

# 厚生科学審議会生活衛生適正化分科会 第16回議事録

厚生労働省健康局生活衛生課

第16回 厚生科学審議会生活衛生適正化分科会議事次第

日 時：平成23年7月21日（木）17:00～19:10

場 所：全国生衛会館 大研修室（4階）

1 開 会

2 議 事

（1） 諮問及び審議

・ 飲食店営業（一般飲食業、中華料理業、料理業及び社交業）及び喫茶店営業の経営実態について

・ 生活衛生関係営業の節電行動の徹底を図るための基本的な考え方について

（2） その他

3 閉 会

○山内課長補佐 定刻となりましたので、ただいまから、第16回厚生科学審議会生活衛生適正化分科会を開催させていただきます。

委員の先生方におかれましては、御多忙中のところ、本分科会に御出席いただきまして、誠にありがとうございます。本日は、加納委員、田山委員、土門委員、山縣委員から、御欠席される旨の御連絡をいただいております。また、佐藤委員におかれましては、遅れて来られるという旨の御連絡を受けております。

したがいまして、委員総数23名中19名の委員の先生に御出席をいただき、過半数に達しておりますので、厚生科学審議会令第7条第1項の規定により本日の会議は成立いたしておりますことを御報告申し上げます。

それでは、会議に先立ちまして、外山健康局長よりごあいさつを申し上げます。

○外山健康局長 厚生労働省健康局長の外山と申します。

本日は、委員の先生方には大変御多忙中のところを御参集いただきまして、ありがとうございます。

本分科会は、生活衛生関係営業の振興指針や生活衛生関係営業に関する重要事項の調査・審議について御審議いただくため、厚生労働省として設置しております。本年度は、諮問書にありますように、飲食店営業、これには一般飲食業、それから、中華料理業、料理業及び社交業、それから、喫茶店営業の振興指針を審議事項としております。それから、生活衛生関係営業の節電行動の徹底を図る観点から御審議をお願いしております。

この振興指針につきましては、平成24年度から5年間の飲食店営業及び喫茶店営業の振興を図るための指針となるものでございまして、各生活衛生同業組合は、この指針をもとに組合員の営業の振興を計画的に推進するため、振興計画を策定することとなります。今回の振興指針の改定に当たりましては、各営業の経営実態を踏まえるとともに、戦略性を高めて、簡潔でメッセージ性の高い内容とするため、本年度は関係業種の経営実態や需給動向等について御審議いただく機会を別途設けさせていただく予定としております。それから、発電設備の損壊による電力制約が継続する中、生活衛生関係営業の社会的責任として、数年にわたる節電行動の徹底とともに、節電行動に伴う新たな需要の取り込みを図る観点から、生活衛生関係営業の節電行動を図るための基本的な考え方についてお取りまとめのほどをお願い申し上げます。

最後になりましたけれども、本日お集まりいただきました委員の皆様方におかれましては、幅広い観点からの御議論を賜りますようお願い申し上げます。簡単でございますけれども、私のごあいさつとさせていただきます。よろしくようお願い申し上げます。

○山内課長補佐 それでは、健康局長につきましては、次の予定がございまして、途中で退席をさせていただきますことをお許しいただきたいと思っております。

それでは、議事に入ります前に、私から、本日御出席の本審議会の委員の先生につきまして御紹介申し上げたいと思っております。お手元に委員名簿と座席表がございまして、これに基づき御紹介をさせていただきます。座席表と若干違っている部分があるかもしれませ

んが、御了承ください。

北里大学医学部教授でいらっしゃいます相澤好治委員。

全国地域婦人団体連合会協議会理事 井上耐子委員。

東京女子医科大学国際環境熱帯医学講座主任教授でいらっしゃいます遠藤弘良委員。

全国理容生活衛生同業組合連合会理事長でいらっしゃいます大森利夫委員。

財団法人日本消費者協会参与でいらっしゃいます長見萬里野委員。

放送大学教授でいらっしゃいます來生新委員。

社団法人全国生活衛生同業組合中央会専務理事でいらっしゃいます小宮山健彦委員。

城西国際大学経営情報学部教授でいらっしゃいます佐藤和代委員。

全国氷雪販売業生活衛生同業組合連合会理事長でいらっしゃいます菅沼達郎委員。

早稲田大学商学部教授でいらっしゃいます武井寿委員。

全日本美容業生活衛生同業組合連合会副理事長 原恒子委員。

東海大学教養学部教授でいらっしゃいます原田一郎委員。

全国料理業生活衛生同業組合連合会会長でいらっしゃいます藤野雅彦委員。

関西大学社会学部教授でいらっしゃいます安田雪委員。

主婦連合会会長でいらっしゃいます山根香織委員。

生活協同組合パルシステム東京理事長でいらっしゃいます吉森弘子委員。

それから、先ほど御欠席と申し上げましたが、日本労働組合総連合会社会政策局長でいらっしゃいます杉山豊治委員。

株式会社日本政策金融公庫常務取締役でいらっしゃいます中村吉夫委員。

全国社交飲食業生活衛生同業組合連合会会長でいらっしゃいます濱田康喜委員。

次に、意見聴取人を紹介させていただきます。

全国飲食業生活衛生同業組合連合会専務理事でいらっしゃいます小城哲郎意見聴取人でございます。

財団法人全国生活衛生営業指導センター指導調査部長でいらっしゃいます柴崎義雄意見聴取人。

全国喫茶飲食業生活衛生同業組合連合会会長でいらっしゃいます八亀忠勝意見聴取人。

全国中華料理生活衛生同業組合連合会事務局長でいらっしゃいます鴨下利子意見聴取人。

審議会に御参画いただきます方々は、以上でございます。

お手元の資料の確認をさせていただきたいと思います。

議事次第

委員名簿

座席表

配付資料一覧のほか、資料1が諮問書（写）

資料2が、付議書（写）

資料3が、生活衛生関係営業の運営の適正化及び振興に関する法律（抄）。

資料4が、統計資料（一般飲食業、中華料理業、料理業、社交業、喫茶店営業）。

資料5が、生活衛生関係営業の振興指針の改定方針（案）概要。

資料6が、生活衛生関係営業の振興指針の改定方針（案）

資料7が、生活衛生関係営業の節電行動の徹底を図るための基本的な考え方について（意見具申）（案）概要。

資料8が、生活衛生関係営業の節電行動の徹底を図るための基本的な考え方について（意見具申）（案）。

参考資料といたしまして、参考資料1が、厚生労働省設置法（抄）。

参考資料2が、厚生科学審議会令。

参考資料3が、厚生科学審議会生活衛生適正化分科会所掌事務。

参考資料4が、厚生科学審議会運営規定。

参考資料5が、飲食店営業（一般飲食業、中華料理業、料理業及び社交業）及び喫茶店営業の振興指針（現行）。

参考資料6が、飲食店営業（一般食堂）の実態と経営改善の方策。

参考資料7が、飲食店営業（中華料理店）の実態と経営改善の方策。

参考資料8が、飲食店営業（料理店）の実態と経営改善の方策。

参考資料9が、喫茶店営業の実態と経営改善の方策。

参考資料10が、夏期の電力需給対策について。

参考資料11が、政府の節電実行基本方針。

参考資料12が、事業者向け（東京電力管内）節電アクション資料（資源エネルギー庁）。

参考資料13が、節電の最近の動向（新聞記事）。

以上が、資料及び参考資料でございます。欠落がございましたら、事務局までお申し出いただければと思います。

○原田分科会長 それでは、本日もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。前回の続きで大変恐縮ですが、議事次第のお手伝いをさせていただきたいと思っております。

皆さんと御一緒に審議に入っていきたいと思っております。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

本日の審議は、大きく2つに分かれておりました、まず、指針に関連しまして、飲食店営業（一般飲食業、中華料理業、料理業及び社交業）及び喫茶店営業の経営実態に関連して、実際に御報告をいただいて、それを振興指針に反映させていきたいと考えております。振興指針も、連続性の強化とか、戦略性の強化、並びに役割の明確化というようなものを振興指針の改定に盛り込むという形の方針が決まっておりますので、それに反映させるためにも、実態を明確に把握して指針に反映させることが大切だと考えております。飲食店営業というのは、一般飲食業、中華料理業、その他の料理業及び社交業という形でかなり多岐にわたっておりますのと、喫茶店の問題も扱いますので、それぞれについて経営実態をまず御報告いただいて、それに基づいて振興指針を決めていく上での重要な参考にした

いと思っております。それが第1部になります。

そして、その第2部といたしまして、節電問題が重要視されておりますので、生衛業の節電行動の徹底を図るための基本的な考え方について、夏期の電力需給対策を踏まえて、本分科会で意見を具申するための案が事務局で用意されておりますので、これは具申をしたいと考えておりますので、その具申のための案を御検討いただくということで、二本立てでやらせていただきたいと思います。どうぞ、委員の皆様の活発な御意見を賜っていきたいと思います。よろしくお願い申し上げます。

それでは、まず、資料の最初の部分に関して、事務局から御説明を賜りたいと思います。

○山内課長補佐 それでは、御説明させていただきます。

まず、資料1をごらんいただきたいと思います。

こちらは諮問書でございます。1ページ目でございますが、厚生労働大臣から、厚生科学審議会の会長に対しまして、飲食店営業（一般飲食業、中華料理業、料理業及び社交業）及び喫茶店営業の振興指針の改正について、諮問がなされております。

