

第3回 羽村市産業振興計画懇談会 会議録	
日 時	令和8年7月31日（金）午前10時～午前12時10分
会 場	羽村市産業福祉センター iホール
出席者	座長 進邦徹夫 委員 城 裕昭、中条 悟、田村 聖、安田英司、瀧島忠典、田村 栄、坂本順市、清水亮一、青田昇一、中村勝司、芳賀啓一、星野亜弓、河野浩邦、田中 誠、鬼塚昌和、鈴木 茂 事務局 産業環境部長、産業振興課長、商工観光係長、商工観光係主査、農政係長、商工観光係主任
欠席者	副座長 山下敬一 委員 平塚徹也
議 題	1 議事 (1) 商業の現状・課題・方向性について (2) 農業の現状・課題・方向性について 2 その他
傍聴者	なし
配布資料	・【資料1-1】第三次羽村市産業振興計画策定のための事業者アンケート ・【資料1-2】第三次羽村市産業振興計画策定のための事業者アンケート結果（商業系） ・【資料1-3】商業系事業者アンケート結果要約 ・【資料2】商業部会ヒアリング要約 ・【資料3-1】第三次羽村市産業振興計画策定のための農業者アンケート ・【資料3-2】第三次羽村市産業振興計画策定のための農業者アンケート結果 ・【資料3-3】農業者アンケート結果要約 ・【資料4】農業団体ヒアリング要約 ・【資料5】令和8年度羽村市の農業振興及び農地保全に関する意見書
会議の内容	第2回産業振興計画懇談会会議録の確認 （事務局）事前に確認いただいた第2回産業振興計画懇談会の会議録（案）について、鈴木委員から訂正の連絡があったが、その他訂正等はあるか。 ー訂正なしー 他に訂正がないようなので、今後、市の公式サイトなどにより公開していくこととしたい。 傍聴の確認 （座長）傍聴人の確認をする。 （事務局）本日の会議には、傍聴希望者はいないことを報告する。 （座長）傍聴希望者はいないとのことなので、早速、会議を始める。 1 議事 （1） 商業の現状・課題・方向性について （座長）議事の1「商業の現状・課題・方向性について」を議題とする。事務局からの説明後に意見交換や御意見をいただきたい。 （事務局）【資料1-1】～【資料2】説明 （座長）事務局から説明があったこの件に関し、委員の皆様に御意見を伺う。

(委員) 商業の場合、基本的にはお店を構えている方が多いと思うが、そうすると、基本的には自分たちが外へ出て行って営業活動をしてお客さんを捕まえるというよりは、市内に住まわれている方や市内で働かれている方をお客さんとして取り込んでいかなければならないという実情がある。アンケートの結果でも、集客という部分が非常に大きな課題として挙げられていると感じている。一方で、アンケートにあった市のビジョンという方向性が見えにくいという指摘も出ているように、市内で消費をする人たちは定住人口の増加と交流人口の増加の二つの軸で考えていかなければいけないとなった時に、羽村市そのものが定住人口増加策として何を考え、交流人口増加策として何を考えているのかが見えにくいのではないかと考えている。そうすると必然的に交流人口の増加に関しては、観光との連携が無視できないと思いますし、外部から人を呼び込むということで羽村を知ってもらう、拡散していく、これがアンケートの結果にもあったSNS等を使って羽村市を紹介していくという施策と結びついていくのかと感じている。一つ一つを点で考えてしまうと、羽村市の市内に人がたくさん賑わう形で足を運んでいただく、また住んでいただくというところに対して、効果が薄くなってくると思うので、こういった話は点ではしてはいけないと考えている。羽村市では今、羽村駅西口の区画整理をしているが、そこが昔は商店街であり、商業集積が図られた場所でもあった。それが今空き地だらけになってしまい、昔の面影は見る影もない。駅前がシャッター通りを乗り越えて建物すらない状態になってしまっているため、まちづくりと商業の振興は切り離しては考えられないと考えていて、羽村駅東口に関しては大手の会社がチェーン展開しているようなお店が充実しているのが羽村市の特徴だと思っている。地域の個性あるお店が西口の区画整理で商業集積が図られる中で、拠点として活力のあるまちづくりの起点になってもらいたいという要望もあり、民間ができること、行政にしかできないことがあり、先ほどのヒアリングの中で八王子のみなみ野のような取組は我々民間では絶対にできないことだと思う。学校を誘致したり、分譲の区割りを大きくすることによって、ある程度所得を持っている人たちを意図的に住まわせるような政策は行政にしかできない取組だと思う。この懇談会での結果について行政はどう考えているのかをお聞かせ願えたらと思う。

(事務局) 委員の皆様からいただいた御意見を集約していくという形で考えている。委員がおっしゃるとおり、羽村駅西口の区画整理については、予定より遅れているというのが実情で、地権者の皆様にはご迷惑・ご不便をお掛けしている。また、中心市街地の活性化というのも過去に挙げられてはいるが、なかなか具体的な手が打てていないような状況もある。どこに視点を置いていくのか、今この状況の中でどうしていくのか、ここでお答えが出せない状況であるが、懇談会で皆様からいただいた御意見を計画に反映していきたい。皆様からいただいた御意見の中で、民間ができることと市でできることを明確にしていくことが必要であると考えている。

(委員) ヒアリング等の中でも多く声が出ていたのが市のPRについてである。羽村市がどこにあるのかわからない、羽村って何かという意見が多く聞かれるということで、そのようなことがなくなるようにPRしていく必要があると思う。今までは子育てしやすいまちという言い方をしていたが、これからは働きたくなるまちというところにフェーズを変えていく必

