



# 食肉業界の次世代戦略： サステナビリティとAIによる再定義

「プロテイン・カンパニー」への転換と両利きの経営の実践

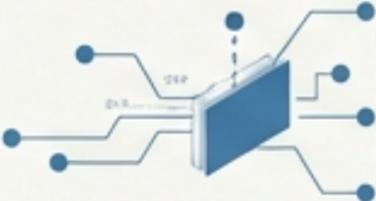
業界構造分析、市場予測2030、および戦略的ロードマップ

# エグゼクティブサマリー： 構造的地殻変動を好機に変える

## 現状の危機 (The Crisis)

- 食肉業界は「4つの潮流」に直面：
  - ①代替タンパク質の台頭
  - ②環境・規制圧力の増大
  - ③サプライチェーンの脆弱性
  - ④AI・バイオ技術の進化
- これらは一過性のブームではなく、不可逆的な構造変化である。

## 重要な洞察 (Key Insight)

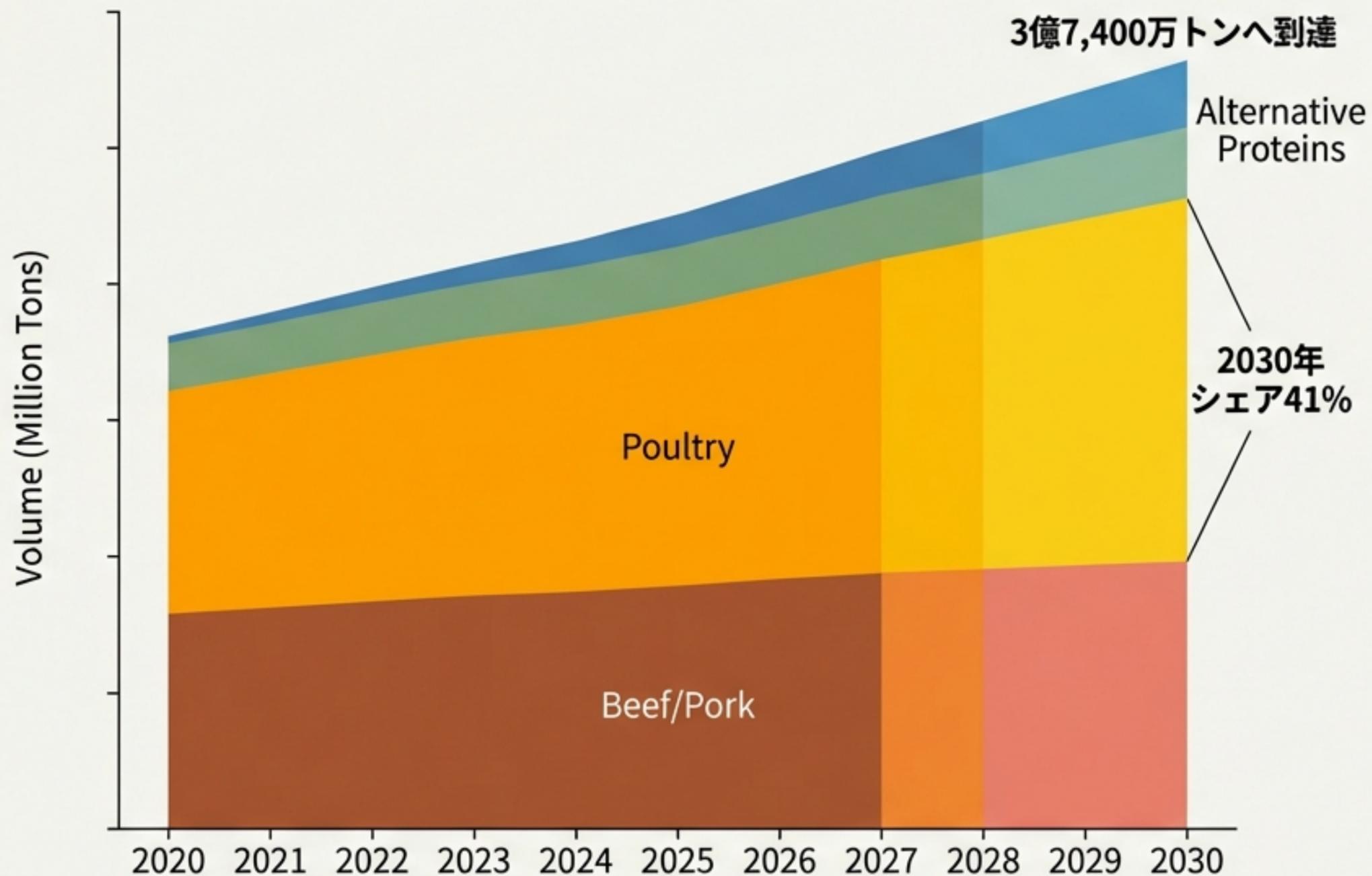
- 勝敗の分かれ目は「単なる食肉生産」から「多様なタンパク質ポートフォリオ」への転換能力。
- サステナビリティはコストではなく「競争優位の源泉」へ変化。
- AI実装による「データ駆動型オペレーション」が生存の必須条件。

