



中食×保育園 働く女性に「生き生き」を

ホーカーズ・オーカーズ

河合昌・榊田裕美子

目次

- ①問題提起
- ②ビジネス概要
- ③自社の優位性
- ④採算性(財務)
- ⑤ビジョン

子供のいる働く女性

のための

中食サービス



目次

- ①問題提起
- ②ビジネス概要
- ③自社の優位性
- ④採算性(財務)
- ⑤ビジョン



日本の女性は、忙しい。

子育て中の母親の退社後

メニュー決め

お迎え

買い物

調理

盛り付け

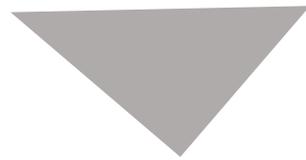
食事

後片付け

お風呂

寝かしつけ

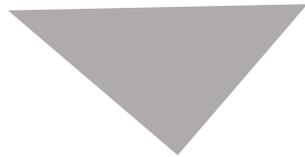
ターゲットに必ず
アプローチできる場所



保育園



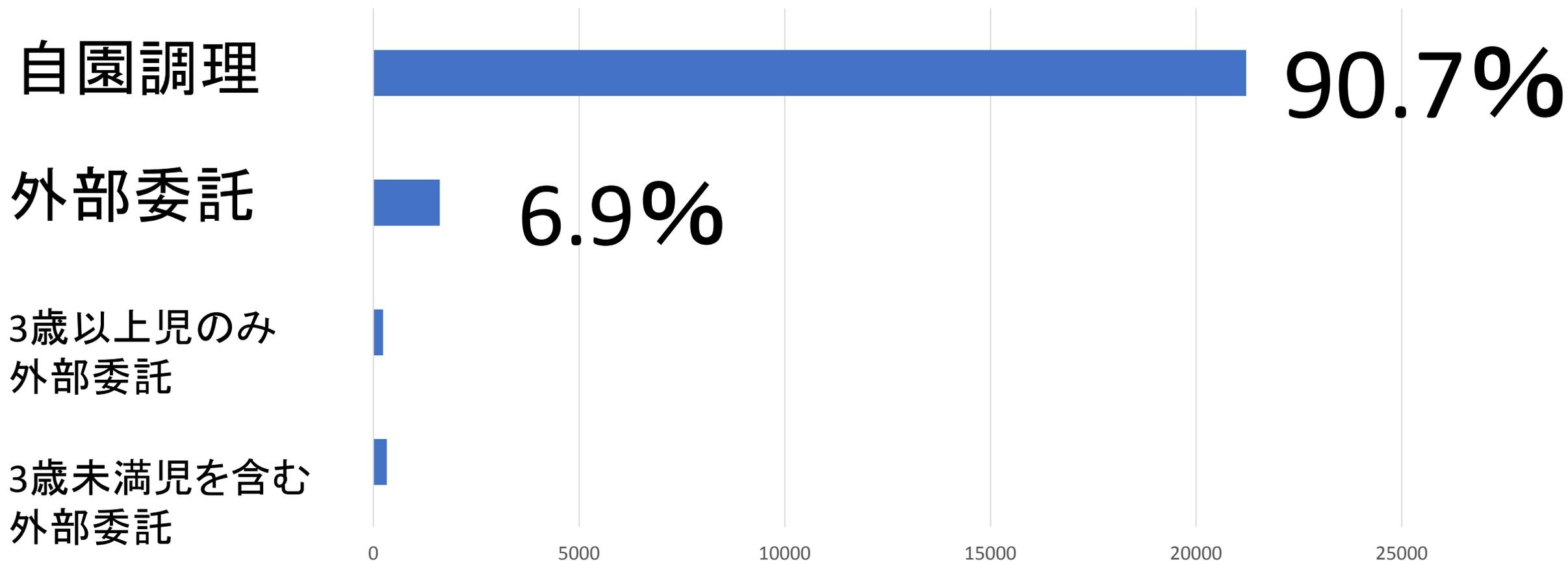
ターゲットの最も
助けとなるもの



中食サービス



保育園のキッチン=遊休資産



■ 列1
<https://www.mhlw.go.jp/bunya/kodomo/pdf/shokujiguide.pdf>

保育園におけるキッチンの利用状況（例）

時間	保育園
9:00-12:00	昼食調理
12:00-13:00	休憩
13:00-15:00	おやつ調理

15時のおやつ以降
調理を行っていない

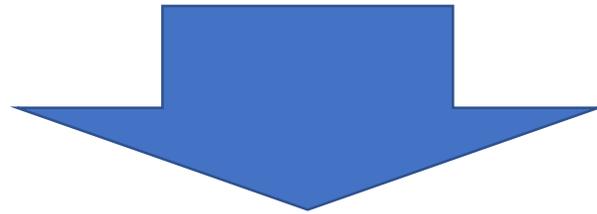
遊休資産

ニーズ

保育園の
キッチン



中食



当サービス

子育て中の母親の退社後

メニュー決め

お迎え

