

# 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

酪農学園大学酪農学部教授	市川 治
酪農学園大学酪農学部教授	發地喜久治
酪農学園大学酪農学部講師	吉岡 徹
東京農業大学生物資源開発研究所博士研究員	菅原 優
酪農学園大学大学院博士課程	大場 裕子
酪農学園大学大学院博士課程	中村 稔

## I. 研究の目的と方法

### 1. 研究目的

1992年の「農山漁村の女性に関する中長期ビジョン」から農村女性起業と位置付けられ、具体的な施策として、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、経営方針の決定や事業実施において、女性が主体となった経済活動であり、地域の農産物等を使い、女性の収入の獲得につながっているものを言い、その数は増加傾向にある。農林水産省で行っている農村女性による起業活動実態調査によると、農村女性による起業数は毎年順調に伸びており、平成9年度から実施されている農村女性による起業活動実態調査によると平成19年度農村女性による起業活動件数は、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。地産地消の実践として取り上げられる場面も多くなく、その評価は高いものとなってきている。

農村女性起業の中心的な事業類型は、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。アンケートによる重複回答では加工が約75%、販売・流通が約45%を占める。近年の注目すべき点としては個人の起業件数の増加傾向と法人化件数の増加が挙げられる。

その現到達点について先行研究では、起業活動に対する評価は、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、検証が必ずしも行われていない。個人起業件数、法人化の増加の近年における傾向は、家族農業経営の構成員としての女性農業者の存在を推察させるものである。我が国農業の太宗を占める家族農業経営において、家族構成員である女性農業者の経営参画の方向の一つに起業活動があり、起業収入が副産物収入から独立事業へと移行することは、農業経営の多角化の一側面と捉えられる。リスク分散、付加価値生産等の観点から農業経営の多角化は今後も重要な方策となっており、その中で女性農業者の能力活用ができるかは重要な課題となっている。

日本の女性の年齢別労働力率は、M字型曲線を描くが、これは結婚・出産・育児期に職を離れ、育児期が終わって再び就業する動きを指す。家族農業経営においては家計プーリングの原理により女性の就農の機会を内包しているが、女性農業者の能力活用の要件整備

は充分なものではなく、過重労働を回避できない場合がある。

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明らかにするとともに、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と、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。

## 2. 研究計画の方法

上記の目的から、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や諸論文・報告書等の状況把握を行い、研究全体を調査事例に対応した3分野に分割して、調査と分析を遂行する。

具体的には、以下の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や、集落営農法人化が進む京都・岩手の事例を取り上げ、農村女性による起業グループおよび個人起業の事例分析を行い、研究目的に接近していく。

(1) 家族農業経営における女性起業活動の位置づけの検討—北海道の個人起業を対象に—  
個人起業事例として、家族経営における雑収入(農外収入)、副産物収入、部門収入の位置づけの経過を調査により把握し、検討する。

### (2) 集落営農組織・法人内での女性組織の役割の検討

1) グループ起業事例の分析：集落営農組織・法人化の下部組織として再編、既存の生活改善グループ等を母体としたとした女性組織の味噌等の「農産加工」の付加価値分配とその意義の検討—調査対象：京都南丹市八木町諸畑地区

2) 大規模多角経営法人における女性農業者の新規参入の実態とその成果の検討。

積極的に新規女性就農者を受け入れている農事組合法人・岩手県遠野市宮守川上流組合の加工部における女性農業者を対象に検討する。

### (3) 大規模多角経営法人・農家における担い手女性の役割の検討

大規模多角経営法人・農家における女性組織の農産加工活動の意義と女性農業者の能力活用促進要因を分析する。分析対象は網走市・グリーンヒル905である。

## 3. 研究成果の効用

農村女性による起業活動に関する研究は、我が国の国家戦略の一つである男女共同参画社会形成の推進に関わる課題であることから、農林水産分野においても盛んに研究されているものの、その多くは農村女性による起業活動の起業そのものに関わるものであり、農業経営を継続していく上で不可欠な女性農業者の能力活用の要件成立の経済的評価や労働環境、資質、技術向上に関する方策の検討は中心的なものとはなっていない。

本研究は、経済的、社会的側面から農業経営を継続していく上で不可欠な女性農業者の能力活用の要件についての実態分析を行ったものであり、今後の女性農業者の農業経営の参加への重要な示唆を与えるものとなっていると考える。

## 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

#### ー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ー

##### (1) 本節における対象事例の位置

農村女性による女性起業活動の収益は小規模が多いことから、その意義は、エンパワーメントとしての成果、地域への多面的な効果がある等の先行研究（注1）における指摘が多い。1992年以降、農村女性起業とは、女性が主体となった経済活動であり、地域の農産物等を使い女性の収入の獲得につながっているものをいう（注2）。

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ことが挙げられる。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り組みがなされ、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といわれている（注3）。この近年に見る個人起業の伸長は、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、農業経営の多角化における側面とみるならば、農業経営における波及効果、具体的に女性の農業経営の参画の深化等が想定される。

そこで、本節の目的は、第一に農村女性起業活動（注4）（以下起業活動）において、近年増加傾向にある個人起業件数の背景整理を行い、その上で起業活動の連携組織「北海道女性農業者倶楽部(マンマの会)」を事例として取り上げて、その設立経過や運営実態を整理する。そして、当該団体が個人起業活動へ果たす役割を検証し、女性の企業活動を円滑にするための条件について考察することである。

##### (2) 近年に見る起業活動の傾向

北海道における農村女性による起業活動件数の類型別にみる個人起業件数の推移を全国と比較した場合の傾向をみると、北海道の起業活動では「農業生産」「食品加工」「都市との交流」が多い。データ制約があるため、それらの傾向の内情について北海道において特に個人起業増加が顕著であるかどうかは不明であるが、背景に専業農家率が高く、観光地としての知名度が高いなどが推察される。こうした傾向は起業活動が母体である農業経営への女性農参画にむけた波及効果を与えられる展開が推察できる。近年の学会での研究の方向として、市田[2009]では、「志からビジネス、さらに社会的起業へ」という近年の流れについて整理が行われている。岩崎[2009]農村女性起業の第一世代ともいべき高齢女性がリタイア後の経営継承問題について検討が行われ、原[2009]においてはこうしたグループ起業と個人起業の逆転現象を指摘し、個人起業の伸長の背景を、非農家出身の女性が多く起業している傾向があり、消費者目線での展開が近年の傾向であるとしている。納口[2009]では、専業農家の女性による新たな多角化部門立ち上げの意義について検討、事例分析より収入の規模が小さいものの母体の家としての農業経営の多角化にも貢献している事例も存在していると指摘している。また母体の農業経営に後継者が就農して時間的に余裕が出てきた40～50代に起業契機が共通することも指摘している。

