



こんにちは。そしきクンだよ。毎月、旭川支部の皆さんのところ取材訪問して、その取材結果を紹介してるんだ。皆さんのお仕事のこと、趣味のこと、その他いろいろ聞かせて下さいね。これを見て会員同士の取引や交流が活発になってくれると嬉しいな！組織委員会プロデュース、そしきクンが行く！です。今月のテーマは“食品加工・小売業”だよ。

(株)福井製餡所

代表取締役
福居 恵美子さん

所在地 / 旭川市2条20丁目左9号 電話 / 0166-31-5001
http://business3.plala.or.jp/fu8ku0i/

企業データ	業務内容	主力商品・サービス
設立 / 1948年5月 従業員数 / 35名 紹介者 /	餡(あん)の製造・加工・販売	生餡 煉餡、菓子、甘納豆
資本金 / 2000万円 入会 / 1978年8月		

旭川地場の商品を次々と手掛け、地産地消を目指す



Q1: 趣味はなんですか？

美味しいものを食べる。旅をすること。
家庭菜園、ガーデニング。

Q2: 御社の魅力とは？

または御社にお仕事を願うとどんないい事がありますか？

餡を作る原料の主産地が北海道であること故、自身で良い原料を求め加工ができること。11/17(木)～11/20(日)に旭川の菓子業100年を祝って、丸井今井で「菓子祭り」が開催されます。当社の「甘味処亀蔵」と共にお茶席を用意して皆様のお越しをお待ちしております。

Q3: 御社のビジネスの転機とは？

業界の業態がどんどん変わっていく中で従来型の仕事にはまらず、自社より発信する商品や情報が活かされる仕事を望み、旭川近郊で収穫される“しゅまり小豆”を加工・販売しております。十勝の豆に負けない味と品質、旭川地元の味で勝負。

Q4: 御社のこれからの抱負や目標をお聞かせください

新しい商品開発は勿論であるが、食品に携わっている上での食育に関すること、“地産地消”をモットーに新しい取り組みを試み続けたい。その一つ、旭川菓子商組合の仲間と旭川地場のお菓子をプロデュース。名付けて「亀蔵餅」。明治のはじめ、旭川で初の和入定住者 鈴木亀蔵さんを由来。皆様よろしくお願ひ致します！

そしきクン(取材者)よりひと言

今回は、創業60年の歴史を持つ、(株)福居製餡所さん取材訪問させていただきました。経営指針が壁にかけられ、人に優しく感謝を込めて生産者とともに一所懸命である印象を受けました。私の出身地の幌加内町朱鞠内が、餡の原料の小豆の名前『しゅまり』=北の大地で激しく燃える真珠=朱鞠であることにも驚きました。十勝の豆に負けない小豆『しゅまり』が、地元上川地方で作られていて、地産地消をめざし、“しゅまり小豆”や“亀蔵餅”を核に地域を発信していく大きな情熱が伝わってきました。

英和システム工業(株) 代表取締役 岩本英和

(有)清水(セイスイ)

代表取締役
清水 克弘さん

所在地 / 旭川市川端7条10丁目川端ウエスタン魚の街内 0164-42-0858

/ 紋別市幸町4丁目1番1号オホーツク氷紋の駅内 01582-3-

企業データ	業務内容	主力商品・サービス
設立 / 1999年4月 従業員数 / 7名 紹介者 / (株)石田 内田支店長	一般鮮魚 高級魚 カニ類 活物 贈答品	鮮魚、貝類、海藻類、乾物類の卸売及び小売 野菜、果実の卸売及び小売 加工食料品、零等賞良品の販売
資本金 / 300万円 入会 / 2003年10月		

対面販売を大事に 海の幸の事ならどんな事でも



Q1: 趣味はなんですか？

自由になる時間もなく、仕事一筋！でしょうか。唯一、お酒が好きですが、朝が早いこともあり、もう昔のように無茶はしなくなりましたけれども…。

Q2: 御社の魅力とは？

または御社にお仕事を願うとどんないい事がありますか？

海産物の事なら良い品をより安く提供いたします。旬の海の幸をご案内して、調理はもちろん、味付けの仕方、保存の仕方まで優しく丁寧にお教えします。同友会会員の皆様には特別割引をさせていただきます。御歳暮・お中元・贈り物の節は“気前良く”ご相談に賜ります！お気軽にご連絡ください

Q3: 御社のビジネスの転機とは？

先代が事故のため再起不能になり、やもなく独立、今に至ります。対面販売がほとんどなくなった現代、当社はウエスタン川端店でお客さんと会話しながら威勢良く、元気に商いをしております。金～日曜 9時～19時まで営業。

Q4: 御社のこれからの抱負や目標をお聞かせください

当社は、オホーツク紋別に支店もあり、日本海羽幌の寿司屋さんやスーパーなどにも卸しに行くため、それぞれの特産品・旬の逸品の情報を早く入手できますので、地元旭川のお客様によりいっそう良い品を仕入れ、そして販売をしていきたい。これからは御歳暮・御中元・ギフト商品の販売に力を入れていきますので、皆様よろしくお願ひ致します！

そしきクン(取材者)よりひと言

なんといっても対面販売は良いなー。特に生鮮食品は家族構成、趣味嗜好により分量がちがうし、料理方法のアドバイスも受けられる。常連らしいお客さんが店員さんと楽しそうにお話していたのが印象的でした。安さに惹かれて、なま筋子を買ってしまいました。メディア(株) 代表取締役 大宮

どこでとれたのか、どのように料理し食べると一番美味しいのか、対話しながら買い物ができる対面販売は、スーパー等の鮮魚コーナーと違い魅力があると思います。スーパー等との差別化をすることで、大いに可能性のある商売だと感じて取材しました。 社会保険労務士・行政書士 松田