

■令和6年度 東京の農業振興に向けた専門懇談会（第1回）

日時：令和6年7月29日（月）15時30分～17時30分

場所：都庁第一本庁舎7階 大会議室

事前アナウンス

○榎園部長：それでは、只今より、令和6年度東京の農業振興に向けた専門懇談会第1回の第一部を開催いたします。私は東京都産業労働局農林水産部長の榎園と申します。座長が選任されるまでの間、進行役を務めさせていただきます。

本懇談会は、東京の農業を取り巻く情勢が目まぐるしく変化する中、その時々課題等に的確に対応していくため、早急に取組むべき事項について、専門家の皆様から多角的な視点でご意見をいただき、今後の施策に反映させることを目的としております。

本日の委員の皆さまの出席状況でございますが、5名中4名の出席をいただいております。なお、鈴木委員につきましては、Webで参加していただいております。

本日の専門懇談会の進行ですが、15時30分から15時50分までを目途に、知事挨拶、出席者ご紹介、Oishii Farm 共同創業者兼 CEO、古賀大貴さんによるプレゼンテーション、質疑応答の順に進めさせていただきます。

その後、続きまして、15時50分から17時30分までを目途に、委員の皆さま方から東京の農業振興に向けたご意見等を頂戴いたします。

なお、本日の懇談会はインターネットの同時中継を行います。議事録は公開されますので、ご了承ください。

また、議事（2）の質疑応答の終了後、知事は都合により退出させていただきますので、ご了承のほど、お願いいたします。

会議資料につきましては、お手元のタブレットとモニター画面に表示いたします。

それでは、間もなく知事が入室いたしますまで、お待ちください。

（待機／00:01:20～00:06:37）

1 開会

○榎園部長：ただ今から、東京の農業振興に向けた専門懇談会、第1回を開催します。

2 知事挨拶

○榎園部長：それでは初めに、小池知事からご挨拶を申し上げます。

○小池知事：皆さま、こんにちは。

○一同：こんにちは。

○小池知事：どうしようもなく暑いですね。もう災害級でないかと思ったりしますが、今日は、東京の農業振興に向けた専門懇談会、第1回となります。お暑いなか、お集まりいただきました。誠にありがとうございます。そして今日は、「ミズとうきょう農業」の梅村さんにも、オブザーバーとして参加をしていただくこととなっております。どうもありがとうございます。

それからさっき私は1粒、頂きました。幾らかなと換算しながら頂いたのですが、その前に何よりもおいしかったです。すごく食感が、硬すぎず柔らかすぎずという感じで、すべて計算されて、できているのかなと思ったりしました。でも、非常に成功されているということを知って、今日、お会いできて大変嬉しく思います。

今日プレゼンターとしてお越しいただいている、Oishii Farm 共同操業者兼 CEO の古賀大貴さんということで、今日はありがとうございます。後で皆さん、一つ600円ぐらいです。大変面白い取り組みですし、ニューヨークでのイチゴの植物工場ということで、先日、「SusHi Tech」のときにも、セッションスピーカーとしてご協力いただきました。ありがとうございます。

そして東京の農業でございますけれども、今日は本当に皆さん専門の方、現場をよく知っている皆さんでございます。都民の食卓に新鮮で、そして安全・安心な農産品、畜産品を届けて、日々の生活にも彩りを与えてくれているわけでございます。

農地でありますけれども、東京は狭いとはいえ、それはそれでこれまでも、江戸の時代から農業が栄えてきました。一方で、この温暖化ならぬ沸騰化の時代で、これからどのように環境に応じて農業を進めていくのかというのは、極めて重要な課題でございます。多面的な機能を有するみどりの地の確保というのは、極めて重要でございます。

加えて、これは何十年といわれていますけれども、農業に従事される方々がどんどん高齢化して、ただただ年数を重ねるといって、そういう就業状況になっているということ、それから相続に関しての農地が、実際に相続税を納めるというよりも、そのまま現物ということで提供されることが非常に行われているわけで、それによって農地が減少してしまう。

そして昨今は円安の影響で、資材が高騰しているなどなど、ネガティブな状況を考えて、幾つでもあるんですが、それでも農業、それもフットプリントが大変短い東京における農業というのは、何よりもかけがえのないものだ。食糧安全保障という観点からも、考えなくてはならないと思います。

今日は、各分野の専門の皆さま方から、様々な観点からの視座でお話をいただくこととなっております。これからは女性の活躍をはじめ、多様な担い手の問題、そして確保の問題、農地の貸借の促進、スマート農業の推進などなど、都としてもこれまでいろんな取り組みを進めておりますけれども、さらにギアを上げて、取り組んでいく必要があるのではないかと、私も常々、思っているところでございます。

どうぞ今日は忌憚のないご意見を交わしていただき、また、ニューヨークの Oishii Farm の考え方、そしてまた現状などをお聞かせいただくこと、大変楽しみにしておりますので、どうぞ皆さま、よろしく願い申し上げます。ありがとうございます。

○榎園部長：ありがとうございました。

3 出席者紹介

○榎園部長：続きまして、出席者の紹介をさせていただきます。本日は5名中4名の委員のご出席をいただいております。名簿順にお名前を読み上げて、紹介させていただきます。川里章（かわさと あきら）委員は、本日、ご欠席の連絡が入っております。木附誠一（きづき せいいち）委員でございます。

○木附委員：三菱総研、木附です。どうぞよろしくお願いいたします。

○榎園部長：本日、Webにて参加いただいております、鈴木泰子（すずき やすこ）委員でございます。

○鈴木委員：よろしくお願い致します。

○榎園部長：福塚祐子（ふくつか ゆうこ）委員でございます。

○福塚委員：よろしくお願い致します。

○榎園部長：山口卓（やまぐち たく）委員でございます。

○山口委員：よろしくお願い致します。

○榎園部長：続きまして、本日、オブザーバーとして参加いただいております、「ミズとうきょう農業」に就任されている、株式会社ネイバーズファーム、梅村桂（うめむら けい）さまでございます。

○梅村オブザーバー：よろしくお願いします。

○榎園部長：また、プレゼンターとしてご発表いただきます、Oishii Farm 共同創業者兼 CEO の、古賀大貴（こが ひろき）さままでございます。

○古賀：よろしくお願いします。

4 議事

(1) プレゼンターによる発表

○榎園部長：それでは早速ではございますが、古賀さま、「ニューヨークで実現した新しい農業のかたちと東京農業の可能性」について、プレゼンテーションを頂戴したいと思います。演台にお進みくださいませ。

○古賀：どうぞよろしくお願いします。

私はもともと東京で生まれ育って、大学を出た後、新卒でコンサルティングファームに入りまして、そこで植物工場の案件をたくさん手掛けました。その後、2015年にアメリカの UC バークレーという大学に MBA で留学に行きまして、2017年に今のイチゴの植物工場である、Oishii Farm をニューヨークで創業して、今、7年目に入ったところでございます。

簡単に会社の、どんなことをやっているかという、動画がございますので、こちらをご覧ください。

(動画／00:13:38～00:14:27)

○古賀：ありがとうございます。

改めて、なぜ今、また植物工場なのかというところと、なぜ我々はイチゴをやっているかというところを簡単に、まず最初にご説明をさせていただければと思います。

こちらは皆さんご存じかと思いますが、植物工場というのは、実は日本でも20年ぐらい前から大企業さんが取り組んでおられて、実はこれは日本発の産業です。なので、いわば日本のお家芸なんですけれども、どうしても人工環境下だとハチが飛ばないといわれていて、ハチが飛ばないと受粉ができないので、これまで受粉が必要なくて、かつ、こういった環境でも簡単に育てやすい、レタスのような葉物類しか、植物工場ではできなかったんです。それ故、どうしても露地野菜との差別化ができず、プレミアム化ができなくて儲からない、ということで各社、ほとんどの会社さんが撤退してしまったという、そういう負の歴史がありま

す。

そこから10年、20年たって、今、世界の農業を取り巻く環境というのは激変しております。先ほど知事も仰っていたとおり、沸騰化が進んでいったりですとか、いろんなサステナビリティに起因する課題によって、世界的に見ると農業の生産コストが、実はこの20年で2倍以上に上がってしまっているという現状があります。

一方、植物工場は年々、コストが安くなっていて、このままいくと、時間はかかるんですけども、かなりの確率で植物工場のほうが、もしかすると外でやるより安くなってしまわないかという、そういうコンセンサスが世界的にできつつある、そういう今、タイミングでございます。

そういった背景があって、海外では日本の10年遅れで、いろんなスタートアップが一気に、2015年ぐらいを境に植物工場に参入してきて、植物工場スタートアップが乱立したんですけれども、どこも結局、日本と同じようにレタスしか技術的に作れなかったの、なかなか苦戦しているという状況です。

その中で我々は、とはいえ植物工場はこれからどんどん台頭してくる中で、何か違うやり方があるのではないかということで、2017年にイチゴにオールフォーカスで、まずは事業をニューヨークで開始しております。

なぜイチゴなのか、というところですが、まず最初に、どうしても葉物だと、コモディティとなってしまって、差別化ができない中で、例えば日本品質の超高級なイチゴを、そういったものが育てられないような場所でやることによって、圧倒的なプレミアム化、ブランド化ができるだろう、そして収益化ができるだろうと。結局、儲からないと、やっぱり事業としてのサステナビリティがないので、これがまず短期的に一番、重要だろうということを考えました。

二つ目が、先ほどお話ししたとおり、どうしてもハチを飛ばすことができないといわれた中で、逆にいうと、ここさえクリアしてしまえば、そう簡単に競合が入ってこられない。かつ、いろんなほかの作物に転用できますので、ここが二つ目のポイントですね。

三つ目が、とはいえ、いつか技術が陳腐化したタイミングで、ちゃんとブランドをつくって守れる作物か、という、この三つの観点から、イチゴで始めるのがまずは一番いいのではないかということで、そこで始めて、それからほかに展開していこうということで、イチゴに白羽の矢を立てて、やってきました。

7年、創業してたちましたけれども、今年、これを発表させていただきました、メガファー

ムという世界最大、世界で最もサステナブルなイチゴの農場というものが、今、既にマンハッタンから車で1時間ぐらいの距離の所に建っておりまして、ここまでいくと、この一つで日本の都道府県1県分ぐらいのイチゴが生産を、通年で完全無農薬でできるという、そういう規模のものになっております。

かなり日本の技術も使っておりまして、そういった観点もあって、日本のいろんな大企業さんからオープンイノベーションの文脈も含めて、出資を受けております。

特に海外でやはり植物工場という産業自体が、今、農業としてもものすごく注目を浴びていて、自動車がガスから電気に行ったような、かなり大きなパラダイムシフトが、何十年かかけて農業でも起きるといわれている中で、どこの技術が一番、優れているのか、どういったところが、次のテスラのような会社になるのか、というところを各社、メディア、プレスさん、興味津々でして、いろんなところで登壇の機会をいただいていたたり、先ほどお話もありましたとおり、「SusHi Tech」にも呼んでいただきました。ありがとうございました。

これまでニューヨークという、いわばアメリカの東京のような場所で農業をやってきた中で、感じたことが幾つかありましたので、今日は二つ、ご紹介させていただければと思います。

まず一つ目が、ブランドづくりになります。我々はこれまで、ニューヨークを中心にしか販売してこなかったんですけども、実は Oishii Farm というブランドが今、全米での一般認知度が大体10%ぐらいまで来ております。これはほとんどお金をかけずに、この7年間でここまで来たんですけども、それをどういうふうにしたか、というところを簡単に、少しご紹介させていただきます。

