特集

「30年問題」の焦点（ポイント）

国が平成29年（2017年）をもってコメ生産調整の数量目標の配分を廃止する「30年問題」。その30年度までいよいよ半年を切り、コメ業界からは行く末に対する不安の声が高まっている。本特集では来年度からのコメ政策について現状わかっている点を押さえるとともに、産地や個々の経営が歩むべき方向について考える。（コーディネーター：窪田新之助）

コメを語っているだけでは「30年問題」は解決しない

「平成30年を機に国による生産調整配分の廃止と10a当たり7,500円の直接支払いの廃止が決まったのは、いまから５年も前の第二次安倍内閣が成立した平成24年（2012年）のことである。

平成30年とは団塊世代が全て70歳代になるという時期でもあり、一気に離農が進み、コメ生産が大きく変化すると思われる。そんな大転換にもかかわらず、農業界ではやっと最近になって「平成30年問題」をどうするという話題が喧しく語られるようになった。この我が農業界の能天気さこそ問われるべきである。

さらに、国による生産調整配分の廃止によるコメの供給過剰は避けられないものと思われるが、ここに至って先物市場の本上場を先送りするという農水省あるいは農林族の暴挙まで起きている。試験上場が延長されても先物市場を利用することは不可能ではないが、こうした動きはコメ流通を健全なマーケットに依存させるというもともとの政策に逆行することである。我が国のコメ農業を破たんさせようとしているのは政治家、農業団体そして農水省そのものだというべきだ。

ここでは、生産と集荷、および革新的な卸業者にご参集いただき、語り合っていただいた。同時にコメ流通に詳しい熊野孝文氏に問題点の指摘をお願いした。

しかし、本誌が何度も指摘している通り、コメ問題はコメを語っているだけでは解決しない。畑作技術体系の導入と子実トウモロコシなどコメに代わる新たな作物に取り組むことなしに解決の術はないのである。（昆吉則）

Part1 ミスマッチだらけのコメ政策

Part2 座談会
「先進国型の営農と市場創出に向けて」

Part 1

ミスマッチだらけのコメ政策

需給バランスの崩れをどう改めるか

熊野 孝文 ㈱米穀新聞社記者

29年産主食用米は案の定、高値で推移しはじめた。業務用米の不足はさらに深刻だ。中食・加工業界の悲鳴すら聞こえてくる。用途限定米穀などの法規制のもと、歪んでしまった生産・流通・消費を抜本的に変えないかぎり、コメ関連産業は死に体を迎えてしまう。（編集部）

「主食用米の需要量は毎年8万t減少している。しかし、我々中食業界が使用するコメの量は毎年2万tずつ増えており、年間165万tになっている。なぜ我々が揉み手して農水省や全農にお願いに伺わなくてはいけないのか。もうそうしたことは止めた」と中食団体の幹部が吐き捨てるように言う。

中食4団体（日本べんとう振興協会、日本炊飯協会、日本弁当サービス協会、日本惣菜協会）は5年前に国産米使用推進団体協議会という組織を作り、連名でコメ政策に関わる様々な要請を行なってきた。なかでも飼料用米増産政策による業務用米不足と価格の高騰で会員社の経営が行き詰まるという強い危機感を持っており、この件については強い調子で要請を行なってきたが、そうした要請はコメ政策に反映されてこなかった。

コメ政策における需給のミスマッチが起きていることを問題視しているのだが、ミスマッチは業務用米だけに起きているわけではない。酒造原料や加工原料米、もち米の分野でも起きている。なぜこうしたミスマッチが起きるのか？ その原因は間違ったコメ政策が続けられているからである。

平成30年から生産調整が廃止され、生産カルテルが消滅すれば、文字通りコメも商品となり、コメ生産者は否応なしに市場と向き合わなくてはならない。ミスマッチをなくすにはコメの生産者にわかりやすいシグナルを送れる公正で透明性のある「コメ市場」の設立が必須なのである。

まさかの懸念が現実に 危機感強める中食業界

7月31日に農水省講堂で開催された食料・農業・農村政策審議会食糧部会。年度替わりで多くの委員が交代、新しく臨時委員になった大手コンビニベンダーの会長が発言した。

自社1社で7万1000tものコメを使うというベンダーの会長は「我々が求めるコメが作ってもらえない。需給のミスマッチが起きている。我々需要者側の意見も汲み取ってもらいたい」と述べた。

冒頭に記した国産米使用推進団体協議会の会員社にもなっている企業で、需要者側の意見も汲み取ってもらいたいと言ったのは、これまで5年間にわたり、農水省や全農に様々な要望を行なってきたが全く政策に反映されなかったからである。それどころか全農に対しては怒りの表現を加えた「意見書」を提出した。

怒りの発端になったのは、業界紙のインタビューで中食・外食業者がSBSで輸入された外国産米を使用し始めたことに対して全農の米穀部長が「外国産米の使用を止めて国産米を使うべき」と発言したことにある。この発言に対して、意見書で「品質が国産米と同等で安全性が担保された外国産米が国産B銘柄と比べ精米キロ当たり100円安く入手できるのなら、それを使わないことはお客様に対して背信行為と考え、苦渋の選択で切り替えた」とし、「全農が供給責任を果たさず、購入者側に国産で賄うべき論！で断じるのは如何なものか」と記している。

中食・外食業界が苦渋の選択をせざるを得なかったのは、これら業界が使用する国産米の価格が急激に値上がりしているからである。

別表（表1）は、業務用として多く使われている銘柄の過去3年間のJA概算金の推移を示したものだが、28年産米の概算金は26年産対比で38％も上がっている。

国産米使用推進団体協議会の構成員である公益社団法人日本炊飯協会は5月の総会で坂田文男会長が新会長に就任したが、就任あいさつの中で、コメの値上がりに懸念を示し「まさか3年連続の大幅な値上げは無いだろう」という期待を述べたが、その期待は見事に裏切られつつある。

