

## 「畑×〇〇 都市農地の多様な可能性を探る」

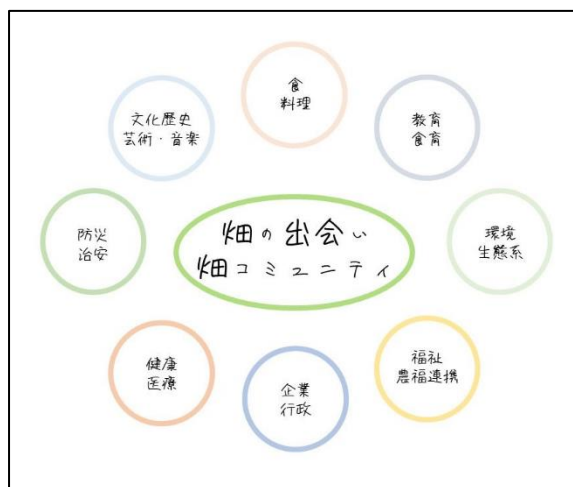
一般社団法人 畑会 代表 山田 正勝



### ■はじめに

一般社団法人 畑会（ハタカイ）は2017年に設立し、現在、八王子を拠点として東京の農業の活性化、継続化を目的にしている団体です。

畑会の考え方としては、名前にも反映されているように「畑」×「出会い」という考えがもとになっており、生産と消費という形だけではなく、畑を人と出会う場所、また体験イベントといったサービスなど、人をベースとして多様なアプローチに取り組んでおります。



畑会が目指すもの

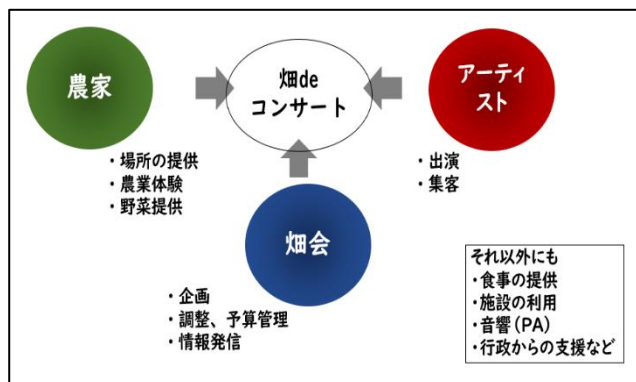
### ■「畑×〇〇」という考え方から企画を考える

その一つとして、「畑 de コンサート」という事例があります。

プロのアーティストの方をお呼びし、畑で音楽を楽しむイベントを実行委員会形式で行いました。今まで4回ほど行い、4回目には50名以上の参加申込みをしていただきました。場所は全て、東京都町田市にあるバンブービレッジファーム（農園主：竹

村庄平氏）で行いました。イベントに先立つアドバイスの場面で、園主より都市農地活用支援センターのアドバイザー派遣を利用していただき、実現したものです。

実現したスキームの中では、畑会がその一翼を担うこととなり、農家、アーティスト、畑会という3者が運営メンバーとして動き、農家はイベント会場としての畑と収穫体験、おみやげの野菜を提供、アーティストには当日の演奏や他のアーティスト仲間を集めていただき、ファンや知り合いに発信をする役割を担っていただきました。畑会では、農家とアーティストとの仲介、企画運営の全体管理、予算や参加者の管理、各種雑用などを受け持ちました。



「畑 de コンサート」スキーム図

それ以外にも、食事提供する事業者、雨天時利用の施設のオーナー、本格的な音響の事業者、町田市の行政など複数の団体の支援によって「畑 de コンサート」が成り立っています。

私達、畑会のねらいの一つとして、農業にあまり関心のない人達にも東京の農業の魅力を知るきっかけを作り、農業関係人口を増やしていくこと、また結果として東京の農家の支援者を増やしていく

ことにあります。



「畑会 de コンサート」の様子

「畑 de コンサート」では、農業には関心がないけれど音楽に興味があり、開放的な音楽を楽しみたいという人をターゲットにして、集客をさせていただきました。農業に縁がなかった人たちが初めて東京の畑に足を運んでいただくことで、東京にも自然豊かな場所があること、収穫したばかりの野菜の美味しさや、土に触れることの喜びなどを知ってもらうことで、農業の意識を大きく変えるきっかけを与えることができました。実際に「畑 de コンサート」の運営を担っていただいているプロのピアノとフルートの演奏デュオ「オリビア」さんは、イベントの出演以外にも畑を訪れ、野菜を食べていただく機会が増えました。

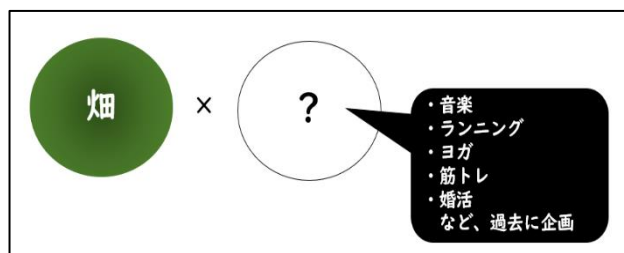
また、成功の大きな要因として、会場提供者であるバンブービレッジファームの竹村さんの日々の活動と柔軟な理解がありました。そもそもバンブービレッジファーム自体、常日頃から多くの一般市民の方を畑に受入、一緒に農作業を実施しています。農園にはほぼ毎日人が訪れ、年間では1,000人以上が訪れます。また、農地が広く、里山地区にあることから、イベントを行うのに適した場所になります。

