



ベジかるファーム



野菜収穫体験取組事例集



ベジかるファームとは

代々引き継がれた畑を残し、次世代に引き継ぐために、農業者は様々な取り組みをしています。その取り組みの一つとして、区内の一部農園では、「野菜の収穫体験」を始めています。

練馬区では、区民が野菜の収穫を体験できる農園を「ねりまベジかるファーム」と名称し、事業として支援を始めました。本誌では、それぞれスタイルが異なる4つの農園の事例を紹介しています。野菜の収穫体験に取り組む際のヒントとして活用してください。

(※事例紹介のインタビューは令和6年1月に行っています)

収穫体験のメリット

省力化

来園者が収穫するため、収穫作業と出荷作業が不要になる。

安定収入

近くに消費者が多い都市農業の特徴を生かすことで、安定収入が見込める。

低コスト

露地栽培のまま始められるため、施設整備などの初期投資が少額で済む。

手軽に始められる

直売所で販売予定だったものを収穫してもらうなど、従来の営農スタイルの延長として始められる。

支援対象者

つぎの4つの要件を全て満たす方

- ① 練馬区内在住で、かつ、練馬区内の農地で耕作を行う方
- ② 区内農地(近接地も含む)で区民向けに野菜の収穫体験を実施する方
- ③ 練馬区が行う広報事業(ねりま区報、区ホームページ、紹介冊子等)において農園情報を掲載することに同意する方
- ④ 区公式アプリ「とれたてねりま」に登録する方



収穫体験を「ねりま農サポーター」がお手伝いします

ねりま農サポーターは、「農の学校」で農作業の基礎知識や作業手順などを学んだ援農ボランティアです。普段の農作業だけでなく、収穫体験のサポートまで幅広く行っています。

活用までの流れ



農の学校事務局がサポートするので、安心！

収穫体験の会場でねりま農サポーターの役割

- 会場内で来園者の案内、誘導
- 来園者の収穫作業をサポート
- 貸し出し用具の説明・管理
- 安全に運営するために来園者の見守り



来園者の収穫補助を行うねりま農サポーター

練馬区からの支援

①パンフレット、ポスター、ねりま区報、区公式ホームページによる広報

区の各種広報媒体で各農園や集客のためのPR支援を行います。



区民向けパンフレット



ポスター



ねりま区報



練馬区公式ホームページ



②のぼり・立て看板の無償提供

●のぼり

普段は収穫体験を行っている農園としてPR。収穫体験当日は、受付場所の目印として使用できます。



●立て看板

収穫体験の集客として、開催日や収穫野菜を事前告知。収穫体験当日は、料金などの案内として活用できます。



道路から見える場所に開催日の5日前から立て看板を置いて、宣伝したところ10組くらいの参加者が集まりました。

③ロゴマーク入りステッカーの無償提供

ノベルティや来園者の服に貼ってもらうなど使い方は様々です。



受付でお客さまの服に貼ってもらうことで、目印として使用しました。

④アプリ「とれたてねりま」の活用支援

農の情報発信アプリ「とれたてねりま」でイベントの告知や参加者の申込受付ができます(詳細は裏表紙を参照)。

ダウンロードはこちら



アイフォーン



アンドロイド



取組事例 1

最初は小規模にできる範囲で、回を重ねて自分たちに合ったスタイルへ

五十嵐農園

住所：土支田1-35-17



農園データ

農園の宣伝方法

チラシからSNSをメインにシフト

収穫体験を始めた当初は自作のチラシ1000枚を近隣にポスティングしていたが、現在はSNSを使った情報発信にも取り組んでいる。これにより負担が軽くなったと感じている。

参加者の申込受付方法

ネットの無料メールフォームを活用

申し込みにはネットの無料メールフォームを使用。参加者からのキャンセル連絡は不要にして事務作業を軽減している。利用案内や注意点はSNSに細かく掲載するようにしている。

