

1970年代における米国産トウモロコシの輸入価格形成過程

権藤, 幸憲

<https://doi.org/10.15017/3000124>

出版情報 : 経済論究. 94, pp.249-269, 1996-03-31. 九州大学大学院経済学会
バージョン :
権利関係 :

1970年代における米国産トウモロコシの 輸入価格形成過程

権 藤 幸 憲

目 次

1. はじめに
2. 流通経路と価格決定方式
 - (1) 生産と流通経路
 - (2) 取引形態と価格形成
3. 輸入価格形成過程
 - (1) 輸入取引形態の変化
 - (2) 取引の転換とその含意
4. 結びにかえて

1. はじめに

本稿の目的は1970年代における米国産穀物の輸入価格形成過程を明らかにすることにあるが、その含意と限定は次の通りである。周知のように、日本は米を除く穀物の大部分を海外供給—特に米国—に依存するという特異な輸入構造をとっている。したがって、将来における日本の穀物供給を考慮する際、どうしても米国の穀物政策や穀物メジャーの市場支配力に関心をもたざるを得ないが、それらについて個別の既存文献は比較的多い¹⁾。しかしながら、対日本との関係で米国産穀物の商業流通過程に論及した文献は極めて少ないと思われる²⁾。また、1970年代は「食料危機」を契機として穀物の国際需給が逼迫した時期であり、日本のような穀物の巨大輸入国にとっては供給確保と価格変動のリスクが増大した時期であった³⁾。このような状況はいわば農業生産が潜在的に内包する問題と穀物供給を強度に海外に依存する日本の輸入構造の問題が相互に絡み合いつつ露呈したものに他ならず、将来においても再発することは十分

に考えられ得る。したがって、とりわけ穀物需給がタイトになった1970年代において、日本の輸入穀物の価格形成がどのように構築され、価格変動のリスクに如何に対応してきたのかということに対する考察は、今後の価格形成過程やリスク管理様式の変化を明瞭にするための少なくとも基礎的な前提になるように思われる。

そこで、本稿の課題を1970年代における輸入穀物の価格形成過程の解明に置くわけであるが、ここでの直接の分析対象を米国産トウモロコシのそれに置く。トウモロコシは飼料穀物の主軸をなし、日本においては第一次自由化期(1961年)にいち早く自由化された品目であり、日本の農林水産物輸入のなかでも最大数量を誇る輸入穀物の代表的存在である。また、日本のトウモロコシの大量消費は、主として米国にその供給を依存することで賄われてきており、トウモロコシは日本の穀物輸入構造の特徴を表す典型的な穀物と言えよう⁴⁾。したがって、当該穀物への分析を通じて輸入穀物の価格形成過程を具体的に捉えることにしたい。

注

- 1) 例えば、米国の穀物政策については大内[15]や逸見[7]等があろう。また穀物メジャーについては、その存在がクローズアップされた1970年代当初は、同族会社というメジャーの特徴から不透明な部分が多かったが、その後 Dan Morgan[1], R. Gilmore[17] や石川[6]等によって次第にその内実が明らかになってきた。これら、メジャーに関する文献は、メジャーによる寡占構造を示唆している場合が多いが、価格支配という観点からは国際需給を完全に反映するシカゴ商品先物取引所の存在を理由にこれを否定している。しかしながら、商業独占の価格支配は独占的価格での購入や再販といった直接的なものにとどまらず、危険負担の転嫁のような間接的な形態もあろう。このような面にも留意しつつメジャーの支配力について考察する必要があろうと思われる。
- 2) とはいえ、吉田[26]、堀口[2]、中村[13]が参考になる。
- 3) 1970年代の穀物市場動向については井野[5] pp. 88-104、あるいは篠浦[23] pp. 2-16を参照されたい。また、1970年代初頭の旧ソ連の買い付けに端を発する穀物市場の混乱と穀物メジャーの動向についてはジェームス・トレージャー[8]がある。
- 4) 日本は1975年の時点で790トンのトウモロコシ(世界のトウモロコシ輸入量に占めるシェア15.4%)を輸入しているが、極端な米国依存型の供給構造になっている。米国へのトウモロコシ輸入依存度は、1970年(73.0%)、1975年(71.7%)、1980年

(91.0%) であり、1970年代を通じて米国への依存度を強めている（数値は FAO, Trade Yearbook, 1975, 1980各年）。こうした米国への供給依存については、次の点を考慮する必要がある。すなわち、日本の巨大な輸入需要に耐えうる、ないし応えうる輸出供給力をもつ米国に匹敵する国がないこと、米国においては穀物の物流システムおよび農産物の国際市場が確立しているために日本の大量輸入にも安定的に対処しうること、および穀物輸入が多かれ少なかれ日米国際収支の一端を担っていること、である。輸入先が米国に集中しているのはそうせざるを得ない理由があると解すべきであって、この点を理解しないで輸入先の分散化・多角化を指摘するのは説得力に欠けるものと思われる。

