

# 米取引における事前契約の 現状と課題について

---

令和3年4月  
農林水産省

## 【事前契約の必要性】

- 米政策については、主食用米の需要が毎年10万トン程度減少とすると見込まれる中、生産者自らの経営判断により需要に応じた生産・販売を推進。
- 需要に応じた生産・販売を推進する上で、豊凶変動や価格変動リスクに対応しつつ、事前に販売先や販売数量等を見通すことができる事前契約の拡大が重要。

## 【事前契約の拡大に向けた基本的な対応方向】

- 事前契約を拡大するには、生産者から実需者までが結びついた形を目指していくことが必要。
- JA・集出荷業者、全国集出荷団体、流通業者は、生産者・産地と実需者をつなぎ、双方が対話できるようにし、互いのニーズを十分伝えていく役割を発揮することで、両者の信頼関係を構築。

### 事前契約の在り方

- 各当事者の経営の安定に資するよう、少なくとも以下とすることが望ましい。
  - ・ 契約締結時期は、播種前（4月～5月を基本に、遅くとも6月まで）又は複数年契約
  - ・ 数量について、豊凶変動の調整ルールを含めて、取り決め

### 事前契約の拡大に向けた対応

- 生産から流通・販売に至る各当事者の自助努力により、事前契約の拡大の取組を進めることが基本。
- 国は、各当事者の取組に資するよう、生産者への普及啓発や、優良事例の収集・横展開

## ＜事前契約の各当事者による望ましい対応＞

### 生産者、JA・集出荷業者

#### ○ ニーズの把握

##### ＜生産者＞

自分の米が誰から、どのように求められているのか、を意識しながら、生産計画を立てることが重要。

##### ＜JA・集出荷業者＞

販売先のニーズを的確に生産者に伝達し、契約の内容について、販売先が求める米を安定的に確保するためのものにすることが求められる。

#### ○ 契約の遵守

契約の内容を遵守するのは取引の基本。JA・集出荷業者は、契約事項に不履行があれば必要な措置をとるなど、対応が求められる。

### 実需者（中食・外食、小売）

#### ○ 産地への理解と契約栽培等の促進

- ・ 生産者・産地の再生産可能価格等を踏まえるなど、生産現場の状況を理解するよう努めつつ、自らのニーズを積極的に伝達し、信頼関係の構築につなげていくことが重要。
- ・ 生産者のほか、JA・集出荷業者、全国集出荷団体、流通（卸売）業者との結びつきを通じて、生産者との契約栽培等の取組にも期待。

### 全国集出荷団体・流通（卸売）業者

#### ○ ニーズの把握、バッファ機能の発揮

実需者と産地の間に立つ役割として、広域で事業展開を行っている実需者の安定取引ニーズに対し、自らが有する物流・精米・代金決済機能などを十分活かしながら、双方のニーズを的確に伝達し、生産・集荷と販売に反映するよう取り組むことが求められる。

豊凶や需要の変動等を調整するなどバッファ機能も発揮して、需要に応じた生産・販売を推進することが重要。

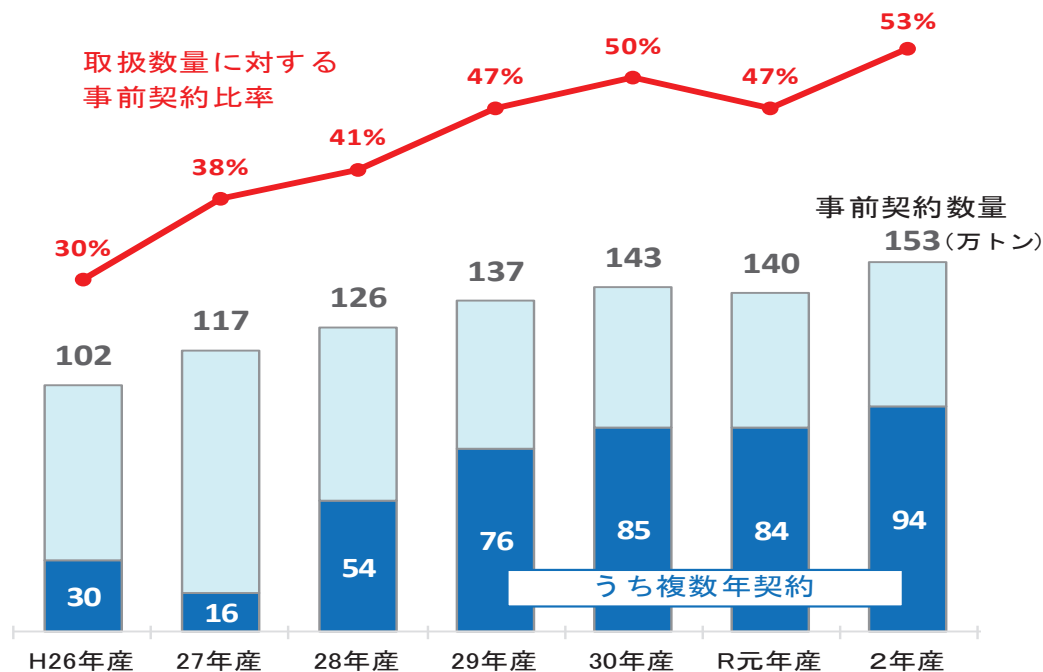
#### ○ 契約栽培等の促進

実需者のニーズを踏まえた契約栽培等にも積極的に取り組むことが求められる。

# 事前契約の現状 集出荷業者と卸・小売業者との事前契約の状況

- 集出荷業者と卸・小売業者との間の取引においては、近年、主食用米の事前契約・複数年契約の数量が増加してきており、令和2年産では集出荷業者の取扱量（集荷量）全体の約5割を占める。
- 近年、主食用米の事前契約（複数年契約）の取組は、年々増加。

## 【近年の主食用米の事前契約数量の推移】



この事前契約数量は、農水省が一定規模以上の集出荷業者を対象に調査しているもので、「収穫前の段階において確認書等により販売数量が決定している数量」(脚注参照)。

資料: 農林水産省「米穀の取引に関する報告」(報告対象: 年間取扱量5,000トン以上の集出荷事業者)

注: 1 「事前契約数量」は、収穫前の段階において確認書等により販売数量が決定している数量。

2 「複数年契約」の契約期間は3年間が大宗である。

3 元年産以前は確定値、2年産は3年2月末時点の速報値。

# 事前契約の現状 集出荷業者と卸・小売業者との事前契約の状況

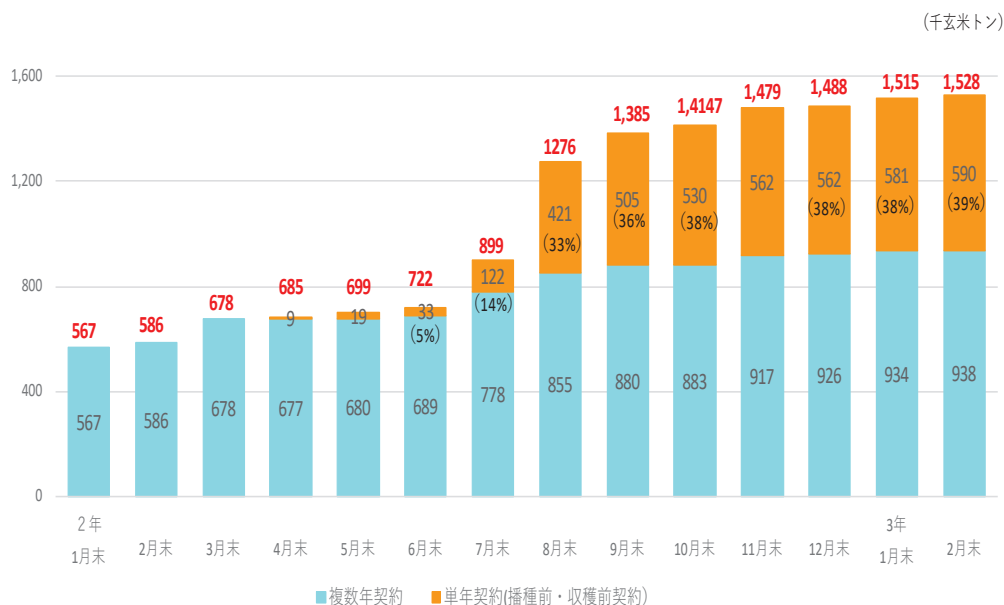
(契約の締結時期)

- 複数年契約を除く単年での事前契約数量については、令和2年産では2月末時点で約59万トンであるが、6月末時点では約3万トンと播種前時点での契約はわずかな状況。

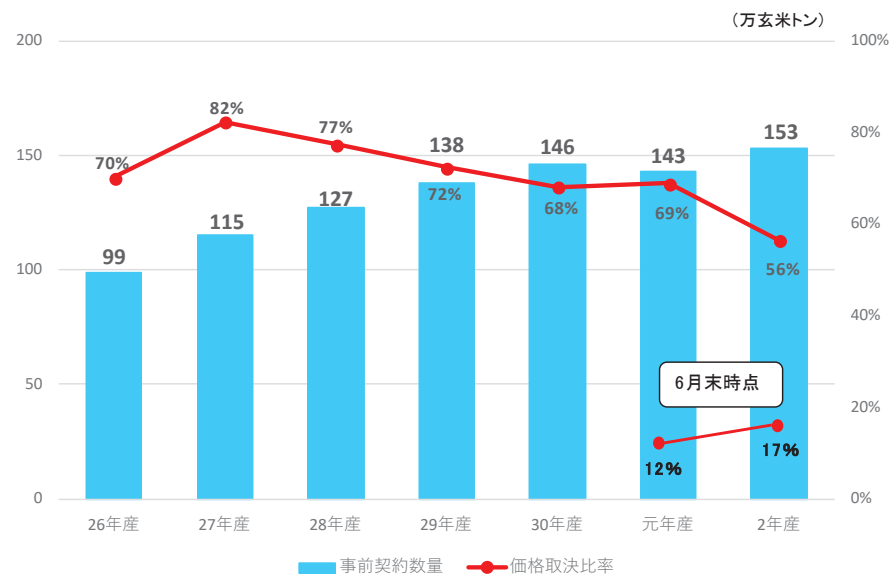
(価格取決めのある事前契約の数量)

- 集出荷業者と卸・小売業者との間の事前契約において価格取決めをしている数量は、令和2年産では2月末時点で契約数量の約6割、6月末時点では約2割。

【令和2年産の契約月別 事前契約数量の推移】(速報値)



【事前契約数量と価格取決め数量比率の推移】



資料：農林水産省「米穀の取引に関する報告」(報告対象：年間取扱量5,000トン以上の集出荷事業者)  
 注1：「事前契約数量」は、収穫前の段階において確認書等により販売数量が決定している数量。  
 注2：「複数年契約」の契約期間は3年間が大宗である。

注1：「価格取決め数量」は、価格に一定の幅(基準価格の±10%の範囲内)を設けた取決めも含む。  
 注2：各年産の事前契約数量及び価格取決め比率は生産年翌年2月末時点である。

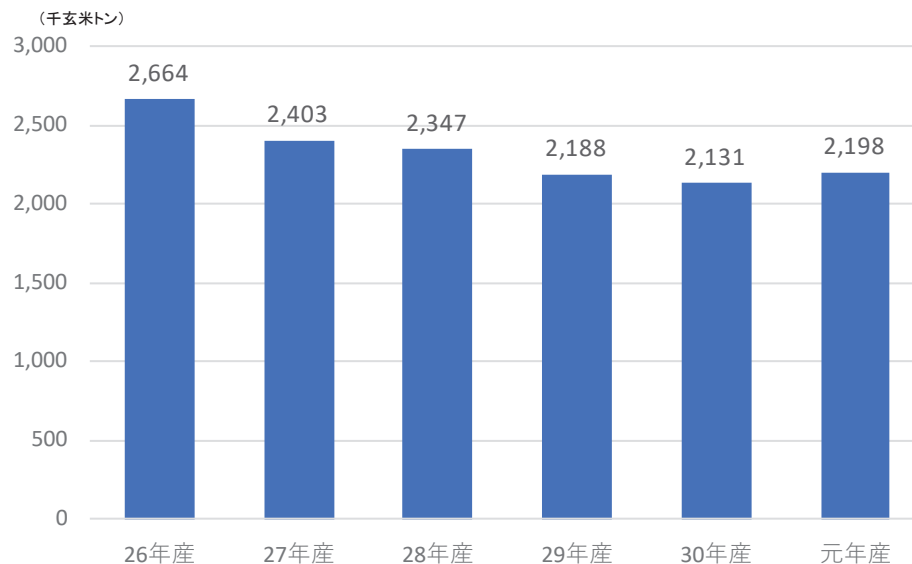
# 事前契約の現状 集出荷業者と卸・小売業者との事前契約の状況

- 集出荷業者のうち、全農等の事前契約数量は、自らの集荷量に占める比率は6割、全体の事前契約数量に占める比率は9割超。
- 単位農協や全集連等の事前契約数量は、自らの集荷量に占める比率は約1～2割、全体の事前契約数量に占める比率は1割に満たない状況。

【業態区分別事前契約数量(元年産)】

	集荷数量 (千玄米トン) ①	事前契約数量 (千玄米トン)		
		②	事前契約比率 ②/①	業態区分比率
全国農業協同組合連合会 経済連及び県単一農協等	2,198	1,297	59%	92%
単位農協	636	84	13%	6%
全集連・全集連系県集荷組合	118	21	18%	2%
その他	34	—	—	—
合計	2,985	1,403	47%	100%

【全農等の主食用米集荷数量】



資料: 農林水産省「米穀の取引に関する報告」(報告対象: 年間取扱量5,000トン以上の集出荷事業者)

注: 1 「事前契約数量」は、収穫前の段階において確認書等により販売数量が決定している数量。

2 「複数年契約」の契約期間は3年間が大宗である。

注: 全農・経済連及び県単一農協の集荷数量。

# 令和2/3年及び令和3/4年の主食用米等の需給見通し(令和3年2月公表 基本指針)

## 【令和2/3年の主食用米等の需給見通し】

(単位:万トン)

令和2年6月末民間在庫	A	200	平年作
令和2年産主食用米等生産量	B	723	729万トン
令和2年/3年主食用米等供給量計	C=A+B	922	
令和2年/3年主食用米等需要量	D	711~716	
令和3年6月末民間在庫	E=C-D	207~212	

注：令和2/3年主食用米等需要量は、新型コロナウイルス感染症の状況や価格動向等によって、今後、変動する可能性がある。

参考：7月基本指針

201
709~717
910~918
715
196~204

▲36万トン  
(▲6.7万ha)

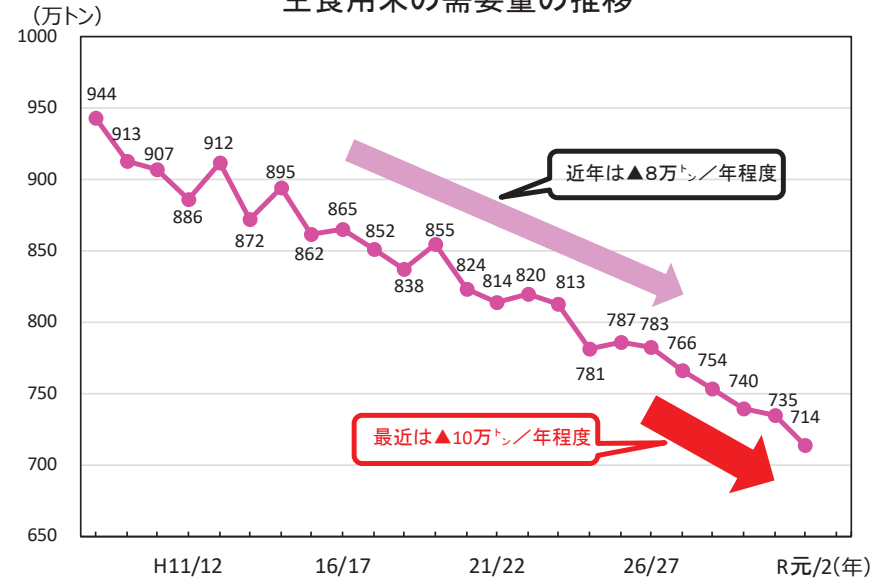
## 【令和3/4年の主食用米等の需給見通し】

令和3年6月末民間在庫	E	207~212
令和3年産主食用米等生産量	F	693
令和3年/4年主食用米等供給量計	G=E+F	900~905
令和3年/4年主食用米等需要量	H	705
令和4年6月末民間在庫	I=G-H	195~200

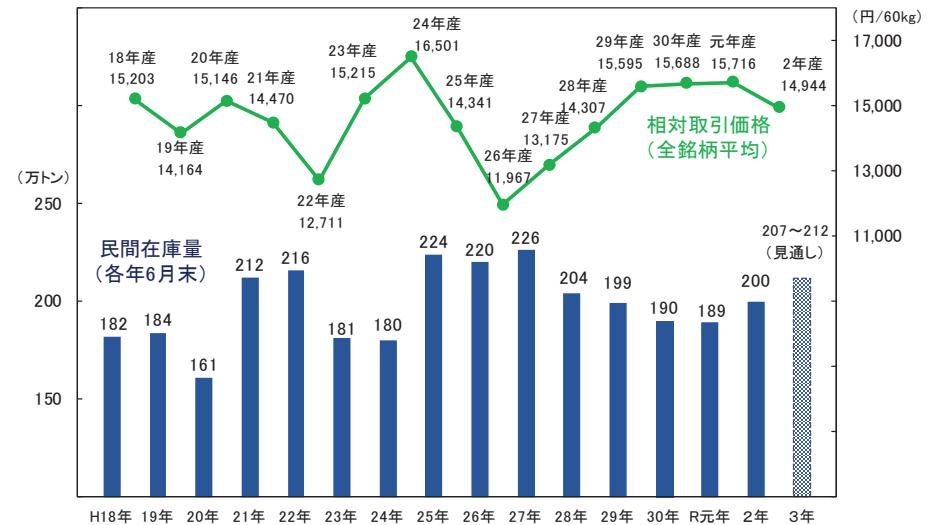
(単位:万トン)

