

- ✓ 都市農業では、生産の場と消費の場が近いというメリットを活かし、工夫次第では収益性が高い農業経営が可能です。
- ✓ 都市農業のモデルとなる取組を行っている農業者を事例として紹介します。

今後の取組のステップアップにご活用ください。

事例一覧

- 1 松村ナーセリー** 花き生産/都市農地貸借法/市場出荷 7
 - 葉もお花も楽しめるクリスマスローズを世界に！
- 2 東京ワイナリー** 6次化/都市農地貸借法/コミュニティ醸成 9
 - ワインづくりを通して都市農業の魅力を発信！
- 3 鴨志田農園** 少量多品目/循環型農業/CSA 11
 - 都市住民と連携し循環型農業を実践！
- 4 (株)ネイバースファーム** 少量多品目/都市農地貸借法/法人化 13
 - 消費者の近くで農業への思いを実現！
- 5 横山園芸** 花き生産/環境負荷低減/情報発信 15
 - 日常に花のある文化・価値を拡げたい！
- 6 笹本農園** 多品目/直売・加工/農業体験 17
 - 地域最大規模の直売農業×職業体験プログラム！
- 7 苅部農園** オリジナル野菜/直売・加工/担い手育成 19
 - 都市農業の多様な取組で「日本農業賞」特別賞を受賞！
- 8 鵜殿シトラスファーム** 直売・加工/大学連携/環境負荷低減 21
 - 北限ぎりぎりでも新松戸産レモンを栽培！
- 9 修学院扇子** 少量多品目/都市農地貸借法/環境負荷低減 23
 - 安心安全な野菜・お米づくりを追求！

埼玉県所沢市 松村ナーセリー 松村みよ子さん

葉もお花も楽しめる

クリスマスローズを世界に！

世界で初めてクリスマスローズをカラーリーフとして確立



Point

花き生産

都市農地貸借法

市場出荷

Data

経営面積

40a
うち市街化区域内29a
(生産緑地 29a)

従業員

常時雇用 2人
パート4人

売上高

～1000万

1000万～3000万

3000万～

栽培別内訳

[露地]

[その他]

[施設] クリスマスローズ 約22種類
(東京・埼玉 パイプハウス17棟 / 山梨 11棟)

松村ナーセリーは、埼玉県所沢市のほか、東京都清瀬市や山梨県内の複数の農地を借入している。東所沢の農地は所沢ICから約3kmに位置し、周囲には茶畑をはじめとする農地が多く残る地域。

取組の特徴を教えてください

- ◆東京郊外の点在した農地でクリスマスローズの育種・生産を行っています。特に、葉の色や形、斑の模様も楽しめるカラーリーフのクリスマスローズにこだわり、オリジナル品種を生み出しています。
- ◆花き生産を始めたのは父母の代からで、父が1970年代にクリスマスローズに出会い、栽培管理、交配、育種を始めたのがきっかけです。
- ◆販売先は9割が市場出荷で、残りの1割はネットショップやお得意様の小売店に直接卸しています。苗を出荷する際は、色の綺麗な葉が表側に来るようにラベルの向きを揃えたり、葉の高さを調整するなど、見栄えにこだわっています。
- ◆コロナ禍のイベント中止等による売上の影響は少なく、逆に、外出制限の影響で園芸ブームが起これ、多くの方に購入していただきました。
- ◆SNSを活用した情報発信に力を入れており、特にFacebookでは、園芸に関心が高い世代の利用が多く、個人から園芸関係者まで3,000人以上のフォロワーに向けて日々発信しています。



Facebookを活用した発信

農地貸借の経緯を教えてください

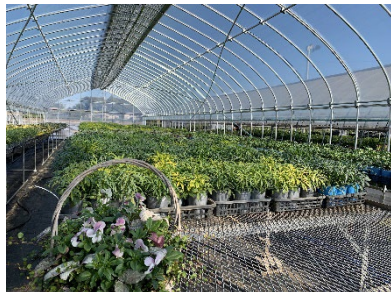
◆メインの生産地である東所沢の農地は、元々ネモフィラ農家だった地主さんが廃業したため、2023年から借りています。パイプハウス7棟を整備し、昔豚舎だった建物2棟を使用しています。

◆そのほか、都市農地貸借円滑化法を活用し、清瀬市の生産緑地を2カ所借りています。花き生産は施設の設置が前提となることから、土地の確保に苦慮しましたが、相談し続けたところ、2020年に1カ所目の農地、2022年には2カ所目の農地を借りることができました。

◆また、山上げ（夏から秋の間、栽培する花苗を平地から高冷地に移して栽培する方法）用の農地として、東京都農業会議より紹介を受け、山梨県内の農地を借りています。



メインで生産を行う東所沢の農場



山梨県内の農場

苦労していることがあれば教えてください

◆昨今の物価上昇に伴い、肥料や資材価格は以前の2倍程度に高騰するなど、負担になっています。
人件費については、固定給のベースアップを行ったため、コストが大きく上がったのですが、その分も考慮して販売価格を見直したので、ある程度は影響を緩和することができました。

◆販路拡大のためネット販売や小売等も検討していますが、梱包作業などで手間がかかることから、人手が少ない現状で広げることは難しいです。また、援農ボランティアや新たなスタッフ等の受入やの指導体制が整っていないことも課題だと感じます。

今後の展望を教えてください

◆販売方法を工夫し、年間売上を5年以内に約60%アップすることが現在の目標です。マルシェでの直接販売をはじめ、将来的にはクリスマスローズの個展を開催したいと考えています。

◆また、海外ではカラーリーフのクリスマスローズは珍しいことから、販路を拡大できるチャンスが見込めるのではないかと考えており、輸出にも挑戦していきたい。

◆クリスマスローズの育種を続けている中で、これまでにない色や模様が発生するなど、日々変化が起きています。それを絶やしたくないという気持ちが強く、今後10年間は頑張っ
て生産を続けていきたいと考えています。



マルシェ出店の様子



ヨーロッパでの販売の様子