

令和5年度
東京の農業振興に向けた専門懇談会
(第1回)
議事録

令和5年7月21日(金)
都庁第一本庁舎42階特別会議室C・D

■令和5年度東京の農業振興に向けた専門懇談会（第1回）議事録

日時：令和5年7月21日（金）15時00分～17時00分

場所：都庁第1本庁舎 42階北 特別会議室C・D

1 開会

○築田部長：定刻前でございますが、皆さまお揃いいただきましたので、ただ今から第1回東京の農業振興に向けた専門懇談会を開会させていただきます。お手元配布の次第によりまして進めさせていただきます。

2 知事挨拶

○築田部長：初めに、小池知事からご挨拶を申し上げます。お願いいたします。

○小池知事：皆さま、こんにちは。本日は、東京の農業振興に向けた専門懇談会第1回ということでございまして、お暑い中お集まりいただいております。ありがとうございます。

第1回というと、初めて東京都が農業のことをやるのかなと思われるかもしれませんが、もちろんそうではありません。例えば旧中山道のそばのお宅に行きますと、そこはもとともと種屋さん。江戸の時代の種を売っていたというおうちの方と友人だったり、私自身は練馬に住んでおまして、練馬大根を育てるのがいかに腰に負担がかかって、でもおいしいかということ。そして、宅地がどんどん変わっていくわけですね。それを見、また多摩地域や島などは本当に農業の優れた部分もたくさんあります。

それからスタートアップでも、最近やっぱり注目を浴びているのは「AgriTech（アグリテック）」の部分だろうと思います。一次産業というのが、今ウクライナの問題もあり、直接食卓につながりますし、緑につながりますし、最も先進的な分野に、また再びクローズアップされているのではないかと思います。

今日は、株式会社ビビッドガーデンの代表取締役社長の秋元里奈（あきもと りな）さんにお越しいただいております。秋元さんは、農家直送の野菜を届けるオンラインの直売所「食ベチョク」を運営されておられ、また「産直ECの運営から見る、持続可能な東京農業」をテーマにお話をいただくことといたしております。

農業を取り巻く環境は、厳しい部分もあります。先日も秋田の状況を見ていましたら、米どころでありますけれども、あれだけ大雨で田畑が荒らされ、また「線状降水帯」という言

葉も私の子どものころの教科書は、そういう言葉そのものは載っていませんでしたし、また被害のほうも甚大なものがございます。

東京都では、そこにありますように米粉のパンを食べましようと言っているのは、東京都は購買力をもっと活かして、お米で例えばグルテンフリーの食、食べ物を望んでいる世界の人は何億といるはずです。そういったマーケットを広げていくとか、それから女性の活躍、農地を創出する、DXを活用するなどなど、多くの新しい最先端の部分と一番ベースになる部分とをどう組み合わせればいいのか。いろいろ考えます。

先日も、調布のNTTe-city Laboを訪問いたしました。先進テクノロジーを活用している農業の様子も視察してまいりましたし、立川の東京都農林総合研究センターと5Gで結んで、トマトの生育状況を画像で送ってアドバイスを受けるという、その現場も見てまいりました。

農業は、本当に何をおいても欠かせないものでございます。せっかくの東京が育ててきた農業の歴史をさらに花開かせるとともに、ヒートアイランド現象などの緩和などにも結び付けていくということで、さまざまな観点からご意見を伺えればと、このように思っております。皆さま方のお力添えをよろしくお願い申し上げます。ありがとうございます。

3 出席者紹介

○築田部長：続きまして、ご出席者の皆さまをご紹介させていただきます。本日は5名の委員の皆さま全員にご出席いただいております。事務局からのお名前の紹介に引き続きまして、皆さまから一言頂戴いただければと思います。

また、お話の際にはマイクオンのボタンを押していただいて、お話が終わったら再度ボタンのほうをお願いいたします。

最初に、青木隆夫（あおき たかお）委員でございます。

○青木委員：青木と申します。私は長い間、民間の農業委員を務めていましたけれども、現在はベネットという会社で農業・畜産の書籍の出版、あとそれとともに「農業問題は流通にあり」ということをテーマに、販路開拓とかブランディングの支援を行っています。本当に身近なところでは、豚肉の「TOKYO X（トウキョウエックス）」、その販路開拓と付加価値販売に今関わっている最中でございます。今日はよろしく願いいたします。

○築田部長：ありがとうございます。続きまして、内野美恵（うちの みえ）委員でございます。

○内野委員：東京家政大学の内野と申します。

東京家政大学は142年の歴史があり、7000人弱の女子ばかりのいる女子大学でございます。私は産学連携事業を推進しているんですけども、家政大学で学んだ学生に、衣食住に関わる管理栄養士の養成から、幼稚園・小学校の先生まで養成しております。

そういう子たちが社会に出たときの女性の働きづらさというものがまだまだある中で、働きながらライフイベント、結婚・出産・育児、そして介護までこなすためには、こういったロールモデルがあるのかなというのを探したときに、日本はやはり農業大国です。農家の嫁という、その嫁というくくりを外したら、農業は非常に女性にとって働きやすいビジネスになるのではないかという発想から、「ワークライフバランス in 農業女子プロジェクト」というのを立ち上げました。

学生が将来の就職・仕事の選択の一つに農業を掲げて、そして農業の可能性を広げていくことを勉強しております。今回も、そういったことでいろんな情報を頂いて、学生に還元したいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○築田部長：ありがとうございます。続きまして、梅村桂（うめむら けい）委員でございます。

○梅村委員：ネイバーズファーム（Neighbor's Farm）代表の梅村と申します。

私は4年前に、27歳のときに東京都の日野市の生産緑地を借り受けて新規就農をしました。今はメインに環境制御の技術を取り入れたビニールハウスでトマトの周年栽培を行っております。おかげさまで現在は法人化もして、同年代2名の社員の方と一緒に生産しております。

また、栽培だけでなく、トマトをテーマにしたフェスとか農園の体験イベントなんかも今取り組んでおまして、そういったまちづくりの活動なんかも広げていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

○築田部長：ありがとうございました。続きまして、酒井大雅（さかい たいが）委員でございます。

○酒井委員：酒井でございます。NTT アグリテクノロジーというNTTグループ唯一の農業の専門会社を運営しております。

私は、この場で東京の農業は大きなアドバンテージを持っていることを議論できればと思っております。

一つは、消費地そのものであること。もう一つは、物流2024年問題の対処。それを環境

配慮と組み合わせていろいろな施策ができること。

あとは、やっぱり大企業の本社機能が多いことで、企業のセカンドライフの支援とか新しい福利厚生のお考え方の中で、雇用労働力確保の可能性があること。あとは、都市、多摩、島しょ部、さまざまな組み合わせの中で特色ある産地形成ができること。あとは都立農業をはじめ、次世代を担う方々を東京都としてしっかり育成するようなフィールドがあると思っております。

そういったことを大切にして、今後の話につなげられればと思っております。よろしく願いいたします。

○築田部長：ありがとうございます。続きまして、福塚祐子（ふくつか ゆうこ）委員でございます。

○福塚委員：三菱 UFJ リサーチ&コンサルティングの福塚と申します。

私は、もう 20 年ぐらいシンクタンクの研究者として、もともとは地方部の農林業政策や地域振興というところを担当してきました。子どもを出産する育児と同時に、身近な東京、あるいはこの首都圏近郊の農地や農業の魅力を中心に、政策、地域振興、あるいは土地利用といったところについてはやはり外せないところですので、総合的に専門として研究をしているところです。今日はよろしく願いいたします。

○築田部長：ありがとうございます。続きまして、本日プレゼンターとしてご発表をいただきます秋元里奈（あきもと りな）さまでございます。

○秋元：株式会社ビビッドガーデンの秋元です。よろしくお願ひします。

今、私たちは創業 7 年の農業スタートアップでして、会社名とサービスの違う「食べチョク」というオンラインの農作物の直売所のサービスをやっております。ちょっと後ほど詳細についてお話しさせていただきます。今日は、どうぞよろしくお願ひいたします。

4 議事

(1) プレゼンターによる発表

○築田部長：それでは早速でございますが、秋元さまより発表をいただきます。秋元さま、演台のほうへお願ひいたします。

○秋元：改めまして、秋元です。今日は、第 1 回というこの貴重な会でお時間を頂きまして、ありがとうございます。

私のほうからは、今事業で産直の EC サービスをやっている、サービス自体は今もう

少しで丸6年というところですけども、ずっと小さい規模の生産者さんと消費者の方をつなぐ活動をしています。そこから見たこの東京農業が持続可能になっていくための可能性とか提言というのを、今日はちょっと冒頭にお話しさせていただけたらなと思っております。

まず、本当に簡単に自己紹介をさせていただきます。私自身は、神奈川県相模原市の農家の生まれでして、本当に川を挟んですぐ町田市なので、東京のすぐ横で農業をしているところで生まれました。本当に小さい規模の農家でして……

○小池知事：双子？

○秋元：双子です。たぶん私は左側なんですけど。弟ですね。私たちが小さいころは農業をやっていたので、幼いころは畑でよく過ごしていたんですけど。大根が干してあります。

本当に少量多品種でいろんな品目の野菜を育てる農家だったんですが、小さいころから「農家は儲からないから継ぐな」と言われていまして、結果として中学のときに実家の農業自体は辞めてしまっていて、今も一応農家はちょっと残っているんですけども、特に栽培はしておらず、遊休農地になっているようなかたちです。

その後、私はIT企業に就職するのですが、こういった小さい規模のこだわっている生産者さんが、しっかり持続可能な状態になっていって、農地が守られる世界になってほしいなというところから7年前に起業をしました。

今ここでやっているのが「食べチョク」というサービスでして、生産者の方が自分で値段を決めて、直接消費者の方に直売できるサービスになっています。なので生産者さんが、同じトマトでも自分はこういう育て方をしているからこの価格だということで、トマトでもそれぞれ価格が違うんですけども、生産者さん個人の一人一人にファンがつく。そんな世界をつくらうとしてやっています。

ちなみに余談ですが、弟はJAに勤めていまして、農機具の整備を今長くやっているところなんです。

今どんどん消費者さんの数が増えているんですけども、実際に生産者さんに喜んでいただいているのは、やっぱり消費者の方とつながると、どうしてもいろいろ説明をしたり代金回収だったり、細かいことをやらなければいけないので手間がかかるんですけども、その手間がなく、手間が省けて消費者の方とつながれるところが喜ばれていたり、あとは単純に売上がすごく上がって、4倍以上になりましたというような方々もいらっしゃいます。やっぱり売り値が変わるので利益率がすごく変わって、それで従業員も雇えていますとい

うような声も頂いています。

消費者の方からは、皆さん消費者の方全員がもともとこういう農業にすごく興味があったわけではないんですけど、おいしいものを買いたいなと思って買ってみたら、生産者さんのこだわりが書いてあったりお手紙が入っていたりして、そこから生産者さん個人、パーソナルなところにご興味を持って、ファンになっていく方が多くいらっしゃいます。

「お薦めの食べ方を書いてくださって嬉しいです」とか、「採れ立てを実感しました」というところで、単純に買うだけではなくて、つながるという体験がより付加価値を生んでいるかなと思っています。今日いらっしゃるネイバーズファームさんも、すごく消費者の方と近い取り組みをされていますけれども、やっぱりつながることで、それ自体が付加価値になっていくのを、サービスを通じて感じています。

今、全国 8700 件ぐらい生産者にご登録をいただいています、お客さん、消費者の方は主に都市部が多いんですけども、85 万人ほどご登録をいただいているようなサービスです。多い方だと月に 1000 万以上売るといったような方もいらっしゃって、野菜でも 700 万を月間で売り上げているような方もいらっしゃって、本当に小さい規模の生産者さんですが、しっかり売上にもつながっているかなというところです。

