

農業活性化調査特別委員会行政視察報告

農業活性化調査特別委員長 栗原 学

【視察日程】平成29年11月13日（月）～15日（水）

【視察委員】栗原学委員長，高橋哲也副委員長，佐藤幸雄委員，小野清一郎委員，
佐藤正人委員，田村要介委員，倉茂政樹委員，加藤大弥委員，南まゆみ委員，
金子益夫委員，佐藤誠委員，竹内功委員，中山均委員

【視察地】東京都港区，千葉県香取市，千葉県成田市

【調査事項】株式会社アスラボ 元麻布農園（東京都港区）

：食と農にかかわる事業及び首都圏の消費者ニーズについて
農業生産法人 株式会社 ローソンファーム千葉（香取市）

：生産現場におけるGAPの取り組み及び野菜加工工場について
成田市

：成田市場輸出拠点化促進協議会の取り組みについて

○食と農にかかわる事業及び首都圏の消費者ニーズについて ～株式会社アスラボ 元麻布農園～（東京都港区）

（1）会社概要

社名 株式会社アスラボ
所在地 東京都港区南青山
農園所在地 東京都港区元麻布
設立 2010年6月
資本金 8,800万円
代表者 代表取締役 片岡義隆 氏
従業員数 17名

企業理念

- 世界を変えよう

経営理念

- 事業によってより良い社会を創り，利益追求と社会貢献を両立する
- 社員一人一人の夢を実現する



（2）元麻布農園の事業概要

都会にいながら土いじりや農家の人と交流を図ることができる都市型園で，収穫だけでなく，土づくりから野菜の育て方，おいしい食べ方まで一連の流れを体験することができる。また，季節の移り変わり，自然や命の大切さを，子どもたちにも感じてもらうことがで

きるカリキュラムとなっている。また、新潟市西蒲区の大越農園と提携をし、田植え、稲刈り時期において体験学習を行い、米作りの工程を理解してもらうとともに農作業を通じ食に対する感謝の気持ちを醸成することができる。

このほか、株式会社アスラボでは、まち活性化事業として甲府や宮崎などの中心市街地の中古ビルや空き店舗を改修し、グルメ横丁などの飲食店のオーナーに地元の若者からなってもらい、地域活性化につなげる取り組みを行っている。

(3) キッズ土育（子ども向け農業体験スクール）の概要

レンタル菜園 1カ月/1㎡/4,500円（1年単位の契約）

1か月/受講料 27,000円

3月から8月スプリング・サマーシーズンと9月から2月までのウインターシーズンの年2回に分かれ、季節に応じた野菜（春夏コース：きゅうり・おくら、秋冬コース：ブロッコリー）を作っている。また、下記のように各クラスを設定し、年齢に合わせた指導を行っている。各シーズンとも8回のカリキュラムとなっており1、2回目は種、苗植え作業を行い、3、4回目ではお手入れ、5回目は千葉、茨城の農家さんの畑に遠足に行き、実体験を行っている。6、7回は収穫体験を行い、8回目で収穫したものを料理して食べるカリキュラムとなっている。毎回100名程度の参加者があり2シーズンで年間200名の参加者となっている。参加者は電車で20分圏内の方が多く、親子クラスで参加されるが当初は子どものために始め、回数を重ねるにつれて親のほうも真剣になることも多い。

①親子クラス（2～3歳対象） 定員20名、講師：農家さん、一部農園スタッフ

親子で一緒に、泥んこ遊びや、葉っぱ遊び、虫探しをしながら野菜を作るクラスであり、五感を刺激することで好奇心や感受性を育むことができる。

②はじめてクラス（3～5歳対象） 定員60名、講師：農家さん、一部農園スタッフ

土づくり（ふかふか土遊び）水やり（水遊び）お手入れ（虫探し）、ワクワク体験をしながら野菜を育てる。自分が育てた野菜を調理して食べる時間は、子どもたちが最高の笑顔で食べている。

③ちゃれんじクラス（5歳から小学校対象） 定員20名、講師：農家さん

子どもたちが中心になって野菜作りをするクラス。野菜の生育状況や、気候をみて農家さんやお友達と相談しながら、みんなで協力して農作物をつくる。

〈スクール参加者の声〉

- ◇普段口にしない野菜を、農園のお友達と収穫してとても楽しそうに食べていた。
- ◇この体験をきっかけに、食わず嫌いの野菜が食べられるようになった。
- ◇一つの物事に対して、違った見方ができるようになったのだと感心した。
- ◇最初は親から離れなかったのに、気づくと自ら畑へ行き、農作業に集中できるようになった。
- ◇クラスで年下の子の面倒も見られるようになり頼もしくなった。

