

第2回米産業活性化のための意見交換
議事録

農林水産省
新事業・食品産業部
農産局

第2回米産業活性化のための意見交換

議事次第

日時：令和5年5月31日（水）

13時00分～15時02分

場所：農林水産省第2特別会議室

1. 開会

2. 農林水産省からの情報提供

前年産の販売・在庫状況、当年産の作付について

3. 委員からの情報提供

(1) 卸売業者及び実需者の委員から前年産の販売・在庫状況等について

(2) 生産者及び集荷団体の委員から当年産の作付動向、前年産の引取状況等について

4. 意見交換

○商品取引グループ長 只今より、第2回米産業活性化のための意見交換を開会致します。御出席の皆様には、御多用の中、お集まりいただきありがとうございます。本日の進行役を務めます、商品取引グループ長の今野でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

開会にあたりまして、大臣官房新事業・食品産業部長の宮浦より、ご挨拶を申し上げます。

○新事業・食品産業部長 大臣官房新事業・食品産業部長の宮浦です。本日はお集まりいただきありがとうございます。意見交換開催にあたり一言ご挨拶させていただきます。

初めてのオンライン傍聴者もいらっしゃると思いますので改めて、この意見交換の趣旨について少しお話させていただきます。昨年3月に米の現物市場の制度設計が取りまとめられ、「情報共有の場」として、米の生産から消費に至るビジネスに関わる関係者が参集し、川上と川下とが互いに相手方のニーズとシーズを知り、需給トレンドを踏まえつつ、それぞれの事業の発展を図り、ひいては米産業全体の活性化を実現させる契機とすることを目的に、この意見交換の場を設置いたしました。

本日は第2回の意見交換として、委員の皆様には、農業者、集荷団体、卸売業者、実需者、それぞれのお立場から多角的に意見交換をしていこうという場でございます。本日はお時間も限られている中ではございますが、活発な意見交換となりますよう、どうぞよろしくお願いいたします。

○商品取引グループ長 それでは、お手元の名簿順に委員、オブザーバーの皆様方をご紹介させていただきます。本日は、3名の委員がオンラインで御出席いただいております。時間の都合上、所属は省略させていただきます。それでは御紹介いたします。

加藤純委員でございます。本日はオンラインで参加いただいております。

○加藤委員 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 今野稔委員でございます。

○今野委員 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 佐藤博崇委員でございます。

○佐藤委員 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 妹尾次郎委員でございます。

○妹尾委員 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 高橋文彦委員でございます。

○高橋委員 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 辻朗委員でございます。

○辻委員 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 人見洋介委員でございます。

○人見委員 はい、よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 福原悠平委員でございます。本日はオンラインで参加いただいております。

○福原委員 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 藤井暁委員の代理で出席いただいております古土井聡様でございます。

○藤井委員代理古土井氏 よろしくお願ひいたします。

○商品取引グループ長 藤城正興委員でございます。本日はオンラインで参加いただいております。

- 藤城委員 よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 南章也委員でございます。
- 南委員 よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 山寄哲志委員でございます。
- 山寄委員 よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 吉田宏委員でございます。
- 吉田委員 よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 続きまして、オブザーバーの方々をご紹介します。
折笠俊輔様でございます。
- 折笠オブザーバー よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 濱田昌一様でございます。
- 濱田オブザーバー よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 佛田利弘様でございます。
- 佛田オブザーバー 佛田でございます、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 山村淳様でございます。
- 山村オブザーバー よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 渡辺拓也様でございます。
- 渡辺オブザーバー よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 引き続き農林水産省の出席者をご紹介します。
まず農産局から、三野企画課長でございます。
- 農産政策部企画課長 よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 板倉食糧調査官でございます。
- 農産政策部食糧調査官 よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 続いて新事業・食品産業部から、宮浦新事業・食品産業部長でございます。
- 新事業・食品産業部長 よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 武田食品流通課長、後ほど、途中からの参加を予定しております。
冒頭カメラ撮りはここまでとさせていただきます。報道関係者の方はご退出ください。
- 初めに、資料の確認をさせていただきます。委員の皆様はお手元の配付資料一覧をご覧いただき、記載の資料の有無を御確認ください。資料の不足等ございましたら、お知らせください。よろしいでしょうか。
- それでは、本日の議事の進め方について確認させていただきます。本日の議事は、資料2の次第に沿って進めさせていただきます。また、オンラインで傍聴いただく皆様におかれましては、カメラはオフ、マイクはミュートにさせていただきますようお願いいたします。委員の皆様におかれましては、発言を希望される場合は、挙手をお願いします。指名を受けられた後、御発言いただきますようお願いいたします。オンラインで参加いただいている委員の皆様におかれましては、挙手ボタンを押していただき、指名された後に、マイクをオンにして御発言いただきますようお願いいたします。
- 早速ですが、本日の議事に入ります。議題に沿って進めてまいります。それでは、本日の議題の2としまして、当省から前年産の販売・在庫情報、当年産の作付について、情報提供いたします。

○農産政策部企画課長 改めまして農産局企画課長の三野です。本日はどうぞよろしくお願いたします。お手元の資料3「米をめぐる状況について」をご用意いただけますでしょうか。ポイントを簡潔にご説明申し上げます。

まず資料の3ページをお願いいたします。昨日公表されたばかり、最新のものでございます。米の販売数量及び民間在庫の推移を令和5年4月まで記載をしております。全体の状況を申し上げますと、令和4年1月～12月の対前年比の数量は、小売事業者向けで-2%、中食・外食事業者向けで+4%となっており、販売数量の合計では+1%となっております。足元、4月末の状況では、一番上の右側をご覧いただければと存じますが、全体で101%となっており、インバウンドの需要の回復や外食を中心に業務用が回復基調といったこともございまして、全体としてはプラスとなっております。それから一番下の箱でございますが、令和5年4月末現在の全国の民間在庫でございます。出荷、販売段階の合計でございますが、対前年同月比-19万トンの219万トンとなっております。出荷段階では、対前年同月比-20万トンの176万トン、販売段階では+2万トンの43万トンとなっております。この後、5月、6月の数値を踏まえまして、7月に需給見通しを策定していく考えですけれども、この5、6月の生産段階までを含めた在庫の状況を見て検討したいと考えております。

4ページは各都道府県別の在庫の状況でございます。主産地を中心に、黒い三角が目立つのがご覧いただけるかと思うのですが、在庫の状況も改善に向かっているということでございます。

5ページをお願いいたします。相対取引価格の推移でございます。真ん中の赤の折れ線グラフ、4年産のグラフですが、全銘柄平均で前月比+3円の1万3880円/60kgと、横ばいで推移していることがお分かりいただけると思います。なお、出回りからの年産の平均価格で申しますと、前年産+1058円の1万3862円/60kgということでございます。少し下に目を移していただきますと、3年産は夏場以降価格の低下に苦しみましたが、それと比較しますと、なんとか保っているという状況なのではないかと思っております。

6ページにつきましては、各都道府県別・銘柄毎の年産平均価格でございます。ご参照ください。

7ページでございます。今時点での最新の需給見通しでございますが、先ほど申しましたとおり、こちらは7月での見直しを検討しております。令和5年産につきましては、令和4年度と同程度の作付転換をすることによって、令和6年6月末の民間在庫量190万トンを切る180万トンであると見通しております。現在、各産地で作付けが終わり、仕向先の検討等をしていただいているところでありまして、私ども農産局も担当で手分けをしながら各産地におじゃましながら、意見交換をしているところでございます。

8ページでございます。これ実はですね、1月末現在のものとして、まだ更新が出来ておりません。4月末現在の作付意向は現在取りまとめておりまして、近日中に公表をさせていただく予定でございます。まだ1月末現在ということで恐縮ではございますが、主食用米のところをご覧いただきますと、前年並みが35県、そして前年より減少傾向が12県となっております。7ページと合わせてご覧いただきますと、ほぼ前年と同様の作付量が実現すれば、需給均衡がはかれるという意味におきましては、主食用米のところは47都道府県が前年並みであっても需給均衡が見込まれるということでございますが、1月末時点で12県が前年よりもさらに深掘りをされる予定ということでございます。右側の戦略作物の意向につきましても、米粉用、飼料用、WCS用、麦、大豆、こういったものも、今まさに先ほど申しましたとおり転換、仕向先の変更を検討いただいているところでございまして、4月末の意向の公表については今暫くお待ちいただければと思います。

9 ページ、10 ページは、今申し上げました作付意向、都道府県別の割合、1 月末時点でございます。4 月末時点では変化が見込まれるところでございます。

12 ページ以降は米取引の事前契約ということで、基本法の検証部会でも大変お世話になりました。東京大学の中嶋先生に座長を務めていただいた、事前契約の研究会の概要となっております。令和 2 年 3 月に中間取りまとめを行いまして、その後、14 ページでございますが、中嶋先生の座長メッセージということで、産地、実需、流通の皆さまにお集まりいただいて議論を重ねてまいりました。