まず最初は、我々は本当に1日5パックとか6パックしか作ることができなくて、どうやって5、6パックのイチゴでブランドをつくるか、ということを生懸命に考えて、まずは超高級品質に特化して、かつ、ミシュランの星付きレストランか、ハリウッドの大物セレブでないと食べられませんよ、というイチゴとして売り出しました。

なので、一般の人は食べられないんですけども、とんでもないイチゴがあるらしいぞ、ということのを口コミで広げて、かつ、希少性が非常に高いので、こういったセレブの方々が、普通だったら5,000万とか1億とかを払わないと宣伝してくれないような人たちが、勝手に自分たちのソーシャルメディアで、あのイチゴをついに食べました、ということで、ばんばん宣伝をしてくれる。

それが口コミで広がって、5年たったタイミングで、ある程度、量産化ができて、価格を

落とせるタイミングになったときに、普通の人を食べられなかった、あの幻のイチゴが、なんとお近くのスーパーで10ドル、20ドルで買えるんですよ、ということで、一気にホールフーズなどで販売をしていって、そこから今となつては、完全に需要のほうが供給を圧倒的に上回るような状態で維持ができているという、そんな経緯があります。

なので、たぶん東京とニューヨークというのは非常に似ているような場所で、こういった富裕層が多かったりだとか、観光客が多い場所というのは、やはり本当にいいものを作って、オンリーワンのプロダクトを徹底的に磨いて作ることによって、価格は青天井になる、というのが一つ、大きな学びになります。

我々の場合は、そもそも日本でしか本来、作れないものを、植物工場という利点を活かして、日本の気候をニューヨークでつくって、それを販売したということと、品質に関しても圧倒的にこだわって、ちょっとでも傷が付いていたりだとか、ちょっとでも糖度品質を満たさなかったら、もう利益度外視で全部、マーケットに出さずに、最初はとにかく誰が食べても、絶対に今まで食べたイチゴの中で一番おいしい、というものだけをマーケットに提供していったことによって、かつ、そこに希少性が相まって、口コミでどんどん、どんどん広がっていったと。

これが東京にとってどういうものがあるのかというと、当然、味はおいしくなければいけないんですけども、それ以外にも、知事が仰っているサステナビリティを活かすですとか。あとは東京の中にこんなのを作っているのか、という意外性なのか、そういったオプションはたぶんいろいろあると思うんですけども、そういったものをつくっていくことによって、収益性の高いものが実現できるのではないかなと思っています。

二つ目の学びが、農業というのは実は結構人気のある職業なんだというのが、私の学びです。やはりこれまでの農業というのは、地方で土地が大量にある所で、御天道様の下であくせく働いて、それでそれを本当にできるだけ安い価格で売る、というところだったと思うんですけども、特に都市型の農業になってくると、やはり高付加価値化をして、きちんとプレミアム対応していかないと、そもそも成立しないと思うんですね。

ただ、都市農業の利点としては、先ほど知事が仰っていたとおりで、やはりフードマイルが圧倒的に少なく、新鮮なものを消費者がいっぱいいる所のすぐ近くで育てることができる。これは当然、よりおいしくなりますし、あと、フードマイルですとか、そういったサステナビリティの付加価値というのも出てきます。

この2点目、3点目のところですけども、我々がやっていて非常に感じたことが、やは

りちゃんと儲かる農業の経営、農業経営さえきちんとできれば、そこには実は農業をしたいという農業界の人はいっぱいいて、実際に我々は去年、日本の若者を中心に、1年間の新規就農プログラムというのを公募したんです。これは日本からニューヨークに来るというもので、10名の応募枠に、まず説明会の時点で数千名の方が参加されて、実際に応募が数百名あって、そこから10名の方を選んで、1年、実際にやって、皆さん本当に楽しく農業をしていただいて、今年、大半の方がもう一回やりたいということで、今年には実は再応募をかけないで、去年のメンバーでそのままやると。

やはりちゃんとサステナブルな、サステナブルというのは環境だけではなくて、ビジネスとしてサステナブルで、ちゃんと賃金ももらえて、かつ、そんなに肉体的にもきつくない環境をきちんとつくってあげれば、こういった人類の発展に貢献するような職業というのは、本当にいろんな方々がやりたいんだな、ということをも身をもって体感しました。

本日はこういった場をいただきましたので、特に東京都と植物工場の親和性について、少しだけお話しさせていただければと思います。

冒頭でお話ししたとおり、今後、農業のかなりの部分が植物工場に、数十年かけてですけれども、置き換わっていくとなったときに、非常に大きな市場になります。今、我々の技術を使って作れると分かっている農作物の市場は、200兆円ぐらいありまして、自動車産業に匹敵するような産業になっていきますので、各国がここをどうやってきちんと取り組むかというところで、力を入れているような状況でございます。

ポイントは一番上に書いてある、やっぱり農業の構造自体が根本的に、前提条件が変わってくるんですね。今までは、先ほどお話ししたとおり、外で大量に土地があって、水があって、安定した安い労働力があって、というのが農業については一番重要だったんですけれども、これからはそのコストがどんどん、どんどん上がっていきますので、それ以外の、やはりどこまで都市に近いかというところが、植物工場だとそもそも人も圧倒的に少なくなくて済みますし、土地もほとんど要らないです。水もリサイクルできるので、今、言ったコストがあんまり影響を受けないんですね。逆に、移動コストのところが圧倒的に削減できるので、そういった意味で、植物工場というのは都市部と非常に親和性が高いものになります。

実際に今、アメリカだと、ニューヨークとサンフランシスコが植物工場の二大拠点になっておりまして、世界的に見ると、ここにドバイとシンガポールといった、東京のような大都市の中心で植物工場がどんどん、どんどん発展して行って、ニューヨーク、ニュージャージーでも、ものすごい規模の助成金ですとか、そういったものが今、投下されていて、実際

にニュージャージーの州知事がこの間、経団連に表敬訪問されたときは、我々がスタートアップの代表として、一緒に同行させていただいたというぐらい、かなりこの領域に注力されているのかなと思っております。

特に東京都でいくと、やはり農家の数の減少というのが、ものすごく著しいので、いかに少ないリソースで効果的な農業をやっていくか、というのが非常に大きなポイントになってくるかなと思っております。

こちらがその結果、東京都の農政の皆さんが出された、東京都の農業の五つのポイントになるんですけども、ここに関しても植物工場は、新規就農者をより引き付けやすいですとか、サステナブルな農業モデルをつくれるですとか、東京は観光客も非常に多いので、ここでこういった世界最先端のことに取り組むことによって、サステナブルな東京、クールなジャパン、クールな東京という、そういった都としてのイメージ、戦略にもつながるかなと思っております。

我々はこれまで消費地に近い所ということで、ニューヨークで起業をしていたんですけども、先ほどお話ししたとおり、要素技術はかなりまだ日本に最先端なものがあります。これは種苗も世界一、おいしいものが大体揃っていますし、工業の技術も日本のトップメーカーが、やはり世界のトップをまだまだひた走っている状態なので、日本で植物工場の技術をきちんと量産化して、これを世界にどどんプラントとして輸出していこうという構想を今、掲げていて、政府とも、どうやってこれから日本発の世界産業をもう一回つくっていくのか、ということをいろいろと議論しております。

例えばもし東京で何かできるとすると、そんなに実はやっぱり土地が必要ないので、今回、我々がやろうとしているような、オープンイノベーションハブみたいなもの、例えば廃校が一つあれば、そこをそのまま再利用して、ほとんどコストもかけずに、時間もかけずにつくて、ここに世界中から研究者だとか、技術が集まって、ここにオープンイノベーションハブをつくることができます。

あとは例えばメガファームみたいなものを造ろうと思うと、あれはすごく大きいのは大きいんですけども、とはいえ、例えば築地ぐらいの土地があれば、あの中に三つぐらいを建てることのできるんですね。そうすると、年間の売上げが数百億円、たったこの三つの工場から出てきます。これは今の東京都の農業の売上げに匹敵するぐらいの規模になっていきますので、かなり効率的に農業をすることができるのではないかなと思っております。

最後のほうは少し蛇足になってしまいましたが、私の発表は以上となりますので、何かご質問などがございましたら、よろしくお願いします。

○榎園部長：古賀さま、ありがとうございました。どうぞお席にお戻りくださいませ。

(2) 質疑応答

○榎園部長：ただ今の発表に関しまして、ご質問等はございますでしょうか。

○小池知事：私から。

○榎園部長：はい、どうぞ。

○小池知事：すごいですね。とても興味深く拝聴させていただきました。期待も大きいです。

そうなると、最初の種は、このおいしいイチゴの種は、もともと日本産のイチゴ。

○古賀：そうです。今、売っているものに関しては、ほぼほぼ日本の品種です。ただ、これはべつに日本のものでなくても、どこのものでも育てることができます。

○小池知事：おいしいところの〔ものを〕。

全部、工場なので、言ってみれば、クリーンルームみたいな話になるのでしょうか。

○古賀：そうですね。なので、今、完全無農薬で作るということもやりやすい、そういう状況になります。

○小池知事：そこをハチが飛ぶ。

○古賀：そこの中をハチが飛んで、それをAIとかコンピューターが、ハチの活動も管理して、きちんと100%受粉できるように制御しているという、かなりちょっと近未来的な技術になります。

○小池知事：ピッキングも、ロボットがやる。

○古賀：そうです。先ほどのビデオに出てきたロボット、実際にあれは稼働しておりまして、AIが全て、どれが熟れているか、熟れていないかというのを判断して、ロボットが採れるので、かなり少ない人で、しかもロボットの場合は24時間、働けますので、そういった意味では、人より仮に3倍、遅かったとしても、ペイするということですね。

○小池知事：東京の農業試験場というんですか、そこで「おひさまベリー」というのを作って、すごくおいしい品種があるので、それもちょっと試してみてください。

○古賀：ぜひ苗を送っていただければ、我々の研究所で栽培してみたいと思います。

○小池知事：種そのものも、いわゆる無農薬とか、それから遺伝子とか、そういったことに非常に消費者も敏感ですよ。この点についてもフリーということになるわけですか。

○古賀：そうですね、やはり無農薬というのが一番大きいですし、あとはアメリカだと、遺伝子組み換えをしていないと Non-GMO というのを、ここの横にスタンプが付いていると思うんですけども、そういった認証もきちんと取っております。

○小池知事：なるほど。面白い。ありがとうございました。

○古賀：ありがとうございます。

○榎園部長：ほかにございますか。よろしいですか。古賀さま、ありがとうございました。それではここで、知事は都合により退室をさせていただきます。

（知事退室／00:30:22～00:32:51）

（3）意見交換 議題「東京農業の現状・課題」

○榎園部長：それではただ今より、議事（3）の意見交換に入ります。まずは本懇談会の座長の選任を行いたいと思います。お配りしております資料2、本懇談会の設置要綱5の規定に「懇談会には座長を置き、専門家等の中から互選する」「座長は懇談会を進行する」とございます。どなたか、座長のご推薦をお願いいたします。山口委員、お願いいたします。

○山口委員：昨年もこの懇談会に参加されている、福塚委員を推薦いたします。

○榎園部長：ありがとうございます。ただ今、山口委員より、福塚委員を座長に、とのご推薦の声が上がりましたが、委員の皆さま、いかがでしょうか。

○委員：異議なし。

○榎園部長：ありがとうございます。福塚委員、お願いできますでしょうか。

○福塚委員：分かりました。ありがとうございます。

○榎園部長：それでは、この後の議事進行につきましては、福塚座長よりお願い申し上げます。

○福塚委員（以下、福塚座長と表記）：そうしましたら、拝命しました福塚です。どうぞよろしくお願いいたします。会議が滞りなく円滑に進みますよう、皆さまのご協力をいただければと思います。よろしくお願いいたします。

