

2026年3月12日 14:00-

近江八幡市 オーガニックビレッジ推進検討会

有機農業推進に関する調査報告

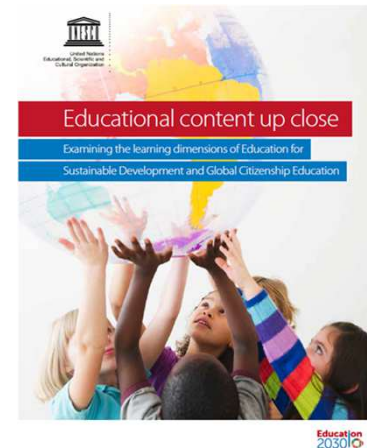
小松光

坂ノ途中・主任研究員

国立台湾大学理学研究院・兼任准教授

発表者紹介：小松光

- 環境学者・教育学者
- 東京大学大学院農学生命科学研究科博士課程修了。博士（農学）
- 東京大学、九州大学、京都大学、台湾大学などで教育・研究。
- 世界銀行、国際連合教育科学文化機関（UNESCO）のアドバイザーも務めた
- 受賞多数（Emerald Literati Awards、水文水資源学会など）
- 2023年9月に坂ノ途中に入社。台湾大学理学研究院の兼任准教授
- 2026年4月より、同志社大学社会学部教授



調査の概要（仕様書）

- 供給側（他自治体との比較をしながら）
 - 有機農業に取り組んでいる生産者（生産、販売、課題など）
 - 有機農業に取り組んでいない生産者（不安など）
- 需要側（需要拡大につながる情報や課題など）
 - 食品関連事業者（飲食店、ホテル、小売店、直売所等）
 - 健康優良経営法人

生産者調査（有機取り組みありなし、生産）

- アンケートは坂ノ途中が作成し、近江八幡市が確認。
- 39名に送付。
- 11名から回答。
- 新規参入1名、新規自営8名、新規雇用1名（法人を代表して回答）、無回答1名。
- 有機栽培を行っている 5名
 - 米4名、野菜3名、麦1名
 - 野菜はキャベツ、枝豆、子持ち高菜、さつまいも。

生産者調査（有機生産者、販売）

- 5名中2名はほぼすべて卸売市場
- 2名とも、販売の苦勞として「売り先が少ない」を選んでいる。
- よほど効率的な生産を行わない限り、経営が成り立たない
- 調査結果では、卸売市場の割合は10%前後（坂ノ途中，2024）



生産者調査（有機生産者、販売）

- 残り3名（生産者A、B、C）は独自に販路開拓

- 生産者A

- 直販所 60%
- 全国流通小売 10%
- 全国飲食加工 10%
- 地元飲食加工 10%
- 産直EC 10%

- 生産者B

- 自社EC 45%
- 全国流通小売 35%
- 地元飲食加工 10%
- ほか複数 10%

生産者調査（有機生産者、販売）

- 残り3名（生産者A、B、C）は独自に販路開拓
 - 生産者C（有機農地面積は18%）
 - 自社EC 100%
 - 規模も大きい（24ha）
 - 珍しいやり方

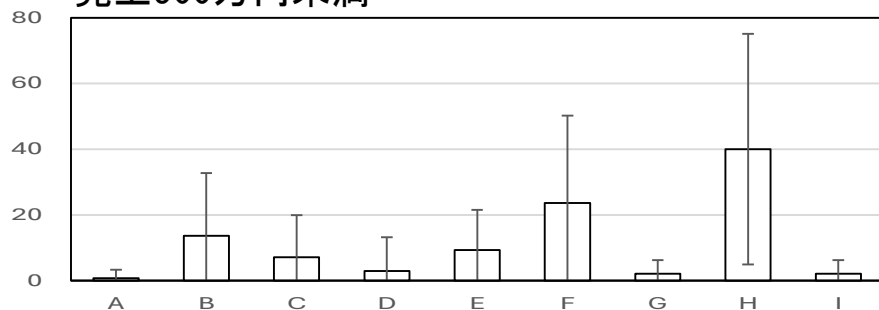
生産者調査（有機生産者、販売）

- 独自に販路開拓をしている生産者の課題（インタビュー）
 - 現在は売り先がある。栽培できれば売れる状況。
 - 規模が拡大すると販路開拓が必要となるだろう。
 - 次に必要となるのは「全国展開の流通事業者・小売」の販路。

