

第4回 輸入麦の政府売渡ルール検討会議事概要

日時：平成20年12月18日（木） 13:25～15:35

場所：農林水産省本省 7階講堂

開 会

（梶島食糧貿易課長） 予定の時刻よりも少し早いですが、皆様、お集まりですので、ただ今から「第4回 輸入麦の政府売渡ルール検討会」を開会させていただきます。皆様におかれましては、お忙しいところお集まり頂きまして、誠にありがとうございます。今日は、外食産業と二次加工メーカーの方々から御意見をお伺いすることとしております。

先ず、本日、御意見を伺わせていただく方々の御紹介をさせていただきます。

先ず一番目に、東京都町田市と横浜市青葉区でラーメン店を運営されています、株式会社 大文字 代表取締役社長 中村 紘 様でございます。

次に、日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社 執行役員常務 中田 寿夫 様でございます。

そして、山崎製パン株式会社 代表取締役社長 飯島 延浩 様でございます。

本日は、年末の御多忙の中、御出席下さいまして、誠にありがとうございます。

それでは、議事に移りたいと思いますが、本日は林座長が都合により御欠席されております。林座長から今回の座長代理は柴田委員にお願いしますとの御指名がありましたので、この後の議事進行については、柴田委員にお願いしたいと存じます。それでは、よろしくお願いいたします。

議 事

（柴田座長代理） 座長からの御指名でございますので、本日の座長代理を務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

今回、第4回の検討会におきましては、外食産業と二次加工メーカーの方から、御意見をお伺いします。

進め方につきましては、お三方には、お手元に参考として「ヒアリング項目」を配付しております。概ねこれに沿って、各社それぞれ20分程度、御意見をお願いしたいと思います。その後、委員の皆さんと意見の交換などを行いたいと思います。

なお、本検討会におきましては、会議は公開とし、皆様から頂いた御意見等につきましては、議事の概要をとりまとめの上、公開させていただきますので、よろしくお願いいたします。

関係者からのヒアリング

(柴田座長代理) それでは、議事を進めたいと思います。

まずは、株式会社大文字 中村社長から御意見をお願いいたします。

(大文字 中村代表取締役)

1 仕入れの現状

- ・ 仕入れの現状については、ラーメン業界は、店の規模によって、商社や特約店、問屋など、仕入れの交渉をする窓口が異なっている。中規模店では、特約店・代理店等が窓口となることが多く、小規模の場合、自家製麺の場合と製麺業者から仕入れる場合と2通りある。自家製麺の場合には、粉から仕入れており、小麦粉の品質等にも前向きであり、今回の問題についても関心が高くなっている。後者の場合には、問屋等から仕入れを行っている。
- ・ 当社の場合は、佐々木製麺という製麺所から仕入れている。その他の原料については、問屋から仕入れている。価格交渉は、年1回位行っているが、特に価格変動がなければ、仕入書のやりとりで、そのままで取引を継続しているのが現状である。
- ・ 輸入麦の政府売渡価格の改定にあわせて、小麦粉価格が上がっている中で、麺の価格についても、製麺業者から2回、価格改定してほしいとの話があった。しかし、当社もこの20年間、2回しか価格改定をしないで頑張ってきたので、何とか抑えてほしいとお願いして、改定は1回だけ、1玉あたり50円を55円に抑えてくれるようお願いしたところである。
- ・ 粉関係以外の価格動向については、新聞等では言われているとおり、油関係が上がっており、特に、多く使っているごま油は1,200円が1,800円に上がっている。また、肉関係・骨関係についても、12~18%位上がっている。

2 販売の現状

- ・ 商品の値上げは、最近の原材料価格の高騰を受け、1回行っている。
- ・ 当店では、オープン以来、20年間で3回価格改定をしているが、値段を上げる前に品質改善、スープなどの精査を行うことによって、これまでの2回は、値上げによる売上げ・客数の減少はなく、逆に勢いがつくということを自負してきたところである。しかし、残念ながら、今回は、藤が丘の店は微増、成瀬は20数%上がっているというのが現状である。
- ・ 商品の販売価格に占める小麦粉の仕入価格については、自家製麺の場合は、25kgあたり9,000円~7,000円の粉をブレンドして使っており、それぞれ幅があり、一概に言えないところであるが、当店の場合には、売価に対して1玉は8%程度。麺にこだわ

っている店では、12～14%というところもある。また、粉そのものから自社で製造する大規模の店では、2.6～3%となっている。

- ・ 値上げの要因として、小麦粉以外については、水道、光熱費、車両費、人件費等があげられる。また、特に都心のラーメン店の場合は、駐車禁止の問題が非常にダメージを受けている。当店の場合も、昼間は40%程度ダウンし、そのために駐車場を確保しなければいけなくなっている。また、ガソリン価格の上昇などでも非常に厳しい環境におかれている。
- ・ 材料費は、去年暮れから、特に上がっており、ラードは20%以上、香辛料では40%も上がっているものがあり、昆布、煮干しについても20%以上上がっているものがある。こうしたことから、材料費関係で平均15～20%以上は上がっている。
- ・ 値上げ後の売上げと利益については、今回は微増、微減となっている。当店は、オープン以来、常に前年の業績を上回ってきたが、残念ながら、駐車禁止の取締り強化でダメージを受け、前年を下回ってしまった。ラーメンについては、ファーストフード的に15分～20分に食べ終わられる御客様が多く、店の遠くに駐車場を確保してもなかなか利用していただかず、逆に他店の客に使われてしまうことも多く、それによるトラブルも多くなっている。
- ・ 販売価格の改定について、今回の御客様の反応は、小麦の売渡価格の値上げが政府から発表され、他の商品でも値上げが行われていることが広く認知されていたので、仕方ない、我慢してやるという反応が多かった。

3 使用している小麦の銘柄について

- ・ 当社で使っている小麦粉は、アメリカ産、カナダ産、オーストラリア産の小麦をブレンドしたものを使っている。場合によっては、北海道ホクシン、岩手ネバリゴシ、群馬きぬの波を、これは非常に高いものであるが、こういうものもブレンドしている。
- ・ 価格が高騰しても必ず使う銘柄があるかということについては、これは非常に回答が難しい。同質・同銘柄の粉でも、3月と6月に入るものでは品質にブレがあることもあり、他に代替できることもあるが、一方、非常にこだわりを持っているお店では、銘柄の変更は困難であると言えると思う。

4 輸入麦の政府売渡ルールについて

- ・ ルールについては、基本的には、よりシンプルで、より分かりやすく、より安く、良い物が届けば一番良い。これ以上、複雑化はしないほしい。
- ・ 中・小規模のラーメン店の問題としては、製麺業界が非常に疲弊しており、仕入れが上がりても売価に転嫁できない業者がパーセンテージとしてすごく多くなっており、そのような業者は、自分達の給料を削る、人件費を抑える等をしてやっているのが現状である。我々としては、ラーメン企業の経営だけでなく、中小規模の製麺、製

粉業者と共にやっていくことが必要であり、一カ所にしわ寄せが行かないようにしなければいけない。規模の原理で強い大きな業者がいれば、そこで価格が決まるという話もあるが、何でも一刀両断に「市場原理」、「自由化」で物の値段は安くなるという発想だけではなく、この1～2年の廃業率をみていただければ分かると思うが、大きな犠牲を払うことにもなりかねないので、そういったことも考えて対応していかなければと考えているところである。

