

農業法人の輸出取組と経営規模・収益性

誌名	農業経営研究
ISSN	03888541
著者名	山下, 裕介 南石, 晃明 長命, 洋佑
発行元	全国農業構造改善協会
巻/号	56巻3号
掲載ページ	p. 15-20
発行年月	2018年10月

農林水産省 農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター
Tsukuba Business-Academia Cooperation Support Center, Agriculture, Forestry and Fisheries Research Council
Secretariat



農業法人の輸出取組と経営規模・収益性

— 全国アンケート分析 —

山下裕介*・南石晃明**・長命洋佑**

(*九州大学大学院生物資源環境科学府・**九州大学大学院農学研究院)

Efforts of Export, Management Size and Profitability in Agricultural Corporations

: An Analysis of a Nationwide Questionnaire Survey

(Yusuke YAMASHITA, Teruaki NANSEKI, Yosuke CHOMEI)

I はじめに

農業を取り巻く国内外の環境は変化しており、国内市場縮小の一方で、農林水産物・食品の輸出額は増加し、政府の輸出促進事業も増えている。2015年の我が国の農林水産物・食品の輸出額は7,452億円、前年比21.8%増加し、2014年の過去最高値(6,117億円)を更新し、その内、農産物は4,432億円対前年比プラス24.2%である(農林水産省^[13])。我が国の総人口は、長期の人口減少過程に入っており、今後も減少を続けると推計されている(内閣府^[7])。国内のマーケットは縮小する見込みであり、他方、海外には今後伸びていくと考えられる有望なマーケットが存在している(福田^[3])。輸出は幅広い経営規模で行われており、農林水産物・食品の輸出取組事例(農林水産省^[12])では、年間輸出額が4億6,839万円と大規模輸出の形態も見られる一方で、年間輸出額が22.3万円と比較的小規模のものも見受けられ、経営間で輸出額に格差がある。政府の関心も強く、輸出促進事業である農林水産物の輸出力強化予算は、2013年の1,755百万円(農林水産省^[16])から2017年の4,667百万円(農林水産省^[15])へ増加している。政府の政策目標は、農林水産物・食品の輸出額を2015年の7,451億円から、2019年には1兆円に拡大するとしている。

また、国内の農業経営体数が減少する一方で、法人化は進展し、農業法人の輸出も増加している。2015年には、農業経営体数は137万7千経営体となり、組織経営体数は3万3千経営体となっている(農林水産省^[14])。このうち、農業サービス事業者等を含まない販売目的の法人経営体数(一戸一法人を除く)は1万9千経営体で2005年の約2倍になっている。組織形態別では、株式会社等の占める割合が高い。2002年以降、中小企業の製造業で直接輸出を行っている企業数および中小製造業全体に占める割合は増加基調にあり、小規模事業者も増加基調にある(中小企業庁^[11])。このようなことから、今後は農産物の輸出主体が農業法人となることが期待される。

農業法人による輸出に関する研究では、石塚^[6]が豚肉輸出の現状と課題について、また、成田^[10]が果樹の輸出システムについて分析している。これらの研究では事例研究の結果が中心となっており、全国的な規模で農業法人を対象に輸出への取組動向を明らかにした分析は行われていない。また、売上高の現状や経常利益率との関係についても分析されていない。そこで、本稿では、全国の農業法人を対象にした独自アンケート結果に基づき、農業法人の輸出取組状況を明らかにし、経営規模および収益性との関係について検討することを目的とする。これにより、農業法人経営における海外展開、今後の展望に関する基礎的知見が得られると考えられる。