そういった中で、18 ページ、令和 3 年産及び 4 年産の米取引の事前契約に関する調査結果を取りまとめしております。仕入計画数量に占める播種前契約、複数年契約を含みますけれども、割合は 3 年産で 28%、4 年産は 29% ということでございました。このうち実需者の方と結びついた割合は 3 年産で 5%、4 年産で 3% となっております。実際の数量と内訳、比率は下の方に表や円グラフでお示ししております。

こういった状況を踏まえまして 19 ページでございますけれども、3 月末にこの研究会を開きまして、この米取引の事前契約に関する政策評価の測定指標の基準値及び目標値を定めさせていただきました。安定的な取引関係の構築を目指すものでございます。令和 3 年産における収穫前契約の比率は 47% でございますが、(播種前契約の比率について) これと同程度である 50% まで拡大を目指す、そして、実需と結びついた契約の比率については、現状を踏まえまして、今申し上げましたものと同じ程度の 10% までの拡大を目指していく、ということを経済政策の測定の指標として定めさせていただきました。

こういったものを目指すにあたって、20 ページでございますけれども、事前契約の拡大、安定的な取引関係の構築に向けた施策の方向性として、播種前契約の拡大、実需者と結びついた契約の拡大につきまして、それぞれ加算措置でありますとか、販売促進への支援のあり方、そして産地と実需者の方々との連携や調整等に対する新たな支援を検討、ということで、時期的には、今 6 年度予算の概算要求ですとか、政策の仕込みの時期でございます。関係者の皆さま方のご意見も伺いながら、これらをしっかり後押ししていく、そういった検討を省内で進めておりますので、皆さま方の意見を、本日も含めまして、ご指摘いただければと思います。

大変簡単ではございますけれども、現在の状況をご紹介申し上げます。よろしく願い申し上げます。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。只今の農水省からの情報提供につきまして、質問がございましたら受け付けたいと存じます。ご質問のある方は挙手をお願いいたします。いかがでしょうか、よろしいでしょうか。オンラインの方も含めて、特にご質問ないようですので、次の議題に進めたいと思います。

次に、議題 3 としまして、卸売業者及び実需者の委員の方から前年産の販売・在庫状況等について、情報提供をお願いいたします。お一人当たり 3 分程度でお願いしておりますが、意見交換の時間をより多く確保したいと存じますので、できるだけ手短にお話いただけますと幸いです。それでは恐縮ですが初めに卸売業者の委員の方から五十音順をお願いいたします。はじめに、今野委員、お願いいたします。

○今野委員 販売状況につきましては、令和 4 年産は米価が上がったということで、昨年の秋から販売進捗はちょっと鈍っていたのかなと感じております。その中でも、一昨年から食品がかなり値上がりしている中、米もそれとともに 4 年産は上がったということで、米価が上がると米は売れ

なくなるという通説があるのですけれども、そのようになってきたなというところがございます。

それと、あとはふるさと納税の影響も少し出ているのかなと。ふるさと納税の中身を見ますと、米の上位ランキングに出ていたのは、年末まで見てみますと、1万円の寄付でお米が20kgもらえるというのが上位に入っておりました。私も試しに買ってみましたけれども、やはり重量の面で、お得感があるな、というところなんです。ふるさと納税で活用して、一旦、我々卸を含め、小売を飛び越えていくような販売が多く見られたのかなと感じております。そういった動きが年明け3月位まで小売の販売低迷不振を引っ張ってきたのかなと。

家庭用につきましては、3月までは販売進度含め、色々な小売さんの販売状況を聞きますと、「販売が悪い」という話は聞いていたのですけれども、ここ4月から5月にかけては、少し売りが戻ってきたような話も聞きます。量販店は、前年の金額ベースで数字を捉えるのですけれども、前年の金額よりも100%を超えていると。中でも、実需によっては、(販売)点数も、前年を上回っているようなところ、ディスカウントですけれども、より価格の安い業態はそういった傾向にあるのかなというようなところがございます。

あと、業務用関係、コロナが収束したということで、外食・中食含め、昨年からも徐々に回復してきたのですけれども、直近のゴールデンウィークを見る限りではかなり人流が活発になってきたというところもございまして、それに伴いまして米の出荷も大分増えてきております。ですから、業務用関係につきましては、コロナ前の2019年までは戻っていないのですけれども、それに勝る勢いで回復をしてきている状況です。やはり業務用が戻ってくると、家庭用の方が少し下がってくるのかなと、コロナ前もそうであったと思いますので、要はコロナ前までの家庭用、業務用の比率に戻ってきたのかなというところなんです。以上でございます。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に佐藤委員、よろしくお願いいたします。

○佐藤委員 販売状況につきましては、業務用関係かなり苦しい環境下ではありましたが、行動制限が解除されるにつれて販売も持ち直しつつあります。しかしながら、一部需要者におきましては、米飯製品に関わる資材費・工場経費等が上がっておりますので、販売価格改定することで出荷数量の減少が見られ、業務用市販用、いずれにしてもコロナ禍前の状況に戻ることは難しいと思われま

す。

前年産の在庫状況につきましては、現時点では概ね整理がつき、未紐付けの原料は今のところ無く新穀が出るまでは十分消化できると思われま

す。銘柄によっては、4年産作柄状況もあり、一部ショートな原料もありますが、在庫水準は平常に戻りつつあります。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に妹尾委員、よろしくお願いいたします。

○妹尾委員 よろしくお願

いいたします。在庫状況ですけれども、発表されておりました作況指数ほど産地サイドからの提案数量が思いのほか少なかったこともありまして、在庫の積み上げに少し苦労したところもございました。そのことから、先々の在庫をどれだけ持てるのかというところもあったものですから、小売店さんに対して積極的に特売ですとか売りをかける、そこのところが積極的に仕掛けられなかったなというところもございまして、やや販売のところ

で苦戦したなというところもございました。

小売店さん、スーパー関係もディスカウント系を中心に好調なところもあるのですけれども、特例銘柄のような高価格帯の米の販売が今のところ不調かなということもございまして、多くの食品が値上がりしているところがあるので、1回の支出金額がかさむお米に対する消費者の方の抵抗感

が思いのほか強いのかなと感じております。ですので、今までよりもワンランク下のお米を買われる消費者の方が多様な気がしております。

また、業務用ですけれども、コロナの規制も緩和されたことから、一時期に比べると間違いなく多くなってきておりますので、回復傾向は間違いのないと思うのですが、上昇だけしているかというところではなくて、若干の波があるような状況が見受けられるというところですので、以上でございます。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に人見委員、お願いいたします。

○人見委員 皆さんと似たような状況ですね、コロナが収束するにつれて販売は回復傾向ということでございます。特に、市販用のところにおきましては、銘柄よりも価格を重視すると言いますか、そういった傾向が強まっているように感じます。値上がりした銘柄を追いかけるのではなくて、今まで買っていた価格で買えるものを買うといったようなことがありまして、消費者の生活防衛意識と言いますか、そういったところは購入銘柄に現れているかなというふうに感じております。従って、取引先からのオファーもお買い得銘柄の価格帯にすり寄ってきていると言いますか、取扱銘柄が変更になるケースが出てきておりまして、その調整には多少難儀したということもございまして、お買い得銘柄の価格帯はちょっと上がったなというように感じております。

在庫につきましては、前年同時期で3年産と4年産を比較しますと、多少多いかなという感じになっております。在庫の販売に苦戦している高価格帯の銘柄については、なるべく早く消化しようということで、目下販売に努めているという状況でございます。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に実需の委員であります、吉田委員、お願いいたします。

○吉田委員 それでは中食の販売状況について、2020年のコロナ禍の前より、約5%から10%販売が減少しております。しかしながら、今年に入りまして、昨年よりも販売動向が5%前後上がっている状況になっています。弊社が所属します組合についても、令和5年産米の玄米の調達予想は約15万トンとなっております。前年よりも約5000トン増ということで推移しております。以上でございます。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。続きまして、生産者及び集荷団体の委員から当年産の作付動向、前年産の引取状況等について、情報提供をお願いします。こちらもお一人3分を目安にお話しいただければと存じます。

それでは初めに生産者の委員の方々から、次に集荷団体の委員の方々から、五十音順に指名させていただきます。始めに、高橋委員からお願いします。

○高橋委員 よろしくお願いたします。私のところの作付動向ですけれども、昨年度からほぼ変わらず、品種構成もほぼ変わらず、作付面積もほぼ変わらず、といったところでございます。一部、飼料用米やWC Sの方から、子実とうもろこしに全て一本化したというところがございますが、主食用米については昨年度と同様に作付けしております。

前年産、令和4年産の在庫状況ですが、収穫の秋から翌年8月までの1年間をかけて当社の方で販売をしておりますので、前年対比でもみても順調と申しますか、例年どおり決まったお客さんに出荷されておりますので、全てにおいて例年どおりになっております。

あと、地域のことですけれども、田植えが日曜日に終わったのですが、その前の週の金曜日あたりですかね、飼料用米の方に転換していかないはずという文書が回ってきましてですね、そ

ちらの方がまだ再生協から連絡が来ていないので状況は分からないのですが、地域的には前年どおりになるかまだ分からない状況になっております。私からはこんなところです。ありがとうございます。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に、福原委員、お願いいたします。

