

令和4年度

都市農業にトライ！

～ 魅力と未来ある都市農業を目指して ～



はじめに

都市農業の評価は時代とともに変化

- ◆ 高度経済成長期の急激な都市化により宅地需要が高まり、地価が急上昇すると、都市で大規模な土地を有する都市農業への風当たりが強まり、都市農業は衰退していきました。
- ◆ しかし、近年、都市への人口流入の収束により開発圧力が低下すると、都市住民の食への意識の高まりや、ゆとりや潤いを求めるライフスタイルの変化から、身近な農地で生産された新鮮な野菜を手に入れたい、自らの手で野菜をつくりたい、子供達に農作業に触れさせたいといった、都市農業に対するニーズの高まりと共に、都市農業への評価が高まっています。
特に、近年の大災害を受け、避難場所や食料供給機能を担う都市農業の防災の機能が注目されています。
- ◆ また、新型コロナウイルス感染症発生以降、外出の自粛やテレワークの普及などのライフスタイルの変化により、市民農園や観光農園の利用、農産物直売所など、身近にある都市農業・都市農地に対する関心が高まっていると言われています。

都市農業を未来に繋げるためには

- ◆ 都市に潤いをもたらし、都市住民の生活の向上にも寄与する都市農業の安定的な継続のためには、再生産可能な農業生産が行われることが大切です。
- ◆ しかしながら、都市農業が営まれる都市農地は一般的に面積が小さく、経営発展のためにどのような取組を行うべきか、苦慮されているという声をお聞きます。
- ◆ 一方で都市農業者の中には、生産現場と消費者との距離が近いという都市農業のメリットを最大限に活かした特色ある取組をされている方も多くいらっしゃいます。
- ◆ このため、今後の経営発展の参考としていただけるよう、モデルとなる都市農業者の取組や秘訣などをまとめた事例集を令和2年4月に作成しました。
- ◆ 今回は、令和4年度に新たに取材した7農家及び都市農業機能発揮対策で支援している8事業者を新たに追加しました。
- ◇ 本事例集が、都市農業者の方の農業経営の発展に寄与し、都市農業を未来に繋げるための一助となることを期待申し上げます。
- ◇ 最後になりますが、本事例集を作成するにあたり御協力いただきました農業者の皆さまにこの場を借りて厚くお礼申し上げます。

目次

第1章 都市農業のビジネスモデルの事例集

ビジネスモデルの事例	経営体名	営農類型	ページ
東京都江戸川区	KOHARA FARM 小原 英行 氏	野菜	5
東京都足立区	横山農園 横山 辰也 氏	野菜、花卉	6
東京都三鷹市	天神山須藤園 須藤 金一 氏	植木	7
兵庫県尼崎市	ささはら菜園 笹原 篤史 氏	野菜	8
都市農地貸借法の活用事例	経営体名	営農類型	ページ
東京都武蔵野市・小金井市	こびと農園 鈴木 茜 氏	野菜	9
都市農地・農的空間創設の事例	経営体名	営農類型	ページ
東京都練馬区	加藤果樹園 加藤 政好 氏	野菜、果樹	9
大阪府門真市	アオゾラ農園 金本 信博 氏 島村 努 氏	野菜	10

第2章 農山漁村振興交付金（都市農業機能発揮対策）の活用事例

	事業者名	取組内容	ページ
東京都八王子市	多摩地域都市農業共生協議会	地域支援型	14
兵庫県神戸市	一般社団法人 KOBE FARMERS MARKET	地域支援型	15
大阪府東大阪市	ハッピークラブ	地域支援型	16
大阪府大阪市	大阪市南部地域都市農業振興地域協議会	地域支援型	17
愛知県知立市	かきつ畑プロジェクト推進協議会	地域支援型	18
大阪府	一般社団法人 大阪府農業会議	地域支援型	19
東京都国分寺市・国立市・三鷹市	株式会社 エマリコくにたち	モデル支援型	20
神奈川県座間市	小田急電鉄株式会社	モデル支援型	21

