

---

# 1983년도 일본 배합사료산업 조사결과

---

1981년도부터 일본 농림수산성이 실시하고 있는 배합사료 산업 조사의 83년도 결과가 금년 7월에 발표된 바 있다.

월간양계를 통해 그 개요를 소개한다.

〈역자 주〉

김 대 성  
(동방유량(주) 대표사료  
사료사업부장)

## 1. 조사 내용

본 조사는 배합사료 산업의 실태를 밝혀서 금후의 이상적인 상태를 검토할 자료를 얻기위해 1981년도부터 (사) 중앙축산회에 위탁하고 있는 것이다.

83년도의 조사 내용은 ① 전기업, 공장을 대상으로 경영, 생산, 유통 등을 조사하는 기본조사 ② 전기업을 대상으로 업계의 경쟁상황, 설비투자, 거래판매점 등을 조사함과 동시에 83년에는 특별 테마로서 판매점(주요 축산현 · 판매점이 많은 지역 소재의 500개소)을 대상으로 유통상황, 경영, 소비자와의 관계 등을 조사하는 동향 조사를 실시했다.

조사 결과는 현재 종합중에 있으며, 그 개요는 다음과 같다.

## 2. 조사 결과의 개요

### 1) 기업 기본조사(회답율 89%)

가) 회답한 106기업의 1기업당 자본금은

7.1억엔(전년대비 5%증가)으로서, 그 중에서 자본금 1억엔 미만의 기업 수는 57개 기업으로 과반수(54%)를 넘는다.

나) 82년도 산업 전체의 매출액은 2.6조엔(전년대비 5.1% 감소)으로 사료 부문의 매출액은 1.5조엔(51%, 전년대비 3.6%감소)이다.

다) 총자본회전율은 2.4회로 식품제조업(1.9회), 전제조업(1.2회)에 비교해서 높다.

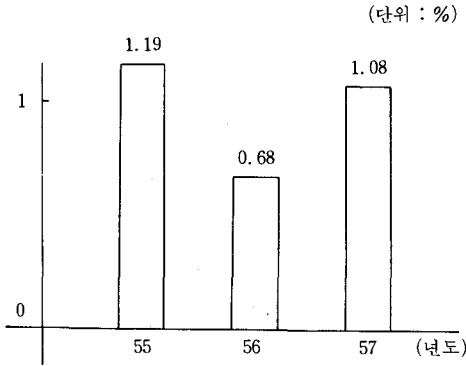
라) 이익율은 매출액 영업이익율에서는 2.1%(전년대비 0.8%증가), 매출액 경상이익율에서는 1.1%(전년대비 0.4%증가)로 약간 상승하고 있으나, 식품제조업에 비하면 아직도 각각 2/3, 1/3 정도 낮다.

마) 산업전체의 종업원 수는 23,000명인데 그중 사료 관계는 1만명이며, 종업원 1인당 매출액(사료부문)은 1억 3천 9백만엔이다.

바) 82년도 배합사료 생산량은 2,100만톤(1기업당 20만톤)이고, 그중 수위탁 생산량은 100만톤이다.

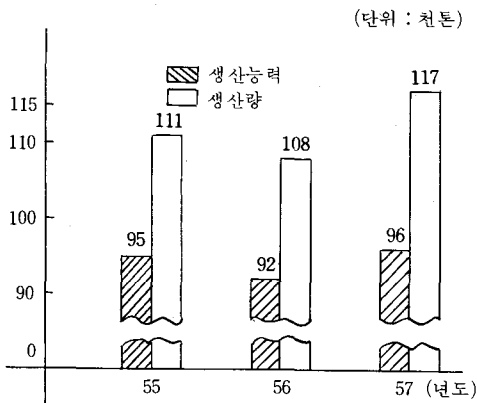
사) 82년도 사료부문의 설비투자는 85%의

도표 1. 매상고와 경상이익율의 추이



기업이 참여했으며, 투자액은 176억엔 (1기업당 22억엔)이다. 투자이유는 시설의 노후화에 의한 것이 대부분이고 연구비는 43%의 기업이 총31억엔(1기업당 6.700만엔)을 투자하고 있다.

도표 2. 공장당 연간 생산능력·생산량



아) 배합사료 제조원가는 톤당 54,000엔으로서 그 내역은 원재료비 91.5%, 노무비 3.3%, 기타경비 5.2%이다.

2) 공장기본조사(회답율 90%)

가) 전공장의 정시 월간 생산능력은 145만톤(년간1,739만톤), 연간 배합사료 생산량은 2,100만톤이고, 공장의 조업율은 123%(전년대비 6

%증가)이다. 종업원은 8,383명이며, 이밖에 임시하청종업원은 2,285명으로서, 전회 조사에 비교해서 종업원, 임시, 하청종업원 모두 감소되었다. 1공장당으로는 월산능력 7,963톤, 연간생산량 11만7천톤, 종업원은 46명이다. 임시, 하청종업원을 포함하여 제조부문종업원의 1인당 평균 월간생산량은 290톤(전년도 230톤)으로서 생산성의 향상을 보여 준다.

