

# 令和2年度飼料販売業者の経営実態及び物流費上昇の影響並びに 飼料配送業者の経営実態に係る調査・分析委託事業の結果概要

---

令和3年3月22日  
農林水産省生産局畜産部飼料課

# I 調査概要

- 飼料販売業者、飼料配送業者ともに、調査対象企業（300社）に対して、それぞれ調査票を作成し、郵送形式による**アンケート調査**を実施。
- 飼料販売業者は、事業再編等の必要性を感じているが着手できていない、今後飼料販売部門の拡大を検討していると回答した企業のうち45社、飼料配送業者は、飼料配送業務の業務時間の割合が70%以上と回答した企業のうち26社に**電話調査**を行った。

## 調査期間

郵送調査	令和2年7月31日～9月18日
電話調査	令和2年10月7日～11月11日
訪問ヒアリング	令和2年10月19日～11月6日

## アンケート調査にける有効回答件数・回収率（郵送調査）

	販売業者	配送業者
調査対象件数（※）	300社	300社
有効回答数	165社	152社
回収率	55.0%	50.7%

## 調査内容

### <飼料販売業者>

1. 経営に関する意向
2. 物流費上昇の影響
3. 取扱商品及び販売状況
4. 商品の保管状況

### <飼料配送業者>

1. 経営に関する意向
2. 物流費上昇の影響
3. 飼料配送に係る設備投資
4. 飼料配送業務の内容

※「全国飼料畜産界名簿」「全日本トラック協会名簿」と(株)東京商工リサーチの企業データベースを基に選定

# 飼料販売業者の経営実態に関する調査

---

### <飼料販売会社の経営意向と収益性>

- 現状、生産者は飼料販売会社を通じて、飼料を購入していることが多いことに加え、アンケート結果より「現状維持」と「他社の飼料販売部門を引き継ぐなど、現状より拡大することを考えている」が併せて、83.5%と高く、飼料販売部門の継続意向がある。  
そのため、今後の飼料輸送費等の上昇によるコストアップが避けられないことを考えると、安定した経営を維持するためには、営業利益率を改善する取組が必要であると考えられる。

### <飼料販売会社の事業再編>

- 事業再編が進んでいない要因として、事業者は他の事業（畜産物や農業資材の販売）も行っていることから、各企業の飼料部門の再編が難しいといった一面があると考えられた。一方で、グループ内における飼料販売部門の再編を実施している企業もあり、飼料販売会社の再編の必要性を感じている企業もある。

## Ⅱ 飼料販売業者における調査結果② <財務データ分析>

- アンケート結果による回答を得られた企業のうち、財務情報を入手できた企業（80社）について、飼料販売部門における財務状況を分析した。
- 分析の結果、「固定比率」が高く、**固定資産への投資が大きい**が、「固定資産回転率」も高いことから、比較的、**収益に対して固定資産を活用できている**と考えられた。
- 売上・利益の面でみると、**従業員1人あたり月売上高・月経常利益は、他業種（類似の卸・小売業。以下同じ。）より上回っているものの、売上高営業利益率・売上高経常利益率は他業種と比較すると下回っている**ことから、飼料販売部門における**利益の確保が課題となっている**と考えられた。

	平均値	最大値	最小値	【参考】 「肥料・飼料卸売業」 の平均値	【参考】 「肥料・飼料小売業」 の平均値	【参考】 「飲食料品卸売業」 の平均値	【参考】 「飲食料品小売業」 の平均値
自己資本比率(%)	34.70	84.60	3.60	36.20	31.80	31.80	41.90
流動比率(%)	154.94	538.80	54.10	150.80	140.60	133.30	149.80
固定比率(%)	158.67	1329.70	0.00	87.00	95.60	100.00	124.40
固定資産回転率(回)	10.39	57.56	1.06	5.80	6.00	6.60	3.90
有利子負債構成比率(%)	31.93	84.30	0.00	29.70	32.60	27.60	30.10
売上高営業利益率(%)	1.09	8.09	-5.86	1.54	1.81	1.10	1.69
売上高経常利益率(%)	1.31	8.99	-3.85	1.75	2.15	1.40	2.04
従業員1人あたり月売上高(千円)	14,643	155,852	1,728	10,424	5,903	9,034	4,061
従業員1人あたり月経常利益(千円)	188	3,529	-451	183	127	126	83

出典：東京商工リサーチの企業情報データベースにおける2019年決算データに基づく

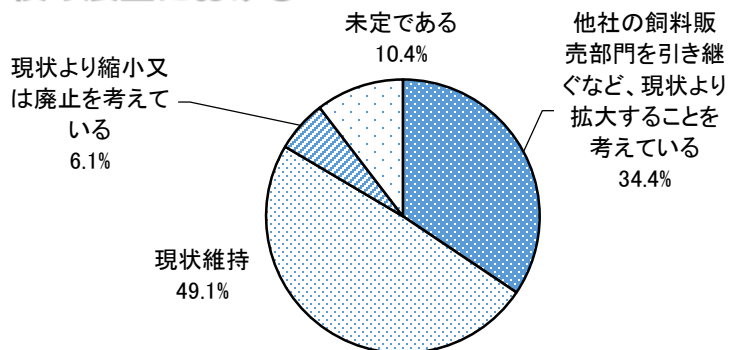
※固定資産回転率に関する外れ値が2社確認されたため、その2社については集計に含めていない

## Ⅱ 飼料販売業者における調査結果③ <経営に対する意向>

- 飼料販売部門の今後の展望として、「現状維持」と「他社の飼料販売部門を引き継ぐなど現状より拡大することを考えている」が併せて、83.5%で、有効回答数の飼料販売業者においては、今後も飼料部門の継続が予想される。
- 事業再編や経営統合について、「必要性を感じているが実際に着手できていない」が35.2%。
- 電話調査より、事業再編や経営統合の必要性は感じているが、実際に着手できていない要因として、①情報不足（なにをしたらいいか分からない）②人手不足などといった意見が上げられていた。

