

令和4年度
優良経営食料品小売店等表彰事業
受賞店の概要

公益財団法人 食品等流通合理化促進機構

はじめに

優良経営食料品小売店等表彰事業は、各地域で優れた経営を実践されている食料品専門小売店や商店街を発掘表彰するとともに、その経営ノウハウを公開させていただくことにより経営指針の策定や業務運営の上での参考事例として広くご活用いただくことを目的としております。

令和4年の我が国は、ロシアのウクライナ侵攻等に伴う国際的な食糧、エネルギー、資源価格の高騰、円為替レートの急速な低下、依然として長引く新型コロナウイルス感染症の影響など厳しい状況に直面しました。他方、新型コロナウイルスの弱毒化が進み、海外旅行者等への水際対策の緩和や感染症法上の分類の見直しが日程に昇るなど、ウィズ・コロナに向けた社会経済活動の正常化が進みつつあります。

しかしながら、「巣ごもり消費」も一巡といわれ、非対面・非接触の購買行動が浸透し対面販売の強みが生かせない、原材料・エネルギー価格の上昇等の影響の価格転嫁が容易ではないなど、食品小売店舗の皆様のご苦労の声を数多くお聞きしております。そうした中、本年度も全国の70店舗近い食品小売店舗の皆様方からこの表彰事業に御応募をいただきました。これも小売店舗の皆様方の本事業への御理解並びに関係団体の皆様方の御支援・御協力の賜と、改めて感謝申し上げる次第です。

例年、受賞店の特徴としては、①商品情報の伝え方に様々な工夫を凝らしていること、②取り扱う商品にそのお店ならではの独自性を打ち出していること、③老舗であっても伝統の技を生かしつつ新商品を創作し新たな客層を開拓していること等が挙げられますが、本年は、地元の食材を和菓子作りに活かし、従来の概念にとらわれないオリジナル商品を提案すると同時に、5年先の将来を見据えた経営を展開している事例、地元食材を生かした自家製地味噌など地元の商品と全国から店長選りすぐりの“こだわり商品”を取りそろえ、地域の食文化を守りつつお買い物が楽しくなる工夫をしている事例、お客様と生産者の架け橋として、希少価値あるリンゴ品種の産直など珍しい野菜・果物を仕入れたり、行事食用の食材を料理とともに提案したりする事例などに、地域の特徴や顧客ニーズ、新たな商品展開の可能性を積極的に捉えて、懸命に事業を発展させていこうとする、経営者の皆様方の真摯な姿勢を強く実感いたしました。

さらに、菓子と花とのコラボ、離島をはじめ地域・地元おこしへの貢献、実店舗とECサイトの活用、ユニークなラベルやPOP作りなど、多彩な事例に経営者の方々が工夫を凝らし、着実に成果を挙げられていることに感銘を受けました。また、近年の働き方改革の中で、従業員の能力向上、待遇改善に意を用いるほか、環境保護意識の高まりに配慮し食品ロスの削減にも取り組むなど、経営者の方々の意欲的な努力が印象的でした。

こうした各受賞店・商店街の具体的な経営内容につきましては、それぞれのお店・商店街の御協力により取りまとめた各店・商店街の経営概要を御覧頂きたいと思っております。本表彰事業の受賞店・商店街の皆様方が、この受賞を機会にますます精進され、それぞれの地域の模範的なお店・商店街としてより一層繁盛・繁栄されることを心から祈念申し上げます。

令和5年2月

公益財団法人 食品等流通合理化促進機構

会長 村上 秀徳

本年度受賞店の特徴

優良経営食料品小売店等表彰事業 審査委員長 小山周三
(西武文理大学名誉教授・さやま市民大学学長)

<厳しい小売環境下での応募店の増加>

令和2年初頭に始まった突然のコロナ禍に見舞われてから、令和4年は3年目に当たります。コロナウイルス感染症の拡がりに対して、当初から最大級の警戒をもって抑える緊急対策が実施されてきましたが、まさか三年の長きにわたるといふ見方はそう多くはなかったように思います。経済、社会活動のあらゆる分野に影響が及び、大幅な活動制約を受けざるを得なくなりました。消費者に最も身近な存在で、日常生活を支えている基幹の食品小売業にとっても、コロナ禍が、経験したことのない経営の悪化をもたらしたと想定しても不思議ではありません。

コロナ禍3年目に当たる令和4年度の本表彰事業受賞店数は54店となりました。前年度が34店、前々年度が27店に比べると、受賞店ひいては応募店の数も大幅に増えたこととなります。応募店の減少が危惧された環境下で、逆に大幅に増加した理由は正確にはわかりませんが、外食に代わるホームミールの増加、SNSを活用しての宅配事業の強化、オリジナル商品開発の強化など、コロナ禍を乗り切るための経営見直し等、経営変革へのあらわれが、積極的な応募動機に結びついたのでないかと推測します。

<規定に基づく受賞枠内での選考に苦慮>

本表彰事業は応募店数の多少にかかわらず設定された受賞枠があります。農林水産大臣賞3店、農林水産省大臣官房長賞6店、日本経済新聞社賞(日経賞)6店、日本政策金融公庫総裁賞(公庫賞)6店、主催団体である公益財団法人流通合理化促進機構会長賞若干、同会長奨励賞若干という賞枠に基づいて、経営業績と経営技術を合わせた総合評価を点数化し、応募店の受賞審査を慎重に行いました。応募店数が多いからといって規定の受賞枠を増やすことができません。応募店の方々の意欲と誠意を出来るかぎり受け止め、審査員同士で十分な討議を重ねた結果、以下の最終的な審査・評価に至ったことをご報告させていただきます。

<農林水産大臣賞3店と農林水産省大臣官房長賞6店の優秀小売店の選考経過>

受賞された54店はすべて調査表に基づく書面審査を行い、点数化し、評価表に基づき受賞審査を進めました。ただし一部の店舗においては候補に決まった直後に調査員による訪問調査を実施しました。その中で、『菓匠庵白穂(菓子：大阪府)』、『フードショップヤマニシ(総合食料品：岐阜県)』、『有限会社青果鈴テツ(青果：東京都)』は評価点数が90点を超え、総合的に優秀な経営技術を有していると判断し、大臣賞授与を決定しました。

菓匠庵白穂は、「地元のお土産」として高い評価を得ている商品開発力、9,000人を越えるお客様データベースの活用など、土地にこだわった経営技術を発揮しています。フードショップヤマニシは、フードショップとしてチェーンスーパーのような大きな店ではありませんが、地元菓子の食材と惣菜に力を入れ、こだわりの逸品が見つかる店としての存在感を発揮しています。青果鈴テツは、昔ながらの八百屋商法に加えてテント張りのオープンマルシェの活用、メールに

よる顧客の顧み込み、地域コミュニティ重視の行き方で普通の八百屋商法を越えた実力を発揮しています。

農林水産省大臣官房長賞には、『株式会社上田商店-きんこ芋工房上田商店-(菓子：三重県)』、『ハイショップヤスイ(総合食料品：岐阜県)』、『有限会社三浦屋(酒：鹿児島県)』、『マシェリーアンジュ(菓子：東京都)』、『有限会社魚治(滋賀県：鮎寿し)』、『お肉のおかだ(滋賀県：食肉)』の6店に決定しました。経営技術、業績を合わせた総合評価点が80点を超え、大臣賞に準じた優秀経営店として賞に該当するとの審査結果となりました。この中には、大臣賞と甲乙つけがたい店もありましたが、農林水産大臣賞に準じた経営優秀店ということになりましたことを報告いたします。

<本表彰事業の特色、日本経済新聞社賞6店と日本政策金融公庫総裁賞6店の選考経過>

本表彰事業の小売店経営評価は、「経営業績」と「経営技術」の両者を合わせて、総合的に優れているかどうか審査基準になっていますが、「経営の新規性・革新性」と「地域活性化への貢献」という二つの視点から経営活動の魅力を発揮していると思われる小売店のために、特別の賞を設けています。いずれは経営技術力や経営業績に反映して総合的に結実すると考えられるからです。本表彰事業の特色でもあります。

前者の日本経済新聞社賞に6店、後者の日本政策金融公庫総裁賞に6店を選考しました。従来からの受賞枠の6店を堅持しましたので、該当候補店が多く、少々悩ましい審査を経ての受賞選考となりました。

日本経済新聞社賞6店の内、3店が女性起業家の受賞となりました。『京ヶ瀬豆腐 まめ工房いとう(豆腐：新潟県)』は、途絶えていた親族のとうふ店を復活させ、女性ならではの感覚でとうふの魅力を発信し続けています。『株式会社pcb-ジェラテリアパッチェリービー-(ジェラート：鳥取県)』も女性起業家で、地元野菜活用のジェラートでの地域起こしに積極的に取り組んでいます。各地のジェラートを比較してみて気づいたことは、愛情がおいしさを生む秘訣になったそうです。『PomponChouchou-花と菓子と-(菓子：大分県)』の女性起業家も、子供をつれて楽しめる「花と菓子とカフェ」の融合店を目指し頑張っています。『株式会社御菓子所まつ月(菓子：愛知県)』は、老舗デパートの「グルメのための味百選」に選抜されるなど品質最高峰の菓子店を目指しています。ヘリポートのある菓子店も大変珍しいです。『大木製菓有限会社(菓子：埼玉県)』は、「ありがとうの気持ちと笑顔のために」を経営理念に掲げ、伝統の継承と新規性の追求で「映えスポット」につながる商品・店づくりにも工夫を凝らしています。『有限会社橋勝商店-おかず屋と笑輪-(惣菜：岩手県)』は手作り日替わりメニューの惣菜専門店としてのあり方を評価しました。

<地域密着と地域貢献で自店の繁盛化を図る>

地域活性化への関わりと貢献が、自店の繁栄にも結び付くのが小売業経営の特異な点です。地域産業ともいわれる理由がここに 있습니다。日本政策金融公庫総裁賞受賞も経営技術向上の大きな励みにつながります。『HALE LANI(菓子：静岡県)』は独自のフレーバー開発のシフォンケーキにこだわり、地域の仲間と一緒に「ちあふるマルシェ」を開催し、地域振興を重視した活動を展開しています。『株式会社六美(菓子：北海道)』は、あん(餡子)へのこだわり、地元へのこだわり、商品開発へのこだわりで、愛される店づくりを実践しています。『お米のかいた(米穀：大阪府)』は小児食生活アドバイザーを取得し、食事づくりのお困りママの食育サポーターとしても活躍しています。『澁江商店(総合食料品：長崎県)』は、スポーツイベント開催や住民相互の交流活動に力を注いでいます。『有限会社江崎ストア(総合食料品：福岡県)』は地域を盛り上げるため

の惣菜開発に熱心に取り組み、地域魅力を高める貢献しています。『株式会社 IMATO(干物：富山県)』は、生でも食べられる水産物を敢えて干物商品にし、地域ブランド事業に取り組んでいます。

<公益財団法人食品等流通合理化促進機構会長賞と会長奨励賞について>

本表彰事業を開催する公益財団法人食品等流通合理化促進機構の会長賞と会長奨励賞も立派な賞です。日本経済新聞社賞、日本政策金融公庫総裁賞にも匹敵する優良店に位置づけられたお店もあります。

それぞれの賞の特徴は、優秀・優良な経営技術と経営成績であることが条件であり、賞枠は若干と記されています。応募店数が多かったことにより、特に今年は粒よりの小売店が数多く受賞される結果となりました。受賞を励みとして、高みを目指されることを願っております。

<コロナ禍に負けないレジリエンス（回復力、持続力、しなやかさ）を感じる>

審査対象店が例年より多かったという嬉しい悲鳴を冒頭で述べましたが、厳しい環境下にありながらも、環境変容に懸命に適応しようとする強く、しなやかな小売店の対応力を感じました。コロナ禍に負けない持久力、持続力、しなやかさを感じさせる小売業の姿が印象に残りました。

女性起業家の活躍について日経賞の選考経過で触れましたが、日常生活を支える小売業には女性の生活感覚、人的ネットワーク、細やかなもてなし力、商品開発力などが活かせる小売店時代を迎えています。地域密着産業の担い手としての女性の活躍を大いに期待したいと思います。

食品小売店とマルシェ（市場、青空市場）はルーツは一緒だったように思いますが、規格化されすぎたスーパー全盛時代だからこそ、ぬくもりと会話のあるマルシェ的商いの空間が必要になってきたように感じます。店頭や駐車場を利用したマルシェで活用の賑わいづくりに注目しています。

“おいしい”食べ物の提供が小売店の本質的役割ですが、どうしたらおいしいものがつくれ、提供できるのかの納得いく説明に出合う機会は意外に少ないものです。しかし今回の応募者からの調査表の記述資料を読みながら、私なりに納得できる答えが見つかりました。それは、“おいしくな～れ”、という心を込めたモノづくり、コト起こしに秘訣があるという発見です。おいしいものを作り、提供したいという心の込め方と愛情がおいしさを決定づけるという見方に賛同します。

今回の評価審査は調査表に基づくものがすべてで、対話しながらの評価ではありません。しかしながら、調査表への書き込みの中に食料品小売経営に対する熱い想いが込められており、経営者の人格や店格のようなものが見えてきました。“志は高く、味わいは深く”といった独特の表現が経営を左右する、不思議な経営領域であるという実感を抱かせてくれました。

受賞店の皆様のさらなるご発展と深化を心より願い、審査委員長の講評とさせていただきます。

審査に関われたことに感謝いたします。ありがとうございました。

目 次

農林水産大臣賞受賞店の概要

有限会社青果鈴テツ	〔東京都：青果小売店〕	8
菓匠庵白穂	〔大阪府：菓子製造小売店〕	11
フードショップヤマニシ	〔岐阜県：総合食料品小売店〕	14

農林水産省大臣官房長賞受賞店の概要

お肉のおかだ	〔滋賀県：食肉小売店〕	18
有限会社三浦屋	〔鹿児島県：酒類小売店〕	20
株式会社マシェリーアンジュ	〔東京都：菓子製造小売店〕	22
株式会社上田商店	〔三重県：菓子製造小売店〕	24
有限会社魚治	〔滋賀県：鮎寿し製造小売店〕	26
ハイショップヤスイ	〔岐阜県：総合食料品小売店〕	28

日本経済新聞社賞受賞店の概要

大木製菓有限会社	〔埼玉県：菓子製造小売店〕	30
株式会社御菓子所まつ月	〔愛知県：菓子製造小売店〕	32
PomponChouchou-花と菓子と-	〔大分県：菓子製造小売店〕	34
京ヶ瀬豆腐まめ工房いとう	〔新潟県：豆腐製造小売店〕	36
有限会社橋勝商店	〔岩手県：惣菜製造小売店〕	38
株式会社p c b	〔鳥取県：ジェラート製造小売店〕	40

日本政策金融公庫総裁賞受賞店の概要

お米のかいた	〔大阪府：米穀小売店〕	42
株式会社六美	〔北海道：菓子製造小売店〕	44
HALE LANI	〔静岡県：菓子製造小売店〕	46
株式会社IMATO	〔富山県：干物製造小売店〕	48
有限会社江崎ストアー	〔福岡県：総合食料品小売店〕	50
澁江商店	〔長崎県：総合食料品小売店〕	52

(公財)食品等流通合理化促進機構会長賞受賞店の概要

有限会社徳久商店	〔佐賀県：青果小売店〕	54
株式会社u o t o m u m魚菊	〔京都府：鮮魚小売店〕	55
有限会社一実牛乳	〔滋賀県：牛乳宅配小売店〕	56
有限会社米祐商店	〔愛知県：米穀小売店〕	57
らいすぴあ・いぐち	〔和歌山県：米穀小売店〕	58

長後製パン株式会社	〔神奈川県：パン製造小売店〕	59
イッククベーカリー	〔岡山県：パン製造小売店〕	60
株式会社NOMO BAKERY	〔宮崎県：パン製造小売店〕	61
合資会社まさおか	〔北海道：菓子製造小売店〕	62
坪田菓子店	〔宮城県：菓子製造小売店〕	63
有限会社ヒボボ	〔東京都：菓子製造小売店〕	64
有限会社角屋悦堂	〔新潟県：菓子製造小売店〕	65
有限会社新潟森林農園	〔新潟県：菓子製造小売店〕	66
パピヨン新居店	〔静岡県：菓子製造小売店〕	67
有限会社マリーヌ洋菓子店	〔愛知県：菓子製造小売店〕	68
御菓子司秀清堂	〔愛知県：菓子製造小売店〕	69
こむぎことたまご。	〔愛知県：菓子製造小売店〕	70
御菓子処わたなべ	〔愛知県：菓子製造小売店〕	71
株式会社 Preferred Impact Japan	〔大阪府：菓子製造小売店〕	72
かね寅	〔高知県：菓子製造小売店〕	73
有限会社橋爪菓子舗	〔佐賀県：菓子製造小売店〕	74
パティスリーモンブラン	〔鹿児島県：菓子製造小売店〕	75
菓心いちしめ	〔鹿児島県：菓子製造小売店〕	76
有限会社白い虹安心堂	〔兵庫県：豆腐製造小売店〕	77
丸八蒲鉾 湊川店	〔兵庫県：蒲鉾製造小売店〕	78
株式会社ハトヤ	〔兵庫県：蒲鉾製造小売店〕	79
寒天工房 讃岐屋	〔東京都：寒天製造小売店〕	80
株式会社HiOL I	〔東京都：アイズ・バタースイーツ製造小売店〕	81
有限会社夢や	〔東京都：干物製造・弁当製造小売店〕	82
Refeli	〔新潟県：ジェラート製造小売店〕	83
株式会社但馬寿	〔兵庫県：地域特産品小売店〕	84

(公財)食品等流通合理化促進機構会長奨励賞受賞店の概要

株式会社スギヤマ	〔北海道：牛乳宅配小売店〕	85
株式会社はとや	〔富山県：菓子製造小売店〕	85

参考資料

令和4年度 第32回優良経営食料品小売店等表彰事業 受賞店一覧	88
優良経営食料品小売店等表彰事業 回数別入賞店数	90
令和4年度 第32回優良経営食料品小売店等表彰事業 申込要領	93
優良経営食料品小売店等表彰事業 審査委員及び主催者	98

- 注： 1) 売場面積の中には、事務所・作業所、倉庫などは含まれません。
2) 従業者数のうち、パートは8時間換算で1名とします。
3) 記載内容については、店舗の希望により掲載していない事例があります。

有限会社 青果鈴テツ



[創業年] 1948年(昭和23年)

[売場面積] 132.0㎡(40.0坪)

[事業従事者数] 7.3人

[営業時間] 10:00~20:00

[定休日] 日曜日

[商品構成]

- ・野菜 70.0%
- ・果物 20.0%
- ・日配品 5.0%
- ・精肉 5.0%

[店舗所在地] 東京都中野区新井2-43-2

[URL・SNS] <https://www.808suzutetsu.com/67360/>

[経営理念] お客様の健康と食

お客様と生産者の架け橋として、 農産物の持つ背景や食べ方を提案し続ける

[お店の概要]

店舗は、東京都 JR 中野駅から徒歩 15 分程、西武新宿線沼袋駅との中間地点に位置する住宅街の中の一角にある青果店。中野駅方向へ向かう際、抜け道として多くの往来がある通りに面している。戦前の築地市場の青果仲卸業を営んでいた初代鈴木鉄五郎氏が、1945年に戦後復員して東京都中央卸売淀橋市場の卸売会社に入社、1948年に退社後青果店を開店する。1960年に現代表の父である茂男氏が承継、2018年に現代表則昭氏が3代目として店を継ぎ現在に至る。

当店は5年前に店舗となりの土地を取得し、テント張りのオープンマルシェを開始。オープンマルシェには、野菜・果物・加工品等、温度管理が必要ないものを陳列している。売場面積の増加に伴い陳列商品を増やし、近年の品種改良により市場に出回る珍しい農産物等も積極的に扱い、顧客が楽しく商品を選べる場としている。近隣住民の利便性を高めるため、日配品(牛乳など)、肉、加工食品、花(仏花)を提供し、地域密着型のワンストップショップとなっている。

【お店の経営ノウハウ（1）】

①淀橋市場から仕入れる青果物・果物を提案

淀橋市場から手に入る季節に応じた多種多様な野菜・果物を陳列し、顧客の目を楽しませている。青年部で行われる八百屋塾等から品種改良により新たに出る野菜・果物の種類について、日々知識を蓄え、市場から積極的に珍しい野菜・果物（加賀野菜のごぼう、レンコン、ダイコン等や京にんじん、京都の深川ゴボウ等）を仕入れたり、行事食の材料として使われる食材（正月料理のユリ根、くわい、やつがしら、なます用三浦ダイコン、お盆の果物の盛り籠等）等、日々の食卓の料理の提案とともに食材として野菜を提案している。



2代目・3代目で仲良く営業



テント張りのオープンマルシェ内。
多種多様な野菜・果物で楽しい買い物の場を提供

②リンゴを中心とした産直の果物を提案

青年部の取り組みで知り合った長野の契約農家より、希少価値のあるリンゴ 10 種類程度（すわこ、群馬名月、シナノドルチェ、シナノシンク、なかの深紅、ムーンルージュ等）を仕入れている。一般的には見ることのない珍しいリンゴに近隣消費者が話題にして店舗に集まってくる。

契約農家とは、リンゴの木を一本丸ごと契約している。できたリンゴを全て仕入れる形態をとり、農家が珍しい品種を安心して生産できる体制づくりにも繋がっている。



顧客が話題に集まる中まで赤いリンゴ



産地から直接仕入れたリンゴ

【お店の経営ノウハウ（2）】

①店頭での楽しいコミュニケーション

産直農家からの情報や、青年部で学んだ商品知識、料理方法等、食材毎の話題を顧客へ伝える。店頭で顧客へ話しかけ、POPを使った紹介も行い、野菜・果物の背景や使い方等の情報を伝え、顧客の興味関心を高めている。



左：3代目の兄弟が関係するオーストラリアのグリーンアスパラ。物語を伝えてお客様を楽しませる

②メール会員へ週3回の配信とメール会員のみ知っている「秘密の合言葉」

メール配信による集客を10年前より続けている。

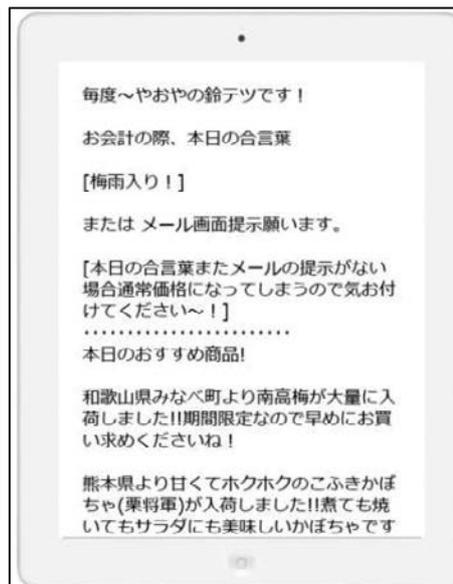
店頭やホームページでメール会員を募り、特にコロナ禍の内食需要を機に来店客が増加したとともに会員数も増加し、現在1,000人弱が登録している。週3回、その時の旬の野菜や果物の話題や、メール会員の特別価格を配信している。配信の際に産地の写真等も一緒に送り、関心を高め、集客に繋げている。

