

# 計画外米の流通からみえるもの

米流通の今後を考えるにあたって

坂内 久

< 財 農村金融研究会主任研究員 >

## 〔要 旨〕

- 1 2002年12月に発表された「米政策改革大綱」が示すように、わが国の米流通は、現行規制が大幅に緩和され、計画流通制度が廃止されて原則自由となる新たな時代を迎える。
- 2 生産構造と需給バランスに基づき、少なからず実需の一面をこれまで体現していた計画外流通米は、新たな米流通を考えるうえで羅針盤となり得る存在である。本稿では、生産者と販売業者の両面からこの計画外流通米に焦点を当てて、今後の米流通のポイントを検討した。
- 3 生産者の大規模層ほど計画外販売に積極的に取り組んでいる。そして、最近の米価の長期低落基調から、大規模層では設備投資に伴う借入金の償還負担が大きくなってきている。大規模な生産者を計画外販売に向かわせる理由の一つがここにある。
- 4 生産調整の回避と計画外販売によって、これらの問題に対応しようとする大規模な生産者の姿が浮かび上がるが、このことは、少数の大規模層が売渡数量の大きな割合を占める現在の稲作構造に照らしてみても極めて重要な問題である。
- 5 一方、米の販売業界は、流通規制の大幅緩和と1993年の大不作の影響から、米の販売チャネルが量販店中心にシフトしたと言われる。そんななかで、米卸や専門の米小売を中心に販売業者の側でも、計画外流通米の仕入に積極的に取り組む理由がある。
- 6 量販店側のいわゆるバイイング・パワーが一層強まり、販売業者は熾烈な販売（納入）価格競争を強いられている。その結果が、販売業界では、全国規模の大手米卸、地域の中小米卸、そして零細米卸、大手専門小売という階層分布がほぼ完成してきている。こうしたなか、一部の米卸と専門の米小売を中心に、できるだけ安価な原料玄米を求める傾向が強まり、産地に計画外米を求める、という動きが認められる。
- 7 生産者や販売業者を計画外市場に向かわせる遠因には、国内経済での競争激化等による相対価格の下落や、米の過剰在庫の市場圧力、さらに業務用市場等での低価格圧力などによる米価の長期低落基調がある。
- 8 このように計画外流通米からみても、過剰在庫の持ち方と生産調整への誘引の方法が新たな米流通の最も重要なポイントであり、今後の米流通改革の焦点となる。

## 目次

### はじめに

#### 1 計画外流通米の増加と米政策改革大綱の骨格

- (1) 米政策改革大綱の骨格
- (2) 計画外流通米の増加

#### 2 生産段階の計画外流通米

- (1) 計画外米の販売先
- (2) 生産者の計画外販売に3タイプ
- (3) 生産者直売のタイプ別傾向
- (4) 生産者を計画外に向かわせるもの
- (5) 生産者の規模別にみた計画外米販売

#### 3 生産者の大規模化と計画外流通との関連

- (1) 大規模化と設備投資のための借入
- (2) 米価の長期低落と長期借入金の償還の問題
- (3) 借入償還への対応策としての計画外米

#### 4 販売業者の計画外流通米

- (1) 販売業者の仕入先・販売先
- (2) 販売業者を計画外に向かわせるもの

#### 5 計画外米の今後と米改革

## はじめに

現行食糧制度によって流通する米は、計画流通米と計画外流通米（以下、主として「計画外米」と表現）に大別されるが、流通の大宗を占めるよう政策的に支持された計画流通米は、その位置を計画外流通米に大きく押し込まれてきたとあって過言でない。このことは、とりもなおさず計画外で流通する米が、今日の米需要（価格と品質の両面）に少なからず合致していたことの証である、と考えられる。その結果、2002年12月に発表された「米政策改革大綱」が示すように、計画流通と計画外流通の区別をなくした制度へと変革を余儀なくされるにいたった。

わが国の米流通は、早ければ年内にも、現行の規制が大幅に緩和され、計画流通制度が廃止されて原則自由とする新たな時代

を迎える。第二次世界大戦前にも自由に米が流通した時代はあったが、既に遠い過去である。改革後の新時代の米流通を考える場合、生産構造と需給バランスに基づく価格、そして品質は不可欠の基本条件となる。その際、少なからず実需の一面を体現したと考えられる計画外流通米は、新たな流通を考えるうえで羅針盤となり得る存在と思われる。

そこで、現行の流通構造が前提となるが、本稿では、この計画外流通米に焦点を当て、これを生産者と販売業者の両面から整理し、今後の米流通を考えてみることにする。

## 1 計画外流通米の増加と米政策改革大綱の骨格

検討内容にも関連するので、まず大綱で示された今度の制度改革と計画外米の流通状況について、簡単に見ておこう。

### (1) 米政策改革大綱の骨格

2002年1月に食糧庁長官の私的諮問機関として設置された「生産調整に関する研究会」での検討結果も踏まえ、同年12月に「米政策改革大綱」がまとめられた。大綱では移行期限を2010年度までと明記したうえで、新たな需給調整システムの確立、流通制度改革、関連施策の実施など米政策改革のあるべき姿を明示している。このうち流通制度改革について簡単に見てみると、ポイントは次の三つである。

