

第1回適正な価格形成に関する協議会の主な意見

令和5年8月29日

○全国農業協同組合中央会 馬場 専務理事

適正な価格形成は、食料・農業・農村基本法の見直しに当たり、生産現場から最も多くの要望が上がってきたもの。その背景には、国産の農産物の価格が再生産可能な価格となっていないということがあるのではないかな。

農業生産資材の価格が大きく上昇する中、消費者物価指数は一定の上昇がみられるものの、農産物価格指数が下がっている。こうした状況が続けば、農業経営を続けることは困難。新規就農者の参入障壁も高まる。

令和4年度における食料自給率は、カロリーベースで前年と同じ38%だったが、生産額ベースでは5ポイント減少した。輸入農畜産物の額が上昇する一方、国産の農畜産物、とりわけ生鮮品等について適正な価格形成がなされていない証左ではないかな。

国産農畜産物において適正な価格形成を進めると、国産品から輸入品に流れてしまうのではないかなという意見もあるかもしれないが、果たして、今後もそうなのかな。安い農畜産物がいくらでも輸入できる時代は過去の話という前提で議論を進めるべき。

我が国の農業者は、現在、生産コストの高騰・高止まりに直面する一方で、農畜産物価格の低迷に苦しんでおり、適正な価格形成を意識した再生産可能な価格による食料の安定供給を目指すべきと考える。この適正な価格形成の仕組みづくりは、今後数十年を見据えて、新たな農業政策の目玉というべき最重要課題。どうすれば実現できるのかという視点を持って、具体化に向けて是非前向きな検討をお願いしたい。

海外の取組も参考に、消費者や流通業者等も含め、国民的な議論が必要ではないかな。

○全国農業協同組合連合会 高橋 齊藤構成員代理

増嵩する生産コストの売価への反映は、生産者にとって極めて重要な問題。具体的な手法に関する議論が深まることを期待している。

日本の農畜産物の多くは需要と供給で価格が決定されるため、単純に「適正な価格形成」と片付けられない事情がある。商品の売価には、生産コストだけではなく流通コストも含まれるが、一方で消費者にとっては、「払える価格水準」もある。生産コストや流通コストに利益を積み上げた適正価格というものがあつたとしても、消費者の意識が合致するかどうかは別問題。合致しなければ消費は減少するし、マーケットが縮小する。したがって、適正価格の実現というのは、サプライチェーンのどこか一部分だけにしわ寄せがいくということではない。生産者、加工事業者、流通事業者、消費者がともに支える仕組み、社会全体で支えるレジリエンスの高い

食料システムが必要である。

今日の農畜産物は、生鮮食品も含め国際マーケットの中で動いていると理解。国内の需要と供給だけではなかなか価格が安定しない。したがって、農畜産物の価格安定だけをもって生産者所得の確保・安定を図るのは難しくなるという視点もある。もし可能であれば、本協議会において、例えば農家への直接支払による再生産の確保など、将来の方向性についても議論が発展すれば幸い。

○日本農業法人協会 井村 副会長

日本農業法人協会が行った農業におけるコスト高騰緊急アンケートでは、日頃のコミュニケーションによって価格転嫁できている会員（生産者）もいる一方で、88.9%の会員は、コスト上昇分を100%転嫁できていないと回答している。転嫁できていない会員（生産者）からは、転嫁できない理由として、交渉を求めたがその交渉すら受けてもらえなかった、あるいは、交渉したが一方的に断られた、実需サイドのバイイングパワーが強いと感じる、交渉するに当たり自分たちが客観的な数字やエビデンスを用意できなかった、など、様々な意見が寄せられている。

生産者が食料を国民に安定的に供給するためには、持続可能な「生業」として、農業者が安心して生産できる環境が整備されるべき。

○中央酪農会議 隈部 副会長

世界の人口が、今後、80億～100億ということも考えると、海外から食料が入ってこなくなる。食料自給率38%という状況の中で、如何に我が国の食料自給率を上げていくか、ということが重要である。その中で、本協議会ができたことは一つの前進だし、生産者は非常に期待をしている。

適正な価格形成とは、価格転嫁する中で、最終的には、消費者が納得して買えるような値段を設定するということとなると考えている。

国としても、税金を使いながら食料安全保障に取り組んでいかなければならない。

酪農家が800軒～900軒、廃業しており、今後のことを非常に心配している。酪農では、価格転嫁するために、毎年、乳価交渉を行っているが、昨今の飼料高騰に付いていけない状況にある。

