

2025-10-29 第46回厚生科学審議会生活衛生適正化分科会

○藤本生活衛生課長補佐 それでは、定刻を回っております。ただいまより、第46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。

委員の皆様方におかれましては、御多忙のところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

本分科会はオンライン併用で行っておりますので、一部の委員におかれましてはオンラインで御参加いただいております。

また、本日の会議は、希望された方を対象に傍聴を行っております。そのため、オンラインで御参加いただいている委員におかれましては、御発言の際はマイクの電源を入れ、お名前を名乗っていただいた上で、はっきりと御発言いただきますようお願いします。また、御発言されない場合はマイクを切っていただきますよう御協力をお願いいたします。

傍聴される方におかれましては、開催案内の際に御連絡させていただきました「傍聴される皆様へのお願い」事項の遵守をお願いいたします。

続きまして、本日の出席状況について御報告させていただきます。田中委員、友岡委員、ハッ橋委員、山城委員、鴨志田委員から御欠席の御連絡を頂戴しております。

委員総数23名中18名の委員の御出席をいただいておりますので、厚生科学審議会令第7条第1項の規定により、本日の会議が成立いたしますことを御報告いたします。

なお、委員の改選がございまして、西村陽子委員に、今回から新たに本分科会に御参画いただいております。西村委員におかれましては、どうぞよろしくお願ひいたします。

○西村委員 よろしくお願ひいたします。

○藤本生活衛生課長補佐 続きまして、会議に先立ちまして、健康・生活衛生局生活衛生課長の宮腰課長から御挨拶を申し上げます。

○宮腰生活衛生課長 生活衛生課長の宮腰でございます。この7月に生活衛生課長に着任いたしました。どうぞよろしくお願ひいたします。

生活衛生適正化分科会の委員の皆様方におかれましては、平素より生活衛生行政の推進に御理解、御協力を賜り、誠にありがとうございます。また、改選により、本分科会に御参画いただきました委員の方々、よろしくお願ひいたします。

さて、足下の物価高騰や継続的な賃上げに対応する必要がある中で、生活衛生関係事業者におかれましては、依然として厳しい状況に置かれていると承知しております。厚生労働省といたしましては、全国生活衛生営業指導センター、日本政策金融公庫や地方自治体など、関係機関と連携を図りながら、生活衛生関係営業の業況回復に向けた支援を行っているところです。引き続き、予算、税制、日本政策金融公庫の融資などの支援の充実に努めてまいります。

また、公衆衛生の維持向上を図り、利用者または消費者の利益の擁護に資するため、国民の日常生活に密接に関係する生活衛生関係営業の振興を計画的に推進するための指針と

して、厚生労働大臣において生活衛生関係営業の各業種における振興指針を策定してございます。本日は、当分科会におきまして、振興指針の改正に関する御審議をいただきたく、最初に本分科会の進め方について御議論いただいた後に、生活衛生関係営業の現状・課題・支援策、それから、それらを踏まえました振興指針の改正について御審議をお願いしたいと考えております。

また、本日は、生活衛生関係営業全体の状況や、業界の委員の皆様から、業界の現況についても御報告いただくこととしております。振興指針の改正に関しまして、委員の皆様方の御専門から忌憚のない御意見を賜りますよう、お願い申し上げます。

以上、簡単でございますけれども、開会に当たりまして、私からの挨拶とさせていただきます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

○藤本生活衛生課長補佐 続きまして、厚生労働省事務局の出席者について御紹介させていただきます。

今ほど御挨拶させていただきました、宮腰生活衛生課長でございます。

○宮腰生活衛生課長 よろしくお願いします。

○藤本生活衛生課長補佐 同じく生活衛生課課長補佐の藤本でございます。本日、司会等を務めさせていただきます。何とぞよろしくお願いいたします。

それでは、この後の進行につきましては、芳賀会長にお願いしたく存じます。芳賀会長、よろしくお願いいたします。

○芳賀分科会長 分科会長を務めさせていただきます、青山学院の芳賀と申します。

本日はお忙しい中、お集まりいただき、どうもありがとうございます。何とぞよろしくお願いいたします。

それでは、本日の議事に入りたいと思います。

初めに、事務局より資料の確認をお願いします。

○藤本生活衛生課長補佐 資料の確認をさせていただきます。

お手元のペーパー、及びメール等をお送りさせていただいている方につきましては、ファイル等を御確認いただければと思います。

まず、議事次第、委員名簿、座席表がございます。

続きまして、

資料1 「生活衛生適正化分科会の進め方について」

資料2 「生活衛生関係営業の現況、課題、支援策について」

資料3-1 「食肉販売業、食鳥肉販売業、氷雪販売業の振興指針改正について」

資料3-2 「食肉販売業、食鳥肉販売業、氷雪販売業の現況について」

参考資料1 「食肉販売業、食鳥肉販売業、氷雪販売業の振興指針（現行）」がついております。こちら、3つの業種、ページをつけておりますが、一連のものとしてつづっております。

参考資料2 「振興指針及び生活衛生適正化分科会に関する関係法令」

参考資料3 「振興指針改正に係る諮問書及び付議書」

参考資料4 「理容師・美容師専門委員会に関する参考条文」

参考資料5-1 「理容師・美容師の養成のあり方等の見直しに係る中間とりまとめ（概要）」

参考資料5-2 「理容師及び美容師の養成のあり方等の見直しに係る中間とりまとめ（本体）」となっております。

過不足等ございましたら事務局にお申しつけください。

資料の御説明は以上でございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。

それでは、早速ですけれども、議題（1）「生活衛生適正化分科会の進め方について」、事務局より資料1の御説明をお願いします。

○藤本生活衛生課長補佐 では、まず、資料1について御説明させていただきます。生活衛生適正化分科会、今年度の進め方についてという資料でございます。

事務局、藤本から御説明をさせていただきます。

生活衛生関係営業運営の適正化及び振興に関する法律、いわゆる生衛法において、厚生労働大臣は、生活衛生関係営業の業種ごとに、営業の振興に必要な事項を振興指針として定め、当該振興指針に基づき、各都道府県に設置する生活衛生同業組合が組合員である事業者が取り組むべき具体的な計画として、5年ごとに振興計画を改正しております。

振興指針の改正につきましては、これまで業種ごとに5年に一度のサイクルにて、毎年度、おおむね3業種ずつを、各業種を取り巻く現況などを踏まえながら、振興等を図っていくために必要な取組等について改正を行ってまいりました。

また、昨年度より、業種ごと、5年に一度の改正を行うという基本方針は維持しつつ、各業種に共通する事項について、業界を取り巻く環境に適時対応できるよう、5年ごとの改正を待たずに、隨時、振興指針に反映させる隨時改正の取組を開始しております。

そこで、1ページ目、上の枠になりますが、今年度、分科会のスケジュール（案）として記載させていただいておりますが、1回目の分科会において、生活衛生関係営業全般を取り巻く状況、課題等の状況を御確認いただきながら、令和8年3月に計画の期限を迎えます5年ごとの改正を行う3業種、今回は食肉・食鳥肉・氷雪の3業種になります。こちらの状況等について、意見の聴取及び議論を行うのと併せて、大多数の業種の取組に変更が生ずるような、5年に一度のタイミングを待たずして振興指針を改正し、かつ各組合の振興計画にも反映すべき、喫緊かつ重大な課題がある場合には、隨時改正についての意見を聴取及び御議論をいただくこととさせていただくことを考えております。

その上で、2回目の分科会において、1回目の分科会における御意見及び御議論を踏まえまして、振興指針の具体的な改正案について御議論、決定いただくことを考えております。

なお、昨年度、随时改正として行った主な改正点4点につきまして、資料の2ページ目から3ページ目に掲載させていただいております。

昨年度は、今回、5年ごとの改正の対象となります食肉・食鳥肉・氷雪の3業種を含めまして、1点目といたしまして、令和5年5月に新型コロナウイルス感染症の位置づけが2類から5類に変更したことを踏まえての対応方針の変更。

2点目といたしまして、令和5年に旅館業法等を改正いたしましたことにより、事業承継を行う場合に事業を譲り受けた者が、新たな許可の取得を行うことなく、営業者の地位を承継することが可能となったという手続の簡略化を踏まえまして、後継者育成支援の促進体制の整備についての記載の追記。

次のページになります。3点目といたしまして、今般の物価高騰の状況を踏まえ、個々の生衛業の事業者では対応が困難な場合が多く発生することが見込まれることから、生活衛生同業組合における共同事業や協業化の取組の推進に係る記載の追記。

