
- カルビ食べ比べ3種セット ¥1380（税込1740円）

タン

- 厚切り上塩タン ¥1380（税込1740円）
- 上塩タン ¥1280（税込1630円）
- 塩タン ¥980（税込1240円）

ハラミ

- 上ハラミ ¥1180（税込1480円）
- 定番ハラミ ¥980（税込1240円）
- べっぴんハラミ ¥880（税込1110円）

4. 事業の成果

① mottECOポイントカードの発行

- 最終的なmottECO会員数は525名（二代目はじめが296名、Kぽちが229名）であった。

会員加入数・加入率の変化

	取組期間① (9月26日～11月15日)	取組期間②前半 (11月16日～12月30日)	取組期間②後半 (1月2日～1月31日)
二代目はじめ	194名 (来店者 1,292名：加入率 15%)	60名 (来店数 1,098名：加入率 5%)	42名 (来店数 627名：加入率 7%)
Kぽち	144名 (来店数 600名：加入率 24%)	62名 (来店数 671名：加入率 9%)	23名 (来店数 305名：加入率 8%)

② 持ち帰りを前提としたメニュー（ワクワクセット）の提供

- ワクワクセットを注文された方は、最低1名はmottECO会員に入会いただいている。（2名以上入会いただいた場合もある。）
- ワクワクセットを注文されていない方でも、店員から声掛けを行い、入会いただいている場合もある。
- 事後アンケートを分析したところ、11月15日までに来店した方の半数（回答のあった30名のうち15名）がワクワクセットを注文することで入会していた。

(参考) 本事業の周知の取組

- 店舗に取組をPRするチラシを掲載。また取組内容について、フリータウン誌のDAITOTIME（10月号）に広告を掲載。



(左) DAITOTIME10月号 (右) 店舗掲載チラシ

(参考) 本事業の周知の取組

- 2022年10月14日に実施された「大阪府中小企業家同友会 女性部会」、2023年1月17日に実施された「大阪府中小企業家同友会 環境経営部会」の両セミナーに登壇し、取組内容のPRを行った。

女性部会 10月増強企画

「エコねー」ができるまで

聞くだけじゃない 私たちが主人公になる未来を見つけませんか!!

1989年、余命宣告されたお父様の夢を叶えるため、「焼肉のした」を飲食店経営もなく4人兄弟で創業した「エコねー」

焼肉・鉄板鍋の飲食店経営、フランチャイズ展開、通販事業と多角的なビジネス経営にされています。

商品としては「空とふからあげ」をヒットさせ、昨今では冷凍業務用を作り、冷凍自動販売機で販売しています。環境保全活動に取り組まれている「エコねー」のパワーある素晴らしいお話を生かしていきましょう。

株式会社ハジメフーズ
代表取締役 山元 佳子 氏

会社概要
商号：株式会社ハジメフーズ
所在地：大阪府大阪市北橋の里町27-21
経営店舗4店・加盟店11店
設立：2007年（創業1989年）
資本金：1000万円

従業員数35名（正社員6名）
業務内容：食品品の製造および
販売飲食経営コンサルティング
加盟店本部の運営

女性部会以外の方
男性の方 大歓迎!

10/14 Fri 18:30-20:00

会場:焼肉と鉄板鍋 二代目はじめ
大阪府大阪市北橋の里町27-21
TEL:072-879-0248

定員 30名

世情によりZoom配信変更あり

大阪府中小企業家同友会 環境経営部会からのお知らせ

2022 環境問題セミナー第5弾

テーマ 焼肉食べてリアルで語ろう!
モッテコ勉強会&新年会

エコねえーこと、山元 佳子さんの新規開店「二代目はじめ」におきまして環境問題セミナー（リアルのみ）と新年会を開催いたします。今回の報告テーマは、mottECO モッテコ活動のモデル店として、食品ロスの問題に取り組み、食べきれないなら持って帰る、もっとエコを推奨し、期間限定でエコ数値を計る、そんな活動のお話を聞きます。環境経営部会員さん 部会以外の方も、もちろん男性も女性もゲストさまも、ご参加大歓迎

報告者 株式会社ハジメフーズ
代表取締役 山元 佳子 氏

Profile: 空舞ふからあげ
経営店舗4店・加盟店11店
焼肉店：二代目はじめ
グイボチャ
創業1989年/設立2007年
資本金：1000万円
従業員数：35名（正社員6名）
事業内容：食品製造販売飲食
フランチャイズコンサルタント

安心してたのび
もって帰れますよ!

2023年1月17日(火)
焼肉と鉄板鍋・二代目はじめ
大阪府大阪市北橋の里町 27-21
TEL:072-879-0248
環境活動報告会：16:00～17:30
新年懇親会：18:00～20:00
会費：5,500円（飲み放題）
京橋からJR学研都市線で四條堀駅下車。西へ徒歩5～7分のところですよ。
新春に 焼肉食べて 福来れ!
ご家族様へのお持ち帰りもできます。

お問い合わせは TEL:06-6944-1251 (同友会事務局 山崎まで)

