

平成30年
第1回日の出町
農業委員会議事録

日の出町農業委員会

農業委員会第1回総会日程

平成30年1月25日
役場全員協議会室

1. 開 会

2. 諸報告

3. 議事録署名委員の指名

4. 議 事

(1) 議案第1号 農業経営基盤強化促進法第18条第1項の規定による農用地利用集積計画の決定について

5. 閉 会

平成30年第1回日の出町農業委員会総会

平成30年1月25日
役場全員協議会室

議席	氏名	議席	氏名
1	土澤孝一君	9	原島克佳君
2	北島清司君	10	和田勝君
3	山崎茂樹君	11	野口隆昭君
5	清水和夫君	12	関石啓之君
6	関根進君	13	小川昌夫君
7	矢治一俊君	14	辻本泰啓君
8	木住野佑治君	15	神田功君

事務局職員

事務局長 吉村秀樹
事務局次長 小池康夫
事務局 宮下貴裕

事務局長 皆様、こんにちは、定刻となりましたので只今から平成30年第1回日の出町農業委員会総会を開会いたします。

それでは始めに、神田会長より、ご挨拶をいただきます。

会 長 皆様、改めましてこんにちは。今日は第1回の総会を開催したところ、全員の出席を頂きました。大変ありがとうございます。本日もご審議よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

事務局長 ありがとうございました。

それでは日程3の議事録署名委員の指名と日程4の議事進行を会長にお願いいたします。

会 長 それでは、3、議事録署名委員の指名をさせていただきます。3番 山崎委員、5番 清水委員にお願いいたします。

それでは、4、議事に入らせていただきます。

(1) 議案第1号 農業経営基盤強化促進法第18条第1項の規定による農用地利用集積計画の決定について、事務局の朗読及び説明をお願いいたします。

事務局 (農業経営基盤強化促進法第18条第1項の規定による農用地利用集積計画の決定について朗読及び説明)

会 長 事務局の朗読が終わりました。
地区担当は・委員です。申請地を確認していただいております。説明をお願いします。

委 員 それでは、申請地の説明をいたします。先日、現地を見てまいりました。公図の方をご覧ください。南の方に道路がありまして、この道路には歩道がついております。この道路は・に続いておりまして、案外交通量が多いです。西側の道は普通自動車がやっと通れるぐらいの細い道でありまして、・駅に行く人が歩いて行ったり、自転車で行ったりと利用される道でございます。地元の方は細いので大型の車ではあまり通りません。

この土地の真ん中から北側は整地されておりましていつでも耕作できるような状態にあります。草もそんなにありません。その南半分は栗が植わっておりまして、大体直径が20cmから30cmぐらいの栗の木が15本ぐらいありまして、他には梅の木が5本ぐらい植わっております。少し太めの木

が多いので、抜根するには苦勞すると思います。草は冬ですのでそこまで生えておりません。そんな状況でありまして、伐採抜根すれば使えると思います。

もう一度戻って案内図を見ていただきたいと思います。案内図の右端にあります・園とこの申請地の間には広い畑が連坦しておりまして、前回の申請で利用権を設定した・が借りている畑も今回の申請地の横にあり、また道反対の南側も畑が広がっており、耕作する環境としてはよい環境だと思えます。以上です。

会 長 ・委員及び事務局の説明が終わりました。

尚、本日、借り手であります。株式会社・代表取締役の・さんに来ていただいておりますので、営農計画等について説明を求めたいと思えます。それでは、・さん、会場に入ってください。

会 長 それでは、・さん、自己紹介及び営農計画、経営内容等について説明をお願いします。

・ 氏 株式会社・の代表取締役をやっております・と申します。どうぞよろしくお願ひします。隣に座っていますのが当社の役員で農場長を担当します・です。

まず、自己紹介からさせていただきます。お手元に配布がされております株式会社・、屋号「・」ご紹介と書かれた資料をご覧ください。当社は2011年3月に起業をしまして、まずは八百屋をやっております。2012年3月からもうすぐ丸6年です。場所は・です。現在は産直の八百屋ということで北海道から沖縄まで全国のお野菜やフルーツを作り手の方から直送してもらいまして、それを販売しております。その他に依頼があればですね、飲食店の方ですとか新規で農業関連の事業を考えているんだよという会社からの相談に対してアドバイスをしている次第であります。不定期で、農業体験イベント、特にお子さんをお持ちの方を対象に農業をやってみたいんだという方を連れて農業体験を行ったりしております。売上規模は年間で約5000万円超で、資本金は800万円でございます。現状の社員は3名、パート1名、役員が2名の合計6名で運営をしております。販売先としましては、今のところはですが、自社の店頭販売、・の路面店です。売り上げの半分超を占めます。もう一つはレストラン向けの販売、卸業ですけども4、50件ほどに向けて販売を行っております。売り上げの3、40パーセントですね。主に・を中心とした・、・、・などのレストランに郵送や直接配達しております。また、時期によっては・に郵送で野菜を送っております。