4点目といたしまして、令和3年、障害者差別解消法の改正により、事業者による障害のある方への合理的配慮の提供が義務化されたことを踏まえまして、ソフト及びハード両面におけるバリアフリー及びユニバーサルデザイン化の取組に努めること。及び、個別の状況に応じた合理的配慮の提供を行う必要があることの追記等を行っております。

昨年度の改正によりまして、それまで多数の業種に関係しながらも、一部の業種の指針にしか反映されておりませんでした事項について、全業種一律による反映を行っております。本年度につきましては、昨年度の改正以降において、新たな事態等、生じております場合に随時改正を行うことを想定しておるところでございます。

なお、事務局におきまして、今回の分科会を行うに当たりまして、全ての業種の生活衛生同業組合連合会に対して現況の聞き取りをさせていただいておりますが、随時改正を必要とするような喫緊の課題等があるという情報は、事務局としては把握していない状況でございますことを念のため申し添えます。

本年度、分科会の進め方につきまして、事務局からの御説明は以上になります。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。

委員の皆様から御意見や御質問がございましたらお願いしたいと思います。御発言の際は、挙手の上、私が指名してから御発言いただきますよう、御協力のほどお願いいたします。いかがでしょうか。

今回につきましては、議論の進め方ということでいいますと、本日の分科会で3業種を中心に、この改正の主要な項目について意見出しをしていただく。それを踏まえて、事務局のほうで改正案をつくっていただき、それを12月に予定されている第2回の分科会で審議するという流れで進めていきたいということですけれども、よろしいでしょうか。ありがとうございます。

続きまして、議題（2）「生活衛生関係営業の現況、課題、支援策等について」、及び議題（3）「食肉販売業、食鳥肉販売業、氷雪販売業等の振興指針の改正について」に移りたいと思います。事務局より、議題（2）について資料2の説明、それから議題（3）について資料3-1の説明、その後、食肉販売業・食鳥肉販売業・氷雪販売業の各業界か

ら資料3-2の御報告をいただいた後で、この議題（2）と（3）、併せて委員の皆様から御意見や御質問をいただくというふうな流れで進めていきたいと思います。

それでは、まず、事務局より、資料2及び資料3-1の御説明をお願いします。

○藤本生活衛生課長補佐 では、資料2について御説明させていただきます。こちらに引き続きまして、後ほど御説明させていただきます資料3-1において、今回、5年ごとの改正を行う対象となります食肉・食鳥肉・氷雪の3業種に係る御説明をさせていただきますが、その前提といたしまして、生活衛生関係営業全体における現状、課題、支援策等について御説明させていただき、こちらの情報も御参考いただきながら、随時の改正の必要性等も踏まえまして御議論いただければというふうに考えているものでございます。

それでは、資料2について御説明させていただきます。

まず、2ページ目でございます。こちらは生活衛生関係営業の種類と施策の体系について図示したものでございます。

生活衛生関係営業は、飲食業、理容業、美容業、クリーニング業、興行場営業、旅館業、浴場業など、国民に密着したサービスの提供を行っております。

一方で、生衛業の営業者は、大部分が中小・零細企業でもあることから、国及び地方公共団体が生衛法に基づき営業者の自主的な活動を促進し、生衛業の経営の健全化、施設の衛生水準の維持向上を図ることとしております。

中段、図にございますとおり、生衛業は業種としては16業種ございます。業種ごとに各都道府県に営業者の集まりである生活衛生同業組合が設置されております。また、業種ごとに同組合を総括する団体として、全国生活衛生同業組合連合会が全国に1つずつ設置されておりまして、営業者に対する指導や支援を行っております。さらに、各都道府県に1か所ずつ置かれております都道府県生活衛生営業指導センター、その全国団体となります全国生活衛生営業指導センターがございます。こちらは国の補助金等を受けながら、中小企業診断士や税理士など、専門家による相談事業等の指導や支援を行っておる組織でございます。

また、行政といたしましては、保健所において営業者への各種法令に基づく衛生規制を行っており、営業者の経営の健全化や衛生水準の維持向上のための指導や支援を行うことで、生衛業全体としての公衆衛生の確保を図っております。

続きまして、3ページ目でございます。こちらは生衛法と施策の体系の資料になります。生衛法に基づきまして、営業者は自主的活動により、経営の健全化や衛生水準の維持向上が期待され、もって国民の利益の擁護を実現することが期待されておりますが、その実現に向けて各種の施策が取られております。

その中身といたしましては、同じページの下半分に樹形図の形で3つに分類して記載しております。

1つ目といたしまして、生活衛生関係営業の衛生水準の維持向上とございますが、飲食業においては、店舗に食品衛生責任者の配置等を行うことにより、衛生基準の遵守を求める

ております。興行場法、旅館業法、公衆浴場法などにおきましては、環境衛生監視員等によって各業法に基づく監視指導を行っております。

また、2つ目といたしまして、経営基盤の安定とございますが、日本政策金融公庫による低利での融資、今回御議論いただきます厚生労働大臣が定める振興指針の策定、全国及び都道府県の生活衛生営業指導センター並びに生活衛生同業組合等関係機関による指導や支援、税制上の優遇措置等が実施されております。

これら施策を行うことによりまして、3つ目といたしまして、利用者の利益の擁護とございますけれども、記載しております標準営業約款。こちらは利用者または消費者の選択の利便性を図るために、業種ごとに営業方法または取引条件に関する約款を定め、厚生労働大臣の認可を受けることができるという制度でございまして、こちらの取組等によって衛生水準の維持向上、経営基盤の安定を図っているものでございます。

続きまして、4ページ目でございます。こちらは生衛業の営業者を一番身近に指導・支援する団体でございます、各都道府県に設置された業種ごとの生活衛生同業組合の役割等の資料になります。当組合は、営業者が自ら組織する団体となります。

上の四角囲み部分でございますが、生衛業者は多くが中小・零細事業者でございまして、個々の事業者が単独で施設整備とか技術力向上を進めるには限界がありますので、物価高騰や賃上げ等、各種の課題について共同で対応できるよう、生活衛生同業組合が中核的な役割を担い、共同事業や協業化に取り組み、営業者の合理化・省力化、技術力向上等を図ることを目的としております。この生活衛生同業組合ごとに、今回御議論をお願いいたします振興指針に基づきまして振興計画が策定されることとなります。

なお、生活衛生同業組合は、令和7年3月現在、全国で563の組合が組織されている状況でございます。

続きまして、5ページ目でございます。5ページ目以降につきましては、生衛業を取り巻く課題や経済情勢等を整理したデータ等を、15ページ目まで続いて説明させていただきます。今回、5年ごとの改正を行います食肉・食鳥肉・冰雪の現況を中心といたしまして、各業種の現況を交えながら御説明させていただきたいと考えております。

まず、5ページ目でございます。こちらは生衛業の各業種別の採算DIの推移になります。中央の折れ線グラフは、3か月の期間ごとに、黒字企業割合から赤字企業割合を差し引いた割合を示すものでございます。赤線になっておりますのは、年4期間における移動平均の推移を示しているものでございます。コロナ発生後、2020年1月以降、急激に採算DIが下がっており、コロナ禍において大きくマイナスの時期が続いております。2023年4～6月期にマイナスが1桁台となり、その後回復傾向にはございますが、直近においても、下の表の赤枠部分、採算DIが依然としてマイナスが続いている業種が多くある状況でございます。

ページ下、左の図表8の上段に食肉・食鳥肉及び冰雪の状況がございます。食肉・食鳥肉はプラスの割合が高くなっていますが、冰雪におきましては、季節的な事情も関係す

るかと存じますが、直近ではマイナスの数値となっております。

なお、図表8及び図表9のうち、青い斜線が引いてあるセルがございますが、こちらは全業種の平均値より高い数値となっているものを表している部分でございます。

続きまして、6ページ目でございます。こちらは生衛業において、各業種で主な経営上の問題点として考えられている事項を調査したデータになります。赤枠が全業種の平均となっており、青色で色づけされているものが全業種平均を上回っている箇所を示しておるものでございます。

左から、仕入価格・人件費等の上昇を価格に転嫁困難という項目が全業種平均で57.1%と、生衛業全体で多くの割合となっておりますが、特に飲食業、食肉・食鳥肉の業種において高い割合を示しているものでございます。

