

第10回 輸入麦の政府売渡ルール検討会議事概要

日時：平成21年3月25日(水) 10:00～12:00

場所：農林水産省 本省 7 階講堂

開 会

(塩川食糧貿易課長) ただ今から「第10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、主に小麦以外の原料を使われている食品産業の方々からお話を伺うこととしております。

まずは、お話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。

塩水港精糖株式会社 代表取締役社長 浅倉三男様でございます。

三井製糖株式会社 取締役専務執行役員 倉橋民雄様でございます。

明治乳業株式会社 購買部購買 1 グループ課長 杉山松秀様でございます。

日本食品化工株式会社 業務部総合課長 早坂義弘様でございます。

同じく日本食品化工株式会社 物流管理課 中村茂一様でございます。

また、製粉企業の方々にオブザーバーとして参加していただいておりますので、御紹介させていただきます。

製粉協会会長、昭和産業株式会社 代表取締役社長 横澤正克様です。

製粉協会常任理事、昭和産業株式会社 常務取締役 岡田茂様です。

協同組合全国製粉協議会会長、曾我製粉株式会社 代表取締役社長 曾我隆一様です。

皆様、年度末の御多忙の中、御出席下さいまして、誠にありがとうございます。

なお、今回は時間がなくて、せっかく御出席をいただいたにもかかわらず発言の機会がございませんでしたが、本日はオブザーバーの方々にもご発言をいただきたいと思います。

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、お忙しい中、お集まりくださいまして、ありがとうございます。

本日は、先ず、食品産業の方々から、事前に事務局より参考として配付されています「ヒアリング項目」に沿って、各社それぞれ15分程度、お話しいただきたいと存じます。

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、本日の会議は公開とし、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。

食品産業からのヒアリング

(林座長) それでは、議事を進めたいと思います。

はじめに、塩水港精糖株式会社 浅倉社長からお話をお願いいたします。

(塩水港精糖株式会社 浅倉社長)

1 原料の輸入状況

- ・ 当社は原料糖（粗糖）を年間10万トン程度を輸入。主な輸入先はタイ、豪州。
- ・ 国内の特定の商社に委託して輸入を行っている。
- ・ 調達価格の決定は、値決めと為替業務を事務的に当社が特定の商社に指図して行い、最終的には当社のアカウント（損益勘定）と責任で決定している。その決定の基準は、ニューヨークの粗糖先物市場を利用している。
- ・ 粗糖については、新価格調整法において粗糖の定義（ドライベースで糖度98.5度未満）が決められているので、これに合致する玉を、輸入元国による積地証明または揚地証明により確保している。
- ・ また、製造加工段階において、害虫・金属片等の異物混入、微生物、成分等の検査や臭い等の官能検査を行い、薬に近い品質チェックを行っており、製品の品質確保に万全を期している。

2 原料の輸入に支障が生じた場合の対応策

- ・ 当社では、概ね販売予定のむこう3か月分程度の値決め在庫（原料糖）を確保しており、相場の変動状況に応じて、値決めに1か月程度早めたり、遅らせたりしている。しかし、相場が見込み違いの動きをすることもあるので、なるべくリスクを最小限にするよう大きく買い越したり、買い遅れたりはしないようにしている。
- ・ なお、相場が先々相当程度変動することが予想される場合には、テクニカルな措置としてオプション取引等を行うことも稀にあるが、できるだけ企業としては、リスクを最小限にするため、そうしたテクニカルな措置はしないようにしている。
- ・ また、現行の砂糖の価格調整制度は、農林水産省から四半期毎に原料糖の平均輸入価格が告示され、これが上がれば輸入糖の調整金が下がり、下がれば上がる仕組みになっており、調整金の増減を通じて、原料糖の調達価格の変動が緩和されている。
- ・ また、過去をみると、平成12年10月1日以前の旧法（糖価安定法）では、調達価格の変動緩和のための安定上下限価格、具体的には、相場が著しく低下した時（下限価

格より下がった場合)に安定資金を積み立て、逆に急騰した時(上限価格を超えた場合)にその資金を活用するという仕組みや粗糖関税の減免措置がとられていた。

- ・ さらに過去には、昭和48年から49年の第1次オイルショックの際には、砂糖の価格もそれまでの最高価格の5倍以上、最低価格の50倍以上と大幅に上昇したことから、豪州の特定の会社と塩水港を含む複数の製糖会社の間で原料調達の長期契約を結んだこともある。しかし、その結果は、契約した固定価格に対し、相場が半分程度まで下落したことから業界や関係製糖企業の経営に大きな影響があった。
- ・ 数量に関しては、農水省から四半期毎に公表されている砂糖の需給見通し、また、当社自体が策定する四半期毎の販売・生産計画に沿って、必要な原料を、先程も申し上げたが需要の3か月±1か月前に調達しているところである。
- ・ 過去に海外からの調達が困難になったことはないが、これからも調達が困難になることはないかどうかについては、価格調整法で定義付けられている粗糖の糖度(98.5度未満)に合わせるため、プレミアムを支払っており、このことが原料調達コストにも影響しているところであり、将来的に著しく需給がタイトになった場合に、日本の基準に合うものを確保することが難しくなることが生じるかもしれない。

3 商品価格への転嫁について

- ・ 価格転嫁のタイミングは特に決まっていない。
- ・ 原料価格は製品価格の大きな要素ではあるが、それだけではない。製品価格を建物に例えれば、原料である粗糖の価格が1階部分。2階が燃料代等の製造加工経費。もう一つ、3階部分は需給に応じた価格変動がある。これらの諸要素を総合的に勘案して、コスト増を企業努力で吸収できるかどうかを踏まえて、価格を決定している。
- ・ 農水省から四半期毎に発表される粗糖の売戻価格も一つの目安となっているが、それが全てではない。

(林座長) どうもありがとうございました。

続きまして、三井製糖株式会社 倉橋専務からお願いいたします。

(三井製糖株式会社 倉橋専務)

ただ今の塩水港精糖の浅倉社長の説明とかなり似たような回答になる部分もありますので、そこは短くさせていただいて、砂糖のことについて概括的に説明させていただきたいと思います。