II 調査方法および分析視角

1 アンケートの対象および方法

本稿では、筆者らが所属する九州大学農業経営学研究室が実施した全国の農業法人に対するアンケートを用いる。このアンケートでは、日本農業法人協会等のHPで公開されている会社名や文献等に記載されている会社名から各会社のHPを独自にWEB検索・特定し、住所等を特定できた2,468法人に調査票を送付し、545の有効回答を得た(回収期間:2016年8月1日~10月13日,有効回答率:22.1%)。アンケート票の内容は、農業法人経営における経営規模等の法人の概要や事業展開、TPP(環太平洋パートナーシップ協定)参加が法人に及ぼす影響や対応策、輸出取組等、A4サイズ8ページ大問15項目で構成されている。このうち、本稿では、輸出取組、売上高、経常利益率等を用いる。

2 分析の視角および項目

本稿は、農業法人の輸出取組と経営規模および収益性の間に一定の関係性があるという仮説を設定する。以下では、本稿における具体的な分析の視角および項目について述べる。第1に現在の輸出取組と経営規模の関係をクロス集計で明らかにする。農業法人における現在の輸出取組に関して、本稿のアンケートでは、4項目を設定し、多肢選択で回答を得ている(複数回答)。これは単一回答であったが、回収した法人の中に、同時に2つ以上の取組を行うことによる重複回答が一定数見られたため複数回答として集計した。具体的な輸出取組については「現在、直接輸出している(以下、直接輸出)」、「現在、間接輸出している(以下、間接輸出)」、「輸出していないが今後検討(以下、輸出検討)」、「輸出の予定無し(以下、輸出予定無し)」に分類した。その上で、「直接輸出」法人と「間接輸出」法人を合わせて「輸出している」とし、「輸出検討」と「輸出予定無し」を合わせて「輸出していない」とした。

なお、直接輸出とは、商社またはメーカーが第三者の手を経ずに直接、輸出取引を行うものである。直接輸出企業は、税関への輸出申告(E/D)を自己の名義で行う(石田^[5])。この税関への輸出申告を自己の名義で行わないその他すべての輸出取引を間接輸出とした。例えば、直接輸出には、販売相手先として卸売業者や販売代理店、小売店等が考えられる。間接輸出では、メーカーが商社の仲介で輸出する場合、現地バイヤーを自分で見つけて商談を成立させてから輸送業務等を外注する場合等が考えられる。ただし、今回の調査票では、直接輸出と間接輸出の詳しい説明や例示は行わず、回答者の輸出に対する一般的な理解に委ねている。

経営規模の指標は、直近決算の売上高とする。農業経営の規模指標としては、ファームサイズ(経営面積や飼養頭羽数)とビジネスサイズ(売上高)が代表的な指標だが、現代の農業経営においては物理的な生産量よりも、いかに付加価値を向上させるかが重要になっている(南石^[9])ため、本稿においてもビジネスサイズ(売上高)に着目する。本稿のアンケートでは、分析対象法人の直近決算の売上高を9項目設定し、多肢選択で回答を得ている(単一回答)。

第2に現在の輸出取組と収益性の関係をクロス集計で明らかにする。収益性の指標は、直近決算の売上高経常利益率とする。なお、会計実務では、経常的な補助金や助成金を特別損益でなく営業外収益に計上する実態がある(南石^[8])ため、本稿調査における経常利益には、補助金や助成金の多くが含まれると考えられる。本稿のアンケートでは、分析対象法人の直近決算の売上高経常利益率を7項目設定し、多肢選択で回答を得ている(単一回答)。