一つ目は、「計画流通制度」を廃止し、これに代わる信用補完を目的とした民間法人(公益法人)の設立と、価格形成の既存法人の改組によって、新たな流通体制を構築することである。具体的には、安定供給支援法人を創設することと、現在の自主流通米価格形成センターを改組することがその中核となる。前者は、売り手が代金の回収をできなくなる事態を回避するため民間事業者の買受代金支払いの債務保証をするもので、現在の全国食糧信用保証協会がベースとなる。また、後者の改組は、需要に即し実態を反映した価格形成を期待してのことであるが、目玉は同様の複数市場の容認である。

二つ目は、JAS法に基づく消費者保護の観点に立った適正表示の確保措置と、トレーサビリティシステムの導入である。

三つ目は、食糧法の規制を緩和し、流通業者の「登録制」から簡便な「届出制」への移行である。これによって届出をした者は半ば自動的に流通業者となる。ただし、届けた

者には一定の記帳義務がかけられ、食糧法の立入検査権、調査権をもって米の流通状況を把握し、とりわけ適正表示を担保する。

以上が流通改革の骨格であるが、簡単に言えば、現行の計画流通制度を廃止して流通ルートを原則として自由にし、流通規制を必要最小限にすること、である。

なお、改革のスケジュールは、生産構造改革、需給調整システム改革、集荷・流通改革ごとに、それぞれ2010年度までに、可能であれば2007年度(2007年産米)に、可能なものから早急に、と期限を明示して進められる。このうち、流通改革<sup>(注1)</sup>については、その性格からして、方針が示された時点から当面の当事者により能動的に実行に移されて行くと思われる。

#### (注1) 米政策改革の骨子とスケジュール 生産構造改革

2003年度から準備を開始、2004年度には各地域が実情に応じた「地域水田農業のビジョン(地域自らの発想・戦略と地域の合意に基づき、作物生産、担い手、水田利用の将来方向を明確にした計画)」を策定し、2010年度までにビジョンに描いた姿の実現を図る。

#### 需給調整システム改革

2008年度(2008年産米)までに農業者・農業者団体が主役の自主的・主体的取組みのシステムに移行する。ただし、2006年度にシステム移行が可能かどうか検証し、可能であれば2007年度(2007年産米)に新しいシステムに移行する。

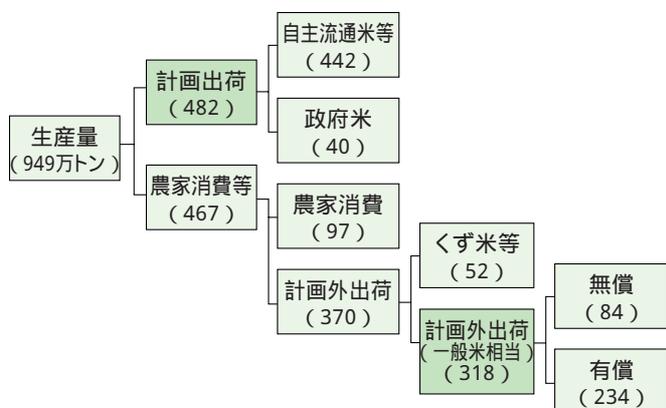
#### 集荷・流通改革

集荷・流通分野の改革は、消費と生産の距離を短縮し、市場の変化に迅速に対応できるようにする。可能なものから早急を実施する。

### (2) 計画外流通米の増加

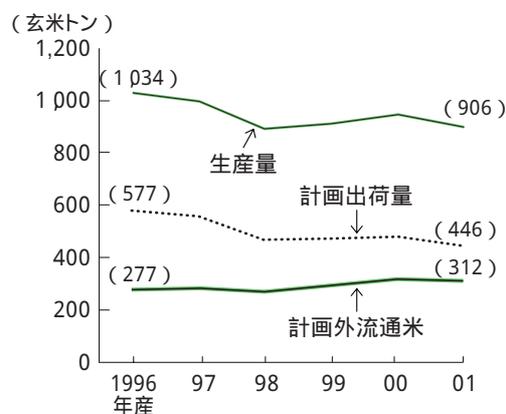
現行制度の下で、米の流通は計画流通と計画外流通に大別されるが、流通数量の現状を簡単に見ておこう。第1図は2000年産

第1図 計画流通米と計画外流通米の内訳



資料 食糧庁「生産調整研究会」資料より作成  
 (注) ( )内は2000年産米の推計値。

第2図 計画外流通米の出回量の推移



資料 食糧庁「生産者の米穀現在残高等調査」

米の推計値であるが、計画米と計画外米（一般米相当）の比率は、これらを合算した800万トンを100とすれば60.2%：39.7%と計画外米が4割に迫る。さらに、この関係を時系列で見ると、近年では計画米が下降線をたどり、反対に計画外米が伸びてきていることがわかる（第2図）。

