

第3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3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8月9日（水）

14時00分～16時14分

場所：農林水産省共用第1会議室

1. 開会
2. オブザーバーからの情報提供
米の現物市場開設の検討状況について
3. 農林水産省からの情報提供
直近の需給動向及び見通し、当年産の作付意向について
4. 委員からの情報提供
 - (1) 生産者及び集荷団体の委員から当年産の作付状況、生育状況等について
 - (2) 卸売業者及び実需者の委員から前年産の在庫・販売状況、当年産の事前契約状況等について
5. 意見交換

○商品取引グループ長 只今より、第3回米産業活性化のための意見交換を開会いたします。

御出席の皆様におかれましては、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、大臣官房総括審議官の宮浦より、ご挨拶を申し上げます。

○総括審議官（新事業・食品産業） 宮浦でございます。今回は、3回目の開催ということで、時期的にも非常に情報提供が重要な時期になってきているかなと思っております。また今回も、この情報共有の場は、もともと、関係する皆様に集まっていただいて情報交換をするという場でございます。ここで何か正しい全体像をきちんと示すということよりかは、各立場からそれぞれ見える情報、こういうものを互いにシェアをしながら情報発信をしていく、その上で、ここの情報をどのように御活用いただけるかというのは、またその活用する当事者の方々に、その立場ごとでいろいろと判断をいただきながら御活用いただくという趣旨でございます。そういった趣旨で、皆様方にはいろいろと忌憚なく御発言をいただければなというふうを考えているところでございます。

今日も全体を通して、需給の状況ですとか、それから作付の状況、それから事前契約の状況などいろいろと情報交換しながら、この場にいる皆様方だけではなくて、視聴いただいております皆様にもいろいろとプラスになるように闊達な議論がなされますことを祈念いたします。

どうぞよろしくお願いいたします。

○商品取引グループ長 次に、お手元の名簿順に委員、オブザーバーの皆様方を御紹介させていただきます。なお、本日は2名の委員、1名のオブザーバーにオンラインで御出席を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。

○加藤委員 加藤です、よろしくお願いいたします。

○商品取引グループ長 今野稔委員でございます。

○今野委員 今野でございます、よろしくお願いいたします。

○商品取引グループ長 佐藤博崇委員の代理で御出席いただいております、山下益徳様でございます。

○佐藤委員代理山下氏 山下です、よろしくお願いいたします。

○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 妹尾でございます、よろしくお願いいたします。

○商品取引グループ長 高橋文彦委員でございます。オンラインで御参加でございます。

辻朗委員でございます。

○辻委員 辻です、よろしくお願いいたします。

○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 むらせの人見です、よろしくお願いいたします。

○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御参加いただいております。

ます。

藤井暁委員でございます。

- 藤井委員 藤井です、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 藤城正興委員でございます。
- 藤城委員 藤城でございます、よろしくお願ひいたします。
- 商品取引グループ長 南章也委員でございます。
- 南委員 南です、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 山寄です、どうぞ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 吉田でございます、どうぞ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御紹介いたします。

折笠俊輔様でございます。

- 折笠オブザーバー 折笠でございます、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 濱田昌一様でございます。
- 濱田オブザーバー 濱田です、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 山村でございます、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 渡辺拓也様でございます。本日はオンラインでの御参加でございます。
- 渡辺オブザーバー よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 引き続き、農林水産省の出席者でございます。

まず農産局から、松本農産政策部長でございます。

- 農産政策部長 松本です、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 武田企画課長でございます。
- 農産政策部企画課長 食品流通課から農産局企画課に異動しました、武田でございます。引き続き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 板倉です、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 続きまして、新事業・食品産業部から、宮浦総括審議官でございます。
- 総括審議官（新事業・食品産業） 宮浦でございます、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 小林新事業・食品産業部長でございます。
- 新事業・食品産業部長 小林でございます、よろしくお願ひします。
- 商品取引グループ長 冒頭カメラ撮りはここまでとさせていただきます。報道関係者の方々は御退出をお願ひいたします。

続きまして、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御覧いただき、記載の資料の有無を御確認ください。資料の不足などがございましたら、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。

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、マイクはミュートとしてください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、挙手をお願いいたします。指名を受けられた後、御発言をお願いいたします。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、マイクをオンにして御発言をお願いいたします。

それでは、本日の議事に入ります。議題に沿って進めてさせていただきます。

本日の議題の2としまして、現在、開設を予定されている米の現物市場につきまして、オブザーバーのお二方からコンセプト、内容等についてお伺いいたします。まず、折笠様から「みらい米市場」について御紹介をお願いいたします。

○折笠オブザーバー はい、折笠でございます。開設を予定しています現物市場、我々名前として「みらい米市場」という名前を付けましたが、こちらについて御説明をさせていただきます。資料3に沿って御説明をしたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

めくっていただきまして、開設の背景ということで、ここはみなまで言うことが無いと思うのですが、主食用米の全国ベースでの需要量が減少傾向ということで、このへん農水省さんのところから持ってきているのでよくあるところかなと思っておりますので、割愛させていただきます。

めくっていただきまして、現状認識みたいなところでいきますと、我々の開設の理由としましては、運営自体は後ほど申し上げるのですけれども、共同出資の受け皿の会社を作って、そこで運営していこうと思っておりますが、じゃあなんで公益財団の我々がここに手を挙げたかというところでいきますと、米生産の持続可能性の担保というのが一番の狙いでございます。日本人のソウルフードである米を国民が食べ続けられる、あるいは生産者が作り続けられるためにはどうしたらいいかというところで、米価の安定と向上というところが我々の狙いでございます。その中でのポイントとして、生産者が自分で価格を決められるであるとか、実需の皆様あるいは卸の皆様がニーズに合った米を探して購入できるであるとか、あともう一つ非常に大きく考えているのが、産地・品種銘柄だけではない米の価値の付け方、価格の付け方ができないかなというところがある意味、挑戦という部分ではございます。ということで、品質の基準や、あるいは特裁であるとか、減農薬とか有機とかいったかたちの環境対応も含めてですけど、付加価値というところで価格が決められるマーケットができないかなというのが狙いであり、挑戦であるということでございます。当然、米の余剰取引はあるのですけれども、付加価値訴求型で米の価値とか対価を高めるとか安定させるためのマーケットをつくりたいというのが狙いでございます。

めくっていただきまして、創出する価値ということでございますが、流通の皆様、生産者の皆様それぞれにとってメリットがあるマーケットというのを目指していますということで、こちらはまた見ていただきながら、次の7ページですね。ターゲットはどこかと言いますと、主に米の玄米取引を我々はターゲットにしたいと思っております。生産者から集荷業者さん、あるいは米の卸さんというところがメインのプレイヤーになってくるかなというところがございます。なので、精米でお取引されている方というのは今回ちょっとスコープから外れてくると。まあ一部、精米の中でも特殊なものはあるかもしれないですけれども、基本的には玄米というところを考えてございます。精米品質を評価すると、米のマーケットとしてちょっと違う部分が出ちゃうかな

というのがその部分ではございます。

二番目ですね、大口での取引と小口の取引というところで、一応システム作ってみましたら、結局、例えばオークションで売買する場合も注文で売買する場合も、仕組み一緒なのですよね。システム一緒なので、両方当然対応するのですが、おそらく当初は、メインが小口になるかなとは思っております。というのも、ここにいらっしゃる皆様もそうだと思いますが、何千トンとか何百トンとかいう大口取引は大体相対でやっていただいているので、そこはもう皆さんやっていただいて、ちょっと出てきた余剰のバッファや高付加価値米のニッチなニーズの部分が、まずはメインかなというところではございます。

あと、当初は、主食用と言っても、人が食べる米を対象としています。酒米とか業務用米とかいうのも当然ターゲットとして入りますが、飼料用米とかWCSというところは当面はちょっと対象外かなというところではございます。

めくっていただきまして、今、仕組みといたしましては、売り手と買い手、これ売り手は別に生産者の方とか、集荷業者の皆様というところだけではなく、米の卸さんとかいうところも売り手になり得ますし、買い手としても集荷団体さん、卸さんというところでもありますが、この辺は売りたい人、買いたい人というところは結構自由なかたちになっています。

売り手が、自分で最低落札価格を決めてオークション形式で出品していただいて、買い手がそれを競って購入するというセリでの売買、オークション形式での売買と、もう一つがオーダー形式ということで、買い手側から「こんな米が欲しいよ」という注文を市場の方に出しておいていただいて、それに対して売り手が応諾して交渉して価格が決まるという仕組みの二つを入れております。売買に関しましては、必要な情報としまして、品質情報とか生産者の情報とかいうところが入力できるようになっているというかたちではございます。平たく言うと、オークション形式の方はヤフオクみたいなイメージを持っていただくとわかりやすいかもしれません。実際、システム会社には「ヤフオクのこの機能を入れて」という要件定義なんかをしておりました。注文の方はどちらかと言うとメルカリっぽい感じですね。交渉して買えるみたいなところの仕組みを入れております。

決済としましては、当然、直接決済で手数料がかからずやっていただく部分もありにしていますし、今 Oneplat さんという会社さんと連携をしまして、ここで代替え払いなんかもできるようというところで調整をしております。では、次お願いします。

実装する機能としましては当然、玄米の取引、先ほどのオークションとオーダーの機能と、あとは実際にそこで決まった後に伝票レスの機能を設けております。納品書とか、請求書とか、発注書とかいうのをオンライン上でやり取りできるようになっております。あとは与信・決済・評価のシステム、あと最後、一番求められている価格相場の情報提供というところではございます。では、次お願いします。

ちょっと画面もそろそろ完成するので、今後また皆様にも御紹介できると思いますが、今画面イメージで申し上げますとこのようなかたちで、出品者の名前でも、匿名にすることもできますし、匿名にしないこともできます。あとは、その出品者ごとに評価ですね、取引の評価をこれもまたヤフオクとかメルカリと一緒になんですけど、過去に取引した人からの評価があって、平均点みたいなのが入って、実際、上はセリ販売のイメージですけれども、品種と産地、あと納期、あと何年産と引取期限とか、というところの情報がありつつ、価格があって入札することができます。

あとは左下の方に#（シャープ）でなっているのがハッシュタグのようなイメージですね。米の特徴を例えば有機だとか、GAP持っているよだとか、そういう特徴をタグで入れられるようにしております。

下の図は、買い手側がオーダーのイメージです。例えばこれでいきますと、希望品種コシヒカリで産地特になしと。令和5年産で希望をしていて10トン単位で分納でお願いします、ということを入れていただき、希望価格と希望数量とかを入れていただくと、これを売り手の生産者の方とかが見て、交渉して相談して売買契約が締結できるというかたちになってございます。ちなみに買い注文の方は、これ令和5年産と例えば今書いていますけども、予約相對に近い仕組みなので、そういった意味ではちょっと前、先のもを買うといったかたちの契約も可能ですということです。では、次お願いします。

