「子育て支援型惣菜＆常温加工食品」事業化・開業実行計画書（ご提案）

## 1. はじめに（事業内容および現状の理解）

昨日はお時間をいただき誠にありがとうございました。まずは、現在の状況と将来の起業構想について内容を整理させていただきます。

現在、管理栄養士の資格と給食調理の実務経験をお持ちで、大学にて「調理実習」や「食品加工学」の講義・指導を担当されているとのことで、数年後を見据え、ご自身の料理技術や食の知見を活かした店舗開業・起業をご検討されている旨を把握しております。

事業の方向性として、単なる飲食店経営にとどまらず、地域の働くお母様や子育て家庭を支援する「惣菜店（イートイン併設／テイクアウト・配達）」の展開、ならびに市場でニーズが急増している「大人も美味しくアレンジできる無添加離乳食・野菜ペースト」や「常温保存可能な加工食品（ジャム・ソース・調味料等）」の製造・販売を構想されている点を理解いたしました。

また、講義での理論知識はあるものの、「実務としての水分活性の算出や細菌検査の手順」「食中毒を防ぎ安全性を自証する具体的プロセス」「惣菜製造業や菓子製造業等の営業許可の取得手順」「自宅マンションまたは店舗テナントでの設備設計」など、実践的なノウハウの取得を課題とされている現状につきましても、しっかりと把握しております。

本提案書は、伺った現状とご意向を踏まえ、当アカデミーが保有する常温保存・殺菌技術とデータを活用し、リスクを最小限に抑えながら数年後の開業に向けて着実に準備を進めるための具体的計画をまとめたものです。

## 2. 現状の整理と事業ターゲットの分析

様の現在の強みと、目指される事業モデルの市場性を整理させて頂きました。

【現状のリソース・強み】

- 強力な専門性とブランド力：「現役の大学講師（食品加工学・調理実習担当）」「管理栄養士」「離乳食講座の講師」という、食の安全と栄養に関する圧倒的な顧客信頼性。

- 現場ニーズの明確な把握：ワーキングマザーの家事負担（夕食の献立作りや準備の限界）や、長期休み（夏休み等）における子どもへの食事提供の課題を実体験として理解している点。

- 離乳食市場における明確な需要の発見：大手メーカー（キユーピー等）の瓶詰め離乳食撤退に伴う市販離乳食難民の増加や、既存の市販レトルト商品に対する「味が美味しくない」「手作り感や安心感が欲しい」という保護者の不満の把握。

【解決すべき課題・検討事項】

- 「理論知識」から「製造・販売実務」への落とし込み：大学で教える基礎理論から、実際の商業流通・店舗販売で必要となる「pH・水分活性（AW）の測定」「加熱殺菌条件の数値化」「外部細菌検査の手配」への移行。

- 製造拠点（加工場）の確保：自宅マンションの改装（2キッチン化による区画分離）または店舗テナントの選定、および適切な営業許可（惣菜製造業・菓子製造業等）の取得。

- 多角的な販売チャネルの設計：店頭販売・イートインだけでなく、保育園・幼稚園との連携、置き型惣菜販売、出張・配達販売などの仕組み化。

**3.** 社会的価値と高収益を両立する「子育て支援型惣菜＆加工品」モデル

働くお母様や地域の子育て家庭に寄り添いながら、店舗の収益性を極限まで高めるビジネスモデルをご提案いたします。

① 「現役大学講師・管理栄養士が作る」離乳食・大人兼用ペーストの開発

- 市場の隙間を突く商品設計：子どもが安心して食べられる無添加の野菜ペースト（人参、ブロッコリー等）をベースとし、離乳食としてはもちろん、大人はひと手間加えてスープやソースとして美味しく味わえる「親子兼用加工品」を展開します。
  ※但し、これを実現する為にはレトルト殺菌が必須となります

- 信頼性を武器にした高付加価値化：大学で食品加工学を教える管理栄養士が監修・製造しているストーリーを前面に出すことで、既存の食品とは一線を画す安全・安心ブランドを構築します。

② 惣菜製造業の強みを活かした「店舗外販売（置き型・出張販売）」の展開

店舗にお客様が来るのを待つだけの従来の飲食店経営に併せ、「惣菜製造業」の許可を取得することで、以下のような自由な販売展開が可能となります。

- 保育園・幼稚園との連携・置き型販売：お迎えに来るお母様方が手軽に買っていけるよう、保育園の近隣店舗や近隣施設、知り合いの施設等に「置き型惣菜・加工品ラック」を設置します（※惣菜製造業の許可があれば、自店舗外での販売が法的に完全に認められます）

- キッチンカー不要の「パン屋方式」配送・出張販売：現地で調理・蓋留めを行わない「完成品（個包装）の販売」であれば、高額なキッチンカーを用意する必要はありません。普通の車で夕方の帰宅時間帯（15時～18時）に保育園付近や住宅街へ移動し、パン屋の移動販売と同じ形態で販売することができます。

③ カフェ・イートインと物販（加工品）による客単価向上

- ついで買いの誘発：店内で提供したおやつやドレッシング等を店頭でそのまま購入して帰れる動線を作ることで、客単価を1,000～1,500円程度引き上げます。

## **4.** 科学的根拠（**pH**・水分活性**AW**）に基づく保存技術と賞味期限設定

大学での理論を実際の商業商品へと落とし込み、絶対的な安全性を自証するための手順です。

① 数値管理による加熱殺菌条件の割り出し

- 二大指標（**pH**と**AW**）の計測：ご存知の通り、食品の保存性は味付けではなく「pH（水素イオン指数）」と「水分活性（AW／自由水の割合）」で決まります。