ページをおめくりいただきまして、もう一つ諮問書がございます。「夏期の電力需給対策」に基づく生活衛生関係営業の節電行動の徹底を図るための意見を求める諮問がなされてございます。

次に、付議書でございますが、次のページの資料2をごらんください。

厚生労働大臣から、厚生科学審議会会長に2件の諮問がなされておりますので、厚生科学審議会会長から、当生活衛生適正化分科会長に対しまして、「審議をお願いいたします」という付議でございます。2件の諮問でございますので、1ページ目と2ページ目に、それぞれ付議がございます。

本日は、これに基づきまして、この生活衛生適正化分科会におきまして審議をお願いすることになっておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

以上でございます。

○原田分科会長 ありがとうございます。

それでは、お手元の議題1「飲食店営業（一般飲食業、中華料理業、料理業及び社交業）及び喫茶店営業の経営実態について」事務局で資料等を整理していただきましたので、それに基づいて御説明を賜りたいと思います。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○山内課長補佐 それでは、御説明させていただきます。

まず、資料4をごらんいただきたいと思います。こちらの資料は、生活衛生関係営業の現在の状況につきまして、統計資料をもとに整理をさせていただいたものでございます。これにつきまして御説明をさせていただきます。

まず、上の表は、生活衛生関係営業施設の許可件数の推移についての表でございます。この表は、衛生行政報告令に基づきまして、平成20年度と21年度の生活衛生関係営業施設の比較をしたものでございます。こちらを見ていただきまして、対前年比増減額の欄を見ていただきますと、美容業を除き、軒並み対前年で施設数が減少していることがわかりま

す。今年度の振興指針の改正対象でございます飲食店営業と喫茶店営業につきましても、ここ数年は減少傾向にあることがこの表からわかります。

そして、ちょっとページを飛んでいただきますが、最後のページ、12ページをごらんください。飲食店営業と喫茶店営業の昭和60年度から平成21年度の施設数の推移をグラフにしたものでございますが、このグラフを見ていただきますと、飲食店営業は、平成13年度をピークに緩やかな減少傾向にあることがわかります。また、喫茶店営業につきましては、平成18年度まで飲食店営業に比べて急激に増加を続け、ここ数年緩やかに減少が始まったように見えるという状況でございます。

また、1ページ目にお戻りいただきまして。下のグラフは、飲食店営業の内訳といたしまして、一般食堂、レストラン等、それから、中華料理業、社交業、料理業のそれぞれがどのような傾向を示しているかということを示すため、衛生行政報告令のほかに、総務省が調査をしております「事業所・企業統計」「経済センサス」の数字を使ってグラフにしたものでございます。これをごらんいただきますと、中華料理は、飲食店営業の全体の傾向よりは緩やかな減少傾向が見られますが、料理業（いわゆる料亭等）は急激な落ち込みが見てとれます。

なお、この料理業につきましては、グラフが18年で途切れてございますが、これは総務省で行っております調査が、平成18年度まで「事業所・企業統計」という調査で行ってまいりましたものが、平成21年度からは「経済センサス」という統計調査に変更になってございまして、これに伴いまして、公表される業種の再編が行われ、料理業を構成する料亭あるいは割烹がほかに分類されない「その他の飲食店」という項目に統合されてしまいましたので、公表資料では把握はできなくなったということで、21年度の数字が入っておりませんので、途切れたという形になってございます。

それでは、ページをおめくりいただきまして、平成21年度の生活衛生関係営業施設の許可件数の構成割合について円グラフにしたものを表示してございます。これを見ていただきますと、全体の7割を飲食店営業と喫茶店営業が占めていることがわかります。

次のページをごらんいただきますと、次のページは、飲食店営業施設数の推移につきまして、都道府県ごとの平成20年度と21年度の比較したものを下の表で表示をさせていただきます。こちらをごらんいただきますと、47都道府県中35都道府県で、施設が減少していることがわかります。また、一般食堂・レストラン等、一般飲食店では、47都道府県中39都道府県で施設が減少しております。なお、この表の右端の欄に○●が付いている県がございまして、こちらは組合が設置されていることを表示をさせていただきます。47都道府県中36都道府県において飲食業の組合が設置されているということでございます。

ページをおめくりいただきまして、4つの表がございまして、これは当課が民間に委託いたしまして平成20年度に実施いたしました「生活衛生関係営業経営実態調査」から抜粋をしたものでございます。

左上の表をごらんいただきますと、従業員が4人までの施設が、合わせますと約83%と

零細経営の施設が多いことが見てとれます。

右上の表をごらんいただきますと、こちらは経営者の年齢階級についての表でございますが、60歳以上の高齢者が経営する施設が約62%、50歳以上では約85%と、経営者の高齢化がますます進行していくことが懸念されるデータとしてあらわれてございます。

左下の表をごらんいただきますと、こちらは経営上の問題点別施設数の割合についての表でございますが、7割以上の施設で客数が減少したと回答をしており、多くの施設では、材料費や光熱費あるいは燃料費といった売上に対する原価の上昇を経営上の問題と回答しておられます。

また、右下の表をごらんいただきますと、今後の経営方針について御回答をいただいたものですが、約49%の施設が「食事メニューの工夫」と回答しており、また、4番目のところで、約18%の施設で「廃業」という回答をしているところが目につくところでございます。

続きまして、次のページをごらんいただきますと、中華料理業の施設数を平成18年度と21年度で都道府県別で比較をした表でございます。こちらをごらんいただきますと、47都道府県中41都道府県で施設が減少してございます。また、21の都道府県で組合が設置をされているという状況でございます。

ページをおめくりいただきまして、平成21年度の経営実態調査によりますと、左上の表によりますと、約74%の施設が従業員4人以下の零細経営であるということでございます。

右上の表をごらんいただきますと、経営者が60歳以上の施設が約39%、50歳以上の施設では約62%と、一般飲食業ほどではないにしろ、高齢化の傾向が見てとれるという状況でございます。

左下の表からは、約73%の施設が「客数の減少」を経営上の問題点と回答しておられます。また、右下の表から、今後の経営方針として、半数の施設が「食事メニューの工夫」と回答し、約37%の施設が「接客サービスの充実」と回答しておられます。

次のページをごらんいただきますと、料理業の都道府県別比較表を載せてございます。先ほども御説明をいたしましたように、平成21年度の統計調査では、料理業の数値が公表されてございませんので、21年度の欄が空欄となっております。そのため、対前年度比の比較ができない状況ではございます。なお、組合数につきましては、30の組合が設置をされてございます。

ページをおめくりいただきまして、平成20年度の経営実態調査によりますと、左上の表をごらんいただきまして、約67%の施設が、従業員4人以下の零細経営であるということがわかります。また、右上の表から、経営者が60歳以上の施設が約47%、50歳以上の施設で約77%と、やはり高齢化の傾向が見てとれます。左下の表から、約74%の施設が「客数の減少」を経営上の問題と回答しておられます。右下の表から、約56%の施設が「食事メニューの工夫」と、約46%の施設が「接客サービスの充実」を今後の経営方針ということと回答をしておられます。

次のページをごらんいただきますと、社交業の都道府県別の平成18年度と21年度の施設数の比較表がございます。全都道府県において、施設数が減少しておりますことがこの表からわかります。組合数につきましては、38都道府県で設置をされてございます。

なお、社交業につきましては、これまで経営実態調査を実施してきておりませんでしたので、今年度は、全国社会飲食業生活衛生同業組合連合会の協力を得ることができましたので、8月から9月にかけて、簡易的な実態調査を行う予定としてございます。次回の分科会におきまして、調査結果については御報告をさせていただきたいと思っております。

ページをおめくりいただきまして、喫茶店営業の都道府県別の平成20年度と21年度の施設数の比較表でございます。47都道府県中38道府県で施設が減少し、29都道府県で組合が設置をされているという状況でございます。

次のページをごらんいただきますと、平成20年度の経営実態調査によりますと、左上の表から、約65%の施設が従業員4人以下の零細経営であること、右上の表から、経営者が60歳以上の施設が約41%、50歳以上の施設で約70%と、やはり高齢化の傾向が見てとれます。

また、左下の表から、約67%の施設が経営上の問題点として、「客数の減少」を、また、約59%の施設が「材料費の上昇」を回答しておられます。

右下の表から、今後の経営方針といたしまして、約42%の施設が「食事メニューの工夫」、約31%の施設が「接客サービスの充実」と回答をしておられます。

統計資料につきましては、以上でございます。

参考資料といたしまして、参考資料6、7、8、9、10、こちらに、一般食堂、飲食店営業（中華料理店）、飲食店営業（料理業）、喫茶店営業につきまして、実態と経営改善の方策について。これは中小企業診断士の方に御依頼申し上げて、今後の改善方策等について報告をまとめていただいておりますが、本日は、時間の関係で説明は省略をさせていただきたいと思っております。また、ごらんをいただければと思っております。