③事後アンケートの設計

- 毎月の入会者に対して、翌月にアンケートを実施。ご回答の御礼として、1000円分のクオカードと500円分の食事割引券を進呈。

設問	選択肢
年齢＊	10代 / 20代 / 30代 / 40代 / 50代 / 60代～
mottECOポイントカードに入会された店舗をお選び下さい。＊	二代目はじめ / 韓国屋台 Kぽちゃ
入会された店舗に過去にご来店された回数を教えてください。＊	今回初めて来店した / 2回目 / 3～5回目 / 6回目以上
mottECOポイントカードのキャンペーンをどのように知りましたか？＊	店頭ポスター/店員からの案内/インターネット（ホームページ、SNS等）/フリータウン誌・だいとうタイム/その他
11月15日までにご来店されたお客様にお伺いします。 mottECOポイントカードに入会すると注文できるワクワクセット（ランチ含む）を注文されましたか。	注文した/注文しなかった
mottECOポイントカードに入会された理由について、あてはまるものをすべてマークして下さい。＊	・料理を食べ残してしまい、もったいなかったから ・好きなだけ注文し、料理を持ち帰ろうと思ったから ・食品ロス削減に繋がる取組だと思ったから ・入会でもらえるECO商品や食事券が魅力的だったから ・ワクワクセット（11月15日までの期間限定）のメニュー内容が魅力的だったから

＊は必須回答項目

③事後アンケートの設計（続き）

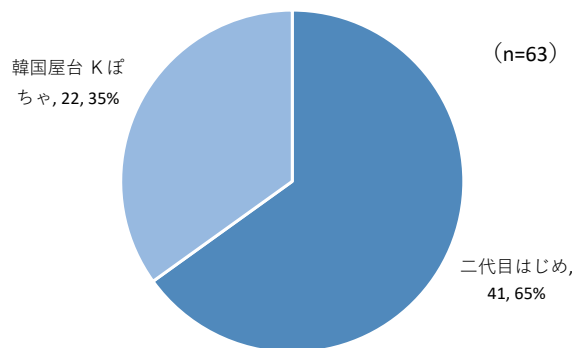
設問	選択肢
入会された際、どのような方とご来店いただいたでしょうか。＊	一人/家族/友人・知人/仕事関係/回答したくない
食べ残した料理を持ち帰ったお客様は、持ち帰った料理を食べられましたか。あてはまるものをすべてマークして下さい。＊	自分が食べた/家族が食べた/ペットが食べた /食べることなく廃棄した/持ち帰っていない
持ち帰られた商品を教えて下さい。 あてはまるものをすべてマークして下さい。	主食類（ごはん、巻物など）/主菜類（焼肉、コロケ、串揚げ、チヂミなど）/サラダ・副菜（キムチ、ナムル、巻き野菜など）/その他
mottECOポイントカードの取組について、満足・やや満足・普通・やや不満・不満・わからない の中であてはまるものをそれぞれ1つマークして下さい。＊	・mottECOポイントカードの取組全般 ・カード作成の手続きについて ・ポイントでもらえる商品について ・ワクワクセットについて ・持ち帰り容器について
今後、mottECOポイントカードを使って、食べ残しの持ち帰りに取り組んでいきたいと思いませんか。＊	・料理を食べ残した場合は持ち帰りたい。 ・料理を食べ残しても持ち帰る気はない。 ・今後、mottECOポイントカードを使う予定はない。
前の設問で「料理を食べ残しても持ち帰る気はない」「mottECOポイントカードを使う予定はない」と回答されたお客様に伺います。回答された理由について、あてはまるものをすべてマークして下さい。	・衛生面が心配だから ・持ち帰り容器がごみになってしまうから ・持ち帰ると味が落ちてしまうから ・持ち帰ると荷物が増えるから ・今後來店するか分からないから

＊は必須回答項目

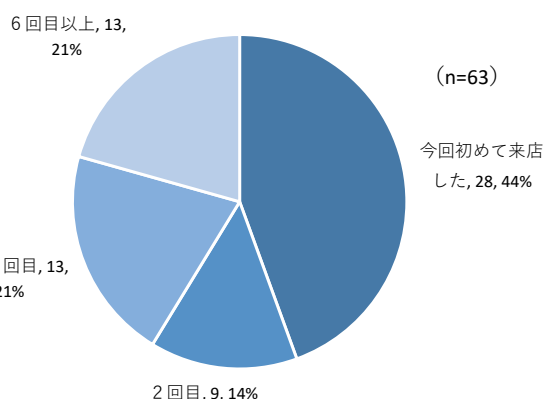
③事後アンケートの結果

- 会員になった525名の方にメールでアンケートを依頼し、63名の方にご回答いただいた。
- 会員になった方の44%が初めての来店であり、6回以上来店している常連の方は21%であった。
- 会員になった際に一緒に来店した人は「友人・知人（41%）」が最も多く、「家族（32%）」が次いで多かった。