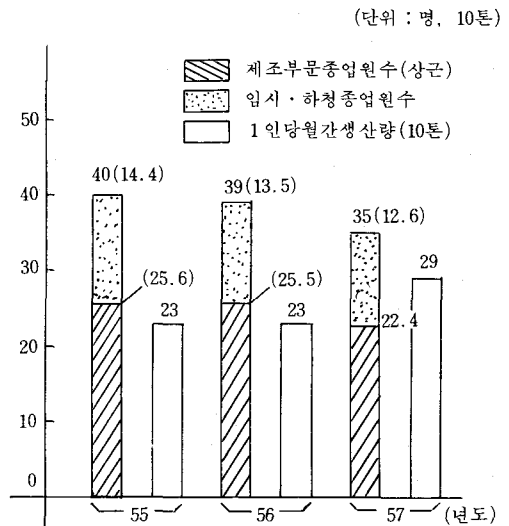
또한 제조품목수는 전년도에 비해 2개 품목이 증가되어 51개 품목이다.

나) 펠렛은 약 80%의 공장에서 제조되고 있고, 월간제조능력 총량은 38만톤(1공장당 2,700톤)이다. 또한 후레이크의 제조는 전체의 34%의 제조공장에서 생산되며, 월간제조능력 총량은 97,000톤(1공장당 6,100톤)이다.

다) 제품의 출하형태는 벌크 48%(전년 대비 1%증가), 타이콘 백 31%(전년대비 1%증가), 지대 21%(전년대비 2% 감소)로서 출하수송수단은 트럭 51%, 벌크차 44%(전년대비 3% 증가), 철도 3%(전년대비 2% 감소)이다.

라) 사료제조부문의 종업원은 6,100명(1공장당 34명)으로서, 그중 33%는 임시, 하청종업원이다. 1공장당 제조공정의 부문별 배치는 제

도표 3. 공장당 종업원수, 종업원당 월간생산량



품부분 15인(44%), 제조부분 13인(38%), 원료부분 6인(18%)이다.

### 3) 기업동향조사(회답율 89%)

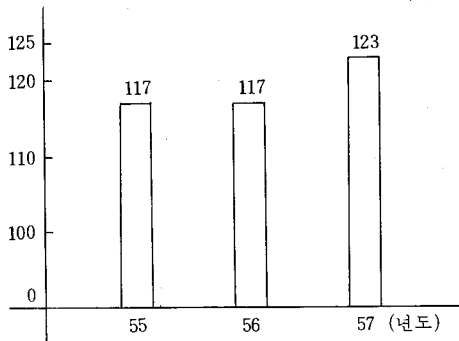
가) 배합사료시장의 금후 수요동향에 대해서 다소 밝은 전망을 나타내는 기업은 4%에 지나지 않고, 대부분의 기업이 수요의 정체를 예측하고 있다.

나) 업계의 경쟁 상황에 대해서는 80%의 기업이 판매가 인하, 원가인하가 대단히 심하다고 인식하고 있다.

또한 배합사료의 실제 가격에 대해서는, 「적정한 가격이다」가 45%, 「원가 이하다」가 42%로 백중세이며, 그 이유로서 70%의 기업이 「메이커의 부당염매」를 지적하고 있다. 또한 직면한 경쟁상태에 대해서는 「경쟁이 너무 지나치므로 질서있는 경쟁을 해야만 한다」가 68%이고, 시정할 필요성의 이유로서는 「적정이윤의 확보 곤란」이 85%, 「품질저하의 초래」는 78%, 「원가이하」를 71%의 기업이 열거하고 있다.

도표 4. 공장조업률추이

(단위: %)

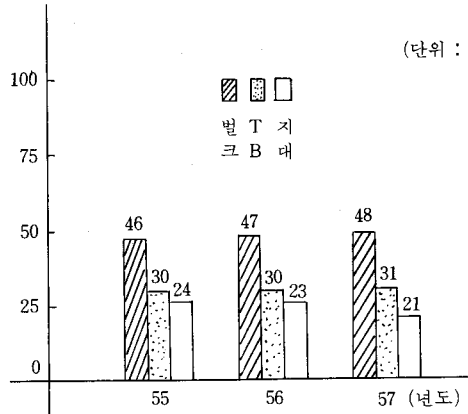


다) 설비 투자에 대해서는, 그 동기를 설비의 갱신, 신기술도입, 에너지성력화 등이나, 그 결과 60%의 기업이 업계 전체로서는 과잉중복 투자를 초래했다고 하고 있다.

