

# 米産地の淘汰選別促す新食糧法

旧「食管法」に代わって登場した「食糧需給価格安定法」（略称・新食糧法）に対するマスコミの採点はちょっと辛かった。当初、マスコミが期待を抱いていた改革の中身とはほど遠い内容になつたからだろう。例えば、集荷に新たな参加条件が付け加えられたことは採点が厳しくなった大きな理由のようである。われの関心事はマスコミがどう評価するかではない。「ここ」では今後の事業の展開を考えるために、農業経営者は新食糧法をどう読むべきかを、農業ジャーナリスト門剛氏に解説願つた。

## 新食糧法六つのポイント

まず、新食糧法が旧食管法と違う点を整理したのが以下のとおりである。六つのポイントを簡単に説明しておこう。

### ポイント1・計画流通米制度

旧食管法で政府米と自主流通米を合わせた「政府管理米」を「計画流通米」と呼び変え、従来ヤミ米と称された「不正規流通米」は「計画外流通米」として制度の中に取り込まれた。

### ポイント2・生産者

旧食管法では、生産者には政府への売り渡し義務が課せられ、販売は集荷業者である農協などに委託することが原則だつた。新食糧法では、その売り渡し義務が撤廃され、生産者は集荷業者へ販売を委託する以外にも、小売りや卸業者、消

# 「新食糧法」をどう読むか？

農業ジャーナリスト

土門 剛

旧「食管法」に代わって登場した「食糧需給価格安定法」（略称・新食糧法）に対するマスコミの採点はちょっと辛かった。当初、マスコミが期待を抱いていた改革の中身とはほど遠い内容になつたからだろう。例えば、集荷に新たな参加条件が付け加えられたことは採点が厳しくなった大きな理由のようである。われの関心事はマスコミがどう評価するかではない。「ここ」では今後の事業の展開を考えるために、農業経営者は新食糧法をどう読むべきかを、農業ジャーナリスト門剛氏に解説願つた。

### 消費者などへ直接販売することが可能になつた。

### ポイント3・出荷取扱業者

旧食管法の集荷業者は、新食糧法で出荷業者に名称変更され、農水大臣の指定制から農水大臣への登録制になつた。参入障壁となる減反協力要件が新たに付け加えられた。

### ポイント4・自主流通法人

旧食管法の指定法人は、新食糧法で自主流通法人に名称変更した。新たに備蓄義務を負わせた。

### ポイント5・卸・小売り

卸・小売りとも都道府県知事の許可制から登録制になつた。卸・小売りとも登録要件が緩和され新規参入が容易になつた。また小売りの卸からの買い受け登録の要件は撤廃された。

### ポイント6・入札制度

財團法人自主流通米価格形成機構は、

置も廃止を含めて見直されそうだ。そのペナルティ措置とは、一つは、転作未達成の場合の翌年度の転作目標数量へ加算すること、もう一つは、転作未達成の場合に各種補助事業の採択順位にハンデをつけることだ。

「手上げ方式」が導入され、ペナルティ措置も廃止を含めて見直されると、減反の強制はなくなるか。答えは「ノーダ」だ。

新しい減反について、農水省の考え方は「全体需給の調整が図られることを基本としつつ、生産者の自主的判断に基づいて実施されるようにする」（新たな米管理システム論点整理）としながらも、一方で「流通の基本が自主流通米になることなどから、生産者団体の主体的取組みを助長していくことが必要」（同）と、これまで通りに農協が主体となつて集落単位で減反を進める方針に変わりなさうだ。

農協主体の調整作業に時間をかける減反スケジュールになりそうだ。一月に生産者が米の生産希望数量、水稻作付け希望面積、生産調整予定面積を市町村や都道府県を通じて国に報告、二月から五月にかけて国はその報告をベースに都道府県別に生産目標数量を通知し、都道府県は市町村に、市町村は生産者に米の生産目標数量、面積などを通知することにつっている。

九六年（平成八年）産から生産調整は「手上げ方式」になる。つまり減反に応じるか否かを生産者が選べる選択減反制が導入される。具体的な実施手法については九五年秋までに決定される。従来の一律減反制が、生産調整の公平感を追求するあまり、生産者に減反面積を強制的に割り当てるなど生産者の間で不満が強かつた。「手上げ方式」は、この反省から導入された。

「手上げ方式」導入に伴い、減反を強制する役割を果たしてきたペナルティ措

その際、都道府県、市町村段階で調整作業が行われるが、実際には農協が主体となつて生産者との間で調整が行われる。

これが問題だ。今の農協に農家を説得する力があるかどうかだ。例えば、規模の大きい農家が、「規模拡大のため農地や農機などを借金をして購入した。減反に応じると返済計画が狂うので減反に参加できない」と態度を表明した場合、農協はどういう態度に出てくるか。おそらく集落のしがらみを使ってその農家にプレッシャーをかけてくるだろう。

農協に大規模農家を受け入れる度量がない限り、せっかくの「手上げ方式」も、従来の一連減反制度と同じように農家に不満を残す新制度となる恐れが十分にある。

## 集荷に新たな規制

集荷の規制緩和は米流通改革のキーポイントだった。その集荷の規制緩和は、許可制から登録制へ移行、その要件もいくぶん緩和されたりしたが、一方で新たな登録許可要件が付け加えられるなど規制緩和に逆行するような改正も行われた。集荷独占の崩壊を恐れた農業団体が、与野党の農政族議員に圧力をかけて農水省が考えていた集荷の改革を後退させてしまったのだ。

