

【大阪堂島商品取引所 経営改革協議会第 1 回議事内容（要旨）】

開催：令和 2 年 1 月 28 日

会場：大阪堂島商品取引所 6 階会議室

時間：14 時～ 16 時 30 分

出席：土居丈朗（議長・慶応大学経済学部 教授）

重光達雄（副議長・FX クリアリング信託株式会社 代表取締役会長）

大澤孝元（バークレイズ銀行東京支店 市場営業本部長）

中塚一宏（SBI エナジー株式会社 代表取締役社長・元金融担当大臣）

仁科一彦（大阪大学 名誉教授・明治学院大 名誉教授）

本田敬吉（国際通貨研究所 名誉顧問）

本間隆行（住友商事グローバルリーサーチ株式会社 経済部長）

山崎達雄（国際医療福祉大学・元財務官）

取引所経営陣

議事要旨



演題：【生産者側からみた先物市場の現状】

スピーカー：坪谷利之氏（木津みずほ生産組合代表理事）

- 新潟コシヒカリにおいては全農にいがた、経済連等から小売業者にいく値段は（1 俵＝60 キログラム当たり、以下全て同様）16,500 円くらいで、農家が農協にコメを出荷した時に生産者に支払われる概算金が、概ね 15,000 円ほど。その差額が全農及び JA 等の収入となる。
- 清算までには翌年あるいは翌々年に追加払いをされて、2 年後に農家の最終的な手取りがわかる。例えば新潟コシヒカリを 15,000 円で JA に出荷して決算すると、概算金は内税扱いになる。一方、先物は外税扱いなので、取り扱いが異なっている。

「概算金」について

①「概算金」の制度

JA がコメを集荷した際に、JA から生産者に支払われる仮渡金

② 概算金の価格決定の仕組み

資料「米の概算金と追過払いについて」を参照

③ 農家から見た時の「概算金」のメリット、デメリットは何か

出荷時点で手元にお金が入るので、販売時点までのタイムラグがなく安定した経営ができる。
一方、概算金を受け取ってしまうと実質的に販売ルートが JA に固定される。

④ 全農から見た時の「概算金」のメリット、デメリットは何か

生産者からの申請を受けて概算金を支払うためほぼ正確な集荷量が見込める。
一方で各地の販売業者組合も独自で前渡金の制度を確立し、競争が激しくなり集荷率はさがっている。

⑤ コメ先物価格は現在何を指標にしているのか

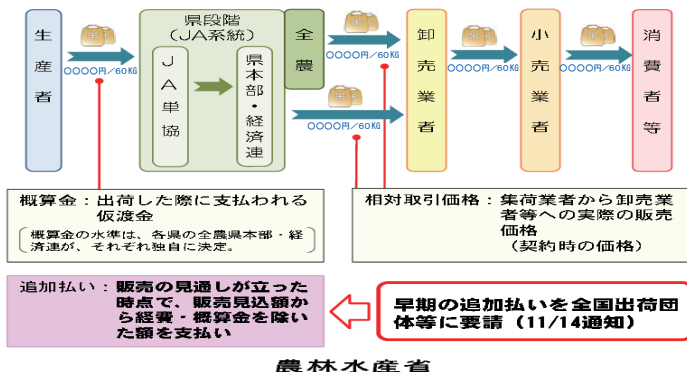
全農から卸売業者に渡るコメ相対取引価格

- 当年産コシヒカリの概算金が決まるのは8月のお盆過ぎで、要は田植えをしている時にはJAが概算金をいくらにするかわからない、値段のわからないコメをひたすら作っている状態。また現代は恒常的にコメが余り基調で9月になり新米が出ると前年のコメは二束三文になる。

米の概算金と追加払いについて

米の概算金決定から追加払いまでの流れ

- 米の概算金は、JA等の集荷業者が生産者の出荷の際に支払う仮渡金であり、県単位で全農県本部・経済連が決定しています。
(地域によってはJA等が買取りしている場合や独自に決定している場合もあります)
- 全農県本部・経済連は販売の見通しが立った時点で、販売見込額から経費・概算金を除いた額を生産者に追加払っています。
(追加払いの方法は地域によって異なる場合があります)