○食品産業センター 荒川 理事長

従来、公正取引委員会や中小企業庁が、便乗値上げや、物価が高くなってはいけないという観点から、監視・指導等の施策を講じてきた。しかし、一昨年12月に総理官邸で「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」が決まって以降、コストアップ部分を川下に適正に転嫁していくことは大切だという認識の下、関係省庁が転嫁についての調査等に取り組んでいることを、大変評価している。

資料にも食品の値上げの品目数の記載があり、マスコミからは食品メーカーが悪

者のように言われているが、食品メーカーの立場から言えば、輸入原材料価格やエネルギーコストも上がっている中で、きちんと転嫁しないと自分たちの経営が成り立たないため、川下の卸、小売に説明しながら、新商品開発やパッケージの工夫といった従来品との差別化を図りながら、なんとか価格転嫁をしてきている。

本日の会合のように、生産現場から消費まで食料システムに関わる者が一堂に会して、それぞれの立場でコストがきちんと転嫁できるような方策を探るとするのはとても大事なこと。最終的な出口については、消費者の方が納得した価格の品目、商品を買っていただくということに繋げていかないと、出口が見えなくなってしまうので、関係者で何か形にしたい。

こういう全体会合で全体的な議論をするというのももちろん大事だが、農産物流通や食品流通は多様な流通経路があるので、さらに深掘りをしていくのであれば、その品目や流通経路の違いに応じて分科会的なもので深掘りをしていくという考え方もあるのではないかな。

○日本乳業協会 沼田 専務理事

この協議会の構成員属性は、今年の4月から6月まで開催されていた「畜産・酪農の適正な価格形成に向けた環境推進会議」のメンバーとほとんど変わっていない。そこで協議会の進め方について、意見を出したい。

第一に、同じようなメンバーで同じような議論を一から繰り返すことにならないよう、既に公表されている中間とりまとめを前提にした検討を行ってほしい。

第二に、中間とりまとめにおける、専門家によるワーキングチームを立ち上げて検討していくことが適当であるという結論を踏まえ、本質的な議論については専門家で構成される品目別のワーキンググループで行うことにしてほしい。この協議会の役割としては品目別のワーキンググループからの報告を受け、共通する課題・相違点を見極めて農畜産物や食品全体に当てはまること、可能なことは何かという点を検討する場になるのではないかな。

最後に、検討に係る情報についてはできる限り公開し、影響を受け得る業界、関係者の理解を得つつ検討を進めてほしい。前述の会議は、非公開で進められたが、事後的な公表も遅く、公表される資料についても限定されていたため、最も影響を受けるであろう地方の中小乳業者は蚊帳の外に置かれ、地方の乳業者は、どのような検討が行われているのかもわからない状況で疑心暗鬼になり、行政に対する不信感が高まる結果となった。このような対応をしては、この場で多数決のような方法で何かを決めたとしても、関係者の協力は期待できないと考えている。

○全国中央市場青果卸売協会 出田 専務理事

今般の産地のコスト増を反映した価格形成については、例えば今月上旬には、量販店団体に対し、全中・全農とともに適正な価格での取引と消費喚起の要請を行うなどの協力はしている。ただ、資料に生産者の声として記載されている「生鮮食料

品について、市場の需給に応じて相場が決定されるため、生産コスト上昇分の転嫁は難しい」とあるのが、まさに事実。卸売市場が担うべき様々な機能の中でも、需給を反映した透明性の高い価格形成は中核的な機能であり、需給と関係ないコストの上昇分の反映というのは困難。エガリム法の資料において、書面義務の対象からは野菜、果実、あるいは卸売市場は対象外となっているということは、こうした事情が背景にあるのではないかと推察される。

それから、資料にある流通・小売の経営収支の状況を見ると、令和2年度の営業利益は青果卸売業で0.41%、その他、仲卸では平均が赤字になっている部門もある。0.41%というのは、卸売業の営業利益率としても非常に低い水準だと思うが、実はこの0.41%というのは、コロナの巣ごもり需要の影響により、この10年間で最高水準。その後は、令和3年度は0.34%、令和4年度は0.21%と低下の一途をたどっており、令和4年度は、赤字計上の会員が26社、全会員数76社の3割を超えるような状況。売上高全国3位の会社も、赤字計上をしているほか、昨年秋には横浜の伝統ある会社が解散に追い込まれている。

こうした厳しい経営の状況の背景には、生産コストの上昇に伴って産地からは値上げに関する強い要請を受けている一方で、市場においては、需給や相場によって価格が形成されるため、産地と実需者との間における価格にギャップが生じており、それを流通業者が被るような事態がある。適正な価格形成というこのテーマの目標が「持続可能な食料システムの実現」にあるのであれば、私共中間流通業者も食料システムの一員として持続可能な経営を営んでいけるように御検討いただきたい。