- ・ 国際相場の上げ下げをどの程度、迅速に反映するのが適当かについては、早く価格を変えることがいい商品に結びつくかといえそうではなく、日本の御客様が求めているのは、いい粉、いい製麺によるいい商品が届くことが先であり、迅速に価格を変えることは、結果として拙速な仕事・商品になり、御客様からは評価されないのではないかと考えている。したがって、この検討会では量の論理ではなく、どれだけ質を高められるかという意見、その接点も十二分に検討していただきたい。
- ・ そういうことからすれば、価格の改定回数の問題については、私の考えとしては、これ以上、増やしてほしくない。それに結びつく、価格の算定期間の短縮についても、早ければ良い商品が御客様に早く届くわけではなく、味の素や日清食品の社長さんとも言われているとおり、日本の御客様の舌の分析力は世界一だと言われており、これに応えるための準備・改善には非常に時間がかかるものである。ただ早く、安くということでは、結果として今とは違うスタイルとなって、日本のラーメン文化、食文化の破壊にも繋がっていくのではないかと心配している。そういう観点からは、もっとじっくり「質」ということを掘り下げていくことをお願いしたい。
- ・ S B S方式については、現状の形でお願いするしかないと思う。
- ・ 最後に、ラーメン業界、10万軒あるが、非常に製麺とラーメンの業界は、2年前の駐車禁止以来、疲弊している。もう少し、全体のバランスや全体を押し上げるような目でラーメン業界を見ていただきたい。そうすれば、業界としても御客様に満足していただける、安全・安心な商品を提供できると確信している。自分は44歳で脱サラし、その前はセブン・イレブンジャパンの創業期に所属していたが、創業者の鈴木敏文氏が共存共栄ということを言い続けて、我々もそれに向けて本気になって頑張っていた。ラーメン業界も本当に共存共栄になっていかないと、ただ、強い物だけが勝ち残るということではなく、全体のバランスなどという考えも入れていただきたい。

(柴田座長代理) どうもありがとうございました。

続きまして、日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社 中田常務から御意見を伺います。

(K F C 中田常務)

1 仕入れの現状

- ・ 当社には、鳥の唐揚げと、ピザと二つの部門があるが、どちらについても、小麦粉の仕入れは、比較的大手の製粉企業から、年間契約に近い形で仕入れている。値決め自体は、それぞれの部門で専用粉を指定していることから、それぞれにおいて、値決め の時期や改定価格の実行時期を相談して決め、次の改定までは、決めた価格で取引を行うこととしている。
- ・ 小麦については、政府の価格改定と同時に交渉を始め、早ければ3ヶ月で納入価格が変わることとなるが、最近 は小麦も含めいろいろな原料価格が変更されており、価格改定の交渉期間は長くなってきているのが実感である。
- ・ 小麦以外は、唐揚げ部門は鶏肉や油、ピザの部門はチーズや乗せる食材のウェイトが大きい が、いずれも輸入物資に頼った原材料であり、相場と同様に為替の影響が最大の要因となっている。鶏肉の場合は、唐揚げの原材料価格の約半分を占めることから専用の契約農場を持っており、農場と値決め の交渉をすることとなるが、一番影響が大きいのは輸入飼料の価格であり、国内の相場とのバランスを見ながら、非常に厳しい条件闘争を随時行っている。このように値決め交渉のやりとりはあるが、基本的には相場連動型の値決めと言えると思う。
- ・ 小麦の交渉は、政府の価格改定と連動しており、比較的淡々に行っている。
- ・ チーズは、為替とシカゴの乳価を基に輸入業者との間で取り決めた算定式があり、相場の価格で自動的に決まっている。輸入を決めた時点で、その算定式に合わせて値決めを行っているため、価格交渉というのはほとんど起こらない。相場に合わせて、自動的に上がり、自動的に下がるものである。

2 販売の状況

- ・ 直営店とフランチャイズの加盟店があるが、いずれも、我々が生産あるいは集荷をしたものを供給しており、全国一律の値段で、商品や原材料を供給している。したがって、店の方は自動的に仕入価格が変わることとなる。
- ・ 過去1年位の間の価格高騰の影響は、油、穀物飼料が一番大きい。小麦は、食材原価の中では大きな比重を占めていないため、値上げは好ましくないが、社内的には大きな話題とはなっていない。鶏肉や飼料穀物の相場の動向の方が注目されている。
- ・ それぞれの原材料の値決めについては、各サプライヤーとそれぞれ行っているものであるが、それに合わせて、価格を毎月のように変えることは、社の方針としてやりたくない ので、自らある程度バッファーとなりながら、価格改定は多くても年4回、季節ごとに変える程度としている。
- ・ 原料価格の変動による影響は、必ず3～4ヶ月の時期のずれが起きるものであり、鶏肉の場合も飼料の仕入価格のピークは夏頃であったが、鶏肉価格のピークは今頃来ているような状況である。今年、一番値上げの影響が大きかったのは、鶏肉である。
- ・ チーズについては、相場に連動した値決めとなっているので、11月頃から相場の下

げを受けて、仕入価格がやや下がってきている状況である。

- ・ 今年、4月と11月に価格の変更を行っているが、原材料価格の仕入れ価格の引上げは、原料によって少しずつずれており、吸収できなくなったところで価格改定を行っている。また、キリのいい10円単位で変動させている。
- ・ 販売価格を上げると、御客様が2週間目くらいから気がつき始めて、2～3ヶ月くらいは客数が減るという現象が必ず起きる。しかし、値上げをしているので、売上げは微増程度となり、収支としては原料購入が減るので多少は良くなるというのが、通常の値上げの効果となる。
- ・ 今年、ガソリン問題等の社会的な環境の変化もあり、郊外の店舗では客数が大きく減少した。小麦の値上がりよりも、ガソリンの値上がりの方が厳しく効いた。原材料価格の高騰よりも、社会的環境の変化の方が、我々の業界では影響が大きい。
- ・ 値上げの頻度は、今年、異例の年2回の値上げを行ったが、通常は3年～4年に1度程度であり、それもチキンの1ピース10円位である。
- ・ 商品の販売価格に占める小麦原価は、主要な食材の中では一番小さく、10%、20%上がったとしても、何とか調整可能な範疇である。今年、小麦粉の値上げが2回あったが、製品価格の値上げには影響していない。
- ・ 価格改定のコストについては、全国の店舗の価格表の付替えのコストが馬鹿にならない。また、御客様相談室への問い合わせの電話も多くかかってくるため、電話要員の増員が必要になるといったことも考える必要がある。
- ・ 原材料の値上げ交渉は相対であり、値上げの要因を全て説明して頂き、合理的であれば受けるが非合理であれば受けない。値上げの交渉は、時間をかけて、理屈の立った部分についてのみ、是々非々でやっている。

3 使用している小麦の銘柄について

- ・ 小麦や鶏肉、スパイス、チーズなどの原材料については、大元であるアメリカのケンタッキーやピザハットと仕様に関する契約がある。したがって、仕様に基づいた小麦粉や他の原料が必要であり、どこの銘柄といった指定はしていない。しかし、ピザの場合、カナダ産とアメリカ産の小麦で作った小麦粉でなければ、契約上の仕様と合わないため、事実上の輸入元の縛りは存在する。価格の上げ下げは関係なく、仕様に合うものということが重要になっている。
- ・ 国内で開発した商品については、このような縛りはないため、国内産麦を使用することも可能。

