

世界の青果物生産者の収益性にコスト上昇が打撃

The Packer 2023年9月20日

国際的に取引される農産物の60%近くが損益分岐点の価格または生産コスト以下で販売されている。これは、青果物グローバル連合(Global Coalition of Fresh Produce)が発表した供給事業者に対する新しい調査の結論である。この連合には、国際青果物協会(the International Fresh Produce Association)、カナダ農産物マーケティング協会(the Canadian Produce Marketing Association)など、世界の農産物協会が含まれている。

生産者のコストと価格に関する12ページの出版物は、同連合が2023年上半期に実施した調査に基づいている。供給事業者への質問は、過去2年間及び2024年の見通しについて、果実と野菜の世界のサプライチェーンにおけるコスト上昇の影響について尋ねた。

報告書によると、調査回答者(165件)には、南北アメリカ、欧州、アフリカ、オセアニアの果実・野菜の生産者、出荷業者、梱包業者、卸売業者、流通業者、その他のサプライチェーン関係者が含まれる。

報告書は、「新鮮果実・野菜の供給事業者は、事業を行う地域に関係なく、コロナ禍の最中及びその後に前例のないコストの増加を経験した。肥料、建設資材、燃料、輸送サービス及び電気のコストが最も増加した。ほとんどの事業者は販売価格を上げることができたが、その上昇は生産・運営コストの上昇を補うのに十分ではなく、世界の事業者の約57%が損失を出して、または損益分岐点で販売している」としている。

調査によると、コストの上昇の影響は今後何年にわたると見られており、調査対象者の80%が事業への投資を延期またはキャンセルしていると述べた。

米国では、過去2年間で生産コストと運営コストが大幅に増加し、すべての費目の平均で24%増加したことに回答者全員が同意した。報告書は「人件費の上昇が、最も差し迫った課題の1つとして挙げられている」としている。

米国で調査対象となったほぼすべての人が販売価格が上昇したと報告したが、60%は販売価格の上昇が生産コスト及び運営コストの上昇に追いついていないと述べ、コストの上昇に合わせて販売価格を上げることができたのは、米国の回答者の5分の1だけであった。

調査によると、米国の供給事業者がコストの上昇に合わせて価格を上げることができなかった最も顕著な理由は、輸入農産物からの競争圧力である。報告書は「これは、コストの上昇に合わせて価格を上げることを拒否する小売業者に対する供給事業者の交渉力の欠如と相まっている」としている。

回答者が挙げた値上げできないもう1つの理由は、果実や野菜に対する消費者の需要への悪影響だと報告書は記している。

米国の事業者の14%はほとんどの販売が赤字であるとし、半数の事業者はほぼ損益分岐点で売っており、利益を上げて売ることが多いとしているのは36%である。米国の回答者の4分の3は、生産コストと運営コストの上昇が、資本投資と設備投資を中心に、革新と拡張などあらゆる種類の投資に影響を与えたと述べた。

報告書は「事業者は、現在のビジネス環境を考慮すると投資に消極的である。ある野菜生産者は、コストの上昇が生産能力と生産量の劇的な減少につながり、1つ以上の生産施設の閉鎖につながる可能性がある」と指摘した」としている。回答者の83%は、コストの上昇が戦略的及び運営上の選択に影響を与えたと回答し、そうした影響はないと述べたのはわずか17%であった。

報告書によると、米国の全事業者の半数は、梱包費用と海上貨物運賃を中心に、生産コストと運営コストが2023年末までに下がると考えている。残りの半数は、コストが上昇し続け(全体として最大10%)、特に人件費、光熱費、原材料のコストが上昇すると考えている。

執筆者: トム・カースト