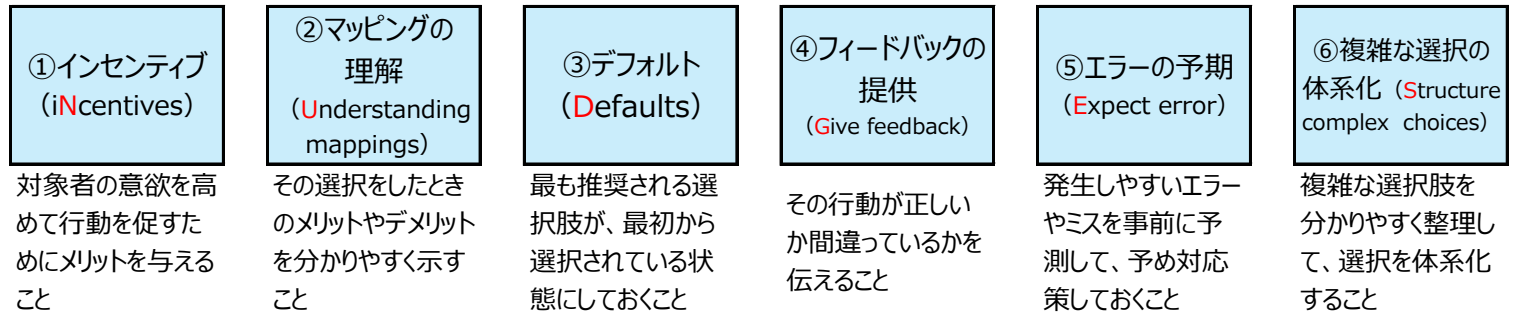


# ナッジを活用した食品ロス削減の取組事例について

## 1 ナッジとは

- ・ナッジ理論とは、アメリカのシカゴ大学リチャード・セイラー教授が提唱した行動理論のこと。
- ・ナッジの目的は、行動を制限・強制せず **ちょっとしたきっかけを与えて、本人が無意識に良い選択をするように誘導すること。**
- ・ナッジ（nudge：軽くひじ先でつつく、背中を押す）の意味から派生して「行動をそと後押しする」という意味合いで使われる。  
（例）階段のデザインをピアノの鍵盤に変更したことで、階段の利用者が増え、健康水準が向上した など
- ・ナッジには、次の6つの原則があり、より良い効果を得るためには、この内容を満たすことが大切です。

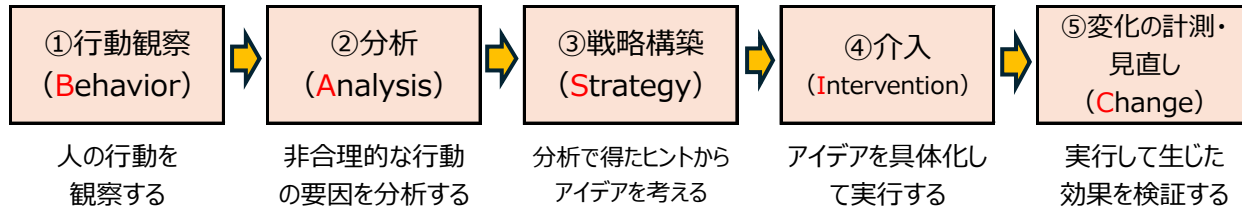
### 【ナッジの6原則（NUDGE）】



## 2 ナッジの検討と評価

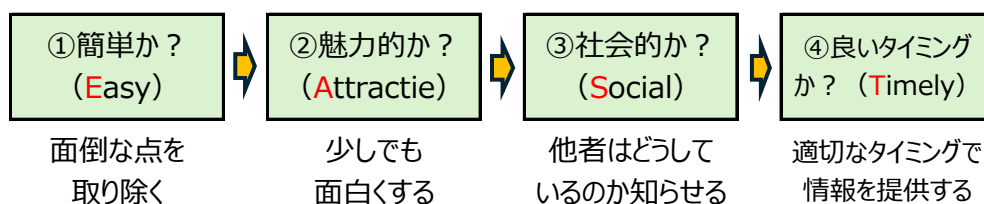
まずは、効果的なナッジを考えるために、次の5ステップに沿って **内容を検討** する必要があります。

### 【ナッジを検討するための5ステップ（BASIC）】



次に、立案したナッジが本当に効果的かどうかを確認するために、次の4ステップに沿って **内容を評価** する必要があります。

### 【ナッジを評価するための4ステップ（EAST）】



## 3 ナッジ×食品ロス削減

このようなナッジの理論を、飲食店などの食品関連事業者が取り入れることで、食品ロス削減に繋げることができます。

以降、「食品ロス削減に向けたナッジの活用事例」を掲載しますので、ご参照ください。