

第2回米の将来価格に関する実務者勉強会の概要

日時：令和5年11月2日（木）13:00～14:45

場所：農林水産省大臣官房新事業・食品産業部会議室

1. 農水省からの説明（米の将来価格を決定することのできる取引とその活用について）

資料に沿って、①第1回勉強会での意見、②米の取引形態の分類、③各取引形態の仕組み、④各取引形態の組み合わせによる活用を説明。事務局から、現物相対取引及び現物市場取引に加えて、現物先渡相対取引、現物市場先渡取引、先物市場取引を組み合わせ活用することにより、価格変動リスク抑制の可能性が広がることを論点として提示した。

2-1. 委員発言（米の将来価格を決定することのできる取引とその活用について、委員がどのような取引を行い、どのように将来価格を見積もっているか発言）

- 個人客への精米や玄米の直接販売を主としているため、取引を組み合わせ活用するという考えがなかった。自社が市場で販売することはあまり考えてないが、今後、農家の規模拡大の中で、市場での販売を考える農家の軒数は増えていくと思う。現状、農業者にとって、概算金が出るまで価格を決めにくい、価格が播種前にわかれば一年間の売上が見通せるので、規模拡大の検討に資するし、リスク分散もできると思う。【生産者委員】
- 価格も決めて顧客の要望を聞いてから作付けを行うという契約栽培を100%行っている。腹を割ってコストや理念を話して、自社の経営方針に共感してくれた買い手と契約しているので、価格も互いの経営が持続可能な水準、更に成長できる水準で決めることができる。駆け引きや損得勘定よりも互いにwinになれる関係を構築することが重要。【生産者委員】
- 国内の需給だけでなく、海外市場で販売することも視野に入れて考えていくべき。現在の国内の価格は、国内の生産調整の結果によって形成されているものなので、海外では通用しない。グローバルに通用する価格形成が必要。【生産者委員】
- 自ら生産を行うほか、集荷も行っており、7割が加工・輸出用米。これは、作付前年の11月に実需と契約して量と価格を決めることができ、あとは生産に注力すればよいから。先の見通しがあることは重要。【生産者委員】
- 複数年契約や播種前契約が主であり、価格は契約時直近の概算金等を参考に決めている。市場取引は行っていないので活用してみないとわからないが、市場価格があればそれも参考にできるかもしれない。先物市場取引では現物が動かない場合もあり、まだ理解しきれていないところもあるが、いろいろな取引の選択をできるようにするのは大事だと思う。【生産者委員】

- 現状、事前契約の拡大を進めているが、その中では価格まで決めることは難しい。先物市場取引があれば色々な使い方ができると思うが、各集荷業者は、言葉は悪いがここのところ目先の集荷で苦労しており、そのような環境下で活用できるかはわからない。【集荷業者委員】
- 将来展望ができて持続可能な稲作経営を実現していくということが一番大事と考えており、事前契約（現物先渡相対取引）を中心に進めている。【集荷業者委員】
- 事前に決めた価格と出来秋の価格がほとんど一緒であれば、事前に決めた価格で何の問題もないが、取引価格と出来秋の価格を比較して損した得したと思うと、結局、取引が長続きしないので、まずは価格が安定することが望ましい。【集荷業者委員】
- 事前に決めた価格に売り手買い手ともお互い納得感を持って受け止めるという意識が醸成されることで、事前に価格を決める取引が段々拡大するのではと思う。【集荷業者委員】
- 販売先から複数年契約の要望はあるが、将来価格の見通しが立たず、また米価の価格変動リスクがあるので、価格を決めると取引先と当社どちらかがリスクを背負う可能性があるため、現物先渡相対契約では数量の契約しかできていない。【卸売業者委員】
- 将来価格がある程度見通せることによって、取引先と互いに好影響を及ぼし、3年契約等の長期契約や中期契約が結び易くなれば、生産者、卸、実需とも、安心して安定取引が実現できるのではないか。【卸売業者委員】
- 将来価格が見通せるというメリットが生まれるなら、事務局が説明した種々の取引の活用を模索していくことが必要。【卸売業者委員】
- 現物先渡相対取引で生産者と量を契約。価格は概算金等を参考に設定。量販や百貨店への販売量は予め正確には決めきれないし、また販売先からは農家を指定されるので、生産者からの仕入量は多めに契約しておく必要がある。このため、念のため多めに仕入契約をして余る可能性がある米を先物市場で売りを建てて活用していた。【卸売業者委員】
- 先物市場で売りを建てた場合に、仮に米が余りそうにないときは、先物市場で買戻しすることによって、先物で売りを建てた米についても米を渡さずに手元に確保することができる。現物を売った場合、売ったものと同じ米を改めて確保することは困難であるが、先物市場では同じ米を確保できるというメリットがあり、価格的なリスクヘッジだけでなく、商品的なリスクヘッジを行っていた。【卸売業者委員】
- 4年産は米が余り、先物があれば事前に売っていたのに、仕方なく業務用米として処分することになった。先物があれば在庫リスクにも対応できるので有用。【卸売業者委員】
- 事前契約や複数年契約は確実に原料を仕入れられる点で有用な取引だが、価格については、互いに納得できるものを設定することが難しい。単価が高い顧客向けは比較的価格を設定し易いが、それでも、コロナ禍で通勤通学などの人流が無くなり、外食・中食・業