○日本加工食品卸協会 時岡 専務理事

家具や家電など、既に中間流通が消えて、ほとんど無くなっている業種というのはたくさんあるが、食品は今のところまだ残っている。これは、大手卸は約1万社のメーカーと取引をしていて、小売業については約10万店舗と取引をしており、数の多いメーカーと小売りを繋ぐためには中間流通機能が無くても繋がる、効率的にならないということが理由。

しかしながら歴史的な経緯には紆余曲折があり、かつては、建値制度というものがあり、メーカーが価格決定権を持っていたため、商品ごとに標準卸売価格、標準小売価格をメーカーが決める、卸・小売業はそれに沿って販売をしていた。これが1980年代以降大きく崩れ、大手小売業が出現し、価格決定権が移った。当時は一次問屋、二次問屋、三次問屋と多段階の取引があったが、結果的には一次問屋が二次・三次問屋を吸収するような形で、今の大手の卸が形成されている。会社自体はなくなっているが、拠点はあまり無くなっていないのは、物流機能が残らざるを得ないということによるもの。したがって、今の大手卸の変遷をたどっていくと、かつて存在した数百社を束ねて今の卸になっているという状況。

現状は、大手卸の利益率は、1%に近付いた、又は1%を少し超えるくらいになったというのが実態。こうなるまでに、徹底したコストコントロール、効率化を行

ってきており、物流機能と情報システム機能について大きな投資をしてきて、技術を磨いてきたという経緯がある。

価格転嫁ということに関して、昨今の値上げが非常に大きく、ここ数年、加工食品だけで数万アイテムが値上げになっている。比較的今回は、価格転嫁はできたという評価である。長年にわたって徹底したコストコントロールをやってきたので、我々の転嫁というのは、一定程度許容されていると思う。値上げの原因や背景を見える化し、しっかり説明することにより、ある程度価格転嫁は受け入れられる状況ではないかと考えている。

今後議論が進んでいくと思うが、あくまでも加工食品のケースであり、生鮮食品にそのまま当てはまるかは分からないが、徹底したコストコントロールとコストの見える化、それをいかに流通段階で共有していくかが大きいと思う。

また、加工食品の中でも酒類は少し状況が違っており、原価割れ販売が禁止されている。では原価割れ販売が禁止されているから、お酒というのは儲かるのかと言えばそのようなことはなく、原価が分かっているからこそ利益部分を削られる。本当にそういった規制が正しい方向かどうかというのは、議論の余地があると思う。

○日本チェーンストア協会 牧野 専務理事

持続可能な食料供給の実現とコストの価格転嫁の2点について、総論としては誰も反対しないと思う。前者については、あらゆる食料の供給が持続可能である必要はなく、一体どんな品目を施策の対象にしていくべきなのか、相当厳しく議論されていくべき。

また、後者について、川上から川下に向けてコストを価格転嫁していくにしても、最終的には消費者が買わないことには、意味がなく、食料の安定供給に繋がらないと思う。これらのことを念頭に置いた上で議論していかなければいけない。

それから、エガリム法については、まだよく分からないが、我が国では基本的に自由主義経済の中で、価格決定は個々の市場参加者が行うもので、価格は、最終的に消費者が買うかどうかに基づいて決まるものであるため、規制的な措置の導入には相当慎重に議論をしていくべきと考えている。

○日本スーパーマーケット協会 江口 専務理事

今回のコスト高は、今までと異なり、原材料費、エネルギーコスト、人件費、運送費といったあらゆるものが一気に上昇しており、これはもう小売りとしても値上げせざるを得ない状況である。

しかし、消費者も食品に払える金額は簡単に変わるものではないため、全部転嫁しようとするは大変なことになると考えている。そのため、一定の部分は転嫁した上で、やはり各企業の努力が必要で、例えばスーパーマーケットで言うと、セルフ精算レジや電子棚札の導入などにより生産性を上げていくことが重要。また、今までのやり方を変えていくことも必要。例えば、物流の見直しがある。昔は、いかに

短いリードタイムでお客様の求める商品を店頭に置くかということに注力してきたが、今は流通全体が効率的に動ける無理のないリードタイムに変えていこうという動きが業界全体で出てきている。

今後、人口減少に伴い、当然食べる量も減っていくため、今までと同じように作っていれば当然需給のバランスは崩れていく。そのため、新しいニーズ・需要を生み出していくことや今までと違った市場に売るといったことにも取り組むべき。

