

株式会社アイチフーズ

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「創造と挑戦」をテーマに北海道の良さ、 北海道産品の美味しさを道外、海外に広める

- 東南アジア各国への進出を目標に、まずはシンガポールを拠点とする。東南アジア各国から引き合いを受けている
- シンガポールと北海道をつなぎ、インバウンド、アウトバウンドの両面からの外貨の獲得を目指す
- オンライン注文システムを導入、作業効率改善と高い生産性によって、顧客の待ち時間減少を実現

企業基本情報

所在地	北海道札幌市豊平区平岸1条2-4-7
電話/FAX	011-816-6211/011-816-6210
URL	http://bentoss.co.jp/
代表者	代表取締役 森谷 明弘
設立	1981年
資本金	3,500万円
従業員数	53人



会社概要

北海道を中心に弁当チェーン「BENTOSS」定食チェーン「JINBEI」などを、直営店・フランチャイズ店合わせて約35店舗を展開。2004年にはUSA・ロサンゼルスに進出を果たす。その経験を武器に、成長著しい東南アジアで北海道のファンを獲得し、北海道産品の良さをアピールする為、昨年シンガポールに進出した。2016年9月には2号店を出店し、順調に推移している。

また、ジャムやチョコレート等の加工品の販売も行っている。



会社外観

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ シンガポールを拠点として、東南アジア各国に進出予定

成長著しい東南アジア市場に食い込むべく、まずは足がかりとしてシンガポールに昨年進出した。シンガポールは東南アジアの中心に位置し、インフラも整っているため拠点として最適と考えている。

また、シンガポールは東南アジア各国のマーケットの牽引役でもあるので、ここで成功を取れば各国からの引き合いも自ずと出てくることも期待している。現実には、ベトナム・フィリピンから合弁企業設立の打診やフランチャイズ加盟の問合せ等も増えている。



SG2号店 BENTOSS Hokkaido DELICA

▶▶▶ インバウンド、アウトバウンド両面からの外貨の獲得

【アウトバウンド】昨年進出したシンガポール店に対して道内から食材を輸送し提供することにより、道産食材の良さをシンガポールにて広め、また同時に北海道の良さも店頭映像等でアピールしている。

これにより、食材の輸出代金を道内に還流している。

【インバウンド】上記のアピールによって、北海道への観光客数増加を目指している。



SG1号店 BENTOSS Hokkaido

▶▶▶ オンライン注文システムの導入、作業効率改善と高い生産性の実現

昨年、札幌市の助成事業を活用し、オンラインでの受注システムを構築した。

このシステムは以下2つの機能を持っている。

- ①来店前の事前予約受付 ②宅配注文の受付

これによりピークタイムの作業量を緩和し、従業員の作業効率を上げ、顧客の待ち時間を減らす。近年従業員・アルバイトの採用は困難になりつつあるが、より少ない労働力で高い生産性を維持する。



オンライン注文システム画面イメージ