

# 卒業論文

農村女性の多様な就農前キャリアを活かした起業活動の発展

2018 年 1 月

東京農業大学 国際食料情報学部  
食料環境経済学科

41714029 稲垣 京子

## 目次

第1章	はじめに .....	3
第2章	先行研究にみる農村女性起業.....	4
第1節	農村女性起業の先行研究.....	4
第2節	就農前のキャリアに関する先行研究 .....	6
第3節	課題 .....	7
第3章	調査の概要 .....	9
第1節	対象と内容 .....	9
第2節	埼玉県概要 .....	10
第3節	キャリアアップ講座の概要.....	13
第4章	調査結果と考察.....	15
第1節	個別起業と就農前キャリアの関係 .....	15
第2節	就農前キャリアの活用 .....	25
第1項	直接的に活用される就農前キャリア .....	28
第2項	間接的に活用される就農前キャリア .....	29
第3項	就農前キャリアの活用のまとめ .....	30
第3節	キャリアアップ講座に関する結果と考察 .....	31
第1項	講座への参加経緯 .....	31
第2項	講座での習得内容 .....	33
第3項	起業活動の課題 .....	35
第4項	課題解決の工夫 .....	37
第4節	全体の考察.....	38
第5章	結論.....	40
謝辞.....		41
参考文献.....		42

## 第1章 はじめに

本研究は、農村女性の就農前キャリアが起業活動の発展にどのような影響を与えているかを明らかにし、現代農村女性起業への新たな支援策を提案する。

農村女性起業とは、農村女性が主体となって形成した経済活動を示しており、起業内容は主に農産物の加工や販売などがあげられる。農村女性起業は、女性の経済的自立や地位向上など社会問題の解決策につながるとされ、1990年代から農村女性グループを対象として関係機関からの支援が行われるようになった。さらに、近年の農村女性起業は、女性の経済的自立や社会的地位の向上という局面から、地域活性化や生活の維持など社会的役割を担うまでに発展している。

関係機関からの支援により、現在の農村女性起業数は約1万件にのぼる。1990年代では、グループ経営数が圧倒的に多かったが、2000年以降は、若い世代での個別起業数が増加している。個別起業数の増加は、起業家自身の変化が影響していることがあげられ、農村女性のキャリアの多様化が個別起業を可能にしていると指摘された。また、就農前のキャリアが起業活動の販売部門と財務部門に活用されていることも明らかになっている。

しかしながら、就農前のキャリアが起業活動の発展にどのような影響があるのかについて明らかにされた研究は十分とはいえない。また、農村女性のキャリアの多様化により求められる支援の変化も考えられる。

そこで本研究では、個別に起業活動を行う農村女性への聞き取り調査を実施し、農村女性がどのような就農前キャリアを経ているのかを把握し、それらが起業活動の発展に与える影響と課題について明らかにする。これを踏まえたうえで、現代の農村女性に適した新たな起業支援策を提案する。

## 第2章 先行研究にみる農村女性起業

### 第1節 農村女性起業の先行研究

本研究における農村女性起業とは、農林水産省の「農村女性による起業活動の実態調査の概要」の定義によるものとする。それによれば、農村等に在住している女性を中心となっていく、地域産物を利用した農林漁業関連の女性の収入につながる無償ボランティアを除いた経済活動である。これは、女性が主たる経営を担っている個別(単独)またはグループ(複数)の経営形態であり、法人化して起業活動を行っている者も含む(農林水産省, 2017)。加えて本研究においては、農村女性による加工や販売のみではなく広報活動も農村女性による経済活動として考える。

第二次世界大戦以降、農林水産省の生活改善普及事業を中心に農村女性の地位向上が図られてきた。しかし、生活改善普及事業で位置付けられた農村女性は、女性を生活面の担い手としての位置付けが強く、女性が自ら現金収入を得て経済的自立を促すものではなかった。

しかし、1992年の「農山漁村の女性に関する中長期ビジョン」(以下中長期ビジョン)において、初めて「女性の起業への支援」という言葉が使われ、女性が公的に農業の担い手として示された。中長期ビジョン以前から農村女性は農産物加工や直売所の運営などを行っていたが、それらの位置付けや価値を明確に示すことで、支援や担い手としての女性の主体形成の促進に効果があるとされた。実際に中長期ビジョンの中で、「朝市や農林水産物の加工、高齢向け給食サービス、地場産品を用いたレストラン等女性が主体となって起業した経済活動が芽生えはじめている(中略)こうした活動を農山漁村における経済的に採算のとれる地域内発型起業の萌え芽としてとらえ、その発展に向けて支援をしていくことが重要である」と支援の必要性が記述されている。中長期ビジョンの対象者は、農業を仕事として行い、農村で暮らしている「女性」であり、農山漁村の女性の地位向上が重要視された。

中長期ビジョンを受けて、農村女性起業の役割と発展方策についての調査や、農村女性の主体性と能力発揮に関する調査が行われ、1994年から「農村女性グループ起業支援事業」が開始された。この事業において支援の対象とされた多くは、生活改善グループやJAの女性部などのグループであり、情報提供や研修などが行われていった。

農村女性起業への支援が本格化し、(社)地域社会計画センター(1993)が農村女性起業の全国的な動向についての調査を行った。調査によって農村女性は自身の収入を得るためのビジネス思考だけではなく、「志し」を持ち地域活性化、能力向上、自己実現など女性のエンパワメント効果を持つ志し志向があることが明らかにされている。農村女性起業の志し志向とビジネス志向については、宮城(1996)を参照されたい。この農村女性の持つ

「志し」には、農村の地域活性化などの社会的効果があると岩崎ら（2001）が指摘している。また、澤野（2012）は起業活動を通じた地域の担い手となる可能性を示唆し、農村女性起業は社会的企業として今後活躍する可能性を明らかにした。

このように農村女性起業は関係機関の支援のもとで、農村女性が主体となって収入を獲得し女性の経済的な自立を促進することで、農村女性の地位向上を図ってきた。多様な支援の効果によって、図1から読み取れるよう1997年では、およそ4000件であった農村女性起業数は現在約9,500件と2倍以上増加している。

一方、グループ経営数は減少しているが、個別起業数は増加傾向にある（図1）。グループ経営数減少の背景には、起業活動の継承問題が指摘されている。諸藤（2009）は、グループ経営の減少理由としてグループ経営の閉鎖性を指摘している。グループが仲間意識のもとに形成されていたため、自分たちの意と一致する女性しか新規に受け入れないなどの理由によりグループの休止・解散が起こっていることを明らかにした。また、グループの継承を志向するグループにおいても、早期の世代交代を進め定年制などの現代的な起業環境を整え、フレキシブルな就業の可能性のアピールなどの課題を抱えていることを指摘している。

一方、個別起業数の増加に対して原（2009）は、農村女性の変化が影響を与えていると指摘している。農村女性の変化として原は、現在の農村女性のライフコースの多様化、キャリアを活かした独自の取り組みなどをあげている。農村女性が起業前に持つ多様な能力が、独自の起業活動を行うことを可能にしていることが明らかになり、農村女性の多様なキャリアの重要性を明らかにした。また、個別起業の増加は女性自身の能力を活かした仕事のあり方を作っている。しかし、グループ経営と比較した場合は事業規模拡大の困難性や地域への効果が低いことを指摘している。

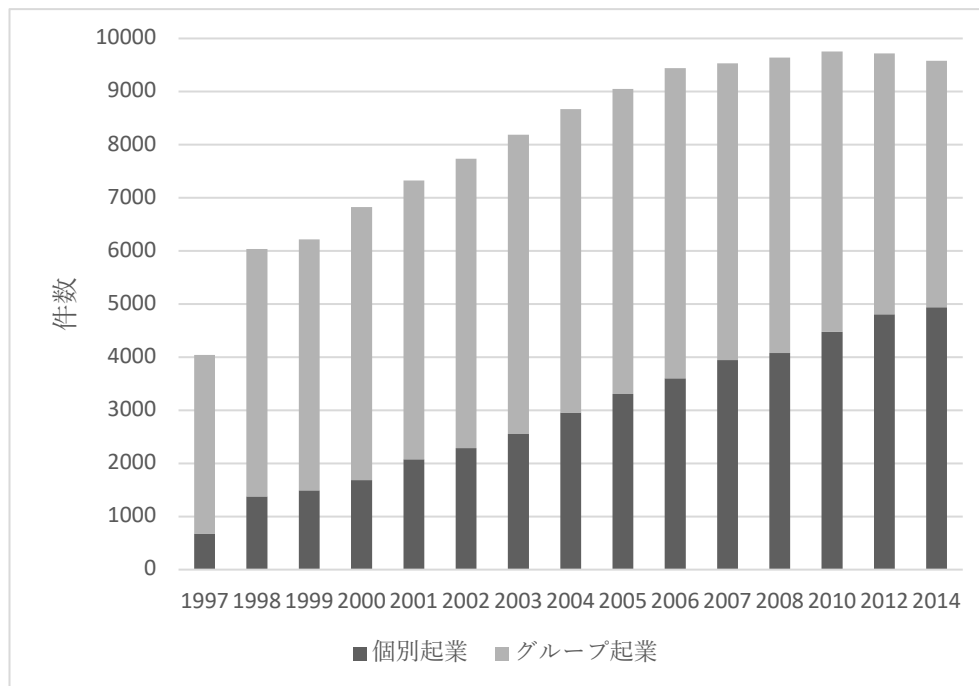


図 1：農村女性の動向

出典：農林水産省「農村女性による起業活動実態調査」

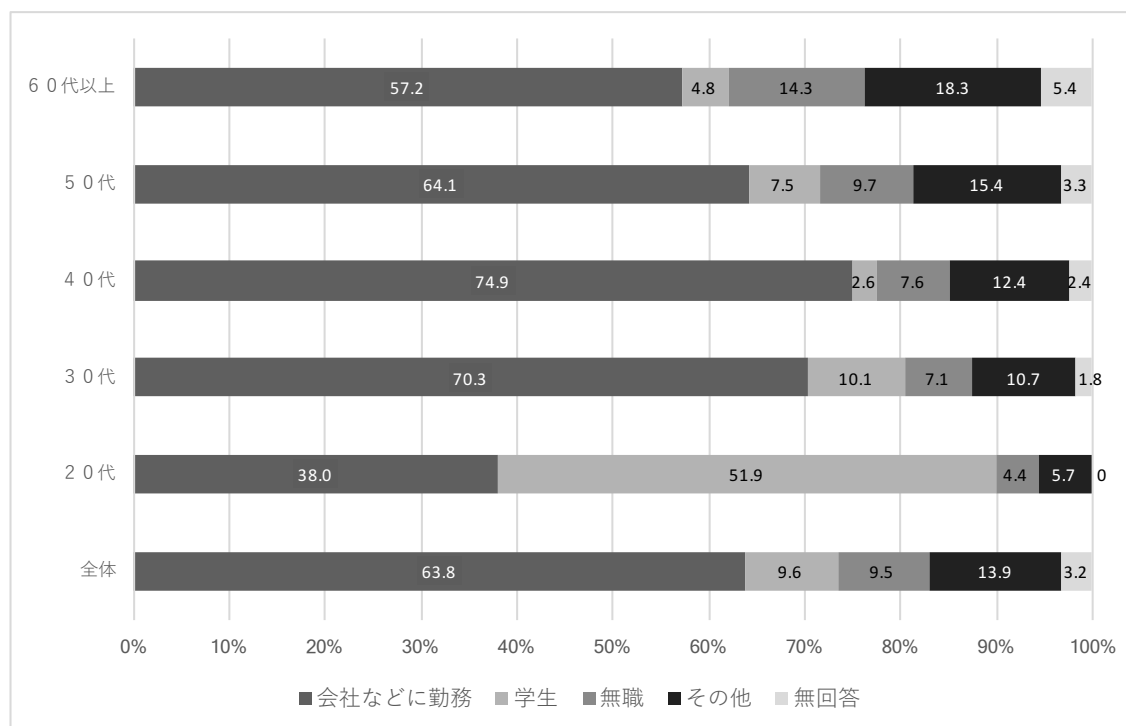


図 2：農村女性の就農前の職業

出典：「女性農業者の活躍促進に関する調査事業報告書」

## 第2節 就農前のキャリアに関する先行研究

前節において原は個別起業数の増加の背景として、農村女性のライフコースの多様化を指摘している。農林水産省委託事業による「女性農業者の活躍促進に関する調査事業報告書」では、女性農業者に必要な支援策について検討するための基礎資料を作成するためのアンケートをおこなっている。回答者属性は、20代が7.6%（158）、30代が16.3%（377）、40代が22.2%（459）、50代が27.9%（577）、60代以上は24.3%（502）の計2,070人である。

