

令和 6 年第 3 回米産業活性化のための意見交換

2024年9月4日

ウォーターセル株式会社



アグリノート
米市場
KOME-ICHIBA



お米の生産者の「売りたい」



米卸・実需の「買いたい」



玄米の取引マッチングサービス

外部環境の変化

稲作生産者・米卸ともに経営リスクが拡大

稲作生産者を取り巻く環境

- ✓ 圃場集約に伴う経営規模拡大
- ✓ 規模拡大に伴う安定販路確保が必要
- ✓ 農業資材高騰に伴う生産コスト増

米卸を取り巻く環境

- ✓ 既存調達先からの調達数量の減少
- ✓ 販売面の過当競争による収益性低下
- ✓ 調達価格の不透明性

売り手の稲作生産者が抱える課題



稲作生産者

- ✓ 生産しているお米がいくらで売れるか
秋にならないと決まらない...
- ✓ 田んぼが増えて販路を拡大したいけど、
新たな買い手を探すのは難しい...
- ✓ どんなお米が消費者に求められているのか
需要のある銘柄が分からない...

買い手の米卸・実需が抱える課題

- ✓ 稲作生産者が減少し、お米の生産量が減少する中
適時適量を調達できるか不安...
- ✓ 新たな調達先を開拓したいけど
コストがかかるしツテがない...
- ✓ お客さんが求めるお米作りを
生産者さんと一緒に取り組みたい...



米卸・実需

アグリノート米市場の契約体系

様々な契約方法をご用意

事前契約

播種前～収穫前に契約



生産・販売の見通しを立てて
経営の安定化をサポート

現物契約

出来秋の収穫時に契約



スポットで必要な玄米の
取引をサポート

複数年契約

価格・数量を複数年固定で

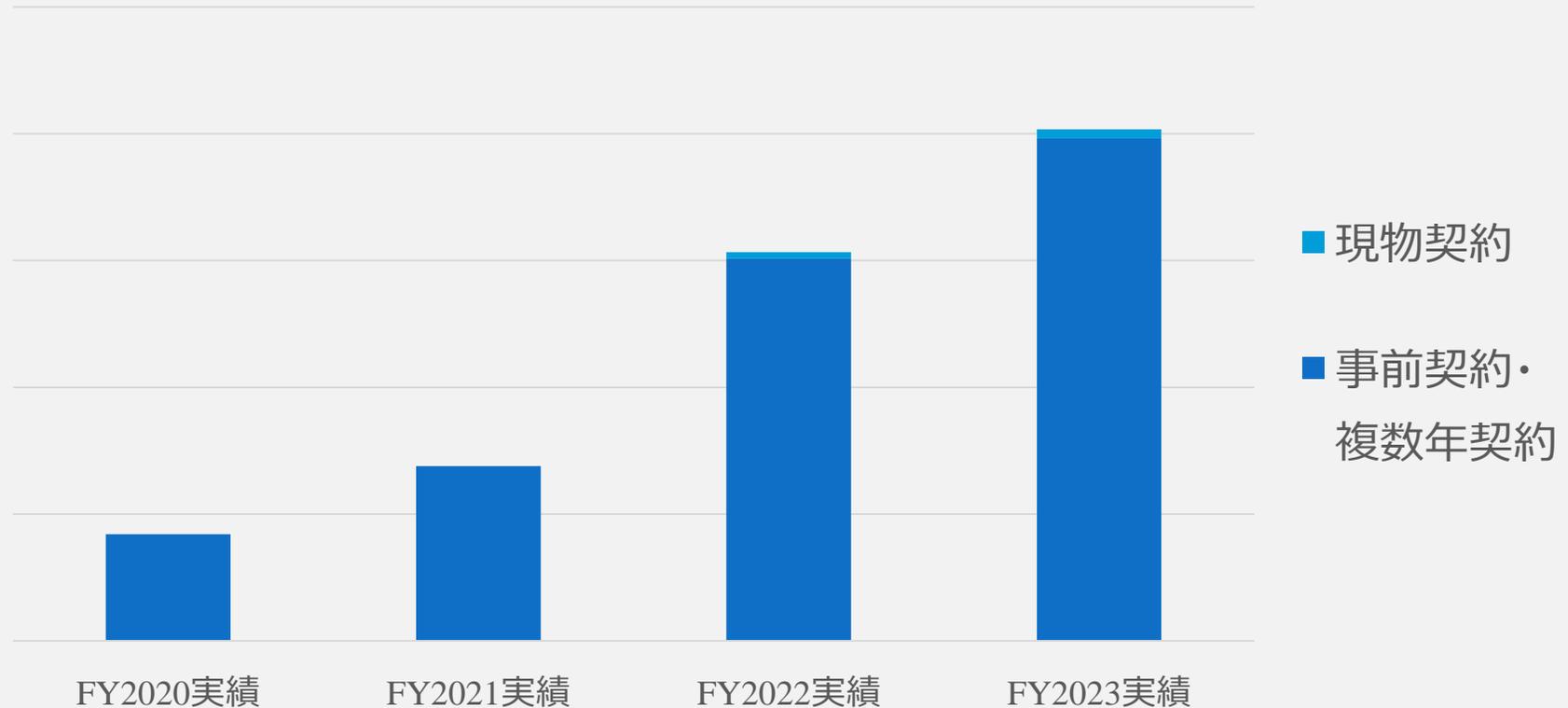


より安定的な
生産・販売を実現

アグリノート米市場の成約実績

- 2020年のサービス開始以降、毎年順調に成約数量が拡大
- 成約全体のうち、事前契約と複数年契約が大宗を占める

アグリノート米市場の成約数量実績と計画



アグリノート米市場の直近3ヶ月の状況とポイント

- ✓ R5年産現物契約に関しては、売り手の生産者の在庫がなく、直近3ヶ月での成約はほぼ無い状況。
- ✓ R6年産の事前契約・現物契約に関して、買い手の米卸様からの引き合いが増加傾向。買い手からの引き合いの増加に伴い、**2024年度は2023年度の2~3倍の成約**を見込む。
- ✓ 但し、このタイミングで(相場が上がってから、或いはコメが足りなくなってから)売り手の生産者さんに声をかけても、R6年産は既に販売先を決めてしまっている生産者さんが多い。
☞ 作付け計画・販売計画を策定するのが早い生産者さんの場合、前年の11~12月頃から動き出すため、**R7年産の計画的な調達を見据えると、2024年11月頃からR7年産の買いオファーを売り手の生産者さんに提示していく必要がある。**

【ご参考】アグリノート米市場の買い手ご紹介

業界大手の買い手企業さま（米卸・実需）を中心に
57社参画いただいております、現在もドンドン増加中

（※以下、アグリノート米市場のHPより一部抜粋、他にも大手米卸さまのご利用あり）



ご清聴ありがとうございました