207~212
過去最大の作付削減面積と同規模の面積を削減した場合の参考値
692
899~904
705
193~199

## 主食用米の需要量の推移



## 相対取引価格と民間在庫量の推移



注：相対取引価格は、当該年産の出回りから翌年10月（2年産は令和3年2月）までの通年平均価格であり、運賃、包装代、消費税相当額が含まれている。

# 米の販売数量及び民間在庫の推移(令和3年2月)

- 主食用米の需要が1人当たりの消費量や人口減少等の影響により毎年約10万ト(約1.4%)程度減少すると見込まれる中、直近1年間(令和2年1月~12月)においては、新型コロナウイルス感染症の影響等により、中食・外食事業者向けの販売数量が減少している一方で、販売数量が伸びている小売事業者向けを合わせても全体で2%の減少となっている。
- 米の民間在庫量については、令和3年2月末で294万トと対前年同月比+28万トとなっており、前年と比較し高い水準で推移している。

## 【米穀販売事業者における販売数量の動向】

	2年 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2年1月 ~12月計	3年 1月	2月
小売事業者向け (※元年(31年)との比較)	101%	112%	124%	110%	95%	104%	103%	105%	102%	103%	101%	108%	106%	107%	96%
中食・外食事業者等向け (※元年(31年)との比較)	98%	99%	88%	75%	76%	89%	86%	85%	89%	92%	92%	92%	88%	87%	88%
販売数量計 (※元年(31年)との比較)	100%	106%	108%	94%	86%	97%	95%	95%	96%	98%	97%	100%	98%	97%	92%

資料:農林水産省「米穀の取引に関する報告」  
 注1:報告対象業者は、年間玄米仕入数量50,000ト以上の販売事業者(年間取扱数量約160万ト(令和2年産主食用米等の生産量723万トの約2割))である。  
 2:上記の数値については、報告対象者が販売している精米の全体の価格・数量の動向を指数化したものであり、個別の取引や産地銘柄毎の動向を表すものではない。  
 3:速報値であるため、公表後の数値修正が生じる場合がある。  
 4:令和2年2月以降、新型コロナウイルス感染症の影響により、各月ごとの消費動向に大きな変動が生じていることから、参考として平成31年の同月との比較をした値を記載。

## 【購入数量の推移(家計調査)】

(単位:Kg、%)

	2年 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2年1月~ 12月計	3年 1月
購入数量	3.52	4.60	5.54	5.44	5.11	4.94	4.90	5.06	7.04	7.71	5.25	5.48	64.59	3.92
前年比	90.0%	100.9%	116.9%	108.2%	108.5%	102.1%	107.9%	110.2%	109.7%	94.5%	96.9%	102.4%	103.7%	111.4%

資料:総務省「家計調査」家計収支編 二人以上の世帯

## 【民間在庫量の推移(出荷+販売段階)】

(単位:万玄米トン)

	当年 7月	8月	9月	10月	11月	12月	翌年 1月	2月	3月	4月	5月	6月
元/2年	99	79	161	294	315	318	295	266	233	204	178	154
対前年差	▲3	▲9	+10	+6	+10	+17	+13	+7	+6	+11	+16	+23
2/3年	119	101	190	325	345	344	321	294				
対前年差	+20	+21	+29	+31	+30	+26	+27	+28				

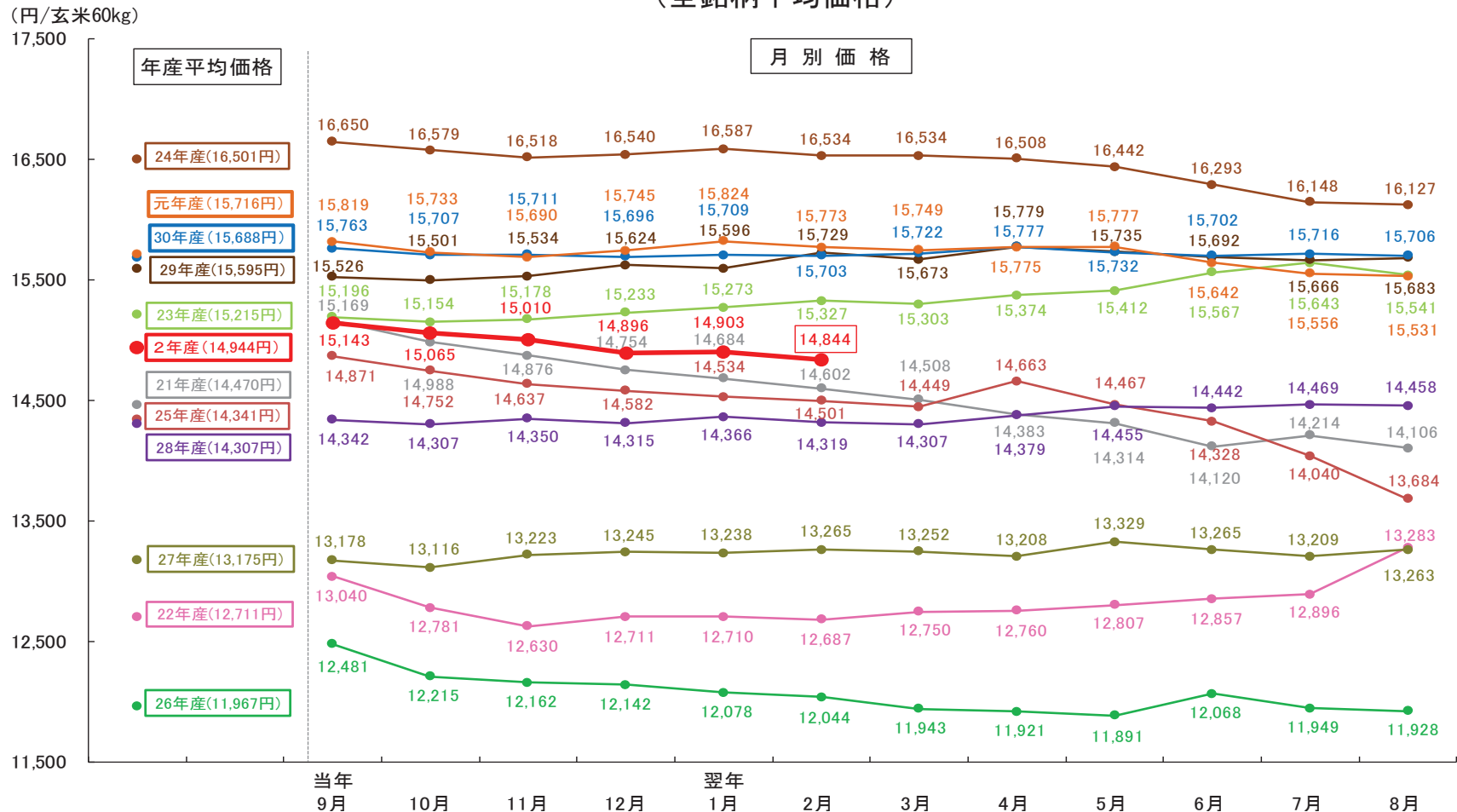
資料:農林水産省「米穀の取引に関する報告」  
 注1:水稲うるちもみ及び水稲うるち玄米(醸造用玄米を含む。)の月末在庫量(玄米換算)の値である。  
 2:報告対象業者は、全農、道県経済連、県単一農協、道県出荷団体(年間の玄米仕入数量が5,000トン以上)、出荷業者(年間の玄米仕入量が500トン以上)、米穀の販売の事業を行う者(年間の玄米仕入量が4,000トン以上)である。  
 3:期間については、2/3年であれば、令和2年7月~3年6月である。



# 相対取引価格の推移(平成21年産～令和2年産)

○ 令和2年産米の令和3年2月の相対取引価格は、全銘柄平均で前月差▲59円の14,844円/60kgとなり、出回りからの年産平均価格は前年産▲772円の14,944円/60kgとなったところ。

## 相対取引価格の推移(税込) (全銘柄平均価格)



資料：農林水産省調べ

注1：運賃、包装代、消費税相当額(平成26年3月までは5%、元年9月までは8%、元年10月以降は10%、ただし軽減税率対象は8%)を含む1等米の価格である。

2：グラフの左側は各年産の通年平均価格(当該年産の出回りから翌年10月(2年産は令和3年2月)まで)、右側は月ごとの価格の推移。

# 令和2年産米の相対取引価格(令和3年2月の年産平均価格)

(単位: 円/玄米60kg (税込))

産地品種銘柄	令和2年産 〔出回り～ 3年2月〕	令和元年産 〔出回り～ 2年10月〕	価格差 ①-②
	①	②	
北海道 ななつぼし	15,020	15,869	▲ 849
北海道 ゆめぴりか	16,967	16,800	+ 167
北海道 きらら397	14,639	15,420	▲ 781
青森 まっしゅら	13,367	14,789	▲ 1,422
青森 つがるロマン	13,800	15,059	▲ 1,259
岩手 ひとめぼれ	14,820	15,312	▲ 492
岩手 あきたこまち	14,504	15,180	▲ 676
岩手 銀河のしずく	15,412	16,241	▲ 829
宮城 ひとめぼれ	14,891	15,511	▲ 620
宮城 つや姫	15,191	15,850	▲ 659
宮城 ササニシキ	14,946	15,782	▲ 836
秋田 あきたこまち	14,878	15,799	▲ 921
秋田 めんこいな	13,686	14,621	▲ 935
秋田 ひとめぼれ	14,303	15,086	▲ 783
山形 はえぬき	14,165	15,397	▲ 1,232
山形 つや姫	18,577	18,588	▲ 11
山形 ひとめぼれ	15,154	16,165	▲ 1,011
福島 コシヒカリ(中通り)	13,519	15,369	▲ 1,850
福島 コシヒカリ(会津)	15,142	15,392	▲ 250
福島 コシヒカリ(浜通り)	14,122	14,974	▲ 852
福島 ひとめぼれ	13,558	14,913	▲ 1,355
福島 天のつぶ	12,944	14,479	▲ 1,535
茨城 コシヒカリ	14,104	15,512	▲ 1,408
茨城 あきたこまち	13,760	15,471	▲ 1,711
茨城 あさひの夢	13,299	13,538	▲ 239
栃木 コシヒカリ	14,550	15,576	▲ 1,026
栃木 あさひの夢	12,877	14,806	▲ 1,929
栃木 とちぎの星	13,602	14,927	▲ 1,325
群馬 あさひの夢	12,621	14,920	▲ 2,299
群馬 ゆめまつり	12,626	14,868	▲ 2,242
埼玉 彩のかがやき	13,423	14,909	▲ 1,486
埼玉 彩のきずな	13,614	14,916	▲ 1,302
埼玉 コシヒカリ	14,434	15,169	▲ 735
千葉 コシヒカリ	14,224	15,717	▲ 1,493
千葉 ふさこがね	13,101	14,751	▲ 1,650
千葉 ふさおとめ	13,688	14,874	▲ 1,186
山梨 コシヒカリ	18,345	18,280	+ 65
長野 コシヒカリ	15,519	15,996	▲ 477
長野 あきたこまち	14,948	15,199	▲ 251
静岡 コシヒカリ	15,498	16,207	▲ 709

産地品種銘柄	令和2年産 〔出回り～ 3年2月〕	令和元年産 〔出回り～ 2年10月〕	価格差 ①-②
	①	②	
静岡 きぬむすめ	14,819	15,229	▲ 410
静岡 あいちのかおり	-	15,325	-
新潟 コシヒカリ(一般)	16,788	17,391	▲ 603
新潟 コシヒカリ(魚沼)	20,460	21,009	▲ 549
新潟 コシヒカリ(佐渡)	17,303	17,993	▲ 690
新潟 コシヒカリ(岩船)	17,258	17,984	▲ 726
新潟 こしいぶき	14,521	15,143	▲ 622
富山 コシヒカリ	15,624	15,981	▲ 357
富山 てんたかく	14,658	14,869	▲ 211
石川 コシヒカリ	15,671	15,899	▲ 228
石川 ゆめみづほ	14,320	14,698	▲ 378
福井 コシヒカリ	15,603	16,345	▲ 742
福井 ハチエチゼン	14,456	15,079	▲ 623
福井 あきさかり	14,450	15,203	▲ 753
岐阜 ハツシモ	14,930	15,368	▲ 438
岐阜 コシヒカリ	15,677	16,176	▲ 499
岐阜 あさひの夢	13,829	14,608	▲ 779
愛知 あいちのかおり	14,816	14,798	+ 18
愛知 コシヒカリ	15,650	15,539	+ 111
愛知 大地の風	14,993	14,979	+ 14
三重 コシヒカリ(一般)	14,828	15,538	▲ 710
三重 コシヒカリ(伊賀)	15,355	15,964	▲ 609
三重 キヌヒカリ	13,994	14,916	▲ 922
滋賀 コシヒカリ	15,220	15,840	▲ 620
滋賀 キヌヒカリ	14,252	14,946	▲ 694
滋賀 みずかがみ	15,238	15,789	▲ 551
京都 コシヒカリ	16,043	16,192	▲ 149
京都 キヌヒカリ	15,114	15,065	+ 49
京都 ヒノヒカリ	15,820	-	-
兵庫 コシヒカリ	15,780	16,158	▲ 378
兵庫 ヒノヒカリ	14,203	14,835	▲ 632
兵庫 キヌヒカリ	14,264	14,852	▲ 588
奈良 ヒノヒカリ	14,586	15,743	▲ 1,157
鳥取 きぬむすめ	14,374	14,799	▲ 425
鳥取 コシヒカリ	15,179	15,489	▲ 310
鳥取 ひとめぼれ	14,338	14,698	▲ 360
島根 コシヒカリ	15,173	15,569	▲ 396
島根 きぬむすめ	14,447	14,572	▲ 125
島根 つや姫	15,201	15,258	▲ 57
岡山 アケボノ	13,350	14,879	▲ 1,529

産地品種銘柄	令和2年産 〔出回り～ 3年2月〕	令和元年産 〔出回り～ 2年10月〕	価格差 ①-②
	①	②	
岡山 きぬむすめ	14,740	-	-
岡山 あきたこまち	14,762	15,393	▲ 631
広島 コシヒカリ	14,972	15,470	▲ 498
広島 あきさかり	13,941	14,657	▲ 716
広島 あきろまん	14,013	14,641	▲ 628
山口 コシヒカリ	15,208	15,518	▲ 310
山口 ひとめぼれ	14,501	14,628	▲ 127
山口 ヒノヒカリ	14,363	14,614	▲ 251
徳島 コシヒカリ	14,947	15,757	▲ 810
徳島 あきさかり	14,189	-	-
香川 コシヒカリ	15,406	15,280	+ 126
香川 ヒノヒカリ	14,866	14,748	+ 118
香川 おいでまい	15,406	15,368	+ 38
愛媛 コシヒカリ	15,551	15,553	▲ 2
愛媛 ヒノヒカリ	14,999	15,012	▲ 13
愛媛 あきたこまち	14,900	14,851	+ 49
高知 コシヒカリ	15,021	14,918	+ 103
高知 ヒノヒカリ	14,279	14,457	▲ 178
福岡 夢つし	16,373	16,285	+ 88
福岡 ヒノヒカリ	15,343	15,402	▲ 59
福岡 元気つくし	16,116	16,142	▲ 26
佐賀 夢しずく	14,594	14,995	▲ 401
佐賀 さびより	15,276	15,954	▲ 678
佐賀 ヒノヒカリ	14,283	-	-
長崎 ヒノヒカリ	14,796	14,978	▲ 182
長崎 にこまる	15,095	15,305	▲ 210
長崎 コシヒカリ	15,902	15,918	▲ 16
熊本 ヒノヒカリ	15,390	15,380	+ 10
熊本 森のくまさん	-	15,398	-
熊本 コシヒカリ	16,181	16,000	+ 181
大分 ヒノヒカリ	15,383	15,652	▲ 269
大分 ひとめぼれ	15,282	15,892	▲ 610
大分 つや姫	15,413	15,908	▲ 495
宮崎 コシヒカリ	15,292	15,946	▲ 654
宮崎 ヒノヒカリ	15,953	15,860	+ 93
鹿児島 ヒノヒカリ	16,669	16,445	+ 224
鹿児島 あきほなみ	17,310	16,934	+ 376
鹿児島 コシヒカリ	16,323	16,670	▲ 347
<b>全銘柄平均価格</b>	<b>14,944</b>	<b>15,716</b>	<b>▲ 772</b>

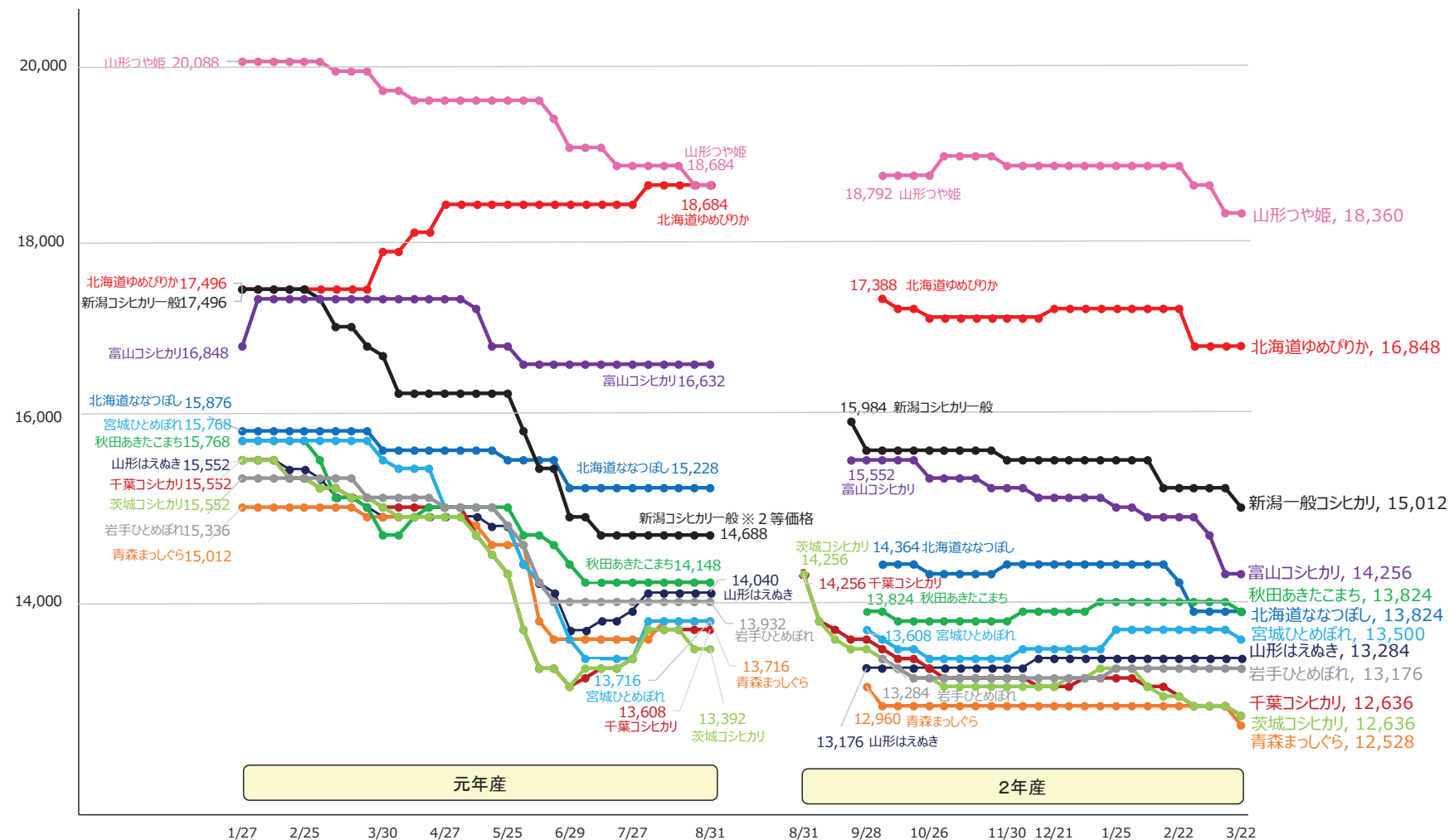
注1: 農林水産省が調査・公表した出回りからの年産平均価格(令和2年産は令和3年2月)までであり、調査対象事業者は、一定規模以上の集荷業者(年間の販売数量5,000トン以上等)。  
 2: 運賃、包装代、消費税相当額を含む1等米の価格である。なお、令和元年10月以降は、軽減税率の対象である米穀の包装代などの品代等は8%、運賃等は10%で算定している。  
 3: 「-」について、令和2年産は、当該月までの取引数量の累計が100トン未満であり、価格の公表を行っていないもの。令和元年産は、当該年産において報告対象としていない産地品種銘柄又は取引数量の累計100トン未満であり、公表を行っていないもの。