## 2 生産段階の計画外流通米

この計画外流通米を生産段階で見てもよい。第1図からも了解されるように、計画流通米として出荷された残りが生産者の自家消費と計画外米である。ただし、個別にみれば生産者の出荷は、この図のように分別して出荷されるわけではないし、また後半でふれるが、一般米相当（くず米を除いた検査・未検査米）だけでなく、くず米等も計画外米の一般米相当部分に流れ込むことに留意する必要がある。

そこで、生産者の計画外米の販売先と、

販売形態を整理してみると次のようになる。

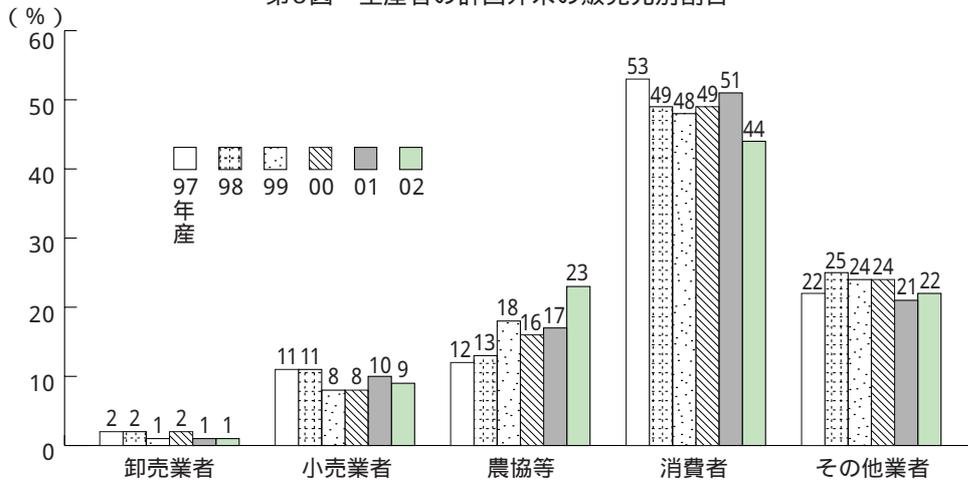
### (1) 計画外米の販売先

生産者の計画外米の販売先は、卸売業者、小売業者、農協等、消費者、その他業者の五つに分類できる（第3図）。そのうち数量が最も多いのは消費者への直売であり、これが5割前後を占め、2割強がその他業者に、2割弱が農協等に、1割が小売業者に、2%程度が卸売業者に、それぞれ販売される。

ここでも、生産者は必ずしもこのように分けて販売しているわけではなく、全て計画外で出荷する場合もあるので、これらの割合は全体を平均した結果であることに留意する必要がある。なお、その他業者とは、食糧制度で登録された以外の業者ということになるが、後述するようにその主力は産地の仲買人や糶摺り・精米業者等である。

つぎに、これとは別に、主産地での聞き取りをもとに、生産者の販売の形態に着目し分類してみると次のようになる。

第3図 生産者の計画外米の販売先別割合



資料 食糧庁「生産段階における計画外流通米の販売等に関する調査」

専門化  
 した生産者  
 への直売タ  
 イプ  
 これはグ  
 ループ直売  
 の発展形態  
 ともいえる  
 が、中心的  
 な人物が集  
 荷・販売業  
 に半ば專業

## (2) 生産者の計画外販売に3タイプ

生産者の計画外米の販売，すなわち直売は，整理すると三つに大別できる。もちろん，販売先別の分類も一定の限界があるように，これも定量的裏づけの点で限界があることを，はじめに断っておかなければならない。

### 自己完結的直売タイプ

このタイプは，生産した米の多くを農協に出荷し，一部を直売するタイプと，農協には出荷せずに生産した米のほとんどを自ら直売するタイプに分けられる。しかし，いずれも直売部分は自己責任において販売から代金回収までを，いわば自己完結的に行う生産者の直売である。

### グループ直売タイプ

このタイプは，一般にほぼ同一の地域で米生産を行う仲間同士が一つのグループを組んで，各人が生産した米の一部または全部をグループの中心的な生産者に集中し，その代表を通じて直売し，そして代表を中心に回収した代金の精算を行うタイプである。

化し，販売先の選定や生産者に対する販売代金等の支払いを，その人物（ないしは法人）が自己責任において行うタイプである。したがって，生産者はここに売り渡した時点で直売がほぼ完結することになる。

この中心的な人物（法人）と既存の商人系集荷業者との違いは，その機能に差異がそれほどないものの，前者は生産者にとってより身近で親近感のもてる販売先ということができる。

