

**米の播種前契約推進のための  
ガイドライン  
【抜粋版】**

**令和8年3月**

**全国米穀販売事業共済協同組合**

# ガイドライン【抜粋版】策定にあたって

- ・全国米穀販売事業共済協同組合(全米販)は令和7年3月、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するための有効な手段である「播種前契約」を推進するため、「米の播種前契約推進のためのガイドライン」を策定、公表しました。
- ・ガイドラインは公表後、主に初めて播種前契約に取り組む米取引のプレーヤー(生産者、集出荷業者、卸売業者、実需者)の方々にご活用いただき、「播種前契約における契約書サンプル」を中心に、契約締結の際の参考になった、との声を頂きました。
- ・一方で、ガイドラインでは数量、価格等の契約書の内容に関する「播種前契約締結におけるポイント」について詳細に記述するなど、全18頁の分量となったため、「もう少し内容をコンパクトにした抜粋版が欲しい」といった声も頂きました。
- ・そのような声を踏まえ、「米の播種前契約推進のためのガイドライン」の内容を凝縮し、より手に取っていただきやすい分量にまとめたものが、この【抜粋版】です。
- ・なお、【抜粋版】の内容をより詳細に知りたい方は、以下のURLより「米の播種前契約推進のためのガイドライン」をご覧ください。

<https://www.zenbeihan.com/guideline/>



# 播種前契約のタイプ

- ・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。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。
- ・このタイプの播種前契約が増えれば、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。



## 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、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されるケース。
- ・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る。
- ・このタイプの播種前契約が増えれば、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。



# 播種前契約の事例紹介(ニーズ反映型)

## 集出荷業者が主体となって播種前契約を締結した事例

### 生産者⇔集出荷業者⇔実需者間の播種前契約事例

- ある実需者は主食用米を使った商品を産地を明示して販売しており、この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あり。
- 集出荷業者はこのニーズに応えるため、当該産地の生産者に「多収品種の種子を提供するので、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。この条件に合意した生産者と契約を締結。
- 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契約を締結。

## 実需者が主体となって播種前契約を締結した事例

### 実需者⇔生産者間の播種前契約事例

- 食品メーカーである実需者は、全国の医療施設に食事を提供していることから、必要な数量の米を長期にわたり確実に調達したいニーズあり。価格が多少高くても数量を確保することを最も重視。
- そこで、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。生産者が実需者の工場を訪れる機会を作ることで、相互理解が深化。

※「米の播種前契約推進のためのガイドライン」には、「ニーズ反映型」の他の事例も掲載されています。

# 播種前契約の事例紹介(販売・調達先確保型)

## 集出荷業者が主体となって播種前契約を締結した事例

### 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、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。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・集荷拡大を促進。
- 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。特に、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。

## 卸売業者が主体となって播種前契約を締結した事例

### 集出荷業者⇔卸売業者⇔実需者間の播種前契約事例

- ある卸売業者は、近年の米価格の変動を踏まえ、長年「口約束」した数量を出来秋に購入している集出荷業者との取引を、より確実に米を調達するべく、取引数量の一部を播種前契約に切り替えることを提案。
- 調達した米の売り先の実需者は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。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を構築。

※「米の播種前契約推進のためのガイドライン」には、「販売・調達先確保型」の他の事例も掲載されています。

# 播種前契約のメリット(生産者、集出荷業者)

## 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、ニーズに適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(卸売業者、実需者)

## 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となります。

## 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。

# 新たな播種前契約締結の可能性

- ・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調査した結果、以下のような傾向があることが分かりました。

- ・播種前契約は、これまで長い取引関係がある、といった、**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
- ・契約締結後は**信頼関係や信義則に基づき、関係の継続性が重視された運用**がなされていることが多い（よって、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）

- ・上記の傾向を踏まえると、これまで播種前契約がなされていなかった取引でも、**以下3点に該当する場合**は今後、播種前契約につながる可能性があると考えられます。

- ①長い間、取引してきた相手がいる
- ②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
- ③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

- ・播種前契約を締結することができれば、出来秋に取引を行う条件について「担当者同士の関係から組織対組織」で合意した明確な証明になるとともに、取引相手との関係がより強化されるものと考えられます。