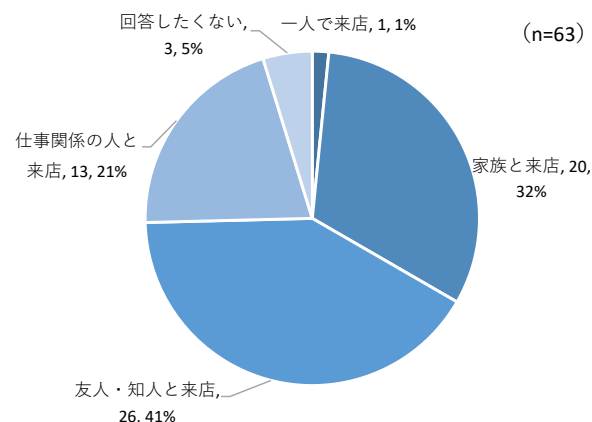
入会した店舗



入会した店舗への来店回数



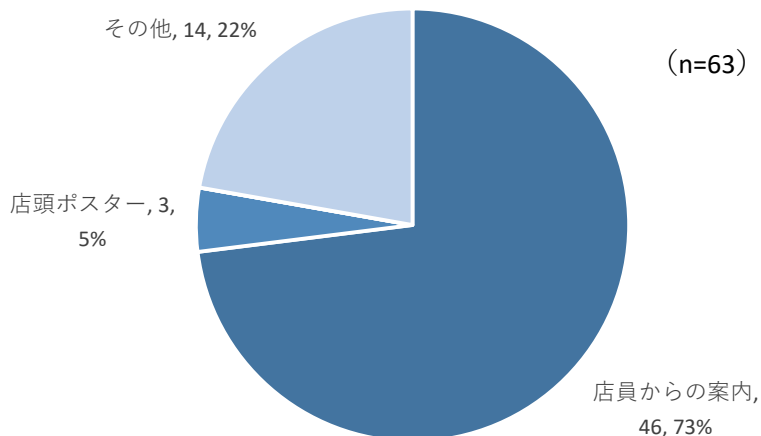
一緒に来店した人



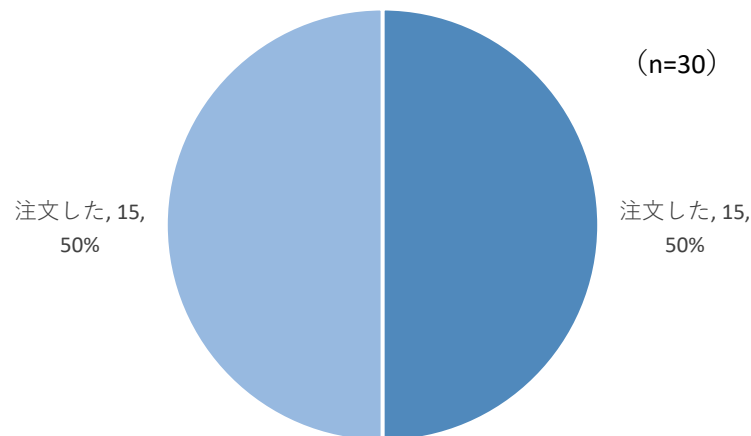
③事後アンケートの結果

- キャンペーンを知った経緯は、「**店員からの案内**」が73%と最も多かった。
- 持ち帰りを前提としたメニューを提供した11月15日までに来店した方に調査したところ、**半数の方がメニューを注文**していた。

キャンペーンを知った経緯



持ち帰りを前提としたメニュー
(ワクワクセット)の注文有無
(11月15日までに来店した方)

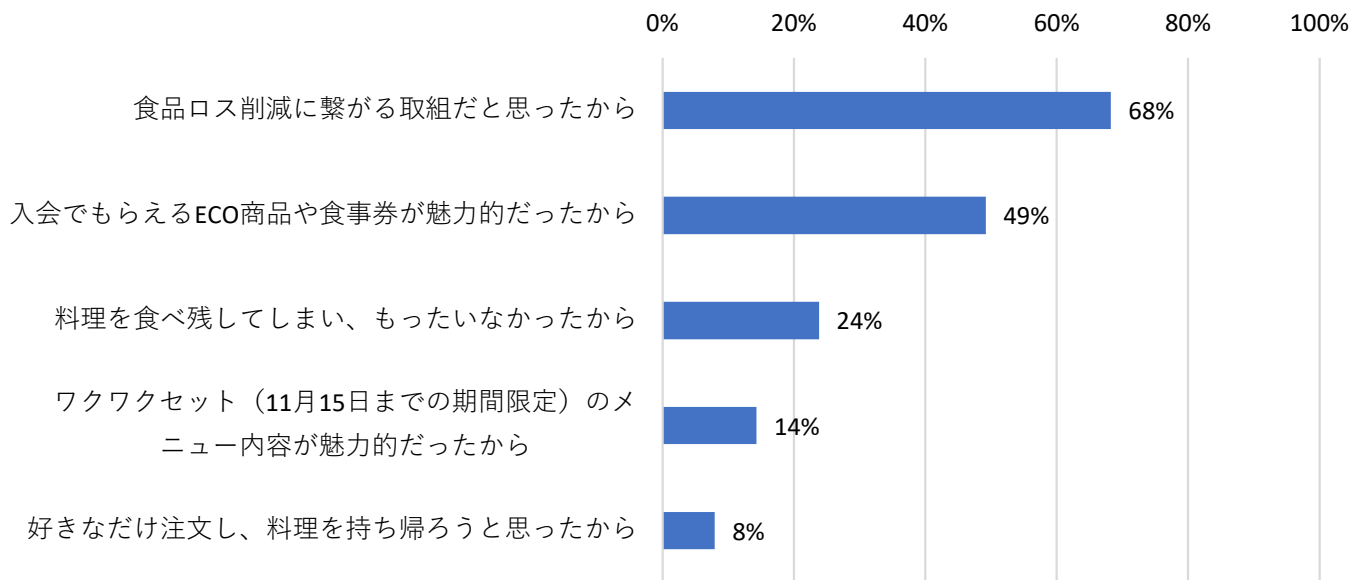


③事後アンケートの結果

- 入会した理由としては「食品ロス削減につながる取組だと思ったから（68%）」が最も多く、「入会でもらえるECO商品や食事券が魅力的だったから（49%）」が次いで多かった。

mottECOポイントカードに入会した理由

(n=63)