その右隣でございます。顧客数の減少。こちらは全業種平均では42.6%であり、飲食業及び食肉・食鳥肉では全体的に数値は低いものとなっておりますが、その下にございます冰雪以下の業種においては、ホテル・旅館業を除きまして顧客数の減少が高い割合で示しております。

その隣でございます。店舗施設の狭隘・老朽化につきましては、映画館、ホテル・旅館、公衆浴場において特に高い割合となっております。

その右隣でございます。従業員の確保難につきましては、ホテル・旅館で高い数字となっております。

これらの結果を踏まえまして、生活衛生関係営業における主な経営上の問題点、大きく4つに分類いたしまして、下の水色の枠でございますけれども、1つ目といたしまして、仕入価格・人件費の上昇の価格への転嫁。2つ目といたしまして、施設の狭隘・老朽化。3分類目といたしまして、顧客数及び客単価の減少。4つ目といたしまして、従業員、こちらに後継者も含めさせていただいておりますが、確保について、データ等を用いまして、引き続き御説明させていただきます。

続きまして、7ページ目から10ページ目に物価高騰・人件費上昇に関するデータを掲載させていただいております。

まず、7ページ目でございますが、日本銀行が示しております国内企業物価指数、こちらは企業間で取引されております商品の価格変動を測定した数値の推移を表したグラフでございます。2020年を基準とした、その後の変動の数値を表しているものでございますが、水色の折れ線でございます石油・石炭製品、赤色の折れ線でございます電力・都市ガス・水道など、燃料やエネルギー関連につきまして、継続して高く推移している動きがございます。

また、紫色でございます農林水産物におきまして、令和6年以降、企業間での取引価格が大きく上昇していることが読み取れるかと思います。

また、今回、資料を作成するに当たりまして、生衛業の各業種から、物価高騰等の影響に係る現況について聞き取りを行っておりますので、このページ以降、下部分に水色枠と

いたしまして、5年ごと改正の対象となります食肉・食鳥肉・氷雪の3業種を中心といたしまして、その聞き取りました現況・状況につきまして記載させていただいておりますので、併せて御参考いただければと存じます。

続きまして、8ページ目でございます。こちらは左の図表11が正社員の賃金水準、右の図表13が非正社員の賃金水準でございまして、生衛業における年ごとの変化を表している表になります。どちらの表におきましても、濃い緑色及び薄い緑色の部分が賃金水準が上昇したと回答している割合になります。2024年においては、正社員において47.5%、非正社員において60.0%の事業者において賃金水準が上昇したと回答しております。2020年以降、徐々に割合が増えておる状況でございます。

続きまして、9ページ目でございます。こちらは最低賃金額の推移になります。現在に至るまで最低賃金は上昇しております。令和5年以降、全国平均1000円を超えております。現在の政府目標といたしまして、令和11年が2029年に当たりますが、2020年台に最低賃金1500円を達成するとの目標が掲げられている状況でございます。こちらの資料につきましては、生活衛生関係営業に限らず、全ての業種の事業者に関係するものでございますので、御参考として掲載させていただいているものでございます。

続きまして、10ページ目になります。10ページ目は販売価格の動向等について、生衛業に関して調査した資料になります。

左上、図表11でございますが、濃い青色の部分が販売価格を引き上げた、真ん中青色の部分が据え置いたと回答した割合でございます。枠がかなり小さいのですけれども、薄い水色の部分が引き下げたと回答した割合になっております。引き下げたと回答した事業者は、ほぼいないという結果になっております。2021年では引き上げたという回答が12.7%、据え置きが83.6%となっておりましたが、2022年以降、引き上げた事業者の割合が大きくなっています。2024年では引き上げと据え置いた割合がほぼ同数の割合となっております。

中央の図表13が販売価格を引き上げた理由を記載されているグラフでございます。仕入価格上昇分の転嫁が84.3%、人件費の増が33.6%となっており、物価高騰や人件費の増加などに対応するために販売価格への転嫁が必要という状況が読み取れるかと存じます。

一方で、右の図表15でございますが、利益の動向といたしましては、水色の利益減少、及び青色の利益不变が全体の約8割を占めておる状況でございまして、価格を引き上げた場合においても、そのまま利益の増加につなげることが難しいという厳しい状況が読み取れるかと思います。

続きまして、11ページでございます。生衛業における設備投資の状況を表した表になります。

左上の図表3につきまして、設備投資の目的の多くが既存施設の補修・更新のためであり、また、中央の図表5におきまして、設備投資を年間で実施した総額といたしまして、100万円以下が43.2%、100万円超え300万円以下が27.2%の状況となっており、全体の約7割が比較的小規模な投資となっておる状況です。

さらに、右の図表7でございますが、設備投資を実施しなかった理由といたしまして、景気の不透明感が50.1%、事業の先行き不安が49.7%、自己資金の不足が49%、返済負担に対する懸念が45.3%となっており、資金面の不安感から新たな設備投資が難しくなっているという状況であることがうかがえます。

続きまして、12ページでございます。こちらは生衛業における顧客数の推移を表にしたものでございます。全体として2020年の新型コロナウイルス感染症の発生を契機として、大きく顧客数が減少しており、その後、徐々に顧客数は回復してきておりますが、まだコロナ禍前の水準には届いていないというところかと存じます。特に飲食業におきまして、その傾向が大きく見られるかと思います。

また、次のページでも触れさせていただきますが、ホテル・旅館業及び公衆浴場業においては、昨今のインバウンド増加の影響等もございまして、顧客数が増加しているものと考えられます。

なお、こちらの顧客数の状況につきましては、5年ごと改正の対象になります食肉・食鳥肉・冰雪の販売業につきましては、顧客数という区分でデータを取ることができないことから、こちらの表の中に記載はございません。なので、こちらは右側、水色枠にございます各業種から聞き取った状況を記載させていただいているところでございます。

続きまして、13ページでございます。こちらは外国人観光客、インバウンドの状況についての資料でございます。

左上、図表4について、先刻も申し上げましたが、ホテル・旅館業及び公衆浴場業において、外国人観光客に利用される割合が高い状況にございます。

また、右下の棒グラフでございますが、訪日外国人旅行者数の推移を示したグラフとなっております。グラフの一番右、黄色のグラフに、本年1月～3月における各月の訪日外国人旅行者数を示しておりますが、3か月において既に1000万人を超過しており、このまま推移いたしますと、過去最大と言われました昨年の実績を超える見込みとなろうかと思います。

続きまして、14ページでございます。生衛業における従業員の過不足感についての調査データでございます。

図表3でございますが、こちらは生衛業全体の状況になりますが、棒グラフの赤色で示しております不足感の割合について、コロナ発生前、2019年が37.2%となっており、2020年に一時的に25.7%に不足感が減少しておりますが、こちらはコロナ禍で営業時間の短縮等が行われ、顧客数が減少する中で従業員の不足感も減少したものと考えられます。その後、徐々に不足感は高まっており、2024年には33.4%となっております。

また、右側の図表2でございますが、食肉・食鳥肉販売業及び冰雪販売業における従業員数の増減を示したグラフでございます。棒グラフ、赤色で示している部分が従業員数が減少した事業者の割合を示しております。2024年を御覧いただきますと、食肉・食鳥肉及び冰雪、いずれも割合としては大きくないよう見受けられます。しかしながら、各業界

から聞き取った現況といたしましては、厳しい状況であるという御回答をいただいておりますので、従業員数は減少してはいないものの、以前より不足している状況が継続しているものと考えられます。

続きまして、15ページでございます。こちらは生衛業における事業承継の状況の資料でございます。

左上、図表2の赤枠でございますが、事業承継の意向ありと回答された割合は全体で47.3%で、約半数となっております。

また、中央の図表8でございますが、左の図表2で事業承継の意向なしと回答された事業者の理由となっております。後継者がいないからが58.9%、当初から自分の代でやめようと考えていたが55.5%となっており、後継者が見つけづらいという一方で、事業承継を行うことを考えていらっしゃらない事業者も一定数いるという状況かと思います。

また、右の図表10におきましては、全体の約25%の事業者において、第三者から事業を引き継ぎたいという打診があった場合には、前向きに検討したい、及び検討してもよいという御回答をされている状況であります。事業承継については、他律的な働きかけによる効果も期待できることがうかがえます。

かなり駆け足になりました。以上が生衛業を取り巻く現状について、調査データ、業界から御回答いただいた現況でございます。

続きまして、16ページから36ページまでで、生活衛生関係営業、国等における支援策についての資料を掲載させていただいております。各種支援がございますが、内容について全て御説明させていただくには時間がかなり厳しいかと存じます。また、資料のほうは御覧いただければと存じますので、全ての資料についての御説明は省略させていただきますが、前半部分、生活衛生課に関する部分でございますので、簡単に御説明させていただきます。

