

第5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25日(木) 9:55～12:00

場所：農林水産省 本省7階研修室

開 会

(梶島食糧貿易課長) 皆様、お揃いでございますので、ただ今から「第5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。本日は、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が、関係者の皆様からのヒアリングも本日で一巡することとなっております。

それでは、先ず、本日、御意見を伺う方々の御紹介をさせていただきます。

大阪で、うどん店を経営されています、有限会社 万両 代表取締役 杉本良一様でございます。

大阪で、そば店を経営されています、麵坊 蕎麦博 店主 望月興博様でございます。
株式会社 安田製麺所 代表取締役会長 安田征伍様でございます。

森永製菓株式会社 代表取締役会長 森永剛太様でございます。

本日は、年の瀬の御多忙の中、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。林座長、よろしくお願いいたします。

議 事

(林座長) 皆様には、暮れのお忙しい中、お集まりいただきまして、ありがとうございます。本日の検討会では、外食産業と二次加工メーカーの方々から、御意見をお伺いします。進め方につきましては、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が、概ねこれに沿って、各社それぞれ15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、この検討会におきましては、会議は公開としております。また、皆様から頂いた御意見等につきましては、議事概要として、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

(林座長)

それでは、議事を進めたいと思います。

まずは、有限会社 万両 杉本代表取締役から御意見をお願いいたします。

(万両 杉本代表取締役)

1 仕入れの現状

- ・ 小麦粉の仕入先と値決めの方法については、大阪の麺組合の会員の中では、自分で粉を引いて、めんを作るということはほとんどなく、多くは、製粉業者・問屋から粉を買っている。
- ・ 小麦粉の価格については、麦の政府売渡価格は年2回改定されているというが、問屋の経営努力もあるのかわからないが、年2回必ず改定ということではない。1年1回ということもなく、2年に1回位、価格を変えさせてくれという話がある。
- ・ 副材料についても、麺類店の食材を扱う問屋があるので、基本的には小麦粉は粉屋さん、カツオはカツオ屋さん、コンブはコンブ屋さんから、仕入れているという形が多い。
- ・ 副材料の価格については、石油が高騰した時に全部の品が10%~20%上がった。この頃、石油が下がったというが、それらは今も上がったままで推移している。

2 販売の現状

- ・ 商品の値上げについて、当店は今年5月の連休の間に値上げをさせてもらった。
- ・ 高額メニューは15%位、昼の定食類は5%位、平均で10%位の値上げを行った。
- ・ 販売価格の改定頻度ということについては、原材料価格は売上げの30%位であるので、原材料価格の動向をみるというよりも、消費者の顔色をみながら価格改定を行わざるを得ない状況である。
- ・ 実際、一昨年、組合でアンケートをとったところ、180人中160人が価格は「この5~6年、さわっていない」、「さわれない」という回答だった。これについては、原材料価格の問題だけでなく、大手の外食産業やコンビニとの関係も影響している。
- ・ 2、3軒、それらと競争して、値下げしたことにより、店を潰したところもあり、我々、零細な業界は他と価格競争ができないという辛いところもある。
- ・ 当社の場合、価格は平均10%上げたが、客単価は3%程度しか上がらず、売上げは横ばいの状況である。これは小麦の値上げの影響だけでなく、最近の不況の影響もあると考えている。
- ・ 販売価格に占める小麦粉の仕入価格のシェアは当店では2%位を占めている。

3 使用している小麦の銘柄について

- ・ 銘柄については、問屋を通じて小麦粉を仕入れているので、小麦そのものの銘柄までは伝わってきていない。製粉業者がいろいろな小麦をブレンドして作った小麦粉に名前を付けて、銘柄としているが、これを使ってみて、自分の気に入った粉を問屋と相談しながら、使っているところである。
- ・ 小麦粉の価格については、この1年間に3回、問屋から値上げの要請があり、20～30%上がっているが、売上げに占める小麦粉の割合はそれ程大きいものではないので、値段よりも気に入った粉の銘柄にこだわって使っている。組合内で話をしている、皆さん、価格よりも、粉の銘柄にこだわっているようである。

4 輸入麦の政府売渡ルールについて

- ・ 正直、これまで輸入麦の売渡ルールがこのようになっていることに、あまり気付いていなかったもので、今回を機会に勉強させてもらっているところ。
- ・ 小麦粉価格が売上げに占める割合は少ないというものの、あまり価格が上がり、下がりされても、製品価格に反映させにくいので、高いなら高い、安いなら安いで、国が管理してなるべく安定した価格で供給される方がありがたい。

(林座長)

ありがとうございました。

続きまして、麵坊 蕎麦博 店主 望月様から御意見をお願いいたします。

(蕎麦博 望月店主)

1 仕入れの現状

- ・ 小麦粉の値決めについては、問屋の説明と巷のニュースが価格決定に大きく影響する。価格を交渉する上で、問屋がこちらが納得するように上手に説明をすれば値上げを受け入れるし、さらにニュースがそれをどれだけ後押しするかである。
- ・ 価格改定の頻度については、国内外のニュースで値上がりしそうだというと商社が真っ先に動くので、それで不定期に値段が上がってくる。それを我々がどうやって処理するのかは、間に入る問屋か小売（我々）のどちらかがしばらく耐えることになる。どこかが耐えなければいけない。
- ・ その他の原材料の価格については、乾物類、わかめ、椎茸がなぜと思うくらい、目茶苦茶上がっている。

2 販売の現状

- ・ 値上げが出来なくて、耐えている店が非常に多い。
- ・ たまたま、当店の場合は7月に20%の値上げを10年ぶりに行えた。これまで値上げ

を抑えていたが、耐えかねて値上げに踏み切ったということ。

- ・ 販売価格に占める小麦粉の仕入価格のシェアについては、当店の去年の小麦粉の仕入価格を調べたところ1%であった。しかし、当店は蕎麦屋であるので、これをうどんベースにすると、私の試算では3.1%程度になると考えている。
- ・ 小麦粉以外の値上げの要因としては、乾物類の値上げと人件費が上がっている。巷では、人件費を上げるような風潮ではないと言われているが、我々の業界では、店のレベルアップのために人件費が嵩んでいる状況である。
- ・ 値上げ後の売上げと利益については、当然のように売上げがダウンして、けれども計算すると粗利は上がって、結果として収入は減るという値上げしても何にもならない状況である。
- ・ 大木委員など消費者の立場からすれば、出来るだけ安く、良い物を売るということを業界に期待される部分があると思うが、利益率が低くなると店の継続のパワーになりにくいこと、結果として値上げせざるを得なくなるが、それでも収入が上がらないという状況である。
- ・ 価格改定のコストについては、値段を変えとなるとメニューを一新しなければならぬので、これに何十万円という結構なコストが掛かっている。また、なによりも御客様に周知していただくことが必要であるので、ミニコミ紙等への広告費のコスト等が掛かるところである。

3 使用している小麦の銘柄について

- ・ 使用している小麦の銘柄については、我々が使っているのは、各製粉メーカーが麦をブレンドして作っているもので、多分、ASW(オーストラリア産スタンダード・ホワイト)やWW(アメリカ産ウェスタン・ホワイト)が使われているだろうという予測はつくが、実際にどの麦が使われるかということまでは承知していない。
- ・ 価格が高騰しても必ず使う銘柄について、小麦粉については、価格で選ぶよりも、いいもの、仕事のしやすいものを使いたい。代替えの小麦粉を使うとすれば、それをうまく使えるようになるまで実験と研究の期間が必要であるので、その間がうまく繋げるかどうか心配である。
- ・ また、国産麦が代替できるかという質問には、全ての店が一緒のスタートで、国産麦を使い始めるのであればいいが、こちらの店が代替の国産麦、あちらは今までということでは店の間で優劣が出てしまうので、それでは不可能だと思う。

4 輸入麦の政府売渡ルールについて

- ・ 先程、杉本さんもおっしゃったが、我々は、値段が高くても安定している方が良い。マークアップ大賛成。安く買ったものを高く売ってもらって構わない。
- ・ ここに来る前に、同業の何人かにも話を聞いたが、皆、安定することが一番との意

見であった。安定していることが一番。また、高くなるよりも、安くなることの方が悪くなることもあるかもしれない。

- ・ 政府売渡価格に相場の動向をどの程度迅速に反映させるかについては、今回の引上げのように、政府が国民に値上げを周知して、納得させてくれれば、我々も価格改定がしやすく有利になるが、そうではなく、国民が知らない間に価格が変わっていくようなことであれば、我々も不利になるので、国がどれだけ周知・PRしてくれるにかかっていると思う。
- ・ 改定回数は、出来るだけ少ない方がよい。年1回、できるなら2年に1回でもよい。
- ・ 価格の算定期間は、安定という観点から8ヶ月といわず1年でもよい。
- ・ SBS方式の対象銘柄については、我々として希望する銘柄はない。
- ・ その他、力関係で輸入が自由にできる形になると、我々は弱肉強食で喰われてしまうのではないかと考えている。