### 飼料販売部門の今後の展望における現在の意向

有効回答数：163社

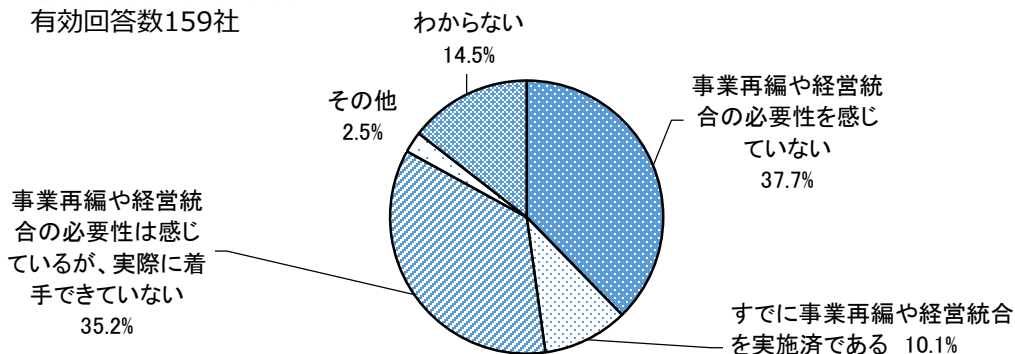


### 【クロス集計：事業再編や経営統合の状況 × 飼料販売部門の今後の展望】

	調査数	飼料販売部門の今後の展望について			
		他社の飼料販売部門を引き継ぐなど、現状より拡大することを考えている	現状維持	現状より縮小又は廃止を考えている	未定である
合計	157	54	77	9	17
	100.0	34.4	49.0	5.7	10.8
事業再編や経営統合の必要性は感じているが、実際に着手できていない	56	24	23	4	5
	100.0	42.9	41.1	7.1	8.9
事業再編や経営統合の必要性を感じていない	59	18	38	1	2
	100.0	30.5	64.4	1.7	3.4
すでに事業再編や経営統合を実施済である	16	7	7	2	-
	100.0	43.8	43.8	12.5	-
その他	4	1	2	-	1
	100.0	25.0	50.0	-	25.0
わからない	22	4	7	2	9
	100.0	18.2	31.8	9.1	40.9

### 事業再編や経営統合について

有効回答数159社

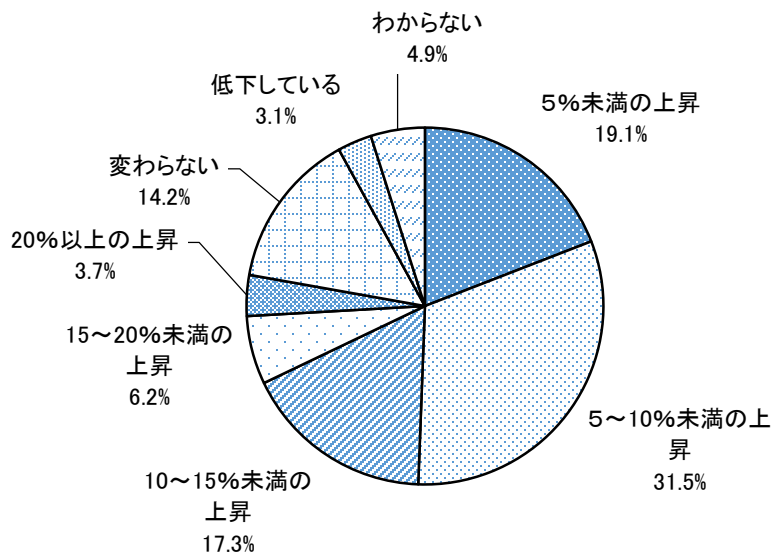


## Ⅱ 飼料販売業者における調査結果④ <物流費上昇の影響>

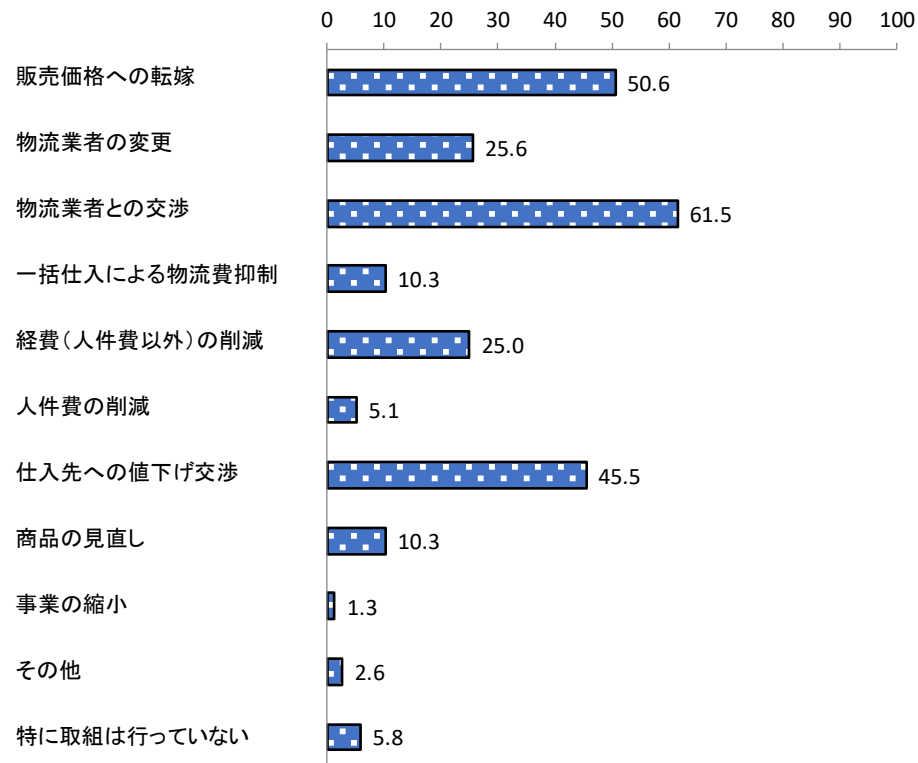
- 直近5年間で、物流費（飼料輸送費）が5%以上上昇した企業の割合は約6割だった。
- 物流費の上昇に対する取組について、「販売価格への転嫁」や「物流業者との交渉」と回答した企業がそれぞれ半数以上あり、個社レベルでの取組は適宜行われている。
- 個別の回答では、「配送システムのIT化による配送効率の向上」や「大型車両（ウイング車）の導入による一括配送」により、物流費の上昇に対応している企業も見受けられた。

### 飼料輸送費（トン当たり輸送費）の直近5年間での変化

有効回答数：162社



### 物流費の上昇に対応するため どのような取組を行っているか（複数回答）



## Ⅱ 飼料販売業者における調査結果⑤ <取扱商品及び販売状況>

- 肉牛の飼料を取り扱っている企業が最も多く、約7割を占めた。
- ブロイラーの飼料を取り扱っている企業は、約2割と他の畜種に比べて低く、販売業者を通さず、飼料メーカーと直接取引している大規模畜産経営体が多いためではないかと推測された。
- 「注文先（飼料メーカー等）から販売業者まで」のリードタイム（発注から納品に要する日数）は、「3日以上7日未満」が約4割と最も多かった。また、「販売業者から販売先（畜産農家、問屋、小売店等）まで」のリードタイムについては「3日未満」が最も多かった。訪問ヒアリングの結果によると、現在のリードタイムは、飼料メーカーでの製造や物流面から適当な期間と考えているとの回答が多かった。

