

2026年6月1日

食肉業界の販売動向について（2026年6月報告）

（公財）日本食肉流通センター

当センターは、直近の食肉販売動向について食肉事業者の生の声を聴き、その概要を年3回定期的に報告しています。

今回の聴取りは、当センターの部分肉流通情報委員になっていただいている食肉事業者の方々にご協力いただき、2026年5月13日から26日に実施しました。前回の報告以降となる2026年1月からゴールデンウィーク（GW）までの食肉販売動向を中心に聴きしています。

なお、聴取りの対象期間中の2月28日には米国とイスラエルによってイランに対する大規模な軍事攻撃が行われました。直後からイランによってホルムズ海峡は封鎖状態となり、この影響により原油価格の高騰やナフサ等の原油由来原材料の調達難が顕在化しています。

1 牛肉の販売動向

輸入牛肉の仕入価格の高騰が続く中で、国産牛肉については、和牛を始め交雑牛、乳去勢牛とも枝肉相場が高い状況が続き、特に低位の格付等級のものほど相場の上昇率が高く、食肉事業者にとって厳しい販売環境となりました。

和牛を含む国産牛については、枝肉相場が高いことから、多くの食肉事業者で販売価格が崩れやすいパーツ販売は避け、セット販売に力を入れる動きがみられました。このため、パーツ仕入れが多い事業者にとっては仕入れに厳しい時期となりました。

和牛では、スネ、ブリスケなどの低級部位は引き続き需要が強く、また、モモなどの赤身部位も引きが強い状況となりました。一方、ロインは、輸出や国の事

業を活用しているかどうかで状況は異なりますが、全体としては国内での引きは弱いとしつつも、余剰で投売りが横行するような状況にはなかったようです。

交雑牛、乳去勢牛、経産牛については、引きの強い状況が続いています。これに応じて販売を増やしたとの報告もありましたが、出荷頭数が少なく、かつ枝肉価格が高くなって利益が得られない状況のため、扱い量を減らしているとの報告が多くありました。

【食肉事業者の主な声】

- ・ 和牛モモはGW以前から不足しており、スネの引き合いは異常に強い。これらの評価を上げて販売しているが、パーツ販売では、ロインの引きが弱く、また、カタロース、ウデの売価を上げることができずに全体で利益が出ないため、セット販売を増やしている。
- ・ 和牛の販売量は、販売先の店舗数が増えて前年より大きく伸びたが、枝肉相場高で利益は前年を下回った。交雑牛は売価が合わず、大きく減少した。乳去勢と乳廃牛の間合せは増えているが、入荷が追いつかず、また、販売単価も合わないために減らした。
- ・ 和牛を含め牛肉の相場が年末相場を超えるような高さとなっている。得意先への値上げ交渉が一巡して利益が取れるようになるまで数量を増やすような販売は控えている。
- ・ ベトナム、タイなどに和牛の輸出をしているが、現地で和牛同士の価格競争が激化しているため、数量が伸びず、利益も出にくい状況である。
- ・ 豪州産グラス、ショートグレインを主体に仕入れているが、トリミングミート、モモ、ウデ等赤身系の依頼が多く販売を増やしている。しかし、円安、現地の人件費増等により値上がりしていて販売価格への転嫁が追いつかない。

2 豚肉の販売動向

国産豚肉は、3～4月に枝肉価格が例年になく高くなり、食肉事業者にとって販売環境は厳しくなりましたが、牛肉と鶏肉の相場も高かったため、動きは悪くなかったとする報告が多くありました。

また、国産牛肉と同様に、豚の枝肉相場が高いことから、国産豚肉についても販売価格が崩れやすいパーツ販売は避けているという報告がありました。

国産豚肉ではロースの動きがよくないとする一方で、バラ、カタロースはよく動くとする報告が多くありました。また、これらの理由として、スペイン産豚肉輸入停止の影響により焼き材が不足し、国産にシフトしているという報告もありました。

