

石屋商事株式会社

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

ブランド別の販売戦略で国内外の需要を獲得し、外国人材、女性が働きやすい環境づくりを行いサービスを強化

- ブランド別の販売戦略、体験型サービス等の提供により国内外の需要を獲得
- 外国人材の雇用、育児支援による女性採用・定着でサービスを強化
- 積極的な販路拡大、投資による雇用創出や地域スポーツ振興への貢献により地域経済を活性化

企業基本情報

所在地	北海道札幌市西区宮の沢2条2丁目11番36号
電話/FAX	011-666-1485/011-666-1177
URL	http://www.shiroikoibitopark.jp/
代表者	代表取締役社長 石水 創
設立	2003年
資本金	3,000万円
従業員数	261人



会社概要

「白い恋人」などのISHIYA商品の販売及び体験型施設の「白い恋人パーク」の運営・管理を行う会社として2003年に設立。「白い恋人」を北海道内及び国際線の免税エリア（全国30カ所）に限定して販売することにより、北海道のお土産菓子としてブランドを確立。また、「ISHIYA GINZA」を東京の大手商業施設へ出店するなど販路を拡大。「白い恋人パーク」では、お菓子作りの体験工房や喫茶などのサービスを提供し、国内外の需要の獲得により地域経済活性化に貢献。



白い恋人パーク

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ ブランド別販売戦略、体験型サービスの提供により需要を獲得

「白い恋人」（ホワイトチョコレートをサンドしたラングドシャーククッキー）を道内の店舗及び全国の空港の国際線免税エリア内（30カ所）に限定して販売し、北海道のお土産菓子としてのブランドを構築。また、2017年に銀座の大手商業施設に道外初直営店「ISHIYA GINZA」をオープンし、新たな需要を獲得。「白い恋人パーク」では、お菓子作りの体験工房や喫茶など様々なサービスを提供し、年間約72万人の有料入館者を獲得（うち海外は約33万人）し、地域経済活性化に貢献。



体験型サービスの提供

▶▶▶ 外国人材、女性が働きやすい環境づくりを行いサービスを強化

「白い恋人パーク」は年間約33万人の外国人が来館。中国語に対応したサービス強化のため、約10名の中国人等を雇用。「WeChat」での情報発信や「Alipay」等での決済を導入しサービスを向上させ売上増加に貢献。また同社は、平均年齢が30代前半と若く、女性が多いため、産休・育休制度や社員の子供が通える保育園を整備。入社希望者の増加や、妊娠・出産後の定着率が向上。子供連れの来館者も多い同パークで、きめ細かいサービスを提供し、リピーターの増加に繋げている。



外国人材を積極的に雇用

▶▶▶ 積極的な投資による雇用創出及び地域スポーツへの貢献

空港等の免税エリアでの販路拡大、東京営業所の開設、銀座の大手商業施設への出店、新工場の建設などを決定し、売上を拡大。地域での雇用創出に大きく貢献。また、自社保育園「白い恋人キッズパーク」の設置による女性社員の定着や外国人材の採用など、多様な雇用にも積極的に取り組んでいる。また、地元のプロサッカーチームや地域の多くのスポーツイベント等でスポンサーになるなど、社会的貢献にも大きく寄与している。



新工場の建設、地域スポーツへの貢献