4 輸入麦の政府売渡ルールについて

- ・ 小麦は、原料調達上のインパクトはないため、価格改定交渉においても是々非々といった交渉はしていない。チーズなど、市場連動型で調達しているため、その方が上

がるときは厳しいが、下がるときはもっと楽であり、小麦についてもルールが変われば調達の方法を変えればよいと思っている。

- ・ 相場の情報は新聞にも載っており、フランチャイズの加盟店は、非常に敏感に反応するので、市場の相場に連動した形の方が、できるだけ値段を動かす方が、透明性や値段の正当性は増すと考える。フランチャイズの立場からすると、チーズについては理解してもらえるが、小麦については説明しないとなかなか理解してもらえないのが現状。業界によって思惑はあると思うが、我々としては、小麦の価格は全く変わらないか、変わるのであれば頻度が多く、相場に近い方が、言い分は通りやすい。
- ・ S B Sについては、スパゲッティを扱っていないこともあり、現時点で、あまり影響はないが、いろいろな方から話を聞くと、一部の業者に影響が出ているようなので厳しいのかなと思っている。我々にとっては、S B Sが採用されたとしても、特別メリット、デメリットはないと考えている。

(柴田座長代理) どうもありがとうございました。

続きまして、山崎製パン株式会社 飯島社長から御意見をお願いいたします。

(山崎製パン 飯島社長) 私は、日本パン工業会の会長、山崎製パンの社長をしております飯島でございます、よろしくお願いします。今日は発言の機会をいただきまして誠にありがとうございます。パン工業会では4人の副会長がおりまして、このヒアリングの項目についてそれぞれの意見を出してもらって、協議をしたんでありますけれども、まず御説明を差し上げて、後ほど質問があれば回答させていただきたいと思います。

今回の穀物相場の高騰に関しましては、原油価格の高騰に伴う金融機関やファンドマネー等、投機マネーが穀物相場に流入したことによるものであり、そういった意味では原油と同じように穀物も有限なもので、21世紀は食糧難の時代が来ると言われております。実は、私は食料・農業・農村基本問題調査会の一員として、21世紀の日本が直面する農業の諸問題に関する協議に参加させていただきました。膨張するアジア・アフリカ諸国の人口増、中国における食生活の変化に伴う食糧危機というのは、21世紀における重要問題であると認識しているところでございます。今回の穀物相場の高騰は、金融機関が引き起こしたものと判明しておりますが、21世紀に起こる食糧危機の前触れに過ぎないと、必ず同じことが起きると考えております。そういう意味で、農林水産省として今回の一連の事柄に関しまして、当然のこととして襲ってくる穀物相場の高騰の時代にどのように対処したらいいのか、しっかり事前に準備をすべきであって、ただ単なる貿易の問題として取り扱うべきではないと考える次第でございます。

当時、私は調査会の一員として、私どもができることは何かを考えまして、それまで国産小麦では良いパンができないと言われておりましたけれども、ヤマザキパンが取り組んでいる技術革新が実現すれば、国産小麦でいいパンができるのではないかと、そうす

れば21世紀の食糧難の時代にも対処できる一つの方策ではないかと考えました。おかげさまで、ヤマザキパンが取り組んできた技術面での研究が実を結びまして、国産小麦100%での食パンの製造が可能になったところであり、現在市場に提供しております。しかしながら、価格がやや高めになっておりまして、最近のパンは安いところに需要が集中しているところもあって、やや売上げが伸びないという実情にあります。また、この国産小麦100%の食パンにつきましては、万全を期するためには、農林水産省や厚生労働省にご理解とご協力を得なければならないこともございまして、是非とも農林水産省としてのご指導、ご支援をいただきたいと考えております。

それから、S B S、小麦の農林水産省による同時売買制度は、担当の部署にとっては大変好都合かもしれませんが、農林水産省の基本的な役割である、日本の食糧供給の安定確保という観点からいたしますと、後退を意味するもの、十分に慎重に検討を重ねていただきたいとお願いいたします。このS B Sは一部の小麦で実施されましたが、その該当小麦の価格が異常に高騰し、食品業界に大きな混乱をもたらしたことは既によく知られていることです。そういう意味ではS B Sの範囲を広げ、小麦価格の混乱をさらに大きくすることは、食の安定供給という面から大きな問題を残すことになるのではないかと、懸念しております。

私共製パン業界であります。日本の食文化の向上に寄与し、また日本の食生活を支える役割があると考えて仕事に取り組んでいるところであります。今、日本では世界各国のパンが生産されまして、大量生産の可能なものは大量設備によって、おいしくて安価な製品が提供されているだけでなく、日々技術革新によってさらに品質の良い製品づくりが行われております。また、製パン業界では、地震や台風など災害時には緊急食糧の提供をいたしております。余談になりますが、阪神淡路大震災の時は、震災当日に神戸市と農林水産省より緊急食糧の提供の要請がありまして、その要請に応じ、1月中はパン10万食、お弁当5,400百食を毎日供給し、2月から4月までは約20万食のパンやお弁当類を製パン業界の大手が協力して、現地に配送車を持ち込んで配送拠点を設けて、避難所までお届けする仕事をいたしたところであります。

最近の新潟県中越地震、能登半島地震でも、注文に応じ同様の緊急食糧供給をいたしております。この被災地にある工場では能力不足となるため、遠隔地にある工場の協力体制によって生産し、さらには、被災地の避難所まで配送にあたりました。このような緊急支援の背後には、原材料が潤沢に供給されることが必要でありまして、そういう面では原材料メーカーのご協力が不可欠ですが、おかげさまで多くのご協力をいただき、その任を果たすことができております。

最近、また社会的に大きな問題として取り上げられている食品安全衛生の問題につきましては、社会的責任と思ってやっておりますけれども、製パンメーカー各社独自の努力もございまして、業界としてA I B（注：米国製パン研究所）食品安全統合基準による指導監督システムを導入し、最大限の努力を傾けているところであります。また、日

本パン工業会では定例会、科学技術委員会並びに公正取引協議会を毎月開催し、行政との連絡を密にとりながら、業界の方向性に誤りなきを期しているところでございます。

さて、小麦の政府売渡価格制度の変更についてでございますが、昨年4月は小幅でありましたが、昨年10月には10%、本年4月に30%、本年10月が10%と大幅な政府売渡価格の切り上げがあり、業界内は大変厳しい状態に陥った次第でありました。我々としては、政府の決定を受け入れるわけですが、製粉企業はすぐに追随し、昨年10月の小麦価格10%上昇に対し、製粉業界は7%の値上げを発表・実施しました。食パンでは卸価格の20%強を小麦が占めるわけで、パンの主原料は小麦であることから、当然食パンの価格は値上げしなければなりません。また、流通業界からは値上げ等に関しまして、2ヶ月前の事前発表を求められていることから、当社は昨年10月初旬に8%の値上げを発表いたしました。しかし、同業者は追随しないばかりか、流通業界の中には価格凍結宣言するところもあり、大変困った状況に陥りました。それで、公取にご相談したところ、公取からは、農水省の所管であるといわれまして、農水省に相談したわけです。ところが、当社と1社だけが相談に出向いただけで、同業他社は同行しませんでした。同時に、同業者、流通各社のPB（プライベートブランド）の市場調査を実施しましたところ、7%の粉価アップに対して、製品の重量調整や配合調整によって対応していることが判明しました。パンの公正取引規約では「1斤は340g以上です」としております。山型食パンではほぼこの基準に沿っていますが、角型食パンでは品質上の理由から、1斤は400g以上の重量をつけていました。角型食パンの重量は製法上の事情もあって、重量のブレがあります。そのため、「1斤340g以上です」という表示を満たすためには、平均重量で360g以上は必要です。PB食パンは360～370gの角型食パンとなっており、小麦粉の値上げ分を重量調整によって吸収し、低単価の食パンを提供しておりました。本年に入り、4月の政府売渡価格の30%の引上げがあることが現実のものになると、同業他社は流通からの要請でもある配合や重量調整にも限界があり、流通との関係について農林水産省に事情を説明したところ、その状況を聞き入れていただきました。その結果、本年4月の麦価引上げ、5月にパン類の価格改定に際しては、農林水産大臣の通知が流通業界各社に出され、また、農水省内に相談窓口が設けられました。麦価改定30%の切り上げに対する粉価は21%の値上がりでありましたが、ヤマザキパンでは昨年12月に8%値上げしていることもあり、PB製品や同業他社の施策に対応するため、同様の重量調整を実施して、8%の値上げにとどめました。ヤマザキパンの2度にわたる価格改定によって得ました結論は、消費者の消費マインドが非常に大きく減退しており、高単価に移行した製品は売れなくなり、パンの価格は値上げとなりましたが、低価格のパンの売上げが増加し、価格改定効果が部分的なものにとどまったということです。同業者の中には、価格改定寄与がないという企業もあるような状況になっております。本年10月の小麦の政府売渡価格10%アップは、当初20%を超えるものとなると予測しておりました。政府の経済政策により、政府が一部を負担をしていただき、10%に圧縮され、

