# 5. じつはSDGsに取り組んでいた 地元企業の紹介

株式会社 斗々屋 「ゼロ・ウェイストなスーパーマーケット」

#### 株式会社 斗々屋「ゼロ・ウェイストなスーパーマーケット」



# 斗々屋 京都本店

2021年7月31日、京都河原町丸太町にオープンした、日本初のゼロ・ウェイストなスーパーマーケット

乾物や液体、野菜、果物、お豆腐、納豆、お肉、お惣菜などの生鮮商品を多数販売

出所: 斗々屋HP(https://totoya-zerowaste.com/)

# 株式会社 斗々屋「ゼロ・ウェイストなスーパーマーケット」



#### あらゆる商品を量り売りで販売

- ◇商品はお客さま自身に用意していただいた容器、またはデポジット容器(150円)を使用
- ◇個包装しない = ごみを出さない (例えば、納豆…)
- ◇必要な量だけ購入できる = 食品ロスの回避

出所: 斗々屋HP(https://totoya-zerowaste.com/)

#### 株式会社 斗々屋 「ゼロ・ウェイストなスーパーマーケット」



開発性上温や例える原列を開発の12、児童等剤があります。その設計的185,200万人、男に世界の子どもの10人 ます。その設計的185,200万人、男に世界の子どもの10人 にバルたかります。私たら日本人が日常的に口にしている物好品(チョコレート、コーヒー、バナケなど)の多くがその意味になっていることが明みかになっています。さ のため、4〜屋は開発性上温で土産された風霊的に関して は、フェアトレードを重視しています。加工品を国内では 世才を探も、原料の由来や野紅の有無等も必ずお何いして 原軍や化学批判に頼らない農業を心からだ難したいという 想いか。 4~量では、必ずしも「常知地お惣定の助導」 を取引の条件にはしておりません。 有地風海電をおかり間 を出席や新規設者の方々にとって、有地風お認定の助場 にかから時間と乗用が高いハードルであることや、野窓の 助得を断念した農家の中には、野運基準を上置るほどの駅 しい販売管理を行っている方が飲みく存在することを知っ



ごみを出さない販売 個包装なしの量り売り

+

安心安全かつ美味しい食品 良質で長く使用できる商品

+

フェアトレード

消費活動そのものが SDGsを後押しできる 仕組みとして提案

エシカル消費

出所: 斗々屋HP(https://totoya-zerowaste.com/)

# 株式会社 斗々屋「ゼロ・ウェイストなスーパーマーケット」

#### 起業コンサルティング

「興味はあるけど、やり方がわからない」 「既存顧客に受け入れられるか不安」 「初期投資額が知りたい」



独立店舗の 開業を支援



斗々屋を中心とした ネットワーク構築

#### 【コンサルティングの内容】

事業計画書や財務計画書の書くときのポイント、

量り売りは本当にサステナブルなのか、

資金調達の方法、小売価格の決め方、

仕入れ先の見つけ方、什器の種類、

保健所とやりとりする際の注意点、

オーガニック食材を選ぶことの意義、

お店での働き方、チームをうまくまとめるために大切なこと、ゼロ・ウェイスト・ショップ店長の日常業務、

マーケティングのやり方、クラウドファンディングの効果 etc…



出所: 斗々屋HP(https://totoya-zerowaste.com/)

# 株式会社 斗々屋「ゼロ・ウェイストなスーパーマーケット」

#### 【紐づけられる主なSDGsの目標】

















#### 【経営戦略としての視点】

# ゼロ・ウェイストの先駆者としてルールメーカーになる

- ◇ゼロ・ウェイストは日本でまだまだ普及していない
- ◇欧州ではすでに浸透している
- ◇SDGsの達成時期が近づくに従い、日本でも浸透が加速する (もし、日本で加速しなかったら、世界標準から大きく後退…)

出所: 斗々屋HP(https://totoya-zerowaste.com/)

