

米の播種前契約推進のための ガイドライン

令和7年3月

全国米穀販売事業共済協同組合

目次

ガイドライン策定の背景・目的	1
なぜ播種前契約を締結するのか？	2
播種前契約の分類	2
集出荷業者が主体となって播種前契約を締結した事例	3
卸売業者が主体となって播種前契約を締結した事例	4
実需者が主体となって播種前契約を締結した事例	5
播種前契約のメリット	6
生産者、集出荷業者にとってのメリット	6
卸売業者、実需者にとってのメリット	7
播種前契約の締結に向けて	8
播種前契約締結におけるポイント	9
①数量の設定	9
②価格の設定	10
③品質の設定	11
④その他	12
播種前契約における契約書サンプル	13

ガイドライン策定の背景・目的

背景

・食生活の変化や人口減少に伴い、主食用米の需要減少は今後も継続することが想定されます。そのような将来見通しを見据えると、米取引のプレーヤーである生産者、集出荷業者、卸売業者、実需者が、将来に渡って安定的にビジネスを継続していくためには、

- 生産者は実需者・消費者のニーズを捉えた米を把握した上で生産し、
- 集出荷業者・卸売業者・実需者までが結びつきを強め、実需者のニーズを把握して生産者にフィードバックする

等、生産から供給・実需までのサプライチェーンが結びつき、実需者・消費者のニーズに適った米が安定的に使用・供給される米流通を構築していくことが必要と考えられます。

・このようなサプライチェーンを結びつけるための有効な手法の1つが播種前契約です（複数年契約も播種前契約に含まれます）。播種前契約の締結により、

- 生産者であれば実需者・消費者のニーズを満たす米を生産・販売できる
- 集出荷業者や卸売業者であれば取引先のニーズを踏まえた米を安定的に集荷・調達できる
- 実需者であればニーズに合った米を安定的に確保できる

といった各プレーヤーのビジネスの安定・継続や、消費者のニーズに適った米の生産拡大につながるものと考えられます。

目的

・播種前契約の拡大は、個々の事業者にとってはビジネスの安定・継続、サプライチェーン全体で見れば需給と価格の安定につながることを期待されるため、農林水産省では播種前契約の推進に取り組んでおり、令和8年産の米取引の50%が播種前契約となることを目標値として掲げています。

・ただし、令和6年産米における播種前契約の契約数量実績は31%であり、播種前契約を締結したことがない米取引の関係者もいまだ多い状況です。また、播種前契約を締結したことがない当事者からは、「播種前にどのように取引条件を決めればよいか」が難しい、「どのような書式で契約を結ぶことになるかが分からない」といった声も聞かれます。

・そこで、米取引の当事者の皆様が、今後播種前契約について検討される際の一助となるよう、実際の事例も参考にしながら、播種前契約推進のためのガイドラインを策定しました。

なぜ播種前契約を締結するのか？(1/4)

- ・本ガイドライン策定にあたり、播種前契約の締結実績を有する米取引の当事者(集出荷業者、卸売業者、実需者)を対象に、なぜ播種前契約を締結してきたのか、その経緯や理由も含めたヒアリングを実施しました。ヒアリング結果を踏まえると、播種前契約の目的は大きく以下の2つのタイプに分類されます。

①「ニーズ反映型」播種前契約

- ・実需者が必要とする米のニーズ(数量、銘柄、品質、価格等)が具体的かつ明確で、ニーズに合致した米を確実に調達する目的で締結されるケースです。契約条件は実需者からのニーズに基づきつつ協議の上で決定されることが一般的であり、実需者・消費者のニーズに合った米の生産拡大に直接的につながる播種前契約と言えます。

②「販売・調達先確保型」播種前契約

- ・主として集出荷業者や卸売業者が、安定的に米を調達する、あるいは安定的に販売可能な取引相手を確保する目的で締結するケースです。特に、取扱数量が大きい集出荷業者や卸売業者は、販売先、調達先をあらかじめ確保しておくことが重要となるため、このタイプの播種前契約が行われています。また、卸売業者はまず播種前契約で米を調達し、その米を実需者に対して提案する、といったことも行われています。このタイプは、中長期的な取引関係の確保を視野に入れた米流通の安定化・円滑化につながる播種前契約と言えます。