小麦粉の価格は7%の値上げと発表されました。最近では、政府の小麦の買付状況や国際価格の下落から、来年4月には、小麦の政府売渡価格は切り下げになると予測されます。このため、製パン業界では本年11月に小麦粉が値上げとなりましたが、パンの価格は改定できませんでした。その理由は、本年10月の麦価上げに対し、パンの価格を値上げすれば、来年4月の麦価下げの時にパンの価格を下げるよう流通各社から求められることは避けられないからです。このため、今回はさらなる重量調整で対応したところがあります。

この1年余りの経過、製粉業界、製パン業界、流通業界と全体を見ますと、政府の小麦売渡価格の改定に伴い、製粉メーカーの粉価の値上げは比較的容易に決定され、結果として、製粉メーカーの収益、売上げは共に上がっております。ところが実際はその価格が適正であるかどうか、チェックする機能が私共にはございません。というのは、食糧庁の時代には、政府が小麦粉価格のところまでコントロールしていたという感があります。その意味で、我々は一度も製粉企業が提示する小麦粉価格に疑念を抱いたことはありませんし、製粉業界だけが特別に各改定毎に収益がでるということもありませんでした。しかしながら、今回は、この11月に7%の粉価改定がありましたが、これはどうも実態と離れている感があります。製パンメーカーは製品規格の検討や、あるいは流通各社との対応など、はじめての経験でございまして、そちらに力を向けたので、粉価の適否まで検討する時間も余裕もないのが実態でありまして、問題が起きてから初めて気が付くという状態でございます。そういった意味で政府が小麦売渡価格の変更を行う場合には、製粉を含め業界内が適正に調整ができる指導力を農林水産省に発揮いただくことを期待したい、これを強くお願いしたいと思います。

政府売渡価格改定の頻度ですが、年2回が現状において限度であり、それ以上回数を増やすということは我々メーカーや流通の実情を無視するものであり、無意味であると考えております。パン類の価格を改定するには、当社は製品数で8,000ほど、実質数でも3,000~4,000と多数ありますので、最低でも2~3ヶ月の準備期間が必要でございます。流通業界の了解を得て実施するのにさらに2ヶ月余りを要します。そのような状況がわかればあらかじめ準備を始めることになるのですが、今の価格改定の最中に、次の改定の準備を進めなくてはいけないといったことになるのと、現状からかんがみて、思うところです。

また、価格改定の度にロスが発生しますので、パン類ではそう頻繁に実施できるものではないことを是非ご理解いただきたいと思います。

さらに、ヤマザキパンは製パン事業だけでなく、製菓事業に従事する会社も持っております。製品原価に占める小麦粉の比率は少ないのですが、小麦粉だけでなく油脂やその他の原材料の高騰もあり、大変苦戦しております。製品在庫を1ヶ月余り持っていますので、価格改定や規格改定を実施しても流通業者に受け入れられるのに時間を要するだけでなく、その度にロスが発生しているところでもあります。今回のような穀物価格や

原油価格の高騰が頻繁に発生することは考えにくいことですが、小麦粉関連業界が大きく揺り動かされ、混乱が発生した現状にかんがみて、小麦粉関連及び流通業界の実情をしっかりと踏まえ、小麦及び小麦粉の数量と価格の安定を目指す制度を敷いていただきたいと、お願い申し上げます。

なお、数点付け加えさせていただきますと、仕入れの現状でございますが、政府が小麦価格を上げれば、粉価にも徹底されるので、これまで若干の交渉だけで受け入れてきたわけですが、今回、今までとはちょっと違ってきておりますので、必要があれば別途対策を打っていく必要があると考えております。パンについては、20%強が小麦の構成となっておりますので、その他の原材料の値上げの影響が少なくなっております。そのため、価格改定をするならば、政府の小麦価格改定時期に合わせて行ってきた、その他のものについては、その時その時、何か吸収する方法を別に考える、ということで、これらで価格変動をさせることはしてきておりません。現状では低価格の食パンに移行しておりまして、大変厳しい事情にありますということをご理解いただければと思います。

(柴田座長代理) 飯島社長、どうもありがとうございました。

質疑・意見交換

(柴田座長代理) これまでの説明に対しまして、委員の方から何かございますか。

(三村委員) 飯島社長に2つお聞きしたいのですが、公取の方に相談に行かれたら、それは農水省の担当だとありましたが、公取には何を相談されたのでしょうか。どういうことを問題として、判断を仰がれたのでしょうか。

(山崎製パン 飯島社長) 公取に行きましたのは、価格交渉に応じてもらえないということです。同業他社が、そういうような言い方をされるわけです。それから、価格を上げようとするすると、昨年12月に価格を上げたのですが、同業者がついてこないの、流通は下げてしまったわけです。とにかく価格改定について抵抗がありましたので、こういうことは困ると公取に言ったら、上から下まで談合は困ると。我々はそんな気はありません、どうすれば良いですかと聞いたら、それは農林水産省の管轄ではありませんかと、言われましたので、こういうお話がありましたと、農水省に相談に行ったというわけがあります。12月におきましては、いろいろな対応の仕方があったのですが、同業他社はついてきませんでした。しかし、30%の改定の時は21%の粉価のアップ、となるとどうしても流通と話をして結論を出さなければならない、ところが話し合いの相手になってくれない。その実情を農水に訴えたわけです。それで農水大臣から適切な価格改定に応ずるよという趣旨の通達が流通各社に出され、苦情相談窓口が開設され、問題

があれば相談にいけるという体制になったのが現状であります。

(三村委員) あともうひとつ、今まで政府の小麦価格決定が前提条件で、そのまま受け入れてこられた、とありました。その後、そろそろ別途対策をとる、とありましたが、それはどのようなものですか。

(山崎製パン 飯島社長) それはですね、我々もなんとか価格改定しようと努力したわけですが、川下の流通ばかりを見て、なかなか上の製粉を見る余裕がなかったわけです。結果的に川上の方だけが儲かってしまったと。搾油メーカーと製粉メーカーですが、大変収益が上がって、新聞にも出ているとおりでして、製粉メーカーは1ヵ月半位の在庫をもっていて、その期間に調整して価格改定を実施するわけです。新しい値段になってしまう、10月に麦価改定したら、11月には新しい粉価になってしまう。ところが製パンメーカーも新しい製品規格でやっていないと全部持ち出しになってしまう、ですから発表されたらすぐに具体的なことに取り掛かっていないと間に合わないのです。

これまでは、川上の製粉の方も食糧庁の時代にはいろいろ責任を持っていたと思っていますが、そういう問題は起きていないのです。ところが、今回は思いもかけないこと、川上だけが収益を上げているということが起きているので、これに対して対策を講じなきゃいけない、こういう状態がずっと続くということがないようにする必要があります。