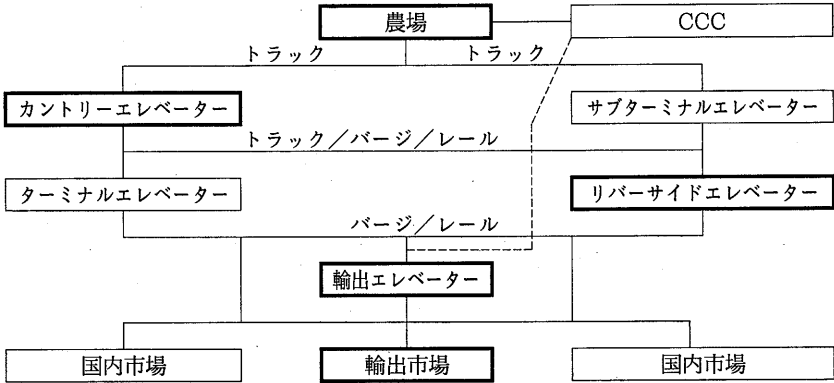
2. 流通経路と価格決定方式

(1) 穀物生産と流通経路

まず米国産トウモロコシの輸出に至る物的流通経路を価格形成過程を理解するのに必要な範囲で要約しておく必要がある。米国における各穀物の生産地帯は特定地域に集中しており、トウモロコシの場合いわゆるコーンベルトと呼ばれるアイオワ・イリノイ・インディアナ・オハイオ・ミズーリの5州を中心として（5州への生産の集中度は56.2% [1975~79年の平均値]）、それに近接する諸州が主要な生産地帯となっている¹⁾。これらトウモロコシの主要生産地帯は、ミシシッピー川上流およびその流域地帯に位置しており、このことがトウモロコシの輸出に至る物流を規定することになる。ところで、米国における穀物の物流を考慮する際、穀物の保管・搬出の物的機能をその特徴とするエレベーター群に着目することが有用である（なお、エレベーターは各段階で購入・再販という商行為を各段階で行っており、それぞれの地域需給を反映した価格形成も行っているので、エレベーターの役割は商業流通の面でも重要な役割を果たしている）。トウモロコシの輸出に至る流通経路は、農場からカントリーエレベーターおよびターミナルエレベーター（河川沿いにあるものをリバーサイドエレベーターとも言う）を経て、バージによってミシシッピー川を下り、その河口の輸出港（New Orleans）にある輸出エレベーターに運ばれ、外航船に積み込まれるというのが典型となる（図1-1）。

米国からの穀物輸出は地区別に大別すれば、ガルフ地区（メキシコ湾岸）、太

図 1-1 流通経路の図式化



注：太線枠内は輸出に至る典型的な流通経路
 CCC (Commodity Credit Corporation) は商品金融
 社のことで、CCC は自己の所有となった穀物を市価の推移を
 みて売り渡し価格を公示し、国内加工業者ないし輸出業者に
 売却する。

平洋岸、五大湖、大西洋岸からのものになるが、トウモロコシの場合ガルフ地区からの輸出が圧倒的に多く、日本向け輸出もガルフ地区からのそれが圧倒的シェアを占めており、太平洋岸からの輸出がこれを補完するかたちとなっている。このように、特定地区に輸出が集中する理由は、生産地から各地区の輸出港までの運搬コスト比較の結果、ガルフ地区へのそれがもっとも有利であるからに他ならない。トウモロコシの主要生産地帯からガルフ地区へである場合、バージ（はしけ）によるミシシッピー川を利用した水運による穀物運搬が可能であり、このことが生産地とガルフ地区を結ぶ運搬コストの低下に大きく寄与している。エレベーターに集荷された穀物を輸出港に運搬する輸送手段は、レール（貨車）によるものとバージを利用するものとに大別されるが、米国国内ではこれら輸送手段の運賃そのものが取引の対象となっているところに特徴がある²⁾。レールとバージでは一般に言ってバージのそれの方が廉価であるが、レール・バージ料金それ自体も需給関係によって決まるのでこの関係は絶対とは言えないし、特にミシシッピー川の凍結がおきた場合バージは全く意味をな

表 1-1 米国の地域別トウモロコシ輸出力・構成比

1,000ブッシェル, (%)

	五大湖	大西洋岸	ガルフ地区	太平洋岸	五大湖	大西洋岸	ガルフ地区	太平洋岸
1970	104,937	61,542	367,586	3,954	(19.50)	(11.44)	(68.32)	(0.73)
1971	118,177	67,960	317,265	0	(23.48)	(13.50)	(63.02)	(0.00)
1972	133,108	152,413	572,761	555	(15.50)	(17.75)	(66.69)	(0.06)
1973	151,437	254,497	859,806	3,954	(11.93)	(20.04)	(67.72)	(0.31)
1974	112,626	240,402	795,670	3,882	(9.77)	(20.86)	(69.03)	(0.34)
1975	112,833	298,562	875,580	5,277	(8.73)	(23.10)	(67.76)	(0.41)
1976	155,149	402,154	1,170,265	5,951	(8.95)	(23.20)	(67.51)	(0.34)
1977	142,438	357,923	1,061,708	14,755	(9.03)	(22.70)	(67.33)	(0.94)
1978	235,375	373,679	1,228,865	117,869	(12.03)	(19.11)	(62.83)	(6.03)
1979	277,483	453,393	1,357,415	249,192	(11.87)	(19.40)	(58.07)	(10.66)

資料：「GRAIN AND MARKET NEWS」USDA AGRICULTURAL MARKETING SERVICE

注：1) 掲載数値は輸出港での輸出検査量のものだが、すべての輸出穀物は輸出に際して検査を受けねばならないので検査量はそのまま輸出力とみなせる。

2) メキシコ等内陸輸送によるものを含まない。

さない。しかし、ガルフ地区の場合これは鉄道網によってカバーされており、水運と鉄道網を共に選択可能なことがガルフ地区の輸出能力の高さを保証していると思われる（表 1-1）。

1970年代の後半から太平洋岸からの輸出積み出しの増加がみられたが、その誘因は、原油価格高騰による海上輸送運賃の上昇（当然のことながら西海岸から日本へ輸送するほうが距離が短い³⁾、太平洋岸に向かう大陸横断鉄道の貨車連結数の増大と連結した貨車ごとにチャーターするユニット運賃の割引率上昇⁴⁾などの理由により生産地から西海岸の輸出港を経て太平洋にでる穀物運搬コストとガルフを経てパナマ運河を経由して太平洋岸へでるそれが競争的になったことによる。また、ガルフ地区からの日本への輸出はパナマ運河を通過せねばならないために穀物運搬船の大きさが5万トン級に制限されるが、太平洋岸からの輸出であれば、かかる限定は基本的に存在しない（もちろん日本の港湾設備等の受け入れ側の問題はある）。これらの要因と穀物輸出の長期的な視点（当時、対日穀物輸出が増加基調にあり、また小麦の集中的生産地帯が太平洋岸に近接していること等）から、1970年代後半に日本の総合商社が太平洋

岸の輸出エレベーターを購入し、穀物集荷と輸出を行う試みがみられた。換言すれば、こうした試みは、ガルフを経由する既成の穀物取引ルートに対し、東アジア諸国の需要を睨んだ新たな穀物流通経路の開発ということになる。それは同時に穀物メジャーに掌握されているガルフへの物的流通機構に対抗する総合商社の新たなチャンネル戦略であったと思われる⁵⁾。

