



発信元：一般社団法人 日本惣菜協会
東京都千代田区麹町 4-5-10 麹町アネックス 6F
TEL:03-3263-0957 FAX:03-3263-1325

令和元年 10 月 3 日 発信

News & Information

全国で 3,666 名が資格取得に向けて受講をスタート！！ 2019 年 10 月開講 新カリキュラム「惣菜管理士養成研修」

一般社団法人日本惣菜協会（会長：佐藤総一郎 URL: <http://www.nsouzai-kyoukai.or.jp>）では、10 月 1 日より、「惣菜管理士養成研修」を開講いたしました。惣菜管理士養成研修は、食産業に携わるすべての方に向けた業界の人材育成を目的として、食品の製造工程を通じて“食品に関する総合的な知識”を体系的に学べる通信教育として認知が広まっております。

惣菜管理士は、惣菜業が産業として発展するために人材育成が必要不可欠であるという業界からの要望を受け 1993 年から資格試験制度を開始いたしました。今期の養成研修申し込みは、惣菜製造業のみならず食に関連する様々な企業から 3,666 名のお申込みをいただきました。級別では、一級 635 名、二級 1,080 名、三級 1,951 名となりました。また、今回の養成研修には、新たに 77 社 (131 名) の新規取り組み企業が増えていることが特徴です。

社会環境の変化とともに惣菜・中食市場は 10 兆円を超える市場（10 兆 2,518 億円：『2019 年版菜白書』より）に拡大しました。消費の多様化とともに、現在の食品業界においては、食品衛生法や食品表示法等の法改正や、HACCP や GAP など食のグローバル化の進展に伴う「世界基準の安全性」など、業界に求められる役割や要望は変化し、益々高度なものになっていくものと考えられます。こうした時代の変化に対応していくためには人材育成が重要であり、「惣菜管理士」の普及を通じて、業界の人材育成を支援してまいりました。

2019 年 10 月開講の養成研修からカリキュラムが大幅に改訂され、三級は新カリキュラムでの受講がスタートしました。惣菜を含む食品の開発・製造・加工・流通・企画・販売に関する知識を、より学びやすく体系的に修得できるものとし、食品業界に従事する方々全体のスキル&アビリティの向上を目指していきます。拡大・変化していくこれからの食品業界の役割を担う人材の育成を目的に、広く普及して参ります。

（一社）日本惣菜協会では、1 人でも多くの方に惣菜管理士としての知識を深めていただけるよう、仕事と学習の両立を全力でサポートして参ります。

※この件に関する問い合わせ先

一般社団法人 日本惣菜協会 担当：前島・荒井までお願い致します。

TEL：03-3263-0957 FAX：03-3263-1325 E-mail：souzai-info@nsouzai-kyoukai.or.jp

News & Information

日本惣菜協会「惣菜管理士」データ

2019年合格企業ベスト25

「惣菜管理士」取得企業TOP50社

2019年7月現在

No	会社名	取得人数
1	日本食研ホールディングス㈱	143
2	三菱食品㈱	91
3	㈱日本アクセス	88
4	㈱ダイショー	67
5	㈱吉野家ホールディングス	62
6	ブリマハム㈱	56
7	日本製粉㈱	54
8	味の素㈱	44
10	㈱創味食品	41
11	トオカツフーズ㈱	37
	フジッコ㈱	
13	わらべや日洋㈱	36
14	旭食品㈱	35
15	テーブルマーク㈱	33
16	㈱J-オイルミルズ	32
17	四国日清食品㈱	31
	メロディアン㈱	
19	㈱太堀	30
20	東海澱粉㈱	29
21	マルハニチロ㈱	28
22	味の素冷凍食品㈱	25
	㈱今里食品	
	㈱ロック・フィールド	
25	ひかり味噌㈱	24
	ユニー㈱	