○福原委員 今年度の作付動向ですけれども、弊社としては主食用米が少し増えて、加工用米の方は以前より少し数量が減っているかなというところです。地域の動向としてはおそらく似たような感じだと思うのですが、これも制度の変更があってどうされているのか分からない部分もありつつも、地域全体でも加工用米以外の非主食用米、飼料用米の割合が少し減ったのではないかと見受けられます。主食用米の割合が増えた理由としては、シンプルにこちらの引き合いの方が強いから、それだけですね。私の方からは以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に、藤城委員、お願いいたします。

○藤城委員 よろしく申し上げます。弊社の今年の動向といたしましては、主食用米の面積は変わらず、加工用米の面積も実需者との契約がありますので変わらず、というところです。ただ、令和4年産、令和5年産で変わるのが、今回約20haほどブロックローテーションにして酪農家さんと組みまして、WCSの方に挑戦しているということでございます。

全体的には、地域的にも変わらないのかなとも思っておりますし、加工用米等も私の地域はそんなに加工用米にシフトしている地域ではございませんので、むしろWCSに関わって挑戦している方がいるというところがございます。北海道全体でみても、主食用米が極端に減っているということは多分ないと思います。ただ、上積みされた20ha程はブロックローテーションの観点からの増ということになっております。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に、山寄委員、お願いいたします。

○山寄委員 ありがとうございます。当社はWCSやコーンへの転作はしておりませんので、基本的には主食といいますか、お米を生産させていただいております。新潟では特に離農が進んでいるのかなと思うのですが、面積で増えた分については、やはりその分お米を作らせていただかないといけないのが実情です。ただ、増えた分については加工用を増やさせていただくとか、新潟ですので、酒米の需要が大きいので、増えた分は酒米にスライドするといったような流れで、全体の主食の量は増えていないのかなと思います。当社の場合はコシヒカリの作付面積が全体の5%程と、他と比べて状況が変わっているのですが、それが販売に関わっているかという、それほど影響は与えていないのかなと思っております。特に、多収で中食・外食向けのお米を進めておりますし、真逆の路線にはなりますけれども有機栽培も2%程の面積でやらせていただいております。そちらの方は収量が穫れるものではないので、見込みで契約をさせていただいております。在庫状況について、少し驚いているのは有機栽培が品種にもよりますが例年よりも早めに処理をしたかなというのが印象的で、もう少し在庫をとって持っていたかったなというところがあります。その他の米についても、市場の動向や流れがあるのでしょうか、若干B銘柄の引き合いが年を明けてからずっとあったので、今のところ、このままいくと夏前までには全て在庫は完売になるのかなと思っております。

地域柄、新潟は豆の転作をよく進められているので、そういった感じは変わらず続けられているのかなと、肌感ですけれども思っております。当社の場合は、お米の生産にこだわり過ぎているところがあるので、他の生産状況と比べられるような感じではないのですが、ご報告させていただき

ます。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に集荷団体の委員の方々から提供いただきます。はじめに加藤委員、お願いいたします。

○加藤委員 これまで需給が緩和している中で、生産現場で作付転換に取り組んだ結果、実需者の方からもお話があったとおり、契約が進んでいる状況だと思えます。

また、この後意見交換でも話が出ると思えますので、先に5年産の状況の話までさせていただきますと、需要があるので主食用米を増やしてしまうと、持越在庫が増えることとなり、販売でまた苦勞するということになりますので、4年産は出来た分をしっかりと契約していただき、5年産主食用米については、先ほど農水省から説明がありました資料の7ページの需給見通しと同じような形になるように取り組み、販売環境の整備を進めていきたいと考えております。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に、辻委員、お願いいたします。

○辻委員 よろしくお願いいたします。5年産米の作付動向ですけれども、弊社傘下の主要会員に聞き取りましたけれども、都道府県農業再生協議会が把握している状況を確認するしかないという回答でしたので、申し訳ございませんが作付動向につきましては、こちらとしては農水省さんが公表している作付意向の情報しか持ち合わせておりません。

4年産の引取状況については、主食用うるち米に限ってご説明をさせていただきますと、今年の4月末時点で、販売計画数量、イコール集荷数量なのですけれども、これが11万トン、3年産対比の82%、2万4000トン減少しております。その前の2年産対比においても、75%、3万6000トンの減少です。販売済みの数量ですが、4年産は累計で6万8000トンとなっています。3年産対比79%、1万9000トンの減少です。2年産対比ですと74%、2万3000トンの減少となっております。月別に見ますと、昨年の11月と今年の1月、2月の販売数量が3年産同時期より、集荷量が減った分を勘案しても少し悪かったという感じでした。

最後に販売進捗ですが、今年の4月末時点で4年産は62%となっております。3年産の同時期より2ポイント悪化しております。これも月別に見ますと、今年の1月は3年産同時期より4ポイント悪化しております。2月は3年産同時期より5ポイント悪化しておりますけれども、3月以降の販売進捗は回復傾向にあります。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に、全農の古土井様、お願いいたします。

○藤井委員代理古土井氏 全農の古土井です。本日、藤井の代理として出席をさせていただいております。まず、作付動向でございますが、こちらにつきましては、生産者とJAの出荷契約を今取りまとめ中ということで定量的な情報は持ち合わせておりませんが、主食につきましては、県とのヒアリングですとか、あるいは私どもの方で取り扱いがある種子の配布量ですとかから勘案いたしますと、概ね前年並みなのかなと思っております。一方で、一部で主食に戻るような話も聞いておまして、具体的な面積ですとか数量は承知しておりませんが、しっかりと需給改善を確実なものにするという観点から、当JA、各グループと連携して、引き続き需要に応じた生産の働きかけを行っていくことで考えております。

続きまして、引取状況でございます。昨年の秋に穫れた令和4年産につきましては、3月まで好調なところもございましたが、4月末の状況で言いますと、前年比97%ということで、ほぼ前年並みではございますが、若干下回っております。こちらにつきましては、4年産の生産量自体が前年と比べて絞っている部分もございますので、それを計画的にお出しいただいているのかなと考えて

おります。また、一方で3年産以前の古米を抱えての販売ということにもなっておりますので、こちらは多くの米卸さんからもお話がありましたが、業務用を中心に回復傾向でございますので、こちらの方は順調に引き取りを進めていただいているような状況でございます。集荷については、これからということで、以上とさせていただきます。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に南委員、よろしくお願いたします。

○南委員 ホクレンの南です。北海道の状況ですけれども、5年産につきましては、目安は4年産の作付実績とほぼイコールという格好で設定をさせていただいていまして、それに向けて今取り組んでいるというところですが、北海道の場合、ひとつひとつがきっちり守り過ぎると、どうしても目安よりも深掘ってしまうという状況があるので、そうならないように、逆にきっちり作っていただけるように進めていこうとしているところであります。

全体の状況はまだはっきりと出てきていませんけれども、ホクレンの取扱いの分ということでいきますと、水田活用の方で、加工用で大体2500トンくらい、輸出用で1500トンくらいは去年よりも増やせるかなと、加工用で2割アップ以上、輸出用で3割アップ以上というような格好になろうかと思っておりますけれども、そこは今しっかりやれていまして、その分、備蓄米が少し、同じ程度に減っているという、そういう格好で飼料用があまり変わらないと思っているので、それでバランスしているような、そういう見立てでございます。

4年産の引取状況でありますけれども、こちら今5月末、まだ今日一日ありますけれども、5月末でいきますと、当年産が前年対比、4年産が3年産対比の95%という格好になっております。今後の販売必要数量の見立てでいきますと、古米も含めて6月以降に残っていた数量ということで言うと、我々の取扱いでいけば、4万6000トン前年より少ないというような格好になっていまして、先ほどの資料の北海道の数字とニアかなという風に見ております。これから少し、当年産の販売計画という去年の84%しかありませんので、そういう意味では、これからブレーキがもう少しかかってくるというような動きになってこようかと思っております。

ただ、先ほどの販売側の卸さんのお話で高価格銘柄が苦戦しているというような話はございましたけれども、我々で言うと「ゆめぴりか」ということになろうかと思っておりますけれども、「ゆめぴりか」に関しましては、5月末で今、前年の118%というような引き取りになっていまして、3月から増量で「史上最高」ゆめぴりかキャンペーン」というのをやらせてもらっているんですけど、3月が前年の140%、4月が133%、5月も今128%というような格好でしっかり結果が出ているかなと思っております。苦しい状況の中でも何とか頑張っているかな、頑張れているかなというような状況でございます。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。ここで5分程度質疑応答の時間を取ればと思っております。ご質問ある方いらっしゃれば、挙手をお願いしたいと存じます。

よろしいでしょうか。オンラインの方々も特に無いようですので、よろしければ、次に進めさせていただきたいと思っております。意見交換に移りたいと存じます。ここからはファシリテーターを宮浦が務めさせていただきますので、よろしくお願いたします。

○新事業・食品産業部長 では、ここから意見交換ということでよろしくお願いたします。今回、皆様方の関心事項をあらかじめ伺っております。これから先、大きく4点についてテーマを設定して順次、意見交換をさせていただければと思っております。

