

第 1 2 回

「販売」を軸とした米システム のあり方に関する検討会議事録

於：農林水産省三番町共用会議所

平成20年5月16日

農林水産省

目 次

1. 開 会	1
2. 議 事	2
(1) 米の取引価格について	2
(2) 米の取引価格等に関するヒアリング	7
全国農業協同組合連合会本所米穀部長	川崎 史郎氏 ... 7
北つくば農業協同組合営農経済部副部長兼米穀課長	池田 昇氏 ... 9
全国稲作経営者会議会長	佐藤 正志氏 ... 1 1
株式会社神明常務取締役米穀本部長	吉川 和男氏 ... 1 2
木徳神糧株式会社常務取締役米穀事業本部長	山本 幸雄氏 ... 1 3
株式会社イトーヨーカ堂商品部バイヤー担当	相澤 良太氏 ... 1 5
株式会社松屋フーズ取締役商品部長	斎藤 道夫氏 ... 1 7
(3) 意見交換	1 8
(4) その他	3 7
3. 閉 会	3 9

1. 開 会

○枝元計画課長 おはようございます。ただいまから第 12 回「販売」を軸とした米システムのある方に関する検討会を開催させていただきます。

委員並びにヒアリングの皆様方には、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。

最初にお手元に配付しました資料の確認をさせていただきます。本日の資料は 2 点でございます。資料の 1 といたしまして「米の取引価格について」、農水省の資料でございます。資料の 2 といたしまして、「米の取引価格等についての意見概要」は、この後、ヒアリングをお願いしております方々から提出いただいた資料でございます。よろしいでしょうか。

委員の御出欠の状況でございますが、柴田委員、竹内委員、永井委員、富士委員におかれましては御都合がつかず、御欠席との御連絡をいただいております。また、大南委員は遅れて御出席されると連絡がありました。

本日は、米の取引価格につきまして、議論していきたいと考えております。まず最初に、農水省から資料を説明いたしまして、それぞれの関係者の方々にヒアリングをお願いすることとしております。お忙しい中、本日のヒアリングに御出席いただき感謝申し上げます。

御紹介をいたしたいと思っております。

全国農業協同組合連合会本所米穀部長の川崎史郎氏でいらっしゃいます。

○川崎氏 よろしくお願ひいたします。

○枝元計画課長 北つくば農業協同組合営農経済部副部長兼米穀課長の池田昇氏でいらっしゃいます。

○池田氏 池田です。よろしくお願ひします。

○枝元計画課長 全国稲作経営者会議会長の佐藤正志氏でいらっしゃいます。

○佐藤氏 よろしくお願ひします。

○枝元計画課長 株式会社神明常務取締役米穀本部長の吉川和男氏でいらっしゃいます。

○吉川氏 吉川です。どうぞよろしくお願ひします。

○枝元計画課長 木徳神糧株式会社常務取締役米穀事業本部長の山本幸雄氏でいらっしゃいます。

○山本氏 よろしくお願ひいたします。

○枝元計画課長 株式会社イトーヨーカ堂商品部バイヤー担当の相澤良太氏でいらっしゃいます。

います。

○相澤氏 相澤です。よろしくお願いします。

○枝元計画課長 株式会社松屋フーズ取締役商品部長の斎藤道夫氏でいらっしゃいます。

○斎藤氏 斎藤でございます。よろしくお願いします。

○枝元計画課長 御多忙のところ、本当にありがとうございます。それでは、以後の議事進行は八木座長にお願いいたします。

2. 議 事

(1) 米の取引価格について

○八木座長 それでは、早速議事に入りたいと思います。

最初に資料1の「米の取引価格について」、総合食料局計画課長の枝元課長から説明をお願いします。

○枝元計画課長 総合食料局計画課長の枝元でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、資料1に基づき米の取引価格について、時間の都合もあり要点を御説明したいと思います。

おわかりになる方にはおわかりになる論点でしょうし、非常に専門用語も多いので、できるだけわかりやすく、何が問題になっているか御説明をしたいと思っております。

一言で申し上げますと、米の価格がどういう取引において形成され、またその価格というものを農家、生産者の皆さん、また消費者の皆さん、取引をなさっている方々にどういう形で伝達されるのか、またそれを私どもが政策的に、どのような扱い方をしているのか、このあたりがいろいろな状況の中で変化が起きておりまして、それをどう考えるかということでございます。

まず1ページでございますが、「政策における価格データの取扱い」ということで、これは私ども農水省の方で米の価格というものを使った政策、その価格は何を使っているかということでございます。水田・畑作経営所得安定対策でございますが、これは米価が下がったときに、担い手の方々等に対しまして補てんする仕組みでございますが、コメ価格センター取引価格等を使ってどれぐらい下がったかを計算しています。

2点目、農業災害補償制度、これは災害が起こったときに、生産者の方々の積み立て及び国からの補助等で補償する制度でございますが、これにつきましてもコメ価格センター

の取引価格、また政府買入価格を使ってその基準となる価格を決めております。

また政府は備蓄のために買入れをいたしますが、幾らで買うかということをお我々なりに予定価格を決めるわけですが、これについてもコメ価格センターの取引価格、また相対取引価格、ここに出てきますように私どもの政策価格は、コメ価格センターの取引価格を中心的なものとして使っているところでございます。

2 ページでございますが、このコメ価格センターというのは一体何かということですが、食糧法上、米穀の取引の指標とすべき適正な価格の形成を図り、もって円滑な取引に資することを目的として設立された、民法 34 条の法人となっております。これは単純に申し上げますと、お米をこの米穀価格形成センターに、生産者、農協さんなり全農さんなどが上場され、そこで卸さん、バイヤーさんの方が入札をして、そこで取引をする。そこで入札価格が明らかになり、2 ページのとおり、いろいろな事情はございますが、需給の緩和、消費の減少等々を踏まえて、センター価格はこのように下がってきているところであり、私どもが米の価格について御説明する際は、このセンター価格で御説明しているところでございます。これは米全体の加重平均ですから、当然ながら、例えば新潟コシですとか、あきたこまちですとか、ヒノヒカリとか、銘柄によってそれぞれ入札で価格が決まっているところでございます。

3 ページでございますが、センターにどれぐらい上場され、落札されたかを表したものでございます。センターは平成 2 年に創設されましたが、上場数量を見ていただきますと 80 万とか 100 万とか 90 万とかずっと来て、落札もほぼ 9 割以上の落札率で来ておりました。平成 16 年から傾向が変わっております。16 年、17 年、18 年、19 年、それぞれの需給状況に応じて、上場数量が減少し、落札数量も減少しております。特に 18 年、19 年は、この動きが顕著でございます。また落札率も年にはよりますが、下がってきており、19 年には 5 万トンの上場で、4 万トンの落札しかない状況になっております。

ここでは、先ほど申し上げたとおり、センター入札により形成された価格は指標価格だと言っているわけですが、このような 5 万トン、4 万トン程度の取引で本当に米の指標価格と言えるのだろうか、という御疑問をいろいろなところからいただいているわけでございます。

では、なぜそうなったのかというのが 4 ページでございます。昔はお米につきましては食糧管理法もしくは食糧法の計画流通制度により、流通を規制しておりました。どなたが集荷をし、どういう方々が卸売という形で買い、どういう方々が消費者の方々に売ること

ができるかをいろいろ規制しておりました。

価格につきましては、平成2年以前は指定法人と言われる全農さん等と卸の方々が協議をしながら民間流通の場合の価格を決めておりました。しかし、それについては、いろいろ問題があるということで、平成2年にこのコメ価格センターを作り、入札という形で価格を作ることとなったところでございます。その際に左から2つ目でございますが、平成15年までは義務上場ということで、要は取引をされる量の、数字は1/5、1/4、1/3と来ておりますけれども、それだけは義務的に上場しなければならないというのが1点、あと民間流通、当時でいうところの自主流通米の価格につきましては、ここで上場されてセンターで決まった価格がほかの取引、例えば相対取引の価格にも適用されるということで、要はセンターで決まった価格が、例えば新潟コシヒカリなら新潟コシヒカリの価格になるという仕組みが15年まで続いていたわけでございます。

16年に食糧法を改正いたしまして、流通を自由化いたしました。これはどなたが誰に対し、どういう価格で売っても全く自由です、というふうに平成16年からいたしました。そうなりますと、当然ながらセンターに対する義務上場も少なくなり、その結果、先ほど申し上げたように、16年、17年はまだ昔の雰囲気があったのだと思いますけれども、18年、19年と、どんどんセンター取引が少なくなってきたところでございます。

続きまして5ページ、6ページ、7ページは今申し上げた制度の変遷等についての御説明ですので省略いたします。

8ページでございます。平成2年までは、先ほど申し上げたとおり指定法人と卸の団体さんとの当事者間価格交渉でした。しかしながら、真ん中にあるとおり、当時は指定法人である全農が集荷量の95%を占めており、売り手独占ということで非常に価格の硬直性が見られる。また、非公開で透明性に欠けるという状況でして、先ほど申し上げたとおり当時はこういう名前でしたが、平成2年に機構を創設し、そこで入札をする形で透明性を確保しようとしたところでございます。

その後、平成16年に食糧法を改正して流通を自由化した結果の今の流通については、9ページ、10ページのとおりでございます。これは、私どもが調べております幾つかの調査を基に若干推計も入れておりますので、1トンたりともびったり合っているということではございませんが、大きなトレンドはわかると思います。

本当は経年的に御説明するとわかりやすいのですが、以前は、農家の方が米を作りました、農協さんや全集連系の業者さん、この緑と青の部分に生産者が出され、かつ農協さん

はこの出荷段階の一番上にあります全農さんの方に上げて、それを一番右の上の青い卸売業者さん、それから小売さんに行く、これが基本的な米の流れであり、これを規制していたわけでございます。

16年以降、「今後はどういう形でもいいですよ」ということでこのような状況になっておりまして、全体出荷630万のうち農協さんに出るのが大体400万弱、そのうち全農さんに出るのが320万、農協さんが直売するのが64万ということで、経年的には農協が直接販売される数量が伸びてきております。逆に言いますと、全農さんの取扱量が減ってきております。あと全集連さんについても同様の傾向がございまして。あと下から2つ目のその他業者さん、昔は計画外流通、さらに食糧法的时候はいわゆるヤミ屋さんと言われていた方々が含まれております。そういう農協さんなり全集連さんに入っていない業者さん、また生産者が、ネットなりいろいろなことを通じて、直接小売さんなり一般消費者の方に、売っております。このように米の取引が非常に多様化しまして、農協、全農系の取り扱っている割合が、傾向として非常に少なくなっているところでございます。

