

＜参 考＞アンケート自由記述欄

（ご回答いただきましたご意見を業種別に整理したものです。）

1 主原料の調達の見通しについて

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・あまり変化は無いと思う（全体） ・現在の調達先は供給状況に変化がないため問題なし（全体） ・ほとんど自社原料であるが、今後の相場状況による（全体） ・円安、穀物や原油価格の上昇によって入手難になるのではないかと（全体） ・価格を考慮しなければ数量確保は可能だが、値上した商品の需要の見通しは不明（全体） ・価格高騰の程度による（全体） ・外部要因（原油高騰、中国等の動向、生産者減少）により、不透明感がある（全体） ・気候の変化、経済の変化等の要因で生産力が低下する恐れがある（全体） ・原油価格の高騰にともなう餌の価格上昇で費用が上昇すると考えられる（全体） ・現在、加工用は国産も輸入も品薄で今後もこの状況が続くと思う（全体） ・国内、輸入とも価格が上昇し手当が不安定である（全体） ・産地物の仕入に不安が残る（全体） ・飼料が高騰し、飼養頭と羽数が減少する（全体） ・自社グループ生産の仕入につき、それほど変化はない（全体） ・取引価格の上昇（全体） ・需給と供給のアンバランスがある（国産では鶏肉、輸入では中国の影響）（全体） ・輸入原料がメインであるため、困難となる（全体） ・原料調達は安定している（国産） ・現在の調達先は供給状況に変化がないため問題なし（国産） ・価格はともかく数量は安定して調達可能（国産） ・取引価格の上昇のため、安定する（国産） ・自社原料を使用しているため、それほど影響を受けないと思うが相場次第（国産） ・費用高によって相場が高騰し、調達は困難に（国産） ・スポットでの仕入が困難になる（国産） ・餌の価格上昇による費用上昇分を売価に転嫁することが困難（国産） ・価格高騰によって輸入原料が品薄となる（国産） ・国産加工原料の安定供給ができなくなり輸入に頼るようになる（国産） ・契約業者との数量手当は確保できるが、他原料は入りづらい（国産） ・国産志向の高まりや、相場上昇、生産量の伸びがないため、やや困難（国産） ・昨今の諸々の値上で生産者も大変になる（国産） ・仕入先の拡散（国産） ・水産、畜産、農産とも今後の価格動向は不安定（国産） ・物量は減少傾向、原材料は高値にて仕入が止まる（国産） ・使用量が未定のため、わからない（国産） ・価格を考慮しなければ数量確保は可能（輸入） ・仕入先を絞り込むことによって、やや安定するのではないかと（輸入） ・現在の調達先は、病気の発生や干ばつ等、供給状況に変化がないため問題なし（輸入） ・畜産物の輸出国の生産量がやや安定（輸入） ・タイ産、中国産、ブラジル産の鶏肉の価格高騰と鳥インフルエンザ問題による（輸入） ・顧客指定原料のため、今後は困難になる（輸入） ・国際競争力があれば輸入も現状のままだと思うが、この先は不透明（輸入） ・穀物価格と原油価格上昇によって入手難に（輸入） ・差額関税制度により低級部位の輸入減少（輸入） ・コスト高による相場高騰で調達は困難に（輸入） ・世界的な干ばつや相場上昇により、欲しい価格帯のものが手に入らない可能性あり（輸入） ・畜産品は原料肉の国際相場が不安定で、商品への価格転嫁が難しい（輸入） ・中国の影響で輸入原料の先行きが不安（輸入） ・中国等の購買力上昇による国際価格の上昇（輸入） ・中国等の買い取りによって日本へ入る量が制限されると思う（輸入） ・物量は安定、安い輸入ポークは市場から消える（輸入） ・輸入量減少につき、購入が困難な事がある（輸入）
-----	--

乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・価格は高騰するが原料は何とか確保できる（全体） ・生産量が少量のため、問題ない（全体） ・とにかく価格高騰が尋常でない（全体） ・国産原料を主体にした物作りを進めるため、JAとの繋がりを強化する（全体） ・国内メーカーの寡占化による価格高騰と世界的干ばつによる原料高騰の影響がある（全体） ・生産調整の影響で今上期の生産量は減少傾向にあるなか、直近、主産地では回復の兆しはあるが本格的な増加には至っていない（全体） ・生乳、生産酪農家の飼料高騰による生産意欲の減退等（全体） ・生乳の生産量が激減している（全体） ・漠然とした不安がある（全体） ・原材料の物量不足のため確保が非常に困難である（全体） ・油の高騰による資材や原料の値上のため困難（全体） ・少量のため、影響は小さい（国産） ・原材料の物量不足のため数量確保ができない（国産） ・生産者もしくはJAとの直取引のため、やや安定（国産） ・生乳の比率が高く、酪農環境からみても急激に悪化しない（国産） ・生乳生産量が減少したこと、またチーズ工場稼働により原料の確保が難しい（国産） ・大いに困難（国産） ・脱脂粉乳は逼迫傾向にある（国産） ・国内メーカーの寡占化による価格高騰と世界的干ばつによる原料高騰の影響がある（国産） ・南九州の生乳生産には季節変動が大きい（国産） ・農家の高齢化と後継者不足の状況にあり、離農が増加すると考えられる（国産） ・農水省の無策や、値上を認めない小売業の影響で厳しい（国産） ・酪農家は、輸入飼料価格の上昇により、生乳生産量が伸び悩んでいる（国産） ・徐々に国産品に変更しているため問題なし（輸入） ・EUの政策やオーストラリアの干ばつの影響、中国やインドの需要増による価格高騰で厳しい（輸入） ・とにかく価格高騰が尋常でない（輸入） ・為替変動の影響、生乳生産量の減少によって原料の確保が難しい（輸入） ・原料果汁は国際市況状勢の変化から買い負け、物量確保が厳しい（輸入） ・原料不足による需給バランスの変化（輸入） ・穀物への作付転換の影響がある（輸入） ・世界的需要増に対して供給不足（輸入） ・原料不足による価格高騰が続いている（輸入） ・輸入品については軒並上昇しており、さらに仕入が困難に（輸入）
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・原料費用の上昇と、アメリカやEU、アジア圏に対して原料の買い負けが予想される（全体） ・安全性の高い農産物の手当が困難（全体） ・飼料費用の上昇により、生産者の経営が苦しくなっている（全体） ・安定供給先の確保（国産） ・業者間での取り合い、生産者の高齢化や農業継承者不足の影響がある（国産） ・飼料費用の上昇により、生産者の経営が苦しくなっている（国産） ・主原料の値上が続く（国産） ・生産過剰傾向が続いている（国産） ・量的には不安はないが、価格上昇が予想される（国産） ・ポジティブリストや資源の枯渇の影響がある（輸入） ・主原料の値上が続く（輸入） ・為替変動の影響や中国経済発展にともなう価格上昇（輸入） ・買い負けの進行とともに、水産物の資源保護が進み、玉不足が考えられる（輸入）
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・魚価の上昇（全体） ・魚価の上昇（秋さけ、さんま）（国産） ・魚価の上昇（紅鮭5%、タラバ20%）（輸入）
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的（全体） ・国産原料がやや過剰となっており調達は安定（全体）

	<ul style="list-style-type: none"> ・例年並の作柄（全体） ・年1回の生産のため問題ない（全体） ・仕入先を確保済（全体） ・海苔、昆布を中心として生産量が大きく減少（全体） ・減産と価格上昇（全体） ・国内仕入のウエイトが高いがゆえ、国産の動向通り（全体） ・昆布の漁獲量が平成19年は大幅に減ったため困難（全体） ・天候不順が心配（全体） ・天然物が多くてわからない（全体） ・物量面では安定（国産） ・国産原料がやや過剰になっており調達は安定（国産） ・年1回の生産のため安定している（国産） ・相場物なので変化はあるが、近年は安定している（国産） ・仕入先を確保済（国産） ・原料の高騰で手に入りにくい（国産） ・減産と価格上昇（国産） ・昆布の漁獲量が平成19年は大幅に減ったため困難（国産） ・生産者の高齢化や地球温暖化の影響（国産） ・天然物のため、一年おきに豊作不作の波がある（国産） ・不安定（国産） ・天然物が多くわからない（国産） ・安定（輸入） ・安定はしているが国内産の状況で変わる可能性がある（輸入） ・価格変動によってコストに合わなくなる可能性もある（輸入） ・原料不足で入りにくい（輸入） ・原料産地での不作が伝えられている（輸入） ・減産と単価上昇の影響がある（輸入） ・国際的需要高の影響がある（輸入） ・生産者の減少の影響がある（輸入） ・必要量は減少しているが、関税が高く、国産に比して不利（輸入）
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・国産中心であるため問題ない（全体） ・主となる原料のチリ産銀鮭の安定的な搬入により潤沢な状況（全体） ・農産物は安定し、水産物は回復している（全体） ・価格は上昇しているが数量は比較的安定している（全体） ・漁獲高は減少し、原料価格が上昇している（全体） ・原油高による経費上昇、魚の需要の高まりによる（全体） ・高値安定が今後上昇していく（全体） ・国産原料へ回帰傾向気味である（全体） ・資源の減少（全体） ・手当が難しくなった（全体） ・諸外国の需要が伸長しつつある（全体） ・数の子（東カナダ）の漁獲数量の減少（全体） ・諸外国の魚食の普及等によって、世界的な需要拡大の影響がある（全体） ・同価格、同品質では仕入困難（全体） ・輸入の比率が高いので、価格、数量確保の面でも厳しくなる（全体） ・あまり影響がでない（国産） ・国産については調達量も少なく大きな影響はない（国産） ・価格は上昇しているが数量は比較的安定している（国産） ・資源が回復してきた（ホタテ）（国産） ・生産者のホタテ具の管理次第で変わるが今後は安定していくと考える（国産） ・過去数年、中国に買い負けしてきたが、安定してきた（国産） ・サバが豊漁だが漁獲規制が強化されている（国産） ・海外の需要の高まりによって値上りしている（国産） ・漁獲量の減少と価格の上昇（国産） ・原産地表示により国産原料へのシフト（国産） ・原油高による経費上昇（国産）

	<ul style="list-style-type: none"> ・原料の水揚げ高の増加は難しい（国産） ・原料の品質低下（国産） ・原料高騰の影響があり、輸出に取られるため（国産） ・消費減少の影響から（国産） ・資源減少と、漁師と養殖業者の減少（国産） ・禁漁再開の方向へ向っている（ししゃも）（輸入） ・欧米やアジアの水産物の需要増大による価格上昇（輸入） ・スリミ、パラ数の子（デンマーク）、つぶ貝（カナダ）等の需要拡大による価格上昇（輸入） ・べに鮭について生産国自体およびヨーロッパの需要伸長のため（輸入） ・ロシア物の見通しが立たない（輸入） ・価格上昇している（輸入） ・海外の水産物需要が高まっている（輸入） ・資源の枯渇傾向のため（輸入） ・資源問題とインフレで状況が悪い（輸入） ・販売先の国産指向のため減少気味である（輸入） ・輸入数量の減少（輸入） ・来年は、アメリカでの漁獲率が減少するとともに、他国との競合が激しくなりそう（輸入） ・冷凍品や天然品の魚貝類は、欧州や北米での値段が高いため、日本に入りづらい（輸入）
<p>その他水産加工品</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・いざとなれば商社経由も可能（全体） ・ノルウェー産サバの値上り、日本産サバの漁獲の不安定もあり今後やや困難（全体） ・海外での消費増加によって価格上昇（全体） ・異常気象が続いたことと、漁獲のあり方が出鱈目なため（全体） ・供給は可能とみているが楽観視はできない（全体） ・魚獲量の減少等により原材料不足になる見通し（全体） ・原料高騰にともない価格が上昇（全体） ・国産へのシフトがスムーズに進まない（全体） ・中国産生姜が残留農薬の検出により全面輸入が停止となっているため（全体） ・特に冷凍すり身が厳しい（全体） ・輸入水産物が高値であるため全体的に高値安定（全体） ・すり身について、欲しい魚量が獲れておらず、原料がない（国産） ・やや安定の状況（国産） ・価格が暴騰しているが、産地農家の生産意欲が高く、今後増産になるため、価格は高くても品物は何とか入手できるようになりそう（国産） ・鰹節は困難、乾のりは昨年並みと予想（国産） ・豊漁であったため（国産） ・産地（枕崎、山川）に立地しているため問題なし（国産） ・海水温の上昇や異常気象、漁獲のあり方が出鱈目なため（国産） ・価格の上昇（国産） ・輸入品の高騰で国内産も価格が上昇したため（国産） ・漁獲量の不安定性（三陸沖、東海とも）（国産） ・漁民の高年齢化と漁獲量が少なくなった（国産） ・供給は可能とみているが楽観視はできない（国産） ・国産すり身、板ともに厳しい状況（国産） ・国内では秋鮭の仕入がほとんどだが、漁獲高が年々減っている（国産） ・生産者の国内回帰と、資源の減少（国産） ・量が少ない、価格が高い（国産） ・輸入先は当社関連先のため（輸入） ・ノルウェー産サバの値上にて困難（輸入） ・ヘルシー食品ブームによる水産物の高騰（輸入） ・ポジティブリスト提出で日本に売りがらないため（輸入） ・ロシア、北米の原料輸出国が消費国になり価格が上昇するとともに、他国の購買力が増し、買い負けしているため（輸入） ・漁獲高の不足と中国への輸出増による品不足の懸念（輸入） ・供給は可能とみているが楽観視はできない（輸入） ・現在、中国側が全面輸出禁止としているため、手持ち在庫でやりくりしているが、輸入が再開されても価格が前年の約2倍くらいになるという話で困っている（輸入）

	<ul style="list-style-type: none"> ・数の子の価格高騰と漁獲高の減少（輸入） ・中国産の使用が難しい（輸入） ・同数量を確保できるが、価格は上昇し、同じ物が手に入りにくくなりつつある（輸入） ・輸入数量の減少（輸入） ・冷凍すり身が世界的にタイトになっており、不透明な部分が多い（輸入）
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・若干の値上りはあるも紀州産で代用できるため、やや安定（全体） ・調達はそれほど困難ではない（全体） ・価格的に厳しくなっている（全体） ・次年度の生産計画を立てるのかを検討中（農産加工）（全体） ・諸物価すべてが上昇しているが、価格に反映されないので、調達を控えざるを得ない（全体） ・食品への不安増大（特に中国）（全体） ・全体的に供給不足となる（全体） ・調達先の増加（全体） ・自社栽培の計画（国産） ・異常気象と生産者の高齢化のため（国産） ・引き合いは増加しているが、絶対量がない（国産） ・価格、数量ともに不安定（国産） ・契約栽培を増しているが、生産者は価格が合わないと出荷してこない（国産） ・地場の梅であり作付面積は増えているので、やや安定（国産） ・作柄は多少増加傾向にあるが、気候によってはやや不足気味となる（国産） ・価格が高騰してきている（輸入） ・価格上昇、数量不足の傾向が続く（輸入） ・値段が高くなっており採算ベースはやや困難（輸入） ・中国からの輸入がいつ止まるか不安がある（輸入） ・世界の食料品と石油の高騰（輸入） ・中国側の輸出規制（輸入） ・中国国内の消費増加による品不足（輸入） ・年々費用が上昇しており、いつでもどこでも誰でも買えるので競争が激化している（輸入）
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・概ね安定（全体） ・海外産を国内産に切り替えても数量的に安定（全体） ・国産原料の動向次第（全体） ・調達ルート of 安定（全体） ・1年を通し上下変動あり（全体） ・原油高の影響などにより費用上昇（全体） ・胡瓜が不足している（全体） ・国産原料の生産量は減少しているものの契約栽培等により安定できるが、輸入原料、特に中国産については、残留農薬等の問題によって輸入禁止の原料があるためわからない（全体） ・生産農家の後継者問題、ポジティブリストの対応での遅れ（全体） ・販売促進を強めて行きたい（全体） ・調達ルート of 安定（国産） ・JAを中心に安定的な取り引きができています（国産） ・価格上昇（国産） ・契約栽培でなければ、原料手当できず、価格が合わない（国産） ・胡瓜が不足している（国産） ・国産原料の需要が増えているが、調達は困難（国産） ・国内産の需要が高まっているので、押し進めていかねばならない（国産） ・生産農家の高齢化や後継者問題、燃料価格の上昇等（国産） ・天候によって大根の品質に大きな差が出る（国産） ・天候次第（国産） ・量の確保が不安定（国産） ・トレサビリティ、ポジティブリスト等がはっきり見えない（輸入） ・価格上昇の影響（輸入） ・海外原料はそれほど厳しくない（輸入） ・業者間の競合（輸入）

