

デリカ アドバイザー

惣菜売場
従業員
の声

▶2ページへ

小売向け
営業
の声

▶7ページへ

教育担当者
の声

▶8ページへ

この冊子に掲載している皆様の声は、惣菜管理士を受講した方や、受講を推奨している企業の担当者の方に取材をし、当協会機関誌（jmNews）に掲載されたものの抜粋です。（会社名・役職は取材当時のものを記載しています。）

店舗運営・管理



共通の衛生や作業工程から逸脱した場合は
学んだことに基づいて自信を持って指導でき
納得してもらえます

(株)知久 医大前店

私は健康惣菜・弁当を取り扱う知久屋の店長として店舗運営・管理をしています。デリカアドバイザーの資格が店舗運営に役に立つのではないかと上司から紹介していただき受講しました。

私は普段から、季節商品にあった飾りつけや目玉商品を目立たせるなど、お客さまに買っていただけるような売場を作ることを意識し店舗運営をしています。今回の学習で、**お客さまが買いたくなる陳列や配置をさらに細かく学ぶことができ、店舗でもすぐ取り入れられそうな新しい発見がたくさんありました。**

学んだことを生かし、自社製造こだわりの自慢の商品をより多くのお客さまに利用していただけるお店を目指します。

(株)マルイ 上井店 惣菜部門 惣菜担当

社員は異動がありますが、パートさんは異動がないので、この学びをパートさんまで落とし込み店舗の財産になるようにとの思いがありました。

受講してみると、意外と普段使わない用語もあり勉強になりました。私はチーズプロフェッショナル、ワインアドバイザーの資格を持っており、今回のデリカアドバイザーの学びと融合して売り場に何か新しいヒントが出てこないかと期待しています。

これからも**パートさんと一緒に学んで一人一人の底上げをし、店舗のレベルアップをしていきたい**と思います。

店舗運営・管理

(株)東急百貨店

町田店 食料品

アレルギー表示の重要性や衛生管理の大切さなど、**理解はしていたつもりでしたが、受講を経てより理解が深まりました。**どのような業務であっても決められた手順で行うことや、物品を定位置に置くことなど、小さな積み重ねが食の安全安心につながることをあらためて認識しました。また、**顧客の来店促進と買い上げ率向上も重要な役割であることを知り、見やすく買いやすい売場づくりにも注力**していきます。

受講で得た知識を日常の業務に生かすと同時に売場内で共有し、全体の知識レベル向上を図ることが今後の自身の役割と考えております。

(株)さとう

バザールタウン舞鶴 惣菜部門惣菜 主任

私は惣菜一筋、入社6年目となります。**会社では、教育プログラムで惣菜部の社員はデリカアドバイザーを受講するように**しており、私は入社2年目に学びました。衛生など基本的知識や作業工程の注意喚起など、現場に直結する内容で、主任という立場で約20人のチームをまとめていますが、**共通の衛生や作業工程から逸脱した場合は、学んだことに基づいて自信を持って指導できますし、納得してもらえます。**

また、心がけているのは、お客さまが弁当や惣菜を手にとった時に、商品の出来栄えに差がでないようにすることです。**誰が盛り付けても均一に仕上がる商品力が必要**です。私が店舗で加工場に入っている時は、値付け・品出しをして自分の目ですべての商品チェックをしています。パートさんたちは私の仕事の目的がわかるので、気を引き締めて作ってくれます。

(株)道北アークス

ウエスタン川端店 デリカマネージャー

当社は、**部門の方針として専門知識を深めるために資格取得を勧めています**。私は店舗のデリカ部門マネージャーとして、製造から販売までを管理する立場にあるので、惣菜の店舗運営に関することを学べるこの講座を選びました。

10数年にわたって惣菜部門に携わってきたので、たくさんの再確認に加えて食品表示については最新の法令を確認でき、MDについてはヒントをもらいました。

この学習を売場に反映させるために、**職場で頑張ってくださいる60~70代のパートさんとも学びを共有し、自信を持って元気に仕事ができる環境を作り、お客さまの買い物サポートができる売場にしていきたい**と思います。

(株)ラルズ

ビッグハウス花川店 デリカチーフ

惣菜一筋17年になります。昔は惣菜というとほとんど揚げ物でしたが、今は多様になり手間のかかるものが増え、衛生をはじめ知識を持って作業工程も練られたスムーズな売場作りが求められるようになりました。