III 結果および考察

1 農業法人の輸出取組と直近決算の売上高の関係

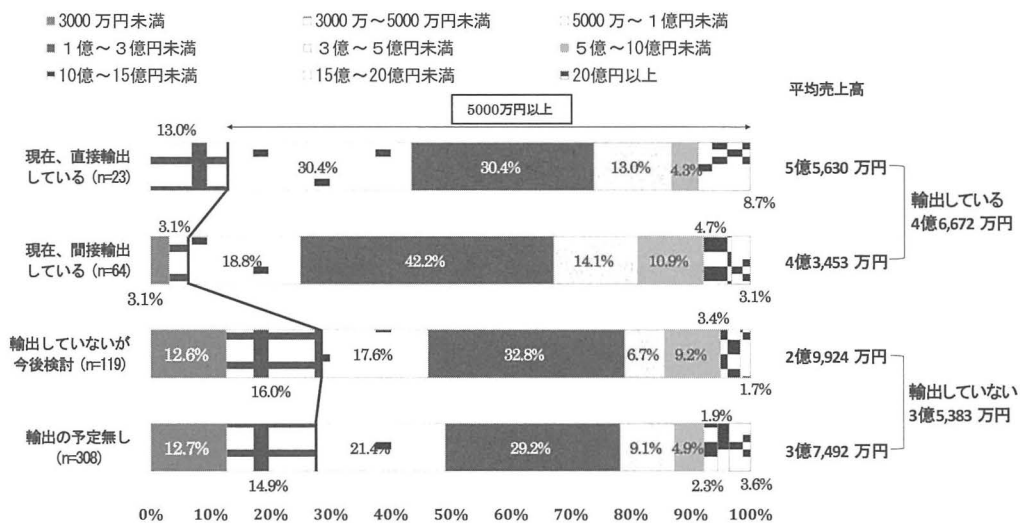
最初に、農業法人の輸出取組と直近決算の売上

高の関係の結果を示す(第1図)。輸出への取組と直近決算の売上高(以下、売上高)の両方に回答した法人数は、「直接輸出」が23法人と最も少なく、「間接輸出」が64法人、「輸出検討」が119法人、「輸出予定無」が308法人であった。輸出取組ごとに売上高区分の中央値等を用いて推定した平均売上高は、「直接輸出(5億5,630万円)」、「間接輸出(4億3,453万円)」、「輸出予定無(3億7,492万円)」、「輸出検討(2億9,924万円)」の順であり、「直接輸出」で最も高かった。また、「輸出している」法人の平均売上高は4億6,672万円、「輸出していない」法人の平均売上高は3億5,383万円であり、「輸出している」法人は、「輸出していない」法人よりも平均売上高が高かった。これらの結果より、「輸出している」法人は、「輸出していない」法人よりも売上高が高い傾向にあることが示唆された。

輸出取組ごとの売上高割合における5,000万円以上の割合を見てみると、「間接輸出(93.8%)」,

「直接輸出(86.8%)」、「輸出予定無(72.4%)」、「輸出検討(71.4%)」の順で大きい。また、1億円以上の割合では、「間接輸出(75.0%)」、「直接輸出(56.6%)」、「輸出検討(53.8%)」、「輸出予定無(51.0%)」の順で大きかった。さらに3億円以上の割合では「間接輸出(32.8%)」、「直接輸出(26.2%)」、「輸出予定無(21.8%)」、「輸出検討(21.0%)」の順で大きい。つまり、売上高が一定額(5,000万円, 1億円, 3億円)以上の割合は、「間接輸出」で最大、次いで「直接輸出」で大きい傾向がみられた。

このように「輸出している」法人と「輸出していない」法人の平均売上高や売上高割合に、経営規模の差が見られる傾向にあることは、縮小する国内市場と拡大を続ける海外の新興国市場のどちらを相手に取引を行っているかが反映されていると考えられる。新興国需要を取り込むことは、我が国の高生産性部門の経済活動を拡大させる上で必須かつ効果的な対応となる(経済産業省^[4])た



第1図 農業法人の輸出取組と直近決算の売上高の関係図

資料：アンケート結果より筆者作成

注：1) n=514。

2) 輸出取組別の法人数に対する売上高区分別法人数の割合を示す。

3) 平均売上高は各売上高区分の中央値を基に算出した。なお、20億円以上の区分の売上高については、具体的金額の記載のあった回答(n=15)の平均値(44億円)を用いた。

