

コメ先物セミナー@新潟会議の概要について

日 時 平成 30 年 7 月 23 日 (月) 14 時半～17 時

場 所 万代シルバーホテル (5F/万代の間)

参加数 70 名

1 ザラバ取引開始について (大阪堂島商品取引所)

- ・本所は、これまで「板寄せ」という方法でコメの先物取引を行ってきたが、今年の 9 月 25 日から「ザラバ」という方法に変更する。
- ・「ザラバ」は、市場がずっと開いているので、いつでも取引ができ、株式や FX など、他の金融商品でも一般的な取引方法である。取引方法の変更の狙いは、取引機会の拡大や市場流動性の向上を目的としたものである。
- ・ザラバ取引における約定方法は、現在の板寄せ取引とは異なり、「価格優先」、「時間優先」の原則に基づき、取引を成立させることになる」と説明があった。
- ・本所のザラバ取引システムの特徴として、(1)市場は午前 9 時から午後 3 時までずっと開いていること、(2)現行の節取引とは異なり、全限月一斉に取引がスタートすること、(3)複数の値段で取引が成立する場合があること、(4)当月限納会日も午後 3 時まで取引が行われること、(5)必ず値段を指定して発注いただく(指値注文)こと等、説明があった。

2 取引事例等の紹介 (大阪堂島商品取引所)

- ・当業者にとってのコメ先物取引とは、播種前契約等の事前契約の一種と捉えてもらえれば、理解が早いと紹介。自身が取引しようとする限月(受渡月)を定めた上で、先に数量と値段について契約することが先物取引のポイント。契約通り現物受渡しをするのか、それとも差金決済をするのか、その後の状況に応じて対応して欲しいと説明があった。
- ・取引事例については、基礎編として、(1)播種前に、生産者が 10 月限(新米が受渡対象)を「先物売り(販売価格の先決め)」、(2)豊作時、現物市況が弱気な場面で「先物売り(換金売り)」、(3)現物受渡しを前提とした「先物買い」は先物市場を倉庫代わりにしているに等しい、(4)商品先物業者に「合意早受渡し」を相談といった事例及び経験者の意見を紹介。
- ・中級編としては、(1)集荷業者は、コメ先物 10 月限を「先物売り」後、注文成立値段を基準に一定の粗利を差し引いた金額をもって、生産者に対する買取価格として提示・交渉、(2)通年販売事業の性格上、多少余分に玄米を仕入れることがあるため、在庫リスクに備えて仕入量の一部を「先物売り」といった事例及び経験者の意見を紹介。
- ・上級編としては、取引参加の目的が、コメの価格変動リスクに備えたヘッジ取引に重点

を置く場合は、先物と現物の価格や変化率の相関性がポイントとし、相関関係や価格推移比較を紹介。

- ・最後に、新潟における米穀取引所の歴史として、明治 26 年に改組された新潟米穀取引所のこと、当時の定期取引は最長 3 か月先で、売買単位は 100 石(250 俵)であったこと等を説明、新潟においても定期取引が根付いていたことを紹介。

3 パネルディスカッション「コメ先物取引との付き合い方」＜一部抜粋＞

○パネリスト

(株) 新潟農園 代表取締役 平野栄治 [新潟、生産]
新潟ゆうき (株) 代表取締役 佐藤正志 [新潟、生産]
(株) ハリタ 専務取締役 幡田賀紀 [大阪、卸売]

○コーディネーター

(株) 商経アドバイス 専務取締役 中村信次

～コメ先物の取引経験について～

- ・ 28 年産から取引に参加。売り注文が成立した後は、その後の値段がいくらになろうと、成立値段で現物が売れる。具体的に言うと 29 年産は、前年比で+1,500 円の値段で売り、その後じりじりと値を上げていったが、自身で納得した指値で売り注文が成立しているのだから問題はない。30 年産は、10 月限が 4～5 月に上がったときは驚いた。しかし一時的なもので、今後も下がり続けるのは分かっているので、目一杯下がったところで合意早受渡しをして、ポジションを清算しようかと思っている。毎年、取引に関する研究を重ね、将来的には、播種前契約、先物、相対を 3 分の 1 ずつくらいに構成できればと考えている。(新潟農園)
- ・ 28 年産が過剰な豊作ということもあり、販売委託をされている分の売先に困り、先物を使った。合意早受渡しで売ろうと思い、数量と売り指値を商品先物業者に打診するも、すぐには買手が付かず、再度、商品先物業者を通じて価格交渉を行い、結果、2 回に分けて 28.5 トンを売却。この取引をするには証拠金を預けることになるが、代金回収リスクはないので、非常に使い勝手が良い市場だと感じた。(新潟ゆうき)
- ・ 新潟コシ以外も先物を通じて仕入れることで、価格の安定性を確保しやすくなったと感じている。以前は、一年間の仕入価格が 2 千円も動いてしまうので、末端ユーザーに値上げ要請の説明が難しかった。商品をしっかり 1 年間確保し、末端ユーザーに流通させることが義務と考えているので、価格の安定には先物による仕入が非常に効果的と感じている。(ハリタ)

