



## 地域と消費者をお弁当でつなぐ 目指すのは「食のプラットフォーム」

### 事業活動・技術・製品紹介

#### 名店の味、地域の食材をお弁当に

#### 復興需要終了後の地域課題を解決すべくスタート

釜石・盛岡を主な拠点に、お弁当の製造・宅配事業を展開する有限会社丸和は、平成 27 年に「シェフズ弁当」ブランドを立ち上げました。

シェフズ弁当の最大の特徴は、その名の通り、自分の住む街にいながら他地域の名店・シェフの味をお弁当で味わえることです。現在、釜石・大船渡・盛岡を中心約 40 店と提携し、各店の人気メニューや地域の食材を使ったお弁当を提供しています。

商品は 400 ~ 500 円の手ごろな日替わり弁当から 2,000 ~ 3,000 円台のものまで幅広くラインナップされ、普段のランチから会議や法事まで、さまざまなシーンで利用されています。

もともと、平成 19 年にスーパーマーケットとして事業をスタートさせた同社でしたが、平成 23 年に起きた東日本大震災をきっかけに、復興工事関係者向けの宅配弁当の注文が増えました。このため、スーパーの惣菜部門を独立させ、シェフズ弁当の前身となる弁当の製造・宅配事業に本格的に取り組み始めました。

「復興関係者向けの宅配弁当の需要はどんどん増えていきましたが、いずれ復興事業が終わればその人たちはいなくななります。また沿岸地域は人口減少も加速しており、復興事業完了後にどうやって経営を成り立たせていくのかという大きな課題がありました。それは当社だけでなく、地元の飲食店や事業者も同じ。そこで考えたのが、地域の事業者と提携したシェフズ弁当。地域の味をお弁当にして他のエリアでも味わえるようにすることで、地域の事業者の商圏拡大を図るというものでした」と小澤社長は語ります。

### 企業 data

会社名 有限会社丸和  
代表者 小澤 伸之助  
本社工場 岩手県釜石市大町 1-10-6  
電話 0193-22-3720

業種 食料品製造業  
従業員 30 名  
資本金 500 万円  
URL <http://www.chefs-bento.com/>

釜石市大町の本社・工場。コック帽がデザインされたロゴマークが自印の配送トラック



### 地域とのかかわり

#### 事業者、消費者、地域の

#### 「三方良し」を目指して

「お弁当をきっかけにお店や地域の味を知り、いずれはその地域に足を運ぶ人が増えてほしい」。そんな目的のもとスタートしたシェフズ弁当ですが、そこには小澤社長の、「食を通して、地域とお客様をつなぐプラットフォームになりたい」という強い思いがありました。地域の事業者にとっては自分たちの味を他エリアの人に知らせるために、消費者にとっては新しい味に出会う窓口として、そして地域にとってはこの地を訪れる人を増やすために、目指すのは「三方良し」の形だと小澤社長は話します。

数十社からスタートした提携事業者は今や 40 店にまで増え、事業者からは「他エリアからのお客様が増えた」「お弁当をきっかけに来店してくださった」などの声が寄せられています。

### 今後の展望

#### 利益率向上のための

#### 新たなビジネスモデルを構築

同社は現在、調理工場と宅配拠点を釜石と盛岡に構えるほか、盛岡市内の 2 つの商業施設内で直売店を営業しています。平成 30 年 4 月には釜石に新工場を開設、盛岡の工場も今後拡大を予定しています。

「現在の大きな課題は利益の確保。今後は、地域の事業者から仕入れた食材や素材を自社で調理するオリジナル商品を増やすことで、間接費などのコストカットを進めたいと考えています。そのために、調理設備のさらなる充実や自社企画力の強化、人材育成などに取り組んでいく必要があります。また継続的な安定経営を実現するため、高い利益率を確保できる新たなビジネスモデルの構築も課題です」と小澤社長。目指すのは、シェフズ弁当の広域展開です。



和気あいあいとした雰囲気の社員たち

### 地域未来牽引ポイント

#### 循環

- ・地域の魅力を、食を通して他エリアにアピール
- ・地域の事業者の商圏拡大をサポート
- ・「事業者」「消費者」「地域」の 3 者にとってメリットのある事業を目指す

#### 変化

- ・人口減少、利用者減少などによる地域経済の課題を解決
- ・自社製造の環境の整備、企画力を強化し、より収益率の高いビジネスモデルの再構築を目指す

#### 多様性

- ・自社製造体制を強化するため、新たな人材の確保や育成に取り組む
- ・収益率の高い新たなビジネスモデルを構築し、展開エリアの拡大を目指す



#### ◆地域未来トーク

#### 『地域課題解決のため、 地域とともに発展していきたい』

代表取締役 小澤 伸之助

シェフズ弁当は、震災復興事業終了後の地域の経済活動停滞や人口減少などに伴う地域課題を解決したいとの思いからスタートしました。今回の地域経済牽引事業計画の承認は、その将来性が評価されたのではないかと考えています。この承認によって今後受けられる各種サポートや金融機関からの融資、税制上の優遇などを有効に活用しながら、地域と共に成長していくたいと思っています。