資料17ページでございます。当課の令和7年度の予算についてでございます。令和7年度、生活衛生関係営業に係る予算といたしまして、41.2億円を措置しております。その内訳といたしまして、生活衛生同業組合、生活衛生同業組合連合会、全国及び都道府県の生活衛生営業指導センターに対して、業の振興や発展を図るため、組織基盤の強化及び衛生水準の確保・向上、相談支援体制の強化等を図ることを目的といたしまして、収益力の向上や、人材育成・後継者育成等に関するセミナーの開催、相談支援などを行うための経費として11.6億円。

日本政策金融公庫による生衛業者へ低利で融資を行うための金利の利差補給のための補給金として29.1億円。

東日本大震災の復興支援に係る事業者への融資として0.1億円を措置しているものでございます。

続きまして、18ページ目でございます。昨年度、令和6年度の補正予算で確保している予算でございます。現下、物価高騰等により経営状況が厳しい生衛業への支援といたしま

して、物価高騰・賃上げに対応するために必要な価格転嫁の広報、既存商品・サービスのブランド化やイベント等を実施する生活衛生同業組合連合会に対する予算を措置しております。

また、専門家による相談支援として、中小企業診断士による経営診断や省エネ等に関する指導、税理士による税制優遇措置等の相談など、生衛業者の方々が抱える様々な課題等に対して伴走型の相談支援を実施するための費用として、全国生活衛生営業指導センターに対して予算措置を行っております。

続きまして、19ページ目から20ページ目の2ページにわたりまして、日本政策金融公庫による生衛業者への貸付制度の概要の資料を掲載しております。日本政策金融公庫では、特に生衛業の組合員に対して低利での融資を行っております。資金使途といたしましては、設備資金、運転資金でございます。平時においては設備資金の貸付が多くなる傾向がございますが、コロナ禍など、経営が厳しい状況におきましては、運転資金の貸付が増える傾向がございます。

20ページ目はコロナ禍におきまして、特別貸付という制度で措置されておりましたコロナ関連融資が令和7年2月に終了したことに合わせまして、既往債務の借換えによる返済負担の軽減を目的とした資金繰りの支援策として措置されている貸付の制度について、紹介させていただいているものでございます。

続きまして、21ページ目から22ページ目が税制の優遇措置でございます。

21ページ目は令和6年度から改正・適用がされております、交際費課税の特例措置についてです。企業が取引などの際に飲食店を利用した際の飲食費につきましては、交際費の範囲から除外され、損金算入が可能となります。その損金算入ができる金額を、1人1回当たりの上限額につきまして、これまで5000円とされておりましたが、物価高騰の影響等を踏まえまして、6年度の改正により、1万円まで引き上げたものです。これにより、企業の飲食店の利用が喚起され、飲食店などでは顧客や客単価が伸び、売上げが増加することで、経営回復への効果を期待しているものでございます。

続きまして、22ページ目が令和7年度における改正の適用がされております、生活衛生同業組合が設置する共同利用施設に係る特別措置についてです。生活衛生同業組合等が振興計画に基づいて共同利用施設を取得した場合に、取得価格の6%を特別償却することが可能となります。この税制では、振興計画を策定していることが適用の条件となりますので、生活衛生同業組合が中心となり、共同事業や協業化に取り組んでいただく際に活用することができる制度となっております。

続きまして、23ページ目でございます。こちらは補助金や税制の制度ではございませんが、事業承継に係る制度の改正になります。令和5年12月に施行されました旅館業法等の改正により、生衛業事業活動の継続に資するため、それまで事業譲渡を行う際には、現事業者が廃業届を保健所に提出し、事業譲渡後に新たな事業者が営業許可の申請を行う必要がございましたが、事業譲渡の際にも、事業の合併・分割・相続の場合と同様に、現事業

者は廃業届を出さず、事業譲渡後に新たな事業者が事業承継の届出を保健所に提出することで地位を承継することが可能となる制度といたしました。

続きまして、24ページ目でございます。こちらは生活衛生同業組合活動推進月間についてでございます。こちらは全国生活衛生同業組合中央会、全国生活衛生同業組合連合会、及び生活衛生同業組合が主催となりまして、毎年11月の1か月間を生活衛生同業組合活動推進月間と定め、新規営業者等、組合加入を促進するため、周知・広報等の取組を展開しておるものでございます。

最後になります。25ページ目以降は、参考として、内閣府、中小企業庁、厚労省内労働所管部局等が行います、中小企業者等を対象といたしました補助金や助成金等に係る支援について掲載させていただいたものでございます。こちら、補助金等におきましては、生衛業者においても活用いただけるような生産性向上、省力化や業務改善のための費用への補助でございますとか、職場の処遇改善等を行う際の費用を一部支援する助成金等でございます。こちらについては、時間の限りもございますので、大変申し訳ございませんが、説明については省略させていただければと思います。

以上が資料2の御説明でございます。

続きまして、資料3-1についても御説明させていただければと思います。

1ページ目になりますが、5年ごと、振興指針改正のタイミングが今回となります、食肉販売業・食鳥肉販売業・氷雪販売業について、まずは振興指針の構成について御説明させていただきます。3業種とも基本的な立てつけは同様の構成となっております。5つの項目から構成しております。

第一が業界を取り巻く環境でございます。こちらでは、各業種における施設数や従業員数の規模、及び経営の状況等について、各種の調査等の結果を用いて記載しておるものでございます。

第二は前期の振興計画の実施状況でございます。こちらは各組合が作成いたします振興計画について、全5か年の計画のうち4か年終了時において実施する自己評価の結果を取りまとめたものを掲載している項目でございます。

第三は営業の振興の目標に関する事項でございます。こちらは営業者が直面する課題や、地域社会の中で担うべき役割等を踏まえまして、それらに対応するために重要となる取組や期待される役割について記載している項目でございます。

第四は営業の振興の目標を達成するために必要な事項です。こちらは第三の項目で示しました目標を達成するために取り組むべき具体的な事項について記載している項目でございます。

最後、第五でございますが、こちらは営業の振興に際し配慮すべき事項になります。こちらは第四の項目で示しました取組内容を実行するに当たって、留意すべき事項について記載しておる項目でございます。

続きまして、2ページ目から4ページ目、3ページにわたりまして、食肉・食鳥肉・氷

雪の業種ごとに、各連合会から聴取させていただきました現況、及び、先刻、資料2で御説明させていただきました生衛業における課題等を踏まえまして、今回御議論いただくに当たり、論点となり得る事項について、事務局においてまとめさせていただいたものを記載させていただいております。

まず、2ページ目、食肉販売業についてでございますが、全国食肉生活衛生同業組合連合会から聴取した内容をページの左側に掲載させていただいておりますが、食肉の消費そのものが減退していること等の影響もあり、物価高騰や賃上げへの対応、施設・設備の更新、顧客数や客単価減少、及び従業員・後継者の不足という項目につきまして、いずれも厳しい状況である旨を御回答いただいている状況でございます。

この現況を踏まえまして、指針改正の論点となり得る点、及びその対応として考えられる取組について、ページの右側に記載させていただいております。

食肉販売業においては、1点目といたしまして、従業員の確保難。その対応策といたしまして、矢印以下に記載させていただいておりますが、デジタル化、省力化による業務の効率化、働き方改革や処遇改善による業務のやりがいや、業としての魅力の向上等が考えられます。

2点目といたしまして、価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下。その対応策といたしましては、サービスの充実、技能の向上、商品のブランド化及びコストの削減等が考えられます。

3点目といたしまして、事業承継への対応。その対応策といたしましては、相談窓口に関する情報提供等、制度の周知等の取組が考えられます。

続きまして、3ページ目でございます。食鳥肉販売業でございます。

こちらも全国食鳥肉販売業生活衛生同業組合連合会から聴取させていただいた内容をページの左側に掲載させていただいております。こちらは物価の高騰等、価格転嫁が追いつかないという状況があり、食肉販売業と同様に、いずれの項目も厳しい状況である旨、御回答をいただいているものでございます。

これら現況を踏まえまして、論点でございますが、状況を改善させるための対応として考えられる取組につきまして、ページの右側に記載させていただいております。こちらも食肉販売業と同様になっておりまして、①といたしまして、従業員の確保難への対応。②といたしまして、価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応。③といたしまして、事業承継への対応が論点になろうかと考えており、その対応策といたしましても同様のものを記載させていただいております。