要があるのではないかという意見も多く出ていた。そのためには羽村市を知ってもらうことが一番重要なポイントになってくると思う。どのようにして何をPRしていくかという手段としては、SNSやインフルエンサーを活用する必要があるが、中身を考えていく必要がある。例えば、はむら夏まつりや昔賑わっていた水上公園など、今はなくなってしまったものに対してどのような対策を練っていくのか、このようなものがあったら羽村市のPRがもっと上手にできていたのではないかという話もある。また、今あるものに対して、もう少し力を入れていく必要があるのではないか。例えば、動物公園は今ある貴重な動物園であるが、日曜日に行ってもそれほど賑わっていない。羽村市としてはもったいないと思うので、もう少し話題性のあるような形で力を入れて、それをPRの要素にしていっていった方がいいのではないかという意見がある。もう一つの課題は人材確保と人材育成である。ここに書かれている人材育成の補助金も羽村市としてやっていたが、実際に1人雇うのに、広告宣伝費として約20万円から30万円掛かる。これに対して補助金20万円という形で打ち出されても、あまり効果がないと思われる。金額を増やすということではなく、もっと別の方法を考えるべきではないか。例えば、羽村市にはいろいろな経営者の方がたくさんいらっしゃるので、そのような方々で上手い形のネットワークを組んでいただく。新規で人を雇用してもすぐに会社を辞めてしまい定着率がすごく低い。定着率が高い雇用というのはやっぱり紹介になってくる。誰かの紹介で入社をしてくれるとか、誰かからの口利きで入社すると離職率がすごく低くなっていく。そのような形でネットワークを上手に組んでいただき、例えば働きたい人がいたら紹介してあげるとか、こういう仕事をしたい人がいるがどうだろうという形でネットワークが組めると、それが人材確保に繋がっていくし、長い間その企業で働いていただく結果に結びついていくのではないかと思うので、そのようなところにも力を入れてやっていただけるとありがたい。

(委員) 商業に関しては、大きく三つの課題があるのではないかと認識している。一つ目は収益力が低く儲からないということである。コストが今高くなっているのが、それと連動して大変なことになっている。資料を見ると規模が小さいお店の方が多く、売上が1000万円未満の事業所が約半分くらいということを知って、非常に厳しい状況だと認識している。二つ目は人材の確保と育成である。これは資料にもあったが、半分くらいの方が課題であると挙げているので、早急に手を打たなければいけないと思っている。三つ目は、通過型になってしまっており、羽村市に立ち止まらず通過されてしまっているということ。この三つが今回大きな課題だと理解している。提案として、考え方を変える必要があるのではないかと考えている。世間一般的にはパラダイムシフトというのが当たり前になってきているが、今までのやり方や考え方の延長線上で考えるのではなく、全く新しいやり方にシフトしていかなければいけないのではないかと考えている。よく例に出されるのが、昔、馬車が交通機関のメインだったときに、馬車の問題についていろいろと議論していたが、そもそも車を使えばいいのではないかと、新しい考え方にシフトしていかなければいけないのではないかと考えている。いろいろな方策を具体的に考えてきたが、参考までにいくつか提案をさせていただきたいと思う。最初にやらなければいけないのは、AIを搭載したデジタルのプラットフォームをすぐにでも作ったらど

うかと思っている。プラットフォームというと駅のプラットフォームをイメージすると思うが、まさにそのとおりで、人が集まったり情報が集まったりする、一か所に集中的に集まるようなイメージを持ってもらえればいいのではないかと考えている。もう少し細かく言うと、顧客や市民に対してはそこで予約ができるとか、決済ができるような仕組みを作ること、例えば知らなかった飲食店が見つかるといったことがそこで実現できるようになる。資料にも、今ある町中華や和菓子店などちょっとした工夫で流行を生み出すということが書かれているが、そのような知らないようなこともプラットホームに行けばわかるし、購入もできるし、予約もできるという環境を作ってしまう方がいいのではないかと考える。これは市民と顧客だけではなく、事業者に関しても利点がたくさんある。羽村市は事業所自体の規模が小さいという特徴があるので、個別に決済システムを作ろうとか予約システムを作ろうとするのは大変なのではないかと思う。そのためプラットフォーム自体を行政がリードしてインフラとして作ってしまい、その後事業所はそこにどんどん登録していってもらい活用してもらうようにすると、利用者の方も助かるし、アピールにも繋がるといった、いろいろな利点があるのではないかと考えている。最後に行政にも利点があると考えていて、全てのデータが集まるので、人がどのような買い物をしているのか、どのような店舗がどのような売上げがあるのかといった情報がリアルタイムにわかるので、今後の施策の検討に役立てることができるのではないかとされる。デジタルプラットフォームを作るということを提案すると、よく夢物語とか10年後の話をしているのかと言われるが実は、市区町村でこれを実際に立ち上げているところがたくさんあるし、世界を見るとほとんどの国がすでに実現しているので、あとはやる気というか、やろうと決まったらすぐにできるようなものなので、ぜひ参考にいただければと思う。

