

<論 説>

日本における農業簿記の研究 (4)

—ミツハシライス管理部財務課長・澤田泰二氏へのヒアリング調査—

戸 田 龍 介



(澤田泰二氏，2014年9月24日，神奈川大学横浜キャンパス 1-709号室戸田龍介研究室にて)

【戸田】 本日は，米卸し会社のミツハシライスにご勤務の，澤田泰二管理部財務課長にヒアリング調査をさせていただきます。本日はいろいろとお聞きしたいと思っております。よろしくお願いいたします。

【澤田】 こちらこそ，よろしくお願いいたします。

【戸田】 ところで澤田さんは，わが戸田龍介ゼミの優秀な出身者なわけですが（笑），卒業や入社はいつごろでしたっけ？

【澤田】 1999年卒なので，入社も1999年ですね。

【戸田】 最初から経理に配属だったんですか？

【澤田】 最初からです，私は。途中，部署の名前は変わっていますが，ずっと経理です

ね。経理一筋、15あるいは16年です。

【戸田】 すごいね。それは、澤田さんの希望もあったんですか？

【澤田】 私の場合は職種別採用ではなかったんですけども、ただ、就職の求人票みたいなのに経理をというコメントがあったので。それで、就活のときから経理をやらせてくださいという話をして、めでたくそのまま経理に入ったという形です。

【戸田】 日本の会社ってあまり職種別で募集しませんけれども、じゃあミツハシライスって昔から、経理なら経理という形で募集していたんですか？

【澤田】 そうですね。一応求人票みたいなには営業、工場、その当時は総務、経理みたいな形で書いてありました。もともと私は、事業会社の会計や経理をやりたかったので、就活もそういうのが書いてある会社を探して受けました。

【戸田】 素晴らしい。そして希望どおりになったわけですね。

【澤田】 そうですね。

【戸田】 そういえば、まさに偶然ですけど、うちのゼミで2つ下の代にいた岩永寛毅君も、同じミツハシライスの経理部に所属しているんですよ。

【澤田】 そうですね。彼からOB訪問を受けまして、うちの経理に入りたいという会話をしました。彼の場合は、最初は営業に配属になって、でも3、4年してから経理に配属になり、その後ずっと経理をやっています。

【戸田】 すごい。うちのゼミ出身者が2人も同時に、ミツハシライスの経理部にいるんですね。ところで、農業には、独特の簿記や会計手法がありますけれども、米卸し会社独特の会計というか、経理手法、会計手法ってあるんですか。

【澤田】 会計手法は、恐らく普通の事業会社とほとんど変わりがないです。ただ、原価計算においては、それは会社によって多分様々だと思います。原材料の原価率、当社でいうと、お米の原価率というのが90%以上を占めるので、管理的には、生産コストがいくらだというよりも、そっちが主眼になりますね。

【戸田】 ということは、別に人件費や生産費をどう正確に計算するかではなく、米をいくらで仕入れたかということが中心になるわけですね。つまり、大量に保管している米の、仕入原価を管理することが大切なんですね。

【澤田】 主眼がもうそこになりますね。

【戸田】 それって、例えば棚卸して、例えば米の下落分なんかが生じた際、どういう感じで評価しているんですか。

【澤田】 これは本当に会社によって様々です、とにかく、まず、米の公正な市場って基本的にないんですよ。

【戸田】 会計学には測定属性として公正価値、フェアバリューというのがありますけれども、あれは理念的にはたくさんの参加者がいて、彼らが集う市場において強制力なく自然と決まって

いく価格ということですが、何と、日本の米にはそもそも公正な市場がないということですか。

【澤田】 そうです。基本的には、農協とか生産法人とかが相対で価格を決定しているので、フェアバリューがいくらくらいかというのはあまり認識していません。というか、そもそも市場自体がないというのが現実です。まあ、先物市場はありますけれども、よく新聞にも出ていますけれども、動いているかという動いていないというのが事実です。また、米卸しの仲間内でいわゆる取引所みたいなものはあるんですけども、それが大規模に行われているかということではない。なので、いわゆる公正な市場や公正な価格が、米に関しては基本的にないということになります。

【戸田】 フェアなマーケット、フェアなバリューがない。でも、棚卸しするときなんか、その時点の価格はどうやって決めるんですか。

【澤田】 なので、細かな実態は会社によって様々なんですけれども、基本的に業者はそれこそ何もしない。

【戸田】 期末評価しないということですか。

【澤田】 取得原価でそのままという形ですね。

【戸田】 物さえ確認できれば、価格については分からないし、評価のしようもないということですか。

【澤田】 そうですね。比較するものがないので、どうしても難しいというのが現実になります。お米の卸しという事業は、玄米を買って玄米で仲間内に売るというのが、その1つの事業になります。もう1つが、精米して売るという、例えばスーパーとかに卸すという事業になります。そして、どちらの事業にしても、生産コスト、製造費、労務費・経費の配賦とかというのをあまり主眼に置いていないというか、いわゆる原価計算があまり発達していないというのが現実なんです。なので、原価に適正利益をのせた、適正販売価格というものがありません。私が習った会計学と最も違うのは、内部コストがいくらなのかという原価計算の発想がほとんどないことだと思います。そういう考えより、どちらかというと、玄米を売ったり買ったりすることが重要です。そして、米の評価についても、そこで相対で決まる価格に基づいて決めている会社がほとんどじゃないでしょうか。

