

2024年2月7日

食肉業界の販売動向について（2024年2月報告）

（公財）日本食肉流通センター

当センターにおいては、直近の食肉の販売動向について、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。

今回の聴き取りは、当センターの部分肉流通情報委員会を中心とする食肉事業者の方々に加えて、食肉の運送事業者及び冷蔵倉庫業者の方々にご協力いただき、2024年1月16日から1月31日に実施しました。前回の報告以降となる2023年9月から年末までの食肉販売動向を中心にお聴きしています。

1 牛肉の販売動向

国産牛肉の販売について、昨年9月から年末までの期間は、外食の復調などを理由に回復基調となったとする報告がある一方、外食向けも含め需要は低調であったとする報告もあるなど食肉事業者によって販売状況が大きく異なりました。

この事業者による販売状況の違いは、外食向けだけではなく、量販店向けの販売でも同じ傾向がありました。このことは得意先の状況が、同じ業種内でも一律ではないことを示しています。

和牛の部位ごとの販売についても、ヒレの好調が続きサーロインが不調という単純な構図の報告だけではなく、ヒレの需要は落ち着き始めた、サーロインの販売が回復しているとの報告もありました。

得意先において、販売戦略が成功している者とそうではない者が明確に分かれてきているようです。

【 食肉事業者等の主な声 】

- ・ 得意先の焼肉店では良好な景気が続いている。このため、当社の昨年12月の売上及び利益は、コロナ前も含め過去最高を記録した。（外食向け卸事業者）

- ・ 外食では市街地の飲食店は客が増えてきたが、郊外店は客が少なく厳しい状況であった。
- ・ 得意先の量販店やスーパーマーケットをみると、和牛で売上を作ることできた企業とできなかつた企業に明確に分かれた。
- ・ 観光地では、和牛・交雑牛ともにリブロース、サーロインの動きがよくなっている。納品する牛肉の等級は、和牛は4等級、交雑は3等級が中心である。
- ・ 昨年末の和牛販売では、安くなったカニやホタテなどの水産物との競合が感じられた。
- ・ ふるさと納税の返礼品として和牛肉とローストビーフを扱っているが、昨年10月の制度見直し(5割以下経費率の対象拡大及び地場産品基準)前の駆け込みで予定の10倍を超える要望があり、原料が間に合わず一時返礼品の受付を停止した。その後、原料調達の見処が立って再開したが、制度見直し後も順調な需要が続いている。

2 豚肉の販売動向

国産豚肉の販売については、輸入豚肉の価格が高く、調達も不安定になっていることと関係して需要の動向や売れ筋の部位が変動している傾向にあるようです。

昨年後半は、輸入豚から国産への移行がみられるとともに、年末からの国産豚の枝肉相場の低下が年明けも続いていることから量販店で停滞していた豚肉の特売に動きが出てきそうだとの報告がありました。

また、昨年後半は、量販店等での惣菜が好調であり、この分野での豚肉の需要も伸びているとの報告がありました。

【 食肉事業者等の主な声 】

- ・ 当社では国産豚肉の得意先とは年間契約が多いが、年末からの枝肉相場が下がっており、他社では量販店で販売促進をするところが増えてくる気配である。
- ・ 輸入豚肉については、米国産に加えカナダ産などの調達を増やしてきたが、年末からの国産豚の相場の安さをみると、競合が始まると思う。

- ・ 昨年末は、惣菜が順調であった。昔と異なって種類も多く、有名店とのコラボなどオリジナル商品を展開している。豚肉、鶏肉が中心とはなるが、量販店や百貨店も力を入れている。
- ・ 国産豚肉は、以前は部分肉のセット取引とパーツ取引が半々だったが、昨年末は9割がセット販売となっている。

3 運送業者・冷蔵倉庫業者からみた食肉の流通

食肉の運送業者では、ドライバー不足、燃油・車両価格の高騰、長距離輸送が難しい環境となることが見込まれるなど一般運送業と同じ課題を抱えています。また、荷主である食肉事業者に対するコスト増加の価格転嫁が進んで来ているものの、すべての転嫁は難しい状況にあるといえます。

また、国のガイドラインにおいて、運送業者の付帯業務を運送業務と別建てにしていこうことが求められていますが、そのためには、荷主と配送先との間で見直しをしていく必要があるものの、すぐには難しいのではないかという報告もありました。