最初に、米の需要動向について、いろいろとご意見をいただければと思っております。今、それぞれの方

から直近の状況のご紹介をいただきました。まずは、この直近の消費動向について何えればと思います。最初に、実需者、卸の方からお伺いできればと思いますが、まずは今野委員、今の皆様方のご報告、話を伺って、プラスアルファで何か印象として残ったこと、それから直近、あるいはこれから先の小売の動向ですとか、何かコメントがございましたら、よろしく願いいたします。

○今野委員 先ほど在庫の話をしてしまったのですけれども、当社としましては、4年産の在庫の状況は、販売状況を確認しながら家庭用を中心に調整をしております。業務用は2年産、3年産を主に使っていますので、そこは無くなり次第切り替えていくというところではございますけれども、家庭用の方も在庫は今ちょうどぴったりに合わせております。

ただ、先ほどお話が出たとおり、高価格帯のお米の販売の動向が今後どうなってくるかというところで、直近でも、産地を言っているのかあれなんですけれども、価格の高い、一番高い銘柄を持っている産地の動きが非常に悪くなっている、当然市場の価格も大幅に下落して動いているという話も聞きますので、その辺の動向が今後ちょっと心配なところだなと。状況によっては早期に処分をしていかないと、当然古米になってしまうと大幅な差損が出てしまうというところもございまして、ここも販売進度を見ながら調整を仕掛けていくというところもございまして。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。続いて妹尾委員、お願いできればと思いますが、今、今野委員から高価格帯の話がございましたが、妹尾委員からも価格帯ですとか、そういったものをもう少しブレイクダウンしてみた上で、消費動向について少しコメントいただければと思います。

○妹尾委員 ディスカウント系のスーパー、直近で言いますと5キロ1500円以下、1480円であったり1380円であったり、そういったお米のバイヤーさんからも要望されますし、消費者の方もそういったものを主に買われているような感じを受けます。逆に言いますと、1500円以上になりますと途端に売れ行きが鈍ると言いますか、バイヤーさんからの採用の可能性も低くなるという感じを受けています。

冒頭、今野委員からもありましたけれども、ふるさと納税の返礼品であったり、また、東京や大阪でお米に関する政策的なところもありまして、なかなか民間業者からしますと非常に悩ましいところもあるものですから、そういったものとの差別化ではないですけども、うまく切り分けしながら、知恵を使いながら販売していかないといけないなという風に考えているところです。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。続きまして人見委員、お願いしたいと思いますが、先ほど取扱銘柄の修正だとか、そういった具体的な動きも出てきているという話もございましたが、直近で人見委員の方で、そういった低価格帯の需要に対応した動きだとか、何か対応がもし現時点で具体的にあれば、少し教えていただけますか。

○人見委員 低価格帯のところの調達については、実質、今になって市中で調達をしようということになると、ちょっと割高と言いますか、そういった調達を強いられるといったところもあって、低価格帯のところには需要が集中するといったところは痛し痒しなところもあるといったところで、なかなか取引先様からの需要に対してすべてお応えできるかと言うと、なかなかそうもいかないという場面もあって、ある程度販売させていただく価格のところもラインを設けながら、しっかり我々の方で商売として成り立つラインも考えながら供給をさせていただいているというところで、そういった意味でも、低価格帯のところはちょっとタイトかなというのを感じながら商売をさせていただいているといったような状況でございます。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。すみません、佐藤委員、先ほどちょっと飛ばしてしまって恐縮でございます、この価格帯の部分について、佐藤委員の方で何かコメントございましたらお願いします。

○佐藤委員 価格帯については全体的に持ち直してきた部分はありますが、小売りさん向けで県産銘柄米の安定供給が難しくなってきたかと。ブレンド米については以前から価格重視他、品質重視のオリジナルのブレンド米も見られます。

業務用においては、安定供給・品質を重視し、県産銘柄のいいところを引き出すブレンド米等に変わってきています。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。では吉田委員、実需の方から、そういった点のところ、今肌身で感じるような動きがあるのかどうか、少しコメントをお願いできればと思います。

○吉田委員 大変難しいお話なんですけれども、今まで銘柄訴求米の施策をずっとやってきたのですが、私達は、独自ブランドのブレンド米を作り上げようという動きに変化してきております。私達が求める販売特性に合ったお米、経時変化に強いお米になるよう、絶妙な配合でご飯を調理し、色々、研究をしている最中です。やはり一つの銘柄だけですと、その産地・地区によってばらつきが出てしまうため、ブレンドをすることによって適正なブレンド配合で、私達が求める、お米、最終的には、喫食する時点で、程よい食感になっているようなご飯を作っております。また、それが良食味米の品質を均一にすることを可能としております。ご意見の中に、高価格帯が売れませんかよとのご意見がありましたが、私達は、そうではなくて、高価格帯もお客様の支持を受けており販売も好調です。ただ、それとはまた別のお米のブランドを作ることによって更なる深化をさせていくような動きは常にしており、それによって多少、価格帯を上げさせて頂いておりますが、付加価値をつけることで、お客様からの商品に対する支持は、変わりありません。価格転嫁については、各事業者が付加価値をつけないとお客様の支持を得られません。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。今皆様方から少しコメントいただきましたが、それぞれのコメントについて何か、皆様方の方からも少しご意見とかご質問とかございましたら承りたいと思いますが、いかがでしょうか。消費動向に関して大体皆様方、よろしゅうございますか。

それでは、消費動向は一度区切りをつけて、次に需要という意味で、皆様方少しご関心が出てきていらっしゃるのが、米粉についてご関心が出てきているという風に伺っております。この米粉の普及ですとか、普及するにあたってどういったことが課題になり得るのかといったようなことについて、それぞれご関心が出てきていると承知しておりますので、この点について、まずはお二方、南委員、それから、また重ねてで恐縮ですが、今野委員にそれぞれ少しご意見をいただければと思いますが、まず南委員の方から、この米粉の普及に関して少しコメントをお願いできればと思います。

○南委員 米粉に関しては、北海道で「北海道産の米粉が無いか」という問合せを最近時々受けるということはあるので、そういう意味では今、北海道の中で米粉をやられているところ、小さなところが多いというようなこともあって、大体手一杯になってきているという風に認識しています。そういう意味では、なかなかプラスで供給していくというようなことが今難しい状況になっている。ちょっとそれは具合が悪いなと思っていますし、それをどういう風に対応していくかというようなことを今検討しているところなんですけれども、ただ、その問合せをしっかりと聞くと、量としては本当に微々たるものだとか、そんなに大きな量があるわけではない、正直我々が投資してというような判断ができるような需要の手応えかと言うと、ちょっとまだそこまでは至ってい

ないなど、そこにはいろんな適性の問題なりというようなことがあろうかと思しますので、もう少ししっかりニーズを調査しながら進めていきたいなという風に感じているところであります。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。今、南委員からも需要の手応えというお話がございましたが、この点について、今野委員の方から現状、今野委員の把握していらっしゃる範囲内でももちろん結構ですけれども、米粉の可能性とか需要の手応え、どのようなことをお考え、お感じになっていらっしゃるかをお願いします。

○今野委員 当社の新潟の方に米粉の工場は設置して、長年、加工用米、新規需要米含め、餅粉、米粉として業務用関係を主に供給させていただいております。家庭用の方の小袋の扱いはもう無いんですけれども、ずっと、例えば米菓メーカーさんですとか、洋菓子店、洋菓子メーカー、それと米粉パンに使用するですとか、そういったところへの供給を進めてまいりました。その中で、小麦粉の代替でどういった活用の仕方ができるかですとか、そういったことは自社で、開発の部門で、例えば、「ケーキにこれだけ使えば美味しいケーキができますよ」とか、いろんな商品提案をしてレシピを与えて、それで原料の供給につながるような販売の仕方をしてきたんですけれども、やはり直近で感じたのは、米粉については、コロナ禍の巣ごもりで、テレビコマーシャルで、普通のパンが食べられない子供が米粉パンを食べられるというCMを見て、そこから少し需要が増えたのかなという感触があります。先ほど話したとおり、当社は家庭用の米粉の製造ラインが無いので販売を進めてこれなかったんですけれども、その辺の伸びは少しあるなと思っています。

あとは、世界情勢でウクライナの関係や円安などによって小麦粉が非常に高くなっている、どちらかと言うと国内で小麦粉ではない原材料を調達する動きも出ている中で、米粉の価格自体、小麦粉に近づいているというところもあるんですけれども、利用してみようかなという実需さんの声は結構上がってきています。例えば餅粉ですとか、上新粉を使いたいんだけど、というサンプル要請も少しずつ増えてきていますので、そういった需要が増えるというのは少し期待ができるのかなという風に思っています。

ただ一方で、弊社の工場もそうなんですけれども、製造面でいえば、昨年から130%くらい増えています。これは、米菓メーカーさんの委託製造を積極的に受けてきたということもあるんですけれども、稼働率については結構目一杯になっています。ここを製造のキャパをどんどん上げて米粉の需要を上げていくということになると当然、設備投資も必要になってきますし、農水さんの方で助成も受けられるというのは、もちろん知ってはいるんですけれども、今ちょうど先ほど申し上げたとおり、価格が小麦粉に近づいていて、少し活用の道が開けてはいるんですけれども、いつまた小麦粉の価格が下がって、米粉が活用しづらくなっていくのも想定される中で、やはり設備投資もなかなかしづらいのかなという風に考えています。

