



Special Interview 惣菜業界を担う若手経営者の夢 ④

町の弁当屋から世界へ

~食のおせっかいを届ける企業に~

オーケーズデリカ(株) 代表取締役社長

杉本 香織 氏

【特集】コメビジネス2025 今後のコメ市場について



一般社団法人 **日本惣菜協会** Japan Ready-made Meal Association

惣菜業界を担う若手 経営者

FM受託と業容を広げるオーケーズデリカ㈱は、 輸出にも対応した第二工場を新設。 で事業所弁当の注文数№1を誇る企業である。 で給食事業やデリバリーランチ事業を行い、 学校・介護施設の弁当給食をメインに、 創業から49年、 23年には海外への和惣菜 東海3県 惣菜製造販売・食品〇 三重県では (三重・愛知・ 「おかん弁

聞き手(一社)日本惣菜協会 事務局長 白壁勝栄

局度経済成長とともに基盤を築く

学びや多くの仲間ができたのではないか は聞いていらっしゃいますか。 れて半世紀が経ちましたが、当時のお話 お父さまが事業所向けの弁当屋を始めら お話を伺いたいと思います。 した。 日の惣菜を語る会」 と思います。 9年間の活動の中で、 杉本社長は、 昨年まで協会の

ともに成長させてもらいました。当時は今 製造業が元気な時代背景のもとで活況と の高度経済成長期を経て、全国の 1955年(昭和30年)~73年

まずは御社の成り立ちから に参画されておりま さまざまな 杉本社長の

のようにファストフードもコンビニエンス

き時代ですね。 白壁 は手作り弁当かうどん屋さんくらいです。 伝っていましたから、 父の創業は私が生まれた年で、 ストアもありませんので、当社のライバル んに遊んでもらっていた記憶があります。 アットホー ムな個人経営企業の良 幼い頃は従業員さ 母も手

杉本 その時に(一社)日本弁当サービス協会 制を導入することになりました。その当 が共管するHACCP手法支援法に基づ にお願いして、厚生労働省と農林水産省 地に工場を新設することになりました。 所弁当よりも一段高い文部科学省の衛生 にいらっしゃいました。学校給食は事業 者は当社しかなかったので、事前に相談 く高度化計画の認定を取得しました。 管理基準になるので、思い切って現在の に学校給食(弁当)も選べるような選択 市内で給食用の弁当を製造できる業 07年に地元桑名市が、中学校の昼食 父の起こした事業は時代の追い 事業所弁当ー本で急成長しまし

画の認定を東海・近畿地区で取得したの 当社が初めてでした。 日本弁当サービス協会の高度化計 大手に価格面では太 私どものエリアに 家族会議を開いて 当時は吉野家

オーケーズデリカ(株) 代表取締役社長

杉本 香織氏 Sugimoto Kaori

1976 年に川崎義久氏(現会長)が町の小さな弁当屋を個人創業。87 年、桑名市に社屋完成と同時 に㈱ OK 給食として法人化、2006 年にはオーケーズデリカ㈱に社名変更をした。杉本氏は幼少期、プ レハブの自宅兼工場で大人に囲まれながら育ち、食に大きな関心を持つ。栄養士の短大卒業後、食品卸 問屋・冷凍食品の営業を経て、97 年に結婚を機に㈱ OK 給食に入社。08 年常務取締役、13 年専務取 2代目社長に川崎潤也氏(杉本社長の兄)が就任して順調に事業を継続していたが、15年に急逝。 突然に社長となった杉本香織氏は、自分に合う経営手法としてサーバントリーダーシップを採用して「日 -社員満足度が高い弁当屋」を目指す。

白壁

当時、

同業他社も高度化計画の認

定を取得されていましたか。

業者がいましたが、 にしっかり取り組み、 も他県から290円弁当で攻めてくる同 の牛丼が290円で、 ただく方向に経営判断を下しました。 刀打ちできないので、 HACCPなどで そこでお値段をい 「品質」