## 戦略提言 (Recommendation)

- 「両利きの経営（Option B）」の採用：
  1. 既存事業の深化: AI/ロボティクス導入による歩留まり改善（+2~3%）と「プレミアム・サステナブル」化。
  2. 新規事業の探索: M&Aを通じた植物由来肉（PBM）市場へ参入と、細胞培養肉への「リアル・オプション」投資。

# 岐路に立つ市場：拡大する需要とタンパク質源のシフト

## 世界食肉供給量の予測（2020-2030）



## 市場の二極化

- ボリュームゾーン:  
価格重視、鶏肉へのシフトが進む。
- プレミアムゾーン:  
価値重視、「特別な食事」としての牛肉。

示唆: 牛・豚肉事業者は、コスト競争（鶏肉・輸入品）に巻き込まれるか、高付加価値化（ブランド・環境と配慮）へ舵を切るかの「二者択一」を迫られている。

# 外部環境分析：コスト構造の不可逆的な上昇圧力

## 政治・法規制 (Structural)

アニマルウェルフェア規制 (EU、米Prop12) による設備投資増。  
「Product of USA」など原産地表示の厳格化。

## 経済 (Structural/Cyclical)

飼料価格の高騰 (気候変動・地政学リスク)。  
人件費高騰：米国の食肉・酪農業界賃金は2019-2022年で33.7%上昇。

## 社会 (Structural)

ミレニアル・Z世代を中心とした「エシカル消費」の定着。  
