

酪農経営における 高収益のポイントは 飼料費と人件費

—収益構造の変化と高収益経営の特徴—

酪農を営む日本公庫の融資先の法人を対象に、損益計算書(P/L)を集計し、高収益を維持している経営体の特徴を分析しました。その他の経営体と比較すると飼料費と人件費に差があることがわかりました。

北海道の高収益経営体

ポイントは飼料費

北海道の分析対象127先のうち、高収益経営体は47先です。平均経営規模は、高収益経営体が220頭、その他の経営体が249頭です。本分析における経営規模の違いをそろえるため、各科目を売上100万円あたりに換算し、それぞれの母集団における3年間の平均値で比較しました

図1。

この結果、高収益経営体では売上100万円あたりの経常利益が8万円、その他の経営体では経常損失が1万2千円と、9万2千円の差が生じていました。

この差は売上に対する経費の差によるもので、最も大きな差が表れたのが材料費(飼料費)でした。売上100万円あたりの材料費(飼料費)について、高収益経営体では38万8千円であるのに対し、その他の経営体では44万2千円と、5万4千円の差がありました。

次に、高収益経営体とその他の経営体のなかから、10年前の2014年度までさかのぼって決算データが入力されている先を抽出し、売上高材料費率(注2)と収

益率について、中央値の推移を比較しました。

売上高材料費率は飼料価格の高騰などの影響により、20年度から3年連続で上昇し続け、22年度に最高となりました。高収益経営体の売上高材料費率は、10年間、一貫してその他の経営体の比率を下回っています

図2。

さらに、収益率の10年推移を見ると、売上高材料費率の動きと連動しています。高収益経営体は17年度、その他の経営体は16年度をピークに収益率が低下傾向となり、20年度からは3年連続で低下して22年度に最低となりました

図3。

この間、高収益経営体の収益率は一貫してその他の経営体を上回っており、事業環境が最も厳しかった22年においても10年前とほぼ同じ15%程度を維持しています。以上のことから、北海道における高収益経営体の特徴は、売上に對する材料費(飼料費)の割合が低い点にあり、なおかつ、この傾向は10年前から変化していないことがわかりました。

飼料価格変動への対応策

高収益経営体の個別の経営内容をみると、実際に、飼料を生産する畑などの飼料基盤を確保している

分析の目的

酪農の高収益要因を探る

酪農経営を取り巻く環境は、2010年代後半以降、畜産クラスター事業などを活用して規模拡大が進みました。しかし、20年代に入ってからコロナ禍における生乳の需要低迷や、ウクライナ情勢、円安などを背景とした飼料価格の高騰により、厳しい事業環境が続いています。

日本公庫が実施してきた農業景況調査においても、酪農の景況DIは、北海道、都府県ともに20年から4年連続でマイナス値となっています。

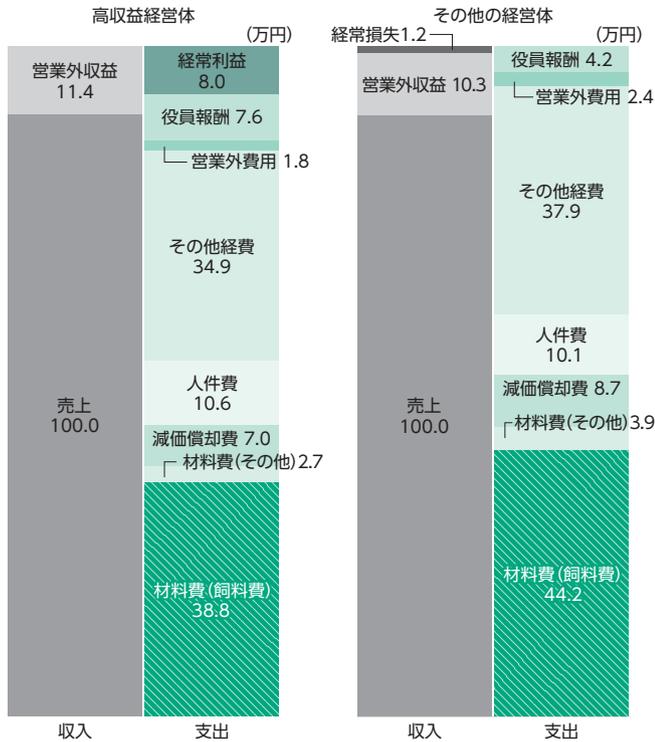
一方、このような厳しい事業環境でも、安定して収益を確保できている先が一定数存在しています。そこで今回は、酪農経営の決算データを比較し、高収益経営体とその他の経営体の違いを探ること

