

食肉販売業、食鳥肉販売業、冰雪販売業の 振興指針改正について

厚生労働省 健康・生活衛生局
生活衛生課

Ministry of Health, Labour and Welfare of Japan

3業種の「振興指針」の構成

第一 食肉・食鳥肉・氷雪販売業を取り巻く環境

第二 前期の振興計画の実施状況

(〇〇表 振興計画の実施状況についての各組合による自己評価)

第三 食肉・食鳥肉・氷雪販売業の振興の目標に関する事項

- 一 営業者の直面する課題と地域社会から期待される役割
- 二 今後5年間における営業の振興の目標
 - 1 衛生問題への対応
 - 2 経営方針の決定と消費者及び地域社会への貢献
 - (1) 消費者ニーズの把握と創意工夫による経営展開
 - (2) 高齢者、障害者及び子育て世帯等への配慮
 - (3) 省エネルギーへの対応
 - (4) 受動喫煙防止対策への対応
 - 3 税制及び融資の支援措置
- 三 関係機関に期待される役割
 - 1 組合及び連合会に期待される役割
 - 2 都道府県等、都道府県指導センター及び日本公庫に期待される役割
 - 3 国及び公益財団法人全国生活衛生営業指導センターに期待される役割

第四 食肉・食鳥肉・氷雪販売業の振興の目標を達成するために必要な事項

- 一 営業者の取組
 - 1 衛生水準の向上に関する事項
 - (1) 日常の衛生管理に関する事項
 - (2) 衛生面における施設及び設備の改善に関する事項
 - 2 経営課題への対処に関する事項
 - (1) 経営方針の明確化及び独自性の発揮に関する事項
 - (2) サービスの見直し及び向上に関する事項
 - (3) 店舗及び設備の改善並びに業務改善等に関する事項
 - (4) 情報通信技術を利用した新規顧客の獲得及び顧客の確保に関する事項
 - (5) 表示の適正化と苦情の適切な処理に関する事項
- 【表示の適正化は食肉・食鳥肉】
- (6) 人材育成及び自己啓発の推進に関する事項

二 営業者に対する支援に関する事項

- 1 組合及び連合会による営業者の支援
 - (1) 衛生に関する知識及び意識の向上に関する事項
 - (2) サービス、店舗及び設備の改善並びに業務の効率化に関する事項
 - (3) 消費者利益の増進及び商品の提供方法に関する事項
 - (4) 経営マネジメントの合理化及び効率化に関する事項
 - (5) 経営課題に即した相談支援に関する事項
 - (6) 営業者及び従業員の技能の向上に関する事項
 - (7) 事業の共同化及び協業化に関する事項
 - (8) 取引関係の改善に関する事項
 - (9) 従業員の福利の充実にに関する事項
 - (10) 事業の承継及び後継者育成支援に関する事項
 - (11) 食品関連情報の提供や行政施策の推進に関する事項
- 2 行政施策及び政策金融による営業者の支援及び消費者の信頼の向上

第五 営業の振興に際し配慮すべき事項

- 一 食育、食の安全への関心の高まり及び健康志向等への対応【食肉・食鳥肉】
- 二 少子高齢化社会等への対応
- 三 地域との共生（地域コミュニティの再生及び強化（商店街の活性化））
- 四 環境の保全、省エネルギー強化及び食品循環資源の再生利用等の推進
- 五 禁煙等に関する対策
- 六 災害への対応と節電行動の徹底
- 七 最低賃金の引き上げに向けた対応
- 八 働き方・休み方改革に向けた対応