買い物

調理

盛り付け

食事

後片付け

お風呂

寝かしつけ

子育て中の母親の退社後

お迎え

盛り付け

食事

お風呂

寝かしつけ

子育て中の母親の退社後

お迎え

盛り付け

食事

お風呂

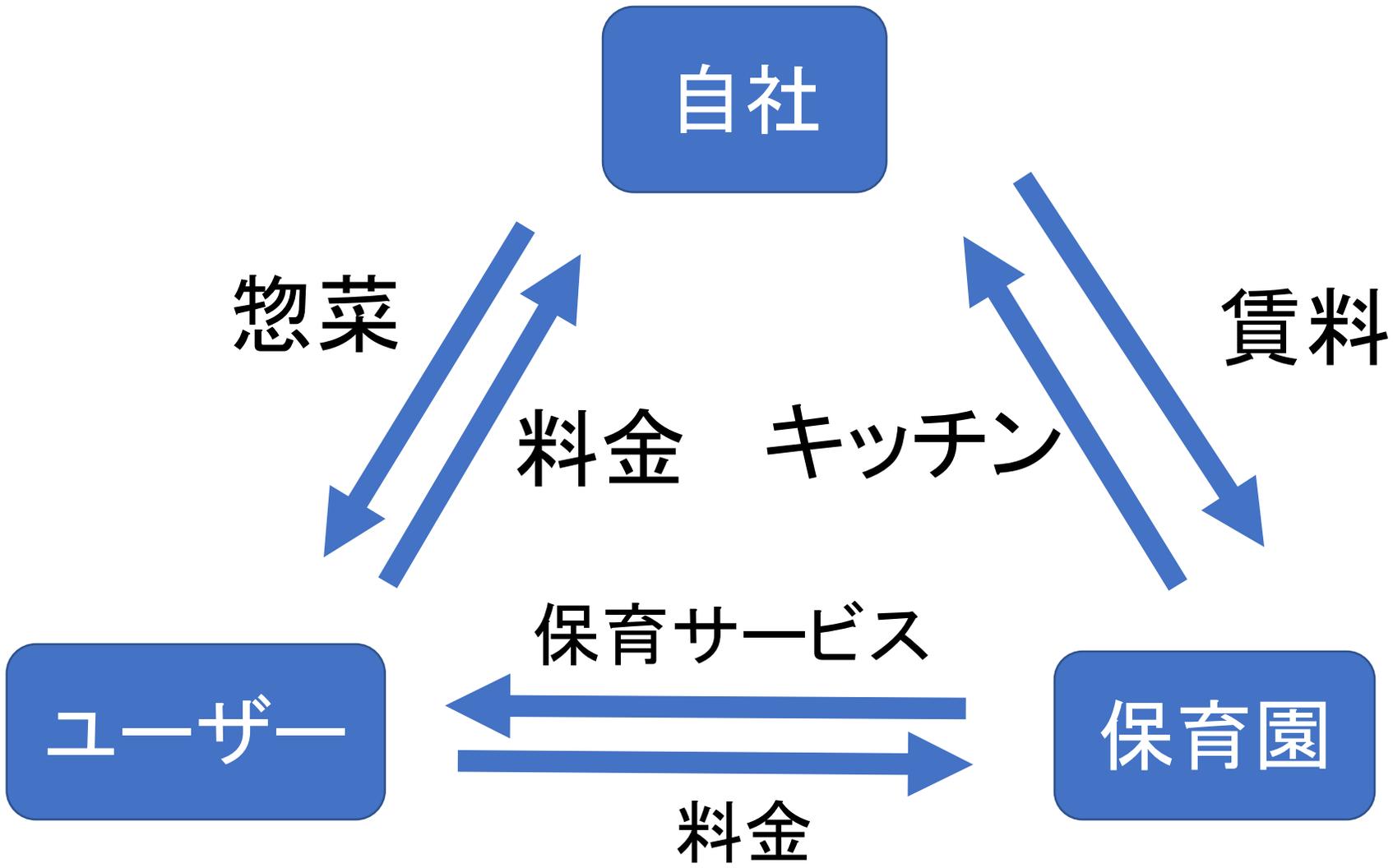
寝かしつけ

時間

目次

- ①問題提起
- ②ビジネス概要
- ③自社の優位性
- ④採算性(財務)
- ⑤ビジョン

②ビジネス概要



料金体系

	大人	子供	ご飯 味噌汁
料金	500円	350円	150円

料理 イメージ



料理
イメージ
(主菜)



料理
イメージ
(副菜①)



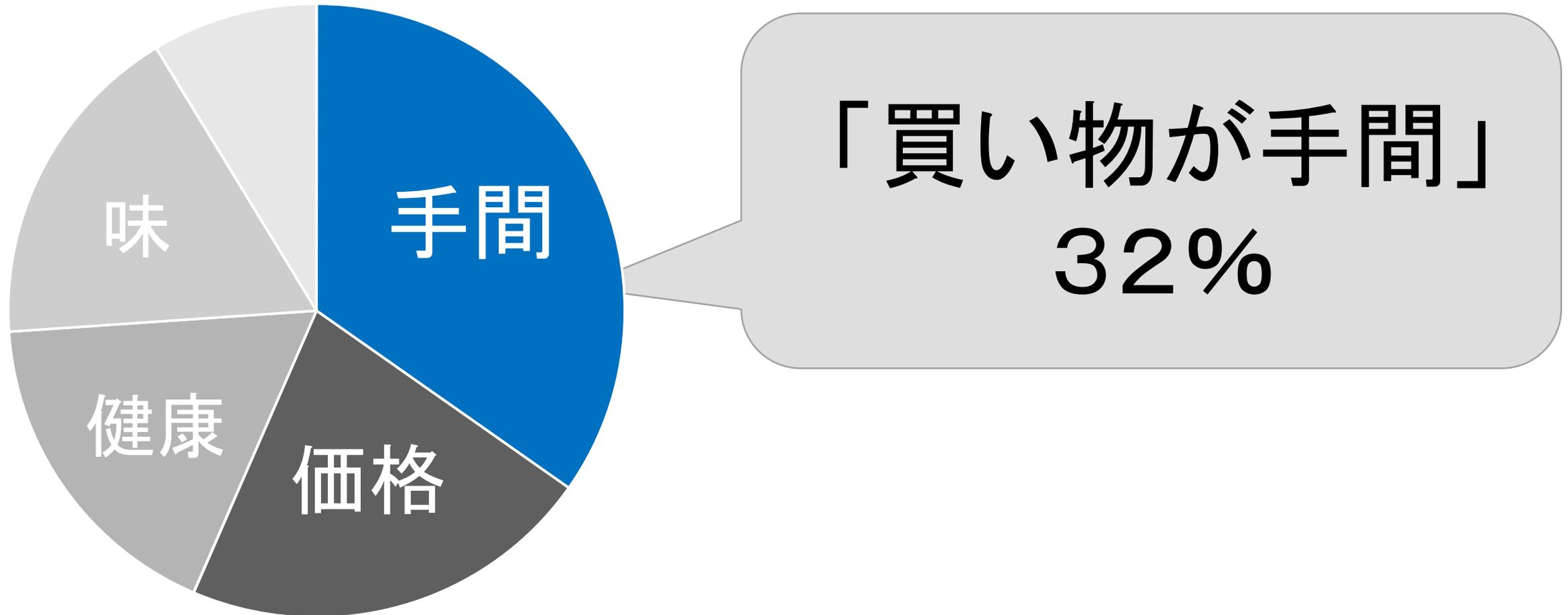
料理
イメージ
(副菜②)



