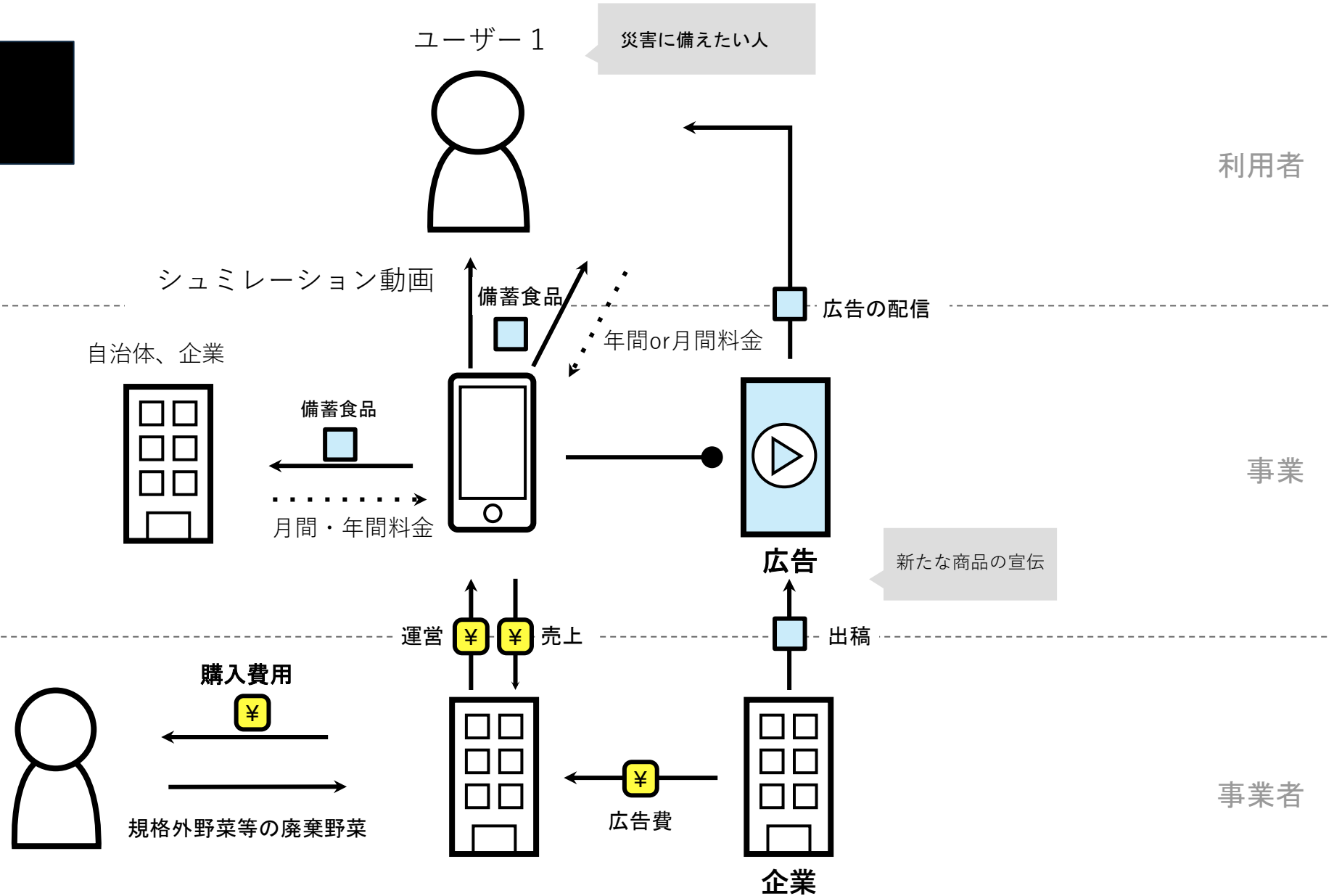


規格外野菜を使った備蓄食品サービス

ECサイト
サブスク



<div>パートナー Key Partner [KP]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・農家や生産者（規格外野菜の供給者）・加工業者（食品加工の専門家）・物流会社（配送パートナー）・自治体やNPO（災害支援の協力）</div>	<div>主要活動 Key Activity [KA]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・規格外野菜の調達と加工・製品開発と品質管理・マーケティングと販売活動・顧客サポートとフィードバック収集</div> <div>キーリソース Key Resource [KA]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・規格外野菜の調達先（農家や生産者）・加工施設（缶詰や乾燥食品の製造）・物流ネットワーク（配送システム）</div>	<div>価値提案 Value Proposition [VP]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・規格外野菜を使用した備蓄食品による食品ロス削減・長期保存が可能な栄養価の高い食品の提供・簡単に調理できる便利な食品の提供・災害時の支援</div>	<div>顧客との関係 Customer Relationship [CR]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・SNSを通じたコミュニケーション・顧客からのフィードバックを反映した商品開発</div> <div>チャネル Channel [CH]</div> <div><p>オンラインストア（ECサイト）</p><ul style="list-style-type: none">・直接販売（農家や地域の市場）・卸売（スーパーや小売店への供給）・自治体との協力による配送</div>	<div>顧客セグメント Customer Segment [CS]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・一般消費者（家庭、個人）・自治体（災害時の支援用）・企業（CSR活動の一環として）・食品ロス問題に関心のある消費</div>
<div>コスト構造 Cost Structure [CS]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・原材料費（規格外野菜の仕入れ）・加工費（設備投資や人件費）・マーケティング費用・物流コスト</div>			<div>収益の流れ Revenue Stream [RS]</div> <div><ul style="list-style-type: none">・製品販売（単品販売、サブスクリプションモデル）・卸売契約（自治体や企業向け）</div>	