

事前契約のススメ

— 今後とも安定した米取引を実現するために —

今こそ、事前契約が大切です!

- 主食用米の**国内消費量の減少**は、人口減少により今後も続きます。
- **単純に前年と同じ量を生産**するだけでは、**市場で「売れ残り」が発生**します。
- こうした状況下で**産地が取り組むべきこと**は、**あらかじめ販路を確保して売れ残りを発生させない**ことです。

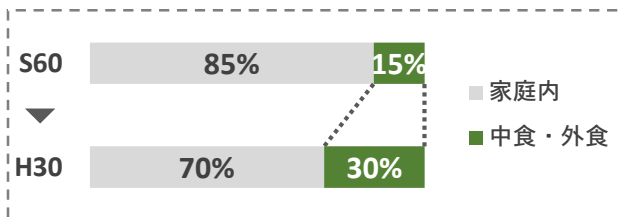
計画的な生産を行う
重要性が高まっているんだね



消費者が求めるニーズをつかみましょう!

- 主食用米の消費量が減少している一方、**消費者ニーズの多様化**が進んでいます。

家庭内消費から中食・外食での消費へ



消費者が精米購入時に重視するポイント（例）

- ▶ 美味しさで有名になっている**産地や品種**
- ▶ 減農薬など**こだわりのある栽培方法**
- ▶ **お得感のある価格**
- ▶ 食べ比べがしやすい**少量包装**

- 多様化するニーズの中で**「売れ残り」を発生させない**ためには産地では、**各流通段階の事業者の意向を適切にキャッチし、生産に反映**することが大切です。

安定取引を可能とする有効な手法が事前契約です!

産地

生産する米を確実に販売し
生産者の経営安定を図りたい

卸売業者・実需者

多様なニーズに対応できる米を安定的に
調達、消費者に提供・販売したい

生産者の場合



A生産者

- 今でも JAと出荷契約しているし、**豊作で多く作りすぎても全量引き取ってもらえるよ**。逆に、不作で出来秋に**高い価格になれば、買い取る業者はいくらでもいるから、そこに売ればいいしさ!**
- 誰にどれくらい需要があるかなんて知らないし、事前契約なんて面倒!**先のことまで約束するなんてむしろ高リスク!**



B生産者

- いやいや、毎年の米価ばかり気にして売り先を変えるのは不安定だし、**米価変動に左右されない安定した経営環境を作ることが、一番大事なこと**だよな。
- そのためには、**実需者と結び付いたJAや集出荷業者と播種前に出荷契約を結んで、契約内容をしっかり守ることが重要**だと思う。そうすれば、主食用米以外への作付転換の判断にも役立つよ。

ポイント解説

- 出荷契約であっても「契約」である以上、確実に履行しなければならず、A生産者のような行為は本来、許されないものです。
- 安定した経営環境を作るために必要なことは、目先の損得だけにとらわれず**生産者から実需者まで顔が見える安定的な取引関係を構築**することが重要です。

具体的には、

- ① 事前契約を行う必要性についての理解を深め、
- ② 誰が買い手となっていて、どのように消費者に渡するのかを認識し、
- ③ 消費者のニーズを踏まえ、品種選定、栽培方法などどのような生産を行えばよいのかを考え、
- ④ ニーズに応えるよう、事前契約を確実に履行する

ことが必要です。



JA・集出荷業者の場合



A集出荷業者

- 作柄次第で実際の生産量も価格も変動するし、生産者がどれだけ出荷してくるか分からないのに、事前に契約で取り決めるのは難しいよね。
- 売り先とは口約束だけど、毎年のオファーもそれなりだし、長年付き合いのある売り先も多いから、事前契約とか頑張ってる必要があるんじゃないかな。



B集出荷業者

- いやいや、今までだって口約束から状況が変わったこともあったし、しっかり販路を確保しておきたいな。
- 作柄の変動は避けられないけど、何とか工夫すればお互いに合意した取引ができるんじゃないかな。

ポイント解説

その1

- JA・集出荷業者と、流通（米穀卸売）業者や実需者との事前契約においては、ニーズに即した数量を契約し、確実に取引することが重要ですが、作柄変動などいかにともしがたいリスクが存在します。
- このようなリスクに対応するため、以下のような契約事項を盛り込んでいる事例があります。