この店頭販売とレストラン向けの販売がメインですけどもそれ以外に社員

食堂ですとか、産直の野菜仕入れですので市場からは仕入れないのですが、逆に市場に販売することもあります。一次卸として販売することもあります。

次に、今回土地をお借りしてどのような農業を行っていくかということですが、端的に申しまして自分たちで作り、自分たちで運んだ上で、自分たちで売るという事業を計画して今に至っております。そのためには、規模と設備の拡充が必要となってきます。パイプハウスですとか灌水設備、作業場を作りまして、年間を通して計画的で安定した出荷、販売を実現することを柱に据えております。特に今回生産計画で対象としておりますサラダハーブという商品なのですが、農場長の・と一緒に今まで開発してきた商品でありまして、店頭およびレストランさんからの引きが強いんですね。ですが、今は中々人手や設備の問題で通年で出していないので、あれ欲しいんだけどと言われても断るケースが圧倒的に多いんですね。ですので、売れるものをできるだけ通年安定して出荷するというところで、売上を上げるために規模を拡大して安定して生産していくかと思っております。設備投資及び人を複数雇用することも考えております。これは経験者、農場長の・以外の経験者及び研修生を複数人採用することを考えておりまして、今も声掛けしている人間もおります。今回自分たちで運ぶという計画も事業の柱の一つなんですけど、自分たちで運ぶことで売り切りではなくて、店借ということで小売店への販売網も作れるなということで、自分たちでバンですとかトラックですとかを買って、持って、保有して運ぶということがポイントとなっております。

1枚めくってもらって設備の充実、生産の安定化。一部同じことがかかれていますけど、今回初期投資をかなりしますので、制度融資、スーパーL資金を活用して初期投資分を賄うという計画で、日本政策金融公庫とは、去年の夏ぐらいからですね、いろいろとやり取りをしております、ほぼほぼ、金額および着金日が見えている状態にあります。

次に、経営管理の合理化ですけども、人材の育成やノウハウを蓄積しまして、経営を安定化させて収益の安定化と収益の改善を図ると予定でございます。さらに今回土地をお借りできたあかつきには、支店を日の出町に設置いたします。今は本社が・に1拠点しかないのですが、2拠点目としまして、支店をこちらに設置するという予定で準備を進めております。もう一枚めくっていただきまして、こういった店構え、内装ですね。そんなに広くはないんですが、こちらを拠点にしまして販売を行っております。サラダハーブとお野菜セットということで写真がありますが、この左下の葉っぱ、5種類ほど混ぜて、ミックスしたものをお野菜セットとして一般の方に郵送したりしております。こういったものを扱っていますという紹介でございます。また、最近はできていないんですが、過去は農業体験などもやっておりましたので、その時に撮った写真も参考までに載せてあります。

次にですね、今後のスケジュールについてですが、簡単ではございますが計画を作ってきました。今回承認いただけたあかつきにはですね、2月の頭から、今栗林になっている畑の伐採抜根を行いまして、3月からパイプハウスの設置、それと並行しまして播種の開始、農機具の購入、4月の中後半頃から作業場を設置できればなど、開発の方と設計会社さんと協議を行っております。5月ぐらいから収穫を開始するというスケジュールで準備を行っております。それに合わせるように人の手配を行っております。

作付けの計画につきましては、基本的に露地とハウスを併用する形で、今後3年ないし5年の間で、サラダハーブを通年で出荷するというような計画を立てております。年間4回転から5回転ぐらい、5種類から6種類ぐらいの作物をその時々に合わせて、植える種類を変えながらやっていこうと思っています。葉かき、かき取でできる限り通年出荷するという形で計画を立てております。簡単ではありましたが、まずは私の方から説明をさせていただきました。

会 長 ありがとうございました。

委 員 それでは基本的なことなので私の方から何点か質問させていただきたいと思えます。・さんと・さんのそれぞれの現在住んでいるところを教えてくださいいただけますか。

・ 氏 私は、現在・に住んでおります。店の近くです。

委 員 ・さんはどちらでしょうか。

・ 氏 私は・市の・区というところに住んでおります。

委 員 ・さんが主たる生産者としてこちらに来て、農業をやるということなのですが、・から毎日こちらに通ってくるということなののでしょうか。

・ 氏 最初の頃はここまで通ってきます。ここまで来るのに大体40分ぐらいです。

委 員 最初の頃とはいうことは、その後についてはどう考えていますか。

・ 氏 その後については、とりあえず計画上、集荷が始まるころには1名常駐する者を見つけるということになっておりまして、それは当てがおりまして、それと僕も今住んでいるところのこともありますので、それがいろいろと整

理がつき次第、僕もこっちの方に移ってきて生産に従事するという計画でいます。

委員 失礼ですけども、ご家族ともどもこちらに来られるということでしょうか。

・ 氏 はい。

委員 それまでは、こちらに日の出に住んでいる人で賄っていくということなんでしょうか。

・ 氏 今、僕が内々で話を進めているのが、僕が元々農業関係で知り合った元々農業者だった人をこちらに連れてきて農業に従事してもらおうということで話を進めております。

委員 日の出には住まないということですか。

・ 氏 住みます。

・ 氏 現在諸条件を話し合い中です。お給料をいくらにするとか、引っ越し費用をこちらが持つなどの話をしている段階です。

委員 後、研修生やパートを3人ぐらいということですが、計画では4.5人を常時使うということになっておりますが、そういった人たちは地元雇用ができるということでしょうか。それとも研修生の受け入れはどこからでもいいという形なのでしょうか。

・ 氏 そうですね、必ずどちらかじゃないとやりませんとかはなくてですね、地元でやりたいという人がいれば是非とも受け入れますし、外から農業の求人のフォーラムに出ようかなと思っておりますので、そこで見つけた人を連れてきてこちらに済ませるという方法もあり得るのかなと思います。4.5人は3年から5年後の計画にかけてなんでしばらくは3名程度でいくと思います。