を分析の目的としました。

本分析では、日本公庫の融資先で酪農を主業とする法人169先(うち北海道127先、都府県42先)を対象とし、21年度から23年度まで、3年間の損益計算書を比較しました。なお、分析対象先のうち、3年間の収益率(注1)がいずれもプラス、かつ3年間平均で10%以上の先を「高収益経営体」、それ以外の先を「その他の経営体」と定義しています。

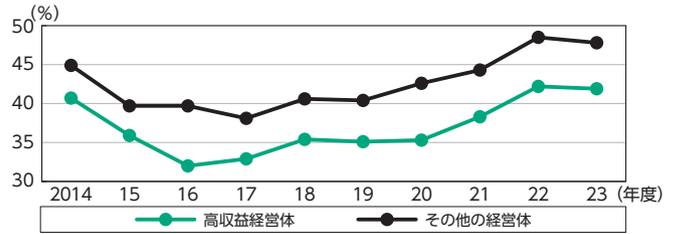
◆ 北海道の高収益経営体のポイントは材料費(飼料費)

図1 北海道における売上100万円あたりの損益計算書(P/L)比較



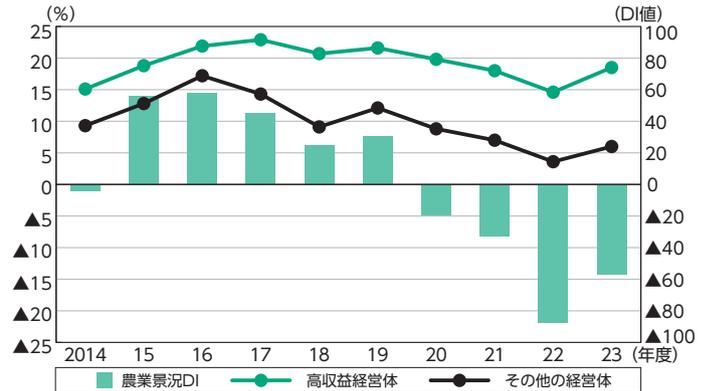
◆ 高収益経営体が一貫して下回る

図2 北海道における売上高材料費率の10年比較(中央値)



◆ 高収益経営体が一貫して上回る

図3 北海道における収益率の10年比較(中央値)



【D1について】①よくなった ②変わらない ③悪くなったから一つ選ぶ形式となっており、「よくなった」の構成比から「悪くなった」の構成比を差し引いたもの

経営体が多くあります。加えて、牧草やデントコーンの栽培管理に注力することで飼料費を抑えている経営体や、一頭あたりの乳量は地域の平均未満でも、粗飼料主体で低コストの生産をすることで利益を確保している経営体などがありました。このような取り組みにより、高収益経営体では飼料価格の変動に対する耐性がある他の経営体よりも高いと考えられます。

なお、本分析時点ではその他の経営体に分類された経営体のなかにも、分析期間後の2024年度決算では、生産抑制の終了や乳価の引き上げなどにより、収益が大きく改善している先がみられます。しかしながら、飼料価格は依然として高止まりしており、今後の事業環境を正確に見通すことは困難です。そのなかで外部環境の急激な変動による収益悪化のリスクを低減し、経営の持続性を高めるためには、飼料畑の拡大のほか、飼料設計の見直しなど、売上に対する飼料費の割合を減らすよう取り組むことが望ましいと考えられます。特に、現状よりも飼養頭数を拡大する際には、飼料価格の大幅な上昇によるリスクを想定しながら対策を検討することが一層重要となります。

都府県の高収益経営体

ポイントは人件費

都府県の分析対象42先のうち、高収益経営体は8先です。平均経営規模は、高収益経営体が115頭、その他の経営体が185頭です。北海道と同様に、売上100万円あたりの損益計算書を比較しました(図4)。この結果、高収益経営体では売上100万円あたりの経常利益が7万5千円、その他の経営体では経常損失が1万2千円と、8万7千円の差が生じていました。経費を比較すると、都府県では北海道のような材料費(飼料費)の差はみられません。

一方、都府県における売上100万円あたりの材料費(飼料費)は、高収益経営体で51万5千円、その他の経営体で51万円と、いずれも北海道におけるその他の経営体の44万2千円を上回っており、都府県のほうが北海道よりも売上に対する材料費(飼料費)の割合が高くなっていました。

