

缶詰取扱店と子ども食堂のマッチングサービス

☰ 概要

○タイトル

缶詰取扱店と子ども食堂のマッチングサービス

○概要

賞味期限が切れていないが流通するには条件を満たしていない（所謂、3分の1ルールと呼ばれる賞味期限が残り3分の1となったものを対象とする想定）缶詰を扱う店と子ども食堂のマッチングサービスを展開する。

商品の受け渡し等の条件に関しては両者のやり取りで決めていただく想定である。

また、レシピの募集や共有のサービスも併設し、上記に直接触れることのない方々の取込も図る。

○利点

一般的に缶詰の廃棄は缶と中身を分別せねばならず、非常にコストがかかると思われる為、直接、子ども食堂が引き取ってくれるならコストの削減になる。

また、子ども食堂側のメリットとしては、缶詰が一般より安価にできることが予想されること

更に、消費期限切れ前の保証がある為、比較的安心なものが手に入る見込みであることがあげられる。

レシピの募集や共有のサービスも併設することで、一般の方々へのアピールの場にもなり得る見込み

○どのように収益を見込むか

サービスで広告を出すことにより収益を見込む。

☑ 解決したい課題：アイデアで解決したい課題は何で、それをどうしたいですか？

まだ食べられる缶詰が商習慣により廃棄されている問題と貧困にあえぐ子供達の食糧事情を助ける食堂を結びつけることで食品ロスの問題を軽減すると同時に食堂側のコスト面のカバーを考えたサービスになります。

☑ 解決方法：課題をどうやって解決しますか。骨子を記載ください。

缶詰が商習慣により廃棄されている問題については廃棄という形でなく本来の「食べる」方向で使用していただける取引先を見つけることで解決を図り、かつ

中身と缶の分離が必須であり、廃棄にコストがかかる想定缶詰をそのまま渡せることで廃棄にかかるコストの低減を図っております。

また、子供達の食糧事情を助ける食堂としては資金という形でないものの食糧そのものを安価に仕入れられる想定であり、コスト低減の面で手助けを行う想定となっております。

☑ 類似（独創性）：現在、このアイデアと類似する仕組みがあれば記載ください（検索してみてください）

☑ 有意性：既に存在する類似の仕組みと比べて、どこが優れていますか（存在している場合のみ記載ください）

☑ 実現方法：どのように実現するか、できるだけ具体的に記載ください（ファイル添付も可）

☑ 課題・障壁：実現する上で課題となることは何ですか、それをどうやって克服しますか

☑ 期間・コスト：実現に必要な費用と期間はどれくらいでしょうか。初期リリースとそれ以降など記載ください



未来像：実現したとき、人々がどのように恩恵を受けて幸せになれるか、理想像をお書きください