## 企業対談 3

岩手県沿岸広域振興局  
×  
有限会社 丸和



### 地域と消費者を、 お弁当でつなぐ

平成 19 年、小澤社長は父親の急逝により突然、9 つの事業を手がけていた家業の小澤商店を継ぐことになりました。それから 4 年後、地域や各種団体の声により、高齢者が多く買い物に不自由していた金石市平田地区に有限会社丸和としてスーパー・マーケットをオープン。その日は奇しくも、平成 23 年に起きた東日本大震災の前日でした。

石川：小澤社長がお弁当にビジネスチャンスを見出したきっかけとはなんだったのでしょうか？

小澤：震災の後、復興工事関係者への弁当の需要が伸び、スーパーの惣菜部門を独立させ工場を新設しました。それがシェフズ弁当の前身となる宅配弁当事業の始まりでした。

石川：よく決断なさいましたね。

小澤：従業員に助けられたという感じです。食はまったくの異業種でしたから。

石川：そこからシェフズ弁当というビジネスモデルに行き着いたのはどうしてですか？

小澤：復興事業はいざれ終わりま

す。また沿岸地域は人口減少も進んでいます。その時に、どうやって経営を成り立たせていくかという課題がありました。それは当社だけでなく、地域の飲食店や事業者さんたちも同じ。自社だけでなく、地域もうるおうようなビジネスモデルが作れないかと考えました。そこで思いついたのが、地域の名店の人気メニューや食材を使ったシェフズ弁当。地域とお客様を食でつなぐというアイデアでした。

平成 27 年、シェフズ弁当は金石でスタートします。

石川：どなたかのアドバイスがあつたんですか？

小澤：アドバイスではないですが、シェフズ弁当開業の前年に参加した、東北未来創造イニシアティブが主催する「人材育成道場」の存在が大きかったかもしれません。6 カ月にわたり、沿岸地域の若き経営者とともに財務から戦略、マーケティングなど幅広く学びました。シェフズ弁当に対する具体的なアイデアをそこで得たわけではないですが、震災後、地域で奮闘する仲間の姿を見て、ともに地域経済を復興させていきたいという思い、地域と一緒に発展させていきたいという思いが大きくなりました。

石川：平成 28 年には、盛岡に進出されましたね。

小澤：金石だけのビジネスでは限界があるだろうと。地域の事業者



コック帽がデザインされたロゴマーク



岩手県沿岸広域振興局  
局長  
石川 義晃

地域の名店の人気メニューや地元産の食材を使った「シェフズ弁当」を手がける有限会社丸和。若き経営者の思いを、岩手県沿岸広域振興局局長が聞きました。

がほしいのは今とは違う商圏。彼らにとってのメリットは、盛岡など他のエリアのお客様に味を知つてもらうこと。そのプラットフォームにシェフズ弁当がなろうと思いました。

石川：事業者さんからの反応はいかがでしたか？

小澤：市外からお店に来てくれたお客様も増えたようで。やってよかったですという言葉をいただいています。

石川：ロゴもおしゃれですね。配達車やユニホームにもついていて。見かけるとすぐにシェフズ弁当だってわかりますね。



有限会社丸和  
代表取締役  
小澤 伸之助氏

解・食・立・震・  
決・食・ち・災・から  
・・・・・  
・・・・・  
・・・・・  
・・・・・  
・・・・・

### 広域展開を目標に、 新たなビジネスモデルを構築

今年 2 月、同社は初めてのインターンとして、山口県の大学生を受け入れました。

石川：その学生さん、来春の入社が決まっているそうですね。

小澤：彼は『食を通じて世界を平和にしたい』という大志を抱く好青年でした。弊社のビジョンに共感し、インターンに遙々金石まで来てくれました。6 週間金石で過ごし、きっとどこか有名企業に就職するんだろうなと思って見送り

ましたが、その数カ月後「内定をください！」と連絡があって（笑）。

石川：小澤社長の人柄もあるとは思いますが、金石という街も彼にとっては魅力的だったんでしょうか。

小澤：金石という街に魅力を感じたのだと思います。震災後の金石にはいろんな人がいます。地元の人、外から来た人、いろいろ人のつながりが魅力だと彼は言っていました。

石川：あの震災は地域にとって大変な経験でしたが、その後の復興の過程で、この場所でがんばりたいという人も出てきています。そういう方や思いを、大切にていきたいですね。

感じています。まずは自社製造の割合を高めて利益率を上げる。人材の確保や育成も進めていきたいですね。



企業や地域に貢献する人材を育成している

石川：振興局でも、いろいろな分野の経営のプロをご紹介できると思います。また、女性や高齢者など潜在的労働力と呼ばれる方々の「ブチ勤務」の推進にも取り組んでいますので、その点でもお力になれると思います。

小澤：今後は、いかに人材を安定的に確保するかが最も重要な経営課題になってくると思います。労働力を雇用という形だけでなく、外部の様々な企業との連携を図りながら、地域に根付いた展開を固めていきたいと思います。



様々な種類のお弁当で消費者を楽しませる