○全国スーパーマーケット協会 島原 常務理事

従来、スーパーは、コストを下げて、消費者に販売する価格をなるべく変えないという考えでやってきたが、これだけ電気代や最低賃金、ガソリン代等が上昇する中で、稼働率を高めれば高めるほどコストが上がっていくという状況になっており、こうした状況下では、価格転嫁が必要となると考えている。値上げすると、買上げ点数は減るが、売上が増える。売上が増えると、利益が増え、利益が増えると従業員の給与に還元できる。そのため、消費者の理解を得た上で、適切に値上げし、売上と利益が増えて、最終的には消費者も含めて給与が増えるという好循環による持続可能な食料システムを実現できればよいと考えている。

○日本フードサービス協会 金丸 専務理事

節約志向が高まる中で外食業における価格転嫁は、メニュー価格の引上げに他ならないが、消費者は価格に非常に敏感である。そのため、価格転嫁を行うことは極めて慎重である。

現在、外食業は、原材料となる食材の高騰や光熱費、物流費、包材費の上昇などで、コストが上昇している状況にある。

また、人手不足が引き続き深刻であり、コロナが5類に移行しても営業時間を伸ばすことができず、新規出店が思うようにできないというような状況である。人件費を上げてでも人材を確保できず、非常に苦しい状況にある。

さらに、外食業は、もともと、利幅が非常に少ない業種であり、コスト高が経営に与える圧迫は他産業に比べて大きい。外食業は、長期化したコロナ禍で経営継続が困難な状況に追い込まれた事業者もあり、コロナが5類に移行してから、直近ではペントアップ需要の増加などで人流回復が進んだこと、またインバウンドが回復したことで相まって需要は堅調に推移している。他方、居酒屋などの業態についてはまだコロナ以前の水準を下回っているが、コロナ禍で多くの店舗が閉店を余儀なくされた。

消費者の節約志向が高い中で、飲食店が客単価を上げることは極めて慎重であり、メニューの単価を引き上げる会社が少しずつ増えてはいるが、まだコスト上昇を吸収し切れている状況ではない。

○日本惣菜協会 黒田 副会長

コスト高について、特に昨年から今年にかけて事業者も自らで吸収するのが限界に近づいてきたため、価格転嫁できているところが多いと感じている。それから、生産性向上の一環として取り組んでいる、規格書やクレートの統一等については、なかなか懸案として解決できていないのが実情。

生鮮青果物を扱っている事業者の立場としては、加工業務用の野菜と、卸売市場を中心とする生鮮青果物はかなりアプローチの仕方が違うと思っており、一緒に論じるのは、かなり難しいのではないかと。また、スーパーマーケットで販売されている農産物の価格は、やはり相場で左右されるものであり、なかなか価格転嫁は難しいと考えている。

それから、海外原材料の割合が増えている理由として、海外原材料のものは一次処理されており、非常に使い勝手が良いということがある。昨年、中国がロックダウンし、リーファーコンテナがなかなか出回らず、去年の4月、5月くらいには国産玉ねぎの方が安くなったということもあるため、国内における加工施設への助成があれば、国産化推進に繋がるのではないかと。

○日本生活協同組合連合会 平野 二村構成員代理

割高でも国産品を選ぶ消費者の割合が減少傾向という点について、できれば国産を買いたいと思う消費者が多い一方で、節約志向も増加していることで厳しくなっていると認識している。この意味でも、所得格差、貧困の状況等、消費者の暮らしをビビットに捉え、目配りしていく必要があるのではないかと。

また、本日示された「目指すべき食料システムの姿」については若干違和感があった。生産側から消費者側にモノが流れる図としては適切な示し方になっているが、消費者の暮らしの情報を食料システムの各段階に適切に反映させられることが重要になってくる。この先、人口減少、高齢化等、大きく社会が変わっていく中で仕組みをアジャストしていくためにもシステム全体の連携が重要である。

エガリム法については、他国の実践例から学ぶという意味では大切だが、日本の実態に即した仕組みになるよう慎重に検討することが重要と考えている。

○全国消費者団体連絡会 郷野 事務局長

消費者の農業のコスト高騰の理解が進んでいないという点について、そもそも、農業コスト高騰の背景にある生産者の厳しい状況等が、消費者に分かりやすく「見える化」されていないことがある。消費者に対して、コスト高騰の要因が天候なのか、物流コストなのかなど、生産者の置かれている状況を分かりやすく伝えていたきたい。

