



- 2. 事業提案
- 3. 事業内容
- 4. 収支計画
- 5. 今後の展望



昨今フードロスが深刻な問題と化していく中、 循環型社会の形成を実現したいと思った。 世界で生産されている食品の約3分の1が 捨てられている。(日本ユニセフ協会より)



飲食店では事業系廃棄物として処理 するための費用、一般家庭ではゴミ 袋が有料化されている地域がある。



飲食店や一般家庭のゴミ処理にかかる費用を抑えながら、

廃棄された食材を何かに使えないかと考えた結果、

- の車坐を担安する

SDGs12番にも関連。





参照:12.つくる責任、つかう責任 | SDGsクラブ | 日本ユニセフ協会(ユニセフ日本委員会)

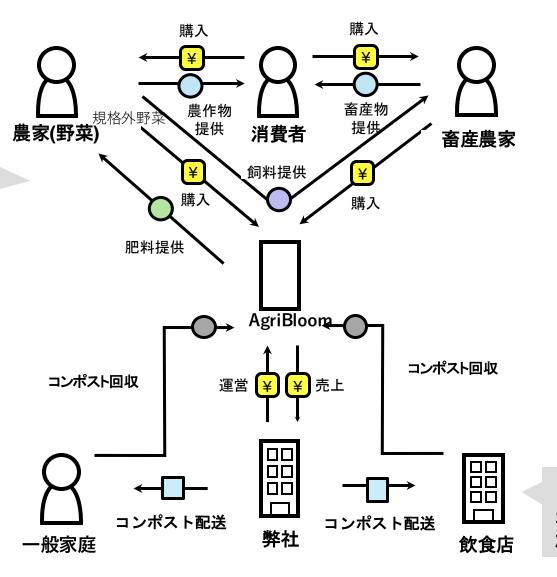


フードロス削減サイクルを提案します





回収したコンポストを 有機肥料に加工。 生ゴミなどから作るため輸 入の肥料より安く提供。



利用者

事業

コンポストを配送 生ゴミの廃棄量を削 減 → 無料で回収。

事業者



事業の利点



- ⇒SDGsの取り組みの参加
- 廃棄食材や規格外野菜を使うため生産コストが抑えられる
 - ⇒農家は安く仕入れることができる
- ・ブランド品種(豚や牛など)の生産に繋がる

他社の100kgあたり



卸売契約価格 ¥8,000~15,000



一般市販品(業務用対応) ¥15,000~25,000



有機JAS対応肥料 ¥20,000~40,000



地元の農協や共同共有 ¥6,000~12,000

100kg / ¥5,000

Agri

Bloom

ビジネスモデルキャンバス



- ・マンション,アパート, 飲食店ビルのオーナー
- 運送業者
- 農業者 (肥料の購入者)
- 畜産農家 (飼料の購入者)

A 主要活動



- ・生ごみ回収BOXの設置
- ・管理生ごみの回収.乾燥
- ・加工肥料や飼料への加工
- 農家.畜産農家への販売
- 運送業者と連携して 物流管理

$\langle R yy - x \rangle$



- 生ごみ
- · 廃棄農作物
- ・生ごみ回収BOX
- ・肥料、飼料にする機械
- ・加工施設(建物)

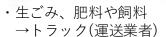


- ・持続可能な方法で生ごみ を再利用して、 食品廃棄物を削減
- ・有機肥料や飼料を農業者. 畜産農家に供給
- ごみ削減に貢献するため 飲食店やマンションの オーナーにとっての 入居者の増加や ゴミ収集への費用削減、 資源の無駄を抑える

■ 顧客との関係



- ・農家(野菜・果実)
- →肥料の供給 廃棄になる農作物の回収
- ・農家(動物)
- →飼料の供給



・情報→広告で

【 顧客セグメント



- · 農家(動物)
- ・農家(野菜・果実)

コスト構造

- ・生ごみの回収 ・運送業者との契約費
- ・肥料や飼料の加工にかかる設備コスト
- ・住宅や飲食店の生ごみBOXの設置およびメンテナンス費用。 (この部分はオーナーとの話し合いによっては0円に。)

収益の流れ



- ・肥料の販売(農業者からの収益)
- ・飼料の販売(畜産農家からの収益)
- ・廃棄物管理費用のサービス料金 (オーナーからの収益→この部分は話し合いによっては0円に。)



				第 2 期 ¥22,600,000		第 3 期 ¥ 40,150,000	
売上総利益(粗利)	売上高一粗利)	¥ 5,866,317		¥ 14,567,466		¥ 29,804,758	
給料 賞 与 販売費および 一般管理費 法定福利費 減価 償却費 広告宣 伝 費		21,000,000 2,100,000 3,150,000 722,515 500,000	¥ 27,472,515	21,000,000 2,100,000 3,150,000 722,515 500,000	¥ 27,472,515	21,000,000 2,100,000 3,150,000 722,515 500,000	¥ 27,472,515
営業利益	粗利一販管費	¥ -21,606,198		¥ -12,905,049		¥2,332,243	
営業外損益	営業外収益 営業外費用	0		0		0 0	
経常利益	営業利益一営業外損益	¥-21,606,198		¥-12,905,049		¥2,332,243	