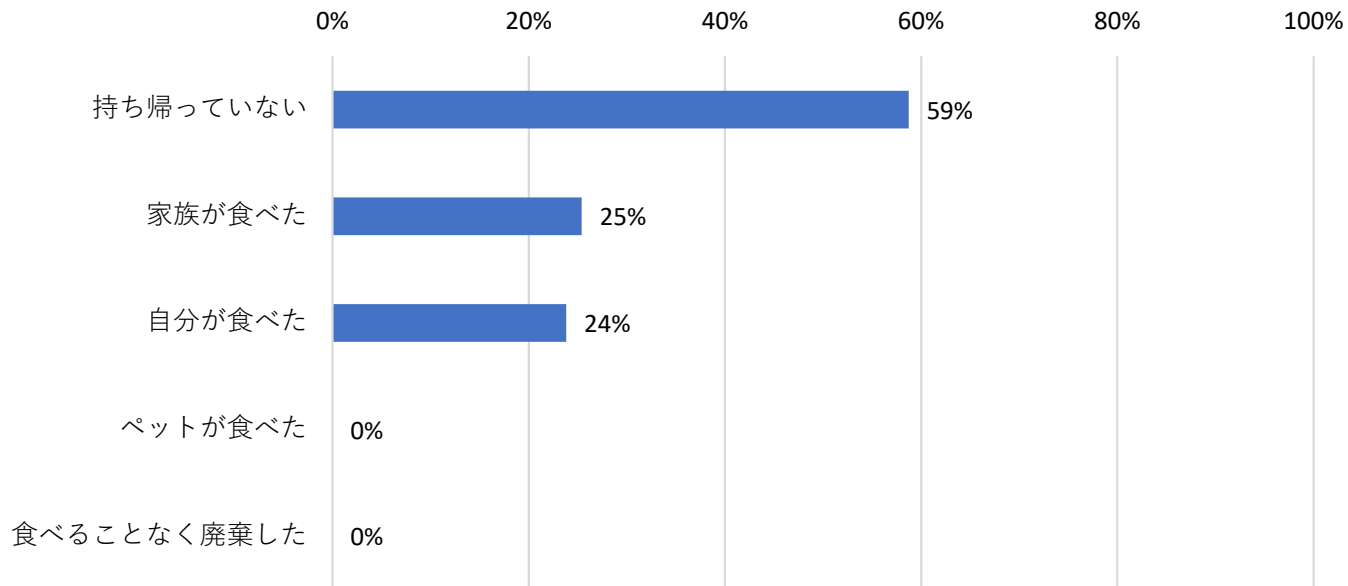


③事後アンケートの結果

- 食べ残しを持ち帰ったのは63名のうち26名で、26名全員が家族または自分で食べきっていた。

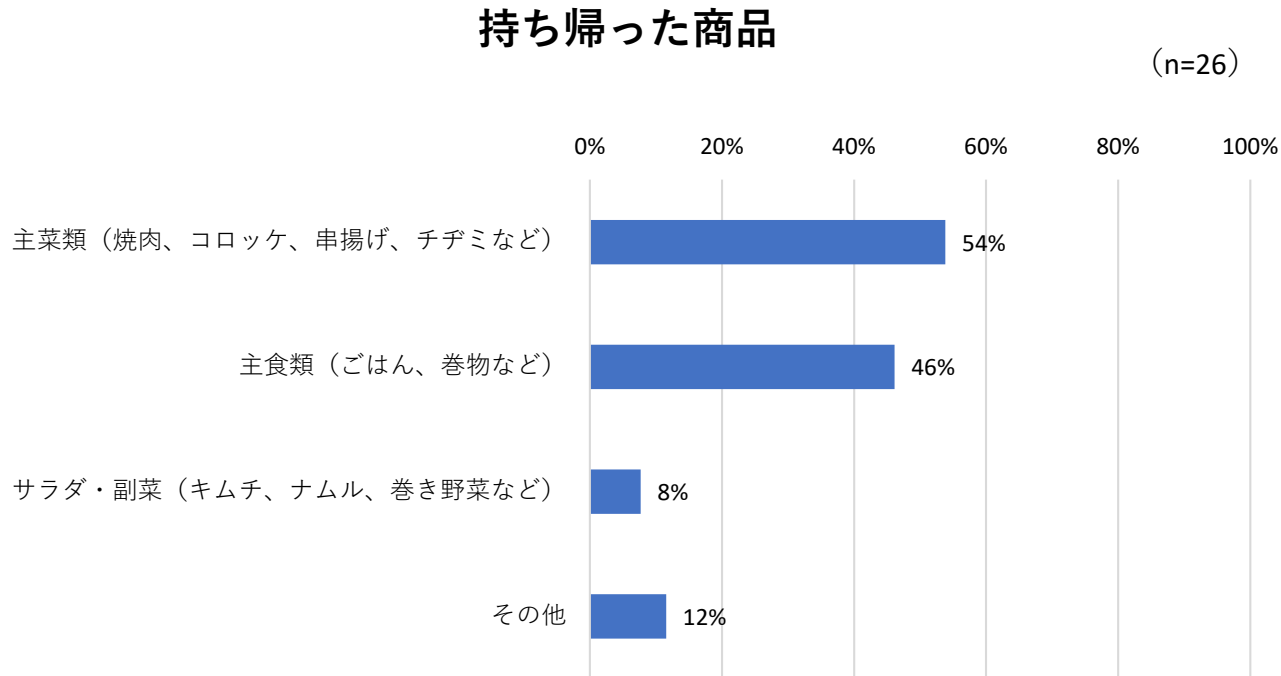
持ち帰った料理を食べたかどうか

(n=63)