「肉＝環境負荷」という認識の広がり。

## 技術 (Structural)

代替タンパク質 (PBM、培養肉) の進化。  
精密畜産 (PLF) とAIによる生産革命。

## 法務 (Structural)

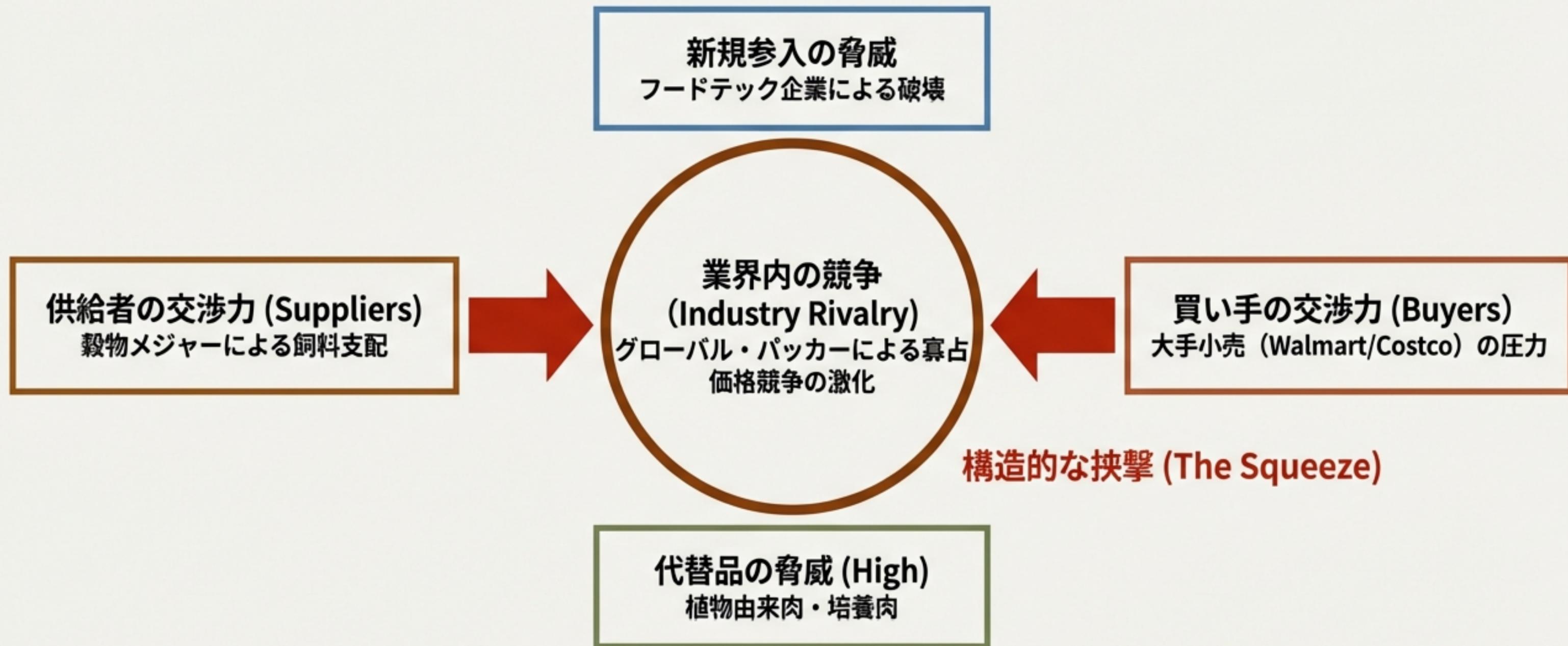
表示規制の厳格化とトレーサビリティ義務化の流れ。

## 環境 (Structural)

GHG排出規制、将来的な炭素税導入のリスク。  
畜産は全人為的GHG排出量の約14.5%。

**結論：従来のコスト削減努力だけでは吸収できない「構造的なコスト増」が発生している。**

# 業界構造分析：構造的な「挟撃（Squeeze）」と業界境界の溶解



業界の定義が「食肉」から「タンパク質エコシステム」へ拡大。異業種（テック、バイオ）が競合となり、既存プレイヤーは挟撃状態。

# 顧客需要の断絶：マスマーケットの終焉と新たなKBF

価格・利便性重視

価値・倫理重視



## 新たな購買決定要因 (New KBF)

Inter

従来の「味・価格・安全性」に加え、

Noto Sans JP

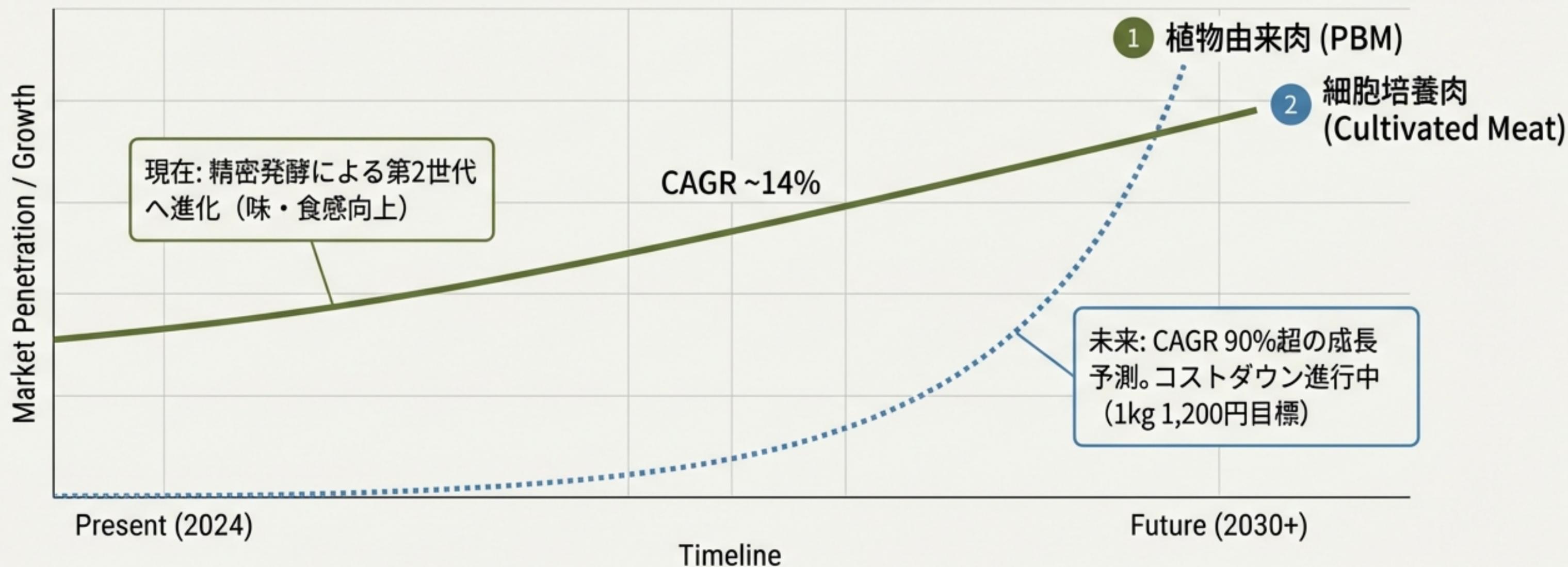
従来の「味・価格・安全性」に加え、「環境配慮」「動物福祉」「トレーサビリティ」が必須要件化。