表1：業務用米銘柄のJA概算金の年産別価格（単位：60kg当たり円）

産　地	銘　柄	28年産	27年産	26年産	28/26比%
北海道	きらら397	12,000	10,500	10,000	120%
青　森	まっしぐら	10,500	9,000	7,300	144%
	つがるロマン	10,700	9,200	7,600	141%
岩　手	ひとめぼれ	11,800	10,000	8,400	140%
	いわてっこ	11,000	8,600	7,100	155%
宮　城	ひとめぼれ	11,500	10,000	8,400	137%
	ササニシキ	11,500	10,000	8,600	134%
秋　田	あきたこまち	11,300	10,200	8,500	133%
山　形	はえぬき	11,500	10,500	8,500	135%
	ササニシキ	11,500	10,500	8,500	135%
	ひとめぼれ	11,500	10,500	8,500	135%
福　島	中通コシヒカリ	11,400	9,300	7,200	158%
	浜通コシヒカリ	11,300	9,100	6,900	164%
	中通ひとめぼれ	11,100	8,500	6,800	163%
茨　城	コシヒカリ	12,100	11,000	10,040	121%
	あきたこまち	11,300	10,200	9,500	119%
栃　木	コシヒカリ	11,800	10,800	8,000	148%
	あさひの夢	10,600	9,000	6,500	163%
埼　玉	彩のかがやき	10,800	9,100	7,000	154%
千　葉	ふさおとめ	11,300	9,600	7,500	151%
	ふさこがね	11,100	9,400	7,300	152%
長　野	あきたこまち		9,352	8,812	
新　潟	こしいぶき	11,300	9,600	9,000	126%
富　山	てんたかく	10,500	9,500	9,000	117%
石　川	ゆめみずほ	11,000	9,200	8,700	126%
福　井	ハナエチゼン	10,680	9,680	8,700	123%
滋　賀	日本晴			7,200	
岡　山	あきたこまち	12,180			
28銘柄平均		11,279	9,705	8,132	138%

7月下旬には宮崎、鹿児島の早期米が出回り始めたが、ハシリの販売価格は昨年より60kg当たり1000円高い1万5500円が宮崎県経済連から提示された。さらに関東の早期米あきたこまちやふさこがね、ふさおとめも同じく1000円高い1万3700～1万3800円が産地置場の価格として先渡し条件で取引が始まっている。

飼料用米深掘りでタイト化 29年産値上がり要因に

29年産米が値上がりしている最大の要因は、農水省が躍起になって推進している飼料用米増産政策である。農水省の取りまとめによると主食用米の生産数量目標より減らし、そのぶん飼料用米を増やすといういわゆる深掘りを達成する産地が33県になると見込んでいる。しかも28年産の飼料用米作付品種を見ると一般主食用米品種の作付割合が57％を占めており、本来業務用米として流通すべきコメがそっくり飼料用米に行っていることを意味しており、業務用米が不足するのは当たり前である。

さらに29年産では生産者が農協に出す出荷契約数量が前年産より大幅に落ち込んでいる。しかも農協は全農県本部に委託販売せずに直売を増やす方向にあり、全農県本部が扱う数量が減り、コメ卸に提示する事前契約数量を減らさざるを得ない状況になっている。この結果、新米不足を懸念したコメ卸は独自に産地を廻り、大規模稲作生産者や商系集荷業者に事前購入契約を依頼するという行動をとっている。

これが29年産値上がりの一つの要因だが、もう一つの要因は農協改革に伴う農協のコメ買取集荷への転換で、全農千葉は共同計算委託方式を止め全量買取方針を打ち出した。これにより商系集荷業者との集荷合戦激化が既定路線となり、29年産米の庭先価格の高騰の要因になっている。農協の買取方針転換については全農とパイプが太い商社系大手卸も「共同計算委託方式を止めるというのは農協の有り様を自ら毀損するもの」と懸念を示している。

国産米使用推進団体協議会は、農水省に対して業務用米需給ミスマッチについて対策を講じるように要請、その席で農水省の生産局長らは「その通り」と応じるものの、団体側はもはや全く当てにするつもりはないと言うまでになっている。なぜなら5年間も同じことを言い続けてきたが、政策が変わるどころかますます飼料用米増産に力を入れ、その結果が29年産米の値上がりになっているからである。ミスマッチが起きているのは中食・外食用のコメだけではない。

加工原料米もミスマッチ 余るもち米、不足うるち米

味噌・米菓など加工原料米の搗精業者で組織される全国米穀工業組合（略称：全米工）の組合員も飼料用米増産政策で、原料となる特定米穀（くず米）の供給量が減少、著しい

価格の高騰で、需要者に供給する原料米が確保できなくなっている。全米工では、こうした状況が続くと需要者に供給責任を果たせなくなるばかりか、低廉な原料米を搗精して適品を需要者に届けるという業そのものが成り立たなくなると不安を抱くようになっている。全米工組合員が供給する特定米穀白米の価格は、競合するMA米はもちろん国産加工用米より高値になっており、販売先需要は次々にMA米にシフト、売り先を失いつつある。全米工もこうした現状を農水省に伝え、政府米の売却等を要請しているのだが、全く効果がない。このため需要者団体と歩調を合わせて現状を変えるべく、今年6月に国産米使用推進団体協議会に参加したほか、酒造組合や米菓、味噌組合等コメ加工食品業界団体で組織される加工用米協議会にも加入した。

これはうるち米不足というミスマッチを解消することを目的にした行動だが、もち米は全く別のミスマッチが起きている。

別表（表2）は全農がまとめたもち米の需給見通しである。黄枠部分の数値が年度末在庫で、今年10月末在庫は前年度末在庫より2万2000tも多い5万6000tになると見込んでいる。すでに市中ではもち米需給の緩和により60kg1万円を切るもち米の売り物が出るまでになっている。

なぜこれほどまでにもち米の需給は緩和してしまったのか？　もち米の需要自体が減少したということもあるだろうが、表の需要量をみると今年度は昨年度と同様39万2000tの需要を見込んでおり、需要量そのものは変わっていない。

需給が緩和した最大の原因は28年産もち米の生産量が41万4000tに増加、その増加した分がそっくり年度末在庫の増大という結果になっている。生産量が増加した最大の要因は農水省が恣意的に加工用もち米の認定を行なったからである。

加工用もち米の制度は他用途利用米の時代に当時の全国米菓が盛んに政治運動を展開して実現にこぎ着けたもので、当時は全国米菓の専売特許であった。それが変化し始めたのは他用途利用米が加工用米と名称を変えたころで、全国穀類も加工用もち米を購入できるようになった。しかし、当時はまだ加工用もち米の認定は曲がりなりにもしっかりしていた。

