

シンポジウム「需給を反映したコメの価格形成を考える」

パネルディスカッション

(コーディネーター)

株式会社 商経アドバイス

中村信次 氏

(パネリスト)

農業ジャーナリスト

青山 浩子 氏

大潟村農業協同組合組合長

小林 肇 氏

新潟ゆうき株式会社代表取締役

佐藤 正志 氏

東京大学大学院農学生命科学研究科教授

中嶋 康博 氏

全国稲作経営者会議会長

平石 博 氏

主催 農業経営支援連絡協議会

後援 全国稲作経営者会議

後援 大阪堂島商品取引所

令和元年 6 月 17 日 (月)

東京大学弥生講堂・セイホクホール

司会 パネリストの皆さんをご紹介します。農業ジャーナリストの青山浩子様です。JA 大潟村代表理事組合長の小林肇様です。先ほど基調講演をしていただきました新潟ゆうき株式会社代表取締役の佐藤正志様です。東京大学大学院農学生命科学研究科教授の中嶋康博様です。全国稲作経営者会議会長の平石博様です。そしてパネルディスカッションのコーディネートをしていただく商経アドバイス代表取締役社長の中村信次様です。

ここからは中村様にマイクをお渡ししてパネルディスカッションを始めさせていただきます。中村様、よろしくお願いいたします。

中村 昭和 26 年に創刊したコメ専門紙です。力不足は重々承知ですが、パネリストの皆さんにお助けいただいて進めてまいりますので、よろしくお願いいたします。

本日の主旨は、需給の動向を反映した米価形成のあり方を考えていこうということです。裏を返せば、現状は需給の実態を十分に反映できていないという認識があります。現物取引の現状から問題点を探っていき、解決の方向性を考えてみたいと思います。もう一つは、本来ならば現物取引との両輪とも位置づけられるコメ先物取引のあり方も論じます。これからの米価形成がどういう姿になれば生産者にとって、また流通業者や実需者にとって、さらには消費者にとって最も有益なのかを検証できればと考えています。

まず秋田・大潟村農協の小林組合長、大規模稲作経営者の佐藤社長と平石社長から、相対取引を中心とする現物取引の問題点、課題からご指摘いただきたいと思います。一つの切り口としては、いわゆる減反廃止といわれながらも、飼料用米・政府備蓄米への転換政策によって主食用米の供給を強力に絞り込んだ結果、主食用の米価は 4 年連続で上昇した状況があります。最初に小林組合長からお願いします。

小林 新聞等では減反廃止というふうに言われていましたが、そうではなくて、今は減反強化ではないかなと理解しています。政府はどうしても高米価維持政策をやり続けるということですが、当然副作用があるわけです。それは需給の差ということですが、理解はしているのだけれども、どうしても高米価維持政策から脱皮できていないのが現状だと思います。価格が下がった平成 26 年産米のときは SBS などで、外国産米の利用は極端に減りました。国産米を利用するという企業が増えたという結果もあります。本来であれば、将来需給が見込めるような中食、加工原料の市場の部分はどうやって増やすかという政策をやるべきだと思っているのですが、なかなかそういうふうにはいかない。その分、所得が減ったらどうするのだという議論もありますが、所得が減った部分は所得対策をするほうが分かりやすいと感じています。今年、政府は特に備蓄米、飼料用米に強力に舵を切って、米価を上

げるといふ方向に躍起になっています。

秋田県も県別の備蓄米枠を残しており、農林水産省から各農協のほうに乗り込んできています。その結果どういふことが起きているかといふと、備蓄米の価格は1万3,800円ぐらゐの数字が見えてまゐります。税込み1万5,000円弱で、そこまで高くなっている。各農協は加工用米で契約して出荷しようと思つていたものを切り替えて、備蓄米に回しているといふのが現状です。さらに国のほうは輸出を強化するといふていますが、米価を高く維持するには、かえつて逆効果であるといふことは皆さんもお分かりだと思ひます。また、WTOに触れる可能性もある市場拡大米といふようなこともかなり疑問に思つていますし、アクセルとブレーキの両方を踏んでいるような状況なのではないかなと感じています。コメの価格はこの3、4年上がつていますが、いつか、どこかで調整が入ることが予想されるわけで、そのときにどう対策を打つのか、生産者も農協も考える必要があると思ひれます。そのときに先物市場の利用も、一つの選択肢として考へておくべきではないかと思つています。

中村 佐藤社長は先ほどの基調講演で、手厚い政府の補助金を認識しながらも、飼料用米・政府備蓄米にはあえてタッチしないとご指摘でした。価格形成をめぐる問題点への認識を含めて、考へ方を教えてください。