(委員) 私どもは東京都の政策を担う立場ということで、皆様方とは少し立場が違つかも知れないが、SNS等の広報の面で御意見が出ていたので、政策を知っていただく難しさということで同様の問題意識を持っているのでコメントさせていただきたいと思う。東京都や私ども公社では助成事業、専門家派遣事業といったものがあるが、皆様になかなか情報が浸透していないということで、広報を強化するという指令を上からいただいている。例えば、商店街の振興を通じて、商店街や個店に専門家派遣を行っているが、意外に知られていないというのが実情である。その他に商店街で起業や開業をされたい方向けの助成事業もあるが、起業する以外にも2店舗目を作るとか、事業承継も対象になっているなど、かなり使い勝手の良い助成金のはずではあるが、なかなか浸透していない。本日は羽村市の懇談会であるが、東京都の政策もありますし、またデジタルの補助金ですと国のものもある。それぞれの地域や個店に合ったものを的確に伝えていくことが大事だと思う。私どもの政策もぜひ知っていただき、御利用いただければありがたいですし、羽村市とも連携してやっていきたいと思っている。

(委員) 埼玉や神奈川、山梨、群馬などの方から「東京都は羨ましい」とよく聞く。東京都財政が豊かということもあり、政策メニューが豊富にあるが、そのメニューをいかに皆様に知っていただけるかということが課題だと思う。先ほど委員からの御意見のとおり、民間ができることと行政にし

かできないことがあると仰っていたが、行政にしかできないことというのは、公共のサービスをきちんと皆様に知ってもらうことなのではないかと思う。本日は懇談会なのでざっくばらんに申し上げているが、皆様の御意見を聞いた上で、また市の政策に反映するということなので、改めて申し上げますと、行政にしかできないことは行政に考えていただく必要がある。ただ、そうはいっても財源が必要になると思うので、羽村市は東京都に立地しているわけで、自主財源でできることもあれば、東京都に政策提案をしてできることもあると思う。そのようなところを整理して、将来計画を立案していただけないかと思って意見させていただいた。

(委員) 支援の件でもう一つ提案させていただきたいと思う。アンケートとデータにあったが、約5割の方が知らないという現状で、これではいくら支援策を用意しても全く意味がない。そういう現状だと認識している。一方、おそらく地方の方が今頑張っていると思うが、プッシュ型という考え方がある。行政が用意して待つのではなく、行政側から資格や条件が当てはまる事業者や個人に対して提案をしていく、「こんな支援あるけど使いませんか」というプッシュ型に切り替えたらどうか。もちろん今まではなかなかデータがなかったのが、募集という形で迎え入れることしかできなかったのではないかと思うが、今はその気になればすぐにデータが集まると思うので、こちら側からアプローチをしてプッシュ型にしていけばいいのではないかと考えている。

(座長) 現在、事業者と行政が対話をするという場はあるのか。

(事務局) それぞれの組織との会合といったものは適宜ある。商工会や農業団体協議会、観光協会、その他の関係者の方たちとは日頃から機会を捉えて意見交換をしている。

(座長) より良い方向性を生み出していくためにも、腹を割って話すということが本当は必要だと思う。

(委員) アンケートの中で、市外で事業拡大すると回答された方が4社あり、その理由がどのようなところにあるのかということも捉えていく必要があるのではないかと思う。回答した35社の中で年商1000万円未満の会社がほぼ半数あるというところで、それでも市外で事業を拡大していくという理由が、どのようなところにあるのかということが気になった。また、今後の事業展開の問いでは現状維持が22社となっているが、現状維持ではコスト高には対応できませんし、小規模の事業者は、むしろ売上げの減少を覚悟していくということだと思われる。この現状維持と回答された理由がどのようなところにあるのかということも非常に気になった。先ほど委員のお話のとおり、今後の羽村駅西口の開発のビジョンは非常に羽村市の起爆剤になると思いますし、行政と民間で様々な意見があるとは思いますが、この開発により商業の活性化の起爆剤になることを期待している。また、委員からお話があった人材については、私どもの業務を行っている中で人材が不足しているということを日々たくさんお聞きしている。お客様のところを訪問して、人材が不足しているようであったり、廃業するお客様の人材を、私どもの子会社で人材をサポートする会社が西多摩の企業で人材を募集しているところに繋げたという事例が直近であったので、羽村市内で人材が不足しているところと欲しいところが上手く繋がるようなプラットフォームのようなものがあると活用できるのではないかと思った。また、地産地消モデルは、お金でも同じだと思うが、

地元でお金を落とし、地元でお金を使うという循環モデルを構築していくことが、このアンケートで答えている事業者のターゲットが地元だと思われるので、そのようなお金の地産地消モデルが上手く循環できるような仕組みを行政と民間で手を携えて解決していければいいと思ったので発言させていただいた。

(委員) 先ほど委員がプラットフォームのお話をされていたが、私自身も飲食店を3店舗経営しており、「はむ宅」というインターネットで飲食の注文ができるシステムを作った。大手に比べ手数料の安いシステムを作ろうと思って、運営してみたが、実際に立ち上げたところ、当初コロナ禍のときは多少良かったが、利便性が低いというのと、PRが少し足りなくて、なかなか普及できていない。限られた予算の中で作ってみて、なかなか難しいなと感じており、運営を今後どうするかということが課題になっている。大手の注文システムだと注文がたくさん入るが、自分たちで作ったプラットフォームではそこまで集客ができていない。効果的なPRや利便性の向上、決済システムの完了までできるシステムとなると、その分費用や手数料も掛かってしまうので、市が大々的に何かそのようなプラットフォームを作ってもらえると助かるのでありがたい。また、流通のシステムについて、例えば大手会社では24時間注文できて、そのまま宅配の人がマッチングできてすぐ配達できて利便性が高いが、「はむ宅」では、配達する人の都合で配達可能時間が限られていて、昼の部と夜の部に分けて時間を限定したかたちでしかできなかった。やはり利便性を高め、PRをもっとできれば「はむ宅」が活用できたのではないかと考えている。個店でやるよりは、市で何かいろいろやってもらえたらもっと運用ができるものがあるのではないかと考えたので、発言させていただいた。