	<ul style="list-style-type: none"> ・胡瓜が不足している（輸入） ・消費者の動向と原料の吟味による（輸入） ・中国の原料が2008年度は30～40%上昇（輸入）
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・値上さえ飲めば量は入手できる（全体） ・バイオエタノール向け原料がどの程度になるかによる（全体） ・遺伝子組換えでない原料を購入するのが難しくなった（全体） ・国際相場の影響を大きく受け、費用の変動幅が拡大している（全体） ・大豆作付面積の減少による（全体） ・輸入、国産、ともに品種によって不安がある（全体） ・国産加工用米は全体量が不足、大豆については安定（国産） ・少量の使用のため関係ない（国産） ・値上さえ飲めば量は入手できる（国産） ・物量確保が困難（国産） ・輸入小麦の高騰により、国産規格外が品薄になっている（国産） ・Non GMO大豆の作付比率の極端な低下や価格の大幅な上昇によって、仕入・調達が年々困難になっている（輸入） ・遺伝子組換えの生産に変わりつつある（輸入） ・大豆価格が高騰しているが、今後一層高くなる状況（輸入） ・大豆作付面積の減少による輸入量の減少（輸入） ・値上げさえ飲めば量は入手できる（輸入） ・投機資金の対象となっていることと、バイオエタノールの煽りも重なり、大豆調達は不安定になる見込み（輸入） ・米については安定しているが、大豆については不安がある（輸入）
しょう油 ・食用ア ミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的に供給されている（全体） ・極端な不足にはならないと思われる（全体） ・バイオエタノールへの使用が増加したため（全体） ・中国産の納品が困難になりつつある（全体） ・調達については、特に問題ないが価格は上昇（全体） ・天候に左右されやすいため（全体） ・品種確保、数量確保は相当困難になると予想（全体） ・輸入穀物の安定供給に不安がある（全体） ・輸入品がネックになる、他国との引き合いで数量確保には単価の上昇が伴う（全体） ・極端な不足にはならないと思われる（国産） ・安定的に供給されている（国産） ・価格上昇および入手困難な品目が増える（国産） ・玉不足（国産） ・後継者不足（国産） ・需要が増加（国産） ・数量は少ないが、今後増加の方向（国産） ・生産者との連携により予定数量の確保に努める（国産） ・天候の影響で割当が変化するため確定量は未定（国産） ・年間の収穫量に影響される（国産） ・極端な不足にはならないと思われる（輸入） ・調達については特に問題ないが、価格は上昇する（輸入） ・Non GMOが減少（輸入） ・バイオエタノール生産による転作の影響（輸入） ・価格上昇および入手困難な品目が増える（輸入） ・大豆はNon GMOのため相当困難、小麦は政府管轄（輸入） ・中国、オーストラリア、干ばつの影響あり（輸入） ・天候に左右されやすいため（輸入）
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料価格の高騰で調達数量の見直し（減）（全体） ・原料の世界的な需給のバランスによる（全体） ・年々調達が厳しくなっている（全体） ・原材料価格の高騰で調達数量の見直し（減）（国産）

	<ul style="list-style-type: none"> ・生食へ流れる量が増加し、原料用としての量が減少している（国産） ・農家の高齢化による生産減（国産） ・気象異常等により収穫の変動が大きく、調達が厳しくなっている（輸入） ・原材料価格の高騰で調達数量の見直し（減）（輸入） ・原油高や中国元などの為替相場の影響と、天候不良による減産（輸入）
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・割高になるが調達は可能（全体） ・漁獲量によって変化する（全体） ・現在の供給先に依頼（全体） ・国産だけでは競争力がない（全体） ・国内魚介類の水揚げ減少および中国産原料の入手が困難（全体） ・昆布全体が品薄状態（全体） ・商社と長期契約（全体） ・全製品の原料が影響を受けている（全体） ・中国問題や為替による原料高騰の影響が不透明（全体） ・年間4～5千tの取得にて問題なし（全体） ・売上によって多少変化有（全体） ・物が無い状態、価格の上昇（全体） ・不漁ではないので数量は確保できる（国産） ・値上りはあるが調達は変化なし（国産） ・かつお節の調達が厳しい（国産） ・ゆず果汁が量、価格とも調達が困難（国産） ・価格が高く原料として使用できない（国産） ・魚類の水揚げが不安定、減少（国産） ・金額で片付かない物もある（国産） ・現在の供給先に依頼（国産） ・現状維持と思うが、原油高騰による国内農業への影響が懸念される（国産） ・国産原料の需要増加のため増える予定（国産） ・昆布の不作で（国産） ・生姜など中国産品から切り替った国産品の品不足（国産） ・代替品無し（国産） ・単年度収穫の原料は事前に見通し情報が分かることが多い（国産） ・短期的に問題なしと考えている（国産） ・入手がやや困難（国産） ・年間4～5千tの取得にて問題なし（国産） ・トウモロコシ（バイオ燃料用）への転作が始まっている（輸入） ・価格が上昇しているが、国産と比べても安く安全である（輸入） ・高値安定（輸入） ・国産原料の需要増加のため減る予定（輸入） ・産地の方針が変わる（輸入） ・取得量が少なく、特に問題なし（輸入） ・商社と長期契約（輸入） ・値上りはあるが調達は変化なし（輸入） ・中国に対する不安、農薬、トレーサビリティなど不安（輸入） ・国内の不作で、中国産昆布が不足している（輸入） ・中国産農薬規制、天候異変の農作物不作＝不足（輸入） ・中国問題、為替の影響が不透明（輸入） ・天候不順による収穫減、為替変動、ポジティブリスト制度の害、価格高騰（輸入） ・乳製品、トマト加工品（輸入） ・乳糖の調達が厳しい（輸入） ・蜂蜜と果汁が量、価格とも調達が不安定（輸入） ・有機農産物が手に入りにくくなっている（輸入）
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・量的には入手できると思うが、価格の点で問題あり（全体） ・コスト的に困難（全体） ・外国産原料依存度が高く、不安定な部分が多い（全体） ・原料の仕入値はそれぞれ5%位上昇している（全体）

	<ul style="list-style-type: none"> ・国勢状況からみても高くならざるをえないと思われる（全体） ・相場の高騰により生産が増加する（全体） ・値上は無視できる範囲（国産） ・計画生産により、比較的安定な供給が予想される（国産） ・原料の仕入値はそれぞれ5%位上昇している（国産） ・政令、改制により、3年間は安定（国産） ・国勢状況からみても高くならざるをえないと思われる（国産） ・入札制で価格上限でないと入手できない（国産） ・養蜂家の高齢化（国産） ・原料の仕入値はそれぞれ5%位上昇している（輸入） ・国勢状況からみても高くならざるをえないと思われる（輸入） ・コスト的に困難（輸入） ・相場の高騰により生産が増加する（輸入） ・米国産のトウモロコシが用途拡大により不安定であり、タピオカは中国の経済発展により不安である（輸入） ・輸入にかかる輸送手配とプレミアム原料（遺伝子組替でない）の品薄が影響（輸入） ・要望する産地の粗糖が入手できない（輸入）
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・オーストラリアが安定性を欠いている（全体） ・一部の麦は、価格上昇のため入手が困難（全体） ・小麦の世界的な不作傾向（全体） ・大多数を占める輸入小麦の動向に左右される（全体） ・小麦の減少と価格高騰による内麦入札の競争激化（国産） ・希望銘柄の数量不足（国産） ・作柄が不安定であり、数量的にも不足（国産） ・播種前契約数量が実行されている（国産） ・北海道産が主なので価格は上昇しているが安定（国産） ・輸入の不安に引っ張られ、入手競争激化（国産） ・オーストラリアの不作、海外在庫量の減少（輸入） ・バイオエタノール、人口増からの需要増とオーストラリア干ばつ等による供給減（輸入） ・価格が上昇し先行き不安（輸入） ・産出国の作柄や、他の農産物の価格に左右される（輸入） ・手当ては一部を除いて可能であろうが価格については、今以上の費用上昇は必至（輸入）
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・一部供給過剰となっている（全体） ・外国産は減少、国産は増加している（全体） ・玄米については安定、他の黒大豆等はやや安定（全体） ・穀物の代替エネルギー需要と投機筋の動きがあり、不安定（全体） ・需要が減少したので供給量は十分（全体） ・価格が上昇しているため入手困難（全体） ・農業政策に左右されやすい（全体） ・米は政府米のため数量安定、胡麻は中国に買い負け（全体） ・輸入物が心配（全体） ・一部供給過剰となっている（国産） ・国内産の玄米は安定、黒大豆についてはやや不安（国産） ・国内産のモチ米は安定（国産） ・作付は安定しているので、天候次第である（国産） ・数量、価格が不安定（国産） ・馬鈴薯でん粉は制度が確立しており、特に不安はない（国産） ・生産調整および作況により変動するため（国産） ・米の生産量が過剰（国産） ・天候次第（輸入） ・エネルギー問題により、作付の減少や価格の上昇がある（輸入） ・バイオエタノールに伴うトウモロコシ在庫の減少が心配（輸入） ・バイオエタノール関連で価格高騰、中国との買い負け（輸入） ・安定供給されている（輸入） ・玄米については（オーストラリア産）安定（輸入）

	<ul style="list-style-type: none"> ・大豆、大麦が困難になってくる（輸入）
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・一部に厳しい原料もあるが比較的安定している（全体） ・調達は一応安定している（全体） ・今のところ、小麦粉調達は安定している（全体） ・全体ではおおむね安定（全体） ・パンの原料の約9割以上は輸入に頼っている（全体） ・急激な値上り（全体） ・仕入価格の上昇についていけない（全体） ・小麦粉は価格変更が多くなり値上がが続いているため、やや困難になっている（全体） ・統制政策は急変なしと見込む（全体） ・高値ではあるが、調達には不安はない（国産） ・バター、脱脂粉乳などの乳製品（国産） ・バター調達は困難を極めており、政府は対策を打つべき（国産） ・価格上昇により圧迫（国産） ・政府の保護対策により、供給量は安定（国産） ・内麦の不足が目立つ（国産） ・農政の変化（品目横断）により、国産小麦の生産量が少なくなるかもしれない（国産） ・卵が安定しているが、乳製品は困難になりつつある（国産） ・一部に厳しい原料もあるが比較的安定している（輸入） ・今のところ、小麦粉調達は安定している（輸入） ・高値ではあるが、調達には不安はない（輸入） ・オーストラリアの干ばつや天候不順のため、粉の仕入が困難（輸入） ・クルミ、白フィグ（トルコ産）、チーズ、バターの調達が困難（輸入） ・バター中心に入手が困難になる可能性大（輸入） ・急激な値上り（輸入） ・小麦の作付面積の減少と、中国の小麦粉需要の増加（輸入） ・中国経済による圧迫（輸入） ・乳製品および穀物類に影響が大きい（輸入）
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・価格変動はあっても供給は難しくないのであろう（全体） ・1、2年後となると、砂糖や小麦粉はやや困難になる可能性がある（全体） ・全ての原料調整をその度に考えなければならない（全体） ・農産物が中心であり天候に左右されることで困難な場合がある（全体） ・粉類の価格上昇で原材料費が高くなる（全体） ・輸入原料の高騰を受け、他原料への影響を心配している（全体） ・さつまいもの収穫は平年並（国産） ・バター、脱脂粉乳が逼迫しすぎている（国産） ・価格変動はあっても供給は難しくないのであろう（国産） ・現状と変わらないと思う（国産） ・農産物が中心であり天候に左右されることで困難な場合がある（国産） ・全体的な値上げ、中国原材料への不安、石油の高騰等（国産） ・大手メーカーが中国産小麦から北海道産に切り替えたことで北海道産が不足（国産） ・北海道の農産物の動向は安定と聞いているが、天候の変動が気になる（国産） ・あまり読めない（輸入） ・杏、パイン等の収穫が不安定（輸入） ・砂糖が不安定に思える（輸入） ・主原料が国産中心なので調達見通しは特にない（輸入） ・商品が悪くなる（輸入） ・竹串、柏葉等の今後の産地の対応次第（輸入） ・中国向けに多く振り分けられている（輸入） ・中国産原料（ゴマ）等、不安定と聞いている（輸入） ・中国産原料への規制、砂糖、小麦粉などバイオ燃料へ（輸入） ・量は減少、価格は高騰（輸入）
ビスケット類・干	<ul style="list-style-type: none"> ・価格上昇（全体） ・小麦は国が購入しているため、わからない（全体）

菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・主な産地の変更、2、3社購買の検討（全体） ・全体的に価格が高騰し、品不足が目立つ（全体） ・中国、インド等の需要増によって世界的な需給バランスが崩れ、調達難が予想される（全体） ・乳製品が全般的に困難（全体） ・量は大丈夫だが、その分価格上昇になる（全体） ・生乳や脱脂粉乳、バター、ホエー等の乳製品、砂糖が困難（国産） ・既に乳製品が国内外ともに入手不可（国産） ・生産量が少ないので（国産） ・生乳が不足し、前年実績がカットされている（国産） ・輸入品の検討（国産） ・チョコレート原料の調達がやや困難（輸入） ・ピーナッツは、輸入ストップに加え、3割高および入手困難（輸入） ・一部の乳製品はやや困難（輸入） ・国が購入しているため（輸入） ・国際的な乳製品等が供給不足で、供給のストップも出ている（輸入） ・残留農薬での不安（輸入） ・中国産を使用休止を検討（輸入） ・乳製品等やや入手困難（輸入）
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・主原料の中心が国産であるためやや安定（全体） ・調達そのものは安定するものと思われる（全体） ・価格上昇（全体） ・国産にウエイトを置きたい（全体） ・生産数量の減少と天候不順（全体） ・くず米が発生し、少し不安定（国産） ・調達そのものは安定するものと思われる（国産） ・価格上昇（国産） ・生産が減少している（国産） ・生産数量の減少と天候不順（国産） ・調達そのものは安定するものと思われる（輸入） ・量は、十分に確保できる見込み（国産） ・11月より価格が急上昇（輸入） ・価格上昇（輸入） ・中国産は安心できない（輸入） ・中国需要は先行きが不透明（輸入）
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・鶏卵相場が安定しているので調達は安定（全体） ・砂糖は国産糖が70%を占めているので供給は見込める（全体） ・安定した価格での調達が難しい（全体） ・価格の高騰（全体） ・価格上昇状態が長期化し、最高値が予想できない（全体） ・見直しすれば、さらに高くなる状況（全体） ・原料によって違いはあるが、調達は大変厳しいものがある（全体） ・原料の価格上昇による銘柄の切り替え、および、代替原料の不足（全体） ・国産原料の比率が圧倒的であるため総合的にはやや安定とした（全体） ・需要が生産を上まわる（全体） ・商品規格（サイズ等）が今まで通りでは難しい（全体） ・先行予約と情報収集の強化（全体） ・価格上昇が問題（全体） ・中長期の見通しは不透明、悲観的、困難なイメージ増（全体） ・調達はできると思うが、価格の見通しは不透明（全体） ・落花生については世界的な需給バランスが崩れているばかりか、ポジティブリストのアンバランス（不合理な数値設定）が主要供給国の中国の輸出を止める事態となっている（全体） ・鶏卵相場が安定しているので調達は安定（国産） ・国産原料である馬鈴薯は、生産地の意欲が高く安定している（国産） ・調達はできると思うが、価格の見通しは不透明（国産） ・見直しすれば、さらに高くなる状況（国産）

	<ul style="list-style-type: none"> ・原料の価格上昇による銘柄切替および代替原料の不足（国産） ・砂糖の70%が北海道産てん菜糖であり、作付面積は安定している（国産） ・中国生産から国産へのシフトによって需要が拡大しており数量確保が困難（国産） ・生産量が少ない（国産） ・先行予約と情報収集の強化によって対処（国産） ・価格上昇が問題（国産） ・中国産が入荷したので、その分と不作から上昇（国産） ・乳製品（全粉乳、脱脂粉乳、バター、クリーム）は特に難しい（国産） ・乳類、油脂類は困難、糖類他は不透明（国産） ・9月度の大粒落花生の輸入がゼロのため急騰（国産） ・調達はできると思うが、価格の見通しは不透明（輸入） ・ガムベース原料が生産ストップ等で入手しづらい（石油化学製品）（輸入） ・トウモロコシ、タピオカがバイオエタナル関連で糖化向けの供給が減少（輸入） ・為替や中国の増値税の影響がある（輸入） ・一時しのぎにしかない（輸入） ・価格の高騰（輸入） ・輸入状況が不透明すぎる（輸入） ・商品規格（サイズ等）を今まで通りでは難しい（輸入） ・先行予約と情報収集の強化によって対処（輸入） ・相場の高騰（輸入） ・値段の上昇が問題（輸入） ・中国の輸出禁止（輸入） ・中国産が入荷しない（輸入） ・中国輸出禁止のため、輸入激減しています（輸入） ・乳、油、糖いずれもより不透明、悲観色が強い（輸入） ・乳製品（全粉乳、バター）は難しい（輸入） ・乳製品の高価、乳糖の品薄（輸入） ・輸入コーンは、バイオ燃料の関係で価格、量ともに不安定な状態（輸入）
<p>動植物油脂</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギーの代替品としての利用が多くなっているため、困難である見直し（全体） ・価格の上昇とともに一部供給確保の難しい原料が出てきた（全体） ・入手はやはり困難であるが落ち着きを取り戻すであろう（全体） ・綿実と菜種の生産減、他油類種子高騰から、双方の価格も2倍強へ（全体） ・油糧の国際需給がタイトになり、コスト上昇に拍車がかかり不透明感が増大する（全体） ・国産原料も、元は輸入原料がベース（例えばコーン油は輸入コーンが原料）（国産） ・国産動物油脂を中心にタイト感が強まる（国産） ・入手はやはり困難であるが落ち着きを取り戻すであろう（国産） ・価格の上昇とともにサプライヤーがなかなかオファーを出さない状況になりつつある（輸入） ・極端に価格が上昇しており需給バランスの今後が読めない（輸入） ・全体的に超高騰中（輸入） ・中国の輸入拡大（輸入） ・エネルギーの代替品としての利用が多くなっているため、困難である見直し（輸入） ・入手はやはり困難であるが落ち着きを取り戻すであろう（輸入）
<p>清涼飲料</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的（全体） ・費用や供給量が急に変動する品目が多くなった（全体） ・ゼラチンは、動物由来なので少し心配あり（全体） ・海外原料は、ファンド筋の資金流入もありコストを含め調達が難しくなっている（全体） ・原材料の値上げ（原油高による諸物値上げ）（全体） ・原料のトウモロコシの調達がやや困難（全体） ・天候不順、燃料問題による数量不足（全体） ・費用や供給量が急に変動する品目が多くなった（国産） ・海外の風評による国産シフト（国産） ・原材料の値上（国産） ・作付面積の減少（後継者不足による収穫量の減少）（国産） ・主原料として、国産品は使用していない（国産） ・需要の影響が大きい（国産）