ちょっと自己紹介になってしまいましたが、その中で今回私たちがサービスを運営してきた中で、やっぱり東京の生産者さんもお登録をいただいています、約 100 件ほどご登録いただいています。その生産者さんの事例をもとに、よりこうしていったら持続可能な農業、特に東京のいいところを活かした農業ができるのではないかと、お話をさせていたきたいなと思っています。

ここに今、東京都のご登録いただいている生産者さんを書いています。ネイバーズファームさんもご登録いただいています。本当にいろんな野菜であったり、特にやっぱり野菜を作られている方が多くいらっしゃいますが、少量多品種で野菜をセットで出されていたり、島のパッションフルーツとかを出されているような生産者さんというのがご登録をいただいています。

今回、提言として三つ書かせていただいたんですけども、一つ一つちょっとお話をさせていただきます。

一つ目が、「CSA など都市農業のコミュニティ形成の支援」というところです。こちらは、実はもともと私が創業したときにやりたかったのが、この CSA の取り組みです。今日いらっしゃる方はご存じの方も多いかもしれないんですけども、「Community

Supported Agriculture」の略です。

アメリカだったりヨーロッパで、都市農業で使われているような手法になりますが、農家さんと消費者がより密につながってコミュニティを形成されて、事前にお金をお支払いすることで、生産者さんからすると収益が、最初に売上が確定しているので安定した農業経営ができる。消費者の方は、先ほどの知事の話にもありましたが、天候リスクがある中で、その天候リスクを消費者の方も一緒に負う。なので、もし不作であればその分野野菜は少なくなってしまうんだけど、一定の料金をお支払いして、しっかりコミュニティで農業を支えていくような仕組みです。ここの形成の支援というのは、まさに都市農業だからこそこできるところかなというので、今回提案の一つ目に入れさせていただいております。

私が実は起業するときに、これをやりたくて結局まだやっていなかったのは、この CSA が日本ではやっていないので、どうしてもやっぱり消費者側がいきなりリスクを、普通に野菜を買えるのに、わざわざリスクを負って生産者さんに年間契約をするメリットというのがなかなかなくて、生産者さんのメリットは大きいんですけど、消費者さん側がなかなかついてこないところが課題としてありました。

なので、私たちはまず食べチョクで、生産者さんと消費者さんが本当に1回買うという、ライトにつながるという体験を通して、そこから関係値を深めていくことができないかなというので今5年ぐらいサービスをやっています。

やっている中で、それこそ最初は全然興味がなかったけれども、毎月のように買っているうちに、もう近い親戚のような存在になって、それこそ大雨とかで物が無くなってしまったときに、物は無いんだけど支援したいというので、募金的にクラブファンで自分の買っている生産者さんを買って支えたり、そういった動きも出てきています。私が創業した5、6年前よりも、今は農家さんと消費者さんの距離はすごく縮まっているので、今だからこその CSA というのを、日本の中でモデルとして成立させることができるのではないかなと思っています。

うちの生産者さんの中にも、既に CSA に取り組んでいる方がいらっちゃって、その事例を下に書かせていただいています。

鴨志田農園さんは三鷹の生産者さんですけど、お客さんから年間契約でお金を頂いて野菜を作って送っています。面白いのは、そのお客さんが実際にご家庭で食べて、その出た生ごみというのをもう1回農地に戻してもらって、そこで堆肥作りをします。つまり自分のお客さんにお野菜を提供して、お客さんもその食べた生ごみを提供することで次の農

業にまたつなげていくという、お客さんと生産者さんの間を循環するような新しい取り組みというのをやられている方です。

ここは繁昌農園さんで、こちらの農家さんは同じように CSA でやられているんですけども、農業体験とかも併せて実施をされていて、単純に買うだけではなくて、お客さん同士がコミュニケーションをしたり、そういった本当にコミュニティづくりというところに力を入れられている事例です。

お二人とも結構若手の生産者さんではあるんですけども、しっかりファンがついていらっしゃるって、食べチョクでもすごく人気ですし、食べチョク外のこういった取り組みでもしっかり収益を上げられている方々です。

こういった取り組みをより支援することで、やっぱり CSA を導入するためにはノウハウも一定必要なんで、こういったところを行政がサポートできると、より広まっていくのではないかなというところで、一つ案として入れてさせていただきました。

もう一つが、「地産地消のための物流インフラ〔整備〕」の部分です。先ほども酒井さんからお話がありましたけれども、物流問題 2024 年を迎えるというところで、やっぱりこの流通部分というのは一番ネックになってくる部分かなと思っています。私たちが今やっている事業でも、一番問題なのは送料でして、この部分を何とかしないと、やっぱりなかなか生産者さんと消費者さんを近づけていくところが難しいかなと思っています。

東京は、生産地と消費地が近いところが、本当にどこにもない一番のメリットだと思っていますので、そこを結ぶ新しい流通インフラというのがつくれたらいいのかなと思っています。消費地と書いていますが、消費者と飲食店ですね。こういったところを巡回するような東京都の物流をつくれなかなというので、二つ目の案として挙げさせていただきました。

実際に同じような取り組みをしている事業者さんが、他社ですけどもいらっしゃいます。「やさいバス」さんというところですが、静岡発祥のスタートアップです。こちらは、地域を巡回して生産者さんの物をピックアップして、それを消費者のところに送るというような、巡回するバスをつくるという新しい物流システムをやられている会社さんです。こういった仕組みは、やっぱり一番東京だからこそできるかなと思っていますので、今回提案の二つ目として入れさせていただきました。

最後が「消費者の食育をはじめとした〔都市農業の〕理解促進」というところなんです。ここは、もう既にプランの中にもしっかり入れられている部分だとは思いますが、まだまだ拡大

余地はあるかなと思っています。

私たちは結構シェフとコラボをして、その中での魅力発信をしたり、先ほどのお手紙ともそうですけれども、農家さんから1回買った後に、しっかりそこからつながっていくというところで、単純に意識が高い方だけではなくて、ただ単においしいものを買いたいという方に対して、どう入っていくかというところを今いろいろ取り組んでいまして、こういった部分はまだ取り組む余地があるかなと思っています。

すみません、最後は駆け足になりましたが以上です。よろしくお願いします。

○築田部長：秋元さん、発表をありがとうございました。

質疑に入る前に、公務の都合によりまして知事が退席されます。本日はありがとうございました。

○小池知事：秋元さん、ありがとうございました。また皆さん、どうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

（知事退室）

（2）質疑応答

○築田部長：ありがとうございます。それでは質疑のほうに移らせていただきたいと思います。質問のある方は、恐縮ですが挙手をお願いしますでしょうか。はい、お願いいたします。

○梅村委員：お話をありがとうございました。三つの提言にすごく共感するところが多いと思うんですけど、特に私も物流インフラの構築はすごく必要だなと思っています。東京は消費者に近いといっても、情報はすぐにつながれるんですけど、無数の農家と無数の消費者がそれぞれにつながっている中で、物流も本当に個々に細々とつながってしまっている状態の中で、どういった仕組みが理想として考えられるか。例えば従来の市場のようなものをもう一度つくるべきなのかとか、何かお考えがあったらお聞きしたいなと思います。

○秋元：ありがとうございます。そうですね、まさに仰っていただいたとおり、それぞれが結構細かくなってしまっているの、結局効率が悪いと思っています。

なので、やっぱり一括にまとめる仕組みというのは必要です。それは個社がやるというよりは、どこかがまとめてやるべきで、そうしないとなかなか効率も上がらないですし、効率が上がらないと、どこも採算が合わないのでやめてしまって、結局今なかなかいいインフラ

がない状況だと思います。個社の取り組みというよりは、やっぱり業界全体としてやっていくところが必要になるかなと思っています。

○梅村委員：ありがとうございます。

○築田部長：梅村委員、ありがとうございました。続きまして、ほかにご質問のある方は、内野委員、お願いいたします。

○内野委員：質問ということでもないんですけども、私は実は先日、台湾に農業視察に行っ
てまいりました。そこで今、秋元さんが仰ってくださった三つの提案プラスに、「観光」と
か「国際交流」という視点が農業に入ってもいいのではないかなというのを感じてきました。

特に若い大学生とかは、この農業という体験やツールを通じて、いろんな人と知り合っ
て交流できる。そしてプラス語学が国際的に学べるなんていうのがあると、とても魅力だな
というのを体感してまいりました。

ぜひ四つ目の提案に、「観光」とか「国際交流」とかを入れていただけるといいのかなと
思いました。以上です。

○秋元：ありがとうございます。

○築田部長：ありがとうございます。それでは酒井委員、お願いいたします。

○酒井委員：お話をありがとうございました。しっかり経営が回るという前提の中でだとは
思うんですけども、農産物そのもの以外のブランディングに加えて、例えば環境配慮とか
少しフードマイレージ的な、そういう付加価値というものは、今、秋元さんの目から見て消
費者の考えとか、そういうのはリアルな話でお感じになっていることはありますか。

要は、そういったところまで価値を感じることに対価を払うのかとか、あとはまだまだだ
けれども、少しそういうこともいい意味で消費者マインドを変えていくチャンスである
か、いろんな今状況だと思うんですね。何かそのへんのお考えがあれば、教えていただ
けるとありがたいと思います。

○秋元：ありがとうございます。今うちのサービスは結構、比較的中でも感度の高い方が登
録をいただいていると思うんですけども、その中でもやっぱり環境に配慮したものを厳
選して選べるかというのは、まだまだ一握りかなと思っています。

ただ、SDGsという言葉がかなり一般的になって、うちでも特集をやらせていただくと、
そこで探される方というのも増えてきてはいます。あと未利用魚とかは、使われていないけ
ど、その分捨てられているものがまとめて安く買えますというのは、かなり訴求力は強い
んですが、そうではない例えば環境に配慮していて高くなるというと、なかなかハードルが上

がると思っています。

なので、やっぱり自分事化するのが大事だと思っています。それこそ応援したい生産者さんがやっている取り組みだと、結構何でも応援するかたちになります。この取り組みがいいから応援しましょうというよりは、ファンの生産者さんをつくって、その生産者さんが啓蒙していくのが一番強いのではないかなというのは、やっけていて感じます。

○酒井委員：なるほど。コミュニティという観点での取り組みと、あとはやっぱり世界情勢が変わってきていることを、どれだけ消費者に伝えるか、今は一番いいチャンスのような気もするんですね。非常に参考になりました。ありがとうございます。

○秋元：ありがとうございます。

○築田部長：ありがとうございました。ほかによろしいでしょうか。

では、次の議事のほうに進めさせていただきたいと思います。それでは秋元さま、ありがとうございました。お席のほうにお願いいたします。

○秋元：ありがとうございます。

(3) 意見交換 議題「東京の農業振興に向けた振興施策等について」

○築田部長：次に、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お手元の資料 2、本懇談会の設置要綱 5 の規定によりまして、「会議には座長を置き、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しますでしょうか。福塚委員、お願いいたします。

○福塚委員：農産物のブランド化など、農業に造詣の深い青木委員を推薦いたします。

○築田部長：ありがとうございます。青木委員の座長への推薦がございました。皆さま、いかがでしょうか。

（「異議なし」と声あり）

○築田部長：ありがとうございます。

それでは、青木委員に座長をお願いしたいと思います。この後の議事進行につきましては、青木座長をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○青木委員（以下、青木座長と表記）：はい。ただ今、座長に推薦されました青木です。今日は力が足りないところもあるかと思いますが、ぜひ皆さんご協力して議事を円滑

に進めますようお願いしたいと思いますので、よろしくお願いたします。

今日は第1回目の専門懇談会ですので、まず「東京農業の現状・課題」、これを事務局よりご説明いただきたいと思います。よろしいでしょうか。

○渋谷課長：それでは、事務局からご説明いたします。農業振興課長の渋谷でございます。

それでは、東京農業の現状と課題につきまして、ご説明いたします。お手元のタブレット、またはモニターをご覧ください。

まず初めは、「担い手確保・女性の農業経営への参画」でございます。左側のグラフをご覧ください。東京農業の農家数は右肩下がりが続けており、最新の令和2年では1万人を割り込む結果となりました。また同時に、農産物を販売していない自給農家が過半となっております。

