

米取引の事前契約研究会（第 2 回概要）

1. 日 時：令和 2 年 2 月 3 日（月）16：00～18：00

2. 場 所：農林水産省 統計部第 1 会議室

3. 要 旨：

各ヒアリング対象事業者から、米取引における事前契約の現状や課題を聴取した後、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】

- できたものを在庫なく売る安定した経営のためには、事前契約が必要。
- 事前契約は、安定性・つながりという点で意味はあるが、需給のバランスと米価の安定がまずは必要。
- 単年契約は、作柄・価格次第で生産者・集出荷業者・卸売業者・実需者間の勝ち負けの話になってしまうので、複数年契約で、品種の選定段階から実需者と一緒に取り組んでいる。
- 作柄に左右されるので、出荷量の変動が大きくなってしまふことが課題。大量の米を取り扱う卸売業者にバッファ機能を担ってもらうことが必要。
- 実需者には、事前契約なら安く調達できるという発想ではなく、流通の各段階で適切な利益配分が必要であることを認識してほしい。
- 契約栽培をしていれば収入保険の補填率を上げるなどのメリット措置を導入すれば、生産者の意識も向上し事前契約の推進につながるのではないか。

【集出荷業者・米卸売業者の立場からの意見】

- 米の安定取引と生産者の所得安定のためには、事前契約が必要。
- 業務用は、量の確保が最重要。品質を維持しつつ、提供する料理・食材の価格を大きく変動させずに量を確保するには、安定取引が大事であり、事前契約にメリットがある。
- 事前契約に当たっては「価格×収量×面積－コスト」を最大化するという発想で取り組んでもらいたいと産地に説明し、理解を得てきている。
- 取り決めた数量通りに出荷のない場合の違約措置や、きっちり出荷した場合のメリット措置を JA との契約条項に盛り込むことで事前契約数量の担保を図っている。
- 価格・数量・銘柄をどこまで固定するか、は、生産者側と実需者側の状況次第で個別対応が求められている。

- 契約の中でリスク分散・免責事項を明確化し、当事者全てがそれを理解・実行することが重要。
- 事前契約をしていたとしても、米価変動に応じて出荷先を切り替えてしまう生産者があり、これを防ぐためにも米価の安定が必要。
- 取り決めた販売数量等の取引条件は一方的に変更しないなど、事前契約で決めたことは守ることが必要。

【実需者（外食・中食、小売）の立場からの意見】

- 小売は、事前契約を使いにくい業態だが、小売りの中でもプライベートブランドや惣菜部門で使う原料は中食・外食での使用に近く、安定的な量が必要となるため、事前契約にもなじみやすい。
- 精米商品でも、特定の産地・銘柄を指定して量について事前契約を結ぶことは可能。
- 人気の精米商品ながら量の確保が難しく、年間を通して需要に応じた供給が出来ないなど、ミスマッチが数年来続いているケースもある。こうした消費者ニーズを生産者にダイレクトに伝えられるツールがあれば、需要に応じた生産や事前契約の促進につながるのではないか。
- 量は安定供給が必須である一方、価格は「値ごろ感」が大事。ただ、特に生産者の方々の適正な利益配分を考えて対応している。
- 需要と生産のミスマッチ解消のため、生産者に米の販売・消費の実態を理解してもらうことが重要。
- 契約に必ず盛り込むべき事項は基本的な事項に止め、その他の事項は、当事者間で実情に合ったものを協議し、採用していくのが妥当。複数年契約での価格の固定化は避けるべき。

【今後整理すべき論点】

- これまでの意見を踏まえて、事前契約の段階別・仕向先別の課題と、事前契約推進のための対応方向について、事務局（農林水産省）で資料にまとめ、次回会合で議論。