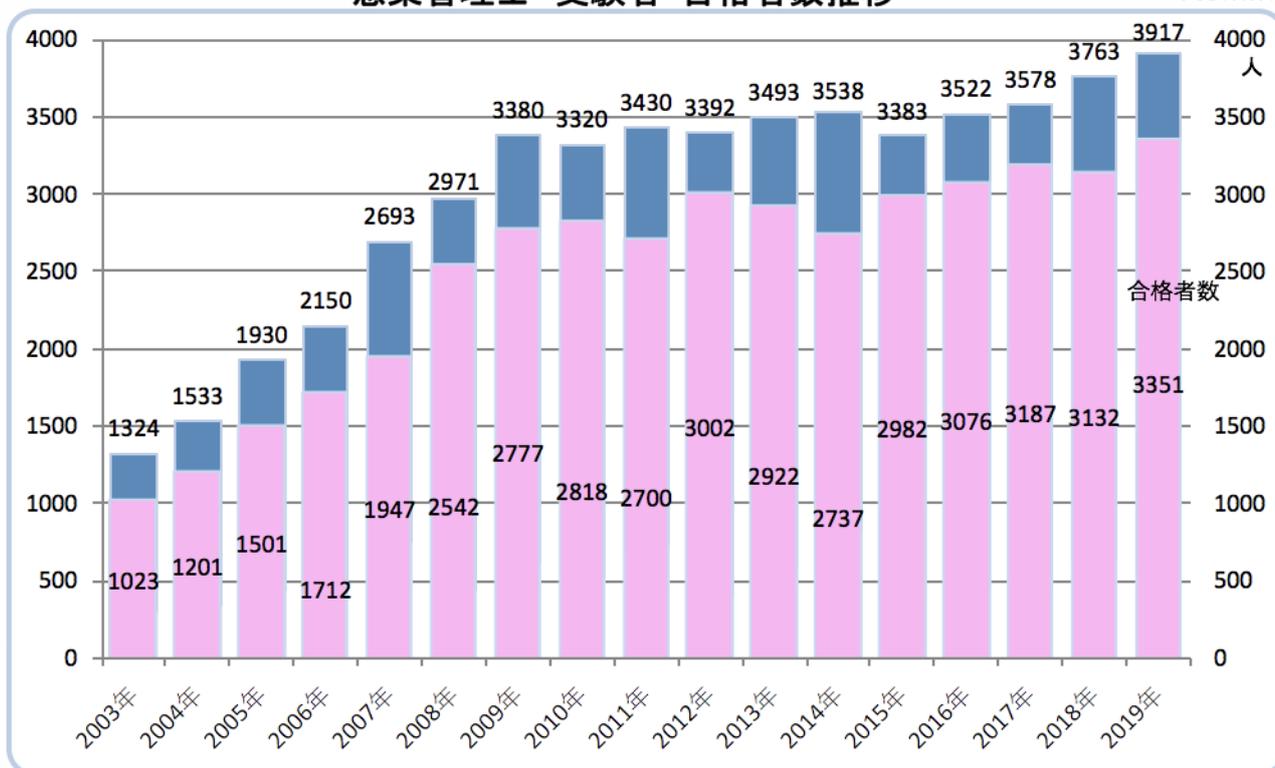
順位	会社名	取得者数(名)
1	日本食研ホールディングス㈱	843
2	味の素㈱	655
3	㈱日本アクセス	587
4	マルハニチロ㈱	466
5	キュービー㈱	345
6	ブリマハム㈱	318
7	日本製粉㈱	315
8	三菱商事ライフサイエンス㈱	307
9	トオカツフーズ㈱	306
10	日清オイリオグループ㈱	284
11	テーブルマーク㈱	278
12	三菱食品㈱	248
13	㈱J-オイルミルズ	246
14	キッコーマン食品㈱	242
15	国分グループ本社㈱	235
16	㈱Mizkan	216
17	㈱ニチレイフーズ	212
18	㈱若菜	210
19	ハウス食品グループ本社㈱	200
20	わらべや日洋㈱	194
21	デリア食品㈱	193
22	㈱創味食品	185
23	㈱サンデリカ	179
24	エバラ食品工業㈱	172
25	ケンコーマヨネーズ㈱	171
26	フジッコ㈱	168
27	伊藤ハム㈱	165
28	㈱ヒライ	161
29	エスピー食品㈱	158
30	メロディアン㈱	156
31	丸大食品㈱	154
32	尾家産業㈱	145
33	㈱デリカサイト	143
	㈱ふじや食品	143
35	㈱フジデリカ・クオリティ	140
36	㈱吉野家ホールディングス	135
37	カゴメ㈱	133
38	㈱ヤオコー	132
	㈱いなげや	131
39	イニシオフーズ㈱	131
	宝酒造㈱	131
	フジフーズ㈱	131
43	㈱マルハチ村松	130
44	東海澱粉㈱	126
45	宮島醤油㈱	118
46	㈱田中食品興業所	116
47	日本デルモンテ㈱	115
48	昭和産業㈱	114
49	ひかり味噌㈱	109
50	三井食品㈱	108