第1章

都市農業のビジネスモデルの事例集

○ 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。

経営体名	少量多品目	伝統野菜	直売	加工	農業体験・市民農園	農福	都市農地貸借	ページ
KOHARA FARM		○	○				○	5
横山農園	○		○		○			6
天神山須藤園			○	○				7
ささはら菜園			○	○	○		○	8
経営体名	少量多品目	伝統野菜	直売	加工	農業体験・市民農園	農福	都市農地貸借	ページ
こびと農園	○		○		○	○	○	9
経営体名	少量多品目	伝統野菜	直売	加工	農業体験・市民農園	農福	都市農地貸借	ページ
加藤果樹園			○		○			9
アオゾラ農園			○	○	○			10

☑野菜（☐果菜、☑葉菜、☐根菜）、☐果樹、☐花卉、☐植木



自ら営業し学校給食用に出荷

☐少量多品目 ☑伝統野菜 ☑直売 ☐加工 ☐農業体験・市民農園 ☐農福 ☑都市農地賃借法

小原さんの農地は、瑞江駅から約1kmに位置し、周囲は住宅やアパート、学校が立ち並ぶ住宅街にある。



経営面積		
経営する農地面積	： 24a	
うち市街化区域内	： 24a	
(生産緑地)	： 24a	
従業員数		
家族	： 2人	
非正規雇用	： 5人（パート雇用）	
売上高		
～1000万円	1000万円～ 3000万円	3000万円～

栽培別内訳

露地	施設	その他
	小松菜 (24a)	



取組の特徴を教えてください

- ◆ 3年前に父親から経営を継承し、小松菜を施設栽培しています。
- ◆ 年5～6作生産しており、主に学校給食用として提供しています。
- ◆ 収穫までにかかる日数は、夏場だと約40日、冬場だと約100日間です。収穫するまでにかかった日数をスマートフォンに記録しています。経営継承後、3年間の記録が蓄積されたため、今では学校の長期休みを外すなど、収穫期に合わせた栽培計画が立てられるようになりました。
- ◆ より合理的な経営を目指すために農業を熟知した結果、減農薬栽培、ローテーション管理に取り組んでいます。防虫ネットの設置やドアの開け閉めにも注意するなどして、生産が難しい夏場でも安定して収穫できます。
- ◆ 区の補助金を活用して新たに井戸を掘り、災害時に近隣の方々に提供する協定を結んでいます。



小松菜栽培の様子



学校給食提供のきっかけを教えてください

- ◆ 江戸川区は江戸川区発祥の野菜である小松菜を学校給食で積極的に取り入れています。
- ◆ 小松菜はほうれん草と比べ子どもの成長に必要なカルシウムの含有量がとても多く、調理時には目減りもしにくく、あく抜きも不要で、どの料理にも使える安定した需要がある野菜です。現場の調理師さんのニーズに応え、年間通じて異物混入を少なく保ち、下処理が徹底的に菜になるように心がけています。
- ◆ 現在は、東京都内の学校を中心に週5で出荷しています。



工夫していることを教えてください

- ◆ 現場の栄養士さんは女性が多いこともあり、出荷時に株を揃える、向きを揃える、傷めないなど、見た目のキレイさや調理のしやすさを重視しています。荷姿は1キログラムの束にして、輸送中にほじけない強さで結束しています。
- ◆ 現場目線で何が求められているのかを考えています。栄養士の知り合いがいるので、どのようにすれば好んで使ってもらえるのか情報収集しました。
- ◆ パートさんを5人（35～45歳）雇用しています。僕の父親のことを「レジェンド」と呼ぶなど楽しく雰囲気よく手伝ってくれています。その月の作業量・作業内容に応じてMVPを決めるなど、パートさんの意欲が上がるように工夫しています。



見た目を整えて出荷



新たに掘った井戸



今後規模を拡大していく予定はありますか

- ◆ 農地が限られているので、今もハウスぎりぎりまで小松菜を栽培しており、トラクターが入りするスペースも作らないようにしています。直近の規模拡大は考えていませんが、この地でやり切ったと感じたら拡大の準備をしようと思っています。
- ◆ 経費や労力を抑える工夫や、スペースの有効活用、過去の栽培データを活用した生産予想などといった観点を重要視しています。
- ◆ 元々ゲームが好きなので、小松菜の生産もゲーム感覚で楽しみながら工夫して取り組んでいます。

