



年 組 名前

# 道新 ワークシート

## 札幌圏 わがまち元気企業 わらく堂＝札幌市白石区

# 独自の和洋菓子人気



自慢の商品をPRする関根健右社長

餅のように伸びる独特の「ちーず」。発売10年で累  
食感のチーズケーキ「おも 計約250万パックを売り

上げる看板商品など、工夫  
を凝らした和洋菓子を製造  
・販売する。できる限り道  
産食材を使った「どこにも  
ないもの」をモットーに、  
見た目と味、共に楽しめる  
商品を打ち出している。

前身の「和菓堂」は、1  
966年に現在の札幌市豊  
平区で創業した。創業者の  
関根武さんは東京・浅草出  
身で、人形焼きやせんべい  
などを製造し、百貨店や催  
事販売。74年に株式会社  
わらく堂を設立した。  
90年代になると和菓子の

札幌市白石  
区采通7。☎  
011・855  
3・3126。資本金  
1千万円。従業員59人。  
2020年8月期決算  
の売上高は約7億円。  
ホームページはhttps://www.warakudo.co.jp/

## 道産食材使い 見た目、味に工夫

低価格化の波でもがいた。「価格勝負に巻き込まれない商品を出そう」と方針を定め、量り売りの多かったスイーツポテトを、量と価格の分かりやすい個別販売にし、ヒット。累計約500万個のロングセラーとなった。和洋折衷の商品に活路を見だし、2002年にブランド「スイートオーケストラ」を立ち上げた。ブランド名が浸透すると、札幌市外から商品を買いに事務所を訪れる人が増えたため、04年に工場横に直売店を開業した。その後も白石特産だったれんがを模したガトーショコラなど、独自の商品を展開し、道加工食品コンクルの最優秀賞や優秀賞を受賞。13年には、11年発売の「おもちーず」が「北のハイグレイド食品」に認定された。2代目の関根健右社長(46)は専門学校を卒業後、広告会社を経て、1999年に入社。百貨店での販売などを経験し、2007年から社長を務める。「おもちーず」を中心に、道産食材を生かした北海道土産として人気定着し、ネット通販の普及もあってリピターも増え、道外向けの販売が9割を占めてきた。だが、新型コロナウイルスの流行が転機となる。売上げの3分の1を占めていた百貨店などでの対面型催事が相次ぎ中止に。スーパーの北海道フェアなどが下支えし、全体の売り上げは「微減」にまで回復したものの、「これまでの成功体験にとらわれては通用しない」と危機感を抱く。そこで、地元向けの販売を強化しようと直売店限定商品を展開。3月には常温保存が可能なスイーツポテト「サチ」を新発売した。ポスト投函で発送できたため、道外販売のネックだった送料を抑え、さらなる需要の掘り起こしを狙う。関根社長は「お菓子は流行のサイクルが早い。今後多彩な商品を打ち出しながら、長く愛される商品も育てていきたい」と話す。(加藤祐輔)



年 組 名前

---

# 道新のワークシート

①記事を読んで、この企業（きぎょう）の工夫（くふう）について（ ）の中に入る言葉を考えましょう。

- ・できるかぎり（ ）を使った「（ ）」を作ることをモットーにしている。
- ・（ ）と（ ）をともに楽しめるようにしている。

②この企業（きぎょう）では、白石の特産（とくさん）だったれんがなど、その地域（ちいき）で有名なものの形を取り入れて独自（どくじ）のお菓子（かし）を作ったりもしています。あなたなら、自分の地域（ちいき）のどんな有名なものを取り入れてお菓子（かし）を作りたいですか。理由も書きましょう。

お菓子（かし）にしたい有名なもの

---

理由

---

例) 玉ねぎ

理由…札幌（さっぽろ）市東区は、明治（めいじ）時代に開拓使（かいたくし）が入植（にゆうしょく）して以来（いらい）、最（もっと）も早くから玉ねぎ栽培（さいばい）が始まった土地だから

例) ラベンダー

理由…富良野（ふらの）は風通しの良い広い土地に恵（めぐ）まれて、良質（りょうしつ）なラベンダーを育てられるから

例) 恐竜（きょうりゅう）

理由…北海道は多くの化石が発見された化石王国で、むかわ町では国内最大（さいだい）級の全長8メートル以上（いじょう）の恐竜（きょうりゅう）の化石が発見されたから