

2026年2月4日

食肉業界の販売動向について(2026年2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1月14日から30日に実施しました。前回の報告以降となる2025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

多くの食肉事業者から、昨年末は牛肉の動きはよかったとする報告が多くありましたが、得意先の業種や牛肉輸出をしているかなどにより、その程度にはバラツキがあるようです。

和牛も年末の動きはよかったとする報告が多い中で、食肉事業者によって荷が動き出した時期は異なり、早いものでは10月から動き出したとの報告でした。部位については、以前は苦勞していたサーロインが動いたとするという報告が多くありました。スネ、ブリスケ、モモ、ネックなど低級部位の動きは引き続き好調のようです。

和経産牛とホルスタイン経産牛は、強い引き合いにより相場が上昇し、かつ十分な頭数の確保が難しいことから、今後の取扱いについて迷っている食肉事業者もありました。

交雑牛と乳去勢牛も強い引き合いが続きましたが、出荷頭数の減少と枝肉相場の上昇から、多くの食肉事業者では販売量が減少又は横ばいという報告でした。特に乳去勢牛の出荷頭数の減少は大きく、得意先では手当が得られないため諦めムードが広がって注文が少なくなっているとの報告もありました。

輸入牛肉は国際相場が高くなっていることから、食肉事業者では新たな調達先を探す動きが活発になっているようです。経産牛や乳去勢牛などへの代替も考えられていますが、仕入価格と頭数確保の面で難しい状況となっています。

【食肉事業者の主な声】

- ・ 和牛の高級部位は、米国向け輸出が好調で販売単価も引き上げることができた。一方、10月からは国内需要が強くなって部位全体をバランスよく売り切ることができた。アジア向けでは値下げの要請があったが、国内外とも動きがよく、結果、値下げせずに輸出できた。
- ・ 和牛は、11月後半になると荷動きがよくなり、部位別には、ロインの動きは国の和牛肉需要拡大緊急対策事業の効果もあって余らずに販売でき、不足した分は交雑牛の代替で理解してもらった。スネ、ブリスケット、モモは相変わらず好調であった。販売量では、悪くない年の後半となった。
- ・ 和経産牛は、和牛に低い等級のものがなくなってきたため、よい和牛の赤身商品となった。7～8産の飼直しで3等級のものを購入した。しかし、相場が高く、今後の取扱いをどうするか悩んでいる。
- ・ 系列の焼肉店では、夏場は低迷していたが、11月から回復して年末は好調であった。しかし、12月の売上は前年を超えられなかった。メニュー別に3回に分けて1割程度値上げをしたが、それ以上の客数減少が売上に響いた。
- ・ 得意先の焼肉チェーンでは、インバウンドの減った影響で売上が落ち込む店舗があり、関西の方が関東よりも多かった。その中で札幌の店舗は、12月が好調で売上の記録を更新した。

2 豚肉の販売動向

国産豚肉の枝肉相場は年末に低下したものの、それまでは高い水準で推移しました。この期間中の国産豚肉の需給はタイトな状況が続き、荷の引き合いは強かったという報告が多くありました。以前は荷動きの鈍かったロースを含め全ての部位で動きはよく、特にバラの引き合いは強く高い販売価格となったとの報告でした。

輸入豚肉では、11月下旬に、スペインで野生イノシシにアフリカ豚熱の発生が確認されたことから、同国産豚肉が輸入停止となりました。スペイン産豚肉は、直近では我が国の冷凍豚肉の輸入量で約3割と大きなシェアを持ち、加工向けのバラやカタロースなどが多く輸入されていました。さらにハム・ベーコン類では、日本にとって最大の輸入国であり、特に輸入生ハムで大きなシェアがあったことから、輸入停止のニュースは関係業界に激震となって走りました。現在、食肉事業者は、その対応に追われています。