한편 생산설비 능력에 대해서 업계 전체에서는 75%의 기업이 「과잉」으로 보고 있는 반면

도표 5. 출하형태비율추이

(단위: %)



자기회사에 대해서는 73%가 「적정」으로 보고 있다.

라) 현재의 시장조건하에서 특히 유의하고 있는 경영상의 기본방책으로 생산체제·경영조직의 효율화, 소비자의 욕구에 맞는 신제품의 개발을 내세우는 기업이 많다.

마) 금후 업계내의 경쟁상황에 대해서는 「심해진다」라고 예측하고 있는 기업이 85%이다.

또한 현상을 시정하여 배합사료산업의 구조를 개선하는 방책으로서 「기업내 경영의 합리화에 의한 제조원가의 경감」을 할 기업이 58%로 무엇보다도 많고, 이미 그 구체적인 방법으로서 49%의 기업이 어느정도의 행정지도가 필요하다고 주장하고 있다.

도표 6. 금후, 업계, 경쟁상황의 예측

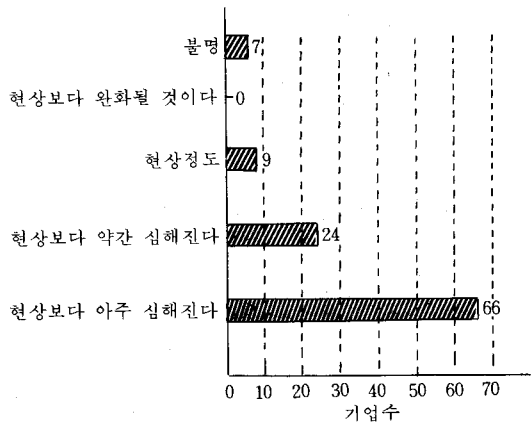
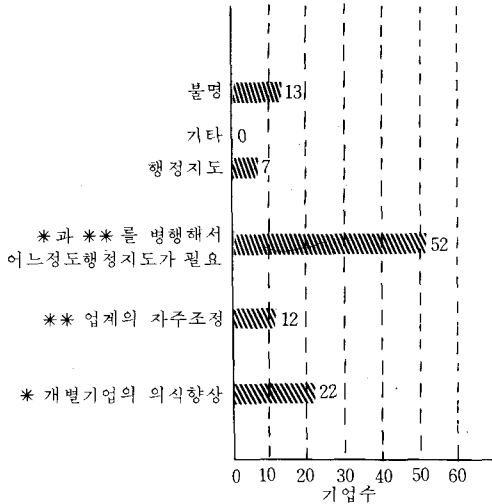


도표 7. 구조개선을 위한 구체적 방안



바) 메이커와 거래하고 있는 판매점 (농업계를 제외한)의 동향에 대해서는 과거 3년간의 실적, 금후 3년간의 계획에 있어서 30%의 기업이 「공장에서 직송의 증가」에 기인한 「판매점수의 감소」를 들고 있다. 1기업당 거래판매점수는 103점이며, 메이커의 판매점에 대한 출하 상황은 약40%의 메이커가 메이커당 8.8점포에 대해 1억5천만엔을 출자하고 있어, 출자를 받고 있는 판매점은 1점당 2,000만엔이다. 또한 용자 상황은 50%의 기업이 1기업당 20개의 판매점에 대해서 8억엔을 용자하고 있어, 용자를 받고 있는 판매점은 점포당 4,000만엔이다.

#### 4) 판매점동향조사(회답율 46%)

본 동향조사에 대하여 회답한 판매점수는 219점(500店中)으로 그안에는 총대리점, 전국연 7점(3%), 특약점·현연 131점(60%) 소매점·단협 81점(37%)이며, 농협계는 85점이다.

가) 자본금은 점포당 총대리점·전국연 4천만엔, 특약점·현연 2억 3,100만엔, 소매점·단협 2억 7,200만엔이다. 메이커 및 상사로 부터 출자를 받고 있는 판매점은 12%로서 그중 반수는 출자율이 50%를 넘고 있다.

나) 판매점당 연간 판매량은 총대리점·전국

연 23,000톤, 특약점·현연 32,000톤, 소매점·단협 5,000톤이다. 판매점의 총매상고에 접하는 배혼합 사료의 비율은 20% 미만의 판매점이 30%로서 가장 많고, 80% 이상의 판매점은 22%로 적다.

다) 종업원(상근)중 사료판매부분의 인원은 점포당 6명으로서 연간 판매량 5만톤 이상의 판매점에서는 27명이다. 또한 판매점별로는 총대리점·전국연 15명, 특약점·현연 7명, 소매점·단협 7명이다.