食肉販売業の現況及び論点

連合会名：全国食肉生活衛生同業組合連合会

1. 食肉販売業の主な状況

物価高騰による影響、価格転嫁及び省力化投資にかかる状況や課題
・食肉業界（組合員）では、未だ改善の兆しが見えない物価高騰や生活環境の変化などにより売り上げが減少しており、設備機器の更新等もままならない状況が続いている。
賃上げへの対応状況や課題
・賃上げについては、価格転嫁ができたとしても現状では食肉の消費が減退しており、 <u>店の経営が成り立たなくなる可能性もあることから賃上げは難しい状況である。</u>
店舗や設備の老朽化、更新、投資の状況
・経営者（組合員）の高齢化により、思い切った設備投資が図れない。 ・近年全ての物価が高騰し、それに伴い売り上げも減少しており、今後の設備機器の更新等もままならない状況である。
顧客数（増加、減少）、客単価（上昇、低下）の状況、これらの要因
・ <u>昨今の健康志向や物価高騰などにより、食肉（特に牛肉（和牛））の消費が落ちており、経営の悪循環が見込まれる。</u>
従業員の過不足感、従業員の確保に関する状況
・全国の食肉販売業の組合員（店舗）は、毎年200～300件程度の廃業や脱退があり、非常に厳しい経営状況となっている。
後継者の確保に関する状況
・経営者の高齢化や人材不足等により、後継者・従業員の確保の問題等がこれまで以上に増えている状況であり、 <u>改善される兆しは見えない。</u>
上記以外で業界を取り巻く課題（感染症対策、社会保障、外国人労働者 等）
・食肉の小売販売事業者が成り立たない生活様式に変化してきているため、食肉組合員の確保（新規加入）が難しく、また、経営者（組合員）の高齢化による廃業も非常に多くなり、今後の組合の存続について危ぶまれる。

食肉販売業の現況や社会情勢等を踏まえると、論点は下記3点

① 従業員の確保難への対応【資料2 P6】

「従業員の確保難」が食肉・食鳥肉で**21.7%**と高い。（全業種平均17.5%）

⇒【対応案】デジタル化、省力化等による業務の効率化、働き方改革、処遇改善による業務のやりがい、魅力の向上 等

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応【資料2 P6】

「仕入価格・人件費等の上昇を価格に転嫁困難」が食肉・食鳥肉で**67.5%**と高い。（全業種平均57.1%）

「客単価の低下」が食肉・食鳥肉で**24.8%**と高い。（全業種平均15.0%）

⇒【対応案】サービスの充実、技能の向上、ブランド化、コストの削減 等

③ 事業承継への対応【資料2 P15】

「事業承継の意向あり」が食肉・食鳥肉で**63.6%**と高い。（全業種平均47.3%）

⇒【対応案】事業承継の相談窓口に関する情報提供 等

食鳥肉販売業の現況及び論点

連合会名：全国食鳥肉販売業生活衛生同業組合連合会

1. 食鳥肉販売業の主な状況

物価高騰による影響、価格転嫁及び省力化投資にかかる状況や課題 昨年から続く政府主導の値上げ、賃上げ攻勢が仕入、固定経費等値上げもいまだに続いており各組合に於いても価格の改正をしています <u>が売り上げをしても価格転嫁が追いつかない状況で厳しい状況が続いています。</u>
賃上げへの対応状況や課題 昨年から続く政府主導の値上げ、賃上げ攻勢が仕入、固定経費等値上げもいまだに続いており各組合に於いても価格の改正をしています <u>が売り上げをしても価格転嫁が追いつかない状況で厳しい状況が続いています。</u>
店舗や設備の老朽化、更新、投資の状況 <u>各店舗とも経営状況が厳しく中々手が回らない現状です</u>
顧客数（増加、減少）、客単価（上昇、低下）の状況、これらの要因 売り上げが順調に伸びているが、昨今の政府主導による、エネルギー資源、仕入れ、経費等全てに値上げが現在でも留まることなく継続しており、家庭内消費（家庭での食事）が増えており外食の売上が伸びず <u>価格転嫁が追いつかず利益が伴わない状況です。</u>
従業員の過不足感、従業員の確保に関する状況 依然従業員の確保は厳しい状況が続いている
後継者の確保に関する状況 後継者が無く廃業している店舗もあり事業継承に厳しい状況がある。 全鳥連としては各都府県持ち回りで開催される青年部全国大会の活動経費を一部助成し活動を支援している。
上記以外で業界を取り巻く課題（感染症対策、社会保険、外国人労働者 等） 全国的に小売専門店においては、大型量販店の台頭による一括購入による利便性の為に <u>街の商店街の経営状況が悪化し、売り上げ減少による廃業する専門店が増えているのが、現状です。</u>