- 収穫後、契約数量を基準として、**作柄変動を踏まえ協議した数量**を取引数量とする。
- **面積契約**し、収穫された米の全量を取引数量とする。

その2

- 生産者との出荷契約では、作柄変動によらない恣意的な理由によって引取数量が変動するリスクに対応するため、以下のような契約事項を盛り込んでいる事例があります。

- 実需者のニーズに基づいて、あらかじめ生産者に出荷依頼数量を提示し、これを超える出荷数量分については、生産者への支払金額を低くするなど差を設ける。

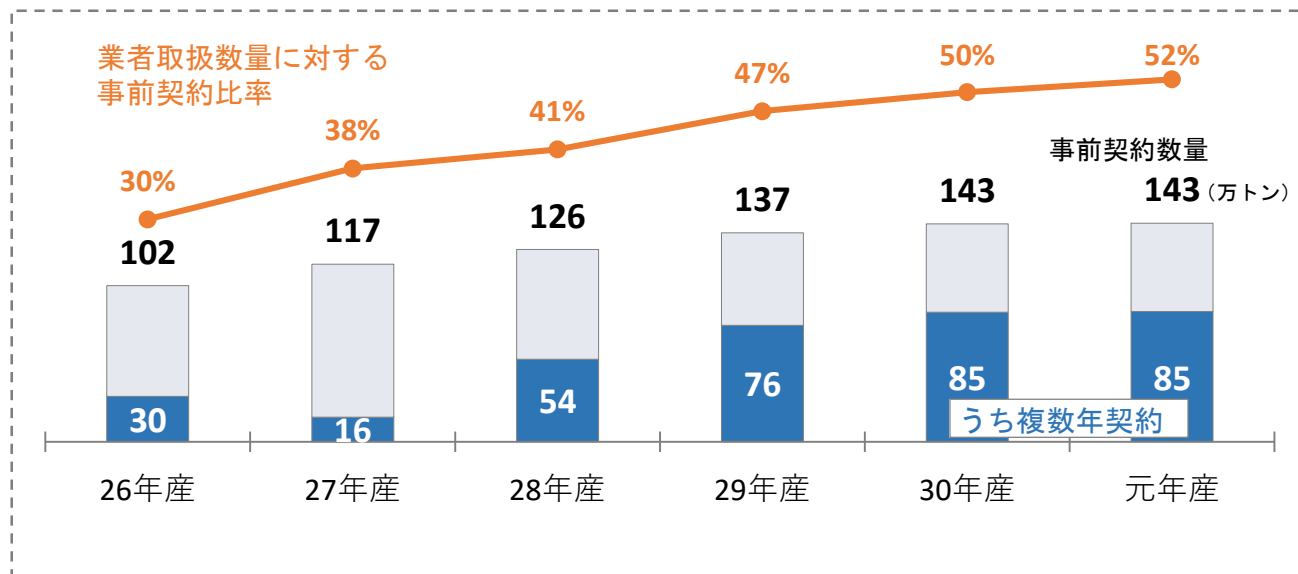
- JA・集出荷業者の皆さんは、**販売先のニーズを的確に生産者へ伝達**することが重要な役割の一つです。
- このような役割をしっかりと果たすことで、売れ残りが発生しないように取り組んでいきましょう。



データで見る 事前契約の取組状況

- 近年では事前契約の取組が全国的にも広がっており、各産地において安定取引に向けた取組が着々と進められています。

近年の事前契約数量の推移



資料：農林水産省「米穀の取引に関する報告」（年間取引数量5,000トン以上の集出荷業者）

事前契約により安定的な経営を確立している事例

A生産法人では、出来秋の相場に影響されない農業経営を目指し、

- ① 自らの経営コスト等を踏まえて販売先と交渉し、出来秋の相場が上下しても、契約価格を維持してもらえる信頼関係を構築する
- ② 生産者としても、契約数量の確保、コスト削減努力を常に行う

ことにより、10年以上もの間、価格を固定した事前契約を流通業者・実需者と結び、取引を継続しています。

また、買い手側の理解により、数量については面積単位の契約を行っており、作柄に関わらず、契約面積で生産された数量の全てが買い取られているそうです。

農林水産省の「米取引の事前契約研究会」（令和2年1～3月）では、事前契約の拡大に向けた取組について「中間とりまとめ」を策定しました。詳細は農林水産省ホームページの以下のURLをご参照ください。
URL：<https://www.maff.go.jp/j/syouan/keikaku/soukatu/jizenn.html>