以上の近年の先行研究等の指摘から、本報告では専業農業地帯である北海道における個人起業に注目する。中でも、北海道における起業活動の連携組織設立・運営経過に着目しその分析を試みた。またその活動によって個人起業活動の展開への影響について、事例分析を通じ検証し、母体である家族農業経営への波及効果を動的に現状把握するための考察と位置付ける。

### (3) 北海道における起業活動支援と「北海道女性農業者倶楽部」活動経過と現状

#### 1) 北海道における起業活動支援展開

表1は、北海道における起業活動支援展開を示す。H20～21年パートナーシップでつくる農村活動支援事業では、女性農業者の経営感覚を高め、経営の多角化等に向けた研修会を開催、これも支庁ごとに事業展開が行われている。H22においては地域担い手対策事業に位置づけられ推進されている。

これらの事業の普及活動にあたっては国との協同普及事業である農業改良普及事業における生活部門がけん引役として大きな役割を果たしてきた。

また国の国家戦略の1つにも掲げられている男女共同参画社会形成を基盤目標に農業分野でも展開されてきた(表2)。しかし、農村の生活改善自体への普及活動が一定程度の役割を終えたとして生活担当者の新規採用は20年ほど前からほとんどなく、縮小されている。しかしながら起業活動に関する支援は

表1 北海道における起業活動支援展開

年度	事業名	内容
H5～7年	農村女性グループ活動促進事業	農村女性グループを育成するための各種研修会を開催
H6～8年	農村女性起業化支援事業	起業化推進活動(経営管理、マーケティング等情報提供、先進地、異業種との交流、セミナーの開催)
H9～12年	農村女性エンパワメント事業	農村女性グループへの情報提供、学習機会の提供
H13～16年	「まち」と「むら」のおかみさん交流促進事業	起業化、加工品の販路拡大を目的とした異業種経営者との交流会開催
H17～19年	女性農業者ネットワーク支援事業	支庁レベルの女性農業者のネットワークづくりを支援
H20～21年	パートナーシップでつくる農村活動支援事業	(H22地域担い手対策事業) 女性農業者の経営感覚を高め、経営の多角化等に向けた研修会を開催

注1)2010年6月北海道担当者聞き取り調査より作成。

表2 起業類型別にみる個人起業件数の推移

類型	平成20年度		平成19年度		平成18年度		平成17年度		平成16年度		平成15年度	
	うち個人	うち個人	うち個人									
1 農業生産	38	9	22	9	16	7	15	7	16	8	13	7
2 食品加工	215	55	199	48	190	37	181	34	169	27	161	26
3 食品以外の加工	39	6	43	9	45	10	45	10	44	8	47	6
4 直接販売						18	154	16	148	16	141	18
(1)直売所	96	18	172	26	159	21	53	20	54	21	46	20
(2)インターネットでの販売	9	4	64	25	57							
(3)その他	31	5	1	0	0							
5 都市との交流			64	25	57	21	53	20	54	21	46	20
(1)体験農園・農場	5	3										
(2)農家民宿	4	3										
(3)農家レストラン	13	9										
(4)その他	5	1										
6 その他	9	2	6	2	7	2			9	3	8	3
7 不明	0	1	0	0			8	2				
	464	116	571	144	531	116	509	109	494	104	462	100

注1)農村女性による起業活動実態調査の結果について(北海道)より作成。

注2)空白欄は調査年次によって項目の変更によるものである。

求められており、具体的には、起業件数の増加に伴い、売上の伸長に伴うみなし法人としての課税対象化に対する対応、起業戦略の見直し時期といった課題が挙げられる。

## 2) 北海道女性農業者倶楽部の設立経過とその契機

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、2006年北海道女性農業者倶楽部は設立された。数名の生活改良普及員OB事務局を中心に携わっている。目的として掲げている内容は以下のとおりである。「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「ひとおこし」「うまいものおこし」「ふるさとおこし」「大地おこし」に関する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かたちで、つたえ、ひろげて行くとともに、女性の自立に貢献すること」、となっている。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)によって構成されている(注5)。

平成20年度より農村女性起業活動高度化支援事業を活用している。具体的には起業の将来戦略を定めなおすため、見本市や試験販売、贈答用ボックスの作成等の事業の展開がなされている。またこの連携組織の特徴ともいえる消費者が会員参加していることから、消費者会員との「食と農の交流会」を定期的で開催している。消費者会員の参集方法は、主に新聞、ラジオ等で「食と農に関心のある方」という条件で公募により行った。直接消費者との交流の機械、あるいは帰郷活動を通じた情報交換が、更に起業活動のステップアップに資するための学ぶ場として活動展開している。こうした起業活動の連携組織ではこうした消費者を交えて起業活動を通じた同士の連携活動の展開を踏まえた上で、その実践の中で、起業活動への挑戦が農業経営の一事業化に向けて展開されている。

## (4) 連携組織の構成員の農業経営への波及効果と要因分析

表3は連携組織に参加する個人起業を展開するメンバーの概要であり、これから農業経営への波及効果の分析を試みる。その際、家族農業経営における女性の能力活用に資する工夫等について設問に対して自由回答頂いたものも加えた。

起業活動の連携組織の存在によって、それを軌道構成員の農業経営へも波及効果が確実に得られているという聞き取り(注6)から、その要因については次の項を挙げたい。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売上の伸長

表3 メンバーの起業内容一覧

	主な商品	起業契機	備考
A起業事例	ファームレストラン	生活改善グループの有志でカレー作り開始、その後JAに事業委託	売上高の伸長とともに課税対象化グループ→個人起業へ転換
B起業事例	リーフ野菜類	西洋野菜を使って料理がしたいという思いから自家用に栽培、小売から業務用領域にも範囲を広げる。	主にレストランに出荷。もともと農業経営は花卉専業、個人起業
C起業事例	ファームレストラン いちご狩り	農園で採れた旬の野菜や果物の活用	個人起業
D起業事例	冷凍惣菜類	繁忙期や小さい子供の育児中で多忙な方に、手の込んだ料理を提供したいという思いより無添加のおかず生産を手掛る。	個人起業

注1)2010年8月から11月までの聞き取り調査より作成。

に伴う課税対象化（事例 A：注 7）は、解散・活動休止の要因となっていると指摘したい。さらに加えて行政主導の施設など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ほぼ無償化に近い実態の存在があることも言及する。

個人起業の増加要因については、事例の活動を通して先行研究の非農家出身者が多く、消費者感覚を活かして起業している指摘は、本調査では積極的な効果として確認できず、むしろ母体の農業経営の安定・資本力・家族の理解協力こそがその成立要因と認められた。もちろんその大前提として、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ことを強調したい。