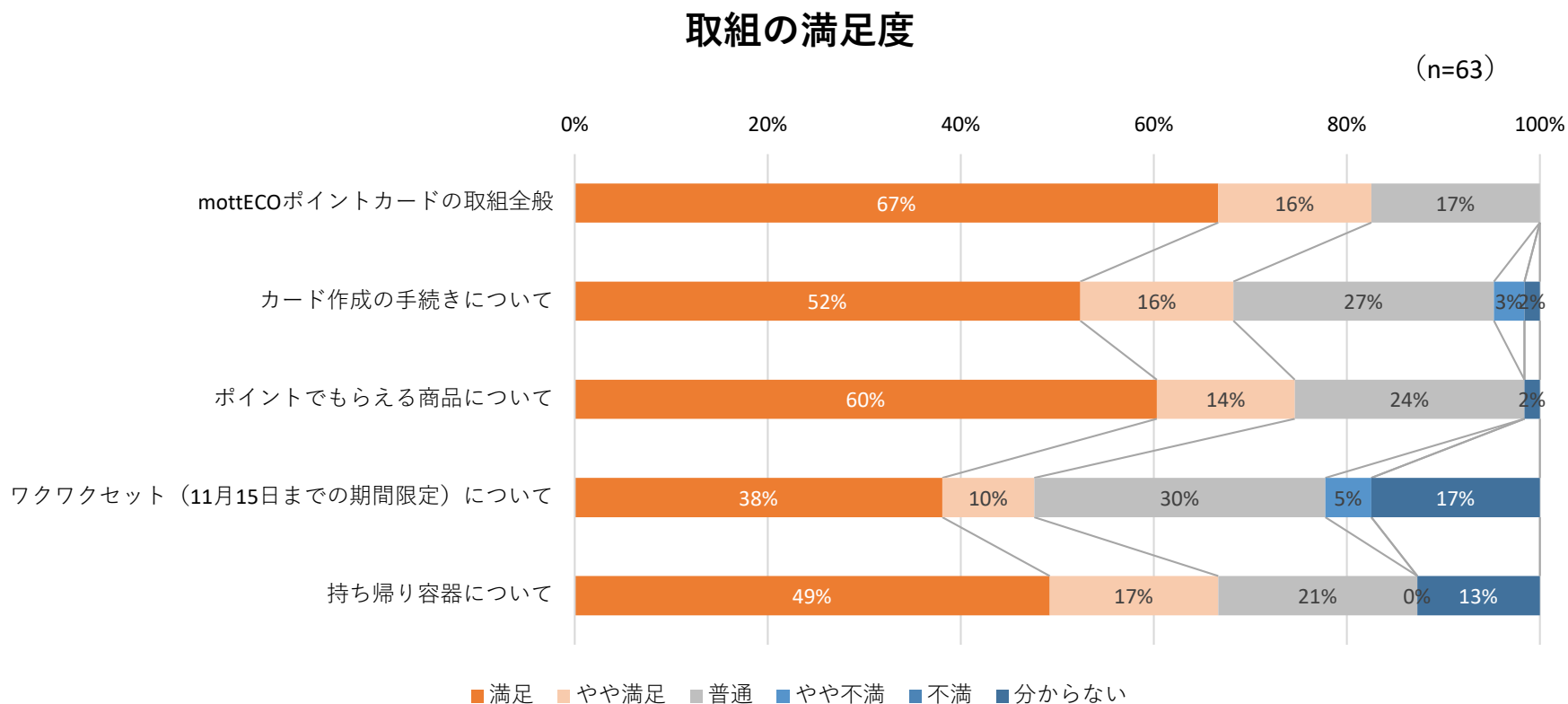
③事後アンケートの結果

- 食べ残しを持ち帰った26名が持ち帰った商品は、「主菜類（焼肉、コロッケ、串揚げ、チヂミなど）（54%）」が最も多く、「主食類（ごはん、巻物など）（46%）」が次いで多かった。



③事後アンケートの結果

- 全ての項目において、満足・やや満足との回答が多数を占めていた。（ワクワクセット、持ち帰り容器については、利用されていない方が「分からない」と回答している。）

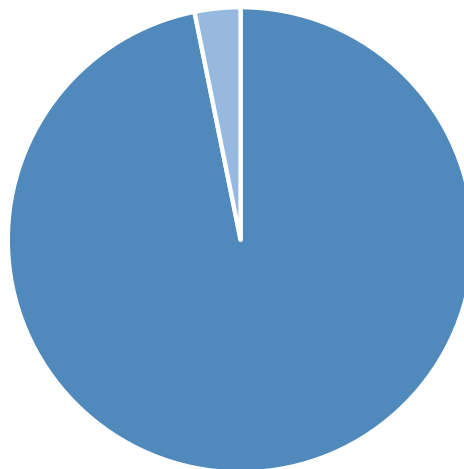


③事後アンケートの結果

- 97%の方が「mottECOポイントカードを使って、料理を食べ残した場合は持ち帰りたい。」と回答していた。
- 「今後使う予定はない」と回答した2名の理由は、「持ち帰り容器がごみになってしまうから」「持ち帰ると荷物が増えるから」「今後來店するか分からないから」の3点だった。