また、10ページが、今度は逆に販売先の方から見た資料でございますが、1つは卸売業者さんを通じる世界で380万トン程度でございますが、昔はここが主流だったわけですが、徐々に規模が少なくなってきております。逆に卸さんを含めていろいろな方々が直接小売に売る、若しくは直接外食なり中食さんに売られる、直接一般消費者に売られる、こういう取引の多様な形態が出ている状況でございます。

右の方にございますが、茨城コシと新潟コシの価格ですが、農業生産法人等がお客さんに直接売る価格、また農協さんが直接売る価格、産地出荷業者、全国出荷団体とございまして、当然ながら多段階になるほどいろいろな手数料等が掛かりますので、このように農家が直接売られる場合は安く、業者さんを通じるごとにだんだん高くなっていくという傾向が見られるわけでございます。

以上のように、流通の形態が非常に多様化している中で、先ほど申し上げたセンターについては残念ながら、今上場をされているのは、農協さんがたまにいらっしゃいますけれども、ほぼ全農さん一人でございます。

またお買いになる方も若干、直接の小売さんがいらっしゃいますが、基本的には卸売業者さんの方が買う。そういう意味では旧食糧管理法、計画流通の中で米の取引の中心となっておられた全国団体である全農さんと、その卸機能を持たれていた卸業者さんがセンターを使っているということが1点、その他の取引の方々ほとんどこのセンターは使わな

いということ、あとそういう中で全農さんにせよ卸さんにせよ、取引量、センターを使う量が激減している現状になっているということでございます。

あと 11 ページ、12 ページはそれ以外の取引の形態はどういうのがあるかということでございます。1 つは相対契約とか特定契約、事前契約取引と言っておりますが、これは基本的に買い手さんと売り手さんの二者、若しくは買い手さん、売り手さん、あと受注者さんの三者で数量なり価格なり引取期限について、決め方はいろいろございますけれども、要はセンターの入札という形ではなくて、御自分方で話し合いをして決めている形態がございます。

12 ページでございますが、今後、このような方向が増えてくるだろうと思います。播種前契約ということで、田植えをする前に一定の数量と価格を買い手と実需者、売り手さんと買い手さん、若しくは需要者さんと売り手さん、買い手さんの三者で契約をして、秋にできた時点で価格を若干見直しつつ取引していく、若しくは、右の下にございますが、収穫する前に契約をする、こういう事前に契約をするという形もいろいろございまして、今後、需要者さんが入るような契約、また播種前契約という顔が見える取引、また需要者さんの方も非常にスペックですとか安定供給、また品質等々含めて、こういう条件の米を買いたいということになると思いますので、こういうものがだんだん増えてくるのではないかと考えております。逆に言いますと、やはりセンターでの入札、要は誰が買うか、落としてくれるか、よくわからない取引というのは、米の取引の中で主流とはなっていないのだろうと思っております。

こういう相対につきましては 13 ページ、14 ページ以降でございますが、私どもも一応相対取引については報告をいただいております。出荷業者、これは農協さんなり全農さん、全集連さん系の業者さんの大きい方々、また販売業者の大きい方々から対象産地銘柄で 87 銘柄、これについてお米が実際に契約をされて何ヵ月後かに引き取られるわけでございますけれども、その引き取ったベースでの価格を、これは商売上の秘密ということもございまして、3ヵ月ごとにまとめて平均して公表しているところでございます。

その結果が 14 ページで、簡単に見ていただきますとセンター価格と 18 年産の相対価格を比較してございますが、真ん中のセンター価格の右の①／②です。センター分の相対を見ますと、センターの価格の概ね数パーセント低い価格で相対の取引をされていることがおわかりいただけると思います。ただ、残念ながら生産者が直接消費者に売られているとか、その他業者さんがどういうふうな価格で売っているとか、そういうところまでは正直

申し上げて、私どもとして取れていないのが現状でございます。

そのような中で 15 ページ、多様な直接お取引をされる相対契約というものは、すでに主流になっておりますし、今後もなっていくと思います。私どもとして、その報告徴収・公表方法については、1つは相対取引は引取ベースで、センター価格は契約したベースであり、今どれぐらいの価格で契約されているのです、という普通に商品の価格を考えるときのベースとは異なるベースで取っているということ。また取引時期から3ヵ月単位で丸めてしまうので、その時点における価格動向という観点からすると乖離しているという問題があると思っているところでございます。

以上、ややわかりづらかったと思いますが、米の取引の状況、価格の状況について、御説明させていただきました。このあと、ヒアリングの方々の御意見を聞きながら、委員の皆様方から御意見をいろいろいただければと思っております。

以上でございます。

○八木座長 ありがとうございます。

(2) 米の取引価格等に関するヒアリング

○八木座長 それでは、引き続いて資料2の「米の取引価格等についての意見概要」によりまして、ヒアリングの皆様から説明をお願いしたいと思います。

本日は多くの方からヒアリングを行うこととしており、時間の制約もございますので、大変恐縮でございますが、意見のポイントを絞って、お一人5分程度でお願いしたいと思いますので、よろしく申し上げます。

全国農業協同組合連合会本所米穀部長 川崎 史郎氏

○八木座長 それでは、最初に出荷団体のお立場から、全国農業協同組合連合会本所米穀部長、川崎氏より説明をお願いいたします。

○川崎全国農業協同組合連合会本所米穀部長 それでは、私の方からお手元の資料に基づいてポイントを絞って御説明をさせていただきたいと思っております。

当初、農林水産省の方からこういう項目についてと御依頼もありましたが、それときちんと沿っておりませんが、趣旨は伝わるのではないかとということで、こういう形で整理を

させていただきます。

まず1ページですが、「米流通の多様化とコメ価格センターの現状」ということでございます。ただいま計画課の枝元課長の方から御説明がありましたとおり、現在は流通が自由になっておりますし、義務上場もございません。センターができた時とは状況が大きく変わっていると認識しております。したがって、1のすぐ下でございますが、2行目、「価格については取引当事者同士の相対交渉によって取引ロットなり品質など様々な要素を反映して決定されている」というのが現実だと思っております。安定した継続的な取引を望む、特に大手の事業者ではセンター価格は指標性が一定程度評価されていると思っておりますが、どちらかというと我々の認識としては相対価格を強く志向しているのではないかと思っております。

そういうことで、買い手にとってセンター入札取引というのは、上場数量が減ってきているということもございまして、調達リスクとか価格リスクが非常に大きいと思っておりますので、そういうリスクを冒してまでセンターで自ら仕入れを行うメリットというのは少なくなっているのではないかと思っております。

そういう状況にはありますが、全農といたしましては、センターが先ほど御説明がありましたとおり、政策価格に活用されているということもございまして、ある程度センターに上場を行うとともに、この価格に連動して相対の価格の基準を決めている状況でございます。

しかしながら、繰り返しになりますけれども、産地と需要者の結びつきのある、顔の見える販売を強く志向しておりますので、売り手としては安定的な販売先確保という観点からも、不特定多数の業者との取引となるセンターへの上場ということについては、勢い慎重にならざるを得ない、こういう事情にあることを御理解願いたいと思っております。

3ページでございます。「コメ価格センターへの上場の考え方」ということでございます。一番最初の段落では、センター取引というのは一定の限界があると考えておりますが、全農といたしましては、センターを1つの取引の場として活用して、出来秋における販売可能な価格水準を探るという目的、あるいは我々に委託していただいた米の販売進捗を踏まえて価格水準を調整せざるを得ないという局面もございまして、そういうときに必要に応じて機動的な上場を行うことになると思っております。19年の上場は、そのことが端的に出ていると思っております。

特に今のセンターの売り手、買い手という仕組みの中では、米の全体需給自体は、基本

的に出来秋で品質もありますし、需給がわかったところで決まってしまうので、基本的に価格形成機能は全体の需給の中では短期的に集中して秋口に果たされるのではないかと考えております。したがって、このセンターのような、市場のようなところでその都度、価格形成されることは、この2の一番最後の段落の2行目の後半ですが、「一般的には流通在庫の調整を目的とした業者間取引」、そういうところが勢い多くなるのではないかと考えております。

3番ですが、「市場の信任価格が指標化」と書いてありますが、これもまず最初の段落では、やはり規格をつくって大量に流通させる必要のある商品は、取引ごとに逐一価格交渉を行うということではなくて、交渉の基準となる指標価格を活用して実際の取引を効率化するというのが一般的ではないかと考えております。米のように大量の物流を持つ商品は、一定の規格のもとに現物取引ではなくて、規格品の取引ということにせざるを得ません。

こうした特性を持つ米については、あらゆる取引指標の中で最も信頼されるものが何らかの形で指標価格として認知されてくるのではないかと考えております。

事実、米以外の業界を見ましても、公設市場がない商品も多くあります。ただ、それ以外のところでも、取引で指標性を信頼されているものがあれば、指標として認知されるということもあると聞いております。例えば、全農で取り扱っているものでは、卵というものについては、4ページの右の下の方に書いてございますが、これはJA全農たまご(株)による相場の公表でございます。このため、全農としては業界での取引の指標の信頼性を得ていくための一助となることも視野に入れて、本会の販売価格を公表することについて、今後、手法を含めて検討することも考えていきたいと考えております。当然、取引先のお客様に対しては都度、都度の相対価格については通知をしておりますので、そういったものをベースに検討していくということになるのではないかと考えております。

以上でございます。

北つくば農業協同組合営農経済部副部長兼米穀課長 池田 昇氏

○八木座長 続きまして、北つくば農業協同組合営農経済部副部長兼米穀課長の池田氏より説明をお願いいたします。

○池田北つくば農業協同組合営農経済部副部長兼米穀課長 それでは、前もって必要なものについての意見ということで項目がありましたので、それについて少し述べさせていた

できます。

ただ、私どもは初めて 19 年にセンターの方を利用させてもらったのですが、何でそういうことになったのかお話をしないと、これの意見を述べるまでのところまでまだ行っていないというのが現状でございます。勉強のために価格センターの上場をしたという経緯で、本当に昨年 1 回しか上場していないし、これから米取引をしていく中での勉強という意味があったということをおもってお知らせしておきます。

それで、価格の指標価格が必要かどうかということについては、そこに書いておきましたように、当然主食である米の重要性は変わらないので、投機に利用されないということからすれば、我々は生産者の立場ですので、再生産価格というのをどうしても維持していきたい、そういうことを踏まえて、この基本価格である指標価格は必要であると認識をしております。

センターのあり方については、いろいろあるのですけれども、公平な市場の存在というものがやはり大切である。上記の再生産価格を維持するためにもやはり必要であるということでもあります。

当然、先ほども全農さんから話がありましたように、出来秋でほとんど 1 年の価格が決まってしまうという、そういうものではありませんけれども、そこらを踏まえて市場の機能としては十分ではないのか、また、当然、センターは必要であろうと思っております。

