

農業の経営安定化に向けた価格転嫁の重要性

研究員 宮崎俊亨

1 価格転嫁の重要性

農業経営の収益改善を目指すうえで、販売単価の設定は極めて重要である。価格転嫁による販売単価の引上げは、コスト増加分を売上げに反映させるため、利益増につながるわけではない。しかし、単価引き上げが行われない場合、コスト増加が利益減少を招き、経営悪化につながる。

2 中小企業庁調査で浮き彫りになった農業の価格転嫁の遅れ

中小企業庁は2021年9月から半年ごとに、中小企業の価格転嫁状況に関する調査を実施している。24年9月調査では、調査開始以来、最大規模(回答企業数51,282)となり、初めて業種別として「農業・林業(同604)」が公開された(注1)。

農業・林業は、コスト増に対する平均の転嫁率が30業種中27位であり、価格転嫁が他業種と比較して遅れている。農業・林業の平均転嫁率は36.5%と低く、卸売業や製菓業などのトップ業種の60%弱と比較すると大きな差がある。

第1図のとおり、転嫁割合については、「10割」、「9～7割」の区分で農業・林業が全体平均を下回る一方で、「6～4割」以下では全体を上回っている。特に「10割」と「0割」で差が著しく、農業・林業では、全額転嫁できた事業者が少なく、全く転嫁できなかった

業者が多いという厳しい実態がうかがえる。

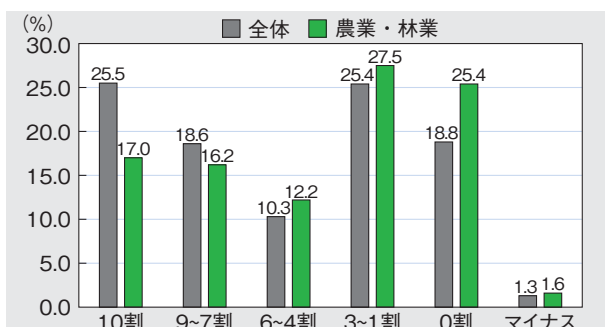
全業種を対象とした取引段階別転嫁率(注2)では、第2図から明らかなように、1次請けから4次請け以上へと取引段階が増えるにつれて、「10割」の回答が減少し、「0割」の回答が増加していることから、サプライチェーン上流に行くほど、転嫁率が低下する傾向がある。この結果からは、農業経営体の販売形態によっても価格転嫁の状況に違いがあることが指摘できる。つまり、農業経営体が消費者に直接販売する場合と、集出荷業者・小売店経由とでは転嫁状況が異なり、特に多段階流通を介する農業経営体においては転嫁率が低くなるものと考えられる。

3 価格交渉の現状と課題

また、本調査ではコスト増に伴う価格交渉を含めた具体的な対応策について聞いている。第3図をみると、農業・林業での価格交渉の実施割合は、①、②ともに全体に近い水準であり、他業種並みに行われている。

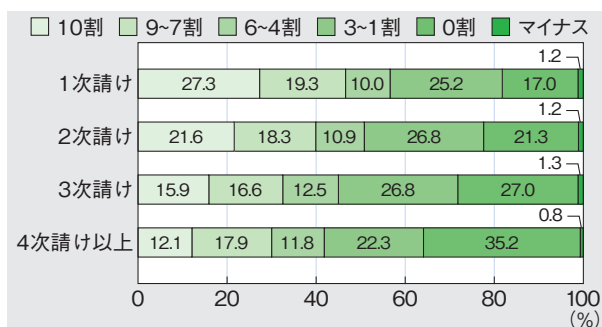
一方、価格交渉を実施していないケースであっても、④「支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。」と回答する割合が高い。市場出荷の場合、価格は主に需給によって決定されるが、コスト増加分が市場価格に反映されるとは限らない点に留意する必要がある。

