

第1回和光市都市農業振興計画策定委員会 会議録（要録）

- 1 日時 平成30年5月16日（水）16時00分～17時30分
 2 場所 和光市役所 5階 503会議室
 3 出席者 8名

委員名	選任の区分	備考
◎郭 洋春	都市農業に関する専門的な知識を有する者	立教大学総長
○富岡 正浩	和光市農業委員会を代表する者	和光市農業委員会会長代理
山崎 とよ子		和光市農業委員会委員
石田 秀樹	和光市都市農業推進協議会を代表する者	都市農業推進協議会会長
阿由葉 和子		都市農業推進協議会委員
本橋 淳男	和光市商工会を代表する者	和光市商工会事務局長
井口 和彦	公募による市民	
竹村 幸子		

◎委員長 ○副委員長

（事務局）産業支援課 深野課長、渡辺課長補佐、野口統括主査、江口主査
 傍聴者 なし

委嘱式・あいさつ

- ・委嘱式
- ・市長あいさつ

議題1 計画策定の概要について

議題2 和光市都市農業の現状と課題について

事務局説明

資料6 和光市都市農業振興計画策定委員会

論点1 農家や担い手を育成・確保する上で必要な支援とは何か。

▼人を雇うこと、法人化について

【本橋委員】担い手について、お金を払って雇うことは可能か。

【井口委員】労働時間等を考えると雇うことは難しい。

【本橋委員】この課題については、人を雇っている製造業等とは違う認識で考えなければいけない。人を雇えないから、援農ボランティア制度があることも分かる。

【井口委員】農家は時間で働くものではなく、休みがないことが当たり前の世界である。シフトで2人入っても給料分は出せないのではないか。

- 【 石田委員 】 時給計算では合わない。
- 【 委員長 】 農家が3軒ぐらいで、合同で人を雇うことはできるか。
- 【 井口委員 】 仕事は毎日あるため、従業員を農家間で回すことは難しい。朝1回の出荷で終わりではない。昔は運送業者がやっていたことも、今では農家が担うため、時間も長く拘束させてしまう。
- 【 委員長 】 株式会社化して負担を減らしている所もあるが、和光市では難しいか。
- 【 井口委員 】 和光の農家では規模が小さく難しい。1つの畑が大きくないとできない。
- 【 石田委員 】 さいたま市の北部までいかないと難しい。
- 【 副委員長 】 東京23区内の農家をやっている人から聞いた話では、農家は法人化していて、そうしなければ農地は残らないとのことである。
- 【 井口委員 】 うちもそれを検討している。

論点1 農家や担い手を育成・確保する上で必要な支援とは何か。

論点2 優良農地を保全するために必要なことは何か。

▼税金について

- 【 竹村委員 】 法律が現状と合わないところに問題がある。国では株式会社化等を進めているようであるが、本来の農家の人の思いは、先祖代々受け継いできた農地を引き継いでいくことである。都市化されている和光市で農家を守る応援団を市民が作るようにしなければならない。緑の基金で農地を守る寄付金のようなものがないといけない。そうしなければ、農地の多くが宅地になっていってしまう。
- 【 井口委員 】 2022年に生産緑地を解除した場合には、農家は農地を宅地にしてしまうのではないか。
- 【 石田委員 】 農家アンケートの結果で課題として挙げられているもので多いものは、やはり税金である。3回ぐらい相続をすると土地はかなり減ってしまう。都市農業をなんとか守っていこうという動きになっているが、手遅れの部分が多い。税金を下げることもない。農地には、生産緑地法があるが、農家は畑だけではなく、自宅があり自宅の周りには土地がある。これは、明治ぐらいからは宅地と言われていたが、それ以前は、豆を干したり、稲を刈った後の作業をしたりする、作業スペースとしてあった。そのため、家自体の周りが広い。そこは今、大変な税金がかかっている。これらを見直す必要がある。練馬区では、宅地林は区民の財産として対応している。畑だけではなく、家全体の納税額が下がらないと、農家は余裕がなく、次の世代にこれだけ多くの税金を払って継がせる価値があるか考えてしまう。これを判断すると後継者もなかなかできない。まだまだ農家を続けたくても、宅地にかかる税金を払うために、農地を手放