最後に、4ページ目、冰雪販売業についてでございますが、こちらは全国冰雪販売業生活衛生同業組合連合会から聴取させていただいた内容をページの左側に掲載させていただいております。こちらにつきましては、近年、猛暑の影響もあり、売上げそのものは増加傾向にありますが、物価や賃金の上昇を補うには至っておらず、従業員の確保についても、そもそも応募が見込めない等の状況もあり、苦しい経営状況であるとの御回答をいただい

ております。

これらの現況を踏まえた論点及び状況を改善させるための対応として考えられる取組につきまして、ページの右側に記載させていただいておりますが、氷雪業につきましても、これまでの2業種と同様、①といたしまして、従業員の確保難への対応。②といたしまして、価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応。③といたしまして、事業承継への対応が論点になるということで記載させていただいております。

続きまして、5ページ目以降でございますが、これまで御説明させていただきました指針改正の論点となり得る点について、現行の振興指針における記載について掲載させていただいております。

まず、論点①でございます。従業員の確保難への対応についてです。この項目の対応策として考えられます、デジタル化・省力化等による業務の効率化、働き方改革の処遇改善による従業員のやりがいの向上や業としての魅力の向上等について記載されている部分となります。

1. 営業者の取組といたしましては、店舗及び設備の改善並びに業務の効率化等に向けて期待される取組について記載されております。少し下の部分に※書きさせていただいている部分がございますけれども、この項目につきましては、参考資料1としてお配りさせていただいている各業種の振興指針に、具体的な取組内容について記載がございます。全てがこのページに書き切れなかつたために省略させていただいているものでございます。こちらの事項、右側に括弧書きにて各指針における掲載場所を掲載させていただいておりますが、食肉については参考資料1の11ページ、食鳥肉については33ページ、氷雪については53ページに該当する記載があることを示しておるものでございます。

2. 働き方・休み方改革に向けた対応といたしましては、従業員がそれぞれの事情に応じた多様な働き方を選択できる職場環境づくり。

3. 最低賃金の引上げを踏まえた対応といたしましては、日本政策金融公庫に期待する役割として、人材確保に活用できる融資制度がより積極的に活用されるよう、制度の周知の推進。

4. 人材育成及び自己啓発の推進に係る事項につきましては、適正な労働条件の確保に努めること、及び後継者及び従業員の人材育成に努めることが記載されております。

こちらにつきましても、同様に括弧書きにて、現行の指針における記載場所を掲載させていただいております。

続きまして、6ページ目から8ページ目、3ページございますが、論点②でございます。価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応として考えられます、サービスの充実、技能の向上、商品のブランド化及びコストの抑制について記載されている部分を掲載しております。こちらは食肉販売業・食鳥肉販売業・氷雪販売業で記載が異なる部分がございましたので、それぞれページを分けて記載させていただいておりますが、記載されている内容におきましては、主として自店舗や地域の特性を踏まえて強みを見いだし、経営方針

を明確にするとともに、自店舗の付加価値や独自性を高めていくための取組等が必要である旨、記載されているものでございます。

最後になります。9ページ目でございます。こちら、事業承継への対応として考えられる相談窓口の設置等の支援について記載されているページでございます。こちらは食肉販売業・食鳥肉販売業・冰雪販売業において、指針における記載が同様の内容でございますので、1ページにまとめて記載させていただいております。

内容といたしましては、組合及び連合会における営業者に対する支援として、成功事例等の経営知識、事業承継に関する相談機関、関連税制や事業承継手続の整備等について情報提供を行うこと。

また、日本政策金融公庫における事業承継の相談窓口に関する情報提供等について記載しております。

以上、5年ごと改正となります食肉販売業・食鳥肉販売業・冰雪販売業において、振興指針の改正について御議論いただくに当たりまして、論点となり得る点等について御説明させていただきました。資料3-1について説明は以上となります。

○芳賀分科会長 藤本さん、ありがとうございました。

引き続きまして、資料3-2について、食肉販売業・食鳥肉販売業・冰雪販売業の各業界からの御報告をいただきたいと思います。

まずは、食肉販売業の現況について、征矢野委員から御報告をお願いいたします。征矢野委員はオンラインで御参加いただいています。お願ひします。

○征矢野委員 群馬県食肉生活衛生同業組合の征矢野と申します。よろしくお願ひ申し上げます。

まず、物価高騰ですが、食肉に関しましては、食鳥肉さんも同じだと思うのですが、原材料自体がここ3年ほど、物すごい勢いで高騰しております。また、円安によって輸入物も非常に上がってきているのが現状です。その中で、いわゆる仕入品以外に電気、ガス、水道の高騰がございまして、お店の経営を非常に圧迫しているというのが現状であります。よく聞く話で、機械が壊れたらお店と一緒に閉めたいと言っている経営者の方が結構いらっしゃいまして、群馬県、特に今年、猛暑だったのですが、冷蔵庫、冷凍庫が壊れて、それをもって廃業された方も2店舗ほどございました。非常に厳しい状況が続いております。

賃上げについては、群馬県が特殊なのかどうか、ちょっと分かりませんが、985円が1063円に最低賃金が上がります。ただ、例年は10月からだったのですが、今回に関しては来年の3月1日からの値上げになっておりまして、その間、例えば11月から、あるいは12月から賃上げした企業に対しては助成金が出るという制度も設けてくださいっていただいています。

さらに、先ほどあった業務改善の助成金、機械を導入した場合はさらに上乗せになるという制度があるのですが、中身が非常に厳しいので、全てのお店が対応できるかどうか分かりませんが、できたところはそういう制度が受けられることになっております。

先ほど申し上げました店舗・設備の老朽化、更新、投資の状況については、非常に厳しい状況が続いておりまして、とりわけ長年やってきた小売店さんは、冷蔵庫、冷凍庫を冷やす冷媒も環境問題で新しいものに変えなければいけない。さらにそこでまた負担がかかってしまいますので、それをまた見越して、さっき言ったように廃業される方も出てきております。

それと、顧客数及び客単価については、正直言って、牛、豚、鳥も非常に高値の状態になっていまして、ここ3年ぐらいは私も経験したことのない、特に豚肉に関しては毎年、市場最高値を更新していくような状況が続いています。これは主たる餌関係がほとんど輸入物なので、円安によって、生産者の方も、前みたいな暴落は決してないのですが、業況の問題と餌の高騰の問題が非常に経営を圧迫していると思います。

また、和牛に関しては、脂の問題もあって、一部消費者の方が消費離れを起こしているのですが、インバウンドの方に関しては、牛肉に対する非常に熱い状況が続いておりまして、群馬県でも温泉地には想像以上にお客様が入っていらっしゃいます。私も自分の会社でもよく言っているのですけれども、今年はもう4000万人を超えるらしいです。仮に3650万だと、1日当たり10万人来て、平均1週間から10日いらっしゃると思うので、70万人から100万人が毎日食事を3回される観光客というか、旅行者の方なので、それより食べてくださるだろうという期待があります。ただ、これも東京をはじめとするごく一部の、あるいは観光地に限られておりまして、日本全体を引っ張ってくれるだけの起爆剤にはなっていないのが現状であります。

あと、従業員の確保と後継者問題ですけれども、食肉・食鳥肉は後継者が六十何%というすごく高い数字が出ていたので、ちょっと私は驚いているのですけれども、現状はお父さんの代で終わりにして、息子さんが跡を取らないのが、私の周りを見ている限りでは圧倒的に多いです。後継者のなり手がないと、どうせやるなら息子は違う商売につかせたほうがいいというお父さん方が多いのが現状であります。

あと、外国人労働者ですけれども、食肉関係の大きな工場には、必ずといっていいほどかなりの人数の外国の技能実習生、特定技能の技術者が入ってきてているのが現状であります。特に群馬県は多いと思います。

振興指針のほうは、もう5年目になりますので、毎年度洗い直しをして、進捗状況を確認しながら進めているのが現状であります。組合員数が減ってきてまして、福祉共済制度が食肉に関しては維持できるかどうか、非常に厳しい状況になってきておりますので、その辺も1月当たりの掛金を上げなければ、もうやっていけないのではないかと言われておりますので、全国の皆さんと相談して進めていきたいと思っております。

