

■令和 7 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 7 年 10 月 30 日（木）午後 3 時 30 分～午後 4 時 30 分

場所：ホテルエミシア東京立川

（00:24:00～）

1 開会

○渋谷課長：それでは、皆さま、本日は農地の視察、ご苦労さまでございました。ただ今から、令和 7 年度東京の農業振興に向けた専門懇談会第 2 回を開催させていただきます。

本日は、ご多忙の中ご出席いただき、誠にありがとうございます。議事に入る前までは産業労働局農林水産部農業振興課長の渋谷が進行役を務めます。よろしくお願ひいたします。

まず、お手元に配付してございます本日の資料についてご案内させていただきます。本日の次第、名簿、座席表、とじ込んでおります東京の農業振興に向けた専門懇談会第 2 回の 4 点目でございます。資料はお手元にございますでしょうか。

本日は、5 名全ての皆さんにご出席をいたしております。

開会に当たりまして、産業労働局農林水産部長の榎園からご挨拶を差し上げます。よろしくお願ひいたします。

○榎園部長：産業労働局農林水産部長の榎園でございます。委員の皆さまにおかれましては、ご多忙の中、今年度第 2 回となります東京の農業振興に向けた専門懇談会にご出席いただき、誠にありがとうございます。

さて、今月発生いたしました台風第 22 号、23 号によりまして、八丈島を中心とした農業施設や作物に甚大な被害がもたらされてございます。都としましても現地との連携を密にいたしまして、迅速な復旧・復興に向けて全力で取り組んでまいります。

今回の災害を通じまして、平時からの備え、農業のレジリエンスを高めることの重要性を改めて痛感したところでございます。こうした視点も含めまして、東京農業を持続的に発展させていくため、こうした施策づくりに向けて、ぜひ皆さんから率直なご意見を賜りたく存じております。

本日は、7 月に開催いたしました第 1 回懇談会でいただいた貴重なご提言をもとに、施策の方向性を整理いたしました。その内容をご説明申し上げます。また、本日は梅村さま、

中村委員の圃場も実際にご視察いただきまして、東京農業の現場に対する理解を一層深めていただけたものと存じます。

委員の皆さんにおかれましては、都の農業振興のために忌憚のないご意見を賜りますようお願い申し上げます。

甚だ簡単ではございますが、開会のあいさつとさせていただきます。よろしくお願ひいたします。

○渋谷課長：ありがとうございました。

冒頭申し上げるところでございましたが、本日、農林水産部長を初め当局幹部もこの場に来るべきところでございますが、ご承知のとおり、八丈島で大きな災害が起きており、そちらへの対応をさせていただいているところでございますので、ご容赦いただきますよう、よろしくお願ひいたします。

それでは、これから議事を進めてまいりますが、進行につきましては、木附座長にお願いできればと存じます。よろしくお願ひいたします。

2 議事

懇談会でのご意見を踏まえた今後の施策の展開について

○木附座長：改めまして、木附でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。本日の懇談会が円滑に進みますよう、皆さん、ご協力をよろしくお願ひいたします。

それでは、早速ですけれども、次第の第2の議事に移りたいと思います。前回の第1回の懇談会で皆さんからいろいろな意見をいただきまして、その中で特に生産性の向上と流通の円滑化、力強い農業形態の育成と消費者や企業と連携した新しい東京農業の展開という三つの視点をもとに、いろいろなご意見をいただきました。

本日は、それを踏まえて、この三つの視点ごとに事務局で第1回の意見を整理していくだけで、進め方としましては、視点ごとに事務局から説明いただいた後に、皆さんからご意見やご質問をいただければと考えております。

では、早速ですけれども、事務局から説明をよろしくお願ひいたします。

○渋谷課長：それでは、私から資料のご説明をさせていただきます。

まずはお手元の緑のページになります。生産性の向上と流通の円滑化という課題で、スタートアップまたはアグリテックなどの異分野からの参入促進ということで、前回皆さんから意見を頂戴しております。

資料の左側が、第1回に委員の皆さまからいただいた意見を取りまとめたものでございまして、資料の右側は、それを受け東京都が来年度以降どういった方向性で施策を展開していくかという方向性を示してございます。

まずは左側からご覧ください。生産性の向上でございます。委員の皆さまからは、生産の向上というよりも、まずは今の暑さが大変だ、今後の東京農業を継続していくためには、農業者の暑さ対策こそが不可欠だというご意見がありました。また、近年は安全性の確保を可視化するためにも、栽培履歴を管理し、それをある程度知らしめることが必要ですけれども、その入力が非常に手間だというご意見でした。その管理を例えれば音声とか、そういったもので自動入力するシステムがあるといいというご意見がございました。また、アグリテックやベンチャーにつきましては、なかなか農業の分野での活躍が不十分であり、東京という特殊な農業の現場への適正ということもございますので、そのものの育成が重要ではないかというご意見もいただいております。

こういったご意見をいただきまして、東京都の施策の方向性でございます。まずは暑さ対策ということで、農業者の皆さまが快適に作業できる環境を確保するための施策を充実していきたいと考えております。また、スマートフォンやタブレットなど、農業者が現場で使えるような機器で使えるアプリといった形で、農業者が作業中にでも入力可能な管理ツールを構築していきたい。これを研究機関と一緒にになって開発していきたいと考えております。

三つ目でございますが、我々農業のプロということは自覚しておるのですけれども、プロが故に、頭が固まってしまっているのではないか。斬新な発想を持ったプレーヤーを取り込んでいかなければいけないということで、先ほどいただきましたアグリテックやベンチャーといった方と一緒にになって、新しい東京農業をつくっていく、そのような仕組みを考えていきたいと考えています。

左側に戻りまして、流通の円滑化です。流通の仕組みをつくるには、まず、ローカルで立ち上げる必要があるのではないかというご意見でした。東京は小さいながらも非常に大きな都市でございますので、東京全体で仕組みをいきなりつくるのは大変なので、まずはローカルで立ち上げて、それを大きくしていくといった視点が必要だというご意見です。