特徴としてというか、匿名出品・匿名入札可能ということにしております。これは入札する人も匿名で入札ができて、最後落札決定したときに決定した人同士お互いに相手先名などが表示されるということでございます。この理由ですけど、いろんな方と意見交換をさせていただくと、今もう契約している方がいらっちゃって、そこで余剰した米を売るときに、ちょっとそれが見えてもね、というところがあると。結果として同じ人が買ったとしてもその時は大丈夫でしょうというお話はいただいているので、ちょっとそういう既存の取引もあるので匿名出品・匿名入札ができるというふうにしております。

あと、出品取引は基本、包装形態単位とっております、なので厳密な細かい話をする、フレコンと紙袋を一回の出品で混ぜて出品できません。フレコン買う時はフレコン、出品する時はフレコンの出品、紙袋のときは紙袋の出品というかたちになります。

あと、アカウントは企業単位で払い出しをさせていただきますので、ここはしっかり審査をさせていただくようにしております、取り込み詐欺とかもありますので、業界的に。なので、しっかり審査をしてアカウントを発行させていただきましたが、発行させていただいた企業さんの方で担当者ごとにアカウントを作れるようになっております。これはなぜかと言うと、担当者が別々に勝手に知らないところで登録されて、気づくと同じ会社同士で競っていた、みたいなのを防ぎたいなという思いでこういう仕組みにしております。では、次お願いします。

一応出品票のイメージということですが、こんな情報を入れますということで、生産者名とか生産者が持っている認証ですね。最近はやっぱGAPでの調達というのがいろんな大手流通さんでも結構増えてきているので、GAP取っているよとか、ISO持っているよとか、というところと住所とかURL、生産者のメッセージに加えて、下の米の情報でいくと品種とか、産地、あと生産の方法とかと、あと穀粒判別器等々、農産物検査で見る外観形質のデータ、あるいは食味計なんかで得られる成分情報というところを入力できるようになっております。では、次お願いします。

あとは、オークションでお互いに売買が決まったら、受発注に関わる帳票データをクラウド上でやり取り可能でございますということでございます。決済につきましては、直接決済もちろん可能です。実際、オークションやって蓋開けてみたら口座がある相手だったというのはよくある話でございますので、そういう時はもう決済手数料もかからないので、直接やっってくださいというところでも全然構わないと思っております。あとは、我々としても決済システムをちょっと予定してまして、法人クレジットカードの利用、あるいは先ほどのOneplatさんの方での代替え払いと

いうところが使えるようにというところで検討しております。ちなみに、このクレジットカードや Oneplat さんの決済を使う場合は、大体ちょっと手数料が2%程度いただくのは、いただくというか、そちらにそのままスルーですけれど、かかってくるということになります。

あと、評価ですね。取引に基づきまして、ヤフオク、メルカリと同じように相手を5段階で評価してレビューすることができるということでございます。では、次お願いします。

あと、価格の相場情報でございますが、これ、いろんなお話がございまして、結構センシティブな部分も含まれますし、例えば今の時期なんかにはありがちな、新米を見越して、たたき売りが出た時に、その一取引だけで全体の相場が安く見えてしまうとか、むしろあと逆に、ある特定の品種銘柄に対して、すごく付加価値の高い取引が行われることで、そもそもその品種自体が高く相場が見えてしまうみたいなことを防ぎたいというところがございますので、しっかりと皆様の実感の相場に合ったものというか、相場がちゃんと反映されるものを目指したいというふうに思っております。ですので、ここにつきましては、開設を今年の9月中には、なんとかベータ版としてリリースしたいと思っておりますが、そこから半年程度、取引を見させていただいてデータを集めた上で、来年度以降、価格相場の検討ワーキンググループみたいなのを作らせていただきまして、そこにちょっと業界の皆様から御参加いただいて、どんなふうに見ていけば良いのかというのを一緒にデータ分析をした結果を見ていただきながら議論をして決めたいと思っております。それに関しましては、決まったロジックを作って、それを公開して、そのロジック自体も公開しながらデータを出していくということです。

ただ、今ちょっと参考にしたいなと思っておりますのは、青果市場、同じ市場なので青果市場での価格の公表で、これ、あの東京都とか、農水省さんの方でもやっていますけど、相場として高値・中値・安値みたいな、一日の中での値動きなんかはわかるようなかたちで出せないかな、というのはなんとなく考えているところがございます。では、次お願いします。

あとはサービス価格でございますが、玄米の取引につきまして、販売価格の10トン以上の取引の場合は0.5%、10トン未満の取引の場合は1%というのをオークションの手数料、取引の手数料としていただく予定でございます。こちらにつきましては基本、売り手に課金をさせていただきますので、買う側の人には、売り手がもちろん価格転嫁する可能性があります。買い手側の方は御登録いただいて、閲覧いただいてという部分では一切費用はかからないのと、落札していただいても費用はかかりません。売り手の方も登録していただいて、出品していただくところまでは全く費用はかからず、売れた場合だけ、ここにある0.5%もしくは1%の手数料を販売金額からいただきますということになります。あと与信決済、決済額は、決済手数料だけは実際に Oneplat さんとか、クレジットカードを使っていただく場合には発生しますということになります。では、次お願いします。

ということで、一応仕組みとしてはこのようなかたちになってございます。我々としては、あともう一つですね。こちら例えば、オークションで最初相手が見つかりました。その取引の時は当然、この取引手数料を出していただくのですが、今回取引したこの相手良かったよねと言ったら、別にそのあとはオークションを通さず、直接お互い知り合っていたので、そのあとは普通にこうオークションを使わずに取引していただいて構わないと思っております。そういった意味ではある意味、生産者さんの販売先探し、販路拡大のツールとしてもお使いいただけますし、卸さんの皆様、買い手側の皆様の仕入れ先探しというところでも良いかなと思っております。

実際にそうされても、おそらくその余剰が発生したりとか、新しい需要に対応するとかいうところで、米の売買って出てくるかなというふうに思っておりますので、そういった意味では、うまくこの仕組みを利用させていただいて、我々としては米の取引の活性化につながれば、一番ののみち最後結果が返ってくるかなと思っておりますので、ぜひ、新しい取引先探し、あるいは販路拡大というところの視点でお使いいただければなと思っております。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。

次に、佛田様から「グリーンフードテックマーケット」について御紹介をお願いいたします。

○佛田オブザーバー はい、佛田でございます、よろしくをお願いいたします。

1枚めくっていただいて、農業生産者から見た問題意識をいくつかここに書かせていただいています。一番上にありますように、コメの生産者の努力がどうかたちで認められているのかとか、消費者ニーズという言葉が普通にありますが、消費者ニーズにそのコメの生産者なり、コメの生産者の取組が応えることができているのかとか、統計では消費の減退というのは明らかにあるわけですが、いわゆる新しい需要なども含めて、そういうものを創造できているのか、このあたりの問題意識に基づいて、こういう市場を作ってはどうかということを考えております。

実際にその、今申し上げた消費者のニーズっていうのはどういうことなのか、あえて、わかっている話ですが、これをもっと深堀できないかということ、それからコメを議論するに当たって、今ほど折笠さんの方からもありましたが、付加価値という言葉がありますけれども、コモディティなものとしてでないものっていうのはどういうふうな整理が必要なのかとか、あとはコメの検査制度なども含めて流通の形態もそうですけど、旧食糧法の制度がまだ結構現場では強く残っていることもありますので、このあたりもどう整理するのかとか、あとは現行の食糧法について、本来、食糧法廃止から現行食糧法に移ったわけですが、これについて市場経済のメカニズムっていうものをどう考えるのかということ、考える必要があるのではないかとことです。

それから二番目は、需給の見通しという言葉なんかもよく聞かれますが、経済学的視点だけの需給モデルでよいのかとか、あとは昨今、肥料が高騰する、または肥料と原料がなかなか入手しにくいとか、あと地政学的な国際的な穀物の価格の動向、または農業経営体によっては、労働力が非常に確保しにくくなっているということで、そのような制約条件がかなり大きくなっているということではないかと思っています。したがってコメの生産がかなり厳しい状況にある中で、いわゆる播種前契約、特別栽培、有機栽培など政府がみどり戦略で目指そうとしている部分も含めてですけれども、付加価値を高めていくというのが原則としてあるのではないかとことです。

一方で、自らのコメ、生産物としてのコメのこともさることながら、集落機能の維持とか地域対策への取組、または、その不採算な農地の耕作管理なども実際コメの生産者が行っているわけですし、一方で環境対策への模索ですね。あのGHG、温暖化ガスをどう減らすかという、いろんな模索が始まっていますけれども、そういうことであったりとか、GAPなどのコンプライアンスとかガバナンスの向上をどうするかということではないかと思っています。

農業経営がいわゆるうまくまわっている経営というのは、優れた技術と優れた経営技法を使ったMOTマネジメントを実践しているケースが多くて、これはコメだけじゃないですけど、畑作や野菜、園芸もそうですけれども、そういうものをベンチマークして、いわゆるコメという商

品ではなくて、農業生産の技術経営の取組そのものも評価できないかと考えています。したがって昨今、GXという言葉がありますけれども、グリーンな領域での新しいテクノロジーの導入をいかに評価するかということではないかと考えています。

結果として、我々の作る市場っていうのは極めて小さなところから出発すると思いますし、そういう中で需要創造というのはかなり大袈裟な話かもしれませんが、そういうビジネスモデルを実現していくことが目的でございます。

次のページは、設立の理念、価格形成力を創造するコメ現物市場の創設ということであり、キーワードはここに書いてあるような、農業者の取組をどう評価するかとか、再生産可能な価格形成をどうするかとか、いわゆる価格競争から価値の共創へとか、食料自給・安全保障、それから食育とかということも含めて取り組んでいく予定です。

私たちは、弊社と茨城の田仲農場さんを中心とした新会社を設立して展開する予定にしております。ここに書いてあるように、グリーンテックということ言えば、穀粒判別器等のデータ、または、場合によってはスマートライスセンターのオペレーションデータ、そういうものも含めて評価に盛り込むことができれば良いというふうに考えています。次のページをお願いします。

取引ですが、バーチャル上に設定をします。これは、どうかたちにするかということですが、出品者は農業者、農協、産地集荷業者等ということで、出品者の先のページにあったような評価軸で格付けを行う予定にしています。それから買われる方々についてもどういうビジネスをやっているのかということの評価ということなんです。これは、過去に大手メガバンクの農協向け融資に使われた評価方法を使って、双方の格付けを僭越ながらさせていただくということになります。