(4) 各委員の所感

◆アスラボでは毎年、自然教育事業として様々な地域で田植え、稲刈り体験、地引網&B

BQなど自然に触れ合うことで子どもたちの健全育成にもつながる取り組みをしており都会に居ながら体験できることは素晴らしいと感じた。また、新潟市西蒲区の大越農園の大越正章氏と業務提携を行い元麻布農園で指導にあたり、子どもたちを大越農園に招き、野菜の収穫体験などリアルな畑を体感する取り組みを行っており、こういった経営スタイルがあることに驚いた。実際の畑は思っていたよりは小さい面積であったが子どもたちが土いじりするには丁度良いスペースであり体験希望者が多いとのこと、自然に触れ合うことのできない都会では珍しいことから希望者が多いのだと認識した。今後はこうした農業体験を通じて農業に関心を持ってもらいIターンに繋がればと感じた。(高橋哲也委員)

◆自然体験へのニーズが高まり最寄り駅より徒歩10分、都会の中の元麻布に2010年からレンタルで元駐車場を農地に整備し、子ども向けの自然教育事業・農業体験のスクールを開催。都心富裕層を顧客とし、農家やNPO法人等と連携した自然教育のプラットフォームが開始され、7年で約1,000名が参加。新潟では当たり前前の幼稚園、保育園等での芋ほり等や学校農園での体験活動であるが、都会では農地確保が難しい。土や虫に触れる等の体験は、野菜や虫嫌いの解消となる他、遠足で本格的な農家の仕事も体験できる。雨の日に「外で遊べないけど、野菜が育つから良かったね。」など、子どもの変化も分かる。更に、食物に感謝し食べるようになるであろうし、食育にも繋がると思う。また、親となった将来、自身の子どもにも農業体験を促す可能性もある。本市とは全く違う高層ビル群に囲まれた、都会ならではの取り組みであった。

その点、本市はアグリパークがあるし、幼稚園、保育園、学校農園にも恵まれている。子どもの頃から自然に農業体験ができる環境にあり、将来農業を生業にしようと思う可能性がある。今後は、アグリパークの存在を県外、特に都会の人達に大いにPRし、多くの人から新潟市で農業体験をして頂き、都会から「農業をやりたい。」と、本市に移住して頂けたらと思いました。

ご多忙中にも関わらず視察を受け入れて頂き、深く感謝申し上げます。(南まゆみ委員)

◆農業体験を希望する都会の高所得者と生産者とを結びつける事業は、生産者にとっても①高付加価値化、②交流人口増という点で確かに意義あるものと感じたが、これを、どのように、またどこまで拡大できるのか、事業者としての採算性ととも、意欲ある生産者の発掘・連携(マッチング)が大きな課題であろうとも感じるものでした。(佐藤誠委員)

◆「農園」というものの、家庭菜園程度の畑に驚いたが、数台分の駐車場のコンクリートを剥がして土壌改良して作ったとのこと。自然教育事業として子どもたち(親子で参加)を対象とした農園スクールの他、新潟や千葉など、農村や漁村などでの田植えや地引き網体験などもおこなっているとのこと。都会では土を見たことも触ったこともない子どもたちも多いとのこと、周辺の意識の高い家庭のニーズが非常に高いということには驚いた。報告にも書かれている通り、子どもたちの変化や成長も見られるとのこと、本市の都市部でも同様の取り組みの可能性があるのでないかと感じた。なお、税法上の対応などについては課題や工夫が必要かもしれないし、行政による支援の可能性もあると思われる。

(中山均委員)

○生産現場におけるGAPの取り組み及び野菜加工工場について

～農業生産法人 株式会社 ローソンファーム千葉 香取プロセスセンター～ (千葉県香取市)

生産、加工、そして流通。農業の6次産業化の実践を学びにローソンファーム千葉、香取プロセスセンターを視察。当地ではローソンファームでの野菜栽培の他、ここから北関東地区約4,000店舗分のカットキャベツ、人参などが加工され、配送されている。

(1) ローソンファームについて

コンビニ大手であるローソン(株)は地元営農者をパートナーとして、市場関係者と共同出資で農業生産法人を設立、営農家を育成しながら、ローソンブランドの出口戦略に沿った独自の6次産業化モデル形成を促進した。2010年、このローソンファーム千葉が第1号モデルである。社長は篠塚利彦氏、7年目であるがまだ30代前半の若手社長である。この千葉を皮切りに日本全国でローソンファームが設立され、現在、新潟を含む23か所で展開されている。ローソンは生産地の高齢化に対応するために、有力産地の跡取りをターゲットとして囲い込み、6次産業化までを支援した。そのそれぞれが連携することで通年での店舗供給、野菜確保を可能としている。