委員 重要なことなのですが、どうして日の出町を選んだのでしょうか。

・ 氏 もともとですね、私が農業事業を進めたいと広げたいと相談をさせていただいている方が日の出町にいらっしやいまして、東京の野菜が実際よく売れるんですね。あまり通年で仕入れられてはいないのですが、実際販売している上で東京野菜いいねと、売りやすいですし、一般の方からの引きもいいん

ですね。地産地消というイメージもあるんでしょうけども、東京で野菜作りをしたいんですという相談をする中で、であれば近くで借りられそうな畑があるよと、いうことで地権者の方を紹介いただいて、土地の地権者である・さんにご縁を頂きまして、非常に我々のスタイルや考えをお伝えしたところ非常に喜んでもらえまして、長い目でやってくれるような、しかも少し変わった販売網のある形でやっているような人たちに借りていただけるのはうれしいなと、応援するわよというお言葉もいただきまして、非常にいいお言葉を頂いたなど、まずは拠点となる場所にたどり着いたということでもあります。もう一点、並行して農政の方にいろいろとこういう事業で考えているんですがどうですかというご相談をさせていただいた中で非常に協力的で前向きで、我々の考えにもですね、非常に協調していただけている部分が多いなと強く感じたんですね。農業と行政の方々というのは切っても切り離せないような関係だと思えますんで、ここで非常に長い目で見て、この方々とお付き合いしていくのはいいなと強く感じた次第であります。

委員 最後になります。日の出町のお友達というか知り合いがいて、その人の口添えがあって日の出町がいいんじゃないかというお話がありましたけども、もしよろしければその方のお名前を教えてください。

・氏 ・の・さんです。

会長 ありがとうございます。・さんより説明を頂きました。その他にいろいろ質問があろうかと思えます。委員の皆さん、ご質問等ありましたら、挙手の上お願いいたします。はい、・委員。

委員 重箱の隅をつつくような話なのですが、ハウスを建てるのが7棟ですよ。300×7の2100㎡。そうするとこの・㎡に収まらないですよ。

・氏 この経営改善計画書にあります各300㎡のハウスは、3年ないし5年以内に目標とするハウスの広さでありますので、今回、まず初めに立てるハウスの広さは、実際のところ1000㎡です。初年度の計画が詳しく出ていないのでわかりにくいですが、この畑にすべてのハウスを建てるわけではありません。まずは、1000㎡のハウスを拠点として頑張っていくという目標であります。

委員 もう1つね、これだけのものを作るのに、どのくらいのお金がかかるんですかね。

・ 氏 初期投資につきましては、ハウスが少し狭い単棟のハウスで始めますので、6棟建てるハウス代で1500万円、作業棟が1800万円から2000万円、トラクターが200万円から250万円。そういう形で費用は見積もっております。その資金につきましては、日本政策金融公庫のスーパーL資金で賄うと。初期投資は彼らも途中の段階で出すとは言わないですけども、長い打合せの中で数値を見せて、初期投資額は出るよという内示はいただいております。なので、資金の確保はできております。

委 員 計画には、資金計画とかが示されていないとね、ちょっといかなものかなと。トータルして2000万とか3000万とかかかるものであるならば、資金計画はしっかりとないといけないですよ。一番大事なのが資金計画ですよ。ビニールハウスがいくらかかるかは私はよくわかりませんが、相当お金がかかるのでしょから。

それと、今までのお話を聞いていると野菜の販売の方ではかなりの実績があるようですが、ご自分たちで野菜を生産するという事は初めての事なんでしょうか。

・ 氏 会社としては初めてですが、農場長の・が今まで耕作をしてくれていますので、それを事業として持ってくるという形ですので、まったく計算が立たないというわけではありません。

会 長 はい、・委員。

委 員 従来の農業経営とかなり違い販売網を持っていて、それで生産をしようという考えで今回来ているということですよ。店舗としてはどれくらいの広さのお店なんですか。

・ 氏 坪数で言いますと13坪ですね。

委 員 この13坪で約50%から60%の売り上げをあげているということで、2500万から2600万ですよ。月に換算すると200万円の売り上げ、1日に換算するとお休みとかも考えると大体10万円程度の売り上げがあるということですね。それ以外にレストラン向けに販売してらっしゃるということですが、これも2000万程度ということで、かなり好調に売り上げてらっしゃるのですが、仕入れ先はどのようなところなのでしょう。市場からは仕入れていないということで、個人でルートを持っているのでしょうか。

・ 氏 そうですね。産直の場合、送料負担が非常に大きな問題となりますので、

1箱にいろいろなものを詰めて送ってもらえる方ですとか、現地で仲間で出荷組合みたいにやられている方ですとか、1箱を満載にできるような形で取り寄せております。最初は身内のつてですとか北海道とかに行ったときに、レストランで使われているお野菜がおいしかったので、その農家さんを紹介してくださいとか飛び込みみたいな形でスタートしたんですけども、今は持ち込みがかなり多いです。どんどん来て今は断る方が多いです。

委員 仕入れの段階で主に売れる商品はどのようなものがあるのでしょうか。このハーブ以外には。

- ・ 氏 時期には寄るんですが、今の時期ですとキャベツ、ダイコンが非常に味が乗っているので売れます。小松菜、ホウレン草が10月の日照不足で市場では枯渇していますので、周りのスーパーでも1袋400円とかで売られているものを我々は常に一定の価格で仕入れますので、普段は高く仕入れる。ですが、普段高く仕入れているので市場にない時期でも同じ価格で仕入れることができますので、常に1袋280円ぐらいで売ることが出来ます。

