

東京都あきるの市 笹本農園 笹本善之さん

地域最大規模の直売農業

×職業体験プログラム！

大規模直売農業とのシナジーにより、農業体験をさらなる価値を持つ職業体験へ昇華させる



東京都あきるの市



Point

多品目生産

直売・加工

農業体験

Data

経営面積		従業員	
3.5ha うち市街化区域内 80a (生産緑地 80a)		家族3人 / 正規雇用1人 アルバイト8人	
売上高			
~1000万	1000万~3000万	3000万~	
栽培別内訳			
[露地 (320a)] 季節の野菜 多品目 (年間60品目)			
[施設 (30a)]	トマト、きゅうり、 インゲン、葉菜類	[その他]	1次加工品として 干し大根

笹本さんの農地は、東京都あきる野市の秋留台を中心に23か所に点在している。秋留台は農業振興地域に指定されており、小規模の農地が密集している地域である。

取組の特徴を教えてください

- ◆あきる野市の23か所に点在している農地で、年間を通じて約60品目の野菜づくりに取り組んでいます。あきる野特産のとうもろこしをはじめ、食卓に並ぶほとんどの定番野菜を栽培しています。親子二世代の経営でありながら、農業所得割合が95%を超える農業偏重型であることが最大の特徴です。
- ◆地元住民への恩恵が無ければ、畑は迷惑な存在になりかねないとの思いがあり、地元での販売にこだわりをもって取り組んでいます。生産した野菜は、都内最大のJA直売所である秋川ファーマーズセンターや大手スーパーの直売コーナー等、自宅から15分圏内の売り場で95%以上を販売しています。
- ◆点在した農地で効率的な栽培管理や収穫が行われるよう、ビジネス視点を明確に持ちながら、ゲーム感覚で管理を行っています。例えば、消費の拡大と生産拡大を同時に行い、販売量が頭打ちになったら余力を別品目に回すといった戦略をとっています。



取組のきっかけを教えてください

- ◆市内で代々続く農家でしたが、調理の道を志し都内ホテルへ就職後、ファミリーレストランに転職し、店長として5年間従事しました。その後、本社のマーケティング企画担当として勤務していたところ、父の病気をきっかけに、31歳の時に家業の農業に取り組むことになりました。
- ◆マーケティングの経験をもとに農業経営を行い、自身が戻ってきてからは7年で売上を2.5倍に伸ばすことができました。しかし、地域最大規模の生産農家に成長したものの、生産一本での経営に限界を感じ、大規模農家ならではのアプローチでコンテンツビジネスを展開しようと思い、農業体験の取組を始めました。

新しい農業体験について教えてください

- ◆令和4年12月から本格的な職業体験を実施しています。参加する親子は、畑で採れた野菜を収穫するだけでなく、収穫物を自ら梱包し、秋川ファーマーズセンターの直売所で販売します。これまで、じゃがいも、たけのこ、とうもろこしの体験を開催し、各回平均20名前後の親子連れに参加いただいています。
- ◆体験料は、親子で8,800円（税込）いただいています。料金に見合った体験をしていただくため、しっかりと準備し、当日の運営に臨むようにしています。販売工程や機械を使った収穫など、本格的な農家の職業体験ができるように工夫し、既存の農業体験にはない、新たな価値を生み出すことができました。



*農業体験の参加者は、株式会社みらいスクールが運営するwebサイト「Gifte」内で募集しています。

取組の課題について教えてください

- ◆親子向けのコンテンツビジネスの弱点は、土日祝日等の休みの日の開催となるため、自分のワークライフバランスにも大きく影響することです。集客力向上のためにも、休日以外の集客を進める必要があると感じています。
- ◆認知度を上げていくことが、集客に関する最大のポイントだと考えています。そのため、自分自身の野菜のブランド化・差別化をするよりも、地域のブランド力を高めることを意識しています。地域の農業を底上げすることが、地域の印象として広く拡散され、将来的に自分の利益にもつながると考えています。