それでは最初に議事の、東京の農業振興に向けた意見交換ですが、資料の説明を渋谷農業振興課長からお願いいたします。

○渋谷課長：それでは東京都農業振興課長、渋谷でございます。「東京農業の現状・課題」について、ご説明をいたします。

まず、東京の農業者についてでございます。画面左側のグラフをご覧ください。中央の赤い線が令和2年、これが最新の数値となっておりますが、ここでは東京都で初めて、オレンジ色の線で示しております、総農家数が1万戸を割り込んでおります。我々にとって非常に大きな数字だったものでございます。

そして青い線につきましては、農作物を販売している、いわゆる販売農家という方々になりますが、これも令和2年に5,000戸を下回る結果となりました。これらを単純に平均で延ばしたものを、点線で示しております。すると、販売農家は、令和17年に約500戸程度となりました。まさに東京農業の存続が危ぶまれる数字となっております。

画面右側の棒グラフにつきましては、農業者の年齢構成になっております。赤塗りした部分は70歳以上を示しており、令和2年の段階で半数に迫る割合となっております。平均寿命を考慮しますと、10年後にはこの赤塗り部分のごっそりとなくなってしまう、という危険性がございます。

そこで我々が考える課題感でございますが、まず後継者や、また非農家など、出自を問わずに、新たに農家を始める方々を支援していく必要があると思っております。そしてやめる方を減らすためにも、働きやすい農業環境を実現していくこと、さらには雇用就農や半農半Xなど、多様な参画を促す必要があると考えております。

次は、生産と販売についてです。一番左のグラフ、青い棒グラフは東京の産出額でございます。緩やかに右肩下がりであることが分かります。同じグラフにオレンジの折れ線グラフがございますが、これは農家戸数で産出額を割り返したものでございます。右肩上がりが緩やかになっているのが分かります。我々はこのグラフから、農家が減り、全体の産出額が減っているものの、しっかりと稼ぐ農家が残っている、ということを示しているものだと考えております。

真ん中のグラフは、農業に関する物価の推移です。グレーの飼料やオレンジ色の肥料は、令和2年の約1.5倍となっており、農業資材全体の平均は121と、2割を超える上昇となっております。しかし一方で、農産物の販売価格は、緑線でございますが、1割も上乘せができていないことが分かります。

最後のグラフは、都の事業を活用された方へのアンケート結果です。事業を活用して経営はどう変化しましたか、という問いに対して、左側より利益、そして売り上げ、販売量は上がったという結果です。しかし単価、生産量は上がらない、変化がない、という回答が最も多い結果となりました。我々としては、事業の活用により売り上げが増え、売れ残りが無く

なったことにより、利益が改善したと理解しております。そして売れるけれども単価への反映が難しいということが、状況として理解しております。

そこで課題でございますが、稼ぐ農業者が残っていただいている現状でございます。その方々がより稼いでいただけるような環境づくりをしていくことが重要であると。そして高止まる資材価格に対応できる、農業経営の展開を支援すること、そして高単価での販売につなげていくこと、それが課題感だと考えております。

次は、農地でございます。画面左側のグラフのように全農地、そして生産緑地ともに、緩やかに減少を続けております。相続等により毎年100haの農地が消失していることになっております。

一方で、都市の農地は防災や教育、環境緩和といった多面的な機能があり、都民にとって貴重な財産となっております。その多面的機能を最大限に発揮するのが、農業体験農園と考えており、農業体験農園とは、利用者が年間の参加費を支払うことで、一定の区画を農家指導のもと、種まきから収穫までを体験する農園です。東京都が発祥の新しい農業経営形態です。とても人気があり、農業の多面的機能を最大限に発揮するものと考えております。

この農業体験農園の開設数の推移を、画面右側のグラフに示しております。農業体験農園は、農家が指導をすることによって、地域コミュニティの活性化にもつながりますが、近年、農家開設型の農業体験農園数は伸び悩み、民間企業が経営する形態が増えてきております。

課題になりますが、農地の減少を食い止めるためには、使用しなくなった、もしくは使用できなくなった農地の貸借を促進し、新しい農業を始めたいという方や、規模拡大を図りたいという農業者につなげていくことが、重要と考えております。また、多面的機能を発揮する、農業体験農園の取り組みを推進していくことも、必要だと認識しております。

次は、働き方でございます。近年は、地球沸騰ともいわれております。こここのところの猛暑が続いておりますが、農業現場では毎年、熱中症により死亡する例も出てきております。画面左側の折れ線グラフは、夏場のハウス内のWBGTという、暑さの指数でございます。WBGTは31℃が危険とされるもので、外出はなるべく避け、涼しい室内に移動することが推奨されております。農業のビニールハウスの中では、夏場の早朝から31℃を超えます。命にもかかわる環境でございますが、それでも収穫や管理など、作業をする必要があると。

こういった過酷な状況を反映してか、画面右側の円グラフでございますが、後継者の有無をお聞きした結果です。後継者がいない農業者が6割となっており、冒頭にお見せした農家数の減少と併せて、大きな問題となっております。

そして課題感でございますが、まずは熱中症対策を進める必要があるということ、そして過酷な労働環境を改善していくことで、農家のご子息、ご息女が働きたいと思うような環境にしていくことが、重要と考えています。さらには、そういった働き方の改善と経営の効率化が両立する農業を実現していくことが、重要と考えております。

最後になりますが、プロモーションと環境配慮でございます。画面左側のグラフは、訪日旅行消費額の推移となっております。2020年から22年はコロナ禍による欠損となっておりますが、コロナ明けの2023年は過去最高を記録しております。しかしながらこういったインバウンドを、東京農業は取り入れられていないと考えております。

そして画面中央のグラフは、東京都エコ農産物の認知度、右側のグラフがGAPの認知度を示したものになります。いずれも消費者に十分に認知されていないということが、実態となっております。

これらを踏まえた課題でございますが、まずはインバウンド需要の増加を追い風として、東京産食材を提供する機会を設け、PRを強化していくことが必要と考えております。また、各認証については、その価値を十分に消費者に伝え、購買行動につなげることで、その意義を高め、認証取得の機運につなげていくことが必要であると考えております。

以上が、東京農業の現状および課題となっております。ご議論いただくよう、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す。それでは名簿の順に沿って、ご発言をお願いできればと思っております。各委員のご発言の後、質疑の時間を設けていますので、梅村さまも古賀さまも、ご質問などがありましたら、その後、ご発言をお願いできればと思います。

それではまず名簿の順で、木附委員、お願いできますでしょうか。

○木附委員：改めまして、三菱総研の木附です。よろしくお願い致します。

先ほど来、沸騰化というお話が出ておりましたけれども、国内外問わず、高温化によるいろんな影響だとか、水害だとか、もちろん干ばつもそうですけれども、いろいろと農業の影響が出てきているという中で、私は実はもともと農学部の農業土木で、灌漑排水のほうをやっております、そういった意味では、そういった気候変動に対して、効率的に農業をやっていくというところに従事しておりました。

もともと総合建設コンサルのほうで、海外のODA関係の農業開発プロジェクトで、こちらの写真にありますように、インドネシアとかベトナムの山奥のほうに行くと、灌漑のダムを造ったりとか、水路とか、あるいはほ場整備なんかの設計とか、施工管理なんかをしてお

りまして、そのほかにも国内でも、農業農村整備事業みたいなものも、もちろんやっておりました。

その後、三菱総研のほうに移ってきまして、全般的に食料問題だとか、農村地域振興、地域の活性化とか、卸売市場を中心にした食品技術とか、食品の表示の適正化とか、6次産業化、あるいは人材育成とか、最近ですと、皆さんもお聞きになっているかもしれませんが、フードテックというテーマで、いろんな産官学共同の取り組みなんかをやっておりまして、国の制度設計とか調査、分析、あるいは民間企業のコンサルティングなんかを実施してきておりました、というところのご紹介です。

当社の事業紹介を簡単にさせていただきますけれども、真ん中に二つ、丸があって、政策とか、事業設計とかがありますが、この部分が、皆さんご案内のとおり、我々の収益の根源の部分ですけど、これだけだとよくないよねということで、あるべき未来社会を目指して、やはり社会課題起点で、何をどう解決していったらいいのか、というところの緊急提言なんかも行い、また、その実現に向けた社会実装というところで、私自身もいろんなスタートアップさん、あるいは企業さんと連携支援させていただいたり、という取り組みをやっております。

そういった中でテーマとしては、こちらにありますような七つのテーマで、私は主に真ん中の「食農」という分野に関わっているんですけども、それ以外にも、もちろん食は健康にも関係するということで、ヘルスケアとか、環境、エネルギー循環だとか、地域コミュニティ、ここにあるほかの六つの分野とも連携しながら、業務をしております。

そういった中で最近の、先ほどフードテックというお話をしましたけれども、食の未来研究会というところで、研究提言という位置付けで、これは農林水産省のフードテックチームと共催というかたちで、実施いたしました。

こちらでは、まさに東京都でもいろんな、多様な人材や企業が集積しているかと思えますけれども、こちらも、ちょっと小さくて恐縮ですけども、様々な業種の、業態の企業さんだとか、あるいは自治体さん、研究機関なんかとも、ワークショップの形式で議論いたしまして、このときは「食のパーソナライズ化」というテーマで議論して、提言発表を行ったというところで、このときの取り組みが一つの基盤になって、フードテック官民協議会というのが農水省にできまして、そちらの協議会は今でも様々なテーマで動いている、というところでございます。

また先ほどサステナビリティというお話が出ましたけれども、ご存じのとおり、「食料・

農業・農村基本法」が改正されて、その中で農業の生産性向上と持続可能性、サステナビリティというのが大きな、二大の柱になっておりますけれども、その中でもカーボンフーミングということで、スタートアップの TOWING（トーイング）というところと連携しまして、これは宮崎の実証で、現地の生産農家さんにもご協力いただいて、生産業者2社と一緒に、実証試験をやっております。

今年の3月にバイオ炭を散布して、10月下旬ぐらいに収穫の予定になっておりまして、実は今月、先週ですけれども、現地のほうに中間評価ということで行ってきまして、バイオ炭の散布の効果も確認してきているという、こういった取り組みもやっております、というところが自己紹介になります。

この後、続けて、本日、今までいろんなお話が出ておりますけれども、東京都の農業の課題というところも出ておりますが、私のほうから簡単に、話題提供のほうもさせていただければと思います。

よくあるのが、生産者のほうが、自分たちがいろんな農産物を作って、それをどう付加価値に結び付けるかというところで、非常にご苦労されていらっしゃるかと思います。そういった中で、これはべつに農業にかかわらず、いろんな産業でも共通していえることだと思いますけれども、やはり作り手側の生産者と生活者、消費者との信頼関係を醸成していくというところによって、付加価値の向上につながるであろう、という着眼点でお話しできればと思います。

いわゆるコミュニティ経済といいますか、コミュニティエコノミーということで、このコミュニティ、コミュニケーションをいかに付加価値化していったら、それを付加価値に結び付けるか、というところのご提案でございます。

一つ目が、「一社一村運動」ということで、静岡県なんかが取り組まれていますけれども、もともとは韓国なんかでも取り組まれていた運動でございます。こちらの図にありますとおり農村集落、これは集落単位ではなくても、地区単位でももちろんいいんですけれども、いろんな現場での課題、ニーズというのがあるかと思いますし、企業のほうでもいわゆる社会貢献とか福利厚生とか、様々な企業側のニーズがあって、それをうまくマッチングして地域活性化に結び付けよう、という取り組みで、静岡県のほうでも既に三十数地区、36地区ですか、活動しているというところで、企業との連携という取り組みがございます。