# 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。

検討事項	検討のポイント
①数量	・収穫後に売買する数量を事前に決定して記載。 ・数量決定の単位として、重量(トン、kg、俵)、面積(ha、a)、荷姿(袋、フレコン)の数などがある。
②価格	・事前に合意した取引価格の決定方法を記載。 ・決定方法には、 ①事前に価格を提示 ②価格を提示せず、出来秋の価格相場等に連動して決定などあり。
③品質	・栽培方法等を指定する場合あり。
④その他	・引渡期限・方法、支払時期・方法の他、違約条項を含める場合あり。

※ 検討事項①～④を具体的に設定する際のポイントについては、「米の播種前契約推進のためのガイドライン」をご覧ください。

・播種前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。

・双方にとって満足いく契約を結ぶには、**契約に至るまでのプロセスでコミュニケーションを緊密に取ることが重要**となり、それが**取引相手との一層の関係強化・深化**につながります。

# 播種前契約における契約書サンプル(二者契約)

- ・**播種前契約書(二者契約)**に記載する条項のサンプルを以下に示します。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「契約数量」に関する条項と「売渡価格」の条項**です。また、契約書の冒頭に、播種前契約の意義や目的を当事者間で明確にするため、**「契約の目的」という条項を入れることを推奨**します。

## 播種前契約書(二者契約サンプル)

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。

(契約の目的)

第1条 (例)本契約は、甲と乙による安定的な米の供給体制を構築するための取引条件を定めることを目的とする。

(契約数量等)

第2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3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。

# 播種前契約における契約書サンプル(二者契約)

## [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)

## 甲が集出荷業者の場合

産地:〇〇県

品種:〇〇

等級:1等

数量:〇〇トン

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3条(売渡価格)に記載。

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3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±〇%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、±〇%の範囲内で、甲乙協議の上売渡価格を決定する。

# 播種前契約における契約書サンプル(二者契約)

(受渡時期・方法)

第4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。

(売買代金の支払方法)

第5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、〇日以内に振込送金を持って代金を支払う。

(違約措置等)

第6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7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。

# 播種前契約における契約書サンプル(三者契約)

- ・播種前契約書(三者契約)に記載する条項のサンプルを以下に示します。ここでは、甲は生産者または集出荷業者、乙は卸売業者、丙は実需者を想定しています。
- ・播種前契約書に必須なのは「契約数量」に関する条項と「売渡価格」の条項です。また、契約書の冒頭に、播種前契約の意義や目的を当事者間で明確にするため、「契約の目的」という条項を入れることを推奨します。

## 播種前契約書(三者契約サンプル)

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

(契約の目的)

第1条 (例)本契約は、甲が集荷した令和〇年産米穀を乙が買い受け、丙に販売する安定的な米の流通体制を構築するための取引条件を定めることを目的とする。

(契約数量等)

第2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3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。

# 播種前契約における契約書サンプル(三者契約)

荷姿:フレコン または 袋(30kg袋)

乙は、甲から買い受けた米穀を丙に売り渡す。

## 甲が集出荷業者の場合

産地:〇〇県

品種:〇〇

等級:1等

数量:〇〇トン

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3条(売渡価格)に記載。

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)

乙は、甲から買い受けた米穀を丙に売り渡す。

(売渡価格)

第3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±〇%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。

### [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、±〇%の範囲内で、甲乙協議の上売渡価格を決定する。

甲から乙への売渡価格を基に、乙と丙は協議の上、売渡価格を決定する。

甲から乙、乙から丙への売渡価格の設定方法は、三者協議の上で決定した条件を記載。

# 播種前契約における契約書サンプル(三者契約)

## (受渡時期・方法)

第4条 甲から乙への受渡は、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。

売渡時期・方法、売買代金の支払方法は、三者協議の上で決定した条件を記載。

## (売買代金の支払方法)

第5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、〇日以内に振込送金を持って代金を支払う。

## (違約措置等)

第6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。

3 丙は、丙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。

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三者協議の上決定。

## (協議事項)

第7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を記載する。 】

米の播種前契約推進のためのガイドライン  
【抜粋版】

令和8年3月

<本ガイドライン【抜粋版】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