

北海道米 topics

北海道米の道内食率が100%となった場合でも、生産量55万トンに対し道内消費は30万トンのため、道外への販売が25万トン必要なことから、共計・共販の役割が重要となっています。

※農林水産省大臣官房統計部「令和元年産水陸稲の収穫量」及び北海道農政部「令和元年度における北海道米の道内食率について」より。

※令和元年度の道内食率は86%です。



多様な契約手法

取引先からは、北海道米の安定的な生産・供給について強い要望をいただいています。そのためには取引先の需要に対し、できるだけ早く供給を約束することが取引先確保・価格交渉の重要なポイントです。

安定的な生産・販売を実現する複数年継続の事前契約

共計・共販では生産者と取引先双方の安定的な取引を可能とするために、複数年継続の事前契約に取り組んでいます。

●契約の割合



長期安定取引 (5年以上継続)



生産者・取引先双方の経営リスクを軽減する契約手法として、新たに導入した「長期安定取引」契約。取引先に対し、生産原価を踏まえた価格で長期間継続的に購入いただくことで、お互いに作柄や価格変動リスクを回避できます。

契約条件

- ①当事者：JA、米卸売業者等、実需者、ホクレン。
- ②用途：中食・外食など米の需要拡大が見込まれる用途。
- ③品 種：指定はありませんが、業務用途に適した品種（きらら397、ななつぼし、えみまる など）が基本。
- ④数 量：JA 単位の契約は102 トン以上が基本。
- ⑤価 格：再生産可能な所得水準（生産費）が基本。
- ⑥期 間：5年間※5年ごとに内容精査、契約延長を協議

北海道米 LOVE LETTER



2020年5月 VOL.01

発行：ホクレン米穀部 札幌市中央区北4条西1丁目



北海道の米作りの歴史は苦難の連続。今、全国から「欲しい」といわれるお米になるまでには努力を重ね、工夫をこらし、研究を続けるなど多くの人の強いつながりがありました。北海道米の現在の価値はみんなで作ってきたみんなの財産です。そんな北海道米の価値をこれからも高め引き継いでいくために今、次世代へ向けたチームワークが大切です。



これからも「欲しい」お米であるために

これからも求められるための条件

ホクレンでは生産者にとって安定的で有利な条件で取引先へ販売できるよう尽力しています。そうした取引を進められる背景には北海道米の生産力と商品力があります。銘柄や品位を指定して数千トン単位でニーズに応えられる北海道の米作りがあるからこそ、強い競争力を保ち続けられ、有利な条件で取引を進めることができます。

長年に渡り多くの方が協力し、取引先のニーズに応えてきたという信頼は北海道米の財産です。現状の価値にとどまることなく、これからも求められ続けるために何をすべきか、何ができるかを皆で考えていきましょう。



北海道米の生産を守り、価値を高める 米における全道共計・共販の重要性

北海道米の市場価値を高め、安定供給することは生産者の皆様の収入の安定に直結します。共計・共販は北海道米の生産を守り、安心して営農いただくためのシステムといえます。



01 生産者・JA にとっての共計・共販 >>

安心して生産できる

共計・共販へ取り組むことによって高まる価格形成力、交渉力は北海道米の安定的で有利な販売に大きな力を発揮します。また、今までの信頼関係により全国に多くの取引先があり、確実な販路があることも共計・共販の力です。一方で、米相場の下落や、代金回収リスクといった不安定要素に加え、クレーム発生時の対応や品質管理などを生産者自身が個々に対応するのではなく、そうしたリスクや煩雑な業務負担を回避し、安心して米の生産をできるシステムとしての役割も共計・共販にはあります。



02 取引先にとっての共計・共販 >>

安心して取引ができる

全国へ北海道米を安定的に販売するためには大口の供給と継続的・安定的な供給が不可欠です。また、食味・品質にばらつきがなく、異物混入や残留農薬の懸念のない、信頼できる産地が求められています。天候に左右され、作柄変動のリスクを抱える生産者にとって、取引先の要求に全て応えることは大きな負担です。また、最近では輸送力の確保も重要視されています。

共計・共販はこうした要望に応えることで取引先と安心して取引を進めることができます。



03 共計・共販の取り組み

共計の取り組み



●全国流通を実現しています

運賃や保管費用等の共同計算によって年間を通した全国流通を可能にしています。また、近年重要視されている輸送力も安定的に確保しています。



●安定的・公平な精算

秋～翌年の米穀市況が変動する場合でも販売時期によらない公平な精算を実現しています。さらに出来秋概算金や追加精算により資金サイクルの安定化を実現しています。



●複数年の事前契約による安定取引

品質に対する信頼をもとに締結した取引先との複数年事前契約によって、販売リスクを下げ、安定的な取引を実現します。



●品質の向上

品質による仕分とそれに伴う精算格差を設定することにより、品質の向上を図っています。

共販の取り組み



●価格交渉を行なっています

数量をまとめることで大手への販売を可能にしているほか、市場での価格形成力・価格交渉力を高めています。



●販売先の確保

地域間の作柄変動を全道の供給力によって吸収し、長期にわたり安定的な販路を確保しています。また、多様な用途・販売先との交渉により、需給環境に応じて最適な販売先に、確実に全量を販売します。



●リスクを回避します

債権管理・代金回収はホクレンが対応します。クレーム発生時も取引先への対応・事故品の適切な処理など損失を最小限に抑える交渉を行っています。

04 北海道の米作りにとっての共計・共販

北海道の米作りを支える共計・共販は大口の需要を満たす供給量が不可欠です。多くの人の努力で積み上げてきた「ゆめぴりか」などのブランド価値も取引先からの数量・品質に対する信頼があってこそといえます。これまで築き上げてきた北海道米の価値を守るためにも、力を合わせましょう。

