

# 米の安定取引の拡大に向けた現状と課題 ①

---

平成27年1月27日  
農林水産省 生産局

# 1 第1回米の安定取引研究会での主な議論

## 安定取引の必要性に関する意見

- 安定取引は望ましい。推進を図っていくことが重要（生産側、流通側、実需側）

## 安定取引を進める上で求められる条件

- 契約において問題となるのは価格。予測のつく範囲で上下するのであれば、それなりの対応はできる（生産側）
- 価格の変動幅を縮めることが安定取引につながる（流通側）
- 価格の考え方を決めておかないと、30年産以降に生産者が安定的に作ってくれるのか不安。価格の変動幅を少しでも縮めることができないか（実需側）
- 生産コストを無視した価格設定になると継続的な営農に支障をきたす（生産側）
- 民間ベースで、ある程度あるべき価格が想定されていなければならない。
- 業務用は、一年間安定した価格で供給してほしいという要望が強い（流通側）
- 実需者が欲している品種と、生産される品種とのマッチングが重要（実需側）



安定取引を進める上では、価格の安定が重要という意見が大半

### 論 点

#### (1) 播種前契約、複数年契約等の拡大について

- ① 播種前契約、収穫前契約及び複数年契約の拡大に向けた具体的な方策。
- ② 古米にも一定の需要があり、販売期間が1年を超えることが常態化している中で、その円滑な流通を図るための具体的な方策。

#### (2) 取引価格の安定について

生産側、流通側及び実需側が、ともに安定した価格での取引を望んでおり、これを実現していくための具体的な方策。

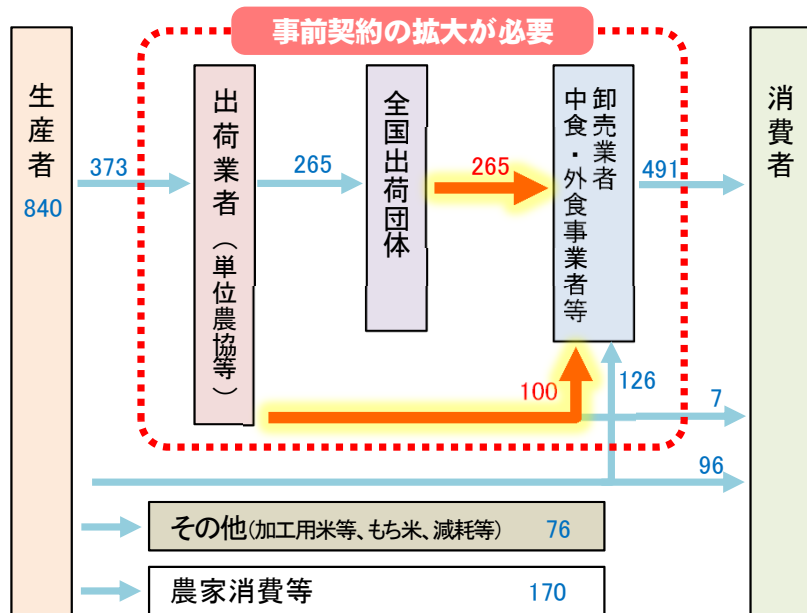
特に、現在行われている安定取引契約の内容及びそこでの価格決定方法について、実際の事例を報告いただきながら議論。

### 3 播種前契約、複数年契約等の拡大について ①

- 近年、直売所やインターネット等を活用した生産者による直接販売も増加してきたが、生産量のうち4割程度はこれまでどおり出荷業者を経由して販売されている状況。
- 最近では、米を購入して家庭で炊飯する割合が低下しつつあり、消費に占める中食・外食などの業務用米の割合は、主食用米の1/3程度。
- 一方、家庭における精米の購入に当たっては、家族・知人などからの無償譲渡、生産者からの直接購入やインターネットショップでの購入も増加しているが、依然としてスーパーマーケット（量販店）等の従来の流通業者を介する購入が半分程度を占めている状況。