ただ一方で、やはり米粉を増やしていかなければいけない、需要を拡大していかなければいけないというのは当社の義務としてやっていますので、今後も様々なメニューを提案した中で拡大していけるように今後も継続していければと思っています。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。今、南委員、今野委員からお話ございましたが、特に今野委員からは、需要は着実に伸びが出てきているというお話がございました。ただ、これが安定的な需要なのかどうかというところで、やはり、更なる投資まで踏み切れるかどうかというところが、まだまだ見切りがつかないような状況なのかもしれません。需要を作るという意味においては、どこかで少し踏み出さないといけないところも出てこようかと思いますが、そのためには、

生産の方もやはり追いついてこないといけないところがあるかと思えます。

そこで、福原委員、今の米粉需要の話聞いて、生産者の立場から少し印象、感想をコメントいただければと思います。よろしくお願いいたします。

○福原委員 今のお話の最後の部分で、小麦の値段がまた元に戻ると、結局、米粉を使ってもらっていても、また小麦粉に戻るのではないかと、それを思うとなかなか設備投資しづらいというお話があって、なるほどなど、それはすごいわかるなど思ったんですけども、米粉用米を増産しているという中で、そういう面も含めて、実際に現場で使っておられる方々が思い切った方向転換がしにくい、あるいは継続して使用していくような状況を見出すことが難しいというようなままだとなかなか普及につながらない、ひいては僕たちも増産に取り組みづらいんじゃないかなという印象を覚えました。

この米粉の実際のところの話を知りたいというのは、私の方からももともとは事務局の方をお願いしていたネタではあるんですけども、やはり今「米粉作りませんか」というお話を結構頂くんですね。でも、作るのであれば、取り組むのであれば、やはり私は5年、10年くらいは最低でも続けて作りたいんです。でも、生産者はおそらくそうだと思うんですが、何か既存の生産能力の一部を米粉に転換すると、もちろん、トラクターであったりコンバインであったり、そういう何か新しい設備投資というものは生産者からするとそんなに必要ではないんですけども、やはり品種を固定して作っていく以上、やはりある程度の年数の間作り続けたいといけないわけで、それを思ったときに、あるいは、「2年3年続いたけれど、4年目やはり需要が無くなったのでもう要りません」とか、やはりそういうことになってくると、なかなかやはり取り組みづらいのかなというのが率直なところではあります。

実際に10年ほど前にも、米粉用米の制度が始まったときに、うちも結構な面積をやっていたんですが、あのときはうちがもともと作っていた既存の品種で取り組んで、それも簡単に言うと書類上、加工用米を米粉用米に書き換えるだけで良かったんですけども、米粉用米のあのときの第一次ブームが終わったときは、それをまた加工用米に戻ただけで済んだので良かったんですけども、今度から事実上の品種指定になります。それはもちろんそうすべきだと私も思うんですけども、向き不向きがありますので。とは言え、やはり品種を固定してしまうというリスクも思うと、なかなか思い切って取り組んでいくことがやはり難しいのかなというのを、今のお話を聞いたので率直に感じたところはそういうところかなと。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。なかなかどちらのサイドも踏み出すのがやはり難しい、もう少し第三者、あるいは何かマーケットを作るような方が少し介在しないと難しいということなのかもしれません。そういったところは、よくご意見踏まえて私たちも考えてみたいと思います。この米粉の関係は、他に皆様方の中から何かご意見ございますでしょうか。よろしいですか。

そうしましたら、ここで米粉は少し区切りをつけまして、米粉に限らず、米の需要を喚起するという意味における取組について、この需要動向の最後の話題として取り上げたいと思います。需要喚起ということで、新商品の開発ですとか、これまでもいろいろと取組があるのではないかと思います。こういった新商品開発などの具体的な取組、あるいはその成果について少し何かあればコメントをいただければと思います。また、需要は卸の皆様方が中心になりますけれども、最初に人見委員の方から少し、これについてコメントをいただけますでしょうか。

○人見委員 はい、ご質問の件につきましてはですね、なかなか手前どもが供給させていただいているお取引先のことはこういった場では、お話しづらいところもありますので、そこは差し控えますが、手前ども自身のことを申せばですね、ソフトブラン玄米という商品を発売しております。洗米・浸漬不要で、手軽に玄米食を楽しんでいただける商品ということで販売をさせて頂いております。まだ発売して間もないんですけれども、簡便化、こういったところが求められる状況からですね、お米の需要喚起のお役に立てないかなというところで、販売を進めていると、こういったところでございます。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。まだ間もないということではありましたが、現状、手応えとか反応とかっていうのはいかがでしょうか。

○人見委員 そうですね、もともとお取引先からのご要望もあって、開発させていただいたということもあってですね。まあ、そこは好調に販売推移しておるところであります。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。それでは続いて、妹尾委員、お願いしたいと思いますが、妹尾委員の方でこういったことについて何かコメントがございましたら、お願いいたします。

○妹尾委員 はい、手前どもの方でも、去年の冬から、オーツ麦入りのパックごはんというものを販売し始めております。オートミールのオーツ麦に玄米を合わせて、パックご飯にしております。オートミールも繊維質、健康志向というところから、朝食に食べられるのも増えているというところもありますので、昨今の健康志向であったり、パックご飯自体の販売も好調というところもありますので、そういうところを狙ってといいますか、精米だけではなくて、そういう第二商品の方も手掛けていこうというところから始まっております。徐々に徐々に営業の方も力を入れておりますので、少しずつではありますけれども、販売の方も伸びていっているかなというところで、この先に期待しているところです。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。それでは、ちょっと続いてで恐縮ですが、佐藤委員の方からこういった点について少しコメント頂ければと思います。

○佐藤委員 無菌米飯については、各社製造フル稼働で、継続して堅調です。県産銘柄でのラインナップは増えてきており、売場のフェイスも徐々に拡大されてきています。また食品ロスの観点から、業務用では、閉店間際のちょっとした不足分の調整としても使用されています。冷凍米飯の方につきましても、小売りは堅調。パックご飯同様食品ロスの観点から、業務用の方での引き合いが有り、継続して提案を進めている状況です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。では、今野委員、よろしく願いいたします。

○今野委員 やっぱり需要の拡大というところで、今、みなさんからお話に出たとおりで、まずは健康がキーワードとなる。そうなってくると、玄米食ですとか、うちもやっているんですけど、玄米をちょっと加工して、もち玄米を加工して少し食べやすくしたものを買っていて、家庭で炊飯して食べるとか。そういった商品を開発、提案して販売をしたりしております。健康のキーワードと、あとは即食ですよ。即食の部分というのは、今話してましたパックご飯、冷凍米飯ですね。僕は若い人中心に米を炊かなくていいと、パックご飯はそのまま容器が茶碗の代わりになるとか、パックご飯が伸びてきたのはこのコロナ禍でも、感染者の支援物資として各家庭に配布されたのもパックご飯が中心だったと思うんですけれども、今まで食べたことない人は、おそらく家に在庫するようになったことも一つ伸びている理由かなと。震災もそうでしたけども、いろんな事が起

きると、そこで評価されるものって出てくると思うんですよね。なおかつ、やっぱりすぐに食べられるというところは一つポイントになってきますので、当然、佐藤委員からもありましたけど、米のフェイスは減ってパックご飯のフェイスが増えるというのはどこの量販店でも起こっていることで、銘柄米のパックご飯、それと雑穀が入ったものとか、そういったものがどンドンどんどん増えてきています。やっぱりパンがなぜ伸びたかっていうのは、すぐ食べられる、そして何日も置けるというのが一つポイントだと思うんですよね。ですから、需要拡大でいくらメニューを提案したりとか、精米を買ってくれて、ずっとずっと叫び続けても、なかなか消費って需要って伸びないと思うんです。ですから、食べやすい、例えばおにぎりですとか、手に取ってすぐ食べられるものを形として提供できるような仕組みを作るっていうのが、需要の喚起になってくるのかなと。一つは、例えばこれは産地さんでたまに見かけるんですけど、朝、駅でおにぎりを配ったりとか、普段朝ごはん食べない人、忙しくて。それでも配られると、もらって食べるとか。一人おにぎり一個、朝食食べると、相当需要って変わってきますよね。だから、食べさせるっていう行動をとるような提供の仕方ですよね。そういうことを日本の各地でやるというのが一つあると思います。ただ、民業圧迫とか、そういう問題も出てきますので、なかなか取り組むにあたってはですね。難しい部分は多々あると思うんですけども、やっぱりパンのようにいつでもどこでも食べられるようなものになればですね、やっぱり需要っていうのは、伸びてくるのかなというふうに思います。すみません、ちょっと長くなってしまっ。

○新事業・食品産業部長 いえいえ、ありがとうございました。最後に吉田委員から、こういった新しい取組について何かありましたら、お願いいたします。

○吉田委員 新しい取組というよりも、今、おにぎり等、ハンドタイプで食べるものが、朝、オフィスで働かれている方々から支持を受けており、食数も上がっております。

皆さんがコロナ明けでマスクをはずした環境となり、リモートから実際に会社に来て、オフィスで食べられるっていうことが多くなってきました。それによって、私達の商品もコロナ禍が明けた時点で、少しずつ食数が上がってきております。また、商品については、銘柄米訴求を行ってきたのですが、この取組の他に独自の配合で絶妙にブレンドしたブランド力のあるお米としたことで、お客様が好まれるお米となり、支持されております。銘柄訴求米の取組についても、大切な取組ですが、独自のブランドのお米は、販売が好調に推移しております。ブランド米についても、第一弾、第二弾と色々な工夫をして進めております。