라) 거래하는 메이커수는 판매수량과는 관계없이 1社와의 거래가 53%로 가장 높고, 5社 이상과의 거래는 6%로 적다. 또한 거래하는 실소비자수는 점포당 176호로 총대리점·전국연 405호(社), 특약점·현연 106호(社), 소매점·단협 278호(社)이다. 판매점의 사료판매 사업소(지소, 영업소)수는 점포당 2개소로 총대리점·전국연 3개소, 특약점·현연 2개소, 소매점·단협 4개소이다. 또한 1판매점당 배혼합 사료 보관능력은 220톤으로 총대리점·전국연·특약점·현연 280톤, 소매점·단협 120톤이다.

마) 최근 수년간 경영의 동향에 대해서는 60%의 판매점이 매상고의 침체, 조수익의 감소에 의해 「약간 나빠졌다」고 하고 있다.

바) 배혼합사료의 취급 형태에 대하여는 97%의 점포가 지대를 취급하고 있고, BULK는 75%, 타이콘백은 40%가 취급하고 있다. 판매형태에 대해서는 타이콘백으로부터 꺼내서 벌크로 판매하는 경우가 많으므로 BULK가 증가하고 TB는 감소하고 있다.

사) 사료대금의 정산에 대해서는 평균입금대금은 어음에 의한 결제가 가장 많이 쓰이고 있다. 지불면으로는 30일 미만이 27%로 많고, 최장으로는 100일 이상인 점포도 20%가 있다. 지불금리는 대부분 연리 8% 이상이고 판매대금은 현금 및 구좌에 의한 결제가 가장 많다.

아) 말단 소비자(농가)에 대해서는 축산 경영 등 때문에 판매점(농협계는 제외)의 50% 이상

이 용자를 얻고 있으며 점포당 호수는 7호, 1호당 금액은 평균 2,300만엔이다. 또한 판매점의 약용가 자금을 차입하고 있고, 자금의 차입처는 주로 시중은행이다.

자) 82사업년도의 도산발생상황을 보면 전체의 16%의 판매점에 부도가 발생되어 점포당 3건이 발생되었다.

차) 소비자와의 거래관계에서 큰 변화는 「타메이커와 경합의 증가」를 69%, 「가격인하 요구의 증가」를 66%의 판매점이 들고 있어 판매경쟁의 격화가 보인다.

또한 수송면에 대하여는 「BULK화 요구의 증가」, 농가당 수송빈도의 증가 및 「BULK TANK 설치요구의 증가」를 30%의 판매점이 들고 있다. 특히 품질면에 대해서는 「고열량, 고 단백질 사료 요구의 증가」를 40%의 판매점이 들고 있다.

카) 금후 판매대책의 방향에 대해서는 56%의 판매점이 「취급규모를 확대하여 가겠다」고 하고 있고, 판매수량이 많은 점포가 더욱 그 경향이 강하다. 또한 「소비자와의 신뢰관계 강화」를 60%의 판매점이 얘기하고 있다. 그러나 「금후 사료 수요는 그다지 늘지 않는다」, 「현상을 유지하겠다」는 판매점도 37%가 있다. 또한 판매수량이 적은 판매점 중에서 「수요 정체」, 「가격인하의 경쟁 극심」으로 걱정이움이 없으므로

단계적으로 축소시켜 가겠다」고 한 점포도 있다. 판매점이 희망하는 적정마진은 톤당 4,300엔으로 판매수량이 적을수록 높은 마진을 희망하는 경향이 있다.

타) 사료 및 사료회사에 대한 요망사항으로서, 사료에 대해서는 「가격의 안정」, 「사료가격안정제도의 현상유지」, 「품질의 안정」등이 있으며, 사료 메이커에 대해서는 「과당 경쟁의 자숙」, 「판매질서의 확립」, 「지도의 강화」, 「저리의 자금 용자」, 「축산업에 대한 메이커의 적극적인 취급확대」등을 요망하고 있다. \*

도표 8. 최근판매점의 사료판매부분의 경영내용

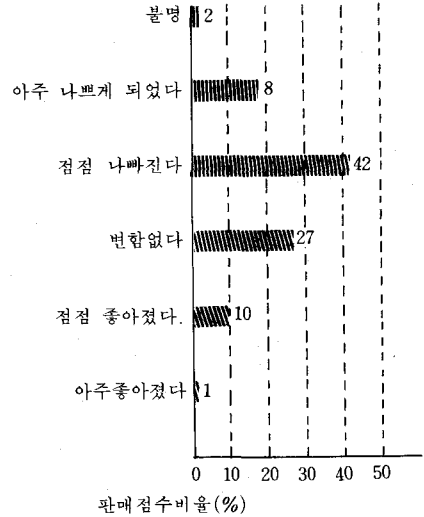


도표 9. 판매점의 금후 사료판매대책의 방향