#### 米の流通経路別流通量の状況

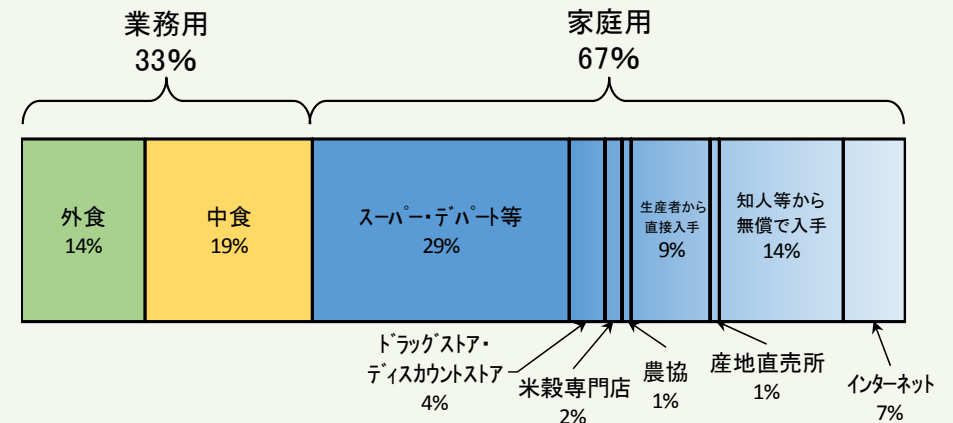
(単位: 万ト、(23年産米))