- 2019 年の上場申請時、新潟県の稲作経営者会議及び全国の面々が嘆願書を取りまとめて農水省に提出していただいた。農水担当者はコメ先物に対し数字的にあまり活発化していないと指摘したが、一番集荷力のあるところが参加しなければ活発化はしない。たぶん全農は神明などと取引があって、先物市場に入るメリットは感じていないのではないかと思います。
- 全農に委託販売している単協が入ってくれば、全農に払う手数料を農家と折半すれば農家も 15,000 円が 15,000 何百円かになり、単協にも手数料が半分渡る。単協はむしろ積極的に先物を利用するべきなのではないか。
- 先物には証拠金が必要だが、現物を持っていて来年の 10 月限か 12 月限でも責任を持って渡せる人は、生産の証明があれば証拠金がかかるような制度があれば、もう少し個人農家の市場参加が期待できるだろう。

【委員と坪谷氏の Q&A】

Q1 コメ先物について、堂島に出して一番高く売れるものがより高く売れるというのが望ましいが、なかなかそういう風にはならないのではないかと。逆に売れずに困っているものを扱えるマーケットなどがあれば、先物市場が受け皿となって取引がスタートするのではないかと？

A. 多分「東京コメとくられた時に、関東コシとほかの品種がバッティングするのではないかと。例えばひとめぼれが欲しかったのにコシヒカリが来てしまったというようなこともあるかも知れない。神明から仕入れている米屋を例に出すと、全農にいがたから神明に 16,400 円で渡って、神明から 18,000 円に近い水準で仕入れている米屋が、新潟コシを先物で買うという流れが出てくれば理想だ。もうひとつ、昨今は各県であまりにも新たな品種が出過ぎていてような気がする。今は業務用米のニーズが高いが、実は業務用米という品種はない。

業務用米の実需者が扱いたいキロ 200 何十円くらいのコメを指している。これに新潟コシを当てはめるのは危険かも知れないが、業務用米の値段で売れるコメを作ればいいだけの話だ。業務用区分のコメを上場することは、可能性としてはありだと思う。私は新潟コシしか食べたことがなく、関東コシや新潟のこしいぶきとの違いはわからないが、ネームバリューからいうとこしいぶきは新潟にしかないので、他県の米屋がこしいぶきを銘柄指定して買うことはおそらくないだろう。そうすると、関東コシなら茨城、千葉、埼玉の辺りで作られているので、どうしてもそっちの方に行くのではないか。

Q2 大多数の農家は昔ながらの JA 全量買い上げで意識は変わっていないというが、例えば農家がより儲かると、違う仕組みにシフトしていくだろうか？

A. 個人農家は現状についてほとんど考えていない。コメは全量農協に出荷するものだという意識が根強い。1 俵 15,000 円で 100 俵出せば 150 万円、これが 16,000 円に値上がりしたところで、言ってしまうと 10 万円しか変わらないのに、わざわざ証拠金を積んで先物をやろうとは思えない。ただ私の場合はたまたまだが、先物の指定倉庫が川向いにある関係で、運送費が大変安く上がっている。これが他所の場所なら 10 トン車を用意しなければいけないところを、うちは 3 トン車に 2 パレットずつ 4 往復すれば運べるという恵まれた立地にある。

Q3 飼料用や加工米はどれだけ生産量があるかわからないが、これらは取引所の品目として馴染まないか？

A. 飼料米も様々な議論があるが、飼料米の玄米の単価はキロ 15 円くらいだ。60 キロで 900 円、10 俵で 9,000 円、そこに基準単収を何割か上回れば 15,000 円の補助金が出る。新潟の場合、県内の飼料米消費実需の 4 倍程度の飼料米作付けがあり、これは補助金狙いだ。そこから運賃かけて他県に運ぶのはおかしいのではないか。県内で消費できる飼料米を作るのであれば反対はしないが、もう少しやり方を考えるべきだ。これに対し加工米は生産量の 6 割を新潟で消費しているのだから、むしろ県内の加工業者と手を取り合って、新潟で生産した分は県内で消費して、不足分を他県から持ってくるやり方がいいと思う。ただ、うるちの加工米は値段が安すぎるので、それを作る県内のコメ農家はあまりいない。秋田や千葉からかなり入っているのが現状だ。

Q4 JA も 8 月まで価格が決まらないという、ある意味リスクを背負っているが、先物を使ってヘッジする小規模農家に利益をシェアするというやり方はどうか？

A. 概算金の集荷ではなく、農協が買い取りをさせてくれればいい。そうすれば自分たちで売り先を見つけようとする。これからは農協もリスクを取らなくてはいけない。以前、農水省首脳が講演で「これからは単協もしっかり利益を確保して組合員にバックしてほしい」といったら、ある農協組合長が「農家からの販売手数料を高くして儲ければいいのか」と尋ねたという。農水省は「あなたの様な人がいるから農協改革が必要なのだ」と切り返したらしい。