その次は、「といった仕組みで解決するのが現実的。また、その次にございます生産者の努力では物流問題の解決は難しいといったご意見、これは農業者は頑張り屋さんですので、ややもすると全て自分で何とかしてしまおうという考え方にはまり込みます。物流の世界

でも同様で、収穫して、洗って、それを運んで現地に並べる、そこまでが農家の仕事だと思っている方も多い。そうすると、貴重な戦力をさまざまな作業に割り振らなくてはいけないということで、経営的には非常に非効率だという視点からのご意見がございました。

これを受けて右側でございます。流通の円滑化としましては、さまざまなニーズがございます。特に東京では少量多品目という特徴がございますので、さまざまなニーズに対応できる小ロットの輸送モデルを検討していきたいと思っております。また、小ロットにすることで、どうしても物流コストがかさんでしまいますので、コスト削減に向けた支援を充実していきたいと考えてございます。

以上が生産性の向上と流通の円滑化のページのご説明でございます。よろしくお願ひいたします。

○木附座長：ただ今の事務局からのご説明について、皆さまからご意見とか、ご質問等をいただければと思いますけれども、いかがでしょう。

○中村克之委員：まず、生産性の向上のところですけれども、今いろいろお話しただいたとおりだと思いますけれども、今日も現場を見ていただいて、都市農業のスケールがご理解いただけたと思います。どちらかというと、今のベンチャーの方々は、このようなものが便利だろうということでどんどんシステムを作ってくるのですけれども、現場に入つて我々のニーズを掘り起こしていただくことが重要だと思います。現場に来て、土地の理解をして、一緒に汗を流して農産物を作るところから一緒に始めて、我々のニーズを把握していただく取り組みが不可欠かと思います。

あと、流通の円滑化ですけれども、東京都主催の味わいフェスタに出展させていただきまして、その中でハル・ヤマシタさんというシェフの方と知り合いになりました、2年目ですけれども、実際に今回、キッチンカーで我々の野菜を使っていただいたのですが、これを常に使えるような仕組みをつくろうということで動きが始まりまして、流通も我々の仲間が担当してくれそうな話がありましたので、パイロットモデルとしてそのようなことをさせていただいて、そこで何が問題かを形にして、もう少し大きい流通網していく形がいいのかと思っています。

実際の大きい物流業者さん、ヤマトさんでも、飲食店と農家をつなぐみたいなことを少しやり始めているみたいですが、なかなかうまくいっていないと思いますので、まずは農業者と飲食と直接相対するような関係性の中で、それをやってみるのはどうかという話を推進しています。

○木附座長：生産性の向上については、まさにベンチャーさんもいろいろな業者さんがいらっしゃると思っておりますので、そういった中で、東京都ならではの支援の仕方があると思います。現場にきちんと入って、ニーズを把握して、農業者さんと一緒に伴走してもらうようなスタンスを持っているかどうかも、お付き合いする上で一つの基準という話です。そのような見え方になるのかと思います。

ほかにいかがでしょうか。

○河野委員：今日は都市型農業ならでは圃場という形で、非常に勉強になりました。ありがとうございました。

拝見した中で改めて感じたのは、東京都の農業の未来を考えたときに、現場で生まれる共創がすごく大事だと思いました。今、中村委員も言われましたけれども、まずは消費者と企業との連携もそうですけれども、人との信頼関係の上に成り立つと思っています。都市型農業に関しては、商圈も近いということで、一つの大きなメリットであると感じています。単に販路を広げるということだけではなくて、この人から買いたいとか、この地域を支えたいという思いを伝える場が大事かと感じました。そのような意味で、生産現場と消費者の現場が交わる共感の接点という場所の設定がこれからも必要になってくると感じました。

あとは物流の問題ですけれども、伺いましたら、皆さん割とご自身で運んでいらっしゃると仰っていただいている。生産者さんが現場を離れて運んだり、営業をかけたりということは、圃場を守るという意味では非効率かと思いました。都市型ならではの連携と感じますと、地方にはない連携のスタイルができるのではないかと思いました。物流も含めてですけれども、いろいろな企業さんが東京にはそろっていらっしゃいます。そういった農業に共感をして、ともに取り組んでみたいという企業さんを増やすということは、意外に地方よりもやりやすいのではないかと思います。

物流コスト削減のための支援は一時的なものになりますので、例えば先ほど言われた大手の宅配会社さんとか、郵便さんとか、そういった空きスペースをうまく地域で守りながら、お互いに収益が見込めるような物流の仕組みの構築を考えていくと、非常にいいのではないかと思いました。

○木附座長：今ご意見いただいた消費者との共創の場をつくっていくとか、企業を巻き込んでみたいな話は、この後の消費者や企業と連携した東京農業の展開のところでも関係するところかと思います。

ほかにいかがでしょうか。

○公山委員：公山です。今日は、改めて都市農業の二つの農園を見学させていただいて、大変勉強になったと思って、感謝申し上げます。本当に仰るとおり、現場を知った上で物を作るのはとても大切だと改めて思っています。

一方で、ベンチャーとは何だろうと考えたときに、いわゆるソフトウェア、SaaS の会社もそうですけれども、ベン図が一番重なるところに向けて一番売りやすいものを作り、マックスの成長をするのがベンチャーだと思いますけれども、求められていることは、現場を知った上で、そこで起こせるイノベーションで、必ずしもそれはベンチャー的成長ではなくてもいいと思っていて、ただ、イノベーションを起こせる環境をつくる、トライをするということは、とても重要なのではないかと思いました。

