

○食肉販売業の現況について

連合会名：全国食肉生活衛生同業組合連合会

1. 業界(組合員)の経営環境について

業界(組合員)の経営資源の強み

- ・購入者の必要量にあわせた販売に対応できる。
- ・対面販売の強みを生かし、消費者にさまざまな方法での情報提供ができる。
- ・専門の技術力により店舗ごとに特性を生かし、消費者のニーズに対応できる。

業界(組合員)の経営資源の弱み

- ・経営者の高齢化が進み、なおかつ後継者がいないため思いきった経営改善が図れない。
- ・若い経営者が新たに店舗展開できにくい経済環境である。
- ・後継者や人材不足により消費者ニーズに対応できなくなっている。

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

- ・厚生労働省の認可団体の組合員であること。
- ・食肉生活衛生同業組合加盟店として徹底した衛生管理等のもとに商品を提供している。
- ・店舗により、それぞれの店舗の特性を生かした販売形態を有している。
- ・取り扱っている食肉への高い信頼性を維持している。

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

- ・食肉業界(組合員)では、新型コロナウイルスの影響により、特に牛肉(和牛)の消費が落ちて経営の悪循環が見込まれている。
- ・食肉業界(組合員)では、後継者・従業員の確保の問題等が今後ますます増える状況となっている。
- ・全国の食肉販売業の店舗(組合員)は、毎年200～300件程度、廃業・脱退があり厳しい経営状況となっている。

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

組合で策定する振興計画の作成に当たっての指導、振興計画の取組状況等の把握	
・ 連合会として、組合が振興計画を作成する際にどんな取組をするかは、都道府県組合ごと地域の特性を活かし作成しているが、基本的に組合員や一般消費者への正しい情報提供に取り組む事業の推進に努めている。 1. 各組合より認定を受けた振興計画書の提出。 2. 連合会で取組状況と情報の確認。 3. 好事例を組合に紹介している。	
組合への支援事業の取組状況	
・ 組合員・従業員の福利厚生の充実のため、共済制度（生命・傷害保険、店舗賠償、拋出型年金等）事業に取り組んでいる。 ・ 組合員への事業説明会の実施（大会、全国8ブロックごとに分けて） ・ 生活衛生関係営業対策事業（補助事業）による食肉に関する衛生情報提供活動等の実施	
特に成果の上がった事業（取組）	
・ 共済制度は、不測の事態に備え、不幸な立場に立った組合員を支援することに組合員の方から47年の間、賛同を得ております。 ・ 生活衛生関係営業対策事業（補助事業）の実施 食肉に関する衛生情報提供活動等の実施により、多くの食肉販売事業者に対し食肉の衛生管理水準の維持・向上に繋げるとともに、一般消費者に安心して安全な食肉の提供が図られた。	
取組が難しい事業	
・ 組合員の加入推進、後継者育成問題	
改善方策	
・ 全国8ブロックで開催されるブロック会議において独自事業、補助事業等を活用し専門家の意見等をいかした情報提供活動を実施したい。	