

■目的

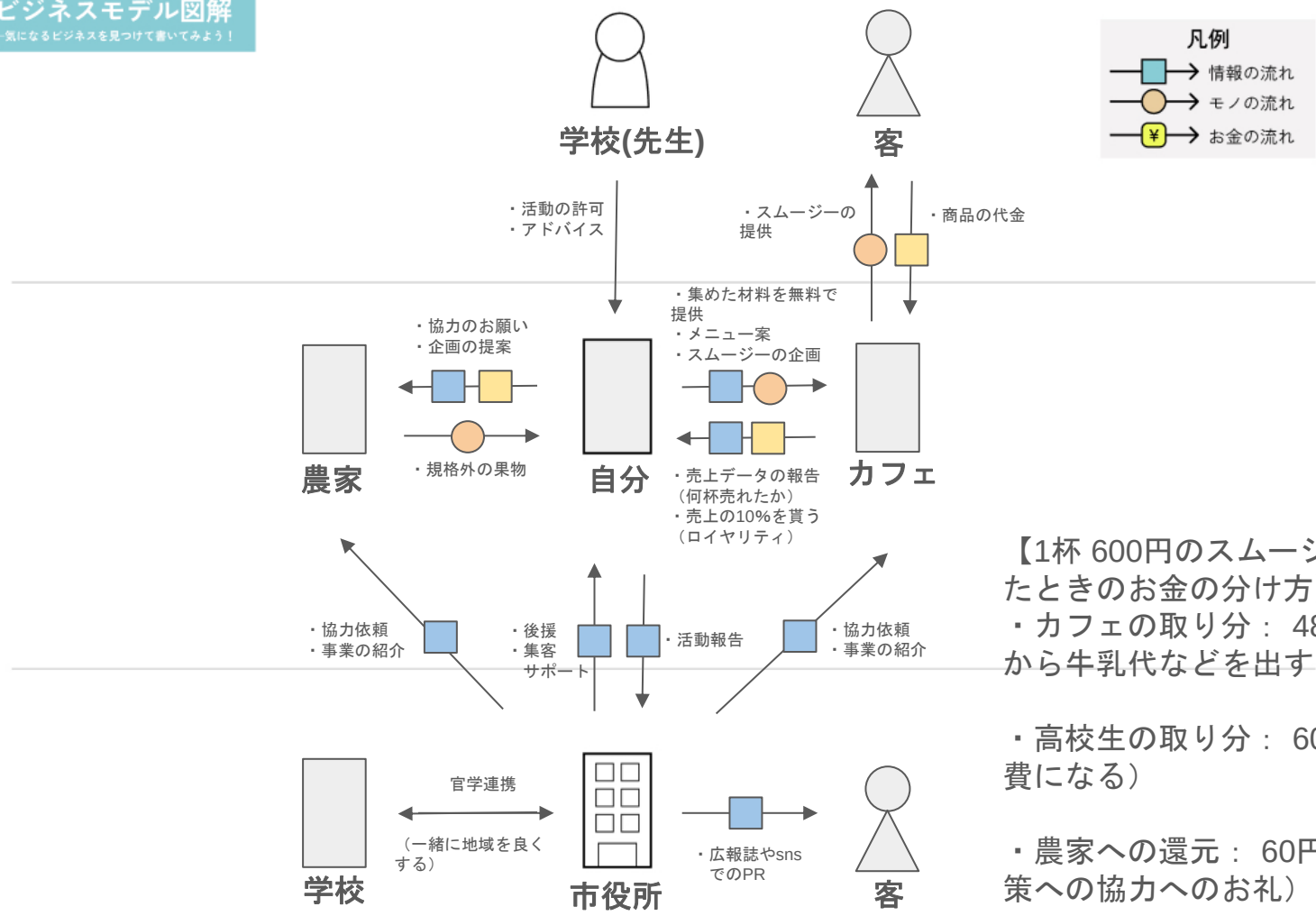
- ・フードロスを減らし、農家を応援。
- ・地域活性化。

■なぜスムージー？（理由）

- ・どんな形、大きさ、傷でも関係ないから。
- ・ミキサーに入れてすぐできるので楽。カフェの人に負担をかけない

ビジネスモデル図解

一気になるビジネスを見つけて書いてみよう！



【1杯 600円のスムージーが売れたときのお金の分け方】💰

- ・カフェの取り分：480円（ここから牛乳代などを出す）

- ・高校生の取り分：60円（活動費になる）

- ・農家への還元：60円（廃棄対策への協力へのお礼）

■ 農家のメリット

- ・ 廃棄コストが減る。
- ・ ○○農園の口口を使用」と紹介されることで、良い宣伝になる。

■ カフェのメリット

- ・ 材料費かタダで利益が増える。
(無料で分けてもらえるので、売れた時の利益率が高くなる)
- ・ 「高校生コラボ」で新しい客がくる。

■ 自分たちのメリット

- ・ ミキサーとかの材料を買う必要がない。
- ・ 人件費がかからない。
- ・ 材料を無償で調達するため、売れ残りによる赤字が発生しない。

■何をもらうか？どんな廃棄がある？

・メロン

→ギフトにならない「網目不良」「ツル落ち」「サイズ規格外」

・スイカ

→甘いのに出荷できない「空洞果」、皮が変色した「日焼け果」

・イチゴ

→イチゴ狩りなどで熟しすぎて柔らかくなってきてしまったもの（完熟品）は、移動の時に痛んでしまい発送ができない為、廃棄になりやすい。パックに並ばない「乱形果（ヘンテコな形）」

・ブルーベリー

→粒が揃わない「サイズ規格外」、皮が少し弾けた「身割れ」

■新たな機材（ミキサーなど）はどうするのか？(案)

- ①すでに機材があるカフェだけをターゲットにする。
→ カフェ探しの段階で、ミキサーをすでに持っているお店だけに声をかける。これなら誰も新しい機材を買う必要がない。
- ②学校にあったら「家庭科室のミキサー」を借りる。
- ③カフェに初期機料(ミキサーなど)を一時的に購入してもらい、その費用が回収できるまで、高校生側のロイヤリティ（売上）を機材代の返済にあてる。
- ④自分たちで買う