

第 16 回 市民と市長のふれあいトーク
報告書（要点）

日 時：令和 4 年 1 月 11 日（火）午後 5 時 30 分～ 7 時 30 分

会 場：市役所 813 会議室

テーマ：「未来へつなげる武蔵野市の農業」

出席者：吉祥寺農業生産組合 代表者 1 名、境西部農業生産組合 代表者 2 名、関前生産組合 代表者 3 名、西窪農業生産組合 代表者 1 名、J A 東京むさし武蔵野支店 指導経済課 代表者 1 名、一般財団法人武蔵野市給食・食育振興財団 代表者 1 名 計 9 名

傍聴者 2 名

市長、市民部長、産業振興課長、市民活動担当部長

1 開会

自己紹介

2 意見交換

(1) 学校給食について

- ・(市長) 学校給食における市内産農産物の割合を増やしたい。市内産農産物を取り入れるにあたり、課題となっていることはあるか。
- ・J Aには学校給食部会が設立されており、参加するためには、認定農業者または都市型認定農業者になる必要がある。J Aとしても多くの農家の方にご参加いただきたいと考えている。
- ・市内各校に配送するには手間がかかる。学校給食における市内産農産物の割合が高い小平市は各校に納めるシステムだが、配送を工夫していると聞いたことがある。
- ・本市では農家から J Aに持参していただき、J Aの担当者が給食調理場へ配達している。給食センターがあるので、各校に配送するよりも手間がかからないと認識している。また、市の人口が増えているため、同じ出荷量でも市内産農産物の割合は下がってしまう。
- ・かつては直売所が盛んだった。直売所で販売できなくなったときにスーパー等の販路を拡大した。給食部会でも、給食に卸すか他で売るかはそれぞれの農家の考えがあると思う。市内産農産物の割合を大きくするのであれば、そういった部分のすり合わせが必要。
- ・給食部会が設立された当時は、余剰が出たら給食で使ってもらえるとありがたいという考え方だった。庭先販売より価格が良く、荷造りしなくて良いというメリットもある。市内産農産物の割合を大きくするためにあと必要なことは経営面での農家さんの考え次第だと思う。直売所で売りたいと言う方もいる。品目を絞って大量生産となると、失敗した場合の打撃が大きい。また、大量出荷に一人では対応できない場合もある。小平市のように「今年はたまねぎをこれだけ売ろう」という目標を立てて、野菜生産者だけでなく花や植木を作っている人も含めて市内の農家が一丸となって同じ農作物を生産するのは難しいかもしれない。
- ・生産側の人手は減りつつあるので難しい面もあるが、協力して増加させたいという気持

ちはある。

- ・武蔵野市給食・食育振興財団の力添えで助かっている部分は大きいですが、給食は1か月前にメニューが決まり、納品できるか否かが2週間前に決まる。作っている野菜を出荷できるかはその日になるまでわからない。
- ・ハクビシンの被害等もあり、農作物は当日の朝にならないとわからない博打の世界である。
- ・品目によって出荷しやすいものと困難なものがある。
- ・アレルギー対応があるため、給食の献立は1か月前に決定している。子どもによってアレルギーが異なるので、献立を直前に変更してしまうと個別対応が困難になる。天候等によって収穫量が左右される中、その中で農家さんにはご協力いただき助かっている。都内では市内産農産物の割合が高い方である。

