

## 清酒原料米の安定取引に向けた情報交換会概要（近畿ブロック）

開催日：平成 25 年 9 月 27 日（金）

### 概 要：

#### （清酒メーカー、需要者団体からの主な意見）

- ・ 清酒の消費量が減少する中、滋賀県では、利益がしっかりとれる付加価値の高い酒造りを目指しているが、酒造好適米の必要量が確保できなければ、特に小さなメーカーこそ、生産計画への影響が大きいので、希望数量に見合う分の生産を是非ともお願いしたい。
- ・ 吟醸酒、純米酒の出荷量の増加に伴い、酒造好適米の必要量も増加している。
- ・ 加工用米については、京都府酒造協同組合では、まず中小メーカーに優先的に結び付けを行い、その後、大手メーカー 3 社との結び付けを行っている。大手メーカー 3 社の不足分は地域流通で調達している。
- ・ 大手メーカーにおける製品出荷価格の値上げは、加工用米価格の高騰が要因の一つである。
- ・ 京都府における酒造好適米の使用実績は、福井県産「五百万石」、兵庫県産「山田錦」、京都府産「祝」の順。昨年、兵庫県産「山田錦」の充足率は 92%であったが、今年の申込数量が 1.5 倍になっており、さらに不足が見込まれる。ただし、京都府産「祝」については、府内関係機関の一体的な取組により、生産拡大が図られ、必要量はある程度確保できる見込み。
- ・ 地域流通加工用米を扱う米卸・商社等は、ロットの大きい大手メーカー中心に取引する傾向があり、取扱量の少ない中小メーカー等においては、なかなか契約が結べない実態がある。
- ・ 酒造好適米の希望数量は前年 12 月に申し込んでいるのに、結果は 11 月にならないとわからない。3 月頃であれば生産計画の変更で対応できる部分もあるが、11 月になって希望数量を確保できないと言われても対処できない。
- ・ アルファ化米は、蒸し等の工程が不要なので省力化が図られることから、固定的な需要がある。一方、アルファ化の加工賃が高いため、現在の加工用米は高すぎて使えない。アルファ化処理をすれば、5、6 年経過した米でもある程度の品質を保てることから、アルファ化米用への備蓄米販売を制度化してほしい。
- ・ 清酒の輸出量では、アメリカ、韓国の順で多く、アメリカ向けには純米酒、純米吟醸酒を主体に、韓国向けには税率が高く現地価格が日本の 4 倍になるため、安価な清酒の伸び率が高まっている。

#### （生産者、生産者団体からの主な意見）

- 原料米の取扱数量について、平成 20 年産米と 24 年産米を比較すると、酒造好適米は、清酒の需要減少に伴い、若干減少しているが、加工用米は地域流通の拡大により、大きく減少しており、安定供給に向けては取扱シェアの拡大が課題。
- 酒造好適米の一部銘柄で需給のミスマッチが発生しているが、これまで需要減少に合わせて生産抑制を図ってきた経緯もあり、急に増産と言われても対応できない。
- 灘、伏見の清酒メーカーへの供給量が極端に少ない実態があり、今後、安定供給できる体制の構築が必要であるため、産地と実需者との結び付きをいかに強化していくかが重要である。
- 産地資金について、加工用米に設定していない県や市町村に対して、設定するように働きかけ、加工用米の生産拡大を図っていききたい。
- 醸造用一般米の供給量がここ 10 年で 1/5 まで激減しており、播種前・収穫前契約等により安定確保に取り組んでいきたい。
- 京都府産「祝」について、25 年産の希望数量が大幅に増加したが、生産現場では即応できていない状況であり、今後、需要に応えられるよう生産拡大を図っていききたい。
- 生産者に対して、酒造好適米、加工用米の需要について情報を発信するとともに、需要者との結び付きを強化し、生産確保を図っていききたい。
- 酒造好適米は、これまで清酒の需要減少に伴い、生産抑制を進めてきた経緯があり、23、24 年産での大幅な注文増に対応し生産拡大に努めたものの、また減らされるのではないかと不安もあり、簡単に増産はできない。
- 清酒メーカーの希望に応じて酒造好適米を供給したいが、一方で生産過剰となった場合には主食用としては販売できない。必要な分だけほしいでは、生産拡大は難しい。生産したものは全量購入していただくなどの協力をお願いしたい。
- 枠外で必要以上に酒造好適米が生産されると、枠内で生産される酒造好適米の生産・流通に影響を及ぼす可能性があるため、国によるチェックが非常に重要である。
- 酒造好適米の単収は主食用に比べて低いことから、酒造好適米の増産に対応するためには、酒造好適米の単収、地域単収による面積算定について検討願いたい。
- 需要者としては、原料米について、必要な量を安価で安定的に調達することが基本であるが、生産者サイドとしては、生産者の生活や営農の継続という観点から、どこかで価格の折り合いを付け、お互いに長く付き合える WIN-WIN の関係を作っていきたい。