

米取引の事前契約研究会（第1回概要）

1. 日 時：令和2年1月24日（金）10：00～12：00
2. 場 所：農林水産省 統計部第1会議室
3. 要 旨：

事務局から、米取引における事前契約の現状と課題について説明した後、意見交換を実施。研究会テーマに関する主な意見は以下のとおり。

【生産者の立場からの意見】

- 互いにメリットがあるよう十分話し合い、相互の信頼関係を構築し、契約条件を遵守して確実に取引することが経営の安定にもつながる。
- 価格は互いの経営が成り立つ水準で一定に取り決める。
- ニーズを踏まえて品種を選択し、価格と数量を事前に決定。米価変動があっても、何年も価格を変えずに継続している契約もある。
- 価格は、農協の概算金を指標として決定する場合や、平均収量から収益が確保できる水準を提示して決定する場合がある。
- 事前に価格水準を決めても、出来秋に相場が下がると「契約価格より下げてください」と実需者側から要請されるケースがある。
- 複数年契約は、販売動向、天候リスク等に対応しづらい。

【集出荷業者・米卸売業者の立場からの意見】

- 需要先への安定供給のために不可欠である。
- 実需者のニーズを事前契約でJAや生産者まで結びつけることが理想。
- 業態によって価格重視か数量重視か等、ニーズが異なる。
- 量販店は価格競争があり、事前契約には消極的。
- 生産者から実需者まで結び付いた事前契約は限定的。
- 契約遵守の意識が生産者に低く、契約が履行されず数量が確保できないケースが散見される。
- 複数年契約の途中で、生産者側から取引条件の変更要請がある。

【実需者（外食・中食）の立場からの意見】

- 仕入れ予算がある中で、数量・価格ともに安定的な確保が望ましく、不可欠。
- 天候や豊凶変動リスクがあることは理解しており、一部は吸収。
- 生産者との直接取引は相互の現場理解と安定的な契約に貢献。
- 仕入予算の範囲内で取引するため、価格のアローワンス設定はしていない。
- ニーズに合うものを調達するため、生産技術等も助言しながら生産者に協力してもらっている。
- 口約束に比べると、播種前契約、複数年契約は数量の安定確保には大きな効果。
- 実需者のニーズに合う品種銘柄の生産について、生産者側の理解をどう得ていくか。

【今後整理すべき論点】

- ①生産者、集出荷業者、米卸、小売／中食・外食の各段階別、②最終主要仕向先の家庭用向け／中食・外食用向け別に、それぞれ事前契約の内容として必要な要素（価格、数量、リスク管理等）は何か。