- ・ 日本の砂糖の消費量は約215万トン、うち北海道のビート糖が64万トン程度、南の奄美大島、沖縄本島、その周辺の島々のさとうきびから出来る粗糖が15万トン程度あり、消費量の1/3強が国内産糖。残る2/3弱が輸入原料糖である。
- ・ 先程、話に出た昭和48年から49年の大相場については、私も当時、原料調達の部署

にいたが、昨年の原油相場と同じように、ニューヨークの砂糖先物市場で通常トン当たり250～300ドルの相場が、約1,300ドルまで上昇し、異常な高値となっていた。

- ・ その後、異常な高騰の反動として急激な価格の下落があり、また、数量の大幅な減少という事態が起こった。この数量が激減する中で相場が下落するというダブルパンチに見舞われ、精糖企業は、50年代前半まで会社の存続が危ぶまれるほどの状況になった。
- ・ したがって、本日の価格変動の緩和の問題について、この昭和50年代の砂糖業界の状況をみると、合理的な緩和策が必要であると言えるのではないかと思う。

1 原料の輸入状況

- ・ 原料糖は、当社の場合、年間32～33万トン、1.5～3万トンの船にバラ積みで輸入している。その他に沖縄、奄美の粗糖なども使っている。
- ・ 輸入元は、オーストラリア、タイからが80%。その他に南アフリカ、最近はほとんどないがフィジー、フィリピン、稀ではあるがブラジルからの輸入もある。
- ・ 調達経路については、日本の総合商社が原産国で直接、またはアメリカやイギリスのトレーダーと呼ばれる外商から買い付けたものを買い受けている。
- ・ 商社からの調達価格は、ニューヨークの先物市場を通じて買い手である当社が、バイヤーズ・エグゼキュータブル・オーダーという方式で契約を締結し、この契約条件に従って、先物市場で値決めし、この加重平均価格をもって契約価格とするという方式で価格が決定されている。
- ・ 相場が異常に高騰した場合は、その値段で買わざるを得ないという契約上のリスクは今日も存在しているが、これは時価条件で契約しており、これを大きく緩和する方法はない。時価、マーケットプライスで取引せざるを得ないところである。
- ・ 品質は価格調整法、関税定率法で定められている糖度98.5度未満の粗糖を買付ており、それぞれの契約条件に従って、積み地あるいは揚げ地で売り手、買い手双方が検査会社に依頼して糖度を検査し、チェックしている。(双方の検査値が違う場合は、その中間値をとるという契約になっている。)

2 原料の輸入に支障が生じた場合の対応策

- ・ 現在、相場の変動によって、特段の支障が生じたことはない。
- ・ 過去の昭和48年、49年は、まだ、そうした大きな価格の変動に不慣れで、それによるリスク認識も甘く、また、価格変動のみでなく、それに伴って需要が大きく減少するという事に気づいてなかった。
- ・ この時、砂糖の価格が高騰したことによって、とうもろこしから作られる異性化糖に市場を奪われ、当時320～330万トンであった砂糖の消費量が今日、215万トンまで低下した、消費減少の引き金になったといっても、過言ではないかもしれない。

- ・ 必要量の安定的な確保については、現在、数量的に調達が困難になるようなことにはなっていない。価格については、昭和48年、49年の苦い経験を踏まえ、相場が高いからといって、必要以上に値決めをするようなことはしていない。一部、オプション取引等も取り込んではいるが、これは仕入価格安定化のための一方策であり、あまりに投機的なことはしないようにしている。
- ・ 品質面については、98.5度未満という基準は、国際的な取引慣行からすると少数派となっており、将来、原料調達に際して追加費用の支払い等の可能性が懸念される。

3 商品価格への転嫁について

- ・ 根本が相場商品であるため製品価格は相場に連動するが、特段の改定ルールが設けられている訳ではなく、相場が上がればコストが上がるので製品価格を引上げ、下がれば製品価格も下がることとなる。
- ・ ただし、ここ数年間は、製品価格はコスト連動だけに止まらず、砂糖がスーパーの特売の目玉商品になるなどしており、そのカルチャーを変えたいというマーケティング上の考え方もあって、できるだけ計画的に安心して買って頂けるように、原料コストの上下動と相当クッション（緩和措置）を入れた、価格政策を採用していきたいと考えている。
- ・ 大きな原料価格の変動に振り回されているというが、末端では、需要と供給に基づき価格が決まっている。一番リテールに近い分野では、相場制を少しずつ緩和して、相場側から受ける当社の経営上の影響を総合的に緩和できたらいいなと考えている。しかし、なかなか大きな相場の力にはかなわない状況でもある。

（林座長） どうもありがとうございました。

続きまして、明治乳業株式会社 杉山課長からお願いいたします。

（明治乳業株式会社 杉山課長）

1 原料の輸入状況

- ・ 乳業界の乳製品の総需要量は、生乳換算で約1,200万トンと言われている。そのうち800万トンが国産、輸入量は総需要量の1/3の400万トンである。
- ・ 輸入は、国が管理しているカレントアクセスとして、原乳で13万7千トン相当の乳製品とホエイ粉を買っており、現在はホエイ粉4,500トンとバター8,600トンを農畜産業振興機構（アリック）を通じて需要期に合わせて買っている。ホエイ粉は年2回SBS方式が採用され、バターはアリックが商社に対し実需者の需要量をある程度見定めて入札をかけ、安いものから落とす一般入札方式となっている。アリックは、需要期に一般入札で実需者に放出し、マージンの高い方から売却している。
- ・ カレントアクセスの他には、チーズ、その他乳原料について、農水省が関税割当（無