「就農前の職業」という質問に対しては、30代以降の女性は就農する前に「会社などに勤務」が最も多くなっている（図2）。これにより、農村女性が起業活動において就農前のキャリアを活用していることが推測できる。

「女性農業者の活躍促進に関する調査事業報告書」の調査から現在の農村女性は就農前に多様なキャリア経験を経て就農していることが明らかになった。

農村女性の就農前キャリアに関する研究として以下のものがあげられる。片倉（2006）は、経営参画期の女性農業者を対象にした経営発展への貢献について調査し、就農前キャリアが販売管理部門で活用されていることを明らかにした。加えて片山（2006）は、農業の学習経験がある人と学習経験がない人とでは異なる強みを持つことを明らかにした。農業学習経験がある女性の強みとして、農業技術を習得していることや地域からの信頼が強くなることなどがあげられる。一方、農業学習経験がない女性の場合は、農外就業経験が農業や農村に新たな視点をもたらすことや、他産業で得た経験やスキルが農業経営に活用できるなどの強みを持っていることである。

以上のように、農村女性の就農前キャリアは販売部門、管理部門、農業経営において活用されているだけでなく、他産業での就業経験を活かし農村に新たな視点をもたらしていることが明らかにされた。

## 第3節 課題

農村女性は、彼女らの能力や視点を活かし積極的に起業活動を行っている。近年は、農村女性のキャリアが多様化したことで個別に起業を行うことが可能になっていることが明らかにされた。また、農村女性の就農前キャリアが農業経営内において販売・財務部門や農業部門で活用されていることが明らかにされている。

しかしながら、就農前キャリアがどのように起業活動に影響しているのかについて具体的に明らかにした研究は十分ではない。また、現在実施されている関係機関からの支援が起業活動にどのような影響を与えているのか、どのような支援が求められているのかにつ

いて、農村女性の就農前キャリアが多様化した今、もう一度調査する必要がある。

そこで本研究では、①個別起業と就農前キャリアの関係、②就農前キャリアが起業活動に与える影響、③農村女性起業支援の効果と求められる支援の三つの課題を明らかにする。上記の課題を明らかにすることで、就農前キャリアがどのように起業活動に影響しているのかを踏まえ、個別に起業活動を行う農村女性起業への新たな支援を提案する。



### 第3章 調査の概要

#### 第1節 対象と内容

先述した課題を明らかにするため、埼玉県が主催する「農業女子キャリアアップ講座（以下キャリアアップ講座）」の第一期生に聞き取り調査を行なった。キャリアアップ講座の詳細については後述する。

本研究の調査対象者は、講座に参加した29名のうちの7名（表1）である。調査対象者として選出した7名は、40代から50代であり、個別に起業活動を行っている女性とした。

上記の農村女性起業者を対象とした理由は、講座に参加していることから現在の起業活動を発展させようとする意欲的な女性であり、個別に起業活動を行なっていたからである。また、個別起業を選択した理由は以下の二つである。目は、先述した個別起業数の増加傾向から、今後も個別経営が増加し、本研究で明らかにする内容が実際に貢献すると予測できるからである。二つ目は、個別に起業活動を行なっている農村女性は、起業活動以外に農作業や事務などの農業経営を行なっており、起業活動を行う環境が類似しているからである。

本研究の調査方法は、聞き取り調査であり、調査対象者にアポイントメントを取り起業先に出向いて調査を行なった。調査時間は1名に対し約1時間半から2時間の調査時間を設け調査を実施した。調査の実施期間は2017年9月～11月である。聞き取り調査の内容は逐語記録と分析を行うため、事前に対象者の許可を得て音声録音を行なった。

調査内容は①学歴と職歴、②起業内容、③売り上げ、④従業員、⑤就農経緯、⑥起業経緯、⑦初期投資の資金調達、⑧起業後の資金調達、⑨技術習得、⑩講座への参加経緯 ⑪講座での習得、⑫課題、の12項目について質問を行った。

表1：聞き取り調査対象者の概要

農家名	地域	年齢(代)	就農経緯	主な作目	作付け面積	起業内容
A	熊谷市	50	新規参入	野菜(ネギ)	約20a	加工, 販売, 広報
B		50	夫が農家	野菜(トマト)	約30a	販売, 広報
C	行田市	40	夫が農家	米, 果樹(梨)	16ha	直売所, 加工, 販売, 広報
D		40	夫が農家	花卉(シクラメン)	5,000鉢	販売, 広報
E	桶川市	40	両親が農家	野菜, 果樹(柚子)	-	加工, 販売, 広報
F	鴻巣市	50	夫が農家	米, 野菜	-	加工, 販売, 広報
G	杉戸町	40	農家の後継人(第3者後継)	米	約28ha	食育, 販売, 広報

## 第2節 埼玉県概要

本研究の調査対象地に選定したしかしながら、県の農業生産額は 1902 億円であり農業生産が盛んに行われている県である。例えば、埼玉県は全国の中でも野菜と花卉の生産額が高く、野菜生産額は 967 億円で全国 6 位、花卉類の生産額は 165 億円と全国 5 位であり農業生産額が高いことがわかる（図 3）。埼玉県の農業生産額が高い理由の一つとして、農用地の割合が多いことである（図 4）。また、平地の割合も多く（図 5）比較的農業を行いやすい環境にあると考えられる。加えて、首都圏へのアクセスもよく輸送コストが抑えられる点も、埼玉県の農業が盛んである理由の一つであろう。

しかしながら、農業生産が盛んである一方、埼玉県産の農産物の普及活動には課題も見受けられる。その原因の一つとして、埼玉県の農業生産物は作目数が非常に多く（図 6）県の特産物やブランド化に力を入れているものの、すべての作目の普及活動は非常に困難と言える。それに伴い埼玉県は、グリーンツーリズムや 6 次産業化を強化し課題の解決に取り組んでいる。

県のグリーンツーリズムには、「食べる」「泊まる」「体験する」などの農山村を楽しむ 253 軒の施設がある。東部エリア、西部エリア、中央エリア、北部エリア、秩父エリアと五つのエリアに分かれそれぞれの地域の良さを活かしたツーリズムを展開している（埼玉県グリーンツーリズム資料より）。

加えて埼玉県は 6 次産業化の促進のため、主原料に埼玉県産農産物を使用し製造された加工品を「埼玉県ふるさと認証食品」として登録し PR するなどの取り組みを行っている。認証には県の認証基準を満たさなければならないなど、一定の基準を設け良質な商品の開発を目指している。2012 年からは、その中でも厳選された埼玉県産農産物を 100% 主原料とした加工食品を「ふるさと認証食品プレミアム」として登録するなどの工夫を行い高度な 6 次産業化にも取り組んでいる（埼玉県産農産物 ふるさと認証食品資料より）。

このような 6 次産業化の強化には、女性の感性や視点の豊かさ、消費者目線などの強みを活かす必要がある。そのため、県は農業版ウーマノミクス事業を行い、女性農業者を核とする 6 次産業化の促進を通じた地域活性化を目指している。農業版ウーマノミクス事業とは、女性の経営力の向上を図るとともに、新たなビジネスへのチャレンジを支援することで、地域の核となる女性農業者を育成し、地域における取り組みの波及を図るものである（埼玉県農業版ウーマノミクス資料より）。

