

「WTO 体制下における農産物価格政策の動向と先物取引利用の可能性」

坂内久（農村金融研究会）

大江徹男（明治大学）

松原豊彦（立命館大学）

はじめに

第1章 WTO 体制下の北米自由貿易協定（NAFTA）と農産物価格政策

第2章 穀物価格の形成過程—生産者価格から輸出価格まで—

第3章 シカゴ先物取引を利用した農協の米共販

おわりに

はじめに

アメリカの農業政策は、NAFTA や WTO の農業合意を受けて大きく自由化の方向に舵を切っている。その農業政策の中心的な役割を担うのが価格支持・所得補償制度をともなった農業法であり、その中心となるのが不足払い制度と短期融資制度である。1973 年の農業法から開始された不足払い制度は、農家の所得補償と農産物価格支持とを切り離し別々に水準を設定する方式で、これによって価格を低く設定しながら、それよりも高い水準で所得を補償することが可能である。さらに、短期融資制度は、農家が作物の販売までに要する資金手当を可能とし、農産物を担保にローン・レートで融資を受けることが最大の眼目である。

わが国における農産物の先物取引の今後の可能性について検討するには、農産物の先物取引の先進国であるアメリカの農業政策の現状把握が必要不可欠である。特に、農畜産物のリスクヘッジとして先物取引が具体的にどのように利用され、農家・農場および農協、流通業者などの経営安定にどのように寄与しているかを見ることは、国内の農家および農協等における先物取引利用の可能性を考えるうえで参考になると考える。

そこで、本研究は、先物利用の先進国であるアメリカの農産物の先物取引の現状を把握しながら、その利用・拡大の条件について分析を行う。

第1章 WTO体制下の北米自由貿易協定（NAFTA）と農産物価格政策

1. 北米自由貿易協定（NAFTA）の主要項目

（1）米加自由貿易協定の成立

米加自由貿易協定（以下米加FTA、1989年発効）は北米自由貿易協定（以下NAFTA、1994年発効）に先立って締結され、NAFTAの原型となったFTA協定である。

米加FTAは、1988年1月にアメリカとカナダの両国首脳が署名し、議会での批准審議となった。カナダでは批准をめぐる国論を二分する論争になったが、同年11月の総選挙で進歩保守党が多数を確保したことでようやく批准にこぎつけた。これに対して、アメリカ内ではほとんど反対は生じなかった。

両国による批准の後、米加FTAは1989年1月から発効した。協定はその目的として、

①両国間の商品・サービスの貿易に対する障壁の除去、②公正な競争条件の育成、③投資条件の自由化推進、④紛争解決のための効果的手段の確立、⑤二国間および多国間の協力を推進することである。まず貿易自由化であるが、協定発効から10年以内に両国間の関税、輸入数量制限、その他の制限的措置を撤廃する。実際には米加自動車協定に見るように、かなりの貿易がすでに自由化されていたが、農産物には乳製品、家禽肉、卵など貿易自由化の例外品目が設けられた。

サービス貿易に関しては、大半のサービス部門に内国民待遇を適用することを盛り込んだ。投資は、アメリカ企業がカナダで企業買収するさいの上限額を引き上げ、カナダへの投資を促進する措置を盛り込んだ。両国間の通商紛争解決については、2国間パネルの設置で紛争処理を迅速化することとした。ただし、ダンピングや補助金の共通基準作りは今後の課題として先送りしており、協定以降も両国間の貿易摩擦は繰り返し起きている。

以上の項目から見て、アメリカにとっての関心事であった原料・資源へのアクセス確保と、アメリカ企業の対カナダ投資の促進はかなりの程度まで達成することができたといえよう。他方、カナダにとっての関心事であった貿易紛争解決についても、紛争処理の迅速化を盛り込んだことは成果であったが、その後も両国間の貿易摩擦は継続して発生している。

(2) NAFTA への統合

米加 FTA とは別に、アメリカとメキシコ間でも FTA の交渉は行われた。FTA に先行して、1966 年からマキラドーラ（北部国境地域の保税加工区）がすでに設立されていた。アメリカとの国境地域に特区を作り、外国企業の工場設立を認可した。これらの工場で生産された製品は、すべて輸出されることを条件に、機械・設備、原材料、中間財の輸入関税を免除し、ここからの製品輸出についても輸出税を免除した。

また、マキラドーラに加え、メキシコへの直接投資全般に対する規制緩和が NAFTA に先立って行われた点も重要である。1989 年に、非制限部門では 100% 子会社の所有を認めるとともに、ほとんどの分野でメキシコ外国投資委員会の認可が不要になった。

米墨 FTA 交渉は、このようなアメリカとメキシコとの経済関係の自由化のいわば総仕上げであり、米加 FTA と米墨 FAT が合体することで NAFTA は完成することになる。1992 年 12 月にアメリカ・カナダ・メキシコの 3 国の首脳が調印して、94 年 1 月から施行されることになった。

NAFTA の主要取り決めは次のとおりである。①関税および非関税障壁の撤廃による貿易自由化である。現存する関税のほとんどを 2003 年 1 月までに撤廃することとし、残る関税は 2008 年 1 月までの 15 年間に撤廃する。メキシコのトウモロコシ・乾燥豆、アメリカの砂糖・オレンジ果汁などが該当する。②これにともない、マキラドーラの特権であるドローバック（関税払い戻し）を 2001 年までに廃止する。③原産地規定では、自動車・同部品の域内調達率を発足時の 50% から段階的に引き上げ、2002 年に 62.5% とする。④メキシコの原油、天然ガス、基礎石油化学品については開放を留保する。⑤他の NAFTA 加盟国の投資家ないし投資案件に対して、内国民待遇および最恵国待遇を与える。⑥メキシコの金融市場を 2000 年 1 月までに自由化することとし、それまでの過渡的措置を盛り込んだ。

(3) 米加 FTA と NAFTA における農業関連条項

米加 FTA では、関税その他の貿易障壁を原則撤廃することとし、品目によって即時実施、5 年以内実施、10 年以内実施の 3 つに分けていた。また、特別セーフガード条項を維持す

ること、アメリカはカナダ産牛肉を食肉輸入法の適用から除外すること、両国間の貿易紛争を二国間パネルで解決することなどを取り決めていた。

ここで重要なことは、いくつかの農産物を貿易自由化の例外として輸入割り当てによる制限を継続したことである。具体的には、カナダの乳製品、家禽肉、卵、マーガリン、アメリカの乳製品、砂糖、ピーナッツ、綿花などである。このうちカナダの乳製品、家禽肉、鶏卵は、各州のマーケティング・ボードが供給管理を行い、生産調整によって価格を維持している品目である¹⁾。

国内の生産調整を維持するには、輸出入管理が不可欠となり、カナダ側にとっては譲ることのできない品目であった。また、強い組織力をもつケベック州の酪農生産者団体への配慮も作用したであろう。ときあたかもケベックの分離独立問題がカナダ連邦政府を悩ませていた時期である。例外品目の扱いは、米加間交渉の第2ラウンド以降に委ねるとしていたが、現在に至るまで続いている。

その後、GATT ウルグアイ・ラウンド (UR) 合意をうけて、1995年1月から関税割当制に移行したことも重要である。低関税率で輸入できる関税割当量は、国内生産量に対する比率で鶏卵 3.0%、鶏肉 7.5%、七面鳥肉 3.5%である。他方、関税割当を超える輸入に課せられる関税相当量 (初年度) は、牛乳 283.8%、チェダーチーズ 289%、バター 351.4%、鶏卵 192.3%、鶏肉 280.4%、七面鳥肉 182.1%とかなりの高率である²⁾。

要するに関税化という形式をとりつつ、以前の輸入枠とほぼ同量が輸入されるという結果になる。これに対して、アメリカはカナダが供給管理品目に設定した高率関税を NAFTA 違反であるとして提訴したが、NAFTA の紛争処理パネルは WTO 協定の関税相当量が NAFTA に優先するとしてアメリカの提訴を退けた。

2. アメリカの農業政策の動向

(1) 市場指向性を高めた1996年農業法

これまで述べてきたNAFTAの施行やWTOの農業合意を受けて、アメリカの農業政策は大きく自由化の方向に舵を切った。その典型的な事例が1996年農業法である。もちろん、農

¹⁾ マーケティング・ボードについては松原 (1996) を参照。

²⁾ 関税相当量を 1995 年からの 6 年間で 15%引き下げることが約束されている。

産物価格の動向（主要穀物に関しては国内価格＝国際価格）や財政の制約等のNAFTAやWTO以外の要因も複雑に絡み合っていたが、いずれにしてもこれまでの農業法では考えられなかったような自由化路線に転換したのである。これはこれまでの農業法と比較すると明らかである。

たとえば、1970年代の空前の輸出ブームによって繁栄を謳歌したアメリカ農業は、1980年代にはいると一転して大不況に見舞われることとなった³⁾。カーター政権が取った旧ソ連に対する禁輸措置やレーガン政権のドル高政策、ECの補助金づけダンピング輸出などによって、アメリカは、海外市場におけるシェアを失っていった。連邦政府は、このような農業の危機的状況の中で、海外市場開拓を目的とした新たな食糧戦略を展開するが、その中心が1985年農業法である。

農業法の中でアメリカの価格支持・所得補償の中心となるのが、不足払い制度と短期融資制度である。1973年農業法から開始された不足払い制度は、農業経営者の所得補償と農産物価格支持とを切り離し、別々に水準を設定する方式で、これによって価格を低く設定しながら、それよりも高い水準で所得を補償することが可能になった。

もう1つの柱である短期融資制度は1933年と38年の農業調整法で基本作物に適用されるようになった。短期融資制度によって、農業経営者は、作物の販売までに要する資金を手当てするために、農産物を担保に商品金融公社（CCC）より融資単価（ローン・レート）で融資を受けることができる。もし、融資した月の翌月から9ヶ月以内に市場価格がローン・レートを下回ったままで回復する見込みのない時には、生産者は担保の農作物をそのままCCCに引き渡して清算することができるために、“償還義務のない融資”と呼ばれている。