## 代替肉の浸透戦略

受容バリアは「価格」と「味」。

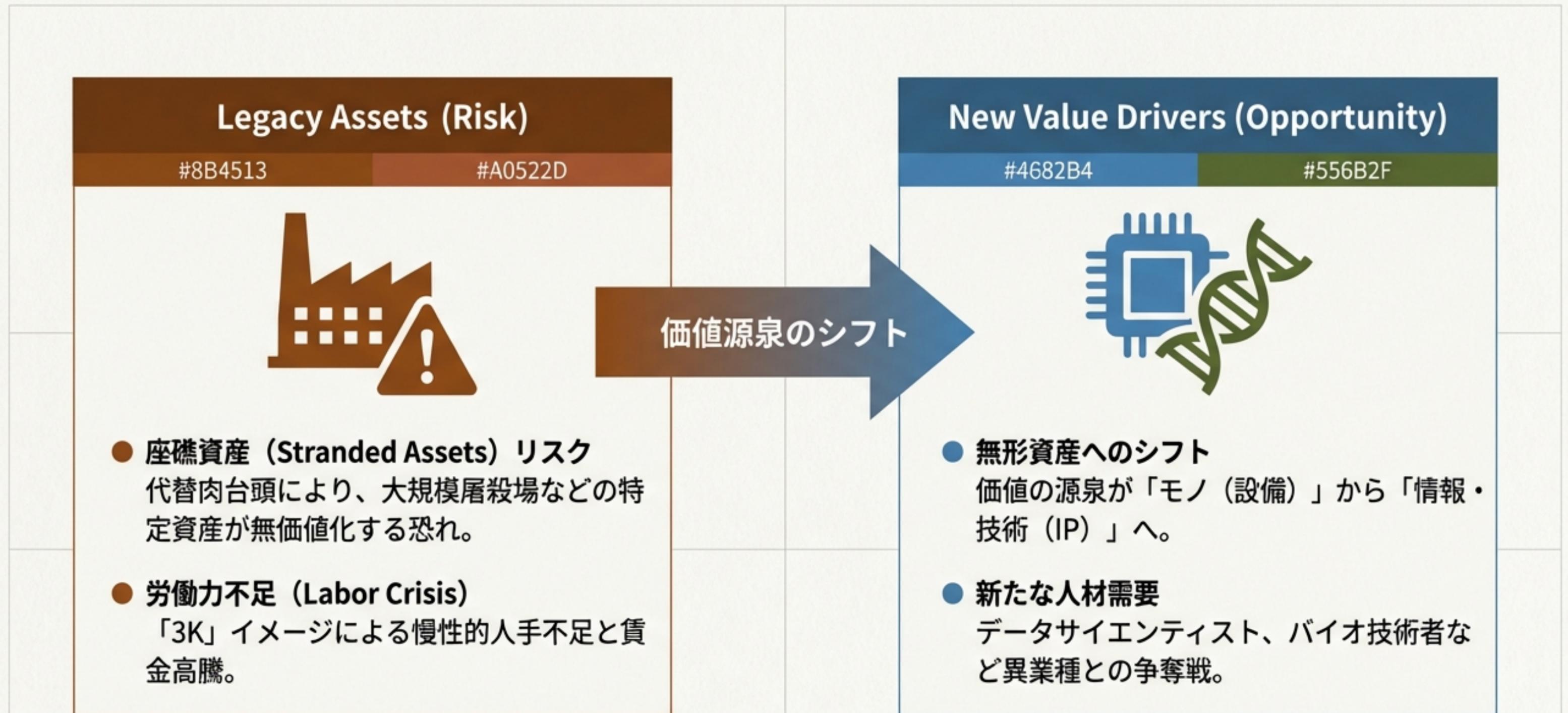
「トロイの木馬」戦略：ハンバーグやソーセージなど、加工品分野から日常食として浸透させる。