務用向けの消費が減少したことなど想定外の事象の発生を考えると契約栽培することにも不安を覚える。【卸売業者委員】

○先物価格は、儲け損なうことはあっても負けはしないと生産者が考えているであろう価格と受け止めることができるし、産地との交渉においても、相場感として共有できる。

弁当・惣菜の商品設計にも、将来価格がわかっていることは有用。【卸売業者委員】

○将来需要の減少が見込まれる中で、主食用米の確保が卸の課題。確保のためには、事前契約や複数年契約を進めていくことが重要であり、価格設定も生産者と胸を開いた交渉が重要だと考えている。【卸売業者委員】

○自社の取引では、価格レンジに見合うよう卸売業者が複数産地、複数銘柄の米のブレンドを提案。価格変動の影響額をブレンド比率によってリスクヘッジしている。将来価格を知る手段の活性化によって卸売業者からの提案の幅が広がれば、調達価格の安定と食味向上につながることを期待できる。【実需者委員】

○事前契約（複数年契約）を進めることによって、量や価格が決まり、生産者は生産計画が立てられ、一定の収益が確定できる。実需は、商品価格が安定し、顧客の支持を得られるメリットがある。現物市場取引や現物市場先渡取引は小規模の実需が気楽に使えるのか懸念。これが解消され、先物市場取引とともに、調達不足の場合の調整機能を発揮することを期待。【実需者委員】

2-2. 意見交換

（問）将来価格に期待することとして、再生産価格の確保することが重要であるとの意見が総じてある。再生産価格の確保するためには、現物先渡相対取引（事前契約）をどのように進めていくべきか。

○農業の再生産価格は、ブランド米の品種、中山間地等の生産場所によって、区々であり、一括りにはできない。言葉としては悪くないが、広く共有される目安とするのは困難ではないか。【生産者委員】

○再生産価格は勿論のこと、規模を拡大し経営を安定化させるためには、人作りが必要。従業員の給与を変動させるわけにはいかないので、人作りの観点からも相場に変動されない経営が重要。取引先との交渉は、腹を割って価格を提示し、リスクを共有し、互いに一番良い形の取引を行うことが重要。【生産者委員】

（問）現物先渡相対取引（事前契約）で価格を決められない場合、先物市場取引を活用する可能性や生産者ニーズがあるか。

○企業経営になりきれない生産者にとって自分で価格を決めることは困難であり、価格決定のニーズを市場取引で満たすというのはいり得ること。また、ある一定の場所にだけ、米を卸すことは、リスク。これを抑えるという意味でも、市場取引を販売先として活用

するのは良いことであり、様々な取引形態があって良いと思う。【生産者委員】

(問) リスクヘッジを価格の観点だけでなく、量的な観点も含めたリスクヘッジを意識するのはなぜか。

○生産者から受け入れる米の品質のバラつきを抑えるため、多めに米を仕入れる必要。そのため、米が余った場合の販売先の選択肢の一つとして先物を利用するとともに、価格変動へのリスクヘッジとしても活用していた。【卸売業者委員】

(問) 将来価格が見える化することによって、事前契約、複数年契約が結び易くなるか。

○将来価格の見通しが立たないことが、価格決めのある事前契約や複数年契約を結ぶ上での支障となっているので、ある程度この位の価格になりそうだということが分かれば、事前契約や複数年契約を結び易くなるのではないかと考えている。【卸売業者委員】

(問) 将来価格には、相対取引で決まる将来価格（現物先渡相対取引）と市場取引で決まる将来価格（現物市場先渡取引、先物市場取引）の2種類がある。相対取引で決まる将来価格は、相対なので基本的には当事者のみが得られるが、市場取引で決まる将来価格は、一定のルールで決まる価格であり、多くの場合、公表され、社会が共有できる将来価格になると思われる。以上の観点で見るとき、社会が共有できる価格に期待することは何か。

○資材や農機具の値上りなど、生産者側のコストの実態は過去から変化している一方、産地が受け容れられる価格と川下が消費者に訴求できる価格とのバランスが難しい。また、物価が総じて上昇している中、主食として期待される米の値段のありかはどこであるべきかという問題もあり、市場取引で価格が形成されることは有意義。【卸売業者委員】

○米の需要は年々減少しており、今後、新たな市場として、海外市場を見据えるというのであれば、日本の産地全体で価格についても情報共有が必要と考えている。【生産者委員】

3. まとめ

今回、様々な取引形態をどのように組み合わせ活用できるか、価格変動に対するリスク抑制の可能性について、一例を提案させていただいた。取引形態の活用については、引き続き内容を整理しながら、委員の皆様から色々御意見を頂きたい。

その上で、これまで頂いた御議論をまとめ、皆様の知見を深めるための素案を提供したいと考えている。【事務局】