	<ul style="list-style-type: none"> ・乳製品はじめ供給不安が続いている（国産） ・蜂蜜の品薄（国産） ・費用や供給量が急に変動する品目が多くなった（輸入） ・原材料の値上（原油高による諸物値上げ）（輸入） ・原料のトウモロコシ（輸入） ・主原料の全てが輸入品（輸入） ・中国への集中による数量、価格操作（輸入） ・中国産に対する今後の動向がつかめない（輸入） ・天候要因が大きい（輸入） ・品質、コストともに厳しい環境下、供給が非常に厳しくなっている（輸入）
果実酒	<ul style="list-style-type: none"> ・心配はしていない（全体） ・心配はしていない（国産） ・価格の上昇、国産への移行で不安定（輸入）
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・主に輸入原料を利用（全体） ・厳しいが確保できている（国産） ・麦芽は新興国の需要が高まり、需給がタイト（輸入）
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・供給は国産100%で問題なし（全体） ・供給先が安定している（全体） ・契約農家からの調達のため（全体） ・数量的には安定、品種的にはやや不安定（全体） ・世界的な穀物市場の高騰（全体） ・通常安定しているが、天候による変化で分からない部分がある（全体） ・価格の上昇（国産） ・供給先が安定している（国産） ・契約栽培をしてもらっている（国産） ・玄米品種の変動あり、やや不安定（指定品種、入手やや困難）（国産） ・酒米の確保が銘柄（品種）により難しい見通し（国産） ・政府の無駄な介入（国産） ・清酒製造業が減少しているため、原料米の手当はしやすい（国産） ・低価格帯原料の価格上昇と品不足（国産） ・天候次第などところはあるが問題ない（国産） ・米生産者存続の危機（国産） ・アルコール（輸入） ・外麦の価格上昇と品不足（輸入） ・供給先が安定している（輸入） ・政府のムダな介入（輸入）
蒸留酒・混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・概ね調達できると思われるが、穀物事情等の不安要素あり（全体） ・原料確保に神経を使う（全体） ・国産のウエイトが高いので、やや困難（全体） ・天候の影響で量、価格ともに不安定（全体） ・麦の影響に合わせて、破碎米の中止で原料が高騰し、利益が無い（全体） ・輸入にやや不安（価格面で品薄の心配あり）（全体） ・自前の原料等で安定（国産） ・大麦、米は概ね調達できる見通し、さつまいもも同様（国産） ・数量（米）が限定（国産） ・生産者の高齢化により、作付面積の拡大が難しく、見通しがつかない（国産） ・天候の影響で量、価格ともに不安定（国産） ・柚子果汁は売手市場になっている（国産） ・米は概ね調達できる見通しだが、麦はSBS方式に変わったことによる不安がある（輸入） ・エタノール化による原料価格の高騰に不安（輸入） ・沖縄県総合事務局より酒造組合の一括購入（輸入） ・麦の価格が高騰、量も少ない（輸入） ・供給元が限られているため困難（輸入）

	<ul style="list-style-type: none"> ・世界的な高騰と供給不足（輸入） ・政府米（MA米）のため困難（輸入） ・天候の影響で量、価格ともに不安定（輸入）
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・安定（全体） ・消費が減少基調なので、調達は安定的に可能である（全体） ・京都産が希少価値化しており、他産地に比べ高騰し、入手が困難（全体） ・天候による収穫量の増減、使用燃料の価格変化（全体） ・年によって品質が異なるという問題はあるが、数量においては問題なし（全体） ・ドリンク原料の需要が増加しており、中級以下が困難（国産） ・安定（国産） ・下級系の不足（上級茶は余りぎみ）（国産） ・原油高騰によるコストアップで生産農家が廃業になってゆく（国産） ・消費が減少基調なので、調達は安定的に可能である（国産） ・天候による収穫量の増減、使用燃料の価格変化（国産） ・年によって品質が異なるという問題はあるが、数量においては問題なし（国産） ・ウーロン茶等、人気のある商品は良いものを安く仕入れられない（輸入） ・安定（輸入） ・品質の問題（輸入）
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・現物は入荷するが値上りが止まらない（全体） ・価格変動（ファンド）が大きい（輸入） ・数量は安定するも、価格は高騰（輸入） ・現物は入荷するが値上りが止まらない（輸入）
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・オーストラリアの干ばつの影響で価格上昇はあるが、供給困難までとは考えていない（全体） ・グループ会社での計画調達により安定供給を受けるが、調達にリードタイムがあり販売数増減への対応が難しい（全体） ・小麦粉は安定していると思う（全体） ・製粉メーカーから安定して入る（全体） ・安定した仕入ができています（全体） ・量の確保は可能、ただし価格が高騰（全体） ・価格が上昇しているが数量的にはやや安定している（全体） ・価格の設定によって、原料は入荷できる（全体） ・外国産小麦の収穫および転作より生産量の減少（全体） ・気候の変化とバイオマス燃料需要の増加等（全体） ・見通しについては不明（全体） ・国内外の原材料が値上りし、経営上困っている（全体） ・作付と中国の需要増加による調達の不安定、投機対象による価格不安定（全体） ・主原料である小麦粉の価格が高騰しているため（全体） ・小麦価格の高騰により、入手が困難になるといわれている（全体） ・玄そばに関しては輸入品は価格等で困難（全体） ・特に輸入小麦粉に対する不安がある（全体） ・麦価の高騰により、不安定（全体） ・こんにゃく芋の産地が台風の影響と、限界集落のため不安（国産） ・県産、北海道産ともに安定して供給されている（国産） ・小麦粉は安定していると思う（国産） ・生産量は十分にあり、安定している（国産） ・既数使用量を連絡のうえ調達（国産） ・気候による減少傾向が気になる（国産） ・気候の変化やバイオマス燃料の需給増加などの影響（国産） ・産地指定品目に関してやや入手困難の原料もある（国産） ・主原料である小麦粉の価格が高騰しているため（国産） ・小麦価格の高騰により、入手が困難になるといわれている（国産） ・天候不順による作柄の不安定および中国をはじめとする需要増（国産） ・見通しについては不明（国産） ・平年並み（国産）

	<ul style="list-style-type: none"> ・養豚業が不安定になっており、ラードの生産量と価格が不安定（国産） ・量の確保は可能、ただし価格が高騰（輸入） ・小麦粉は安定していると思う（輸入） ・うどん用小麦粉A S Wは入荷困難かつ高い（輸入） ・オーストラリアの干ばつにより70%生産ダウン、品質維持が心配（輸入） ・気候の変化とバイオマス燃料需要の増加等（輸入） ・国内産について県として見通しがはっきりしない（輸入） ・穀物相場の上昇で難しくなる（輸入） ・主原料である小麦粉の価格が高騰しているため（輸入） ・小麦の外国の収穫が減少しているので大変な事になる（輸入） ・小麦価格の高騰により、人手が困難になると言われている（輸入） ・天候不順による作柄の不安定および中国をはじめとする需要増（輸入） ・見通しについては不明（輸入） ・特に中国からのそば輸入に安定性がない（輸入） ・品薄（輸入） ・今後の小麦穀類の正確な輸入見通しを知りたい（輸入）
豆腐・油揚	<ul style="list-style-type: none"> ・2008年は良いが、2009年はわからない（全体） ・価格との兼ね合いと国産の強みを勘案せざるを得ない（全体） ・原油価格高騰と、エタノール政策等による大豆価格高騰と在庫高の減少が予想される（全体） ・数量的にはやや安定しているが、価格的にはプレミアム高騰が懸念材料（全体） ・米国産大豆の高騰が調達困難の主要因（全体） ・九州産の大豆と小麦粉の安定性（国産） ・契約栽培によって調達は安定的であるが、相場によって左右されるため、先行は不明（国産） ・将来を見据えて高めであるが早くある程度の量を確保したい（国産） ・天候に数量が左右される（国産） ・配送コストの上昇によって影響がある（国産） ・どれだけ価格が上るのか想像がつかない（輸入） ・作付面積の減少と天候不順等によって価格が高騰し（特にN o n GMO）と調達が困難（輸入） ・産地との契約で数量確保時のプレミアム高騰とシカゴ相場高値が懸念材料（輸入） ・中国、インドをはじめ東南アジア各国との買い負けがさらに続く（輸入） ・非遺伝子組替え大豆が減少（輸入） ・米国産大豆の高騰（輸入）
冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・代替エネルギーへの穀物使用の増加が予想されるが需給バランスに大きな変動はない（全体） ・国際品は安定しているが、輸入品は全般的に価格、供給ともに不確定要素あり（全体） ・価格が上昇中（全体） ・作柄次第（全体） ・他産業の需要増（全体） ・原料価格が平均8%上昇（全体） ・輸入品の状況を反映（全体） ・耕作組合と長期計画で取り組んでいる（国産） ・天候不順がなければ現状のままの推移を予測（国産） ・値上りはするものの供給については安定（国産） ・生鮮のため、天候等に左右されるが、ほぼ安定（国産） ・全体的には安定しているが、乳製品に不安がある（国産） ・作柄次第（国産） ・前浜物の原料を買い付け使用しているが、漁獲量が安定していない（国産） ・値上り基調（国産） ・豚肉、鶏肉の値上りと数量不足（国産） ・乳製品の出荷制限あり（国産） ・原料価格が平均8%上昇（国産） ・冷凍すり身の供給量は減少しているが、価格を上昇すれば買い付けは可能（輸入） ・カットタコ価格が20%上昇（輸入） ・むきえびについてベトナム、中国産ともにタイトであり不安定である（輸入） ・価格が上昇中（輸入）

	<ul style="list-style-type: none"> ・原料団体が不足し、高騰している（輸入） ・産地の天候、諸外国との調達統合等で見通しはやや厳しい（輸入） ・生産量減少につき輸入量減（輸入） ・代替エネルギー、天候不順などにより一部にタイト感の予測（輸入） ・中国産冷菜の値上（輸入）
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・特段の変化要因なし（全体） ・価格上昇（全体） ・環境の変化による絶対量の不足（全体） ・契約仕入を主体としているが、輸入品が不安定（全体） ・産地の高齢化（農家の作業）と生産農家の減少（全体） ・資源の減少（全体） ・中国産の今後の安全性如何で流れが変わる（全体） ・中国産地の拡大で、需給バランス維持（全体） ・不安定な要因があるものの、必要量は確保できる見直し（全体） ・特段の変化要因なし（国産） ・価格上昇（輸入品に代替も）、入手困難（国産） ・加工に関する人件費の高騰で単価が上昇する（国産） ・国産原料使用の要望があるが、数量確保が難しい（国産） ・産地の高齢化（農家の作業）と生産農家の減少、気象の変化等の不安定要因がある（国産） ・資源の数量不足（国産） ・主産県が千葉県に偏っているため確保するのに限度がある（国産） ・輸入品への不信感による国産品への集中（国産） ・特段の変化要因なし（輸入） ・価格上昇傾向にあるが、円高もあり安定（輸入） ・ヨーロッパ、アメリカとの買い付け競争の激化、ポジティブリストによる検査強化（輸入） ・価格上昇のため入手困難（輸入） ・契約仕入であるが、不安定なため、複数購買へ変更中（輸入） ・外国に買い負けしている（日本の規格が嫌われている）（輸入） ・中国以外の産地国にどの程度シフトするのか読めない（輸入） ・中国製品の安全性、中国内での消費拡大によって輸入が困難に（輸入） ・中国問題もあり、また世界的な会計事情の変化があるとやや困難（輸入） ・調達コストの上昇（輸入）
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・変わらない（全体） ・契約済（全体） ・協同組合経由の仕入が主であり交渉力が強いのでやや安定（全体） ・国産の比率が高いので安定している（全体） ・作付面積が増加しているため安定（全体） ・国内産原料が中心でやっと安定している（全体） ・国産と輸入を鑑みて全体的にはそれほど影響がない（全体） ・異常気象による不作が起これば問題ない（全体） ・調達は可能とみるが、価格上昇が顕著となる（全体） ・コスト高（全体） ・バイオ燃料の原料として穀物利用が進み、価格、数量ともに調達はやや困難になる（全体） ・やや不安があるも具体的に困難との情報がない（全体） ・価格が高止まりしており、同じ価格では数量確保は困難（全体） ・価格上昇と出荷停止（全体） ・気候の変化によるための色、臭い等の影響があり、受入検査を慎重を要す（全体） ・国産は、価格の上昇傾向が強い（全体） ・市場競争が激しく価格が上昇する（全体） ・自社栽培の比率を上げる（全体） ・主産地の不作がある ・従来価格での数量確保は難しい（全体） ・前年実績数量を基本に調達を進める（全体） ・前年同様（全体） ・食糧需給政策とのギャップが開きすぎている（全体）

- ・全体的な原料不足（世界的に納豆用大豆の生産が減少）（全体）
- ・全体的に原料等が高くなり、原油や海上フレートの上昇によって手当が困難（全体）
- ・中国原料の残留農薬問題等で輸入が困難のうえ、国産原料は絶対数量が不足気味（全体）
- ・輸入が大半なので輸入に影響される（全体）
- ・来春にならないとわからない（全体）
- ・契約済（国産）
- ・値上りはあっても供給できそうな見通し（国産）
- ・異常気象による不作が起これなければ安定（国産）
- ・国産原料への要請が増えてきているが問題なし（国産）
- ・安定しているとみるが、価格は上昇傾向（国産）
- ・委託栽培による自社管理（国産）
- ・数量的に、価格は値上方向が強いと思う（国産）
- ・価格が高止まりしており、同じ価格では数量確保が困難（国産）
- ・価格の上昇（国産）
- ・海外産の不安や外国の不作にともない、国内産原料へ移行しているためやや困難（国産）
- ・気象状況による影響が大きく不安定（国産）
- ・協同組合経由の仕入が主であり、交渉力が強いいためやや安定（国産）
- ・業者の規模が小さく不安定（国産）
- ・国産原料の量が少ない（国産）
- ・国産品に移行する業者が増えると予想される（国産）
- ・国内産水稲もち米は平年作が続いている（国産）
- ・作付面積の減少（国産）
- ・市場競争が激しく価格が上昇する（国産）
- ・春先の天候次第であるが、生産量は増えると考えられる（国産）
- ・生産者および作付面積の減少、生産品目転作による変動（国産）
- ・前年実績数量を基本に調達を進める（国産）
- ・前年同様（国産）
- ・値上りのため増加しやや安定（国産）
- ・バイオ燃料の原料として穀物利用が進み、価格、数量ともに調達はやや困難になる（国産）
- ・品質的にも安定しているし、供給もほぼ安定（国産）
- ・米の生産量と価格が不透明（国産）
- ・量的な問題と価格が課題（国産）
- ・穀物の高騰が続くなか、わからない（輸入）
- ・コスト高と品質不安（輸入）
- ・コンスターチが原料からバイオエタノール原料に移行しているため（輸入）
- ・バイオマス燃料への転換や新興国の発展にともなう対日輸出の減少（輸入）
- ・ベトナム、中国の原料も価格上昇してきており確保が難しい（輸入）
- ・安心・安全への担保についていろいろな課題あり（輸入）
- ・異常気象による不作が起これなければ（輸入）
- ・異常気象の影響（輸入）
- ・温暖化現象、天候不順、発展途上国における食糧需要の増加、バイオエタノール等の影響で非常に不安定（輸入）
- ・価格が高止まりしており、同じ価格では数量確保が困難（輸入）
- ・海外乳製品市況が大幅に上昇（輸入）
- ・協同組合経由の仕入が主であり交渉力が強いいためやや安定（輸入）
- ・業者が複数あるため（輸入）
- ・原産他の様子による（輸入）
- ・産地の生産量の減少（輸入）
- ・残量農薬における不安定な品質管理が心配のため困難（輸入）
- ・市場競争が激しく原料が品薄（輸入）
- ・需給と価格連動性（輸入）
- ・出荷停止と価格上昇（輸入）
- ・世界的に価格が上昇しており数量も不足（輸入）
- ・前年同様（輸入）
- ・値上りのため減少（輸入）
- ・中国の生産量は増えるが、調達方法に変化があると考えている（輸入）
- ・中国産の品質不信によるメディアからバッシングで、中国側からの輸出が止まる（輸入）

- ・中国産を含め値上りしていく（輸入）
- ・日本側の要求する原料が揃わない、価格引き上げの要求が強い（輸入）
- ・乳製品の需要が増加し世界的にカゼインナトリウム乳製タンパクが不足しているため（輸入）
- ・品質問題によって国産にシフトするかも（輸入）
- ・文化の違いにより品質面で不安材料有り（輸入）
- ・米についても国際的穀物相場等の影響がある（輸入）
- ・バイオ燃料の原料として穀物利用が進み、価格、数量ともに調達はやや困難になる（輸入）

