

特集

ポスト・コロナの 世界戦略 石屋製菓「未来へつなぐ 挑戦」



ジャーナリスト 黒田 伸



先代の石水勲氏(右、9月26日逝去)と石水創社長(左)



▲札幌市西区の白い恋人パークのサッカー場はコンサドーレの聖地だ

「ピンチの時こそ…」

小樽商科大学の創立110周年を記念して10月15日に札幌・道新ホールで開かれたシンポジウム。

「新たな価値創造―北海道の未来へつなぐ挑戦」で基調講演をした石水創氏は、「ピンチの時こそ会社の歴史を含めた理念に立ち返るべきです」と力を込めた。

世界中の人たちがコロナ禍で苦しむ中、社員に対して「共創、顧客志向、海外進出」の3つの柱を掲げて、「今だけ、金だけ、石屋だけはやめよう」と伝えたいという。

「さすがは石屋製菓」と、道民をうならせたのが昨年4月に道内の小中学生全員に行き渡るよう12万箱の「白い

「白い恋人」の石屋製菓が初の海外直営店を12月29日にアラブ首長国連邦(UAE)の最大都市ドバイに出店する。コロナ禍で売り上げが半減。北海道を代表する銘菓に育て上げた名誉会長の石水勲氏が9月26日、77歳で死去し、喪に服している中で長男の石水創社長が活路を求めたのは海外だった。コンサドーレ札幌のチームカラーのような攻めの姿勢を貫く老舗の菓子メーカーの「今」を追った。

恋人」を贈ったこと。子どもたちは卒業式も入学式もままならない。せめて在庫の商品を贈れないか」との社員の提案で、石水社長が決断したという。

売り値を1000円としたら1200万円の「寄贈」。1円たりとも無駄にできない苦境の中で、子どもたちを喜ばせたことに、多くの道民は「あの時」と同じように石屋製菓を後押ししようと思っただ。

2007年に発覚した「白い恋人」の賞味期限改ざん。苦情は1日6万件を超え「結婚式の引出物に配ったのにどうしてくれる」「責任をどう取ってくれるのか」「新しい商品に取り替えて欲しい」も

「白い恋人」の製造と販売を3ヵ月間とめて、販売初日を迎えた日、新社長となった創氏は、新千歳空港の売店で店頭に立つ

ドバイ進出の意味

新型コロナウイルス禍で観光需要が激減し、土産菓子を中心に国内市場の回復が見通せない中、ワクチン接種が世界屈指の速さで進み、渡航制限も緩和されたドバイに活路を見出すと出店を決めた。

UAEの王族系商社と提携し、ドバイ最大のショッピングモール「ドバイ・モール」1階に約70平方メートルの店を出す。これまで

「う買わない」など約4000件の苦情に応えるのが精一杯だったという。

故・勲氏は、事件が発覚した翌日に「俺は会社を降りようと思う。創、後は頼んだぞ。大丈夫だ、石屋は強いから。支える人がたくさん

道外で常設販売していなかった看板商品「白い恋人」などを販売。イスラム教の戒律に沿った食品であることを示す「ハラール認証」を取得したうえで、3年間の試験販売を予定する。業績が好調なら隣国のカタールなどへ出店する青写真も描いている。

石水社長は、コロナ禍による売り上げ低迷を受け、経済活動が回



続きは『**月刊クオリティ**』本誌を
ご覧ください。

▼ ご購読のお申し込みは ▼

○インターネットでのお申し込みはこちらから
<https://qualitynet.co.jp/koudoku/>

○お電話でのお申し込みはこちらから

TEL 011-644-0101

(9:00 ~ 17:30 土日・祝日をのぞく)