佐藤 小林さんがおっしゃつたように、生産調整がなくなつたといふものの、我々も含めて現場では生産の目安を配分しているわけではあります。目安を出すといふことは、少なからずそれを守つてほしいといふことで、そこで需給のコントロールが効いているのではないかと考へています。ただし、リスクコントロールができたとしても、昨年のように産地によって作況は大きくぶれています。私どもの地域では作況93で、本来であればもっとたくさん穫れて流通に出せたものが、急激になくなつてきている状況です。これはやはり問題だと考へています。

経済の原則として捉えれば、需給の変化に応じて、市場にコメがたくさん流通することで価格が下がる。これは消費者側にとっては良いことだと思ひます。我々にとっては厳しい面もありますが、そういうことも含めて何かもう少し工夫が必要だといふ気がします。明確な答えを持っているわけではありませんが、私としてはこのように今の状況を捉えています。ただ、それが備蓄米だけに偏つたり、飼料用米だけに偏つたりしたらどうなるか。それが維持できなくなつたときに、市場の中で問題が発生してきます。以前、食管の時代はまさにそういう状況になつたわけで、私としてはそのへんを非常に危惧しています。

中村 平成30年産米の市中取引相場は現在、魚沼コシが2万2,000円、新潟一般コシが2万円、秋田のあきたこまちも1万6,000円水準です。本来ならば令和元年産の新米期に向けて下げ修正が入ってもいい時期ですが、今年の場合はジリ高の状況が続いています。生産者にとってはさらにもう1年、しっかりした値段になるのではないかと歓迎されるかもしれませんが、先行きの展開を考えれば危険な状況ではないでしょうか。平石社長からも、現状の現物取引についてご意見をお願いします。

平石 大規模農家であれ、兼業農家であれ、お盆過ぎに全農新潟県本部から仮渡金（いわゆる概算金）が発表されます。それまで価格は全く想像が付きません。概ね去年と同じぐらいの価格と思って作付けしているわけですが、これが大規模になるほどリスクを伴います。作付け前や田植え後にも、価格が決定されていないということは、大規模になるほど大変だと思います。コメの需給バランスをどう捉えるか。一番の原因は天候にあると思います。もちろん政策的な誘導はありますが、天候という誰にも左右できないものに一喜一憂しながら農業を続けているわけで、大きな不作時にだけ、政府が備蓄を放出し、ある程度価格が安定する。どんどん値上がりすれば良いとは決して思っていません。米価の安定を図って欲しいというのが一番の願いです。

供給過剰という問題については、生産者に問題があると思いますので、しっかり売り先が決まっているコメを作る必要があると認識しています。一番大事なことは、買う人が気軽に買える値段。需要量の減少に歯止めがかからないことが、生産者、特に大規模農家にとっては、真綿で首を締められることになります。この辺りをよく考えながら、生産コストの低減、削減についても政策誘導をしていただきたいということは常日頃から思っていますし、やはりある程度安定した価格で取引できれば一番良いと思っています。

中村 青山先生にお聞きします。いわば需要を減らしながら価格を維持していく政策が続いていますが、例えば消費者の立場からみた政策と価格形成の問題点をご指摘いただけますか。

青山 消費者を代表するようなお話はできないのですが、今の価格、値動きというのは、消費者不在なのかなと思います。需要が減っているわけですから、平石さんがおっしゃったように買いやすい価格にして、たくさん食べてもらう。とは言っても家ではなかなか食べないわけで、コンビニとか、外食とか、業務用需要でたくさん食べてもらう、おにぎりを大きくするという事はできるかと思います。農水省の食糧部会でも、コンビニのベンダーさんが毎回のように「コストがあまりにも高いのでコメをどんどん減らしてもち麦とか小麦商

品を増やしている。」という注意喚起をされていますが、そのとおりに米価が動いていないということです。

農水省の食糧部会の議事録を見ると、200円米価が上がると1万t需要が減るという計算もあるわけです。日本人がそもそもお米を食べなくなったという致し方ない部分もあるかと思いますが、高米価によってさらにコメ離れが進んでしまうというのは非常に残念だと思います。政策的にコメ離れを進めてしまっているとしたら、改善の余地はかなりあるのかなと思います。

中村 中嶋先生は生産調整と現状のコメ政策、米価形成をめぐる数年来の状況をどのようにお考えでしょうか。

中嶋 皆さんも国による生産調整の配分をやめた後、マーケットがどのように動いていくのかということが非常に不安だったと思います。それが見込まれていましたから、生産調整の配分をやめる前から、例えば国がそれまで配分した県ごとのシェアを一定にして、深掘りの数値を示すなど、レッスンを繰り返したのがここ数年の対策だったと思います。実際に生産調整の配分が終わったあと、30年産、そしてこれから31年産に取り組もうという段階になってみると、29年産と30年産の価格は大きく変わらない。私の印象では、現場の方々はずっと安心して、ここからどうしていこうかなという出発点がつくられたのではないかと思います。

