

卸業の米価予測方法と契約栽培のススメ

中島良一（67歳）

福岡農産（株） 代表取締役社長

全国米穀工業協同組合 副理事長

◆H29年度産の米価下落の裏事情

私たち卸の仕事は、需給と価格の予測が肝だ。

農林水産省「食料・農業・農村政策審議会 食糧部会」は、年3回、需給を見通して公表する。11月は基本需給の見通し、3月は微調整、7月は6月在庫（速報値）を踏まえた見通しである。私は、昨年11月の発表前、H29年度産の需給を推測し、高値でスタートしても、いずれ下落すると見込んでいた。そのときは、周囲から狼少年ならぬ、狼中年と呼ばれた。しかし、結果は私の予測通りとなった。

下落の予測をした理由はこうだ。28年11月の需給の見通しでは、年間8万t減少というトレンド（回帰式）に基づいて算出された需要量は753万トンであった。それが29年3月、29年7月では752万トンに微調整されていた。しかし、実際には二年続きの米価上昇により、前々年は16万トン減、前年は12万トン減となっていた。それから推測すれば、10万トン程度の減少は避けられないのではないかと予測したものである。さらに今年、SBS米は4.5万t増加し、これによってさらに国産の主食用米が押し出される。こうして高値でスタートした米価が3月中旬から下落に転じたのである。3年連続で値上がりしている付けが、8万トンを上回る需要の減少を招き、在庫増、価格下落につながるのである。

私の会社が主に扱っている特定米穀（くず米・篩下米）も同じである。H28年度産の特定米穀は発生量が少なく、端境期にかけて1段高となった。その流れのままH29年度産が入ってきたので高値でスタートしたが、前年対比で3割発生量が多かったことと、実需者がMA米にシフトした影響が相俟ってやはり3月中旬から下落に転じた。

私が下落を肌で感じたのは、2月のことだ。顧客から「安くしてくれ」という声が届いた。相場下落を肌で感じた同業他社から実需者に「安くていいから買ってくれ」という声が出たのだという。一方、主食用米の実需者は、高値であれば丼飯なり寿司のシャリなりを減らして使用量を減らす。需要量が減るので、後で売ろうとしても「要らない」ということになってしまう。そこで初めて産地側が「意外と買いに来ない」と気づき、一斉に「売り」が出始めたのである。

H30年度産の米価は、主食用米の生産量次第

H29年度産については、これから「玉」が出てくるわけではないので、大きく下がることはないだろう。H30年度産は、H29年度産に比べて1俵1,000円ぐらい安値でスタートすると見ている。H29年度産の高値を見た生産者が主食用米をつくろうとするので、生産目標の735万tで収まらないのではないだろうか。7月の「食糧部会」の発表で、（需要量の下方修正）を見れば明らかになるだろう。

高値に賭け安値のリスクをとるか、契約栽培で安定取引をするか

米の流通業界にとって、スタート時に高値で、後から下落していくというのが、最も悪いパターンである。前述のように需要も減るので、生産者にとっても良くないことだろう。

卸業としては、これ以上、高値でスタートするのは勘弁してほしいというのが本音だ。とくに特定米穀は全体で30～50万tという量なので、相場の影響をもろに受け、変動幅が大きい。H24年度産の大暴騰とH26年度産の大暴落は厳しかった。H24年度産の高値は、そのまま販売額に転嫁できるわけではなく、H26年度産の安値のときは、仕入れ値が平均約35円/kgという飼料のような値だった。その後、一転して3年連続上昇が続いている。これ以上の高値は勘弁してほしいというのが本音だ。

生産者にとってはどうだろう。今後、高値に賭け、安値のリスクをとるか、契約栽培で安定取引をするか。もちろん、現在、高値の主食用米に変更する判断はあってよいだろう。ただし、全国ベースでそういう生産者が増えれば、予測よりも下がることは必至だ。加工用米は契約栽培が一般的だが、私は、主食用米も契約栽培のほうが、生産者と実需者、私たち卸業、皆が安定するので、良いことだと思っている。15,000円/60kgで設定したJA大潟村の所得シミュレーションを紹介しよう。主食用米14,000円/60kgを下るなら、加工用米や多収穫米を取り入れ、播種前もしくは収穫前に取引量と価格が決まる契約栽培を奨めたい。