次に、振興指針の改定方針（案）について御説明をさせていただきたいと思っております。資料5及び資料6を御用意させていただきましたので、ごらんをいただければと思っております。こちらは、本年2月の第15回の本分科会におきまして、食肉販売業及び氷雪販売業の振興指針の改定をしていただきます際に、委員の皆様方に、新たな改定方針（案）として御審議・御了承いただいたものと同様の資料を再度配付させていただいたものでございます。確認のため、改定方針（案）について簡単に御説明をさせていただきたいと思っております。

資料5の下の方、「振興指針の改定方針（案）」をごらんいただければと思っております。振興指針の改定方針といたしましては、3点の柱がございます。「連続性の強化」「戦略性の強化」「役割の明確化」。また、それぞれの柱ごとに2点のポイントがございます。「連続性の強化」につきましては、「前期目標の達成状況の評価を明記」すること、「関係営業の経営実態・問題点を明記」することがポイントとなります。「戦略性の強化」につきましては、「戦略性・メッセージ性の高い方針を簡潔に記述」すること。「衛生・経営課題の総括的・

網羅的な内容を簡明な箇条書きで記載」することをポイントとしております。「役割の明確化」につきましては、「実施主体や支援手法を具体的に記述」すること。「補助金・融資・税制について、組合の役割、組合員の支援措置を明記し、組合加入を促進」することがポイントとなります。

なお、第15回本分科会におきまして、平成23年度以降の振興指針の改定につきましても、本改定指針（案）に基づき御審議いただくことを御了承いただいているところでございます。

説明につきましては、以上でございます。

○堀江生活衛生課長 今、担当者から説明させていただきましたけれども、今、資料5、資料6、各委員の方は、ある意味本年2月に見ていただいたものでございます。それまでの資料、これの一番の基本の部分は、参考資料5が現行の飲食店営業及び喫茶店営業の振興指針になるわけでございます、これをどういうふうに直していこうかというのが、今回の諮問の内容なわけでございます。

今の指針を見ていただきますと、新しい5年間の期間の目標を立てるわけですが、その前の5年間の達成状況はどんなことだったかという部分の記載があんまりなかったなというところがございます、それを「連続性の強化」と言っております。それから、いろいろとこういうことをやるといい、こういうことをやるといいと書いてありますけれども、それは少し文章が多くて読みづらいという話もあって、それを簡潔にしようというのが、戦略性・メッセージ性を高めようではないかという話でございます。

生活衛生関係営業につきましては、補助金・税制・融資、いろいろな支援措置がございますけれども、その関係をどういうふうに活用したらいいですよということが余り書いてないことが多いものですので、そういう支援手法とか、あるいは実施主体の明確化といったようなことを「役割の明確化」というふうにしたものでございまして。今年の2月の時点では、そういう趣旨に沿いまして、冰雪販売業と食肉販売業の指針の改定の方向性につきまして審議いただいて、御了承をいただいたところでございます。

勿論、これはそのときの指針（案）で、これはよくなったのではないかという話ではございますけれども、さらにまた、何かあれば、この改定方針自体も見直ししても構いませんし、あるいは、今日議論いただく中で、こういうふうなことも言っていたらどうだろうというような話があれば、それをまたどんどん改善していったらいいのだろうと思います。昨年、少しいろいろな事情がございまして、2月に一回で諮問をして答申をいただくところまで持っていきましましたものですから、せっかくの5年に一度の指針の改定を行うときに、一遍で決めてしまうのは大変だなということもございまして、今回は、このようにある意味風呂敷を広げる会を一回させていただいて、それで、関係営業の代表の方もお見えになっていますし、何か今困っていることでこんなことがございますというようなお話もお聞きいただいた上で、少し時間的余裕を持って皆さんに見ていただいたらいいのではないかとということで、今回の7月の会をさせていただいているところでございます。

そういう意味では、今年の2月のときも少し余裕がなかったのですけれども、先ほど、参考資料6、7、8、9につきまして、説明を省略させていただいていますが、調査をかけて、それに基づいて中小企業診断士の方に一定の分析をいただいて報告書がまとめてございますので、とりわけ、関係営業の皆さんには、また、ごらんいただいております、こういうところを中小企業診断士の方は着眼されているのだなということを参考にいただいたらと思います。

ちなみに、あんまり長く補足説明をするのもどうかと思いますので、参考資料6の「飲食店営業（一般食堂）の実態と経営改善の方策」。先ほど担当者からは、実態の部分について簡潔に御説明させていただきましたけれども、これの61ページをごらんいただきますと、この担当して執筆いただいた中小企業診断士の方からしますと、一般食堂の経営改善のポイントとしては、「経営の合理化・効率化への対応」こんなことが考えられると。それから、「少子・高齢社会への対応（ヴィンテージ・マネジメント）」、それから、「食の安心・安全性への対応」、それから、「省エネ・省資源・食リサイクル等環境保全への対応」、それから、「地域との共生への対応」といった、ある意味今日的な課題について、それぞれのこんなことも手法として考えられるのではないかということ、その調査をもとに分析をさせていただいております。その後は、中小企業診断士なりに、こんな差別化戦略をしたらどうだとかというようなことを書いてございます。

それこそ紹介していきますと、随分時間がたってしまいますので、省略させていただきますが、中華なら中華で、53ページに「本当にあなたの店の顧客を知っていますか」、販売促進手段は、「店は店主のものでない」という発想をちゃんと持って顧客を知って、顧客を絞り込んで、マーケットがどんなものかを確認して、顧客を固定化していく方に持っていかねえというようなアドバイスが得られてございますし、料理店の方は、参考資料8でございませうけれども、45ページに、これは少し簡単で、もうちょっとほかにもあるのかもしれないけれども、料理メニューの検討とか、環境への対応といったことで、あと、安全・安心、人材育成、IT化といったまとめがされてございます。参考資料9は喫茶店でございませうけれども、52ページから、抱える問題点を分析した上で、マーケティング戦略から、常に経営改革、イノベーション、それから、マーケティング・ミックスなどということが整理してございまして、最後の54ページにマトリックスが書いてございます。というようなことがございます。

いずれにいたしましても、この辺をある意味今日の時点で少し風呂敷を広げさせていただいて、今年の年末辺りになるのか、また、少し日程は調整させていただきますけれども、次のときには、また、しかるべく案を準備して、御議論いただいて、指針を改定する方に持っていきたいと、こういう趣旨でございませう。

以上でございませう。

○原田分科会長 ありがとうございます。

今、実態について、数値に基づいて、特に統計データに基づいて説明をしていただいた

後に、ちょっと説明が短かったという面はなきにしもあらずですが、中小企業診断士等に意見を求めた結果が参考資料としてお手元にあるのだらうと思いますが、それらに関連して、何か御意見・御質問等がございましたら、よろしくお願いを申し上げたいと思います。データのちよつと違うよとかでも結構ですので。あるいは、もっと厳しいよというのでもいいのかもしれませんが、せつかく業界の方もいらっしゃっていますので、いかなものでしょうか。

特に、振興指針（案）はいろいろと文章で書かれているわけですが、その中身が、もう少し整理した方がわかりやすいということで、連続性の視点から、過去5年間、そして、現状というふうな形で、その辺のところまで今日説明があったのだらうと思いますが、「戦略性の強化」あるいは「役割の明確化」。特に「戦略性の強化」では、中小企業診断士の意見を入れたというふうな形で、今説明もされたと思いますので、何か御質問等はございますか。

○堀江生活衛生課長　そういう意味では、これまでの経過では、社交・飲食業の部分では、そこまでの分析がなかったものですから、先ほど、山内補佐からも御説明申し上げましたけれども、2月の会のときに、濱田委員から、社交・飲食業もしかるべく調査をした方がいいのだらうという話があったものですから、今、追っかけ調査を始めているところでございます。

○原田分科会長　次回の指針を決めるときには、もうデータは揃っているということでよろしゅうございますね。

○吉森委員　吉森と申します。

私どもの生協では、物を配達するだけでなく、地域づくりをやっていこうということで、いろいろ研究などもしているのですが、その中の1つで「コミュニティーカフェ」という運動がございまして。そこでは、食が一番人間が人間に戻れるというふうなことで、とにかく一緒に集まって物を食べようというふうなことで、そういうことがすごく地域の人たちがつながり合うために重要だと考えて、そこからいろいろなものが生まれてくるというふうに取り組んでおります。

今日提出していただいた中には、そのことに中小企業診断士の方が触れていらっしゃる部分もございまして。タウンマネジメントということとか、そういうふうなことが、これは一般食堂だけですけれども、ほかのところにも指針として入れられればいいのではないかと考えます。意見です。

○原田分科会長　ありがとうございます。

特に高齢化社会がもっと進展しますと、地域の結びつきは物すごく大事になってくる。そこに食が果たしている重要な役割が多分にあるのではないかなという御指摘、まさに当てはまると思います。こういうものがもっと広がっていくといいだらうという御意見だと思います。

ほかには何かございますか。

○山根委員 主婦連の山根と申します。

とても基本的なところですが、経営者の高齢化がたびたび説明にありましたけれども、これはほかの業種と比べても、経営者の高齢化は顕著だというふうに考えてよろしいのでしょうか。この理由については、分析をされているのかも教えていただければと思います。単純に考えれば、厳しい業種であるので、子供が跡を継がないとか、そういう実態があるのでしょうか。教えていただきたいと思います。