以上です。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。

続きまして、食鳥肉販売業の現況について、井元委員より御報告をお願いします。井元委員もオンラインで御参加ですね。お願いします。

○井元委員 食鳥の井元でございます。よろしくお願ひいたします。

食鳥肉販売業の現況ということで御報告させていただきたいと思います。

先ほど来、話が出ておりました部分が大半ですけれども、物価の高騰、また賃上げ、諸経費の値上げなどがまだまだ続いており、価格転嫁が追いついていない状況です。そうしたこと、いわゆる賃上げとか設備投資あるいは従業員の確保など、そこまでなかなか手が回らないという状況があります。

それに加えまして、そういう厳しい環境の中、さらに今年4月より、御承知のとおり、鶏肉相場がかつてない高騰で、今、10月ですけれども、7か月たった今でも高値が続いております。日経新聞に既に掲載されております市場相場のブロイラーの東京の加重平均価格というのがあるのですけれども、ほぼこれを基準にして取引がされております。4月から10月までの平均が、前年対比でもも肉が126%、むね肉が148%、両方合わせた正肉で135%と、これまで物価の優等生と言われていた鶏肉も高値が続いており、今後も高値で推移していくことが予想されております。

先ほども飼料の高騰とか、経営者とか老朽化、こういったことに対応するために、ある程度の相場というのは、生産者を守るという観点から、これから必要になってきているのかなということではありますけれども、そういったことで鶏肉も今後、そこそこの値段で推移するのではないかというふうに思います。

私どもの組合は、商店街の中とか大小の市場、路面店、百貨店内、駅ナカなどを拠点として、店頭での小売、生肉・正肉の販売とか、焼き鳥やから揚げなどの加工品の販売、また業務卸、納めですね。飲食店、焼き鳥屋さん、料理屋さん、ホテル関係から、学校給食などの納品。また、最近では通販といったところで売上げが立っております。東京の鳥屋さんは、特に業務卸のウエートが高いということありますけれども、そうした中で末端の小売では、競合店、それは量販店やディスカウントのお店も含みますが、量販店等を拝見するに、そうそう値上げできる状況ではないということであるとか、加工品については、量販店では焼き鳥、から揚げなどはほぼ輸入品での取扱いで安い価格で販売しているというようなことで、価格ではなかなか太刀打ちできないというような状況です。

また、業務卸のほうでも、飲食店などが相場の高騰により、国産から輸入品に切り替えているところが非常に増えているということで、そちらに流れていってしまっている。それに加えて、得意先である飲食店ではコロナで廃業するところも増え、またコロナ後も高齢化が進み、廃業するところが増加して、得意先が減少しているという状況が出てきております。また、学校給食のほうも、仕入高により、経費によっては鳥の取扱いの頻度を減らされているといったことも聞かれ、本当に全体として売上げから利益まで圧迫されており、厳しい経営状況になっております。

そうしたことから、人を雇いたくても雇えない。物がなかなか売れていないということですので、その辺のこともあると思います。それから、賃上げのほうも、最低賃金を遵守するのがやっとといった状況で、設備投資までなかなか手が回らないというのが現況とな

っております。

それから、後継者確保についてですけれども、先ほども触れられましたが、当初から自分の代でやめてしまという考え方の中で、また小規模・零細で運営しているところも多く、二世帯でやるほどの余裕がないということで、息子さんは働きに出ていているというのが現状で、店主がそれなりの年齢になると廃業するケースが増えてきており、それが組合員の減少につながってきているということです。今後も、こういう厳しい環境の中で、組合の存続自体も危ぶまれる状況ではないかというふうに思っております。

それから、振興指針に定めた事項についてということではあります、これは従来どおりのもので、まず、振興計画については、全鳥連のほうが各組合にそれぞれの組合から情報の提供をいただいて、それを基に作成するということで、最終的には書式のチェック等も行っているということでございます。

あとは、引き続き消費者向けの講習会も、保健所さんと共同で、食中毒の衛生面の指導とか、鶏のさばき方あるいはカットの仕方あるいは料理の方法、鮮度の見分け方といったことも含めて、そういう取組もしておりますけれども、組合の新規加入者はほとんどなく、厳しい状況です。

それから、後継者問題も非常に問題ではないかなというふうに思っております。改善方法としては、情報の共有化といったことで、情報を取りながら、いい方向に向かっていけるように検討していく。そういう方法しかないのかなと、ちょっと思ったりしております。

簡単ですけれども、以上でございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。

続きまして、氷雪販売業の現況について、鈴木委員より御報告をお願いします。

○鈴木委員 氷雪の鈴木です。よろしくお願ひいたします。

私たちの事務局が同行しておりますので、事務局のほうから報告させていただきたいと思います。

○折橋様 ただいま御紹介にあずかりました全氷連事務局の折橋でございます。よろしくお願ひいたします。

資料の説明に入ります前に、簡単に氷雪販売業の業態について説明させていただいた後に、現況について報告させていただきます。業態といたしましては、いわゆる飲食店にドリンク用の冷やし氷を卸売する事業者で構成されている団体でございまして、我々が扱っております氷はアイス缶製氷という特殊な製氷方法で48時間かけて氷を凍らせて製造した氷を仕入れ、加工して飲食店に配達するということを主なりわいとしております。

では、資料3-2の枚数としては3枚目になるのですが、後の状況とか、そういったことについては、資料に基づいて、ちょっと要約しながら説明のほうをさせていただきたいというふうに思います。

まず、物価高騰の影響ですが、電気代や人件費の上昇によりまして、製氷メーカーの値上げが相次いでいるという状況でございます。全氷連が組合員を対象にしたアンケート調

査によりますと、価格転嫁ができると答えた事業者は61%にとどまっております。値上げによる顧客離れや量販店との価格競争を懸念して、十分に転嫁できていない事業者もある状況です。

ここ最近の猛暑の傾向によりまして、売上げのほうは伸びているという報告を聞いてはいるものの、昨今のコスト増で利益を圧迫されている状況で、コロナ禍で借り入れた資金の返済とか利息の支払いが経営を圧迫しているといった声も聞いておりまして、状況としては非常に厳しい状況であるのかなというふうに考えております。

次の賃上げの状況でございますが、連合会が実施したアンケートによりますと、従業員の給与を上げたと答えた事業者は23%で、現状維持が45%という結果でございます。先ほど上げましたとおり、物価上昇で収益力が低下する中、十分な賃上げをすることが難しい状況にあるということが言えるかと思います。

設備や店舗の老朽化につきましては、設備投資を行った事業者が全体の約19%で、これは前年よりわずかに増加したということでございます。あとは、老朽化を課題として上げた割合は15%程度で、先ほど御説明がありましたとおり、日本政策金融公庫さんが実施している景気動向調査を基に報告させていただいているのですけれども、こちらについては、他業種に比べると低い水準にあるということが言えるかと思います。

顧客数と客単価の動向についてでございますが、景気動向調査によりますと、今年の4月から6月の利用客数は前年より減少しているといった状況でございます。調査に協力していただいた事業者のコメントによりますと、繁華街の人手の減少であるとか、飲食店からの発注が不安定になったといったコメントがございまして、減少してしまった一因かと考えられます。客単価については、やや上昇しているということでございますが、これは販売価格を引き上げたことが一因として考えられますので、販売価格を上げさせてはいただいているのですけれども、その分、コストも上がってしまっているので、利益としては圧迫されている状況だということだと思います。

次に、従業員の過不足感、従業員の確保についてですが、同じくアンケート調査によりますと、人手が足りないと回答した事業者が26%で、求人を出しても人を確保できたのは35%にとどまるという、非常に厳しい状況でございました。その中でも、応募が全くなかったという回答が7割を超えていた状況でございまして、人材確保は氷雪についても非常に難しい状況であるということが言えるかと思います。

次の後継者の確保に関する状況ですが、全氷連では、若手の育成と技術の継承を目的に、氷屋マイスター認定試験という試験を独自に実施しております。そのほか、後継者セミナーを開催しております、従業員が仕事に誇りを持って、将来に希望を感じられる業界を目指して、こういった制度の取組をさせていただいております。

1ページ目の最後のその他の課題としては、製氷メーカーもエネルギー価格の高騰で経営が厳しい状況でございまして、老朽化する設備の更新が進まない事例が見受けられる状況でございます。中には廃業するようなメーカーもありまして、地域によっては氷の安定

供給を受けることが難しくなっている事業者さんなんかもいらっしゃって、仕入れのほうが不透明な状況にあるということが言えるかと思います。

裏面の振興指針に基づく取組状況ということでございます。振興指針に沿った連合会の取組については、まずは各組合が作成する振興計画については、連合会が基本のひな形を示して作成を支援するなどの取組を実施しております。