それをどのようにやつたらいいのかと思ったときに、そのような現場の人と対話、もしくは新しいテクノロジーをしている若者、若者でなくてもいいのですけれども、そういう方々と対話をし、何かプロダクトのアイデアを出すみたいな場が千本ノックのようにいっぱい用意されている中で、もしかしたらベンチャー的な成長をする、VC がお金を入れてもいいと思える会社が出てくる。VC のお金うんぬんとかではなく、テクノロジーでイノベーションを与えていくことは、ベンチャーにかかわらずやっていくべきだし、やれることがあるのではないかと思って、逆にいろいろなことが頭を巡る時間でした。そのようなことできつたらいいと思いました。

流通に関しては、私も前回の7月からいろいろ考えている中で、いかに効率よく配送するか。これは本当にド都心でいかに、ギグワーカーを使って配送するかということをシステム的に作っている会社はいらっしゃって、そういうものをむしろ国分寺市の農協版でやってみようとか、少なくともトライアルして、それがワークするかどうかということは、例えばその会社だと、単純に食料を配送しているだけではなくて、美容師さんが染める液がないときに、急にそれを届けてほしいみたいなことも含めた、いろいろな業種の人たちのニーズを聞いて、30分以内に届けられる、配送を効率よくやる仕組みを持っている会社ですけれども、そのトライアルを農業版でやって、生産者とそれを必要としているレストランとか、ホテルとかにつなげていくというトライアルをやってみるのはすごくいいのではないか。前回も申したとおり、小ロットでやってみるのはとても価値があるし、そこから見えてくるものもあるのではないかと改めて思いました。

○木附座長：よろしいですか。

○中村和也委員：今、皆さんのご意見を聞かせていただいて、共感できる部分もありますけれども、農協の立場になってきてしまって、閉鎖的になってきてしまう部分があると思いますが、見ていただいたように、野菜以外にもいろいろな農産物があります。最終的に農家さんに直接会って話をするだけではなくて、現場を見ていただいて、どれが一番見合うのか、どれが適切なのかということはいろいろ複雑なので、いろいろなところを見ていただいてから決めていく形になるかと思います。

中村さんのところもそうですけれども、うちの管内でもいろいろなやり方があるので、全体的ではなくて、個々の農家に合わせた部分で考えていかないと、なかなか前に進まないということは感じているところです。いい意見もありますけれども、うちのほうもこれを採用しても、あそこの農家は厳しいかもねというマイナスな部分も考えてしまうところで、なかなか進まない一つのものなのかと思います。

また、流通についてですけれども、今の話もすごく先進的な話でいいと思いますけれども、うちの直売所の例を見てみると、うちでも例えば75歳以上については農協で取りに行って、直売所に並べますよということもやってはきていますが、農家さんの意見の中では、自分で直売所を持っていて、自分以外の方がどういうものを作られているのか、そこで出荷する農家さんと会話することで情報を得られるという部分では、免許返納までは直売を持っていきたいという意見もあるので、そのような意見を聞くと、尊重していきたい。

先ほど言ったように、都市農業はいろいろな野菜を作ったり、植木とかもありますけれども、直売所は情報の場になる。そのようなサービスですけれども、そのような場を取ってしまうことにもなってしまうところで、正直言うと何が正解なのかということは今模索中というところもありますので、委員の中でいろいろな意見を出していただいて、私たちも参考にしていきたいところで、皆さんとは意見が真逆になる部分がありますけれども、現場の立場からすると、そのような気持ちになります。

○木附座長：東京の農業という意味では、作る人もそうですけれども、品目も非常に多様化している。他品目を作っているところもありますので、その実情に合った形での取り組みが必要かと思っております。

一つ目の視点について、ほかにご意見はいかがでしょうか。皆さん、一通りご意見をいただいたかと思いますが、時間の都合もありますので、次の議題に進みたいと思います。力強い農業経営体の育成について、事務局からご説明よろしくお願ひいたします。

○渋谷課長：続きまして、オレンジページ、力強い農業経営体の育成で、法人化またはその法人育成のところに焦点を当てたところでございます。

まず、この部分について、委員の皆さまからいただいた意見でございます。法人化に向けた課題ということですが、最初に東京の農家は特に雇用することに非常に強い抵抗感があるので、それを払拭していかないといけないというご意見がありました。また、法人化を進めますと、当然経営規模が大きくなつて、機能が拡大する。そうすると、さまざまなリスクを管理しなければならない。これまでの農家さんは農作物を作つて売るといったところだったのですけれども、そういった法人化に伴うさまざまなリスクに対するマネジメントといった能力も必要になってきますという話でした。

三つ目が、作業内容と働き手の意向のマッチングが重要ということで、例えば東京都はボランティアを育成していくたり、ボランティアを農家さんところに紹介するような事業をやつているのですが、ここでも作業内容と意向のマッチングはかなり難しい面もございまして、例えば農家は草むしりをお願いしたいと思っても、そうするとなかなかボランティアの手が挙がらない。収穫となると、皆さん手を挙げてやってくれるということになつてしまつます。それはしようがない面もあるのかと思つますけれども、雇用するに当たつてはそういったマッチングが欠かせないだらうと思っております。

施策の方向性でございますが、まずは法人化に向けた課題の中では、今、農家経営を家族で経営されている農家さんに対して、法人化に向けた相談体制を強化しなければならない。これは農家さんばかりではなくて、例えば法人の方が農業に参入するとか、そういうところでも体制を強化していきたいと思っております。

二つ目、都内の家族経営されている農家が法人化をする場合に、このようなことを支援してくれるならやってみようかと背中を押すような取り組みも考えていきたいと思っております。

三つ目でございます。人手不足の解消に向けては、最近、若い人たちがスマートフォンを使って働きたいときに1時間だけ、2時間だけバイトするといった仕組みも出来上がつてきております。こういった最新のシステムを取り入れながら、働き方を志向する都民と農業の現場をつないでいく。そのような仕組みづくりができたらと考えております。