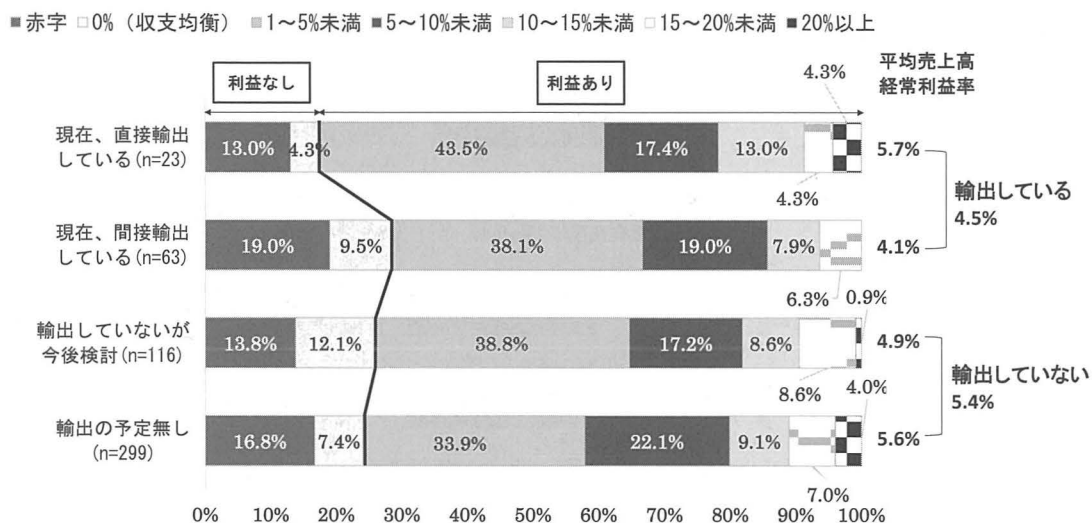
め、輸出しているから経営規模が大きいと考えられる。また、大規模企業では直接輸出、中規模企業では間接輸出、そして、小規模企業では国内取引のみを選択する(藤井ら^{[2])}ことが示唆されており、規模が大きいから輸出が可能になっているとも考えられる。ただし、今回の調査では、その因果関係は明らかにできないため、今後の研究課題である。

2 農業法人の輸出取組と直近決算の売上高経常利益率の関係

次に、農業法人の輸出取組と直近決算の売上高経常利益率(以下、利益率)の関係の結果を示す(第2図)。輸出への取組と利益率の両方に回答した法人数は、「直接輸出」が23法人と最も少なく、「間接輸出」が63法人、「輸出検討」が116法人、「輸出予定無」が299法人である。利益率区分の中央値等を用いて推定した平均利益率は、「直接輸出(5.7%)」、「輸出予定無(5.6%)」、「輸出検討

(4.9%)」、「間接輸出(4.1%)」の順であり、「直接輸出」で最も大きく、「間接輸出」で最も小さかった。また、「輸出している」法人の平均利益率は4.5%、「輸出していない」法人の平均利益率は5.4%であった。これらの結果より、「直接輸出」の法人は、「間接輸出」の法人よりも利益率が高い傾向にあることが示唆された。

また、輸出取組別の利益率割合を見ると、「直接輸出」では、赤字の法人が13.0%、収支均衡の法人が4.3%であり、2つの合計は17.3%となる。また、利益率がプラスとなる割合は82.5%であった。次いで「間接輸出」では、赤字の法人割合は19.0%、収支均衡の割合は9.5%であり、2つの合計は28.5%である。一方、利益率がプラスとなる割合は71.3%であった。また「輸出検討」では、赤字法人は13.8%、収支均衡の法人は12.1%であり、それらの合計は25.9%となる一方で、利益率がプラスとなる割合は74.1%であった。最後に「輸出予定無」では、赤字の法人は16.8%、収支均衡の法人は7.4%であり、合計は24.2%である。



