

フードシェアリングサービス

タベスケ

T A B E S U K E

協力店様向けのご案内

お店のPRやお客さんとの繋がりを作りながら
食品廃棄を減らしませんか？

タベスケでは

- ・食品廃棄（食品ロス）の削減
- ・お店や商品のPR
- ・お客さんとの関係作り

を幅広い運用方法で実現し、
お店の売上にも貢献します！



そもそもタバスケってなに？

タバスケは、店と消費者の想いをつなぐ、新しい食品提供のカタチです。
※費用は自治体負担のため、お店も消費者も無料でご利用いただけます。



こんな店主様におすすめです！

- せっかく作った食品を売切りたい
- コロナ禍で減ったお客さんとの繋がりを増やしたい
- 費用をかけずに、お店や商品のPRに繋げたい
- 操作がシンプルな販売サイトを運用したい

お店の盛り上がりが、食品廃棄の削減につながります！

タベスケでのお店の役割は？

■売切りたい食品を出品

期限の近い食品や、近日中に売り切りたい食品、
 お店の都合で通常出品できない食品など、様々な理由で売り切りたい
 食品を自由に出品ください。
 ※主な出品事例は、P3をご覧ください。

三島田町
定休日：月曜日（祝日
は営業）

みしまプラザホテル M
eyci(メイシー)

桜海老弁当
残り個数：1個
840円（定価1200
円）
30% OFF
あと 00:07:41 で
受取終了



商品詳細 & 購入予約画面へ

郡山
定休日：無
柏屋開成店

New!! 本日限定
残り個数：1個
1500円（定価2160
円）
31% OFF
あと 00:26:45 で
受取終了



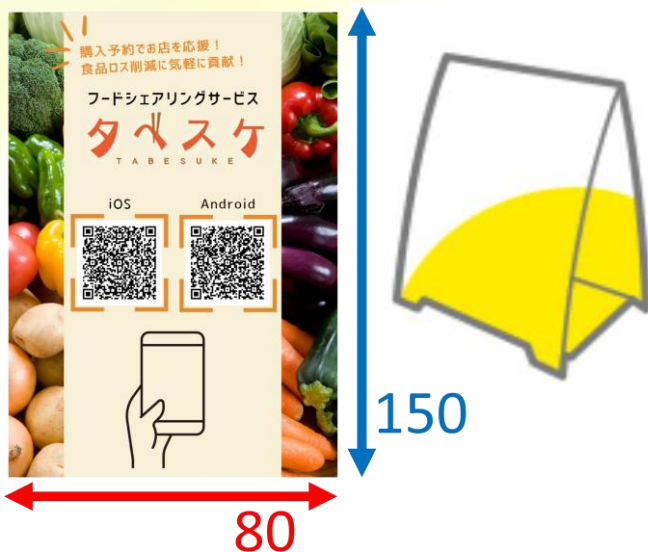
商品詳細 & 購入予約画面へ

■タベスケご利用の周知・PR

提供されるポスターやポップを活用して、お客様へPRください。
 地域での口コミや利用の広がりが、直接実績に繋がります！
 SNSでの発信も効果的です。
 ※運営会社（株式会社G-Place）では、
 X上で出品されているお店の紹介や商品を随時ご紹介します。



▲ポスターイメージ



▲卓上POPイメージ

どんな食品が出品されているの？

- ①期限が近い食品
- ②詰め合わせセット
- ③箱や包装の傷ものの商品
- ④傷のある野菜
- ⑤肉の切り落としや魚のアラ
- ⑥新商品開発のモニター調査用の食品
- ⑦パンの耳や、ケーキのスポンジなどの端材
- ⑧お歳暮やイベントなどの季節限定品

笹谷
定休日：毎週木曜日
piggy



季節限定品の為、
今回限りです。
残り個数：0個
250円（定価560円）
55% OFF

売り切れました

橋本/八王子みなみ野/片倉/八王子/西八王子/高尾/北野/京王八王子/京王片倉/めじろ台/狭間/高尾山口
定休日：年始のみ
アイグランビバホーム
八王子多摩美大前店



パン詰め合わせセット
残り個数：2個
400円（定価500円）
20% OFF
あと 624日と
06:24:59 で
受取終了

商品詳細 & 購入予約画面へ

く タベスケ
TABELSKE



天文館果実堂

住所：鹿児島県鹿児島市中町3-4

【数量限定】自家製ミニいちごジャム

商品名：自家製ミニいちごジャム
残り個数：16個
販売価格：100円（定価200円）50% OFF
削減量：30g
受け取り期間：2025年03月23日 11時30分～
2025年04月21日 17時30分
出品説明文：
賞味期限が近い為、お求めやすくなっております！
商品説明文：
県内産の苺を使用した天文館果実堂自家製いちごジャムのミニサイズです ✨

