



EAT AND DELIVER

イ-テ//

大阪梅田・中崎町

てつたろうソーシャルプロジェクト

事業計画書

(一部抜粋しています)

2022年 3月

株式会社フォーシックス インターン生

坂井瑞希

提案者プロフィール 柳川誉之



1991年1月 カフェ・ド・ナポレオン運営開始。

2013年1月 株式会社フォーシックス設立。

2016年1月 てつたろう梅田中崎町店オープン。

2018年3月 ホワイト企業アワード受賞。

2020年5月 クラウドファンディング実施。生活困窮者と児童養護施設退所者に向け、お弁当の無償提供を行う。<https://congrant.com/project/tetsu2020/1616>

2021年1月 EAT & DELIVER(イーデリ)プロジェクト開始

思い入れ、事業開始の理由

大阪の西成区で生まれ育ち、幼少の頃より様々な境遇の人達と触れ合い、育つ。人に対しての優しさを学ぶ。閉店が決まった居酒屋を再生することから、本格的に飲食の世界に入る。一人一人が輝ける社会の実現のために、持続可能なイーデリという仕組みを考案する。

提案の背景

■ 今にも消えそうな命を救いたい。

- コロナによって社会全体が経営危機に陥ったとき、兄が「温かい食事で命が救われた」と話していたことを思い出した。
- 人のぬくもりを感じる食事が一番おいしい。



■ 飲食店と、飲食店の応援をしたいと思う人を繋ぎたい。

- コロナの影響で潰れるお店がたくさんあった。店を応援する人は、応援したくてもコロナのことを考えるとお店に行けないため、お店を応援する手段がなかった。
- 「お店を訪れる」以外の飲食店支援方法を作ること、両者のサポートしたい。

■ 飲食業界の経営を安定させたい。(飲食店の命を守りたい。)

- 飲食店は季節指数や社会情勢の影響を受けやすく、収入が不安定である。
- 安定した収入を得ることで社員の生活を安定させ、安心して飲食店で働けるような世の中にした。

インターン生としてこのプロジェクトに取り組もうと考えた理由

- ・中学生の頃から、「世の中に存在する様々な社会問題の解決を行うためには募金しか方法はないのか」と疑問に思っていた。
 - ・高校生の時、模擬国連大会と留学の経験を通じて、一方通行な支援には限りがあり、これからは利益を生み出しながら諸問題を解決する手立てを考えていかなければならないと感じた。また、世の中には便利なもの、優れた団体があり、それらが繋がれば世の中はさらに良いものになっていくだろうと思った。
 - ・世の中の諸問題を解決するためには、利益を生み出しながら持続可能的に支援を行うシステムが必要だと思う。
 - ・このイーデリというプロジェクトは、「持続可能」で「飲食店に利益をもたらす」ながら「社会課題解決」の取り組みを行うことできるシステムであり、どの業界においても参考にできる価値のある仕組みであると感じた。
- これらの背景をもって、イーデリプロジェクトの活動をしようと考えた。