資料: 農林水産省調べ

注: 米穀の取引に関する報告及び全国出荷団体調べ等による推計値

#### 主食用米の消費内訳 (25年度平均)

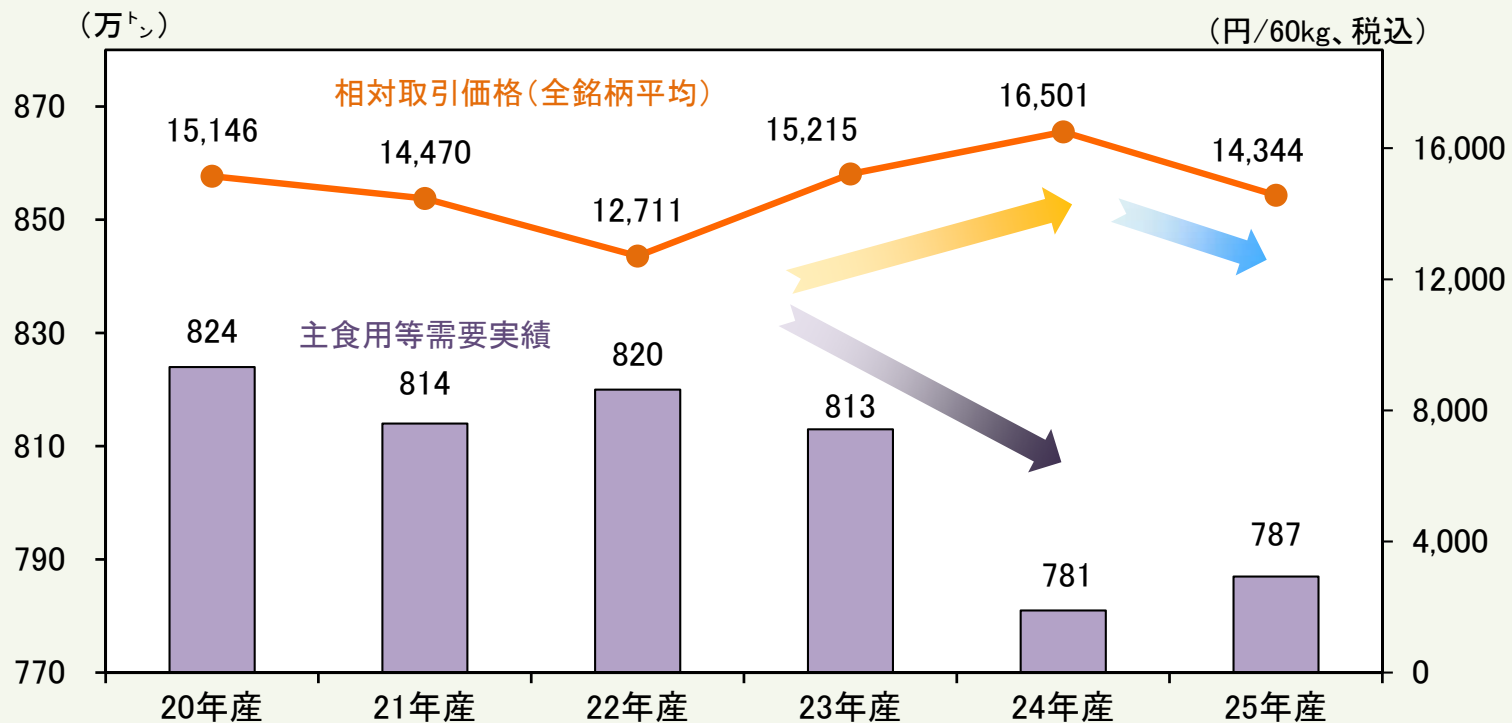


資料: (公社)米穀安定供給確保支援機構調べをもとに農林水産省で試算

### 3 播種前契約、複数年契約等の拡大について ②

- 価格が大幅に上昇した24年産においては、原料コストの増加分の転嫁が困難な中食・外食において1食当たりの米の使用量を減らさざるを得なくなり、結果的に1年間で32万トンの需要量が減少。
- また、22年産や25年産の価格低下局面では、生産者の経営に大きな影響を及ぼし、安定的な生産に支障。
- このため、生産者サイド、実需者サイドともに播種前契約や複数年契約を望む声が拡大。
- このような安定的な米の取引を進めるためには、出荷業者（全農、経済連、単位農協等）と卸売業者や中食・外食事業者等との間で「事前契約」の推進が重要。

相対取引価格と需要実績の推移



資料:農林水産省調べ

### 3 播種前契約、複数年契約等の拡大について ③

- 25年産米における出荷業者（全農、経済連、単位農協等）と卸売業者や中食・外食事業者等との間で取引されている352万トンのうち「事前契約」は128万トン（集荷数量に占める割合は36%）。このうち、播種前・収穫前契約101万トン（同29%）、複数年契約27万トン（同8%）。
- 事前契約については、卸売業者が実需者の需要変動のリスクを負いながら出荷業者と二者契約を結ぶケースが大宗を占めている状況。
- なお、事前契約による取組は、
  - ① 実需者が必要とする数量を安定的に確保でき、
  - ② 契約価格についても、例えば前年産価格の±数%の範囲内で当年産価格を設定する等というように、年産ごとに大幅に価格変動することなく、安定した取引が可能であることから、売り手側、買い手側双方において、こうした取引を拡大していきたいとの意向が強い。

#### 事前契約数量

（単位：万玄米トン）

	集荷数量	事前契約数量	播種前・ 収穫前契約	複数年契約
平成24年産	340	146 (43%)	132	14
平成25年産	352	128 (36%)	101	27
平成26年産	284	99 (35%)	70	29

資料：農林水産省調べ

注1：一定規模以上（年間の販売数量5,000トン以上等）の出荷業者の契約状況

注2：26年産は平成26年11月末現在の数値

注3：事前契約数量欄の下段（ ）書きは集荷数量に対する事前契約比率

播種前契約：種を播く前の春先に、  
予め取引数量や取引価格  
を決めて契約する手法

収穫前契約：播種後から収穫前までに、  
予め取引数量や取引価格  
を決めて契約する手法

複数年契約：予め複数年に渡って取引  
数量や取引価格を決めて  
契約する手法

### 生産法人と業務用実需者との事前契約の取組

- 24年産米の価格上昇により、中食・外食事業者においては、弁当や寿司業界等のニーズに応じた値頃感のある米の確保が困難となっていたところ。
- こうした中、A県の農業生産法人では、品質（食味）、価格条件等の実需者のニーズに応じて品種を作り分けることにより、生産量の約8割を事前契約や複数年契約で安定的な取引を実現。
- 例えば、当該農業生産法人は、25年産米からはじめた炊飯事業者との取引において、希望のあった品種を一定の数量、価格で事前契約を行っており、翌26年産米の取引では、前年の10倍の数量契約を締結し、安定した品質の米を納入。現在まで契約数量の全てが納入済といった状況。価格は、生産コストや流通コスト等を踏まえた再生産可能な価格を基本に実需者と協議して決定。

#### 農業生産法人

##### メリット

- ・ 経営安定のため、事前契約率を高めたい。
- ・ 販売先だけでなく、事前に価格が決まっているのは生産者にとってありがたい。
- ・ 概ね年内中に引き取ってくれるので余計なコスト負担がない。