委員 そうするとせっかく日の出町に来ていただくのだったら、自分のところで生産しますよね、地元で。そうしましたら地元の日の出町にもたくさん農家の方々いらっしゃいます。地元の野菜なんかもいいものを仕入れていただいて、都内の方で売っていただくルートを作ることも可能ですね。

- ・ 氏 是非ですね、特にレストランが単一品種でたくさん使う。例えばですね大玉トマトですとか、足の速いレタスですとか、ぜひレストランサイドのニーズに合う形で、うまくくみ上げられれば、運ばせていただければと思います。決めるのは私の営業力もあるんですけども、レストランのシェフ陣、料理長陣が決めることなので、必ず売れますのでと今の段階で言いきれないのですが、すごいこれよかったので、どんどん運ばせてくださいという形でやっていたら、お互いの為に、なっているとは思っていますね。ですので、絶対これはやります、絶対これはやりませんというのは今の段階でいうのはナンセンスかなと思っていますので、お互いいい形でできるようにしていきたいです。

委員 日の出町はおいしいトマトがいっぱいありますので是非ともたくさん使っていただいて都内の方で販売していただければ地元にもプラスになるのではないかと思います。ぜひよろしくお願いします。

会長 その他に、はい、・委員。

委員　　ちょっと聞きたいんですが、・さんとの付き合いというか、どういうきっかけで・の・と知り合ったんですか。

・氏　　もともと古い知り合いが農業系のコンサルティングをやっておりまして、彼が個性的な人がいるから会ってみたいかということで、私もいろいろな方とお会いして勉強したいなと思っていましたので、お会いした次第であります。今回東京野菜をやりたいんですという具体的な相談をできる方が・さんだったということで、現状取引があるわけではないのですが、新しく販売ですとか、流通ですとか、生産を一緒にたんにやるというのは中々面白いやつだなということで相談に乗ってもらっていたということです。

委員　　仕事関係や農業関係では全然知らないということなのですね。この計画を見るとすごく・の計画にそっくりなんですね。ハウスを建ててハーブを作ると。今回はトマトは入っていないようですが。

・氏　　加温の設備をいれないのでトマトは作れないです。夏場は別としてですが。

委員　　では、トマトは・から仕入れると。それで共同経営みたいなやり方でやっていく考えなんですかね。

・氏　　そこまで近い話もしていませんし、トマトも時期によって長野県から仕入れてたり、今は熊本県から仕入れていますが、熊本と岐阜から仕入れていますが、ないときに仕入れるぐらいで、がつつり共同経営していきましようということではありません。

会長　　はい、・委員。

委員　　さきほど、・委員からも質問がありましたが、支店を日の出町に設置予定とそうすると・にあるようなお店をどこかに出すわけでしょうか。

・氏　　いえ、お店は出すつもりはありません。日の出が1つの拠点となりますので、法人として支店を置くのが筋だろうと思いますので、写真を付けたのは現状を見ていただくためで、こういうものをやろうというつもりではありませんね。

委員　　それでは私の勘違いだったようですね。私の懸念は、日の出町に支店を置いて、そこでお店を開いて野菜を販売すると、で、・さんともつながりがある

ような話だったので、・さんからトマトを買ってトマトをそこで売るということをするのかなと思ひまして。以前・さんの話では日の出町では販売しないということがありまして。

会 長 イメージがしやすいように説明しますと、・の今の事務所をご存知かと思いますが、あそこが事務所兼販売所になっているんですよ。そんなことがあって。日の出町に来た当初は日の出町では販売しないよと。できたものについては全部都内にもって行ってしまいますよと、・さんがお話したような都内のレストランとかホテルに持って行ってしまいますよという話だったんですね。ところがあそこに事務所を作って地元販売を始めてしまったと。相手方に言わせてみれば、地元の人が欲しいということだから出したんですよと言っているみたいなのですが、そのようなことがあったので、委員からの質問があったわけです。

・ 氏 支店設置の第1目的は、ここでやるので、ここで住民税をお支払いするのが筋だろうということです。

会 長 はい、その他には。はい、・委員。

委 員 それでは、・さんに質問させてください。事業計画に関してはまったく現状のことがかかれていないのですが、今・さんはどういった感じで生活をされて、・で生活をされているということですが、向こうで農業をやっているのか。現状今どこで農業をやっている、どのような技術をもっているのかを簡単に説明をお願いします。

・ 氏 僕は、今・市の・区というところに住んでいまして、そこで今、現状借りている畑が1町5反ぐらいありまして、それが今回この話が進んで、生産拠点はこちらに移るので、それをお返しすることで話を進めております。技術的には、もともと・で研修したのですが、少量多品目で栽培することを学んできまして、春は葉物、夏は果菜類、秋はまた葉物というようにやっています、もともとは個人宅配の野菜セットを月120件から200件ぐらい配達しているのと、都内の・さんのところに出荷しているのと、地元のスーパーに出荷するというをやっておりました。少量多品目で皆に喜んでもらえるというのは、すごくいいんですけども、すごく手間がかかってしまう。ものによっては割りのいい野菜と割りの悪い野菜もあって、あまり経済性もよくないということでその中で・さんと商品開発をして、サラダハーブというものが生まれたんですが、そこをメインに販売していきたいなと思ひ今回の話に至りました。