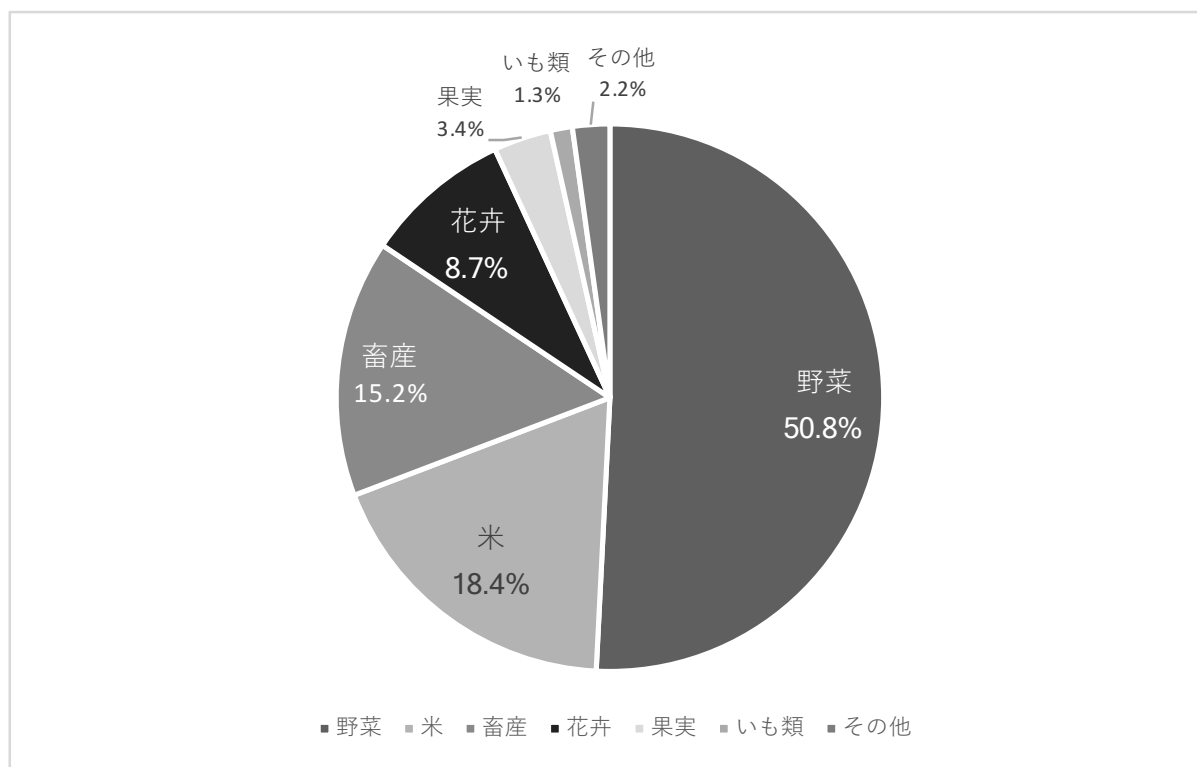


図 3：部門別農業生産額の割合（平成 26 年度）

出典：「グラフで見る彩の国さいたま」

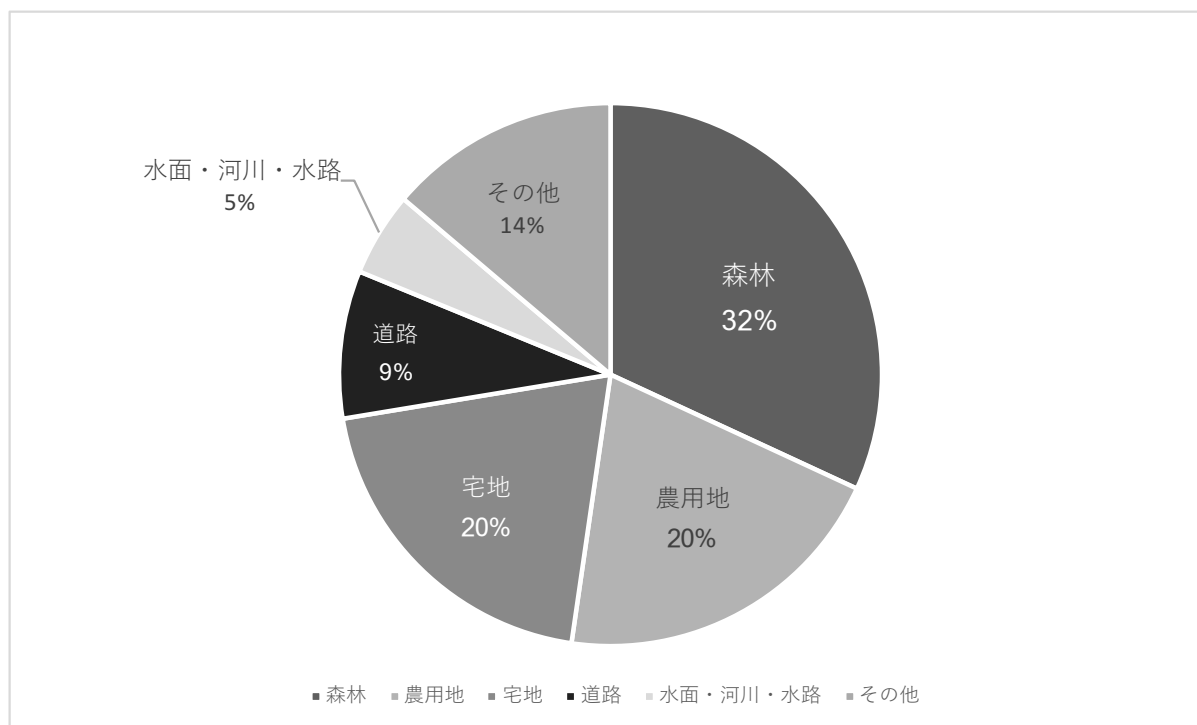


図 4：利用形態別の面積の割合

出典：「グラフで見る彩の国さいたま」

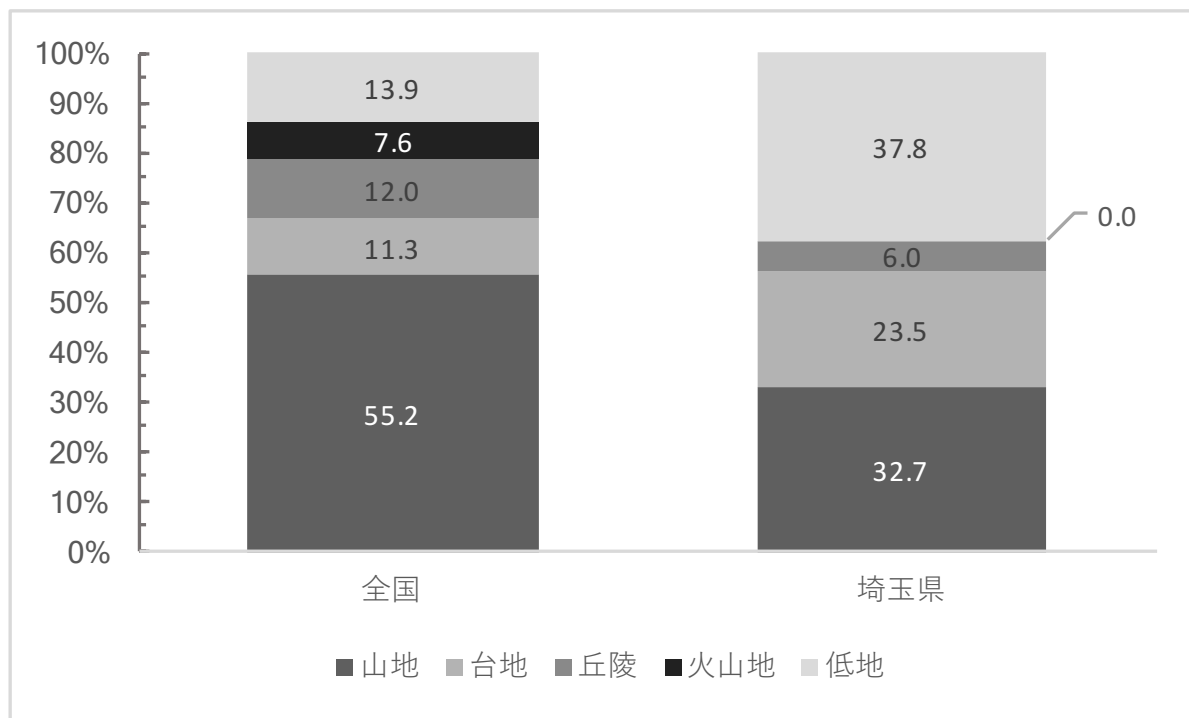


図5：地形別の面積の割合

出典：「グラフで見る彩の国さいたま」



図6：地域別の主な農産物

出典：「グラフで見る彩の国さいたま」

### 第3節 キャリアアップ講座の概要

キャリアアップ講座は平成28年度から埼玉県が実施している農村女性起業に対する支援事業であり、同県における農業版ウーマノミクスの一環である。農業版ウーマノミクス事業には大別して、農業女子ビジネススクールの開設と商品開発への支援の二つがある（図7）。キャリアアップ講座は農業女子ビジネススクールの枠組みの中で実施されており、次世代のリーダーとなり得る「人材」をキャリアアップさせるための体系的な集合研修である。この講座は意欲を持った農業女性を対象として行われている（埼玉県農業女子キャリアアップ講座チラシより）。

カリキュラムの内容は、集合研修5回、視察研修4回、ビジネスプラン発表会の計10回である。表2は集合研修5回で行われた講座内容である。集合研修では、ビジネスプランの発表を目標とし、商品開発、マーケティングの知識、講師を招いた事例紹介などを通じて各受講生のビジネスプランを作成する。視察研修では、先行者である農村女性起業の見学、事業説明、質疑応答を通じた研修を実施している。研修の最後には、事業連携や新商品開発に興味のある企業等に各受講生がビジネスプランを発表する。これにより、受講生と県内企業等とのマッチングを行う取り組みも含まれている。

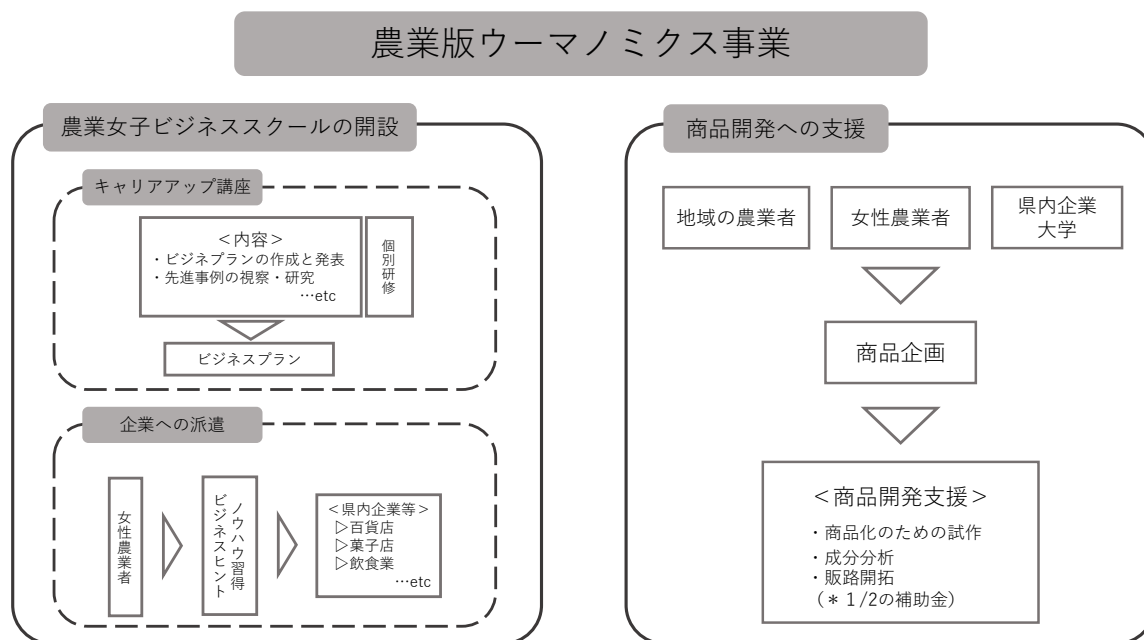


図7：キャリアアップ講座の位置

出典：「農業版ウーマノミクス事業」資料

表 2：集合研修 10 回の内容

開催回	講座内容	目的
第 1 回	経営戦略の立て方	経営戦略の基礎とポイント
	ビジネスプラン作成の手引き	ビジネスプランの作成方法、発表基礎
第 2 回	マーケティング・商品企画、開発	ターゲティング、PR・販売手法
	ワークショップ（農産物販売のPR・手法）	模擬商談
	SNSの活用法	Facebookの作成・運用
第 3 回	6 次産業化の取り組み方法	取り組みの紹介
	デザインと情報発信力を学ぶ	パッケージデザイン、売り方、写真、ロゴ、キャッチコピーの作成に関するアドバイス
	Power Point初級講座	発表会用のPPT作成基礎
第 4 回	食品加工の基礎知識	法規、保存方法、加工メリット、6次産業化のアイデア
	ビジネスプランの作成演習	発表会用の資料作成
第 5 回	ビジネスプランの作成演習	発表会用の資料作成
	ビジネスプランの講評	講師・県庁職員からのアドバイス

出典：「キャリアアップ講座」資料

## 第4章 調査結果と考察

### 第1節 個別起業と就農前キャリアの関係

聞き取り調査の逐語記録より学歴と職歴、起業内容、売り上げ、従業員、就農経緯、起業経緯、初期投資の資金調達、起業後の資金調達について個別に調査結果をまとめた。

#### 1. A氏

##### ① 学歴と職歴

A氏は埼玉県出身でサラリーマン家庭に育ち、短大（国文学）を卒業後、就職しCADオペレーターとして働いていた。その後出版社に就職し、パートナーと熊谷で居酒屋経営を副業としてはじめた。居酒屋を3店舗展開したことをきっかけに出版社を退職。その後、居酒屋経営は職員の独立などがあり1店舗へと規模を縮小させた。そこでA氏はリスク分散のため実兄と地域密着型フリーペーパーの創刊をはじめた。その後、広報、流通、店舗改装、プロデュース活動、イベント運営など数々の仕事を経験し、地元食材を集めたアンテナショップの運営を任されるなど、様々な就農前キャリアを経て就農している。