配信するメールには「合言葉」を入れ、レジで合言葉を伝えることでメール会員は割引価格で購入できる特典を設け、会員を増やしている。合言葉をきっかけに顧客と店員のコミュニケーションにも繋がっている。

最近はLINE利用者が増えていることもあり、LINEへ切り替えることを検討中である。



ホームページでもメール会員募集中



合言葉で割引する週3回のメール配信

菓匠庵 白穂



[創業年] 1981年(昭和56年)
 [売場面積] 91.0㎡(27.5坪)
 [事業従事者数] 26.0人※本支店合計
 [営業時間] 9:00～18:00
 [定休日] 火曜日

[商品構成]

・あんどーなつ	30.0%
・白穂焼	10.0%
・いちご大福	10.0%
・和生菓子	25.0%
・和焼菓子	25.0%

[店舗所在地] 大阪府東大阪市若江本町1-4-21
 [URL・SNS] <https://www.shiraho.biz/>

[経営理念]

～和菓子でつなぐ未来の笑顔～

- ・白穂の和菓子を通じてお客様従業員に幸福をお届けし地域社会に貢献します。
- ・地域の食材を積極的に活用したり、地域の雇用を増やしたり、共に働くスタッフや白穂のお菓子を求めて下さるお客様、材料やパッケージを納品して下さる業者さん等、白穂にかかわるすべての方がほんの少しでも笑顔になれるような商いを目指します。

～和菓子でつなぐ未来の笑顔～をモットーに

地域の食材を使った話題になる和菓子で笑顔をつくる

[お店の概要]

1981年東大阪若江若田商店街に初代新澤和義氏が10坪ほどの店舗で和菓子店を創業。後継者となった貴之氏は、高校卒業後の当時はやりたいことがなく、家業を継ぐよう父に言われ修行へ出た。1999年、修行1年で父和義氏が倒れ家業に戻り、母である秀子氏が代表、貴之氏は製造を担当し和菓子店を存続させた。2004年頃から貴之氏は様々なコンクールで賞をとるようになり、作品作りに夢中になるが、利益を得なければ事業が続かないことを意識できていなかったことに気付く。自身を反省し、税理士の先生からアドバイスや経営セミナーへの参加で経営の勉強を積極的に行う。

2008年には売上が倍増し、近隣の広い店舗へ移転。2020年には2号店を出店。2022

年に法人化し、母の秀子氏とともに 2 人代表となる。地元の農産物を活かし、地元の手土産として喜ばれている。近隣農家さんの規格外のいちごから生まれた「きっと日本一大きないちご大福」は話題を呼んだ。メディアにも頻繁に取り上げられ、名物の「あんどーなつ」は連日完売する人気である。

【お店の経営ノウハウ（1）】

東大阪市にあることをにこだわり、地元の食材を活かした和菓子をお客様に楽しんでいただくことを大切にしている。これまで和菓子に使われてこなかった規格外のいちごや新玉ねぎ等の農産物を用いた和菓子等、新しいものを生み出し、従来の和菓子の概念にとらわれないオリジナルを提案し、オンリーワンの和菓子を作っている。

例えば、従来の和菓子屋が揚げ物をすることは考えられないことであったが、揚げる工程のある「あんどーなつ」を提案し好評である。貴之氏自身が製菓学校に通っておらず、既成概念にとらわれていないことが逆に強みになっている。地元の農産物があるからこそ生まれた「きっと日本一大きないちご大福」や「新玉ねぎパイ」等、地域の食材から新たな発想が生まれている。



左：連日完売する人気の「あんどーなつ」

中：農家の規格外のいちごを貰って生まれた

「きっと日本一大きないちご大福」

右：テレビ取材のときに生まれた地元の春の農産物である新玉ねぎを使った「新玉ねぎパイ」

【お店の経営ノウハウ（2）】

商品を知ってもらうためになんでもやってきた、と代表は話す。SNS や広告、プレスリリース等、知られるための努力を惜しみなく続け、結果、メディア関係者との繋がりを構築している。ネットでの発信は SNS が中心であり、基本無料であることから積極的に利用。当店では、Instagram、Facebook、Twitter、Google マイビジネス、HP 等様々媒体があるが、投稿する内容は基本同じで、媒体によって多少伝え方を変えることで更新の手間を削減している。

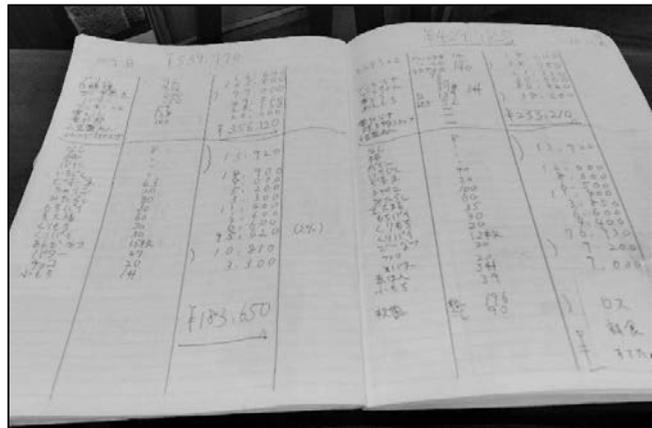
販売促進にあたっては、自分だけではマンネリ化してしまうこともある。特に文章作成に於いては、他者視点の言葉は自分には書けないものである場合が多い。店の様にカメラマン・コピーライター・デザイナー等の専門家を巻き込むことができると、新たな表現方法を学ぶきっかけにもなる。

〔お店の経営ノウハウ（3）〕

当店は、5年先の将来を見据え、自社の現状を数字でつかみ、商圈等から市場分析を行い、売上目標を立て、毎年1名の職人を増やしていく計画で事業を大きくしてきている。計画は月1回社員（職人）とともに振り返る機会を持っている。

社員が、和菓子職人として将来を描けるよう、売上に対する労働生産性を意識している。職人の仕事を効率よく計画的に行えるよう、毎日の製造数から生産高を計算。1時間あたりの生産高（業界では8,000円/時間と言われている）を目安に、効率化を行っている。効率化できない商品は止める等、論理的に取捨選択を行っている。例えば、人気の「あんどーなつ」は、包餡機を導入したことで職人の手作業600個/日から9,000個/3時間で製造できるようになり、冷凍保管により1週間分をまとめて製造でき、大きな成果を出している。

また、時間のかからない包装を選択し、効率化している。立てた計画に対し、数字で把握し、計画通りでなければ対策を検討するPDCAの取組みは基本的なことであり、地道な取組みに結果がついてきている。



右：「あんどーなつ」の個包装は効率的な包装が可能な形態を採用

左：日々の工場での生産した結果をノートに記録。

現実を把握し改善が必要な製品を確認。定期的に生産性向上のために社員と話し合う。



貴之氏は製菓学校講師としても招かれる。（左は東大阪大学、右は辻製菓学校）

フードショップヤマニシ



[創業年] 1930年(昭和5年)
 [売場面積] 115.5㎡(34.9坪)
 [事業従事者数] 5.3人
 [営業時間] 9:00～19:00
 [定休日] 第2、第4、水曜日

[商品構成]

- ・自社惣菜(自社加工品含) 30.0%
- ・食品(グロサリー) 20.0%
- ・精肉 20.0%
- ・青果 10.0%
- ・鮮魚 10.0%
- ・酒類 10.0%

[店舗所在地] 岐阜県中津川市付知町 6951-20

[URL・SNS] <https://yamanishi4147.jimdofree.com/>

[経営理念]

～付知の食に喜びを、付知の食で喜びを～(付知=当店が店舗を構える岐阜県中津川市付知町)

- ・やまにしでは、付知の地域の食を支えて、さらに食を楽しんでいただくことでお客様の幸せな生活を支えていきたいと思っています。
- ・また、付知の食文化を守りながら、地域外の方にもこの地の食を楽しんでいただく努力をしていきます。

地元食材を活かした自家製地味噌・地たまり・けいちゃんど、 店長選りすぐりの“こだわり商品”を楽しみPOPが惹きつける

[お店の概要]

当店は中津川駅からバスで約45分、付知溪谷や温泉近くのバス停「中田」から徒歩数分の場所にある。山に囲まれた平地が少し広がる付知町の商店と民家が立ち並ぶ通りに立地する。この地域は良い木材が採れたことから、過去は建具職人が多かった。現在も職人の作品を近隣の道の駅で販売している。

1930年、祖父が建具店を営む中、隣で営業していた食料品販売店の後継者がおらず引き継いだことから始まる。太平洋戦争の頃に食料品店のみの営業となり、1945年に2代目が事業を承継、青果や塩蔵品の魚、雑貨等、総合食料品を扱い始める。2015年に現代表正博氏(3代目)と後継者真朋氏(4代目)が承継し、事業を営んでいる。正博氏は主にバックヤードで魚の加工を担当し、真朋氏が店長として店舗運営を統括す

る。真朋氏は大学時代に寿司店でアルバイトを経験、寿司の握り方を身につけ、当店で人気のある寿司盛り合わせに腕を振るう。大学卒業後は名古屋の老舗百貨店の青果売場に就職し、販売のノウハウを身につけ、これらの経験が店舗に活かされている。

【お店の経営ノウハウ（1）】

①自家製の地味噌と地たまり

付知地域では、各家庭で自家製地味噌・地たまりが製造され、近隣住民は当たり前に行っていた。真朋氏の曾祖母も毎年自家製味噌を作っていた。味噌づくりの手間からやめることも検討したが、近隣住民から辞めないで欲しい声が上がリ、継続。味噌づくりを辞めた家庭から木樽を受け継ぎ、現在、8つの木樽を保有。付知の味噌・地たまりの伝統を守り、毎年味噌づくりを行っている。



味噌蔵の味噌を毎日かき混ぜる

②自家製の鶏ちゃん（けいちゃん）

「鶏ちゃん」は、地元の鶏肉を地たまりで漬け込んだものである。付知地域では、もともと各家庭で鶏を飼い、捌いて食していた。各家庭の味があったが、現在では鶏を飼う家も地たまりを作る家もなくなった。当店では地味噌とともに出来る地たまりを活かし、自家製鶏ちゃんを製造・販売。特に、当店の自家製地たまりと鶏肉の相性が良く、美味しいとの評価も高い。近隣の道の駅にも卸しており、2022年夏は2日で100袋出荷することもあった。



自家製地たまりに漬け込んだ鶏ちゃん

③店長が惚れた一押し食品

テレビやLINE ニュース等で情報収集し、気になった食品を百貨店やネットショップから取り寄せ試食。店長自身が本当に美味しいと思った商品を取り寄せ販売している。本当に美味しいと思う商品だからこそお客様にしっかり伝え、買ってもらえている。

【お店の経営ノウハウ（2）】

①お店に来たくなる取組み



毎週の新聞の折込広告では、店長コラムで近況を伝える。

当店への来店動機を持たせる宣伝媒体としては、毎週1回の新聞広告、SNSによる商品紹介の大きく2つである。新聞広告では店長こだわりで仕入れた食品の美味しさを店長コラムでPRしたり、店長自身を知ってもらう近況報告等でファンを創っている。

②お買い物ができる工夫

商品ひとつひとつを手書きのPOPで飾りつけている。興味を沸かせるメッセージを書き添え、お客様がつい立ち止まって読んでしまう楽しい買い物の場を創り上げている。POPは店長の配偶者のお手製。新しい商品を注文するたびに、「どうやって楽しんでもらおう？」とPOP内容の創作を楽しんでいる。



左：各地を巡ったときに会った美味しい食品を並べる。美味しさを伝えたり、問いかけるPOPがお客様を楽しませる。



右上下：陳列棚はそれぞれが際立つように色で配置を決める

陳列にも工夫がある。店長の真朋さんは、大学卒業後、名古屋松坂屋青果物売場にて勤務経験を持つ。その際、百貨店の陳列方法を学び、色で配置を決め、ひとつひとつの商品を際立たせる方法を身につける。その経験を店舗での陳列に活かし、「色」でお客様がひとつひとつを楽しめるよう配置する。

③手に取りたくなるデザイン

当店の目玉商品「鶏ちゃん」は、当店自家製地たまりと相性がよく、美味しい自信があったが、発売当初は透明パッケージに当店ロゴシールを貼ったのみで、ほとんど売れなかった。

そこで、5年前に小規模事業者持続化補助金を活用し、デザイナーに「鶏ちゃん」のシールをつくってもらい、シールを貼ったところ、売れるようになってきた。どんなに味が美味しくて、自信があっても、お客様が手にとりたくなるイメージづくりが販売促進には重要である。



デザイナーに依頼しパッケージを刷新！売れる商品になった！

お肉のおかだ



[創業年] 2009年(平成21年)

[売場面積] 29㎡(8.8坪)

[事業従事者数] 4.5人

[営業時間] 9:00~19:30

[定休日] 火曜日

[商品構成]

- ・精肉
(牛、豚、鶏) 80.0%
- ・総菜
(揚げ物、総菜) 20.0%

[店舗所在地] 滋賀県守山市播磨田町 56-6

[URL・SNS] <https://oniku-okada.com/>

[経営理念]

～届け 真心先様に～

当店では地域の皆様に愛される店舗を目指して次のような思いを大切にしている。

店舗に足を運んでくださったお客様は数ある中から当店を選んできてくださった大切なお客様。このお客様方は私たちにとって大拙な先様である。お客様が大切に思い御品を送られる先様は、私たちにとっても大切な先様である。大切な方々への贈り物を当店から送りたいを思っただけたことに感謝。いただいたご縁を大切に丁寧な接客をする。先様を想えば商品を雑に扱うことなどできない。

個人経営の店舗は入りづらいという意識を変えるため、事業承継後から新たに「誇りは高く、敷居は低く」をモットーに追加して、どなたでも気軽に来店できる明るい店舗づくりを目指している。

お客様を「楽しませる・魅せる商品づくり」で地域へ愛を恩返し

[お店の概要]

2009年に食肉会社に勤めていた前代表の父親長治氏が「退職後に自分の店を開きたい」という夢をかなえ、当店「お肉のおかだ」を滋賀県守山市水保町に開店した。食肉会社で培った目利きを活かし扱う近江牛や手作り惣菜が人気を集めていた。体力的な問題等から2019年1月に店を閉じることも考えた。長女の展世氏は、「お客様が愛して下さっている父のコロッケがなくなるなんて嫌だ。父の味を残したい。」そのような想いからお店を承継することを決意した。

承継後は、父がお客様に届けてきた近江牛や惣菜の味を守るとともに、更にお客様

に喜んでもらえるよう、目玉商品となる「殿様級贅沢の極コロッケ」を開発。この滋賀県の「お肉のおかだ」に他県からのファンが集まってくるようになった。

2022年10月に店舗を播磨田町に移しリニューアルオープン。守山市は京都市内から車で30分、琵琶湖大橋を渡ったところに位置する。京都から電車で25分、大阪からは55分で訪れることができる自然あふれる田園風景が残り、人口が徐々に増加傾向にある地域である。

[お店の経営ノウハウ]

父の培ってきた経験と繋がりから最高級近江牛を提供していることを誇りとするとともに、年齢層関係なく親んでもらいたい思いから、「届け真心先様に…」・「誇りは高く敷居は低く」を経営理念としている。

開店当初からの父の顔のイラストキャラクターのLINEスタンプを作成したり、店内の親しみやすいPOPに配慮、Instagramの投稿も週2~3度行い、お店の様子を発信し、気軽にご利用いただける雰囲気を感じられる取組みに積極的である。



先代の親しみやすい表情や主力食品をLINEスタンプに

創業者の父から事業を承継した長女の展世氏は、原材料費が高騰する中、事業継続のために当店オリジナルの目玉商品を開発した。それは、最上級の近江牛60gを大胆に巻き付けた「殿様級贅沢の極コロッケ」1つ700円！コロッケ一品でも160gと、食べ応え十分であることと、コロッケで700円という価格が話題を呼んだ。700円は高価に感じるも、食べたお客様からは「コロッケとは違う食べ物」と評価も上々。連日注文が入り、売り切れている人気ぶりである。

新聞にも取り上げられ、「殿様級贅沢の極コロッケ」を求めて他県からもお客様が来訪するようになった。



上…「薔薇盛」にしたお肉。
盛り方一つで商品にわくわくする気持ちと楽しさを提供する。
左下…オリジナル商品「近江牛入り長寿コロッケ」
当店の原点！創業以来のベストセラー！
右下…同じくオリジナル商品の「殿様級贅沢の極コロッケ」
コロッケとしては高価であるが、「近江牛」としては破格！

有限会社三浦屋



[創業年] 1926年(昭和元年)
[売場面積] 120.0㎡(36.4坪)
[事業従事者数] 5.0人
[営業時間] 9:00~19:00
[定休日] 日曜日

[商品構成]

- ・酒類 97.2%
- ・ラベル 2.6%
- ・商品券 0.2%

[店舗所在地] 鹿児島県出水市下鯖町 1449番地
[URL・SNS] <https://www.syuhomiuraya.com/>

[経営理念]

- ・働く人が生きがいを感じ好奇心を持って、常に物事に明るく前向きに挑戦し続ける。
- ・お客様に感動を！

お酒の物語や料理との相性を伝え、好みの一杯を一緒に見つけて くれる焼酎・地酒の専門店 「焼芋焼酎ゴジラ」で話題も提供

[お店の概要]

当店は鹿児島県の西北部、鹿児島市から北北西に約80kmの場所に位置する出水市にあり、肥薩おれんじ鉄道線の米ノ津駅そばに立地する。

鹿児島の本格焼酎専門店として、蔵元と直接取引を行い、焼酎を始め様々なお酒についての知識や話題をお客様に提供し、お客様のお気に入りの一杯を一緒に見つける接客が喜ばれ、リピート客を増やしている。

1926年(昭和元年)現社長の祖父母が「三浦屋衣料品店」を開業、その後現社長の父親が1975年(昭和50年)頃「三浦屋商店」として、衣料品に加え、雑貨、酒類、食料品などを扱うようになった。

代表は大学卒業後、福岡県にある酒類卸会社へ入社し、酒類の販売について経験を積み、1990年家業を継ぐために帰郷。1998年(平成10年)「有限会社三浦屋」を設立

し、酒専門の小売業を開始。現在は、鹿児島県酒販協同組合の取締役、鹿児島県小売酒販組合の理事、出水小売酒販組合の理事長他、関係する組合の役員も携わる。

【お店の経営ノウハウ】

当店は、鹿児島県内酒造メーカーとの企画商品開発している。特に、円谷プロダクションや東宝等の大手ライセンサーと契約し、「宇宙焼酎ゼットン」、「宇宙焼酎バルタン」や、「焼芋焼酎ゴジラ」、「宇宙焼酎キングギドラ」等、人気キャラクターを使用した商品を提案し話題を呼んでいる。

ラベルは、デザイナーに頼らず自社で作成。実際に味わい、造り手を思い浮かべ、商品イメージが伝わるよう想いを込めたラベルを作っている。中身もデザインも他にはない自社オリジナル商品でお客様に話題を提供している。



左：大手ライセンサーとの企画商品、右：店内の商品 POP。
どちらも、見ているだけで楽しく、作り手売手の思いが伝わるようなデザイン。

焼酎については焼酎品質鑑定士、日本酒については利き酒師、ワインに関してはワインソムリエが接客対応し、メーカーのこだわりや商品のバックボーンを説明し、お客様に興味を持ってもらえるよう、「メーカーとお客様の橋渡し」の心構えでの接客がお客様にも好評。料理との相性、専門的なお酒とのマリアージュも提案。Google の口コミではお客様から喜ばれている様子がうかがえる。

全員で定期的に同銘柄を試飲、商品知識、味わいについての主観的、客観的なイメージを共有している。



それぞれの分野のプロが購入の手助けをしてくれる。
左：代表取締役 三浦義弘氏（焼酎品質鑑定士）
中央：店長 三浦純氏（利き酒師）
右：常務取締役 三浦香奈子氏（ソムリエ）

株式会社マシェリーアンジュ



[創業年] 2013年(平成25年)

[売場面積] 42.0㎡(12.7坪)

※本支店合計

[事業従事者数] 14.1人※本支店合計

[営業時間] 本店 10:00~19:30

支店 11:00~18:30

[定休日] 不定休

[商品構成]

・生菓子 70.0%

・焼き菓子 30.0%

[店舗所在地] 東京都青梅市新町 2-13-9

[URL・SNS] <https://www.macherie-ange.com/index.html>

[経営理念]

- ・青梅市特産の梅やゆず等地元の特産品をふんだんに使用し、シンプルなものはシンプルに、手の込んだものは組み合わせのハーモニーを重視し、メリハリをつける。
- ・青梅の豊かな自然と優しい空気そのままのホッとできるお菓子づくりを目指していく。
- ・お客様には最高の素材を生かしたおいしいケーキや焼き菓子を召し上がっていただき、お客様の満面の笑顔に接したい。

お客様の笑顔のための継続的な技術向上と積極的な設備投資

[お店の概要]

東京都青梅市の青梅線沿いに2店舗ある、青梅で評判の洋菓子店である。

代表は静岡の大学卒業後、機器類の加工販売会社へ入社し製造管理を経験。長時間労働が常態化する中、お客様の身近で喜ばれる仕事をしたい想いが募った。当時は、海外のコンクールで日本のパティシエの入賞が相次ぐなど、パティシエブームでもあり、25歳で洋菓子製造の世界へ飛び込む。沼津市、三島市、駒込、横浜市の洋菓子店で通算10年以上の修行を経て、2013年8月に青梅市河辺町で創業。創業当初はお客様がなかなか来ない状態で厳しい時期を過ごす。

そこで、近隣住民のリクエストを聞き、試行錯誤しながらも全力で応えることを続けた。赤字に近いオーダーメイドでもお客様の笑顔が嬉しく、継続していくことでリピーターが徐々に増加。

2018年には青梅市新町に2号店をオープン。新町店の外観は、東京ディズニーシーをデザインした事務所に設計を依頼し、通りすがりの人がワクワクして入りたくなる店舗となった。

新町にオープンした2号店。
店内ショーケースも木調で統一されている。



【お店の経営ノウハウ】

当店は特注のデコレーションケーキに特に力を入れ、他店ではできない細かい絞りの技術で華やかなケーキを製作している。お客様からのデコレーションの様々な要望に応え、技術向上のための講習会にも積極的に参加している。SNSにも投稿し、他店の店主から製作方法についての問合せが相次ぎ、高い絞りのスキルに注目されている。世界に一つだけのオリジナルケーキやオリジナルクッキーも提供し、お客様の特別な日に贈りたい気持ちに応えている。