今後、mottECOポイントカードを使って、 食べ残しの持ち帰りに取り組みたいか

今後、mottECOポイントカードを使う予定はない。 , 2, 3% (n=63)



mottECOポイントカードを使って、料理を食べ残した場合は持ち帰りたい。 , 61, 97%

④店舗の食べ残し量の計量

- 店舗の生ごみ排出量（日次）は以前から計量を行っており、7月20日より、お客様の食べ残しの分別・計量を開始。
 - ✓ 取組期間①（ワクワクセット提供時）は、取組非実施店舗（兀）と比較して、**いずれの店舗でも食べ残しの削減効果が見られた。**
 - ✓ 取組期間②（ワクワクセット終了後）は、取組非実施店舗と比較して、食べ残しが減少している傾向は見られなかった（特に韓国屋台Kぽちゃ）。

	mottECO会員 実施店舗				非実施店舗	
	韓国屋台Kぽちゃ		二代目はじめ		兀（ごつ）	
	食べ残し量 (g)	取組開始前 との比較	食べ残し量 (g)	取組開始前 との比較	食べ残し量 (g)	取組開始前 との比較
取組開始前 (7月20日～9月25日)	332	—	256	—	143	—
取組期間① (9月26日～11月15日)	134	-60%	162	-37%	126	-12%
取組期間② (11月16日～1月31日)	314	-6%	156	-39%	76	-47%
取組期間②（忘年会・ 新年会シーズンを除く）	218	-34%	102	-60%	66	-54%

※ 忘年会・新年会シーズンとして、12月16日～1月9日を除いて分析している。

※ 非実施店舗と比較して、食べ残しが減少した店舗・期間に**赤枠**、減少していない店舗・期間に**青枠**を表示。

④店舗の食べ残し量の計量

- 食べ残し量を各月の来店客数で割ることで、一人当たりの食べ残し量の比較を行った。
 - ✓ 取組期間①（ワクワクセット提供時）は、取組非実施店舗（兀）と比較して、**いずれの店舗でも食べ残しの削減効果が見られた。**
 - ✓ 取組期間②（ワクワクセット終了後）は、取組非実施店舗と比較して、食べ残しが減少している傾向は見られなかった（特に韓国屋台Kぽちゃ）。

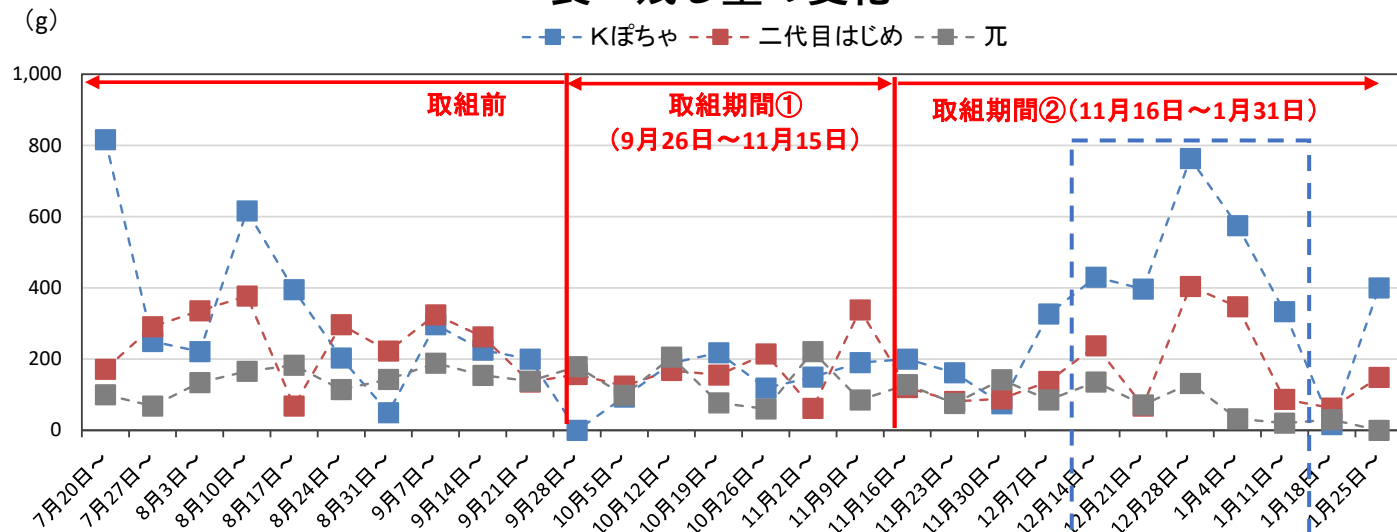
	mottECO会員 実施店舗				非実施店舗	
	韓国屋台Kぽちゃ		二代目はじめ		兀（ごつ）	
	食べ残し量 (g/人)	取組開始前 との比較	食べ残し量 (g/人)	取組開始前 との比較	食べ残し量 (g/人)	取組開始前 との比較
取組開始前 (7月20日～9月25日)	17	—	11	—	11	—
取組期間① (9月26日～11月15日)	10	-38%	6	-42%	13	+16%
取組期間② (11月16日～1月31日)	20	+22%	7	-38%	7	-36%
取組期間②（忘年会・ 新年会シーズンを除く）	16	-3%	5	-54%	7	-36%