【戸田】 なるほど。ところで、私たちが普通スーパーで見る米は、精米して白米にして売っているけれども、その前は玄米の状態です。やり取りしているんですね。玄米でのやり取りは、卸会社同士でやることになるわけですね。

【澤田】 そうです。基本的に同業と、つまり業者間です。あるいは、大量に買ってくれる、精米機械を持ったような外食産業とかですかね。

【戸田】 そこでは相対とはいえ価格は決まるから、もし評価しようとすれば、その時やり取りした価格を使うしかないわけですね。

【澤田】 ええ。再販価格という意味ではそれを使います。それも分からない場合は、直近の仕入れ価格を使うんだと思います。でも、中小以下は何もしない、つまり購入価格のままというのが多いケースだと思います。

【戸田】 じゃあ、今みたいにお米の価格が下落しているときなんか、含み損を抱えているということは分かっているながら、しかしそこは出すと言ったって、いくら下落しているのか分からないしこのまま置いておこう、となりがちなんですね。売却し損が実現するまでは放っておこうという、ある種リスクリーというか、そんな感じがするんですけど。

【澤田】 確かに、適正な期間損益という意味ではどうなんだろうというところがあります。ですが、申し上げたとおり、お米の場合、市場で公正に決まる価格がそもそもないというのが現実で、そこが一番のネックなんだと思いますね。

【戸田】 フェアバリューというか、適正な時価というか、誰もがそれぐらいだろうと考えられるような価格が存在しないわけですね。そういった価格が誰にも分からない。

【澤田】 分からない。ただ、仲間内価格というのはあるにはあるんですけども、それが全農から買う価格とリンクしているかという、それはリンクしていなかったりします。例えば今、相場が下落していますが、仲間内価格は当然かなり下落した価格で動くんですけども、全農から買う場合は若干の下げしかないとか、そこの乖離も出てきてしまうので、どっちを使うのという話にもなってくるんですね。

【戸田】 日本におけるお米には、そもそも誰もが大体これぐらいだろうなというような価格がないということなんですね。ところで、日本の場合はそういった形になるんでしょうけれども、例えば米国なんかだと、カーギルみたいな巨大な穀物卸し会社は、市場の評価額を使っているという可能性はあるかもしれませんね。

【澤田】 そうですね。当然、コーンとか小麦とか、ああいうのはやっているんだと思うんですよ。穀物という意味ではおっしゃるとおりなんです。

【戸田】 米だけには、特に日本国内で取引される米だけは、そういうのがない。

【澤田】 そうです。

【戸田】 なるほど。日本のお米だけが、市場の評価の対象から全然外れた、不思議な農産物になっちゃっているわけですね。対して、コーンとか小麦には、当然そういった価格がある。

【澤田】 ありますよね。市場で決まる世界的なバリューが。大豆なんかにももちろん。

【戸田】 だけど、お米にも、世界的なバリューは一応ありますよね。

【澤田】 ありますけれど。

【戸田】 日本とは全然違うんだ。

【澤田】 日本とは全然違うんですよ。

【戸田】 そうでしょうね。もちろん、すごく安いんでしょうね。だからこそ日本では、グローバルマーケットとは全く関係ない独特の取引価格を、関係者の相対で形成していかなければなら

ないんでしょうね。

【澤田】 日本の米というのは、非常にドメスティックなものになっているんだと思います。作っている量からいっても、中国であるとか、タイとか、あの辺が世界の米という意味では一大産地なんですよ。ただ注意しておかなければならないのは、そのバリューと、われわれドメスティックな日本のお米のバリューとでは、価格だけでなく、もの、つまり品質や味なんかの点で別物と考えた方が良い場合もあります。その場合、グローバルマーケットにおける価格というのは、参考にもならない。参考にもならないというか、むしろ使ったらゆがむんだと思います。

【戸田】 だから、もし適切に評価するということが出来れば、品質や味の差を適切に考慮するということが必要になってくるわけですね。ただ、このごろ時々聞く、外国市場での日本のお米の高値取引なんかだと、評価というより別の思惑で値付けされているような感じを受けます。限られた層に対する一種の言い値というか。日本の高い米なんか買おうという人は、外国のごく限られた富裕層しかいないから、そういう人たちはいくら高くても買うはずというか。そうだとすれば、別に言い値でもいいし、そんなグローバルな価格形成なんかを知らなくたって、何の関係もなく商売はできることになりますよね。

【澤田】 実際おっしゃったとおり、中国とか、あの辺りで日本産米って売っているんですけども、日本での売値と比べてもはるかに高い額で取引していますね。はっきり言って、通常の農産物ではなく、いわゆる嗜好品です。

【戸田】 なるほど、嗜好品ね。ただ、それでも利益はきちんと計算できるわけですね。高い日本の価格をベースに、さらに高く売った金額の差額が利益だから。このスタートの日本の高い米価格が、どうしてそのように決定されているのかについて、さらに話をお聞きしたいと思います。さっきちょっとお伺いしましたが、日本における米の卸し値の決定は、全農さんと米卸し会社の相対で行われているのが実情なんですね。