### 取り扱っている飼料の畜種について（複数回答）

全 体	企業数				
	①肉牛	②乳牛	③養豚	④採卵鶏	⑤ブロイラー
151	111	89	88	85	35
100.0	73.5	58.9	58.3	56.3	23.2

### 受注後に飼料メーカーが製造した後、商品を仕入れて販売する場合のリードタイム

（ア）注文先（飼料メーカー等）から飼料販売業者まで

（イ）飼料販売業者から販売先（畜産農家、問屋、小売店等）まで

全 体	企業数			
	3日未満	3日以上7日未満	7日以上10日未満	10日以上
96	24	41	18	13
100.0	25.0	42.7	18.8	13.5

全 体	企業数			
	3日未満	3日以上7日未満	7日以上10日未満	10日以上
94	42	28	14	10
100.0	44.7	29.8	14.9	10.6



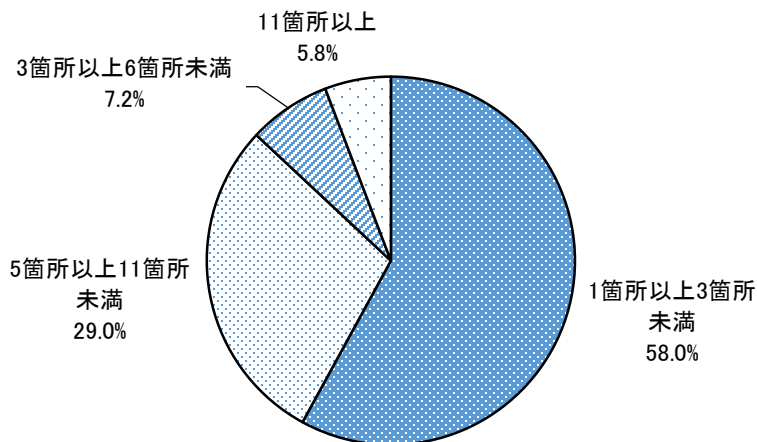
## Ⅱ 飼料販売業者における調査結果⑥ <商品の保管状況>

- スtockポイント（SP）を所有している138社のうち、約8割の企業がSPを自己所有していた。
- 一方、電話調査で「自社所有のSPを利用している」と回答した26企業のうち約6割の15社が「共同利用の必要性を感じたことや検討したことがある」と回答した。
- また、SPの共同利用のためには、「自社が利用するために立地の面で利便性のよいSPを探すための支援」、「他社との話し合いの場を設けるための支援」を求める意見があった。

### SPを所有している企業数（所有形態別）（複数回答）

全 体	企業数			
	自己所有	関連会社等の所有	借用	その他
138	105	37	49	12
	76.1	26.8	35.5	8.7

### 1企業が利用しているSPの合計箇所数 有効回答数：138社

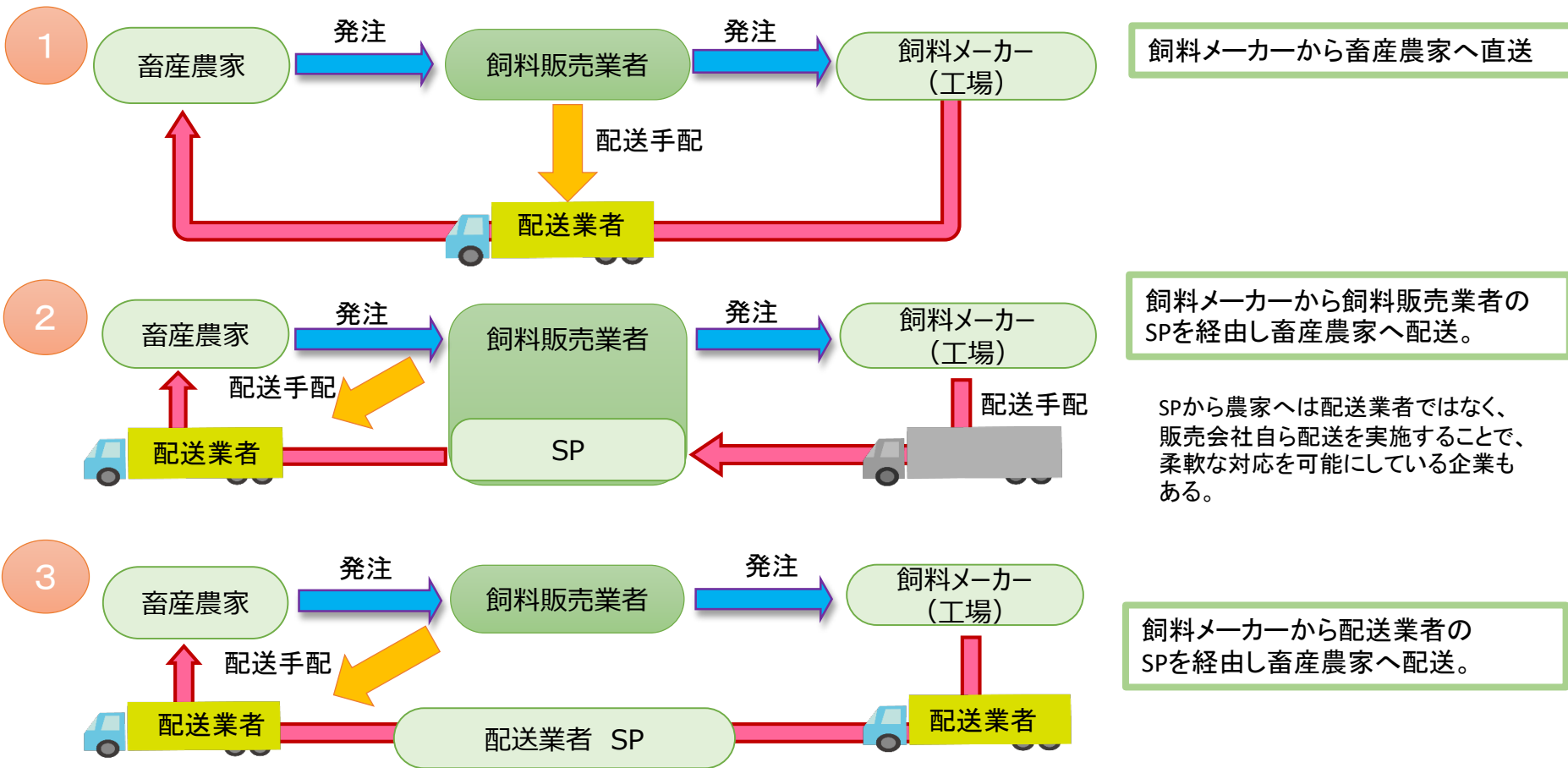


箇所数		
平均	最小値	最大値
3.5	1	26

## Ⅱ 飼料販売業者における調査結果⑦ <流通形態>

- 訪問ヒアリングによる、流通形態の聞き取りによると、飼料販売業者を介した取引の場合、約7割の飼料販売業者が配送業者を手配し、配送業者が飼料メーカーから農家へ直送する流通形態(①)となっていた。(回答数22社、複数回答)

