

平成15年10月20日

於：三番町分庁舎大会議室

食料・農業・農村政策審議会

総合食料分科会食糧部会議事録

農林水産省

目 次

1 . 開 会	1
1 . 部会長あいさつ	1
1 . 総合食料局次長あいさつ	2
1 . 議事の進行について	3
1 . 資料説明及び議論	3
(1) 現在の米需給について	3
(2) 米流通業者からのヒアリングについて	1 0
(3) 都道府県産米の需要見通しについて	3 3
(4) 都道府県からのヒアリングの実施結果について	3 3
1 . そ の 他	4 5
1 . 閉 会	4 6

開 会

中村食料企画課長 定刻となりましたので、ただいまから総合食料分科会食糧部会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、お忙しい中をお集まりいただきまして、ありがとうございます。

先般7月になるわけでございますけれども、この食糧部会での御議論を踏まえまして、8月に「米穀の需給及び価格の安定に関する基本指針」を初めて策定・公表いたしましたわけでございます。それから、いろいろ状況も変化してまいりまして、データ等も集まってきたということもございまして、11月に新しいバージョンに直すという予定にしておりますので、本日以降、この見直し、公表に向けまして御議論をお願いいたしたいと思っております。

特に当面の基本指針におきましては、米の生産目標数量もあわせて記載することになっております。今回、11月に公表いたします基本指針におきましては、各都道府県産米の生産目標数量につきましても定めるということになるわけでございます。本日以降、この点につきまして精力的に御議論いただきたいと思いますと思っております。

なお、本日は、委員、それから臨時委員の皆様、全員の御出席でございます。当然のことながら、部会は成立ということでございます。

これ以降、部会長をお願いいたします。

部会長あいさつ

八木部会長 本日は、お忙しい中をお集まりいただきまして、ありがとうございます。

ただいま食料企画課長からもございましたように、本日は11月の基本指針の見直しに向けた議論をお願いいたします。この11月の基本指針では、各都道府県産米の生産目標数量についても定めることとされておりますので、本部会としても十分な議論を行ってまいりたいと考えております。このため、本日の食糧部会は11月の基本指針の見直しに向けた議論の第1回目ということで御理解いただきたいと思います。

今後、この関係で2回程度、食糧部会を開催いたしたいと思っておりますので、委員の皆様には、御協力のほど、よろしくをお願いいたします。

総合食料局次長あいさつ

八木部会長 まず、開会に際しまして、伊藤総合食料局次長からごあいさつをいただきます。

伊藤総合食料局次長 食糧部会の開催に当たりまして、一言ごあいさつ申し上げます。

先般9日に食糧部会を開いたばかりでございますけれども、先般の部会におきましては、麦の政府買入価格について御審議いただきまして、ありがとうございました。また、麦政策につきまして、いろいろな御意見をいただきました。いただきました答申を踏まえまして対応していきたいと思っております。

本日は今、食料企画課長、また部会長からもお話がありましたように、7月に御審議いただきました基本指針を11月末を目途に改訂を行っていくということを御議論いただくわけでございますけれども、この中では、各都道府県別の県産米の生産目標数量の設定等という大きなテーマがあるわけでございます。

そういったことも議論を行っていただくということで、本日は、最初の段階としまして、流通関係者の方々からヒアリングさせていただいたり、都道府県関係者の方からヒアリングした結果を御紹介して御議論いただくというふうに考えております。

また、お米の需給につきましては、御案内のとおり、9月15日現在という作況指数が発表されてきて、全国で92という作況指数だったわけでございます。今のところ、この作況指数によりますれば、予定よりも70万トン程度、生産量が下がるということでございます。この辺の関係につきましても、きょう御説明をさせていただこうと思っておりますけれども、いろいろ情報を発信しているのとおり、今年の場合は在庫を十分持っているということで、全体需給としては不安がないと、全く問題はないと思っております。

当然、産地・品種・銘柄によっては品薄感ということで値段がかなり上がっているものがありますが、やや落ちつきを取り戻してきているのではないかと考えております。きょうは、その辺につきましても御紹介をし、その点についても御議論いただければと思っております。

簡単でございますけれども、以上をもちましてあいさつとさせていただきます。

八木部会長 どうもありがとうございました。

議事の進行について

八木部会長 本日の議題に移りたいと思います。

まず、本日の議事の進行についてでございます。皆様、既に御承知のとおり、本年産米の作柄は芳しくないようでございます。このことは今後の需給の見通しや生産目標数量の検討にとってだけではなくて、米の安定供給の確保といった観点からも重要なポイントでございます。まず、このような作柄も踏まえた現在の米需給の状況につきまして事務局から説明いただきます。

続きまして、本日の本題であります基本指針の11月見直しに向けた議論を行いたいと思います。まず、米の流通・実需・消費関係の皆様から、関連する事項についてお話をお伺いし、その時点で質疑の時間を設けたいと思います。

その後、8月に事務局から考え方が示されました都道府県産米の需要見通しの考え方、その算定の諸元、さらに食糧部会の議論を補完するために事務局で実施していただきました都道府県ヒアリングの概要について事務局から説明いただき、若干の質疑を行いたいと思います。

本日は非常に盛りだくさんの内容となっておりますが、おおむね16時ごろを目途に終了する予定でございますので、よろしく願いいたします。

なお、先ほど申し上げましたように、基本指針の11月見直しに向けた議論は、本日を含めて3回程度予定しておりますので、よろしく願いいたします。

このような進め方でよろしゅうございますでしょうか。

〔「異議なし」の声あり〕

八木部会長 それでは、そのように進めてまいります。よろしく願いいたします。

資料説明及び議論

(1) 現在の米需給について

八木部会長 1番目の議題であります現在の米需給について、事務局からの説明をいただきたいと思っております。

計画課長、お願いいたします。

今城計画課長 計画課長でございます。よろしく願いいたします。

まず、お手元の資料ナンバー、右肩に1 - 1、1 - 2、1 - 3と、資料を配付させていただいております。基本的に、資料1 - 1に沿いまして、現在の米需給について御説明をさせていただ

きます。

その前に、資料1 - 2をごらんいただけますでしょうか。既に9月15日現在の作柄ということで、私どもの統計部から、9月下旬に公表させていただいている資料でございます。実は、10月15日現在の作柄の調査結果が、この10月末近くに出るということになります。したがって、それを踏まえているいろいろなことを考えていかなければならないわけでございますが、現在のところ、まだ9月15日現在しか出ておりませんので、この資料が一番新しいということでございます。

9月15日現在、作況指数92ということでなっておりますわけでございますが、地方において非常にばらつきがございます。資料1 - 2の6ページをお開きいただけますでしょうか。ここに日本地図が載っておりまして、都道府県別の作柄の状況が記載されております。

基本的に、ならば全国で92なんでございますが、北海道、東北地方の太平洋地域あたりが作柄の懸念があるということでございます。北海道は81、青森が71、岩手が77、宮城が78、こういうところが全国平均の92に比べても低いということがおわかりいただけるかと思えます。総じて、関東、北陸、山陰、四国、九州、100を上回っておりますところは、残念ながら、ございません。こういう全国的な概況でございます。このような状況を踏まえまして、現在の米需給を御説明させていただきます。

また資料1 - 1にお戻りいただけますでしょうか。この夏に、まだこういう作柄が全くわからない状況のもとで、基本指針の数字の先の見通しということで置かせていただいた数字が、今年の15年産米の作柄が、生産量は平年作であれば854万トン、本年10月末の在庫は、自主流通米の方は約30万トン、政府備蓄米の方が162万トン、計192万トン、このようになるのではないかとというふうに見通したわけでございます。

しかしながら、ただいま御紹介させていただきましたとおり、15年産米の作柄不良及びその出回りの遅れ、こういうものの懸念が出ましたものでございますから、自主流通米、政府備蓄米ともに、卸売業者等の購入意欲が高まりまして、販売量が大幅に増加しております。この結果、本年10月末の在庫は、自主流通米が約10万トン、政府備蓄米が140万トン程度というふうには、当初より40万トン強、落ち込むというふうに見通されております。

今申し上げましたとおり、本年産の生産量は9月15日現在、これは10月15日現在出てみないと需給算定の上での数字とは言えないわけでございますが、現在、それで試算いたしますと、生産量が785万トン程度、当初の854万トンを70万トン程度下回っているという見込みになるわけでございます。

したがいまして、こういうことから当初の見込みとはちょっとずれてきているということなんではございますが、依然として、150万トンの在庫、9月15日現在の生産量の見通しということ合計しますと、935万トン程度の供給力があるということでございます。

したがいまして、この夏に見通していただいた16米穀年度の主食用需要量の見通しが約870万トンでございますので、これを下回ることは全くない。要するに、大幅に上回っている状況ということで、国民に対する量的な安定供給に全く支障はないということがおわかりいただけるのではないかなと考えております。もちろん銘柄別にはいろいろ状況があるということは、後ほど御紹介いただけたらと思っております。

続きまして、次の2ページでございます。よく10年ぶりの不作ということで、平成5年の大不作の時となぞらえてお話があるんですが、それをわかりやすく、今回は左側、前回、10年前が右側ということで比較させていただいております。

決定的に違いますのは、左側の下の方に書いてある在庫のところでございます。前回の時には不作が続いたものでございますから、政府備蓄が23万トンしかなかったという状況のもとに、作況指数74という大不作がまいりましたものですから、緊急輸入を余儀なくされたという結果でございます。今回とは違うということが両者を比較していただければ、よくおわかりいただけるかなという資料でございます。

続きまして、3ページでございます。15年産米の作柄不良、出回りの遅れの懸念がある状況の中で米の適正な流通を確保するために、このような措置を講じたということを中心にまとめさせていただいております。

政府備蓄米の販売でございます。通常ベースでは、14年産米、一番新しい産年の政府備蓄米は、米穀年度をまたいで翌米穀年度から販売を開始するところでございますが、今年のこのような状況を踏まえまして、通常より前倒して14年産米を販売するということを既にやっております。

また、13年産以前のお米につきましては、常に積極的に販売をさせていただいているわけでございますが、こちらについても卸売業者等の売っていただきたいとの御要望が強いものでございますので、かなり販売は進んでいるということでございます。昨年11月から本年7月までは7万トンしか売れてなかったんですが、8月以降、13年産以前米は36万トン、14年産米につきましては11万トンが、これは契約ベースでございますけれども、既に成約が進んでいるということでございます。

それから、自主流通米の方につきましてはありますが、需要に応じた供給ということで、需要

分を上回る分につきましては、集荷団体の方で、自主流通法人の方で自主調整保管ということに
取り組んでいただいております。これにつきましても、今年の特殊事情ということで、既に取り
崩しを行い、契約が進んでおるとい状況でございます。

そのほか、こういう需給状況に関する知識を流通業者の方々、集荷団体、卸売団体、小売団体
等の皆様に正確にお伝えすることが必要であろうということで、米の安定供給連絡会議を開催さ
せていただき、8月27日、9月26日の2回、米の作柄、集荷・流通に関する正確な情報交換、さ
らには売り惜しみ、便乗値上げ等が行われないような冷静な対応をお願いしたということござ
います。

4番目、これはブレンド米への理解増進。こういう価格状況でありますので、銘柄によっては、
かなり品薄感が強くなるという傾向がございまして、新米についての価格はどうしても上昇傾向
にあるということございまして、従来銘柄米単体のみの販売では棚にかなり高い価格のお米
が並ばざるを得ないということもございまして、したがって、棚ぞろえの一環として、良食味のブ
レンド米の販売を御検討していただければいかがかというようなことで、小売・外食産業の代表
者の方と意見交換を実施させていただいたことをやっております。

また、5番、6番につきましては、価格の状況をきちんと把握する、また精米の表示につきま
しても、こういう時節柄、いろんな問題が出る可能性があるということで、まず価格調査につき
ましましては、これまで月1回、通常ベースで調査しておりましたのを、頻度を高めまして、週1回
調査させていただいて、毎週公表するというところを、取り組ませていただいております。

それから、精米の不正表示につきましても、小売について300店舗、卸売業者の方も200社を対
象といたしまして、品質状況の調査ですとか、必要に応じてDNA分析による適正表示の確認を
させていただくということ、この秋に取り組ませさせていただいております。

7番は、その間、農水省のホームページ等で、このような情報を的確に、適時適切に提供す
るということに取り組ませていただいております。また、備蓄米についても、15度の適切な湿度と
低温保管をさせていただいているので、品質的には特に問題はないはずであるというようなこと
についても情報発信をさせていただいているということをやっております。