左側に戻ります。農業の大規模化でございます。東京ではなかなか農業を大規模にするということは、イメージもピンと来ないですし、なかなか難しいのかと思います。それでも、前回の意見交換の場で、これはオブザーバーの梅村さんからいただいたのですが、農

業はさまざまな経営課題が出てくる。例えば先ほど来ありました物流の話もそうでございますが、作るだけが農家だったのですけれども、流通しなくてはいけない、販売しなくてはいけないという、さまざまな経営課題が出てくる。それを外注することも一つの手だが、農家経営を大きくすることによって、そういった課題を解決できるのではないかというご意見をいただきました。

これを受けて、東京都でも農業の大規模化を支援していきたいと思っておりまして、東京農業を牽引するような大規模な農業法人を育成していきたいと考えております。そのためには、例えば農地を貸借する、または農地を集約するといったところにもある程度手を差し伸べていきたいと思っております。

また、大規模化をするに当たっては、例えば大規模な施設、設備、機械などの導入についても手厚い支援をして、大規模農業を東京の中でも育成していきたいと考えております。

以上でございます。よろしくお願ひいたします。

○木附座長：どうもご説明ありがとうございました。それでは、今のご説明について何かご質問とか、ご意見はいかがでしょうか。

○中村克之委員：まず、法人化というよりも、雇用のところですけれども、我々農業者の多くは、自分の農業の採算が合っているか合っていないかも分からぬ人が実は多いです。そのような意味では、チャレンジ農業支援の中でも経営分析する方とか、中小企業診断士みたいな方とか、税理士さんに入っていただいて、まず自分の農業がきちんとプラスなのかとか、投資に見合うのか、人を雇用して大丈夫なのかというところを分析していただいて、背中を押していただく。きちんと数字で見せていただいて、これだったら安心して人を雇用できるねというところまでいかないと、たぶん踏み切れないのが現状だと思います。そのような仕組みを作っていただきたいと思います。

あと、先ほどありましたけれども、超短期間のバイトのようなものは農業に向いていないと思いまして、日々作業が変わります。それをいちいち教育することはすごく大変なことなので、1年間を通じて来て、同じことを翌年も繰り返すのですけれども、同じ人に見ていただいたほうが、お手伝いという意味では適しているかと思います。

あと、法人化というところでは、今の東京都さんは新規就農者を一生懸命育成しているのですが、農地を借りてあとは任せることではなくて、一緒にビジネスをやっていくパートナーとして迎え入れるということもありかと思っていまして、新規就農した人にうちに入ってもらって、このハウスとこのハウスを任せると好きにやってもらって、売

り先は僕が持っているよという形で、パートナーとして入れて、併せて法人化していく。そうすると、継承も相続も乗り越えられる形に最終的にはなっていくのかと思いますので、新規就農と法人化をうまく合わせて、パートナーとしての受け入れみたいな形を推進していくのがいいかと思っています。

もう一つ、大規模化というところでは、先ほど車の中でもお話ししたのですけれども、アメリカで成功した Oishii Farm さんが羽村に上陸されて、植物工場をやっていくという話ですけれども、都市農業の一番の課題が農地を守るという法律で、生産緑地法とか、納税猶予とかいろいろな制度がありますけれども、そこが逆に足かせになって、農地には植物工場はまずできませんし、太陽光のパネルも置くことができないのですけれども、そのようなところを打破していくことが集約された農地を活かしていくために必要だと思いまして、これは短期では決してできることではありませんけれども、将来の目標としてそのようなところも見据えていかなければ、たぶん農地が減っていって、最終的にはなくなってしまうので、逆に Oishii Farm とかが日本に上陸したのを契機に、そのようなところに学ばせていただいて、投資家の方々も、そのようなところだったら意欲的に一緒にやっていけるよという経営体を育てていくということもあります。

たぶんこのままですると、Oishii Farm さんの周りの農家がファイティングポーズを取られて、お互い分かり合えないで終わってしまうのですけれども、今がチャンスだと思います。1回直接話したときは、日本の農業も認めてくださっている中で、自分たちのビジネスを進めようと思われているので、今だったらきちんと膝を交えてお話しできる。そのようなところのお話は一ついいのかと思います。

○木附座長：最初にお話があった現状の経営状態をきちんと客観的にコンサルティングしてもらうみたいなところは非常に重要なと私も思いまして、対策のところの相談体制の強化がありますが、これは単に法人化するところの最初の部分だけをサポートするのではなくて、ある程度継続的にフォローする体制もあるといいと思いました。

2点目のマッチングのところは仰るとおりで、お願いしたい側と、それを受けける働き手側の目線が違ってしまうのは、ままあるケースかなと思います。そういった意味では、例えば年間を通じてどういう作業が発生するのかをある程度体系化と言うとオーバーかもしれませんけれども、ある程度項目があって、これは非常に作業レベルが高い、これは素人でもやりやすいとか、何かそういったものが見えてくると、自分のレベルアップみたいなところにもつながるところがあるかもしれませんし、お願いでする側も引き受ける側も見え

る化できると、マッチングするのかと思いました。

ほかにご意見はいかがでしょうか。

○公山委員：意見ではないのですけれども、ご質問で、今、農家の方々は実際に経営に関してはどなたにご相談されることが多いですか。

○中村克之委員：大体多くの農家は不動産を持っている人が多いので、税理士さんに金銭面のところではお話ししたりしています。農協に相談したりも。

○中村和也委員：農協についても、資産相談の部署がありますので、そちらに相談をするのですけれども、農協でも縦割りだった部分がありますけれども、うちの農協でも縦割りをなくして連携を図っていこう。資産相談にあった部分で、うちも総合農協なので、農業については、営農指導部署がありますのでそちらのほうに、お金とか融資の件は金融がありますので、そちらでタッグを組んで、一つの農家を分析していこうという動きはとっています。