事業概要



事業コンセプト

社会貢献活動と飲食店応援の両方を行いながら、直接的にはどちらにするかを顧客が選択できるサブスクリプションサービス

説明

兄が「人生に悩んでいた時に泊まった民宿での食事、姉の手料理に命を救われたと感じた」と話してくれたことがあった。

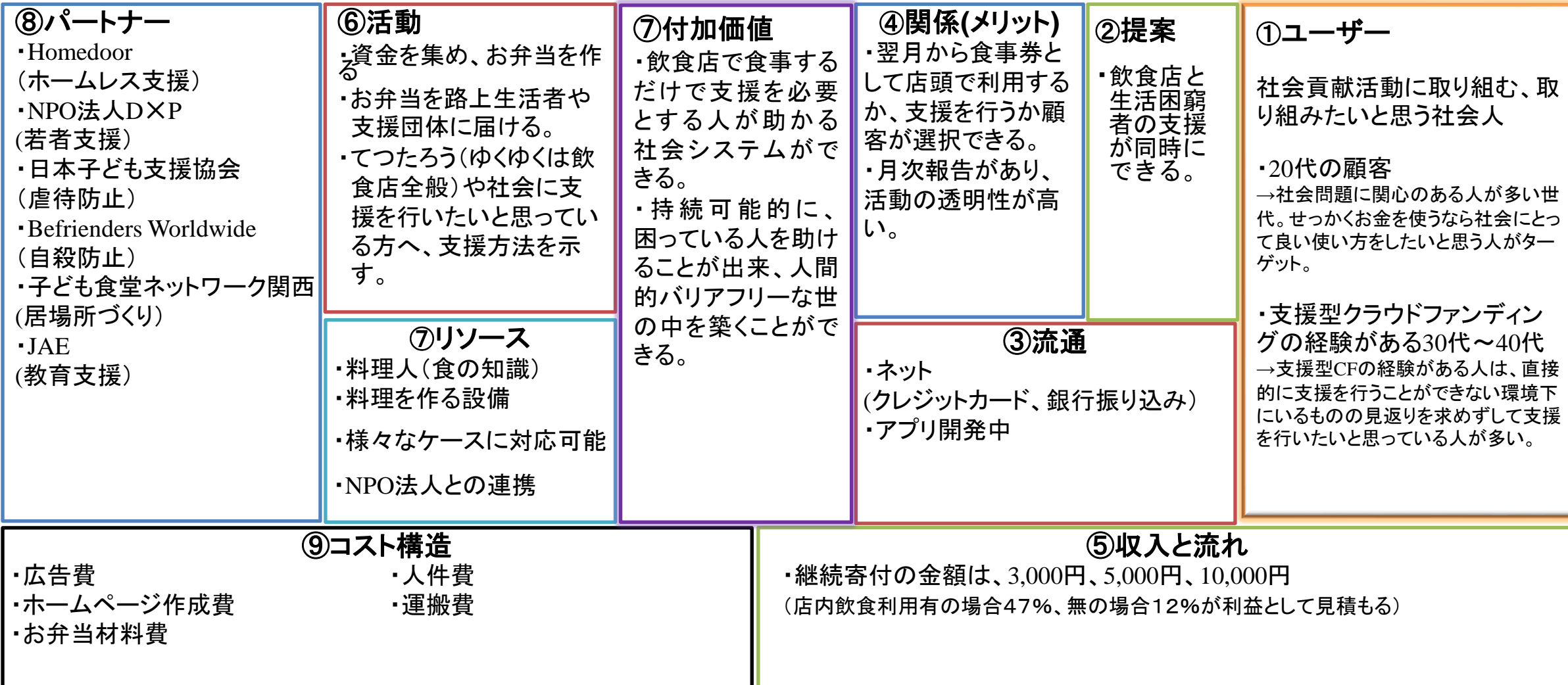
2020年冬にあった当社の業績悪化に重なるように、新型コロナウイルスによる社会全般の経営不振が起きた時、お店がもしこのまま潰れてしまうなら、その前に人を救いたいと思った。そんな時に思い出したのが兄の話だった。

そこで、SNSで無償のご飯提供を発信し、それはきっかけでご縁を通じて生活困窮者と児童養護施設退所者を支援するためのクラウドファンディングが立ち上がった。そして、支援を行うためには持続可能性が必要だと強く感じる。

また、ニュース記事を見ていて、飲食店の支援をしたいと思っている人も、店舗に行けない限りお店に貢献することができないという現状を知り、飲食店に行けなくても支援できる術が必要だと思った。

困窮する人を持続可能的に支援したい、支援をしたいと心に秘めている人たちが支援を行える場を作りたい、そして飲食業界を元気づけたい。そんな思いで、このプロジェクトを立ち上げました。

イーデリビジネスモデル



パートナーである各NPO法人について

-  **Homedor** (ホームレス支援)

