

■令和 6 年度 東京の農業振興に向けた専門懇談会（第 2 回）

日時：令和 6 年 10 月 15 日（火）15 時 00 分～17 時 00 分

場所：都庁第一本庁舎 33 階南塔 特別会議室 S2

1 開会

○榎園部長：定刻前ではございますが、メンバーの方がお揃いでございますので、早めに始めたいと存じます。

それではただ今から、令和 6 年度東京の農業振興に向けた専門懇談会、第 2 回を開催いたします。本日はご多忙の中をご出席いただき、誠にありがとうございます。議事に入るまでの間は私、産業労働局農林水産部長の榎園が、進行役を務めさせていただきます。よろしく願いいたします。

まずお手元に配布してございます本日の資料について、ご案内をさせていただきます。一つ目が本日の次第、1 ページをめくって委員名簿、1 枚おめくりしていただいて、座席表でございます。資料のほうはお手元にお揃いでしょうか。また、本日の説明資料につきましては、ペーパーレスの推進ということで、会場におきましてはお手元、または前方のモニターでご覧いただくようお願いいたします。

本日は 5 名の、全ての委員の皆さまがご出席いただいております。なお、本懇談会は、インターネットで中継を行わせていただいております。

それでは開会に当たりまして、産業労働局次長の安部からご挨拶を申し上げます。

○安部次長：皆さま、こんにちは。産業労働局次長の安部と申します。委員の皆さまにおかれましては、ご多忙のなか、第 2 回の東京の農業振興に向けた専門懇談会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

都の農業は、農業者の高齢化、相続に伴う農地の減少、資材価格に高騰による生産コストの上昇など、様々な課題に直面しております。そのような課題に速やかに対応していきたいと考えておりまして、皆さま方の意見をお聞きし、農業振興に資する有効な施策を実現してまいりたいと考えております。

本日は、7 月に行われました第 1 回の懇談会でいただいたご意見を踏まえ、施策の方向性を検討しましたので、ご説明をさせていただきます。委員の皆さまにおかれましては、

都の農業振興のため、忌憚のないご意見を賜りますよう、お願い申し上げます。

簡単ではございますが、開会の挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○榎園部長：ありがとうございました。それではこれからの議事進行につきましては、福塚座長にお願いできればと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

○福塚座長：福塚でございます。今日はどうぞよろしくお願いいたします。本懇談会が滞りなく、円滑に進みますよう、皆さまのご協力をよろしくお願いいたします。

2 議事

懇談会での意見を踏まえた今後の施策の展開について

○福塚座長：それでは次第の第 2、議事に移行したいと思います。第 1 回の専門懇談会におきまして、皆さまから「減少を続ける農業者数」「減少する産出額と上がらない販売単価」「止まらない農地の減少」「求められる働き方改革」「プロモーション、環境配慮」の 5 つの視点を基に、様々なご意見をいただきました。

こちらを基に 5 つの視点ごとに事務局のほうで、第 1 回の意見について整理をさせていただいています。進め方としましては、本日は視点ごとに事務局からご説明をいただいた後、委員の皆さまからご意見やご質問をいただきたいと思いますと考えております。それでは事務局からご説明をお願いいたします。

○渋谷課長：農業振興課の渋谷でございます。本日は農業専門懇談会第 1 回目を踏まえ、施策の展開の方向性につきまして、5 つの分野ごとにご説明を差し上げます。

① 「減少を続ける農業者数」

○渋谷課長：まず初めは「減少を続ける農業者数」でございます。スライドの左側をご覧ください。「委員からの意見」とございますのは、第 1 回目の専門懇談会で、本日いらっしゃる皆さまからいただきました意見の中から、特に重要と思われる部分について、記載したものでございます。ここでは、いただきましたご意見を二つの視点で取りまとめております。

最初の視点は「後継者への支援」でございます。この視点で委員からいただきました意見としては、まずは農業が稼げるということを正確に伝えないと、後継者であっても農業をやってみようとは思わない、でございます。

これは山口委員のご経験からのご発言でした。ご自身は 30 歳を超えて、悩みながらも就農した。当初は全然稼げなかったのだけれども、試行錯誤の繰り返しだと。今では顧客も付いてきており、農業をやってよかったと思っている、ということでした。周辺の農家の中には、2,000 万も 3,000 万も売り上げるような農家がいる。第 1 回の専門懇談会でプレゼンターの古賀さんの話のように、夢のある話が聞こえてくれば、若い人は農業にチャレンジしたいと思うはずだ、というご意見をいただいております。

二つ目としましては川里委員から、自らの就農時に作業の過酷さを痛感し、自分の子どもにはさせられないと思った、というご意見がありました。これは川里委員の実体験に基づくご意見でした。後継者である農家のご子息が、苦勞して働くご両親の姿を見て、農業は儲からないし、きつい。そういったイメージを持たれてしまうと、農業を継ぐという選択肢から後継者が距離を置いてしまう、というご意見でございました。

二つ目の視点に移ります。「新たな担い手の育成」でございます。いただきましたご意見は、農業をやりたい人は多いんだと。しかし雇用したいけれども、十分な農業技術を有していない、というご意見でございます。

これは農業法人を経営されていて、当日、オブザーバーとしてご参加いただきました、梅村さまのご意見でした。従業員を募集したところ、多く応募があった。ですが、ほとんどが経験のない方で、すぐに仕事を任せられるような技術を有している方はいなかった。人材育成には時間もコストもかかり、これを担うのは非常に厳しい、といったご意見でございました。

さらに、東京には企業や人材が数多く存在し、そのノウハウを活かせば、新たな取組が生まれる可能性がある、でございます。東京の強みといえます、企業や人材が有するノウハウは、非常に多岐にわたっております。加えて、企業の OB など多くいらっしゃいます。東京の農業とは、総合型のサービス業であるのだから、こういった方々を農業の分野に取り込んでいければ、イノベーションが起きるのではないかと、といったご意見も併せていただいております。

さて、このようなご意見をいただきまして、私たちが現在検討しております事項を、「施策の方向性」として、スライドの右側に示してございます。

まず一つ目の視点、「後継者への支援」につきましては、農業の存在意義への理解を促進し、職業として農業に興味を持つ方を増やす、でございます。東京の農業は素晴らしいというところから、やり方によっては十分に稼げる、といったところを積極的に PR してい

きたいと考えております。

併せて、日々進化する農業機械の導入を促し、就農者がやってみたいと思う農業の実現を後押し、でございます。作業がつらい、稼げないでは、農家のご子息は、職業として農業を選んでくれはしません。やってみたいと思われるような農業を実践していただくためにも、最新の農業機械の導入を支援することについて、検討していきたいと考えております。

そして二つ目の視点、「新たな担い手の育成」につきましては、就農研修の充実を図り、雇用就農を促進してまいります。これまでは独立就農、いわゆる農家を育成する研修メニューが中心でした。昨今、農業人口構成においても、雇用就農者の数は少なくありません。就農前の農業研修メニューを充実し、農業法人等への就職を希望する方を支援することは、有用であると考えております。

次に、多様な人材が様々なかたちで農業に携われるような、新たな担い手育成の拠点を整備してまいります。働き方が多様化してきている中、農福連携の取組や、企業等が農を通じて地域貢献をするなど、農への関心が非常に高まっております。これまで以上に多様な方が農業に参画できるよう、後押ししていくことで、新しい農業を提案していきたいと考えております。

以上が、「減少を続ける農業者数」についてのご説明になります。福塚座長、よろしくお願いいたします。

○福塚座長：ご説明ありがとうございました。ただ今の事務局からの説明について、皆さまからご意見やご質問をいただきたいと思います。いかがでしょうか。

そうしましたら、私のほうから振らせていただきたいと思います。このテーマは、一番最初に農業者の方からのご意見から始まっているところかと思いますので、川里さま、山口さま、いかがでしょうか。川里さま、お願いできますか。

○川里委員：川里です。今日はよろしくお願いいたします。自分自身の経験もあった中で、「後継者への支援」ということで、最初に学校を卒業した後、二十歳を過ぎておりましたけれども、入って、現状の自分の父親のやっている仕事がこういう農業か、というのを知って、非常に驚いて、ショックを受けました。これは長続きしないな、というのは第一印象であります。

自分が思ったのが、今、ここにもありますけれども、川里イコール農業機械というところでは、ある程度、知られていると思いますけれども、機械の導入、あとは設備の充実等

を考えておりました。父親が元気なうちに、高齢化になった中で体調を悪くしておりましたので、その間に徐々に二十数年をかけて、機械を揃えてきました。

その結果、自分は今、かなり自由な時間を多く取れるような農業を、実体験しております。7 月、8 月の暑い時期も、畑にさほど長時間、出ることなく、短時間で種まきを終わらせて、すぐ帰ってくると。なおかつ、エアコンの入ったトラクターですので、暑さは一切、感じていないという状況であります。

あとは、私のほうでも財団のボランティアさんを募集した中で、休憩時間には必ずエアコンが入っている作業場で休憩していただく。なおかつ、直売所もエアコンが入っております。加湿もしてあります。この暑い 6 月、7 月、8 月でも、私が畑に行くより直売所のほうが、加湿があって温度が低くて、いい環境にある野菜かなと思っております。

これは後で話も出るかなと思いますけれども、前回の会議の中で、私も言っておりましたけれども、山口委員から、後継者としての選択が一つ、増えるのではないかと、という意見は、もっともだと思っております。

ただし選択させるには、私自身の園主は、現状の今の農業に対して投資をすると。子どもに対して、あと、川里家の農園に対して投資をする。投資をできないと、なかなか将来の夢はない。子どもも、暑い中で頑張れと言っても、もう頑張りがきれない、ですから、いかに今の園主が次世代に対して投資をするか。それを私は実体験の中で強く思いました。

ですので、またこのような話があれば、追々、話をしていきたいと思っておりますけれども、自分自身が強く思った、自分の家の農業です。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。山口委員、お願いします。

○山口委員：今、お話がありましたけれども、私も自分の経験の中で、妻と結婚して、家に畑があつて、漠然と農業に魅力を感じていたわけです。それはもう農業がどういうものか、稼げるかどうか分からないなか、漠然とした農業の魅力があつて、そこにチャレンジをして、何とか今、かたちとしてトマトに落ち着いて、それなりに稼げるようになったと思うんですが、稼げるという理由の中の一つにも、やはり東京都や、私の場合ですと練馬区の支援があつてこそでありまして、自己資金だけで稼ぐことは全くできないと思います。

今、川里委員からもありましたけれども、農業機械を買うということは、快適性のほかに、生産性の向上につながります。生産性の向上につなげないと、当然、要は品物の単価

を下げられるというか、生産コストを低減させることはできません。でも、ただこれにもやはり規模によっては、全く機械の規格に対して売り上げは上がらないわけで、そこはやはり今の状態ですと、補助率アップも含めて、農業機械の購入等を促して、生産コストの低減をやっていないといけないんだろうと思います。

