

第32回 牛乳販売店優良事例発表会

主催：(一社)全国牛乳流通改善協会 後援：(一社)Jミルク



優良事例発表会受賞者と審査委員

平成31年度第32回牛乳販売店優良事例 受賞店

- | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| 最優秀賞 農林水産大臣賞 | 優秀賞 農林水産省生産局長賞 | 優秀賞 一般社団法人Jミルク 会長賞 |
| 秋田県
株式会社サンシーアイ
加藤 耕 | 静岡県
株式会社アウンズ・ヤナギハラ
柳原 一貴 | 福島県
有限会社 あかま
赤間 和夫 |
| 優秀賞 一般社団法人全国牛乳流通改善協会会長賞 | | |
| 岩手県
株式会社南森水産センター
浪岡 一 | 山形県
森永牛乳桜田販売所
鏡 幸成 | 宮城県
熊谷商店
熊谷 國男 |
| | | 大阪府
有限会社山口乳販
山口 雅郎 |

発表内容をwebで!

「牛乳販売店優良事例発表会」の概要がwebで見られます

今回の「牛乳販売店優良事例発表会」の発表内容がwebにて報告文章とともに発表会の最後まで動画で公開されています。報告ページのurlは http://zenkaikyou.or.jp/yuuryoujirei_32nd/ です。ぜひご覧ください。(パソコン、タブレット、スマホから閲覧可能です。これが見られない環境の方は、各マーク協のご担当者へ、紙へのプリントアウトをご依頼されるようお願いいたします。)



表彰式に次いで、橋本審査委員長からの審査経過報告、調査を行った経営者代表として、「私はこの商売を始めてからずっと優良事例の報告書を読んで、自分の業務に取り入れてきた。本日もほかのかたの発表で自分のやっていないことに気付かされた」と謝辞を述べ、終了しました。

さて、本年度は、台風など自然災害の被害が極めて多い年であり、各地で甚大な被害が発生しました。被害にあわれた地域の販売店の皆様に、心よりお見舞い申し上げます。いまなお被害からの復旧・復興の努力が続けられております。日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。また、現在新型コロナウィルスが猛威をふるっております。私た

秋田県 サンシーアイが最優秀賞 農林水産大臣賞を受賞

令和2年2月7日(金)、一般社団法人全国牛乳流通改善協会主催の第32回牛乳販売店優良事例発表会が、東京・九段のアルカディア市ヶ谷にて開催されました。全国のマーク協を通じて選ばれた7店の全改協の加盟店が、それぞれのお店の特徴的な取り組みを発表しました。

当日は農林水産省、Jミルクはじめ関係諸団体、賛助会員、乳業メーカー、都道府県流改協代表、報道業界紙などから出席があり、会場は満員となりました。発表会は、北川副会長の開会の辞、橋本会長の主催者挨拶で開会。各都道府県のマーク協から選出された審査対象の加盟店7店の代表者が取り組みを発表しました。

発表をうけて、審査委員による厳正な審査を行い、最優秀賞 農林水産大臣賞、優秀賞 農林水産省生産局長賞、優秀賞 一般社団法人Jミルク会長賞、優秀賞 一般社団法人全国牛乳流通改善協会会長賞の各賞を決定し、表彰式を行いました。最優秀賞 農林水産大臣賞には、秋田県の株式会社サンシーアイが選ばれました。過去には牛乳とアイスの卸業のほか、人気飲食店の経営も手掛けたが、現在は牛乳宅配に絞り、積極的に正社員を採用したうえで働く環境を整備し、クラウドネットワークを活用し、店舗間の情報や商品の補完体勢を強化して顧客重視にも活かしている取り組みが特に注目されました。そのほかの受賞結果は上の表のとおりです。

本日は、平成31年度第32回牛乳販売店優良事例発表会の開催にあたり、ご多様な折にもかかわらず、農林水産省 牛乳製品課の相田課長補佐をはじめ、各メーカー様、都道府県流改協の代表の皆様、マーク協の皆様にお越しいただき、心から厚く御礼と感謝を申しあげます。また、平素は当協会の事業に、格別のご高配を賜っておりますことをこの場を借りまして御礼を申し上げます。