ものづくりの補助金を活用して機器類を導入し、効率化に成功している。

具体的には、ディポジッターという生地、ソース、クリーム等を一定量ずつ抽出できる機器を導入し、導入前と比較し約10倍の業務効率化を達成。

また、タルト成形機を導入し、手作業であったタルトの型抜きを機会化し、約5倍の業務効率化を達成した。タルト成形機は日本国内では5台しかない。パティシエの下積み時代の人脈から、本場フランスから直輸入した。

株式会社上田商店 -きんこ芋工房 上田商店-



[創業年] 2016年(平成28年)
 [売場面積] 12.0㎡(3.6坪)
 [事業従事者数] 5.5人
 [営業時間] 10:00~16:00(平日)
 9:30~16:00(土日祝)
 [定休日] なし

[商品構成]

・きんこ芋	45.8%
・きんこ芋スイーツ	43.0%
・カフェ	11.2%

[店舗所在地] 三重県志摩市阿児町安乗 794
 [URL・SNS] <https://kinkoimo.com/>

[経営理念]

- ①古き良き伝統文化「きんこ芋」を守り、後世へと引き継いで行くこと。
 - ②情勢や環境に合わせた最良の生産方法を模索し積極的に導入すること。
 - ③広く情報収集を行って、時代のニーズに合わせた新商品開発を積極的に行う事。
 - ④取り組み内容や商品を幅広く発信して地域の魅力を全国にPRし続ける事。
- これらをモットーにし、古き良き伝統文化を継承し、新たな風を起こしている。

伝統「きんこ芋」を自社生産・加工・流通を実現！ 更に新スイーツで地域に話題をもたらず伝統を受け継ぐお店

[お店の概要]

1974年、現代表の父である上田久和氏が地域特産品である「きんこ芋」の行商で都市部のお客様に喜ばれ、自ら製造を始めた。甘藷(隼人芋)を自社栽培・委託栽培で生産し、「きんこ芋」に加工。添加物を用いないことから流通製品にすることが難しく、開発に6年の歳月を費やし完成させ、市場に流通させることを成功させた。

現代表は次男である圭佑氏。自身の夢であったバンド活動を叶えさせてくれた親への感謝から体へ負担の大きい農作業の手伝いを開始し、2016年に事業を姉弟で承継し法人化した。

6次産業化認定を受け、「きんこ芋」の製造設備を整備し直売所を設立し小売り事業

を拡大させた。

2019年には直売店舗を安乗埜園地内へ移転させ、観光客の呼び込みに力を入れている。「きんこ芋」という地域の食の伝統を守りながら、現代の好まれるスイーツを提案し、伝統と革新を融合させ、多くのテレビや雑誌に取り上げられている。

【お店の経営ノウハウ】

「きんこ芋」は伊勢志摩の特産品であり、地域で使われてきた干し芋の呼び名である。先代が製品として6年の歳月を経て作り上げてきた努力と、その子供たちが事業を承継するまでの物語をホームページを始め、各種媒体で積極的に発信している。親子の間で子供が抱く素直な思いを伝え、物語を知った人たちの記憶に残している。事業に直接関係のない経験であっても、事業に至るストーリーは商品を生み出す説得力を高めるものになっている。



志摩市特産品、隼人芋で作る煮切り干し芋『きんこ芋』。しっとりとした和菓子のような食感と優しい甘味に加え、βカロテンのフルーティーな風味が特徴的



先代が培ってきた「きんこ芋」を更に現代風にアレンジしたスイーツを開発し提案している。干し芋は高齢者のイメージがあるが、それを脱却し、和菓子や洋菓子などへ二次加工して、ロールケーキや干し芋チョコ等開発している。「少量で使いたい」というニーズから半分の内容量にしたり、「干し芋は歯に引っ付くから苦手」等の声から干し芋チップスも開発。元パティシエである姉の強みも活かした商品開発を行う。

上…芋蜜と干し芋をたっぷり使った風味豊かなきんこ芋スイーツ。



左：軽食や間食にピッタリなきんこ芋の少量サイズ。旅行者のお土産としても好評！
右：干し芋が苦手な方にも大好評。軽い食感と香ばしい香りでお酒にもピッタリな干し芋チップス。

有限会社 魚治



[創業年] 1784年(天明4年)

[売場面積] 13.5㎡(0.5坪)

[事業従事者数] 10.9人※本支店合計

[営業時間] 9:00~19:00

[定休日] 火曜日、第1・3水曜日

[商品構成]

- ・鮎寿し 31.3%
- ・湖魚佃煮 35.0%
- ・その他 33.7%

[店舗所在地] 滋賀県高島市マキノ町海津 2307

[URL・SNS] <https://uojico.jp/>

[経営理念]

- ・天明4年の創業より伝わる蔵持の乳酸菌が造る鮎寿しを海津の地で作り続けています。手間暇かけた「守」の作業など、歴史の積み重ねの中で蓄積された知恵から生まれた技術とこだわりの原料で、鮎寿し造りを次の世代に正しく伝えていくという家訓を守っています。
- ・鮎寿しという食材を通して、育む風土、地産の食材の魅力を高島市の魅力とともに広めていけるよう日々切磋琢磨しています。

**「変わらないために変わる」経営で唯一無二の伝統を守りつつ、
お客様が喜ぶ商品を時代に合わせて提案し続ける**

[お店の概要]

京都と日本海を結ぶ宿場町であった海津湊で天明4年(1784年)創業。創業より伝わる蔵持の乳酸菌で二冬かけてじっくりと発行熟成させて作る鮎寿しを、製法と共に7代に渡り守り続けている。

当店の目の前には琵琶湖の景色が広がり、鮎寿しは琵琶湖で獲れるニゴロブナを漬ける。鮎寿しは、昔は近江の多くの家庭で漬けられ、日常的に食されていたものであったが、自然環境の変化、漁獲不振、発酵食品の手間や難しさから貴重なものに変化し、現在では贈り物として扱われるようになっている。

代表である7代目は、大学卒業後、京都吉兆で研鑽し家業を引き継いだ。滋賀の文化を次の世代に正しく伝えていく家訓のもと、半世紀ぶりに木桶仕込みを再開し、他店との差別化を図り、付加価値を生むことへ挑戦している。当店では鮎寿しのほか、琵琶湖をはじめ滋賀県の食材をふんだんに使った佃煮を製造・販売している。



左：塩漬けにしたニゴロブナをごはんに漬けて発酵させる鮎寿し本来の漬け方の「本漬」。
右：本漬にした鮎寿しのごはんを取りのぞき、さらに酒粕に漬けた「甘露漬」。
地域に根ざした伝統食であり、近江のソウルフードである。

【お店の経営ノウハウ】

7代に渡って唯一無二の当店の蔵持乳酸菌による鮎寿しを作り続けているが、景気の動向が大きく変化する「今」を意識した販促方法を常に意識し取り入れている。

具体的には、当店では飲食店事業にも取り組むが、コロナ禍に於いて利用激減したことから、加工商品製造用の作業場へ改修、スチームコンベクションオーブン導入や瞬間冷凍機を導入し、小売用食品加工に於ける環境整備へ投資した。

コロナ禍に於いては、仕入れ先でもある生産者からの食材仕入れを止めることなく継続し、加工商品を作り続けることで雇用も継続、お客様に喜んでもらえるよう、新たな商品として「琵琶ますの炊き込みご飯」を開発した。販売用 EC サイトを立ちあげ、SNSでの情報発信等、「今」のお客様に伝わる方法に取り組んでいる。

また、多くが贈答品として利用される鮎寿しであるが、家庭で楽しめる1,800円(税抜)の小サイズ品を用意し、日常食まで購入用途を広く想定した価格を設定し、伝統を日常で楽しんでもらえるよう提案している。



変わらない伝統の味を、「今」の時代に即した形で商品化。

左：すぐ食べられる「鮎寿し皿盛り」。スライスしてお皿に盛り付け真空パックにされている。

中：気軽に購入できるサイズの「おためし鮎寿し」

右：家庭の炊飯器や土鍋で炊ける「琵琶ますの炊き込みご飯」

ハイショップヤスイ



[創業年] 1980年(昭和55年)

[売場面積] 132.0㎡(40.0坪)

[事業従事者数] 13.1人

[営業時間] 9:30~19:00

[定休日] 日曜、第1・3月曜日

[商品構成]

・食肉	10.4%
・鮮魚	22.2%
・特定加工食品	33.3%
・総合食料品	34.0%

[店舗所在地] 岐阜県安八郡安八町森部 1321 - 2

[URL・SNS] <https://hishop-yasui.jimdofree.com/>

[経営理念]

- ・食を通じて、お客様の健康を守る
- ・食を通じて、生産者と消費者の懸け橋となる

独自ポジションを築くこだわりの品揃えとファンづくり

[お店の概要]

岐阜県安八郡安八町に1980年に食料品店として先代が「安井商店」を創業。当時は近隣に大手メーカーの工場があり、工場の従業員を主要顧客とするも、工場の規模縮小や大手スーパー出店により競争が激化、既存顧客流出の危機を経験する。知恵を絞り、大手スーパーとの競争ではない軸を絞った経営に舵をとる。

具体的には、「安心・安全」かつ「健康」をテーマにこだわりの商品を取り揃え、それらを求めるお客様に向けた商品力を強めた。必要とする商品を扱う卸問屋との関係性を強化し、産地との直接取引を開始し、独自のポジションを築き上げた。

現代表は地元スーパーで勤務し小売りを学んだ後、当店へ入社。入社を機に「ハイショップヤスイ」に屋号を変更。令和3年8月に先代が他界し、代表となる。大手スーパーでは見かけない「健康にいいもの」「珍しいもの」にこだわり、全国各地から食品

を取り寄せる。お客様からは「自然に育った素材本来の味。体のことを考えて通いつけている。」という声が聞かれる。

【お店の経営ノウハウ】

お店で扱うこだわりの商品がお客様に受け入れられるようになったのは、ここ 2～3 年。仕入れても売り切れず捨てたものも数知れず、「つらかった」と代表は言う。売り切るための取組みとして新聞の折込チラシとともに SNS を活用する。Instagram では、毎日の仕入れ状況を発信し、現在は Instagram のフォロワーは 5000 人を超え、投稿を見て来店するお客様が増えている。

地域のマルシェで人気のあるハーブティー・薬草珈琲・ジャガイモドーナツ・わらび餅・ビーガンスイーツ等のお店に定期的に店先に出店・販売の機会を作っている。人気店目的に来店するお客様に当店を知ってもらい、リピーターとなっている。

自社ポイントカードを発行し、顧客データを活用したサービス提供を行っている。具体的には、「売上額」と「最近の来店日時」から当店基準でランク分けを行い、A ランクのお客様には DM でお誕生日カードと商品券 500 円をプレゼントし、ロイヤルカスタマーとして更に当店に親しみを持ってもらっている。



惣菜に力を入れていることから、従業員にとって広くて使い勝手の良い調理場になっている。



上：店内加工 90% の惣菜。10% の既製品についても、京都から取り寄せたこだわりの商品である。

下：主婦目線で商品価値を説明する、手書きの POP



市場で直接仕入れた鮮魚は冷蔵ケースにまるごと並べ、要望に応じてさばくサービスをしている。

大木製菓有限公司 -彩菓庵おおき・芋屋初代仙次郎-



[創業年] 1934年(昭和9年)
 [売場面積] 129.3㎡(39.2坪)
 ※本支店合計
 [事業従事者数] 16.0人※本支店合計
 [営業時間] 9:00~19:30
 [定休日] なし

[商品構成]
 ・和菓子、芋菓子 100.0%

[店舗所在地] 埼玉県上尾市平方 1855
 [URL・SNS] <https://www.saikaan-ooki.com/>

[経営理念]

～ありがとうの気持ちと笑顔のために～

お菓子を「まごころ」を込めてつくり「おもてなし」の心をもって販売しお客様が「笑顔」になって「ありがとう」と言ってもらえるようなお店・お菓子を創ります。そして、私たちも「笑顔」になって「ありがとう」の気持ちをお客様とそして仲間と共に共有していきます。

1. ありがとうの気持ちをお菓子に込めてつくり、笑顔とおもてなしの心で販売することで人々に感動を与え、世の中に笑顔を広めていきます。
2. 日本の四季を彩るお菓子を創るとともに、新しいニーズに合った斬新で美味しいお菓子づくりに挑戦し続けます。
3. 安全・安心の基本をもとに「美味しくなれよ」の気持ちを込めてスタッフ一同お菓子をつくりまします。
4. 私たちは、ありがとうの気持ちと笑顔のために、思いやりを持ち、お互いに尊重し、励まし、助け合い、切磋琢磨しながら成長し続けます。

芋菓子を中心に創業者の思いをブランド化

[お店の概要]

昭和9(1934)年、埼玉県上尾市で、さつま芋の菓子の卸売を始める。

その後、小売り店舗を立ちあげ、平成7(1965)年には上尾市の同社本店所在地に「彩菓庵おおき」を開店させた。

平成13(2001)年、デパートなどの催事部門に販路を広げた。平成26(2014)年には、観光地小江戸川越に支店をオープン。更に令和1年(2019年)にさつまいも菓子のブラ

ンド化を進める為に大幅にリニューアルした。

現在は、「彩菓庵おおき」春日本店と「芋屋初代仙次郎」川越本店の2店舗の他、各地での催事で販売を行っている。製造拠点として上尾市内に工場を持つ。



現当主で、4代目。蔵の町として知られる観光地、“小江戸”川越の支店は、創業者の名前、仙次郎から取った。伝統と流行とを兼ね備えたブランド化を進めている。

小江戸と言われる観光地にある
「芋屋初代仙次郎」川越本店

【お店の経営ノウハウ】

現代表が就任した平成 22 (2010) 年以降、経営の見直しを行った。経営方針を明確化し、従業員の声を聞き、長時間労働の解消など待遇改善を行うとともに、生産効率を高めた。現在は、生産拠点としての工場、販売拠点としての春日本店に加え、観光地の川越の支店との間で、スタッフ間の意志疎通を図るなど連携を強化。さつま芋菓子を中心に現代にあった菓子のブランド化を進め、工場での効率の良い製造とともに各店舗の販売計画を設定している。

春日本店では 30~40 代にターゲットを絞ったさつま芋スイーツを展開。一方でリニューアルオープンした川越店は、食べ歩きができるようにテイクアウト商品として多様なさつま芋チップス、ソフトクリームなど川越ブランドを推進している。

外部のアドバイスを取り入れ、様々な補助金を活用した自動包装機、小型オーブン、デジタルサイネージ、ソフトクリームサーバーなど経営改革を進める。

令和 1 (2019) 年以降の新型コロナウイルスによる影響がとくに川越店に出たが、同社の原点のさつま芋のブランド化を進めていたことが功を奏し、特性が違う販売チャンネルがあったことで、乗り切ることができた。

食べ歩きできるようにと考案された、川越特産を生かしたテイクアウト商品「さつま芋チップス」「川越☆モンブランソフト」



株式会社御菓子所まつ月



[創業年] 1855年(安政2年)

[売場面積] 82.5㎡(25.0坪)

[事業従事者数] 8.5人

[営業時間] 9:00~18:00

[定休日] 水曜日

[商品構成]

・カステラ	35.0%
・眠り柿ずくし	20.0%
・井桁家最中	15.0%
・本わらび餅	5.0%
・本そば饅頭	10.0%
・月乃福福餅 他	15.0%

[店舗所在地] 愛知県豊田市黒田町尾知 59 番地 5

[URL・SNS] <https://matsuzuki.jp/>

[経営理念]

- ①社員を幸せにすること
- ②社会の役に立つこと
- ③会社を継続させるために利益を出すこと
- ④先人たちが残してくれた伝統を受け継ぎ、その伝統を自分たちの手でさらに発展させ未来へ繋ぐこと

<社訓>

- 一、仕事に対し、お客様に対し、共に働く仲間に対し、熱意・創意・誠意をもって向き合うこと
- 一、時には後ろを振り返る事はあっても、歩みだけは前に進み続ける、「阿波踊りの精神」で全ての事に取り組むこと
- 一、どんな時も周囲を見て、今自分がチームの中で何をすべきかを考え行動すること

和菓子の伝統を守り、創り、伝える

[お店の概要]

「御菓子所まつ月」は、江戸時代末期の安政2(1855)年創業、現当主で8代目という和菓子店の老舗だ。店舗は、愛知県豊田市北部の山間地にあり、尾張・三河(愛知県)と信州・飯田(長野県)、さらに美濃・恵那(岐阜県)を結ぶ街道の要衝にある。家訓として「原料七分に腕三分」が伝わる通り、宿場にもたらされた素材や菓子製造技術、さらに各地からの情報を基に、最上の和菓子を提供している。

現当主は三重県桑名市の和菓子店で修業ののち同店に戻り、平成28(2016)年に8代目を継いだ。店舗は平成7(1995)年現在地に新装開店している。駐車場が広くゆとりある敷地にはヘリポートが設置され、緊急時に地域のために協力できる態勢にある。

[お店の経営ノウハウ]

店の菓子製造の基本は、家訓の「原料七分に腕三分」の通り、職人自ら原材料を育てる事・そして理想の菓子作りに適した原材料を見極める事が重要であり、その原材料を最大限活かす技術と知識を磨き続ける事が必要である。

代々守ってきた「配合帳」には、当時の主人たちが懸命に試行錯誤した結果書き記した製法や配合が残っていて、その配合帳を活かし、現代のお客様にもお喜び頂ける商品に磨き上げ、試行錯誤を日々続けている。

例えば「本わらび餅」の原材料の本わらび粉は、農家と提携し土から掘り起こした蕨根を砕き、水に晒したのち不純物を取り除く。幾度となく晒した後、ようやく本蕨粉が採取できる。この本蕨粉を乾燥させ、数年間熟成したのちによりやく原材料となる本蕨粉が完成。この「本蕨粉」に、ブナの森で数十年かけ自然界の中で濾過された世界自然遺産「白神山地」の水を加え、職人自ら丹念に練り上げる事で他には真似する事が出来ない、独特の食感と粘りが特徴の「本わらび餅」が完成する。

同じく、羊羹「眠り柿づくし」は原材料となる干し柿作りに約 5 年をかける。天日寒風に晒し干し、じっくりと熟成した原材料の干し柿は、つややかでコクと旨味が凝縮。これを琥珀色に輝く柿羊羹へと練り上げる。ちなみに「眠り柿づくし」は昭和 28 年 11 月に高松宮殿下への献上品だ。

この他、西尾の抹茶や純国産鶏もみじ卵など地域素材を菓子材料として活用。例えば「中馬街道 塩カステラ」はもみじ卵で生地を仕込み、そこへ地元の歴史ある「足助塩」を使用し極上のカステラに焼き上げている。

今でこそ「和菓子」に分類されるような菓子に加え、現代では「洋菓子」と区分されるが、同店では約 100 年前よりパイ生地、ラスク、スポンジ生地を活かした菓子を製造販売してきた歴史があり、代表には「あくまでも弊店は菓子屋であり、洋菓子・和菓子と区別される前から製造してきた歴史がある」との思いがある。

こうした伝統的な菓子を基に、インターネット大手通販サイトの約 13,000 店舗対象のスイーツグランプリでも優勝した「月乃福福餅」や「歴史街道半熟チーズ」など、時代に即した商品構成も幅広い。店舗の他、大手有名百貨店、全国の宅配販売網、またインターネットでも販売している。2023 年には、約 8 年かけ練ってきた海外展開も行う予定だ。



左上：中馬街道 塩カステラ
中上：歴史街道半熟チーズ
左下：本わらび餅
中下：月乃福福餅(抹茶味)
下：羊羹「眠り柿づくし」



ポンポンシュシュ
Pompon Chouchou -花と菓子と-



[創業年] 2018年(平成30年)

[売場面積] 158.0㎡(47.9坪)

[事業従事者数] 1.0人

[営業時間] 9:00~17:00

[定休日] 土日祝日

[商品構成]

・切り花	8.5%
・枯れない花	7.2%
・サンドランチセット	6.0%
・花教室	5.4%
・花ケーキ	5.0%
・ケーキセット	4.5%
・その他	3.2%

[店舗所在地] 大分県玖珠郡玖珠町大隈246-1

[URL・SNS] <https://www.ono-flower.com/>

[経営理念]

「PomponChouchou はフランス語で「愛おしい者の頭を撫でると幸せになれる」=人を育てる事で、企業も自らも育つ」という思いで付けています。代表も男3人の子育て世代の女性です。家庭と仕事との両立に悩みを持ったから、仕事と生活を放さない「花のある暮らしカフェ」を取り入れた店を開きました。PomponChouchou をご利用頂いたお客様やスタッフが笑顔になって、その家族や周りの方まで幸せを与えて欲しいと思っています。女性が輝ける社会の構築も目指しています。

また、教育業にも携わる事から、技能士の育成に力を入れています。フラワーデザイン教室を開き20年になり、今まで教えてきた生徒さんが、私達の仕事に憧れを持って今も頑張り続けています。

そんな方達に働きながら輝ける場を作ってあげたい、その方々と一緒に故郷玖珠町を魅力的な町にしたいと思っています。

花の彩り空間で、しあわせを広げる菓子と花とのコラボ

[お店の概要]

平成30(2018)年に、オンライン販売のOnonTradeを立ちあげた。同社は、人口約15,000人強の大分県玖珠町にあり、人口の少ない地域で、商圈に関係にとらわれず活動をより広範囲に届けるためにインターネット販売を活用したが、さらに令和2(2020)年に実店舗のカフェ Pompon Chouchou (ポンポン・シュシュ) を設けた。

同社代表は20年近くにわたりフラワーデザインの仕事に携わり、大分県内のフラワ

一装飾技能士の要職に就くなどフラワー業界に貢献。平成 16（2004）年に実家の花卉店、有限会社花の店タケウチに入社し、花卉業界を経験したことで、より多角的に花のある暮らしの価値を見いだした。

菓子製造を学び、花の魅力を多くの方に知ってもらおうと立ちあげた店舗では、食用花（エディブルフラワー）を使った洋菓子の販売のほか、飲食の提供を行っている。

また、生花からガーデニング、プリザーブドフラワーまで花に関する講座を開設している。

【お店の経営ノウハウ】

店名の Pompon Chouchou には、「愛おしい者の頭を撫でるとしあわせになれる」との意味から、花を通してお客様とスタッフが笑顔になって、しあわせを広げ、分かちあえればとの願いが込められている。

塀に囲まれ、木々の多いお店全体は森の中のカフェのよう。多くの花や木に囲まれ、子どもづれの方でも安心して過ごすことができるようになっている。菓子商品として、国内でまだなじみのない食用花（エディブルフラワー）を使った花ケーキ、花クッキーをはじめ、贈答用にドライフラワーを入れたガートショコラやチーズケーキなどを製造販売している。素材の食用花は、種子段階から農薬不使用であることなどにこだわり、生産は地域の生産者に委託している。

インターネットの強みを駆使し、オンラインでのレッスンのほか、スマホ専用の同店オリジナルのクーポンを作成。クーポンは来店するとポイントがたまるほか、アプリ内から情報が発信できることから、密度濃く若い世代の顧客獲得に繋がっている。

