

Special Interview

惣菜業界を担う若手経営者の夢 ①

家業の継承とチャレンジで2000年企業につなぐ

(株)ミノカン 代表取締役社長

酒井 幸太郎 氏

【特集①】 中小企業経営者の課題と「五つ星経営フロー」®の考え方

【特集②】 グラフで見る惣菜消費動向2024年



「サラダ料理で世界一になる」へ邁進

ケンコーマヨネーズ(株)は、1958年創業。業務用食品メーカーとしてプロ向けにサラダ・惣菜類、マヨネーズ・ドレッシング類、タマゴ加工品などの商品を提供している。77年に業界で初めて冷蔵未開封で日持ちするサラダ「ロングライフサラダ」を開発し、市場の食品ロス削減にも貢献してきた。商品の提案を通して、さまざまな食スタイル・食シーンを演出し、「サラダ料理で世界一になる」をビジョンとして、企業価値向上に努めている。

会社は新入社員を対象に、惣菜管理士養成研修の受講を推奨しています。私も入社後に、三級から一級まで毎年受講して資格を取得しました。テキストはカテゴリーごとに教科が分かれていますので、順を追って内容を理解し勉強することができました。商品開発の業務では、手元で作った試作品を工場の製造ラインに落とし込む際に、菌数コントロールに関する知識が必要になります。衛生管理やHACCP計画などについて基礎を学んだことが今も役立っています。工場で製造する際は、開発目線だけではないポイントが多々あります。一級惣菜管理士で学んだ「食品工場経営論」では、経営やマーケティングなどさまざまな視点を得ることができ、視野が広がったと感じています。

大学では食品化学専攻で、食品成分が腸を通じて人間の体の老化にどのように寄与するかについて研究をしていました。興味の尽きない食品の世界に、惣菜管理士で学んだ基礎知識を生かして、これからも研さんを積んでいきたいと思っています。

当社は、1977年に本来の味を損なわずに冷蔵で長期保存ができる「ロングライフサラダ」を日本で初めて発売しました。86年には、「ごぼうサラダ」を発売。その他にもかぼちゃや豆を使ったサラダを生み出すなど、サラダには大きな実績と自信を持っています。



手軽に高級感を演出できる「薫るトリュフのポテト」

現在、惣菜市場は価格の二極化が進んでいると感じています。そのような中で、私が開発したのは業務用の冷蔵サラダ「薫るトリュフのポテト」です。薄切りのジャガイモにトリュフの芳醇な香りが広がり、メニューへ手軽に高級感を付与できる商品です。25年2月に発売し、特にベーカリーのお客さまより高評価をいただいています。

スーパーなどで自分が開発した商品が形を変えて売場に並び、喜ばれている光景を見るとやりがいを感じます。今はお値ごろ・おいしい・安全だけではなく、工程を少なくして現場の人手不足をカバーすることも強く求められています。そのため消費者の好みの変化を反映しながら、バックヤードの方にも喜ばれる商品づくりを心掛けています。

また、最近では原料高騰で原価を抑えつつクオリティを上げるという難しい課題に直面しています。社内外のネットワークを活用しながら、良い提案ができるように頑張っていきたいと思っています。

惣菜管理士 & デリカアドバイザーの皆さまへ



「笑顔いきいき」に登場していただける方を募集しています！
自薦・他薦問いません。資格取得して良かったことや現在の業務に生かしていること、おすすめ商品の紹介もOKです。
☞ QRコードからご連絡ください。



「すずな」 古川 舜一 Furukawa Shunichi

自閉症アーティストのしゅんは、2000年生まれだけれど永遠の5歳。勝つことや目立つことには興味がなく、なんでも「ワカラナイ」で逃げたがります。好物のリンゴを食べてきれいな絵が描けたらゴキゲン。穏やかなしゅんの絵は見る人の心を優しくしてくれます。