主催者挨拶 橋本正敏氏



発行所 〒101-0065 東京都千代田区西神田3-1-2ウインド西神田ビル502
一般社団法人全国牛乳流通改善協会
TEL.03-6380-8021
FAX.03-6380-8435
e-mail: mail@zenkaikyou.or.jp
U R L : www.zenkaikyou.or.jp
twitter : @zenkaikyou
facebook : 全国牛乳流通改善協会



第7回 牛乳ヒーロー&ヒロインコンクール 牛乳販売店特別賞受賞作品 「ニューカルくん」 滋賀県 小学3年生 青柴 生さんの作品

優良事例発表会 (一) (三画)

受賞店一覧、主催者挨拶 (二) (二画)

経営専門家の講評 (三) (三画)

来賓の祝辞 (三) (三画)

受賞者代表謝辞 (三) (三画)

インフォメーション (四) (四画)

宅配専用

毎日の健康を応援いたします!

冷奴に

豊富な大豆の香り
なめらかな食感

常温保存可能品

お料理向き

濃厚な大豆の風味
しっとりとした硬さ

常温保存可能品

長期常温保存可能

- なめらかな食感
- 大豆本来の香りと甘み
- 冷奴におすすめ

- しつかりとした硬さ
- 水切り不要で手間いらず
- お鍋やお料理におすすめ

森永乳業

ち牛乳販売店も、食品を扱う立場として最大の感染防止に努めなければなりません。

近年の社会情勢は、人口減少、高齢化、都市部への一極集中による地域の疲弊、また一部流通の肥大化による地域小売店の淘汰、加えて労働力不足といったことが大きな社会問題となっており、私たちにも大いに影響を及ぼしています。万消費者の注目度が近年高まっている宅配業についても、発送から受け取りに至るまでのマッチングサービスの展開、無人配達の研究など、サービスの多様化は日増しに進化しており、旧来のサービスと新規サービスの「共食い」とまで言われるまでになっています。

「宅配業」の必須条件とは、低温配送、安心・安全の追求、少量多頻度配送、地域密着であり、これらは常日頃私たち牛乳販売店が得意としているものです。まさに私たち牛乳販売業は「元祖宅配」と自負してよいでしょう。

私たちは、近年の宅配ニーズの変化を真摯に捉えなければいけない時期にきています。既存サービスに囚われないサービスを積極的に提案し、実行することがこれからの牛乳販売店の明るい未来展望に結びつくものになると確信しております。

本日発表される販売店7店は、全国規模でみると比較的小・中規模のお店が多く、地域密着を旨とし、お客様満足を意識した経営努力・工夫が実行されている点が共通

しております。疲弊する地域において、必ずしも規模の拡大を求めず可能なサービスの提供を主眼とした経営は、全国の販売店の参考になると思います。

これら貴重な発表内容は、昨年に引き続きwebにて公開します。動画で見ることができ、よりわかりやすく全国に発信いたします。全国各店への発表内容の反映と牛乳の普及拡大に対する起爆剤となることを願っております。

なお、入賞店様の、地元での認知度のさらなる向上の助に資するため、地元紙を中心としたマスコミに報告と取材の依頼をすることになっております。また、農林水産大臣賞を除く上位2店は、本日織田専務理事が審査委員としてご出席いただいている、公益財団法人食品等流通合理化促進機構主催の優良経営食料品小売店等表彰に推薦する運びになっております。

買利物弱者対策が大きな社会問題として取り沙汰されている昨今、メーカー各社様との良好なコミュニケーションのもと、いまなお健在な牛乳販売店は、消費者の皆様様の流通に資するかけがえのない食品流通手袋だと自負しております。加えて、環境問題、健康問題、働きがいへの取り組み等、地域における持続可能な開発目標を全改協は率先して取り組んでまいります。

結びになりますが、本日も参加くださいました各位に重ねて感謝の言葉を申しあげ、開催のご挨拶とさせていただきます。

経営専門家の講評

審査委員代表

佐藤 卓 先生
(審査委員長 橋本 正敏 代読)