とはいえ、畑で音楽のイベントをやること自体、一般の農家さんであれば、周りの地域住民や農家から白い目で見られる可能性もあるため、断られるの

が普通です。しかし、竹村さんは普段から地域の関係者との交流を重ね、合意形成をしていきながら、企画を受け入れてくれました。もちろん、実際には地域の方からの意見や細かなトラブルといったこともありましたが、その都度、挨拶や謝罪、御礼を重ねながら現在も継続的に「畑 de コンサート」は行われています。そういった農家さんの理解によって、新しい挑戦が行われています。

今回は、「畑 de コンサート」を事例として紹介しましたが、畑会では音楽だけでなく、ランニング、ヨガ、筋トレ、婚活など、いろんな分野を掛け合わせながら、企画を行っています。

こういった「畑×〇〇」という構図は、食や農業という全ての人において共通する事項であるため、汎用性の高いものだと感じます。現時点では、健康や運動をベースとした企画が多いですが、今後は遊びの要素を強くしたキャンプやグランピングなど企画を考えています。



「畑×〇〇」で多様な活用

#### ■畑をベースとしたコミュニティの形成を目指す

畑会は、イベント事業だけではなく、他にもいろんな事業を行っています。その一つに、農業体験農園の管理・運営サポートを行っています。現在、3つの農園の農家さんと連携し、農業体験農園の受託事業を行っています。また、農家さんを中心とした勉強会の定期開催や、都内での定期的なマルシェ販売なども行っています。さらに、新しい挑戦としては、ある農家さんと人材サービス会社と連携しながら研修事業を立ち上げる計画です。

なぜ私達畑会が多様なサービスを提供しているかという、その目的として、畑をベースとしたコミュニティづくりがあります。コミュニティづくりをすることによって、安定した顧客と一緒に活動す

る仲間が増えることにつながり、結果として農業関係人口が増え、農業の継続につながっていくと考えています。

私達畑会が考える農地保全とは、代々続けてきた農家の家系の継承ではなく、コミュニティとして地域社会が育み、守っていくものだと考えています。もちろん、農地所有者である農家の意思を最大限に尊重しつつ、農地を残していく意思があれば、地域社会や農業に関わる組織や団体がバックアップしながら、みんなで守っていくものだと考えています。畑会は、コミュニティ化することで、より公共性と経営性を担保できるのではないかと考えています。この点については、また別の機会でお話できればと思います。

### ■農家さんとの地道な関係性の構築

では、畑会がなぜこのような活動が可能になったかについて、少しお話をしたいと思います。まず私は、農家ではありませんし、親が農業関係の仕事をやっていたわけでもなく、農業に縁もゆかりもありませんでした。また、現在も畑会の代表をやりながらも、正社員として会社に勤めています。そんな立場の中で、畑会の組織へと変化していったのは、単純に地道に農家さんとの信頼関係を築いていったからに他なりません。

私自身が農家さんと関わりを持ち始めたのが8年前になります。行政やNPO支援機関などを訪れ、関わってもらえそうな農家さんを紹介してもらい、お手伝いを始めたのが始まりでした。一つの農家さんだけではなく、複数の農家さんと関わっていく中で、個人的に相性が良いと感じた、比較的年齢が若い農家さんや、一度社会人経験をされた農家さんなどと関係を続けていきました。最終的には、私は若い農家さんのグループと一緒に活動することになり、その中のメンバーの一人である新規就農者の船木翔平と一緒に畑会を3年前に立ち上げるまでになりました。

農家さんと信頼関係を築くためには、まずは自分の利害のことは置いておき、農家さんにとって助かり、メリットになることを念頭に、継続してお手伝いしていくことだと考えます。それは畑会の活動している今も変わりません。また、一般社会においても同じ原理ではありますが、特に農業の業界において、その傾向は顕著であると感じます。

とりわけ、都市農業においては、農家同士のネットワークや地域の近隣の関係性が密であるため、初対面の知らない人間に対しては警戒しなければならない環境にあります。そのため、直接的な信頼だけではなく、その周辺に対しての信頼が必要になる場合があります。そのため、焦らずに時間をかけて関係性を築くことが大事になると強く感じます。

信頼関係を築いた段階で、やっとそれぞれの要望を出し合い、一緒にできることがあるのかを話し合っていける状況になります。私の場合は、収穫体験のイベントを畑でやらせていただけるようになり、今まで60回程、企画してきました。

そして、農家さんとの信頼関係と同時に実績がついてくると、他の農家さんからの相談や依頼を受けるようになります。そうすると、次の段階になります。その相談や依頼に対して、一つずつ丁寧に対応していくと、周辺の農家さんとの関係性が急に広がっていき、いろんな仕事につながっていきました。それが現在の畑会の事業であり、多岐にわたった経緯でもあります。

それぞれの要望の中に、畑会としてやりたいことをうまく組み合わせながら、取り組むことでまた新しい価値が生まれてくるようになります。今の畑会の活動になるのに、多くの時間や労力が費やされていますが、信用の構築の臨界点があり、その点を越えていくと、いろんな事業の可能性が広がるのが、私達の体験の中から分かってきました。畑会としては、この信用の構築を第一に活動を地道に行っていくと考えています。ひとつの参考になれば幸いです。