迷いのない線でいきいきと形を捉え、見えたように模様を描き、抜群の色彩感覚で絵に生命を吹き込んでいきます。野菜やお魚、お散歩中の動物など、身近なものを題材にした作品が多いですが、まるで冒険するかのようにわくわくしながら描いています。受賞、個展などの経験あり。

jm News Contents April 2025 No.337

- 02 笑顔いきいき ケンコーマヨネーズ(株) 松岡 沙季 さん
- 03 スペシャルインタビュー 家業の継承とチャレンジで200年企業につなぐ
- 06 特集① 中小企業経営者の課題と「五つ星経営フロー®」の考え方
- 08 特集② グラフで見る惣菜消費動向 2024年
- 10 協会活動報告
- 12 「和食」のつぼ 第一回 「伝統野菜」①
- 13 海外の惣菜事情 Vol.1 海外に見る惣菜デリのトレンド
- 14 企業訪問 中部フーズ(株)
- 15 惣菜管理士資格試験 受験申込開始
- 16 世界の郷土料理 「トルコ共和国」
- 17 新店舗情報 ヨークベニマル/ヤオコー
- 18 わが社のイチ押し 味の素冷凍食品(株)/カゴメ(株)/J-オイルミルズ
- 19 Skill Check & Study Go! チャレンジクイズ
- 19 「惣菜のお悩みあるあるQ & A」Vol.10
- 20 新入会員紹介
- 22 ニュースダイジェスト/アンケートクイズ
- 23 正会員名簿 (2025年4月1日現在)

惣菜業界を担う若手経営者の夢 ①

家業の継承と
チャレンジで
2000年企業につなぐ

(株)ミノカンは創業115年の歴史を持つ愛知県尾張旭市の老舗佃煮企業である。国産さば節と北海道昆布を使用したおかか昆布「那古野の華」を主力に、「くるみの華」「たつくり」などの佃煮商品を製造販売している。(株)ミノヤランチサービスをはじめとしたグループ会社では、産業給食弁当を愛知・岐阜・三重の中部地域で展開し、1日8・4万食を560台の車で配食している。4代目当主の酒井幸太郎代表取締役社長は、「お客さまに選ばれる食」を提供して2000年企業につないでいく。

インタビューア— (一社) 日本惣菜協会 事務局長 白壁 勝栄

砂糖・佃煮と
食の伝統をつないで115年

白壁 新年度の4月から「惣菜業界を担う若手経営者の夢」というテーマで、若手経営者のインタビューを連載していきます。トップバッターは協会の「明日の惣菜を語る会」部会長を務める(株)ミノカンの酒井幸太郎代表取締役社長に登場いただきます。当会は2001年に、若手経営者の育成と自己研鑽、参加者同士の切磋琢磨を期待して活動を始めました。

酒井社長は19年に、ミノカン4代目として事業を継承し、7年目を迎えられました。現状と課題、これからの夢をお聞きしていきたいと思えます。まずは、会社の紹介をお願いします。

酒井 当社は、私の曾祖父が砂糖を中心とした基礎調味料の卸売業を創業して明治43年に始まり、115年になります。当時、砂糖を販売できる業者は限られていたので、非常に繁盛していたといことがです。2代目の祖父は、その砂糖や醬

油を使って佃煮の製造卸を始め、3代目の父(会長)は、佃煮を作る技術を応用して惣菜業に進出しました。コンビニエンスストア(CVS)や食品スーパー(SM)のベンダーなどを経て、産業給食弁当の(株)ミノヤランチサービスを興して主力事業に育てました。現在のグループ会社全体の売上高は80億円で、内訳は弁当9割・佃煮1割と、産業給食弁当がメインになっています。代々の当主が新しい事業を拡大しているので、私も何か事業を広げていかなければと思っていますが、今は事業の継続と利益の確保に注力しています。

白壁 酒井社長が就任した19年の年末にコロナ感染者が中国で報告され、20年から約4年間はコロナ禍で大変な時期でしたが、どのような影響を受けましたか。

酒井 当初、弁当は食数減で10〜15%落ちました。オフィスが集中している街の中心部エリアの沈み方が激しかったのですが、愛知県はモノづくりの工場が多く、リモートというわけにはいきませんが、そういう意味では非常に傷は浅かつ

株ミノカン 代表取締役社長

酒井 幸太郎氏
Sakai Kotaro

1979年生まれ。02年大学卒業後、カリフォルニア州ロサンゼルスに留学。06年株ミノカン入社、16年専務取締役、19年代表取締役社長就任。趣味は読書、投資。



たと思います。また、食堂に人が集まると食べることが敬遠されたので、テイクアウトの弁当を受託するという流れもあり、「コロナ禍がプラスに働いた部分も少しですがありました。今もそのうちの一部では引き続き取り引きさせていただいており、結果として弁当事業はコロナ禍前より微増しています。」

