

○飲食店営業（めん類）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

業界（組合員）の経営資源の強み

- ・ 高い技術力、厚い顧客基盤、真面目な社員（職人）、優秀な調理師。
- ・ 伝統的な飲食業として古くから親しまれており、業歴の長い組合員が多く、堅実な企業イメージがある。
- ・ 自己所有店舗の組合員が多い。

業界（組合員）の経営資源の弱み

- ・ 店舗、機械設備等の老朽化。
- ・ 営業収益減少及び後継者難の組合員が多い。（売上減少により1店舗の営業収益では親子2世代が生活できず、子供がいても後継者にはなれない）
- ・ 小規模な零細事業所（5人未満）が半数近くを占め、経営者が高齢化（60歳以上）しているため、病気や逝去を要因として廃業する事業所が増加している。

業界（組合員）を取り巻く環境 → （競合（大手等）、顧客、マクロ環境など）の良い状況

- ・ 食の安心・安全への関心の高まり及び健康志向等を意識する消費者の増加。
- ・ 訪日外国人の増加により和食に対する需要の高まり。
（2018年3月、119万人 対前年比250万人増加 8.7%増）
- ・ 東京2020オリンピック・パラリンピック開催による更なる訪日外国人の増加。

業界（組合員）を取り巻く環境 → （競合（大手等）、顧客、マクロ環境など）の悪い状況

- ・ 少子高齢化・少人数世帯の増加という社会変化、女性の社会進出等を背景に食の外部化比率が高まる中で、家庭内調理の代役として中食市場規模が拡大している。さらに近年はイートインコーナーが設置され外食需要も取り込まれるなど、食の市場形態が変化している。
- ・ うどん類のセルフ型チェーン店、ファミリーレストランなど大手外食産業の飲食業界参入と価格破壊。
- ・ 異常気象等による原材料価格の高止まり。
- ・ 最低賃金が毎年上昇することにより、適切な利益確保が難しくなっている。かつ、賃金を上げて新規募集への応募がない、または少ない。
- ・ 小規模な零細事業所である我々生衛業界は、日本の伝統食文化である手間暇をかけた本物の「そば・うどん」を次代へ継承していく職人を育てることが難しくなっている。
- ・ キャッシュレス対応の手続きをしても導入まで期間を要し、10月のスタートに間に合っていない。

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

連合会名：全国麺類生活衛生同業組合連合会

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	
・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。	
組合への支援事業の取組状況	
・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 ・消費者利益の増進 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。 ・組合員および家族・従業員の福祉の充実 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。 ・少子高齢化社会等への対応 子どもから高齢者等に配慮したメニューの開発。 ・地域との共生 地産地消の推進、地域の町づくりへの積極的な参加。 ・食文化の継承及び食育 そばの花観察運動、全国高校生そば打ち選手権大会の実施。	
特に成果の上がった事業(取組)	
・全国高校生そば打ち選手権大会（日本の伝統食「そば」の食文化継承と手打ちそばの更なる発展・普及を目指す）を開催し、近年は参加校も増加（30年度 団体の部32校 前年度 30校）。参加選手が高校卒業後に「めん類店」に就職した事例有り。	
取組が難しい事業	
・施設及び設備の改善に関する事業 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 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	
・政府や日本公庫等で取り組んでいる各種の景気対策を有効に活用する。	