ただ、その裏側には消費の減少があって、食糧部会でも、年間10万t減ることを基調として基本指針を作ることになりましたので、マーケットが縮んでいく中で、生産量のあり方を見直していかなければいけない。ただ、それは全体のマーケット情報を出すだけで、それぞれの地域をどうするかということに政府は関与できないし、それについては個々の皆さんが分析をして、それに対して次の対応ということを考えるべきだと思います。そのためにはまず安定した状況の整備が必要になります。

中村 しっかりと分析した上で、次の手を打つための判断材料を把握するというのでしょうか。ありがとうございます。現物の相対取引では基本的に、農協系統組織内で生産者に対する概算金が設定され、その水準に従って相対取引の販売基準価格が決まっていく形で価格形成が進んでいきます。ただし現状は、先行する数量契約と価格形成がうまく連動していないとの指摘もあります。小林組合長から現在の受け止め方をお願いします。

小林 播種前に数量や面積を先に決めて、価格は出来秋にならないと分からないということは、コメの商取引の習慣になっているわけです。しかし、担い手はいつでも高米価を願

っているわけではなくて、安定価格、安定取引を願っているわけです。その中で来年の作付けのために、収穫前の8月には種を注文しなければいけない。米価も分からないうちに来年の作付面積を決めなければいけないわけで、価格が見えない中で経営判断をするというのは、リスクが大きいと感じています。価格が安くなれば、別の作物に切り替えるというふうに動くかもしれませんが、いまだに出来秋にならないと価格が分からないという商習慣を変えられていないというのが現状です。先物取引だと1年先の価格が見えていますので、経営判断の重要な指標になってくれていると思います。先物市場の価格を利用すれば、価格も含めた事前契約も可能で、担い手の経営の安定化にも繋がる理想的な契約ではないかと思っています。

中村 佐藤社長は実際に大手の実需者数社と直接契約を結んで複数年での取引を行われているようですが、その取引価格はどのように決めているのでしょうか。

佐藤 先物市場を見ています。東京コメはいわゆる業務用米の市場です。業務用米の契約をするにあたって、その値動きを私は確実に参考にしています。それを参考値として取引先との交渉に入るわけです。全く情報がない交渉というのはあり得ませんので、我々自身もそこをしっかりと見据えながら、少しでも有利な方法を考えていかなければいけないし、逆に自分の主張ばかりして高く相手に求めてしまうと、取引は成立しません。そのへんはお互いに譲り合うことも必要だろうと考えています。

中村 平石社長も自ら販路開拓に努めてこられました。契約の手法などについてお聞かせください。

平石 農協出荷の場合も、基本的には醸造用玄米、加工用もち玄米は契約しています。事業者さんと直接契約してもいいのですが、そこが農協の強みというか、農協関連の事業者さんも含めて農協系を通して販売しています。あとは直接お客さんにお届けするコメの値段は、消費税が上がらないかぎり、ずっと10年ぐらい価格を一切変えずに販売しています。

ただし、通信販売の会社と契約する部分は、5円でも10円でもkg単価を下げるような、ものすごく苦しい戦いを強いられています。先物取引については、一番初めに新潟コシヒカリが上場するというあたりで興味を持ったのですが、名前を聞いた瞬間に、投資目的のものとか捉えていませんでした。勉強会に参加してよくよく聞いてみると、生産者にしてみれば販路の一つとして考えることができるなど、売る人と買う人がうまく繋がって、価格も安定しているので、あったほうがいいなという思いになりましたが、まだまだ生産者側では認識が低いような気がしています。

中村 全農による相対取引を中心とする現物の流通、その価格形成のあり方などについて、青山先生と中嶋先生に評価をいただきたいと思います。例えばオープンな価格形成の場がない現状を見直していくとすれば、どこにポイントがあるでしょうか。

青山 まずコメの価格がどうやって決まっているかということを知っている消費者はほとんどいないのではないかと思います。小林さんがおっしゃったように、本当のコメの価格は3年後にならないと分からないことについて、消費者は「えっ」という話だと思います。それだけコメの世界は複雑で、消費者からすると暗闇の中で米価が決まっているようなものです。

そこで遠回りかもしれないのですが、もう少し見える化をしていく必要があると思います。例えば、少し乱暴な計算かもしれませんが、水田活用の直接支払交付金が3,300億円ぐらい。これを主食用米の需要量である750万tで割ってみると、1kg当たり45円弱。それで農地を守っているということになりますよね。この1kg45円で農地を守れるのなら良しとする消費者もいれば、そんなに高いのかと、45円もするのかと感じる消費者もいるでしょう。受け止め方はそれぞれだと思います。