二つの事業を伸ばして継続

白壁 産業給食弁当はコロナ禍に強い事業だったのですね。社長に就任してすぐにコロナ禍になるとは誰も予測できなかったんですが、ミノカンの将来を託されたときの思いはいかがでしたか。

酒井 次の当主として会長が認めてくれたということ、これまでの当主がそれぞれの代で新たな事業を興しているの、いよいよ自分の代になったという覚悟を持ちました。会長とは、社長と専務という立場で経営を学ぶ期間があり、まずは踏襲しながら徐々に私の色を出していくかと思っています。今のところは、ほとんどボツにされていますけど(笑)。会長が興した弁当サービスはB to B to Cの事業です。企業で喫食されるエンドユーザーである従業員の方たちの声をいただいて献立作成に生かすなど、顔が見える事業です。メーカーの当社にとっては、そこが次の事業を育てていく大きな資産だと思っています。佃煮は和食文化という素晴らしい伝統を持つ食品ですが、業界としては厳しい状況にあります。今の私としては両ビジネスの良い

ところを伸ばし、継続していくことが第一と取り組んでいます。

白壁 会長にボツにされたという案件には、どのようなことがありましたか。

酒井 佃煮の市場開拓として、市販用パックの営業を試してみようと取り組んだところ、営業が大手SMへの取り引きを決めてきました。当社にとってはビッグチャンスで、納品が始まったところで会長に報告しましたが、即座に「すぐ辞める」「俺はそれで大変な思いをした」と言われ止めた。過去にSMやCVSのベンダーをしたことがあり、会長には苦い経験になっていました。「苦情の電話一本で新幹線に乗って東京の本社まで謝罪に行き、現品回収していただければならない」ということでした。「精神的に厳しいものがある。俺はお前にそういう思いをさせたくない」という親心と、当社の今の体制ではそういう対応は無理だという判断もあったようです。ここまで言われると大変悩みましたが、納品を停止しました。社内体制を整えること、大手からではなく小規模なところから経験を積んでいくという作戦を練り直しています。

白壁 厳しいですが、経験に基づく経営判断には納得します。4代目として教育されてきたことはありますか。

酒井 私はおじいちゃん子で、ずっと一緒に住んでいました。佃煮を作る工場は住居の目の前ですから、佃煮の甘い匂いの中で伸び伸びと育ちました。母も工場が働いていましたから、小さい頃は工場が遊び場で従業員にも声を掛けてもらい、かわいがられました。祖父が食事の

時に話す「ミノカンを頼むよ」という言葉は小さい頃から体に刷り込まれ、幼いながらも自分は会社を継ぐのだという気持ちを持ちました。祖父と会長のけんかもよく見ていましたので、家業を継承する苦労を子どもなりに感じていました。

ミノヤランチサービスが成長して佃煮事業が目立たなくなってきましたが、どんな形でも祖父が興した佃煮をつないでいくことが会長の思いでもあり、私の思いでもあります。ミノカンの看板を背負う立場になって、佃煮の継続にさまざまな角度から取り組んでいます。

商品開発に注力「台湾ミンチ味」のヒット商品生む

白壁 具体的にはどのようなことをされていますか。

酒井 商品開発には注力しています。佃煮は伝統食なので商品開発は難しいのですが、お客さまから「こういうのはありませんか」という声をいただくと試作してみます。弁当の製造部から相談があった作っただけのおいしいということでも弁当のおかず採用され、今度は外部のお客さまに提案したところ、あるお客さまにピタッとハマって佃煮部門の売上げ3位になっている「台湾ミンチ味」という商品が生まれています。これが私の初めての成功体験です。

名古屋には担々麺の上に非常に辛みの強い味付けをしたひき肉がのっている名古屋発祥の「台湾フーメン」という当

地グルメがありますが、そのひき肉に大豆ミートを使用し、業務用の冷凍商品として販売しています。もともと大豆ミートは「植タン」(植物性タンパク質)と呼ばれていますが、大豆独特の臭みが強く、肉を使用できない精進料理などにも使われていました。今は大豆ミートの三つブームと言われていますが、加工技術が高まってかなり洗練されてきました。しかし、普通に加工すると若干の大豆臭はまだ残ります。そこを当社の佃煮を製造する技術で臭みを克服した商品です。大豆ミートと言われないと気づかないくらいです。