(加倉井委員) 基本的なことをお伺いしたいんですが、昔、米価というのを政府が決めておりました時に、生産者からはなるべく高く買いなさい、消費者にはなるべく安く売きなさいという議論がずっと行われていたんですね。ですから米価は政府が決めていたんですが、小麦については世界中で価格が変動しますが日本の国内では変動させたくない、基本的にはお三方とも安定させたいと受け取ったんですが、そうしますとリスクは誰かが負担しなければいけないですが、つまり世界中で小麦の価格は動いています、国内は安定して一定にしたいというんですから、そのギャップを誰かが埋めなければならない、それは政府が埋める、政府が埋めるという事は国民の税金で埋めるということですが、それでよろしいですか。

(山崎製パン 飯島社長) そういうことではなくてですね、安定供給という立場からしますとですね、国際価格と我々に対する製粉メーカーの価格のギャップは、国産麦への援助に使われているんですね、ですから逆にその負担を我々が出しているという理解をしています。そのギャップはマークアップというんですけれども、その余裕が今では逆転していると理解しておりまして、必要なのが1,000億とか1,500億とかあるのは分かっております。

今回は確かに安定した事は大変感謝しています。けれども、あまりこれは回数を多くする事は良くないことだと思っております。

(加倉井委員) もう一つですが、S B Sにしたために価格が高騰したという言い方をなさったんですが、価格のメカニズムとしてS B Sにしたから価格が上がったというのはあまり私は頭の整理が出来ないのですが。つまり、船以外の買い方をS B Sの条件として付けましたよね。そういう意味で買いにくくなったんじゃないかと思うんですが。それからデュラム小麦をS B Sにしましたよね。パスタとかイタリア料理とか爆発的に増えましたし、パスタの消費人口も増えたと思うんですが、そっちの要素とか他の要素とかで価格が上がったのではないかと、要するにS B Sというやり方のせいで価格が上がったというのが私にはピンと来ないのですが、その辺はどうでしょうか。

(山崎製パン 飯島社長) やはり自由にしたが故にそこで儲けようとする人たちが出てきて上がったということで私は理解しています。S B Sにしたから、政府の管轄から離れた形になってしまい、自由になったが故に価格が上がったということです。

(加倉井委員) 政府が取り締まらなかったからということですか。いつでも儲けたい人はいろいろ動きますけれども、動きやすくなったということですね。

(山崎製パン 飯島社長) 制度が不十分であったということだと思いますけど。

(柴田座長代理) 私の方から、大文字の中村社長にお聞きしたいんですけども。結構、原材料コストがいろんな分野で上がっているということで、最終的に消費者の理解は量ではなく質の問題であるということになるということで、価格転嫁は消費者にある程度良い物を提供しながらということでしょうか。

(大文字 中村社長) 一概に言えばそれが全てだという事ではなくてですね、非常にこだわって品質改善を行っているお店については、その通りだと思います。ただ、仕事の仕方とか、研究に対する考え方が前向きでない場合についてはですね、この今の世の中の流れ、例えば人口が減少する、若手が少なくなる、市場そのものが非常に縮まってきている、そのとおりの数字になってしまうんですが、ただ、それだけではなくて、もっと良い品質のものであれば、商圈も広がりますし、来店数も増えていくということなんですよね。ですから、そういうお店について、例えば町田でいいますと、若手の島崎君なんかのお店ですと、逆に価格を上げなくても客単価が上がっていく、それは創意工夫をしてプラスの商品を作っていくことで、今まで800円だった客単価が850円になっている。そういう個々の努力とか、そういうお店に対して、逆にプレッシャーを掛けるような仕

組みの改善というのは私は困りますよということが、是非お話ししたいんです。一生懸命みんな努力して努力して頑張って、御客さんに遠くから来てもらって、それから来店数を増やす努力をしているにもかかわらず、残念ながらそこに協力している製麺屋さんがもうギブ・アップしてしまったら、違う業者さんを探すという事は大変なんです。加水だとかいろいろ微調整している製麺屋さんだからこそ成り立つんですよね。ですから、私は逆に売価を上げてでも売れるお店にするっていう事は、これは経営者として一番理想なんですけれど、それが全て通るということではないんですが、ただ、私の周りは、どちらかというともそういう人たちが多いですから、くれぐれもお店に届くまでの業者さんの麦の値が上げられれば、我々も買った麦を最大限、技術的な面で私たちも御客様に還元させますけれども、その前の段階で不安定な状態にさせていただきたくないなど。先ほど、加倉井さんの方からお話がありましたけれども、私は安定価格という面であれば今回の2兆円の問題は非常に不愉快だと思っているんですよ。あんなことに2兆円も使うのであれば、1,500億とか2,000億とか農林省でこれからもっと研究開発費だとか逆ぎやとか本音は皆さんそういうところにあるんだと思います。この会議も相当重要な会議なんですけれども、私は絶対、各経営者の皆さんは非常に憤ってるのではないかと、私はそう感じているんですよ。使い道が違うんじゃないか、もっとこの麦の将来に対して安定を、ほっとけばもっと苦しい疲弊しきっている経営者の方々も多いわけですから、そういった方を救うためには何十分の一か予算をとってもらえば、はるかに発散されて選挙でも勝てるのではないのでしょうかね。非常に残念だなと思うところです。すみません、話はそれましたけれども。

(柴田座長代理) どうもありがとうございます。私の方から飯島社長に、冒頭おっしゃられた価格の最近の暴騰と急落で足元が塞がっていますけれども、この動きというのは将来的な食料危機の前哨戦という気はしています。だから、大きな問題に対して食料の安全保障はどうするかという観点と、足元の価格の相場が変動しどう対応していくかという点、一つその中で国産の小麦というお話がありましたけれども、国産の小麦を重視して、出来れば国産のものでパンを作ることを優先していきたいとの事かと思いましたが。

(山崎製パン 飯島社長) お米の消費を増やせというのはなかなか難しいものですね、国産小麦で良いパンが出来れば、ずいぶん違うなと思ったんですが、本当に出来なかったんです、数年前まで。ちょうどその頃、(食料・農業・農村基本問題)調査会に出ていた時に出来なかったものですから、是非とも実現したいという思いもありまして、いろいろと工夫をして取り組んだところでございますけれども、お陰様で、これは発売してから3年から4年なるんです。普通のは140円から150円するところを200円位の値段で売らなければならないんです。値段が高くて売上げがちょっと落ちてるんですけ

れども11月で2千万円強位は売れています。実際に販売出来ていますし、ですからいざという時には移行できるということだと思っています。どんどん売れるということにはなかなかいかないんですけれども、このような製品に対しての嗜好もあり、そういうことで体制は出来たんですけれども、ちょっとまだ課題もある。それはなかなか機会がなくてお願いするにもお願いできないというような事なんですね。本当はご相談に乗って頂ければ本当にありがたいというような事なんでございますけれども、部分的に進めていくにはもうちょっと課題があるんです。

(柴田座長代理) なかなか量の確保も難しいとは思いますが、全体の日本の小麦の消費量から比べるとですね、やはり圧倒的に輸入になるわけですが、その場合、もう一度SBSと一般輸入というのは国の安定輸入の考え方から言えばSBSより一般輸入ということですが、どこをどういうふうに行っていけば良いでしょうか。

(山崎製パン 飯島社長) そのところは専門じゃございませんし、製粉業界と政府との間は、あまり私どもは興味を持って見ているわけではないんですけれども、やはり、聞くところによると備蓄の数量が大分減ってしまうということなんですね。政府として持っているときと大分違うと聞いておりまして、やはり政府が責任を持ってやってもらった方が安心が大きいということでございます。