市場価格がローン・レートよりも高くなった時には、融資額（利子を含む）を返済したうえで、農産物を市場で売却できる。他方、市場価格が不足払い制度で定められている目標価格を下回った場合には、その差額（市場価格がローン・レートよりも低い時は、目標価格とローン・レートとの差額）を補助金として受給できるために、目標価格は完全に保証されることになった。なお、85年農業法では、国際農産物市場における価格競争力を強化するため、目標価格を88年度から90年度までに10%引き下げ、ローン・レートについても大幅に引き下げる条項が盛り込まれた⁴⁾。

³⁾ 1980年代のアメリカの農業不況については、中野（1987）、（1988）を参照

⁴⁾ これまでの農業法の概要については、中野編（1998）、13～29ページを参照。

また、85年農業法では輸出強化を図るために米と綿花に対して新たにマーケティング・ローンが導入された（1990年農業法では、大豆などの油糧作物にも拡大された）。この制度では、市場（国際）価格がローン・レートを下回った場合、短期融資制度を受けた生産者は、市場価格とローン・レートの差額が免除されるために、ローン・レートではなく市場価格で返済することができる。つまり、生産者は、農産物を国際市場で販売ができると同時に、連邦政府は過剰な在庫量を削減することができるようになったのである。

さらに、85年農業法では輸出業者を助成する輸出振興計画（EEP）が新たに導入された⁵⁾。この計画は輸出市場で他国と競合する小麦を主な対象とし、輸出業者に対して現金と穀物で助成する制度で、アメリカが他の輸出国との競争に打ち勝つために採用した直接的な海外市場戦略である。

このような85年農業法の基本政策は90年農業法にも継承されることとなったが、その後、農産物価格が持ち直し、96年農業法の審議が最終盤に入った95年秋には世界的に穀物価格が急騰した。また、乳製品についても国際需給の逼迫によって価格が高騰するなど、農業を取り巻く環境は好転した。他方、アメリカ国内では引き続き財政赤字が重要な政治課題となっており、農業予算も歳出削減が求められていた。

このような複数の要因が重なり合って、96年農業法では農業予算の削減と生産調整による供給管理の廃止、73年農業法以来の不足払制度の廃止と7年間直接固定支払いへの移行（年を追って漸減し、7年間でほぼ20%減額）という大胆な政策転換が実施された⁶⁾。しかも、96年農業法制定時点では、市場価格が高水準で推移していたために、直接固定支払いが実施されることで、農業所得が事前の予想以上に大幅に上積みされることになった。

他方、GATT ウルグアイ・ラウンド農業合意に従って、乳製品輸入を規制していたウエーバー条項（自由化義務免除）を廃止し、関税化するという自由化路線に沿った政策変更も実施された。ただし、輸出競争力の弱い米などに対するマーケティング・ローンや輸出業者や多国籍アグリビジネスへの輸出補助金であるEEPは依然として継続されている点に留意する必要がある。

⁵⁾ 対象となる農産物は、小麦、大麦、ソルガム、米、食鳥飼料、植物油（vegetable oil）、冷凍食鳥、鶏卵の8品目で、これらの品目の輸出業者に主としてCCCが貯蔵している現物（余剰農産物）で助成する仕組みである。

⁶⁾ 96年農業法では直接固定支払いを受けるには政府の生産弾力化契約に参加しなければならず、したがって過去5年間（1991～95）に政府のプログラムに参加した経験をもつことが資格要件として求められた。同時に契約者は土壌保全留保計画に参加したうえで、次のような算出方法で支払いが行われた。
支払額＝単収×契約面積の85%×単価

このように96年農業法は、国内農業保護向けの支出額を削減し、自国に有利な範囲においてウルグアイ・ラウンド農業合意の路線に沿って自由化を推進するものという特徴を持っている。

(2) 農業保護に回帰した2002年農業法

しかしながら、96年農業法成立後まもなく穀物価格は再び下落に転じ、農業所得が大幅に減少した。そこで、クリントン政権は市場喪失補償額という名目で98年産穀物から4年間、緊急に助成金を支出することを決めた。特に99年産からの3年間、穀物には年平均50億ドル前後が支払われ、直接固定支払い額とほぼ同規模の追加支援が取られることになった。

このような状況変化を受けて2002年農業法は明らかに農業保護路線に回帰することになった。クリントン政権下で実施されてきた生産者への臨時所得補償政策が、不足払い制度の復活という形で制度化（価格変動対応型支払い）されたが⁷⁾、他にも① ローン・レートの引き上げ、② 直接固定支払いの継続と対象作物の拡大（大豆、落花生、その他油糧種子）、③ 土壌保全留保計画（CRP）に代表される保全地域の拡大、などが含まれた。

特に注目すべきなのが価格変動対応型支払いの導入で、これによって事実上不足払い制度は復活することになった。ただし、以前の不足払い制度では、実際に収穫された農産物の生産量に対して補助金が支払われたが、価格変動対応型支払いでは当該年度生産量に関係なく、過去の作付面積に基づいて支払われる。仮に、基準年に小麦を生産し、その後大豆に変更したとしても、対象となる価格は小麦の価格であり、小麦の市場価格と目標価格との関係から価格変動対応型支払いは発動される⁸⁾。

このように不足払い制度が復活されると同時に⁹⁾、固定支払い制度も短期融資制度やマーケティング・ローン、融資不足払いも全て継続された。しかも2002年農業法のローン・レートは96年農業法時に比べると、全般的に高く設定されている。

農業保護回帰は酪農についても同様である。96年農業法では段階的廃止が定められていた加工原料乳価格支持制度は、支持基準を従来水準で固定したままで延長されたうえに、価格変動対応型支払いの酪農版ともいえる酪農市場喪失支払いが実施されることとなった。

⁷⁾ USDA ERS ホームページ (<http://www.ers.usda.gov/Features/farmbill/>)

⁸⁾ JETRO (2002a)、2 ページ

⁹⁾ 新たに大豆や落花生、その他油糧種子が支払いの対象品目に加えられた。

なお、このような補助金と融資を含む価格支持・所得補償全体の仕組みは、以前の不足払い制度と基本的に同じである。市場価格がローン・レートを下回った場合、目標価格とローン・レートの差額から直接固定支払いを除いた部分が支払われた。また、マーケティング・ローンが適用される場合は、生産者の返済単価はローン・レートより低い市場価格となり、ローン・レートとの差額は免除される。短期融資を放棄する融資不足払いの場合でも、やはり市場価格とローン・レートの差額が補助金の支給で補填される。

市場価格がローン・レートを上回った場合は、ローン・レートと目標価格の差額から直接固定支払いを除いた部分が不足払いとして支給される。なお、市場価格が目標価格を超えた場合や市場価格と直接固定支払いの合計額が目標価格を超えた場合でも、直接固定支払い額は全額支払われる。ただし、2002年農業法でも受給額には上限が設けられている¹⁰⁾。

このように2002年農業法では、自由化路線を前面に出した1996年農業法とは対照的に、保護主義の強い内容となっている。現在のアメリカの農業法はこの2002年農業法であり、この中で規定されている様々な政策が実施されている。現在、議会で新しい農業法の審議が開始されようとしており、その結果が今後のアメリカ農業政策として実施されることになる。

¹⁰⁾ 直接固定支払いの場合、本人自身の農場の場合4万ドルが支払われ、それに加えて株主となっている第二、第三農場ではそれぞれ本人分の半額2万ドルを上限に支払いを受け取ることができる（合計8万ドル）。価格変動対応型支払いも同様に本人分6万5,000ドルと他の2つの農場分合わせて13万ドルとなる。また、マーケティング・ローンと融資不足払いによる補償額にも3人格ルールが適用され、第一農場が7万5,000ドルを、第二、第三農場がそれぞれ3万7,500ドルで合計15万ドルを受け取ることができるので、最大36万ドル（8万ドル+13万ドル+15万ドル）の補助金を受け取ることができる。

第2章 穀物価格の形成過程—生産者価格から輸出価格まで—

1. 生産者価格の形成

(1) 穀物の流通ルート—輸出用物流ルートを中心に—

本章では、第1章での農業政策を受けて、実際の穀物価格の形成について以下検討し、穀物の流通過程でどのように先物価格が活用されているのか、について整理する。

最初にトウモロコシを例に輸出港までの物流について確認する。収穫されたトウモロコシは、周辺のカントリーエレベーターに販売されるケースが多い。カントリーエレベーターが買い入れたトウモロコシは、集散地倉庫であるターミナルやリバーエレベーターを経由して、鉄道や船等の輸送手段によってアメリカ国内の最終需要者や輸出の場合はポートエレベーターに運び込まれる。ポートエレベーターにおいて、輸送されてきたトウモロコシが輸送船（パナマックス船）に積みこまれて、通常はパナマ運河を通過して日本に輸送される。

1960年代からミシシッピー川と同支流水系における水運を基礎とする船輸送が整備され、大量の穀物輸送が水運で可能になった。また、内陸輸送にしても、大量の鉄道輸送が普及していった。たとえば、一列車編成による出荷に代表される輸送技術と小口輸送運賃との差別化が導入されることで、大量一括直結型輸送の展開が加速した。これによってローカル路線の廃止と産地倉庫（カントリーエレベーター）の大型化、そしてそれらの淘汰と合併統合、集荷地倉庫のひとつであるサブターミナルエレベーターの普及が進むことになった。

このような特に下流におけるエレベーターの水平的かつ垂直的集中の進展は、単に物流が変化しただけではなく、ごく少数の穀物取引業者が流通において大きな影響力を行使するようになったことを意味している。つまり、ポートエレベーターにおいてわずか数社が圧倒的なシェアを占め、その数社が内陸のカントリーエレベーターやリバーエレベーターをその傘下に収めるといった垂直的な集中が進行していったのである。特定の企業、たとえばカーギルのようないわゆる穀物メジャーが生産者からの調達から輸出向けの穀物の積み

こみまで一貫して自社内で行うという現象が出てきたのである。日系では唯一全農の子会社、全農グレインがニューオリンズにポートエレベーターを所有している。

なお、アメリカから日本までの輸送については、そのほとんどが大手商社によって行われている。また、日本の主要な碇泊地（バース）を民間の商社等が所有し、しかも公共の碇泊地がきわめて限られているため、トウモロコシを原料とする飼料メーカーの工場が碇泊地の近隣に立地する傾向が強まっている。しかも鹿島や志布志等の特定の碇泊地のシェアが増えており、それがさらに碇泊地の選択を限定的なものにしている。