また、基調講演で佐藤さんがおっしゃったように、中山間地ではもっとたくさんの費用をかけないと農地は守れないと思います。ただ、お米の生産コストというか、価格がどういう構造になっているのかというのが分からないまま、概算金はどうかとか、補助金はどうかということばかりを言っているのだから、消費者からすれば、高ければ買わないし、安ければ買うということにしかならず、農家を通じて農地を守ってもらっているという意識が、全くそこに形成されないというのが問題だと思います。

もしもその3,300億円を消費者が直接負担するようなことになれば、需給を反映した補助金に頼らない価格形成になるので、先物取引が有効に機能するようになるかもしれません。いずれにせよ見えにくいこの状況を、もう少し消費者に分かりやすくすることが大事ではないかなと思っています。

中村 現物取引における価格形成のあり方はどういうポイントを重視して考えていくべきでしょうか。かつてのような入札取引で価格を決めるのか、現物市場など新たな手法を目指すのか。中嶋先生に評価をいただければと思います。

中嶋 難しい質問です。そもそもの話になりますが、消費者にとっても、需要に応じた生産が実現することはとても良いことで、そのためには生産者も、どのように生産するかを決めるための情報が必要になると思います。先ほど小林さんが、種を注文するときに値段が分

からないと困ると言われたことはもっともだと思います。

畜産物に関しては、かなり価格変動があつて、価格変動に合わせて生産も変動するという「蜘蛛の巣モデル」によって分析されてきました。しかし、だんだん契約取引が一般的になってきたので、循環的な価格変動はなくなつてきて、安定化してきています。

青果物の場合は、需要が大きく変化したり、天候不順で生産が変化したりすることで、需給のバランスが簡単に崩れてしまいます。そこで適切な方に商品を提供するために、価格を適宜変えていかなければいけない。その結果、ものすごい価格変動があれば、消費者に迷惑をかけることとなりますが、需給調整のためにはどうしても必要だというところがあります。

コメに関しては、どちらとも違うわけです。1年に1回作つて1年かけて販売していくわけで、どのくらいの価格か、出来秋の段階である程度予想できます。ただし、出来秋の相場は、マクロのレベルだとだいたい分かるかもしれないが、不作、豊作ということで、春の段階で思っていなかった値段になることはあります。

そのあとの問題として考えたときに、マクロではなくて、産地や銘柄、品種によってマーケットが今はかなり分断されていて、その中で、急激な需要の増加とか、地域の生産不調とかによって発生する価格のバラつきが実需者の取引に大きな問題を発生させているのではないかと思います。取引先からの要望に応じて商品を確保しなければいけないとなると、どうしても無理な取引をして値段が上がってしまうようなこともありうる。状況をきちんと把握して、適正な値段がいくらかを考えるならば、価格ごとの現物市場があつたほうがいいかなと思うわけです。

ただし、それは青果物のマーケットとはちょっと違うと思いますし、1年のあいだに極端に需要が動くことは、私が知る限りありません。生産量は秋の段階で分かっていますので、ある程度納めるところに納められるような情報提供をして、価格の安定はできるのではないかと思います。

中村 ここで議論を転換し、コメの先物取引について伺います。最近になってごく一部ですが、単位農協の中にも実際にコメの先物市場を活用するところが出てきました。小林組合長は個人として利用されています。試験上場がスタートして8年になりましたが、ここまでの評価をお聞かせください。

小林 大潟村農協管内は組合員500名弱、9,000haの水田がありますが、農協としてはコメの販売事業がない特殊な農協ですので、私個人として先物市場にコメを出しています。先



物取引が始まった初年度の10月に3月限で売りました。その時は東京コメしかありませんでしたし、標準品が関東コシで、あきたこまちは1,000円マイナス。そこから持ち込んで東京の倉庫までの経費は1,000円ぐらい。そういう計算をしながら、これぐらいの値段なら良いよねということで、2枚200俵売りました。

それ以前のことで、全中さんが先物市場には否定的で、「投機家が入り込んで価格が乱高下して、身ぐるみはがされる市場だぞ。」と不安を煽っていました。私としては、現物を持っている農家が先物市場で売れば、所得が確定できるのではないかとずっと思っていました。8月にコメ先物市場が始まって、9月に全中さんの専務にお会いしました。そのとき、「どうして先物市場はダメなのでしょう。」と聞くと、やはり同じ回答が返ってきましたので、私の思いをぶつけてみました。「農家の所得が確定できるのだから良い市場じゃないですか、なぜやらないのですか。」と言ったら、「それならあんたがやれよ。」と言われましたので、私は全中公認で先物をスタートしたわけです（笑）。