今後どうすればいいのかということですが、農産物である米は、毎年の作況によって価格の変動がある中で、我々は、昨年の作況の表示について、少し疑問を持っているということをおもっていただければと思っております。実際、昨年の作況からして今の段階で物が少し不足気味である、各需要者とも不足している状態であるということから、そこらを疑問視しております。

ただ、主食としての米の位置は今後も揺るがないということで、温暖化等で穀物の需給の多様化、食料としての米の生産環境は必ずしも楽観できない状態である。当然、関東から西では良質米ができなくなっている現状で、そういうようなことも踏まえておかなければならない。そういうことで、実効ある規模の取引の実現として、もう少し価格形成センターでの取引量が多くなるとまずいのではないか。それは手段として先ほどもありましたけれども、どのようにしたら上場の数量が上がってくるのかが 1 つのポイントになると思います。

一番最後の相対取引の透明性については、当然需要者との間の中で相対取引が主力にな

っていますので、透明性については疑問視しております。

そういうことで、簡単ですけれども、終わりにします。以上です。

全国稲作経営者会議会長 佐藤 正志氏

○八木座長 引き続きまして、生産者のお立場から、全国稲作経営者会議会長、佐藤氏より説明をお願いします。

○佐藤全国稲作経営者会議会長 佐藤でございます。

私も池田さんと同様、指標となる価格は必要だと思います。ただ、今の状況が、本当に信頼性の部分で非常に疑問に感じております。池田さんも申されておりましたが、やはり我々生産者という立場で生産割れするような市場原理だけで価格が決まることに対しては、非常に問題だろうと考えております。その辺が保たれるような形での運営をぜひお願いしたいと考えております。

それと、今後の問題ですけれども、我々は現実に上場している量は全くございませんので、中身についての議論は非常にできにくい状況でございますが、16年から農水省が新しい米政策改革をスタートさせているいろいろな制度が動いております。私どももその部分は利用させていただき、いろいろなことを実証しております。

そういった観点からすると、センターも多くの方が利用することによって、いろいろな問題点が浮上するのではないかと、その問題点を素直に受け止めながら修正をしていくことが必要ではないかと感じております。

一例を申し上げます、加工用米という制度、センターとはちょっと外れるのですが、その部分につきましても、認定方針作成者という立場から制度を利用させていただいております。今まで全農さん、全集連さんしかできなかった部分、我々もそれをやることによって確かにいろいろな問題、課題が見えてございます。それにつきましては、私どもも使ってくださいの需要者の方々と直接お話をできるメリットとは相当感じております。そのような観点からセンターもそういう形で展開できればいい方向に動けるのではないかと感じております。

簡単ですが、このような意見でございます。

株式会社神明常務取締役米穀本部長 吉川 和男氏

○八木座長 続きまして、卸売業者のお立場から、株式会社神明常務取締役米穀本部長の吉川氏より説明をお願いします。

○吉川株式会社神明常務取締役米穀本部長 まず取引の指標となる価格の必要性については、当然、必要であると思っております。現状は系統の集荷率は減少しまして、私ども仕入れルートが今非常に多様化しています。同じ産地銘柄であっても価格、品質に格差があるわけです。売り手の違い、あるいは品種区分の違い、検査の有無などの条件がわかるようにして、条件が価格に反映されるいわゆる指標となる価格が必要であります。

それから、コメ価格センターのあり方については、必要か否かにつきましては必要であると思っております。米は毎年、作況に変動がありまして、価格も変動します。その年、その年の市場動向を各産地銘柄の価格に反映するためにも必要です。確かにセンター以外の取引の場もあるのですが、あくまでも現状はスポット的な運用になっておりまして、銘柄の継続性、品質の信頼性にも欠けます。

ただ、19年産のように上場数量、落札数量が数万トン規模と非常に少ないことについては、いわゆる指標性において問題があります。特に、少量の取引では特定の必要な人だけ、あるいは参加者だけが落札するという事情が優先されまして、全体としての市場価格が反映されにくい。そういう意味では、入札取引の規模を拡大し、より多くの参加者が参加し、落札されるような仕組みに変えなければならないと思います。

それから、今後どうするかということですが、今、センター取引についてはそこに書いてありますように、たくさんの種類があるわけですが、実質的には定期注文取引のみになっており、定期注文取引を少し改善し、入札参加者、取引数量の拡大を図ってはどうかと思います。

例えば、年間上場計画とか最低上場数量などについて、これを定期注文取引の中に加えるとか、今、売り手がほとんど全農さん一本にまとまっているので、なかなか各産地の意向も反映されにくい。価格に反映するためには、もう一回、各県本部ごとの上場に戻しても良いのではないかと思います。

あと買い手の方ですが、買い手の入札参加制限がありますので、それについても少し条件をつけて解除してはどうかと思います。それと、ある程度価格センターでの数字を必要とするのであれば、売り手、買い手、双方とも落札数量とか上場数量に義務数量と

いうのを決めて、数量の拡大を図っていったらどうかと思います。

最後に、相対取引価格の透明性、客観性ということについては、従来、販売対策費云々とかありまして、価格の透明性が議論されたことがあるのですが、現状は相対取引においては販売対策費が全くなく、数量価格、受渡期限を明確にした契約です。そういう意味では相対取引価格の透明性はあると思っています。

契約の方法として、先ほども少し説明がありましたけれども、播種前契約とか収穫前契約という形で需要者を含めた契約となっております。これについては売り手、買い手ともそういう中身について理解した契約になっておりますので、売り買いの中では取引の透明性はあると思っています。確かに播種前契約とか収穫前契約につきましては、入札取引で決まる指標価格と異なる面はありますが、入札取引が始まる前の契約であり、売り手、買い手、双方にリスクも伴うことから、独立した価格でもよいと思います。

また、播種前とか収穫前以外の個別契約につきましても入札取引の指標価格をもとに決定した相対販売基準価格を基本に「数量」、「価格」、「受渡期限」を明確にして契約しています。そういう面では透明性があると思っています。

最後ですが、私ども買い手につきましては、販売先への精米の納入価格を決定する際に、今申し上げました播種前とか収穫前とか個別契約、これに加えて入札取引での契約をもとに「価格」、「数量」を協議して決定します。そういう面では、それぞれの契約に価格が明確に反映されており、取引の中でお互いの責任を明確にしやすく、透明性も確保されていることから、今のままでも良いのではないかと思います。

以上です。

木徳神糧株式会社常務取締役米穀事業本部長 山本 幸雄氏

○八木座長 引き続きまして、木徳神糧株式会社常務取締役米穀事業本部長の山本氏より説明をお願いいたします。

○山本木徳神糧株式会社常務取締役米穀事業本部長 山本です。ちょっと細かく書きすぎたかと反省しているところですが、当事者なものですから、少し詳しく話したいと思います。

指標価格は必要ですか、指標価格は要りますか、にいては必要であると思います。先ほど枝元課長が説明されたように、平成2年以来、我々は基本は全部入札の加重平均価格を

もってスライドしてお客様と大半の取引をしております。ここ1～2年、特に上場義務廃止、指定法人廃止から、この辺が少し乱れつつあるのですが、基本はここで入札が半年なかろうとあろうと、その前にあった価格でスライドしてきているのが、私どもの商売のやり方で今来ているところです。

播種とか特定契約、収穫前というのはここ1～2年の話で、今まさにこれから始まるにしても、所詮それは収穫、稲刈り前に契約するのはまだここまで来ても、せいぜい20%まで行かない。今年から少し多くなるのかなということで20%ぐらいになるので、本格的な商売というのは、当然8割以上のものは収穫後に商売をするわけで、あるいは価格を決めるわけであり、やはりこの2番目の項の価格センターは私は必要であると思います。

細かいことは別にして、お米は食の根幹ですから、これはできるなら今のセンターで運営していければいいと思っています。産地へのシグナルとか需給を反映した指標は必要だと思っております。

ただ、18、19年と惨憺たる結果に、我々も含めてなかなか活性化していなかったところを少し問題点を細かく言いますと、毎週、毎月ではいかにも多過ぎるという感じがします。ここ2年だと1回のボリュームがせいぜい400～500トンであり、これでは少な過ぎる。一卸ですべて買えるボリュームであれば価格形成はできないのではないかと感じがしております。

それから、どの銘柄がどの月にどれぐらい年間出るのか。これも「わからない」では我々は計画が立てられない。私自身の感触ですけれども、主食は余り大きな価格変動をすべきではないと思っておりますので、穫れ秋に年2回ぐらい、年明け、3、4、5のピークの前に1回、端境期を前に1回ぐらいの年4回ぐらいでいいのではないかと思っております。

それから、全国各地には要らないのではないかと。主要産地、25万トン以上生産している県、日本で11県ぐらいあるはずですがけれども、ここは義務付けしてもらいたいと思っております。その県の5%から1割ぐらい、ボリューム的にはわずかですがけれども、それをトータルすると20万トンぐらいです。それを月1回やると、1銘柄が大体4,000～5,000トンになると思うのです。4,000～5,000トンだと年4回でかなりいい価格形成ができるのではないかと考えており、やれるならこれぐらいに絞って、月数も絞って、事後はその価格で取引をしていく、特定であれ、何であれ、それを基準にしていろいろ変動しているわけですから、いいのではないかと考えております。

それから、あまり価格を上げ下げしたくないということで、過去もいろいろあったので

すが、今の価格で 1,000 円札 1 枚ぐらい、年間では 7 % ぐらい、1 回は 400～500 円ということで 3 % ぐらいで、なだらかな上げ下げが望ましいのかと思います。指値も廃止して、前回の価格を参考にして、この辺の価格でわずか年 4 回ですから、3～4 ヶ月、3～4 ヶ月、3～4 ヶ月というふうに価格が変動する。

ただ、産地といろいろ話していると、上場というのは時代が変わりましたので、いろいろな問題があるようではすけれども、上場する 11 県、あるいは 25 万トン生産県以上のところにはメリットを付与。何のメリットがあるのか私はよくわかりませんが、メリットがないとまずいのではないかと考えております。その辺も少し御検討、あるいは検討すべき課題かと思えます。

3 番目の透明性・客観性の確保については書いたとおりでございます。播種前であろうと収穫前であろうと、特定契約であろうと、全農さんの決め方を見ても、年次にわたろうと、2 年次にわたろうと、これは価格形成センターの価格がバックボーンにあって、それを状況を踏まえて価格を決めているわけですから、そういう意味ではセンターの価格を採用して若干の変動、以降の収穫後はすべてどんな契約であれ、センターの価格を基準としてやっているわけですから、これは公平性、あるいは透明性、客観性に私は欠けているとは思わないというのが私の意見です。