ホームレスへお弁当の提供し、彼らへの情報提供と人のぬくもりを届ける。Homedorは自立を促す働きをし、てつたろうは「食」の面でホームレスへサポート。<https://www.homedoor.org/outline/>

-  認定NPO法人 **D×P** (若者支援)

若者に向けた食料(米)と食事券の提供。D×Pは若者へ配布を行っている。<https://www.dreampossibility.com/>

-  **Befrienders Worldwide** (自殺防止)

職員にお菓子の配布。支援する人を支援するという形をとり、自殺防止活動を、間接的に応援。

<http://www.spc-osaka.org/>

-  **日本子ども支援協会** (虐待防止)

これから、里親の交流の場を提供したい、里親家庭に料理の提供を行う事も思案中。

<https://www.npojcsa.com/index.html>

-  **子ども食堂ネットワーク関西** (居場所づくり)

これまで食料を一時的提供。これから、子ども食堂への食料提供を行う予定。

<https://n-ccc.org/network/cafeteria.html>

-  **JAE** (教育支援)

これまで、鳴滝小学校の生徒にメニューを考案を行ってもらうなどして食育に携わった。

これから、子供たちの食育に貢献できないかと思案中(育てた野菜が料理に使われるなど)。<https://jae.or.jp/>

■ 事業理念

地域の「人と心が交差する場所」となり、
1杯の食事で笑顔になる人を増やす



■ 事業ビジョン

「2030年までに飲食業界の1%にイーデリの導入を行い、
飲食業界で働く人々の労働環境を安定させるとともに、
支援を通じて繋がりを構築し、分断された社会を一つにする事を目指します。」

顧客および顧客ニーズ

ターゲット顧客	顧客層ア	顧客層イ	顧客層ウ
プロフィール	社会貢献活動希望している社会人(30～60代まで)	社会貢献したいと願う特に20代	支援型クラウドファンディング等を行う特に30代～40代
顧客数	4203万 30代～60代人口×社会貢献活動活動に興味がある人の割合	885万人 20代人口×社会貢献活動活動に興味がある人の割合	167万人 30代～40代人口×支援型CF経験者の割合
ニーズ	社会貢献がしたい	せっかく食べるなら社会貢献活動を行うところにお金を落としたい。	社会貢献がしたい
その他	月によって食事券としての利用の有無が変わる	食事券として店舗利用	食事券としての利用は無し

2019年の三菱UFJフィナンシャルグループの調査と、バルクマーケティング事業の調査に基づくデータにより作成。

取り扱い商品・サービス提供イメージ

(ここにおけるサービス対象者とは、お金を払った人であることを留意する)

項目	サービス1-1	サービス1-2	サービス1-3	サービス2
事業コンセプト	社会貢献活動と飲食店応援の両者を行いながら、直接的にはどちらにするかを顧客が選択できるサブスクリプションサービス			
提供するもの・こと (内容と価格感)	食事を支援者に届けるという事	月次報告レポート	NPO法人へお菓子や食事の提供	食事券
提供形態	お弁当単価1000円 月に1~2回	メール、ホームページにて記載	お菓子 月に1回	会計時にスタッフに声かけてもらう アプリ開発中
特徴	お弁当と共に路上生活者の方に情報提供をし、自立を促す働きをする	お弁当配布するたびに、どれくらいお弁当が作られ、どんな反応を受けたのかという事が分かる。	普段支援する側の人(職員やボランティアスタッフ)や、NPO法人を通じて食に困っている方を支援	会計の2%をイーデリ費用として計上
サービス提供エリア	大阪市北区	ネット	各協力NPO法人	てつたろう店舗