(林座長)

どうもありがとうございました。

続きまして、株式会社 安田製麺所 安田会長から御意見をお願いいたします。

(安田製麺所 安田会長)

会社は兵庫にございますが、全国製麺協同組合連合会の会長もしており、その立場も含めまして、お話させていただきます。

1 仕入れの現状

- ・ 小麦粉は、去年・今年と年2回の価格改定により、製粉企業・問屋から値上げの要請を受けて、数量と納入頻度なども踏まえながら、価格を決めている。
- ・ 副原料の価格については、昨年からでん粉は1kg当たり10円程度、かんすいは1kg当たり60円程度、食品用アルコールは、1リットル40円程度上がっており、包装資材はこの2年間に約2倍となっており、依然として高止まりとなっているのが現状である。

2 販売の現状

- ・ 私ども生麺類の業界は、大体が中小企業であり、家庭用向けの手前の製麺企業とは異なり、業務用の納品が多くなっている。
- ・ 昨年から計4回、小麦粉が値上げされているが、商品では19年の秋から20年4月までに、24年ぶりの値上げをしている。
- ・ しかし、値上げが出来たものは、業界全体で7割程度に留まっている。
- ・ 値上げ幅は、まちまちであり1食当たり1円から5円程度となっている。

- ・ また、値上げ出来た商品では、生産数量が減少という結果になり、利益増には繋がっていない。
- ・ 食品の中で生麺類は物価の優等生と云われるほど、ずっと安定した価格であったため、十分な価格転嫁がされていないというのが現状である。
- ・ 特に今年4月と10月に小麦粉価格が上がった分については、全く価格に転嫁出来ておらず、経費の上昇分を企業努力により何とか吸収しているのが実態で、厳しい状況である。
- ・ 一方、原油等については、最近相場は下げ方向となっているが、2倍強の値上がりとなったまま、我々への納入価格は下がっていないのが現状である。

3 使用している小麦の銘柄について

- ・ うどん用粉は、ASWと国内産。中華麺用粉は、1CW(カナダ産ウェスタン・レッド・スプリング)、HRW(アメリカ産ハード・レッド・ウィンター)、PH(オーストラリア産プライム・ハード)
- ・ 現時点は、価格が高騰しても、国内産も使ってはいるが、ASWから国内産に代替することは難しい。また、国内産の価格が高騰すれば、使用するメリットは少なくなると考えている。
- ・ 配合比率を変えて対応することも考えられるが、御客様に満足していただく品質の製品を作るためには、それも難しいと考えられる。

4 輸入麦の政府売渡ルールについて

- ・ 改定回数については、現行の年2回を続けていただきたい。
- ・ 業者、お得意様にも、現行のルールについて、これまで説明をし、認識をもっていたいてきたところであり、急にルールが変わることはどうか。
- ・ また、年に何回も価格が変わることは、価格改定の交渉中に、次の価格改定が来てしまい、結局、次の価格も気にしながら交渉をしなければならず、交渉が難しいものとなるので、できれば年1回の改定にしていただければありがたい。
- ・ 価格改定の基礎となる期間の短縮は、現行通り、8ヶ月平均をベースとした改定による相場連動制で良いと考えている。
- ・ 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は、昨今のような異常ともいえる穀物相場において、どの程度、迅速なのが適当かといわれても、なかなか「言いにくい」、「わかりにくい」というのが現状である。
- ・ SBS方式については、一部の特殊な銘柄を除いては、現行通り、農林水産省が全量買い付ける通常の輸入方式で我々に提供していただきたい。
- ・ 例えば、業界で一番使われているASWでSBSで導入された場合には、価格面で優位性のある小麦粉が、大手製麺企業に確保され、中小製麺企業との間で原材料原価の面で差が生じ、格差が広がることが懸念される。

- ・ 今までどおりで、やっていただけるのが一番良い。

5 その他の意見

- ・ 輸入麦の国際相場の動向を、より迅速に反映できるようにする方向で見直しを行う必要があるといっても、実態面で、麦及び小麦粉の価格が下がったからといって、製品価格に反映できるかは非常に疑問である。
- ・ 変動幅が小幅なプラス・マイナスの価格改定は、出来るだけ行わないよう要望する。

(林座長)

どうもありがとうございました。

続きまして、森永製菓株式会社 森永会長から御意見をお願いいたします。

(森永製菓 森永会長)

森永製菓の会長と同時に全日本菓子協会の会長もやっておりますので、当社と菓子業界全体を踏まえてお話をしたいと思います。

最初に菓子業界の現状について少しお話をさせていただきます。

まず、小麦粉を原料として使用しているお菓子の種類が多ということです。ビスケット、クラッカー、パイなどの焼菓子類、まんじゅう、蒸しろうかん、カステラ、どら焼などの和菓子類、ケーキ、シュークリームなどの洋生菓子類、さらには、かりんとう、小麦せんべいというふうに多岐にわたっておりますことがひとつです。

二つ目は、菓子の流通販売構造が、製造企業から卸売業を経てスーパー、或いはコンビニエンス等の小売業で販売されるいわゆる流通菓子と言われるものと、和菓子屋とかケーキ屋のように製造企業自らが消費者に販売する製造小売業とに大きく分かれております。

三つ目は、菓子製造企業の産業構造が、一部に上場企業もありますが、そのほとんどが全国津々浦々に存在する中小零細事業者であるということでもあります。菓子製造事業所数は1万2千、菓子製造小売事業所数は約5万というのが現状であります。

以上のような菓子業界の現状を踏まえて、ヒアリング項目に即して御説明していきたいと思います。

1 仕入れの現状

- ・ 小麦粉の仕入れ先との値決めの方法は、比較的規模の大きい菓子メーカーでは、4月、10月の政府売渡価格の改定後に、製粉メーカー又は販売代理店と値上げの価格改定交渉を行い、1ヵ月後の5月、11月の納入分から新価格を適用している。国が定めた売渡価格に連動するというので、他の原材料に比べて殆ど交渉の余地がない。製造小売等の中小零細事業者も、小麦の使用量が比較的多いところは1次問屋から仕入

れている。しかし、ほとんどは製菓材料問屋などから仕入れており、値決めは問屋の言い値を受け入れている。

- ・ 他の原材料の値決めは、比較的規模の大きい菓子メーカーでは、決定方法、決定時期ともに原材料によって多種多様。商品相場、為替、フレートが大きく変化した場合に、サプライヤーから価格改定の要請があり、改定額、実施時期を協議する。中小零細事業者は、製菓原材料問屋から仕入れ、小麦粉と同様に相手の言い値を受け入れている。

2 販売の現状

- ・ 商品の値上は、当社ではビスケットについては、今年の6月に希望小売価格を200円から240円に、ホットケーキミックスについて、今年の2月に5%、8月に減量対応で25%の値上げに取り組み。
- ・ 小売業との価格改定交渉は非常に難航し、商品の取扱いを外されるという状況もあり、適正な値上げがなかなか出来ない。他の規模の比較的大きい菓子企業でも、同様に小売業との交渉は難航し、極めて厳しい状況に立たされている。
- ・ 中小零細企業では、卸売は適切な値上げは出来ないところがあり、製造小売は昨年の原材料の高騰等を受け、店頭で顧客にやむを得ず値上げせざる得ない等の表示を行って、5~10%の値上げしている。
- ・ 商品の販売価格の改定頻度は、当社の場合には、ビスケット等主力商品は今年6月に1回の値上げをし、ホットケーキミックスは、減量値上げ等も行ったが、本年10月の麦の売渡価格値上げ分は、値上げしていない。中小零細企業も、売上げへの影響を懸念し、何回もの値上げは我慢している。
- ・ 販売価格に占める小麦粉価格のシェアは、ハードビスケットで、小麦の割合は、原材料コストの約半分、販売価格で15%程度になる。ビスケット以外のお菓子は、数%から10%前後。
- ・ 値上げ後の売上げと利益は、当社で値上げ前の6掛けになっている。中小零細事業者も、値上げによって売上げ、利益ともに減少したというところが多い。
- ・ 販売価格の改定交渉は、当社は、卸売業に価格改定の案内を行い、その後に小売業に対して価格改定理由を提示して、納入価格、小売価格の変更依頼などの交渉を行うが、小売業の理解を得ることは大変厳しいというのが実態である。製造小売事業者は、価格改定交渉はなく、顧客に丁寧に説明して理解を得る努力をしている。

3 使用している小麦の銘柄

- ・ 薄力粉(主な原料はWW)が中心。商品によって中力粉、強力粉又はそれらをブレンドしたものを使うケースもある。
- ・ 必ず使う銘柄はWW。ビスケットには必ず使っており、薄力粉として他に代替できる