会場運営・スタッフ配置

来園人数を分散。家族とスタッフ6人で対応

1日約500人の来園者を家族とスタッフ合計6人で対応している。試行錯誤の結果、申込時に30分単位での来園希望時間を参加者に選択してもらうことで1回あたり100人程度に来園者を分散させることができた。

インタビュー

ネットとSNSの活用でサービス活性化

練馬区の「ふれあい農園」でジャガイモの収穫にいらしたお客さまに、追加サービスとしてダイコンやニンジンも収穫してもらったのが、収穫体験の始まりです。

コロナ禍中、大勢のお客さまが押し寄せたことをきっかけに運営の効率化に取り組まれました。常連のお客さまの協力を得てメールフォームによる申し込みを取り入れるとともに、受付では申し込み内容を確認して、すぐに会計するという流れに変えました。



受付は園内にテントを設置して料金表、園内の配置などを掲示。ジャムなどの加工品も販売。

刃物を使うキャベツの収穫は、子どもが選んで園主が収穫。



収穫体験の宣伝はフェイスブック、InstagramなどのSNSを活用。雨天中止の連絡もSNSで情報発信。

参加者が収穫できる品目

ジャガイモ、ニンジン+キャベツ、ブロッコリー

ジャガイモやニンジンなど収穫しやすい野菜から始め、その後はキャベツやブロッコリーなどを徐々に増やしていった。出荷用と収穫体験用の作物は現状分けていないが、今後は収穫体験として人気があるサツマイモなどの種類を試す予定である。

価格設定

セット料金制

品目ごとに申し込む方式から、会計の効率化のために複数品目を一度に申し込むセット料金制に変更した。変更に合わせて、参加料100円を新たに設けた。



同時期からInstagramやフェイスブックによる情報発信にも取り組むようになりました。ネットの活用によって負担が軽くなり、運営体制が大きく進化したように感じています。

収穫体験を営んで10年以上たちますが、一部品目については収穫の手間がなくなり、直売所の売り上げも上がりました。宣伝やお客さま対応にはそれなりに手間がかかりますが、そこは必要なことだと納得して取り組んでいます。

取組事例 2

都市農業の強みを生かし、従来の農業から体験を楽しむサービスに広げる

白石農園

住所：大泉町1-54



農園データ

農園の宣伝方法

若いファミリー層をターゲットにSNSを中心に宣伝

収穫体験を「家族が週末、気軽楽しめるレジャー」と定義し、顧客ターゲットを若いファミリー層に設定。主にSNSを通じて宣伝し、ターゲット層を引きつけるような投稿やハッシュタグの付け方、宣伝文句の選び方を工夫している。

参加者の申込受付方法

メール、予約サイト

予約制と予約不要を使い分けている。例えば、サツマイモ掘りは基本的に予約不要だが、団体の場合は予約が必要。予約はメールや予約サイトを通じて受け付けている。

会場運営・スタッフ配置

来園者の人数に合わせて柔軟に対応

品目により対応する人数は異なる。アスパラをはじめ、多くは1人で対応している。サツマイモ掘りのように来園者が多い場合は、家族3人とボランティアで対応している。最大で2時

インタビュー

通年楽しめる収穫サイクルで顧客を増やす

5年前に就農した長男が中心になり、長年携わってきた体験農園よりもお手軽に楽しめる農業体験を幅広いお客さまに提供したいと収穫体験を始めました。

4月にアスパラ、6月にジャガイモ、7月にトマトやキュウリ、10月にサツマイモというように、1年を通じて収穫体験ができるようにしたところ、たびたび遊びに来てくれる家族が増えました。こうしてお得意さまを増やしていく方法が、住宅地の中で営む都市農業では有効だと思います。

団体のお客さまには用意した紙芝居を使って収穫できる野菜の種類と数を説明。各区画を時間を区切って案内。



予約不要の「サツマイモ掘り」は300人を超える人気イベント。ある程度人数が集まったらグループを作り、収穫方法などを記載した紙芝居で説明し、順番に園内に誘導。



収穫体験の園内に設置した直売所は、手間を省くために料金は料金箱に入れる無人方式。

間に300人も来園者がある繁忙期でも、入園人数を分散させることで十分に対応できている。また、来園者への説明では分かりやすさと効率性を重視し、自作の紙芝居などを用意している。