- ・いずれのタイプの播種前契約でも、締結に向けて取引先と条件を協議・決定していくこととなりますが、協議を通じて取引条件の合意に至ることで、相互理解や信頼関係の強化・深化につながることが期待されます。また、取引条件について定めた契約書を事前に「書面」で取り交わしておくことは、取引条件に合意した証明となるとともに、生産計画・販売計画が立てやすくなる、収穫後の協議を短縮できるなど、流通の円滑化につながる効果も期待されます。
- ・P3～P5では、集出荷業者、卸売業者、実需者がそれぞれ主体的に締結に向けて動いた播種前契約の事例を、上記2タイプのどちらに該当するのかも含めてご紹介します。

なぜ播種前契約を締結するのか？(2/4)

集出荷業者が主体となって播種前契約を締結した事例

ニーズ反映型

生産者⇔集出荷業者⇔実需者間の播種前契約事例

- 集出荷業者の販売先である実需者(食品メーカー)には、主食用米を使った商品(包装米飯)を産地も明示して販売していることから、当該産地の米を安定した価格で大量に調達したいというニーズがある。
- そのため集出荷業者は、実需者のニーズに合致した米を集荷するため、当該産地の生産者に対し、「多収品種の種子を提供し、収穫した米は一定の価格で全量を買取る」という条件を提示し、この条件に合意した生産者と播種前契約を締結している。条件に合意した生産者にとっては、安定的な販売先が確保でき、経営の安定化につながる、というメリットがあった。
- さらに集出荷業者は、生産者との播種前契約によって実需者のニーズを満たす米の確保を見込めたことから、実需者とも取引数量と価格を固定した播種前契約(複数年契約)を締結している。

販売・調達先確保型

集出荷業者⇔卸売業者、実需者間の播種前契約事例

- 集出荷業者は、過去新型コロナウイルスにより主食用米の需要が減少した時期に販売先の確保に苦勞し産地の作付面積を減らさざるを得なかったが、面積を減らし続けるままでは販売先からのニーズに十分応えられなくなる懸念があるため、米の生産を促進する観点から、卸売業者や実需者との播種前契約を積極的に締結している。集出荷業者は締結した播種前契約に基づき、生産者に対して米の実需者や具体的ニーズを明確に示し、生産意欲を喚起することで、生産増加・集荷拡大につなげようとしている。
- 集出荷業者が播種前契約を提案・締結している相手方は、これまで取引実績を有する卸売業者や実需者が中心である。特に、需要減少の時期でも販売に協力してくれるなど、当該集出荷業者・産地に対して理解を示してくれている事業者には、今後も長期的に販売していきたいということで、優先して播種前契約を締結している。

なぜ播種前契約を締結するのか？(3/4)

卸売業者が主体となって播種前契約を締結した事例

ニーズ反映型

卸売業者⇔集出荷業者間の播種前契約事例

- 卸売業者は販売先である実需者(量販店)から、安定的に販売できる数量を確保してほしいという要望を受けた。卸売業者は量販店が希望する数量を確実に調達するため、収穫後優先的に供給してもらえるよう、複数産地の集出荷業者と播種前契約を締結している。
- 卸売業者は播種前契約の締結に際して、実需者を産地に連れて行くことで、産地に対して「自分が生産した米がどこで販売されているのか」が見える関係を構築するなど、長期的・安定的に数量を調達できる仕組み作りに努めている。

販売・調達先確保型

卸売業者⇔生産者間の播種前契約事例

- 卸売業者は、栽培方法まで指定した高食味の米を調達し、「自社ブランド米」として量販店等に販売している。調達にあたっては、指定した栽培方法で生産してくれる生産者を募集し、収穫された米は全量購入している。今後量販店への販売量を拡大していくためには、自社ブランド米を大量かつ安定的に調達する必要があるため、販売拡大戦略の一環として、複数の生産者と新たに播種前契約を締結することとなった。
- このブランド米は高価格で販売されることから、生産者にとっても価格面でメリットがあり、播種前契約締結につながった。