なお1970年代後半から全農・総合商社等の輸入業者による米国の輸出エレベーター取得などの直接投資とその後の一部撤退がみられたが、前述したような西海岸に輸出エレベーターを取得した総合商社と米国の穀物輸出の大動脈であるガルフ地区に進出した全農・三井物産とはチャンネル戦略は異なっている。全農は1968年から(株)組合貿易を通じた米国の地域農協との組合間貿易を本格化させるが、協力関係にあった米国の地域農協 FFC (Farmer Export Company) の投機失敗とその後の解散により、1979年に至って独力で、ミシシッピ河口のラパダンに輸出エレベーター全農グレイン (ZEN-NOH Grain Corporation) を建設することを決定し1982年より稼働させている⁶⁾。また、三井物産は商品先物市場でのハント兄弟との仕手戦に敗れ倒産したメジャーの一角であるクック産業のガルフ地区にある輸出エレベーターを買収するというかたちで、米国内陸部への進出を果たした⁷⁾。こうした全農・総合商社による米国内陸部への進出の理由としては次のことが考えられよう。1970年代初頭から全農・総合商社は輸入穀物の備船を行うようになったが(それまでは、穀物メジャーが日本までの備船を行い輸入業者に提示する C & F 契約であった)、その際、滞船コストを最小限にするためにも輸出港での穀物の搬入と日本への穀物積み出しをスムーズにするということが死活問題となってくる。そこに穀物輸出エレベーターを積極的に取得していかざるを得ない理由のひとつがみだせるものと思われる(部分的なリースでは問題の抜本的解決にはならない⁸⁾)。また全国55ヶ所に「くみあい飼料」工場を傘下におく事実上巨大な飼料メーカーである全農の米国地域農協との提携および内陸部への進出という動向は、商業資本を排除し流通過程を内部化しようとする資本の論理に従った独占産業資本の行動であるとも言えよう。

次に穀物価格決定方式、とりわけ価格決定に重要な影響を及ぼす穀物取引形

態へ論点を移すことにしよう。

(2) 価格決定方式

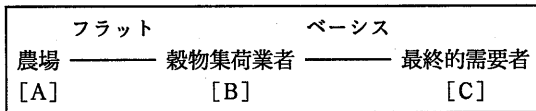
米国においては、トウモロコシを含む穀物取引は、シカゴ商品取引所の先物市場価格が基準となっており、我が国の穀物輸入価格も当然この影響を受けている⁹⁾。米国における穀物の取引形態は細分化すれば様々な形態が存在するが、大別すれば2つの形態があり、その他のものはこれらの変形といえる。したがって、ここでは主要な2つの形態について考察するのが妥当であろう（日本の輸入穀物の価格形成過程をみるという、一定の分析領域に限界があるという意味において妥当であると思われる）。さらに、論述の順序としては取引形態の概念規定を明確に行い、そしてそれぞれの取引形態においてシカゴ定期が如何に関連しているかについて整理し、価格形成の過程を明らかにしたい。

米国における穀物取引形態は、大別してフラット取引とベースス取引に分けられる。以下それぞれの取引形態を相対的に理解されにくいベースス取引を中心になるべく簡潔に説明したい。まず、フラット取引であるが、この取引形態をおおざっぱに規定するとすれば、買い手と売り手が交渉して価格を決定するものであり、われわれが通常概念するところの取引と変わらない。フラット取引による価格形成とは、売買時点でのシカゴ定期の期近物を基準とし、それとの対応関係のもとで一定量・一定品質の穀物を受け渡し場所を指定して契約することによってなされるものである。したがって、売買時点で価格決定を最終的に終了するという方式である。そしてフラットプライス (flat price) とは最終の引き渡し価格のことを言うのである。次にベースス取引であるが、ベースス取引におけるベーススとは、ある特定地点の現物価格と先物価格との差を示す。すなわち、ベーススはある特定地点の現物価格—先物価格（交渉時点の期近物）として表される¹⁰⁾。したがって、ベーススは両者の価格水準によってマイナス (discount) であるかもしれないし、プラス (premium) であるかもしれない。ベースス取引とは、売買時点で品質、数量、受け渡し場所・期間とともにこのベーススを決めることを言う。さらに、ベースス取引における価格形成とは、買い手を売り手の間でベーススを決めた後、買い手が市況をみてシカ

ゴ定期（指定された限月の定期）を購入し、最終的な値決めをする方式を示している。（その結果、最終引き渡し価格は、先物価格にベースを加えたものに確定する）つまり、ベース取引ではベースそのものが売買され、最終的な価格は買い手の裁量に委ねられていることを意味する¹¹⁾¹²⁾。

やや具体的にベース取引における価格形成を示そう。

（取引例）



今、単純化して農場と穀物集荷業者（エレベーター経営者・穀物輸出業者に代表される）および最終需要者との取引を考えてみる。その際 [A] — [B] 間はフラット取引で、[B] — [C] 間はベース取引で行われたとする。[B] の穀物集荷業者は農場から穀物をブッシェル当たり 210¢ のフラット価格で購入したとする。[B] は購入と同時に販売予定期日の期近物をヘッジのために売却しておくが、この先物価格が 230¢/b であったとする。これで [B] の購入ベースは、 $210 - 230 = \blacktriangle 20$ ¢/b に確定した。[B] は [C] に購入ベースに自らの利潤と保管費用と [C] までの輸送費の計 50¢ を加算した $\blacktriangle 20 + 50 = 30$ ¢/b を [C] に提示する。[C] は 30¢/b でベースを購入するとともに、シカゴ定期を指し値していく。仮にこれを加重平均 220¢/b で購入したとする。[C] はこの先物の買いポジションを [B] に渡す。これで [C] の現物購入価格は、 $220 + 30 = 250$ ¢/b と確定するのである。さらに [B] は [C] から渡された買いポジションで先の売りポジションを相殺する。ここまでの [B] の収支尻をとると次のようになる。

現 物	先 物	ベース
210¢/b(買い)	230¢/b(売り)	$\blacktriangle 20$ ¢/b
250¢/b(売り)	220¢/b(買い)	30¢/b
40¢/b	10¢/b	50¢/b