# (参考) 令和元・2年産米のスポット価格の推移 (令和3年3月22日時点)

○ 2年産については、元年産の出来秋の価格水準に比べ、低い価格で取引がスタート。その後横ばいの状況が続いていたが、2月中・下旬以降、一部銘柄を除き下落している。

(参考) スポット取引：主に中小規模の卸売業者間で行う、10トン～数十トン程度の小ロットの売買。

(円/60kg税込)



注：スポット価格は、米穀データバンク発行「日刊・米穀市況速報」(関東相場、東京着地基準、下限値、税抜)の価格を農林水産省が税込に加工。  
新潟コシヒカリの令和元年産価格は2等品の価格。

# 産地別民間在庫の状況(令和3年2月)

(単位:千玄米トン)

	元/2年		2/3年					
	2年 1月	2年 2月	3年 1月	対前年 同月差	対前年 同月比	3年 2月	対前年 同月差	対前年 同月比
	① (千玄米トン)	② (千玄米トン)						
北海道	311.0	279.4	369.0	+ 58.0	+ 18.6%	340.7	+ 61.3	+ 21.9%
青森	149.1	137.9	164.1	+ 15.0	+ 10.0%	150.2	+ 12.2	+ 8.9%
岩手	139.8	126.4	174.3	+ 34.6	+ 24.7%	142.5	+ 16.1	+ 12.7%
宮城	154.8	154.8	185.9	+ 31.1	+ 20.1%	183.5	+ 28.7	+ 18.5%
秋田	246.6	221.3	264.0	+ 17.4	+ 7.1%	238.3	+ 16.9	+ 7.6%
山形	175.0	149.1	221.0	+ 46.1	+ 26.3%	206.3	+ 57.2	+ 38.4%
福島	208.6	199.4	203.2	▲ 5.4	▲ 2.6%	190.0	▲ 9.4	▲ 4.7%
茨城	108.5	96.5	126.8	+ 18.3	+ 16.9%	114.8	+ 18.3	+ 19.0%
栃木	140.2	129.5	166.0	+ 25.8	+ 18.4%	154.2	+ 24.7	+ 19.0%
群馬	20.5	19.8	17.9	▲ 2.6	▲ 12.5%	19.4	▲ 0.4	▲ 2.0%
埼玉	28.3	25.2	47.1	+ 18.8	+ 66.5%	35.6	+ 10.4	+ 41.0%
千葉	77.0	68.1	85.7	+ 8.8	+ 11.4%	80.3	+ 12.2	+ 17.9%
東京	0.0	0.0	0.0	+ 0.0	-	0.0	+ 0.0	-
神奈川	1.3	1.1	1.6	+ 0.3	+ 25.5%	1.4	+ 0.3	+ 26.9%
山梨	5.2	4.7	4.7	▲ 0.5	▲ 9.8%	4.3	▲ 0.4	▲ 8.9%
長野	66.8	58.9	65.9	▲ 0.8	▲ 1.2%	62.4	+ 3.5	+ 6.0%
静岡	14.3	12.9	14.9	+ 0.6	+ 4.4%	11.2	▲ 1.7	▲ 13.1%
新潟	258.6	223.7	271.0	+ 12.4	+ 4.8%	243.3	+ 19.6	+ 8.8%
富山	77.3	69.3	92.9	+ 15.6	+ 20.1%	85.9	+ 16.6	+ 23.9%
石川	46.7	42.7	61.1	+ 14.4	+ 30.9%	57.2	+ 14.5	+ 34.0%
福井	61.4	55.3	57.7	▲ 3.7	▲ 6.0%	51.2	▲ 4.1	▲ 7.4%
岐阜	25.9	24.1	25.3	▲ 0.6	▲ 2.3%	23.2	▲ 0.8	▲ 3.4%
愛知	30.4	27.8	35.1	+ 4.7	+ 15.3%	31.6	+ 3.7	+ 13.4%
三重	34.5	30.6	31.6	▲ 2.8	▲ 8.2%	28.0	▲ 2.6	▲ 8.6%

	元/2年		2/3年					
	2年 1月	2年 2月	3年 1月	対前年 同月差	対前年 同月比	3年 2月	対前年 同月差	対前年 同月比
	① (千玄米トン)	② (千玄米トン)						
滋賀	59.6	54.1	55.9	▲ 3.7	▲ 6.2%	52.5	▲ 1.5	▲ 2.8%
京都	9.4	9.3	11.5	+ 2.1	+ 22.3%	10.8	+ 1.4	+ 15.4%
大阪	1.8	1.5	1.3	▲ 0.5	▲ 25.7%	1.1	▲ 0.4	▲ 27.0%
兵庫	39.2	34.8	40.6	+ 1.4	+ 3.5%	37.4	+ 2.6	+ 7.3%
奈良	7.9	7.4	7.1	▲ 0.9	▲ 11.3%	6.5	▲ 0.9	▲ 12.3%
和歌山	1.3	1.1	0.9	▲ 0.3	▲ 27.1%	0.9	▲ 0.2	▲ 21.0%
鳥取	29.6	26.4	30.9	+ 1.3	+ 4.4%	28.3	+ 1.9	+ 7.2%
島根	25.3	23.3	26.5	+ 1.2	+ 4.7%	24.5	+ 1.2	+ 5.3%
岡山	47.5	45.2	44.3	▲ 3.2	▲ 6.8%	43.9	▲ 1.3	▲ 2.9%
広島	30.8	27.5	31.5	+ 0.7	+ 2.2%	28.6	+ 1.1	+ 3.9%
山口	27.8	25.4	17.1	▲ 10.7	▲ 38.4%	15.5	▲ 9.9	▲ 39.0%
徳島	9.9	9.0	12.3	+ 2.5	+ 24.8%	11.2	+ 2.2	+ 24.2%
香川	14.9	13.7	16.7	+ 1.8	+ 12.4%	15.2	+ 1.5	+ 11.2%
愛媛	9.5	8.3	8.5	▲ 1.0	▲ 10.6%	7.7	▲ 0.6	▲ 7.0%
高知	6.8	6.1	7.2	+ 0.4	+ 5.7%	6.3	+ 0.2	+ 3.1%
福岡	49.1	43.6	43.4	▲ 5.8	▲ 11.7%	39.0	▲ 4.6	▲ 10.6%
佐賀	23.2	22.5	23.5	+ 0.4	+ 1.6%	22.3	▲ 0.2	▲ 0.9%
長崎	8.2	7.1	7.5	▲ 0.7	▲ 8.2%	6.6	▲ 0.5	▲ 7.5%
熊本	41.0	36.8	40.5	▲ 0.5	▲ 1.3%	37.5	+ 0.7	+ 2.0%
大分	15.2	12.6	11.9	▲ 3.3	▲ 21.9%	10.8	▲ 1.8	▲ 14.2%
宮崎	10.2	8.7	10.7	+ 0.5	+ 4.9%	8.2	▲ 0.6	▲ 6.7%
鹿児島	18.0	15.4	18.2	+ 0.2	+ 0.9%	15.3	▲ 0.1	▲ 0.8%
沖縄	0.2	0.2	0.1	▲ 0.1	▲ 43.9%	0.1	▲ 0.1	▲ 41.8%
全国	2,950.0	2,660.0	3,210.0	+ 270.0	+ 8.8%	2,940.0	+ 280.0	+ 10.5%

資料:農林水産省「米穀の取引に関する報告」

注:1 水稲うるちもみ及び水稲うるち玄米(醸造用玄米を含む。)の月末在庫量(玄米換算)の値である。

2 報告対象業者は、全農、道県経済連、県単一農協、道県出荷団体(年間の玄米仕入数量が5,000トン以上)、出荷業者(年間の玄米仕入量が500トン以上)、米穀の販売の事業を行う者(年間の玄米仕入量が4,000トン以上)である。

# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート調査結果①

## 調査概要

※ 本調査は、(3)のとおり、一部の生産者及び集出荷業者を対象として、米の事前契約取引に関するアンケートを実施したものであるため、全国全体の取組を網羅したものでないことに留意。

- (1) 調査内容 主食用米生産量20万ト以上の上位11道県の実産者及び集出荷業者に対して、米の取引先ごとの事前契約の状況等についてアンケートを実施
- (2) 調査期間 令和2年7月7日(水)～令和2年7月30日(金)
- (3) 調査客体数 生産者 : 330(上記11道県の各30生産者(平均水稲作付面積26ha))  
集出荷業者(団体) : 65(上記11道県の年間直接販売数量5,000ト以上の集出荷業者)
- (4) 調査方法 地方農政局、支局による郵送及びメール

## 調査結果の概要

### 【生産者】

#### ① 契約締結時期

集出荷業者との取引では5～6月、米卸との取引では1～2月とする回答が最も多い一方、実需者との取引では6月以降とする回答が多い結果となった。

#### ② 数量の取決め

取引数量を定めているものが一般的(全体の約8割)。

契約期間中の取引数量の変更規定を定めているのは、全体の約5割で、農協系統との契約での比率が高く、米卸との契約での比率が低い結果となった。

#### ③ 契約の遵守

取り決められた事項は概ね遵守されている。

不履行の場合のペナルティを定めているものも2割程度あるが、実際にペナルティが発生した事例はなかった。

### 【集出荷業者】

#### ① 契約締結時期

- 仕入先：生産者との取引では5月、集出荷業者との取引では6月とする回答が最も多い結果となった。
- 販売先：集出荷業者（団体）との取引では6月、米卸との取引では7月、実需者との取引では9月とする回答が最も多い結果となった。

#### ② 数量の取決め

取引数量を定めているものが一般的（全体の約9割）。

契約期間中の取引数量の変更規定を定めているのは、全体の約7割。「事情があれば協議する」等の理由で変更規定を定めていない事例が見られた。

#### ③ 契約の遵守

取り決められた事項は概ね遵守されている。他方、

- 仕入先との取引では、「取引数量を規定しているが、そのとおりに出荷してもらえない」
  - 販売先との取引では、「豊作により契約時の取引価格では引き取ってもらえなかった」
- 等により、遵守されなかった事例が見られた。

不履行の場合のペナルティを定めているものが一般的（全体の約9割）。

ただし、「これまでの慣習から実際には違約金は適用されていない」等の理由により、実際にペナルティを適用したのは全体の約1割。

※ 今回の調査では、生産者から実需者までが結びついているか確認できていない。

このため、次回の調査では、生産者等に対して、実需者まで結びついているか（そのことを把握しているか）、調査する必要。

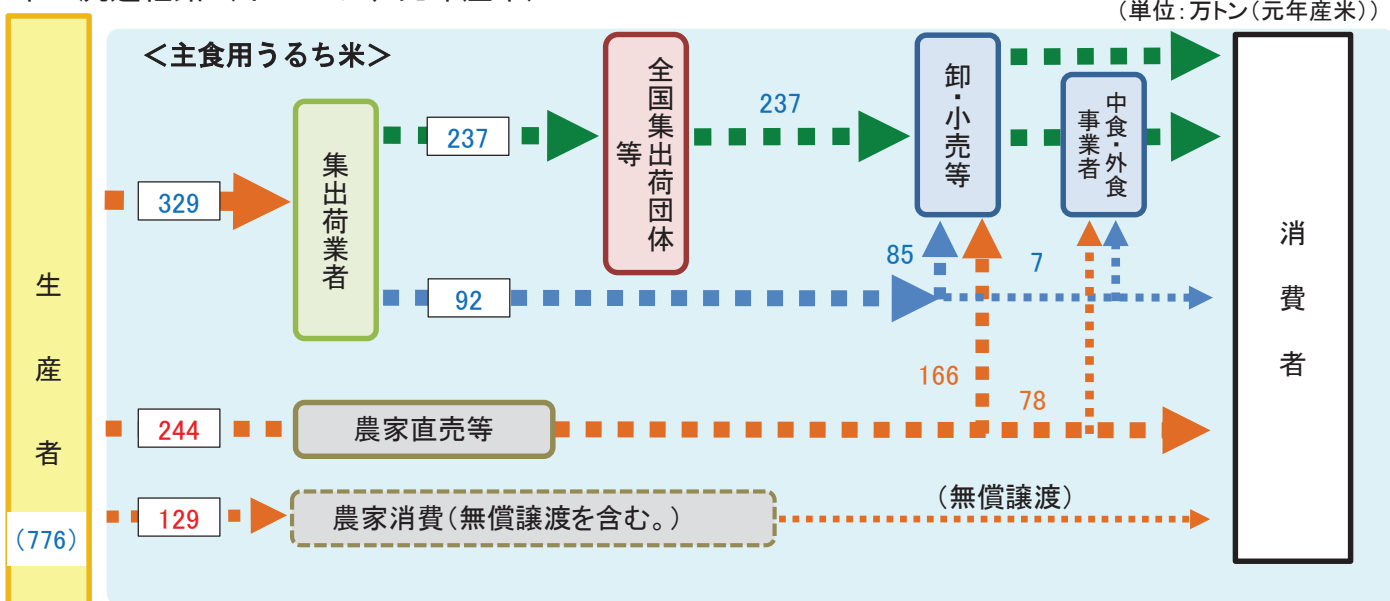
# 参考

---

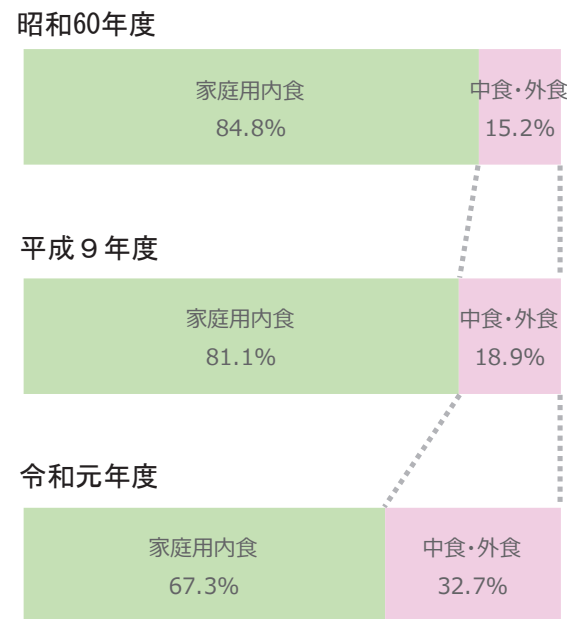
# 米の流通構造

- 主食用米として生産されるもののうち、農家の自家消費等を除いて、一般的な商業ベースとして流通されるものが約570万トン、そのうちJA等の集出荷業者を経由して流通されるものが約330万トン。
- 主食用米の消費形態は、近年、家庭内での消費割合が減少し、中食・外食での消費割合が増加してきたが、新型コロナウイルス感染症に伴う外出自粛要請等により、直近では、外食向けを中心に業務用の需要減少が大きい。

## 米の流通経路（イメージ、元年産米）



## 米の消費における家庭内及び中食・外食の占める割合（全国）



### (参考) 入手経路別の購入割合（複数回答）

入手経路	対前年比 (%)
スーパーマーケット	48.8% (▲3.9%)
その他の小売店	22.2% (+2.6%)
産地直売所	1.4% (▲0.8%)
インターネット	9.9% (+0.1%)
生産者から直接購入	4.4% (▲1.6%)
無償譲渡	17.5% (+2.7%)