あと、今までの中で話していなかったことが一つ、ありまして、漠然とした農業の魅力の中に、農業コミュニティというものが結構存在していて、農協の中にある各種生産部会であるとか、青壮年部であるとか、また、地域の人つながり、実はこういったところが、仕事をする上での喜びであったりもしまして、農業をやっていない地域の方、あるいは全国の農家の仲間もできることはなかったことでして、こういったことは実にお金に代えられない、魅力的なことだなと。まさに委員としてこの場に呼ばれて、こういったことを話せること自体が、農業をやっていたからこそその喜びなんだと。

農業を続けていくには、コミュニティというものの存在が実に多いなと、改めて感じていますので、ちょっと説明は難しいですが、そういったことも伝えられるようなこともあるといいなと思います。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。今のにちょっと追加でお伺いしたいのですけれども、投資をしていくことを後押しするというか、今まで躊躇するところを突破するというか、何なら投資の仕方を学ぶみたいなことのために、もっとできることはあるのでしょうか。

○川里委員：まずは、その先を行っている農家さんを見る。実際にそういうふうな設備を投資している農家さんがいますので、自分が思っていた農家と違うなと。ショックを受けるぐらい違いがあると、よろしいのかなと思います。

ただし、自分のほ場に見学する農家さんの中には、若い人が来られるんですけれども、やっぱり園主自体が、次はこういう時代でやっていかないといけないんだと思うこと自体が、じゃあ子どもにそういうふうにしてあげようと。こういうことをやっている農家があるのならば、うちでもそのようにやれば、後継者は楽に、体の負担もなくして、時間も自由な時間を取れるということが、園主自らが、自分が入った時代と違うんだという、そういうものを感じられること自体が一番、いいのかなと思います。

○福塚座長：ありがとうございます。園主のビジョンというか、考え方みたいなこともすごく大事ということですね。ありがとうございます。

では、木附委員から、まさにちょっと客観的な目で、ご意見をいただきたいと思います。

○木附委員：私からは、特に「新たな担い手の育成」のところの視点ですけれども、まさに東京都ならではの、といえるかもしれません。いろんな方々がいらっしゃるの、企業に所属している方も含めてですけれども、多様な担い手をいかに呼び込めるか、というところが重要なポイントの一つだとは思っております。

そうした中で、やはり必ずしも農家の跡取りだったりするわけではないので、そういったいろんなスキルとかを持った方にも入っていただきやすくなるような、ハードルをできるだけ下げていただくような、そういった研修なんかがあると、パイも増えていくのかなと思っています。

それとともに、そういう多様な雇用を抱えるかたちになるので、経営者の方々もやはり意識を変えていく必要があるのかなと思っていまして、ちょっと言葉は古いですけど、従来の三ちゃん農業みたいなかたちではなくなってくると思うので、やはり従来の営農ノウハウだけを就農研修でやるというだけではなくて、いろんな経営リスクだとか、リスクマネジメントだとか、この前は働き方改革の話もありましたけれども、そういう労務管理だとか、あるいは従業員のモチベーションというか、それを高めるような、そういう能力も必要だと思っていまして、従業員が、成長できるという実感を持って働けるような、そういう環境づくりなんかも、やはりこれからの農業経営の方には必要な素養だと思っておりますので、そういう意識改革につながるような研修だとかも一つ、重要なかなと思っています。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。研修もまだまだやりようがあるというか、可能性がいろいろとあるのかなと思います。ありがとうございます。

鈴木さま、いかがでしょうか。

○鈴木委員：ありがとうございます。今、木附委員のお話は、ごもつともだなと思って聞いていたんですけども、やはり多様な人材が様々なかたちで農業に携われるように、というお話ですけども、それはやっぱりボランティアであるかもしれないし、企業からの研修の受け入れということであるかもしれない。それか、本当に純粋にパートタイマーの受け入れとか、社員の受け入れとか、そういうかたちかもしれませんけれども、そういった方々を受け入れるにしても、やはり雇用という要素が絡むときには、農業経営者が労働関係の法律を、曲がりなりにも学ばなければいけない。その知識が不足していると、いろんなトラブルが出てきてしまうんですね。

あと、雇用しているのか、それともボランティアを受け入れているのか、一体どういう

かたちで入っているのか、ということが分からないまま、良心に従うような、良心のまま受け入れてしまうような農家さんも実はありまして、そういった方に、これはこういうかたちで来ているはずだから、ちゃんとそこところはあなたが理解しなければいけないよ、ということを説明させていただくケースも結構あるんです。

やっぱり雇用となると、経営者の使用者責任というのは絶対に発生するので、そこところは意識をしっかり持って対応をしていてもらいたいな、とは思っています。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。そうしますと、私のほうから 1 点だけ。まさに今、皆さま方からお話がありましたけれども、やっぱり改めて農業の置かれているところが、親の、本当に近いところしか話が伝わらないみたいな中で、ある程度、閉じられた中で情報が伝達されているという部分も、やっぱりなくはないのかなと思ってまして、山口さんからも農業コミュニティみたいな話がありましたけれども、人によっては非常に広く、いろんなつながりの中から、いろんな知見を得て、新しいビジョンにつながる方もいますけれども、そうじゃない方もいらっしゃるというのが、やっぱり現場としてはあるのかなと思います。

ですので、本当に基本的なところですが、農業でも稼げる方法がこれだけあるということ。それで農業以外にも、いろいろな方法があるということ、そして何よりも、地域のいろんな多面的機能だったり、産業だったり、いろんな基盤にこれだけ貢献していると。今日も「存在意義」と書いていただいていますけれども、これをやっぱりきちんと見える化して、共有できるようにしていくということ、全体として皆が分かるようにするということが、非常に大事なのかなと、改めて思うところです。

そういったたぶん先に、新たな担い手というか、多様な人材が、入っていくほうも入りやすいし、受け入れるほうも、こういう部分で貢献されるのね、ということが共通軸として理解し合えるのかなと思う部分もありますので、そういったところを一つ一つ、特に行政の方は、その基盤づくりみたいなところを頑張っていただけるといいかなと思います。

どうぞ。

○川里委員：よろしいでしょうか。

○福塚座長：はい。

○川里委員：「新たな担い手の育成」のところに、「就農研修」という言葉がありまして、私が東京都のボランティアの方を募集して、中で参加している方が、農業を経営としてやっ

ていきたいけれども、土地を借りることができない。

あとは実際、勉強もしたいんですけども、今は実際にうちに来ているのは、ボランティアだけなんです。ですので、ちょうど財団の農業アカデミーがありますけれども、確か 2 年間の勉強だったですか。その間はなかなか利益も、仕事を辞めてしまうということになると、ないということで、どうにかいい方法はないか、ということで話がありまして、研修の充実というものを、私は強く要望いたします。

将来においては、自分自身も考えている中では、一部の農地を貸借するだけでなく、もしかしら現状、自分も動けなくなったら、畑を全て、また、農業機械も全て、全部を貸借できるとなれば、たぶん入った人が準備することなくして、そのまま農業ができると。全てを用意するということは、かなりの高額な負担になります。時間もかかります。ですので、そういう時代が、もう意外と来るのかなと思います。

ですので、そういうふうなところで、受け入れ体制、研修の充実。今週の 19 日ですか。農業アカデミーのほうに見学という、ちょうど財団のボランティアがありまして、そこに見に行くという方がおられますけれども、ぜひともそういう研修なり、そういうものを幅広く、また、期間をちょっと短くできる。インターネットの講習なり、何なりがあれば、たぶん仕事をしながらでもできるのかなと思っていますので、後継者だけでなく、一般の方でも、やりたいという人が多くうちに来ておりますので、ぜひともご理解いただければと思います。

○福塚座長：ありがとうございます。どうぞ、山口委員。

○山口委員：農福連携という話もさっきあったので、私の経験からお話をさせていただきますけれども、うちは B 型作業所から来ていただいて、随分と長いこと、手伝いをしていただきました。その中で一人、この方は、という方がいらっしゃって、ハウスが増えたので、その方を雇用できるかなということで、雇用をいたしました。男性の方で、私と同じ年ぐらいの方で、うちで何度もお手伝いというか、働いていたので、人柄も分かっておりましたので、雇いましたが、たまたま半年ぐらい働いた後、病気になってしまったものですから、今は休職中ということです。

それ以外も B 型作業所から、片付けなどでは人を派遣していただいております。その中で、人によってすごく能力の差があります。この方はいいな、と思う方もいらっしゃるんですけど、なかなかその方をどう雇うかという問題もありますし、それこそ B 型作業所の中で、その方とこの方だけ来てもらいたいといっても、それだと要は作業に職員が派遣で

きないということもあるので、結局は 5 人、6 人がまとめて一緒に来ないといけない。なので、時給も非常に低い段階で全体を設定すると。能力には本当に 5 倍も 10 倍も差があるんだけど、貰えるお給金は、頑張っている人も頑張っていない人も同じだけという。何か農福連携というかたちでやろうとしても、実際にはなかなか難しいなと思うところがあります。

やはりうちも人を雇いたいと思っても、一人の成人の男性といっっては申し訳ないですけど、力作業があるので男性が欲しいなと思ったときに、その方が例えば結婚して、子どもを持って、家を買えるほどの年収を払えるかといったら、そんな仕事はうちにはありませんが、生活保護を受けていて、精神だったり、知的でもいいんですけども、障害をお持ちの方で、やってみると、農業に興味があるからやってみたいな、なんていう方は結構いらっしゃるんです。そういった方がうまく生活保護費とともに、うちの給料とで何とかやれないかな、というのは思っていますが、どうも今のところ、制度上の問題ではないのかもしれませんが、うまくできていないということなので、ここらへんに何か少し打開の方法があれば、いいなと。

例えば就農研修という中で、やっぱり障害者限定の就農研修をしていただいて、そうすることで障害者さんの特性を見ていただいて、この方はこういうことが得意、あるいはこういうことが苦手、等々を見極めて、こういう方なら実際にちゃんとフルで働けるんじゃないか、あるいは 1 日 4 時間ぐらいなら働けるんじゃないか、やる気があるんじゃないか、そういうのを見極めていただけたらいいな、なんて思ったりもしました。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございました。そうしましたら、議論は結構、働き方のほうにもつながりそうなので、また後ほど伺いできればと思います。

② 「減少する産出額と上がらない販売単価」

○福塚座長：続いて、「減少する産出額と上がらない販売単価」、こちらのテーマについて、事務局からご説明をお願いしたいと思います。

○渋谷課長：それでは次に、「減少する生産高と上がらない販売単価」の分野について、ご説明いたします。委員からの意見につきましては、二つの視点でまとめてございます。

まず最初は、「ブランド化の促進」でございます。産地としてではなく、農園単位のブランド化が必要、というご意見で、これは山口委員からのご意見でした。他県では産地ごと

にブランド化を図っているが、やはり東京にこれは合わないでしょう、というご意見でした。そして併せて、東京の農家というのは、希少価値の固まりなんだとか、東京の農家は個人でブランド化をすべきであるが、こういった特徴を出すかが問題になっている、というご意見も併せていただいております。