☑野菜 (☑果菜、☑葉菜、☑根菜)、☐果樹、☑花卉、☐植木

SNSを活用し、近所の方と直接交流できる庭先販売を実践

☑少量多品目 ☐伝統野菜 ☑直売 ☐加工 ☑農業体験・市民農園 ☐農福 ☐都市農地貸借法

横山農園は、私鉄駅から約800mに位置し、周囲を戸建て住宅やマンションが密集している住宅地にある。



経営面積		
経営する農地面積	: 60a	
うち市街化区域内	: 60a	
(生産緑地)	: 50a	
従業員数		
家族	: 4人	
非正規雇用	: 0人	
売上高		
~1000万円	1000万円~ 3000万円	3000万円~

栽培別内訳

露地 (50a)	季節野菜約20種類 菜花、わけねぎ等	施設 (10a)	えだまめ、とうもろこし	その他
----------	-----------------------	----------	-------------	-----

取組の特徴を教えてください

- ◆ 5月中旬から11月の間に、週2回、自宅の庭先で採れたての野菜を販売しています。
- ◆ 庭先販売で主に販売しているのは、えだまめととうもろこしを中心とした10種類の季節野菜です。お客さんに長い期間買ってもらえるよう、施設栽培や作付け時期を工夫しており、えだまめは5月中旬~10月の約半年間、とうもろこしは年3回(①5月中旬~7月末、②お盆、③10月~11月)の提供をしています。
- ◆ 不定期開催ですが、近所子ども達と保護者の方を対象とした収穫体験を実施しており、多くの方に楽しんでいただくと同時に、都市農業の大切さを知っていただいています。
- ◆ 庭先販売を実施しない期間のうち、11月から3月の間は、市場への出荷をメインとする伝統野菜を栽培しています。足立区では、料理に添えて季節感や見た目の美しさを演出する「ツマモノ」と呼ばれる野菜の栽培が昔から盛んであり、椀物に使われる芽かぶと菜花の栽培をしています。
- ◆ また、足立区で古くから栽培されている、わけねぎという、分けつするねぎを周年栽培しており、週に4~5回、他の農家と協力して、市場へ卸しています。



庭先販売のきっかけを教えてください

- ◆ 以前はほとんど市場出荷をしていましたが、JAの直売所のオープンを機に、直売所向けの作付け品目に変更しました。また、JAが移動販売車でのイベント販売を近所で実施することになり、卸作業時間の短縮と、近所の方たちと交流しながら販売する面白さに手ごたえを感じました。
- ◆ コロナ禍で、移動販売車のイベント販売が中止となってしまいました。「直売所に行くこと往復で約1時間もかかる」という近所の方の声を聞き、目の前で作られた野菜が遠回りしないと購入できないことについて考えました。
- ◆ 地域の方たち、特に若い人たちに新鮮な野菜を食べてもらうこと、近所に食料の生産現場があり、それは貴重な資産であることを知ってもらうために、庭先販売を始めました。

工夫していることを教えてください

- ◆ 情報発信に力を入れています。
歩行者の方が目にする店先の看板は幅広い内容(開店時期や陳列時期)を、リピーターの方が登録するSNSでは深い内容(目玉商品)を発信しています。
- ◆ お客さんに楽しんでもらうことを大事にしており、様々な取組をしています。
例えば、知り合いの農家と協力し、長野のりんご等、旬の野菜・果物を並べることで、季節感を感じる商品棚を作っています。また、コロナ禍によりイベントが減って出店先に困っていたキッチンカーに庭先販売に参加してもらい、よりにぎやかな庭先販売をしています。
- ◆ また、地域の方々に都市農業をより深く知ってもらうために、紙芝居形式で横山農園、足立区の農業、日本の農業の課題について説明しています。