加工用もち米を購入契約するには大きく二つの要件があった。一つは外国産もち米の振り替え需要としての認定で、地域流通業者との契約で初めて認定を受けたのが秋田の酒田米菓で、このことが大潟村が加工用もち米の大産地になるきっかけを作った。

もう一つの要件は国産もち米の需要量が確実に伸びるという計画書を提出することにあった。これを最大限活用したのがアイリスオーヤマで、倒産した岩手の包装もちメーカーを買収して20万俵もの加工用もち米を契約することに成功した。倒産した会社は需要量ゼロなのだから新規に始めれば使用するもち米も新規需要になるという理屈である。そのことに大ブーイングだったのが既存の包装餅業界で、新潟では全農と組んでアイリス進出阻止の共同戦線を張るほどであった。

ところが本来国産もち米だけを使用し、新規の需要も伸びていない包装餅業界もいつの間にか加工用もち米を購入できるようになり、その数量は1万7000tにもなっている。こうしたことができるようになったのも農水省が加工用米認定を恣意的に運用してくれたおかげである。

そもそも加工用米は生産調整達成の枠内に入れられたコメで、本来の趣旨から言えばこれが生産されることによって主食用枠内で生産されるものと併せてもち米の需給は安定しなければならないのだが、恣意的に運用されたことによって需給のバランスが大きく崩れた。

酒米も同様で、獺祭（だっさい）の桜井会長が講演で、安倍首相と林農相（当時）

表2：もち米の全体需給表（全農推定、単位：千t）　注：ラウンドの関係から合計が一致しない場合がある

年度		項目		全体	国産米	加工用米	輸入米等
27年10月末		繰越在庫	①	35	35	0	0
27年産		生産量	②	391	335	48	56
		供給量計	③＝①＋②	426	370	48	56
	27年11月～28年10月	需要量	④	392	336	48	56
	28年10月末	繰越在庫	⑤＝③－④	34	34	0	0
28年産		生産量	⑥	414	359	59	55
		供給量計	⑦＝⑤＋⑥	448	393	59	55
	28年11月～29年10月	需要量	⑧	392	337	59	55
	29年10月末	繰越在庫	⑨＝⑦－⑧	56	56	0	0

に直訴して山田錦を生産調整枠外で生産してもらえるようになったと誇らしげに語っていたが、これは本来あってはならないことであり、これも政治力により加工用米の認定が恣意的に行なわれた例である。

市場で決めるべき用途シグナルを送れる市場とは

このように生産調整枠内で作ったコメと枠外で作ったコメを用途限定米穀という法の名の下に規制し、それを恣意的に運用した結果が今日のミスマッチを生んでいる。

こうした制度による歪んだコメの生産・流通・消費を抜本的に変えないと需要者ばかりかコメの生産者もコメが産業にならないままに死に体になってしまう。

改革には二つのことをしなければならない。第一は用途限定米穀という法の規制をすぐに撤廃することである。これは生産調整が廃止され、生産調整の枠内、枠外という概念もなくなるのだからむしろ当然である。

もう一つは用途に合った分野にコメが供給されるように公平で透明性の高い市場を作ることである。産地銘柄、等級、品位によって適正な価格で形成される市場があれば、そこで形成される価格で取引がなされるとともに生産者に対しても自らが生産するコメはどのようなものが適切なのか判断できるシグナルを送れる。

具体的には、単に現物だけを売り買いできる市場ではなく、ザラバ相対取引で銘柄ごとに1年先まで受け渡し可能な先渡し延べ取引市場にすることである。日本のコメは銘柄によって大きな価格差が生じるという特異性があるため、銘柄ごとの売買が可能な先渡し市場でなければならない。そうした市場ができればコメ先物市場に簡単にヘッジでき、価格変動によるリスクも回避できる。さらにそうした市場で生産者が1年先に収穫できるコメを売り契約すれば、その契約書を担保に金融機関から融資を受けて営農資金として活用できる。

同時に飛躍的に進歩している画像解析技術やITのシステムを導入して「コメ画像取引」を行なえば、検査に伴うコストを格段に低減できるとともに、画像は一種の指紋と同じでトレーサビリティ機能も有するので海外に輸出する際も間違いのない日本産銘柄米だということも担保できるようになる。

こうした革新的なコメの市場を一刻も早く実現させることがコメ業界に求められている。



Part 2

座談会

先進国型の営農と市場創出に向けて

熊野孝文氏／佐藤正志氏／千田法久氏／
村瀬慶太郎氏／昆吉則（本誌編集長）

8月の長雨が農産物に大きな影響を与え始めている。なかでもコメの収穫がどうなるのか。これに当然「30年問題」も絡んで、先を見通すのも難しい状況になってきた。最近の情勢を踏まえながら、生産者と流通・実需関係者が語り合った「これからどうしたいか、どうしたらいいのか」。（編集部）

コメ業界に危機感が拡がっている

昆　平成30年にコメ政策が変わる話は、自民党が政権を奪回したときから決まっている。今年になってわいわい騒ぐのは、僕に言わせりゃ、お前らバカかと。あえてひどい言い方をするのにはわけがある。自民党農林部の連中か知らないけど、先物市場の本上場を先送りするという日本農業をつぶすようなことをしているから。実は農家一般よりも、事業的に農業をやる人がいかに健全であるかが農業と農村にとって大切。

今日は現場で生産と集荷をやっていらっしゃる佐藤さん、そして需要側の千田さんと村瀬さん、事情通の熊野さんに、コメの元凶を取り除くにはどうすべきかという話をしていただきたいと思っています。まずは熊野さんからいまのコメ業界の解説をしていただけませんでしょうか。

熊野　ひとつ非常にわかりやすい話をしましょう。農協改革で農協は買い取りをしないといけないですよね。その結果、29年産は随分と相場が上がって、いまだと宮崎が1000円くらい高くなっている。千葉と茨城の先渡し価格が出ていますけど、それも1000円くらい高くなっている。そのひとつの要因は、農協が買い取りするので、集荷合戦になっていることにある。とくに全農千葉は委託販売を止めて、全量買い取りをすると言ったんで、千葉の集荷業者が浮足立って、値段だけが先行して庭先価格がすでに上がってしまった。とはいえ農協は買い取り集荷をするものの、それをどうヘッジするかについてまったく策を示していない。一番必要なのは先物市場なんですけど、抜けているんですね。