仕組みパターン① 店内飲食未使用分を全て活用する場合

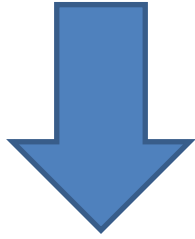
仕組みパターン② 店内飲食利用の場合

イーデリ利用者



ネットから、
イーデリ購入

1000円



各NPO法人

お弁当や食事券、
料理として提供

1000円



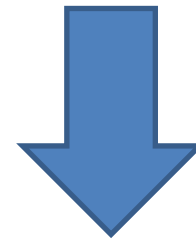
路上生活者、児童養護施設退所者、こども食堂、食に困っている方、ボランティアの方

イーデリ利用者



ネットから、
イーデリ購入

1000円



てつたろうへ来店し、
食事代金として利用



800円



各NPO法人

未使用分は全額
お弁当等として提供

200円



ご利用分の2%を
お弁当費用とする



16円

この2%は
店内飲食で得た
売上から
てつたろうが
負担する



当社が取り組むべき必然性

1. 企業理念・経営ビジョンとの整合性

企業理念 : 感謝する心を忘れず 人と人とのつながりを以て 企業とする。

経営ビジョン : 【家族愛】をテーマに【居場所】を創造し、自殺者を減らしていく。

障害者雇用率6%を達成し、人間的バリアフリー環境の、100年以上続く企業を目指す。

イーデリ事業は上記にある株式会社フォーシックスの事業理念・経営ビジョン(上記)に合致しています。

2. 活かせる経営資源とその優位性

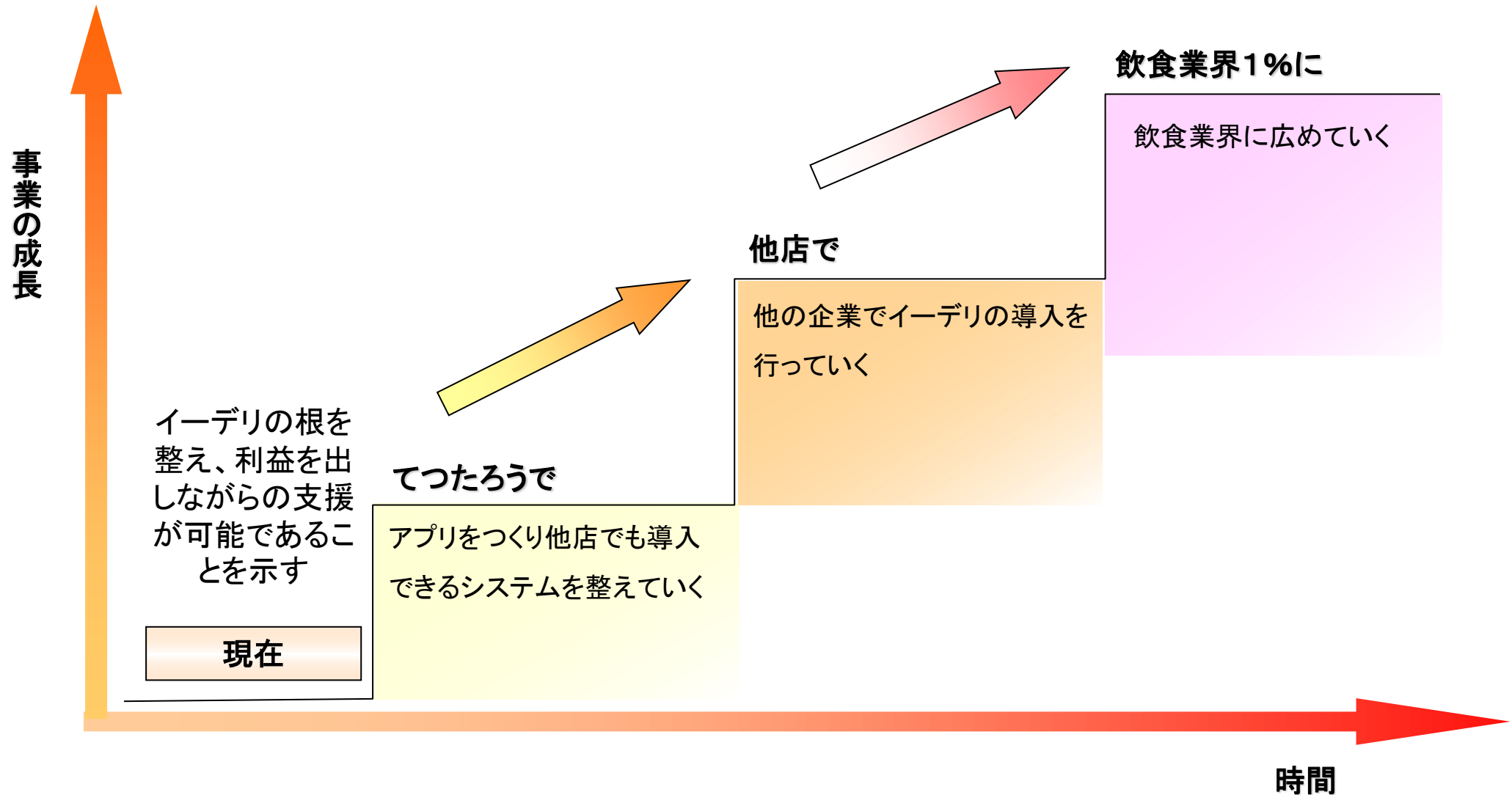
- a. 飲食店であるため、材料を用意することが容易に可能。かつ調理を行う設備も整っているため固定費を抑えることができる。
- b. 料理人による食に関するノウハウがある。
- c. 普段から代表が複数のNPO法人とコミュニケーションをとっているため、連携がとれる。