また、意見を言わせていただくのですが、今、農業経営の法人化ですけれども、農家の方には法人のメリットが伝わっていない部分があります。私も正直言って、法人化することで、今のうちの管内の農家さんに何のメリットがあるのかというところが出てこないので、そこはこのようなメリットがあるよということは、はっきり東京都でも発信していったほうがいいと思います。正直言って、私自身も法人化して何かメリットあるかな、地方とかだったらいろいろありますけれども、法人化して東京にマッチしているものがあるかというと、なかなか浮かんでこないところが現実です。そのようなところを発信していったほうがよろしいと思います。

○木附座長：この点、何か東京都さんで、このようなメリットが期待できますということは。

○渋谷課長：これは一般的に言われていることだと思いますけれども、社会的な信用が一番大きいと思っております。農家が新たなビジネスに進出していく、例えば流通の世界でも、パートナーシップを組んでどこかの流通事業者さんと組んでやるときも、法人であるかそうでないかは、相手先を見つけやすいとか、そういったところ差にもなってくると思うので、これから東京の農業が食べるものを作るだけではなくて、新たなビジネスシーンに進出していくためにも、法人化は第一歩かと思っております。

○不明：付け足させていただくと、先ほど見学していただいたネイバーズファームさんも、もともと農家の新規者の方が法人化されて、人を雇うということを考えると、法人経営に

してしっかりとそういった体制を組むということを目途にされたとお聞きしていますので、なかなか農業と働き方を志向する都民を結び付けるのは、中村委員からも難しいのではないかというご意見ですが、農業に関心がまだないと若い方がたくさんいると思いますので、そういった方が今後、農業で就職できる先を作りたいという思いも都にございまして、その一歩を切り出すきっかけが、部分的に働いてみて、実は農業は面白いと思っていただくようなきっかけづくり、ボランティアはある程度農業に興味がある方が来ているような形もあるので、裾野を広げたいという気持ちもございますので、法人化と雇用というものを今後も考えていきたいと思っております。

○木附座長：ほかにいかがでしょうか。

○河野委員：これは都市型農業にはまるか分からないのですけれども、ある地域で実践した事例がありまして、地方に行っても小規模農家さんは結構いらっしゃいまして、そういう方が通年雇用は結構ハードルが高いです。そうしたときに、異業種で共雇用するという取り組みをしたことがあります。

例えば私がおつなぎしたのは、警備会社さんだったのですけれども、警備会社さんは公共工事がある時期が結構忙しくて、力仕事ができる。ただ、ない時期も雇用しておかないといけない。そうすると、コストが結構圧迫して、非常に大変だというのを社長から相談を受けまして、私が関わっている生産者さんたち同じ悩みを抱えていらっしゃったので、そこで共同雇用ではないのですけれども、このような生産現場で作業があります。この期間、マッチしそうな人をお互いに行き来させましょうみたいな形で雇用した事例もありました。

ですので、農業だからといって、農業だけで考えをまとめるのではなくて、いろいろな業種に課題があるということをうまくマッチングしてみてもいいのではないかと思いました。

○木附座長：ほかの業種でも同じような人手不足みたいな状況、しかも、通年というよりも季節が年間を通じて偏ってしまっているケースがあるので、そこをうまくパズルのようにはめ込むことができればという考え方だと思いますけれども、その前提としては、先ほど私が言いましたけれども、どういう作業があるのか、どのぐらいのレベルのものなのか、5段階か何か分からないですけれども、そういったものが見えないと、相手先、異業種からもなかなか見えにくかったりするのかと思います。そういうところは前提として必要になってくると思っています。

ほかにいかがでしょうか。

○公山委員：先ほどの相談体制のところで、なぜそれを申したかというと、私たちの会社は以前、税理士向けのクラウドサービスを作っている会社に投資をしていたのですけれども、税理士さんとお話ししていると、税理士業は今後、付加価値をもっと付けていかなくてはいけない、もっと経営をきちんとサポートしていかなくてはいけないという課題感があつて、それをサポートするために、サポートしている会社のいわゆる経営判断できるツールを追加で開発しました。それが頭をよぎったので、そもそも税理士さんがそのようなことを担われているのか、もしくはそのような相談までしていいんだよということの教育がまだ農家さん側に行き渡っていないのか、どちらなのかと思ってお聞きした次第です。

仮に後者であれば、先ほどの法人化のベネフィットも含めてそうだと思いますけれども、もしかしたら、そちら側にここまで相談していいんだよ、するべきなんだよ、人を雇つていいかこの人に相談していいんだよというところも含めて、農家さんにも教育をしつつ、少なくとも私たちが見てきた税理士さんたちは、もっと自分たちが付加価値を与えなくてはいけないと思っている方が多かったので、そのようなのがうまくいくのであれば、もう少し経営にきちんと入り込んだサポート体制をつくれるのではないかと、必ずしも私たちが支援した会社の税理士さん軍団が、農家をサポートしているわけではないですけれども、考え方としてはあると思った次第です。

○木附座長：今今いろいろな経営に関する相談もそうだと思いますし、最近は事業承継とか、そういった部分でも有形のものだけではなくて、無形のいろいろな評価というものが必要になってくるので、そういったところも含めたサポートができると思います。

○中村克之委員：うちの税理士はここまで相談ができる、今回イチゴを栽培するのにこれぐらいの投資をやってというのもきちんと全部数字を見ていただいて、その上で背中を押してくださったので、たぶん東京の税理士さんは不動産を持っている方を支援するので、農地とのバランスを考えて積極的にきちんと提案してくださっています。それを売りにしているところではないと、なかなか農家に入れないでの。

あと、先ほどの法人化のところのメリットは、僕らの農協仲間で法人化された方の話を聞くと、継承するために必要だということです。後継者の問題もなくなるし、相続税の問題も法人化することで解決する手段が見つかるということで、法人化されるということもあるので、そのような意味では、大体の農家が相続と後継者問題でどんどん農地がなくなつてつぶれていくので、そこを法人化することのメリットをもっと訴えていただいて、法人化すればこのような手法でその壁を越えられるのですよということがあれば、法人化も考

