

Q1. まず貴社の出店地域や基本的なお考えなどについて、下記の質問にお答え下さい。 (それぞれ○を1つずつ)

- 貴社が、最も多数の店舗を展開されている地域をお教え下さい。

1. 北海道	2. 東北	3. 北陸	4. 北関東	5. 南関東	6. 甲信越
7. 中部	8. 関西	9. 中国	10. 四国	11. 九州・沖縄	

- 貴社の主な出店地域の人口の状況は、下記3タイプに大別すると、どれに近いですか。

1. まだ人口がさほど減少していないか、増加している
2. すでに人口が目に見えて減少している
3. 上記2つの中間的な状況にある

- 貴社は、近年積極的な出店をし、規模拡大を図ってきましたか。

1. 全くその通り	2. ややその通り	3. どちらも言えない	4. むしろ逆	5. 全く逆
-----------	-----------	-------------	---------	--------

- 貴社は近年価格競争力の強化を重視してきましたか。

1. 全くその通り	2. ややその通り	3. どちらも言えない	4. むしろ逆	5. 全く逆
-----------	-----------	-------------	---------	--------

- 貴社は、業界の平均的な企業と比べ、従業員の教育・能力向上を重視し、マーチャндаイジング力を高めてきた企業だと見られていますか。

1. 全くその通り	2. ややその通り	3. どちらも言えない	4. むしろ逆	5. 全く逆
-----------	-----------	-------------	---------	--------

Q2. つぎに、2020年の経営環境についておたずねします。
 下記のような予想シナリオをどう評価するか、5段階でお考えをお聞かせ下さい。

(それぞれ○を1つずつ)

	大いに思う	そう思う	どちらとも言えない	そうは思わない	全くそうは思わない
・デフレ状況が続いている	→ 1	2	3	4	5
・原材料価格が全般的に上昇している	→ 1	2	3	4	5
・新たな情報通信技術の開発や普及がスーパーマーケットの経営やオペレーションに大きな変化をもたらしている	→ 1	2	3	4	5
・人口は減少するが、内食頻度の高い高齢世帯の増加、また生鮮品の消費がより単価の高い調理食品に移ることなどにより、家計の内食支出は、さほど大きく減少しない	→ 1	2	3	4	5
・高齢化が進展し、日常の買物に困難を来す人が大幅に増加している	→ 1	2	3	4	5
・スーパー等で買物をし、料理をするなど、家事をする男性が増えている	→ 1	2	3	4	5
・貿易の自由化が、農業を含めて進展している	→ 1	2	3	4	5
・外国人労働者が大幅に増加している	→ 1	2	3	4	5
・国内の農業の生産力が大幅に低下している	→ 1	2	3	4	5
・卸売市場の商品供給力が大幅に低下している	→ 1	2	3	4	5

- 2020年の経営環境について自由にご意見をお聞かせ下さい。上記以外についてでも結構です。

Q3. 2020年のスーパーマーケット(以下、SMともいいます)業界の状況についておたずねします。
 下記のような予想シナリオをどう評価するか、5段階でお考えをお聞かせ下さい。

(それぞれ○を1つずつ)

	大いに思う	そう思う	どちらとも言えない	そうは思わない	全くそうは思わない
・SM業界でも上位集中化が大きく進んでいる	→ 1	2	3	4	5
・売上高1兆円超のSM企業が誕生している	→ 1	2	3	4	5
・全国規模の店舗展開をする広域SMチェーンが誕生している	→ 1	2	3	4	5
・メーカーとの直接取引の割合が高まっている	→ 1	2	3	4	5
・ローカルSMチェーンのパワーが多くの地域で低下している	→ 1	2	3	4	5
・P/Bの共同開発やN/Bの共同仕入を行うグループのパワーが高まっている	→ 1	2	3	4	5
・大手GMSグループのSMチェーンが大きな力をもつようになっている	→ 1	2	3	4	5
・流通外資が食品小売市場においてプレゼンス(存在感)を高めている	→ 1	2	3	4	5
・中間流通段階では総合商社系の卸売業のシェアが高まっている	→ 1	2	3	4	5
・SM業界でも総合商社による系列化が進展している	→ 1	2	3	4	5

