

令和7年・第1回 米産業活性化のための意見交換 議事次第

日 時：令和7年2月26日（水）

13時30分～15時30分

場 所：農林水産省 共用第1会議室

1. 開会

2. 議題

（1）事例紹介

「Plenus お米の取り組み」

株式会社プレナス アグリビジネス推進室 佐々木 哲也 室長

商品本部調達部調達二課 原 稔人 サブリーダー

（2）意見交換

【論点】当年産（令和7年産）の作付・需給見通し等について

（3）堂島取引所における米穀指数先物市場の取引状況及び 今後の対応等について情報提供

（4）コメ現物市場の取引状況及び今後の対応等について 情報提供

3. 閉会

○ 商品取引グループ長 それでは定刻となりましたので、只今より令和7年・第1回米産業活性化のための意見交換を開会いたします。

ご出席の皆様におかれましては、お忙しい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宮長でございます。どうぞよろしく願いいたします。

早速でございますが、開会に当たりまして、新事業・食品産業部長の小林よりご挨拶を申し上げます。

○ 新事業・食品産業部長 皆さんこんにちは。新事業・食品産業部長の小林でございます。本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

ご案内のとおり、この意見交換会については、年に4回定期的に開催しておりまして、今年で3年目に突入することになりました。お米をめぐる状況というのはこの3年間で相当変わった部分もありますし、変わってないところもあるということで様々な状況がございますけれども、この意見交換会では、皆様のそれぞれのお立場から自由に意見交換をしていただきまして、川下から川上までの関係者が情報共有する場として活用いただきたいと思いますと考えております。

今回は、「ほっともっと」、「やよい軒」を運営されておりますプレナス様にご参加いただきまして、実需者の立場から取組みをご紹介していただくということにしております。本日はご多用の中、プレナス様ご参加いただきまして本当にありがとうございます。

本日も皆様から忌憚のないご意見を賜りたいと思いますので、どうぞよろしく願いいたします。

○ 商品取引グループ長 続きまして、本日ご参加いただいている委員及びオブザーバーの皆様には、資料としてお手元に出席者名簿を準備しております。そちらをご覧くださいますようお願いいたします。

本日、委員の高橋様、それから福原様、藤城様はオンラインでのご出席、駒形様は所用によりご欠席、今回、臨時委員として、プレナスの佐々木様、原様にご参加いただいております。

また、オブザーバーの折笠様の代理として川村様に会の途中からになりますけれども、オンラインでのご出席、そして佛田様もオンラインでのご出席、さらに渡辺様の代理として、本日、戸川様にご出席いただいております。皆様それぞれよろしく願いいたします。

本日の意見交換ですけれども、15時半までを予定しておりますが、進行次第によっては終了時間が前後する場合がございます。もし定刻を過ぎた場合でも議事を進めさせていただきますので、ご予約のある方がいらっしゃいましたら、途中でご退席いただいても差し支えございませんのでご承知おきをください。

なお、本日所用により、農産局農産政策部長の山口は途中離席、また、農産局企画課長の武田は途中から出席させていただきます。ご承知おきください。

では、冒頭カメラ撮りはここまでさせていただきます。報道関係者の皆様はご退出いただきますようお願いいたします。

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、お手元の配付資料の一覧をご覧くださいまして、資料の有無をご確認ください。もし資料の不足等ございましたらお知らせください。大丈夫でしょうか。

それでは本日の議事の進め方について、ご説明申し上げます。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、マイクはミュートにさせていただきますようお願いいたします。また、委員の皆様におかれましては、ご発言を希望される場合には、挙手をお願いいたします。ご指名を受けられた後、ご発言をお願いいたします。オンラインでご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ご発言をお願いいたします。

それでは、議題1としてプレナス様から自社の取り組みについてご紹介をいただきます。佐々木様、原様、よろしくお願いいたします。

○ 佐々木臨時委員 皆様どうもはじめまして。株式会社プレナスのアグリビジネス推進室 佐々木と申します。本日はこのような機会にお招きいただきましてありがとうございます。

臨時委員ということで、この米産業活性化に少しでも貢献できればという思いで、今回の臨時委員を受けさせていただきました。今日お手元にお配りの資料を基にお話をさせていただきます。事前に委員の皆様から質問をいくつか頂戴しておりますので、話しの流れの中でその回答も交えながらお話させていただきたいと思っております。

当社プレナスの紹介からさせていただきます。4ページをご覧ください。資料がありますので、座ってお話させていただきます。失礼します。

当社の本社は東京銀座でございます。資料では、格好が良いビルが映っていますが、このフロアの一角が当社でございます。あとは中央区茅場町、それから当社は元々福岡の会社ですので福岡の方にもオフィスがございます。今、全国展開をしておりますので、本社機能を東京の方に移しているところでございます。

主な事業としては、持ち帰り弁当の「ほっともっと」、それから定食レストランの「やよい軒」をフランチャイズで運営しております。店舗数におきましては現時点で「ほっともっと」が2,427店舗、「やよい軒」が国内に359店舗、海外にも248店舗を展開しております。会社の情報が資料に載っておりますので、ご参考にしてください。

次のページには、当社の代表的なブランドを2つ載せております。「ほっともっと」は、持ち帰り弁当になります。こちらの方は、国内に2,427店舗展開しており、食数で言うと年間大体3億食ぐらい販売しております。それと「やよい軒」の方は、こちら国内のみならず海外8カ国の国と地域に展開しております。こちらは、おかわり自由の定食であり、この点につきまして委員の皆様からも、この相場の中、おかわり自由はこれから続けていくのですかといったご質問も数多く寄せられておりました。今のところ、当社において、おかわりをどうするのかというところについて議論すらされていないのが現状でございます。「やよい軒」の最大の魅力でございますので、引き続きそこは行っていきたいと考えております。この2つのブランドと、小規模ですが「MKレストラン」というタイ風しゃぶしゃぶを提供する飲食店も事業として行っております。

次に、当社は弁当屋と定食屋ですので、お米をたくさん使う企業になります。そこで当社のお米のこだわりというものを少しお話させていただきたいと思っております。当社が扱うお米に関しては、お米を仕入れる部署、それからお米を作る部署、それとお米の文化を研究発信する部署と、本社の中にはこの3つがございます。これに加えて、グループ会社で精米工場を運営管理している部署もございます。

7ページですが、「ほっともっと」、「やよい軒」の2つのブランドで、国内で年間約4万トンのお米を使用しております。調達の部分に関しても、色々ご質問がありましたので少しお話を交えたいと思います。基本的に「ほっともっと」、「やよい軒」で使うお米はすべて国産米です。今後、輸入米を使うということは一切考えておりません。すべて国産米を使用することで、やはり日本食というところをしっかりと発信していきたいと思っております。

これら4万トンは、ほぼ卸業者様からの仕入れとなっております。よく農家さんと契約されているのかと質問されるのですが、契約栽培は基本的には行っておらず、ほぼ全量卸業者様からの仕入れとなっております。産地とか銘柄は多種多様です。特定の産地、銘柄にこだわっている訳ではなく、全国各地から良質なお米を仕入れております。グラフを載せていますが、直近では長野県産のお米が一番多くなっておりまして、それから富山、岩手、福岡、山形、北海道の順に多く、多少、年によって変動はしますけれども、このような形で様々な産地から仕入れさせていただいております。

お米を仕入れる基準についての質問もありました。まず、等級検査については特に義務付けてはいたしません。やはり良質な米というものをリクエストさせていただきますので、必然的にほとんどが検査されたお米ということになっていますし、また、ふるい目についても特定の指定をしているわけではなくて、産地ごとのふるい目から落ちて生産されたものも仕入れているというところなんです。

次の8ページに仕入れた後の流れを記載しております。当社は、全国4ヶ所に精米工場を運営しております。一番古くは福岡県、20数年ぐらい前から自社工場としてすべて精米を行っております。それから、全国展開していくごとに埼玉に自社工場を保有、大阪、北海道に関しては委託で精米しています。独自の品質基準というのがございますので、精米工場でチェックを行って、基本的にはブレンドを行っております。細かい話を言いますと「やよい軒」、「ほっともっと」でもブレンドの配合を変えております。「ほっともっと」に関しては、お客様にお渡ししてから、おそらく10分後から30分後、時間が経ってからお召しになります。それから「やよい軒」に関しては炊き立てをその場でいただいてもらうということになっていきますので、それぞれにこだわりを持ったブレンド米の提供を独自の技術で行っております。

精米に関しては、すべて金芽米に精米しております。こちらは東洋ライスさんの技術でありますけれども、国内で使うお米すべてを金芽米に精米しております。また、各精米工場に、物流センターを併設しておりますので、精米仕立てをそのまま、他の食材と同じ便でお店の方に日々供給しているということになりますので、基本的には、大体精米してから1週間から10日ぐらいで、お店で使い切るぐらいの鮮度でお客様に提供をしています。店舗ごとに1袋1袋をガス釜で炊飯しています。高火力で炊きますので、非常に美味しいという評価もいただいております。お米に関しては、すべて無洗米になっておりますので、水質汚濁の抑制や、当社は4万トンを使っていますので、水をどれだけ削減できるかということと大体4億リットルとされています。どれぐらいの規模なのか想像もつきませんが、節水にも役立っています。お米の仕入れからお客様に提供するまで、1つ1つの工程にこだわりを持って取り組んでいるところでございます。