委員

若干疑問なのですが、1町5反借りている・の畑があって、今度借りられるかわからない2反ちょっとのしかも伐採抜根が必要な栗林でこれから土づくりを始めたり、私もハーブをやっている方を何人か存じ上げているのですが、非常に土づくりが重要で、一朝一夕で簡単にできるものじゃないよと、ハーブですとかルッコラですとかこういったものしか兵器にならないんだという話をその方をされていましたが、そういう話の中で、1町5反の畑を引き払ってこちらにくることが解せないというか、今まで・の方でどれくらいやってきたのか、今借りている畑は向こうの農業委員会を通して貸借しているものなのか、個人的な口頭での約束で貸し借りをしているものなのか、面積的にも腑に落ちないことが多く、何年ぐらい農業をやってこられたんですかね。

・ 氏

研修を含めると今年で9年目ですね。独立就農してから7年です。農地のことですが・で今回の規模拡大の話を持ち掛けてみたんですが、中々折り合いがつかず、そんな中でこんな話になりまして。一番大きい理由は、東京で東京の人たちに東京産の野菜を届けるという試みをやってみたいというところがありまして。・市と言っても東京から近いし、横浜も近いのでそこでやっていきたいなというのもあったのですが、僕が住んでいる・区というところは、山間地域で雪も多くてまとまった農地もないところで、どうしてその話がうまくいかなかったかというのは、僕は、断言はできませんが、もっと大きい商圈でやってみたいというのと、既に・という・の販売網があるというのでぜひこっちでやってみたいと思いました。

・ 氏

知り合って、1年、2年というわけではなく、知り合ってほぼ丸6年ぐらい、うちの店が始まるころからお付き合いがあるんですね。いろいろな地域と一緒に見学に行く中で、一緒にこんなことができたらいいなと、お互い別々の立場でやってみようか、組んでやってみようかという話があったんですね。今回、設備投資と人。やはり人手がないと安定して出荷できないよねということで、私の方でスーパーL 資金の話も進めておりましたし、東京野菜は非常に引きがいいので一緒にやりましょうよという流れで引き込んだ経緯があります。それが・ではうまくいかなかったというのと、日の出町にご縁があったという2つであります。実際、・は今1人で農業を行ってまして、たまに・までバンで運んでくれるんですけども、相当大変だろうなと。それを人を増やして一緒にやりましょうよとちゃんと形にして事業でやりましょうと巻き込んだという少し変かもしれませんが、うちの会社に入ってもらってやる流れになりました。

事務局長 事務局情報で・の・区というのがどういふところかを調べたのですが、・湖と・湖の真ん中あたりの山間地なんですね。

・ 氏 1番大きい畑で、1枚当たりの面積がその地域に1枚しかないと思うのですが、4反です。後は1反単位で、筆で言えば、何枚かに分かれてますが。

・ 氏 場所もですね、ハイエースがすれ違えないぐらいの場所ではあるんですね。・市といっても、・の方が近いですね。

委 員 もう1点、・さんはすでに9年農業を行っていて1町5反を1人でやっているということですから、当然それになりますと農機具もトラクター等を持っていると思いますが、そういう資機材は、向こうを引き払った後は整理してこちらに来るといふことであれば、持ってくるということになりますよね。今言ったように2反のところ半分ぐらいはハウスを建てて、後を資機材置場にするとかそういうことだと思ふのですが、そうするとわざわざL資金を借りて、トラクターを買う必要はないのではないかと思ふのですが、その辺の考えを教えてください。

・ 氏 トラクターは1台持っているのですが、大きいので持ってくるのが大変ですし、持ってきてもうぼろいんで、僕が中古で9年前に買ったものなので、計画上は考えていません。後、資材類は僕、相当持っていますけど、今回薬物で使う資材と言ったら被覆する資材とかあとは小さい管理機とかそれぐらいなんで、それは持ってきます。置く場所が困るような大きい資材はとりあえずはないので。

会 長 はい、・委員。

委 員 ・さんにお伺いしたいのですが、少し失礼な質問かもしれませんが、今国の政策で新規就農者というものをやっているんですよ。まず、・さんはそういうところからスタートしたのかなと推測したんですが、どういふきっかけで農業を始めたのでしょうか。家族が農家だから農業を始めたというわけでもないでしょうし。そのあたりのきっかけを教えてください。

・ 氏 僕はもともと、東京で・の会社をやっているんですけど、・の仕事だったのですが、ちよつとこう、面白くなくなっちゃって、もつとこう、人の役に立つ仕事が見たいなということで、一念発起して、・県に行きました。・県で1年半研修をして、そこで5年間独立営農して、その時は、ハウスを建てたりしていました。僕、実家が元々・の・市だったんですけども、・から父親がよく手伝い

に来てくれたりして、月に一度ぐらい・遠いんですけども、家族の近いところとか、自分の知っている人をお客さんにして仕事したいなということで・に移ったんですけども、その後もここに至るまでは先ほど説明した通りで、父親が私事なんですけども去年亡くなってしまって、・でやるということに心が折れたというか、去年はだいぶ落ち込んでいたんですが、・さんと夢のある話をして、東京で東京を地元というようなイメージで仕事ができたらすごい面白いなということで希望しました。ちょっと思いみたいな部分で申し訳ないんですが、・でやっていた時も、配送業者の都合で自分の出したいところに出荷できないというジレンマがずっとあって、・の時から自分で都内にハーブを売りに行くというのもずっとやっていて、・に移ってからも・さんのところにもっていく、他のところにもっていく、自分で持っていけば、お客さんも喜ぶし、・さんも喜ぶし、僕の野菜をみんなが大事に扱ってくれるというのがわかったんで、この価値を企業としてというか経済的価値としてやっていけたらすごく面白いなと思ってやっています。よろしくお願いします。