(2) プロセスセンターについて

前述の6次産業化までの展開で、2014年に農地傍に作られたのがこのプロセスセンターである。人参、キャベツなどカット野菜のほか、当地の名産である小松菜を使った総菜などがここで計画的に加工されている。社長は同じく篠塚氏。ここでカットされた野菜はローソン北関東地区の4,000店舗で商品が並ぶそうである。ローソンの幅広い出口戦略をバックに、若手生産者はビジネスマンのように野菜栽培、加工を切り盛りしていた。社長によると、このプロセスセンターはまだ4年目であり、決して工場として高収益をあげているわけではないが、農業生産と連動、6次化することで、リスク分散にも繋がり、また、ファームとの人員の融通ができることなど、プラス面は大きいとのこと。また規格外の野菜を有効活用することができるなどのメリットも大きいそうだ。ローソンの持つ出口戦略、流通体制とのタイアップがあってこそその展開なのだと思う。

ローソンファームもプロセスセンターにもそれぞれ20名弱の社員が従事している。

(3) 各委員の所感

◆ローソンファームといえば2015年3月に本市において、国家戦略特区区域の規制緩和を活用して全国で初の特例農業法人として設立されたのが記憶に新しいところである。ローソンファーム新潟の後藤社長もそうだが香取プロセスセンターの方々も皆さん若手の農業者の方々ばかりで、これまでの農業形態からの意識転換をされており、意欲的に今後の農業のあり方を見据えチャレンジされていることを感じた。ローソンファームの視察は初めてでコンビニの店頭で並ぶまでの生産、加工、流通を一体化して6次産業化することで流通による中間コストが削減される仕組みを取っており、こうしたことが利益につながって

いるのだろう。また、生産しても最終的に売り切ることができないという課題があるが、ローソンとのパートナー連携を行うことで安定した利益につながるのは生産者としては安心であろう。本市では、生産調整廃止ということで高収益な園芸作物に転換することとしたが6次産業を見据えた農業法人としての経営形態が求められる時代となっているのだと感じた視察となった。(高橋哲也委員)

◆コンビニ大手、三菱グループのローソン、パートナーと言っても実はやはり大手特有の厳しい管理のなかで、色々大変なのだろうなあと思っていたのだが、実際、若手経営者とローソン担当者との関係はいたって良好なパートナーシップであった。「儲かってませんよ」と社長はそういいながらも、近くで大変に大きな自宅を建設していた(笑)ことから、ある程度このビジネスモデルは順調に前に進んでいるのだと感じた。

例えば鳥取のローソンファームは農業以外に全国ローソン店舗のおでんの大根の加工工場を建設しているそうだ。篠塚氏と同じくらいの若手社長が切り盛りをしているとのことだった。この柔らかさが今の新潟の農業には欠けているのではないだろうか。それだけ、ローソン若手担当と若手農業者の関係は、私には魅力的に映った。

ローソンファーム新潟のお米も店頭と並ぶようになったが、コメ生産だけではなく、加工、流通モデルで地域活性に繋げないと、農業特区の旨みはなかなか享受できない。本市にも大手企業がいっぱい進出したことは耳にするが、それ以降の展開をあまり耳にしない。そのネットワーク、情報を生産者とうまくマッチングさせることはできないのだろうか。農業6次産業化の可能性の拡がりを感じた視察となった。(田村要介委員)



○成田市場輸出拠点化促進協議会の取り組みについて（成田市）

（１）成田市公設市場の現状と取り組み

成田市公設地方卸売市場は昭和49年（1974年）開場である。施設の老朽化と耐震性能不足とともに、流通経路の変化等による売上高の減少という課題が出てきた。ちなみに平成28年度の取扱量、取扱高は水産部4,753t、49.6億円、青果部5,561t、10.4億円、合計で約60億円であるが、ピ



ークである昭和60年（1980年）は283億円であり、約5分の1である。

平成25年に成田市公設地方卸売市場運営審議会から現地再整備が妥当との答申があった。平成26年に国家戦略特区に指定され、「エアポート都市構想〈卸売市場の輸出拠点化〉」を打ち出し、輸出拠点化を視野に入れた市場整備の検討を開始した。成田国際空港があるという利点を大いに活用しようというものである。

（２）協議会設置の経緯

「エアポート都市構想」の具体化に向け、成田市場輸出拠点化研究会を立ち上げ、翌平成27年には「研究会」を「推進協議会」と組織替えをした。協議会の前身であった研究会で取りまとめた課題を引き続き検討することに加え、輸出の実証実験、イギリスでの調査・PR活動も開始した。平成28年度に再度成田市公設地方卸売市場運営審議会に輸出への取り組みの必要性を含め再諮問したところ、「輸出拠点機能を有する市場として再整備する」「より成田空港に近い場所への移転による再整備に取り組む」旨の答申を得、これを受け移転候補地を検討し、千葉県花植木センター跡地を候補地に決定し、用地取得へと動いている。輸出拡大に向けてはEU、北米、アジアを対象に日本産農林水産物輸出のフィージビリティ調査を実施することとなった。