【澤田】 そうです。ただ、米卸し会社は集団で相対交渉するわけではなく、個別で相対交渉をし、それぞれの相対関係の中で米の卸し値が決まっています。

【戸田】 じゃあ、米卸しは神明さんなら神明さん、ミツハシさんならミツハシさんが全農さんと個別で相対交渉をし、全農さんがあなたの会社にはこの地域の米はこれぐらいで、あなたのところはこれぐらいという形で卸すわけですね。とういことは、同じお米でも、米卸し会社によって異なる卸し値が全農側によって示されることになるんですか。

【澤田】 そういうことになります。

【戸田】 それは全然知らなかったな。米の基本価格って、全農と米卸しの個別相対で決まってくんですね。その辺の事情を、もうちょっと説明してもらえませんか。

【澤田】 一般的にあまり知られていないことと言うと、価格の形成なんかの前に、とにかく量の確保とその発注があることですかね。価格の話以前に、例えばどこ産の何とかという品種を、

当社はどれぐらい必要としているということを全農さんに伝えることから、実際の米の取引はスタートします。

【戸田】 それはまだお米が収穫される前の話なの？

【澤田】 もちろん。栽培も始まる前です。例えば、今年ミツハシとしては、どこどこ産のコシヒカリを何キログラムぐらい欲しいというのを、早い段階から全農さんに申し入れるわけです。

【戸田】 それを受けた全農側は、申し入れた量は絶対確保してくれるんですか。

【澤田】 そうとも限らないですけども、基本的には総量の中で、どの米卸し会社にどれぐらいみたいな割り当てが発生します。収穫量すべてがそこで決まるかという、そういう話ではないんですけども、大きな卸しに対しては、例えば年間でこれぐらいというざっくりした話がまずスタートとしてあります。例えば去年1000トンだったから、今年も1000トンぐらいで行きたいとか、今年はまだちょっと増やしたいとかっていう。でも、全農としては総量の生産量はある程度の目安は決まっているので、これ以上は無理ですみたいな話とか、ここまでは行きますとかという、量の話がまずスタートとしてあるんです。

【戸田】 価格なんかより、まずは量なんですか？

【澤田】 はい。

【戸田】 決め方に力関係ってあるんですか。

【澤田】 ありますね。力関係というか、関係の太さと言ったほうが良いかもしれませんが。ただいっぱい買うから、優先的に量を回すという話だけではないんですよ。これは私の偏見なのかもしれないですけど、全農さんとか農協さんとかというのは、お米の取引に対する感覚が通常の商品の売買じゃないんですよ。

【戸田】 面白いですね。言ってみれば、おらが村で作った米を分けてあげる、という感じですかね。市場原理というか、いくら札束積まれたって、分けたくない人にはちょっとねえ、そういう感覚なんでしょうか。

【澤田】 まあ、そういう感覚が非常に色濃く残っていると思っています。それに、業界に独特の慣習もあります。慣習というか、実績重視ということですかね。例えば、熊本の森のくまさんというお米が人気が出ている、だから買い付けたいということになっても、これまで購入実績というか、その地域とのお付き合いがなければ、全農は容易に受けてはくれません。例えば、うちのような関東の米卸しだったら、基本的には関東以北、つまり関東、東北、ここらが主要な仕入先地域なんですかね。なので、ここらとのパイプというのはあるし、去年の実績程度なら問題なく買えますよ、とそういう話になるんです。でもじゃあ今まで全然関係ない、九州熊本森のくまさんを買いたいという、買えないんですよ。

【戸田】 そうなんですか。買いたいという希望を全農に出しても、ちょっとそれは、あなたのところは今までお付き合いがないでしょうと、そういつて断られるわけですね。

【澤田】 そういう世界です。絶対買えないかという、そうではないですけども、例えばいきな

り 1000 トンくださいとか、ある程度のボリュームをくださいと言っても、それは多分買えない。

【戸田】 どうしても欲しいとなったら、全農を通さずにどこかを通す手はあるんですか。

【澤田】 今度は 1 個下の県本部という単位があるので、県本部に話す。県連ですね。もしくはその下の単位農協に話す。それでもだめなら、全然別のルートで生産法人に直接話してみたいな話がありますけど。

【戸田】 でも、発注量が大きければ、どうやってもなかなか難しいんでしょうね。

【澤田】 そうなんです。お米は収穫できる総量にそう変動がない中で、高い価格を提示してくれた先にまず売り渡すというようなことはなく、もともと古くからのお付き合いのあるところが最優先になります。お金を払ったら買えるというものではないんです。関係というんですか、お付き合いの歴史というんですか、そういうのが非常に色濃い独特の世界なんです。こういう特殊な業界ですから、最初のハードルは価格競争ではなく、量、量が確保できるかどうかということになります。

