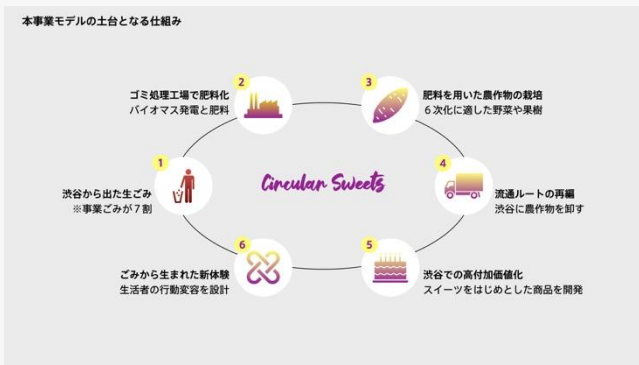


提案書要約

- 1 事業名 大都市を中心とした事業系廃棄物の再利用と周辺地域の農作物の6次化、地域資源の高付加価値化を一気通貫で実現する循環型の食品産業モデル
- 2 応募者名 合同会社渋谷肥料

（1）目的・位置づけ 東京からの循環型経済モデルの構築と新しい東京ブランドの確立

本事業は、廃棄物を再利用し農作物の6次化（生産・加工・販売）とフードロス削減を同時に実現する循環型経済モデルです。大都市から排出される生ごみを肥料化して栽培した農作物を、渋谷の流行発信力を生かして高付加価値商品に開発・販売する仕組みを整備します。ただ循環型の商品は「環境配慮」を軸にすると市場規模が限定的で、大規模展開が困難な状況にあります。本事業では、商品コンセプトを「社会に新しい仕組みを築こうとするストーリー」へとシフトし、ギフト市場での展開を目指します。食品廃棄物の有効活用と地域資源の付加価値向上を同時に実装することで、東京都の環境施策の推進と新しい東京ブランドの確立に貢献します。



（2）取組内容

① 再生肥料から収穫した農産物の仕入れ・高付加価値の商品化

食品廃棄物を肥料化して栽培したさつまいもから、さつまいもスイーツを開発・製造します（期間中100セットを計画）。商品コンセプトを「環境配慮」から「チャレンジ」へシフトさせ人生転機での縁起物としての価値を付与し、環境貢献のにとどまらず、社会に新しい希望を生み出す挑戦のストーリーとして発信します。

② 効果検証

「ビジネス化への課題探索」に重点を置いた効果検証を行う。ECサイトや東京都内でのイベント出展を通じて、定量調査（100件）と定性ヒアリング（20件）を実施する。ギフト需要や旅行需要を満たす層をターゲットに、プロダクト・ブランドへの反応を深掘りする。

③ 新市場開拓・東京ブランドの確立

ポップアップ出店を通じてターゲットのインサイトを調査し、得られた結果をブラッシュアップに活かすことで、新規市場開拓を実現。調査結果を踏まえて、循環型食品産業モデルの社会実装に向けて事業を発展・横展開させていきます。



1. 渋谷の事業ごみを回収



2. 工場で肥料化



3. 農作物を栽培



4. 商品を開発



5. 東京ブランドの商品を販売

商品画像はイメージです



6. 調査・検証

（3）本事業において期待される効果

本事業では、都内から派出される食品廃棄物の有効活用への参画し、新たなターゲット層への展開を図ることで、このスキーム全体の社会実装を加速させます。定量調査と定性ヒアリングを通じて、若年層・ギフト市場・インバウンド層の具体的なニーズを把握し、「環境配慮」のメッセージに依存していたこれまでの事業課題を解決することで、循環型の仕組みで栽培された農作物が渋谷以外の大都市や別の地域にも横展開され、将来的に大都市の生ごみの再生利用の拡大に寄与します。新市場の開拓を通じて本事業の仕組みが広がることで、結果としてサーキュラーエコノミーに関する認知度向上へとつながり、関東近郊の周辺地域と連携した新しい東京ブランドの確立に貢献します。

（4）本事業の実施体制

- ・合同会社渋谷肥料（申請者）：事業統括、商品開発・販売・効果検証のまとめ
- ・東京都心の大型複合施設：事業系生ごみの回収
- ・関東近郊のリサイクル施設：事業系生ごみの肥料化
- ・関東近郊の農場：生ごみを再生した肥料を用いたさつまいも栽培・収穫
- ・関東の農業法人：収穫したさつまいもの保管
- ・旬果放浪記 / 関東近郊の製菓工場 他：収穫したさつまいもを用いた商品開発・製造
- ・三上悠里デザイン事務所 / 印刷会社 他：製品パッケージの企画・開発・製造

（5）取り組み実績

2019－2021：プロジェクト設立・サーキュラースイーツ®コンセプト開発

「紅はるかのり・マカロン」や「紅はるかのスイートボール」といったスイーツを渋谷スクランブルスクエア内の共創施設「SHIBUYA QWS」様と開発し、渋谷や新大久保での期間限定販売などを実施しました。

2022－2023：コラボレーション商品の販売開始

haishop café様と連携して「壺焼きの焼き芋とオーツミルクアイス」を販売したほか、ハチふる SHIBUYA meets AKITA様と「渋ヘラ・アイス」を企画・開発するなどし、共創に関する知見を蓄積していきました。

2024－2025：コラボレーション商品の拡大・製造工程における循環型モデルの検証

社食向け業務用商品の販売を開始したほか、渋谷区内の飲食店様とのコラボレーションメニューの販売を拡大しました。さらに環境省の「令和6年度 食品廃棄ゼロエリア創出モデル事業等」に採択され、製造工程での食品ロス削減の取り組みも実施・検証しました。



（6）スケジュール（令和8年9月～令和9年2月）

9月

10月

11月

12月

1月

2月

製品・パッケージ開発

製品製造・出店交渉

EC構築・販促物制作

リリース・出展・検証