今回の発表店に共通しているのは、従業員対策、コミュニケーション

今回の発表店に共通しているのは、従業員対策、コミュニケーション

今回の発表店に共通しているのは、従業員対策、コミュニケーション

今回の発表店に共通しているのは、従業員対策、コミュニケーション

今回の発表店に共通しているのは、従業員対策、コミュニケーション

今回の発表店に共通しているのは、従業員対策、コミュニケーション



発表の様子
秋田県 サンシーアイ
代表者・発表者 加藤 耕 氏



発表の様子
岩手県 県南森永宅配センター
発表者 金田 渉 氏



発表の様子
福島県 あかま
発表者 安齋 久幸 氏



発表の様子
山形県 森永牛乳桜田販売所
発表者 中野 敬介 氏



発表の様子
宮城県 熊谷商店
発表者 熊谷 英男 氏

ている。この原動力となるのが「正社員」である。本店支店間が離れていても、営業・配達・管理、すべての支店運用を完全に任せられる経営スタイル。正社員を含め、スタッフの連携を可能にしているのが、すべての営業データと情報を一元管理している「社内ネットワークシステム」である。しっかりと管理システムを基礎として成り立っているのが、落本防止等を目的とした宅配及び販促活動である。イベントを中心とする新規開拓、新規顧客への手厚いフォロー、既存客を楽しませる、雑誌やクーポン券等のお客様サービス等、すべてのお客様を対象とするサービスが行き渡っている。これらお客様満足の源泉は、正社員を中心とする全スタッフの一体感、前向きな活動である。宅配機能を継続させながら、新しい挑戦を行い、新たな宅配機能を生み出し続けている経営は、高く評価できる。

青森県三沢市に拠点を構える企業が、隣の岩手県の廃業店を引き受けたところから牛乳宅配事業が開始された。ここで必要だったのは、「任せる」ということ。牛乳宅配を別会社として本体から切り離し、社員に任せる体制を築き上げたことは、事業として育てようとする代表者の決意が表れている。

森永牛乳桜田販売所、熊谷商店には、「社長(代表者)が高齢の域に達している」「後継者(実質経営者)が3名とも51歳」「飯」という3つの共通点がある。

本日の発表者である安齋氏は後継者だが、代表者の子息ではなく、メーカーから推薦された、外部から招聘した後継者である。私の考えでは、社長の赤間和夫氏はまだご自分で仕事を続けたいと思っているもの、引き継いだ安齋氏の邪魔をしても悪いので遠くから見守っている、という心境なのではないかと思っている。社長赤間氏は菜園を作っており、月1回の社内ミーティングのあとにこの野菜を使って社長夫人が料理した食事で食事が催され、社員が同じ釜の飯を食うという環境になり、社員間の連帯が生まれている。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

今回の調査した3店(有限会社あかま、森永牛乳桜田販売所、熊谷商店)には、「社長(代表者)が高齢の域に達している」「後継者(実質経営者)が3名とも51歳」「飯」という3つの共通点がある。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

今回の調査した3店(有限会社あかま、森永牛乳桜田販売所、熊谷商店)には、「社長(代表者)が高齢の域に達している」「後継者(実質経営者)が3名とも51歳」「飯」という3つの共通点がある。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

今回の調査した3店(有限会社あかま、森永牛乳桜田販売所、熊谷商店)には、「社長(代表者)が高齢の域に達している」「後継者(実質経営者)が3名とも51歳」「飯」という3つの共通点がある。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。

代表者熊谷國男氏に深謀遠慮があると感じた。実質経営者である熊谷英男氏の卒業後、他人の飯を食わせるために2年ずつ3社で営業の経験をさせた。こういったことは計画性がなければなかなかできないと思う。熊谷商店に入った後は、アイスクリームと牛乳という二本柱のうち当初はアイスクリームを主体としていたが、徐々に牛乳に重きを置くようになった。いずれ、本人が二本柱両方ともに携わるようになるのか、あるいは従業員を採用しある程度任せようとするのか今後注目したい。事業承継に対して興味深い事例であった。



発表の様子
アウンズ・ヤナギハラ
発表を聴かれた印象として、別世界のように思われたのではないかと、一般の牛乳販売店でも、規模の大小を問わず参考にできそうだと感じた点が二点ある。1点目は、訪問調査の時に、新聞配達業から参入したからその視点だと感じたもので、「牛乳は売り易い」ということ。具体的には、牛乳は新商品が出るので商品知識が必要。商品知識を身に付ければ付けるほど差別化が図れる。ところが新聞には新商品はない。このため社員は皆商品知識を積極的に勉強しており、すごいと感じた。もう一つが「情報メモ活用」。顧客の声にアンテナを張り、持ち帰った情報を従業員で共有することである。この2つはほかの牛乳販売店でもその規模を問わず真似ができると感じた。困りごとの生活