【戸田】 どれくらいの量を取り扱っているのかが重要なわけですね。ところで、米卸し業界の取扱高順位ってどうなっているんですか。

【澤田】 神明（ホールディング）さんという会社が取扱高 1 位です。変わったところでは、3 位ぐらいに、全農パールライスっていう会社がきます。

【戸田】 えっ、それって全農の関係会社ってことですか。全農が自分で米を集めてきて、自分というか身内で買うの？

【澤田】 まあ、そういうことです。

【戸田】 ところで、第 2 位の会社は？

【澤田】 木徳（神糧）という会社がきます。こちらは、確か JASDAQ スタンダードの上場会社ですね。

【戸田】 珍しいですね。日本の農業関連企業で上場するというのは。

【澤田】 そうなんです。米卸しではここぐらいかな。あと、米専業ではないですけども、ほかにヤマタネという会社も上場していますね。米の関係会社で上場したりしている目立ったところはその 2 社ぐらいですね。米卸しのランクの話に限って言うと、先にあげた 3 社ぐらいがどんと抜けていますね。

【戸田】 ビッグ 3 なんていう言い方は、業界ではするんですか。

【澤田】 しないですけどね。米卸し最大手というと神明さんの名前が出て、2 番手というと木徳さんの名前が出る。だけど、微妙なんですよ。3 番手の全農パールライスという会社は、法的には確かに米卸しなんですけれども、全農の 100% 出資の会社なので、同じくりかというところ、やっぱりちょっとニュアンスが違うところがありますね。

【戸田】 ミツハシさんって何位ぐらいなんですか。

【澤田】 うちがトップ10には入っているような形ですね。

【戸田】 いや、でも、米卸しの業界ってなかなか面白い構造になっているんですね。ところで、ちょっと問題があるかもしれない全農パルライスも含めた米卸し会社は、まず量をどれくらい確保したいかというのを全農に申し立てるわけですよね。その時、全農は、その量の提供を書面で確約するんですか、それとも、ただお聞きしましたよというだけなんですか。

【澤田】 実は、契約という概念がそこにはないんです。特に、希望量の申し入れ時点のタイミングでは。

【戸田】 何かを正式に交わすわけではなくて、一応希望はお聞きしておきますわというか、前向きに対処しますというか。

【澤田】 その後、希望を出してきた各社に、どのくらいの量を、どのくらいの価格で出せそうかということ、全農の中で調整することになるんだと思います。このステップに移る前に重要なのが、実際の米の集荷に際して農家に支払う仮渡金あるいは概算金です。多分、全農の中では、こういったことを大枠で決定する前のタイミングで、仮渡しはどれくらいにしようかなみたいな話があるんだと思うんですけど。

【戸田】 ちょっとまとめると、まず、米卸し会社は全農に希望する量を伝える。価格については、その後の全農から農家へ仮渡す概算金が基本となる。こういった経緯を経て、全農と各米卸し会社は、特定地域や特定銘柄の量や価格について、最終的に相対契約を結ぶ。だいたい、こういう流れだと捉えていいんですか。

【澤田】 そうですね。

【戸田】 この正式な相対契約に入るタイミングにおいては、米はもうそこにはある？ まだない？

【澤田】 あるケースとないケースがあります。収穫前に契約する場合は当然そこにはないですし、契約もいろいろなタイミングがあつて。それこそ、収穫前に契約する契約形態もありますし、収穫した後に契約する形態もあります。収穫前契約は当然リスクがあるので、契約価格帯が若干違ったりみたいな話があります。

【戸田】 相対契約の金額自体は、絶対に守られるんですか？

【澤田】 基本的には守られます。

【戸田】 米を最終的に仕入れる前でも、あるいはその途中でも、価格が高騰しようが下落しようがそれはもう契約した金額でということですね。

【澤田】 ただ、その契約を取り巻くタイミングで全量買うわけではないので、あるタイミングで契約したらいくら、別のタイミングで契約したらいくらというように、タイミングごとに価格は変わっていきます。

【戸田】 なるほど。米の取引って、一回で大量のロットを全部契約するんだと思ってましたが、必ずしもそういうわけじゃないんですね。外から見れば、全農と個別米卸し会社の一回の取引

契約のように見えて、実は幾つかの契約に分かれているというようなケースが多いんですか？

【澤田】 そういったケースもありますし、契約形態はほんとにさまざまなので。とにかく、米の種類、必要量、そして価格も含めて、基本的に米仕入に関する契約は、すべてその時その時に全農さんとのやりとりの中で結ばれていきます。特に、私達のように一定規模以上仕入れる必要のある会社は、ですが。

【戸田】 すごい、本当のまさに相対の関係の中で、米についての様々なことが取り決められているんですね。その関係には、力関係もあるだろうし、お付き合いの関係もあるだろうし。そしてそれらいろいろな関係は、マーケットとはあまり結びついていないという点も特徴的ですね。じゃあ例えば、同じ種類の米を、同じ量、同じタイミングで仕入れる契約をしても、例えば全農さんと神明さんの卸し価格と、全農さんとミツハシさんの卸し価格は違ってくるわけですね。

【澤田】 そうですね。

【戸田】 ところで、契約後、お金はどのタイミングで全農に払うんですか。やっぱり、お米が入荷された後ですか？

【澤田】 基本的には、米が出荷される直前に現金が支払われます。

【戸田】 へえ。現金との引き換えてことは、キャッシュで直接支払うんですか？

【澤田】 銀行振り込みでお金を払います。全農側が確認次第、じゃあ出荷します、というのが一応の基本形態なんです。こういったやり方を軸とはしています。ただ、いつも必ずそんなことはできないので、金利相当分を保証するような形で業界団体に保証金を積んだりして、例えばいくらまでは出荷後7日待ってキャッシュアウト、みたいなのも一般的ですね。