給食と学校給食の二本柱になりました。当時の事業所弁当の配達先は一部の大学校給食も受託できるようになり、産業です。このような中でHACCPの高度です。このような中でHACCPの高度です。このような中でHACCPの高度です。このような中でHACCPの高度です。このような中でHACCPの高度が合食も受託できるようになりました。当時の事業所弁当の配達先は一部の大当時の事業所弁当の配達先は一部の大当時の事業所弁当の配達先は一部の大

兄の急逝で覚悟なく社長に

白壁 順調に二本柱で成長されたわけで

給食に救われました。が半分以下に減りました。その時は学校ショックがあり、事業所弁当の提供食数した直後の8年にアメリカでリーマンレを直後の8年にアメリカでリーマンド本 その予定でしたが、新工場が竣工

13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、13年に父から兄へと社長交代があり、14年に父から兄へと社長交代があり、14年に父から兄へと社長交代があり、14年に父から兄へと社長交代があり、14年に父から兄へと社長で表別を開始した。

調に進行しましたね。とはいきませんでしたが、世代交代は順とは、業績は世界情勢を受けて計画通り

▶本 そうなるはずでしたが、15年に兄郎ったこともなく、急転直下で全く自覚思ったこともなく、急転直下で全く自覚思ったこともなく、急転直下で全く自覚がくも膜下出血で急逝しました。そこでがくも膜下出血で急逝しました。そこでがくも膜下出血で急逝しました。

ました。
ました。
た輩経営者から「突然のことでかわい
先輩経営者から「突然のことでかわい
た輩経営者から「突然のことでかわい
たずれば
たずれば
たずれば
たずれば
たずれば
たずれば
たずれば
たずれば
たずれば
たがれば
たがれば

白壁 それは大変でしたね。 との信用が第一と、事情を説明して回っとの信用が第一と、事情を説明して回っ長としての覚悟ができ、何より取引先さま長としての覚悟ができ、何より取引先さまではなく社長に貸す」と言われて徐々に社

を、ご指導いただきました。 を、ご指導いただきました。 を、ご指導いただきました。 を、ご指導いただきました。 を、ご指導いただきました。 を、ご指導いただきました。 を、ご指導いただきました。 を、ご指導いただきました。

サーバントリーダーシップを採用

→ は、 いわーが からが である ところ 「一番の変」を お本社長体制になって、一番の変

▶本 よく三代目が会社を潰すと言われていただきました。リーダー自身は、奉が、上代目の私なりにいろいろ考ますから、三代目の私なりにいろいろ考を構築して事業を発展させました。それを構築して事業を発展させました。それがのかと思いあぐねていたときに、サーンのかと思いあぐねていたときに、サーカのかと思いあぐねていたときに、サーカンで企業を立ち上げ、二代目はリーグーシップを発揮しながらネットワークで企業を発展させました。サーカンでは、一大のかと思いあぐねていたがられていただきました。リーダー自身は、奉が本は、本のかと思いあぐねていたがきました。リーダー自身は、奉が本は、大力を表表した。リーダー自身は、本が本は、大力を表表した。リーダー自身は、本が本がある。

のようなご苦労がありましたか。 けません。社風として根づくまでにはどから、自ら考えるようにならなくてはいわれたことをしていればよいという姿勢制に変えていくということは、社員は言

方々を頼りました。 ンティング、コンサルなど、さまざまなは対応が難しいのでスカウトやヘッドハは対応が難しいのでスカウトやヘッドハ

で、社員の気持ちはよく分かり話し合い同意を得て勤務してもらっています。私も意を得て勤務してもらっています。私も意を得て勤務してもらっています。私も意を得て勤務してもらっています。社員の気持ちはよく分かります。社会社の数字で、社員の気持ちはよく分かります。社会社の数字で、社員の気持ちはよく分かります。社会で、社員の気持ちはよく分かります。社会で、社員の気持ちはよく分かります。私も意を得ています。また、年に1回ですが経営計で、社員の表表会を開いて、次年度に託す私の思恵を全て開示し、オープンに話すよりによりでいます。