# 代替タンパク質：一過性のブームから定着、そして破壊へ

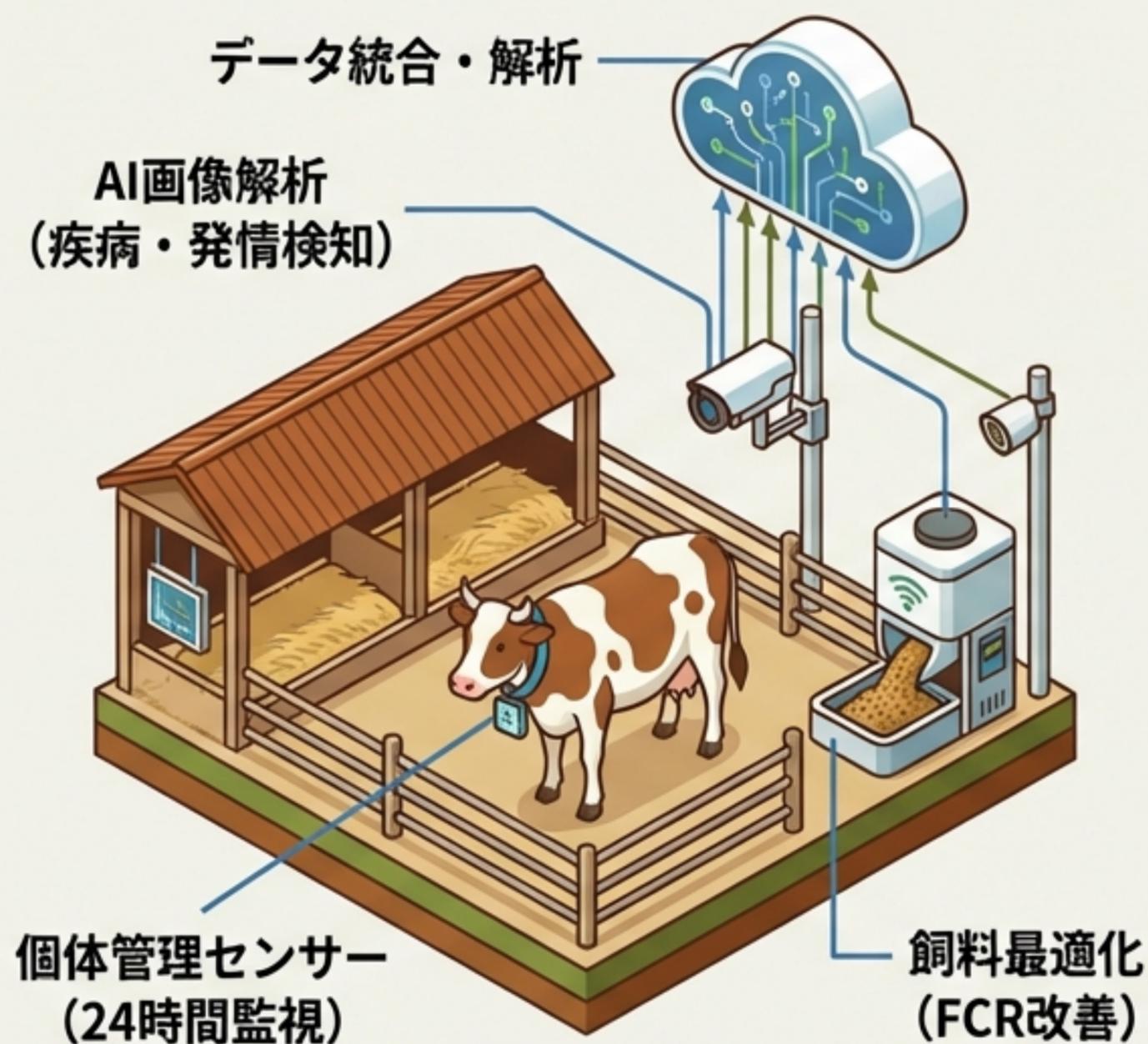


短期的にはPBMでのシェア獲得、長期的には細胞培養肉へのR&D投資という「時間軸の異なる二重投資」が必要。

# 内部環境分析：有形資産のリスク化と人材クライシス



# AI戦略① 生産革命：勘と経験から「精密畜産（PLF）」へ



## 精密畜産（Precision Livestock Farming）の効果

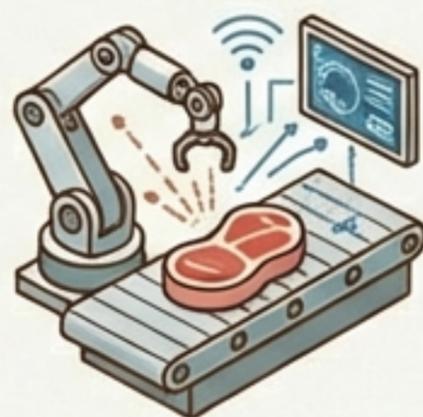
- **疾病早期発見:** 異常行動検知により薬剤使用減、生存率向上。
- **繁殖最適化:** 発情検知システムによる受胎率向上 (+10%)。
- **飼料最適化:** 個体別成長予測に基づく給餌でコスト削減。