● 2020年のスーパーマーケット業界について自由にご意見をお聞かせ下さい。上記以外についてでも結構です。

Q4. 2020年、貴社の食品事業の競争者として重視すべき度合いが高いのは、つぎの小売業態や事業者のうちどれでしょうか。重視すべき度合いが高い競争者だと考える順に第1位から第5位までを番号でお教え下さい。

①総合スーパー ②コンビニエンスストア ③ドラッグストア ④ホームセンター ⑤生協の宅配 ⑥ネットスーパー ⑦食事や食材のデリバリー事業者 ⑧加工食品や日用雑貨などを扱うネット販売事業者（アマゾンなど）	番号で	2020年に重視すべき競争者であるのは	
		第1位	
		第2位	
		第3位	
		第4位	
		第5位	

Q5. 2020年に貴社の経営体制はどのようになっていると考えますか。5段階でお考えをお聞かせください。（それぞれ○を1つずつ）

	大いに思う	そう思う	言えない	どちらとも思わない	全くそうは思わない
・ 単独で経営を続けている	→ 1	2	3	4	5
・ 同業他社を買収し、規模を拡大している	→ 1	2	3	4	5
・ 同業他社に買収されるなど、他社の傘下に入っている	→ 1	2	3	4	5
・ 同業種との提携を進めている	→ 1	2	3	4	5
・ 異業種との提携を進めている	→ 1	2	3	4	5

Q6. 2020年時点の貴社の商品政策、雇用、オペレーションなどについておたずねします。この質問は、下記の予想について「その通り」から「全く逆」の5段階でお答えください。

（それぞれ○を1つずつ）

	その通り	ややその通り	言えない	どちらとも思わない	やや逆	全く逆
・ 新規出店より既存店の改装を重視するようになっている	→ 1	2	3	4	5	
・ 標準店の店舗規模を拡大している	→ 1	2	3	4	5	
・ 一般的に見て、価格よりも品質や提供の仕方による競争を重視している	→ 1	2	3	4	5	
・ 一般的に見て、品揃えは絞り込みよりバラエティーの豊富さを重視している	→ 1	2	3	4	5	
・ 加工食品や日用雑貨のNBについては低価格のリーダーであるとしている	→ 1	2	3	4	5	
・ 加工食品や日用雑貨ではPBの売上構成比を高めている	→ 1	2	3	4	5	
・ EDLP政策にかなり近づいている	→ 1	2	3	4	5	
・ 生鮮品の仕入は、卸売市場経由の割合が低下し、生産者や集出荷団体からの割合を高めている	→ 1	2	3	4	5	
・ 農水産物の輸入割合を高めている	→ 1	2	3	4	5	
・ 加工食品は、大手卸売業からの仕入割合が上昇している	→ 1	2	3	4	5	
・ 労働人口の減少により、従業員の採用に問題が生じている	→ 1	2	3	4	5	
・ 従業員の労働意欲の維持に問題が生じているおそれがある	→ 1	2	3	4	5	
・ 高齢者の雇用を増やしている	→ 1	2	3	4	5	
・ 外国人の雇用を増やしている	→ 1	2	3	4	5	
・ 短時間のパートやアルバイトを増やしている	→ 1	2	3	4	5	
・ 従業員1人当たり売場面積を拡大している	→ 1	2	3	4	5	
・ 従業員の能力向上に現在以上に資金、時間をかけている	→ 1	2	3	4	5	
・ 正社員の給与、福利厚生の水準を現在よりも高めている	→ 1	2	3	4	5	
・ パートタイマーの給与、福利厚生の水準を現在よりも高めている	→ 1	2	3	4	5	