News & Information

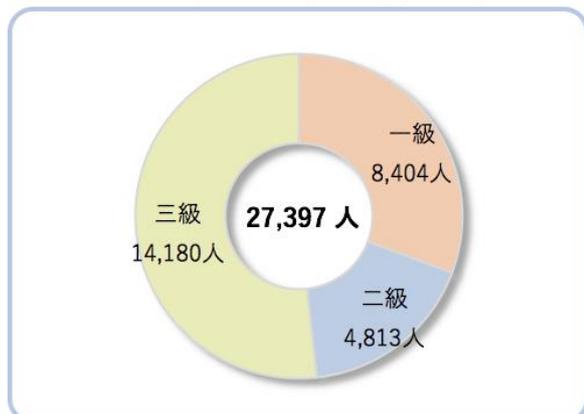
日本惣菜協会「惣菜管理士」データ

惣菜管理士 受験者・合格者数推移

受験者数



惣菜管理士取得者（最上級）



合格者及び合格率

級別	受験者数	合格者数	合格率
一級	735	640	87.1%
二級	1,091	900	82.5%
三級	2,091	1,811	86.6%
全体	3,917	3,351	85.6%

「惣菜管理士」 取得者の声

【一級惣菜管理士】～惣菜製造販売・営業本部～

「過去に学んだ管理栄養士の知識にプラス」

私は、手作りの惣菜をその場で購入して食事を楽しんだり、持ち帰りができる「OSOZA i + CAFÉ 美濃味匠」という店舗に勤めています。大学時代には食に関することを学び、管理栄養士を取得。入社後は、社内で取得が推奨されていた惣菜管理士の資格に興味を持ち、職場で役立つと思い受講しました。当研修では管理栄養士の知識にプラスして、自分が今までに理解できていなかった分野を再度学ぶことができました。集合研修では法律の改定など最新の情報も得られ、今後、売り手と買い手に関わる重要なことを学びました。安全でおいしく、当社自慢の食材にこだわった惣菜をお客様にお召し上がりいただけるように、惣菜管理士一級で得た知識を生かし、衛生管理に気を付けて販売をしていきたいと思っています。

【二級惣菜管理士】～品質保証センター 品質保証部 規格グループ～

「幅広い知識で製品確認やルールづくりに生かす」

私は品質保証部に所属しており、設計・開発された製品の順法性、安全性、社会的受容性の妥当性確認や、食品衛生法などに則った社内の運用ルール作りの業務に携わっております。食品に関する幅広い分野を扱っている惣菜管理士の受講は、社内で推奨されており、食品の基礎知識の少なさに悩んでいた私にピッタリだと考え、受講を決めました。集合研修では、現行の食品表示法などのポイントだけでなく、今後想定される表示の変更点や、行政の水面下での動きをご教授いただき、今後の業務の進め方の参考になりました。今回得られた幅広い知識をベースに、部内だけでなく会社の全体最適を意識して、製品の確認やルール作りなどの業務に取り組みたいと考えております。

【三級惣菜管理士】～総合食品卸売業・デリカ本部 R&Dグループ 開発ユニット～

「1級まで目指し、視野の広いMD提案を」

私は昨年9月にマーケティング本部からデリカ本部へ異動し、POS分析を中心としたリテールサポートやMD提案に従事しています。会社方針としてデリカ事業を強化しているため、デリカをサポートするに当たって最低限の基礎知識を得られればと思い受講しました。デリカは他のカテゴリーと全く異なる文脈を持っているため、異動直後は業務上戸惑うことも多くありましたが、当研修のおかげで最低限の共通言語を理解できるようになりました。今回の受講では学ぶべき範囲の広さがわかったばかりで、まだスタートラインに立ったところです。今後は1級まで目指して学び続け、的確かつ視野の広い提案ができるよう努めて参ります。

【三級惣菜管理士】～総合食品卸売業・営業～

「知識と実務を結び付け、営業に生かす」

当社は食品・菓子・酒・チルド・冷凍と各カテゴリを扱っている総合卸売問屋ですが、現在、惣菜部門の強化を図っています。そこで、新入社員の育成と惣菜に携わる営業が惣菜に関する知識をより高めるために受講しました。私は主に冷凍商品をメインに販売を行っていますが、惣菜管理士の知識と実務を結び付けられるよう頑張っていきたいと思っています。スーパーマーケット（SM）のデリカ部門では、深刻な人手不足に悩まされているので、生産性の部分や表示の部分などにも今回勉強した内容を生かしていければと考えています。今後は業務用チルド・常温などの商品も積極的に扱っていきたいと考えていますので、今回得た知識を生かして、得意先の助けになれるような営業を目指していきたいと思っています。