以上です。

株式会社イトーヨーカ堂商品部バイヤー担当 相澤 良太氏

○八木座長 それでは、引き続きまして小売業者のお立場から、株式会社イトーヨーカ堂商品部バイヤー担当の相澤氏より説明をお願いいたします。

○相澤株式会社イトーヨーカ堂商品部バイヤー担当 よろしく申し上げます。

私どもは価格の部分につきましては、直接的な取引を行っていないので、あくまでもお米の今の現状の客観像を、全体的に仕入れ担当の立場として見ている意見としてお聞きいただければと思いますので、よろしく申し上げます。

まず 1 つ目の取引の指標となる価格の必要性についてですが、当然、1 つの指標となる部分は基準としては必要と考えております。しかしながら、今の基準価格を設定する際に、本当に過去を常に遡って価格を形成することが、果たして現状の経済環境において妥当であるかということには少し疑問を感じているところです。

特に、生産をするに当たってどれだけの積み上げで、結果としてどれだけの利益が残らないと担い手の方たちが農業を継続するために必要な経費、あるいは必要な利益がどのぐらいのものなのかが見えていない中で、どちらかというマイナス方式の中で、今お米の価格が決まっていつてしまっている感が見受けられます。

しかしながら、これを固定化してしまうと各産地の競争の原理というものがなくなってしまうわけですから、最低限の積み上げというものが、どこにあるかを見据えた上での指標価格が必要ではないかと考えております。

それと2点目ですが、コメ価格センターのあり方についてどう考えるか。かくかく著名な方々が必要と要っている中で、私のような若輩者が「不要」というふうに書いてしまったのですが、特に我々は冒頭にも申し上げましたように、小売業態として直接的に指標価格を見て購入しているわけではございません。したがって、現状の価格形成の中で、例えば上場数量がほぼない状態の中で、これも1番とリンクするわけですが、過去に上場され、それが落札されたその価格によって、今後、手前どもが販売していく価格というものが、その基準によって進んでいくことが、本当にその市場の中で最終的に消費者の方々にそれを理解していただける内容なのかどうかについては、少し曖昧な部分があるのではないかと考えております。

特に、19年産の入札状況を見てみますと、場が立っていないような状態で、本当にこのセンター機能というものが、今後どういうふう運営されていくのかという部分については、非常に見えない部分が多いのではないかと考えております。当然のことながら、それに対しての仕組みづくりは再検討をすべきであると考えておりますし、先ほど皆様からも出ているように、この場に参加していただくためにはどうすればいいのかということについては、当然のことながら今後議論していく必要があるのではないかと考えております。

それと3番目ですが、相対につきましては、結論から申し上げますと、現状は非常に透明性が高いと考えております。しかしながら、大きく分けますといわゆる播種前、収穫前、穫れ秋という3段階が今の相対の主流になっていく、あるいは今後もそういう形が採られていくと思いますが、先ほども生産者サイドのつくばの方、それから新潟の方からお話がありましたように、今後、関東以西の稲作というもの、あるいは農産物というものが非常に厳しい環境になっていく可能性がある中で、ある程度リスクヘッジもどういう形で設けるべきかきちんと検討した上で、相対取引というものがどうあるべきか、あるいはどういう形を採ることによって担い手の皆さん、生産者の皆さんが生産するためのコスト

というものをきちっと持てるかということが最終的に必要な項目になってくるのではないかと考えております。

簡単ですが、以上でございます。

株式会社松屋フーズ取締役商品部長 齋藤 道夫氏

○八木座長 それでは、最後になりましたが、外食産業の立場から、株式会社松屋フーズ取締役商品部長の齋藤氏より説明をお願いいたします。

○齋藤株式会社松屋フーズ取締役商品部長 松屋フーズの齋藤でございます。

では、順番に御説明申し上げます。まず取引の指標となる価格の必要性についてですが、これはやはり必要ということで、私ども日々取引をする中で何らかのよりどころが欲しい。そのために必要なのは信頼のできる指標となる価格、これが意思決定の判断材料の1つとして有益なものと考えております。

コメ価格センターのあり方についてですが、これも必要ということで、理由としては公正で透明性の高い指標価格形成の場となり得るということで、これはコメ価格センターの運営実態が目的どおりということであれば、公正で透明性の高い指標価格形成の場となり得る仕組みも持っていると思います。ただ、運用方法について改善の余地があるので、現在のような非常に不活発な状況になっているのではないかと考えております。

今後どうすれば良いのかということで、現在は市場の実勢を反映した価格形成が行われているとは必ずしも言えない面があり、これはもう先ほど来皆様が御指摘のとおりであります。抽象的でありますけれども、具体的にはやはり取引数量と価格ということで、取引数量については十分な数量による市場の厚みがあって、初めて適正な価格が形成されるということで、数量の増加は是非とも必要ということでもあります。

数量面と表裏一体ですけれども、結果として成立している価格、銘柄によっては取引の大宗を占めている相対取引との価格の乖離が大きなものがあり、先ほど農水省からの御説明の中にもありましたように、政策的なものへの参考として利用されているとか、あるいは新聞、全国紙にも価格センターの入札結果などが報道されるということで、市場に対して必ずしも実勢を反映していないシグナルを発信してしまう恐れがあることから、やはり価格面での実勢の反映というのが是非とも必要であり、相対取引市場との相互作用による価格の平準化と言いますか、裁定が働くような仕組みになっていくのが望ましいと考えて

おります。

それから、相対取引価格の透明性、客観性の確保についてどう考えるかということですが、これもいわゆる公表頻度という観点から、今取引の大半が相対価格になっている以上、その実態を知ることが非常に有益でございまして、現在のように3ヵ月ごとの平均価格を事後的に発表するというのではなく、公表頻度を増加して、実際の取引の参考として有用性が高まることを望ましいと考えております。例えば、アメリカの農務省につきましても、穀物価格を含む農産物価格を毎日公表するような体制となっておりますが、我が国においても是非、適時な開示をお願いしたいと考えております。

以上です。

○八木座長 ヒアリングの皆様、どうもありがとうございました。

(3) 意見交換

○八木座長 それでは、意見交換を行いたいと思います。時間は12時ごろを予定しておりますので、よろしく願いいたします。

吉田委員、どうぞ。

○吉田委員 私は価格センターの運営委員と取引監視委員をやっております。実は今年の3月の運営委員会でも今日のような問題点が指摘されました。今回、18年、19年産の取引数量の状況を見たら指標性として大変問題があるので、これは何らかの改善が必要であるということを運営委員会で発言しました。それは、多分運営委員会の議事録に残っているかと思うのです。そうは言いつつも、少しお聞きしたいのは、センターの入札価格が今どう利用されているのか、政府の方、国の方がどういう形で利用して、どういう機能を持っているのか。

それから、今日聞いていますと、川崎さんはそろそろセンターは要らないよという考えのようございまして、生産者、それから卸さん、それから小売さん、それから外食産業さんは必要と言っておられます。センターの価格を現実に今どう利用されているのか。利用するにはどういうことが必要なのかということをお聞きしたい。それであまり意味がないとすると、かなり大きなことになると思いますので、その点をまず前提条件として1つずつ聞かせていただければと思います。

○八木座長 皆さんに一通りということですか。

○吉田委員 全部ではなくてもいいですけども、卸さんと生産者はいいです。

○八木座長 それでは、川崎さん、吉川さんあたりからお願いします。

○川崎氏 吉田先生が要らないのではないかと受け止められるのは、ちょっとあれですけども、我々からすると、利用のことは後で言いますけれども、悩ましいのは、枝元課長が説明されたとおり、センターで形成される価格が政策価格に反映されており、我々はそのことを抜きにして考えるわけにいかないというのが1つ大きな、今の現状としてあります。結論的にセンターで形成された価格に基づいて、もちろん上場しない銘柄もございますが、やはり類似銘柄であるとか産地の銘柄間の格差とか、そういうものを念頭に置いてずっと相対価格自体は作っていくわけです。したがって、どこに紐がついているかということ、量は非常に少なくなっている状況ですが、センターで形成される価格に基づいて全体の相対価格を作っています。それで販売先に御提示させてもらっているというのが今の実態でございます。

○米本委員 全農なので、今の発言にちょっと補足させていただきたいのですが。

○八木座長 米本委員、どうぞ。

○米本委員 委員が発言して申しわけないのですけれども、少し補足させていただきます。入札の数字で決まる価格、少ない数字で価格は決まるのですけれども、同じ価格で相対の方の契約はたっぷりいただくわけです。ただ、入札では、自分で価格は決めて、センターでは買いたくない。後でセンターで決まった価格で、相対契約しまするので、その時になるとガバッと契約していただく、今こういう実態になっていますので、センター価格は量が少ないので指標性がないというのか、同じ価格なら入札で買わないで相対で買いたいということなのか、ここらあたりが悩ましいところで、過去からも義務上場をやってみたり、いろいろするのでですけども、やはり買う方も義務という御提言もありましたけれども、そこはなかなか難しいのだらうと思うのです。同じ価格なのにセンターでは買われないということもいろいろ議論があり、センター価格は量は少なく、こんなのは公正な価格ではないと言われるのですが、その価格で相対は買われていますので、それが本当に正しい価格ではないと相対も買わないと思うのです。そここのところを補足させてください。

○八木座長 吉川さん、どうぞ。

○吉川氏 まず吉田先生がおっしゃった指標価格をどう利用しているかということですけども、これは先ほど山本さんもおっしゃったのですけれども、従来から、この価格をベースに取引先と、その都度、その都度、精米の価格を決定してきました。一番使っている

のは精米価格を決定する際の基礎となる価格であります。外食さん、量販さんに関わらず、基礎となる価格に使ってきたという意味では、指標価格は非常に貴重な価格として使ってきました。

ただ、最近、価格の契約の仕方がいろいろ変わってきました。契約の仕方により、それぞれ価格が違います。指標価格と少し離れた部分もあるのですが、もとはと言えば前年産の入札価格とか、相対価格を基にして決めたものです。例えば収穫前契約であったり、播種前契約の価格もそうだと思います。広い意味での年産、あるいは需給を含めて、指標価格は、今、流通している精米価格の中で生かされていると思っています。

それと仕入れルートがすごく増え、JAさんの直売であったり、生産者の方が直接売られたりしてなかなか品質の区分がわかりにくくなっています。そういう面で行くと、いろいろな品質の条件の差を示すためにもセンターの指標価格は利用させていただきたいと思っています。

それから、先ほど米本常務がおっしゃいました、センターで買わずに相対で買っているということですがけれども、定期注文取引になりましたら、ほとんど条件的には相対と一緒にですがけれども、上場数が少なく、ロットの内容とか付帯事項により条件が変わります。

センターより、相対の方がロットの内容を気にして購入することを考えなくても良い、自分たちの買いたい数字をはっきり全農さんに伝えられるという面もあり、センターよりも相対が多いのではないかと思います。