（２）価格の形成プロセス

次に価格形成のプロセスについて見てみよう¹¹⁾。価格は、物流に沿って生産者から順に形成されるわけではない。通常は最終需要者である日本や台湾、韓国といった海外のマーケットや大規模なフィードロット等の国内のマーケットから始まることになる。穀物取引業者は、これらの需要者に輸送するコストを全て把握している。

実際に価格の形成について物流に沿って見てみよう。以下の記述は、カントリーエレベーターが生産者に提示する価格を 3.00 ドル／ブッシェル（以下、ドル）、シカゴの先物価格を 3.80 ドルと仮定して、カントリーエレベーターからニューオリンズまでの輸送コストやエレベーター費用等が順次加算されて、川下での価格が形成されていく様子を示したものである。たとえば、カントリーエレベーターからリバーエレベーターまでの輸送費その他に 15 セントかかるとすると、リバーエレベーターでの価格は 3.15 ドルとなる。同じように、リバーエレベーターからポートエレベーターまでの費用が 28 セントであると仮定すれば、ポートエレベーターでの現物価格は 3.43 ドルとなる。これにポートエレベーターでの諸費用を加えると（たとえば 7 セント）、ニューオリンズでの輸出価格である FOB 価格（Free on Board：本船渡し価格）は最終的に 3.50 ドルとなる。

ここでベース（Basis）が出てくる。ベースの定義は、端的に言えば現物価格（産地倉庫であるローカルエレベーターにおける現物価格）と先物価格との差である（ベース＝現物価格－先物価格）。たとえば、

¹¹⁾ 以下、流通の価格形成と全農グループの取引の状況については、2005 年 2 月に全農グレインを訪問して実施した聞き取り調査の内容に基づく。

ローカルの現物価格	:	\$ 6.35
先物価格	:	\$ 6.50
ベースス	:	− \$ 0.15

このケースでは、現物価格は先物価格よりも 15 セント低いため、ベーススはマイナス 15 となり、15 セント・アンダー（またはディスカウント）と呼ばれる。逆に先物価格よりも現物価格が高い時は、オーバー（またはプレミアム）となる。

ベーススは 2 つの要素によって構成されると考えられる。ひとつは地理的相違（異なる地点における現物価格の差）によって発生する差で、具体的には産地とシカゴとの間の輸送コストを示す。もうひとつがシカゴ市場における純粋に時間的な差で、これは貯蔵コストを反映している。つまり、先物価格を現物価格に反映させる時には、集散地までの輸送コストと将来のある時期までの貯蔵コストで調整しなければならない。したがって、通常は貯蔵コストが反映されて先物価格は現物価格よりも高く、また期間が長いほど先物価格は上昇する。しかしながら、需給の変動で現物価格の方が高くなることもある。

なお、「ベースス＝現物価格－先物価格」であるから「現物価格＝先物価格＋ベースス」となり、ベーススと先物価格の 2 つの変数が現物価格を決定する変数となる。つまり、一旦先物でヘッジをすると、変数はベーススだけとなる。仮に、ベーススが弱くなると予想現物価格は低下する。逆にベーススが強くなると、予想販売価格は増加する。ベーススのみを固定した場合も同様である。その場合、先物価格のみが変数となる。

ベースス導入のひとつのメリットが、実際の取引において、取引の成立と価格の決定のタイミングが一致しなくてもすむという点である。需要者は、たとえば生産者がベーススだけを決定して先に販売契約を確定させておけば、最終的な価格の決定を引き渡しまでの間に先物価格の推移を見ながら決めることができる。最初に必要な輸入数量を確保した後に価格を決めることができるというメリットを享受できることになる。単純な先渡し契約（forward）の場合、契約成立と価格の決定が同時になるので、価格決定の裁量がかなり小さくなる。

ベーススのなかでも、CIF NOLA ベースス（CIF は、Cost, Insurance and Freight の略で着港渡し価格、NOLA は、New Orleans, Louisiana の略称）および FOB プレミアムが重要である。CIF NOLA ベーススは、ポートエレベーターにおける現物価格とシカゴ市場の先物価格との差であり、FOB プレミアムは FOB 価格とシカゴの先物価格との差で

ある。これに加えて輸出については、C&F プレミアムが用いられる場合もある（この場合、海上保険は買い手の責任となる）。これは、FOB 価格に日本までの海上輸送費を加えた C&F 価格と先物価格との差となる。

実際に数値で説明しよう。まず、CIF NOLA ベーシスは、ポートエレベーターでの現物価格 3.43 ドルから先物価格 3.80 を引いた差マイナス 37 セント ($3.43 - 3.80 = -0.37$) が CIF NOLA ベーシス、つまり 37 セント・アンダーとなる。同じように FOB プレミアムを計算すると、FOB 価格と先物価格との差（現物価格－先物価格= $3.50 - 3.80 = -0.30$ ）が FOB プレミアムで、30 セント・アンダーとなる。さらに、FOB 価格にガルフから日本までの海上輸送費を加えた C&F 価格を仮に 4.00 ドルとすると、その C&F 価格と先物価格との差が C&F プレミアム（20 オーバー）となる。

なお、商社のように自ら輸送船を調達する場合には、C&F プレミアムではなく FOB プレミアムが指標となる。

これまでは、便宜的に川上から川下まで順次価格が形成されてくるように説明してきたが、実際の価格決定のルートは異なっている。たとえば、生産者価格であるカントリーエレベーターの買い取り価格は、通常、ターミナルエレベーターや船運賃、CIF NOLA ベーシスの相場を参考に決められるカントリーエレベーターレベルでのベースを基準にして、通常フラット価格（一定量に対する単一の現物価格）として提示する。たしかに、生産者が先物価格を利用する例もみられるが、例外的である。

また、CIF NOLA ベーシスは、国内外の需給、特にターミナル近郊の国内需要家及びニューオリンズにある輸出業者のポジション、船運賃、天候、等によって決定されるという。ただし、先物価格は市場で独自に決定されるので、輸出の需給関係から影響を受けるのはベースである。

輸入業者にとっては、FOB プレミアム（および C&F プレミアム）が指標となる。FOB プレミアムは、CIF NOLA ベーシスにポートエレベーターのエレベーターチャージが加算されるわけであるから、CIF NOLA ベーシス同様に輸送手段の相場や輸出港における需給関係が重要となる。このように、輸出港におけるベースとシカゴにおける先物価格が末端での生産者からの買い付けと輸出の価格形成の軸となっている。

以上が穀物の取引の概要であるが、それでは取引の各参加者はリスクをどのように管理しているのであろうか。この点について次に検討する。

2. 穀物取引におけるリスクの発生と対応方法

(1) 生産者のリスク

まず生産者についてみる。生産者価格が提示される方法はいくつか存在するが、方法は各業者間で大きな違いはない。まず価格の提示であるが、これには穀物取引業者から生産者にカントリーエレベーターにおいて価格が示される場合と生産者が業者に電話等で問い合わせる場合の2つの方法がある。後者の場合、生産者が調達担当者に電話することもあれば、取引業者が生産者や他のエレベーター業者に電話で価格等の情報を提供することもある。

なかでも最も一般的なのが電話で、次にエレベーターの黒板による提示である。3番目が電子メールで、これが最近増えている。4番目が業者のホームページで、生産者はオンラインで価格情報を入手することができる。基本的には生産者に提示される価格はシカゴ穀物取引所(CBOT)の先物価格から算出されるために業者が提示する価格に大きな差は発生しにくい。なお、生産者に提示される価格は通常フラット価格が中心である。

また、流通ルートの各段階(各エレベーター)の集中の程度を見ると、ポートエレベーター等においてたしかに集中が進んでいるが、カントリーエレベーターではそれほどではない。したがって、取引業者が自社に有利な状況を利用して生産者に対して不利な価格を強制することは困難であり、ここでの価格は競争的である。

価格以外の面で競争するとすれば、その1つの手段が情報の提供である。なかでも流通業者が力を入れているのが市場動向や価格に関する情報提供である。生産者は、市場価格が上昇するのかそれとも下落するのか、市場価格の動向に注目している。価格以外についても、たとえば南アメリカの穀物生産の状況や日本の需要状況、とりわけ最近の中国に関する情報は有益である。

穀物取引業者は、そのような情報を提供するため、あるいは市場動向について生産者と情報を交換するために、必要に応じて直接農場に赴いて直接生産者と話をすることもある。また、生産者向けのセミナーを開催して、需給関係や作物の見通しについて情報を提供することもある。これらはいくまでも業者間の競争が激しいことを意味しており、流通業者が価格支配力を有しているわけではない。

このように現物価格を提示される生産者が、自身で先物を利用してヘッジするケースは

少ない。基本的には、価格変動リスクを回避するために連邦政府の農業政策に依存しているのが現状である。96年農業法では、計画の前提条件であった作付け制限は廃止され、作物を自由に作る権利を生産者に保証する代わりに、政府が生産者に対する所得補償を放棄するという、市場原理を一層徹底させた政策を採用した。最低価格支持を行う短期融資制度やマーケティング・ローン制度は継続されることとなったが、生産者へ支援策を大幅に削減した大胆な政策を採用したのである。

しかしながら、第1章で述べたように穀物価格の下落によって、不足払いの代わりに導入された直接固定支払いだけでは不十分であることは明白となり、不足払いが再び導入されることとなった。しかも、96年農業法において不足払い制度の代替策として導入された直接固定支払い制度は2002年農業法でも継続されているだけに、むしろ生産者保護は強まっているともいえる。

たとえば、市場価格が融資単価を上回り、しかも直接固定支払い額を加えた合計額が目標価格を超えた場合、あるいは市場価格が目標価格を超えている場合でも直接固定支払いを全額支払われるために従来の不足払いよりも生産者の受取額が増えることも想定される。しかも作付け制限が廃止されているだけに、明らかに従来型の不足払い制度よりも生産者に有利である。生産者については穀物取引業者が提示するのはあくまでも現物価格で（フラット価格）あり、そこで提示される現物価格は需給バランスによって変動するために、生産者は現物価格から発生するリスクを一手に引き受けることになるが、生産者はそこから発生するリスクについては連邦政府からの補助金で回避することができる。