それから出品の規格ですけど、当面、玄米と精米を行う予定にしています。なかなか精米の評価というのは難しいというお話もありますが、穀粒判別器等さまざまなデータを使って、評価を提示するというようになっております。

数量については少量から、量が多くても取引できるようにというふうに考えていますし、いわゆる複数年取引の契約というものも進めてまいりたいと思います。

じゃあ、これ未来の価格をここで決めることができるのですかねということですが、極めて難しい状況にあると思いますけれども、これを作っていくことによって、経営の安定をどう図るかということが課題ですので、これの契約書式が一つのノウハウになっていくと思うのですけれども、そういうものに取り組みたいということです。

ロットはここに書いてあるとおりです。

それから、評価はまず、最初に大きいものとしてGAP、それから栽培のプレハーベストの流儀ですね、圃場での生産、それからポストハーベストの情報、またはデータの各デジタル情報を第一義的には、収集をするということです。GAPなどについては、現在GAPのライセンスを持っているということだけではなくて、例えば、GAPの監査の時に是正項目が何点、何箇所あったかということで、同じライセンスのGAPを取っていても評価を変えることにする予定ですし、またはGAPの取組を何年間やってきたかということも評価の対象にしたいと思って入れています。

それからカテゴリ2は、一般的にあるような特裁とか生物多様性、それから最近ある被覆肥料の使用状況とか、それから労働安全性とかそういうところも、評価に加えたいと考えています。

それからカテゴリ3は、穀粒判別器データ等の最近導入され始めている、そういう機械評価を導入していくということですし、最後には従来の穀物検査などの等級ということを考えています。

次のページは、取引方法については、当初、多分数量がそんなに多く見込めないということもありますし、どういうシステムを作っていくかっていうのはいろんな議論があるのですが、まずはGoogleフォームで、かなり半ば全自動じゃなくて、手動でオペレーションする部分も含めて取引のマッチングをしていきたいと思っています。

それから、品質保証がかなり問題になると考えています。これについても契約内容、それぞれの取引に参加する場合の契約の契約書の中身がかなり重要だというふうに考えていますので、この品質保証をどうするかっていうのも大きな課題になっています。

それから決済については、基本的には、この市場では行わずに、外部の機能を当事者同士の合意のもとに使っていただくということでありまして、物の輸送についても、当事者同士で決めていただくという選択をできるようにしたいと思います。

実際には会員登録をしていただくことにしてまして、会員のグレードによって見ることができる情報の内容をかなり変える予定にしていますし、ここには会費のことは書いていませんが、会費を徴収させていただくという方針でございます。一番下の一般者のところの会費は取らないかたちにしたいと思いますが、かなり取引情報というのは重要な情報でございますので、そこら辺のコンフィデンシャルも気にしながらどうするかっていうのがポイントかと思っています。

それから最後に、我々としてはどうするかっていうことですが、生産者が納得いく価格形成を作れるかどうか、これは口で言うのは簡単ですが、かなり難易度が高いと思っていますし、時間もかなりかかるとしています。そう簡単でないことは承知の上で書かせていただいているのですけれども、そういうことです。

それから、昨今よく、今ちょうど関東も稲刈りが始まっていますけれども、いろんな情報がいろんなところで口コミで流れますけど、そういう情報もきちんと整理して、最大限客観的な情報として流していくことも考えているところでございます。例えば、今かなり収量コンバインというものがありますから、収量コンバインで刈り取った日に、収量コンバインの情報を提供するという方法もあると思いますし、そういうことも含めてリアルタイムに市場に対して現場で起きていることを提供したいと考えています。

それから、私たちとしては、専ら価値創造と考えると値段を高くするというところに聞こえてしまうのですが、ここに書いてあるように、消費者への消費の楽しさとか、豊かさとか、驚きとかを伝える場にしたいと思っていますし、食べることを楽しむ、または食べることを考える場にしたいと思っています。例えば学校給食なども含めて食料生産の仕組みを見える化をして、地域農業とか、食料自給とか安全保障を考えていただく機会にできればと思っています。

最後のページでございます。9月を目途に開設の準備中で、新会社を設立します。当初かなり、半年ないし場合によっては一年かかるかもしれませんが、試験運用を実施します。それから手数料については、取引内容に大きく変わるようになると今のところ考えています。

それから、売り手には、品質の安定とか価格形成とか、優れた買い手と繋がるための支援をしたいと思っています。これもどんなかたちでどうやるかは、まだ具体的には決まっていませんけれども、これがとても売り手を支援するためには非常に重要なことではないかなと思っています。

す。それから、買い手の方々には、優れた売り手を御紹介したいというふうに考えているところ
です。会員の募集は9月に入りましたら進めてまいりたいと思っているところでございます。簡
単でございますが、以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。ここで時間は短いのですが、質疑応答を設け
ればと思っております。御質問などある方は挙手をお願いいたします。いかがでしょうか。ご
いませんか。

では、この後、最後に、また時間あればご発言いただく機会を設けたいと思います。

次に、議題の3といたしまして、当省から直近の米の需給動向及び見通し、当年産の作付け意
向について、情報提供いたします。武田課長、お願いいたします。

○農産政策部企画課長 はい、農産局企画課長の武田でございます。それでは資料の5をご用意
いただけますでしょうか。「米をめぐる状況について」。先週月曜日、7月31日に、食糧部会に諮
問させていただきまして、ご答申いただきました、7月ですね、基本指針の内容を中心にご紹
介したいと思います。資料、結構大部なものを用意したのですけれども、中は数枚程度ご紹介で
きればと思っております。

ページをお捲りいただきまして、2ページでございます。7月の基本指針のポイントというこ
とでまとめさせていただいております。まず、上のところの囲みですね、緑のところございま
す。緑の括りのところの右下に長い表がございます。これが7月の指針の一つのポイントござ
います。今年の6月末の在庫量が、速報でございますけれども確定したというものでございま
す。見ていただきますと、一番右側でございますけれども、5年6月の民間在庫、6月末在庫でござ
いますけれども、197万トンということで、速報でございますが確定してございます。横少し見て
いただくと、令和2年が200万トン、令和3年、4年が218万トンということでございまして、
前年から見ますと、21万トンほど減少しているということでございまして。で、この197万トン
をもとに、目をちょっと下の方に転じていただけますでしょうか。「今後の見通し等」というところ
の、黄色というか、紙になっていると黄土色っぽくなっていると思っておりますけれども、二つ表がご
ざいまして、上の表でございます。今ご説明申し上げましたのは、この上の表の一番下の欄です
ね、Eのところでございますけれども、197万トンという在庫が、速報でございますけれども確定
をしたということでございまして。で、その上二つ、Cのところをご覧くださいませうか。令和4～
5年の主食用米の供給量、これは昨年産の主食用米の生産量と、昨年6月末の段階の在庫を足
したものでございましてけれども、これが888万トンということでございまして。そういたしま
すと、888万トンの供給に対して、今年の6月末の在庫は197万トンということでございまして、
差し引きですね、Dのところになりますけれども、令和4～5年の主食用米の需要量は691万
トンということになったということでございまして。

これが見通しとの関係でどうだったのか、というところでございますけれども、少し目を左側
に転じていただくと、これは10月なり3月に需給見通しでお示ししていたものでございま
す。まず需要量のところはDのところでございますけれども、691～697。在庫のところはですね、
Eのところでございますけれども、191～197というところで見通しをしてございまして、それぞ
れ、見通しの範囲の中で実績が出たということでございまして。

そして、これがこの先どうなっていくかということについても、この前の指針でお諮りしてご
ざいまして。また右側の方の黄土色、黄色のところを目を転じていただけますか。下の表のところ

でございます。まずは出発点のところはEのところでございます。先ほどもご説明したとおり、令和5年の6月末の在庫量は197万トンでスタートするということでございます。で、続きましてFのところでございますけれども、これはまさにこれから収穫が始まっていくというところでございますけれども、5年産の主食用米の生産量でございます。これは今年の作付面積で、平年並みということで、おいてございます。669万トンという形でおいてございますので、これを足しますと、Gのところでございますけれども、866万トンが令和5年～6年にかけての供給量ということでございます。で、Hのところでございます。ここでは数字681万トンとなっております。

裏側（次ページ）に推計などの方法を載せてございますけれども、先ほどご説明したように、令和4～5年の主食用米需要量691万トンということで確定いたしましたので、そこをベースに、これを人口で割り戻して、一人当たりの消費量を出します。これをまた推計をトレンドでいたしまして、一年ほど伸ばして、それに対して、また今年の人口をかけるということを行いますと、681万トンという需要の見通しになるというところがございます。で、そういたしますと、供給が866万トンで、需要の見通しが681万トンということでございますので、来年の6月末の民間在庫のところは184万トンというような見通しになるというところがございます。

これがこれまでの見通しとの対比でどうなのか、というところがございますけれども、また左側の方に目を転じていただけますと、3月の段階では、Iのところですが、180～186という風に見通したというところがございます。大体その真ん中くらいの見通しということでございます。とはいえ、先ほどご説明させていただきましたとおり、Fのところ、669万トンは今年の作柄如何によっては、かなり上なり下なり、上下するところもございますので、私どもとしては、今後の天候の動向等々も注意深く見ていきたいというふうに考えているところがございます。

次、ちょっとページをお捲りいただきまして、5ページをお開きいただけますでしょうか。今しがたご説明いたしましたのは、マクロの全体の在庫、そして需要量の確定、そして需給の見通しをご説明いたしましたけれども、この5ページは、お米の販売の動向について、あと、在庫も出荷段階・販売段階についてお聞きしたものを整理したところがございますけれども、今日ちょっとご報告しておきたいのは、上のところの表でございます。これは、米穀販売事業者における販売数量の動向をまとめたものでございます。まず上の表の真ん中からちょっと右側によると、令和4年の1月～12月までの販売の動向が対前年との比較で載っております。一番上のところが小売事業者向けのところがございます。令和4年は▲2%ということで、98%でございました。で、中食・外食向けのところ、ちょうど中段ぐらいになりますでしょうか。対前年との比較では104%。で、しめて販売数量の合計になりますと、+1%ということで、101%というのが令和4年の販売の動向でございました。で、これが年明けになりますと、右側に1月～6月まで数字を並べてございますけれども、若干、小売事業者向けのところの3月だけ100を割っているような状況でございますけれども、見ていただくとおり、小売事業者向け、中食・外食事業者向け、それぞれ100を超える月の方が多いというようなことで、販売のところは堅調に推移しているというようなところが皆様方にご報告したいところがございます。

で、またページをお捲りいただきまして、7ページでございます。価格の面でございます。これは前回の時にもご報告しているところがございますけれども、ちょうど真ん中より下くらいに、赤い線で太くなっているところが、これが令和4年産の相対取引価格の全銘柄平均のグラフでございます。直近6月でございます。囲んでございますように、60キロあたり1万3865円になって