右側のグラフは、経営改善に意欲的に取り組む認定農業者と、高い技術と指導力を持つ指導農業者における女性の比率になります。3%、6%と農業経営の中核を担う女性はわずかであることが分かります。

このような状況から都が考える課題でございますが、まずは「農外からの新規就農を促進」していくこと、そして農家の後継者も含め「新たに農業者となった方に対する定着支援策の充実」、さらには「女性農業者の技術向上や経営・意思決定層への参画促進」、これらを課題として捉えてございます。

次に、「農産物のブランド化の推進」でございます。左側のグラフをご覧ください。東京の農業生産額は右肩下がりが続けております。令和3年に200億円を切るような状況になっております。特にグラフの青い部分、つまり野菜の生産額が大きく減少していることが分かります。

スライドの右側は、東京のブランド農産物になります。江戸東京野菜としても知られる「東京うど」というブランド農産物がございますが、古くからの産品であり、近年は目立ったブランド農産物が育っていない状況でございます。一方で、八丈島に「八丈フルーツレモン」があります。こういった地域ブランドを全国区のブランド農産物に育成していくことが重要だと考えております。

このような状況から都が考える課題でございますが、まずは「農業生産額のV字回復に向けた効果的な方策の展開」。そして「ブランド化の推進による稼ぐ農業の実現」、農産物の高付加価値化であると考えております。

続きまして、「農業振興地域の活性化」でございます。現状としまして、東京の農地面積

は6410ヘクタールでございますが、これは左側のグラフにご覧いただけますように、年間100ヘクタールずつ、特にこの10年間では約1200ヘクタール減少した結果であり、農地の減少はまだまだ止まっていない状況でございます。

また、右の円グラフは東京における遊休農地の割合でございます。この500ヘクタールを超える遊休農地は農業振興地域を中心としたエリアにあるものでございます。

このような状況から都が考える課題でございますが、まずはまとまった農地が存在する「農業振興地域の利活用の推進」であり、またそういった農地の「貸し手および借り手のマッチングをさらに進めていくこと」と考えております。

次に、「スマート農業の加速化」でございます。現状としまして、東京都はこれまで東京フューチャーアグリシステムや栽培圃場管理アプリなど、経営改善につながる実用可能な技術を開発してきております。また、これらスマート農業技術の生産現場への実装が始まりつつあります。

写真は、開発された、または開発中の技術になります。左上から、農作物が育ちやすい環境を自動的に制御する「東京フューチャーアグリシステム」。その右側は複雑な圃場管理を簡単に行う「栽培圃場管理アプリ」と、商品の販売状況をリアルタイムで農家とお客が確認できる「直売所等経営管理アプリ」。左下はNTT東日本さまと東京都農林総合研究センターが開発しております「遠隔栽培指導システム」。その右側が、Wi-Fi技術を活用してほ場全体をリアルタイムで観測できるシステムとなっております。

課題でございますが、このような農業のスマート化を進める技術の「実装の加速化」を図っていかねばなりません。また開発した技術がすぐに普及できるよう、「開発と利用現場とのシームレスな関係性の構築」を図っていく必要があると考えております。また、その次の10年を担う技術、こういった「次代の東京農業の活性化に繋がる新たな技術開発」も併せてやっていかねばならないと考えております。

最後に、「食育・地産地消の推進」でございます。まず食育についてでございますが、都内では生産から流通・消費の各段階で、セミナーや農業体験、直売所での生産者との交流など、さまざまな食育活動が展開されています。こうした食育活動に関心を持つ都民の割合は、40%にとどまっています。また食育活動への参加をしたことがある都民の割合は約14%あります。

次に、地産地消でございますが、都内で生産される農作物は卸売市場を通じた流通のほか、量販店への契約出荷や直売など多様なルートで都民に供給されております。近年は各地で

共同直売所の設置が進むとともに、農業者の庭先での直売も盛んに行われており、新鮮で安全安心な農作物へのニーズが高まっております。

そこで東京都は、農業者の有機農業への取り組みを推進するために、化学肥料等の使用量の削減割合に応じて認証が受けられる「東京都エコ農産物認証制度」を推進しております。エコ農産物を知っている都民の割合は約 25%ですが、購入したいと考えている都民は 98%に上ります。

こうした現状を踏まえ、課題でございますが、食育については「都民の食育への関心を喚起」することが必要です。また地産地消に関しましては、「エコ農産物など東京産農産物の認知度を高め、生産拡大・販売促進」が必要だと考えています。

以上が、東京農業の現状・課題となります。活発なご議論をお願いいたします。

○青木座長：ご説明をありがとうございました。

それでは、これより東京の農業振興に向けた意見交換を進めていきたいと思っております。本日は、東京の農業が抱える課題に対して、資料に示したように「担い手確保・女性の農業経営への参画」「農産物のブランド化推進」「農業振興地域の活性化」「スマート農業の加速化」「食育・地産地消の推進」の五つの視点のもとに、専門家の皆さまよりご意見を頂戴して意見交換を進めていきたいと思っております。

では、資料の順に沿って、「担い手」については梅村委員、「ブランド化」については青木、「農業振興地域」については福塚委員、「スマート農業」については酒井委員、「食育・地産地消」については内野委員の順にご発言をお願いします。

委員の皆さまからご発言をいただいた後に、意見交換の時間を設けていますので、秋元先生もぜひ一緒に、ご質問、ご意見など頂きたいと思っております。

○秋元：はい。ありがとうございます。

○青木座長：一応発言時間としては 1 人 5 分程度ということですので、まず梅村委員からお願いいたします。

○梅村委員：ありがとうございます。まず担い手についてということで、私が新規就農をした経験から、感じた課題などについてお話しできればと思います。

まず最初に、すごく東京都のほうからはご支援を頂いたということで、ハウスを建設する際も補助金などを活用させていただきました。その際に使用した、具体的に言うと「新規就農者定着支援事業」というものがあるんですけども、補助率も高く大きな設備投資ができたということで大変ありがたかったんですけども、その補助金の申請から交付決定まで 1 年

間ほどの時間がありました。

その間、どういったスケジュールで進んでいくかというのが全く示されない状況も続いた中で、その間の資金繰りとか、事業計画をどうしていくかというのが、新規就農1年目としてはかなり苦しい状況に立たされたということもありました。

そういったところの補助のスピード感を持って取り組んでいただきたいというところと、またいろいろご支援を頂く会議なんかも組んでいただいたんですけども、その中でキャッシュフローだったり、経営の面についてもアドバイスを頂けるような専門家の方につないでいただいたり、そういったご支援も頂けたらとてもありがたかったなと感じております。

また、もう一つは資金に関して、援助に関しての要望です。私は生産緑地で新規就農をした第1号ということで、ほかの地域ですと受けられる経営開始型の資金というか、次世代人材投資資金なんかもあるかと思うんですけども、そちらがちょっと生産緑地だと制度として使えないという問題がありました。

具体的に言うと、人・農地プランがつかれないから導入できないということがありました。同じ新規就農の土台に立っている中で受けられると思っていたものが受けられなかったり、そういったところで、それも同じく事業計画づくりに少し苦勞した点があります。もしそのあたりも改善できるようであれば、後に続く新規就農者たちの力になるのではないかと思います。

もう一つは、新規就農の際に、私は最初に借りた農地が契約を30年いただけたということで、こちらはすごく大きなハウスを建てるに当たって大きな投資をしたわけですけども、しっかりと改修する期間を頂けたということで、今もそのハウスを活用して生産性の高い農業、単収1000万を超えるような栽培ができています。

その後、今2軒目、3軒目と農地の貸借の契約をする中で、やはり地主さんの意向として長く貸したいという方が本当に少なく、そういった中で取りあえず経営の規模を拡大していくために契約を拡大しているところではあるんですけども、なかなか規模拡大に伴って生産性を上げていくことが難しい状況です。

また、新規就農者も今増えていると思うんですけども、その方たちも3年、5年という短い契約の中で経営をしなければいけないという、すごく不安定な立場に立っています。そういった悩みも聞くことがあるんですけども、そういったところを改善していただかないと。例えば、今すごく東京は日照りが続いていて、雨も長く降っていないんですけども、

短い契約の農地ですと井戸を掘ったりもできないですし、モーターをつける電源もないような状況で、かなり農作物に被害が出ている中で、そこで経営をしなければいけないというかなり苦しい立場に今立っている方もすごく多いです。

地主さんが本当にその場しのぎで人に農地を貸すことが起きないような、もう少し理解を促進するような取り組みだったり、例えば地主さんの情報の吸い上げというところも、今は農協さんがかなり強く立っていると思うんですけども、貸借についてのプロセスとしては関わらないかたちになっています。そういった農家さんと密に接していただく行政の機関とかが、もう少し強く動いてほしいなという気持ちがあります。

最後に、女性の担い手についてですけども、先ほどの数字も、女性の認定農業者はかなり少ないなと思いました。私自身も、最初は自分で農業ができるかなという不安はすごくありました。どうして挑戦に踏み切れたかなというのを思い返してみると、その当時農水省が出していた「農業女子プロジェクト」の冊子を見て、その中で女性が新規就農をして、すごく自由に楽しそうに経営をしている姿を見て、ああ、私もこういうことをしたいな、私でもできるかもと強く感じたところがあります。

そういったロールモデルの発信だったり、私は法人化をして従業員を雇ってというかたちを取っていますし、私以外にも、ほかにも旦那さんと一緒にやったり、そういった方たちがいる中で、いろんな人が私でもできるかと思えるような情報発信がすごく有効かと思っています。

あとは、女性ならではの出産だったり育児だったりというライフイベントがたくさんある中で、それをすごく不安に思う気持ちは私もあります。最近、東京都のほうで出産時の雇用の補助なんかのご支援も頂けるような制度ができたとは思いますが、やっぱり農家というのは、東京は特に小さな経営になります。自分自身がプレーイングマネージャーとして自分も現場に出ないといけない中で、雇用の補助だけではなくて、自分が休んだときの保障とか補填なんかを厚く頂けるのであれば、すごく安心感につながって、挑戦できるような気持ちになるのではないかなと思っています。以上です。

○青木座長：ありがとうございました。質疑については、皆さんの話がひととおり終わってからしたいと思いますので、よろしくをお願いします。

では、引き続き私のほうで、農産物のブランド化の推進ということでお話をしたいと思います。ブランド化について、今ちょうど TOKYO X という豚肉で実践していますので、それを例にとって言うと、生産の面から非常に質の良い物ができたとしても、これをブランド

化するには、やはりある一定以上の数という量が必要です。

例えば、豚をトラックでと畜場に運びます。これにもトラック1台に1頭を乗せるわけにはいかないですから、トラック1台には30頭とか50頭を乗せないとコストが合わない。一定以上の頭数がないとコストが高くなるわけです。

それから、と畜場からさらに今現在は指定卸売業者という卸売業者に運びます。そこで部分肉にするんですけども、これも一定以上にしないと、一定以上の頭数がないと運賃と、あと作業効率が非常に悪くなる。畜産の場合はみんな骨がついていますから、それを脱骨して整形しなくてははいけない。やはりそこに人手がかかる。

それを経て販売店へ到着するわけですけども、これも決められた時間に決められた量を納入できないと、やはり陳列というものができないんですね。いくらブランド化をしたところでも、売り場にきちんと最初にフェースをつくって、プライスカードを付けてポップを付けても、そこに商品がなくてはしょうがないんですね。それなので毎日そこに供給する量、そういったものがないと売り場の担当者は困ってしまうわけです。

いくら販路を開拓しても結局長続きせず、そこで断られてしまうことになる。飲食店でもそれは同様で、メニューを作るときに、いつ来るか来ないか分からないというのではメニューは作れないわけですね。