今までの話は、お米を仕入れてからお店で使うところまででしたが、当社では、自社でお米づくりも行っております。それが10ページからのお話になります。そもそもなぜ当社が米づくりをすることになったのかという背景ですが、こちら農水省様の資料を少し使用させていただいておりますけれども、当然、皆様ならご存知だと思いますが、やはり農業従事者の数がどんどん減り、農業をされている方の平均年齢がどんどん上がっている状況にあります。正直、急に農業従事者が増えたり、急に農業をされている方が若返るとするのは考えにくいと感じております。そういった中で、4万トン仕入れている私たちとしては、事業規模の拡大も中長期計画に入れておりますので、それが5万トン6万トン10万トンとなったときに、今と同じよう

にお米が安定的に調達できるだろうか。また、お米をたくさん使う企業として、日本の農業が抱える問題に何か役に立てることはないかということで、令和3年から自社でお米づくりを始めております。

11 ページに、今展開している農場を掲載しております。まず、令和3年に埼玉県有加須市にプレナス加須ファームを開設しております。最初の年は2.5ヘクタールぐらいでしたが、2、3年で20ヘクタールを超えるぐらいまでの規模に広がっております。次に、令和4年に山形県の庄内平野、酒田市と鶴岡市のちょうど間ぐらいにある三川町に、プレナス庄内三川ファームを開設しております。こちらも2、3ヘクタールでスタートしたのですが、開設3年で22ヘクタールまで広がっております。その次に、令和5年に3番目の農場として大分県宇佐市にプレナス宇佐ファームを開設しております。こちらの宇佐ファームにつきましては、そこで営農されていた農事組合法人さんが高齢化で自分たちがもう耕作できないから、すべての農地で耕作してくれるところを探しているという話を頂戴しまして、当社がその農地をすべて借り受けて、その方たちが所有していた施設設備を買い取ってスタートをしております。これ以外にもいくつもの自治体様からお話をいただいております。やはりそれだけ担い手不足に困っているのだと肌で感じるところでございます。

今、3ヶ所で農業を運営しておりますが、ここでのお米づくりに関しては、12ページになりますけれども、スマート農業を積極的に取り入れてお米づくりを行っております。よく聞かれるのですが、私たちは、すべてプレナスの社員が米づくりをしております。誰かに委託したりですとか、契約したりということではなく、私も人事異動でお米を作れということと言われて今の部署にありまして、実際の米づくりしている社員は、辞令ひとつでこの米作りに従事するというような形で、すべて素人からスタートしております。私も特段、農業に携わったこともないですし、そういった学校を出ている訳でもない。ゼロから米づくりを学んでいる中で、やはりこういった最先端の技術やシステムを使うことによって、少しでも早くベテランの農家さんに追いつくことができるのではないかとということで積極的に取り入れているところです。ドローンとかトラクターの自動運転システムとか、栽培管理システムとか、そういったものはできるだけ取り入れるようにしております。それと苗箱を作らない直播栽培をほぼすべての農場で行っております。当然、先々を考えながら企業として農業を行っていくとなると、特に自社で生産したお米を使うとなると、どれだけコストを抑えて作ることができるかというのが重要になってきますので、この直播栽培はコストを抑えるために必要な技術だと思って取り組んでおります。ドローンで種を播く直接栽培は種をばら撒くため、田んぼの中で色々なバラつきができるので、株式会社ナイルワークスさんと一緒に、播いた種をドローンで高精度のカメラで撮影して、バラツキがどの程度出ているのか、それによって最適な飛行高度や飛行速度を色々と検証しております。それと乾田直播栽培ということで、今一番ホットなマイコス DDSR (※) を昨年から試験的に行っており、今年はこれを大規模に行っていこうと考えております。こういった形で最先端の機器を使いながら、この直播栽培に取り組んでいるというのがプレナスのお米づくりになります。

(※) マイコス (菌根菌) 資材やビール酵母資材等を活用した乾田直播・節水灌漑での水稻栽培

次のページになりますけれども、作ったお米は基本的に海外の「やよい軒」に輸出しております。今のところ、オーストラリアとシンガポールの2ヵ国へ輸出しております。オーストラリアに関しては国内のチェーンと同様に、金芽米を精米したものをオーストラリアに輸出しております。オーストラリアでは、金芽米を店舗で小売もしています。それ程、飛ぶように売れるわけではないのですが、やはり日系の方とか、一度購入いただいた方がリピーターで購入していただいているというところがございます。また、シンガポールに関しては、令和6年産のお米から輸出を始めております。こちらは、農機具メーカーのクボタさんがシンガポールに精米工場を保有されておりますので、国内でクボタさんに売り渡した後にシンガポール

へ輸出して、現地で精米したものをシンガポールの「やよい軒」で使っております。オーストラリアもシンガポールも店舗数がそれ程多くはないので、年間どちらも大体 60 トンずつ輸出しているところでございます。委員様からの質問にもございましたけれども、海外で使う銘柄は、特にこだわっている訳ではなく、自社の農場で代表的に作られている銘柄をブレンドして輸出しております。オーストラリアとシンガポール以外の国の「やよい軒」のやりくりに関しては、色々と仕入れは異なっておりまして、まだ国産の米を使えていない国も当然ございますし、台湾では台湾産コシヒカリを使っていたり、東南アジアの「やよい軒」は当社が直接運営しているのではなくフランチャイズで運営してもらっておりますので、そのフランチャイズ元の会社が仕入れた東南アジア産のお米も使っているのが現状でございます。そういった形で、自社で作ったお米を輸出して使っているというところでございます。

最後に少し参考程度になりますけれども、企業が農業参入すると非常にビジネス色が強くなって、敬遠されるということが聞かれる話でありますし、私たちも色々な産地に入っていく中で、最初は、やはり相当警戒されておりましたので、どうやって産地との結びつきを強めていくかということで、社会的な活動も並行して行っております。自社農場に、当社の社員を呼んでお米作りの体験をしてもらったり、子供たちの社会科見学を受け入れてドローンを飛ばしてみたり、自動運転のトラクターを見せてあげるなどのファーム見学会も行っています。小学生から高校生まで幅広い児童、生徒さんにお越しいただいて、そういった体験をしていただいております。また、僅かながら地域の子供食堂や、恵まれないお子様のご家庭にお米を寄付する活動も行っております。

最後になりますけれども、当社にお米の文化を研究して発信する部署がございます。そちらの代表的な活動を 3 つ載せております。まず 1 つ目は、外国人目線で日本の食文化及びお米文化を発信する番組です。これは、イギリスの BBC 放送局と一緒に作った番組ですが、イベントで上映し非常に高い評価を受けておりますので、もし機会がありましたら是非ご覧いただければと思っております。それと当社の茅場町ビルに、棚田を描いた壁画がございまして、縦横 15 メートルから 20 メートルぐらいの巨大な棚田の風景を描いた壁画がございまして、こちらの絵につきましては、以前、総理大臣をされていた細川護熙さんが描かれた壁画になっております。また、茅場町ビルの屋上に小さいながらも田んぼがございまして、近くの小学生を招いて田植えや稲刈りの体験をしていただいている「茅場町あおぞら田んぼプロジェクト」を実施して、今年で 6 年目となりますがお米の魅力や文化というものを発信する活動もしております。

このような形で、お米を作るところから最終的にお客様に提供するというところまで、田んぼから食卓まで、すべて 1 つの企業が一通りで提供できるサプライチェーンといったものを目指して今の活動を行っているというところでございます。

以上が当社プレナスのお米に関する取組みでございます。ご清聴ありがとうございました。

○ 商品取引グループ長 プレナス様ありがとうございました。それでは、只今ご紹介いただきましたプレナス様のご説明につきまして、どなたかご質問はございますでしょうか。では、山崎委員よろしく申し上げます。

○ 山崎委員 貴重なお話ありがとうございました。山崎と申します。よろしく申し上げます。基本的には卸さんから買われているということでしたが、今後、農家との契約栽培をされる予定はありますか。

○ 佐々木臨時委員 今のところは考えていないです。

○ 山崎委員 ふるい目のお話がありましたけれども、中米の取扱いはないのですか。ふるい目から落ちて再度ふるい直したものの取扱いとか。

○ 佐々木臨時委員 以前、試験的に使ってみたこともあるのですけれども、今、中米は使っていません。

○ 山崎委員 価格の質問は波風が立つのかもしれないのですが、せっかく農場をお持ちだということで、分かる範囲で結構なのですけれども、お米の生産原価が分かるものなのか、栽培形態によって変わるかと思いますが、そういったものを追跡されているのでしょうか。

○ 佐々木臨時委員 もちろん細かいところまで分析して、一般の農家さんと何がどう違うのかという差を出すことは最初から行っています。ただ規模もそれ程大きくないですし、こういった雇用形態ですので、現時点では、まだまだお米づくりで儲けを出しているという状況ではないです。

