

# 低賃金・不安定就業構造下における農業の六次産業化の実態

誌名	農業経営研究
ISSN	03888541
著者名	後藤,真由美 渡部,岳陽 佐藤,了
発行元	全国農業構造改善協会
巻/号	158号
掲載ページ	p. 31-36
発行年月	2013年12月

農林水産省 農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター  
Tsukuba Business-Academia Cooperation Support Center, Agriculture, Forestry and Fisheries Research Council  
Secretariat



# 低賃金・不安定就業構造下における

## 農業の六次産業化の実態

—秋田県Y市 株式会社Aを事例として—

後藤真由美 渡部岳陽\* 佐藤了\*

(株式会社森のエネルギー研究所・\*秋田県立大学)

The actual conditions of promoting the sixth industry to agriculture, in the bad employment structure  
: A case study of A Co. Ltd in Y city, Akita prefecture. (Mayumi Goto, Takaaki Watanabe, Satoru Sato)

### I はじめに

農業の六次産業化とは、地域の農業が農業生産過程のみを担当するのではなく、二次産業的部分である農産物加工や食品加工、三次産業部分にあたる物流や情報サービスについてもできる範囲で取り組もうとする概念である。

農業・食料関連産業の経済計算より、2010年度の農林水産漁業の国内生産額は9.3兆円であった。それは消費者が食料品へ支払う94.3兆円の10%にも満たない。食品へ支払う金額の少しでも多くを農業者や農村に還元するためには、地域で一次産品に付加価値をつけたり、消費者へ直接販売したりといった農業の六次産業化に向けた取組を行う必要がある。

昨今、農業の六次産業化の取組は全国各地で広がっている。その取組の多くは直売であり、六次産業の市場規模1.44兆円の1/3以上は農産物の直接販売(0.6兆円)である。

とはいえ、直売所や観光農園、農家民宿といったビジネスは、消費者がその財やサービスを楽しむために、そのビジネスが展開されている地域まで足を運ばなくてはならないため、大消費地から遠い農業県においては、直売所や観光農園、農家民宿よりも農産物加工の方が地域に与える影響

が大きいのではないかと考えられる。

また、農業の六次産業化についての既存の研究や調査は、片上<sup>[1]</sup>や日本政策投資銀行<sup>[3]</sup>、室屋<sup>[6]</sup>などが挙げられるが、これらの先行研究の大半は農業の六次産業化の事業内容や事業展開を明らかにした程度にとどまっており、それに取り組んだことによってもたらされる効果を検証した研究は少ない。

そこで本研究では、大消費地から遠い農業県において一次産業部門、二次産業部門、三次産業部門に取り組む農業経営体を対象としてその収益構造と雇用の実態を明らかにし、農業の六次産業化の意義と課題について考察する。

### II 調査の概要

#### 1. 調査対象

本研究は人口減少・高齢化が進み、地域経済が低賃金・不安定就業構造に置かれた秋田県において地域の生産者等と連携しながらも一企業体として農業の六次産業化に取り組む株式会社Aを対象とする。株式会社Aの現在の六次産業化につながる事業は、通年的な農家所得の確保を目指して始めた1987年からの水耕栽培を嚆矢とする。現在は第1表に示したような事業を展開している。夏

季は観光ハーブ園, 冬季は地元Y市の農産物を原料にしたきりたんぼや比内地鶏スープ, だまこもちやジュース製造といった食品加工業に取り組み, 通年で事業を実施する体制を構築している。

第1表 株式会社Aの概要

設立	1987.8.10
資本金	8,060万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>一次産業部門               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ガーデン管理</li> <li>・Y地区の造成地における農作業</li> </ul> </li> <li>二次産業部門               <ul style="list-style-type: none"> <li>・きりたんぼ製造</li> <li>・菜種搾油</li> <li>・菓子・ジュース製造</li> </ul> </li> <li>三次産業部門               <ul style="list-style-type: none"> <li>・物販、クラフト工房経営</li> <li>・レストラン経営</li> <li>・苗・種子販売</li> </ul> </li> </ul>