続いて、BtoB ビジネスの実績を PR することで、農園や商品の価値が向上する、というご意見をいただいております。これは例えば、あそこの農家は高級フルーツ店のどこどこに卸しているとか、有名な何々ホテルで使われていると聞けば、その農園、またはその農家が作る農産物の価値が上がる。ひいては単価にもつながってくる。そんなヒントをいただいております。

そしてもう一つは、国際会議の場などを活用した、都市農業の PR が重要、でございます。これは先ほどのご意見と同じ文脈の中で、福塚委員からいただきました。東京は世界的にも国際会議の多い都市であるとともに、東京の農業は都市と共存している、世界的にも希有な存在であると。これをもっと PR して、その価値を伝えることが重要、というご意見でした。

二つ目は、「生産者と消費者の関係づくり」でございます。まずは消費者が生産の現場や過程を知ること、農産物や農地への価値、その理解が深まってくる、というご意見です。これは木附委員からのご意見でした。消費者に畑に足を運んでもらい、生産者との関わりを持つことで、東京農業の価値を高めていくことが可能、ということでした。また、農業、農地が持つ多面的な機能価値が、コロナ禍以降、どんどん増している、というご意見も福塚委員からいただきました。

そしてその下でございますが、体験農園については、運営のノウハウへの支援も必要、というご意見がありました。農業体験農園は、周辺の住民が農家の指導のもと、農作物を栽培し、収穫するまでの一連の作業を行います。この取組を通じ、農業や農地への理解を深めてくれる。そうすれば販売単価にもつながってくるし、東京農業の価値、全体の価値向上につながっていく、というご意見でございました。

このようなご意見に対して、現在、検討している方向性でございますが、まず一つ目が、個別の商品だけでなく、農園全体の総合的プロデュースを支援、でございます。現在、東京都におきましては、各分野の専門家を派遣し、例えば目を引く看板のデザインですとか、ホームページの作成など、個々の農家や農産物を PR する、こういった取組を行ってきております。今後は生産から販売、そしてどこに売っていくか、といったところも含めて、

農園全体を総合的にプロデュースするような支援を考えていきたいと思っております。

その下ですが、より良いものをより良い価格で販売していただくためにも、高品質な農産物を評価して、高い価格で小売りしてくれる、例えばレストランですとかデパート、そういったところと農業者をつなげる仕組みを構築していきたいと考えております。

さらにインバウンド需要を追い風に、レセプション等での情報発信を強化、でございます。令和 5 年に東京都を訪れた外国人旅行者数は約 2,000 万人と、過去最高を記録しております。これまでも都主催の国際会議のレセプション等で、東京産農産物を使ったメニューを提供してまいりましたが、このインバウンド需要をしっかりと捉えて、各方面での情報発信を強化してまいりたいと考えています。

そして、「生産者と消費者との関係づくり」につきましては、多面的機能を発揮する農業体験農園の開設を後押し、でございます。委員からのご意見にありましたとおり、住民が農地に足を運んで作業し、農業、農地への理解を深めてくれる農業体験農園は、農園主である地元の農家との交流が行われ、地域コミュニティの強化にもつながってまいります。多面的機能を最大限に発揮する農業の経営形態の一つと考えております。

一方で、この農業体験農園の運営には、栽培の技術ばかりではなく、参加者の募集から参加者への講義、積極的なコミュニケーションなど、これまでの農業者にはないスキルが求められます。

これに対して、一番下の記載となります。シニア層など多様な担い手を活用し、農業体験農園の運用を支援する取組を進めていきたいと考えております。いわゆるマルチタスクが求められます農業体験農園の運営を、農業に一定のスキルを持っているシニア層などとマッチングして支援する、こういった取組を考えていきたいと考えております。

以上が「減少する産出額と上がらない販売単価」についての取組のご説明になります。福塚委員、よろしくお願いいたします。

○福塚座長：ありがとうございました。ただ今の事務局からの説明について、皆さまからご意見やご質問をいただきたいと思います。

○山口委員：では、よろしいですか。

○福塚座長：はい、お願いします。

○山口委員：山口です。「ブランド化の促進」ということで、お話をしました。レストラン等の実需者とつなげる取組ということで、一つ、例を挙げますと、私の尊敬する農家さんで、名古屋に飯田農園というのがあります。1 反の農園の中で年間 2,000 万の売り上げを

上げる、ミニトマトの生産者です。有機栽培のミニトマトを、大変高い価格で販売をしています。

彼がやるのは、自分の農産物、トマトをその値段で売るために、家族 4 人で働いているから、売上げがまず 2,000 万が必要だということで、どうやっているかということで、BtoB の販売促進の会議などにも出品をして、とにかく 1 パック 300 円。これは家の前でもそうなんですけれども、卸の価格も全部それです。なので、そういうところで、例えば紀ノ国屋とか、そういったところに卸して、紀ノ国屋で 540 円ぐらいで売っていますけれども、徹底して、有機のミニトマトということで、値段はそれでやります。

その中にレストラン、例えば香港のレストランの料理長が見学に来たとか、名古屋で有名なホテルのレストランにも出す。ただ、実際にレストランというのは、それほどの消費量を使わないんです。私が会った日も、5 パックを持って行った、なんて話をしていますが、なぜわざわざ 5 パックを持って行くかというのは、結局、それだけのレストランでうちは使われているんだよ、ということに使うわけです。

彼はインスタを毎日更新するというのを、自分に課しているわけで、毎日毎日、インスタに必ず出す。そういったネタの中にも入るわけですが、自分はいそこにも出す。先ほど言った、香港のどっかのホテルの料理長が見に来たとか、とにかくそういった価値で、自分のブランド価値をどんどん上げていくわけです。

ミニトマト 130g で 300 円といいますと、なかなか買っていただける価格ではないんですけれども、それでも販路が広いということで、彼はやっている。一つのやり方として、そういうのもあるんだろうなと思います。

また先日、東京ミッドタウンにあるお店で、Hal Yamashita というお店がありますが、これが今度の東京味わいフェスタのイベントにも参加されるということで、キッチンカーを出すとか、そういうところで我々農業者とのつながりをつくるということで、お食事に行かせていただきました。

まさにあれだけの土地の、あれだけのお店が、東京野菜に興味を持って、我々と話をしてくれるというのは、非常に楽しい思いがありましたし、ああいうところでやっぱり使っていただける、本当にそれこそ量は使われないんでしょうけれども、例えばうちのトマトを Hal Yamashita で使っていただいているよ、ということが PR できれば、自分自身のやりがいと、それこそ消費者への PR にもなるのではないかという意味で、そういったつながりをつくる取組というのは大事だなと思いますので、ぜひよろしくお願ひしたいと思い

ます。

○福塚座長：ありがとうございます。そうしましたら、単価を上げていくという方向性についてですけども、川里委員、いかがですか。

○川里委員：産地としての農園単位ということで、自分個人のブランド化ということに対しては、私自身が財団の「チャレンジ」の支援を受けております。かなりの数を受けました。それは看板、あとは箱、日よけ等を毎年のように受けておりまして、看板においては、ありがたいことに街道に、全面的に見えるような大きな看板を立てたことによって、実質的には夏のトウモロコシと、これからのサツマイモですけども、焼き芋ということで、利用させていただきました。

特に強く思ったのは、トウモロコシの宅急便を送るのに、1 箱 500 円弱の箱を作りまして、もちろん支援がありますので、もうちょっと圧縮してできるんですけども、写真で箱を作ったんです。それが箱の業者さん曰く、今までに過去 1 回しかなかったと。数多く作った中で、写真で箱を作ったのは驚きということで、きれいな箱ができて、うちのほうで庭先で買われた方に全面的に見えるように箱を並べましたら、ただ持つて行く、贈答用としての利用価値もあるということで、そこに 10 本入れて持つて行く。自分自身も非常に驚いています。たぶん受け取った方も、また非常に驚いたのではないかと思います。

そういう支援の事業が東京の財団のほうにありますので、ぜひとも使っていただければいいかなと思います。全体的には、そういう制度を知っているか知らないか、そこがまた大きなところで、ぜひともそういうふうな利用がありますということがあれば、一般の農家さんも利用するのではないかと思います。

ただ、あと地域的にいえば、小平市となれば、すぐにブルーベリーということで、果樹の団体のブルーベリーとしては、地域性があるかと思いますが、意外と野菜に関しては、地域性というのはないものかなと。小平がそうなのかもしれませんが、多品目過ぎて、野菜の中の地域性で統一するというものは、非常に難しいのかなと。

ですから、個人で、あとは総合プロデュースで、そういうチャレンジをしていただいて、デザイナーの方といろいろと検討すれば、より良いものができるというのは、経験して思いました。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。そうしましたら、木附委員、お願いできますか。

○木附委員：個別の施策の中身というよりも、施策の進め方みたいなところで、ちょっとコメントさせていただければと思いますが、「ブランド化の促進」は、お話しいただいたような、いろんな切り口があるかなと思っているんですけども、ぜひ協調領域の部分と競争領域というところを意識して進めていただければ、と思っております。

特に例えばブランド化で、産地としてではなくて、農園単位みたいな話で、より個別の話にフォーカスされたり、そういった農園単位のプロデュースだとか、あるいは個別の実需者と農業者をつなげるような取組という話になってくればくるほど、より個別具体化していくので、あまりそこに手厚くし過ぎてしまうと、ややもすると中長期的な自社としての競争力というところを、あるいは自分でやろうとする力というのを、阻害するようなことにもなりかねない、ということも懸念されますので、そういった中長期的な競争力の弱体化につながらないような協調領域、要は東京都全体の農業振興といった目線での協調領域のところを意識して、取り組んでいただければなど。

競争領域、各社の努力でやっていく部分に、あまり踏み込まないようなかたちの支援がいいのかと思いました。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。鈴木委員、いかがですか。

○鈴木委員：ありがとうございます。私もたくさんの農家さんと、静岡県でお付き合いがあるんですけども、周りの農家さんで、いいものを作っていらっしゃる方がとても多いんです。でもそうすると、その方々の作っているものが、ここのイタリアのレストランで、いつも使ってくれているんだとか、これはあそこのお店で使ってくれているよとか、そういうことを私に教えてくれるんですね。大体そうやって教えてくれる、イコール、食べに行こうというお話になるんですけども。

そういう取組を聞くと、そういうところに使ってもらっているんだとか、あとやはりデパートで取り扱いをしてくれているとか、そういうことを聞くと、この農家さんののはこういうふうの評価されて、認められて、そういったところで展開されているんだなと思うと、改めてその農家さんを見直してしまうという意識がありまして、ぜひこれはそういった関係をつなげていただけると、よりいいなと思いました。

あと、農業体験農園の開設を後押しして、シニア層など多様な担い手を活用する、これに対して運用を支援しますと言ってくださっているんですが、このシニア層というところですけども、今、総人口に対しての 65 歳以上の人口の割合は、もう約 3 割がシニア層