ものが現時点でない、価格も割安である。

- ・ 品質、組成上、国産麦は品質にバラつきが大きいことから、大量生産の菓子の原料としての使用はすぐには難しい。

4 輸入麦の政府売渡ルールについて

- ・ 制度の移行による影響、評価としては、相場連動制に移行した時期が穀物価格の高騰時期と重なったため、メーカーは価格引上げコスト上昇分の転嫁が難しく、取扱いに大変苦慮し、収益にも大きなダメージを受けた。
- ・ 国の激変緩和措置は、大変ありがたく感謝しているが、最終決定時期が遅く、当社商品の価格改定の判断にも大きな影響を及ぼした。
- ・ 相場をどの程度迅速に価格に反映するのが適当かについては、昨年来、投機資金が集中するなど極めて異常な状況にあり、この異常時を前提に制度の見直し議論をすることは適切ではないのではないか、ある程度需給が落ち着いた状況の下で、現行の制度がどの程度機能するか検証した後に、見直しの議論はすべきではないか。
- ・ 国が食糧法に基づいて麦の需給及び価格の安定を図っていくということであるならば、相場連動性の迅速さよりも、需給と価格の安定を図ることが必要ではないか。
- ・ 改定回数については、小売業等の流通得意先と交渉することは現状では極めて難しい状況なので、基本的には年1回が望ましいが、現状の年2回以上は増やさないでほしい。
- ・ 価格算定の基礎となる期間は、中長期的には食料の国際需給は逼迫基調、国際相場の乱高下も想定されるので、国が需給と価格の安定を図り、中小零細事業者の経営の安定を図るためには、算定期間は長いほうが、納得性が高い。
- ・ 現状が年3回の価格改定を前提として、8ヶ月としているならば、年2回の価格改定では6ヶ月にするという考え方がのぞましい。
- ・ SBS方式の対象銘柄については、菓子業界では状況を承知していないので評価は難しいが、菓子用小麦をSBS方式の対象にすることについては、いくつかの問題点がある。
 - ① 菓子業界は圧倒的に中小零細事業者が多く、パスタ業界など現在SBS方式が導入されている業界とは全く業界構造が異なる。
 - ② 相場が下がった時に、機動的に購入が可能という仕入れの弾力性というSBSのメリットは理解できるが、菓子企業は原料価格の安さもさることながら、価格、量ともに年間を通じて安定していることが重要である。
 - ③ SBS方式では、外国の産地の小麦に関する作柄等の産地情報、価格情報に基づいて機動的に買付できることによって初めてこのSBS方式のメリットは生かせると考えられるが、菓子メーカーにはこのような情報は無く、また、直接麦を買い付けるというよりは、製粉メーカーからそれぞれの商品に適したブレンド小麦粉を購入す

るということで成り立っているので、SBS方式のメリットがどの程度発揮できるか不明である。

以上のことから、SBS方式についてはもう少し検討すべき。

その他の意見として、いくつか申し上げさせていただきたいと思います。

- ① 今回のルール見直しの背景としまして、10月30日に決定されました「生活対策」の家計緊急支援対策の中で相場の動向をより迅速に反映できるように売渡ルールを見直すとされたところでありますが、この趣旨としては、国際相場が下がっているので政府売渡価格を早く下げて、お菓子やパンなどの商品価格が下がるようにして、消費者の家計を助けることが目的と理解されます。

しかし、現在の菓子価格は、これまでの小麦粉等の原材料価格の上昇分を転嫁できていないものもありますし、売渡価格が下がったからといって、商品の価格が直ちに下がるものではないことを御理解いただきたいと思います。

小麦粉のみならず、その他の原材料は、まだまだ高値であり、高騰前の水準にはほど遠い状況にあります。従って、それをもって下がるという現状にはないと思われます。

従いまして、農水省の方でも、価格転嫁のために最終ユーザーが如何に苦労しているかの業界の実情について十分に御理解をいただくとともに、政府売渡価格が下がっても最終製品の価格がすぐに下がるものではないということを、マスコミ、消費者など国民に情報提供していただきたいと思います。

- ② 国が売渡ルールをより相場連動制にして、メーカーがリスクを負い、価格の転嫁も他の原材料と同じようにメーカー任せにしようというのであれば、マークアップについても縮減して、制度全体の自由度を高めていただきたいと思います。これまでも菓子類の関税はFTA、EPA交渉で引下げの譲歩を求められる中で、外国からは安い輸入製品の攻勢を受けて、国際競争力の面で大変苦境に立たされているのが実態であります。原料の内外価格差を少しでも縮小すべくマークアップの縮減に取り組んでいただきたいと思います。かねてから菓子業界としましては、菓子の関税と原料に対する賦課とのバランスを維持していただくとの観点からマークアップの縮減について、お願いしてきているところであります。

国産麦の生産振興に対する支援策については、自給率の向上という観点から、その重要性は理解しておりますけど、食料自給率を50%にするため、麦の生産を現在の90万トンから倍の180万tにするという計画を念頭におくならば、輸入麦から徴収されるマークアップではとても財源は賄えないと考えられますので、国の一般会計予算できちっと手当てしていただく必要があるのではないかと考えております。

- ③ 現在の売渡ルールに基づく昨年4月以降の売渡価格の値上げの下で、製粉メーカーは政府売渡価格引上げの70%を転嫁してきていますが、製粉メーカー各企業が先

日の新聞で発表されましたが、大幅に利益を改善してきていると承知しています。これに対して、我々二次加工メーカーが小麦粉価格の値上げ分を転嫁できず、やや不合理と思われます。当然、価格交渉は民間同士の問題ということは分かりますけど、国家貿易品目として、国が売渡価格を決定して、値上げ分及びマークアップ分を最終的には消費者に負担していただくという仕組みを採用している以上、国に適切に指導していただくことが必要ではないかと考えております。

- ④ 昨年以降の価格転嫁の取組みから、小幅な価格改定は最終製品への価格転嫁が極めて難しいことが現状でありますので、価格改定ルールに基づいて算定された改定幅が、例えば±5%以内であるような小幅な場合には、価格改定を行わない等のルールを設定していただきたいと思います。
- ⑤ 最後に、WTO交渉の帰趨はまだ見えておりませんので、この決着の内容によって小麦の取扱いも大きく変わってくることが想定されますので、売渡しルールの見直しはこの動向を見極めた上で行う方が現実的ではないかと思われます。

以上、何点か御意見申し上げました。

質疑・意見交換

(林座長) はい、ありがとうございました。それでは早速ですが、委員の皆様から御意見をいただき、意見交換をしたいと思います。いかがでしょうか。

(大木委員) 今、いろいろと御意見を伺って、事情は良く分かりました。確かに価格の急な変動というのをこのままというのは、望ましくないということがあってというのは分かりました。ただ、今後、気候の変動とか、政治的なもの、そういうものの情勢で国際価格の変動が大きくなるのではないかなと思っているんですね。

そこで、今までのやり方ですと皆さん企業の方々も今までは良いですよとおっしゃいましたけれども、確かに価格の安定からすると税金でやるということもありますので重くなるのではないかなと思うんですね。その負担を国民の税金で賄うことになる今の方式が、企業さんにとっては楽な方法なのかなって感じはしますけれども、国に頼るばかりではなくて、みなさんもこの辺で自立とか成長をしていかないといけないのかなという感じがします。そしてこの際、多少難しくても自立を図る組織に変えていった方が、国家貿易とはいっても、良いのではないかなという気がいたしました。

先ほど、望月さんがいみじくも消費者はこんな気持ちなんだよとおっしゃって下さいました、国際価格が上がっている中で企業さんの努力で価格が下がってもですね、消費者は当然だと思っているんですね。当たり前だなとしか思っていないんですね。で、そのくせ今度、国際価格が下がったら価格が下がらないのは何でなんだろうというのが現実

なんです。おっしゃるとおりなんです。大阪の方の望月さんはおっしゃって下さいましたけれども、最初にお話し下さった杉本さんも、そういう消費者の心理って同じような気持ちなんじゃないかな。

(万両 杉本代表取締役) 私も説明の中でお話しするつもりだったんですけども、緊張して飛ばしてしまったんですが、国際相場が上がったというのをPRしていただければしていただくほど我々としては値段に転嫁しやすいんですけども、ただ、下がったというのをあまりPRしていただくと何で値段は下がらないんですかというふうな話は必ずありますね。今回のように確かにこの春から夏みたいに全てがどんどん上がってる上がってるというふうなPRみたいなニュースが流される時は、かえって我々としては値段を改定しやすい時期ではあったんです、確かに。そのチャンスで私は上げさせていただきましたけれども。