資料：株式会社AのHPより作成

株式会社Aの従業員は125名(正社員23名, 常勤パート12名, パート90名<sup>注1)</sup>), 役員は4名, 総計129名である。

事業を多角的に展開し地域に雇用を生み出した株式会社Aは, 農業の六次産業化に取り組む事例として平成22年度日本農業経営学会の地域シンポジウムで事例報告<sup>注2)</sup>を行い, 同学会の平成22年度学会賞で実践賞を受賞<sup>注3)</sup>した。

注1) 株式会社Aは雇用の待遇によって従業員を正社員, 常勤パートおよびパートと分類している。雇用保険に加入し, 賞与および退職金が支払われる従業員が正社員, 雇用保険に加入し, 賞与と退職金が支払われない従業員が常勤パート, 雇用保険の加入もなく, 賞与と退職金のない従業員がパートである。

注2) 鈴木<sup>[2]</sup>

注3) 『①集落を基礎とした農業, ②地域複合化, ③経営多角化, ④ブランド化, ⑤ネットワーク形成, による経営革新と地域農業の発展』

## 2. 分析方法

分析は以下の2点について行った。第一に, 対象となる株式会社Aの事業展開について整理を行

った。第二に, 直近の経営実態を月別収支差額および産業部門別に見た労働者の雇用実態を明らかにした。以下, 結果を述べる。

## III 結果

### 1. 事業展開の推移

第2表は, 株式会社Aがどのように事業を実施してきたのかを整理したものである。株式会社Aの事業は, ①1987年から1988年までの経営複合化挑戦期, ②1989年から1993年までの経営の多角化挑戦期, ③1994年から現在までの地域農業の拠点創出期の3時期に区分できる。以下, 各々の時期について説明していく。

まず, 経営複合化挑戦期について説明する。経営複合化挑戦期は, 取組初年度の1987年から1988年までである。農家の冬季期間の仕事を生み出しようと水耕栽培に取り組んだ時期である。大葉やトマトに取り組んだが, 秋田県の冬季期間の日照時間の少なさから, 水耕栽培のみでは法人経営が成り立たないと考えるようになった。

次に, 経営の多角化挑戦期について説明する。経営の多角化挑戦期は1989年から1993年までである。冬季期間の仕事として, 地元のコメを原料としたきりたんぼ製造を開始する。実施した当初は, 地元のきりたんぼ屋からのきりたんぼ製造委託から取組をスタートした。その後, 1992年には関東に販路を持っていた地元企業にきりたんぼを出荷するようになる。1993年には, 1994年から稼働する菓子製造施設に必要な整備を整えた。この時, 株式会社Aは地元農産物を活用したりんごジュースの製造や菓子を製造することを目的としている。

なお, 1991年にはイチゴの水耕栽培に挑戦したが, その年に台風19号が襲来しハウスが全棟倒壊した。この時, 農業のみではなく加工事業を行うといった経営の複合化によって経営のリスク分