右側にある、オーナー制度は、棚田オーナー制度というのは昔からやられておりますけれども、あれは企業（行政？）による取り組みですが、こちらにあるのは企業版ということで、

先ほどの「一社一村」よりもより踏み込んで、実際に田んぼの所有ではなくて利用の部分、オーナー制度ということで企業と結び付いて、企業が支払って、それで収穫されたものを、企業のいろんな事業活動にも活用していく、という取り組みでございます。

こういった地域の農業だとか生産者と、企業だとかが結び付いて、それで信頼関係を構築していった、付加価値の向上に結び付けるという、こういう視点があるかなと思いますが、こちらのほうでもやはり農地の所有という部分と、それを利用に結び付けていくと、農地の利用の促進というところが、非常に課題になってくるかなと思います。

二つ目としては、山口さんも農福連携にも取り組んでいらっしゃるとお聞きしておりますけれども、農福連携のほうは、先ほど申しました「食料・農業・農村基本法」が改正されて、この中で農福連携というものが位置付けられております。これに基づいて、今、新しい農福連携ビジョン（農福連携等推進ビジョン）というものが、制定されて、それで推進されているという状況です。

農福連携というのはご存じのとおり、従来であれば障害者の雇用というところで組み込まれてきておりますけれども、この新しい農福というのは、農福連携等の意義の3番目にありますけれども、企業や消費者にとっての意義というところで、この農福連携等の商品の販売、消費を通じて、企業の価値向上だとか、新たな需要の創出というもの、そういった意義がありますよねということで、新たにこういった視点も盛り込まれているということで、実は農福の商品には「ノウフク JAS」というものが、JAS規格のほうもできておりますので、こういったところで付加価値に結び付けていく、という取り組みもあります。

農福連携自体も、全国で6,000以上の取り組みの事例なんかがございますけれども、こういった取り組みなんかも一つの、信頼性の向上につながっていくだろうというところがございます。

また右側には、いわゆる企業の健康経営というのが最近、皆さんご存じかと思いますがけれども、その中でも特に農業というのは、東京都でも体験農業をやられておりますけれども、昔から園芸療法ということで、農業の持ついろんなヘルスケアといいますか、そういったところの改善、メンタル部分の改善といったところにも効果があると。これは国内だけではなくて、海外でもいわれておりますけれども、こういった取り組みも併せて実施していくと、企業あるいは社員と、地域の農業との結び付きというものが、より深まっていくのではないかと。

ただ、これは生産者側と企業、生活者側とのマッチングというところが、課題になってく

るかなと考えております。

次に、ちょっと毛色が違うんですけれども、東京都は農地と生活者の距離が非常に近いというところもありますけれども、農業関係人口を増やしていくという取り組みです。これは宮崎県の綾町（あやちょう）の取り組みですけれども、もともとは地域の、綾町の有機農産物の価値をいかに生活者に伝えるか、というところでいろいろと工夫されていて、ブロックチェーンの技術を用いて、その仕組みをつくっていった、というところがございます。

これは単に消費者が有機農産物を買うというだけではなくて、地域をいろいろと知ることによって、より認知して、理解を深めて、それでこういった触れ合い活動をやっていたり、あるいは農業の応援活動とか、こういった地域活動にも参加するという、行動変容を伴っていくというところで、いろんな地域外の方々がこの地域に来て、それによってその活動が「AYA SCORE（アヤスコア）」というかたちでポイント化されて、見える化されていくというところで、それによる達成感なんかも味わえるというところで、将来、こういった東京エコノミー（東京エコ農産物？）みたいなかたちでの展開も想定されるのかな、というところのご紹介です。

いろんなお話をさせていただいていますけれども、次は生産現場と生活者のつながりで、「やさいバス」という取り組みでございますけれども、これは東京都の実証事業でもやられて、我々もこれに参画しておりますけれども、先ほど古賀さんの発表にもありましたように、フードマイレージが非常に短いというところもあって、東京近郊の農家から都心部の、もちろん量販店の売り場もそうですけれども、我々の企業と結び付いて、企業の中でも販売するという取り組みです。もちろん農家にとっては物流コストが下がって、手取りがアップすると。環境的にもCO₂削減にもなりますし、購入者は新鮮な野菜を、鮮度の高い野菜を購入できるというメリットがあるというところがございます。

この写真にもありますように、我々の社内でも非常に好評で、即売、完売みたいな状況でございました。これは何が特徴かというところ、購入したユーザーといいますか、社員が、この後、社内のチャットで、その野菜を買って、どういう料理を作ったというところを、レシピをやりとりして、それが非常に盛り上がり。そういったところで、購入者の中でもネットワークの中で非常にコミュニケーションが活性化していくというところに、実はうちの人事部なんかもそういったところに着目して、これは社員の福利厚生とかでも非常にメリットがあるのではないかと、そういった視点でも話しているところがございます。

最後になりますけれども、これはシェアダイニングというものでして、どういうコンセプト

トかといいますと、同志社女子大学の日下先生なんかが中心になって、進めている取り組みでございます。食だとか、食材に対するいろんな思いだとか、そういったものとテクノロジーを掛け合わせて、要はダイニング、調理するところに多様な人たちが参加して、そこでコミュニケーションを持ちながら、そのダイニングの場を活性化していこう、という取り組みで、これはもともとフレイル対策というか、高齢者対策の一環として始められております。

高齢者はどうしても引きこもりがちで、ということもありますので、そういった中でいかに個人の中に閉じないで、いろんなコミュニケーションを持つか。そのポイントとして、シェアダイニングということで、調理場で、これはオンラインでも参加できるんですけども、それぞれが自分の思いを持った食材なんかを持ち寄って、料理を一緒に、同じようなものを作って、そこでまた食べて、会話して、というようなところで、非常に効果が出てきているというところなんです。

実は先ほどお話ししました、農林水産省のフードテック官民協議会の中で、食生活イノベーションワーキングチームというのを、我々が事務局をやっているんですけども、この中でも、実際にやってみようということで、これは7カ月ぐらい前ですけども、当社の共有スペースのほうで、本当に私のように還暦間近な者から、20代の若い女性も含めて老若男女が参加して、このときは実はぜんざいを作ったんですけども、そういったかたちで一緒に作って、食事を共にして、コミュニティの盛り上がりを行動計測カメラなんかで可視化して行って、みたいな、そういった取り組みなんかをやって、こういったものも、食材だとか、地域農業に対する関心というものをより深めて、付加価値の向上につながるのかなというところで、ご紹介させていただきました。

ちょっと長くなりましたけれども、私からは以上です。ありがとうございました。

○福塚座長：木附委員、ありがとうございました。またこの後で議論できればと思います。続きまして、鈴木委員、お願いできますでしょうか。

○鈴木委員：よろしくお願いします。私は静岡県浜松市で、社会保険労務士法人リライアンスの代表を務めております、鈴木と申します。本日は遠方からの参加で、都合でリモートの参加になってしまったんですけども、よろしくお願いします。

私は1997年に開業いたしまして、現在は全国農業経営支援社会保険労務士ネットワークという、全国農業会議所で事務局をやっているんですけども、その会長に就任させていただいております。会員数は約115名ほどがおりますけれども、全国で農業経

営を支援できる社労士の仲間づくりをしようということで、立ち上がっているネットワーク組織でございます。

私は、「農業の未来をつくる女性活躍経営体」、WAP100の審査委員をやらせていただいたり、2018年には農業の働き方改革検討会の委員をやらせていただいたり、「女性の農業における活躍推進に向けた検討会」などにも参加させていただきまして、様々、農業の関係の勉強を、身をもってさせていただいてきたと思っております。

具体的に私の仕事としては、農業分野の労務管理を、うちの事務所は多数、手掛けております。弊社では85%程度が農業経営者さんでございまして、行政機関やJAさんからの依頼によって、農業経営者さん向けの労務管理講座を、全国で精力的に行わせていただいております。あと、農業者と共に障害者雇用支援に取り組むなど、活動もさせていただいております。

私からは今回、「東京農業の現状・課題」というお題の中で、働きやすい農業環境の実現につきまして、雇用就農の課題点と働き方改革について、お話しさせていただきます。

少子高齢化に伴い、深刻な人手不足が続いています。募集しても人が集まらない、採用してもすぐ辞めてしまう、といった悩みを抱える経営者が多いです。多様な人材が農業で働こうとする今だからこそ、若い人や女性など、多様な働き手を確保できるように、働きやすい環境整備を整える、農業の働き方改革が必要です。

まずは、雇用就農における労務管理です。既にご存じかと思いますが、農業は労働基準法、労働保険、社会保険の適用除外になります。農業は本来、家族経営が主体であり、労働の対象物が自然物で、天候・季節等、自然条件に大きく左右され、人為的に労働時間を決められないという観点から、労働基準法の法定労働時間などが除外されています。先ほど発表していただいた植物工場は、これ自体が工場と考えられますので、法定労働時間になると思われま

す。また、社会保障については、法人は全て強制的加入ですが、個人農家には任意加入があります。これらは人が働く上で、必要最低限のルールや法定福利厚生であるのにもかかわらず、農業の特殊性を表すものです。

しかし若者は週休2日制、残業がない、もしくは少ない、有給休暇の取りやすさ、社会保険の加入、育児休業など、社内制度はもちろん、福利厚生の充実も当たり前のこととして考えています。農業経営体は就農規則を作成し、多様な人材の働ける社内制度の整備を行う。そして法律の適用除外があっても、工夫して、他産業の労働条件に近づける努力が必要です。

そのためにスマート農業に取り組み、重労働を大幅に軽減するとか、整理整頓、作業のマニュアル化に取り組んで、作業効率の改善を図る、作業場のエアコン設置、ハウスのミスト導入など、従業員の健康を守る環境対策を行う、エコ農産物、GAPといった生産工程管理に取り組む、労務管理の考え方を導入するなど、自社に応じた働き方改革に取り組むべきだと思っています。

従業員の作業効率や仕事のレベルアップにつながるるとともに、休日の確保、残業時間の削減、有給休暇の取りやすさに直結します。従業員はプライベート時間が確保できることで、オンとオフの切り替えができ、ゆとりができます。職場に温かい雰囲気生まれてきます。職場の仲間同士でフォローし合える、風通しの良い職場となって、組織の力を向上させます。まさしくここで、働きたい職場になるわけです。

それでは家族経営に働き方改革は必要ないのか、と思われそうですが、そうではありません。家族にこそ必要です。労務管理の視点を取り入れるんです。家族経営協定というツールがあります。これは家族で経営の役割分担、労働時間、休日、労働報酬や収益配分、生活面での役割分担などを定めるものです。

東京都も締結農家が令和5年に509戸と、全国30番目で、就農人口の割に締結数が多いようです。経営主の世代交代や新規就農、制度資金活用のタイミングで結ばれるようですが、ここで重要なのは、協定を結ぶまでの家族間の十分な話し合いです。円滑なコミュニケーションと協働意欲で、経営の底上げを図るものであってほしいと考えています。

特に後継者にとって労働条件の決定、休日の確保はとても大切です。収入や所得ももちろん大切ですが、朝早くから働き、年間ほとんど休みを取らない親の下では働けないのです。さらに経営上の役割分担とともに、家事、育児、介護分担をすることで、働き方の多様性を取り入れることができます。まさしくワーク・ライフ・バランスの推進です。

最後になりますが、働き方改革は、まず経営者が自らの働き方や、経営を見つめ直すことから始まります。農業は働く人も働き方も、多様性を提案できる魅力ある産業です。だからこそ東京都さんには、ぜひ働き方改革の基準となる考え方をつくっていただきたいと思います。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございました。また引き続き議論させていただければと思います。では、続きまして、山口委員、お願いできますでしょうか。

