

東京都の農業における新規参入の現状と定着に向けて Current Status of Entry into Agriculture and Retention of New Entrants in Tokyo

○江部 桃英* 藤川 智紀**

○Momoe EBE* Tomonori FUJIKAWA**

1. はじめに

東京農業振興プラン（公益財団法人東京都農林水産振興財団，2023）によると，東京都の基幹的農業従事者数は2005～2020年で約30%減少し，2020年時点で後継者のいない農家が約6割を占めることが課題とされている．この解決策として，農業以外の業界から農業を始める新規参入の推進があげられているが，貸借可能な農地の少ない東京都では新規参入において農地取得の難しさが一つの障壁となっている．また，新規参入者の中には農業だけでなく，事業経営に初めて取り組む人も多く，就農後の作目や販売先の選定に不安があると考えられる．

そこで，本研究では東京都の農業における新規参入の現状の把握と参入者の定着に向けて，研修から就農初期までの流れを把握することとした．

2. 方法

東京都で就農後3年以内の参入者4名を対象として，2024年11月13日，2025年2月12日に対面でのヒアリング調査を行った．調査項目としては，就農1年目に貸借した農地面積，農地を借りるポイント，販売先，作目である．

対象者の属性は，1名のみ女性であった．前職は管理栄養士，農機具販売会社，食品会社，システム開発であった．就農地はあきる野市が1名，日の出町が1名，八王子市が2名であり，あきる野市，日の出町の2名は地元での就農，八王子市の1名は地元の訪れたことのない地域での就農，そして八王子市のもう1名は埼玉県からの地元以外での就農であった（図1）．研修先は3名が2年間の研修で栽培や経営の勉強，農地取得までを幅広くサポートする東京農業アカデミー八王子研修農場（以下，アカデミー），1名が人手不足の農家の応援や地域農業の活性化に寄与することを目的としたNPOすずしろ22から紹介された参入者の受け入れ実績のある農園Aであった．

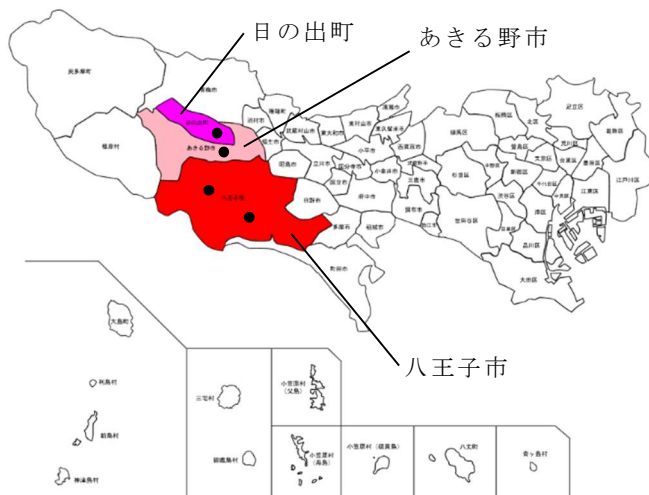


図1 対象者の就農地
Fig. 1 Farmland Borrowed by New Entrants

*東京農業大学大学院地域環境科学研究科地域創成科学専攻，〒156-8502 東京都世田谷区桜丘 1-1-1/ Department of Rural Science, Graduate School of Agro-Environmental Science, Tokyo University of Agriculture, Japan

**東京農業大学地域環境科学部地域創成科学科，〒156-8502 東京都世田谷区桜丘 1-1-1/Department of Rural Science, Faculty of Agro-Environmental Science, Tokyo University of Agriculture, Japan

キーワード：都市農業，新規就農，就農プロセス

3. 結果と考察

対象者 3 名の研修先であるアカデミーは、週 5 回の研修があり、もとの仕事を辞めて農業を学ぶ人選ばれていた。3 名の前職は食品や農業関係であった。一方、対象者 1 名の研修先である農園 A は、週数回の研修であり、もともとの職業であるフリーランスでの IT 関係の仕事を続けながら研修を受けていた。就農後は 4 名中 3 名が配偶者の収入や副業による収入といった農業以外の収入源を持っていた。

就農 1 年目に取得した農地面積については、アカデミー卒業者は 5 反以上を借りたが、農園 A 出身の参加者は 1 反であり、差があった。これは始めから農業をメインの収入源とするか、兼業をして農業が軌道に乗ってから農業メインに切り替えるかといった考え方の違いからと考えられる。

次に、農地を借りるポイントである。地元の参加者は親戚などの知り合いづてに農地を借りていた。一方、就農地が地元以外の参加者は、既存農家のもとで数ヶ月～数年の研修を受け、自分の人柄を知ってもらい、その後、地主との信頼関係がある研修先農家を通して、参加者と地主が出会っていた。そして、地主の会社でのアルバイトなどによって交流を深めることで信頼関係を築いていた。これらのことから、「仲介者と地主の関係の活用」や、「参加者と地主の交流」によって就農したいエリアで人間関係を作り地主に自分の人となりを分かってもらうことが重要であると示された。

販売先としては、スーパーや JA の直売所、学校給食、消費者の自宅への宅配などがあげられた。参加者は販売先選びのポイントとして、既存農家と同じ販売先だけでなく、異なる販売先も開拓していくことをあげていた。この考え方の根底には、既存農家の販売先には参加者が入り込めるような需要量が確保できないことや、元々既存農家がいる販売先に出荷しても地域全体の売上は上がらず、就農した地域のためにならないという意識が伺えた。そのため、参加者による新たな販売先の開拓は地域の農業を振興すると考えられる。

作目には参加者によって様々なこだわりが見られた。日の出町の参加者は、少人数で作業を行うことができるサツマイモなどのイモ類を中心に栽培していた。また、八王子市の参加者は、作業場が排水不可といった自分では変えることが難しい環境的な要因を考慮して、収穫後水洗いなしで出荷できるネギやキャベツなどを選択していた。土地と自分や子どもの生活リズムに合っている作目を探るためにミニトマトやタマネギなどの多品目を栽培する参加者（あきる野市）もいた。

4. まとめ

本研究から、東京都での農業への新規参入では、農業以外の仕事や収入源、農地を借りるための既存農家との関係性の構築、自分だけでなく地域全体の利益を考慮した販売先の選択と開拓が必要であると分かった。さらに、需要や環境的な要因、私生活などを考慮した作目の選択が行われていた。今後の展望としては、よりデータ数を増やして東京都の参加者自身の特徴や、新規参入する場合の就農の過程や営農計画の傾向を明らかにする。

参考文献

公益財団法人東京都農林水産振興財団, 2023, 東京農業振興プラン, 10-11, 22-29
公益財団法人東京都農林水産振興財団, 2020, 東京農業アカデミー八王子研修農場 HP
NPO すずしろ 22, 2023, すずしろ 22 について