##### ② 起業経緯

商店街の空き店舗対策のためA氏は、アンテナショップの運営を任されていた。その際、「売れ残り野菜を活用できないか」というA氏の考えにより、ピクルス加工・販売の起業活動を開始した。起業活動においてピクルス加工を選択した理由は、野菜の彩りや形を残して消費者に届けたいというA氏の思いと、居酒屋のメニューとしてピクルスを販売しており顧客からの反応が良かったからである。専業農家として活動する今もリスク分散として加工・販売を続けている。

##### ③ 起業内容

A氏は自家農園の農産物を用いて、ピクルスの生産、商品開発、加工・流通、販売、広報を行っている。生産した農産物や委託された農産物を使用してピクルスの加工を行なっている。ピクルスも彩を意識したピクルスを生産し、工場の機械では決して真似のできないものを作ることを意識している。また、原材料には埼玉県産の農産物を使用することや、無添加にこだわって商品開発をするなどの工夫を凝らしている。現在は袋入りと瓶入りの2種類の梱包方法で出荷し、バイヤーとの交渉や販路拡大もA氏が積極的に行なっている。

##### ④ 就農経緯

居酒屋経営を行うなか女性をターゲットにした彩りの良い野菜や小さな野菜を生産するため、小規模の畑を借りて農業生産を行っている。居酒屋を経営している際に地域のアンテナショップの運営を任されたことをきっかけに起業活動を開始した。その後、居酒屋を買い取りたいという従業員からの提案を受け、「これからは農業だ」という思いもあったため専業農家になることを決意し新規就農した。

## ⑤ 売り上げ

生産したピクルスはパック入り約 500 円、瓶入り約 800 円で販売している。年間の売り上げは約 100 万円であり、起業活動が本格化したため今後は売り上げが上がる見込みである。

## ⑥ 労働力構成

A 氏とパートナーの 2 人で行なっている。加工部門のほとんどは A 氏のみで行なっており、パートナーは繁忙時の手伝いとして起業活動に参加している。農業生産はパートナーが中心に行っており、今後は雇用を導入し、A 氏自身は加工に力を入れながら農業生産も行いたいと考えている。繁忙期のみ A 氏の母が農業生産の手伝いに来る。

## ⑦ 初期投資の資金調達

起業開始時、漬物加工には加工場が必要である。加工場は、A 氏の就農前に得ていた貯蓄を用いて家を借り、自ら借家の改装を行っていた。また、加工に使用する鍋や調理器具も A 氏の貯蓄から支払っていた。

## ⑧ 起業後の資金調達

起業後、ピクルスを量産するため野菜のカット器具を購入している。野菜のカット器具の購入資金は起業活動で得た売り上げを使用していた。A 氏は「加工に掛かる費用は、加工の売り上げから出資していこうと思う」と述べている。

# 2. B 氏

## ① 学歴と職歴

B 氏は埼玉県出身で稲作とトマト園芸を行う農家の娘である。短大（幼児教育）卒業後、病院で事務職をしていた。B 氏は就職後、実家の農作業の手伝いや経理も担当していた。その後リース会社の事務職へと転職し夫との結婚を機に退職した。加えて、野菜ソムリエ、食育ソムリエ、生け花師範など多数の資格を取得していた。

## ② 就農経緯

B 氏は農家に生まれ、農業の大変さや苦労を間近で見てきたため農業をするつもりはなかった。しかし、結婚後会社に勤めていた夫が周囲の勧めにより B 氏の実家が営む農業の後継者として就農した。その後、実父母と夫のみでは人手が足らず、B 氏も農業を手伝うようになり就農した。

## ③ 起業経緯

就農し、B 氏は生産物の配送・運搬を任されていた。地域の直売所に配達することが主な仕事であり、その時に他の商品の差別化をはかるためにラベル・POP の作成を行おうと



思ったことが起業活動を始めたきっかけである。夫からは「手間がかかるのでやらなくていい」と言われたが、自社農産物の差別化と利益獲得のために活動の継続を決意した。

#### ④ 起業内容

B 氏は農産物のブランド化を行なっている。ブランド化の具体的な取り組みとしては、ラベル・POP の作成、自社農産物のネーミングなど会社の認知度の向上による販売促進である。また、B 氏は独自に営業をするなど販路拡大も行っている。

#### ⑤ 売り上げ

広報活動を行っているため、農業経営にどのくらいの売り上げが貢献しているのか把握できていない。

#### ⑥ 労働力構成

B 氏、父、母、夫の 4 人である。夫が中心に農業生産を行い、B 氏は農作業の手伝いと配達、起業活動を行なっている。

#### ⑦ 初期投資の資金調達

起業活動には、パソコンとラベル用のシールが必要である。初期投資には農業経営の一部門として農業経営から投資をしている。

#### ⑧ 起業後の資金調達

起業後の資材購入費に関しては、初期投資資金と同様に農業経営の一部門として投資をしている。

### 3. C 氏

#### ① 学歴と職歴

C 氏は東京生まれ、埼玉育ちでサラリーマン家庭に育った。科学雑誌をきっかけに食料・環境問題に興味を持ち大学（農学）へ進学した。卒業後、埼玉県庁に就職し農業普及員として勤務していた。

#### ② 就農経緯

C 氏は同業者であった夫と結婚し、夫は梨などの普及員をしていた。夫の家は代々続く米農家で、夫のみ先に退職をして実家の農家に就農した。夫の代から法人経営をはじめ、新たに梨の生産を行うなど規模拡大に伴い、労働力不足のため夫の就農から 5 年後に C 氏も退職して就農した。

#### ③ 起業経緯

夫は就農後 6 次産業化に積極的に取り組んでおり、自社農産物を使用したアイスや大豆粉、米粉を OEM（相手先ブランド製造）で生産・販売していた。C 氏は就農後、夫が設立した直売所の運営を行うようになり、C 氏も自らが OEM で自社の梨を使用したサイダーを生

産し販売をしはじめた。C氏は直売所の運営を行う中で、大豆粉や米粉の売れ行きが伸び悩んでいたことをきっかけに、パンフレット、レシピ作りなどの広報活動をはじめた。その後イベントでの販売時に「消費者の口に入る形で売り出さないと売れない」というC氏の考えから、加工所を設置しグルテンフリーの焼き菓子生産を農業法人の一部門としてはじめた。また、自社製品の販売先を増やすため、販路拡大をはじめた。

#### ④ 起業内容

C氏は、直売所の運営とOEMで梨のサイダーを生産し販売を行なっている。また、自ら加工所を設置し、自社農産物を使ったグルテンフリーの焼き菓子をはじめ、大豆粉からパウンドケーキ、焼きドーナツ、米粉からシフォンケーキなどを生産し販売している。また、広報活動のためにパンフレット作成などもC氏が中心に行っている。

#### ⑤ 売り上げ

梨サイダーは一本あたり270円で年間売り上げが80万円である。焼き菓子・ジャム販売は年間売り上げ約40万円である。部門で換算すると約100万円になると述べた。広報活動の効果、販路拡大、量産計画により今後上昇する可能性がある。

#### ⑥ 労働力構成

農業経営は夫を中心に行い、パート（男性）1名と義母、C氏が手伝いをしている。直売所の運営はC氏を中心に、C氏の妹と行なっている。加工もC氏が中心に行い、パート（女性）1名が焼き菓子が得意なため手伝いをしてもらっている。経理はC氏の母が行い経費削減を行なっている。

#### ⑦ 初期投資の資金調達

OEMでの梨サイダーの生産、パンフレット、梱包資材の初期投資には補助金と農業経営の一部門として農業経営の資金を使用している。一方、焼き菓子を生産するか加工場とオーブンの設置は、補助金とC氏の貯蓄を初期投資に利用していた。焼き菓子の加工の利益は農業経営の利益として捉え、C氏に初期投資分を還付する流れを考えている。会社の一部門としてはじめた起業活動だが、「自分のやりたいと思ったことだから、自分が責任を持ち進める」というC氏の考えにより自らの部門は自らの貯蓄を投資資金に当てたと話している。

#### ⑧ 起業後の資金調達

起業活動に使用している原材料費や梱包資材などは農業経営の一部として投資している。

### 4. D氏

#### ① 学歴と職歴

D氏は埼玉県に生まれで父母も農業は営んでいなかった。短大（法律）を卒業後、都内

の銀行に勤務していた。

## ② 就農経緯

D 氏は夫との結婚を機に就農した。はじめは農家に嫁ぐことに疑問や不安はなかったが、就農後しばらくして、以前とは異なるライフサイクルに困惑することが多く生活リズムの形成やライフスタイルの変化への対応に約5年かかったという。

## ③ 起業経緯

就農後、農業経営のノウハウが掴め自ら率先して農作業をこなせるようになった頃、農業経営の課題が見えるようになったと述べている。これをきっかけに、家族内で発案をするなど積極的に経営改善を行いはじめた。農外就労経験がある D 氏はパートの立場も理解でき、夫とのやりとりから農家の立場も理解できることに気づいた。この気づきから、自らの就農前キャリア活かして農業経営におけるパートの就労環境の改善に取り組むことを決意したと述べた。その後、就農前キャリアを更に活かして D 氏にしかできない形で経営に貢献しようと思い、広報部を立ち上げ売り上げ、自家農園の認知度の向上に取り組んでいる。

## ④ 起業内容

D 氏は農業経営の一部門として広報部を立ち上げ、広報活動を積極的に行なっている。パンフレットの作成や Facebook の運営などを行い販路拡大や顧客開拓、リピーターの増加を目指している。また、D 氏が開拓した取引先との交渉なども行なっている。

## ⑤ 売り上げ

広報活動のため、売り上げの把握はできていない。

## ⑥ 労働力構成

農業経営部門においては家族4人（義父、義母、夫、D 氏）を中心に行い、パート（主婦）5名を雇用している。起業活動に関しては、D 氏が中心に活動をしているが意思決定は義父を中心としている。

## ⑦ 初期投資の資金調達

広報活動に必要なパンフレットの作成、デザイン料、印刷代などは補助金と農業経営の一部門として投資をしている。

## ⑧ 起業後の資金調達

起業後の資金調達も初期投資の資金調達同様に、農業経営の一部門として投資している。

# 5. E 氏

## ① 学歴と職歴

E 氏は埼玉県内の稲作農家に生まれ、大学（工学）を卒業後は企業に就職し FA 商品のケ

ースの設計を行っていた。転職を機に大手企業でカメラの設計を行っていた。その後、実家の農業に携わることを決意した。

## ② 就農経緯

会社に勤めているころ、祖母が亡くなり父母のこと、自家農園のことなどを現実的に考えるようになった。その頃、偶然農業ビジネス講習会のお知らせのメールが届き受講することを決め農業の勉強を始めた。その時は兼業で農業と仕事を両立できないかと考えていたが、畑を畑のまま残したいという E 氏の考えから専業農家になることを決意した。

## ③ 起業経緯

農業ビジネス講座で 6 次産業化について学び父に協力するため、手伝いだけではなくにか工夫ができないかと考えた。その時たまたま庭先の柚子に目が止まり柚子ジャムを試作して、米の販売先に配ったところ反響が良かった。それを機に、自家農園の野菜と果実を使えば年間を通じてジャムの生産ができると気づき加工を始めた。

