

Report レポート #01

（財）北海道開発協会平成22年度研究助成サマリー

多角的農業経営における 農村女性起業による女性 農業者の能力活用促進 要因分析



市川 治 (いちかわ おさむ)
酪農学園大学酪農学部教授

新潟県長岡市寺泊町生まれ。1978年東京農工大学大学院農学研究科修士課程修了、82年東京農大博士後期課程退学、94年北海道大学博士（農学）。89年酪農学園大学酪農学部助教授、94年教授、2010年から同大学院酪農学研究科長（現在、2011年同大学農食環境学群教授）。最近の著書に『資源循環型酪農・畜産の展開条件』（編著）農林統計協会出版。

I 研究の目的と方法

1992年の「農山漁村の女性に関する中長期ビジョン」で農村女性起業と位置付けられ、1994年度から「農村女性グループ起業支援事業」が開始されてきた。

女性起業とは、女性が主体となった経営方針の決定や事業実施という経済活動であり、地域農産物等を使い、女性の収入獲得に繋がっているものを言い、その数は増加傾向にある。農林水産省の農村女性起業活動実態調査によると、農村女性起業数は毎年順調に伸び、07年度には9,542件となり、調査開始時の4,040件から2倍以上の増加動向がみられる。

農村女性起業の主な事業類型は、農産物加工、朝市・直売所等の販売・流通、農家レストラン等であり、女性が蓄積してきた生活技術を存分に生かせる「食」関連の業種が多い。アンケートでは加工が約75%、販売・流通が約45%を占め、近年注目すべき点としては個人起業件数の増加傾向と法人化件数の増加が挙げられる。

先行研究では、起業活動評価は地域農業や農村の活性化に向けて多面的な効果を及ぼすとされているものの、家族農業経営において農村女性による起業活動の評価・効果の検証が必ずしも行われていない。本研究では、このような問題意識のもとに農業生産部門以外の他部門へ展開する多角的農業経営を対象として、経営体を構成する女性農業者の経営参画する上での問題点を解明するとともに、副産物収入あるいは他事業としての農村女性による起業活動の現状等を、経営類型別に経済的・社会的課題を明らかにする。さらに結果を踏まえ、女性農業者の能力活用の可能性を農業会計学・経営学の観点から評価する。

本研究では、農業経営の多角化と農村女性による起業活動の双方について、既存の統計等の分析を踏まえ、3分野に分割して、調査と分析を遂行する。この3類型に基づき対象を選定し、遠隔地、観光地としての地理的立地条件を生かした展開が散見される北海道と、集落営農法人化が進む京都・岩手の事例を取り上げ、

農村女性起業グループ及び個人起業の事例分析を行い、研究目的に接近していく。

II 類型別優良事例の分析

1 農村女性起業活動における個人起業の展開傾向

—北海道における農村女性起業活動の連携組織と個人起業に着目して—

近年の傾向としてはグループ起業が減少に転じ、個人起業の占める割合が増加している。特に、北海道内では、女性農業者が農業簿記の記帳を通し、農業経営の内容を把握する取組みがなされ、その後、経営に積極的に参加する一つの方法として、起業活動が始まった例が多い。近年の個人起業の伸長は、専業農家率の高い北海道においては、兼業機会が本州と比較して少ないなどの条件もあり、農業経営において新規の事業部門収入の可能性を内包し、農業経営の多角化側面とみるならば、農業経営における波及効果、女性の農業経営の参画の深化等が想定される。このような起業活動の展開は、連携組織「北海道女性農業者倶楽部（マンマの会）」の役割が大きい。

この会は、普及事業の縮小や個人起業の伸長、また起業戦略の見直しなど、そうした背景を受けて、06年北海道女性農業者倶楽部として設立（数名の生活改良普及員OB事務局を中心に携わる）される。目的としては「北海道農業の担い手である女性が、食と農に感心の高い一般生活者と交流を深めながら、食と農を通じたアグリビジネスの企画、実践力の技術向上と農家からの食文化を様々な形で、伝え、広げていくとともに、女性の自立に貢献する」ことである。現会員数68名（正会員26人、賛助会員42人、うち25人は消費者）はレストラン等の起業活動を行っている。このような起業活動の連携組織の存在によって、構成員の農業経営へも波及効果が確実に得られている。その要因は、第一に起業活動の戦略を定め直すという会員の統一した意識、第二に消費者も会員として参集した双方向性のある活動・事業展開、個人起業者の情報交換・研鑽