(柴田座長代理) 中田常務の方に、先ほど価格の上昇というところで、単価を上げていく、量の方で調整していくとお話があったと思うんですけれども、値上げの場合にはよく食品の製品では数量や重量を減らしたりで単価据え置きという現象が起こったと思うんですが、これもそういうことでしょうか。

(KFC 中田常務) 私どもの場合ですね、鳥一羽を小さくする事はなかなか出来ませんので、今まで100gあった鳥のから揚げを90gにすることは出来ないんですね。ですから、原価に合わせて量の大小を調整することが非常に難しい商売ですので、それは選択肢の中にありません。基本的には1切れ、1ピースを200円で売っていたものを210円にするというのが、私どもの基本的な商品の価格変更になります。で、200円が210円になったらどうだというお話なんです、実は10円上げるとですね、酷いときですと瞬間風速で5%位御客様の数が減るんですね。で、200円が210円ですと単価が5%上がりますので行ったり来たりと、値上げをするときはこんな格好で、ですから客数が減るんですけれども単価が上がりますので、売上げが何とか確保できると。その時に掛かっている原価は販売数が減りますから、原価は減っている、でも売上げは増えているということで、コスト的には合うというのが私どもの方程式なんですね。これまで30年近くフライドチキンを売ってきました、値上げをしてきましたけれども、大体この方程式にはまっていた。

あるいは一ヶ月、二ヶ月経つと調整機能が働いてきて客数が元に戻るというわけですが、今年はどうもその方程式に当てはまらない、4月、5月、6月はひどい目にあいました。それは私どもの値上げの影響というよりも、どちらかというところガソリン代の値上げやそれ以外の食料品の値上げが大きく影響したとこのような主旨でございます。

(加倉井委員) 飯島社長の山崎製パンは、阪神・淡路大震災の時に、大変頑張っていたいて、国民としては感謝しているということは間違いないのですが、それは別として、もう一つ伺いたいのですが、私は小麦の生産振興に国が金を出しちゃいけないとかそんなこと全く言っていないんです。そうではなくて、どうやったら一番効き目のあるお金の使い方がということを問題にしています。その際に、例えば北海道のタンパク質の多い小麦を作らせるのに生産者に金を出したらいいのか、メーカーに出したらいいのか、決まった金しかないんです、いくらでも使えるという時代ではないんですから。決まったお金でどうやったら、一番効き目のある日本の国民生産が良くなるような使い方ができるかということをですね、ちょっとその辺を伺いたいのですが。

(山崎製パン 飯島社長) そういう意味で現状においては、国産小麦は恐らく十二分にとれていると思います。ですけれども、食糧危機が来た時に対応できるような準備をしておくべきではないかと、いつ来るかわからないというのが危機だと思うんですね。そういう意味では明日来ても大丈夫な体制をとっておくことではないかと思っています。そういう意味では農水の中央で考えてもらった方がいいのではないかと、ただ単に貿易ということではなくてという意味なんです。私らのお金の使い方ということではなくて、私の申し上げたいことは、貿易というのは売り買いのことですけれども、それよりもしっかりと、例えば、売渡価格の変化があったときに、我々としては安心して受け入れられるというのと、農水が責任をもってチェックして買わなければいけないという単なる貿易との違いがありますね。今まではそういう心配をしたことがなかったんですけれども、今回はどうもそういう心配をしなければならぬ状況になってきて、そうするとどういうふうにしたらチェックができるのか、その粉価が正しいのか正しくないのか。農水ですと製粉メーカーの原材料や人件費がいくらとか調べられるわけですね。我々はそういうのを調べようがないんです。そうすると結果でしか判断できない。そういう意味で、どうやって価格改定なりをコントロールしていくかというのは、貿易の側面だけではなくて、農水の中央組織できちっと管理する体制をしていただけないだろうかと思っています。もし、どうしても駄目なら、私どもはできることだけはやるということしかなくなってきます。できれば、そういうことではなくて、前向きな取組にしていっていただけないだろうかという願いが実のところあります。今回、目の前のことで忙しいのに、後ろまでやらなければいけないという実態に陥ったこともあり、行政で難しいということであれば自分の頭の上の蠅は追うという決意をする以外にないんですけれども、そういうことで、

値段を決めたら後は自由ということよりも、もうちょっと管理をして安定していけるような筋道を作っていただけるとありがたいと思っております。

(柴田座長代理) 多分に小麦、穀物全般の市場は、今までの安いレベルに戻ることはない、ステージが一段上がっている、このことは値動きのボラティリティ（乱高下する動き）が高まっていると思えます。その波打ち際の輸入の値動きはものすごく大きいのですが、最終製品、消費者に近づけば近づくほど波が小さくなる。これは、どこかで吸収しているわけですね。今回の話では、ラーメンは創意工夫で吸収しているし、KFCさんは全体のバランスの中で吸収している、ヤマザキパンのところは吸収するのは厳しいとありましたが、これから大きな相場変動が来る中でどのような小麦の売渡システムにしていけばいいか、安定性を求めるのか、相場の変動に敏感に対応するのがいいのか。いずれにせよ自由競争のままでは最終消費者に滞留する部分は、そんなに上げたり下げたりはできない。中間の部分で相場変動を吸収した方がいいでしょうか。

(山崎製パン 飯島社長) そのための検討会ですので、意見を言わなきゃいけないと思うのですが、私どもは、米国にも現地法人がありますが、米国の場合は全くの自由ですから、会社が先物とかでしっかりやっているわけですが、日本の場合は、食料の安定供給が大事で、別のものという感じがします。逆に言えば、輸入麦が来ないことになったら、それこそ大変なことになるのではないのでしょうか。

(柴田座長代理) その際に、一般輸入の部分とSBSの部分があるんですけど、SBSはごく限られた部分なのですが、ただ、どちらだといって、一般輸入の方がより安全保障的にはいいんだということではなく、結局、全部は国の国家貿易ですから、輸入方式がSBSにしる一般輸入にしる国が全部管理している訳で、そういう面では、安全かどうかというのは差はないと思うんです。より、SBSの方が相場の変動にビビットに対応した方式かとは思いますが。一方で、一般輸入の方は、そうではなくなってくる。今までのやり方になろうかとは思いますが。

(山崎製パン 飯島社長) SBSは、同時に売買してすぐに製粉メーカーに売ってしまうという意味ですね。やはり、そこは一步踏み込んで政府が入った方が良いんじゃないかと私は思っています。逆に言えば、政府の備蓄があるから安心していられるんですね。日本経済が安定している、石油危機なんかは備蓄がなかったから大混乱になってたわけですし、それを保障できる力のあるところが保障しないと、やっぱりうまくいかないんじゃないかと、そういう危惧をしています。

もう一つは自由になった場合にですね、そういうところから思わぬ値段の揺れがでるのが心配ですね。人の意思が入りやすいという感じを持っているわけです。実を申しま

すと、製粉会社がどういうことをやっているか、政府との関係がどうなのか、本当に今のパンメーカーからはわかりません。

(梶島食糧貿易課長) 折角の機会でございますので、私の方からいくつか質問させていただいてよろしいでしょうか。先ず、最初に中田常務にお伺いしたいのですけれども、先程の価格交渉、相対交渉の話の中で、理屈が通ったものは認めるけれども、理屈が通らないものは認めないということをおっしゃってましたが、これについては全ての食材、小麦も含めて同じことが言えるのかどうかという点が一つございます。

