

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「ユーコープ、直前キャンセル食品を生活困窮者へ寄付」
 - 2) 「パタゴニアの食品コレクションが日本に本格上陸」
 - 3) 「楽天、保険をECモールで販売」
-

1) 「ユーコープ、直前キャンセル食品を生活困窮者へ寄付」

生活協同組合ユーコープは、フードバンク活動として配達直前にキャンセルとなった食品を寄付する取り組みを開始する。

山梨県と静岡県のカ所の宅配拠点「おうちCO-OP宅配センター」で、配達直前にキャンセルが出た商品が対象。ユーコープの宅配事業「おうちCO-OP」は、前週に組合員が注文した商品を翌週の同曜日に配達しているが、組合員が配達直前に注文をキャンセルするケースがあり、これまでは廃棄処分の対象となっていた。

今回の取り組みにより、常温の食品を食料支援という形で活用する。寄付する食品はキャンセル品のうち中身に問題がなく、賞味期間が1か月以上残っている常温品。

山梨県内では、甲斐市社会福祉協議会からの要請に対応する形で「おうちCO-OP若草宅配センター」（山梨県南アルプス市）でキャンセル品を同協議会の「パーソナルセンター」へ隔週金曜日に寄贈する。配布先は甲斐市在住のDV被害、病気や怪我による離職者、母子家庭などの生活困窮者へ配布する。

静岡県では2014年9月から、物流センター（神奈川県座間市）で発生するパッケージ破損品や余剰品など、中身に問題がない常温食品を、「おうちCO-OP静岡宅配センター」経由でNPO法人「フードバンクふじのくに」（静岡市）へ提供しており、スタートから2年間で提供した量は1万6530点（400万円相当）となった。

静岡宅配センターでは、9月23日から若草センターと同様に、組合員による注文キャンセル品の提供を開始。フードバンクふじのくにからさまざまな支援団体を通じ、生活困窮者に提供される。

コープの宅配事業と同じように、自宅に商品が届くネットスーパーがごく一般的に利用されるようになった。しかし、キャンセルによる廃棄があることをあまり認知されていないのではないだろうか。キャンセルの商品を店舗や物流センターに戻すことが可能かどうかはわからないが、寄付などの取り組みと同時に食品の宅配事業における廃棄分への対応も利用者である私たちがきちんと認知すべきだと感じた。

2) 「パタゴニアの食品コレクションが日本に本格上陸」

パタゴニアによる新しい食品ビジネス「パタゴニア プロビジョンズ」が、国内での本格展開を開始した。

2011年に立ち上げた、パタゴニア プロビジョンズは、全てのコットン製品を100%オーガニックコットンに切り替えるなど、環境に配慮した製品づくりでも知られる同社による食品

事業。アパレル同様に、現代の食品製造業が地球温暖化を助長する要因の一つと提唱し、「ビジネスを手段として環境危機に警鐘を鳴らし、解決に向けて実行する」ことを目指す。

今秋展開されるのは、生息数が豊富な天然魚だけを捕獲して加工したスモークサーモンやオーガニック農場から調達した果物、アーモンド、シード、果汁のみを使用したエナジーバー、煎った4種のオーガニック穀類と乾燥オーガニック野菜入りのスープミックス。どれもパタゴニアスタッフ自身が食べたいと思う、気軽に携帯できる美味しい食品になっているとのこと。9月15日から、パタゴニア直営店、通信販売、オンラインショップですでに販売中だ。

公式サイトでは、「よりシンプルな暮らしとは、貧しい暮らしのことではない。それはずっと豊かな暮らしだ。」という、イヴォン・シュイナードによるメッセージが印象的なムービーも展開中。

食を切り口とした新たなアンチテーゼに、パタゴニアというブランドに共感できることはもちろん、食べることは、生きること。私たち自身もいま一度食品の選び方を見つめ直すきっかけにもなりそうだ。

一見食とはつながりのなさそうなアウトドアブランドが食品ビジネスを展開となると注目が集まると思う。常日頃より環境に対する意識の高さを感じるブランドだけに、今回の食の取り組みに対してもその考え方に共感する人は多いだろう。まだ数は少なくアピールの段階ではあると思うが、食を専門に扱う業種・企業以外が本格的な取り組みを行うことで消費者の目線の幅がまた広がると感じた。

3) 「楽天、保険をECモールで販売」

楽天と楽天グループの楽天インシュアランスプランニングは9月20日、楽天会員を対象にした新たな保険サービス「楽天超かんたん保険」の販売を楽天インシュアランス楽天市場店で開始した。

「楽天超かんたん保険」は、団体保険制度を利用した楽天会員限定の新たな保険サービスで、楽天を団体保険契約者とし、楽天会員を被保険者とする傷害保険。楽天会員であれば楽天市場での買い物と同様の手順で、簡単に保険に加入できる。また、団体保険制度を活用してニースの高い補償のみを厳選してプラン化することで、ユーザーは最低月額140円(日常賠償プラン・節約コース・本人型・月払いの場合)からという低コストで、保険を選択して加入することが可能とのこと。

販売は楽天インシュアランスが楽天市場にて行う。引受保険会社は、三井住友海上火災保険、東京海上日動火災保険、損害保険ジャパン日本興亜、AIU損害保険など。ECモールにおける保険商品の販売は、日本国内において初の取り組みとなるという。当初は、自転車、ゴルフ、パパママ、ハイキング、スポーツ、女性、持ち物サポート、日常賠償、家事代行の、楽天市場と親和性の高い9プランによる計102商品の取り扱いから開始する。また今後は、補償内容はもちろん付帯サービスまで含め、ユーザーの要望にきめ細かく対応した保険商品を独自に開発し、商品ラインアップを拡充していくという。

保険加入の際には保険相談窓口に行って相談しなければ中々自分に合った保険プランが選びにくかったり、時間が取りにくい人や相談に行くのが面倒だと感じる人にとって、楽天市場での販売は自由な時間に検討できたり、より身近なものとして感じる事が出来るので良いと思った。各社の保険プランが分かりやすいページが求められるだろうが、楽天ならではの連携サービスが生まれれば様々なメリットがありそうだ。