都府県において差が大きかったのは人件費です。高収益経営体では売上100万円あたり5万9千円であるのに対し、その他の経営体では12万1千円と、6万2千円

の差がありました。

次に、北海道と同様、高収益経営体とその他の経営体から10年分の決算データが入力されている先を抽出し、売上高人件費率と収益率について、中央値の推移を比較しました。売上高人件費率は10年の間に大きな変動はありませんが、一貫して高収益経営体がその他の経営体を下回っています【図5】。

さらに、収益率の10年推移を見ると、高収益経営体は2018年度、その他の経営体は16年度をピークに、その後、生産コストの上昇などを背景に低下傾向となり、22年度に最低となりました【図6】。

特に、その他の経営体においては、22年度の収益率は0.0%まで低下しました。高収益経営体とその他の経営体の比較では、高収益経営体が10年間一貫してその他の経営体を上回っています。

以上から、都府県における高収益経営体の特徴は、売上に対する人件費の割合が抑えられていること、すなわち、従事者1人あたりの労働生産性を高め、少ない労働力で売上を確保している点にあると考えられます。

効果的な投資で生産性を高める

高収益経営体のなかには、搾乳

ロボットなどの設備投資を効率的に活用し、労働生産性を向上させる経営体があります。こうした経営体では、単に設備投資をするだけではなく、ロボットに適応した乳用牛の選抜や、ロボットから得られたデータを分析して飼養管理に役立てるなどの工夫がみられます。このように、設備投資の際に、並行して投資効果を高めるために経営を見直すことが効果的です。

本分析では、都府県における高収益経営体とその他の経営体の間に材料費(飼料費)の差はみられませんが、売上あたりの材料費(飼料費)は北海道よりも高いことから、収益性を向上させるためには飼料費を抑制する観点も重要といえます。

都府県においては自社でまとまった飼料畑を確保することが難しい場合もありますが、現在、耕畜連携などが推進されており、こうした取り組みで飼料調達手段の多様化や安定化を図ることも重要と考えられます。

(情報企画部 黒川 知洋)

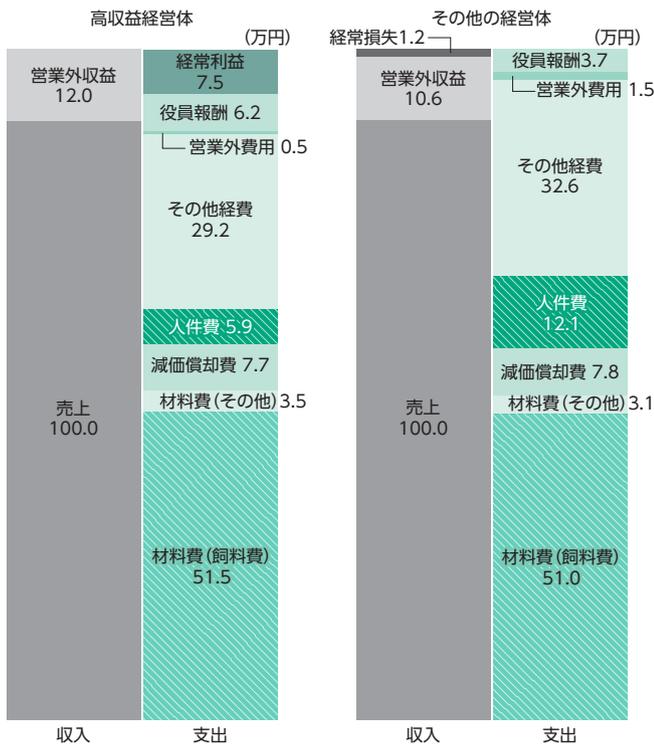
(注1) 以下の式で算出

収益率(%) = (経常利益 + 役員報酬) / 売上高 × 100

(注2) データ上の制約により、飼料費を含む材料費全体を比較の対象とした

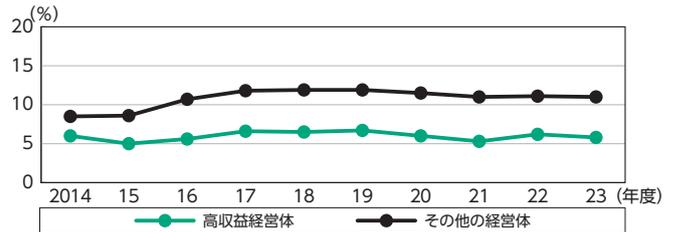
◆ 都府県の高収益経営体のポイントは人件費

図4 都府県における売上100万円あたりの損益計算書(P/L)比較



◆ 高収益経営体が一貫して下回る

図5 都府県における売上高人件費率の10年比較(中央値)



◆ 高収益経営体が一貫して上回る

図6 都府県における収益率の10年比較(中央値)