その取引自体は、さっき言ったように、経費がいくらかかるかといったことを農家に分かりやすく、取引ごとにブログで全部紹介してみました。最終的には、12月になって置場価格が上がりましたので買い取ったのです。それで、「こういうこともできるのだな。」ということが分かりました。全中さんが先物市場の理解に積極的な姿勢を示さないかぎり、JAの組合員が理解するのはなかなか難しいと思います。

私がやってみて分かったことは四つあります。一つは、農家の意思で所得確定できる機能があること。もう一つは確実に代金回収ができること。証拠金を払って保険をかけていますので、確実に代金回収ができる。三つ目は買い戻しもできること。普通、商取引で「やっぱりやめた。」と言うと相手方は困ります。先物市場であれば買い戻しをしても誰も困らない。ある意味すごくドライな市場です。四つ目は価格が先に分かりますので、経営指標として、この価格だったら売ってもいいという形で活用できる。このようなことが1年目で分かったのです。

その後、制度設計が変わったりしたのでしばらく休んでいましたが、最近秋田こまちが上場されましたので、また活用して14,700円で売れました。1枚でもいいからやってみることで理解が深まります。大阪堂島商品取引所さんもいろいろ工夫して、新潟コシ先物市場、秋田こまち先物市場などを作ったりしています。こういうことをやることによって、自分たちのコメの価格がいくらなのかということを感じられましたので、これから先物市場の価値が高まるだろうと思っています。

中村 佐藤社長は、ご自身の活用経験からどのように評価していますか。

佐藤 私は平成 28 年、新潟コシヒカリが過剰で全く売れなかった年で、コメが余ってしまいました。私は生産者ですが、参加農家と契約して委託販売する、集荷・販売業もしています。前年度までは順調に売っていたのですが、平成 28 年は、皆さんからたくさんコメが集まるわけです。毎年なんとか売れるから大丈夫かなと安易に考えていたところ、一向に注文が入ってこない。

資本力があるわけではないので、そんなに在庫として持っていられないため、困ったなど思いました。たまたま私は先物市場の様々な部分に関わらせてもらっていたので、先物の中身は知っていました。私の産地は新潟産の中の岩船産というのがありまして、岩船産を新潟産として売ってしまうと、価格が低めになる可能性があったので、ちゃんと産地が分かるような売り方ということで、合意早受渡という手法でお願いしました。これくらいのボリュームで希望価格はこれくらいです、という依頼を出しました。当然、小林さんが言いましたように、証拠金を納めてそういう取引をしました。

ところが、残念ながら、市場価格が安かったために、思ったような値段では売れませんでした。コメは営業倉庫に預けてあります。営業倉庫の費用を負担し続けて、上がるのを待っていれば良いのか。でも、上がる見込みがなかったので、合意早受渡を通じて 1 回売らせてもらって、価格合意をして、また 2 回目を売らせてもらって、合計で確か 40t くらい売らせていただいたと思います。それで一番よかったことは売って代金回収の心配が全くないことです。これが最高です。実は私、過去に直売をやって 60 万円くらいの授業料を払った経験があります。それを考えれば、この市場は非常に安全であると思いました。

小さい農家の場合は農協に出せばそれでいいのですが、規模が大きくなれば、やはり売り先は複数なければ経営上困ります。ですから、今後ますます必要になってくる市場なのではないかと考えています。

中村 平石社長はいかがですか。稲作経営の上で先物の存在をどのように受け止めていますか。

平石 大規模農家の面積が増える中、春先になって 5ha 急に作ってくれという話もあります。大豆や麦などに急に変更ができない状況で、まずは販売先の確保ということを考えました。そこで、収穫するコメについてヘッジができ、また、販売先の一つとして確保できるのが先物市場です。

農協出荷のほかに、先物取引という将来の価格が決まっている取引があることが、安心材

料の一つになっています。私は地元の法人 10 社と農協のカントリーエレベーターのサイロを 2 本借りて、そこに自分たちのコメを 3,000 俵程蓄える場合があります。生産年によっては、必要数量が 3,000 俵、集荷数量が 5,000 俵ということがある。その場合、残り 2,000 俵を何らかの形で価格を決定しておく必要がある。先物市場は、価格と収量変動する中で、リスクをヘッジできるわけで、ありがたいシステムだなと思っています。