また、各流通段階における事前契約のひな形見本を、QRコードよりご覧いただけます。



事前契約に係る契約文面（例、イメージ）

【生産者（甲）⇔集出荷業者（乙）】

| 契約文面（例） | 留意点 |
|--|--|
| <p>生産者〇〇〇〇（以下「甲」という。）と〇〇集出荷業者（以下「乙」という。）とは、甲の生産・出荷する令和〇年産米穀に関し、次のとおり契約を締結する。</p> <p>（売渡等）</p> <p>第〇条 本契約により、甲は乙に対し、甲の生産・出荷する令和〇年産米穀について、収穫後に売渡し（又は売渡の委託）（以下「売渡等」という。）を行い、乙は、これを買受ける。</p> <p>2 乙は甲の売渡しの委託に対し、責任をもって受託する。</p> <p>（売渡等を行う数量）</p> <p>第〇条 甲が乙に売渡等を行う契約数量は、〇〇トンとする。</p> <p>2 収穫後に甲が乙に売渡等を行う数量は次による。</p> <p>＜調整方法の例＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 収穫後、契約数量を基準として、作柄変動を踏まえ、甲乙協議の上、売渡数量を決定する。 ・ 甲が作付けする契約数量相当の作付面積〇〇haにおいて実際に収穫された数量を売渡等数量とする。 <p>など。</p> <p>（売渡等価格）</p> <p>第〇条 甲が乙に売渡等を行う価格は、以下のとおりとする。</p> <p>＜調整方法の例＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 〇〇円/60kg（税抜価格）（一定価格で取決め） ・ 〇〇円/60kgを基準価格とし、基準価格の±〇%の範囲内で、収穫後、甲乙協議の上売渡価格を決定する。 ・ 乙が販売先に販売した代金から、手数料や保管経 | <p>豊凶変動などにも対応できるよう、売渡等数量の調整方法を、あらかじめ取り決めておく。</p> <p>一定の価格水準で甲乙が折り合う場合は、価格も取決め。</p> <p>収穫後の相場</p> |

費等の必要経費等を控除した金額を、販売が完了した時点で乙が甲に精算支払いを行う。
など。

(違約措置等)

<違約措置等の例>

第〇条 甲は、甲の理由により収穫後の売渡等数量が契約数量（又は第〇条の規定により契約数量を調整した後の数量）（以下「契約等数量」という。）を下回った場合は、別途定める違約金を乙に支払う。ただし、災害等やむを得ない場合を除く。

また、甲は、契約等数量を上回って乙に売り渡す場合は、第〇条の規定により定めた価格から別途定める金額を差し引いた価格を適用する。

2 乙は、乙の理由により収穫後の買受数量が契約等数量を下回った場合は、別途定める違約金を甲に支払う。ただし、災害等やむを得ない場合を除く。
など。

(契約年月日)

〇年〇月〇日

甲 (事業者名)
(所在地)
(代表者名) ㊟
乙 (事業者名)
(所在地)
(代表者名) ㊟

変動にも対応したい場合は、売渡価格を調整する方法を、あらかじめ取り決めておく。

契約内容を遵守するための違約措置等をあらかじめ取り決めておく。

契約時期は、他の用途の米（飼料用米、加工用米、新市場開拓米）などの作付選択が可能な時期（営農計画書の国への提出期限は6月末）までに締結することが望ましい。

事前契約に係る契約文面（例、イメージ）

【実需者（甲）⇔集出荷業者（乙）】

| 契約文面（例） | 留意点 |
|--|--|
| <p>実需者〇〇〇〇（以下「甲」という。）と〇〇集出荷業者（以下「乙」という。）とは、令和〇年産米穀に関し、次のとおり契約を締結する。</p> <p>（売渡等）</p> <p>第〇条 本契約により、乙は甲に対し売渡し、甲はこれを買受ける。</p> <p>（売渡等を行う数量）</p> <p>第〇条 乙が甲に売渡しを行う契約数量は、〇〇トンとする。</p> <p>2 収穫後に乙が甲に売り渡す数量は次による。</p> <p>＜調整方法の例＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 収穫後、契約数量を基準として、作柄変動を踏まえ、甲乙協議の上、売渡数量を決定する。 ・ 乙に売り渡す（又は売渡しの委託を行う）生産者が作付けする契約数量相当の作付面積〇〇ha において実際に収穫された数量を売渡数量とする。 <p>など。</p> <p>（売渡価格）</p> <p>第〇条 乙が甲に売り渡す価格は、以下のとおりとする。</p> <p>＜調整方法の例＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 〇〇円/60kg（税抜価格）（一定価格で取決め） ・ 〇〇円/60kg を基準価格とし、基準価格の±〇%の範囲内で、収穫後、甲乙協議の上売渡価格を決定する。 <p>など。</p> | <p>豊凶変動などにも対応できるよう、売渡数量の調整方法を、あらかじめ取り決めておく。</p> <p>一定の価格水準で甲乙が折り合う場合は、価格も取決め。</p> <p>収穫後の相場変動にも対応したい場合は、売渡価格を調整する方法を、あらかじめ</p> |

