

米取引の事前契約研究会（第2回概要）

1. 日 時：令和3年6月8日（火）13:00～15:00
2. 場 所：農林水産省統計部第3・第4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、事前契約に関連する新たな動きを聴取した後、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】

- 「作りたい品種」を作るのではなく、「売れる品種」を作るために、作る前に売り先を見つけてから作ることが大切。市場調査や販売先との打合せが大切であり、先を見通すことが必要。
- 作期分散することで、コストや人件費の削減にもつながった。安い価格の品種であっても、多収品種を生産すれば経営上成り立つ。
- 昨今、売り先が多いことは利点があり、リスク分散ができて良かった。
- 農家が一番困るのは米の保管場所。米の保管場所が無い農家がほとんどであり、取れ秋に全量引き取ってもらえることが一番ありがたい。

【集出荷業者・米卸売業者の立場からの意見】

- 事前契約では、産地から調達する際に、ある程度価格を固定化したうえで実需と結びつけることが望ましい。

【実需者（外食・中食、小売）の立場からの意見】

- 契約時期や単年度・複数年度などは、当事者が互いに納得できる契約内容で、当事者間で決めれば良い。
- 価格の乱高下が発生するような状況では契約の成立は難しい。需給が安定すれば契約は安定するし、契約が安定すれば需給は安定する。
- 現状では先に見える指標価格がない。指標価格があれば、リスク評価をして、事前契約において価格を決めることができると思う。

【その他の意見】

- 営農管理ツールを利用することで生産者の活動が見える化することは、オンライン市場を介した事前契約を促す機能を果たし得るものであり、産地と実需とをつなぐ有益なツールとして今後の更なる発展に期待。