を目指して「日本一社員満足度が高い弁当屋」

壁 現在の事業についてお聞きしま

表は専務として、4本目の柱になる食品OEM事業を立ち上げました。香港・台湾・パリの商圏へと海外輸出を目指して頑張っているところです。日本食の文化体験をお届けしたいと思い、業務用の化体験をお届けしたいと思い、業務用のおせちのようなきれいな冷凍弁当などを、パリと香港の展示会に出品しました。動物性食材不使用の精進料理をビーガン向けとして出したところ「おいした。動物性食材不使用の精進料理をビーガン向けとして出したところ「おいしました。動物性食材不使用の精進料理をビーガン向けとして出したところです。日本食のというでは、 真空パックの日本の伝統的なお惣菜は、 普通だとヒジキなどは値段で中国に負け でしまいます。

白壁 今後に期待できますね。

を一です。 を一です。 を一を一社員満足度が高い弁当です。私が兄と一緒に掲げた最初の経営です。私が兄と一緒に掲げた最初の経営のは「食業界を明るくしたい」という夢れば申し分ないのですが、私の一番の思

ものに替え、本社に新しくカフェスペー に、まずはユニフォームをおしゃれな が弁当屋で働くことに誇りを持てるよ ががら、魅力的な業界にしたいと考え、 をしました。社 ががら、魅力的な業界にしたいと考え、 をががら、魅力的な業界にしたいと考え、 をがから、をしました。社 ン「ALL OK!で笑顔と愛ある共感社

員はもちろん外からいらっしゃる方々と 会を創る!」を漫画のマップにして、社

も共有できるようにしています。これは

¯みんながお互いを認め合ってお互いの

is Life」の理念とは別に、未来の世の中 を食で変えていきたいという経営ビジョ

、ビジョンマップ、です。 当社では「Food

杉本 当社が考える理想の世界を描いた

響いてきます。ところで、カフェの壁面

白壁 杉本社長の熱い思いがとても心に

に掲げている絵はユニークですね。

夢を広げるビジョンマップ

地位向上を目指したいと思っています。 格をいただけるように、当社から業界の 係です。社員同士仲が良く、毎日会社に そして、最も大切にしているのは人間関

行きたいと思うことが働きやすい環境だ

と思います。そこは努力しました。

また、商品価格は、価値に見合った価

制度を変えて、以前よりも待遇面も改善

少しずつ給与を引き上げてきました。

スを作りました。いわゆる働き方改革と

して、働きやすさをいろいろ考え、休暇

カフェに掲げられたビジョンマップの前で

ISO22000 取得からの学び

白壁 ソフトでしなやかな経営をされて

い」という私たちの目指す未来です。 なれる世の中を食を通して作っていきた 個性や特性を大切にでき、誰もが主役に

を伝えるシーンもあり、絵が多様なメッ 方々に届けるプライドがあるということ 雨の日も雪の日もお弁当を待っている 事だよ」ということを語ろうとすると時 仕事は「いろいろな方々に元気を配る什 あり、ここが当社の始まりです。当社の マップになっています。創業者の銅像も いる一つ一つが世界観を持って大きな ということを伝えたいと思い、描かれて セージを語りかけています。 間がかかりますが、絵の中には私たちが 人間の体は食べ物でできていますか 当社の仕事は体を作る大事な仕事だ

を行ったりしています。 域のNPO法人さまと協力して職業体験 ども食堂に協賛させていただいたり、 を広げていくというものです。現在、 なく、プロジェクトに共感していただい バーシティを伝えるということだけでは た団体さまや企業さまとともにこの思い 「ALL OK!プロジェクト」はダイ

船も描かれていますね。

持つマップだと思っています。 ります。描けばかなうという不思議な力を えていなかった頃に依頼したマップです たらしく、船と船長さんと私のシーンがあ ナルな私の絵も描いてくださいと話してい が、外国人と話をしているインターナショ まだ輸出を事業化するとは全く考