取組をしたいと考えている方に一言お願いします

- ◆ 都市農業は、近隣の方に理解してもらうことが重要だと考えています。
例えば、近隣の方が農業散布などの農作業を見たとき、否定的な印象を持つ人もいます。しかし、庭先販売や収穫体験を通じて都市農業を知っていく中で、その光景を見たとき、都市農業に対し、前向きな印象を持ってもらえると思います。
都市住民(消費者)と生産者の距離が近くなる取組をすることで、都市農業の魅力と大切さを発信し、生産者にとって追い風となる環境を作っていきましょう。

□野菜 (□果菜、□葉菜、□根菜)、□果樹、□花卉、☑植木



「東京産オリーブオイル」に挑戦！

□少量多品目 □伝統野菜 ☑直売 ☑加工 □農業体験・市民農園 □農福 □都市農地貸借法

三鷹市は、市全域が市街化区域に指定されている。須藤さんの農地は、JR駅から約4.5kmの中央自動車道沿いに位置し、三鷹市で最大の農地を代々引き継いでいる。



経営面積		
経営する農地面積	： 3ha	
うち市街化区域内	： 3ha	
(生産緑地)	： 3ha	
従業員数		
家族	： 2人	
売上高		
～1000万円	1000万円～ 3000万円	3000万円～

栽培別内訳

露地 (3ha)	植木30~40種類	施設	その他	加工品
	トキワマンサク、オリーブなど			柑橘ジャム、オリーブオイル等



取組の特徴を教えてください

◆三鷹市で最大面積を誇る3haの農地で、トキワマンサク、ギンバイカ、フェイジョア、オリーブなどを中心に、年間約30～40種類の植木を栽培しています。

◆生産した植木の多くは、住宅や街路樹の緑として用いられているほか、催事やイベント等に利用されることもあります。一般の方向けには、JA東京むさし三鷹緑化センターの直売所で販売しています。

◆4～5年前から、柑橘類の植木から採れる果実を活用し、ジャムに加工して販売しています。自社HP上のオンラインショップで販売しているほか、JA直売所や近隣のカフェ、新宿のサザンタワーホテルの朝食ビュッフェ等にも取り扱っていただき、年間に約2,000個売り上げています。

◆昨年から、東京都農林水産振興財団のチャレンジ農業支援事業の助成金を活用し、敷地内にオリーブオイルの搾油施設を建設しました。都市農業の新たな価値創造を目指して、オリーブオイルの生産に挑戦しています。



取組のきっかけを教えてください

◆三鷹の地で約300年続いている農家で、祖父の代に野菜から植木農家になりました。

◆加工品を始めたきっかけは、売れ残った柑橘の植木から採れる果実を、有効活用したいと考えたからです。町田市にあるジャム専用工場で、添加物を全く使用しない、果実と砂糖とレモン果汁からできたジャムに加工しています。

◆オリーブオイル生産に着手した大きな理由は、経営の安定のためです。植木産業は経済情勢が反映されやすく、コロナ禍で建設関係の動きが鈍くなり、植木の売り上げが落ち込んでしまいました。オリーブオイルは以前から取り組みたいと思っていましたが、コロナ禍のタイミングや、東京都の助成金制度に後押しされ、本格的に始めることができました。



取組の成功の秘訣を教えてください

◆植木の土作りにもこだわり、東京農工大学の馬術部から出る馬糞と、剪定枝を混ぜ合わせて作った堆肥を利用しています。

◆東京産のジャムやオリーブオイルは話題性があり、多くの人に東京農業の価値を知ってもらえる良いきっかけになります。オリーブオイルの搾油施設は、既に口コミが広まり、地産地消やSDGsにこだわった都内レストランのシェフ等が視察にいられています。

◆昨年からは、都の支援でブランディングのコンサルティングを受けています。オリーブオイルをはじめ、今後は美容と健康路線に力を入れて事業展開をしていく予定です。



ご苦労されたことがあれば教えてください

◆オリーブオイルの生産は、周囲に前例がないため情報収集が大変でした。特に、苗木の調達方法に苦労しました。オリーブオイルは、苗木の種類によって味が大きく変わるため、国際的な品評会で上位の2種を選びました。自社で取り扱っている品種ではなかったため、それらを栽培している農家をInstagram上で探したところ、名古屋の植木農家さんを見つけ、連絡を取り合い、譲ってもらえることになりました。