第2図 農業法人の輸出取組と直近決算の売上高経常利益率の関係図

資料：アンケート結果より筆者作成

注：1) n=501。

2) 輸出取組別の法人数に対する利益率区分別法人数の割合を示す。

3) 平均売上高経常利益率は各売上高経常利益率区分の中央値を基に算出した。なお、20%以上の区分の利益率については、具体的な割合の記載のあった回答 (n=10)の平均値(26%)を用いた。また、赤字の区分の利益率については、-1%~5%未満の中央値(-3.0%)を用いた。

また、利益率がプラスとなる法人の割合は76.1%であった。これらの結果より、利益率がプラスとなる割合は、「直接輸出」で最大、「間接輸出」で最小となった。このことは利益率5.0%以上で見ても、10.0%以上で見ても同じような傾向がみられる。

「直接輸出」の法人と「間接輸出」の法人における平均利益率および利益率割合に相違が見られた背景としては、国際貿易にはさまざまなコストが伴うこと、また、取引に関するリスクも国内取引より大きくなり、コストにつながること（藤井ら^[21]）が考えられる。固定コストについては、直接貿易の方が大きく、規模の小さな企業では、輸出利潤が引き下げられることから、貿易利潤は直接輸出の方が小さくなる（藤井ら^[21]）。しかし、規模が大きくなるにつれ、輸出による利潤が大きくなる傾向がみられる（藤井ら^[21]）ため、規模の大きな法人では直接輸出で利益は最大となつていくと考えられる。このため第1図では「直接輸出」において3,000万円以下のものが見られないと考えられる。

一方で、日本農業法人協会^[11]のアンケートによれば、海外生産を検討する理由（N=113）として「輸出では利益が出ない」と回答した法人が全体の31.9%にのぼる。一般に農産物輸出においては、商社を経由するものが大部分である（田代^[17]）。本稿のアンケート結果では、「輸出している」法人の7割が「間接輸出」であった。このことから、日本農業法人協会のアンケートにおいて「輸出では利益が出ない」と回答した多くは、間接輸出に対してのものではないかと推測される。間接輸出では商社へのマージンがかかることがコスト要因となっており、そのため利益が抑えられていると考えられる。本稿のアンケート結果において利益率がプラスになる割合が「間接輸出」で最小であったことから、本稿の分析結果は、我が国で輸出に取り組む農業法人の全体的な現状を表わしていると考えられる。

IV おわりに

本稿では、筆者らの独自アンケート結果に基づき、農業法人における輸出取組と、経営規模および収益性、具体的には直近決算の売上高および売上高経常利益率の関係を検討した。第1に、輸出の取組と売上高についての関連を含めて分析を行った。その結果、「輸出している」法人は、「輸出していない」法人より平均売上高が高く5,000万円以上の占める割合が高い傾向にあった。さらに、「直接輸出」の法人で平均売上高が最大となることが明らかになった。第2に、輸出の取組と売上高経常利益率についての関連を含めて分析を行った。その結果、平均売上高経常利益率は、直接輸出を行っている法人で最大、間接輸出を行っている法人で最小となる傾向にあることが示唆された。また、売上高経常利益率がプラスとなる割合は、「直接輸出」の法人で最大、「間接輸出」の法人で最小となることが明らかになった。これらの結果より、直接輸出を行っている法人において、売上高および売上高経常利益率がともに最大となる傾向にあることが示唆された。

以上、本稿では、従来ほとんど研究が見られなかった全国の農業法人経営の輸出取組と経営規模および収益性の関係を明らかにした。本稿の分析結果は、農業法人の輸出取組と経営規模・収益性の中に一定の関係があるという仮説を支持するものであった。

今後の課題としては、輸出取組ごとの経営規模と売上高経常利益率間の関係性を検討することがあげられる。また、今回のアンケートでは聞けなかったが、各法人の輸出額と輸出取組との関係性、および各法人の輸出額と輸出の利益率の関係性について、因果関係まで踏み込んで分析することがあげられる。その際、経営規模の大小の他に、輸出取組と組織形態との関係を分析することもあげられる。なお、直接輸出については、売上高および売上高経常利益率が高いものの、リスクまたはコストも大きくなることから、輸出取組が農業経営に及ぼす影響をコストとリスク面から定量的に解明することは、今後の経営戦略を考える上で重要である。