そういった意味で、工業製品と農産物というのは違うんですけども、やはりそこにおいても定時・定量・定質、そういったものの原則が必要となってくるわけです。そのときに、TOKYO Xは豚でかなりの頭数があります。今1年間に8000頭から9000頭いるので、金額としても生産者の総生産額として6億円ぐらいある。そのくらいあるものですので、まだ量が多いんですけども。

さて、この豚の話はさておいて、それをちょっと農産物に話を置き換えると、品質のいくら良い物ができて、やはり一定の生産量がないことには流通に乗ってこないわけです。そこでいくら販売するためには、ストーリーをつくったり、ロゴを作ったり、ラベルを作ったり、パッケージで差別化はできます。

しかし農産物は、季節やそのときの気候で収穫量が大きく変わってくる。ただでさえ東京の場合は規模が小さいのに、さらに変化量が大きくなっていく。ですからブランディングをするときに、販売先というものに対しては農業生産によほど理解のあるところでないとなかなか長続きしない。

たしかに東京の農産物は付加価値がつけやすいですね。消費者にも説明しやすい。消費

者も非常にお金持ちが東京都民は多いですから、そういった意味では非常にやりやすいんですけども、販路先とのすごく頻繁な情報交換が実際にブランド化というものには必要となってくる。

そして、それを1人の農業者でやるとなると、これは大変難しいわけです。今日はこれしかないよと、販売先にメールを打てば事足りるという問題ではないんですね。売るほうも仕事で、今週はどのくらい売るかというのを計画をつくっているわけです。ところが天候が悪くてできませんよでは済まないようなところがあって、クレームも出てくるわけですよ。そうすると、その対応に半日ぐらいかかったりして、商品の多いときは、生産のほうも現場も忙しいわけです。そういったときに、やっぱりトラブルがある。それを1人でできるかというとなかなかできない。

今、東京都はチャレンジ農業支援事業などで、ブランディングとかそういったものに対して大変熱心にやっていただいている。場合によっては販路開拓も支援ができています。というわけで、非常にいいんですけども、それだけではまだまだブランド化を長期的に持続するのは難しいのかなという感じがします。

それから生産者のほうも1人ずつ個でやるよりも、やはりある程度のグループ化、それからそういった量をできるように通年で、例えばトマトなら通年で出荷できるような仕組み、そんなようなものをお互いに共同で考えていかないと、本当のブランド化というのは難しいのではないのかなということを考えています。

あと私のところで、「ブランド化の推進による稼ぐ農業の実現」と、それからもう一つは「農業生産額のV字回復に向けた効果的な方策の展開」という課題があるんですけども、これは難しいですよ。いや、これはすごい課題があるなと思っていたんですけども、V字回復は担い手とか土地の問題とか、そういったもの全体を含めた問題解決が必要だと思うんですね。

ブランド農産物という視点からだと、先ほどお話があったように、島しょ部の八丈島のフルーツレモンは大変売れていますよね。こういった物も面白いと思うし、私は八王子に住んでいるんですけども、近所でパッションフルーツをやっている方が1反に400本パッションフルーツを植えて、1本の木が1万円になるという話を聞いているんですね。そうすると非常に路地でやっている作物にしては、最高に付加価値が上がっているのではないのかななんていうことも思っています。

防除とか管理方法とか、今は気候の変動が非常に激しいので、先ほど梅村さんのほうから

もお話をいただいたように、いろいろなリスクをみんな抱えているんですね。そういったものをできるだけ事前に対応できるような技術開発。あとは、さらに付加価値を上げるために加工品の開発。そういったものをブランド化とともに進めていく。そうすると、きっと稼ぐ農業の見本となる可能性ができてくるのではないのかなというように思います。

そういったことで、V字回復に関しては、簡単にブランディングとか付加価値販売で事足りることはないと思いますけれども、それでもやはりこれだけ下がってきているのは、私も関係者としては、うーん、これはやはり何とかしなくてはいけないなと思っておりますし、この首都東京で作るものだけでもないのかなということも考えております。

例えば、京野菜というのは周辺の周りをつくっていますよね。京都の畑が滋賀県だみたいなことになって作っていて、ブランドとしては京野菜というかたちで販売できている。豚のほうの TOKYO X も他県で生産して、東京のほうで流通してカットして販売しているような方法を取っていますので、例えば東京のブランド、日野野菜とか東京のブランドの農産物を他県で。

他県の人たちは、首都圏の首都東京の魅力というのはすごく感じています。販売できる。付加価値を持って販売できるという魅力がすごくあるので、そういうところまで少し幅を広げるのも一つの考え方かなということを考えております。私のほうは以上です。

続きまして、福塚さん、お願いできますか。

○福塚委員：はい、分かりました。よろしく申し上げます。私のほうからは、農業振興地域の活性化というところのお題について、今日は3点お話ししたいと思っています。

まず一つ目は、農地保全について。昨年もお話ししてきてはいるんですけど、コロナを経て、やはりだいぶ農地に対するところは、関心とかはまた少し変化してきているなというのを感じています。東京都さんとしても、これ以上緑を減らさないという緑確保の総合的な指針に定められておりますけれども、特に消失する緑の多くは民間の農地で、多摩地域はそこが顕著であると思います。

これまで緑は、どちらかという癒やしとか眺めるということが重視されてきましたけれども、コロナを経た後は、やはり健康とか体を動かしたりできる、健やかに暮らすことができる、そういったところで改めて緑として関心が寄せられていますし、農地に対してその期待は非常に大きいと感じています。

また先日、都内の経済学部の学生さんに農業の話をする機会がありました。全然畑の違うところですけども、DXとかデジタルの話がいろいろ出ていく中で、その題材として本当に

アグリ、農業の話が出てくる。実際にどういうふうになっているんだというかたちで、すごく学生さんが関心を持ってくださっているところがありました。

そういう中で、身近な農地を総量としてこれ以上減らしていったら、身近に感じることはできないような距離にしてしまっただけではいけないと思っています。まとまった農地が、特に土地需要の変化というところはまた変わってきている足元がございます。東京の農業の場合、農業経営と不動産経営は切っても切り離せないところがありますので、産業のセクションにおいても、やはりこの土地需要の変化というのは捉えておく必要があるだろうと思います。

話をいろいろ聞いていると、都区部は依然として宅地需要が一定程度存在すると。一方で、先ほど物流の2024年の課題もありましたけれども、多摩部については宅地より物流センターとかデータセンターとか、そういったところの需要が非常に増加している中で、まとまった農地がある意味ターゲットになってきている。町も変化していくようなところが出てきています。

改めて、農地をどうやって地域として活かしていくか、存在しているか、機能が発揮されているかというところを、みんなで共有することが非常に大事になっているなど感じています。農地を地域で新たに保全していく、活用していくというところに向けて、いろんな連携を行政がリードしていくところも必要だろうと思います。

また一方で、シビアですけれども、もう後継者がこれだけいなくなっている農家さんが増えている中では、ある程度農地の消失もやむを得ないということを見ると、農地を新たに創出する、きちんとニーズがあるという中では、そういったところにも本腰を入れて踏み込んでいくことも必要なのかなと思います。そういう動きを見ると、おそらく農家の方が、そんな作るぐらいなら、うちの農地を使ってよと思ってくださる方も出てくるのかなと思います。

二つ目ですけれども、ではどうしていくかというところですね。先ほど秋元さんのお話もCSAとかありましたし、私もやっぱり地域で農業を継承したり考えていくことは、もう少し踏み込んでいいのかなと思っています。東京の場合、やはり個人の農家の方がすごい精力的に活動して、直売していろいろやられていくんですけれども、先ほど青木先生のお話もグループ化という話がありましたが、やはり農地の保全というところに関しては、どうしても個人のご家族の事情というところが当然一番効いてきますし、なかなかみんなで話すことは難しい事情があると思います。

ですが、地域でやはり貸借を促進していくためにも、貸すことは全然いいことなんだとい

うことをみんなで確認していくためにも、地域でそこらへんの議論を、まさにやっている最中から活発化していくことが必要かなと思います。

先ほど梅村さんから長期貸借の話がありましたけれども、私はそこがやはりすごく重要かなと思っています。今、生産緑地のほうは、今年から支援が入っているという話がありましたけれども、やはりこれから農業振興地域のほうも、より長期貸借を促進していくという意味では、そこに向けてきちんと支援をしていくことは必要かなと。金額うんぬん、お金のうんぬんだけでなく、そういう機運なんだということをみんなが自覚してもらうことが大きな後押しになるのかなと思っています。

そのためにも、農業を辞めてしまわれた方は、もう農政からちょっと距離を置かれることが多くなってしまうと思うんですけども、農業者のOBの方、農地のオーナーの方というのも、きちんと農政に関わってもら関係づくりというのも、すごく大事になるのではないかなと思っています。そこらへんが、まだまだやりがいがあるところかなと思います。

また、新たな担い手のうち貸借の出し手ができて、借り手のほうも東京の中ではニーズは非常にあるところだと思います。既にこまめなマッチングやスタートアップの支援はされていらっしゃるかと思いますが、そのより強化をというところと、あとは企業が入ってくるところも少なからず出てくるかと思っています。

そこについては、それなりに規模があるが故に結構独自にやられていくケースも多くなっています。結果、地域との距離がかなり空いて進んでいくケースもあると思いますので、その地域との連携をきちんと強化して定着を見据えるところが、そこは大事かなと思っています。

最後は3点目ですけども、ちょっとここは希望的なところもあります。6次産業化ともうちょっと古い言い回しですけども、最近、東京の農家さんと話していて、皆さんずっと旬の野菜ですぐに売れてしまう関係があるので、あまり加工とかサービスのところで結構やらなくても済んできたところがあると思うんですけども、改めて加工とかに興味がある方も何人かお話がありました。

私もこれまで携わってきて、地方と大きく違う東京の農業の魅力は、物を介してではなくて、人と人とのつながりそのものに価値があると感じています。ですので加工でもサービス業でも、物より事を創出する仕掛けと地方ではよく言われることですが、東京の農を中心としたところは、すごく可能性があると思っています。

以前、農家さんに人間関係図を作っていたいただいたことがあるんですよ。そしたらものすご

い曼荼羅が出来上がって、一般の会社員には考え付かないようないろんなネットワークをお持ちなんですね。そういうところを活かして行って、誰とどうやってつくっていくとか、そういうところの過程こそが、おそらくビジネスになっていくという。プロデューサー的な観点をお持ちの方がすごく多いので、そこらへんをもうちょっと積極的に推進していく。

そのためにも、信頼できるビジネスパートナーとの出会い、創発をつくる場というところが非常に大事になってきます。民間のいろんな方との接点というのは、そこがすごく大事になるので、行政なり支援なりが間に入っていけるといいなと思います。以上です。

○青木座長：福塚委員、ありがとうございました。

では、引き続き酒井委員のほうからお願いしたいと思います。

○酒井委員：よろしくお願いいいたします。資料の投影はお願いしてもいいですか。会場の皆さんには資料を見ながら説明させていただきたいと思います。

私はDXが所掌ですけれども、DXは全てに関わりがありますので、まず全体の話から差上げたいと思います。その後にDXのちょっと個別の話ができればと思います。

私は、タイトルにあるように、東京農業というのはものすごくチャンスがあると思います。アドバンテージがあると思います。

一つ目は、消費地そのものであるアドバンテージということで、物流の問題もありますけれども、例えばマイクロ物流とか、あとは企業のルートセールスですね。企業のルートセールスもこれまでと違って、オフィス縮小とかテレワークの中で、特に消耗品のルートセールスは非常に苦慮していると聞いております。実は我々の会社もそうなんですけれども。

そういったもともと網がありますので、その網をうまく活かしていく。そんなことも発想ができるユニークな地域だと思っております。このあたりはいろいろ規制の話とかもあると思いますので、行政とともに動くと、東京都ならではのユニークさが出るのではないかと考えております。