【戸田】 今までの話をまとめると、米卸しはまず全農に希望の量を、品種や産地もあわせて伝える。そのやりとりの後、あなた方が希望している量は大丈夫そうだけど、価格はだいたいこれぐらいになりそうだっていうのが伝えられる。その後そこで決まった価格を米卸しが支払い、それを受けて全農は米を出荷する。だいたいの流れは理解できました。が、全農から伝えられる価格は、そもそもどうやって決まるのですか？ なぜ、その価格になったのかについて、何か説明はあるんですか？

【澤田】 価格の根拠が明確に示されることはありません。ただ、先ほどちょっとお話した、農家に支払う概算金が多いことは間違いありません。

【戸田】 それは、米を集荷する前に、全農が単位農協を通じて各農家に前渡しで払う概算金のことですね。これが非常にでかいということになりますね。

【澤田】 重要ですね。

【戸田】 この前渡し金あるいは概算金は、どういう感じで決まっていると大体考えられますか。

【澤田】 それは恐らく、いくら払うから、このくらいは集荷させてくれという世界ですね。

【戸田】 このくらいは集荷させてくれ？

【澤田】 最近新聞とかにも出ていますけれども、全農の課題として、米の集荷率が下がっているということをご存知ですか。

【戸田】 はい、そう載っていますね。

【澤田】 その対策のために、概算金を去年そして一昨年と、上げているという実態があります。だから集荷率を上げる、米を集めるために全農がどこまで出せるかというところでしょう。これは、本来の米のバリューとは全然関係ないところで決まります。

【戸田】 つまり、お米の価値がどうか、おいしいとかまずいとかは、概算金そのものの決定にはあまり関係ないわけですね。最初、卸しはみんな量を言うてくるわけだから、全農としてはこの量を確保しないと全体がうまくいかない。そして、この量を集めるために、「これぐらい払いますから、集荷させてくださいね」と概算金を各農家に提示するわけですね。

ところでその時に、「こんな低い金額ではほかに持っていったらよ、道の駅なんか持っていったらよ」と交渉して、値上げしてもらおうようなことはあるんですか。

【澤田】 いえ、個別交渉のたぐいはやらないと思います。これぐらいの価格だったら集められる、っていうところを全農が意思決定するんだと思いますけれども。

【戸田】 なるほど。結局、市場の需給とはあまり関係ないところで、全農側の判断で決まるわけですね。

【澤田】 ちょっと話がそれるかもしれませんが、米を提供する農家さんにしても、この価格で売りたいというのはないはずなんですよ。

【戸田】 そうか、そこは重要な点ですね。

【澤田】 この価格以下では原価割れで商売にならない、なんて発想はそもそもないはずなんです。たとえ赤字になっても、最終的に補助金をもらえれば、というのが日本における米を作る環境なんじゃないでしょうか。米の流通の中で最大の構造的な問題は、農家さんだけでなく、これぐらいの原価がかかっているんだからこれこれの価格で取引しなきゃペイしないという、こういう発想がそもそも形成されていないことだと思いますね。

【戸田】 非常に重要な指摘ですね。そもそも米の売り手側が、記録に基づいて原価を把握していないし、把握するつもりもない。だから、概算金に対しても、かかった原価くらいは最低限保証してくれ、という対応ではなく、とにかく去年よりは上げてくれよとか、それぐらいの対応しかできないわけですね。

【澤田】 そういう世界はありますね。とにかく、手取りを保証することだけが関心事となってしまうという。

【戸田】 このような米をめぐる世界というか環境って、食管法のもと政府による米の買上価格があったことが大きいように思います。政府買上価格が、政治決着によって年々上昇していく時代が長く続けば、農家さんだって、記録だ原価だってめんどくさいことはやらずに、ただお米をつくることだけに専念すればすべてが丸く収まったんでしょから。今は食管法も廃止にな

り、そういう買上価格は表向きはないけれど、概算金って制度的にはその代替なんだと考えられるのかもしれないね。どちらも、本来の米のバリューとは関係のない思惑の中で決まるわけだし、しかもそれが本当にキャッシュとして農家さんに払われる。

【澤田】 キャッシュの動きについては正確には分からないですけど、私も概算金については、基本的には政府買い取り価格の代替に近いイメージだととらえていますね。だから、日本の米のベンチマークは、特に価格的には、概算金によって決まるんだと思いますね。全農が各農家に支払う概算金が、日本の米の取引価格のスタートになるんです。

【戸田】 確かに、農家側の継続的記録に基づいて計算された原価、これがスタートでは全くない。そもそも、記録をとってないんだから。農家側は、大体これぐらい払うから集荷させてくださいね、という金額を結局のところ言われるがまま受け取るしかないということになる。もちろん、農協の他に販路がなければ、だけど。

【澤田】 農家さんの感覚としては、そこでの手取りと補助金で、あと兼業だったら、普通の兼業先の収入との合算で何とかやればいい、というのが実態でしょうね。

【戸田】 日本において多数を占めるといわれる小規模兼業米農家さんは、農業でもうけようというインセンティブが乏しいと言われてます。それに何となれば、農業でもうかってない方が、兼業先収入との損益通算により還付の可能性だって生じるわけで、そっちの方がありがたいことだってありうる。原価削減による利益確保、なんていう通常の産業における話なんか通じない。