販売・調達先確保型

集出荷業者⇔卸売業者⇔実需者間の播種前契約事例

- 卸売業者は、長年取引している集出荷業者との間で取引数量について口約束を交わした上で、出来秋にその数量を購入していた。しかし、近年の米価格の変動を踏まえ、口約束より確実に米を調達する必要があると考え、集出荷業者との取引数量の一部を播種前契約に切り替えることを提案した。さらに、調達した米の一部は実需者(炊飯会社)に販売することまで決まっていることから、米の調達から実需までの結びつきを強化するため、実需者を含む三者契約を提案し、締結することができた。
- 三者契約にあたっては、実需者を産地に連れて行き、集出荷業者と顔の見える取引関係の構築に努めたことが、契約締結につながった。

なぜ播種前契約を締結するのか？(4/4)

実需者が主体となって播種前契約を締結した事例

ニーズ反映型

実需者⇔集出荷業者間の播種前契約事例

- 弁当・おにぎりの製造業者である実需者は、年間を通じて米を使った数多くの商品を生産し、全国の小売店に提供している。商品は常に安定供給を求められ、かつ価格変更を頻繁に行うことは難しいため、自らのニーズに合致した米を大量かつ安定した価格で調達したいというニーズがある。
- そこで実需者は、これまでに取引があり、希望している数量、銘柄、品質が確保できると見込まれる複数の産地の集出荷業者と、取引価格についても一定の基準内で決定する複数年の播種前契約を締結している。当該産地の集出荷業者や生産者にとっては、複数年に渡り大口の販売先が確保されるというメリットがある。
- また、より確実に米を調達するため、実需者が求める品質を満たし、かつ生産者が作りやすい銘柄を自社の専用銘柄として生産・販売してもらう播種前契約を新たに締結することを検討している。

ニーズ反映型

実需者⇔生産者間の播種前契約事例

- 食品ベンダーである実需者は、全国の医療施設に対して食事を提供していることから、必要な数量の米を長期に渡り確実に調達したいというニーズがある。供給責任があるため、価格が多少高くても数量を確保することを最も重視している。
- そこで実需者は、必要な数量の一部を確実に調達するため、これまで取引のあった複数の生産者と播種前契約を締結した。その際、生産者が実需者の工場を訪れる機会を作り、生産した米がどのようにして食べられることになるのかを実際に体感してもらうことで相互理解が深まり、契約締結につながった。

播種前契約のメリット(1/2)

- ・P3～P5の事例も踏まえると、播種前契約を締結するメリットは、生産者、集出荷業者、卸売業者、実需者がそれぞれに以下のように整理できます。

生産者にとってのメリット

<販売先や収入の見通しの確保>

- ・あらかじめ契約で決めた数量分の販売先が確保されるので、少なくとも契約数量分は売れ残りを気にせず、安心感を持って米を生産することができます。
- ・また、価格もあらかじめ決めておけば、播種前時点で出来秋(複数年契約の場合は複数年)の収入が見通せることになり、収入を前提とした経営計画(設備投資、人材確保等も含む)を立てることも可能となります。

<実需者・消費者ニーズの把握機会の獲得>

- ・また、作付前に卸売業者や実需者との接点を有することで、実需者・消費者のニーズを把握することができるほか、自らが作った米の流通先を直接把握できる機会を得ることができます。契約締結の過程において、「生産した米はどのような人たちが食べることになるのか」、「どのような米を作ればどういった人たちに食べてもらえるのか」といった情報を知ることは、マーケットインの視点で「売れる米」を生産する上での参考になります。

集出荷業者にとってのメリット

<販売先の確保・集荷への活用>

- ・集荷した米の販売先をあらかじめ確保できることに加え、播種前契約を基に、生産者に対して「このような取引先からこのようなニーズがあります」という情報を共有することで、集荷拡大のためのツールとして活用できます。
- ・さらに、実需者や消費者のニーズを把握し、ニーズに合う米の生産を生産者に促すことで、「売れる米」の生産拡大と集荷拡大につなげることも期待されます。

<安定した取引関係の構築・信頼関係の深化>

- ・また、集出荷業者と卸売業者・実需者が複数年の播種前契約を締結することにより、米の需給状況に依らない長期・安定した取引関係を構築することができます。
- ・例えば、需給緩和局面では集出荷業者は販売先の確保に苦勞することになりますが、播種前契約を締結しておけば、一定の販売先が確保されます。逆に需給がタイトな局面では、優先して販売することになります。
- ・このような取引関係を通じて、複数年の播種前契約締結は、「長期間取引したい」ことへの意思表示と位置づけられ、信頼関係の深化にもつながります。