もう一つは、ブランディングですね。先ほど秋元さんの講演のあたりでもご質問させていただきましたけれども、やっぱり環境配慮とかフードマイレージ、消費地そのものであるというような観点で言うと、そういうブランディングも可能ではないかと。そんな時代が来るのではないかと考えております。ここも非常に特徴的なところだと思っております。

あともう一つは、企業が多いことです。これは実は特に大企業を中心に、これまでのような福利厚生ではなくて、社員のセカンドライフを支援しようとか、新しい福利厚生メニュー

をつくろうとかいった動きが多く出ていると思います。

そういった観点で言うと、例えば企業を卒業しても、ちゃんと地域に貢献して、特に農業をやりたいんだと。ただ新規就農まではハードルが高いけれども、自分がちゃんと地域に大切な雇用労働力になればいいと。そんな方を少し支援するような仕組みをしていくと、これも非常に東京ならではのユニークさが出るのかなと思っています。

あとは、事業承継ですね。これはかなり実は相談が増えているのではないかと考えております。非常にいい物を育ててファンドもあるんだけど、もう後継者もいないと。年も取ってきたのでという方が結構いらっしゃることは、地場のスーパーなどバイヤーの方から聞くことが増えてきました。

そういったことを考えたときに、その制度的な事業承継をどうやっていいのかとか、あとは事業承継をした後に、受けた方が例えばリフォームをして、もっと生産性の高い設備で商売をするとか、そういったところの助成ですね。

あとはファイナンス面。そういったところの支援をトータルでしていくと、せっかくなかなかいい物を育て続けてきた人を受け止めるような、そんな町にもなるのかなと思っています。

あとは、新たな産地形成です。これも非常に重要だと思っています。この後 DX についてお話ししますが、DX というのはあくまでも手段でしかないんですよね。

例えば、ちょっと秋田県の例で申し上げますと、実は 6 月に秋田で発表した件があるんですけど、これまで秋田というのはなかなか玉ネギの産地にはなり得なかったんですね。ただ夏の期間、結構中国からの輸入は玉ネギが増えていると。それ以外は結構国産が流通している中で、いろいろ気候特性を活かして、秋田を新しい玉ネギの産地にしようというような動きであります。

ただ、これまで歴史的に玉ネギを育ててきた方が少ないので、玉ネギを頑張ってやろうと思っても、結構病気の対処とかに苦慮してしまったんですね。ただ専門家がしっかりアドバイスをしたところ、秋田も玉ネギの産地になりましたと。ただ、その専門家も数が少ないので、あっち行ったりこっち行ったりはできないと。

なので、初めてここで DX ができて、遠隔で玉ネギをしっかりと見て栽培支援をして、失敗のない農業をやろうと。そうすると地域の追加の収入というんですか、アドオン収入になるんですよね。そういったのを目指すところとか、目的とセットで、それに的確な手段を DX として当てていくと。そういった発想が非常に重要ではないかと思っています。

東京都でも結構学術機関は集まっていますので、新たな品種というんですかね、この季節

にここで育てるといいのではないかとか、ブランディングの観点から新たな品種とセット、そういうところまで深みを持って考えていくといいのかなと考えています。

次をお願いします。ここにきて初めてDXですけども、まず目的と手段をしっかり明確にしなくてはいけないというところがございます。

もう一つは、委員の皆さんからもキーワードがありましたけど、身近事、自分事としてやっぱりいく必要がありますので、DXといっても遠い世界かなというのではなくて、分かりやすい事例からしっかり啓発をしていくという、そういった地道なところが必要かと思っています。

もう一つは、やっぱり教育ですね。これは本当に重要だと思っています。今、小中学校の生徒というのは、10年後、20年後の地域、日本を支える、日本の食も含めて支える方になります。ですので長いスパンになるんですけども、しっかり農業を憧れの産業にしていく。そのために、食の重要性とか世界の農業とかDXの事例、農業経営といったものをしっかり吸収できるプログラムができるような先生とか機関、そういったものをつくっていく必要があると考えています。

あとは実装です。いわゆるDXの実証と実装という言葉がありますが、実装の部分については技術ありきではなくて、ビジネスモデルから農業にフィットさせるぐらいの覚悟が必要だと思っております。

これは例えばですけども、いわゆるレベニューシェアというんでしょうか。導入していただいた方の収入が上がった、コストが下がった、リスクが減った。そういったものの対価の一部を頂くことで回すとか、そういったところまで踏み込んでいかないと、ICTはあればいいけどの域を出ないというんですかね、なくては困るというものになり得ないと思っておりますので、そういったところからしっかりやっていくんだという覚悟を官民連携で醸成していくことかなと思っております。

あとは仕組みですね。手段の提供とか、例えば回線の提供とかデバイスの提供とか、そういうのではなくて、やっぱり使ってもらう仕組みから含めて、民間企業と自治体等が協力してつくっていくところだと思っております。

そのためには、今、農総研さんのほうが動かししているような、そういったものをうまく活用しながら、みんな集まれというだけではなくて、しっかり幾つかのテーマを決めて、それに集ってくれる。そんなメンバーを集めるのが非常に効果的かなと思っております。

もう一つは、自分で今農業経営にどんな課題があるかなとか、それに対してはどういう

DXが有効なんだろうというのを分かっている方は、自分で判断してチョイスして投資すると思うんですね。それ以外の方もいらっしゃると思います。まだ何も分からないと。そこはしっかり分けてサポートしていく必要があるかなと思っております。

今、東京都の皆さまと少し前段で議論させていただいたときに、DXの専門家を困っている方に寄せようというような案も頂きましたが、私から申し上げたのは、DXの専門家だけではなくて、農業とか経営の専門家、そういったことが三位一体となって初めて機能するというようなことを申し上げました。ここについても、そもそも人材が不足しているのがあるかと思うんですけれども、DXの専門家だけというのは非常に危ういサポートになってしまうかなと思っております。

先ほど梅村委員のほうからもありましたけれども、たまたま施設園芸でというお話がありました。私が今結構聞こえてくる話ですと、首都圏近郊、特に圏央道沿いの交通が発展して、インターの近くに農地もあると。これまで物流センターを整備してきたようなところが、少し施設園芸というんですかね、そういったもの、生産の現場もセットにして、生産と物流をセットにして圏央道沿いのメリットを活かしていこうと。首都圏の消費を狙おうというような声が聞こえてきます。

東京都も、申し上げたとおり消費地そのものでございます。東京都自身も農業従事者が減少する中、リアルな話としてはやっぱり面積当たりの収量を最大化するとか、1人当たりの最大面積、1人当たりが対応できる面積を省力化で支援するとか、そういったことをやっていく必要があると思います。

そういった観点で言うと、施設園芸というのは手段になり得ると思っておりますので、今は「都市農業経営力強化事業」等々がありますけれども、こういったものを少し知っていただくことは非常に有効ではないかと思っております。駆け足でしたが、私からは以上になります。

○青木座長：どうもありがとうございました。

引き続き、内野委員、よろしく申し上げます。

○内野委員：私のほうでは、東京農業の食育・地産地消の推進というテーマについてお話ししたいと思います。

食育に関心を持つ都民の割合は、約4割にとどまっているという結果が出ていますが、関心がある4割というのが多いのか少ないのかという判断もあるかと思いますが、もしこの食育という言葉ではなくて、「SDGsに関心がありますか」とか、「おいしい食べ物

に関心がありますか」とか、「子どもの貧困に関心がありますか」とか、それから「観光とか農業交流に関心がありますか」という質問に変わった場合、もっともっと関心があるという回答が増えるのではないかなと思うんですね。

というのは、この食育というのは定義がなくて、もうどこともコラボできるし非常に間口が広いんです。それなので、そういうふうに捉えていただくことで、都民または都民の関心を高めることができるのではないかなと思っています。

また、参加したことがある人が少ないんですけども、やはり食育は経験、それから参加することが食べ物に関心と結び付きやすい特性があります。

例えば、私は東京都の方から紹介をいただきまして、「げんき農場」に視察に行かせていただいたりしました。東京でありながら、いろんなテーマパークやいろんな魅力がありながら、しかもちょっと足を運ぶと自然、農業と触れ合えるという魅力的な環境の中に、例えば料理教室等で文化交流というテーマにして日本の食文化を伝えると同時に、テーマを見つけて、今日はアメリカのボストン州の食事を体験してみましようみたいなプログラムがあったりすると、より魅力的に若い世代でも集客することができるのではないかと。また、そういうことを大学生に企画させると喜んで企画しますので、そういうプログラムのつくり方というものを食育と結び付けることでいろんな可能性があると思っています。

また、今は子ども食堂が特に都内でも盛んになっていますけれども、これもまた食のつながりで、食育ということで、子ども食堂の関係者が、子どもに食べさせるだけではなくて、子ども食堂に来た子どもたちに農業体験をさせたり、将来的な就労として農業を紹介したり、そういうつながりもあるんですね。なので、いろんなところとネットワークを広げることで、この課題の解決につながるのではないかなというのが一つあります。

それから、エコ農産物を知っている割合が非常に低いけれども、化学肥料や農薬を低減した農産物を購入したいと考えている都民は98%。これは大きなビジネスチャンスですよ。こういったことを周知させるためにも、いろいろなイベントとかレジャー体験というものを企画して、さっき青木先生が仰いましたけども、ブランドの物というよりは経験とか生産者さんとの交流自体に魅力を感じると。それは、ブランドの物を買うのと同じぐらいの動機付けになるのではないかなと思っています。

6次産業とか女性の参画とか、大学でも農業の可能性についていろいろ考えていくと、いろんな語学を学んでいる学生、それから環境を学んでいる学生、デザインを学んでいる学生、いろんな学生が農業と結び付くことで自分の専門を活かす可能性に気付いてくるんですね。

そういったことがあるんですが、一体どこにそういうつながりを主張すれば、ネットワークでつながるのかなというところが今課題になっていますので、今日お話を伺った中でも、こんなにいろいろやられているので、つなげていただければ、いろいろ発想が若い世代とつながるなと思いました。ぜひ、このスマート農業化なんていうのは、女性がやるには非常に魅力的だなと思いましたし、そういう意味でも、これから切り口を若い世代とつなぐパイパスのようなネットワークづくりということを強化していただけることで、可能性がより現実化してくるのではないかなと思いました。ちょっとまとまりませんが以上です。ありがとうございます。

○青木座長：ありがとうございました。

それでは、ちょっと時間がオーバー気味ですけれども、気にせずいろいろと意見交換を進めたいと思っております。どうしようかな。しゃべった順番で、梅村さんに対する質問が幾つかありましたら。では酒井委員。

○酒井委員：梅村さんに対して質問というか、リアルに東京で農業をやっている方としての感触と、あと東京都の方に少し聞ければと思っています。

資金とかファイナンス。資金のお話とかが出たじゃないですか。あれは結構リアルだと思っているんですね。実は私たちも自分たちの圃場をつくるときに、行政から補助金を頂くかたちでやろうとすると、ファイナンス面でやっぱり結局縛りが出てしまうというのがありました。東京都ではないんですけども、実は全て自助財源で施設園芸を東京都以外のところに建てました。

それで何かと言うと、建てた後に実はリースバックみたいな仕組みをつくって、いったんキャッシュを自分たちのところに戻したんですね。そのキャッシュが手元にあることで、もう少し次の投資がやりやすいという循環を考えたりしてやりました。やっぱりしっかり頑張っておられる生産者さんは販路もしっかりしていて、自分たちのファームが例えば2年ぐらいで軌道に乗ってきたときに、販路の方からももう少し売ってもらえないかとか、もっとほかの作物を育ててもらえないかという話はあると思うんですね。

そのときに、すぐに自分たちで、さっきの土地の問題も当然あるんですけども、農地の問題もあるんですけども、少しファイナンスとか資金のやり方という観点でお考えのところがあればというのと、少し行政の方に期待ができるころがあれば、お願いできればと思いました。

