

850年の歴史と身土不二

私が高校を卒業し、大学へ通いながら佃煮の卸販売を始めたのは1961年(昭和36)年のことであり、今年が創業60周年にあたる。グループ入りした老舗は、それよりも遥かに長い歴史を歩んできた。

ウオフクの創業は1895(明治28)年なので126年、水了軒は1888(明治21)年なので133年、吉照庵のひら井は1873(明治6)年なので148年、蕙茂は1913(大正2)年なので108年、樋谷は1755(宝暦5)年なので266年の歳月を積み重ねてきた。

すべてを合計すれば850年近くになり、それぞれの歴史と伝統を受け継ぎながら、すぐれた料理や菓子づくりの技を磨き上げてきた。

こうしたグループ各社の強みをさらにブラッシュアップしていくのみならず、コラボレーションによって、突然

デリカサイト代表取締役
FOUNDER

堀 富士夫 1



筆者近影

変異的な革新の芽を生み出すことが、これからのデリカサイトグループの進みべき道である。

この歩みは、コロナウイルスによって停滞を余儀なくされている。収束を見通すことはまだできないが、収束してもコロナ以前の世界には戻らないと見るべきではないだろうか。パンデミックは、盤石と見られていたグローバ

持続的な郷土づくりへ

リズムの弱点を露呈してしまったから

これからのような新しい動きが出てくるのだろうか、予想するのはむづかしいが、時代の変わり目で大切なのは原点へ立ち返って考えてみるからだ。

デリカサイトグループの21世紀ビジョンでは、食に対する姿勢として「食

の安全」とともに「身土不二」を掲げている。

身と土は二つにあらさず。すなわち、身と土は切り離せないという意味の仏教用語である。人の体と人が暮らす土地は一体で、切っても切れない関係にあり、その土地で採れた物を食べて暮らすのが一番という教えであり、デリカサイトグループの基本精神ともいう

ほり ふじお 惣菜事業、デリカ

イトの創業者。1961(昭和36)年

に佃煮卸を始め、1970(昭和45)

年から総菜店の展開に着手。多様な形

態の店舗開発に挑戦し、多くの食品の

老舗をグループに迎え入れる。200

8(平成8)年には社長を交代し、F

OUNDER(創業者)を名乗る。岐

阜経済大学と京都大学大学院で地域経

済学を学び、地域の活性化に取り組む

とともに、「郷土力を活かす市街地再

生の街づくり」を著わす。79歳。大垣

市出身。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

社名の由来は「水の都」

私は1942（昭和17）年7月1日、大垣市で生まれた。伝統と文化が暮らしの隅々にまで息づく城下町であり、多くの河川のみならず、豊富な地下水が自噴している場所が多いことから、「水の都」とも言われてきた。