### 上位3位の流通形態



## 飼料配送業者の経営実態に関する調査

---

#### <飼料配送業者が抱える課題>

- 人材不足によりドライバー確保が困難、またそれに伴う運送原価の上昇  
拘束時間の長さ、休暇の少なさ、低賃金等の要因により、運送業界全体としてドライバーの確保が困難であり、それに伴う人件費の上昇等により運送原価が上昇し、経営を圧迫している。
- 固定資産等の設備投資に係る負担が大きい  
飼料配送業では、バルク車等大型かつ特殊な車両が必要なため、固定資産等の設備投資に係る費用がかさむ傾向にある。
- 売上・利益の確保  
「道路貨物運送業」と比較して、売上・利益が低い傾向にある。運送原価や設備投資費がかさむことから、一層の売上・利益の確保が必要。

- 今回の調査対象先である飼料配送業者の財務状況を「道路貨物運送業」全体の財務状況の平均値と比較すると、流動比率が高くなっているだけでなく、**固定比率は約2.3倍**と非常に高く、**固定資産への投資が非常に大きくなっている**ことが分かる。有利子負債構成比率についても、「道路貨物運送業」の平均より18%以上高く、**借入金等の負債の依存度が高い**ことがうかがえる。
- また、**売上・利益については、「道路貨物運送業」の平均値よりも下回っており**、固定資産投資に対して十分な売上・利益が確保できていない点が課題となっている様子が見られる。

#### 【飼料配送業者の財務状況】

(アンケートの回答において、飼料配送業務の業務時間の割合が高い43社を抽出)

	平均値	最大値	最小値	【参考】 「道路貨物運送業」 の平均値
自己資本比率(%)	31.41	87.60	-17.00	38.40
流動比率(%)	248.91	1547.60	44.30	150.90
固定比率(%)	322.72	1762.20	10.90	140.30
固定資産回転率(回)	3.54	18.77	0.90	2.70
有利子負債構成比率(%)	48.64	81.60	0.00	30.40
売上高営業利益率(%)	0.42	13.38	-10.28	3.03
売上高経常利益率(%)	1.00	13.45	-10.46	3.48
従業員1人あたり月売上高(千円)	1,643	8,773	473	1,920
従業員1人あたり月経常利益(千円)	24	271	-69	67

出典：東京商工リサーチの企業情報データベースにおける2019年決算データに基づく

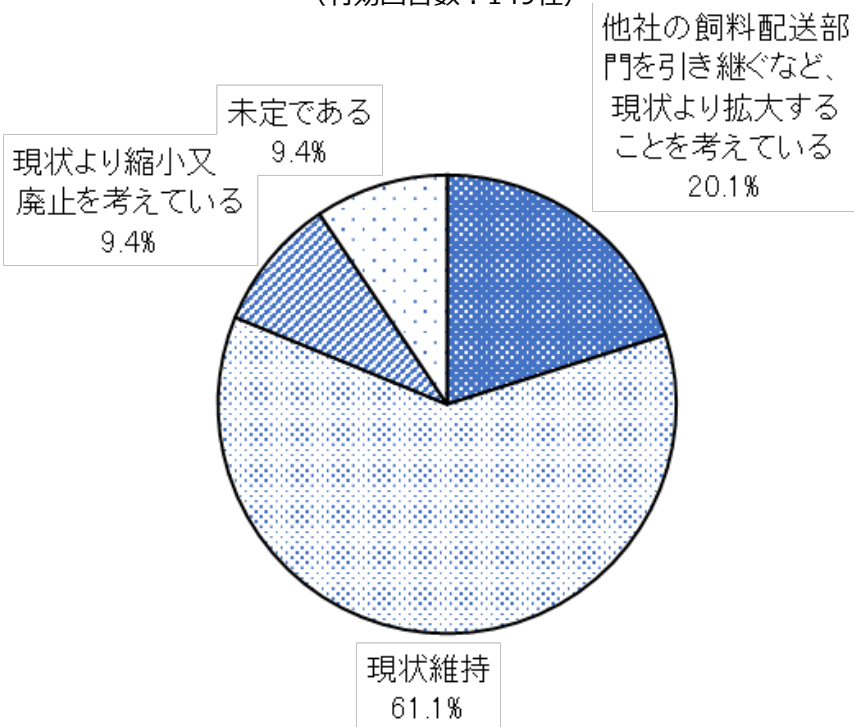
※固定資産回転率に関する外れ値が2社確認されたため、その2社については集計に含めていない

### Ⅲ 飼料配送業者における調査結果③ <経営に対する意向>

- 経営に関する今後の展望については、「現状維持」が61.1%と最も高く、次いで「他社の飼料配送部門を引き継ぐなど、現状より拡大することを考えている」が20.1%、「現状より縮小又は廃止を考えている」及び「未定である」が9.4%となっている。
- 後継者については、「候補者はいない、または未定である」が43.1%と最も高く、次いで「決まっている（後継者の了承を得ている）」が36.9%、「候補者はいるが、本人の了承を得ていない（候補者が複数の場合を含む）」が20.0%となっている。