当社の強みは、試食を通して最終ユーザーの声を聴くことができる弁当部門があることです。精度の高い商品を生み出せる仕組みだと思っています。

白壁 そういうテストマーケティングは、積極的にされているのですか。

酒井 正直に言うと、まだまだ活用不足です。今後はもっとグループ内のネットワーク活用のアクセラを踏み込みたいと思います。

白壁 ホームページを拝見すると、多くの大学とコラボレーションされていますね。

酒井 10代20代で佃煮を知らないという若い方が結構多いのです。私が社長になって、佃煮メーカーとして85年後の2000年企業を見据えると、これからの世代の方たちに佃煮を知っていただくために当社は継続できなくなるので布教活動として行っています。愛知県内の食に携わる学科を持つ大学にお願いしています。生徒さんたちと一緒にレシピ開発を



しましたが、私どもでは気が付かない発想で商品を開発することを興味深く感じました。

中でも、クルミの佃煮を使ったイタリアのシチリア島州都、パレルモが発祥のカッサータ風デザートはおいしかったですね。小魚や昆布類の佃煮は生臭みがあるのでスイーツには向きませんが、ナッツ類は使いやすいようです。当初の目的に加えて、コラボを通してミノカンという企業を覚えていただき就活にもつながりそうな手応えも感じました。大学側や教授にも、非常に前向きに取り組んでいただきました。

白壁 想像以上の効果が出てきそうですね。協会も技術協力や人材育成を目的に、

24年度は女子栄養大学との産学連携で、惣菜管理士を授業プログラムの中で履修科目として取り入れてもらい、惣菜製造企業の工場見学も行いました。学生に惣菜業を知っていただき、就活の動機になることを期待しています。

さて、ミノカンさんは業務用がメインの企業ですから、従業員から日々作っている商品がどのようなところでのように消費されているのか知りたいという声はありませんか。

酒井 ミノヤランチの弁当に使われているので、少しは末端を見ているかもしれませんが、ミノヤランチのロゴが入っている車が毎日県内・岐阜・三重などを走っているんです。こちらは目にする機会が多いですね。私もこの間、「岐阜の山奥で嬉しかったことがありますので、従業員も同じかと思っています。

冷凍分野に切り込む体制を準備

白壁 新しい事業展開を具体的に描いていることはあります。

酒井 10年前に協会の海外研修でイタリア・ミラノの食品展示会に行きました。当時はすでにデリカ力の冷凍食品が多く、冷凍デリカの専門店Picard（ピカール）も見学しました。日本にも冷凍デリカ・冷凍弁当の時代は必ず来ると思いました。現在、まさに冷凍商品がどんどん伸びていますね。佃煮はその保存性の高さから長年おかずとして重宝されました。

おかずの販売が佃煮から惣菜に変わった社会背景には、三温度帯物流・販売ができる環境が整ったことが大きく寄与しています。今、冷凍がそれに匹敵する変革を起こそうとしているところだと思えます。社会は食品ロスに厳しくなっていますし、人手不足で生産の無理・無駄の排除が大きな課題になっています。これらの課題をクリアするのは冷凍惣菜・冷凍弁当です。こうした時代の流れに遅れないよう、冷凍分野に切り込む体制の準備を整えていきたいと思っています。

白壁 販路もネット販売など広がりますね。

酒井 当社の販路のメインはB to Bです。やはり商品開発が要と思います。今、シジミの佃煮がほとんどなくなりまして。原料産地の中国のシジミの不漁が要因です。ある百貨店のバイヤーさんから、シジミの佃煮を納品してほしいという要望があったので、国産の見積もりを取ったところ中国産シジミの10倍でボツになりました。佃煮の原材料となる小魚・イカ・昆布など原料価格が高騰すると同時にモノが希少になっていて、こちらも大きな課題です。