ここでは [B] が購入ベースに自らの利潤と運賃諸掛かりを上乗せしたもの

を販売ベースとして売却したことにしたが、実際にはこのベースで販売できるという保証はない。つまり、ベース・リスクは負っているのである。

これらフラット取引とベース取引という2つの穀物取引形態の内容をあえて端的に表現するならば、フラット取引とは最終的な価格を売買時点で決める形態であり、ベース取引は最終的な価格を売買時点で即決せず、価格をベース部分と穀物そのものの価格の2つに分化し、個別に値決めを行い、両者を併せて最終的な価格を決定する形態と言えるであろう。そして各種エレベーター段階にベース部分の価格を示す相場が立っており、穀物そのものの価格を示す指標としてはシカゴの先物市場がある。実態としては、農場とコントリーエレベーターの間ではフラット取引、コントリーエレベーターとターミナルエレベーター間ではフラット・ベース取引の両方の形態があり、ターミナルエレベーターと輸出エレベーターの取引ではベース取引が行われている¹³⁾。すなわち、小口取引はフラット取引が主体であり、大口取引になるほどベース取引が主体となっている¹⁴⁾。

穀物取引においてベース取引がターミナルエレベーター以降支配的な形態である理由は次のことによるものと思われる。第一に、ベース取引のもつ穀物流通促進的な機能である。穀物は一般にバルキー・カーゴと言われるように取引単位は膨大な量にのぼる。穀物生産量や輸出量の増大は、必然的に流通の量的拡大をもたらしていくが、各種エレベーター段階においてキャパシティー(容量)に限界があることを前提とすれば、フラット取引によって売り手と買い手の双方で穀物価格や数量を決めていたのでは、仮に折り合いがつかない場合、その穀物はある段階のエレベーターに滞留することになる。そしてそれが短期的に解消されるにせよ、そのこと自体は少なくとも穀物流通阻害的に作用するはずである。これに対しベース取引では価格の一部—運賃等に代表される「穀物そのものの価格」以外の部分—を数量とともに決めれば、最終的な穀物価格は決定されない段階でも穀物はさらに次の需要者へと流れていくのである。この観点からすれば、ベース取引はフラット取引と比較して流通促進的な側面を有した穀物取引の形態と言えるであろうと思われる。そして大口の穀物取引になるほどベース取引で対応していかなければならない誘因は、ベー

シス取引の流通促進的な側面からくるものと思われるのである。

第二に、ベース取引が穀物流通の中間段階にある穀物取扱商業資本に対してフラットの穀物価格の変動をより変動の小さいベース部分の変動へと転嫁ないし置換する機能を供与することである。穀物購入と再販売を目的とした穀物集荷業者のような穀物生産者と最終需要者との中間に位置する商業資本は、購入から再販売までの期間に穀物価格の変動リスクを負うことになるが（そしてこうしたリスクは大口取引ほど増大していくであろう）、この間のリスクを回避するために商品先物市場を通じたヘッジングを行うのが通常である¹⁵⁾。かかるヘッジングを行うことで穀物価格の変動リスクを完全に回避できる訳ではないが、それが有効な理由は次のことによる。すなわち、現物価格と先物価格は基本的に同じ方向に変動するのが一般的であること、そして結果的に現物価格と先物価格との差であるベースの変動は穀物価格の変動幅よりも小さくなること、これである。したがって、穀物取引のヘッジは、価格変動リスクのより小さな値幅変動であるベース変動への置換、ないしベースの変動に対するスペキュレートと据えなければならぬと思われる。（一般的に、ヘッジを行えば価格変動リスクを完全に回避できるかのように思われるが、完全にリスク回避できるのは、現物価格と先物価格が同方向に同じ幅だけ変動した場合のみであり、購入時点のベースと販売時のベースが等しいとき完全なリスクヘッジが可能となる¹⁶⁾）。ベース取引による価格形成を行う場合において、流通の中間段階にある商業資本は、穀物を購入してからヘッジングを行うことで自らの購入ベースを形成し、穀物そのものの価格付けは最終的な需要者に委ねて、自らはベース部分の売買へと特化していく。なぜなら、購入と再販を目的とする商業資本にとってはベースの値動きこそが、みずからの利益に影響を及ぼすものであるからである。したがって、ベース取引による価格形成は、流通の中間段階に位置する商業資本に対し、穀物価格の変動リスクをベース部分の変動リスクへと置換する「リスク置換機能」を提供する取引形態であると思われる。要するに、ベース取引がもつ流通促進的な側面と「リスク置換機能」がベース取引をしてターミナルエレベーター以降の支配的な取引形態とならしめる要因であるように思われるのである。次章ではこれら流通経

路と穀物取引形態をふまえて日本の輸入価格形成過程と1970年代初頭にみられた輸入取引形態の変化とその含意について検討しよう。

注

- 1) コーンベルトを含む米国産トウモロコシの生産動向については、中川[12] pp. 96-99, あるいは農政研究センター[14] pp. 111-117。
- 2) 米国ではレールとバージの輸送料金やまだ運搬中の穀物が輸送費と共に取引の対象になっている。その代表的な市場としてはセントルイスのコール・セッション(CALL SESSION)があげられる。貨車やバージを直接所有する穀物メジャーは、必ずしもこうした市場を利用している訳ではない。
- 3) ガルフから日本までの航海日数は通常18日かかるのに対し、西海岸からだと10日ですむ。海上運賃や金利水準が高くなれば、この日数差は意味を持つ。
- 4) 西海岸輸出は、レールによる輸送が主流であり、その際アパラチア山脈を越えるため、貨車は100両までしか連結できず、スケールメリットが発揮できないという難点を抱えていた。
- 5) 投資日報社[22] pp. 41-46。
- 6) こうした全農と米国地域農協との提携については前掲 吉田[26] p. 102。
- 7) 日本経済新聞社編[11] p. 115。
- 8) なお全農・総合商社による米国への直接進出に関するその他の理由については(株)日本貿易会[20] pp. 239-241, エレベーター経営のメリットについては吉田[25] を参照されたい。
- 9) 全農・総合商社によって取得された輸出エレベーターはそれ自体独立採算的に運営していかなければならないが、トウモロコシの輸入市場を系統農協によって掌握している全農は別として、総合商社によるトウモロコシ輸入は日本向けだけのものでは独立採算ベースにはならない。(総合商社もトウモロコシの輸入市場を確保するために主要需要先である配合飼料製造業者を積極的に系列化・育成している)。そこで総合商社は商品取扱量の不足を補うために穀物の三国間貿易の拡大に注力することになるのであるが、これについては堀口[4] pp. 188-190 を参照されたい。
- 10) 先物市場の基本的機能は原資産所有者のヘッジニーズとスペキュレーターの投機ニーズを結び付け、その間のリスクを再配分することにあるが、シカゴ定期は穀物の国際需給を反映する主要な指標として国際的な穀物価格形成の中心的部分をなしている。シカゴ定期の機能を紹介したものとしては宮崎[10] あるいは高橋[24] pp. 145-158 がある。
- 11) 例えば、Patrick J. Catnia[16] p. 30. ベーシスとはある特定地点の現物価格と先物価格との差であるから次のように書ける。 $\text{basis} = \text{特定地点の現物価格} - \text{先物価格}$ 。したがって特定地点の現物価格はこの式を変形して、 $\text{特定地点の現物価格} = \text{basis} + \text{先物価格}$ となる。したがってベース取引において数量とともにこのベースを決

