

平成 29 年 6 月 26 日
大阪堂島商品取引所

コメ先物セミナー@八重洲のご紹介

開催日時：平成 29 年 6 月 7 日（水）14 時 30 分～16 時 45 分

場 所：ベルサール八重洲（2F、ROOM D・E）

参加人数：88 名

先般開催致しましたコメ先物セミナーについて、一部ご紹介致します。

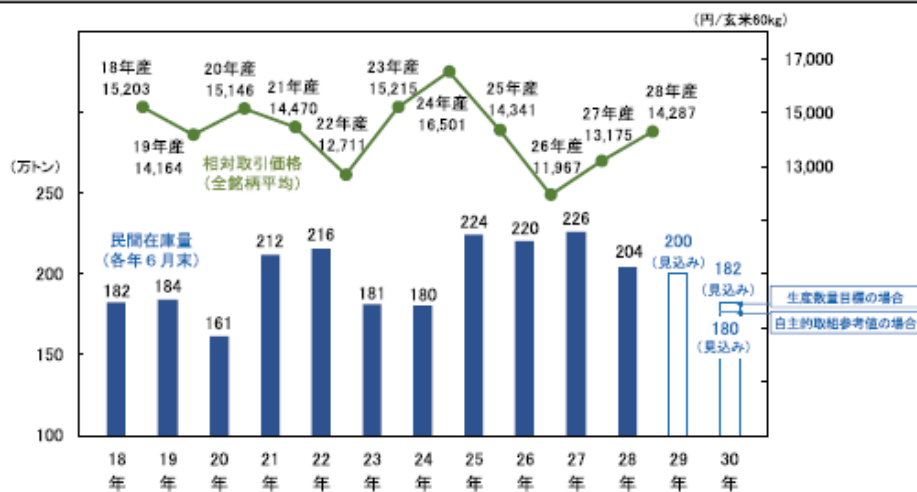
講演『コメ相場の行方 ～制度と需給と天候と～』

講師：平 丞 氏（株式会社米穀データバンク・常務取締役）

- ・農水省予想の来年 6 月末の民間在庫量は前年同期よりも 20 万トン減少し、180 万トン程度になっていることから、需給対策と超過作付けの結果が出て、供給過剰は解消されるのではないかと考えられます。
- ・30 年産以降、国の減反政策は廃止され、生産数量目標も示されなくなります。コメの供給については、県や市町村の地域協議会の取り組みに委ねられることとなりますが、農業者に提供された情報等を踏まえて、自らの経営戦略に沿って営農計画を考えることが鍵になると考えます。

[民間流通における 6 月末在庫（配布資料一部抜粋）]

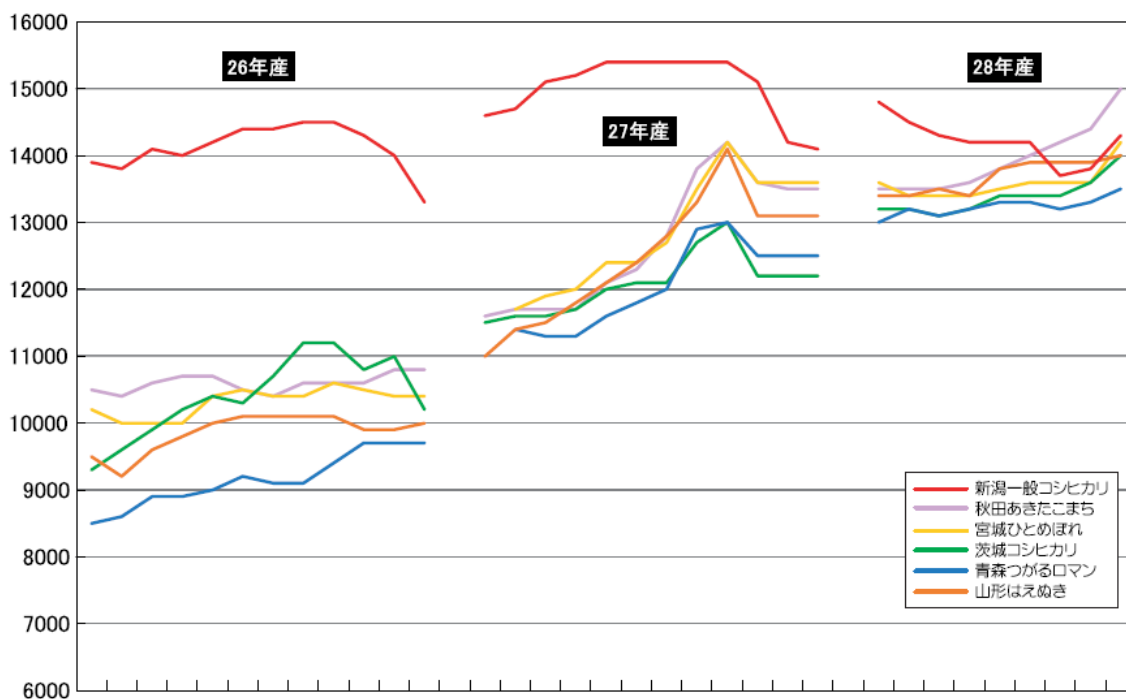
- 平成 29 年 6 月末の民間在庫量は、200 万トンと見通される。
- さらに、平成 30 年 6 月末の民間在庫量は、平成 29 年産の生産量が、生産数量目標 735 万トンとなった場合 182 万トン、自主的取組参考値 733 万トンとなった場合 180 万トンと見通される。