○堀江生活衛生課長 今日の資料の中でもいろいろ出てまいりましたが、平均の事業所の規模は、5人未満のところは7割を占めるぐらいの超零細企業、中小企業ともちょっと言えないぐらいの零細企業が多ございまして。言ってみますと、家族経営のところが多いというところで、少しずつお店の数も減っているということは、一般飲食店などは、出入りが結構多いわけでございますけれども、少しずつ旧来型のお店の形態が減ってきているという意味では、その跡継ぎがとりにくいということでございます。

今日、先ほど申し上げましたように、少しバタバタしているのですが、2時間前に終わりました検討会の方でも、高齢化について2つの面。それは消費者の方に向けての高齢化はビジネスチャンスになる。例えば買物弱者をつくらないように、宅配をもっと進めるようなことがあるのではないかというようなことがございまして。それから、サービスを提供する側の高齢化は、これはまたピンチの方としてございまして。ただ、そういうことでできるだけ若い世代を育てていくような研修会を行っていくとか、それから、一緒に共同事業で、コストを削減できるところをして競争力を持たせた方がいいのではないかというような議論をしておりました。

それから、先ほどの吉森委員のお話のところ、タウンマネジメントですかね。最近、私も同業組合連合会の皆さんとお話しする中で、例えば喫茶などでも、街の商店街の沙龙的な位置づけを担っているというようなところが結構あるような話をお聞きしてございまして。今年度の強化事業で、江東区の森下商店街の方で、そんなことで今活発にやっているんですというようなことをお聞きしておりまして、まさに委員の御指摘のような方向性は、この生活衛生関係営業、昔からいますし、引越したくてもできないような人たちが多いわけでございまして、その商店街なり、その核になれるのではないかというふうに期待してございます。

○中村委員 日本公庫の中村でございます。今のお話に関連する話としてちょっと申し上げてみたいと思います。

中小企業一般で事業承継は大変大きな問題になっておりまして、実は、平成20年5月に「経営承継円滑法」が成立しております。私どもでも、事業承継の関連の資金を融資をしており、22年度で39件融資しています。卸売業・小売業が12件、サービス業が8件、それから、飲食店・宿泊業が4件、そういうことで、中小企業全般としての一つの課題になっているわけですが、堀江課長から話がありましたように、生活衛生関係営業でも非常に大きな課題になっているということでございます。

○原田分科会長 ありがとうございます。

高齢化の問題は避けて通れない、時間は絶対止まれないわけですから、消費者の側にとっても、業者の側にとっても、高齢化の問題は非常に大きく問題視していかなければならない重要なテーマだと思いますし、生衛業の存在価値もそこに多分にあるのではないかというのも事実だと思います。買物弱者という言葉がありましたけれども、別のところに移ることもできないようなお年寄り、その他も存在しているわけですから、そういう人たちが生衛業に依存して生きているというのも事実だと思います。

それから、高齢化が進めば、結局、最終的には廃業していかざるを得なくなっていくこととなりますので、何とも避けたいと思います。大変重要なテーマだと思います。

○來生委員 今の経営者の高齢化ということで、私いつも変なことを言うので申しわけないのですが、特に今回の対象になっている飲食店のような場合に、経営者の高齢化はそれほど問題なのかということが私はむしろ逆の発想で、非常に小さな企業で、逆に、それこそ家族経営でもない個人でやっているというようなところが、それだけ高齢化するというのは、大体飲食店の営業の許可をもらってずっと続いているという証でもあるのですね。その経営者が年をとったから新たに参入するという人はそんなにいないわけですから、若いころに免許・許可をもらって、そういう人たちが続けてある割合でやってきたと。

それは何を意味するか。私なんかはよく飲み屋に行って、飲み屋を前提に考えるのですが、結局、顧客は経営者の同世代の人といいますか、そういう人が多くなるのはある意味で自然の傾向で、そういうのが日本社会全体の高齢化の中で、経営者も高齢化して、顧客も高齢化していく。そうすると、お互いに双方が高齢化して、あるところでやめざるを得ないというのは、こういう事業の必然ではないか。

逆に言うと、こういう事業は、それだけ参入障壁が低いわけですから、高齢化した人がおやめになって、そのかわり、新しい世代でそういう意欲を持っている人たちがそれなりに誕生してくるというのが、何かある意味でのマーケットのメカニズムで、そういう中で新しい人が参入して来ないというのは、そこはそれで問題なのかもしれませんが、高齢化そのもので、高齢化した人たちがやめていくこと、特に飲食店とか、まさに個人のサービスが物を言うような産業で、一般の中小企業とは少し違う性格があるような気がするのです。そういうところで高齢化の問題で、高齢化した人がやめることをどう考えるのかというのは、私自身もその明確な回答はないのですが、直観的にある意味で自然なのかなという気もするということでございまして。何か変な意見ですが、それでも。

○原田分科会長 生衛業が高齢化しているからこそ、逆に言って、高齢化したところでも受け入れることができる産業の一つかなというのも事実だという御指摘だろうと思います。ただ、うんと長期トレンドで見たときに、廃業と新しく始める開業との割合から言ったときに、開業は相対的に減ってくるだろうということになってくると、産業そのものが少しずつ衰退化していくことは、これは残念ながら避けられないし、それは高齢化が進めば進むほど若手が入って来ないという可能性がありますから、逆に言って、生衛業が、若

手が入ってくるような魅力のある産業に育てないと、これは長期的トレンドで見たときには、産業そのものが衰退していくことは避けられないのではないかと。そうすると、そこで生活の基盤を持っているような、移動そのものがある程度限界のあるような人たちは、まさに生きるすべを失ってしまうという可能性もなきにしもあらずと。生衛業の独特の特徴ではないかなというふうに私は考えていますけれども、どうぞよろしく申し上げます。

○吉森委員 私、今の來生委員のおっしゃることにちょっと共感するところはございます。世の中全体縮小傾向は、これは紛れもない事実でありますし、その中で、第一の人生を終わった後に、長生きの時代で、元気なシニアがいっぱいいるわけで、そういう人たちが地域で活躍することがこれからすごく大事だと私どもはとらえておまして。どちらかというと、こういう業種ですから、温かさがあって、小さい子供を連れた人が来ても、何か知恵を伝え合う場になるとか、そのようなことがあれば、それは街を育てるという意味で、すごく大事なことだと思います。

ですので、大きなチェーン産業というよりは、本当に小さい2～3人、それは絶対悪くはないと思うのですよ。そういうものがたくさん増えていくこと。勿論、廃業が多くなっているよというのはいいことだとは思いませんけれども、小さい何かそういう単位の経営者の方がたくさん増えていくことが日本を豊かにしていくのではないかなと思います。

○堀江生活衛生課長 ありがとうございます。

先ほどの資料5のところを見ていただきたいのですが、この指針は、今、吉森委員におっしゃっていただいたように、生活衛生同業組合が作成する振興計画のもととなる指針をつくるということになってございまして。要は、この指針ができてくると、全国に570余りあります組合で計画をつくって、その計画に沿った事業を行っていただく生活衛生同業組合の組合員の方が融資を受けようとする際に、低利の融資になるとか、そういうような構図になってございまして。

今、吉森委員におっしゃっていただいたような、零細のところがこの組合にたくさん入ってお見えになっていて、むしろ、大規模チェーン店とか、あるいは大規模スーパーとか、そういったところはどっちかというところ、生活衛生同業組合とは無縁のところでありまして。吉森委員のおっしゃっていただいた2～3人の営業所も悪くはないのではないかと。悪くないと思っていますし、それは心強いと多分聞いていただけているのではないかと。思いますけれども、そういうところがやっていけるように支援するための指針をつくらうということになっているのだと理解しております。

○原田分科会長 ありがとうございます。

大変貴重な御指摘をいただきました。一概に高齢化を悪と見なすのはちょっと行き過ぎではないかという御指摘だろうと思いますが、まさに來生先生のおっしゃっているとおりだと考えます。逆に言えば、高齢化が進んだとしても、産業として存続できる可能性を持っているのが生衛業かもしれないということは言えるのではないかと。思いますので、その辺は大いに重視していきたい御指摘だと思います。

○中村委員 また、関連してお話をちょっとさせていただきたいと思います。今日は総数の推移を統計でお示しいただいたのですが、飲食業では1年間で廃業をする方と開設する方が、大雑把に見ても10%ぐらいはあるのかなという感覚でおります。そこを見ていただいたらどうかと思います。

それから、私ども、中小零細の事業者の方に融資するのですが、とりわけ一つの機能として、創業者への融資が一つの大きな役割でございます。現在、年間2万弱ぐらいになっていますが、その中で飲食業は約2割を占めています。

○藤野委員 料理の藤野と申します。

実際に経営している方の立場から、今、皆様方のいろいろな御意見を伺ったのですが、我々料理業界は、実は少子高齢化は大歓迎なんですね。と申しますのは、お年寄りになればなるほど和食復帰傾向が高いのですよ。ですから、我々の業界にとって、少子高齢化は市場が縮まることはない。したがって、では、高齢化をどんどんしていく消費者の方にどういったサービスの提供、メニューの提供をしていくか、そんなようなことを業界として必死に取り組んでいるわけですね。

