

JAによる農産物買取販売の課題

主任研究員 尾高恵美

1 規制改革会議は答申で買取販売を要請

JAの農産物販売事業では、生産者から委託仕入した農産物を販売する委託販売が原則とされてきた。直近の2013年度の販売・取扱高でも、委託販売が96.3%と大宗を占め、買取仕入による販売(買取販売)は3.7%となっている。

しかし、今回のJA改革では、農産物販売に関して買取販売の強化が焦点となっている。規制改革会議が14年6月に発表した「規制改革に関する第2次答申」では「単協は、農産物の有利販売に資するための買取販売を数値目標を定めて段階的に拡大する」と明記し、委託販売から買取販売への移行を強く求めている。

また、JAグループの自己改革では「中食・外食・小売等最終実需者のニーズに応じた生産・販売に転換し、実需者との事前契約に基づいて農業者からの買取販売を拡大」と対応方向を示している。

そこで以下では、買取販売の課題を整理したい。

2 納入側には在庫リスク移転と早期代金回収のメリット

JAの買取販売は、生産者から農産物を買取りで仕入れる方法で、第三者への販売方法は直接か経済連や全農県本部経由かは問わない。

『最新商業辞典』によれば、商品の仕入方法は、在庫リスク負担の観点から、買取仕入、委託仕入、消化仕入の3つのタイプに分類できる。JAの農産物販売事業で行われている前二者についてみると、買取仕入とは、商品引

渡し時点で所有権は納入側から仕入側に移転し、在庫リスクは仕入側が負う方法である。一方、委託仕入とは、商品の引渡し後も所有権は納入側にあるが、商品保管上の責任は仕入側が負う方法と定義されている。

買取販売の在庫リスクには、納入者からの仕入価格決定時と第三者への販売価格決定時で情勢が変化し、価格変動により売買差損が発生するリスク、農産物は腐敗性があるため劣化によって商品評価損が発生するリスク、売れ残りにより不良在庫が固定化するリスクが含まれる。

また会計上、納入側が収益を認識し、販売代金を回収するタイミングにも違いがある。買取販売では、納入側は、仕入側に商品を引き渡した時点で収益を認識し、代金の送金を受ける。他方、委託販売の場合には、原則として、仕入側が販売した時点で、納入側は収益を認識する(例外として、販売のつど仕切精算書が送付されている場合はその到達した時点)。このため、米や果実など短期間に仕入れて、年間を通して販売する場合、委託販売では、買取販売に比べて、売上金額の確定と納入側の代金回収が遅くなるというデメリットがある。これを解消するために、多くのJAでは、生産者への前渡金支払いや、生産者の資材代金支払いサイトの長期化によって資金繰りを支援している。

3 仕入側のリスク管理が重要に

JAで委託販売が主流となっている背景には、過去に、買取仕入や指値委託仕入によっ

て、地域の農協や連合会の経営不振を招いたことへの反省がある。

戦時中から農産物に課されていた生産・流通・価格の統制が1949年以降本格的に撤廃され、集荷業者との競争が生じ、農協は集荷量を確保するために、生産者から買取仕入や指値委託仕入を行っていた。そして、仕入価格より高い価格で販売するために、農協や連合会の取引先選定では信用力より取引価格が重視される場合もあった。ドッジ不況下における無理な仕入れは、在庫品の値下がり、不良在庫の増加や売上債権の貸倒れを引き起こし、多くの農協が経営難に陥る一因となったのである。そこで、50年に始まった農協経営刷新運動では、予想された米麦の統制撤廃に備えて委託販売の方針を示している。

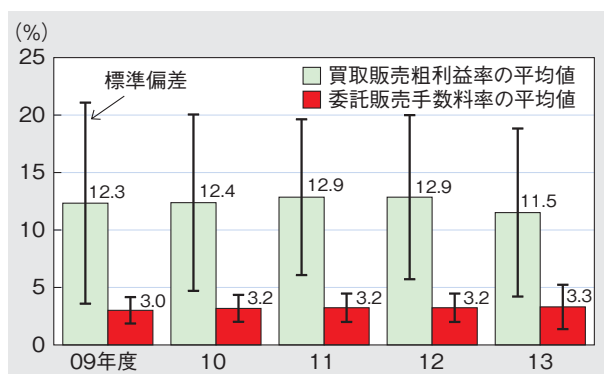
現在の状況は当時と異なるものの、近年のデータをみても、委託販売に比べて、買取販売粗利益率の平均値は高いが、地域間のばらつきも大きい。09～13年度の都道府県別データによると、買取販売粗利益率の平均値は12%前後で推移し、委託販売手数料率の平均値の3.2%前後に比べて高い(第1図)。しかし、ばらつき度合いを示す標準偏差をみると、買取販売粗利益率のそれは7～8%、委託販売手数料率のそれは1～2%で推移しており、前者の都道府県間のばらつきは後者に比べて大きい。また、いずれの年度にも買取販売粗利益率がマイナスの都道府県はあるが、当然ながら委託販売手数料率にはない。

委託販売に比べて、買取販売はハイリスク・ハイリターンであることが示唆される。

4 在庫リスク軽減のため契約取引が課題

以上のように、買取販売は、納入側の生産者にとって在庫リスク移転や代金の早期回収の点でメリットがある。一方、仕入側のJAか

第1図 JAの買取販売粗利益率と委託販売手数料率
(都道府県別データの平均値と標準偏差)



資料 農林水産省「総合農協統計表」

(注) 1 分散=偏差平方和/実施都道府県数、
標準偏差=分散の平方根

2 エラーバーは、標準偏差を表す(平均値からプラス方向とマイナス方向)

らみると、委託販売に比べて、買取販売は粗利益率は平均して高いが、在庫リスクを負う。

買取販売の在庫リスクを最小限に抑える1つの方法として、JAグループ自己改革で示しているように、生産者と販売先の両方と、数量や価格を事前に約束する契約取引があげられる。しかし、農産物流通の現状は、概して契約意識が希薄であり、市況の変動により契約どおりに集荷や販売ができず、中間流通業者がそのしわ寄せを受ける傾向にある。契約取引に基づく買取販売の拡大には、川上、川下を含めて契約意識の浸透が克服すべき課題となる。

加えて、天候変動の影響により農産物の収穫量は不安定である。契約取引を前提とすると、買取販売の割合には一定の限界があることにも留意すべきであろう。

<参考文献>

- ・久保村隆祐・荒川祐吉監修、鈴木安昭・白石善章編(2002)『最新商業辞典』同文館出版
- ・農業協同組合共同販売体制確立運動中央推進本部(1952)『共同販賣の諸問題』
- ・農業協同組合制度史編纂委員会編(1968)『農業協同組合制度史第二巻』協同組合経営研究所

(おだか めぐみ)