税)を行っており、これ以外は、通常の関税を払って輸入している。

- ・ 当社は、チーズのほか、バターや脱脂粉乳を配合した調製品、乳糖、カゼイン等乳製品原料、カレントアクセスで落札するバター、SBSで落札するホエイ粉を輸入している。
- ・ 輸入数量としては、チーズは1万数千トン輸入している。そのほかの乳原料は、生乳換算はしていないが、実数で合計数万トン程度の輸入となっている。
- ・ 輸入経路は、各商社を通じて輸入している。
- ・ 調達価格の決定については、3か月もの、6か月ものという形で決めており、チーズについては、6か月単位で価格を決めている。価格は、国際相場をもとにしたネゴであり、原則として外貨ベースで決めているため、為替リスクは当社持ちとなっている。
- ・ 輸入の際の品質確保については、新規サプライヤーを採用する際には、当社の技術部が現地の工場に行き、サプライヤーの工程確認等の査定を行っており、サンプルを研究所でテストし規格どおりのものができているか確認している。これらをクリアしたサプライヤーとしか取引は行わない。チーズなどは、保税倉庫において官能検査、外観検査、工場受け入れ段階での微生物検査等を行い、ダメなものははじくことにより品質を維持している。

2 原料の輸入に支障が生じた場合の対応策

- ・ 乳製品は産地が限られており、オーストラリア、ニュージーランド、EU、アメリカが主な産地であるが、各地の乳の生産量も限られており、また、乳処理の時期も限られているので、一般の加工品や工業製品のように扱うのは難しい。フレキシブルに動くことは難しい。常に国際相場にさらされている。したがって、国際相場の変動を緩和するという措置が難しい。
- ・ 相場が上がりそうと言われている場合には、在庫を厚めに手当てするといった措置はしているが、余ることによる廃棄リスクも抱えてしまうことから、あまり極端な動きはできない。
- ・ 過去の相場高騰時には、若干契約月数を伸ばし、早めに手当てするということはしたが、対応は難しかった。
- ・ 異常気象が各地で常態化しており、供給地の分散を行っている。しかし、付き合うサプライヤーが増加すると品質の確保が困難になるので、信頼できるサプライヤーを限定した上で、産地の分散を行っている。
- ・ 過去の海外からの調達困難については、SBS方式において社内の重要な原料が不落となり、半年に1度の次の入札まで待たなければならないという事態となったことがある。その際は、配合変更などによりやりくりしてつないだが、極力主要製品に使う原料については在庫を多めに持つ、場合によっては二次関税を払ってでもつなぐと

いう措置も行わざるを得ないと考えている。

- ・ 乳原料ではないが、大不作等により原料がなくなった場合には、商品を廃止するという状況に追い込まれたこともあった。こうした中、長期契約を結ぶことによって、相手に供給してもらう、その際の価格は、国際価格の指標をベースにしたお互いに納得いくような価格スキームを作って安定供給を図った原料もあった。

3 商品価格への転嫁について

- ・ 食品は、流通の棚替えが春と秋の2回あって、その2回のタイミングに合わせて反映している。今は値上げが難しいことから、量を減らすことによって実質的な値上げをせざるを得ない状況である。これによってコストアップの吸収を図っている。

(林座長) ありがとうございました。

では最後になりますが、日本食品化工株式会社 早坂課長からお願いします。

(日本食品化工株式会社 早坂課長、中村氏)

1 原料の輸入状況

- ・ 我々の業界は、とうもろこしを原料としたコーンスターチから化工でん粉を製造するとともに、ビールや食品の原料となるコーンスターチも製造しているが、大部分は異性化糖・糖化品を生産している。
- ・ 業界としては、11社14工場となっており、当社は2工場（静岡県富士市、岡山県倉敷市）保有している。
- ・ とうもろこしは、昨年実績は1,600万トン強が輸入されており、そのうち我々業界として輸入したものが約330万トンとなっている。
- ・ 当社としては、とうもろこしを70万トン輸入しており、輸入元はアメリカが中心である。とうもろこしの生産国は、圧倒的にアメリカが多く、ブラジル、アルゼンチン、中国もあるが、輸出余力があるのはアメリカである。
- ・ 輸入原料の調達は、全て商社経由である。
- ・ 輸入価格の決定については、全て当社のリスクで購入している。シカゴの定期相場、ベシスと呼ばれている現物相場、海上運賃であるフレート、10年ぐらい前からは非遺伝子組換えとうもろこしに係るIPハンドリングのプレミアム、為替変換リスク、これら全て当社のリスクとして購入している。
- ・ 品質確保のための措置については、契約栽培によって満たされた品質を確保している。品質のチェックは、まず積地にて検査を行い、日本到着時に厚労省の着地検査を受け輸入している。また、工場到着後にも品質チェックを行っている。

2 原料の輸入に支障が生じた場合の対応策

- ・ 要求規格として非遺伝子組換え体が多い関係で、商社経由で、アメリカの大手商社、商社が付き合っている農協関係者と、年間どれだけ購入するという数量契約を行い、これに基づいてプレミアムを払っている。
- ・ 価格は、本船の積期に合わせて（一部はホールド単位で）、どの時期にどの港に持ってきて欲しいという形で決めている。
- ・ 調達が困難になった場合については、シカゴ相場は、一昨年史上最高値をつけたが、相場は上がるかもしれないし下がるかもしれないものである。企業としてはリスクは取れないので、基本的には必要量を毎日淡々と買っていくこととしている。為替に関しても先を見通すことはできないので、社内に一定のルールを設けて買っている。したがって、ギャンブルは一切行っていない。

3 商品価格への転嫁について

- ・ 糖化品に関しては日経相場がある。異性化糖については、四半期ごとに発表される平均輸入価格・売戻価格があって、これは直近の相場を取っているので、これに沿って淡々と買っていけば、原料価格に関しては売戻価格とほぼ同じような仕上がりとなる。また、製造加工費は、重油などの原料代などを加味する必要がある。これを踏まえ、お客様と、日経価格、売戻価格を指標として、価格の取引を行っている。
- ・ そうでないお客様とは、シカゴ相場、為替、フレートを加味した上で、6か月ごと、3か月ごとに価格の見直しをするとところもあり、千差万別であるが、基本的には、相場状況を逐一実需者に話して、価格に関しては了解を得る形で決定している。

質疑・意見交換

（林座長） それでは、お話のある方々、そして委員の方、オブザーバーの方、自由にお話をさせていただきたいと思いますが、曾我会長は11時15分までとのことですから、何かお話ししたいことがございましたらいかがでしょうか。