第1図 転嫁割合の内訳



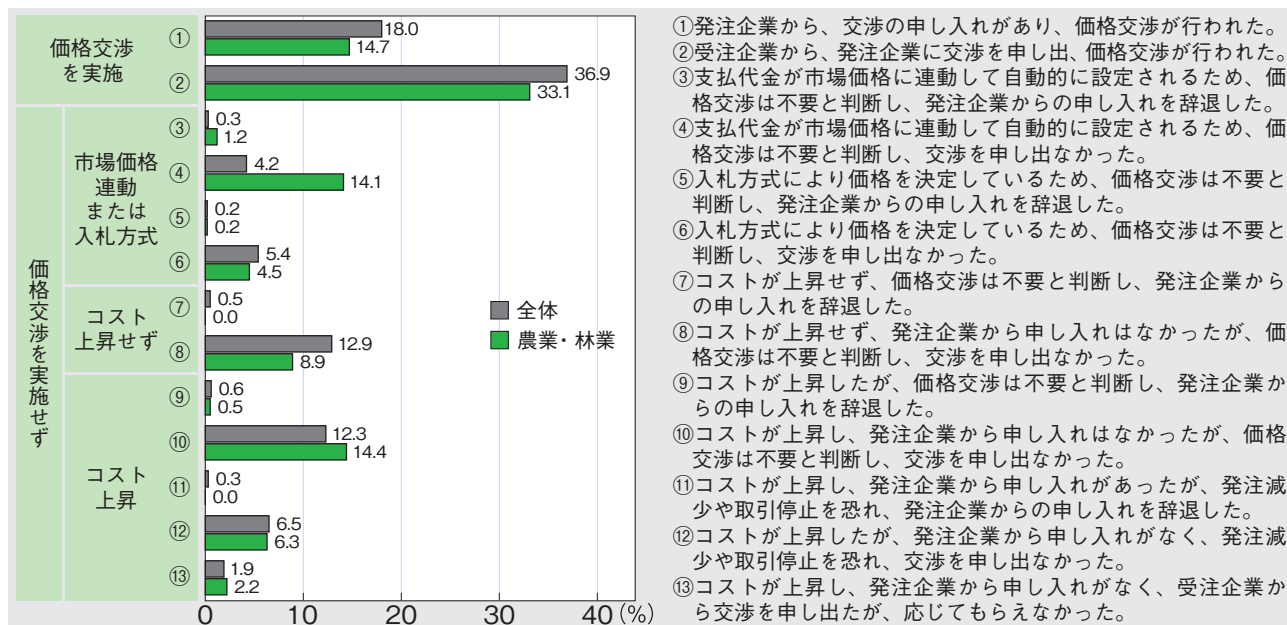
資料 中小企業庁フォローアップ調査結果より作成

第2図 取引段階別転嫁率



資料 第1図に同じ

第3図 価格交渉の実施状況



資料 第1図に同じ

また、⑩「コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。」との回答が全体を上回っている。コスト上昇が軽微であれば、価格交渉の必要性は少なくなるが、その判断にあたっては、そもそもコストの上昇が自社の農畜産物の原価をどの程度上昇させ、利益をどの程度減少させるかについての数値上の判断ができていることが前提となる。

4 価格転嫁を進めるために

以上より、本調査からは他産業と比べると、農業における価格転嫁の遅れが指摘できるが、とりわけ青果物は卸売市場流通が主体的であり、市場価格でのコスト増加分のカバー

状況も含めた検討が必要である。

また、そもそも価格交渉の場をもたない農業経営体や、サプライチェーン上流に位置する転嫁率が低いとみられる経営体をどのように支えるかは、業界全体の課題として重要となる。

さらに、農業を含む多くの中小零細企業では、本業の業務で手一杯となり、精緻な数字に基づく経営判断にまで手が回らないという現実があると考えられる。

価格転嫁を進めるためには、外部専門家の活用も重要である。例えば、JAグループを始めとした金融機関や税理士、農業経営相談所など外部の専門家へ相談し、収支の見える化や価格交渉の戦略的支援を受けることが有効である。外部機関による客観的な分析・提言を得ることで、交渉力の向上や転嫁の成功率を高めることが期待できる。

業界が一丸となり、価格交渉力強化や経営改善支援を具体的に推進することで、経営基盤の安定化を目指す必要があるだろう。

<参考文献>

・中小企業庁(2024)「フォローアップ調査結果(2024年9月実施)」

(みやざき としゆき)

(注1) 本稿でとり上げる中小企業庁フォローアップ調査は、「農業・林業」として業種別の結果を公表しており、農業と林業それぞれ単独の結果は公表されていない。また、業種を「農業・林業」として回答したアンケート回答者の7～8割が生産者、2～3割は農業・林業に関わる卸売業者、小売業者等である点に注意が必要となる(同庁聞き取り)。

(注2) 「自社が最終製品・サービスを提供する企業から数えて、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。