さなければならず、農地の転用が起こっている。この話をすると、国の法律の話になってしまうため、身も蓋もなくなってしまうが、これが農家の本音であり現状である。どうにか農地を残したいと考えている人が残せるような方策を講じてもらいたい。やる気がある人が泣く泣く農地を転用し、現金収入の手段を選ぶことが現実になっている。家を端に建て替えて、家の周りを売る人も出てきている。国が都市農業の方針を出しても、税金を下げるところには至っていない。このような現状ではあるが、後継者問題や農地の保全を考える上で、多くの議論をしていきたい。

論点6 多くの市民が利用したくなる市民農園はどのようなものか。

▼魅力的な市民農園について

【 井口委員 】 市民農園での作業は荷物が多くなるため、車で行ける場所が魅力的である。市街化区域で市民農園を開設する場合、和光市は地価が高いため、駐車場完備のところはない。駅前に農機具を置けるロッカーがあればよいが、それは難しい。

論点7 和光の農業を市民に伝える効果的な方法はどのようなものがあるか

▼市民の農業への理解度の把握について

【 竹村委員 】 農家の現状や農産物について市民がどの程度理解しているのか。それを把握した上で、農家を支える方法を検討した方がよい。

【 委員長 】 市は市民の農業への理解度を把握しているか。

【 事務局 】 総合振興計画において、市民意識調査を実施している。その中で、都心に近いが農地が大きく残っている点が和光市の良い点として挙がっている。消費者に対し、細かい部分を聞くアンケートは今まで実施していないが、直売所等にアンケート箱を設置し、消費者の意見を集める方法も考えられる。

【 委員長 】 論点を考えるうえで、生産者の問題以上に消費者の意識の問題が大きい。農業を応援し支える人の認識を把握しないと、計画の施策にズレが生じてしまう。策定にあたり、消費者の意見は留意してほしい。

▼子どもへの農業体験、食育について

【 井口委員 】 和光市は、子育て世代が多く、学校がいっぱいになっている状況である。授業の一環として、じゃがいも掘りを1回するのではなく、どこかの学年で、植えるところから収穫するまで1年間かけてできたら、子どもに

にとってはもちろん、子どもから話を聞く親にとっても農業を伝える効果的な方法になるのではないか。また、多くの学校で行えれば、より大きくPRもできる。なお、実施にあたり、学校から歩いていける場所に農地がなければいけないなどの地理的な問題はある。

【 竹村委員 】 市民農園の事業で米作りや小麦作り体験を行っている。実施すると、子ども達は和光市に田んぼがあるんだと感動する。若いお父さんやお母さんも米を作ったことがないので、体験してみたいと来る。畑もじゃがいもを収穫するだけでなく、そこから育つ過程を見る。植え付けから収穫までを行う。この成長過程を見ることが子どもにとっては新鮮であり、両親は良い体験になったと感じ、市民農園をやってみようという動きに繋がる。農業は人間の生活の原点であるため、教育を巻き込んでいければよい。

【 委員長 】 お子さんをターゲットにすることは良い。その後ろには両親もおじいちゃんおばあちゃんもいる。子どもに安全なものを食べさせたいと思うと、顔が見える農産物を食べさせたいと思う。体験教室等で子ども自身が植える体験を学校の教育としてできると、和光の農産物に対する知名度や信頼感、愛着心は生まれてくる。

【 井口委員 】 学校教育に入るときに、和光産ブランドの旗印であるわこうっちや、わこうっちが入っている食育マークを使うことはできるか。

【 事務局 】 食育について、保健センターを中心に食育コンソーシアム会議を立ち上げており、それぞれの課や団体が取り組んでいるものを横断的に広げている。教育委員会もメンバーに入っている。食育マークにわこうっちを入れられる予定である。

【 井口委員 】 ゆるキャラを入口にして、食育に興味を持ってもらうことは良い。入りやすく効果があるのではないか。そこから野菜が食べたいとなって、いつもは買わなかったもう1品の野菜がカゴの中に入ったら嬉しい。しかし、今は野菜が売れていない。スーパー等でも納品数を減らされている。裾野を広げて、食べていくことを推進することが大切である。

▼学校給食について

【 委員長 】 学校給食の市場は大きく、納品の量も安定する。安定供給を考えると広がりも見える。食育にも結びつき、持続性も出てくる。

【 井口委員 】 学校給食への納品も行っている。生産者が親御さんに、年に1回、学校給食についてこのように取り組んでいるという説明をしているが、好評で、様々な学校で行っている。