（全粉協 曾我会長） ちょっと途中で中座させていただく関係で、最初にお話をさせていただこうと思います。本来、横澤会長がおっしゃることかもしれません。

今回、私ども全粉協協会長としても、昨年11月から2回検討会に出席させて頂いて、私どもの立場を申し上げてきたのですが、今回のシチュエーションといいますか、来月の4月からの改定につきまして、従来どおりいろいろと決まったということで大変感謝しております。

今回はもう一つ、残っておりますSBSについて、どう考え、どう検討するという課題についてお話させていただきます。私どもとすると、ちょうど2年前に、この現行ルールを作る時に申し上げてまいりました範疇から、私ども会員の意見は大きく変わって

きておりません。

先般も、塩川課長と難しいことをいろいろと意見を交換させていただいたのでありますが、正直に言って、このSBS化については心配しております。現行では2銘柄、プライムハード、デュラムの2銘柄で実施されているところでもありますけれども、ご案内のとおり、急騰の場面で、鋭意のSBSの状態の検証がまだ不十分であるということにはかわっておりません。従いまして、このSBSの拡大というのは、きわめて慎重に十分検討してやっていただきたいというのが、今でも同じ立場でございます。具体的には、2月24日の日にこのルール検討会で中間報告をしていただいて、その3番目の、今後の方向の中で私どもが一番心配している点が、ルール変更にあたっては必要などころに書かれておりますので、これは十分慎重に検討していただかないとイエス、ノーはなかなか言えないということでもあります。基本的には反対ということでもありますし、その前提として、なぜ、この2年前に変わったばかりのルールを、ここで性急という言葉が当たるのかどうかわかりませんが、急遽、根本的にルールをまた直さなくちゃいけないのか、SBSを拡大しなければいけないのか。そこらへんの理由、そこらへんが私どもの会員、現在、輸入麦を扱っておりますのが39社あります。これはそれぞれ全国の13の港で、今、国貿によって外麦を買わせていただいておりますけれども、その歴史的な経緯からしますと、すべてそこには国産小麦の生産立地との流れがございます。従いまして、このSBSだけで、海外のことだけで済むということではなくて、今後の方向の中の影響の中でも国産麦の生産振興の関係等についても検討を深めると書かれているところでございます。これはいわゆるインフラといいますか、環境整備が十分議論されて私どもの大概が納得できるような条件がでてくれば、それはそれで検討するという姿勢を持っておりますけれども、それがまだ不透明で見えない状態で、なぜ、急遽、なんというかそこらへんの理解がまだできていないというのが現状でございますので、ちょっとくどのような話かもしれませんが、ご理解いただきたいと思います。従いまして、このSBSだけで、海外のことだけで済むということではなくて、今後の方向の中の影響の中でも国産麦の生産振興の関係等についても検討を深めると書かれているところでございます。これはいわゆるインフラといいますか、環境整備が十分議論されて私どもの大概が納得できるような条件がでてくれば、それはそれで検討するという姿勢を持っておりますけれども、それがまだ不透明で見えない状態で、なぜ、急遽、なんというかそこらへんの理解がまだできていないというのが現状でございますので、ちょっとくどのような話かもしれませんが、ご理解いただきたいと思います。

(林座長) はい、ありがとうございました。 それではこの後自由にどこからでも結構です。ご意見いただきたいと思います。いかがでしょうか。

(加倉井委員) いろいろある中でちょっとだけ考えを伺いたいのですが、先物市場のですね、ニューヨークなどはございまして、それを利用なさっているというお話をされていましたが、日本にそういう先物市場というのが必要だと、砂糖その他、お考えがあるのでしょうか。その辺なんでもいいんですが、ちょっと教えてください。

(三井製糖株式会社 倉橋専務) ご指摘のとおり理屈の上ではまったくそのとおりで、そういう活発に取引できる先物市場があれば。一時期、この原料の粗糖については、東京穀物取引所に上場されている粗糖というのが、かなり活発に国際的にも活用されるよう

な状況もありまして、非常にいいことだと思っていたのですが、しかし、いろいろな経済環境の変化の中で、最近は残念ながら非常に不活発になってるんですね。いったん先物相場は不活発になっちゃうと、自由に売りたい時に売り、買いたい時に買うということが物理的にできなくなると、市場としての価値が急速になえてきちゃうと。

そういう意味で、やはり今のところ砂糖はほとんどニューヨークの取引所が、昔はロンドンも非常に活発にやりましたけれども、やっぱりポンドは通貨として国際的な地位が十分に無いということになってから、砂糖はほとんどニューヨークに集中しているのが現状でございます。

(加倉井委員) ああ、どうしてそんなこと伺ったかといいますとですね、国際価格とか価格の動きとかいうものの性質を国民があまり知らないんですね。ちょっときついことをいえば生産者も知らないし、業者の方もわりと鈍いという感じがございましてですね。価格になれるという意味からいうと先物市場みたいなものがないとだめなのじゃないのかなという気が実はいたしております。

あ、この前、とうもろこしがものすごい高騰しましてですね、それが報道されました。その時に実は消費者団体と会う機会がございましてですね、みんな、これはこのままではいると思っているんですね。みんな。で、私が今に落ちますよ、これ先物、シカゴの先物の話ですから必ず落ちます。しかしそのまま落ちた先がね、どこにいくのかという。

まあ、柴田さんなんかには言わせると、3倍になった、半分になったから。しかし1.5倍にはなったということだよという言い方をなさいます。そのとおりなんです。しかし、消費者団体はみんなあの時ですね、この3倍の値段が続くと思っていたわけですよ。それは先物の市場の価格というものを知らないんですね。あるいは投機がそこにどれくらい入っているか、90%以上投機の資金が入っているんですから。そういうことを知らないんですね。

ですから、日本で価格の話なんかをする場合にも、基本的にどうもみんなが知らない。生産者も自分が市場価値を生むということを知らないんですね。日本の生産者が本当に価格を知らない。先物なんてましてや、とんでもない話ということになってますよね。そういう意味もあって、それでいいのかどうかですね、新しい時代の生産者、流通、みんなですね、やっぱり価格は動くものだという、それがどんなときにどういうふうにくんだということになんないと、これから経済的に行動できない、みたいな。ちょっと心配もございまして、ちょっと伺いました。すいません。

