



主力商品（ひっぱりだこ飯）

○本社所在地：兵庫県神戸市東灘区

○事業概要：食品製造販売業

○常時使用する従業員：120名

（2026年7月時点）

○現在の売上高：67億円

（2025年12月期）

○法人番号：3140001006021

○Web：https://www.awajiya.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
寺本 督

変わらぬ理念を礎に、駅弁の新たな可能性を拓く

当社は1903年の創業以来、「衛生至上」を変わらぬ理念とし、安全でおいしい駅弁を届けてきました。今後は「老舗が故に新しく」を成長への姿勢に掲げ、さらなる飛躍を目指します。独自容器・パッケージ、外部IP・ブランドとの連携、駅弁を起点とした新たな商品領域に挑戦し、お客様に新しい食体験を提供します。地域の食材や企業との連携、雇用創出を通じて、地域経済と駅弁文化の発展にも貢献します。成長による収益を設備と人材へ投資し、生産性向上、働きやすい職場づくり、社員の待遇改善と成長につなげ、地域に誇られる企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

駅弁の進化と販路拡大、新たな商品分野の育成により、2032年に売上高100億円を目指します。



課題

- ・高付加価値駅弁やコラボ商品への需要が高まる一方、商品開発と安定供給の体制が必要に迫られている。
- ・首都圏、インバウンド、法人市場からの引き合いが広がる一方、販売拠点・販路が限られ、成長機会を十分に取込めていない。
- ・受注拡大に対し、生産・保管・出荷能力と人材・組織体制が不足。需要を売上へ転換する事業基盤の確立が必要。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・高付加価値駅弁の開発を進め、独自容器や外部IP・ブランドとの連携を強化。開発力と供給力を高め、拡大する需要を継続的な売上へ転換。
- ・首都圏、インバウンド、法人市場で販売拠点とチャネルを拡大。新たな顧客層を開拓し、一時需要に偏らない安定した売上基盤を構築。
- ・神戸・東京の2拠点に必要な設備投資を行い、業務効率化と人材育成を推進。衛生・品質を守りながら生産・保管・出荷能力と収益性を高め、100億円を支える体制を確立。

実施体制

- ・経営陣が全体を主導し、各部門責任者と目標・進捗を共有。現場の意見を施策と投資判断に反映し、各部門が取り組みを進めやすい環境を整備。
- ・商品開発、営業、生産、品質、管理部門が横断的に連携。市場ニーズの把握から商品化、製造、販売までを一体で進め、部門を越えて互いの業務を支援。
- ・AIを活用した教育体制を取り入れ、社員一人ひとりの習熟度や役割に応じた学びと挑戦を支援。必要な知識や技能を継続的に学べる職場と、100億円達成を支える人材基盤を構築。