それから、先程、飯島社長の方から備蓄のお話がありました。SBSと備蓄、いわゆる今、政府は5銘柄を買っておりますが、それ以外はSBSで輸入されております。それについて一定の期間、在庫をもってから売り渡すということをしておりますので、その備蓄のあり方とか備蓄の数量とか、備蓄の問題はそれはそれであるのだろーと思えます。ですが、今ご議論いただいているのは、価格の決定の仕方でございますので、少なくとも今はリンクしないと思っているのですけれども。価格の決定の仕方そのものについて、先程来、ケンタッキーさんの方は相場に連動する、あるいは、飯島社長がおっしゃったようなアメリカでは先程ヘッジしながらやっているということがございます。1回なのか2回なのか3回なのかという議論のほかに、前々回でしたか、三村先生や加倉井先生の方から何ならもっと、20回とは言わないけれども、12回とか24回とかどうかと、そうすれば他の食材と一緒にような関係になるというご指摘がありました。その点についてどうお考えなのかお伺いしたい。

それから、中村社長でございますけれども、量の問題というのは、今申し上げましたように、政府が買ってる麦というのは大きな量を確保するという事で、大きな銘柄を買ってくるという作業をしております。逆に、フランスパン用の特殊な小麦とかアルゼンチンの小麦とかそういった特殊なものについては、まさにSBSのコンテナという形で自由に持ってこれるようになっております。そうした特殊な小麦、あるいは特殊なスペックの小麦がほしいということであれば、そうしたご要望を製粉メーカーさんにご対応いただく必要があるのかもしれませんが、そうしたものが可能なのがSBSだと思うのですけれども、そういった点をどう思われるか。また先程何方か、デュラム小麦の価格が暴騰したということをおっしゃいましたけれども、現在、相場はぐっと下がっております、物によっては政府が買う物よりも安いものがありまして、下がった時には下がるんですね、そういった点をどう思われるのか、お伺いしたいなと思えます。

恐縮でございますが、中田常務、飯島社長、中村社長の順で答えいただけるとありがたいと思います。

(KFC 中田常務) 私のところは基本的に御説明したとおり、原材料の一番大きいのは鶏肉、次にチーズということになっておりますので、これはもう殆ど相場ものですから、

その価格については、ある算定式で交渉させていただいております。ただ、自動的にガチャンと値段が決まるかというとそうではなくて、例えば産地から本社まで配達してもらう運賃というのはその中に入っておりますので、今年の夏のようにガソリン代が想定の2倍になっていきますと、この分は何とかしてくださいと話があれば、当然引き受けなければならないわけですし、それをどの程度まで引き受けるか。あとこの値段の適用範囲をどれくらいの期間打つかといったことが争点になるわけです。一番考えられるのは、毎日毎日のガソリンの価格という話ですが、事務的には中々それも難しいと、ある期間をある値段の想定にしましょうというようなことを話していくわけです。ですから恐らく私どもの取引しているのでは、包材のメーカーさん、紙のメーカーさん、あるいは食の原料というのが主になるわけですが、基本的にはある期間の値を条件の積み上げでやっております。例えば、ダンボールのメーカーでは大体毎年10月頃に値段の相談にいらして、そこで積算根拠を出していただくと、それを私らは是々非々と決めていくというプロセスを通っておりますので、ある意味でいうと小麦だけが、私らの主原料の中では、ちょっと違う値決め交渉しているのかなと思います。ただ、結局、私達が一番川下というか、目の前に消費者がいて御客様ということで相対していますので、最終の価格決定権はある程度自分たちで持っていますから、そこは決定権を持っている強みというのがあると思います。値上げをするタイミングというのは自分達で決められて、その御客様からの対応というのも自分達でやるという、そういう意味でいうと、出来るだけ値上げをしたくないので、メーカーさんには出来るだけ原価を上げないために協力をしてくれというお話はいつもしていますので、コストの値上げ交渉については長引く傾向にあります。ただ、例えばダンボールメーカーさんは10月、他の業者さんは6月とか少しずつ交渉の時期をずらして、逆にいうと年がら年中価格交渉をやっているということになります。

(山崎製パン 飯島社長) 実際に今までの価格改定の流れを引き継いでいるわけですが、麦価の変更になると、会社全体が、それに同調して動くという体制をとっているわけです。それが末端にまで行くようにして、全部、会社を動かすような形で対応しています。そうでないと難しいわけです。回数が、頻度が上がってきたらこれはとても不可能になってくる。ということは必要な時だけ動くというふうに変わってくるわけですね。ですから、そうすると今申し上げましたように、流通の方には2ヶ月どうしても必要だとか、我々の方が動くには最低2、3ヶ月必要だとかいうのは変わらないわけです。ですから、実情に応じて動くという形に切り替えるということしか我々はできない。上がった時も、下がったときもそれは同じです。ですから何処で動くかというのは判断する形であって、そういう意味では、ちょっといくら早くなったからといって、我々の動きが変わるものではないということだと思います。

(大文字 中村社長) 品質ということでお話がありましたけれども、私が端的に言いますと、例えば今協会の中で出ているのは、全粒粉、皮を剥いて玄麦は全部使いわけしましょうという、協会も今取り組んでいるのですが、これを本当に質というか、美味しく食べるには、日清さんもサンプルを提供していただいているのですが、はっきりいって今、技術的にそれを使いこなせる、それからそれを使うためには、25kg 9,000円以上の値段と特殊な製粉技術とか掛かってきてしまって、本当に極一部の人しか使えないというのが現状なのです。ですから、これはちょっと輸入麦とかということとは、ずれるかもしれないのですけれども、質がいいもの、御客様が望んでいるものをもっと安定供給するためのルール改定であればいいのですが、今の状態で、私の情報だと、やっぱり私どもに入ってくる前の業者さんが非常に今苦戦している。だから、それをもっと、簡単に言えば安定供給みたいに年間一律、高いなら高いで決まれば、それなりに製粉もするのですが、上がったたり下がったりするとその度にマスコミは上げて下げてしますから、結局は中に入っている製粉、製麺屋さん、ラーメン屋とかの店主が負担しなければいけないというのが現状なんです。ですから私が質を追求していくためには、先程言った全粒粉の25kg 9,000円もするようなものを、せめて3,000円とか4,000円で出来るような、そういう技術指導だとか、今は、名人技や職人技でとんでもない技術をもっている業者さんしか出来ないんですよ。精密機械みたいな製粉機械を使わなければならない。ですけれどもこれならば、御客様はもっと美味しいものを期待しているわけですから、そういうものを我々も使ってやらないといけないし、またそれは身体にも優しいし、いいものです。そういう意味で私は、もっともっとそういうルートが広がっていくような、零細な業者さんでもそういうものが使いこなせるような、そういう配慮がほしいとそういう意味で話をしたのですよね。ですから、結局、経営手腕があって、中に内部留保がある強い企業であれば、それは対応力があるのですが、現状今、例えば私の佐々木製麺に9,000円の全粒粉使って、一玉50円を入れてくれと言っても到底難しいです。本当はそれが3,000円、4,000円が入ってこれるような、そういうルートを、また技術開発しないとこれから将来、業界としても成り立たない。ですから、そういうルートというか、バックアップ体制を我々の方も努力しますが、国の方でもしていただきたいというのが私の意見です。

(三村委員) 飯島社長にお聞きしたいのですが、先程いろいろご苦労されながら、でも結果として今回の10月の値上げに対しては、最終的にはパンの値上げは避けられたというところですね。ただ今回の異常時の問題は、現状は固定価格制じゃないので、相場変動に連動するような、ある意味少し調整された相場連動型で年2回ということですよ。その結果、平成20年10月期は10%上がったんですが、既に相場は下がっていると、そうすると流通側は既にこれを飲んでいられるわけですね、小売業者側は。ということは、これは元が無くて下がっているのだから、そんな値上げの交渉は乗れないよという話が出