ございます。これは通期で出回りから平均いたしますと、左側に書いてございますけれども、令和4年産は1万3859円ということでございまして、対前年と比較いたしますと、1000円ちょっと高いような、そんな形で推移しているということでございまして、先ほどご説明した販売も堅調であるということと、在庫も見通しどおりといったところが、価格にも表れているのかなというところでございます。

最後でございます。ちょっとページを、またぐっと捲っていただきまして、12ページでございます。先ほどの需給見通しの中で、今年の令和5年産の生産量について少し触れましたけれども、ここでは令和5年産米の作付け意向、ちょうど6月末の時点の各産地の作付け意向の調査を取りまとめましたので、それをご報告したいと思います。下に表をまとめてございますけれども、まず主食用米でございます。主食用米、一番下の欄が、「前年より減らしますよ」という県のところでございます。24県が減らしますよ、というところでございます。で、少しその下に、明朝体で小さく書かれているのが、これ「17県」でございますけれども、これ4月末の時点ということでございますので、「4月末の時点よりも減らしますよ」というところが増えているというところでございます。で、前年並みのところが21県。で、前年より増加傾向というところが2県ございますけれども、総じて言うと、「前年より減らしますよ」というところが多いというところが見てとれるということでございます。

また、じゃあ代わりに、どういったものを植え付けているのかということでございますけれども、右側のグリーンのところを見ていただけますでしょうか。左から二つ目、新市場開拓用米、これは輸出が中心となってございますけれども、ここを「前年より増やしますよ」という県が29県、まあ30県に倣うというようなところになってございます。で、そのお隣、米粉用に関しては「増やしますよ」というところが18県、で、逆に「減らしますよ」というところが26県というところでございます。これは米粉用のお米の製粉事業者さんのところの在庫が少しあるよというようなところは、減らすよという風に出ていると承知しております。そのお隣、飼料用米に関しては、「前年より減らしますよ」というところが28県になっているというところがございます。で、かわりに「増やしますよ」というのは、そのお隣、WCS用稲、ホールクロップ用サイレージでございますけれども、44県が、前年より増加ということでございまして、4月の時点ではこれ、33県でございましたので、10県ほどが4月から6月になるにかけて増やすということでございます。

また、麦・大豆に関しては、25県、20県がそれぞれ前年より増加させるといったところでご回答いただいております。私どもが進めている「需要に応じた生産」といったところが産地段階でもご理解いただいて、その動きがしっかりこういった数字に出ているというようなところがございます。こういったところも含めて、今後の作柄も含めて、先ほど申し上げたような需給見通しに関して今後も注視していかないといけないという風に考えるところでございます。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。只今の当省からの情報提供につきまして、御質問があれば受け付けたいと存じます。御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。

それでは、議題の4としまして、生産者及び集荷団体の委員の方々から、当年産の作付けの状況、生育状況及び前年産の引取状況について、情報提供いただきたいと存じます。恐れ入ります

が、この後の意見交換の時間を多く確保できるよう、お一人当たり2分程度でお話いただきますようお願いいたします。

初めに生産者の委員の皆様、次に集荷団体の委員の皆様から、それぞれ五十音順に伺ってまいりたいと思います。それでは初めに、加藤委員、お願いいたします。

○加藤委員 全中農政部の加藤と申します。おそらく、細かい集荷の話は全農の藤井次長にお話し頂けるとお思いますので、全中からは先ほど武田課長からもありました、作付け意向についてお伝えします。JAグループでも同様の調査を行っており、今のところ農水省公表の669万トンの生産量は、ほぼ同様の数字になっております。品目ごとの作付けについて、戦略作物も同様の数字となっておりますので、あとは作柄次第であると考えています。私自身、昨日出張で岩手を訪問しましたが、高温障害が懸念されると伺いました。新幹線の中からも、緑がかかった葉が、ところどころ黄ばんでいるところもあり、主産地の方は特に懸念されており、生産者側委員の皆様もおそらく同じような話があるのではないかと思います。また、西日本は台風の状況次第で、作柄が良くないという話もあろうかと思います。JAグループとしても6月の営農計画書提出時点では農水省と各県と連携し、しっかりと作付け転換を行ってきました。今後の出来秋に向けた対応についても状況を踏まえながら行っていきたく思っておりますので、よろしくをお願いいたします。全中からは以上になります。

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

○高橋委員 はい、宮城の高橋です。今回はオンラインで失礼します。前回申し上げたとおり、作付け状況は、当社は例年と変わらず、になっております。今現在の生育状況ですけれども、先ほどおっしゃられたとおり、高温で推移しておりまして、「ザルビオ」という生育予測速報ですと、9月1日前後がもう刈り取り適期の最初の頃になっております。それを鑑みても、9月10日前後にはもう大規模生産者は刈り取りが始まるかと思っておりますので、その9月頭ぐらいになるともう、取れる・取れないや、後、高温障害、乳白が出てくるのかが分かってくるのであろうかと思っております。地域ではカントリーエレベーターが動くのが15日前後になっておりますので、全体的な様子などはその頃になってくれば状況は分かってくると思っております。

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

○福原委員 はい、よろしくをお願いいたします。作付け動向については前回のとおりでございます。生育状況ですけれども、私どもの地域でも非常に高温が続いておりまして、高温障害の懸念というのは往々にしてあるかなと思っております。弊社のある地域では琵琶湖の水を用水として汲み上げている関係で、水不足ということはないのですけれども、いかんせん雨が全く降っておりませんので、高温障害、胴割れ、乳白、そういったもの、とりわけ早生から中生にかけてはそういったものの品質面での懸念というのが非常に強いかなというふうに思っております。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 作付け状況については、前回もお話ししたとおりでございます。北海道もここ最近、高温になりまして、かなりの地域で高温障害が懸念される事項であるという風に思っておりますし、私どもの圃場では、WCSも作付けしているのですけれども、もう刈ってもいいぐらいの、直播の圃場になっております。移植のWCSはもう刈り取りが終わっているところもありますし、全体的には、一週間程度、作付けから刈り取りまでには早いのではないかという状況にあります。や

はり水の問題も、ここ最近は雨が続いておりまして、やはり「いもち」の危険がありますので、その点に関しては北海道といえども、その対策をしっかりとっている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。次に山寄委員、お願いいたします。

○山寄委員 はい、新潟の山寄でございます。作付け状況は以前からお話しているとおりでありますので、特に変更はございませんが、あとは生育の状況ですけれども、新潟の場合もやはり干ばつの方がちょっと強いのかなというところで、収量の見込みはそこまでダメージはないかなとは思ってはいるのですけれども、まあ品質面でやはり東京検査などをする場合はちょっとそれが気になる点になってくるのかなと思います。地元でいいますと、やはり一部、農水用のダムだったり若干取水制限といいますか、量がちょっとコントロールされ始めていたりして、必要な時に水が出せないような状態にはなっています。早生ものに関しては、タイミングはそれは逃れたのかなと思って、中生、コシヒカリからこれからつながっていく晩生のものに対して影響が出るのかなという風に思っております。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、集荷団体の委員の皆様から情報提供いただきます。初めに、辻委員、お願いいたします。

○辻委員 5年産米の作付け動向については、先ほど農産局からご説明いただいた、都道府県農業再生協議会からの聞き取りに基づく都道府県別の水田における作付け意向の6月末時点以外の情報はこちらとして持ち合わせておりません。また、5年産米の生育状況については、各都道府県の農林関係部局の情報以外は持ち合わせていませんけれども、先ほど全中の加藤さんがおっしゃられたとおり、日本各地、天候が不順で、大雨とか台風、猛暑、渇水等の影響が今後懸念される、気にかかっているところでもあります。あと、全集連としまして、4年産米の引取状況、販売、在庫状況等について、主食用（うるち米）に限ってご説明いたします。今年6月末時点ですけれども、販売計画数量、これは集荷数量ですが11万トンで、3年産対比82%、2万4千トンの減少となっております。販売済みの数量は累計で8万7000トンとなっております、3年産対比で83%、1万8000トンの減少です。最後に販売進捗ですけれども、6月末時点で79%、3年産の同時期より1ポイント上昇しております。以上です。

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

○藤井委員 作付けに関しては、先ほど加藤委員から報告があったとおりでございまして、全農の見立てとしましても、6月末時点でかなり、いわゆる需要に応じた生産に近づきつつある、需給が均衡に向かっていると考えているところでございます。4年産も販売計画に対する結びつけは完了しておりまして、この後、しっかり受け渡しをしていくというだけということでございますので、5年産が出てきたら速やかに、引き取りが始まるだろうという状況にあると考えております。品質については、皆さん同じことをおっしゃっているのは、夜温が高いので大変なんじゃないかということで、未熟粒のようなものが発生するというような懸念は否めないなということで、ここは状況をしっかりと注視していきたいということです。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に南委員、お願いいたします。

○南委員 はい、ホクレン、南です。北海道につきましては、5年産の作付け状況については、4年産と同じ5年産目安。4年産の作付け実績と同じですね、目安を設定したというようなところですが、例年、北海道の場合は少し深堀してしまう傾向にあったのですけれども、今年

はほぼびたりと作付けできたという風に今見ております。作柄については、このような民間の調査会社が、北海道、104 という風に出ていますけれども、手ごたえとしては、それはしっかりあるなというようなところで、今見ておまして、まあもう少しいいことも期待したいなというようなところであります。で、品質的なところはやはり北海道も最近暑くて、ちょっと心配はしているのですけれども、一昨年も相当暑く、多少「シラタ」なり「割れ」が出たわけですが、まあ今我々が見ている7月、8月の温度だけを見ると、一昨年よりは最高気温、あとは平均気温についてはちょっと低い。で、最低気温がただ逆にちょっと高いという格好になっているので、そこがどうなってくるだろうというようなことを、今しっかり見ていかないとあというところがございます。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。続きまして、卸売業者及び実需者の委員の方々から、前年産の在庫・販売状況、当年産の事前契約状況等について、大変恐縮ですが、こちらもお一方2分を目安に情報提供をお願いしたいと存じます。卸売業者の委員の方から五十音順に、まず、今野委員からお願いいたします。