いずれのタイプも，販売先は消費者であったり，産地の仲介業者や既存の集荷業者，など専門的な業者であったりする。この生産者のタイプ別と販売先の相関を類型化することは困難であるが，このタイプの販売先には，少なからず米卸や小売，外食事業者などの大口が含まれると思われる。また，生産者からよく聞くのは，心掛けて販売先を分散することによって代金回収リスクの軽減を図っていることである。

### (3) 生産者直売のタイプ別傾向

ところで、これら三つのタイプの生産者直売には次のような傾向が認められる。

のタイプと のタイプは、米の検査や保管などで農協を限定的に利用し、販売だけを自前で行う傾向がみられる。そのうち のタイプは、量が多くなるにしたがって、その後の展開が「農協」への出荷と、 のタイプの直売へと分かれる傾向が認められる。

そして、前者の場合、そこでは販売代金の回収リスクと、これまでの稲作経営安定対策の出荷契約金の支払いにあたり、過重な負担となることが指摘されている。これらのリスクと自己金融は、規模が大きくなれば責任や負担が個人の領域を越えてしまうからである。しかし、その一方で既存販路の維持願望も強いいため、このケースでは販売先を維持しつつ農協経由（帳合手数料のみ）で直売を続けるという対応もみられる。

他方、後者の場合は、その過程でこれらの業務が農協の販売事業と競合することもあって、その専門化した生産者は、農協から離反してしまう。ただし、そこを利用する生産者の方は、農協組合員として農協の他の事業利用は維持するというのが一般的な姿である。したがって、このケースは産地に新たな集荷・販売業者を誕生させることでもある。

### (4) 生産者を計画外に向かわせるもの

つぎに、生産者は何故、計画外販売に向かうのかをみてみよう。

食糧庁の「生産段階における計画外流通

米の販売に関する意向（2001年産）」調査では、計画外米を販売する理由は、「親類・友人の注文があるから」とする生産者が約8割で、他の理由に比べ飛びぬけて多い。ただし、この選択肢の表現からすると、受動的に注文があるような解釈も成り立つので回答に際し選択しやすいことに留意する必要があるにしても、圧倒的に多いことには変わりがないし、前出の販売先別割合ともおおむね一致する。もちろん、生産者側が積極的に親類や友人を介して直売販路を開拓した結果であろうことは容易に想像できる。

それ以外では、「現金がすぐ入る」（12.5%）、「消費者との結びつきがある」（11.0%）、「庭先まで集荷にきてくれる」（7.7%）、「手取りが多い」（7.4%）などである。「」は「」とほぼ同類であるが、「」と「」は既存の集荷業者や産地の仲買人への販売が想定される。

ここで注視すべきは、「手取りが多い」という理由であろう。これには、計画流通で販売するよりも手取りが多いと計画外で販売するから手取りが多いという両方の意味が含まれる。色々な理由があげられると思われるが、次のようなケースが想定される。前者は、有機米や低農薬米など、付加価値販売のケースによる質的な面で達成され得る。後者は、生産調整への参加を忌避した、全面的作付のようなケースによる量的な面で達成され得る。

### (5) 生産者の規模別にみた計画外米販売

そこで、つぎに生産者の規模別から計画

外米の販売を見てみよう（前項同、食糧庁調査）。

計画外販売に積極的に取り組んでいると思われる生産者の層はどこかを見てみると、計画外への販売意向は全体で3割強であるが、5.0ha以上層ではこれが60%強となる。そして大規模層になるにしたがって計画外への販売意向が強く出ている。

これを前記の計画外米の販売理由と関連づけて考えてみると、直売の販路を確立した大規模稲作経営、付加価値販売で手取りを多くする大規模稲作経営、生産調整をしないで手取りを多くする大規模稲作経営、という三つの姿が想定され、いずれも現実に存在するであろうと思われる。しかし、この「大規模」を「小規模」に置き換えて読み直してみるとどうか。大規模と小規模で最も現実性のある違いは、スケールメリットが働くかどうかである。そうであるとすると、～の中で最もスケールメリットが働くとと思われるのは、の「生産調整をしないで手取りを多くする」ことではないだろうか。

～のいずれもが現存する姿であろうが、より現実的という点に着目してを検討の対象とするなら、そこでは何故、生産調整が忌避されるのか、またどうしてより多くの手取りを求めなければならないのか、が問題となる。

さらに、農家数で3%弱の作付面積3ha以上の経営体が売渡数量の約3割を占め、もう少し小さくとして農家数累計で1割弱の同1.5ha以上の経営体が同5割強を占める今日

