

# 農業農村の六次産業化

弘前大学農学生命科学部教授 藤崎 浩幸

## 1. 六次産業化とは

六次産業化という言葉は、2010年に「六次産業化・地産地消法」（正確には「地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律」）が公布されマスコミにも登場するようになり、一定程度の認知度を有しているが、耳にただけでは、意味がとらえにくい言葉である。

最初に提唱したのは東京大学名誉教授の今村奈良臣氏で1994年頃と記憶している。農業という第一次産業が素材生産にとどまっていたのでは発展が望めない。農産物加工という製造業である第二次産業、農産物直売や農家民宿といった販売・サービス業である第三次産業をも取り込んで、 $1 \times 2 \times 3 = 6$ として農村振興を図る必要がある、という考え方である。

ところで、農業者が製造や販売を手掛ける取組みは古くから存在する。農産物直売所は、1990年代に道の駅制度の発足と相まって全国的に普及したけれども、その原型は、朝市や農家の庭先販売であり歴史は古い。1979年に大分県の平松守彦知事が提唱した一村一品運動で加工品開発に取り組んだ町村も少なくない。1992年農林水産省報告書で農村女性起業がグリーン・ツーリズムと合わせて農村振興の柱の一つとして提唱され、農産加工品の製造・販売や、農家レストラン、農家民宿に取り組む動きも各地に広がった。2008年には経済産業省と農林水産省が連携して農工商等連携促進法を制定している。

## 2. データで見る農業経営多角化

六次産業化の広がりは一時的である。農林業センサスによると。農業生産関連事業を行っている農業経営体比率は、20%程度で推移し横這いである(表1)。また、事業種類別にみると、「消費者に直接販売」という経営体がほとんどで、次に多い「農産物の加工」では農業経営体総数の1%を上回っているものの、他の「貸農園・体験農園等」「観光農園」「農家民宿」「農家レストラン」のいずれもが1%にも達していない。経年変化を見ても、「農家レストラン」だけは増加しているが、他の事業種類では2010年で一度増加した後、2015年で減少している。

次に、農村女性による起業活動実態調査結果では、初めて調査が行われた1997年度は4040件(うちグループ経営3362件)であり、1998年度6039件(4660件)、2003年度8186件(5635件)、2008年度9641件(5565件)と順調に増加してきていたが、2010年度の9757件(5284件)をピークに2014年度は9580件(4641件)へと減少を開始している。2014年度の農村女性起業の年間売上金額については、300万円未満が個別経営49.8%、

表1 農業生産関連事業を行っている経営体

調査年	農業経営体総数 A	農業生産関連事業を行っている経営体 B	B/A (%)
2005年	2,009,380	353,381	17.6
2010年	1,679,084	351,494	20.9
2015年	1,377,266	251,073	18.2

出典：農林業センサス

表2 農業生産関連事業を行っている経営体の事業種類別経営体数

調査年	農産物の加工	消費者に直接販売*	貸農園・体験農園等	観光農園	農家民宿	農家レストラン
2005年	23,913	331,347	4,023	7,579	1,492	826
2010年	34,172	329,122	5,840	8,768	2,006	1,248
2015年	25,068	236,655	3,723	6,597	1,750	1,304

\* 2005年のみ「店や消費者に直接販売」

出典：農林業センサス

表3 2014年度の活動内容別の農村女性起業数（複数回答：回答率）

経営形態	食品加工	直売所	体験農園	農家民宿	農家 レストラン	農産 加工体験
個別	73.2	60.3	7.5	5.2	5.5	7.7
グループ	74.1	69.8	4.1	1.4	6.7	12.0

出典：農林水産省「農村女性による起業活動実態調査平成26年度調査結果」

表4 六次産業化・地産地消法による総合化事業計画認定件数（累計）および農商工等連携促進法による農商工等連携事業計画認定件数（累計）

年度	六次産業化件数	農商工連携件数
2008年度	—	177
2009年度	—	361
2010年度	—	425
2011年度	709	482
2012年度	1,321	540
2013年度	1,811	607
2014年度	2,061	653
2015年度	2,156	685
2016年度	2,227	732

出典：農林水産省資料

グループ経営46.8%と、いずれも半数近くは小規模である。農村女性起業が、農業経営の多角化というよりは、女性の社会進出の一環として推進されたため、利益を生み出すことよりも、女性自身の生きがいや仲間づくりという自己実現的な活動になっている場合が少なくないためである。一方で1000万円以上が個別経営で7.4%、グループ経営では21.4%存在して

いて、利益を生み出す事業として展開している経営もそれなりに存在している。活動内容（表3）は、個別経営、グループ経営ともに、食品加工が70%を上回り、直売所も多く取組まれている。