白壁 佃煮の持続的な経営は素材が天然物なので、大変厳しい課題があります。

酒井 そうです。ただ、新しい素材の発掘と商品開発のチャンスかもしれません。「台湾ミンチ味」もそうですが、王道ではない素材でヒット商品を生んでいるので、全く悲観はしていません。何かをやりきる気力と体力があるのは私の年齢だと思うので、そこは歯を食いしばっている

るなことに挑戦しようと思っています。

白壁 チャレンジは若手経営者の特権です。

酒井 ちょっとのチャレンジですが、成功体験を積み重ねていけば継続していくと思います。

ミノカンの強み・絆を育て

白壁 未来に向けて、ミノカンの強みは何だとお考えですか。

酒井 酒井家は、着実に地盤を築きながら徐々に広がっていく、石橋を叩いて渡るDNAだと思っています。中部圏の地域性や文化もあると思いますが、村社会というか、絆が強い。例えば、当社を辞めた社員が次の勤め先でうまくいかなかったらいつでも戻ってきてよという社風です。実際に戻ってきた従業員が結構います。外に出て当社のアットホームな居心地の良さを感じたという従業員も多いです。会社を選ぶ理由はいろいろありますが、辞める理由の一番は人間関係です。絆を大事にする社風は大切に育んでいきたいと思っています。人手不足ですから、即戦力になる大事な人財源ですし、品質維持のとりです。社員330人、パート1000人と企業所帯も大きくなっている、継続する企業の組織づくりも課題だと思っています。

白壁 創業からの流れにある佃煮事業と約30年前に興した産業給食弁当事業、それぞれの相乗で4代目当主として経営をハンドリングしていく酒井社長。貴重なお話をありがとうございます。

(北海道支部)

北海道
 有アド・ワン
 株九神ファームめむろ
 株コアファーム
 株彩香
 株ダイエットクック白老
 株大果
 株玉よし
 だるま食品株
 株弁釜
 北海道フード株
 株美奈味
 ライラック・フーズ株
 株ラルズ

(東北支部)

青森県
 株あおもりコープフーズ
 かがや食品株
 株サンカツ
 株青和食品
岩手県
 株青三
 株あんしん生活
 株兼平製麺所
 有戸塚商店
 マーファーズ株
宮城県
 株海祥
 株グリーンデリカ
 株佐市
 株サトー食肉サービス
 シブヤ食品株
 株仙水フーズ
 株だいく製麺
 株八葉水産
 (一社)みやぎ保健企画
秋田県
 株秋田ごはん工場
山形県
 三和漬物食品株
 株松川弁当店
 株ミールサービス
福島県
 内池醸造株
 株グリーンフーズよしだ
 株商工給食
 株デリアン・クオリティー
 株美女来
 株フォーシーズンファクトリ

(関東支部)

茨城県
 有大蔵
 株カジマ
 株カスミ
 株せき
 株ファーストフーズつくば
 弥七
栃木県
 遠藤食品株
 株小野口商店
 株健食
 株マルシンフーズ
群馬県
 株クリハラ
 タマラデリカ株
 株田村屋
 株ベイシア
 株みまつ食品
 モリヨシ株
 宵 八久
埼玉県
 アーリーフーズ株
 株アイソニーフーズ
 株あらか
 株関越物産
 株関東ダイエットクック
 株草加デリカ
 株デリモ
 戸田フーズ株
 株富岡食品
 株ビッグルスコーポレーション
 株福島食品
 株ベルク
 株豊彩
 株ホームデリカ
 マルコーフーズ株
 株武蔵野
 株ヤオコー

千葉県

株エス・デリカファクトリー
 株神田乾物
 株グローバルフーズ
 タイハイ株
 デリシャス・クック株
 虎屋産業株
 日本化工食品株
 HIKARINIHOH 株
 フジフーズ株
 万星食品株
 株若しくは企画サービス

東京都

相生産業株
 イニシオフーズ株
 株エムアイフードスタイル
 株オージーフーズ
 株大島園
 株大谷政吉商店
 岡常商事株
 オリジン東秀株
 株韓国広場
 株給食センター富貴
 株銀しゃり
 株サンデリカ
 株JR東海リテイリング・プラス
 株JR東日本クロスステーションフーズカンパニー
 湘南食品株
 株知床館
 シントミフーズ株
 株大台
 株隆峯
 株ちよだ館
 株チルディー
 デリア食品株
 株東洋食品
 東立商事株
 株仲野水産
 株なとりデリカ
 株ニッセーデリカ
 ビッグシェフ株
 株ファーストフーズ
 株富士商会
 株鮎忠
 プリマム株
 丸仙青果株
 株ミート・コンパニオン
 株ヤママ
 株ヤヨイサンフーズ
 株吉野家ホールディングス
 株ヨムラ・フード・ホールディングス
 株よしや
 株ランフリー
 わらべや日洋食品株