○今野委員 はい、木徳神糧、今野です。よろしくお願いたします。まず前年産、令和4年産の在庫状況ですが、家庭を中心に高価格帯が非常に販売が厳しいという中では、当社にしましては、販売進度を見ながら在庫調整し、余剰はないというところで調整しております。その中で、端境まで少し足りない産地銘柄がございますので、追加で調達し端境で、家庭用は売り切るといような方向で動いております。あと業務用関係は、当然翌年に持ち越すものはございますので、こちらについては、産地銘柄毎の数字を決めて持ち越すことで対応していくというところでございます。あと販売状況につきましては前回も少しお話をさせていただいたのですが、穫れ秋から家庭用の販売が3月くらいまでは非常に苦戦しておりました。4月になって少し上向きになりましたが、3月までは、やはりふるさと納税や縁故米の関係が影響していたのかなというような感がございます。直近でもふるさと納税の受入額が1兆円近くなったという話もございまして、毎年のことかもしれませんが、米の販売もかなり影響を受けているのかなというところです。4月から6月頭ぐらまでは、家庭用の販売は少し戻ってきたのですが、この夏の暑さで少し消費が減退しているのかというところもございまして、直近では少し販売の方も鈍ってきております。消費地全体を見た中で、関西地区においては、大阪府の米クーポン事業、これが6月～7月にかけて、店頭での引き換えが始まったというところで、量販店等で特売で見込んでいた数字の130%～140%くらいの売上げがあったというところで、当社も関西支店の販売が非常に好調で、年間で販売するアイテムの数量を前倒ししてそのセールに充てるというところに対応しており、北海道から九州までの各自自治体でこの米クーポン等、様々な取り組みがされているとは思いますが、非常に需要の喚起というところでは効果があるのかなという風に感じております。あとは家庭用の販売の中では、やはり食品の値上げが非常に多いというなかで、米だけは安く買いたいというような消費者がかなりいるという中で、ディスカウントストア、あとはドラッグストア、こういうところで安い米が非常に売れているのかなと。売値で5キロで1380円～1580円くらいが売れ筋なのかなというところです。世の中的に高価格帯の米が非常に販売苦戦しているというところがございますが、当社のお取引先様の状況を見ますと、それほど販売は落ちていないなというところ、先ほど申し上げたとおり、在庫の方も残っていないので、その辺は調整をして販売をしているというところです。

あとは業務用関係につきましては、皆さんもご存知のとおり、外食含め中食もだいぶ回復してきており、古米等を使っているところもございしますが、こちらも少し前倒しして使っているような状況で、4年産、あと5年産を入れ込むすぎが前年より少しあるのかなというところがございます。

あとは事前契約関係につきましては、当社は家庭用を中心に、産地と栽培方法、JAさんですか、JAの倉庫を指定されている実需の方がいらっしゃいますので、そちら向けにどうしても数量の方を確保していくというところで、全農さん、ホクレンさん含め、事前契約で産地、銘柄によっては5割～8割、9割契約でつけていただいているというところもあり、モノを確保していくことが重要であるというような形で認識しております。私からは以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次は佐藤委員の代理の山下様、お願いいたします。

○佐藤委員代理山下氏 伊藤忠食糧の山下です。私どもの方は、前年産在庫状況に関しましては、業務用は現在かなり需要回復しているということで、それに伴って出荷の方も順調になってきておりまして、ユーザーさんの要望に応じられない品種も出てきており、品種を変えて対応したりという状況になっています。あと、令和2年産、3年産の古米在庫は、ほぼもう消化をしております、ここもちょっと足りないかなというような環境になってきています。ですので、4年産に関しては、原料が浮いているというような状況はなく、ほぼ販売先が確定しています。私どもは、どちらかというの出向け先は業務用が多いので、そういう意味でちょっと今、在庫水準という、通常の私どもの会社の適正水準以下になってきているような状況になっています。ただし、これは量販さん向けですけれども、高級銘柄ですね。ここは進捗が私どものお客様はちょっと思わしくなく、ここは余ってくるかなという状況になっていますので、今後また注意が必要になっていくのかなと思っております。

販売の方は、今の在庫状況と同じような感じで、高級な銘柄と好調な低価格な部分との二極化と申しますか、そこが鮮明になってきているのかなと思います。

あとは事前契約に関しては、令和5年産に関しては、私どもが提示された部分に関しては全て申し込みをしていくというような状況になっています。今後もそうですけれども、契約については、一部の産地さんに関しては、事前契約という形でさせていただいているのですけれども、ちょっと集荷が思わしくないとか、厳しいというようなことも来ていますので、ここはしっかり契約していただいた分は守っていただきたいなと思っております。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。次に妹尾委員、お願いいたします。

○妹尾委員 はい、千田みずほの妹尾です。よろしくお願いたします。手前どもの方でも、年産の切り替え、出来秋間近になってきていますので、在庫状況の銘柄、産地によって凸凹しているところはあるのですけれども、概ね家庭用向けに関しては出来秋の切り替えめがけて、まあ何とか持つような状況かなというところがございます。業務用向けに関しては、それなりの期間に納品というところもあるので、そちらを計算しながら、今、粛々と納品が進んでいるというところではあります。家庭用中心になるべく早く、切り替えもしたいなあというところもありますし、出来るならば、ある程度価格の見直しと申しますか、そういうところも考えながらこの先進んでいければなあという風に考えているところです。全体としまして、コロナが5類に変わったというところから、若干家庭用の販売が鈍ったところはあるのですけれども、外食向けがそれなりに回復傾

向というところでありますので、そちらの方で販売需要の方はなんとか維持できているのかなあというところがございます。

また、事前契約に関しましては、全農さん、系統さん中心にご案内、ご提案いただいたものをありがたくいただきながら、それにまた付け足しをして、5年産の方に向かっていこうというところがございます。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。次に人見委員お願いいたします。

○人見委員 はい、むらせの人見です。販売状況につきましては、前回報告申し上げた状況と大きく変化はありませんが、業務用のお取引先の方が、回復が早く、お取引先によってはコロナ前まで回復したというところもあります。一方、家庭用の方の回復がちょっと鈍化しているといったような見方は、他の委員の方と同じ見方をさせていただいております。こここのところの暑さも影響しているのでしょうかけれども、特に量販店における精米の販売、こちらはちょっと苦戦していると聞いておりますが、量販店でも惣菜部門のところの売上は比較的好調に推移をしているといったようなことですので、コロナ5類移行に伴って人が動くようになって、内食から中食・外食といった方向にシフトしているといったような傾向は実感しているところがございます。

在庫のところについては、懸案の高価格帯銘柄販売といったところは進捗はしておりますけれども手前どもも若干残しているといったようなことがありまして、一部の銘柄については、新米の切り替え時期をちょっと延ばすとかそういったことも検討しているところがございます。

事前契約につきましては、5年産の事前契約は手前ども少し増やさせていただきました。事前契約に対するお取引先の理解も進んでいるなあといったようなことも実感しております。それに伴い、産地さんはどんどん取組を強化するといったような目的で、取引先の御希望で産地訪問といったことも増えており、需要に応じた生産を実現いただくために産地と実需をしっかりと結ぶという我々卸の役割は、しっかり果たしていかないといかんなあといったようなところで取り組んでいるところがございます。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。最後に実需の委員から吉田委員お願いいたします。

○吉田委員 在庫状況ですが、前回もお話したとおり、約半月くらい早くなってきております。現在は、2月前後まで在庫を持つという方針になっておりますので、2月中旬消化を予定しております。以上です。

○商品取引グループ長 ありがとうございます。ここで質疑応答の時間をとらせていただければと存じます。御質問のある方は挙手をお願いいたします。よろしいでしょうか。それでは、各委員からの情報提供につきましては一旦ここで区切りとさせていただきます。追加の御質問等ございましたら、意見交換の議題の中でお話を頂ければと存じます。

では、ここから意見交換に移ります。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、よろしくをお願いいたします。

○総括審議官（新事業・食品産業） まずは御報告ありがとうございます。ここからは、事前に委員の皆様にお伺いをいたしました関心事項にそって、意見交換をさせていただければと思います。本日はうまく予定進みましたら3つの項目について意見交換をさせていただければと思います。

最初に「需要と生産」についてであります。本日も高価格帯がなかなか難しいとか、それから

一方で家庭用でも業務用でも安いものが求められている、業務用はかなり進展しているというお話もございました。こういったお話、それから今日農産局の方からも御説明差し上げましたとおり、生産量の見通しのおりに概ね進んでいるというような状況でありますので、こういういまの状況を踏まえて、今年の作付けの状況などについて何か特有の動きがあるとして補足などあれば少し追加のコメントをお願いできればと思っております。この点について、まず生産者の山寄委員、それから藤城委員のお二方にコメント頂ければと思います。よろしくお願いいたします。

○山寄委員 はい、名前を先に挙げていただいたので、先に発言させていただきます。今年度産と言いますか、新潟の場合は、特に転作とかでいうと大豆だったり、最近ですと若干麦が出ていたりしたのはすけれども、特に今年珍しく見えたものとしてはWCSがだいぶ増えたことが近隣地域でもあるかなと思っております。かく言う私は全くそれはしなくて、全面水稲ですので、すべて丸玄米にして出荷する側の生産者ですので、そこにシフトするかどうかは今後の経営との相談になるかなとは思っておりますけれども、若干地域ではそういった方が増えたのかなという風に思います。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。それでは続きまして藤城委員お願いいたします。

○藤城委員 北海道というか、うちの地域でもやはり転作で大豆とか麦とかそういうのを増産するという形の人もおりますし、やはり農政の転換ということでWCSだとか米粉並びに飼料用米を作付けしている方もいらっしゃいます。私のところはWCSを作付けいたしまして、水稲の生産、玄米出荷もしているのですけれども、やはりそういうところでうまく需給とのバランスを取りながら大豆並びに麦も回して作っているというような状況にございます。全体的にもやはり育苗しなきゃいけないという部分でハウスを更新したりするということがなかなか資材の高騰によりできないという方がおりますので、そういった意味では自分の経営にあった直播だったり、密苗というスタイルで、作付けをしている方も徐々に増えております。やはり天候の変化が顕著に現れておりますので、なかなか北海道でもできなかったような作物も作れるようになってきているという現状がありますので、それをうまく中に挟んで水田を回していくというような傾向にあるという風に思っております。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。それでは、今日も低価格帯の米がだいぶ増えているとかというお話ございましたが、生産者の皆様方からこういう需要の動向に合わせる取組について、少しコメント頂ければと思っております。作付けする品種ですとかを決める際の判断基準ですとかについて少しお考えがあれば、あるいは栽培方法の変更などについてどういう風に取り組んでおられるのかといったことについて、また御意見を賜ればと思います。これも順次で、高橋委員、福原委員、藤城委員、山寄委員の4方から少しずつコメント頂ければと思います。最初に高橋委員から、お願いいただけますでしょうか。

○高橋委員 はい、よろしくお願いいたします。うちは、低価格帯とか高価格帯という明確な区別で作付動向はしておりませんので、需要に合った、要するに供給先であるお米屋さんや卸さんが欲しいと言っているお米を作付けしておりますので、こちらからの高価格帯、低価格帯という括りはありません。それに合わせた栽培様式、要は低コスト栽培して低価格で売るという考えも今のところありませんので、その辺のところは、私としては卸、供給先の方々の用途次第ということで判断しています。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。続きまして、福原委員、お願いできますでしょうか。