不思議なのは、全農本体が作成した農協改革についての文章にはヘッジ機能を使っていくと書いてある。とはいえそのヘッジ機能とは何かについてはまったく説明しない。もし複数年契約がヘッジ機能だと主張するなら、間違いですよね。生産者にもっとわかりやすく説明しないと大変なことになる。

昆　コメの生産と集荷をしている佐藤さんからも情勢報告をお願いします。

佐藤　少しさかのぼって28年産の話からします。我々は集荷業者として契約以外のコメ（コシヒカリ）もそのつど扱うのですが、それが28年産ではまったく売れなくなった。何カ月もオーダーが入らなかったんです。余っているコメは営業倉庫に預けるので、そこに置けば置くほど、費用の負担がかさみます。

そこで1月くらいに先物市場の「合意早受渡し」という手法で、希望売り価格を提示しました。ところが希望売り価格にまったく反応しないから、下げざるを得ない。資金繰りの関係で大量の在庫を抱えるわけにはいかないし、先々値上がりする見込みがなかったので。とりあえず岩船のコシヒカリ30tを合意早受けで渡しました。で、それは安値でしたがすっと動きました。1万3700円（税別）くらいです。

新潟コシヒカリは間違いなく余っているから、30年産に向けてはいままで通りにやっては駄目なんです。だから集荷先の農家にコシヒカリを作るのを止めてください、代わりに業務用に変えてくださいとお願いし

ている。だけどまったく反応しません。だから我々が率先してコシヒカリの作付面積を半分にしました。全体のボリュームの中のコシヒカリを3割にまで落とした。うちがとりあえず業務用米を作って、契約実績と流通実績を出して、30年産に向けて手本を示そうと思います。

　幸いなことに新潟県が今年度、農家が多収穫の業務用米を増やした作付面積に応じて補助金を支給する「多様な米づくり推進総合支援事業」を用意してくれた。20ha増やせば、補助金は最大になる。うちは8haしか増やせなかったので、本来であればそこまで達しなかった。

　しかし弊社と販売連携している法人（方針作成者）の多収性品種を含めることで、20ha以上増えたという体裁にしてもらった。加えて県は設備投資についても50％の補助事業を設けてくれ、こちらも使わせてもらった。こういう事業を設けるからには新潟県も危機感を感じているんじゃないですか。

新潟コシヒカリへの執着は危ういい

昆　業務用米への補助事業という棚ぼたがあるのに、それでもコシヒカリに執着する新潟県のコメ業界は時代錯誤ですよね。

佐藤　農協にぶら下がっている農家の大半は経営面積が2haくらいの兼業ですよ。だからわざわざ業務用米を作って、作付け時期を分散させる必要なんかない。一番高いのはコシヒカリで、農協が売ってくれるんだから。

昆　それがどれほど新潟の農業を危うくしているか気づいていない。

佐藤　そこは私も非常に危惧している。利用集積や規模拡大が順調に進んでいく中、機械や人の効率を考えれば、作期分散せねば駄目な状況になってきているわけですから。対して兼業農家は日曜ごとに農作業をやるだけ。だから農協は利用集積や規模拡大が進んでいないことに踏み込めない。

昆　新潟コシが価格において山形や北海道に超えられているという自覚は農家にあるんでしょうか。

佐藤　頭の片隅にはあるのでは。ただ、それが新潟農業の危機とは捉えられてはいないと思います。

昆　どのみち「俺が農業を続けるのは残り数年」という感覚なんでしょうね。

佐藤　かもしれません。

国の政策で決まってしまう統制的なコメ価格制度

昆　卸売業者の立場からも現状報告をお願いします。

千田　いろいろ問題が多すぎて、どこから話していいか……。まず先物市場は検討委員会が本上場すると結論を出したにもかかわらず、延期になってしまった。民主主義もへったくれもない。完全な統制経済。これだけ30年産を変えるんだよと言っていたにもかかわらず、議員や農協はまったく変わっていないことにあきれ返っています。

　その中で27年産から29年産の毎年の出来秋の平均価格が20～25％上がったとされている。私たちは常に買い取り、常に売り先に安定して供給しないといけない。業務用米でも大きく変動した場合には、リスクヘッジする場がなかったら、大変困ってしまう。

　現状では国の政策で決まってしまう価格制度に対して、どうにも対処のしようがない。それでもお客さんは、「豊作なのに価格が上がっているなんて、馬鹿な話はないだろう」の一点張り。だから値上げはできない。出来秋になると、不足している銘柄から極端に上がっていくという繰り返しです。現状のままでは健全なコメの流通と需要なんて育たないですよ。

　それから輸出米について述べると、事業者は6月末までに数字を固めて、申請することになっている。そうしなければ、今年であれば、29年産は決められない。でも国の方針はまったく出ていない。国が輸出拡大だ、輸出促進だと声を上げているのに、おかしいのでは。少し前に輸出戦略協議会が開かれ、国としての方針を問いただしたら、「順次検討しているから、お待ちください」と。

　でも29年産はもう始まってしまいます。いまの制度では生産者にとって輸出が一番手取りが悪いはず。それでも生産者に作ってもらうためにどうするのか対策を取らないと、輸出は尻すぼみになってしまいます。しかも高いコメを海外に輸出しても勝てない。表向きの政策と実際の政



熊野孝文（くまの・たかふみ）

1954年鹿児島県生まれ。コメの専門紙記者として30年以上現場を取材。豊富な知識と情報をもとに、業界の動きを深く洞察し発信しつづけている。

策がちぐはぐな気がしています。

もうひとつ生産者について話をすると、はっきり言って何も考えていない人があまりに多い。自分たちが描く経営の将来を踏まえ、主食用や加工用、輸出用をそれぞれ何割ずつ作るかを考えられるように育って欲しいですけど、そんなことを説いても響かない生産者が7～8割ですよね。しかも米価が上がってきたから、農地を手放さず、しがみついちゃった。これでは農地の集積もできない。