食鳥肉販売業の現況や社会情勢等を踏まえると、論点は下記3点

① 従業員の確保難への対応【資料2 P6】

「従業員の確保難」が食肉・食鳥肉で**21.7%**と高い。（全業種平均17.5%）

⇒【対応案】デジタル化、省力化等による業務の効率化、働き方改革、処遇改善による業務のやりがい、魅力の向上 等

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応【資料2 P6】

「仕入価格・人件費等の上昇を価格に転嫁困難」が食肉・食鳥肉で**67.5%**と高い。（全業種平均57.1%）

「客単価の低下」が食肉・食鳥肉で24.8%と高い。（全業種平均15.0%）

⇒【対応案】サービスの充実、技能の向上、ブランド化、コストの削減 等

③ 事業承継への対応【資料2 P15】

「事業承継の意向あり」が食肉・食鳥肉で**63.6%**と高い。（全業種平均47.3%）

⇒【対応案】事業承継の相談窓口に関する情報提供 等

氷雪販売業の現況及び論点

連合会名：全国氷雪販売業生活衛生同業組合連合会

1. 氷雪販売業の主な状況

物価高騰による影響、価格転嫁及び省力化投資にかかる状況や課題
- 電力や人件費などの高騰により、製氷メーカーの値上げが相次いでいる。 - 全氷連が組合員を対象に実施したアンケート(以下全氷連アンケートという)によると、価格転嫁できていると回答したのは、回答者の61%であった。値上げによる顧客離れ、量販店との価格比較への懸念から、価格転嫁を進めるのは難しい状況にある。 - 猛暑により、売上は増加傾向にあるものの、物価高騰に伴うコスト増により、利益が圧迫されている。そのため、<u>コロナ禍で融資を受けた借入金の返済、利息の支払いが経営を圧迫している状況にある。</u>
賃上げへの対応状況や課題
全氷連アンケートによると、従業員の給与を上げたと回答したのは、23%、現状維持と回答したのは、45%であった。物価高騰により、収益力が減少するなか、物価に応じた賃上げに取り組むことは、難しい状況にある。
店舗や設備の老朽化、更新、投資の状況
日本政策金融公庫が実施している生活衛生関係営業の景気動向等調査(以下景気動向調査という)によると2025年4～6月の設備投資を行った割合は18.9%で、前年同時期と比較すると1.4%上昇している。店舗施設の狭隘化・老朽化を経営上の問題点として、回答した割合は、15.1%で、全業種計21.6%と比較すると低い状況にある。
顧客数(増加、減少)、客単価(上昇、低下)の状況、これらの要因
景気動向等調査によると2025年4～6月の利用客数D Iは、▲20.8で前年同時期と比較すると19ポイント減少している。調査に協力している事業者によると物価高騰の影響で、繁華街の出入が少なくなり、取引先飲食店からの注文が、頻度・量ともに不安定になっているといったコメントがあり、数値が低下した一因と考えられる。客単価は、前年度同時期と比較すると1.8ポイント上昇している。販売価格を引き上げたことが一因として考えられる。
従業員の過不足感、従業員の確保に関する状況
- 全氷連アンケートによると人手不足と回答した事業者は、26%であった。 - 求人募集を行って、人手を確保できたのは、35%に留まった。<u>確保できなかった原因として最も多く挙げられたのは、応募がないためで回答の72%を占めた。</u>
後継者の確保に関する状況
全氷連として、組合員事業所で働く従業員が、自らの仕事に誇りを持ち、将来に希望が持てる業界となるよう、氷屋マイスター認定試験や、若手後継者を指導育成するセミナーの開催などを実施している。
上記以外で業界を取り巻く課題(感染症対策、社会保険、外国人労働者 等)
- 供給元である製氷メーカーもエネルギー市場の高騰などにより、<u>厳しい経営環境にあり、老朽化する設備に対し、適切な設備投資ができていないケースがある。</u> - 製氷メーカーが、廃業するケースも生じている。そのため、地域によっては、安定供給が確保できるか不透明な状況にある。

