

食肉業の現況について

連合会名：全国食肉生活衛生同業組合連合会

1. 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、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。
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
・ 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。
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、改善される兆しは見えない。
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）
・ 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。

2. 振興指針に定められた事項に基づいて実施し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

都道府県組合ごとの特性を活かして振興計画を作成しているが、基本的に組合員や一般消費者等への正しい衛生管理等に関する情報提供に取り組む事業の推進に努めている。

事業の取組状況

- ・ 衛生水準（施設や設備の衛生面、業務を行う上での衛生管理等）の維持向上
- ・ 経営の健全化（経営方針、サービスの見直し等）
- ・ 利用者利益の増進、事業の共同化・協業化、技能向上への支援 等

- ・ 組合員・従業員の福利厚生を充実させるため、福祉共済制度事業（生命保険・損害保険、店舗賠償等）に積極的に取り組んでいる。
- ・ 組合員への事業説明会の実施（全国８ブロックで開催）。
- ・ 生活衛生関係営業対策事業（補助事業）の活用による、食肉に関する衛生管理情報等の提供事業。

特に成果の上がった事業(取組) ※複数あれば、複数ご回答下さい。

- 福祉共済制度は、組合員支援のための制度であり、組合員の方々から５５年間賛同を得ているところ。
- 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ての食肉の衛生管理水準の維持向上に繋ぐことができ、一般消費者に安心して安全な食肉の提供が図られているものとする。

取組が難しかった事業 ※複数あれば、複数ご回答

- 新たな組合員の獲得
- 組合員の後継者育成問題
- 福祉共済制度未加入の組合員の当該制度への新規加入

改善方策

- 各都道府県組合に対して必要な情報を適宜周知し、情報共有を図っていく。
- 組合員への事業説明会（全国８ブロックで開催）において、引き続き地道に情報提供活動を行っていく。

食鳥肉販売業の現況について

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但し売り上げをしても価格転嫁が追い付かない状況で厳しい状況が続いています。
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但し売り上げをしても価格転嫁が追い付かない状況で厳しい状況が続いています。
店舗や設備の老朽化、更新、投資の状況
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
顧客数（増加、減少）、客単価（上昇、低下）の状況、これらの要因
売り上げは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価格転嫁が追い付かず利益が伴わない状況です。
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。

2. 振興指針に定められた事項に基づいて実施し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	
組合が振興計画を作成する際に連合会として消費者に対する振興計画を提案し、鶏肉の消費拡大に向けて各組合に様々な振興計画を作成、提出してもらい検討会を開き事例を参考に各組合に申請等の作成、書式のチェック等行っている。	
事業の取組状況	
・ 衛生水準（施設や設備の衛生面、業務を行う上での衛生管理等）の維持向上 ・ 経営の健全化（経営方針、サービスの見直し等） ・ 利用者利益の増進、事業の共同化・協業化、技能向上への支援 等	
・ 行動計画を作成し衛生水準の確保向上に努めている ・ 政府による値上げを推進する方針により大手企業による大幅な値上げ攻勢の為に固定経費、食材に係る全てにおける値上げの為に苦慮しており、各組合には常に利益の得る商売をすることを勧め、出来るだけ価格競争をしないよう要請している ・ チキン祭り、から揚げ祭りの開催時（４月及び１０月）に、パンフレット配付等を行い消費者へ食鳥肉の栄養学的特色をPRすると共に、上手な料理方法等、啓蒙を行った。	
特に成果の上がった事業(取組) ※複数あれば、複数ご回答下さい。	
○消費者向けに開く講習会では保健所も参加し食中毒と衛生面の指導を頂き、組合では鶏肉のさばきかた、カットの仕方を仕方など指導し低脂肪、高たんぱくな健康食品であることをPRしその後各参加団体に和洋中様々な家庭で作れる一味加えた料理教室を開いて大好評です。 ○	
取組が難しかった事業 ※複数あれば、複数ご回答下さい。	
○ ○	
改善方策	
○ ○	

氷雪販売業の現況について

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、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。
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。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。
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、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。 ・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。

2. 振興指針に定められた事項に基づいて実施し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	
・ 組合が振興計画を作成する際に、連合会から振興計画の基本的なひな型を提供し指導を行う。 ・ 組合が認定を受けた振興計画を連合会に提出してもらい、その取組状況について定期的に確認するとともに、好事例を他の組合に紹介している。	
事業の取組状況	
・ 衛生水準（施設や設備の衛生面、業務を行う上での衛生管理等）の維持向上 ・ 経営の健全化（経営方針、サービスの見直し等） ・ 利用者利益の増進、事業の共同化・協業化、技能向上への支援 等	
・ HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の浸透を図るため、手引書の作成や、講習会の開催を行った。 ・ 人材確保難に対応するため、「氷屋人材採用力強化セミナー」を開催した。 ・ 業界紙「純氷ニュース」を通じて、組合員が営業上必要とする商品や、消耗品等の低価格販売を行った。	
特に成果の上がった事業(取組) ※複数あれば、複数ご回答下さい。	
○「冰雪販売業のHACCPの考え方を取り入れた衛生管理のための手引書」を作成し、業界関係者に配付することで、各事業所においてHACCPの考え方を取り入れた衛生管理計画を策定する際の指針とすることができた。また、手引書の内容に基づいた講習会を開催することにより、衛生管理計画の策定や、記録の必要性について理解を深めることができた。	
取組が難しかった事業 ※複数あれば、複数ご回答下さい。	
○組合員の廃業などにより、共同購買事業取扱高は減少傾向にある。	
改善方策	
○他の組合の取組状況や、組合員が同事業に求めるニーズを把握するための情報収集を行うことで、新たな需要の創出を図る。	