○福原委員 はい。理想を言えば、弊社で作付けするすべてのお米が高く売れることが、それが一番理想ではあるのですけれども、それは常識的に考えて非常に難しいので、弊社ではいわゆる高価格帯のお米というものは、自社で精米をして百貨店やスーパー、あるいはインターネットを通じた販売にて販売しているものというようなところで位置づけています。品種でいうと、ミルキークイーンのような、いわゆる良食味米を減農薬あるいは有機 JAS で作付けをして販売しているというのを、弊社ではいわゆる高価格帯のお米に該当するかなという風に思っています。それ以外の業務用米あるいは加工用米等の非主食用米については、お取引さんからの要望に応じて作付けをするというところなんです。低コストという意味では、弊社では一番多く取り組んでいるのは乾田直播に該当するかなという風に思っています。いろいろとまだまだ技術面で不安定な部分も多いのですけれども、やはり育苗をしなくていいというのは、生産者からすると非常に大きなメリットかなという風に思っています。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。それでは、藤城委員、お願いいたします。

○藤城委員 先ほど言ったとおりで、やはり米の面積を増やすということは、育苗もしなきゃいけないということと、あとは育苗のハウスだとかの更新をしていかなきゃいけないという部分もありますので、うちは、主食米は主食米で売り先をちゃんと決めて販売をしているというところと、そうじゃない部分に関しましては、米粉用米並びに飼料用米を作付けしまして、やはりその部分に関しましては、国の施策並びに複数年契約という部分がございますので、やはりこのくらい作ればこのくらい収入が読めるというのが、そのメリットなかなという風に思っておりますし、直播でやることによって、やはり技術的な問題もあると思いますが、労力の軽減だったり、それに見合うだけの農薬の代金だとか、そういうのが減らせられれば一番いいのでしょうかけれども、そこのバランスが低価格になる要素なかなと思っておりますし、まだまだ地域にもよりますし、米の測る指標が低タンパクというようなこともありますので、北海道全体で言えば、やはり僕たちのような泥炭地で作る米並びに真土で作る米ということで、全体では食味のいいところだったり、そうでないところもありますので、そういった形では高価格帯米並びに低価格帯米の住み分けはしているのかなと、北海道の中でもしているのかなと思っております。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。続きまして、山寄委員お願いいたします。

○山寄委員 当社ではですね、高価格帯と言われると、当社の場合新潟ですので、コシヒカリがメインになってくるかとは思いますが、当社の経営面積でいうとコシヒカリと、あと新潟県ですと新之助がございますが、それに関しては全体面積の 10%ほどしか栽培しておりません。おそらくこの 2 品種は、あと数年すると、当社の場合は止めると思います。完全にシフトするわけではないですが、やはり新潟県で作る B 銘柄というわけではないですけども、需要に合ったものをやはり生産していくのが、我々作り手側の声ではないのかなと思っております。あとは、正直、作り方というところになってくるのかなという風には思っております。どれだけコストを下げられるかというところで、まだ正直、新潟県の場合はそれほど大規模化できている法人

は、もちろん大規模な農業法人もごさいますが、まだまだそこまでではないですし、小農家というか兼業農家というかがやはり多かったりはしますので、そちらで、例えばB銘柄はやはり量が基本的になってきますので、そちらを説得して一緒に共同出荷する形をいま進めたりもしております。なので、そういった方向でいま会計がちゃんとありきのものを栽培していこうといまのところ思って進めております。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。ここまでで、何か皆様方の方から御質問とかがもしありましたらお受けいたしますが、よろしゅうございますか。

○山寄委員 ちょっとよろしいですか。

○総括審議官（新事業・食品産業） はい、どうぞ。

○山寄委員 いま銘柄じゃないですけど、住み分けの話が出たのですが、実際のところ、我々から販売する先の皆さんはどういった銘柄が欲しいのかなと実際に聞いてみたいんです。

○総括審議官（新事業・食品産業） まず実需の方から、恐縮ですが、吉田委員少しコメント頂いてもよろしいでしょうか。

○吉田委員 どのような銘柄が欲しいかは、それぞれかも知れませんが、中食については、特性に合ったお米が必要です。

弁当やおにぎりに使用する特性に合った、経時変化に耐えるようなお米が欲しいお米になります。先ほどコシヒカリ、もう作りませんとおっしゃっていましたが、今日もコシヒカリを食べてきたのですけども、やはりおいしいですよ。今までおいしいお米同士をブレンドしながら、バランスのよい配合のお米も作ってきたのですが、栽培管理と生産者が創意工夫をした単体のコシヒカリは、おいしいです。又、消費者の皆様が再度見直すことがあると思います。商品のトレンドには、波がありますので、波を見ながらこういう品種を決めていけば良いと思います。経営判断で栽培しないとのことを聞くと、ちょっと寂しく感じました。当社も産地とのテスト圃場の取組みや生産者様の勉強会などに参加し、コシヒカリも新之助も購入を続けております。生産者の方々のお米に対する情熱や誇りも同時においしいお米を商品化してお伝えしていきたいと思えます。多少なりとも機会を残しておいていただけるとありがたいと思えます。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。恐縮でございますが、もう一方、伊藤忠食糧の山下さん、少しコメント頂けますでしょうか。

○佐藤委員代理山下氏 どういう銘柄がとおっしゃっていましたが、私どもは外食さんなどが多いので、用途に合ったものが求められておりますので、そこを追求すると言いますか、銘柄ではないような感じはします。だから、作り方とかですね、そういう部分でこういう品質のものでもしあれば、作っていただけるのであれば、なかなか難しいとは思いますが、それがこの銘柄だったら、私どもが欲しいと思っている傾向値がすごく高い銘柄ですというのがあると思うのですよね。ちょっと硬質だとか、反対に柔らかいとか、大きい小さいとかですね。そこがあるので、私どもは価格だけで勝負となるのは毎年毎年ブレが大きいので、生産者さんと話をし、それがわかっただけの生産者さんに作っていただくという形でいま進めている最中でございますので、実際に一緒に話をし、これは実際時間がかかると思うのですけども、そういった形で売るやり方を実践しているような感じです。

特に山寄委員、これはコシヒカリと新之助を止めるということですよ。それで何を作られるのでしょうか。

○山寄委員 コシヒカリに関しては、耕作させていただいている方がやはりお米を欲しいという場合があるのでいま作ってはいるのですが、おそらくそういった方々はだんだん減っていく、自然減少していくのが見えてはいますので、おそらく最終的には、本当になくなることはないとは思いますが、本当にその分だけの量になっていくのだろうなと思っております。代わりというのはいずれも、基本的にコスト下げて作れるお米にどんどんシフトしていくという形になると思います。

○佐藤委員代理山下氏 作りやすいお米ということでしょうか。

○山寄委員 そうですね。

○佐藤委員代理山下氏 それは一番いいと思います。続くと思いますし。

○山寄委員 どちらかというとB銘柄に近いお米になるかなと思いますけども。

○佐藤委員代理山下氏 ぜひたくさん作ってほしいです。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。山寄委員、よろしゅうございますか。

それでは、いまB銘柄とか多収米への切り替えとかの話も出てまいりましたが、このあたりの切り替えについて、毎年毎年クルクルということではないと思いますけれども、計画的にどういう風に対応していくのかということも重要なファクターかなと思っております。この点について、先程来生産者の皆様からは御意見を賜りましたので、恐縮ですが、藤井委員の方から組織的に何かお考えがありましたら、お聞かせいただければと思います。よろしくをお願いします。

○藤井委員 いわゆる業務用米をどう作ってもらうのかという話だと思うのですが、我々も業務用を中心としたいわゆる低価格帯米の需要が一定あるという風に理解をしております、全農では多収穫米の複数年契約を推進しているところでございます。手法としては、実需者様にもどのようなお米が御入り用なのかということをお聞かせいただきまして、その条件に合うような品種をいくつか生産者の方に作付け提案を行って、マッチングをしていくという流れになります。取り組んでいただく生産者からしますと、例えば収量あたりの収入、一反あたりいくらになるのかということが一般品種と遜色がないことですか、複数年にわたって一定の安定した収入が見込めるところをメリットと考えていただいているのではないかと考えているところでございます。この取組みが安定的にできるようにするために、何がポイントになるのかと言えば、まず一つは収量をしっかりとれるような技術的な支援、これが当方には求められていると思います。また、相場がどうしても動いてしまいますので、動いた相場に対して、御自身が作られた若しくは買われたものが、損した、得したと思わないような、そういう安定的なニーズと合わせていくということが拡大のポイントではないかと考えているところでございます。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。今のコメントについて、何か御質問とかもしありましたら、よろしゅうございますか。では先に進めさせていただければと思います。

次に事前契約について、テーマに取り上げたいと思います。前回の意見交換の中でも、事前契約率が全体で約29%という数字が出されまして、これは非常に低いのではないかとというような御意見もございました。また、量だけではなく価格も決められればという話もありましたし、それから進捗を身の丈に合った形で進めていくといったことが必要なのではないかといたお話をいたしました。本日の事前契約についての御報告の中でも、概ね計画通り執行しているというよ

うなお話でありましたけれども、まずは生産者の委員の皆様方に事前契約の活用の仕方あるいは拡大の仕方について、経営に資するような観点から、どういう風にしていけば事前契約がうまく使えるのかという観点で少し御意見いただければと思います。その際に数量だけの方がいいのか、価格も合わせて決めていった方がいいのか、その辺の差異も何かありましたら少し御意見を賜ればと思います。それではまた順番で恐縮ですが、高橋委員、福原委員、藤城委員、山嵯委員の順でよろしくお願いいたします。まず高橋委員、よろしくお願いいたします。

○高橋委員 はい、よろしくお願いいたします。うちでは以前は書類を交わした事前契約というのを行っていたのですが、いま現在書類を交わした事前契約というのはほとんどない状態になっております。なぜかと言うと、やはり価格面の問題の決定がありますし、数量的なものも天候に左右されるということがありました。でも、ここ4、5年は新規顧客がほとんどなく既存のお客様からの注文の増し分で面積拡大した分ははけているという状態になっておりますので、その点に関しては同じお客様から事前に去年より何割くらい増やしてください、去年と同じくらいくださいという連絡を頂いて、価格的なものは前回と前々回お話ししたとおり当社10年ほど値段は変えておりませんので、そのままの値段でいっておりますので、口頭約束ではありますが、一応事前契約みたいな感じにはなっております。やはり生産者側から事前契約の書面での契約とかがなると、先ほど言ったように価格や天候次第での数量等の問題も出てきますので、大規模であればその辺は生産コストなんかを計算したりしてできると思うのですが、末端の小さい農家であったり中小の農家であればそういうことはなかなかできないと思いますので、事前契約の進め方っていうのはなかなか難しいのかなと思っていますところで。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。続きまして福原委員、お願いできますでしょうか。