2 国産原料における仕入れコスト削減・安定調達対策について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・できる限り当用買いから、契約へ移行 ・より利益を重視し、量の削減、購入時期をより適切に管理 ・安価、良品質品の探索 ・安定した仕入先を確保と契約仕入を増やす ・一企業では苦しいのでグループでの集中購買の模索 ・計画的な仕入が可能となる ・仕入先とのパートナーシップの強化 ・自社原料の使用 ・需給のバランスで格差のある部位の原料使用、商品提案 ・主原料の仕入先の絞り込み ・生産者との契約取引で、加工の安定を図る ・生産量減少にともない相場が異常に上昇中（鶏肉） ・相対取引を強化（国産牛枝肉） ・長期契約にする ・直接的な生産事業の取組み ・取引先、仕入先との関係を強化し、原料を優先的にまわしてもらう ・販売計画に基づいた数量、規格の強化 ・豚、鶏ファーム事業の強化 ・豚肉に関しては生産から販売までのシステムを構築する ・変動相場制をかいくぐり相手と交渉する
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・年間必要量の明確化と契約の履行 ・お手上げ ・学校給食事業のため、契約取引の強化 ・最終価格の値上 ・産地に工場を建設する ・仕入ロットを拡大し、メリット享受 ・需給バランスに応じた価格交渉 ・信用と実力ある仕入先への絞り込み ・他の素材との変更が可能な原材料についてはコストダウンを行う ・用途別取引の拡大等、納得感のある乳価形成
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・契約栽培農家戸数を増加させる ・畜産副産物という限られた原料のため、コスト削減が難しい ・農家の生産計画と当社製造計画のマッチング
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・情報と手当
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・アイテムを絞り、仕入量を増やす ・現在ののり共販制度では多く使うほど、高く買わなければならないため、特になし ・産地業者との取引 ・仕入先の選択 ・全ての調達が入札で行われるため、特になし ・生産者との契約栽培（養殖） ・生産者への技術指導も含め関係強化している
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・「仕入数量と値決め」から交渉しており、指値で探す ・窓口を広げることによって、多くの情報を集め、選択肢を広げる ・アフリカの漁獲高と価格、為替の影響を受けるため、特になし ・親会社からの仕入が主体である ・仕入先を1～2社にする ・生産加工場との連携強化 ・生産者とのコミュニケーションを図り調達していく

	<ul style="list-style-type: none"> ・大量仕入によるコストダウン、パイニングパワーの強化 ・直取引の強化 ・同業各社と共同仕入で大型化し生産基地と取り組む ・特定仕入業者（製造）による希望製品の強化 ・年間仕入計画を立てていく ・農家戸数が減少するため、原料確保のため自社栽培（南瓜）
その他水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・具体的な策がない ・現地に赴き対策強化 ・仕入ルートの拡大 ・商社や魚市場等との取引強化 ・使用量を削減し、ロスを削減する ・大量仕入による費用削減 ・長期計画に基づき、価格の安い時のまとめ買い ・直接取引のため、5ヶ月先の状況がみえる ・生鰹（原魚）は国際商品と同じであり、世界的な魚食ブーム、環境問題、円安等が複雑に絡んでの価格であり、当面打つ手なし ・原材の確保 ・弊社で農地を借地し自社の栽培面積の拡大を図っている
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・自社栽培の計画 ・生産者団体との長期的取引の安定化 ・苗木を提供して契約栽培者を増やしている ・日本の農業の壊滅状態 ・値段については地場の梅干であり特になし ・量がないため、自分で栽培するより他ない
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・卸市場との関係強化 ・契約栽培による安定供給 ・契約栽培したものを全て購入して、平均購入単価を下げる（病気等は除く） ・コスト削減にはならないが安定調達 ・仕入価格の低減 ・仕入先を絞りロットの拡大化 ・市場を経由して生産者と契約する、直接契約するとリスクが大きすぎるため ・取引先との関係を強化する ・農業生産法人への出資 ・必要数量を作れない、作らない
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・安定調達のためには、値上を受け入れざるを得ない状況 ・原料コストの極端な値上りの中での対策としては規格外品の活用が効果的 ・国産の取引の強い仕入先からの購入
しょう油 ・食用アミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・Non GMO作付け減少のため ・既存ルートの取組み強化 ・国の管轄化で対応不可 ・県産原料の調達を強化する ・市場情報の収集力の強化 ・醤油醸造用小麦の品質向上と単収向上に期待 ・取引先の絞り込みとロットの拡大
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ会社の調達 ・農協や生産者とのパイプの強化 ・品目によって仕入先の絞り込みと複数社購入の併用
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・1社購買や2社購買等へ ・原料によっては、生産者も限られた範囲となる ・農協との取組み強化

	<ul style="list-style-type: none"> ・買い取りを早めにする ・契約生産 ・原料の値上がが多くコスト削減できない ・仕入先が多いため、2～3社に絞る ・仕入先を絞り込み、直接取引とすることにより対応 ・仕入ルートの拡大 ・従来の仕入先にこだわらず、仕入先を変更 ・従来問屋を通していたものをメーカーと直接取引する ・主原料帳合先から仕入 ・生産者とのコミュニケーションの強化 ・前年度実績を踏えた取引の維持確保 ・流通業界が強いので、ロットの大型化はリスクが大きく、具体的な対策がとれないのが現状で厳しい
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・中国問題や為替による原料高騰の影響が不透明 ・小麦は政府規制品目のため ・全道での適正な原料供給の確保が図られるよう調整してゆく
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・運賃、価格、品質、仕入量を考慮した地元麦の利用 ・規格外小麦の購入 ・大部分が全農と全国団体の取引となっているため自由度が小さい ・当社独自の規格で生産者にメリットを与えながら買い入れ ・農協とタイアップしながら行政へ働きかける ・複数年契約を実行して、生産、実需の結びつけ強化を図る
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・契約栽培等 ・玄米（国内産）は全国農業協同組合連合会から仕入れている ・仕入ロットを細分化してまとめ、全体量を先まで確保する ・集荷団体との取引の強化 ・商社、JAから調達している ・品質が良く価格が安定している物、トレーサビリティのしっかりしている物 ・モチ米は価格、量的に安定、極度な不作がなければ
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減、安定調達は厳しくなっている ・小麦は種前契約 ・仕入業者との契約取引の強化 ・仕入先2社調達の推進 ・仕入先が固定しているので、自社としては特に手を打てない ・仕入先の絞り込みを図り、仕入ロットの大型化メリットを求める ・仕入先を複数にし安定調達を図る ・得意先からの仕入を増やし、コストに見合った価格で供給する ・必要な材料の場合、直接に取引している
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・安定した価格と供給を確保する ・契約栽培を進めていくことを検討 ・現時点では特になし ・現状の取引先との関係強化 ・全体の仕入ロット数を増やす ・長期取引につき、安定するようお願いする ・販売方法の変更等 ・複数業者との交渉 ・和菓子の主原料を契約取引へ移行中
ビスケット類・干菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先の多様化 ・伝統のある取引先との取引 ・年間契約で確保 ・農家との契約

	<ul style="list-style-type: none"> ・もち米の契約栽培など
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・ J Aが米の加工をすれば安定する ・一部の原料について、播種契約を結んでいる ・業界における仕入価格等の情報収集力を強化させる ・支給が主である ・主産地からの大量仕入、産地は選ばず
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先とのネットワークを強化 ・一企業の納入量（金額）を増し、単価の軽減を図る ・親会社を通しての取引強化 ・国内製粉メーカーの情報収集 ・小麦粉など従来のグレード、品質とは異なるものをテストし切り替え ・仕入見積を比較 ・仕入先の絞り込みによる安定調達 ・集中購買、数量契約 ・主力商品を積極的に販売し、材料の購入ロットを増やす ・商社より価格引き下げ ・食の安全、安心と安定供給のため ・すべて実行済み ・同等品の開拓、メーカー（ルート）開拓 ・長年の信頼取引、仕入計画の提示 ・年間必要数量の一括仕入 ・農産加工品の購入のため、価格以外は特に問題なし ・量、質共に充実している北海道産の収穫時期の原料、品質を保持すること
動植物油 脂	<ul style="list-style-type: none"> ・供給力のあるサプライヤーに重点を置く ・売買協力と長期取引関係の構築
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・系統組織である J Aとの契約の強化 ・仕入先取引先間口の拡大 ・数社から購入していたものを絞り込み、扱い量を増やして仕入価格を下げる ・必要な原料サプライヤーとの直取引強化 ・安いところを探して買う
果実酒	<ul style="list-style-type: none"> ・新規 J Aとの取引
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先をほぼ固定している
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・（共同仕入）酒造組合を通しての価格交渉 ・仕入先の絞り込み ・一括購入が限界に近づいているので共同仕入を強化 ・環境保全米の作付依頼 ・共同仕入によるコスト削減 ・組合を通して購入している ・契約栽培の強化 ・契約できる先を探す ・原料米の契約栽培 ・酒米の契約取引 ・酒造協同組合の共同仕入 ・生産者 ・双方にとって最もメリットのある方法を検討している ・農業従事者の高齢化がすすんでいる ・農協を通さずに直接取引 ・部長以上のクラスで、直接相談 ・フレキシブル・コンテナバッグ化してもらいたい ・毎年契約をする

蒸留酒・ 混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1年分を手当する ・ 甘藷については50%以上が契約栽培 ・ 契約取引を具体的に検討する必要があると感じている ・ 集荷業者との関係強化を行っている ・ 生産農家との信頼関係の構築 ・ 直接取引によりややコストが減少する ・ 複数年契約
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・ 永年の取引、約10年になる ・ 直接取引等増やしロットを大型化し、中間マージンをなくすことで、双方が有利となる ・ 安心・安全のため ・ 生産者との一体となるシステムの構築、生産者の高齢化 ・ 相場商品のため、特になし ・ 農薬のトレース面でも農業生産への参入が望ましい
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・ ロットをまとめてコスト削減が先 ・ 安定的な価格含め協定する ・ 大手製粉メーカーからの調達に頼る ・ 価格が上昇しても産地指定した原料が取れる業者を選定するしかない ・ 共同仕入（大手同業者と同じ原料を同じ仕入業者から） ・ 同一種の主原料等扱う複数の仕入先から、最終ネット価格の低い業者に絞り込む ・ 特に中小製造メーカーに対する製粉メーカーの対応が弱い（特に北海道小麦） ・ 取引関係の安定化 ・ 長い間の取引先でメーカー数も少なく、良い方策が無い ・ 納入メーカーに対して年間使用量等の情報開示 ・ 本部一括仕入 ・ ロット数をまとめる際は仕入先を絞込み、2社購買のように仕入先を分散コンペ方式で実施
豆腐・油 揚	<ul style="list-style-type: none"> ・ コスト削減や安定調達の対策は当たり前で、品質安定への取り組みが重要項目 ・ 九州産大豆の大ロットでの契約購入 ・ 今まで以上に先物量の確保が必要 ・ 現状ではコスト削減よりまず安定調達（銘柄、産地の指定）を重視する ・ 全農、全農食品との契約
冷凍調理 食品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 耕作組合等と直接もしくは契約 ・ 米の契約栽培を増やしている ・ 仕入ロットを的確にする事で輸送費を削減し、安定した仕入ができる ・ 生産者との直接契約の推進 ・ 相対取引により帳合等のマージンカット ・ 冷凍、冷蔵庫を大きくし仕入ロットを大きくし、物流費の削減
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・ 規格基準の見直しと、単価、数量の明確化 ・ 農業法人の設立と業務拡大 ・ 数量をまとめ優先性を高める ・ きのこと類は生産者と契約し対応 ・ 共同仕入、グループ会社 ・ 産地農協とよく話し、直接発注、購入、研究 ・ 仕入先を絞り込み、購買を有利にする ・ 新規仕入先の開拓 ・ 農業生産法人経由にて購入しているが、高齢化や後継難がある
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 直接相対取引は、直接の意志表示や打ち合わせができ、原料調達の進展へ結び付く ・ 仕入先の変更で対応 ・ 仕入ロットの大型化又は年間契約による数量価格の安定を図る ・ 既に実施しているが更に強化される ・ 安定供給のための強化

- ・安定調達を強化していく
- ・馬澱は一方的に価格が決められ、大豆は相場次第
- ・会社の方針を具体的に立てて計画的に進める
- ・乾燥品で、品質安定原料であれば、年間予約する
- ・業界全体としての取り組みが行われている
- ・計画的に大量発注
- ・継続は安定供給を図るため
- ・契約取引しないと単価が跳ね上がる
- ・契約取引の拡大
- ・国内産地開発と契約取引を拡大
- ・仕入先自体の努力を評価する
- ・仕入先の利益を減らしてもらう以外なし
- ・仕入商社を通さず直接買付ける
- ・仕入ロットを増量することにより単価を下げる
- ・地元の業者との取引を強化する（コスト削減）
- ・従来取引先と密にしていくことが肝要
- ・全農等との取り組み
- ・新しい業者を獲得することにより大幅にコストダウンができる
- ・トレーサビリティ、ポジティブリスト等、販売先から要求が厳しいため、自社で農産品生産へ参入せざるを得ない状況となっている
- ・トレースができ商品力のある生産者としっかりと手を組んでやっていきたい
- ・問屋、商社の枠を越えて、いろいろな情報収集と関係強化へ
- ・年間契約をする事により、量的確保、安価な物を仕入れる
- ・農場主との直接契約と保証制度（自社）による
- ・農地リース等
- ・販売の多様化に対応するため、特定の生産家との取り組みを開始
- ・分散していた仕入先を上位2社に集約
- ・優良な仕入先の確保

3 輸入原料における仕入れコスト削減・安定調達対策について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・独自商品の強化による差別化 ・お互いのトータルメリット（ロット、価格等） ・海外パッカーとの交流を密にし、自社オリジナル商品の開発を行う ・価格が同じであれば加工しやすい規格にする ・為替の状況、現地相場をみながら購入 ・グループ会社なので集中購買等の検討、原料に合った商品の開発 ・原料投入規格の見直し ・差額関税により、いくらコストを調整しても関税が課税されるため打つ手なし ・仕入先との関係を密にし、情報を早く提供してもらう ・仕入先とのパートナーシップの強化 ・仕入先の絞り込み、ロットの集約拡大化 ・自社向け特別企画の開発 ・時代に沿った考え方で輸入原料はあまり必要としない ・特定の仕入先の原料使用（顧客指定） ・年間計画調達によるコスト安定化 ・輸入原料の削減（国産原料へのシフト強化）
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・お手上げ ・価格の見直し ・子会社を含めて共通原料の一括購入 ・国産を主にする ・先物含めリスクヘッジ対策を検討中 ・商社より仕入のため ・配合比を減らすレシピに変更 ・配合変更など産地を指定せず安定調達を行う ・原産国の変更による規格見直し（オレンジ果汁をブラジルからイスラエル） ・輸入業者は契約改定ごとに価格交渉を行ない一番リーズブルな業者に一本化する
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・BSE発生以降、輸入製品の使用を禁止されている ・原料は値上だが、製品転嫁できない ・農協、農家との取組み強化
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・安い時に買付けを増やす
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先の選択 ・同業者とのタイアップ仕入 ・輸入枠獲得により直接取引を強化
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・産地業者との取引 ・オリジナルの原料と製品への特化 ・開発輸入を進めている ・規格を見直し、比較的入手の容易な原料の製品化を行う ・漁獲情報の収集、分析 ・メーカー、商社との連携強化 ・インポーターと商社間で規格別に販売強化する ・輸入原料なし ・より完成品を輸入し、国内コストを下げる
その他水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・安全・安心 ・多品種少量の時代であるが不採算部門は削除する ・原材料不足の現状で、今後もあまり期待を持ってない ・コストの削減を考えていたら調達はできない ・主原料の確保

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商社および魚市場等との取引強化 ・ 直接取引を行い、先の情報入手しやすくする ・ 輸入が全面ストップ中のため、打つ手なし ・ 輸入商社による現地指導をはじめ情報収集による産地開拓
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 規格の統一化 ・ 仕入先との調整 ・ 商社と直接取引（国内商社を省く） ・ 新規仕入先の検索と現行との比較 ・ 中国産の梅干については紀州産で代用可能、やや高くなるかもしれない ・ 商社を介してチリ国に自社農園を持つ会社と取り組んでいる ・ 輸入代行商社に支払うマージンを少なくする
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安定的に購入するのは難しく、国産へ移行している ・ 運送コストの見直し ・ 相場による価格変動が多いので ・ 中国から他国へ変更 ・ 取引先との関係を強化する ・ 輸入実績と現地調査をしっかりとっている仕入先 ・ ロットの大型化（一部のみ）
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安定調達のためには、値上を受け入れざるを得ない状況 ・ 相場に打つ手なし、一方的に上昇 ・ 同業者で協力してロットの大型化 ・ 輸入大豆の仕込先を減らす
しょう油 ・ 食用アミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・ 価格変動が激しいため ・ 為替の変動時に契約 ・ グループ購買の強化 ・ 情報の先取り ・ 仕入先を絞り込み、ロット拡大によるコストダウン
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・ グループ会社による調達 ・ 契約による安定調達を進めている ・ 現地工場との直接交渉 ・ 他社の情報入手
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1社購買や2社購買等へ ・ 大手OEMに関しては、相手先の仕入共同体でロットの大型化を行なっている ・ 規格を見直し、必要性を考える ・ 産地の限定をせず、2社購買を行う ・ 産地変更（品質等の見直し） ・ 仕入ルート拡大 ・ 自社工場、契約取引、2社購買を進める ・ 収穫時期に産地を訪問し、作柄の調査および買付けを行う ・ 従来の仕入先にこだわらない自由な仕入 ・ 商社を介してのリスクヘッジ ・ 製造メーカーとの直取を検討中 ・ 代替原料の検討 ・ 原料によっては生産者が限られた範囲となる ・ 等級のダウン ・ 横持ち費用の低減
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安定した取引先との契約等 ・ 契約栽培原料の導入を検討中 ・ 糖価調整法の仕組みがあり、現状ではこれに基づかざるを得ない