そういう中で我々はまた必要な数量を確保して、お客さんに届けないといけない。幸いお客さんは伸びているところが多い。でも産地に行くと、契約数量は昨年対比98％とか。北海道なんかは切られちゃう。我々はその不足分をどこかに行って探してこないといけない。そうなると取り合いですよ。産地は浮足立ちますよね。こんなことの繰り返しをやって、本当に商品拡大ができるのか。コメの健全な流通が育つのか。30年産のあるべき姿を迎えられるのか。本当に疑問ですね。

負のスパイラルを断ち切るとき

昆　先物市場は唯一のヘッジの方法なのに、JAが相変わらず反対するのは、政治的にコメの価格決定権を持ち続けたいからでしょうか。

熊野　なにしろ自民党農業プロジェクトチームのメンバーはコメの先物の試験上場の存在を知らなかったんですよ。そんな彼らの議論なんて意味ないですよ。全農だって価格決定権を持ちたいのは変わらないと思う。でもそれはできないですよね。

昆　全農がそういうことを政治家に求めているんじゃなく、政治家が駄目だということですか。

熊野　いや、こういうことなんです。農水省の政策はずっと変わらない。ブレーキとアクセルを一緒に踏んで、両方とも利権にしてきた。餌米もそうじゃないですか。業務用のマッチングをすると言ってますけど、そんなの笑える話じゃないですか。だって餌米の推進に3000億円もぶっこんで、業務用が不足したら、その穴埋めのために外食や中食と契約したら金を払うなんて言っているんですから。こうした負のスパイラルをいま断ち切らなかったら、未来はない。

昆　政治家や農協というよりも、農水省の役人の居場所づくりということですか。

熊野　というより全体の構造がそうなっているんでしょうね。

村瀬　私もそういう事態に憤りを感じていますが、もともと、国に守ってもらえるとは期待していません。一企業の経営者として、どうやって会社を存続させるかしかあまり頭にありません。補助金の目的や使途をみていると、現場を知らない人が作ったとしか思えないし、票を集めるためのように感じる。それでも流通の立場でできることを考えたとき、少しでも高く売れる価値をつけることしかないんじゃないかなと。そのためには我々が加工食品メーカーになるしかないと考えています。極端に言えば、高い価値を付けて、高い値段で安定的に売れるようにしたら、いまの農業が抱えている問題のほとんどはクリアーでき、契約先の生産者が不足する心配も、彼らが高齢化する問題もなくなると思う。



佐藤正志（さとう・まさし）

51年新潟県生まれ。本田技研工業サービス部入社。81年新潟に戻り農業に参入。2007年に集落の有志と新潟ゆうき㈱を創業。同年全国稲作経営者会議会長に就任。農林水産省米流通に関する懇談会、米先物取引運営委員などを歴任。

数量配分も深掘りもなくなったときの集落営農

昆　村瀬さんのように商品として付加価値を高めていく、サービスレベルを上げるということが大事。それはお客さんに対してのサービスレベルのことですよね。ところが生産者はまだお客さんという存在を自覚していない。佐藤さんのところのコメの内訳を教えてください。

佐藤　主食のコシヒカリは3割程度で、足りなくなったら参加する農家にお願いします。残りは業務用や加工用、輸出用です。餌米にはまったく手を出していない。もちろん交付金が高いから手取りはいいんですが、交付金が支給されなくなったときが怖いですし、そのボリュームの販売先を確保するには大変だと思います。

いま千田さんからも話がありましたが、農家の意識は本当に低くて、あきれ返るくらい経営のことを考えていない。とりあえず家業である自分の田んぼを守ればいいんですよ。ですから利用集積が進まない。団塊の世代がリタイアしていく中で農地が大規模に放出されようとしている。いまは風船が爆発寸前で、なんとか持ちこたえている状況。これ

が破裂したときに、誰がその農地を受けるんだろうか。

集落営農は、言っちゃ悪いですけど、その場しのぎですよね。私が全国稲作経営者会議の会長をしていたころ、法人協会と一緒に農業法人の調査をしたけど、社会保険に加入している割合が3割だった。どんな法人であれ経営者ですから、社会保険に加入するのは当然だと思うんですよ。そんな法人が7割もあって、地域の受け皿ですよって言っているのも私には疑問に感じます。

昆　集落営農の実態調査（27年版）では6割の集落営農が後継者の確保が困難であると回答している。なにしろ集落営農は交付金をもらうために設立したところがほとんどで、はなから経営するつもりがない。まして30年から7500円が支給されなくなったら、経営できなくなる。水田農業は大きな危機ですよ。



千田法久（せんだ・のりひさ）

1957年東京都生まれ。日本電気㈱勤務を経て、千田みずほ㈱へ。㈱ジャンボリア社長を兼任。現在、NPO法人日本プロ農業総合支援機構副理事長、公益社団法人日本炊飯協会副会長、全国米穀販売事業共済協同組合理事、農水省輸出戦略実行委員会コメ・コメ関連食品部会委員。

佐藤　30年についてはもうひとつ大きな問題があります。いまは集団転作で大豆や麦を集落ごとまとめてブロックローテーションしていますよね。そのために集落合意のもとで互助制度をつくって維持しているわけですが、30年から生産数量目標の配分がなくなれば、それが必要なくなる。深掘りも来年からないわけですから。どう対処するという具体案はいまのところない。

昆　新潟コシって実は客を最も無視している存在なんですよね。それなのに県内の農家は最も高く売れると思っているけど、おごりですよ。

佐藤　それは29年産でも明らかじゃないですか。山形や秋田、北海道産米よりも価格が落ちちゃったんだから。

昆　その上での30年は非常に厳しいものがありますよね。我が社では農林業センサスで発表される販売規模別農家数を逆読みしているんですよ。農家数でみるのではなく、シェアをみているんですね。販売規模で1000万円以上の階層が全体の何割をカバーしているかをみると、7割を超えている。ただしその階層の農家数は7％に過ぎない。一方で200万円以下の階層は農家数にして7割以上いるのに、全体の販売金額に占める割合は7・9％に過ぎない。

新潟県は小さい階層の割合が非常に多い。年齢的にも高齢化が進んでいる。だから新潟の農業界、系統組織も含めて一気におかしくなるんじゃないかなと思います。

佐藤　商系の集荷業者さんから聞くのは、取引先の農家が高齢を理由に農業を止めると、農協系統の農家に田んぼが集まってしまう。そうなるとコメが集荷できなくなり困る。だから自ら農業法人を立ち上げている集荷業者が何社もあります。

