

テーマ 都市農地の保全・活用のあり方

# 都市農地を活用した取組みについて

一般社団法人畑会 代表理事 山田 正勝

2018年から東京都八王子市で農業体験サービスなどの活動を行ってきた一般社団法人 畑会（はたかい）は、生産や販売を中心に置いている都市農家とは違い、サービスに重点を置くことで、農家と消費者をつなぐコミュニティ活動を幅広く展開している。「畑」×「〇〇」という形で、顧客のターゲットも農業に関心のある層だけではなく、別の分野の顧客層にも呼びかける企画を考え、農や食に関わるきっかけづくりをしている。また、都市農地を残し、活用していく人材は、既存の農家や新規就農者だけではなく、農業に関わる法人や組織化の支援、また「半農半X」のようなポジションの人材の発掘、育成がカギになると考えている。

## はじめに

2018年にこの法人を立ち上げ、農業をベースとしたコミュニティ活動を行ってきた。

畑会の名前の由来である「畑で出会う」という考えが根底にある法人である。

畑会の活動としては、農業体験や収穫した野菜を使ったイベント、農業体験農園の管理運営委託業務、農業関係者同士での月1の勉強会、農家の経営相談、マルシェ等を通じた農作物の販売、農業に関わりたい一般の方向けの研修事業、行政からの依頼で地域の農地活用のワークショップなどを開催してきた。

現在、私と農家でもある船木翔平（以下、船木）と2人で事業を運営しているが、その背景に多くの都市農家とのつながり、ボランティアの支えがあり運営することができている。

## 1 畑会の立ち上げまで

私はメンバーの船木と違い、農家ではない。サラリーマンとして農作業に関わりながら起業し、都市農業でのサービスを展開してきた。

そもそも私が農業に関わろうと思ったのは、金融危機であるリーマンショックや2011年3月11日の

東日本大震災によるものが大きい。金融的な経済ゲームや大災害によって、いとも簡単に私たちが生きるための生活基盤が壊されてしまうことに危機感を感じ、食や農について関わろうと思い、動き始めた。

最初は、農業の事業をおこそうなどとは思っておらず、地道に農家に伺い農作業のお手伝いをさせてもらっていた。その中で、若手新規就農者（うち船木も含む）のメンバーと関わることになり、以前の職歴である経理の経験を活かし、会計や事務的なサポートや、イベント企画などをさせていただいた。

そういった経験を踏まえたのちに、船木と共に現在、一般社団法人畑会を立ち上げることとなった。

## 2 事業について

### (1) 農地を活用した「出会い」の提供

実は畑会として、所有している農地も、借りている農地もない。すべて、農家の畑と一緒に活動をさせていただき、農地の価値を提供させていただいている。

例えば、体験イベントは、農家と何度も話し合い、企画、集客、事務手続きなどを主にこちらで行

い、消費者の方々に体験や交流サービスを提供している。

農業体験農園では、農家だけで管理が難しい畑を、利用者が使えるように整備、施設、資材、種や苗など用意をさせていただき、募集から運営までを任されている。

マルシェの販売では、畑会で生産しているものも販売しているが、それ以外に周辺の農家から仕入れをさせていただき、体験農園以外の農家とも交流をさせていただいている。また研修事業では、各農家への訪問させていただき、援農や農業経営の話をしてもらい、教育の場として農地を使わせていただいている。また勉強会も、農家や関係者に登壇してもらい、それぞれの情報交換する機会をいただいている。

また行政から依頼されたワークショップは、農家の管理が難しくなった農地や、行政側が所有している農地を利用させていただき、主に地域の住民の方に関わっていける環境や機会を生み出す活動をしている。

農地の活用という、はじめに思い当たるのが、農作物の生産をして直売所や卸業者への販売があげられる。現在、八王子でも生産農家として活動されている新規就農者からベテランまで多く存在する。

ただ畑会の場合、生産や販売はメインではなく、前述したように農業に関わるサービスを中心として活動している。体験イベントや農業体験農園といった農業体験サービスから、食事としての提供、学ぶという形での提供、また交流する場の提供などで、様々な形でサービス提供している。ちなみに農作物の生産、販売の売上は、畑会の売上の2割程度である。