# AI戦略② デジタル・ファクトリーとサプライチェーン最適化

## Processing

#8B4513

#A0522D



- AI歩留まり最適化
- X線/3Dビジョンで枝肉構造を解析、ロボットがカットラインを自動判定。
- 成果：歩留まり2-3%改善、省人化30%。

ブロックチェーンによる  
トレーサビリティ担保

## Supply Chain

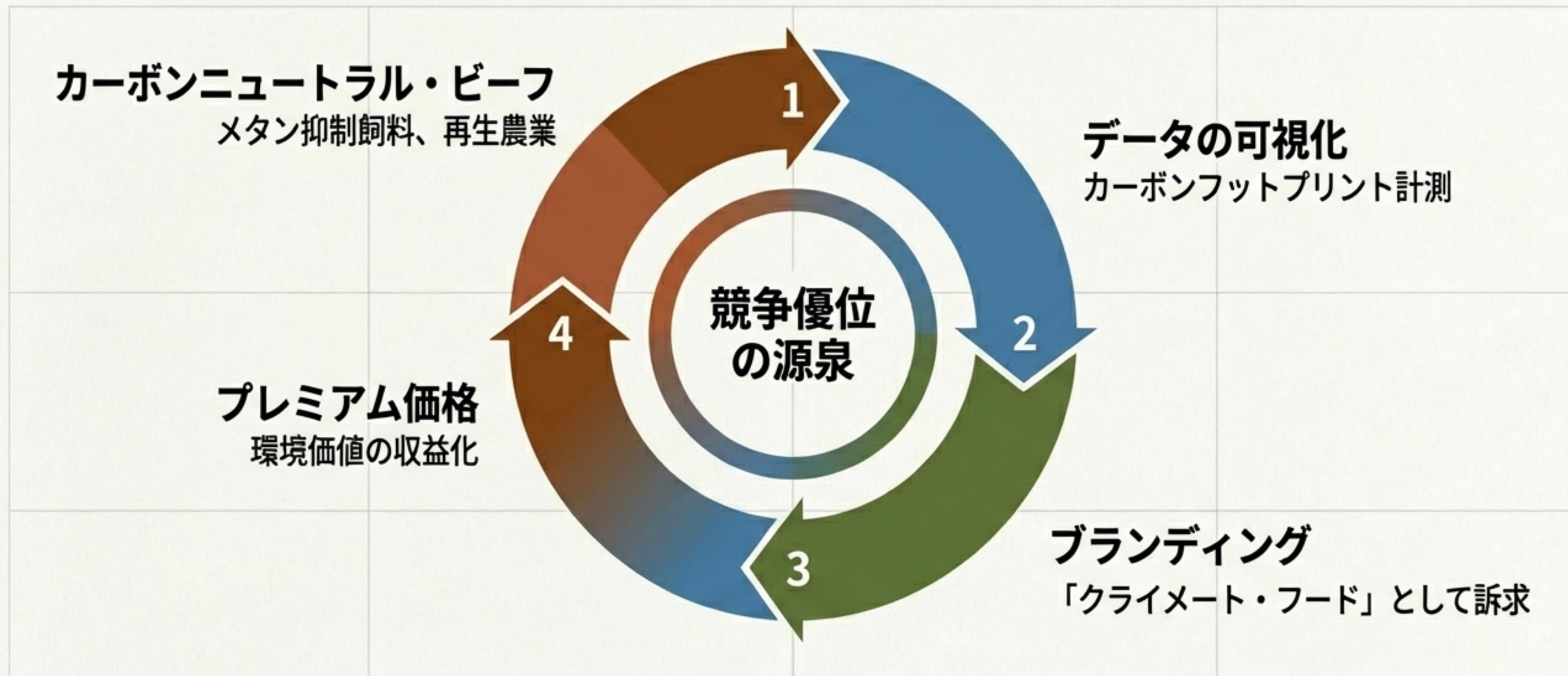
#4682B4

#556B2F



- サプライチェーン高度化
- 外部データ（天候、SNS等）を統合したAI需要予測。
- 成果：食品ロスと機会損失を削減（誤差20-50%削減）。

# サステナビリティの事業化：「コスト」から「価値」へ



「環境対応」はCSRではなく、単価を上げるための最強のマーケティングツールである。

# Noto Sans JP 主要プレイヤーの戦略比較：3つのアプローチ

プレイヤー	戦略・特徴	日本企業への示唆
グローバル・パッカー (Tyson, JBS) 	<ul style="list-style-type: none"><li>戦略: 「全方位・規模拡大」</li><li>特徴: M&amp;Aで代替肉を取り込み、既存の生産・販売網でレバレッジ。</li></ul> <hr/>	M&Aによる時間短縮と規模の追求。
イネーブラー (Cargill) 	<ul style="list-style-type: none"><li>戦略: 「プラットフォーム化」</li><li>特徴: 原料供給から投資までエコシステム全体に関与。BtoB支配。</li></ul> <hr/>	競合とも協業するオープンイノベーション。
ディスラプター (Beyond Meat, Impossible) 	<ul style="list-style-type: none"><li>戦略: 「技術・ブランド特化」</li><li>特徴: 特定技術とミッションで市場創造。現在は収益化に課題。</li></ul> <hr/>	ブランド構築力とニッチトップ戦略。

# 戦略的オプションの評価：座礁資産化を回避する道

## Option A: コア事業集中 (Defend the Core)

伝統的食肉の効率化に特化。

判定: × リスク高 (長期的  
衰退・座礁資産化)



## Option B: 両利きの経営 (Diversify & Transform)

既存事業DXと代替タンパク質育成を同時推進。

判定: ◎ 推奨 (リスク分散  
と成長性の両立)