これまで経験で行ってきた作業の根拠や方法などを学問として学び、自信を持って現場の仕切りができるようになりました。

温度管理、表示、日付など、**当たり前前のごことを惣菜売場に携わるスタッフ全員が同じ目線で取り組むためには、知識を共有しなくてははいけません。会社にはデリカアドバイザー資格取得者が複数いるので、偏ることなくバランスのよい指導ができてきた**と思います。経験の長いパートさんにも間違っていることは学んだ根拠を持ってしっかりと駄目だという意識を持ってもらうことで、惣菜品質は上がってきていると感じています。

現在、会社では**パート社員や新入社員にも積極的にデリカアドバイザーの資格を取得してもらっていますので心強い**です。

衛生管理

(株)京王百貨店

新宿店 食品・レストラン部 惣菜・デリカ売場

H A C C Pの考え方を取り入れた衛生管理を勉強する機会があり、**毎日行っている管理業務がお客さまに安全な商品をお届けするための大切な役割であることを再認識**しました。

私の業務は惣菜売場に出店する各ショップの衛生管理のほか、自主編集の弁当・惣菜コーナーでの接客やイベント運営、その他 E Cで販売する商品の提案などを行っています。デリカアドバイザーの資格を生かし、多様化するお客さまのニーズにお応えできるよう、食品に関する知識のアップデートを継続していきたいと思えます。

(株)京急ストア

生鮮食品部 惣菜担当

入社3年目になります。2年間は店舗の惣菜コーナーで現場を学び、昨年春に本社の惣菜担当へ配属になりました。同時期に新型コロナウイルス感染症が拡大し、まずは衛生管理の見直しを行い、全店舗への普及定着に奔走しました。惣菜店舗における従業員の体調管理と感染防止策は、手洗い徹底・マスク着用・手袋着用、作業場や売場の定期的清掃・消毒、健康チェック表の活用などです。こうした**仕事に役立ったのがデリカアドバイザーの学び**でした。

(株)イズミ

ゆめタウン福山店 惣菜担当

惣菜部門の正社員は「デリカアドバイザー養成研修」を受講することになっており、入社1年目で受講しました。受講内容には衛生管理や時間帯別売り場づくり、お客さまからの見え方を意識した陳列方法、アレルギーや表示など、すぐに役立つ内容がたくさんありました。**学んだことをパートさんと共有し、特にH A C C Pの制度化により衛生管理においては基準が変更なったことを伝えてルールの徹底を再確認するなど、日々の作業に生きています。**

主任になって売り場を任せてもらえるようになったら、学びを生かして地域の需要にこたえられる売り場づくりをしたいと夢も広がりました。

衛生管理

(株)合食 水産事業部

アルバイトの経験から、商品の陳列や食品取り扱いについての知識にはある程度の自信を持っていましたが、今回**内定者研修**で受講し、自分の未熟さを痛感しました。

特に、お客さまに食品を安全かつ安心してお届けするためのH A C C Pに基づく衛生管理やリスク分析の徹底の重要性が印象に残っています。**食品を取り扱う企業に入社するにあたり、食品関連の事故防止のために得られた知識の積極的な取り入れと、意識改革の機会**となりました。

研修で学んだ食品の基礎知識や食品の機能、そして効果的な惣菜の販売促進方法を、今後の仕事において大きく役立てたいと考えています。

食品表示

(有)マツエダフーズ センター惣菜部

入社したての私には初めて知ることばかりで、**特に食品表示の意味や意義が、あの少ない表示の中に込められていたことや、お客さま目線になって買いやすさや売りやすさが考えられたことなど細かい知識まで得ることができました。**

また、H A C C Pによる食品の安全性や衛生管理を学ぶことができました。今回学んだことで、お客さまに対しての接客や、食品を扱う上での衛生面など、安全安心にお買い物していただけることを目指したいと思います。

取得後は・・・
売場に「**デリカアドバイザーがいる店**」を
掲示しアピールできます！



エバラ食品工業(株)

名古屋支店 業務用商品課

名古屋支店業務用商品課のメンバー5人で「デリカアドバイザー養成研修」に挑戦し、全員合格しました。コロナ禍以降、中食需要の拡大や新たなライフスタイルが定着する中で、今後の営業活動にはより現場に近い惣菜製造者・販売者の視点が必要と考えて、課を挙げて学ぶことになりました。

メニューを考えるにあたり、**一人よがりやメーカー目線にならないよう気を付けて、売場の演出なども兼ねて提案**していきます。学びを生かして**売り手の目線と買い手の目線を合致させる役割を担えるようになる**ことで、よりお客さまに寄り添った提案ができるようにしていきたいと考えています。