Q5 生産者の人口についての今後の見通しは？

A. 新潟ではこの 5 年間で農業人口は 4,000 人減り、5 年間の新規就農者は 500 人くらい。かつて

農地解放の時は手植え手刈りで、10 アール区画でよかった。私が 40 年前に収納した時には、機械化も始まり 20 アール区画がちょうどよかった。ところが今は 60 馬力のトラクターで 6 条刈のコンバイン 2 台で刈ると 13 分で終わる。それで次の圃場に 10 分かけて移動するという具合だ。そうした観点からも、もう少し農家が減っても問題ない。

農地の流動化が進み始めたのは昭和 60 年代で、それは民主党の戸別所得補償の 10 アール 15,000 円でぴたっと止まってしまった。だからヨーロッパ型の直払い方式は今の日本の農業改革ではやってはダメなんだということでした。戸別所得補償の 10 アール控除を毎年広げていけばいいという、最終的には 10 ヘクタール控除にしてそこから残った人にピンポイントで売るようにすればいいとのことだ。

私の先輩は、15 年後には 1 人 20 ヘクタール、3 人で 60 ヘクタールを田植え機 1 台、トラクター 1 台、コンバイン 1 台で経営できるようにすること、そこまで行政には支えてもらい、そのうち補助はなくなるというメッセージをつけてやればいいんじゃないかと言っています。農業の企業化が前提だ。

Q6 農業の AI 化についての考えは？

A. AI を活かすためには農地の集積が必須だ。あとは規制緩和で、電波法や道路交通法の改正が必要となる。AI の自動運転トラクターも今は高価だが、一般的に普及すればキャビンや操縦席、エアコンなども必要なくなるので、現状より 200 万円ほど下がるとみられている。今は過渡期だから自動運転トラクターにエアコンが装備されたりしているが、私の目標は年を取っても病院にいながら iPad を使って 3 台の無人コンバイン操ることだ。

Q7 それはまさにアメリカの大中西部の農業そのものだ。これをミニサイズ化したものが日本で起こる可能性はあるか？

A. それでも規模でアメリカやオーストラリアには勝てないだろうが、だからといって日本の農業がこのままでいいとは思っていない。議員票の下支えにしても、そろそろ農家も減ってくるので、いずれ変わるのではないかな。

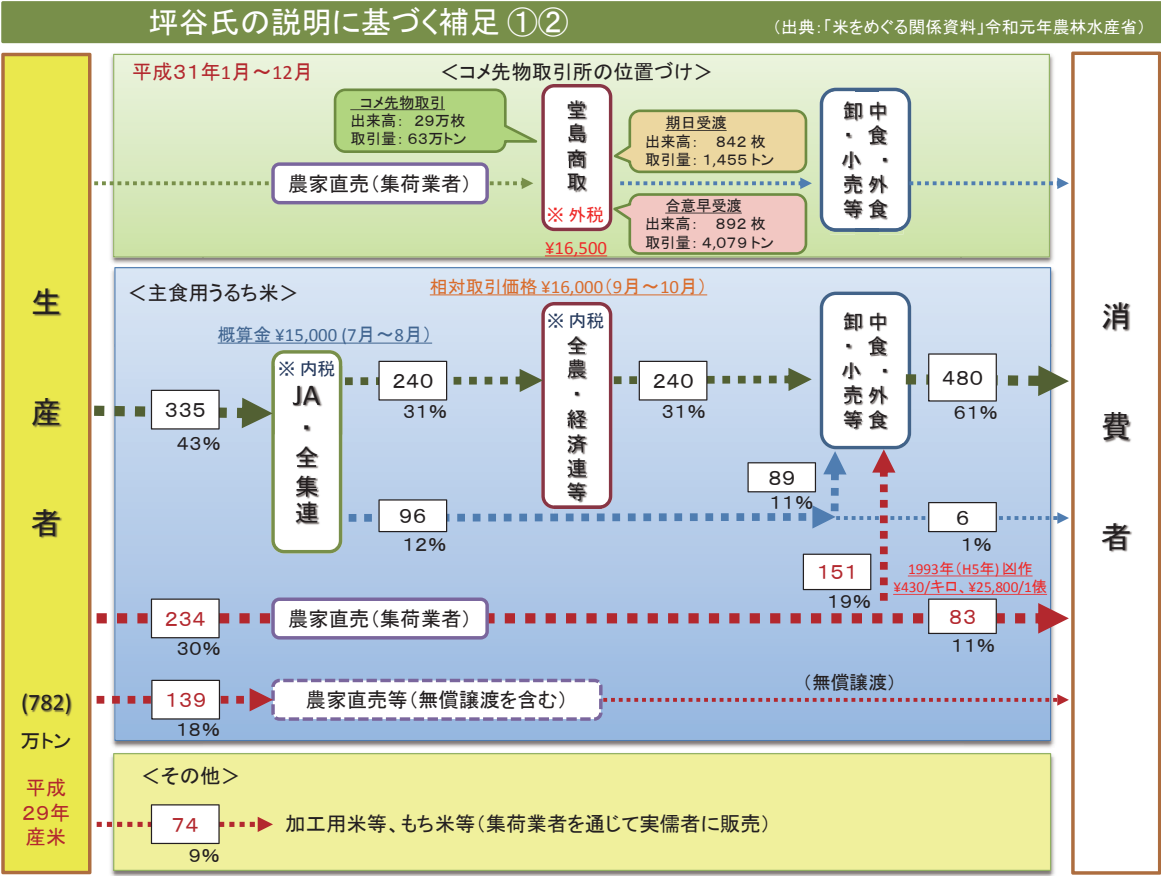
Q8 昔、コメはお金の代わりだったので、取引所が必要だったのではないと思うが、現代において堂島でコメの取引をする場合、根本的に考え方を変えないと取引が成り立たないのではないかな。もっと取引が活発になっていかなくてはいいけないが、大手のコメを買い付ける機関が参加してくる可能性や、買いで入ってくることが予想される存在は？