なんですね。2040 年には約 35%になるのではないかと、といわれています。

現在、働く高齢者は、もう 4 人に 1 人が働いている。65 歳から 70 歳の間で見れば 2 人に 1 人で、65 歳までは働いてくださいねという、そういう国の法律があるので、会社は働ける環境をつくってくださいねという、そういう法律があるので、そうするともう 70 歳まで働く。65 歳までは継続的に雇用されるかもしれませんが、今度は 65 から 70 歳までというのは、今までよりも少し緩やかなかたちで働くかもしれませんが、70 歳以降も働いているんだという、そういう社会になってきている。

高齢者の働く方のニーズを私は聞いたことがあるんです。どうして働くんですかと。そうすると、やっぱり無理なく働きたいと。それで自分のために働きたい。生活のために働くのではなくて、自分のために働く。年金なども貰えるので、年金の助けを借りながら、仕事をして体を動かすことによって、健康を維持したいという目的とか、人と交流ができるので、孤独にならずに済む。今までの経験を活かして、やはり人のために役立ちたいんだとか、あと、働いて、少しずつでも収入が得られるということに対して、やっぱり安心感がある。こういった意見が本当に来たんですね。

そうすると結局、私も立派に還暦を過ぎたので、少し自信を持って言わせていただきたいんですが、私もやはり 65 歳を過ぎたらどういうふうに働こうかなと、考えることがあるんです。そうしたときに、私は実家が兼業農家でしたので、やはり起業してもいいかな、という思いが頭をかすめることもあります。そういう中でシニア層が、その前に 2 年なり、2、3 年なりですか、学んでくれて、スキルを付けて、それまでの自分の経験とかが活かせるような、マルチタスクができるような方がいて、こういう体験農園の運営ができて、それに対して補助が付くんだよというのは、素晴らしいことだなと思いながら、伺っていました。

いつも話がまとまらなくて、すみません。失礼いたします。

○福塚座長：とんでもないです。ありがとうございます。今の農業体験農園のところの話はやっぱりすごく可能性はあると思うんです。東京農業が切り開いてできた、本当に全国的にも希有なスキームだと思ってしまして、ここの期待される役割というのは、これまでもそうですけれども、これからもどんどん期待されるものは増えるところがあるだろうと思っています。

そんな中で、どんどん期待は増えるけれども、できる人は当然、そんなスーパーマンは少ないと思いますので、そこはやっぱり支える。逆に言うと、農業以外の多面的機能を果

たすというところについては、農業者ではない人が責任を持ってやっていく、みたいなところの流れに踏み込んでいってもいいのかな、とは思っているところです。

先ほど木附委員からの、競争を阻害しないように、というのはすごく大事な視点だなと思ってまして、言葉を選ばずに言うのであれば、先頭を走っている方の動きは、どんどんその方に切り開いていっていただく。できる方には切り開いていっていただくんだ、と思います。それでも、できないけどやりたいよね、と思う方に支えが要るところだと思うので、そこに届くような施策になっていくといいなと思うところであります。

山口さん、お願いします。

○山口委員:やっぱり私も木附委員の話を聞いて、そのとおりだなと思うんですけども、確かにブランドをつくるということで、箱を作ったり、デザインを作ったりする方は非常に多くて、ブランドが一つできたといって喜ぶんですけど、それはなかなか販売にはつながりません。

やっぱりブランドは、自分でつくるものというよりは、私は消費者につくられていくものだと思っていて、農産物の魅力といえは、味と価格のバランスによるので、なかなか高単価で売るというのは、本当に非常に難しい。安くておいしければ、正直、売れます。でも、売り上げにならなければ、やはり農家はその分、量を作らないといけないのだろうと思うんです。

ブランド化の促進という意味では、まさにその方の作る農産物に魅力があるかどうか、まで踏み込まないとなかなかできないので、我々がよく言う、「篤農家」という言葉がありますけど、篤農家というのはやっぱり地域に認められた、あの人はやっぱりこの地域でうまいな、という人が必ず各地域にいて、やはりそういう方がその地域のブランドというか、目指すべき姿なんですね。

なかなか生産物でいいものがないのに、それこそ箱を作って何とかして、やりましたといっても、本人がちょっと喜ぶぐらいだけで、なかなか先に進まない。そういう意味では、本当に経営という意味という感じですか。安くて量を作れば、結果的に売り上げが上がる。だから農地が足りないという話になるわけで、そういったことまでプロデュースというか、意見が言えるコンサルタントみたいな方も、指導に入っていただけるといいのかなと。

要は東京の農産物は、実に本当に貴重なもので、あまり農家さんに「おたくの農産物は魅力がありませんね」と言う人はほとんどいなくて、褒めてくださる方が多くて、でも

ちょっと厳しい言い方をすれば、自己満足という部分はあって、そういう意味では、ちゃんとビジネスになるような農業をする方に支援をし、またその方に農地が集まって伸びていくようになればいいな、というのは一つの理想だと思います。

あともう一つ、すみません。農業体験農園に言わせてもらおうと、農業体験農園は、地域によってやり方が違うのかもしれませんが、例えば練馬区では、はがきで応募して 2 年間、借りるとか、借りる期間が長期にわたる、あるいは募集期間が短いというのがあって、やりたいと思っても、その時期でなければ、もう借りられなかったりするわけです。

ところが民間が入ると、いつ入って、いつやめてもいいんです。種をまいてから実がなるまでは、最低 3 カ月かかるわけですから、少なくとも 3 カ月はやる。これは秋野菜をやって終わりかもしれないし。

そういう意味では、体験農園というのが、実に間口が狭いなと思っていまして、もう少し短い期間での体験農園というものもないと、やりたいと思ったのに、来年の春まで駄目かとか、そういうこともありますので、そこらへんはもう少し、体験農園の入り口を狭めるためのグラデーションというか、入り口を広げるようなことを、民間はやっていますけれども、そういうことも少しご検討いただけたらなと思います。

○福塚座長：はい、お願いします。

○木附委員：今の山口委員のご意見に、私も賛同しておりまして、やはり農業体験農園というのは特徴の一つというところで、いろんなコンタクトポイントを増やしていくという意味でも、運営の流動化みたいなところが非常に重要になってくるかなと。

そうしたときに、前回もちょっとお話ししたとおり、シニア層とか、そういった個人もそうですけど、やはり企業との連携というのも魅力的なのかなと思っていまして、企業との連携を通じて個人にアプローチしていくという、そういったところもあるかと思っています。

前回、話題提供をさせていただいた、まさに山口委員が取り組まれている、農福連携みたいなところも、もうご案内のとおり、今年、新たに農福連携推進ビジョンというのができて、多様な企業とか消費者との連携といったところも、コンセプトとして入っておりますので、そういったものなんかも意識しつつというところで、そうしたときにやはり企業との連携となると、当然、実際に施策として進める際は、農業関係のこの部局だけではなくて、先ほどのインバウンドの話もありましたけれども、そのほかのいろんな部局との関係も出てくるかなというところで施策を進める際は、ぜひそういったほかの部署との目線

合わせをしながら、連携をしながら進めていただければ、と思っております。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。そうしましたら、次のテーマの方に移っていきたいと思います。

③ 「止まらない農地の減少」

○福塚座長：続きまして、「止まらない農地の減少」について、事務局からご説明をお願いいたします。

○渋谷課長：それでは「止まらない農地の減少」分野でございます。ここは三つの視点について、取りまとめております。

一つ目は、「農地貸借の促進」でございます。いただいたご意見としましては、貸借を抜本的に促進する必要がある、ということでございました。これは福塚委員からいただいております。やっぱり農地は農家が耕作をして、農業を実践していただくことが重要である。そしてそのためには、借りた人がしっかりと農業を行う、貸借が適しているのではないか、というご意見でした。買い取りは、地価が高い所ではやはり投資額が大きくなり過ぎることもあり、やはり貸借を進めて、農業者に活用していただくことが、農地の維持としては適しているだろう、というご意見でした。

続いては、やる気のある人に農地の貸し出しができれば、稼げる農業が可能、です。これは山口委員からのご意見でした。勢いのある農家がいる、規模拡大をしたいと思っても、東京では農地を借りるのが難しい。貸し手も、すぐに「いいよ」と言ってくれる土地所有者はなかなかいない、という背景からのご意見でした。

続きまして、二つ目の視点は「経営規模拡大の支援」です。経営規模の拡大を考えている農家もいるが、新たな農地を確保することは難しい、というご意見でした。先ほどもご紹介したように、東京で農地を確保することはかなり難しく、大規模に経営したいと思っても、広大な農地は、東京にはそれほどございません。東京農業の発展を考える上でも、経営規模の拡大を図ろうとする農業者を支援することは重要である、ということでした。

三つ目でございます。三つ目は「農地の保全」です。今の制度では、相続が発生する限り農地は喪失する、というご意見でした。やはり相続税に代表される今の税制度が、大きな課題であると。莫大な相続税がかかる今の制度では、相続が発生する限り、都内の農地は切り売りされて、減少を続けていくだろうと。長い時間をかけて相続に計画的に備える

ということも考えられるが、よほど強い意志を持っていないと、そういったことは難しく、農地は簡単に喪失してしまう、ということでした。

このようなご意見に対しまして、現在、検討している施策の方向性ですが、まず一つ目は、長期の貸借を促す奨励金制度をしっかりと推進していく、ということです。現在も、10 年以上の賃貸借契約を結んでいただいた農地所有者の方に、奨励金をお支払いする取組を実施しております。これをより強く、強力に推進していきたいと考えております。

次に、広域に活躍する認定農業者を支援、です。東京の農地が入手困難であるということであれば、都外の農地を使ってでも、規模拡大を図ろうという農業者がおられます。こういった方々をもしっかりと支援して、東京農業を牽引する農業者になっていただきたい。そのような取組を進めていきたいと考えています。

また、農地をつくり出すこと、再生を図ることも、積極的に進めてまいります。農業者が所有するアパートですとか、また、駐車場などを撤去して、農地を創出する取組、そして低・未利用となってしまう農地、これを再生する取組を促進してまいりたいと思っております。経営規模の拡大を図ろうとする農業者を、こうした面からも支援していきたいと考えております。

そして、税制に対する取組でございますが、制度改善等を国に要望するとともに、自治体による生産緑地の買取りを推進してまいります。都は国に対して、現在も制度改善の要望を行っておりますが、しっかりとこれを継続してまいりたいと思っております。また、自治体による生産緑地の買取りに対する支援も行っておりますが、これも引き続き、支援をしていきたいと考えております。

以上が、「止まらない農地の減少」についてのご説明になります。福塚座長、よろしくお願いいたします。

○福塚座長：ご説明ありがとうございました。ただ今の事務局からの説明について、皆さまからご意見やご質問をいただきたいと思います。いかがでしょうか。やっぱり農業の減少で、農業のど真ん中の話なので、すみません、改めて川里さん、山口さん、いかがでしょうか。口火を切っていただいて、よろしいですか。

○川里委員：農地の減少となりますけれども、最初に私の話をさせてもらいますけれども、最初に自分の後継者、子どもを優先的に考えるのは、農家の方かなと思います。その中で、ここまで準備したからどうぞと、父親としてやっておいたよ、後は選択するのは自由。このまま仕事を続けるのもいいでしょうし、土地を売却するのも、その時代の人間の考え方