第2表 株式会社Aの事業展開

区分	年	取組み推移	施設の変遷	売上 (百万円)
経営 挑戦 期 合 化	1987年	農事組合法人 B 立ち上げ(構成員6名、うち常勤2名) 大葉(水耕)開始	鉄骨ハウス1棟 設置 (省エネモデル型・水耕栽培環境整備)	—
	1988年	ミニトマト(水耕)開始	鉄骨ハウス2棟 設置 (省エネモデル型・水耕栽培環境整備)	—
(経営 の 多 角 化 挑 戦 期 (加工 事業 開始))	1989年	きりたんぼ・比内地鶏スープ製造部門 設立 きりたんぼ 製造開始	加工施設 設置	—
	1990年			—
	1991年	イチゴ(水耕) 開始 イチゴ(水耕) 廃止	パイプハウス3棟 設置 (水耕栽培環境整備) 台風によって鉄骨・パイプハウス全棟 倒壊	—
	1992年			—
	1993年		加工施設(アイス・ジュースetc) 設置	—
(交流・ 健康に 着目し た六次 産業の 実施)	1994年	りんごジュース・菓子製造部門 設立 りんごジュース 製造開始 アイス 製造開始 アピオスを使用した菓子 製造開始	鉄骨ハウス全棟 修復完了 ガーデン整備	135
	1995年	都市農村交流施設 設立 観光農園 事業開始 →レストラン、売店、手作り体験	レストラン、ショップ 設置 ガーデン補修	340
	1996年	同地域の道の駅(N)内に直営店の設置		393
	1997年	景観用菜の花・ひまわり栽培開始		340
	1998年			322
	1999年			299
	2000年		きりたんぼ加工施設 増設・省力化	341
	2001年			439
	2002年			471
	2003年	大葉(水耕)、ミニトマト(水耕)栽培 廃止 ぶどう(土耕)、ラベンダー(土耕)栽培 開始	水耕栽培施設の撤去 ハウス:土耕栽培環境整備	524
	2004年	苗販売用ハウスの設置 地元にある大手スーパーのインショップでの販売開始	苗販売用のハウス 移動・設置	522
	2005年	農事組合法人から、(株)Aへ アグリビジネス投資育成株式会社からの投資3000万円をうける 岩盤温浴事業 設立 ハーブ・インストラクター養成講座開始	岩盤温浴施設 設置	526
	2006年			578
	2007年	農村・農業活性化を目的としたNPOに参画		602
2008年	関連主体と共に地場産物を味わう会の設立 運営 Y市がどぶろく特区に認定。どぶろく製造開始		623	
2009年	秋田県の東京アンテナショップの経営を受託する	仕込み蔵 設置	560	
2010年	由利本荘市 地域活性化を狙いピザ窯3台を観光施設に設置 そのうち1つを(株)Bの観光農園に設置 菜種油 製造開始	搾油所 設置	810	

資料：鈴木[2]，ヒアリング調査を基に作成

散を図る必要性を実感したという。

最後に、1994年から現在までの地域農業の拠点創出期について説明する。地域農業の拠点創出期は1994年から現在まで。1994年には観光交流拠点となる都市農村交流施設やハーブガーデンを整備し、1995年にはハーブガーデン事業の営業を開始している。2003年には春と秋の観光資源創出のためにラベンダーとぶどうの土耕栽培を開始。この

時に設立当初から行っていた水耕栽培を廃止した。その後、2004年には苗販売用のハウスを、2005年には岩盤温浴施設を設置し、ハーブと健康に軸を置いたサービス事業を展開している。

加工事業にも進展が見られた。全国規模の大手スーパーときりたんぼの取引が1999年に始まった。2000年にはきりたんぼ製造施設の規模を拡大し、包装室を整備するなど製造ラインを確立した。

第3表 株式会社Aの収支差額

	利益剰余金 (千円)	2010年3月末時点 からの増減(千円)	期間区分	
2010年 3月末時点	85,044	0	観光農園開園期間 (4月～10月)	
4月末時点	67,777	-17,267		
5月末時点	68,708	-16,336		
6月末時点	59,537	-25,507		
7月末時点	49,182	-35,862		
8月末時点	42,445	-42,599		
9月末時点	40,932	-44,112		
10月末時点	67,568	-17,476		
11月末時点	79,718	-5,326		農産物加工場稼働期間 (10月～3月)
12月末時点	88,776	3,732		
2011年 1月末時点	120,538	35,494		
2月末時点	131,013	45,969		
3月末時点	63,552	-21,492		

資料：株式会社Aの経営資料を基に作成

注：収支差額は、2010年度末時点の利益剰余金から各月末の利益剰余金を引いた値とした

株式会社Aの売上は、農産物加工から観光事業、農産物加工品の販路開拓などによって売上を徐々に伸ばしてきた。大手スーパーとの取引開始以降、緩やかではあるものの売り上げは右肩上がりに増加している。そして、2010年には東京にある秋田県のアンテナショップの指定管理者となり、売上は8億円を超えるところまで伸ばしてきた。

