

米の生産者の収益向上の実現事例

令和5年5月
農林水産省

生産者の収益向上の実現事例①～マーケットインの視点から～

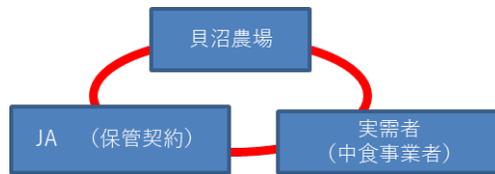
【生産者の収益向上に必要なこと】

- 生産者と実需者が密接に結びつき、マーケットインの視点から、生産コスト、収益を見据えた価格設定（生産者の意向を反映）を行うことが、生産者の収益向上には必要。

（株）貝沼農場（新潟県）の事例

- おにぎり、弁当などを製造する中食事業者と事前契約を締結。
- 作付品種は**実需者との協議**を重ね、多収で良食味の品種（ちほみのり）を選定。
- あらかじめ**最低販売価格を設定**の上、最終的な**取引価格は出来秋以降の相場を踏まえ決定**。

関係者間の結びつき



経営メリット・意義

【生産者】

- 主食用米の全体需要が減少する中、**まとまった数量を安定的に取引**できる販路（中食事業者）を確保。
- あらかじめ**最低販売価格を設定**することにより、米価の大幅な下落による手取り減少リスクを回避。
- 数量ではなく面積で契約することにより、作況変動リスク（契約不履行リスク）を回避
- 乾田直播、高密度播種育種、局所施肥の徹底、農産物検査と精米保管を一括で委託するなど、生産・流通段階におけるコストを削減。

【実需者】

- **自社の求める品質の米を安定的に仕入れ・調達**することが可能。

ヤンマーマルシェの事例

- ヤンマーマルシェが、良食味多収品種（にじのきらめき等）について、**業務用の実需者の要望数量を踏まえて、生産者と事前契約**。価格についても、実需者と交渉の上、**生産者のコストをベースに播種前（前年秋～当年春）に決定**。
- ヤンマーマルシェが、生産者から収穫後に集荷・保管し、実需者に販売。

関係者間の結びつき



生産者・実需者双方の「顔の見える取り組み」を目指している

経営メリット・意義

【生産者】

- 生産コストをベースにした再生産価格での取引が可能。
- 播種前に売買価格が明確である。（相場に左右されない米づくり）
- 面積契約の場合、全量買取りが可能。
- 希望に応じて、ヤンマーマルシェのスマート農業技術等のサポートで、良質米づくりと収量の安定を共に目指す取り組みである。

【実需者】

- 希望する品質の米について安定した価格で調達。また、播種前に契約することにより、仕入の数量を確保。

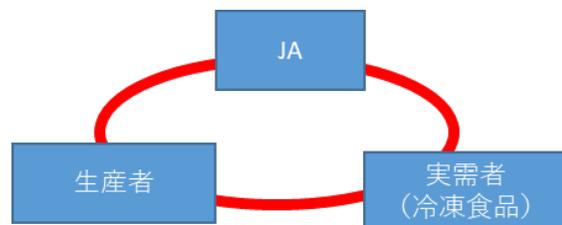
生産者の収益向上の実現事例②～マーケットインの視点から～

JAなめがたしおさい（茨城県）の事例

- 実需者である冷凍食品メーカーや業務用ユーザーのニーズにより、多収性品種「とよめき」の作付を推進し、事前契約を数量契約により締結。
- JAと生産者の間においては、実需者との契約数量に基づき、契約栽培を実施。

関係者間の結びつき

【実需者と生産者一体となったチーム（生産者64名）】



経営メリット・意義

【生産者】

- 地域がまとまって収量増加や加工用米に取り組むことで、追肥や農薬散布にドローンを活用することが可能となり、低コスト化による10a当たりの所得向上や安定生産が実現。
- 加工用適性品種の開発を契機とした実需者との交流により、自らが生産した米が商品になることの喜びや需要に応じた米作りが推進され、水稻農家の収入アップや農協の販売高に繋がった。
- 実需者との交流により求められる米の品質及び生産意欲が向上。
- T-1 グランプリ（収量コンテスト）による生産者の競争意識が向上。
- 実需者が求める品質や数量・価格等と生産者の意向を踏まえた上で契約を締結。

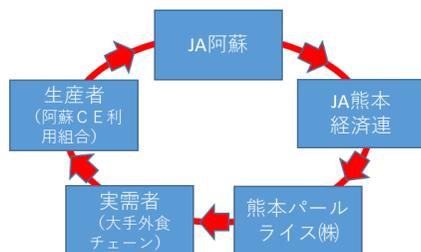
【実需者】

- 加工原材料米及び業務用米の供給が安定。
- 生産者に実需者ニーズが明確に伝わり、米の品質が平準化。
- 生産者との交流により水田の多面的機能の理解が促進。

生産者（阿蘇CE利用組合）の事例

- 農業所得の向上、乾燥調製施設の効率的利用の観点及び実需者のニーズにより、多収米品種「やまだわら」の作付を推進。
- JA熊本経済連及び熊本パールライス（株）と連携して、平成30年産米から大手外食チェーン店と契約を開始。

関係者間の結びつき



経営メリット・意義

【生産者】

- 地域がまとまって多収品種に取り組むことにより、低コスト化及び安定した収量の確保。
- 乾燥調製施設の効率的利用。
- 実需者のニーズに応えた販売拡大。
- 実需者と協議の上、生産者の収入を起点とした価格設定で複数年契約を行い、安定した取引を可能に。

【実需者】

- 用途に適した品質の米を安定的かつ継続的に確保（粒離れが良く、酢飯やおにぎりに適しているものを選定）。