例えば、自民党時代に、振興助成金みたいな事業がずっと続いておりました。このときは、私どもは、まずメタボリックが高齢化で問題になった。では、日本料理は一番カロリー計算ができない料理なんですね。と申しますのは、食材がほかの飲食業と比べてけた違いに多いのです。大体1コースで100種類ぐらいの食材を、本当の小さなつまから何から入れますと、そういう実態なんですね。ですから、これを何とかさっとカロリー計算ができるような、あいうえお順で食材を引いたら、すぐカロリーができて、今日、自分のお店でどのぐらいのカロリーのものを出しているかというのがたちどころに計算できるような仕組みをつくらうということで、この助成金で組合員全員に配りました。

その次の年は、今、テレビでチャンネルをひねると、何とサプリメントの広告の大変なはんらんなんですね。ところが、皆様御承知のように、日本人は世界で最長寿国でございます。一番長生きしているのです。これが何よりも日本人はいいものを食べているのですよ。ですから、世界の糖尿病学会でも、一番健康にいいのはメキシコの料理と日本の料理だと言われています。したがって、では、日本料理のどんなところがサプリメントに代わるのではないですか、もともとあったのですから。サプリメントで強調されているようなものを実際に含んだ料理なのだ。そういった観点から、これも小冊子をつくりまして、人間の例えば頭、目、それから、五感、そういったもののひざとか腰とかいろいろなところに効く料理はどういうものかというのを実際にパンフレットではなくて40ページぐらいの本にまとめました。また、そういうものを全組合員に配ったわけですね。ですから、これからもそういった事業を継続的に続けていきたいと思っています。

ただ、いろいろの「連続性の強化」という意味では、そういった助成金事業を、厚労省さんがきちんと予算をとっていただいて、続けていただくと、こんな零細な業者の集まりですから、今言ったような事業は絶対組合でないといけないのです。ですから、そうい

ったこと。

それから、「戦略性の強化」がございますが、衛生、経営課題の問題につきましては、もう何回も厚労省さんにはお願いしているのですが、衛生基準というものがたくさんあり過ぎなんです。例えばISOがあります、HACCPがあります、標準営業約款があります、食品衛生協会があります、もうたくさんあるのですね。では、我々が日々営業をしているときに、一番親しみがあってやりやすいのは何か。実は食品衛生協会が出しているカレンダー方式で「今日は冷蔵庫の温度をチェックしたか」とか、「手洗いはちゃんとしたか」「月に1回検便はやったか」とかという個別にダークとあるのを毎日チェックしていくこの表を食品衛生協会が配っていて、これが一番とにかくやりやすいのですね。ところが、標準営業約款にしても何にしても、もう100~200の項目をチェックしろとなると、1年に1回やるところもないぐらいな、そんなような状況なんです。ですから、もう少し零細な業者が、言うなればカレンダー方式でできるようなことを標準営業約款で規定していただければ、これはもっと進むのではないかと、こんなようなことも考えております。

それから、組合員が実はこういったようないろいろな仕組みのもとに何かをやっているということについて、例えば指導センターの事業については、全く理解がないのです。それから、振興指針について「何であるか知っているか」という質問をしたら、100%知らないと言う組合員が多いのです。これは生衛業者が、我々組合がきちんとそういうことを説明し、また、融資の利率もいいですよとか、いろいろ言うのですが、実際には、個々の組合員までなかなかその情報が行き渡ってないというのも実態です。

ですから、いろいろ申し上げましたけれども、我々のお店の中で残っている店は、一つに、きちんと名物料理がある、親父の代、おじいちゃんの代からうちはこれなんだよと、2代、3代名物料理があるところは必ず続いています。それから、2代、3代、調理場に一緒に出ているような店は必ず続いています。ですから、後継者難云々ということはありませんけれども、高齢になって、70になっても、老眼をかけて刺身を切っている調理人はいっぱいいるのですよ。そういうところがおいしいと言って通ってきてくださっているもう何十年の常連という方もいっぱいいらっしゃいます。

したがって、新規参入が非常にたやすいのもこの業界ですから、例えば銀座で3,000軒飲食店があると言われてます。毎年、2割から3割つぶれているのですよ。ところが、では減るかというのと、3割つぶれても、2割新しい店が出てきて、このバブル崩壊、リーマンショック、この大震災等々ありますけれども、1割弱少なくなっているけれども、新規参入も多い。それから、2代、3代一緒に出ているようなお店はつぶれないで続いている。こんなようなところが実態だろうと思います。

どうも、長々としゃべり過ぎました。

○原田分科会長 大変ありがとうございます。

今いろいろと御指摘いただきまして、高齢者の雇用の受け皿に多分に生衛業はなり得るのではないかと。顧客の受け皿にもなっているのではないかと。普通、参入障壁が低いとなる

と、過当競争になることはあんまり望ましくないと判断するのだけれども、参入障壁が低いことが、新しいお店が逆に出てくる可能性になっているのではないか。

それから、戦略的展開のところでは、いろいろな規制があるので、もう少し見直ししてほしいという御意見、さまざまな御意見をいただいたと思うのですが、この辺のところを振興指針に反映させていくことが大事であって、特に高齢化が押し寄せているのは、一般的には望ましくないと考えますけれども、生衛業に関しては一概にすべて望ましくないとはいえないという御指摘、これはまさに大切な御指摘だろうと思いますので、その辺のところも振興指針の中になるべくならば反映してとらえていきたいと思えます。

何かほかにございますか。

○安田委員 関西から来たので一言。せっかくです。

少子高齢化の問題を積極的にとらえようと、とてもいい御提案だったと思って感激しました。ただ、そこでもう一つ付け加えていただきたいのは、そこで若い方が入って来られない、来にくいということは大変な問題ですので、全体が高齢者の方が提供する側であり、サービスを受ける側であるという話とともに、若い方の新規参入を、入って来る方が定着することを促す仕組みとか、そういった方への融資みたいなものについても一言どこかでお触れいただければと思いました。これが1点です。

もう一点、これは空気を読まないで、2番目の方がいいのかもしれませんが、あえて言わせてください。この数か月間、春以来、食べ物に対する安心とか安全が脅かされたのは、私、この商売、この委員会で長く関わっていますけれども、本当に初めてです。何にもまして、食の安全と安心が振興指針にも繰り返し書かれていますけれども、これは、表示の適正化や苦情の適切な処理とか、指針ですと、4ページの項目にございますが、この辺り、もう少しお店の衛生とか保健は勿論でございますけれども、それに加えて、食品の原産地、流通経路、あるいは言いにくい話ですけれども、放射線量といったようなきめ細かな情報提供をしていく努力、あるいはそういったものに関する勉強をしやすい制度をつくってさしあげるとか、そのような配慮をしていただけたらなと思いました。

以上です。

○原田分科会長 ありがとうございます。

幾ら衛生を守っていても、食べるものの食品の方に問題があったらいけませんし、それを提供しているのは生衛業ですから、その辺のところをきちんと開示義務があるのではないかという御指摘だろうと思います。

ありがとうございます。振興指針に新たに組み込むべきポイントが幾つか指摘されていると思いますけれども、ほかには何かございますか。

○武井委員 私たちの大学だけではないと思うのですが、今、アジア各国から留学生が大分来ておまして、制度上、勉強しながらどの程度働けるのかということ、私は不案内でわからないのですが、どうも、実態としては、今日お示しいただいたような場所

で仕事をさせていただいているというケースがかなり多いのではないかと考えております。そのような意味で、海外から来た方が働いている事例がかなり増えてきているというところを実態としてお考えいただきたいということです。

もう一つは、この中で、健康診断の実施の数値が出ておりますが、参考資料6の一般食堂だけが、そのデータが私の見た範囲では載っていなかったかなというように思います。ほかのところは、健康診断の実施率が数値で示されております。大企業でありますと、こういう点は家族も含めまして、非常に徹底してよくみていただけるということになるのですけれども、中小零細ということになると、この辺りまでの配慮が少なくなって、実際にここに出ております数値も非常に低いということでもあります。今申し上げたさまざまなどころから来た人が働いているというような状況を踏まえて、こうした人々の健康面に配慮することの徹底をお願いしたいと、そういうように考えます。

以上です。

○原田分科会長 ありがとうございます。

特に結核とかいろいろな問題がありますので、健康診断の問題は結構重要ですし、本来、留学生はアルバイトをしてはいけないはずなのですけれども、中華料理屋で見かけるケースが非常に多いという現実がございます。

○來生委員 先ほどの議論と関連するのですけれども、例えば「一般食堂」の15ページに、「経営者の年齢階級別施設数の構成割合」が出ていて、これをどう読むかという話ですけれども、確かに、数字で見ると、60～69とか70が非常に多い。その割に30歳未満とか、40～49までというところは非常に低い。これと新規参入者で若い人がどれぐらい参入しているのかというのがイコールかどうかということが私にはよくわからない。どう読んだらいいのかという話ですね。

一方で、こういう食堂にしても何にしても、ある種の経験が物を言うというか、経験がその技術を磨くという傾向のある産業ですから、ある程度の年にならないと、それなりの技術は身につかないので、それなりの技術が身につかない人が参入してもすぐつぶれてしまうということはあるそうだなというのと。