都市農業を取組む仲間に一言お願いします

◆農家にとって、情報発信は必須だと思います。自らHPやSNS上で発信をすることで、逆に問い合わせが来て新しいつながりができたり、欲しい情報が集まることもあります。自分のビジョンを言葉にすることで、自分のやる気につながるだけでなく、それを聞いた人が情報を提供してくれます。自身もそのおかげで、様々な取組が実現につながりました。

☑野菜（☑果菜、☐葉菜、☐根菜）、☐果樹、☐花卉、☐植木

自家製のいちごを加工し、農家レストランで提供！

☐少量多品目 ☐伝統野菜 ☑直売 ☑加工 ☑農業体験・市民農園 ☐農福 ☑都市農地貸借法

笹原さんの農地は、JR福知山線猪名寺駅から約700mに位置し、周囲は住宅やアパート、学校が立ち並ぶ住宅街にある。



経営面積		
経営する農地面積	2.2a	
うち市街化区域内	2.2a	
(生産緑地)	2.2a	
従業員数		
家族	1人	
非正規雇用	3人 (パート雇用)	
売上高		
~1000万円	1000万円~ 3000万円	3000万円~

栽培別内訳

露地	施設 (22a)	その他
	いちご	かき氷

取組の特徴を教えてください

- ◆ 3年前に祖父から農地を継承し、いちごを施設栽培しています。
- ◆ 毎年9月頃に定植し、12月から翌年6月の間にかけて収穫します。
- ◆ 7月初旬から8月の間に、週4回、ハウスの隣にある農家レストランで完熟いちごのかき氷を販売しています。
- ◆ 農家レストランで提供しているかき氷は、農園でとれた完熟いちごを冷凍したものを削った、100%いちごのかき氷です。
- ◆ いちごの在庫がなくなり次第、販売終了となるのですが、多くの方に購入いただき、販売開始から1か月経たないうちに売り切れとなっています。
- ◆ 5月から6月にかけては、いちごの摘み取り体験を実施しており、多くの方に楽しんでいただくと同時に、都市農業の大切さを知っていただいています。



就農と農家レストランのきっかけを教えてください

- ◆ 元々就農することを考えておらず、大学の専攻も農学ではありませんでした。しかし、就職活動をしていく中で農業の魅力を感じ、祖父が持つ農地を守るためにも就農することを決意しました。
- ◆ 祖父の代では米と野菜を作っていましたが、都市の限られた空間で継続的な経営をするためには施設栽培のいちごが良いと考え、神戸市のいちご農家の下で3年間の修行をしたのち、2019年に独立し、新規就農しました。
- ◆ 生産緑地内では設置可能な建築物を農業用施設に厳しく限定されていました。2017年の生産緑地法の改正により、建築規制が緩和され、農家レストランの設置が可能となり、当農園が生産緑地内の農家レストラン全国第1号となりました。
- ◆ 農家レストランは就農当初から開業したいと考えていました。メニューも色々考えましたが、完熟イチゴを楽しんでもらいたいという思いから、かき氷の提供を始めました。



工夫していることを教えてください

- ◆ 農家レストランは、元々納屋として利用していた建物を改装したものです。また、レストランの備品や内装は、ビニールハウスの端材を有効活用したり、ホームセンターで部材を購入しDIYしたりすることで初期投資費用を抑えています。
- ◆ 農作業（定植～収穫）は9月から翌年6月であり、農閑期の7月から8月に農家レストランを経営しています。これにより、パートさんが通年で雇用できる、働きやすい環境にしています。
- ◆ かき氷の販売をしていない時期は、直売所として場所を活用し、とれたてのいちごや野菜を販売し、地域の方々に喜んでいただいています。



今後の取組について教えてください

- ◆ 今後は、夏季以外での提供や新たなメニュー開発に取り組みたいと思います。
- ◆ また、昔から養蜂に興味があり、試験的に導入をしています。今後は、はちみつの販売やレストランでの提供にも取り組み、都市農業の魅力を発信したいです。