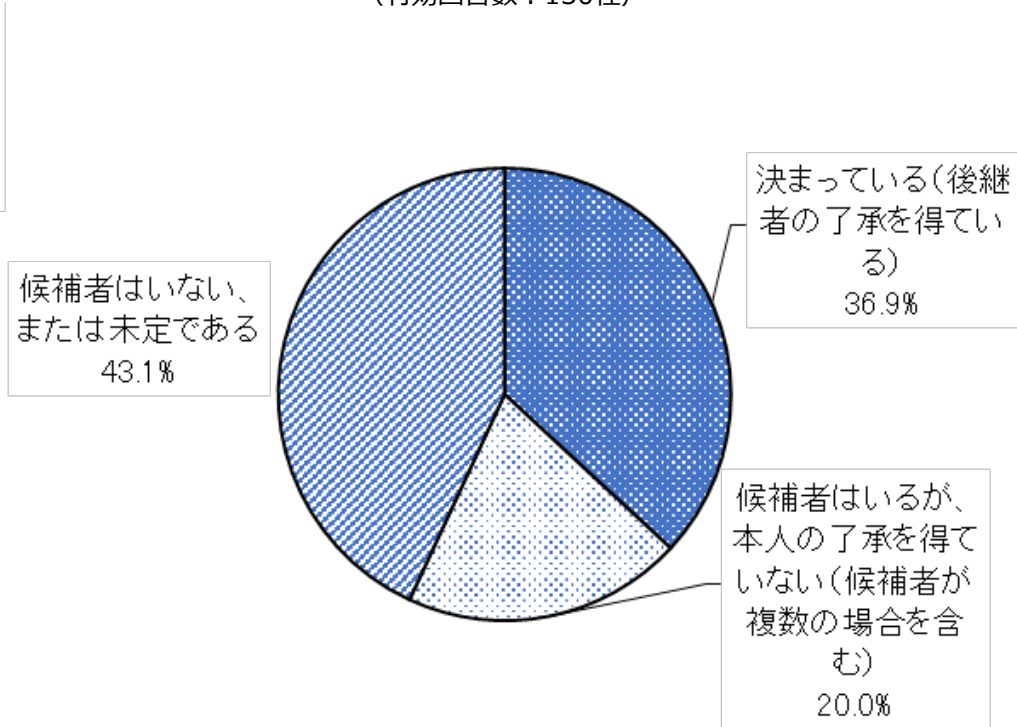
#### 飼料配送部門の今後の展望について

(有効回答数：149社)



#### 経営を任せる後継者について

(有効回答数：130社)

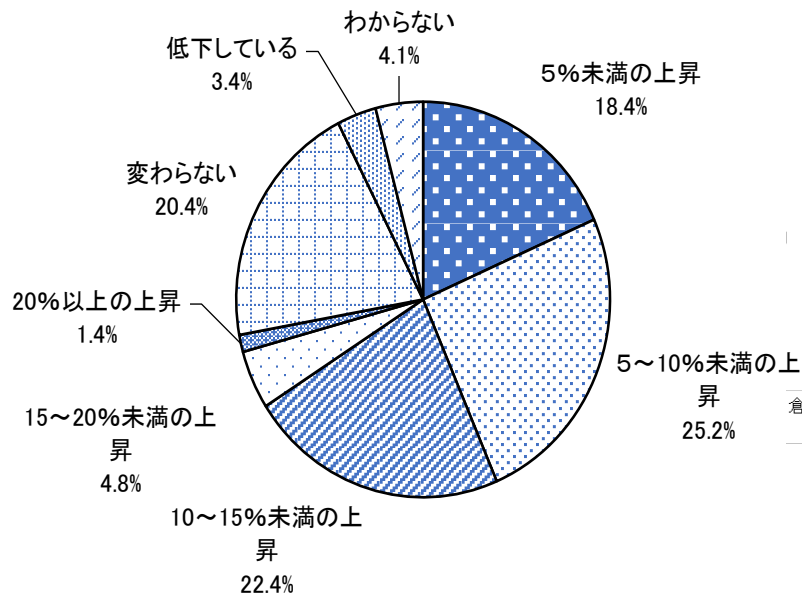


### Ⅲ 飼料配送業者における調査結果④ <物流費上昇の影響>

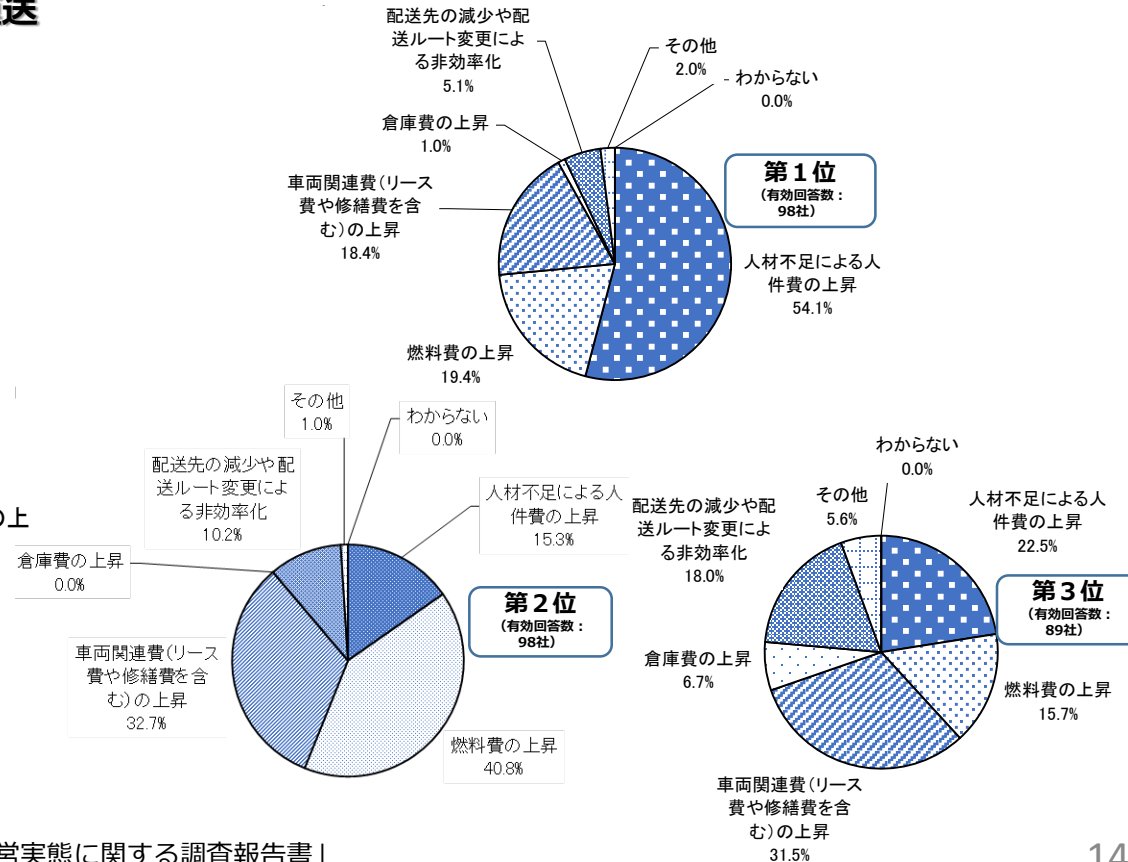
- 直近5年間の物流費の上昇について、上昇していると回答した企業（「5%未満の上昇」から「20%以上の上昇」を合計）は72.2%を占めており、28.6%の企業は10%以上上昇（「10～15%未満の上昇」から「20%以上の上昇」を合計）していると回答している。
- 上昇の要因の第一位（上位三位までを回答）については、「人材不足による人件費の上昇」の割合が54.1%と最も高く、次いで「燃料費の上昇」が19.4%、「車両関連費（リース費や修繕費を含む）の上昇」が18.4%となっている。