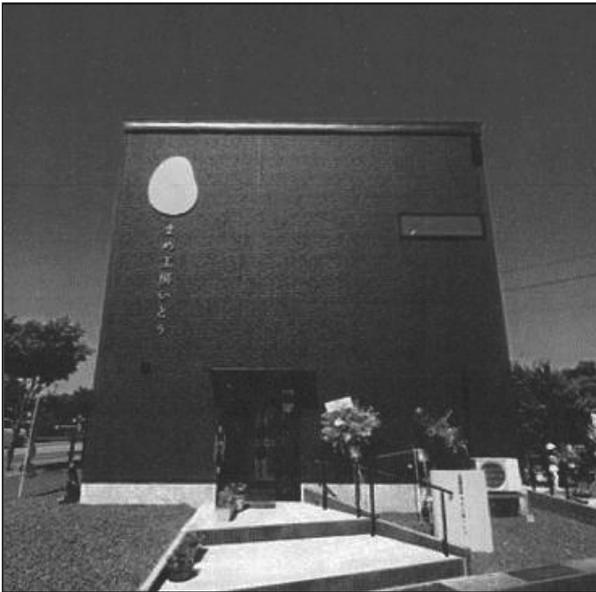


生花やプリザーブドフラワーの花材が自宅に届き、オンライン受講ができる。



左：マーガレット型の「花ケーキ」。溝に合わせて切ると 16 等分に分けられるという工夫つき。
右：食用花を使用した 5 つの味のサブシの詰め合わせ。透明クリアケースに入っており、飾ってもよし、食べた後は花を生ける器としても利用できる。

京ヶ瀬豆腐 まめ工房いとう



[創業年] 2012年(平成24年)

[売場面積] 114.6㎡(34.7坪)

[事業従事者数] 5.1人

[営業時間] 10:00~16:00

[定休日] 水・日曜日

[商品構成]

・手造りとうふ	17.0%
・油揚げ等	72.0%
・お菓子	4.0%
・総菜	2.0%
・その他	5.0%

[店舗所在地] 新潟県阿賀野市姥ヶ橋 668-1

[URL・SNS] <https://www.mamekoubo.com/>

[経営理念]

当店の「豆腐」の造語の由来は、「食を通じてみな様の生活を豊かに」という想いで、一つ一つ手造りをしています。

地場産大豆で、とうふから惣菜・菓子まで可能性を広げる

[お店の概要]

新潟県阿賀野市の京ヶ瀬地区にある豆腐店。

現代表が、義父から義父の姪に引き継がれた豆腐店を平成21(2009)年に閉店し、その3年後の平成24(2012)年に県産大豆100%、天然にがりを使用したとうふ・油揚げの店を新たに立ちあげた。その際、「食を通じて生活を豊かに」との思いから「豆腐」との表記に変えた。

平成26(2014)年に菓子製造業の許可を取得、「おとうふケーキ」などの菓子類の販売を始めた。地域内にはスーパーが2店あるが、地場産大豆を使った様々な大豆商品を揃え、付加価値を付けることで、差別化に結びついている。

令和4(2022)年に店舗を大幅にリニューアル。2階に料理教室ができるコミュニティスペースを設け、自社の料理教室だけでなく、一般の利用にも開放、地域のコミュニティの場となっている。



店内では商品を製造しているところを見ることができ(左)、2Fではキッチン付きのコミュニケーションスペースを貸し出している(右)。商品を買うだけでない店となっている。

【お店の経営ノウハウ】

一度閉店した地域の豆腐店を、再度立ちあげた現代表の物語は、テレビメディアにも取り上げられるなど注目を集めたが、一過性でなく女性ならではの視点で、大豆食品の可能性を様々な形で着実に広げている。

地元の新潟県産大豆を中心に国産大豆と天然にがりを使用した「手造りとうふ」、職人の技で揚げる「三角油揚げ」などのとうふ商品のほか、「おとうふケーキ」などの菓子類、さらに「そばいなりお弁当」などの惣菜類まで、大豆を使った商品が幅広く揃う。食肉の代用素材として注目を集める大豆を使った調理用食材として水分をしぼってそのまま使える「てまいら豆」など新たな商品を開発している。

また、地元の企業に製造を委託し、とうふを使ったジェラート「ほんのり甘いおとうふ氷菓」を発売した。同商品は介護食品スマイルケア食コンクールに入賞するなど高い評価を受けている。店舗2階の料理スペースで開催する自社主催の料理教室で新たな商品の試食を行い、消費者ニーズを得る貴重な商品開発の場となっている。



職人技で仕上げる、(左上)手造りとうふと(右上)手揚げ三角油揚げ。

介護食品としてコンクール入賞したおとうふジェラート(左下)。

有限会社橋勝商店 -おかず屋 わわわ 和笑輪-



[創業年] 1989年(平成元年)

[売場面積] 92.0㎡(27.9坪)

[事業従事者数] 8.1人

[営業時間] 11:00~19:00

[定休日] 日・月曜日

[商品構成]

・惣菜 100.0%

[店舗所在地] 岩手県陸前高田市高田町館の沖 303-6

[URL・SNS] <https://hashikatsu.jp/>

[経営理念]

- ・わたしたちは 命である食の大切さを伝えると共に喜びをお届けする食の演出家を目指します
- ・わたしたちは けせんの結び手となり地域から必要とされる企業を目指します
- ・わたしたちは 真でふれあい共に学び成長することで心豊かな集団をめざします

おかずの美味しいを通して地域内循環に挑む

[お店の概要]

昭和40(1965)年に岩手県陸前高田市で創業した食品卸業にルーツを持つ。

平成1(1989)年に、有限会社橋勝商店として法人化した。

同社の転換点は、平成23(2011)年の東日本大震災。津波により全壊流出の被害を受けた。翌年、仮設店舗で再開した折に、卸業から食費小売店に衣換え。さらに、平成26(2014)年に、販売を惣菜の製造販売に絞った。そして令和3(2021)年、新店舗「おかず屋 和笑輪(わわわ)」を開店させた。

陸前高田市に被災した住民が集える場所として建てられた平成25(2013)年に「みんなの家」出来たが、新店舗の設計は「みんなの家」の設計者のひとり、平田晃久氏だ。

「みんなの家」は、建築家の伊藤豊雄氏が中心となり、津波の塩害で立ち枯れしたスギの丸太19本を使うなど地域住民といっしょに建てたことなどが高く評価されヴェネチア・ビエンナーレ国際建築展の最高賞「金獅子賞」を受賞。陸前高田の高台移転に伴い

一度解体されたが、おかず屋和笑輪の隣に「みんなの家」が移築されている。

【お店の経営ノウハウ】

同店が提供する総菜は、「主婦以上、プロ未満」をコンセプトに、家庭の食卓定番の「肉詰めピーマン」「ポテトサラダ」「春雨サラダ」など 20 品目以上を取り揃えている。アンケートを実施し、メニューにニーズ反映。1年を通して偏りのないよう工夫している。価格は、「スーパーより高く、飲食店より安く」を掲げる。



20 種類以上並びメニューは日替わりである。

子供たちの健康も考え、地元農業者と契約した野菜、減農薬米を直接仕入れる。また、魚は大船渡市場水揚げの魚を仕入れている。ほか、地元の醸造元のしょう油を使っている。

同店の最大の特長は、地域ミッションとして地域内循環を目指していることだ。

お客には、「マイタッパー、エコバック」の持参を呼びかけ、脱プラスチックを実践。またニンジンの皮なども惣菜に使う、揚げ油はバイオディーゼル燃料にするなどフードロスに取り組んでいる。こうした活動は個店に限らず、地域の飲食店で年間使用する食材の量を生産者と共有し、その全量を地域で買い取り使い切ることを目標に域全体での循環を実践している。

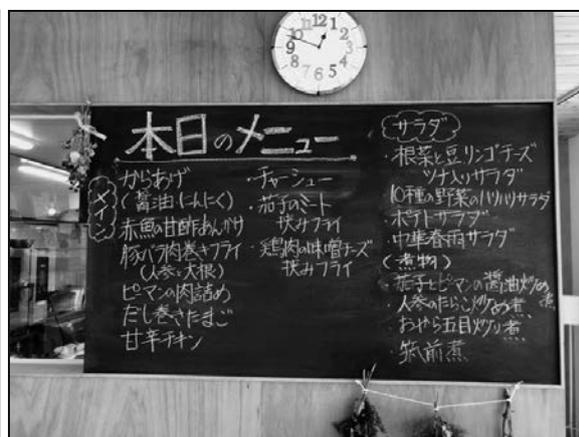
なぜ容器の持ち込みをお願いしてるの？

以前はプラスチック容器を使用していましたが、現在はお客様にタッパーなどの持参をお願いしています。
(有料で主にサトウキビの搾かすで作られた容器のご購入もできます。)

その理由はプラスチックごみを減らすためです。
容器包装ごみは家庭からでるごみの約50%を占めているんです！
(コロナ禍でテイクアウト需要の増加によりプラスチックごみの増加も右肩上がりです…)

タッパーでお惣菜を買ったらみなさんのお家のゴミも減るかも！？

タッパーに幸せと明るい未来をつめて持ち帰りませんか？



左：容器を持ち込みのお願いの他、残渣ゼロなど店と地域でフードロスに取り組む。
右：店内には本日のメニューが掲げられ、ホームページでは生産者が紹介されている。

ジェラテリアパッチェリービー

株式会社 pcb -GELATERIA pa cherry b.-



[創業年] 2018年(平成30年)

[売場面積] 15.0㎡(4.5坪)

[事業従事者数] 4.5人

[営業時間] 10:00~17:00

[定休日] 月・火曜日

[商品構成]

・ジェラート 100.0%

[店舗所在地] 鳥取県西伯郡南部町市山 1087-1 えんがーの富有内

[URL・SNS] <https://pacherryb.com/>

[経営理念]

この町で、お客様、生産者様が元気に笑顔になるように。
子供たちにとって、ふるさとの記憶に残るように。
地域に根ざしたジェラート作りを目指す。

町といっしょに、ジェラートで地域起こし

[お店の概要]

人口約1万人の鳥取県南部町にあるジェラート店。

平成30(2018)年に南部町の地域交流施設「えんがーの富有」にカフェスペースが出来ることを機に、pa cherry b. (パッチェリービー)を出店。令和3(2021)年に、2号店として南部町の複合施設「キナルなんぶ」に移動販売車の店舗 perte(ペルテ)で出店している。

同店の店主は、元・FM山陰のアナウンサーで、話し手としての幅を広げるために、折をみて全国を巡って好きなジェラートの食べ歩きとライブを巡った。その経験の積み重ねを経て、プロデューサーとして島根県など各地でジェラート店をオープンさせてきた。



車両で牽引できる
移動販売店舗「perte-ペルテ」

平成 29 (2017) 年には本場イタリアのジェラート世界大会で入賞を果たす。その後、夫の故郷、鳥取県南部町で、町からの支援などを受け起業した。

両店舗は、どちらも南部町の公的な施設であり、地域の特産物を使ってジェラートで地域起こしを目指している。

【お店の経営ノウハウ】

同店のジェラートは、素材の基本となる牛乳は鳥取県内の牧場の牛乳を使用。さらに、トマト、りんご、ブルーベリー、ゆずなどは、大山の麓の農産物を使う。農家さんの農作物への思いやストーリーをジェラートにのせて、お客様にご提供する。

ガラス越しに製造過程が見えるようにし、見る人、食べる人を飽きさせないよう、また、”新鮮さ”という鮮度にこだわりその日に製造したジェラートのみを販売している。

日替わりメニューとして出したジェラートはこれまで 200 種類以上にのぼる。

移動販売車の店舗があることから、さまざまなマルシェなどに出店。そこで知った客が南部町の店舗に買いに来るという良い循環がある。

また現在も山陰放送 BSS ラジオの番組に出演。同店の宣伝は避け、地域の生産者の代弁者として魅力を伝えているようにしている。話し伝える活動は、多くの食材との出会いにつながり、地域起こしにつながっている。



作り置きせず、当日作られたものだけが並び



上：テイクアウト用のオリジナルバッグ。発泡スチロール削減のため、持ち帰りのお客様に推奨している。

左：メニューの看板と券売機。看板には日替わり種類の他、素材の産地や生産者の紹介もされている。

お米のかいた



[創業年] 1965年(昭和40年)

[売場面積] 17.0㎡(5.2坪)

[事業従事者数] 3.0人

[営業時間] 9:00~18:00

[定休日] 日曜・祝日

[商品構成]

- | | |
|--------|-------|
| ・米 | 95.0% |
| ・灯油 | 3.0% |
| ・その他食品 | 2.0% |

[店舗所在地] 大阪府泉佐野市鶴原 970-4

[URL・SNS] <https://www.instagram.com/kaita.rice.shop>

[経営理念]

- ・安心安全で美味しいお米を提供するとともに、お客様一人一人に寄り添った接客と販売。
- ・お米を通じて食生活の土台を整え、日本人にとってのお米中心の食生活の素晴らしさを次世代に繋げる。

子供の食のアドバイザーがいる米屋

[お店の概要]

大阪府泉佐野市にある、創業昭和40(1965)年の米穀店。2代目の現当主が事業を継承し、息子(店長)で3代目となる。米穀店は食育の場と位置づけ、「小児食生活アドバイザー」の有資格者を2名置いている。

精米機は敢えて店内に置いている。店舗に隣接した精米工場では異物選別機を使いあらかじめ異物などを取り除き、その玄米を店内に置き、客が見える前で希望の精米度合いでつく。

また、周囲は水田などが少ない環境のため、バケツ田んぼとしてバケツに植えた稲を店舗前に置き、育っていく様子を見れるようにしている。



左：精米機械が店内に設置されている。奥に椅子が置いてあり、精米が終わるのを待つこともできる。
右：店先のバケツ田んぼ

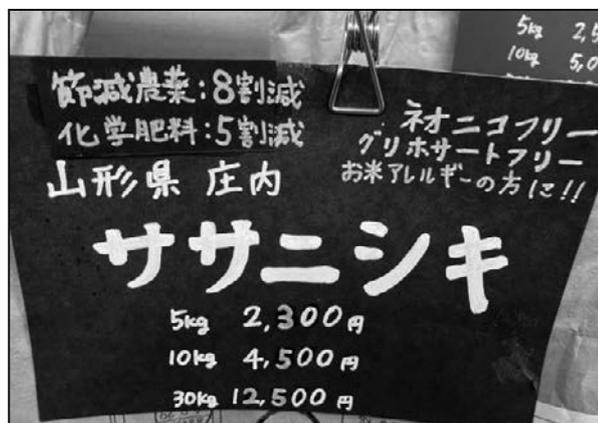
【お店の経営ノウハウ】

おいしさと健康の両方のニーズに応えるお米を揃えている。日本人の古来から食の中心にあったお米の価値を、子供の食育の観点から再度見直して欲しいと、定期刊行のニュースを発行。本来の米食の文化を伝えることで販売につなげている。

店内の玄米は 30 kgの米袋に入れている。まず、甘さ、固さ、無農薬などの栽培過程、アレルギーリスクなどお米マイスターの資格を活かし、客のニーズを丁寧に聞き、おすすめのお米を提案し、注文を受ける。米は 1 kg単位で量り売りをし、目の前の精米機で精米する。

米は、契約農家や問屋から仕入れる。栽培履歴や生産者のこだわりなどを POP に書き伝えている。おいしさと健康を兼ね備えた「白い胚芽米」は、胚芽だけを残して精白したお米で、看板商品となっている。このほか、ネオニコチノイド系農薬を使用しない「ネオニコフリー栽培米」を取り扱っている。

お米袋を再利用したバッグの販売などを通して身近な環境問題を伝える。また、小児食生活アドバイザーの資格を活かし、店内で子供の食生活相談を受けたり、食生活講座を開講している。食の情報があふれる時代だからこそ、日本食の基本であるお米を中心とした食生活の土台を伝えたいと経営活動している。町の米穀店が環境教育や食育の場となっている。



左：玄米袋の素材をそのままを生かした「アップサイクルバッグ」。
右：栽培履歴や生産者のこだわりが紹介される店内のPOP

株式会社六美 -お菓子の六美-



[創業年] 1931年(昭和6年)
 [売場面積] 108.0㎡(32.7坪)
 [事業従事者数] 10.6人
 [営業時間] 9:00~18:30
 [定休日] 日曜日

[商品構成]

・大福	11.8%
・金つば	9.0%
・栗まんじゅう、 クルミまんじゅう	7.5%
・たるとら	6.2%
・フッセ	6.1%
・パイ	6.0%
・その他	53.4%

[店舗所在地] 北海道小樽市緑1-2-12
 [URL・SNS] <https://www.otaru-rokumi.com/>

[経営理念]

私達はお客様に笑顔と安心を与える菓子を提供するため感謝・感動を忘れることのないよう切磋琢磨します

道産のあずき、フルーツを使った菓子が人気

[お店の概要]

同店は”坂の町”として知られる北海道小樽市にあり、店舗での販売のほか、菓子を広く道内に卸し、スイーツ王国・北海道に貢献している。

同店の創業は、昭和6(1931)年、「餅屋みどり乃」として、六種類の味のすあまを小樽駅で販売したことに始まる。そのすあまが好評で、「六味餅さん」と呼ばれた。昭和54(1979)年に、かつて親しんで呼ばれていた「六美」に社名を変更した。

平成3(1991)年から現代表が入社したことを機に、和菓子にほか洋菓子の製造を開始した。

平成6(1994)年に法人化、平成21(2009)



年、現代表が代表取締役役に就任し、3代目を引き継いだ。

【お店の経営ノウハウ】

同店の代表商品のひとつ、どら焼の「たるどら」の餡は、コシのある餅と栗を、餡で包んでいる。餡は、北海道の小豆と砂糖、銘水として知られる小樽の水を使用し、手間暇かけて炊き上げる。それを道産の小麦粉を使用し、皮を焼き、そのできあがりのボリュームとは裏腹に歯切れよく食べやすく、程よい甘さが特徴だ。

このほか、きんつば、大福餅、ブッセ、パイなど和洋問わず幅広く揃えている。



左：お店を代表する商品の「たるどら」 / 右：余市産の林檎を使用したブッセ

小樽は、坂の町として知られ、上水は河川から取水。上流の水源は工場など汚染源が無く、恵まれた自然が保たれているという。その小樽の水を使用していることを謳っている。

小樽の隣にある余市町のりんごを使ったクッキー「タルジェンヌ」のほか、後志地方のプルーン、ワインなど地域の素材を生かして商品化している。同社商品は、海外からのインバウンドとして人気のニセコの高級ホテルのお茶受けとして採用され、小樽・後志地区の地域全体の地名度を上げることに貢献している。



右から六美2代目、3代目、4代目の皆さん。創業以来家族揃ってお店をもちたてている。



[創業年] 2012年(平成24年)
[売場面積] 112.9㎡(34.2坪)
※本支店合計
[事業従事者数] 3.3人※本支店合計
[営業時間] 10:00~17:30
[定休日] 火・日・祝日

[商品構成]
・シフォンケーキ(小売) 80.0%
・シフォンケーキ(卸売) 15.0%
・かき氷、ラスク、焼き菓子等 5.0%

[店舗所在地] 浜松市中区東田町 35-17
[URL・SNS] <https://www.halelani.shop/>

[経営理念]

～「無添加」へのこだわり～

- ・地元産品をできるだけ活用し、無添加で安心・安全をコンセプトにした手軽なスイーツを、多くの人に共有してもらえよう展開していく。
- ・当店のシフォンケーキは「無添加」
子供からお年寄りまで安心して食べられるシフォンケーキは保存料や着色料等は一切使わずに手作りのこだわりのシフォンケーキです。
- ・「美味しい！」の笑顔が見たい。ひとつひとつを家族や自分のこどもに食べさせるつもりで大切に焼いています。

無添加のシフォンケーキ専門店

[お店の概要]

お菓子づくりが好きだった現代表が、妊娠中に生まれてくる赤ちゃんのためにとの思いから、平成20(2018)年に、身体に良い物を食べさせたいと同店を始めた。

開店にいたるまでに世の中に出回っている様々なお菓子やケーキを研究。そこに数多くの保存料、着色料などの食品添加物の表示があったことから、お菓子好きな子供でも安心して食べられるものをと菓子の試作を重ねた。その結果、シフォンケーキにたどりついた。

1号店は、JR浜松駅からさほど遠くないところに自宅を改装して作った。店名の「HALE

日本政策金融公庫総裁賞 —菓子(シフォンケーキ)—

LANI」はハワイ語で「天国の家」の意味。開店当時は、シフォンケーキ専門店は同市周辺にまだなく、まして無添加を掲げるお店も数少なかった。1号店に続いて、平成30(2018)年に浜松の隣の磐田市に2号店を出店した。

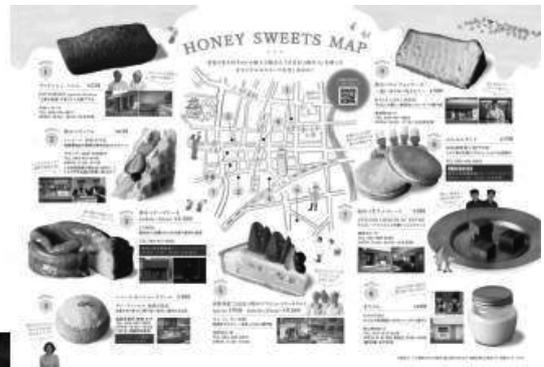
【お店の経営ノウハウ】

無添加を掲げる同店のシフォンケーキは、ケーキなどと同じく、要冷蔵の扱いで、食べるときに、常温にするとしっとりふわふわ感が味わえる。

定番のバニラのシフォンケーキほか、地域原産の野菜や果物などの300種類以上のフレーバーのシフォンケーキを取りそろえている。基本となる卵は、飼育方法にこだわった養鶏場の卵を使用している。

アレルギー対応として米粉や大豆のシフォンケーキも販売している。シフォンケーキ約80種類は、カロリー、たんぱく質、脂質、炭水化物、食塩相当量の5成分の栄養分析を実施。アレルギー表示と合わせて表示している。栄養分析を行っていることで、地元の百貨店との取引が可能となった。現在は、地元スーパーにも卸している。また、インターネットでの販売も行っている。

同じ浜松市内の長坂養蜂場とのコラボ企画、「はちみつのおいしい休日」に参加。浜松市街地のはちみつを使ったスイーツのお店を回ってパズルカードを集める企画で地域ブランドを広げる試みとして好評を博している。



右上：種類豊富なシフォンケーキ 右下：ハロウィン仕様のデコレーションシフォンサンド
中：ふわふわに仕上がるこだわりのシフォンケーキ
左上：地域のスイーツ店が浜松で採れたはちみつを使ってオリジナル商品をつくる
「はままつ街みつプロジェクト」に参加

株式会社 IMATO



[創業年] 2018年(平成30年)

[売場面積] 13.7㎡(4.2坪)