の場としての機能性、第三に国の支援事業を有効に活用している点が挙げられる。また、グループ起業、個人起業の逆転現象においては、グループ起業の減少の背景として、①高齢化・後継者への継承問題、②売上げの伸長に伴う課税対象化は、解散・活動休止の要因となっている。加えて行政主導の施設等のハードの先行設置による農村女性への委託が起業契機となり無償に近い実態の存在がある。個人起業の増加要因については、母体の農業経営の安定・資本力、家族の理解協力があり、起業に取り組む農村女性の熱意と創意工夫が根底にある。

2 集落営農法人のもとでの女性組織とそこでの女性農業者の能力活用促進

(1)集落営農法人の農村女性起業活動・女性組織の活動

—農事組合法人「^{もくじき}木喰の郷もろはた」女性加工部（京都府南丹市）を事例として—

南丹市八木町諸畑地区の（農）「木喰の郷もろはた」の設立に伴って、女性の加工部が位置づけられた（図1）。諸畑地区は、集落の67戸のうち耕種農家49戸、畜産農家1戸で、地区内には八木バイオエコロジーセンター（家畜糞尿処理施設）があり、ここで製造された堆肥を耕種農家が積極的に活用し、他の地域にない安心・安全な有機野菜栽培に各農家が意欲を持って取り組んでいる地域でもある

集落の女性による農産加工・販売の活動は、農協女性部の農産加工の勉強会において味噌の製造を習得し、自家用だけでも生産をという取組みが1998年頃から始まった。2000年から集落内に農産物直売所「木喰

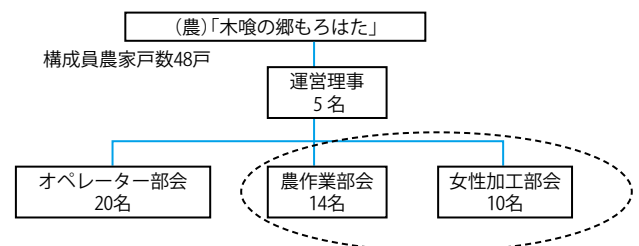


図1 (農)「木喰の郷もろはた」組織図

注1) 2011年1月聞き取り調査より作成

注2) 点線で囲む農作業部会と女性加工部会は重複している女性が多い

山里のお店」が設置されたことを契機に、加工部会が立ち上げられた。02年、県単事業活用によって加工施設を整備し、学校給食センターの統合による周辺センターの閉鎖によって、備品を譲り受け、活動が実現化した。部会員は、現在12名（4名休会）、平均年齢は60歳前半である。それまで農産物のみの販売参加であったが、直売所のスペースを間借りし、味噌、梅干しを中心とした漬物、餅、惣菜等の加工の許可をとり、販売を開始した。03年、農産物直売所での販売は、順調な売上げにもかかわらず、管理をしていた諸畑村おこし委員会が店舗を諸事情から休業決定としたことから、そこでの販売は不可能となった。その後、味噌、梅干しの予約販売を行ない、赤味噌135kg（黒大豆）、白味噌90kg（白大豆）を生産、毎年完売している。「せっかく許可を取った加工事業の販路を広げたい」という意向を受け、10年JA京都が新設する農産物直売所「たわわ朝霧」へ、店舗での販売と予約注文を軸に加工部の事業が展開されている。ここでの組織員の能力活用・促進要因は、ひとつは組織結成当初の活動の目的が地域の活性化であり、組織活動が農閑期など普段の生活の中で余裕のある時間に行えることが挙げられる。この活動体制は、組織員の生活に大きな負担を与えることなく、能力活用～活動成果～能力向上～能力活用というサイクルを成立させている。この売上げは、「たわわ朝霧」をアンテナショップとして、都市消費者に知られる存在となり、現在では集落の加工施設横の事務室で味噌や麴を中心として直接消費者が購入、または予約注文が入っている。しかし、この活動は1年間80万円程度の売上高でしかない。また、加工事業出役の時給金額、つまり労務費が極めて低いことから、その設定の見直しも不可欠である。このように農村女性の起業活動は、日常の生活で蓄積された生活技術、「食」に関わる部門を中心に展開し、加工・販売事業が展開していることが、事例対象の諸畑もくじき加工部会の活動においても検証された。このような例は、集落営農組織の中で女性の労働力及びその培われてきた能力