## 契約

双方がウィンウィンの取引に！

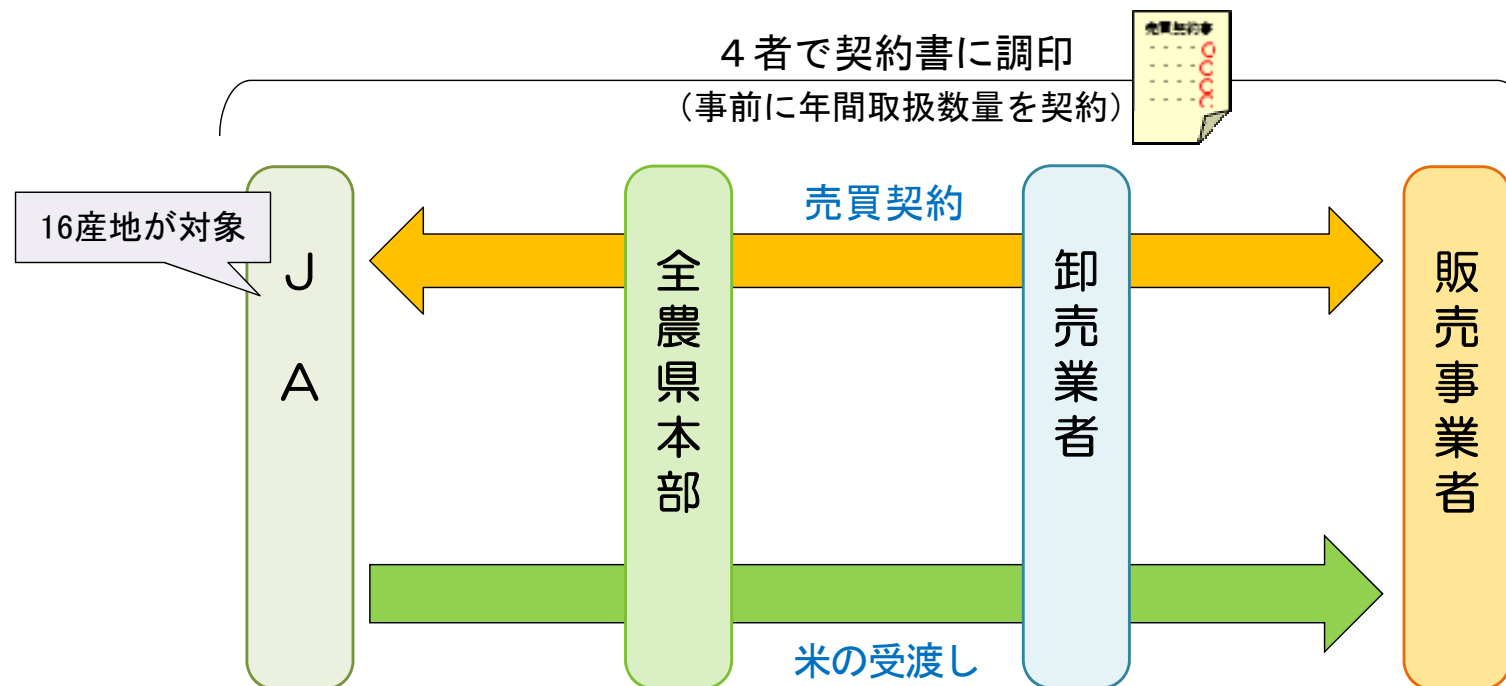
#### 炊飯事業者

##### メリット

- ・ 安定的な数量の確保。
- ・ 食味の良さと品質のバラつきのなさを実感。
- ・ 品種に応じて白飯や酢飯に使い分けている。
- ・ 業務用といっても安ければいいということではなく、一定の価格で安定取引ができる。

### 産地サイドを含めた4者間による事前取引数量契約の取組

- 安心・安全が確保されたプライベートブランド（PB）商品を取り扱う販売事業者は、PB商品となる米の仕入れに当たって、一定の品質が保障され、更に特別栽培米は農薬の使用基準等をクリアした米の確保が必要。
- そのためには、生産サイドの協力が不可欠であり、必要量を安定的に確保するためには、複数の産地JAと契約を結ぶ必要。
- 年間7万トンのPB商品の米を販売する販売事業者においては、16道府県のJA、全農県本部及び卸売業者等と4者契約を結び、年間取扱数量を事前に契約。
- 取引価格については、出来秋の全農相対取引価格を基準に決定。なお、特別栽培米には加算金を上乗せ。