○梅村委員：私の場合は、東京都と日野市と合わせて82.5%の補助を頂くかたちで始められ

たので、その資金差はすごく少なかったです。あと公庫のほうから残りの自己負担を借り入れているので、そのあたりは結果的には負担はすごく少なかったというのはあるんですけども、やっぱりそのタイミングが非常に難しく、いつ資金が入ってくるのかとか、ハウスを建設するに当たって一度農地を空けないといけないので、そこで生産がストップする中で、自分の収入がいったんゼロになって、そこからハウスがいつ建てられるか分からないみたいところが、結構ネックとしてはあったかなと思っています。

○酒井委員：なるほど。分かりました。実は我々のほうにも、共同でファームを運営しないかとかいうお声がけをいただくこともあるんです。その背景をいろいろ聞くと、どういうファイナンスの仕組みを利用していくと非常に有効なのかというのが、農家の方はなかなか分からない。

ただ申し上げたとおり、本当に販路が広がってきたときにチャンスだと。今時間がかかるというお話もありましたけども、そのタイミングを逃すようなことにもなってしまいます。どこから定植を始めるかというのによっても、やっぱり販路の方のリクエストに応えられるかというのもあるので、今の特に期間の話とか、そこが明確になるというのは、非常にそれだけでも元気な農家さんが、次、次という、その次の投資をするという本質的な産業の姿に近づくのかなと感じました。

○青木座長：たしかにそうですね。私のほうから聞いていいですか。今はもう法人化されたんですよね。その後の先、法人化した先というのは見ているんですか。

○梅村委員：法人化の目的としては、従業員を雇用した上で、長く働いていただける環境をつくりたいというところがあったてました。やはり法人化をすると、この事業を拡大していく方向性というのが、すごく必要になってくるなというのを感じていて、壁にぶち当たっているというか。

私のトマトの栽培と販売に関しては、すごく軌道に乗っていて、同じようなハウスをつくれたら、それこそバイヤーさんの方から、もっと出してほしいと言われていたところもたくさんあります。やっていきたいところではあるし、利益を生んでいく事業ではあるんですけども、やはりそこでハウスを建てられる土地が見つけれられないというところで、露地で拡大をしている中で、なかなか利益率が逆に下がっていくみたいところがあります。今、生産のほうでどう拡大していくかというのが、ちょっと先が見えないなと思ってしまっています。

そのために、新たな事業の軸とか、まちづくりのほうのイベントとかで新しい事業がつく

れないとか、本当に生産の拡大だけではない方向性を探していかなければいけないなど、経営者としてはすごく今課題に直面しているところです。

○青木座長：ありがとうございます。今、東京都のほうに聞きたいということは、また後でいろいろと整理していただけると。

○酒井委員：今の会話の中で大体分かったので大丈夫です。

○青木座長：ほかにはございますか。はい。

○内野委員：もちろん農作業も魅力があるんだけど、自分はデザインを学んだからパッケージのデザインをしたいとか、栄養士の資格を持っているから農作物を活かしたレシピを考案したいとかいうことを言う学生が多いんですね。

法人化したときに、ぜひそういう子たちの雇用という枠が広がると、もちろん農作業もしますけども、プラスアルファでお手伝いできることがある可能性があると思いますけども、雇ってもらえる可能性はどれくらいありますでしょうか。

○梅村委員：本当にそういう方たちが一緒にお仕事ができたら、すごく楽しいなと思います。そのためには規模がある程度絶対に必要になってくるところで、今も法人化したことで、やっぱりバックオフィスというか、本部機能を賄うだけの利益をつくれているかというのがすごく難しいところです。法人自体を大きくした上で、そういった方を受け入れる必要があるなと思います。

今の段階でしたら、今もいろんな飲食店の方とかデザイナーの方と協働して単発的に商品と一緒に作ったり、そういった面で協力はできているかなと思います。そういった関わり方も、学生さんには考えの一つとして捉えてほしいなと思います。

○内野委員：ありがとうございます。ぜひよろしくをお願いします。

○青木座長：それでは梅村さんに対してはまずこのくらいにしておいて、ブランド化の議論についてご質問とかありましたらと思います。よろしくをお願いします。

○秋元：よろしくをお願いします。先ほどお話の中で、一定の供給量が必要になってくるというお話があったかと思うんですけども、やっぱり伝統野菜だったり固定種とか、なかなか量が確保できないみたいな問題もあると思っています。

少なくとも、それを高付加価値で売っていくみたいな方向性というのは、何か成功事例とかなんかあるんですかね。いわゆる江戸東京野菜の生産量としては少ないんけれども高単価で売られていて、その生産者さんがすごく顔になっている成功事例みたいなものは、量が少ないとなかなか難しいところですか。

○青木座長：どうなのでしょうね。私は TOKYO X という畜産物を主に扱っているのですが、やっぱりどうしても量が必要だという見方をしてしまうんですけれども。

例えば EC サイトで売ったり、それから自分の直売所で売ったり、そういったことをしながら高付加価値をつけて、日の出も非常に独特の栽培方法をやってトマトなんかありますよね。それから八王子でもショウガを作ったりなんかして、非常に着々と生産を増やしている人がいます。

ただ、私としては、もう少しそれなりに連携をして、何百万というか、何百万以下かもしれないから、あまり小さい単位のものに対しての支援よりも、その支援を個別にやるのはやっぱりあまり効率が良くないなと思っているんですね。それよりももう少しそういった生産者たちが連携して、東京都の生産者は今わずか 5000 人しか販売農家はいないですけれども、結構消費者とのコミュニケーションは非常にいいと思うんです。周りに消費者の数が多い。

ただ生産者同士が、それほど仲がいいかというと、案外情報交換できていないのではないのかな。そういったもっと機会を増やしてやったり、一緒に会って、一緒に勉強会をして、そういったようなものを違う地域の生産者たちができるような場をつくるのも、これから必要ではないのかなと思っています。その中からビジネスができてくれば、ビジネスもできてくるのではないかなと考えています。

○秋元：たしかにすごく仰るとおりで、意外と横のつながりが少ないのかなというのは私も思いました。私はいろんな地域を回っていて、東京外のほうも多かったりはするんですけれども、地方だと生産グループは結構強い横のつながりで売られているケースが特に最近が増えてきているなと思っています。いわゆる JA さんの仕組みを自分たちでつくってしまうみたいなのを、農業者でやられている事例が出てきています。東京でもっとそういう事例がいっぱい出てくると、1人当たりの量は少なくとも、それをまとめてブランド化して売っていくというのができるということですよ。

○青木座長：東京は、割合と若い後継者が多いんですね。その後継者たちは先ほどの DX とか EC とか、そういったものに対してやっぱりきちんと対応できるので、案外私は希望的に見ているんです。そうすれば彼らはやることはできるのではないのかなと考えています。

○秋元：なるほど。ありがとうございます。

○青木座長：はい。それでは私の話はこれぐらいにしておいて、福塚さんの農業振興地域の活性化という、結構これは大変な問題だし、非常に興味深い話を聞かせていただいたので、

これに対してご質問のある方がありましたら、お願いします。内野さん、どうぞ。

○内野委員：はい、ありがとうございます。休耕農地をいろいろ、私の知っている範囲で恐縮ですけども、食べられる学校の校庭というような意味ですけど、今「エディブル・スクールヤード」というアメリカから入ってきた考え方で、不登校の子とか学校になじめない子たちが農作業をするようなことで、いろんないい効果が得られているというような事例があったり、それから子ども食堂の活躍の場として、そういった農作業をしたいというような話をよく聞くんですね。

そのときに、農家さんに土地を貸してもらったとか、貸してもらいたいんだけど、どこに相談したらいいかわからないという話もよく聞きます。

もう一つ聞くのが、借りただけけれども、借りた土地の使い方に貸し手が不満を持っていて、そこでトラブルが起こるみたいなのも聞きました。これは借り手の、借りたからには、ここはマナーですよみたいなのを教えてもらわないと、トラブルの元になるのかなと思ったんですけども。貸し借りのときは、どうぞどうぞ使ってくださいとなるんだけど、実際に動き出してみると、貸している側はこんな使い方をされてみたいなのは、実際にあるんでしょうか。すみません、お願いします。

○福塚委員：私より梅村さんのほうがあれかもしれないですけど、でも大なり小なりあると思います。

でも、貸し手と借り手の間の距離が広がるほど結構問題が生じたときには、もう回復ができないケースになることが多いと思います。やはり貸借をされるときには、貸し手の方は借り手がどんなふうな作業をされているのか、当然気にかかります。まず住んでいるところとの距離感にもよると思うんですけども、顔を合わすような土地の距離感であれば、当然やっぱり見について、どうされて、またアドバイスしたりというような関係はしながら、地元の農業委員の方などにもつないでいくとか、そこらへんの細やかなところは最初のスタートアップのときは必要かなと思って見えています。

○内野委員：ありがとうございます。まさに本当に新規就農のようなかたちで、違う目的で農業体験、農業に関わりたいというような間口が広がっていますので、そのへんのご支援というのにも必要なかなと思って伺いました。ありがとうございました。

○青木座長：では梅村さん。

○梅村委員：農地を借りる側と貸す側の意向の違いは、私もすごく問題があるなと思っています。私が最初に借りた土地に関しては、最初に私のほうで、こういう農業をやりたいです、

こういうハウスをつくって、こういうふうなものを作っていきたいですというのを市のほうに提出をした上で、そういった資料もたぶんおそらく共有していただいた上で、地主さんの共感を得てやり始めたので、すごく応援してもらえました。

そういったことのプロセスを経ないで、結構よくあるのは、本当に今までの従来の農法をやっていたところで、オーガニックでやりたいとか、ちょっとイメージの違う農業が始められると、すごくアレルギー反応があるなと思っています。

私が最近借りた畑で今一番言われるのは、とにかく草を生やさなければ何でもいいみたいなことも言われたりはするんですけども、地主さんがどう農地を残していきたいかという意向と新規就農者の意向もしっかり把握した上で、マッチングをしないといけないなと思っています。

そういったことのヒアリングは、私の場合は市役所の中にすごく農家さんと顔の利く方がいらっしやったので、そういう齟齬も少なくなっているのかなと思います。行政のほうで異動が多い中で、そういった関係性を築ける役所の方はなかなか少ないなと思っています。そういったところを、行政としてもそれが本当に難しいのが、農協さんなんかは異動が少なかったりして顔を知っている方も多かったりはするので、そこで役割を持つべきなのか。とにかく地主さんと強いコネクションを持つ役割の方は、1人必要なのではないかなと思います。

○福塚委員：私もそう思います。そのところですね。地主さんとの距離をもっと大事にしていくというのは、意識を持ってやっていったほうが良いなと思っています。

○青木座長：あと私のほうから聞いていいかな。いやいや、酒井さんどうぞ。

○酒井委員：すみません、ありがとうございます。おそらく東京都で言うと、冒頭に知事も仰っていたように、都市部と多摩地域と島しょ部というそれぞれの特性があるので、一律に下がっているねというのではなくて、それぞれの地域の下がり方をしっかり見ていったときに、それぞれの打ち手というのものもあるのかなとちょっと感じましたので、そのへんの少しご意見があればということ。

あともう一つは、農業は当たり前ですけども地域の経済だけではなくて、文化とかコミュニティを醸成してきたものだと思います。そう考えると、地域の振興という観点に立ったときに、やっぱり農業を基点に、その先の地域づくりとかまちづくりに、どう掛け合わせていくかという観点も非常に重要だと思います。

地域にリーダー的な方がいらっしやって、ファシリテートできる方がいらっしやってと

か、地域にそもそもそういう機運があるところはまた別ですけれども、そうでないときに例えば行政の中でもそれぞれの組織が手を組んで、例えば農業系のセクションの方もそうですし、例えば農業と書いたときに、最近では天候とかで用水路とかもあつたらあふれてしまうよねということで危機管理系の方と手を組んで、そのチームで地元の方と会話をしたりということが、かなり大切になってくるかなと感じています。