それから、顧客の若い層にうまくマッチしているのは、あるいは、先ほどもちょっとお話があったように、組合のメンバーになっていない、大きな資本を持って全国でチェーン展開をしているようなところが、むしろ若手の需要をうまくとらえてしまっているということが仮にあるとすると。でも、新規参入の数がそれなりにあっても継続してないのかもしれないし、ここに出てきている数字が直ちに若手の新規参入が少ないというふうに見えるのかなのかどうかということが私にはうまく理解できないので、本当に若手の新規参入が少ないとしたら、それは大変問題だと思うのです。そこいらはどう見るべきなのかということなんですけれども、お教えいただければ。

○藤野委員 日本フードサービス協会というのがありますね。これは大手のチェーンレストラン等々がたくさん加盟しているのです。そこで、こういうような年齢構成別をとれ

ば、物すごく若いですね。それから、いわゆる客層についても、和風居酒屋みたいなものがあったり、居酒屋チェーンみたいなのところも、本当にサラリーマンが自分の小遣いでアフターで行くわけですから、全然若いですから、そういったある意味で時代の最先端を行っているような、割と資本の大きい、そういったところは一切この中には含まれてないと思います。

○原田分科会長　いわゆるフランチャイズとかそういう形でチェーン展開しているのは、ここの数値的には外れているというふうに考えた方がいいのではないかと思うのですね。いわゆるチェーン展開でない、どちらかというところとちょっと零細なところのお店の実態ということになってくるのではないかと思うのですけれども。フランチャイズとかそういうのばかりがどんどん進むと、まさに日本的文化がどんどん消えていってしまうことになって、どこへ行っても同じようなものばかりという形になりますから、本当の楽しみとか、そういう風情がなくなってしまうという可能性がありますので、地域の飲食業さんをきちんと存続させて、コミュニティにしっかりと根づかせることは物すごく大事で、それがフランチャイズ、その他に対してはある程度競争力を発揮できるような方向性で指導をしていくことは物すごく大事ではないかと考えています。

○吉森委員　先ほど、食の安全のことについて出ておりました。これは本当に今一番だれもが気になっていることだと思います。私どもの生協でも、防災グッズは売れているけれども、食べ物のところが減っているというふうなことで、これは自分のところにとっても非常に大きな課題ですけれども、とにかく産地がちゃんとわかるものしか子供にはあげられない、産地がわからないものは大人だけ食べて、子供には食べさせていませんとか、検査の結果がちゃんと付いてこないと本当に安心できないというふうな、極端な方などは、もう日本のものではなくて、外国のものの方が安心なのではないかというふうな方までいらっしゃるぐらいです。極端な方はいっぱいいるのですけれども、決してそれはどこかの政治家のようにヒステリックというふうに私たちはとらえてはいけません。それは本当に心配なのであって、風評だとかというふうに言い切れるものではないのですね。

食べ物をやっているところをお願いしたいのは、料理してお出するということでしたら、産地の表示とかは多分要らないというふうなことになっているのだとは思いますが、できれば、特定の生産者や産地、その人たちの生産の仕方とかそういうことが信頼ができるというか、自分たちがその食材を使って料理をして出すことに、お互いが同じ意志を持ってやっているというふうなところでやっていただけるようにするのがいいのではないのかなと。例えば、この生産者は環境にこだわっているよとか、それから、食の安心にもこだわっているし、ひいてはそのことが、お互いが暮らしていくためにこそ物のやりとりをしているんだというふうなことが言えるような、そういうことで特徴づけていくこともお店をやっていく中では必要なのではないかなと思います。

○原田分科会長　ありがとうございます。

今のはトレサビリティとの関連の中での食の安全ということだと思いますね。病気が広

がっていくということではなくて、もともとの食事そのもの、食材の安全ということに多分になってくるのだらうと思います。食材の安全も生衛業の責任の一つだという形で盛り込むのが望ましいのではないかという御意見だと思います。

ちょっと時間もかなり迫ってきておりますので、何かほかに。

○井上委員 私は、先ほどの一番最初の調査のところで、食事メニューの工夫がどの業界にもあるのですが、どんなイメージをしておられるのか。同じものがそこに行けば食べれるというので行く場合もあるし、どういうことでしょうか、食事メニューの工夫を挙げておられるのは。

○藤野委員 日本料理で言いますと、四季折々食材が違うわけですね。でも、残念ながら、その素材に四季感がなくなっているわけです。でも、普通は、食材のはしり、旬、名残というのですね。ですから、例えば4～5月ごろは、鮎にしても、小鮎をいかだ焼きにして出す。旬の6～7月は塩焼き、それから、8月9月ぐらいになると甘露煮とかですね。要するに、そういうふうに分身のところの食材をきちんとはつきり消費者にわかりやすいように説明をする。我々が言っているのは、メニューにまずカロリー表示をしないで、それから、産地を明記しないで、これが他店との差別化にもつながりますよというようなことを組合員には始終言っております。また、そういうことを実行したお店は大変はやっていますね。

○原田分科会長 ありがとうございます。

メニューも、チェーン店もかなり健闘をしていると言ってもいいと思うのですが、対応の仕方が全然違ふだろうと。どちらかというセントラルキッチンみたいな形で半分ぐらいつくっておいて、あとはお店に行ってから、電子レンジか何かでポンと温めて出す。これがチェーン展開の基本的な形です。それによってコストダウンを図りたい。それによって人件費の節減もしたいというのが実情だろうと思うのですが、生衛業とそれと同じにやったらまずいのだらうと思いますね。独特のそのお店でなければ味わうことができないようなメニューを開発し、そして、温かみのあるメニューで勝負をかけるというふうなことになっていかなければいけないのだらうと思うのです。メニューの中身をどうするかというのは、それぞれのお店の問題で。この調査があずけた中で、「メニューの工夫」が一番上に来ているということは、これは積極的な姿勢として見てもいいことだらうと思いますので、メニューの工夫とか、サービスの充実とかというのが、価格の見直しの上に来ていますね。これは、どんどん安売りしていれば、一度安くしていったら、限りなく安くしなければいけませんから。ですから、付加価値を高めることの方が上へ来ているのは、これは私は望ましいと思います。

○中村委員 また、関連したお話をしたいと思います。私どもで2月に、飲食店営業についての調査をしました。「消費者調査」を5,000人ぐらいの方にインターネットで回答をいただいています。その中で、外食先を変えるときの理由のトップが「メニューに飽きたとき」が1番に挙がっています。それと、もう一点は「不快な思いをした」が同じぐらいの割合で

挙げられています。ですから、メニューは非常に大事なことだと思います。

○原田分科会長 ありがとうございます。

メニューをどうしなさいとは、これはちょっと国は言えませんので、それは各自の競争力にあると思います。

ほかに何かございますか。

そろそろこころ辺で中締めにして、次のテーマに行きたいと思っているのですけれども。

いろいろと御指摘をいただきまして、ありがとうございます。いわゆる常識で考えていたものが、必ずしも生衛業には当てはまらないのではないかとというのが幾つか出てきただろうと思いますので、その辺のところを事務局できちんとキャッチしていただいていると思いますので、その辺のところを次回ぐらいになるのかもしれませんが、振興指針の中になるべく盛り込むという形で対応をさせていただきたいと思います。いろいろと貴重な御意見を賜りまして、誠にありがとうございます。一応ここで、この領域は終了させていただいて、次に移らせていただきたいと思います。

特に節電の関係ですね。議題の2に相当しますが、「生活衛生関係営業の節電行動の徹底を図るための基本的な考え方について」事務局から案が出ておりますので、これを具申していきたいための案でございますので、御検討をいただきたいと思います。

では、まず事務局から説明をお願いします。

○山内課長補佐 それでは、御説明させていただきます。まず、事務局の案を御提示いたします前に、夏期の電力需給対策につきまして、簡単に御説明を申し上げたいと思います。参考資料10をごらんいただきたいと思います。

これは政府の電力需給緊急対策本部が、5月13日に取りまとめました夏期の電力需給対策でございます。3月に東日本大震災が発生したことによりまして、東京・東北電力管内での電力供給力が低下したために、計画停電が3月、4月の頭ぐらいまで実施をされたわけでございます。これによりまして、国民生活や産業活動が大きな影響を受けたということございまして。4月8日以降は、冬場の寒さもやわらいだことから、計画停電は「不実施が原則」ということで行われるような形になりました。ただ、福島原発の問題も現在におきましても解決をせず、夏場に向けて電力の需給バランスが再び悪化をする見込みであるということから本対策が取りまとめられたというところでございます。

この対策の基本的な考え方といたしましては、1ページ目の1.にございますように、国民生活及び経済活動への影響の最小化を目指すことがございます。それから、国の活力の源である復興の基盤である産業の生産・操業活動への影響を最小限にすること、また、具体的な対策について、労使で十分に話し合いをしながら準備を進めること、ということとされております。

次のページをめくっていただきますと、具体的な対策を講じるに当たっては、単なる今夏の対策にとどまらず、我が国のエネルギーの安定的な供給確保と環境負荷の低減に資する再生可能エネルギー・省エネルギー対策等の強化や、ライフスタイルの変革にもつなが

りうる休業・休暇の分散化・長期化など、中長期視点に立ち、将来につながる施策に取り組むことを基本的な考え方としてございます。

また、基本的な需給対策の枠組みについてでございますが、これにつきましては、電力の需給抑制につきまして目標を設定していくということでございます。これにつきましても、使用最大電力を抑制することを基本とするということでございます。また、この抑制の目標の立て方につきましても、大口需要家、小口需要家、家庭の部門ごとに電力の需要抑制目標を設定することを、基本的な需給対策の枠組みということと定めてございます。