（３）協議会の組織及び取り組みの概要

協議会はJETRO、生産者団体、物流業者など民間団体と、千葉県と成田市で立ち上げ、空港会社、航空会社など23団体に加え、オブザーバーとして農水省が加わっている。農林水産物の輸出における課題としては、海運が中心の現状では遠隔地への輸出が困難であること、鮮度が重要なのに輸出手続が煩雑で検疫、通関等の手続きに最大7日間の時間を要することや物流コストの問題もあること、通年安定的な供給には単品・産地単位の輸

出では困難である、などがある。

成田市は国際航空ネットワークを有する成田空港があり、圏央道の延伸で東日本の産地からのアクセスが容易となるという特徴を生かし、ここに輸出手続きのワンストップ化を図る市場の再整備を加え、課題を解決することとした。

（４）協議会設置に伴う効果

成田市場を活用した輸出手続きワンストップ化については、関係機関の橋梁を得て、卸売市場内で、産地証明の発行・検疫・爆発物検査等の輸出手続きをワンストップで実施するという実証を行った。また輸出先のニーズを把握するために、平成 27 年度はロンドン、平成 28 年度はマレーシア、ロサンゼルスで日本産農産物の試験販売と調査を行い、またドイツでは展示商談会を開催した。また、海外主要バイヤーを招き、日本産農水産物の生産現場、加工流通課程を視察してもらった。

これらの取り組みに加え、フランス・パリのランジス国際卸売市場、ドイツ・フランクフルト空港近郊にあるフレッシュセンター共同卸売市場と市場関連系の可能性を調査している。

（５）輸出拠点化の課題と解決の方向性

輸出拠点化に向けては輸送コストの削減、海外の販路の開拓、グローバルGAP、ハサップ等の国際認証に対応した商品の集荷が必要となるなどの課題がある。これらの解決の方向性として、まず、輸送コストの削減については、輸出における各手続きをワンストップで実施するとともに、輸出する商品の大ロット化を図っていき、海外の販路の開拓については、輸出実績のある事業者と連携するとともに海外の卸売市場の販売機能を活用し、国際認証に関しては、国際認証等を取得している国内産地・法人各社とのネットワークを構築して対応する、としている。

これらの課題と方向性を見据えつつ、成田市場開業予定の 2020 年度から 5 年後の 2025 年度には取引高約 190 億円（輸出 88 億円）を達成し、10 年後には約 205 億円（輸出 100 億円）を達成するという目標を掲げている。

（６）各委員の所感

◆成田空港は羽田空港に次ぐ国外線の便数が多いという特性を生かし、成田市場が整備され輸出拠点化に取り組んでいるとのことで、平成 26 年にエアポート都市構想ということでスタートし 5 年が経過したが課題も多くあるという。青果物や水産物は鮮度が重要であり、いかに輸出先に短期間で現地に輸送できるかが重要であり、対応としてワンストップ化を行っているが品目によっては輸出制限やGAP、ハサップ等の国際認証に適合した出荷に課題がある。本市の園芸作物の生産にあたって輸出も視野に入れた生産を考えた際、こうした国際基準に対応した品種管理が求められるところであり、輸出促進戦略を考える上で生産者との協議をして販路先のニーズにあった生産など様々課題があると感じた。（高橋哲也委員）

◆成田空港があるという特徴を活かし、日本の農林水産物の輸出を図るという取り組みで

ある。市場の老朽化対策だけでなく、輸出拠点化を視野にいたした市場整備とのことだった。鮮度を落とさずに海外へ青果物、水産物を輸出するというある意味「壮大な」構想である。市場の用地確保、建設のための費用といういわば自前の課題に加え、圏央道の延伸や新インターチェンジの建設、さらには市場から空港への道路建設など、国や県との連携も必須であるところに大きな課題があるのではないか。また、食の安心安全という世界的なニーズに答えるための生産環境、流通環境の整備は官民一体となったさらなる取り組みが必要と思う。(倉茂政樹委員)

◆成田市場内での輸出手続きワンストップの実証を行うとともに、仕向地である英国ロンドンへの輸出を促進し、現地における輸出拠点化プロジェクト及び日本産農産物に関するPR、ニーズ調査や物流検証を実施し、卸売市場の輸出拠点化の推進を図っている。成田国際空港近傍への市場の移転・再整備も進めており、「拠点化」の向上が期待されている。

新潟国際空港を持つ本市における輸出促進戦略の構築に向けた参考になる。(加藤大弥委員)

◆本の農産物を海外へ輸出する手法が学べた。自治体・商社などが連携し、それらの参加団体がウイン・ウインになり、しかも相手国に食文化ごと輸出しなければならない。

新潟市にとって、大いに参考になる事例。アグリカルチャーのカルチャーの意味が広がっていると感じた。(竹内功委員)