の活用促進に向けた、新たな取り組み事例として大変意義深い。

(2) 大規模多角経営法人の女性農業者の新規就農の実態と新規事業展開

—M生産組合（岩手県遠野市）を事例として—

2006年頃から水稻と転作大豆と豆腐の加工で経営展開してきたM生産組合では、園芸作物の新規導入で経営の水平的多角化を検討し、新人O氏を採用した。彼女は8年間園芸、特に果菜類を担当する農業改良普及員を経験、JICAでの活動経験もあり語学も3カ国語ほど堪能である。就農初年度から彼女の農業生産労働への評価は、地域内常勤、非常勤の主たる従事者やパート雇用者に刺激を与え、労働生産性が向上した。O氏の労を惜しまぬ労働力の投下、及び技術及び習得事項に関する研鑽努力、経験を踏まえた適切な農業技術対応を、M生産組合理事幹部をはじめ集落として評価された。こうした背景から、組合幹部より安定所得を組合として保証するための方策がとられた。冬期間の生活基盤となる給与確保の課題から、加工施設の建設に向けて2009年冬に計画され、遠野市の補助事業を受け、新規事業への準備が始まった。こうして通年雇用できるという組合幹部の意向も反映され、従来とは異なる視点を持つ人的資源の確保と、農業経営の新しい方向性を生み出す可能性が示される。女性農業者の能力活用を促進するための、就労先であるM生産組合の人材育成、女性農業者の能力活用にあ資する経営の多角化へ

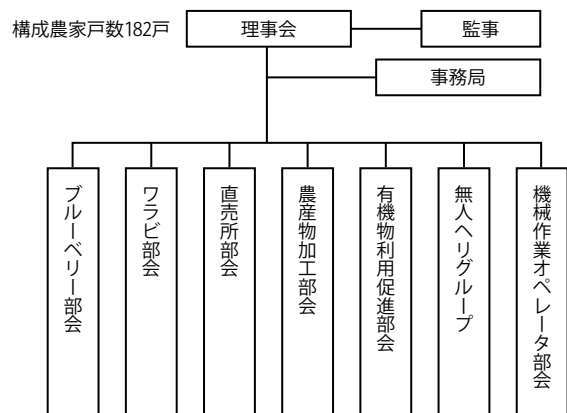


図2 M生産組合組織図

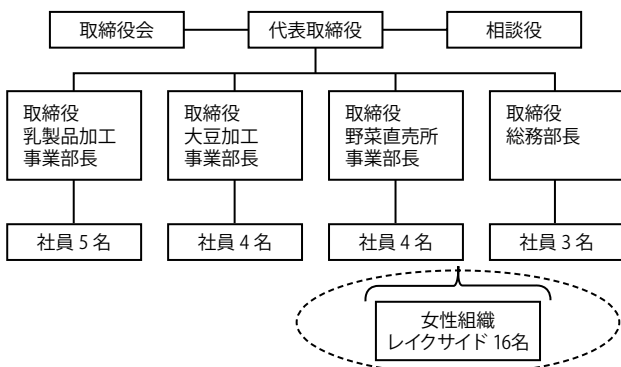
注1) 2010年12月聞き取り調査より作成
 注2) 主たる従事者とされる常勤者は主に機械作業オペレータ部会、無人ヘリグループ、農産加工部会、事務局に所属しているが、農繁期、農閑期で従事する部署が変更することがある

の寄与への工夫が、この事例の取組みから見て取れる。また本来、家族農業経営を前提とした、家族周期についても加味して検討する必要がある。集落営農組織における主たる従事者は、女性に限らず、男性も冬期間の生活基盤の確保の重要性や家族周期に起因する諸問題が存在するからである。地域外出身の主たる従事者は、完全に家計と農業が分離されていることから、冬期間の生活基盤の確保は重要な課題であり、M生産組合の新規事業への投資とそこでの女性農業者の能力活用促進に資する就業体制の整備の充実、その前提となる確たる経営安定化に向けた取組みが必要である。

3 大規模多角経営法人・農家によって構成される農産加工の取組による農業経営の多角化への寄与と女性農業者の能力活用促進要因

—北海道網走(有)グリーンヒル905女性組織レイクサイドの事例を対象に—

遠隔地、観光地としての地理的立地条件を生かした展開事例の女性組織レイクサイドは、農業法人(有)グリーンヒル905のなかに位置づけられる(図3)。この法人は、1997年に農畜産物の自由化への将来的な展望の不安を契機に27名で発足されたもので、野菜直売所、農産物加工・販売として地元食材にこだわった豆腐、アイスクリーム、餅類(農閑期)等で、売上高は約5~6千万円と安定経営を展開している。レイクサイド



(任意組織として農産加工からPR,イベント等の活動に従事)