（2）流通業者のリスクとその回避策

それでは流通業者と最終消費者のリスクはどのように管理されているのであろうか。たとえば、アメリカ産トウモロコシについてみてみよう。トウモロコシの最終需要者としてトウモロコシを主原料とする飼料メーカーがある。ここでは、調査の関係上、アメリカ産トウモロコシを輸入する日本の飼料メーカーを対象とする。為替の問題はあるが、基本的にはアメリカの飼料メーカーも同じような仕組みであると考えられる。

日本の飼料メーカーがアメリカ産トウモロコシを輸入する際には商社を経由するケースが多い。商社は、飼料工場の注文を受けてシカゴにおいて買い付けを行なうわけであるが、あくまでも注文を代行しているだけで商社が買い取ることはない。リスクは為替や先物価

格、ベースの変動によって発生するが、輸入商社は手数料を取って飼料メーカーの注文を代行するだけで基本的にはリスクを負うことはない。たしかに自らの相場の予想に基づいて、売り（ショート）および買い（ロング）のポジションを持つことはあるが、それはあくまでもディーリングであって、実際の現物取引とは関係ない。最終的に先物価格を採用するのは最終消費者である飼料メーカーである。

アメリカ国内の穀物流通を担っているいわゆる穀物メジャーは、商社とは異なり生産者からの購入によってリスクを負ってはいるが、基本的には先物を使ってリスクを回避している。業者が農家から穀物を購入する場合は現金取引であるため、買ってリスクをヘッジしないままであったら（フラット）、損失リスクを抱えることになる。

したがって、業者は、価格下落のリスクを避けるために生産者から購入した穀物に関してシカゴ商品取引所（CBOT）で反対取引を行ってヘッジをする。つまり、業者が生産者から穀物を購入すると同時に、業者は CBOT で同じ数量だけ売却する。そうすることで価格についてはリスクを回避することができる。これはカーギル社でも ADM 社の場合でも同じである。

さらに、流通において垂直的な統合が進んでいる場合には、組織間での調整が必要になる。たとえば、全農は、ニューオリンズにポートエレベーターを保有し、アメリカからの輸出に特化する全農グレインとアメリカ国内の流通を担当する CGB Enterprises, Inc（以下 CGB）という 2 つの子会社を使って、穀物の輸入業を行っている。この 2 つの子会社以外にもカーギル社や ADM 社、コナグラ社、バンギ社と連絡を取る。

たとえば、全農が台湾にトウモロコシを輸出する時、ベースが固定すれば、全農は CGB に連絡を取り、CGB はそのベースをもとに生産者に価格を提示する。プライシング（値決め）に際しては、全農グレインの場合、CGB から穀物を購入するが、取引ではとりあえずベースをおさえておく。ベースを決めた後にプライシングをして最終的な価格を決定する。輸出の場合、FOB の価格はプライシングした後のことである。逆にプライシングが決まらないと、FOB は成立しない。

このようにして生産者の価格が決定されていく。全農は全農グレインに価格決定を伝えると、全農グレインは同時に CGB に対して価格決定を伝える。先物価格をお互いに交換することになる。ベース契約の場合には、価格の決定は、全農→全農グレイン→CGB の順になる。全農グレインは、全農のプライシングをそのまま購入相手先である CGB におくってしまえば完了する。各段階で BL（船荷証券）が手渡されて、プライシングの 95%が支払

われる。残りについては、実際に商品が積み込まれてから支払われる。品質上のリスクを考慮しての商慣習である。

全農から全農グレインへの注文も同じようにベーススをおさえて、最終価格の決定をベースス決定以降にずらす。全農グレインにとっては、全農がプライシングした価格をそのまま CGB に伝えればリスクは発生しない。このような自動的な価格決定のシステムに対して意図的にプライシングを行えばリスクを自ら取ることになる（一種の投機）。

たしかに、全農は、CGB の親会社であるが、CGB は実際に穀物を市場で購入・販売する場合には、自社の利益を最大化することを目的とする。具体的には、国内市場の状況を見て、どこに出荷するのがベストなのか十分に見極める。カーギル社が良いのかそれとも全農なのか、それとも地元の企業なのか、全ての販路を見て、提示価格を比較して、最も有利なところに販売する。同時に、輸出市場と国内市場の両方をチェックして、やはり提示価格高い方を選択する。

そのうえで全農が最高価格を提示すれば CGB は全農に販売する。全ての提示価格が同一であったら、明らかに全農に優先権が与えられる。もし全農が必要ないといった時はカーギル社や ADM 社等の他の業者に販売することになる。したがって、全農の提示価格が国内の競争相手よりも低い場合には、国内の業者に販売することになる。CGB も全農グレインの関連会社とはいえ利益を上げる必要があるので、経営上の意思決定権を有している。

(3) 最終需要者（飼料メーカー）のリスクヘッジ

問題は輸入トウモロコシの最終需要者である飼料メーカーのリスク対応である。以下、日本国内の現状を中心に見てゆこう。

飼料メーカーからのヒアリングによると、現在の価格の決定は大きく 2 つに分類される。ひとつは、ベーススだけを決めて先物価格を後で決める方式で、もうひとつが、ベーススと先物価格を同時に決定してしまう方法である。この 2 つの方法のうち、現在主流なのはベーススを先に決めて、その後で船積みまでの間に先物価格を決める方式である。

なお、値決めに際しては、為替予約もその時点までには終了しているため、原料価格が円貨で決まり、配合飼料の製造コストの大半が確定することになる。副原料についても、たとえば大豆かす等についていえば、価格は全農と大手搾油メーカーとの交渉によってほ

とんど決まってしまうので、この時点で主原料だけではなく、副原料についても価格は事前に確定することになる。

次に問題となるのが、飼料価格と原料価格とのバランスである。輸入トウモロコシの価格を事前に確定して短期的な価格上昇を回避できたとしても、先物相場が継続的に上昇するのであれば価格の転嫁は避けられない。その時、原料価格の上昇分のうちの程度が製品価格に反映されるかが重要となる。もし、価格上昇分を配合飼料価格に完全に転嫁することができれば、飼料メーカーは自らリスクを負うことはない。

ところで、その配合飼料の価格であるが、四半期ごとに各メーカーが独自に決定するという建前になってはいるものの、実質的には全農がプライスリーダーとなっている。たしかに全農系の価格設定方式は、コストや手数料から算出された価格が一律適用されるのに対して、商系は顧客と相対取引で個別価格を設定するのが一般的である。基本的には商系は実質的に全農の設定する価格を参考にしながら価格を設定しているという。つまり、四半期ごとに改訂される全農系の価格がアナウンス効果となって、商系は結果的に全農系の価格設定に追随を求められる構造になっている。

すると、飼料メーカーとしては、全農が設定する価格を上限とする範囲のなかで自社の価格を設定しなければ競争力を失うことになる。全農価格が生産コストを十分に吸収するような構造であれば、飼料メーカーの経営収支にマイナスの影響はでてこない。たしかに、配合飼料産業の市場は高度に寡占化しているために競争が制限され、先述した価格決定方式が経営収支にプラスに働くことも考えられるが、配合飼料メーカーの利潤率は食品製造業全体の平均値を下回るとの指摘もある。配合飼料における商品の差別化やサービスによる顧客獲得は基本的に不可能なので、寡占市場の中で全農がプライスリーダーであったとしても、全農系と商系との間には激しい価格競争が発生しやすいという市場構造にある。

しかしながら、中長期的には配合飼料価格はシカゴの先物価格、特に為替を含めた輸入トウモロコシ価格とほぼ連動していることから、先物価格の変動は配合飼料価格に吸収されていると考えた方が妥当であろう。短期的には飼料メーカー間で価格競争が行われているため安易な価格転嫁はできにくいのは確かであるが、中長期的にみれば価格上昇分を飼料メーカーが引き受ける部分はそれほど大きくないと推測される。したがって、最終的に配合飼料の価格変動の負担問題に帰着することになる。つまり、飼料を使う畜産農家がリスクを負うことになる。

しかしながら、配合飼料段階における価格変動のリスク回避として、配合飼料安定基金制度が設けられている。基金制度は、配合飼料およびその原料となるトウモロコシ等の輸入価格の短期的かつ急激な変動が畜産経営に与える影響を緩和するための補てん制度で、二段階から構成されている。

第一段階は、(社)全国配合飼料供給安定基金(全農系)、(社)全国畜産配合飼料価格安定基金(専門農協系)、(社)全日本配合飼料供給安定基金(商系)の民間の三基金による補てんで、これらの基金は民間からの積立金によって自主的に財源を調達して、配合飼料の価格が高騰した場合に一定の要件のもとで補てん金を交付する「通常価格差補てん金交付事業」を実施している。

第二段階が、(社)配合飼料供給安定機構が発動する「異常価格差補てん金交付事業」である。同機構は、国の補助金と民間の積立金から構成されている財源を使って、先述した民間の3つの基金では対応できない配合飼料の輸入原料価格の高騰に対して発動される。具体的には、基準価格(直近一カ年の加重平均価格)に対して、当該四半期の6つの輸入原料(トウモロコシ、コウリヤン、大豆油かす、大麦、小麦、ふすま)の平均価格が15%を超えた場合に、これを異常事態とみなして、15%を超える部分について、民間のそれぞれの基金が異常補てんを行うのに必要な資金を交付する。

1999度の制度改正で、安定機構が飼料価格ではなく輸入原料価格(通関ベース)の上昇が15%を超えた分について補てんすることになった。これまでは、各基金の補てんが各基金独自に採用している配合飼料価格を基準にして実施されるため、客観的な配合飼料価格を採用することが困難であった。そのため、指標価格として通関ベースの輸入価格を使用して、より客観的に補てんをおこなうためである。また、畜産経営者の実質的負担額の上昇分を対直前四半期負担額比4%以内に抑制するようにしている。なお、同機構は、設立(1975年)から1998年度までの間に、異常補てんは12回発動され、交付した補てん金の総額は1,373億円にのぼっている。

このように、現在の穀物取引では、先物取引は主に流通業者によって活用されている。生産者は基本的には連邦政府の価格支持政策によって保護されており、流通業者ほど先物取引を必要とはしない。しかし、部分的に生産者によって利用されているケースも散見される。この点について章を改めて分析を行う。

第3章 シカゴ先物取引を利用した農協の米共販

本章では、前章までのアメリカの農業政策と穀物流通過程における価格形成と先物利用の現状を踏まえて、アメリカ国内で実際に農家や農協段階で先物利用が見られるアーカンソー州の米農協であるプロデューサーズの共販事例をもとに、農家や農協の先物利用のビヘイビアについて詳しく分析していくことにする。