氷雪販売業の現況や社会情勢等を踏まえると、論点は下記3点

① 従業員の確保難への対応【資料2 P6】

「従業員の確保難」が氷雪で**22.6%**と高い。(全業種平均17.5%)

⇒【対応案】デジタル化、省力化等による業務の効率化、働き方改革、処遇改善による業務のやりがい、魅力の向上 等

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応【資料2 P6】

「顧客数の減少」が氷雪で**49.1%**と高い。(全業種平均42.6%)

「客単価の低下」が氷雪で**15.1%**と高い。(全業種平均15.0%)

⇒【対応案】サービスの充実、技能の向上、ブランド化、コストの削減 等

③ 事業承継への対応【資料2 P6】

「後継者難」が氷雪で**7.5%**と高い。(全業種平均5.8%)

⇒【対応案】事業承継の相談窓口に関する情報提供 等

現行の振興指針の記載内容について①

① 従業員の確保難への対応【食肉・食鳥肉・氷雪】

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応

③ 事業承継への対応

1. 営業者の取組（経営課題への対処に関する事項）

- ・店舗及び設備の改善並びに業務改善等に関する事項【第四一 2 (3)】 【参考資料1:肉P11、鳥P33、氷P53】

営業者は、鮮度管理の求められる食品を提供する営業店舗であることを十分認識するとともに、近年の省エネルギー及び節電の要請にも応じ、店舗及び設備の改善及び業務の効率化等のため、次に掲げる事項に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

- ・情報通信技術を利用した新規顧客の獲得及び顧客の確保に関する事項【第四一 2 (4)】 【参考資料1:肉P11、鳥P33、氷P54】

営業者は、情報セキュリティの管理に留意しつつ、インターネット等の情報通信技術を効果的に活用する等、次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

2. 働き方・休み方改革に向けた対応（営業者に期待される役割【第五八】） 【参考資料1:肉P20、鳥P42、氷P61】）

- ・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を作ることによって人材の確保や生産性の向上が図られるよう、営業者には長時間労働の是正や雇用形態に関わらない公正な待遇の確保、また、職場のハラスメント対策に必要な措置を図ることが求められる。

3. 最低賃金の引上げを踏まえた対応（日本政策金融公庫に期待される役割【第五七 5】 【参考資料1:肉P19、鳥P42、氷P61】）

従業員の賃金引上げや人材確保に必要な融資に、振興事業貸付等が積極的に活用されるよう、引き続き制度の周知等を図る。

4. 人材育成及び自己啓発の推進に関する事項（営業者の取組【第四一(6)】 【参考資料1:肉P12、鳥P34、氷P54】）

- ・営業者は、職人の技術を向上させ、接客態度、消費者への知識提供等の面でのサービスの向上にも努めるとともに、適正な労働条件の確保に努めることが期待される。また、営業者は、後継者及び独立を希望する従業員が、経営、顧客管理及び従業員管理等の技能を取得できるよう、自己啓発を促すとともに、後継者及び従業員の人材育成に努めることが望まれる。

現行の振興指針の記載内容について②

① 従業員の確保難への対応

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応【食肉】

③ 事業承継への対応

1. 今後5年間における営業の振興の目標（消費者ニーズの把握と創意工夫による経営展開【第三二2(1)】 【参考資料1:P6】）

・食肉販売業は、身近な営業者としての役割が発揮されるよう、消費者の要望にきめ細やかに対応した品揃え、弁当・惣菜の宅配や移動販売の実施、御用聞きといった消費者の様々な要望に対して積極的に応えていくことが必要である。また、創意工夫を活かした看板商品の提供など、専門店としての独自性を発揮し、付加価値を高め、差別化を図っていくことが重要である。

2. 営業者の取組

【経営方針の明確化及び独自性の発揮に関する事項（第四一2(1)）】 【参考資料1:P10】

・現在置かれている経営環境や市場を十分に把握、分析し、自店舗や地域の特性を踏まえ、強みを見いだし、経営方針を明確化し、自店舗の付加価値や独自性を高めていくとともに、経営管理の合理化及び効率化を図ることが必要であることから次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