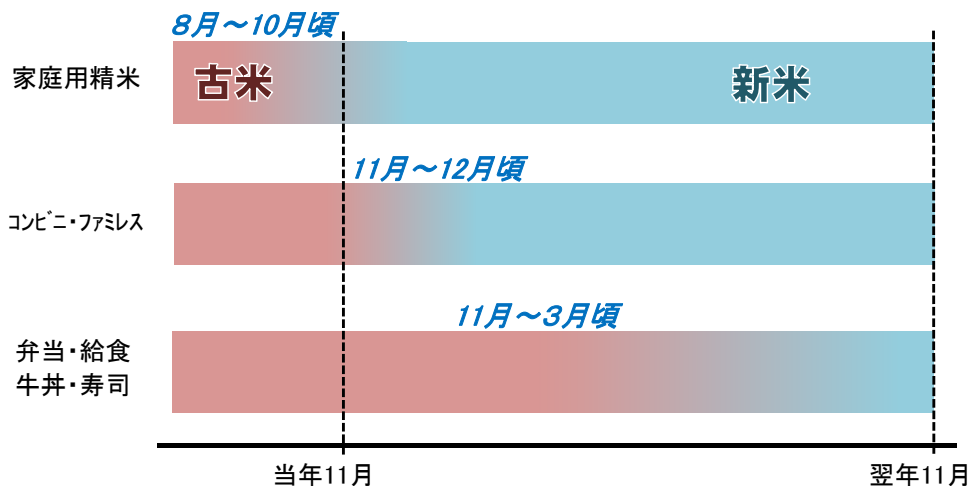




### 3 播種前契約、複数年契約等の拡大について④（周年安定取引）

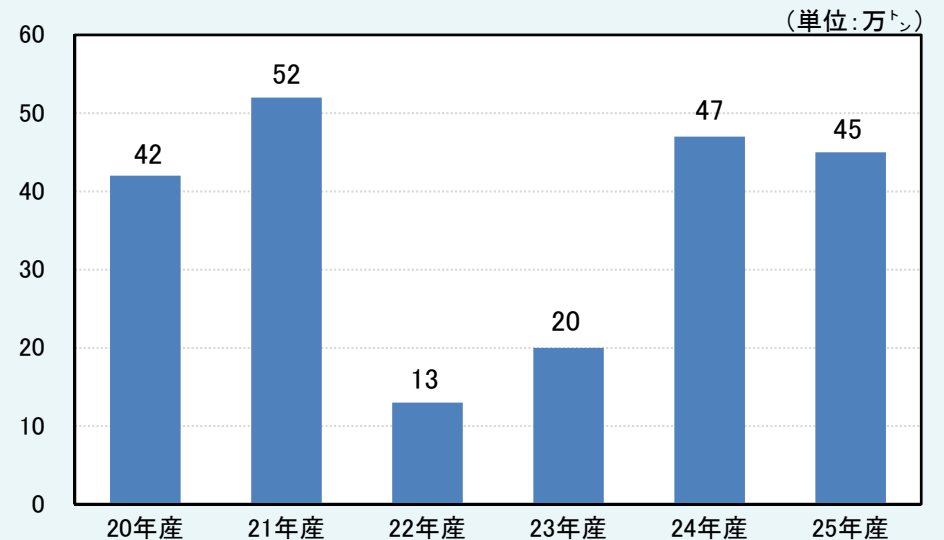
- スーパーマーケット（量販店）等で販売される精米については、新米が出回り始める8月以降、順次、新米への切り替えが行われる状況。
- 他方、業務用については、一般的に新米が出回っても直ちに古米から新米に切り替える動きはなく、例えば、「酢の吸収が良い米を好む寿司業界」や「汁通りが良い米を好む牛丼業界」等では、新米の出回り以降も計画的かつ安定的に1年古米が使用されている状況。
- また、近年の保管技術の向上により、1年古米であっても、大きな品質劣化が生じる状況ではない。