(加倉井委員) 大木委員から出たので、そちらから先に伺いますが、価格を安定していただくのが良い、出来たら固定した方が良いというのは業界として全くそのとおりだと思うんですが、しかしこれはですね、価格変動のリスクを政府がやれということなんですよ。そういうやり方もあります、確かに。しかし、政府がやるという意味は政府、具体的にいうと農林水産省が、今までのように業界の味方をしてくれたということに本当になれば皆さんはそれで良いかもしれませんが、そうなりますかね、これから。つまり農林水産省もですね、国民の物の見方というものを入れないと、もはや存続できないくらいの立場になっているわけですよ。具体的にいいますとね、国産麦を増やすんです、これから。そういいましたよね。倍になる、それを使えという事になりますか、当たり前前の事ですよ。業界は値段も高くて品質もバラつきのある国産麦を今までの倍使えという事になるかもしれませんよね。今までは農水省自身も反省してる様に、農水省というのは業界の味方だったんです、基本的にはね。それで政府が価格変動のクッションをやっていた。これは消費者の負担です。国民の負担でやっていたんです。それがね、これから許されるかどうかというのとまた別です。今までやれたからこれからはずっと農水省が保護をしてくれるかといったらそうとも言えない、そういう事を前提にして、大木さんが言った事とダブってるんですが、そういうことを前提にしても皆さんは政府が価格を固定してですね、それを皆さんに売るといやり方を維持したいと思われるのかどうかという事をちょっとお聞きしたい。

(林座長) 森永会長の方から。

(森永製菓 森永会長) 国家貿易というのが小麦の現実のルールなわけです。ですから、当然マークアップというものもあるわけです。企業が自立というのは当然なわけですね。

れども、そういう観点からいけば国家貿易をやめて、マークアップも外して自由に各企業が相場とかりスクを負って取り組む自由があるならば別ですね。

もう一つはですね、僕の意見ですけれども、世界大不況でですね、これは先が見えないという官民ともに大変な時期ですので、市場原理、自由・競争は一方でありますけれども、もちろん、国全体という問題の時ですので、国と民間が一体となって取り組んでいって国全体で盛り上げていくという様なことが、この非常時には重要じゃないか、もっと官民が連携して取り組むべきじゃないかと考えているわけです。

(蕎麦博 望月店主) 政府、国におんぶするのがどうかという質問だったと思うんですが、実は国が安く仕入れて高く売るという事になれば国民の負担はなくなるんですよ。我々は国が負担して安く卸してくれと言っている訳ではないんですよ。要するにバラツきのないようにしてくれって話。

もう一つがその他のところで最近、地産地消という言葉がよく騒がれてます。地産地消というのは日本の中で言えば県単位で言いますよね。何県は何がたくさん採れるとか。これが大きくすれば国単位も地産地消なんですよね。日本で、いくらこれから小麦の作付けを増やしても、地産地消というのが完全に出来るかという、ハッキリ言ったら出来ないわけですよ。そうしたらやはり輸入というものを我々は大事にしていけないわけですよ。そしたら輸入するときに各業者は自分ところの力加減で輸入するというよりも、やはり、そこに国が介在して安定させる。そのためには私は高くなっても構わないなと思うんです。たまたま、私は売上げに入る小麦のシェアっていうのは割りと少ないから無責任な事を言ってるなと、安田さんなんかは思われるかもしれませんが、実をいうと、先ほども言いましたけども、資金力のあるところがそういう自由競争の中で絶対勝ちます。弱肉強食がハッキリ表れるわけでありまして。我々は末端の業者を守るのが我々業界の仕事でありますから、そのためには、みんなが同じ条件っていうのがまず一番好ましいと私は思います。

(林座長) ありがとうございます。他によろしいですか。今、お二人のお考えにそれ以上付け加える事はないという事でよろしいですか。

その他に質問は。

(加倉井委員) すみません、簡単な質問を杉本さんから順に伺います。いま、輸入麦はですね、今年はいろいろ変動ありましたが、いくらで仕入れていくらで売ってるというふうにお考えですか。

それから、麦会計っていう、昔は食管特別会計といった麦会計は赤字だと思いますか、黒字だと思いますか。またどの程度だと思いますか。杉本さんからお願いします。

(万両 杉本代表取締役) 知りません。麦会計も知りません。赤字だろうとは思いますが。

(蕎麦博 望月店主) 今の先生の話からすればかなり赤字だろうとは思いますが、私も実を言うとその辺は全く知らないです。

(加倉井委員) 麦の話ってというのはものすごく難しくてですね、実は消費者も99%位は分かってないと思います。ただし、皆さん業者ですから、もうちょっとお分かりかなと思って伺いましたが、別に良いんですが。安田さん、輸入麦を政府はいくらで買っていくらで売っていると思いますか。去年でも一昨年でも。

(安田製麺所 安田会長) 相場はやはり変わりますので、いろいろだと思うんですけども、いわゆる8ヶ月をベースにして価格を改正されてますけれども、赤になると思います。

だけれども、安く買った時にはそれがまたスライドして利益が上がるかもわかりません。時期と価格によって変わるんじゃないかと思えますけれど。

(加倉井委員) ありがとうございます。森永さんいかがでしょう。いくらで買っていくらで売っておられるか、それから麦会計はプラスかマイナスか、どの程度のレベルか。

(森永製菓 森永会長) 今、ちょっとデータがきたんですが、トン当たりの12月から7月までの平均で34,000円で買い付けて、マークアップも含めた算定基礎でいきますと52,300円で売却してると、こういうことです。

(加倉井委員) 大変新しいデータを言っていて、私の大まかな数字とは全く違うんですが、私の覚えているのはですね、20,000円で買って40,000円で売っているというだいぶ前のデータですが。食糧貿易課長、どの程度ですか。それからその麦会計の赤字はどの程度ですか。

(梶島食糧貿易課長) 麦会計そのものというのは、19年から会計の制度が大幅にかわりまして、どことどこを比べるかというのは出来ないんですが、この麦会計、いわゆる先ほど国産麦の振興というものに対しては500億円を追加で一般会計から投入しなければいけないというようなオーダーで足りないという事になっています。ちなみに今、ブッシェル当たり、また最近の麦の国際相場は上げ始めておりまして、6ドル弱位まで上昇、一時期は5ドルを切る時も一瞬ございましたがまた最近上がっております。そうはいつでも今、加倉井委員がおっしゃったような事態からすればですね、1.5~1.7倍位の水準、ピークからすれば40%近く落ちてます。それでも相場としてはそういう状況にございま

す。

ちなみに先ほどから価格変動のお話しがありましたので、若干、国の売渡しのシステムを御紹介させていただきますけれども、算定基礎となるのは8ヶ月間の平均買付価格となっております。従って、8ヶ月の平均値がベースになるわけです。これが何を意味するかというと、8ヶ月間、国がみなさん企業でいいますと原材料の仕入価格は変動するわけですね、毎月毎月。それを8ヶ月間溜めてそれを次の、我々としてはサプライヤーとしてですね、お客様に価格交渉に伺うというふうに御理解いただければいいんじゃないかと。例えば安田さんのところが小麦を粉で仕入れるか粒で仕入れるかいろんな形があるかと思いますが、その変動を8ヶ月間溜めて、それで原材料がこうなっちゃったんで製品価格をこうして下さいと、問屋さんなり、あるいは町のうどん屋さんに製品の値段をこうしたいと、そういう役割を果たしています。

それから二点目として、国が平均して1.8か月分の在庫を港湾サイロに持った上で、製粉メーカーさんに売り渡しております。従ってその期間、私どもが安定供給のバッファの役割を果たすというこの二つの安定機能を今、この時点では果たしている中で製粉企業さん、あるいは実需者の皆さんに売り渡すという仕組みになっております。可能であれば、それぞれのところでいろいろ皆さんがおっしゃっていますのは、御商売の中でのバッファと言いますか安定機能というのをそれぞれ問屋さんが果たしたりとかおっしゃっていましたが国の場合もそういう機能を果たしているということを付け加えていただければと思います。

(林座長) はい、ありがとうございました。柴田委員。

(柴田委員) 杉本さんと望月さんにお聞きしたいんですけども、仕入れの際に値上げを問屋さんから仕入れるという事で、あまり値上げがされてなかったと伺ったんですけども、これは改定の方の力関係からいくと強いという事なんですかという事が一点と、それから品質ですね、ブレンドした小麦をアメリカ産から代替、価格よりも品質が重要だと、一旦決めた品質と言うのはだいたい、どの位の期間、使っておられるのでしょうかという点が一つと、森永会長にお伺いしたいのは、今、重要な時点とおっしゃられたかと思うんですけども、今のこの激動のタイミングで輸入ルールの改定をやって、定期的に難しいんじゃないか、安定してからと、こういうような事をおっしゃられたかと思うんですけども、しかし今、安定を考えるとますます相場の変動というのは大きくなっていくかと思うんですよね。まさに供給サイドから見ても、需要サイドから見ても、天候の要因から見てもですね、投機マネーを規制してるとはいえですね、基本的に流動が止まってきていると思うんですよね。そうすると、市場はますます不安定になっていく中で、いかに安定的なこのルール、もっとビビッドに相場を受け入れて実際にそれに対してどういうふうな対応をするか、ここの見直しがまさに必要なんじゃないかというよ