発表会場の様子



発表の様子
静岡県 アウンズ・ヤナギハラ
代表者・発表者 柳原 一貴氏



発表の様子
大阪府 山口乳販
代表者・発表者 山口 雅郎氏

サポート事業、カルチャースロン等経営を多角的に広げており、今後の地域密着型ビジネスの先端を行っていると感じた。

●山口乳販

夫をしている。LINEの利用などは都会ならではの視点だと感じた。独自の救急医療情報キットも、コミュニケーションのひとつである。フェイス・トゥ・フェイスでのコミュニケーションがとりにくい分、工夫されているのだろうと印象に残った。一旦事業の規模を縮小するなど、様々な効率化を図っている。代表者である山口雅郎氏の長男、次男ともに入社し経営に参加し、また業績は伸びていくと思う。次はぜひ長男、次男による発表を聴きたい。

来賓の祝辞

農林水産省 生産局長補佐
牛乳製品課
課長補佐
相田 剛伸氏



本日第32回
牛乳販売店優良事例発表会
にあたりまして

ご挨拶申し上げます。本日ご列席の皆様におかれましては、日頃より農林水産行政にご理解とご協力賜わるとともに、宅配業務を通じて牛乳乳製品の安定供給消費拡大にご尽力いただいておりますことについて厚く感謝申し上げます。

また、全国の全改協加盟店の中から、厳正な審査を経て本日各賞を受賞されました皆様に対しまして、心よりお祝い申し上げます。

さて、国内は少子高齢化による人口減少や、物流コストの上昇など厳しい環境ではありますが、飲用牛乳はじめ牛乳乳製品の国内需要は堅調に推移しており、これは乳業メーカーの商品開発はもとより、消費者に商品を直接お届けしていただいている牛乳販売店の皆様のご尽力の賜物であると考へております。皆様方におかれましては、日頃から、消費者、そして地域とのつながりを持たれているという牛乳販売店の強みを活かしながら、本日の発表にあつたような創意工夫のある取り組みの実践を通じ、今後とも各地域において消費者の信頼確保、牛乳乳製品の消費拡大にご尽力

いただきますと考へております。本年6月1日からは改正衛生食品法に基づき、HACCPが制度化

されます。すでに全改協では、「牛乳販売店等における牛乳乳製品等の宅配に関するHACCPの考え方を取り入れた衛生管理の手引書を策定されるなど、業界としての対応に尽力されております。皆様におかれども、衛生管理には従前より取り組んでいただいておりますが、引き続き徹底を図っていただきますようお願いいたします。

農林水産省として、牛乳乳製品の安定供給・消費拡大をはかるため、生産基盤の拡大、新商品の開発、学校給食用牛乳の供給支援などを通じ、引き続き牛乳の消費拡大、酪農乳業の発展を図っていきたく考へております。

農林水産行政の推進に引き続き協力いただければと考へております。最後に、本日ご列席の皆様方のご健勝、ご多幸を祈念いたしましてご挨拶とさせていただきます。本日は誠に

おめでとございます。

森永乳業株式会社
理事 市乳統括部長
浮田 和宏氏



第32回牛乳販売店優良事例発表会の開催を心よりお

喜び申し上げます。また各賞を受賞された皆様方、誠にありがとうございます。橋本会長はじめ各都道府県の流改協会長の皆様には、日頃よりご事業に尽力いただき、ありがとうございます。

また本日発表された皆様方におかれましては、大変厳しい環境の中、牛乳宅配事業への日頃のご尽力に感謝申し

あげます。

昨年は、台風15号、19号で大変な被害があり、千葉方面ではまだブルーシートが掛かったままのところが多くあります。一刻も早い復興を心よりお祈り申し上げます。そして今年に入つて明らかに自然現象が目立つのは、二つは雪不足による水不足であり、三つは雪解け水がほとんどないという状況です。田植えの時期の水や、その後の飲料水、オリンピック時期の水不足が心配されております。もう一つは新型コロナウイルスの拡大です。まだ終息が見えていない状態で、どこまで広がるか予測ができません。我々牛乳宅配の事業は、「体を強くする」というのが基本です。我々販売店も、お客様も、牛乳乳製品を摂って体を強くしていただきたいと思ひます。今の状況はある意味日本のピンチかもしれません。皆様が、皆様に一緒に取り組み、乗り越えていきたいと思います。