めるということは、現物価格の一部分を決定することに他ならない。

- 12) ある特定地点の現物価格と先物価格との差であるベーススの内実について、『飼料穀物取引用語の解説』飼料輸出入協会 (JFTA) 1987年は ①特定地域からシカゴまでの運賃 ②特定地域の現物とシカゴにおける現物の需給関係 ③特定地域の現物の品質とシカゴ定期で規定された品質との間の格差 ④貯蔵場所、貯蔵能力、保管料 ⑤代替商品の需給と価格差等をあげている。
- 13) ここでは、米国の穀物取引を Flat price (最終引き渡し価格) で行うが、ベーススを決定した後、価格付けするかという観点からフラット取引とベースス取引に大別して論及した。しかしながら、実際には農場とカントリーエレベーター間では次の取引形態が存在する。① Cash on delivery ② Forward price contract ③ Delayed price contract ④ Basis contract がそれである。まず、①の Cash on delivery であるが、これは穀物が引き渡される時に価格を決定する方式であり、取引形態としては最も古典的なものと言えよう。これをカントリーエレベーター側からみると、(a)ターミナルエレベーター・輸出エレベーター・国内加工業者からの指し値 (Bid)、(b)シカゴ定期の価格とその予測、(c)過去の販売価格、のいずれか (またはその組み合わせ) に基づいて決めた販売価格から目標とする利潤を差し引いた価格を農場に対して買い取り価格として提示することになる。②の Forward price contract は、将来引き渡される穀物の価格を予め決めておくという取引形態である。すなわち、将来のある期日に配送することを契約し価格をその時点で決定しておくというものである。これはタイプとしては先物取引の範疇に属するであろうが、先物市場を介さない相対取引である点に特徴がある。穀物の売り手 (ここでは農場) はこの取引形態をとる限り、先に価格を決めてしまうので将来の価格変動リスクを回避できるというメリットはあるが、期先に穀物価格が上昇する場合はその値上がりによる利益獲得機会を放棄しているとも言えよう。③の Delayed price は穀物が引き渡された後に売り手が選択した時点で価格を決定する方式であり、決められた期間内 (最大1年) の任意の時の任意の価格を選択できるが、この場合の選択の仕方としては買い手が日々提示する現物価格から選択するか、ベーススを先に決め売り手が先物価格の中から選択する方式の2通りがある。こうした取引形態では②の Forward price contract では失われた利益獲得機会を得ることもできるが、期先に価格が低下すれば手痛い損失を被ることにもなる。要するに、この形態は売り手の価格動向を読むマーケティング能力が問われるものであると言えよう。④の Basis contract は、広義の意味でベースス取引の範疇に属するもので、現物価格と先物価格との差を固定しておくことで現物価格を決定するというものである。この取引形態では現物価格は先物価格にベーススを何セント上ないし何セント下というかたちで加算したものとして表される。したがって、現物価格は先物価格の変化に連動して変化することになる。その結果、売り手は自らの販売価格を先物価格から算出でき、買い手はいちいち自らの購入価格の Bid (指し値) を変更することを省略することが可能となるのである。なお、カントリーエレベーター以降の穀物取引形態は、

Flat price の Forward contract (フラット取引) とベシス取引の2つが主流である。これら農場—カンントリーエレベーター間の穀物取引形態と価格形成に関しては、例えば、Lowell Hill[9] pp. 450-457 や Richard G. Heifner and Bruce H. Wright[18] pp. 160-166 および Richard G. Heifner[19]. pp. 161-166 を参照。

- 14) 前掲中村[13], p. 113.
- 15) 穀物取引におけるヘッジの過程とは、現物売買に際して生じる価格変動のリスクを先物の反対売買によって回避しようとするものである。すなわち、現物売買で得た利益・損益を先物売買の結果生じる損益・利益によって相殺し、価格変動のリスクを回避しようとするものである。
- 16) 購入時の現物価格を S 、先物価格を F 、販売時の現物価格を s 、先物価格を f とすると、ヘッジを行うものは、 S で購入と同時に F で先物の空売り、 s で販売と同時に f で先物を買戻す。この場合、現物と先物が同方向に同じ幅だけ変動する時に完全なリスクヘッジができる。すなわち、 $s - S = F - f$ の時がそれである。この式は変形して $S - F = s - f$ と書けるが、 $S - F$ は購入時のベシス、 $s - f$ は販売時のベシスを示している。よって、購入時のベシスと販売時のベシスが一致した場合には完全なリスクヘッジができるということになるのである。