| | |
|---|--|
| <p>(違約措置等)</p> <p><違約措置等の例></p> <p>第〇条 乙は、乙の理由により収穫後の売渡数量が契約数量（又は第〇条の規定により契約数量を調整した後の数量）（以下「契約等数量」という。）を下回った場合は、別途定める違約金を甲に支払う。ただし、災害等やむを得ない場合を除く。</p> <p>2 甲は、甲の理由により収穫後の買受数量が契約等数量を下回った場合は、別途定める違約金を乙に支払う。ただし、災害等やむを得ない場合を除く。</p> <p>など。</p> <p>(契約年月日)</p> <p>〇年〇月〇日</p> <p>甲 (事業者名) (所在地) (代表者名) ㊟</p> <p>乙 (事業者名) (所在地) (代表者名) ㊟</p> | <p>め取り決めておく。</p> <p>契約内容を遵守するための違約措置等をあらかじめ取り決めておく。</p> <p>契約時期は、他の用途の米（飼料用米、加工用米、新市場開拓米）などの作付選択が可能な時期（営農計画書の国への提出期限は6月末）までに締結することが望ましい。</p> |
|---|--|

事前契約に係る契約文面（例、イメージ）
【生産者（甲）⇔実需者（乙）⇔集出荷業者（丙）】

| 契約文面（例） | 留意点 |
|--|---|
| <p>生産者〇〇〇〇（以下「甲」という。）と実需者〇〇〇〇（以下「乙」という。）と集出荷業者〇〇〇〇（以下「丙」という。）とは、甲の生産する令和〇年産米穀に関し、次のとおり契約を締結する。</p> <p>（売渡等）</p> <p>第〇条 本契約により、甲は丙に対し収穫後に売渡し（又は売渡の委託）（以下「売渡等」という。）を行い、丙は、これを買受ける。</p> <p>2 丙は甲の売渡しの委託に対し、責任をもって受託する。</p> <p>3 丙は、甲から買受けた（又は売渡しを委託された）米穀を乙に売り渡す。</p> <p>（売渡等を行う数量）</p> <p>第〇条 甲から丙に、丙から乙に売渡等を行う契約数量は、〇〇トンとする。</p> <p>2 収穫後に甲から丙に、丙から乙に売渡等を行う数量は次による。</p> <p style="color: red;">〈調整方法の例〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 収穫後、契約数量を基準として、作柄変動を踏まえ、甲乙協議の上、売渡数量を決定する。 ・ 甲が作付けする契約数量相当の作付面積〇〇haにおいて実際に収穫された数量を売渡等数量とする。 <p>など。</p> <p>（売渡等価格）</p> <p>第〇条 甲が丙に、丙が乙に売渡等を行う価格は、以下のとおりとする。</p> <p style="color: red;">〈調整方法の例〉</p> <p>（甲⇔丙、丙⇔乙）</p> | <p>豊凶変動などにも対応できるよう、売渡等数量の調整方法を、あらかじめ取り決めておく。</p> <p>一定の価格水準で契約当時者</p> |

- ・ ○○円/60kg（税抜価格）（一定価格で取決め）
- ・ ○○円/60kg を基準価格とし、基準価格の±○%の範囲内で、収穫後、甲丙（又は丙乙）協議の上売渡価格を決定する。

（甲⇄丙）

- ・ 丙が乙に販売した代金（販売価格は上記例等による）から、手数料や保管経費等の必要経費等を控除した金額を、販売が完了した時点で丙が甲に精算支払いを行う。

など。

（違約措置等）

〈違約措置等の例〉

第○条 甲及び丙は、甲丙それぞれの理由により収穫後の売渡数量が契約数量（又は第○条の規定により契約数量を調整した後の数量）（以下「契約等数量」という。）を下回った場合は、別途定める違約金を丙又は乙それぞれに支払う。ただし、災害等やむを得ない場合を除く。

また、甲は、甲の理由により契約等数量を上回って丙に売り渡す場合は、第○条の規定により定めた価格から別途定める金額を差し引いた価格を適用する。

2 乙及び丙は、乙丙それぞれの理由により収穫後の買受数量が契約等数量を下回った場合は、別途定める違約金を丙又は甲それぞれに支払う。ただし、災害等やむを得ない場合を除く。

など。

（契約年月日）

○年○月○日

甲 （事業者名）

（所在地）

が折り合う場合は、価格も取決め。

収穫後の相場変動にも対応したい場合は、売渡価格を調整する方法を、あらかじめ取り決めておく。

契約内容を遵守するための違約措置等をあらかじめ取り決めておく。

契約時期は、他の用途の米（飼料用米、加工用米、新市場開拓米）などの作付選択が

| | | | |
|---|--------|---|---|
| | (代表者名) | ㊟ | 可能な時期(営農 計画書の国への 提出期限は6月 末)までに締結す ることが望まし い。 |
| 乙 | (事業者名) | | |
| | (所在地) | | |
| | (代表者名) | ㊟ | |
| 丙 | (事業者名) | | |
| | (所在地) | | |
| | (代表者名) | ㊟ | |