また、認定を受けた計画の進捗状況を定期的に情報収集して、うまくいっている事例がありましたら、各都府県の皆さんに情報共有して紹介するような取組も行っております。

次に、主な事業の取組でございますが、衛生管理の向上を目的に、HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の手引書を作成して、講習会などを実施させていただいております。

また、人手不足への対応として、氷屋人材採用力強化セミナーというセミナーを開催させていただいて、皆様のお役に立てるような取組を実施させていただきました。

さらに、業界紙「純氷ニュース」を通じて、組合員が必要とする資材などを低価格販売することによって、経営の支援なども行わせていただいております。

この中で特に成果が上がった取組といたしましては、HACCPの手引書の作成が上げられるのかなというふうに考えられます。こういった手引書を参考に、各事業所で衛生管理計画を策定する動きが広がっておりまして、そうすることによって衛生意識の向上につながったのかなということで、連合会としては把握しております。

この中の課題といたしましては、組合員さんの廃業などによって、共同購買事業の取扱高が減少しているといったことがございます。今後は、他の組合の事例研究であるとか組合員のニーズを丁寧に把握することによりまして新たな需要を掘り起こして、こういった減少を改善させるような取組も図っていきたいというふうに考えております。

以上、ちょっと駆け足の説明となりましたが、まとめさせていただきますと、他の業種と同様に、物価高騰とか人手不足とか後継者問題など、様々な課題に直面しておりますが、衛生管理の高度化とか人材育成など、業界の持続的発展のために前向きに取組を続けさせていただいているといった状況でございます。

すみません、以上でございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。

それでは、議題（2）及び議題（3）について、委員の皆様から御意見、御質問をいただきたいと思います。御意見、御質問のある方、挙手をお願いします。

片山委員、お願いします。

○片山委員 連合の片山です。発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。

労働者の立場から、資料3-1、本日の論点である、「価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応」について意見申し上げたいと思います。あと、1点質問ありますので、よろしくお願いします。

まず、1点目ですが、人材の確保、働きやすい職場づくりのためには、賃上げ、そのための価格転嫁が非常に重要だと考えております。一義的には事業者・各自治体が取り組む

ことであります。政府としても「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」がまとまっており、その周知も含めて、価格転嫁しやすい環境整備をお願いしたいと思います。

併せて、価格転嫁しやすい環境整備のためには、消費者の理解も必要だと思います。消費者庁を含めて、政府関係省庁連携した消費者教育の充実もお願いしたいと思います。また、消費者教育という点では、「食の安全への関心の高まり及び健康志向等への対応」も含めて、食育を通じて、食肉や食鳥肉の特性や優位性をアピールすることも大事だと思います。その点についても消費者庁なり関係省庁と連携した対応をお願いしたいと思います。

最後に1点質問ですが、令和7年度予算のところで、資料2の17ページ、昨年から比べると予算が若干減少しているということについて、理由を教えていただければと思いますので、よろしくお願いします。

私から以上です。

○芳賀分科会長 ありがとうございます。

それでは、御質問のほう、事務局から御回答いただけますか。資料2の17ページ、令和7年度予算ですね。

○藤本生活衛生課長補佐 事務局でございます。

令和7年度予算でございます。見ていただきますと、括弧の中が令和6年度予算の数字になってございまして、減っているところは2の株式会社日本政策金融公庫の補給金の金額になっておろうかと思います。こちらの補給金ですけれども、積算のつくり方を申し上げて大変恐縮なのですが、過去実績等を踏まえまして、今後の必要となる経費を試算しておるものでございますので、令和6年度と7年度を比べて減っているというのは、過去実績等を踏まえたところでの数値の結果として、少し減っているものかというふうに思慮されます。

○芳賀分科会長 ありがとうございます。

片山委員、よろしいですか。

○片山委員 3のところは。

○藤本生活衛生課長補佐 失礼いたしました。

3につきましては、東日本の復興のために計上しているものでございます。東日本の復興、年々業務規模を縮小してきているところでございまして、そういった傾向も踏まえまして、こちらも必要な経費を日本政策金融公庫のほうで計上するものですけれども、経費が減少しているものと思われます。

○片山委員 分かりました。ありがとうございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございます。

御意見もいただきましたけれども、確かにおっしゃるとおりといいますか、鶏と卵じゃないですけれども、何しろこれだけ原料価格、エネルギー価格が上がっている中で価格転

嫁ができないことには、先ほどお話、いろいろありましたけれども、設備の更新もできなければ従業員も雇えないというような状況でじり貧になってしましますので、価格転嫁が進まないことにはどうにもならないですね。本当にじり貧になってしまふと思いますので。

一方で、これだけいろいろな物価が上がっていますので、消費者も状況は分かっているので、公正な値上げであれば多分理解してもらえるのだと思うので、今回の値上げが公正であるということをちゃんと店頭で伝えるというか、そういう仕組みが必要であったり。その一方で、便乗で不公正なというか、過度の値上げが起こらないような、そういう政策も必要なのかもしれませんですね。ありがとうございます。

では、田辺委員、お願ひします。

○田辺委員 要望でございます。

御説明ありがとうございました。資料2の3-2のインバウンドの状況のところで、外国人観光客を受け入れるための取組というのが業種別にございます。こここのところ円安ということもありますし、海外からのお客様が1週間から10日と、長期に滞在していただけて、日本の文化、そして日本人のサービス面について非常に感動しているというような声をネット等で読んでおります。

つきましては、取組を実施しているという数値が、飲食業や公衆浴場等ではやや少な目かなと思います。インバウンドの方に楽しんでいただき、また私たち、日本人ともお互いに気持ちよく過ごせるように、取組の数値を増やしていただきたいなと思います。取組の具体的なこともお聞きしたいと思いました。

それから、事業継承の状況なのですけれども、4-2を見ますと、断るが33.2%、現時点では分からぬという数値が手続の簡素化というものが図られることにより伸びることが望ましいと思いますが、事業継承されてから6か月経過するまでの間において、少なくとも1回調査するとなっており、ぜひ衛生管理の面でチェックは厳しくしていただきたいと思います。

以上でございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございます。

確かにそうですね。まず、インバウンド、資料2の3-2ですか。確かに、ホテル・旅館業に比べて、飲食業、公衆浴場業が少ないですね。特に飲食業なんかのインバウンド需要が増えれば、それに伴って、今回の3業種の卸売販売額も増えるはず。確かにもう少し実施していただけるといいのかもしれない。ただ一方で、飲食とか浴場ですと、マナーの問題とか、そういうことがあると思いますので、おっしゃるとおり、取り組んでいるところの成功事例とか、そういうところを共有されると広がっていいかも知れません。ありがとうございます。

それでは、御要望ということでいうと、事業承継が簡素化されたけれども、それはいいけれども、その際に衛生面のチェックは怠りがないようにと。これはもちろん重要な御指摘だと思います。どうもありがとうございます。

ほかの委員の先生方からいかがでしょうか。

西村委員、お願ひします。

○西村委員 すみません、私もちょっと質問が2点ありますので、よろしくお願ひいたします。

まず、1点目が、先ほど予算のところでもお話が出ていたと思うのですけれども、17ページや18ページに生活衛生関係営業対策の補助金だったり、支援策というものが金額も含めて出ているのですけれども、これまでの数字で構わないのですが、今回対象になっております食肉・食鳥肉・氷雪業のところで、この補助金とかというものをどのぐらい活用されているのか。割合とか、もし実際にどのぐらい使われているのかというものが分かれば教えていただきたいというふうに思います。

もう一点が、私ども生活協同組合ですと、カタログとか広報とかニュースというものを通じまして、今の物価高騰だったり、気候変動によって、いろいろなものが上がってたりというところで、組合員に向けて価格に対してお伝えする場というのがあるのですけれども、店舗の方々の皆さんとのところでは、皆さんにお伝えする場というのがなかなか難しい、そういうものを設けるというのが難しいのでしょうかというのをちょっとお伺いしたいなと思っています。

全体的にいろいろ厳しい状況がたくさん書かれておりまして、何とかそういったものをいろいろな方々に知っていただいたり、理解いただくという機会をどこでつくることができるのかなというふうに思いましたので、今回、3つの業種の方から現状なども教えていただいたので、もしそういったところでこういうことが使えればみたいなお話があれば、ちょっと共有していただけたらありがたいなと思います。よろしくお願ひします。