## ④ 起業内容

E 氏は商品の商品企画・開発、生産、加工、流通、販売を行っている。自家農園で栽培した季節の野菜や果実を加工し約 40 種類のジャムを生産・販売している。栽培期間中は農薬不使用というこだわりや、レモンの皮からペクチンの抽出をおこない無添加の紅花ジャムの開発に成功し、地区の観光協会の推奨品になるなど商品開発も行っている。加えて、商品開発の技術はジャムのみではない。商品のバリエーションを増やすために、現在は自家農園で生産した野菜や果物を使用したグラッセや焼き菓子の生産も行っている。販売に関しては、自ら営業を行い地域の観光施設や JA からの声かけにより直売所で販売を行なっている。

## ⑤ 売り上げ

売り上げは年間約 150 万円であり、ジャムや焼き菓子のリピーターが多くなっていると感じており、今後は売り上げが伸びると考えられる。

## ⑥ 労働力構成

農業経営及び起業活動は基本的に E 氏のみで行なっている。商品開発の味の相談は姉に相談している。

## ⑦ 初期投資の資金調達

加工を始めるにあたり、加工場は実家の第 2 台所を使用することにした。しかし、加工場として使用するには台所の改修工事が必要であり、その資金は E 氏の貯蓄から投資していた。また、調理器具、冷蔵庫、オーブン、食器棚も E 氏の貯蓄から投資している。

## ⑧ 起業後の資金調達

起業後に使用する原材料は、自家農園の野菜と果樹を使用している。

## 6. F 氏

### ① 学歴と職歴

F 氏は静岡県出身で父母も農家ではなくサラリーマン家庭で育った。幼い頃から生き物が好きだったため農業高校へ進学し、畜産科がなかったため食品科学科へ進学した。卒業後は、食品関係の会社に就職した。その後退職し、ワーキングホリデーでオーストラリア、ニュージーランドに渡り農業系の仕事や販売系の仕事に携わっていた。帰国後は事務職を行っていた。

### ② 就農経緯

夫との結婚を機に就農した。もともと農業高校を卒業するなど農業に興味はあったが稲作に関しての知識はあまりなかった。

### ③ 起業経緯

県から6次産業化を勧められ夫からF氏に提案し、F氏が中心となり加工品の製造と広報活動を開始した。加工は焼き菓子を中心に製造していたが、加工と農業経営のバランスを取るのが難しいと感じていた。また、売り上げから利益が出ているのかも把握できず、加工の手間賃も把握することができなかったという。しかし、昨年からOEMに委託することを夫の合意のうえでF氏が決め企画・製造を開始したところ、手間賃が見えるため価格設定の明確化や時間も余裕ができたと話す。

### ④ 起業内容

自社の農産物を使った焼き菓子の製造とOEMで調味料の製造・販売を行っている。調味料を選択した理由は、調味料は焼き菓子などよりも賞味期限長いため保存ができる。また、イベント前の準備時間も短縮できるため農作業時間の確保など自分の時間が作れる利点があるためである。生産した加工品は、F氏が中心となりイベントなどで販売している。現在は、朝市やイベントで自家農園の無農薬野菜を販売している。また、時間が取れる時は、焼き菓子を製造・販売している。

### ⑤ 売り上げ

農業経営の一部門として起業しているため把握していない。

### ⑥ 労働力構成

農業経営は夫を中心に義父母とF氏の4人で営んでいる。F氏は農業経営の中で経理を担当しており、その傍らでF氏が中心となり加工・販売の起業活動を行なっている。

### ⑦ 初期投資の資金調達

起業活動を始める際の加工場、調理器具、冷蔵庫、オーブンは農業経営の一部門として農業経営から投資をしている。

### ⑧ 起業後の資金調達

起業後の資金調達も、初期投資の資金調達と同様に農業経営の一部門として投資している。

## 7. G氏

### ① 学歴と職歴

G氏は京都府に生まれ父母は農業を営んではおらず、府内の短大（美術）を卒業している。その後、海外の魅力に惹かれバックパッカーとして世界を旅しながら、帰国時は飲食業で中居をしていた。飲食業に勤務している際に体調を崩し、友人から自然食品販売会社を紹介され、玄米のみの生活をして体調が改善したことをきっかけに食に興味を持った。

### ② 就農経緯

就農経緯は結婚後、玄米の仕入先の見学に行き農村の環境の豊かさに惹かれ、また玄米の生産者から第3者の継承の後見人になることを勧められ、夫と2人で就農を決意した。現在G氏は、夫と共に環境保全型農業に取り組んでおり、減農薬・無農薬の米を生産している。

### ③ 起業経緯

イベントの運営は、仕入先の魅力を伝えるため、友人や知人を集め田んぼで農村の環境や稲作体験などのイベントを企画したことがきっかけである。現在は、農業生産会社と販売会社に分離し、販売会社を中心にイベントの運営を行なっている。OEMに関しては、イベント販売に参加した際に米のみの販売では売れ行きが伸びず加工品を販売しようと思ったことがきっかけである。これをきっかけに、夫が6次産業化の研修に参加し企画を立てた日本酒の製造を委託することを決意した。

### ④ 起業内容

主な起業内容はイベント企画・運営、交渉、販売、広報である。

イベント運営は、食育を中心に行っており田植え、いきもの調査、稲刈りの体験学習から無農薬栽培の必要性を学ぶ機会を創出している。イベントの企画、運営、資料作成などはG氏が中心となり行なっている。また、食育イベントは一般参加のみではなく、企業研修なども幅広く受け入れをしている。

G氏は、OEMで日本酒、焼き菓子の製造も行なっている。OEMの委託先との交渉や、販売管理などもG氏が中心に行っており、夫と相談しながら製造先を探し委託している。

### ⑤ 売り上げ

広報活動のため、売り上げは把握できていない。

### ⑥ 従業員

農業生産会社では、夫を中心として、G氏、社員3人、パート2人の計7人の従業員が就業

している。一方販売会社は夫, G 氏, 社員 2 人, パート 1 人の計 5 名で運営している。農業生産会社, 販売会社共に繁忙期は状況に応じてパートの人数を増やし対応している。

#### ⑦ 初期投資の資金調達

イベント運営に関しては, 農業生産会社の一部門として初めは投資を行っていた。現在は, 販売会社の一部門として投資を行っている。また, OEM を使用した 6 次産業化も販売会社の投資として行っている。

#### ⑧ 起業に必要な資金調達

起業活動に必要な運転資金も, 初期投資の資金調達と同様に販売会社の一部門として投資をしている。

表3：調査対象者の起業状況

農家名	学歴	職歴	起業内容	起業部門従業員	売上げ	起業経緯	起業目的	初期投資資金調達	起業後の資金調達
A	大卒(国文学)	居酒屋, アンテナショップ, フリーペーパー	加工, 販売, 広報	1人	約100万	本人の意思	利益獲得	本人の貯蓄	起業活動の売上げ
B	短大卒(幼児教育)	事務	販売, 広報	1人	—	本人の意思	利益獲得	農業経営の一部門として投資	農業経営の一部門として投資
C	大卒(農学)	県庁	直売所, 加工, 販売, 広報	3人	約100万	本人の意思	利益獲得	本人の貯蓄	本人の貯蓄
D	短大卒(法律)	銀行	販売, 広報	1人	—	本人の意思	利益獲得	農業経営の一部門として投資	農業経営の一部門として投資
E	大卒(工学)	機構設計	加工, 販売, 広報	1人	約150万円	本人の意思	農地保全	本人の貯蓄	本人の貯蓄
F	農業高校	ワーキングホリデー, 食品 関係企業, 海外経験, 事務	加工, 販売, 広報	1人	—	夫の勧め	利益獲得	農業経営の一部門として投資	農業経営の一部門として投資
G	短大卒(美術)	バックパッカー, 中居	食育, 販売, 広報	5人	—	本人の意思	食育	-	販売会社の一部門として投資



以上の調査結果のまとめから表3を作成し、就農前キャリアが個別起業に与える影響を考察した。考察により以下の四つの特徴が明らかになった。

はじめに、農村女性の就農前キャリアは個別での起業活動を可能にしている。就農前キャリアの経験が起業活動の発展に貢献していた。農村女性は就農前の経験を活用し、複数の事業を同時に行なうことが可能になっている。これにより、就農前キャリアが事業規模の拡大に貢献していると考えられる。また、事業拡大のためにOEMを用いて作業時間の短縮を図る工夫も見られた。しかし、個別に起業活動を行う場合、従業員は少なく農業経営と起業活動を両立していることや従業員人数も少数なため、やはり事業規模の拡大にも限界があると考えられる。

次に、起業活動の初期投資の資金調達に自らの貯蓄を用いて起業活動を始める場合は出資者が起業活動の采配を取っていることが明らかになった。これにより、農村女性が就農前に得た貯蓄を起業活動に投資することで、経営内起業においても起業活動における意思決定権が強くなると考えられる。

しかし、農村女性が起業活動として行う広報活動による利益獲得状況が把握できていないことも明らかになった。広報活動による起業活動及び農業経営への貢献度を明らかにすることで、起業活動の重要性を明らかにし、更なる起業活動の発展に寄与することが考えられる。このため、今後は購入者に対し情報獲得方法や購入の決め手などについてアンケート調査を行い広報活動の貢献度を明らかにすることが重要であると考えられる。

最後に、個別起業での起業活動はビジネス志向が強いことが明らかになった。個別起業を行う場合の利益獲得目的は農業経営への貢献であることが多く、獲得した利益は農業経営全体の利益として捉える起業者が多かった。これにより、農村女性は自らの収入を得るためではなく、農業経営全体に貢献するために行っていることが明らかになった。加えて、個別起業は先述した通り事業規模の拡大は限界があることや、ビジネス志向が強いことから、雇用創出や地域のイメージアップなど地域活性化の効果はグループ起業よりも低いと考えられる。

## 第2節 就農前キャリアの活用

就農前キャリアの活用では、質問項目の技術習得に関する逐語記録から調査対象者7名の技術習得の結果をまとめた。

### 1. A氏

加工に関する技術習得は、居酒屋の経験を活かし独学で行なっていた。居酒屋経営を行っていた時から保健所との関わりがあったため、「問い合わせやすかった」述べている。A氏は居酒屋を運営している際に調理師免許も取得しており、調理経験を活かして彩豊か

な製品に仕上げている。また、居酒屋の運営だけでなく接客も行なっていたため、加工品の企画も接客時の反応が良かったものを選ぶなど、顧客観察が役立っていると述べていた。

広報資料の作成は、就農前にフリーペーパーの作成経験や独学でイラストレーターを使ったデザインの作成技術を習得していた経験を活かして独自に作成し、コストを削減している。

販路拡大については、居酒屋経営やアンテナショップ運営時の渉外経験を活かして、バイヤーとの交渉やマーケティング知識を活かしている。

農業系の技術は、はじめ独学であったが就農して2、3年後に地元農家に認められアドバイスをもらえるようになり、地元の環境にあった農業生産を実現している。

## 2. B氏

農業経営の経理は、就農前に事務職をしていたことから基本的なパソコン操作ができたため前職の経験を活かしおこなっていた。また、事務職の経験で得た基本的なパソコン操作の知識は、ラベル・POPの大量生産にも活かしている。加えて、独学で消費者の目に止まるPOPの作成知識を習得し、POPなどはなるべく手書きで行うなどの工夫を行なっている。また、B氏は生け花の師範であり「お花には一番美しく見える角度があつて、野菜も同じ」とB氏が言うよう商品を美しく梱包し陳列する際に生け花の経験が活かされている。

## 3. C氏

加工に関する技術は幼い頃から菓子づくりが好きだったこともあり、幼い頃の経験を活かし独学で加工品生産を行なっている。米粉や大豆粉を使った製品は分量調整が難しいため、研修などに積極的に参加、自らお菓子の専門家に問い合わせるなどして解決をしている。また、C氏の妹は梱包が得意でデザインなどを相談しながらC氏が決定をしている。加えて、県庁職員時代のキャリアが補助金申請の書類作成などの事務処理に活かしている。

