

片桐敏榮 法律事務所 坂西哲昌 弁護士



生産者通信

NPO法人
米ニケーションセンター
定価 100円(送料込)

農家の法律相談 第1回

【質問】

私は稲作農家です。私は毎年、JAとの間で播種前契約をして米を出荷しています。JAとの契約では、来年度の作付面積、予測收穫量、出荷の形態等を契約書に書くことになっており、準備が大変です。ところで、来年度はJA以外の集荷業者にも出荷しようと思つていますが、JAとの間で締結するような契約書を作成しなければなりませんでしょうか。私としては、このような難しい契約書を作成しないで、口約束だけで行いたいと思つています。仮に、口約束のみの場合に生じるデメリットはあるのでしょうか。

【回答】

1 播種前契約は来年度の作付面積、予測收穫量、出荷の形態等を

具体的に記載して行わなければならない。農家にとつて非常に大変な作業であることは分かります。

ただ、契約する際には、やはりある程度その契約内容を書面によつて明確にしておくことは必要な場合も多々あります。

契約は、契約書を作成しなくとも、口頭の合意のみで成立します(なお、例外として保証契約等の書面によらなければならない契約もあります)。契約書は、後日争いになった際に証拠としての意味合いをもつにすぎません。

例えば、農機具をちよつと貸したり(使用貸借契約)、倉庫を賃貸したり(賃貸借契約)、毎年親戚に米を売つたり(売買契約)、米をあげたり(贈与契約)する場合など、ご近所さんや親戚とのちよつとした契約では、当然のことながら契約書などつくらずに口頭で契

約をしているはずですが。このような契約は契約内容が単純で、相手方も信頼できる人だから、契約書など作成せずに行つていると思ひます。

しかしながら、少し複雑な内容の契約や、初めて取引をする人と契約する場合には、口頭の契約だけでは後日トラブルとなる可能性が多々あります。

ご質問の契約は、その部類に属するものと考えられます。例えば、初めて取引をする集荷業者と口約束で、作付前に、一俵1万7千円で2百俵を売り渡すとの合意をしていたとします。ところが、収穫になつてみると、豊作で米の相場が1万4千円くらいに下がり、在庫を抱えている集荷業者は「買取る」と約束したのは2百俵ではなく、20俵と誤つていたはずだ」とか、「相場通りの一俵1万4千円で買取ると言つていたはずだ」と

言つてくる場合があります。このような場合、口頭の合意だけだと言つた言わぬの水掛け論となり、当事者での解決は難しくなります。このような場合、この契約を実現するためには、裁判所において裁判を行つていくこととなります。もつとも、裁判では、当事者の言ひ分も考慮されますが、契約書が重要な証拠となりますので、その契約書がないと敗訴する可能性も高くなります。

【質問】のケースでは、初めて集荷業者と取引するとのことですので、契約書は必要であると思ひます。

ただ、JAとの間の契約書のような詳細なものを作成することは、集荷業者が契約書を用意してくれない限り、不可能に近いです。そこで、少なくとも、

- ① 売買数量
 - ② 売渡代金
 - ③ 支払期日
 - ④ 引渡期日
- 等の最低限の記載をした契約書を作つておくことをお勧めします。これ以外のことで、どうしても記載したい内容(米の等級による価格の変更条項、米の不作の場合の変更条件等)がある場合には当然それを契約書に盛り込んでよいと思ひます。

プロフィール

弁護士 坂西 哲昌
(片桐敏榮法律事務所 (三条市)所属)



新潟県東市出身
平成19年日本大学大学院法務研究科卒業
平成21年弁護士登録
㈱エコ・ライス新潟取締役

米どころ新潟で日本一の農業派弁護士を目指す。悩める農家の味方。剣道三段。竹刀の代わりにペンと鎌で問題を解決。農家の皆さま、法律相談などお気軽にお越しください。詳細はホームページで。

◇ ホームページアドレス ◇ ◇ ◇ ◇
<http://nttbj.itp.ne.jp/0256347731/index.html>

《表面より続く》
2「質問の意図とは少しずれるかもしれないませんが、最近よく耳にするトラブルがあります。」

それは、収穫時期に業者から「米を売ってほしい」と突然電話がかかってきて、口約束で米の売買契約を締結して米をその業者へ郵送したが、代金が振り込まれないというトラブルです。

これは、詐欺業者に近い業者だと思えますが、契約書を作成すれば騙されずすむことがあると思えます。例えば、業者から電話があった際に契約書の作成を求めて、その契約書に業者名・住所・連絡先(電話番号等)を記載させて、米を郵送する前にその業者が悪質な業者でないかを調べることもできます。その際に、その契約書で米の引渡について「代金の支払いがなされた後、2週間以内に米を郵送する方法で引き渡す」などの文言を記載しておくといえます。

また、その業者が悪質な業者であれば契約書の作成を求めた段階で身を引く可能性もあります。このように契約書を作成することにすむこともありますが、そのような電話があったら簡単なものでよいので契約書を作成することをお勧めします。

「坂西哲昌弁護士の農家の法律相談！」

農業に関する疑問点や相談事など、どんな些細なことでもお答えします！秘密厳守、実名は伏せて掲載いたします。

◆◆ お問い合わせはこちらまで… TEL0258(66)0070 ◆◆

相談
受付中!

最終回

河原酢造の取り組み

今年の収量と今後の展望

合名会社河原酢造 河原泰彦

稲作の結果

先日、初摺り、選別作業を終えました。予想を上回る反収9俵という結果が出ました。初期生育の遅れ、収穫前の稲姿から8俵弱くらいではないかと見ていたのですが、意外にたくさん獲れて驚きました。嬉しゅう誤算ではありましたが、初年度の取り組みにしては結果が良すぎるので、来年以降が心配になります。イクヒカリという初対面の品種でしたが、この品種に助けられたか?という気持ちです。選別の網は1・8・5の規格で行いましたが、網下米がわずかに2%しか出ませんでした。登熟が遅く、いつもより米が青かったため、刈り遅れてはなかったという懸念もありましたが、胴割れもなく、綺麗な玄米でした。やや乳白の米が多い印象があります。検査等級も1等がもらえました。当地では、稲が青く、収穫を遅らせたため、胴割れ多発というケースが多かったようです。また、台風を懸念して収穫が早すぎて、未熟粒が多数というケースも多

かったようです。来期以降、良い結果が得られるよう、今秋も鶏糞の散布や秋起しの作業に励もうと思います。来年、ビギナーズブックじやなかつたんだ、と言えうように精進していきます。

加工メーカーとして今後の展望

原料から一貫して自社でつくるメーカーを目指しています。今年の農産の結果が安定させることができるか。また、より向上させることができるのか。継続して挑戦していきたいと思えます。原料の自給は現状では1/3の程度で、兼業で一人で行うには上限だと考えます。有機稲作は軽々に面積を拡大するのは危険だと思えます。全量という気持ちは長期的には目指したい気持ちはありますが、かなり難しいであろうと、心底では感じています。一人では絶対できないので、人を増やす必要がありますし、稲作の人員を養成するのも大変なことです。性格上、すべてを枝葉末節に行き渡るまで自分の目の届く状態でないかと嫌!という性格で、会社

を大きくするタイプの人間ではありません。このビジョンは変えるつもりは無いと断言することはありませんが、短期的に拡大路線に向くことはあります。自分のできる範囲で」という希望が遂げられるように、創意工夫しながら今後に思いを模索していこうと思えます。



《河原泰彦》

合名会社河原酢造

住所：福井県大野市吉025

電話：0779-66-3215