※ 米穀安定供給確保支援機構調べを元に農林水産省で算出（令和元年4月から令和2年3月の年平均）

資料：農林水産省「作物統計」、「生産者の米穀在庫等調査」、「農林業センサス」「米穀の取引に関する報告」及び全国出荷団体調べ等を基に推計。

注1：集出荷業者には、全集連系を含む（JA等への出荷量317万トンのうち19万トンが全集連系）。

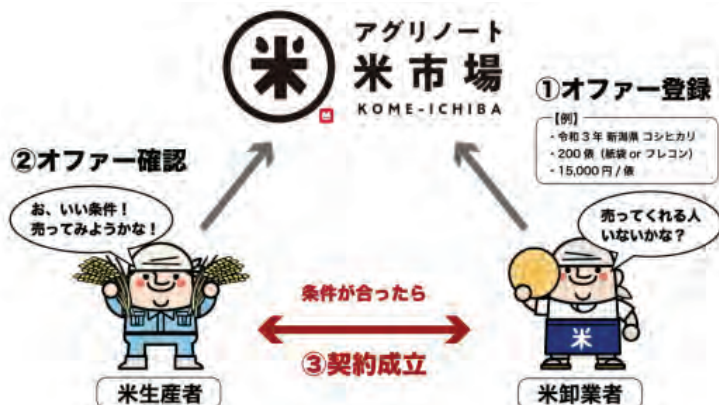
注2：「卸・小売等」には、中食・外食事業者及び加工事業者等を含む。

注3：ラウンドの関係で、計と内訳が一致しない場合がある。



# 米の事前契約に関連した新たな動き①

## アグリノート米市場(ウォーターセル)



出典:アグリノート米市場HP: <https://lp.agri-note.jp/kome-ichiba/>

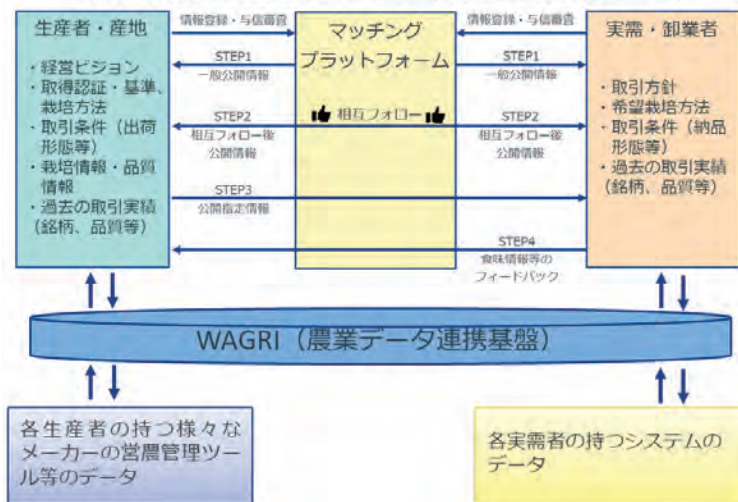
営農支援ツール「アグリノート」を提供するウォーターセル株式会社が2020年10月より、インターネット上で玄米取引を行えるサービス「アグリノート米市場」を開始。

取引は、生産者と米卸売業者間での銘柄・価格・数量を予め決定した事前契約であり、現在は令和3年産米の取引が行われている。原則として、米卸業者から買取オファーを提示し、生産者側がその取引条件で合意できれば契約が成立する。

※2021年4月現在の参加米卸売業者 7社(HPより)

## データに基づく米の生産・流通・販売円滑化調査 (農林水産省委託調査)

### 米の情報共有・マッチングプラットフォーム



米の生産・流通・販売の円滑化に向けて、令和2年度農林水産省委託調査事業として、生産者・産地のリアルタイムの生育状況や気象データ等を組み合わせて分析した収量情報等を実需者に提供するプラットフォーム(PF)のプロトタイプモデルの作成・実証実験を行った。

その結果、生産者と実需者のマッチングや両者が結びついた生産・販売を進める上では、

- ・生産者側からの営農情報、生育情報の共有・蓄積
  - ・実需者側からの食味情報や消費側の情報のフィードバック
- をできる双方向型プラットフォームの構築が有効とされた。

今後、民間企業におけるPFの実装を目指す。

## 米の事前契約に関連した新たな動き②

### スマートフードチェーンプラットフォームの構築 (内閣府戦略的イノベーション創造プログラム)

生産から加工・流通・販売・消費・輸出に至るまでの様々なセンシングデータを自動的に蓄積し、ビッグデータ化

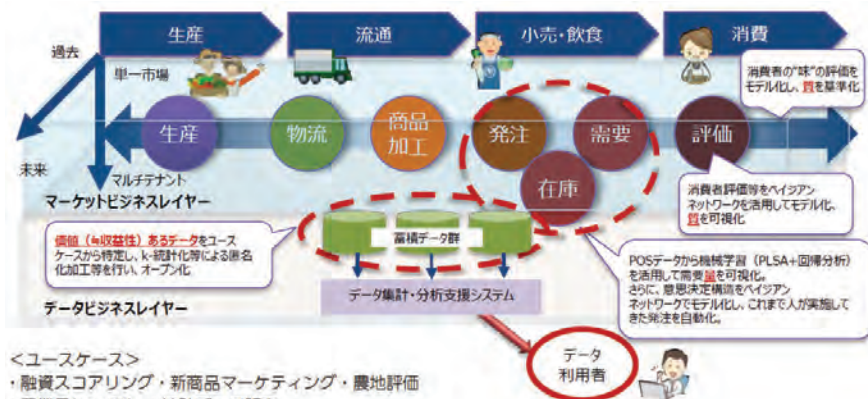


出典：農研機構「戦略的イノベーション創造プログラム(SIP)スマートバイオ産業・農業基盤技術 概要編」より

2018年から開始された第2期SIP(戦略的イノベーション創造プログラム)にて、生鮮物流の基盤として、農産物・食品の生産・加工・流通・販売・消費までのデータを相互活用することを可能とする「スマートフードチェーン」の構築(2025年商用サービス開始予定)が「農業データ連携基盤(WAGRI)」をベースに進められている。

このプラットフォームの構築により、消費に合わせた生産のカスタマイズ化などの効果が期待される。

### 農作物におけるスマートフードチェーンの研究開発 (NEDO 人工知能技術適用によるスマート社会の実現)



<ユースケース>  
・融資スコアリング・新商品マーケティング・農地評価  
・農機具レンタル・統計データ販売

出典：NEDO「人工知能技術適用によるスマート社会の実現 プロジェクト紹介」より

2018年から開始されたNEDOの人工知能技術適用によるスマート社会実現プロジェクトにおいて研究開発を実施。

農作物及び関連情報を、独自のモデル化技術・マッチング技術により、既存店舗、ECや仮想ネット取引市場などにおける需要予測・品質評価・取引最適化などを可能にするデジタルプラットフォームの創出を目指している。

# 事前契約に関する事例集

(生産者から実需者までが結び付いている事例)

---

# 出荷契約に当たりあらかじめ実需者のニーズを調査

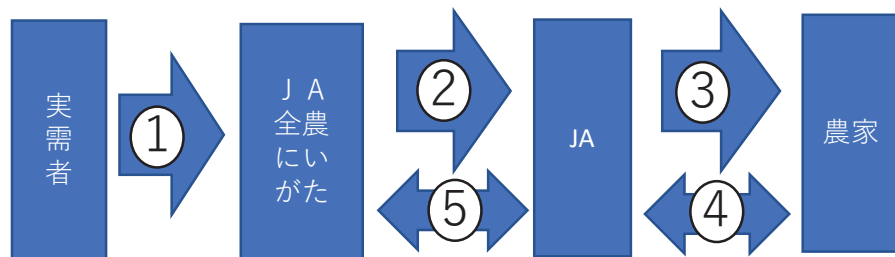
JA全農にいがた（新潟県）

## 概要

- ・JA全農にいがたは、需要に応じた生産・販売がなされるよう、前年秋頃に、あらかじめ米卸・実需者に対し、量販店、中食・外食等の需要量を調査。
- ・調査した需要量に基づき、JA全農にいがたは各JAに、各JAは生産者に出荷依頼を行い、これらを踏まえJA全農にいがたと各JA間、各JA間と生産者で、出荷契約を締結。
- ・JA全農にいがたに対し、JAから出荷契約数量を超えて売渡委託された場合は、超えた数量を区分し概算金に格差を設定。

## 出荷依頼・契約の現状

出荷依頼・契約の流れ（主な事例）



- ① JA全農にいがたは、翌年産の需要量を秋頃から米卸・実需者に対し、量販店、中食・外食等の需要量を調査
  - ② ①に基づき、各JAに出荷依頼
  - ③ 各JAは、②等を踏まえて農家に出荷依頼
  - ④⑤ 両者間で協議の上、出荷契約を締結
- ※ JA全農にいがたは、JAが出荷契約数量を超えて売渡委託をしてきた場合は、超えた分を区分して支払う概算金に格差等を設定

（注：上記は主な事例であり、JAと農家間の出荷契約は必ずしも上記によらない場合がある。）

## 取組の経緯

JAグループ新潟は、平成30年産からの米政策改革を踏まえ、需要に応じた生産・販売を推進するため、平成29年8月に「新潟米基本戦略」を決定し、より実需者ニーズに基づく出荷契約体制を構築。

## 経営メリット・意義

### 【JA全農にいがた、JA、農家】

- ・主食用米の全体需要が減少する中、実需者からのニーズに応じた出荷契約が図られ、過剰作付け等による売れ残りのリスクを軽減
- ・JAから、あらかじめ需要に基づいた主食用米の出荷契約の提案がなされるため、需要動向を踏まえた上で、米粉用や新市場開拓用米等への作付の検討が可能。

## 今後の展開（将来の目標）

今後、JA・農家との間での実需者ニーズに基づいた出荷契約の重要性についての理解を広げ、更なる需要に応じた生産・販売の推進を図るとともに、実需者への安定供給を図る。

# 大手外食事業者等との5年間の固定価格による長期契約取引を締結

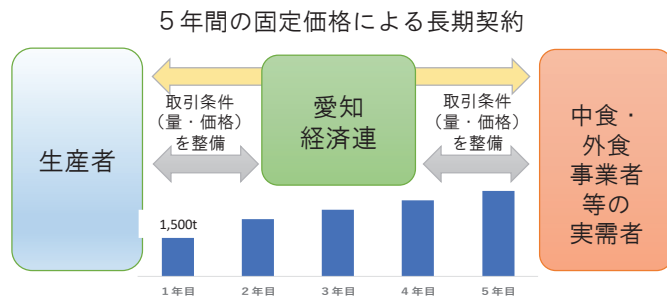
愛知県経済連（愛知県）

## 事前契約概要

ファミリーレストラン、回転ずしなどの大手外食チェーンや企業の社員食堂等のニーズを把握し、生産者・実需者双方の取引条件（数量、価格）を整備し、カレーや丼もの、寿司などの用途に適した「あいちのかおり」を、平成30年産米から5年間の固定価格による長期契約取引を開始。

## 事前契約の現状

### 関係者間の結びつき



生産者と実需者の双方の取組意向に応じて取引数量を増加

### 【5年間の長期契約数量推移】

年産	30年産	元年産	2年産
あいちのかおり 取扱数量(t)	1,530	1,698	1,698
生産者数(人数)	142	149	149

※2年産については、予定数量

## 取組の経緯

30年産からの米政策の見直しを契機に、生産者にとって経営安定のメリットとなるとして、経済連において、実需者サイドの取引条件（需要量・調達価格）と、生産者サイドの取引条件（供給量・出荷価格）を整備し、30年産から中食・外食事業者等の実需者との5年間長期契約取引を開始。

## 経営メリット・意義

### 【生産者】

- 安定した取引先の確保
  - 相場変動リスクの回避
- 事前に収入単価が見越せた上での稲作経営が可能となり、将来にわたって経営の見通しを立てやすくなる

### 【実需者】

- 長期にわたる固定価格での取引によって、原料調達の安定化やコストを平準化させることによる経営の安定化が図られる。

## 今後の展開（将来の目標）

双方の取組意向に応じた銘柄や数量に取り組んでいく考え。  
また、契約終了の段階で、取引価格や契約年数の検証を行い、契約の継続や取引数量の増加に繋げていくこととしている。

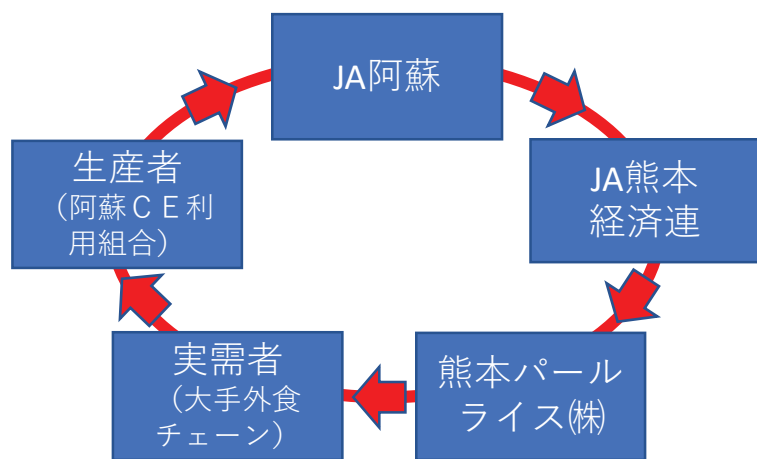
# 多収米品種「やまだわら」による大手外食チェーンとの契約

JA阿蘇（熊本県）

## 事前契約概要

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」の作付を推進し、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。

## 事前契約の現状



### 【やまだわら取扱数量推移】

年産	30年産	元年産	2年産
作付面積(ha)	61	86	85
総取扱数量(t)	371	382	420
生産者数(人数)	46	53	57

※2年産については、予定数量

## 取組の経緯

・業務用米の需要の拡大に伴い、買取販売を拡大することにより、生産者手取りの確保と早期精算の実現に向けた取組として実施。

## 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。
- 【集荷業者】
  - ・乾燥調製施設の効率的利用。
- 【卸業者】
  - ・実需者のニーズに応えた販売拡大。
- 【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（炊飯米は、粒離れが良く、酢飯やおにぎりに適しているものを選定）。

## 今後の展開（将来の目標）

業務用向け（中食・外食）の作付けを拡大し、令和3年産米以降も継続した契約等により実需者を明確にした安定的な販売を目指す。

# 大手コンビニエンスストア向けにチルド弁当用として複数年契約を締結

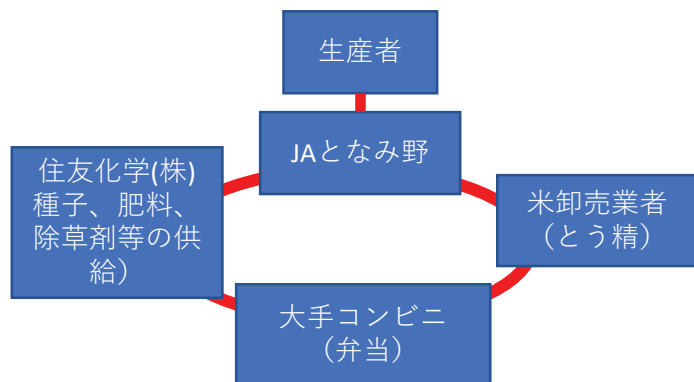
JAとなみ野（富山県）

## 事前契約概要

- ・大手コンビニエンスストア向けに弁当用として、3年間の複数年契約（R2～4）を締結。
- ・経時劣化に強い低アミロース品種「つくばSD2号」を、種子の patents を有する住友化学(株)から、肥料、除草剤とセットで提供を受けることにより、経営の合理化、低コスト化を実現。

## 事前契約の現状

関係者間の結びつき



### ○「つくばSD2号」

- ・短稈・多収性の低アミロース品種
- ・低アミロースで、炊飯米の粘りが強く冷めても硬くならず良食味

※住友化学(株)資料より

### ○JAとなみ野における生産状況

平成29年産：180ha

令和2年産：240ha

## 取組の経緯

- ・コンビニエンスストアに需要のある経時劣化に強い品種特性を持った「つくばSD2」の生産・供給の拡大を進めていた住友化学(株)と、需要に応じた安定的な生産の推進を進めていたJAとなみ野の利害関係が一致し、平成29年産米から、同社と複数年契約（3年）を締結。

## 経営メリット・意義

### 【生産者】

- ・長期契約により、経営の安定化を実現
- ・住友化学(株)から、種子、肥料、除草剤をセットで提供を受けることにより、経営の合理化、低コスト化を実現
- ・毎年、一般品種の中では比較的高価格で契約

### 【実需者】

- ・用途にあった経時劣化に強い品種特性の米を、安定的・継続的に調達が可能

## 今後の展開（将来の目標）

実需側の要望もあり、将来的には、300haの作付規模まで拡大を予定。  
コロナ禍による需要変動に備え、柔軟な契約の見直し、価格設定等の模索。

# 加工用米晩生品種「とよめき」による冷凍食品メーカーとの事前契約を拡大

JAなめがたしおさい（茨城県）

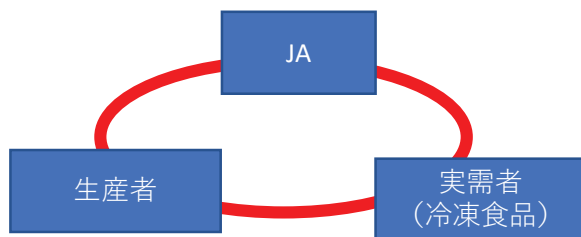
## 事前契約概要

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。また、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。

## 事前契約の現状

### 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）】



### 【JAなめがたしおさい集荷数量推移】

単位:トン

年産	30年産	元年産	2年産
総取扱数量	7,039	6,644	7,062
とよめきの取扱数量	603	(+17) 620	(+160) 780
生産者数(人数)	33	36	64

※2年産については、予定数量

## 取組の経緯

実需者は、製品出荷量の増加に伴い加工適性にあつた国産原料米の安定的な調達が必要との意向から、JA、生産者及び実需者との三者契約を締結。



T-1 グランプリ表彰式  
※1位の賞品は、肥料10袋

## 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、10a当たりの所得向上・安定生産が図られ、低コストが実現
- ・ 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】

- ・ 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

## 今後の展開（将来の目標）

- ・ 令和元年産「とよめき」の事前契約数量・生産者数 620トﾝ、36人→令和3年産 1,000トﾝ、100人
- ・ 「とよめき」での取組を定着させ、管内のコシヒカリ、あきたこまち等での取組を拡大予定

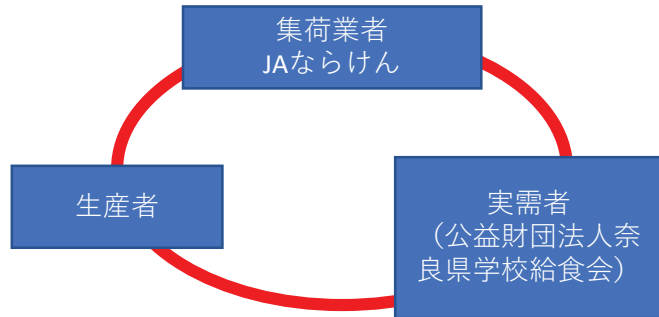


JAならけん（奈良県）

## 契約概要

奈良県が作付推進する奨励品種「ヒノヒカリ」を県内約300校の小中学校、特別支援学校の米飯給食用として公益財団法人奈良県学校給食会と毎年一定数量の事前契約を継続的に実施。

## 事前契約の現状



### 【JAならけん集荷数量推移】

年産	30年産	元年産	2年産
総取扱数量 (t)	8,300	8,800	9,000
学校給食向けの 取扱数量 (t)	1,000	980	1,000
生産者数(人数)	6,400	6,300	6,400