注 1) 参考文献[4]に詳しい。

注 2) 具体的な施策として、1994 年「農村女性グループ起業支援事業」が開始され、女性起業を対象とする施策が展開されてきた。平成 21 年度実施事業は、農村女性起業活動高度化支援事業、農村女性起業活性化モデル事業である。2007 度農村女性による起業活動件数は、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ている。

注 3) 元北海道生活改良普及員 片山寿美子氏より 2010 年 6 月聞き取りによる。

注 4) ここでは農林水産省の「農村女性による起業活動の実態調査」に基づいて論じるものとし、一般的に用いられる起業、「事業を起こす」の意とは区別する。

注 5) 正組合員は起業活動の実践者を中心に構成されており 1 万円/年の会費、賛助会員は 5 千円/年の会費となっている

注 6) 2010 年 8 月から 11 月にかけての電話による聞き取り調査による。

注 7) 事例 B,C,D→水平的多角化の副産物収入から転じ、垂直的多角化の一事業部門化への傾向がみられた。

## 2. 集落営農法人のもとでの女性組織と女性農業者の能力活用促進

### (1) 農村女性起業活動の現状と集落営農法人の下部組織としての女性組織の活動

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

#### 1) 本節における対象事例の位置

調査事例 3 類型のうちの「集落営農組織・法人の女性組織の役割」として、事例の現状把握から活動において女性組織員の能力活用・促進を可能とした要因分析を行う。加えて問題点を摘出し、検討していくことでその形成・展開条件を解明し、今後の方向も明確にする。農村女性活動を、全国的にみて評価する場合多くの先行研究では、採算性の合わぬエンパワーメントとして捉えられているが、売り上げが小規模であり起業活動の中でも、大宗を占める起業活動として位置づけられる。さらに集落営農組織下で女性組織の活動にどのような形成過程を経て現在の活動及び社会情勢を踏まえた諸課題に直面しているかを明示する。

#### 2) 南丹市の地域概況

2007 年、事例対象地区である旧八木町は園部町、日吉町、美山町と合併し南丹市となった。事例の所在する南丹市は、京都府のほぼ中央部から約 20km 北側に位置している。京

都府全体面積の13.4%を占めている。

地勢については、緑豊かな自然に恵まれた地域で、大半を丹波山地が占め、北部を由良川が、中・南部を淀川水系の桂川が流れ、その間にいくつかの山間盆地が形成されている。

管内の経営耕地面積の内訳は、のべ作付面積は5,693ha(2007年)、うち75%が水稲となっており、その他、地域特産物の黒大豆や小豆等の豆類が麦類との輪作で栽培されている。また八木町を中心に畜産も盛んであり、畜産の農業生産額は63.3億円となっている。さらに、地区内にはバイオガスを生成する家畜ふん尿処理施設が建設されており、全国でも先進事例として知られている。

農業の担い手構造をみると、専業農家が増加しており、これは定年退職者や子育てを終えた女性、更には都市部からの新規参入者などが重要な担い手となっている。しかしながら担い手の高齢化は、京都府県の平均値60%程度とほぼ同様で進んでおり、農業の担い手の減少への対応として、集落営農機能を活かした集落営農法人や後者型による農作業受託などの増加がみられている。

### 3) 京都府における農村女性起業活動の支援経過と現状

京都府内の地域の実情に合わせた農業構造を背景に、京都府農林水産部では2003～2011年「新京都府農林水産振興構想(ふるさとビジョン)」を策定し、調査時の2011年が取りまとめ時期となっている。この構想の中で「農林水産業と農山漁村を支える担い手確保育成」の事項において女性起業活動が位置づけられ、府内7普及センターにて具体的な推進が行なわれている。南丹普及センターでは「特色ある直売活動への支援」が推進されており、事例対象を含む管内の起業活動を行っている農村女性への情報交換を狙いとしたネットワーク化を推進、実現した。ネットワーク化の中で研修会等も主宰し、具体的には、コスト意識・価格設定などの研修、直売所や農家組織との連携による計画的な原材料確保の仕組み作りの支援、地域イベントへの参加促進、直売所での提供力拡大に向けた支援が行なわれている。

次項では、事例分析として集落営農組織下の女性組織を取り上げ、その活動の形成、展開動向について考察する。

### 4) 事例概況と加工から販売事業への展開

南丹市八木町諸畑地区の(農)「木喰の郷もろはた」の設立経過(表4)と、本節で事例対象とする女性で組織される加工部の位置づけは、

図1の組織図で示した。

諸畑地区は、八木町北部ほぼ中央に位置し、府道郷ノ口室河原線が集落の中心を横断している。集落の67戸のうち耕種農家49戸、畜産農家1戸となっている。地区内には八木町が設置した八木バイオエコロジーセン

表4 (農)「木喰の郷もろはた」設立と経営展開の経過

経過内容	
1984	諸畑農家組合で集団転作(小麦・大豆)開始
1993	諸畑地区圃場整備協議会設立
2004	府営圃場整備事業諸畑地区事業開始
2007	事業による大区画化による本格的集落営農開始 水田経営所得安定対策加入(小麦・水稲)
2008	集落営農法人化準備委員会の設置 大型農業機械(田植え機・コンバイン・トラクター)導入 農事組合法人「木喰の郷もろはた」設立総会 農事組合法人の設立登記申請・完了
2009	認定農業者の認定 エコファーマー認定
2010	食の応援隊(事務局:南丹振興局)の活動参加(注2)
2011	食の応援隊(事務局:南丹振興局)の活動参加

注1)2011年1月聞き取り調査より作成

注2)都市消費者との交流と位置付け、収穫感謝祭を実施した。

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、他の地域にない差別化商品としての安心・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。表5に経営概要を示した。

集落の女性による農産加工・販売の活動は、旧八木町で「桜祭り」をはじめとする行政区内での複数の行事等開催が契機であったが、特に企画検討を加えた商品はなく、串団子等で地域の活性化のためのボランティアであった。そうした年間を通じた行事活動を経て、農協女性部(現JA女性組織)の農産加工の勉強会に

において味噌の製造を習得し、集落で自家消費分だけでも生産してみないか、という現加工部員の機運が高まり、組織として取り組みが始まったのが1998年頃である。当時は農協の機械を借り、自家消費分を生産していたが、遠方にいる親せきに送る等して地域外から購入したいという声が聞かれるようになってきたという。その声には集落内で生産した大豆、麴をもとにつくられているという「安全・安心」と生産者が見える購入経路を消費者から評価されたことによるものである。こうした経過を経て、2000年から府道沿いに、集落内に農産物直売所「木喰山里のお店」を設置されたことを契機に、加工部会が立ち上げられた。

