

◆法人名・屋号

株式会社スキマデパート

◆事業種別

小売・流通

◆マッチング参加の目的(☑してください)

- ライセンサーとの繋がり  
商品化等希望 OEMとしての受注  
制作等の受発注 販路・顧客開拓  
新規事業アイデア  
観光誘致・地域振興希望  
その他( )

◆所在地

東京都千代田区九段南

◆会社HP

<https://sukima-dept.inc>

◆設立年

2016年

◆自社の持っているシーズ(商品・製品／サービス／技術等 具体的に) ※動画があれば視聴 URL も

- ・経営陣は、不動産事業・建設事業・投資事業を中心にしたメンバーで自販機を不動産として見ている。
- ・東京・大阪・横浜・福岡で6,000台の自動販売機を保有し、飲料を販売している。
- ・全国に20,000箇所の保有スペースがあり、転貸事業を展開。
- ・飲料の卸事業(卸先は地方のベンダー会社)・自社PB商品(お茶・水)も展開。
- ・街のスキマを可視化し、世の中を面白くしていきたい！

◆自社の商品・サービス・技術が得意とするターゲット層／市場

自販機による飲料売上として、月180万程度あるので、顧客とのタッチポイントとして飲料以外の利用ができないか模索中。自販機流通網を飲料以外に使いたいと考えている。

◆コンテンツ企業とのコラボ・協業により実現したいこと(解決したい課題・目指したい方向性など)

自販機を飲料販売のみに使うのではなく、新しい流通網として利用する仕組みを実現したい。  
既存自販機で販売出来る飲料以外の商品開発  
自販機で地方と都心の接点を創り、地方の魅力を都心で伝える仕組みを創りたい。

◆マッチングで会いたいコンテンツ企業(コンテンツジャンル他 具体的に)

- ・若い世代を主な顧客に持つコンテンツ企業(アニメ、キャラクター、実写等ジャンルは問いません)
- ・新商品のディレクションを一緒に行える企業
- ・販路として自販機流通網を利用したいと考える企業
- ・自販機流通網に必要なインフラ(IT含む)を一緒に考える企業

◆コンテンツ企業との商品や協業の実績(具体的に)

現状ではなし。