○ 山崎委員 農水省さんもざっくり数値を出されていますが、それに近似するのか、それともそれよりも上回っているのかざっくりと分かりますか。

○ 佐々木臨時委員 もちろんコストが掛かっています。

○ 商品取引グループ長 山崎委員ありがとうございました。この他ご質問いかがでしょうか。では妹尾委員、お願いします。

○ 妹尾委員 ご説明、色々ありがとうございます。非常に参考になりました。バランス良く、九州、関東、東北と、産地も分かれて農場をお持ちですけれども、また、色々な産地の方からも農地を受けていただけないかというお話をいただいているということですが、今後、産地をさらに広げていくとか、今も20町歩で大きい面積ではあると思うのですが、さらに面積を広げていこうとするのか、今後の展開方針を教えてくださいたいと思います。また、すべて自社の社員さんで生産に取り組まれているということなので、恐らく想定外なことなど色々なことがあったかと思いますが、ハプニングも含めて教えてくださいたいと思います。

○ 佐々木臨時委員 今3つ農場で運営していますが、1年ごとに3つ開場していったので、かなりハイペースであったこともあって、現場の方では常時ちょうど10名の社員で対応しておりますけれども、やはり農業技術がまだまだ追いついてないというところもあって、急激な拡大は一旦やめようと考えています。今いるメンバーがしっかりその技術を身につけるということを最優先にしていますので、次の産地や、今ある農場を急速に100ヘクタールか200ヘクタールに拡大するということは、今はストップしている状態です。ただ、これから先、きちっとした技術がつけば、その次また考えていこうという感じで、この3つの農場をしっかり運営していこうということが優先になっています。

社員が本当に素人から対応していますので、トラクターの乗り方からの業務になっています。面積が増えても人事異動で人が増えますが増えたところで素人な訳ですから、なかなか戦力にならないということもあ

りますし、今のところ大きな事故や怪我はないのですが、農業は労働災害が比較的多い産業と言われてい
ますので、そういった安全面については本当に厳しく日頃から気を付けています。今のところは、そんな大き
なトラブルなく取組みを進めさせていただいているところです。

○ 商品取引グループ長 この他、ご質問はございますでしょうか。オンラインの藤城委員がご質問という
ことです。マイクオンにしてご発言いただけますでしょうか。

○ 藤城委員 北海道の藤城でございます。よろしく申し上げます。今の質問にかぶっていたので、今の答
えで十分でございます。

○ 商品取引グループ長 ありがとうございます。この他、質問はございますでしょうか。では、藤田委員
よろしく申し上げます。

○ 藤田委員 全農 藤田です。日頃から大変お世話になっております。私も個人的に、やよい軒さん、大
変お世話になっております。ありがとうございます。私の方からご質問させていただきたいと思ひます。輸出
事業なのですけれども、様々な課題があると思うのですが、御社として、どのように課題を捉えて、それを
どのようなアプローチで解決しようとしているのか、お聞かせ願ひたいと思ひます。

○ 佐々木臨時委員 輸出するに当たって、他の輸出事業者様と少し違うのは、輸出先も自社であるとい
うところが大きな違いだと思ひます。例えば、日本産米ということでプレミアをつけて、高価格で販売する
ということは当然、自社で使う中ではあり得ないことであり、例えば、シンガポールに関してはクボタさん
を経由して輸出してはいますが、クボタさんも当然、輸出の価格設定を国内の相場に見合った価格に変動
させているということもござひますが、シンガポールの現地でいうと、日本で相場が上がっているから、ま
た、日本産米を使っているから価格も上げますよというのは、なかなかシンガポール現地では受け入れにく
いという反応を得ておりますので、国内の状況を海外まで反映してしまうというのは非常にもったいない
ということがござひます。特に安く使おうと考えると、そういったことがネックになるかなということもあ
りますので、できるだけ我々の作る方が生産原価を落とした中で輸出できるかというのが今後の課題になっ
てくると思ひます。

○ 商品取引グループ長 ありがとうございます。この他はいかがでしょうか。藤城委員、ご発言でし
ょうか。よろしく申し上げます。

○ 藤城委員 一つだけお聞ひしたいのですが、雇用の状況について、農場として採用するのか、会社全
体で採用して異動のような形で農場に行くというような話がありましたけれども、その時点で社員が辞めてし
まうなど、そういう雇用の部分についてお聞ひせたいと思ひます。

○ 佐々木臨時委員 本社のリクルート活動の中で、お米づくりのための社員を採用することはござ
ひません。ただ、埼玉県で運営している農場は、現地の農業従事者の方を1名ほど中途採用という形で社
員として雇用してはおります。私も含めて人事異動なのですけれども、実は社内の中では、米づくりの部署

に行きたいという声は非常に多く、いつも自分たちの希望を出すのですけれども、お米づくりをしたいというような社員が多いのは事実でございますので、そういった声を上手く拾って意欲のある社員をそちらの部署に異動させています。あとは、新卒採用でも「ほっともっと」や「やよい軒」そっちのけでお米づくりの話聞かせてくれという学生さんかなり来ているという話は聞いておりますので、人事部からお米づくりのことを教えてくれとレクチャーを要請されることはありますので、農業に携わりたいという声を上手く拾えるような受け皿になりたいということは思っています。

○ 藤城委員 ありがとうございます。先程のグラフでもありましたけれども、なかなか若い人が農業に従事しないという中、そういう方が多いということで、農業法人で研修させてからお米づくりに携わらせるという考えはありますでしょうか。

○ 佐々木臨時委員 研修に出さなくてもいいように私たちがスキルを今つけているような段階ですので自社でそういった人材を研修できるような人材を育てていこうというのが今の目標になっております。

○ 商品取引グループ長 藤城委員ありがとうございます。それではここでプレナス様のご説明は、終わりにしたいと思います。佐々木様、原様、大変ご丁寧にご対応をいただきまして、誠にありがとうございます。それでは続きまして、議題2の意見交換に移らせていただきます。

ここから、私の方で引き続きファシリテーターを務めさせていただきます。よろしくお願いたします。それでは意見交換の論点でございます、令和7年産の作付及び需給見通しなどに関しまして、生産者委員、集荷委員、卸委員、それから実需者委員の順番で皆様から情報提供をいただきます。その後、質疑応答形式で意見交換を進めさせていただきます。まず初めに、生産者委員から、令和7年産の需要に応じた作付及び事前契約の考え方につきまして、周辺農家の課題や対応を含めまして情報提供をしていただきます。まずは、杉山委員から全国的な視点から情報提供していただきます。その後、他の生産者委員の皆様からは、それぞれの生産現場の状況について情報提供をしていただきます。ご発言はお一人様2分以内で、よろしくお願いたします。それでは初めに杉山委員よろしくお願いたします。

○ 杉山委員 まずJAグループで全国的にどう取り組んでいるかについてご説明申し上げたいと思います。JAグループでは、毎年、全中で、次年度の水田、コメの取組方針について決めてございます。今年も1月、2月に組織決定により取組方針を決めており、これに基づきまして、次年産についても米の需給と価格の安定を図るということと、中長期的な視点で戦略作物の定着を進めるために、引き続きJAグループとして需要に応じた生産・販売に取り組むということを決めてございます。中身を言いますと、現在、主食用米が高騰しているという中でございますけれども、目先の価格動向に捉われることなく、幅広く戦略作物の事情を踏まえて中長期的かつ戦略的な視点で、各品目に取り組んでいくことが経営の安定に繋がるということで整理してございます。

7年産米の作付けの動向でございますけれども、JAグループの方でも一応、現時点の動向を把握しているところでございますけれども、各県の設定した、いわゆる目安については、昨年よりは約4万ヘクタールが増えているということでございまして、特に、東寄りの産地を中心に主食用米の価格が高いので、増産意欲が強いという情報が伝わっているというところでございますけれども、一方、西の方の目安は前年と変わっておらず、これまでも目安ほどは作られていないということで、この後、最終的にどうなるかというこ

とは注視したいと思っておりますけれども、現在の価格の高騰で主食用米がかなり増える可能性もあるので、そのような作付けになれば需給緩和が懸念されるので、そこはしっかり需要に応じた生産をしていきたいということで、今後、国の方からも最新の需要や在庫の動向も公表されますので、また今年から面積情報も出るということで、そうした情報に加え、政府備蓄米の活用状況も踏まえまして、機動的かつ柔軟に推進されるよう取組みを進めてまいりたいと考えてい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 杉山委員ありがとうございました。次に、山寄委員お願いいたします。

○ 山寄委員 7年産米の作付けですけれども、特に6年産米とそれ程変わらずに作付けをさせていただこうと考えています。もちろん米価高騰等もありますので主食用米を増やすという考えもあったのですが、当社の場合ですと、加工用米の複数年契約が部分的に解除されていきますので、切れた分は新規で輸出用米の契約をさせていただいて、全体の数量をコントロールできるような範囲で作付けをさせていただいております。例年お伝えしておりますが、新潟県はやはり酒蔵が強く酒米の需要が落ち込むことはないので、酒米の提供と、加工用米の提供を進めている最中です。この席で毎回申し上げておりますが、コシヒカリは3%ほどで6年産と同じ数量、面積割合にさせていただきました。ただ、もう少し減らしたいと考えており、当社ではコシヒカリが無くなるのではないかと、今カウントダウンに入っております。あと数年で無くなるのではないかと考えているのですが、新潟県では周りの方で作っているので無くなることはないと思うのですが、より作りやすい環境というよりも、プレナスさんの話もありましたが、よりコストを下げてどれだけ収量を上げていくかということが課題であると思っております。以上です。