今のはたまたま私の例ですけれども、福塚さんがいろいろ接点を持たれる中で、いわゆる地域振興という観点で、何か有効な配慮とかがもしあればと思って。

○福塚委員：ありがとうございます。仰られているように、前半の地域の特性に応じたというのは本当にそれぞれであるので、結構もうちょっとマイクロに考えていったほうがいろいろなどは思っています。

多摩地域の中の農業関係の方とお話をしたときに、ある一定の規模、農地、農業者のまとまりを超えたときには、一気に歯抜けになるように無くなっていくと。やっぱり限界値が暗黙のところであるみたいな話があって、そのまとまりというところは意識しながら振興していく必要があるというお話がありましたので、自治体単位ではないスケール感かなと思っています。

あと地域振興という意味で立つと、東京の場合は結構顕著で、農業をやられている方と新しく入られた新旧住民が、結構明確に分かれるところがあると思います。農業をやられてきた方は当然歴史を全部理解して、その土地でずっとやられてきている方というのがあります。逆に言うと、最初に内野委員が仰った観光との掛け合わせという意味では、以前、観光業者と話をしたときには、そういう方の話す内容はすごく魅力的だみたいなお話がありましたので、その歴史というところはすごく大事な魅力としてあると思います。

一方で、新住民の方との接点という意味では、まさに農が持つ可能性というか、食のイベントだったり、特に最近新しく引っ越してきた若い家族が、直売所でトマトとかを買うことによって、初めて交流が生まれるみたいなことが本当に増えてきているという話があります。そこは農の持つところを最大限に活かして、イベントなり何なり仕掛けをつくっていく。CSAなり何なりをやっていくことで、少しずつ信頼関係がつくっていけることは、時間をかけるとできる。そこが農の魅力かなと思っています。

○酒井委員：ありがとうございます。食育と同じように長い時間がかかるものだと思うんですけども、短期的にしっかり成果を出してやりたいものと、やっぱり長期的なところは、今の観点は非常に重要かなと感じました。ありがとうございます。

○青木座長：私の質問は、そういった地域との問題ですけれども、農業はたしかにポジティブな面もありますけれども、ネガティブな面もありますよね。農薬をまいたり、ほこりが出たり、農機具がうるさかったり、臭い、そういったものもあります。そういったものについては、例えば多摩地域と島しょ部と、それから都市の間では、そういうのを調べになったりなんか調査したことはございますか。

○福塚委員：地域別の特徴では見たことがないですけれども、「緑農住」のまちづくりのやつを検討していったときに、やはりその視点はありました。当然その状況を問題と感ずる方は、その状況を想像していなくて新しく隣接で越してこられた方とか、たぶんそういう方は感ずることになると思うんですよね。

ですので、ひとつはやっぱり宅地を売る事業者なり、指導する行政のほうで、こういう生活スタイルがここでは行われるんだよということを、ネガティブな面も含めて最初にお伝えする。その土地に住むときには、こういうことが起きるということを想像しておいてもらうことは、すごく大事なことなのではないかなと。ポジティブなところだけをお伝えして、住んでみたらこんなに布団が汚れるとか、そんな苦情が出るのではなくて、それをもう想定、織り込み済みで住んでもらうことは、やはり少し大事かなとは思っています。

○青木座長：ちょっと去年、私のほうで東京都の農家を調査することがあったんですけども、周辺の住民のアンケート調査をしたりしたんですけども、農家の人によっては、1人から非常に反対する意見が出るはずなので、やらないでもらいたい。1000人いて、たった1人でも私の心を傷つけてしまうということで、私よりはるかに後から来た人なんですけど、やっぱりそういったこともありました。なかなかたしかにいいことも多いけれども、本当の1%ぐらいの人の意見によって傷ついてしまう農家もいるのかなと思いました。

でもポジティブな面ばかりではなくて、ネガティブな面も新住民に伝えることはたしかに必要ですよね。ありがとうございました。

福塚委員のほうには、ほかにご意見、お伺いしたいことはございますか。

はい。それでは引き続きまして、酒井委員の東京都の現状と課題と言うことでスマート農業。これについてのご質問がありましたらお願いしたいと思います。はい、では。

○内野委員：女子学生から本当に素朴な意見で、「農業に関心はあるけれども、虫が苦手なんです」とか、「あまり長い時間、紫外線に当たりたくないんです」とか、そういう声が出てくるんですね。まさにこれを解決できるのが、このスマート農業なのかなと素朴な疑問で、教えていただけましたらと思います。

○酒井委員：分かりました。どうしても露地栽培については、そういったものはつきまとうのかなと思います。それはそれで大切な産業として、その分野でできることをやって維持していくことだと思います。

ただ、そういった率直な思いをお持ちの女子学生の方に農業の可能性を感じていただくには、ひとつは先ほど来申し上げているとおり、先生も仰っていただいたように、やっぱり食育というんですかね。当然そういうこともあるんですけども、普段自分が口に入れているものは、今世の中の世界情勢を見たときに、こういう課題があって、でもこういういろんなチャレンジの中で今口に入っているんだよというしっかり本質的なところを、誇りが持てる産業だということを伝えるということ。

あともう一つは、まさに梅村さんがやられているように施設園芸というのがひとつ。施設園芸でもいろいろあるんですけども、施設園芸も太陽光でやるところがあるので、暑いとか当然虫がいないという話ではないですし、いろいろあるんですけども、少し例えば腰をかがめないでやるような、軒高に合わせるような栽培の方法とかいろいろあります。

日本の中でもそういったことが始まっているものもありますし、あとは世界の農業を見たときに、こういう農業があるんだという事例とかをどんどん伝えていくことだと思います。今見えている日本の農業だけで見て、ああ、これは私はというのではなくて、やっぱり世界全体の農業を見たときに、自分が日本で初めてこれをやってやろうではないですけども、こういう世界があるんだということをやっぱりしっかり伝えると、選択することと判断すること、あと可能性を伝えるという、この三つができるのではないかなと思っています。ちょっとDXの直接のご回答ではないですけども。

○内野委員：いえいえ、ありがとうございます。まさに仰るとおりで、やっぱり農業で世界とつながる可能性があるところが、とても魅力なんですよ。

○酒井委員：そうですね。

○内野委員：新しいやり方とか。そういう情報をたくさん頂けると嬉しいなと思いました。ありがとうございました。

○酒井委員：とにかく技術を使ってデータドリブンでという農業は、本当に世界は先行しているんで、日本でそれができないことはいくらでもあるんですよ。農地の規模の大きさとか気候の話とかで、いろいろ持ち込めない。それを持ち込んでどうのという話でもなかったりするんですけど、やっぱり知ることが非常にその可能性を生んで、自分で技術と課題を結び付けて、新しいものを生む循環になると思うので、本質的にそれが一番ベースとして大事か

など思っています。

○内野委員：ありがとうございます。

○福塚委員：酒井先生の先ほどのメモがもしかしたら見られるとありがたいんですけども、出していただいて大丈夫ですか。ありがとうございます。

私は、これをお聞きする中で、事業承継のところにとっても興味があったんですけども、特にここ、東京の場合、先ほど農地の貸借ですら結構大変な中で、事業承継というもののイメージはどういうふうに考えていくといいのかなど。

○酒井委員：実際にリアルに相談があった話のほうは伝わりやすいと思うので、1例だという前提でお話をすると、ちょっと申し上げたとおり地場のスーパーさんが、やっぱりファンが多い農家からイチゴを仕入れていました。ただその方が、もうどうにもこうにも後継者もいないと。施設園芸だったんですけども、ちょうど設備も崩壊の時期だと。修繕費も今から出して、自分があと何年やるかというので修繕費も出せないという状況だったらしいんですよ。

その方は結局廃業してしまったんですけども、スーパーの方がその話を聞いたときに、信頼できるような生産者がいたら紹介して、しっかりうちが買うから事業を継いでくれないかというお話を本当はしたかったというような話だったんですね。

やっぱりそこをしっかりとつなげるような仕組みができるかという話と、あともう一つは先ほど、たまたま施設園芸だったので修繕という言葉が出てくるんですけど、例えば同じ面積でイチゴが10採れましたと。なんだけれども、やっぱり修繕するときにはしっかり環境整備の仕組みを最新のものとやるとか、データを活用するような仕組みをちゃんとやるとかいうことを組み合わせることで、生産性が上がって、それが10になりますとか、失敗する確率を減らすとか、より省力化になる。生産性を上げるための投資をすると。事業承継をするよとするんだけど、もう1回修繕するときと同じものをつくるのではなくて、そこにDXを利かせたいというような、そんなイメージだと思うんですね。

それをトータルで支援するためには、単にDXの話だけでなく、やっぱり事業承継するときの制度の話とか、何をやると生産性が上がるのかとか、先ほどのようにファイナンスの話とか、そういったものが全部ひとくくりだなと思って発言をさせていただいたところです。

○福塚委員：ありがとうございます。例えばラーメン屋さんとか飲食店とか、この味を守りたいと言って誰かに継ぐみたいのが、メディアで載るような、そういうところがあるじゃな

いですか。そのイメージの延長で、もっと軽やかにできていけるといいのかなとは思うんですけど。

○酒井委員：そうですね。だから農業はやっぱり農「業」なわけで、産業だと。ぎらぎらするイメージではなくて、ビジネスとしての農業というものがかなり出てくると、そういう発想になると思うんですよね。

なので、おらがもう知恵のノウハウだから、もう門外不出だというのだったらそこで止まってしまうんですけども、そうではなくて、せっかくのものを世の中に、こういうご時世だから社会にどんどんやっていきたいと。ただ、もう自分はどうしても限界だといったときに、仰っていただくようなその発想が農業の中でも当たり前になるように、そんな世界観を出すためには、結構それは行政とか民間企業とか生産者が本当に一体になってつくり上げなくてはいけない。そんなところかなと思っています。

○青木座長：はい、内野さん。

○内野委員：今、若い人たちはいろいろマッチングアプリとかを使っているんで、もう廃業寸前なんですけど誰かやりたい人はいませんかみたいなのが、うまくスマホとかの情報で得られるような仕組みがあるのかもしれないんですけど、あるといいですね。

○酒井委員：そうですね。継ぐほうも、自分が相当手を入れないとビジネスに軌道に乗せるが大変だとなると、なかなか継ぎづらいではないですか。

そういう意味では、やっぱり自分自身の経営が今どうなっているんだろうというのを、なるべく分かるように見えるようにしておく。取引先との関係も良好なものを築いていくと。それを見る化するために、何かデジタルのツールを使っておいて、いざ自分がといったときに、ちゃんとしっかり承継できるように、そういったところまで含めてやったときに、初めてマッチングが機能するかなと思うんですよね。

これも時間がかかる話ですけど、DXは結構すぐに何かできてドラスティックというふうみんな思われがちなんですけども、やっぱりこういうことから地道にちゃんと仕組みをつくっていかないといけないのではないかと考えております。すごく可能性がありだと思います。

○青木座長：はい。あともう一つは、DXスマート化によって、生産性とか経営改善はどれくらいの程度進むんですか。生産性が倍上がるとか、そのへんのもくろみとしては。

○酒井委員：これは、もう本当に区区です。生産性が上がるというのも、申し上げたように幾つかあって、例えば収入が上がるとかコストが減るとか、あとは保険ではないんですけれ

ども、結構リスクがあるもののリスクが相当減るとか、いろいろあると思います。

なので、当然どんなブランディングで、どういう面積で、何を育てて、どういう販路をと
いう、そもそもの事業計画のベースによるので、一概的に何パーセント上がるとかいうのは
当然ないです。