の稲作構造を振り返るとき、新たな米流通にもこの問題は大きく影響すると思われる。

そこで、大規模経営と計画外流通との関連を、大規模化に伴って生まれた問題と計画外米販売がどのように関連しているのかに焦点を絞って考えてみることにする。

### 3 生産者の大規模化と 計画外流通との関連

#### (1) 大規模化と設備投資のための借入

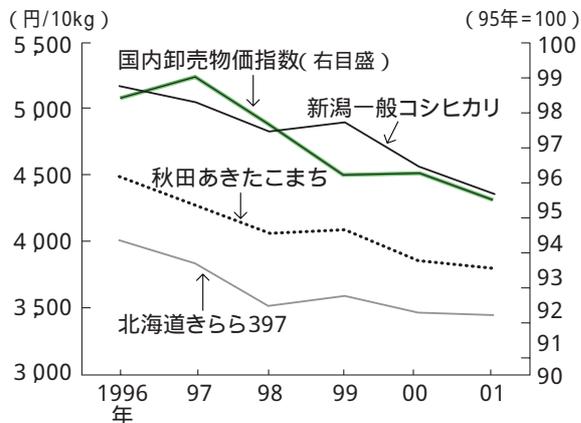
最近の法人化の動きには著しいものがある。また法人にはいくつかのパターンがあり、1970年代に顕著であった一戸一法人もその一つであるが、複数の専業農家から成る法人は近年の傾向であり、しかも最近の法人の多くは経営が大規模化している。

東北や北陸のような稲作地帯においては、大規模経営の法人が顕著に認められる。前出のタイプやのように、そこでは米を生産し、また一部を集荷してこれを直売するという方法をとるところも比較的多くみられる。こうした動きの背後には、米単作地帯の二種兼業農家のリタイアが加速し、これに伴って生産受託が増えているといった事情がある。また、これらの地域では担い手への集中と並行して急速な規模拡大が起きている。そして、これに伴う農業関連投資の結果、借入金残高が相当程度ある。

#### (2) 米価の長期低落と長期借入金の償還の問題

一方、最近の米価は長期低落の基調にあ

第4図 主要銘柄米の卸売価格と国内卸売物価指数



資料 食糧庁,日本銀行

る(第4図)。また米の需給は過剰基調にあるため、生産調整が不可欠でかつその強化圧力が高まっている。このため、大規模な設備投資を行った稲作経営にあっては、長期資金の償還計画に狂いが生じつつあり、それが運転資金の利用や資金繰りに影響を与えている。

とりわけ大規模稲作経営では、設備投資に伴う借入金の償還負担が大きくなってきているという問題が生じており、これは共通した経営環境といえよう。

統計をもとに、大規模経営を代表して稲作収入が第1位の法人経営体における負債比率をみてみよう(第5図)。棒グラフは、スーパーL資金の融資がスタート

したころの1995年から最近までの農業収入と農業所得、および長期借入金残高である。折線グラフは、農業所得率(農業所得/農業収入)と、便宜的な負債比率(長期借入金残高/農業収入)である。

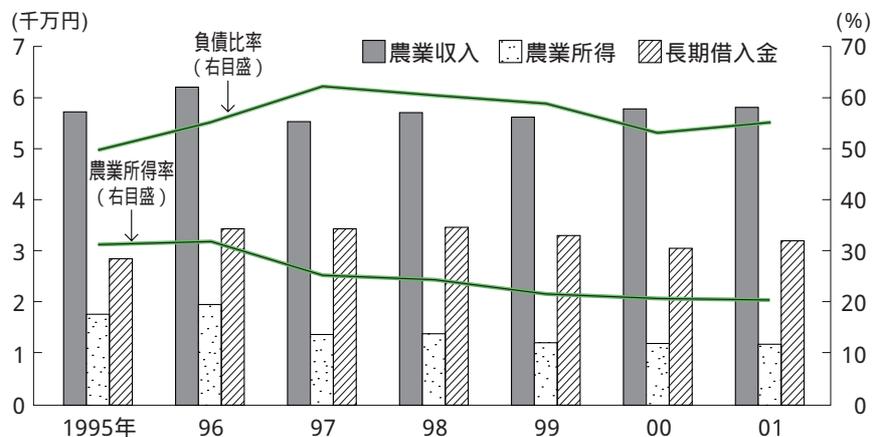
このグラフからも明らかなように、農業所得が年々減少する中で長期借入金の残高がそれほど減っていない。所得率は右肩下がり、負債比率はやや右肩上がりの傾向にある。このことから、長期借入金の償還負担が経営に重くのしかかっていると考えられる。

### (3) 借入償還への対応策としての計画 外米

こうした借入金返済の重圧に対し、生産地での聞き取りでは、大規模稲作経営がとる対抗策の代表的な手法として、つぎの二つがあげられている。

一つは、更なる規模拡大によって生産量を増やし、売上高を従前の規模以上に維持

第5図 法人経営における農業所得率と負債比率



資料 農林水産省「農業組織経営体経営調査(稲作1位)」

し、借入金の償還に対応する方法である。

もう一つは、稲作経営安定対策による下落時の価格補填の道は閉ざされるリスクを伴っても、積極的に生産調整政策から離脱し、全面作付と計画外販売によって一定規模以上の売上を確保し、返済に対応する方法である。