その代わりに、去年の出来秋に 200 俵、先物取引で札を入れたのですが、その時点では 1 万 6,000 円弱だったのが、今年 6 月には 20,000 円になっていましたので、4,000 円損したような気はしましたが、私自身は出来秋に生産費と利益を足した中で 1 万 6,000 円であれば十分採算が合うと判断したわけです。自分で決めたことですので、決して損したとは思っていません（笑）。そういう部分もありますが、私としては有意義に活用させていただいています。

中村 コメ先物にはさまざまな機能がありますが、総合的な評価について青山先生にもお願いします。

青山 難しいご質問ですね。今の 3 名の方のお話を聞いていると、保険の役割を果たすのかなと思います。先物市場が始まる前の平成 15、16 年頃だと思いますが、各団体が先物取引についてどのような期待や懸念を持っているかをまとめた資料を見ると、現在言われていることとそれほど変わっていません。ただ、変わった点もありまして、平成 15、16 年頃の当時は、例えば、「先物取引を認めるとコメの生産の自由化に繋がってしまう。」とか、「価格をヘッジできるようになると、生産調整に参加しない生産者が出てくるのではないか。」という懸念があったのですが、今は時代としては自由化の方向に向かっていることを考えれば、先物市場を受け入れる土壌というか、度量が大きくなっていると思います。

ただ一方で疑問もあります。参加する者が年々増えているという農水省の資料を見ましたが、今年は去年、一昨年より少ない出来高となっています。また、こういったシンポジウムに必ず出てくるのはこのお 3 方で、それ以外の方が出てこないのはなぜなのだろうという疑問が残ります。メンツがいつも同じで広がりがないのはなぜなのか。農協さんが心配される価格の乱高下は本当はないのか。私自身、先物取引とは距離がありますし、システムも勉強しないと分かりにくいので、小林さんがおっしゃったように確認出来る仕組みがほしい。

中村 鋭いご指摘をいただきました。現在もなお試験上場という枠組みからステップアップできておらず、「本上場になれば環境が大きく変わる」と指摘する流通業者も多いのです

が、まだまだ活用にトライできないままの生産者・流通業者がほとんどです。ただし新たなコメ政策に転換され、これからはより大きくなる可能性のある価格変動に備えていく必要があります。生産者・流通業者、また実需者も米価の安定を望んでおり、先物市場がどこまで機能を生かせるか。中嶋先生に現時点での評価を教えてください。

中嶋 先ほどから現場の声を伺っていて、望むような価格で、安定して、安心して受渡しができる場というあたりが評価されていると感じました。ある種それは現物市場の不完全性を補完するような役割を担保しているのではないかと思います。今のところ先物市場の機能として差金決済を全面的に利用する規模には至ってなくて、先渡契約として値段を確定するという使い方にとどまっているので、今用意されている標準品を自分で使いこなせる方でない、メリットを發揮できないのではないかと感じます。

一般論として、先物市場というのは、マーケット全体の動向を将来予想するための一つの情報をかなり作り込んでいると思うのです。それがゆえに、逆に標準品を設定して需給動向の将来予測ができるのだと思います。それはマクロ全体のマーケットの動向を考えるときの一つの大事な指標になっていくと思います。ただ、取引が薄い場合には、それがどれぐらいきちんとした情報になっているか。人々が相当突っ込んで取引を活発に行えなければ、期待した成果は出てこないと思っています。

その標準品の価格動向をにらみながら、品種ごとのマーケットの価格がどのように動いていくか、自分の玉がどういう需給バランスになっているのかを付け加えることで、価格情報を利用できるようになると思います。私自身は、もともと、生産者の方はもちろんのこと、実需者全体にとって、選択肢を広げることが非常に重要だと思っています。先物市場は選択肢の一つであり、現物市場のほうが使いやすく、それによって十分に自分の経営を安定させるような取引ができるのであれば、それはそれで全く問題ないですが、両方使えるメリットのある制度設計をしていくべきだと思います。小麦とかトウモロコシのシカゴで建っているようなマーケットとは、日本のコメ市場は現段階では違うと思いますので、日本ならではの仕組みを考えていただきたいと思っています。

中村 コメの先物取引に対しては、現在も全中・全農が組織として反対の立場にあります。このパネルディスカッションでご意見を聞かせていただければ良かったのですが、その機会は得られませんでした。JAグループが反対する理由や問題意識について小林組合長にお聞きしたいと思います。

