

🏠 やさいバス



現在どのようなルートがあるのか?



現在は、麻生区内に集荷バス停があり、水曜日と金曜日にはピックアップして一度多摩川を渡って東京のスーパー等を経由してから川崎市産業振興会館までの配送ルートがあるが、将来的には川崎・横浜の独立したバス停運営やルート開拓も検討している。



販売先に届けるだけでなく、今後直売所をやっている農家間の配送にも使えると良い。農家によって作物は違うが、直売所で栽培していない作物がないか?とお客さんに聞かれることがあり、そういったものを直売所・農家同士で運搬・融通できると良い。

🏠 ポケットマルシェ



農家レストランを建設中で体験したり食事したり、来てくれたら1か所で半日遊べるような農園を目指している。そのレストランで加工品を作って、それもECで幅広い方に販売していきたいと考えている。こちらの思いが伝えられるし、購買者・消費者の感想も聞けるというのがありがたい。



買ってくれた方にDMなどを送りたいがそういう連携はしているか。また、新しい商品を出品した場合、その情報は過去に買ったお客さまに伝わるのか。自社からのDMを楽しみにしているお客さまもいるので、そういうコミュニケーションを取っていきたい。

川崎市都市農業振興センターからのお知らせ

農業経営高度化支援事業について

川崎市では、認定農業者などが行う農業経営改善計画の達成に向けた生産財等への投資を支援することで、農業経営の安定化・所得の向上を図るため、令和4年度に次の支援メニューを実施する予定です。

- ①各農業者にあった経営的な悩みや不安・課題を解消する専門家派遣【課題の発見・洗い出し】
- ②先端技術の設備又は機械機器の導入など、生産向上等に関する補助【生産性向上等支援】
- ③市内農産物の販売促進や商品開発など、経営改善に関する補助【経営改善支援】

※令和4年4月中下旬頃から一定期間、申請受付予定です。詳細が決まり次第、川崎市のホームページでご案内します。

問合せ先 農業振興課振興係 TEL: 860-2462 FAX: 860-2464

援農ボランティア(有償)のお知らせ

援農ボランティアとは

農業技術支援センターがJAセレサ川崎・同そ菜部・果樹部の協力を得て実施した、「かわさきそだち栽培支援講座」の修了生による援農グループです。果樹では収穫や袋かけ、野菜では鉢上げや片づけといった、繁忙期の作業手伝いを希望される方は、ぜひご検討ください。半日だけの作業でも構いません。



お申し込み方法

農業技術支援センターあてに求人票をFAXまたは電子メールにてお送りください。作業内容・条件などの交渉ののち、援農を行います。

求人票の請求・相談・問合せ先 農業技術支援センター TEL: 945-0153 FAX: 945-6655 メール: 28nougic@city.kawasaki.jp

かわさき farmer's こねくと公開中!

問合せ先 農業振興課農政係 TEL: 860-2462 FAX: 860-2464



農業と様々な分野が連携した取組を紹介するFacebookページを開きました。令和4年度の都市農業活性化フォーラムの開催予定についても、詳細が決まり次第、情報発信します。アカウントをお持ちの方は、ぜひ「いいね」や「フォロー」をお願いいたします。



お問合せ

川崎市 経済労働局 都市農業振興センター 農業振興課 農政係
住所: 〒213-0015 川崎市高津区梶ヶ谷 2-1-7 JAセレサ梶ヶ谷ビル2階
TEL: 044-860-2462 FAX: 044-860-2464

かわさき都市農業活性化 コト・モノ・ヒト News

川崎市農工商等連携推進事業

令和4年
3月号



発行者: 川崎市農業振興課

川崎市では、生産者と消費者の距離が近いというメリットを生かした営農や、農地の持つ多面的な機能を生かしたまちづくりが積極的に行われています。一方で、都市化の圧力や相続を契機とした農地の減少、農産物価格の低迷、担い手の減少や高齢化などの農業に関する様々な課題もあります。

これらのメリットや課題を踏まえ、農業者が、商業・工業者など、多様な主体と連携することにより都市農業の可能性をさらに広げることを目的に、「都市農業活性化連携フォーラム」を実施しています。



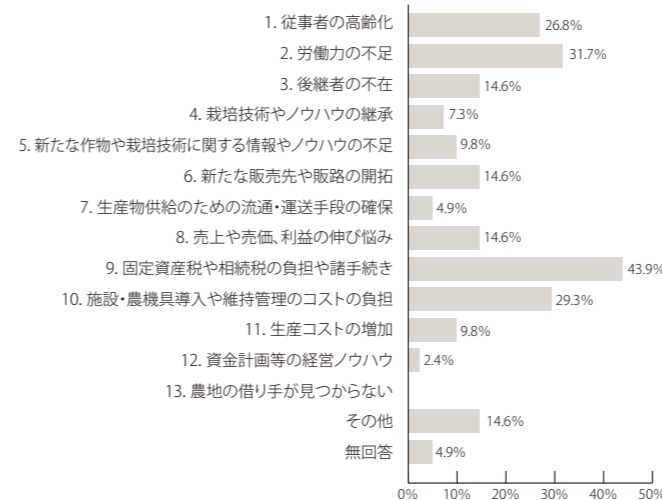
川崎らしい
都市農業の
創造・発展!

