

都市農地の計画的保全策に関する研究

－(その2)「都市農業の優良事例集」に掲載された農業従事者の取り組みに着目して－

A Study on the Way of the Conservation for Urban Farmland

- (Part 2) Focus on farmers were reported on “Excellent example of urban agriculture” -

○浅香潤¹, 岡田智秀², 落合正行², 新橋一士³

*Jun Asaka¹, Tomohide Okada², Masayuki Ochiai², Kazushi Shimbashi³

Abstract: The purpose of this paper is to clarify the ideal way of conservation for urban farmland viewed from urban Farmers approaching. As a result, it clarified following; (1) Characteristic of “Production process” and “selling process”, (2) Relationship between both processes and location environment.

1. 研究目的; わが国では、平成 27 年に都市農業振興基本法が制定され、都市農地は「宅地化すべきもの」から都市に「あるべきもの」へと、その位置付けが大きく転換¹⁾した。これを受けて、農林水産省は「都市農業の優良事例集²⁾」を取りまとめ、都市農地保全に向けて促進を進めるが、現状は個別の事例紹介に留まっている。都市農地を計画的に保全していくには、農業従事者の個別事情に加え、農地が立地する周辺環境を含めた相対的な評価が必要であり、その双方の視点が重要であると考え。

そこで、本研究では上述した優良事例集²⁾を対象に、各農業従事者の取り組み実態を把握するとともに、都市農地の計画的保全策に向けた留意点を考究することを目的とする。なお、本稿は都市農地を代表する生産緑地が最も多く分布する首都圏³⁾に所在する 7 事例のうち、農業従事者独自による取り組み 5 事例に着目する。

2. 研究方法; 表 1 に示す Web サイトを中心とした資料調査および農業従事者への聞き取り調査を実施した。

3. 結果および考察; 本研究対象の 5 事例の農業従事者および農地の周辺環境をまとめたものが表 2 であり、各取り組みの特徴を生産および販売の工程別に整理したものが表 3 である。

(1) 生産工程の取り組み; 表 3 に示す通り、生産工程では「IT 技術」、「学校連携」、「農業体験」の 3 つの取り組みがみられた。「IT 技術」を取り組む農家 D は、周囲に農地が少なく同業者から情報が得られない環境にあったため(表 2 : k)、遠隔地でも情報収集が可能な「IT 技術」を導入したという。現に、当該農地は第一種住居地域という宅地開発の圧力が比較的高く、また町工場が広がる準工業地域に隣接しており(表 2 : e, m)、農地が独立した環境に立地していることがわかる。一方で、「農業体験」に取り組む農家 B・E は、共通して農地面積が広く、農業

従事者も高齢化しており(表 2 : d, h)、どちらも所有する農地を利用者に貸し出すことで、労働負担の軽減に繋がったという。聞き取り調査からは、両者とも「農業体験」利用者の半数以上が農地周辺の地域住民であることがわかってほかに、農家 B は近隣小学校との「学校連携」にも取り組んでいる。表 2 の l, m をみると、どちらも住宅地に立地しており、周辺住民・施設との連携が図りやすい環境にあるといえる。以上より、農家単独で取り組む「IT 技術」と、地域ぐるみで取り組む「学校連携」、「農業体験」では、立地環境において明確な差異があることを捉えた。

(2) 販売工程の取り組み; 表 3 に示す通り、販売工程では「無人販売機」、「直売所」、「飲食店」、「賃貸店舗」、「加工販売店」の 5 つの販売先があった。このうち、収穫野菜を農地で直接販売する「直売所」を営む農家 B・D は、仮設スペースでの販売、既存建物内部で一時的に販売するものであり、どちらも用途地域の制限を受けないことがわかった。しかし、農家 D は当該農地が最寄り駅から遠いことを受け、農地周辺を通る県道からの車でのアクセスを狙い(表 2 : k)、自身が所有する別の不動産を「直売所」の駐車場として運用し、販売促進につなげている実態を捉えた。次に、収穫した野菜を加工から販売までを行う「加工販売店」を営む農家 A は、全事例のなかで唯一法人格を有しており(表 2 : g)、不動産業との積極的な連携を図っている。具体的には、アパート経営等で得られた収益で、自身の店舗開設の初期費用を賄い、農業の六次化を実現したという。これに対して、「賃貸店舗」を販売先とする農家 B・C は、自ら加工販売を行わないものの、当該農地の近隣で所有する不動産を運用し、自ら飲食店を誘致することで自家作物を納入していることがわかった。なかでも農家 B は、当該農地が店舗を建設できない用途地域に立地していたが、近隣で所有する不動産が店舗建設の可能な用途地域に立地していたことから成立した取り組みといえよう(表 2 : e, m)。以上よ

表 1 調査方法 [筆者作成]

調査項目	資料調査	聞き取り調査
調査日時	令和元年6月20日(木)～9月13日(金)	令和元年7月31日(水)～9月18日(水)
調査対象	都市農業の優良事例集および各事例に関するWebサイト ^{4)～20)}	都市農業の優良事例集に掲載された首都圏に所在する農業従事者5名
調査内容	各事例の農業従事者の取り組み	Web調査の内容確認