続きまして、4ページでございます。今後の需給見通し。こういうことについても非常に関心
が高まっておるわけでございますが、その(1)に書かせていただいておりますのは、先ほど、
1ページのところで、基本指針をこの夏に見込ませていただいた時よりも在庫が40万トンぐら
い減少、見込みが減っているということを申し上げました。ここについて、今後を見通して
いく際に、40万トンへこんだ数字を、どのように考えていくのかなというところについての留意点と申

しますか、そういうことでございます。

まず、予想より販売が進んでいるということは、これが真に消費者のお口の中に入っている量が増えているのであれば、こんなにいいことはないわけでございますが、いろんな調査を見ておきますと、7月はちょっと上向いたんですが、8月はまた減少傾向ということになっております。こういうことを総合的に勘案しますと、これは実需と申しますか、消費者のお口に入っている量が増えているのではなくて、一つは品薄感があるということでの業者の購買意欲の高まりによる流通在庫の増加ということが第1点。

第2点は、新米の出回りが遅れておりますので、その分は、代替と申しますか、在庫米で実需が埋まるということになるわけでございます。そうしますと、通常ですと、新米がもうちょっと前で食べられていたものが後ろで食べられることになるということでございます。そういうものが積み重なって、在庫が40万トンへこんでいるという状況になっているのではないかなという推測が成り立つわけでございます。こういうことは需給見通しをする際には考慮に入れていかないといけないのではないかとということが、(1)の趣旨でございます。

それから、(2)でございます。この夏に御議論賜った時に、政府の在庫の中身につきまして、かなり在庫期間が長期化している米があるという議論、すなわち、平成8年産、9年産でございます。これにつきまして、11月以降販売凍結を実施することを野に入れ適切な対応を図ることというような表現で基本指針を書かせていただいております。

これにつきまして、下のグラフにございますが、確かに政府備蓄米は販売が非常に進んでおります。この中でも10年産から14年産米はかなり進んでおるんですが、8年産、9年産は、そこにごございますように、実は余り進んでいない。特に8年産米の方はほとんど進んでいないという状況でございます。

これを踏まえて、国民への安定供給、消費者に適切にお米を供給していくということを考えながら、この需給見通しを組み立てていく際に、よく考えていかなければいけないなということを書かせていただいているということでございます。

なお、おめくりいただきまして、5ページでございますが、これは政府米……。今、私が140万トン程度と申し上げたのは国産の政府米でございまして、そのほかに援助用備蓄、それからミニマムアクセス輸入しております。こういうものの備蓄も政府米という形で保有しております。御参考までという資料でございます。

以上が現在の米需給についての概略でございます。

資料として、1 - 2は先ほど御説明させていただきました。それから、1 - 3。これは価格調

査の週ごとにさせていただいている内容ですとか、表示に関する特別検査のやり方を、こういうふうにやりますという資料でございますので、後ほど参照していただければと思います。また、卸・小売価格調査の毎週調査の発表についても、この後ろにつけさせていただいております。新米で2、3割上がっているという状況でございます。

それから、資料1 - 4。これは自主流通米、1枚紙でございます。自主流通米価格センターの価格の入札動向でございます。10月10日の数字が一番直近の数字でございます。その前の9月下旬の入札に比べると、銘柄がちょっと少ないので比べにくいのですが、9月下旬の時より若干価格は落ちつき傾向にはあるんでございますが、昨年と比べますと、相当高い水準にあるということはおわかりいただけるかと思えます。

入札と申しますのは、需給のバランスが反映されて価格になるわけでございますので、そういうものも踏まえると、そういうものが反映された価格なのかなということではないかと考えております。また、10月下旬に入札ございますが、逐次、こういうような状況も私ども公表させていただいているということでございます。

続きまして、これは御説明というよりは御報告になるわけでございますが、資料2でございます。この夏に、私どもは全国ベースでの需要見通しのやり方について皆様に御議論を賜って、結局、2年移動平均の需要実績を用いることとするが、4年間だけの数字では非常に物足りないのので、平成2年産までさかのぼる。もう一つは卸売業者の在庫もカウントするということで、数字の振れをならすという形で、全国ベースの需要見通しを算定させていただくということで御審議賜り、その際、869万トンが15年産米の需要量、16年産米がそれより13万トン減って865万トンというような数字をその算定方式に基づいて出すということになっておったわけでございます。

その時に使用しておりました14年産米の需要量は速報値でございます。これについて、確定値が出ました。需要量の出し方は、生産量から在庫量を差し引いて需要量を出すということで出させていただきました。その時の在庫の出し方なんです、6月末の在庫を出す際に、7月の時の作業に間に合わすために、5月末時点の実績値に、6月は推計値を加えるという形で出させていただいております。これが速報値であり、今回、6月末の在庫の確定値が棚卸しを全部かけて出たということでございます。したがって、この際の在庫の修正がございます。

まず、2に書いておりますけれども、当初見込んだ899万9,000トンから907万トン、プラス7万1千トンです。需要量が7万1,000トン増加するということになります。要するに、在庫が7万1,000トン減少するということになります。逆に、補正する方の卸売業者の6月末の在庫が5万2,000トン増えて、したがって、需要で見ますと、5万2,000トン減るという、差し引き1万

9,000トンのずれというものが出たところでございます。

このずれをそのまま式に代入させていただきました。別紙をごらんいただきたいと思います。上の表は私が申し上げました言葉を数字で直しております。需要量1のところの14年産、この8,999が9,070にかかります。卸売業者の在庫も増減を、71を123の方に加えます。ここも変わっております。したがって、補正後の需要量が一番右側に出てまいります。 - 、これがプラス1.9の8,947になります。この数字を2年移動平均の算定式 この下の表でございます に代入させていただきます。

こういたしますと、それぞれ15年産の需要量は870、16年産の需要量は857ということで、プラス1万トンに上方修正なります。これは、あくまでも暫定値が確定値になった上での修正ということで、機械的に修正させていただくということで御了承いただければということでございます。

ちなみに、最後の参考に書かせていただいておりますのが平成14年産米の都道府県産米の需要量の数字でございます。右側が7月時点の速報値、今回の907という確定値が左側の数字ということでございます。要するに、きちんと算定方式に基づいて確定値を入れて微修正をさせていただくということを御了承いただければということでございます。

私の方からは以上でございます。

八木部会長 ありがとうございます。

ただいまの資料の説明について、質問等ございましたら、どうぞ。

竹内委員、どうぞ。

竹内委員 単純な数字だけのことなんですが、今の御説明で、資料1-1の4ページの(1)の御説明はよくわかりました。そうしますと、おっしゃるような流通在庫あるいは新米の出回り遅れということであれば、全体需給としては後から出てきて、全体需給の問題ではない。

したがって、二つとも全体需給の中では民間在庫が増えていると、消費が増えているわけではなくてということでございますから、したがって、1ページの図では、供給が935万トン、年間需要量が870万トン、差し引き65万トンの供給が十分余裕がありますよと、こういう御説明ですが、正確には、935ではなくて、全体の供給能力、供給力としては、これに恐らく40万トンぐらいはあるということが正確な理解ではないかと思いますが、その点を.....。

これだけだと、少し控え目な供給量の表示になっている、実態よりも。そういうことで理解してよろしいんですか。

八木部会長 計画課長。

今城計画課長 結論から申しまして、今、竹内委員がおっしゃったとおりでございます。

ただ、まだ供給余力として幾らあるかというものを確実に幾らと書けるだけの証拠がないわけ
でございます。そこで、ここに書くのはどうかということで書いていないだけでございます。

私が説明させていただいた趣旨は、今、竹内委員がおっしゃったとおりでございます。このほ
かに、次の米穀年度には、供給量として、あらあら40ぐらいはあるはずだという趣旨でございま
す。

竹内委員 事柄の性格上、今のような御説明を……。よく御説明いただいているということは
よくわかりました、一般的に。

したがって、情報社会ですから、すべての人が非常に早く情報をキャッチすると、当然のこと
だと思えますね。それに基づいてビジネスも行われているわけですから。したがって、今のような
定性的な、統計上、確かにきちっと把握できない、それはよくわかります、民間流通在庫等
ですから。しかし、定性的な御説明は、その都度つけ加えていただいた方が正確な情報が関係者に
よく伝わるんじゃないかと思えますので、その点をお願いしておきたい。

八木部会長 ほかにございますでしょうか。 よろしいですか。

(2) 米流通業者からのヒアリングについて

八木部会長 引き続きまして、米流通関係者の方々からのヒアリングに移らせていただきま
す。事前にお話しいただく項目につきましては、米業界における米の需要動向と、15年産米の不
作動向による影響・対応策ということで、お話しいただく方と委員の皆様方それぞれにお伝えし
ているところでありますが、特にそれにこだわらずに、ふだん感じられているようなこともお話
しいただいて構いませんので、よろしく願いいたします。

なお、お話しいただく方につきましては、流通等の各段階を代表される方をお願いしようとい
うことで、本部会でそれぞれ卸売業者、外食事業者、消費者団体を代表して委員に御就任いた
いております藤尾委員、横川委員、小熊委員をお願いしております。さらに、消費者の米の購入
先の相当部分を占めております量販店の代表にもお話を伺うということで、ライフコーポレーシ
ョン首都圏食品日配部シニアバイヤーの川村さんにもお越しいただいております。

それでは、お一人ずつ御発言をお願いいたします。おおむね10分から15分ぐらいの程度で願
いいたします。

まず、卸売業者を代表して、藤尾委員からお願いいたします。

藤尾委員 藤尾でございます。

課長から非常に丁寧な説明がありましたので、私が考えて話すことの半分ぐらいしゃべっていただきまして、どうもありがとうございます。

実は、15年産が不作であるということで、2割から3割ほどの価格が高騰しているわけなんですけど、この主な原因は、先ほどの数字ではあっているんですけど、数字はきちりありますよという説明はできるんですけど、その中身の問題が一つあるわけです。150万トンの10月末在庫があるという、国の在庫の内訳が余りにも古いものが多過ぎるということで、我々としては、それを消費者に説明できるだけの力があるのかどうかということなんです。

例えば8年産、9年産、10年産ですね。今、15年ですから、このような米が中に入っていますけど、買ってくださいということが消費者に、あるいは需要者に言えるかどうかということになると、これは大変な問題なわけです。したがって、数があるけど、その中に非常に難しい数量のものがあるということと、もう一つは、去年一年で生産者の米に対する生産意欲が、自己責任という言葉を使ったらいかんのですけど、非常に強くなってきていますので、いわゆる系統と我々も言うてるところが、どれだけ集荷するかということなんです。

現実には、数字の上で計画外内という言葉であらわしますと、計画内米です、いわゆる計画米は50%を割っているわけなんです。50%を割っている米を我々が商売しながら、果たして価格的な問題がある程度抑えられる……、抑えられるという表現はおかしいですけど、適正価格で商売ができるかどうか、あるいは消費者にきちりした品物を届けられるかどうかになると、非常に危うくなってくる。

今年15年産は78万5,000トン、9月15日に集荷予定になっていますけど、発表になっていますけど、これだけの品物は非常に集まりにくい。その上に、いわゆる計画外米が増えてくるとすれば、価格的には非常に高い相場が出るんやないかという心配をしております。この上に、皆さんに指摘されているように、いわゆる業界の不当表示とか、にせものづくりとか、いろんな問題が重なっているわけです。したがって、我々としては、そういうことも考えてきちりした商品をつくっていくのには、余りにも、もとなる米が少ないということが出てくると思います。

ただ、一つ救われるのは、先ほどの説明でもありましたように、15年産の米が相当高くなっていますので、買い控えるということが起きております。我々が商売していまして、今ごろになると、毎年オール新米を売っていると、新米を売ることによるセールスポイントを見出して商売していたわけですが、きょう現在は、後ほど価格は言いますが、オール新米は限りなく売れていない状況できているということです。

したがって、人によって判断は違いますけれども、私は、このままいくと、11月の中ごろから末まで、新米100%らしきもので消費者に価格が納得できる品物は売りにくいんじゃないかという状況が続くと思います。また、業者もある程度、14年産あるいは13年産持っておりますので、それを積極的に売っていくことになると思います。

したがって、その1カ月半から2カ月のブランクが品不足の玉の上にプラスとなって出てきたら、商品は安定して出るんじゃないかという読みもしています。したがって、食べるのが遅くなるほど後に送っていかれるので、先ほど課長がおっしゃったように、余り心配はしてないんです。

ただ、問題は、マスコミなんかを見ていると、全然できてない田んぼを映して、全国の農家がこんな状態だと、あるいは米10俵から15俵が盗難に遭えば、米がないから、こないなっているんだとか、いろんなことばかりを言うために、9月から10月にかけて、私らは兵庫県におるんですけど、もう買い占めをしている消費者がいるわけですね。