(林座長) ありがとうございます。他にいかがでしょうか。はい、三村委員。

(三村委員) 大変貴重なお話、ありがとうございます。私も流通をやっているんですが、

こういう相場商品や原材料のことについてはあまり知識がございませんので、深く考えてさせられました。非常に大きな相場変動の中でこういった現状があるということで、非常に貴重な経験をお持ちだと思ったんですが、その中で一つの判断として3ヶ月と何度もおっしゃっていたんですが、3ヶ月というのは一つの相場変動の収束ではないんですが、経験的に基本的にあるのかなということと、もう一つは先ほどの議論の中で商売があまり相場変動に左右されないようにされてると何度も強調されてるんですが、それは一種、相場においては基本的に商品先物というか商品相場は確実に実需が前提にありますので、これについてどこかで確実に下がってくる、それがあるのかなと。つまり、よくいわれるデリバティブという投機方のものでなくて、あくまで商品相場というものについては、ある一つの収束みたいなものがあるので、それをきちんとどこかであるべき姿にする必要があるとおっしゃってるのなかと思ったんですがいかがでしょう。3ヶ月という一つの考え方と商品というものを前提とした相場という動きなんです。

(三井製糖株式会社 倉橋専務) その3ヶ月というのは、最近では四半期決算という事もあるって、1年12ヶ月のうち半分の6ヶ月か、1/4の四半期かということもありますし、浅倉社長もお話になっていた、今、現行の価格調整法という法律の前に糖価安定法というのが昭和40年に始まって以来、平均輸入価格という目安となる価格は、機構に売渡しをするタイミングから10日間遡った前90日間平均というような指標価格が一つの基準になっているものですから。

民間会社は本音でいえば安いときにたくさん買ってですね、相場が高いときには回避したいと、民間として上手に利用したいという意識はあるんです。けれどもやはりある部分では、出来るだけリスクを回避するということになると、概ね私も浅倉社長のところも、一つの3ヶ月当たりが考え方の基準になっているということだと思います。

(塩水港精糖株式会社 浅倉社長) 関連しまして。相場そのものが3ヶ月と何か関係があるかという点についてはそう深く考えない方がよろしいかと思います。むしろ、今いいましたように企業という組織体から見ましたら、決算期は3ヶ月とか、あるいは時期的にも大体3ヶ月で物事を進めるとか。それから企業としましては安定供給という視点からメルクマールとしては3ヶ月くらいということ。それからやはり大前提としては砂糖制度そのものが指標が3ヶ月単位で出てくるということで、企業としては対応せざるをえない事があるもんですから、指標よりも自社のコストを安く調達したいとか。企業の意思がそこに働くわけですね。そういう意味でも、3ヶ月という視点で相場をみるということでありまして、相場そのものと3ヶ月ということとはリンクさせない方がいいかと思います。むしろ、ものの値段が動くわけで、従来と違いまして、非常に多様化しています。ちょうどここにとうもろこし関係者もおります。サトウキビという視点から見ますとそれが相場によって甘味料に使う、エネルギーに使う、相場にはそんないろんな要素

がありまして、それは最後にちゃんと価格に収れんされますけれども、従来以上に世界のグローバル化の中で相場を形成する要素が非常に複雑化している。その中で企業といったしましてはコストの一部でもある原料糖、ちなみに当社の売上高の仕入れ価格の原料代は半分近いと思うんですね、そのぐらいウェイトが高いんです。また、相場そのものは従来と違って非常に複雑だということ。もう一つ付け加えるならば、当然、相場商品ですから仕入れ値段は変動するんです。ご質問にあるのはどうもそうじゃないことを前提としたものと認識していると思われるようで、ひっくり返した方がいいと思います。当然に変動するんです。海外の相場商品で変動したものを国内に、基礎調味料なり基礎食料品と位置付けられた商品の場合、どのように国内価格に換価するかというのは政策論の問題で、深く追求しませんけれども、昭和40年代にできた砂糖の価格の安定に関する法律で解るとおり、換価の考えが法律の名前に凝縮されてます。外で変動するものを国内に持ってきて、消費者の方、ユーザーの方が安定した価格で使い続けるということではこの法律のタイトル、砂糖の価格の安定ということに力点が置かれていました。それから平成12年10月1日施行の法律では安定の文字がとれ、価格の安定の要素がとれている。そして当面は海外相場が安定するだろうということを基にしまして、私が先ほど申し上げました、うんと安いときは将来上がったときの冷やしのための安定上下限価格を撤廃し、糖価安定資金を使って業界はものすごい合理化をやってるんですね。ですから、外糖が変動するのは当然の事なんです。それを政策論として、国内の消費者の方たちへ供給する価格をどういうふうにするかという視点で相場を捉えていただきたい。今現在は、(新価格調整法) 第一条のところに砂糖の国内の価格の安定の記載はないということは、今後どうするかを考えなきゃいけないことだろうと思います。

(大木委員) 相場の話とちょっと逸れた質問なんですけれども、先ほど糖度が98.5未満ということで日本では決められているけれども、それがいずれ大きな問題で、いずれ輸入に困難なときがくるという話だったと思うんですけれども、日本では1/3を作っているんですね。その日本で作っているものも同じ糖度の基準ということになっているんでしょうか。

また、なぜ輸入するのにそれだけ強い要求を日本がしているのかなということを教えていただきたいと。

(三井製糖株式会社 倉橋専務) 多少誤解をお与えてしたとしたら先にお詫びしなければなりませんが、98.5度未満ということが、即、近い将来に我が国の原料糖輸入を非常に困難にするということではありません。今現在でも、日本が求める条件でその品質の原料糖を供給してくれる国は先ほど述べましたように、相当多数の国々が原料糖を売りたいということで、オファーが出てるわけです。ただ、諸外国が希望して買付けている糖度に関する品質条項に比べると、結果として我が国の糖度は少し低いレベルになってい