ですので、自分自身はそれもありだと思っています。というのも、父親も私に同じようなことを言ったわけですね。その経験上、私は逆に農地をやろうと思った人間ですので、肩の荷が下りたと。農業をやったほうがいいんだなと思った、もう本当に今までありがたく思っていた人間です。

ですので、その選択肢を十分に与えられる状況である園主にならなければいけない、時代の背景を見なければいけないなど。無理やり農地として残すことを、強制することはできないと思います。ここにもありますが、税制の問題で、納めるのは誰か。その個人です。納めもできないのに、農地を残せというのは、無理難題です。宅地があるわけですから、宅地がある税金は、課税はかかります。農地を売却するという、私の小平市内の近隣の農家の皆さんを、私は見ております。結構大きな農家さんほど、大々的に農地を手放しているというのが、ここ 3、4 年です。ショックを受けることもあります。

ただ、そこまでいくまでに、もしかしたら貸借でできるのではないかという、ここに行き着くのではないかなと。ある程度、貸借ができるという制度があるわけですから、将来、自分の後を見越して、貸借の利用制度をよく把握して、子どものできる範囲の中のものなのか、半分でも貸すのでやっていけるのかというのを、ある程度、園主として見極めていったほうがよろしいのかなと思っています。

あとは東京ですので、どこの農家さんも事業として不動産を経営している方が非常に多いです。ですので、そこらへんの事業を失敗しないでいけるのであるならば、僕は農地は残ると思っています。事業を失敗しなければ、農地は残るという、私自身も経験しました。ですので、そこらへんをご理解いただければと思います。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。東京農業の特有のところですね。

山口委員、お願いします。

○山口委員：本当はこの件については、なかなか東京都もできることが限られているなと思っていますけれども、一つは、農地を残すという相続上のメリットというのが、広く分かっているとは思いますが、今、納税猶予が 30 年を過ぎて、特定生産緑地になって、10 年更新というかたちになりましたので、非常に農地を残しやすい、相続上のメリットがあるんだと。

ところが、そういったことが農家さんの相続に関わる税理士さん、あるいは農協なんかも関わっているのかもしれませんが、あまりそのメリットをご存じないなと思っ

ております。何ができるかといったら、本当に税理士会等に、農地を残す税制上のメリットとかを分かっていたいただきたいなど。そういう研修を、それこそ税理士さんに受けていただいて、そういうことも分かっていたいただきたいなと思います。

実際に農家さんがどこと付き合うか。農協だったり、あるいは銀行だったりというところとお付き合いするんですけれども、例えば銀行系に相続を頼んだり、税理士さんが来ると、やはり農地は売却しようという話になるんですね。まるで農家さんに寄り添っているように見えながら、農業をやるデメリットを強調して、売却やアパートへの転用のほうをお勧めするわけなんですけれども、非常にそれがフェアではないというか、思うところがありまして、本当にそれこそ寄り添う税理士さんが、農地を残すほうのメリットを強調できるようなならないものかと思いますので、何かのつてを伝って、税理士会等かで何とか研修をして、東京の税理士さんには農地を残すということを分かっていたいただいて、農家さんを説得していただきたいと思います。

本当に知らずに売るとというのが、私はもったいないと思っているだけです。その中に、農業で稼げる可能性があるんだ、ということが知られていないのがもったいないというのが、私が一貫して考えていることで、それは単純に私自身がやっぱり家の、本当にうちは農地が少なかったなか、生産緑地を追加してまで農地をつくって、結果的にはよかったなと思っているということなので、何とかその感覚を若い人に伝えたいなという思いなので、ぜひそういうかたちで、何か伝わるような仕組みがあればいいと思います。

よろしくお願いします。

○福塚座長：ありがとうございます。ほかに木附委員、鈴木委員、いかがでしょうか。では木附委員、お願いします。

○木附委員：今、お話にあった点もそうですけど、長期の貸借を促すということは、仰るとおり、施策として有効だなと思っておりまして、奨励金制度というのも一つのやり方だと思うんですけれども、先ほど山口委員からもお話がありましたけれども、地域のコミュニティの部分というのが非常に重要だと思っていて、全く知らない人に長期に貸すというのはできないと思いますので、長期の貸借を促すための下地として、地域コミュニティをいかに活性化するか、みたいなところの施策というのも一つ、有効なのかなと。

地域の農家同士だとか、あるいは地域の交流だとか、そういったところで、より貸借に関与するような人を見つけ出して、お願いするという、そういった流れができてくると、いいのかなと思います。

あとは 2 点目の、「経営規模拡大の支援」のところで、低・未利用農地を再生というところがありまして、私が言うまでもないですけども、未利用農地となったところをまた再生するというのは、すごくコストもかかってしまうところもあり、実際にやるとなると、結構、費用対効果なんかも含めて、しっかり見極めていくのが重要になってくるかなと思います。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。山口さん、どうぞ。

○山口委員：長期の貸借というところで言うと、確かに貸借のときに、貸し手のほうにアンケートの結果、借りてもらいたいところは、確か農協さんが多いんですね。やはり相対（あいたい）で貸すことに対する不安があって、農協さんなら、という。要は安心できるような第三者機関といいますか、何かしらつくっていかないといけないのかなと思っています。

本当に声としては農協が多いので、何とか農協が借りて、あるいはそこからさらに又貸しするのか、分かりませんが、1 対 1 の貸借というのは非常に難しいと思います。それはやっぱり安心感ということだと思うんです。

なので、それこそ何か安心して貸せるような機関があったらいいのかな、というのは思います。

○福塚座長：ありがとうございます。鈴木委員、いいですか。

○鈴木委員：先ほど山口委員が言ってくださったんですけど、もう少し農業のことをしっかりと理解してくれて、農地をなくさなくても大丈夫なんだよ、という支援、指導をしてくれるような税理士さんがいたら、というお話をされたかなと思うんですけども、やはりそういうのを、東京都でも専門家派遣事業とかでやっていらっしゃるのではないかなと思うんですけど、登録してくださっている税理士さんが、結構、農業の関係に理解を示してくださっているのであれば、やはりそういった制度を活用していただいたりして取り組むのもいいのかなと思って、聞きました。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。まさにここまでお話をお伺いしていて、農地の減少については、止められない部分は止められないんだと思うんです。農家の方の子どもさんに残していく可能性を潰すことはないと思うんです。

でも一方で、知らないだけだったりとか、何よりも選択肢が実はたくさんあるんだとい

うところについては、多いに越したことはないと思います。お子さまの生き方もいろいろだと思いますし、時代も変わっているので、その部分については最大限、努力していくのかなと思っています。

よく聞くのが、特に調整区域のほうとかになっていくと、やっぱり農業としても非常にいいところはいいんですけれども、いまいち借り手も見つからないみたいな、農業者さんに貸してもらえない農地もそれなりにあるという話を聞く中で、じゃあそこで借り手を諦めてしまうのか、というのは、ちょっと残念な部分だなと思ってまして、前のときも申し上げましたけれども、道路に接していない土地は、例えばお子さま向けだったり、一般の方向けには非常に安全に使える土地だったりするので、農業者として味覚を求めたり、その高品質を求めるのであれば、農的な価値としては、いろんな可能性が実はあるような土地。

そういうこともあったりするので、もう一段、マッチングの部分について、農以外の方も、第二、第三の手として貸せるんだ、というところは、選択肢の一つとして、きちんとみんなで共有していけるといいのかなと。そのためには、たぶん地域のコミュニティのところは、なくてはならないところなのかなと思います。

この話も、なかなか尽きないところですが、次のテーマのほうに行きたいと思います。ありがとうございました。

④ 「求められる働き方改革」

○福塚座長：次に「求められる働き方改革」というところで、事務局、お願いいたします。

○渋谷課長：それでは、「求められる働き方改革」の分野でございます。委員の意見を頂戴いたしまして、二つの視点でまとめてございます。

一つ目は「働き方改革の推進」です。ここでは鈴木委員を中心にご意見をいただいております。持続可能な東京農業を実現していくためには、全ての担い手が安心して働ける環境を実現していく必要がある、というご意見でした。

鈴木委員からは、収入や所得も大切けれども、経営者も含めて一人一人の健康を守ることが大切だと。朝早くから起きて、年間でほとんど休みを取らないという働き方では、家を継ごうとしている子どもでもやはり躊躇してしまうでしょう、と言っておられました。その文脈の中では、都には働き方改革の基準になる考え方をつくるべきだ、というご発言もありました。

二つ目でございます。「作業環境への支援」です。地球沸騰ともいわれる時代でございます。栽培施設へのエアコンやミストの導入など、働く人と植物にとってより良い環境づくりが必要だ、というご意見でした。

そしてその下でございますが、農業機械等を導入することによって、作業負荷の低減を図っていくことが必要、というご意見もいただいております。女性農業者も非常に多くなっております。いつまでも農業が「きつい、汚い、危険」という、3K 職場と思われてはいけけない。次世代の農業者のためにも、農業機械の導入によって作業環境、労働環境の改善は必要だ、というご意見でございました。

このようなご意見に対しまして、現在、検討している施策の方向性でございます。まず、「働き方改革の推進」につきましては、農業の担い手一人一人が大切であることを農業者、特に経営者がまずしっかりと認識し、働く場として魅力ある東京農業を実現するための考え方を示していく、でございます。

農業者はややもすると、働けば働くほど儲かるという、働き詰めてしまうことがあります。また、収穫の時期には、休む時間がもったいないという声も聞きます。このような働き方では、ご自身の体はまいってしまいますし、また、被雇用者の離職にもつながるかもしれません。東京農業の働き方の改革に向けては、その方向性をしっかりと示していきたいと考えております。

次に、「作業環境の支援」につきましては、快適な環境で農作業を行うことができるよう、施設整備等を促進してまいります。多様な人が働きやすい環境を整備して、やってみたい、継いでみたいと思うような東京農業を実現するためにも、さらなる効率化、そして省力化につながる農業用機械の導入を後押ししていきたいと考えております。

以上が、「求められる働き方改革」についてのご説明になります。福塚座長、よろしくお願いいたします。

○福塚座長：ご説明ありがとうございました。ただ今のご説明について、皆さまからご意見やご質問をいただきたいと思います。こちらのテーマについては、鈴木委員からお願いしてよろしいですか。

○鈴木委員：働き方改革ということで、雇用労働者だけではなくて、まず農業経営者さんのほうの働き方も、見つめ直す必要があるのではないのかなと。

農業界で働き方改革というと、やはり経営者の意識改革が第 1 ステージですと、農水省での検討会でもいわれてきたようです。そしてステージの 2 で、自分の労働環境や雇用

就農者の労働環境とかも、機械化を進めたりして効率化を図って、職場内の環境を見直して、整備していきましょう。そして第 3 に、人材を育成し、さらに経営を発展させていきましょう、というかたちで段階を踏んだかたちで、検討会があったんです。