でも、これって農家さん側だけの問題じゃないんじゃないでしょうか。さっきからの話を総合すれば、全農の米卸し価格は、支払った概算金に全農の取り分をのつければ基本的に決まるし、米卸し会社の最終卸し価格は、当該金額に米卸し会社の取り分をのつけたものになるわけですよ。とにかく全農側からの概算金支払額がスタートで、あとは流通の過程で各社が自分の利益をのつけていだけですよ。ということは、米の世界あるいは全体構造の中では、かかった経費を個々に積み上げるという意味での「原価」を計算する必要が誰にもないってことになりますよね。

【澤田】 まあそうですね、誰にもないです。

【戸田】 農家側も原価がこれぐらいかかっているんだから、もうちょっと高く買ってくれていうことも言わないし、言えない。全農側だって、そもそも払った金額が先にあるんだから、それにいくばくかのプラスの金額をのせて卸しに売れば、自分のところの利益は確保できる。この事情は、卸し側だって基本的に同じなんですよね。だから原価を計算するというのが、どこにも、農家側にもないし、全農側にもないし、卸し側にもないってことになる。これが、日本の米をめぐる環境だったんですよ。

話は少しずれますが、今年新設された農業簿記検定試験のために、農業簿記の教科書が出ています。そこには、農業簿記の真の目的というのは、農業経営の改善のためにも、原価を計算

することであることが明記されています。しかしながら、日本の米をめぐるすべての流通構造において、この原価を計算するっていう発想がない。これは先ほど、澤田さんが、いみじくもおっしゃった通りだと思うんです。

【澤田】 思うに、兼業農家さんが先祖伝来の土地を使う場合、そこにはコストがかからないわけですから。それに、本来はかなりのウエートを占めるとされる人件費に関しても、使用者がいるわけではないので、労務費も支払いコストとしては発生しない。じゃあ、現実にはコストとして誰もが分かるものって何なのっていうと、それこそ稲と肥料と除草剤に関わるぐらいのものしかない。それらはキャッシュアウトの管理さえできればよくて、ここの1反当たりいくら集荷できて、その総原価はいくらかという発想は持つ必要は恐らくないんですよ、兼業農家さんは。大きな農業法人が、大規模な土地を借りて、たくさんの使用者を雇うことになれば、また別の話なんでしょうけれども。

【戸田】 そうですね。大きな農業法人が、例えば農地は借りています、人も雇っています、ということになれば賃貸料や人件費が当然発生しますからね。こういったスタイルが基本になってくれば、そこで初めて通常の簿記や、それを基盤とした原価計算が真に必要とされるんでしょうね。今現在、少しずつではありますが、そういった環境が日本の農業をとりまく世界でも出現しつつあると思っています。

【澤田】 さらに言うと、恐らくそういう農業法人は収穫した農産物を全農には売らない、少なくとも全量は売らないと思いますよ。たぶん、自分達で直接消費者に売る。ないしは、われわれみたいな卸しに対して売るんじゃないでしょうか。全農を介する今の流通には乗せないはずで

【戸田】 なぜ？ 買ったたかれるから？

【澤田】 単純な話、中間コストがかかるよりは、ということです。

【戸田】 なるほど。そういう農業法人がたくさん増えてくることは、例えば、ミツハシライスさんなんかの卸し会社には好ましい？

【澤田】 量がまとまれば、ですね。だから、大規模化が前提になりますね。

【戸田】 そうか。たくさん卸さなければいけない会社にとっては、量の確保が絶対に必要ということですね。高い品質でおいしいお米なんだけど、量が安定的に確保できないと卸しとしては商売にならない。

【澤田】 こだわりのお米みたいなスタイルでやるならばともかく、ある程度の規模で安定的にとというのが卸しの前提になりますので。安定的というのは、量はもちろん、品質や価格もそうです。そうすると、大規模化したところではないと、なかなかわれわれとしてもお付き合いづらい。逆にいうと、われわれみたいなある程度の規模じゃなくて、町のお米屋さんとか、町の卸しさんなんかは、それこそ個人農家さんとかとのパイプで、こだわりのお米を非常に高い価格で商売するというスタイルも可能でしょう。

【戸田】 町の卸しさんって言えば、東急東横線の都立大学駅近くにそんな店があったな。僕の両親が都立大学駅の近くに住んでるんで、たまにお店の前を通ったりするんだ。面白いよ、各地のお米が並んで。お店の人が、奥さんたちに「ここの米はどうこう」とか説明しながら売ってる。ああいったところは、お米を仕入れるって言っても、米卸し会社みたいに大量に仕入れなくてもいいわけでしょう。ある意味、ここはという農家さんから、ピンポイントに仕入れることが可能なんですよね。

【澤田】 そうです。

【戸田】 じゃあ、量はそれなりに扱わなければいけない、米卸し10位以内のミツハシさんなんかは、そこらへんが意外と難しいわけですね。

【澤田】 ハンドリングが難しいですね、正直言っって。

【戸田】 量は量で必要だから、全農さんはもういいですというわけにはいかないし。かといって今までのままだと、そんなに利益幅のあるお米は回ってこないでしょうし。だからといって、ちょっと別ルートで仕入れたいと思っても、それは量の確保において問題があるとか、諸々のジレンマを抱えてしまうということですね。