#### 飼料配送に関する原価（飼料のトン当たり運送原価）の直近5年間における変化

（有効回答数：147社）



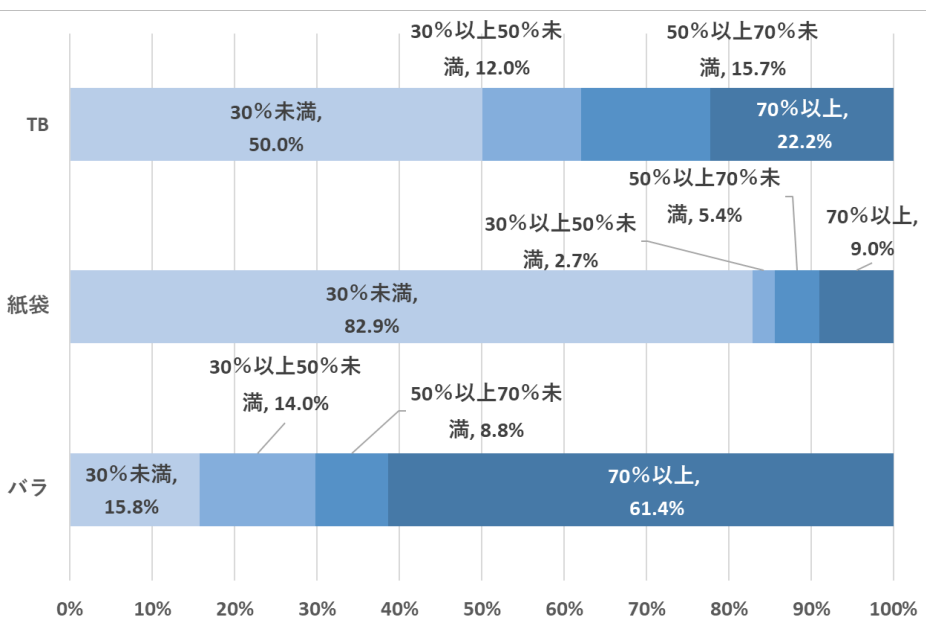
#### 運送原価上昇の要因（上位三位までを回答）



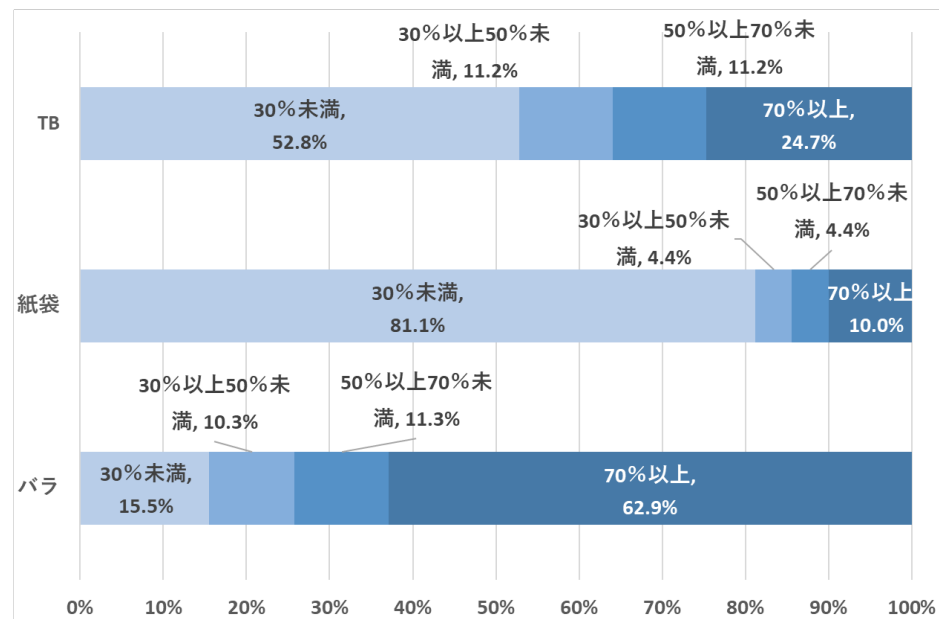
### Ⅲ 飼料配送業者における調査結果⑤ <飼料配送に係る設備投資>

- 使用している容器（バラ、紙袋、TB）ごとの割合については、取扱数量ベース及び顧客数ベースともに、「70%以上」がバラと回答した企業が60%を超えている。
- 取扱数量ベース及び顧客数ベース双方のグラフから、使用している容器は、バラ > TB > 紙袋の順に割合が大きい傾向があることがうかがえる。

使用している容器ごとの割合  
【取扱数量ベース】



使用している容器ごとの割合  
【顧客数ベース】



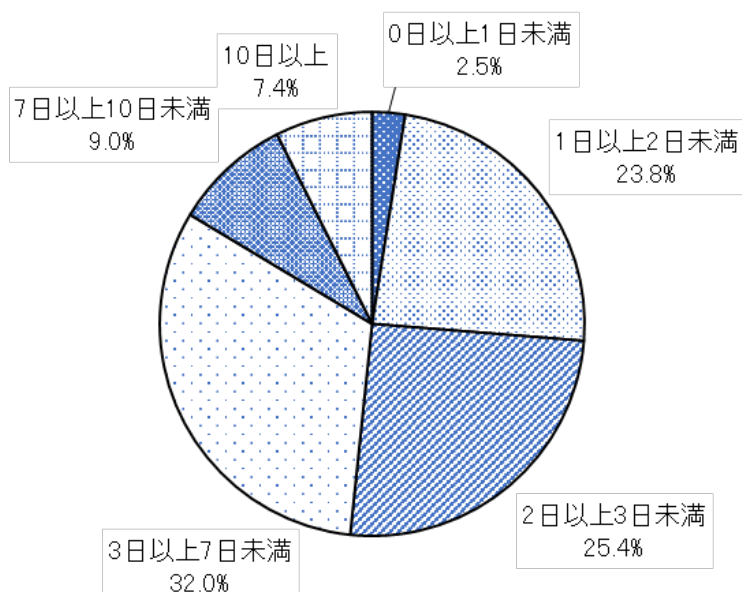


### Ⅲ 飼料配送業者における調査結果⑥ <飼料配送業務の内容> - リードタイム

- (ア)：配送業務の受注から商品を預かり受けるまでの期間は、「3日以上7日未満」が32.0%で最も高く、次いで、「2日以上3日未満」が25.4%、「1日以上2日未満」が23.8%となっている。
- (イ)：商品を預かり受けてから配送先に納入するまでの期間は、「1日以上2日未満」が50.0%で最も高く、次いで、「2日以上3日未満」が16.1%、「3日以上7日未満」が11.3%となっている。