3. 輸入価格形成過程

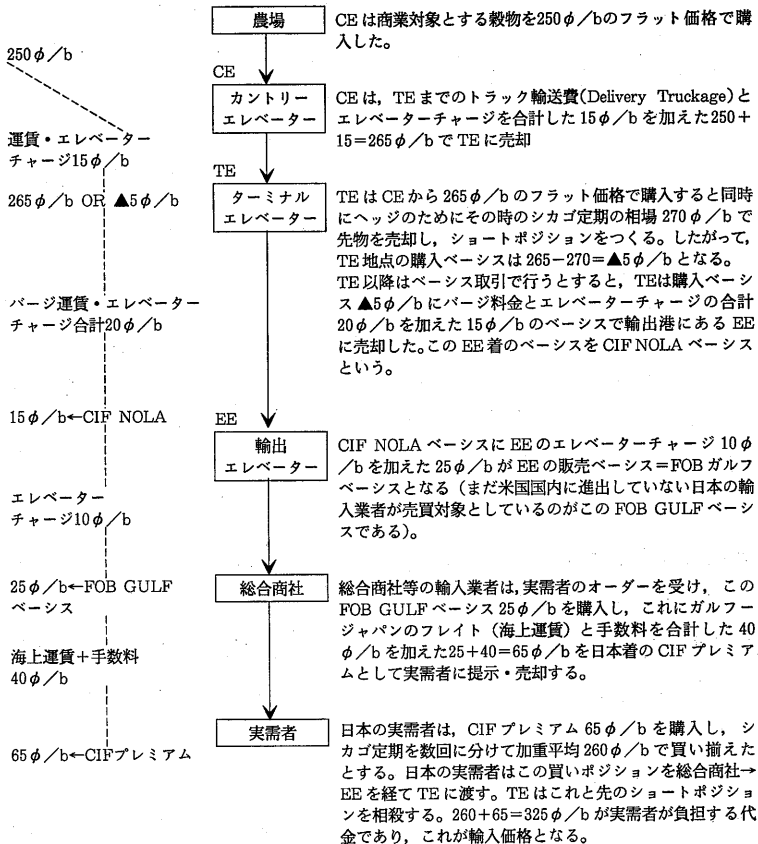
(1) 輸入取引形態の変化

本章では輸入価格形成過程を考察するが、その際、トウモロコシの主要な輸入業者である全農・総合商社は、基本的に輸出エレベーターと飼料メーカー等の実需者との間に位置する中間取引業者であるとする。1970年代の後半において一部の総合商社と全農が米国内陸部にエレベーターを直接ないし間接に経営するケースもみられたことは先にも論及したが、ここではまだ全農・総合商社が米国内陸部に進出していない、すなわち、穀物輸出商社の一角としては機能していないと仮定して考察する。

日本の穀物実需者（飼料メーカーや大豆の搾油業者等）が全農・総合商社を通じて米国から穀物を買付ける場合の輸入取引形態もまた米国内のそれと同様にフラット取引とベシス取引の2つの形態が存在するが、これらの輸入取引形態は1970年代初頭を分岐点としてフラット取引からベシス取引へと転換したのが基本である¹⁾。すなわち、日本の穀物実需者の米国産穀物の買い付け方法は、1970年代初頭の変動相場制への移行による為替リスクの発生や「食料

危機」を契機とする穀物価格変動幅の増大に伴うフラット取引による輸入のリスク増大を背景として円建て買い付けからドル建て買いへ、フラット取引からベシス取引へと変化したのである²⁾。1970年代初頭までの米国からの典型的な輸入方法は、飼料メーカーや搾油業者が各商社よりオファー（乙波）する日本着の CIF フラット価格で購入するものであった。そして注文を受けた総合商社は、大手穀物メジャーがオファーする輸出エレベーターでの FOB フラットの中から最安値をとり備船して日本に運んでくるか、もしくは FOB ベ

図 3-1 ベシスの流れと輸入価格の形成



ーシス（輸出港でのベースス）を購入し、総合商社が価格形成と傭船を行う方式で CIF フラット価格を形成していた。要するに、総合商社と実需者の間の取引は、将来引き渡しの穀物を売買時点で固定し売り渡すフラット取引で、各総合商社は穀物実需者に穀物を売り渡し低たのである。しかしながら、1970年代半ば以降は、ドル建て取引が開始されるとともに、穀物実需者がベースス取引による価格形成によって輸入価格の最終的な決定をシカゴ定期の購入を通じて行うようになった。すなわち、飼料メーカー等の穀物実需者のオーダーに対して、中間取引業者である総合商社は米国の穀物商社から FOB ベーススを購入することで現物を確保し、これに海上運賃諸掛り・手数料を加えた CIF ベーススを実需者にオファーし、契約が成立すると実需者が決められた限月に合わせてシカゴ定期を買っていく。こうして実需者が価格形成を行い最終的な価格を形成するようになったのである。換言すれば、米国においてターミナルエレベーター以降支配的な取引形態であるベースス取引が、国内実需者の段階にまで延長されてきたということになる。総合商社は、国内実需者からのオーダーを米国の穀物商社につなぎ、輸入業務を代行することにより手数料を得るとというのが建て前ではあるが（実質上の手数料商人化）、実際には有利と判断すれば、前もって低価格のシカゴ定期の買いポジションをつくり、オーダーがきた段階で国内実需者の買いポジションと差し替えするというこもやっている（この場合は現物売買を伴っていないのでヘッジではなく投機である）。図 3-1 にベースス取引の流れと単純な価格積み上げ方式による輸入価格の形成例を示した。輸入価格の構成要素を細分化すれば、①穀物そのものの価格、②産地から輸出港までの諸費用、③輸出港から日本までの海上運賃ということになるが、それぞれ①にはシカゴ定期の先物価格、②には輸出港での現物価格と先物価格との差額であるところの輸出港のエレベーターでのベースス、③には Gulf-Japan や NOPAC（北米北太平洋岸）-Japan 等の海上運賃が対応している。そして周知のようにシカゴ定期はもちろんベースス・海上運賃もまた需給関係によって変動する要素なのである。すなわち、1970年代初頭からはベースス取引を通じて輸入価格を構成する3つの要素をそれぞれ個別に決定する方式が始まったのである。なお、全農とその傘下の「くみあい飼料」工場と取引

も基本的に総合商社と実需者のそれと同じである。

(2) 取引の転換とその含意

先には1970年代初頭にみられた輸入取引形態の変化の要因として、「食糧危機」を契機とする価格変動の大幅化等によるフラット買い付けのリスク増大をあげたが、それはとりもなおさず、フラット取引に代替するベース取引が前者のそれに比してリスク軽減的であったということの別表現に他ならない。総合商社のような流通の中間段階にある商業資本にしてみれば、ベース取引は先にも論及したように「リスク置換機能」がある。また、飼料メーカー等の実需者にしてみれば、ベース取引を行うことによって、穀物価格をベース部分と穀物そのものの価格に分化し個別に形成するところにリスク分散的な側面をみいだせる。換言すれば、飼料メーカーにしてみればベースを購入することでとりあえず数量を確保し、後から価格形成することに有利性をみいだせるということになる。その意味で、総合商社なり飼料メーカーは取引形態の変化で1970年代の穀物価格の変動幅の増大に対応したものである³⁾。