【澤田】 だから、われわれだけではなくて、ある程度の米卸しは、全農さんとの比率を下げて、県連さんとか単位農協さんとの比率を上げていくのが、共通の経営課題となっています。要は、中間コストがちょっとでも低いところとの取引を増やしていきたい、ということです。

【戸田】 全農さんとの比率を下げるって、近頃TVなんかでJA武生と農協との関係がよく取り上げられてるけど、色々と問題が出てくるんじゃないの？

【澤田】 さあ、どうなのでしょう。うわさには聞きますが、われわれも直接見たり聞いたりしてるわけではないので、不確かなことは言えませんね(笑)。でも、確かなこともあって、それは米栽培の根幹の米の種子っていうのは、基本的に全農とか農協組織が管理しているということです。結局、普通の農業生産法人って、そこからは作っていないんですよ。稲の前、何て表現すればいいかな、田植えしていく状態のものは自前では作っていないことが多いと思います。

【戸田】 本当に？ じゃあ、農協組織から買わざるを得ないんだ。

【澤田】 そうなんです。むしろ、大規模な農業生産法人さんなんかは、自前で作るようになってきているやに聞いていますけれども。でも、圧倒的多数の日本の農家さんは、基本的に苗は農協から買っていると思います。苗だけじゃなくて、肥料も農協から買うし、資材も農協から買うし。

【戸田】 肥料や資材は別ルートっていうのが結構出てきて、例えばホームセンターなんかでとかって聞きますけれども。でも、苗は基本的に農協組織から買うしかないってことですか。じゃあ、やっぱり言うことを聞かないと。

【澤田】 そうなんです。ただ、さっきも言ったように、自前で苗から作る場所もあるにはあります。でも問題もあって、例えば新潟の魚沼コシヒカリってうたえるかという、そうでは

なかつたりするんですよ。

【戸田】 種子は、銘柄を管理している JA から直接買わなければ、そのブランドをうたうことができないの？

【澤田】 そうです。例えば、新潟のコシヒカリというのは新潟の JA によりブランディング化されています。そこが工夫して生み出し、種子も管理していますので、遺伝子が普通のコシヒカリと違ったりするんですよ。遺伝子調査をすると、新潟の JA が認めたコシヒカリなのかそうでないのかが一発で分かるんですね。

【戸田】 そうか。じゃあ、簡単に脱農協って言ったって、意外と難しいわけだね。現在、政府与党は、農協改革を公言しているけれど、どうなんだろう。全中の位置づけも難しいけど、全農も株式会社化の政府案が出ていますよね。全農が株式会社になったら、これまでの米の取引環境が大きく変わると思いますか？。

【澤田】 どうなんでしょう、変わらないんじゃないでしょうかね。

【戸田】 より高く買ってくれるところに優先的に卸しますよ、なんていう普通の商取引はないんですか？ 競争入札制度というか。例えば、ミツハシライスさんが、「うちは神明さんや木徳さんより、1キロ当たり 500 円高く買います」とかいって手を挙げるなんていうことは一切ないんですか？

【澤田】 一切ないとは言わないですけども、そういう決め方はしていませんね。そもそも、お互いが全農といくらで相対取引したのかは、完全にブラインド状態ですから。

【戸田】 競争相手がいくらで買っているかというのが、全く分からない？

【澤田】 分からないです。うわさとか、会話の中で出る可能性はありますけれども。これも先ほどちょっとお話ししたように、基本的にはすべて相対の世界なので。

【戸田】 うーん、それはすごい。完全ブラインド状態での相対取引ってことは、競争条件が全然整ってないってことですよ。全農側から伝えられた米仕入価格が、他社への卸値と比較して、高いのか安いのかも分からない。知られざる、日本における米の流通の実態ですね。ところで、卸しは皆で組んで、全体で全農と対峙しようなんて話はないんですか。言い値での取引が嫌だったら、卸し全体で対抗しようとか。

【澤田】 ないですね。米卸しというのは、玄米を売買するのと、精米する事業が2つあるんですけど、主力は玄米の売買なんです。そして、マーケットバリューを握っているような米卸し会社は、玄米を同業に転売してさらなる利益を出すんです。その場合、同業より安く仕入れて、そこに利益をのっけて売るということになります。例えば神明さんなんか、うちよりも 100 円安く買って、50 円利益を乗っけて、うちに売るんです。それでもうちは、普通に仕入れるより 50 円安く仕入れることができるんですから、この取引は成立するんです。

【戸田】 その差額が取れば、必ず利益は出るんだから、全農がいくらで卸そうが、実はあまり関係ないということになりますね。

【澤田】 ええ、ですから、大規模でバリューを握っているような大手のところは、全農との関係が深くて安く買えるんですから、組合をつくって全体で交渉するなんて全く必要ないわけで。それに、われわれとしても、弱い基盤の産地米を集めようとすれば、団体交渉なんかするよりも、大手から買い付けた方が楽ですから。