来年度において、さらに各方面の行政や法人からの体験サービスや畑の管理などのような引き合いが増えてきており、サービスの割合はさらに多くなる予定である。

## (2)「畑」×「〇〇」による幅広い層へのアプローチ

次に、サービスにおいて対象者を幅広く対応しているのが畑会でもある。

一般的に、農業体験サービスを受ける顧客は、小

さな子どもを持つ女性の方が多い傾向にある。その理由としては、やはり子どもが小さな時には「身体によい農作物を食べてもらいたい」「土に触れて免疫力をつけてもらいたい」「苦手な野菜を無くしたい」などの思いがあり、熱心に子どもたちを畑に連れてこられる。さらに言えば、畑などほとんどない都心部の方々の訪問が多く、私たちが何気なく生活している環境をとて貴重なものとして捉え、感動する方が多くいる傾向である。

そういった生産者側と消費者側の世界観の溝を埋めるために、畑会はイベントを開催させていただき、毎回ほとんどのイベントが満員の状態で開催できるようになってきた。

とはいえ、まだ畑を訪れる顧客のターゲット層が狭いことも事実でもある。

小さな子どもを持つ女性の方々は、子どもが大きくなるにつれ、訪れる機会が減ってしまう傾向にある。継続して来てもらうことができるとしても3、4年間で限度かと想定している。

そこで考えていく問いとして、畑に来てもらうターゲット層をどうやって増やせばよいのかという話になり、そこで私たちは、農業に関心のある方以外の方をターゲットにしてみるアプローチを考えてみた。

例えば、畑会で過去4回ほど開催をした「畑 de コンサート」という企画がその一つである。

この企画は、畑にプロのアーティストの方をお呼びして、畑を音楽や踊りなどを披露するステージに変え、演奏などをしてもらった。その企画を通じて農業には特に関心はなかったが、音楽という別のジャンルを通じて畑を訪れ、農や食に関心を持つ人が結果として増えた。

また、それ以外にもマラソンランナーの方を中心にした企画で、それぞれ離れた畑をジョギングコースとしてつなぎ、それぞれの畑で収穫体験し、最後に収穫した野菜をレストランの方に調理してもらい食べる企画を行ってきた。またヨガインストラクターをお呼びしてのヨガと農業体験のイベント、開墾などを筋トレと見立て身体を鍛えるという企画なども実施した。さらに農業の婚活のイベントも行い、結婚したカップルも生まれている。

いわゆる「畑」×「〇〇」という形で、いろんな

分野のものを組み合わせることにより、農業や食にあまり関心のない層にまで関わる事が可能になる。特に、健康的な分野と農業においては、相性がよく開催しやすいというメリットがあった。

もちろん課題もあり、関わっていく別分野の方々のコミュニティと継続的につながる必要があるため、本当に主催者側が強く関心をもっている分野に絞って進めていくか、企画、運営、集客を別業者に委託する方法が良策であると思う。

現在、畑会ではグランピングやキャンプなどやりたい方向けのサービスも別法人を立ち上げており、森林体験と農業体験を兼ね合わせたサービスも展開していく予定である。

以上のような形で、農業というひとつの分野にこだわらず、それ以外の分野とのコラボレーションを考えていくことで、畑の違った価値を生み出すことができている。

そもそも農や食は、人間の基盤の部分でもあるため、年齢を重ねても、家族や生活環境が変わっても継続して続けている可能性を秘めている。そのためどの分野であっても畑の中でのコラボレーションは、汎用性が高いと感じている。

### 3 都市農地活用の担い手

#### (1) 都市農地を活用するのは誰か？

都市農地の活用において最も重要になってくるのは、「誰がその農地を活用するのか」という点である。この視点が欠けた農地の活用論は、すべて机上の空論になってしまう。

まず思い当たる人物像としては、農家が考えられる。昨今では特に、東京での農業をやりたいという新規就農者の方が増え、その新規就農者の方々を中心として「東京ネオファーマーズ」という組織が立ち上がっている。さらに法律も「都市農地の貸借の円滑化に関する法律」が制定され、より都市農地が借りられやすい環境になってきた。そういった新規就農者が都市農地の担い手として増えていくことが予想される。