[事業従事者数] 2.9人

[営業時間] 10:00~16:00

[定休日] 不定休

[商品構成]

- | | |
|------------|-------|
| ・IMATOのひもの | 44.0% |
| ・かにぼし | 5.0% |
| ・鮮魚販売 | 50.0% |
| ・観光船 | 1.0% |

[店舗所在地] 富山県射水市本町 3-1-6

[URL・SNS] <https://shop.imato.jp/>

[経営理念]

【社是】私たちは、お客様が喜ぶ商品、お店（地域）作りを目指し続ける企業でありたい。

【モットー】”ありそうでなかった”を実現する。

水産物を”より安心に””より身近に”感じていただくために

富山湾をはじめ「越の干物」を加工・販売

[お店の概要]

富山県射水市にある干物加工販売店。現代表は、もともと漁師だが、地元の主婦向けの料理教室を開いた際に、手間がからず、日持ちがして、子供が安心して食べられる水産物という声があったことから、平成30（2018）年に干物製造加工を始めた。翌、令和1（2019）年に古民家を改装した店舗を開店させた。

場所は、新富山港につながる運河・内川沿いにある。運河沿いに漁船が並ぶ懐かしい風景が残る内川は、「日本のベニス」と言われ、北陸新幹線開業後の富山県の観光名所のひとつとなっている。内川には、道の駅ならぬ川の駅がある。

現代表は漁師を続けながら、平成19（2007）年に海上タクシーを始めるなど、干物の販売のほか、富山湾などの海上観光など多角的に取り組んでいる。



モノ・コト体験ができる IMATO。漁師である代表ならではの漁船で巡るプライベートクルーズは観光客に人気。

[お店の経営ノウハウ]

干物は、するめいか、ほっけ、さば、あじといったおなじみのものから、ほたるいか、のどぐろ、げんげなど地元で水揚げされる地場産のめずらしい魚まで幅広くそろえる。干物は、家庭用のほか土産物品としての需要もあり、北陸地方の古名「越の国」から「越のひもの」として販売している。

近年は、富山県食品研究所との共同研究によりズワイガニを干物として加工した「かにぼし」を商品開発した。その干物技術は工法開発で特許を申請している。

また、同社はかつて富山湾産のかれいを「万葉かれい」として商標登録した実績を持ち、令和3（2021）年に季節限定として富山湾で水揚げされた鮎のしらす（稚魚）を「万葉氷魚（まんようひうお）」として数量限定で販売。万葉集の編者、大伴家持が富山県西部地方と縁があったことから、地域全体で万葉をキーワードにして地域起こしを行っている。そうした地域との連携を通して、様々な商品を開発している。



左：レジ横に陳列した棚には常温保存可能な商品
 （例）越の干蟹、かにぼし®、お刺身ぼん酢、IMATO ならではの商品になるよう意識。
 常温で半年以上の賞味期限を確保できる商品構成としている。

右：お客様が探しやすいよう、目的にあわせて商品を並べたショーケース。
 向かって右側のショーケースは普段使いいただける干物を軸に。
 左側のショーケースは、ギフトやちょっとした贅沢向きな、白えび刺身、ホタルイカのひものといった特産品や昆布締めなどを陳列。

有限会社江崎ストアー



[創業年] 1953年(昭和28年)

[売場面積] 183.3㎡(55.5坪)
※本支店合計

[事業従事者数] 16.1人※本支店合計

[営業時間] 9:00~19:00

[定休日] 月曜日

[商品構成]

- | | |
|--------|-------|
| ・鮮魚 | 30.0% |
| ・惣菜 | 50.0% |
| ・総合食料品 | 20.0% |

[店舗所在地] 福岡県北九州市戸畑区一枝 2-5-29

[URL・SNS] <https://www.ezakistore.com/>

[経営理念]

本当においしいものをお客様に届けること

イタリア食材と惣菜でブランド化

[お店の概要]

福岡県北九州市戸畑区にある食品スーパー。

同店は、昭和21(1946)年に開業した江崎鮮魚店に始まる。現代表の祖父が立ちあげた鮮魚店は、昭和35(1960)年に、同じ地区にある青果・精肉店を吸収合併し、江崎商店となった。

平成3(1991)年に法人化し、平成11(1999)年に、現社長が入社した。現社長は、フランス料理を学んだ後、イタリア料理を修行。その、イタリアに渡り、現地で料理とともに、惣菜店でテイクアウトの惣菜技術と経営を学んだ。

- ・平成12(2000)年イタリア惣菜やパスタなどの輸入食材を販売するために店舗改装
- ・平成24(2012)年現店舗に改装リニューアル。
- ・平成25(2013)年同市浅生に支店を出店。
- ・平成28(2016)年店舗を拡大。

【お店の経営ノウハウ】

現代表のイタリアでの経験を活かしてイタリアから輸入したワインやパスタ、チーズなどの食品を扱い、地域野菜を使った惣菜でお店の人気を高めた。イタリアをイメージする店舗と合わせ、強みとして近隣大型量販店との差別化を図る。20期以上連続で売上高が上昇しているとのことで、大型量販店と同商圏の食品スーパーのあり方を示している。

人気の惣菜は、厨房にスチームコンベクションを使い空いた時間などで素材を仕込み、それを瞬間冷凍機で保管する。こうすることで、惣菜の品質をより高めることができる。

また、イタリアの惣菜と地元のパン店の商品を組み合わせ日替わりで提供する。日替わりという飽きさせない工夫は集客につながっている。

惣菜は、イタリア料理に限らず、ハンバーグ、コロッケ、酢豚など家庭料理でおなじみの惣菜も扱っているが、そうした惣菜は衛生対策がしっかりしている惣菜専門工場に委託し、無添加での商品を提供している。

また、バターナッツカボチャなど新しい食材は、地域の農家と協働し、メニュー提案を含め地域活性化につなげている。定期的に農家や地元醸造所などが出店するマルシェを開催。店舗外にベンチをこしらえ、地域のポケットパーク的役割を果たしている。



左：鮮魚店が始まりであった当店は鮮魚の種類も豊富 / 右：家庭料理でもおなじみの惣菜が並び



左：店外に設置されたベンチコーナー / 右：「夜宮の森の料理教室」

澁江商店



[創業年] 1956年(昭和31年)
 [売場面積] —
 [事業従事者数] 5.0人※本支店合計
 [営業時間] 7:00~19:00
 [定休日] なし

[商品構成]

・青果物	77.5%
・総合食料品	20.8%
・文具、日用品	1.7%

[店舗所在地] 長崎県対馬市美津島町鶏知 528-4

[URL・SNS]

[経営理念]

「誠実の積み重ねの連続」

日々変動する青果の価格や品質に真摯に向き合い、「澁江商店」を信じて選んでくれたお客様に喜んでもらえるようその時のベストの価格と品質、接客にて誠実に対応する。

国境の島の貴重な食のステーション

[お店の概要]

“国境の島”長崎県対馬市にある食料品店。

同店の創業は、昭和31(1956)年、現代表の父が玩具・文具店を始めたことによる。その後、地域ニーズに応え食料品を主に扱うようになっていった。

昭和56(1981)年、現代代表が事業を継承。平成19(2007)に道路拡張にともない店舗を移転。平成30(2018)年、現代代表の長男がUターンし、専従者として事業に従事した。

令和2(2020)年の対馬市の人口は約2万8千人、65歳以上が全人口に占める高齢化率は約38%、うち80代以上が3,765人と全人口の13%を占める。これは国全体の高齢化率29%を上回る。年々続く人口減少、高齢化に対し対馬市は島内留学や移住促進

策などを通して若い人の呼び込みを続けている。

同店は島のほぼ中央に位置し、競合店としては、島内に 3 店舗を展開する地域スーパーをはじめドラッグストア、ディスカウントショップのほか、全国チェーン系の大手量販店がある。こうした厳しい環境の中、同店は地域にとって無くてはならない食品スーパーとして地域を支えている、

【お店の経営ノウハウ】

同店の強みは、地域に根ざした食料品店として、客の細かなニーズに応じている点だ。

現代表の妻が壱岐島出身であることから、壱岐産のイチゴ、アムスメロン、シャインマスカット、マンゴー、トマトなどを仕入れることが可能となっており同店の来店客の 9 割が果物を求める客だという。

対馬は南北に長く、食料品店まで道路状況など離れた地域がある。一方でロードサイド型の競合店もある中、移動の手段が限られる高齢者の買い物客支援として金額を問わず商品ひとつから配達を行っている。また高齢者がすぐに食べられるよう野菜のスライサーを導入し、カット野菜の販売を始めた。また、店舗入口はスロープを設け、島内の介護施設の利用者が介護士といっしょに買い物に来ても、車椅子に座ったまま買い物ができるようになっている。

現代表が対馬市商工会の理事を、後継者の長男が同商工会の青年部長を務めるなど地域を盛り上げる要職にもある。また長男は JA 対馬の青年部として農業分野にも関わっている。農業者とは玉葱の栽培契約を結び、販売するなど島ならではのネットワークを最大限に活かしている。

地域の世帯変化や人口減少にあわせ、少量、下処理済みでの販売に対応するべく野菜スライサーを導入している。



後継者の澁江夏輝氏が LINE 会員へ月 5 回お買い得送品の入荷情報及び 2 ヶ月に 1 度程度クーポン配布(上右)、日に 5 件ほどのインスタグラム(上左)、この他にも折込チラシもあり、紙媒体と SNS 双方の積極的な情報発信を行う。

有限会社徳久商店



[創業年] 1964年(昭和39年)

[売場面積] 86.6㎡(26.2坪)

[事業従事者数] 9.3人

[営業時間] 6:00~18:00

[定休日] 日曜日

[商品構成]

- ・野菜 65.0%
- ・果物 32.0%
- ・その他 3.0%

[店舗所在地] 佐賀県西松浦郡有田町本町丙 972-5

[URL・SNS] ——

[経営理念]

- ・お客様を驚かせ、楽しませる。
- ・昔も今も変わらず、人と人とのつながりを大事にする。
- ・生産者の思いを消費者であるお客様に伝える。
- ・逆にお客様の声を生産者員伝え、店を通して橋渡しをする。

売り切れ商品をつくり鮮度をアピール、大手スーパーと差別化

[お店の概要・経営ノウハウ]

昭和28年創業、昭和38年から本格的に野菜を取扱い、平成26年に「徳久商店」としてリニューアルオープン。いつでも何でもある大手スーパーとの差別化を図るため、売り切れ商品をつくり高鮮度な商品であることをアピールし購買意欲を刺激。

このため安く仕入れができる「競り」による仕入れにこだわり、鮮度の良いものを安く仕入れ、安く売ることが基本とする。

有田町は人口2万弱の小さな町であり、近隣市町村まで商圈を広げた販売戦略をとり、陶磁器の町有田への観光客も大事にし、西有田キンカン、伊万里なし、伊万里ハウスマカン等地場産品の旬の果物そろえ観光のついで買いから常連化というケースも出ている。

月1度、店舗駐車場でマルシェを開催、利益を通常の半分以下に抑えて顧客に「来てよかった」と実感してもらう。また、毎週、在庫一掃のため水曜徳市を行い、商品を売り切ってしまう工夫を行い、高鮮度の商品を顧客に提供することに努める。

株式会社 uotomum 魚菊



[創業年] 1955年(昭和30年)
 [売場面積] 25.0㎡(7.6坪)
 [事業従事者数] 7.8人※飲食部門含
 [営業時間] 10:00~17:00
 [定休日] 日曜・祝日

[商品構成]

・鮮魚	70.0%
・加工食品	20.0%
・飲食部門	10.0%

[店舗所在地] 京都市上京区釜座通下立売下ル東裏辻町 409-1
 [URL・SNS] <https://uokiku-kyoto.com/>

[経営理念]

『良い品を真心こめて食卓へ』をモットーに、誰からも愛される鮮魚店であることを常の心掛け、感謝と笑顔を忘れない。

京都の美味しい魚屋さん ～良い品を真心こめて食卓に～

[お店の概要・経営ノウハウ]

1955年(昭和30年)先代が小売市場の魚屋として開店。

2003年に現在の場所に独立店舗として移転し、板店(丸物の魚を主に置く店舗)にこだわり、「魚屋さんの寿司」も扱って、2005年には2階席で寿司が食べられるように改装。

2008年に現代表が事業を継承している。

当店では、毎朝、京都中央卸売市場から仕入れたこだわりの鮮魚の販売、京都ならではの特製鱧寿司をはじめ、各種調理魚の販売、配達を行っている。当店は、官公庁エリアに立地しているため、社会情勢にもアンテナを張って、地域社会とともにある店舗という立場を常に意識していると言う。

有限会社一実牛乳



[創業年] 2000年(平成12年)

[売場面積] 65.0㎡(19.7坪)

※本支店合計

[事業従事者数] 6.1人

[営業時間] 9:00~16:00

[定休日] 日曜日

[商品構成]

- ・牛乳、乳製品 96.2%
- ・その他宅配商品 3.8%

[店舗所在地] 滋賀県草津市南笠町 3-14-25

[URL・SNS] <http://hitomigyunyu.moo.jp/>

[経営理念]

—「信用第一」「人材育成」「明るい社風」「お客様本位の精神」—

乳製品を初めとする健康に寄与する食品の宅配を通じ、お客様に対して最大限の奉仕をし、地域社会発展の一翼を担う努力を惜しまない姿勢をもって、日々の仕事に真摯な対応で臨みます。

一つの実りある事業を目指し、一致団結して成し得る

[お店の概要・経営ノウハウ]

1974年(昭和49年)創業。「一つの実りある事業を目指し、一致団結して成し得る」という由来から店舗名を「一実(ひとみ)」としてスタートした。主力商品群である牛乳乳製品は食品スーパーに行けばあらゆる商品が並んでいるが、当店は安価な商品提供ではなく、「牛乳」専門店として、専門知識とプライドをもって事業を確立していきたいとしている。1本の牛乳を購入していただくことにより、付随するサービス、商品に対する知識、そして何より「健康」を買って頂くことが当社の進める営業方針。

地元スーパーなどに実施希望を募り骨密度測定会を開催、健康管理士一般指導員の資格を持つスタッフによる個別健康相談コーナーを設けて健康アドバイスを行っている。その際、健康飲料の試飲会を併設する工夫も行っている。月1回「ヒトミ通信」を発行し、商品情報、イベント情報などお店からのお知らせに加え、「お客様広場」というコーナーではお客様を取材して紹介するなどお客様に寄り添う経営に努めている。

有限会社米祐商店



[創業年] 1900年(明治33年)
 [売場面積] 82.0㎡(24.8坪)
 ※本支店合計
 [事業従事者数] 5.2人※本支店合計
 [営業時間] 8:00~19:00
 [定休日] 日曜日

[商品構成]

- ・精米 91.9%
- ・餅 4.6%
- ・米飯加工品 3.5%

[店舗所在地] 愛知県瀬戸市東本町 1-43
 [URL・SNS] <https://www.hi-komekome.com/>

[経営理念] 「信頼の人、食の価値創造、感動の食卓」
 信頼の人…素直、誠実、懸命を基とし、行動することで元気を与え、信頼される人となります。
 食の価値創造…食の専門知識、情報を極め、セレクトすることにより食の価値を想像します。
 感動の食卓…自然の恵みを届けることにより、感動の食卓を伝え続けます。

厳選した自然の恵みで感動の食卓を！

[お店の概要・経営ノウハウ]

明治33年、愛知県瀬戸市で創業、平成10年から5代目が継承して現在に至る。5つ星お米マイスター、米・食味鑑定士、ごはんソムリエの当主が厳選したコメのラインアップは、一般銘柄はもちろんのこと、希少産地品種の豊富な品ぞろえが魅力的。日本一大きな米粒「龍の瞳」「銀の舐」、低アミロース米「淡雪こまち」「あさゆき」、世界農業遺産佐渡の「朱鷺と暮らす郷米(佐渡)」、日本農業遺産登録地「たたら製鉄に由来する奥出雲の資源循環型農業(奥出雲)」産のお米、カレーに合う長粒種ではない「まさかのカレー専用米『新潟妙高産 華麗舞』」など、食味や産地の物語も多彩。贈答用ニーズに応えたオリジナル米袋の提供、自社工場で産地品種の日替わりのおにぎりの製造販売、搗き立ての餅の製造販売、無洗米にも対応した店頭精米、玄米の量り売りなど多様なサービスを提供する。また、6種類のコメを小袋包装し、食べくらべセットとして販売、贈答用の需要を掘り起こす。平成21年からネット通販も始め、徐々に卸売中心からBtoCにシフトチェンジし、「自然の恵み」で「感動の食卓」を伝えるため挑戦中。

らいすぴあ・いぐち



[創業年] 1935年(昭和10年)

[売場面積] 35.0㎡(10.6坪)

[事業従事者数] 2.0人

[営業時間] 8:00~20:00

[定休日] 日・祝日

[商品構成]

・米 90.0%

・灯油 10.0%

[店舗所在地] 和歌山県和歌山市有本20

[URL・SNS] <https://ricepiaiguchi.shop-pro.jp/>

[経営理念]

自利他利…自分に利益になることが、他人にも利益となる

お米を作る人の気持ち、お米を食べる人の気持ちを 分かり合える米屋を目指す

[お店の概要・経営ノウハウ]

和歌山県和歌山市の幹線道路沿いに立地する米穀店。家業である米穀店を昭和54年に38で継承。自利他利を経営理念とし、①市内小学校での食育出前授業、②気軽な米作りの実践として「バケツ稲づくり」、③子供食堂募金への参画などの普及活動を実践。1997年に県立医科大学と共同で腎臓病患者向けの「低リン米」を開発、販売。それまで食事療法で使われていた特殊米はデンプン以外の栄養分を全て削り取るため満足できる「味」ではなかったが、腎臓病を患う方々に美味しいと評価されるお米（ひかるくん56）を提供することができた。

米の販売量が減少傾向が続く中、店頭販売からネット販売活路を求めた。ネット販売では国内のみならず海外へも販路を拡大。海外出荷は台湾、アメリカ、韓国等が中心。注文から現地着までは概ね宅配便を利用し1週間で現地着を実現している。現在は小売販売のうちネット販売が約50%を占める。

低タンパク質米「春陽」の臨床試験にあたり、農水省がその精米加工担当に当店が選ばれたことで重責もあったが、国内・国外への販路拡大となり、今後も救える命をひとりでも多く救うことに役立ちたいと考えている。

長後製パン株式会社 -ロワール光月堂-



[創業年] 1925年(大正14年)
 [売場面積] 112.5㎡(34.1坪)
 ※本支店合計
 [事業従事者数] 8.5人 ※本支店合計
 [営業時間] 9:00~18:00
 [定休日] なし

[商品構成]

- ・食事パン 40.0%
 (うち業務用 30%)
- ・菓子パン 20.0%
- ・惣菜パン 20.0%

[店舗所在地] 神奈川県藤沢市高倉 877
 [URL・SNS] <https://www.panya-jp.com>

[経営理念]
 弊社の作る製品を通し地域の食生活の向上に努め、地域の人と社会に貢献する

小麦の栽培からこだわった地域密着のベーカリー

[お店の概要・経営ノウハウ]

大正15年に創業、現在、直営店「ロワール光月堂」2店舗での店頭販売と県内5市82校の学校給食、ホテル等への業務用パンの納入に携わる地域密着のベーカリー。平成20年から藤沢市内の農業者と協力して耕作放棄地を活用しパン用小麦の栽培を開始、ユメカオリやユメシホウ等の小麦と県内産小麦をブレンドした“小麦の香ばしさ”豊かな「湘南藤沢小麦」を製造するパンの約8割に小麦粉や発酵種として使用し地産地消のパン製造に取り組んできた。この発酵種を使用した「湘南アンパン」は、ふじさわ観光名産品にも認定され、看板商品となっている。

また、塩分量、栄養価の基準にも対応できる製造技術を駆使して顧客のニーズに応えた医療用パン、低糖質パン、低アレルゲンパン等の機能性パンの供給を行っている。店頭で売れ残ったパンは、近隣にある工場等に自動販売機を設置し、店頭価格より安価で販売して食品廃棄ロスの削減にも取り組んでいる。さらに新事業として冷凍パンの製造・販売を開始、ホテル等での廃棄ロスの削減、病院等での食材管理基準のクリア、パン製造の平準化などのメリットを実現した。

イッカクベーカリー



[創業年] 2018年(平成30年)

[売場面積] 55.3㎡(16.8坪)

[事業従事者数] 1.5人

[営業時間] 10:00~18:00

[定休日] 日・第4月曜日

[商品構成]

・パン 100.0%

[店舗所在地] 岡山県倉敷市老松町 4-1-14

[URL・SNS] インスタグラム(@ikkakubakery)

[経営理念]

「無添加でヘルシーな美味しいパン」をモットーに、研究する努力を惜しまない。

小さなお子さんから、お年寄りまで安心して食べられるパン。

[お店の概要・経営ノウハウ]

2018年に倉敷市老松町で創業。

店舗が角地に立地し、店主がユニコーンが好きだったことからユニコーンの角をイメージして店舗名を「イッカクベーカリー」と名付けた。マーガリン、ショートニング、イーストフードを一切使わず、パン生地にはバターやコレステロールを含まないオイルを使用する無添加パンを製造・販売。グルテンアレルギーの方でも安心して口にできる、完全グルテンフリーの米粉で作られた米粉パンを製造・販売している。子供から高齢者まで誰もが好みのパンを食べられるよう、毎日40~50種類以上のパンを提供している。

また、地元コーヒー店と協力し当店のパンに合うオリジナルブレンドコーヒーを開発し店頭で販売。そして地元の主婦たちが作ったハンドメイド雑貨（アクセサリーやマスク等）の陳列スペースを無償で提供し、パンと一緒に委託料なしで販売。当店でしか味わえない、また買えないものを揃えることで他店との差別化をはかる。

株式会社 NOMO BAKERY



[創業年] 2017年(平成29年)

[売場面積] 49.5㎡(15.0坪)

[事業従事者数] 3.3人

[営業時間] 10:00~18:00

[定休日] 日・月曜日

[商品構成]

・パン各種 100.0%

[店舗所在地] 宮崎県延岡市中町2丁目2-29 矢野ビル1F

[URL・SNS] <https://nomobakery.kenpokucode.com/index.html>

[経営理念]

- ・『共に学び 共に育つ』 成功も失敗もスタッフ全員で共有し、考える力を養い、次のステップへと繋げていくことが大切だと考えています。
- ・コンセプトは『笑う門にはパン来たる』
- ・パンでみんなを笑顔にしたい。もっとたくさんのパンを知ってもらいたい。人と人が繋がっていけるお店にしたい。
- ・どんな状況でもパンを食べて笑顔になってほしいという想いを込めています。

あなただけのお気に入りパンが見つかります

[お店の概要・経営ノウハウ]

「笑う門にはパン来る」をコンセプトに、2017年開業。子供からお年寄りまでの層をターゲットに、柔らかいパンから固いパンまで、毎日60種類以上のパンを焼く。価格も100円からとお求めやすい設定。

