

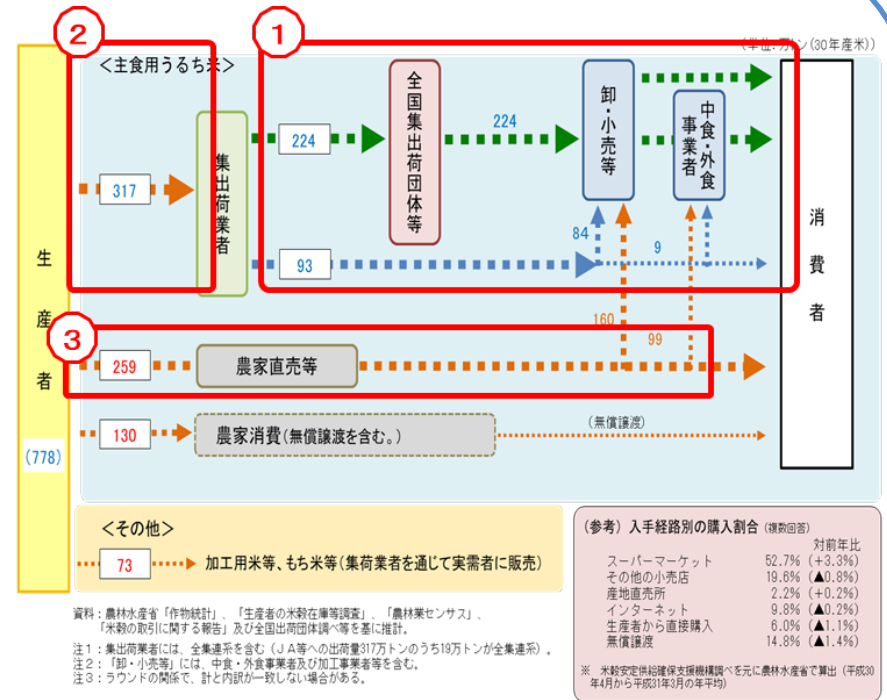
# 事前契約の拡大に向けた対応（案）

## 【基本的な考え方】

- 事前契約は、生産から流通に至る各当事者の経営の安定に有効な手段。
- 契約では、各当事者において、適切な利益が得られるようにすること、豊凶変動等のリスクの分担を適切に行うことが必要。
- 契約を持続的なものとするには、当事者相互の信頼関係の下、契約事項を遵守することが必要。



- 事前契約を拡大するには、生産者まで結び付いた契約を進めていくことが重要。
- これにより実需者・消費者ニーズが生産現場まで伝わることで、米の需要に応じた生産、米の安定的な供給の確保にも資する。



## 【対応方向】

- 事前契約は経営の安定に有効であることから、事前契約の拡大に当たっては、各当事者の自助努力による取組を進めることが基本。
- 国は、各当事者の自助努力による取組に資するよう、
  - ① 生産者に対し、事前契約の意義や経営的メリットに関する普及啓発を行うとともに、
  - ② 流通段階に応じた優良事例の収集・横展開を行う。

# 事前契約の各当事者による取組の方向性（案）

生産者  
（経営主）  
として

- 事前契約等への意識向上
  - ・ 自らの生産する米にどのようなニーズがあるかを意識する。
  - ・ 契約遵守がビジネスの基本であることを理解する。
  - ・ 事前契約の意義・経営的メリットに関して理解を深める。
  - ・ 自らの再生産可能価格・コストを意識した経営を展開する。

集出荷業者  
（農協など）

- 生産者へのニーズの伝達

あらかじめ生産者に販売先のニーズを的確に伝達し出荷契約に反映する。
- 集荷リスクへの対応

作柄の豊凶による数量・価格変動リスクが生産者の過度な負担増にならないよう配慮しつつも、

  - ① 出荷契約数量を超えた数量部分は取扱いに差を設ける
  - ② 生産者が契約事項を故意に履行しない場合は、違約金を徴収するなど厳しく対応する。

全国集出荷  
団体等

- 生産者へのニーズの伝達

卸売業者・実需者と産地の間に立つ役割として、消費者ニーズと産地情報を双方に的確に伝達し、集荷に反映させる。
- 生産者から実需者まで結び付いた契約の推進

生産者と実需者の顔が見え、産地の意欲が高まるような契約を推進する（三者・四者契約）。
- バッファー機能の発揮

各産地での豊凶変動等を調整し、実需者のニーズに対応する。

米穀卸売業者

- 生産者へのニーズの伝達

実需者・消費者ニーズを産地に伝え、需要に応じた生産を促す。
- 生産者と実需者まで結び付いた契約の推進

生産者と実需者の顔が見え、産地の意欲が高まるような契約を推進する（三者・四者契約）。
- バッファー機能の発揮

複数産地との取引により、各産地での豊凶変動等を調整し、実需者のニーズに対応する。
- 個別ニーズへの対応

栽培方法や品種指定など、個別のニーズに対応できるよう、産地との直接取引や契約栽培等にも積極的に取り組む。

実需者  
（小売、中食・外食）

- ・ 安定的な数量の確保に資するよう、適正な利益配分を考慮しつつ生産者に販売ニーズを伝えながら事前契約の拡大を図る。また、産地との直接取引や契約栽培等にも積極的に取り組む。