○福原委員 はい。ほぼほぼ高橋委員のお話しされた内容と、弊社も全く同じような状況です。契約された最初の数年間は契約書を交わしていたのですが、信頼関係ができてくると電話やメールのやりとりのみでその年の数量、価格を決めているというようなお取引さんがもうほとんどですね。加工用米であるとか、そういった制度を利用した場合は、もちろん提出が義務付けられていますので、きちんと契約書は取り交わしておりますけれども、主食用米については、一部きちんと交わしているところもありますけれども、ほとんどの取引先とは年数が進むにつれて、信頼関係のみで成り立っているのかなという風な状況です。事前契約を進めていくというのも、全く高橋委員と同じ意見です。結局その場合に何を基準に価格を決めるのかということ、生産コストになってくると思いますけれども、規模の大きい小さいというよりも、どこまで自分たちの経営をきちんと把握しているのかという部分が大きいのかなという風には思っています。むしろどうやって生産コストをきちんと把握していくのかということがものすごく大きいかなという風に思っています。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。続きまして、藤城委員、お願いできますでしょうか。

○藤城委員 はい。うちの作付けの中では、ほぼほぼ事前契約で済んでおります。うるち米の作付けは、ほぼ売れている前提で作付けしているという状況ですし、米粉だとか飼料用米は、複数年契約という制度上の問題もありますけれども、そういった形で書面を交わして契約をしているというような状況でございます。一部複数年契約を断られたというような部分もございます。それ

はなぜかと言うと、北海道という特質上、やはり米粉だとかが本州でも作られるようになってきたので業者さんがほぼほぼ本州の業者さんであるということで、やはり運賃をのせて北海道から運ぶよりも本州産の米を買った方がコスト的に合うということで、今回で契約を打ち切るといった場合もございました。なかなか国の政策、要は米粉を推奨しているということもあると思うのですけれども、北海道ではなかなかそれを米粉にするような業者はおりませんので、本州に運ばなければならないという現状があります。そういった現状を踏まえた上で政策を作っていただきたいというのはありますし、やはり米粉を作りたくても売るところがない、契約先がないというようなこともありますので、そっちに大きくシフトできるといったこともありませんので、そういうことも踏まえながら、うちの経営と天秤にかけて、やはりコストも見ながら米を作付けしていくような状況で、WCS だとか加工用米だとかにもシフトしているような現状にございます。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。それでは最後になりましたが、山寄委員、よろしくお願いいたします。

○山寄委員 皆さんと一緒に、契約書あるなしは別としまして、基本的には当社もすべて事前契約という形で販売になるのかなと思っています。直近ですけれども、5年産もだいぶ固まってきましたし、金額と量あるもので基本的にはお話を進めさせていただいているような状況が続いております。どうしても周りに普及しないというか、やっぱり小規模農家さんたちと一緒にスクラムを組むときになると徐々にそれが難しいところになってくるのかなということが一番の課題かなと思います。規模が大きくなればミニマムとマックスがだいたい見えてくるので、それに合わせて数量を出して、売れ残ったものは売ればよいとただそれだけなので、それは変な話、企業努力ではないですけれども、あとは有能なセールスマンがいれば一番いいのしょうけれども、自身で頑張るしかないのかなという風に思います。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。いま生産者の皆様方から事前契約についてコメント頂きましたけれども、次に集荷の団体の皆様にコメントをまた頂ければと思います。販売先との価格の取り決めのある事前契約っていうのはだいたい皆様方の実感でどのくらいあるのか、割合でもけっこうですけども、そういった契約というのは播種前なのか収穫前なのか、そのあたりを大雑把にでも結構ですので、コメント頂ければと思っております。またあわせて、今後どういう風に拡大できるのか、なかなか大変なのか、その辺りも少しお話しいただけたらと思います。これも辻委員、藤井委員、南委員の順にお話うかがえればと思いますので、よろしくお願いいたします。

○辻委員 事前契約の割合自体はおおむね、全集連扱いの全契約数量の2割弱程度ですけども、そのうち価格固定方式の事前契約はほんのわずかしかな状況です。また、価格の取り決めのある事前契約の目標については特に、現時点で立てていない状況ではあるのですけれども、課題等が解決されるのであれば、価格の取り決めのある事前契約の割合は増えていくのではないかなと考えております。

○総括審議官（新事業・食品産業） 時期に関してはいかがでしょう。播種前か収穫前か。

○辻委員 価格固定の時期ですかね。播種前と収穫前の両方あります。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。続いて藤井委員お願いいたします。

○藤井委員 まず全農の事前契約の取り組み数量ですけど、事前契約というカテゴリーで言いま

すと、取り扱いの7割を目指しているということでございまして、概ねそういった水準にあります。複数年契約、播種前契約、収穫前契約この3つが全農で取り組んでいる事前契約でございまして、タイミングとしては、複数年は播種前か収穫前のどちらかで結び付けます。播種前は、播種をする前ということなので3月から5月のタイミング、収穫前は7月あたりで提案をしているということです。本当に価格が固定したものというのは全集連さんと同様ごく限られた数字でございまして、先ほど多収穫米の複数年契約の話をしました。これは基本的には価格を固定した複数年契約ということです。それ以外はかなり限られたものではあります。基準価格プラス値幅という契約をさせていただいていますので、大きな意味では価格の幅というのは決まっているということでございます。この幅を小さくしていけばいくほど固定価格に近づくということですが、現状需給が変わる中で、幅は需給動向に応じて少しずつ見直してはいるという状況ではございます。これが限りなく小さな幅になる、需給状況がしっかり安定するという事になれば、かなりの割合がほぼ価格が大きく動かない契約になり得るとは思っていますが、需給の動きが現状では課題ということでございます。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございます。続いて南委員お願いいたします。

○南委員 はい、ホクレン南です。事前契約は今の時点で5年産の我々、早期契約と呼んでいますけれども契約数量が17万8000トンということになっていまして、販売計画から見たら3分の2くらいかな、ちょっと豊作めで計画を組んでいるので、それでいうと実態としては7割くらいかなと思うのですけれども、そのうちの15万5000トンは先ほど藤井委員からも複数年というお話がありましたけれども、複数年で既に前の年までに決めているもので、新しくということと言うと今年2万2000トンを積み上げたというような格好になっております。ただその中で、価格を固定した取引については、5000トン程度しかないのでそういう意味では、ほとんどが通常契約の範疇を出ないものかなと思っております。この5000トンというのも少し増えてきたかなと思いますし、直近のやり取りの中で言うと持続可能な人たちで作っていただきたいという実需さんの気持ちというのが、そういう姿勢で少し取り組みも増えつつあるかなという風に感じているので、ちょっと変わってきたかなという感じはしています。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございます。最後に実需者の立場から、事前契約について課題だとかメリットだとか、吉田委員の方から少し伺いできればと思いますが、よろしゅうございますか。

○吉田委員 複数年契約は、推進しているほうだと思っております。播種前契約を基本として考えておまして、川上が見えないという場合については前年の実績とか毎年の相対をベースとしたスケールメリットを考慮した価格等、やり方は色々あると思います。ただ数量だけの契約というのは、メリットがほとんどありませんので、そこはきちっと条件まで決めてお互いが納得できることが大切です。お盆が明け、コロナ患者も増えてきております。去年の11月位の状況になってくると人流が止まり、また米の消費も下がることも予想されます。こういった見えない要素が重なった場合、複数年契約をして安定化させる事は特に生産者様にメリットがあり、実需も持続可能性を考えるメリットがあると感じております。生産者様と実需がコミュニケーションした上での決定となりますので、ご理解いただければ検討していくことが可能だと考えております。ただ1つあるのは、取り決めた約束を守っていただくということが大前提になります。私からは以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。あの藤井委員からもお話がありました通り、単に価格の取り決めということではなく、まず前段の需給の管理というか、その需給をしっかり調整していくということがまずは前段として必要だというお話でございました。この点について何か皆様方からご意見ありますでしょうか。よろしいですか。そしたら最後は3点目のテーマについて、若干押しておりますが移りたいと思います。3点目は生産あるいは流通のコストがだいぶ増してきてございます。この実態ですとか対応について、それぞれ皆様方からコメントいただければなと思っております。まず、その生産コストの実態について、また生産者の委員の皆様からコメントいただければと思います。最初に高橋委員恐縮ですが、よろしく願いいたします。

○高橋委員 はい、生産コストについては、皆様ご存知の通り、この春から飼料価格の高騰等ありますし、ここ最近だとガソリンが地元では180円を超えてきております。秋にも軽油や灯油を使いますので、そちらのほうの消費量が半端ないので、かなり燃料費の方が結構高くなってくると予想されております。また電気代も含めてなのですが、そういった生産コストが高くなったことを今年は米価のほうに転嫁しようかなと思っておりました。先ほどここ何年か価格は変えてないと言うふうに言ったのですが、今年あたりはさすがに価格のほうに転嫁していかないとこちらの方でも苦しい、経営努力では吸収できないものがありますので、そういうふうはこの秋は考えているところです。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。続きまして、福原委員お願いできますでしょうか。

○福原委員 はい肥料、農薬や燃料、光熱費はもちろんです、直近で言うと包装資材30キロの米袋もそうですし、フレコンバックも、特に30キロの米袋のほうは結構な値上がりがありました。本当にコロナ前と比べるとおそらく1割近いものが生産コスト全体での1割位上がっているのではないかなというふうに思っております。小売り向けとそれから直接自社で販売しているネット販売は、この秋からの値上げを通知してあります、取引先にも。それ以外の部分については、先方と協議をして上げていただけたところは上げていただいたという風な状況です。私のほうからは以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。続きまして藤城委員お願いいたします。

○藤城委員 うちの方の生産コストも、やはり肥料費だとか農薬代、肥料費なんかは35%位前年から上がっております。うちの方でも農薬費も15%程度も上がっております。やはり人件費も値上がりしているということで、やはり価格に転嫁していかないと会社自体が存続不可能ということになっております。当方は米だけを生産しているわけではございませんので、野菜だとか大豆、麦だとか、そういう大豆、麦なんかは価格にあまり転嫁できない部分はあるのですけれども、生鮮野菜では、価格に転嫁するように、スーパーさん等には交渉をしているところではございます。