市内農産物の付加価値向上
農作業の省力化や効率化
地域コミュニティの活性化...

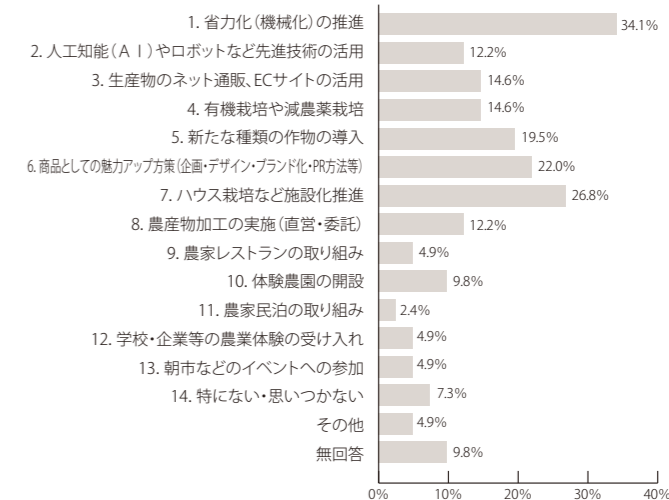
01 都市農業における課題の解決手法を探る 「課題解決セミナー」開催に関するアンケート結果

セミナーのテーマを設定するにあたり、市内農業者の皆さまに農業を進める上で困っている事や悩み、今後の農業活性化等についてご意見やご要望を伺うため、2021年9月に市内農業者の皆さまにアンケート調査にご協力いただきました。そこで提案された主なご意見として、「農業を進める上で困っている事や悩み」については税やコストの負担や、従事者の高齢化、労働力不足が大きな課題として挙げられました。また「農業活性化に興味・関心があるテーマ」については「省力化・施設化」に関する関心が寄せられました。

農業を進める上で困っている事や悩み



農業活性化に興味・関心があるテーマ



02 都市農業活性化連携フォーラム ワークショップも開催

農業 × 省力化・軽労化・生産性向上

令和3年11月24日(水)に「都市農業活性化フォーラムワークショップ」を開催しました。

市内農業者の皆さまより農業を進める上で困っている点や悩み、今後の農業活性化についてご意見やご要望を伺うアンケート調査を行った結果、今回は「農業×省力化・軽労化・生産性向上」をテーマとしたワークショップを開催、都市農業を巡る様々な課題について多方面から議論が展開されました。



提起された様々な課題

経営効率化・採算

- ▷ 農業資器材のコスト負担が大きい。
- ▷ 売り上げ伸びず利益確保が難しい。
- ▷ 納品配送の手間、時間的負担が大きい。
- ▷ 直売所の販売量の予測・把握が有効。
- ▷ 直売農家連携による相互販売協力体制づくり。



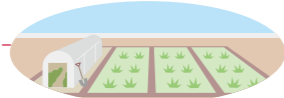
ブランド化・高付加価値化

- ▷ 販売製品のブランド化と知名度向上。
- ▷ 直売所顧客目線の商品付加価値化。



農地管理・作付計画

- ▷ 近隣農家の高齢化と農地借り上げ、営農拡大。
- ▷ 農地のきめ細かな特性管理、畑づくり、三年先を見通した作付け計画。
- ▷ 長年の農地管理の経験、ノウハウの活用。



情報発信・PR

- ▷ 直売顧客の世代交代と新たな顧客獲得のため情報発信が必要。
- ▷ 情報発信ノウハウがない。訴求力のあるHP作成ができない。



労働力・雇用・人件費

- ▷ 収入比の従事者人件費の負担が大きい。
- ▷ 繁忙期と暇な時期のギャップをどのように埋めていくかが課題。雇用維持のため新規作付け、作付けの変更を検討している。
- ▷ 農家により繁忙は異なるところもあるので、パートのシェアができるのではないかな。
- ▷ 農業体験参加者などからボランティアやパートにつながるファンを掘りおこしていくことも重要。
- ▷ パート雇用と労働成果に見合う人件費負担が大きい。



販売方策・販路開拓

- ▷ 自家直売に客つかない。対面販売か自販機導入か思案中。
- ▷ 直売所集客のための店づくり(規模、見せ方、清潔感)。
- ▷ 直売所の長年の固定客確保、信頼の維持。
- ▷ 顧客の要望に応える商品品目の生産、珍しい商品の生産。
- ▷ 販路拡大、配送等業者の活用。