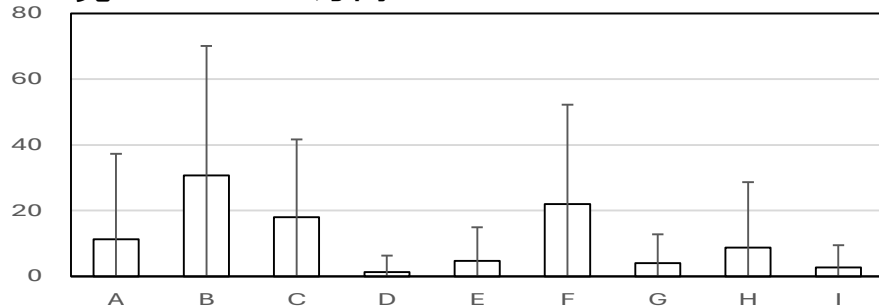
生産者調査（有機生産者、販売）

農業事業売上に占める割合（%）

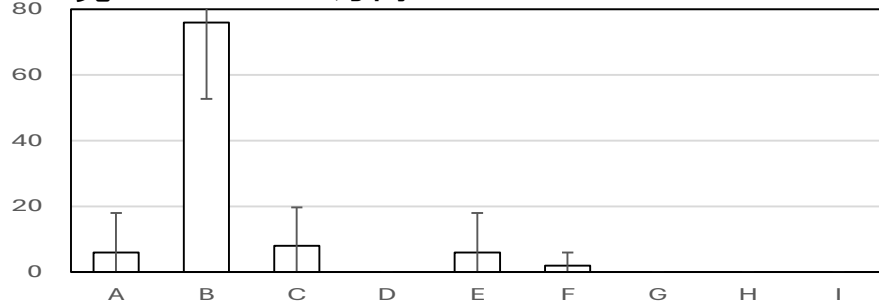
売上500万円未満



売上500-1000万円



売上1000-1500万円



山梨県北杜市（坂ノ途中，2026）

売り先

- A 卸売市場
- B 全国展開の流通事業者、小売
- C 地元の流通事業者、小売
- D 全国展開の飲食店、食品加工業者
- E 地元の飲食店、食品加工業者
- F 直売所、マルシェ
- G 産直ECプラットフォーム
- H 自社EC、個人向け宅配、庭先販売
- I その他

北杜市版有機農業白書

発行年：2026年
 発行所：北杜市
 執筆：坂ノ途中の研究室 小松光、渡邊尊英

生産者調査（有機生産者、課題）

- アンケート回答者4名（「売り先が少ない」は既出のため除外）
 - 販売先が安定供給を求めるが、それに応えるのが難しい 3名*
 - 販売先が求める量を生産できない 2名
 - 買取価格が安い 2名
 - その他（米が高騰による買い渋りの影響か、販売スピードが遅く苦戦）

*回答のなかった1名も、自由記述欄に「収量の安定化」が課題と記述。

生産者調査（有機生産者、課題）

- アンケート回答者4名（「売り先が少ない」は既出のため除外）
 - 販売先が安定供給を求めるが、それに応えるのが難しい 3名
 - 販売先が求める量を生産できない 2名
 - 買取価格が安い 2名
 - その他（米が高騰による買い渋りの影響か、販売スピードが遅く苦戦）
- インタビューとの一致部分
 - 栽培技術が確立されていない。
 - 現状では人に勧められない
 - 勉強会に多数参加。補助がほしい。市が勉強会を開催してくれれば、なおよい
 - 農業機械シェアリングは助かる。一方、ポット苗への転換に関しては積極的でない。理由は「専用の農機具が必要になること」（3名）、「苗箱の価格が高いこと」（2名）。

生産者調査（有機生産者、課題）

- インタビュー＋座談会で新たにわかった課題：消費者啓発活動
 - 行政のほうが信頼性があり、多くの人にリーチできる。
 - ホテルやレストランで使ってもらおう。コラボメニューなど（座談会）。
 - ブランディング。シンボルを持つことが大事（豊岡のコウノトリのように）。牛耕や馬耕などどうか。あるいは放棄竹林対策（座談会）。

生産者調査（有機以外の生産者、不安）

- 有機栽培を行っていない 6名
 - 栽培に手間がかかる 3名
 - 販売価格が十分高くない 2名
 - 栽培方法がわからない 2名
 - そもそも有機栽培に興味がない 1名
- 有機生産者のインタビューとの一致点
 - 栽培方法が確立されていない
 - 農機シェアリングは助かる