3. 当社グループの成長にもたらされるもの

1. 社会貢献活動として注目される。
 2. 固定収入を得ることができ、従業員の生活が安定する。
- プレゼンス



イーデリ事業化方法とステップ



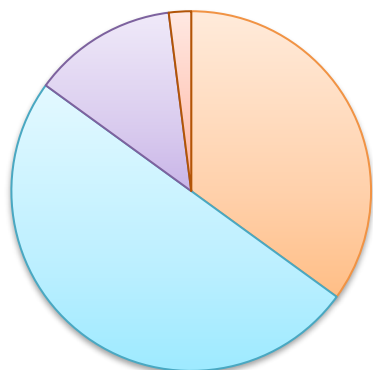
社会貢献のビジネスの仕組み(簡易説明) 月21万のイーデリ購入が行われた場合

3ヶ月以内にサブスク消化する(Eat)か、サブスクを消化せず食に困っている人に提供する(Deliver)かを選択する。

※Eat部分=当店で食事

Deliver部分=お弁当などの食に困っている方の食事支援

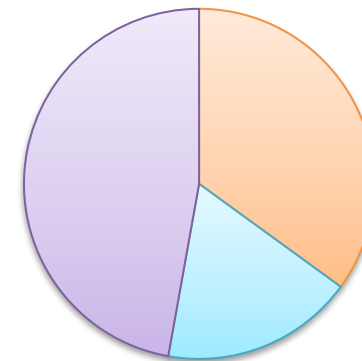
Eat部分の収支について



食品原価 販管費 営業利益 弁当積み立て費用

・通常の店内飲食分から、お弁当積み立て費用(2%)が引かれる。

Deliver部分の収支について



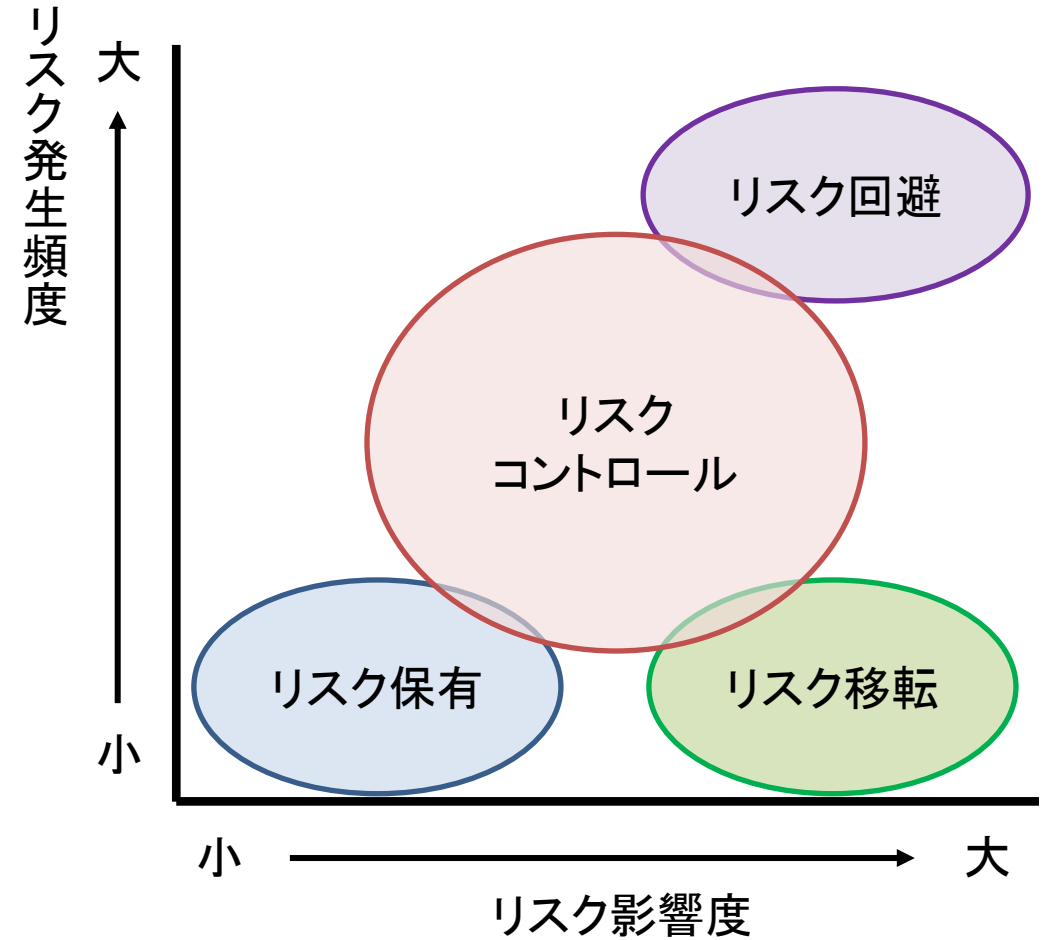
食品原価 販管費 営業利益

・設備費など上記以外の費用はてつたろうの固定費で賄う。
・持続可能性を見出すためには、ボランティア精神のみで行うのではなく、利益を生み出しながら行っていかなければならない。