ます。この点に関しては、今後、業界内や行政当局とも慎重に協議を重ねていかねばならぬと思います。諸外国並みにする必要があるのかどうかという問題であります。

それから、国内産については、商品としては同じ原料粗糖でありますから、同じ基準を用いて数値測定されるとご理解頂いて良いと存じます。

(林座長) 私は小麦と砂糖というのはものすごく似ていると思うんですよ。価格の安定を考えた場合とそのためのいろんな仕組み、これは政策的に働く部分、もう一つは国内産をいかに高めるかという点でもよく似ている。少なくとも最低供給量は維持したい、できたら自給率は高めたいという点でも似ているんですが、これを完全に安いものだけを届けろということになると、砂糖は原料糖で入れておられますけれども、精製糖で入れてしまえばいいではないか、特に韓国にはすごい大きな精製糖の工場もありますし、それは製粉関係と非常に状況はよく似ていると思います。つまり、小麦や砂糖の生産者だけではなくて、それを精製する、あるいは製粉する企業までも我々は国内で守るという方針は、今回の見直しで見直そうということではなくて、それは当然のこととして前提としているわけですね。ただ、その時に確か2年程前に抱き合わせで砂糖とでん粉、調整金制度になりましたよね。それでより一歩足、腰の強い体制に組み替えたと思ったんですが、今、振り返ってみて砂糖とでん粉の業界ではそうではなかった、あるいは問題なかったということはございますか。どうでしょうか。調整金制度に変更したことについていかがですか。

(塩水港精糖株式会社 浅倉社長) 従来、でん粉については抱き合わせだったのを、調整金というか、お金で清算してしまったという制度の変更について、砂糖業界の方からそれについてどうこうということは特段聞かないですね。

(日本食品化工株式会社 早坂課長) 我々の業界ですけれども、こちらの方が最終的には1対12という形で、コーンスターチが12に対して、国産の馬鈴薯でん粉、甘藷でん粉が1という抱き合わせがあると。これは平成19年10月1日をもって、価格調整金制度に変わりましたという形なのですけれども。こちらの方に関しましては、たまたまなのかちょっとわからないのですけれども、国際相場が、でん粉という意味において、馬鈴薯でん粉、輸入量というのがかなり上がってきたということもありまして、それととうもろこしの相場が、実際すごく上がってたということもありまして、実際糖化用で用意されている、その時には13万5千トンというのが国が示した数字なのですけれども、逆にいうとこれは足りないくらいということで、平均輸入価格と機構間売買での価格、これは全農価格ですけれども、こちらの方の価格が、逆に安かったです。その関係で、19年度産の馬鈴薯、甘藷に関しては、比較的、計画のみの国が考えているような販売も出来たし、我々業界としても、必要なところは、当然買わせていただいたということなんですけれ

ども。現状から言いますと、EUの課税が、ユーロが安いというところがあるのですけれども、安くなってきているということもあって、とうもろこしの方も下がってきてるとい、これは価格の割安感、割高感というので、今後どうなるのかなというのが正直なところありますけれども、移行に関してはスムーズにいったのではないかなと思っています。

(林座長) もう一つ私の方から質問させていただきたいのですけれども、今日お越しただいて方はほとんどSBSでやっているという話なのですが、これがとてもいいとか、問題があるとかいったような、説明いただいた中でそういう突っ込んだお話はありますか。実はこういうことでSBSは困っているんだとかですね、あるいはSBSで当然やっていけるとか、SBS方式について、今日ほとんどがSBSやっぺいらっしゃるいるということでしたが、それについてはどうなのでしょう。

どなたでも結構なのですけれども。

(塩川食糧貿易課長) SBS方式でやっているのは、明治乳業のホエイ粉だけで、でん粉と砂糖はSBSではなく農畜産業振興機構に調整金を収めるために、機構に売って買い戻す時に調整金が徴収されるという仕組みになっております。

(林座長) なるほど。すると国家貿易ではないわけですか。

(塩川食糧貿易課長) 砂糖とでん粉は国家貿易ではございませんが、バター、ホエイ粉については国家貿易です。

(林座長) そうですか、わかりました。それでは、全く問題ないですか。

(明治乳業株式会社 杉山課長) ある程度需給がタイトでない時には、自分の技術指導したサプライヤーからきっちりと買えるというようなメリットがあります。メーカーにとってはサプライヤーの技術水準ということが非常に重要でありまして、そういうわかっているところからある程度安定的に落とせるというようなところに非常にメリットがあります。一般入札でやりますと、自分達が一生懸命技術指導したサプライヤーの玉が人に奪われてしまうということがありますので、そういう意味ではSBS方式というのは、私はなかなかいいものだと思うのですが。あまりそれに頼ってしまうと不落の時にものが入らないこともあります、マージンを高く入れさえすれば落とせることになりますので、そういう意味ではSBS方式も一般入札も変わらない、競争入札という観点からは変わらないと思います。だからそういう意味で、私としてはSBSというのは一般入札よりもいいかなと思っています。

(林座長) 加倉井委員どうぞ。

(加倉井委員) SBSに拘るんじゃないかと、企業行動の自由度というお話を実は問題にしているんじゃないかと、基本的にはですね。皆さんの企業全部そうですが、政策的にいろんな保護というか、悪い言葉でいえば介入を受けている業界になりますが、保護をされればやっぱり命令を受けるわけですよ後で。ちょっと違う話をしますが、農林水産省といつも一緒にお話をしたりしているのですが、農家の方に非常に元気な人がいまして、その人達は補助事業はいらないと言うのですよ。どうしてかという、補助金を受けると、必ず余計な注文がくると言うのですね。その注文がいやだと言うのですよ。いろんなことを拘束されたり、注文されたりする。上からあれをしろ、これしろ、これをやるには例えば、田んぼを、米を作らない、お金をくれるのはいいけれども、そこに麦を作れと、湿地に小麦ができるかと。要するに企業の自由度は、あまり拘束されないほうが、いいんじゃないかと、ましてや、昔の戦時統制の時代ですとか、国民が食べていけないという話ではないので、こういう時代になったのだから、企業は自由に動ける方が、どちらかといえばいい仕事ができるのではないかという気がするんですね。SBSに拘ってるんじゃないんですが、SBSというのは少しだけ企業の自由度が増えるわけですよ、だからそういうものもあってはよろしいのではないかと、我々は考えているし、議論もしているわけです。ですから、どうでしょう、政府に縛られるのを、辛いと感じるか、嬉しいと感じるか、それは企業それぞれの立場ですから、もちろん両方あるでしょうし、あるいはここでは言えない方もあるでしょうけど、その辺、時代に合わせて考えていった方がいいのではないかというのが、私の基本的な考えなんですけどね。