播種前契約のメリット(2/2)

卸売業者にとってのメリット

<実需者ニーズを満たす米の優先的な確保>

- ・販売先である実需者のニーズを満たす米を優先的に確保することができます。その際、あらかじめ生産者や集出荷業者に販売先の実需者を明示し、両者で情報交換やコミュニケーションを図ることで相互理解が進み、契約締結につながりやすくなることも期待されます。また、実需者も含めた三者契約を締結することができれば、より取引の関係性は強化されます。

<自らが調達したい米の優先的な確保>

- ・卸売業者自身が調達したいと考えている品質・数量等の米を優先的に確保する際にも播種前契約は有益なツールとして活用できます。米の需給がタイトな市場環境であれば、より確実に米を調達するためのツールとして、生産者との播種前契約を活用することも考えられます。その際には、調達したい品種や栽培方法を指定し、専用品種であれば種子を提供する、生産された米は双方同意した価格水準で全量買い取る条件を設定するなどの条件設定が重要となります。

<長期的な調達先の確保>

- ・卸売業者が集出荷業者に播種前契約(複数年契約)を提案する場合は、米の需給状況に依らない安定した取引関係を構築したいという卸売業者としての意思表示とも言えます。実際に播種前契約が締結されれば、卸売業者にとっては長期的な調達先が確保されることになります。

実需者にとってのメリット

<自らのニーズを満たす米の優先的な確保>

- ・実需者が自ら集出荷業者や生産者と播種前契約を締結することで、自らのニーズ(数量、銘柄、品質、価格等)を満たす米を優先的に確保することができます。その際必要があれば、調達したい品種や栽培方法を生産者に明示することで自らのニーズを満たす米を確保し、収穫された米の全量買い取りを行う契約を締結することなども考えられます。

<実需者・消費者のニーズを捉えた米の生産促進>

- ・消費者はどのような米を求めているか、どのような米が売れるのか、といった情報を播種前契約の締結を通じて生産者や集出荷業者と共有することで、実需者や消費者のニーズに合致した米を作ってもらうことが可能となり、実需者は自らのニーズに合致した米が調達しやすくなるというメリットがあります。

播種前契約の締結に向けて

新たな播種前契約締結の可能性

・今回、関係者へのヒアリングを通じて、播種前契約がどのような当事者同士で締結されてきたのか、どのような条件で双方が同意しているのかについても調査しました。その結果、

- 播種前契約は、これまで長い取引関係があるなど、信頼関係のある当事者同士によって締結されているケースが多い
- 契約条項もさることながら、信頼関係や信義則に基づいた関係の継続性が重視された運用(例: 契約数量を確保できない場合の違約条項は設けていても、実際の発動は稀)がなされていることが多い

ことなどが分かりました。

- ・このような実態も踏まえると、これまで播種前契約がなされていなかった取引でも、「長い間、出来秋に取引してきた相手がいる」、「播種前あるいは収穫前に、出来秋の売買数量や価格についての口約束を交わし、実際に取引をしてきた相手がいる」、「どうしてもこの米を買いたい・この米を売りたい、と思える相手がいる」等に該当する場合は、今後播種前契約(書面契約)に切り替える、もしくは新たに播種前契約の締結につながる可能性があります。
- ・播種前契約を締結することで、当事者同士が出来秋に(複数年で)取引を行うことに合意した明確な証明となるとともに、関係者間で取引条件を協議・合意することで相互理解や信頼関係の強化・深化にもつながる、といったメリットがあります。

播種前契約締結にあたり検討すること

- ・播種前契約の締結に際しては、下表の事項について当事者同士で協議し、合意した内容を契約書にて明文化することになります(検討のポイントの詳細は次頁以降を参照)。
- ・契約に際してどのような条件を設定するかは、当事者同士が何を重視(例: 安定的な数量、安定的な価格、求める品質等)し、双方で合意できるかによります。