2002年、県単事業活用によって加工施設を整備、またその年、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、備品については譲り受けることができ、活動が実現化した。部会員は、現在12名(うち4名は休会)、平均年齢は60代前半である。それまで農産物のみの販売参加であったが、農産物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、惣菜等の全てに加工の許可をとり、販売開始した。2003年に入り、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っており、赤味噌135kg、白味噌90kg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」という意向が部会員の中からあがっていたところ、2010年JA京都が新設する農産物直売所「たわわ朝霧」への出店募集が重なったことから、加工部として出店することを決議した。前回の販売形式からの反省点、主に、労働費を加味できない実態、清算方法の煩雑さ、手数料(注1)を加味した価格設定の検討を始め、販売準備を経て、2010年5月より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、現在にいたっている。

### 5) 事例の農村女性の能力活用と促進要因

本事例の組織員がその能力を活用・促進できた要因としては次のようなものが挙げられ

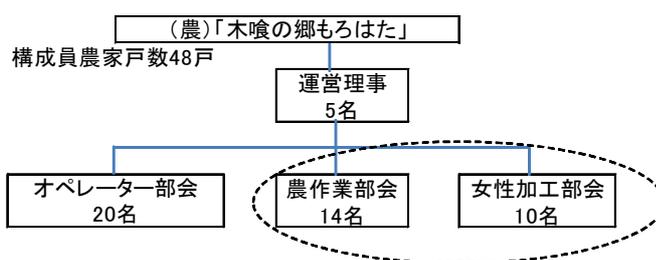


図1 (農)「木喰の郷もろはた」組織図

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は重複している女性が多い

表5 (農)「木喰の郷もろはた」経営概況

出資金	917万円
構成員	48名
理事	5名(代表・総務・営農・機械施設・営業)
監事	2名
経営面積	22ha、住宅面積2.2ha
作付面積	水稻15ha、小麦7ha、小豆3ha、白大豆2ha
	その他(小菊、黒大豆、青大豆、等)

注1)2011年1月聞き取り調査より作成

る。

ひとつは組織結成当初、活動の目的が地域の活性化であり、またその活動は地域内に限っていたことである。この要因はこれまで販売するのみであった地元の農産物が、これまでとは違う形で、また身近な製品として利用でき、さらに自分達に還元されることを示しており、自分達の生活向上につながることから高いインセンティブにつながっていると見える。

加えて、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を中心に行えることが挙げられる。このような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の活用が行えている。

そして組織の活動が地域のイベントなどにおいて成果を挙げ、目的を果たしているうえに更なる需要がみられたことも大きな要因と言える。このような要因は組織の継続的な活動へと繋がり、そして継続的な活動は組織員の能力向上にもつながる。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といえよう。

#### 6) 今後の課題と展開方向

以下では、2010年以降の販売について今後の課題と展開方向を述べる。売り上げ動向については「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に味噌や麴を中心に直接消費者が購入に見られる、または予約注文が入る、といった動きにつながっている。以上の活動は1年間として80万円程度の売上高でしかない。しかしながら任意組織として活動している現在、今後売り上げが確実に伸長した場合、みなし法人として内部留保分への課税が想定される。そうした動きも含めて、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。売り上げの伸長による組織としての体制整備も重要な課題となろう。

また近年の動きとして、麴のみの購入者が2倍近くに増加している。消費者からの麴の質の評価が高いこともさることながら、都市部で手に入れるよりはるかに安価であるにもかかわらず、顔の見える販売が好評となり、口コミで売り上げが伸びてきている。しかしこうした素晴らしい活動の実績の背景には、前述した低い労務費支出によるものであるから、地域の他産業並みの時給設定での価格設定が今後の活動では不可欠となる。価格設定とコストの算出に関する手間は、今後の課題となろう。

予約販売の形態をとる場合には、相手先との信頼関係の構築を前提とした販売でもあることから、質の良い商品の提供と代金回収の工夫も必要となってくる。今までの対応を継続できる程度のロットのうちには問題化しないが、今後その対応策についても検討しておく必要がある。

そして加工部の担い手不足の問題である。集落営農組織内で加工部として位置づけられる女性組織は、重複して野菜、豆等の選果部の実働部隊となっており、農産加工に関わる時給に比べて、地域内の他産業の時給程度の金額が設定されている。そうしたことから、半ばボランティア的活動になりがちな加工部の活動と選果時期が競合時、その労働力の問題が露呈する。その問題を解消するためにも、上記の加工事業出役の時給金額の設定見直しも行った上での労働力分配についての検討がなされることが不可欠といえる。

2012年からの計画であるが、母体組織である集落営農組織側から、加工部へ借地を提供するので原料（豆、米）の農業生産から農産加工と一貫した取り組みをしてはどうかとい

う提案が挙がっている。その際には機械を使う作業、耕起、防除等は作業部会でサポートするというものである。今まで集落内で購入していた原材料を工夫次第で抑えることができる、また集落としても女性組織の加工部の事業をバックアップしたいという組織的なガバナンス上の位置づけがなされ始めている。

農村女性による起業活動は、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。また部会員の高齢化、世代交代の困難さが背景としてあることを聞き取り調査より確認した。加工部会に限らず、農村女性の起業活動をする組織の高齢化は全国で見られる傾向である。農村女性起業に限らず高齢化の進む農村部では、労働力自体が不足している。そうしたことを背景に今後、諸畑もくじき加工部会がいかに限られた労力で合理的に活動を展開するか、そして集落営農組織の中で、どのように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。今後もその動向を追跡していくことが不可欠である。

## (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－

#### 1) 本節における対象事例の位置

本節では、3類型のうちの「大規模多角経営農業法人における担い手女性の役割」の中で細目「大規模多角経営農業法人における女性農業者の新規参入の実態と新規事業」の検討と位置付けと位置付けて実態把握、課題への接近を行う。

近年では女性の新規就農への変化が見られている。従来の結婚等を契機に家業の後継者としての就農とは異なり職業の1つとして農業を選択し、新規就農する事例の存在である。

この報告の特徴は、様々な与件が背景としてある中、集落営農組織から法人化し、農業経営の多角化に向けた新規事業を導入された事例を取り上げる。与件の一つには、農外出身女性の新規就農、冬期の雇用確保がある。そうした経営展開から女性農業者の能力活用について着目し、農業の担い手として、特に法人化した集落営農組織における主たる従事者として定着する方策についての取り組みを取り上げる(注2)。

#### 2) M生産組合の概要と経営展開

##### ①経営多角化と地域外出身者による主たる従事者確保

岩手県遠野市三集落によって構成されるM生産組合の概要については表6のとおりである。圃場整備事業導入検討を契機に前身である任意組織が設立され、2004年3月に農事組合法人化、12月に特定農業法人に認定されている。

近年の動向としては、主たる従事者の集落外からの確保がある。図2がM生産組合の組織図、表7に示したのが主たる従事者として農業生産あるいは農産加工に携わっているオペレーター部会の構成である。常勤者9名、非常勤者4名、農業研修等の受け入れや緊急雇用対策を活用した人材派遣による2名がその内訳である。