小林 試験上场からだいぶ時間もたっていますので、農協の組合長さんも理解が深まっ

たかと思っておりましたが、実際にはそうではありません。ほんの数人が興味を持っているだけで、実際にやろうと言っても、やる環境にはないわけです。自分が売らなくても先物市場で売ってくれる業者が価格を提示したりすれば、興味も持つ人も増えるかと思いますが、農業界全体の考え方を大きく判断していくのは全中です。平成 28 年に東北・北海道組合長会議というのがあって、全中の専務に、「なぜ先物取引を農家に理解させないのか。」という質問をしました。そのときは、「国民の主食であるコメを、投機的な資金が入る先物市場に出すのは如何なものか、時期尚早である。」と言われました。私は、「平成 30 年にはコメの契約をどんどん進めていく状況になるため、先物取引について積極的に勉強すべきだ。」と言ったのですが、「時期尚早だ。」と言われました。瀬戸際まで来ているのに、まだ時期尚早と言っているのかと思うのですが、全中が、勉強しようじゃないかと言わないかぎり、なかなか農業界には広まらないのではないかと思います。

実際のところ、コメの現物が先物市場に出てしまうと、農協にコメが集まらなくなるという心配もあるし、ひいては全農の集荷率も落ちるという懸念も持っているのではないかと感じています。まず 1 年先の価格が分かれば、作付け品種や作付面積を判断する一つの材料にできますし、先物市場の仕組みをしっかりと理解して、生産者は経営判断に利用すべきだと感じています。

いままで価格変動リスクを生産者と流通業者が負担してきたという構造だったわけです。農協や全農は手数料さえ入れれば良いので、そこにリスクはありませんでした。先物市場で全量売るのではなくて、播種前契約というものの中に、数量だけでなく、先物市場の価格を利用した契約もできるようになると思います。特に地域の担い手には、こういう先物市場の機能を周知していく必要があると思うのです。そのなかで農協が選ばれるためにはどうしたらいいのか、そういう工夫をすべきであって、最初から情報を出さないというのはいかななものかと思います。

さらに、利用する、利用しないを生産者の判断に任せる。これが経営判断です。シカゴにも穀物の市場が建っています。世界の農家が有効な市場だということでその機能を利用しているわけですので、そういった機能を教えない全中は生産者への背任行為を行っているのではないかと、きょう農協関係者がいたら困りますが（笑）、思います。それくらい情報というものをしっかりと組合員に出して、最終判断は組合員に任せることを訓練していかないと、力強い経営者、生産者が残っていかないとしますので、是非とも全中の理解も前に進めていただきたいと思います。

中村 重要なポイントだと思います。中嶋先生からもご指摘いただいたように、現物の相対販売で自分の経営がきちんと守られている生産者であれば、先物を活用する必要はないのでしょうか。ただし、それは生産者自身の判断による選択です。的確に選択していくためには、正しい情報の提供が欠かせません。佐藤社長は、生産者と農協組織がコメ先物に正面から向き合っていく流れにするには何が必要と思いますか。

佐藤 私は以前から特別検証委員会に参加させていただいて、いろいろな意見を述べさせていただいてきました。その中で、先物市場が輸出に対応できないのかという問いかけ、提案をしています。というのは、中国や、いろいろな国がどんどん先物市場に入ってきているのです。海外に需要があるならば、受渡を海外でできるようなスキームができると、生産者は、輸出の知識がなくても輸出できるわけです。そうしたこともご検討いただければ、もう少し現場の利用が広がるのではないかと思います。

もう一つ、先ほどの繰り返しになりますが、規模拡大が進んだときに、必ずしも日本市場だけでは十分ではありません。我々現場で困るのは、コメを作る必要がある圃場、汎用化できない圃場に関しては、農地を守るためにどうしてもコメ作付けを維持する必要があります。そうすると、売れないものを作って市場に出しておかしくなるよりは、海外に市場を求めることが自然なのだろうと考えています。是非そうしたことも工夫いただければありがたいです。

中村 平石社長は現在、全国稲作経営者会議の会長をお務めです。大規模稲作経営体の組織ですが、会員の中でもコメ先物についてはまだ理解が不足し、距離もあるとのご指摘でした。どのように変えていけば良いとお考えですか。

平石 青山さんからもご指摘があったとおり、先物取引の目的も含めて生産者にとって良いこと、売り手にとって良いこと、買い手にとって良いこと。その中で生産者にとって一番良いことと言いますか、私が希望することは、先物取引には証拠金、口座開設など、いろいろな手続きが必要ですが、それをしないで済む方法、受託業者のほうで手続きを負担してもらって契約を農家と紙1枚ですることです。通常、「今年は米50俵売ってくれ、100俵売ってくれ。」という商系業者の方から、田植直後にFAXで今年の秋のコシヒカリをこれで買いますという価格が近所の業者に届きます。それと同じような感覚で、生産者が気軽に販路と販売価格を獲得できるような先物取引の仕組みも、できないことはないと思います。だまして逃げていくような生産者はいませんので、ちゃんとした契約書を1枚交わすことによって、その自由度が増せば、生産者から見て、いろいろな形での販売先の一つとしての使い勝手