(座長) 羽村市は規模感がすごく小さいまちなので、「はむ宅」のようなサービスは比較的機能すると思うが難しいのか。

(委員) 利用者が配達してほしいと思ったときに対応できないというのがネックになっている。大手会社はそれができるというのが一番かなと思う。決済に関してはQR決済と現金決済の両方とも対応していたが、学童クラブとかの夏休みのお弁当配達とかになると、子供に決済をさせられないという難しさもあり、決まった期間でまとめて掛け売りのような形でやったりとかしてやっていた。決済システムを個店でシステムを作ってみても、その代行手数料が高すぎてそこまで手が出せないで、サイト内で決済ができればもっといいのにと考えた。

(委員) 今までのお話を伺っていて、プラットフォームの話も出たが、いろいろなサービスをこちら側で用意したとしても、知られていないことによって活用されていないという大きな課題があると思う。商売をやっていて、お客さんの心理の動きを考えるのと全く同じで、人は知ることによって興味を持ち、興味を持つことによって行動が生まれ、行動の結果として購買に繋がる。総合的に考えると、どう知ってもらうかという入口のところの課題をいかに解決していかなければいけないかというのが1点目。知ってもらう情報の中で、興味を持ってもらう情報の発信の仕方がどのような形であるのか、ここをしっかりと捉えていかなければいけないというのが2点目で、この二つがしっかりできると、ある一定数の人たちが行動というところに繋がっていくのではないかと考える。これはたぶん羽村市に住んでいる人たちに対しての情報発信もそうであり、市外の人たちに対し

ての情報発信もそうである。これをうまく先ほどの定住人口と交流人口という形で分けて、いずれにせよ羽村市の中で活動する人たちの数を増やしていくというところに繋げていかなければいけないので、プラットフォームで羽村市に興味を持っていただくというところまでの情報発信は、ある程度行政主導で作っていただく必要があるのかなと思う。そこに民間がどのようにして自分たちのお店の紹介とか事業の紹介ができるような建付けにしていくのか、その設計図の作り方というのがとても重要になってくるのだと感じた。行政側に委ねたい側面と、民間の努力でやらなければならない領域をしっかりと分けて、別々にやるのではなく、制度や仕組みは行政主導で作っていただき、民間がその枠組みの中で企業努力で人を集めることができるようなプラットフォーム作りをしていただけたらいいのではないかと感じた。

(委員) プラットフォームは確かに必要だと思う。行政がやるということで信頼度は上がるので、ぜひ検討していただければと思う。次に大事なの中身であると思う。いただいたデータやホームページをいろいろ見ていて、羽村市は一つ一つセールスポイントというか、良いところが他の市に比べて非常にたくさんあると感じた。ブランディングをきちんと羽村市がリードしてやればいいのではないかと考えている。ブランディングというと、飛びつくのがロゴを作るとか、キャッチフレーズを作るとかいったことをやりがちであるが、そのようなことは絶対にやめた方がいいのではないかと考えている。最近よく言われているが、ブランディングというのはコト、体験だということである。こんなことができるよ、という体験をブランド化していくのが最近のステータスになっている。もう少し具体的に言うと、パッケージを作ればいいのではないかと考えている。例えば、スターバックスのブランドはコーヒーを売っている店ではなく、あの居心地の良い環境を提供している店がスターバックスだと利用者は思っている。東京ディズニーランドも乗り物に乗れることをPRしているのではなく、夢が見れますよといった体験をブランディングしており、メジャーな企業の中ではすでにそういったブランディングが行われている。先ほど言ったとおり羽村市には個で良いところがたくさんあるので、それをパッケージ化してこんな体験ができるよというメニューをたくさん用意して、プラットフォームで宣伝してしまえばいいのではないかと考えている。例えば、羽村の堰や玉川上水など歴史的に有名なものがあるが、そこに行きましようというものを売るのではなく、そこに行ったついでにこんな体験をしてもらって、このレストランに寄ってもらって、神社にも行ってもらうといったコースのようなパッケージ、また、動物園があるというのは非常に強力なことなので、前回ちょっと言ったが、ナイトサファリのようなものを作ってみてはどうか。それに関連したレストランを用意して、美味しい水を使っている高級レストランとか、あとは夜なのでここのホテルに宿泊できますよ、といった体験型のパッケージのようなものをいろいろ用意して、どんどんアピールしていけばいいのではないかと考えている。

(座長) 今誰もがスマートフォンを持ち歩いていて、そのスマートフォンで個人が特定できないようにして、人流を把握することは、多少費用が掛かるかもしれないが把握しやすいと思う。羽村市では人流の把握のようなことは実施しているか。

(事務局) コロナ禍前までは目視により、カウンターで人数を数えるという

方法でやっていたが、現在は携帯電話の位置情報で行動が掴める時代になってきた。羽村市単独では実施していないが、西多摩広域行政圏協議会で8市町村の人流を取ったデータがあり、例えば、春の観光シーズンに、人がどこから来て、どのような人がどこでお昼を食べて、どこに立ち寄ったなどのデータがある。今後の商業や観光施策を考える上でそういったデータを活用することができる。

(座長) そういったデータを上手に活用しながら、ブランディングの構築を進めていくことができると思いますし、羽村市はポテンシャルが高く、規模が小さいまちなのでスケールメリットがあると思う。商業に関して他に御意見はいかがか。