オタフクソース(株)

デリカ営業部 量販惣菜課 シニアセールス

一級惣菜管理士

スーパー惣菜の取り組みに関しては、**メニュー提案から売場状況の把握まで幅広い知識が必要**です。惣菜売場で働くスタッフの方々に向けた内容ですが、食品加工に関わる企業の社員として、より生活者の目線に立ったご提案と、自身のスキルアップにつながると思い受講しました。惣菜売場の店頭で学ぶべきことが理解でき、惣菜管理士と合わせて受講することで現場力をより高めることができたと感じています。

DAを学び、**商品をただ提案するだけでなく、生活者が「なぜ、購入するのか」といった購買行動にまで落とし込んだ考え方、お客さまが買いやすい売場作りのポイントを、より意識**するようになりました。

導入いただいた商品をお取引先さまと一緒に育成していくことで独自の差別化戦略につなげることを目標としています。ご来店くださる生活者が思わず手に取りたくなるような商品、魅力ある売場作りのお役立ちを目指していきたいと強く思います。

資格取得のおかげで、以前よりも自信を持った商談ができるようになり、お取引先さまとの信頼関係の構築につながっています。

教育担当者

(株)大近

デリ課 課長

現場で働く人に惣菜の魅力に興味を持たせることも念頭にありました。成果として、ベテラン社員においては基本の再認識、**コンプライアンスの順守がとても重要であること、惣菜を取り巻く環境が常に変わっていることが確認できるようになりました**。若手社員においては基本知識を自分の時間・責任で学ぶことができ、スキルアップにつながって、お客さまへの対応に自信を持つことができたと感じています。

これからは、店頭で「デリカアドバイザー」認定書の掲示をすることで仕事に対する意識を高く持ち、**お客さまとの接客チャンスを広げていきたい**と思います。

会話を通じてスーパーマーケットの強みでもある気持ちの良い接客、そしてお客さまに信頼される商品づくり、売場づくりをより良いものにしてきたいと考えています。



(株)マルヨシセンター

人事総務部

スーパーマーケットの惣菜部門が重要になってきている中で、「おいしさ+信頼」を発信したいと、5~6年前から**1店舗に最低1人のデリカアドバイザーを在籍**させて、全店でのデリカアドバイザー認定証の表示に取り組み始めました。**社員でもパートでも、自己啓発の一環として取得したいと意思表示した人には会社負担で取得**してもらい、全店達成まであと少しです。こうした取り組みは、お客さまとの関係に信頼を築いてきていると感じています。学ぶ素地が生まれたことで、おいしい商品を自信を持って売り込もうとする意識が高まり、**売場の活性化**にもつながっています。

教育担当者



営業職にも

バックヤードに訪問をする場合の基礎知識となり表示、衛生管理など実務に即した内容なので、**小売店のデリカ担当には推奨**しているメーカーも

ヤマサ醤油(株)

営業本部 東京支社 家庭用営業部 量販1課

営業本部として「デリカアドバイザーに興味がある人はぜひチャレンジしよう」ということになりました。**近年の生活スタイルの変化に対応していく上で、デリカについて知識を深めていくことは食品メーカーの営業として重要なこと**であると感じています。これを機にデリカに関する知識を身につけ、幅広い営業活動を行える営業マンを増やしていきたいと思います。



(株)ダイイチ

総務部

年々ニーズが高まる惣菜についての知識を持つことで、メンバーへの教育など全体のスキルアップにつなげたいと思いました。お客さまからの質問やおすすめなどに、**研修で得た知識を生かして提案することで「ありがとう」の感謝の言葉をいただき、お役に立てたという喜びが、従業員自身の今後の仕事への向上につながっています。**

今後は担当者にデリカアドバイザー取得を促し、学んだ知識がお客さまや仲間に役に立てることを実感してもらえるように、部下やパートナー社員の教育につなげ、感謝や喜びが店舗全体の集客につながればと考えています。