えていこうという感じがします。

雇用の話も、皆さんお話を伺って思ったのが、農家の人は自分から積極的に雇用したいです、法人化したいですとたぶん言つてこないです。東京の農家はすごくいろいろな人にサポートしていただいて、農協の中でも現場を見てくださる方々がいらっしゃったり、東京は普及員の先生がいらっしゃって、生育状況を見ていって、個々の農家の状況を見てくださる先生たちにたくさん来ていただけます。そのような人たちが一丁目一番地で全体を見て、あまりにも大変そうだったら、このように改善したら雇用ができるのではないかという入口を作つて、そこからプロに渡していくと、そういうことを利用する人が増えると思います。

手挙げする人はすごく少ないです。そんなことを相談できるところはないよねとか、金取られてしまうのではないかとかいろいろ言うので、そうではなくて、まず来ている人たちを教育して、そのようなきっかけづくりをしていただけたらいいと思います。

○木附座長：そういうところは本当に東京ならではこの委員会がサポートできそうなところではあります。ほかにいかがでしょうか。

○中村和也委員：今、中村委員から話が出たとおり、農協も積極的に農家さんを回つて、逆に一番農協のメリットはそこなのかな、一番話しやすいのが農協ということは、今も組合員の方に思つていただいているので、そこは積極的に回つて話をしながら、うちも今の話ではないですけれども、金融もあったり、資産相談もあったり、営農支援もあったりするので、そこで広げていければなという部分もありますし、組合員以外でも、それぞれ農協でもいろいろなところとお付き合いがあります。そのようなものを活かして、農家の皆さんのが安心して自分の仕事ができるところが第一だと思っていますので、そういうところはしっかりと継続して取り組んでいきたいと思います。

また、マッチングの関係ですけれども、先ほど言ったように、なかなか季節で忙しい、忙しくない、端境期とかありますので、どうしても年間を通してということを考えると、そんなに仕事が忙しくない時期に来ていただいてもという部分もあるので、そのようなところでは雇用につながらない。すごく大規模にやっている方は、パートの皆さんを雇つたりしてやっていますけれども、そのような大規模ではないところについては、そこが懸念されているところなので、うちの管内ボランティアとか、農協でも農作業の受託事業を行つていますので、そのようなところでフォローしている部分もあります。今後、そのようなマッチングについては、大規模以外の農家さんにどうマッチングしていくかということは、

今後重要になってくると思うところでございます。

○木附座長：ほかにご意見はいかがでしょうか。

それでは、三つ目の視点で、消費者や企業と連携した新しい東京農業の展開について、事務局よりご説明よろしくお願ひいたします。

○渋谷課長：それでは、ブルーのペーパーになります。消費者と企業がいかに連携していくかという視点でございます。

まず、消費者との連携というところで委員からいただいた意見でございますが、農産物の価格はなかなか上がらないという話の中で、価格を上げていくためには、消費者を巻き込んだと取り組みが必要だというご意見。また、二つ目と連動しますけれども、消費者を巻き込んだという視点の中に、生産者と消費者の信頼関係を築くことが重要であって、それさえできてしまえば、付加価値を付けることに自然とつながっていくだろうというご意見をいただいております。

三つ目、今度は販売する店舗においても、その品物、その農産物を購入することで、農家さんを応援するのだということにつながることが体感的に分かるような売り場づくりが必要ではないかというご意見をいただいております。

それを受けまして、施策の方向性ですけれども、消費者との連携の中では、農産物の栽培そのものでしたり、それを使った調理など、もう少し体験の機会を充実して、いわゆるコト消費ではないですけれども、農業を食べるものを作る、買うではなくて、多面的な機能そのものを商品として作れないかという施策の方向性でございます。

左に戻りますが、今度は企業との連携です。さまざまな企業が農業に関心を持っているかもしれないけれども、それが個々に農家につながるのではなくて、農業をよく知っている団体がプラットフォーム的な機能を持って、その間に入るということが望ましいのではないかと意見をいただいております。これを受けまして、我々もまさにそのとおりだと思いまして、農業に関心のある企業と土地を持っている業者さんを結びつけるような仕組みを考えていきたい。その中核には、農業をよく知っている企業さんだったり、団体さんだったり、そのような方々に入っていただけるといいと考えております。

そして、間接的な連携でございます。ESG投資は非常に増えてきておって、まさに農業はここに合致するものです。農業への投資は各分野で評価が高まつてくるのではないかというご意見をいただいております。また、当日お話をいただきました農工大の千葉学長のお言葉だったのですが、そもそも農業にお金が回る仕組みを作るといいのではないかとい

うご提案でございます。

これを受けまして、右側でございますけれども、持続可能な農業経営の確立に向けては、例えば農業者さんが新たな活動を行いたいと思ったときの資金を調達する仕組みを東京都が後ろ盾になって構築していくべき方向性としては考えております。

以上になります。

○木附座長：ご説明どうもありがとうございました。

それでは、ご意見等いかがでしょうか。先ほど河野委員から、生産者と消費者との共同共創みたいなお話をありましたけれども、その事例に関する内容かと思います。

○河野委員：先ほどもお話をしましたけれども、消費者と生産者さんの共通の接点をいかに作るかということが大事かと思っています。今回、園地を見させていただいて、感動するといいますか、思いだったり、あとはいろいろなものづくりに対する心意気みたいなものを感じまして、お話を伺うと食べてみたいと自然に思えました。そういう場所をどのように展開していくかということが、消費者さんとの距離を縮めるには大事かと思いました。

なので、買うものということではなくて、関わる農業みたいなイメージです。そういうところを食育とか、そういう活動を通して、一緒にこの地域の農業を守るんだという思いをつなげていくことが大事かと思いました。