昆　先物が本上場されない中、農家に何ができるのか。たとえば畑作体系にすることがありますが、新潟は典型的にね、潟地帯だからできないとか、できない理由探しをするんですよ。

佐藤　うちの隣の集落にも集落営農型の法人が立ち上がった。ただ、その代表に収まったのはサラリーマンのOB。彼が朝早くから慣れない農作業をしているのを見ていると、いつまで持つか心配になる。彼らの経営は後継者をどう育て上げるか大きな課題でしょうね。人を雇用し維持することはそれなりの資金が必要になります。経営が安定しないと大変だと思います。

そのとき価格の安定が崩れる可能性も

昆　千田さんや村瀬さんが言うように、最終の消費が実は一番大事なこと。たとえばカルビーは生産者と顧客と理念を共有し、一生懸命に生産者を教育してきた。その結果として「ポテトチップ」や「じゃがりこ」のようなすごいビジネスが誕生している。その対極にコメがある。千田さんは生産者に対して求めることはありますか。

千田　市中は相場で上がったり下がったりするので、生産者にはそのことをご理解いただきたいし、そういう生産者とお付き合いすることが大切だと考えています。たとえば29年産を考えるときに、関東の早場とか九州産が出始めて、ちょっと過熱気味だった28年が下がりつつありますね。それでも29年産は比較的高くなるとみられている。

聞いてみると、28年産をいまだに持っている業者は結構いるんです。そうなると29年産が必要になるのは11月から12月にかけて。そんな状態で農家や産地が30年に入り、自由に作れるようになったし価格も高いから作ろうという気持ちになったら、

豊作気味になる。流通からすると余り気味になる。そう考えると、29年産は11月か12月に始まって、来年の8月までわずか8カ月しかない。これでは30年はよほどの凶作でないかぎり、だぶつき気味になり、価格が瞬間的に下がるんじゃないか。これは勘弁して欲しいです。

　価格が安定する政策を取って欲しいのに、それが多分機能しなくなる。そのときにお客さんとどういう契約をするか。互いにリスクが一番少ないような方法を見つけないといけない。お客様は神様なので、ある程度は配慮しなければならない。場合によっては契約で1年間一定価格の取り決めをしていても、市中相場が下がれば、向こうが咳払いしたのを忖度しないといけない立場にある。そのとき米価低迷のあおりで生産者が次々に止めていき、それでも31年から安定供給を再構築するというのは非常に難しい。なので、いまのうちから心ある生産者と信頼関係を築いておかないといけない。

　ただ、非常に心配ではあります。今年も各地で生産者にそのことを説明したんですが、懇親会の席では「そうはいっても大丈夫でしょう」って安穏としている。どんなに力を込めて言ったって、ほとんどの生産者には伝わらないんですね。先ほど昆さんがおっしゃったように、彼らは交付金探しをしていて、お客さん探しをしていないんですね。

　それの代表的なのが全農にいがたですね。28年にコメが余ったとき、私は全農にいがたにこう提案した。外食で使うには少し価格を下げてもらいたい。その代わりにうちで扱う弁当すべてに新潟のシールを貼るので、作らせてもらえませんかと。返ってきた答えは「そんな必要はまったくない。そんなことをしたら、補助金がもらえない。ちょうどいま2万t余るからと国に話し、それに対する補助金を待っているんだから。その金が出ればそっちにコメを持っていった方がよっぽどいいんで、市中に出すつもりはない」と。これを聞いて愕然としました。

用途は国策ではなく市場で決めるべし

昆　実は新潟だけは従来が高かったせいもあるけど、下がっている。他のエリアは今年上がっているということ。いまのとこですけど。

千田　それは27年産からの流れがあります。27年産は新潟コシはそこそこ価格を維持していた。対して秋田のあきたこまちが下がった。どの量販店も秋田のあきたこまちをメインに据えて、新潟コシはその上の価格帯とした。ところが新潟が大豊作ですよね。秋田は深掘りしたので流通量に対する在庫量が逆転した。なので秋田はどんどん値上がりした。いまは1万5700～1万5800円。新潟は下がって瞬間的に1万4000円を切りました。

熊野　検査数量だけをみれば、東北や北海道は減りましたよね。しかし、新潟だけは多い。新潟コシで店頭価格が一番安いのは5kg1000円でしたね。

千田　1000円ですか。

熊野　そういう世界になっちゃったってことなんですよ。だからもう完全に新潟コシヒカリ信仰は崩壊していますね。それは28年産ではっきりしたことのひとつ。佐藤さんを前にこんなこと言うのは非常に悪いですけど、新潟はわざわざ業務用米を作らなくてもいいのでは。

佐藤　なぜですか。

熊野　新潟コシを業務用で売ればいいんじゃないですか。

佐藤　うちがなぜ業務用米を作るかというと、作期分散のためなんですよ。コシヒカリ一辺倒だと作業が間に合わないことで人と設備の投資が大きくなって経営的にも負担が大きいことがリスクになります。

昆　作期分散はうちの読者も当たり前にやっている。うちの読者で儲かっている人って、水田農家だけど麦や大豆を中心に作っているんです。麦や大豆中心の人がよっぽど経営いいんですよ。佐藤さんがご覧になっていて、法人レベルではまだコメが中心になるんですよね。

佐藤　それも餌米と同じ。産地交付金が麦や大豆に手厚くなっていますよね。それが収入の主軸になっている。でもあまりにも稲が楽すぎるから、なかなか手を出しません。

熊野　佐藤さんには失礼な言い方をしたけど、本当はこういうことを言いたかった。業務用米といっても、そんな種類のコメが存在するわけじゃない。業務用米というのは市



村瀬慶太郎（むらせ・けいたろう）

1973年生まれ。国際武道大学卒業後、1999年㈱むらせ入社。2014年代表取締役社長に就任。米穀安定供給確保支援機構理事や全国米穀販売事業共済協同組合理事などを歴任。

場が決めるべきなのに、それがないのが大問題なんですよ。これだけはちゃんと言っておきたいけど、流通関係者はそういう市場を作らないといけない、自分たちの責任において。生産者にシグナルを出せと言ったって、何がいくらの値段で売れるなんか全然わからないわけですから。契約栽培すればうまくいくからと、マッチングの促進が叫ばれているけど、それでうまく行くのなら大昔からやっていますよ。そんなことより、ちゃんとした市場を作って、半年先、1年先まで銘柄別の値段がわかるようにしないといけない。