委員　　そうすると、東京には農業会議というのがあるのですが、そういうところとは関係とか、新規就農とかと関係なく、農業をずっとやってきたというわけですかね。

・氏　　もともとは、・でやっていた・フェアというのでどこで就農しようかと全く考えてなかったのですが、・県とか・県とかいろいろな話を聞いて、親方となる人にあって、・だなという風になりました。

・氏　　いろんな農業者さん、農業法人も含めて求人のブースを並べて、農業やりたい人をマッチングするフェア、半年ないし、シーズンに1回ごとあるんですね。それで、研修先を見つけたというわけです。

会長　　はい、そのほかに。

委員　　私が思うのはね、・さんもこの農業というのは楽じゃないと思うのですよ。5年間の内では3年間は失敗だらけで、成功というか儲かるということは年に何回かあるかなというところだと思うのですよ。それが忘れられなくて、農業を続けるというのが多いと思うのですが、こう話を聞いてますと、農家の人から買い上げてバイヤー的に今のままやった方がもっと儲かるのかなと、無理して自分で生産をして、・さんに託して、日の出町に土地を求めて、そんなことしなくても今の仕事をむしろ拡大してやった方が、いいのかなと私自身は思うのですが。どこかにはやりたい魅力というものがあるのですかね。

- ・ 氏 これは、結構いろんな分野の人に言われることではあるんですよ。生産非常にリスクが大きいですし、利益を出すことはもっと大変だよと、以前から言われております。いくつかあるんですけども、もともと八百屋がやりたくて、この会社を作ったわけではないんですね。すごく大きな環境の変化を迎えている制度面ですとか実質面ですとか、大きな変化を迎えている農業分野において今まで培ってきた私の経験とか人生をかけて、やり遂げるだけの価値がある分野だと思って農業のベンチャーとして始めたんです。

ですけども、何もないところから始めましたので、中々誰も話を聞いてくれないんですね。当たり前なんですけども、なんかやってから来てよと言われて、なので、まずはシンプルにものを扱って、いろいろな方と接して、農業とは、流通とは、販売とはというところを勉強しようと思って八百屋から始まったということです。もう一つ、流通面で利益をちゃんと出すことの難しさということもあります。あるところで市場の業者さんとぶつかるんですね。今若干ぶつかっていますけど、ぶつかるというのは喧嘩するとかではなくて、市場の八百屋さんが入れているところに呼ばれて、ただ価格面で勝てない。やはり市場流通が大きくてですね。送料負担も軽くて、よくできた仕組み、ものすごく巨大な仕組みですので、これ以上、流通だけで、伸ばしていても結局価格競争になるなどというのが見えたんですね。始まっている八百屋でお客さんもいっぱい喜んで使ってくれている方も多いので、やめますということは絶対ないですけども、それをじゃあ10倍、100倍という絵が描けるかということ、逆にものを扱うことすとか、作り手の方とコミュニケーションをすることで、歪が1つ解消できれば、何か新しいことが発見できれば、やった価値があるなと思って今回の話があるんです。なので、今の段階で、もちろん最低限利益を出さないと従業員を養っていけないのですが、それは八百屋をやっていると身に染みてわかるのですが、ただそれだけでもものすごく稼ぎたいとか、まずは気持ちの面で、自分が始めたことをどんどん発展させていく中で、こういった事業を考えるに至った次第であります。

会 長 夢を語っていただいてありがとうございます。

委 員 ・さん、ご家族はどういう構成ですか。

- ・ 氏 妻と娘が、・歳の娘です。

委 員 奥さんは農業はやるのですか

- ・ 氏 やらないです。前は手伝ったんですけども。子供が生まれてからは。

委員 保育園ですか。そうするとこちらに越してくるとしても小学校に上がるのを機会にという形になるのでしょうか。

・氏 具体的に考えてはいないですけど、まだちっちゃいからいつでもいいかなと思っています。

委員 奥さんはこちらに来ることについてはどう思っていますか。

・氏 むしろ喜ぶと思います。東京の方がいいです。

会長 はい、・委員。

委員 お話を聞いて、日の出町ブランドを・で売っていただけるかなという気がつくづくします。日の出町の良さを都内でどんどんアピールしていただけるなら、我々日の出町の農家の方々にも大きなメリットになるのではないかなという気持ちを受けました。

会長 はい、・委員。

委員 あまり建設的な意見ではないのですが、こういう企業は経営者としてうまく成功することもあれば、失敗することもあると思います。それで、今回借り受けるところは私もよく知っているところで、5年間の計画、大ざっぱなものを出ているのですが、4年間、5年間の所得を見ますとあまりこう現実性があるんだろうけども、将来性や発展性は少ないと思うのですね。企業ですから、企業ですから失敗した時の最悪の状況も想定しておく必要があると思うのです。その辺のことは何か考えていますか。希望はわかるんですが、万が一の対応を考えているのか教えてください。