目次

- ① 問題提起
- ② ビジネス概要
- ③ 自社の優位性
- ④ 採算性(財務)
- ⑤ ビジョン

惣菜を日常的に利用しない理由



「買い物が手間」とは

「小さい子供を連れて歩き回るのが大変」

「保育園と家の間にスーパーが無く、回り道している」

「子供がいるので混んでいないスーパーに遠出する」

惣菜サービスは**地理的利便性**が悪い

当サービス＝利便性を満たす唯一の中食



駅

保育園

家

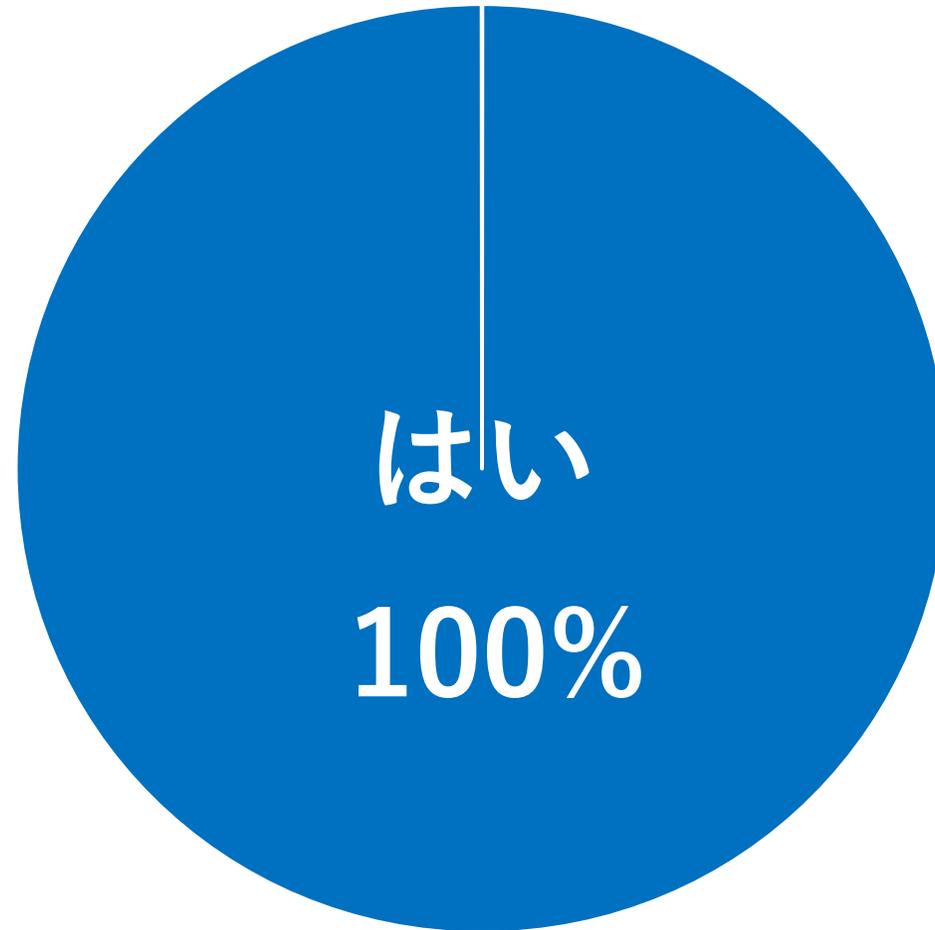
目次

- ① 問題提起
- ② ビジネス概要
- ③ 自社の優位性
- ④ 採算性(財務)
- ⑤ ビジョン

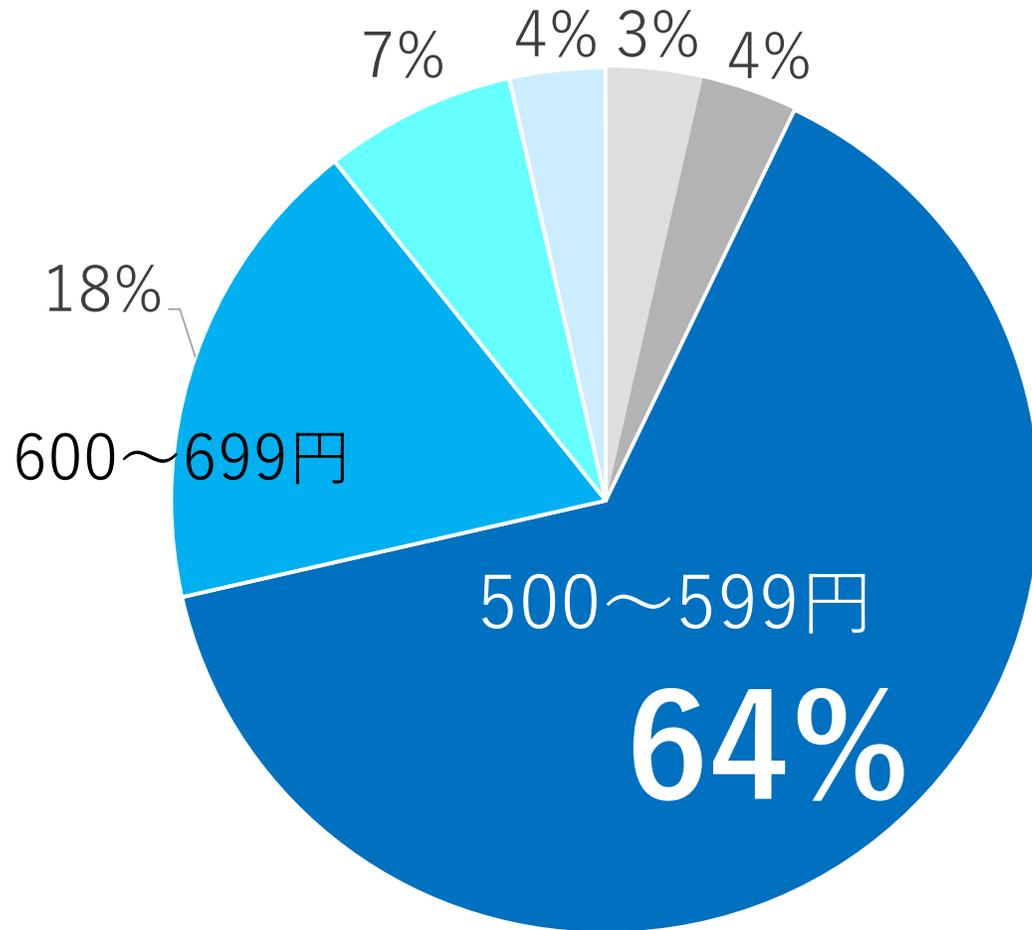
⑤採算性(財務)

- アンケート結果(需要予測)