うな気もいたすんですけれども、この辺のところをちょっと御意見いただければと。

(万両 杉本代表取締役) 今まで売渡価格がどの様に変動していたかという事は私、正直知りませんでしたので、問屋さんからくる値段はずっと変わらずに今年か去年まで安定してきましたけれども、それは製粉メーカーさんと問屋さんとのお話し合いがあったのか、その辺のところ私は存じません。ただ、決して我々も、私も値上げを言ってきたのに応じないという事はありませんでしたので、その辺のところでは問屋さんの方で努力してきたのかなというふうに考えております。

それから品質が重要というのは私たち末端のものは毎日実際に麺を打っていますので、同じ名前の粉を、製粉メーカーさんは粉に名前を付けていますので日清さんのシロツバキとかいろいろありますけれど、それを使ってましても品質が変わるとわかります、やっぱり。それで同じ名前だけ品質が違うと粉屋さんとお話しをさせてもらって、問屋さんが製粉さんとお話しするというような形で、基本的には銘柄は同じものを使っております。ただ、変わったときのクレームはハッキリとすぐに分かります、手で触って作って食べてみると。その辺のところは先ほどから何べんも申しますように同じように品質を保っていただくように頼んでます、そのような感じです。

(森永製菓 森永会長) 捉え方が非常に難しいんですけれども、今回の投機、特に今回のサブ・プライムから始まってですね、大火傷したファンドが取り返そうと石油から始まって、いろんなところに投機がきた。砂糖のエタノールの問題もある。そういう異常時であったと思うんですよね。これは当然、これからの時代は不透明で、昔から言われている企業の変化、対応というのは当然していかなきゃならない、これは企業の宿命で当然の事ですけれども、ただ、今回ののは異常だったと思うんですよね。ですから対応しきれないようなスピードと幅が一気に来てしまったという中で、もちろん企業努力でいろんな取り組みをして、価値のあるものを適正価格に移行、これはあるべき姿ですけれども、それもなく値上げせざるをえなくなった、吸収も出来なかったという異常な幅ですね。もちろん、今後これから更にどんな環境になるか分かりませんが、今回ののは異常なスピードと幅だったと思うんですよね。ですから、もうちょっと安定してからね。ただ、今後投機の問題が収まっても長い目でみると人口の問題、BRICs、その他新興国も含めてですね、また復活すると思いますから、そうなるとやはり原料資源の枯渇ということも含めてですね、今後の問題として当然あると思うんですけれども、ちょっと現時点では待つてからの方が良いんじゃないかという事で申し上げただけでございます。

(蕎麦博 望月店主) 大体、杉本さんと同じ答えになろうかと思います。問屋さんが上げてくるときは問屋さんが上げる理由があるからなんですよ。先ほど申し上げましたよ

うに上げる理由を説明する、説得力があるときには問屋はここぞとばかりに上げにきます。その材料が無いときにはそんな話はできませんから、今年は問屋は待ってましたとばかりにこの時に上げなかったらもう次は上げられへんと言わんばかりに上げてきますから、それは説得力のある分にはしょうがない、妥協します。

もう一つですが、我々はブレンドした粉を使います。それが違うものに代替出来るかという事は常に暇があれば実験してみるんです。なかなか上手くいきません。ですから、これが輸入物から内地物に全部変えろと言われた場合に、先ほども話がありましたけどけっこうバラつきがありますし、非常に使いにくい材料なんですよね。これを美味い商品に仕上げるためには相当な研究期間がいるんですよ。我々の場合はその研究期間の間にお客さんに嫌われてしまう可能性が十分ありますから、ですから、みんなスタートが全部同じ条件ならできますけれども、あんたのところだけ新しいこの粉を使えとなったら、絶対それは不利な条件になりますからね。そう考えると、代替というのは怖いという部分もありますね。

使用している期間ですが、実をいうとうちの蕎麦の繋ぎに使っている粉はうちの親方の親方の代からですから、すでに多分70～80年、私の代ですでに30年使っています。親方の代で10年、10年としたら、私の知っている限りで50年になりますから、それ以上でしょう。つまり、それがすばらしい物だと信じ込んでいる部分と、使い慣れているという二つがあるんですよ。だからなかなかやめられない。

(柴田委員) 杉本さんは。

(万両 杉本代表取締役) 私が今の店の責任者になったのは平成3年からですから約17年間ですか。その時にほとんど全部変えました。それは当時いた板前さんと問屋さんと相談しながら変えたものをずっと使っております。小麦に関しては。ただ、一つだけ銘柄を変えたものはありますけど、それはやはりどうしても地域的な物もあって、うどんにも好みがありますので、麺を変えた方が良いんじゃないかと5、6年前にありまして、それで粉を、うどんについては二つの粉をブレンドしているんですけども、その片方だけを変えるというふうな形で変えました。私たち業界で一番怖いのは、麺とダシが変わるというのが一番怖いんです。良くなる悪くなるは別として、変わるというのはものすごい怖いもので、粉を変える、ダシのカツオを変えるというのはかなり勇気のいる仕事になりますので、なるべく触りたくないというのが現状です。

(林座長) 今のところと関連した質問を私からさせて頂きたいのですが、杉本さんと望月さん、これだけ自給率を高めたいとある程度の国民的な合意も出てきている訳ですが、国産麦でということで消費者に訴えてですね、今のところ研究段階でなかなか味が現在使っておられるものと及ばないとのことですが、国産だから食べるという消費者が、お

客さんが出てくる可能性というのはどうですか。ありますか。

(万両 杉本代表取締役) あると思いますね。ただ、特にカップ麺ですか、北海道産小麦使用とか言って、それを宣伝文句にしているところがありますよね。その辺のところが一つの宣伝文句となるとは思いますが、できれば試したいなと以前から思っていました。やはり我々商売をやってまして、一つのお客さんにPRする、訴える宣伝文句というのは欲しいもので、そのために、蕎麦を手打ちで打ったりしてるんですけど、やっている以上はPRしたい。全てのお客様がどう思っているかというのはニュース等で聞いてますんで、大手のカップ麺なんかやっているところは、市場調査も我々の全然及ばんくらいやってはると思いますんで、その辺で国産、北海道小麦使用っていうのも謳ってはるんで、できれば使ってみたいなとは思いますが。ただ、実験というか試してみる機会は今のところはないという、現実こういう時代ですので、お客様が離れて行ってもなかなか新規のお客さんが増えないという状態ですので、ちょっと触るのは怖いなというような状態のまま推移しています。

(林座長) メニューの一つに加える。お客には当然選択の余地がありますから。このものについては国産のものを使ってますと明記した形のものをメニューの中に入れられないかという、そういう問い合わせなんです。

(万両 杉本代表取締役) 1日で、うどんも蕎麦も全部ひっくるめて、だいたいうちで200杯くらい出ます。そのうちの国産麦を使っているうどんがいくつ出るかということですね。200のうちの10や20では作れませんね。だから、やはりいま望月さんがおっしゃったように、試すなら全部いっぺんそれで作ってみないと、ということになるんです。それだけ別メニューだと、それだけ別に作らないといかんわけですから、ちょっと仕事が煩雑になってというところがあります。

(蕎麦博 望月店主) 今、林座長から、凄いヒント頂きまして。国内麦使用うどんってやつね。これは今、杉本さんが、それだけでやることは、非常に難しいことだってお話がありました。私、蕎麦道場やってまして、そこでみんな好き者が来て、そん中でたまにうどんもやるんですよ。私、うどん粉用意してあるんですけど、彼らは勝手に、これどこどこ産のうどん、どこどこ産のうどん粉ってね、勝手に絶えず取り寄せて打ってるんですよ。それがね、実を言うとお粗末なうどんだなあって思っても、素人はこれ結構うまかったですって言う人がいるんですよ。そういえば、私も戦後の昭和20年代、田舎で取れた粗末な小麦のうどんを食べて、それも美味しかった思い出があります。ただ、今、それ以上の例えばASWとかそういったものについて、味を覚えてしまうと、なかなかそこに戻れるかどうか。たまたまうちの道場の好き者が、要するに自分が自慢をしたい

わけですね、内地もので特別に手に入れましたっていう。それを今、先生おっしゃったように、それを売りにできないかっていう意味では、あの、大規模に売れないかもしれないけど、店のイメージアップには使えるのかなという気はちょっとしましたね。ありがとうございます。