例えばそれが家族労働であった場合に、施策の方向性で、農業の担い手一人一人が大切であることを農業者が認識しましょう、ときているんですが、農業者がちゃんと、担い手一人一人が大切なんだ、ということを伝えたり認識するには、組織の中で、家族経営も組織なので、話し合いの場を持って、お互いの意見をまずよく聞くこと、そしてその意見を尊重すること、というのが一番重要なのではないかなと思います。

今、人材を育成するために何をしていかないといけないか、ということを会社の中でもやっていくときに、やはり多様性を尊重して、その意見をちゃんと傾聴して聞いて、それを一回、受け止めて、それに対して協議していくんですよ、それが基本なんですよ、ということがいわれているんですけども、やはりそれを家族経営の中に落とし込んだ場合も、まずお互いの意見をよく聞いて尊重することが、一番大事なんだろうなと思います。

経営者は、やはり農業をやってきた思いとか、知識や経験とか、匠の技とか、そういったものを伝えることはとても大切なんですけど、「こうしてきたからこうするべきだ」という思い込みは、もうやめていただいたほうがいいと思うんですね。どうしたら目標とする経営ができるのか、ということを、新しい発想や技術を取り入れながら、主体的に担い手が参画できるようにしてっていただきたいと思います。

こういうことを言うと叱られるかもしれないんですけど、休める農業を目指すというのも、すごく魅力的だと思うんです。忙し過ぎて心身共に緊張を強いられると、疲弊して、ストレスがたまっちゃって、体にやっぱりいい影響は及ぼさないのです。

農業というのは、生きるための源である、食を作ってくれているんです。安心・安全な農産物の提供を行ってくれている農業経営者の皆さんが、やっぱり健康であったり、農作業に対して安全であったりということの上で、そういった素晴らしい、命を支える産業を私たちがやっているんですよ、というふうに言っていただくと、働く場として魅力ある農業というものが実現できていくのではないかなと思っています。

あと、すみません、これで最後にしたいんですけど、今年、酷暑で、熱中症が増加したと思います。農水省のデータだと、今年の 7 月が特に急上昇してしまって、全国の熱中症の救急搬送人員数ですけど、令和 5 年の数が 678 人だったのが 912 人と、234 人〔増加して〕、この 7 月だけが非常に伸びたみたいなんです。

先回も確か梅村さんが、この酷暑で農業者は命の問題を抱えているんだ、ということを仰っていましたので、やはり暑さとか、もう少し快適な環境で何とか農作業を行うことができる施設とか整備等の補助に、つなげていただけるといいなと思いました。

すみません、長くなってしまって、申し訳ありません。

○福塚座長：ありがとうございます。今の、時間をつくるといったあたりは、最初にお話しいただいた、川里委員のお話にも通じるのかなと思いますけれども、いかがでしょうか。

○川里委員：鈴木委員からの意見は全くそのとおりで、自分自身が時間が欲しくて、自分自身のために、また将来のためにとって、いろいろと機械を導入したわけですが、

3 年前まで 9 品目を作っていたものを、一挙に 4 品目に絞りました。絞ったことによって「所得は？」とよく同業者から聞かれます。ほとんど変わらないですね。ただ、精神的にも楽です。減らした、やめた品目は、なぜかというところ夏が暑すぎて、種が生えない、発芽しない、病気が増える、虫が大発生と。今はどうも小平市内でもそのような状況が出ておりまして、やめてよかったなど。ましてや、9 品目でさえ少ないのに、最終的に 4 品目と。もしかしたら、もう 1 品目を減らしても十分なのかなと、自分自身は思っています。

前の項の規模拡大というのも、以前にもちょっと念頭に、相続時に考えていましたけれども、ある理由があって、今はやめていますけれども、3 品目もしくは 1 品目だったら、いくらでも十分にできる農業をしていると思っています。

あとは、「農作業への環境の支援」ですけれども、ボランティアさんがうちに来られている中で、大体、農家の方は、ちょっとした休憩の中においては木陰に入って、風が通ったら涼しいと。私はこれを聞いてすごくびっくりしました。うちでは必ず帰って、エアコンの部屋に入ってください。30 分ぐらい休憩します。そうすると、こんなにも体が休まるのか、というのはボランティアさんが感じた、はっきり言っています。ですので、必須だと思っています。

昨年が猛暑だということですが、異常気象というのは、たまたま私が昨年のブルーレイの録画を見て思ったのは、今年は異常だったと。異常だと言っておったのが、昨年だったんですね。今年がまた異常ということは、来年はまた異常なんですね。いつまでたっても異常というか、どんどん上がっていくと。早く手を打って、エアコンを付けたほうがいいんじゃないのかと。自分自身は作業場も付けていますけど、最初に言いましたけれども、売り場もエアコンが入っています。

こういうふうな考えを、私が地元の生産団体の長をしているときに、役員の方に意見を

求めて、「暑さ対策は？」と聞いたら、皆さんは、発芽するとかしないとか、あと、病気が出るとか、そういう意見だけだったです。最後に意見を言ったのが、「自分が危ない」と確か言いましたね。ですが、暑さに対しては、自分自身の考えというのは、農家の人は持たない。危険だということは感じない。ですから、そこらへんは強く、東京都のほうでも言われてもよろしいものかなと思います。

また機械導入に関しては、ぜひとも 2020 のオリンピックのときには、いろいろと 5 年計画の中での機械導入というのは、本当に久しぶりにありまして、私も利用させていただきました。オリンピックの選手にも野菜を納入することができて、GAP というものを取得した理由がそこだったもので、目的が達成できたと、非常に嬉しく思っていました。ところが、オリンピックが終わってしまったら、機械の導入はなかなか認められなくなってしまいましたけれども。

こういう時代ですので、私は暑い夏でも、簡単に種をまいて、そのままずっと帰ってきて、暑さを全然感じないで、8 月中を過ごしました。こういう農業もあるということを皆さんに知っていただければ、暑さ対策というのは、どうやって暑い中を畑に出るかという対策でなく、いかに早く帰ってくるか。自分の目的とした仕事を達成しつつ、いかに畑から早く帰ってくるか、というのが暑さ対策かなと思っています。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。山口委員、いかがですか。

○山口委員：農家は体が資本で、私自身の話をしますが、今年、作業中に事故をして、網膜剥離になって手術して、入院して、2 カ月安静というのがあったですね。結果的に、夏のトマトを作っていたんですけども、それは全部、苗を潰して、やめたと。そのときによかったのが、収入保険に入っていたので、収入保険があるから、これはもうやめてもいいや、と思えたところなんです。

私の仲間も今年、同い年の子が急病というか、大変な手術をしていることで、仕事ができない状態が続いていますけれども、その場合は入っていなかったということで、やはり収入保険というのが一つ、大事なんだろうと思うので、それは推進すべきだと思っています。

あと、ミストに関していうと、うちのハウスにミストを、新しいところに入れたら、大体ハウスはミストが入っていないと、外気温より 4℃か 5℃高いんですけども、ミストが入ると外気温と同じか、外気温より 1℃下がるぐらいになるので、新しいハウスは、暑

いときは 37℃ぐらいになりましたけど、37℃ぐらいで、無いほうは 42 とか 43℃までいくので、ミストはなかなかハウスに関しては有効であります。

でも、非常に高いですね。高いんですけれども、ビニールハウスにおいては、カーテンと共に付けることが有効だと思いますので、そういった人は大丈夫だと思います。

あと最近、私は、腰が痛いなと思って医者に行ったら、ヘルニアになって神経痛ということで、これを今、患っているんですけど、やはり女性が働くときに、どうしても重い物を持つことがあるわけですけど、重さを低減するために、機械はいっぱいあるんですね。例えば台車も電動台車があったりというんですけど、何しろ機械はあっても、全てが高いものですから。

ただ実際、本当に農業は、私が最近、思うのは、稼ぐと言っていますが、続けることが大事なんだろうと思ってまして、私も仲間に言っていたんですけど、「つらかったら、種をまかなきゃいいんだよ」と言っているんですね。結局、種をまいて、自分で仕事をつくっているんですけれども、本当につらいときは種をまくのをやめよう、あるいは種をまく数を減らそう、でも続けよう、ということをやっているんですけど、そんなかたちで、何とかやっていけたらと思います。

本当に環境とか、体への負荷を減らす機械というのは、最近ではベルトだったり、補助する機械なんかも徐々に出てはいますが、そういったものも含めて、楽に物が持てたりするようなものを、うまく支援できたらいいのかなと思います。

よろしくお願いします。

○福塚座長：ありがとうございます。木附委員、お願いします。

○木附委員：私からは 1 点。最後の、さらなる効率化、省力化に関する施策ですけど、国のほうも基本法を改正されて、その中でスマート農業というところの推進も言われておりますけれども、スマート農業というかたちで効率化、作業負荷低減につながる一方で、やり方によっては、特に経済面といいますか、経営面で非常に負担になってくる部分もあるかなと思っています。

いろんなスマート農業の機器なんかも、様々なスペック、機能があって、価格帯も多様であるというところで、やはり農家の方もいざ導入するとなると、効率化につながりますよ、省力化になりますよと言われつつ、いざ導入するとなると、どういうものを自分のところに導入したらいいのか、というところでいろいろと迷われたりすると思うんです。

ご案内の方も多いかと思いますが、植物工場なんかですと、非常に高価な設備、機器を

導入して、その後、減価償却が非常にかさばって、経営が非常に苦しくなって、なかなか作ったものの販路も見つけられなくて、残念な結果になっている、という例もたくさん聞きます。

そういった身の丈に合った、各社に適した機器、設備を導入するということの、その選定をするところにうまくアドバイスしたり、ガイドラインまではいきませんが、簡易のチェックリストみたいなものがあれば、その最初の判断にもつながるかなと思いますので、そういったところもご検討いただければ、と思います。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。働き方改革の話はたぶん今年、結構やっぱり環境の変化もあって、一気にホットになってきているところかなと思うんですけども、鈴木委員にもあったように、地方ではやっぱり結構前からある話ですね。でも、東京に関してはやっぱり家族経営の方が多かったり、雇用が結構これからというところなので、逆に言うと、これからこの部分は非常に求められてくる現場になってくるだろうなと思っています。

また、市場の取引が少なくて、今後、さらに BtoB も増えていくとなれば、まずい雇用環境をつくっていて、何か問題があったときには、一気に経営にまでかぶっていきかねない。特に外資のようなところと取引すると、いきなり首を切られるみたいなことすらあり得るというところがあるので、逆に言うと、急ピッチに学ばないといけない現場なんだろうなと思うところです。

東京農業の現状からすると、やっぱり後継の方に魅力的な働き場として認識してもらうというのが、何よりも大事なことになってくると思うので、楽であるということと同様に、1 点目にあった、やっぱり夢があるとか、特に若い方で農業を選択するという方は、少なからず正しい行いをするというところから外れないということも、非常に大事なポイントになると思うので、その倫理観みたいなところから訴求する、ということも大事なのかなと思うところでもあります。