【食肉事業者の主な声】

- ・ 国産豚バラの価格が高くなっているが、それでもよく売れている。関東では、量販店の販売だけではなく、サムギョプサルなどの韓国料理向けでも需要が増えている。
- ・ 国産豚肉の枝肉相場が高いため、パーツにバラして売るとは控えている。他社も同様なようで不足するパーツが買えない状況である。
- ・ 当社では、スペイン産バラの輸入がなくなった影響で低価格の焼き材が不足している。国産のカタロースやバラにシフトさせている。
- ・ スペイン産豚肉停止で年明けから問合せが殺到し、市中在庫はかなりの高値が付いた。安価であったブラジル産豚肉も高値となった。スペイン産の代替が北米に集中し、カナダ産豚ウデの在庫逼迫が続いている。
- ・ 系列の焼肉店では、主たる原料の輸入牛肉が全て高くなっている中で、豚タンと豚ハラミが手頃に入荷できるため、厚切りなど工夫したメニューを作ったところ、好評である。(焼肉チェーンを展開する事業者)

3 中東情勢の食肉事業者への影響

イランによるホルムズ海峡の封鎖は、すぐに原油価格相場の高騰として影響しました。しかし、国内では、政府が迅速に石油備蓄の放出と緊急的燃料油支援を打ち出したことにより、ガソリン価格等の急騰などの混乱は避けられました。

食肉事業者からの聴取りでは、中東情勢が問題となって以降は配送費、段ボールや包装資材などの値上げの打診が押し寄せてきているとの報告が多くありました。特に輸入が滞っているナフサ由来の資材、食肉事業者にとっては、真空袋、ラップ、ニトリル手袋、PPバンド、ストレッチフィルム、トレーなどになりますが、値上げの影響だけではなく、この先の納品が継続されるか危惧されるとの報告が多く聴かれました。

ナフサ由来の資材は、食品全般の加工事業、販売事業を行う者にとって多岐にわたって使用されるものです。しかし、食品事業者が自身で対応できることは限られています。

【食肉事業者の主な声】

- ・ ラップ、真空袋、ニトリル手袋、段ボールなどの資材が値上がっているが、供給が滞っている状況にはない。当社にとっては、配送コストの負担が大きくなっており、これが一番悩ましい。工場のボイラーに使う重油の供給の継続が危ないと言われ、不安だ。
- ・ 影響がじわじわときている。加工場で使う手袋、ラップ、段ボール箱のPPバンドなどの購入数量が制限されている。当社では5月と畜分から段ボールのバンド掛けを止めた。運搬担当には、持ちにくかったり、2段梱包ができなかったり不便を掛けている。
- ・ 仕入れ先では、資材を節約するため、段ボール梱包でPPバンドの井形（4本）や十字形（2本）で留めていたものが、今は1本バンド留めとなっている。

- ・ 中東情勢ではナフサ由来の消耗品が値上がりになり、牛枝肉のカット料金も枝肉 1 kg 当たり 10～20円値上がりになった。

4 食肉事業者の今後の見通しと対応

食肉事業者にとっては、牛、豚、鶏のいずれも、また、国産も輸入も仕入価格がかなり高く、かつ出荷頭数が減少して商品が十分調達できないなど、かつて経験したことがないような厳しい販売環境になっています。

このような環境に対応するため、多くの食肉事業者からは、販売数量を優先せず、確実に利益を確保する販売方針に転換していくという報告がありました。食肉事業者によって具体的な対応は異なりますが、取扱量のシェアを競うような環境ではなくなっているようです。

【食肉事業者の主な声】

- ・ 和牛が減少傾向であるため、パーツが集まらず、かつ仕入価格が高いため納品が対応しきれなかった。今後も相場は高い見通しなので、ロイン、カタロースの受注量に合わせた仕入頭数とし、他の部位はその範囲で販売するように切り替える。
- ・ 展開する商品が十分確保できる環境であればシェアを伸ばしていくが、現在は、そのような環境にない。今後は、販売商品を利益の取れるものに絞っていく。また、捨てているものやムダにしているものを徹底して減らしていく。
- ・ 得意先では、値上げの要請に対し抵抗感が薄れている。当社では、少量パックや簡便メニュー向けアイテムなど受け入れやすいものを提案していく。外食には、輸入と国産を組み合わせた原価管理のできる商材、さらにカット済みや半調理品、冷凍商材などを得意先の人手不足やロス削減などの課題に合わせて提案していく。
- ・ 新加工場も稼働し始め、学校給食などへの納入もできるようになった。今後は他の市の給食の入札にも挑戦していく。H A C C Pの民間認証などもしっかり取得したい。

- 和牛では、5等級がこれだけ増える中で、よい和牛とは何かを社内で検討し始めている。今後のモノ作りをどうしていくか悩ましい。(和牛の生産から食肉販売まで行う事業者)

(問合せ先)

公益財団法人日本食肉流通センター

情報部 加藤

TEL : 044-266-1172