○ 商品取引グループ長 山寄委員ありがとうございました。次に、オンラインでご参加の藤城委員よろしくお願いいたします。

○ 藤城委員 よろしく申し上げます。弊社では、7年産米は、6年産米と同じような作付面積にしたいと思っております。色々な契約がありますので、米粉用米並びに加工用米、そして主食用米の率が一番低いですが、若干、主食用米にシフトにしていくという傾向にはございますが、倍に増やすような大きな変動はございません。そして周辺の動向は、先程も申したとおり主食用米を昨年よりは多く生産するという方が増えているという傾向にございます。以上です。

○ 商品取引グループ長 藤城委員ありがとうございました。次に、オンラインでご参加の福原委員よろしくお願いいたします。

○ 福原委員 よろしく申し上げます。弊社としましては、少し加工用米が減りまして、その分主食用米を作付するという形になりました。こういう状況の中、1年間販売をしてきて、ネット通販であるとか、要は自分たちで値段を決めて売れる部分の強みを改めて感じましたので、今後、こちらの方の量を増やしたいということもあって、少し加工用米を減らしてそちらへ振り分けるという形にしました。地域の状況を見ますと、加工用米や飼料用米の作付が相当減るのではないかと動きが見受けられます。極端な例ですと、私の友人ですけれども、これまで飼料用米を9割作付けされていた方が7年産米はもう100%主食用米を作

付けすると先日言っていました。それは非常に極端な例ですけれども、そういう形でかなり主食用米を増産するような傾向が私どもの地域では見られると思っております。以上です。

○ 商品取引グループ長 福原委員ありがとうございました。次に同じくオンラインでご参加の高橋委員お願いいたします。

○ 高橋委員 宮城の高橋です。よろしく申し上げます。7年産米について、当社は、昨年同様、主食用米を作付けできる分はマックスで作付けを予定しております。周辺の農家は、年明けから色々お話してみますと、やはり主食用米を増やすという農家が多くなっているような感じに受けております。なぜかと言うと地元集荷業者がかなり7年産米についても集荷したいという意欲があるようなので、そちらの方に小規模、中規模農家も動くような気配があります。需給については、当社取引先には昨年同様の数量をお願いしているところでもあります。しかしながら、例年より出荷が早いペースで進んでいまして、既に年明けで出荷ストップしている取引先もあります。これが今の米の足りないと言っている早食いとか早売りということになるかと思いますが、それが今後も続くようなことがあると、どんどん先物買いみたいになってきて、夏場の供給不足が続くのではないかと、需給に関して心配しているところです。以上です。

○ 商品取引グループ長 高橋委員どうもありがとうございました。続きまして、集荷委員の皆様から、7年産の集荷及び販売の見通しについて情報提供いただきます。ご発言は、お一人2分以内でお願いいたします。それでは初めに、藤田委員お願いいたします。

○ 藤田委員 7年産米の前に、現時点での6年産米の集荷販売状況について少し触れさしてもらいたいと思います。6年産米の集荷については、国の公表のとおり前年を下回る水準で推移しています。販売については、1月末時点の累計で昨対109という状況ですけれども、2月に入って単月ベースの速報値で、昨対で8割台まで落ち込んでいるという状況です。

次に7年産米の集荷・販売見通しですけれども、現時点で具体的に皆様の方に情報提供できる内容はありますが、先ほど全中さんからありましたとおり、我々の取引先様からのニーズをいただきまして、そのニーズに応じて生産を確保していこうという方針を掲げて、集荷については各県で目標数字を設定して、今、出荷契約の積上げに向けて行動を開始するということです。販売については、長期安定的な販売ができる実需者様を優先しまして、販売先であります米卸様と協議をしているところです。私からは以上です。

○ 商品取引グループ長 藤田委員、ありがとうございました。続きまして、山口委員よろしく申し上げます。

○ 山口委員 全集連の山口です。いつも大変お世話になっております。まず7年産米ですが、現時点では見通しは不明となっております。今現在の高値の状況が続けば、間違いなく7年産米についても、集荷のスタート時点から苦戦することが想定されております。6年産米については、各組合において前年割れの集荷状況でしたので、2年続けて同じような状況にはしたくないという強い思いが各組合にありますので、何かしらの対策はこれから考えることになると思います。

また、販売の見通しについてですけれども、集荷されたものを米卸さんへ提示をしていく手法がほとんどですので、その時々販売環境に合わせて契約を結びつけることになるかと思えます。あとはその契約分から実際の引取については、卸さんの販売進捗の状況によって変動するかと思っております。以上です。

○ 商品取引グループ長 山口委員ありがとうございました。本日も欠席の駒形委員よりコメントをいただいておりますので、私の方で読み上げさせていただきます。

「令和7年産米につきましては、北海道農業再生協議会において、北海道米需要への安定供給を図る観点から、国の需給見通し、6年産米の作柄状況、北海道米の需要動向を踏まえて、6年産作付実績比で4%増となる生産の目安を設定し、需要に応じた生産に取り組んでおります。7年産米においては、需要の増加が期待される水田活用米穀の安定生産に向けて取組方針を設定するとともに、主食用米については、全国的な米価の上昇により作付意向が強まっていることから、例年以上に目安に沿った作付推進を徹底するよう取り組んでおります。

6年産米では、集荷競争の激化によって十分な販売量の確保が困難となり、販売先にご迷惑をおかけする事態となったことから、7年産米については、集荷販売の新たな仕組みの導入について、生産現場で実出荷にあたる農協との検討を進めるなど、集荷販売の拡大に向け取り組んでおります。

一方、国による政府備蓄米の買戻し条件付売渡しが予定されていることから、実施の詳細条件を確認の上、生産者の意欲を持った稲作経営の継続とともに流通の円滑化に向けて、対応を検討してまいります。」

以上、駒形委員からのコメントをいただいておりますので、ご紹介させていただきます。続きまして、卸委員及び実需者委員の皆様から、7年産の仕入及び販売の見通しにつきまして、情報提供をいただきます。まずは、卸委員の方からご紹介いただきます。それでは初めに、藤本委員よろしくお願いたします。

○ 藤本委員 むらせの藤本でございます。まず7年産米の販売の見通しですけれども、先程、全農さんの方からお話がありましたとおり、6年産米の販売の状況が1月累計で109とありましたが、やはり私たちも5年産米から6年産米の端境期のところでは、大分、物の不足感があって6年産米のスタートが早かったということがまず一つあります。そこから見通した6年産米の状況について、この後、政府備蓄米の買戻し条件付売渡しがありますけれども、そういった状況を鑑みると、現在、置かれている立場としては、やはり6年産米の確保が十分ではないことから、7年産米も恐らくこのままいくと、多少、例年よりは早い新米商戦になってくると販売の方では予測しております。

それに伴って仕入の状況になりますが、先ほど集荷委員の方から集荷の見通しが立ちませんというお話がありました。予測できることとしては、6年産米をもし踏襲してこのままスタートすると、まず、集荷のところでのどのように集めるかというようなこともあります。販売商戦は多少前倒しでスタートしていくところがありますので、計画を持って対応していかなければならないと考えています。以上です。

○ 商品取引グループ長 藤本委員ありがとうございました。では次に、妹尾委員よろしくお願いたします。

○ 妹尾委員 ありがとうございます。千田みずほの妹尾でございます。今、藤本委員からもございましたけれども、手前どもも6年産米の在庫に関しましては、不足感もありませんが販売を進めているというところがございます。未だに産地、現場の混乱が続いておりますし、7年産米に関して価格や数量の見通しがなかなかついていないというのが正直なところです。

一部の産地業者さんの方では、概算金や当業者に負けないように集荷をしていくと、既に口にしている方もいらっしやいます。ただ、主要集荷団体さんにおいては、色々な対策を講じて集荷を進めていくことと存じますので、それに期待したいですし、また、産地の中には、一時の高値よりもやはり安定を求める声もありますので、そういった産地の方とはお互いが納得できる場所を探しながら進めていって、原料の調達を進めていきたいというところではあります。

製造現場でも諸経費が上がっていて、それをベースに計算しますと、どうしても店頭価格の値上がりが避けられないのですけれども、消費者の方に過度な負担を感じさせることなく、主要食糧でありますので何とか年間安定した供給というところを念頭に、産地と売場とのバランスを取っていきながら進めていきたいというところではあります。

また、現状、スーパーでもお米の単価が上がってはいるのですが、思っている程の数量の落ち込みがなく、恐らく学校給食などでも米飯が浸透しているということも間違いのないことだと思いますので、今後の消費に影響が出ないことを期待して、それに即した販売をしていきたいと思っております。以上です。

○ 商品取引グループ長 妹尾委員ありがとうございました。続きまして、佐藤委員お願いいたします。

○ 佐藤委員 伊藤忠食糧の佐藤でございます。まず、この度は政府備蓄米の買戻し条件付売渡しのご判断、迅速な対応いただきまして、ありがとうございます。実需者、消費者におきましては非常に安心感を与える形になっておりますので、行き過ぎた市場の価格の鎮静化、まだ出てきてない原料が市場に出てくることを期待しております。

