

アンケート調査結果・事例集

1 調査概要

- | アンケート回答
生産者数(戸) | 水稲作付面積(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 |

① 調査回答生産者の取引先比率

[illegible]

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	合計
		農協系統	商系				
事前契約を実施している生産者のうち 「契約書等取引数量を規定している」と回答した生産者の割合		91.5%	73.5%	54.5%	57.7%	33.3%	80.8%
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		63.8%	40.8%	30.3%	26.9%	33.3%	53.0%

(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

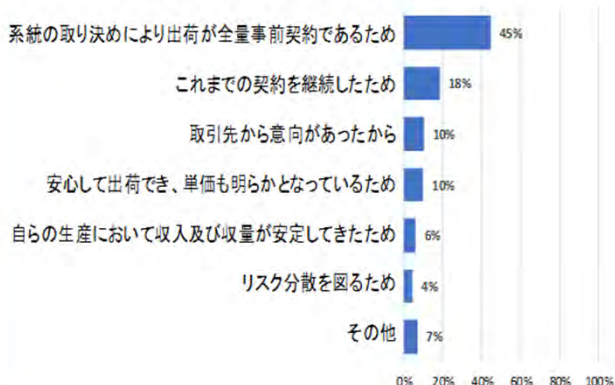
事 項	取引先	出荷業者		米卸	実需者	その他	合計
		農協系統	商系				
事前契約を実施している生産者のうち 「契約書等により取り決められた取引数量が当事者間で遵守されている」と回答した生産者の割合		84.9%	63.3%	57.6%	53.8%	33.3%	75.1%
事前契約を実施している生産者のうち 「契約書等により取り決められた規定が遵守されなかった場合に違約金の支払いなど違約事項が適用されている」と回答した生産者の割合		23.6%	10.2%	3.0%	7.7%	0.0%	17.6%

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。

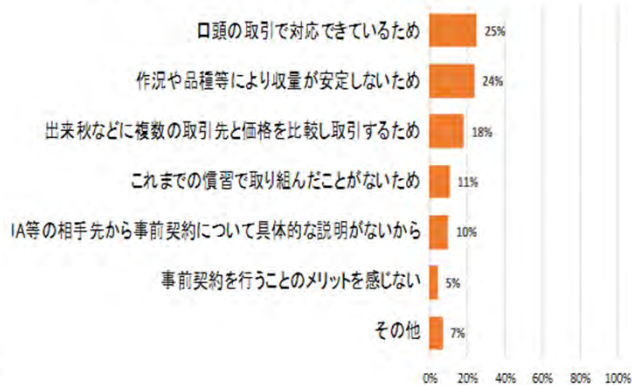
一方、事前契約に取り組まなかった理由として、「口頭の取引で対応できている」、「作況や品種等によって収量が安定しない」、「出来秋に複数の取引先と販売価格を比較して取引している」等の回答みられた。