○芳賀分科会長 ありがとうございます。

1つの質問が、各種補助金等々がありますが、その利用状況はどうですかということで、事務局から分かる範囲で結構ですので、お答えいただけますか。

○宮腰生活衛生課長 補正予算事業で、18ページの左側の物価高騰等の対応に向けた支援になりますが、各業種ごとの全国の連合会に補助金を出して、セミナーやイベント等を行うものですが、食肉販売業については2200万円が所要額となっており、食肉の価格転嫁とか衛生管理等に関する情報提供、配布などの取組を行っていただいております。

それから、食鳥肉販売業の組合のほうへは2400万円が所要額となっており、鶏肉の知識普及啓発を目的とした制作物の作成とか配布のほか、消費者に鶏肉の魅力を知っていただくイベントの開催をいただいております。

氷雪販売業のほうは1700万円が所要額で、全氷連の統一ブランドの氷を使いました蒸留酒などの紹介動画の作成のほか、製氷会社や量販店における氷販売の実態調査を行い、要因の分析、理解促進などの取組をしていただいております。

○西村委員 ありがとうございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。それだけ活用されているということですね。

それから、もう一点ですけれども、3業種の店頭といいますか、消費者との接点で、こういった現状、原材料価格の高騰とか、それを価格転嫁できないで苦しんでいるという現状を伝える取組とか難しさに関してということですね。3業種の代表の方、よろしいですか。

鈴木委員、お願いします。

○鈴木委員 氷雪 鈴木と申します。

氷雪・食肉・食鳥肉、中小企業の規模感の比較的小さいところの事業者の集まりということで言うと、同様の傾向が見られるのかなと思うのですけれども、比較的大きな企業グループで構成されているような流通系の食品関係の販売。それから、我々のほうは、小規模な地域に密着した事業者で構成されておりますので、今、西村様のほうから御質問があった価格の御提示というところでいうと、企業間の調達能力というか、調達する力と仕入れ、それから販売していくネットワークがしっかり構築されているところと、少人数で事業を続けていらっしゃるところ、調達能力によって、どうしても最終的な提供価格が変わってくるということが言えると思います。

それから、パルシステム様の場合は、先ほど組合員というようなお話があったと思いますけれども、エンドユーザーである消費者の皆様に、地域のネットワークの中で供給されていくような仕組みだと思うのですけれども、我々はどちらかというと卸売業ということで、我々で言うと飲食店さんが多いのですけれども、いろいろな業態のそれぞれの地域の中に根差した老舗のお店や、インバウンドも含めたところで言うと、新しいトレンドの事業を事業化して展開されているようなお店、そういうところに御提案させていただきながら提供していくというようなところですので、一律の価格の提示というのはなかなか難しいということが言えるのかなと。

ですので、私どもからお話ばかりして恐縮ですけれども、業界として、生活衛生として全体の問題なのかもしれないですけれども、流通系のところの品物の流れ、それから、我々のような中小事業者がどのようにその中で並行して事業を進めていくかというところが、調査も含めて情報を入手していくことが必要だと思うので、委員のほうから御質問のあった補助金の活用についても、流通系のところの飲料用の氷の流れがどうなっているのか、その辺りも価格の二重構造ということもあるので、その中でなかなか価格転嫁していくけない状況、この辺りも我々としては大きな問題というふうに捉えています。

以上です。

○西村委員 ありがとうございました。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。

食肉・食鳥肉のほうからはいかがですか。もしありましたら。

お願いします。

○井元委員 食鳥肉ですけれども、おっしゃるように規模感によって、例えば私どもで申し上げますと、量販店の取扱量は非常に多いものですから、どうしても仕入値段、入って

くるところの値段が違うというような現状と。消費者の方に、例えば鶏肉も上がっていますよということを言うと、量販店はどうなってるのみたいな話が出てきたり。

それから、量販店というのは、何も鶏肉だけで商売をしているわけじゃなくて、ほかのものも含めて全体的に利益を出せばいいというところですので、そういう価格に対してはなかなかデリケートなところがあるのかなと思っております。

あと、鶏肉専門店ということで、先ほどもちょっと話をしましたけれども、輸入品については手を出せないというようなところもございまして、そういうことでは、価格の部分ではなかなか厳しいという状況であります。

答えになっているかどうか分かりませんけれども、以上でございます。

○西村委員 ありがとうございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございます。

こういうところだと割と分かりやすいかもしないですけれども、この辺みたいに都心部でお客さんがいっぱいいるというか、飲食店がたくさんあるところと、また地方でそんなにいないところでは違うでしょうし、同じ業務用のユーザーでも、求める品質も、高品質の氷が欲しいところと、質より量というところ、いろいろあったりして。あと、納品頻度とか、そういうものもお客様によって相当変わってくる。そういうことを比べると、一概に幾ら、数字で原価がこれだけだからという説明がなかなかしづらいところがある。

それは食肉に関して言うと、特に食肉も食鳥肉も何しろ保管が難しい商品で傷みやすい。氷は溶けたりするので、こちらの販売側が衛生水準を保ちながら、傷まないようにちゃんと保管する。販売後、お客様は傷まないうちに消費できる。その役割分担が相当変わってきそうなので、確かに難しいところではありますね。ありがとうございました。

そのほか、いかがでしょうか。よろしいですか。ありがとうございました。

1つだけ私からあるのですけれども、まず、価格転嫁して売上利益を確保していくということが大事だと思うのですけれども、3業種ともに共通しているのは人材不足というか、従業員が確保できないというのがあって。お話を聞いていて気がついたのですけれども、2種類あるなと思っていて。1つは、売上利益が足りないから人を雇いたくても雇えないという問題が1つある。それとは別に、募集しているのだけれども、人が集まらないという問題がある。これは分けたほうがいいのかな。

1つは、先ほど片山委員がおっしゃっていたように、早く経営を安定化させるために価格転嫁を進めていくということがそのためにも必要だ。従業員確保のためにも必要だという面と。

もう一つは、これは振興指針にあったのですけれども、機械化とかデジタル化とか、あるいは共同化、協業化によって対応できる部分。それは人材不足の業務内容というか、職種ですね。例えば、食肉の加工とかになると、機械化とかはなかなか難しいと思います。物流とかであれば、場合によってはほかの業種との協業、共同施設、あるいは冷蔵・冷凍トラックみたいなものを共同所有することによって、多少合理化できたりするかもしれません

いですねということを、対応策にもよるので、従業員不足といったときに、その原因が何か、どの部分の従業員が足りないのかということも少し分けて考えてみる必要があるのかなと思いました。1つ、私からの感想です。

たくさんの御意見、本当にありがとうございました。

事務局におかれましては、本日いただいた御意見などを踏まえて、振興指針の改正案を作成するようお願いいたします。その上で、次回、12月に予定していますけれども、分科会において改正案を確認し、取りまとめを行いたいと思います。

最後に、議事次第の（4）「その他」に移りたいと思います。参考資料4について、事務局より御説明をお願いします。

○藤本生活衛生課長補佐 その他でございますが、参考資料4、参考資料5-1、参考資料5-2についてでございます。

参考資料4は厚生科学審議会生活衛生適正化分科会運営細則第5条におきまして、専門委員会で検討した事項は分科会へ報告するものとすると規定されていることを御紹介させていただきたく、つけさせていただいたペーパーでございます。

続きまして、資料5-1、5-2でございます。こちらが今般、理容師・美容師専門委員会におきまして、関係団体ヒアリングを含めて計5回にわたり議論を行い、令和7年5月28日に理容師及び美容師の養成のあり方の見直しに係る中間とりまとめを行いましたことを、分科会において御報告させていただくものでございます。

その他の議題につきましては、以上でございます。

○芳賀分科会長 ありがとうございました。

以上をもちまして第46回「厚生科学審議会生活衛生適正化分科会」を終了いたします。

そのほか事務局から何かありますでしょうか。

○藤本生活衛生課長補佐 本日は活発な御審議をいただきまして、誠にありがとうございました。いただいた御意見を踏まえまして、振興指針改正案について調整をさせていただければというふうに考えております。

なお、本日の議事録につきましては、原稿ができ次第、各委員に送付させていただきまして御確認をいただいた上で、厚生労働省のホームページにおいて公表をさせていただくことを考えておりますので、併せてよろしくお願ひいたします。

なお、次回の分科会の開催日程等につきましては、追って調整させていただいた上で御連絡をさせていただきます。

本日はお忙しいところ、御参集いただきまして、誠にありがとうございました。

○芳賀分科会長 どうもありがとうございました。