もう一つ、企業においては、都市部の企業さんは環境だったり、そういうものに対する思いが強い、そこを一つの企業価値として見ている企業さんが多いのかと思いましたので、都市型プロジェクトではないですけれども、そういうところに生産者さんと一緒に取り組んでいるということをいかに広げていくかが大事ではないかと感じています。

○木附座長：消費者との接点についてはいろいろあると思いますが、生産者から見ると、生活者という言い方になると思いますし、生活者から見た場合には、企業とか働く場とか学校とか、あるいは家庭とか、そのようなところではない、サードプレイスとよく言いますが、サードプレイス的な位置付けの視点も持っているのかと思います。企業としても、健康経営とか、この前も申し上げましたけれども、環境面だけではなくて、そういう社員の健康も含めた視点もあるのではないかと思います。

ほかにご意見はいかがでしょうか。ESG投資の話もありますけれども、公山さん、いかがですか。

○公山委員：いつも振られる感じですが、このところで確かにお話ししたかったと思っていて、確かにESG投資は増えてきて、サステナブルといったところにも資金が増えてき

ている一方で、最初のテーマでもお伝えしたとおり、テクノロジーと農業は絶対必要だと。ただ、投資が集まるところまで行くかどうかはまだ分からぬ。期待も込めてですけれども、たぶんそのようなフェーズではないかと思っています。1個目の扉を突破しなくてはいけないよねというフェーズにおいて、かつ都市型農業というのは一つエッジが立っていますので、そこで一つ見つかると、面白い展開があるのかという意味では、ESG投資が伸びているというか、トライを絶対すべきことかと心から思っています。

どのようにそれをまとめていくべきなのかと思ったときに、今日改めて思ったのが、現場を知っている人と、あとはテクノロジーを知っている人がきちんと話せる場の提供をする。願わくば、最初の資金のところに関しては、東京都とか、リスクマネーを取れるとこに出していただく。そんなに大きなお金でなくてもいいと思います。いくつか挙がってきたところをショーケースする。そのステップはできることだし、やるべきではないかと思って、結果的に次のステージの資金が流れ込んでいくというとこの順番ではないかと思います。

○木附座長：まずはゼロを1にするところのイノベーショングループと、1を10にする再現性を高めるぐらいまでは、そういう取り組みは有効かと思います。そこをいかにスケールするかというところは、また別のステージになるかもしれませんけれども、そういう部分も東京ならではのところが出せるのかと思いました。

○公山委員：そこは本当にセレンディピティの世界というか、出会いの世界だと思います。この人はすごくテックがあって、農業にあまり興味ないと思っていた人を連れてきたりするとイノベーションが生まれたり、その場の設定、どのように場をストーリーメイクして設計をするのか。そのパターンにいくつかトライした中で、成功が出るかどうかだと思います。

○木附座長：そのより現場に近いところに特徴もあると思いますし、いろいろな研究機関とか、そういうところとの連携、企業との連携も東京らしさが出せるのかと思っております。

ほかにいかがでしょうか。

○中村克之委員：今、投資の話があったので、投資のお話からするのですけれども、農業者自体が農業を成長産業だと思っているかとか、投資が必要だと思っているかというと、ほとんどの人は思っていないと思います。何が成長するのかということは自分自身は分からなくて、日々同じような作物を作り高く売ることだけを考え、効率化を考えている

という話ですけれども、外から見てどのようなところが魅力的で、どのようにもっと成長したらいいのですよということもあれば、もしかしたらひらめいてチャレンジするかもしれませんけれども、今のところ、ほとんどの農家は投資をされてお金をもらったところで何をやっていいか分からぬ。そこを無理に進めてもたぶん成功しないところがありますので、逆にもっとこのようなチャンスがありますよということを言っていただければ、その気になるかもしれないという感じがします。

あと、企業との連携は先ほど先生のお話がありましたけれども、一般企業でうつ病がすごく増えていると思います。うちの営農ボランティアさんも、その日々の仕事の苦しいストレスを、農業をすることで解消できるという話もあって、一部の企業ではそのような方々を受け入れてくださって、もし雇用してもらえれば、そこでかかっている人件費とか、そこでできた農産物も会社の社食で使いますみたいなシナジーもできたりするので、そのような視点で連携とかを考えてもらうといいかと思います。

最後の消費者との連携ですけれども、一番やりやすいのは、この前浜松市でやったフォーラムみたいに、まず味方をもう少し強く味方にするということで、生協さんとか、農協の准組合員とか、端から都市農業を応援してくれている人たちで、その人たちにインフルエンサーとして入っていただいて、まず我々の農業をきちんと伝えて、さらにそれを広げていただくような役割を担っていただく。その場をたくさんつくっていくことが重要だと思います。

あと、エコ農産物認証は、何遍もお話ししていますけれども、全然普及していなくて、なぜかというと、中村さんたちは言えないと思いますが、農協はみんな満遍なく面倒を見なくてはいけない、差別化できないです。でも、エコ農産物認証のシールを貼るということは差別化になるので、農協としては背中を押しにくかったりすると思います。

逆に、すごくスバルタな言い方をすると、エコ農産物でないと売れないぐらいの世界を作つていけばいいのかと思っていて、都市部の農家は間違いなくエコ農産物認証の最終25%ぐらいを実現しています。ですので、現場に来ている普及員の先生が、これは間違いなく取れますよ。何なら作文までしてあげますよ。どんどんエコ農産物として認定して、それで売れるようになれば、一つでも認定された人は、次にこれもやってみようとなっていくと思いますので、下から上げてあげるような、とにかく僕らは申請して認めてもらうということは厄介だからほとんどやりたくないです。そこを逆に積極的にアピールして、手取り足取り支援して、まず一つ成功事例を作つてあげるということが重要かと思います。