無農薬の北海道産小麦粉をメインに使用し、「体に優しいパン」、「小麦の香りと味わいを生かせるパン」をテーマに、特色ある品揃えを心がけ、食パン、菓子パン、惣菜パン、クロワッサン、ハード系、ライ麦を使ったセミハード系、季節のパンを製造。まかないから生まれたノモドック、チーズとバジルの食パン、一升パンなどここでしか食べられないパンや地元農家のこだわり食材とコラボした「苺のデニッシュ」、「黒ゴマ食パン」、和菓子屋さんとの出会いから生まれた「日向産へべずとクランベリーナッツ」も人気。

また、季節ごとのイベントに応じ、ガレットデロワ(1月)、ショコラシュトーレン(2月)、クリスマスシュトーレン(12月)など、パンとは別に製造販売し、美味しさだけでなく、品ぞろえの豊富さ、季節感、新商品で変化をつけ顧客にアピール。

合資会社まさおか -お菓子のまさおか-



[創業年] 1917年(大正6年)

[売場面積] 81.6㎡(24.7坪)

[事業従事者数] 6.0人

[営業時間] 9:00~19:00

[定休日] 第2・4木曜日

[商品構成]

- ・生菓子(まんじゅう・大福等)65.0%
- ・生菓子(ケーキ類) 30.0%
- ・仕入商品等 5.0%

[店舗所在地] 北海道河西郡芽室町東1条2丁目2番地

[URL・SNS] <https://masaoka-memuro.com/>

[経営理念]

- ・地域密着型の店舗運営を掲げる。
- ・地元食材をふんだんに使用し販売することで、「心の栄養分」を摂取し、皆が「笑顔」になれるような商品作りを心掛ける。

北海道十勝・芽室町で地元の小豆・小麦を素材にお菓子作り

[お店の概要・経営ノウハウ]

お菓子原材料の小豆・小麦などの一大生産地の北海道十勝の芽室町で和菓子を中心に洋菓子も提供する大正6年創業のお菓子店。

看板商品は、十勝産小豆をたっぷり使った「中華まんじゅう」。ただし、北海道では、「中華まん」は、「どら焼き風生地でこし餡を包んだ三日月形まんじゅう」のことで、まさおかの「中華まんじゅう」はデパートの催事でも人気のお菓子。このほか、芽室町にちなんだお菓子「柏の詩」「ゲートボールクッキー」、さらには季節のお菓子「わらびもち」「いちご大福」なども人気商品。

地元芽室町で生まれ育った代表が、地元の農家、知人との交流で得た農作物情報を活かし、十勝地方、芽室町で生産される農産物にこだわって、季節ごとの素材を使用し、地元産の「八列とうもろこし」やりんごを使用したフィナンシェ、ガレット、アップルパイなどの商品を提供。

芽室町の人材育成プログラム「芽室ジモト大学」に参画、地元中高生とともに地元産ピーナッツを使用した商品「ドラピー」を開発するなど、地域活性化にも尽力。

坪田菓子店



[創業年] 1947年(昭和22年)

[売場面積] 15.0㎡(4.5坪)

[事業従事者数] 2.0人

[営業時間] 8:00~19:00

[定休日] なし

[商品構成]

- | | |
|-------------|-------|
| ・オリジナルかりんとう | 47.0% |
| ・他店かりんとう | 47.0% |
| ・もみの木かりんとう | 5.0% |
| ・その他 | 1.0% |

[店舗所在地] 宮城県大崎市岩出山字通丁 168-12

[URL・SNS] <https://r.goope.jp/tsubotakasiten>

[経営理念]

～誠実・感謝・おかげさま～

お客様、お取扱店様、製造工場様、原材料生産者様、つながっている皆が共に栄え、共に笑顔になれる経営を目指します。

伊達な町 岩出山からオリジナルの「じねんじょかりんとう」

[お店の概要・経営ノウハウ]

若き日の独眼竜伊達政宗公が居城を構えた岩出山で、昭和22年に菓子と一般食料品を扱う「坪田菓子店」を創業。平成25年の新築を機に、かりんとうに特化した店づくりに転じ、本格的にOEMでの自店プロデュースかりんとう作りに取り組む。

既存の岩出山名物かりんとうは、昔ながらの固くて大袋入りの物だが、同じ土俵で勝負するのではなく原料は米粉をはじめ国産にこだわり、ひまわり油など良質な油を使用。更に地元の特産品を取り込み、大袋でなく食べきりサイズで、カリカリ！サクサク！食感を楽しんでもらう。

—坪田菓子店オリジナルかりんとうは現在5種—

- ①地元産の自然薯を練り込んだ「じねんじょかりんとうプレーン味」
- ②「じねんじょかりんとう仙台味噌味」
- ③岩出山名物凍り豆腐を練り込んだ「凍り豆腐かりんとうプレーン味」
- ④「ごぼうかりんとうピリ辛味」
- ⑤岩出山のよっちゃん農場とコラボした「よっちゃんなんばん甘辛かりんとう」

など、多彩なオリジナルかりんとうを扱い、お客様を驚かす。各種詰合せも取り揃え、HP、ECサイトや「ゆうパックふるさと小包便」も活用し、お土産やご贈答用ニーズも開拓している。

有限会社ヒポポ -パティスリーカカオエットパリ 中目黒本店-



[創業年] 1996年(平成8年)
 [売場面積] 49.3㎡(14.9坪)
 ※本支店合計
 [事業従事者数] 10.0人※本支店合計
 [営業時間] 11:00~19:00
 [定休日] 火・第1、3月曜日

[商品構成]
 ・菓子(生ケーキ、焼菓子、
 チョコレート) 77.4%
 ・ドリンク、軽食 10.5%
 ・TV、映画制作 12.1%

[店舗所在地] 東京都目黒区東山1-9-6 日下ビル1F
 [URL・SNS] <https://cakahouete-paris.jp/>

[経営理念]

「リトルフランス」。フランスのエスプリをもつ日本の「フランス・パリ」の洋菓子店。
 自分たちが求める美味しさを追求し、厳選された素材を使って作るフランス菓子は、フランスの伝統を重視しながらも、モダンで斬新的なフランス菓子を丁寧にひとつひとつ作り上げることを理念とする。

お客様の満足する商品開発やサービスを、フランス人シェフを筆頭に、社員一丸となって製造する。それが売上だけに縛られるのではなく、自分たちもそして社員も生き甲斐に繋がる仕事の経営体制づくり。

フランスのエスプリをもつリスのマークのケーキ屋さん

[お店の概要・経営ノウハウ]

フランス人のオーナーシェフと、日本人の製造責任者の夫妻が、2006年「東京・中目黒」に開業し、2020年「東京・武蔵小山」に2号店を開いたフランス洋菓子店。フランスの伝統を重視しながら、モダンで斬新なフランス菓子をひとつひとつ丁寧に作り上げ、また日本の四季折々の味わいを入れ込み日仏融合したフランス洋菓子も提供する。

オリジナリティー溢れる商品も次々に開発、特にシューキューブ(キューブ型シュークリーム)、ヴェリンヌショートケーキ(飲むショートケーキ)は、他店にはない商品として話題を呼ぶ。

高級洋菓子だけではなく、手に取りやすいクロワッサンワッフル、自家製クリーム入りクレープ、ロールケーキ、焼き菓子など、幅広い品揃えで新規顧客の開拓に努める。新型コロナウイルスの影響から百貨店での出店機会が減少、2号店出店による「催事偏重からの脱却と直営店回帰への転換」を図るなど積極的な経営を展開している。

有限会社角屋悦堂



[創業年] 1932年(昭和7年)
 [売場面積] 28.0㎡(8.5坪)
 ※本支店合計
 [事業従事者数] 10.0人※本支店合計
 [営業時間] 8:00~19:00
 [定休日] 第4木曜日

[商品構成]

- 和菓子 50.0%
- 焼菓子 30.0%
- 洋菓子 20.0%

[店舗所在地] 新潟市西蒲区岩室温泉 616
 [URL・SNS] <http://www.kadoyaetudou.sakura.ne.jp/>

[経営理念]

- 一番に地元の皆様に愛されるお店に！
- お菓子を通じて皆様が笑顔になってくれること

地域の良さを守り育てる、老舗菓子店

[お店の概要・経営ノウハウ]

北国街道、岩室温泉地と、当店の立地は人が行き交い集まる場所である。お店の創業は昭和7年であるが、大正時代からこの温泉地で菓子類の商いをしてきた。現在でも観光客に直接販売する他に、温泉旅館の土産物売場やスーパーで販売されている。

商品の材料である地場の餅米・フルーツなどは直接農家さんと取引をする。地元の味覚を伝えられること、地産地消、そして直接取引のためコストを抑えることができ、すなわち手頃な販売価格を維持することに繋がっている。

岩室温泉の源泉は黒いお湯である。あるとき肌が黒くなるというクレームがあり、そこから得たアイデアで、「黒湯シリーズ」を立ち上げ、現在では『黒い商品』が10種ほど考案されている。また毎年地元の小学生が育てたお米を粉にしたコラボ商品の製造、来店できない高齢者の自宅や介護施設への配達、作り手のいなくなった郷土菓子の復活や生産しなくなってしまった食用菊の菓子加工のなど、100年続くこの商圈で、この先も地域の良さを伝えるお店として貢献している。

有限会社新潟森林農園



[創業年] 1997年(平成9年)

[売場面積] 70.0㎡(21.2坪)

[事業従事者数] 8.6人

[営業時間] 8:30~17:30

[定休日] 1月1~2日

[商品構成]

・笹団子	53.2%
・おこわ	15.8%
・ちまき	7.9%
・米	6.4%
・大福	7.4%
・その他	9.4%

[店舗所在地] 新潟県新潟市秋葉区福島69番地

[URL・SNS] <https://omochi.co.jp/shop/>

[経営理念]

自社栽培の良質な米を主原料とし、あらゆる素材に対し地元産を第一優先にその品質を吟味して、消費者に安全で美味しいと評価される商品作りを心がけています。新潟特産品の笹団子、ちまき、餅、大福など、原材料だけではなく、味にもこだわった様々な商品を研究開発し、新潟森林農園なりの【こだわり】の企業文化を確立し、全国に広めて行きたいと思えます。これからも、消費者に喜んでいただける商品を提供する事を目指して参ります。

生産製造販売を一括で行い、同業他社との差別化をはかる

[お店の概要・経営ノウハウ]

笹団子を製造し、米の生産販売も行うお店である。店内には昔ながらの稲作の道具がディスプレイされている。

新潟には笹団子の同業者が多い。他店に比べると当店の笹団子は少し価格が高めである。しかし手間暇かけた栽培と自家精米、手作りにこだわった商品は、他店とは違う本当の農家直送の味として浸透している。反面、材料の関係上、主力の笹団子は季節が限定される。そこで笹団子とちまきは4月下旬頃の売出し、8月頃には新米予約、11月頃には冬季限定品杵つき餅予約と、一年を通して季節商品を設定し一定した売上を保てるようにしている。

このように、生産も製造も販売も行う当店は新潟の食文化をPRできる立場として、地元中学校の依頼で笹団子の作り方教室を開催している。前述の店内にある稲作道具のディスプレイも同時に説明することで、地域食文化の伝導的立場を担っている。

パピヨン新居店



[創業年] 1946年(昭和21年)
 [売場面積] 627.0㎡(190.0坪)
 [事業従事者数] 6.9人
 [営業時間] 8:00~18:00
 [定休日] 火・水曜日

[商品構成]

- ・パン 30.0%
- ・ケーキ 40.0%
- ・焼き菓子 10.0%
- ・喫茶飲料 20.0%

[店舗所在地] 静岡県湖西市新居町中之郷 1647-1

[URL・SNS] ——

[経営理念]

お客様のニーズに沿った商品、サービスを持続的に開発・提供していく。

情報は製造部門と接客部門で共有

[お店の概要・経営ノウハウ]

1946年に学校給食用パンの製造卸業として開業。1973年に現在のパン・ケーキ製造小売販売の業態に変更し、現在の代表が3代目として事業を継承、新居店と湖西店の2店舗で営業している。可愛い見た目にこだわったオリジナル商品の他、誕生日ケーキへの顧客の好きな動物などのイラストを描くデコレーションサービスを行っており、家族みんなが楽しめるようにしている。

また、顧客自らが商品を選び、好みの箱や袋へラッピングを希望する方が増加していることから、多種多様なラッピングアイテムを揃えるなど工夫している。浜名湖のりや三ヶ日みかん、静岡茶など地域の食材を活用した商品を多数揃えているが、なかでも湖西市産の乾燥とうがんとを粉末にして生地練り込み、方言の遠州弁からネーミングした「だもんでクッキー」は、地元客や観光客の土産品としては人気があり、主力商品となっている。また、奄美諸島産のサトウキビから作られる「素焚糖」を使用したプリンや焼き菓子は他社にはない優しい甘さが特徴の商品となっている。

有限会社マリーヌ洋菓子店



[創業年] 1987年(昭和62年)

[売場面積] 82.6㎡(25.0坪)

[事業従事者数] 10.1人

[営業時間] 10:00～19:30

[定休日] 水曜日

[商品構成]

・デコレーション・アントルメ	20.0%
・アメリカン	25.0%
・プチガトー	20.0%
・ロールケーキ	10.0%
・焼きドーナツ	15.0%
・クッキー、焼き菓子	10.0%

[店舗所在地] 愛知県豊明市新田町下一の割 72-11

[URL・SNS] <http://cake-east.com/malines/>

[経営理念]

- ・お菓子を通じて地域社会の皆様への幸せ作りへの貢献
- ・お店は地域貢献の場として皆様に喜んでいただける職人の技術を生かした商品提供、新たな発見の場となるように日々精進する。

地域に愛される洋菓子店～お菓子を通じて皆様への幸せづくり～

[お店の概要・経営ノウハウ]

1975年の創業、イベント、季節に対応した年間を通じてのディスプレイ、商品、包材を変化させ、地域に愛される洋菓子店として幸せづくりを展開。

正月、バレンタイン、ひな祭り、ホワイトデー、クリスマス等のイベントに対応し、季節の旬の食材をメインに使用し、果物は地元名古屋の青果卸売市場にとどまらず、独自のルートで熊本の青果卸売市場から九州の果物を仕入れ、地元では仕入れの難しい果物を使用した洋菓子を製造販売。

織田信長と今川義元が戦った「桶狭間の合戦」の場所である、地元豊明市にちなんだ「戦国武将どーなつ」を販売。抹茶が好きな豊臣秀吉は抹茶味、漢方薬に詳しい徳川家康はシナモン味など、戦国武将にゆかりの味を提供し、NHK大河ドラマ「どうする家康」の放送が決まり、従来販売しております戦国武将どーなつ(桶狭間合戦物語)の期間限定販売として「徳川家康物語」を製造販売「あいち家康」の認定品として好評を得ており、観光イベント等にも参加、地域おこしに貢献。

御菓子司 秀清堂



[創業年] 1968年(昭和43年)

[売場面積] 16.2㎡(4.9坪)

[事業従事者数] 2.0人

[営業時間] 9:00~18:00

[定休日] 火曜・第2・3水曜日

[商品構成]

- ・生菓子 70.0%
- ・冷菓 30.0%

[店舗所在地] 愛知県西春日井郡豊山町豊場富士76

[URL・SNS] <http://syuuseido.net/>

[経営理念]

地域の方々に愛されるのは当たり前、この地域の発展のためは当たり前

「空飛ぶ KUZUBAR」で「飛行機のまち」を応援

[お店の概要・経営ノウハウ]

飛行機のまち＝愛知県豊山町で昭和43年に創業した秀清堂は、「空飛ぶ KUZUBAR」を航空会社と共同開発、地域活性化に貢献している。

主力商品は、大福、どら焼きといった和菓子。なかでも「いちご大福」は、宮崎産の巨大いちご「やよいひめ」を使用し大きないちご大福として好評を得る。また、「生クリーム大福ふわ和」は、カスタードクリームとホイップを合わせ、イチゴ、抹茶など7種類の味とふわふわした食感で人気を集める。

平成30年より、夏場の閑散期の対策として、葛を使った冷菓「くずバー」を発売。令和3年には、「くずバー」をブロック状にした「KUZUBLOCK」を発売。同地に拠点を置く航空会社と共同開発し、飛行機をかたどる「空飛ぶ KUZUBAR」も同年に発売、同社の各機ごとに15色を使い分けるマルチカラーコンセプトに合わせ12種類の味を楽しむ。夏は「くずバー」、冬は「いちご大福」、年を通じて「生クリーム大福 ふわ和」と売れ筋商品のラインアップが充実している。

こむぎことたまご。



[創業年] 1999年(平成11年)

[売場面積] 15.9㎡(4.8坪)

[事業従事者数] 3.6人

[営業時間] 10:00~18:00

[定休日] 月・火曜日

[商品構成]

- ・まるごとピーチ 15.4%
- ・桃のショートケーキ 5.7%
- ・いちごのショートケーキ 5.6%
- ・うるるんプリン 3.4%
- ・いちごのデコレーション 3.3%
- ・シャインマスカットのショート 2.6%
- ・その他 64.0%

[店舗所在地] 愛知県清須市清洲 1081-3

[URL・SNS] <https://www.instagram.com/komugikototamago/>

[経営理念]

お客様の笑顔が我々の喜びです

「こむぎことたまご」を大切に美味しいお菓子作り

[お店の概要・経営ノウハウ]

名鉄新清洲駅より徒歩3分、織田信長ゆかりの清州場近くに位置する平成12年開業のケーキ店。「お客様の笑顔が我々の喜びです」を経営理念とし、お菓子作りに必要不可欠な材料である「小麦粉と卵」を、丁寧に、大切に、美味しいお菓子作りを常に心掛けていこうと、お店の名前を「こむぎことたまご」と名付ける。

地元清須市や信長にちなんだ、「信長はいからちーず」、信長の夢まくら地元ゆるキャラ「うるるんぷりん」、「清洲城信長ロール」、「きよすきんとん」などを販売。差別化を図るため他社にはないデザインのケーキを数多く工夫、旬の果物をふんだんに使った「まるごとピーチ」や「まるごとメロン」、果実とホイップクリームでドレスのように見える「シャインマスカットのドレス」、「苺のドレス」、さらには「ハリネズミケーキ」や「お化けトリオ」など、可愛く独特のケーキを生み出している。果物をスポンジの上に大量に乗せた「もものタワーデコレーション」、「メロンのショートケーキ」や「いちじくのショートケーキ」、「チョコミントのパフェ仕立て」など、多彩なラインアップはどれも個性的と評判。

御菓子処わたなべ



[創業年] 1970年(昭和45年)
 [売場面積] 49.5㎡(15.0坪)
 [事業従事者数] 3.0人
 [営業時間] 8:00~18:00
 [定休日] 水曜日

[商品構成]

・きよ丸	7.4%
・うるるん	6.8%
・濃茶プリン	5.2%
・清須の月	4.3%
・宿場の松	4.2%
・鬼まんじゅう	2.4%
・その他	69.7%

[店舗所在地] 愛知県清須市春日砂賀東 23
 [URL・SNS] https://www.instagram.com/okashi_watanabe

[経営理念]

- ・原材料にこだわって、安心安全な御菓子を提供する。
- ・個人店ならではの小回りでお客様のニーズにしっかり寄り添う御菓子作りをする。
- ・地産地消も視野に入れたこの地域の歴史・特産品、当店ならではの女性らしさやオリジナル性のある楽しい御菓子を提供することを目指す。

高い技術と豊かな感性の女性職人が創り出す和菓子の世界

[お店の概要・経営ノウハウ]

昭和45年に創業、現在は創業者の娘が2代目を継ぎ職人として、地産地消も視野に入れ女性らしさやオリジナル性ある楽しいお菓子を提供している。

その優れた和菓子職人としての技術を認められ選・和菓子職に認定された現当主であるが、同時に和菓子の枠にとらわれず、様々なチャレンジをしてきた。

地元の伝統野菜である「宮重大根」の復活活動とコラボし、大根をイメージした上用生地の中に白あんと甘く煮た角切りの宮重大根を入れた「献納大根」を商品開発、同じく伝統野菜の「土田かぼちゃ」を使用した「かぼちゃプリン」や「ご縁まる」などを世に送り出した。このほか、市内の弥生遺跡の依頼に応じ、「土器サブレ」も開発、地域の発展に寄与してきている。

また、受注販売の和菓子ケーキ、自由研究風の「練り切りあそび」、バレンタインのチョコ餅など新しい試みもしている。数々の受賞歴が物語る確かな技術と豊かな感性を生かし、「わたなべでできる、この土地ならではの和菓子」を目指し、美しく美味しい和菓子を創り出している。

株式会社 Preferred Impact Japan -パティスリー-アンジュブラン-



[創業年] 2011年(平成23年)

[売場面積] 38.0㎡(11.5坪)
※本支店合計

[事業従事者数] 12.9人※本支店合計

[営業時間] 10:00~20:00

[定休日] なし

[商品構成]

- 洋生菓子 70.0%
- 焼き菓子 30.0%

[店舗所在地] 大阪府柏原市法善寺 4-2-21

[URL・SNS] https://www.instagram.com/patisserie_angeblanc

[経営理念]

「正直に、真面目に、一生懸命に」

お客様に対して、商品に対して、常に真摯に取り組む姿勢を大事にしています。

流行に敏感な商品を取り入れ、

四季の旬を味わっていただける洋菓子を販売

[お店の概要・経営ノウハウ]

2011年に創業。オリジナルのケーキを数多く販売している。

当店は、地域密着を掲げており柏原地域の特色を生かした商品を創作している。柏原市で栽培されるぶどう、ワイン、綿実油、はちみつ、みかんを使用し、「柏原のお土産」として販売している。カラフルな色使いで遊び心のある店内には、かわいくラッピングされたお菓子がいっぱい並んでおり、スタッフが広々としたオープンキッチンでケーキを作る姿を見ることが出来る。

地元の情報を発信するNPO団体に加入し、柏原市内の他の団体との情報交換により、様々なイベントに参加もしている。また、大量の商品購入や、重くて運べない高齢者には、自宅まで配達サービスも行っている。

かね寅



[創業年] 2016年(平成28年)
 [売場面積] 18.0㎡(5.5坪)
 [事業従事者数] 3.1人
 [営業時間] 9:30~18:00
 [定休日] なし

[商品構成]

- ・どら焼き 64.2%
- ・最中 10.5%
- ・わらびもち 9.8%
- ・その他 15.5%

[店舗所在地] 高知県高知市相生町 3-29
 [URL・SNS] <https://r.goope.jp/kanetora01>

[経営理念]
 老若男女、誰にでも愛される和菓子を届ける

高知の“間違いのない手土産”を目指して日々精進

[お店の概要・経営ノウハウ]

2016年に高知県相生町で創業。どら焼き、わらび餅、最中、和スイーツなどの和菓子専門店である。創業以来より信頼できる原料だけを厳選し、高知の「間違いのない手土産」を目指して日々精進しているという。当店の代表的商品である「どら焼き」は、厳選された食材のみを使用し、霜柱のような縦筋の空洞が独特の柔らかな食感を生み出している。