先ほどの、私達の組合が15万トン前後とお話ししましたが、前年度が14万5000トンぐらいですから、5000トンぐらい増えて調達しております。そういった工夫、取組をして、付加価値を付けることによって、お客様からの支持を受けられるのではないかと思います。需要を拡大するとは、その様な考えで進めていくものだと思います。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。すみません、先ほどの米粉のパーツの部分で、藤城委員、ちょっと手を挙げていらっしゃるのを、私、見落としましたでしょうかね。藤城委員、コメントございましたら、すみません、お願いできればと思うんですが。

○藤城委員 すみません。米粉の部分というかですね。今の商品開発の部分にも少し関わるのかなと思うんですけれども。やはり、小麦の代替として、米粉の需要が高まっているっていうのもあって、福原委員からもあったんですけども、うちも一番最初から米粉を生産していた部分もあって、先ほどの福原委員のような形にうちもなりました。結局ですね、大手メーカーだったり、加工する

方々が安定してそれを使えるように、全体の何パーセントかはですね、必ず米粉を使った商品開発をしたり、商品を出すというようなことにならないと、やはり生産側も加工する・投資する側もですね、安定的な生産が見込めない、そして安定的な製造が見込めないとすれば、やはり米粉の増産には至らないという部分だと思います。なので、今も手軽に食べられるおにぎりないしパンの中に米を使うというようなこともありましたけれども、やはり大手メーカーとタイアップした中で、必ずその部分を使うというような目標値を立てていただいて、生産まで持っていくというような形にしてほしいというのと、やはり米を米として食べないで、形を変えて、米粉及び何らかの形で米、液体にするのか、固体のままではなく粉にして、いろんなものを使うというようなことのほうが伸びているのかなというふうに思います。生産が安定して豊作が続けば、やはり米が余るという現象にもなってきますので、そこら辺をもっとしっかりしたものにしないう限りは、米粉の生産というのは伸びないのかなというふうに思います。以上です。

○新事業・食品産業部長 はい、ありがとうございました。貴重なコメントいただいたと思います。それでは、ここまで米の需要動向について大分時間を割いてやってまいりましたが、次のテーマに移りたいと思います。あと3つテーマがございますが、次のテーマは令和5年産の作付状況についてでございます。これまで川下側のご意見を主に伺ってまいりましたが、今度、川上側で色々ご意見をいただければと思います。特にこの麦、あるいは大豆、それから飼料用米、作付転換といったことについて、冒頭の方、コメントの中でも、あまり昨年と変わらずですといったようなご意見などもございましたが、今後のこと、あるいはこういった点があったら考えてみたいとか、そういうことも含めてですね、こういう作付転換のことについて少しコメントを深掘りをして頂ければと思います。順次、生産者、委員の皆様方を中心にコメントをお願いしたいと思いますが、最初にまず高橋委員からお願いできますでしょうか。

○高橋委員 はい。先ほど申しましたとおり、私どものところはですね、令和5年産は令和4年産と同じ作付けになっております。7か8品種ほどで「ひとめぼれ」や「ササニシキ」を中心に生産しておりますが、極端な作付拡大、面積の増産がなければ、主食用の面積自体をこのまましばらくいこうかなという考えでおります。その面積の中の作付品種の動向割合はその都度変わるかと思いますが、今のところ、この面積でいこうかなと考えております。それに加えてですね、先ほど来、玄米、主食米とか色々ありましたが、当県で「金のいぶき」というのがありまして、それが大変今人気があるというか、需要があるんですか、そちらの方の拡大もちょっと今検討しておるところもありますので、主食用、「金のいぶき」等々も含めてそのままいこうと思っています。先ほど出ました、戦略作物、麦・大豆・飼料用米・クロープサイレージですね、私、もともと麦も大豆もやってなかったものですから、飼料用米とクロープサイレージでやっておりました。昨年度より子実トウモロコシを始めまして、労働時間がかかり、労働単価がかかり低いと。米を作るよりも全然作業の手がかからないので、かなり手ごたえがありましてですね。収穫したものは、初年度としては、それなりのものだったんですが、実需と結びついていますので、それはそれで子実とうもろこしとして、今後も続けていこうかなって考えております。あと麦・大豆につきましても、なかなかですね、うちの地域は湿田が多いものですから、とうもろこしの湿田はまずいですが、やはりとうもろこしの方が作りやすいという感じを受けましたので、それでやっています。自分の地域のほかの方を見るとですね、先ほどちょっと申しましたが、主食用作付面積自体は、そんなにゆったりはしてないと思うんですよ、多分。逆に、飼料用米の方が減っている。ただ、その飼料用米が減った分を何に転換してい

るかはちょっと定かではないんですけども、多分、当地域でも大豆を大々的に作れる地域がありますので、そちらの方でかなり面積増やしている方々もいる話を聞いていますので、そちらの方で大豆等々はかなり増えているのではないかなという気持ちではいます。

あと6年以降もですね、このような体制でいこうとは思っておりますので、実需とも米の方は直接結び付いていますので、それで販売残はほとんどなく売り切っていますので、なんとかやっておりますので、本当にこのまま米を作ってやっていくという感じにやっていくかなと思っております。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。続いて福原委員にお願いしたいと思いますが、同様にこの作付けの状況について、冒頭コメントを頂いておりますが、もう少し深掘りいただいて、作付けとかも含めてコメント頂ければと思います。よろしくお願いたします。

○福原委員 はい。冒頭で少し加工用米の作付けが減りましたというお話をしたんですけども、転作率としては上がっています。結局どこで転作を増やしたかっていったら、小麦になっています。やっぱり小麦ですね、多分ご存知の方も多いと思うんですけども、私と同じ滋賀県のイカリファームさんですね、有名な方ですけど、小麦の生産に非常に力を入れていらっしゃるの、ちょっとイカリファームさんからお声がけいただいて、うちでも小麦の生産に久しぶりに取り組むというようなことで、小麦の方が大きく面積を増やして、そういうふうな形になっていますね。小麦の裏で、うちは野菜ですね。野菜といっても、もうほぼほぼキャベツのみなんですけれども。キャベツの方を秋冬作で20数haほど、やっています。大豆についてはですね、7～8年前に生産をいったん止めていました。麦・大豆と作るよりも、麦・キャベツと作ったほうが、うちの場合では収益性が良かったので、圧倒的に。そういう形にやっていたんですけども、ちょっと何年か前からですね、やっぱり国産の大豆が欲しいというようなことを、ちょっとお客様の方から言われる機会がかなり増えてきましたんで。5年産ですね、本当に、かなり久しぶりにはなるんですけども、2ha程度ですけど、大豆の生産をちょっと久しぶりにやろうかなというふうに思っています。あと作付けの動向ってところで主食用米の割合が増えていますという、その中身なんですけれども、何か特定の業界向けのもが増えたというよりも、直接消費者に売る分がじわじわと増えてきたというのが、中身かなというふうに思っています。特にうちはECですね、インターネット販売のチャンネルが、以前は自社ECのみだったのが、今もう自社ECを辞めて、逆にショッピングモールへの出店が合計で4社に増えていまして。ちょっとそういったところで、ありがたいことに少しずつ売上の数字が増えてきているのもあってですね、やっぱりECモールとかもちろん、出店費用であったりとか、手数料とかかかってくるんですが、それを踏まえてもですね、最終の残るお金というものが一番、そういう意味での利益率という意味では、やっぱり一番いいのかなというところで、そういうところもちょっと今後意識的に増やしていきたいという弊社の方針もあってですね、その辺が増えているといったところではあります。

飼料用米については、前年度とほぼほぼ横ばいです。もともと数量としてはかなり少ないのは少ないんですけども、飼料用米と米粉用米についてはもう横ばいといった形ですね。5年産の作付動向としてはそんなところですよ。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。それでは続いて、また藤城委員、すみませんが、よろしくお願いたします。藤城委員の方からも少し追加のコメントをお願いできればと思います。

○藤城委員 はい、うちはですね、令和5年産っていうのは主食用米と加工用米は令和4年産と変

わらずというところで、上乘せになったのが 20ha ぐらいのWCSということで、本来、加工用米、主食用米を生産するということにもあったんですけども、私どもの生産上ですね、野菜を生産しておる観点と、あと大豆と麦もかなりの面積がございます。それで野菜とそこを回して生産しているスタイルをとっております。野菜なんかはほぼほぼスーパーさんに直接販売ということで販売をしておるものですから、その辺の面積をあまり減らすわけにもいかないということで、ローテーションをきちっと守ってやるということで転作をしております。WCS並びに戦略作物の子実コーンだったり、そういうところも近隣では増えてはおるんですけども、私どもの生産としてスイートコーンが主の部分がございます。スイートコーンが主になるとですね、やはり子実コーンとのキセニアという、まあ、交雑してしまっただけで作れなくなるというところが、隣接地帯が多くなってきてですね。そこもかなり生産の栽培の期間をずらして作らなきゃいけないという部分になっておるので、あまりそっち側にはシフトしてないということでございます。