－意見なし－

(2) 農業の現状・課題・方向性について

(座長) 続いて、「農業の現状・課題・方向性について」を議題とする。事務局からの説明後に意見交換や御意見をいただきたい。

(事務局) 【資料3-1】～【資料5】説明

(座長) それでは先ほどの商業と同様に、アンケートやヒアリングの結果を踏まえつつ、委員の皆様にご意見を伺う。

(委員) 農産物直売所について、2点提案させていただきたい。野菜を購入したり、家庭菜園用の野菜の苗や肥料の購入に農産物直売所を利用させていただいているが、開店の午前9時半から10時までがものすごく混んでいて、その時間を過ぎると、もう閑散とした状況になっている。混雑時はお客さんが集中して会計に時間がかかってしまい、駐車場が満車でお客さんを逃してしまっていることがあるので、改善が必要だと思う。また、野菜の品種や育て方、害虫駆除の方法がPOPに書いてあるが、お客さんを惹きつける取り組みとして、例えば家庭菜園教室の実施やボランティアによる説明員を配置していただくと、地域の方と交流ができるということで提案させていただきたい。もう1点は、閑散とした時間帯に、市内の食料品に限らず、人気商品とか安い品物の販売、あるいは福祉作業所の商品の販売、フリーマーケット、そのようなことをやっていただいて、お客さんに来ていただけるようにしていただけたらいいと思う。

(委員) 農業はアンケートの中でもあったように、羽村市では農家の後継者が減少し、人手が不足している中で農産物直売所だけではなく、JA西多摩が経営しているベジベジや近隣のスーパーマーケット、学校給食等にも出荷をしている。家族経営でやっているところが多く、どうしても人手が足りないという状況の中で農産物直売所の出荷量にも影響しており、補充の出荷ができず閑散としてしまう状況にある。また、梅雨時は夏野菜が一段落する時期で、夏野菜が終わり秋野菜が出てくるまでの間というのがどうしても品物が減ってしまう。品物が減ったときや端境期にどのようにしてカバーしたらよいか、JAと東京都西多摩農業普及センターの方とで話し合っって試行錯誤をしており、その中で「羽村愛情野菜」というブランドで皆さんに協力していただくなど取り組んでおり、絶えずお客様に来ていただけるように取り組んでいる。家庭菜園用の苗を農家の方に作っていただいているが、育て方などを説明するというのは、人手不足もあり非常に今は難しいと思われるが、その代わりにPOPを出している。農産物直売所の職員に聞いていただければ、ある程度は答えられるようにはなってい

ますし、パートの方々もかなり知識のある方もおり、お客さんと接する中で対応はできるのではないかと思います。農協の方としても、そのような人材についても考えているが、やはり農産物直売所にだけ出荷しているわけではないので、羽村市の農家が収入を上げていくためには、他のスーパーマーケット等にどうしても販路を探していくというのが現状である。ただ、御意見をいただいた中で、農産物直売所も頑張っけて盛り上げていきたい。

(委員) 私は農家で農産物直売所の役員もやっている。農産物直売所は新鮮な朝採り野菜が売りであり、朝収穫した野菜の鮮度を売っている。お客さんにアンケートをしたところ、鮮度を求めて来てくれるリピーターが98%であり、一見客はあまり来ない。農産物直売所のお客さんはほぼ固定客で、鮮度を求めていて、朝一番に採ったばかりの野菜を食べたいといった方たち。鮮度にそれほどこだわっていない方は、スーパーなど1か所で全部食材が揃う買い方が楽だということである。羽村市民というのは皆さん市外に働きに出てしまっていて、昼間の人口が少ない。何をどのようにしたって、昼間は人がいない。まず、地産地消を農業でやるように、羽村で作っているものを羽村で消費することが必要で、家を建てるのであれば、他のハウスメーカーに頼まないで羽村の大工さんに頼む。土木工事も羽村の土建屋さんをお願いする。そのようにしていけば、どんどん羽村の魅力は発信できる。いろいろなことをやらなくたって、まず行政が羽村は羽村で消費しましょう、家は市内の会社で建てましょう、羽村市内で自動車、ものを買いましょう、消費しましょうとやっていただければ、人が少なくてもお金も動いていく。昼間に人が少ないので農産物直売所は購買層がない。農業で儲けましょうと言っているが、皆さんは高価な野菜は期待していない。私はサラリーマンを18年間40歳までやってしたが、親が亡くなったので農業を継いだ。皆さんは専業農家が少ないのはなぜだろうと思うかもしれないが、野菜を1日1万円売るのはすごく大変なんです。大根1本150円で売るとすると、利益率がどのぐらいかわかりますか。50%以下なんです。野菜というのは種を蒔いてから出荷するまで約3か月かかる。3か月かけて作った大根を150円で売っても原価率を考えれば利益は70円。それを1万円利益を出すために売るとなったら何本になると思うか。100本売っても1万円にならない。農家は、午前中に種蒔きをしたり栽培管理をして午後に収穫。翌日の納品準備すると1日が終わってしまう。農産物直売所に説明に来てほしいとか何かをやってほしいなんて言われても、そのような時間的余裕が一切ない。それで、人件費をかけたならその人件費をかけた分だけ損をしてしまう。そう考えたら、一番効率が悪いのが農業。今、農業を維持するためには、農業をメインでやりつつ、それ以外に副収入や不労所得で稼がないといけない。例えばアパートを建ててその家賃で少し生活費を賄えないと、決して良い野菜はできない。野菜だけで1日1万円も売れないものを365日働いたって365万円にしかならないので、これでは何にもできない。子供に学費を掛けるといっても、今の日本の経済の中で、子供の学習能力は、親の所得に比例してしまう。所得の高い家の家庭の子供はやはり良い高校、良い大学に行ける。年間で1日1万円も儲からないような仕事を子供が跡を継ぐわけがない。きれいごとばかりで、何を言っても世の中は収まらない。だからもう農業を続けるには資産形成をしなければ成り立たない。相続の問題