株式会社Aの都市農村交流施設に訪れた観光客数は、1996年は12万人、2002年には5.5万人、2003年は5.3万人と推移した。2003年に都市農村交流施設の来場者数を増やすことを目的とし、今まで取り組んでいたトマトの水耕栽培を辞め、その代わりに観光の目玉としてぶどうとラベンダーの土耕栽培に取り組み始めた。その結果、観光客数が2004年は8万人となり、前年より2万人以上多く訪れていた。以降、8万人以上の観光客が年間訪れる施設になったが、観光客が増加したからといって売上が増加することもなく、売上増加と観光客増加に相関関係はみられない。

ちなみに株式会社Aは、地域貢献の一環として菜の花栽培にも取り組んでおり、2010年と2011年にはY市矢島地区の菜の花祭り実行委員長も務めている。Y市矢島地区で収穫されたナタネは株式会社A内にある搾油所で搾油されている。その

上、地元の由利牛の消費拡大を目的とした会を発足しイベントを企画・運営したり、地元住民向けのクリスマスイベントを企画・運営したり、地域農業全体の底上げや地域住民の憩いの場の創出といったことにも積極的に取り組んでいる。

## 2. 直近の経営実態

### 1) 2010年度の収支差額の推移

株式会社Aは、1年間の中で二次産業部門と三次産業部門に取り組む時期が異なる。三次産業部門の観光農園は4月から10月まで営業し、11月から翌3月までは休園する。一方、二次産業部門の農産物加工事業は10月から3月に集中して取り組まれる。

これは、①冬季期間は観光農園の客数が少なくなるから、②株式会社Aの製造する農産物加工品が季節商品であったり、秋以降に収穫されたりする農産物を原料としていたりするからである。

第1図は、2010年度における株式会社Aの収支差額の月別推移を示したものである。第1図より、株式会社Aの収支差額は、観光農園事業に特化した9月まで減少の一途を辿る。

しかし、加工事業が稼働する10月以降は収支差額が増加に転じている。ちなみに、年度末である3月に1年分の減価償却費を一括で処理する。2010年は搾油所の設置といった設備投資に出費が嵩んだため年度末の収支差額は前年度より2,149万円下回るものの、観光農園営業期間の経営赤字分を食品加工事業で穴埋めをすることができている。

また、搾油施設の購入は地域貢献分野で取り組むY市矢島地区の菜の花栽培事業の一環としての投資である。そのことから、株式会社Aは地域貢献の分野にも加工事業で生じた利益を投資し、事業内容の充実化を図っているといえよう。

以上の結果より様々な角度から経営を展開しているものの、その経営を支えているのは域外に財・

サービスを販売している二次産業部門であることが明らかになった。

## 2) 2010年度の雇用実態

株式会社Aの事業は、冬季期間に行う農産物加工事業によって利益を創出していることが前項で明らかになった。第4表は、株式会社Aの月別従業員の出勤日数と従業員数とそれに占めるパートの人数の割合について整理したものである。農産物加工事業が稼働する10月以降、株式会社Aは従業員の出勤日数が増加していた。10月以降に必要となった労働力は、パートの数を増加することによって調整していたことが明らかになった。

第5表は、常勤で株式会社Aに勤める従業員と

第4表 株式会社Aの月別労働従事日数と従事者数

	出勤日数(日)				従業員数 (人)	うちパート 人数(人)	パートの 割合(%)
	正社員	常勤 パート	パート	合計			
2010年4月	471	232	404	1107	57	26	45.6
2010年5月	443	265	464	1172	71	41	57.7
2010年6月	434	260	393	1087	62	29	46.8
2010年7月	438	242	432	1112	62	29	46.8
2010年8月	444	261	451	1156	62	29	46.8
2010年9月	436	274	445	1155	67	33	49.3
2010年10月	423	297	542	1262	77	43	55.8
2010年11月	459	307	642	1408	79	45	57.0
2010年12月	441	284	641	1366	76	42	55.3
2011年1月	458	206	571	1235	73	38	52.1
2011年2月	482	207	466	1155	63	30	47.6
2011年3月	388	207	341	936	53	20	37.7