## 4. D氏

業者との交渉や販売先との交渉が主な仕事内容であり、短大時代に卒業祝賀会の運営を行なっていた経験が活かしている。祝賀会の運営では、ホテルの価格交渉、パンフレットの作成・印刷費用の交渉などの運営経験があり、値段交渉なども行なっていたため、広報資料作成のノウハウを既に習得していた。また、銀行時代の幅広い年代とのコミュニケーション能力が従業員とのコミュニケーションに活きており、経営改善につながっていると感じている。

## 5. E氏

加工技術は幼い頃から料理が好きであることや、就農前キャリアで養ったものづくりの基礎が活かしている。「機構設計もジャムの加工もものづくり」と述べている。また、クッキングスクールに通っていたことがあり、そこで菓子製造の基礎知識をつけていた。加え

て、就農前キャリアで学んだ高度な PC 技術を使い、パンフレットやラベル作りを行なっている。

#### 6. F 氏

加工に関する技術習得は幼い頃から行なっていた焼き菓子製造の経験と農業高校で得た知識が活きていると感じている。また、OEM にはワーキングホリデーで身につけた積極性を活かして、自ら製造元に出向き納得できる製品を生産している。

販売においては、ワーキングホリデーで経験した接客・販売経験を活かし積極的に広報活動を行なって販路拡大をしている。加えて、ワーキングホリデーでは俯瞰的視点を養うことができ、興味のあることに対しては積極的に情報収集を行い、自らの行う事業との関連性が薄くても事業に活かせる点を見出せるようになったと感じている。

経理に関しては、事務職をしていたこともあり基本的な PC 操作が可能であったため、ソフトウェアを使用し農業経営の経理を行なっている。

#### 7. G 氏

イベントの運営に使用する資料作成には短大時の経験が活きており、人にわかりやすく説明する、見せるという点で活用されていると感じていた。また、イベントを運営するうえで、参加者が有意義な時間を送れるように配慮するなど、参加者の様子を観察するなどの点で飲食業での接客経験が活きていると感じている。加えて、販売先や委託先などとの交渉にはバックパッカー時代の積極性が活きていると感じていた。

表 4：調査対象者の就農前キャリア

就農前キャリア		
農家名	学歴	職歴
A	大卒(国文学)	居酒屋, アンテナショップ, フリーペーパー
B	短大卒(幼児教育)	事務
C	大卒(農学)	県庁
D	短大卒(法律)	銀行
E	大卒(工学)	機構設計
F	農業高校(食品科学)	ワーキングホリデー, 食品企業, 事務
G	短大卒(美術)	バックパッカー, 中居

表 5：就農前キャリアの影響に関する結果

影響の与え方	キャリアの分類	具体的内容
直接的	運営系	交渉経験などが起業時の渉外に活用されている
	接客系	顧客観察能力がニーズへの対応に役立つ
	事務系	PC技術の基礎が広報資料作りや経理に役立つ
	美術系	美的センスが広報や陳列方法などに役立つ
	食・農系	食品の基礎知識が加工・広報の促進に貢献する
	工学系	ものづくりの基本と高度なPC技術が商品開発・広報などに役立つ
	公務員	事業発展シーズの獲得やその申請資料作りが円滑に行える
間接的	海外経験	能動的姿勢と俯瞰的視点が起業発展につながる
	農外就業経験	幅広い年代の人と付き合った経験が従業員満足度の向上に寄与する
	事務	基本的PC技術と経験が経理に役立つ

以上の結果から、調査対象者の就農前キャリアを表4にまとめた。調査対象者の就農前キャリアのまとめから、就農前キャリアを9つに分類した（表5）。就農前キャリアの分類により、就農前キャリアが起業活動に直接的と間接的に影響を与えていることが明らかになった。

#### 第1項 直接的に活用される就農前キャリア

##### ① 運営系

飲食店の運営や学校行事の運営などを通じて習得していた交渉経験が広報活動に必要なパンフレットの作成時の交渉、商品を卸すバイヤーとの交渉などに活用されており、交渉経験を起業時の渉外に活用していることが明らかになった。

##### ② 接客系

飲食業での接客経験を通じて顧客の表情を伺いながらの対応や商品開発などに活用されており顧客観察能力がニーズへの対応に役立っていることが明らかになった。

##### ③ 事務系

事務職を通じて身につけたPCの基本操作、ソフトウェアの操作などが、起業時に広報資料として作成するラベルやPOP作りに活きており、基礎的PC技術が広報資料作りに役立っていることが明らかになった。

#### ④ 美術系

美的センスが広報や梱包・陳列に活用されている。美術系大学の出身者の場合は、見やすい資料作りやデザイナーとラベルやパンフレットの交渉を行う時に活用していることが明らかになった。また、生け花師範の資格が野菜の梱包や陳列時に活用されており、美的センスの重要性を実感している。

#### ⑤ 食・農系

食と農に関する基礎知識は加工時に役立っている。資格取得のために学んだ食品の成分や調理法がラベルや POP 作りに活かしているなど加工・広報の活動に貢献していた。このように食品の基礎知識は加工・広報の促進に貢献していることが明らかになった。

#### ⑥ 工学系

大学時代に学んだ機構設計、趣味で行なっていたお絵かきソフトなど、より高度な PC 技術を習得しており、ラベルやパンフレット作りに活用されていることが明らかになった。また、ものづくりの基本は農業にも応用でき、商品開発や改良に活用されている。

#### ⑦ 公務員

事務処理能力の高さ、補助金等の情報收拾などに公務員時代の経験が活かしている。また、補助金等の使い方、申請書の書き方などが把握できているため積極的に申請を行っており、事業発展シーズの獲得や申請書作成が円滑であることが明らかになった。

#### ⑧ 海外経験

海外経験で得た能動的姿勢と俯瞰的視点が起業活動の発展に貢献していた。知りたいことを能動的に聞きに行く積極性や、興味のないことにも耳を傾け共通性を見出すなど、自らの起業活動に活かされていることが明らかになった。加えて、海外で養った柔軟な思考により自らの起業活動の課題解決にも活用している。

以上の8つの分類から、農村女性が就農前キャリアを積極的に活用し起業活動の発展を実現していることが明らかになった。また、逐語記録から「就農前の経験すべてが起業活動のどこか自然に活かされていると思います」、「経験してきた以上のことはできないから」などの回答から就農前に複数のキャリアを経験してきた女性の方が、起業の発展に有利であると考えられる。

### 第2項 間接的に活用される就農前キャリア

#### ① 農外就業経験

幅広い年齢層との関わり合いで身につけたコミュニケーション能力、グループワークなどの経験は従業員満足度の向上に活用していることが明らかになった。活動の中でリーダーとして活動する場合も、相手の立場を理解しているため従業員の労働生産性が向上して

いる。

## ② 経理

会社で経理を担当していた経験が、農業経営の経理に応用できるため、就農後の経理に活用されていることが明らかになった。また、自らが経理を行うことで就農前キャリアが経費削減にも貢献していた。

以上の二つから、農村女性の就農前キャリアの経験が農業経営の省力化に影響していることが明らかになった。調査対象者は農業経営と起業活動を両立しているため、農業経営における作業時間の短縮、雇用者の労働生産性の向上など、農業経営における労働時間の短縮は起業活動に取り組む時間の創出に貢献している。これにより、農業経営に影響する就農前キャリアの有無が起業活動の発展と関係していると考えられる。

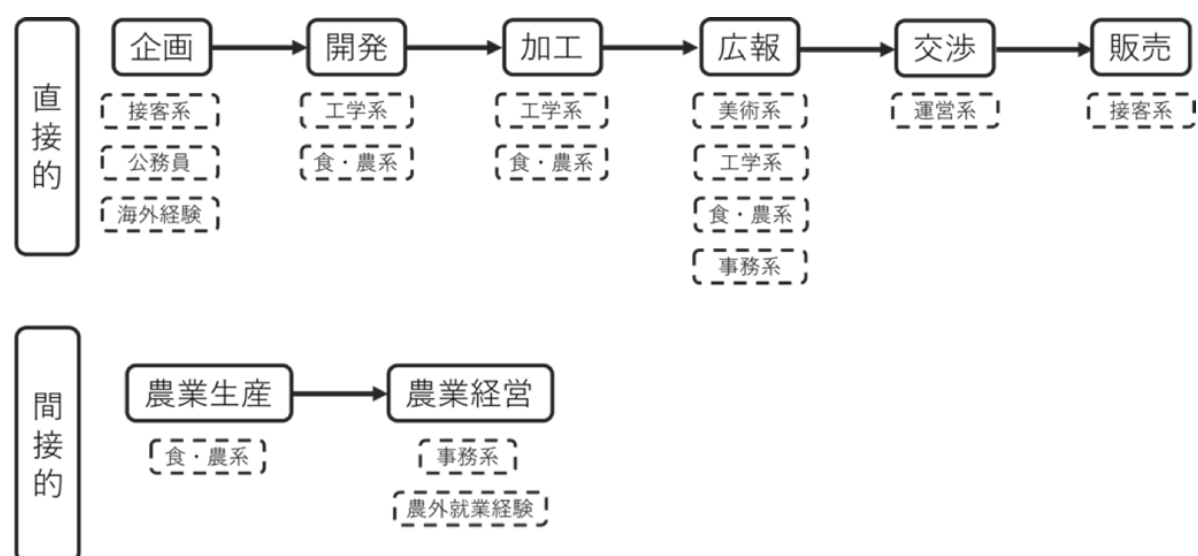


図8：起業活動における就農前キャリアの活用状況

## 第3項 就農前キャリアの活用のまとめ

先述した就農前キャリアの直接的活用と間接的活用に関するまとめを図8に示した。これを踏まえ、調査対象者の就農前キャリアと起業活動の発展の関係性について以下の四つが明らかになった。

一つ目は、就農前キャリアの多様化である。表5の就農前キャリアのまとめから読み取れるよう、調査対象者は就農前に多様な職務を経験していることが明らかになった。また、職歴のみではなく海外経験や資格の取得なども起業活動に貢献していると考えられる。

二つ目は、就農前キャリアは図8に示した通り、直接的に起業活動に貢献するものだけでなく、間接的に起業活動に貢献しているものもあることが明らかになった。調査対象者は、農業経営と起業活動を両立しているため、就農前キャリアが農業経営内の役割を省力

化し、起業活動に当てる時間を創出することで起業活動に貢献していると考えられる。

三つ目は、就農前キャリアは起業活動全体に影響していることが明らかになった。先行研究では、就農前キャリアが販売・財務部門及び農業経営に貢献していることが明らかにされていた。しかし、就農前キャリアは農業経営や販売・財務部門のみではなく、起業活動全体で積極的に活用されていることが明らかになった。

四つ目は、就農前キャリアから得た知識を活用しやすい企画・広報の活動には就農前キャリアが活用されやすいことが明らかになった。企画・広報は農業や加工に関する専門知識を必要としないため、既存の知識を活かしやすいと考えられる。一方、経験の積重ねが必要とされる、商品開発・加工・交渉・販売などは、就農前キャリアでは補いきれない専門的知識が必要である。このため、専門的知識が獲得できる支援を行っていく必要がある。

### 第3節 キャリアアップ講座に関する結果と考察

キャリアアップ講座に関する結果では、質問項目として設定した講座への参加経緯、講座での習得、講座への要望、課題解決への工夫についての結果をまとめた。それらの、結果から共通する点をまとめ考察した。