参加者が収穫できる品目

1年を通じて体験できるような品目を選定

農園では収穫体験の提供を基本方針としており、1年を通じて体験できるような旬の異なる野菜、例えばアスパラやジャガイモ、トマト、キュウリ、サツマイモなどを栽培している。

価格設定

収穫体験の付加価値を考慮

サツマイモは3株1500円、他の野菜はグラム単位や袋に詰め放題などケースバイケース。収穫体験の付加価値を考慮して市場価格よりも高い価格設定をしている。



今、大きな関心を持って取り組んでいるのが、収穫体験をやりたいという農家を増やしていくことです。私たちは、近隣の複数の農家さんから畑を借りてサツマイモを育て、お客さまに収穫してもらっています。これは畑を貸す側にとっても借りる側にとってもメリットが大きいサツマイモの収穫体験を広めるためでもあります。都市農業の可能性を広げる一助になりたいと考えています。

取組事例 3

従来の営農スタイルはそのまま、
親族で直売の延長として取り組む

高橋農園

住所：南大泉3-25-6



妻が作成したポスターを直売所で掲示。駅から近く人通りもあるためポスターを見て来園する方も多い。

畑には収穫体験の看板を設置。収穫体験当日は、道路から見える入り口に立て看板を設置して集客。



来園者で受付が混雑した場合、伯父や妻がサポートに駆けつけることになっている。

参加者が収穫できる品目

出荷用の作物の中から選定

出荷用の作物の中から季節ごとにダイコンやジャガイモなどの収穫体験を企画している。また、特定の作物が豊作のときはスポットで収穫体験イベントを行うこともある。

価格設定

体験料を加味

ダイコンの収穫体験料は1本200円で、これは市場価格に体験料を加味している。価格を市場価格より上げても、1組当たりの収穫本数に大きな変動はなかった。

農園データ

農園の宣伝方法

SNS、ポスター、のぼり

収穫体験の告知はInstagramなどのSNSをはじめ、ポスターやのぼりを活用している。通行人の目を引くポスターは新規客獲得につながっている。時折SNSで画像が拡散されることもある。

参加者の申込受付方法

予約不要、自由参加制

予約不要の自由参加制にしている。予約や当日受付作業の煩雑さを考えて、負担が少ない方法を選択した。開催の告知は1週間前。天候や作物の生育状況がある程度予測できる最適なタイミングであると思っている。

会場運営・スタッフ配置

伯母・本人がメイン、伯父・妻がサポート

伯母と2人で来園者対応をすることが多い。一度に多くの

インタビュー

親族協働で誰もが楽しめる収穫体験を企画運営

長年農家をやっている伯父夫婦と、私たち夫婦とで収穫体験を営んでいます。現在は、季節ごとの収穫をお客さまに楽しんでもらおうと、様々な野菜の収穫体験を順次、開催しています。

回数を重ねていく中で、こうしたらもっと良くなるかなといった点も見えてきて、定番となっているダイコン抜きでは、ダイコン1本につき袋1枚を配布するようになりました。これはお客さまに喜んでいただくためだけでなく、ルール通り利用していただくための工夫でもあります。申

請通り収穫していることが袋を見ればひと目で分かるので、注意深く見ている必要がなくなりました。

収穫体験を営むようになって、伯父夫婦がこれまでやってきた野菜づくりをそのまま続けています。長年やってきた農業の延長線上に収穫体験があるという感覚です。

これまで4年にわたり収穫体験イベントを開催してきましたが、私たち夫婦も伯父夫婦も負担が軽減してよかったですと感じています。私としては、自分も楽しみながらやれていることが収穫体験を営む一番のメリットであると考えています。