資料：株式会社Aの経営資料より作成

第5表 株式会社Aの労働者数の季節変動

	春・夏季						秋・冬季					
	全体		正社員 常勤パート		パート		全体		正社員 常勤パート		パート	
	人	%	人	%	人	%	人	%	人	%	人	%
農(作)業	11	9	0	0	11	12	4	3	0	0	4	4
農産物加工	2	2	1	3	1	1	60	48	16	46	44	49
観光農園	68	54	25	72	43	47	29	23	10	29	19	21
事務全般	11	9	8	23	3	3	9	7	6	17	3	3
仕事なし	33	26	1	3	32	36	23	18	3	9	20	22
計	125	100	35	100	90	100	125	100	35	100	90	100

資料：株式会社Aの経営資料より作成

パートが従事する事業について整理したものである。通年で雇用されている者は夏季期間と冬季期間で異なる作業を行い、冬季期間に農産物加工事業へ投下する労働力は60名でそのうち44名がパートであった。

その44名のうち9名はシルバー人材を活用し、6名は春・夏季は瓦職人(5名)や仕出し屋(1名)といった別の仕事に就いていた。

なお、秋・冬季期間にパートとして株式会社Aで働いていた70名の従業員のうち32名は冬季のみの雇用者であった。

このように、通年で雇用されている者は夏季期間と冬季期間で異なる作業を行い、冬季期間のみの就業者は、シルバー人材から派遣された季節労働者や、その年度のみの有期契約労働者として就業することで株式会社Aは事業に必要な労働力を柔軟に確保していた。

毎年異なる有期契約労働者が雇用されても事業が円滑に動くのは、この部門で製造する商品の作業がライン化されており、比較的だれでも取り組みやすいことが背景にある。

#### IV 考察

本事例より、明らかになったのは以下の三点である。

第一に、株式会社Aは一次産業から二次産業、三次産業、地域貢献事業と事業を拡大してきたことである。異なる産業部門の事業を組み合わせたことによって経営リスクを分散させた。かつ、三次産業部門は二次産業部門の閑散期には社員の雇用を吸収し、地域農業の拠点を創出した。

第二に、秋田県のように大消費地から遠隔にある地域で取り組まれていた株式会社Aの農業の六次産業化の取組は、二次産業部門で取組の基盤を固めていたことである。二次産業で経営基盤を固めることによって、三次産業部門や社会貢献活動といった更なる事業展開が可能となった。

第三に、株式会社Aの経営を支える二次産業部門は期間雇用やパート労働といった低賃金労働力

に依拠していることである。

以上より、株式会社Aのように地域内で成功していると思われる事例でも、地域内で財・サービスを提供する三次産業部門のみではその経営を支えることが難しく、消費者のいる域外に財・サービスを移出し提供することが可能な二次産業部門によって経営が支えられていることが明らかになった。そして、株式会社Aの経営の核となっている二次産業部門は期間雇用やパート労働といった低賃金労働力に依拠していた。

大消費地から遠い農村における農業の六次産業化の限界が本事例から明らかとなった。この限界を如何に打破するべきかを検討することが今後の課題である。

#### [引用文献]

- [1] 片上敏喜 (2012) 「新産業としての農業の6次産業化の成立要件に関する研究—近畿地方を中心に—」『農業研究』第25号, pp.307-321.
- [2] 鈴木幸夫 (2010) 「地域シンポジウム・第三報告地域に根ざした6次産業を目指して」『平成22年度日本農業経営学会研究大会 報告要旨』pp.71~pp.73, 日本農業経営学会.
- [3] 日本政策投資銀行東北支店 (2008) 『東北における6次産業クラスター化戦略』
- [4] 林寛子ら (2011) 「和歌山県における農業の6次産業化の取り組みと課題—大規模農産物直売所「めっけもん広場」を事例として—」『近畿中国四国農研農』第22号, pp.17-pp.24, 近畿中国四国農業研究センター
- [5] 室岡順一ら (2011) 「農産物直売所を核とした6次産業化の意義—近畿中国四国における事例と研究成果から—」『近畿中国四国農研農』第22号, pp.34-pp.48, 近畿中国四国農業研究センター.
- [6] 室屋有宏 (2011) 「6次産業化の論理と基本課題—農山漁村から市場経済を組み替える取組み—」『農林金融』第64巻第4号 通巻782号, pp.20-33, 農林中金総合研究所