注：相対取引価格は、当該年産の出回りから翌年10月（28年産は翌年3月）までの通年平均価格であり、運賃、包装代、消費税相当額を含む1等米の価格である。

- ・ 28年産のコメ価格については、新潟県においては作況が108と大豊作だったということもあって、新潟コシヒカリは秋田あきたこまちを下回るほど下がりましたが、全農県本部や全集連では販売の目途がつき、市中に新たにコメが出回ることはないということで、昨年のように相場が先行き下落するという展開はないと考えます。
- ・ 29年産の収穫期の価格については、全農の2月、3月の播種前契約は、新潟県では前年の相対価格を据え置くということから高値になるのではないかと考えます。

[26～28年産市中相場の動向 (配布資料一部抜粋)]



パネルディスカッション『コメ先物、作戦会議 ～安全、安心、安定の総取り～』

[パネラー]

- 平石 博 氏 (有限会社グリーン 代表取締役)
- 小林 肇 氏 (JA大潟村 代表理事組合長)
- 千田法久 氏 (千田みずほ株式会社 代表取締役)

[コーディネーター]

- 中村信次 氏 (株式会社商経アドバイス 専務取締役)

平石氏

- ・ 卸や実需と取引をするのと同じ感覚で取引をしています。生産費に見合った価格以上で売れば、その時点で利益が確定するので実にスムーズな取引だと感じています。
- ・ 先物市場を一つの販売チャネルとした場合、実需者から示される契約条件と先物で買

戻した場合の状況を比較し、どちらが有利か、リスクが低いかを判断することができるようになりました。また、販売チャネルが多くあるということは、様々な需給ニーズに対応できて選択の幅が広がることになると考えています。

- ・28年産新潟コシヒカリでコメが余ることがどういうことなのか、よく分かったが、これを教訓にして今後どうするのが末端の農家にまで届いていない現実があります。
- ・生産量もしくは販売量の全てとはいかないまでも、これから収穫するコメの契約値段よりも先物価格が高ければ、売りヘッジはかけるべきだと思っています。自分達は確実に現物を持っているという強みがあるので、経営者として、リスクを常に考えて行動するにあたり、先物は良い指標であると考えています。

小林氏

- ・多くの農家の方々は、先物市場に対して危険な市場という考えを持っているようですが、実際に仕組みを理解してしまえば、まったく怖くないということが経験上分かりました。むしろ、現物取引よりも安心して決済ができる市場という認識を持ちました。
- ・昨年、新潟コシ市場ができ1年先の価格が見られるようになったことにより、作付する品種をどうするかを検討できる等、良質な経営判断の材料を持てるようになったと感じています。
- ・先物基準での価格差を考慮して買取価格を提示、交渉する事例は、買取りリスクの軽減につながると思います。また売りヘッジした値段を基準に卸売業者と販売交渉を進めることも考えられます。このように先物市場を活用すれば、JAも買取から販売まで紐付きのある現物の取引についても、よりリスクを軽減して合理的に価格、数量を決めていくことが出来ます。
- ・全農に買取り販売について話を聞きましたが、あくまでも買取方式は相手先があつての話で、闇雲に全て買うわけではないとのことでした。しかし、今後は単協が独自に販売を進める動きもあるでしょうから、売先が全農と同じ業者になることも予想され、安売り合戦にならないか心配です。いずれにせよ、買取販売をする場合は、値下がりリスクの担保が必要になってきます。

千田氏

- ・我々が生産者や農協からコメを買う場合、基本的に買取りです。買い取った後ですが、顧客との取引価格を一本価格で行くことは中々難しいため、そうしたリスクをどこかにヘッジする第三の市場として先物の活用を始めました。
- ・新食糧法には「主要食糧の需給と価格の安定」と書かれていますが、現状では、全く安定していないと感じており、さらに新たな手を打ち出すことは、一層不安定な要素を作り出すのではないかと不安を感じています。そうしたなか、この先物市場は、先々に対する判断材料となり得るものと認識しており、精神的な拠り所になるものと思っ

ています。

- 例えば、収穫前に 12,000 俵を契約し、それを毎月 1,000 俵ずつ 12 カ月に分けて販売する場合、契約価格より先物価格が高ければ、全量売りヘッジをして良いと思います。その上で、毎月必要な数量を売りヘッジ価格以下で買戻せれば原価が下がります。また、売りヘッジ価格以上で買戻す場合は、現物の差益分まで耐えられることとなります。このように、現物と先物を連動させた手法が、有効な活用だと思います。
- 需要も生産も生き物であり、安定した生産・流通・供給ができる体制を作るための市場というのは、制度に頼るのではなく自分達で作った市場で自らが価格を決めて、それを皆で指標にしていく意識が重要ではないでしょうか。是非、この市場には J Aにも参加して戴きたいと思っています。

以上