TOP 検索 MAP お気に入り メニュー

く タベスケ
TABELSKE



ハリカ白河店

住所：福島県白河市立石山1-4

クノール スープギフト【6箱】賞味期限5、8月

商品名：クノール スープギフト【6箱】
残り個数：1個
販売価格：972円（定価2160円）55% OFF
削減量：538g
受け取り期間：2025年04月15日 10時00分～
2025年04月20日 17時30分
出品説明文：
【クノール ギフトレシピのスープ&ポタージュ】
ギフトだけの特別レシビスープと素材がじっくり溶け込んだ味わい深いスープの詰め合わせ朝食やランチのお供にいかがですか？

TOP 検索 MAP お気に入り メニュー

仙台/あおば通
ぼんてん漁港仙台東口
店



日替わりデラックス弁当
残り個数：9個
500円（定価550円）
9% OFF
あと 06:22:37 で
受取終了

商品詳細 & 購入予約画面へ



利用の流れは？

- ①お店にて、協力店登録の申請をタベスケの画面上から行います。
※協力店ページTOPの、新規登録から操作いただきます。
- ②申請後、自治体から登録承認されましたら、承認通知メールが届きます。
本通知を受け取ってから、出品などの操作が可能になります。
- ③協力店ページから、食品の登録・出品作業を行います。
- ④出品を気に入ったユーザーは購入予約を行います。
ユーザーが購入予約を行うと、受け取り日時や商品・ユーザー情報が、メール・プッシュ通知で協力店に届きます。
- ⑤当日、ユーザーが食品を買いに来られたら、ユーザーの端末上に表示されている受取カードから本人確認を行ってください。
※受取カードの表示ができないユーザーには、予約確認メールの掲示を促しても問題ございません。
- ⑥本人確認後、通常の商品の受け渡しと会計をおこなってください。
- ⑦受け渡しが無事終了したら、ユーザーの端末に表示されている受取カード上の「受け取り完了ボタン」を押してもらってください。
タベスケの取引が完了です！
※押し忘れた場合でも、協力店側から操作することも可能です。

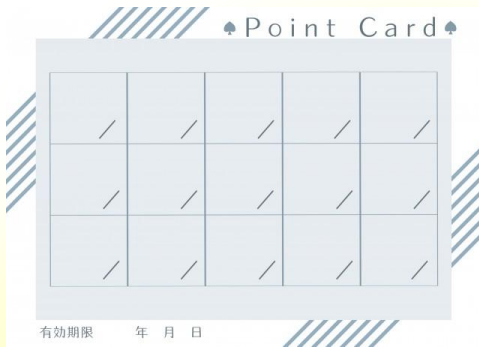


協力店の活用方法

■ポイントカード

お店が独自にポイントカードを作り、タベスケを活用して商品を購入してくれたお客さんへスタンプを押します。

ポイントが貯まると、通常商品のプレゼントや、レジにて●円引きなどの特典を行い、通常顧客とタベスケユーザーへの相乗効果を狙ったPRを行う事例です。



■店内飲食での案内

タベスケで出品を行いつつ、店内でも「タベスケ限定出品中」などの案内を行い、店内顧客のほかタベスケユーザーも含めてPRを行う事例です。外部のお客さんを店内飲食に呼び込む手段となるほか、テイクアウトでの活用も可能です。

【店内飲食の場合】

- ①お客さんにて購入予約
- ②テーブルで「受け取りカード」を見せてもらい、本人確認後に該当商品を提供する
- ③商品提供後は、タベスケ利用の内容を反映して会計する。

※会計時に「受け取りカード」を掲示してもらうなど、お店の業態に合わせて運用いただけます。

特に飲食店様は、小売店様と比較して、店内のお客さんへのアプローチがしやすいため、ぜひご参考ください。

協力店の活用方法

■お気に入り登録ユーザーへの発信

ユーザーにお店や出品を気に入ってもらえると、「お気に入り協力店登録」してもらえます。

「お気に入り協力店登録」ユーザーへは、出品時に自動で通知が届くほか、お店から当該ユーザー宛てにお知らせ配信を行う事ができます。食品ロス関連の情報の他、イベントの周知などでも活用いただけます。



■商品開発のモニター活用

商品開発時の消費者の反応を見るために、限定的にモニター出品を行う事例です。通常販売ではできない、試験販売をタベスケ上で行っていただき、商品も無駄なくユーザーへ提供できます。