● 2020年の商品、価格、仕入政策や雇用について自由にご意見をお聞かせ下さい。上記以外についてでも結構です。

Q7. 下記の商品群それぞれについて、2020年時点で、貴社における売上構成比は現在と比べてどのようになっていると考えますか。

(それぞれ○を1つずつ)

	→	1	2	3	4	5
・ 農 産	→	1	2	3	4	5
・ 水 産	→	1	2	3	4	5
・ 畜 産	→	1	2	3	4	5
・ 惣 菜	→	1	2	3	4	5
・ 日 配 食 品	→	1	2	3	4	5
・ 加 工 食 品	→	1	2	3	4	5
・ 冷 凍 食 品	→	1	2	3	4	5
・ 菓 子	→	1	2	3	4	5
・ 飲 料	→	1	2	3	4	5
・ 酒 類	→	1	2	3	4	5
・ 健康補助食品 (サプリメントなど)	→	1	2	3	4	5
・ 日 用 雑 貨	→	1	2	3	4	5

● 2020年に売上構成比が上記のように変化する背景にある考え方をお教え下さい。

Q8. 品揃えや価格決定に関する本部と店舗の権限は、2020年には、現在と比べてどうなっていると考えますか。下記から1つをお選びください。(○を1つ)

- | |
|-----------------------|
| 1. 現在より店舗の権限を高めていると思う |
| 2. 現在より本部の権限を高めていると思う |
| 3. 現在と変わらないと思う |

Q9. 現在および2020年の貴社の店舗の状況についておたずねします。
(それぞれ○を1つずつ)

*「現在」については、一部の店舗でも行っている場合は「1」、どの店舗でも行っていない場合は「2」に○を付けてください。
*「2020年」については、どの程度の店舗で行っているか、お考えをお教え下さい。

	→	現在		→	2020年				
		行 っ て い る	行 っ て い な い		行 っ て い る 店 舗 で	大 半 の 店 舗 で 行 っ て い る	半 数 程 度 の 店 舗 で 行 っ て い る	一 部 の 店 舗 で 行 っ て い る	全 く 行 っ て い な い
・ 伝統的なものではなく、新しいタイプのフロアレイアウトへの変更	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ 顧客の生活や購買行動の変化を踏まえた部門構成の組み換えや新たな部門の創設	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ イートインコーナーの設置	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ 第2類、第3類医薬品の直営販売	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ 第1類医薬品の直営販売	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ 最新の環境負荷削減型の機器やシステムの導入	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ セルフレジの導入	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ 電子マネーによる決済	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ デジタル・サイネージの導入	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ 電子棚札の導入	→	1	2	→	1	2	3	4	5
・ 住民票や印鑑証明を発行できる端末の導入	→	1	2	→	1	2	3	4	5

● 2020年のSMの店舗について自由にご意見をお聞かせ下さい。上記以外についても結構です。

Q10. 貴社におけるプロモーション、情報システムなどの状況についておたずねします。現在の状況および2020年段階の予想をお教えてください。
(それぞれ〇を1つずつ)

＜プロモーションについて＞

	現在		2020年				
	該当する	該当しない	す大 るい に 該 当	る や 該 当 す	言 え な い と も	し あ ま り 該 当	全 く 該 当 し
・新聞折り込みチラシを重要な集客手段にしている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・店舗での催事やイベントを重要な集客手段にしている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・テレビCMの利用度を高めている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・外部の配信サービスを利用してデジタルチラシを配信している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・eメールや携帯メールで買い得情報などを流している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・ブログやツイッターなどを活用している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・購買履歴を考慮しない会員価格制を採用している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・購買履歴を考慮したクーポンあるいは割引価格の提供を行っている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・EDLPにしてチラシやクーポンなどは利用しなくなっている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・ポイント制を採用している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・国際会計基準の適用により、ポイント制を見直している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5