極端な人は、1年分買っている人もいたわけです。「必ず、あなたの言うとおりに渡しますから、返してもらってこい」言うたんですけど、「心配でたまらん」と言うて、そこそこの年代の人はそういうことを言うている。あるいは、量販店においては、数字が出てきていると思いますけれども、9月、10月初めにかけて、相当仮需が出ているということもありますので、そんな面がこれからどのようになるかということです。

いずれにしても、生産者と我々流通業者と消費者は、べらぼうに上がることに対しては反対だ。特に生産者の業界、集荷業、例えば農協さんとか系統さんは、少し上がるのは時代の流れだし、10年間下がってきたんですから適正な価格まで上がることについてはいいと。しかし、べらぼうに上がられると集荷ができない、来年以降の米の売れにつながると。そして、現実に売れていない米がもっと売れなんたら大変だということで、常識ある判断で適正価格ぐらいのところまで上がってもらうのが一番いいんじゃないかという感触を受けています。

今現在いろいろな銘柄があるわけですけど、15年産で申しますと、コシヒカリという名のつく米、いわゆる北陸から西日本一帯に植えた米なんですけれども、これが全国で36%植えられているわけです。その次がひとめぼれ。これは宮城県を中心に東北ですけど、これが10%。それから、ヒノヒカリという米が約9.8%。これは九州を中心にです。4番目にあきたこまちというのが8.5%。これは秋田県を中心に植えているわけです。5番目がきららで4.4%。あとはずうっと下がってくるわけですけども、上位10位までの間で、日本の銘柄米が80.5%売られているということです。したがって、米の銘柄は上位10銘柄で85ということですので、あとは.....。

ただし、全国の銘柄として、うるち米だけで240種類あるわけです。それから、酒米の酒造好

適米が88銘柄。もち米が74銘柄で、全部合わせると402銘柄あるわけです。402品種あるわけなんです。したがって、いろんな米があるわけですが、そのうちの今言うた85%を上位10品種で占めているということです。ちなみに、農家の軒数は310万。これは若干前後しますが、それぐらいの農家の方が、その米をつくっていらっしゃるということです。

もう一度話は元へ戻りますけど、15年産のきょう現在の価格的なことを言いますと、端数ははねますけど、北海道のきららというのが1万6,300円、新潟のコシヒカリが2万5,000円、新潟の魚沼というのが3万1,000円ということになっています。したがって、安い例であろうと言われていた北海道の米と、魚沼の米の差が倍あるわけなんです。ここらが問題なわけです。そして、中間的存在のあきたこまちが2万700円ということなんです。

そういうことで、価格的にだれが見ても感じることは、倍違うということが、どちらが適正かは別にしまして、果たして存在するということがそもそもおかしいわけなんです。こういうことになると、どないしても消費者は今流行のブレンド志向に入ってくるわけなんですけど、何とかならんかということになってきよるわけなんです。高いものはべらぼうに高い、安いものは安いけど、これはちょっと納得いかんと。真ん中のものはないのかということをお願いされる消費者が非常に多くなっているわけです。

そこで、去年の中ごろからきょう現在は、銘柄志向の変化の中にブレンド米という米が一つ入ってきた。ブレンド米というのは、いわゆるまぜることなんです。例えばコシヒカリブレンドという、コシヒカリを50%、残りは安い米、きららであればきららをまぜて、コシヒカリブレンドと。こまちブレンドも、こまちを50%で、残りをまぜてブレンドする。そういうことによって、消費者ニーズにあった価格を出すということです。

今申し上げた1万6,200円ぐらいのきららですと、小売屋さんが売る消費者価格は1万4,400円から500円するわけです。先ほど申し上げた新潟のコシヒカリの魚沼でしたら、8,000円以上するわけです。したがって、そういう面で、中間的な価格志向がブレンド米として発生してきた。そのブレンド米は、今のことですから、3,500円から4,000円あたりのものが消費者に受けているということです。

恐らく今度ともこういう価格のものが出ていくと想像できます。また、はっきり言えば、高いものは売れない。安いものは安いということで敬遠されるので、真ん中の値段ということになると、ブレンド米志向というふうになってくるのではないかと考えています。

いずれにしても、非常に厳しい状況です。業界としては、絶対に、これ以上上げたくない。あるいは暴騰することを防ぐということで一生懸命やっておりますので、そういうことを考

えた上では、やはりブレンド米志向、ニーズにあったものをつくっていきたいと考えております。

以上でございます。

八木部会長 どうもありがとうございました。

続きまして、外食事業者を代表しまして、横川委員、お願いいたします。

横川委員 外食に米の仕入れは、会社の規模により違いますのでそこから説明します。

まず、小規模のレストランの場合には小売店から買うことが多いです。中規模ですと卸、もしくは経済連というケースも出てきます。大手になると、経済連を使うことが多いのですが、直接ではなくて、お米の間屋を帳合いとして使って買うという形もあります。

また、買う時のポイントとしているのは、10キロ当たりの金額です。レストランの場合は、粗利益率が一つの経営の指標となります。例えば、10キロ3,300円の米のサンプルをいくつか取り寄せて、何種類かを試食して、今回はこれにしよう、そういう決め方をずっとやってきているのです。

このやり方の問題がひとつあります。今回のように、お米が18~30%値上がりしてくると、新しいサンプルを取り直すこととなります。問屋としては、金額抑制のために、ブレンドでコントロールする必要から結果的に質の落ちたものを販売するということになる。そして、価格が下がった時に品質を戻す企業と、戻さない企業があり、レストランによって売り方が違います。これが外食業の1店とか10店とか、比較的少量扱っているところの仕入れ方の一つです。

それから、中規模になりますと、ブレンドの銘柄指定、産地銘柄指定と価格を連動させた買い方が可能になります。それぞれの企業によって細かい仕様は違うとは思いますが。

大手になりますと、例えば、北海道のきらの何年度産を地区と量を指定して買うことなどが可能になり、年間の購入量は数万トンにもなります。私どもでは、大体3万トンぐらい使っていますが、一つの経済連ではなくて、二つの経済連と組んで買いつけをしています。

今年の米不足の場合、どうブレンドするか、またブランド(銘柄)かブレンドかという話で、いろいろ問題が出てくると思うんです。今までですと、ある経済連を中心にもう一つの県ぐらいのお米を契約して、引いて、精米・包装をして、毎朝届けてもらうことが出来たのですが、ここまで高騰すると二種類だけのブレンドは価格的にも品質的にもできなくなってしまうのです。そうすると、恐らく幾つもの県のお米を持ってきてブレンドして何とか味をつくっていくという形になっていくのではないかと思います。

「表示」に関しては、消費者になるべく多くの情報を提供するということが必要条件ですが、

あまりに細かくすると、小売の場での偽装表示、不当表示が増えるのではないかと懸念があります。例えばコシヒカリ50%として他に何種類の米をブレンドした場合、そのすべてを表示して袋に印刷することが可能なのかという問題が現実的にあると思うのです。

昔ですと例外なく最終販売地である米屋が自分で精米していたのですが、今は、スーパーや小売でも精米・包装済みの米を販売だけするという場合に精米機がないケースも考えられます。そういう場合には、販売前の段階で精米所が集中精米するのであれば、ブレンドを全部把握・表示するのに困難な点があるのではないのか、表示困難から偽装に発展することがないかどうか心配な部分もあります。その場合には、今度の表示法で「小売の現状を踏まえた」確認をすることが必要になるのではないかと思います。

次に、私共、買う立場から流通の面で、現行の入札制度の問題を確認したいと思います。最低入札価格を決めて入札するのは入札ではないと思うのです。入札というのは、高い値段も安い値段もあり、そして、誰でも参加して買えるはずのものです。ところが、現行では入札参加が可能な人とそうでない人があるそうです。入札制度に問題があってしっかりしないから、米の流通がうまくいかないと言っても過言ではないのではないかと思います。

特に流通量の30%の価格を流通量全体の価格に反映することには大きな問題があると思いますので、入札制度の見直しが必要だと思います。これまでの必要性とその機能については、理解・認識していますし、急に変えることが出来るものではないと思いますが、いつまでにどういう形にしていくのかということ国がきちっと決めていかないと、この問題は解決しないのではないかと思います。

そんな中で、別な観点から今度はマーケットの変化という点で、加工米と白米の売れ行きの変化についてお話したいと思います。洋食店、ファミレスなどの場合には、70対30で、約70%がごはん(ライス)、30%がその他味つけごはんなどです。外食市場の拡大と共に味つけごはんが伸びてきたのです。チャーハンやオムライスから始まり、今は、季節の旬のものを入れた炊き込みごはんなどをお出ししているケースもあって、販売数量が伸びてきたという実績があります。また、中国料理などでは50%程度が味つけごはんではないかと思います。

そんなことを含めて、最近の若者たちの食生活は、面倒なことが嫌だということと、白いごはん以外のごはんもたくさん食べるようになった、これが一つの流れではないかと思います。

また、無洗米というのはここ数年の新しい考え方です。私共の業務用のコスト計算の例を申し上げますと、一般米(米と洗米機と水代)と無洗米(米と加工費と水代)の比較では無洗米の方がキロ当たり5円ぐらい高いです。ですから、既に洗米機を使っているところに無洗米が入って

いく可能性は現状ではそう高いものではないと思います。

それよりも、無洗米は、業務用としてとらえる場合には食味の注意点があります。炊きたての段階で2ポイントぐらい味の差がありますが、これが3時間、6時間と経過するたびに味が落ちていきます。家庭の例で、朝炊いたものを朝すぐに食べてしまえば2ポイントの差というのは感覚的に余り変わりませんが、夕方まで置いておくと食味としては随分落ちてしまいます。業務用として無洗米の拡大を考えるのであれば、無洗米そのものの品質の議論をしないと、消費がまた落ち込むという心配があるのではないかと思います。

それから、先ほど表示の問題が出ました。DNA鑑定による品種の特定というメリットと同時に、逆に問題点として産年度の表示の信頼性の確認が必要だと思います。古い米の混入が正確に表示されて消費者が納得してもらえない信頼性がないと普通に販売される米は買ってもらえなくなることもあるのです。消費者が正しい内容を情報表示として入手できないといけないのです。

ですから、これからの売り方は、「産地」ブランドと「販売」ブランドの使い分けというのがこれからの小売業の中ではとても大きなポイントになるのです。会社のものなら大丈夫だけでも、会社のものを買うと危ないよということを消費者自身が見きわめます。適正な表示の範囲を確認する議論も、もう一度必要ではないかと思います。

それから、流通の仕組みに戻りますが、利用者側の立場で制度上の問題があると感じています。計画米の美味しいお米を年間価格を含めて取り組んでお客さんにお届けしようとする今の制度ではできないのです。例えば1俵1万5,500円で1年間この品質を確保しようとしても、今の制度では美味しいお米を1年間、決まった価格で買うことができないのです。これは仕組みとして、今後、是非ご再考いただく必要があると思います。

もう一つ心配なのは、小売りの米穀販売店や卸売業者のことで、お米の売り方がブレンドとブランド(銘柄)の間で試行錯誤している中で、許可制でやってきた小売業や問屋が成り立たなくなるケースが出てきています。ブランドが確立する一方で、今の制度の中で小売業や卸売業者のあり方についても考えていく必要があるのではないかと思います。

最後になりますが、そろそろ「食味」という考え方を一つの売り方論として考えてみる時期ではないかと思います。先ほどの藤尾さんのお話では、500前後の米の種類があるとのことでしたが、どの県のどのブランドにも随分おいしいものがあります。食味値で売るということになると、例えば私共は食味値のある数字を決めておいて買ったりします。ブランドだけにこだわらないやり方の選択により、相当高レベルのお米をごはんとしてお出しすることもできます。

そうしますと、食味値をベースに米を売る、例えばコシヒカリ50%その他をブレンドして食味

値がこれくらいという数字が出ると、お客さんは、その数字と価格に対する評価でお米を買うことが可能になります。以前の議論で食味値販売というのは外れてしまいましたが、産地、産地ということばかりにこだわらずに、消費者が本当に食べておいしいお米をどうやって売り、買ってもらうかという売り方論の一つとして、柔軟に考えてみることも必要ではないかと思います。

以上でございます。

八木部会長 どうもありがとうございました。

続きまして、消費者団体を代表して小熊委員、お願いいたします。

小熊委員 きょうは、一番後ろに添付されていると思いますけれども、資料を準備させていただきました。米の生産調整研究会からの方は、半分ぐらいが前と同じものじゃないかと言われると思うんですけれども、多少新しいデータも入れさせていただいております。食糧部会でのヒアリング資料というタイトルになっています。