しかし、前者の更なる規模拡大は、それに必要な自己資金や新規借入のための担保が確保されなければ取組みが難しく、地域によって生産調整割合が異なることから、一般に適用可能な手法とはいいがたい面がある。また超大規模稲作になると生産量が多すぎて農協を介さない販売は、倉庫の確保や在庫保有、代金回収の面で難易度が高くなるといった問題がある。このため最近の経営環境の中で対応策を模索すると、後者のような生産調整の回避と計画外販売によることが近道になる。

このような点に、大規模経営が計画外販売に意欲的に取り組もうとする理由があると考えられる。なお、これだけではなく、紙幅の関係で略さざるを得ないが、年間を通じた資金繰りの問題も少なからず影響していると考えられる。

#### 4 販売業者の計画外流通米

つぎに、計画外流通を販売業者の側から見よう。

##### (1) 販売業者の仕入先・販売先

###### a 米卸の計画外米の仕入

先にみたように、生産者の計画外米の販売先は、圧倒的に消費者が多かったが、それ

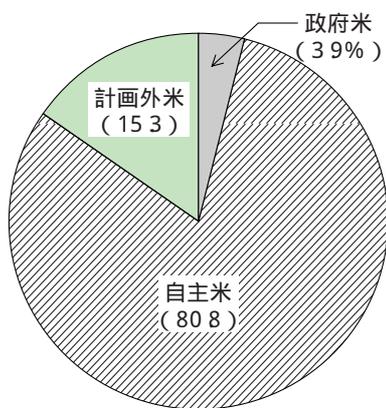
以外の販売先では、その他業者、農協等、米小売、そして米卸があがっていた。このうち前にも触れたが、その他業者の主力は、産地の仲買人や籾摺り・精米業者等で、農協等は農協と商人系集荷業者である。生産者の販売先別で最も割合が低かったのは米卸である。その値からすると米卸は計画外米を利用しないかのようであるが、実はそうではない。

全国の米卸は、年間およそ620万トン前後の玄米（以下、原料玄米）を仕入れて、これを精米に加工して量販店や生協、米小売などに販売するほか、一部は仕入れた玄米の状態のまま精米施設を持つ米小売等に販売する。その米卸の原料玄米の仕入先は、全農等の自主流通法人や政府（食糧庁）、その他と大きく三つに分けられる。そしてそれらの原料玄米は、慣習的にその仕入ルート名を冠して、それぞれ自主米（自主流通米）、政府米、計画外米（計画外流通米）と呼ばれる。

2000年度でみた米卸のそれらの仕入割合は、およそ自主米が81%、政府米が4%、計画外米が15%である（第6図）。このうち計画外米の数量は精米にして85万トン（玄米換算約95万トン）であるが、近年、これが増えている。

そこで、米卸の計画外米の仕入先をみると、「その他業者」（60.6%）、同業の「米卸（卸間売買）」（18.2%）、「出荷業者（農協や経済連、商人系集荷業者やその県組合）」（12.7%）、「生産者」（5.1%）などである。数量では全体の6割をその他業者から、約2割を卸間売買から、1割強を出荷業者から仕入れている。米卸が主にどこから計画外米を仕入

第6図 米卸の仕入区分別割合(2002年度)



資料 食糧庁「米穀販売業者の現況」

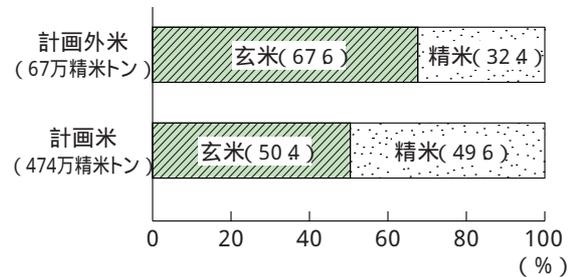
れているかは、個別的にみれば多様であろうと思われるが、主体はここで最大のその他業者からの仕入である。

生産者の販売先別割合でみたように、くず米等から流れ込むものを除外して、生産者から一般米として有償で出てくる計画外米は、2000年産では少なくとも約230万トンであったから、卸の計画外米仕入(約95万玄米トン)は、最大でこの約4割に相当し、それがいずれかのルートを通じて米卸(注2)に入っている計算になる。

#### b 米卸の計画外米の販売

つぎに、米卸が年間に販売する米は、数量にして550万トン前後(精米換算)であるが、このうち計画外米で販売する割合は12.6%(68万トン=玄米換算76万トン)で全体の1割強である。その販売先は、量販店を含む登録小売と、米卸、給食や業務用の炊飯を主とする大型米飯業者などで、その割合はそれぞれ79.2%、10.5%、5.5%で、計画外米の販売先としては同小売が圧倒的に多い。

第7図 米卸の販売区分・精米玄米別販売割合(2000年度)



資料 第6図に同じ

しかし、米卸が販売する計画外米の約7割は原料玄米で販売され(第7図)、その量は玄米換算で約51万トンである。

計画外米の8割は登録小売に販売されていたが、本格的な精米設備を持たない量販店など一般の登録小売が原料玄米で仕入れることは稀であるから、ほとんどは設備を持つ専門の米小売に販売されていると考えられる。そうであるとすると、米卸は自分のところで約3割(約25万玄米トン)を精米にして販売し、残りの約41万トンの原料玄米を精米に加工することなく、専門の米小売に販売しているのである。

