

食品ロス削減全国大会in京都

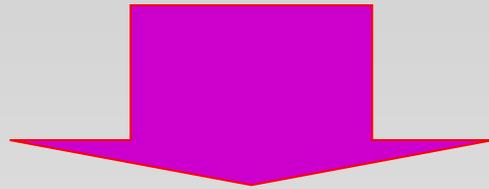
「食品ロス削減」 取組事例報告

平成30年10月30日

日本チェーンストア協会

関西支部

①販売期限延長の取組



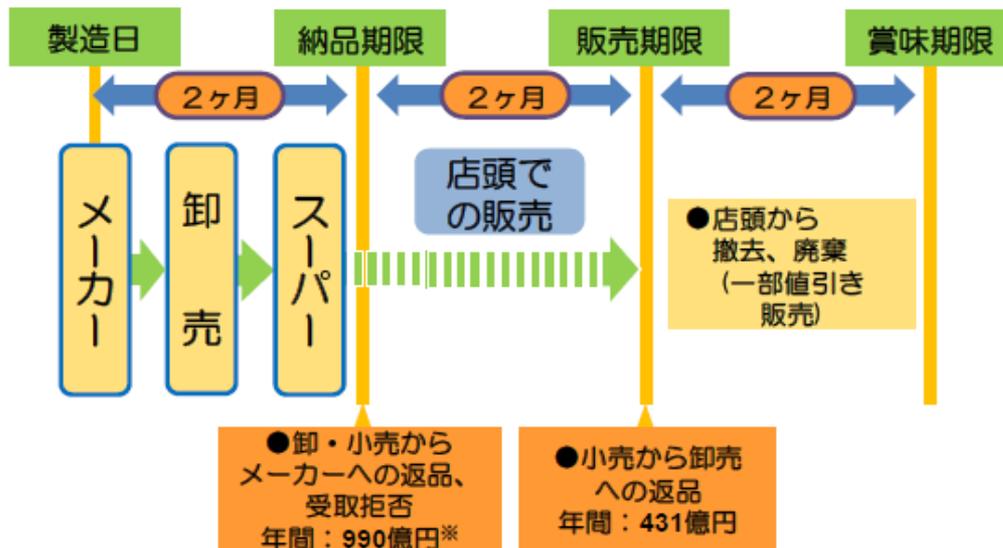
小売業の「悪しき慣習」と呼ばれている1/3 ルールを正しく理解し、食品ロスを少しでも減らす取組を行う必要がある！

1/3 ルールとは？

● 食品メーカー、卸・小売店における商慣習

- 小売店などが設定するメーカーからの納品期限及び店頭での販売期限は、製造日から賞味期限までの期間を概ね3等分して商慣習として設定される場合が多く（いわゆる3分の1ルール）、食品ロス発生の一つの要因とされ、フードチェーン全体での取組が必要。

いわゆる3分の1ルールによる期限設定の概念図
(賞味期限6ヶ月の場合)



● 欧米の納品期限

国	納品期限 (賞味期限ベース)
アメリカ	1/2残し
フランス	1/3残し
イタリア	1/3残し
ベルギー	1/3残し
(参考)日本	2/3残しが平均

資料:「加工食品・日用雑貨業界全体の返品額推計(2011年度)」(公財)流通経済研究所
※返品の約3割が納品期限切れ

1/3 ルールを変更するためには！

事業者は…

消費者の喫食期間に配慮しながら、
販売方法等を検討しなければならない。

消費者は…

賞味期限の正しい知識と、正しい喫食
を心がけなければならない。

事業者・消費者 共に
協力・理解することが
食品ロスを減らす近道！

京都市 食品ロス削減の社会実験

実験1

「加工食品の販売期限の延長に関する食品ロス削減効果の検証」

実験2

「購入促進POP等の掲示による、見切り品等の購入促進の効果検証」



- 日本チェーンストア協会 関西支部
7店舗で実験
(2018年6月～10月)
現在データ分析中

②フードドライブの取組



フードドライブとは・・・
各家庭で余った食品を持ち寄り、
それを必要とする人々にフード
バンクなどを通じて寄付
する活動。

- 日本チェーンストア協会 関西支部
各社で店内バブリックスペースを
提供して、お客様(消費者)への
「フードドライブ協力」への働きかけ
を実施

なぜ、フードドライブなの…
「フードバンク」への協力については
小売業は、製造者でない為、安全の
担保が非常に不透明である。
製造者の場合、商品の安全担保や
劣化状態を把握して、賞味・消費期限
を設定しているため、「フードバンク」へ
の協力は、製造者へ委ねている。

