

第3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12月13日（水）14:00～15:30

場所：農林水産省本館7階 共用第1会議室

1. 委員発言（米の将来価格を決定することのできる取引の活用について）

資料1に沿って、各取引形態を組み合わせた活用について実例を元にした例や、新たな現物市場の開設を受けた先物市場取引との組み合わせ活用のイメージを事務局から説明。その有用性や可能性などについて委員からの発言を求めた。

○「現物先渡相対取引」「現物市場先渡取引」「先物市場取引」を活用することでリスクを低減することができると思う。【生産者委員】

○米に係る様々なリスクヘッジとして種々の取引を組み合わせて活用することは有効である。将来を見通した価格の存在は、経営の安定にとって重要。【卸売業者委員】

○在庫を確保しながら在庫調整のリスクをうまく回避できれば面白いと思う。【生産者委員】

○米の単価について、その年その年によって変化し、上がる場合もあれば下がる場合もある。このため、先行きの価格が見えること指標価格が見えることが私は最も重要であると捉えている。【生産者委員】

○新潟県産コシヒカリを仕入れ、卸売していたので、同じ新潟コシが上場されていた先物市場は、現物価格と先物価格の差があまりなく利用しやすかった。仮に東京コメしかなかった場合、取引するだけで（新潟コシと東京コメの間の）差損を覚悟する必要があるし、魚沼コシを仕入れた場合はなおさらである。目的の商品が上場されていることが大切だと思う。【卸売業者委員】

○事例のような産地卸では、販売数量より多く集荷が出来ることに対して、当方のような消費地卸では、原料を販売予定数量より多く確保することが出来ないので、先物取引は原料調達のために利用していた。当業者として、先物で確保した原料はあくまで現物という認識だったので、差金決済という方法には考えがいかなかったが、この先ではそのようなやり方も考えていく。【卸売業者委員】

2. 意見交換（リスクヘッジと将来価格の把握の重要性）

（問）「将来価格が見えることが最も重要である」との意見と「個別の産地品種銘柄が上場されているとリスクヘッジとして使いやすい」との意見があったが、様々な産地品種銘柄が上場され将来価格が見えることが理想である一方で、様々な産地品種銘柄が上場されると相場形成が難しくなるジレンマがある。このため、リスクヘッジと将来価格の把握のどちらの優先度が高いか伺いたい。

○リスクヘッジというよりも、リスクシェア、リスクを関係者の中間に置くと理解する。将来価格がわかることが重要である。【生産者委員】

○8月に全農相対価格が示されるまでは妥当な価格を判断するのが難しい。先の価格がわかるためにも、将来価格がわかるとありがたい。【生産者委員】

- 売り買いにおいては、リスクヘッジは重要だが、それ以上に将来価格がわかる方が役に立ち、結果的にそれがリスクヘッジにつながることになる。【集荷業者委員】
- ある時点の将来価格で取引をすると、その後値段が想定以上に上昇又は下落することで損することもある。そこに後悔しないのであれば、将来価格を使った取引（事前契約）は有用といえる。価格を固定した取引が進まないのは、結果として「勝ち」「負け」の意識が双方に生まれるから。そこを乗り越えられるかがポイント。【集荷業者委員】
- 将来価格がわかるのが先ずは重要である。他方、品種が同じであっても産地ごとに価格が違いため、例えば日本全国の米の平均価格がわかっても、現物先渡取引において価格として活用するためには、銘柄ごとに加減が必要となるため、現実的といえるか疑問。【卸売業者委員】

3. 委員発言（とりまとめ骨子案について）

資料2「米の将来価格に関する実務者勉強会とりまとめ骨子案」に沿って、事務局から説明後、骨子案について委員から意見を求めた。

- 生産者としては将来価格がわかれば1年間の経営計画も立てられて有用と思う。【生産者委員】
- 現物取引は途中でキャンセルするとトラブルになるが、先物取引は現物受渡しをせずに途中離脱して、より有利な取引に移行できるのが大きなメリットである。現物取引、先渡取引、先物取引のいずれも使えることが大事である。【生産者委員】
- 事前に価格を決めた上での契約栽培を行っている。買い手側のニーズに応える取組を提案した上で、生産者はコストがかかるので、再生産や社員の雇用を維持できるだけの価格で買って欲しいということを腹を割って買い手に話し理解を得ることが必要である。生産者と実需者が互いに相場感の形成に関与し得るマーケットは多くある方がよい。【生産者委員】
- 播種前に自分で納得して価格を決めて契約しているので、結果的に収穫期に価格が上がっても経営としては成り立っている。売り手も買い手も納得できる価格で取引ができるのであれば、先物取引も今後の一つの選択肢にはなるのではないか。【生産者委員】
- 本当に資料に記載されたとおりになればよいことである。その上で、本来の目的である安定した価格と量の取引を実現するためには、作ってくれる人がいなくなるとは困る。再生産に配慮した価格形成をすることが大事である。【集荷業者委員】
- 生産者側・需要者側にとってリスクを最小限に抑えられることは重要である。今回示された例以外でも、多様な取引形態の組合せの選択肢が増え、それが活用できるようになれば、更に有用だと思う。【集荷業者委員】
- 現在は収穫時にならないと価格形成ができないので、噂に近い話で動かざるを得ないこともある。卸は利益率が少なく、スポットの現物市場だけではニーズが満たせない。現物取引、先渡取引、先物取引があることによってリスクヘッジの機能となるのではないか。【卸売業者委員】

- 生産・集荷・農産物検査・卸をやっている。検査の結果も価格の要素となっているので、その在り方も今のままでいいのかという思いもある。生産者から直接買ってもあるので、当社としては少しでも生産者に利益を返せるようにしている中、産地ごとに違う再生産価格をどのように示すのかの議論がされることがあればよいとも思う。新しい現物市場ができたこともあり、先物市場の必要性も高まったと思う。使う使わないは各自が判断すればよく、選択肢は必要である。【卸売業者委員】
- 消費地卸なので、産地と関係性を作っていかなければならない。先物取引があったときは、4月に10月の新米価格がわかったので、例えば「秋田産あきたこまち」14,000円/俵の先物市場価格を用いて、産地に出向いた際に「このような価格を考えている生産者さんがいるが、どうですか？」などのコミュニケーションが出来た。【卸売業者委員】
- 複数年契約や先物取引が活用できれば良いかもしれない。フードビジネスが適正な価格形成ができているのか、コメの価格形成も適正なのかは常に疑問に思っている。【実需者委員】
- 「コメの将来価格」のスパンについて、経営的なメリットを享受するためには、少なくとも三カ月位先のものであれば足り、1年後とか2年後のものである必要はないと考えている。一方、市場や社会から広く認知される将来価格であるためには、スパンが長ければ長いほど良いのではないかと考えている。【生産者委員】

4. まとめ

取引やリスクヘッジについては、選択肢として様々な形があることが良い、自らが相場を作っていく機会がある方が良いという話が総じてあった。また、前提として再生産や生産維持といった重要性についての言及もあった。再生産は勉強会の直接的なテーマではなく、別途、議論されているものではあるが、最終的な取りまとめの中には、御意見があったことを織り込みながら良く整理して参りたい。

次回（1月下旬頃）、とりまとめ案について提示して委員の皆様から御意見を頂く。

【事務局】

（以上）