(東海支部)

岐阜県
 株伊藤食品
 株鶴舞屋
 カネハチ有
 株河合寿司
 有それいゆ
 中部フーズ株
 株デリカスイト
 株ながもり
 株緑洲通商
静岡県
 カネギ東海フーズ株
 株こめやフードサービス
 株夕カラ・エムシー
 株知久
 株天神屋
 株はまちゅう
 マックスパリュ東海株
 ヤマガタ食品株
 株ヤマザキ
 株ヤマザキフルーツ
 株ユニデリ
 株ユニフーズ
 ヨシケイ開発株

愛知県

株あじわい亭
 株石川屋
 イチビキ株
 株一富士製麺所
 株魚初
 有右大臣
 カネハツ食品株
 カネ美食品株
**株キッチンキング
 クレフォートグループ株**

新潟県

株後藤食品
 株小松屋食品
 株塩義
 株シバタ
 株松寿
 株新川食品
 杉本食肉産業株
 株セキヤ食品工業
 セントラル製麺株
 株だるま
 中部食糧株
 ドミーデリカ株
 株ファーストフーズ名古屋
 株フジデリカ
 プリムイソペン株
 株まつおか
 株まつかわ
 有水上食品
 株ミノカン
 株ミノヤランチサービス
 株矢場とんセントラルキッチン
 株ヤマナカ
 株口ハスフード

(北陸支部)

新潟県
 有石倉製麺所
 株ウオロク
 株木村食品
 サトウ産業株
 株佐藤食肉
 株三幸
 タカノ食品株
 株ハイブリイ
 原信ナルスオペレーションサービス株
 株ひまわり食品
 株マツイフーズ

三重県

オーケーズデリカ株

株三水フーズ
 三成食品株
 デリカ食品株
 丸味食品株
 ヤマダイ食品株

(関西支部)

滋賀県
 タナカフーズ株
 株ベジカフーズ
 株ベストオーネ
京都府
 角井食品株
 株関西ダイエットクック
 株煌
 株柴常
 株ノムラフーズ
 株ビッグルスコーポレーション関西
 珉珉食品株
 わらびの里株

大阪府

株アドバンス
 株いいなダイニング
 エスアールジャパン株
 株MDG
 合同食品株
 ゴールドエッグ株
 株崔さんのお店
 三栄食品株
 株サンエッセン
 株せんにち
 大起産業株
 株大つる
 ダイワサミット株
 株田中食品興業所
 株ナリコマフード
 ニコニコのり株
 株阪急デリカ
 株ほっかほっか亭総本部
 株松田食品工業株
 丸大食品株
 株山福
 株邑来食品

兵庫県

明石食品株
 株今里食品
 沖物産株
 株関西スーパーマーケット
 関東屋またの食品株
 株グラントフードホール
 ケンミン食品株
 株合食
 日高食品工業株
 フジッコ株
 フジッコNEWデリカ株
 プンセン株
 株ロック・フィールド
奈良県
 株味の和路
 大徳食品株
 株奈良コープ産業
 株フルックス
 三原食品株
和歌山県
 藤本食品株

(中国四国支部)

鳥取県
 株さんれいフーズ
島根県
 株出雲みらいフーズ
 株キヌヤ
 株大惣
岡山県
 株魚宗フーズ
 株セントラルフーズ
 株つるや
 株仁科百貨店
 株ハートデリカ
 株藤屋
 わかば食品株
広島県
 アステピア株
 株イズミ
 株門井商店
 株ダイエットクックサプライ
 堂本食品株
 株広島アグリフードサービス株
 株広島駅前弁当
 株フジ
 株藤三
 株フレッシュセブン