昆　熊野さんの言う通りで、コメはもっとマーケットにさばかれないといけない。

熊野　随分と昔からそういう議論はされていますけど、なかなかうまくいかないのはなぜですか。

村瀬　最大の理由は国策だからですね。本当に需給バランスだけで運営するなら、すぐにできると思います。結局国策で相場を動かされてしまうんで、下がり過ぎたら、急激に上げられてしまう。私はこう話していつも怒られるんですけど、思い切って、下げるだけ下げたらいいと。それで止める農家が増え、今度はコメが足らなくなって米価が上がる。これを先物でヘッジする。これが自然の流れだと思います。農家を本気で守るのであれば、もう一度食管法を復活させればいい。いまは中途半端だと思います。

30、31年産は作況にもよりますが米価が下がるでしょう。でも5年後、10年後にはコメが買えなくなると思っているんです。だから、それまでにどれだけ農家から高く買える企業になっているかというのが勝負。それまでに力をつけて、マーケットを自分でつくれるくらいの会社にしたい。カルビーのようなメーカーにコメ卸がならないかぎり先はない。

畑作体系の導入こそが突破口になる

昆　日本のコメはすでに競争力を持っている。外圧で下がる要素はない。いまのマーケット、お客さんのニーズを考えた上で一貫して考えないといけないのは、日本のコメ作りの技術体系が大きな農業法人だって、小さな兼業農家と同じ技術体系で、イノベーションが起きていないことですよ。

だって、先進国、イタリア、フランス、オーストラリア、アメリカで、ロータリーでコメを作っている農業ってあり得ない。みんなチゼルやディスクあるいはボトムプラウを使って、時速6～8㎞で耕しているわけですよ。ところが日本ではロータリーで2・5㎞で耕している。春作業でどれだけの面積をこなせるかで耕作規模が決まってくる。移植だって1・5㎞から2・5㎞くらいですよ、田植機のスピード。でもドリルシーダーは15㎞くらいで走る。遅くとも10㎞ですから。

日本農業のコストが高いのは規模が小さいからとか、圃場が小さいからというけど、技術体系が金と時間がかかる形になっているからです。それがずっと変わらないわけですよね。だから20haから30haで規模拡大が止まってしまう。家族経営でみなそれ以上やらないのは、それ以上やるとコストがかさむからですよ。

実は人件費とか機械をいっぱい買ってやっている人はコストが下がらない。大きな法人だってコストが下がらない。だけど、畑作体系になっちゃうと、結果としてトータルコストが低い。そういう風にならないかぎり、小手先の流通のわざはあるだろうけど、そもそも農業の形が先進国に見合った形に技術体系として変わっていかない。生産の技術が40年前と同じなんですから。小さな兼業農家と100haやっている人が同じ技術体系でやっている。一番の典型が新潟なんですよ。50馬力以上のトラクターを買わないとかね。それをうちは潟地帯だから畑作体系ができないと、できない理由探しをする。

でも、コメがどうだというよりも畑作体系で、いま50haを一人でやっている人がいるんですよ。いまは50haだけど、やがて人を雇ってくれるかもしれない。そうすると100～200haくらいになる。というところで、買取業者の皆さんとは、まともな農家たちとお付き合いしていただきたい。

村瀬　うちは九州では生産者のグループからも集荷しています。九州、特に熊本エリアでは生産者たちがかなり増えてきました。年に3、4回は一緒に食事をして騒いで、年に1回は銀座に来て騒ぐんですけど、やっぱり生産者の声を聞かないと事業がわからない。

彼らは系統にも出していないし、すべてうちにくれています。かといって、私は高く買っているわけでもない。でも、うちに対していろんな期待を持っていてくれている。だから彼らに少しでもお金を出せるような会社にしたい。

そんな中で先日、とあるスーパーから商品作りの提案をいただいた。「そのコンセプトなら熊本の生産者グループにつなぎます、彼らだったら作ってくれます」とお伝えした。東北の方でも少しずつですけど、青

年の農家を紹介していただいている。

昆　お客さんほどありがたいものはないですよね。それなのに農業界はいまだに被害者意識の塊になっている。しかも自分の原価を答えられない人がいるわけですよ。農家はいろんな交付金があるから、それが不鮮明になっているかもしれないけど、それでも原価を出せないのは駄目ですよ。

村瀬　20代や30代の農家はすごくやる気があるし、経営に対してものすごく貪欲に考えている。ギラギラしている若い衆と話していると、私もすごくわくわくする。ただ、おっしゃるように、ほとんどの農家は原価を知らない。それでも食っていけるっていう世界なんでしょうね。

千田　どっちつかずの農政が長く続き過ぎたんでしょう。子どものころは転びそうになったら、親が支えてくれる。それが20代になっても60代になっても転ばぬ先の杖。もうそのころになると、転ぶことが怖くて怖くてしょうがない。たまに間違って転んじゃんたら、受け身の仕方もわからず、複雑骨折する。若い人たちはやる気が増えているけど、まだ限定的のように感じます。

熊野　でも新潟の若い生産者は先物に抵抗なく入ってきているみたいじゃないですか。

佐藤　そうですね。知り合いの若い農家は29年産でヘッジしています。

先物に対する生産者の意識も変わってきた

昆　うちの読者でもあまりヘッジする人はいなかったけど、最近は随分増えてきましたね。

佐藤　増えましたね。現場での理解が深まって来たと思いますし必要であるという認識も高まっていると考えます。

熊野　契約栽培はどっちかがリスクを取らないといけない。でも先物市場を使って契約すれば、リスクが一気に軽減できる。

村瀬　先ほど市場を作るという話の中で、価格は一度下げた方がいいと話しましたけど、その際には絶対先物が必要です。先物がないなら、大変な事態になる。でもコメって、価格が上がっても下がっても、せいぜい1～2割の範囲じゃないですか。だからリスクヘッジしなきゃという危機感が弱いですよね。そういう意味では価格が乱高下したときにこそ、これはないとまずいと危機感が生まれるのかなと思います。

