

# 第11回 グリーン購入大賞 応募用紙

記入日: 2009年6月15日

応募区分	募集テーマ					
	テーマ1	テーマ2	テーマ3	テーマ4		
	企業や行政のグリーン購入の推進	環境配慮型製品・サービスの開発とコミュニケーションの推進	グリーンコンシューマーの育成	食に関するグリーン購入の取組み推進		
	大手企業	1	2	3	4	
	中小企業	5	6	7	8	
	行政	9	10	11	12	
民間団体・学校	13	14	15	16		
プロジェクト	17	18	19	20		
<p>※応募区分「ひとつだけに○」を付けてください。※複数の区分へ応募する場合は、それぞれ作成下さい。</p>						
応募者のプロフィール	団体名	(フリガナ) ラディッシュボーヤカブシキカイシャ らでいっしゅぼーや株式会社				
		※プロジェクトでの応募の場合は、こちらにプロジェクトに参加している主な団体名をご記入下さい。				
	応募担当者 連絡先	所在地: 〒				
		部署名:	役職名:			
		氏名 (フリガナ):				
		電話番号:	FAX番号:			
		メールアドレス:				
		ホームページ	<a href="http://www.radishbo-ya.co.jp/">http://www.radishbo-ya.co.jp/</a>			
		資本金 (企業のみ)				
		従業員・職員数				
	事業内容 (※行政の場合は、記入は不要です): 有機・低農薬野菜と無添加食品の会員制宅配サービス					
グリーン購入の取組み状況	<p>※応募団体及びプロジェクトとしてのグリーン購入の取組み状況を簡単にお書き下さい。</p> <p>①環境保全型農産物の購入</p> <p>②環境保全型配送車の購入 LPG車 96台 CNG車 34台 HYB車 4台 ガソリン車 21台 軽油 120台</p> <p>③カーボンオフセット付き商品の購入 オーガニックコットンTシャツ、グリーンアスパラ、イグサ、洗濯洗剤</p> <p>④会員誌用3.9ペーパーの購入量 年間83トン</p>					

# 応募内容について (A4版2枚以内で記述して下さい。)

## 1. 応募する活動の名称・タイトル

持続可能な社会を実現するために、環境NPOから立ち上がったらでいっしゅぼーや

## 2. 活動の概要

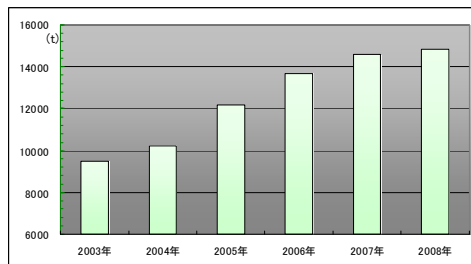
全国2400件の農産物生産者と過去20年間作付契約を結び※1、基本的に全量買取をしてきた。すべての生産者の農産物は、RADIXという独自基準※2に沿った環境保全型農業で栽培されているため、地域環境の保全にも貢献している。また加工食品にしても極力添加物を使わない食品の開発に努め、日本では手に入らない原料を除き、国産の原料にこだわり続けてきた。生産者の顔の見える関係を早くから構築し、キャリアオーバーまでトレースできる仕組みを作っている。また、この事業を支えてきたのは、環境感度の高い約10万人の会員であり、毎年10%近く会員数を伸ばしてきた。会員が購入し続けることで環境保全型農業は拡大し、また会員は安心・安全な食品を安定的に手にいれることができるという仕組みは、持続可能な社会を現実にする手段のひとつである。

## 3. 活動による成果・効果(できるだけ具体的・定量的な内容をご記入下さい。)

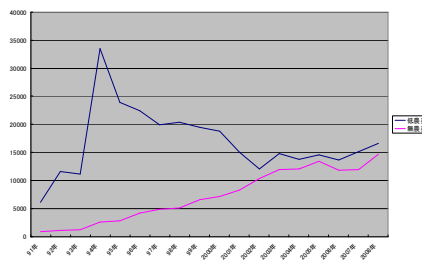
※特に「グリーン購入活動による地球温暖化防止の取組」については高く評価します。

事業の拡大がそのまま環境貢献につながっているため、売上その他の推移をご覧ください。

【環境保全型農産物出荷量推移】



【無・低農薬米出荷量推移】



【商品売上高推移】

年度	売上(百万)
H16	17,806
H17	18,919
H18	19,689
H19	21,290
H20	22,870

## 4. 活動に関して、①先進性・独自性、②継続性・発展性についてご記入下さい。(各200字程度)

### ①先進性・独自性

そもそも、リスクが高く閉鎖的な有機農業を応援するために、会員制宅配という手法を始めて取り入れた。狂牛病や事故米、毒餃子事件と食の安全が注目される前から、すでに安心・安全な食を当たり前のように事業化してきた。単なる運動ではなく、ビジネスとして成り立たせることにより、より安定的な市場を作ることに貢献している。明確な他社との違いは商品開発力。約7000もの商品アイテム数は、安全と美味しさ、便利さをトレードオフにしないワンストップショッピングを可能にした。ここに会員の支持があり、業界トップの規模を保っている。

### ②継続性・発展性

安心・安全な食品を求める声は年々高まっており、今後も需要は安定的に伸びていくはず。業界内での競争は新規参入などで激化していくと思われるが、年間50回に及ぶ技術交流などによる生産者とのつながりを大切に、企画から関わる商品開発などで、安心・安全を担保しながら価格を抑える努力を続けることで、さらに会員は増えていく。会員の伸びがそのまま売上につながるため、事業の拡大が環境に優しい商品の流通を後押ししていく。

## 5. 添付資料について(添付資料がある場合、その内容をお書き下さい)

文中※印についての詳細と、より具体的な説明を次ページに記載しております。