サービスを利用したいか



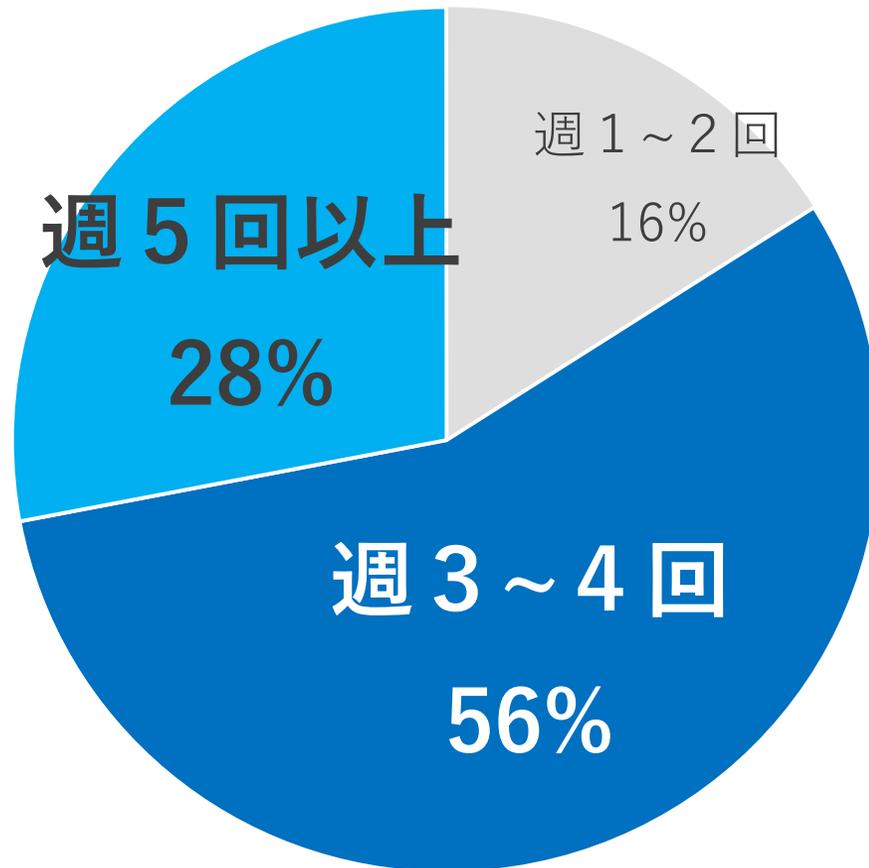
1食何円なら利用するか(大人1人の惣菜)



93%が500円以上で利用

価格を**500円**に設定

その価格で週何回利用するか



8割超が**週3回**以上の利用を希望

損益計算書(月次ベース)

大人単価	500	売上高	2,442,000
大人食数(1日当たり)	148	材料費	1,465,200
幼児単価	350	人件費	400,000
幼児食数	74	水道光熱費	97,680
ご飯・味噌汁単価	150	賃料	200,000
ご飯・味噌汁食数	74	営業利益	279,120
売上高	2,442,000	営業利益率	11.4%

財務面での強み

設備投資が必要ない



少ない投下資本で多店舗展開が可能



高いROICを実現

出店地域



・ターゲットの多い街

Ex) 武蔵小杉駅、二子玉川駅

目次

- ①問題提起
- ②ビジネス概要
- ③自社の優位性
- ④採算性(財務)
- ⑤ビジョン

子育て中の母親の退社後

お迎え

盛り付け

食事

お風呂

寝かしつけ





子供と遊ぶ



自分の趣味



生活の質が向上



ゆっくりする



仕事

WIN-WIN-WIN

自社

- ・惣菜サービスによる収入
- ・保育園から顧客確保

ユーザー

保育園

- ・手間が省けて楽
- ・できた時間で生活の質を高められる

- ・家賃収入
- ・利用者(父母)の満足度向上