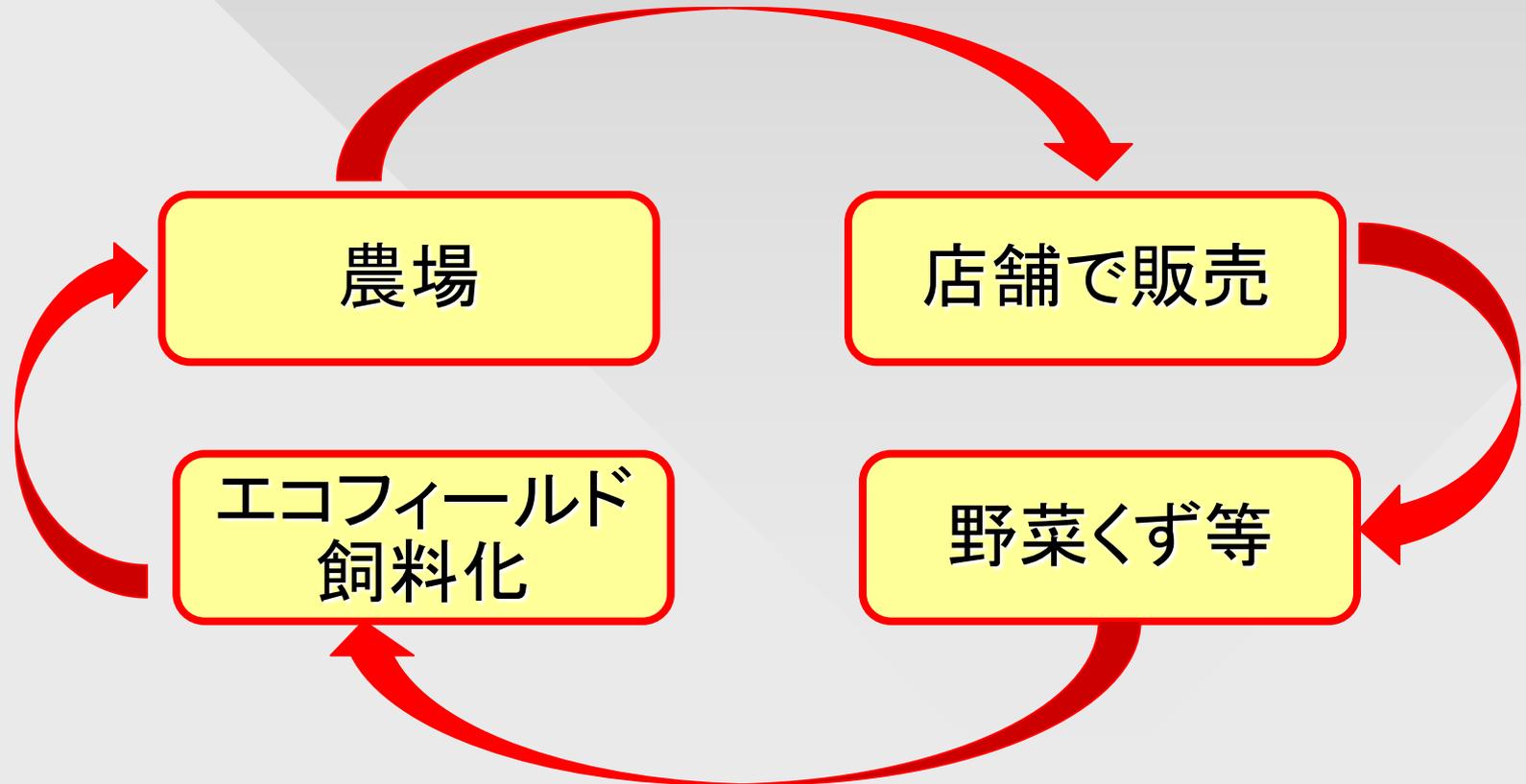
③食品リサイクルの取組



環境省からの努力目標「食品リサイクル率55%を目指して、チェーンストア協会関西支部各社では、リサイクル率アップを心がけている。

食品廃棄物リサイクルループの取組

「食品調理くずや食品廃棄物」を飼料化し、その飼料で育った鶏の「たまご」等を店頭で販売すること



④食品の「ばら売り」 「盛り売り」の取組



農産物(野菜・果物)、水産物(鮮魚・干物)等のばら売り・盛り売りを行うことで、お客様に無駄のない“適量”の商品を購入していただけるよう実施している。



農産物の
盛り売り

水産物の
ばら売り



⑤「バンドル販売」から 「よりどり販売」へ



バンドル販売とは・・・

同一商品や異なった商品を2個以上
まとめて提供する販売方法呼びびます。

よりどり販売とは・・・

同一商品や異なった商品を2個以上
選んで購入できる売方法呼びびます。

小売店(スーパー)

「食品ロス(廃棄)」を少しでも減らすため、タイムセールとしてバンドル販売・値引きを当然のように行う。
★小売店としては、廃棄するより、少しでも販売するほうが利益に繋がる

お客様(消費者)

「タイムセール」や「値引き」により価値が上がった商品を購入することが、上手な買物をしたと思う満足感に繋がる。
★買物の喜びを実感できる

(結果)

「事業系廃棄物は、減っても、家庭内廃棄物が減らない」ことが考えられる。

★よりどり販売のメリット

バンドル販売は、量を増やしお買い得感を出す販売方法なので、消費者の喫食量を考えていない。



よりどり販売は、消費者が、喫食量を自分で検討して、食べられる分だけ購入できる。