1. 米販売農協プロデューサーズの概要

プロデューサーズ（以下では、単に「組合」と表現する場合もある）は、農民グループによって1943年にアーカンソー州シュタットガルトに設立された精米・販売を目的とする協同組織の組合（実質的な専門農協）である。この事業の中心となるプロデューサーズの精米事業は、それ以前の1916年にスタンダード・ライス社によって建設されていた精米工場を入手するところからスタートした。そして設立後まもない1946年には、メンバーの米を共同乾燥する施設を保有するプロデューサーズ・ドライヤー社が組織化されて業容が拡大する。

現在のプロデューサーズの組合員（米生産農家）は、アーカンソー州東部地域の米農家を中心として、隣接するミシシッピ州西部の米農家を加えた約2,700人であり、これを代表する理事会メンバーが14人、非組合員で実際の事業を運営する執行役員が10人といった体制である。

今日、プロデューサーズの施設は、アーカンソー州シュタットガルトの本部と併設された中央精米貯蔵施設を保有するほか、同州内に10ヶ所の乾燥貯蔵施設を、またミシシッピ州内に1つの乾燥貯蔵施設とさらに1つの精米・船積み施設を保有している。また、近年の年間精米量は約136万籾トン（5000万ブッシェル）、販売額が約3億500万ドルである。

プロデューサーズは、長粒種の精米を中心に、長粒種玄米、中粒種精米、パーボイルドライスなど100種以上のブランド製品を、アメリカ国内はもとより海外の主要な食品関連企業や食品卸売業者に販売している。

最近のトピックスとして2つあげられているのは、1つが、2001年10月にミシシッピ州グリーンビルにあるA.C. Humkoの施設をプロデューサーズが買収したことである。これによって、精米および貯蔵の容量をさらに拡大し、また白米精米機、パーボイルド精米機、米製粉機を備えたミシシッピ川岸の輸出用のこの船積み施設を保有することになって、ミシシッピ川のバージに直接船積みする能力とあわせて輸出力をより一層拡大することになった。もう1つは、2003年10月にプロデューサーズが、一般にはHartz Seed社として知られているモンサント社のシュタットガルトの施設を買収したことである。この施設の取得で、プロデューサーズが持つシュタットガルトの既存の敷地に隣接しているという利便性に加え、組合員の稲の種子分野の一部を手中に置くことになった。

以下、プロデューサーズでのヒアリングをもとに、米販売農協の先物利用の事例を整理することにする¹²。

2. 集荷・販売における2つの共販システム

プロデューサーズには、米の集荷・販売を目的とする共同販売制（以下「共販」）に基づいた「季節共販（seasonal pool）」と「価格共販（pricing pool）」という2つの共販システムがある。それを説明する前に、共販の簡単な説明と、これらの2つの共販に共通の当該組合のマーケティング協定について触れておこう。

まず、ここで共販とは、組合の施設を共同利用して、米を集荷・保管・精米して、さらに販売して代金を回収し、それを清算する一連の事業活動をさしているが、枢要となるのはつぎの諸点である。季節共販では、集荷の完了時点で当該年産の計画量全体に対し初回前渡金が支払われ、その後、そのプールされた販売代金との差額分が2回にわたって清算されることと、組合員と組合との間で米の所有権が移転する買取りの形式をとっていることである。同じく、価格共販では、組合員の最初の販売量に応じた初回前渡金が支払われ、同時に販売代金との差額が清算され、まさしく買取り販売となることである。

つぎに、この2つの共販に共通したものとして、プロデューサーズの共販には、組合員とのマーケティング協定が存在することである。すべての組合員がそれに署名する。その

¹² 以下、本章で整理する具体的な内容は、ヒアリングに応じてくれた当農協理事の一人である Jay Coker 氏（Stuttgart 在住）と、同じく代表で執行役員の最高経営責任者（President & Chief Executive Officer）である Keith Glover 氏からのインタビューに基づく。

協定には、組合員が組合の指定する集荷貯蔵施設に米を投下した時点から、所有権が組合に移転することが含まれている。もし、その協定に署名していなければ、組合に米を持ち込むことができない。なぜなら、そこでは、組合の事業が組合員の事業活動の延長であると説明され、その協定に署名することで組合が組合員を代表し、政府の短期融資制度の受給資格を有することになるからである¹³。

もし、組合員がその協定に署名しなければ、組合は、彼の米を政府の短期融資制度に入れて融資を受けることができない。したがって、組合とのマーケティング協定は、一種の契約とも言えるものである。

なお、マーケティング協定はファイル様式になっており、季節共販にしろ、価格共販にしろ、組合員が共販を利用する際に署名するものである。そこでは、組合は組合員との間で、毎年、組合員の米の作付面積と納入予定時期を組合に知らせることを書き込んだ納入協定を結ぶ。その書式上で、組合員は組合に対し、品種数とそれぞれの種類、作付面積および販売代金が支払われる際の小切手をどのように分割するかを告知する¹⁴。そうしたことを組合員は協定署名時に組合に情報として知らせるのである。

また、後述する内容の理解のためにも、ここで2つの共販の年間スケジュールを簡単に整理しておくことにする。

〈 共通 〉 新米穀年度

- ・ 6月末日 —— 政府短期融資制度への参加申込期限
- ・ 7～3月 —— 政府短期融資制度への質入最長期間
- ・ 8月の組合理事会 —— 初回前渡金の割合決定

〈 季節共販 〉 収穫米の持込後

- ・ 約12ヶ月間 —— 初回前渡金支払い～最終清算金支払い

〈 価格共販 〉 収穫米の持込後

- ・ 11月末日 —— 季節共販への回帰期限
- ・ 5月末日 —— 価格共販での値決め期限

以下、2つの共販について見ていくことにしよう。

¹³ 政府短期融資制度は、9カ月間のプログラムである。対象作物により異なるが、米は7～3月期。

¹⁴ 例えば、ある組合員は、地主が取得する販売代金の25%を除いて、代金の75%を手に入れるように指図するかもしれない。

(1) 季節共販について

① 季節共販の概略

季節共販の対象となる米は、長粒種と中粒種の2種類の米である。季節共販で販売するには、申込期限の6月末までに政府の短期融資制度に参加していなければならない。それまでに同制度に参加した有資格の米が、季節共販で販売されることになる。それ以外の無資格の米や、組合員がプロデューサーズに現物を持込む前に直接個人で政府の短期融資を受けた米については、例外的に国際価格共販 world price pool によって販売される。

季節共販における前渡金は、プロデューサーズに米が持込まれ、それが確認された当該日が属する週のUSDA発表の国際価格に基づく。もし、米の持込みが確認された日の国際価格が、短期融資のローン・レートよりも高かったなら、前渡金は基本的に同ローン・レートと同額となる¹⁵。

通常、長粒種および中粒種の季節共販の初回前渡金 first advance は、政府ローン・レートの一定割合に基づく。それ以外の国際価格共販の初回前渡金は、国際市場価格あるいは政府ローン・レートのいずれか低い価格の一定割合に基づく。いずれにしても、初回前渡金の実割合は、後述するように収穫前に理事会で確定されることになっている。

なお、プロデューサーズでは、一定の分配割合 a patronage basis に基づいた共販米（価格共販米等）と全ての季節共販米は、組合に対し1ブッシェル当たり13セントの年度別の資本控除 annual capital deduction を義務付けている¹⁶。

② 季節共販と所有権

季節共販において、米の所有権は、組合の施設に米を投入した時点から組合に移転する。所有権が移転しなければならない理由は、組合が農家組合員を支援する資金を借り入れるためである。具体的には、融資担保として組合の所有権が確定していることを銀行が要求するからである。ただし、組合は組合員によって所有されているから、実質的に農家組合員に米の所有権が残っていると説明されている。

¹⁵ ただし、後述するように、プロデューサーズでは、初回前渡金の額を当該年の外国産米および国内産米の作柄により変動させるので、これが固定したものではない。

¹⁶ この13セントの「資本控除」は、販売代金から出資金見合いの積増し控除と考えられる。

そして、プロデューサーズの施設に米を投入させるもう1つのメリットは、政府の短期融資制度である。その時点で、融資金が政府からもたらされ、それによって、組合は農家組合員に代わってそれらの融資金を受け取り、全てを農家組合員に渡すことになる。

(2) 価格共販

①価格共販概略

つぎに、価格共販について概略を見ておこう。価格共販の対象となる米は、長粒種の米だけである。組合員は、価格共販枠でプロデューサーズに持込んだ米の100%あるいは指定する量を販売することができる。つまり、組合員は生産した米の全量ではなく、一部を価格共販に、一部を季節共販にとその数量を選択することができるのである。これに関連して、先物取引を利用する価格共販では、少なくともつぎの4つの契約形態を選択・組合せて利用することができる¹⁷。

- ・ Forward Contract (現金先渡し契約)
- ・ Basis Contract (ベースス契約)
- ・ Hedge-to-Arrive Contract (ヘッジ・トゥ・アライブ契約)
- ・ Price-later Contract (価格後決め契約)

プロデューサーズの価格共販では、組合員が指定した数量に対して初回持込み率が適用され、組合員には圃場番号別の約定価格(指値) their pricing contracts 割り振りが認められている。

価格共販制では、一定の分割共販基準に基づいて処理され、全て取引時の価格には、1ブッシェル当たり13セントのプロデューサーズに対する単位当たり年度別資本控除が含まれている¹⁸。

¹⁷ ・ Forward Contract (現金先渡し契約) は、生産者が将来、販売・持込む分について、現時点で価格を決める契約形態。
・ Basis Contract (ベースス契約) は、最初にベースス(主に、品質格差、運賃、保管料、マージン)を決め、後に希望の先物価格を指値する契約形態。
・ Hedge-to-Arrive Contract (ヘッジ・トゥ・アライブ契約) は、ベースス契約とは逆で、先に先物価格を指値して、後の現物引渡し時にベーススを決定する契約形態。
・ Price-later Contract (価格後決め契約) は、契約締結時には価格を決めず、現物引渡しの際にフラット価格(確定価格または現物価格)を決める契約形態。