・氏 まず、現状の店舗5000万の売上、今年レストラン向けの売上が伸びていますので、6000万行くかなというところですが、家賃、光熱費、人件費、諸経費を引きまして、大体利益は8%ぐらい出る見込みであります。この利益はできる限り、事業ごとのお財布は分けていきたいと思っていますが、とは言っても融通し合うところはあると思います。まず、既存の事業がまず一つ着実に伸びているということ。もう1点は、あまり今は動いていないんですけども、・の資格を私持っているのですが、今は95%こちらの事業に使っておりますが、収入面ではそんなに、もし万が一会社がうまくいかなかったら、そちらから補てんすることができる規模でありますので、2面で、既存の卸事業と、私の資格面での経済的な信用の2枚の壁で対応可能だと思

っております。

会 長 はい、・委員。

委 員 今、・の資格をお持ちだということで、ちょっと、うってなつたのですが、それほどの方が、先ほども言いましたが、なぜ資金計画が出てこないのか。お宅様は法人ですよ。これは事務局がどういうに言ったかわかりませんが、私だったら決算書は見たいですね。そうすれば、どこ取引しているかが、どこで何をどうしているかが一目でわかるわけですから。その辺はどのように考えますか。決算書は事務局でとっているのですか。

事務局 決算書まではもらっていません。

事務局長 必要がないのです。取れないのですよ。

委 員 それは任意でも提出いただけないのですか。

事務局 私の方から説明します。法人の場合には、定款と農場長に任命されたときの議事録。そういうもののみが法定のものでして、今お配りしている計画書等につきましては、こちらの方からどういった作付け計画をするのか説明をするので必要となるので下さいとお願いしているものですので、その中で、資金計画についてもある程度は聞かれますのでということで、今回の売上金とか資金規模等を書いてもらっていますが、決算書のような詳細なものはこちらでは求めていませんので、あくまでも法定様式以外のものなのでいただけないということです。

会 長 はい、・委員。

委 員 先ほど、・さんにご回答いただけていないところがありまして、現状、・の畑で少量多品目ということで栽培されているということですが、代表的なものは何をどれくらい作っているのかを教えてくださいませんか。また、今の売上を教えてもらわないと今の農業経営の状態が全然ピンとこない。教えてもらえる範囲で教えてください。

・ 氏 売り上げ規模が大体400万円程度ですね。主に作っているものは、春は葉物中心で小松菜、ホウレン草、チンゲン菜、播種機で捲ける葉物。後は、レタス類、キャベツ、ブロッコリー、カリフラワー。この辺はハウスで苗を作っています。夏は果菜類。代表的なものは一般的ですが、トマト、ナス、

ピーマン。後、ミニトマト、ジャガイモ、かぼちゃ、そういったものですね。秋は、また春と同じように播種機で捲けるものとハクサイ、キャベツ、春菊、サラダハーブですね。サラダハーブは春秋で作っています。小松菜、ホウレン草等は播種機で捲けるので1回で大体3畝か5畝ぐらい葉物作ります。

委員 ありがとうございます。ちょっと失礼な話になるのですが、今年の活性化支援事業の説明会の時に、ちらっとお見受けしたような記憶があるんですけども、その時は日の出町で農業をやっていたわけではないんですか。今まで日の出町とのつながりは全くないんですか。

・ 氏 僕がですか。全くないです。

・ 氏 今回、日の出町の認定農業者の認可を受けるにあたり、そういうような補助事業も使えるかもしれないので、現場の雰囲気を見といたほうがいいかもしれないねということで呼んでもらったという形です。

委員 では、現状、日の出町の認定農業者になっているとか、そういうわけでもないんですよね。

事務局 現在は認定農業者です。説明会の時には認定農業者ではありませんでしたが、今後日の出町で農業をしていくにあたって活性化支援事業の活用も考えられたので参考までにどうでしょうかということと呼んだということです。

委員 そうですか。特にどこかで働いていたとかそういうわけではないんですね。説明会の時にお会いしてどこの方かなとずっと思っていましたんで。それから、相模原の農地はこれから引き払うというお話ですが、パイプハウス等もあるというお話ですよ。そちらの方もきちんと整理できるのでしょうか。

・ 氏 僕が使っていたところは、近隣の農家に引き継いでやってもらうという話で進んでおります。後は手続き上の話なので、後は順調に進んでいくと思います。

委員 わかりました。ありがとうございます。

会長 はい、・委員。

委員 この計画を見ますと日の出町で100aを借りるということですが、将来的には420a作付けるということですか。

・ 氏 作付けの回転を行い420aを目指します。

委 員 100aはすべて日の出町で借りるのですか。

・ 氏 目標はそうです。100aを借りて4回転、5回転で420aを目指すということです。

会 長 他にありますか。

委 員 後、今回の計画の中でハウスを作るということで、1000㎡程度のものを作られるということですが、今回借りようとしている畑の西側には・がありまして、また、今回の申請地は角地で南側は道路があつて、歩道があるのですが、若干低くなっているんですね。雨水処理はしっかりしていただきたいと思ひまして、今までもあの周辺はかなり水が道路に流れ出したり、土で道路が汚れてしまつたりということがありましたので、特に注意して自区内処理をお願いしたいと思ひます。