生産組合では、主たる従事者の冬期の生活基盤の安定化が課題とされており、特に地域外かつ農外出身女性の就農には、困難であった。事例考察中の対象として女性農業者O氏の就農実態やその所得変化、福利厚生といった生産組合からの評価と、冬期間の他産業従事を余儀なくされた年を時系列的に整理し、女性農業者の冬期の生活基盤確保といった側

面とその能力活用を十分に発揮させるための人材育成及び新規事業への取り組みを以下整理した。

地域外出身者として主たる従事者、つまり常勤者として女性農業者O氏は、主にトマト総括担当、事務局、2010年度より加工部門総括担当に従事している。現在未婚であるが、家族周期の問題も抱えており、将来的にどのようにM生産組合において農業生産に関わっていく方向性があるか、生産組合としても主たる担い手として定着、常勤してほしいという意向から、その方策について重要な課題が顕在化してきた。

表6 M生産組合の概要

前身組織	1996年圃場整備事業実施を契機に任意組織として設立
法人設立	2004年農事組合法人となる。特定農業法人に認定。
構成員	集落の全戸加入、183戸 専業20戸、I兼65戸、II兼98戸
主たる従事者	事務局員2名、常勤9名、非常勤4名(主に酪農家の子弟)、派遣2
営農類型	水稲25ha、大豆30ha、トマト10a その他(ブルーベリー、わらび等)
水田面積	120ha (圃場整備地区100a、その他)
圃場条件	圃場整備事業により20a～1haに整備
地代	8000円/10a(注2) 水見をする場合10000円/10a 草刈り+水見をする13000円/10a

注1)2011年1月聞き取り調査より作成。  
注2)2007年時10500円/10aから見直しを行った。  
注3)土地改良費は地権者払いとなっている。  
また体力・気力に応じた高齢者の営農参加、経験を活かしたまめな生育管理を目的として試みを始めている。

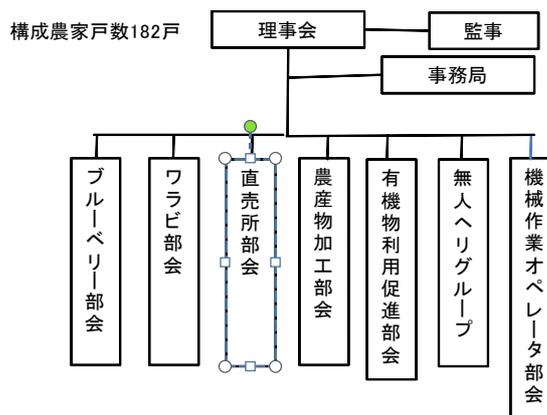


図2 M生産組合組織図

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

表7 オペレータ部会の構成

No	労働形態	オペレータ部会				担当内容、および従事動向				
		氏名	年齢	性別	出身	2007	2008	2009	2010	2011
1	常勤	M氏	61	男	集落内	オペレータ部会の総括、組合理事				
2	常勤	Y氏	45	男	集落内	水稲・大豆機械作業				
3	常勤	N氏	47	男	集落内	水稲・大豆機械作業 → 退職(2009年)				
4	常勤	O氏	37	女	集落外	トマト総括兼事務局 トマト総括 加工総括				
5	常勤	T氏	37	男(注2)	集落外	水稲・大豆機械作業 トマト総括				
6	常勤	F氏	35	男	集落外	カントリーエレベーター				
7	常勤	S氏	35	男	集落外	カントリーエレベーター				
8	常勤	S氏	40	女	集落外	事務局に採用				
9	常勤	O氏	59	男	集落外	事務局				
10	非常勤	Y氏	28	男	集落内	水稲・大豆機械作業				
11	非常勤	A氏	27	男	集落内	水稲・大豆機械作業				
12	非常勤	K氏	61	男	集落内	水稲・大豆機械作業				
13	非常勤	K氏	60	男	集落内	水稲・大豆機械作業				
14	派遣	K氏	21	男	集落外	農業研修(農業公社)				
15	派遣	N氏	26	女	集落外	加工担当2010年7月より採用(注3)				

注1)2011年1月聞き取り調査より作成。  
注2)配偶者があり、常勤ではないが同組合の直売施設、農繁期の補助等を行っている。  
注3)緊急雇用対策でいわてアグリサポートネット(NPO)より出向し勤務している。  
元大手食品加工メーカー勤務経験有。

②就業実態とその評価と課題

2006年頃から水稲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中であった。O氏は8年間園芸、特に果菜類を担当の農業改良普及員を経験、JICAでの活動経験もあり語学も3ヶ国語ほど堪能である。就農相談会でお互いの意向が一致、就農した。O氏の略歴と2011年2月までの就農形態、賃金設定の変化や福利厚生の充実に表8に示した。

就農初年度から彼女の農業生産への労働への評価、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との聞き取りを組合幹部から得た。賃金設定の変化や福利厚生の充実からもそうした実態を裏付けるものと推察される。前述でも触れたO氏の労を惜しまぬ労働力の投下、及び技術及び習得しなければならない事項に関する研鑽努力、また経験を踏まえた適切な農業技術を活かした対応を、M生産組合理事幹部を始め集落として評価している。以上から安定した所得を維持し、主たる従事者として、また経営参画の候補の一人として、その経営資質及び農業技術を評価されてきた。

そうした背景から、組合幹部より安定した所得を組合として保証したいという意向がでてきた。表8に示すように、2008,2009年と賃金設定の変化と福利厚生が充実が図られてきており、そうした評価がうかがえる。しかしながら、2009年では、こうした所得の安定化を総会決議し、実行してきたが、農業生産が天候に左右され、組合としての収入が減収したこと、冬期に入り農閑期の給料の保証が困難である実情が顕在化してきた。そこで組合長よりO氏に冬期間休職して、他産業従事してほしい旨の打診があり、その期間については他産業従事にて生計を立てることとなった。

表8 O氏の担当業務と賃金設定の変化にみる就農経過

	担当業務の変化	賃金設定の変化	福利厚生
1996	大学卒業後北海道にて農業改良普及員として勤務		
2004	JICA参加のための研修を受けるため、離職		
2005	JICAの海外協力青年隊に参加		
2006	就農相談会へ参加 M生産組合のオペレーターとして就職する	-	
2007	トマト総括担当 事務局も兼務する	時給700円	決まった休日なし(2~3/月) 国民年金、健康保険料自己負担
2008	↓	時給1,000円	決まった休日なし(2~3/月) 国民年金、健康保険料自己負担
2009	トマト総括担当に専従 農閑期、他産業に従事	月最低支払	社会保険、賞与(10万程度とのこと)
2010	加工総括担当に専従 稼働後は加工作業と並行して加工部の事務処理	金額の設定 <sup>(注2)</sup>	
2011	加工総括担当に専従 主力商品の贈答用販売計画、他販路方法の検討	↓	