(大木委員) 今のお話ですけど、私たち消費者のですね、これどこのかなっていう、いま外食産業のガイドラインができてから、一声運動っていうのやってるんですよ。お店に、このうどんの産地どこって聞くようにしてしまっていて、できるだけそれが広がっていくといいなって思っておりますので、是非是非そんな風に協力して頂けたら有り難いなっていう風に思っております。

(三村委員) 私、先程お話し伺っていて、非常にごもつともだと思う一方で、私自身も今回のこういったような国による買付け、それから国による、ある意味で小麦価格をどういう風にするかっていうこと、その全体の仕組みを私もよく知りませんでした。そのことを、少し前提としますと、やはり、今は非常時であるんですが、ある意味でちょうどいいチャンスでもありますし、むしろ制度を基本的にここでやはりきちんと見直していく必要があるんでしょうと。もちろんそれぞれの業者の皆さまの経営の安定と経営の健全性と、これは絶対条件ですからこれは守らなきゃいけない。しかし、もう一つ言えるのは、国にあまりにも加重負担をかけすぎているという制度そのものを、決して健全ではないし、ある意味では将来これが禍根を残すことになるかもしれないという感じもございます。そうすると、先程から、これはずっとヒアリングを伺ってきて、感じていることなんですが、皆さん共通しておっしゃるのは、やはり供給安定、品質安定であると。それがまず最大条件であるということであろうかと思うんです。そうしますと、これからの非常に国際的な変動の時代においては、国産麦をどれだけ増やせるかという問題と同時に、海外において日本がきちんと買い付けられる仕組みを、やはり持っておかないといけないということでございますので、この話は基本的に国の役割であろうと。あるいは国に積極的に関与して頂ければいいでしょうと。しかし、8ヶ月とか1年とかそんな長い時間を、価格のバッファー機能を国に全部負わせるということ自身が、果たしてそれで適当なのかということもあるんだと思うんですよね。そうしますとおそらく2つ可能性が出てきて、1つは例えば、どういう方法でいいか分からないですけど、基本的には国から販売される価格に関しては、常に相場に連動している、常に価格は動いている。しかし、どこで皆さんが納入されるどこで仕入れられるかはそれぞれのメーカーとか卸さんの実行決定になる、という話でしていくならば、一つの考え方だなと。ただ、先程、杉本さんと望月さんの話からして分かりましたのは、結構、卸さんの役割が大きいかもしれませんし、卸さんがしっかりとブレンドして、基本的にきちんと御自分の中で設定しながら交渉されるならば、ひょっとして吸収される可能性もあるかもしれない

など。おっしゃることについて、ちょっと望月さんと杉本さんに可能性があるかどうかについて、少し御判断があればということをお聞かせ頂きたいことと、それから今のようになりますと、一番大きな影響を受けられるのは、おそらく森永さんと安田さんの川下だろうと思うんですけど。その前に、やはり、何かそういうのって、常に変動しているという状況の中で、もう少しこう経営判断が。これは将来価格がどうなるか分からないとか、非常に大きいという企業の方に共通した御意見がございます。しかし相場は常に変動しているものであり、ある程度、いま政府がどういった形で麦の価格を設定して出していくかというのを見ていくという流れの中で、どこで買い付けるとかどこで買おうかという判断も可能かもしれないということで、それを制度の予測性が企業の側として可能かどうかということでございます。それから更にもう一つ、森永さんと安田さんの方に一番大きな問題が、更にこれを川下側にどれだけ説得できるか、これは私も非常によく分かりましたが、消費者も知らないし、小売も知らないし、ほとんど国民が分からないっていう話ですから、相当にしっかりとした啓発と情報提供が必要だろうと思うんですけど、これについても御意見ありましたらお願いします。それでは、卸の方で、杉本さんと望月さん何かございましたら。

(万両 杉本代表取締役) 確かに、先程申しましたように、まだまだ勉強不足で、ずっと値段も、問屋さんからの値段で入ってましたので、そういうものだと思い込んでました。ですから、これを機会にもっと勉強して、問屋さんとの交渉をしていけばいいかなと考えます。ただ、先程から国に負担を負わせすぎ負わせすぎという話を皆さんおっしゃってますが、やはり、ちょっと、この頃そういう風な、一事が万事そういう風な感じになってきて、我々麺類業界、組合の方も食品衛生の絡みもありまして、一応、そういう保険所関係とかそういうのも、一般消費者の方を向きすぎて、今まで両輪でやってきた我々からいきなり手を離れるという風なことになっております。当然消費者の方を向いてやって頂くのは結構なんですけど、今までのをいきなり、こう変更されるというのは辛いものがあります。これから勉強させて頂きますけれども、やはりこの今の国の緩衝作用ですか、やっぱりある程度は残して頂かないとという風には思います。

(蕎麦博 望月店主) 実は、先程、私のそば粉のつなぎの粉は何年も続いていますと言ってしまったんですけど、一度ね、そのメーカーの銘柄が入らなくなって一頃だけ変わったんです。それで、内容的にはそんなに変わってませんでしたけど、まあ、若干の違いはあったんです。でも、それは何とか、それに合わせた製法で吸収して参りましたから、だから若干、材料が変わっても適応する力はある程度はあります。ただ、それがうまいこと適応できたから良かっただけのことであります。今の輸入の件なんですけど、私は、考え方によっては、株式会社日本でもいいのではないかと。安く外国から買って、我々のところへ利益を上乗せして売ってくれてもいいのではないかと、という私は考え方な

んですよ。ということは、実を言うと私らのところに来る卸問屋というのは、力がまちまちなんです。力のある問屋を掴んでいるところはいいですけど、力のない問屋というのは、要するに2次問屋、3次問屋という場合もある訳ですよ。そこに、非常にその問屋としか付き合えない力の店にしてみれば、不利益が発生してくるんですね。そういった面から考えると、やはり、力関係が非常にはっきり出てきてしましまして、それも資本主義の摂理と言ってしまうとそうかもしれませんけど、けども、我々は特に安い材料を求めている訳ではなくて、先程先生がおっしゃったように、安定したもの、安定した値段、これが一番。安定した供給と安定した値段が一番いいんじゃないかなと思います。

(森永製菓 森永会長) 一つは、この時期だから今のタイミングではないかということですけど、確かにそういう捉え方もあるんだと思うんですけど、今日は全日本菓子協会会長という立場で来てますので、できる企業は、そういうことにも対応できると思うんですけど、中小零細企業ということになりますと、非常にそういうことは難しいとなります。先程申しましたように、そういう製造小売が5万ありまして、圧倒的にそっちの分野ですね。ですから、そういうことを業界として踏まえますと、やっぱり安定の方であって、いま、そういうタイミングがいい時にどんどんやった方がいいんじゃないかっていうのは、できる企業も当然ありますけど、全体で見ますとなかなか難しいんじゃないかと。ただ、こういう時代、更にもっと凄惨な時代が来るかもしれないので、当然、過去の延長じゃないということも含めてですね、時代を予測して、過去の延長じゃないような、仕入れも含めてですね、取り組みは当然やっていかなくちゃならないということは考えておりますが、全体の業界でいきますと、ちょっとこの時期にこう、もっと機動性よくやれというのは分かりますけど、対応できる企業というのがどれだけあるかということも含めてお話したんですけど。それから、上がって、今度は下がったから下げろということについての認知ですけど、小麦は下がっても、先程申し上げましたように我々菓子メーカーとしましては、いろんなものを使ってるんですね。カカオビーンズからなにかも含めてですね。包装材料もですね。それが全部が全然下がってないとなると、一つだけが下がったからといって下げられない事情にあるわけなんですね。やっぱりマスコミなりあるいは農水の方も含めてそう簡単に下がらないんだということを理解して頂きたいと思っております。

(安田製麺所 安田会長) この問題につきましてはですね。まず、新しく制度が変わるようなことになると、業界全体でですね、まず議論をいろいろしていかなければならないと思いますよ。まだ、その土壌ができてないとそのように思います。この2年間というものは、非常に価格というものが異常な状態だったと思いますけど、いま若干安定しているかと思いますが、今後またどうなるか、これも分かりません。予想はつきま

せんけれども、やはりその都度その都度いろいろなことを想定しながら、我々も対処していかなければならないと思いますけれども、現在の方法について変わるということに非常に不安もありますし、まず業界でいろいろな方々と意見交換をして、そしてある程度理解は得なければ、これは難しいかなというように思っております。先程の、また違う話ですけれども、国産の小麦につきましてはですね、我々業界は、非常に良く使っていると思います。当然、北海道産ホクシンでありますとか、九州ももちろんありますけど、私の住んでおります兵庫県におきましてはですね、いろんなどこと検討致しまして、一昨年から、新しい品種の小麦を作付けして頂いておりまして、今年は一昨年の4倍収穫致しました。来年は、今年の1.5倍をもう作付けして頂きました。これは全量、組合で買い付けするという事で、生産者とお話をしていきますんで、国産小麦につきましては非常に積極的に取り組んでいるつもりでございます。地産地消という問題もございますし、若干、昨年と今年の小麦に非常に振れがございました。しかしながら、それをいろいろとやるのが我々の技術でございますので、それを含めましてですね、製品ができるように取り組んでいるところでございます。

