

トップは語る

## お菓子で人を幸せに その思いを北海道から 届けます

株式会社 ホリ 代表取締役社長

堀 安規良 氏



洋菓子、和菓子、チョコレートから冷菓まで幅広いラインナップで、常に北海道の人気お土産品に名を連ねる株式会社ホリ。北海道産の素材をふんだんに使い、全国のスイーツファンをうならせるお菓子づくりを牽引するのは、初代社長からお菓子づくりのDNAを受け継ぐ堀社長。豊かな自然が育んだ北海道の、幸せの味を多くの人に届けたい、その熱い思いが積極果敢な経営と融合する。

ほり あきら／1953年生まれ。北海道砂川市出身。東北薬科大学卒業。1975年武田薬品工業株式会社入社。1981年合資会社堀製菓入社。1982年株式会社ホリ設立。2007年より現職。薬剤師の資格も持ち、安心・安全、健康の側面からのお菓子づくりにもこだわりを持つ。座右の銘は『pay forward（恩送り）』。助けあう気持ちこそが人と共に生きる原点。

### 株式会社 ホリ

- 所在地：〒073-0198 北海道砂川市西1条北19-2-1
- TEL：0125-54-2231
- http://www.e-hori.com
- 創業：1947年
- 資本金：4千万円
- 年商：90億円（グループ全体）
- 従業員数：417名（関連グループ・パート社員含む）
- 関連会社：株式会社北菓楼 株式会社美農研 株式会社ホリ薬局 株式会社ノルディマ 合資会社堀製菓

### 父のお菓子づくりの情熱から 北海道、砂川の地で開業

札幌から北へ約80キロ、父なる山、ピンネシリ雄姿を望み、母なる川、石狩川に抱かれた地、砂川に株式会社ホリはあります。

お菓子の製造販売を主たる業務としている当社のお菓子は、砂川市にある直営店舗「北菓楼（きたかろう）」本店以外にも、札幌市内にあるデパートや、新千歳空港、函館空港内にも取り扱い店舗をおき、主に北海道内で販売しております。ホリの「夕張メロンピュアゼリー」「とうきびチョコ」、北菓楼の「北海道開拓おかき」「バウムクーヘン妖精の森」などの商品名をご存じの方、このお菓子を口にされた方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。おかげさまで当社の提供のお菓子は、現在では北海道土産としての人気を獲得、道内はもとより、日本全国の方々にご愛顧いただけるまでに成長いたしました。

当社の創業は1947（昭和22）年。私の父が菓子の製造と販売をする会社を起業したのははじまりです。祖父が商売をしていた砂川の地に戦地から復員して参りました父が、ここで商売をしようと思立ち、始めたのがお菓子づくりでした。なぜお菓子だったのかといえば、もともと父がお菓子好きだったというのも理由の一つでしたが、美味しいものを食べれば誰でも幸せになれます。特に戦後は甘いお菓子は不足していましたから、人に喜ばれ、幸せな気持ちにさせてあげられる、そんな人のお役に立てる仕事をしたいという思いから、お菓子づくりを商売にしようと思決意したと聞いております。

創業当初は、両親とわずか数人の従業員での商売でしたが、父はなかなかのアイデアマン。家業を支えたのが、大判のお土産用のおせんべいでした。これは洞爺湖温泉など北海道各地の観光地の風景や特産品の絵柄と地名をデザインした焼印を作り、おせんべいに押しつけて作った商品で、北海道各地で土産物として人気を博しました。

地元根づいた地道な商売を続けていた当社が、大きな転換期

を迎えたのが、1980（昭和55）年。堀家は男ばかりの3人兄弟、その次男と、三男である私が、父の商売を継ぐことになったのです。

当時、私は薬学部を出て、武田薬品工業(株)に勤務しておりました。しかしサラリーマンとしての自分の人生をふと見つめ直すなかで、自分の力で何かを成し遂げたい、という思いが日に日に強くなっていったのです。故郷で自分の会社を興し、一代で菓子製造会社を切り盛りする父の姿が身近にあり、そこに自分の未来の姿を重ねたのかもしれない。思いを同じくする次兄と共に、北海道で新たなビジネスにチャレンジをしたいと決意し、安定した職を捨てて、故郷へと戻ってきました。こうして父に私たち兄弟二人の力が合わさり、新たなホリの時代のスタートが切られました。

### 「夕張メロンピュアゼリー」で 知名度は全国区に

当社を代表する商品、そして現在に至るまでの発展を支えてくれたのが「夕張メロンピュアゼリー」です。その誕生までの道筋をお話ししますと、それは私たち兄弟が砂川に戻りましてからのことです。何か北海道を代表するお菓子を生み出せないか考えたのがきっかけでした。息子たちが戻り、新たな商売への意欲の高まりもあつたのでしょう。職人魂に火がついた父は、北海道といえば「夕張メロン」ということで、夕張メロンを素材にしたゼリーを作ろうと試作を始めました。当たり前のゼリーでは売れないという兄の厳しい意見に刺激され、工夫を重ね、その素材感を活かすために完熟果肉をぜいたくに使い、夕張メロン特有のメルティング質と呼ばれる舌の上でとろけるような果肉と芳醇な香り、まるでメロンを食べているような食感を再現したのが「夕張メロンピュアゼリー」。その完成は1987（昭和62）年のことでした。夕張メロンのおいしさをそのまま楽しめるゼリーとして、まさに一世を風靡する商品が誕生しました。現在では「北海道のお中元ギフト」第1位の人気商品としても定