また、高知県内でどら焼きの実演販売も行っており、実演販売は当店のみの取組である。

地元商業高校と海外の砂糖を使用したどら焼きを共同開発し、日曜市(朝市)で販売したり、町内会活動に積極的に参加するなど、地域コミュニティへの関わりにも取り組んでいる。環境対策においても、食品ロスの削減のため、原材料の少数ロット発注、原材料の使い切り、商品在庫を1.5日分以上持たない等の対策をとっている。

有限会社橋爪菓子舗



[創業年] 1921年(大正10年)

[売場面積] 31.6㎡(9.5坪)

[事業従事者数] 5.0人

[営業時間] 9:00~17:00

[定休日] 水曜日

[商品構成]

- ・まるぼうろ 50.0%
- ・まんまるカステラ 15.0%
- ・塩味まんじゅう 15.0%
- ・仕入れ商品 20.0%

[店舗所在地] 佐賀県嬉野市嬉野町大字下宿乙 937-1

[URL・SNS] https://www.instagram.com/hashizume_kashiho/

[経営理念]

- ・嬉野温泉が少しでも楽しい場所となるよう、喜んでいただける商品、そしてお店でやりたいといつも願っています。
- ・好きになってもらえる、笑顔になってもらえるお菓子、お店づくりをしています。
- ・対面販売を大事にしています。
- ・お客様の細かなニーズを拾って実現していくことを大切にしています。

長崎カステラと佐賀の丸ぼうろをコラボし新感覚カステラ販売！

[お店の概要・経営ノウハウ]

初代は、大正時代に宮内庁御用達の名店東京明石町「塩瀬総本家」で修業、認められ暖簾分けを許され大正10年に神戸で和菓子屋を開業したのち、昭和29年に出身地佐賀県の嬉野に移転。100年の歴史を誇る老舗和菓子店として、茶処嬉野で和菓子文化を今に伝える。

嬉野茶を使った初代の「塩味まんじゅう」、嬉野の緑茶、紅茶の味が楽しめる2代の「糸切羊羹」、蜂蜜たっぷりのしっとりした食感が好評で看板商品となった3代現当主の「蜂蜜たっぷり丸ぼうろ」、次代後継者の「佐賀まんまるカステラ」とそれぞれの代で売れ筋商品を生み出してきた。「佐賀まんまるカステラ」は、嬉野も宿場だった長崎から小倉に至る長崎街道の縁で「シュガーロード日本遺産認定記念スイーツ」として生み出された。自店の伝統とシュガーロードを融合、長崎カステラと佐賀の丸ぼうろをコラボさせた新感覚の創作和菓子。地元嬉野温泉を訪れた人に嬉野を感じてもらえるよう、特産の嬉野茶を使い、円満・丸く収まりますようにとの願いを込めて「丸い」商品を中心にお届けする。

パティスリーモンブラン



[創業年] 1967年(昭和42年)
[売場面積] 126.0㎡(38.2坪)
[事業従事者数] 4.0人
[営業時間] 8:30~19:30
[定休日] 不定休

[商品構成]

- ・ホールショートケーキ 40.0%
- ・カットショートケーキ 40.0%
- ・ロールケーキ 10.0%
- ・焼き菓子 10.0%

[店舗所在地] 鹿児島県出水市緑町 11-30
[URL・SNS] <https://patisseriemontblanc.jp/>

[経営理念]

地元素材、独自性のある技術、時代にあった適正価格で、お客様も経営側も幸せになる経営

甘さと素材のバランスにこだわったスイーツ

[お店の概要・経営ノウハウ]

1967年(昭和42年)に和洋菓子店としてスタートし、その後、洋菓子専門店に転向し、創業55年を迎えている。

2代目オーナーパティシエは、一つ一つの商品を鮮度、味、ともに高いクオリティで提供できるよう心がけ、地元の素材の味を生かした、シンプルで飽きのこない味、いつまでも愛される味、家族皆で楽しむことのできる味にこだわっている。

当店の代表的商品の一つである「桜島ロシエ」は、ココナッツを使用した伝統的フランス菓子に、主に鹿児島県産の胡麻、黒糖、抹茶、桜島小みかんの4種類の素材を使用し、桜島の溶岩の様なゴツゴツとした見た目を生かし桜島に似せて焼き上げた商品に仕上げた。

菓心 いちしめ



[創業年] 1972年(昭和47年)

[売場面積] 28.0㎡(8.5坪)

[事業従事者数] 2.0人

[営業時間] 8:00~19:00

[定休日] 不定休

[商品構成]

- ・かるかん 30.0%
- ・みかん地蔵 10.0%
- ・チーズ饅頭 15.0%
- ・生和菓子 45.0%

[店舗所在地] 鹿児島県出水市米津町7-16

[URL・SNS] —

[経営理念]

地産地消を心掛け、地域のお客様一人ひとりに真心を込めたお菓子を提供することにより、日常の中に「美味しい笑顔」を作ることを目標にする。

先代から受け継いだ技術と伝統と人とのつながりを大事に

[お店の概要・経営ノウハウ]

現代表は令和3年に初代から事業継承し現在に至る。

出水市は鶴の飛来地であることから、鶴の名前を冠した商品「丸鶴」や「鶴恋慕」がある。また地元産の山芋を使用した「かるかん」、同様にみかんを使用した「みかん地蔵」を開発し、菓子博覧会で高い評価を得るとともに、地域PRに一役買っている。

地域の観光協会や物産館とのつながりも深く、観光イベントやコロナ下においては売上減少した飲食店・小売店を集めて開催された出水市テイクアウト市場にも積極的に出店した。そういったイベント中は、店舗や商品を卸している物産館や駅構内土産物売場でも集客が見込まれるため、販売量の調節をしている。

近隣は車社会のため、移動手段に困る高齢者のために、依頼があれば配達も行う。承継間もないが、先代から受け継いだ技術や伝統、人とのつながりを大事にし地域に貢献する店舗である。

有限会社白い虹安心堂



[創業年] 1979年(昭和54年)

[売場面積] 10.0㎡(3.0坪)

[事業従事者数] 3.0人

[営業時間] 9:00~18:00

[定休日] 木・日曜日

[商品構成]

- ・各種豆腐 30.0%
- ・関連商品
(豆腐、揚げ、豆乳・湯葉) 70.0%

[店舗所在地] 兵庫県尼崎市立花町 2-1-24

[URL・SNS] <https://www.anshindo.jp/>

[経営理念]

豆腐を通じて、健康を提供し、食する人に幸せを提供したい

豆腐は健康食品！魅力を伝え豆腐離れをふせぐ

[お店の概要・経営ノウハウ]

商店街に位置し、近隣には大型スーパーが複数点在している。

家庭では低価格の豆腐が主流となる中で、材料にこだわった高品質、無添加による安全性、昔ながらの手作りという希少性を活かした商品を販売している。その背景には、豆腐を通じて老若男女の健康的な生活をサポートしたいという思いからである。実際に豆腐を健康食品と捉え、高齢者や食に関心の高い層にターゲットを絞った。また、近隣だけではなく遠方の人にもこの健康食品という点を広めたいという思いから、楽天サイトもオープンする。

店は、外からも製造の様子が見えるようになっており、販売時には購入者の家族構成を元におすすめの豆腐料理や調理方法のアドバイスもする。

2020年から初めた豆腐作り体験教室「豆腐塾」、商工会議所主催「しごと体感ゼミナール」への参加協力、豆腐を通じた若いファミリー層向けの食育など、豆腐離れをふせぐために豆腐の魅力を直接伝えることにも尽力している。

丸八蒲鉾 湊川店



[創業年] 1923年(大正12年)

[売場面積] 45.0㎡(13.6坪)

※本支店合計

[事業従事者数] 10.2人

[営業時間] 9:30~17:30

[定休日] 日曜・祝日

[商品構成]

- 鱧入りてんぷら各種 85.0%
- その他練り製品(ちくわ等) 10.0%
- その他惣菜(おでん、鱧皮) 5.0%

[店舗所在地] 兵庫県神戸市兵庫区荒田町 1-22-1
7-レティ KOBE 湊川公園 1F テイト 1

[URL・SNS] <https://maruhachikamaboko.jp>

[経営理念]

1. 食は生きるということ、あなたの人生に寄り添い、食の楽しみを追求し、あなたの健康寿命に貢献していきます。
2. お客様が美味しいと感動できる製品づくり、感動する顧客サービスを追求いたします。
3. 社員が丸八蒲鉾で働くことに誇りに思い、物心両面に満足のいく生活がおくれる会社を目指します。地元食材の活用、地域のイベントなどにも参加し神戸の活性化に貢献いたします。

先代から受け継いだ想いと技術で今日もお客様の笑顔のために

[お店の概要・経営ノウハウ]

1923年(大正12年)神戸で創業。

変わらぬ味、昔ながらの製法を受け継ぎながら、蒲鉾や天ぷら(魚のすり身を油で揚げた「揚げ蒲鉾(あげかまぼこ)」)を作る。すり身は神戸中央市場から仕入れた鱧を使用し、生魚を捌くところから始まるこだわり。ひとつひとつ手作業で作っている。店内には、名物の鱧入り天ぷらが25種以上並び、和菓子や洋菓子店でお菓子を選ぶような感覚で蒲鉾、天ぷらを購入できるスタイルを取り入れるなど工夫を凝らしている。

また、まもなく創業100年を迎える老舗が新ブランド「セルクル・ユイット」を立ち上げ、練り物に縁が薄いと言われる若者や女性向けにオーブントースターで焼いて食べる濃厚チーズを贅沢に使った新感覚かまぼこを開発している。

株式会社ハトヤ



[創業年] 1946年(昭和21年)
 [売場面積] 428.0㎡(129.6坪)
 ※本支店合計
 [事業従事者数] 20.2人※本支店合計
 [営業時間] 9:00~20:00
 [定休日] なし

[商品構成]

- ・ハトミン 4.3%
- ・一本穴子 3.7%
- ・贈答箱詰 1.6%
- ・播磨灘 1.5%
- ・珍味播酒肴あなご 0.9%
- ・その他 85.3%

[店舗所在地] 兵庫県姫路市北条口5-8
 [URL・SNS] <https://www.hatoya.gr.jp/official/>

[経営理念]

社員と会社が一体となり、食への情熱と自ら変革する行動力をもって時代や社会の変化に対応し、ニーズを捉え価値ある製品を生み出すことにより成長発展しすべての人々が幸せになることを目指す

クラフトビール製造販売にも挑戦する高級蒲鉾メーカー！

[お店の概要・経営ノウハウ]

ハトヤは、昭和21年、姫路市に創業した高級蒲鉾メーカーで、昭和59年の「農林水産祭」での「天皇賞」受賞をはじめ、「全国蒲鉾品評会」等で農林水産大臣賞、水産庁長官賞など数々の受賞歴を誇る。

昔ながらの手作り製法で、素材の持ち味を生かした「こだわりかまぼこ」を提供し、地元では高級蒲鉾メーカーとして認知度とブランド力があるものの、業界全体では市場規模が縮小傾向にあり、蒲鉾を前面に出さない商品開発にも注力。魚のすり身が入りチーズケーキをかまぼこ板に乗せた「かまぼこ屋さんのチーズケーキ」、バレンタインデーには「かまぼこ屋さんのチョコチーズケーキ」を販売するなど、新規顧客層の開拓にも取り組んでいる。令和4年からは、蒲鉾製造で培った「品質力」「ブランド力」「商品開発力」を活かし姫路の「かまぼこ」に合う「クラフトビール」の製造販売を開始、蒲鉾販売との相乗効果を期待する。

夏休みには、小学生を対象とした「特別体験教室」を開催し、かまぼこ作り体験や工場見学の場を提供、地域の食文化の発信にも努めている。

寒天工房 讃岐屋



[創業年] 1914年(大正3年)

[売場面積] 60.0㎡(18.2坪)

[事業従事者数] 4.0人

[営業時間] 11:00~17:00

[定休日] 水曜日

[商品構成]

- ・涼菓 70.0%
- ・餅菓子 30.0%

[店舗所在地] 東京都新宿区高田馬場 3-46-11

[URL・SNS] <http://www.sanukiya.co.jp/>

[経営理念]

- ・安全安心な商品を適正価格で製造販売する。
- ・真面目にコツコツ

100年以上続く伝統の味を、今も正しく伝える

[お店の概要・経営ノウハウ]

新宿高田馬場で100余年、生寒天を主力としてきた寒天専門店。「讃岐屋」というお店の名前は先々代が香川県出身だったことによるものである。

現在、名前を染め抜いた白い暖簾が入口に掲げられており、これは代々続くデザインとのことで涼しげな印象だ。店内では購入と喫茶スペースもあるが、店舗前の桜並木遊歩道に面した通りには縁側をイメージした木製ベンチがあり、暖簾とあいまって和の雰囲気となっている。こちらはテイクアウトして食べる人に人気である。

主力は寒天と求肥餅。効率よりも品質重視で保存料は使用せず正しい味を100年変わらず伝えてきた。

しかし近年は和菓子よりも洋菓子の風味が好まれることが多い。そこで洋菓子要素を盛り込んだ商品の開発も行っているが、作るだけでは商品を広めることはできない。そのためインフルエンサーや大手スーパーと協力しつつ、今後の流行を押さえた商品を広めていきたいと考えている。

ひおり
株式会社 HiOLI



[創業年] 2018年(平成30年)
[売場面積] 94.1㎡(25.5坪)
※本支店合計
[事業従事者数] 24.8人※本支店合計
[営業時間]
(アイス部門) 13:00~18:00
(バタースイーツ部門) 10:00~20:00
[定休日]
(アイス部門) 月・火曜日
(バタースイーツ部門) なし

[商品構成]
・HiO ICE CREAM(アイス部門) 27.3%
・Butters(バタースイーツ部門) 72.7%

[店舗所在地] 東京都世田谷区奥沢 7-4-12
[URL・SNS] <https://hioli.co.jp/>

[経営理念]

「Make Happy time more than ever」というビジョンのもと、「乳」の可能性をアップデートすることで持続成長可能なエコシステムを実現し、3世代先の子供の世代も安心して食べられる美味しいスイーツを開発・製造・販売する

「乳」の可能性をアップデートすることで
持続成長可能なエコシステムを実現

[お店の概要・経営ノウハウ]

2019年、アイスクリームを通して家族の笑顔や幸せな時間を届けることを目的として、東京・自由が丘に店舗をOPEN。子供達にも安心して食べられるスイーツブランドを創り上げるため、添加物や着色料などを極力使わないものづくりを心がけている。

月産6万食の製造キャパシティを持つ自社工房を所有、このガラス張りの工房にはスクープショップを併設しており、普段見ることが出来ない職人がアイスクリームを作る工程を眺めながら、食べながら楽しめる店舗となっている。

商品開発においては、スイーツを作る際に不可欠となるバターを生成するに当たって大量に発生する副産物(脱脂粉乳)の活用や、規格外品の活用によるフードロスへの対策にも力を入れている。特に、脱脂粉乳はほぼ全ての商品に使用しているため、食べるだけで環境への貢献が可能となるという。

有限会社夢や -あん梅・ぎん香-



[創業年] 1997年(昭和51年)

[売場面積] 345㎡(104.5坪)

※本支店(飲食店含)

[事業従事者数] 34.0人

※本支店(飲食店含)

[営業時間] 11:30~21:00

[定休日] 火曜日

[商品構成]

- ・干物類 14.0%
- ・弁当類 56.0%
- ・飲食店 30.0%

[店舗所在地] 東京都港区麻布十番2-19-2

[URL・SNS] <https://yumeya-g.jp/>

[経営理念]

麻布十番で飲食業を始めて40年。

魚と肉にこだわりつづけ、追い求めてきた味が形になりました。

立地の強みを商品にブランド化

[お店の概要・経営ノウハウ]

港区の麻布十番に立地する当店は、干物中心の「あん梅」、お弁当の「ぎん香」、その他2店の飲食店を運営する。干物「あん梅」では一尾一尾釣り上げた最高級の釣りもので、東京にありながら天日干しをした自家製である。真空パック詰めの開発により、店舗での直接購入に加え、遠方への販売が可能になったことから売上増加につながった。

一方の弁当店「ぎん香」では、釜焚きのご飯を提供するという点の他に、東京麻布をブランド化した地区弁を開発した。また世界には駅弁にあたるものがないことから海外の地名を取り入れた駅弁を販売する。包み紙のデザインは手作り、ネーミングも「イスタンブール編 港のさばサンド」や「ブエノスアイレス編 夜間飛行」など、蓋を開く前からストーリーが感じられる商品である。

また食材の切り落とし部分のネーミングを工夫し付加価値をつけたところ、お手頃価格で提供でき、廃棄物の有効活用と売上増加と一石二鳥の効果を得ている。

レフェリ
Refeli



[創業年] 2017年(平成29年)
[売場面積] 10.1㎡(3.1坪)
[事業従事者数] 1.0人
[営業時間] 10:00~17:00
[定休日] 水曜日

[商品構成]

・ジェラート	95.0%
・ドリンク	0.5%

[店舗所在地] 新潟県東蒲原郡阿賀町平掘 876-1
[URL・SNS] <https://www.refeli.com/>

[経営理念]

- ・地元の人々と協力し、地元の食材を使用した世界に一つしかないジェラートを通じて、来店客に驚きと楽しみを提供する。
- ・世界一楽しいお店を目指す。

阿賀町の特産品をつかったおいしいジェラート屋さん

[お店の概要・経営ノウハウ]

「阿賀町の魅力を少しでも知ってもらいたい」思いから、2017年に阿賀町の特産品をふんだんに使い、100%手作りのジェラート店を開業。

Refeli～れふえり～のこだわりは、「阿賀町の食材を使うこと」。阿賀町の特産品であるエゴマや緑豊かな山で採れる山菜、阿賀町の日本酒など、季節に合った食材を使用。あっさりとしたミルクフレーバーをベースにし、食材本来の美味しさを味わえるジェラートに仕上げている。

店主が Refeli～れふえり～を創業したのは、学校卒業後阿賀町の農家直売所に勤務したことがきっかけだった。直売所では、傷んでしまったり腐ってしまった農作物が毎日のように廃棄される。どうにか傷んでしまう前に活用できないだろうかと考え、直売所の隣にジェラート店をオープンしたと言う。

株式会社但馬寿 -おばあかふえ-



[創業年] 1987年(昭和62年)
 [売場面積] 41.1㎡(12.5坪)
 [事業従事者数] 13.0人
 [営業時間] 8:30~17:30
 [定休日] 火・水曜日 ※水曜は変動

[商品構成]

・黒豆茶	64.5%
・しじみの力	8.3%
・あんころ系	6.5%
・せんべい	4.1%
・洋菓子系	3.6%
・その他	13.0%

[店舗所在地] 兵庫県美方郡新温泉町井土 40-1
 [URL・SNS] <https://www.kuromamecha.com/>

[経営理念]
 ・喜びを創り喜びを提供する

築130年を超える店舗を改装した古湯のランドマークとして 街のにぎわいに貢献

[お店の概要・経営ノウハウ]

平安時代から続く、山陰東部の山峡の「湯村温泉」に立地し、湯治客を中心に観光土産菓子の製造・販売、カフェの運営、EC事業を展開。平均年齢75歳の「おばあ」達が素材そのものの美味しさを引き出すことに力を入れ、店頭でライブ製造販売を実施。「おばあ」の焼く「栃もち」、地産小豆（美方ルビー）を使用した「大判焼き」が温泉街での小休止、温泉土産として好評を得ている。

また店内には「人生ピークは90歳!!」、「おばあのヒソヒソ話まる聞こえ」など個性的な「おばあ語録」が所狭しと張り出し、来店客が思わず「笑顔」となってしまう工夫が随所になされている。

手作りが評判となり温泉客のクチコミ等からEC販売に繋がる。また、「おばあかふえ」は街のランドマークとしてにぎわいの拠点となるとともに地域の高齢者雇用に貢献。現在10名の高齢者が週に2日、1日6時間勤務でフロア担当として従事している。主力販売商品は「黒豆茶」、「しじみ汁」、「あんころ系」。

[牛乳] 株式会社スギヤマ



[創業年] 1977年(昭和52年)
 [売場面積] 85㎡(25.6坪)
 [事業従事者数] 16.0人
 [営業時間] 8:00~18:00
 [定休日] 日曜日 ※全て本支店含

[商品構成]
 ・牛乳、乳製品 96.5%
 ・その他宅配品 3.5%

[店舗所在地] 北海道旭川市神居8条7-1-5
 [URL・SNS] <http://www.milk-network.com/publics/index/6/>

北海道第二の都市であるが高齢化が進む旭川市。近隣には競合他社もあり、顧客獲得競争が激しい中独自の取り組みにより新規開拓に取り組んでいる。1つ目は既存客対策、2つ目はジュニア割やシニア割の年齢層を広げた顧客開拓、3つ目は社内連絡体制の構築による業務効率化、4つ目は口座振替の推進である。コロナ禍においては、訪問セールスに代わり、在宅によるテレホンアポイント営業で、売上や従業員の維持をはかった。

[菓子] 株式会社はとや



[創業年] 1882年(明治15年)
 [売場面積] —
 [事業従事者数] 4.0人
 [営業時間] 8:00~18:00
 [定休日] なし

[商品構成]
 ・餅 30.0%
 ・どら焼き 30.0%
 ・焼菓子 30.0%
 ・その他(ようかん等) 10.0%

[店舗所在地] 富山県小矢部市綾子5630
 [URL・SNS] <https://hatoya.biz/>

明治に創業。平成3年に市内中央町から市内綾子に移転し、令和3年全面リニューアル。前田利家ゆかりの城である今石動城など小矢部市の歴史に基づいた商品を中心とし、春夏秋冬ごとのラインナップがある。慶弔時の商品はオーダーに応じたサイズ注文も可能だ。近年ではSNSで製造の様子を発信しており、遠方から買い求めにくる顧客も多い。

参 考 资 料

第32回優良経営食料品小売店等表彰事業 受賞店一覧(賞別)

◎農林水産大臣賞(3店)

業種	店舗名	代表者名(敬称略)	店舗所在地
専門食料品小売業(青果)	有限会社 青果鈴テツ	鈴木 則昭	東京都中野区
専門食料品小売業(菓子)	菓匠庵 白穂	新澤 秀子	大阪府東大阪市
総合食料品小売業	フードショッピヤマニシ	西尾 正博	岐阜県中津川市

◎農林水産省大臣官房長賞(6店)

業種	店舗名	代表者名(敬称略)	店舗所在地
専門食料品小売業(食肉)	お肉のおかだ	西川 展世	滋賀県守山市
専門食料品小売業(酒)	有限会社三浦屋	三浦 義弘	鹿児島県出水市
専門食料品小売業(菓子)	株式会社マシエリーアンジュ	宮岡 昭夫	東京都青梅市
専門食料品小売業(菓子)	株式会社上田商店 -きんこ芋工房 上田商店	上田 圭佑	三重県志摩市
専門食料品小売業(その他(鮎寿し))	有限会社魚治	左寄 謙祐	滋賀県高島市
総合食料品小売業	ハイショッピヤスイ	安井 宏未	岐阜県安八郡安八町