1 : 日大理工・学部・まち 2 : 日大理工・教員・まち 3 : 日大理工・院(前)・まち

り、用途地域の制限を受けないまでも、農地の立地の悪さを農家自身が所有する不動産で補い販売している実態や、用途地域の制限によって店舗建設が不可能であった場合、農家自身で経営展開が困難であっても、農家自身が所有する不動産に店舗を誘致することで、加工販売を実現している実態を捉えた。

4. まとめ;以上より、都市農業の経営展開を考えるうえでは、大小問わず市街地の立地的制約を受けることが前提となる。これら制約においては、これまで都市農家が行う不動産事業を対立軸におくのではなく、都市農地を計画的に保全するための支援策として活用していくことが重要となる。

表2 調査対象農家の概要および農地周辺の概況 [筆者作成]

分析項目	農家概要				
	農家A	農家B	農家C	農家D	農家E
a 調査対象農家	農家A	農家B	農家C	農家D	農家E
b 所有農地の所在地	埼玉県草加市氷川町	東京都練馬区大泉町	神奈川県川崎市高津区下作延	神奈川県川崎市幸区南加瀬	東京都練馬区南大泉
c 農地タイプ	生産緑地	生産緑地	生産緑地	生産緑地	生産緑地
d 所有農地面積	40a	140a	30a	30a	105a
e 所有農地の用途地域	第一種中高層住居専用地域	第一種低層住居専用地域	第一種中高層住居専用地域	第一種住居地域	第一種低層住居専用地域
f 後継者の有無	無	有	無	未定(息子・娘次第)	有
g 農家の状況	農業・不動産業・飲食業を統合した法人を設立する。	相続対策として、所有不動産の8割を農地としている。	不動産経営一筋を望むものの、相続対策として、営農する。	相続の関係上、農地を引き継ぎ、営農することになった。	農業体験の発案者。
h 農業従事者の年齢	46歳	65歳	62歳	28歳	65歳
i 農業所得	600万以上	1000万以上	200万未満	1000万以上	600万以上
j 不動産所得	1400万以上	1200万以上	600万以上	1400万以上	1200万以上
分析項目	農地周辺の概況				
k 立地状況	・草加駅徒歩8分(600m) ・周辺に国道、県道なし ・周辺に農家少しあり	・大泉学園駅からバス10分 乗車後徒歩7分(300m) ・近隣に県道108号が通る ・周辺に農家多数	・津田山駅徒歩6分(450m) ・周辺に国道、県道なし ・周辺に農家あり	・川崎駅からバス20分 乗車後徒歩8分(4100m) ・近隣に国道111号が通る ・周辺に農家なし	・保谷駅徒歩14分(1100m) ・周辺に国道、都道なし ・周辺に農家多数
l 航空写真(同スケール)					
m 用途地域図(同スケール)					

【凡例】 □: 対象地, ■: 店舗, ●: 第一種中高層住居専用地域, ■: 商業地域, ■: 準住居地域, ■: 第一種低層住居専用地域, ■: 第二種住居地域, ■: 市街化調整区域, ■: 第一種住居地域, ■: 準工業地域
(注) 航空写真は Google MAP を使用し、用途地域図は各市区の HP を参考に筆者が作成した。

表3 各農業従事者が取り組む生産・販売工程の特徴 [筆者作成]

取り組みレベル	取り組み	該当農家	取り組みの特徴	
生産工程の特徴	農家単独	農家D	他の農家の環境(温度・湿度・水分量) データ情報を収集し、その情報を教科書代わりに栽培する取り組み。	
	地域連携	②学校連携	農家B	農業を体験させることや食育を通じて、食べ物の価値を伝えることができ、農業および所有農地の理解が醸成される。
		③農業体験	農家B・E	参加者に所有農地を区画で貸し出し、農家が指導し草取りから栽培など一連の農業の取り組みを体験してもらい、農業の理解が醸成可能。
販売工程の特徴	販売	④無人販売機	農家B・E	時間は制約なく販売でき、傷あり作物などのB級品の販売ができる。なお、無人販売機は仮設物であり用途地域に関係せず設置可能。
		⑤直売所	農家B・D	時間は限定されるが、消費者へ直接販売が可能であり、B級品を販売することができる。なお、直売所は基礎がなく建築物に該当しないため、建物内であるもの一時的な販売のため用途地域に関係せず設置可能。
	⑥飲食店	全農家	B級品を含めて収穫した作物を飲食店に納入する。	
	⑦賃貸店舗	農家B・C	不動産オーナーとして、店舗を開業したい事業者を誘致し、店舗を賃貸する経営方法。	
	加工販売	⑧加工販売店	農家A	自社で店舗を開業し、自ら収穫した作物を加工販売して取り組む経営方法。



写真① IT技術²¹⁾、写真② 学校連携²⁸⁾、写真③ 農業体験²⁹⁾、写真④ 無人販売機³⁰⁾、写真⑤ 直売所³⁰⁾、写真⑥ 飲食店³¹⁾、写真⑦ 賃貸店舗 [筆者撮影/撮影日: 2019.8.1]、写真⑧ 自社店舗での加工販売 [筆者撮影/撮影日: 2019.8.2]