当社につきましては、6年産米の現場への出荷自体は非常に順調であり、今後、出荷進度が落ちなければ、仕入数量を満たしておりませんので、年間供給がままならない取引先も出てくるのではないかと心配しております。6年産米の目処がついてない中ではあります、7年産米につきましては、現状の市場環境を引き継ぐ形になり、買入競争が激化するのではないかと懸念をしております。買入競争が激化することは、必要数量が確保できない懸念に加え、系統の集荷懸念にも繋がり、ユーザー様から要請されています数量の確保ができないのではないかと考えております。政府備蓄米の買戻しも市場に影響を与えそうで、弾力的に対応をしていただかないと7年産米の需給も逼迫するのではないかと懸念を持っております。

したがって、販売の見通しとしましても必要なお米の手当が厳しくなることを懸念。販売に関しては、販売先様からの引き合いが強い状況が続くのではないかと考えております。主食用米は、需要と供給のバランスによって、価格や生産量が決定される市場メカニズムが機能する範囲に収める政策が必要であると思っておりますので、引き続き、国の市場監視、生産基盤の整備支援、非常時の対応、民間では生産の効率化・高度化、物流効率化、マーケティング、輸出市場の開拓とし、生産調整ではなく需要調整で市場のメカニズムに委ねることも必要かと考えております。以上でございます。

○ 商品取引グループ長 佐藤委員ありがとうございました。次に、今野委員よろしく申し上げます。

○ 今野委員 木徳神糧の今野でございます。皆様のお話のとおりで、調達と販売の目途はなかなか立ちにくく、価格動向も見通しが立たないような状況です。やはり6年産米の状況として、実需者の方から足りないとの声があります。そして、米の売り場を見ると、昨年よりお米の在庫が切れる状況が少し速くなっているという感じはします。今後の政府備蓄米の買戻し条件付売渡し、それと民間貿易による外米の輸

入もかなり入ってくるというところで穴埋めはされていくと思っていますけれども、これからどう変わっていくのかというところを見定めて7年産米の対応をすることになります。

その見通しが立っていない状況ではありますが、先程、生産者委員から7年産米の生産を少し増やしていくという声が出ていますので、そこはしっかり作っていただいて、お米が足りないという声が出ないぐらい潤沢に回るような生産拡大を我々卸は希望しております。当然、消費者に安心、安全、安定供給というところを前提に考えて仕事をしていますので、まずは供給していくというところを前提に考えて、7年産米以降、一所懸命作っていただくことを中心に進めていっていただきたいと考えております。

お米が潤沢にないと、「米産業活性化のための意見交換」がその目的に沿ってできなくなるということもあります。最終的には、お米の消費拡大に繋がっていくと思いますので、しっかりと米を作ってそれを販売し、この場で議論をしていくという流れに持っていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。以上です。

○ 商品取引グループ長 今野委員、ありがとうございました。最後に、実需者の吉田委員よろしく願いいたします。

○ 吉田委員 吉田でございます。7年産米の仕入及び販売の見通しですが、先行使用分も含めて3万5千トンの調達増を見込んでおります。これは、先に使用されている部分も含めて調達しなければならないという実態があるということでございます。

また、作付の増産について、前年の不足分と契約分も含めて、各産地の生産者、各JA様に数量契約にて依頼しております。但し、現在示されている14万トンの増産では、6年産米の不足分を補うことはできません。当社が加盟しているコンビニエンス・ストアの組合だけでも、調達できなかった分を次年度で3万5千トン程度、補う必要があります。これは、しっかり作っていただかないと、また足りなくなるという現象が起きるということでございます。

先般、農林水産省様から出されている民間在庫の推移速報を見させていただいております。昨年6月時点で民間在庫が115万トン、今年は同月で70万トンの予測が見えております。このデータを見ますと、昨年よりも45万トン減少するということが予測されます。したがって、昨年と同様に米不足になるということが示されているということが分かります。今後、需給を正常な状態にするためには、45万トンの不足を早期にリセットしていただいて対応する必要があると思っております。ただ、このリセットが不十分になりますと、市場に与える影響が大きくなります。私達も国産米から外国産米に調達比率を変えていかなければならなくなり、国産米で調達できない分を補う必要があります。

色々工夫をしながら、お米の適性に合った調理方法や特性に合ったものでメニュー対応せざるを得ない状況です。国産米の調達のバランスが崩れてしまうと価格は高止まりのまま需要が減り、国産米生産の衰退に繋がるのではないかと懸念しております。このようなことが起きないように、実需者や生産者の方々も日本の米農業を守るために協働して「再生産価格」や「生産者が努力された栽培方法の付加価値」というものを議論する必要があると思っております。早期に再生産価格の基準を取り決めるなど、極力、海外に依存することがないような努力をしていきたいと考えております。やはり市中には、現状、お米はありません。やはりこの状況を前提に考えていかなければならないと私は思いますので、早期に効果が得られるご対応をお願いしたいと考えております。以上でございます。

○ 商品取引グループ長 委員の皆様、ご発言ありがとうございました。それでは、只今から、委員の皆様のご発言につきまして、意見交換をさせていただければと思います。

○ 農産局企画課長 議論の前提となるかもしれないので、最初に私からご説明したいと思います。

○ 商品取引グループ長 では、最初に農産局企画課長の武田からご説明させていただきます。

○ 農産局企画課長 農産局企画課長の武田でございます。いつもお世話になっております。まず在庫の数字でございますけれども、先程、吉田委員からお話のあった115万トンというのは、昨年6月末の数字であるのは間違いないのですが、我々が民間在庫と言っているものは2種類ございます。吉田委員もよくご存知だと思いますが、この会は、色々な方が聞いていらっしゃるものなので、改めて整理をいたします。115万トンという数字は、集荷業者のうち500トン以上、卸売業者のうち4,000トン以上の取扱数量がある業者を対象に調査した昨年6月末の数字でございます。これにそれより小規模な集荷業者、卸売業者と生産者の在庫を加えたものが昨年6月末で153万トンということでございます。この115万トンをベースにした先の見通しというものは私ども出しておりませんので、多分、日本農業新聞さんが私どもの数字を機械的に推計して出すと、先ほど吉田委員がおっしゃった74万トンということではないかと思っております。

○ 吉田委員 昨年の実績を基にして推測できる数字になります。

○ 農産局企画課長 この74万トンというのは115万トンをベースしたものでありまして、153万トンをベースにした場合には74万トンになる訳ではないということです。ただ、おっしゃるように、今把握している先ほど申し上げた集荷業者500トン以上、卸売業者4,000トン以上というオーダーの在庫は、5年産米よりも少ないというのはそのとおりだと思います。

一方で、私どもが再三申し上げているように、6年産米の生産量は5年産米より18万トン多く、しかも5年産米と違って歩留まりが、もちろん例年よりは悪いようでございますけれども、5年産米のように悪いということではないということでございます。そのような中、私どもが把握していない小規模な事業者さんのところで在庫されているのではないかとということで、現在調査をしているところですので取りまとめましたら皆様方にも共有させていただきたいということでございます。

今回、一定期間内に買戻すことを条件に政府備蓄米の売渡しということで、3月上旬には入札公告をするという予定で手続きを進めているところでございます。委員の皆様方からも買戻しのタイミングが需給に与える影響は小さくないというようなご指摘もあって、そのことと7年産米の生産が相まってどうなるのかというご指摘もいただいております。この辺りは、私どもも何度かご説明していますし、大臣からも会見や国会の場でもご答弁いただいておりますけれども、この1年以内という買戻しの期間は原則ということでございます。今日も再三ご指摘いただいておりますとおり、今、流通の目詰まりが起きているという状況でございます。ご出席いただいている流通の大宗を担う皆さんのところにお米がないというようなことでございます。こういったことを解消するために、政府備蓄米の売渡しを行うものでございますので、その買戻しが我々の目的としているこの流通の目詰まりの解消とか需給の改善ということにバックギアをかけるような取組を私ども当然考えておりませんので、ここは色々な状況を見ながら柔軟に対応させていただくということで、未だに結構ご質問や電話もいただいておりますので、農水省は柔軟に執り行う考えであるということを改め

てお伝えさせていただきます。皆様方が意見交換いただく議論の前提として、一応補足としてご説明させていただきます。ありがとうございます。

○ 商品取引グループ長 今、吉田委員のご発言の部分も含めてお答えさせていただきましたけれども吉田委員、大丈夫ですか。

○ 吉田委員 ありがとうございます。私達が産地と対話をした時に、集荷が無く、品薄であること、市中でも小さいロットしかないということは、ほとんど在庫が無いということに等しいと考えています。ここを解消していかないと、先程、全集連の方もおっしゃっていましたが、2年連続、米不足となることになります。

昨年まではある程度在庫を持っており、少しは余裕をもっていたのですが、今年は、ぎりぎりの線で動いています。7年産米がどうなるかということは、企業経営にとって非常に重大な影響を与えると考えております。ここもご配慮いただいて討議していただければありがたいと思います。よろしくお願いいたします。

○ 農産局企画課長 はい。ありがとうございます。まさに先程申し上げた、我々が把握していない小規模の事業者には調査し、それが商業的な流通に乗ってくるかどうかということも非常に重要なポイントだと考えてございます。また、政府備蓄米21万トンの買戻し条件付売渡しを進めていくということでございますが、必要に応じて拡大をしていくということは大臣もご表明されているところでございます。私ども、需給の状況を見ながら必要な対応をしっかり行っていきたいと思いますし、7年産米に関しても、各産地で様々な悩みもあるようでございますけれども、必要な情報をきめ細かくお伝えもしながら、また、色々な制度上の誤解とかもあるかもしれませんので、そういった誤解を解きながら主食用米、あるいはプレナス様の輸出の話もございましたけれども輸出あるいは加工、そういった様々なお米の需要にしっかり応えていくように産地をフォローしていきたいと思っております。