取組事例 4

お客さまが気軽にいつでも立ち寄れる
無理なく自然体の運営方針

豊田園芸

住所：石神井町4-27



農園データ

農園の宣伝方法

看板、SNS、アプリ「とれたてねりま」

立て看板や口コミ、常連の方にはLINEグループを通じた情報発信をしている。最近は、アプリ「とれたてねりま」の掲載情報を見た、遠方からの来園者も増えている。

参加者の申込受付方法

予約不要で毎日が収穫体験

気軽に収穫を楽しんでもらえるよう予約不要にしている。近所の人が私たち夫婦を見つけて、「野菜欲しいんだけど、いい？」と利用することも多い。

会場運営・スタッフ配置

夫婦で役割分担

特別なルールや利用方法はなく、無人スタンドと同じ考え方で運営している。収穫方法や野菜の特徴については主に妻が来園者に説明しており、電話での問い合わせには夫が対応している。

インタビュー

ざっくばらんな運営姿勢でファンを増やす

もともと私たちは花を栽培する農家です。野菜はその傍らで作っていたのですが、「少し分けてほしい」というご近所さんの声に応じて収穫体験を始めました。現在もお客さまの中心はご近所さんです。

予約は取っておらず、収穫体験の所要時間や収穫量などについての取り決めも特にありません。気が向いたときに気軽に利用していただくことを一番にしているからでしょうか、リピートされるお客さまが多いように感じています。



立て看板は、人通りが多い道から見えるように設置。



農作物に品種の名前を書いたプレートを付け、来園者に分かりやすくしている。

夏の収穫体験用に休憩所を設置。洗い場もある。



参加者が収穫できる品目

畑一面が収穫体験の品目

収穫体験をメインに野菜を作っており、別途出荷用は作っていない。しかし、多く作った野菜や人気が予想される野菜については、JAの直売所に出荷している。また、ラベンダーなどの花卉の収穫体験も行っている。

価格設定

作物ごとにキリのいい価格設定

作物ごとに価格を設定。規格外の野菜がとれる際は、お得な価格にしている。払いやすさを考慮してキリのいい価格を採用している。



1年を通じて収穫を楽しんでもらいたいと、季節ごとの旬の野菜を露地栽培しています。スーパーではあまり見かけない珍しい品種も積極的に試作・試食し、おいしく食べられるものがあればお客さまに収穫してもらっています。

収穫体験のいいところは、出荷の手間がなくなることで、どのお客さまも野菜を入れる袋を持ってきてくれるので包装資材もいりません。みなさん喜んで収穫してくれるのでとても助かっています。



アプリ 「とれたてねりま」で 収穫体験の情報を発信できます

練馬区が運営するアプリ「とれたてねりま」では、練馬の農業に関する様々な情報を発信しています。農業者からも直接情報を発信できますので、収穫体験の宣伝にご活用ください。

農園の情報を掲載するには
事前登録が必要です(無料)

登録はこちらから

とれたてねりま



アイフォーン



アンドロイド

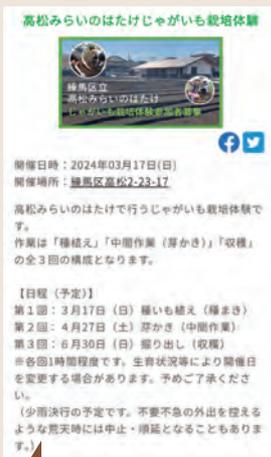
Point 1

農園の場所が地図で
表示される



Point 2

イベント情報を発信できる



Point 3

予約フォーム機能で収穫体験
の参加者募集・受付ができる



イベント情報を発信したら、遠方からもお客さまがきました



野菜の収穫体験に興味のある方は、
下記までお気軽にお問い合わせください。

企画・発行：練馬区都市農業担当部都市農業課
〒176-8501 東京都練馬区豊玉北6-12-1 TEL:03-5984-1403(直通)

発行年月日：令和6(2024)年4月