あとほかの方に、例えば体験農園とか、いろいろと農の担い手として入ってきてもらうというふうに考えたら、先ほど農業者の方はこれまで我慢されてきた部分が、それはそうではなくて、いろんな方が働きやすいようなインフラなり何なりを整える。そのために制度上、制約があるようであれば、そこは何としても突破して、働きやすい補助をつくるということは、税制上も含めて、トライアルしていただければ、と思うところです。

では、どうぞ。

○川里委員：すみません、また話して。自分自身が反省しなければならないところですけども、自分が働いていると、妻に仕事をお願いします。妻は家事がいろいろとあるわけですね。そういう大変な思いをしつつも、妻にお願いするわけですけども、今、現状としては、たぶんうちのほうの作付け状況等を考えると、妻が今、かなり体が楽なのかなと。畑に出る時間が少なくなります。たぶんそれが意外といいのかと。

農業は、やっぱり女性に対して優しくないといけないですね。自分はそう思います。男は勝手に仕事、仕事、と思っているだけです。そこはよく家族と会話する、妻をいたわるという気持ちがあれば、どんどん改革できるのではないかなと思います。

以上です。

○福塚座長：優しい農業ですね。ありがとうございます。

⑤ 「プロモーション、環境配慮」

○福塚座長：そうしましたら、最後のテーマに入りたいと思います。「プロモーション、環境配慮」について、事務局からご説明をお願いいたします。

○渋谷課長：それでは、「プロモーション、環境配慮」の分野でございます。委員の方からいただきました意見を三つにまとめて、お示ししております。

一つ目はまず、「東京産農畜産物の情報発信」でございます。これは第 1 回目のプレゼンターとしてご参加いただきました、古賀さまよりいただいたご意見でございます。アメリカの消費者は、フードマイレージを意識して農産物を買うと。こうした意識改革が必要というものでした。アメリカのスーパーには、「ローカル」という地元の農産物を扱うコーナーがあり、消費者は地元産を購入することは環境負荷が小さいということを理解しておりまして、率先して購入すると。古賀さんのご意見としましては、日本、特に東京の消費者にそういった意識づけが必要なのではないか、というご意見でございました。

二つ目は「ゼロエミッションの推進」でございます。農業の生産性向上と、サステナビリティの両立が必要、というご意見でした。エコの考え方も重要であるが、それは農業の振興とセットだ、というものでございます。生産性と持続可能性をセットで実現していく、ということが求められている、というご意見でした。

三つ目でございます。「エコ農産物等の流通促進」です。ご意見としましては、エコ農産物などの認証制度の認知度が低い、でございます。これは第 1 回目にオブザーバーとして

ご参加いただきました、梅村さまからのご発言でした。エコ農産物はよい取組だと。私も取り組んでいるけれども、作業が非常に大変だ。しかし高く売れるわけではない。消費者になかなか通じていないのではないかと、というご意見でございました。

最後は、「やさいバス」の取組は農家にとっても物流コスト削減、というご意見です。収穫された野菜を運ぶロジスティクスの重要性和、そのコストの削減について、「やさいバス」の事例を基に、ご紹介をいただきました。

このようなご意見に対しまして、現在、検討しております施策の方向性です。まず一つ目が、東京の農畜産物の魅力を発信し、東京産の価値を消費者に伝える、でございます。ここではこれまで実施してきました、動画やイベント販売での東京産農畜産物の PR に加えて、小売店でのキャンペーンや、東京産の意義や価値を消費者に分かりやすく伝えていく、CM を活用した情報発信などを進めてまいりたいと考えております。

また、ゼロエミッションの推進に向けた取組では、太陽光パネルの設置や農機具の電化、エコ資材の活用など、環境に配慮する農業を推進、でございます。現在も太陽光パネルの設置や、これに伴う農機具の電化を推進しているところではございますが、これらとともに、例えば生分解性の資材など、環境に配慮された農業資材の活用を推進してまいります。さらには、都内ではまだまだ頑張っている畜産事業者さんもおられます。そこで生産されます堆肥、これの流通を後押しする取組を進めてまいります。

そしてエコ農産物等への対応につきましては、まずは認証生産者の取組を支援、そして消費者には認証農産物の購入機会を増やす、でございます。農薬を減らす栽培を行う際の技術等の導入を支援することや、消費者に選んでもらえる機会、これを増やすような環境を整備していきたいと考えております。

また、ロジスティックにつきましては、仲卸等の流通業者への支援を通じ、東京産農産物の流通を促進、でございます。東京には仲卸等の流通網がございます。こういった事業者への支援を通じ、東京産農産物を農地の無い都心部にも供給できるような取組を進めてまいりたいと考えております。

以上が「プロモーション、環境配慮」についてのご説明になります。よろしくお願いいたします。

○福塚座長：ご説明ありがとうございました。ただ今の事務局からのご説明について、皆さまからご意見やご質問をいただきたいと思います。いかがでしょうか。こちらは木附委員から、ご発言を求めてよろしいですか。

○木附委員：まず消費者の意識改革が必要、と古賀さんは仰っていて、まさにそのとおりだと思うんですけども、我々の独自の消費者のアンケートなんかを見ますと、なかなかアメリカとか欧米諸国の消費者と違って、日本の消費者の場合だと、いろんな環境対策だとか、誰が主導しますか、みたいなところの答えが、7割の方が行政だと言うんですね。なかなかやはり自分事ができていないというのが、今の現状かなと思っています。

そういった中で、我々なりに購買行動なんかを分析する中で、そういった行政からの発信ももちろん重要なんですけれども、例えばごみ処理に関する情報なんかは、非常に身近なところかなと思うんですけども、それだけではなくて、やはり日常の購買行動の中で環境を意識するような、環境対策とか、そういったものを意識するような場づくりみたいなところも、結構有効なやり方かなというのが分かってきております。

例えば日常の買い物の動線の中で、リサイクルボックスなんかを設けたりとか、ちょっとした日常の行動の中で、うまく環境を意識するような場を設定するみたいな、そういったところは、むしろ行政というよりも小売業者とか、そういったところとの連携、協力というのが、一つの有効なやり方かなとも思っております。

それと、二つ目のゼロエミッションのところ、太陽光パネルとか、様々な農機具の電化とか、エコ資材というところの中で、最近いわれております、廃プラスチックの処理、処分なんか非常に問題になっていたりしますけれども、いわゆるバイオマスプラスチックなんかの導入も、有効な対策の一つかなと、環境対策の施策の一つかなと思います。

ただ、バイプラ自体は、今までコストが非常に高かったりとか、素材の問題とかもあって、品質の問題とか、強度の問題とかもあって、改良は進められていると思いますけれども、導入に際してはそのへんの、素材によっては生分解しない場合もあったりするみたいですので、そういった素材なんかを見極めつつ、推進されるといいかなと思います。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。今までのご意見からいかがでしょうか。川里委員、お願いできますか。

○川里委員：太陽光パネルに関してですけれども、東京都は「東京農業における再生可能エネルギー利用促進事業」、これがありました。今、募集しているのかなと思いますけれども、最初にこれが出てきたとき、非常にびっくりしました。こういうことをやってくれるんだと、ありがたいなと思いました。あと、これをどれだけ東京都の生産者の方が利用するかというところで、いろいろと諸条件があって、どこまで手を上げるのか、結果を見た

いと思っております。

私自身はこれを踏まえていろいろと検討をした結果、今回は見送りまして、個人的に太陽光パネルを付けました。本当にこれが一つの勉強となりまして、では、なんで乗らなかったのかというのは、また個人的に話があれば、と思いますけれども。

ただ、農業機械に関しては、電気化というのは非常に難しかったのかなと思います。実際に私は 200V の動力を使っておったんですが、それは対応できませんと、一番、使うところのものが使えなかった、というところがあります。

あとは認証制度ですけれども、私も JGAP ならびに東京都 GAP を取りました。これは非常にいい勉強となりました。自分自身はかなり知らなかったかなと。ぜひともこれは今まで以上に、東京都の生産者の方に東京都 GAP を取ってもらう方向性を、強く推してもらえればと思います。最終的に取れなくても、これに携わって勉強すること自体が、有意義かなと。

ただ、取ってからの利用価値がない、という意見は多いです。多いけれども、個人的にはよかったです。そこらへんを生産者がよく分からないといけないのかなと。利益ばかり求めていっても、仕方がない。

あとは最初のほうのテーマでありましたけれども、いろいろとイベント等で PR するか、あと、販売促進するとなれば乗れますけれども、やっぱり生産者、特に園主ではなく、農業の高校を出たなり、大学を出た後継者が、園主から「おまえ、取れ」というぐらいの園主でないといけないかなと。

自分自身、私は取りましたけれども、自分で思ったんです。見学に来られた方が、小声で最後に農家さんが、「川里さん、GAP を取ったほうがいいですか」と聞くんです。取ったほうがいいと。おやじとしての立場上、「これだけ俺はやったぞ」と子どもに示せる、と言いました。これが意外といいのかなと、自分自身は思いました。「それだけ俺はやっているぞ。おまえもやれよ」というところになるかなと思います。

ぜひとも GAP に関しては、東京都で推進を。ちょっとレベルが高いので、もうちょっと検討をしてもらってもいいのかなと思いますけれども、ぜひとも推進してもらえばと思います。よろしくお願いします。

○福塚座長：ありがとうございます。ほかはいかがですか。山口委員、お願いします。

○山口委員：アメリカの消費者はフードマイレージを意識して買う、というのがありましたけれども、私は練馬区で「世界都市農業サミット」をやったときに、ニューヨークの委

員とお話をして聞いたのは、ニューヨークでは貧しい方は新鮮野菜にアクセスできないんだ、というお話がありまして、言うならば、新鮮野菜を買えるのは高所得者ということですね。

これから東京の農家も減っていく、あるいは全国の農家自体がどんどん減っていく中で、私はそれこそ新鮮野菜は、アメリカのように高所得者しか買えなくなっていくのではないかと、思っているところがありまして、そういう意味で、私は東京で農業をやっていれば、いずれよいときが来ると思っているんですけども、なかなか消費者全体の意識改革というのは、正直、難しいのかなと。結果的に意識が高い人、イコール高所得者とは言いませんが、そういったかたちで流れていくような気がします。

ゼロエミッションという話がありますが、私はここのところ台風で一番怖いのは、ハウスが壊れることよりも、停電することなんです。うちのハウスは電動化で、ハウスが全部、自動で動くし、水も全部自動で環境を動かせるようになっているので、停電が何日も続くということになると、とてもじゃないけど、トマトが死んでしまう状態なんですね。

そういう意味では、太陽光パネルだったり蓄電池によって、台風等の災害で電気が来なかったときのバックアップ態勢ができるようになるというのは、考えなくてはいけないなと、思っているところでもありますので、そういったこともできたらいいなと、個人的には思っております。

エコ農産物なんですけど、エコ農産物を高く売ることとはできなくても、同じ品物が並んでいるときに、エコ農のシールが付いていれば、私は同じ価格で同じ量であれば、エコ農のほうを選ぶと思っています。東京都のほうも、非常に補助率の高いヒートポンプの支援をさせていただいて、私は今年、また古いほうのハウスに導入するんです。新しいほうのハウスにヒートポンプが入っていますが、非常にやはり電気代と燃料代を比べていくと、コスト的にも下がるし、使いやすいなと思っています。