※2年産については、予定数量

## 取組の経緯

- ・ 地場産米を使用した地産地消への取組や児童及び生徒に対する奈良県産農産物への理解等の促進を目的に、生産者、JA、（公財）奈良県学校給食会が連携。



## 経営メリット・意義

### 【集荷業者】

- ・ 米穀・地元産食材の継続的で安定的な販路の確保
- ・ 食材提供による地域教育への貢献が生産者の意欲の向上を促進

### 【実需者】

- ・ 良食味・高品質な県奨励品種「ヒノヒカリ」と地元食材の確保
- ・ JAの持つ集荷力を背景とした地元産食材を含めた一体的な安定供給の確保
- ・ 学校給食を通じた小中学生への「食育」推進と地域農業への関心を高める効果

## 今後の展開（将来の目標）

公益財団法人奈良県学校給食会との話し合いにより令和3年産以降も継続的な事前契約数量を拡大するとともに、県内産野菜や果物の計画的な生産・出荷及び消費の拡大を図る。

# 実需者との協議を重ねニーズに基づく品種を選定

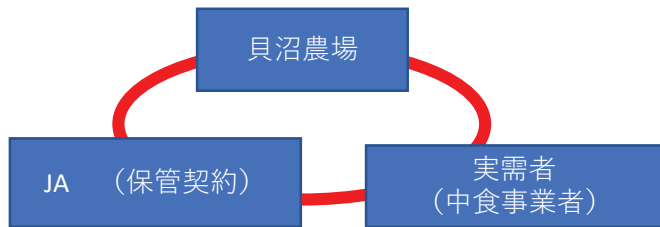
(株) 貝沼農場 (新潟県)

## 事前契約概要

- 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、炊飯適性のある品種(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。

## 事前契約の現状

関係者間の結びつき



### 【事前契約数量の推移】

平成30年産 約8ha  
令和元年産 約12ha  
令和2年産 約16ha  
(主食用米全体の作付面積は約50ha)

### 【契約条件】

最低販売価格 12,000円/60kg税抜き  
数量ではなく面積で契約(作況変動リスクは実需者側が負う)

## 取組の経緯

貝沼農場は、経営安定のため販路の多角化を目指し、農水省支援事業の「米マッチングフェア」に参加し、中食事業者と商談。両者間で炊飯適性のある品種を模索し、早生品種の「ちほみのり」を選定。初年度は種子手当に苦勞しつつも何とか確保し、その後取引を拡大・継続。

## 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

### 【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。

## 今後の展開(将来の目標)

それぞれの実需者ニーズ(外食・中食用、贈答品用、有機栽培、加工用など)に即した生産・販売を行い経営を安定化。コロナ禍による需要変動を乗り切るため、実需者との協議・合意に基づき事前契約を拡大。

# 事前契約に関する事例集 (口頭約束による契約の事例)

---

# コロナ禍における酒造好適米の口頭約束による取引

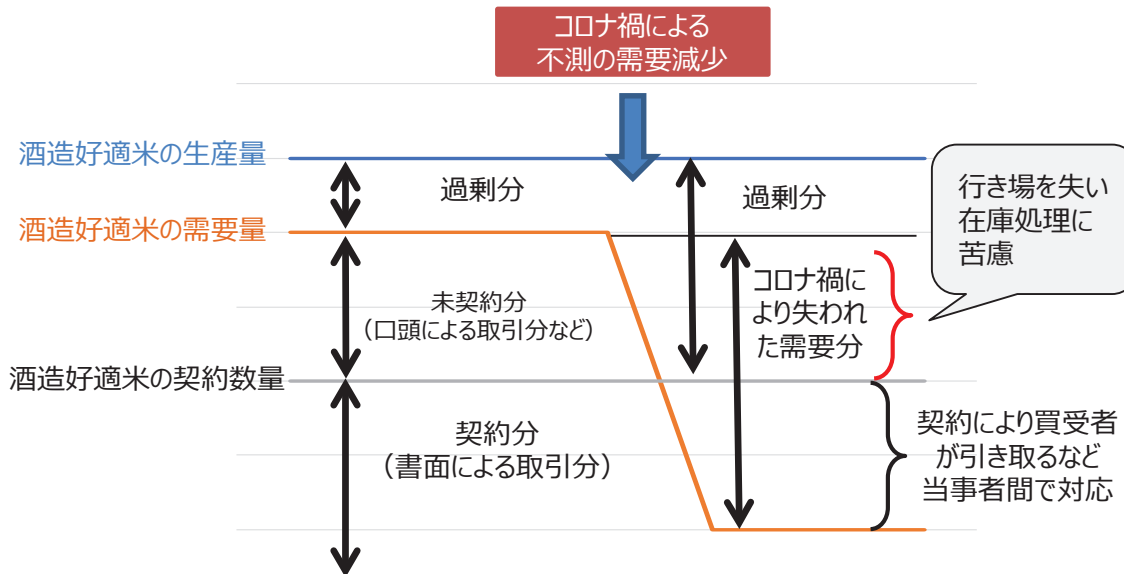
## 米取引の現状

米の取引においては、これまでの商習慣から契約書等の書面によらず、いわば口約束による取引が見られるところであるが、令和2年産米においては、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う自粛要請等という不測の事態により、これまでどおりの米の取引が困難となるケースが発生。

## 酒造好適米における事例

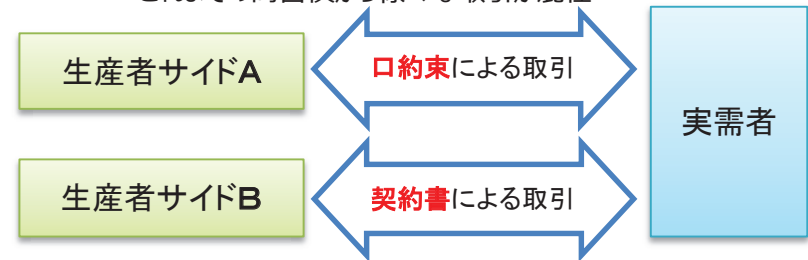
- ◆ 新型コロナウイルス感染症の拡大等により自粛要請等の不測の事態により、一部の酒造メーカーでは、急激な日本酒需要の減少に対応しきれず、日本酒の生産を抑制せざるを得ない状況となり、酒造好適米を引き取りたくても引き取れないという事態が発生。
- ◆ 一方、酒造好適米はすでに作付けが始まっており、未契約分（口頭による取引分など）の酒造好適米は行き場を失うこととなった。

コロナ禍による不測の事態により酒造好適米の需要が減少した際の事例



## 酒造好適米の取引

これまでの商習慣から様々な取引が混在



生産者サイドAのような口約束による取引も契約としては有効であるが、取引数量・価格、契約不履行における措置等が明確化されていない場合が多くトラブルに！！

将来にわたり酒造好適米の安定取引を行うため、双方でこれまでの商習慣を見直し、お互いが合意の上、契約内容をあらかじめ取り決め、それを書面により明確化することが重要。

# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関する アンケート調査結果（生産者）

---

# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

## 調査概要

- ① 調査内容 主食用米生産量20万ト以上の上位11道県の生産者に対して、米の取引先ごとの事前契約の状況等についてアンケート
  - ② 調査期間 令和2年7月7日（水）～令和2年7月30日（金）
  - ③ 調査客体数 330戸（上記11道県の各30生産者（平均水稻作付面積26ha））
  - ④ 調査方法 地方農政局、支局による郵送及びメール
- ※ 本調査は、③のとおり、一部の生産者を対象として、米の事前契約取引に関するアンケートを実施したものであるため、全国全体の取組を網羅したものでないことに留意。

## 1 調査対象者の概要

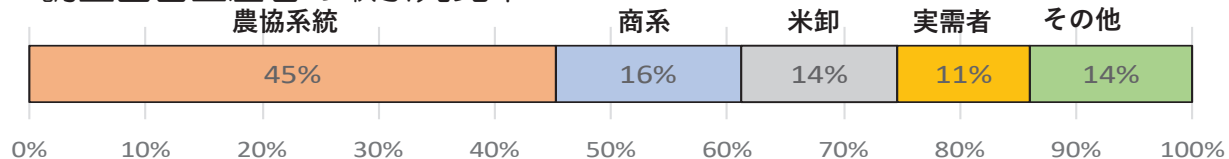
### (1) 調査対象者の生産状況

アンケート回答 生産者数(戸)	水稻作付面積(ha)		生産量(実ト)		主食用米取引数量(実ト)(概数(注))		
	うち主食用米	うち主食用米	うち主食用米	うち主食用米	うち事前契約数量		
					うち複数年契約		
305	7,905	5,922	37,106	27,777	約26,700	約17,200	約2,000

注：主食用米取引数量は、概数での回答があたことから概数（実ト）としている。

### (2) アンケート回答生産者の取引先比率

#### ① 調査回答生産者の取引先比率



#### ② 主食用米の取引における事前契約比率

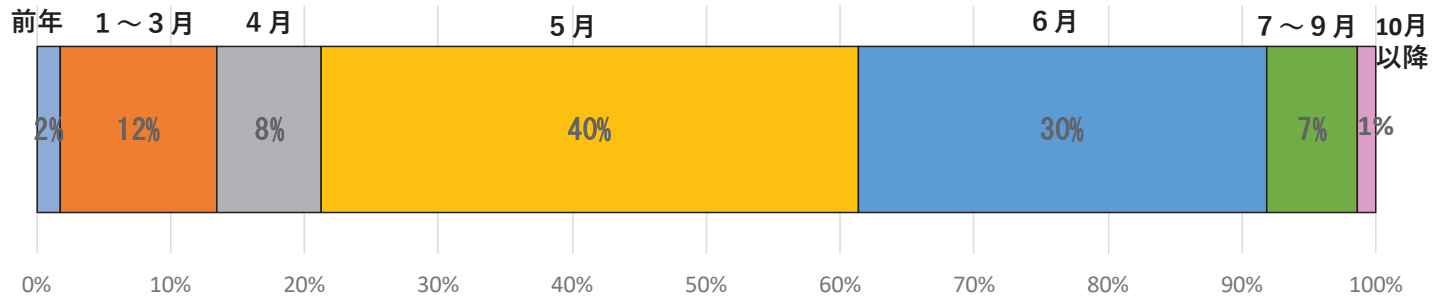
取引先		主食用米取引数量 (実ト)(概数)	事前契約率	うち、複数年 契約率
集出荷 業者	農協系統	約14,000	87%	10%
	商系	約4,700	42%	7%
米卸		約5,100	44%	4%
実需者		約1,500	62%	14%
その他		約1,400	12%	0%

## 2 事前契約の内容について

### (1) 事前契約の締結時期

取引先ごとの事前契約の締結時期をみると、集出荷業者のうち農協系統との取引では、5月締結の回答が最も多く、商系は6月締結とする回答が最も多い結果となった。一方、米卸との取引では、1～2月締結、実需者は6月以降の締結の回答が多い結果となった。

事前契約締結月（全体）



取引先別の事前契約締結月別の回答割合

取引先	締結月												
	前年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
集出荷業者	農協系統	2%		3%	4%	8%	49%	32%	3%				
	商系		5%		2%	7%	33%	43%	2%	2%	5%		
米卸	3%	17%	17%	14%	7%	14%	10%	3%	10%	3%			
実需者		17%			11%	6%	17%		11%	17%	11%		11%
その他	50%		50%										

## 2 事前契約の内容について

### (2) 契約数量に関する規定

事前契約に取り組んでいる生産者のうち「契約書等に取引数量を規定している」と回答した割合は、全体の約8割となっており、契約書に取引数量を定めているものが一般的であるが、以下のような内容により取引数量を具体的に定めていない事例も見られた。

- 取引数量を定めず面積ベース（出来秋の収穫量ベース）で契約
- 取引数量は出来秋に別途取り決め
- 契約初年度等に取引数量を定め、毎年口頭でその年の取引数量、価格を決定

### (3) 契約期間中に取引数量を変更する場合の措置

事前契約に取り組んでいる生産者のうち「期間中に取引数量を変更する場合の規定が明記されている」と回答した割合は、全体の約5割となっており、農協系統の比率が高く、米卸で低い結果となった。また、一般的には契約期間中の取引数量の変更規定を定めているが、これまでの慣例等により期間中の数量変動を許容している例も見られる。

- (例) アローワンスタイプ
- 「一定幅のアローワンス±●%」を設定し、数量を超えた米穀については、出荷契約数量内の米穀と違う取扱いとする。
- 別途協議タイプ
- 売渡数量・価格について著しい作況の変動等があった場合は、協議の上、売渡数量・価格を変更することができるものとする。

### (4) 規定が遵守されなかった場合の措置

事前契約に取り組んでいる生産者のうち「契約書等で取り決めた取引数量が当事者間で遵守されている」と回答した割合は、全体の約8割となっており、特に農協系統の比率が高い。契約取り決め事項は当事者間で概ね遵守されているが、天候・不作等により遵守されていない例もある。

また、遵守されなかった場合のペナルティを契約書に規定している例も2割程度あるが、作況を理由にペナルティを課さないなど、今回のアンケート対象において違約金等が発生したという例はなかった。



2 事前契約の内容について

(1) 取引先別の事前契約における取引数量に関する事項の記載割合

事 項	取引先	出荷業者		米卸	実需者	その他	全体
		農協系統	商系				
事前契約を実施している生産者のうち 「契約書等に取引数量を規定している」と回答した生産者の割合		91%	73%	55%	58%	33%	81%
事前契約を実施している生産者のうち 「契約書等に契約期間中に取引数量を変更する場合の規定が明記されている」と回答した生産者の割合		64%	41%	30%	27%	33%	53%

(2) 取引先別の事前契約における事項の遵守・適用状況の記載割合

事 項	取引先	出荷業者		米卸	実需者	その他	全体
		農協系統	商系				
事前契約を実施している生産者のうち 「契約書等により取り決められた取引数量が当事者間で遵守されている」と回答した生産者の割合		85%	63%	58%	54%	33%	75%
事前契約を実施している生産者のうち 「契約書等により取り決められた規定が遵守されなかった場合に違約金の支払いなど違約事項が適用されている」と回答した生産者の割合		24%	10%	3%	8%	0%	18%

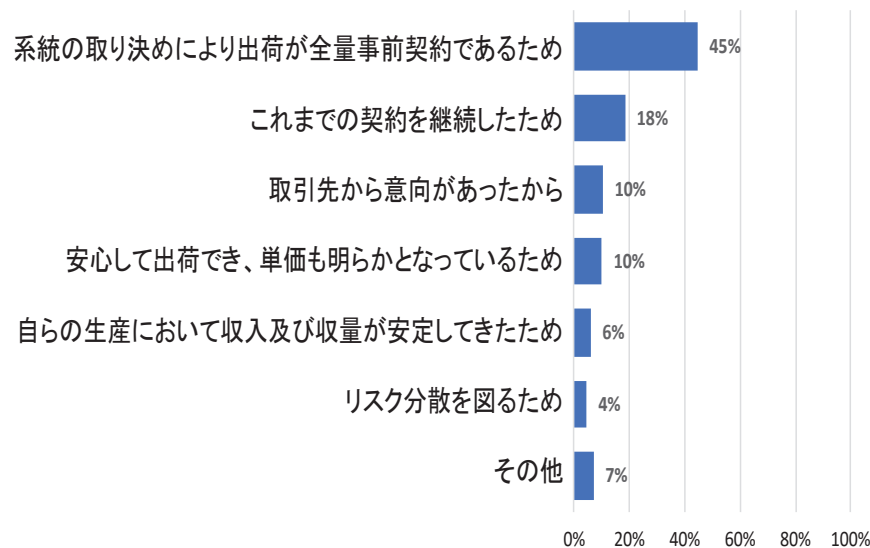
## 3 事前契約への認識

事前契約に取り組んでいる理由として、「系統の取り決めにより行っている」、「これまでの契約を継続」「取引先からの意向があった」「安心して出荷ができ販売単価も明らか」等の回答がみられた。

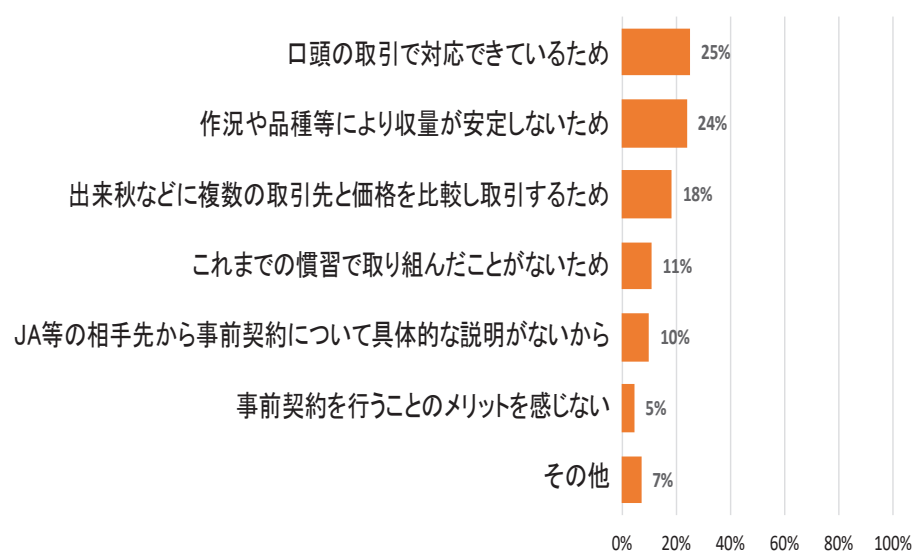
一方、事前契約に取り組まなかった理由として、「口頭の取引で対応できている」、「作況や品種等によって収量が安定しない」、「出来秋に複数の取引先と販売価格を比較して取引している」等の回答みられた。

### (1) 事前契約に取り組んだ理由と取り組まなかった理由（全体）

事前契約に取り組んだ理由



事前契約に取り組まなかった理由



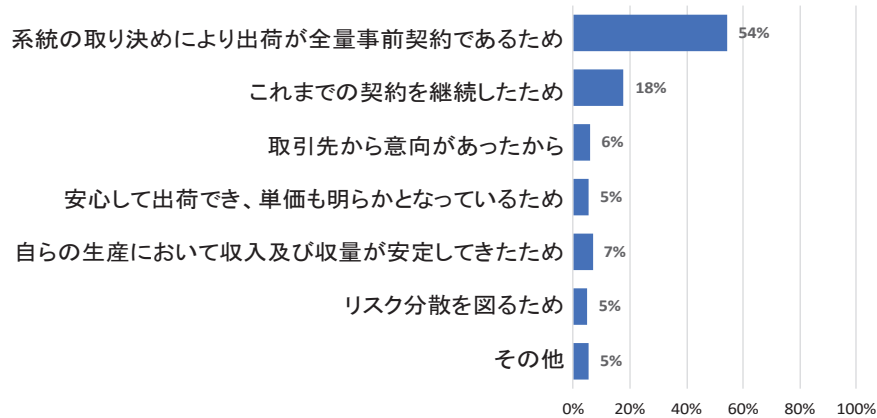
# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