協力店インタビュー①

仙台市

協力店舗名：熊さん麺ショップ

導入をご検討されるきっかけは何でしたか。

社長が何かの記事でタベスケを見て、登録してみたという話から登録しました。麺や餃子で消費期限が近いものや、期限はまだ先だけど動きや在庫状況から期限が切れてしまう可能性があるものを出品しています。

タベスケを使う前から、店頭で値引き商品を販売されていたのでしょうか。

はい。今も店頭で販売しています。

タベスケで出品するものは、消費期限が1週間程度のものです。

期限が短すぎると予約が入らないこともあるため、店頭で販売します。

タベスケと店頭での販売品で同じものを出すときには、

予約が入った分は先に確保して、店頭分はその都度置いて調整を図っています。

導入時にご不安だったこと、利用してみた効果を教えてください。

特に不安はなく、どのくらい結果が出るんだろうと思っていました。

誰の手元にも届かず廃棄になってしまうのであれば、

少しでも売れたらいいなぐらいの気持ちで出しています。

実際に使ってみて、出品時に毎回注文くださる方もいますし、

タベスケをきっかけに来てくれるようになった方もいます。

お店で会員カードをつくっていますが、タベスケで買いに来た時に作ってくださり、出品していない時に来てくださる方もいます。



協力店インタビュー②

仙台市

協力店舗名：石窯パン工房ばーすでい栗生愛子本店

導入をご検討されるきっかけは何でしたか。

市より（仙台市外にある）本店にお声がけいただきました。市内の店舗はここ一店舗しかなく、市の方々から直接お話を聞き導入を決めました。

導入にあたってご不安はありませんでしたか。

スタッフがタバスケのシステムに慣れるかが不安でした。最初、若干バタつきはありましたが、慣れれば平気です。基本はお店のタブレットを使って予約管理をしていますが、事務所のPCからも確認できるようにしています。

導入されてみて、こういった効果があったか教えてください。

廃棄をどうするかは元々抱えていた問題で、ここ1～2年のコロナ禍で閉店後の半額販売を始めました。その前は加工したりスタッフのご飯にしたりすることもありましたが、それでも残ってしまうことがあるので、パンを廃棄する量が減ると考えればありがたいと思います。

また、同じ方が予約をしてくださったり、一緒に他のパンも買ってくださったりする方もいるので、廃棄量も減らしつつパンも買っていただけるのでいいですね。

最後に、今後のサービス活用について展望やご要望はございますか。

他の店舗（仙台市外のグループ店舗）でもできたらいいなと声が上がっていたので、他市でもできれば1番いいと思います。県全体でできれば効果も上がると思います。



協力店インタビュー③

仙台市

協力店舗名：Mariage de Farine

導入をご検討されるきっかけは何でしたか。

どうしても売れ残ってしまったパンを、食品ロスにしない為にどう対応するか検討しているタイミングで市からお声がけいただきました。

天候等によって製造量は調整しますが、当店のパンはパン生地に添加物を使用しておらず安心してお召し上がりいただける分、消費期限が翌日までです。当日売り切ることが基本ですが、どうしても売れ残ってしまうことがあります。

21時まで営業している隣接の施設での販売など、あらゆる方法を検討しているタイミングでした。

導入にあたってのご不安や導入後の効果について教えてください。

当店では店頭での割引販売は実施しない方向でおりましたので、もったいないマルシェで30～35%オフ程で販売することにより、お店の印象が下がるのではないかと心配がありました。

しかしながら、ご予約して来ていただいたお客様がセットのパンを確認して、入っていないパンを追加でご購入いただくこともあり、お店の印象が下がったイメージはなく、リピーター様が多いです。

お客様にお得にお召し上がりいただけることと、食品ロス削減につながりますので一石二鳥ですね！

最後に、今後のサービス活用について展望やご要望はございますか。

タベスケで当店が出品していない日でも、他のお店が出品していることがあるので、いい試みですし全体で何か出来たらいいなと思います。



協力店インタビュー④

湯沢市

協力店舗名：カフェペルーレ湯沢グランドホテル

導入をご検討されるきっかけは何でしたか。

売れ残りについて、店頭での割引販売も検討していたが、ブランドイメージや客層への影響を懸念して踏み切れずにいたところ、市役所からの声かけで、市を盛り上げたいという熱意に共感しました。また、新たなお客様との出会いのきっかけになるかもしれないという期待もありました。