WCSに関しては、酪農家さんの海外からの輸入飼料の高騰により、それに見合うぐらいの収量と品種には、北海道はなっていないとは思いますが、やはりそこからの要望がございまして、あとはそこで、今の値段プラス先ほど福原委員もありましたけど、5年、10年見据えた段階で機械も購入して、その酪農家さんともしっかりと提携を結んだ中で、それをやるという方向に走っておりますので、その部分も安定的に、その酪農家さんに供給できるスタイルを確立して、その回す部分、大豆と麦の部分も合わせて輪作体系を組んでいきたいという方向で、WCSに取り組んでいるというような状況です。

主食用米に関しては、自社で販売する分プラス契約している部分でほぼほぼ完売しておりますし、事前契約の部分がほぼほぼですので、その部分は在庫として残ることはない。あと加工用米についても契約栽培ですので、その部分に関しても残ることはないということで、リスク分散、野菜、そして小麦・豆。私たちの江別というところは、小麦のハルユタカの産地でありますので、その部分をなくしてはいけないという部分での輪作体系をしっかりと取って、病虫害の対策もしているというような状況でございます。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。それでは生産者で山寄委員、お願いいたします。先ほど多収米中心という話もございましたが、その辺りも含めて少しコメント頂ければと思います。

○山寄委員 はい、そうですね。当社、先ほど、お話はさせていただきましたが、あんまり、転作という転作をしておりません。新潟の場合は特に裏が作れないので、やはり麦を作ってしまうと畑にしてしまうしかないですし、豆はもうそのまま他のものというわけにもいかないで、そういった感じで、新潟の場合は、やはり米が中心になって、うちの場合はやらせていただいているのかなというところが、やはり本音にはなってきます。おそらくこの先ですね、どちらかという、当社の場合はやはり蔵元だったりとか、仲業者さんの付き合いで、やはり酒米の需要がこのコロナ禍でもお陰様で下がることはなかったのが、正直なところではあったので、ちょっとそこら辺のところを増やしていきたいのかなというのが本音ではあります。また、特にやはり離農で農地の集積だったりとかが増えてはきているので、そういった面で増えた圃場に対して、では何を作るのかという、何も無い状態でそういったものを一切作付けることはNGなのかなと思っておりますので、もちろん、やはり、今、事前契約がありきで進めていきたいなと思っておりますし、ありがたいことに、やはり新潟は土地自体の地力といいですか、肥沃な大地ではあるので、多収米に関しても、ほかの方々

よりは多少コストも下げて栽培しているのではないかなというところが、実際、そういった統計が調べられているわけではないと思いますので、開いてみないと分からないところもありますが、そういった面で、少し多収米にスライドはしていこうというところで思っています。そうしてくると、段々と自然とやはり新潟県だとどうしてもコシヒカリという話にはなってしまうんですけども、うちの場合はやはりその面積が自然と減ってしまったのが、やはり今の現状かなと思います。

有機栽培等も約20年から30年近く、うちの社長の代からやっているんですけども、それも踏まえると、品種的に今まで20品種ほどやらせていただきました。なので、それを作ってきた中で、だんだんと今絞ってきて、販売が見えてきたってところが実情かなというふうに思います。なので、おそらくこの先もですね。

あとは幸い、ありがたいことに輸出に対してだったり、多少お助けいただいている面がありますので、そういった面の輸出っていうところ、前回の茨城県のお話もありましたが、輸出に対してそういうところも増やしていこうかなというところで、それは一つ。逆に多収米売があったりすると正直、今輸出でコシヒカリくださいって言われることは正直あまりないので、そういった面で多収米というのは使い勝手がいいのかなというふうに思っております。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。山寄委員からは冒頭の御説明の中で、多収米の取り組みについて言及ございました。また、今日の前半の需要の話の中でも、なかなか高価格帯米が伸びなくて、業務用ですとか、低価格部分が伸びるといった話もございました。ここで、多収米とか業務用米の作付について、生産者の委員の方々から少しずつコメント頂ければと思いますが、高橋委員、あまり生産に変化をつけないというような御発言ございましたが、改めてそういう問題提起を言われると、どのようなお考えか少し御紹介いただければと思います。

○高橋委員 作付品種の中に多収米も入っておりますので、そちらの方は年々面積を増やしております。かなり需要がありますので、そうですね、地域比を考えると1俵半以上はとれるので、多収米の方に移行して、それを作付けてちょっと増やしてはきています。需要がある分だけですね。それ以上の作付けはしないですけども。あと、うちの地域は「萌えみのり」というものを作付方針で進めている地域でもありますので、こちらの方はけっこう広まってきているのではないかなという感じを受けております。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。続いて、福原委員、お願いしたいと思いますが、主食用米を伸ばしているというお話ございましたが、その中で、いまして話題になりました業務用米なのか、どういうお米を中心に伸ばしておられるのか、少し御紹介いただければと思います。

○福原委員 作付けが増えているのは、いわゆる良食味米というジャンルのものです。やはりどうしてもインターネットの販売というものを見据えると、そういったものが重要になってくるかと思っています。その一方で、業務用米ですね、やはり長くお取引をさせていただいているところとは、それなりの物量でお取引は、継続してずっとさせていただいています。いわゆる収量性のあるような品種ですね、取り組みの方はやっておりますけども、多収米ですね、そういうので御提案もするのです。それで実際に取引もするのですが、いかんせん種子の調達を継続して行うということが非常に難しいのが現状だと思います。特にうちの場合だと、一番多い品種だと、50haくらい同じ品種を作付けるので、それだけの種子を調達しようと思ったときに、ああいった新品種とかは1年2年では一っと普及して、みんな作りたい作りたいとなって、実需の方も使いたい使いたいとなるのですが、全然種子が足りないんですね。それでうちも、結局作付面積をそこまで増やせずに、

やはり安定的な取引ということを考えたときに、やはり種子の入手がしやすい品種というものになっていきます。そういった中で、ああいった新しく出てきた多収米ほど収量性はないけれども、600 kgは毎年平均してとれますよ。なおかつ種子の調達もやりやすいという品種がうちの中では業務用米として位置づけています。具体的な品種で言うと、「ゆめおうみ」ですね。これは滋賀県にしかない品種なのですが、「おうみ」とついているくらいなので、かなり古い品種なんですが、滋賀県内の「ゆめおうみ」の作付面積の9割は、おそらくうちでまかなっているような品種ではあるのですが、そういった品種とかそういうものを栽培して、業務用米としてお取引させていただいているといったところです。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。それでは、最後に藤城委員から少しお話を追加で承れればと思います。

○藤城委員 やはり多収米品種を作付したいというのもあるのですが、やはりそれが加工用米の品種になるまでには何年もかかり、多収米と言われ北海道で作っていてもそんなにとれるものでもないということがネックになっています。今では、温暖化の影響もあるのかもしれませんが、収量も安定してきているような品種、品種名で言えば「きたげんき」なんかはけっこうとれる品種として、例年600 kg以上とれるような品種となっております。やはり、今日の農業新聞ではないですが、輸出用米、前回のお話にもありましたけれど、そこに組み込んでいらっしゃる方にも少し興味を持ちまして、北海道で取り組んでいる方も中にはいらっしゃいますので、そういう人達の意見をきいて、そちらにも取り組んでみようという思いはあります。

主食用米に関しては、買っていただく方がいらっしゃる場所に必ず届けるというようなスタイルで、やはり売れているものを作るという実需にそった形で生産ができて、作る前から売れているというような形がどんな作物でもベストと思っておりますので、そういった意味も込めまして、多収米並びに主食用米、並びにそれ以外の生産物すべてですけれども、を作っているというような現状です。というのは、やはりそうでないと会社経営が回らないというのが一番ですので、そこでスーパーさんに販売したりすると、やはり次の月にはしっかりお金が入るといようなところもしっかり作っておかないと、会社が回っていかないといような部分もございますので、やはり売れるものを作るといようなことが大前提だと思っております。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。ここまで5年産の作付状況について意見交換を行いました。これまでの意見交換の中で追加的にコメントがございましたら。よろしいでしょうか。それではここで区切りをいたします。

次に3つ目のテーマですが、事前契約についてです。今日の冒頭で三野課長からも概況を御説明申し上げておりますが、事前契約についてはまずは卸側の委員の方々には、調達のどのくらいを事前契約したいと思っているのか、実際にいまどのくらい事前契約できているのか、生産者の委員の方々には、事前契約では価格まで決めるのか、数量だけ決めるのか、複数年契約はどのくらい伸びているのか、事前契約をするために必要な要素はなにか、といったことについてコメントを頂きたいと思っております。最初に、卸側の委員としまして、人見委員お願いいたします。

○人見委員 事前契約をしていると販売が決まっている状態で生産に取り組んでいただけるということで、より有用であるとは言えると思います。また、取り組んでいただける数量は、できれば価格まで決め込んでやるといようなことがあるべき姿、望ましい姿だと思います。ただ、我々卸の立場としては、なかなか価格までといようなところは、やはり実需の了解と言いますか、約束して頂かないと

