

株式会社ミナモ食品

事業計画書 | 2027~2029 年度

温かい弁当を 毎日 1,500 食

株式会社ミナモ食品 2026 年 10 月



3 年目に売上 2.4 億円・営業利益 1,800 万円。必要な資金は 3,000 万円です

3 年目の売上

2.4 億円

3 年目の営業利益

1,800 万円

3 年目の配達数

1,500 食/日

必要な資金

3,000 万円



何を

オフィスへ、温かい弁当を昼に届ける



誰に

社員 30~300 名の会社。いまは市内の 40 社



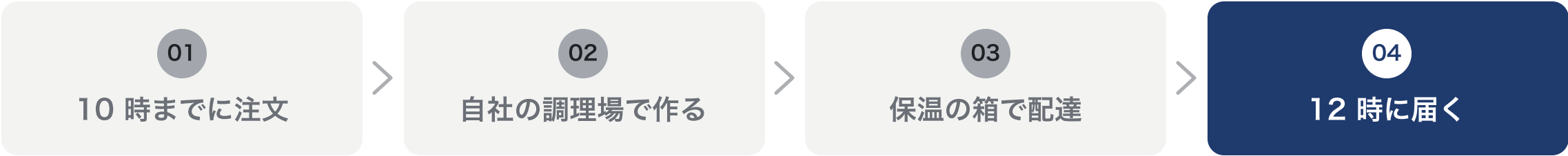
強み

自社の調理場から 30 分で届く。汁物も付く

資金の使い道

2 つ目の調理場 (1,800 万円)・配送車 4 台 (800 万円)・運転資金 (400 万円)

朝 10 時までの注文を、12 時までに温かいまま届けます



内容	
価格	1 食 650 円（会社の補助との組み合わせも可）
品数	日替わり 3 種と汁物
注文	前日までの定期と、当日 10 時までの追加
配達	市内の 3 区。1 社 10 食から

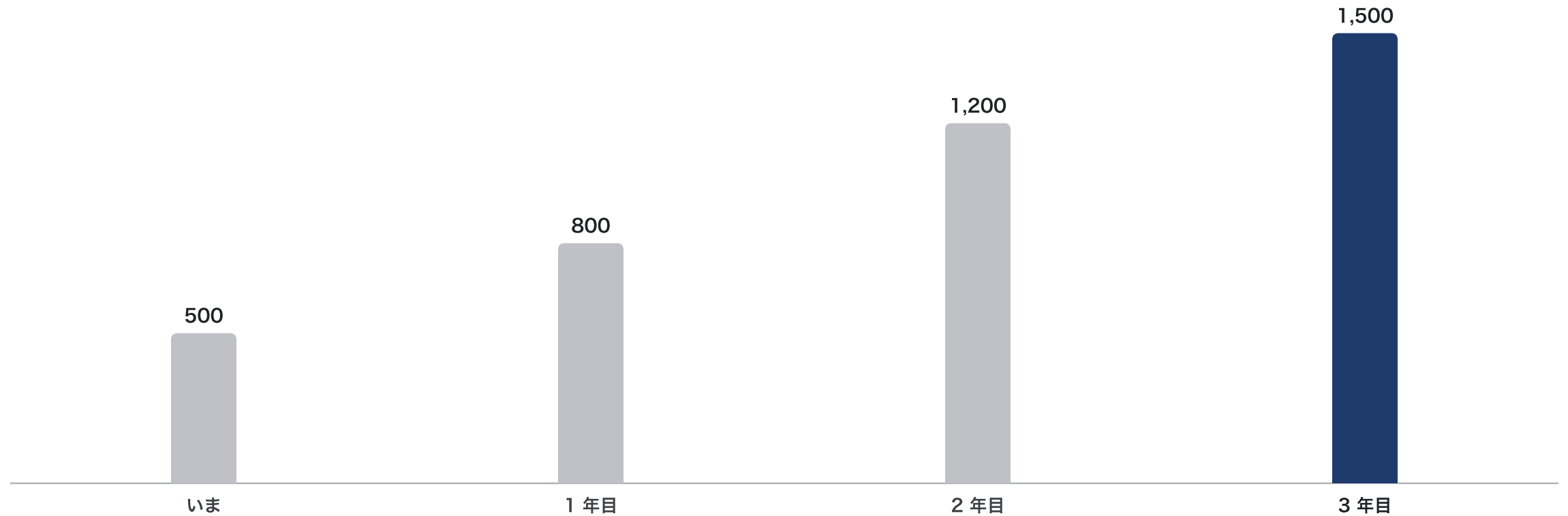
96%

いまの取引先の継続
40 社・直近 12 か月

※社名・数値は作例のため架空です

2 つ目の調理場で、3 年目に配達を 3 倍にします

単位：食/日



前提

1 食 650 円・年 245 日。1 年目の後半に 2 つ目の調理場が動き出します

2 年目に黒字になり、3 年目の営業利益は 1,800 万円です

	1 年目	2 年目	3 年目
売上	1.3 億円	1.9 億円	2.4 億円
原価（食材・包材）	0.6 億円	0.8 億円	1.0 億円
人件費	0.5 億円	0.7 億円	0.8 億円
その他の費用	0.3 億円	0.3 億円	0.4 億円
営業利益	▲ 1,000 万円	900 万円	1,800 万円

前提

原価率は 42%。食材の値上がりは年 3% で見込んでいます

気をつけること

1 年目は調理場の立ち上げで赤字。資金の 400 万円はこの分に充てます

来年 4 月に調理場を借り、10 月から配達を広げます

	4 月	6 月	8 月	10 月	12 月	2 月
調理場の工事						
人の採用と研修						
配達の区を広げる						
1 日 800 食						

1 リスク 1

食材の値上がり

献立で吸収し、年 1 回だけ価格を見直す

2 リスク 2

人が集まらない

昼までの短い勤務で、子育て中の人を採る

3 リスク 3

注文が伸びない

既存の 40 社の紹介で 1 年目の半分を埋める