上記のいずれであっても、将来見込まれる先物価格とベースス価格のそれぞれの強弱により、それに見合うとも見込まれる最適な契約形態が選択されることになる。「東京穀物商品取引所資料」より要約。
¹⁸ この13セントも季節共販と同趣旨で、やはり販売代金から出資金見合いの積増し控除と考えられる。

価格共販では、シカゴ先物取引所（CBOT）のモミ米先物取引が基礎になる。シカゴの全上場品は CBOT 約定の品質基準である 55-70%精米歩留の品位No.2 に基づく。一方、プロデューサーズの価格共販の対象は、あらゆる品位およびあらゆる精米歩留の長粒種の米に対応している。プロデューサーズの通常の品位割引率は、前記No.2 以下の品位に適用される。

持込み時に値を付けなかった米は、政府短期融資制度の有資格のものであればローン・レートないし国際市場価格の一定割合で前払いされる。

価格共販の場合も、ローン・レート対比の前渡金割合は収穫前の理事会で確定するが、乾燥費や米手数料のような通常天引きは、この前渡金から控除されることになっている。

価格共販の米は、毎年、5 月末日までに値付けされなければならない。その日までに値段が決まっていなければ、組合によって、どの米であろうと当該日の属する国際市場価格で値決めされることになる。

②価格共販による実際の取引（価格決め）

価格共販の場合、シカゴのモミ米先物価格に基礎を置く。価格共販の価格決めは、週内の組合の営業時間内に行われる。組合員はだれでも、組合事務所に来るか電話でアクセスし、前記の 4 つの契約形態を選択・組み合わせをして、シカゴ先物の特定価格で販売を組合に申し込むことができる。その時点で、組合の担当者は、シカゴに電話をして、取引所内のピットにちょうどその分量を提示して取引をすることになる。

以下、本章では説明を簡潔にするため、政府の不足払い制度と短期融資制度にかかわる目標価格とローン・レートを、それぞれ 4.5 ドルと 3 ドルと仮定する。

例えば、ある組合員が、毎日、午前と午後の 2 回、シカゴの価格をチェックしている。そして、もし、彼が不足払い制度の目標価格¹⁹を上回る勢いだと思えば、さらに例えば 1 ブッシェル当たり 5 ドルを希望するなら、組合の担当者にその価格での販売を申し込む。それに応じて、組合はシカゴに同額での売りを申し込んでおく²⁰。このヘッジで、当該組合員の申込みに対し、組合はフラットなポジションに立てることになる。ただし、先物にヘッジしても、現物は組合の貯蔵施設にあって動くわけではない。

¹⁹ 2002 年農業法で「米の目標価格」は、100 ポンド 10.50 ドルであるから、これを換算すると 1 ブッシェル 4.73 ドルとなる。

²⁰ 期間内に収まる 11 月限ないし 3 月限 9 カ月の申込みとなる。

なお、当該組合員が指定した 5 ドルになる前に、価格共販のリミットの 5 月が過ぎるかもしれない。

(3) 季節共販と価格共販の相違について

①初回前渡金の割合

既述した初回前渡金の割合は、通常、組合の 8 月の理事会でマーケットを見ながら決定する。そのときまでに、組合は、当該地域における単位面積当たりの収穫量を把握し、また、ブラジルでの出来事やアジアでの収穫状況、関連する影響を適切におさえている。さらに、向う 1 年間の、組合の精米を買う顧客との取引状況や購買意欲などを組合は把握している。

例年、8 月の理事会での具体的な決定の仕方は、つぎのようなものである。もし、前述の環境が良好で、しかも価格が強めであるなら、組合は、向う 12 カ月分について、政府ローン・レートの 100%を前払いする。しかし、反対に価格が弱めであれば、その 90%程度を前払いするにとどめる²¹。

ただし、価格共販にも初回の前払いがあるが、季節共販に比べるとそれは約 10%少ない金額となることが定められている。

②政府の短期融資を介した販売代金の精算

季節共販の場合、農家組合員が販売代金の全額を受け取るまでに 12 カ月間を要する。これに対し、価格共販であれば、価格が好調なら早ければ収穫後間もない 9 月に販売し、ほぼ即時に販売代金の全部を受け取ることができる。

ここでは、政府の短期融資制度を介した季節共販における販売代金の精算までを詳しく見てみよう。

まず、組合は、最長 9 カ月の政府短期融資制度に米を質入れするところからはじまる。例えば、ローン・レートが 1 ブッシェル当たり 3 ドルとしよう。すると、政府から 3 ドルが組合に融資される。

²¹ 例えば、組合訪問の当該年では、ローン・レート 100%の単価は、1 ブッシェル当たり 3 ドルであった。

そして、政府（USDA）は、毎週火曜日の午後、世界の米の国際市場価格を発表する。アメリカ政府は、主として米が輸出されるタイ、ベトナム、インドといったアジアの取引フィールドを調査している。それらは精米価格であるが、それをモミ米価格に換算する。

その後、国際市場価格が1ブッシェル当たり3ドル以下であったなら、その差額が返済免除として組合にもたらされる。つまり、国際市場価格が1ブッシェル当たり2.50ドルであれば、組合は、融資額3ドルの代わりに2.50ドルを返済して²²、質入れた米を買い戻す。それで1ブッシェルについて50セントの返済免除（≒利益）を受けることになる。その分は最終的に農家組合員に帰属することになる。

組合の初回前渡金は、その返済免除額が含まれることを前提に支払われる。組合がそうすることは、組合がある程度、年平均の販売額を捕捉しているということでもある。というのは、組合自身が1年間を通じて精米にする米を必要としており、したがって組合は年中、短期融資制度から米を買い戻すことになる。そして、それを精米して販売した代金に含まれる利益額²³が、今週は50セントであるかもしれないし、来週は45セントであるかもしれない。また4週間後は65セントであるかもしれない。これまでの経験からすれば、先前提で年中そうしていると、年平均の利益額は55セントになるかもしれない。そうすると、1ブッシェルについて55セントの販売利益金を、最終的に組合員が獲得することになり、組合の最終的な精算金は、1ブッシェルについて3.55ドルとなる²⁴。

ただし、組合は、最終的に組合員に精算金の全部を送金することになるが、3ドルの短期融資金が政府のマーケティング・ローン・プログラムから入ってきて、さらに販売先から販売代金が入ってくるまで、組合はそれに先立った最終精算はしない。なぜなら、それが共同販売、共販システムの基礎だからである。

3. 価格変動リスクのヘッジと共販システム

リスクの受容という点では、季節共販システムであろうと、価格共販システムであろうと同じである。組合員が組合施設に米を持ち込んだその時点から所有権が自動的に組合に

²² これに要する返済資金は、銀行等から別途、融資を受ける。

²³ 先に銀行等からの融資を受けた返済額+利子、および諸経費を控除した後のもの。

²⁴ なお、現行（2002～07年度）制度では、この価格であれば、政府の不足払い制度に基づいた目標価格（ここでは5ドルと仮定した）との差額が不足払いされることになる。しかし、今回の調査で、不足払い金の具体的な支払い経路やタイミングについて、詳細な聞き取りをすることができなかった。

移転する。組合員が同施設に納入した時点で、組合はそれらのリスクの全部を引受けることになるからである。米の販売と災害保険は同じで、組合施設が火事に遭った場合でさえも、組合は災害から米を保護する保険となっている。

(1) 季節共販とリスクヘッジ

季節共販とリスクヘッジの関係をみてみると、組合は季節共販の米について先物でのヘッジをしない。なぜなら、季節共販それ自体が年間を通じた価格ヘッジの役割を果たしているからである。それが季節共販の戦略ともなっている。

年間を通して米を完全に売り切り、その後、組合員が手にする販売代金は、その年の最善の平均価格である。これこそが季節共販の機能する方法であり、組合は、まさに最良の平均価格を提供している。

通常、米の価格は、その年の前半で価格が平均より良く、しかし残りの半年間で平均以下になる。季節共販は、この年間の平均価格である。12カ月を通して比べると、米の価格は上がって、下がって、また戻って来る。組合は、12カ月を1つのまとまりとして米の販売をしている。

プロデューサーズによれば、これまでの15年間を振り返ると、組合はその平均価格にさらに付加価値を付け足してきた。実際に組合は、平均価格よりさらにもう少し高い価格を実現してきた。したがって、プロデューサーズの生産者は、一貫して全国平均より高い支払いを受けている、とのことである。

(2) 価格共販とリスクヘッジ

つぎに、価格共販とリスクヘッジを考えると、価格共販制それ自体は、リスクヘッジではない。大多数の独立農民は、マーケット・リスクの中におかれているが、米の生産・販売は政府の価格支持政策の下で行われる。

価格共販の場合、一端、組合員がマーケットで販売チャンスを得たならば、そこで飛び立つことができるが、それができなかったならば季節共販に入ることになる。組合は、そのような安全装置を保持・提供している。

価格共販の下で、組合員に対し組合がどうしてより高い価格を支払うことができるかといえば、2つの理由があげられる。1つは、組合が、価格共販に応じその価格を先物でヘッジして、当該共販米から発生するかもしれない損出を防いでいることである。もう1つは精米での販売である。ある時点で、組合はその米を精米販売へと移動するが、そうすると、組合は精米価格に換算する必要があるその米とシカゴ先物価格を観察し、比較する。そして、一般的なパターンとして、シカゴ先物から離脱して販売するときにはいつでも、組合は価格共販の先物ヘッジを離れ、精米ベースでの契約を適用する。精米業者でもある組合にとって、生産者が直接ヘッジし販売することの意味はそれほど重要なことではない。というのは、組合がヘッジ機能を果たすからである。ここでの基本的な要点は、組合は米を精米に変換するという点である。

つまり、もし組合が組合員に対し、価格共販で1ブッシェルについて5ドルを支払うなら、組合は先物市場で同額の「売り」を出すことになる。そして、もし1ブッシェルについて3ドルまで下がるといったように、マーケット価格が値を下げたなら、組合はそれ以前に先物で「売り」を出しているから損をしない。結果的にみれば、組合は、まず3ドルの初回前渡金を支払い、その後、先物から得た1ブッシェルについて2ドルを補填することになり、一方、組合員は、彼が欲した5ドルを最終的に獲得することで、組合も組合員も問題なしとなるのである。しかも、組合には、その米をモミから精米にして販売することで、更なる利益が見込まれるのである²⁵。