本研究は、日本学術振興会基盤研究(C)(課題番号:JP16K07901,研究代表 南石晃明)による研究結果に基づく。

〔引用文献〕

- [1] 中小企業庁(2014):「海外展開—成功と失敗の要因を探る—」,『中小企業白書』,日経印刷株式会社,pp.295-369.
- [2] 藤井大輔・大野由香子・斎藤有希子(2016):「間接輸出と卸売企業:企業間取引ネットワークデータを用いた実証分析」,独立行政法人経済産業研究所,
<<http://www.rieti.go.jp/jp/publications/nts/16e068.html>>,2017年5月1日参照.
- [3] 福田晋(2016):「農畜産物輸出拡大の展望」,福田晋(編著),『農畜産物輸出拡大の可能性を探る—戦略的マーケティングと物流システム—』,農林統計出版,pp.177-182.
- [4] 経済産業省(2013):「伸びゆく市場の獲得(新興国市場開拓)」,『通商白書—世界経済のダイナミズムを取り込んで実現する生産性向上と経済成長—』,勝美印刷,pp.87-127.
- [5] 石田貞夫(2013):『貿易用語辞典』改訂第二版,白桃書房.
- [6] 石塚哉史(2014):「農業法人における豚肉輸出の現状と課題に関する—考察—伊豆沼農産の事例を中心に—」,『農林業問題研究』,49(4),pp.542-547.
- [7] 内閣府(2017):「第1章:高齢化の状況」,『平成29年度版高齢社会白書』,
<http://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2017/html/zenbun/s1_1_1.html>,2018年1月15日参照.
- [8] 南石晃明(2012):「食料リスクと次世代農業経営—課題と展望—」,『農業経済研究』,84(2),pp.95-111.
- [9] 南石晃明(2014):「農業法人経営の事業展開と人材育成」,南石晃明・飯國芳明・土田志郎(編著),『農業革新と人材育成システム—国際比較と次世代日本農業への含意—』,農林統計出版,pp.163-177.
- [10] 成田拓未(2013):「農業法人主導による果実の輸出システム—中国りんご消費市場の実態と片山りんごの輸出マーケティング戦略—」,石塚哉史・神代英昭(編著),『わが国における農産物輸出戦略の現段階と展望』,筑波書房,pp.58-71.
- [11] 日本農業法人協会(2016):「農業法人白書<2015年農業法人実態調査結果>」,p.20.
- [12] 農林水産省(2016a):「農林水産物・食品の輸出取り組み事例」,
<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/torikumi_zirei/zirei_2016.html>,2017年5月1日参照.
- [13] 農林水産省(2016b):「平成27年農林水産物・食品の輸出実績」,
<<http://www.maff.go.jp/j/press/shokusan/kaigai/160202.html>>,2017年5月1日参照.
- [14] 農林水産省(2016c):「強い農業の創造に向けた取組」,『食料・農業・農村白書』,日経印刷株式会社,pp.87-170.
- [15] 農林水産省(2016d):「平成29年度農林水産予算概算決定の概要(輸出促進関連)」,
<<http://www.maff.go.jp/j/budget/29kettetei.html>>,2017年5月1日参照.
- [16] 農林水産省(2016e):「平成25年度予算概算決定(輸出促進関連)」,
<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/pdf/h25_ikkatsy.pdf>,2017年5月1日参照.
- [17] 田代雅彦(2014):「再浮揚めざす農産物輸出」,九州経済調査協会(編著),『九州経済白書アグリプレナーが拓く農業新時代—未来に繋がる農業経営と農業ビジネスの新しい地平—』,昭和堂,pp.251-282.