※ 忘年会・新年会シーズンとして、12月16日～1月9日を除いて分析している。

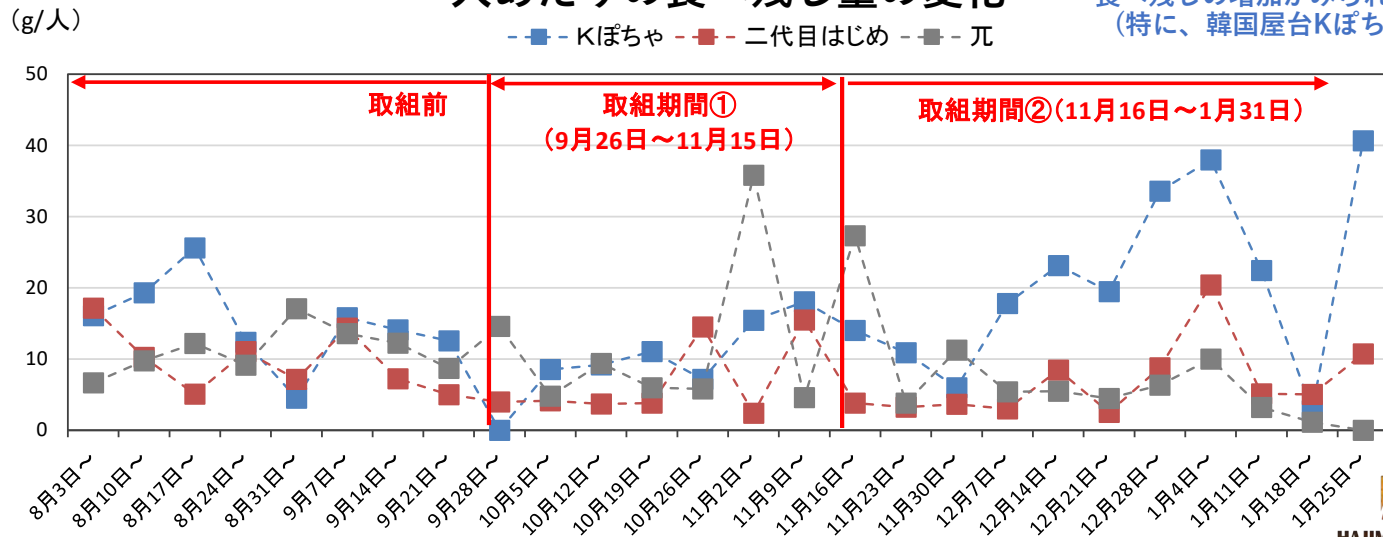
※ 非実施店舗と比較して、食べ残しが減少した店舗・期間に**赤枠**、減少していない店舗・期間に**青枠**を表示。

④店舗の食べ残し量の計量

食べ残し量の変化



一人あたりの食べ残し量の変化



④店舗の食べ残し量の計量（結果の考察）

- 取組期間①について、韓国屋台Kぽちゃと二代目はじめを比較し、一人あたりの食べ残し量に大きな差はなかった。どちらも持ち帰りに適したメニューであり、食べ残しの削減効果が見られたと考えられる。

✓ 韓国屋台Kぽちゃ

取組期間①にKぽちゃで提供していたワクワクセットは「サムギョプサル」のセットであり、比較的持ち帰りのしやすい焼肉メニューだったことも要因と考えられる。（事後アンケートでも、焼肉等の主菜類を持ち帰ったという回答が最も多かった。）

✓ 二代目はじめ

二代目はじめでは、持ち帰り容器にコロッケを入れて提供する等、持ち帰りしやすい工夫を行ったことが要因と考えられる。

また、ランチで提供している南部鉄器で炊いたご飯についても、持ち帰りをしやすいよう、要望があった際にはご飯の追加にも対応していた。（コロッケ弁当のような形にして持ち帰っていただくなど。）

④店舗の食べ残し量の計量（結果の考察）

- 取組期間②について、非実施店舗の兀（ごつ）と比べて（特に韓国屋台Kぽちゃで）削減効果が小さかった理由として、以下の要因が考えられる。

✓ 業態の差

取組非実施店舗の兀（ごつ）は焼肉中心で持ち帰りがしやすい業態。（焼肉は元々食べ残しが少ない業態と考えられる。）

韓国屋台Kぽちゃと二代目はじめは、12月はコースの鍋料理を提供していた。**コース料理であるという点、持ち帰りがしにくい鍋料理である点**の2点から、忘年会・新年会シーズンに、食べ残しが大きくは減少しなかったと考えられる。

✓ 営業時間・顧客層の差

韓国屋台Kぽちゃは夜のみの営業で、お客様の年齢層が比較的低く、二代目はじめは、ランチ営業も実施しており、お客様の年齢層が比較的高い。

二代目はじめでは、**ランチをゆっくり利用する高齢の方を中心に持ち帰りを好評いただいていた**ため、この2店舗の差が生まれたと考えられる。（二代目はじめでは、南部鉄器で炊いたご飯をおにぎりにして持ちかえっていただくようなケースが多かった。）

⑤従業員への聞き取り結果

- ・ 保冷バッグのプレゼントを好意的に捉え、入会される方が多かった一方、繰り返し利用に関しては課題が残る。
- ・ オペレーションについては、従業員の負担軽減が課題である。