【食肉事業者の主な声】

- ・ 国産豚肉は動きが悪い部位はなく、苦勞していたロースも引き合いがあり、他社の投げ売りも見られなかった。バラは販売価格が高くなったにも関わらず引きが強く、カタロースも不足していた。
- ・ 昨年は、国産豚肉の荷動きがよかった。輸入豚バラが国産ものと価格帯が変わらないようになっていることから、国産バラにシフトしている。
- ・ 国産を中心に卸しているが、得意先からスペイン産豚肉も合わせて求められ、他社から調達して卸していた。現在、調達先から、新規の代替国がまだ見つからないと言われている。
- ・ スペイン産の代替豚肉がないかという問合せがすごい数となっている。当社では輸入豚肉の在庫をある程度持ってはいるが、今までの得意先を優先し、新規のお客様はお断りしている。また、これを機会に鶏肉の引き合いも強くなっている。
- ・ 生ハムはスペイン産のシェアが高く、関係飲食店の影響は大きい。国産もので代替を検討するが、品質が異なるため業務向けの代替にはなりそうもない。(大手加工メーカー)

3 高い相場での販売活動

牛肉相場は国産・輸入ともに高い水準であり、豚肉と鶏肉の相場も同様となっています。これに伴って、食肉事業者は、どの食肉も利益幅が厳しくなるなど今までにない環境の中での事業活動となっています。

ここでは、このような仕入コスト高の中での食肉事業者が販売にどう取り組んで行こうとしているかを中心に生の声をご紹介します。

【食肉事業者の主な声】

- ・ 枝肉相場、物流コスト等全ての経費が上昇しているため、仕入では、枝肉を少なくしてパーツを増やしている。余剰部位など無駄を減らして経費を抑えたい。また、これからは販売量や販売額ではなく利益が取れるかどうかで判断し、取れない注文は断る。
- ・ 食肉卸としては、出荷頭数の減少と全ての食肉が相場高の中で、何に力を入れていけばよいか悩んでいる。畜種・品目を消去法的に考えると、現在は国の和牛肉需要拡大緊急対策事業により環境がよい和牛の販売を強化しよう判断している。
- ・ 輸入食肉全般の仕入価格が上昇していることから、新しい調達先を見つけることが大きな課題である。担当が各国を回り、新しい工場とのつながりを持つなどの活動を行っている。
(大手加工メーカー)
- ・ 牛肉の仕入、営業、輸出の3部門が一体的に戦略を組むことにより効率的に販売ができるようになった。和牛相場が安いときに仕入れて輸出向けの冷凍に回し、国内でモモなど赤身系が不足すれば輸出予定から抜いて補うなどにより仕入原価を抑えている。
- ・ 中国人経営の火鍋店では、羊肉をメインメニューとしているところが多いが、ラム肉は中東の引き合いにより国際相場が大きく跳ね上がっている。牛肉に替えているところもある。

4 食肉事業者の今後の見通しと対応

今回の期間は、牛肉・豚肉ともに荷動きはよいとする報告が多かった中で、中国団体客の来日自粛など心配な要素も発生しています。このような環境の中で、食肉事業者から食肉販売について今後の見通しと対応をお聴きしました。特徴ある報告をご紹介します。

なお、中国の来日自粛の影響については、既に出ているとする者と今のところないとする者に分かれていますが、いずれの食肉事業者も、中国人のインバウンドは来日数が多いだけでなく客単価が高いことから大きな問題としてとらえています。

【食肉事業者の主な声】

- ・ 今後、和牛の頭数が減少して欲しいパーツが手に入らなくなっていくと予想している。このため、今年は自社牧場で増頭する計画とし、さらに系列の焼肉店では、品質訴求を前面に

出して客単価を上げていく。(和牛生産、焼肉店を展開する食肉事業者)

- 物流コストが上昇し、国内の物流改革を進めなければならない。このため、他社との加工品の共同配送を進めていく。また、得意先に納品条件の緩和など協力を求めて、職員の残業を減らすとともに、運送会社の負担軽減を進めていく。(大手加工メーカー)
- 得意先の量販店に対し、和牛のお買い得感を出すために、複数の部位をあえて部位別に並べない焼肉用商品『和牛乱切り焼肉』を提案している。
- ECサイトを活用してキャンプ用セットの販売を企画したい。BBQ向けの焼肉セットとなるが、野菜などの組合せが保存温度で難しい。現地渡しとして利用者の利便を図る。
- 加工場と系列の焼肉店舗に、海外の特定技能実習生を積極的に入れている。住居などの環境を整えて離職率も低い。店舗で困っていた深夜帯では、この時間の給料が高いため、勤務を要望してくれて助かっている。

(問合せ先)

公益財団法人日本食肉流通センター

情報部 加藤

TEL : 044-266-1172