(林座長) 先程、加倉井委員の方から、いくらで買っていくらで卸すのかという御質問がありましたけれども、それは御存じないとおっしゃったのが、むしろ幸せなことですね、知らなくても済んできたということになりますよね。先程、望月さんがおっしゃったように過去10年間値上げされてなくて、この7月に20%ほど上げられたと、10年間値上げされないような状況が続けられたということなんですね。すばらしくいいことで、大変これまでは良かったということはあると思うのですが極論をいいますとですね、江戸時代200年間ほど蕎麦の値段が1杯8銭から動かなかったという、江戸の末期になって、少し動いたんですけど、本当は食べ物ってそのくらいの方がいいのかもしれない、鎖国条件ですから全然違うんですけど。一方で私、1980年代の後半にアルゼンチンに行っていたことがあるんですけど。その時、もの凄いインフレが起きてましてですね。毎日食堂の値段が変わるんですよ。だから食堂のメニューは鉛筆で書いてあります。翌日になったら変えなきゃいけないから。タバコも毎日上がってました。その時期に出くわしたことを考えるとですね、物価は安定している方がいいに決まっています。しかも今の様な状況の中で、ちょっと特殊な状況が起きている訳ですけど、アメリカにしても、金融だけでなく自動車産業にも、今あのような形で問題が吹き出すというのは、これは特殊条件であるわけですが、凄く乱高下というか変動が起きているときに、その業界、あるいはその時の中小企業で対応できないときに国がそれなりのことを、役割を果たすのは当然のことだと思っているんです。ただですね、10年間全く値上げしないで済んできた中で、少し、こう全体として甘くなっていないか。つまりどういうことかと言いますと、そういう業界でありますと、他の小麦粉、例えば麺なら麺ですね、業界が古いと他のところがどんどん侵略してその業界が先細りすることはないでしょうか。つまり、

ある程度の競争力というか、ある程度の切磋琢磨というのが働かないと、他のところが落ちてきて、その業界が尻すぼみになるというのはないんでしょうかね。今、私がお聞きしたいのは、全体として、例えば麺なら麺でいいんですけど、麺の過去10年間を見て、これから10年以降考えると、日本人はちゃんと従来どおりの消費をしてくれるかどうか、ということについては、どう考えておられるのかということです。

(蕎麦博 望月店主) 先生、非常に大きいところを付かれています。実は今、完全先細り現象が起きています。私のところも10年ぶりに値上げをしたという、でもこれは10年間の間、順調に儲かったわけではないんです。企業努力という四字熟語がありますけれども、これを、四字熟語を言い換えたら、稼業忍耐なんです。もう絶えられなくなって上げる、だから思い切って20%もということになっちゃたんですよね。普通、製麺が5%かそこから辺の値上げで皆さん済ませるはずなんです。でもずっと耐えてきた分だけ、地震と同じように、一遍にドンと反動がきてしまった。つまり、一か八かというところに来ているわけですね。それだけやれば、結構、客離れしてしまう可能性ありますもん、めっちゃ怖いです。ビビりながら値上げをしてる。でもその中で、値上げしてでも、とにかく正常化させようとするところが、生き残っているという現状で、値上げしないところは、実をいうと、どんどん廃業になっています。だから我々の業界で値上げを出来る店はまだまし。値上げ出来ない店が大阪で年間40件減って行ってます。今では50件ペースになっていますから、非常に怖い話なんです。それを考えると私のところは値上げをしたのは、一種の賭けに出たという部分で、これでしばらくは値上げをしなくて済むだろうと。その間、客離れした部分をどうやって埋めていこうかと、ビビりながらの話ですけどもね。

(林座長) どうもありがとうございました。他にいかがでしょうか。

(柴田委員) いろいろ伺って、頭の中で整理しているのですが、安定が重要だというのは非常によく分かるのですが、三村委員の方からもありましたけれども、要は安定というのは、価格の安定、品質の安定、調達の安定と、3つの安定を望むわけですが、これはどれも3つ達成できなくてですね、何か犠牲にして、価格も安いものを常に安く仕入れようとする、品質、調達は買負け現象みたいなものが起こってきて、日本も消費者の望むような高品質の小麦というのは中々手に入れ難くなるわけですから、品質を取ろうとすると、益々、価格変動の中で、値上がるという動き、調達という考え方をしますと、今後を見ると国内の小麦を如何に利用していくかという発想も重要になってくると思います。皆様にお伺いしたいのは、価格、品質、もう答えがでているかと思いますが、調達というようなところで、何を犠牲して何を確保するかというこの辺のところをお伺いしたいと思います。森永会長からお願いします。

(森永製菓 森永会長) 価格、品質、調達ですか。全部安定するのが一番だと決まっていますよね。業界の立場で申し上げますと、当然、業界全体の安定・発展のためには、これは安定してもらいたのですけれども。ただ企業間としては、時代を読んで、逆にいうとチャンスであると。時代を読んでどうチャンスにするか、これをピンチにするかは企業間の差だと思うんですね。そういう覚悟は当然あります。当然ありますけど、それを前提にしてやると、価格とか品質とか調達、特に価格については、生活防衛を含めて、今日も新聞に出てましたけれども、デフレ傾向の世界だなという中で、当然ながら非常に価格に敏感になってきますよね。ですから、価格というのが非常に重要な要素に今後なると思います。ただ、やっぱり一方では、価値という、付加価値を高めるという、品質のみならず、ハード、ソフト含めて、価値を高めていくということが、これからの重要な要素だと思います。調達という意味でいきますと、この場合には先程申し上げたように、国家貿易にするのか、自由にするのかということですから、今回のテーマは小麦ですから今のルールである以上は、国家貿易ということ委ねる以上は、調達も安定していただきたいということですね。

(安田製麺所 安田会長) 3つのうち一つをとということになりますと、全く難しい問題ですけれども、やはりまず、安定供給が第1番だと私は思います。そして今、日本人はいわゆる食、舌が肥えていますので、2番目に品質、3番目に価格と、そのように私は思います。

(蕎麦博 望月店主) 供給というのは、要るものは要るわけですからね、調達しなければならぬわけです。品質というのは、我々お客さんに美味しいとか言ってもらえて初めて商売になりますから、品質も絶対必要なわけです。結局は価格で折れるしかない。だから先程も言いましたとおり、高くてもいいです。高くてもお客様の気に入るものを作りたい。お客様が欲しいというものだけ作りたい。そのためには調達も品質も絶対欠かすことはできませんから、価格で折れるということになります。

(万両 杉本代表取締役) 今、課長のあれ見せてもらったら、食糧貿易課長となっていますので、ちょっと話をし難いなと思ったんですけど、農水省の方で、もっと全国に率先して内麦を、麦の作付面積を増やしていただくことによって、それで品質も価格も安定してくるのではないかなと思います。大体この頃ニュースでやっていますけれども、食料自給率、米だけしかないという話をよく聞きますけれども、それに麦を近づけていただくと、我々も安心して国内産の小麦が使えるし、国内産ですと安定もしてくるでしょうし、値段もちゃんと交渉もしやすくなるのではないかなと思います。

(梶島食糧貿易課長) 折角の機会でございますので、何点か質問させていただきたいのですが、先程、安田さんの方から地元の方で新品種を作付けして、年々増やしてきているというお話がございました。これはどういったものに使われているのか、うどんなのかパンなのか、そばのつなぎなのか、そこをよくお伺いしたいと思います。

(安田製麺所 安田会長) 麺ですので。全て麺です。品種は「ふくほのか」。商標登録も既に済みました。パンではちょっと無理だと思います。つなぎも無理だと思います。

(梶島食糧貿易課長) ありがとうございます。あと森永会長に伺いたいのですが、先程来、価格の話も出て参りましたけれども、例えば、前回、前々回あたりのヒアリングの際に、価格、相場にこう連動して行って、ある程度、国が算定期間を置くこと、そこは均されるわけですが、加倉井委員の方から例えば24回やったらどうかなと、毎週麦の買付をしておりますので、毎週でも構わない、毎月でもいいのですが、例えば国が売り渡す先というのは、ほぼ製粉企業さんになります。森永さんにしても他の会員企業さんにしても、菓子企業さんは、粒の麦のままでは物は作れず、粉として購入されて製品にされる、半製品にされるというふうに理解しています。そうすると国と菓子メーカーの間には、1社、1社というか製粉企業さんが入ってこられることになります。この製粉企業と国の売渡の関係が基本的には変わるとなると、今度、製粉企業さんと皆様方二次加工メーカーさん、あるいは問屋さんが介在した上でうどん店そば店というところ、あるいは麺を作られている方も御自身で引かれるよりは、粉を買ってきてという形態が多いかと思いますが、そういう方々、それぞれ必ず製粉企業さんをどこかで介在して、最終製品にされていると、その場合、今は国が10%上げると製粉企業さんは10%上げるという形になっていますが、その辺の関係は変わるとは思いますか、それとも今までどおり、例えば私どもが毎週麦の価格を上げ下げしたなら、皆さんのところに届く粉も毎週上げ下げされるのかどうか、その辺というのはどうなのでしょう。大手さんと麺をされている方と。問屋さんを介在される場合は直接というのは無いと思うので、お二方にお伺いしたいと思います。