きょうは、ヒアリングしたい項目ということで2点いただいております、一つは米業界における米の需要動向、二つ目が15年産米の不作傾向による影響・対応策ということでございます。資料は、主に(1)にかかわる資料をアウトラインとして準備したということで、もう一つの件につきましては多少口頭で補足したいと思っております。

それから、消費者の視点ということなんですけれども、あわせて、私ども自身がお米を含む食品の小売業をやっておりますので、多少その内容も付加して準備させていただいております。

めくっていただきまして、ページ振ってなくて恐縮なんですけど、2枚目、3枚目のところは、政府の総務省の家計調査のデータと、私ども生協で全国で2,000名ぐらいの家計簿モニターを登録していただいているんですけれども、その両方のデータを御紹介しております。

政府の統計では、一番下の2002年をごらんいただければわかりますように、昨年も金額、数量ベースとも減っているわけなんですけれども、傾向的に見ますと、少し下げどまり感があるのかなという感じをしております。

その次の生協の方も、ほぼ似たような傾向をしております、消費支出全体あるいは食費全体は昨年度も減少しているんですけれども、米の分類につきましては、他に比較すると下げ幅が小さくなっているというのが特徴で、20代はデータが少ないので余り参考になりませんが、60歳以上のところでは金額ベースで少し増えているという結果も出ております。今年から来年にかけて、どういうふうにお米の対応をしていくかということが一つの頑張り時にきているのではないかというふうにとらえております。

次のページですけれども、資料3-1は、私どもが3年に1回、組合員の調査をしております

て、お米の購入先について伺っています。これは生協の組合員のデータですので、お店と共同購入と個配を含めて、生協が26%ぐらいとなっています。参考までに、並行して行った一般消費者調査では大体11%ぐらいというふうになっております。

おかげさまで、下の数字にありますように、ここ数年、かなり厳しい状況だったんですが、昨年度、供給高を伸ばさせていただいている状況にあります。背景としては三つぐらいあるかなと思っています。一つは産地ときちんと結んだ取り組みをしている生協で数字を伸ばしているということ、価格対応をきちんとしている生協で数字を伸ばしているということ、もう一つが無洗米じゃないかなと、そんなふうにざっくりとらえております。

その次のページですけれども、食生活の動向で、これも今言いました組合員意識調査の結果なんですけれども、顕著に出ておりますのは、やはり家庭での調理の時間に余りかけない、かけたくない、あるいはかけられないという状況が非常にはっきり出ておりまして、簡便化の志向ということがあるのかなと思っています。上に少しキーワードとして挙げていますけれども、最近の調理や食生活の傾向に関するキーワードとしては、簡便、健康、節約（価格）志向と、この辺がポイントではないかなというふうに、これはお米というよりは、食全体についてとらえております。

次のページが、これは組合員ベースですけれども、米の購入先選択理由です。2003年調査をごらんいただければわかりますように、価格が一番強く出ておりますけれども、同時に、配達してもらえとか、近いところにあって便利だとか、あるいは産地が明確というふうなところも余り差がない状況で数字が出ていますので、単純化して消費者をとらえて、やれ価格だとか、やれ品質だとか、産地だとかというふうに単純にとらえないということが大事ではないかと思っております。

それから、これは生協の特徴であるわけですけれども、次のページで、あくまで都市部にある生協の一つの例としてごらんいただきたいと思います。全国ベースでこんな数字ではありません。98年に無洗米の取り扱いを始めてから、こういう生協もありますということで、7割近くまで無洗米の比率を高めているところもあります。特に生協の場合には、共同購入という、お宅にお届けをする業態を持っておりまして、この商品案内の中にいろんな利用方法ですとか、特徴なんかをお伝えしておりますので、そういったことが影響しているというふうにとらえていただいで、お店一般の傾向というふうには誤解をされないようお願いしたいと思っております。

ただ、先ほど言いましたように、一般に簡便指向という対応なので、無洗米が若い人中心というふうに誤解をされている向きが一部にあるかもしれませんが、高齢者の方を除けば、ほ

ぼまんべんなく広く世代を超えて支持をされているという実態も、これは主婦連さんのデータですけれども、ありますということも押さえていただければと思います。

次のページが米関連商品ということで、先ほど横川さんからも外食という立場からの御紹介がありましたけれども、一般の小売の視点から見ても、米関連商品はいろんな分類で伸びておりまして、特に最近、生協では「十種雑穀」ですとか、「五穀ごはんの素」ですとか、麦雑穀、赤飯のもと関連のようなのが、まだ金額は小さいですけれども、伸びは少し高い。これは力を入れているという面もあるんですけれども、そういう傾向が出ております。

その次のページが前回、この場に出させていただきますので、表示に対する信頼ということで、米表示に対する信頼が落ちていきますということです。

その次のページからは、前の米の生産調整研究会でもお出しした資料ですが、家庭での食べ方の変化は、おおむね図1にあるような中身ですし、米関連の消費ということで言いますと、私どもの米関連品の展開としては、こういうふうに多様な展開方法があって、それらにきちんと対応するということが米の需要そのものの拡大、あるいは減少に歯どめをかけるということでは意味があるのではないかとということでお読み取りいただければと思っております。

あわせて、今から口頭になりますけれども、直近の動向について、売り場サイドからと、消費者の受けとめ方という2点について報告させていただきます。私どもは联合会なものですから、直接現時点では米の事業を行っておりませんので、単位生協の現場のバイヤーの感覚ということでお読み取りいただきたいと思っております。

ある都市部の生協で、産地指定米をずうっと取り扱ってきた、いわば銘柄米のみでブレンド米を扱っていない生協の状況で言いますと、非常に伸びていますという状況にあります。数量ベースで、10月の比較で見ますと、前年比で110%、値段が上がっていますので、金額ベースで言うと125%で推移をしております。

一般の量販店がブレンド米中心で売り場をつくってきているわけですが、裏返せば、銘柄米に品薄感があるということで、この生協の場合には銘柄米ということで産地と結んでずうっとやってきましたので、そういう意味では、利用結集が強まっているということなんですけれども、同時に担当の立場からすれば、当然ながら、入札価格に連動して仕入れ価格が決まるという仕組みになっているものですから、価格の高騰については非常に懸念をしています。現時点では品切れするような状態にはないということです。

ただ、もう一点、少し留意しなければいけないのは、先ほど高過ぎてもというお話がありましたけれども、まさにそういうことが起きております。これも一つの例として受けとめていただき

たいんですが、秋田県産のあきたこまち5キログラムを昨年、1,980円で共同購入で売っていたものを、今年2,380円にして売っている例があります。これは前年比で175%という伸びをしております。ところが、新潟県産コシヒカリなんですけれども、昨年2,380円で売っていたものを2,980円にして取り扱いをしましたら、前年対比で36%、3分の1に減ってしまったということです。

ですから、価格の値ごろ感ということについて踏み違えると、需要の減退なり買い控えということに、当然のことながら響きますというふうなことで、その辺のバランスが非常に重要ではないかととらえております。

最後に、先ほど言いましたように、私どもで家計調査を行っておりますので、その家計調査に寄せられた組合員、消費者からの声を何点か御紹介したいと思います。

一つは北海道の組合員のコメントです。「冷夏の影響で涼しい夏だったが、夏野菜が高値だったり、稲に病気が出たり、虫がついたり、実りの秋はどうなるのかと少々心配になっております」ということで、「道内は本州以上に冷夏の影響が強いということで、農家の皆様が気の毒ではない」という思いを寄せていただいております。

それから、島根県の方ですけれども、「日照不足と低温の折、野菜の値が高くなって大変でした。米はどうなるのか不安です」と。

静岡県の方なんですけれども、「お米の値段が心配です。ブランドにも新米にもこだわりませんから、いつも食べているくらいのごく普通のお米はいつも買う値段で手に入りたいです。このごろは冷蔵保存が上手になって、昨年のお米だっておいしいですよ」という声です。

最後ですけれども、これはちょっとユニークなお話で、「夫のお使い」というタイトルがついています。「生協の店へ夫に時々お使いをしてもらうが、いつもちょんぼをする。9月1日は米の不作情報が流れたためか、前日の月曜日に来店者が殺到して、いつも買う銘柄、その他のものがなくて、佐渡コシヒカリしかなかったと言って買って来た。5キロ2,980円で、我が家にとっては最高級品で、こんな高い米は初めてとブツブツ言いながら、悔しいから、スーパーで宮城産ひとめぼれを買い、1対2でブレンドして食べている」というふうなことでございます。

ちょっとユニークな例でしたので御紹介をしましたがけれども、こういったいろんな消費者の気持ちなり、思いなりを反映して今後の対応に当たっていく必要がありますし、何よりも米の信頼ということでは、前回でも強調させていただきましたけれども、とにかく正直ということの基本に据えないといけない。そこをきちんとしないと必ず翌年、翌々年につけとして返ってくるということはぜひ押さえる必要があるかなと思っております。

以上でございます。

八木部会長 ありがとうございます。

最後になりましたが、量販店を代表して、ライフコーポレーションの川村さん、お願いいたします。

川村参考人 ただいま御紹介ありがとうございました。

きょうは、前半のお話を聞いておりまして、かなり手厳しいお話とかありましたので、私もいろんな不平不満じゃないですけども、日ごろ売っている中であったんですけども、かなり前半で飛ばしていただいたので、私の方は、お客様に一番接している担当者として、皆さんに、その部分をわかっていただきたいなということをポイントにお話をさせていただきたいかなと思います。

私の仕事はお客様と直接接しましてお米の仕入れをやっているというバイヤーという仕事をさせていただいております。お手元に資料をA4、1枚を冒頭にお配りさせていただいております。直近の生データを加工して持ってまいりましたので、これをもとにお話したいと思えます。

資料、左側の上の図なんですけれども、直近の3月から先月の9月までのお米の売上高と点数の実績ということです。これからわかる部分については、カーブについては点数も売上もほとんど同じということで、お客様の買われている単価が毎月ほとんど一緒ですよということです。だから、別に変化することなく、お客様はお米に対して、このお金だけを出しているんですよということが言いたいということになります。

右側、買上単価の話になります。6月が異常に突出をしております。これは後でお話になるんですけども、このカーブを見ていただくと、1,880円ぐらいがお客様の店頭で買われている金額ですよというのがうなづけていただけたらと思います。先ほど生協さんのお話いただいたんですけども、当社の場合は完全に競合激化の戦争の中で店頭小売という部分で販売をしておりますので、そういった中での位置づけということで思っていたらと思います。

その下、表の方へいきます。幾つかポイントをお話しさせていただきます。3月 9月で全体年間の約61%ぐらいの売上を確保されます。特に3月 9月において、当社においては、累計は出ていませんけども、前年比100.3%ということで、昨年比の数字はクリアできているという状況にあります。逆に、点数においては102.6%ということで、点数の方が高いということは単価の方が若干落ちぎみですよということをお伝えしたいと思います。

それから、ポイントなんですけれども、先ほど言った6月の部分、3月、4月までは売上、点

数も順調に推移しております。ただ、単価は98.3、98.2とちょっと安売り傾向に走っているということです。6月になりますと、皆さん業界の方ですからわかられると思うんですけども、定期の入札がありまして、主要銘柄が極端に値上がりということが市場で起きました。

当然、店頭におきましては、価格の値段の変更という部分が余儀されなくなったということで、さっきの右上の表でありますように、1,980円という売価に、簡単に言うと、100円アップせざるを得ない状況になったら、6月は94.4%に落ちました。要は、100円上げただけで、お客様の需要が約5、6%落ちるといえることが言いたいわけですね。

それから、7月 8月なんですけれども、それなりに順調に推移をいたしております、ポイントは先月の9月ですね。御存じのとおり、売上昨年比が落ちております。単価の方も落ちております。ただ、なぜ単価が落ちるの。要するに、値段が上がっているわけなんだから、単価が落ちるわけじゃないんじゃないのという話もあるんですけども、お客さんに接している我々としては、むやみに高いものをスライドに売るわけにはいかない。500円、700円、いきなり上がった商品を店頭につけるといのは、お客様はびっくりして泡吹いて倒れちゃいますので、それ以外の商品、セカンドブランド、サードブランド、銘柄の違う部分をお客様に、いい食味の商品を見つけ出して店頭で配荷をする。なるべく価格の方は現状維持を守る形で配荷をするというやり方のもとで、単価については極端に上がらず、こういう形で据え置かれているという状況でございます。