○八木座長 一通りお願いしたいと思いますので、山本さん、それから相澤さん、斎藤さんの順でお話いただけますか。

○山本氏 今、吉川さんがおっしゃったのと同じような状況です。米本さんからあった、わずかな入札の数量でも、あなた方は同じ単価で相対でごそっと買うではないかとのことです。現実には少な過ぎる。少な過ぎるので、わずか150トン、300トンを何社かで入札といっても、所詮価格などという感じがしています。でも、現実の仕入れは、全農さんはそこを基準にして商売をなさっているのですから、当然結果的に買うのはその価格になる。別にボリュームが少なく、我々は相対のボリュームが多かろうと少なかろうと、基準をそういうふうに全農さんで設定なさっていて、私はそれでいいと思うのです。

そういう価格で設定するので、入札でいかないわけではありませんけれども、いかないときもあるし、いつているときもあるという商売の決め方になっています。19年産は当初は毎週やりましょうとか、年内は頻繁にやりましょう、という発想でしたけれども、結果

的にはあのような感じでなくなってしまったのです。ここはそんな頻度でなくても 4,000～5,000 トンぐらいのボリュームを1銘柄を出して、全部ではなくても義務づけして、そこで本当の価格形成を問うて、やはり年明けでも、せいぜい2回ぐらいでいいんじゃないかと思っています。それでは、スーパーさんに毎月のように、毎週のように値段を変えていきましても、なかなか難しいところがあるのではないかと思いますので、このように変更できたらいいのかと思っております。私も卵とか鶏の仕事をしていましたので、ほぼ毎日相場が変わるので、なかなかこれも難しい問題だと思って悩んでいたのですけれども、このように変更できていれば、私はいいと思います。

○八木座長 相澤さん、どうぞ。

○相澤氏 まず1つは、手前どもは小売業ですので、最終的にはお客様に幾らでお米を買っていただくかということを遡っていった第一のスタート地点がこの価格形成なので、だからこそ、その指標価格というものが本当にベースとなっているものとして、信憑性が低いとは申し上げませんが、山本さんがおっしゃられたように、本当に物量が1つの基準値となって、結局のところはそれは相対で取引されているのです。

ただその価格が指標として動いたときに我々も同じように連動して、店頭に並んでいる商品を、今の現状、これだけ他の食料品を含めて値上げという環境下にある中で、お米だけは価格が上がりませんとよく言われます。でも、実態はお米も非常に今苦しい状況にあるわけです。そうすると、その状況を反映した中で、本当にその価格が形成されているかどうかということが、結局消費者の方に伝わらないまま売り手サイド、あるいは我々こちらサイドにいる人間だけで結果的にコントロールしているのはいかがなものかと考えております。

だからこそ、その価格というものがあある一定のラインの部分で信憑性がないと、先ほど松屋フーズさんがおっしゃられたように、一部の報道でこの銘柄がドンと上がりましたねと。その見出しだけを見られて価格がつり上がってしまうという非常にねじれた現象といえますか、違った形で情報が流れてしまうことによって、本来のあるべき価格というものがわからなくなってしまう可能性があるのではないかと捉えております。

だからこそ、センターが単純に不要ということではなくて、センターが持つべき機能とは何かというものをもう一度しっかりと根底から議論される必要があります。単純に上場回数を増やしたからいい、あるいは自由化したからいいということではなくて、その自由化したことによって、それに参加していただくための付帯項目が何なのだという部分まで

含めて議論しながら、それをただ単純に議論するだけではなくて、実際にそれを運用していただくためにはどうすればいいのか、ということまで踏み込んだ話し合いが必要なのではないかと考えております。

以上でございます。

○八木座長 斎藤さん、どうぞ。

○斎藤氏 私どもでは実際に精米設備を持っておりまして、玄米取引が可能となっておりますので、実際にこの価格センターの取引には参加をしております。参加をするといっても、やはり価格の水準であるとか銘柄であるとか品質、それから見て妥当なものについて買いの札を入れており、結果的には出たり出なかったりという形でやっております。

私どもの取扱数量は非常に大きいものですから、やはり調達基盤の多様化というのは極めて重要でございまして、その1つとして価格センターによる入札取引を位置づけています。入札のメリットとしては、価格さえ合えば我々が希望する産地から希望する数量を調達できる、それから取引コストです。交渉等の時間も要さずに迅速に調達ができるというメリットがあるわけですが、先ほど申し上げました事情により、必ずしも完全にこれを使うという今の状況にはなっておりませんので、ぜひセンターの実態を改善して、数量、価格ともに妥当な水準で取引ができるようにしていただければ大変ありがたいと考えております。

以上です。

○八木座長 今、お話を伺っていると、全農さん、あるいは卸さんの方は価格センター、あるいは指標価格は必要だとおっしゃるのですが、具体的な取引は相対取引の方がどうもよさそうな、そういう雰囲気があるように思われます。センターの運営という点から見ますと、取引量が少なくなれば当然運営も非常に困難になりますし、どこかで指標価格が必要だということは、この点は皆さん一致していることだと思うのですが、具体的に価格形成センターの運営をどう維持していくかということも大事だと思います。この点について川崎さんと吉川さん、何か御意見がございましたらそれぞれ簡単にいただきたいと思えます。

○川崎氏 やや個人的な意見になるかもしれませんが、どういう順番で考えるかだと思うのです。指標性が必要だということは我々もそうだし、皆さん、概ねそうではないかと思うのですけれども、センターで取引が少ないからそれを多くして指標性を作ると考えるのか、もっと違う考え方で現実に流通しているわけですから、指標性をどういうとこ

ろに求めるのかという視点で考えていかないと、少し難しいのではないかと思うのです。

それはなぜかと言いますと、センター運営委員会等での議論の経過は、枝元課長がおっしゃったとおりで、昔はいわゆる食管法であって、流通も規制されていた中でのセンターであり、今はもう、自由な中でのセンターということになるわけで、当然商売の観点から行きますと、センターというのはやはり買いたい人が買えるわけですから、今は参加者も自由なわけで、我々が売りたいと思っている米がどこに行くかというのわからないところがあります。やはり、今の状況というのは最終的にお米を使ってもらう人にしっかりと売りたいという気持ちが強いわけですから、そういうことになると今のセンターの仕組みではどうなのかと率直に思えるところがあります。

それと、センターに上場できる人というのは何も我々だけではなくて、今誰でもできるという仕組みであり、そのような中で結果的に我々だけが上場をして、そこで作られた価格を基準にして、いろいろな指標が作られて他の取引が存在するという事になっているわけですから、私も我々からするとちょっと変ではないかと率直に捉えられるわけですから。先ほど言いましたとおり、我々の取扱数量はだんだん減っていますから、それ以外の取扱数量が正直言ってどんどん大きくなっている現状にあるわけですから、これは自由にしているわけですから、当然競争が発生するので、そういうことになるわけで、そういう状況の中で指標性というものをどこに求めるのかということで整理をしないと難しいと思うのです。

センターでの数量を多くしていくためには、かつては義務上場がありましたけれども、今はありません。こういう場で言うのはあれですけども、やはり買い手さん自体は買い受け義務はないわけですから、相場が合わなければ買わないということはずっと続いているわけで、そういう状況も踏まえて、どこに指標性を求めるべきなのかということでセンターの位置づけなり、価格の指標性をどこに求めるのかというのを議論すべきだ、というのが我々のスタンスなのです。

ただ、引っ掛かるのは、先ほど言ったとおり政策価格との連動がこれは厳然としてありますので、そういうところも念頭に置いて我々は仕事をしないといけない状況だと感じております。

○八木座長 吉川さん、どうぞ。

○吉川氏 まずセンター数量を多くするためですけども、現状を見ていましたら、センター、買い手の業者の登録だけが多いのですけれども、落札している業者は本当に少ない状況だと思うのです。買っても買わなくても同じだという感じを持っています。最初のと

きの意見でも言ったのですけれども、どっちかと言うと買い手の方の立場として、売り手に上場ばかり求めてきた経緯があると思っています。

買い手の方も、買って買わなくても相対で取れる状況でしたので、入札に参加しなかった。ただ、どうしても指標価格が必要ということであれば、買い手としてもある程度、落札義務数量を作ってもいいのではと思います。

それと、全農さんに対してあえて言うのであれば、買い手の方の入札参加制限が今付いていますが、売り手として一方を出しておきながら、買い手として1つも参加しないというのはどうかなと思うので、買い手として参加する場面もあっても良いと想います。それによって数字も増やす。また、売り手の人が一番買う価格がわかっていないとだめだと思うのです。そういう意味では、買い手としても参加できるのではと思っています。

それから、相対だけで取引を全部決めましても、確かにその年の需要を予測して、例えば新潟コシヒカリなら新潟コシヒカリの需要を予測して、大体播種前契約なり収穫前契約で決めている、あるいはその後の個別契約、あるいは特定契約で決めておりますが、最終的に需要動向とぴったり合うかどうかわかりません。過不足をやはり補う場面がなければだめだと思うのですが、そういう意味でもセンターでの取引は必要かと思っています。

以上です。

○八木座長 奥村委員、どうぞ。

○奥村委員 大手の卸の常務の皆さん方が、この価格センターでの公平な価格の形成はやはり必要だという御発言で、私ども産地としてはほっとしておりますが、今までお話があったとおり、センター機能が発揮されずに来ている実態がここに来てはっきりしたということでございます。しかし、これは3年前、センターの機構の改革をしたときに、もう見えていたと申し上げていいと思うのですが、その当時、私の立場としての主張は、流通の少なくとも3割ぐらいが上場されて、そこで産地、あるいは消費が価格を形成するのが公平な価格の形成であるのに対し、上場も、買い取りも無制限で全く義務がなくなってしまったのです。そこへ持ってきて米の流通の実態は完全に産地間競争の延長線にあって、誰が買ってくれるか、いくらで価格を付けてくれるかわからない世界で売っている産地に、余裕がなくなってきた。あるいは買う側の卸さんや需要者からすると、何も自分が望む産地のものが上場されるかわからないなかで、腕を組んで黙って待っている必要はない。

先に話し掛ければ、欲しいものは先に手配ができる状況があって、その結果上場数量も少なくなってくる。そして参加をして落札する数量も少なくなってくる。

木徳さんや神明さんは、長い歴史の経過もあってセンターを御利用されていたと思いますが、今回のこのセンターの機構改革の中で、全く普段利用していなくても平成 15 年産のような、欲しいものの手配ができないような場面になると、今までセンターに見向きもしていなかったような需要者や卸さんがドッと入ってきて、普段は付けないような価格をつけて先にそれをさらってしまうという不合理な場面がもう先にわかっていたのです。

それは、規制改革という時の政治の流れが、大きく背景にあったものですから、制度に条件を付すような取引は極めて現状に合わないといった雰囲気の中で、全く自由な世界でもって試してみたというのがセンターのこの3年間の実態であろうと思っています。