## 3 事前契約への認識

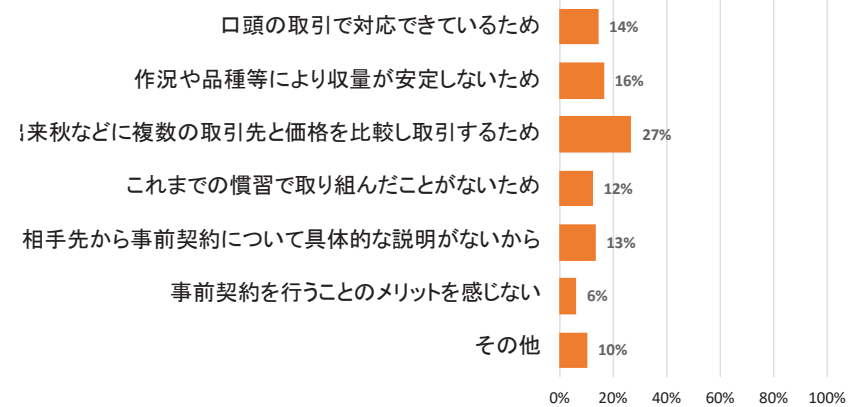
### (2) 事前契約に取り組んだ理由と取り組まなかった理由（取引先別）①

#### 【出荷業者との取引】

##### 事前契約に取り組んだ理由

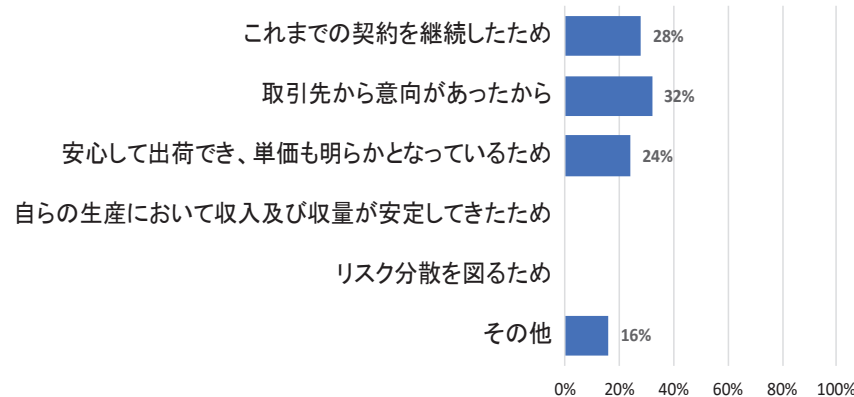


##### 事前契約に取り組まなかった理由

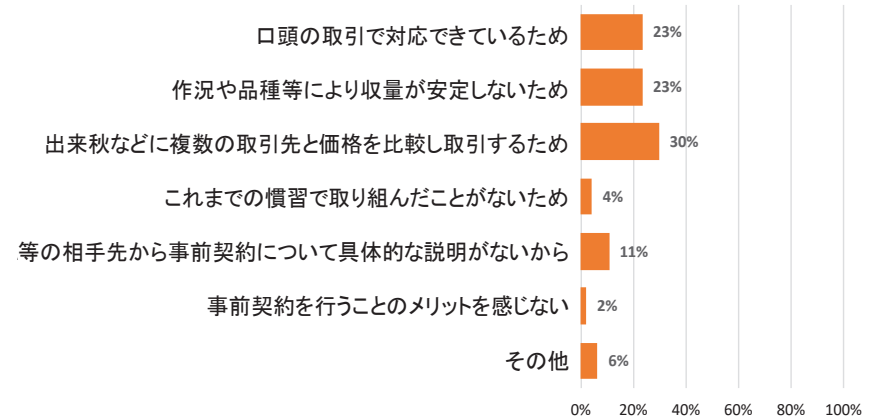


#### 【米卸との取引】

##### 事前契約に取り組んだ理由



##### 事前契約に取り組まなかった理由



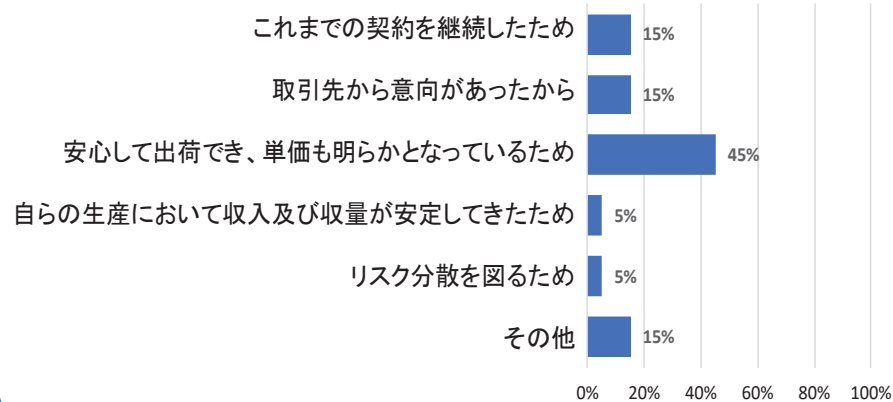
# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

## 3 事前契約への認識

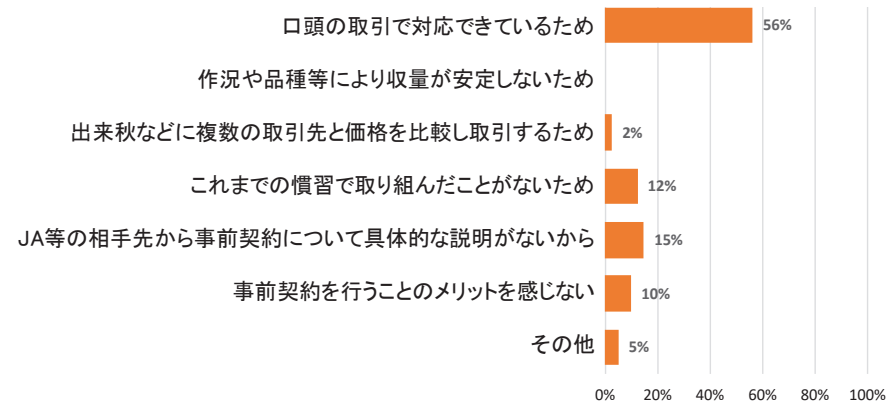
### (2) 事前契約に取り組んだ理由と取り組まなかった理由（取引先別）②

#### 【実需者との取引】

##### 事前契約に取り組んだ理由

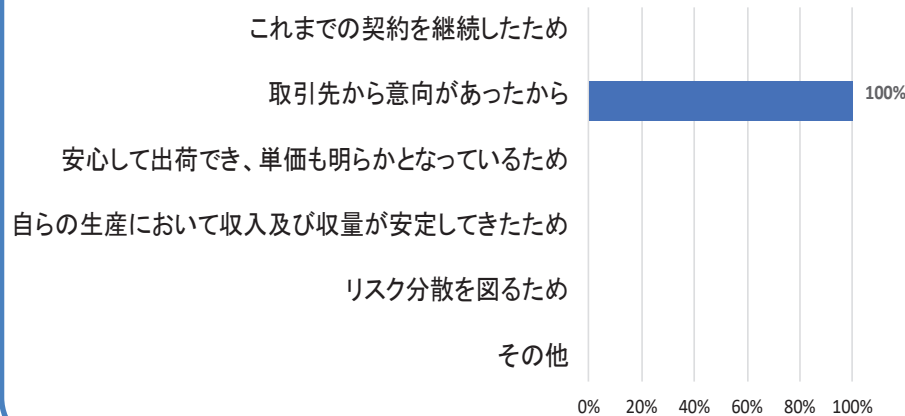


##### 事前契約に取り組まなかった理由

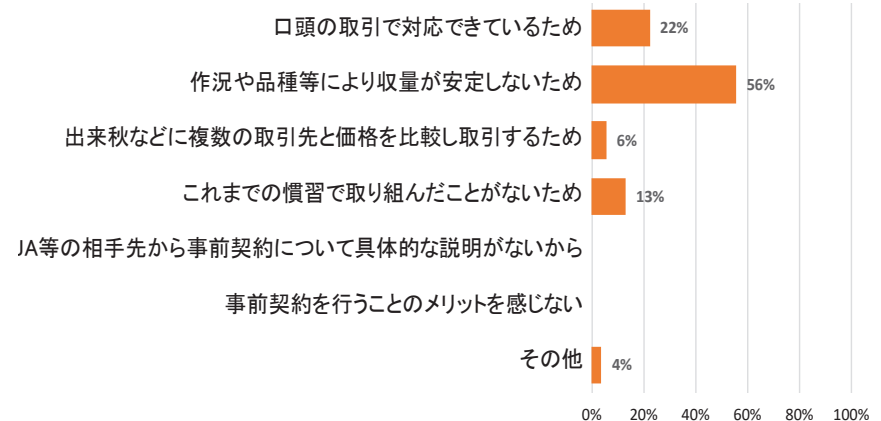


#### 【その他との取引】

##### 事前契約に取り組んだ理由



##### 事前契約に取り組まなかった理由



## 4 今後の事前契約への取組について

事前契約に対しては、事前契約取引を増やしたいとの前向きな意見もあるが、作況の変動などから契約どおり出荷できない不安感やリスクにより事前契約に対し後向きな意見が見られた。また、系統集荷業者との取引者では、事前契約か否か「分からない」、「知らない」といった意見が見られ、生産者は、出荷契約は認識しているものの、その先の売り先との事前契約については、認識が薄い。

### (1) 事前契約に対する前向きな意見

- 系統を信用しているので、現状の系統事前契約を続けたい
- 製造業で考えれば、需要のある商品を生産するのは当然のことであるため、事前契約に取組むべき
- 出荷先を確保せずに生産するのであれば、事前契約に取り組んだ方が良い
- 生産過剰により米価は下落すると考えているため、事前契約の取引を増やしたい

### (2) 事前契約に対する後向きな意見

- 事前契約したいが、天候による不作等により契約数量を出荷できるか不安
- 価格次第
- 事前契約により契約先に優位性が生じ、農業者が弱い立場になる場合もある
- 取引数量のみの事前契約では、その年の相場で価格が決定されるため収入減少など不安定な取引となる
- 事前契約は必要と感じているが、米以外の作物を生産しているので、米の契約まで手が回らない
- 契約相手（売り先）を生産者が探すのは兼業農家では厳しいため、集荷業者任せとなっている
- 事前契約により価格の安定が図られるが、作付品種の変更など自由度が失われる
- 事前契約について分からない（知らない）
- 大規模生産者には事前契約が必要であるが、小規模ではウェイトも少なく必要を感じない
- 事前契約を増やしたいが、これ以上労働力を増やせない
- 農協から契約書が届くので契約しているが、事前契約に特段の意識はない
- 現状の契約では採算ベースに乗らない
- 出来秋の価格状況で取引したい
- 事前契約により販売先や価格を縛ることで、需給状況によってはリスクとなると感じている

# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関する アンケート調査結果（集出荷業者）

---

# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート調査結果

## 調査概要

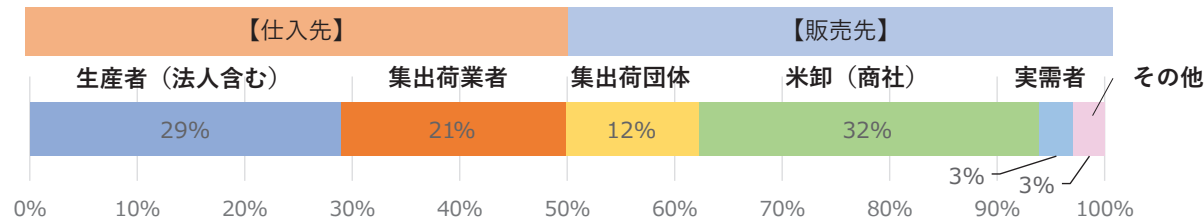
- ① 調査内容 主食用米生産量20万ト以上の上位11道県の集出荷業者（団体）に対して、米の取引先ごとの事前契約の状況等についてアンケート
  - ② 調査期間 令和2年7月7日（水）～令和2年7月30日（金）
  - ③ 調査客体数 65集出荷業者（団体）（上記11道県の年間直接販売数量5,000ト以上の集出荷業者）
  - ④ 調査方法 地方農政局、支局による郵送及びメール
- ※ 本調査は、③のとおり、一部の集出荷業者（団体）を対象として、米の事前契約取引に関するアンケートを実施したものであるため、全国全体の取組を網羅したものでないことに留意。

## 1 調査対象者（団体）における主食用米の取引状況の概要

アンケート回答 集出荷業者（団体）数	年間米取扱数量（千ト）		主食用米取引数量（実千ト）（概数（注））					
	うち主食用米	仕入先	うち事前契約数量			販売先	うち事前契約数量	
			うち複数年契約	うち複数年契約	うち複数年契約			
65	2,661	2,294	約2,300	約1,300	約630	約2,200	約1,300	約860

注：主食用米取引数量は、概数での回答があったことから概数（実千ト）としている。

### ① 調査回答集出荷業者の仕入・取引先比率



### ② 主食用米の取引における事前契約比率

仕入・販売先		主食用米取引数量 （実千ト）（概数）	事前契約率 ② = ②/①	うち複数年契約率 ③ = ③/①	
仕入先	生産者（法人含む）	約1,320	47%	5%	
	集出荷業者	系統	約910	75%	61%
		商系	約70	26%	0%
販売先	集出荷団体	系統	約550	52%	24%
		商系	約10	8%	0%
	米卸（商社）		約1,360	63%	47%
	実需者		約150	28%	22%
	その他		約130	76%	41%

# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

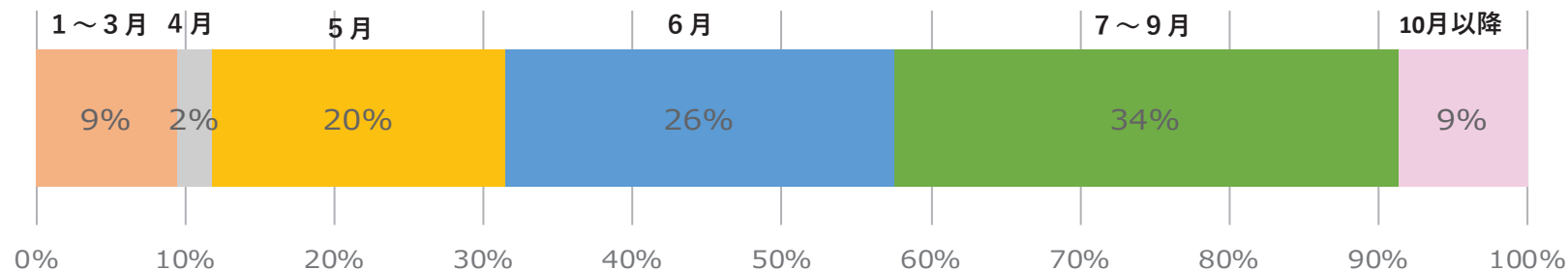
## 2 事前契約の内容について

### (1) 事前契約の締結時期

集出荷業者における事前契約の締結時期をみると、仕入先の生産者（法人含む）との取引では、5月締結の回答が最も多く、集出荷業者との取引では6月締結とする回答が最も多い結果となった。

また、販売先の集出荷業者（団体）との取引では6月締結、米卸との取引では7月締結、実需者との取引では9月締結とする回答が最も多い結果となった。

事前契約締結月（全体）



取引先別の事前契約締結月別の回答割合

仕入・販売先		締結月											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
仕入先	生産者（法人含む）	3%	5%	5%	5%	56%	15%	10%					
	集出荷業者			17%			33%	17%	17%		17%		
販売先	集出荷業者（団体）			14%	3%		48%	28%	3%	3%			
	米卸			3%		9%	19%	25%	16%	13%	3%	9%	3%
	実需者						8%	15%	15%	31%	8%	23%	
	その他			25%				50%				25%	
仕入・販売先計		1%	2%	7%	2%	20%	26%	20%	7%	7%	2%	6%	1%



# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

## (2) 契約数量に関する規定

事前契約に取り組んでいる集出荷業者の取引のうち、「契約書等に取引数量を規定している」と回答した取引は、全体の約9割を超えており、契約書に取引数量を定めているものが一般的であるが、「取引数量が変動するため取引数量を規定していない」という回答も見られた。

		仕入先	販売先				全体	
		生産者 (法人含む)	集出荷団体		米卸	実需者		その他
			農協系統	商系				
契約書等に取引数量を規定しているか	取引数量を規定している	86%	94%	67%	92%	100%	100%	91%
	取引数量を規定していない	14%	6%	33%	8%	0%	0%	9%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

## (3) 契約期間中に取引数量を変更する場合の措置

事前契約に取り組んでいる集出荷業者の取引のうち「契約期間中に取引数量を変更する場合の規定が明記されている」と回答した取引は、全体の約7割となっており、取引数量の期中変更を定めているものが一般的であるが、以下のような内容により、このような規定を定めていない事例も見られた。

- ・ 生産者が出来秋時の生産量に基づき実出荷するため
- ・ 作況により集荷量変動するため
- ・ 生産者からの売渡委託数量の目途（見込）がついた時点での収穫前契約となり、数量変更する必要がないため
- ・ 事情があれば双方で協議するため

		仕入先	販売先				全体	
		生産者 (法人含む)	集出荷団体		米卸	実需者		その他
			農協系統	商系				
契約書等に契約期間中に取引数量を変更する場合の規定が明記されているか	規定が明記されている	69%	72%	67%	77%	64%	50%	71%
	規定が明記されていない	31%	28%	33%	23%	36%	50%	29%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

## (4) 契約書の取引数量が当事者間で遵守されているか

事前契約に取り組んでいる集出荷業者の取引うち「契約書等により取り決められた取引数量が当事者間で遵守されている」と回答した取引は、全体の約7割となっており、契約書で取り決められた取引数量が当事者間で遵守されているものが一般的であるが、以下のような内容により、このような規定が遵守されなかった事例も見られた。

- ◆ 仕入先（生産者等）との取引事例
  - ・ 基本的には契約により取り決められた取引数量が遵守されているが、作況により取引数量が変動するため遵守されなかった
  - ・ 取引数量を規定しているが、取り決めどおりに集荷できていない（出荷してもらえない）
  