# 京都ダイハツ販売株式会社

「Nibakoプロジェクト」



# 京都ダイハツ

2022年9月 "Nibakoプロジェクト"をプレスリリース 移動販売にチャレンジしたい事業者に、「車両+Nibako+ノウハウ」を提供

出所:京都ダイハツHP(https://kyoto-daihatsu.co.jp/)

# 京都ダイハツ販売株式会社「Nibakoプロジェクト」

# "Nibako"とは

軽トラックには手を加えず、 Nibakoの乗せ降ろしがカンタン





3方向に跳ね上がる扉 店舗としての見栄えを高めるガルウィング仕様 付属の棚やテーブルで自由に展示 手軽に出店が可能

#### Nibakoプロジェクトが生まれた背景

2020年 コロナウイルス感染症の蔓延により、経済活動が縮小 多くの事業者が業績低迷に苦慮

\*\*\*\*\*

地域から にぎわいが消えた お店にお客さまが 来ない 雇用が 維持できない

#### 移動販売にチャレンジしたい

自分の店でお客さまを待つのではなく、外に打って出る地域の活性化につなげるため自治体も補助金等で後押し

#### 京都ダイハツ販売株式会社「Nibakoプロジェクト」

# 移動販売を始めるにあたっての『壁』

#### 移動販売車を購入する資金がない

成功するかどうかも確証がないのに 高額な移動販売車を購入する余裕がない

#### 移動販売のやり方がわからない

お客さまが利用しやすい出店スタイルは? どこで出店すればいいのか?



#### "Nibakoプロジェクト"がひとつの答えを提言

#### 移動販売車をレンタルで提供

- ◇初期コスト・維持費不要
- ◇必要な時に借りれる
- ◇やめたいときにやめれる

無料貸出も

#### ノウハウ・情報の提供

- ◇Nibako事業者のネットワークを形成
- ◇出店場所の情報提供
- ◇陳列方法等の店づくりノウハウを共有

2021年7月よりトライアル始動

#### "嬉しさの連鎖"

Nibako事業者、場所の提供者、消費者がそれぞれ価値ある情報を発信・共有し、 互いに連携する情報サービスを提供

京都ダイハツがプラットフォーマーとして機能





地域社会と寄り添いながらより豊かな暮らしの実現を目指す

出所:京都ダイハツHP(https://kyoto-daihatsu.co.jp/)

# 京都ダイハツ販売株式会社「Nibakoプロジェクト」

# Nibako事業者の声

「お客さまの注目度が上がり、**集客アップ**につながっている」 「商品をより立体的に見せることができるので、お客さまへの 魅力増しになっている」

「これなら一人でも移動販売を運営できる」







#### 【紐づけられる主なSDGsの目標】













#### 【経営戦略としての視点】

# 軽で街を元気にする 社会インフラの一部になる

- ◇街の"足"として機能できるのは、軽自動車ならでは
- ◇その特性を活かし、地域のモビリティライフを提案する企業を目指す
- ◇他にも、カーシェアによる車の利活用、近距離モビリティの普及、

MaaS提案にも注力 ⇒ 地域になくてはならない企業へ



出所:京都ダイハツHP(https://kyoto-daihatsu.co.jp/)

# 株式会社 きたやま南山

「安心安全な"食"を未来に伝える」



# きたやま南山

#### 黒毛和牛を使わない焼肉店

エサや飼育の段階から安全に管理された、黒毛和牛ではない食肉牛を一頭買い 畜産農家との信頼関係を築きながら、安心安全な食肉を提供

出所:きたやま南山HP(https://www.nanzan-net.com/)

# 株式会社 きたやま南山 「安心安全な"食"を未来に伝える」



黒毛和牛やA5ランクの牛肉が珍重されすぎて、 他の食肉牛に適正な値がつかず、 廃棄されることもある現状

消費者の嗜好が、食品ロスにつながっている

一頭丸ごと使いきるには知恵と工夫が必要だが、 黒毛和牛を超える旨味の濃さ、肉のやわらかさを 引き出せる

出所:きたやま南山HP(https://www.nanzan-net.com/)