次、資料 でございます。月別販売別ベスト3ということで、市場では何が売れているのでしょうかということをお話したいと思っております。御存じのとおり、見ていただくとおろ、こまち、ひとめ、こまち、ひとめ、こまち、ひとめです。圧倒的に、こまち、ひとめです。特に関東の場合ですね。これが近畿とかに行きますと全然違うんですけども、関東の場合は圧倒的にこまち、ひとめが……。右に全体の構成比も列記しております。例えば3月ですと、この3品で全体の約45%を占めています。要するに、100人中約50人はこれを買っていますということがわかると思っております。

9月を特に見てください。御存じのとおり、主要銘柄が14年産がなくなりました。暴騰しました。さっきのお話のとおり、お客さん、泡食っちゃいますので、私、500円、700円も上げるのは店頭で配荷するわけにはいきませんか。当然、品ぞろえとしてはお客様に提案はするんですけども、価格の面では到底そういった商品を出すわけにはいきませんので、主要銘柄ではなく、セカンドブランド、サードブランドといった、先ほどお話しした千葉のふさおとめ、秋田のはえぬきや北海道のきららが9月は何とベスト1、2、3に食い込んでいる。

残念なお話なんですけれども、お客さんが欲している銘柄ではないものを我々販売者は売ってしまわざるを得ないということがここでわかっていただけたと思います。

資料 として、こういった表と、お客さんの声を含めて幾つか列記させていただいております。業界用語なんですけど、プライスゾーンというのがあります。お客さんが買われる価格帯ということですね。1,680円から2,080円が限度です。現状はそういうことになります。

例えば新潟のコシヒカリ、魚沼のコシヒカリはアッパーゾーンということで、これ以上になります。3,000円台。今ですと、魚沼のコシヒカリの5キログラムは、うちの店頭売価は4,280円です。お客さんが日々、毎日夕方のおかずを買うのに、5,000円持ってきて買われるお客様がどれくらいいますでしょうか。皆さん、毎日夕方、お買い物に来ていただいて、3,000円から5,000円です。お魚一品、お肉一品、野菜二、三品買って、鮮度のいいものを買うという習慣がございますから、もし魚沼を買わざるを得ないという場合は、1万2,300円、お財布に入れてないと買えない。そういった現象で、魚沼のコシヒカリについては、毎日来るお客様には懸念をされているという状況になって、数字の方もかなり落ち込んでいる状況であります。

それから、プライスポイント。これも業界用語なんですけど、ポイントというのは、中心的価格帯という意味です。3月から9月まで売ってきて、1,880円がお客様にお金を出していただけて、ある程度満足いただける味ということの価格帯の中心の値段でございます。今ですと、さっき言ったあきたこまち、ひとめぼれは、店頭売価が2,280円から2,480円の間になっております。この辺からしますと、お客様にとっては高いというイメージが店頭で伺われるのではないかと思っております。

それから、さっきもお話の入札の後については、必ず売上が鈍化するということです。関東の場合は、関東から北海道の産地指定米がほとんど97%を占めます。要は、近畿とか九州の銘柄米は、関東の場合はほとんど認知がないということが言えることであります。

それから、先ほども生協さんの方でお話がありましたとおり、無洗米についてはかなり進捗が高いということで、当社においては約20%の進捗ということで、全体の構成比は伸びております。

それから、ここもポイントなんですけども、単一銘柄米が全体の構成比の96%を占めます。小売の店頭販売の中では、100人中96人は、何らかの銘柄米でなければ、お客様は安心できませんよということがこの数字に出ております。

さらに付加価値商品も伸びております。減農・減化学、もみ貯蔵、自然乾燥、地域・農協指定米とかあるんですけども、この辺についても少数のお客さんの方では固定客がついたり、伸び

ているという状況です。

それから、健康を考えた米関連商品。発芽玄米や胚芽米、この辺はマスコミの報道とかもプラスアルファになりまして、かなり伸びているということで、118、168ということになっております。

トータル的なお話なんですけども、お客様の購買ニーズということです。やはり産地という部分、銘柄という部分、もっと単純に言えば、袋の包材でいつも買っているという部分、これがお客様の現状の買われているニーズの一番のポイントですということが全体的には言えます。

また、最近、スーパーの場合は24時間営業ということがございまして、コンビニさんと争うような動きになっているんですけども、この中でも米についてもかなり変化が出ています。ライフスタイルの変化、営業時間の延長等で、今まで10キロ、5キロを買っていた方が、特にシングルライフ族、単身赴任の方とかが2キログラムへの移行、3キログラムへの移行、ないしは1キログラム、特に無洗米なんていうのは1キログラム、要するに、家庭で洗わなくていい、研がなくていいわけですから、特に1キロとか小容量の動きの方に大分シフトをしているというのが傾向として見られます。それから、家庭でも米びつを持つという市場はほとんどなくなったということもあわせて報告をさせていただきたいと思います。

最後、ブレンド米のお話です。当社においては、若干の試験販売という形でしかやっております。上記のような数字で96%指定銘柄という部分でお話があります。いろいろ調査、店長の意見等も考えますと、ブレンド米というのは、お客様が一番求めているのは安心、安全という部分。そういった中で、ブレンド米の今の表示の中では、何がまざっているのかわからないという部分が、お客様に店頭で聞かれる。もし、どうしてもブレンド米を販売するならば、中身の比率を商品のわきに必ずつけたいというのが直近の意見で、この辺が一番のポイントになっております。

ただ、こういった価格安のブレンド米という部分と、単一銘柄という部分での価格差がたとえば200円、ブレンド米が例えば1,680円、単一銘柄のひとめぼれが1,880円で200円の差があったとしても、今のお客様であれば、1,880円のひとめぼれを10人中8人は絶対買うという市場であります。

特にブレンド米は、さっきも言ったとおり、そういう話なんですけれども、例えばコーヒーのブレンドって皆さん、多分よく頼まれると思いますけども、ほとんどの方はブレンドと頼んで余り違和感はない。それから、女性の方だったら御認識あるかと思うんですけども、最近、カレーを家で作る場合、2種類、3種類、ルーをいろいろまぜて、御家庭の味をつくられてつくっているというのが傾向で見られます。

じゃ、何でお米のブレンド米というのは非常に懸念されて、何かおかしいというか、まずいとか、そういうイメージがあるのか。その辺をもう一度皆さんで考えていただけたらなと。要するに、発端、始まりがどういう形で進んだために、今こういう形で悪い印象がついてしまったのか。そういう部分をこの中で最後に一言として言わせていただきたいかなと思います。

以上です。ありがとうございました。

八木部会長 どうもありがとうございました。

ただいま4人の方からお話しいただきました。自由に御質問いただければと思います。

大泉委員、どうぞ。

大泉委員 いろいろあるんですが、非常におもしろい話を聞かせていただき、ありがとうございました。

直近からまいります。川村さんのところで、ちょっと教えてほしいのは、定期入札の後、売上が落ちるとするのは、高いからですか。

川村参考人 そうですね。簡単に言うと、そういうことでございます。

大泉委員 卸はどこから……。卸は何社ぐらい。

川村参考人 うちの2社でございます。

大泉委員 本当は具体的な名前を聞きたいんですけども、これはちょっと控えます。

それと、横川さんね。僕は横川さんと大体認識は同じなんですけれども、計画流通米だと、玉を取るのに非常に困難を来すという話がありますよね。計画流通米のシステムですと、玉を手当するには非常に困難を来すという話がありましたね。それは価格が振れるからだ、価格が振れると安定供給に支障を及ぼすからだとおっしゃいましたね。それがよくわからないんですが、そのために自主米センターがあるんじゃないですか。価格が振れないようにするために、できるだけ安定するように。

もう一つ、卸が直にやられているならそうなんですけど、卸が品ぞろえ機能だとか価格の安定機能だとかを担っているわけですよね。卸を通さないで直に横川さんのところで仕入れになるといふなら、それもわからないではないんですけどね、

その2点で、卸の機能はないのかというようなことと、大変だったら、自主米センターというのを、卸というか、価格形成の機能が必要なんじゃないという質問が一つ。

それから、表示ですけど、表示は規制ですから、確かに流通の中で流通を困難にすることは事実だろうと思うんですが、年産はDNA鑑定できないけど、帳簿で調べられますよね。

これはお役所に聞いた方がいいのかな、表示がしたくなければ表示しなければいいじゃない

か。それはどうなんですかね。表示しないで、例えば何とか米とか、新米、銘柄米だとかそういう話で、何が入っているか、ブレンドに関してはいいというような、これはできないのかどうかというのを伺いたいのが一つです。

武本食糧部長 表示のことですから、まず申し上げます。今言った消費者に一番関心あるのは産地・産年・品種ですね。この三つについては、基本的に、単品銘柄について農産物検査を受けていれば表示することができます。ですから、それを受けないでそのまま流通させて売る場合には、表示はしなければなりませんので、証明はできませんから、そういう産地・産年・品種を書かないお米として売るということになります。

それから、ブレンドの場合には、そもそも産地・品種ということはどうしようもありませんから、どうするかというと、さっきおっしゃったように、コシヒカリブレンドみたいな形で、50%以上を占めているものに着目して表示をするという表示の仕方ではできますけれども、これはそうしなければならないという話にはなっていませんので、普通の場合には、コシヒカリだったら書くと思いますけれども、強調して売りたいからということでありましてけれども、それはその時の状況で表示すればいい。

むしろ、ライフコーポレーションの方がおっしゃったように、消費者の多くの方々はブレンド米については全部書けという御要望が強く、それについては、逆に流通サイドからすると、日々構成割合が違ってくるのに書くのは膨大なコストがかかるということで、現時点では、それは任意表示という形にルール化はされています。

ですから、自信があって大丈夫だということであれば表示していただいて結構ですけれども、すべてを表示しろという義務にはかけていないということが一般的な考え方でございます。

大泉委員 ですから、横川さんのところは、ほとんど業務用だろうと思いますので、業務用に、そんなに表示というのが流通規制になるのかなという疑問が僕の疑問だったんです。

そのことと関連して藤尾さんに聞いたかったんですが、藤尾さんのところは、単品とブレンドの比率、業務用と消費者用の比率というのはどのぐらいなのかということですね。

さっき横川さんから、産地とじかに取り引きしているというお話がありましたけど、今の時代、生配販の融合の時代ですよ。そういう中で川上と川下が違うみたいな世界は非常に珍しいわけで、そういうところで米の流通のキーとして卸の業界が果たす役割は非常に大きいと思うんですよ。産地とのつながりですね、卸が産地とどういうふうな提携をするのか。

そういう時に、全農のパールのあり方は藤尾さんのところではどのようにお考えなのか。パールのように、生産者サイドから卸のところまで全部やっているというのは、生配販のまさにこれ

からの世界を担うような経営形態だというふうに思うんです。内実がそうなっているかどうか知りませんよ。

そういった流通のネットワーク構築みたいなどころでは、どのような戦略をお持ちなのかというところをお伺いしたいのと、それにもかかわらず、8月末から9月上旬あたり、小売店にお米が流れなくなったということがありましたね。ライフコーポレーションや、そういうスーパー優先で、お米屋さんへお米が流れなくなって、小売商さんたちは非常に困ったという話になっているんですけど、お米屋さんに対する戦略というんですか、藤尾さんたちの卸の業界としての戦略というのはいかようなものかということをお教えいただきたいということなんですけどね。

八木部会長 横川委員から。

横川委員 沢山のご質問が出まして、どれにどう答えするか難しくなりましたが……。

大泉委員 横川さんには、流通規制があるけど、そうなのという話ですね。自主米センターは邪魔だよという話がありましたけど、後でおっしゃったこととちょっと矛盾するんじゃないかという話です。

横川委員 例えば「除草剤1回にしてつくってください」「有機肥料を30%入れてください」、あるいは「50%入れてください」という生産仕様を依頼しますと、「そのような米をつくってお売りしましょう。でも、価格は入札で決まるのでここでは出せません」と、こういうことになってしまうんです。商品はお届けしますが価格は未定、商売というのは価格と中身があって話が決まるのに、価格が入札で決まってしまうと、手がつけれなくなるんですね。

大泉委員 卸が機能していないんですかという質問と、逆に、入札でもって乱高下するけど、計画外だったらもっと乱高下するわけですね。だから、卸が産地に対して一定の情報交換しながら、価格を年間、これでいこうねという契約等々が必要だというふうに思うんですけど、そういう取り組みは藤尾さんのところではどうしているんですかという、藤尾さんところへの質問なんです。