○ 商品取引グループ長 はい。それでは、他にご質問等ありますでしょうか。では、山崎委員よろしくお願いいたします。

○ 山崎委員 よろしく申し上げます。貴重なお話を皆さんからお伺いできて大変勉強になりました。私もこの会に出て大分経過し毎回お伺いさせていただいているのですが、JAさんにお伺いしたいと思います、概算金の発表期日が今年はどうなるかというのが一点。また、新潟が先立って発表するという噂を聞いているので、それも踏まえて全国的にどうなるのか、把握されている限りで結構ですので教えていただければと思います。

あとは、卸、集荷の皆さん、JAさんも含めてですが、7年産米はいくらですかというのは波風立ちますので、どのぐらい価格を上げていただけるかお伺いできればと思います。申し上げます。以上です。

○ 商品取引グループ長 ありがとうございます。今、概算金の話がありましたので、藤田委員お伺いできますでしょうか。

○ 藤田委員 新潟の話が出ましたけれども、新潟県本部が概算金を3月に決定するという報道がありましたけれども、我々も概算金の最低価格を農協さんに提示する方針だと聞いています。その取組のねらいとしては、ちょうど出荷契約の積上げの時期でありますので、早期に概算金として事実上の最低手取りを示すことによって出荷契約を積み上げていきたいということがあるのではないかと考えています。他の地域でどうなのかということについては、地域実態が様々ありますので、それに応じて産地で検討されていくものだと思います。

それと概算金の水準ですが、我々の基本的な考え方は、皆さんおっしゃっていることですし、既に何回も聞いていることだと思いますけれども、価格は需給で決まるということですので、出来秋の環境等を踏まえて決定されることになると思います。我々全農は生産者団体ですので、卸さんや、わらべや日洋の吉田部長のお話ありましたけれども、生産者にとって安定的に営農継続可能となる生産コスト、そこをまず賄える水準がまず大事だと思っていますし、一方で、消費者、実需者の方に継続して買ってもらえるというその水準も大事だと思っていますので、この両立をきちんとできるような水準のところを目指して、設定していく考えがやはり基本であると思っています。私からは以上です。

○ 商品取引グループ長 はい。いくらぐらいでお米を集められるのかというご質問がございました。なかなか答えにくいところもあると思いますが、卸の方からご発言いただけますか。それでは、今野委員よろしくをお願いします。

○ 今野委員 私の希望価格ではないのですが、色々な生産法人の方と7年産米のお話をすると、2万円の後半ぐらいという話はもう出ています。これが高いのが安いのか、良いのか悪いのか分かりません。ただ、そこまでいけば再生産価格プラス生産者のコストである人件費、燃料代といったものが増えた場合に、賄える金額ではあると思っています。以上です。

○ 商品取引グループ長 ありがとうございます。山崎委員いかがでしょうか。大丈夫でしょうか。他にご質問等いかがでしょうか。それでは、山崎委員よろしくをお願いします。

○ 山崎委員 続けてすみません。少し突拍子のない質問になるかもしれませんが、委員の皆様、どちらかと言うと農水の皆さんにお伺いしたいと思います。お米の生産量は恐らく7年産は増えるだろうというお話ですが、疑心暗鬼な質問ですが本当に増えると思う方はいらっしゃいますか。

やはり生産現場で言うと、正直なところ増やしにくい。維持することで現場はもう今手一杯なので、正直増やせるかという自信はありません、というのが現場の意見なので、実際、皆さんがどのように思われているのか。当社の単純な事業内容から言うと増やしたいという気持ちはありますが、生産者としては、そこまで増えないというのが正直なところなので、皆さん、どのように思われているのかお伺いできています。

○ 商品取引グループ長 それでは、最初に農産局企画課長の武田からご説明します。

○ 農産局企画課長 行政情報として公表しているのをご覧いただいていると思いますけれども、昔のように生産数量目標の配分はしておりませんで、私どもが示す需要の見通しに対して、各産地がいわゆる目安な

り、見通しを各県でお作りになられているというところがございます。この面積を足し上げると、3万9千ヘクタールぐらいになるといったところがございます。先程、吉田委員から7年産米が14万トン増えるという話がありましたけれども、3万9千ヘクタールは4万ヘクタール弱なので、単純に単収の500キロを掛けると20万トンということなのですが、産地によっては豊作で昨年の作柄との間に開きがあるということで、面積掛ける単収という形には必ずしもならないようで、16万トンぐらいが目安になっています。

ご出席いただいた山寄委員、藤城委員、高橋委員、福原委員といった生産現場において、営農計画が出てくるということで、これから1月末、4月末、6月末が最終という形で作成され、今年は面積で取っていくということでございますので、1月末の面積を取りまとめましたら公表させていただきますけれども、先程、申し上げたように行政からの配分がなくなっているの、生産現場でどれぐらい余力があるか、流通の実態としてどれぐらい引き合いがあるか在庫がどうなのか、持ち越し在庫はどうなのかというところを見て、実力を見ながら設定しているところが年々増えています。

もちろん、前年踏襲的なところで目安を決めている府県がない訳ではないですけれども、実力を見て、あるいは少し腕捲りをしながら目安を決めているところがございますので、山寄委員のところの経営の事情や周辺の方の米づくりの事情もあります、日本は南北に広く、太平洋側、日本海側など、色々ありますので、この目安の方向感というのはあながち実情と必ずしもずれているものではないのではないかとこのところでございます。

○ 商品取引グループ長 今、武田から行政情報として全体の状況をご説明しましたが、皆さん大丈夫でしょうか。時間も迫ってきておりますので、一旦、議題2の意見交換は終了とさせていただきますと思います。よろしいでしょうか。もしご質問がございましたら、全体を通したご質問を後程お伺いしたいと思いますので、その際にお願いいたします。それでは議題3に進めさせていただきます。堂島取引所における米穀指数先物市場の取引状況及び今後の対応等につきまして、堂島取引所 有我様に5分程でご紹介をお願いしたいと思います。有我様よろしくお願いたします。

○ 有我オブザーバー 有我です。よろしくお願いいたします。お手元に資料4がございます。米穀指数先物市場の取引状況等についてご説明させていただこうと思いますのでご覧ください。2ページ目をお開きいただければと思います。こちらが、昨年8月に上場させていただいた2025年2月限になります。スタートからの価格と取引量の棒グラフがございますけれども、見ていただいたとおり、各月につきましては、11月中旬2万2千円、12月20日に2万7千円まで上昇、1月に一旦2万5千円を割りましたけれども、20日過ぎに2万7千円まで迫ってきているということでもあります。この2月限には、今週末28日の金曜日が最終決済日になり、ここが2月限の最終着地と思って取引されているということになります。

参考として表の真ん中に赤く囲ってございます、農林水産省様が発表されております相対取引価格が令和6年12月に2万4,665円、1月が2万5,927円ということで、先物価格が現物価格とどのくらい乖離があるのか、どのような動きがあるのかということに関心がおありの方が多くと思いますけれども、こういった形で、ほぼニアリーイコールで推移しているということになります。

次に、出来高でございますけれども、一日あたり出来高というのは右側の下の方に囲みでございます。8月から11月ぐらいまで、かなり低調だったのでございますけれども、12月から2月、今月以降にかけて取引量が増えてまいりました。これにより、少し一般のお客さんも含めて取引が徐々に活性化してきているのではないかと当方も理解してございます。

もう1ページめくっていただきましてトピックスになります。堂島コメ平均ですけれども、話題になってます令和7年産のお米、実は2025年10月限を参照値としまして、今、2025年産の新米の契約を結ぼうかというお話が生産者と集荷、卸で検討されているというお話を伺っております。それぞれの立場におけるメリットは資料にありますとおり、生産者の皆様にとりましては、播種前に年間の事業計画が立てられるというところ、集荷あるいは卸の方々からしますと、事前契約の成約によりまして、米の安定的かつ追加的な調達が可能となりますということで、特に、生産者の方々にアプローチしたいと思われていらっしゃる集荷あるいは卸の方々が、こういった契約すると効果があるのではないかとということで、我々の方にもご照会が増えてまいりました。値決めの仕方がボトルネックになっていると伺っております事前契約や複数年契約について、今後の締結が加速していく可能性があるのではないかと想定しております。

また、当社ではコメ先物の認知度アップに向けまして、勉強会、説明会を継続して実施しております。直近では、小売側からも関心を寄せていただいておりますので、コメ平均ではございますが、生産、出荷、卸、小売の流通過程全般で共通言語となるような指標になってくるのではないかと期待しております。勉強会等は、ご要望があればいつでも対応させていただきますので、よろしく願いいたします。当方からのご説明は以上であります。

○ 商品取引グループ長 はい。ありがとうございました。只今ご紹介いただきました米穀指数先物市場に関するご質問は後程まとめて受け付けたいと思います。続きまして、議題4のコメ現物市場の取引状況及び今後の対応等につきまして、オブザーバーの皆様にご紹介いただきたいと思います。お一人3分程度でよろしく願いいたします。初めに、渡辺様の代理でご出席いただいている戸川様、よろしく願いいたします。