検討事項	検討のポイント	掲載頁
①数量	収穫後に売買する数量について事前に決めます。	P9
②価格	取引価格の決定方法について双方で同意します。事前に価格を決める方式や、出来秋の価格相場に連動して決定する方式などがあります。	P10
③品質	栽培方法等を指定する場合があります。	P11
④その他	引渡期限・方法、支払い時期・方法の他、違約条項を含める場合があります。	P12

播種前契約締結におけるポイント ①数量の設定

- ・播種前契約における数量設定の際の単位としては、重量(トン、kg、俵)や、面積(ha、a)、荷姿(袋、フレコン等)の数などがあります。面積の場合は、「当該面積で収穫された米を全て売渡し」などと記載されます。
- ・契約書では、「〇〇トン」、「〇〇俵」、「作付面積〇〇haにおいて実際に収穫された数量」というように、数量を明確にして記載することが一般的です。

事例に基づいた設定のポイント

<具体的な数量の設定方法>

- ・具体的な数量の設定に際して、既に取引関係がある当事者同士の契約では、前年産の取引数量をベースにして、協議の上で設定しているケースが多く見られます。また、新たに取引を行う当事者同士の契約では、買い手側に明確な数量指定(必要とする数量)がある場合は当該数量、指定がない場合は売り手側が確実に引渡可能な数量で契約が結ばれるケースが多く見られます。
- ・播種前契約においては、買い手と売り手が双方合意の上、確実に履行可能な数量を設定することが重要です。その際、当初は買い手(卸売業者、実需者)と売り手(生産者、集出荷業者)の取引希望数量が一致しない場合もあり得ます。そのような場合は、どこまでを取引条件として契約書に記載できるかについて、播種前契約締結までに十分協議することが必要となります(播種前契約締結までのコミュニケーションについてはP12をご覧ください)。

<契約数量での取引が履行されない場合の対応の設定>

- ・残念ながら、天候等の要因で事前に契約した数量で取引できない事態もあり得ます。そのような可能性も念頭に置き、実際に起こった場合にはどのように対応するか(例:確保できる分のみを全量買い受ける、違う銘柄の米で代替する、等)を事前に話し合っておき、可能であれば契約書に記載しておけば、万が一の際の対応がスムーズとなります。
- ・対応を事前に決められない場合は、「双方協議の上決定」などの条項を設けておき、実際にそのような事態が起こった際に、改めて当事者同士が対応について話し合うこととなります。

播種前契約締結におけるポイント ②価格の設定

・播種前契約における取引価格は大きく分けて

- 事前に基準価格を明記して、それに基づき決定する方法
- 出来秋の価格に連動する形で決定する方法

があります。それぞれのメリットは下表の通りです。

価格決定方法	メリット
事前に設定した基準価格に基づき決定	売り手はおよその収入見通しを立てることができる。 買い手は概ね安定した価格で米を調達することができる。
出来秋の価格に連動して決定	事前に基準価格を決めた場合、収穫後の価格が前年産から大きく乖離すると高く売れる、または安く買える機会を逃すことになり得るが、 <u>出来秋の価格により基準価格を設定すればそのような事態を回避することができる</u> 。ただし、「安く売る」「高く買う」ことにもなり得る点には留意が必要。

事例に基づいた設定のポイント

<基準価格として設定される指標>

- ・事前に基準価格を設定する事例では、前年産米の平均相対価格や前年取引価格などが基準価格として主に採用されています。また、(前年産に基づき設定した)基準価格が出来秋の市場価格と大きく乖離した場合に買い手または売り手の機会損失を避けるため、「収穫後の価格が基準価格の±〇%を超える場合は、甲乙協議の上売渡価格を決定」といった記載を行うケースも多く見られます。
- ・出来秋の価格を基準価格とする事例では、出来秋の概算金やJA買取価格などに基づき設定しているケースが主です。また、基準価格自体を取引価格とするのか、「基準価格の±〇%の範囲内で、甲乙協議の上売渡価格を決定」など、基準価格から幅を持たせるのかを、明確にしておくことが必要です。