＜情報システムの更新や標準化への対応について＞

・クラウドコンピューティング・サービス（*注）を利用するかたちで情報システムを更新している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・取引先にPOSデータを開示し、有効なMDや販促提案を受けている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・取引先に在庫データなども開示し、効率的な納品を行わせる体制を構築している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・流通BMS（*注）を採用している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・物流クレートは、標準クレートを採用している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・物流段階でICタグを活用している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・個々の商品にもICタグが付き、レジ精算にも活用している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5

＜加工食品や日用雑貨部門のローコスト・オペレーション＞

・棚割を作成する場合、売れ行きに応じてフェイス数を割り当てることを重視している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・発注単位をなるべくまとめる方向で見直しを行っている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・店舗への配送頻度を引き下げている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・発注の自動化、システム化を進めている	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
・食品の商品の納入期限に関するルールを緩和している	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5

注) *クラウド・コンピューティング: 自分のPCや企業のネットワーク上にあるサーバーではなく、インターネット上のサーバーを利用してサービスを提供するシステム形態

*流通BMS: 流通ビジネス・メッセージ・スタンダードの略で、従来型のEDI(企業間データ交換)に代わる新しいEDI標準

● 2020年のプロモーション、情報システム等について自由にご意見をお聞かせ下さい。上記以外についてでも結構です。

Q11. 2020年に貴社は下記のようなサービスや事業などを本格展開していると思いますか。

(それぞれ○を1つずつ)

	大いに思う	そう思う	言えない	どちらともない	そうは思わない	全くそうは思わない
・ インターネット経由で受注する宅配サービス	→ 1	2	3	4	5	
・ 電話やファクシミリで受注し、宅配するサービス	→ 1	2	3	4	5	
・ 店舗で購入した商品の宅配サービス	→ 1	2	3	4	5	
・ 御用聞きサービス	→ 1	2	3	4	5	
・ 継続的な給食サービス	→ 1	2	3	4	5	
・ 移動販売	→ 1	2	3	4	5	
・ 買物のための送迎バスの運行	→ 1	2	3	4	5	
・ 地域住民が自主的に運営する店舗などへの商品供給	→ 1	2	3	4	5	
・ 小型のSM新業態店の開発・出店	→ 1	2	3	4	5	
・ 農業への参入	→ 1	2	3	4	5	
・ 海外出店	→ 1	2	3	4	5	

Q12. 宅配など、特別なサービスを提供する場合は、収益確保が課題になると思われませんが、貴社は、2020年段階で、そのためにどのようなことをしていると思いますか。次のなかからお選び下さい。(○はいくつでも)

1. 宅配など、特別なサービスはしそもないので、回答できない
2. 買物金額にかかわらず利用料を徴収するようにしている
3. 買物金額が一定化の場合は利用料を徴収するようにしている
4. 店舗の価格より高い価格で販売している
5. 店舗では扱っていない利幅のとれる商品を販売している
6. 公的な補助金などをとれるような仕組みにしている
7. とくに上記2～6のようなことはせず、店舗と同じ商品を店舗と同価格で販売している
8. その他 ()

● 2020年の新たなサービスや事業について自由にご意見をお聞かせ下さい。上記以外についてでも結構です。

Q13. 物流についておたずねします。貴社は専用物流センターをもっていますか。(○を1つ)

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. はい(Q13-1へ↓) | 2. いいえ(Q14へ→) |
|----------------|---------------|

Q13-1. (上記質問で「1.はい」と答えた方のみご回答下さい)

2020年の物流体制はどうなっていると思いますか。

(それぞれ○を1つずつ)