それでは、専門の米小売は計画外米をどの程度仕入れているのだろうか。

#### c 米小売の計画外米の仕入

まず、いま見たように米卸からの仕入となる約41万トンがあげられる。そして、既に見たように、生産者の計画外販売の約10%(23万玄米トン)が生産者から小売業者に直接販売されていた。

ただし、その直売先は必ずしも専門の米小売とは限らないし、そのなかには生産者

が精米した製品を仕入れて販売する小売も含まれる。物流経費等を考えると、その多くは玄米で仕入れる小売業者であろう。しかも物流に見合った一定ロットが満たせない場合は、産地ないしはその近隣の小売業者への小口販売になると思われる。

ところで、生産者から出る有償の計画外米が230万トン（以下、玄米）で、そのうち約半分が消費者への直売であったから、残りの約120万トンが何らかの流通ルートに乗る。そのうち約41万トンが米卸から米小売に入る。

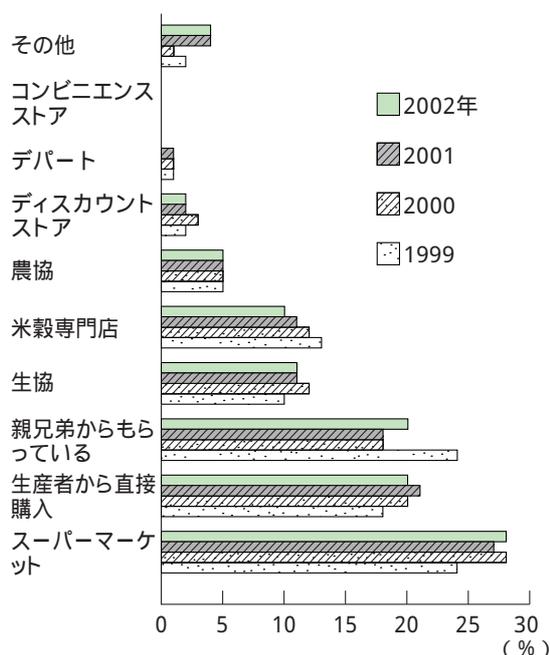
一方、米小売の仕入先は必ずしも米卸に限らないし、関係者からの聞き取りでも、産地仲買人や集荷業者から直接仕入れるところも少なくない。さらに各種原料玄米の相場が掲載されたファックスサービス等を基準に、販売業者間の売買を仲介するブローカー（仲介業者）から仕入れる米小売もまた少なくない。

そのように見ると、まず全体の供給量から米小売のチャンネルで販売される数量を導き出し、それと先ほどの米卸からの仕入量を比べた方が大枠を把握しやすいと思われる。

ここ4～5年の計画流通米が大まかに約470万トンとすると、これに有償の計画外米が約230万トンでこれを加えた約700万トンが全供給量となる。

これに、消費者モニター調査（第8図）に基づく米購入先のなかの米専門店からの購入割合である約13%を掛けてみると、およそ90万トンという数値が導き出される。なお、米専門店は、ここに示された他の業

第8図 消費者の米購入先



資料 食糧庁「食糧モニター調査」

態のディスカウントストアやスーパーマーケット等にも販売しているので、これが最大値ではない。

しかし、いずれにしても約90万トンと仮定すれば、米卸から約41万トンの仕入を考慮すると、専門の米小売は、半数の約50万トンを米卸以外の計画外の流通ルートから仕入れていると推定される。

以上のように、計画外米に対する需要は販売業者の中でも米卸、とりわけ専門の米小売に集中しているのである。

それでは何故、米卸や専門の米小売は計画外で仕入れなければならないのか。

（注2） 最大というのは、ここに引用した数値が個別米卸の仕入量の積み上げであって、必ずしもネットの数量とは限らないためである。また、計画外米を含む玄米ベースの米は、米卸など販売業者間で、卸間売買等による業者間の転売が常態化しているため、全卸の数量を正確にネットで把握することが困難である。

## (2) 販売業者を計画外に向かわせるもの

### a 価格競争

前述の消費者の米購入先（第8図）を見ても了解されるが、親兄弟からの無償譲渡と生産者直売を除くと、販売業者であるスーパーマーケット（量販店：全国展開の大手量販店と地域に展開する量販店）からの購入割合（25%強）が、他の小売業態からの購入に比べて圧倒的に高い。この結果は、流通規制の大幅な緩和と1993年の大不作によって、以前に主流を占めた米穀専門店や生協から、量販店に米の販売チャネルがシフトした、と販売業界で言われていることを裏づけている。