たということなんですか。

(山崎製パン 飯島社長) 今回値上げをしなかったというけれども、値が高くなってしまったものは売れないですね、現実の話として。ですからなくはないですが、今回は値を上げないようにしようということに致しました。それから、今回値を上げることにしたら、下がったときは下げるんですかと来ますね、それは明らかですから。このような状況の中で前に進むわけにはいかないのです。今回は我々は最初から値を上げられないんだからと言って、製粉メーカーに協力をお願いするとか、そういうふうにしなないととてもじゃないが乗り切れないというふうな形です。昨年10月の時は最初ですから、全然周りもわからないし、どこに行くのもわからなかったから。とりあえず、先に価格改定をしたら誰も後に付いてこなかったのです。実を申しますと、それは昨年11月くらいにわかったわけです。値上げを発表してから、値上げした製品の元の価格の製品を新製品として発売したり、値段が上がってしまったものを半分のサイズにするとかいうような形で対応したわけです、去年はですね。ですから、値を上げたけれども、ついてこなかった時には、別の形で対応するというような施策をとるわけです。ですから今回は来年4月の小麦価格の下落に対応する施策として、粉は上がっても値は上げないという施策で対応して出来ることをやったというふうにお考えいただければと思います。これが3月なのか4月なのか私は知りませんが、どんなになるのかわからなければ、何をしたいのかわからない。その数字が出るのを待つしかないとなるわけですし、できればあまり動きたくはないと、現実にはですね。小麦の価格が下がるようであれば、品質の重視であるとか、規格をアップするように使いたいと私は思っています。

(三村委員) 中村さんにお聞きしたいのですが、今回、相場と政府の売渡価格の動きにもすごく乖離が出てますよね。結果として、次は下がるだろうという読みがあるかもしれませんが、年2回の相場連動型のシステムの弱点が見えたところがあると思うんですけど、それでも2回でいい、2回以上は困ると考えていますか。

(大文字 中村社長) 安定供給、価格はある程度固定した方が、逆に言うと、品質又は新しい商品を作る段階ではですね、半年先、一年先の商品を頑張って作っている経営者って多い訳ですね。それが、半年先に値段が1割上がる2割上がる、1年先が読めないんだという状態ですとね、非常にそれはブレーキがかかると思うんですよね。だから高いなら高いなりにある程度1年間それが続くんだという方が、それであれば、それはそれなりにいろんな他の経費でコントロールはするんですけど、先に行ってみないと分からない、製麺屋さんに聞くと、来年下がるどころか上がる可能性もある、本当に正しい情報が正しく入ってくるとは限らないんです、この業界って。ですから新聞を隅から隅まで読んで、それからそういうことであればいいんですけど、残念ながら今のラーメン

業界で言えば、10万軒の人たちが全てそういうことが把握できているかと言えば、把握できている人はごく一部の方だと思うんですよ。私は、基本的には、非常に保守的かもしれないですけど、経営する側としては、価格はきちんと安定してもらいたい。1年間は見直さないようにする方が、もっといいものが出来るんじゃないかなと、もっと安全なものが出来るんじゃないかなと。先程話しましたように、値段が上がったら数量を減らす、それから上がったら等級を低くする。そういうお店もあるんですよ、現状として。でも、それは私は、安全安心という面から言って正しいのかなと。知らず知らずそういう状態であればそちらに振ってくるかもしれないわけですよ。ですから、私としては、飯島さん先程からおっしゃるように、確かに市場原理とかヘッジで上げたり下げたりすると言うのは、でも、その時の現実ではいけないんですよ。経済事情って、これまでいろんなことをやってきても、計画通りにはいかない。逆に悪いことが必ず出てくる。飯島社長さんおっしゃいましたけど、悪い結果になりやすい。僕はそれを凄く懸念しています。

(柴田座長代理) どうもありがとうございました。水準に対しては結構順応できるけれども、変化にはたまらないっていうのは、それってなんかどうかと。結局、これからは大きく相場が、かなり変動が激しい時代にどうもなりそうだなという気がするんですけどね。そうすると、先程の食糧貿易課長の御質問と重なってくるんですが、2回から3回は大変だとすると、2、3ヶ月交渉にかかるとするならですね、4回、5回、毎月変動させちゃうとですね、自らのルールを作るというかですね、ケンタッキーさんみたいにですね。自分のフォーミュラっていうのを作って、こちらの変動に対しては、自らのルールでそれぞれやっていくような形になるのかなと。

(大文字 中村社長) 柴田さんのおっしゃる事は全く理論的には正しいことなのですが、現状の問題として、私は価格に対してノーと言えるんですけどね、協会内でもそれなりにバックアップもありますから。でも、10万軒のうち三千万クラスの年商の方たちは、ノーって言えないんですよ。そのノーと言えない方たちが80%は業界におられるわけですから、その辺のところも、世界の情勢、貿易の基本がそうなんだと、全くその通りなんですけど、現実には世の中あるところ2割くらい、8割くらい自由化する、どっかに幅を残しておかないと。良いんだったら全部撤廃するとか、そういう形は、私は本来の日本の風土とか日本の国民性に合っていないんだと思うんですよ。アメリカ人であれば良いかもしれないけれど、日本の小麦の風土の良い国では競争原理が全ての、共存共栄ではない、強いところだけが残って太刀打ちできる状態にラーメン業界には是非なってもらいたくない。それは私がつくづく実感しています。

それともう一つ、悲観的なことを話して申し訳ないんですけども、私の住まいから店までは、歩いて2時間、8kmのところなんですけど、自宅から店に行く間に空きテナン

トが10軒以上でてるんです。そのうち飲食店が2割、アパレルのお店も多いんですが、店子が一旦出てしまうとなかなか入ってこないという状況なんですよ。そのうちラーメン関係が2軒あるんですが、非常に厳しいのが現状なんです。だから、そういう前向きじゃない話かもしれないんですが、私はもうちょっと現状を認識していただいて、組織全体を見ていただかないと、レベルの高い非常に抵抗力の高いところだけのように進んでいってしまうと、非常に危険じゃないかなと。そういう面で、是非、価格の安定化を理解して、適応力と環境に対応することが経営者として必要なのは十分理解しているのですが、出来ない人たちが8割以上おられるということをよく知っていただかないと、議論のところで流れていってしまうと困る。理論は全くそのとおりで正しいわけですが、現実と認識と人間力と、いろいろなものが改善されないと矛盾の方が先に出てくる、飯島社長もおっしゃっていましたが、そうなる可能性があるかと懸念しています。

(柴田座長代理) 時間も参りましたので、本日のところは、この辺で意見交換を終了させていただきたいと思います。活発な御議論をありがとうございました。本日の意見交換の内容も踏まえて、今後の検討を進めてまいりたいと思います。

それでは、事務局から何か伝達事項はございますか。

次回の日程・閉会

(食糧貿易課長)

柴田座長代理、どうもありがとうございました。また、本日、御出席くださいました皆様、誠にありがとうございました。

次回の検討会につきましては、12月25日(木)10:00から、場所は、この講堂ではなく、ここと同じ7階にあります「研修室」で開催することとしております。

また、次回のヒアリングでは、うどん店、そば店を経営されている方、二次加工メーカーの方々からヒアリングを行うこととしております。

委員の皆様におかれましては、年末のお忙しい中とは思いますが、御出席の程、よろしくお願い申し上げます。

それでは、以上をもちまして、本日の検討会を終了いたします。

皆様、どうもありがとうございました。