もあって、相続税を億単位で払う場合に、土地を処分すると譲渡税も払わなければならない。1億円の相続税を払うのに土地を1億円分売るのは駄目で、譲渡税が25%から30%かかるので、1億3000万円～4000万円の土地を売らなければ1億円の相続税を払えない。自分の内部留保の現金で支払うなんて無理である。委員はよく御存知であるが農業について勉強しようと思ったら、作物のことではなく税金の勉強をしないとイケない。いかにその相続税を安く抑えるかや納税猶予制度などについても知らない方が多いので、税金の勉強会を実施したこともあった。今、私は農家の若い子に農業は面白いよ、6次産業化もできると伝えている。羽村で収穫したお米を使ってお酒も作ったりして、いろいろ展開をされていて、まだまだ農業の伸びしろはあると思っている。ただ、その発想の転換が農家に時間がなく難しい。農業を始めた若い人には、技術よりも販路が大切だよ、売り先さえあれば、それに伴ったものが作れるから、販路を確保しないと何を作ったって売れないしお金にならないよと話している。農産物直売所に来てくれるお客さんは65歳以上の方が大半で若い人はほとんど来ない。最近農協で「夕市」といって、夕方の時間帯に羽村駅から帰るお客さんを対象に地場産野菜の販売をされていて、それが結構好評だった。やはり皆さん、新鮮な野菜を食べたいのだと思うが、羽村の若い人は共働きが多く、昼間に人がいないので新鮮な野菜が買いたくてもその時間がない。やはり昼間人口を増やさないとイケない。商業においても実際そう思う。いくら情報発信をしても、みんな働いてるからSNSなど見ない。家に帰ってきて夜に見たってその時間には買い物に行けない。そういった課題を改善しなければいけない。できることはやはり行政から羽村市に住んでいる人は羽村で生活していきましょう。生活必需品は羽村市内で買ってもらうようにしなければいけない。共働きの若い人は、土日の休みの日に、少し遠くてもモールとかの大型商業施設に行って1日を過ごす。やはり、大型商業施設のようなものは羽村に持ってきては駄目だと思う。羽村はスーパーがすごく多いので、みんなスーパーに買い物に行ってしまう。いくら農産物直売所で鮮度を売りにしていても、生活環境からして農産物直売所へ買い物に行かないと思う。何を討論しても、何を宣伝しても、何をSNSで流したって駄目なので、まず必要なのは羽村の地産地消で、何をするにも買い物も、そうしていかない限り何をやっても駄目だと思っている。今の若い人が家を建てるといったら、ハウスメーカーに頼んでしまう。だから、実は羽村の大工さんってほとんどいない。そういった状況なので建設業だって伸びなくなる。羽村のものを羽村で消費してもらうようにどんどん行政がそのような方向を示していかない限り、何をやってもザルで水をすくっているのと同じである。そこはもう考え直すべきだと思う。農業を残すにはまず農地です。農地をいかに残すか。そのためには農業は農業だけやってたら農地は残らない。先ほど説明したように1日1万円儲からない仕事を息子にやれといってもやらない。だから、いかにそこをどうするか。羽村には水田が残っているが、5畝1反持っていない農家が多く、お米を作っても夫婦で1年もたないぐらいの量しか収穫できない。夫婦2人だったら1か月5キロもあればお米は足りて、お米の購入費も年間10万円です。それが夫婦2人分のお米を田んぼで作ろうとするとコストが倍必要になるので、だったらやめた方がいい。こんなに時間とお金を使ってもリターンが少ないので、私は農業は究極の道楽だと言っている。

有機で経費を削減して、消毒や化学肥料なんかを使わないでやりましょうなんていっても、穴だらけの野菜を誰が食べますか。そう考えたら、もう私は農業は農業だけではやっていけないので、農業が生き残るための施策をやはり考えていかないと、農業は残らないと思う。私は農業をやりながらも、実はいろいろなことをやっていて、自分の収入のうち農業収入は10分の1ぐらいである。それでも、労働時間は一番多い。私は過去に農業が嫌でサラリーマンをしていた時期もあったが、今になってみると面白いと思う。6次産業化まで考えれば、いろいろな選択肢はまだある。農業をもし残していただけるなら、農地が農地として残ることを前面に考えてもらえれば、またその経済動向にも対応できるのではないのかなと思う。

(座長) 勤務先が三鷹市なので、三鷹市の農業というのはどのようなものかなということを考えてみたが、課題として都市農業なので後継者不足もありますし、やはり相続税や農地の減少ということが大きな課題だと思われる。三鷹市とか環境が違っていたが、羽村市も結局そのようなところに行き着くことは意外と感じた。