(林座長) 加倉井委員の考えに対して何か御意見ありますか。

(塩水港精糖株式会社 浅倉社長) 企業の自由度ということの話でしたけれども、単純に良いとか悪いとか、現実には、社会の中で企業もそれなりの使命を果たしていると思いますけれども。要はこの問題はWTOとかですね、非常にこういう問題とセットで頭の中にありまして、良いとか悪いとかでなくて、砂糖とかそんな単品な話ではなくて、日本の農業なり、食品なりをですね、今の正に加倉井さんの御指摘の点も踏まえて、どう対応していくかという点では、どうもWTO、その他EPAとかの問題を含めまして、それは1製品の食料品の話ではなくして、やはり、日本あるいは日本人としてどう対応していくかという問題と大きく係わってくることです。今、農業の生産者の話がでました。しかしその他に、消費者の立場とか、企業の立場が必ずしも一致するとは思いませんけれども、そこにやっぱりきちっと利害関係者の立場をも考えた上で、日本の農業なり、

日本の消費者、国民が必要なものは必ず確保するとか、そういった議論も踏まえる必要があり、単純にイエスかノーかというちょっとラフな話にもなりかねませんので、と私は思いますね。

(林座長) はい、ありがとうございました。柴田委員どうぞ。

(柴田委員) 製品価格への転嫁の話をちょっとお聞きしたいんですけれども。先程、浅倉社長から、現状3階建てになっていると、原料価格、製造コスト、それから需給。需給というのは、私は小売の業界の例えば値下げが強くて、こういうことなのかと思いますが。先程伺ったところでは、比較的スムーズに価格転嫁が出来ているようなニュアンスを受けたんですけれども、倉橋さんのところでも、やはり、出来るだけ安定したものを、川上の変動に拘らず、こういうところは安定した価格帯にもっていききたいというような、こんな話だったかと思うのですが。これ実際に小麦なんかは、特殊で結構SBSにしても3ヶ月くらいの調整がいくとかですね、苦労されているようであったんですけどね。これは砂糖の場合はちょっと違うのかなというニュアンスを受けたのですが、これはいかがなものでしょうか。あと、乳製業とコーンスターチも同じような川下から川上へのリスクがあると同時に、川下における値下げリスクみないなですね、こういうものはどういうふうに、価格転嫁なさっているのかですね確認したいのですが。

(三井製糖株式会社 倉橋専務) 本日の話を改めて伺っているとですね、麦と砂糖は制度だとか、輸入と国産の調整だとか、非常に似た概念の中にあるというのは事実だと思います。商品として考えた場合、砂糖には調味料に近いような部分がございます、いろんな加工食品への原料として、菓子類から、パン、ジュース等に、極めて広範にご使用いただいておりますが、やはりとても甘い物質ですので、ジャムや羊羹といった特定の商品以外では、含有している比率はそれ程高くないと存じます。3年前の春先に、他の物品に先駆けて、砂糖は25年ぶりと言われる価格になったんですけれども、私共の会社も同業他社さんの動きもさることながら、会社を守るということで、かなり大幅な値上げをさせていただいたり、その度にお客様だとか販売を担っている流通の方だとか、大変苦しい思いをお掛けしたということはあるんですけれども、バイオエタノールブームがちょうど発火点になってですね、原油価格がどんどん上がっていく中で、砂糖も非常に早い段階で急激に値段が上がりましたけれども、コストの上昇を吸収しきれないというような場合にはやはり値上げをさせていただいたと。当時のバイオエタノールブームで、新聞とかマスコミが大きく取り上げていただいて、それでブラジルのさとうきびから作るバイオエタノールが主たる原因で、バイオブームが非常に激しいと、砂糖をつくるためのさとうきびがどんどんバイオの方に消費されてしまうというようなことを報道していただいて、ある意味では、消費者の方々も新聞報道などで、わりかしその状況を

知っていたので、加工食品メーカーさんも方も今回はしょうがないねという御理解を賜ってですね値上げができた。通常、昔の実施になると、僅か数円値上げするのもののすごい抵抗にあったりですね、エブリデイロープライスという考えで、残りのところも極めて厳しい価格制約をお取りになられているので、砂糖が例外的に非常にスムーズにいとっていると、残念ながらそれほど実は甘くはございません。

(林座長) はい、杉山さんどうぞ。

(明治乳業株式会社 杉山課長) 他の業界のことはあまり言えませんが、ちょっと乳業界と他の業界が違いますのは、ものすごく供給メーカーが多いということでございます。5～600社ぐらいの乳業メーカーが中小零細企業を含めますとありまして（製造工場ベースでは約700）、大手が価格交渉のリーダーシップを取ってやっていたとしても、どんどん価格の下をついて納入してくるところがあります。流通側はやはりP B志向でありまして、それでどんどん、大手が受けなければ中小にというような話になり、実際、値上げについては、当社はそれこそ30年ぶりに昨年値上げというものをしたのですが、結局かなりのシェアを落としました。実際、どのような原料の買い方をしているのか分かりませんが、どうしてそんなに商品が安くなるのかと思われるくらい、耐えていらっしゃるというようなところも見受けられます。供給メーカーさんが少ないというのが我々としては羨ましい。我々の業界はあまりにも会社数が多いということで、その辺が価格転嫁を難しくしており、非常に苦労しております。