それを農水省が今年か来年か、よく分かりませんが、シールを作って、今、PR しているんです。そういうエネルギーコストが低いものに対して PR していこうという事業を、今、農水省がやっています。まさにああいったシールも、使えるレベルになりそうということで、価格には転嫁できないけれども、アピールすれば手に取ってもらいやすくなるだろうなと思っています。ですので、そういったかたちでは意味があるのかなと。

仲卸のほうの協力というのも、私は大事だと思っていて、どうしても仲卸と付き合おうと、やっぱり物量をしっかり持って、しっかり定期的に納入してくれるのが一番。

今、市場は相対の取引がたぶん 9 割で、いわゆる競りというのはやっていないわけですが、うちも結局、市場に来週の出荷予定を出したものはちゃんとした値段で買ってくれるんですけど、それを超えたものに関しては、値段が幾らで付くか分からないですね。

例えば去年の暮れは一時、トマトがだぶついたので、出荷予定のものは規定どおりの価格で買ってくれましたけれども、それ以上を超えたものは 1 袋 65 円とかになる。その代わりに今の時期だったら、たぶん相対よりも、もしかしたら競りをかけたら、値段が高いのかもしれませんが、なかなか難しいですね。なので、仲卸の支援というか、東京農産物に興味を持って扱ってくれるところと何とかしてほしいな、というのを個人に思います。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。鈴木委員、いかがですか。

○鈴木委員：ありがとうございます。先ほど川里委員の説明の中に、GAP という言葉が出てきたんですけども、確か GAP の中には、労働安全体制の確立という項目があって、初めてその項目を目にするときに、ちょっと新鮮な驚きを持ちながら、その基準に則しているかどうか、というのをやられたのかなと思うんですけども。

そういった基準に沿いながら、やはり農業経営者さんもしかり、それから働きに来る人たち、多様な人たちもしかり、ここは安全に対してちゃんと配慮して、こういう基準を守っているということが示せることは、これからとても大切なことだと。安全意識というものも、農業界でしっかりと確立していくためには、大切なことだなと思います。

最後になってしまいますけど、農作業中の死亡事故というのは、就労者割合でいくと建設業の約 2 倍で、全産業平均の約 10 倍くらいあるんです。だから農業は非常に危険な産業だということを意識して、やっぱり取り組むべきかなと思います。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。ここまでありがとうございました。私のほうからは、こちらの項目については本当に 1 点、東京産の価値を消費者に伝えるということの難しさというか、いろんな機能を発揮していて、単に農産物を作っているだけではない、防災においても価値があって、教育や交流やいろんな機能を発揮しているということが、頭では理解できても、それがまた購買行動に結び付くというか、伝えることも難しいし、それを行動に移してもらうことも難しいというところがあります。

一つは、一番最初にありましたけれども、BtoB とか、もっとそこに訴求力のあるところを通じてさらに発信をするという、ある意味、メガホンのような効果を発揮してもらう

というのが一つだと思います。

もう一つは、エコの部分だけ、今、逆に言うと、ラベリングがされていて、見える化されていくのですけれども、例えばほかにも発揮している、防災で価値を出していたり、地元の子どもの教育に価値を出していたり、そういうことも実はラベリングしていてもいいのかな、とは思ったりします。それで幾つも星が重なっている農産物ってすごいんだね、というような分かりやすさが、もっと前面に出ていてもいいのではないかなと思うところ です。

ここについては、いろんなたぶん媒体もあると思いますし、楽しく参加できるみたいなところも加味しながら、幾重にもたぶん発信のツールを持っていくことが必要かなと思うところ です。

あと、今日はもう時間がなくて難しいんですけれども、やっぱりこれだけ異常気象のあ れもあって、野菜の価格が非常に上がっています。地方から、正直、高齢化も進んでい たりして、野菜の値が大きく下がるほうの理由が、なくなっているのかなと思うと、野 菜の価格が結構高値で止まりがちになるのかなと思っています。物流の話もあります。

そうしたときに、東京の野菜が、それでもこの価格でキープするところと、この価値を できるだけサービスに付加していくところと、すみ分けていくという流れも、持続的なサー ビスにしていく上では、考えていかないといけないのかなと思いますと、価値の部分を変 うかたちのサービスにつくり上げるところも、真剣に考えていったほうがいいかなとは思 うところであります。

全体を通して

○福塚座長：すみません、お時間のほうも押してきてしまっているのですが、こちらのほうで、 いったん皆さまからの意見は閉じたいと思うんですけれども、最後にすみません、今日は 委員のほうからばっと申し上げてしまったんですが、事務局のほうから今日の発言の中で、 これは確認しておきたいとか、質問をしておきたいというところがありましたら、お願い をしたいと思うんですけれども。

○渋谷課長：ありがとうございます。本日は様々なご意見をいただきまして、本当にあり がとうございました。本当は突っ込んでいろいろとお話を聞きたいことがあります。最後、 木附委員から言われた、廃プラ処分の話とかも、我々の知識が足りないところがあって、 もう少し突っ込んでお聞きしたいところなんですけれども、またこれから勉強してまいります

ので、本日はこれまでいっぱいご意見をいただきましたので、それをかみ砕いて、勉強してまいりたいと思いますので、今日はどうもありがとうございました。

○福塚座長：ありがとうございます。逆にすみません、あと 5 分ぐらいで終了としたいと思うんですけども、委員の皆さまから最後に全体を通して、これは言っておきたいというご意見がありましたら、ぜひお願いできればと思いますが、いかがでしょうか。

○山口委員：すみません、もう一回。最後のゼロエミッションとかエコ農とかで、先月、農薬の勉強をしたところで、我々はトマトを作っていて、非常に困っている害虫がいて、それをどうやって駆除したらいいのかという話の中で、常に耐性ができていくという話になっています。農薬メーカーは、これからも耐性ができてくるから、新しいのを作れるんですかと聞いたら、ヨーロッパが厳しくて、これからは新しい農薬の開発は厳しいと。やはり農薬も新しい忌避剤ができたとか、新たな取組があるんですけども、今ある農薬で何とか、エコな農薬などもあるんですけど、そういうものも使いながらうまくやっていて、これからの 10 年はうまくやってもらいたいと。

農薬の使用に対する環境が、ヨーロッパは非常に厳しくて、そういう意味では、自然とエコにならざるを得ない時代になっていくんですね。だからこれにどうやって対応していくというのは、本当に技術開発をいろんなメーカーにもやっていただかないといけないですけど、トマトでいうと、ちょっと忘れちゃったけど、エコな農薬というのか、あるんですけど、本当にそういうものをうまく使いながら、というものを考えていかないといけない。

当然、それに合わせて、作型（さくがた）も変わっていかないといけないですね。トマトで今、若手で多いのは長段採りといって、要は 1 年間、同じ樹をずっと採り続ける、長期多段採りなんです。これは農薬を、いろんな種類をいっぱい用意しないといけないけど、まさに耐性が出てくると、使う農薬がなくなっていくんですね。それによっては、別の作型を考えていくというふうに、農業もどんどん環境に合わせて変化していかないといけないんです。

実は農業って、結構それはみんな、できるんですよ。先ほどみたいに、今みたいに暑くなれば、種まきの時期を変えとか、あるいは種苗メーカーも暑さに強いものを作るとかいう努力はしているので、常にそういう新しい情報を得ながら、自分自身の農業も常に毎年、進化していかないといけないということで、そういう勉強はやっぱり我々もしていないといけないし、ぜひ東京の財団とか、指導する機関も勉強していただいて、一緒に次の農業というのを、常に考えていかないといけないかなと思います。

よろしくお願いします。

○福塚座長：ありがとうございます。どうぞ、お願いします。

○木附委員：認証農産物は、いろんな認証制度が各自治体とかにもあって、なかなか差別化も難しい部分があるかなと思っています。シールを貼ってれば、その分、高く売れるだろうということでもないと思っていますし、確かにシールがあるものと無いものを並べておけば、有利販売にはつながるのかもしれませんが、なかなか単価が上がるみたいな話にはなりにくい部分があるかなと。

私は以前、トマトのリコピンを非破壊で測って、それをリコピンの効能と併せて、ちゃんと説明するパネルを作って、それを量販店のほうで実証したんですけども、同じトマトを 3 個 298 円で売っていたんですが、それを非破壊で測って、それでちゃんと消費者に対しても説明しているだけでも、1 割、2 割、単価が上がって、むしろそちらの高いのだけれども、そちらのほうが先に売れたり、とかいうようなこともあったりしました。

何が言いたいかというと、いろんな情報をうまく消費者に伝えるという、その伝え方も非常に重要だなと思っていて、先ほど座長からも話があったけれども、目的に応じて伝え方も違うのかなと。いろんなコンタクトポイントを持つのが非常に重要かなと思っていて、そういった中で、東京農産物の良さというものを伝えていくと。

場合によっては、インフルエンサーとかとも協力したりとか、先ほどの場づくりみたいな話というのはまさにそういったことで、量販店のそういった販売の場であったり、買い物の場であったりとか、いろんな体験をする、農業体験する場であったりというようなところで、その良さを伝えていくというのは、非常に重要かなと思っております。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。そうしたら、議論も尽きないんですけども、今日はお時間になりましたので、こちらで終了としたいと思います。今日はご協力をいただきまして、どうもありがとうございました。司会を事務局にお返しいたします。

事務連絡等

○榎園部長：福塚座長、委員の皆さま、大変活発な議論をありがとうございました。これを参考に、また進めていきたいと思っています。この後、事務局のほうから事務連絡がございますが、その前に、冒頭、他の会議で出席が遅れました、田中が参っておりますので、一言、ご挨拶させていただきます。

○田中局長：すみません、冒頭、欠席させていただきまして、途中から参加させていただきまして、ありがとうございます。

テーマを絞って、かなり深い議論ができていて、皆さま方の経験に基づくようなお話が多くて、かなり熱い議論があったなと思っています。具体的で、かつ実践的なお話をたくさんいただいたと聞いております。

先ほどありましたけれども、こちらのほうでも少し勉強して、皆さまからいただいたお話を参考にしつつ、今後の施策にきちんと活かしていきたいと考えておりますので、また個別にお話を伺ったりすることもあるかもしれませんけれども、ぜひいろいろとご教示いただければと思いますので、引き続きよろしくお願いいたします。

本日は本当にありがとうございました。

○榎園部長：それでは事務連絡のほうを申し上げます。次回の第 3 回専門懇談会は、来年の 2 月ごろを予定してございます。皆さまからいただいたご意見を基に作成した、令和 7 年度予算案について、ご説明できればと考えてございます。よろしくお願いいたします。

3 閉会

○榎園部長：それではこれをもちまして、本日の東京の農業振興に向けた専門懇談会を閉会いたします。本日は長時間にわたり、ありがとうございました。