

20180725_農業ビジネス研究会_議事録

日 時：2018年7月25日（水）19:00－20:50

場 所：東京／竹橋「ちよだプラットフォームスクウェア」

テーマ：都市と農業をつなぐベンチャー ～サポート付き市民農園「シェア畑」の魅力～

発表者：諸藤貴志さん（株式会社アグリメディア 代表取締役）

参加者：28人（発表者を含まない）

（NPO 法人理事長、ヘルスケアベンチャー、会社経営、会社員、公務員、研究員、行政書士、司法書士など）

目 次：

1. ミッション
2. 現在の事業展開
3. 都市農地の活用
4. 農地利用に関する事例
5. 法制度とニーズ
6. 地方自治体・大手企業との連携

発 表：

1. ミッション

農業に着眼し、農家の友だちに毎日ヒアリングを行いました。その後、その友だちを口説いて、東京で起業しました。農業は変化の大きい業界と認識しています。「農業は儲からない」、「地方は疲弊している」と言われています。構造上、そうなっているのではないかと考えています。そこで、農業全体へのインパクトにチャレンジするをミッションとしました。「つなぐ」をコンセプトに、「接点」を増やす事業を展開しています。その一つが都市住民と農業をつなぐ、「シェア畑」です。

2. 現在の事業展開

現在、農地活用、農産物流通、人材供給などの事業を行っています。複数の事業を行い、そのシナジーにより、農業を良くしていきたいと考えています。一つの事業では力不足です。社員も複数の事業を手がけています。それにより、知見を活かせるのではないかと考えています。とはいえ、計画通りに上手くいっているわけではありません。今までに3つぐらいの事業は失敗しています。農業体験のイベント事業からスタートしました。有機農家との顔の見える関係を築きました。しかし、それで有機野菜が何倍の価格になるわけではありません。運営は難しく、大きな事業ともなりません。次に、「シェア畑」をスタートしました。脈絡なく見えますが、そうでもありません。やれることを少しずつ増やしています。最近、海外で農業人材事業をスタートしました。農業分野への技能実習生の受入れのサポートです。すべての事業が繋がっているという認識です。道の駅の経営も行っています。この中の野菜の直売所は農家の手取りを比較的多くすることができます。将来的な農産物流通の足掛かりという位置付けです。

「シェア畑」以外の事業について紹介します。「あぐりナビ」は人材事業です。農業専門の求人サイトです。1000件以上が掲載されています。求職者の7割が20代、30代です。いつか就農したいという希望を持っています。この事業を通して、農業人材のミスマッチが多いことに気付きます。雇用条件が厳しいです。ご紹介の場合は、マッチングのためのアドバイスを

っています。実際に現場まで行って交渉しています。「アグリアカデミア」は学校事業です。農業知識のないことによるミスマッチの課題を解消するための事業です。新規就農の失敗も農業知識のないことに起因します。「ベジQ」は飲食事業です。収穫体験付きのBBQ場です。体験農園だけだと経営が成り立たない場合に、いかに付加価値を向上させるかというところからスタートしました。体験農園で鮮度の良い農産物を食べることができます。「道の駅」の管理運営は流通事業です。地方自治体と協働して、道の駅のリニューアルを行い、地元の食を活かします。農家との接点を増やしています。

3. 都市農地の活用「シェア畑」

家庭菜園の需要が急伸しています。職業としては減少も、野菜を作りたい人は増えています。地方自治体経営の農園も増えていますが、都市部になればなるほど、農園を借りることが難しくなります。アンケートにて、家庭菜園をやってみたい人は62%ですが、実際にやっている人は20%になっています。そのギャップの理由としては、「場所がない」、「やり方がわからない」、「時間がない」、「道具にお金がかかる」などとなっています。まだまだニーズがあるにもかかわらず、ギャップがあります。このギャップを埋めるのが「シェア畑」です。現在、首都圏を中心に展開し、80農園、19ヘクタールを管理運営し、利用者は約2万人です。コンセプトは「農業を楽しむこと」です。利用者への提供価値として、農具、肥料、種・苗、水道など農業を楽しむために必要なものはすべて準備しています。利用者の年齢はまんべんなく30代から60代となっています。特徴としては、農業のやり方を丁寧に教えていることです。菜園アドバイザーによる栽培指導です。また、指導の機会を多くしています（一般的な体験農園では指導の機会が少なく、利用者が受講できないことがあります）。必要なものが揃っていますので、農園に手ぶらで来ることができます。利用者間のコミュニケーションがとれるようにしています。このため、満足度が高くなっています。これは、リピート率のために必要なことです。地域施設と連携し、地域コミュニティの形成も行っています。たとえば、流しそうめんや、竹の子掘り、BBQなどです。そして、管理された農園のため、景観も守られています。菜園アドバイザーにより、連作障害対策などのアレンジも行っています。

4. 農地利用に関する事例

農地の相談を1日4~5件いただいています。潜在的な悩みを実感しています。たとえば、農地が1ヵ所だけ離れているというご相談がありました。その農地だけ、体験農園としました。指導はその農家さんが行います。それ以外の事務的なことを当社でお引き受けしました。法人のほうが継続して面倒を見てくれるという安心感があります。

5. 法制度とニーズ

農地利用・農園開設に関する法律は本当にややこしいです。農地法だけではありません。国土交通省の法律もからみます。だからこそビジネスになります。都市住民の農業体験に関するアンケートによると、ニーズが高まっているのがわかります。一方で、農家が市民農園の開設をしない理由に関するアンケートによると、運営管理など各農家さんでは解決しづらい問題があることがわかります。自分で体験農園を始めないのは面倒だからです。だからこそ、ビジネスになります。

6. 地方自治体・大手企業との連携

たとえば、伊勢原市からは市民農園の指定管理を受託しています。「遊べるアグリパーク」という名称です。近隣施設の障害者に作業を手伝っていただいています。神奈川県からは農を通じた地域活性化事業を受託しています。神奈川県大井町にて田舎体験施設「里山シェア」を運営

しています。みかんの木のオーナー権を販売し、田舎の会員になってもらっています。直売所でイベントも行っています。小田急電鉄からは座間市にあるコミュニティ創成のコア施設運営を受託しています。貸し農園とともに駅前新たなコミュニティ空間を提供しています。UR都市再生機構からは三郷市にて団地居住者向けの農的サービス運営を受託しています。団地リニューアルのプロジェクトです。

以上