しかし、先ほども御発言があったように、やはり公平な価格の形成は、特に国民の主食である米については、必要なのだということが国民の合意であるとするならば、やはりこのセンターのあり方を抜本的に見直す、そういう時期に来ているのかと思っています。

私はこのまま行ったら解体するのかと思っていますけれども、今日の会議の中で、これだけいろいろなお立場の方々が必要性について言及されているということになれば、ここでもう一度改めて検討する場が必要なのだらうと思います。

我々産地側としては、是非その方向に向けて出来るだけ早いうちにそれを構築していただくような検討の場を作っていただけるようお願いしたいと思います。

○八木座長 立花委員、どうぞ。

○立花委員 私は米取引について、今日話を伺いましたが、直接タッチしているわけでも全くありませんので、正直言うと、とんちんかんな面があるかもしれませんが、当事者である皆さんのお話を伺いながら気の付いた点を申し上げて御参考に供したいと思います。

全農さんを初め皆さん方がおっしゃった点は、それぞれのお立場から見てセンターの目的なり期待がそれぞれやはり微妙に食い違っていると感じております。しかし、共通するのは、取引の何らかの指標価格が必要だということで、それが相対でいいのか、あるいはセンター的なものが必要なのかということだと思いますが、座長からもセンターの維持が必要だというお話がありました。私は何もセンターの維持が大前提ではなくて、こういったセンターを利用する方々のニーズに答えていないからこそ、これだけ取引の数量が減ってきたと思っています。

そういう意味から言うと、センターの取引ルールというのは、一体誰がどういう方々の御意見を伺いながら作っておられるのかが、今、奥村さんが3年前にいろいろ議論をやった云々というお話がございましたが、そういうセンターを利用される方々の御意見を常時、

毎年でもいいのですけれども、それぞれの取引の実態を反省しながらよりいいものになるよう、当事者も含めて制度改善に向けた、そういったルール形成と言いましょか、仕組みを見直していく仕掛けがないのかどうなのか私は気になりました。

それから、全農の川崎部長のお話に関連して、私もよくわからないのですが、全農が犠牲者的な感じになっているというお話をされましたが、全農さんは売り手であると同時に買い手でもあるのですか。つまり、川崎さんのペーパーの中で「買い手にとって、センター入札取引は調達リスクや価格リスクが大きく、そんなリスクを冒してまでセンターで自ら仕入れを行うメリットは少ない」という、これは恐らく全農さんのお立場からご覧になっておられるのかもしれませんが、全農さんは自ら売り手であると同時に買い手のお立場ということも考えてこのようにおっしゃっておられるのかという点が1つございます。

それからそのことについては、リスクに関連して言えば、私は普通は先物取引市場をより公正な形で作ることも年内の課題であるだけに、流通が自由化されればされるほど、やはりリスクがそれだけ増えるわけですから、どのようにリスクをヘッジしていくかということ言えば、そのようなリスクヘッジの手段の厚みを増しておくことも私は必要ではないかと感じております。

それからあと神明さんの吉川様に、あるいは木徳の山本様のお話に関連して、要するに指標価格が必要だというのは、これは皆さん共通しているわけですが、ではセンターが必要なのかどうなのかという点になると微妙に御意見が分かれるのだらうと思います。これは今の相対取引の価格の頻度をもっと頻繁に日経の商品欄に載るような頻度で、それぞれ取引の当事者と言いましょか、売り手、買い手、それぞれオープンにすることでそういう相対取引の価格をよりパブリックなものにするというか、共有するというか、取引に関係する当事者間で、カバーできるのかできないのか。価格センターの役割がそのような指標价格的なものだとすれば、相対取引の価格のオープン化と言いましょか、それによって解決できるのかできないのか。

それからあとイトーヨーカドーの相澤様の御説明の資料の中で、生産からの積み上げを明確にした上での設定が必要という意味は、私はどういう意味かちょっとわからないのです。つまり、これはいろいろな必要なコストを積み上げて過去からのそういったトレンドで値段が決まるのではなくて、生産コストを全部積み上げて、これだけ掛かるのだということをおfferしろとおっしゃっておられるのか、その辺がちょっとわからない。

それから、相澤様は健全な産地間競争を実施するために、公正なルールが必要だという

御指摘をされておられるのですが、この辺、具体的にどんなことをお考えなのか。

いずれにせよ、相対取引がこれだけ需要者なり、あるいは個別の個人の消費者に対し、これだけ太いルート、大きなウエートを占めてきているということを見ますと、こういった相対取引における価格形成が妥当なのかどうなのか検証がよくわからないのです。

通常の商取引ですと売り手も多数、買い手も多数ということで、そこでいわゆる独禁法による不公正な取引がされないような監視がされた上で、またそのルールを守りながら値決めをしていくということでしょうけれども、米についてそういった不公正な取引が発生する要因があるのかないのか。

全農様の、先ほどの冒頭ですと 90%ぐらいのシェアだったのが最近、下がってきたというお話がございましたけれども、恐らく個々の取引においてそういう不公正な取引の背景になるようなものがないのかどうなのか。やはりそういった不公正な取引を招くような土壌を取り除くといいたいまいしょうか、そういったことも自由化された市場では、やはり単に公取に任せるというだけではなくて、行政当局の1つの大きな仕事ではないか。やはりそういった条件整備を通じてこの相対取引の価格形成がより公正、透明なものになっていくという感じがいたします。

以上です。

○八木座長 最初に枝元課長から、米の取引ルールについて説明をお願いしたいと思います。

○枝元計画課長 今、立花委員からもセンターそのもののルールをどう見直しているかというお話がございましたし、いろいろな方々からルールといいますが、センターの今やっていることを改善しようという御意見がございましたけれども、正直、これは毎年運営委員会がございまして、ここではまさに取引当事者の全農さん、あと全中さん、卸さん、あと吉田先生を初めとする米に関わる公正な第三者の方々において運営ルールを見直してまいりましたし、今年も見直しました。その結果がこのような状況でございまして、正直申し上げてルールの問題ではないと思っております。

先ほど御意見があった義務上場を復活するという話は別として、センターにおいて全農協さんと全卸さんにもアンケートをしてみんな必要だと言って、いろいろな御意見を踏まえてこの3年間、専門家が議論をして、毎年取引ルールを見直してきました。こういう結果だということで、単純にセンターの入札のやり方、ルールの問題ではないというのが率直な感じでございます。

○八木座長 それでは、川崎さんからどうぞ。

○川崎氏 売り手、買い手の関係は、現状をベースにしてこういうふうに書いています。現状は全農が買い手として出るという場面はありません。ですから、ここではそういう前提で、買い手さんが、どういうふうに受け止めているだろうか、リスクがあるのではないかと受け止めているのではないかと、という趣旨で書いております。

以上です。

○八木座長 吉川さん、どうぞ。

○吉川氏 相対価格をオープンすることによって、いわゆる取引がカバーできるかということですが、現状それでやっているのです。やっていて、相対取引の数字がすごく増えています。ただ、その相対取引の価格のベースは入札の指標価格になっているので、そういう意味でセンター入札の価格は必要だと思っています。

入札価格があって相対価格があるという、この関係は変わらないと思っています。ですから、入札がしっかりできれば、相対だけで、取引の大半がカバーできるという部分はあると思います。

○八木座長 山本さん、どうぞ。

○山本氏 今、吉川さんがおっしゃったのと全く同じですが、実際、我々が買っている単価というのは収穫前で播種前などは幾らもありませんが、収穫前は今年から少し増えそうですけれども、全体のせいぜい1割か2割ぐらいで、まだこれからですけれども、それもここ1年、2年の価格形成センターの加重平均を参考にして全農さんが多分お決めになっているのだと思うのです。

それはたったの2割、残り8割は相対であれ、特定契約であれ、スポットであれ、何であれ、入札が開かなくてもこれまでの2年間は入札の加重平均、最後の価格、直近の価格といいますか、そこを参考にしています。それではいかがなものかと思うので、私はやるべしと書いたのです。

卵であれ、ブロイラーであれ、どこかで価格を競っていますか、あるいは競りをやっていますかという、これはないですね。荷受けさんの方が今日の入荷した単価を、養鶏場か、あるいは問屋さんから買った単価を公表している、日経さんにヒアリングを受けて出している。もちろん季節要素がありますから、入荷量とかいろいろな要素で単価は相場していますけれども、それでは米は我々がもし買った単価を相対価格で交渉すればいいのかと、全農さんが売った単価を日々公表すればいいのか、結果は多分同じなのです。

だから、私は米は卵とか鶏肉とは違って、米は日本の食の根幹ですから、ここをもう少ししっかりとやっていった方がいいのではないかと思います。今、価格形成センターがいかがうかは別にして、準コストというか、そういうたぐいの価格を毎日ではなくて、お米は1年に一度穫れて、今は我々が海外から大量に買える仕組みになっていない中で、毎日、相場を作ることはいかなものかと思い書いたので、穫れ秋に2回ぐらい、しかも大きな量を出していただいて本当の価格形成をすると書いたのです。

年明けのちょうど端境といいますか、ピークの来る2月ごろ、最後の端境が来る5月から6月ごろに問うたらいいのではないかと。それもボリュームが少なくなかったら価格形成になりません。1銘柄、500トン、600トン出て価格形成ができますかと言ったら、これは無理です。

ただ、そこは生産者団体の方も、願わくば、いろいろな要因で自由になりましたから、義務とかいろいろありますが、計画的にお取り置きしておいて、そこにすでにここに年間、これだけのボリュームをこの時期にこの銘柄を出しますよという計画があればそれを需給の中にきちっと組み込んで、横に置いておいてもらわないと、「いや、売れ行きがよくなってしまってなくなりましたよ」、「いや、過剰、過剰でこんなのは恥ずかしくて、どうせ全部不落でしょう」と、こう言ってしまうと成り立たないので、そういう意味ではホクレンさんなどはきれいに計画的に出されていて、信を問うておられるのではないかと思います。

その難しさは私もよくわかっているつもりですけれども、確かに難しいと思いますが、今年だって緊急対策の買い上げがなければどんなふうになったか、本当に思うと恐ろしいぐらいの状況になっていたかもしれない。これはわからないのですけれども、その辺は少し、形成センターではなくてもいいのですけれども、先ほど申しあげましたようなことで、方法論は別ですけれども、やはり基本は指標が必要、入札も必要と思います。

○八木座長 相澤さん、どうぞ。先ほどの立花委員の質問のほかに、もしリスクヘッジについて何かお考えがあれば、あわせてお願いしたいと思うのですが。

○相澤氏 まず1つ目の御質問の内容ですが、まさに立花さんがおっしゃられたように生産からの積み上げという部分はコストの部分でございます。特にお米の場合は原則、日本での生産は一期作ですので、何かを日々の中でランニングコストを回していくという部分につきましては、極端な話、倉庫での保管費が一番大きいレベルではないかと考えます。