- ◆ 販売先（集出荷団体・米卸）との取引事例
  - ・ 取引数量を規定しているが収穫・集荷後に取引先との協議・了承を得て数量や銘柄を修正している
  - ・ 豊作により契約時の取引価格では引き取ってもらえなかった

		仕入先		販売先				全体
		生産者 (法人含む)	集出荷団体		米卸	実需者	その他	
			農協系統	商系				
契約書等により取り決められた取引数量は当事者間で遵守されているか	当事者間で遵守されている	45%	90%	100%	75%	70%	100%	71%
	当事者間で遵守されなかった（できなかった）例がある	55%	10%	0%	25%	30%	0%	29%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

## 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

### (5) 規定が遵守されなかった場合の措置（違約事項の適用等）

事前契約に取り組んでいる集出荷業者の取引のうち、「契約書等に違約に関する事項が規定されていない」と回答した取引は全体の約1割となっており、違約に関する事項が規定されているものが一般的であるが、「契約規定が遵守されなかった場合、違約事項が適用された」と回答した割合は、全体の約1割であり、以下のような内容により違約事項が適用されなかった事例が見られた。

- 契約に対する取り決めはあるものの、これまでの慣習から実際には違約金は適用されていない
- 違約金の適用は当事者間で調整している

		仕入先 生産者 (法人含む)	販売先				全体	
			集出荷団体		米卸	実需者		その他
			農協系統	商系				
契約書等により取り決められた規定が遵守されなかった場合、違約金の支払いなどの違約事項が適用されたか	違約に関する事項が規定されていない	13%	4%	100%	18%	5%	13%	12%
	違約に関する事項が適用された	10%	18%	0%	14%	0%	38%	12%
	契約の取り決めはあるものの、これまでの慣習から実際には違約金は適用されていない。(違約金の適用は当事者間で調整している)	53%	32%	0%	23%	0%	38%	29%
	その他（回答なし、違約事項が発生していないを含む）	23%	46%	0%	45%	95%	13%	46%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

## 3 事前契約への認識

事前契約に取り組んだ理由として、「事前契約の取引を原則としているため」、「積極的に取引先と事前契約に取り組んだため」等の回答がみられた。

一方、事前契約に取り組まなかった理由として、「契約未達リスクを回避するため、出来秋に取引内容を決定するため」、「イレギュラーな取引やネット販売などのスポット的な取引のため」等の回答がみられた。

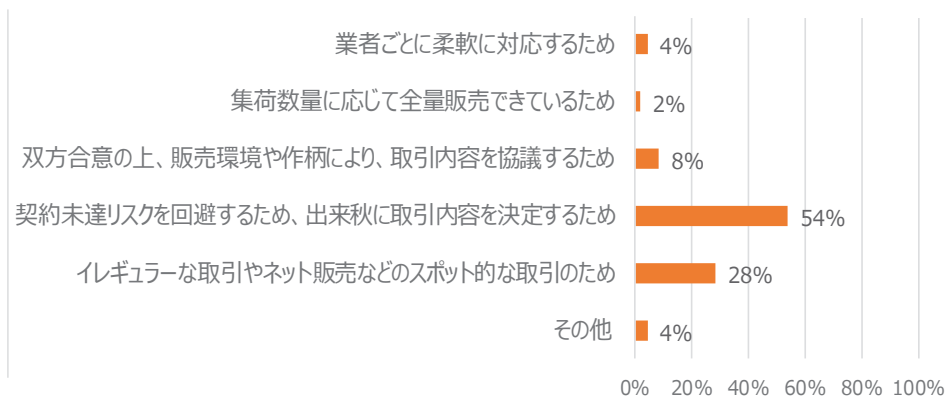
### (1) 事前契約に取り組んだ理由と取り組まなかった理由（全体）

#### 【全体】

事前契約に取り組んだ理由



事前契約に取り組まなかった理由

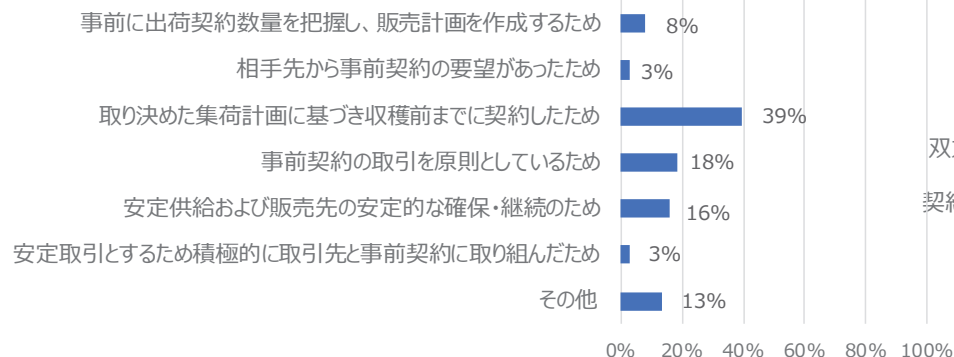


# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

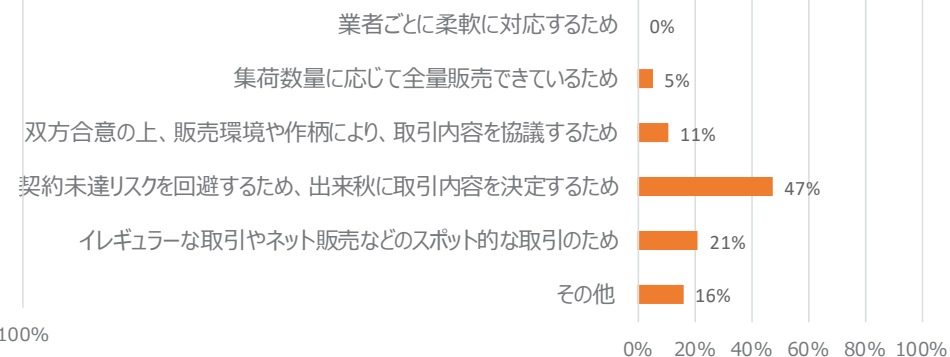
## (2) 事前契約に取り組んだ理由と取り組まなかった理由（取引先別①）

### 【生産者（法人を含む）】

#### 事前契約に取り組んだ理由

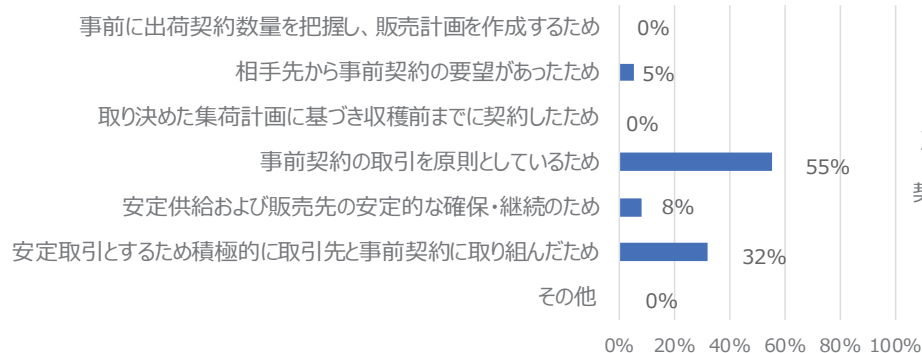


#### 事前契約に取り組まなかった理由

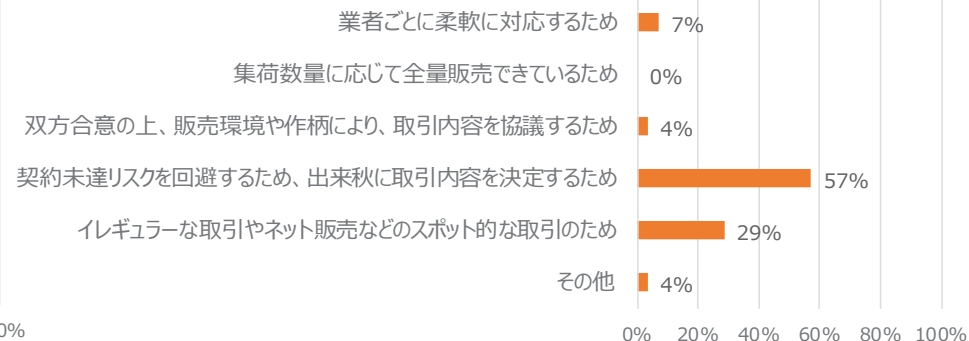


### 【集出荷団体】

#### 事前契約に取り組んだ理由



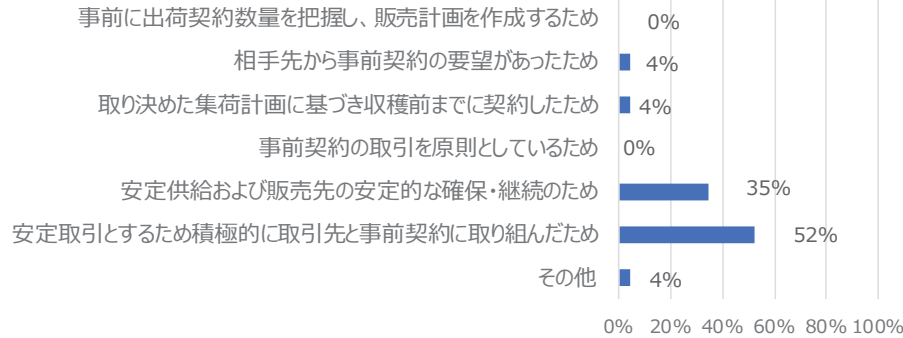
#### 事前契約に取り組まなかった理由



# 米取引関係者に対する事前契約の取組に関するアンケート結果

## 事前契約に取り組んだ理由

### 【米卸】

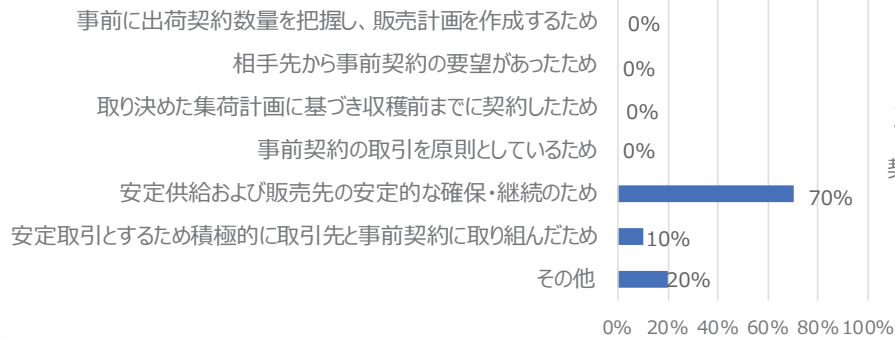


## 事前契約に取り組まなかった理由

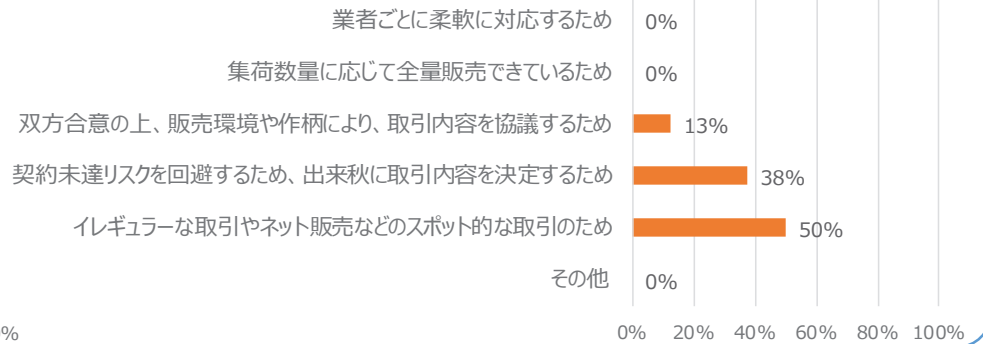


## 事前契約に取り組んだ理由

### 【実需者】

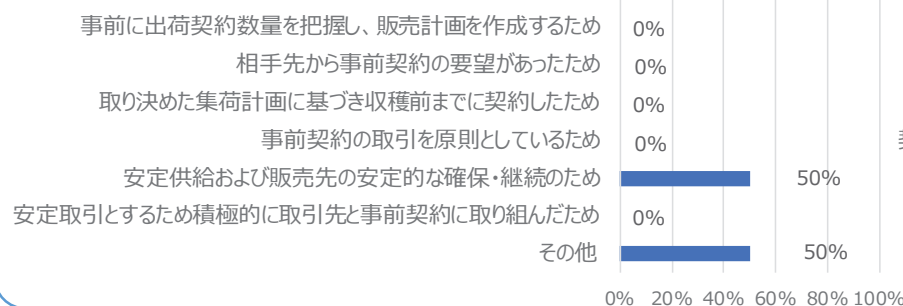


## 事前契約に取り組まなかった理由

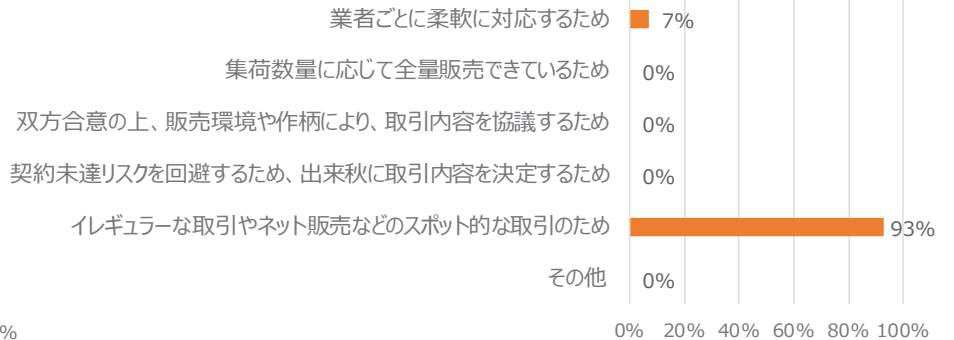


## 事前契約に取り組んだ理由

### 【その他】



## 事前契約に取り組まなかった理由



## 3 今後の事前契約への取組について

事前契約に対しては、安定した取引に向け事前契約取引を増やしたいとの前向きな意見もあるが、以下のような作況の変動などから契約どおり出荷できない不安感やリスクにより事前契約に対し後向きな意見が見られた。

### (1) 事前契約に対する前向きな意見

- 今後は販売手法の一つとして、徐々に収穫前契約に取り組むことも考えている。
- 事前契約は困難であるが、コロナ禍等の市場の激変があった場合でも安定供給できるよう少しずつ推進したい。
- 事前契約(複数年等)を拡大したいと考えている。

### (2) 事前契約に対する後向きな意見

- 総ボリュームの何割かを事前契約とすることは、生産者・実需者にとって、安定取引が約束されることとなるが、生産年毎の生産量・需要量・在庫量の如何によっては、米価変動リスクが伴うため大幅な拡大は難しい。
- 集荷対策及び販売対策の一環として拡大が必要であるが、取扱数量が増えなければ数量拡大はできない。
- 系統(全農)への委託販売を基本としていることから、全農段階で管理されている。それ以外については、出来秋によって数量や価格の変動が見込まれることから、現段階では事前契約の締結は困難。
- 米卸との取引をほぼ確保しているため、これ以上拡大することは考えていない。
- 生産者との契約を取りまとめながらの取引数量(品種別・等級別・包装別)の確保や、市場を見極めた値決めをしても、出来秋と乖離するため対応が難しい。出来秋の集荷数量により柔軟な対応が必要。
- 販売においては、契約書(契約数量等)に縛られ自由な取引ができない。価格情勢が不安定で、動向を長期的に見据えた取引を行いたい。
- 価格等の問題が取引先と生じなければ取組むが、国をあげて価格保証をしなければ現状の市場システムでは難しい。
- 契約数量はもちろん、価格部分も固定されるため、出来秋時に価格交渉をし、販売を行った方がリスクが少ない。
- 購入側が、需給が緩むことで価格の下落を期待する傾向がある。
- 事前契約は、まだ商慣習化されていない。

## 4 今回のアンケートによせられたご意見等

- 需給環境の変化に左右されることなく取引を行うためには、事前契約による販売先別販売数量を確定することが重要である。
- 年々、農家・生産者の高齢化や離農による生産量の減少や商系集荷業者との競争による集荷量の減など厳しい状況であるが、販売先への需要調査と生産量のマッチングを行い、「需要に応じた生産から販売」を着実に実践し、安定取引に向けた事前契約を引き続き取り組んで行く。
- （複数年等）契約栽培米の取組み拡大を進めていくことにより、長期的に安定した需要を確保していきたい。
- 確実な生産・集荷が行える体制づくりが、不可欠。
- 事前契約の拡大は「需要に基づく生産」の基軸であり、販売面では早期に販路を確保できるメリット、生産面では長期安定的な営農活動の継続が出来るメリットがある。
- 「生産の目安」によらない自由な生産・販売は、悪戯に需給変動や価格の乱高下を招く可能性をはらんでおり、生産者や集荷団体が一体となって事前契約の拡大に取り組むことが肝要と考える。
- 産地においては、需要を見据えながら安定した生産に取り組むことができるため、継続的な水稻生産意欲へと繋がっているものと考えられる。
- 事前契約を締結し、あらかじめJA・生産者側へ最終使用先（実需）の提示を行うことで、JA・生産者側に対し「間違いのない品質のものや数量が求められている」という認識をもってもらい、生産意欲の向上に繋げていきたい。
- 生産者に早期に価格を提示できるので、農家にとって経営の見通しがたてやすいが、市況に大きな変動が生じた場合、生産地側のリスクが大きい。相場がいつか下落してしまうかもしれないという不安が常にある。
- 生産者の高齢化で、離農・委託等による作付面積の減少が続いており、早い段階での事前契約や複数年を見据えた契約ができない状況にある。
- 販売先からは、正確な取引数量・取引価格を求められている。
- 販売の安定取引の側面からすると双方にメリットがあると考ええる。生産者からの集荷段階ではその契約数量に対して乖離が生じる場面がある。
- 取引想定（希望）数量の全数量を事前契約、複数年契約することで、販売計画の変更ができなくなり、販売の自由度が狭まる。同じく作況等により、販売計画の変更が生じた際に自由度がなくなるため、特に大きな数量となる取引先とは取引想定（希望）数量の半分程度を事前契約に留めている。
- 事前契約による取引数量の確保を進める上では、生産農家の取組意向を十分把握し積み上げ方式による契約数量で進める事が重要と思われる。生産農家は、市場相場と比較しての取引を優先する傾向があり米価水準によっては、契約を履行しないケースが多々あるため契約数量にブレが発生し実需者側へ安定供給が出来ない場合がある。
- 事前契約を拡大したいと考えているが、単価によっては備蓄米への取組が拡大するため複数年契約の取組が困難となっている。また、2年産においては主食から飼料用米への転換を国が推進しているが複数年契約の数量確保が難しくなる。
- 全て事前契約を目指すのは違和感を感じる。生産を事前契約取引数量に基づいたものとしても、不測の事態により卸業者からの契約解除も考えられるので、生産まで結びつけるのはいかがなものか。