(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



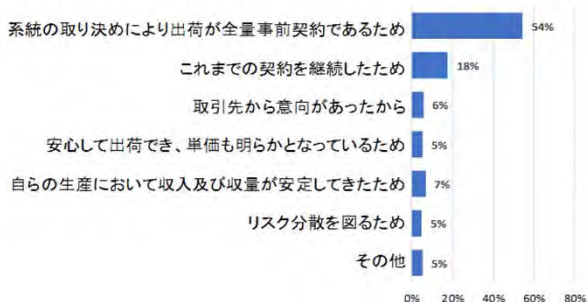
事前契約に取り組まなかった理由



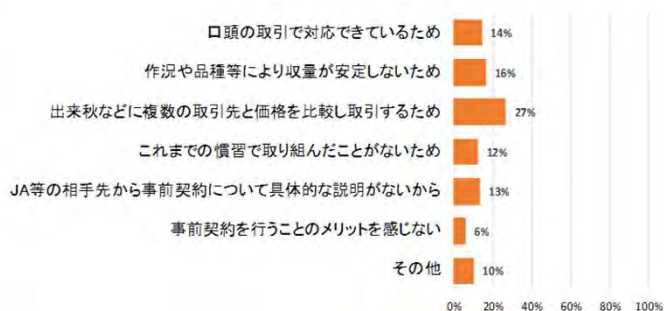
(2) 事前契約に取り組んだ理由と取り組まなかった理由（取引先別）①

【出荷業者との取引】

事前契約に取り組んだ理由

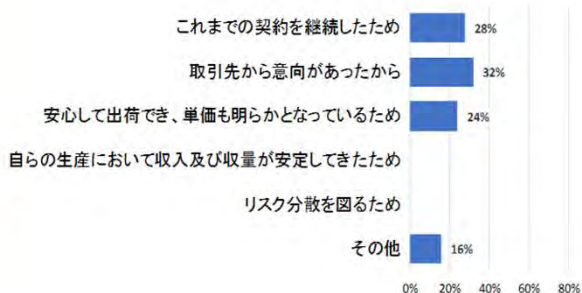


事前契約に取り組まなかった理由

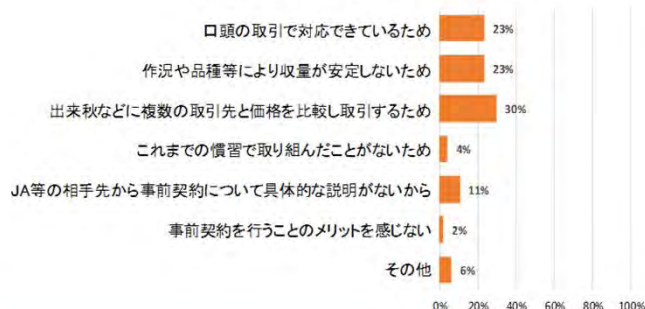


【米卸との取引】

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



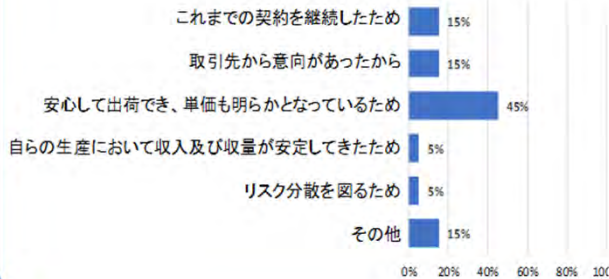
3

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

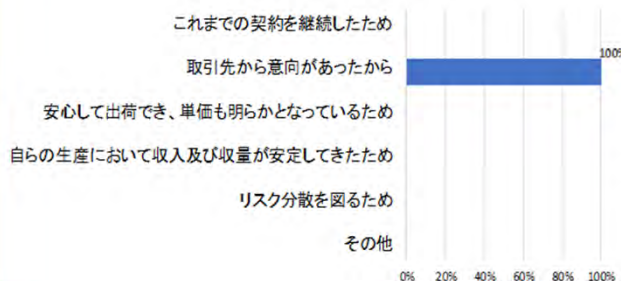


事前契約に取り組まなかった理由

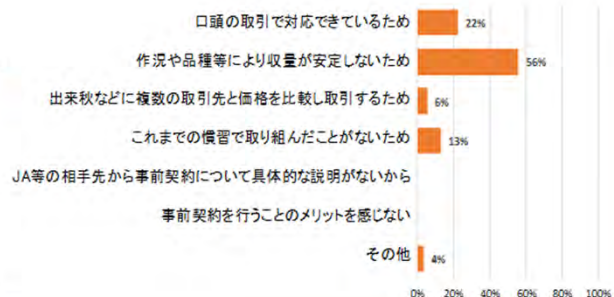


【その他との取引】

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、事前契約に取り組むべき
- 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ため、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

事例集（7事例）

経営メリットを生産者等に周知する
取組の一環として事例集を作成

出荷契約に当たりあらかじめ実需者のニーズを調査

概要

JA全農にいがた（新潟県）

- ・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、あらかじめ実需者から需要量を調査。
- ・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実需者に対して調査
 - 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
 - ④、⑤ 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、回転す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



【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、将来に渡って経営の見通しを立てやすくなる

【実需者】

- 長期に渡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。

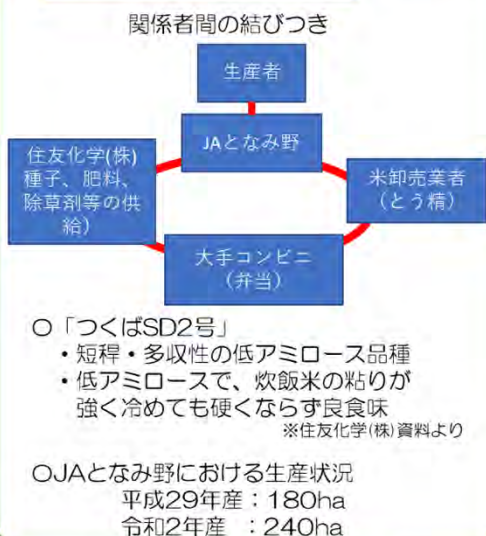
大手コンビニエンスストア向けにチルド弁当用として複数年契約を締結

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、種子のバテントを有する住友化学(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