#### (ア) 配送業務の受注から商品を預かり受けるまで

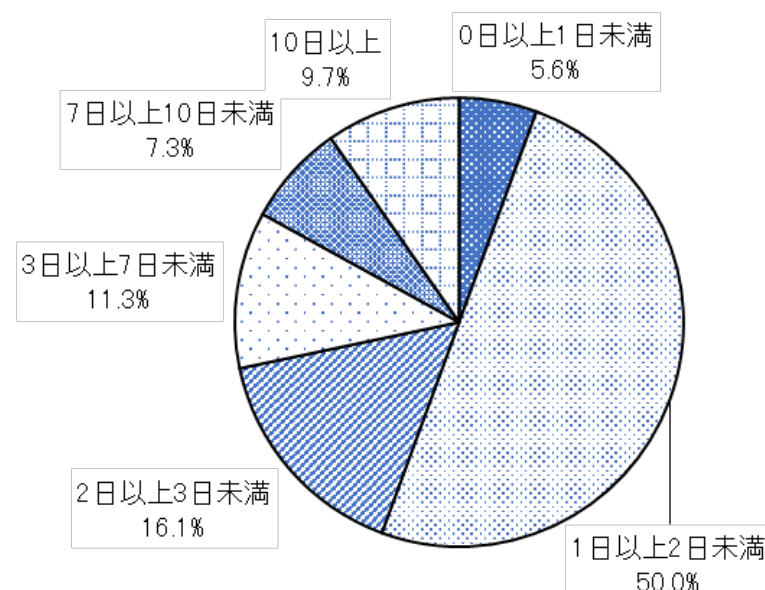
(有効回答数：122社)



全体	リードタイム【(ア) 配送業務の受注から貴社が商品を預かり受けるまで】		
	平均	最小値	最大値
122	3.9	0.0	30.0

#### (イ) 商品を預かり受けてから配送先に納入するまで

(有効回答数：124社)

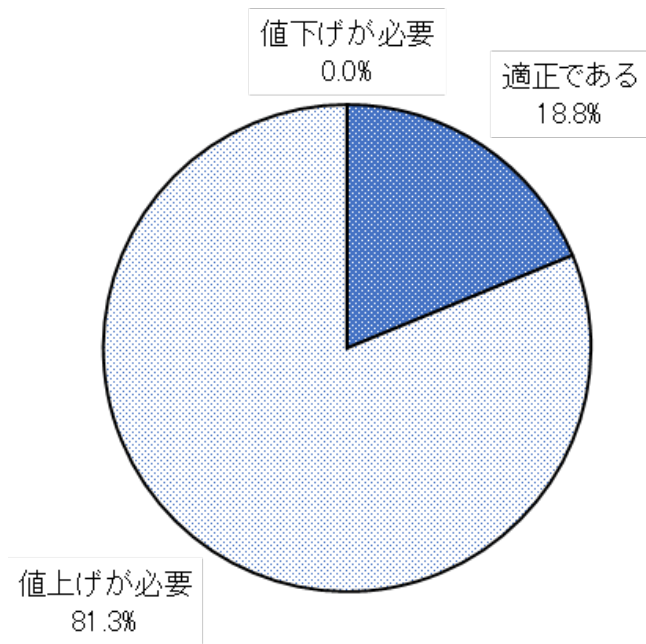


全体	リードタイム【(イ) 貴社が商品を預かり受けてから配送先に納入するまで】		
	平均	最小値	最大値
124	3.8	0.0	60.0

- 現在の運賃は適正か、という設問については、「値上げが必要」が81.3%と最も高く、次いで「適正である」が18.8%、「値下げが必要」が0.0%となっている。
- どの程度の運賃の引き上げが必要かについては、運賃の引き上げが必要と回答した企業のうち、6割以上（62.1%）は10%以上（「10～15%未満」から「20%以上」を合計）の引き上げが必要と回答しており、うち「20%以上」と回答した企業は運賃の引き上げが必要と回答した企業のうち約2割（19.0%）を占めている。

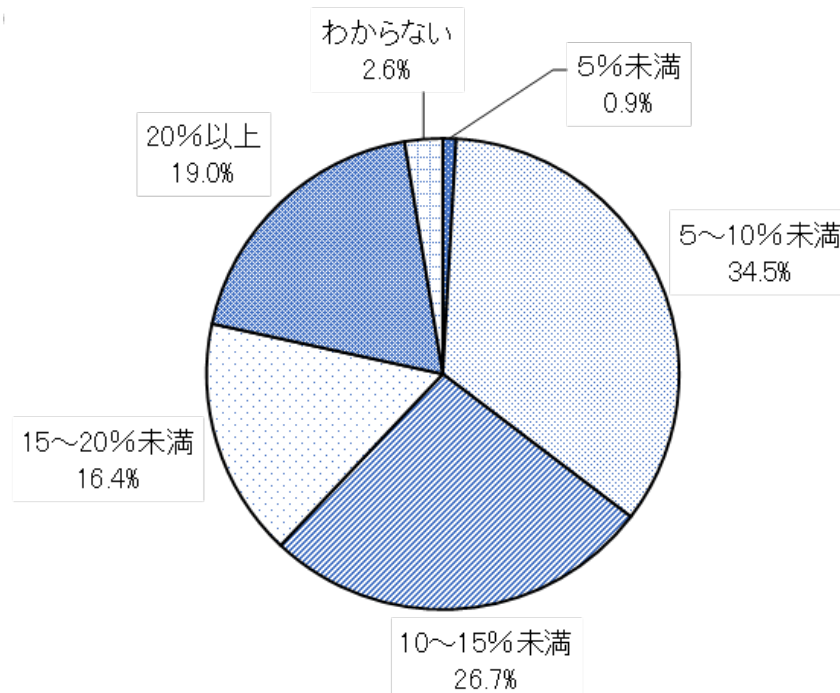
現在の運賃は適正か

(有効回答数：144社)



どの程度の運賃の引き上げが必要か

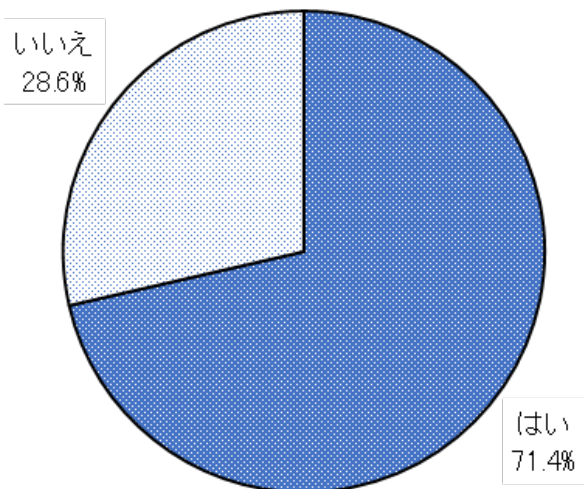
(有効回答数：116社)