○山口委員：株式会社山口トマト農場の山口と申します。簡単に、資料はないんですけど

も、口頭で自己紹介をさせていただきます。私自身は若いときに会計事務所に勤めておりまして、その中で、ちょうど練馬区の会計事務所だったものですから、地元の農家さんの相続なんかも、見るがありました。

私自身は農家のせがれではありませんので、たまたま結婚した妻の家に畑が、その当時で17aほどありまして、家に男の子がいなかったものですから、お婿さんになってくれということで、婿になりました。そのときに私は会計事務所にいたものですから、生産緑地制度とか、納税猶予制度というのは理解をしておったわけですが、果たして自分自身がその家に入ったときに、それを適用して農地を残していけるか、というのが一つ、悩みだったんですね。

33歳のときに決断をして家に入りましたが、私の家では農地はありましたけれども、ここで言うと自給的農家とって、販売農家ではなかったわけですが、その中で、誰も教えてくれない中で、どうやって農業をしようかということで、まずは本当に地元の先輩が書いた家庭菜園の本を見ながら、農業を始めました。農地も小さくて、機械も無かったものですから、やはり作れるものが、レベルも低ければ、量も作れないということで、全くもって労働したものに対する対価としては全然、収入がなかったんですね。

果たしてどうしたものかと、いろいろと調べていく中で、やはり生産性が高い、収益性が高いものは、施設栽培でいうとトマトとイチゴになるだろうと。そういった中で、練馬区においては、それほどトマトの施設栽培をやっている人がいなかったのので、私はトマトを調べて、勉強して、自分で始めました。それが12年前になります。

実際に周りで作っていない時期に販売することによって、それなりにお客さんも付きましたし、また、自分一人でやっているのもなかなかつらくて、平成30年には東京トマト養液栽培研究会というものを、JA 東京中央会に事務局になっていただいて、つくりまして、今現在、40名の会員と共に年3回ほど勉強会をして、ここにいらっしゃるオブザーバーの梅村さんも会員となっていただいておりますが、そういった活動をする中で、若者の中に、やっぱり農業で稼ごうという思いを持っている人が非常に多くて、特に施設栽培においては、そうやってチャレンジして入ってくれる方も多くいらっしゃいます。

私自身が自分の家の農業を、既にうちでは相続を3回ほど乗り越えて、何とか農地を守ってきて、やっているわけですがけれども、現在、そういうふうやって、選んだこと自体は、私はよかったなと思っていて、周りの相続を見ていると、そもそも農業は儲からないと思っている方が非常に多いのではないかと。

ここでいう販売農家は、先ほどの資料に5,000戸をもう切りましたとありましたけど、それなりに販売農家で、農協なりに関わっている人は、私自身も人と出会って話をすることがあるんですが、今、1万戸を切ったという販売農家でない方々については、農業そのものが儲からない、農業なんてやってもしょうがない、と思っている後継者が多いのではないかと、私は想像しています。農業が儲からないというふうになると、次世代がやはり相続のときに、農地をどうするか、ということを考えてと思います。

ちょっと話が前後しますけれども、2022年に生産緑地の満期が来て、特定生産緑地に変わりましたが、あのときにたぶん確か東京全体でも90%以上の人が特定生産緑地に乗り、練馬区では96%ぐらいの方が特定生産緑地に乗っているということは、解除できるタイミングがあっても解除しないことを選んでいる方が多い。要は農地はなるべく残したいと思っている方が多いはずなんですが、先ほどのデータにもあるように、減っていくというタイミングは、ほとんどが相続によるものだと思います。そのときに、農業をやるといふ選択肢があるんだということが、ちゃんと情報として伝わっていて、その情報も分かった上で、相続を検討していただければいいな、というのが私の思いであります。

今日は、プレゼンターの古賀さんもそうですけれども、大変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なと思うと思うんですが、今の資材価格が高騰するとか、労働時間が長いとか、ネガティブなことが注目されて、なかなか厳しい状態になっているというのは、私自身も肌で感じますが、ただ、私自身は、先ほども言いましたように、農業をやってよかったと思っています。そういう仲間を増やしたいと思っています。

先ほどのデータにもありましたように、販売価格が減っている、農家も減っているんですけども、1戸当たりの販売価格が増えているというのも、私も実感してまして、練馬区の農業委員会が出す年間のレポートの中にも、昔は私たちの練馬の農業でいうと、1,000万円を売り上げるというのが目標だったんですけども、最近では2,000万円、3,000万円が目標になってきて、1,000万円の売り上げというのは通過点だと考える若者も非常に多くて。でもそのときにやっぱり問題になるのが農地でして、勢いに乗っている農家は、農地を借りて、もっとやりたいんだけど、やはりなかなか農地を借りることができない。

私自身の家にも農地が無くて、もっとやりたかったんですけど、できなくて、やっとおととしに農地を10年間の貸借で借りることができたので、東京都の補助事業も使い、練馬区の補助金も使って、ビニールハウスを建てることができました。これによってやっとならぬと1,000万円、2,000万円近い売り上げを目標として立てることができていくわけなので、情報が

ちゃんと伝わり、それなりにやる気のある人に農地の貸し出しができれば、まだまだ東京の農業も盛り上がるのではないかなという期待は持っています。

簡単ですけども、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、ちょっと時間も押しているんですが、私のほうから少しだけ紹介をさせていただきます。

私自身は木附さんと同じ職業で、シンクタンクの職員ですけども、もともと結構、地方部の農林水産業を専門としていたんですが、子どもが生まれたことをきっかけに、ここ15年ほどは本当に身近な地域のところの農林水産業、また、農地というところを分野としてご支援しているかたちになりまして、15年ほどは都市近郊をやらせていただいています。

地方部と違って、この東京農業の特徴と喫緊の課題というところで、3点ほど、お話をしたいと思っています。

一つは、特にコロナ禍以降、やはり非常に顕著になってきて、農業は、基本的には野菜を生産するというのが基本的なところですけども、特に近郊の消費者を抱える東京においては、多面的な機能といわれているところが、どんどん価値を増しているところがあると思います。特に人と人が話す交流であったり、健康という側面であったり、昔だったら緑は癒やしという程度だったんですけども、もっとアクティブに関わるということで、ウェルビーイングを向上させるというところが、非常に注目をされているところになります。

それを発揮する担い手は、何といても農業者さんがいらっしゃるからこそ、というところがあるんですけども、先ほど農業体験農園が結構、頭打ちになっている、というお話がありました。農業者さんはやっぱりそんなにスーパーマンばかりではないと思っています。普通に地道にやっている方でも、もっとうまくやれるように、というところの支援がもっと必要なのではないかと。生産以外のノウハウについても、東京農業というところの幅を広げて、何なら多面的機能を発揮する、総合型のサービス業なんだというぐらい、東京都として腹をくくって支援をしていただければ、もっともっと可能性は広がるのではないかな、と思っていますところになります。

先ほど販売単価の話もありましたが、付加価値を付けていく要素というのが、まだまだ実は引っ張り出せるのではないかなと思っています。例えばですけども、多様な担い手の育成とかがありました。東京農業の周辺には農業の生産以外にもその道のプロは、ものすごくいろんな方がいらっしゃる、というところがあります。

そういう方が、援農ボランティアというだけではなくて、農に興味があるけれども、本業

のノウハウをもっと発揮して、新たなインキュベーションみたいなのを創発していく。先ほど木附さんのお話もあったので、このあたりはまだまだ可能性があるのではないかなと思っています。

二つ目としては、深刻なほうのお話ですけれども、農地の減少というのは、本当に厳しいところがあると思っています。今、山口さんのお話にもありましたが、後継者のいない農家が6割という数字がありましたけれども、今の制度上、相続が発生する限り、やはりよほど強い意志を持っていらっしゃらない限りは、相続税の支払いのために、ある程度の農地が消失する状況があると思います。

税金の使い道を考えても、買い取りというのにはある程度限界があると思っていますので、貸借を、やっぱり農地が活着しているうちに、もっと抜本的に促進する必要があると思っています。

今、現場は、たぶん認定農業者の方へ集約する、もちろんそれが一番大事なところですし、ようやく貸地が出てきているというところだと思いますので、まずそこからスタートだと思うんですが、スピード感はたぶんもっと速くして、それだけではカバーしきれない、なかなか農地の借り手が見つからないような、農業をやるにはちょっと不都合だという土地も結構あるとお聞きをしています。

ですので、いわゆる農業だけではなくて、例えば接道していない農地は、農業ではやりにくいんですけども、子ども向けの教育農園とかをやる分には安全なので、すごくいい農地なんですね。農業だけではなく、利用の用途の幅をもっと関係者は目線として持って、最適なマッチングを広げていくことが必要かなと思っています。

そのためには、現在、働いていらっしゃる、ばりばり働く農業者だけではなくて、お休みモードになっていくような高齢者の農業者の方、OBの方、また、後継者の方というところを行政としても離さず、引き続き対話をして、農業を全員で支えていくという、そういう地域で考えていく、農業という継承を捉えていくのが必要かなと思っています。

最後ですけれども、今日、まさに古賀さんのお話があったので、すごく楽しみなところなんですけど、東京の付加価値を付けるというところの、最後の単価になるんですけども、そこに向けて、おそらく生産の野菜自体の単価を5倍とかには上げられないと思うんです、隣の方に売るということを考えると。そうすると、やっぱりもっと違う部分でコスト削減なり、ビジネスの突破というところが、必要なのではないかなと思っています。

例えば販売とか広告とか、そういうところですね。特に地産地消を推進する上で、隣に運

ぶとか、物流のところは今、非常に負担が大きくなったり、確保ができなくなっているところを、単に物流にとどまらずに、営業で使っていくとか、ほかの業態が参加をしていくようなブレークスルーというのがもっともっと出てこないか、というところは、まだ可能性があるのでないかなと思っています。

また、外国人向けの販売というところもありましたけれども、自分が海外に旅行に行くと考えたときに、そこでなかなか野菜は買わないな、というところを考えると、やっぱり飲食店との連携とかが不可欠になってきますし、さらに東京というところでいうと、やっぱり外資系の企業がだいぶビジネスでも、コロナ禍も終わって、いろんなものも出てきているので、MICE とかとも連携して、SDGs に関心の高い企業が取引先として、会議場なども通じて、やっぱり地元の付加価値の高い野菜などを求めるようになっていく、というところもあると思います。

多数向けの消費者ではなくて、やはりそういう BtoB みたいなところをしっかりと使って、つなげて、さらにその企業が使ったことを PR するというかたちで、エコ農産物の PR をそのまま直接やるのもあるんですけども、そういった企業とかに使ってもらうことを、また使う、みたいなことができる、もっと実は有効に PR につながるのではないかなと思っています。

海外からすると、やはり畑のそばで自販機で、ロッカーで売るという非常に画期的な、東京ってスマートだね、というような、流通に着目をされるようなところもあると思うので、そのへんのアイデアがもっともっと出し合えるといいのではないかなと思っています。

ありがとうございます。そうしましたら、最後に、今日は川里委員がご欠席ですけれども、資料を頂いているということですので、事務局からご説明をお願いしますでしょうか。

○渋谷課長：それでは、川里委員からお預かりしている資料につきまして、事務局よりご説明いたします。

まず、このトラクターの写真になりますけれども、以前に使用していたトラクターが画面の左側で、現在使用しているのが画面右側でございます。最も特徴的なのは、運転席が個室となっていて、空調設備が付いているということです。これにより、真夏の暑い時間帯でも快適に作業ができるようになった、ということでございます。

次は運搬車でございます。川里農園では収穫用の運搬車も、種類や量に応じたサイズを多数用意しております。サイズを替えることで無駄な作業が減っていく、ということでございます。