本提案に伴うリスクと対応

坂井が大学で学んだリスクマネジメントについて加味した対応策。

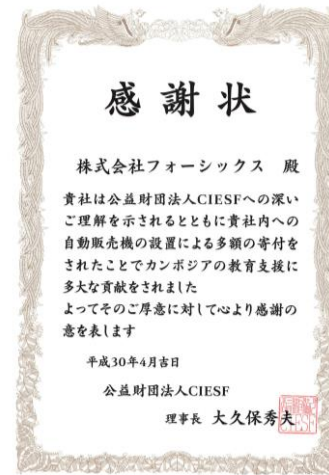
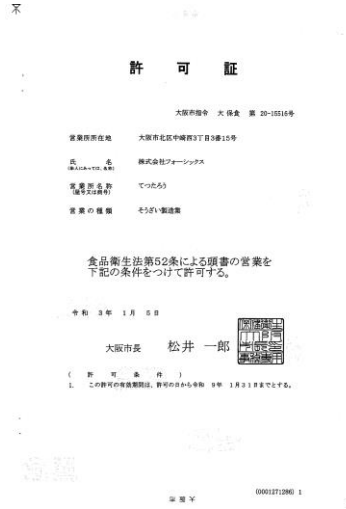
	想定されるリスク	対応策案
1	お金を払ったのに、使用できないと言われる事態が起き信用がなくなる。	<ul style="list-style-type: none"> ・第三者による経理チェックを行う。(リスク移転) ・アプリの導入(リスクコントロール)
2	食中毒	<ul style="list-style-type: none"> すみやかに保健所と連絡をとり、顧客に真摯に対応する。 報告と注意喚起を行う。状況によっては営業を一時停止。(リスクコントロール)
3	SNS上でのトラブル ・誹謗中傷、炎上 ・個人情報流出	<ul style="list-style-type: none"> ・ある程度の誹謗中傷には関与しない。(リスク保有) ・口コミの2割を超える場合は、HPや公式SNSなどで情報を発信する。(リスクコントロール) ・個人情報流出に関しては、即座に情報を消す、または訂正する。(リスクコントロール)



