

平成 29 年 3 月 22 日
大阪堂島商品取引所

新潟コシ先物セミナーのご紹介

開催日時：平成 29 年 3 月 7 日（火）15 時～17 時 15 分

場 所：万代シルバーホテル（5F、万代の間）

参加人数：101 名

先般開催致しました新潟コシ先物セミナーについて、一部ご紹介致します。

解説『新潟コシ先物の受渡しのポイント』

大阪堂島商品取引所

1 新潟輸送（株）倉庫におこめを搬入

搬入前提条件（平成 29 年 6 月限の場合）は、①平成 28 年産新潟県産コシヒカリ、②検査済み玄米 1 等（2 等）、③25 俵単位（BL/非 BL の別は 25 俵同一）、④30kg 紙袋入りとなります。

渡方が負担する費用には、①運送費用、②入出庫費用、③保管費用（低温加算あり）、④商品先物業者手数料があります。受方が月末までに出庫する場合は、倉庫関係費用は発生しません。

2 荷渡指図書（渡方作成）を搬入と同時に新潟輸送（株）に提示

搬入時の荷渡指図書（25 俵単位）は写し可。原本については在庫証明番号（新潟輸送が発行）を記載してください。

3 在庫証明書を新潟輸送（株）から受領

貨物は、『当該荷渡指図書』及び『当該在庫証明書』と引き換えでなければ引渡さないことになっています。

4 商品先物取引業者に荷渡指図書及び在庫証明書の原本を送付

余裕をもって早々の送付をお願いします。

5 価格調整表

調整額は、各限月が 1 番限になるときに制定されます。

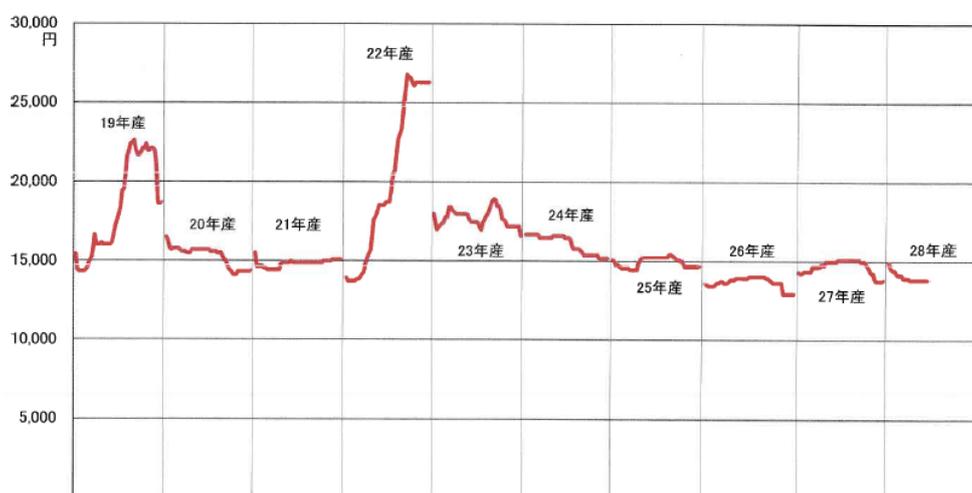
- ・平成 29 年 6 月限適用の調整額（等級格差）は同年 4 月下旬制定。
- ・平成 29 年 10 月限適用の調整額（年産格差、等級格差）は同年 8 月下旬制定。
- ・平成 28 年産の供用は、平成 29 年 10 月限、平成 29 年 12 月限、平成 30 年 2 月限までとします。

講演『新潟コシ先物相場を読み解く！～これまでとこれから～』

講師：平丞氏（株式会社米穀データバンク・常務取締役）

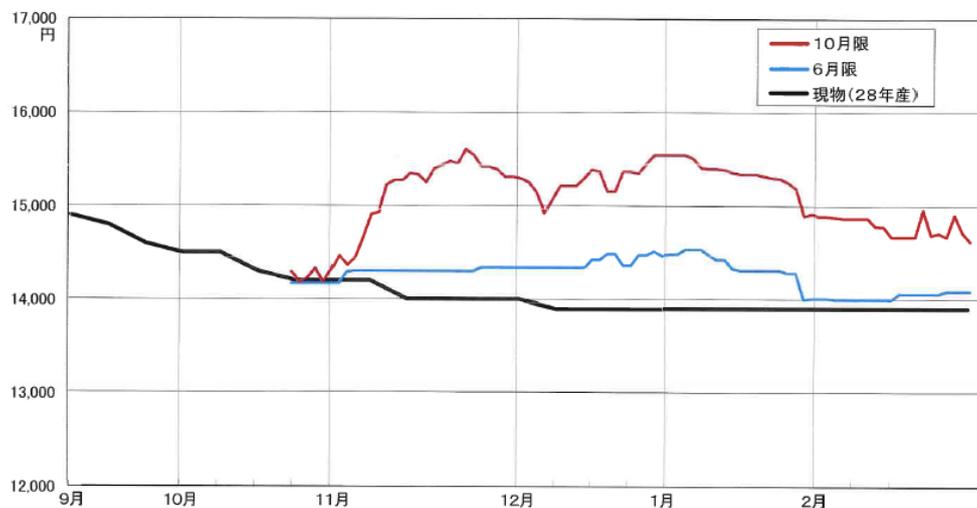
- ・ 26年産米以降、飼料用米政策が価格の下支えになっています。
- ・ 作況指数の高かった新潟県、富山県は、28年度米穀周年供給・需要拡大支援事業に申請を行い、早売り防止のための隔離措置として、2万トンを隔離しています。その際、金利倉敷料等の経費助成を受けています。

