

株式会社ミドリ物産

新規事業企画書 | 経営企画部

置くだけの社食で 昼食の不満をなくす

2027 年度 新規事業 検討会議 2026 年 10 月



3 年目に売上 4.8 億円・営業黒字。まず 20 社で試させてください

決めていただきたいのは、2027 年 1～6 月の試験導入（予算 1,200 万円）です

4.8 億円

3 年目の売上

契約 600 社 × 月 6.7 万円

3 年目

営業黒字になる年

2 年目は -0.4 億円

1,200 万円

試験導入の予算

20 社 × 6 か月



何を

冷蔵庫と棚を置き、惣菜と弁当を週 2 回補充する



誰に

従業員 30～300 名で、社員食堂の無い会社



なぜうちが

既存の食品卸の配送網と仕入れがそのまま使える

決めていただきたいこと

2027 年 1～6 月、取引先 20 社で試験導入する。予算 1,200 万円。7 月に続けるかを判断する

中小企業の 8 割に社員食堂が無く、**昼食が離職の理由**になっています

取引先 120 社への聞き取りでは、昼食の不満が福利厚生の不満の 1 位でした

1 立地

近くに店が無い

工業団地・郊外の事務所は昼に出られない

62%

2 時間

休憩が短い

工場の休憩は 45 分。買いに出ると食べる時間が無い

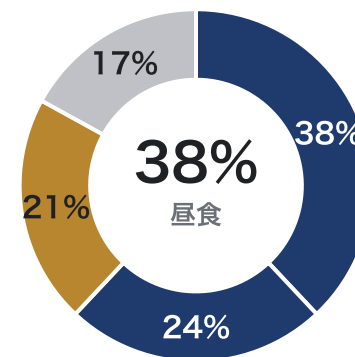
48%

3 費用

食堂は作れない

食堂の設置は数千万円。300 名以下では割に合わない

81%



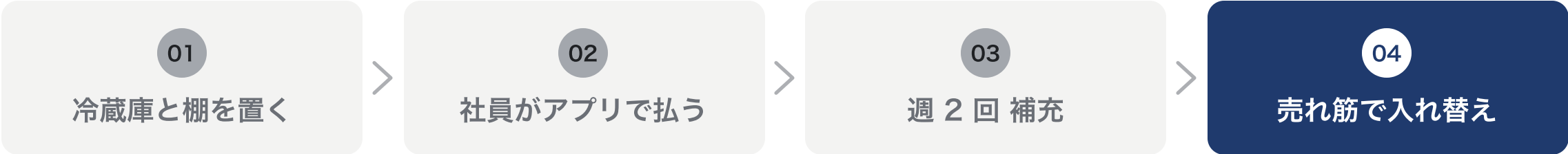
■ 昼食	38%
■ 休暇	24%
■ 住宅手当	21%
■ その他	17%

現場の声

「昼はコンビニまで車で 10 分。結局パンで済ませています」（部品工場・入社 2 年目）