【戸田】 今の米流通の世界って、特に米卸し会社の利幅は会社によって異なるとしても、全農も含めそこに関わる全ての会社が確実に利益を獲得できるようなシステムになってるようになって感じます。とにかくスタートは農家に支払う概算金なんだけれども、全農も含めた各社が自社の利益をそこにのせて米を流通させていく。流通段階では、競争入札など基本的に行われず、全農との相対取引が完全ブラインド状態で行われる。他社より安く仕入れたのか、高く仕入れたのかも分からない。まあ、実は分かっているみたいだけど、別に不満は生じない。なぜって、その金額が高かろうと安かろうと、とにかくそこに各社の利益をいかに乗せてさらに流通させるか、というだけだから。いや、すごい世界ですね。

でもこのシステムって、日本における米流通の世界だけ、日本の米という独特の農産物が特殊な管理下の下にあってはじめて成り立っているような気がします。例えば、TPPはどれぐらい影響があるか正確には分かりませんが、もし外国から米が関税ゼロでどばっと入ってきたら、それをもし個人の消費者が自由に買えますよというふうになったら、今のやり方・システムはもう全体として崩壊しませんか。

【澤田】 そうですね、崩壊するんじゃないでしょうか。農産物全体をめぐる制度は、段階的に開放には向かっているとは思いますが、ただし、特に米については、多分ほかの農産物をめぐる環境に比べたら、だいぶ違うんじゃないでしょうか。まだまだ、いろいろと守られているというか。

【戸田】 私は、なんだか日本の大学の状態と似てるなあって思うんですよ。日本の大学って、学生さんは圧倒的に日本人であり、講義や教授会も日本語で行われ、運営も含めとにかく全てが日本人の感覚なら分かるよねっていう感覚で行われている。だけど、大学教育や大学運営のグローバル化や世界的な競争の中で、このままで本当にいいのかっていう問題はあると思う。成績のつけ方や、教授方法、それにわれわれ大学教授の資格についてだって、グローバル・スタンダードの波と無縁ではいられなくなるんじゃないかな。今はまだ、日本的大学運営方法に守られてるけど。だから、人のことばかり批判できない(笑)。

日本的な守られ方でちょっと思い出したのは、旧大蔵省と金融機関の昔の関係。旧大蔵省は銀行なんかの一支店の開設まで、言ってみれば箸の上げ下げまで指導・監督していた。でもそれは、一行たりとも潰さないという方針の下で、最も体力のない銀行でも存続していけるような構造を保障するためだったと言われていた。銀行側もそれは分かっていたし、自分達が過当競争によって疲弊しないためにも、その仲裁役として旧大蔵省の役割を求めていたとも言われている。そして、だからこそ、進んで旧大蔵省からの天下りを受け入れていったと言われてい

ます。ところで、米卸し会社は、例えば農水省が管轄しているっていうわけではないんですか？

【澤田】 ではないですね。だから、どこの卸しも別に農水省の人が出向で来るとか、あるいは全農の人が出向で来るとか、そういうのはあまりないですね。

【戸田】 分かりました。ところで、米を中心とした農産物について、何か新しい動きがあるんだったら、最後に教えて欲しいんですけど。

【澤田】 そうですね。これは、大規模化の1つなのかもしれませんが、われわれみたいな流通、卸しとか、もしくはイオンさんとかの流通大手、こういったところが自ら農業法人をやり始めていることでしょうか。

【戸田】 いわゆる、6次産業化ですね。6次産業化自体は、農業の好ましい方向性だとは思いますが。ただ私は、流通大手、いわゆるスーパー大手が、自ら農業生産法人を有することには若干の危惧を抱いています。現在、農産物の価格は、大手スーパーの言いなりだと言われてます。だからもし、大手スーパーが特売のため、めちゃくちゃな安値を設定した場合、はたして契約農業法人はどの程度のお金を手にできるのでしょうか。泣く泣くそのめちゃくちゃな安値から逆算した分しかもらえないなんてことが、本当はないのか危惧します。

【澤田】 おっしゃるとおりで、生産法人や株式会社化した法人がそれをやられたら、たまりません。でも、本来は下請法に引っ掛かるはずなんです。下請法って略称・俗称だと思いますが、とにかくこの下請法という、大法人が下請けに対してダンピングしてはいけないよという法律があるんですね。ところがこの法律は、子会社には適用されないの、そこには抜け道もあるんです。だから、大手流通さんが、子会社をつくって農業法人をやりますよ、ということだと適用されないことになります。

【戸田】 もしかして子会社化する目的の1つに、それに引っ掛からないためってのもあるのでしょうか？

【澤田】 さあ、それはどうでしょうか。ただ、子会社だと、引っ掛からないというか、多分グループ内の移転として捉えられるんじゃないかと思います。もっとも、農業法人の形態をとった子会社がいっぱいできて、先ほど出たような問題が顕在化したら、いろいろ変わるかもしれませんが。

【戸田】 新たな情報提供、ありがとうございます。さて、そろそろ、ヒアリング調査をお願いした時間となってきました。本日は、一般的にはほとんど知られていない米卸しの世界の実態をお話し頂きました。正直、驚きをもってお聞きしました。本当にありがとうございます。

【澤田】 いえ、こちらこそ、いろいろとありがとうございました。

【戸田】 長時間お話し頂き、とても感謝しています。また、お話を聞かせてもらいたいと思っています。では、本日のヒアリング調査はここで終了させていただきます(終了)。