小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・変動価格制、年2回の改定時に在庫積増 ・平均的買付によるリスク分散 ・国から買っているため特別な方法が見当たらない ・国家貿易のため対策なし ・商社含む生産地との契約栽培への取組み ・大部分が農水省の調達となっている ・農林水産省による調達のため
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・安心、安全という観点からコスト削減は厳しいが、円相場等を勘案して削減に努める ・オーストラリア玄米、関東農政局、東京農政事務所 ・業界団体を通して共同仕入は行なっているが価格変動が大きく、価格、量的面で更に不安定が予想される ・在庫、契約量を増やす ・ドル予約
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・グレードダウン ・規格を見直し、柔軟に対応する ・供給会社との相談くらいしかない ・産地、規格を見直す ・主原料の小麦粉の政府払い出しから、自由貿易体制への変更 ・設計品質の見直しと代替品活用 ・年間使用数量の70%を予約
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・現時点では特になし ・全体の仕入ロットを増やす ・輸入原料（農林水産物）はほとんどないため、特に対策はしていない
ビスケット類・干菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・今まで以上に取引を強化する ・海外乳製品を国産にシフトする ・在庫量を増やす ・仕入先の多様化 ・対策がないため、先方の言うままに契約 ・他ブランド品の検討 ・調製品の開発 ・半年分は在庫としている
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・業界における仕入価格等の情報収集力を強化させる ・支給 ・中間業者との取引中止へ
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・商社中間マージンの低減 ・打つ手なし ・海外加工の原料を国産加工に変更し、為替と在庫経費を削減する ・原材料の見直しと交渉 ・先物取引にて安値を大量購入 ・仕入先を増やし、価格等競争させる ・食の安全・安心供給のため ・代替原料の探索と活用 ・対策ができない状況になっている ・チョコレート用無糖ココア調製品の在庫積み増しを実施 ・トレーサビリティの確保のため ・長年の取引による実績作り ・品質が良く安定供給先を優先させる ・他はすべて実行済み ・見積重視 ・リスク分散（時間、地理、為替など要因分散）

動植物油 脂	<ul style="list-style-type: none"> ・親会社より仕入 ・供給力のあるサプライヤーに重点を置く ・契約栽培によって原料の安定確保を図る ・工場倉庫のキャパシティ拡張を計画中、コンテナフリータイムオーバーも計算に入れ手前手前に本船入港を行う ・世界的な穀物相場の上昇から、可能な限り先物原料を手当し先物製品を販売する ・他社との共同購入・仕入を予定している
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減にはつながらないが、安定調達には寄与している ・仕入取引先の間口の拡大 ・若干在庫を厚めにし対応 ・商社が協定しているようで、価格に差がない ・新規調達ルートの開拓 ・農家との契約栽培をしている
果実酒	<ul style="list-style-type: none"> ・国産化への移行
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先をほぼ固定している
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・アルコールは不明 ・農産加工品の購入のため、価格以外は特に問題なし ・農協以外に契約栽培も増加
蒸留酒・ 混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・契約取引による仕入先の選定 ・これまで碎米の払い下げが丸米になるが、現状の設備では丸米対応ができず、自社で碎米すればコスト高となる ・手持在庫を増す
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・安全なものを仕入れるため、信用できる仕入先にする ・規格の見直し ・輸入なし
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・開発途上国の原料は高く買うべき ・調達以降の価格変化は、リスクヘッジ可能だが、投機で上昇する価格そのものを安定させる策はない ・直接輸入でないため ・年間契約
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい仕入先とコンペして、絞っていく ・大手製粉メーカーからの調達に頼る ・海外（中国）生産と国内生産で比較し、品質、価格納期のメリットのある方で進める ・共同仕入（大手同業者と同じ原料を同じ仕入業者から） ・購入量の増加による仕入先との取引を強化、安定 ・小麦粉の仕入コスト削減はできない ・これ以上の対策はなし ・商品設計段階での配合の検討 ・食糧会社の小麦粉は各々特長があり、永い間の実績により価格差があるので、変える事は不可能 ・政府の調達により関係なし ・直接取引がないのでわかりにくいですが安定的に入る方策 ・農業従事者の高齢化が進んでいる ・値上を受け入れざるをえない状況 ・ロットを大きくして最安値の業者を選定する
豆腐・油 揚	<ul style="list-style-type: none"> ・商社との業務提携（米国大豆） ・カナダ、南米産の検討 ・産地との関係強化、品質安定とトレーサビリティ

	<ul style="list-style-type: none"> ・大量仕入による商社との良好な関係を維持する ・袋からバラ輸送へ
冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・供給能力のある取引先に集中することにより安価、安定調達 ・グループ内での共同仕入、または博多港への入船によるコスト削減
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・中国パッカーの明確化と2社購買でのリスクヘッジ ・ある程度の量を確保し、変動を押える ・一部を製品輸入 ・決まったシッパーと永年話し合いながら購入 ・契約栽培等の取組みを強化 ・現地駐在員を置く ・商社と一緒に年間契約 ・新規仕入先の開拓
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・主要食糧は特に石油備蓄と同じ位に重要であるため、量的輸入展開でコストダウンを図る ・輸入品はできる限り使わない ・間に立つ商社と密接に交渉 ・新しい供給先の開発 ・安心・安全を優先にした企画へ見直し ・安全な原料の確保 ・海外取引先との直取引によるコスト削減 ・開発と直取引（できるだけ中間を排除） ・価格より品質に重点を置き、直接現地工場を指導して数量の安定化を困っている ・規格を緩める以外にないが、まず不可能 ・業者の選定（優良かつ信頼のおける業者） ・組合方針 ・在庫確保 ・仕入量、購入量を増す ・商社取引により輸入元との交渉なし ・新規取引先の獲得し、直接取り引きで無駄な経費を避ける ・生産者が限られているので対策は少ない ・他社にできない新しいもの、高付加価値商品の開発輸入ができるかがポイント ・中国のルートについては先行き不透明 ・的確な輸入計画に基づく原料の確保 ・相対取引により帳合等のマージンカット ・冷凍、冷蔵庫と、仕入ロットを大きくし、物流費を削減 ・安い単価での供給に仕入ロットを大型し、製品化したものを在庫にもつ ・輸入原料は使用していないので対策はない ・容器の大型化 ・ロット契約でのコスト削減

4 主原料の価格上昇に伴う製品生産の改善策について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・アイテム数の絞り込みにより、原材料、副資材の在庫削減を行う ・値頃感の表現により買上げ頻度の増加 ・価格競争に巻き込まれない、高品質の商品を開発する ・過去数年間に考えられる改善策を実施済 ・原料の費用上昇の打開策は値上のみ（量目および直値上） ・効率稼働（ムリ、ムダ、ムラを省く）と少品種大量生産 ・在庫を少なくし、回転率を上げ、無駄な経費を削減する ・自社工場の生産アイテムを絞り込み、生産効率を高くする ・ジャストインタイム ・使用原料の絞り込みによる製造ラインの見直し ・消費者の立場になった考え方 ・消費者目線でのブランドの再構築と販路の新設 ・自力で打つ手は、これだけだが大きな寄与はない ・数量および利益率（コスト）でのアイテムカット ・生産性向上 ・製造原価率の維持 ・製造工程における細分化を改善 ・製品を値上げする ・伝統商品の品質向上（ISOの取組） ・ハム、ソーセージおよび加工食品の商品規格変更 ・品質志向と同時に価格交渉
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・NB比率の向上 ・歩留率の目標アップ ・主に学校給食 ・改善の限度を遥かに越えている ・機能感や、他には無い特徴を持たせる ・原料価格上昇が製品価格への反映が厳しいため ・工程改善による歩留率向上 ・値上げ ・生産原価の削減、ロット切換え、ロス削減 ・製造ロットを大きくし、生産効率の改善を図っている ・製品1個あたりの量目縮小を検討 ・製品の内容物（原料）見直し ・徹底した生産効率の向上を図る ・独自の商品開発に力を入れる ・品質管理が最重要であるため、製造コスト低減は困難
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・歩留向上、生産効率の向上 ・改善したくてもできない ・原料高の製品安の状況および限られた原料のため非常に少ない
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランド化による差別化
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・歩留の向上に努めている ・価格変更（値上げ）せざるを得ない ・コストの合わない販売はしない ・在庫量の減少 ・まずは、生産性の向上と、コスト、ロスの低減 ・高くてもお客様にとって価値のある商品の開発に取り組んでいる ・付加価値を追求した商品づくり ・不良在庫の一掃

冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・2006年に800以上あったアイテムを400まで削減した ・価格より品質強化に努め、ブランド力を強める ・競争激化の中で少量でも品質を重視し、高付加価値化を図る ・現在のところ、コスト低下に努める方法しか対応策なし ・原料が上昇しても売れる新商品開発に取り組む ・作業効率向上と廃棄物の再利用 ・生産、販売での効率の追求、ロス削減 ・他社と規格別に製造した商品の販売 ・百貨用の商品は製造しない ・品質を低下させず、現状では値上げするしかない ・不採算の商品の中止または価格改訂 ・ブランド力を強化し、高付加価値を目指す ・量販店の依頼による ・ロス率を1%以下に低減する
その他水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・アイテム数の絞り込み、不良在庫を持たない等で在庫削減 ・価格転嫁はなかなか難しいので、まずアイテム数の絞り込みが第一ではないかと ・加工品は全てOEM生産のため、相手方次第である ・作業効率を上げていくこと ・絞り込みによって、生産性向上 ・消費者の購買価格を意識した価格の量目にする ・少子高齢化とともに付加価値商品に重点 ・新商品の開発 ・製造ラインの見直し ・単品重量の引下げ ・値上が受入れられにくいため、量目縮小へ取り組む ・品質を向上させ、売上増を目指す ・約10%の量目ダウン
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・価格競争はしたくない ・規格の統一化 ・高級食材への取り組み ・国産梅干への切り替え等 ・国産原料の安全、安心、おいしさ、貴重さを提供していく ・仕込量管理の厳密化 ・分野ごとに原料の産地別委託
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・価格上げは難しい ・過去より異常な低収益となっている ・クレーム、ミス、ロスに取り組んでいる ・在庫日数の最小化 ・消費者の目が厳しくなっている ・生産量の少ない商品の見直し ・低収益商品からの撤退 ・量販店からの締め付け厳しく、改善策がない ・ロス率の低減
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・各種対策を講じてきたが、限界に達している ・原料価格の上昇が大きすぎる ・付加価値のある商品づくり ・物の大切さと社内外にPR中
しょう油・食用アミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・I E（インダストリアル・エンジニアリング）取り組みによる作業改造 ・歩留の向上 ・今までコストダウンはしたので、あとはアイテムの絞り込みくらいしかない ・オンリーワンの商品づくり ・客先ブランドのため積極的な対応策は後手

	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費、光熱水費等の削減
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・月末在庫数量の減少 ・面積を必要とするもの、リードタイムの長いもの、調達機会が年1回のもの等は見直し
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・PB商品のNB化 ・歩留向上 ・海外生産へのシフト ・価格訴求商品からの脱皮を毎年続けている ・規格が決まっていて改善ができない ・規格見直し ・原料の低加工度品につき困難 ・原料を当用買いし、余剰な在庫を削減 ・工程別原単位管理による効率改善 ・差別化技術のアピール ・仕入原料の効率利用が可能 ・自社の特徴を出しブランドとして進めることによって、社会に貢献 ・商品の統合 ・商品の統廃合による製造原価低減
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・製造、物流ロスの見直し ・原料価格は国により決定されるため、大きな変化はない ・自社ブランドの有効性の再認識と強化 ・省力化投資 ・生産量増大と、高価格製品の比率アップを図る ・糖類業界は少品種大量生産型と多品種少量生産型に二分（少量付加価値品へ） ・販売先の見直し
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・原料を生産しており、高級化にも限界がある ・新製品の開発 ・全社的に改善 ・努力できるレベルを超えており、製品売価に反映せざるを得ない ・ボトムラインのアップのために必要 ・利益重視
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・平成20年1月1日より実施予定 ・安心、安全を前提にして、品質の良い物をと考えている ・回転の悪い低収益アイテムを中止し、主力に全力で ・業務提携で生産の効率化を検討中 ・原料の上昇幅の大きさは改善程度で補えるものではない ・低収益、小ロット品、小口出前（消費者直取引）などの再考
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・技術力向上と価格改訂 ・基準原価率の洗い直しと取引先への（中止品について）理解を求める ・社内努力以上の値上幅となっているため ・新製品の開発段階から常に材料費率を意識した取り組み ・地産地消のPR ・値上げをして改善した ・ロス廃棄の低減と設定量目を基準+5gから+3gへ（2%以下） ・ロス率の低減によりコストを下げる
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・品質志向にシフトし価格上昇を図る ・売上下位10%のアイテムを中止 ・栗納豆製造販売なので、これ以上の改善は不可能 ・継続して取り組んでいる事であり、特に価格上昇に起因するものではない ・多品種少量生産では収益確保ができない ・付加価値商品の開発を急ぎたい

	<ul style="list-style-type: none"> ・量目変更
ビスケット類・干菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・大袋の量目を減らす ・原料値上の実施 ・量目を減らすが、消費者の離れる可能性大 ・単純改価は影響が大きく量目縮小が現実的 ・値上げ ・原価格項目の見直し ・品質向上に伴なう価値アップ
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・アイテム数を減らし、より効率の良い生産を目指す ・減量による実質的な値上 ・商品をリニューアルした ・生産性向上 ・ミス、ロスを減らす
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・ガーナミルクチョコレートを75gから70gへ ・費用削減はやり尽くし困難な状況であり、現在は品質の更なる向上を求められ費用上昇となっている ・自社工場の効率操業 ・出荷価格の見直し ・小ロット品をなくして、生産効率を上げる ・製造効率の向上 ・製品の差別化による付加価値の上昇 ・直近では1アイテムのみ ・定番商品の統一ブランドを立ち上げ、商品力の向上を図る ・値上げするしかない ・値上は難しく減量となった ・品質と維持しながら適正な収益になる価格に変更する ・付加価値を付けて価格を引き上げる ・ロスの見直し（特に製造時）
動植物油脂	<ul style="list-style-type: none"> ・今までもコスト削減は徹底的に実施しておりこれ以上は不可能 ・原料上昇に合わせ製品価格の値上を図り、高値感を作り出す ・効率的な生産 ・生産性向上の強化 ・生産量の縮小 ・品種の統廃合を行い在庫削減に繋げる ・自社努力では限界であり、末端の理解と協力が鍵になる
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・在庫削減とロス率の低減を両立させる ・価格の見直し ・各商品をリニューアルし、高品質、高価格に移行する（多品種少ロット） ・規格外製品製造の撲滅 ・収益のとれる新商品（リニューアル）へのシフト ・小容量容器の使用 ・無駄の排除、人員削減
果実酒	<ul style="list-style-type: none"> ・良品な国産原料100%の製品への移行
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・計画需給をさらに徹底している
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・値上は難しい状況なので、高付加価値商品を増やしていくしかない ・売れ筋商品の強化 ・管理が難しい ・県内産原料比率の上昇と製造マニュアル改訂で品質内容の見直しを検討中 ・高級酒への取り組み割合が増えた

	<ul style="list-style-type: none"> ・資材の有効利用、電気代の削減 ・市場調査ならびに販売先との信頼強化 ・酒造好適米の使用 ・高付加価値商品へのシフト、開発 ・デザイン変更、イメージキャラクターの変更など ・半製品、製品の在庫削減（製品化までの期間短縮化） ・販売量に応じた製造計画を詳細に立案する ・付加価値商品へ移行 ・利益商品の販売を強力していく ・利益率の確保
蒸留酒・混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・生産効率の改善、新製品開発 ・付加価値商品の比率上昇
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・平成16年に異常な在庫増になったので、在庫削減 ・アイテム数の見直、品質志向へのシフト ・自動包装ラインにより、生産性の向上 ・少量、高級化し、良いものを飲む習慣となる仕組みを作りたい ・必要以上の仕入は行わない ・ブランドの育成が必須条件
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・在庫削減などは、10年以上も前から取組んでいる ・スーパー等、低収益の売場からの徹底 ・本来の価格を消費者が知るべき
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・5ヶ所ある生産拠点の統一した仕入と、事業所間移動等による仕入集約管理 ・アイテムの絞り込み等によって生産効率を上昇させる ・うどん、焼きそばの量目変更 ・主に生産効率の向上で自主努力 ・共同購入による価格、品質、購入量の安定化 ・商品デザインを変えるが、年に何回も変える程の販売数はなく限界がある ・商品に付加価値を付け利益を確保する ・少量生産商品の生産を検討 ・生産ロスの減少 ・生産管理と生産指令が蜜にコミュニケーションしている ・生産効率 ・低価格製品でよりこだわりの製品を生産し、時価で売る ・取引先のスーパーとCVSの安売店の単価より安くという方針が切り換わる予定 ・値上 ・販売価格がある程度、決められているから量目縮小 ・販売単価の訴求とのマッチングを図り量目縮小を主に、品揃えをみていく ・品種を絞る ・量目減少で現状単価を維持する
豆腐・油揚	<ul style="list-style-type: none"> ・原料高、製品安からの脱却は価格改定 ・国産大豆使用の高品質豆腐を目玉に販売 ・製産体制の見直し（予測生産の割合を減す） ・不採算商品の廃品による効率化
冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・赤字で物量の多いアイテムのカット ・歩留、生産性上昇への取り組み ・歩留の向上 ・仕込ミス、ロスを削減し、廃棄物を減らすことで環境問題に貢献する ・各商品群で規格の統一を進めている ・生産性を上げるため、コンサルタントと改善活動を行っている

惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・ アイテムを10%減じ、効率化 ・ 価格維持のため入目で調整 ・ 現実的には不可能 ・ 高品質商品の受け入れ先開拓 ・ 商品の磨き込みと強化徹底 ・ 新製品の開発 ・ 生産効率改善のため、アイテムの集約 ・ 見栄えを重視しながら量目調整を行う（例 130g→120g） ・ メーカーとして、売価維持よりも差別化で値上志向へのシフトをしていく ・ 約100アイテムの中から選別し撤退も含め検討 ・ 利益率の低い商品の減量による 価格維持
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 20%小さいパックに変更 ・ 品質志向へのシフトと、原材料のロス率1%強は改善重要ポイント ・ 仕入コストが大幅に上昇しているが、流通価格は改善されていないため、不可能 ・ B品として販売 ・ 平成20年1月以降、量目変更に伴う価格（量目）変更 ・ カット商品への迅速な対応 ・ 現状での価格値上は困難なため、量目縮小の方向で改善 ・ 高品質製品拡販による他社品との差別化 ・ 国産原料主体の新ブランドを構築した ・ これまでの過当競争によって、価格は従来の正常価格から大きく引き下げられているため、実質的に掛かるコストを十分に吸収できていないのが実状 ・ 在庫、アイテム数の絞り込みを優先し、身軽になることが肝心 ・ 自社内でコストを削減し、同業他社との競争に負けない対策 ・ 主原料の切り換え、より高品質で単価維持のできるものへの移行検討 ・ 受注体制や生産工程の見直し ・ 商品別原価の見直し ・ 少量多品目生産では、無駄が多くなる ・ 生産効率の向上、資材在庫削減のため、アイテムの集約へ ・ 製造の原料と資材をロスなく製造 ・ 製造ラインの改善、ロスの低減 ・ 設備投資も含み、生産性の改善対策 ・ ダンボール、資材、燃料の値上り等は避けようもなく製品値上しかない ・ 長期的な需給バランスを計画する ・ 同品種で多種商品の一本化 ・ 値上 ・ 廃棄ロスが発生している赤字部門からの撤退 ・ 販売先へ価格転嫁できないので自社で製造コスト圧縮を図る ・ 人手の掛かる商品を整理縮小 ・ 歩留向上策の実施 ・ メーカーにとって取引先に迷惑をかけない最良の方策 ・ 輸入原料の最効率化 ・ より適正在庫へ削減 ・ 利益の低い商品の撤退 ・ 利益率の少ない商品からの撤退 ・ ロス（廃棄）の利用や在庫管理などの徹底

5 製品価格値上げ方法と出荷販売数量へ及ぼす影響について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・一時的に減少したが徐々に戻ってきた ・売上は10～20%減少したが、利率上昇で利益額を確保 ・親会社への販売のため、得意先での販売動向がやや減少する傾向があるため ・買上げ個数が変わらず、量目縮小分減少 ・過去の実績から売上が減少 ・厳しいが、企業努力する ・減少分を販路拡大で賄っている ・原料不足のため ・使用原料の品質を上げることによって出荷数量には影響しなかった ・消費者が他社の製品に流れ、売上減少 ・値上を末端が受け入れない状況にあり、出荷減となる ・本年度は値上を見送り、来年2008年検討中 ・来春、値上の予定 ・量目を縮小したところ、出荷数量は同じか減少している
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・100%果汁製品の販売量が前年比-30%以上 ・アップルジュース、オレンジジュースは値上により売上が2割減少 ・現在価格改定がまだ市場に浸透していないので、2～3ヶ月必要 ・品目により傾向に違いはあるが、売価上昇は数量減少の要因となる ・まだまだ途中経過で今後どうなるか全くわからない
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・供給量がタイトである ・現時点で価格改訂はできていない ・現状、値上を実施していない ・現在、値上は通らない
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・一時的にも日常的にも必ず減少
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・値上せず
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・価格引下げ要請が強く、売上が減少する ・鯖、鰯等の輸入魚 ・単品販売よりセット販売が中心なので値上りした分、そのまま数量に影響した ・竹輪1本30gから25gに変更 ・販売先との連携を密にし話し合いによる変更 ・容器（パック）の大きさを変更しないため
その他水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・個別にみると、多少減少したものと大きく減少したものがあるが、商品力の差だと思う ・これから値上交渉に入るが、全く具体的な事はわからない ・当月（12月）から、一部値上を実施するため影響は不明 ・ねり製品は必需品でないため、減少は止むを得ないと思う
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・価格改訂後、売上が前年の85%へ減少 ・季節的なものは価格改定ができたが、通年品はできていない ・さくらんぼは国産原料事情の悪化と歩留の悪さによる価格の高騰による ・値上を行ってない
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・どちらにしても、減少傾向にある ・値上を嫌がる消費者も多少いた ・これから実施する ・ユーザーの希望価格に合わない

みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・11月28日に価格改訂発表し3月1日に実施するため不明 ・年明け2月に実施予定のため、影響はまだ不明 ・値上前の買い増しはあったが、その後、変わらないと思われる
しょう油 ・食用ア ミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・業務用確実に減少すると考えている ・現在、値上を行っていない ・他社の値上状況による
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・値上未実施
その他調 味料	<ul style="list-style-type: none"> ・ガーリックパウダー、カンリツペーストで実施 ・これから実施する ・商品納入を中止された ・他同業者の動向による ・特売条件を絞ったため回数が減り、出荷数量が減少 ・取引先に断られた ・取引先の変化 ・流通業界が強いため、値上ができない状態が続いている ・値上が認められず答えられない
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・量目を変えない価格改定は減少すると思う ・買い控え
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・原料の値上があった場合、当社では価格維持をしなかった ・製粉業界のほぼ同時値上のため、変化なし ・値上前のかけこみ需要はあるが、値上後、減少でトータルは変わらず
その他精 穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・競合他社、競合製品への切り替えで減販 ・業務用中心 ・現状価格改定していない ・ユーザーの使用数量の減少等
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・5%程度減少 ・平成19年12月1日からの価格改定につき、現時点では検証できない ・取引先との事前協議に基づく値上合意が効果 ・現在、値上交渉中で実績は不明
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・10～15%受注数の減少 ・予定はあるが、まだ値上していない
ビスケッ ト類・干 菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・1袋減らしたのみなので変わらない ・量目を変えない価格改定は2008年度に実施 ・主力製品はまだ値上げしていない ・単純改価は影響あり
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・値上を行ってない
その他菓 子	<ul style="list-style-type: none"> ・通常商品は量目を縮小し価格維持、季節限定商品は量目を変えず価格改定 ・平成19年12月もしくは平成20年2月より予定で、まだ結果はわからない ・一定時期の減少はありえる ・まだ結果が出てない ・売上金額微増、売上数減少が数ヶ月続いている ・元来が低価格商品のため変らない ・昨年より2～3割減 ・実際にまだ流れていないのでわからない ・値上なし

動植物油脂	<ul style="list-style-type: none"> ・油出荷は不変であるが、肥料用粕は大幅減となっている ・製油業は原料比率が高く原料相場の上昇は値上要因として理解を得やすい ・ほとんど全てが価格改定のみ、一部品種変更
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・値上げしていない
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・値上は来年3月を予定であるがやや減少を見込む
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・現在、値上は行っていない ・リベートも少し圧縮した
蒸留酒・混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・8月1日の値上以降、出荷は85%に低下 ・芋焼酎が値上後、前年数量よりも減少している ・価格改定前に仮需要があったが、現在目標通りの売上である ・消費者の買い控えが予想される ・値上目前の駆け込み需要による部分が大
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・価格改定は大変なので、量目を縮小する方を選択 ・値上できない
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・値上できる状況にないが、もし値上げした場合は、取引縮小か打ち切りが予想される
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・1月に値上のため不明 ・2008年度以後に改定のため、まだわからない ・価格改定後、期間が短いため影響の示現はこれから ・現時点では値上を実行していないので答えられない ・これから実施なので分からないが、見積の段階でカットされている ・最初は減少したが、間もなく元に戻った ・実際の値上は、まだ未実施のため、影響は不明 ・相当量の在庫を保有していた販売先の在庫削減等の対策による ・取引がカットされた（一部の量販店） ・平成20年4月より改正のため不明 ・店の販売価格が厳しいため難しい ・来年1月より実施のため、わからない ・量販的は仕入先を変えるのは朝めし前だ ・量目縮小、価格改定の実施
豆腐・油揚	<ul style="list-style-type: none"> ・現状、値上は行っておらず直近1年間を見ても値下傾向になっている ・最初は減少するが後に安定
冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・改訂したばかりで判断できない ・現状、値上ができない状況 ・交渉中
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・価格一定の方が良い（100円売） ・現在、値上交渉中
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・売上先と協議を尽くし、極端な上げ率をしない ・価格改定にともない出荷量の減少 ・既存原料（中国産）から国産原料に切り替えしたうえで価格設定したため、全体での把握しきれないが、既存製品（中国産）の売上は明らかに低下している ・原料として使用されているが、使用量は減らされている ・小売先との商談次第であり、P Bの場合、全面的に他社への流出となるかも ・他社よりも明らかに高い商品は他社品への切り替えがあった ・定番カットに追い込まれる ・どの様な影響があるかはいまだ不透明、ただし売上は減少している ・取引先からの品質要求につき、値上が可能となった

- ・値上せず
- ・やや減少したが原因は価格だけでなく、消費者の最終製品の需要減による部分が多い

6 収益性に及ぼす影響について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高は変化ないが原価率は上がり、最終的に、仕入関係のほとんどが上がり経費が大幅に増加し利益はない ・原価上昇をロス低減や商品協賛の縮小等で企業努力をしているが、収益は前年度より低下 ・原材料、副資材等の値上、燃料等の上昇で収益確保が厳しい ・原材料の上昇は経営利益の40%に相当 ・原料、人件費、運賃、資材の高騰で荒利低下 ・原料価格上昇を合理化によるコスト削減により吸収 ・原料価格上昇を売価に転嫁することが困難なため、収益に関しては厳しい状況になっている ・原料上昇のため、売上が増えても利益が低い ・原料上昇分の価格転嫁できず、業務用も値上できず ・原料だけなら利益が「やや低下」だが燃料や資材も上昇しており厳しい ・主力商品のリニューアルで対応 ・製品への価格転嫁ができず、粗利益が急速に低下 ・量目の価格改定の影響と関連している ・物量は伸びているが、主原料や販売経費等の上昇により収益率の低下 ・利益の出る新製品の販売強化
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・価格改訂による生産減（販売量減）が原単価を上昇させ、悪循環となる ・過去20年間で最悪 ・経営利益は昨期の55～60%程度まで下がる ・原材料の高騰は加工収益に繋がるため全社利益の低下を起こしている ・構造改革実施も短期的な影響は避けがたい ・少なからずある ・製品販売価格への原料価格の上昇分の転嫁は今後は難しいため、収益の低下が大きく懸念される
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・現状では増収減益 ・原料・燃料・輸送費上昇 ・原料値上により利益が圧迫、売上にも減少がみられる
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入が高く、売上が同じならばコスト削減のみ
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・原料価格が下がっているため資材等、諸経費の上昇を補えた ・原料価格の上昇以外のコスト発生 ・原料の高騰 ・資材価格の上昇にともない原価率が上昇した ・値上が半年遅らされている ・販促コスト上昇
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・1割位の減収 ・価格転嫁は困難 ・原油高による関連商品の値上による費用上昇 ・原料が上れば、利益は減る ・原料価格の上昇は当期よりも来期に大きく負担がかかってくる ・スリミ原料が270円/kgから300円/kgに上昇、荒利率20%から16%に減少 ・製品価格の上昇で消費が鈍い ・当期は原料が豊富で価格も安く、取引先へ売れる価格で提供できている ・輸入コスト上昇、人件費 ・より小口納品が増え、その他のコスト上昇がある ・利益重視より品質重視を心掛ける
その他水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・売上の伸び悩みに加えて、原料価格が転嫁できていない悪条件 ・企業努力による人件費および経費の削減を図っている

	<ul style="list-style-type: none"> ・原料、資材の価格上昇が起因 ・原料価格の上昇した製品以外の製品にも注意が必要 ・今回の値上要請が通らなければ廃業も止むを得ない ・様々な努力を行なっているが、原料の費用上昇は吸収しきれない見込み ・通年で最低の年度
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・季節的な品は持ち直しているが、通年品はこれから対処 ・原料価格の値上はないが、資材ガス、ガソリン等の値上りがあり、転嫁が難しい ・原料+資材（容器、調味料等）+重油+人件費の高騰により赤字 ・重油をはじめ原材料費の高騰と原料不足による生産性の低下 ・人件費等も上昇しているが、価格転嫁ができていない ・農作物の出来の影響の方が多い ・やはり原料価格はかなり影響がある
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・売上減による収益の縮小 ・価格競争が厳しく、収益向上への兆しが見えない ・川上（仕入）はインフレ、川下（販売）はデフレ状態 ・原料価格の上昇が販売価格に転嫁できない ・原料上昇分に価格改定ができない ・原料だけの問題ではなく、添加物や袋、燃料、段ボール等の全ての価格が上昇しており、総合的に考えると原価率が上がり、内益に相当影響すると考えられる ・ここ2～3年、利益は出ず ・値上り分を製品に転嫁できない ・まだ原油の値上がりが続き、当期は値上ができない分、減益となりそう
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・価格改訂しなければ、今後の経営に影響が出る状況 ・原料高、包材高により減少する ・このままでは来期は圧迫する
しょう油 ・食用アミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・業界内での価格改定が決まらない ・減益 ・採算割れ ・人件費、原材料価格の上昇が収益圧縮 ・原油高に起因する製造原価の上昇により利益が減少 ・製造原価の急上昇 ・燃料費、原材料費、包材費等の負担が増加し収益を圧迫する
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料の上昇により、経費が増大し、営業利益が減少する ・原料高による製造原価の上昇を売価による吸収では無理
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・12月5日段階では仕入価格の上昇品はまだ1部であるが12月10日～1月にかけての値上交渉分がたくさんできている ・売上が低下するため ・売上減少で損益分岐点に達しない商材が出ているうえ、原材料費の上昇で売上総利益率が低下 ・経費削減 ・重大なものがある ・製造原価の上昇による、収益の悪化 ・設備投資、改善へ影響あり ・前年比50%減の予想 ・やや増収であるが、製造原価増により減益
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料、燃料、資材費の上昇により収益は低下 ・原料と燃料の費用上昇に値上が全く追いつかない ・原料上昇分を価格転嫁できない ・原料価格は全て上昇しているが、製品価格はなかなか上げにくい ・業界シェア競争の中、製品価格が上らない

	<ul style="list-style-type: none"> ・販売数量、単価は横ばいであるが、重油をはじめとする材料費の高騰により、損益の悪化が見込まれる
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・原料、資材の上昇より価格改正が遅れている ・原料の高騰が続いており、継続的な売価への転嫁が難しい ・棚卸価格の上昇により売上原価が下がるので見かけ上の収益は良くなる ・流通（スーパー、生協など）が値上の受け入れ延長のため
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の減少にともない減収傾向となっている ・原価償却費増 ・原料は大幅高であるが、製品は小幅値上のため、収益圧迫 ・原料価格の上昇に値上が追いつかず減益となる見込み ・諸経費（人件費ほか販売経費）の削減努力をしてもやや低下 ・製造原価が悪くなることはあっても今後良くなることはない（特に輸入品） ・当期の影響はまだ小さいが来期は厳しくなる
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・11月からの改定による収益の影響はまだわからない ・平成19年11月度からの小麦粉（粉値）の単価8～10%の改定や油脂関係は、春先から3度の値上がりあり、材料費率を数%押し上げた ・原料価格が上昇すれば当然収益は低下する ・原料価格の上昇と製品販売価格の上昇の時期的なズレ ・生産の効率改善（設備投資も含む）とロス対策でカバー
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・12月決算なので今は影響は分からないが、来期は気がかり ・売上が予想外に良かったため吸収できている ・原料価格の上昇分を吸収 ・前同比最終利益40～50%の減益を見込む ・値上ができていないので、このままでは大幅減益
ビスケット類・干菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・3ヶ月に1度の割合で仕入価格は上昇しているが、メーカーは3ヶ月毎の改定はできない ・売上減で利益減 ・作業効率化によって対応
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギーコストの上昇、包材の上昇 ・原油価格の高騰に加え、売上の不振が収益に深く影響
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・原油高による灯油や包装資材の価格上昇、バイオエネルギー等の政策による食油、コーン油など原材料費上昇が影響 ・原価率で1～2%上昇 ・原価率の上昇が経営収益に大きな打撃となっている ・原料価格の上昇、売上構成比の変化により原価アップ、利益減が顕著 ・原料価格上昇を売価に転嫁できない ・原料価格に加え動燃料の影響もある ・今後は原料価格上昇につれ悪化 ・主力製品が年契約のため、今後の値上（来期）を認められるかどうかではっきりするが、全額、認められるとは考えられず厳しい状況 ・直接原価の急激な高騰により粗利率の低下が大きい ・直近は副資材（ビニール、紙類）の値上が顕著で利益率が低下 ・販売価格を改定できるのは6ヶ月先であるが、仕入価格は各月毎に上昇しているため、原料費の上昇が先行し、販売価格の上昇が後れるため利益が上がらない
動植物油脂	<ul style="list-style-type: none"> ・原価率が大幅に上昇し赤字になった ・原料高+製品価格上昇（転嫁遅れ）で油糧部門30～40%営業利益減 ・原料の上昇幅に応じた製品の値上が遅れている ・少なくとも当期は赤字決算となる
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・OEM商品への価格転嫁ができておらず、原材料や資材、光熱費が上昇したが、自社製品へ