次に問題となるのはこうした総合商社と飼料メーカーとの取引形態を構造的に変化させた要因を理論的、ないし経済学的にどう捉えるかということである。これについては2つの視座があるように思われる。一つは、かかる輸入取引の変化を流通の中間段階に位置する商業資本が需要者の系列化を基礎にして穀物価格の変動リスクを需要者に転嫁している、ないし独占的価格での仕入れ強要の間接的形態である危険負担の転嫁を需要者に行っているとみる見解である。すなわち、総合商社による前方垂直的統合（穀物インテグレーション）のなかでなされる価格形成のもつ意味を独占価格論から位置づけるわけである⁴⁾。ベース取引においては、穀物価格はベースと穀物そのものの価格に2分される。穀物そのものの価格の変動リスクは、飼料メーカーがシカゴ定期的購入を通じて行うようになったわけであるから当然飼料メーカーに帰属する（総合商社はこの部分に関しては商品買い取り資本を投下しないのでリスクは負わない）。一方、ベース部分についてはどうであろうか。総合商社のような商業資本は、ベース取引において購入時のベースを販売時にも維持でき

ばこの間の価格変動のリスクを完全に回避できるのだが、実際にはこのようなことはない、したがって、どれほどのベースで販売し得るかというリスクを負っていることは前述した。しかしながら、このようなこと（購入時のベースを販売時にも維持するということ、したがってベースリスクすら負わない）を総合商社による飼料メーカーの系列化が可能にしていると解釈すれば、そこにはなお独占の契機が含まれるものと思われる。このような場合は、総合商社がベースリスクと穀物そのものの価格変動リスクをすべて系列化の飼料メーカーに転嫁しているとみなし得る。このような見解は、穀物価格の変動リスクを誰が負っているかという視座からは妥当であろうと思われる⁵⁾⁶⁾。

もう一つの見解は、ベース取引による価格形成では飼料メーカーが自ら国際市場であるシカゴ定期の購入を通じて最終的な価格形成をするわけだから、価格形成を通じて国際市場へ参加しているということになるが、この飼料メーカーの国際市場への参加をポジティブに捉えて、ベース取引への輸入取引形態の転換を産業資本の商業資本分野への参入とみる見解である⁷⁾。換言すれば、産業資本間の競争の結果としての商業排除の過程ということになる⁸⁾。つまり、ベース取引によって、飼料メーカーが自らの裁量で価格形成するという行為を穀物価格の変動リスクを負わされた、ないし転嫁されたと消極的に捉えるのではなく、産業資本の商業資本分野への進出というように積極的に捉えるわけである。これら二つの視座は基本的には矛盾するように思われよう。なぜなら、前者は系列化による支配・従属関係の維持・強化を意味し、後者は商社機能の縮小と産業資本の自立化を企図しているからである。このような矛盾は、ベース部分の再販売価格維持と穀物そのものの価格形成主体の変化をより一義的にみていることから生ずるものと思われる。すなわち、輸入価格の形成過程において、系列化が可能にしているベース部分の再販売価格維持を中心にみれば、輸入取引の形態変化は系列化による支配・従属関係の維持・強化ということになるであろうし、穀物そのものの価格形成主体の変化（総合商社から飼料メーカーへの変化）に力点をおけば、そこでは、それまで総合商社自ら行っていた価格形成部分の一部放棄が伴っており、そのこと自体は商社機能の一部縮小と系列関係にある産業資本の自立化を一定程度促すものということ

になろう。したがって、総合商社と飼料メーカー間でみられた輸入取引形態におけるベース取引への転換を前記二つの見解に立脚するのではなく、両者の複合体（すなわち産業資本の自立化の一段階ではあるが、系列化による支配・従属関係の別表現）として捉えるのが妥当であろうと思われる。

注

- 1) 前掲堀口[3] p. 383.
- 2) 食料需給開発センター[21] p. 51 によれば、1970年代初頭のフラット買い付けのリスク増大が主要な要因となってベース取引への輸入取引形態の転換が行われたことを指摘している。しかし、そこでは、ベース取引のもつリスク分散的な側面と本来、系列関係にある総合商社と飼料メーカーとの関係が構造的に変化した要因について、必ずしも認識しているとは言い難い。
- 3) 通常、商品価格の変動に対しては (1)商品先物市場を通じたヘッジを行うか、もしくは (2)他の経済主体に価格変動のリスクを転嫁するか、ということが考えられるが、穀物輸入に関しては輸入取引形態の変化でこれに対応したとすることができるであろう。
- 4) 前掲吉田[26] pp. 107-109 では、ベース（プレミアム取引）を具体的な数値を使って例示的に説明しており、ベース取引を行う限り、穀物価格の変動はすべて飼料メーカーに帰属することを指摘している。
- 5) ここで念頭にあるのは、米国の輸出商社が提示する輸出港でのベースである FOB プレミアムと総合商社が形成するフレート部分の総計である CIF プレミアムの再販売価格維持についてである。1970年代後半以降、総合商社・全農が米国内陸部に進出し、輸出商社の一角として機能するようになった。すなわち、FOB プレミアム部分をも独自に形成するようになったのである。この場合は、CIF プレミアムの再販売価格維持が独占的性格を有することはより明瞭になるであろう。
- 6) 前掲堀口[2] p. 191 では、1970年代初頭の輸入取引形態のフラット取引からベース取引への変化を産業資本による商業資本分野への進出と捉え、失われた商業分野の回復のためにその後の総合商社による米国内陸部への直接進出が行われたと位置づけている。
- 7) 全農は言うに及ばず、総合商社もトウモロコシの需要先である飼料メーカーを多かれ少なかれ系列化している。その理由は承認工場制度による免税流通にある。トウモロコシは飼料用に使用することを条件に免税されているが、この使途限定を明確にするために、税官長の監督下で工場に搬入し製品化されたことを確認した後、免税するというのが承認工場制度である。このため、総合商社は輸入市場を確保するために、飼料メーカーを系列化ないし積極的に育成していかなければならなかったものと思われる。こうした承認工場制度による免税流通については今村[4] pp. 81