# 米取引の事前契約の拡大に向けて

～「選ばれる米」を目指して～

令和2年3月

米取引の事前契約研究会「中間取りまとめ」

## はじめに

主食用米の国内需要は、人口減少・ライフスタイルの変化等により近年、毎年10万トン程度の減少が続いています。また生産面では、平成30年産から、国による生産数量目標の配分は廃止されました。

こうした環境の変化を踏まえ、産地・生産者が中心となって需要に応じた生産・販売を進め、マーケットで「選ばれる米」を届けていくことが、安定的な主食用米の取引を実現するためには不可欠です。

令和2年1～3月に開催した「米取引の事前契約研究会」は、農林水産省政策統括官が主催する会として、需要に応じた生産・販売を推進する上で、豊凶変動や価格変動リスクに対応しつつ、事前に販売先や販売数量等を見通すことができる事前契約の拡大が重要であるという認識の下、議論を行いました。

現状では、「収穫前の段階で、文書により、販売数量を決定」した形で結ばれている事前契約は、取引数量の約50%（年間米穀取扱量5,000トン以上の集出荷業者に対する調査）となっています。その更なる拡大と、契約内容の深化に向けた課題及び対応方向等について、今般、研究会として中間取りまとめを作成しました。

この中間取りまとめについては今後、令和2年産における事前契約の拡大や質の向上に役立てるべく、生産者・集出荷業者・流通業者・実需者の皆さんに周知をまいります。

その上で、令和2年産における事前契約の取組の進捗状況を検証し、更なる対応策の必要性に応じて、本研究会を再開し、事前契約の拡大実現に向けた議論をあらためて行いたいと考えています。

米の生産・流通・販売・消費に関わる皆様に、ご一読いただければ幸いです。



## 目次

- 1 事前契約の現状・課題
- 2 事前契約の拡大に向けた基本的な方向
- 3 各当事者による望ましい対応
- 4 国における対応方向

おわりに ～座長メッセージ～

---

### 【米取引の事前契約研究会】

<委員名簿（五十音順、敬称略）>

- |        |   |
|--------|---|
| 石田 達也  | 株式会社すかいらーくホールディングス<br>購買本部食材購買グループ加工品Ⅱチームリーダー |
| 小林 光和  | 全国主食集荷協同組合連合会米穀販売部部長                          |
| 白井 恒久  | わらべや日洋ホールディングス株式会社取締役常務執行役員                   |
| 互 泰行   | のりす株式会社代表取締役                                  |
| ◎中嶋 康博 | 東京大学大学院農学生命科学研究科農業・資源経済学専攻教授                  |
| 森 竜哉   | 株式会社神明取締役常務執行役員                               |
| 山波 剛   | 有限会社山波農場代表取締役社長                               |
| 山本 貞郎  | 全国農業協同組合連合会米穀部部長                              |

※ ◎は座長

（事務局：農林水産省 政策統括官付 農産企画課）

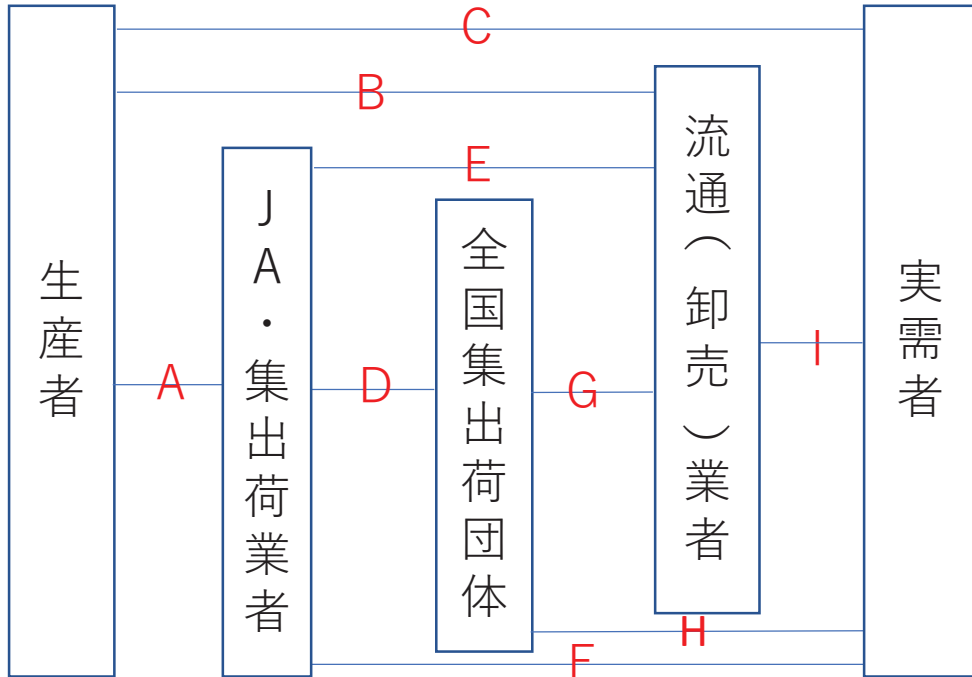
《詳細は下記URL参照》

<https://www.maff.go.jp/j/syouan/keikaku/soukatu/jizenn.html>

# 1 事前契約の現状・課題

現状の主食用米の事前契約には、契約主体ごとに課題があります。【図1参照】

【図1】主食用米の事前契約の各当事者間の結びつき



## (1) 生産者とJA・集出荷業者との「出荷契約」(A)

「A」では、出来秋に生産者がどれぐらいの数量を出荷するか、その数量が超過した場合や、不足した場合の取扱い等が契約事項として明記されているのが通例です。

米取引では、豊凶等による数量・価格変動が生じるリスクが常にあります。このため、「A」の先に、JA・集出荷業者を起点とした「D」「E」「F」や、流通業者・全国集出荷団体を通じた「G」「H」「I」の事前契約があっても、出来秋になって、生産者が「A」の相手方とは違う、より高く買い取る業者に乗り換え、「A」で取り決めていた数量を出荷しないといったケースもあり、その先の契約で定めていた数量も結果として確保できないということが生じています。生産者が「A」の契約事項を故意に履行しない場合の違約措置も、あまり実行されていないようです。

これらのリスクにどう対応していくのか、が大きな課題です。

## (2) J A・集出荷業者と流通業者との契約 (E) 流通業者と実需者との契約 (I)

「E」「I」、もしくは「A」から「D」「G」を経由して「I」へとつながる取引では、価格まで取り決めているケースは概ね4割程度とされ、まだ多くはありません。

価格については、実需者が、値ごろ感のある米を主に求めたいと考えている外食産業の場合は、米を使うメニューの価格が一定で、仕入れ予算も決まっているため、数量だけでなく価格も事前に決めた形で確保したいとの意向が強くなっています。一方、量販店の場合は、販売競争の中で商品価格を柔軟に変える必要があり、事前に決めておくのは難しいという事情があります。

このように業種やどのような米を取り扱うかによって事情が様々であるため、理想的な事前契約の在り方を一つに決めることはできません。

また、外食・中食向けの値ごろ感のある米のニーズがある一方、生産者は高価格帯中心の一般家庭向けの米を生産する意向が強く、需要と供給のミスマッチも生じています。

## 2 事前契約の拡大に向けた基本的な方向

1の課題を解消し、事前契約を拡大するには、生産者から実需者までが結びついた形を目指していくことが必要です。

また、J A・集出荷業者や全国集出荷団体、そして流通業者が、生産者や産地と実需者をつなぎ、双方が対話できるようにし、互いのニーズを十分伝えていく役割を発揮し、生産者と実需者の信頼関係を構築することが求められます。

いずれの結びつきにおいても、各当事者の経営の安定に資するよう、事前契約のあり方としては、少なくとも、

- ・ 契約の締結時期は、播種前（4月～5月を基本に、遅くとも6月まで）又は複数年契約とする
- ・ 数量について、出来秋に豊凶等による変動があった場合に調整するためのルールを含めて、取り決めることが必要と考えられます。

### 3 各当事者による望ましい対応

事前契約の拡大は、一義的には各当事者のメリットとなるものであり、各当事者の自助努力によって、取組を進めていただくことが基本となります。

各当事者間でよく話し合い、数量や価格の変動リスクの負担をそれぞれが納得した上で、合意した契約内容を遵守し、後になって一方的に変更することがないように、相互の信頼関係を構築することが重要です。具体的に、どのような対応が求められるのか、まとめてみましょう。【図1参照】

#### 生産者、J A・集出荷業者

##### ・ニーズの把握

生産者の皆さんは、自分の米が誰から、どのように求められているのか、を意識しながら、その需要に応じた生産計画を立てることが重要です。

J A・集出荷業者の皆さんは、販売先のニーズを的確に生産者に伝達し、「A」の出荷契約について、これまでの内容を見直して、実需者が求める米を安定的に確保するためのものにしていくことが求められます。

また、実需者のニーズを的確に捉えた「選ばれる米」を作ることは、生産する米の価値向上にもつながり、かつ、安定取引にもつながります。

##### ・契約の遵守

出荷契約は単なる「約束」ではなく、「契約」であり、その内容を遵守するのは取引の基本です。J A・集出荷業者の皆さんは、契約事項に不履行があれば必要な措置を取るなど、対応を行うことが求められます。例えば、

- ① 出荷契約数量を超えた数量部分は、概算金や買取価格等の取扱に差を設ける
- ② 生産者が契約事項を故意に履行しない場合には、違約金を徴収する

などです。

## 全国集出荷団体等・流通（米穀卸売）業者

### ・ニーズの伝達、調整機能の発揮

流通業者・実需者と産地の間に立つ役割として、「C」や「F」では困難な、広域で事業展開を行っている実需者の安定取引ニーズに対し、自らが有する物流・精米・代金決済機能などを十分活かしながら、今まで以上に双方のニーズを的確に伝達し、それぞれ生産・集荷と販売に反映するよう取り組むことが求められます。そして、豊凶による数量変動や需要の変動等に対応するなど調整機能も発揮することが期待されます。

これらによって、需要に応じた生産・販売システムを支えていくことが重要です。

### ・契約栽培等の促進

産地の意欲が高まるよう、実需者のニーズを踏まえた契約栽培等にも積極的に取り組むことが求められます。

## 実需者（中食・外食、小売）

### ・産地への理解と契約栽培等の促進

生産者・産地の再生産を維持・継続するように、生産現場の状況を今まで以上に理解することに努めつつ、自らのニーズについて積極的に伝達し、信頼関係の構築につなげていくことが重要です。

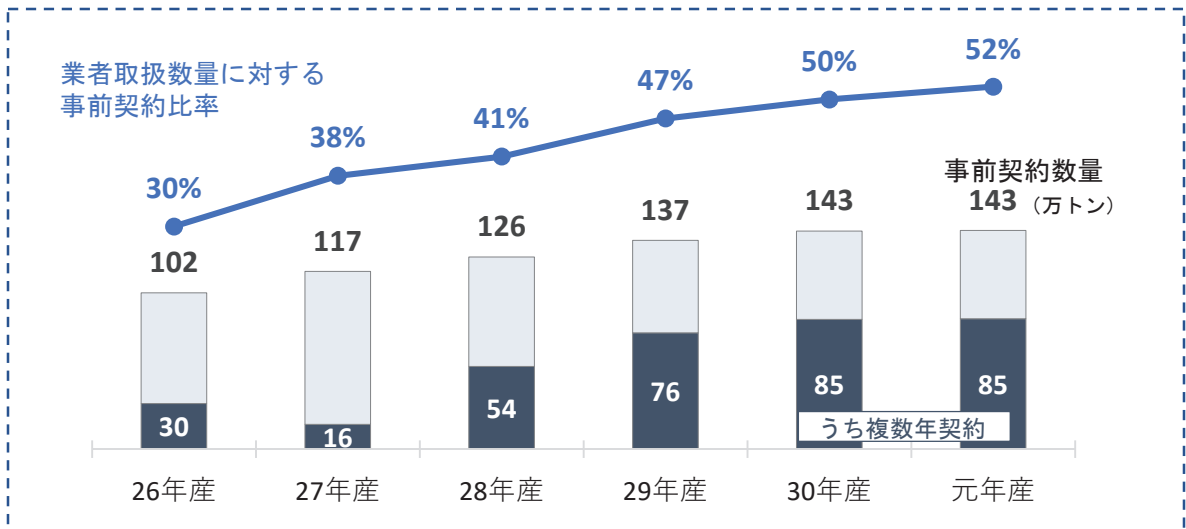
また、「C」「F」や「H」「I」の結びつきを通じて、生産者・産地との契約栽培等にも取組が期待されます。

## 4 国における対応方向

国においては、事前契約の各当事者による自助努力による取組に資するよう、

- ① 生産者に対する、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 米の生産から流通に至る各段階に応じた優良事例の収集と横展開
- ③ これらについて、キャラバン等を通じた積極的な情報発信を行うことが求められます。

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）



## おわりに ～座長メッセージ～

本研究会では、米の需要に応じた生産・販売を推進するための事前契約の重要性について議論してきました。

その前提として、毎年10万トンと言われる主食用米の需要の減少を少しでも小さくするために、米業界全体、つまり水田から食卓までつながる米のフードチェーン全体で米の新たなニーズを開拓し、事態を打開していく努力が重要です。

新たなニーズの開拓に向けて、業界の各当事者がそれぞれ戦略的、計画的な取組を安心して実行するためにも、安定した生産・調達ができるよう、事前契約を軸とした取引関係を構築することが求められています。

社会の将来像を考えると、ニーズに伸びしろがあると思われるのは中食・外食のマーケットです。そのマーケットで価値を持つ米こそが「選ばれる米」と言えるでしょう。一方、いわゆるブランド米ですが、残念ながららすべてを拡大することは難しいのが現実です。ただ、縮小していくものであっても、生産技術等を駆使した商品開発や販売手法の工夫などを行えば、より「選ばれる米」に生まれ変わるものもあるはずです。

お米を食べる側が真に求めることを実現できる商材としての米を、確実に届けるためにも、品質、数量、価格、納入時期など、事前契約事項のどれを固定し、どれを状況に応じて変化させるかについて、最終的な販売チャネルごとに設計していく必要があると考えます。

このような取組が米のフードチェーン全体に広がり、米取引の活性化につながることを期待します。

中嶋 康博

# 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。

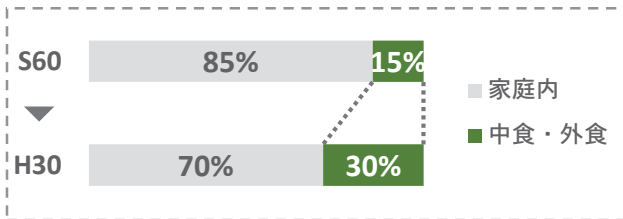
計画的な生産を行う  
重要性が高まっているんだね



## 消費者が求めるニーズをつかみましよう!

- 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、作柄変動などいかな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。

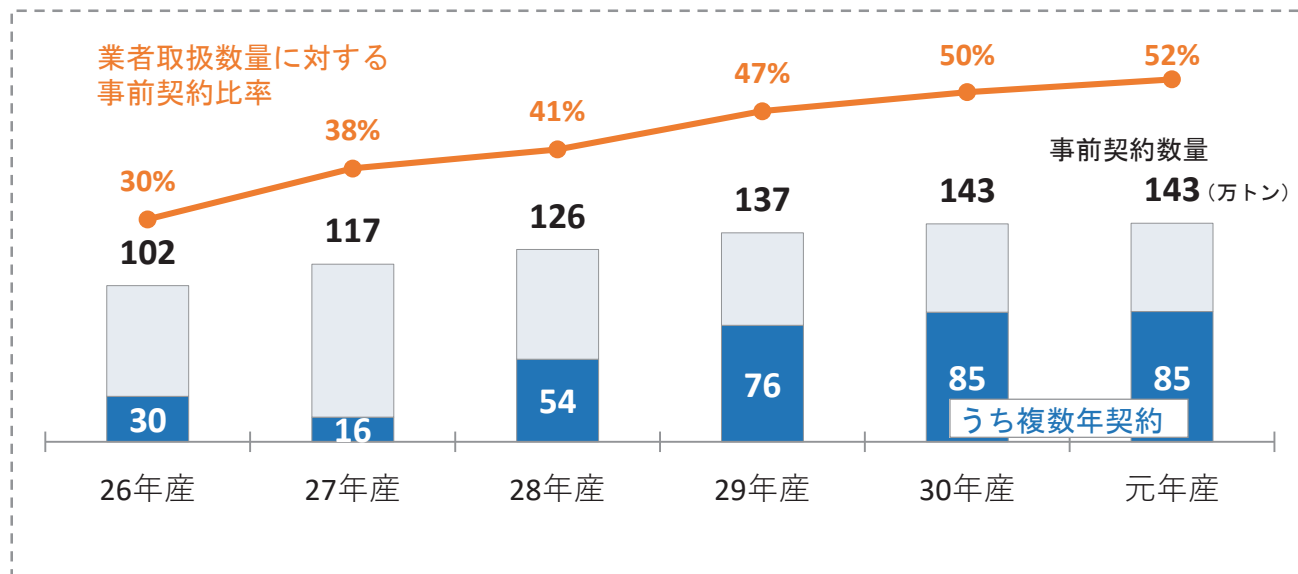
- JA・集出荷業者の皆さんは、**販売先のニーズを的確に生産者へ伝達**することが重要な役割の一つです。
- このような役割をしっかりと果たすことで、売れ残りが発生しないように取り組んでいきましょう。



# 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"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul> <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"> <li>・ 〇〇円/60kg（税抜価格）（一定価格で取決め）</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 乙が販売先に販売した代金から、手数料や保管経</li> </ul>	<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"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul> <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"> <li>・ 〇〇円/60kg（税抜価格）（一定価格で取決め）</li> <li>・ 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。</li> </ul> <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>&lt;違約措置等の例&gt;</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>＜調整方法の例＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul> <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>＜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)	㊦	