新潟一般コシヒカリの相場推移



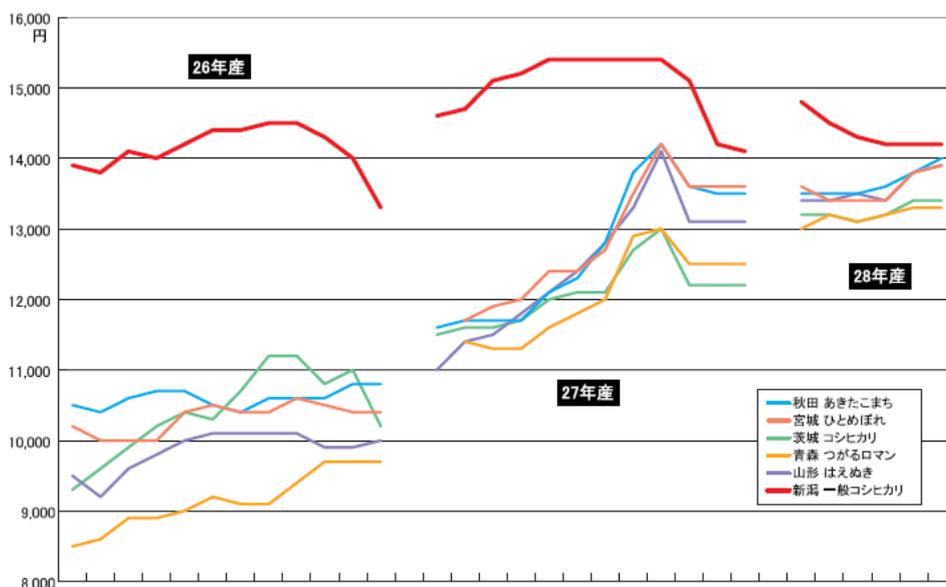
- ・ 新潟県産コシヒカリの 28 年産現物価格は、出来秋 15,000 円近かったものが、作況指数 108 の大豊作という事から値をじりじりと下げ、現在は 14,000 円台を割り込む状況にあります。
- ・ 平成 28 年 10 月 21 日に取引を開始した新潟コシ先物の終値は、6 月限 14,170 円、8 月限 14,110 円、10 月限 14,300 円でした。当初は、現物価格に近い水準でしたが、29 年産の 10 月限については、11 月に最高値 15,550 円を付けています。
- ・ 新潟コシ先物の 6 月限と 10 月限の価格差は、直近で 750 円程、29 年産米の 10 月限の方が高い状況となっています。10 月限の場合、古米は価格調整をした上で受渡しができることになっていますので、その辺りを意識した価格差だと考えています。
- ・ コメ当業者の参加割合は、東京コメや大阪コメと比べると、新潟コシ先物の方が高くなっています。新潟コシ先物の場合、受渡品として渡ってくるものが「新潟県産コシヒカリ」であることが明確になっているため、買手参加者にとって安心感のある市場ということではないでしょうか。
- ・ 取引所ホームページの相場表を見ると、予約注文状況が分かります。28 年産、29 年産の価格は勿論ですが、注文状況を確認することをお勧めします。

新潟コシの現物価格と先物価格



- ・ 26 年産市中相場は、相場全体が安い時期でしたが、新潟コシについては、違う水準にあります。27 年産は、全体的に水準が上がった年で、主に安いコメが飼料用米へと転換が進んだ結果だと考えています。この年は、新潟コシと他の銘柄の価格差が縮小した年と言えます。

26～28 年産市中相場の動向



- ・ 28 年産は、新潟コシと他の銘柄の価格差縮小が更に顕著になっています。そのほか、青森つがるロマン、秋田あきたこまちは価格差についても 1 千円もない状況です。この状況はいつまで続くのか。新潟コシは置場 13,500 円で投げ売り、更に 13,000 円近辺で取引されているという情報もあります。この状況が一巡するまで

厳しい状況が続くのではないかと考えています。一方、秋田あきたこまちについてはタイト感がありますので、新潟コシと逆転する場面も考えられます。

- ・過剰作付の解消は重要ですが、それが解消されれば、価格が上がるというものではありません。需給環境、天候、作柄がどのように作用するかがポイントとなります。29年産の作付け状況はまだ分かりませんが、今後、農水省が各県の生産状況や生産調整の取り組み状況に関するデータを示すこととなりますので、そこは注目していなければなりません。