川里農園では露地栽培が中心ですけれども、露地栽培ではトンネルという、簡易なビニールハウスのようなものをつくることがあります。これは支柱を畑に大量に打ち込んで、その上にビニールや虫除けのネットを張る作業になりますので、とても大変でございます。

このトンネルマルチ支柱打込機は、その全ての作業を半自動で行います。これまで長時間かかっていた設置作業が、短時間で簡単にできるようになった、ということでございます。しかもこの機械は、川里農園の畑の畝間ですとか畝幅などに合わせて、オーダーメイドで造ったということでございます。

次はサツマイモの定植機です。昔は一本一本を手で植えていたのですが、これも機械化をして、大幅な時間短縮につなげている、ということでございます。

これはブーム農薬散布機でございます。トラクターにつなげて、農薬を散布するというものでございます。大面積を一気に散布することができる機械となっております。

これは種をまく、播種機でございます。これもトラクターにつなげて使用します。先ほどの農薬散布機と同様に、どんなに暑いときでも寒いときでも、空調付きのトラクターに乗って作業をするので、快適に、しかも短時間で作業ができる、ということございました。

エダマメの脱莢機（だっきょうき）です。収穫したエダマメを投入すると、茎、葉っぱ、さやに分けて出てくると。これまでは収穫後に長時間、人手をかけて取り外していましたが、この機械の導入後は、あっという間に作業が終了する、ということございました。

川里委員はご自身が就農されたときに、その作業の過酷さ、作業時間の長さにとっても驚いたということがございます。そしてこんな大変な作業を、子どもたちにさせられないと考えました。機械化を進めたのは、その理由でございます。品目数自体を減らすということや、機械化に合わせた作付け計画を考える、畝間の変更をするなど、作業を効率化することも併せて考えていきました。

次世代の農業者に少しでも興味を持ってもらうためにも、農業機械の導入による作業環境、労働環境の改善は絶対に必要なことである、と仰っておりました。

以上、事務局から、川里委員のご紹介でございます。

○福塚座長：ありがとうございました。そうしましたら、ここから皆さまと議論ができたなら、と思うんですけれども、今日は古賀さまからのプレゼンをはじめ、順番にそれぞれ自己紹介とか、アイデアもあったんですけれども、それぞれにお話で、まずご質問とか、こういった意見を持ったとか、そういったご発言から、順不同でお願いできればと思います。いかがでしょうか。

梅村さん、お願いします。

○梅村オブザーバー：本来は雇用のところとか、雇用関係に関していろいろとお話ししようと思ったんですけど、こちらとしては Oishii Farm さんのすごく面白いお話を聞けたので、その点について、今日は議論を一回はしたいなと思っていて、福塚さんも仰っていましたが、やっぱりブランド化が本当に上手なんだなというところを、すごくストーリーとして見せていただいたなと思って。

東京都の農産物をいかにブランド化するか。去年からずっと私も参加させていただいていますが、エコ農産物とか東京都 GAP とか、そういうワードはありますが、そういうワードでブランド化させていくのは今、すごく手詰まり感があるというか、販売している側としても、全く消費者に刺さっていないなと、常々、感じるんです。

もっと違う切り口で、インフルエンサーを使ったときの農産物の販売の課題というか、東京都の農産物を、インフルエンサーを使ったりだとか、新しい手法で考えたときに、古賀さんのアイデアは何かあるのかな、というのをお聞きしたいなと思って、それに関して、皆さんのご意見を聞きたいなと思いました。

○古賀：ありがとうございます。なかなか難しい質問で、私は答えを持っているわけではないんですけど、我々は当然、インフルエンサーを使ったマーケティングとか、そういったマーケティングの側面自体を結構、注目されがちですけど、やっぱり本質でやっているのは、そこにないものを作って提供するという、プロダクトがあるからこそ、そこからマーケティングが勝手に、ブランディングがある種、発生して。

当然、そこは意図してやっている部分もあるんですけど、日本品質のイチゴを、そういったものが手に入らない場所で売ることによって、オンリーワンのプロダクトができて、その結果、ブランディングができていて、ということなので、ブランディングのところだけをやろうとして、ああいうインフルエンサーを使えばいいのかとって、ほかの人が真似をしても、プロダクトが差別化できていないと、結局、瞬間風速的に盛り上がって、それはやっぱり長続きしないんですね。なので、やはり何かしら特性のあるプロダクトを作る必要があると思っています。

例えばですけど、イチゴを例にとると、やっぱり「あまおう」がすごく日本で有名なのは、「あまおう」という品種自体が優れているからだと、一般の消費者は思いがちですけど、当然、そういった側面も多少あるとは思いますが、あれは福岡県に限られた、きちんとした農家さんにしか苗を出さずに、きちんと指導をして、大体、同じ品質で必

ずいいものが出てくるから、誰がどこで買っても、「あまおう」って絶対においしいよねと。

一方で、「とちおとめ」というのは、品種の特許が切れてしまっているのも、誰でも使えるということで、新規参入した人が、取りあえず何か作ってみて、品質も全然良くないけれども、取りあえず売らないといけないから、298円でスーパーに出す。そこに「とちおとめ」と付いているから、「とちおとめ」ってあんまりおいしくない、みたいなイメージが付いたりすると思うんです。

なので、そういった観点で。例えば東京都も品質を徹底的に絞ってやることによって、先ほど値段で5倍、6倍を付けるのは、なかなか難しいというお話があったと思うんですけれども、私は5倍、6倍を付けられるようなものも、中にはあるのかなと。例えば夏にしか本来、作っていないようなものを、ハウスで冬に、お金がかかるけれども、冬にしか売られていない東京産のスイカで、加温しないとイケないですし、日照時間を延ばさないといけないので、電照も入れないとイケないですよ。

それは普通の農家さんの感覚からいくと、夏にあんなに安く作れるものを冬にやったら、コストがかかると思うと思うんですけれども、でも、冬にスイカを売っている人は誰もいないと思うので、それを東京都が面白いかたちでやっていますよとなったら、たぶん話題性も呼ぶし、ちゃんとおいしいものが作れば、3倍、4倍の値段で売れるかもしれないですね。そうすると、コストは2倍かかっても、3、4倍で売れば結局儲かるとなれば、何かそういう発想で。

当然、コストを下げるのも重要ですけども、100円で売っているもののコストが50円かかって、これを30円に下げるよりも、100円のを120円で売ったほうが、絶対に簡単なはずなので、そういったところを、今で答えにはなっていないんですけれども、プロダクトを何か一つ、特化して行って、そこの次にやっぱりブランディングが来るのかなとは実感しています。

○梅村オブザーバー：ありがとうございます。私も本当にそうだなと。やっぱりこのイチゴを食べて、皆さん、おいしいと、その瞬間がたぶんないと、これに価値があるというのは、まず始まらないと思うし、やっぱり東京都のブランディングと考えたときに、全員を救おうという発想がまずあるので、そこがすごくやっぱり難しくなっているなと思って、まず何か特化できるものから、ブランドの取っかかりをつくるのがすごくいいのかなと思って、できたものに対する質の認証制度だったりだとか、そういうところも一つ、面白いアイデアなのかなと、今、思いました。

○福塚座長：ありがとうございます。希少性というところの追求が、想定していないものがまだあるのではないかと。

○古賀：あるのではないかなと思いますけど。

○福塚座長：そういうことですね。山口さん、いかがですか、このあたりのお話は。

○山口委員：今、希少性という話がありましたけど、既に東京の農家は希少性の固まりなので、その状態でブランド化とって、それが成功しないということはどういうことなのか。

私は農産物を見たときに、東京の農産物だからこれはいいものだ、ということは、イコールになりづらい。私は全国のいろんな農家と仲間が多いものですから、埼玉だろうが千葉だろうが、それこそ四国だろうが九州だろうが、北海道だろうが、本気で一生懸命にいいものを作っている農家は山ほどいて、私は彼らの農産物に非常に魅力を感じるわけですね。東京だからというのは、なかなか難しい。地方は個人が出せないで、全体としてブランドの維持を図っていますけど、東京はやはり個人でブランド化すべきであって、個人でこういった特徴のあるものを作るのか。

そのときに今日、古賀さんについては植物工場で安定して、あるいは無農薬で、という非常に高い付加価値が付いている。ところが、なかなか東京においては、農産物の味を一定の基準にやるのは、非常に大変なことになるわけですね。言うならば、基準に満たないものを販売しないとすると、5倍の値段で売っても、結果的には所得は同じになる可能性が高い。そのためにはどうすればいいかということは、やはり身近な消費者とのコミュニケーションが大事なんだろうと。それは農産物の販売であったり、あるいは畑に人を受け入れるであったり、そういったことからいかないといけない。

先ほどのように、東京の農家は既に希少性が高く、練馬区には74万人の人口がいて、農家戸数は400軒、販売農家はその中で何軒か、という話になれば、練馬の農産物は練馬の外に出す必要は全くなくて、本来であれば練馬区内だけでも消費ができるはずだし、全く足りないはずなんです。

それが売れていないのはどういうことかということ、多少なりともPRの部分であるというのはあるんでしょうけれども、現実には若手が今、インスタなどでPRしているのを見ると、既にそのフォロワーは4,000人を超えていて、有名なところという、トウモロコシの収穫体験をやっている方なんかは、1万5,000本のトウモロコシを1週間で販売するわけですけど、それこそ何千人か、3,000人か4,000人がいらっしやって、収穫に来ると。全てそれをSNS等で募集をし、予約もし、予約時間になったらスマホの画面を見せて入場して、何の

混乱もなく1週間で1万5,000本のトウモロコシをさばくと。

そういったお祭りができて、トウモロコシの1万5,000本を1本200円で売ったら幾らになるんだというのは、計算が立つと思いますけれども、その種まきもボランティアで行い、片付けなんかは自分たちでやっていると思いますけど。

秋には収穫体験として、6種類ぐらいの野菜を、これも予約なしで受け付けるとか。そういうことにすると、1反当たりの路地の野菜の売り上げは全然、通常で考える売り上げにはならないわけですね。練馬のキャベツでいえば、1反当たり50万円がいいところなのを、そこでいうなら1炭当たり何百万円という金額になると。

そういう彼らすると、もうちょっと農地を借りたいなと思うだろうし、みんながそれをやれとは言いませんが、先ほど体験農園の話もありましたけれども、今では練馬では収穫体験というのが、次の事業として非常に注目を浴びていて、やはりもっと気楽に農業を体験できるニーズがあって、またさらに先進的な人になると、畑にQRコードをかざしておいて、自分でQRコードで、そこに300円とか、1,000円とかを打ち込んで、自分でサツマイモを3株、抜くんだと。全く無人でやるのを実験しています。これは人を信用してやっているわけですけども。

そういったかたちで今、非常に収穫体験なんか人気でして、これに関して付加価値の価格が当然、付くわけで、キュウリだったら1本70円とか、場合によっては100円とか。もちろん遊びの要素が増えれば、農産物の価格は高くなる。いろんな農業の可能性があると、いろんなやり方があるんだと、この情報がせめて農家とか、農地を持っている方たちに伝わって、そういうことであれば農業でやっていけるかも、という情報をもっともっと広まってくれば、もっともっといろんなアイデアが出て、東京の農業が活性化するんじゃないかと。

もう1点、危惧しているのが、やはり生産資材が高いのと同じように、建築コストがいろいろと上がって、今、不動産の、要はアパートの建築コストが非常に高い。昔の先輩方はアパートを建てて、農地を持って、アパートの上がりて生活をし、農地は生産緑地とか、納税猶予が乗れるんだから、それでよしとしていた時代ですけども、いまや建築コストが高くなると、なかなかアパートの収入があるから大丈夫という時代ではなくなります。ご存じのとおり、これから人口減少社会で、アパート経営も厳しくなっていくと。