コロナ禍の影響

- ▷ コロナ禍でレストラン取引が減少。



配送

- ▷ 生産品の引き合いがあるが配達ができないことが課題。公共交通をつかった農産物の配送ルートのような仕組みができると良い。



全体講評

明治大学農学部長の竹本田持氏より

生産性向上と、雇用・労働力確保について多くの意見が提起された。農業経営では田植え機を入れても収量向上につながるわけではない。通常の機械化では新機器導入によって生産量が向上し販売額の向上につながるが、農業では土地が増えない限り簡単には収量は増えない。雇用による固定費をどのように稼ぐか？ 機械を入れて短縮する作業時間をどのように生かすか、このあたりがネックになっていると感じた。シェアするという考えもあるし、労働力についてもパートやボランティアなど川崎市内で働く人をうまく回していくなど、全体のネットワークが大切になる。確実に技術を持った人にはきちんと対価を払う。一方でボランティアで農作業を手伝いたいという人もいる。その両方をうまく活用できるのが都市農業の特徴であり、そうした有利な状況をうまく活かしていく仕組み作りが求められるのではないかな。



03 都市農業活性化連携フォーラム 直売支援サービス相談会も開催



令和4年2月2日(水)に「令和3年度第2回都市農業活性化連携フォーラム直売支援サービス相談会」を開催しました。今回のフォーラムは都市農業振興センターで開催予定でしたが、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、オンライン(Zoom)開催に変更し、Zoomミーティングのブレイクアウトルームなどを活用し交流・相談会を開催しました。ここでは当日の様子をご紹介します。

フォーラムプログラム

- 各企業のプレゼンテーション
株式会社パルサー／やさいバス株式会社／株式会社ポケットマルシェ
- 各企業との交流・相談会



各企業プレゼンテーション

株式会社パルサー (自動販売機JP運営)

<https://jidohanbaiki.jp>

【ロッカー型】や【保冷機能付き】といった様々な自動販売機を宮城県仙台市に本社、東京都墨田区にショールームを構え全国へ展開。「採れたての野菜を食べてもらいたい」、「無人で販売できたらいいな」、「あまり手間をかけず販売したい」といったお客様が抱えるそれぞれの課題に対応した「ベストな機器やシステムによる解決策の提案」、「導入時のサポート・アドバイス」、「導入後のフォロー」を行う。その他、券売機やセルフレジなど人口減少社会の課題解決につながる機器を幅広く取り扱う。



やさいバス株式会社 (農産物の受注システムと配送網の整備)

<https://vegibus.com>

生産者と購買者が「おいしいを共創する」ための青果流通の仕組みを提供。生産者の代わりとなって購買者に正確で客観的な情報と共に商品を届けるため、地域の共同配送システムを構築。直売所や道の駅、青果店、卸売業者の倉庫などを集出荷場(バス停)に設定し、「やさいバス」と名付けた冷蔵車が巡回、農家が出荷した品物をその日のうちに受けとれるなど、生産者・購買者双方の利益向上につながっている。



株式会社ポケットマルシェ (インターネットによる直販サービス)

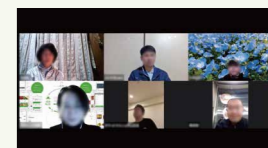
<https://poke-m.com>

農家・漁師など生産者が旬の食材を出品・販売できる固定費無料のインターネット上のマルシェ。生産者と消費者が顔の見える関係を深められる場を作るため、生産現場の様子や旬のオススメ、美味しい食べ方などを発信するとともに、消費者の「ごちそうさま投稿」など直接会話ができる仕組みを提供。生産者が消費者に直接販売できる仕組みとして、withコロナ時代のおうち消費向けに注目度が急上昇している。



各企業との交流・相談会

参加者をZoomの「ブレイクアウトルーム」機能でグループごとに部屋わけをし、各企業ごとに交流・相談会を開催しました。直売支援サービスに関心がある農業者の皆さまから積極的に質問が上がり、今後の展開のために連絡先の交換も行われました。



株式会社パルサー



野菜+地域の特産品という販売方法、そこでないと買えない売り物・売り方(PRと地域ブランディング)が可能なツールとして、単なる販売ではなくビジネスアイデアのツールとして自販機を考えることもできた。



直売所の横に自販機を置いている、直売で売れるものと自販機で売れるものが極端に違うのが特徴。直売所は対面なので商品や自分の思いの説明ができる。珍しい商品を作っているのだから、お客さまが見たことない商品は(説明できないので)自販機では売りにくい。窓にPOPも付けているが、個別に(音声等で)説明できるような機械はないか。川崎市は多品種少量の農家が多いので、そのような機能があるといいと思う。



機能が進化した自販機ということでは、例えば40代男性が目の前に立つとその人に応じたオススメ商品を出す自販機は既にあるが、費用が何百万円としてしまう。今後はそういう機能の進化の方向に向かうだろうと思う。直近でいえば、自販機の中にタブレットを入れて、タブレットで商品説明をするような可能性が考えられる。