今回の流通改革では、集荷業者は「出荷取扱業者」に名称が変更され、国による業者指定から登録制となつた。また売渡し先が多元化された。出荷取扱業者は、第一種と第二種の区分に分けられ、都道府県ごとに農水大臣に登録申請しなければならない。登録の有効期間は第一種、第二種とも三年で、三年ごとに登録を更

新しなければならない。

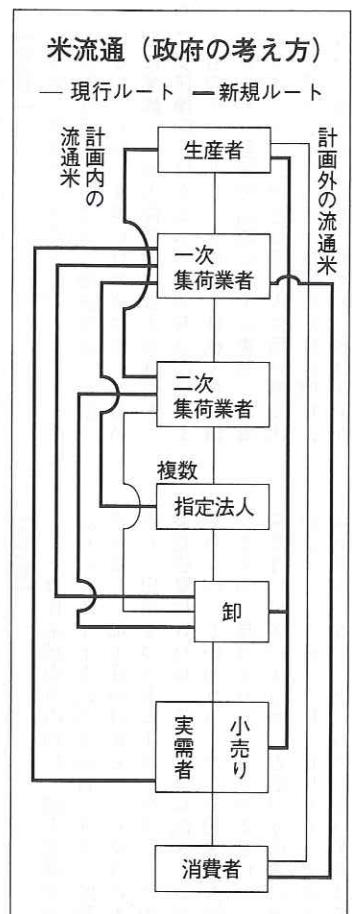
登録の要件は、資力要件、信用要件および施設要件のほか、(1)申請者と出荷契約を締結した都道府県の区域内の生産者数が政令で定める数以上で、かつ出荷契約を締結した生産者の計画出荷米の数量が政令で定める数量以上であると認められない者、(2)申請にかかる都道府県の区域内の第二種出荷取扱業者または自主流通契約を締結していない者で、登録をしなければならない——というものだ。

生産者数や計画出荷米の数量について、ちなみに食管法では施行令で「登録生産者が三〇人以上五〇トン」と定められていたが、新食糧法ではこの要件が若干緩むことになりそうだ。このほか、新たなる参入障壁として登場した減反協力の義務付けも含めて、新食糧法が国会通過の後に政省令で具体的に定められる。また生産者が複数の出荷業者と結びつくことを認めた。

今回の米流通改革で米の販売ルートは複線化された。米市場の開放時代にふさわしく農家や農業団体入り乱れての激しい販売合戦が、全国各地で繰り広げられることになりそうだ。

販売ルートがどのように複線化されたか、次のフロー・チャートを見ていただきた。

まず農家。従来の販売ルートでは、経済連に販売を委託するか、あるいは特別栽培米制度のルートで消費者に直接販売するか、この二つのルートしかなかつた。今回の流通改革ではこれに加えて自主流通法人（全農あるいは全集連）以外ならどこにでも自由に売れるようになつた。



集めている。かりに減反協力要件が加わると、複数の市町村にまたがつて営業を続ける出荷業者にとって、減反協力について複数の市町村と折衝することは実際問題として不可能であるからだ。

新たな新規参入条件は、規制緩和に逆行するばかりか商人系出荷業者の反発を招くことになり、食管制度下で起きたような集荷をめぐるトラブルが各地で起きることが予想される。

## 乱戦時代に入る米販売

今回の米流通改革で米の販売ルートは複線化された。米市場の開放時代にふさわしく農家や農業団体入り乱れての激しい販売合戦が、全国各地で繰り広げられることになりそうだ。

販売ルートがどのように複線化されたか、次のフロー・チャートを見ていただきた。

まず農家。従来の販売ルートでは、経済連に販売を委託するか、あるいは特別栽培米制度のルートで消費者に直接販売するか、この二つのルートしかなかつた。今回の流通改革ではこれに加えて自主流通法人（全農あるいは全集連）以外ならどこにでも自由に売れるようになつた。

経済連へは計画流通米のルート、卸や小売りへは計画外流通米の販売ルートとなる。

農家に卸や小売りへ直接販売が認められたことの意義は大きい。はじめのうち、農家は代金回収でリスクの少ない消費者への直接販売を目指し、次いで一括販売できる卸や小売りへの直販体制に切り替えた。とくに規模の大きい農家と農協との間で激しい競争が予想される。

その農協も、従来の経済連に販売を委託するルートから、計画流通米であれば、経済連を飛び越えて全農、卸、小売りへとどこにでも米を売れるようになつた。規模の大きい農協は、そのスケールメリットを活かして卸や小売りへの直販を目指すことが予想され、経済連との間で軋轢が生じそうだ。また消費者への直接販売も、計画外流通米のルートで可能になった。

経済連にも販売ルートの拡大が認められた。従来の全農への販売委託と卸への直販ルートに加えて小売りにも直販ルートが開かれたのだ。これまでにも全農を飛び越えた卸への直販ルートは開かれていた。が、このルートを利用した経済連はほとんどなかつた。経済連が全農との関係悪化を恐れたのだ。大半の経済連は従来通り全農頼りになりそうだ。

販売ルート複線化は二つのインパクトを与える。一つは、農家と農協、農協間、あるいは農協、経済連、全農との間、それぞれのレベルで販売競争が激しくなることだ。もう一つは、そうした販売競争の激化を通じて農協の淘汰選別が行われ、農協組織のスリム化につながっていく可能性が出てきたことだ。