食品関連事業者の調査（有機の取り扱いなど）

- アンケートは坂ノ途中が作成し、近江八幡市が確認。
- 7事業者を対象。
- 5事業者から回答。直売所1，飲食店4。
- 4事業者は有機の取り扱いあり。
- 仕入先は農家のみが2、農家とJAが2。

食品関連事業者の調査（今後の意向）

- 今後、有機農産物を取扱う意欲、拡大の予定はあるか。
 - 検討したい 3
 - 取扱いの意欲はない、縮小の予定がある 2
- 近江八幡市内の生産者と協力することに価値を感じるか。
 - とてもそう思う 3
 - どちらかといえば、そう思う 2
- 近江八幡市内の有機農産物流通を広げる活動にどの程度関わりたいか。
 - 積極的に関わりたい 1
 - 機会があれば関わりたい 4

食品関連事業者の調査（値段の許容幅、要望）

- 有機農産物の許容できる価格幅
 - 市場価格の1.2倍
- 要望など
 - 供給力と価格など条件があれば、一般消費者もよろこばれると思います。
 - サンマルツァーノなど加工用トマト、ブルーベリー、ライム、豊浦ねぎや昔から育てられてきた品種。大豆と小豆と胡麻。

健康優良経営法人の調査

- アンケートは坂ノ途中が作成し、近江八幡市が確認。
- 19法人を対象。
- 11法人から回答。
- 規模
 - 50名未満 5
 - 50～100名 0
 - 100～300名 4
 - 300～500名 1

健康優良経営法人の調査（食堂、農産物販売）

- 食堂
 - 食堂無し 1 1（全ての法人）
 - 弁当の宅配・販売あり 6
 - チケットなどの食事補助 1
 - 何もなし 4
- 社内での農産物販売（オフィスマルシェなど）
 - 現在、導入を検討 2
 - 実施しておらず、検討もなし 9
- 農産物販売をしていない理由
 - ニーズが不明、ない 6
 - 他に優先すべき施策がある 2
 - 運営リソースが確保できない 1

健康優良経営法人の調査（協力意向）

- 近江八幡市内の有機農産物流通を広げる活動にどの程度関わりたいか
 - 積極的にかかわりたい 2
 - 機会があればかかわりたい 4
 - かかわりたくない 1
 - わからない 3

調査の概要（仕様書）

- 供給側（他自治体との比較をしながら）
 - 有機農業に取り組んでいる生産者（生産、販売、課題など）
 - 有機農業に取り組んでいない生産者（不安など）
- 需要側（需要拡大につながる情報や課題など）
 - 食品関連事業者（飲食店、ホテル、小売店、直売所等）
 - 健康優良経営法人

まとめ

- 生産者
 - 販路はとりあえずある。
 - 栽培の課題が大きい。
 - これから規模拡大していこう。
 - 消費者啓発活動はあるほうが良さそう
- 食品関連事業者・健康優良経営法人
 - 有機に積極的な事業者・法人は限定的。
 - むしろ、市内の生産者との協働に前向きなようだ。

来年度への提案

- 栽培の課題が大きい
 - 農機シェアリングを進める、勉強会への支援
- これから規模拡大
 - 新規就農者向け研修
 - 就農後5年前後の人に向けた経営支援ワークショップ
- 消費者啓発活動
 - コラボのマッチング（生産者とホテルなど）
 - シンボルの列挙と選択（豊岡市や亀岡市の取り組みから学ぶ）

来年度への提案：研修（新規就農者向け）

座学研修 ※原則、全ての日程に参加していただきます

DAY1 令和7年9月17日（水）10:00～13:00

講座「私の事業計画の立て方（1）」講師：HATAKEYA 川崎氏
講座「坂ノ途中の概要、多様な販路それぞれの特徴について」講師：株式会社坂ノ途中代表 小野氏
宿題「エレベーターピッチと生産・販売計画を考えてみよう」※宿題はデータ入力により作成

DAY2 令和7年10月17日（金）10:00～13:00

講座「私の事業計画の立て方（2）」講師：株式会社ラウアイ柏木氏
講座「付き合いやすい生産者、伸びていく生産者」講師：株式会社坂ノ途中 鈴木氏（生産者窓口バイヤー）
宿題発表、講師からのフィードバック

DAY3 令和7年11月20日（木）10:00～13:00

講座「植物生理概論、栽培の悩み相談」講師：伊賀ベジタブルファーム株式会社 村山氏

DAY4 令和7年12月18日（木）10:00～13:00

講座「施肥設計の考え方」講師：田島氏（元株式会社田島蓮園代表）
講座「産直サービスで売れる商品の特徵」講師：株式会社雨風太陽ポケットマルシェ担当者
宿題「資金繰り表と農場PRパンフレットを作ってみよう」※宿題はデータ入力により作成