横川委員 相場が動いたら倒産してしまう可能性もありますので、利幅がとても小さいビジネスの中で相場を張るということを問屋に機能として求めてはいけないと思います。

私どもは問屋も使っていますし、ちゃんとマージンも落としています。ただ、基本的に問屋丸投げではなく、一緒になって産地を歩くという共同作業をしています。その結果、「今年はどこの産地のどの田んぼがいい」とか「悪い」とか、そういう査定をするんですね。

ですから、品質の良い米を探すために問屋機能は大変有効なのですが、価格は入札制度の仕組

みの中でやるしかないですから、そこに非常に矛盾があると申し上げたんです。

八木部会長 藤尾委員、お願いします。

藤尾委員 初めに、うちのことを聞かれるんですけど、私のところは、業務用として量販店に売っているのが40%で、小売屋さんに売っているのは20%ぐらいです。そういうことです。

大泉委員 ブレンドでしょう。

藤尾委員 半分以上はブレンドです。

それから、パールライス云々という話がありましたけれども、横川委員が言われたのと同じですけど、商売というのは、ある程度自由ですから、農家が直接売るのも自由ですし、農協がパールライスつくって売るのも自由ですし、私のところは系統100%で買っていますから、それも私たちのところの生きようであるわけです。

したがって、これから業界も含めてすべてが厳しい状況に入っていきますから、選択は各社の自由やないかと思っています。だから、パールライスが一生懸命売られて、それが成功するか、それともしないかは後日わかることであって、きょう現在どうこうということはないと思います。

それから、小売屋さんに米がないとか、いろんなことがありますけど、そんなことはないです。たまたま上がってから、前の値段でくれと、余計くれと言われるところに断っているようなことはあると聞いておりますので、それを言われたのではないかと思っています。現在の相場場で物を売る時には、別に差し支えなく御商売はさせていただいていると思っています。

八木部会長 立花委員、どうぞ。

立花委員 小熊さんとライフコーポレーションの方に教えていただきたいんですが、俗にアレルギー疾患が非常に多いという話を聞くわけですが、そういう面で低たんぱくのお米とか、そういった需要もあると思うんです。その辺についての需要といいましょうか、どんなふうに見られるのか、御存じでしたら、教えていただきたい。

小熊委員 米との関係でのアレルギーについては、今すぐお答えできるのを持ち合わせていませんので、必要であれば、後日、御紹介したいと思います。

ただ、アレルギー問題そのものについて言いますと、私どもの商品でも、米ではないですけども、いろんな商品でアレルギー対応商品というのは、ここ数年、かなり品ぞろえをしていますが、特定の必要な方に御支持いただいているという状況があります。

今時点で、米関連は手元がないので、後日、お答えしたいと思います。

川村参考人 御指摘いただいた部分については、業界的にも狭いマーケットで、細いマーケットではありますが、これからの将来的にはかなり高い部分かなということで認識をしております。

特に低アミロースとか、ギャバとか、そういう部分で特に健康にいいとか、糖尿病の方にいいとか、コンニャクをお米の形にして、一緒に白米とまぜて、ダイエット的な女性には非常にいいとか、そういう商品づくりを、こちらからの意見として各卸さんとかメーカーさんには投げかけて、店頭で配荷できるのかなという動きのところであります。

立花委員 そのお話に関連して、先ほど武本部長に申し上げたんですが、私もビジネスの現場からのさまざまな規制の制約といいたいまいしょうか、もうちょっとこういった点が改善されるといふんなものが売りやすいという、そういったビジネスの現場からの規制改革のいろんなニーズを調べて取り組んでいるわけです。

そういった中で、いわゆるJAS法では、農産物検査法に基づく銘柄の検査を受けた米だけが、先ほどの産地・品種の表示ができるとされているわけですが、銘柄検査を受けるためには県の産地・品種・銘柄として設定される必要があるわけで、そういった品種・銘柄でないお米は銘柄検査を受けることができないということで、等級検査だけ受けると。したがって、表示は 年産、国内産、その他うるち米ということになるわけです。

私が申し上げたいのは、いわゆる小ロットの品質ですね。ロットの小さい、まだまだこれからどうなるかわからんというのがこれから出てくると思いますが、そういった小ロットの品質については現行制度で認定されるのは少ないということで、私どもに要望を出されてきた方は、民間の育成品種ですとか、農業総合研究センターによる例えば低たんぱく米で、春陽というお米があるようですが、こういったお米など個性のある品種が多数あるにもかかわらず、品種の名前で売ることができない。

こういったことは、消費者とか米の卸、米の実需者に対して十分な情報が提供できないということで、そもそも米改革の趣旨からいって、こういった玄米なり精米なり表示あるいは品種指定のあり方についてもあわせて見直しをしていく必要があるんじゃないかという意見が私の方に対して寄せられていますので、ちょっと御紹介申し上げた次第です。

八木部会長 食糧部長、どうぞ。

武本食糧部長 今の御指摘の点ですけれども、御出席の皆さんに仕組みがどうなっているかということだけ御説明申し上げます。

JAS法という法律に基づいて表示をしなければならないわけですが、消費者にとって一番の関心の産地・品種・銘柄の部分については、農家が出荷する段階に農産物検査をして、「確かに魚沼産コシですね」という証明書がついた米が玄米で流れていって、卸か小売の段階で精米になった時に、小袋にそういう表示をすることは許されるというシステムになっています。

もう一つ、産地・品種・銘柄というのは、今のルールでは、農産物検査規格という、これは省令なんですけれども、そこに各県ごとに告示をすることにしています。この告示はどうやって告示をするかということになるんですけれども、基本的にいうんでしょうか、ルール上は都道府県、生産者団体、実需者団体といった方々が話し合いをして、これを産地・品種・銘柄にしたいという話が私どもに来て、それに基づいて私どもは告示するという形になります。これは生産者サイド、実需サイド、県産米の産地振興する県の立場、いろんな利害関係者が集まって決めるということになるわけでありませう。

今の三者の方々がお話をする際の要素は、原則として都道府県の奨励品種か奨励品種に準ずるものとして都道府県が認めたものというルールがあります。それから、農産物検査規格に定める新規格の適用は可能であることという技術的な話があります。それから、現場の農産物検査官あるいは民間の検査員が銘柄鑑定をすることは可能といったものであるかどうかということが要素になってきて、農産物規格規定に搭載されるという形になります。

そういった意味で、国の方は各県に、この数以下にしるとか、そういった規制はかけていないんですけれども、今お尋ねのような新しい品種や小ロット品種というものがどういう形で、本当に規制という形になってしまっているのかどうかというのは御指摘ありましたから、具体的なお話も含めて調査なり検討させていただきたいと思っております。

今時点では、それ以上のことは申し上げられない段階でございます。

八木部会長 まだ御質問あるかと思っておりますけれども、時間の関係もございませうので、次の議事に移らせていただきたいと思います。

計画課長。

今城計画課長 ちょっとだけ補足させていただきます。

先ほど横川委員だったかと思いますが、DNA鑑定で品種はわかるけど、新鮮度はわからないと。確かに、おっしゃるとおりでございますが、今回の調査の対象としまして、資料として、資料1 - 3に、最初に1枚ありまして、価格調査の結果の束が6ページまでございまして、それをおめくりいただくと、15年産新米の品質表示に係る特別調査の実施についてという農林水産省消費・安全局のプレスリリースの紙がございます。

ここの2ページをお開きいただいて(4)をごらんいただければ……。DNA分析の際に、それだけではなくて、新鮮度の鑑定もあわせて取り組みます。もちろんDNA鑑定で新鮮度ははかれませんが、その際に新米の新鮮度の判定も調査いたしますということをつけ加えさせていただきます。

八木部会長 これをもちまして、議事の2を終わらせていただきます。

川村さんには、お忙しい中を食糧部会にお越しいただきまして、ありがとうございました。

今後、基本方針の策定に向けて、本日いただきましたお話を可能な限り生かしてまいりたいと思います。

(3) 都道府県産米の需要見通しについて

(4) 都道府県からのヒアリングの実施結果について

八木部会長 都道府県別の需要見通しと都道府県からのヒアリングの実施結果について、事務局から説明をいただきます。

太田生産調整推進室長 生産調整推進室長の太田でございます。よろしくお願いします。

お手元の資料の資料4、資料5 - 1、資料5 - 2が、これに関連する資料でございます。

最初におさらいでございますけれども、既に御承知のとおり、今後の米づくりにつきまして、生産調整に関する研究会での御議論を踏まえて決定されました米政策改革大綱におきまして、消費者重視、市場重視の考え方に立って需要に即応した米づくりが重要であるということとされているところでございます。

これを踏まえまして、平成16年産米から、そのような形での生産がなされていくように、生産目標数量の設定に当たっては、ここの場でございます第三者機関的な組織の助言のもとで、各都道府県産米の需要実績をもとに可能な限り客観的な需給予測に基づいて設定していくということとしておりまして、本年6月から、この審議会におきまして、そのような考え方のもとで御審議をいただいているところでございます。

それで、資料4でございます。前回の御議論におきまして、全国の需要見通しの考え方、全国の需要見通し、どのような数字でやるかということをお議論していただきました。その際、あわせて、今後の検討課題として、都道府県産米の需要見通しについて、から案の方式で需要見通しをしてはどうかということをお提示させていただいたところでございます。

案は回帰式でトレンドをつくるもの。案が移動平均を2年でとりまして、その平均減少量で行うもの。これが全国の需要見通しに用いられたものと同様の手法でございます。案が直近3カ年の需要実績を単純平均するもの。が6月末在庫量を基点とした直近1年間の需要量をもとにするものという、4案をお提示させていただいたところでございます。

ポイントは二つございまして、一つは、こうやって用いられた数字そのものを使うのではなくて、こうやって用いられた数字で全国の需要見通しをウェイトづけをして按分するというのがポ

イントの一つでございます。もう一つは、案、案は、曲がりなりにも需要実績をもとに傾向値を算定して、その傾向値でウェートづけをしているというのが案と案。案につきましては、需要実績そのものの単純平均でウェートづけをしている。は言わずもがなで、直近1年間だけの需要実績という点が違うところでございます。

もう一つ、2の方でございます。用いているデータに若干制約がございます。一つは(1)でございますけれども、6月末時点の在庫量につきましては、14年産米までは自主流通法人の在庫量のみから推計をしております。このため、計画外流通米の取り扱い業者の在庫量や卸売業者等の販売業者の在庫量の変動の影響が反映できていないという制約がございます。

もう一つ、印のところで書いてございますが、全国ベースでの需要見通しにおきましては、平成3年産米からの12年間のデータがあったわけでございますけれども、残念ながら、都道府県別では11年産米からの4年間のデータしか存在しないという制約がございます。

こういった制約のもとで需要量、(3)でございますけれども、生産量と在庫の増減、プラスして政府米の販売数量の合計によりまして、各県産米の各年における需要量を算定するといった手法になります。

1枚めくっていただきますと、具体的な数字は差し控えさせていただいておりますけれども、上の方のグラフが各都道府県産米の需要量の推移ということで、平成11年産から14年産までの4カ年につきまして、A県、B県、C県、D県ということで、N字型になっているところもあれば、徐々に上がっているところ、何となく下がっているところと、各県いろんな傾向が需要実績につきまして見られるところでございます。

これをもとに都道府県産米の需要実績というのがその下の方にございますけれども、A県、B県、C県、D県それぞれから案までについて、その式に代入をしたものでございます。パッと見ておわかりかと思っておりますけれども、どの案をとるかによってかなりばらつきがございます。ばらつきがどのように案によってあるということは、本年産米の生産量から比べて、生産目標から比べてもばらつきがあるということでございまして、今回の御議論におきましては、とりあえず、どの県がどうなるかということは捨象していただいて、理屈の上でこういった手法が望ましいのではないかと御議論をいただければと思います。ということで、この資料につきましては、大体のイメージとして、こうなるということでつけさせていただいております。

それから、前回の審議会で各都道府県からヒアリングをして報告せいという宿題になっておりますので、その報告をさせていただきます。

都道府県に対してヒアリングをしたことにつきましては、今申しましたから案についてど

う思うかというのが一つ、もう一つは から 案に加味する要素、過去の需要量に影響を及ぼした可能性があり得ると考えられる事項、作柄状況あるいは品質、価格、生産目標面積の達成状況といったもの、それから、今後の需要動向に影響を及ぼす可能性があると考えられる事項、稲作に関する振興方針や各都道府県産米の販売戦略、奨励品種の更新、直近の需要変動傾向、あるいは政府米の取り扱いといったことにつきまして、過去の需要量に影響を及ぼした可能性があるのかないのか、あるいは今後の需要動向に影響を及ぼす可能性があるのかないのかといったことにつきましてヒアリングをさせていただきました。