#### 第1項 講座への参加経緯

##### 1. A氏

講座に参加するきっかけは、県の職員からの声かけである。参加を決意する際、「新規参入の私が出席してもいいのか？」という疑問もあったが県の職員に「ぜひ参加してください。」と言われ参加することを決意した。

##### 2. B氏

締め切り間近に県の職員からチラシをもらい参加しようと思った。今までも農林振興センターが企画した短期講座に参加していたが、「一回で終わると身になったかどうかかわからない」と感じるがあった。そのため、長期講座であることに惹かれ参加を決意した。

##### 3. C氏

キャリアアップ講座への参加のきっかけは、県の職員からの誘いで情報を入手したことである。また、講座の中に含まれる研修内容に見学したい企業があり、企業見学だけの参加はできないため講座への参加を決意した。

##### 4. D氏

県の職員から情報を入手しキャリアアップ講座への参加を決意していた。キャリアアップ講座以前に、県の農業女子紹介の取材を受けており、それをきっかけに農林振興センタ

ーが主催する研修などに参加していた。そのため、参加することで農家だけでは習得できない内容を習得していた経験があり、キャリアアップ講座にも参加しようと思った。また、県からというオフィシャルな形での誘いだったため、家族からの理解も得やすかったと感じている。

#### 5. E 氏

農林振興センターからの声かけで、キャリアアップ講座の情報を取得した。E 氏は経営方針や事業設計に関する悩みがあり、それを解決させられるのではないかと思い参加を決意した。また、講座内容の個別相談に魅力を感じたことも参加動機になっていた。

#### 6. F 氏

県の職員からの声かけでキャリアアップ講座の情報を入手していた。講座の開催日程が忙しい時期だったので参加しようか迷ったが、夫も受講を勧めてくれたため参加を決意した。

#### 7. G 氏

農林振興センターからの声かけにより参加することを決めた。

表 6：参加経緯の結果

参加理由	具体例
問題意識	県からのお誘いで何か解決できるかと思い参加した
講座内容	個別相談があったので参加した
	研修先に魅力を感じた
	長期の講座だったので参加しようと思った

以上の結果をまとめ、表 6 を作成した。結果から、キャリアアップ講座の受講者は主に問題意識と講座内容の二つの経緯から参加を決意していることが明らかになった。明らかになった二つの理由について逐語記録をもとに考察する。

#### ① 問題意識

受講者は現在の起業活動に対して疑問や課題を抱えていた。そのため、県の職員や農業振興センターの普及員らの声かけをきっかけに、起業活動の課題解決を目的として参加することを決意していた。これにより、受講者は自らの「問題意識」から講座への参加しており、起業活動の発展意識が高いことが明らかになった。

#### ② 講座内容

個別に行う農村女性起業活動は、会社での就業とは異なり先行者が近くにはおらず、専門的な内容を相談する相手は見つけにくい。そのため、経営に関する専門家との個別相談



に魅力を感じ参加を決意した。また、他の地域で活動を行う先行者の話を直接聞くことができる研修先への魅力が参加を促していた。加えて、農林振興センターが主催する研修などに参加していたが1日、2日の短期間の講座では能力が身についているのか疑問に感じることが多く長期の講座への魅力を感じて参加を決意していた。

以上のように、受講者は「講義内容」に魅力を感じ参加していることが明らかになった。一方、講座の内容に関して集合研修であることや、発表会によって販路拡大を望むなどの回答はなかった。また、講座開催に関する情報獲得は7名全ての起業者が県の職員からの声かけにより情報を入手していたことが明らかになった。

## 第2項 講座での習得内容

### 1. A氏

講座の内容は、今までA氏が既に行なってきたことの復習であったと述べている。そのため、講座に参加して「今まで行なってきた活動の肯定ができて良かった」との回答があり、自らの方向性の正しさを再確認する機会になったと感じている。加えて講座への参加により横のつながりが増えイベントへの参加が容易になったと感じている。また、他の業種の一般的なことを習得ができたと感じていた。また、講座でFacebookの開設をしたことから、関東だけではなく関西で共通の取り組みを行なっている農業者とのつながりができた。

### 2. B氏

一番の習得は横のつながりができたことであり「他の農家の旦那様とは話すことがあっても、その奥さんと話すことはなかった」と述べている。参加をきっかけに、同じ境遇の仲間ができ、講座の受講生が立ち上げたグループ（GOGO 彩農ガールズ！）で出店するなど、イベントへの参加機会も増加した。

また、講座に参加したことにより今までも広報活動やブランド化を行なっていたが、改めて起業活動の現状を客観視することで、不足している部分を発見することができたと感じている。また、経営や起業活動なども目標を立てて進めていこうと思うようになるなどの成果があった。

### 3. C氏

講座に参加して得た一番の成果は、「横のつながりができたこと」であり、前述したGOGO 彩農ガールズ！をきっかけに情報交換ができるようになったと述べている。講座内容に関しては、参考にはなったとは感じているが「1から10まで作業工程が見られるわけではないので実用は難しい」と感じている。

### 4. D氏

講座内容は6次産業化に関することが多く、D氏の起業内容に当てはめられる内容は少なかった。しかし、「農業経営に関する専門的知識を身につけようと思った」など、もう一度経営について考え直すきっかけになったと感じている。習得した中で一番役立っていることは、受講者との出会いだと感じている。先述した通り、D氏はGOGO彩農ガールズ！の結成に携わっている。また、参加したことで県の職員との繋がりも増え情報収集が簡便化されたと感じている。

#### 5. E氏

個別相談を通じて、事業設計や方向性が定められ「ものづくりの技術を活かせる加工で行こう」と決意できたと言う。また、横のつながりもでき、新たに結成したグループで事業PRや販路拡大を行うことは個人よりも心強いと感じている。講座内容は主に6次産業化のことで、F氏の取り組みに当てはまり、勉強になったと感じている。

#### 6. F氏

キャリアアップ講座はF氏が6次産業化に挫折した後だったため、F氏の起業活動に活かせる内容はあまりなかったと感じている。講師の話も、F氏の起業環境とは異なる環境で起業活動を行なっている講師だったため、F氏が実行できる内容は少なかったと感じた。また、企業見学先も他県だったため、補助事業の違いなど、埼玉県で全く同じようには取り組めないことを実感していた。しかし、類似する起業環境で活動をしている横のつながりができたことで、それぞれが抱える課題の相談、グループでイベントに出られる相乗効果を実感している。今後は、グループのメンバーとコラボレーションなどをした商品を開発し販売したいと考えている。

#### 7. G氏

講座の内容で中心となった企画やプレゼンテーションなどは、すでに実践していたことが多く内容の部分で得た知識はあまりなかった。一方、仲間づくりができたことは大きな習得として評価しており、勉強熱心で意欲的な他の農村女性起業者とグループを立ち上げられたことは大きな成果だと感じている。

表7：習得内容の結果

習得内容	具体例
経営方針の策定	講座に参加して経営方針を決めることができた
活動の見直し	これまでの起業活動の確認・肯定
出会い	事業発展を目指す意欲的な女性農業者との出会い
情報獲得	情報網の拡大による販路拡大の実現
	SNSの開設による情報拡散のきっかけ

以上の結果のまとめより表7を作成した。講座への参加で得られた内容は「経営方針の

策定」「活動の見直し」「出会い」「情報獲得」の四つであった。それぞれの内容について逐語記録をもとに説明し考察する。

#### ① 経営方針の策定

受講者は、先述した参加経緯の問題意識を解決できたと述べた。解決した方法は、集団で受けた講座からではなく、講師の個別指導で課題の解決をしていた。このことから、講座に参加し講師と自らの経営に関する課題を相談する機会が経営方針の策定につながっていることが明らかになった。

#### ② 活動の見直し

受講者は、起業活動の客観視や他人に評価される機会がなく、自らの活動の指針や取り組みについて疑問を持っていた。また、キャリアアップ講座に参加したことで、今まで経営方針が肯定され自信がついたと述べた受講者もいた。このように講座の受講は、経営知識の獲得のみならず起業活動の肯定と自信につながっていることが明らかになった。

#### ③ 出会い

起業活動を行う農村女性起業家は県内に多数存在しているにも関わらず、類似した活動を行う女性起業者との交流や、同年代の女性起業者などの横のつながりは未だ少ない状況である。地域内での活動に参加しても、高齢化によって活動が停滞しているなど、農村女性のネットワーク形成は未だ発展していない状況であることがわかった。しかしながら、キャリアアップ講座への参加を通じて起業活動の発展に意欲的な女性農業者との出会いがあり、「参加してよかった」と全員が感じていることが明らかになった。

#### ④ 情報獲得

キャリアアップ講座のビジネスプラン発表会において、企業からの声かけがありお歳暮・お中元などのギフトとして販売することができたなど、キャリアアップ講座への参加を機に販路拡大を実現していたことが明らかになった。また、講座の応用講義・ワークショップにおいて Facebook ページの設立と運営に関する講義を通じて SNS を通じた広報活動を身につけることができ、SNS 効果を実感していた。

### 第3項 起業活動の課題

調査対象者の各個人が認識している課題についてとりまとめる。

#### 1. A 氏

A 氏は、ピクルスの専門的な知識をつけるため専門家との出会いを探し情報を得ることが課題だと述べた。

#### 2. B 氏

B 氏の課題は、ホームページ、マスコットキャラクター、パンフレットの作成など広報活動の強化であり、それらを作成するため PC の高等技術を身に付けたいと述べている。また、農作業と両立しているため時間の創出も課題であると述べた。

### 3. C 氏

加工に関しては、実務経験を行い仕入れから販売など、一連の流れを全て習得したいと考えている。しかし、直売所の運営や農業の手伝いもあるため時間の創出が難しいと感じている。また、販売においては、陳列に関する専門知識を身に付け、売り上げの向上につなげたいと述べていた。

### 4. D 氏

D 氏は農作業と起業活動を両立しているため、農作業と起業活動のバランスを取っていくことが課題だと述べた。起業活動を発展させるためには、時間の創出が必要であると感じていた。解決には、類似する起業環境で活動を行う先行者の経験を聞きたいと考えている。

### 5. E 氏

長期的視点で事業計画を立てることが課題だと述べている。また、販路拡大させるために営業や交渉についての知識をつけることも必要だと感じていた。すべての工程を E 氏が行なっているため、雇用することや時間の創出が課題と述べた。

### 6. F 氏

個別で起業活動を行う場合、はじめに基盤となる農業経営の課題を解決し時間を創出することが必要であると述べていた。このため、農業経営の経理や広報活動（HP の運用、アドバイス等）に関する知識の普及を行なって欲しいと感じている。

### 7. G 氏

起業活動の企画・発展に関することは既に知識を習得していたため、農業技術（土壌診断、農機具の使用法）の課題があると感じている。また、経理は委託しているため知識は必要ないが、数字の読み方などを学び経営状況の把握や方向性を考えたいと述べていた。