#### ミートカレッジ「ギューテロワール」

#### 肉のエキスパート養成事業として2016年にスタート

ガラス張りの肉専用冷蔵庫とカットスペース

⇒ 牛肉を骨のついた状態からカットする肉職人の仕事を見れる劇場型キッチン

出所:きたやま南山HP(https://www.nanzan-net.com/)

# 株式会社 きたやま南山 「安心安全な"食"を未来に伝える」

#### ミートカレッジ「ギューテロワール」

食肉を裁く技術を教える研修所として運営 ⇒ 希望者は社員として採用し、 接客や調理場も経験させて、 独立できるレベルまで育てる

ネガティヴなイメージのある食肉解体の仕事を かっこよく見せて、誇りをもった職人に!

独立後も、きたやま南山と 同じ想いをもったネットワークが築ける



出所:きたやま南山HP(https://www.nanzan-net.com/)

#### NANZAN Lhabahr

「ヒトにヨイ『食』」を提供するショップとして2020年に立ち上げ

コロナ禍で焼肉店を休業せざるをえなかった時も、信頼関係のある畜産農家から買い続ける ためにどうすればよいか

- ⇒「食の避難所」として安全な食肉、野菜等を販売する小売店舗を開設(食品ロスの回避)
- ⇒ ピンチの時に生まれたアイデアが新しい事業となった







出所:きたやま南山HP(https://www.nanzan-net.com/)

# 株式会社 きたやま南山 「安心安全な"食"を未来に伝える」

# 自学自炊コミュニティ「nalba(ナルバ)」

小学生と中学生が放課後に集まる場所として、2021年にスタート ※学童保育のような位置づけ

コンセプトは「自炊力を高める」 ⇒ 自分で学びたいことを自発的に学ぶ場

食材を自分で調理して食べれる能力を身に着けることができれば、 お金がなくても良質な食事を確保することができる(貧困に陥らない)







出所:自学自炊コミュニティnalba Facebook(https://www.facebook.com/nalba.school/)

#### さとのやま保育園

本当に美味しい食材と食事を体感する食育活動を2018年にスタート

園児たちが野菜を育てたり、味噌を仕込んだり、ステンレスの包丁を使った調理を経験させる

教室と調理場を一体化させ、食事を誰がどうやって作ってくれているのかを見せる教育

⇒ 将来、正しい食を選択し、食に興味をもって、食に携わる職業を選択してくれる可能性







出所:さとのやま保育園HP(https://satonoyama.com/)

# 株式会社 きたやま南山 「安心安全な"食"を未来に伝える」

#### 【紐づけられる主なSDGsの目標】



















#### 【経営戦略としての視点】

# 安心安全な食の提供と、食の未来に貢献

- ◇「会社を大きくしたい」という旧来の価値観から離れる
- ◇数字を追いかけるのではなく、魅力的な会社になることで数字が結果的についてくる

「南山で働きたい」という人材が多く集まってきた 売上の構造が変わり、持続可能な会社に転換

出所:きたやま南山HP(https://www.nanzan-net.com/)

# 紹介事例に共通するポイント

# 紹介事例に共通するポイント

- 社会・地域課題の解決に自社のノウハウを活かす
  - ・本業から大きく逸脱しない
  - ・SDGsが目指す課題解決と大いに一致
- 売上至上主義、利益至上主義の経営から転換
  - ・短期的利益の追求には限界がある
  - ・経済・社会・環境の調和
  - ・中長期的に新たなビジネスモデルを構築する
- 未来に目を向けたパイオニアになる
  - ・誰もやっていない領域にチャレンジ
  - ・社員やマーケットに理解してもらうには、経営者の信念とパワーが必要