次に想定されるのが、組織化された法人による運営である。法人の形態も様々で、収益を重視した株式会社、農福連携などを通じて収益性と公共性のバランスをとる福祉法人、市民の方々が利用できる農

業公園などを保全する公共性の高いNPO法人などがあり、何を重視するかによって法人の形態も変わってくる。

特に法人化は、家族経営の農家と違い、相続税がかからなくなる事業承継の制度もあるため、本気で都市農地を残していく気概があるのであれば、選択肢として十分考えられるものでもある。個人的には、この法人化が増えていくことで農家と市民とが調和した農業コミュニティが都市部に多く生まれることを期待している。

#### (2) 副業、兼業による担い手作り

さらに農地活用をする人材そのものに焦点を当ててみる。既存の農家に関しては、不動産収入を基盤としているため農業を生業としない方が大半であり、全体として減少することはあれ増えることはない。

次に新規就農者に関しては、少しずつ増えているのは事実だが、都市農地の減少を埋め合わせできるほどの増加はないし、そもそも新規就農者に農地を貸してもらえるかどうかという別の問題も存在する。また都市農業での農家の収益性は低く、労働時間は長く負荷が多いため、離農するかどうかわ迷う新規就農者を多く見てきた。新規就農者だけで都市農地を担う考え方は現実的ではないし、推奨して増やすべきとは思わない。

では法人という観点からはどうか。法人においても新規就農と同じように収益性は高くはない。そのため関わりたいというニーズはあるものの、仕事としてではなくボランティア的な活動する人が多いのが現状である。ただボランティアの場合、責任も労働に対する対価もない（少ない）ため、組織として活動するには不安定で継続的な事業としては成り立たない。

そこで考えられる形としては、副業や兼業としての農業の関わり方をする人材を増やすことである。副業のため報酬は少ないが、本職の収入を中心に活動するために継続的に関わることができ、無理のない範囲で働く自由度もある。参入障壁の高い農家にならなくても法人の中であれば生産活動にも関わる事が可能で、農家になるか悩んでいる人にとっても今後のキャリアの大きな判断材料になる。

かくいう私自身もサラリーマンとしての職を保ちつつ、畑会の活動に勤しんできた。労働時間は大幅に増えたものの、結果としては畑会の事業だけ生活できるほどの収益が見込める段階まで来た。リスクを減らしながらも自己実現に向けて着実に到達できるアプローチではないかと思っている。

農業を副業、兼業とする人材。いわゆる「半農半X」の人材を都市農業においても、いかに増やすかで、都市農地を担う組織が増えてくるのではと期待している。

畑会でも「東京キャリアファーム」という研修事業を立ち上げており、働きながらも農業に関わるための働き方、ライフスタイルの提案などをさせていただき、多くの農家の現場などに足を運んでもらっている。少しずつではあるが、畑会の事業のお手伝いをしてもらうことで報酬をお支払いさせていただいている。

この働き方で大事になるのは、農業ボランティアでよくある繁忙期の収穫や草刈りや片付けといった画一的な業務内容ではなく、その人だからこそできる仕事を生み出す必要がある。誰でもできるような業務であれば、その人である必要はなく、働いたとしてもやりがいを見出せなくなり、組織から離れていく事例が多くある。そのため、自分だからこそできる農業での仕事を見つけ出し、組織の中での役割を見出してもらうようにする。それは生産業務だけではなく、その人の強みや過去の経験から生み出された、企画、販売、営業、広告、サービス業、事務、デザイン、管理など農業の法人にとって活かせるような役割が多く存在する。農作業にも関わりつつも上記のような業務を別で行ってもらうことで、モチベーションが高く維持できるようになる。いわば農業のキャリアを見出す作業である。

以上の様に、農業においても丁寧に人材発掘、人材の育成へとつなげていければ、農地を活用するための担い手が増えていくと実感している。

## おわりに

最後になるが、都市農地を保全、活用できるか否かは、人材によって大きく左右される。畑会の名前の由来でもある「畑で出会う」のもと、人と人との交わりを通じて、農業の価値を大きくしていく活動

を今後も行っていく。