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

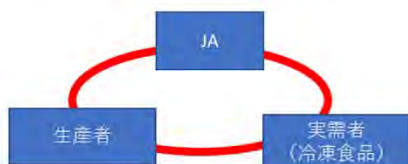
事前契約概要

JAなめがたしおさい（茨城県）

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】

	30年産	元年産	2年産
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っ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安定供給と米の品質が平準化
 - ・ 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）

- ・ 令和元年度「とよめき」の事前契約数量・生産者数 620トﾝ36人→令和3年度 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

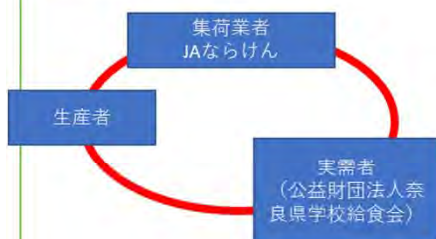
県主要奨励品種「ヒノヒカリ」と地元産食材の一体的な学校給食への提供

契約概要

JAならけん（奈良県）

奈良県の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】

	30年産	元年産	2年産
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」と地元産食材の確保
 - ・ 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）

実需との話し合いにより令和3年度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。

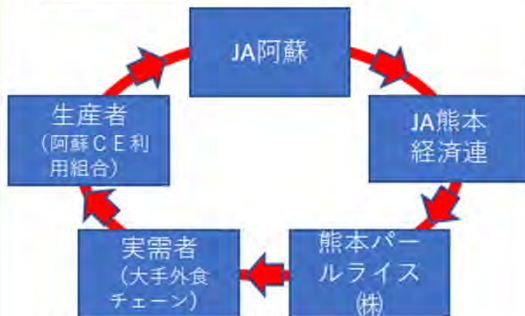
多収米品種「やまだわら」による大手外食チェーンとの契約

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ルライス（株）と連携を行い、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】
 - ・多収米品種であり、地域がまとまって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。

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

- ・中食用（おにぎり、弁当など）を製造する実需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労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。

別冊「資料編」では、より詳細な情報をご覧ください。

－ 別冊「資料編」の目次 －

I 米の需給

- 1 主食用米等の需給見通し(米の基本指針(令和2年11月5日))
(1) 令和元/2年の需要実績(確定値)
(2) 全国の令和2/3年及び令和3/4年の需要見通し(推計値)
(3) 令和2/3年及び令和3/4年の需給見通し

需給 1

II 米の在庫情報

- 1 平成30・令和元年産の産地別民間在庫の推移(うるち米)(速報)

在庫 1

Excel

III 米の契約・販売情報

- 1 産地別事前契約数量(累計、うるち米、平成26年産～令和元年産)
- 2 令和元年産米の産地別契約・販売状況(累計、うるち米)(速報)
- 3 備蓄米の買入札の結果(落札実績)(平成23年産～令和2年産)

契約 1

Excel

契約 4

Excel

契約10

IV 米の価格情報

- 1 米の相対取引価格の推移(通年平均価格)(平成20年産～令和元年産)
- 2 米の現物市場の状況

価格 1

Excel

価格 4

V 支援事業等

- (1) 水田活用の直接支払交付金
- (2) 畑作物の直接支払交付金(ゲタ対策)
- (3) 米・畑作物の収入減少影響緩和交付金(ナラシ対策)
- (4) 収入保険
- (5) 主食用米の需給安定の考え方、米穀周年供給・需要拡大支援事業
- (6) コメ海外市場拡大戦略プロジェクト

支援 1

支援5

支援7

支援9

支援11

支援13

VI その他

- (1) 水稻うるち玄米の農産物検査結果
- (2) 飼料用米の需要量
- (3) 麦・大豆の需要情報
 - ① 令和2年産麦の産地別銘柄別入札結果
 - ② 令和元年産大豆の産地別銘柄別入札結果
- (4) 野菜等の需給情報
- (5) 令和元年産水稻の収穫量
- (6) 水稻作付面積及び収穫量等の年次別推移(全国)
- (7) 水稻玄米のふり目幅別重量分布状況、
10a 当たり収量及び収穫量(子実用)の年次別推移(全国)
- (8) 年産・都道府県別主食用米の作付面積及び収穫量等の推移

検査 1

飼料 1

麦 1

大豆 1

野菜 1

統計 1

統計 6

統計 6

統計 8

農業者と農林水産省をつなぐ
新たなコミュニケーションツール

MAFFアプリ

農業に役立つ情報が直接届く。
現場の情報を直接届ける。



MAFF
Ministry of Agriculture,
Forestry and Fisheries
農林水産省



Android iOS

○米に関する各種情報は「米に関するメールマガジン」でも毎月発信中です。登録方法は下記URLを参照ください。
<http://www.maff.go.jp/j/pr/e-mag/index.html>