～価格交渉材料について～

- ・ 10 月限価格（新米相場）は、現物価格交渉をする際の参考になる。先物は、相手によってだが、交渉時の物差しとして最良ではないか。（新潟農園）
- ・ 値決めは難しいが、どうしても前年実績が基本にならざるをえない。あとは業界紙から得られる概算金などの情報。先物は価格がハッキリした物差しと思えるのは、価格と数量で契約が決まるところだ。先物が物差しとして機能してもらいたいという点は、産地と立場は同じだ。（ハリタ）

～30 年産に対する考え～

- ・ 県も市も目標配分の出し方を完全に誤っている。確実に過剰作付で、相場は下げる。飼料米から業務用米に戻すのは間違い。このままでは、まともや「過剰だから買ってくれ」と言い出す輩が出てきかねない。それなりに価格が下がらないと、状況把握ができないのではないか。だからこそ先物を理解し、もっと参加して欲しい。（新潟農園）
- ・ 29 年産がタイトだったことが影響して、農協が当社の参加法人に対し、輸出米に回すためのコシヒカリが不足しているから作ってくれと言ってきた。少なからず主食用の作付けは増えている。業務用を増やす話についてだが、これは基準反収で計算されている。業務用は多収品種のため、作柄のこともあるが、計算を上回り過剰になるはず。間違いなく価格は下がる。（新潟ゆうき）
- ・ 全体的に供給過剰で価格下落傾向ではないか。B 銘柄は不足、A 銘柄は過剰で、ミスマッチだ。良い商品、銘柄は値を下げず、B 銘柄の供給を増やせば、顧客も生産者も良い関係が築けるはず。今は正反対の状況にあると考える。（ハリタ）

～31 年産に対する考え～

- ・ 消費量は毎年 8 万トン減る。消費する分を作るとなれば、主食用の供給は減らすべき。コメの用途は色々あるが、新潟はバランスが良くない。コシヒカリなら 10a あたり 9 俵獲れるので 13-14 万円になるが、同じ額ならコシヒカリを作らなくてもいいのではないかと話している。新潟の場合、地場にコメ関係の産業が多いおかげで特に加工用需要が多い。輸出という話もあるが、今の価格では輸出はし辛い。そうした環境が良くなないと、31 年産以降は大変なことになるのではないか。米政策を根本的に見直す議論が必要になっていくと思う。（新潟農園）
- ・ 怖いのは飼料用米の補助金動向。飼料用米で主食をコントロールしているが、補助金が減額されれば、業務用米にコメが流れ価格が下がる。飼料用米に手を出すなら加工用米

や輸出用米で賄うべきと言ってきている。昨年まで輸出用米に助成金はなかったが、今年から 2 万円ついた。こういう誘導の仕方は飼料用米と一緒に、逆に輸出用米を一過性のものにしてしまう。(新潟ゆうき)

～長期契約のあり方～

- ・ コメをとりまく政策はおかしい。例えば加工用米の複数年契約は定着したからやめるといふ。ところが主食用の複数年契約を勧めている。やっていることが矛盾している。新潟だけで考えても、非主食用をいかに主食用に戻さないようにするかが課題で、いま県庁が必死になって考えてくれているのでそこを待ちたい。飼料用米政策は最大の愚策と思っている。最終的にエサとして処理するのであれば、政府米の回転率を上げればいい。かかる費用は同じだ。何度も言うが、先物には是非大勢の方に参加して欲しい。特に農協には「売る仕組み」として、リスクを背負いつつ参加して欲しい。(新潟農園)
- ・ とにかく先物を使ってみて欲しい。そうでないと市場が萎んでいく。今年一月にイタリアに農業資材の価格調査へ赴いたが、資材費や農機具費、圃場価格など、日本と比較にならない。平均耕作面積は日本の 1.7ha に対してイタリアは 50ha。また、イタリアのコメ先物がしっかり機能していて、その価格でコメが流通している。農協に相当する組織もあるにはあるが、生活協同組合的な色彩が濃い。50 戸が出資しただけで、生産資材供給だけの農協組織で、職員は 4 名のみ。配送はなく農家に取りに行く。シンプルな構造の組織だ。日本の農協がダメだと言っても始まらない。これからどうしていくか、日本全体の産業構造が変わらなければダメ。最後に一つ、来年度、加工用米の制度を変え、農産物検査も変わることが決まっている。早目に情報収集をして考えていくしかない。(新潟ゆうき)
- ・ 長期契約が必要かどうかというよりも、長期契約を必要とする行動が必要。複数年契約ができるような仕事にしていかないとダメだと思っている。(ハリタ)

以 上