	<p>の価格転嫁も厳しい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・価格への転嫁が不可能 ・原料の急騰や安全性の確保（原料賞味期限による少量仕込）等による収益の悪化 ・収益低下
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・製造原価の上昇が全体の歪みに影響している
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・1つだけでなくいろいろな面に費用上昇の影響が出ている ・営業費を下げる ・減収益 ・原価が高くなる ・原料価格上昇の影響が製品価格上昇に影響されるまで4～10ヶ月要する（半製品である原酒の熟成期間）ため、当期以降に収益への影響が出てくる ・コストの削減 ・最近1年位では即影響はないが長期では心配 ・資材等の上昇が影響 ・人件費や、ガソリン、重油等の燃料費の高騰
蒸留酒・混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・アルコール飲料の市場縮少の方が影響大 ・営業利益は予想で75%以上低下する ・大方は前年比より少々悪くなる ・今年7月に実施したので、現時点では影響が読みにくい ・麦の値段の予測がつかない
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・売上減少と製造原価等の上昇による利益率の低下 ・決算をしなければわからない ・現在は影響ないが、将来的に不安である ・原料は上っても価格転嫁できない ・収益性が不安定なため、投資と人材の確保が実施しにくい
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・原料は高騰するがシェア維持のための値上はできないという環境のため、大きな影響が考えられる ・マイナス
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・悪化、こんなこと聞くまでもないと思う ・現在、値上準備中であり、最終的な影響は不明 ・原材料の上昇による収益性の悪化 ・原料以外の項目が値上り、コストに影響あり ・工場稼働率が悪くなる ・小麦の値上の時期が最悪であるため、12月か1月の値上を期待 ・仕入原料の価格は上がるが、商品価格をなかなか上げられないので大幅に悪化 ・収益改善は吸収できず、また量目変更では対応できないため、今後、価格改定を行う ・他部門で利益をカバーできたため数字は維持できた ・東洋水産、シマダヤ等の大手メーカーの値上実施が1月となったことでモロに影響を受け、粗利、営利ともに大幅減少、非常に厳しい ・値上により売上高増、利益単価据え置きで利益率はやや減 ・甚大である ・非常に経営的に厳しい ・マイナス要因が大きい ・予測判断 ・来年1月21日が一番早い取引先で交渉中である ・来年3月価格改定、今のところ最小限のダメージ
豆腐・油揚	<ul style="list-style-type: none"> ・稼働率の上昇がプラスに働く ・燃料も上昇しており、収益を圧迫している ・利益率の減少を固定費の減少でカバーする

冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・売上に対して3～4%減少 ・原材料費は上昇しているが、価格改定はないため ・原料値上がり分としては2～3%に抑えているが包材、資材の値上がりが5%と大きく利益率を低下させている ・主原料が下がったので、他のコストは上がってもプラスマイナスで帳尻りは合っているが、来期はわからない
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料の仕入価格の高騰を、販売価格に全て上乗せできない ・原料、資材、燃料、包材の費用上昇 ・原料価格以外の影響も大きい ・すべての費用が上昇しており、収益に大きな影響あり
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・一方的に費用が引き上げられ、それを販売価格に転嫁するには3ヶ月～半年のずれがあり、またバイイングパワーで価格を上げられないものもある ・一方的に収益低下、利益を圧迫 ・売上（利益）に対する原料価格の上昇で経費が増し、収益に影響する ・価格転嫁ができなければ、当然収益に影響するし、様々なコストダウンを講じても従業員周辺など何処かにマイナス要因となる ・競合しあって値上不可 ・原価率が上がり、利益が低下 ・原材料価格の上昇は軽微である ・現状で価格転嫁しているため ・原料価格の高騰が、まだまだ販売価格に繋がっておらず、価格改定によって販売量が減少 ・小売業者との綱引きで、勝つようにしなければも生き残れない ・国産、中国産、双方ともに値上りしており収益低下は必要である（円安が長期間続いた事も一因） ・米原料価格、重油価格および石油関連資材が値上りし収益は悪くなると予想される ・製品への転嫁は難しい ・総量で増えていることにより原価増をカバー ・値上げした分（割合）で使用量は減らされていることと、規格変更により単品価格が大幅に下がったこと ・納入先に値上り依頼は難しいため1.5%の利益減 ・流通業者が理由なく（認めない理由が意味不明）値上りを認めない

7 市場競争力の強化のための戦略について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・2006～2008年度中期経営計画において品種重視の経営方針策定 ・I S O取得、維持を実施 ・安全、安心な食品を他社よりいかに低コストで生産できるか ・オンリーワン、安心・安全な商品の開発 ・価格競争に巻き込まれない高付加価値商品の開発、販売に力を入れる ・卸販売は価格の競争力がなければ競合に負ける ・危機管理委員会の設置 ・企業としての信用力 ・企業理念の強化 ・グループ企業価値に合致した差別化路線の安定継続を重視 ・コンプライアンスを前提とした商品づくり（安心、安全を社員へ徹底） ・産地の特徴色を全面に出す ・産直の強化 ・市場を増やし、消費者に安心して購入してもらえる工場としながら、差別化した製品等も手掛けていく ・商品の安心、安全が製品ブランド価値および企業の向上に繋がる ・新商品開発による製品単価の上昇 ・品質マネジメントシステムの徹底（I S O） ・物流の見直し、安全、安心のシステムをより高度化する
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・味、品質の差別化による顧客満足度向上（良いものを適性な価格で販売する） ・安心・安全は食品の最多案件 ・大手企業の手の届かないスキ間狙いで ・国内牛乳価格の見直し ・シェアアップによる競争力強化 ・小規模製造業者は地場の鮮度の良い原料と、生産者の顔がみえ、安全、安心で、トレーサビリティに対応した製品を販売 ・商品価値は消費者が判断する ・新商品の開発 ・製品カテゴリー中で一等の製品を企画する ・全国販売できる商品造り ・高くても納得してもらえるブランド価値が今後は必要 ・とにかく新製品を出し続けること
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・大手スーパーとの取引のため競争が激しい ・高級品としての認知普及 ・安全・安心のシステムの構築を図らなければならない ・新製品（高付加価値）の開発 ・品質体制の充実のため仕入商品やO E Mも査察している
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・差別化と安全は当然のこと
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・I S O 2 2 0 0 0 の取得を推進し、安心・安全な商品を供給している ・今まで実現しなかった小分け小容量の煮豆製品の開発等 ・原料調達から製品までのトレーサビリティの構築 ・今後の方向性として付加価値づけを進める ・商品開発 ・販売先（生協）との製品ブランドの確立 ・品質管理、トレーサビリティ
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・H A C C P、I S O 9 0 0 1 を取得し安全・安心な商品を提供し、他社と当社の商品を比べ差別化するにはどのようにしていくか検討している ・H A C C P を取得

	<ul style="list-style-type: none"> ・OEM先の開拓 ・高品質でなければシェア拡大できず、シェアを拡大できなければブランドも向上しない ・高品質の原料確保 ・自社独自の商品で、消費者が望むもの ・商品の検査センターによる定期的な検査実施、同時に施設の衛生管理監査実施、衛生管理委員会設置、定期会議開催 ・他社とは異なる製品仕様、より顧客別の対応を迫られている ・販売先または輸出拡大が第一 ・品質の向上で販路拡大を図る
その他水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・関東エリアのシェア拡大 ・自社の武器となる製品の価格を上げる ・製品の安定供給体制の強化 ・製品の値上げと、品質向上を図っている ・デザイン、客先へのPRを見直し ・伝統技術の継承 ・品質的には他社に負けないと自負しているのでシェアの拡大に力を入れている
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値化の方向へ移行したいが、なかなか大変 ・ISO22000の取得 ・安全、安心なもの売り出す事が目標 ・梅を使った商品および梅の味を付けた新商品等の開発 ・原料の確保 ・特産農産品、ISOの導入等
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・ISO22000取得済、コストダウン ・一番気をつけていることは、欠品、クレーム、ミス、ロス ・原料の国産化へのシフト ・国産、地元産の原料にこだわっている ・商品質、高付加価値商品の開発 ・中国バッシングが強まっているので国産に切り替える ・独自ブランドの開発 ・まだまだ販売先が中部以西に偏っているため関東への販路を増やす
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・大手メーカーとの差別化として、品質とブランド価値の向上に取り組んでいる ・開発のコンセプトをしっかりとさせ、高品質の製品づくりをする
しょう油 ・食用アミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・関東を中心としたシェアの拡大のため、東京営業所を開設予定 ・製造技術による差別化 ・販路の拡大
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・現場産品の使用の商品開発 ・ソースシェアの拡大のためにあらゆる業務に新しい価値を付加させる（商品、サービス）
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・HACCP、農薬、トレーサビリティの強化 ・ISO9001、HACCPの取得を目指している ・OEMが主であり受託のためには、コストと安心・安全が最優先 ・TVCM ・安全、安心、信用が第一 ・大手中心なので新規分野に進んでいる ・産地を訪問し農薬使用の実態調査およびトレーサビリティの確立 ・製品差別化により過度な価格競争に巻き込まれない ・他同業者の扱商品にはない新製品の開発に努力 ・地域資源を活用した差別化商品の開発 ・得意先のニーズに合った商品作り ・品質管理部門の権限強化 ・本質的なもので差別化を図る（技術力）

	<ul style="list-style-type: none"> ・利益率の高い製品開発
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・自社の持つ商品の二次加工品により高付加品素材の産出 ・地産にない製品の品質を持つことを協調 ・独自の高付加価値商品の販売強化 ・品質管理を徹底し、ユーザーニーズに応える製品を提供してゆく ・品質の安定化維持を掲げる
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・I S O取得 ・親会社である三菱商事との連携強化により、販売力強化、コスト削減を図る ・技術力（特許等）を活用した高付加価値商品の開発、販売 ・地場から大都市への比率を拡大する
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・あまり競合商品がなく、高付加価値商品でもあるため、よりブランド力の向上と市場シェアの拡大を重視している ・安心、安全を全面に出す ・拡販 ・コスト競争力を高め、原料高に負けない収益構造を確立する ・首都圏営業の強化 ・特許取得 ・他にできない差別化をより進める
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値化と安心・安全は経営方針そのもの ・安全、安心を前提にブランド力を高め、価格競争に組み込まれないようにする ・価値の創造が認められること ・安心・安全は消費者が今一番注視している問題であると思われるため ・生産管理とトレーサビリティ ・パンは日常の買い回り品であり、家計への影響が大きいため、世の中の総値上ムードのなか、おいしい商品はもちろんであるが、ボリューム、価格での割り安感が重要なファクターと考えられる
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・大手C V Sとの共同開発 ・築き上げた信頼を守っていくうえでは、安心、安全も同様に大切と考えている ・製造工程の品質管理強化
ビスケット類・干菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値化と安心・安全の結果、企業ブランド価値の向上を達成する ・食品製造は消費者によりオープンでなくてはと思いい見学のできる工場を建設 ・品質の安定、クレーム対策
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・「おいしさ」の追求による製品差別化を目指している
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・高品質、高付加価値製品の開発強化 ・コンプライアンスを重視した企業運営 ・自社ブランドの浸透 ・中小企業では困難 ・トレースシステムの再確認と追加 ・付加価値があり市場競争力のある商品の上市
動植物油脂	<ul style="list-style-type: none"> ・圧搾油の販売増、綿実油イメージアップに取り組んでいる ・人員削減 ・徹底した品質管理、衛生管理によりクレームゼロを目指す
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・健康的な飲料の開発 ・原料情報の収集 ・差別化による対応
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・シェア向上とともに、ブランド価値の向上に努めている

清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・安心して購入できるブランドであること ・安全で良質、適正な価格、誤魔化しのない企業姿勢 ・製品造りに対するPRの強化 ・原単位のさらなる低下（ただし、ユーティリティ関連も含めて検討している） ・販売範囲の拡大 ・ブランド戦略の再構築 ・有機JASの認定取得 ・輸出額の増加を含め国内外の市場開拓とする
蒸留酒・混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・ISO9001取得と品質マネジメントシステムの運用 ・既存品のブラッシュアップと新製品開発 ・大衆商品としては、安全、安心であること
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・高品質な製品を安定コストで供給可能な企業を目指す ・仕入商品の産地保証や履歴の確認 ・飲んでうまい茶の供給に徹する ・ブランド価値の向上と、安心、安全な製品作り
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・安売競争から脱却する以外に生き残る術がないため、ブランド力を強化したい
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・HACCPの導入により高品質の製品を追求しそれにより市場の拡大を図る ・大型量販店が愛知県へ多数出店を行い価格競争となってしまった ・大阪のおうどんの復活をスローガンに付加価値をつけて、市場に発信 ・主にコスト見直し、効率化の自主努力を重視 ・価格競争に負けないものの生産 ・広告、宣伝の展開、差別化商品の市場投入 ・国産品の良さを製品ごとにアピール ・国内小麦使用商品の増加 ・新製品の開発を重点にする ・信頼を得る事が最優先 ・製品の差別化を図ることによって、競合メーカーとの競争を避ける ・低価格の商品づくり ・品質管理、衛生管理の体制準備、高品質など他社と差別化を図りたい ・良いものを創っても簡単には売れない、表示について国の基準が複雑で不明確、不徹底なことも買い控えの一因 ・量売る政策はこれ以上は無理
豆腐・油揚	<ul style="list-style-type: none"> ・ISO22000を取得済 ・国産大豆豆腐を前面に打ち出して販売 ・製品の産地（生産者）から工場（生産状況）までをトレースするシステムの構築
冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・市場は、価格が第一になっており、その中で品質、安全を要求されている ・食品を扱っているのでまずは安心、安全 ・トレーサビリティを明確にし、品質管理に重点を置く
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・「日本一」を増やす、産地との共同研究、直接取引 ・価格競争に巻き込まれないブランド戦略を構築 ・新商品開発と、品質重視 ・他社品と差別化した商品作り ・独自性の発揮 ・値ごろ感のある商品（割安感を感じるもの）
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・安心・安全は対策済みであるが、原料と副資材の高騰と小売業者の圧力が強いことがあり、採算割れ状態 ・ISO22000を2007年に取得済 ・安全、安心な商品づくり、衛生面を重視して（5S）作業システムの構築

- ・今だからこそ当社の安心、安全システムをPRしていきたい
- ・オンリーワン商品でないと利益がとれない
- ・既存の売先以外の業態へ販売を拡大
- ・機能性の付与による差別化を図る
- ・原価を削減できるかどうか
- ・原料、製品の品質を維持する
- ・消費者の志向は二極化（低価格と高品質高価格）すると考えられ、製品の差別化が重要
- ・コンプライアンス
- ・自社農園、契約農家の拡大によりトレース可能な安定した調達をし、販売先へアピール
- ・市場の要求
- ・社内開発部門の充実を図る
- ・商品は安心・安全かつ健康志向、環境対策機能を持ったものが要求される
- ・食品としての安心、安全を考え、なお品質の向上を目指している
- ・食糧品業界における永遠のテーマは安定供給、安定需要のオンリーワン商品の供給維持
- ・新商品開発力の強化
- ・製品の知名度を上げる
- ・他社にできないような加工および小回りさ
- ・トレースのできる商品販売
- ・品質管理における安心、安全の構築や原料調達から販売までの経路と営業エリアの拡大
- ・ブランド育成が優先事項
- ・利益の出る独自製品を開発する