会 長 他にご意見、ご質問がないようですので、・さんにはご退出願ひます。ありがとうございました。

会 長 ・さんに退出願ひました。委員の皆さん、今回の計画等について意見、質問がございましたら願ひいたします。はい、・委員。

委 員 少し事務局にお伺ひしたいんですが、前回・かどこかで研修をした・の・の端に事務所がある会社が・さんの畑を借りましたよね。あれの関係とよく似ているんですけども、ただこの会社は株式会社で都内、・の会社ですよ。農業従事者もいまだに・に住んでいるということで、今日は委員の皆さんも非常に疑問を抱いているのではないかなと思ひますよね。・のケースと同じ点や違う点を比較しながら納得できるような説明をしてもらえますか。

事務局 それでは、今、質問いただいた件についてお答えします。平成28年11月の案件で法人が参入したケースと比較してご説明したいと思ひます。

前回のケースは、農地法第3条の使用貸借で土地を借りたものでした。今回のケースは基盤強化促進法でございまして、借手については認定農業者や認定新規就農者に限られます。今回の・は賃貸借であります。続きまして、11月のケースでは法人の事務所が既に日の出町にありまして、取引先の関係で地権者と知り合い、農業経営を行いたいと思ひようになったとのことで

すが、今回のケースは・に事務所がありまして、直接は日の出町に縁やゆかりはなかったのですが、農業経営を東京でやりたいということとを考えていたところ、・と話が付きまして地権者を紹介していただいているというところに違いがあります。

会 長 補足しますと、販売方法も違うのですよ。・さんの畑を借りた会社は、全国組織といいますか、自分のところの販売網がいっぱいあるので、商品はその販売網の方で売ってしまうよということです。今回は、・に八百屋さんがあって、そこにもって行って、そこからそれぞれのレストランに小規模に卸していくという卸業者という感じなんです。今回の人は先ほども話にあったように、きっかけが・であると。・さんの方の畑を借りた会社の方は、たまたま取引先が日の出に住んでいて、畑を持っている人だったということで、そういう事業をやろうというところですよ。はい、・委員。

委 員 やはり、・さんの時もハウスを建てるということで、計画が出てきたと思うのですが、実際、農場長に聞いたら資金がかかりすぎるのでハウスを建てる計画は破棄になりましたということで、簡単に流すんですね。そんなんでいいんですかね。

事務局 前回、・の社長が来て説明したときの話になりますが、当時はトマトハウスを建ててトマトの経営を考えているとのことで話はありましたが、初年度はサツマイモを中心にメインアイテムとして使っていくということで、その後にはトマトハウスといていたのですが、当時も言っていました様に、資金に関しては融通を効かせて自己所有ができる農地を見つけたらそちらに建てることもあるといていたと思います。

委 員 しかし、それは計画書として5年間の計画を立てて持ってきているわけでしょう。それが簡単に崩れてしまって、できませんというのでは、計画書ではない。今回も同じようにですよ。今までこの総会に上がった案件で計画書通りにできているものなんて1つもありはしない。みんな、はいはい、いいですよと許可を出しているんでしょう。そのところがよくわからない。

会 長 はい、・委員。

委 員 よく、賃貸借の話が出るんですけども、2000㎡の畑でお金の話が全く出てこないんですが、極端な話2000㎡借りたら月にいくらぐらい払うのでしょうか。

事務局 賃料に関しましては、平均して1万円から2万円の間ということになっております。

委員 1反あたりでしょ。

事務局 今回のケースですと賃料が年額3万円となっております。

会長 その他に、はい、・委員。

委員 先ほど、・さんが店頭では売らないといったのが要望があったから店頭でも売ったといったところで、そのやり取りが違法か合法かというのはやり取りの資料がないのですが、今回のケースも地元に出す分には問題ないと思いますが、店頭で販売するのはいかがなものかなと思うので、その歯止めといいますか、それはこの計画の中に盛り込めないのですか。

事務局 計画の中では、販売するとか販売してもいいよとかは言えないと思うんですよね。どのような商いをするかはその人の自由ですから。販売先を限定するような強制力があることは我々からは言えないと思われま。

委員 わかるんですが、前回の・さんのときも質疑の中で、基本的には売らないというお話だったんですよね。きっと。今回も基本的には自分の店で売るといことで、店頭では売らないといっていますよね。今言ったように売らないようにと言えないとのことですが、この総会の場で売らないといったのに許可が下りた後に、自由にできてしまうとなると、その計画っていったい何なのかということになってしまうと思うんです。そこが、ちょっと腑に落ちない点です。

事務局長 計画書なんで、若干のずれはあると思いつつも、農業をやっていないということであれば、私の方でも問題ありだということでも重要視したいと思うのですが、農業をやっているのは確かなんです。違うことやっていないです。そういうものの解釈で制度が動いているのではないかなと思うんです。もちろん皆様は若い人に農業は難しいよということをお教えていると思うんです。これから頑張ろうとする人たちに叱咤激励をするのはすごくよろしいことだと私は思っているんですけども、そこのところは皆様が一番わかってることかなと思います。事務局サイドとしましては、農地として続けているということであれば、計画に間違いはないのかなと思っています。あまりにも計画にできもしないことを書けば、それはできもしないでしょと、そこまで簡単にできることではないでしょと言えるのかなと思います。後で、

ここで話したことが法的に効力を発するのかということ調べていきたい
と思います。

会 長 意見、質問がないようですので、(1)議案第1号 農業経営基盤強化促進
法第18条第1項の規定による農用地利用集積計画について処理いたします。
決定として、よろしい委員さんは、挙手をお願いいたします。

会 長 挙手多数ですので、本計画は、決定されました。
以上をもちまして、本総会の日程は終了いたしました。

署 名

議 長 _____

3 番 _____

5 番 _____