したがって、生産から最終的に刈り取りに掛かるまでのコストがある程度見えていれば、

それを何がしかの形で一律幾らですと決める必要性は特にはないと思うのです。基本的に装置産業型の商品でも工業型製品でも、加工度が低い商品でも、必ず何がしかのコストは発生するわけです。そのコストをもって、その中から利益をいただいて生活を成り立てるわけです。

では、なぜ日本の農産物を営む方たちは今跡継ぎがないという悩みを持たれているかというと、これは簡単な話です。儲からないからなのです。我々は利益を追求して生活が成り立っているわけですから、その中で最低限の生活を営むための手取りがあるかどうかが見えていない中で指標価格だけが決定されて、そこからマイナス加算によって決められていく。あるいは昨年のスタートはこの価格だからということで物事が進んでいく、なおかつ先ほどからも出ているように、それが集う場が立つか立たないかもわからないような状況で、価格が変動していくのはいかがなものかという考えがここに記載させていただいた内容でございます。

というのは、先ほども少し先物という言葉も出ましたが、まだ日本国内では投機目的として考えられている食料品ではないわけです。だからこそ過去からもよく言われるように、国策であり、日本が唯一自給率という中で対応できる食品であることは間違いのないわけです。その中で、どういう形でこれを安定供給していくかという部分につきましては、市場価格が一番初めに出てくる課題ではなくて、本来は担い手の方たち、生産者の方たちが本当にきちっと生活をできる水準になっているかどうかということがあって、先ほど申し上げたように、その中からどこまでの価格の中で、産地間で競争することによって品質、食味を向上させるのが健全な経済のあり方ではないかと考えております。

それと、リスクヘッジの部分ですが、そうは言ってもその真逆には自然との闘いという農産物の一番大きいリスクがあるわけです。では、ここの部分をヘッジするための内容として、先ほど申し上げたように、日本は北から南に流れる島国の中で、全てが今自然環境がイコールかという決してそうではないわけです。これは現に18年、あるいは19年の九州のお米がすでにそのデータを立証してくれているわけです。それを見たときに、すべてまた十把一絡げで、これは指標価格がこうだからというので進めるのではますますお米の消費、あるいは生産というものに大きく影響してくるのではないかと。だからこそ産地間競争というものを健全、あるいは明確にしていくために、都度、都度このルールを変えるですとか、1年に1回だから1年に1回協議をするということではなくて、今そこにある現実に対して、次にどういう手を打つべきかということが、やはり日々の中でリアルタイ

ムで協議をされていく必要があると思います。「今年もお米が穫れちゃうね、だからこれから協議しようね」、「今年はこの状況だったから来年こうしようね」と、これではやはり今のセンターが示している内容がまた今後も続いていってしまうのではないかという危惧を我々小売サイドとしては、少なくとも担当であるバイヤーの立場としては実は非常に危惧している部分でございます。

ちょっと話がずれてしまいましたが、以上でございます。

○八木座長 川崎さん、どうぞ。

○川崎氏 私が先ほどからちょっと発言しているのですけれども、政策価格との連動を言うものですから、趣旨がわかりにくくなっていると思いますので、政策価格との連動を脇に置いて、現実のことを少し御説明した方がいいのかと思うのです。

要は、例えば 19 年産でも出来秋に価格センターを活用しました。ところが、最初の関東の状況は 3 回ぐらい不落です。値段がつきませんでした。要は、先ほどうちの米本も言ったのですけれども、売り手、買い手がそのときの需給環境を見て、売り手、買い手がこういう価格だということが一致しないと結局価格というのは付かないのです。ですから、3 回不落だったということは、お互いの思惑が合うまで価格が付かなかったということです。

結局、簡単に言うとそれは入札がなくて相対だけの世界でも同じことだと思うのです。適正な売り価格となっていない場合には、買い手が今の状況を見て、どうもおかしいねということが続けば、それは買ってくれないということがずっと続くのだと思うのです。今のセンターをそういうことを前提に考えた場合、非常に入札上場者も正直言って偏っている状況にあるし、それは、流通も自由になっているからです。

指標性を考える場合に、先ほど来、流通の自由化と言っていますけれども、これが具体的にどういうことかということ、昔と比べて売り手がいっぱいいるということです。我々グループが一番多いのは確かですけれども、当然農協さんも直接売られるし、業者の方も直接売られますということの塊、その塊が指標ということになるのではないかと思います。

だから、同じ銘柄でもいろいろな価格が現実には発生しているわけです。その塊として、相場としてこういうものなのかということが、売り手、買い手がフィットしないと、それはもう指標性としては恐らく認知されないと我々は理解しています。

したがって、先ほどセンターをどう考えるのかということの順番をどうするのかと言ったのはそういう意味で、指標性をどこで捉えるかを考えるべきだということは、そういう

趣旨で発言をしたつもりです。

したがって、先程言いましたように売り手がいっぱいいるわけで、我々もお客様に対して相対価格は通知していますから、そのこと自体、別に契約のベースで公表するということが可能ですが、ただそのことがすべて指標性を反映するかということそうではないという思いもあります。いろいろな取引者がたくさんいるわけですから、それをトータルとしてある産地銘柄の相場としてどういうふうに認知されるかというものがないと、指標性としては認知されないのではないかとということが我々の感じです。そのことと今のセンターのありようとの関係でどうなのかということから考えると、今の現状は先ほど私が問題意識として言ったことですが、指標性の捉え方というのは、そういうことではないのかと思います。

以上です。

○八木座長 中島委員、どうぞ。

○中島委員 今のお話を伺って、やや暴論になるかもしれませんが、流通の自由化の中で取引センター、価格センターの役割というのは終わったのではないかという気がするのです。1つは、価格センターは一体何かということなのですが、本来的に流通が自由な中でマーケットであれば、市場メカニズムの下で需給調整を価格とする場になっているはずですが、少なくとも今のお話では出てきていないわけです。

それから、相対取引が主だというお話、随分個別性があるのだというお話を伺うと、流通ルート自体も含めて、穀物の普通のマーケットと随分違うという感じがあります。どちらかという製造業の製品のマーケットといいますか、流通ルートに近いような感じがします。そうだとすると、製造業の製品であれば、例えば家電製品でもいいのですが、いわゆるオープン価格で出てくる。そこは実際に需給を見ながらそのときの客観的ないろいろな情勢を見ながら値段が付けられていく、どうも話を聞いているとそれに近いような気がします。

しかも先ほど来のお話であれば、米の取引は相対取引でできるし、また何より農協組織もありますから、どこに売ったらいいかわからない農家の方もいらっしゃる、ということだと思いますので、価格センターの役割というのはないのではないかと思います。

ただ、指標性がやはり必要だ、指標価格が必要だというお話が先ほど来からあって、そのために価格センターが必要だというのであれば、先ほどのお話の中で出ていましたけれども、それこそ相対取引や流通ルートがそんなに輻輳しているとか、関係者が山のように

いるということでもないと思いますから、特に農協組織なり全農さんとか大きなところで取引価格を捕捉し得るのではないかと思います。ですから、相対取引の価格を結構頻度高く捕捉しようと思えばできるのではないかと思うのです。

末端価格をインターネットで取ることばかりが良いとは決して思いません。先ほど来の話があるように、コストプラスのところから出発するという考え方も必要だと思いますから、そればかりではないと思います。ただ、全農や農協で結構適切といいますか、それなりの相対取引の価格は集計できて表示できるのではないかという気がするのです。

したがって、一番最初に申し上げたように、今までのお話を伺っている限りでは、センターの役割は余り見えず、それに変わる枠組というのは十分できるのではないかという気がします。

○八木座長 阿部委員、どうぞ。

○阿部委員 先ほど立花委員がおっしゃられましたけれども、相対取引の中の価格形成に妥当性はあるのか、つまり公平性が確保されているのかという議論があったわけです。それとの関連でイトーヨーカドーの相澤さんは、やはり担い手を確保しなければだめだ、再生産が補償されなければだめなのだというお話があり、コストの反映した価格というものが必要なのだということをも主張していただいて、私は産地として本当に奮い立つような思いでお伺いしたわけです。

それで、今の議論にもありましたように、それでは相対取引の価格形成の場合にコストの反映というものを具体的にできるのか、相対取引の過程でできるのか。その問題はもう少し詰めて考えなければいけないのではないかと思います。その問題があるからこそ、ある意味では価格形成センターの指標価格という基準を皆さん、求めた意見を吐いているのではないかと思うのです。

しかし、その価格形成センターの価格も現状では十分な指標価格たり得ていないわけです。不十分な数量の中で、不十分な価格形成センターの機能の中で今行われているわけで、指標価格たり得ていないという部分も私はあるのではないかと思うのです

そのように考えてくると、一体指標価格といいますか、相対取引価格というものをコストの問題も含めて、どのように決めていくのか。先ほど全農の川崎さんが指標性というものをどこに求めるかということで、私はコストの問題に触れて欲しかったのですけれども、このコストの問題というのをどこでどのように反映すべきなのか。相対取引の過程でそれがどれだけのウエートを持って決められていくのか、卸の皆さんもいらっしゃいますから、

それを私はぜひ伺いたいと思います。

○八木座長 吉田委員、どうぞ。

○吉田委員 先ほど取引、上場数量が少ないという問題で、全農さんの立場で見れば落札されるかどうかわからないので、しかも出来秋に不落札が出てしまうので、なるべく減らしたいというのは私もわかるのです。この現実を見ると、全農さんができる限り数量を減らそうというインセンティブがもう働いているのだと思います。卸である吉川さんや参加する側が、出てきたものについては確実に落とすという案を出されましたが、それで本当に解決するかどうかかわからないです。それがなければ、恐らく全農さんは上場数量をできる限り少なくして、今年の現状で見れば本当に少なく、一卸とか二卸が落札したものが価格になってしまう現状になっている。やはり買い手と売り手側の信頼関係をどう作っていくかということがないと、今の価格センターは機能しない。例えば、義務上場を増やしても、卸さんが今度は落とさないというふうになるので、どんな制度を作っても同じだろうと思うのです。

ただ、もう一つは売り手側の問題では、この間を見ても、奥村さんがおっしゃったように、ホクレンさんの入札取引に対する対応と全農さんの対応は大分違っていると思います。今回、私が見ている限りでは、18年、19年でホクレンさんは入札取引を価格形成にかなり気遣って、しかもそれを販売戦略に結びつけておられるということでありました。