千田　シカゴで先物が誕生したときも、大豆が大暴落した。先物ができる前は現物しかないから、みんなその場で売り浴びせて、さらっていく。でも先物があれば、半年後の受け渡し、9カ月後の受け渡しができる。だから本当に先物があれば、確かに価格は1回下げちゃっていいと思う。今回は官邸主導で先物本上場の本当にいい機会だったのに、なんでこういう結論になったのか。

佐藤　私は試験上場が続くだけでもいいんじゃないかと思います。

熊野　システム的には本上場も試験上場も変わらないですからね。

佐藤　30年以降に間違いなく生きてきますよ。そうなれば、絶対必要になってきますよ。

昆　今回の先延ばしは農協のメンツを保つためではないでしょうか。これまで農協は反対してきましたよね。

佐藤　そうかもしれないですね。でも売りヘッジに関しては1年限月じゃないですか。10月過ぎれば、来年の現物の価格がみえてくる。我々にとってはそれが非常に安心なわけなんです。

昆　先物に対する農家の意識は変わってきましたか。

佐藤　新潟に関してはかなり意識が上がっています。私の知り合いは3人とも29年産は昨年からもうリヘッジしています。だから彼らはもう30年産もすると思います。

昆　バカげたことが続いているけど、現実的にはわかっている農家はわかっている。

佐藤　そうですね。政府備蓄にしたってゆくゆく変更になれば、逃げ場は先物しかないはずですよ。

熊野　先物の試験上場が延長される直前、大阪堂島商品取引所には通販会社とかコンサルが会員になった。ベンダーの協会も入っています。加盟した理由を聞いたら、新潟コシを現受けして、それを通販で売るっていうんですよ。そんな使い方ができるんだと、びっくりした。

昆　最終消費者に売るから、高く売る自信があるんでしょ。

熊野　そうなんでしょうが、そういう人もいるんだと驚きましたね。

昆　通販会社が結果として市況に影響を与える要素はあるんじゃないですか。いままでだったら業務用とか外食だったけれども、昔は目立たなかった小売の通販の存在が大きくなっているわけでしょ。ということは、流通にも影響を与えるのでは。

千田　それはあると思います。精米機能を持っている会社と契約して、パッキングさせて届けるというのはあり得る話ですよね。

熊野　先物市場で現受けするのは面白い。ベンダーがなぜ会員になったかというと、東京のコメの値段を基準にして、卸と価格交渉をするた

め、買いヘッジする手段を手にするため。団体として会員になったからじゃないですか。

村瀬　国産米使用促進団体協議会ができましたよね。会員はコメが調達できないことに危機感を非常に持っていて、その一環として先物を使ってみようと思ったんです。危機感ということでは、もうひとつ持っている。外食や中食の業界はB銘柄が足らないと苦境を漏らしている中、外米がどんどん国内に入ってきていますよね。ミニマムアクセス米の10万tでも足りなくなったとき、彼らがその枠を外してくれと主張を始めたら、国はどうするのか心配です。

昆　国産米が一定の価格を超えたら、外国産が入ってきますよね。

村瀬　そのときに国も大義を出すんじゃないですか。実需が欲しがっているんだから、10万tという枠を超えて輸入しなくてはならないと。

昆　その分岐点は1万4000円くらいですか。

千田　飼料用米との比較でいえば1万3500円くらい。それを超えると、飼料用米を作るのを止めて、主食用米に移行してくる。でも、カルローズはもっと安いですから、どんどん入れたいですね。うちもカルローズはすでに売っていて、引きが強い。

昆　国産米が安くないと、外国産米が入ってくるというのは当たり前ですね。

千田　アメリカでトランプ政権になってから、コメだ農産物だと最初に言ってきているじゃないですか。それって水面下で日本はガンガンやられているんじゃないか。彼らにとっては日本の価格を上げていけば、輸出する隙間が生まれてくる。

村瀬　そう考えているんじゃないかとすら思いますね。

昆　米価が上がることは、日本農業のウィークポイントをつくることです。

村瀬　それだけ国産と外国産で品質の差がなくなってきている。

コメを輸出したいなら加工品で勝負

昆　千田さんはアメリカでコメ作りをしましたね。そのときの経験から国産と外国産の差がなくなっているという感覚はありますか。

千田　そうですね、アメリカだけでなく、ベトナムや中国でも日本米と遜色ない短粒種が作れるようになってきた。これでは日本のコメなんか輸出はできないですよ。価格は10倍もするわけですから。ベトナムに行ったときに、外食が現地で作った「あきたこまち」を買い取る価格は100円ですよ。我々がベトナムに持っていけば、安くても500円。これでは勝てるわけがない。

村瀬　私が精米の輸出をしなかった理由はそこにあります。品質は数年で追いつかれることはわかっていた。日本の生産者が向こうの国に引き抜かれて、技術指導しているという噂があったから、あっという間に追いつかれると思っていた。

昆　千田さんが以前手掛けられたように、日本から弁当を輸出するのが一番いいと思う。

千田　海外ではコメは原料なんです。だから安ければ安いほどいい。それなのに日本産にプレミアムを付けて売ろうとしているのはギャップがある。そうではなく、日本米を炊いて、おにぎりや弁当にして販売していくことが大事。海外でも加工品は値段が高いから。ラーメンは1杯1500円する。弁当なら1個1000円であれば、海外でも売れる。シンガポールではおにぎりをベースにした店を5店舗経営していて、弁当にもチャレンジしていますね。結構需要が増えてきています。ただそういった形の輸出は農水省からすると「千田さんのところは精米の輸出の伸びが遅いね」となってしまう。札束付けて輸出すれば売れますよと。

昆　農水省はFAOの統計を見てないんですよ。EU諸国の輸出ベスト10について1960年代初めから追っていくと、そのときの農産物輸出のベスト10は原料農産物だけど、いまは全部加工品。一番典型的なのがイタリアで、昔はトマトやブドウ、小麦粉だった。いまはワインであり、パスタ、チーズであり、みんな加工品になったんですよ。

　それが先進国の姿なのに、日本では精米を輸出しようなんていうのは、役人と政治家が農民だましのために言っているだけだと思うんですよ。日本のコメを輸出したいなら、弁当で輸出すべきです。

千田　あとは加工品。国はコメを輸出する形態にとらわれず、利益がいくら増えたかをみてもらいたいですね。

（構成／窪田新之助）