(委員) 三鷹市は羽村市の3倍くらい農地が多い。三鷹市の農家にも何軒か視察で昔行ったが、ホシノさんのナスなんていうブランド化して、畑一面ナスを作っている。そういった人たちの栽培面積は羽村と比べものにならない。少量多品目の逆で大量少品目に特化して、ナスだけを春から秋まで霜が降りるまで作っている。それをブランド化して、いろいろなお店に置いていく。そうすると自分の時間も作れるし休みも取れるし、売上も大体計算できてしまう。それを少量多品目でしか対応できませんよ、農産物直売場の対応だけです、なんて言っているとみんなが同じもの作っている、売れるか売れないかわからない。ナスは黒いダイヤなんて言われていたが今は山のように売っていても、みんなが食べるかといったら食べない。ですから確実に100%売れるんだったら農家も儲かるが、何しろ売上の利益率から考えたら、販売率が100%ではないので、1日1万円なんて絶対儲からない。

(委員) 私も63歳まで他の仕事をしていたが、父親の後を継いで農業をしている。先ほど委員が言われたように農業は儲からない。前の仕事と比べてなぜこんなに収入が少ないのか。それと体力的に農業はもっと楽だと思っていたが、実際にやってみたら、農地には日陰がなく夏は暑いし、冬は寒く結構厳しい環境でやるのだなということをまず実感した。また、別の人からは、農業をやっていくのだったら儲かることを考えたらできないよ、農業は博打だと言われたこともある。豊作のときはいっぱい収穫できるけど、今のマグロではないが、採れすぎてしまえば捨ててしまうこともある。また、資料の3-3の11ページの、農業経営で実行していることという問いに対して、特にないが45%、今後実行していきたいことに対して、特にないが48%である。目標と計画性はこのデータを見るとないように感じる。これはなぜかということ、10ページの経営課題として半数が農業収益の低さと答えていて、では収益を上げるためにどうしたらよいかと、オランダの農業について調べてみた。オランダの農業というのは、ビニールハウスではなくガラスハウスを使い大量少品目でやっている。例えば、トマトは日本の露地栽培による収穫の8倍、ハウスの3倍も収穫量があり、ものすごい収益を上げていて、食料自給率も当然100%以上ある。ただ、ガラスハウスを作るための初期投資にものすごい金額が必要に

なるというデメリットもある。私も羽村でもこのようなやり方がいいのではないかと思うが、初期投資にお金が必要となると、二の足を踏んでできないと思う。そこで、行政がモデルケースとしてガラスハウスを設置して試験的にやってみてもらうことをお願いしたい。それがうまくいくと分ければ、ある程度の投資をしてもそれだけの収益を得ることができれば、私もやってみようということになると思う。これから、若い農業者たちに希望を与える意味でも、実験的に考えてみてもらえればと思う。埼玉県深谷市では、そのような実験的なものを行政と農業者との間で進めているようなことを聞いたことがある。

(委員) 今の御意見ですとか資料を見ていて、やはり農業というのは大きく3つ重要な課題があると認識をした。一点目は、ずっと皆さんが言われているとおり、非常に低い収益構造になっていることが大きな課題かなと思う。農産物直売所がそもそも赤字運営だということにも驚いたが、非常に収益が少ない、儲からない仕組みだということが改めて大きな課題だと思っている。2点目は、やはり担い手不足で後継者がいないというのが致命的に非常に大きな課題だなという認識である。アンケートにもあったが、人材不足は大きな課題で、早急に着手しなければいけないと思う。3点目は、私は知らなかったが、アライグマなどによる獣害も実は問題になっていることで、私はIT業界に30年間いて、最近AIのことばかりやっていたので、農業は詳しくないが、最近一番重要なのは農業なのではないかなと実は思っている。ぜひ、羽村市も農業について経営の安定化にしっかり力を入れてやっていただきたいという思いである。いろいろ考えてきたので、いくつか提案を共有させていただきたいと思う。1つは先ほどから述べているプラットフォーム化というのは、農業にも非常に利益をもたらすのではないかなと思っている。6次産業化はプラットフォーム化するとすぐにできるというのは実証されており、実績もあるので、ぜひすぐにやっていただきたいなと思っている。また、農業もパラダイムシフトという考えが非常に大事なのではないかなと思っている。先ほどブランド化という話をしたが、やはり農業についても非常にブランド化というのが大事であると考えている。ただ絶対やってはいけないのが先ほどあったかもしれないが、こんないいものができますよとか、そのようなアピールは絶対にやめた方がいいと思う。農業は詳しくないが、消費者として見ると、今、北海道のメロンとか地域の美味しいものが簡単に手に入る時代で、1個の良いものをブランド化したところで勝てないのではないかな。世界中のものがすぐ手に入ってしまう世の中になってしまったので、こんな良いものがあるよと言ってもなかなか売れないのではないかなと思う。ブランドというのは先ほども言ったとおり、パッケージ化するのが非常に大事だと思っている。例えば、羽村市はいろいろな良いことがいっぱいあるので、例えばこんな美味しい水でできたこの農作物がこのレストランで食べられるとか、このように加工したものがあるとか、このスーパーでいつなら新鮮なものが手に入りますよなど、そのようなパッケージ化をして、プラットフォームに乗せて、そこですぐ買えるようにしておく。予約販売もするようにしておきクーポンとかも配れればいいと思うが、そのようなことで、プラットフォームをどんどん活用してやっていけばいいのではないかなというのが1つある。農業に関して言えば、もう1つ、スマートシティと連動したスマート農業にぜひ取り組んでもらいたい。このような実験を