- 付帯作業は、国土交通省が提示している「標準貨物自動車運送約款」の中で、運賃とは別に料金が発生する（請求できる）ことを知っているか、という設問について、「はい」（知っている）は71.4%、「いいえ」（知らなかった）は28.6%であった。
- 一方で、上記設問で「知っている」と回答した者に対する荷主との契約の中で作業を請け負うことや料金について明確化しているか、という設問については、「はい」（明確化している）は26.7%、「いいえ」（明確化していない）73.3%であり、多くが付帯作業にかかる料金を請求できることは知っているものの、作業を請け負うことや料金について明確化していないことが分かった。

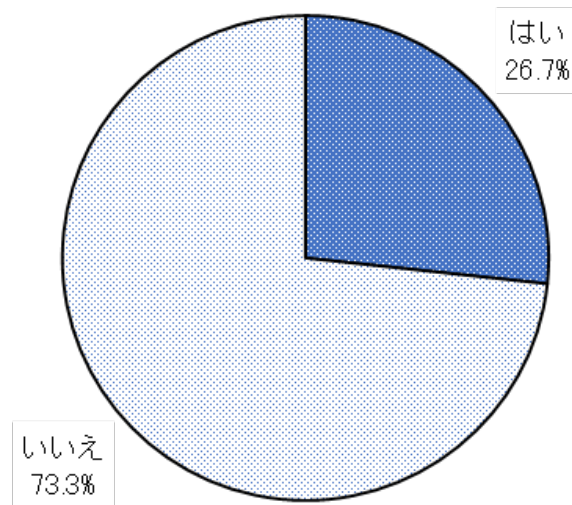
**付帯作業は、運賃とは別に料金が発生する（請求できる）ことを知っているか。**

（有効回答数：21社）



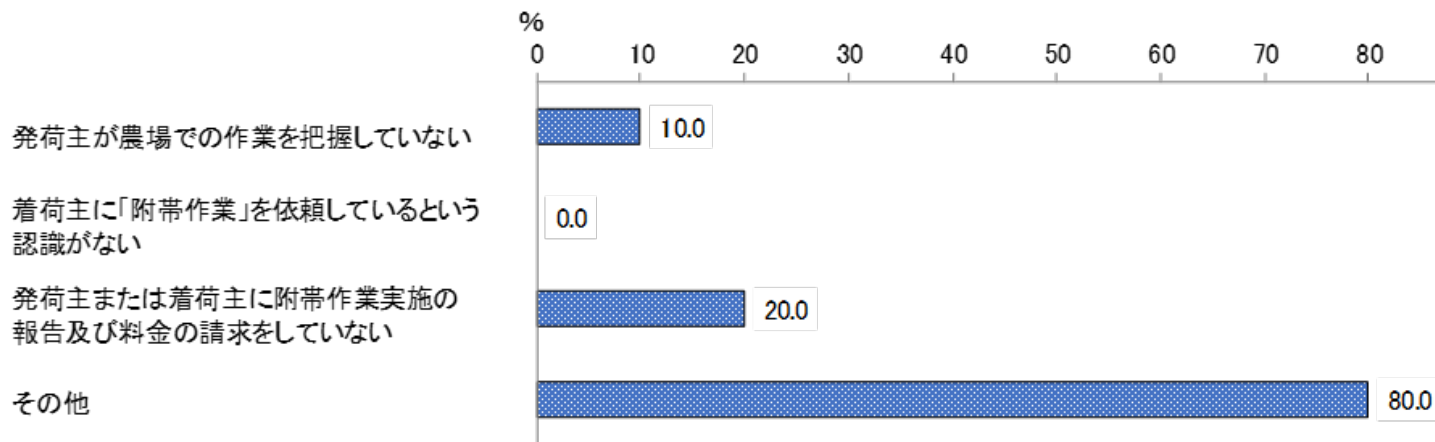
**付帯作業について、荷主との契約の中で作業を請け負うことや料金について明確化していますか。**

（有効回答数：15社）



附帯作業について、荷主との契約の中で作業を請け負うことや料金について明確化していない理由

(有効回答数：10社)



(その他の内容)

- ・業界として付帯業務を請求しても払わないうえ取引を打ち切られる。何十年もやっているが昔から荷主の意識が変わらないので、罰則を付けるなどして業界の意識を変えてほしい。
- ・元請けに話したところ、請求するなら取引を止めて他に頼むと言われ請求できない。
- ・業界全体が対価を払うべきだと思っていないのでどうしようもない。
- ・請求できる事は知っているが、業界として国交省の提示以前はずっと請求しない通例だったため、請求も明確化しづらい。国が法律で一律の金額を決めて発表してくれれば大変助かる。
- ・慣例として知っていても払われぬ。
- ・取引を始めた頃の契約のままのため。新規顧客は明確化している。
- ・気持ちとして請求しにくい。

**飼料配送業務を行う上で、配送車等について技術面で改良すべき点についての意見****＜配送車の機能等＞**

- ・ 最大積載量の確保
- ・ 積載量の拡大、大型化
- ・ 車両の軽量化
- ・ ボディ素材の改良
- ・ 静音設計
- ・ 燃費向上
- ・ 腐食防止
- ・ 車両寿命の延伸
- ・ 故障軽減（故障頻度が多く修理が高額）
- ・ エンジン馬力の向上
- ・ 自動消毒器の搭載
- ・ 車輻の上への上り降りのはしごの改良が必要
- ・ ブームの伸縮
- ・ 雨の際、タンクの中身が濡れるためバルクの先端に傘のような物が装着されればよい
- ・ 荷降し後のブロアーによる自動清掃

- ・ 安全性向上(転落防止の柵の標準化等)
- ・ 商品品質を維持する管理体制
- ・ バルク車、新車納期の短縮（現状1～2年）

**＜配送先の設備・環境＞**

- ・ 電線が沢山あり、低い軒先が多く、危険
- ・ 農家庭先の飼料タンクへの飼料投入時の安全対策

**＜その他＞**

- ・ バルク空気圧送システムの導入
- ・ そもそもバルク車で農家のタンクに搬入する事をやめなければならない。高所作業の安全は担保されないし、車両費が高くなる。ボックスホッパーコンテナを平ボディで供給すれば、高所作業も必要なくなり、車両費を安くできる。