六次産業化・地産地消法による総合化事業計画認定件数については、近年伸びが鈍化しつつあるものの、順調に増加していて2016年度で2227件となっている（表4）。とはいえ、2015年農林業センサスにおいて農業生産関連事業を行っている経営体数25万1073と対比するとその0.9%に相当する件数でしかない。この法による六次産業化は、比較的大規模な農業経営体が取組む大掛かりなもので、小規模な農家がごちんまりと手がけるものは対象

とならないためである。事業内容では、多い順に、加工・直売 68.6%、加工のみ 19.7%、加工・直売・レストラン 6.8%などとなっている。認定事業者の売上状況について 2016 年 3 月末時点の調査では、経営全体の売上額は申請前の 130～140%程度に伸びており、六次産業化関連部門に限定すると認定後 3 年以上経過すると 160%程度に売上が伸びている。

農商工等連携促進法による農商工等連携事業計画認定件数（累計）も着実に増加を続けており、2016 年度で 732 件になっている（表 4）。とはいえ非常に限定された件数である。

### 3. 農業経営の各種多角化

#### (1) 農産物直売所

農産物直売所は、六次産業化の中で最も広範に行われている。

第 1 の類型は、市場を主たる販路としつつ、直売所にも出荷する農業者である。市場出荷する品質に達しないいわゆる B 級品について、加工用として加工業者に販売するよりも、直売所で生食用として販売した方が、直売のための手間を要したとしても収入になる、という考え方の農業者や、手軽に即座に現金収入が得られる販路を確保しておきたいという考え方の農業者が手掛けている。

第 2 の類型は、自家菜園で栽培した農作物を販売する農業者である。直売所に出荷している農業者の最も一般的なイメージで、そもそも自家菜園担当であった女性や高齢者が、孫や自分のための小遣い稼ぎとして行うものである。小遣い稼ぎとはいえ、直売所での売上をあげることに興味が湧くと、経営感覚が徐々に磨かれていき、また直売所としても品揃えや品質の確保は集客の要であり、直売所に出荷する農業者への教育を行うので、平均的には 1 農業者あたり年間 50 万円程度の売り上げを確保しており、100 万円以上売り上げるようになると、その直売所での稼ぎ頭と見なされるようになってくる。

第 3 の類型は、少数ではあるが、直売所への出荷を農業経営の柱とし年間 500 万円以上を売り上げる農業者である。農作物を市場出荷する場合は、特定の農作物について高品質で大きさが整ったものを大量に生産する技術を

磨く必要があるのに対し、直売所への出荷を農業経営の柱とする場合は、少量ずつ多品種の農作物を1年間通じて供給し続ける必要がある。さらに1カ所の直売所だけでは売上に限界があるため、出荷・納品のための手間が負担とならない範囲で、数カ所の直売所へ出荷して回る場合も少なくない。

## (2) 農産加工

農産加工は、直売に次いで多く取組まれている。農産加工が軌道に乗り1000万円を上回る売り上げを生み、雇用の創出につながる事例も少なくない。一方で、行政が加工施設利用料を安価に抑えているから、かろうじて農産加工が継続できているような事例も少なからず存在している。農産加工を軌道に乗せるのは、たやすくはないからである。商品開発もさることながら、販路の確保が課題となる場合が多い。全国各地で数多くの人が特産品開発を行っている。全国に販路を有する農産加工品となることは、極めて困難である。多くの場合は、限られた地域内や、農産物の販売先の顧客の中からまず販路を見出すこととなる。また加工にはそのための設備・機器も必要となる。すべて自前で整えるとそれなりの初期投資も必要であるので、近隣の加工業者に製造委託する場合もある。販路・顧客をどう確保するのか、どれくらいの収入が得られる見込みなのかを十分に意識して、可能な限り経費を節減し、事業化することが必要である。

## (3) 農家レストラン

農家レストランは自家や地域で生産された食材を使用して農業者が経営している飲食店であるが、その形態は多種多様である。立地場所は、農村や農地の真ん中のみならず、観光地近傍や交通量の多い幹線道路沿いや都市近郊の住宅地近傍の場合もある。自己所有地に新築や自己所有建物を改築する場合もあれば、行政・農協等が整備した施設を使用する場合もある。提供される料理も、その地域特有の郷土料理であったり、地元農産物を生かした料理の場合もあるが、通常の飲食店と特段差がない料理が主である場合もある。営業形態も一定人数以上で完全予約制の場合もあれば、曜日を限定して営業する場合、ほぼ毎日営業する場合もある。開業動機や開業資金、農家レストランに投入できる労働力、施設の立地状況と客層・利用客数などを踏まえ、個々の農家レストランに適した多種多様な形態となっている。

開業動機について、自家・地元農産物を活用して、地域への来訪者を確保

し活性化したいという部分では共通するが、例えば、行政等が農産物直売所と併設して食事場所提供を意図した場合には、周囲から勧められ開業するといった色合いが強くなるし、女性の場合は安全な食の提供や郷土料理の伝承、あるいは自分が主導権を発揮できる経営部門を持つといった動機が目立つのに対し、男性の場合は経営多角化による副収入確保といった動機が目立つ。