パネルディスカッション『新潟コシ先物は、こう使え！～ヘッジしない≒投機～』

[パネラー]

坪谷利之 氏（農事組合法人木津みずほ生産組合 代表理事）

北本健一郎 氏（株式会社吉兆楽 代表取締役）

佐藤広宣 氏（株式会社カーギルジャパン 穀物グループ統括部長）

小林 肇 氏（JA大潟村 代表理事組合長）

[コーディネーター]

中村信次 氏（株式会社商経アドバイス 専務取締役）

坪谷氏

- ・今までは8月にならないと新米の値段を決める事ができなかったが、新潟コシ先物があることで一年先の取引値段を知ることができました。その値段が高いか安いかも重要ですが、経営における一つの指標として捉えれば、経営の具体化に役立つと考えることができます。
- ・平成29年10月限でポジションを持っていますが、これは目標数量の一部で、残りは様子を見ているところです。
- ・先物は特別視されることがあるが、値決めがある契約栽培と似たようなもの。契約栽培はマンツーマンで、具体的な数字が見えてこないほか、出来秋に相手先の会社が存在しているかも分かりません。しかし、先物では代金回収のリスクがなく、差金決済も出来るところは魅力です。
- ・先物は選択肢の一つ。例えば、10月限を15,000円で売ったとして、いざ10月になったら相場は17,000円だったとします。先物差損益としては2,000円の損になりますが、15,000円で売っておいて利益が出るという経営判断が出来るのなら、その点を気にする必要はありません。

北本氏

- ・リスクヘッジを目的として先物取引を始めました。元々、東京コメ・大阪コメにも興味はありましたが、新潟コシヒカリを扱う業者としては取引価格が安すぎたため、

なかなか参加に踏み切れませんでした。

- 一年分の精米販売数量を全て秋に仕入れるが、その際、少し多めに仕入れています。これまで余ったコメは翌年業務用として格安販売してきましたが、先物を活用することで余るリスクを減らしています。
- 年間仕入数量の数%相当量のポジションを先物市場で持っているところです。もし現物不足の場合は差金決済をして、現物は自社で使うことも可能と考えています。
- 重要な事は、経営の中で如何にリスクを分散していくかということ。選択肢が多ければ多いほど良いので、先物を活用していくことがより良い経営を行うための条件だと考えています

佐藤氏

- 北米や南米、ヨーロッパからトウモロコシを日本市場に輸入しており、東京商品取引所でトウモロコシのリスクヘッジをしています。大阪堂島商品取引所でコメが上場されるタイミングで、コメの商売にも携わるようになりました。
- 米国の先物市場では、トウモロコシ、大豆、小麦、コメなどが上場され、値動きの指標になっているのがシカゴ市場。重要視されているのはリスクヘッジ機能で、関係者は必ず先物の価格動向に注目しています。大規模生産者は直接、先物市場に参加して売買をする事でリスクヘッジをしており、小規模生産者は、マーケットの動向に合わせて集荷業者に現物を売るかたちでヘッジをしています。
- コメの先物取引に直接参加することだけではなく、先物市場の値段に合った値段で現物を集荷業者に売る事も、間接的に先物市場に参加しているとも言えます。それもまた一つのリスクヘッジと考えています。
- 新潟コシ先物は、一年前から新米の価格提示がされています。生産者が先物市場の価格を参考にして、生産計画を立てる事も可能になります。現物取引よりもルールがシンプルで、差金決済によって受渡日が来る前に取引を清算することができるほか、証拠金制度により与信管理がされているため、安全安心な取引になっています。

小林氏

- 現物を持っている農家が先物市場で売れば、所得を確定でき、仕入業者が買えば、仕入コストを固定化できるので、効率的な経営が可能。相手先との交渉は必要なく、買戻しても相手に迷惑をかけることはありません。農協の委託販売や、置場で買取業者に売る、もしくは先物市場など、選択肢の一つと考えれば良いと思います。
- 現在の委託販売は、農協にとって最もリスクの無い方法で、集荷さえすれば手数料収入が得られます。しかし、これからは開放していかなければいけない大規模の担い手農家にとっては、やはり買取りという手法も農協は検討しなければならないため、どうしても先物市場へのリスクヘッジが必要になると考えています。
- 買取販売と契約販売を組み合わせる方式により、事前に価格が決められればリスクが少なくなるので、その価格を決めるときに先物市場の価格を利用して契約をする方

法等に可能性を感じています。

- 天候で価格が大きく変動する農業では、大きな面積を持っている担い手ほど、リスクに晒されています。大規模農業者ほどリスクをヘッジできる先物取引を勉強して、経営に役立ててもらいたいと思います。また、農協関係者も積極的に勉強し、普及に力を入れて欲しいところです。

以上