注1) 2011年1月聞き取り調査により作成。

注2) 月の最低支払金額を20万円に設定、それ以上を超える時間分には時給1000円が加算される仕組みが総会で可決。

注3) 農業改良普及員時、野菜主にトマトの担当であったことから園芸に新たに取り組む同組合の意向が合致し就農に至

このことを契機に、組合に常勤する主たる従事者の、冬期間の生活基盤となる給与確保の課題が浮上してきた。しかし、冬期間の常勤の主たる従事者の生活基盤の確保は、かねてからの課題であり、地域の多くを占める森林の整備管理のための講習参加による資格取得を行い、間伐作業を実施しており、この取り組みは補助金の活用も得られ、かつ効果的に将来に備えた森林整備ができることから2008年から実施されてきた。しかし間伐作業は女性であるO氏には、不向きであることから、何らかの対策も急務とされていた。

### 3) M生産組合の女性の主たる従事者への対応

#### ①雇用形態と労務費の占める割合

当然ながら、生産組合の経営の方向性は地域の要望や生産組合の存続自体にも規定されることから、次に生産組合の女性の主たる従事者への対応で、検討する。雇用形態と労務費の占める割合について表9に労務費の実績推移を示した。支出合計については3割以上となっている。年々、組合の収入を確実に上げていることも背景にはあるが、雇用形態は常勤非常勤を含むオペレーター部会には、月最低支払金額の設定をしている為、2009年以降増加している。パート雇用は、農繁期の地域の高齢者、女性を中心に採用しており、地域での雇用にも貢献している。労務費は増加しており、加えて2009年〇氏は、冬期の生活基盤の確保で取り組む間伐作業に従事が困難であったことと、事務局の仕事として新規の採用があったこと等の要因が大きい。

#### ②新規事業の立ち上げと中小企業者年金の検討

生産組合の経営の方向性は、地域の要望や生産組合の存続自体にも規定される。生産組合の所在する管内では、農協の広域合併が進み、事業のスリム化などの理由から、地域にあった農協の加工施設が閉鎖したことを契機に、生産組合も含む周辺地域から加工施設の要望があがった。その背景から生産組合で新規事業として加工事業立上げの機運が高まり、加工施設の建設に向けて2009年冬に計画された。地域の要望も強かったことから、遠野市が加工施設の建物部分を1/2、岩手県が加工に関わる設備、機械などに1/2の補助事業を受け、新規事業への準備が始まった。また農協の加工施設撤退もあったことから、低率での借入金、加工施設の元職員から生産組合へ加工作業のノウハウの伝授の機会を得ている。

〇氏が再び就業し、現在では加工部門総括に配属転換され、従事している。この展開は様々な要件が重なって実現できたものであるが、この事業をうまく軌道に乗せることができれば、〇氏に主たる従事者として通年雇用できるという組合幹部の意向も反映されている。この事業は2010年11月からまだ稼働し始めたばかりである。女性農業者として家族周期の新たな発達段階が生じた場合についても想定してのことであった。

また、主たる従事者に対して将来を見据えた福利厚生を組合幹部は検討中という。その内容は、中小企業者年金の積み立てである。しかしながら今の経営状態では困難であるため今後の課題となる。

#### 4) 女性農業者の能力を活用する経営の多角化への寄与への工夫

地域外出身の有能な人材を採用することで、地域内出身の主たる従事者には生産意欲の向上が著しかったとの意見もある。従来とは異なる視点を持つ人的資源の確保は、今後農業経営の新しい方向性を生み出す可能性を内包していることも意味する。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資する経営の多角化への寄与への工夫が、この事例の取り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してきたが、

表9 オペレータ部会、パート雇用別労務費実績 単位:年、千円、%

	オペレータ部会	パート雇用	労務費合計	支出額	支出合計からみた割合
2006	14,016	4,419	18,435	57,645	32.0
2007	21,118	4,749	25,867	68,798	37.6
2008	25,028	7,194	32,222	80,808	39.9
2009	29,260	7,320	36,580	111,681	32.8
2010(見込)	34,698	6,570	41,268	207,603	19.9

注1)2011年1月現在、事務局提供資料より作成。

注2)オペレータ部会は常勤、非常勤(農繁期)含む。

注3)独立採算部門は含まない(ブルーベリー、直売所、わらび園)

注4)2010年は新規事業である加工施設への支出があった為支出割合が低い。

現在の担い手の多様化から、本事例の検討を行い、諸問題とその組織としての対応策の重要性について指摘できる。しかし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は存在する。また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、そしてその前提となる確たる経営安定化に向けた取り組みに今後も追跡的な調査が必要である。

注 1) 農協への手数料は 20%である。

注 2) ここでの新規事業への取り組みへ、配属されている取り組みを検討することとし、他事例の起業活動とは、視角を変えて検討する。

### 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

#### ー北海道網走(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ー

##### (1) 本節における対象事例の位置

本報告では、3類型のうちの「大規模多角経営農業法人における担い手女性の役割」の中で細目「大規模多角経営農業法人における女性組織農産加工活動の意義」の検討と位置付けて実態把握、課題への接近を行う。

大規模多角経営法人において、女性農業者で構成される女性組織がどのように関わり、役割をもつか検証する。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を取り上げる。起業類型都市との交流、起業類型サービスに含まれる農産加工品の直売・流通の取り組みを事例分析する。

##### (2) 事例の地域概況と母体組織(有)グリーンヒル 905 の設立過程

事例として取り上げる女性組織レイクサイドの母体組織・農業法人(有)グリーンヒル 905 は、網走市の西部地域(旧西網走農協エリア)に位置している。直売所や農産加工施設を有する事務所は、名称の由来ともなる道道 905 号線沿い(現在は道道 104 号線)の嘉多山地区にあり、網走湖が眺望でき、景観も素晴らしいことから、修学旅行生や周辺住民の観光を目的としたドライブコースとして立ち寄りやすい立地条件にある(注1)。

西部地域の農業の特色は、畑作三品(馬鈴薯、てん菜、麦類)や豆類・野菜類を中心とする畑作経営と酪農経営が併存している。土壌条件が重粘土壌で排水条件に恵まれていない地域に主に酪農経営が立地している。かつては畑作と酪農の混同経営が展開されていた。

(有)グリーンヒル 905 の設立は、1993 年の「西網走を考える会」の設立に端を発する。この会は進行しつつある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。そこで地域農業の発展方向や個別経営と生活の安定向上について議論が行われ、地元消費者にもっと地元の農産物を消費してほしいという議論も相まって、1994 年にオホーツク特産品生産組合の設立が行われ、農産物直売所、加工施設の設置と販売を計画し、農業農村活性化農業構造改善事業への申請に至った。