-82。

- 8) とは言え、総合商社のもつ情報収集能力や複数の飼料メーカーのオーダーを5万トン級にまとめあげるオルガナイザーとしての能力(米国産トウモロコシの輸入はパナマ運河を通過するために船の大きさが5万トン級に限定されるが、全農を別とすれば大手飼料メーカーと言えども、一回の注文でこれだけの量を受け入れることはできない。したがって、複数のメーカーのオーダーを5万トン級にまとめて輸送することが、コスト上必要となってくるのである)、あるいは全国の飼料工場へ配送するデリバリープランを作成する能力において、飼料メーカーは総合商社に依存せざるを得ない部分はあるわけであり、商業資本を完全に排除したわけではない。したがって、この場合それ自体としてはなお存立の根拠をもっている商業資本の収縮であり、厳密には商業資本の縮減の過程ということになる。

4. 結びにかえて

本稿では、1970年代における米国産トウモロコシの輸入価格形成過程を主として輸入価格を根本的に左右する穀物取引形態に焦点を当てて検討した。そして穀物需給逼迫による供給の不確実性と価格変動リスクの増大した1970年代において、輸入業者や飼料メーカーは輸入取引形態の変化(フラットからベシス取引への転換)でこれらのリスクに対応したことを指摘した。さらに、この取引形態の転換は、総合商社のような流通の中間段階にあって購入と再販を目的とする商業資本にとっては、フラット・プライスでの穀物価格の変動をより小さな変動であるベシス・リスクへと置換できるという利点と、飼料メーカーのような産業資本にしてみれば、リスク分散的かつ価格の自主裁量権を得られるという二つの利点の統合の中で行われたことについて論及した。しかしながら、いくつかの問題は残る。第一に、リスク分散的と言え、ベシス取引で価格形成を行う場合には、トウモロコシ価格の変動リスクは、すべて飼料メーカーに帰属することになる。したがって、飼料メーカーが自らの裁量で価格形成した飼料原料たるトウモロコシ輸入価格とそれが製品化されるまでの齟齬のリスクに如何に対応しているか、ないし転嫁しているかという問題である。これについては詳論しえないが、飼料メーカーは、配合飼料市場における全農のガリバー型の寡占構造のもとで原料価格の変動を製品価格に全面転嫁することでこれに対応している¹⁾。第二に、本論文では総合商社を基本的に輸出

エレベーターと需要者との間に位置する中間取引業者として考察したが、1970年代後半からは総合商社および全農による米国内陸部への直接進出というかたちでの穀物集荷業者の後方垂直的統合がみられた。そして、続く1980年代には一方での流通過程のさらなる内部化の進展と他方での米国内陸部へ進出した総合商社の一部撤退があった。したがってこれらの輸入流通構造の再編のなかで、ベース取引が如何に定着したのか、ないし変転していったのか、そしてそれは穀物取引形態の発展の論理のなかでどのように位置づけられるのか、という問題である。しかし、これはまた別の機会に検討すべき課題である。

注

- 1) 吉田[27] p. 77. および、前掲吉田[26] pp. 110-113.

参考文献

- [1] Dan Morgan "Marchants of Grains" 1979. (喜多迅鷹・喜多迅元子訳『巨大穀物商社』日本放送出版協会, 1980年)。
 [2] 堀口健治「米国の穀物流通構造に関する研究」東京農大『農学集報』Vol. 28, No. 4 1984年, Vol. 29, No. 4 1985年。
 [3] 堀口健治「日本資本の農漁村分野における対外進出の現状とその性格」『農村研究』第60号, 1985年。
 [4] 今村奈良臣『食糧・農業の関連産業』農産漁村分化協会, 1990年。
 [5] 井野隆一『アメリカの食糧戦略と日本農業』新日本出版社, 1985年。
 [6] 石川博友『穀物メジャー』岩波書店, 1981年。
 [7] 逸見謙三監修『アメリカの農業』筑波書房, 1984年。
 [8] ジェームス・トレージャー (坂下昇訳)『穀物戦争』東洋経済新報社, 1975年。
 [9] Lowell Hill "Grain Marketing" in Michael J. McGarry and Andrew Schmitz (eds) *The World Grain Trade: Grain Marketing, Institution, and Policies* Westview Press, Inc. 1992.
 [10] 宮崎基則「シカゴの穀物市場」『のびゆく食品』No. 18 農政調査委員会, 1975年。
 [11] 日本経済新聞社編『先物王国シカゴ』日本経済新聞社, 1983年。
 [12] 中川光弘「米国のとうもろこし供給力の動向」『農業総合研究』第40巻2号1986年。
 [13] 中村 博『大豆の経済』幸書房, 1976年。
 [14] 農政研究センター編「アメリカの穀物経済の解説」『食料政策研究』農政研究センター, 1976年。
 [15] 大内 力『現代アメリカ農業』東京大学出版会, 1975年。

- [16] Patrick J. Gatnia *GRAINS: production processing marketing* Chicago Board of Trade, 1992.
- [17] R. Gilmore *A Poor Harvest: The Clash of Policies and Interests in the Grain Trade* Longman, 1982.
- [18] Richard G. Heifner and Bruce H. Wright "Pricing Grain" in Gail L. Cramer and Eric J. Wailes (eds) *Grain Marketing* Westview Press Inc. 1993.
- [19] Richard G. Heifner "Pricing Grain" in Gail L. Cramer and Walter G. Heid (eds) *Grain Marketing Economics* John Wiley & Sons, Inc. 1983.
- [20] (株)日本貿易会「世界穀物貿易の展望と日本」貿易研究所, 1983年。
- [21] 食品需給開発センター編「とうもろこしの需給, 価格形成等に関する調査報告」食料需給開発センター, 1984年。
- [22] 「商品先物市場」投資日報社, 1981年4月。
- [23] 篠浦 光「穀物貿易構造の変化とアジア諸国の米価政策」農業総合研究所, 1993年。
- [24] 高橋伊一郎「先物取引」『農産物市場論』明文書房, 1985年。
- [25] 吉田 忠「穀物メジャー・総合商社・全農——我が国穀物・大豆輸入の実態と問題——」ジェリスト総合特集・日本の食料, 1982年。
- [26] 吉田 忠「穀物」『輸入農水産物——輸入制度と国内流通——』高橋伊一郎編 農林統計協会, 1982年。
- [27] 吉田寛一『畜産物の消費と流通機構』農産漁村分化協会, 1986年。