冷蔵倉庫業者では、1か月を2つの期間に分けて料金を定める習慣があり、どうしても期変わり日の前後に入出庫が集中してしまうという実態があります。また、冷蔵倉庫業者では、トラック予約システムの導入により、トラックの待機を減らすための取組みが進められていますが、必ずしも円滑な運用とはなっていないとする報告もありました。

【 運送業者・冷蔵倉庫業者の主な声 】

- ・ 運送業界にとって食肉は、特売や季節の需要量の増減が激しく、安定してトラックの効率的活用がしにくい商品である。また、食肉や乳製品は、他の商品からの匂い移りなどがあるため、混載ができないことが多い。(運送業者)
- ・ 当社では、運送コストの価格転嫁を進めている。荷主の4割程度からは理解を得ているが、増加コストのすべての転嫁は難しく、値上げ幅の妥協をすることもある。(運送業者)
- ・ 今後、荷の台車降ろしや種まき(荷の振り分け作業)などの付帯作業を運送業務と別建てにしていこうには荷主(食肉事業者)の理解が必要であるが、配送先は荷主にとってお客様なので変えることは難しいのではないか。(運送業者)

- ・ 冷蔵倉庫業では、月 2 回の期変わり(1 日、15 日)の慣習があるため、そこに入出庫が集中してしまう。また、冷蔵倉庫業者では普通倉庫よりも先駆けてトラック予約システムの導入が進められているが、その運用をみると、システムでの予約取りが混雑してたいへんな状況にあり、空取りも横行している。(運送業者、冷蔵倉庫事業者)
- ・ 冷蔵倉庫業者において食肉で用いられるパレットは、運送業界で広く使用している標準パレットとサイズが異なることが多く、パレット共有化のハードルの一つになっている。(運送業者)
- ・ 冷凍と冷蔵の同時運送する2層式のトラックは一見便利であるが、仕切り壁側のチルド食肉が凍りついて返品となるトラブルがある。これは運送業者の責任となるが、故障によるものでないとして保険の対象とならないことが多い。(運送業者)

4 食肉事業者等の今後の対応

ご協力いただいた食肉事業者、運送業者及び冷蔵倉庫業者の皆さまにおいては、現状の課題解決や今後のさらなる発展のための取組みを始め、または検討をしています。お聴きした主な取組みについて紹介いたします。

【 食肉事業者等の主な声 】

- ・ 今後の販売展開の方針としては、良質な売上を確保することに力を入れる。良質な売上とは、薄利でもかまわないが、安定した物量を購入してくれるということ。
- ・ 外食や量販店では人手がないため、3次加工の展開していくことが有望と考えている。例えば、店舗で牛肉や牛もつをじっくり煮込むなどができなくなっている。これらを業務用商品として開発していく。
- ・ 牛ロースをきれいにスジ引きをしたスペック商品を大量に作って冷凍保管し、12月に解凍して販売した。このスペックであれば、得意先で学生アルバイトでも商品製造ができる。解凍品であるが、得意先にも定着してきた。
- ・ 当社では、海外実習生がカット部門で活躍しているが、優秀な人材も多く、中には若いマイスター的な存在となっている女性がいる。今後、彼女達には当社関係の和牛肥育や焼肉部門を学んでもらい、当社を支える人材へと育てていく。

- 和牛肉等のユッケは、この1年で量販店向け販売が倍増した。和牛や交雑牛の経産牛は、牛肉販売では安くなるためユッケの原料に回す。量販店向けは細切り肉を小袋パックで納品、生食加工のできる得意先へはブロックで納品を進めている。
- 配送業務の勤務時間の短縮を検討している。現在は、配送業務の終了後に集荷業務を行うが、これを集荷と配送の2つの部隊に分けて作業を行う体制にすれば改善するのではないか。(運送業者)
- 食肉加工の人材を確保するため、休日の増加や福利厚生の充実を検討している。また、工場での事故は大きな人材の損失となるので、安全なチェーンソーへの変更を進めたり、万が一職員が事故にあったときの保険への加入を検討している。

(問合せ先)

公益財団法人日本食肉流通センター

情報部 部長 安藤

TEL : 044-266-1172