こうなったときには、当然、相続人が考えたときには、選択肢が狭まっていくんですね。やっぱり売却というかたちでしかいかない。駅から遠い所にアパートを建てても、収益が見

込めなければ、やはり売却せざるを得ない。

そのときに、農業という選択肢があるということが、もっと伝わればいい。ここでそれを伝えるのは誰の役割かといえば、それはやっぱり農業委員とか農協さんに、ということにもなってしまうんですけども、まさに今、ここで話されているような内容、それこそ今、古賀さんのような方の話をもっともっと聞かせて、そんな魅力のある農地を持っていること自体が希少性が高い、恵まれた環境にいるんだから、そういう方たちに何とか情報を伝えたいなと思います。

○福塚座長：ありがとうございます。そうですね、本当に。コミュニケーションのところで、まだまだ付加価値のところの可能性みたいな話は、木附さんにもぜひいただければと思うんですけども、今のお話をお聞きになっていて、いかがですか。

○木附委員：先ほどプレゼンさせていただいた内容にも関係すると思うんですけども、まさに今、山口さんのほうからの、消費者との結び付きみたいなところで価値を高めようというお話は、まさにそのとおりだなと思って、先ほど私もお説明しましたが、それだけではなくて、一社一村運動だとか、農福連携みたいなお話もさせていただきましたが、企業も、せっかく東京の場合はいろんな企業、業種が集積しているので、そこの結び付きもぜひ進めていくといいかなと思っています。

なかなか企業側からすると、農業というのはどうしても距離感があると思うんですけども、あまりそういったハードルを感じないかたちにできるような仕組みも、必要だとは思いますが、先ほど私どものいろんな取り組みをご紹介したように、シェアダイニングとか、そういったコミュニケーションをより活性化するような取り組みもそうですが、「やさいバス」もそうですけど、ああいったことを通じて、やっぱり企業のほうも、農業に関心を持つと。

昔、例えば企業でも、社を挙げて運動会とかをやっていたりした時代があったんですけども、それで企業として農業体験をやるとか、そういうイベント的な扱いを入り口にしてもいいと思うんですが、何かそういったかたちで触れてもらうというところもあると思いますし、先ほどお話ししたような健康経営だとか、そういう視点でも、農業と触れ合うというところも、一つのメリットとしてあるかなとは思っています。そういう取り組みによって、企業側の社員の方々のメンタルヘルスのところもプラスに働けば、というところもあるかなと。

あとは、先ほどの担い手の話もありましたけれども、我々もいろんな推計をやっている中

で、これは東京都に限らず、全国なんですけれども、コホート分析をやって、2020年に対して2050年は、30年で担い手が約8割も減少してしまうんですね。農地も5割ぐらいになってしまう、半減してしまうという中で、そうなってくると、本当に食料安全保障というところが非常に重要になってくる場所もあるので、本当に従来の、農家が農業をするんだ、という発想は本当に変えていかないといけないと思っています。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。本当ですよ、担い手の数字は、パラダイムシフトぐらいのすごい状態だとは思いますが、ニューヨークだとそういうお話というのは、やっぱり全然、置かれているところは違うので、身近な人とのコミュニケーションとか、農業との接点みたいな話は、あんまりビジネス上はリンクしないんですか。

○古賀：そんなことはなくて、特にやはり欧米ではサステナビリティとか、フードマイレージとか、そういった意識がすごく高い消費者が多いので、やっぱり近くの農場から買おうとか、そういう思想自体が広まっています。

なので、例えばホールフーズだと、ホールフーズというのは我々が販売している、日本という成城石井さんみたいな、ちょっと高級スーパーになるんですけど、表示として”Local”という表示があって、細かい定義は忘れてしまったんですけど、たぶんそのお店から100マイル以内、要は160km以内で採れたと。日本だと160kmはかなり広いんですけど、アメリカだと消費者の近くという定義になるので、そういったものはきちんとフィーチャーして、そういうラベルを貼って、より意識の高い消費者が、フードマイルが少ないものを買う。そこでプレミアができる、

一般の消費者の意識が、日本とかにはまだ浸透していないレベルのものが、既に浸透している部分があるので、そういった意味では、農家がそこをすごく使いやすいですし、コミュニケーションをするときとかも、Instagramとかで、どれだけ近くでやっていて、どれだけ環境に優しい農業をやっているのか、というのをどんどん、どんどん、皆さんが発信して、というので、消費者がちょっと違うので、それをそのまま日本でやったからといって、消費者に刺さるかという、それはまた別問題かなと思います。

今、お聞きしていて、特に相続のところが本当に大きな問題だなと思っていて、やっぱりそこでやっていた人の子どもでないと継げないだと、どうやっても普通に考えたら、ほかの一般の職業だって、親と全く同じ職業を子どもがずっと継いでいくなんてことは、普通に考えてあり得ないわけであって、そうなったときに、いかに農業をやりたい人とか農業が得意

な人が、やりたくない人とか不得意な人から、その土地をうまく取得できるのか。やっぱりその仕組みがとにかく重要だろうなど。

アメリカだとやはり農業というのは、農園経営みたいな世界に入っていくので、そこまで複雑ではなくても、本当にほかのものの、車の売買のように農地が売買できて、みたいなどころがあるので、上手な人のところにどんどん集約化されていって。なので、山口さんみたいにトマトがうまくできている方が、トマトを育てないなと思ったときに、トマトを育てやすい土地を放棄した人がいたときに、そこを使えるというのが、やっぱり圧倒的に重要なのではないかなと思います。

○福塚座長：土地の流動のところは、だいぶ違いますよね。貸借のほうのお話は、梅村さん、改めていかがですか。

○梅村オブザーバー：私も6年前に、30年間の貸借の契約で農地を借りて、始めているんですけども、私みたいな新規就農者もそうですし、やっぱり継いだ方の中でも意欲のある方がどんどん、山口さんもそうです、周りに若い方がたくさんいらっしやって、広げている方がすごく増えていると思うんですけども、そういった方たちにどんどん、やっぱり農地もそうですし、人材も集まっていくべきだなと思っていて、農地も、もちろんご子息の意識とかを変えるのは、すごく時間がかかると思うんですけども、まず人材をいかに農業というところに入りやすくしていくかというのが、そういった方たち、規模を大きくしていく人たちのためにも、すごく必要だなと思っています。

ここから雇用就農の話とかについても言及したいんですけども、やっぱり先ほども、募集をかけたらすごい応募の人数が来た、というお話もあったと思うんですけども、東京もおそらくすごく農業をやりたい方がたくさんいらっしやって、東京都の農業アカデミーのほうも、入学の倍率がすごく高いと聞いていますし、うちも求人を出すと、普通にやっぱり社会保険に入れて、定時で上がって、週休2日で、みたいな求人を出すだけで、かなりの応募者の方がいらっしやってくれるんですね。

ただ、今、ぶち当たっている壁としては、一つは、まだ規模がかなり発展途上にある関係で、やっぱり教育にコストをかけられないというところがあって、やりたいけど農業の技術を持っていない、という方がほとんどなんです。その方たちが一人前になるまでのコストを、うちで受け持つということが、すごく今、ハードルになっていて、そのあたりとかもご支援いただけたところなのではないかなと思っています。

これも前から言っていることですが、例えばアカデミーのほうで、そういった雇用規模

を拡大していく生産法人のところに、就農を斡旋するようなコースをつくったりだとか、そういうセミナーを開いたりだとか、農業を始めるハードルをそれですごく低くすることができると思うので、そういったところから人材を入れて、だんだんと人をみんなで育てていくみたいな業界にしていけばいいなと思います。

そういった入り口があれば、もし本当に農地を持っているけど、どうしていいか全然、分からない、というサラリーマン勤めの息子さんとかがいた場合に、もしかしたらこういうふうを始められるかもしれないと、自分で思うかもしれないし、もしかしたら自分が経営者になって、そういった人たちを雇って、農業経営ができるかもしれないという、経営者のマインドが、もしかしたら生まれるかもしれないし、そういういろんな可能性があるなと思っています。

とにかく人口がいる東京なので、間口を下げて、そういった教育のところを手伝っていただくというのは、今、私が個人的にもすごく必要にしているところです。

○福塚座長：ありがとうございます。そのへんの経営者マインドも、どんどん、どんどん広がっていくところは、期待される場所だと思うんですけども、鈴木さん、すみません、お待たせして。このあたりについて、ここまでのお話から、ご意見はいかがですか。

○鈴木委員：東京はやはり土地の問題で、規模拡大にばかり進めていけない、という部分が非常に特徴的で、私は静岡ですけど、静岡は遊休農地を増やしてはいけないので、農業がやれない方は、若手で一生懸命にやっている農業経営者さんのところに、やってもらえないかというお話を、JAを通じたり、公社を通じたりして、話を持って行くわけですね。

新規就農を支援する「がんばる新農業人」の事業が、静岡県にはあるんですけども、それは雇用就農資金を使いながら、地域で認定されている農家のところに研修に行ってもらいながら、ちゃんと産地を守っていってもらう、という目的で行われている育成事業などもあるんですけども、静岡県の場合は東京近郊からこちらのほうに、土地が手配できないからといって、流れてきたといったらいけないんですけど、来てくださったような方が結構多いんですね。そのところも全然、静岡県と東京は違うなとも思っています。

あと、静岡県のほうでは、「がんばる新農業人」の教育のカリキュラムの中に、やはり5年間の経営計画を、そこまで詳しいものではないんですけども、立てながら、その中でいつぐらいのときに雇用を入れてとか、そういった座学も入れて、勉強していってもらっているんです。

その中で私がつい1週間前に、新規就農をして3年目という事業体に呼ばれて、訪

問した際に、やはり3年目なのに、もう何千万円という売り上げを立てているんですね。立てていて、その売り上げを一人でカバーしきれなくなっていて、ぎりぎり限界で従業員もどうしようか、という相談をいただいているわけですが、やはり一人でやれる限界というのはどうしてもあるので、そうなってしまう前に人を入れるなりの対策を、自分の右腕になるような人材を何とか入れていく、という対策を取っていかなくてはいけないんですけども、いかんせん、できるところまで、ぎりぎり自分で回して頑張ってみる、という状態まで行ってしまうと、その教育にかかる時間であったりとか、そういったものも自分でかけられない、という状況が生まれてくるだろうなとも思います。

梅村さんが仰ってくれているのは、本当に私は大切なことだと思うんです。教育機関の中で実践的な教育を行ってくれて、そういった人の意欲と、それから経営意欲と、経営を拡大しよう頑張っている農業経営者のところに、優先的にあてがってもらえるような制度があったら、本当にいいですね。農業経営者さんの悩みが、一気に解消してしまうような思いがします。

言っていることが非常にまとまらなくて申し訳ないんですけども、人に働いてもらうというのは、とても大きな力になって、その経営をやはり支えていってくれる。やっぱり人が支えてくれると思うんです。だから人が働いてもらいやすい環境、それから自分のマインドとか理念とか、そういうものをやはり共に共有してくれて、一緒になってやってくれる人材の育成というのは、頑張っている農業経営には必須の課題なんだなということを、今、やはり認識させていただきました。

まとまらなくて申し訳ありません。梅村さん、応援しています。

○梅村オブザーバー：ありがとうございます。

○福塚座長：ありがとうございます。逆に鈴木さん、家族の中での、先ほどの協定の話が、東京では比較的結ばれているというところは、結構、新鮮なあれだったんですけども、継承というところについて、もっと課題解決に向けて、こういうふうにしていったらいい、というアドバイスはありますか。鈴木さん、追加でお聞きしてもいいですか。