> です。シースルーな工場にした動機は何 社は事務所も工場も、どこもガラス張り いらっしゃいますね。ところで、この本

だ、そのことか」と。 が、普段の仕事に落とし込んだら「なん ました。あるとき、爆発点がきました。 社が弁当業界で初めて取得したものです リーG(ホテル・レストラン・ケータリ 学だと寝てしまうからと、終業後に立っ を取得しました。大変な作業でした。筋 画の認定を取得し、その後にISO2200C **杉本** この工場を建てたときに高度化計 した。本にはとても難しく書いています 員の理解がストンと落ちる瞬間がありま **杉本** 私はそう呼んでいるのですが、社 **白壁** 爆発点とはどういう意味ですか。 から、参考にできる工場がなくて苦労し しました。当時は、ISO22000のカテゴ たままで毎日10分間の本の読み合わせを 読んでも分からない」ということで、座 金入り昭和の人たちが「こんな難しい本 ング部門)を取得した企業はゼロで、当

ら理解がぐっと深まり運用がうまくいき す。普段の仕事に落とし込んだところか やっても同じように揚げるために中心温 中が赤いと加熱不足で危険だから、誰が **ぷらはジジジとなる音の感覚で具材を引** からやっていることだ」と分かったので 度計で測る」ということが「なんだ、前 温度計で温度を測るんだね」「唐揚げの けど、若い衆はそれができないから中心 き上げる時を料理人の勘で察知していた 例えば、常務は元板前だったので「天

> もらうことの重要性を知りました。 目的と理由をしっかり説明して理解して ると菌が死滅するからです」というよう 理由を聞かれて「75℃で1分以上加熱す に、パートの女性と外国人に質問をしま の監査員が従業員にヒアリングした時 に、全部即答して感動しました。作業の した。二人とも唐揚げの中心温度測定の 今でも忘れられませんが、ISO22000

ますね。 逆に「ただやれ」と言うだけではサボり とを説明します。理解して腹に落ちる 足りてないのでこうして欲しいというこ て、結果、成績はこうで、来年はここが 今の駄目なところと良いところを説明し 分かるようにひらがなで丁寧に、会社の と、文句も言わずに行動してくれます。 んなが理解できるように、幼稚園児にも 経営計画発表会の時もそうですが、み

た気付きは感慨深いですね **白壁** ISO22000取得の取り組みを通じ

を23年に取得しました。商品を作る道具 を、本社工場はコンパクト版のFSSC DF を視野に入れた第二工場でFSSC22000 を引き締めるために、輸出を目指すこと 緩みも気になってきたので、もう一度気 ら10年経ち、人も入れ替わっていますし をしていませんでした。しかし、あれか として使い、安全安心を高めていきたい 自主運用できるようになったので、更新 **杉本** 自主返納と呼んでいるのですが.

りがとうございました。 お聞きできました。元気の出るお話をあ 白壁 今日は、示唆に富んだ経営戦略を

🏲 一般社団法人 日本惣菜協会 正会員名簿

会員数 726 社

〈北海道支部〉

北海道

侑アド・ワン (株)九神ファームめむろ ㈱コーアファーム (株)彩香 ㈱ダイエットクック白老 (株)大果 (株)玉よし だるま食品(株) 北海道フード㈱ (株)美奈味 ライラック・フーズ(株)

〈東北支部〉

㈱ラルズ

㈱あおもりコープフーズ かがや食品(株) ㈱サンカツ (株)青和食品

(株) 吉 = (株)あんしん生活 (株)兼平製麺所 有戸塚商店 マーマフ・

(株)海祥

㈱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)仙水フーズ (株)だい久製麺

(株)ハチョウ (一社)みやぎ保健企画

(株)秋田ごはん工場

E和清物食品件 株松川弁当店 <u>(株)ミールサ</u>ービス

内池醸造㈱ ㈱グリーンフーズよしだ (株)商工給食 ㈱デリアン・クオリティー ㈱美女来 ㈱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 ㈱カスミ (株)せき

㈱ファーストフーズつくば

遠藤食品(株) 株小野口商店

㈱マルシンフーズ

㈱クリハラ //// タマムラデリカ(株)