例示してみよう。もし、価格共販の初回の前払いが2.70ドルであったとして、他方で、その米を組合員が3.50ドルの先物で売ったとする。すると、売った組合員は、初回前渡金とその差額を入手する。組合は、彼に電話でその売買を確認する。ただし、組合は先物契約の相手が誰であるかは知らないし、それは秘密にされる。

しかし、現物の米は組合のサイロの中にある。売った人は、精米業者である組合（プロデューサーズ）から小切手を受け取る。取引はシカゴで完了したが、現物の米は組合の貯蔵施設に留まっている。シカゴでの取引が、まさにヘッジ取引であり、それがリスクヘッジである。しかし、物理的に米はシカゴには移動しない。その取引後に、組合はそのヘッジを終了し、それから、組合はそれを精米し、その精米を顧客に届けることになる。組合は精米業者でもあるからである。

²⁵ この利益一部は、最終的に利用高配当ないし出資配当の形で組合員に帰属することになる。

4. 価格共販制が登場した背景と導入の理由

それでは、1991年に「価格共販制」が登場してきたのは、どういった背景があったのか。組合の歴史からすると、価格共販は比較的新しいプログラムである。組合は、1980年代には若い農家組合員を失っているが、それは後述するように組合が価格共販のようなオプションの付いたプログラムを持たなかったからである。これに対して年配の農家組合員の場合、米をはじめから基本的に100%、季節共販の中に置いておくケースが多い。

アーカンソーのこの地域に特有なことでもないが、この周辺には既に住んでさえいない多くの地主がこの地域の農場を相続している。そうした地主は、収穫付帯のローン支払の期限が来るようなこともなく、機械代金の支払期限がくるようなこともない。それゆえ販売がどうなろうと関心がそれほど強いわけでもない。しかし、その一方に、そうした農場で働く小作農民が存在する。彼らの置かれた環境はまったく異なっている。こうした背景があって、組合は対応策が求められたのである。

プロデューサーズによれば、価格共販制が導入される契機となったのは、つぎのようなことである。

組合にははじめ「季節共販制」のみしかなく、組合の米販売はこの季節共販だけで何十年も続いてきていたが、1980年代後半から、多くの若いメンバーが組合から離れるという動きがあった。多くの農民は、農業機械を購入しているが、それが若い農民であれば、コンバインやトラクター、そのほか多くの農機を購入して、ゼロから始めなければならない。これに対し、年配の農民は、数年間かけて農業機械を蓄積している。組合には、一方で組合員になって30年余のメンバーがおり、他方では加入して4~5年しか経たず、さらに組合に対してもまだ十分な投資ができていない新しいメンバーがいる。とりわけ後者は、収穫すると、できるだけ早い段階で現金を必要とする。そのためにも、米や大豆といった品目別の作付割合の決定も重要になってくる。彼らはそれらの販売代金を得るため丸々1年を待つ余裕がないのである。

実際に、1991年直前でみると、プロデューサーズの組合員数は後退していた。組合が突き当たった問題の1つが、不足払い制で設定された目標価格を上回っての価格上昇があった場合、その時点で組合員が販売できる「大成功の販売 runaway market」というメリットを、組合員が獲得する機会を見逃していたということである。

そこで、プロデューサーズでは、多くの独立農民が入手でき得る選択肢を生産者に提供するため「価格共販システム」を提案した。これはアメリカの、少なくともアーカンソー州の米販売農協としては初めての試みであった。

その結果、組合員はより高い販売価格の実現と早い時期の品目別作付割合の決定というメリットを活用できるようになった。現在、組合員は、独立農民が元来持っている選択の自由を獲得している。そして、プロデューサーズによれば、本当に、それによって組合員がとりわけ若い組合員が脱退する流れを止めることができた。

なお、この価格共販の仕組み自体は、インタビューに応じてくれたプロデューサーズの President & Chief Executive Officer である Keith Glover 氏が開発したものである²⁶。

5. 組合員の2つの共販の具体的な利用

(1) 共販への手続き

それでは、組合員は、季節共販と価格共販の利用やその割合をどのように決めるのであろうか。その前に、2つの共販の利用に際しての具体的な流れを追っておこう。

まず、組合の方から価格共販での販売意向を組合員に問い合わせ、販売希望がある場合、組合から「価格共販申込用紙」を送る。出来秋に、価格共販で出発するなら、収穫した米を運び込むと同時に、記入したその申込用紙を組合に戻す必要がある。それでその米は、はじめは価格共販に入ることになる。

ここで、農家組合員は、その年の天候や需給状況、それに応じた品目別作付割合を前提に、価格共販でのリスクヘッジの要・不要を選択することになる²⁷。

組合員は、組合が当該産米の値決めをする11月末までの間であれば、いつでも季節共販に戻ることができる。しかし、もし、彼が価格共販に留まり12月に入っても組合との間で米の値決めをしなかったなら、それ以降、組合からは保管料として1カ月につき1ブッシェル当たり3セントが請求されることになる。

²⁶ このプロデューサーズの価格共販制を、アーカンソー大学の教授が自分の研究に取り入れた。また、同じ町に展開する農協のライス・ランド RICE LAND においても、同じくこの価格共販制の仕組みを応用した価格共販制が取り入れられた。

²⁷ アーカンソー州南東部では大豆と米が、ミシシッピ州北西部では大豆と米、綿花が、それぞれ代表的な作付品目である。

一方、組合は、前記の価格共販の申込用紙を受け付けた段階で、価格共販の準備に取り掛かる。また、組合は、価格共販から季節共販への移動を認めているが、その反対は認めていない。なぜなら、組合は、一度、季節共販の手続きを開始すると、組合の所定の計画に従って販売を進行させるからである。

さらに、組合に申込のあった価格共販の米はシカゴ先物でヘッジされることになるが、一度ヘッジされたなら、組合は当該共販米について頭を悩ますことはないのである。

ところで、11月30日の期限が問題である。もし、組合員がそれ以後の期間、価格共販に置いておけば、季節共販には戻れず、そのまま動けなくなる。それを望まないなら、組合員は11月30日までにその理由を記入した、別の契約書に署名し、季節共販に切り替えなければならないことになっている。

また、通常、価格共販の初回の前渡金は、季節共販よりマイナス約10%で支払われる。季節共販のそれが3ドルであれば、価格共販のそれは1ブッシェル当たり約30セント少ない。この点が、ほかの組合員が価格共販を利用しないもう1つの理由にもなっている。このマイナス約10%は罰則ではなく、遅延支払いと理解されている。一定期間内に組合員が季節共販に切り替えた時点で、組合はその約30セントを追加的に支払うことになるからである。

最後に、組合が組合員に対し、当該年産米の最終値決めをするスポット月がある。それが5月である。それまでに価格共販の中で売れ残っていたなら、組合員には、当該年産米の販売代金が国際市場価格で精算されることになっている。したがって、毎年5月は、価格共販の最終清算期となる²⁸。

(2) 組合員の利用の仕方

価格共販の申込用紙に署名をしたなら、大方の組合員は、通常、時を置かずして収穫した米の100%または一定割合を価格共販に入れる。それから1~2カ月後、シカゴ先物価格が売ってもよいラインに到達しそうにないと判断すれば、季節共販に戻りはじめる。しかし、その時の事情によっては、この時点で収穫した米の100%を価格共販で売却することも可能である。また、価格共販に収穫した米の100%を入れて、それから2~3カ月の間、ど

²⁸ シカゴ先物取引所の米の取引限月は、1月、3月、5月、7月、9月、11月で、年間を通し取引される。

う販売するか選択する機会を持つことが認められている。したがって、この段階では、組合員の無制限の選択の自由が確保されているのである。

①ある若手組合員の場合

組合の若手理事の Jay Coker 氏のこれまでの経験を紹介すれば、つぎのような利用になっている。

まず、販売のタイミングの取り方である。

例えば、9月に米を収穫してすぐに価格共販に入れ、値上がりを期待して9月、10月、11月の間はそこに置く。この期間、通常、ブラジルは干ばつの時期に、タイは乾燥シーズンに入り、この3カ月間に何か起きれば価格が上昇する。組合を通じ、タイやブラジルが大豊作で、合衆国も豊作であるといったことを知ったとすれば、価格が下がり始めるであろうと見込みをたてて、先んじてその日のうちに米を売ってしまうか、あるいは、もし良い機会がないと判断できたら、季節共販に戻し、季節共販に残して置くであろう。ただし、良い機会が訪れれば大儲けすることができるが、この種の価格上昇が1年に1度起きるかといえば、恐らくそれは3~4年に1度ぐらいの頻度であると理解している。だからこそ、価格共販は1年のうちわずかな期間だけ利用する。

つぎに、2つの共販に対する見方である。

これまで米作りをして来た10年間のうち、およそ3年間、収穫した米のほとんどを価格共販で販売してきた。各年の価格を平均してみると、季節共販の代金は、価格共販の代金を上回っていた。しかし、そうであったとしても、価格共販を利用したことに満足している。その時に現金を手に入れ、銀行等に支払うことができたからである。それは、現在までのところつぎのような状態にあるからである。

すなわち、融資を受けた銀行との間で、収穫物の販売代金の一定額を融資返済に充てるという約定を結んでいるから、その期日の1月1日までに銀行に借金の一定額を返済しなければならない²⁹。したがって、その時点で、銀行ローン返済に十分な代金を得るため、価格共販でそれに見合った米を売る。それから、1年間の収穫代金の一定額を確保するため、残りを季節共販に移動することになっている。

²⁹ 銀行との間では、収穫高証書 crop note や設備信託手形 equipment note といった約定があって、その支払い期限が1月1日に設定されているケースが一般的とされる。

経験則からして、組合の季節共販が10年平均で1ブッシェル当たり4.10ドルを支払っていると了解しているので、もし価格共販でシカゴ先物価格が4ドルに到達しないと見込まれたなら、季節共販に戻し、それにより安心する。この3カ月間を「機会の窓 window of opportunity」を手に入れていると理解している。

なお、彼の周囲の組合員をみていると、季節共販をほとんど利用しないような組合員の存在は例外的で、反対に大方が季節共販に忠実であるという。

②大多数の農家組合員の場合

一般的に、価格共販でスタートする可能性が高いのは、Jay Coker氏のような若い農民であり、いわゆる年配の農民は季節共販に入れている。それは、長い間の経験から季節共販に慣れていて販売面で心配がないことと、自己資金に問題がないからである。