◎日本経済新聞社賞(6店)

業種	店舗名	代表者名(敬称略)	店舗所在地
専門食料品小売業(菓子)	大木製菓有限会社	大木 浩一	埼玉県上尾市
専門食料品小売業(菓子)	株式会社御菓子所まつ月	八代目 松井 友吉	愛知県豊田市
専門食料品小売業(菓子)	PomponChouchou-花と菓子と-	小野 博美	大分県玖珠郡玖珠町
専門食料品小売業(豆腐)	京ヶ瀬豆富 まめ工房いとう	伊藤 玲子	新潟県阿賀野市
専門食料品小売業(惣菜)	有限会社橋勝商店 -おかず屋和笑輪-	橋詰 真司	岩手県陸前高田市
専門食料品小売業(その他(ジェラート))	株式会社pcb -GELATERIA pa cherry b.-	益村 千代	鳥取県西伯郡南部町

◎日本政策金融公庫総裁賞(6店)

業種	店舗名	代表者名(敬称略)	店舗所在地
専門食料品小売業(米穀)	お米のかいた	東口 洋一	大阪府泉佐野市
専門食料品小売業(菓子)	株式会社六美 -お菓子の六美-	工藤 仁嗣	北海道小樽市
専門食料品小売業(菓子(シフォンケーキ))	HALE LANI	太田 恵子	静岡県浜松市中区
専門食料品小売業(その他(干物))	株式会社IMATO	東海 勝久	富山県射水市
総合食料品小売業	有限会社江崎ストアー	江崎 仁文	福岡県北九州市戸畑区
総合食料品小売業	澁江商店	澁江 龍也	長崎県対馬市

◎(公財)食品等流通合理化促進機構会長賞(31店)

業種	店舗名	代表者名(敬称略)	店舗所在地
専門食料品小売業(青果)	有限会社徳久商店	徳久 浩三郎	佐賀県西松浦郡有田町
専門食料品小売業(鮮魚)	株式会社uotomum魚菊	河合 孝治	京都府京都市上京区
専門食料品小売業(牛乳)	有限会社一実牛乳	多々良 佳弘	滋賀県草津市
専門食料品小売業(米穀)	有限会社米祐商店	加藤 元康	愛知県瀬戸市
専門食料品小売業(米穀)	らいすびあ・いぐち	井口 健	和歌山県和歌山市
専門食料品小売業(パン)	長後製パン株式会社 -ロワール光月堂-	齋藤 伸一	神奈川県藤沢市
専門食料品小売業(パン)	イッカクベーカリー	田畑 千秋	岡山県倉敷市
専門食料品小売業(パン)	株式会社NOMO BAKERY	野本 功二	宮城県延岡市
専門食料品小売業(菓子)	合資会社まさおか -お菓子のまさおか-	正岡 崇	北海道河西郡芽室町
専門食料品小売業(菓子(かりんとう))	坪田菓子店	坪田 数夫	宮城県大崎市
専門食料品小売業(菓子)	有限会社ヒボポ -パティスリーカカオエツパリ中目黒本店-	椋澤 貴子	東京都目黒区
専門食料品小売業(菓子)	有限会社角屋悦堂	佐藤 浩正	新潟県新潟市西蒲区
専門食料品小売業(菓子(笹団子))	有限会社新潟森林農園	森林 幸男	新潟県新潟市秋葉区
専門食料品小売業(菓子)	パピヨン新居店	鈴木 元	静岡県湖西市

業種	店舗名	代表者名(敬称略)	店舗所在地
専門食料品小売業(菓子)	有限会社マリーヌ洋菓子店	中村 嘉宏	愛知県豊明市
専門食料品小売業(菓子)	御菓子司秀清堂	渡邊 勝利	愛知県西春日井郡豊山町
専門食料品小売業(菓子)	こむぎことたまご。	柴山 浩一	愛知県清須市
専門食料品小売業(菓子)	御菓子処わたなべ	渡辺 光男	愛知県清須市
専門食料品小売業(菓子)	株式会社Preferred Impact Japan -パティスリーアンジュブラン-	大西 良	大阪府柏原市
専門食料品小売業(菓子)	かね寅	徳久 智之	高知県高知市
専門食料品小売業(菓子)	有限会社橋爪菓子舗	橋爪 秀樹	佐賀県嬉野市
専門食料品小売業(菓子)	パティスリーモンブラン	荒田 寿	鹿児島県出水市
専門食料品小売業(菓子)	菓心 いちしめ	一住連 正志	鹿児島県出水市
専門食料品小売業(豆腐)	有限会社白い虹安心堂	金谷 博貴	兵庫県尼崎市
専門食料品小売業(蒲鉾)	丸八蒲鉾 湊川店	豊永 雄一郎	兵庫県神戸市兵庫区
専門食料品小売業(蒲鉾)	株式会社ハトヤ	松本 敏郎	兵庫県姫路市
専門食料品小売業(その他(寒天))	寒天工房 讃岐屋	福原 豪	東京都新宿区
専門食料品小売業(その他(アイス・パター・スイーツ))	株式会社HiOLI	西尾 修平	東京都目黒区
専門食料品小売業(その他(干物・弁当))	有限会社夢や -あん梅・ぎん香-	藤井 哲夫	東京都港区
専門食料品小売業(その他(ジェラート))	Refeli	石川 英理香	新潟県東蒲原郡阿賀町
専門食料品小売業(その他(地域特産品))	株式会社但馬寿 -おばあかふえ-	城内 正行	兵庫県美方郡新温泉町

◎(公財)食品等流通合理化促進機構会長奨励賞(2店)

業種	店舗名	代表者名	店舗所在地
専門食料品小売業(牛乳)	株式会社スギヤマ	杉山 公一	北海道旭川市
専門食料品小売業(菓子)	株式会社はとや	後藤 均	富山県小矢部市

優良経営食料品小売店等表彰事業 回数別入賞店数

賞 別							
回数（年度）	入賞店数	農林水産大臣賞	農林水産省大臣官房長賞（注1）	日本経済新聞社賞（注6）	日本政策金融公庫総裁賞（注5）	（公財）食流機構会長賞	（公財）食流機構会長奨励賞（注2）
1回（1977年度） ～ 14回（1990年度）	896	68	124	70	—	180	454
1回（1991年度）	43	4	9	6	—	8	16
2回（1992年度）	55	5	8	6	—	10	26
3回（1993年度）	46	3	5	5	—	12	21
4回（1994年度）	41	4	9	4	—	11	13
5回（1995年度）	44	4	8	3	—	9	20
6回（1996年度）	34	1	4	3	—	12	14
7回（1997年度）	31	2	4	2	—	11	12
8回（1998年度）	39	4	7	4	—	15	9
9回（1999年度）	33	2	7	3	—	12	9
10回（2000年度）	29	3	7	3	—	13	3
11回（2001年度）	32	4	7	5	—	7	9
12回（2002年度）	39	4	11	4	—	14	6
13回（2003年度）	31	3	6	3	—	15	4
14回（2004年度）	25	3	6	3	—	12	1
15回（2005年度）	21	3	5	4	—	8	1
16回（2006年度）	34	3	6	5	—	19(注3)	1
17回（2007年度）	31	3	6	5	—	12	5
18回（2008年度）	36	3	6	5	—	13	9
19回（2009年度）	34	3	6	6	—	13	6
20回（2010年度）	16	3	3	5	—	5	—(注4)
21回（2011年度）	15	3	6	4	—	2	—(注4)
22回（2012年度）	44	3	5	5	6	25	—(注4)
23回（2013年度）	33	3	6	6	5	11	2
24回（2014年度）	29	2	4	4	6	12	1
25回（2015年度）	38	3	6	4	6	17	2
26回（2016年度）	60	3	6	4	6	19	22
27回（2017年度）	36	3	6	5	6	8	8
28回（2018年度）	29	3	6	4	5	8	3
29回（2019年度）	32	3	6	3	6	14	0
30回（2020年度）	27	3	4	5	5	8	2
31回（2021年度）	34	3	5	3	3	20	0
32回（2022年度）	54	3	6	6	6	31	2
合 計	2021	167	320	207	60	586	681

※1977～1990年度は、前身の（社）食料品流通改善協会の主催。

（注1）第9回(1999年度)まで食品流通局長賞 / 第10回(2000年度)～第20回(2010年度)総合食料局長賞

第21回(2011年度)～第30回(2020年度)食料産業局長賞 / 第31回(2021年度)～農林水産省大臣官房長賞

（注2）第5回(1995年度)より、名誉会長賞から会長奨励賞に賞名変更。

（注3）第16回(2006年度)通算第30回記念特別賞を1店含む。

（注4）第20回(2010年度)より優良経営食料品小売店等表彰事業と名称が変わり奨励賞廃止。第23回(2013年度)より復活。

（注5）第22回(2012年度)より日本政策金融公庫総裁賞創設

（注6）第26回(2016年度)より、日本経済新聞社社長賞から日本経済新聞社賞に賞名変更。

優良経営食料品小売店等表彰事業 回数別入賞店数

業種別

回数（年度）	青果小売業 (果物店含)	鮮魚小売業	食肉小売業	宅配小売業	製造小売業	総合食料品 小売業	花き小売業 (注2)	組合・商店街等 共同活動部門 (注3)
				専門食料品小売業(注1)				
1回（1977年度） ～ 14回（1990年度）	114	121	132	198	110	221		
1回（1991年度）	5	5	7	6	10	10		
2回（1992年度）	4	5	9	14	15	8		
3回（1993年度）	4	4	3	10	19	4	2	
4回（1994年度）	3	4	2	5	14	6	7	
5回（1995年度）	3	5	4	9	16	3	4	
6回（1996年度）	6	5	1	4	13	5	—	
7回（1997年度）	2	2	5	4	10	6	2	
8回（1998年度）	6	1	2	10	15	3	2	
9回（1999年度）	4	2	3	9	11	3	1	
10回（2000年度）	4	—	2	17		2	1	3
11回（2001年度）	3	—	3	22		2	—	2
12回（2002年度）	4	3	2	20		3	3	4
13回（2003年度）	3	0	1	24		1	1	1
14回（2004年度）	2	6	1	15		0	0	1
15回（2005年度）	2	1	2	13		1	1	1
16回（2006年度）	5	6	2	16		0	1	4
17回（2007年度）	1	3	2	21		0	1	3
18回（2008年度）	3	0	3	27		1	0	3
19回（2009年度）	2	2	3	22		2	1	2
20回（2010年度）	1	2	0	11		0	1	1
21回（2011年度）	0	1	2	9		2	0	1
22回（2012年度）	1	1	4	34		1	2	1
23回（2013年度）	1	3	1	25		1	2	0
24回（2014年度）	0	1	3	23		1	1	0
25回（2015年度）	1	3	3	31		0	0	0
26回（2016年度）	0	5	3	44		3	2	3
27回（2017年度）	1	3	5	25		0	1	1
28回（2018年度）	1	1	5	19		1	2	0
29回（2019年度）	1	2	1	26		1	1	0
30回（2020年度）	2	0	2	21		1	0	1
31回（2021年度）	2	1	5	26		0	0	0
32回（2022年度）	2	1	1	46		4	0	0
合 計	193	199	224	1039		296	39	32

(注1) 第10回（2000年度）より統合。第26回（2016年度）より「特定加工食品小売業」から「専門食料品小売業」に表記変更

(注2) 花きは、第3回（1993年）より追加。

(注3) 組合・商店街等共同活動部門は、第10回（2000年）より追加。

（第13回（2003年）より部門名変更。それ以前は「商店街等活性化活動部門」。）

優良経営食料品小売店等表彰事業 回数別入賞店数

地域別

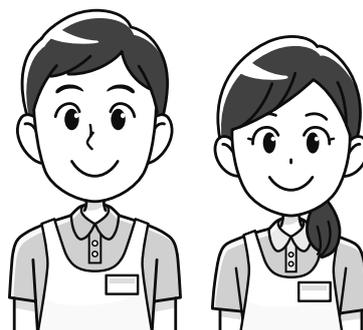
回数（年度）	北海道 東北	関東 甲信越	東海	北陸	近畿	四国・中国	九州・沖縄
1回（1977年度） ～ 14回（1990年度）	110	327	161	32	120	85	61
1回（1991年度）	5	14	7	1	9	4	3
2回（1992年度）	7	15	10	2	10	6	5
3回（1993年度）	8	10	6	5	12	3	2
4回（1994年度）	6	12	8	5	4	5	1
5回（1995年度）	3	12	4	3	4	8	10
6回（1996年度）	5	9	3	2	5	5	5
7回（1997年度）	7	10	3	2	4	1	4
8回（1998年度）	3	11	4	3	10	4	4
9回（1999年度）	3	10	3	2	9	3	3
10回（2000年度）	3	8	2	3	6	1	6
11回（2001年度）	8	12	3	2	1	4	2
12回（2002年度）	5	6	4	6	11	2	5
13回（2003年度）	6	10	3	3	3	4	2
14回（2004年度）	5	10	—	2	4	2	2
15回（2005年度）	5	9	1	2	2	2	—
16回（2006年度）	9	8	5	2	4	4	2
17回（2007年度）	4	15	5	2	3	1	1
18回（2008年度）	4	18	7	0	5	0	2
19回（2009年度）	7	10	4	4	6	3	0
20回（2010年度）	3	4	2	1	5	1	0
21回（2011年度）	3	4	1	1	—	3	3
22回（2012年度）	9	15	2	3	8	3	4
23回（2013年度）	6	6	5	1	4	3	8
24回（2014年度）	5	11	3	2	5	0	3
25回（2015年度）	5	10	3	4	12	1	3
26回（2016年度）	6	26	3	2	15	4	4
27回（2017年度）	4	8	8	2	8	2	4
28回（2018年度）	4	9	4	2	5	1	4
29回（2019年度）	4	14	5	3	2	1	3
30回（2020年度）	8	8	2	1	4	2	2
31回（2021年度）	5	9	4	5	5	2	4
32回（2022年度）	5	8	11	6	12	3	9
合計	280	668	296	116	317	173	171

第32回

優良経営食料品小売店等表彰

募集期間 令和4年6月6日～令和4年7月22日

魅力や活気にあふれた食料品店、
商店街を大募集！



詳細についてはホームページもご覧ください。

食流機構

検索

趣旨

独創的な経営技術を駆使し、優れた経営成績を上げている全国の中小の食料品小売店、花き小売店および食品流通の効率化、環境対策、地域活性化等を共同で展開する組合等を発掘し表彰することにより、食料品小売事業者等の意欲の向上と食料品小売業界の発展に寄与することを目的として本表彰事業を実施します。

募集対象

<小売業部門>

- ・ 専門食料品小売業（生鮮食品、加工食品及び花き）
- ・ 総合食料品小売業

<組合・商店街等共同活動部門>

食品流通の効率化、環境対策、地域活性化等のために共同事業に取り組んでいる組合など。

■主催 公益財団法人 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

各賞の紹介

- 農林水産大臣賞 …………… 総合的に優秀な経営技術と経営成績であること
- 農林水産省大臣官房長賞 …………… 優秀な経営技術と経営成績であること
- 日本経済新聞社賞 …………… 革新的な経営技術であること
- 日本政策金融公庫総裁賞 …………… 地域活性化に貢献していること
- 食品等流通合理化促進機構会長賞 …………… 優良な経営技術と経営成績であること
- 食品等流通合理化促進機構会長奨励賞 …………… 良好な経営技術と経営成績であること

審査方法

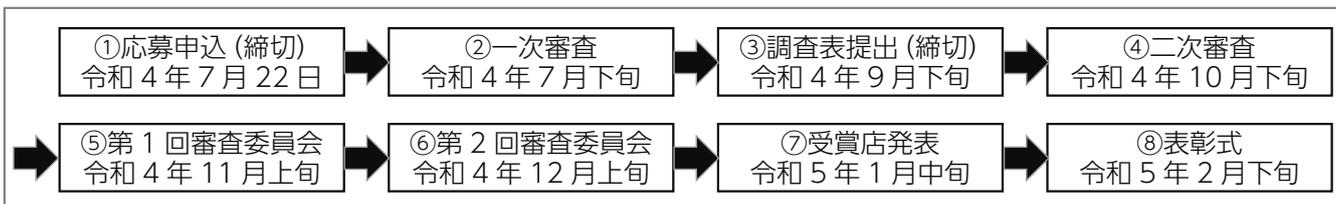
- ・応募申込書による一次審査に合格した店舗等には、二次審査書類（調査表）を提出していただき、審査委員会において書面審査を行います。
- ・一次、二次審査に合格した店舗等については、必要に応じて現地訪問調査を行います。

審査の視点

店舗設備の工夫、販売促進の手法、人材教育の取組、コストの削減策などの経営ノウハウを次の基準で審査します。

1. 業績向上に貢献しているか。
2. 独創性に富み、仕組みとして確立されているか。
3. 広く普及できるビジネスモデルであるか。

スケジュール（予定）



申込書送付先および問い合わせ先

下記書類を募集期間中に事務局まで送付して下さい。（電子データでのメール添付可）
応募申込書は裏面の用紙、又はホームページに入力用データがありますので、どちらでもお使い下さい。

■小売業部門

- ・応募申込書（小売業部門）
- ・写真2種類（店舗正面全景、店内）
- ・決算書2期分（貸借対照表、損益計算書、販売管理費及び一般管理費内訳、製造原価報告書、損益処分計算書の内、該当するもの）

■組合・商店街等共同活動部門

- ・応募申込書（組合商店街等部門）
- ・写真2種類（商店街、イベント風景等）
- ・事業計画書及び収支予算書2期分
- ・組合等の定款または組合同規約
- ・構成員名簿

公益財団法人 食品等流通合理化促進機構 総務部 担当 穴見（あなみ）

〒101-0032 東京都千代田区岩本町3-4-5 第1東ビル6F

TEL 03-5809-2175 FAX 03-5809-2183 e-mail anami@ofsi.or.jp

公益財団法人 食品等流通合理化促進機構の紹介

食品等の流通の合理化及び取引の適正化に関する法律に基づき、食品等の流通の合理化を民間サイドから支援する団体として、農林水産大臣の指定を受け、幅広い視野に立って、皆様の食品等の流通に関する取組を支援する各種の事業を推進しています。

応募を希望される方は、下記チェックリストで応募資格をご確認の上、ご応募ください。

>>小売業部門応募資格チェックリスト

<input type="checkbox"/>	①法人または個人が経営する独立店舗であること。
<input type="checkbox"/>	②営業許認可又は販売の届出が必要な業種にあつては、当該許認可及び販売届出の手続きをとっていること。
<input type="checkbox"/>	③対面販売をしている小売業の実店舗があること。
<input type="checkbox"/>	④従業員数がおおむね 50 人以下であること。 ※パート・アルバイトは 8 時間で 1 人とする。
<input type="checkbox"/>	⑤食料品及び花きの小売売上が総売上の 50% を上回っていること。 ①『食料品及び花きの小売売上』に含まれるもの ●実店舗における、対面販売、通信販売、催事販売、移動販売、宅配等 ●青果・鮮魚・酒類・食肉等の小売店が行う、飲食店や宿泊施設への納め ②『食料品及び花きの小売売上』に含まれないもの ●農業、漁業、製造業、卸売業、飲食店（イートインコーナー含）、宿泊施設、不動産、燃料、百貨店やスーパー等への委託、雑貨等の売上
<input type="checkbox"/>	⑥フランチャイズチェーンまたはボランティアチェーンに加盟していないこと。 ※ただし、チェーン本部からノウハウ指導を受けていない場合は応募資格があります。
<input type="checkbox"/>	⑦同一商圏内での営業経歴が 3 年以上であること。
<input type="checkbox"/>	⑧過去 3 年間に食品関係法令（食品衛生法・JAS 法・容器包装リサイクル法等）で行政的処分を受けていない。また、過去 3 年間に刑事罰に処せられたことがないこと。 ※上記違反が判明した場合は、審査経過中又は受賞決定後であっても資格を取り消します。
<input type="checkbox"/>	⑨当表彰へ再応募の場合は、農林水産大臣賞の受賞経験がないこと。

>>組合・商店街等共同活動部門応募資格チェックリスト

<input type="checkbox"/>	①運営組織が関係法令に基づき組織化された協同組合又は定款・構成員名簿・収支予算書等を備えているグループ等であること。
<input type="checkbox"/>	②運営組織設立 3 年以上経過していること。
<input type="checkbox"/>	③運営組織の構成店が 5 店以上で構成されていること。
<input type="checkbox"/>	④構成店の中に『小売店応募資格チェックリスト』に該当する食料品を扱う店舗があること。
<input type="checkbox"/>	⑤運営組織の主要な活動範囲が単一の商店街または同一都道府県（都道府県をまたぐ場合は半径 20km 以内）であること。
<input type="checkbox"/>	⑥過去 3 年間に食品関係法令（食品衛生法・JAS 法・容器包装リサイクル法等）で行政的処分を受けていない。また、過去 3 年間に刑事罰に処せられたことがないこと。 ※上記違反が判明した場合は、審査経過中又は受賞決定後であっても資格を取り消します。
<input type="checkbox"/>	⑦当表彰へ再応募の場合は、農林水産大臣賞の受賞経験がないこと。

<令和 3 年度 農林水産大臣賞受賞店の紹介>

<p>[青果 (果物)] カネギフルーツ (新潟県三条市)</p>  <p>旬の果物のおいしさを身近なフルーツサンドで提供</p>	<p>[菓子] お菓子のニシヤマ (北海道河西郡更別村)</p>  <p>村民の生活リズムに合わせた商品づくりと効率的生産システム</p>	<p>[佃煮] 魚富商店 (滋賀県大津市)</p>  <p>先人が残してくれた立地と味を時間かけて現代風にアレンジ</p>
--	--	--

<https://www.ofsi.or.jp/concours/rireki/> に過去受賞店の詳細を掲載しています。

令和4年度 優良経営食料品小売店等表彰事業 審査委員及び主催者

審査委員	委員長	小山 周三	西武文理大学 サービス経営学部名誉教授
	委員	内田 悦子	一般財団法人 消費科学センター 企画運営委員・事務局
	委員	阿部 武史	日本政策金融公庫 国民生活事業本部 営業推進部長
	委員	野末 たく二	有限会社 結エディット 代表取締役
	委員	諸 葉子	マネジメントオフィスももろ
主催者		村上 秀徳	公益財団法人 食品等流通合理化促進機構 会長

<敬称略>

令和4年度 優良経営食料品小売店等表彰事業 受賞店の概要

無断転載・コピーを禁じます。

令和5年2月22日印刷 初版

発行 / 公益財団法人 食品等流通合理化促進機構

発行人 / 村上秀徳

〒101-0032 東京都千代田区岩本町3-4-5 第1東ビル6F

TEL 03-5809-2175 FAX 03-5809-2183