	大いに思う	そう思う	言えない	どちらともない	そうは思わない	全くそうは思わない
・ 専用センターを中心とする物流システムは変わらない	→ 1	2	3	4	5	
・ 専用センターを経由する物流量は、金額で見て増加している	→ 1	2	3	4	5	
・ センターフィーを引き上げている可能性がある	→ 1	2	3	4	5	
・ センター着価格で仕入れ、センターフィーを取らなくなっている可能性がある	→ 1	2	3	4	5	
・ 取引先との協業により物流センターへの配送頻度や納品時間指定のあり方を改善している	→ 1	2	3	4	5	
・ 卸売業が、よりコスト効率が高く、店舗へのサービスレベルも現在と同等か、より高い汎用センターからの店舗納品システムを構築すれば、そのシステムに乗り換える可能性がある	→ 1	2	3	4	5	

● 2020年の物流について自由にご意見をお聞かせ下さい。上記以外についてでも結構です。

Q14. 消費税問題についておたずねします。

● 総額表示下で消費税率が引き上げられた場合、下記のような問題が発生しますか。

(それぞれ○を1つずつ)

	大いに 思う	そう 思う	どちら とも言 えない	そうは 思わ ない	全く そうは 思わ ない
→ 2-3%程度での消費税率引き上げでも、消費者への転嫁が十分できず、経営に無視できない影響が出る	1	2	3	4	5
→ 消費税率が5%程度引き上げられた場合、消費者への転嫁が十分できず、経営に無視できない影響が出る	1	2	3	4	5
→ 商品ごとに円未満の端数の切り捨てが必要になり、その分負担が増える	1	2	3	4	5
→ 納入業者に納価引き下げを求めざるを得ない商品も少なからず出てくる	1	2	3	4	5
→ 値札の変更に膨大な作業が発生する	1	2	3	4	5
→ 円滑に税率引き上げに対応するためには、電子棚札の採用が不可欠になる	1	2	3	4	5
→ 複数税率制に対応するためには新たなシステム投資が必要になる	1	2	3	4	5

● 今後消費税率引き上げが行われる場合、消費税のいわゆる逆進性を緩和するとして、日常的な食料品などに軽減税率を採用して複数税率制に移行するか、一定基準の低所得層に対する直接給付をするか、議論になる可能性があります。もし、下記のうちどちらかを選ばなければならぬとした場合、どちらを選びますか。個人的な意見でも結構ですのでお教え下さい。(○を1つ)

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 食料品等に軽減税率を導入し、複数税率制にする 低所得層を対象に直接給付等を行い、標準税率1本でゆく |
|--|

● 「98円(税込102円)」のように本体価格を先に大きく表示する「本体価格強調表示」を行っても、景表法上問題はなく、また財務省も総額表示義務に違反しないとしています。消費税率が数次にわたって引き上げられる可能性があることも踏まえ、価格表示の方法を「本体価格強調表示」にすべきだという考え方がありますが、どのように思われますか。(○を1つ)

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> すでに本体価格強調表示にしている 消費税率が引き上げられる場合は、本体価格強調表示にするつもりだ 本体価格強調表示にしたいと思うが、実際にできるかどうかはわからない 本体価格強調表示にしたいと思うが、実際は無理だと思う 本体価格強調表示にしたいとは思わない その他 () |
|---|

● 今後の消費税に関するご意見をお聞かせ下さい。

(それぞれ○を1つずつ)

	大いに 思う	そう 思う	どちら とも言 えない	そうは 思わ ない	全く そうは 思わ ない
→ 売場での価格表示は、本体価格のみ、レシートの集計値に税率を掛ける以前の方式に戻るべきだ	1	2	3	4	5
→ インボイス方式を導入すべきだ	1	2	3	4	5

● 消費税に関し、上記内容に限らずご意見をお聞かせ下さい。

Q15. 下記の環境や雇用分野での法規制が貴社の経営に与える影響についておたずねします。各設問に、5段階でお考えをお聞かせ下さい。

(それぞれ○を1つずつ)