ただ、やっぱり投資対効果がなくてはいけないので、そういった観点ではしっかり DX を
何らかのかたちで活用して、それを例えば補助金が付いている間だけ活用しますというの
ではなくて、ちゃんとやっぱり自己投資、自助財源でずっと活用している方に関しては、先
ほどの収入が上がる、省力化。省力化というのは、単に人を減らすとかそういうのではなく
て、どうしても人が雇用できないときに、それを代替するために DX を使うという意味の省
力化とか、先ほどのリスクを減らすものにつながるとか、そういったものの効果というのは
定量的に出ているとは感じています。

○青木座長：ありがとうございます。

○秋元：私もよろしいですか

○青木座長：はい、秋元さん。

○秋元：時間がない中で、すみません。2 ページ目にいけますでしょうか。DX はすごく重
要だなと思っているんですけど、なかなかやっぱり生産者さんは生産のプロだったりする
ので、結構難しいなと感じている中で、お話を聞いていて、1 点目の企業の企業人材の活用
はすごく可能性があるなと思っています。

DX の専門家というよりかは、もう少し、専門家ではないけれども、IT 企業に勤めている
人みたいな緩い人が関わっていけるようになると、より進むのではないかなと思いました。
阿部梨園の佐川さんはメルカリとかに勤められていて、梨園で経営されていましたが、そ
れで一気に 1 年とかで DX を進めたみたいなのがあって、どうしても離れているとなかなか
難しいんですけど、東京だからこそできるという意味だと、そういう企業の企業人材で DX
を推進していく、右腕の派遣みたいなのはすごく可能性があるのではないかなと、お話を聞
いていて感じたのですが。

○酒井委員：仰るとおりだと思います。実はたまたま私は NTT グループにいるもので、事
例でお話をさせていただくと、地域に残ってちゃんとしっかり人生 100 年の世界の中で、
少しベテランの年齢になっても、やっぱり頑張りたいという方はいらっしゃるんですね。

そうしたときに、それはたぶんどこの企業でも、そういう気概を持っている方はいらっし
ゃると思うんです。そのときに農業というものが、まさに秋元さんが仰ったようなことを啓

発していくと、自分にも農業の可能性があるなど。このご時世は非常に大事だなというところにつながると思うんですね。

そのときに、全く通信会社にいましたとかIT企業にいたから、私はもう農業なんて選択肢にもなくて何もできませんというのではなくて、実はそれは結構オールマイティーに使える経験だったり能力だよねと。もし管理職であれば、そこは経営という観点でも分かるのでというようなことを伝えていくことが重要かなと思いました。

○秋元：ありがとうございます。

○青木座長：ありがとうございます。

それでは酒井さんにはいろいろと本当にお話をお伺いしたいのですが、時間もありますので、最後に内野委員にいろんなご質問のある方。はい、酒井さんどうぞ。

○酒井委員：秋元さんも内野さんも、食育の大事さということをお話いただいたかなと思っています。私が今感じているのは、例えばちなみに東京都に農業高校は何校あるか皆さんご存じですか。私はちょっと興味を持って調べたんですけど、これが合っていればなんですけど、東京都で9校あるらしいんですよ。園芸高校から始まって、農芸高校、農産高校、似たような名前が結構ありますと。本当にその可能性は大事だなと思うんですね。

ただ、実は私たちの東京都の調布にある農場にも、この学校の生徒さんに来ていただいたんです。生徒さんの声を聞いたときに、生産については結構先生がいろいろ教えてくれると。

ただ例えばテクノロジーを使うとこういう変化が起きるよとか、最近のやっぱり世界情勢を踏まえたときの農業経営、例えばエネルギーコストの話で農業そのものではないんですけども、農業経営をするときにエネルギーはどういう選択肢があって、今どういう情勢になっているのかという、そういうことを教えてくれるかなと思ったんですけど、そこに対して経験を積まれている先生方がまだまだ少ないというのが生徒から聞こえてきた声なんですね。実は東京に限らず、私はほかの大学の農学部とかでもお話しするんですけど、同じような声を聞きます。

そう考えたときに、食育という観点でこんなことがあるよというだけではなくて、本当に学びたい、次世代の農業を支えてくれる方に対して刺さることというんですかね、ギャップというんですかね、よく聞く話はそれは分かったと。だけど本当に聞きたいこういうものがあるんですけどというのでお感じになっていることがもしあれば、そこは今後例えば東京都の農業高校でどういうプログラムをやっていくかとか、そういうのにもつながって非常に

重要かなと思っています。もしお気づきの点があれば。

○内野委員：最近私がびっくりしたことの一つに、大学の農学部を出た人は、ほぼほぼ農業に従事しないという事実。これにちょっとびっくりしました。あれっ、生産者と教育の場がだいぶかけ離れているのかなというところで、でも今、酒井さんに何うと、授業の中では結構生産者の声をいろいろ教えているということだったので、そこは私が聞いたのとまた違った見解があったので面白かったんですけども。

やはり体験を伴うという。いろいろ大学や教育機関に行くと、最近はお出前授業とかゲストスピーカーとかいろいろ来て話をしてくれる機会は増えました。散々いろいろやってあげて思うのは、学生がやっぱり生産現場に出向いて、その空気感を味わって、実際にその生産者と交流を持つ機会が何よりのモチベーションかな。また、そこでできた物を食べる体験。これに尽きるかなと思っています。

いろいろ農業関係者の方が一生懸命、教育は大事だからと教育現場に行ってくださいんですけども、やっぱり今度は学生がもっともっと現場に出る機会、これを増やしていくことが重要かなと思っています。

○酒井委員：ありがとうございます。本当に憧れの産業にしないと、たぶん持続可能な産業にならないと思っているので、本当に教育は重要だなと思っています。

あとは現場に行って、こういう大変さがあるんだよ、やりがいがあるんだよと終わってしまうと、もったいないと思っているんですね。大変さがあつたときに、実は世界ではこういうかたちでクリアした人がいる。日本でも、先ほど秋元さんが仰ったように、こういうかたちでチャレンジして、IT 出身で1年間で劇的に改善した人がいるという。そういったところまで伝えると、すごく可能性があるとか、自分もやってやろうみたいな、そういうのにつなげることもいいかなと思います。

○内野委員：そう思います。今の SNS やスライド等もいっぱい情報として入るので、あっ、そうなんだと、それで分かった気になってしまっているのが問題で、やっぱりその現場に行って、その匂いのかいだり、その空気感を肌で感じることで動機付けになるのが欠けているかなとつくづく思うんですね。

○酒井委員：ありがとうございました。

○青木座長：はい、梅村さん。

○梅村委員：ちょっと感じが変わりますが、画面に映っている東京都エコ農産物の制度について、すごく課題があるなと思っています。私も認証自体は取っていて、減農薬に取り組

んでいるんですけども、正直すごく栽培のリスクが上がる半面、消費者に何か訴えかける力があるのか。ほとんどないなと感じています。

エコ農産物ですと言って何か訴求できるわけではないですけど、逆によくマルシェなんかで聞かれるのは、「これはオーガニックですか」とか「無農薬ですか」ということはよく聞かれるので、農薬に関する関心がないわけではないなと思っています。その間の言葉が必要なのではないかなと思っています。

秋元さんの食べチョクなんかも、私が覚えている限りは最初はオーガニックをうたっていたと思います。やっぱり従来の農業とオーガニックは全く違う世界というか、オーガニックだけに絞って、その世界をオーガニックに持っていこうとすると、はみ出してしまう農家が多すぎると思います。オーガニックではなくても、農薬をすごく減らそうと努力していたり、厳密に管理したりとか、いろんな方法を取っている方がいると思うんですよ。

そういった方に、さっきも仰っていましたが、言葉の使い方はすごく大事ななと思っています。SDGs といった今はすごく響くのではないかとか、おいしい食べ物とか、食べチョクではたぶんこだわりということをすごく大事に使っているかと思っています。

今、食に関心のある学生さんとか消費者の中で、どういった言葉が響くのかなとか、行政の中でこういった言葉をもっと使っていたほうが、リアルにこだわりとかを伝えられるのではないかなとか、そういうアイデアとかがもしあったら教えていただきたいと思うんですけど。

○内野委員：ありがとうございます。いろいろキャッチーな言葉とか響く言葉は本当にあるんですけども、最近そういったものが多すぎて、どれもこれもそのときはああと思っても、次の瞬間に次の新しい情報が入ると、もう下になっていってしまうんですね。

それなので、つくづくやっぱり SDGs、環境への貢献とか、食育とか、農業自体の有機農法か何なのかということも含めて、全てをやっぱり観光とか交流に落とし込んで、とにかくそこに行く、行きたいというふうには引っ張っていく。

例えば、東京だといろんな選択肢がありますけども、もういいかげんテーマパークとか人工的なものばかりに行ってレジャーをするのではなくて、そういう学びの体験というか、楽しい体験、おいしい体験をして、そこから交流を広げるという。これは農業の場には全て揃っていると思うんですね。

なので、来てもらう工夫というのですかね、ファームステイみたいなものもありますけども、そういうところを少しプログラムをつくられると、それが一番効果が高いかなと思いますし

た。そこでつながると、例えば物のブランディングではなくて生産者のブランディング。うちは〇〇さんちの作った物を食べているからと、もうそれ自体がブランディングになるのかなと思っています。

○青木座長：ありがとうございます。秋元さんの先ほどの発表でも、三鷹の鴨志田農園の話、体験で野菜を売って堆肥を戻してもらうという大変興味深い話があって、そういったことを繰り返していくと、きっと本物のブランドになってくるんじゃないかな。もしそのへんのお話がもう少しありましたら、聞かせていただけますか。

○秋元：ありがとうございます。まさにそうだなと思っています。今お話を聞いていてもすごく思ったんですけども、実はお子さん向けの食育は結構今いろいろとやっているのかなと思っていますが、必要なのは大人の食育というか、今いわゆるお母さん世代だったりもっと上の世代で、正しい農薬とかの知識を持っている方は結構少ない気がしていますよね。

例えば無農薬と言っではいけないとかあるけれども、そういうのを消費者の方は知らないから、無農薬と言っている人のほうを買ってしまう。でも実は認証を取って、すごくルールを守っている人は無農薬と一切言っていないみたいなこととか、結構いわゆる一般の知識とのギャップというのはかなり開いている気がしています。

鴨志田農園さんみたいに、もう直接フェース・トゥ・フェースで栽培の話とかをすると、そのお客さんのほうも知識レベルがすごく高くなるので、結果として鴨志田さんのファンにもなっている。かつ知識も上がっているんで、鴨志田さん以外の例えばお野菜を買うときにも、やっぱり見る目だったり選ぶ目というのは全然変わってくるような話もあるかなと思っています。

なので、特定の生産者さんにつながることで、その消費者の方々の知識レベルが上がるというところを大人の食育の一つとしてやれたらよりいいのかなと聞いていて感じました。

○青木座長：ありがとうございます。

それでは話は尽きないのですが、もう時間となってしまいました。最後に、何か今までの話を通じて、ご質問を今どうしてもしておきたい方はいらっしゃいますか。大丈夫ですね。

それでは、本当にどうも積極的な話をありがとうございました。今日はこの話をまとめる必要はないということを伺っていますので、このまま事務局へ進行をお返ししたいと思います。どうも皆さん本当にありがとうございました。

（4）その他

○築田部長：青木座長、ありがとうございました。委員の皆さま、ならびに秋元さま、ありがとうございました。

次回の第2回懇談会では、本日頂きましたご意見、ご提案を基に作成いたします、都としての今後の農業振興の方向性の案について、ご説明させていただければと考えております。

本日は、秋元さま、委員の皆さまにおかれましては、長時間にわたり本当にありがとうございました。お疲れさまでございます。

最後に、事務局より1点連絡事項をさせていただきたいと思っております。

○今安統括：事務局の今安です。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回懇談会は10月12日（木）15時より都庁会議室にて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月を予定しております。

今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。

5 閉会

○築田部長：それでは、これもちまして、第1回東京の農業振興に向けた専門懇談会を閉会させていただきます。本日は、どうもありがとうございました。

○一同：ありがとうございました。