量販店が主流を占めることになったことで、米販売業界、とりわけ米卸の量販店に対する販売（納入）競争が激しくなっている。それまで米卸は、主力である多数の米穀専門店を中心に販売していたが、販売先の主力が量販店に移ったことにより、参入規制も手伝って安泰な経営を続けていた米卸は大転換を余儀なくされた。一般に、1店舗で大量に米を販売し、しかも多店舗展開をする量販店は、その一方で仕入窓口と仕入先を少数に絞り込んで量販店側のいわゆるバイイング・パワーを強める。このため米卸は、その少数の納入米卸として熾烈な価格競争を強いられる。これはとりわけ全国展開する大手量販店との取引において顕著である。

こうした競争によって、近年では米卸のヒエラルヒーが生じた。大手量販店に販売する大手の米卸と、地域量販店への販売に

甘んじなければならぬ中小の米卸、そしてその戦線にも遅れをとった零細な米卸、という分布がほぼ完成している。

このヒエラルヒーは、米の仕入価格にも影響を及ぼす。スケールメリットを生かして自主米を大量に仕入れることによって、単位当たりの価格低減を可能にした大手の米卸と、そのスケールメリットが生かせない米卸との間に、同一商品間の仕入価格に大きな差が開くという事態が生じている。

### b 低価格の原料米確保

こうした事態を専門の米小売側からみると、それまで米小売の販売先であった地域量販店を、価格競争によって排除された中小米卸によって侵食されることが少なくなっている。そのうえさらに、主として米卸から原料米を仕入れる米小売は、そうした中小米卸との価格競争に直面すると、その多くは仕入原価で劣位に立たされる。したがって、価格のできるだけ安い原料玄米を求めることになり、とりわけ専門の米小売が計画外流通ルートを開拓していくことになる。また、価格競争の場は量販店に限らない。近年、特に米の使用が伸びている外食の世界でも同様のことが起きているのである。

専門の米小売が、同じ業態の同業者や中小米卸と対抗することになる最大の理由は、その機能が近似していることにある。それは、玄米を仕入れて精米に加工し、これを販売する機能である。これが小規模の伝統的な店頭での精米・加工であれば、対抗の必要性は少ないが、大規模な専門小売

と中小米卸との段階になると、販売先の要求に対応した小回りの優劣は別にあるとしても、激しい対抗戦（価格競争）が起きることが少なくない。

したがって、一部の米卸と専門の米小売のところで、できるだけ安価な原料玄米を求める傾向が強まり、その結果として産地<sup>(注3)</sup>に計画外米を求める、と理解される。

(注3) それまで食糧法に基づいていた精米表示規制が、2001年4月からJAS法に基づいて行われるよう改正された。この変更と、さらに牛肉のBSE問題に端を発する二セ表示問題を一つの転機として、一般消費者用に販売される精米の表示に関連して、検査米と未検査米の間で評価差が生じている。この影響が計画外米の流通にも現れている。これについては紙幅の関係で省略した。

## 5 計画外米の今後と米改革

生産者と販売業者の両面から計画外流通を見てきたが、生産者を計画外販売へと向かわせる理由と、販売業者にそれを仕入に向かわせる理由とは、一方はできるだけ高く売りたいと、もう一方はできるだけ安く買いたいと、市場で出会う売手と買手のように利害が相反しており、全く違っている。

しかし、彼らを計画外市場に向かわせる基本的な条件は共通している。それは米価の長期低落基調である。その要因には、競争の激化等による相対価格の下落や、豊作等による過剰在庫の市場への圧力、さらには業務用を中心にした低価格帯のSBS輸入米による代替圧力などがあげられる。

これらの環境条件が大きく変化しない限

り、計画外米（今後はこれと同様の性格の米）の流通量は増えこそしても、減ることは考え難い。特に、食糧制度と稲作経営安定対策の下で生じた、過剰在庫の持ち方の問題と密接に関係する。この在庫が直接的に、市場価格を押し下げる方向に作用する。新たな改革によってか、何らかの方策によってか、いずれであっても市場価格が上昇に転じる政策に転換しない限り、少なくとも大規模稲作経営を中心にした計画外流通米のパイプは、現状と変わらず維持されることになると思う。

こうした生産現場での条件を大きく変えるには、市場から過剰在庫を完全に隔離できるか否かがポイントになる。自動車にたとえば、アクセルを踏んで競争促進策を進め、一方で適切にブレーキを踏んで安全確保をはかるように、これは運転責任者である政府のまさに政策判断に委ねられている。この変更が模索されない限り、今後の米流通に大きな変化は期待できない。こうした点で計画外流通米は、生産調整政策の今後の改革に大きく関係していると言えよう。

<参考文献>

- ・工藤昭彦「水田農業構造改革のここがポイント」『農業と経済』2003年3月、昭和堂
- ・佐伯尚美「米政策はどう変わるか」『農業研究』2002年12月、日本農業研究所
- ・松島正博「流通システム改革の焦点」『農業と経済』前掲同
- ・拙稿「大規模農業経営体と農協事業の関わり」『農林金融』2001年8月

(ばんないひさし)