我々の牛乳宅配事業は、1970年代前半は牛乳販売店から牛乳を取るといのは75%でした。これが74年になると30ポイント減りました。スーパーで牛乳を買うようになったため

す。この時点で大きな危機を迎えましたが、それから50年の間、皆様による維持成長が反映され様々な機器を乗り越えてまいりました。今もなお厳しい状況です。「競合」という点から見ますと、メーカー、マーク同士の競合はいつの時代でもあります。ただしこれは切磋琢磨する点では必要なもの

です。これ以外を見ると、健康軸で競合するライバルは、二つはスポーツジムがあります。また、牛乳の宅配は今の

カラダを良くするものですが、今のカラダには何もしないが将来的に何かあった場合に経済的に支援する」という点で、生命保険がもう一つ競合として挙げられます。それから昨年に消費増税があり、これにより二家庭あたり3〜4千円の出費増になつていると言われております。このため家計で月極でカットできるものの候補として、牛乳、新聞、スポーツクラブ、ケーブルテレビ、携帯等が考えられます。牛乳がカット候補に入らないようにするにはなりません。また、一般的によく言われるものとして復興軸というのがあります。大きな災害があつたあとに、電気、ガス、水道が復興し、その次に牛乳宅配が来るか、新聞が来るのか生協の宅配が来るのかです。この順位を上げることが非常に重要だと思ひます。最後に宅配軸があります。重くてかさばるものを届けるという牛乳宅配独自のメリットが、amazonや生協宅配等の普及により薄れてきています。この状況の中で勝ち残ることが必要だと思ひます。

お客様との接点として、加盟店の皆様にはご活躍いただいているわけですが、重要なのは、メーカーの商品を活用していただきながら、お店独自のサービスを提供していただくことだと思ひます。そして「fanbase marketing」、すなわち自店のファンづくりを行い、宅配のお客様が増えいくのが理想だと思ひます。ぜひ元からファンづくりを進めてい

ただきたいと思ひます。

私どもメーカーは、各社の強みを活かし、牛乳乳製品の価値を提供することにより、たくさんの方の笑顔あふれる幸せな生活と豊かな社会づくりに貢献したいと思ひます。

最後に、まず皆様の健康が大切です。牛乳乳製品をしっかりと摂り、自身を健康に、そしてお客様も健康にしたいと思ひます。本日はおめでとございます。

受賞者代表謝辞

株式会社サンシーアイ
加藤 耕氏

こんな素晴らしい賞をいただいたのは初めてです。とても感激しています。

私は商売を始めて以来ずっと全改協の優良事例発表会の報告冊子を読み、自分の業務に取り入れるものがないかと常々参考にしていました。

本日も、アウンズ・ヤナギハラさんの発表に、自分でやっていないことがあ

ることに気がきました。今後ますます業務の発展を肝に銘じ、農林水産大臣賞に負けないように一層頑張っていきたいと思ひます。本日は本当にありがとうございます。

最優秀賞農林水産大臣賞の授与

最優秀賞農林水産大臣賞の授与

インフォメーション 全改協からのお知らせ

感染症対策へのご協力を お願いします

新型コロナウイルスを含む感染症対策の基本は、「手洗い」や「マスクの着用を含む咳エチケット」です。

① 手洗い 正しい手の洗い方

手洗いの前に 爪は短く切っておきましょう。時計や指輪は外しておきましょう。

- 流水でよく手をゆらした後に、石けんをつけ、手のひらをよくこすります。
- 手の甲をのばすようにこすります。
- 指先・爪の間を念入りこすります。
- 指の間を洗います。
- 親指と手のひらをねじり洗います。
- 手首も忘れずに洗います。

石けんで洗い終わったら、十分に水で流し、清潔なタオルやペーパータオルでよく拭き取って乾かします。

② 咳エチケット 3つの咳エチケット

電車や職場、学校など人が集まるところでやろう

何もしずに咳やくしゃみをする **X**
咳やくしゃみを手でおさえる **X**
マスクを着用する(口・鼻を覆う) **O**
ティッシュ・ハンカチで口・鼻を覆う **O**
袖で口・鼻を覆う **O**

正しいマスクの着用

- 鼻と口の両方を確実に覆う
- ゴムひもを耳にかける
- 隙間がないよう鼻まで覆う

首相官邸 Prime Minister's Office of Japan
厚生労働省
厚生省 検索

政府より緊急のお知らせ

〔おこわり:本記事は、紙面制作の関係で3月初めの時点の情報に基づいており、発行時点の3月末では変化していることが予想されますので、最新の情報は各自記事の中の連絡先等でご確認ください。〕

各地で猛威をふるっている新型コロナウイルス感染症で影響を受ける事業者を対象に、政府は支援策を講じています。

① 雇用調整助成金→ 特例措置の対象が拡大されました!