実需の理解を頂けず進めづらいという側面があると思います。価格まで決めたとして、契約した価格が適正な価格なのかどうかは契約する時点、ましてや契約する当事者同士ではなかなか判断しづらいという面があるかと思うので、どうしても価格まで決め込むと、得した損したといった話になりえる。ただ、そこは長い目で見て、三者、生産サイド、我々卸サイド、実需で取り組んで、事前契約は、あくまでリスクヘッジであると理解した上で取り組むべきと考えます。

では、どのくらい事前契約するのかということについては、価格まで決め込むのであれば、あくまでも量については実需の御判断、つまり、実需でこれくらい調達しようと思っている、そのうちのどのくらい事前契約で取り組むのかは実需の御判断なのではないかと思います。その実需の御要望に基づいて、我々卸は自らが御要望に対して安定供給できる量をしっかり取り結んでいくというのが望ましい、あるべきと思います。事前契約に取り組んでいただく目的は、実需への安定供給、実需から見ると安定調達になろうかと思うのですが、そういう風に取り組むをして頂いた際に、我々卸は、「すみません、今年は買えなかったのでごめんなさい」と言うわけにはいかないわけです。なんらかの形でしっかり調達をして販売することが求められますので、とれませんでしたでは済まないということは生産サイドの方でも御理解をいただいた上で、身の丈にあった量で事前契約に取り組んで頂くことが必要なのではないかと考えます。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。それでは、若干時間をおしてきておりますので、生産者の意見として、この点について、福原委員、恐縮ですが、事前契約について少しコメントをいただければと思うのですが、よろしいでしょうか。

○福原委員 事前契約は生産者から見てもものすごくメリットがあることなのではないかと思えます。うちでも自分のところで精米して売のお米以外は、すべて播種前契約というか事前契約をして、販売、生産をしています。いまさら私の口からこういうメリットがありますと言うようなものでもないと思えます。そのくらい一般化していると思っていましたが、冒頭の資料で事前の契約が29%でしたかね、すごく少なく、私としては、あの数字を見てかなり驚いています。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。価格を決めるところまで事前契約されるものなのか、数量だけなのか、そのあたり具体的に福原さんがどうされているのかというよりは、生産者の立場で、こういうときはこうした方がいい、また、こういうときはこうした方がいいという、そういうようなコメント何かございますでしょうか。

○福原委員 私個人の考えですけど、絶対に価格は決めておいた方がいいと思います。結局、出来秋の状況を見て価格を決めようということになったら、もうそれは、私は、事前契約をしている意味が8割くらいなくなると思えます。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。この事前契約について、他に委員の皆様方、コメントございますでしょうか。古土井さん、お願いします。

○藤井委員代理古土井氏 全農の古土井です。全農としましても、事前契約につきましては、推進をしております。価格につきましては、皆様の方からお話しされた内容かと思えます。全農としましても、事前契約につきましては、播種前ですとか複数年契約などもあるのですが、それ以外に収穫前契約も含めて、事前契約としておりますが、5年産につきましては、計画の70%を目標として推進をしております。卸様、実需様に御理解をいただいて、しっかりと契約を進めていきたいと思えます。また、方式につきましては、価格固定ですとかもございしますが、多くが基準価格みたいなものを設定しまして、それで値幅を設定してですね、その範囲内で価格を決定しているといったケ

ースが多いような状況です。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。他には皆様方よろしいでしょうか。山寄委員、お願いします。

○山寄委員 複数年のことがあまり触れられなかったので、私個人という形になりますが、複数年ももちろんだん進めていただいた方がいいと思うのですが、農地の契約の際の年数にそって動いているようなところもあるのかなと思っていて、その契約の期間に、正直農地の場合は逆にこれといった契約という、いまはありがたいものが施行されているのでだいぶ使いやすくなりましたが、急に農地が突然農地じゃなくなる場合があったりして、その複数年が途中で切れたりすると、お米も逆に作れなくなってしまったりする場合があります。突然工業団地に変わったりとか、そういった場合もあったりするので、そういった面で複数年を進めにくい、いきなりその土地を地主さんが売却されたりする場合があります。そういったところがしっかりできていないと複数年はなかなか進めにくいかなと。もちろん自作地であって、自分の持ち物であれば、そういったことはもちろん進めやすいと思うのですが、農地の貸借関係があるとどうしてもそれは難しいことで、進めにくいのかなと思います。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。他にはよろしいでしょうか。

最後でありますけれども、価格転嫁についても、この機会ですので、価格転嫁の実情などについて少し御質問なども頂いておりました。この点について、今野委員、恐縮ですけれども、今の実感としてですね、小売りさんとの関係において、この転嫁というものが進んでいるのか、実感としてのコメントを少しお願いできればと思います。

○今野委員 例えばですね、全農さんの相対価格が上がれば、それに応じた値上げの要請は各小売さんにはお願いをしている次第です。仮に、令和5年産が上がれば、その分、新米の時期に見積もりに転嫁させていただくということになります。一方で、価格が上がるとやはり米が売れなくなるというところがありますので、各小売さんは、それじゃあ値上げして、そのまま小売価格に転嫁するのかということは売上が下がる等問題があります。当然、1俵1000円上がれば、5kgで100円上げなければ、今までの値入れは取れなくなるという話もございますので、そこらへんで、先ほどからこう話が出ている、より一層安いものを求めてくる実需の方が増えてくるんじゃないかという風に思います。価格交渉で、この価格では応えられないよというところであれば、銘柄、産地を変えてという、そういう手法もひとつあるのかなという風に考えます。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。

もうこれが最後の話題になろうと思いますけど、純粋な価格転嫁だけでなく、いま物流の関係で、非常に物流コストが上がってきてございますが、ここへの対応についてもですね、いろいろとコスト要因になってこようかと思えます。この点、南委員の方からですね、現状で何か実感とかコメントとかがありましたら、おうかがいできればと思います。

○南委員 物流の方も、運賃の値上げの要請などきていますので、そこは対応しながら進めていかなければいけないことでありますし、生産者の資材の高騰を受けての原価の上げですね、そのところも含めて、どういう風に転嫁していくかは大きな課題になっていると思っていますので、そういう意味では、いま、いくら上がったからいくら上げてくださいということは最低限必要などころではありますけれども、逆に令和2年産の米の価格というようなことを考えると、原価を無視した相場が立っているというようなこともありますので、生産者の方からしたら、そもそも上がったら

上げたらいいというものではないということもあろうかと思しますので、そこは需給をしっかり整えてですね、それで再生産可能な形を作っていくというのが、まず大事かと思っておりますし、そういう意味では、北海道の米に関しては、在庫も相当減ってきて、これは生産調整を進めてということも含めてですね、というところで、だいぶ北海道米だけの需給で言うと、整ってきているというような格好にもなっていると思しますので、4年産、ある程度秋も見据えた中で、期中での価格改定といったようなこともいま取り組んで、段階的にですね、卸さんとしっかりお話ししながら、実需の方に価格を、消費者の方があまりびっくりしすぎないように言うのですかね、消費に影響を与えすぎないように形で、いま価格転嫁を進めていっていただけるように進めているところがあります。あとは、それこそ6月末の作付動向がどうなるのか、あるいは秋の作柄がどうなるかというようなことで、またしっかり見ていかないといけないと思えますけれども、そういった格好でいまマーケットにメッセージは出させてもらっているという状況です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。価格転嫁についても、皆様方の方から何かございますでしょうか。それから、今日全体を通して、何か最後にもう一言、何か言い足りないということがもしあれば最後にお受けいたしますが、よろしいでしょうか。では、古土井さん、お願いします。

○藤井委員代理古土井氏 先ほど出ました物流の問題ですが、価格のこともございますが、やはり2024年の問題を考えますと、そもそも運べるのかどうかというところがございまして、私ども全農としましては、トラックドライバーの時間外労働上限の規制が2024年に適用されますので、それに対して、ひとつはドライバーの荷待ちですね、対策としまして、統一産地ごとであったりですね、統一のフレコンを作って供給をさせていただいたり、パレットですね、トラックに積み替えるのではなくて、一貫パレットなどに取り組んでいるということと、もうひとつは長距離輸送も課題になっておりますので、そういったことにつきましても、モーダルシフトの拡大ということですね、貨物列車をいま2回仕立てて輸送しておりますが、また7月にもそういった取り組みをしてですね、実証を進めていきたいと考えております。以上です。

○新事業・食品産業部長 ありがとうございます。他の方はよろしいでしょうか。

では、この意見交換については終了したいと思います。本日は誠にありがとうございました。司会に振りますのでよろしく願いいたします。

○商品取引グループ長 はい。本日は活発な御議論をありがとうございました。これにて閉会したいと思います。なお、本日の意見交換の議事録につきましては、委員の皆様にご確認をいただいた上で公表するということにしたいと思います。

今回は8月を予定しておりますが、具体的な日程につきましては、追って調整させていただきます。また、委員の皆様方には情報提供等の準備に御協力いただきますよう改めてお願いいたします。

以上をもちまして、本日の意見交換を終了いたします。ありがとうございました。

15時02分 閉会