○ 渡辺オブザーバー代理 戸川氏 ありがとうございます。アグリノート米市場でお世話になっておりますウォーターセル株式会社の戸川です。現在、アグリノート米市場では、6年産米の現物契約について、ほぼ動きがないような状況でございます。これは、アグリノート米市場での売り手が米生産者様になられますので、今、在庫を抱えていらっしゃる生産者さんはかなり限定的という状況であって、取引があってもトラック数台のスポットで動きがあるような状況です。

一方で7年産米に向けては、先ほど皆様からお話がございましたとおり、やはり調達数量が不透明で、玉を確保していかないといけない状況ですので、事前契約の取組みでしたり、あるいは7年産米だけではなく7年産米から9年産米にかけての複数年契約がかなり積み上がってきているような状況でございます、昨年の倍近い進捗ペースで契約数量が積み上がってきているという状況です。

今後3月ぐらいまで生産者さんが作付計画でしたり販売計画を立てられるに当たって、かなり重要な時期になると思いますので、買い手となる卸さんでしたり、実需者さんにおかれましては、是非この機を逸することなく、事前契約であったり複数年契約を進めていただくのが良いのではないかと思いますし、また、生産者さんも、今後、政府備蓄米の売渡しに伴って相場が下落する可能性もございますので、そういったタイミングになってしまうと、やはり価格条件が不利になってしまう可能性もあると思いますので、是非この相場が良い状況の中で、事前契約であったり複数年契約をご検討いただくのが良いのではないかなと、我々としては考えております。私の方からは以上になります。

○ 商品取引グループ長 はい。戸川様ありがとうございます。次に、オンラインでご参加の佛田様、よろしく願いいたします。

○ 佛田オブザーバー 株式会社農葉の佛田でございます。私ども、今ほどもありましたように生産者側に米の在庫がほとんどないという状況の中で、開設については現在見送ってきている状況です。今、価格が沈静化してきた状況の中で、既に生産者または買い手の皆様と準備を進めていまして、少し状況が落ち着いてから始めようというのが私たちの考えでございます。事前にいただいた質問でございますけれども、価格条件以外での設定ということにつきましては、生産方式などを中心に米の生産の取組みの評価を指標化していくというのが目的でございます。それから実際に卸、実需者様の方からのニーズが現物取引なので、お互いイメージする価格が見合えば活用の道があるのではないかというお話ですが、まだロットが小さい状況でございますので、これも少しずつ取組み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 はい。ありがとうございました。次に三浦様、よろしく申し上げます。

○ 三浦オブザーバー 日本農産情報の三浦と申します。よろしく申し上げます。私どもは自由米市場、現物市場としてのスポット取引のマーケットで、それほど大きいマーケットではございませんけれども、現在の動きとしては、2月14日午後に政府備蓄米の売渡しが決定された瞬間から、相当の売り物が出たという瞬間的な動きがあり、それが3日、4日ぐらいで元に戻りました。先行きですが、現物が今後足りるのか足りないのかがまだ見えない状況にあって、政府備蓄米の入札の結果次第ということで、今の市場はとても静かになっております。価格は、政府備蓄米の売渡しがあるということで若干下がってはいましたが、6月、7月に多分足らなくなるのではないかという情報も飛び交っていることから、逆に売り手が強気の価格で現物のメニューを出してきています。買い手は価格についていけないので、大手の小売関係のお客さんがほとんどでございます。今後の動向は、とりあえず入札の結果次第ということで公表されるまでは静かなまま続くとは思いますが、現状として当社の成約量は、昨年の実績の90%ぐらいまで進んでしまっており、数量的には130万俵で7万、8万トン、主食用米が販売されている状況です。あと、新米が出るまでは半年間ありますけれども、あと半年しかないのか、まだ半年あるのかという形で考えれば、皆さんの在庫状況を見て微調整をしなければいけないのか、新たに仕入れを起さなければいけないのか、7年産米の作付の前に、現状をしのぐため皆さんに頑張ってもらっている中で、当社としては、価格が上がっても下がっても信用取引を重視していますので安全に取引をしております。以上です。

○ 商品取引グループ長 三浦様、ありがとうございました。次に、山村様お願いいたします。

○ 山村オブザーバー クリスタルライスの山村です。よろしく申し上げます。前回12月3日に開催されましたこの意見交換会で、現物のスポット取引については6年産米の売りが少なく、取引環境としてタイト感が続いているというお話をしました。その後の12月、1月取引でもタイト感は払拭されずに、やはり売り玉が出てくるとすぐに取引に結びつくというようなサイクルとなりましたので、取引価格がさらに値上がりをしてきたという状況でした。当社では定期的取引会を実施しており、1月16日に取引会を開催いたしました。今年度、定期的取引会を開催しておりますけれども、購入を希望される多くの皆様にお応えできない状況であり、1月の取引会では、提示価格を上限として競合する米穀については、按分・抽選ということで、多くの皆様に購入の機会をご提供するというやり方に変えさせていただきました。その中でも多くの応札をいただきました。この状況を見ますと、やはり6年産米の調達が十分ではないということが推察されると考

えています。1月中旬に政府備蓄米の売渡し報道された以降、スポット取引は静かに推移しています。売り手も買い手も様子見といった状況です。特に買い手の皆さんは、6年産米の調達がまだ十分ではないといった状況ですけれども、今後の端境期に向けて、今後どのような動向になるのか見守っている状況で、若干のスポットの取引はございますが、それは近々の必要玉の取引です。

6年産米の取引について、これまでにない環境はございますかというご質問が事前にはありましたが、やはり売り希望に対して購入希望が非常に多いということです。先ほど申しましたように、売り玉が出てきても、すぐに購入に結びついてしまうという傾向で、受渡し期間も短い傾向にあったと思いますし、例年の出来秋で年内一杯の取引や年明けまでの取引、ロングの取引という言い方をしていますが、そういった長い受渡期間を条件とした取引は、このような状況ですから少なかったと思っております。以上です。

○ 商品取引グループ長 山村様、ありがとうございました。最後に折笠様の代理でオンライン出席の川村様からご発言いただく予定でしたが、接続が確認できていません。接続されましたら、その時にご説明をお願いしたいと思います。それではコメ現物市場のご紹介はひとまず以上ということにさせていただきます。それでは、米穀指数先物市場、コメ現物市場の皆様からご説明いただきました内容につきまして、既にご説明の中で触れていただいたところもございましたけれども、まずは米穀指数先物市場につきまして、どなたかご質問、ご意見はございますでしょうか。挙手にてお願いいたします。では佐藤委員お願いいたします。

○ 佐藤委員 米穀指数先物市場について、先程、活用者が増えているというご説明がありましたが、この数ヶ月で一般投資家、生産者、卸、集荷段階の中で、活用者どこが一番伸びたのかご教示いただきたいと思えます。また、さらに活用者を増やすための方策、先ほど勉強会のご説明をいただきましたが、その他の方策を教えていただけたらと思えます。

○ 有我オブザーバー はい。ありがとうございます。内訳に関しましては、まだ明確に分析できていないのですけれども、各方面で少しずつ増えているという状況かと思えます。もちろん当業者の方で最初から入られている方々もいらっしゃいます。その他、例えばオンライン経由での取引も、ここのところ増えてきているという認識でございます。あと情報発信ということで、先日、当業者の方々にご意見を賜る機会がございまして、その中で、一番大きかったものとして、価格情報を世の中に広く広められないのかといった意見がございました。例えば、情報ベンダーに配信いただいて、それを見て例えばダウ平均がどういうものか一般の方が分かるように、堂島コメ平均にしても今日いくらかというのが目に見えるような形にしたかどうかとか、あるいは、実際に投資をされる方にとってみると、値が上がる下がるというのは、どういう要因で動いているのかということに関心があると思えますので、具体的には、様々な経済指標が出る日程を出したらどうかとか、結構貴重な意見いただきました。そういった形で、商品特性をご理解いただくと同時に、実際にマーケットに参加してみようとか、参加する場合において有用な情報はどのような形か分かるような形で、情報発信のレベルを上げていこうと思っておりますので、引き続きよろしく願い申し上げます。

○ 佐藤委員 ありがとうございます。

○ 商品取引グループ長 佐藤委員ありがとうございました。他にご質問はございますでしょうか。それではコメ現物市場について、どなたかご質問、ご意見はございますでしょうか。今野委員よろしく申し上げます。

○ 今野委員 質問ではないのですが、先ほど戸川さんにご説明いただいたアグリノート米市場ですけれども、弊社は参加していなかったのですが、現物取引ができるということですので、当社も参加してオファーを出させていただいています。まだ成約には至っていないのですけれども、色々な面で生産者の価格動向といった情報もいただけるので、また、7年産米の事前契約のお話もいただいていますので、引き続き活用させていただければと思っています。よろしく申し上げます。