WEBマイページ利用者は
資格取得後も
電子テキストが閲覧可能

1章 惣菜を取り扱う方へ

惣菜や調理済み食品の現状と将来を、流通と販売の立場から学びます。

1.日本の食料事情

2.惣菜市場の現状と将来性について

- 1 中食と惣菜
- 2 惣菜に求められる役割や将来性

2章 食品の安全と信頼のために

すべての食品の前提である安全と、知っておきたい知識を学びます。

1.食品の安全を守る仕組み

- 1 食品の安全と安心
- 2 一般衛生管理
- 3 5S
- 4 HACCP

2.食中毒

- 1 食中毒の予防のポイント
- 2 食中毒の分類

3.食品添加物

- 1 食品添加物の分類と安全性
- 2 食品添加物の効果

3章 デリカアドバイザーの役割と基礎知識

デリカアドバイザーに期待される役割の基礎となる知識を学びます。

1.店舗での買い物サポート

- 1 惣菜の購買意欲を高めるには
- 2 惣菜の効果的な販売促進

2.食品の基礎知識

- 1 食品とは
- 2 食品の機能
- 3 栄養素
- 4 食材の旬
- 5 行事食と郷土料理
- 6 保健機能食品

3.製造加工の基礎知識

- 1 原材料
- 2 調理加工の基本
- 3 調理加工作業における注意点
- 4 調理機器などの取り扱い方
- 5 事故や怪我のないようにするために

4.販売時の基礎知識

- 1 現場管理のポイント
- 2 情報提供
- 3 お客様よりクレームを受けたら

4章 食品表示の意義

食品表示の役割と読み方を学びます。

1.なぜ食品表示は大切なのか

2.食品表示に関する基本ルール

- 1 食品表示の目的
- 2 食品表示制度の概要
- 3 惣菜商品の表示ルールと留意点



■ デリカアドバイザー養成研修

■ 「デリカアドバイザー養成研修」とは

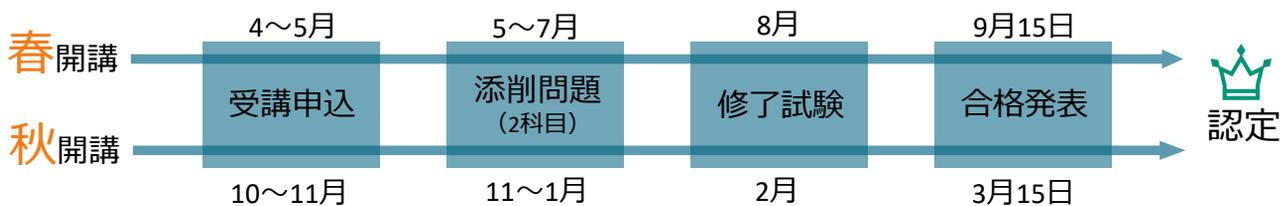
惣菜専門店やスーパーマーケット、百貨店など惣菜売場で働くリーダーが、惣菜を調理・販売する際の注意点、衛生や食品表示等の食品法令、バックヤード・厨房での作業工程を通信教育で学ぶ研修です。

現代の食生活に不可欠となった惣菜・弁当についての知識を持つことによって、商品の価値を理解し、自信を持って日々の業務に取り組めるスタッフの育成を目指しています。



2024年9月時点で**3,434名**が取得しています

■ スケジュール



■ 受講料

一般	協力団体	日本惣菜協会 賛助会員 協力会員	日本惣菜協会 正会員
22,000円	17,600円	17,600円	16,500円

「正会員」「賛助会員」「協力会員」は、一般社団法人日本惣菜協会の正会員および賛助会員、協力会員企業及び団体です。「協力団体」とは、普及に協力して下さる小売業界団体です。



アレルギー表示の重要性や衛生管理の大切さなど理解はしていたつもりでしたが、受講を経てより理解が深まりました。

パートさんは異動がないのでこの学びをパートさんまで落とし込み、店舗の財産になるようにとの思いで受講しました。これからも店舗のレベルアップをしていきたいと思えます。



マイページ(Web)で提出希望の方

添削問題・修了試験問題解答の提出方法は「WEBマイページ」と「郵便添削」から選べます。希望する解答方法で申込方法が異なります。

アカウント新規登録

右上のQRコードからアクセスし、「新規登録はこちら」からメールアドレスとパスワードを入力し、受信されるメールのURLをクリック

認証成功後、ログアウト(画面右上に表示)します

※企業宛請求書発行の「企業一括申込」と個人前払いの「個人申込」があります。

デリカアドバイザー申込を行う

申込TOPページから「デリカアドバイザー養成研修申込」をクリックし自身の情報を入力、研修申込してください

協会受理後、テキストを発送します



アカウント新規登録



郵便添削(マークシート)で提出希望の方

教育担当者経由でお申込ください。
※個人申込の方は選択できません。

協会受理後、テキストとマークシート・返信用封筒を発送します