論点3 和光産農産物の販路拡大するために必要なことは何か。

論点5 和光産農産物を使った6次産業を産むために必要なことは何か。

論点7 和光の農業を市民に伝える効果的な方法はどのようなものがあるか

▼6次産業化について

【 井口委員 】6次産業について、加工して販売することで単価が高くなるとの話を色々な所から紹介されるが、1日あたりの納品数が少なすぎて効果が小さい。野菜の量を多く提供させるような仕組みにしなければ、野菜を使った6次産業を産むことは難しい。事務局の説明にもあったが、安定した不動産収入があるから、農業を継続している農家は多い。2次的に農業をやって、余裕があるから、学校への協力もできる。空いている畑もなく、相続税を払うために、農地を売らなければいけない農家もたくさんある。こういう農家を支えられる制度等があれば一番良いが、実際には難しい。

▼和光市の農産物の付加価値について

【 本橋委員 】この会議は、都市農業の形態を持続させていくためにはどうしていくのかを議論していかなければならない。論点7「和光の農業を市民に伝える効果的な方法はどのようなものがあるか」にも共通するが、作っているものの付加価値を示すことが大切である。それが市民に伝わっているかは疑問である。地産地消で農家の方の顔が見え、知っている人が作っているから安心という部分はある。農家の皆さんが一生懸命作っているもので、ここが素晴らしいというものが伝われば、6次化等に発展していく可能性はある。そのために、農家の方が具体的にどうしたいかという意見を聞きたい。

▼農産物を売る仕組みについて

【 井口委員 】都市農業を残すうえで農家にとって大切なことは、「やる気」や「売れている感覚」である。野菜は作ろうと思えば、たくさん作ることはできる。売れたと感じたら、やる気も出て、作る量も増やす。それにより農地も残っていくのではないか。だからこそ、もっと売りたいし、売れる環境がほしい。色々な所で売りたい。そのため、自分の家の近くで農作業している人が作った農産物がすぐ簡単に買える仕組みがあると良い。販売できる場所や機械等を1パッケージで提案できる状況が農家にとってはよいのではないか。「誰でも簡単設置！個人販売野菜」のようなイメージで、色々な場所に置けたら、効果的である。都市農業支援事業補助金は、これらの対象になるか。

【 事務局 】対象になっている。

【 井口委員 】個人販売所のようなツール（機械や業者の紹介などを1パッケージにし

たもの)を市役所から農家だより等農家に提案してもらえると良い。それで売ればやる気になって、どんどん野菜を入れていくし、もっと設置したいと考えるようになる。それをやることで販路の拡大ができる。こういう提案をしてもらえると嬉しいのではないか。お金を出すことには抵抗がない人が多い。しかし、どうやればよいかの方法が分からないため、手を出せない現状があるので、そこをサポートすることが大切ではないか。

▼庭先販売のファンやブランドについて

【竹村委員】和光は庭先販売が多い。市民農園で農家の方に講師をお願いしている。先生の庭先販売を紹介すると、買いに行く人が多い。知られていないことが課題ではないか。直売センターに行く人は、センターにないものをスーパーに買いに行く。また、若い人は勤めている人が多いため、知らない人がより多いのではないか。私は本町に住んでいて、周りの人も、直売センターまでは買いに行く。庭先販売は、あまり市の中心地にはないため、もう少しあった方がよい。

【阿由葉委員】白子1丁目や3丁目の人で直売所に行く人は少ない。また、直売所自体を知らない人も多い。買い物は成増に行ってしまう。軽トラ市ではなくて、常設のものがあるとよい。最近直売所を見ていると、果物や豚肉等も置かれていて品は増えているが、主婦は1箇所で見ることが望ましい。平日でも開店前に並んでいるぐらい人気があることも分かっている。

【竹村委員】農家の誰々さんが作ったものを買いたいから並んでいる人が多い。これはブランドである。これがさらに口コミで広がってよりファンが生まれる。庭先販売所のファンもいて、トマト等を並んで買っている。消費者も誰々が作ったものが美味しいという意識がある。また、直売所では顔写真を出している。この人の野菜買おうというようにもなる。