それから、今夏の需要抑制目標についてでございますが、3ページ目をごらんいただきますと、(2)で「需要抑制の目標」としては、供給力と需要が一致するぎりぎりのラインではなく、一定の余裕を持ったものとするのが適当ということで、東京・東北電力管内全域におきまして、目標とする需要抑制率を▲15%とすることにしてございます。

次のページをごらんいただきますと、先ほど、「需要対策の基本的な枠組み」で、大口需要家、小口需要家、家庭の部門ごとに需要抑制の目標を設定するということを申し上げましたが、その抑制の目標値につきましては、均一に▲15%にすることになってございます。また、注意書きのところをごらんいただきたいのですが、ピーク期間・時間帯につきまして、これは7月から9月の平日の9時から20時、ここにおける使用最大電力の抑制を原則とすることとされてございます。ちなみに、次の(注)で、需要家には、政府及び地方公共団体も含むということにされてございます。

ちょっとページを飛ばしまして、6ページ目でございますが、(2)として「小口需要家(契約電力500kw未満の事業者)」でございますが、生活衛生関係営業は中小の業者が多いということで、ここにはまる業者が多いというところで、ここについて若干御説明を申し上げますと、①として「取組の基本的方針」として、具体的な抑制目標と、それぞれの事業の形態に適合する形での具体的取組に関する自主的な計画を策定・公表すると。また、その計画に基づいて実施を図ることになります。その際、労使が十分に話し合いをしながら取組を進めることも、基本的方針と決めてございます。

また、政府では、小口需要家の取組を促すために、「節電行動計画の標準フォーマット」を活用した節電取組の周知等の措置を講ずることが、基本的方針として示されてございます。ここにございます政府が示す標準フォーマットについて、資料を使って御説明を申し上げます。参考資料12をごらんいただきたいと思っております。

こちらは、政府の節電ポータルサイト「節電.go.jp」に掲載をされてございます「事業者向け(東京電力管内)節電アクション資料(資源エネルギー庁)」でございます。こちらを、フォーマットを説明する前に、若干説明をさせていただきますと、4ページ目をごらんいただきますと、先ほど申し上げましたように、計画停電は「不実施が原則」ということで、この状態を維持することを目指すことが今夏の目標となっております。

また、4ページ目の下の方に線を引いてございますが、「節電行動計画の標準フォーマット」を活用して節電に関する計画を自主的に策定・公表するというところでございます。

5 ページ目でございますが、使用最大電力の15%の抑制が必要ということで、その抑制をするのは今年の夏期の電力ピーク期間・時間帯（7月～9月の平日9時～20時）における使用最大電力を15%抑制するということでございます。

6 ページ目でございますが、全員の具体的な節電行動が必要ということでございますが、この具体的な節電行動と申しますのは、中ごろにございます下線を引いたところで、目標達成に向けて、照明・空調設備の節電や営業時間の短縮・シフト、夏期の休業の設定・延長・分散化等の具体的な行動計画を自主的に策定し、取り組んでいただくということでございます。これにつきましては、後ほど御紹介いたします「標準フォーマット」で、その具体的な節電メニューがつけられるようになってございます。

7 ページ目でございますが、効果的な電力抑制を行うためには2つのポイントがあると書かれてございます。1つのポイントが、電力需要そのものを抑制する「ピークカット」。これは、使用最大時の電力を抑えること、これがピークカット、一番高いところの電力を抑えるということでございます。これにつきましては、照明設備については、照明の間引きをすることが効果的、あるいは空調設備については、28℃を原則とすることでピークカットが図れることが書かれてございます。

次のページでございますが、ポイントの2として、電力の使用時間帯をずらして抑制する。これを「ピークシフト」と。各企業は、後ほど新聞でも御紹介いたしますが、サマータイムを導入したり、個々に掲げている営業時間をずらすということで、最大使用電力の時間帯をずらすと。それにより全体でまばらになったところで、一番ピーク時間での電力が抑えられるというところでございます。

それでは、「標準フォーマット」につきまして、簡単に見ていただきたいと思えます。29ページ、31ページが、私ども生活衛生関係で特に標準フォーマットとして示されている部分でございますので、こちらの「ホテル・旅館」をごらんいただきますと、2枚目で「節電行動計画」という様式がございます。こちらでどのような基本アクションをとるとどれぐらい電力が抑制できるかということをチェックをすることで計算が簡単にできるようになったものがございます。ここを見ていただきますと、30ページですが、照明や空調を基本アクションとして、まずは照明で半分程度間引きする、あるいは空調で、使用していないエリアの空調の停止をするといったことで、それぞれ13%、1%の削減が図れることになってございます。

また、下の方をごらんいただきますと、従業員や宿泊客の節電の啓発も大事ですということで、「節電啓発」もメニューの中に入れてございます。

こういったことをまず御承知をいただいた上で、参考資料13におきまして、新聞記事を使って、節電の最近の動向をごらんいただきたいと思えます。2 ページ目でございますが、「節電で勤務体系見直し」と。先ほども申しましたように、企業では週休3日にしたり、あるいはサマータイム、それから、休日延長、シフトといったことの取組をされてございます。

資料の4ページでございますが、そういった企業の取組によりまして、終業時間が繰り上げをされたりということで、「アフター4」という商機が発生すると、そういった需要に対してどう対応していくかということが、今回、後ほど御紹介いたします基本的な考え方に反映させていただいているところでございます。

それでは、時間もございませんので、資料7、8をごらんください。こちらが生活衛生関係営業の節電行動の徹底に向けた基本的な考え方（意見具申）の案でございます。まずは、案の概要について簡単に御説明をさせていただきます。政府の夏期の電力需給対策や節電に対する最近の動向を踏まえまして、事務局におきまして、意見具申（案）を御用意させていただきました。

この意見具申（案）として、2本の基本的な方向性で挙げさせていただいております。1つが、「夏期の電力需給対策」に基づく節電行動を徹底するというところでございます。もう一つが、電力制約下における新たな需要の取り込みに向けた取り組みについて挙げさせていただいております。この2点につきまして、具体的な取り組みとして、1点目については、節電行動を「節電行動計画」に基づいて、これは営業者ごとに「節電行動計画」を策定していただくわけですが、この「節電行動計画」に基づいて実行をしていただく。それによって使用電力を抑制することに向けて、本分科会におきまして、基本的な考え方として取りまとめをしていただくということで御議論いただければと考えてございます。

また、新たな需要の取り込みといたしましては、節電行動の一環として企業が営業時間の短縮・シフト、夏期休業の設定・延長等に取り組む例が増えるなか、新たな需要を積極的に取り込むと。先ほど申しました「アフター4」といったような需要をうまく取り込んでいくということで、生活衛生関係営業の活性化を図っていくことを基本的な考え方としてまとめていただければと考えてございます。

○堀江生活衛生課長　ということを今担当から資料7で説明をいたしましたけれども、文章に起こすと、資料8のように少しまとめていただいたらというように思っております。これは本当は振興指針みたいなところに一個一個入れていってもいいのですけれども、これは570の組合で一個一個これを直していくことになる、また、大変なので、例えばこれから、節電も、とりあえずはこの夏期の電力需給が一番念頭にはあるわけですが、今年で終わるわけでもございませぬし、これから先、順繰りに指針を直す際に参考にしていただくようなことがあり得るのではないかという話と。それから、もう一つは、適正化分科会で一定の議論をこなしていただければと、今後いろいろなとき、例えば融資で、もうちょっとこういうことを増やしたらいいのではないかというときの手がかりにもなるなというようなこともございまして、今回あえて意見具申のような形にさせていただいたらどうだろうかということで、座長と御相談して、半分つくらせていただいたところでございまして。説明が長くなってもあれですので、今の資料7にあるようなものを基本認識、あるいは使用電力の抑制の手段、それから、大事なことは、節電ということで経済活動を少しずつ押さえ込むというだけではなくて、新しいビジネスチャンスができてくる、そうい

うものをどのように取り組んだらいいかということで、ここでは、「アフター4」の販売促進とか、節電商品の提供というようなことで書かさせていただいていますけれども、先ほどの高齢化の話ではないですけれども、少しポジティブに物が見れるかどうかというところを書き込もうとしているところでございます。

以上です。

○原田分科会長 ありがとうございます。

資料7の基本的な考え方は当然のことだろうと思いますし、それに基づいて、それを文章化されたのが資料8に相当します具申（案）になって、今説明がありましたように、より具体的な方法論が書かれているというのが特徴だと思います。ですから、例えば、基本理念は同じにしても、「節電行動による使用電力の抑制」に関して、①②③辺りが具体的な方法論という形で例示されてきている。こんなことをやったらどうですかという提案がなされているというふうに見たらいいのだろうと思います。それから、「組合及び連合会に期待される役割」も、後半部分にかなり具体的な指摘がなされていると思います。それから、新たな取り組みとして「アフター4」、サマータイムか何かが施行されて、時間が浮くところに関しての「アフター4」に関しましても、具体的に（1）、それから、節電関連商品というふうな形についての例示、そういうようなものがなされていて、今後に関しましても、後半部分がより具体的に論じられているという形で、今、意見具申（案）が提示されて、皆さんのお手元にあると思いますが、これに関連して、何か御意見等ございましたら、お願いをしたいと思います。