(2) 直売所について

- ・給食に卸したいという考えはあるが、庭先販売に長年通っていただいているお客様がいる。そのような方を大事にしたい。
- ・直売所は有人でやっている。お客様と会話することで売り上げにもつながる。コロナ禍で遠出をすることができなくなった中で、近所に外出するきっかけづくりとして直売所をめぐるクイズラリーを実施した。今後も違う形でも続けていきたいと思う。
- ・これまで直売所を開いていなかったが、クイズラリーをきっかけに始めたところ、とても好評だった。地産地消につながる。また、お客様の声が自分の働くための意欲につながる。季節によっては同じ野菜が多くて多くの農家で収穫され、JAでも受け入れられないことがある。販路拡大という意味でも直売所を開くことができ良かった。
- ・昔から直売所を開いているのでお客様とのコミュニケーションが多い。ただ、一人で農作業をしているので、直売所を開いてしまうと農作業をする人がいなくなってしまう。このため直売所から新鮮館での販売に徐々に移行している。
- ・無人販売だとまれにお金を払わず持って行ってしまう人がいる。雑草を抜くお手伝いだけでなく、販売のお手伝いもお願いした方が良いのではないかと考えている。
- ・野菜を販売するロッカーは200万円近くする。おつりが出ないロッカーは50万円ほどだが、野菜の価格設定が難しい。

(3) オンラインでの広報について

- ・直売所や自動販売機にもいづれ取り組みたい。余ってしまう作物をどうにかしたいと思いオンライン販売を始めた。インターネット上に公開することで、思いもよらないところから問い合わせがあった。
- ・お客様からTwitterを運用しないのかと問い合わせがあったのでアカウントを作ったが、直売所に来るお客様はTwitterをあまり見ない気がする。いらっしゃるお客様が多すぎても供給が追い付かないので難しい。
- ・ふるさと応援寄附の返礼品にうどが入った。このような取り組みだけで生産者としては嬉しい。
- ・知らないインスタグラマーが自分の直売所を紹介してくれた。投稿に「行ってみます」

といったコメントがついていて嬉しかった。

- ・東京都GAPを取得すると東京都のホームページで紹介してくれる。それを見て「野菜を出荷しませんか」という問い合わせが来る。自分の対応できる範囲内での出荷となるので、人手等の余裕を持たないといけない。

(4) 販路拡大について

- ・なるべく畑にいる時間を多くしたり、生産のノウハウを学んだりする必要がある。市内の飲食店等で使ってもらえたら良いと思うが、営業や販売まで手が回らない。
- ・マッチングの仕組みを工夫する必要がある。
- ・市内の事業者と繋いでもらえるとありがたい。
- ・野菜は病気が怖い。収入に対しての保険はあっても気象条件や病害虫により育たなかった野菜の保険はない。伝染性の病気を拡げないようにしたい。
- ・野菜の貯蔵をしているところがあると聞いた。芋は少し熟成して甘くなる。少しでも農家の所得が安定すると良い。
- ・桜堤調理場は防災機能を持たせるために米や味噌を保管できるようになっている。野菜を保管できる機能は今のところない。
- ・農家の所得向上に本気で取り組まないと事業を辞めざるを得なくなる。
- ・武蔵野市給食・食育振興財団で保護者向けの試食会を行っていたが、コロナ禍で中止となった。JAと連携して試し買いの取り組みをしたが、好評だった。
- ・食育フェスタを開催した際にJAと連携して野菜の販売を行ったが、農家の反応はいかがだったか。
- ・短時間で売り切れる量をお持ちしたので負担は大きくなかったと思う。年に1回の催しなのでご協力いただけた。誰が売るのが最大の課題。自身の直売所も開けない状況となると、人手を割くことが難しい。食育フェスタに対する農家からの評価は高かったと認識している。
- ・作りやすい野菜と作りにくい野菜がある。大根は作りやすいが、みんなが大根を作ると余ってしまう。大根に特化したイベントがあると良いと思う。
- ・動物用の野菜が通常の倍の値段で売れた。これからはペット用作物の需要がある。
- ・飲食店や企業から農作物の納入の話をいただくが、品薄な端境期があるとお伝えすると取引まで至らなくなってしまう。武蔵野野菜の需要はとても高いが、通年で手に入らない。野菜の「旬」に対する理解や食育を進めていただければと思う。
- ・「こんなに大きな野菜が収穫できるのか」と驚かれることが多い。子どもや保護者にもっと伝えていきたい。SNSで畑を掲載すると行きたいという要望をいただくので関心は高いと思う。

3 閉会