A. 末端の小さな米屋だろう。神明から直接仕入れるのではなく、中間マージンが乗った高いコメを仕入れている米屋は、先物市場で買ったほうが安いとなれば買いが増えることで売りが入ってくるといふ流れにならないと、売りばかりでは暴落してしまう。

Q9 JA の集荷は全体の 30% くらいと言われているが、その比率は？生産者の年間所得と、JA の組合員 1,000 万人、JA 職員 20 万人といわれているが、どういう分布となっているか？

A. 農家の所得は限りなく減っている。新潟では年代にもよるが 350 ～ 400 万くらいだろう。コメ農家は 2 ヘクタール 200 俵で、1 俵 15,000 円で売れば 300 万円だ。コメ農家で大金を稼い

でいる人などいない。我が社では手取りで年代 ×10 万円を目標とし、それが達成できたら年齢分の手取りとなるよう努力している。集荷業者については、6～7 割くらいは JA ではない集荷業者が入っていると思う。かつて JA の肥料は 1 袋でも 100 袋のまとめ買いでも値段は同じだった。そこに非 JA の集荷業者が格安条件で入り込んできたので、値段が下がった。今では JA も大口割引を導入している。



Q10

生産者と消費者と小売など当業者の中で最も値段の変動で困る存在はどこか？

A. スーパーなど、仕入れがモロに影響するところではないか。コメの小売価格は今上げられないが、そういったところが先物に参加し安定価格を狙うのが理想ではないか。

Q11

アメリカでは 100 エーカー単位の農地が市場で売買されていて、オーナーはヨーロッパの元貴族であったりファンドだったりするが、オーナー、オペレーター（農家）、エレベーター（集荷業者）、グレインメジャー（商社）、この 4 大スターが穀物市場を支えているわけで、その中に先物市場は位置している。アメリカでは農地が格付けされているが、農地の自由売買についてどのような見解を持っているか？

A. 基本的に農地は買わない。10 アール 10,000 円くらいなら買ってでもいいが、10 アールからコシヒカリを 10 俵とって 150,000 円、経費が 6 割とすれば、粗利で 60,000 円くらいしか儲からないわけで、10 アール 100 万円も出して買う人はいないだろう。今私の地元でも相続で土地を引き継いだ非農家から土地を買ってくれと言われますが、絶対買わない。

Q12

農地の格付けと市場化は重要だと思うが、かなり先の話となるだろうか？アメリカの場合、農地のオーナーであっても農業に関心がなく、所有している土地をオペレーターにレンタルして地代を取る、もしくはトップシェアリングといって出来高を分け合う方法の2通りがある。ファンドも農地を所有したときはこの2通りを使い分けて収益の最大化を図っている。

- A. 日本では土地が資産だという発想が農地の流動化や区画の拡大、集積化の妨げになっていると思うので、東京の坪何千万という感覚で新潟にこられても、農地は売れないだろう。