その後、1995年には上記の会を発展的に解散し、組合にその活動を一本化した。申請した補助事業も採択され（注2）、6月に野菜直売所の開設に至っている。また参加農家一戸当たりの出資金は20万円であった。同年7月からは農産物を加工・販売用の施設「じえらーと工房・Okhotsk（オホーツク）」、「だいず工房・Thohuya（トーフヤ）」の建設に着手し、地元食材にこだわった農産加工として豆腐、アイスクリーム（注3）、餅類（農閑期のみ）の販売計画を進めていった。約2年間の準備期間を経て、1997年3月にオホーツク特産品生産組合を解散し、4月に農業法人・有限会社グリーンヒル905を会社として設立し、現在に至っている。生産者組織が主体となり加工施設を併設した直売所としては、当時のオホーツク地域では先駆的・画期的な取り組みであった。売上高は約5~6千万円と安定した経営を展開している。

現在の課題は、高齢化や離農にともなう同志の減少である。会社設立時の構成員25戸のうち、現在では16戸へと減少している。会社設立時の一戸当たりの平均規模は17ha程度であったが、現在は約30haに達している。将来的に構成員戸数がさらに減少して個々の経営規模が拡大すれば、機械化による大豆や牛乳の確保は可能であるが、野菜作については縮小が懸念されてくる。そのため、野菜作や直売所活動への参画する労働時間などに支障が生じてくるのではないかと考えられる。農業後継者の確保とともに、構成員農家の経営継承に伴う事業継承の問題をどうクリアするかが将来的な課題となると考えられる。

### （3）（有）グリーンヒル905の女性組織レイクサイドの活動経過と現状

ここで事例対象とする女性で組織されるレイクサイドの位置づけは、図3の組織図で示した。

グリーンヒル905の配偶者全員で構成される女性組織は、会社内における任意の組織であり、主に量販店でのPR販売や、流氷祭りなどの地元の行事における出店等の会社のPR部隊であり、出荷者である。社員の構成が、西網走地区の嘉多山10戸、二見2戸、卯原内2戸、能取2戸の専業農家16戸であることからわかるように、レイクサイドの組織員は農業に専従しており（注4）、農産加工については主に農閑期の冬期を中心に行われている。レイクサイドの活動形成、展開動向についてみる（表10）。レイクサイドの原形となるのは前項で経営展開について述べた（有）グリー

ンヒル905の設立準備を契機としている。設立当時は社員の配偶者25名で構成され、それ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等の活動が行われていた。また構成員の中には、農産物直売所の前身となる、無人での野菜の販売に取り組みが先行

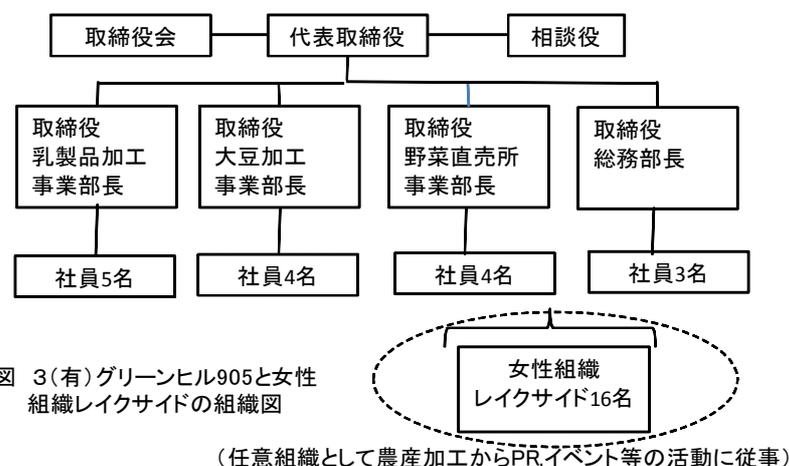


図 3（有）グリーンヒル905と女性組織レイクサイドの組織図

注1) 2011年3月聞き取り調査より作成

して行われていた。そうした下地がある中、会社の設立後は、会社の PR 部隊として活動が展開されてきた。具体的に言うならば、1997 年会社立ち上げ初年度の冬期営業のため、試験的に喫茶部を設置し、当番制によってボランティアとして構成員一丸となって取り組みが行われた。しかしながら次年度への活動にはつながる結果は十分に得られず、この試みは中止された経過がある。その間も、地域の量販店へ通年通して、5～7 回程度(注5)直売活動時の販売活動に主となり携わっている。この活動は現在に至っても変わっていない。その後 2003 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の機運が構成員間で高まり、4 年間にわたって、農閑期を中心に網走市の加工施設「みんぐる」を活用して商品化に向けての取り組みが行われてきた。会社の「地元の人に地元のもの食べてもらいたい」という地産地消の基本理念に則り、原料は網走産にこだわって作ることに、入植後古くから家庭でつくっていた豆団子で意見は一致した(注6)。

表10 レイクサイドの主な活動経過

単位:年

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
グリーンヒル 905	冬期喫茶部	冬期間の仕入れ商品なし	→				冬期間の商品の仕入れと総菜販売開始	→								
農産加工							普及センターより声かけ有	農閑期農産加工の商品化の検討開始	→			「流水団子」販売				
地域美化活動	花壇苗の生産・販売(JAからの委託) →															
量販店への直売PR	それ以前から地元祭り等行事に出店					オホーツクファーマーズマーケット参加 →										
その他	(2010～ 直売所に冬期間のみリサイクルコーナーの設置 (2011～ リサイクルコーナーの販売方法の工夫検討															

注1) 2011年3月聞き取り調査より作成。

注2) 流水団子他、構成員個人での冬期の商品開発への取り組みがされている。

注3) 会社の真空パック手数料18%(2009年度)から23%(2011年度)に上昇した。

注4) 総菜の主な種類はおでん、シソジュース、検討商品としてイチゴブルーベリージャムがある。

それぞれの家で行っていた豆団子の味の平準化や作業工程の合理化、価格設定について検討が重ねられ、「流水団子」という名称で、2009年から150g(三枚入り)で単価315円にて販売が開始され現在にいたっている。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活動の際実施するようにしているため、その評判は高まり2011年までの間で、消費者からネット販売も対応してほしいという声に生産が追いつかない状態となっている。

#### (4) 今後の課題と展開方向

레이크サイドの独自開発した農産加工品「流水団子」は、消費者からの高い評価を得て販売数量もわずかながら順調に増えている。それとともにその知名度もインターネットやテレビ局の取材とともに高まってきた。しかし레이크サイドの構成員の全員が専業農家で構成されているため、こうした農産加工・販売の起業活動に投下できる労働時間に制約がある。そのためこうした反響を得て、母体の会社からの増産を提案されてもなかなか実現できない実態がある。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、また団子作りにかかる出役に対する報酬も交通費程度でしかないこともあり、まだ活動としてこれから軌道に乗っていく方向を模索中である。年間の売上高は、2009年約42万円、2010年約47万円、2011年52万円となっている(注7)。しかしながらこの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している。具体的に言うならば、当初加工作業のために年 13 回以上集まって作業していたが、2011 年現在では 7 回になっている。効率的な作業が構成員間の努力により、実現しつつある。