お手元の資料5 - 1が、その概要をまとめたもので、5 - 2がそれぞれの個票でございます。この5 - 2につきましては、各県からこの場に提出させていただくことのご理解を得ているところでございます。

まず、最初の から 案について、どう考えるかということでございます。それぞれ長短があるわけございまして、その長短について各県からいろんな御意見が出されております。

案につきましては、4点での回帰式を使ったトレンドでございますので、本来、こういったことが合理的な手法ではないかという意見がある一方で、データ数が4点に限られておりますので、簡単に言いますと、回帰式を使うのは乱暴ではないかという御意見がございました。

案につきましては、全国の需要見通しで 案が採用されておりますので、それとの整合性がとれるのではないかという意見。それから、 案の回帰式を使うよりは、ややならされるわけでございますけれども、全国は13年間でしたが、都道府県別だと4年間しかデータがないわけでございますので、4点しかないもので傾向値を出すということはちょっと乱暴ではないかといった御意見がございました。

案につきましては、各年度の需要量の変動を平準化できるので安定するのではないか、あるいは定量的な反映が困難だけれども、過去の需要量に影響を及ぼした可能性のある事項の平準化がはかられるのではないか、あるいは足して3で割るということでわかりやすいのではないかとといった御意見がある一方で、最近の需要動向のトレンドが反映されないのではないかという御意見がございました。

、 は傾向値をつくってウェイトづけをしておるんですけれども、 案は需要実績の単純平均でございますので、仮に需要実績が伸びている県と、減っている県と、そのままの県とあった場合に、3年間の平均が同じであれば需要見通しも同じになってしまいますので、最近の傾向がとれないのではないかとございます。

その傾向がいつになったらあらわれてくるかといいますと、その次の年に増えている県は平均

が上がり、減っている県は平均が下がり、現状維持の県は平均がそのままといったことで傾向値があらわれてくるんですけれども、あらわれ方に少しタイムラグが出るのではないかと、そういったことでございます。

案につきましては、機動的な需要に応じた米づくりといったことが、直近の需給量を用いておりますので、やりやすいのではないかとといった意見があった一方で、需要量の振れが単年度、大きくなりますので、データの制約もございますので、そういった数字を使うのは適当ではないのではないかという意見や、大きな需要変動が生じた場合に、ストレートにそれが需要見通しの変動につながりますので、生産現場が対応できないのではないかとといった意見がございました。

以上が需要見通しに関する事項でございます。

それから、ページをめくっていただきまして、考慮すべきと考える事項で、作柄状況、品質状況、価格変動、生産調整の達成・未達成、これらが過去の需要量に影響があったのではないかと考えられるものでございます。これにつきましてはの各都道府県の御意見は次のとおりでございます。

まず、作柄状況でございます。例えば不作の年があったといたしますと、不作の年は需要があっても売るだけお米がないわけでございます。そういった制約がありますので、不作の年の需要量をその都道府県産米の実力だというふうに判断するのは適切ではなく、平年作に生産量を補正した上で需要量を計算するべきではないかといった御意見でございます。

そういったことで、今のは不作だけでございますけれども、豊作も含めて平年作に補正すべきではないかということ。あるいは、豊作につきましては、もう既に何らかの形で市場に流れているわけでございますので、あるいは在庫となっているわけでございますので、その補正は要らないのではないかというのがポツの三つ目。

それから、在庫というもので調整をされますので、著しい作柄の低下という場合を除いては、通常、その県産米のお米は、不作で足りなければ、その県産米の在庫を取り崩して売ることがありますので、大規模な、大がかりな不作の時は補正をする必要があるかもしれないけれども、103とか98とか97といった小規模な作況の変動は在庫の中で調整されているので、そんなに気にする必要はないのではないかというのが四つ目でございます。

五つ目は、ちょっと別な話でございまして、今年産の不作の著しい県につきましては、来年の生産目標数量の設定に当たって何か配慮が要るのではないかといった意見でございます。

(2)品質状況につきましては、1等米比率が需要量に影響すると考えられるという御意見、等級が劣化及び低下した場合に何か反映をさせる必要があるのではないかという御意見。一方

で、1等米だから売れるということではなくて、2等米の方が値ごろ感があって売れるといったこともありますので、品質状況というのは定量的な評価といったものが困難ではないかという御意見がございました。

(3)の価格変動につきましては、定量的な評価が困難ではないかということで意見が一致していたといえますか、そういうところがほとんどでございました。

(4)生産調整の達成・未達成の反映。こちらが一番御意見があったところでございます。黒ポツの一つ目は、現在の生産調整というのは各県の達成を前提とした仕組みであり、ルールであるわけでございます。それから、全国で生産調整を達成している状況にありますので、達成しているということは未達成県が作りすぎていたものを超過達成県が余りつくっていないところでカバーしているわけでございまして、それをそれぞれの各県の実力というふうに見て計算するのは不公平ではないかという意見でございます。このために、未達成県の未達成相当の米の生産量を需要実績から除くべきではないかというのが一つ。

同様に、超過達成県の超過達成部分を需要量に加えてあげるべきではないかというのが二つ目でございます。

それから、その超過達成につきましては、転作奨励金をもらいつつ、他作物への積極的な転換も必要であり、各県の判断でありますので、それは余り考慮する必要はないのではないかとというのが三つ目でございます。

四つ目は、需要に応じた米づくりという観点からは、過去の需要実績のみから需要見通しを算定すべきであって、そういった達成・未達成ということを考慮する必要はないのではないかとというのが四つ目でございます。

五つ目は、ちょっと話が違うことなんですけれども、現在の生産調整規模というのは需要を反映したものではなくて、過去のときどきの政策の積み重ねの結果でございます。転作率は全国一律ではなくて、高いところもあれば、低いところもあるわけでございまして、その中でも転作率の高い県は需要がないから高くなっているわけではなくて、それとは無関係に生産量を抑えられているという状況にあるので、各県の転作率が全国一律であった場合に、生産量がどうなるかということ算定した上で、需要量の補正を行って、同じ条件で需要に応じた米生産をスタートさせるべきではないかと、なかなか難しいんですけども、そういった御意見でございます。

その次をめくっていただきます。(5)から(9)までにつきましては、今後の需要量に影響を及ぼす可能性があるのではないかとというものでございます。例えば振興方針にしても、販売戦略にしても、品種更新の状況にしても、なかなか評価は難しいのではないかとという意見ござい

ます。

それから、直近の需要動向の傾向の反映につきましては、ポツの二つ目なんですけれども、案が直近の3カ年の単純平均でございますので、それではなくて、より直近の需給量の変化にウェイトをつけるといったことができないかということでございます。

(9)は政府米をどうするかということなんですが、これはシェアがわずかであるので、考慮する必要はないのではないかといたことでございました。

(10)はその他、ほかに意見はありませんかということで意見を求めたものでございます。その中で出てきたものは、早期米については傾斜配分ができないか、あるいは作柄の安定性が高い地域には傾斜配分ができないか、米しかつけれない条件が不利なところに傾斜配分ができないか、担い手が生産の大宗を担う構造の実現を進めるために担い手割合が高いところに傾斜配分ができないかといったもの。それから、都市部など需給量に比べて生産量が著しく小さい県、あるいは在庫率が低く生産を拡大しても確実な需要が見込まれる県につきましては、一定量を上乘せしてはどうかというもの。それから、学校給食や実需者からの販売拡大の要望など、固定需要先での供給拡大の要望、こういった申し込みがある、引きがあるというところについては、その数量を固定需要として補正できないかという御意見がございました。

以上が各都道府県からヒアリングをしたものの概要でございます。

八木部会長 ありがとうございます。

ただいまの説明につきまして、質問、御意見等ありましたら、お願いします。

こもだ委員、どうぞ。

こもだ委員 都道府県というのは、具体的にはどういう方々のことでしょうか。

太田生産調整推進室長 都道府県には、生産調整に当たって通常、協議会というのを設けていただいております。都道府県庁と、JAの中央会、県の中央会、全農の県本部 昔でいう経済連でございます、そういった方々が協議会の構成員になっております。

今回、ヒアリングをするに当たって、どなたが出てきても、特に都道府県庁の方に来てもらうということでヒアリングの声をかけさせていただいたんですけれども、県単独で来ていただいても、そういった方々を連れてきていただいても構いませんけれども、議論はしっかりして来ていただきたいということで、ある程度時間をとってヒアリングを行いましたので、県が単独で来られるところもJAを連れて来られるところもありましたけれども、大体そういった形でのヒアリングになっております。

八木部会長 よろしいでしょうか。

山田委員、どうぞ。

山田委員 ウカウカしていますと、発言の機会がありませんので、先にやらせていただきます。

この問題についての私自身の前提の基本的考えをまず申し上げて、幾つか意見を言いたいんですが、米政策改革大綱で示された方向、すなわち需要に応じた生産を行う、その点を生産目標に反映するということが基本として発言したいと思うわけです。

第1点は、今回含めて3回議論されるということで、本日はヒアリングの状況をお聞きしたわけですが、前提的な面からも問題提起をしたいと思います。

一つは、ヒアリングによりまして、とか の方式が多いと出ていますよね。だから、どちらを選ぶか、ヒアリングで多い方がいいということで選ぶのかという問題がまずあると思います。

二つは、この点もヒアリングの中で考慮すべき事項の中に記入されていますから、かなりきちっと検討されるんだろうと思いますが、豊凶や生産調整の達成・未達成を配慮すべきという声があるわけですから、この点、一体どんなふうにとめるとかというのがありまして、これはかなり重いのではないかと思います。

三つは、もともとベースとして、この点も2ページの4の一番下の黒ポツに出ておりますけれども、16年度からの米政策改革大綱のスタートになるわけですが、16年度に向けた水田農業のビジョンづくりや、その実践を踏まえて、目標がそれぞれ地域で設定されて取り組んで、そのことが16年度の生産販売に影響するということだと思います。

そういう面では、今年はどうつくるのか、どう売するのか。一定の意思のもとに、今年のベース、これまでのベースを基準にすると、例えば14年、15年、場合によったら13年、3年平均であれば13年からになるかと思いますが、今年どうつくるか、どう売のかという一定の意思のもとになされたわけでない数字をベースに16年の数字をつくるというのは、果たして妥当なのかどうかということでもあります。

その意味で、若干結論的に言うと、場合によったら、現状のままでいく考えもある。これは来年の転作目標面積、裏返して言うと、生産目標数量をどういうふうを設定するかということとも関係するんですけども、今年の作柄の動向と政府在庫の動向を先ほどお聞きしたわけですが、そういう水準からして、来年の目標については据え置くと、現行のままでいくという方法もあるわけですね。その上で16年度からの生産販売の状況を翌17年にきちっと反映するという方法もあるわけです。

もう一つの方法は、実質水田面積というふうに言えるかと思いますが、過去何十年も生産調整

をやって、その地域に合う作物対策、定着対策に取り組んできたわけですから、もう既に、これは水田ではないと、ないしは、この作物についてはほとんど定着しているという部分があるわけですから、そういう部分を除いて、これは米をつくる水田である、米が作付け可能な水田であるというものについて、それを基礎数字にしまして全国一律の数字をかけて作付け面積、ないしは作付け数量を出しまして、その上で各県の水田農業ビジョンないしは意欲へ、すなわちほかの作物に対する取り組み、それから各地の条件、各地の担い手の状況など、留意すべき事情として幾つかその他で上げられていましたような項目があるわけですね、そうした事情を反映して調整する。かなり手間のかかる仕組みかもしれませんが、米政策改革大綱に抜本的にきちっと取り組んでいくという決意からすると、初年度はそういう取り組みがあってもいいのではないかというふうに思うわけでありませう。

私自身のことを言うと、現行のままで何もしなかったというのは余りいい案ではないと思います。そのためにも、今言いました後半の実質水田面積一律で、かつ調整する案、すなわち各県の取り組み意欲も含めて調整するという方法でスタートを切ってはどうかというふうに思っているところであります。

本日は数字等が出ていませんから、 から の考え方でやって、地域は一体どんなことになるのかということが頭の中でよほど工夫してみたって思い描けないわけですね。私自身の印象によると、各県が望ましいといっている 、 でやってみたって、県によって現行の数字とは相当かけ離れた数字が出てきかねないと思いますから、そんなことで本当に乗り切れるのか、特にこれだけ作柄が悪い中で、一体どう米をつくってもらうんだということを心配をしておるところでありますので、もうちょっとというか、抜本的に腹を据えて対策を検討してほしいということを申し上げたい。

きょうは、この調子だと、説明を聞いただけで手いっぱいだと思いますので、きょうは議論のスタートだということであれば、そういう大状況、大前提を踏まえた議論をきちっとやった上で数字をつくっていただきたいと思っております。