(林座長) はい、ありがとうございました。オブザーバーでいらっしゃる横澤さん、岡田さん何かございますか。

(製粉協会 横澤会長) 製粉協会会長の横澤でございます。昭和産業の営業部門の中には、日本食品化工さんと同じ原料を使用する部門があり、コーンスターチ業界の一員として一緒に仕事をしています。ですので、本日のヒアリングの感想ということで述べさせていただきます。コーンスターチ業界では、原料となるでん粉は国内産と輸入品があり、輸入品から調整金をとり、国内産を保護しております。一方製粉業界ではマークアップがあり、また国家貿易であるなど、共通する部分は多いのですが、システム的には大きな違いがあります。保護される国産でん粉は、ばれいしょでん粉とかんしょでん粉の2種類がありますが、品質的にはでん粉という単品です。数量は約13万トン、価格はコーンの平均輸入価格をベースに農水省がでん粉の「売戻価格」を決定しています。コーンは、ワキシ一種など特殊な種類もありますが、でん粉原料として使用しているのはほとんどが米国産のデント種というコーンです。日本はコーンスターチ用コーンを330万トン輸入していますが、飼料用などを含めた日本全体の輸入量は1,600万トン、

コーンスターチ業界は11社あり、民間貿易で安定供給が行われています。片や製粉業界ですが、国産小麦は約20種類、品種は多種多様です。数量は、90万トンですが、農水省の目標ではこれを180万トンまで増加させたいとしております。価格は、まだ収穫もしていない、品質もわからないは種前の契約で決定されるという特殊な方式をとっています。輸入小麦は7種類あり、3カ国から輸入しています。当然、品種は多種多様です。数量は、550万トンで、製粉メーカー数は100社ほど。したがって、SBSでは原料の安定供給に大変大きな問題が生じると思われます。食糧法にあるように主要食料である小麦の需給と価格の安定を図るためにも制度設計に十分重なる検討が必要であると考えます。私からは以上です。

(製粉協会 岡田理事) 小麦については、ご承知のように55年ぶりに制度改正が行われ、2年前から相場連動制が導入されました。その2年間を振り返ると明確にわかったことが一つありました。今年の3月末まで6回価格改定があったのですが、ルール通りに算定されたのは今回の1回だけで、それ以外は計算した数値を抑制してきました。これは、現行制度では国際相場が上昇した場合、国民の生活を守るためには国際相場を反映しすぎているとの政策判断でそのような調整が行われてきたと理解しております。それでも、「国際価格をより迅速に反映する」として、本検討会がスタートしたわけですが、製粉業界は制度を変更する必要性は正直感じていません。しかし、そのような趣旨ではじめられたので、我々もヒアリングに参加し、これまでの算定期間8ヶ月を6ヶ月に短縮するという提案をしました。14.8%引下げとなった直近の引下げを、仮に6ヶ月にすると1.5倍の22.2%程度となると試算しております。それが今回の検討の趣旨として妥当なのかどうか、知りたいところです。食糧法では、主要食糧の需給と価格の安定があります。どの程度国際相場を反映させるべきかの議論を行っていく必要があると思います。SBSであれば国際相場が価格に即時に反映されます。それが、法の趣旨と逆の方向に向かうのではないかとということを懸念します。国際相場の下げ局面の判断だけでなく、上げの時に国民の生活が守れるような、法の精神にかなう検討を是非お願いしたいと思います。

(林座長) ありがとうございます。他にございますか。

(奥原食糧部長) 4社の方々、本日は誠にありがとうございました。1点だけ教えていただきたいのですが、それぞれの会社と商社との関係についてです。小麦については、各製粉メーカーの需要を国から商社に発注しています。4社の方々もそれぞれ商社の方々とお付き合いがあると思いますが、商社と接触される頻度、それといつ、どのような品種のものをどのくらい買うとかの主導権はどちらにあるのか、発注する商社は1社のみなのか、複数なのか、それぞれの商社に発注する時に、御社と商社との関係とか、やり

とりをどのように気にされているのか、気にされないのか、お聞きしたいのですが。

(塩水港精糖株式会社 浅倉社長) 当社の場合は、具体的には特定の商社の担当者と日々、価格・見通し・買時・数量について、毎日情報交換しています。価格構成では原料と為替が重要で、為替は別会社をお願いしております。価格については、同業他社と当社の比較については、あまり意識していません。農水省が四半期ごとに公表する指標、平均輸入価格があり、これに対して、勝っているのか、負けているのか、という判断をします。仮に他社からその辺聞かれても営業機密であり、教えあうことはしません。

(三井製糖株式会社 倉橋専務) 当社には三井と名前ついており、私自身も物産出身ですが、当社は典型的な合併企業で、これまで、トーメン、日商、東食の糖業部門と合併しており、製品販売では丸紅や伊藤忠とも関係があります。そういういろいろな商社と付き合いがあり、情報もいろいろいただいています。フェアで当社の不利にならないように取引させてもらっており、為替についても銀行やメリルリンチなどとの交流もあり、いろいろなソースから情報を得ています。

(明治乳業株式会社 杉山課長) どこの商社を選ぶというよりは、まずサプライヤーと商社の中でのどういう原料を紹介してくれるか、で決まります。共通のものは、リスクヘッジもあって当方でサプライヤーごとの配分をしています。価格交渉を含めた契約条件は、商社がサプライヤーに指示できるように強い場合は、商社に任せますが、原則は需給関係、相場で価格が決まりますので、それほど強い交渉はできません。ただし、扱い量が多い場合は多少優遇してくれていると思っています。

(日本食品化工株式会社 早坂課長) 弊社は三菱商事系ですので、原料は1社との関係です。接触は毎日、数度電話で行い、面談の形では2週間に1度位です。取引に関しては、本船関係、フレート、買時かどうかなど、我々が行っており、決定権は最終的に当社の判断が重いのかと思います。

(林座長) ありがとうございます。それでは時間がきましたので、本日はこの辺で意見交換を終了させて頂きたいと思います。本日の議論を今後の検討に反映させていただきたいと思います。それでは、事務局の方にお返しします。

(塩川食糧貿易課長) どうもありがとうございました。本日、御出席くださいました皆様、様々な御意見・御議論をいただきまして、ありがとうございました。

次回は、最後のヒアリングとなりますが、また別の視点から行いたいと考えております。日程につきましては調整中でございますので、決まり次第、お知らせしたいと思

ます。

委員の皆様におかれましては、引き続き、お忙しい中とは思いますが、御出席の程、
よろしくお願いいたします。

それでは、以上をもちまして、本日の検討会を終了します。

皆様、どうもありがとうございました。

(以上)