(森永製菓 森永会長) 政府売渡価格を製粉メーカーが乗付けて我々ユーザーに来るわけですね。大体言われているのは、10%上がると7%上げてくるということで、ある程度自動的に来ているんですね。ですから今もしこうなると、10%が7%で同じ様に来ると思いますね。

(梶島食糧貿易課長) 私が申し上げたのは、お伺いしたいのは、今、年2回、昔は年1回の改定でございました。ですからそういうことも理解できるのですが、毎週変わる場合でも同じ様に仕入れというのは、毎週変わると。そこから先は企業同士の御商売の話か

なと思いましたので、お伺いしたのですが。

(森永製菓 森永会長) そういう、毎週というのは経験がないから、わからないですけども。そうなればそういう交渉になるでしょうね。どういうふうにするかということですね。先程ちょっと申し上げたのは、そうなった場合、毎週どうするかということは今無いですから、そういう形になれば、そういう交渉になるのでしょうかけれども。さっき申し上げたのは、10だと7と自動的に来ちゃっているということなんですね。民間企業との問題であるということは当然分かるんですけども。今みたく非常時の時には、それだけ上がったものを、それぞれが痛みを分割して持って行って、最終小売価格も分割して行って、出来るだけ消費者に痛みが少ないように均等にいった方がいいのではないかなという意味で、こういう時こそ一体となるべきだとお話したんです。それとは別として、今は実態として動いてないので分からないですけども。どうですかね、毎月、あるいは年24回になった場合にはどういう形になるか、ちょっと想定できないですけども。

(安田製麺所 安田会長) 価格が変動するということは、一番私どもにとりましては、困るわけですね。それは何故かと言いますと、その話に労力が割かれてしまうということがあります。相手さん、問屋さんから価格交渉があるかと思えますし、また我々は小売屋さんにお話するにも、その都度その都度価格を変えるというのは中々出来ないと思いますので、私は出来るだけ、高ければ高いまま、ずっといってもらって、5%ぐらいの変動でしたらそのまま据え置くと、土ですけども。そういった方向にさせていただく方がありがたいと思っておるんですけども。

(加倉井委員) すいません、その24回という意味はですね、要するに政府が決めた価格というのが無くなるという意味ですよ。だって、24回か48回か知りませんが、それだけのデータが動いたら、もう公定価格が無くなるというふうに、多分業界は受け取るだろうということなんですよ。その場合にどういうふうに動くだろうか。だから今の制度を前提にしません。これから変わったら。だから前は年1回だったんですね、それを年2回にした。不満が実は出てきて、また1回に戻せとかですね、そういうことなんです。市場の状況を反映するためには多い方がいいですよ。例えば24回にしたら、もうそれは価格交渉の前提にならないはずなんです、実は。そうでしょ、多いんだから。じゃ48回にしても同じ。要するにそれは、もはや政府が決めた価格で無くなってしまいうから、市場価格になってしまうから、そうなったときにどうだろうかという事を、実は、私共は知りたいなという気があるんです。それは1回を24回にするという意味ではなくて、公定価格を消してしまうことですね、市場で変動する・・・。

(林座長) いや、今でも公定価格というのは無くてですね、今でも8ヶ月のものをやっているわけですから、瞬間、瞬間でいくかもしれないということですよ。そこはさっきのお話で、杉本さんとか望月さんは、8ヶ月を12ヶ月以上にしてもらいたいようなお話でした。それから、森永さんは8ヶ月を6ヶ月にした方がという年2回を前提にしたお話だったと理解しているのですが、その6ヶ月から12ヶ月の幅で、課長もそれから加倉井委員も言われたように、毎月というか、その瞬間、瞬間というか、それで変動することで、その後起きることは、むしろ製粉メーカーさんと菓子メーカーさんの間でどうなりますかという質問だったんですよ。

(梶島食糧貿易課長) 森永さんですと、他にバターとかですね、例えばフルーツの原材料とか、ナッツとかいろいろなものを仕入れられていると思うのですが、それと何が違うんだろうかということですね。例えば、望月さん、杉本さんところでも、乾物を仕入れられている、そういったものと小麦粉というのは何が違うのだろうか、皆さんのお手元に届いたときに、そこまで価格が動いているかどうかはわかりません。その間に製粉企業さんがいらっしゃるだろうし、問屋さんがいらっしゃる、本当にその時に皆さんのお手元で、毎週、毎日とか価格が動くわけではないんだろうなという思いでお伺いしたつもりなんですよ。

(蕎麦博 望月店主) いいですか、ちょっと。やっと理解できました。実はそうなんですよ。例えば野菜なんかを毎日仕入れている。その日によって、めっちゃ高かったり安かったりするんですよ。でも野菜はストックできないから、そのままどんどん流れますからいいです。小麦の場合は、安く買った時に、大手はストックして、高くなった相場の時に出してくるんですよ、実をいうと。だから乾物類は高いのはそこなんです。乾物類はストックできるから。それで高くなったときにという構図がありましてね。だから、野菜とか果物とか魚とか違うトーンというのはそこなんですよ。ストックして商社が儲けるとい、そういうことができる材料だから、怖いです。それをだから、国が買い出してくれると、その方が助かるということですね。前にテレビで見た時に、外国の大豆の生産地を訪ねて、日本の商社が買付に行くんだけど、これは日本には売らないと、そこの外国の農家が言ってました。何でかという、もっと高く買ってくれる国があるんだと、高く買ってくれる外国の商社がいるんだと、日本は安いから売らないという、これははっきり言って、力関係がそこではっきりよそと差が付いちゃったから、日本には売らないというわけでしょう。これは、この国でもそういうことが発生したら怖いなという、そこいくと単なる商社、問屋よりも国というもののの方が力があるんじゃないかと考えますので、そういった局面では国を頼りにしたいという気持ちが絶対的にあるわけです。

(万両 杉本代表取締役) ちょっとよろしいですか。1回2回3回の話は別にして、24回みたいな変動相場制になる結論におっしゃいましたけど、国としては、麦をどういうふうに考えられているのか1回聞いてみたいと思うんですよ。それは、変動相場制になれば、国はいらないでしょ。商社が間に入って、自分が安く買い付けてきて安く売るという形になってしまうんじゃないかなと。これは24回、48回と極論になってしまうんで、そうってしまうと、国はどこに存在する価値があるんだとなってしまうんで、国として麦というものをどういうふうに考えられているのかということをお断りしたくなるんですけど。

(林座長) ですが、今回激変緩和策をちゃんととっているわけですから、それは国が考えてやったことですね。単に国はマークアップだけをいただこうと、そういう話ではないと思うのですが。しかし、考え方の一つには、もう少し相場というか、マーケットを反映するとかすれば、そっちの方がいいという意見があれば、今の8ヶ月をもう少し短くするとか、森永会長がおっしゃったような6ヶ月にするとか、もっと3ヶ月にするとかいう話は、当然、微調整の中で、今回ありうるのかなという感じがするのですが。今日いただいた御意見というのは、6ヶ月から12ヶ月の間の方がいいということでおっしゃったんですよね。

(森永製菓 森永会長) そうですね。

(林座長) 他にいかがでしょうか。

(安田製麺所 安田会長) 今、課長さんのお話の中で、我々の業界は基本的には、小麦粉と食塩と水なんですよ。だから、小麦粉というのは非常に大きな割合を占めているんですよ。調理麺等については別なんですよけれども。全くの麺というものは、小麦粉と食塩と水ですので、その辺のところを御理解いただきたいと思います。

(林座長) よろしいでしょうか。それでは委員の皆さんもよろしければ、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。本当にどうもありがとうございました。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

(梶島食糧貿易課長) 林座長、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、様々な御意見・御議論をいただき、誠にありがとうございました。

次回の新年最初の検討会は、1月9日（金）10:00から、場所は、本日と同じこちらの研修室で開催することとしております。

今回は、これまでのヒアリングでの意見の整理、今後の検討の参考となる資料の説明等をしたいと考えております。

委員の皆様におかれましては、11月末から、この年末にかけて、毎週の開催にもかかわらず、御出席くださいます、誠にありがとうございました。この議論は、来年に続いてまいりますので、引き続き、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。

（以上）