古米から新米への更新時期（イメージ）



注：関係者からの聞き取り

生産年の翌年10月末民間在庫量



資料：農林水産省調べ

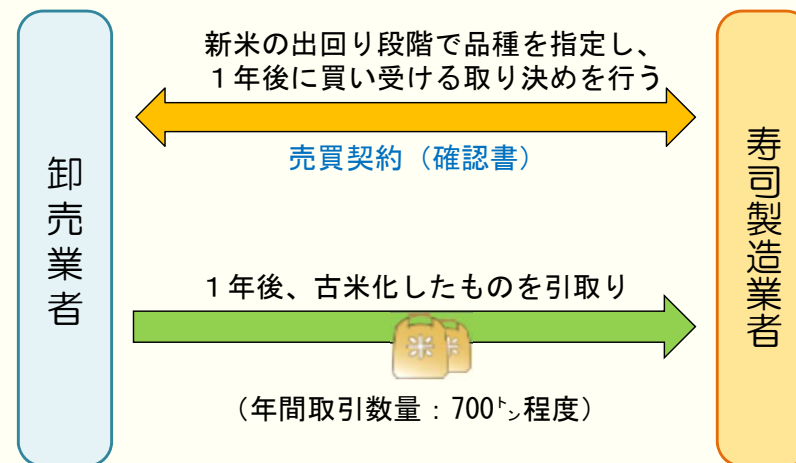
### 3 播種前契約、複数年契約等の拡大について ⑤（周年安定取引）

- 各産地の出荷業者（全農、経済連、単位農協等）は、古米となった場合の価格下落などを懸念して、本格的に新米が出回る10月末までに前年産米の契約・販売を終わらせようとする考えが根強い。
- しかしながら、毎年、需給が変動する中では、一定期間、新米、古米が混在して流通することはやむを得ず、生産者自身も26年産については、一定量が27年11月以降に販売されるものと理解しているところ。
- 今後、長期安定的な取引の実現のためには、1年という期間にこだわらない長期的視点に立った販売期間及び販売価格の設定が必要ではないか。
- したがって、新米流通が本格化した後の古米流通のあり方については、実需者側の古米ニーズも踏まえ対応していく必要があるものと考えられる。

#### 【周年安定取引に関する参考事例】

##### 寿司製造業者と卸売業者の取組

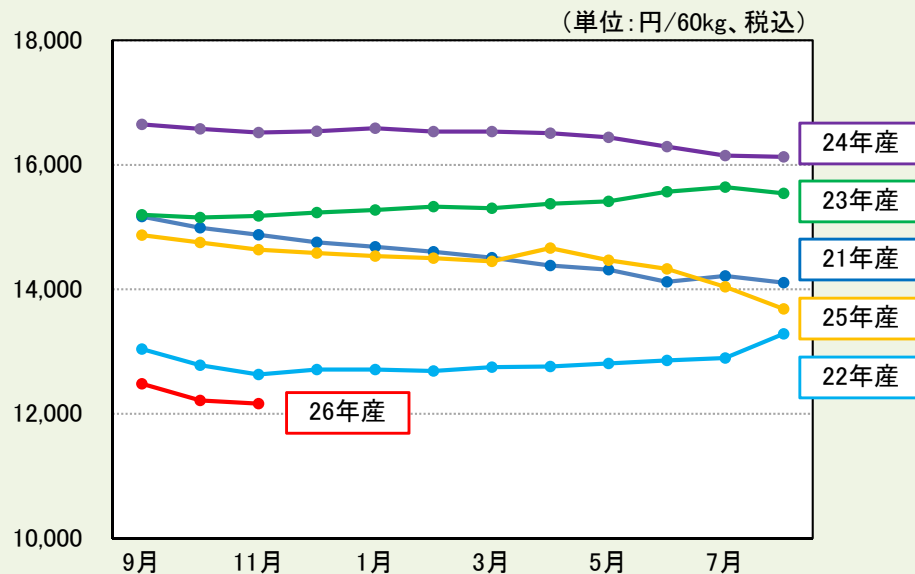
- ・ 寿司の製造には、水分量が少なく酢の吸収が良い古米が好まれる。また、寿司の製造には、粘りが少なく粒がつぶれにくい品種の米が好まれる。
- ・ しかしながら、米は各年によって需給状況が大きく変動するため、出来秋の1年後に売れ残った古米をその都度、調達する手法では、一定の品質・品種のものを安定的に調達することは困難。
- ・ そのため、寿司製造業者は、予め新米の出回り段階で品種を指定し、その品種の米が1年古米になった後買い受ける契約（確認書）を卸売業者と締結。
- ・ 取引価格は、当該米穀の調達価格に1年間の保管経費等を上乗せして設定。