DAY5 令和8年2月19日（木）10:00～13:00

講座「滋賀県における就農支援体制・制度について」講師：滋賀県新規就農担当
宿題発表、株式会社坂ノ途中小野氏・実績のあるデザイナーからフィードバック

体験研修 ※原則、全ての日程に参加していただきます

DAY1 令和7年10月14日（火）クサツバイオニアファーム（草津市）、野菜と旅する（東近江市）

DAY2 令和7年11月11日（火）くさおか農園（長浜市）、みなもの畑（長浜市）

DAY3 令和8年2月2日（月）やおやワンドロップ（京都市）、坂ノ途中（京都市）

受講者の声



資金繰り表やパンフレットなどの宿題が分かりやすい形で準備されていて、手をつけづらい難しいものと思っていましたが、とても自然に取り組む事ができました。



自身の経営にとって必要なことをたくさん考える機会を得ることができ、フィードバックも丁寧に行っていたのおかげで、大変有意義な時間になりました。

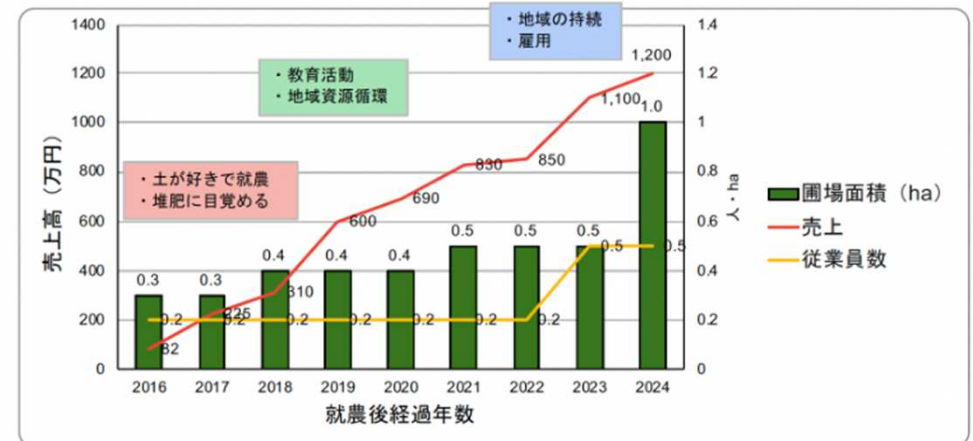
- 滋賀県、岡山県新庄村で実施。
- 座学中心。栽培だけでなく、経営ができないといけない。
- うまくいっている生産者が講師。コミュニティもできる
- バイヤーの話も聞ける。「適当に売っておいてほしい」という考えからの脱却。
- 機運醸成的な研修（有機の少ない地域）。島根県奥出雲町、奈良県三宅町。

来年度への提案：経営支援ワークショップ

- 栽培ができるようになってきた人向け（就農後5年前後）。
- 少人数。1グループ3-5人。
- 数字を多用（売上、面積、雇用の変化）＋意思決定や精神状態
- 共通の話題：最適な売上・面積とは、人材育成・管理。
- 坂ノ途中の提携生産者さんとグループを作ってもよい。

ほかの生産者さんの例

Year	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
就農後経過年数	1	2	3	4	5	6	7	8	9
圃場面積 (ha)	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	1.0
品目数	25	23	20	20	20	17	17	17	15
売上	82	225	310	600	690	830	850	1,100	1,200
従業員数	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.5	0.5
できごと	野菜ボックス販売	堆肥舎(改築・8部屋)		ラジオ配信	堆肥舎新築(5部屋) 堆肥の学校開始(2人)	堆肥の学校(6人)	堆肥の学校(8人)	パート2人/通 堆肥の学校(6人) BLUE COMPOST	パート2人/通 堆肥の学校(19人) 水田+50a
子供学年	小学4年			中学入学					高校入学



来年度への提案

- 栽培の課題が大きい
 - 農機シェアリングを進める、勉強会への支援
- これから規模拡大
 - 新規就農者向け研修
 - 就農後5年前後の人に向けた経営支援ワークショップ
- 消費者啓発活動
 - コラボのマッチング（生産者とホテルなど）
 - シンボルの列挙と選択（豊岡市や亀岡市の取り組みから学ぶ）