表 8：課題の結果

課題	具体例
技術・情報獲得	それぞれの未習得技術に対応した講座の開設
	起業環境が類似する先行者の講義の必要性
交流機会	受講者との交流の場を設ける必要性

以上の結果のまとめより表 8 を作成した。受講生に残された課題は「技術・情報獲得」

「交流時間」の二つであった。それぞれの内容について逐語記録をもとに説明し考察する。

#### ① 技術・情報獲得

先述したとおり、各受講者が様々な就農前キャリアを経て起業活動を行っている。このため、各受講者が求める技術・情報獲得の内容が異なっていることが明らかになった。そのため、それぞれの未習得技術・情報に応じた研修や講座の提案・開催が重要であることが明らかになった。しかしながら、就農前キャリアの多様化、キャリアの活用内容の相違、起業家の把握などから個別への対応は極めて困難であると推測できる。加えて、調査対象者のうち6名が農作業や経理などの農業経営に携わっており、農業経営と起業活動を両立していた。このため、起業環境が類似する先行者の話を聞きたいという意見が多くあった。これにより、受講者の起業環境と類似する講師、もしくは受講者と類似する起業環境を経験していた講師の選定を行う必要性が明らかになった。

#### ② 交流機会

講座において、他の農村女性起業家との出会いはあったものの先述した通り講座の時間には限りがあり、子育て中の受講者も多かったことから、受講者同士の交流時間の獲得が困難であったことが明らかになった。後述する現代的農村女性グループの形成の促進には、受講者同士の交流機会が必要であると考えられる。

### 第4項 課題解決の工夫

受講者は残された課題を解決するため、B氏、D氏、G氏が声かけを行い有志グループ「GOGO 彩農ガールズ！」を結成していた。GOGO 彩農ガールズ！の構成人数は現在15人であり、結成を促したB氏、D氏、G氏が責任者として運営している。グループには規則はなく、運営の流れはイベントの情報などを相互交換し都合の良いメンバーが集まりイベントに参加するという形式をとっている。ミーティングなどは年に数回のみであり、参加者それぞれが農業経営に携わっていることや、起業場所が県の全域であるため連絡はSNSを使用しているなど非常に現代的なグループ形態であることが明らかになった。

グループの結成目的は、イベントへの共同参加や起業活動に関する相談相手の獲得である。活動内容は、イベントへの共同参加、グループによる営業活動が行われていた。今後は起業家同士でコラボレーションを行っていきたいと考えている。

グループ活動で現在得られている効果は、メディアの注目度の向上、対外的イメージの向上による販路拡大などを実感している。また類似する環境で起業活動を行う農村女性が集まることで課題解決に効果的であると述べていた。

上記のことから、以前の農村女性によるグループ活動は複数の女性が集まり同一の取り組みを行う形態が主流であったが、GOGO 彩農ガールズ！の場合は異なった起業活動を行う

起業者がグループを結成し相乗効果を産むグループ活動であり、本研究では「現代的グループ活動」と呼ぶこととする。

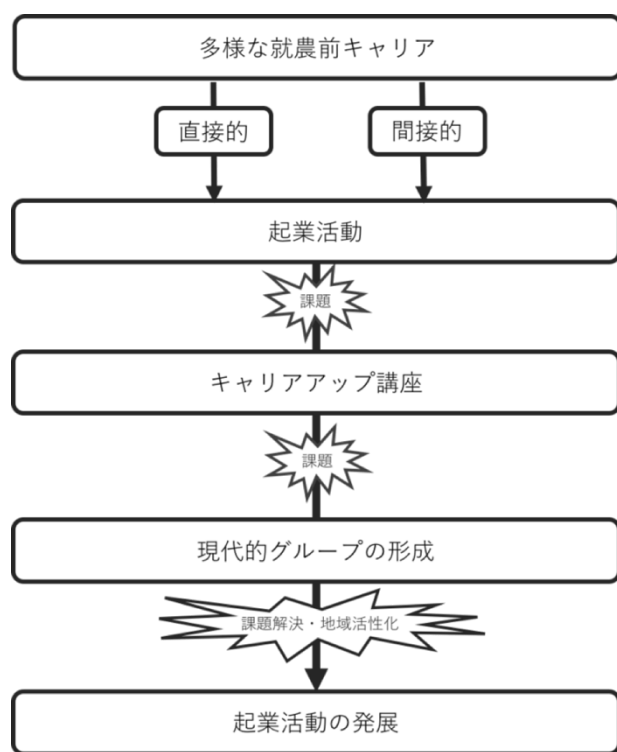


図9：全体の考察結果

#### 第4節 全体の考察

以上の三つの結果と考察より、明らかになった農村女性起業の発展に関する考察を整理した（図9）。

まず、農村女性の就農前キャリアは非常に多様化しており、1人の女性が複数の就農前キャリアを活用しているケースも多く見られた。先行研究において就農前キャリアは、販売部門、財務部門、農業部門といった部門では活用されていることが明らかにされていたが、経営、加工、広報にも活用され起業活動の発展に貢献している。農村女性は、多様な就農前キャリアを活用して少人数でも複数の事業を行い起業活動の発展をしている。また、就農前に農外就労していたため自らの貯蓄がある女性が増加している。自らが資材費を支払い起業活動した女性は、経営の采配を自らが取っていた。加えて、就農前キャリアは起業活動だけではなく、農業経営にも活用されていた。農業経営の作業が省力化されることで、起業活動の作業時間が創出できるといえる。

一方、就農前キャリアの能力を活かしきった起業活動をさらに発展させるためには、新たな技術習得の機会と時間が必要である。しかし、農業経営と起業活動を両立しながら少

人数で複数の起業活動を発展させることには限界があると考えられる。また、その現状は複数人数で起業活動を行うグループ起業よりもさらに厳しいと考えられる。

加えて、調査対象者はキャリアアップ講座を通じて、活動内容の肯定ができ自信を持つことや、個別指導を通じた課題の解決、情報網の拡大など、受講者それぞれが意欲的な女性起業家との出会いの習得を除いて多種多様な内容を習得していたことが明らかになった。逆に言えば、受講者に残された課題も多様であり、関係機関が受講者各々の希望に適合する講座を開講することや、個人的な支援はきわめて困難である。個人が関係機関から学習機会の情報を積極的に集め、講座に参加することが解決策の一つであろう。

しかしながら、講座終了時に受講生たちが自ら立ち上げた現代的グループ活動は、今後農村女性起業を更に発展させると考えられる。すでに、活動を通じて広報活動が強化されており、起業家個人での広報活動よりも効果があることを実感している。広報活動にプラスの効果があることから、現代的グループ活動は個別で行う起業活動よりも地域貢献度が高いと考えられる。広報活動のみではなく、メンバー同士の商品を組み合わせた新しい商品開発を提案、メンバーが持つ多様なキャリアを活かしての課題解決、関係機関からの情報の共有などのメリットが考えられる。

以上の考察から、農村女性起業の更なる発展には現代的グループ活動の形成が重要であることが明らかになった。今回の調査対象者は長期講座であったことや、グループ化のきっかけを作ることができるほど意欲的な女性の集まりであったため、グループ形成が自然に行われたと考えられる。しかし、長期講座に参加できない農村女性起業家や長期講座であっても形成されない場合があるだろう。現代的グループ形成のために関係機関による女性起業家の交流会開催等の支援を提案する。

## 第4章 結論

本研究では、埼玉県が主催する農業女子キャリアアップ講座に参加する意欲的な農村女性起業者を対象として聞き取り調査を行った。農村女性起業における個別起業の特徴、就農前キャリアと起業活動の発展、農村女性起業支援の効果と受講者の要望の三つを明らかにした。次に、それらの三つの課題から明らかになったことをさらに分析し考察した。その結果、個別に起業活動を行う現代的農村女性起業への新しい支援策の提案を行なった。

三つの課題から明らかになったことは、農村女性は就農前のキャリアを活かして複数の起業活動の同時並行を可能にしており、経営・加工・販売・広報など多様な起業発展に活かされていることである。また、就農前に就業していたことから農村女性自身の貯蓄があり、貯蓄を利用して起業を開始することで経営内でも強い意思決定権を持っていた。さらに、就農前キャリアは農作業や経理などの農業経営の円滑化にも活用されており、起業活動に取り組む時間の創出をしているといえる。

一方で、農村女性による個別起業の発展には限界があることや、就農前キャリアの多様化が、農村女性が要望する講座内容の多様化に影響していることが明らかになった。これらの課題を解決するためには、経営体ごとの課題を調査して適切な学習機会の紹介を行うことで解決できる。しかし、現在の農村女性起業数は約1万件に登り、個別起業数が増加しているため各々への対応は現実的とはいえない。

前述の課題を解決するためには、広報活動や関係機関からの情報獲得が容易になる農村女性起業の現代的グループ活動の形成支援が必要であり、グループ形成のための交流会等の開催を提案した。しかしながら、現代的グループ活動課題、社会貢献度、広報活動の効果については明らかにできなかったため今後の課題とする。



## 謝辞

はじめに本研究の実施において、卒業論文指導教員としてご指導いただいた原珠里教授は、研究の方向性から論文の執筆、卒業論文の発表にあたって丁寧かつ熱心なご指導をしていただき深く感謝申し上げます。また、研究の方向付けや指導教員のご紹介をしていただいた岩本博幸准教授、堀部篤准教授、そして学部2年次から研究室活動を通じて研究に対しての姿勢、論文の書き方、発表方法など多くの知識と示唆をいただいた環境経済研究室の金田憲和教授、田中裕人教授、原温久助教授に心より感謝申し上げます。

最後に、調査対象としてご協力いただきました皆様、埼玉県で実施されている農業支援について、貴重なお時間を割いてご教示をいただいた埼玉県農林部農業ビジネス支援課の加藤由実様、埼玉県農林部農業支援課普及活動担当の岡田格様に心より感謝申し上げます。

## 参考文献

岩崎由美子・宮城道子（2001）『成功する農村女性起業』家の光協会。

片倉和人（2007）「キャリアを生かして経営発展に貢献する経営参画期の女性農業者」

『平成 18 年度農村生活総合調査研究事業報告書①』農村工学研究所。

片山千栄（2007）「育児期にある女性農業者への支援-職業キャリアの形成に着目して-」

『平成 18 年度農村生活総合調査研究事業報告書①』農村工学研究所。

埼玉県庁（2018）「平成 28 年度版 グラフで見る彩の国さいたま」

（[http://www.pref.saitama.lg.jp/a0206/a370/documents/h28\\_4\\_nougyou.pdf](http://www.pref.saitama.lg.jp/a0206/a370/documents/h28_4_nougyou.pdf) 最終アクセス 2018 年 1 月 4 日）。

澤野久美（2012）『社会的企業をめざす農村女性たち-地域の担い手としての農村女性起業』筑波書房。

（社）地域社会計画センター（1993）『農村婦人の起業が地域社会および経済の活性化に果たす役割と今後の展開方向に関する調査報告書』。

（社）地域社会計画センター（1994）『「農村の女性起業における女性の主体性と能力発揮」に関する調査研究報告書』。

諸藤享子（2009）「農村女性グループ起業の継承問題」『農業と経済』12 月, 15-26。

農林水産省（2013）「女性農業者の活躍促進に関する調査事業報告書」

（[http://www.maff.go.jp/j/keiei/kourei/danzyo/d\\_cyosa/woman\\_data5/pdf/26\\_kigyo\\_kekk\\_a.pdf](http://www.maff.go.jp/j/keiei/kourei/danzyo/d_cyosa/woman_data5/pdf/26_kigyo_kekk_a.pdf) 最終アクセス 2018 年 1 月 28 日）。

農林水産省経営局・女性課（2017）「農村女性による起業活動の実態調査の概要」。

原珠里（2009）「農村女性起業の歩みと転換-グループから個人ビジネスへ」『農業と経済』12 月, 5-14。

宮城道子（1996）『農村ではじめる女性起業-もうひとつの夢づくり-』（社）農山漁村女性・生活活動支援協会。