そのおいしい水を活かした菓子などの食品づくりも盛んに行われてきた。社名の「デリカサイト」の「サイト」は、この「水の都」に由来する。

生家は、国鉄（現在はJR）大垣駅北側の林町にあった。小さな家に、子どもさんの家族がひしめき合って暮らしていた。すでに建物はなく、現在は駐車場として使用している。

父はサラリーマンをしていたが、何



取締役代表
デリカサイト
FOUNDER

堀 富士夫 2

を思ったのか、私がおの心ついた時に、僧侶の資格を取得し、お経を読みにいたりしていた。

空襲で焼け落ちた大垣城



平成の名水100選にも選ばれた「水の都」を象徴する加賀野八幡神社井戸

一家の大黒柱がそのような状態なで、暮らしは貧しかったが、私は男4人女1人の5人兄弟の末っ子だったので、みんなからかわいがられて育ってきた。

まさに貧しいながらも楽しい我が家だったが、1942年というのは終戦の3年前の年であり、耐乏生活を強いられる過酷な時代だった。

大垣市は戦前から工場が多かったことから、1945（昭和20）年には米軍機の空襲にみまわれ、街のシンボルである大垣城は焼け落ち、市街地の大半は焼失した。

空襲のあった年の私は、2歳とか3歳なので、はっきりした記憶が残っているわけではないが、川に逃げた時、

火が水に浮いて流れてきたこととか、防空壕の中で身を小さくしている時、大切な食糧である蒸かし芋がつぶれてしまったことなどを覚えている。

母が私の着衣を白づくめに着替えさせた記憶も残っている。広島、長崎の原爆投下の話とともに、原爆の熱を避けるには白い物を着るべきだと伝わっていたのかも知れない。

焼夷弾が落とされ、街が焼かれていく恐怖は、戦争が終わっても、私の心から消えていかなかった。父が花火を見に連れて行ってくれた時、花火が上がると空襲の惨劇を思い出してしまい、私はおびえて、泣き出してしまったのだ。



進路を決定づけたもの

5人兄弟のにぎやかな家庭で育った私は、地元の小学校、中学校を経て、1961（昭和36）年3月、岐阜県立大垣商業高校を卒業した。しかし、自分はいくから何を生きていくのか、具体的なことはまだ何も決めていなかった。

学校の成績はまあまあ良いほうだったので、卒業後の進路を決めなければならぬ時期が近づいてくると、ある先生に見込まれて「JALに推薦してやる。行く気はないか」と言われた。

母校からJALへ入社した人はまだひとりもいなかった。先生は実績をつくりたい様子だった。ほかには、日立製作所も勧められた。この時、就



デリカサイト代表取締役
FOUNDER

堀 富士夫 4



南山大学の講堂の入り口に掲げてあるラテン語「HOMINIS DIGNITATI」（人間の尊厳）

就職の推薦断り大学へ

職を決めていたら、私はその後、どのような人生を歩んでいたのだろうか。

ほかの先生からは、「就職するよりも大学へ行ったほうが良い」と言われ、私は迷った末に就職の推薦は辞退して、南山大学へ通うことにした。

南山大学は「人間の尊厳」を建学の精神にしていたり、授業の前には祈るなど、ここでの学生生活は私の精神の形成に大きな影響を及ぼした。

ところで、名古屋市内では前年の1960（昭和35）年に名古屋―栄間だった地下鉄が池下まで延長されたばかりで、当時の市内の主要な交通手段は市電と市バスの時代だった。

このため、名古屋駅前から南山大学

のある松中まで行くには1時間くらいかかり、大垣から名古屋までも同じくらいかかるので、通学にはおおよそ片道2時間くらいが必要だった。

私の大学入学には、通学時間以上の問題があった。家は裕福ではなかった。大学生生活を過ごすには、学費や生活費を自力で稼ぎ出さなければならぬことだった。そして、こうした恵まれない家庭の事情が、私の後の人生を決定づけていくことになる。

私の兄のひとりは、岐阜市内で佃煮の卸販売業を営んでいた。商業高校へ通っていた私は、簿記と珠算を習っていたので、高校3年生の時には、月になくとも1度は兄の店へ行き、お金の計算や支払いに関する手伝いをして



「水都食品」を創業

兄が佃煮を仕入れていたのは一宮市の岩田食品で、「マルイウ」の呼び名で知られていた。岩田社長はある日、「大垣のほうでやってみる気はないか」と私に声を掛けてくれた。金に困っていた私を救済することだけが目的ではなかった。

岐阜市とその周辺部は兄の店が担当していたが、私がテリトリーの重ならない大垣を中心に仕事を始めれば、岩田食品の販路を広げることができただ。私を信頼しての提案であり、やるからにはそれに応えなければならなかった。

販売するのは岩田食品に加え、浅田商店、小松屋食品、榊原商店などの商品だが、メーカー、卸、小売りの役割が明確に分かれていた時代だったので、私は卸業を立ち上げなければならな