	重い負担だ	やや重い負担だ	どちらとも言えない	さほど負担ではない	全く負担ではない
・「改正容器包装リサイクル法」(2007年4月1日施行)による分別収集や再商品化などの要請 →	1	2	3	4	5
・「改正食品リサイクル法」(2007年12月1日施行)による食品循環資源の再生利用などの要請 →	1	2	3	4	5
・「改正省エネ法」(2009年4月1日施行)によるエネルギー使用合理化などの要請 →	1	2	3	4	5
・「改正労働基準法」(2010年4月1日施行)による月間60時間を超える時間外労働に対する法定割増賃金率50%への引き上げなどの要請 →	1	2	3	4	5
・「改正労働基準法」(2010年4月1日施行)による時間単位有給制度の創設などの要請 →	1	2	3	4	5
・「育児・介護休業法」(2010年6月30日施行)による短時間勤務・休暇制度の創設などの要請 →	1	2	3	4	5
・「最低賃金法」に基づく最低賃金の上昇 →	1	2	3	4	5

● 環境や雇用分野での規制に関し、上記内容に限らずご意見をお聞かせ下さい。

■ 全般にわたってご意見がございましたらご記入下さい。

■ **貴社の現在の状況および2020年の姿の予想について追加的なおたずねをします。2020年の予想については、およその感で結構ですので、お教え下さい。**

● 貴社の前年度の売上高	1. 100億円未満 2. 100～200億円未満 3. 200～300億円未満 4. 300～500億円未満 5. 500～1000億円 6. 1000億円以上
● 貴社の今年度上期累計の既存店売上高前年同期比をお教え下さい。	1. 97.5未満 2. 97.5～100.0未満 3. 100.0～102.5未満 4. 102.5～105.0未満 5. 105.0以上
● 貴社の2020年の売上高は現在を100%とすると、どの程度になると予想なさいますか。	1. ～70%未満 2. 70～80% 3. 80～90% 4. 90～100% 5. 100～110% 6. 110～120% 7. 120～130% 8. 130～140% 9. 140～150% 10. 150%以上
● 貴社の前年度の営業利益率は右のうちどのレベルにありましたか。	1. 0%未満 2. 0%台 3. 1%台 4. 2%台 5. 3%台 6. 4%台 7. 5%以上
● 2020年の営業利益率は、どうなっていると予想なさいますか。	1. かなり低下している 2. やや低下している 3. ほぼ変わらない 4. やや上昇 5. かなり上昇している
● 現在、貴社の標準店と考えられる店舗のおよその売場面積をお教え下さい。	だいたい()坪ぐらい
● 2020年の貴社の標準店の売場面積は現在と較べてどうなると予想されますか。	1. 5割以上縮小 2. 5割程度に縮小 3. 2～3割縮小 4. 1割程度縮小 5. ほぼ変わらない 6. 1割程度拡大 7. 2～3割拡大 8. 5割程度に縮小 9. 5割以上拡大
● 現在、貴社の現在のSMの店舗数をお教え下さい。また2020年の店舗数はどの程度になると見込まれますか。	現在 : ()店 2020年予想 : だいたい()店ぐらい
● 加工食品部門の現在のPB売上金額構成比および2020年の予想をお教えください。およその数字で結構です。	現在 : ()% 2020年予想 : だいたい()%ぐらい
● 貴社は、PBを共同開発するグループに加盟していますか。	1. すでに加盟している 2. 今加盟していないが、今後加盟を考える 3. 加盟していないし、加盟するつもりもない
● 貴社は創業家を中心とする経営体制を維持していますか。	1. はい 2. いいえ

■ **企業名およびご回答者の部署・お役職、お名前などをお教え下さい。お問い合わせをすることがあるかも知れませんが、基本は、集計結果、報告書のご送付**

● お会社名:	
● ご住所:	
● ご回答者の部署・役職:	
● ご回答者のお名前:	
● ご回答者の電話番号:	
● ご回答者のeメール・アドレス:	

長時間にわたるご協力に心より感謝申し上げます。