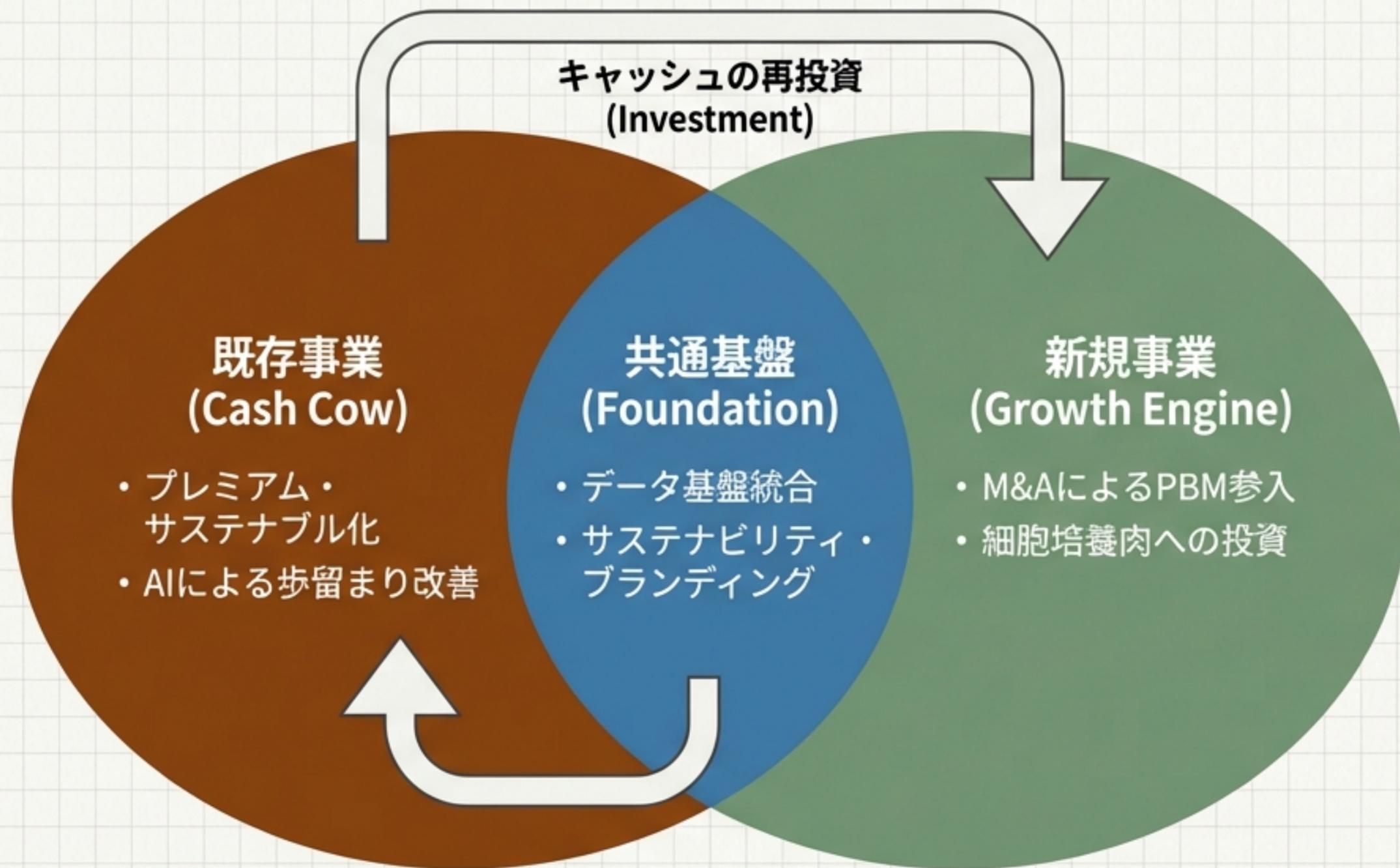
## Option C: プラットフォーム戦略 (Become the Platform)

他社ブランドへの生産・技術提供に特化。

判定: △ 難易度高 (高度な  
BtoB能力が必要)



# 最終提言：「両利きの経営」によるハイブリッド・成長モデル



Goal: 「食肉メーカー」から「プロテイン・ソリューション・プロバイダー」への進化。

# アクションプラン：5ヶ年ロードマップ

Years 1-2

Years 3-5

## Phase 1: 基盤構築と実験

-  ・組織: 「新タンパク質事業本部」「DX推進室」設置
-  ・M&A: PBMブランド買収・提携
-  ・Tech: パイロット工場でのAI導入、SBT認定

## Phase 2: 成長加速と統合

-  ・事業: 代替タンパク質事業黒字化
-  ・Tech: AI/ロボット全工場展開、トレーサビリティ市場投入
-  ・R&D: 細胞培養肉技術への投資

変化を脅威ではなく「再定義の機会」と捉え、  
今こそ次世代への投資を決断すべき時である。