米だけじゃなくて、他の部分も価格に転嫁する、後は運賃の値上げですね。やはり宅急便だとか、そういうものを利用しているんなものを流通させているわけですがけれども、その流通経費も値上げしております。トラックだとか、そういう部分で北海道から送る運賃も値上げしております。毎年何%というふうには上がっておりますけれども、下がっているという事はないですね。上がっている一方なので下げるというか、もう生産者の自助努力だけではまかないきれない限界を迎

えてきている。まあとっくに迎えているのですけれども、そこで持続可能で生産し続けられる価格を提示していただいて、それに向けて生産していくという様な格好じゃないと農家が減っていく一方かなと思っております。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございました。続きまして山寄委員お願いいたします。

○山寄委員 値上がりしているものは皆さんと一緒に当方も感じているものも一緒かなと思っております。特に何年か当社も大きいライスセンターを立てた後、時間が経年してくるものがあるので、機械の更新費用が中々、いざ変えたくても変えられないという設備投資のところの面という、それが大きいものかなと純粹に感じております。

また良いことであるのでしょうけれど、毎年上がる最低賃金が、人件費にかかる負担としてとても大きく、当社も幸い若い子を採用できるのですが、それを引き留めておくためにもやはりある程度の賃金を支払わなければならないので、それに対しての福利厚生でしたり、そういった面で使うお金がだいぶかかっていますので、その点はどうしてもできないのですが、その負担を賄うのは、販売努力なのかなという風に感じております。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございました。今生産段階の話を伺いましたが、途中でお話がありました通り電気代ですとか物流費だとか、この辺をその生産現場だけじゃなくてだいぶ上がっているところもあるかと思しますので、またこの引き続き集荷団体の皆様方、また卸の委員の皆様方におかれましても、それぞれのお立場で今のそのコスト上昇についてコメントいただければなと思います。最初に辻委員、藤井委員、南委員の順番で集荷団体の方からお願いできますでしょうか。

○辻委員 コスト上昇の件ですけれども、販売価格が上昇すると需要減少ということにもつながりますので、コスト上昇分は、無駄なコストの削減等とか自助努力により対応することが望ましいと考えていますけれども、それでもやはり限界というのは当然ありますので、そういったところで対応できない部分と言うのは、適正な価格転嫁をしていかなければならないと考えております。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございます。それでは藤井委員お願いできますでしょうか。

○藤井委員 藤井でございます。藤城委員も全集連さんも同じことをおっしゃっていましたが、できる限りの努力をするということで、コストをなるべく抑えるような輸送とか、他の効率化というのは常に取り組んでいます。

けれども、この努力の限界を超えてきているというのが直近の状況かなと思っております。そうした中で輸送・保管コストが上がっている部分、つまり運賃とか保管料とか包装代については、5年産から改定をさせていただいて、お取引先様にご理解を求めているところでございます。お米は1年に1回しかとれないので、1年間保管していたり、広域流通も基本的には産地からは遠いところまで行くという特性があるものです。そのため、全農としては、安定的な輸送力の確保ができるように、フレコンの統一化とかパレチゼーションへの輸送の切り替え、モーダルシフト、つまり鉄道や船を活用する取組みをしているところでございます。こういう取組みは、皆さんにも参加していただくとどんどん効率化につながっていくと考えておりますので、日々お声掛けをさせていただいているところです。ぜひとも、今後この取組みをみんなで作っていくように、

皆さんで協力体制を組めればいいなと思っております。

また、若干毛色は違いますけれども、この取組みが環境負荷軽減、CO2の排出削減等にもつながるものとして提案しているところがございますので、ここは関係者一同の協力で進めていければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございました。それでは南委員お願いいたします。

○南委員 はい、ホクレン南です。全農の藤井委員からも話があったように、協力してできること、自助努力の部分になってくると思いますが、そういう意味では全農さんの統一のフレコンを北海道でも増やしていくということですか、パレチゼーション一緒にやっていくということ、まあ一緒にやって効率化できることをしっかりやっていこうということ今進めております。

ただ価格転嫁については中々努力で賄い切れない部分ですので、これについても卸さん、あるいは実需の方々にもどれぐらい上がっているというのもしっかりお伝えしてご理解をいただけるように進めているところでありますし、そもそも令和3年産、4年産なかなか生産コストをペイするような価格になっていなかったというところであれば、コストが増えた分だけ上がればいいのかというところの問題もあるかと思っておりますので、そういうところは需給もしっかり整えながら再生産可能な形でやっていけるように、理解をしていただけるように、我々も努力をしているところであります。以上でございます。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございました。それでは続いて卸の委員の皆様からお願いできればと思います。またこれも、今野委員、山下様、妹尾委員、人見委員の順番で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。

○今野委員 はい卸としての意見ですが、典型的な装置産業というところで、精米工場の電力やガス等が動力の主になっています。倉庫も持っていれば、この季節になると非常に電気代が上がるという中で、今まで多少値上がってきたものを企業努力により吸収してきた経緯はございましたが、この電気代の値上げというのは非常に厳しくなっている、それに伴い資材ですとか燃料も上がり、ここについてはもう価格に転嫁せざるを得ないというところで、昨年から実需の皆様には、しっかりその理由を説明して、価格転嫁をしていただきたいというような交渉は進めてきております。これはどこの卸も、かなり限界が来ているのかなというところで皆さんでこういったものを上げていくという動きをやっていかないと、企業として持たないのかなと思っております。私からは以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業）ありがとうございました。それでは山下様お願いできますでしょうか。

○佐藤委員代理山下氏 はい。この業界的に、本当は、この環境であればしっかり皆さん値上げしていかないといけないと思うのですが、コストが上がっているものの、売先の店舗価格はどちらかというと横ばいで、なかなか値上できていないという状況です。ちょっとプレイヤーが多いということもあって、なかなか足並みが揃えられないという課題もあります。先ほど今野委員がおっしゃったように、卸売業者はどうしても精米工場を回して稼働率をあげないといけないといった状況があるのですが、同様な考えの工場が多く、どうしても一生懸命、頑張ってしまうプレイヤーがいらっしゃいます。

私どもは全国展開をしているので、出来るだけ納める先に近い工場さんと一緒にやっていくと

いうファブレス的な考えで、運賃等を軽減して納めるといった対応を全国的に行っているのが現状でございます。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。それでは妹尾委員お願いいたします。

○妹尾委員 千田みずほ妹尾です。手前どもの方でもやはりすべてのものが値上がってしまっていて、特に製造現場、工場での稼働に伴う水光費、また販売段階での袋を含めた資材の値上がりというのが非常に大きい部分です。販売先様のほうに、そういった昨年に比べてどのくらい上がったといったデータもありますので、営業の方が、ご理解いただくよう説明を進めているところではあります。手前どもの方でも製造シフトを少し、改善したりですとか、配送面ではルートをなるべく空気を運ぶこともなく、積載重量をうまく目一杯運びながら、コストを下げるということも当然、してはいるのですけれども、それ以上のところを賄えないところもありますので、ご理解いただくことを何とか進めていかないといけないというのが実際のところですよ。

生産現場の方々からの意見もありましたように、お米代も5年産の値上がりもおそらくあると思います。そういった原料部分、資材部分含め、販売先様の方のご理解が何とか進められるように、うまく進めていきたいなというところがございます。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。それでは人見委員お願いいたします。

○人見委員 はい、コストのところはやはり価格転嫁させてもらうしかないと思います。手前どもも、各お取引様と交渉させていただいておるわけですが、実際転嫁できないお取引先もあります。そういったお取引先も単純に「上げるわけにはいかないだろう」ということではなくて、流通の各段階でコストが嵩んでいるという事は理解しつつも、他所より高く買いたくはないということだと思えるのですよね。ですから、そういった事は、もう1社の努力といいますか、そういったことだけではなかなかやはり難しいですよ。ですので、米の流通に関わる各団体がしっかり川下まで理解をしていただいて、上げさせていただくというようなことをしなきゃいけない段階にあるのではないかな、というふうに感じます。

一方、卸のところで何か努力しているのか、という自助努力というところにつきましては、弊社におきましては、自分のところで何とかできるコストはなんとか下げていこうよというようなことで、全部署から経費削減計画、これも消耗品に至るレベルまで計画を組んで、その計画に対して進捗がどうなっているのかというような確認を毎月やっているというようなことで、卸も自分たちでできるコスト削減についてはしっかりやっていこうというようなことで取り組んでおるところでございます。以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。今までの話、コストが上がる話の中でありましたので、他の食品企業の中では、価格転嫁を色々と取引先と進めていく中で、例えば環境負荷軽減の取り組みを私たち企業はこういう風に行っていますとか、上げるものは上げていただかないといけないのですけれども、その価値をアピールする部分というものを合わせて色々と取引先と交渉しています、というようなお話も私どもで伺ったこともございました。またそういったことも色々と話として出てくるのかもしれないなと思ってお話を伺っておりました。最後に耳の痛い話ではありましたが、実需者の立場から全体を通して少し吉田委員の方からコメントがありましたら、お願いできればと思います。

○吉田委員 裏付けがある上がる経費は、私達も受け入れなければと思います。ただ、物流費に関しては2024年問題とかまた環境問題、BCP対策（自然災害時の事業存続）という部分から考えると、やはり消費地に保管していただきたい。消費地に保管することによって長距離の輸送がなくなるというメリットがあります。やはり1番ネックになっているのは、長距離だと輸送車両の手配がつかない、待機時間を含めて作業負荷が発生する等、色々な問題が発生するからです。これを解消する方法として、消費が大きい首都圏近郊に米を保管することが大切であると感じます。使用量だけ持ってくると、それによって環境負荷も下がりますし、今の時代に合った保管方法ができるのではないかと思います。また、2024年問題に対しては、ドライバーは、短距離の輸送だけで済むこととなりますので作業負荷が低減されます。合理的にそういうことも考え、単純値上げではなく工夫をして価格を抑制していただければ幸いです。私からは以上です。

○総括審議官（新事業・食品産業） ありがとうございます。物流費について藤井委員からもお話ありましたように基本的には社会のインフラとして、出来る限り共有しながら進めるということがどうしても必要になってくるのだらうと思います。また今日だけではなくて皆様方に、色々ご提案をいただきながら、私たちもやれることを取り組んでいきたいと思いますので、今回だけでなく、また色々ご提案がありましたらお申し付けていただければと思っております。ちょっと時間が超過いたしました、本日予定いたしました意見交換の議題としては以上でございます。皆様、よろしゅうございますか。

では最後に、今野グループ長に譲りたいと思います。よろしくをお願いします。

○商品取引グループ長 本日は、闊達な議論をありがとうございました。これにて閉会したいと存じます。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いただいた上で後日公表させていただきます。次回は11月頃の開催を予定しておりますが、具体的な日程は追って調整させていただきたいと存じます。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お願い申し上げます。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。

16時14分 閉会