▼販売先(直売所、道の駅、駅前商業ビル)について

【委員長】直売所そのものの認知度が和光の中にあるのかないのか。新倉や白子に行くと、全く知らない人もいる。和光市の野菜の知名度が特定の人にはあるが、全体ではあまりない。直売所について、利用する人は新鮮なものを買いたいくて行くが、そこで全てのものが揃うわけではないので、それ以外のものはスーパーで購入せざるをえない。直売所の使い方は、限定的なものになってしまう。全てが購入できればスーパーに行かなくても、地産地消にもなるし、利便性も高まり、多くの人を利用するようになる。

【山崎委員】直売所の商品のほとんどが地場の野菜であり、スーパーとは違う。

【井口委員】直売所をスーパーのようにするのであれば、道の駅の方向に舵を切らざ

るをえない。食材以外の洗剤等まで揃えることは違う。

【 山崎委員 】 野菜メインの直売所でよいのではないか。

【 竹村委員 】 地産地消だから、4市で作っているものを置いている。例えば、しいたけなど和光で取れないものについても新座市で作ってあれば買おうかなと思う。いつも自分達が見ている畑で作っている野菜がこんなに美味しいと分かれば買い続ける。

【 本橋委員 】 農産物の生産能力はまだたくさんある状況の中で、良い野菜をたくさん作れば売れる可能性が十分にある。産直や庭先を含めて販売しているところにはコアなファンもいる。しかし、市民全体の割合で見ると、和光の農産物を知っている市民は少ない。販売方法を工夫していけば、もっと市内の素晴らしい農産物を市民にPRできる可能性がある。

【 委員長 】 道の駅というフレーズがあった。大規模な道の駅ではなく、生鮮野菜を中心にした道の駅が、もしできれば大きく変わってくるのではないか。顔の見える農産物も売ることができる。

【 竹村委員 】 昔は、駅前で午後3時ぐらいから野菜を売っていて、仕事帰りのお客さんが多く買っていた。直売所まで行けない人はそこで買って嬉しいという声も聞いていた。しかし、駅前で売らなくなって、その人達は、諦めて違う所で買っている。

【 委員長 】 道の駅であれば、知名度もあり、良いものが置いてあるイメージも出来上がっている。例えば、和光市の駅前でなくても、車で行けて駐車場があれば、近隣の方も含めて、買いに来たり、農家の方も農産物を出品したりするようになる。人が集まれるような場所があると、人の流れを一気に変えられる可能性はある。

【 本橋委員 】 来年10月31日に竣工予定の駅ビルは、3階までが商業ビルで4~7階がホテルになる。商業ビル内には確実に生鮮食品は入る。そのような環境の中で、将来像を考えながら販売形態を考えていかなければならない。農家の方が一生懸命作った農産物の販売出口をどうするかこれを真剣に考えていかないと良いものも作っていけない。和光市は、圧倒的にサラリーマンが多い。平日に道の駅に買いに行ける人はどのぐらいいるのか。今までの議論もサラリーマンの方が聞いていると全然違う意見が出てくるのではないか。直売所で野菜を売っていることを知っている人は少ない。それだけのニーズで農産物を生産していることが、販売量が頭打ちになっている原因である。ニーズを増やしていく方法や販売方法を考えていかなければならない。私は商工会であるが商工連携の可能性があれば販売先販売所を考える。

【 委員長 】 新倉の庭先販売のファンがいると聞く。遠いと白子の人には買えず、新倉の人しか買えない。駅前に施設ができたときに、そのようなカリスマの人が集まり、農産物を多く出せば、相乗効果が生まれる。農産物も多く

出して、顔が見えるパネル等を表示すれば、今日は、この人を買ってみようとなるのではないか。現在の庭先販売のように点在してしまうと比べようがない。1ヶ所に集まれば競争も生まれて、売れた感覚も味わえるのではないか。

【 竹村委員 】 年に1回、住んでいるマンションで、お祭りのときに、農家の方に、野菜を販売してもらっているが、全て完売する。それがきっかけで、直売所や庭先販売の所に行ってみようという気持ちになる。こういうイベントに出すこともPRになる。直売センターでもパネルを見て買って、この人の所の庭先に行ってみようとなる。

【 委員長 】 今日出た意見を事務局でとりまとめて、方針等の作成をお願いします。本日の会議はこれで終了します。