デリカサイト代表取締役
FOUNDER

堀 富士夫 5



当時使っていたマツダの軽四輪車と筆者

大垣の異名を社名に

つた。
こうして個人創業したのが「水都食

品」であり、この年、すなわち1961年がデリカサイトの創業の年という

ことになる。

会社名は一般に創業者の姓名や地名を入れたものが多いが、私は郷土愛や水への誇りを込めて大垣の異名である「水の都」を用いることにした。

私は仕事に打ち込んだ。高校3年生の時に自動車の運転免許を取得していたので、当時は商用車として広く用いられていたオート三輪のミゼットを運転し、メーカーから佃煮を仕入れて、西濃地方の小売店へ売り歩いた。

ある日、旧国道の墨俣辺りで居眠り運転をして、田んぼに転落してしまった。必死に這い出してくると、大勢の人が集まっていて「運転手はきつと死

んでいるぞ」と言っていた。

田んぼに転落しているミゼットを見て、その理由が分かった。積み荷の中に紅シヨウガがあり、流れ出した真っ赤な漬け液が血に見えたからだ。

幸いなことに、私はかすり傷ですんだが、車はその後、マツダの軽四輪になった。

大学の学費と生活費を稼ぐために事業を始めた私は、仕事と学業を両立しなければならず、毎週2日くらいを仕事にあてて2、30軒の八百屋さんなどを回った。

ライバルの卸業者もいたが、ありがたいことに「若いのによくがんばっている」と言って、わざわざ私から買ってくれる店もあった。

そのうちに、勉強よりも仕事のほうがおもしろくなってきて、私は1年と少し通っただけで南山大学を退学してしまった。



流通革新、

激動の時代の始まり

私は高校卒業後、就職するのではなく、大学へ進学することにしたが、学費や生活費を稼ぐために佃煮の卸販売を始めた。

学生の身でありながら事業を立ち上げたわけだが、今言われているような学生起業家という意識はなく、苦学生がアルバイトをする代わりに事業を始めたという感覚だった。

ところが、手段であったはずの商売がおもしろくなってきて、私は大学を辞めてしまった。当時の日本は、ちょうど流通革新が始まろうとしているきわめて刺激的な時代だったのだ。

この頃、全国的に生活協同組合の活動が盛んになってきていた。消費者が



代表取締役
デリカサイト
FOUNDER

堀 富士夫 6



当時の筆者（白馬大池の山小屋にて、中央が筆者）

「主婦の店」の成長とともに売上拡大

出資して組合を設立し、その組合を通じて生活物資を購入するようになる

と、既存の小売店は大きな打撃を受け

ることになる。

この動きに危機意識を抱いていた小売店の人たちは、その対応策としてポ

ランタリー・チェーンによる「主婦の店」を展開しようとしていた。

「主婦の店」の第一の特徴は、経営効率を高めるために、レジスターを導入して、セルフサービス方式で販売し

ようというものであり、ここから全国的にスーパーマーケットの展開が始ま

っていくことになる。

その主婦の店の第1号は、1957

（昭和32）年、私の生家がある大垣市

林町にオープンした「主婦の店大垣店」

であり、私の住んでいたすぐ近くで、

やがて日本の小売業界の風景を一変さ

せていくことになる流通革新への取

組みが、全国に先駆けて始まっているこ

うとしていた。

従来のスタイルを打ち破ろうとする

動きの前には、抵抗勢力の壁が立ち

だかる。

セルフサービスという見慣れない店

の登場に対して、「スーと生まれ、パ

ーと消えてしまふから、スーパーとい

うのだと批判的に眺める人が多く、大

手の卸販売業者は自ら進んでリスクを

取りに行くような真似はしなかった。

一方、怖いもの知らずの新参者であ

った私は、八百屋さんだけでなく、次

々にオープンしていく「主婦の店」に

も積極的に売り込んでいき、「主婦の

店」の飛躍的な成長に伴って、水都食



「デリカサイト」への道

仕事に軌道に乗ってきた時、その後の私にとって大きな出来事が相次いで起きることになる。

1967（昭和42）年の24歳の時、私は幸子と結婚した。大垣商業の1年先輩で、高校時代は交際していなかったが、茶道教室で一緒になった。先生は表千家の柏原の松浦陽夢という風格のある茶人で、結婚式では仲人をお願いした。