<双方にとって合理的な価格決定方法を設定>

- ・価格水準の設定に当たっては、市場の状況に関わらず、契約当事者の双方に利益が確保できる水準を設定することが重要となります。例えば生産者であれば、資材費や機械費など、生産に要するコストを把握した上で、事業の安定・継続を見据え、将来に向けた投資に回す分も考慮に入れた価格水準を設定して取引を行うことが考えられます。
- ・卸売業者であれば、実需者への販売価格が市場と連動する場合(量販店向け等)には、調達価格よりも安い価格で販売するという状況を回避するため、生産者や集出荷業者と播種前契約を締結する際には、取引価格は収穫後の価格相場に連動して決定する方法が採用されていることが多く見られます。
- ・当事者双方が、長期的に取引が継続できると考えられる価格設定方法・価格水準を協議し、双方納得の上で決定することが重要です。

播種前契約締結におけるポイント ③品質の設定

- ・農産物検査における等級や、水分量や食味値の水準など、受け渡す米の品質を具体的に指定することは、播種前契約に限らず米穀の取引では一般的に行われています。また、特別栽培米のように生産方法を指定する契約もあります。

事例に基づいた設定のポイント

< 買い手のニーズと売り手の対応可能性を満たした品質の設定 >

- ・播種前契約の締結においては、買い手がどのような品質の米を求めているか、売り手は対応可能なのかについて、当事者双方がよく話し合い、認識を共有した上で具体的な取引条件を設定することが重要です。

< 品質を満たした契約数量で売買できない場合の対応の設定 >

- ・「①数量の設定」におけるポイントと同じように、播種前契約で事前に指定された品質と数量が確保できない、という場合もあり得ます。
 - ・例えば、買い手が、事前に設定した品質(例:特別栽培米・有機栽培など)を前提とした米の販売・使用を行っている場合は、「品質を満たす数量のみを買い取る」といった対応が考えられます。一方、買い手が品質を満たすことよりも、数量の確保を重視する場合は、「特別栽培米の足りない分は通常の米で代替する」といった対応が考えられます。その際には、その分の価格の引き下げ幅を契約書に明記しておく、といった対応も必要となります。
- そのような可能性を念頭に置き、実際に起こった場合の対応について事前に話し合い、可能であれば契約書に記載しておけば、万が一の際の対応がスムーズになります。

播種前契約締結におけるポイント ④その他

- ・契約書に含めるべきその他の条項としては、「引渡期限・方法(置き場渡し、指定する倉庫への納入等)」や「代金の支払い方法」などがあります。
- ・また、実際の取引数量が契約数量を下回った場合の違約条項を記載しておくケースもあります。ただし、この条項は多くの場合、売り手または買い手に明らかに過失があった時のための条項、と位置づけられています。
- ・最後に、契約書に定めがない事項が生じた場合、当事者間で誠意をもって協議を行う旨記載しておくことが、不測の事態に備えるために重要です。

事例に基づいた設定のポイント

< 違約条項の設定と運用の実態 >

- ・米の当事者へのヒアリングによると、契約書に違約条項を記載しても、その条項が発動されるケースは極めて稀であるようです。これは、違約条項を発動してしまうと、その後取引関係を継続することが難しくなってしまうため、米取引においては当事者同士の長期的関係を重視した運用がなされていることが分かります。
- ・とはいえ、実際の取引数量が契約数量を下回ることはあり得るため、P9やP11で記載したように、下回った際の対応について契約書に記載しておくことが重要です。

■条項設定以外のポイント:

播種前契約締結までのプロセスにおけるコミュニケーションが重要

- ・①～④では播種前契約における個別の条項設定におけるポイントを記載してきましたが、双方が合意した取引条件で播種前契約を締結するためには、契約に至るプロセスにおいて緊密なコミュニケーションを取った上で、契約を補完する取り決めを定めておくことが重要となります。
- ・例えば、P9「①数量の設定」で例に挙げた、買い手と売り手の当初の取引希望数量が一致しないケースであれば、播種前契約上は売り手が確実に履行できる数量を記載するが、出来秋に買い手の希望する数量まで販売できそうであれば優先的に販売する、といった「約束」について双方で合意しておくことが考えられます。このような合意内容は契約書に記載すれば契約内容となりますし、記載しない場合も合意があれば実現の可能性が高くなります。
- ・また、卸売業者が生産者や集出荷業者と播種前契約を締結する際に、販売先の実需者も含めた交流・コミュニケーションを行うことは、最終的な販売先を明らかとすることで契約締結の意欲を高めることにつながるため、播種前契約締結に向けた重要なプロセスと言えます。