図3 (有)グリーンヒル905と女性組織レイクサイドの組織図

注1) 2011年3月聞き取り調査より作成

はこの会社内の任意組織であり、主に量販店でのPR販売や、流水祭りなどの地元の行事の出店等の会社のPR部隊であり、出荷者である。この構成員は専業農家16戸の女性であり、農業に専従している。したがって、農産加工は主に農閑期の冬期を中心に行う。以前は、地域の美化活動として花壇苗の生産及び販売に取り組む。また、構成員の中には、農産物直売所の前身となる、無人の野菜販売を行っていた者もいる。このような下地がある中、03年、普及センター主催の農村女性起業活動の研修会への参加を契機に、農閑期を利用した農産加工による主力商品の開発、網走市加工施設「みんぐる」活用の商品化に取り組む。こうしてできたのが、地産地消の基本理念・網走産にこだわって作るということから、入植後古くから家庭で作っていた豆団子「流水団子」である。09年から150g(三枚入り)で単価315円で販売が開始される。祭りなどの地元の行事やファーマーズマーケットでも出品し、消費者に食べ方の工夫等もPR活動の際に実施するようにしているため、その評判は高まり11年までの間で、消費者からのネット販売も対応をという声に生産が追いつかない状態となっている。

レイクサイドの独自開発の農産加工品「流水団子」は、構成員の全員が専業農家で、農産加工・販売の起業活動に投下できる労働時間に制約があるため、母体の会社からの増産を提案されても実現できない状況である。また、支出部分をみると、表示や商品名等のシール代が高いことから、団子作りにかかる出役に対する報酬は交通費程度でしかない。また、年間売上高は09年約42万円、11年52万円に過ぎない。しかし、この3年間の農業生産に制約されながらの起業活動の中で加工作業の技術が向上し、同量の生産を行う投下時間が確実に低減されている。効率的な作業が構成員間の努力により、実現しつつある。

Ⅲ 総括と今後の課題

1 農村女性組織の形成展開および能力活用促進要因分析の総括

本章は、農村女性による起業活動の現状とこれまでの経営展開を把握することで、女性農業者の経営参画を踏まえた能力の活用促進要因の抽出を目的としている。今後農村女性組織を形成し、活動を展開していくための条件を要約する。

近年の女性起業活動では個人起業が伸張しており、またマンマの会の事例から、組織間での交流・連携は活動の将来戦略の策定やステップアップに効果が出る。そして、諸畑もくじき加工部会を含めた女性組織の形成要因分析では、地域振興を目的とした組織が多く、製品製造技術や設備取得を契機に活動の活発化がみられた。

M生産組合では他分野から新規女性が就農する場合、新規事業の導入に伴い経験や知識・技術を備えていることで参入は容易となりやすく、それら経験や知識を活かした活動を行うことが従事者としての定着化の要因である。加えて他分野からの新規参入者は既存就農者への良い刺激ともなっている。レイクサイドの活動では、地元産の農産物を中心とした農産物加工とその流通・販売を行っており、これらの活動は都市部の消費者との交流や地元農業のアピールへと繋がっており、母体である大規模多角経営農業法人への知名度アップと集客に効果を発揮していたことが明らかになった。

2 女性農業者の能力活用促進要因と今後の課題

農村地域における女性農業者の能力活用要因は、ひとつは集落営農などにより農家の組織化・法人化が行われたことにある。これにより農産物加工といった農作業以外の事業活動が生じ、女性農業者が活躍できる場が与えられた。二つ目には、そのような農作業以外の事業活動を行う時間や時期が収穫作業などの繁忙期でなく、組織員は余裕のある時期や時間での活動を可

能とし、その労働力を十分に発揮できている。三つ目には、女性農業者が独自に会得していた知識や技術、経験を持っていた場合である。この要因は、特に組織内で新たな事業を始める場合、他が関連知識や経験を持ち合わせていない時、組織全体の中で重要な役割を持つことになると考えられる。

女性農業者の能力活用促進要因には、活動結果や効果の有効性が、利用者数の増加や直接的な声として明確に現れた場合がある。この要因は活動を行うものにとって今後の活動を行う意欲にも繋がると考えられる。加えて、小額でも収益性がみられたときも、能力活用促進要因のひとつとして挙げられる。多くの農村女性組織の活動は前述のとおり、活動目的がボランティアからスタートしたため、一般的な経営活動に比べ利益追求が希薄である。今後、利益追求への方向転換が行われる可能性は少ないものの、行われるならば女性農業者の能力活用促進要因としては十分に効果を表すものと考えられる。また、女性組織間の連携や交流を充実させていくことも、自分たちの活動の有効性や、更なる活動へと繋がる情報や意欲を抱かせるものであることから、促進要因のひとつとして挙げられる。

以上のように、女性農業者が農産加工や販売・直売（それらの運営）に主体的にかかわることによって、女性農業者としての自主性や経営能力の向上へと繋がっていくものと考えられる。もちろん、これらの活動、能力活用促進には男性の関係者の協力や関係機関・団体の様々な支援も欠かせないものと考えられる。

[共同研究者：酪農学園大学・發地喜久治・吉岡 徹、東京農大・菅原 優、酪農学園大学院博士課程・大場裕子・中村 稔]