してますよとか、こんな成功例がありますよというときに、ほんといてもメディアが飛びつく世の中になっていますし、先ほど SNS で発信しなきゃという話がありましたが、今これからユーチューブとかインスタなんかを作ってる場合ではないと思っていて、そのようなものはすでに皆さんはやっているの、逆にスマートシティ、スマート農業をどんどんやっていき話題を作っていけば、簡単に SNS で拡散していくので、そのようなネタ作りという意味でも、スマート農業、スマートシティをどんどんやっていったらいいのではないかなと思っている。そうすると PR だけではなくて、若者が非常に興味を引くのではないかなと思っている。スマート農業とかロボットとか、AI や最新の技術を農業にどんどん取り入れていくと、今度は若者がそれに興味を持ってくれるのではないかなと思っており、だんだん農業の方に若い人たちもシフトしていけるのではないかなと思っているので、ぜひスマートシティ、スマート農業に力を入れていただければと思っている。

(委員) 資料 4 の農業環境の上から 6 番目で、兼業農家が多いというのは確かに羽村の農業の傾向だが、「本気で農業に取り組む農家が少ない」とあるが、兼業農家であっても皆さん本気で一生懸命やられている。この文面上はどうかなと思うので、ぜひ訂正をお願いしたいなと思っている。また、委員が言われたように、確かに農業だけでは十分な収入が得られないので、私も含め多くの方が兼業しているのだと思うが、税金を払うために働いてるのかなと思うほど、そのぐらいやはり税金というのは非常に負担になっている。ただ、農業以外のところで収入を得ないと、新たなことも取り組めないし、楽しい農業もできないし、いろいろなことやってみたいなと思って、何しろお金がないとできないことが多数あるので、やはり農業収入もさることながら、副業の収入もないと生活もできないし、いろいろな新たなことにも取り組めないと思う。また、スマート農業とかいう話もありましたが、確かにやってみたいと思うが、農業機械はすごく価格が高く、トラクター 1 台、コンバイン 1 台、田植機 1 台、何を買うにしても何百万円の単位で掛かる。羽村の農業の規模や高齢化によって、機械に頼りたいと思うが何にしる機械の値段が高くて、それも年に何日しか使わないものを買わなければいけない、共同で持たなければいけないというと、その負担がすごく大きいと思う。農協では貸出し用の農業機械を用意していただいて、レンタルができるものもあるが、必要としているものがなかったり、機械を畑まで持っていくために運ぶ車が必要だとか、道路上の走行ができないとか、遠すぎるとか、いろいろな問題があって、ある程度農家というのは自前で機械を持つようにしている。そのような中で、やはり補助金というのが非常に大事で、神奈川の農機具屋さんと話をする、東京都はいいですねと言われる。東京都には潤沢な資金があって、農協や市を通じて我々農家に補助金として提供していただける。補助金制度についても、それを使えるか使えないかという条件があったり農家の皆さんはよく知ってると思うが、今すごく非常にインパクトがあるのは認定農業者に対する補助金制度を東京都が一生懸命やっていて、認定を取らないと全然補助金が使えないというようなこともあるので、認定農業者の推進であるとか、補助金の推進であるとか、我々農家の本気で農業に取り組むためには、やはり補助金だとか、ある程度の収入がないと次のステップに進めないかなというのは感じているところである。

(座長) 他に御意見はいかがか。特になければ、議事に関して終了したい。円滑な議事進行への御協力ありがとうございました。進行を事務局に戻します。

2 その他

(事務局) 円滑な進行、活発な意見交換や御意見をいただき、ありがとうございました。委員の皆様から何かございますでしょうか。

(委員) 2点ほど情報提供させていただきたい。前回の観光業のところで小学4年生の玉川上水や郷土博物館の見学のところで話が出ていたが、見学状況を郷土博物館に行って調べてきた。見学の際に、博物館の職員が引率の先生に玉川上水の説明リーフレットを生徒分お渡ししているが、観光協会にも提案しているが、この際に羽村市の観光案内のリーフレットやヒノトントンZOOのマップなどを渡していただければ、観光のPRになるのではないかと考えたので、情報提供させていただく。また、私が実行委員会のメンバーをやっている、8月22日土曜日に栄小学校で開催されるドコモマーケットという、夏休みの小学生向けイベントを紹介させていただきます。50組の小学生が出店して企画、準備、販売、片付け、接客、お金の計算など全て子供が行います。このイベントについては羽村市教育委員会から後援を、また、市内の事業所に協賛協力をいただいている。入場無料なので、ぜひ子供たちの発想やアイデアなどを見学に来ていただきたい。

(事務局) 事務局から3点ございます。1点目、本日の会議録については、第2回と同様に、事前に御確認いただき、第4回の懇談会冒頭で訂正等を確認させていただきます。会議録(案)が調整でき次第御連絡するので、よろしく願いたい。2点目は、次回、第4回懇談会については、8月28日金曜日午前10時から会場はiホールで開催になるので御予定をお願いしたい。次回、第4回懇談会では、「羽村市産業の今後の方向性について」をテーマとし、この懇談会における提言の骨子に御意見をいただきたいと思いますと考えています。これまで各分野について、委員の皆様からいただいた御意見やアンケート、ヒアリング等を踏まえ、各産業分野の課題と今後の方向性をまとめたものを資料としてお示しいたしますので、これを基に改めて御意見をいただければと思います。最後3点目は、第6回と第7回の懇談会の日程についてのお知らせです。第6回懇談会を11月6日金曜日午前10時から、第7回懇談会を11月27日金曜日午前10時から、いずれも会場をiホールで開催となるので御予定をお願いしたい。事務局からは以上となります。

(事務局) それでは、これで本日の会議を終了させていただきます。長時間にわたり、御協力ありがとうございました。