(株)田村屋 (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

㈱あらき ㈱関越物産 ㈱関東ダイエットクック

株草加デリカ ㈱デリモ 戸田フーズ(株) 株富岡食品

㈱ピックルスコーポレーション 株福島食品

(株)ベルク (株)豊彩 ㈱ホームデリカ

マルコーフーズ(株) (株) 武蔵野 (株)ヤオコ

(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 タイヘイ(株) デリシャス・クック㈱ 虎屋産業㈱ 日本化工食品株 HIKARINIHON供 フジフーズ(株) (株)ホソヤコーポレーション 万星食品(株)

相生産業株

イニシオフーズ㈱ ㈱エムアイフードスタイル ㈱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)韓国広場

菊池食品工業株 (株)給食センター富貴

㈱銀しゃり ㈱サンデリカ ㈱JR東海リテイリング・プラス

㈱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) 烘知床鮨

シントミフーズ(株) 株大合

(株)隆峯 (株)ちよだ鮨 ㈱チルディー デリア食品㈱ ㈱東洋食品

東立商事件 (株)仲野水産 ㈱なとりデリカ ㈱ニッセーデリカ

ビッグシェフ(株) (株)ファーストフーズ ㈱富士商会 ㈱鮒忠

プリマハム(株) 丸仙青果㈱

株) 株) 株)ヤマヲ (株)ヤヨイサンフーズ

㈱吉野家ホールディングス 株ヨシムラ・フード・ホールディングス ㈱よしや

(株)ランフリ わらべや日洋食品㈱

(株)太堀 キンセイ食品㈱ 寿食品(株) 相模フレッシュ(株) (株)サンフーズ ㈱ジャンボリア 大栄フーズ(株) トオカツフーズ(株) ㈱はなまるフードサービス (株)美幸軒 ㈱ミツハシ

㈱オギノ ㈱シミズフレッシュデリカ ㈱富士物産

㈱まもかーる

(株)あずみのふうず (株)イチハラフーズ 株信栄食品

㈱フレッシュベジ加工 (有)本郷鶏肉 ㈱みずずコーポレーション 宮下製氷冷蔵㈱

〈北陸支部〉

有)石倉製麺所 (株)ウオロク ㈱木村食品 サトウ産業株 (株)佐藤食肉

(株) 三 幸

タカノ食品㈱ (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

(有)みやけ食品

アイディック(株) (株)アルデジャパン 有)こでら (株)三和製玉 (株)竹勘 (株)つかもと

(株)フードシステム (株)フートンハンム (株)フクショク 北陸ミート(株) 山の季食彩工業(株)

(株)ユーキフーズ

イケウチ㈱ (株)一膳 カナカン(株) ㈱クオリティランチ ㈱スギヨ (株)SENREI

大生食品工業(株) ㈱メルシ ーナガタ ㈱八幡

㈱ゆうきっちん

(株)大津屋 株カワグチ フレッグ食品工業㈱

〈東海支部〉

株)伊藤食品 (株)鵜舞屋 カネハチ侑 ㈱河合寿司 中部フーズ(株) (株)デリカスイト (株)ながもり (株)緑洲通商

カネギ東海フーズ(株) (株)こめやフードサービス (株)タカラ・エムシー

(株)知々 ㈱天神屋

(株)はまちゅう マックスバリュ東海(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)あじわい亭 株石川屋 イチビキ(株)

株一富士製麺所 (株)魚初 侑)右大臣 カネハツ食品(株) カネ美食品㈱ ㈱キッチンキング (株)クレフォ-(株)後藤食品

株) 小松屋食品 (株)塩義 (株)シバタ (株)松寿

㈱新川食品 杉本食肉産業㈱ (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 (株)フジデリカ ·ズ名古屋

プリムイソベン㈱ ㈱まつおか ㈱まつかわ

有水上食品 (株)ミノカン 烘ミノヤランチサービス ㈱矢場とんセントラルキッチン (株)ヤマナカ (株)ロハスフード

オーケーズデリカ㈱ (株)三水フーズ 三成食品(株) デリカ食品(株)

滋賀県 タナカフーズ(株) (株)ベジカフーズ (株)ベストーネ

丸味食品(株)