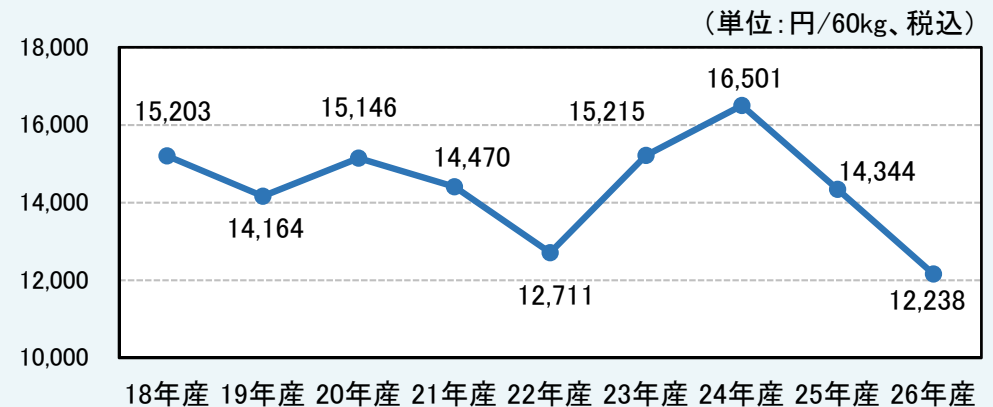
## 4 取引価格の安定について ①

- 米の相対取引価格（出荷業者（全農、経済連、単位農協等）・卸売業者間で取引されている価格）は、基本的に出回り当初に設定した価格で年間を通じて取引されており、同一年産内での変動が少ないという特徴。
- ただし、年産ごとの価格については、作柄や需給状況のほか、JA系統による概算金の水準等の影響により大きく変動。
- このため、売り手・買い手ともに安定した価格での取引を望んでおり、安定的な価格での取引が可能となるような取引手法が必要ではないかとの声があるところ。

相対取引価格の年産別・月別推移



相対取引価格(年産平均)の推移



注: 当該年産の出回りから翌年10月(26年産は当年11月)までの通年平均

## 4 取引価格の安定について ② (もち米の取組)

- もち米については、11年産米から連続して作柄が良好であったため、需給は過剰基調で推移し、一貫して販売基準価格が下落していたが、15年産米の不作（作況90）により、前年産に比べ2～3割価格が上昇するなど、豊凶による価格変動が取引の大きな課題となっていたところ。
- この15年の不作を契機に、もち米の安定的な供給を図るため、17年産米から3年を基本とした複数年（播種前）契約が行われているところ。
- 年産取扱数量の6～7割が収穫前に需要者と結び付いていること、近年は全国的に作柄が安定していること等により、20年産米で不作前の価格水準に戻って以降、安定した価格で取引が行われているところ。
- なお、契約栽培の価格は、前年産価格ともち米の需給動向を踏まえ設定した産地銘柄別の基準価格を基本に、出来秋に作柄や需給状況を勘案して±5%の幅で最終調整（年間固定価格）することとしているが、近年、各産地銘柄ともにほとんど変動がない。

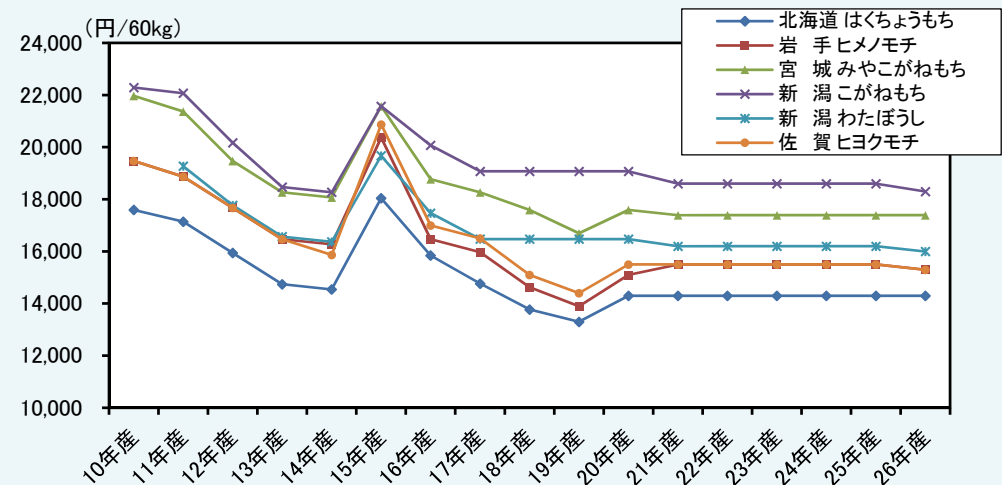
もち米の複数年契約状況

(単位:千玄米トン)

年産	17年産	18年産	19年産	20年産	21年産	22年産	23年産	24年産	25年産	26年産
契約年度										
17年	32	53	49							
18年		16	8	30						
19年			11	13	35					
20年				23	21	49				
21年					14	6	40			
22年						14	12	49		
23年							17	10	57	
24年								12	2	50
25年									12	3
26年										13
契約数量累計	68	69	68	66	69	69	68	71	70	66
集荷数量	132	117	111	103	100	121	120	125	106	97
契約比率	52%	59%	61%	64%	69%	57%	57%	57%	66%	68%