○ 渡辺オブザーバー代理 戸川氏 ありがとうございます。今野さんからお話いただいたように、かなり買い手としてご登録いただいている卸さんや実需者さんの数も増えてきていて、現在 63 社の買い手さんにご登録いただいています。足元だけ見ると、6年産米は4万5千円とか5万円に近い相場になっていまして、これが未来永劫続くかと言われると、なかなかそうとも限らないという中で、買い手さんだけにメリットのある取引というより、売り手の生産者にとっても中長期的な生産コストを上回る安定的な取引ができる体制を構築していくという意味でも、7年産米の事前契約だけではなく複数年契約も含めて取引が活発に行われている状況です。当社の特徴としては、ブローカーの人達には入っていただかないようにしています。今、業界誌でも色々な他業種からの参入で米相場が上がっているのではないかという話をよく聞かれると思うのですが、やはり透明性の高い流通であったり、クリーンな流通体系を構築していくために、アグリノート米市場は、売り手が営農支援アプリのアグリノートを使っている生産者さんに限定するということに一つの価値があると考えていますので、そうすると売り手の生産者さんも安心して、木徳神糧さんのような大手コメ卸さんとも取引できる。そして中長期的な関係構築を築いていくことができる。そういうところにメリットを感じていただけたらと思いますので、是非、7年産米に向けて、引き続き、良いオファーをいただけたらと思っています。

○ 商品取引グループ長 今野さん大丈夫ですか。はい。では、吉田委員お願いします。

○ 吉田委員 どうもありがとうございます。ウォーターセルさんが考えられている再生産価格というのは、どのぐらいの価格ですか。

○ 渡辺オブザーバー代理 戸川氏 その点について私の方から明言はできかねる状況でございます。その背景には、各生産法人さんの規模によって生産コストが相当変わってくる部分がございます。また、資材コストもここ1年でかなり高騰していることがありますので、なかなか再生産可能な価格がいくらですということを当社から明言できないのですが、ただ少なくとも、現時点で7年産米であったり、7年産米から9年産米の複数年契約で買い手さんからご提示いただいている価格条件であれば、生産者さんの再生産可能価格を十分上回ることができるのではないかと考えております。

○ 吉田委員 適正な再生産価格という議論は、意外とやられてないような気がしています。やはり適正な価格があって長期間の契約という形になると思うので、ここの部分は、議論すべき内容なのかなと思います。

大規模生産者の方や小規模生産者の方、色々あると思いますが、ある程度、標準というものを決めておかないと、今の相場が4年、5年続くとは思いません。この部分をしっかりと決めておいた上で、「生産者様の工夫や技量」によってプラスの評価ができるのではないかと考えています。山村さんはいかがですか。

○ 山村オブザーバー まず当社はスポット取引という形での相場価格になりますので、そこには再生産価格という概念はなかなか入ってこないと思います。一方で、当社もある程度、契約的に産地の皆さんと結び付けて、色々と計画的に販売をさせていただいております。そこで、7年産価格については、当社の担当者が各産地の方と皆さんとお会いして、今、色々とお話をさせていただいている最中ですが、各地、各地の事情もあり何とも言えない状況です。現状、公表されている相対取引価格から推察するような価格であればいけるのではないかと当社としても推察する程度で、特段明言できるところではないと思います。この後の動きもあると思いますし、まだ分からないところだと思っています。この程度のお話でよろしいでしょうか。

○ 吉田委員 ありがとうございます。

○ 商品取引グループ長 はい。今、折笠様代理の川村様がオンライン出席いただきましたので、ご説明していただきたいと思います。川村様いかがでしょうか。

○ 折笠オブザーバー代理 川村氏 遅れて申し訳ありません。みらい米市場としては非常に厳しい状況になっていまして、なかなか新規の出品が上がってきていない状況になっています。ただ、その中で、ホクレンさんにもご協力いただいて、今回は完全にみらい米市場での開催として、みどりの北海道米チャレンジで10出品していただきました。その時のお米の状況もあって、10出品すべて落札となり、多い商品だと12入札ぐらいで、4万円近くの値に上がったものもございました。そのあと青森県さんとの連携事業で、有機栽培された「青天の霹靂」を出品していただきました。付加価値が高いお米では、みらい米市場での出品に関心を持っていただいているものの、なかなかそれ以外のところの余剰であったりスポットの取引というのは、みらい米市場ではあまり積極的に行われていないような状況になっております。今はもう7年産米に向けた営業をみらい米市場として取り組んでいます。簡単ではありますが以上です。

○ 商品取引グループ長 はい。川村様ありがとうございます。今、コメ現物市場について議論させていただいておりますけれども、時間も大分迫ってきておりますので、コメ現物市場、先物市場も含めて全体を通してのご質問がございましたら、ここで受け付けたいと思います。山寄委員お願いします。

○ 山寄委員 はい。先ほど再生産価格の話が出ましたので、生産者側からの声があった方が良くと思います。ご意見させていただきたいと思います。6年産米の価格が上がっているのではないかとと言われてしまえばそれまでなのですが、それ以前は間違いなく再生産可能な額ではありませんでした。当社でも生産原価を出させていただいておりますが、土地土地で、あくまでもそれぞれの不動産の上で作物を育てているという前提で価格が決まりますので、一概に安い高いとは言えないものが農産物かなと思います。当社の場合は、おそらくWEB参加の福原さんも高橋さんもそうですが、基本的にすべて播種前契約なので、6年産米が今の価格で売れたかという当社の場合はありません。当社の場合、地元単協が出した概算金より安く販売したというのが事実です。それでやっと再生産価格になったかということ、そこまではなっていないのが実

情だと思います。要は最低賃金で何とか働いてもらえるようになったというのが現実ではないかと思います。おそらくプレナスさんは、それを実感されているのではないかと。どこの米を使うと、どこまでコストを落とせるかということが自家消費されているプレナスさんであれば分かると思います。我々は、どこで儲けを出そうかと考えていたところ、やっと米価が動いてここまで値が上がれば、施設園芸などに手を出さずにしっかりとお米を栽培するということに力を入れる、土地利用型の栽培に本腰入れるという流れになってきたのではないかというのが現実です。

○ 商品取引グループ長 はい。山寄委員ありがとうございました。今、再生産価格について、ご発言が続いておりますし、もし、オンラインで出席されている生産者委員で、これに関連してご発言いただけるのであれば、まだ時間がありますのでご発言いただきたいと思います。もちろんそれ以外の観点でのご質問がございましたら、挙手いただきたいと思いますがどうでしょうか。福原委員ありがとうございました。よろしくお願いします。

○ 福原委員 はい。事前にいただいた質問の中に、現在の相場をどう見てらっしゃいますかという質問がありました。年末ぐらいからスポット取引の価格が60キロ4万円を超えるような価格になってきていて、これは私個人の感想ですが完全に生産者から見ても異常な価格であると思います。その一方で、山寄委員がおっしゃったように、我々大規模農家はほとんどが播種前契約をしていて、今回の相場はおそらく小規模の農家さんほど恩恵に与かれていなかったのではないかとというのが率直なところであります。一体、いくらで売れば良いのかというのは、具体的な数字は明言を避けますけれども、今の4万円であるとか5万円というのは、はっきり言っておかしいと思いますし、ここまで高騰してしまって、現状、消費者の方からお米の業界に対して強い不信感を持たれているという観点からも、我々にとってもマイナスでしかないというのが正直なところであります。本当にこれは生産者、集荷業者、実需者の方もみんな一緒だと思いますけれども、やはりある程度、安定的な価格に基づいて長期的に取引できるということが一番良いことだと改めてこの1年思いました。先ほど私が自分で値段決めて売れるからECサイトで扱う量を増やしたいと言ったのは、やはり自分達が一番、自社の損益分岐点を把握しているわけで、自分で値段決めて売りたいという思いを本当に強くした1年であったと思っています。山寄委員のご質問に関連するのかどうか分からないですが、一応、意見として残させていただきます。ありがとうございました。

○ 商品取引グループ長 はい。福原委員ありがとうございました。あと、藤城委員からも手が挙がっております。藤城委員よろしくお願いします。

○ 藤城委員 はい。私も再生産価格の関連ということだったのでお話をさせていただきます、再生産価格というのは、やはり規模によっても違いますし、個人農家そして法人農家でも違います。再生産価格が高かったら買えるのか、安かったらたくさん買うのかみたいな感じの議論になってはしまっただうなのかと思います。農家として農家が儲かってはいけないみたいな感じの議論に思えてならないのが実態として私の感じるところであります。ただ、福原委員が言うように、生産者そして消費者を結んでいच्छるのが卸の方であったり実需者であったりするので、双方が上手くお互いでビジョンを描けるような再生産価格という話し合いというのは、やはり必要であると思っております。以上です。

○ 商品取引グループ長 藤城委員ありがとうございました。それ以外に何かご発言ありますでしょうか。大丈夫でしょうか。はい。それでは定刻が近づいてまいりました。本日は活発な意見交換ありがとうございました。今回の議事録につきましては、委員及びオブザーバーの皆様にご確認いただいた上で、後日公表とさせていただきます。また、会議終了後に、マスコミから取材を依頼される可能性がございますけれども、この場は公開の会議でございます。取材を受けること自体は差し支えないと我々事務局として考えているところでございます。次回の開催でございますけれども、5月下旬以降を予定しております。後日また改めて日程調整をさせていただきます。引き続き、委員及びオブザーバーの皆様方にはご協力いただきますようお願いいたします。それでは以上をもちまして、本日の意見交換を終了とさせていただきます。本日はありがとうございました。お疲れ様でございました。

15時30分 閉会