○鈴木委員：事業継承の関係でいくと、やはりいつぐらいまでには息子に経営を移譲していきたいんだ、という、そういう家族の中での話し合いは、まさしく最初からというか、話し合っていくべきだと思います。そういったことまで含めて、やはり話し合いをしていかないと、家族の中で共通認識が持てないし、息子のほうでも、俺はいつぐらいまでにはちゃんと継承できるように、どのようなことをいつまでに学んで、いつまでに身に付けて、そして親

の思いというものも、やはり大事な思いですので、そういうものも継ぎながら、自分なりにやはりどういうふうな農業をやっていくか、ということを考えていく時間がとても必要だと思いますので、その中に入れて、項目の中にやはり入れて、考えていくべきだと思います。

家族経営協定のよさというのは、家族経営協定を結んでくれた、ある畜産農家の方がいるんですけども、やはり親夫婦と、それから息子夫婦がありまして、経営の相談にみえたときに、こういうこともありますよとあって、家族経営協定のひな型を見せたことがあるんですね。

その経営体の社長さんは、それまで儲かる農業、儲かる農業としか言わなかったものが、一緒に相談にみえた奥さんが、その協定の内容を見て、「こんなのがあるの？ こういうのをやってみたい」と言ったら、その社長さんは「じゃあやってみようか」という話になりまして、やはり普及員さんなどを含めて、いろいろと話し合いを重ねた結果、夫婦と、それから息子夫婦の間で、協定を結ばれたんですね。

そのときに、そういうものを見て初めて、長年連れ添ってきた奥さんの思いを、やはり社長は理解した。そして後継者の夫婦も、自分たちが家族というかたちの中でやっていくんだから、ということで、嫌な顔をせずに、その話し合いの場にちゃんと乗ってくれた。その協定が結ばれたなと思った後、1カ月後ぐらいに、「協定はどうしている？」と言ったら、「あれは家族で話し合った大切な宝物だから、仏壇に備えて、ちゃんと見えるような場所に置いている」と言ったんですね。

ですから、私は、そこは法人化もしましたけれども、やはり根幹となる大切なものとして、法人化も大切ですけども、法人化となる前段階の中で、家族の取り決め事ができている、それから自覚ができている、話し合いができている、とても強い土台をつくるものだなと感じたことがありました。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。確かにそうですね。

ここまでいろいろと、付加価値の話から継承の話、働き方の話というあたりが、今日のトピックかなと思うんですけども、最後に10分ほどですけども、最後なので一言ずつ、皆さんからいただいて、今日は終わりにできたらと思います。よろしいでしょうか。

では、木附さんから、順番によろしいですか。

○木附委員：ありがとうございます。お話を聞いていて、やはり先ほどの労働力の問題は結構大きいと思っていまして、そもそも家業として農業をやっていくのか、事業なのか、法人

化して事業なのか、という視点も非常に重要なことだと思っております。家族経営協定は当然、事業承継上、必要なことだと思わなければならない、やはり家族の中だけで何とかしていかないといけないという、その判断をするのか、あるいは法人化して拡大していくみたいな方向感を持っているのか、その方向性をまず設定するのが、判断としても非常に重要になってくるかなと。

そうした場合に、特に規模を拡大していくと、いろんな雇用が発生していきますと。先ほど、募集すると10倍、20倍の倍率で応募があるというお話がありましたけれども、応募する人たちは本当に農業が初めての方とか、あんまり経験がない方も多いと思うんです。そういった方々が農業をする場合に、例えば自分がやろうと思っている農業の、作業の難易度だとか、あるいは強度とか、大変さとか、そういうものがどの程度のものなのか、なかなかイメージしにくかったりするんです。

このへんが例えば植物工場とかでも結構、作業を分解していったら、この作業項目は大体どれぐらいの難易度で、大体どれぐらいの強度と、そういったところがある程度見える化されていくと、自分の関わる人の経験知もアップしてくるし、また経営者側も、こういう作業をこういう人をお願いしたいというのも、マッチングもしやすくなるのかなとも思っていますので、そういった取り組みがあると、よりいろんな人たちが取り組みやすくなっていく、土台ができてくるのかなとも感じました。

私からは以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。

○山口委員：私は、東京の農業を活性化しようというときに、今の段階でいうと、もう既に農地の確保ということになっていったときに、農地をどうやって確保したらいいんだろうか、ということを常に思います。先ほどから情報が伝われば、というのは、相続を考える上で、既に農業が儲からないということを前提に、相続を組んでいるのではないかと、その情報をどういうふうに伝えるか、ということを行っているわけです。

これはなかなか答えがないんですけど、ただ、昔は相続があったときには、要は実際に相続があって、10カ月以内に納税の申告をしないといけないわけですね。その段階で既に納税猶予に乗るか、乗らないかを決めていかないといけないという、ハードルが大変高いことがあるんです。昔は、乗ったら死ぬまでやらないと [いけない]、といわれていたわけで、この理由の一つに、利子税があったんです。利子税が非常に昔は高くて、要は20年やったら、納税額と同じぐらいになるということです。4%から5%がかかったので、当然、納税の

金額が、20年たてば同じ金額を払わないといけなくなります。だから乗ったらやらないといけない。

ところが、これが令和2年に法改正がありまして、今現在は0.4%なんです。となると、しかも特定生産緑地制度になりましたから、次の期限というのは、2032年に来るわけです。例えば今年、相続があった方が、何も考えないでやっていると言ったら失礼ですけど、取りあえず農地を残したほうがいいんじゃないか、取りあえず32年までは特定生産緑地で、納税猶予で乗ってみよう、と乗ったとしても、今から8年後には解除できるわけです。そのときの利子税は、といったら、0.4%が続くのであれば $4 \times 8 = 32$ で、要は全体としても3.2%ぐらいの利子税を払うだけで、解除ができる。

もしそのときに東京の農地の値段が上がってれば、逆に持っていたほうが有利だという考え方もできるわけで、農地をどういう価値で見るかですけれども、不動産として見て、まだまだ東京の農地が、土地の値段が上がると考えれば、納税猶予に乗って32年まで待ってもいいという、ちょっといやらしい考え方をしても、農地というのはやっぱり残していく方向の選択肢を、もっと知らないといけないんです。

例えば利子税が令和2年に下がったということは、あまり税理士さんは知らないです。税理士さんの業務としてあんまり必要な情報ではないから。でも、それぐらいのこともちゃんと知った上で、相続の対策をしていくということを広く、もうちょっと関係者の皆さんが知った上で、相続の対策というものをやられたらいいなと思っております。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。梅村さんもいいですか、いただいても。

○梅村オブザーバー：はい、大丈夫です。私も自分の農業の使命としては、東京の農家の息子さん、娘さんたちが、自分もこの農地を残そうと思えるぐらいに、私の働いている姿を見て、稼げていて、楽しそうで、社会的意義があつて、というのを見せるということを目指して、モチベーションにしてやっているの、それを目指していきたいなと思っているんですけど。

最後に本当にすごく細かい要望というか、現場の叫びを最後に言いたいんですけど、東京都の皆さまにも聞いていただきたいなと思ったんですけど、今日は川里さんがいなくて本当に残念なんですけど、暑いんですね。毎日、暑くて、本当に気軽に「暑いですね」と言えないぐらい暑いんですけど、新規就農者に死人が出るのも、時間の問題じゃないかなと思うぐらい暑くて。

新規就農者の皆さんとお話しする機会があるんですけど、作業場の無い人が本当に多いんです。空調が利かないまま一日中過ごしていて、命の危険を毎日、みんな感じている状態で、作業場を建てるために私も駆け回ったことがあるんですけど、相続税の問題はもちろんありますし、用途地域の問題だとか、建築確認の問題だとか、そういうことがすごく立ち並んでしまって、到底、自分ではできなさそうだなというところを、本当にこれはできない問題なのか、というのを真面目に考えなくてはいけないのではないかなと思っています。

そこができないんだとしたら、新規就農の時点から、そういうことをしっかり含めた計画を立てるべきですし、例えば作業場を市として一つ、共有のものを用意するとか、あとは作業場を借りる初期費用の援助をいただくとか、分からないんですけど、本当にいろいろとやり方はあると思うんですけど、本当に30分、外で作業して、10分、涼しいところで休めるだけで全然、変わってくるので、このあたりは一つ、議題に挙げていただきたいなと思って、最後に言わせていただきました。

以上です。

○福塚座長：ありがとうございます。そうしたら、鈴木さん、もう一度、よろしいですか、最後に一言。

○鈴木委員：先ほど木附委員が仰ってくださったように、農作業、農業というのは、非常に作業分解しやすいものではないかなと思います。私の訪問先でも農福連携といいますか、障害者さんを雇用して農業経営を伸ばしている、総合的な農園があるんですけども、やはり障害者さんに農園に入ってもらうことによって、福祉の施設のほうのノウハウ、こういう作業であれば、こういう障害者のこういう特性を持った方であれば、非常に能力を發揮できますという、そういった作業分解の助言をいただいて、それに基づいて試行錯誤していったときに、障害者さんも働きやすくなっているし、それからほかのパートさんたちも、もちろん働きやすくなっているし、女性はもちろん働きやすい、高齢者は働きやすい、もう様々な人たちが働きやすい職場になっているわけです。

その上で正社員というものがいて、正社員の果たす役割とか、職務の範囲というのはどういうものか、ということまで把握しながら回しているわけですけども、そういうやはり人に仕事を合わせるという視点が、これからますます大切になっていくのかなとも思って、今日、伺っていました。ありがとうございました。

○福塚座長：ありがとうございました。そうしましたら、今日は本当にいろいろな、まさに古賀さんから最初にプレゼンでいただいたように、改めて東京の農業が、一人一人がやられ

ていることが、どれだけほかにはない貴重なものかという、やはり掘り下げから含めて、まだまだ価値を見いだす余地があるかというところは、可能性として感じるところです。

一方で、やっぱり圧倒的に担い手ももちろんですけど、人の働くという、シンプルなところの環境づくりというところが、個々が儲かるかもありますけれども、やっぱり一生、何ならずっと1年間、まず働けるか、将来もするか、何なら継承できるか、そういうライフプランに沿って、きちんと全部見ていくことが改めて必要なんだな、というところも感じました。

今日はそこまであれですけども、やっぱり農地の話、土地の話も、切っても切れないところだと思いますので、今年、また意見交換できたらと思います。

以上で、今日の議論のほうは終わりたいと思いますので、本日、皆さまからいただいたご意見を事務局にて、短期的なもの、長期的なものに整理をしていただき、今後の施策の検討に活かしていただけるよう、お願いできればと思います。

では、事務局にお返しいたします。

(4) その他

○榎園部長：福塚座長、承知いたしました。どうもありがとうございました。

次回、10月に開催予定の第2回懇談会では、本日いただきましたご意見、ご提案を踏まえまして検討を進め、都としての今後の農業振興の方向性の案を作成、ご説明できればと考えてございます。

本日は、皆さまにおかれましては長時間にわたり、大変お疲れさまでございました。最後に事務局より、連絡事項がございます。

○渋谷課長：委員の皆さまに事務連絡を申し上げます。先日、ご案内いたしましたとおり、第2回懇談会につきましては10月15日（火）15時より、都庁会議室で開催を予定しております。オンライン併用で開催いたします。また第3回は2月ごろを予定しております。今後ともどうぞよろしく願いいたします。

5 閉会

○榎園部長：それではこれもちまして、東京の農業振興に向けた専門懇談会第1回を閉会いたします。ありがとうございました。

○一同：ありがとうございました。

(以上/02:03:51)