



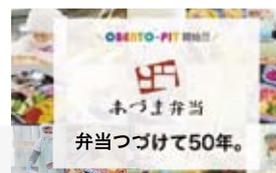
代表取締役社長

古川直

## 株式会社 あづま給食センター

東京都葛飾区東新小岩 8-21-14

URL : <http://azuma-catering.co.jp>



**オ**フィスワーカー向けに、お弁当の製造から配達まで手掛けている『あづま給食センター』。「美味しいを美味しく」をモットーに約50年という長い歴史を刻む同社を、IT分野との融合で以てさらなる発展へと導こうとする古川社長のもとを、板東英二氏が訪問し、お話を伺った。

### 古川社長の足跡

東京都出身。「明治大学」卒業後、「キーエンス」に就職。その後、経営大学院に入り2年半、国際マーケティングを学ぶ。そして2001年にMBA（経営学修士）を取得し、大学院卒業後は「あづま給食センター」に入社。そこから父親の後を継いで社長に就任し、現在に至る。



# IT と弁当の融合を目指すテクノロジーで 宅配弁当業界の仕組みを変えたい

### 顧客第一の姿勢で 長年美味しいお弁当を届け続ける

**板東** 早速ですが、『あづま給食センター』さんの業容からお聞かせ下さい。  
**古川** オフィスワーカー向けに、日替わりのお弁当の製造から配達までを手掛けています。当社は毎日1種類のお弁当を効率良く製造し、かつ全て自前主義で行っているの、その分、コストを抑えられておましてね。毎日450円でボリュームと健康にこだわったお弁当のご提供を実現しています。「安くて美味しい」と、オフィスワークを主とする幅広い業種からご好評をいただいています。

**板東** 1コイン以内で買えるとお財布にも優しいですね。お仕事に携われてどのくらいになるのでしょうか。

**古川** 15年ほどですね。先代である父のもとで日々仕事に全力で取り組む中で知識を培っていき、社長職を引き継いだのは20代後半です。

**板東** お若くして代替わりを果たされたんですね。それだけ、社長が有能なお人だったということでしょう。

**古川** 「社長は若い人がやったほうが良い」という父の方針によるところが大きいですね。社長になった以上は周囲からの信頼をより高めていかなければならないと考え、これまで朝早くから夜遅くま

で働いてきました。そうして紡いだ信頼関係を武器に、スタッフたちと一丸となって邁進し続け、2016年で創業50周年を迎えられました。さらなる発展を目指し、当社が現在取り組んでいるのはIT分野のノウハウを盛り込んだ新サービスです。スマートフォンやタブレットを3回タップするだけで、お弁当の注文・決済・集計ができるシステムを開発しました。同サービスの一環として、他企業様と連携したポイントサービスも採り入れるなど、時代に合わせたサービスの提供にも注力しています。

### ITとお弁当の融合を目指し さらなる発展を期す

**板東** 新しいサービスに着手していく積極性を、スタッフさんの目に頼もしく映っていることでしょうか。

**古川** 主に、スマートフォンやクラウドサービスの普及に影響を受けたことが大きいですね。またスマートフォンによる少額決済や、電子マネーによる支払いなどが非常に多くなり、こうしたテクノロジーの進化が宅配弁当業界の従来の課題を解決できるのではないかと思ったからです。そして近年、お弁当の注文や集金など担当してくれる人材を置かない企業

が増えていき、業界は過度期を迎えるようになりました。対策として考えたのが、分かり易くお手軽にご注文いただけるサービス。実現に向けて考えた末にできたのがIT分野との融合だったんです。  
**板東** 柔軟な発想と、類稀な行動力で以て社を発展へと導いておられるわけだ。最後に今後の展望をお聞かせ下さい。

**古川** お客様に満足していただけるお弁当を全力で提供していくことを前提に、さらなる進化が見込まれるテクノロジーを活かし、業界にイノベーションを起こせるような新サービスを提供していけたらと考えております。また、アメリカのニューヨークで日本のお弁当文化を広めている弟と一緒にさらなる商圏の拡大を図っていこうと思います。

(2017年4月取材)

「父からはあまり褒められたことがありません」と語る古川社長。きっとお父様は社長に期待を寄せていたからこそ厳しく指導されていたのでしょうか。これからは是非、頑張ってください。



板東英二



## TOPICS ▶ 業界に新しい風を吹き込んでいる、『あづま給食センター』の新サービス！

▼美味しく健康的、さらにはボリューム満点のお弁当を顧客のもとに届け続けている『あづま給食センター』。そんな同社が、さらなる発展を目指して踏み切ったのが、「業界初の、お弁当とITの融合」だ。今回はその画期的な新サービスの数々を紹介したい。

▼一つ目の新サービスは「OBENTO-PIT (オベント・ピット)」(参照：写真 A)。これは同社のお弁当を、Suica や WAON などの電子マネーで購入できるシステムである。社員個人個人が、会社に設置された iPad を用いて、表示の内容に従い操作するだけで支払いと集計が完了。ランチタイムに発注数分のお弁当を宅配してくれるという手軽さが最大のセールスポイントだ。忙しい業務に明け暮れる総務担当者のお弁当の取りまとめや面倒な集金作業を解消し、その手軽さで数多くのオフィスワーカーの貴重な時間を捻出している。

▼二つ目は「POINT・BENTO (ポイント・ベント)」(参照：写真 B)。同サービスは、独自で開発した注文アプリを通じて「Yahoo! ウォレット」「楽天 ID 決済」に登録しているクレジットカード情報



での決済を可能としたもの。もちろん、「Yahoo! ウォレット」「楽天 ID 決済」を利用した場合は各社のポイントが付加され、ポイントでお弁当を購入することもできる。

▼最後は、『システムフォワード』が運営する「注文弁当.com」を利用したお弁当の発注システムだ。「注文弁当.com」は社員個人個人のお弁当注文の登録から取りまとめ、さらに発注から清算までを自動集計するクラウドサービス。『あづま給食センター』は「注文弁当.com」から発注を受けお弁当を配達する。月次毎に請求書を送り、支払いは給与天引きも可能で無駄な手間が省けるのも嬉しい。

▼新サービスのお陰で、食事を摂りにオフィス街に行く必要がなくなり、ランチ難民問題の解消など契約がない会社にも好影響を与えている。また、お弁当の注文や集金を管理してくれる担当者がおらず、これまで発注ができなかった企業でも導入可能。2016年のこれらのサービス導入時期から、お弁当注文を月 10,000 食も増加させるなど、成長を続ける同社の動向からはまだまだ目が離せない。