福利厚生の不満（取引先 120 社の社員）

冷蔵庫を置いて週 2 回補充するだけで、1 食 300 円の社食にします



- 

置く場所は 1 畳

電源 1 つで、工事は要らない
- 

無人で払える

社員のスマホで決済。会社は月額だけ
- 

売れ筋で入れ替え

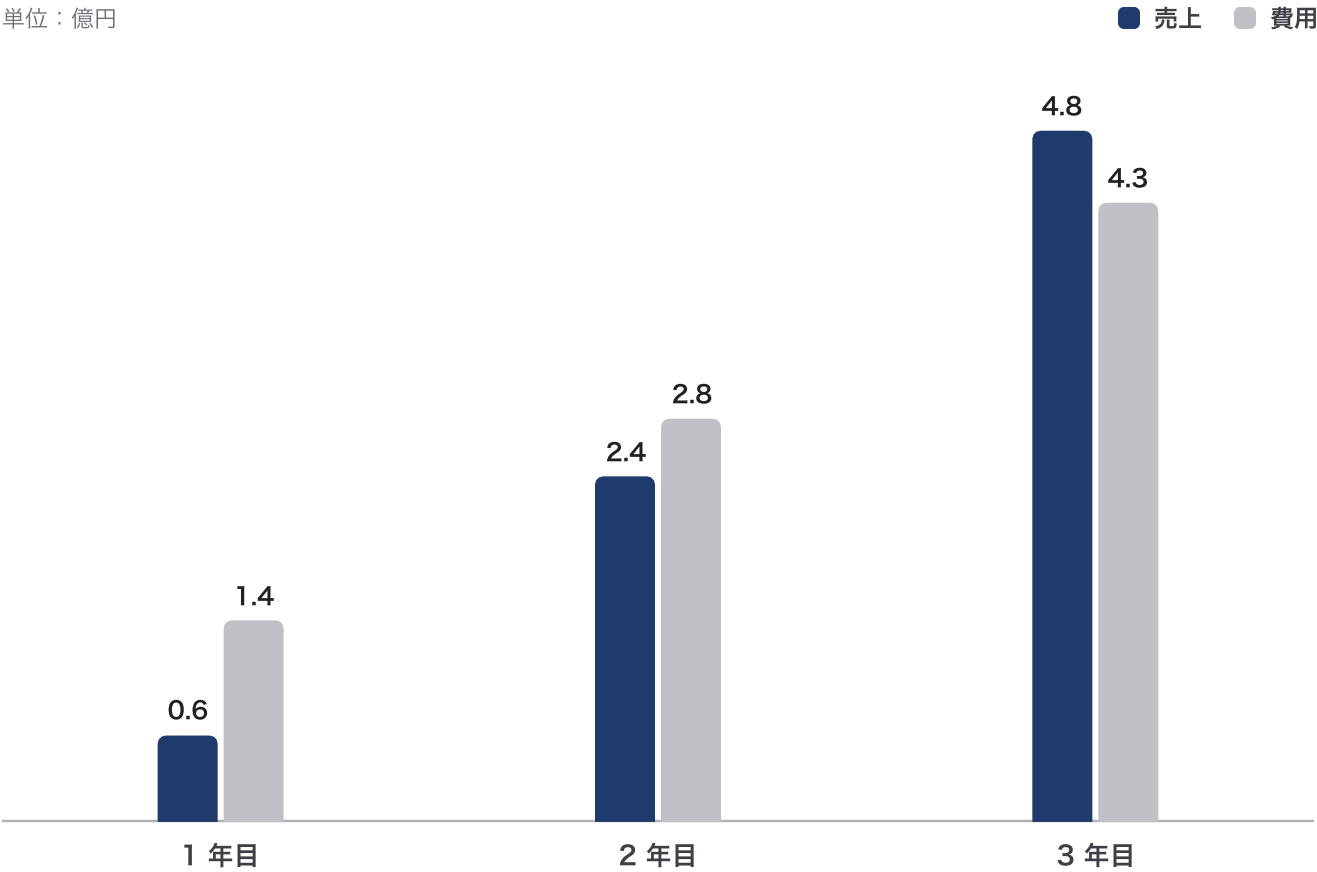
売れた数を見て、翌週の品ぞろえを変える

	会社が払う	社員が払う
月額	6.7 万円	—
1 食	(補助 200 円)	300 円
初期費用	0 円	—

※金額は税別。社名・数値は作例のため架空です

2 年目に 300 社、3 年目に営業黒字になる計画です

単位：億円



	1 年目	2 年目	3 年目
契約社数	80 社	300 社	600 社
売上	0.6 億円	2.4 億円	4.8 億円
営業利益	-0.8 億円	-0.4 億円	0.5 億円

前提

1 社あたり月 6.7 万円。解約は年 10%。配送は既存の食品卸の便に載せる

※社名・数値は作例のため架空です

1 月から 20 社で試し、7 月に本格展開を判断します



80%

継続の判断ライン
6 か月後も続ける会社の割合

15食/日

1 台あたりの販売数
これを下回る設置は撤去

4 名

試験導入の体制
経営企画 2・営業 1・物流 1

※社名・数値は作例のため架空です

本日は、試験導入の予算 1,200 万円をご判断ください

項目	金額
冷蔵庫・棚（20 台）	600 万円
決済アプリの設定	150 万円
商品の試作と仕入れ	300 万円
人件費（兼務の按分）	150 万円
合計	1,200 万円



損失の上限
撤去しても冷蔵庫は既存の物流センターで使える



撤退の基準
継続率 80% 未満なら 7 月に撤退



次の報告
4 月の経営会議で途中の数字を報告

※金額は税別。社名・数値は作例のため架空です