菓子問屋の娘で、私より年上なだけでなく、車の免許も先に取得していた。当時は、女性ドライバーというのはいまだめずらしい存在で、その後、私をいろいろと助けてくれることになる。

翌年の25歳の時には、岐阜経済大学へ入学した。



代表取締役
デリカサイト
FOUNDER

堀 富士夫 7



当時の岐阜経済大学

高校の1年先輩と結婚

仕事を輸送する車業という条件があった。

運転しながら校では放送部に所属していたが、私は高からラジオをウンサーになるのもいいな」と思っていた。聞いていた頃もあった。私はその可能性を否も、CB定されたような気持ちになり、「大学Cのアナウンサーを募集していいな」と思った。最終消費者に喜んでもらうのではなく、小売り屋さんの利益を優先に考えなければならぬ。こうして、小売業への転換を決意するようになったのだ。

「大学卒業生活が再び始まった。大垣市内であれば通うのにも便利で、応募あり、開学した翌年の1968（昭和43）年に入学し、働きながら大学へ通っていくことになる。」

仕事のほうも、業務内容の転換を余儀なくされるようになっていった。

私は新興勢力のスーパーにも積極的に仕事を売り込んでいたが、スーパー



「デリカサイト」

1号店をオープン

卸から小売りへの大転換を図りたいと考えていた私に、ひとつのチャンスが到来した。明治43年に大垣市内で創業した小売店の老舗ヤナゲンが、大垣本店のB館を建設し、食品を扱う計画を打ち出したのだ。

増床にあたってテナントの募集が行われ、大垣市内で昔から専門店を営んできた店の主人、いわゆる旦那衆に声が掛けられたが、佃煮に関しては大手の店が断ったので、若干27歳の若造であつた私を選ばれた。

大垣を代表する大型商業施設からの呼び掛けは、惣菜の専門店を展開したいと考えていた私にとっては願つてもないことだつた。



代表取締役
FOUNDER

堀 富士夫 8



ヤナゲンの浅野貞二社長と京都旅行
(前列右が浅野社長、中列右が筆者)

ヤナゲン大垣本店に出店

佃煮の卸売りで得た利益は、ほとんどで、補償金を担保にして大垣共立銀行で使うことがなかった。別院前支店から500万円を借りる。万円の保証金を支払うことができた。とにいた。初めての借金だつた。さらには新店舗を開設するとなれば、そこ、こうして、1970(昭和45)年3月、惣菜の店「デリカサイト」の1号

の惣菜類は、八百屋さんや肉屋さんで売れ残りの野菜や魚肉を調理して販売するといふもので、専門の売り場スペースを割いてまで行う商売とは認識されていなかった。

このように、店舗戦略上、重要な商品と見なされていなかったからこそ、新参者の私に任せてもらうことができたともある。また、そのような商売

店をオープンした。

今ではさまざまなスタイルやグレードの惣菜専門店が、ひしめき合うよううにして競争を繰り広げているが、当時は惣菜専門店という業態の店がまだ登場していない時代だつた。

その頃は、揚げ物、焼き物、煮物、サラダなど

だつたからこそほかに参考にすべきモデルがなく、商品づくりや販売方法などまさに試行錯誤の連続だつた。初めて自前の店を持つことのできた喜びは大きかつた。夢を実現するチャンスを提供してくれたヤナゲンさんの期待に応えるためにも、ともかく懸命に働いたし、借金を返済しなければならぬというプレッシャーも、私を奮い立たせた。



温かいものは温かく

それまで世の中になかった惣菜の専門店「デリカサイト」の反響は大きく、予想以上の業績を上げることができた。このため、1号店をオープンした年の9月には、「太田ストア」というスーパーに2号店を出店することができた。