③組合員の見方

組合員の季節共販に対する見方は、年間を通じて組合から精米を買っている顧客（食料雑貨店、輸出業者、あるいは精米購入者のいずれであっても）を基礎にして、米の販売代金が回収されるものが季節共販である、という理解である。

これに対し、価格共販は、モミ米に基礎を置いたシカゴ先物取引で価格が決定され、それはまさに需要と供給で決まる、という理解である。

季節共販は精米に基礎を置き、年間を通じて精米代金を回収し、価格共販はモミ米に基礎を置き、先物価格で即時的に回収される、というのが2つの共販に対する組合員の一般的な見方である。

6. 最近の価格共販の利用状況

組合員は、価格の低迷が見込まれる時には季節共販を利用し、高価格が期待される時には価格共販を利用するのが一般的な行動様式となっている。そして、いずれの共販であれ、それらへの参加は、その年の作目別割合と収穫状況（豊凶）により変動することになる。

最近数年（約5年間）の平均でいえば、プロデューサーズの組合員の約25%が価格共販で販売していた。また、プロデューサーズの取扱い販売量でみると、価格共販の利用はたった3%で、残りの97%が季節共販で販売していた。つまり、これは収穫の全量ではなく

一部についての利用が多いことを意味している。そして、米の市場価格が安くなりそうな年にあっては、大方が季節共販の安全性を選択している。

ただ、留意すべきは、プロデューサーズの組合員に、価格共販が全面的に普及しているかといえばそうではないということである。一般的にも、シカゴの米の先物市場は、取引ボリュームが薄いことで知られており、それだけに十分に認知されているとは言いがたい環境にある。また、プロデューサーズの組合員にしても、シカゴ先物取引の一部分でしかない米先物について皆が精通しているとは限らないという事情がある。価格共販の利用では、こうした課題が残されている。

おわりに

以上で述べてきたように、NAFTA や WTO 体制下の 2002 年農業法による価格支持・所得補償制度、そしてその中心となっている不足払い制度と短期融資制度において、とりわけ穀物流通の段階でシカゴ先物取引が積極的に、しかもシステムティックに利用されている実態が明示できた。また、マイナー・クロップである米についても、アーカンソー州の米農協の共販において、いくつかの課題を抱えつつも、やはり積極的に先物取引が利用されている実態が明らかとなった。

そこで、最後に本稿の小括として、日本との対比の観点から、米販売農協の先物取引利用の意義と課題を簡潔にまとめておくことにする。

米販売農協のプロデューサーズがシカゴの先物を利用するのは、まさにリスクヘッジのためである。シカゴの米の先物取引は、価格形成のメカニズムとヘッジ機能を持つが、それはモミ米の価格形成の場である。この点が、米産業にとってはよく考えられている。つまり、組合は、組合員から受入れたモミ米について、それを通年で精米販売してゆくための自らのリスクをコントロールし、かつ受入れた米の販売金額を確定し組合員へ清算するため、シカゴに基礎を持たなければならない。不足払い制度で設定された目標価格を突破して最高潮に上昇した先物価格を見て、その価格で販売したいと望んだ組合員の米を、価格共販に基づき組合は購入しなければならないが、同時に組合は、先物価格で反対売買をして当該購入価格を確定しておく。他方で、組合は、固定価格での取引を望む精米販売先の顧客を持っている。組合はそうした固定価格を保持するためにも、価格共販の関連で生じる購入モミ米の変動価格を平準化するため、シカゴ取引所のモミ米価格でそれに見合った量を販売する。ただし、そこで取引される米は、精米に加工することで生じる粗利（マージン）が潜在したモミ米である。したがって、先物取引市場で価格がどんなに変動しようと、組合はモミ米取引から固定の粗利（マージン）をほぼ自動的に取得する。それは、組合がバイヤーの顧客と精米で取引をしているからである。そして、通常、その価格は年間を通じ一定である。したがって、組合は、一方で先物取引を利用しつつ、他方では、基本的にシカゴの先物価格を神経質にそれほど気にせずとも、精米販売ができるのである。

したがって、もしシカゴの先物取引所がなかったなら、プロデューサーズは価格共販制を創設していなかったということである。組合が価格共販を設定できた唯一の手段は、制

御可能な組合のリスクを確定することと、実行可能な将来の契約を保持することであった。その目的にかなったのがシカゴの米の先物取引である。

プロデューサーズは、長粒種の価格共販を設定しているが、中粒種にその設定はない。というのは、シカゴ先物取引に中粒種の取引がないからである。したがって、同組合は中粒種の価格共販を持っていない。プロデューサーズが受け入れるすべての中粒種は、季節共販に入ることになるが、中粒種の米生産農家は生産にリスクが伴い、かつリスクに曝されている。この点は、同組合の今後の課題となっている。

プロデューサーズが存在するアーカンソー州のシュタットガルトの同じ町内には、長粒種の先物でヘッジした価格を組合員に提示し、そこで受け入れる中粒種をヘッジするアイデアをもった組合があった。近年、長粒種の価格がダウンしたところで、中粒種もまた同様の傾向をたどり、そこで、そのような長粒種で中粒種の米をヘッジするという契約取引は中止に追いやられている³⁰。

ところで、これまでみてきたように、農家組合員が価格共販に入る理由としては、キャッシュ・フローないし一定期限までの一括支払いへの資金の必要と、大豆や米といった作物別作付割合を考慮したうえでそれらの販売タイミングを見計らいながらより高い価格を入手する、という2つの要因があった。また、組合員は、収穫した米の100%を価格共販で売却することも可能である。さらに、100%を価格共販に入れて、それから2~3カ月の間、どう販売するか選択する機会を持つことが認められている。したがって、理由がどうであれ、この段階では、組合員の無制限の選択の自由が確保されている。プロデューサーズは、1980年代には若い農民組合員を失っていた。それは、組合がこのオプションの付いたプログラムを持たなかったからである。価格共販制の導入は、この事実こそが大きなバネとなっている。組合員の利用に際し、この選択の自由の確保が重要であった。例えば、一方では価格共販で組合員が5ドルを得て、他方では組合の季節共販の平均価格が年4ドルであるとしたら、4ドルを得た組合員が腹を立てると思われるかもしれない。幾人かはそうであろうが、しかしこの選択肢は、組合員全員が保持しており、しかも利用が可能である。全組合員が、平等に利用する権利を持っているのである。つまり、権利を入手していても、利用する決断をしなかったなら、当該組合員は組合を非難することができない、という論理が働いている。この論理こそが組合にとって重要になっているのである。

³⁰ プロデューサーズと同じくシュタットガルトに本拠を置く、やはり組合員組織の精米販売協会のライス・ランド RICE LAND である。ライス・ランドは中粒種のヘッジを試みたが失敗した。

先物取引を組込んだ価格共販制の導入理由の第一に挙げられるのが、組合員がオプションのついた販売方式を選択肢の一つとして強く望んだということである。もし組合がこれに対応していなかったなら、その間に農家組合員の多くが組合を離れたと見込まれている。

アメリカでのこの事例に含意を求めるなら、より多くの利益を求める組合員の利用に対し、農協が見出した答えは、先物取引を利用した選択の自由の確保であったということであろう。

(謝辞)

本研究報告の作成にあたって、ご多用にもかかわらずわれわれの調査を快く受入れ、ご教示していただいたアメリカおよび国内の関係各機関および個人の方々に、改めてお礼を申し上げます。

また、本調査研究に助成していただき、そのうえ報告原稿を我慢強く待っていただいた日本商品先物振興協会に、心よりお礼を申し上げます。

(執筆等分担)

はじめに 坂内久

第1章 松原豊彦・大江徹男

第2章 大江徹男

第3章 坂内久

おわりに 坂内久

(南部地域の連絡・通訳 賀川正弘)

(参考文献)

- ・磯田宏 (2001) 『アメリカのアグリフードビジネス』日本経済評論社
- ・伊藤憲一・藤島博康 (1997) 「加速する米国豚肉業界の構造変化と対日輸出」『畜産情報海外編』4・5月号、農畜産業振興事業団
- ・大江徹男 (2002) 『アメリカ食肉産業と新世代農協』日本経済評論社
- ・大江徹男 (1996) 「アメリカの96年農業法の概要とその背景—一段と加速する市場メカニズムへの移行—」『農林金融』7月号、農林中央金庫
- ・茅野信行 (2002) 『アメリカの穀物輸出と穀物メジャーの成長』中央大学出版部
- ・中野一新 (2001) 「WTO体制とアメリカの家族農業経営の対応—わが国農政のあり様をも視野に入れて—」『農業法研究』36号、日本農業法学会
- ・中野一新編 (1998) 『アグリビジネス論』有斐閣
- ・中野一新 (1987) 「アメリカ農業の構造変化と戦後最大の農業不況・上」『経済』12月号、新日本出版社
- ・中野一新 (1988) 「アメリカ農業の構造変化と戦後最大の農業不況・下」『経済』1月号、新日本出版社
- ・服部信司 (2005) 『アメリカ2002年農業法—国内保護増大とWTO農業交渉—』農林統計協会
- ・松原豊彦 (1996) 『カナダ農業とアグリビジネス』法律文化社
- ・農林中金総合研究所編 (2001) 『国内農産物の先物取引』家の光協会
- ・Characteristics of U. S. Pork Producers, 1997-1998, Department of Economics Staff Paper No. 331, Iowa State University.
- ・John Lawrence, Glenn Grimes and Marvin Hayenga (1998), Production and Marketing Marvin L. Hayenga, Ted Schroeder, John Lawrence, Dermot Hayes, Tomislav Vukina, Celement Ward and Wayne Purcell (2000), Meat Packer Vertical Integration And Contract Linkages in the Beef and Pork Industries: An Economic Perspective.
- ・Merritt Padgitt, Doris Newton, Renata Penn, and Carmen Sandretto (2000), Production Practices for Major Crops in U. S. Agriculture, 1990-97, USDA/ERS.
- ・USDA ERS (2000), Production Practices for Major Crops in U. S. Agriculture, 1990-97.
- ・USDA (2000), "Contract Changes How Farms Do Business", Rural Condition and Trends, Vol. 10. No. 2.
- ・USDA (1996), Farmers' Use of Marketing and Production Contract, USDA, Agricultural Economic Report No. 747.