ヤマダイ食品㈱

角井食品㈱

㈱関西ダイエットクック (株)煌 (株) 柴堂 宝産業(株) (株)ノムラフーズ ㈱ピックルスコーポレーション関西

わらびの里㈱

㈱アドバンス ㈱ハトハンス ㈱いいなダイニング エスアールジャパン㈱ (株) MDG

合同食品㈱ (株)崔さんのお店 三栄食品(株) ㈱サンエッセン (株)せんにち 大起産業㈱

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 ㈱ほっかほっか亭総本部 松田食品工業㈱

丸大食品㈱ (株)山福 (株)邑来食品

明石食品(株) (株)アサヒL&C (株)今里食品 沖物産(株) (株)関西ス-

-パーマーケット 関東屋またの食品(株) (株)グランドフードホール ケンミン食品㈱

, 株)合食 日高食品工業(株) フジッコ(株) ブンセン(株)

<u>㈱ロック</u>・フィールド

(株)味の大和路

大徳食品㈱ (株)奈良コープ産業 ㈱フルックス

三原食品(株) 藤本食品㈱

〈中国四国支部〉

㈱さんれいフーズ

㈱出雲みらいフーズ ㈱キヌヤ

㈱大惣

(株) 魚宗フーズ 倉敷青果㈱ ㈱セントラルフーズ ㈱つるや (株)仁科百貨店 ㈱ハートデリカ わかば食品㈱

アステピア(株)

(株)イズミ ㈱門井商店 (株)ダイエットクックサプライ 堂本食品(株)

広島アグリフードサービス㈱ (株)フジ (株)藤三 ㈱フレッシュセブン (株)マイ・コック (株)ゆめデリカ

農水フーヅ㈱ (株)丸久 ミートセンター杉本畜産(株) (福)緑山会

街グリーンランド 四国化工機㈱ (株)徳冷

㈱マルハ物産 ㈱アオヤマ

㈱フードテック (株)藤井食品 八幡食品株

愛麺(株)

株クック・チャム 株クック・チャム四国 ㈱クック・チャム my mama 四国医療サービス㈱ 日本食研(株)

日本食研製造㈱ 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

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〉

あじやエンタープライズ(株) ㈱イヌイ ㈱エル三和 オーケー食品工業㈱

株主計物産 (株)主計物産 ㈱クックチャムプラスシー ㈱クックチャム マイシャンス

(株)菜根譚るきあ (株)セイブ (株)ダイキョープラザ ㈱長山フーズファクトリー

㈱博多久松 ㈱はたなか (株)ピエトロ ㈱不二食

㈱九州ダイエットクック

イケダ食品㈱

株)田代食品 (株)ヒライ ㈱ヒライ給食宅配サービス

ふくとく(株) 何マツエダフーズ ㈱めん食

(株)くらや

(有)もり商事 (農) 香川ランチ

(社福)キャンバスの会 ㈱惣栄食品 株一ツ葉フ-(株)マルイチ

ミツイシ(株) 宮崎デリカフーズ(株) ㈱松栄軒

マルイ食品(株) アンリッシュ食品工業㈱ ㈱エスエムアイ 快工スエムノイ 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11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10月1日から11月30日まで

全国で3.655名(25年9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】

受講申込期間 10~11月

通信教育 11~1月

修了試験

合格発表 3月

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
- 役割と基礎知識
- 食品の安全と信頼のために
- 表示と品質管理

【 デリカアドバイザー取得のメリット】

パートナー

- 栄養やアレルゲンに ついて学べる
- 商品陳列を学べる

接客に対する自信UP

店長・リーダー

- パートナーや新入社員の 人材教育に活用できる
- -つ一つの仕事の意味を 理解し意識が高まる

店舗全体の接客

店舗

- 認定証の店頭表示が できる
- ●他店との差別化

お客様の信頼感UP

【受講料】(10%稅込)

正会員	16,500円
賛助会員·協力会員	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) デリカスイト

(株)フジ

(株)マルヨシセンター

(株)マルイ

(株)Aコープ東日本

上記企業など65社で実施中



「お問い合わせ]

-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/