ただ、確かに計画課長さんがおっしゃった部分がちょっとあると思います。これは中島さんがおっしゃった問題等も関連しますが、今のところ、価格が上がったり、下がったときに、生産者の側はこれで生産数量を変えるとか変えないということとは連動していません。全部、生産調整に委ねている。売れゆき状況が多少生産調整の割り当てに連動していますが、今の入札取引の問題は、やはり昔の全農のもとでの自主流通米の価格形成センターを引き継いだものであり、米の価格形成センターではないと思います。相澤さんがおっしゃった問題は、正常な産地間競争というのは価格水準に応じて生産数量が連動するかの問題だと思うのです。

だから、やはりセンターで決まった価格水準が、次の産地の生産数量にどううまく連動するかであり、今の生産調整という仕組みで行くとなかなかそれは難しい。従って、そうすると産地側は、入札取引のところできちっと価格形成する必要もあまりない。

それからまた一方では買い手側もそういうインセンティブが起きないということが、すごく私自身は感じておりまして、そういう面では私は中島さんの御意見に一部賛同するの

ですが、やはり抜本的に自主流通米の価格センターから本来の意味での米穀センターに変えることを考えていかなければいけないと思うのです。

それからもう一つは、川崎さんや全農さんの思っている相対取引だけをすべての社会にしたときに一体どういうことになるのかということです。現物取引がない中では、この仕組みが機能するには、間違いなく先物をやらないと無理ではないか。川崎さんが言った規格品取引というのは、米の場合だとまさに先物につながると思う。今の生産調整をやっている限りにおいて機能できるのかどうか疑問である。そのところがやはり相対取引だけの社会というのは果たしてどんなことが起きるか、どんなことが必要になってくるかを考える必要があります。

それから相澤さんの意見は、生産者のコストを何とかしなければいかん、担い手を育成しなければいけないということですが、価格形成を通じて担い手を育成するのか、国全体の政策でやるのかというところは、私は区分しなければいかん。やはり価格形成は価格形成で、需要と供給との関係で決める。ただし、お米についてはいわゆる我々の言葉で言うと価格弾力性というのは、要するに需要量が増えれば暴落するし、減れば暴騰する商品であるという特性を踏まえて、正常な価格形成をしながら国がどういう政策をするかという問題ではないかと思います。

以上です。

○八木座長 大南委員、どうぞ。

○大南委員 生産者の立場から1点だけ意見を述べさせていただきたいと思いますが、先ほど生産価格の話がありましたけれども、米は当然日本人の主食ですけれども、米も流通ルートによって価格が形成されます。これはある程度やむを得ない部分もあると思います。

先ほど指標価格の話がありましたけれども、バイヤー側の相澤さんが生産からの積み上げを明確にした上で設定が必要ということで、生産者側として心強い御意見をいただいたわけですけれども、やはり生産コストを当然反映しないと、先ほどの問題のように後継者の問題も出てくるわけでございます。恐らく日本全国、米だけで食べていける農家はほんのわずかではないかと思います。いろいろ複合経営、施設園芸とか畜産、そういったものをしながら米を生産しているのが実情ではないかと考えておりますので、どういう方法ができるかわかりませんが、是非そういった生産コストも反映させていただきたいと考えております。

以上です。

○八木座長 ほかにございますでしょうか。奥村委員、どうぞ。

○奥村委員 この価格センターが、必要ではないという御意見がお二方から出たものですかから一言だけ申し上げておきます。確かにこれまでの価格センターの指標価格を基に相対取引が米の流通の大勢を占めているのは、もう先ほど来の御発言のとおりだと思っております。ただ、そのときの相対取引の価格が指標価格を上回った価格で取引されている物量はどれだけあるのかと思ったときに、やはり米が生産過剰の背景がある限りはこれを上回っている相対取引の価格は私はないものだと思っていますのです。常に市場価格というものが1つの物差しとしてあって、それより産地はいくら下げられるのだ、いくら下げられるのだと、これで成り立っているのが相対取引だと思っております。

先ほどホクレンの姿勢についての御評価を頂いて大変ありがたいと思っておりますが、この間、産地としてはギリギリの生産努力をしながら何とか実需の方々との結びつきにより、販売の大勢を占めるという形が、ここ二、三年出来ているわけでありましたが、しかし価格センターの取引の中の一定の物量だけは上場しようという当初の申し合わせです。

これには参加を今でもさせていただいているのですが、そこで初めて前年の指標価格よりも需要の動向というのが反映されてきている実態が、この2年間はそういう価格センターの中で経験として認識しているところでございます。やはり本当の需要と供給のバランスを持ってもらえる指標価格というのは、こういう取引の場でもって一定の流通があって取引されるべきなのだと強く感じているところでございます。

それで、これからのセンターのあり方をどうするかという形になると、先ほどもお話がありましたし、枝元課長からもお話があったように、やはり一定量の上場義務、あるいは落札義務みたいなものがなければ、ほとんど成り立たないだろう、自由に上場し、自由に落札するのだという制度の中で成り立たないことは、もうこの3年間ではっきりしている。何とかもう一回再生しようとするならば、産地にも、あるいはまた流通させる業者の皆さん方にも一定の取引の義務化みたいなことは再検討をせざるを得ないと思います。

○八木座長 阿部委員、どうぞ。

○阿部委員 私はやはり価格形成センターの機能充実が必要だと思うのです。それで、木徳神糧の山本さんが具体的にセンターの機能充実論を提案なさっているわけです。こういったようなものは本当に充実の物差しになると思うのです。しかも、これにでき得ればコストの指し値がある程度もう加えられた案でセンター機能が充実されれば、本当に理想ではないかと思うのです。そしてその中の指標価格というものが相対取引の価格の指標にな

っていくということであれば、極めて理想だと思うので、そういう面で山本さんの提案された充実論について、私は賛意を表したいと思っております。

○八木座長 予定の時間が参りました。他によろしいでしょうか。

有益な御議論をいただきまして、ありがとうございました。本日の議題は米の流通が自由化された中での指標価格をどう考えるかという重要な問題であります。米の取引に関係している皆様、あるいは農林水産省においてもこれからこの問題について、真剣に御検討いただきたいと思えます。

また、本日はお忙しい中を御出席いただきましたヒアリング関係者の皆様には御礼を申し上げます。

(4) そ の 他

○八木座長 では、最後に事務局から連絡事項をどうぞ。

その前に、立花委員、何か御発言ですか。

○立花委員 実は、私は前回、この検討会をやむなく欠席させていただいたのですが、非常に大事な課題だったものですから、後の方で申し上げるよりも、直近の、前回の会合の直後ということで少し申し上げさせていただきたいと思うのです。

恐らく皆さんにとってそれほど目新しい、また異論のある話ではないと思うのですが、やはり農業の再生といいましょうか、新しい 21 世紀型の日本の農業を作っていくということで、今日お話が出た担い手の問題と、それからあと政策基盤の整備と、それからこれを支える政策という三本柱が必要だと思うのです。特に私は前回の議論に関連して生産基盤の整備の中で、耕地基盤整備についてぜひ積極的な投資を行うべきだというのが、長年の持論でございまして、そういう意味で前回のこの研究会のテーマでは場整備の問題を取り上げていただいたことは、全く正しいと思っております、やはり産業の立場から見ると、農業のイノベーションのためには、普通の他の産業でも最新鋭の生産設備を持った工場とか、生産ラインに積極果敢に投資して、そういった中でイノベーションを起こしていくわけです。

そのような意味で、やはり農業についても、素手で闘うということではできないわけであり、他の産業と同じようにぜひ投資を呼び込んでくる必要があるということで、最近、こういった投資を否定するような間違った批判もあるわけです。是非、農政当局は堂々と

きちっと、ほ場整備を含めた耕地基盤整備の重要性、前回、意義ということで御説明されたようすけれども、きちっとやっていただきたいと思います。

問題は、前回の農水省の資料にもございましたとおり、やはりコストが高い、それから農家負担も非常に重たいという、この問題をどう克服していくかということで、これもすでに私から申し上げるまでもなく、農水省の方でもいろいろと手を打って取り組んでおられると思うのですが、さらにより一段と知恵を絞っていただきたいと思っています。

例えば、投資減税がいいのかどうなのかわかりませんが、何らかのこういった投資に対するインセンティブをどう付与するのか、あるいは事業のコストダウンのために事業採択の段階でいわゆる競争入札をどのように、もっと徹底していくのか、あるいは農業者自身がこういった工事に自ら労力を割いてコストを安くするとか、あるいはせっかく作った農地がむやみやたらと転用されないように、いわゆる半永久農地的な考え方をどうやって広めていくのか、あるいはコストダウンの決め手はやはり一枚当たりの田んぼの広さだということから言えば、やはり簡易な畦畔除去をどのようにスピードアップしていくのかとか、こういった取組を、できれば今週の諮問会議の場でも大臣がいろいろ、あれは農地の問題でしたかね。私もまだ議事録を読んでいませんのでわかりませんが、こういったこともパッケージとして、国家戦略としてぜひ打ち出させていただくようにこの御議論を農水省、行政当局としてもぜひ鞭を締め直して頑張ってくださいと、そういうことを申し上げたかったわけです。

○八木座長 それでは、最後に事務局の方から連絡事項をどうぞ。

○枝元計画課長 長時間にわたりお疲れさまでした。ありがとうございました。

私どもといたしましては委員、またヒアリングの皆様からいただいた意見も参考といたしまして、米の指標価格のあり方について、20年産に向け検討していきたいと考えております。

また、今後検討を進めていく上で、必要に応じまして本検討会に再度御検討をお願いすることもあるかもしれませんが、その際はまたよろしくお願ひしたいと思います。

今日お聞きしておりますと、卸さんですとか需要者さんの方から、これだけの価格でこれだけの量が欲しいという応札もセンターは可能でございますので、とにかく本日御出席の委員の皆様方、非常に力をお持ちでございますし、各当事者の方々、すべてにオープンなのがセンターでございます。

今は本当に全農と卸さんだけの取引の場になっておりますけれども、それ自体いかがか

というのは正直に思っております。こういう機会にぜひまたいろいろ PR していただければありがたいと思っております。

それでは、次回でございますが、第 13 回の検討会につきましては 5 月 30 日金曜日、午前 10 時から、場所は本日と同じここでございます。三番町の共用会議所におきまして、当検討会でのこれまでの議論の概要を整理させていただきたいと思っております。このため、可能な限り事前に委員の皆様方に資料をお示しできるよう努力したいと思っております。よろしくお願ひしたいと思います。

1 つ資料の訂正がございます。資料 1 の 2 ページの注の 4) が間違っておりまして、「政府買入価格は 3 類 1 等の価格」と書いてありますが、正しくは「政府買入価格は 1 ～ 5 類 1、2 等平均の価格」でございます。

○八木座長 それでは、本日は活発な御質疑、御意見をありがとうございました。

以上をもちまして、本日の検討会を終了いたします。

3. 閉 会