資料:「もち米に関する資料」((公社)米穀安定供給確保支援機構)に基づき作成

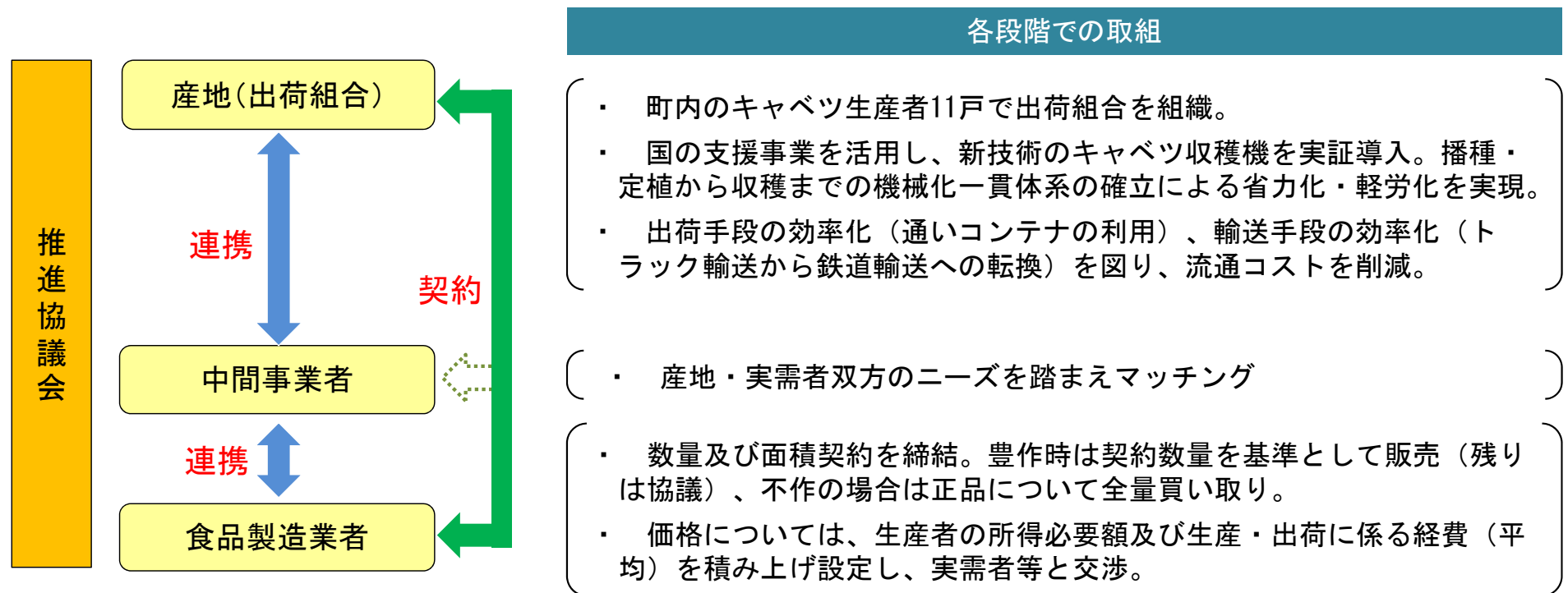
もち米の販売基準価格(契約栽培分)の推移



資料:「もち米に関する資料」((公社)米穀安定供給確保支援機構)に基づき作成  
注:建値は、1等、紙袋、税別、佐賀は大阪持込価格、それ以外は東京持込価格

### 産地・中間事業者・食品製造事業者が連携した加工・業務用キャベツの取組

- 実需者のニーズに応えた原料の安定供給や生産者所得の確保に向けた流通の合理化など新たな生産流通体制を構築。
- 25年度には、実需者のニーズに応えたキャベツの安定供給や流通の合理化などの課題に対応するため、関係者が参画する推進協議会を設置。
- こうした取組により、26年度における加工・業務用キャベツの作付面積は、25年度の15haから56haまで拡大。
- 今後、28年度に130haまで増加させることを目標に、県域を越えた産地間連携による周年安定供給体制の構築を図り、高単収・省力化栽培可能な品種の選定等、産地・中間事業者・食品製造事業者が連携した安定取引を展開。



### 生産者と実需者が連携した加工用トマトの取組

- 主にトマトジュースの原料となる加工用トマトについて、全量買い取り方式により産地との契約栽培を実施。
- トマト栽培に当たっては、実需者から契約農家にジュース専用トマト品種を供給し、農家は防除日誌等の記帳や品質・安全性のチェックを経て出荷。
- また、生産者側と実需者側の双方が連携して、作業労力や資材コストの軽減の取組を実施。
- 現在、当該実需者においては、全体使用量の約8割がこの契約方式によるものとなっているが、トマトジュースの全量国産化に向け、更なる取組拡大に取り組んでいるところ。
- なお、価格については、前年産契約価格を基本に、農業物価指数（野菜）等の直近の価格変動要素を加味して協議。