「割高でも国産品を選ぶ消費者の割合が減少傾向」という状況について、国産品は安全・安心というだけでは、国産品を選ぶという消費行動にはつながりにくく、消費者の心を掴むような工夫が必要。国産品だから買いましょうではなく、魅力的な国産品の開発にもぜひチャレンジして欲しい。

価格形成の透明性の確保も重要であり、価格を変えずに内容量を減らす、いわゆる「ステルス値上げ」がじわじわと広がっていると感じているが、このような状況にも対応すべき。最後に、コストの上昇は適正に価格に反映すべきと考えているが、賃金や所得が上昇しない中での食料品や日用品、ガソリン、電気代等の相次ぐ値上げの中で、生活のために取捨選択をせざるを得ず、購入したくても買い控えざるを得ない消費者も多い状況である。この中で、更なる値上げによる消費者の暮らし全般に与える影響は計り知れないため、消費者の家計負担や可処分所得の状況を踏まえ、段階的な値上げや、急激な価格上昇を緩和するための政策的な補強なども検討してほしい。

○主婦連合会 田辺 副会長

地域別最低賃金額の全国加重平均額は 961 円となっており、最低賃金で働いている多くがアルバイト・パートなどの非正規雇用で、労働者の 40% 近くを占めている。

また、日本には、生きるか死ぬかの飢餓レベルというわけではないが、同じ国・地域の人と比べて、収入・資産が少ないという相対的貧困層の人が 15% いる。

非正規雇用も相対的貧困層も生活が厳しく不安定な状態にあるので、こうした人たちのことも念頭に置いていただきたい。

農業生産資材価格指数を見ると肥料が大きく上昇しており、肥料は原料の多くを海外に依存しているので、国内の未利用資源を有効活用すべきではないか。例えば、下水汚泥からのリンの回収など。

また、食料自給率 38% で食料の多くを海外に依存しているのにも関わらず、食べられるのに捨てられている食品が年間 523 万 t もある。食品廃棄物を肥料として再生利用するための取組を、国・地方公共団体と食品関連事業者と消費者が進めていくことが重要だと考える。

○九州大学 福田 理事・副学長

この会議で大事なものは、持続可能な食料システムというワードだと思う。他方、最終製品が、生鮮品のまま出ていく 1 次製品の食料システムと、加工食品などの二次製品の食料システムは異なっていると感じる。これから、どのような品目を今般の食料システムの議論の対象にするかがポイントになってくる。また、生産者側が、取引の際に自分たちのコスト情報やそのエビデンスを正確に出せなかったという実態もありつつ、消費者サイドからも、なぜ価格が上がってきているのか、伝わってきていないという声も上がっていると認識している。コスト指標の作成や、あるいは品質情報も含め、しっかり取引の際にはオープンにできるよう、情報の対称性を求めていくことが今後の議論の中で出てくると良いのではないかな。

フランスのエガリム法は、始まったばかりだが、非常に参考になる論点が含まれていると考えており、その点はこれから先も詰めていきたい。

○宮城大学 三石 食産業学群副学群長

今回の食料・農業・農村基本法検証は、20年程度の期間で検証しているが、フードシステムや食料供給システムをこれからどうしていくのか、本来なら半世紀以上さかのぼり超長期で考え直さなければならない段階になっているのではないかと。例えば、今のところ日本では、米がしっかり自給できているので、現在のような厳しい状況でも食料暴動等が起こっていない。他方で、海外では、インドのような世界最大の米の輸出国が禁輸をすると、ウルグアイで米輸出の引合い価格が何十倍にも上がったり、タイやヴェトナムでも数倍に上がるといった事態が伝えられている。我々の認識以上の変化が世の中では生じている中で、適正価格について考えるちょうどよい機会であり、少し超長期の視点を持ち、その認識の下でお互いに意見交換をするとよいと思う。

また、経営戦略の一番の根幹は超長期で利益を確保して、なおかつ組織を存続させることである。一時的にあぶく銭のような利益を取るのではなく、超長期で、いかに組織として、国として存続するかという点からも考えていく必要がある。

最後に、自由と平等のバランスは難しい。我々は自由な社会の中で自由に取引をしており、平等をあまりにも追求し過ぎると計画経済になってしまう。規制の話もあったが、外部から見たときに、フードシステムに関係している様々な団体の者が集まって議論している状況について、極端なことを言えば談合として見られることがないように、本当に慎重に、何が問題なのか、何を議論していく必要があるのかを考えて進めていくことだ。今回の内容は競争政策の観点からも慎重に議論、検討する必要がある。