株マイ・コック
 株山豊
 株ゆめデリカ

山口県

農水フーズ株
 株丸久
 ミートセンター杉本畜産株
 (福)緑山会

徳島県

有グリーンランド
 四国化工機株
 株徳冷
 株マルハ物産

香川県

株アオヤマ
 株フードテック
 株藤井食品
 八幡食品株

愛媛県

愛麺株
 株クック・チャム
 株クック・チャム四国
 株クック・チャム my mama
 四国医療サービス株
 日本食研株
 日本食研製造株
 日本食研ホールディングス株
 株ビージョイ
 株フードサポート四国

高知県

旭食品株
 株アピタ
 株サニーマート
 デリカサラダボーイ株

(九州支部)

福岡県
 あじやエンタープライズ株
 株イヌイ
 株エル三和
 オーケー食品工業株
 株主計物産
 株クックチャムプラスシー
 株クックチャム マイシヤンス
 株セイブ
 株ダイキョープラザ
 株長山フーズファクトリー
 株博多久松
 株はたなか
 株ビエトロ
 株不二食
 明治屋産業株
佐賀県
 株九州ダイエットクック
長崎県
 デリカフーズ長崎株
熊本県
 イケダ食品株
 株サン・ミールサプライ
 株ヒライ
 株ヒライ給食宅配サービス
 ふくとく株
 有マツエダフーズ
 株めん食

大分県

株くらや
 有もり商事

宮崎県

(農)香川ランチ
 (社福)キャンパスの会
 株惣栄食品
 株一ツ葉フーズ
 株マルイチ
 ミツシ株
 宮崎デリカフーズ株

鹿児島県

株松栄軒
 マルイ食品株

沖縄県

アンリッシュ食品工業株
 株エスエムアイ
 沖食スイハン株
 株三高
 株積徳商事

(海外支部)

海外
 ニジヤマーケット、NIJIYA MARKET

※協会登録住所を基に掲載しています

2025年5月開講 通信教育

デリカアドバイザー養成研修 受講申込み受付中

受講申込4月1日から5月31日まで

全国で3,565名(25年3月現在)のデリカアドバイザーが活躍しています!

【受講の流れ】

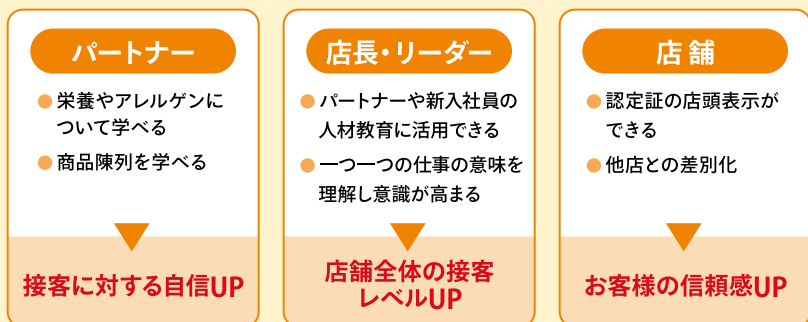


スーパーマーケットや百貨店、惣菜専門店等の惣菜売場・店舗で働く方々に向けた教育プログラムです。知識を身につけることにより、自信を持ってお客様と接することができるようになり、商品の魅力や安全性を正しく提供することで、店舗の接客力向上につながります。

カリキュラム内容

- 惣菜を取り扱う方へ
- 食品の安全と信頼のために
- 役割と基礎知識
- 表示と品質管理

【デリカアドバイザー取得のメリット】



【受講料】(10%税込)

正会員	16,500円
賛助会員・協会員	17,600円
協力団体	17,600円
一般	22,000円

※協力団体についてはホームページをご覧ください。

店頭表示実施企業

中部フーズ(株)
(株)関西スーパーマーケット
(株)イズミ
(株)さとう
(株)ラルズ
(株)デリカサイト
(株)フジ
(株)マルヨシセンター
(株)マルイ
(株)Aコープ東日本

店頭表示でお客様とのコミュニケーションに!



上記企業など65社で実施中 順不同

【お問い合わせ】

一般社団法人 日本惣菜協会

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-3-13 平河町フロントビル2F TEL:03-6272-8515 FAX:03-6272-8518

E-mail:delica@nsouzai-kyoukai.or.jp HP <https://www.nsouzai-kyoukai.or.jp/>



申込はマイページ (WEB) から