販売計画

営業年数	売上高	商品・サービス	部門別売上	割合
1年目	11,801,500	肥料	2,201,500	18.7%
1 4 1		飼料	9,600,000	81.3%
2年目		肥料	6,600,000	29.2%
	22,600,000	飼料	16,000,000	70.8%
3年目	40.1E0.000	肥料 11,350,000	28.3%	
	40,150,000		28,800,000	71.7%

(1年目)			
商品	単価	農家数	合計
肥料	50,000	46	2,300,000
飼料	4,800,000	2	9,600,000

(1年目)

肥料は100キロ5,000円で販売し、1農家に購入してもらう平均の量が1,000キロ。

回収できる肥料全体の量は46,000キロ(4.6トン)

1農家あたりの購入する肥料40,000円×農家数46人=2,300,000円

飼料は1キロ80円で販売し、1畜産農家15頭分購入してもらうと仮定して(1頭3,800キロ)、 2つの畜産農家に販売。

1畜産農家が購入する飼料4,800,000円×畜産農家数2人=9,600,000円

(2年目)			
商品	単価	農家数	合計
肥料	50,000	132	6,600,000
飼料	3,800,000	3	11,400,000

(2年目)

肥料:1農家あたりの購入する肥料50,000円×農家数132人=6,600,000円

飼料:1畜産農家が購入する飼料3,800,000円×畜産農家数3人=16,000,000円

(飼料は牛約50頭分得られるので、15:15:20で配分)

(3年目)			
商品(第1教室)	単価	農家数	合計
肥料	50,000	227	11,350,000
飼料	4,800,000	6	28,800,000

(3年目)

肥料:1農家あたりの購入する肥料50,000円×農家数227人=11,350,000円

飼料:1畜産農家が購入する飼料4,800,000円×畜産農家数6人=28,800,000円

(飼料は牛役90頭分得られるので、15ずつで配分)

【SNSを活用した広告】

ターゲット層へのアプローチ



- 店舗でのプロモーション
- ・ 地域密着型アプローチ

【飲食店へのチラシ配布】

- ・ 飲食店への直接アプローチ
- ・ 特典やキャンペーンの提案

設立年月日:2029年4月1日(予定)

資本金:1000万円

借入金:4000万円(年利が2.5%を10年間で返済)

1. 人件費

- オフィススタッフ (4名): ¥12,000,000
- オペレーター、メンテナンス、生産管理、倉庫管理(3名): ¥9,000,000
- ○人件費総額 21,000,000円→法定福利費 人件費×0.15=3,150,000

営業年数	人員	人数	月給	月数	給与合計	備考
	代表者	1	250,000	12	3,000,000	
1 年目	正社員	3	250,000	12	9,000,000	知人を採用予定
	機械倉庫管理者	3	250,000	12	9,000,000	オペレーター、メンテナンス、生産管理、倉庫管理
	合計	7	1,750,000	12	21,000,000	

2. 設備購入・維持

- トラックチャーター契約費(2台): ¥4,800,000
- 倉庫: ¥10,000,000 耐用年数38年 年間¥263,158
- ・ (20年ローンで年間支払いが¥661,824)
- ・ パソコン(4台): ¥400,000 耐用年数4年 年間¥100,000
- プリンター: ¥50,000 耐用年数5年 年間10,000
- 周辺機器(マウス、インクなど): ¥50,000 耐用年数5年 ¥10,000
- オフィス家具(机、椅子、収納など): ¥100,000 耐用年数8年 ¥12,500
- インターネット回線・光熱費 (年間): ¥60,000
- オフィス消耗品 (年間): ¥12,000

3. 製造•物流関連

- 粉砕機(1台): ¥700,000 耐用年数7年 年間100,000
- 乾燥機(1台): ¥1,000,000 耐用年数7年 年間142,857
- ・ 飲食店用コンポスト容器60L(70個): ¥70,000 耐用年数5年 年間14,000
- 飲食店用 発酵促進剤 (年間936個): ¥421,200
- 飲食店用 黒土(年間936個): ¥111,196
- 一般家庭用コンポスト20L(500個): ¥350,000 耐用年数5年 年間70,000
- 一般家庭用 発酵促進剤(年間1595個): ¥119,625
- 一般家庭用 黒土(年間1595個): ¥63,162

4. その他経費

事務所家賃、共益費、管理費、粉砕機等の電気代 (年間): ¥760,000

総コスト(初年度)

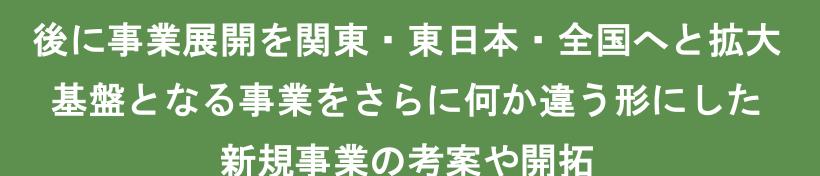
- 人件費合計: ¥24, 150, 000
- 設備購入 維持費: ¥5, 267, 658
- 製造 物流関連: ¥910,030
- ・ その他経費: ¥760,000

合計: ¥31, 087, 688









(事業展開が広がれば認知度が上がり、結果的に顧客の獲得につながる)