現在レイクサイドの構成員の年齢内訳は、60 代 2 名、50 代 12 名、40 代 2 名となっており、参加したい人はいつでも受け入れたいと門下は広く開いているが、40 代未満層は農業生産と育児に多忙という実態もあり、若い世代が入ってきたいという時期までに、年間計画量実現の安定化、出役への適正な報酬手当等、体制をできるだけ確立したいとしている。

新商品の開発動向では、色の鮮やかな品種、赤、黄、紫の芋団子を、試作中ということである。これももちろん地域でとれた生産物であるこだわりは同様である。用途としては子供のおやつなどだけでなくお弁当等にも入れられるという惣菜的意味合いも込めて、その検討がされている。

また構成員個人ごとでの商品開発も熱心になされている。シソジュース、おでん等の惣菜については販売に至っている。そしてイチゴ、ブルーベリー生産を行っている構成員にあっては 2010 年の農繁期からイチゴブルーベリージャムを試作中である。

当初、会社の PR 活動の実働部隊として始まった女性組織レイクサイドは、今もその活動に基軸を置きながらも冬期の農繁期を活用して農産加工に取り組んでいる。また会社からも地元へ根ざした農産加工品の販売について期待されている。専業農家であるがゆえに起業活動へ投下できる時間の制約はあるものの、女性の視点、いわば家族の再生産労働に資する主婦としての労働、健康管理やそれを念頭に置いた食事作りや家計管理等、家族が快適に、次の日労働を可能にするための配慮への蓄積が起業活動の内容に生かされている。起業活動とは別に直売所の運営に当たっては、こうした視点からレイクサイドからの意見が反映され、2010 年から冬の基幹商品が少ない時期に限ってのリサイクル商品（衣類、雑貨等）の販売コーナーの設置が行われた。その結果直売所における消費者の滞在時間も長くなり販売にもつながる効果がみられている。

レイクサイドは、組織図の中でも公式的に位置付けられていない女性組織であるが、農産加工のみならず、専業農家で構成された会社の一員として、会社へ多面的な働きをしていると評価ができよう。

今後の課題としては、専業農家で構成される組織の中で、レイクサイドに対する期待も高いが過重労働が挙げられる。また構成員の高齢化も今後想定していかなければならない課題といえる。次の世代へのつながりある活動へつなげる礎として、現在の活動が位置づけられよう。また商品への価格設定に関する問題がある。PR 活動のアイテムの一つとしての商品「流水団子」という位置付けではあるが、労務費を安価に算定しすぎていないかという課題がある。また売上が確実に伸長すれば任意組織からみなし法人化され課税対象になることも念頭に置かねばならない課題である。

しかしながら専業農家で構成されている女性組織の農産加工・販売の起業活動の取り組みは、母体の会社の経営の PR 活動の実働部隊としての役割もあり、その方策としての意義もあるということが指摘でき、今後の活躍に期待したい。

注 1) 参考文献 [15] に詳しい。

注 2) 補助金額は 1,000 万円である。

注 3) 卯原内地区内の生乳をホクレンから仕入れ、アイスクリームを製造・販売している。

注 4) 2010 年 12 月現在、共同法人経営を除く社員の経営耕地面積の平均は、34.05ha となっている。

注 5) 農繁期もその合間を縫いながら、直売活動時の販売活動を行った実績がある。

注 6) 衛生上、冷凍状態での販売がよいとの判断と、会社にある真空パック包装機械を、手数料を払い利用して販売すればコストが抑えられるという観点も商品としての選定理由であった。

注 7) 花壇苗等の収入も含む

### 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。それに伴い第 1 節では近年の農村女性起業の動向と連携組織「マンマの会」による活動への効果について分析を行った。また、第 2 節では集落営農組織の下部組織としての女性組織として「諸畑もくじき加工部会」を取り上げ、これまでの活動経緯と今後の展開、それによる組織員の能力活用および向上効果および母体組織への効果について分析した。加えて、大規模多角経営農業法人における担い手女性の役割として、他分野からの女性就農の契機と従事者としての定着化の要因分析を、「M生産組合」を事例に行った。そして、第 3 節では「レイクサイド」を事例に、女性農業者の組織の活動が母体となる大規模多角経営農業法人・農家に与える影響の分析を行った。ここではこれらのことを基に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。

まず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でることが考察できた。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みられ、それは製品製造技術や設備取得を契機に組織化・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と考察した。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

農村地域において女性農業者の能力が活用されるようになった要因として、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ることとなったといえる。ふたつ目には、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に行っていないことである。上記のような農産物加工などでは、収穫が終わった後などに活動が行われる。これにより、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、他の組織員が関連する知識や経験を持ち合わせていないとき、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としては活動による結果や効果の有効性を、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、活動により小額なりとも収益性が見られたときも、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における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。今後の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、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、自分達の行っている活動の有効性や、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する。勿論、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する。

## 【参考文献】

- [1]市田知子：(2009)「座長解題—志からビジネスへ」,『平成21年度日本農業経済学会研究大会報告要旨』.
- [2]北海道農政部「農政推進方針と施策の概要」平成22年4月
- [3]北海道農水産部「北海道農村パートナーシップ実践活動計画」平成11年3月
- [4]岩崎由美子(2009)「農業経営における農村女性の起業活動」,『平成21年度日本農業経済学会研究大会要旨』.
- [5]原珠里：(2009)「農村女性起業の歩みと転換」,『農業と経済』,pp.5-14.
- [6]納口るり子(2009)「農業経営における農村女性の起業活動」,『平成21年度日本農業経済学会研究大会要旨』
- [7]鈴木榮太郎「農村社会学原理」
- [8]前山薫「1集落1農場から多角化による経営発展を目指す集落営農法人」『集落営農組織の現状と展開方向』pp97102岩手県農業研究センター
- [9]遠野市タフ事業(集落営農モデル育成推進事業)関連資料 遠野市
- [10]遠野市農林水産振興ビジョン 遠野市
- [11]市川治「農産物の加工・直売・朝市で地域連携する法人・グリーンヒル905」2002年
- [12]北海道農政部「農政推進方針と施策の概要」平成22年4月
- [13]北海道農水産部「北海道農村パートナーシップ実践活動計画」平成11年3月
- [14]レイクサイド事業実績及び収支決算書等資料
- [15]高木未来2010年度酪農学園大学卒業論文「農産物直売所の地域農業に果たす役割」