

めん類営業の現況について

連合会名：全国麺類生活衛生同業組合連合会

1. 業界(組合員)の経営環境について

業界(組合員)の経営資源の強み

- ・ 伝統的な技術継承、衛生管理の徹底、固定客層の多さ。
- ・ 入れ替わりの激しい飲食業界の中において、組合員店舗は比較的長く営業している店舗が多く、地域に根差した店舗が多い。
- ・ 店舗を賃借している組合員は少なく、家族経営も多いので固定費が比較的少ない。
- ・ 上記により、3年にわたるコロナ禍にあっても堅実な経営を続けている店舗が多い。

業界(組合員)の経営資源の弱み

- ・ 後継者難による廃業。
- ・ 小規模な店舗が多く、経営者が高齢化していること。
- ・ 自営・小規模店舗が多いために、DX化をはじめとする社会の変化に対応できていないこと。

業界(組合員)を取り巻く環境(競合、顧客、マクロ環境など)の良い状況

- ・ 個人経営の飲食店の独自性(味・サービス等)が見直されてきている。
- ・ 地域密着で長年営業している組合員が多く、地域密着の営業を続けているために、お客様も何世代にわたって利用していただいていることが多い。
- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響がようやく低くなってきていること。

業界(組合員)を取り巻く環境(競合、顧客、マクロ環境など)の悪い状況

- ・ エネルギー価格、原材料価格ともに大幅に上昇していること。
- ・ 物価上昇にともない、外食を控える動きが心配される。

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

組合で策定する振興計画の作成に当たっての指導、振興計画の取組状況等の把握
<ul style="list-style-type: none">・ 生衛組合が振興計画の作成に当たり、振興指針を踏まえ、連合会として良い事業について提案している。
組合への支援事業の取組状況
<ul style="list-style-type: none">・ 連合会機関誌『麺』にて衛生に関する知識及び意識の向上に関する記事の掲載。・ コロナ関連の速やかな情報提供と各種申請等の支援。・ 事業承継についての理解促進 <p>→「青年会と連携した円滑な事業承継に向けた研修事業」（令和4年度生活衛生関係営業対策事業）の実施</p> <ul style="list-style-type: none">・ 消費者利益の増進。 <p>→標準営業約款登録の推進、めん類飲食店賠償責任共済の加入促進、メニュー開発の研究、受動喫煙防止対策、HACCPをはじめとする食品衛生管理の推進。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 組合員および家族・従業員の福祉の充実。 <p>→全国国民年金基金、総合医療補償制度、各種共済制度等の加入促進</p> <ul style="list-style-type: none">・ 少子高齢化社会等への対応。 <p>→子どもから高齢者等に配慮したメニューの開発</p> <ul style="list-style-type: none">・ 地域との共生。 <p>→地産地消の推進、地域の町づくりへの積極的な参加</p> <ul style="list-style-type: none">・ 食文化の継承及び食育。 <p>→そばの花観察運動</p>
特に成果の上がった事業(取組)
<ul style="list-style-type: none">・ 「青年会と連携した円滑な事業承継に向けた研修事業」では、事業承継の事例紹介や、事業承継のポイント、事業承継税制や日本政策金融公庫によるマッチング支援の紹介など、円滑な事業承継に向けた動機付けの第一歩となった。今後は、事業承継の具体的な方法論などについて引き続き会員組合員に周知したいと考えている。
取組が難しい事業
<ul style="list-style-type: none">・ 施設及び設備の改善に関する事業。<ul style="list-style-type: none">→営業収益の低迷や。経営者の高齢化に伴い、施設及び設備に対する投資が難しい状況となっている。・ 福利厚生事業。<ul style="list-style-type: none">→組合脱退者（廃業）が多く、相互扶助の精神に基づく共済制度なども加入数が減少傾向にある。
改善方策
<ul style="list-style-type: none">・ 国をはじめ関係各所が実施する対策を有効に活用する。