【サービスの見直し及び向上に関する事項（第四一2(2)）】 【参考資料1:P10】

消費者のニーズやライフスタイル、世帯構造の変化、国民の食の安全への意識の高まりや健康志向に的確に対応し、消費者が安心して利用できるよう、商品、サービス及び店作りの充実や情報提供の推進に努め、消費者の満足度を向上させるとともに、新たな消費者を獲得することが重要であることから、次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

【情報通信技術を利用した新規消費者の獲得及び消費者の確保に関する事項（第四一2(4)）】 【参考資料1:P11】

営業者は、情報セキュリティの管理に留意しつつ、インターネット等の情報通信技術を効果的に活用する等、次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

【取引関係の改善に関する事項（第四二1(8)）】 【参考資料1:P14】

イ 共同購入等取引面の共同化の推進

現行の振興指針の記載内容について②

① 従業員の確保難への対応

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応【食鳥肉】

③ 事業承継への対応

1. 今後5年間における営業の振興の目標（消費者ニーズの把握と創意工夫による経営展開【第三二2(1)】 【参考資料1:P27】）

・食鳥肉販売業は、食鳥肉の最大の特徴である鮮度の管理に関する専門的知識やノウハウを活かし、さばきたての鶏肉等、他店よりも新鮮で付加価値を高めた商品等豊富な商品の提供を行うほか、低カロリー等の食鳥肉の特性を活かした惣菜の提供や、鶏肉のおいしい料理方法やメニューに関する情報提供等を行い、消費者のニーズや健康志向の高まり等に訴えるような商品づくりを進めるなど、創意工夫を積極的に行っていくことが必要である。

また、食鳥肉販売業の店舗は、通常、鶏の「一羽買い」を行っていることから、商品ごとの売れる時間帯や曜日ごとの販売状況を把握し、適切な仕入れを行い、部位ごとの歩留まり率の状況や変化に応じて適切に処理や管理をするとともに、惣菜や惣菜半製品（消費者が購入後、加熱等の最終調理を行えば、喫食できる状態の製品）の販売等を通じて鶏の各部位を有効に活用し、食品ロスを減らすことは、経営効率の面でも重要である。

また、創意工夫を活かした看板商品の提供など、専門店としての独自性を発揮し、付加価値を高め、差別化を図っていくことが重要である。

2. 営業者の取組

【経営方針の明確化及び独自性の発揮に関する事項（第四一2(1)）】 【参考資料1:P31】

・現在置かれている経営環境や市場を十分に把握、分析し、自店舗や地域の特性を踏まえ、強みを見だし、経営方針を明確化し、自店舗の付加価値や独自性を高めていくとともに、経営管理の合理化及び効率化を図ることが必要であることから次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

【サービスの見直し及び向上に関する事項（第四一2(2)）】 【参考資料1:P32】

消費者のニーズやライフスタイル、世帯構造の変化、国民の食の安全への意識の高まりや健康志向に的確に対応し、消費者が安心して利用できるよう、商品、サービス及び店作りの充実や情報提供の推進に努め、消費者の満足度を向上させるとともに、新たな消費者を獲得することが重要であることから、次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

【情報通信技術を利用した新規消費者の獲得及び消費者の確保に関する事項（第四一2(4)）】 【参考資料1:P33】

営業者は、情報セキュリティの管理に留意しつつ、インターネット等の情報通信技術を効果的に活用する等、次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

【取引関係の改善に関する事項（第四二1(8)）】 【参考資料1:P36】

イ 共同購入等取引面の共同化の推進

現行の振興指針の記載内容について②

① 従業員の確保難への対応

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応【氷雪】

③ 事業承継への対応

1. 今後5年間における営業の振興の目標（消費者ニーズの把握と創意工夫による経営展開【第三二2(1)】 【参考資料1:P48】）

・ 氷雪販売業は、多様化する消費者、とりわけ飲食業の要望に迅速に応えるために、用途に応じた大きさや形状の氷を提供することを目的として、積極的に新商品の開発を行うことが必要である。