八木部会長 竹内委員、どうぞ。

竹内委員 取り扱いの結論としては、山田さんの御発言と似ているんですが、きょうの段階で、来年度の全体の総生産量をどのくらいが適切であるかということ判断するのはちょっと早過ぎるのであって、具体的な数字でもって生産量、今のところ92、それが少しぐらいの幅で変動しても、来年、再来年の在庫の数値、来年産以降は全部作況100でやりますから、数年間の生産目標あるいは、かつての稲転の数量面積といったようなのを、よく数字を分析して、かつその数

字の持っている意味ですね、どういう意味を持っているのかというのを短期間によく分析していただいで判断する必要がある。過去の30年間の米の生産の実績を見ると、はっきり言えることは、不作の時に稲転を緩和して、その後数年たって過剰が発生し、大変塗炭の苦しみをするというのを繰り返してきましたので、それなりのそういうことが現象として起きる理由はあるわけですので、そういうことについての対応等々、要するに、全体の数字及びその数字の分析をやった上でどうするかという話になるので、その意味では、その点についての山田さんの御発言は、きょうはコメントを差し控えて、私としてはコメントのしようがないかと、考え方としてですね。それ1点目です。

2点目は、この夏にも申し上げましたが、結論的には、この四つの手法をどういうふうにやっていくかということで、現実的な手法として私は賛成なんです。賛成なんです、これは何をやっているのかということをよく理解した上で、その上で、その性格に合うように扱っていかないと、誤解を生むということになると思うんです。

つまり、山田さんがおっしゃったように、一番の基本は需要に合う生産です。需要の見通しというのはどうやってつくるのか。石油の需要見通し、鉄鋼の需要見通し、あらゆる商品について需要の見通しは、消費者がどのくらいの量を買うか、潜在的な購買の傾向があるかねと、それを調べるわけです。しかし、ここでやっているのは、需要の見通しはないんですね。需要の見通しというのは、家計調査から出ているのが一番の性格としてはあるんですが、家計調査では使いようがないんですね。

これは何をやっているかということ、その年産で来年の6月までに売れた数量、それは生産量から在庫を引いているわけです、在庫の増加を引くわけでしょう。ですから、生産してから翌年の6月までに現実に売れた数量、売却数量、しかも6月までの数量を言っているわけです。これは需要量じゃないんですね、本当は。年産別の需要量というのは、あるのかないのかよくわからない世界なんです。在庫があっても、翌年になって売れる。どうしても売れなければ、極端な場合には飼料になっちゃったりしますが、これは厳密な意味での需要量を推定しているのではないんです。

強いて言えば、需要量は、この の長期トレンド、あるいは性格に近い というのが、理論的には、需要量の推定としては性格が合っているんであって、実際にやっているのは、そういう性格だと。もし間違っていたら、次回で結構ですから、教えていただきたい。

そういうふうにと考えると、稲転についての現実の難しさは、私はよく承知しているつもりですが、私の理解では、平年作況調整あるいは未達、超過達成調整というのは、公平、不公平の観

点からする必要はあるかどうかという議論の前に、理論的にこれは必要である。これがなければ需要見通しになるはずがない。

現実には、売却された数量をやっていますから、生産された数量というのは、作況の高い時は、あるいは高い県は、生産なんか増えています。今度は稲転を、超過達成のところは減っています。未達のところは増えています。というのが、現地の生産量及び、それから出した6月までに売れた数量ですから、それをそのまま使ったんでは意味がない。つまり、これは何をやっているかという、そういう需要との関係をきちっとしましょうということで、全体のかつての稲転の生産調整の面積、数量を決める、それを県別に当てはめる、その作業をやるためにやっているわけです。

ですから、そういうこともあわせ考えると、繰り返しになりますが、これは私も考えていますが、理論的に需要量を推定する代替手段としてほかはないから、これでやろうかと、私はこれで結構だと思っているんですが、ほかになかなかいい手法がないので。したがって、理論的に、その二つの調整は必要だということになるんじゃないかと思います。

それから、それ以外の各県から出ているこういった農政上の点を考えてくれ、こういうことを考えてくれというのは、基本的には、方程式のことを前申し上げましたが、理論的には本当は無理な話なんですね。本当は、いろんな要素をここに織り込むのは、事柄としては無理なんです。

そういう無理な話だということを承知の上で、どう具体的に扱っていくかというのは、シミュレーションをやってみると、山田さんがおっしゃるような難しさというのはよくわかります。それを現実的に実効あらしめるためには、段階的に持っていくのか、いろんなことが必要だろうと実際上、思います。

そういう観点から使う分については反対しないんですが、事柄としては、数字としては、本当はそれまで入れることはいかがかなという、基本的にはそういうようなことを一つの大きな柱として、あと2回ぐらいは最低やるということですので、よくお考えもお伺いして考えてみたい。

八木部会長 加倉井委員、どうぞ。

加倉井委員 ちょっと質問したいんですが、私は、案か 案、案あたりがいいのかなと思っていますけれども、これが妥当か妥当でないかというのは結果として決まってくるのであって、どう計画立てたら正しいのかというのではないように思うんです。

これは、国と違って都道府県別でしょう。そうしますと、例えば非常にひどい需要見通しが仮にできたとしても、次の年に、それは証明されるわけですね。つまり、これは多過ぎたよ、これは少な過ぎたよというのは、需給一致って結果の話だから、結果的に……。

6月までで云々という話があった。その次の年には出てくるんじゃないかというふうに考えると、要するに、この需要見通しというのは、仮にどういうふうに最初につけるかというだけであって、結果は結果として出てくる。その県の米が売れ残ったか、売れて売れてということになるかというふうに、結果として証明されるんであって、だから、私は 案でもいいんじゃないかみたいなことを言うんですが、それはそう考えてよろしいのかどうか一つ。

もう一つは、 案を選ぶ意味としては、生産者にわかりやすいものでやってやらないとかわいそうだと思うんですね。生産調整が多過ぎて嫌だという言い方を農家がすると言いますが、私は少し違うと思う。あれは納得できないから嫌なんです。生産調整させられるから嫌というよりは、「なぜ、私がこれだけやらなきゃならないのか」って、納得できないから嫌なんです。ですから、今回も生産者が納得できるような、わかりやすい方式にしなきゃだめだ。

そういう意味では、ここにヒアリングにおける主要な意見といろいろ書いてあるけれども、変数がやたらに多い方程式というのは余り好ましくないと思うんです。さっきも言ったように、結果的に調整できるんだから、次の年にわかるんだから、これは割に単純にした方がいいんじゃないかと思います。

太田生産調整推進室長 1点目につきましては、見通しでございますので、それによって次の年、どうなったかということが出てくるということについては、そういったことではないかと思えます。

2点目につきましては、補足をしますと、ヒアリングの中では、 案ですね、トレンドというのはわかりやすいというのと、 案の足して3で割るとというのがわかりやすいというのと、 案は全国でやったやつと一緒にだという言い方でわかりやすいということで、いろいろわかりやすさもございましたので、そこだけ補足させていただきます。

八木部会長 大泉委員、どうぞ。

大泉委員 これを見ていて、どれにしたらいいのかというのは甲乙つけがたいというのが、客観的という言葉が随分使っていますが、客観的な判断なんだろうと私は思うんですけどね、それを主観として言うのが申しわけないんですが。

それで、私どもは何をやらなければいけないのかって、需要という言葉が引かかるというのは、これは当たり前の話で、需要というのをこういうふうに考えましょうねって定義したから、それでやるほかないんだろうと思うんです。

ただ、考えておかなければいけないのは、米のマクロの需給調整から、どちらかというと、販売主体が個々の判断によって供給量を決めていくという、そういうミクロの需給調整に転換する

必要があるだろうと私は思っているんです。ただ、米政策改革大綱はそのような制度設計しているのかどうかよくわかりませんが、そうしないと需要に応じた生産ができない。その場合の需要に応じた生産というのは普通の需要だと思っんですね。ここで言う需要ではなくて、普通に言われている需要だと思っんです。要するに、売れるだけつくろうよという話の世界だと思っんですね。

そういったことから考えると、いろいろ客観的なデータによる評価が困難だから考慮する必要はないというふうなのを後ろの方にいっぱい書いてありますけど、このシステムも、客観的なデータはあるけど、客観的な計算は困難であるので、そうすると、このロジックを使うと、考慮する必要はないとなっちゃうんですね。この後の方のロジックを使うと。

それだけ困難であるというふうなことを前提として話しますと、ですから、前年からの割当をいろいろかんがみて、それに今まで生産調整をしてきた過去のものも考慮して、鉛筆をなめてエイヤッとやる手法が一つと、もう一つは、各県、おれのところだったら、このぐらいは買ってもらえるよというのを出してもらったらいかがかなというふうに思っんですけどね。

これはワアッと出てくると思っますね。ワアッと出てきてもらって、それは表に出す数字なのかどうかよくわかりませんが、しかも、ワアッと出てくるかどうか問題ですよ。1.1倍になるのか、1.2倍になるのか、あるいは2倍になるのか、3倍になるのかわかりませんけれども、それが全体のマクロの調整からミクロの調整へ移行させるような一つのきっかけになるじゃないかというふうな気がするんですね。

特に農家サイドは自分たちで最終的には生産量を決めたい。農協サイドは、自分たちで生産量を決めたいという意向は、私が歩いている限りはある。いろんな話を聞いている限りではある。それを相変わらずお上が上から、これだけつくりなさい、あれだけつくりなさいといったことを言い続けるのは、そろそろ転換した方がいい。

それを2、3年後にやる予定だったけども、もうちょっと早めた方がいいんだらうと思っんですね。というのが私の意見です。

八木部会長 ありがとうございます。

ほかにまだ御意見あるかと思っますけれども、あと2回ほど予定をしておりますので、その時に御意見をいただきたいと思っます。

そ の 他

八木部会長 最後になりましたけれども、11月に見直し・公表を予定しております基本指針の動向編の作成方針について事務局から説明がございますので、お願いします。

今城計画課長 お手元の資料ナンバー6という1枚の紙がお配りしてあると思います。そちらをごらんいただけますでしょうか。

7月に御審議賜って、その時に御了承いただきました基本指針の動向編につきましても、今回いろいろな状況変化がございますので、その下に書いてありますような骨子案で改訂をしていて、年3回、直していくという基本的な考え方でございます。したがって、11月編といたしまして、そのような枠組みで改訂を進めさせていただきたいということでございます。

今回の15年産米のいろんな作柄懸念とかそういうことがございますので、今の段階ではまだお示しできない部分もあるんですが、11月に作柄が明らかになったところで、商品に関する直近の動向、生産に関する直近の動向、需給に関する直近の動向、安定供給のための取り組みというような柱立てで改正をしていきたいということでございます。

参考までに、現段階で明らかにできる直近値のデータについて資料を配付させていただいておりますので、後ほどごらんいただければと思います。

以上でございます。

八木部会長 よろしいでしょうか。

本日は活発な御議論をありがとうございました。

最後に、伊藤次長から一言お願いします。

伊藤総合食料局次長 つけ加えるべきではないんでしょうけども、今議論がありました生産目標数量をどうするか、県産別の需要をどうするかということについては、きょうの御意見も十分踏まえさせていただいて、また検討させていただきたいと思います。

山田委員は帰られてしまったんですが、今までの議論の経過をきちんと踏まえるということと、改革を先送りしたということと言われぬように、きちんとしなければいけないという点を基本に据えながら、議論いただきたいと思っております。

それから、最初、いろいろ貴重な御意見をいただいたことについて、十分議論する時間がなかったんですけども、表示の問題ですとか、入札制度の問題ですとか、いろいろ御指摘いただきました。基本的には全く同じ問題意識を持っている事柄でして、ここ10年近く、どちらかということ、過剰ぎみでずうっと推移してきた中で今回、10年ぶりに不作で過剰から需給は引き締まることになったということに伴って、今までやってきた制度についての問題点といいますか、検証すべきことがいろいろ出てきているという時期に当たっていると思いますので、きょう出ましたよ

うな表示あるいは産地・品種・銘柄の話ですとか、食味値の話も出ましたけれども、入札制度と
いったことについてもいろいろ問題意識を持って検討しております。

きょうは十分御紹介できませんけれども、そういう問題意識を持っているということを最後に
つけ加えさせていただきたいと思います。

八木部会長 11月に入りまして、引き続き需給見通し、生産目標数量について本格的な御議論
をいただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

以上をもちまして、本日の食糧部会を終了いたします。どうもありがとうございました。

閉 会