播種前契約における契約書サンプル(1/3)

- ・播種前契約締結におけるポイントを踏まえた契約書に記載する条項の事例を以下に示します。特に留意すべき点には赤字で解説を加えています。
- ・ここでは、甲(売り手)は生産者または集出荷業者、乙(買い手)は卸売業者または実需者を想定しています。
- ・播種前契約書に必須なのは第1条(契約数量等)と第2条(売渡価格)の内容です。第1条は甲が生産者の場合と集出荷業者の場合とで文言が異なるため、それぞれのケースを分けて記載しています。

播種前契約書(サンプル)

〇〇〇〇(以下、「甲」という。)と□□□□(以下、「乙」という。)とは、甲の出荷する令和〇年産米穀について、次のとおり契約を締結する。

(契約数量等)

第1条 米穀の収穫後に甲が乙に売り渡す数量等の条件は、次に掲げるとおりとする。

甲が生産者の場合

産地:〇〇県

品種:〇〇

等級:1等

1等の数量を満たせなければ2等、3等の代替を認める場合、その際の価格差を第2条(売渡価格)に記載。

[数量で契約する場合]

数量:〇〇(トン または kg または 俵 または 袋)

作況等による数量の変動を加味する場合は、「収穫後の作柄変動を踏まえ、契約数量を基準として甲乙協議の上、売渡数量を決定」といった文言を追加。

[面積で契約する場合]

数量:甲が作付けする圃場のうち、乙が指定した作付面積〇〇haにおいて実際に収穫された数量を売渡数量とする。

荷姿:フレコン または 袋(30kg袋)

播種前契約における契約書サンプル(2/3)

甲が集出荷業者の場合

産地:〇〇県

品種:〇〇

等級:1等

1等の数量を満たせなければ2等、3等の代替を認める場合、その際の価格差を第2条(売渡価格)に記載。

数量:〇〇トン

作況等による数量の変動を加味する場合は、「収穫後の作柄変動を踏まえ、契約数量を基準として甲乙協議の上、売渡数量を決定」といった文言を追加。

荷姿:フレコン または 袋(30kg袋)

(売渡価格)

第2条 甲が乙に売り渡す価格は、次に掲げるとおりとする。

[事前に基準価格を設定する場合]

基準価格:〇〇円/俵(税込)

ただし、収穫後のJA買取価格が基準価格の $\pm 0\%$ の範囲を超える場合は、甲乙協議の上売渡価格を決定する。

甲乙が事前に協議・合意した価格決定方法や基準価格を記載。

[事前に基準価格を設定しない場合]

令和〇年〇月時点の相対取引価格を基準価格とし、 $\pm 0\%$ の範囲内で、甲乙協議の上売渡価格を決定する。

(受渡時期・方法)

第3条 受渡は、令和〇年〇月に、甲が乙の指定する〇〇倉庫に納入することを原則とする。ただし、本件米穀の送料は乙の負担とする。

甲乙が事前に協議・合意した受渡時期、納入場所、送料の負担者を記載。

播種前契約における契約書サンプル(3/3)

(売買代金の支払方法)

第4条 乙は、取引対象米穀が前項で指定した場所に納入された後、甲の請求に基づき、
○日以内に振込送金を持って代金を支払う。

(違約措置等)

第5条 甲は、甲の理由により収穫後の売渡数量が契約数量を下回った場合は、以下に
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。

2 乙は、乙の理由により収穫後の売渡数量が契約数量を下回った場合は、以下に定め
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。

違約金:1俵につき〇〇〇〇円(税抜)

実質的に本条項が発動されることは稀なので、
本条項を加えるかどうかは甲乙協議の上決定。

(協議事項)

第6条 本契約に定めがない事項が生じたときや、本契約条項の解釈に疑義が生じたと
きは、相互に誠意をもって協議・解決する。

その他、必要に応じて追加の条項(これまでの甲乙の契約において含まれていた条項
等)を記載する。

米の播種前契約推進のためのガイドライン

令和7年3月

【本ガイドラインに関するお問い合わせ先】
全国米穀販売事業共済協同組合(全米販) 業務部
URL:<https://www.zenbeihan.com/>
E-mail:kobo@zenbeihan.com