聞き取り内容	意見詳細
持ち帰りの利用状況について	・ ランチ利用の客層60代中心だった。保冷バックもらえるならしてみようと考えてる方が大半の印象。その中で説明を聞いて1～2割ほどの方がしっかりと目を通して読んだ印象。（二代目はじめ/店長） ・ ポイントカードを2回目以降持って来てもらっているお客様は2～3割程、保冷バックに関しては再度持ってくるお客様はいなかった。（二代目はじめ/社員） ・ キャンペーン終了後は、声かけをしていていい反応とよくない反応と半々でした。 ・ キャンペーン中は、エコバックが欲しくて楽しみにしてきたと仰っていただける方がいらっしゃいました。「良い取り組みだと思う」「お得な企画」「面倒だから要らない」の声に分かれました。また、2回目以降の来店が少なく、エコバッグを持ってくるのは、無かったです。（Kぽちゃ/店長） ・ 保冷バッグが付いてくことやQUOカードが貰えるということを伝えると参加してくださる人が多かったです。（Kぽちゃ/アルバイト）
オペレーション	・ アンケートの個人情報の記入に嫌な反応をされることが多かった。（二代目はじめ/社員） ・ 声かけのタイミングが難しかった。工程が多かったのも忙しい時は厳しかった（Kぽちゃ/アルバイト） ・ お食事を楽しんでいらっしゃるお客様に対してお声掛けするのは少し心苦しかったです。（Kぽちゃ/アルバイト）

⑤従業員への聞き取り結果

- 食べ残しが減っている実感に加え、片付けの手間の減少やお客様との交流が増えるといった良い面が見られた。
- リピーターの増加に向けて、よりポイントをためやすくする工夫等が意見として得られた。

聞き取り内容	意見詳細
取組の効果	• お持ち帰りして頂いたことで、残飯が減っていたように感じます。ホール側からしても、バッシングにかかる時間も大幅に変わったので良かったと思います。（二代目はじめ/アルバイト） • キャンペーンの説明等が、きっかけになり、お客様と会話する機会がより増えました。私の名前を覚えて下さる方達もいて、楽しくお話ができたと思います。保冷バックは実用的でポイントカード特典の中でも、特に喜ばれている方が多くいらっしゃった印象です。（二代目はじめ/アルバイト）
今後の取組の工夫	• キャンペーンのおかげで食べ残しが減っていたと思うので企画としてはいいと思いました。ポイントカードを全て貯めてきた人を見てないので貯めやすくしてもいいかなと感じました。（二代目はじめ/アルバイト） • 名前などの記入方法が直接記入するものとGoogleでできるものがあったと思います。ですが、Googleの方だと忙しかったりすると送信完了画面を見るのを忘れがちになってしまったりしたこともありました。（Kぼちゃ/アルバイト） • 飲食店では食べ残しが多く、食品ロスとして問題になっていましてが、モッテコの取り組みを行うことで、自身もお客様も食品ロス削減に協力できたと感じました。しかし、2回目、3回目以降の来店で特典がありましたが、リピーターが少ないように見受けられましたことは課題であると感じました。（Kぼちゃ/アルバイト）

5. 本事業から得られた成果（まとめ）

- 当社はこれまでも食べ残しの持ち帰りを推奨しており、常連のお客様を中心に、取組前から持ち帰りへの意識は比較的高い中での検証であった。
- 「mottECOポイントカードの発行」および「持ち帰りを前提としたメニューの提供」を実施し、特に持ち帰りを前提としたメニューの提供を行うことで、持ち帰りが促される効果が確認された。
- 取組効果が生まれた要因は、持ち帰りがしやすいメニューだった（おひつごはんやコロッケ等の主菜類）ことに加え、この期間に従業員が一丸となって持ち帰りのPRを行い、お客様にメッセージが伝わったということが挙げられる。結果として、会員になった方の44%が初めて来店された方であり、新たに持ち帰りに取り組む機会を生み出せたと考えられる。
- 従業員への聞き取りの結果、食べ残しが減っている実感に加え、片付けの手間の減少やお客様との交流が増えるといった効果も確認された。従業員のオペレーションの負担軽減や、持ち帰りのリピーター増加が今後の課題である。

6. 今後の検討課題・事業終了後の展開

- 本事業を通じて、（特に、持ち帰りを前提としたメニューの提供を併用することで）**会員カードの提供というお客様の囲い込みの戦略によって、食べ残しの持ち帰りが促される可能性**が示された。
 - ✓ これまでは、InstagramやFacebookで取組を発信し、新規顧客へのアピールを重視してきたが、今後はLINE@等で収集している顧客情報を活用し、**更なる囲い込みに向けたPRを強化**していく。
 - ✓ 取組期間中は非常に目立つチラシを掲載しており、多くの方に取組を認知いただいていた。本事業での取組は4カ月間限定であったため、チラシの掲載終了後には「取組は終わってしまったのか、引き続き持ち帰りは利用可能か」といった声も多く寄せられた。お客様の意識改革に繋がったため、引き続きmottECOの取組を継続していくことが重要である。
- 取組期間中、地域内の別の飲食事業者で持ち帰りを断られたという声も多く届いた。mottECOを文化として定着させていくためには、飲食業界全体で取り組んでいく必要があり、**取組事例の発信活動を継続**していく。
 - ✓ 自治体による支援として、食品ロス削減月間等の取組の一環で持ち帰り容器を配布していただくといった取組も有効ではないか。