また、純氷に対する認知度を高めることを目的として、純氷の上手な利用方法等を紹介するなど、広告及び宣伝を強化することも必要である。さらに、営業者数の減少により、以前と比較して純氷を購入することが困難となっている現状を踏まえ、「身近で気軽に良質の氷が購入できる氷雪販売店」のイメージを広めるために、地域住民等とのコミュニケーションを積極的に行い、おしぼりやドライアイスなどの関連商品を必要に応じて提供することによって、純氷及び氷雪販売店の存在を積極的に宣伝することも営業者に求められる視点である。

特に、有力な顧客であるバー、クラブ等の飲食店に対しては、開店準備中の店員不在時でも指定された商品を届けるサービスを提供するなど、顧客との強い信頼関係を前提とした商慣習が形成されている。

このような、顧客が必要とする大きさ、形状の純氷を適時に届けるサービスは、氷雪販売業の強みとなり得る。こうした強みを宣伝することは、氷雪販売業のサービスに対する高級感を定着させることにつながると考えられる。

2. 営業者の取組

【経営方針の明確化及び独自性の発揮に関する事項（第四一2(1)）】 【参考資料1:P52】

・ 現在置かれている経営環境や市場を十分に把握、分析し、自店舗や地域の特性を踏まえ、強みを見だし、経営方針を明確化し、自店舗の付加価値や独自性を高めていくとともに、経営管理の合理化及び効率化を図ることが必要であることから次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

【サービスの見直し及び向上に関する事項（第四一2(2)）】 【参考資料1:P53】

消費者のニーズやライフスタイル、世帯構造の変化、国民の食の安全への意識の高まりや健康志向に的確に対応し、消費者が安心して利用できるよう、商品、サービス及び店作りの充実や情報提供の推進に努め、消費者の満足度を向上させるとともに、新たな消費者を獲得することが重要であることから、次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

【情報通信技術を利用した新規消費者の獲得及び消費者の確保に関する事項（第四一2(4)）】 【参考資料1:P54】

営業者は、情報セキュリティの管理に留意しつつ、インターネット等の情報通信技術を効果的に活用する等、次に掲げる事項に選択的に取り組むことが期待される。

※詳細は指針参照※

現行の振興指針の記載内容について③

① 従業員の確保難への対応

② 価格転嫁、顧客数の減少、客単価の低下への対応【氷雪】

③ 事業承継への対応【食肉・食鳥肉・氷雪】

1. 営業者に対する支援に関する事項

【経営マネジメントの合理化及び効率化に関する事項（第四二 1 (4)）】 【参考資料1:肉P13、鳥P35、氷P55】

・先駆的経営事例、地域的経営環境条件並びに食鳥肉販売業の将来展望に関する情報の収集並びに整理に努め、営業者への助言等に活用することが期待される。さらに、関係機関との連携の下での、創業や事業承継における助言・相談の取組の推進が期待される。

【事業の承継及び後継者育成支援に関する事項（第四二 1 (10)）】 【参考資料1:肉P14、鳥P36、氷P56】

営業者の高齢化が急激に進んでいることから、事業の円滑な承継に関するケーススタディ及び成功事例等の経営知識、各地域にある事業承継に関する相談機関及び最新の関連税制についての情報提供を行うとともに、併せて、令和5年に改正された食品衛生法（昭和22年法律第233号。以下「改正食品衛生法」という。）により措置された事業譲渡に係る手続の整備についての情報提供を行い、後継者育成支援の促進を図るために必要な支援体制の整備に努めることが期待される。

【日本公庫（第四二 2 (4)）】 【参考資料1:肉P15、鳥P37、氷P57】

営業者の円滑な事業実施に資するため、次に掲げる事項を中心に積極的な取組に努めることが期待される。

オ 事業承継の相談窓口に関する情報提供

【地域との共生（地域コミュニティの再生及び強化（商店街の活性化））（第五三 2 (6)）】 【参考資料1:肉P17、鳥P39、氷P58】

2 組合及び連合会に期待される役割

(6) 地域における事業承継の推進（承継マッチング支援）及び新規開業希望者の育成