【リスクマネジメント】

その他補足

弊社に許認可・表彰一覧です。



拝啓 時下ますます御清栄のこととお喜び申し
あげます。
平素は、大阪市政に対する温かい御理解、
御支援を賜り、深く感謝申し上げます。
また、このたびは、御寄附を賜り、御厚志誠に
ありがたく、心から厚くお礼申し上げます。
いただいた御寄附につきましては、区のみならず
をすすめるための取組に役立てるため、大切に
活用させていただきます。
今後ともどうかお力添えを賜りますようお願い
申し上げます。

株式会社フォーシックス
代表取締役 柳川 孝之 様

大阪市長 松井 一郎

つたろう署者スタッフ一同 様

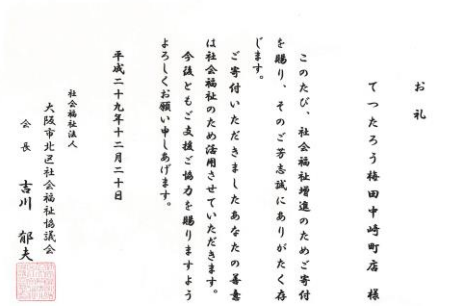
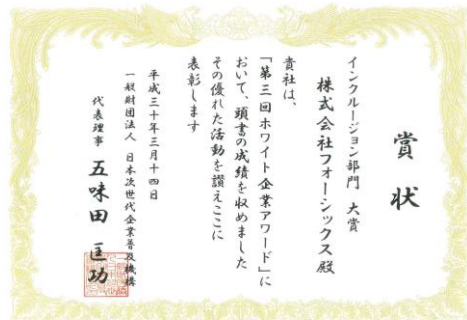
現状の態、皆様におかれましては甚々ご健勝のこととお慶び申し
上げます。
この度は、大阪自衛隊防止センターの活動にご理解とご協力を賜り、
本当にありがとうございます。
賜りましたご寄附は自衛隊防止センターの活動資金として、ボランティアの
研修や設備の維持費等として大切に使用してまいります。
どうぞ今後とも変わらぬご支援を宜しくお願いいたします。

ご挨拶くださるご自愛くださいませ。
大阪自衛隊防止センター 所長 豊川 政房

※2017年3月22日より、認定NPO法人となりましたので、ご寄附が親
金の控除の対象となります。

そのため、領収書が変わりました。領収書は税制上の優遇措置の適
用を受ける際に、証拠書となります。お名前も大切に保存ください。

つたろう署者スタッフ一同 様
大阪自衛隊防止センター 所長 豊川 政房



- 左から、
- ・商標登録証
- ・そうざい製造業許可証
- ・飲食店営業許可証
- ・公益財団法人CIESF感謝状
- ・大阪市お礼状
- ・ビフレンダーズ感謝状

下段

- ・ホワイト企業アワードインクルージョン部門大賞
 - ・大阪市北区社会福祉議会お礼状
- です。