導入にあたってのご不安や導入後の効果について教えてください。

スマホ上でのやり取りに不安もあったが、予想以上の反響があり驚きました。顧客はリピーターが多く、アプリのお気に入りシステムで通知が届くため、定期的に見てくれているようです。さらに顧客とのコミュニケーションも生まれ、顔見知りになり、会話が弾むようになった。フードロス削減だけでなく、新たな販路開拓にもつながっています。これまでにない取組なので、お客さんからのフィードバックや会話も弾み、目的が達成できています。

最後に、今後のサービス活用について展望やご要望はございますか。

ユーザーは、単純に安いからという理由だけでなく、食品ロスを減らしたい（もったいない）と感じて使ってもらっています。これらの意識の共有が顧客と店との間でできており、お客さんの意識の高さにも気づけたので、ユーザーと一緒に食品ロス削減を行っていきたいです。



協力店インタビュー⑤

湯沢市

協力店舗名：焼肉牛玄亭f 湯沢店

導入をご検討されるきっかけは何でしたか。

きっかけは、家族や社員からの紹介でした。また、市へ問合せをしたところ、担当者から「湯沢市全体をインターネットショップにしたい」という話があり、食品ロス削減に加えて、湯沢市全体のネットショップのモール化を目指すという目的も加わり、食品ロス削減を切り口にした販路拡大を目的としました。

導入にあたってのご不安や導入後の効果について教えてください。

特に不安は無かったが、他社の商品管理ツールは月額20万を超え、販売手数料も発生するほか、操作が複雑で諦めていました。タベスケでは、操作も簡単で費用も自治体負担となるため、食品ロス削減を切り口としながらの店や商品のPRに活用できています。

最後に、今後のサービス活用について展望やご要望はございますか。

今後は、湯沢牛玄亭f 独自のフードロス商品を開発し、タベスケを食品ロス削減の軸として販売していく予定です。また、タベスケのシステムをテスト販売の場としても活用していくことを検討しています。

コロナをきっかけに非接触時代となり、人と人とのやり取りが無くなりました。しかし、タベスケを通じて、お客さんが直接買いに来られ、直接的なやり取りやコミュニケーションを感じつつ、食品ロスの削減に繋がられる、消費者は家に帰ればお店の味を堪能できる、そのような取り組みになれば良いなと思います。



協力店インタビュー⑥

湯沢市

協力店舗名：おいしんぼ

導入をご検討されるきっかけは何でしたか。

市の担当者からの紹介と広報誌のチラシを見ました。以前から食品ロスが課題であり、公式LINE等で販売していたものの、予約管理が大変だったので、新しい売り方として湯沢市で進められているタベスケに興味を持ちました。

導入にあたってのご不安や導入後の効果について教えてください。

飲食業である以上、食品ロスは避けられない課題であり、外部ECサイトでの販売も検討していました。自社でも公式LINE等で販売していましたが、個別に顧客とやり取りする必要があるため管理が煩雑でした。タベスケはカートシステムがあり、残量も見えるため管理がしやすく、湯沢市が関わっているため信頼性も高いです。顧客の反応は良く、出品するとすぐに予約が入ります。10個未満の商品だと15分から20分で売り切れることもあります。あえて盛り付けたあとの写真ではなく、ジップロックに入れた状態で写真を撮るなど、保存しやすさをアピールしています。説明文は長く書かず、分かりやすさを重視しています。

最後に、今後のサービス活用について展望やご要望はございますか。

LINEや電話でのやり取りが減り、管理が楽になりました。今後は、予約や新商品の告知など、タベスケの活用方法を広げていきたいと考えています。顧客と店側がやり取りできるような機能があれば、さらに活用しやすくなると思います。



まとめ

協力店の役割

- **タベスケの活用による食品廃棄の削減**
出品できそうな食材があれば、ぜひ活用ください。
- **タベスケ活用のPR**
提供されるポスターやポップを活用して、お客様へPRください。
地域での口コミや利用の広がりが、直接実績に繋がります！

出品事例

- **期限内に売り切りたい食品の出品**
例) 今日調理済の食品、賞味期限が近い食品 など
- **食品の端材や、リメイクした食品の出品**
例) パンの耳、ケーキのクリームだけ、われせんべい など
- **試作品のモニターのための出品**
例) 新しい料理開発やレシピ考案の試作品 など
- **季節商品のばら売り出品**
例) お歳暮のばら売り、期間限定商品 など
- **セット出品**
例) お楽しみ詰め合わせセット、選べる5点セット など

ご登録はこちら



協力店インタビュー



資料請求
お問い合わせ

株式会社 G-Place (ジープレイス)

東京支社：03-3663-8745 大阪支店：06-6210-6666

E-mail：kssp@g-place.co.jp