神奈川県横浜市 苧部農園 苧部博之さん

都市農業の多様な取組で

「日本農業賞」特別賞を受賞！

オリジナル野菜づくりや農業の人手不足、近隣の農業理解の課題に向けた取組等が評価



神奈川県 横浜市



Point

オリジナル野菜

直売・加工

担い手育成

Data

経営面積		従業員	
2.5ha うち市街化区域内2.5ha (生産緑地2.5ha)		家族2人 / 正規雇用1人 アルバイト6人	
売上高			
~1000万	1000万~3000万	3000万~	
栽培別内訳			
[露地] 野菜約100種類 / 果樹 約10種類			
[施設]		[その他]	

苧部さんの農地は、神奈川県横浜市保土ヶ谷区西谷の丘陵地を中心に15か所に点在している。近年は相鉄新横浜線の開通もあり、都心へ約10分でアクセス可能な地域にある。

取組の特徴を教えてください

- ◆横浜市保土ヶ谷区の15か所に点在する農地で、オリジナル野菜の「苧部大根」「苧部ネギ」など、年間約100種類の野菜や果樹を栽培しています。収穫した農産物は、すべて駅近の直売所「FRESCO」にて販売しています。
- ◆農業に関心のある人が農作業を体験できる「農業塾」、新規就農を目指す人向けの研修を行う「百姓塾」を開設し、人手不足の解消と就農サポートにつなげています。
- ◆さらに、生産者の考えや現場を消費者に知ってもらうために「畑の見学視察ツアー」の開催や地元小学校での「農業授業」の実施に力を入れています。
- ◆地方の大規模な産地とは違い、生産と販売だけでない都市農業ならではの幅広い取組が評価され、第52回「日本農業賞個人経営の部」の特別賞を受賞することができました。



百姓塾・農業塾を始めたきっかけを教えてください

- ◆17年前に父親が他界してから、2.5haに分散している農地を家族で耕作するためには、管理が行き届かず、人手不足の状況でした。そうした中、横浜市には自らお金を支払って農業を学びたい人もいないのではないかと思います、農業を教える代わりに、農作業を手伝ってもらう「農業塾」のシステムを考えました。
- ◆また、非農家から就農を目指す人向けに「百姓塾」を始めました。百姓塾は、県の「かながわ農業アカデミー」で本格的に就農を目指すまでのお試し期間として位置づけています。
- ◆塾生には、15箇所ある農地のひとつを貸しています。ここで2～3年経験を積むことで、地域の農家やJAとのネットワークが広がり、就農する際に土地を借りやすい関係性を築くことができます。

ご苦労されたことがあれば教えてください

- ◆周りに住宅地が多く、近隣住民の農業理解の難しさがあると感じます。そこで、農業への理解を醸成するために、地域の方々に畑に来てもらい、自分達の取組や想い、都市農業の大変さなどを伝える「畑の見学ツアー」を行っています。身近に農業があることで、都市農家への「身内感」や「お互い様の精神」を生み出していきたいと考えています。
- ◆また、地元小学校の「農業授業」に力を入れています。子供達には、収穫等の単発の体験だけでなく、観察や間引き・草むしりなどを通して、複数回畑に通ってもらいます。子供の頃の原体験として記憶に残るほど農業に触れてもらうように意識しています。
- ◆さらに、食品ロスの問題・SDGsについて考えてもらうきっかけとして、まだ食べられるのに捨てられてしまう野菜の活用方法を考えるプログラムを行っています。地域の飲食店や福祉施設の協力のもと、野菜を使った加工品の開発や、学校給食、飲食店でのメニュー提供などを行い、子供達が「循環」を実体験できる機会を提供しています。
- ◆一番の目的は、身近に農業があることに目を向けてもらうことです。畑に知っている農家がいることで、農業を身近に感じてもらえると思います。



今後の展望を教えてください

- ◆将来的には、プロのシェフを雇い、地産地消の野菜にこだわった農家レストランを開きたいと考えています。
- ◆西谷地域は、都心から畑までおよそ10分でアクセスできる地域です。20～30年後の未来を考えると、都心からすぐ近くにある畑の存在はとても貴重になると思います。今回日本農業賞にこだわった理由も、都市部の農業が地方に負けない賞を取れることを証明することで、子供達や消費者の意識を変えることができると思ったからです。