うるさい意見ばかりですけれども。

○木附座長：これに対して中村さんから。

○中村和也委員：仰るとおりの部分もあります。確かにエコ農産物とか、書類が大変なイメージで、もちろん農協も一緒になってサポートはしていくのですけれども、そういうイメージが根付いているのかな。もっと農家の皆さんもこのような形にすれば簡単じゃんというところから入っていかなくてはいけない。実際にやってみて、そんなに大変ではなかつたというものもありますけれども、どうしても先ほどの補助金とかに関してはしょうがないのですが、書類を作るのが大変だというところで、なかなか広がらないのかと思います。

先ほど中村委員も仰ったように、都市農業は周りに消費者がいるので、むやみに農薬とかを使えない部分があるので、そのようなことを考えると、しっかりエコ農産物が該当する。あとは先ほど言ったように、我々がどう農家の皆さんを後押ししていくかというところだと思いますけれども、私も畠とか回らせてさせていただいたときに、そのような会話をして、薬とともに化学農薬ではなくて、普通の以外のものも使っているので、専門用語でIPMに取り組んでいる人もいっぱいいるので、そのような方には薦めていますけれども、書類の関係になってくるところが大変なので、エコ農産物は一番入りやすいきっかけの一つだと思っていますので、もう少し簡素化できれば、もう少し増えると思います。

結構、都内の農家のさんは気を付けながら、しっかり意識をしながら、環境に配慮した農業をやっていますし、それが先ほどの消費者とのつながりという部分であれば、東京の農家のさんがこうやって一生懸命取り組んでいることで、消費者に農業のPRになっている。東京の農業がしっかりしていないと、農業のイメージが崩れると思いますけれども、今のところ東京の農家の皆さん、中村さんもそうですけれども、積極的に取り組んでいただいたりしているので、うちの管内の消費者は農業を理解してくれる方は多いという部分では、農協としても中村委員も言ったよう、准組合員も対象にうちの管内の農業を知つてもらって、1人でも多くサポートしてくれる方が増えれば、農家の皆さんもやりやすいところではないのかと思います。

中村委員の言ったことは受けとめて、しっかり仕事に取り組んでいきたいと思います。

○河野委員：今皆さんが言われたことに対して、都市型農業のプロジェクトとして二つ思いました。先ほど、企業のうつ病の方が来られてとありましたけれども、実は東京の企業の方たちの新人研修は、地方の農業法人で行われています。それらを聞いて回ると、農業はチームビルディングにすごく有効だと。わざわざ宮崎だったり、熊本とかに来られて、

1カ月2カ月の農業体験を通して、社会に適応するような人間を育てていくということされているという社長さんの声をよく聞きます。わざわざ宮崎とか九州まで来なくても、都市部でそのあたりをうまく共有し合うことによって、双方にとってメリットがある。当然体験農業をされているので、会社としての意識というのは、その農産物にすごく愛着があって、例えばゴルフコンペとか、忘年会とか、社内のいろいろなイベント事で、わざわざその生産物を取られているというお話を伺うので、それが東京内でまとまるということも一つのプロジェクトではないかと思いました。

もう一つ、エコ農産物ですけれども、私が流通する中で考えているのは、当然生産者の思いもですが、売り先さんがいかに利益をそれで出していただくか。結果それが継続的な流通につながると思っています。エコ農産物の認証を取られているものも、東京ベジタブルではないですけれども、そういうブランドを一つ立ち上げて、東京都内のスーパーだったり、百貨店に東京ベジタブルのコーナーがあるという構想を一つ作り上げていくのも、生産者さんがそれに取り組みたいという思いにつながるきっかけになるのではないかと思いましたので、お伝えさせていただきました。

○木附座長：今のお話を聞いていて、確かに企業から見た場合の農業の対する見え方はいろいろあると思っていまして、CSA（Community Supported Agriculture）というものがあるではないですか。単に消費者が販売面だけで協力するという形ではなくて、生活者だけではなくて、企業も東京の農業に対するいろいろな価値を見いだして連携していくといった中で、生産現場のことをより体験して、理解を深めて、それが当然付加価値にもつながっていくみたいな新たな東京 CSA といいますか、そういう捉え方といいますか、取り組みもできるだろうと聞いていて思いました。

ほかにいかがでしょうか。

○中村克之委員：最後にエコ農産物認証のお話ですけれども、自動付与がたぶんできると思います。生産履歴を出しているではないですか。あれを見れば、エコ農産物になるかならないかはほぼ分かるのではないかと思います。逆に、エコ農産物とどんどん認証しまくってしまうこともありますかなど。正直、あれ以外書きたくないです。なるべく出すものを減らしていくという意味でも、それは考えていただきたいと思います。

○木附座長：いろいろとご意見ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。大丈夫でしょうか。

時間も押してきたところもありまして、それでは、最後に全体について、今日、三つの

視点で議論していただきましたけれども、全体的に振り返ってご意見等がありましたら、お願いいたします。よろしいでしょうか。

それでは、議事は以上で終了とさせていただきます。本当に委員の皆さんには、懇談会の進行にご協力いただきましてありがとうございました。

それでは、司会を事務局にお渡ししたいと思いますので、よろしくお願ひします。

3 閉会

○渋谷課長：木附座長、本当にどうもありがとうございました。

これをもって第 2 回の懇談会を終了したいのですが、最後にいくつか事務連絡を申し上げます。

本日第 2 回でございましたが、次回の第 3 回につきましては、年明け 1 月末から 2 月の頃を予定してございます。皆さんからいただいたご意見、前回と今回と合わせて、これもとに令和 8 年度予算案を作成しているところでございますが、その骨子が大体 1 月ぐらいにご説明できる状態になると思いますので、そのときにご説明をさせていただければと思っておりますので、よろしくお願ひいたします。

それでは、これをもちまして、本日の東京農業の振興に向けた専門懇談会を閉会したいと思います。本日はどうもありがとうございました。

（以上／01:28:15）