○長見委員 家庭でも、いろいろな節電対策がされていると思いますが、この飲食店等の分野で、例えば28℃にするというようなことは大変難しいことだろうと思うのですね。そういうものを無理に守ろうとすると、経営者の人たちは大変抵抗があると思うので、無理なく、商売の邪魔にならないやり方で節電していくのは非常に重要だと思います。

ですから、ここに書かれていることは、そういう点では、資料8はかなり対応を考えられてつくられているなと思っています。

ただ、空調とか照明とか冷蔵庫とかそういうものが省エネ型のものになっていることだけで随分節電効果は違いますので、そういうものに買い換えていけるような対策ですね。融資とか、補助金とか、去年のエコポイントのようなものとか、この商売をされる人たちに向けてもう少し考えた対策が必要ではないかなと思います。国の方がどういう節電対応のことを考えているか、私も今はよくわからないのですけれども、そういうことを応用していただければと思います。LED照明などは、非常に安くはなっているのですが、設備的に少し直さなければなりませんので、そういうことはばかにならない経費になっていくと思いますので、何とかそれをフォローする対策は国の方でもしてあげないといけないのではないかなと思います。まず、機器とか設備とかそういうものも更新していくことを念頭に置いて、それが個々の事業者の努力だけではなかなか進まないだろうと思いますので、是非書き入れていただければと思います。

それから、例えば料理をされる人たちのプロ意識もありますので、例えば冷蔵庫とか、コンロとか、つけっ放しとか、そういう従来型の行動が割にあると思いますが、そういうことをできるだけ改めて、小まめにというところをしていただければいいのではないかなと思います。

以上です。

○原田分科会長 ありがとうございます。

逆に、余り数字を出してしまうと、それに縛られてしまうという面がありますので、それは冷蔵庫を買い換えたらいいと思いますが、そういうわけにもなかなかいかないでしょうから。そういう面では、事業者側にとっても受け入れることができそうな表現になっていることは事実だと思います。その辺は多分苦勞されたのではないかなと思います。

何かありますでしょうか。

○杉山委員 時間もないので、簡潔に発言させていただきます。

今の御発言と少しかぶるのですけれども、「政府に期待される役割」の書きぶりのところですね。先ほどもその趣旨がありましたけれども、特に(1)③、それぞれ初期投資費用が非常にかかってくるわけで、なおかつ、中長期的に効果を生むという中でいけば、政府の第1次補正予算、2次補正予算の中でも、そういう趣旨の方向感が出ていますから、是非、初期投資費用の軽減につながるような、そういう表記をここに入れておいた方が、具申としてはよろしいのではないかなというのが1点。

もう一点ですが、「新たな需要の取り込み」。これも全く否定するものではございませんけれども、企業が営業シフトを、土日を働いて、月火休むとか、あとは、各家庭でもエアコンの使用抑制をすとか、いろいろ動いているわけですから、そうした節電行動と整合性のある形での出し方をしていけないとうまくないのではないかな。ただ単に、企業にいる時間をお店に行くだけだと、全体的なピークカットにつながっていかない。そこがピークカットにつながるという趣旨が表に出るような出し方をここではお書きになられた方が好ましいのではないかなと思います。

以上です。

○原田分科会長 ありがとうございます。

サマータイム制だけでなく、シフトの問題も入れた方がいいのではないかなということだろうと思いますし、私個人の考え方からしますと、朝の時間帯を挙げるというのが一つの方法論。今はやっていますね。会議なども朝やる。それから、丸の内の新丸ビルで「朝大学」をやっているらしくて、そこが朝に勉強会を設けるという形で、7時半からだからきついのだろうとは思いますが、これが結構人気になっていたりしますので、何かそういう朝の時間帯もより有効な。実際、喫茶店などは相当数入っているようですね。朝のうんと早い時間に開けた喫茶店が、4時、5時ぐらいにやっている喫茶店に結構お客さんが入っていて、そこで食事をとって通勤に行くというケースも出ているようですので、朝の時間帯の有効活用を入れた方がいいのではないかなと思います。

ほかに何かございますか。

○遠藤委員 ここに書かれているとおりで、節電に対して反対するわけでも何でもないのですが、この生活衛生という議論をする場として、勿論冷蔵庫の無駄を省くのはいいのですが、この生活衛生という議論をする場として、勿論冷蔵庫の無駄を省くのはいいのですが、すけれども、特に飲食店関係については、食品衛生は基本だよという、そこを基本にしつつも、いろいろ工夫しながらというのが何か一言あってもいいのかなと。そうでないと、ほかの業者とみんな同じことが書いてあって、ここの分科会の具申としての何か特徴がないのではないかなという気がいたしました。どういう表現をするかは難しいとは思いますが、一言何かそのことを触れた方がいいのではないかと思います。

○原田分科会長 ありがとうございます。

それは絶対的に必要な項目だろうと思いますので、食品衛生を維持していくのは当然だけれども、さらにという形になると思います。そこで食品衛生が、冷蔵庫の温度を上げてしまったりしたら、全く意味ないだろうと思いますので。

○藤野委員 「節電行動計画」に関する件で、室温を原則28℃、これはサービス業は絶対無理です。照明の大幅削減（間引き）、これも絶対に無理です。したがって、一番力が入るだろうと思うのは、省エネルギー設備の導入。実は、つい最近冷蔵庫を入れ替えたのですね。これはなぜ入れ替えたかといいますと、東京都が法人事業税で半分持ってくれる、こういうすばらしい政策的なことを出したのですよ。ですから、東京都は、国よりもよっぽどそういう点進んでいますね。

実は、2～3年前に、政策金融公庫さんに提案したことがあるのですよ。このLEDの照明をメーカーといわゆる我々飲食店と、その当時の国金さんと三者が組んで、その当時1,000億円のうち800億しか融資枠は使わせない、残りの200億のうち半分でもいいですから、このLEDを積極的に取り入れるために融資をしてくださいと。そうすると、国金さんはメーカーに、例えばパナソニックに代金を払う。パナソニックは飲食店にLED電球を納入する。我々は国金さんに月々払っていく。要するに、最初の初期投資を莫大にというのは無理なんです。しょせん超零細企業ですから。その辺で政策金融公庫さんですから、国の政策に関わる根本的なところをもうちょっと考えていただきたい。したがって、この辺の書きようも、やはり政策と関連して中小企業も入れるよというような書き方を是非お願いしたい。

○原田分科会長 ありがとうございます。

「政府に期待される役割」のところにきちんと書いた方がいいのではないかなという御指摘だと思います。余り書き過ぎると、また、大変ですが、その辺のところはトーンをうまく抑えたような形で、でも、実質的に書き込んでいただくということをお願いしたいと思います。

ほかに何かございますか。

それでは、今御指摘いただいたようなところを書き込むという形で、大変恐縮でございますが、私が一応座長をさせていただいておりますので、お任せいただくということで、事

事務局とよく相談の上、皆さんの御意向をなるべく反映したものにしていきたいと思っておりますし、ある程度方向性が決まったら、また、御案内を差し上げたいと思っております。

それでは、事務局の方で、さらに、補足、その他ございましたら、あるいは連絡等がございましたら、お願いをしたいと思いますのですが、いかがでしょうか。

○堀江生活衛生課長 ありがとうございます。

今の節電行動の関係につきましては、今、座長から仕切っていただきましたとおり、本日の御意見を盛り込みながら調整させていただいて、座長から審議会への意見具申という形にさせていただくと。もしも、何か言い残しがございましたら、また、後ほど、事務局にファックスなりメールなりちょうだいできればと思います。

また、本日の議事録につきましては、原案ができた段階で、各委員に御確認いただくような形にして、ホームページで公表をさせていただきたいと考えておりますので、よろしくお願いたします。

それから、次回でございしますが、実は、この後8月の末に委員の改選がございまして。そうした中で、また、日程調整させていただきたいと存じます。委員の改選期がまとまって来るようございまして、委員によっては、期間が長いというようなこと、いろいろな状況がございまして、今回で交代いただくような方もいらっしゃるかと思いますが、その方々には「ありがとうございます」ということでございまして、また、今後ともよろしくお願いたしたいと存じます。

以上でございます。

○原田分科会長 ありがとうございます。

任期の決まりがございまして、どうしてもお代わりいただかざるを得ないという側面もございまして。大変御助力いただきまして有り難いと思っております。

それから、節電の具申は、タイミングを逸したら全く意味がありませんので、この夏にうまくきちんと載せていく必要性がございまして、ある程度私の方にお任せいただくということで、基本的な路線は御了承いただいたという形で対応していきたいと思っておりますので、さらに、何かお気づきの点がございましたら、事務局に御連絡いただければ、私と事務局との間でよく相談をして、きちんとした形にしていきたいと思っておりますので、お任せいただくということでお願いをしたいと思います。

それでは、今日は、大変長い時間にわたって、かなり御意見もたくさんいただきましたし、改めて認識し直すべきポイントもたくさんいただきましたので、その辺を指針に反映させると同時に、具申にも反映させていただきたいと思っております。どうも、今日はありがとうございます。