この太田ストアはやがて名鉄の傘下に入り、名鉄ストア美濃太田店となったことから、ヤナゲンに続いて名鉄ストアとの関係を確立することができた。その結果、翌年の1971(昭和46)年には名鉄ストア多治見店、1972(昭和47)年にはヤナゲン羽島店、1973(昭和48)年にはヤナゲン北方店というように、相次いで「デリカサイト」をオープンすることができた。



代表取締役
デリカサイト
FOUNDER

堀 富士夫 9

セルフサービスにもいち早く取り組む



当時の「デリカサイト」

ところで、取扱商品は大きく分類すると次のようになる。

1 揚げ物、焼き物、煮物、サラダ類、若鶏の加工など

2 すし、おにぎり、弁当類

3 佃煮、煮豆

4 白菜漬けなどの漬け物

私が何よりも心掛けていたのは「鮮度の良い材料」を仕入れて、「手作りの惣菜」を「でき立ての状態」で販売することだった。私は自身でトラックを運転して、使用する材料を早朝に仕入れに行き、それぞれの店へ届けて回った。

でき立てを販売するということは、冷たいものは冷たく、温かいものは温

かい状態のまま販売するということがあり、とりわけローストチキンなどは、でき立てをアピールするための演出にも力を注いだ。

惣菜類のセルフサービスへの対応も、全国的にもいち早く取り組んだ。例えば、トレイの上に揚げ立てのコロッケを五つ並べて、それをフィルムで覆い、100円といったお値打ち価格で販売した。今ではどのスーパーでも見ることできる光景だが、当時は

実験的な試みだったのだ。それまでのコロッケと言えば、肉屋さんのショーケースの中に冷めた状態のまま並べられているというのが見慣れた光景であり、トレイを持つと手に温かみの伝わってくるお値打ち価格のコロッケの感触は、驚きを持って受け止められた。



ビジネスと学生生活の両立

私は次々に「デリカサイト」の店をオープンしていったが、経営者であると同時に大学へ通う学生でもあり、そのことが店を展開していくうえでの助けにもなった。

小売店を開設するとなると、信頼できる人材を確保しなければならぬが、学生に声を掛けてアルバイトに来てもらうことができたのだ。私は茶道部を立ち上げるなど学生生活を謳歌していたし、同学年の学生に比べれば7歳ほど年上で一目置かれていたこともあって、貴重な戦力になってもらうことができた。

「デリカサイト」では佃煮も販売していたが、佃煮の卸販売をしていたことが功を奏した。当時はメーカーは卸



デリカサイト代表取締役
FOUNDER

堀 富士夫 10

米視察を参考にセントラルキッチン建設

業者に売り値の6割、卸業者は小売業者に売り値の8割で販売するという暗



大垣市築捨町の当時の本社ビル

黙のルールがあつたが、私は卸業者と認知されていたので、安く仕入れることができたのだ。

ところで、岐阜経済大学で昼間の授業に出席しているのに、ビジネスと学生生活をどのように両立することができたのか、不思議に思われるかもしれない。

これについては、私のデリーの仕事は、夜間に電話で注文を集め、早朝に名古屋卸市場へ材料を仕入れに行つて、小売店の車に納品すれば、あとは妻の幸子たちが店で調理してくれるので、両立が可能だったのだ。

ただし、試験の前はいつも以上に勉強しなければならぬ。このため、私

よりも早く運転免許を取得していた幸子にトラックを運転してもらい、私は車の中でも勉強にいそしんだ。

事業が軌道に乗ってきたので、1972(昭和47)年2月2日、「水都食品株式会社」を設立し、自宅にあった本社事務所を大垣駅南側の大垣市歩町のビルの1階に移転した。

1975(昭和50)年12月には、店内での作業を軽減して効率化を図るために、大垣市築捨町5に本社兼セントラルキッチンを建設した。

ごはんを炊いたり、揚げ物などの下ごしらえをするセントラルキッチンでは、床面積約1500平方メートルの規模で、開設に当たっては、その2年前の訪米で視察した現地のスーパーマーケットの事例を参考にした。