「雇用調整助成金」は、従業員に対して休業などで雇用調整を行う事業所に支給される助成金です。
今回、新型コロナウイルス感染症の影響を受けるすべての業種の事業主が対象になるよう特例措置がとられました。
休業等による雇用調整の初日が令和2年1月24日から7月23日の間の場合適用となります。詳細は「厚生労働省 雇用調整助成金」で検索してください。

厚生労働省 雇用調整助成金 検索

② 資金繰り支援→ セーフティネット保証4号・5号

「セーフティネット保証」とは、経営に支障が生じている中小企業に対する資金繰り支援制度で、新型コロナウイルス感染症の影響を受ける事業者が融資対象となりました。借入債務の100%(保証4号)もしくは80%(保証5号)が保証されます。各加盟店様でご活用ください。詳細は経済産業省の支援策のページ (URL→ <https://www.meti.go.jp/covid-19/pdf/pamphlet.pdf>) をご覧ください。

*これら以外にも支援策を記したパンフレットが、経済産業省の支援策のページからダウンロードできます。
(URL→ <https://www.meti.go.jp/covid-19/index.html>)

令和2年度 地区別会議を開催します

各流改協から広くご意見を聞き、令和2年度の全改協事業の内容をご説明する「地区別会議」を、5月以降以下の日程で開催します。(今後日程の変更や延期等あり得ます)

東京会場	5月27日(水) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター
仙台会場	5月29日(金) TKPガーデンシティPREMIUM仙台西口
福岡会場	6月4日(木) TKP博多ガーデンシティ新幹線口
名古屋会場	6月11日(木) ホテルサンルート彦根
大阪会場	6月18日(木) TKPガーデンシティ東梅田

*名古屋会場は彦根での開催です *いずれも13:30より

公益財団法人 食品等流通合理化促進機構主催 「第29回優良経営食料品小売店等表彰事業」 の表彰式が開催されました

独自の経営努力によって立派な業績をあげている全国の中小の優良経営食料品小売店等を発掘し表彰する「優良経営食料品小売店等表彰事業」(主催(公財)食品等流通合理化促進機構、後援 農林水産省、日本経済新聞社、日本政策金融公庫)の表彰式が、2月27日(木)に東京都千代田区の法曹会館で開催されました。

全改協からこの事業に推薦された、秋田県の伊藤食品販売美郷ミルクセンターさんが、(公財)食品等流通合理化促進機構会長賞を受賞される栄誉に輝きました。

表彰後のパネルディスカッションでは、審査委員である中小企業診断士の佐藤卓先生の司会で、農林水産大臣賞受賞3店の代表者が各自のお店の特徴を具体的に説明しました。経営環境が厳しい中、商品情報の発信方法や、お客様とのコミュニケーションに特徴を出す工夫をしてお店の固定ファンを作るなどの経営努力を重ねている様子がよくわかりました。

内臓脂肪が気になる方へ



恵 megumi
ガセリ菌SP株ヨーグルト
ドリンクタイプ 宅配専用
機能性表示食品(届出番号 B4)
アレルギー(27品目中):乳成分、大豆

ガセリ菌SP株が内臓脂肪を減らす



恵 megumi
ガセリ菌SP株ヨーグルト
宅配専用
機能性表示食品(届出番号 B3)
アレルギー(27品目中):乳成分

雪印メグミルク 宅配フリーダイヤル 0120-758-369 9:00~17:00 (日・祝日・年末年始除く)

届出表示:本品にはガセリ菌SP株が含まれます。ガセリ菌SP株には、内臓脂肪を減らす機能があることが報告されています。機能性関与成分:ガセリ菌SP株 本品は、疾病の診断、治療、予防を目的としたものではありません。また、特定保健用食品ではありません。食生活は、主食、主菜、副菜を基本に、食事のバランスを。