が格段によくなると思うので、そのあたりをご検討いただければありがたいです。

中村 契約業務を代行してもらおう形でしょうか。ありがとうございました。本日は現物取引と価格形成の問題点を確認しながら、コメ先物取引の評価と課題について意見を交換してきました。最後に議論の総括として、青山先生と中嶋先生に整理をお願いしたいと思います。望ましい米価形成のあり方、方向性について、青山先生からお願いします。

青山 難しいご質問をありがとうございます。先物取引を本上場するかどうかの瀬戸際だと思いますが、先物が上場されることでコメの価格形成が全て透明になるかという点、そうではない。今日の議論全体を見直して、市場に連動した米価が形成されることとセットで考える必要があると思います。先物が上場すれば、コメに関する課題全てが解決されるとは思いません。ただ、試験上場を繰り返すのは望ましくないと思います。何回も繰り返すということは、本当は必要ないのではないかとの意見に繋がる恐れもある。

本上場すればもっと自由な取引が生まれるという意見も聞きました。一方、先物取引と直接接点がない人間からすると、なくても大丈夫だから試験上場が続いているのかな、とも受け止められかねないので、ここは政府、農水省にも決断を求めたいところです。あまり偉そうなことは言えませんが、お聞きすると、そもそも試験上場が認められたときは民主党政権下で、今は自民政権だから認めたくないというような政争の道具にしてしまうのは望ましくないですし、それこそ主食を政争の道具にしてしまうのはまずいと思います。結論的なことは申し上げられませんが、どちらにしても、決断をするタイミングが来ているのかなと思います。

中村 需給を反映した米価形成のあるべき姿、生産者と流通業者・実需者がそれぞれの立場で納得できる米価形成はどのような方向性で追い求めればいいのか。中嶋先生に最後の総括をお願いします。

中嶋 これも難しい質問です。価格形成の問題の一つは、あるべき価格の水準はどのくらいかということ、もう一つは、価格をあまり大きく上下させないで、ある程度安定した枠の中に収めることだと思います。それは、そのときの豊凶によっても変わらざるを得ない面はあるかと思いますが、むやみに価格変動を増幅させるような仕組みになっていないことがとても大事だと思います。この議論のステークホルダーは、生産者だけではなく、流通業者の方も全部入っているわけですね。さらに言えば消費者も入っている。そういう方々が価格リスクにさらされないようにするための安定機構として機能するかどうか。生産者の方にとって売りヘッジがかけられる、実需者にとっては買いヘッジがかけられるようなものが

必要なのではないかと思えます。

食糧部会の議論で私が気にしているのは、生産者が経営判断に迷って生産が不安定になってしまわないか。そこをととても心配しています。安定した収入が確保できる仕組みが当然必要だと思います。今後、国も播種前契約をもっと増やしていこうと言っていて、実際にそうした実績が積み上がっているわけですが、量的な契約はあったとしても、価格面では、その場では決められないというのがほとんどだと思います。事後的に価格がどうなるのかということが分からないのであれば、やはり心配なことです。収入保険に入っていればリスクヘッジできますが、ナラシでは不十分な場合があります。

選択肢の一つとして、先物を使える可能性を持っておいてもいいのではないかと思えます。価格をある程度見通せるような、経営計画を立てるために使える余地を残しておいていただきたい。ただ、逆に、先物があるがために価格が暴落暴騰するのではないかという懸念があることも承知しているので、サーキットブレーカーをちゃんと用意しながら、そういう問題がないようにしていく。先物市場にそもそも期待されている機能を果たすような制度設計をしっかりとしたうえで、選択肢の一つとしてご用意いただくということが、今後の検討の一つのポイントではないかと思っている次第です。

中村 ありがとうございます。繰り返しになりますが、生産者・流通業者・実需者ともに需要を確保しながら米価が安定することを望んでいます。それはいわば共通項であり、どうしても避けられない価格変動によるリスクを回避して経営を守っていくための制度設計を進めるべきではないでしょうか。特にここ数年、安定な販売を確保するためという主旨で複数年契約や播種前・収穫前契約など前倒しの契約が強力に推進されていますが、それは売買双方の価格変動リスクが高まることを意味しています。価格について目隠ししたまま複数年の数量契約を結ぶわけにはいかないはずで、事前契約の拡大が売り手・買い手の双方、また最終的に消費者にとって有益なのであれば、価格変動に伴うリスクを回避できる手立てもセットで用意していく必要があるのではないのでしょうか。本日は、現物取引と先物取引が車の両輪となって機能を発揮できる方向性を考えていくための機会にできたのではないかと思います。ご協力に感謝いたします。