



(〇) 感を示すために、今後どのような取り組みに力を注いでいくべきとお考えですか。

安田 先程より話題に上っておりますように、今はまさに食の安全・安心が問われています。我々はその要となる取り組みとして、「食品微生物検査技士制度」を4年前に立ち上げました。食品事故で一番恐ろしいのはやはり食中毒。命に関わる問題ですからね。だから誰よりも勉強しているつもりだった。けれども現場で働く人たちの実学的な知識や現場での対応能力は、いかほどのレベルなのだろうかと思つたので

それによくよく調べてみると、それまでの食品衛生管理体制においては、現場管理者や担当者の衛生管理知識と技術を実践的に結びつける理論体系というものがなかった。また、企業や担当者レベルで検査能力に格差があったり、食中毒菌のカウント基準や技術水準が一定化されていないなど課題点も多岐にわたりました。ならば我々が認定制度を作り上げよう。当初は、どうかなというレベルの話も結構出てきましたが、今ではそういうことがほとんど是正されてきております。

おかげさまで「食品微生物検査技士制度」も今年で4年目を迎え、特に技術面のレベル向上に力点を置いております。受講・合格者数も増えておりますし、何よりうれしいのは、非会員からの参加が多く、前回な

どは会員企業と拮抗するほどの応募がありました。業界外からも注目されているということであり、非常に喜ばしいこととらえております。

吉光 食品業界全体の衛生管理レベルの向上に資する取り組みとして、今後さらに発展して欲しいですね。他方、貴協会並びに会員企業さんが直面する課題のなかで、改善・解決に向けて特に急がれているものはありますか。

安田 我々のような労働集約産業は、パート従業員に負うところが大きいので、昨今の法改正の動きや人材難など、雇用問題は深刻になっていきます。また、外国人研修生の問題も、行政のご理解が必要ですね。

吉光 貴協会と入国管理局などの外国人研修・技能実習生受け入れに関する折衝をうかがうと、外国人をその当局には、粘り強く

訴えていきたいと考えています。貴協会のパートナーであるCVS業界に目を転じてみますと、既存店が8年連続前年割れと苦しい状況が続いています。最近ではタスボなどの特殊要因もあって元気を取り戻しつつありますが、部門ごとの売上を見ると、明暗がはっきり分かれていきます。米飯、デリカ部門の手応えはいかがですか。

安田 この数年來、CVSの弁当が不振といわれましたが、おむすびが伸びていた分、米飯全体では極端に売上が下がったということに競合環境は激化してきているので、CVSでも危

V Sが売上を作るために、本部並びにベンダー・メーカーはそれぞれどのような努力をしなければならぬとお考えでしょうか。

安田 これだけ社会インフラとして不可欠な存在となっているCVSですから、高齢社会になっていけばなおのこと、車での買物や大型SCに出かけることができなくなってくるお客様に対して、より身近なお店としての役割、貢献度は高まっていくと思います。

ただ、人口減社会となり国内の買袋はどんどん小さくなっていく、そこにあって競合環境は激化してきているので、CVSでも危

機感も強いでしょう。しかし、それもこれまでと違う分野、方向性を打ち出すことで、品揃えに新しい広がりを持たせることができれば、活路が開けるのではないのでしょうか。お客様様の生活スタイルの変化に合わせたMD、宅配やインターネットを活用した新たな商品提案など、まさに様々な模索をしているところだと思えます。

それでは我々ベンダー・メーカーはというと、やはり今後の成長発展のためには、商品に広がりを持たせていくことが必要なのではないかと思えます。これまでどのように弁当とおむすびだけではないか。日配品など事業領域を広げて、CVS店頭でのシェアを高めていくなかで、これからC

成長発展には商品の幅が必要

吉光 中食市場の成長・成熟と競合環境の激化、高齢化社会の進展といった社会構造・消費行動が変化して

ただ一つ言わせて預けるなら、CVSさんも敵いかなければ存続しますが、我々ベンダー・メーカーサイドと

して戦略商品を狙っているわけですから、適正利潤は頂きたい、ということですね。

ご承知のように、我々の業界は先行投資型で、その規模も大きいですから、きちんと投資回収できる仕組みができないと行き詰ってしまふ。また、労働集約産業であり、製造現場では多くの人員を抱えています。さらには、先ほどおっしゃって頂いたように、安全・安心にかかるといってものがここに来て跳ね上がってきた。適正利潤を得て、我々の社員のモチベーションが高いモチベーションで働ける環境を作ってあげないことには、CVSさんに対しては美味い商品、お客様に支持される商品を提供できなくなってしまう。共存共栄の立場に立って、当協会のすべての会員企業がより良い商品作りのためにCVS本部さんと対話ができる環境を醸成していくことも、会長としての私の使命でしょう。

対談

日本振興協会

安田定明会長

本紙代表取締役

吉光勇



進むCVS 外国人の人材育成が急務の海外展開

外国人研修生の問題も、行政のご理解が必要ですね。吉光 貴協会と入国管理局などの外国人研修・技能実習生受け入れに関する折衝をうかがうと、外国人をその当局には、粘り強く

訴えていきたいと考えています。貴協会のパートナーであるCVS業界に目を転じてみますと、既存店が8年連続前年割れと苦しい状況が続いています。最近ではタスボなどの特殊要因もあって元気を取り戻しつつありますが、部門ごとの売上を見ると、明暗がはっきり分かれていきます。米飯、デリカ部門の手応えはいかがですか。

ただ、人口減社会となり国内の買袋はどんどん小さくなっていく、そこにあって競合環境は激化してきているので、CVSでも危



本紙代表取締役・吉光勇

ただ一つ言わせて預けるなら、CVSさんも敵いかなければ存続しますが、我々ベンダー・メーカーサイドとして戦略商品を狙っているわけですから、適正利潤は頂きたい、ということですね。ご承知のように、我々の業界は先行投資型で、その規模も大きいですから、きちんと投資回収できる仕組みができないと行き詰ってしまふ。また、労働集約産業であり、製造現場では多くの人員を抱えています。さらには、先ほどおっしゃって頂いたように、安全・安心にかかるといってものがここに来て跳ね上がってきた。適正利潤を得て、我々の社員のモチベーションが高いモチベーションで働ける環境を作ってあげないことには、CVSさんに対しては美味い商品、お客様に支持される商品を提供できなくなってしまう。共存共栄の立場に立って、当協会のすべての会員企業がより良い商品作りのためにCVS本部さんと対話ができる環境を醸成していくことも、会長としての私の使命でしょう。(文責・編集部)