- **AW**概算ツールの活用：当アカデミーでは、安価な計測器具（1,000円～2,000円程度の糖分計・塩分計等）を用いてAW概算値を算出し、食品衛生法に準拠した「中心温度〇〇℃で〇分間加熱殺菌すれば100%安全」という数理データを提供します。

- 常温長期保存（**1**年～**2**年）の実現：煮沸・沸騰殺菌（60℃～100℃）の手法を用いることで、ジャム、ドレッシング、ソース、ペースト、惣菜系瓶詰めなどの常温長期保存商品をご自身で自在に開発できるようになります（※レトルト殺菌器を要する高額設備は不要です）。
-

② 外部細菌検査を通じた賞味期限の設定

- 検査の委託：自前で高額な検査キットを購入するのではなく、安価な外部の検査機関（1回数千円程度）へ試作品を委託提出します。
-
- 順次延長方式の導入：試作品を作成して検査に出し、まず「1ヶ月経過時点」の細菌検査をクリアした段階で、安全係数を考慮して「賞味期限15日～30日」として速やかに販売を開始します。裏で2ヶ月目、3ヶ月目、6ヶ月目の検査を継続し、結果が出るごとに賞味期限表示を順次延長していきます。
-

## **5.** 営業許可の取得および製造拠点の設計

様が目指される事業モデルにおいて、必要となる営業許可と拠点の整備ポイントです。

【取得を推奨する営業許可区分】

| 許可種別 | 対象となる想定商品 | 実務上のポイント |
|---|---|---|
| 惣菜製造業 | マスト取得。お弁当、日持ちおかず、量り売り惣菜、ペースト類 | 最も取得レベルが低い汎用許可。これがあれば店頭販売および外部での置き型・移動販売が全面解禁。 |

| | | |
|---|---|---|
| 飲食店営業 | カフェ・イートインスペースでの食事・ドリンク提供 | 店舗内で直接お皿に盛り付けて提供する際に必要。 |
| 菓子製造業 | 手作りおやつ、低糖質スイーツ、ジャム、コンポート | お菓子類やパン、甘味系加工品をパッケージ販売する際に必要。 |

【製造拠点（物件）の選定・設計】

1. 店舗テナントの確保（推奨）：ターゲット層（保育園・幼稚園の近隣、住宅街のアクセスが良い場所）に合わせた省スペーステナントを取得。

2. 自宅マンションの改修（**2**キッチン化）：ご所有のマンションを改修する場合、居住用キッチンとは別に「扉で仕切られた専用の製造用キッチン（共通基準設備を備えたもの）」を設置することで、自宅内での営業許可取得が可能です。

## **6.** 本講座（ピクルスアカデミー）の価値と早期受講のメリット

開業が2年後であっても、現段階で当アカデミーを受講していただくことには相当なメリットが存在します。

① 開業準備期間（**2**年間）の「主者選択」と費用・時間の削減
事前に正しい知識（必要な設備、不要な機械、取得すべき許可、殺菌データ）を網羅しておくことで、今後の2年間で無駄な高額設備を買わされたり、不適切な物件を選んだりするリスクを100%回避できます。

② **100**ページ超の完全マニュアルによる「忘れない仕組み」
対面講習でお伝えする内容に加え、100ページを超える詳細なテキストマニュアルをお渡しします。必要な計算式や測定手順、保健所交渉のフレーズがすべて記載されているため、2年後の開業時にもテキストを開くだけで即座に実践できます。

③ 追加費用は一切なし
毎月の月額費用、サブスクリプション費用、フランチャイズ料などは一切発生いたしません。得られた知識とデータは、ご自身の生涯にわたる資産としてご利用いただけます。

## **7.** 今後の立ち上げロードマップのご案内

ご都合に合わせて受講していただくための特別調整および推奨スケジュールです。

【開業までのロードマップ】

None

```
【STEP 1】 日程調整と受講（2026年10月31日）
    │
    ├─▶       での対面講習（3時間）にご参加＋完全マニュアルテキストの受領
    └─▶ pH測定器等の簡易備品（約2万円）のセットアップ

【STEP 2】 試作品の作成と細菌検査提出（受講後〜随時）
    │
    ├─▶ 離乳食ペースト、野菜ソテーの素、ジャム等の試作とpH/AW数値の計測
    └─▶ 外部検査機関へ試作品を提出し、科学的殺菌データのストックを作成

【STEP 3】 物件選定と保健所確認（開業1年前〜）
    │
    ├─▶ 保育園近隣やターゲット層に合致する店舗テナントの選定
    └─▶ 保健所へ「惣菜製造業＋飲食店営業許可」の申請相談

【STEP 4】 店舗オープンと「惣菜＋加工品」の販売開始（開業時）
    │
    ├─▶ 子育て家庭に優しい店舗（イートイン併設惣菜店）の開業
    └─▶ 店頭での惣菜・離乳食ペーストの販売および客単価アップの実践

【STEP 5】 外部販路（置き型惣菜・配達・卸売）の拡大（開業後）
    │
    └─▶ 保育園近隣での置き型販売、地域への配達、ECサイト等での離乳食ペースト全国販売
```

## 8. おわりに

様が培われてきた管理栄養士・大学講師としての専門性と、「子どもたちに優しいご飯を食べさせたい」「働くお母様方の支えになりたい」という想いは、地域社会において非常に高い価値と強いニーズを持っていると思われます。

当アカデミーの科学的殺菌データと数値管理を導入していただくことで、食中毒や品質劣化のリスクを完璧に排除しながら、ご自身のアイデアを安全で信頼される商品として形にすることが可能です。

今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。