着してまいりました。

この商品は10年間にわたり、日本航空の機内で茶菓としてお客様一人ひとりに提供され、大きな反響をもたらしました。こうしたお客様の口コミもあり、その後、北海道を代表するお土産品となるまでに成長。同時に当社の知名度を飛躍的に伸ばしてくれた商品でもありました。その後、豊かな大地で黄金色に実ったとうきびをホワイトチョコでコーティングした「とうきびチョコ」、ビタミンC、E、カルシウム、鉄分、アントシアニンが豊富に含まれたハスカップの果汁から作られた「ドラキュラの葡萄」など、北海道ならではの素材を活かした商品を次々に開発し、お客様たちの大きな支持を得て、これが今日のホリの原動力となっています。

また当社は1991(平成3)年に、直営店舗ブランドとして「北菓楼」を設立し、シュークリームやバウムクーヘンなどの生菓子を中心とした商品も開発、これらのお菓子を提供する(株)ホリ本社の敷地に北菓楼の店舗とレストランを開設しました。

直営店舗といった新規事業の展開には、地元のお客様たちにも身近に当社のお菓子を食べていただきたい思いがあり、また消費者の声を直接お聞きし、これからの商品開発に活かしていきたいという狙いがありました。ケーキ、シュークリームなど、日持ちが難しい商品ですが、お菓子本来の美味しさを追求し、手頃な価格で召し上がっていただける商品を揃えています。また地元産の食材を使った食事のメニューも提供し、遠隔地からのお客様にも北海道を満喫していただけるよう、日々工夫を凝らしています。

## 社員が自社を誇りに思う 会社づくりに心血を注いで

当社の発展の歴史を振り返りますと「夕張メロンピュアゼリー」に象徴されますように、まず父のお菓子への思い、職人魂があります。父は朝の5時には作業場に立ち、夜遅くまで働いておりました。その父の姿に習い、私も朝早くから仕事を始めることが習慣となっています。そして、兄はパッケージや広告など、商品戦略担当で、私は財務や製造・品質担当でした。

兄から継いで2007(平成19)年に社長に就任いたしました。その中で自分の役割はなにかと考えたとき、従業員が幸せに働くことができ、対外的な信用を高め、将来に向けて磐石な体制を整えることこそが私の使命であると感じたのです。

そこで当社の全社員の行動指針としてまず『STR』、すなわちSpeed(スピード)、Trust(信用・信頼)、Risk(危機管理)を掲げ、全社員が個々に意識を高く持って仕事に取り組むよう働きかけました。

また企業体制の強化に向けては『HITQ』を指針としました。これは“H”=ホリグループ全体として、“I”=ISO-9001、“T”=トヨタ生産方式、“Q”=キューピー生産管理システムの良い部分を取り入れるといった新しいシステムを構築し、運営する姿勢を明確に打ち出したものです。その成果のひとつには、美唄農産物高度利用研究所、本社事務所、第1、第2工場における、品質マネジメントシステムの国際規格であるISO-9001の取得です。これは企業としての信頼の証であるだけでなく、この取得のために社員

が一丸となって努力したことで、組織としての絆も強まりました。磐石な体制づくりへの道は、確実に一歩ずつ進んでいると実感しています。

## 美味しさの宝庫、北海道から 幸せになれるお菓子を全国へ

北海道に生まれ育ち、働き、はや半世紀が過ぎました。故郷であることを差し引いても、北海道はとても素晴らしい場所だと思っています。海の幸、山の幸が豊富にあり、お菓子づくりのヒントがあふれています。

今、北菓楼ブランドの中でも人気の「北海道開拓おかし」は、素材として北海道各地の特産品をふんだんに使用しています。枝幸産の帆立、標津産の秋鮭、野付産の北海シマエビ、増毛産の甘エビ、松前産のいか、えりも産の昆布、それらの素材を北海道産のもち米に混ぜ込んで杵で搗き上げ、熟成させて揚げたもの。7日間かけてじっくりと作ることから「なのおかし」とも呼ばれています。

私たちは100年、500年、1000年と続く企業を目指しています。そのためにはお客様に支持されるブランド構築と、何よりも本当に美味しい商品づくりが必要です。その目標に向けて、社員が一丸となってがんばっていき、そんな企業でありたいと願っています。

「商売はいい時もあれば、悪い時もある。日ごろ、信頼関係をきちんとしておけば、みんなが助けてくれる」「人がいて、工場があって、機械があって、技術があって、良質な素材がある。それで商売がうまくいかないはずはない」。こういった父からの教えは、私の心の支えとなっています。

2011(平成23)年度は、北菓楼の新千歳空港店、2012年度以降は、札幌での路面店のオープンなど、さらなる挑戦を続け、積極的な攻めの経営で、年商100億円を目標として掲げています。

北海道の地から、道内、そして全国の方々に美味しいお菓子をお届けしたい。北海道の食をアピールできる商品開発に力を注ぎ、一人でも多くのお客様に喜んでいただけるお菓子をお届けする私の夢を、社員と共に追いかけていきたいと考えております。



トップは語る こぼれ話はウェブサイトへ  
eふあみり もあわせてご覧ください!

eふあみり

<http://jp.fujitsu.com/family/honbu/family/>