8 生産性上昇等の対策について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・ S C M改革を推進し、製販一体でロスを減少させる ・ 歩留のアップと廃棄ロスの圧縮 ・ 委託工場の見直しを行い、生産性の高い工場を選択することでコストダウンを図る ・ 大手外食産業の新規開拓に成功 ・ 経費の削減が重要であり、人材の有効利用を行うための教育 ・ 個人の能力向上、効率的な機器の導入 ・ さらなる工夫と創造 ・ 社員のやる気に全てがかかっていると思う ・ 社内システムの構築体制をつくる ・ 人件費を下げるためには、工程の見直しが必要であり、それにともない設備の導入で人員削減も検討せざるをえない ・ 生産性を上げ、残業代等の人件費の削減 ・ 機械化する事で生産性を向上させ、人件費等のコストを削減 ・ 製造ラインの見直しを図る ・ 設備・機器などの更新にともない合理化を図る ・ 定期的に社内研修実施 ・ 包装部門での機械化等を考えている
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・ O E Mの積極的受入による生産性の向上 ・ 企業は人なり ・ 教育によるレベル向上を重視 ・ 作業を減らし、機械生産できる商品の開発を進める ・ 人材教育をするしかない ・ 生産現場のコスト意識の改革 ・ 製造部門は仕事、担当を、日々の製造数量によって変更した場合でも対応できる体制 ・ 設備機器の更新および対応できる人材の育成 ・ 設備増強と合理化 ・ マニュアルも重要だがそれよりも従業員の作業態度である
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 技術伝承と品質教育 ・ 新規設備の導入 ・ 人材の教育をやり直しをする ・ 設備投資等に経費が掛りすぎ、それにとまなう利益が上らない ・ 伝統的な製造方法のため生産性向上は難しい
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 問題意識の向上、機械設備の更新
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 原料原価率が高いため、困難 ・ 工場集約および製造委託導入による生産性の向上を図る ・ 人材育成と生産向上のための他社とのコラボレーション ・ 人材不足のため機器等を導入しより効率化を図る ・ 生産性の向上に向けた各種取り組み
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安全衛生教育と生産性向上における指導者の人材の育成 ・ 意識の向上を図る ・ 旧式の設定が多く更新時期にきているので更新し効率化を進めたい ・ 現状の設備、生産の流れについて全従業員からの意見をあげてもらっている ・ コンサルタントを導入し勉強会を開く ・ 小ロットで対応できるシステムの再構築 ・ 人材と設備の更新により効率化を図る ・ 特長のある他社に製造を委託するとともに中国での加工を強化
その他水	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安全、安心を含めて社員教育の強化

産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・多品種少量生産の効率化 ・2工場を1つに統合
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・海外OEMの利用率を上げ、自社工場の人員再編成 ・人材育成によって、安全で安心して食べれる高品質商品の生産を目指す ・設備投資を少しずつ減らし、多少整備しながら生産性をあげる ・中間管理職への教育実施、作業者に対する再教育 ・1人当たりの出来高（生産性）の向上
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・意識改革 ・規格に合った大根の仕入 ・工程も含めた設備の更新 ・コスト削減のみ ・残業等の人件費削減 ・社員のレベルアップ（TPM）活動の導入 ・皆が同じ目線でミス、ロス、クレーム等を取り組んでいくことができれば色々な面で向上につながる ・ロスを無くし、生産の効率化
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・設備導入には人件費の削減を主な目的としている
しょう油 ・食用アミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・会社員を正社員としてノウハウを蓄積してもらう ・人材に経営資源を集中的に投入 ・製造工程の見直し
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・最も効率的に生産を行うために、生産ラインの統合等を実施する計画 ・量産設備の効率化、付加価値商品の多品種用の効率化
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい機械の導入 ・技術研究 ・工場設備の改善、新設 ・主に広告費、諸経費を削減し、設備、機械へシフト ・主要動力機械の更新 ・商品の廃盤を積極的に行い、教育と資源の方向 ・老朽設備の更新による原単位向上
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・原燃料コスト削減策の実施 ・設備の合理化への投資と省力化、人員の効率的な活用を図る ・高付加価値商品を製造するための設備の改善と効率化を図りたい
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・導入したSCMを他の部門へも広げて行く ・既存設備の最適化のため ・昨年度に合併したばかりなので、社内での生産の集約化、効率化を図る ・人件費10%ダウン
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・いかに優れた人材を確保するかが今後の発展に不可欠であり、生産性の向上にも繋がる ・教育プログラム導入、派遣社員の活用 ・生産の効率化 ・製造委託先がやや不安定であり、集約等が重要（安定、生産、効率他） ・出先工場の集約による効率向上化 ・新規分野に進んでいる ・より自立した製造現場によるムダ、ムラのない効率生産を進める
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・生産ラインで生産性が劣り人手のかかる商品の方が、市場で消費者の支持を受けやすい傾向にあるが、人手をかけずに付加価値があり、さらに生産流通に優れた新製品開発が重要 ・人がすべてである ・老朽化が進んでいる

生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・機械の導入 ・技術、ノウハウを維持、向上すべく、専門能力の向上に重きを置いている ・工場移転にあわせてラインの見直しを実施 ・工場の導線整備の実施 ・省人化できる様な設備も道具の購入
ビスケット類・干菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・最新設備への更新 ・資材、生産、物流部門の統合 ・新工場を建設し、旧工場をリメイクした
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・外部コンサルタントによる指導 ・社外研修の実施 ・設備更新による省力化を実現し、人件費の低減を図る ・設備の集約を行い1設備の生産数量の向上 ・無駄な在庫、仕掛を持たない
動植物油脂	<ul style="list-style-type: none"> ・歩留の向上、ロスの低減を図る ・工場の自動化無人化をいっそう進めること ・自分は各部署では何をするかを徹底的に学ばせ、一方で最新設備の導入も図っている
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・検査機導入（自動）、社員から派遣やアルバイトの採用 ・システム導入等による合理化 ・製品在庫を含め流通の見直し ・多品種少量生産時の生産性向上
ビール	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は典型的な装置産業であり、効率化が利益最大化のポイントとなる
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・新部門の労働時間のバランスをとるべく調整（仕事内容の見直し等） ・設備環境の整備 ・多能工化の推進 ・品質の向上 ・無駄をなくす ・輸出の増加（香港、中国） ・老朽化が進んでいるので更新時に縮小することも考えている
蒸留酒・混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・教育制度の構築、設備の能力アップ ・作業習熟度の向上 ・人材育成強化による合理化、改善策の実施
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・ISO等を導入して社内統一し、人手を必要としないライン生産 ・工場全部がリフトで荷物の移動できるよう改良
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・単純な人減らしは社員のモチベーションを低下させるため、自動化を図り、作業の効率化や社員の意識改革で生産性を向上させたい
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・機械の能率向上を図る ・個々の能力向上、社内外研修の充実を図る ・今年の設定投資に2億円かけた ・昨年、本年において自社6工場を3工場に再編統合し、生産性向上に移行 ・昨今の人手不足の中であって、新人には教育研修を実施しているが設備の更新を検討 ・品数を減らし製造の効率をあげる ・人件費削減 ・人件費を削り社員を派遣すると安心・安全な生産はできず、設備を更新するには低利の融資元が必要であるから、大企業の利益を税で吸上げて中小に資本投下するしくみを作るべき ・生産機器が専用機で高額になり安心・安全を含め困っている ・生産ラインの生産効率の向上

	<ul style="list-style-type: none"> ・製造工程、人員、スケジュールの見直しによるコスト削減 ・製造の仕組みを効率良くし、能率を上げる ・多くの設備等の老朽化し無駄が出ているため、生産率の低下が著しい ・物を創るのも、機械を操作するのも人であるため、人材教育が第一
豆腐・油揚	<ul style="list-style-type: none"> ・アイテム数を減少させ、人件費の削減 ・自動化ラインの充実 ・何をするにも人材が重要
冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・人材教育のため、研修等への参加 ・製造工場のため、設備と人材教育が重要と感じる ・人手作業部分の機械化
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・ISO14001による経済削減、歩留向上、IE活用による高効率生産 ・総人件費削減 ・当社のみ技術開発で新商品を作る ・人手作業のかかる食品では人材に尽きる ・若手人材の育成、登用
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・2008年2月に新工場へ全面移転 ・新しい生産システムの検討 ・外部研修だけに頼らず、社内のできる勉強会等を実施し、個々のモチベーション、スキルの向上 ・活動中 ・環境を整えていく反面、人件費等の経費削減を進める ・機械化による効率向上なしでは原料の値上りに追いつかなくなる ・グループ企業で生産工場を集約して分離化を図る ・経費の削減による競争力の強化 ・現状、機械化以外に方策なし ・コストダウンは限界にきている ・事業は人なり ・集約化により原料品目も集約し、生産性向上 ・生産管理システムの構築 ・生産性向上は人材の教育が土台で、物理的な環境整備は能力に応じて行なえば良い ・設備の自動化 ・多品種、少量生産に対応できる生産体制と多機能工の養成 ・適性人員査定による人件費の削減 ・人の能力向上 ・優秀な人材の確保がいかにかできるかが勝負

9 今後の成長戦略に向けた展開方向について

肉製品	<ul style="list-style-type: none"> ・市場は減少傾向、マーケットでの競争力を高めるために合併、吸収は必要 ・生販一体となった事業を目指す ・大手食産業の新規開拓に成功 ・オリジナル商品の拡充 ・既存分野の可能性追求 ・経営資源の集中による経営の効率化と不得意な地域での展開 ・経済発展著しい中国国内販売に注力する ・現行の形態を維持しながら完成度を高める ・需要に対し供給過多のため経営統合による効率化を図る ・消費者に必要とされる企業を目指す ・得意分野への集中で、収益確保を目指す ・ハム・ソーセージへの設備投資および商品開発の強化 ・不採用部門の整理、核となる部門への移行
乳製品	<ul style="list-style-type: none"> ・牛乳乳製品の各種販路拡大 ・現在の態勢を強化して行きたい ・事業分野の色分けにより、資源の戦略的分配を図る ・主力品目に集中することで展開する ・生産性の向上による収益の増加が安定経営の第一歩と考える ・惣菜等、新商品の開発、販売 ・多角化は図らない ・中小企業が戦えるニッチ市場開発が最大戦略 ・同業種を中心としたOEM、逆OEMの活用による効率化、品揃え強化 ・当社は、商事部門があるので、商事部門を通して全国販売に力を入れる
その他の畜産食料品	<ul style="list-style-type: none"> ・数種類を統合して、利益幅の小さいものをカットする ・工場の立地条件を生じた高付加価値、差別化商品の生産販売強化 ・主力製品の販売普及を図りたい
水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・国内市場の成長は期待できない、縮小均衡となるだろう ・日本だけでは市場大手に押えられ少子化もあり市場縮小
海藻加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・資源（原料レベル）は当社指導が徹底できるように仕入先を絞り込みたい ・商品開発、新商品の市場への投入 ・製品ブランドの構築 ・販売チャネルの拡大を検討
冷凍水産物	<ul style="list-style-type: none"> ・海外（アジア）向けブランドの展開 ・コスト削減により利益率を上げ企業体力をつける ・農産物の縮小および水産物へのシフト ・北海道水産物に特化した商品開拓と末端までの販売ルートの確立を目指す ・輸出強化と内販強化
その他水産加工品	<ul style="list-style-type: none"> ・新規ビジネスへ（ペットフードの開発） ・本業（鯉節業）に専念
缶詰（野菜・果実）	<ul style="list-style-type: none"> ・現状維持 ・四季折々の果実原料の確保から一次加工そして食卓に並ぶまで ・現在の日本消費構造からみると、同製品のみでは消費は減少するので、異業種と連携した商品を開発中
野菜漬物	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高を目指すのではなく、回転率等の効率化を目指すとともに個性をもち、その中で責務と他の異業種がドッキングできればと考えている ・業務用、通販

	<ul style="list-style-type: none"> ・現状べつたら漬が99%の売上であるが、同じ大根を使用した他商品の開発 ・自社製品のシェアをキープ ・品目を絞り込み、集中販売
みそ	<ul style="list-style-type: none"> ・核となる業種、品目をベースにして、製造技術、設備、ブランドを応用した新製品の開発 ・輸出の強化、海外展示会への出展
しょう油 ・食用ア ミノ酸	<ul style="list-style-type: none"> ・近日、輸出関係の工場を譲受予定 ・グループ内の工場再編等 ・当組合は製造のみを行う企業であり、販売は組合員企業が行う
ソース	<ul style="list-style-type: none"> ・基盤事業であるソース事業への特化 ・量販商品と、こだわり商品の二極化の販売
その他調味料	<ul style="list-style-type: none"> ・安全、安心を究極に目指すことと資源集中 ・異業種との業務提携によって新しい市場への進出 ・加工食品に天然調味料の安全性とその効果を訴求し、市場認知を請う ・主力商品のシェア拡大 ・食酢製造に徹する ・新商品開発の推進
糖類	<ul style="list-style-type: none"> ・より効果的な生産によってコスト削減を図る
小麦粉	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムに食品工場を新設、現地を中心に拡販を目指す ・地場産の原料比率を高めて行く
その他精穀・精粉	<ul style="list-style-type: none"> ・あくまでコア事業主体に注力するが、前後の周辺マーケットへも注目 ・競合商品が無い場合、経営資源の集中による成長を目指す（身体に最適で安心、安全商品） ・競争が激化している現業は、一歩引いて対応、新規へ参入済 ・市場規模が小さく、中小企業が中心の業界であるため、競争力を付けるには競合が必要 ・中核である食品卸売事業の拡大を図る ・特許取得製品への経営資源の集中投入
パン	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケットリサーチでは、カロリー志向、健康志向を重視しているが、売り場での消費者の購買行動からでは、値打ち感が先行する ・専門性を極める ・都心立地の製品工場の優位性を最大限の戦略成長の軸とすることが可能
生菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・(和の)嗜好品であり、国内への集中を行なっていく予定 ・飲食部門の新規出店による経営資源のシフト ・大手CVSと組織小売業とのパイプ強化で付加価値商品の開発
ビスケット類・干菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランド品の強化
米菓	<ul style="list-style-type: none"> ・国内消費が頭打ちのなか、成長が見込まれるロシアや中国等の近隣国のシェアを拡大させたい ・地産の物を使用する ・ルート開拓
その他菓子	<ul style="list-style-type: none"> ・生産効率の良い商材への資源の集中 ・八方塞 ・ヒットした自社ブランドの重点販売 ・量から質のマーケティングへの転換
動植物油	<ul style="list-style-type: none"> ・特に多角化を目指さず、製油に資源を集中する

脂	<ul style="list-style-type: none"> ・独立独歩で行くが、同業者との相互協調を図る
清涼飲料	<ul style="list-style-type: none"> ・本業を主体に現在あるマーケットへ
清酒	<ul style="list-style-type: none"> ・異業種との共同（協力）による新規市場への参入 ・高付加価値商品の拡大 ・中国、台湾への進出 ・中国マーケットの開拓 ・香港、中国などへ輸出強化する ・まずは核となる製品の基盤を固める
蒸留酒・混成酒	<ul style="list-style-type: none"> ・安全な原材料の確保による企業イメージの売り ・主要品目に特化することにより、ブランド力の強化と生産性の向上を図る ・少量、高級品、値頃感をキーワードに製品開発を行なう ・中国、韓国、台湾等への輸出
製茶	<ul style="list-style-type: none"> ・製品の使用用途の多角化 ・積極的に新分野や、海外へのアプローチを図る ・無理に成長せず、経営環境の変化に適応していく
コーヒー	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店と問屋主導の流通から脱却し、メーカーと消費者が直結した欧米型の流通を目指したい
めん類	<ul style="list-style-type: none"> ・アイテムの絞り込み ・オリジナルな商品開発、高付加価値商品の創造を通してインターネットでの販売 ・会社の成り立つビジネスモデルを検証し、縮小、生き残りを図るが、原料高騰、市場の縮小トレンドの中で食品産業で生き残るのは非常に難しい ・余計な税金負担を無くすため、独法の廃止を急ぎ推進すべし ・ギフト市場への参入 ・現業の強化、集中 ・さらなる生産性の改善、技術力アップ、安心・安全（信用、信頼）の強化 ・自社製造商品の直売（外食堂）を展開をする ・中国に注目し、実際開拓している ・取引先の流通が儲からなくなり、そのしわ寄せが中小納品先に廻って来ており大変 ・人、モノ、金を集中し、効率をあげる
豆腐・油揚	<ul style="list-style-type: none"> ・新工場の建設 ・生産する品目の業界NO1を目指す
冷凍調理食品	<ul style="list-style-type: none"> ・集中する事で生産性を上げ、コスト節減を図り競争力を高める ・人材教育、商品力をつけて、成長を目指す ・不採算事業からの徹底
惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ・オンリーワン企業を目指す ・国内市場のシュリンクに対応する ・強い商品をさらに強くする ・利益商品に特化し、飽和市場では中国に足場をつくる
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・1000以上ある商品アイテムを250~300程度に縮小して、ロスの少ない製造をし、販売先から異常な注文に応じない対応を目指す ・加工度の高い製品造りと、他業種への販売強化 ・関連商社と生産提携し、売上拡大 ・企業の規模から、無理はできない ・既存設備、技術を核とした新商品、商流開拓また他業種への参入 ・原料の自社ブランド化 ・国内人口の減少は明らかであるため、海外へマーケットを移す必要がある ・社内開発部門の充実を図る

- ・主力製品への集中化
- ・主力の品目に特化しながら、今後成長すると思われる分野への着手を検討中
- ・新開拓を目指し、新規ビジネスチャンスを生み出し、経営多角化を目指す
- ・成長できる品目への絞り込み
- ・製品差別化への集中投資
- ・セブンイレブンジャパン1本の取引であり、今後とも同様である
- ・中国合併企業の商品の中国内販および欧米販売にも注力していく
- ・当社は食品加工会社で85%が卸業である

平成 20 年 3 月 発行
(2008 年 3 月 発行)

平成19年度 農林水産省総合食料局委託事業

食品産業動態調査報告書

食品製造業における原料価格上昇の影響と対策

社団法人 食品需給研究センター

〒 114-0024 東京都北区西ヶ原 1-26-3 農業技術会館
電話 03-5567-1991 FAX 03-5567-1960
URL <http://www.fmric.or.jp/>

この報告書は再生紙を使用しています。