開業資金についても、行政等が開設する施設を利用するため初期投資不要で開業に至る場合もあるけれども、個人で開業する場合は既存建物を改築する場合は100万円以上、新築する場合は1000万円程度を自己資金や金融機関からの借り入れで確保している。

経営状況も多様である。飲食店経営では食材費と人件費のそれぞれが売上の30%、合わせて60%程度に収まることが肝要であるとされるが、これを実現できている農家レストランも存在する一方で、赤字は計上していないものの、人件費単価が地域の相場よりも低廉であったり、経営者自身の人件費を計上していなかったりする場合もあるし、施設の減価償却を計上していない場合も少なくない。

#### (4) 農家民宿

農家民宿は組織営業型と単独営業型の2類型に分けられる。組織営業型は修学旅行を主たる顧客とする教育旅行受入れ組織が予約受付や集客のための情報発信を行う形態で、農業者は受入れ組織に会員として加入し、組織を通じて生徒に農作業体験と農業者宅での宿泊体験（ファームステイ）を提供する。単独営業型は通常の宿と同様に、農家民宿単独で予約受付や情報発信を行っている。

組織営業型の場合、主たる顧客である教育旅行の実施時期が限定されることもあり、多くの収入は期待できない。4人の生徒を5～6月頃に5回、9～11月頃に5回の年10回受け入れたと仮定すると受入れ客は年40人となる。1泊2食と農作業体験を提供して、受入れ組織の手数料を除いた受入れ農業者の受取額を一人8000円と仮定すると、粗収入は年32万円となる。また、受入れ組織により集客状況も多様で、年数回程度の受入れという組織も少なくない。取組み動機も、子供たちとの交流に充実感を覚え、付随的に小遣い稼ぎになると勧誘され取組んでいる農業者が多い印象である。なお、2005年までの一連の規制緩和により、事実上自宅の改築が不要で民宿を営

めるので、初期投資は農家民宿登録、保険加入や安全確保の講習受講など数万円程度である。

また組織営業型の場合、受入れ組織が安定していることが重要である。受入れ客一人につき1000円の手数料を得ると仮定すると、年間3000人（1回300人の学校を10回）を受け入れてようやく粗収入300万円となり専従者を雇用できるかどうかという水準である。この水準の集客に至らない受入れ組織では、何か別の業務担当者が農家民宿業務を兼務する必要があり、行政や地域活性化を目指す法人等が担当している場合が多い。

もう一方の単独営業型では、農村部の既存の民宿やペンションが他の同業者との差別化のため農家民宿を名乗る場合もあるが、農業者が多角経営の一環として開業する場合でも、自宅の改築や別棟を建築するなど宿泊施設としての整備に数百万円を上回る初期投資を行っている場合が多い。経営状態は多様である。料金を一人1泊2食8000円、1グループ3人が週に1回来訪するとして年間50日（年150人）宿泊すると仮定すると、粗収入は120万円となり、複合経営の一部門として考えることが可能な額となる。年500人を上回る来訪者があり改築費用を6年程度で回収できた農家民宿、宿泊客からの農産物の注文が多数あり安定的な販路確保につながった農家民宿など存在する一方で、年50人程度の宿泊者という農家民宿も存在している。農家民宿開業動機も、来訪者との交流がおもしろそう、自分の農業を伝えたい、といった動機である農業者が多い。

ところで日本においては、グリーン・ツーリズム、特に農家民宿は、観光業というよりは交流業という理念を背負っているように説明される場合が多い。観光業であれば経営効率を重視し、一度に10人の客を受け入れることも問題ないが、交流業という観点に立つと、来客と農業者との間で、顔と名前が一致し会話が弾む関係性が必要で、一度に受け入れる客数には限界がある。交流業であるからこそ、農家民宿においてリピーター率が高い面が存在するが、経営効率を求めると交流業としての良さが失われていく懸念がある。

(5) 六次産業化法により事業認定された農業経営例

六次産業化・地産地消法が施行された2011年に最初に事業認定された経営体の一つであるトマト農業者について、その経営を述べる。2015年度の売上高は1.1億円でこのうち約3000万円が加工品の売上である。農業労働



力は、夫婦2人の他に常勤8人、パート9人である。1haのハウスでミニトマトを年2回、ロックウールで水耕栽培し、露地畑0.7haでトマトも生産している。赤色が7割で他色（オレンジ、茶、黄、緑など）のカラートマトが3割で、生果として年間110～120t販売している。

経営者は、リング経営を行う農家の長男であった。しかし、中学校卒業後は親に反発して工業高校機械科へ進学した。高校卒業後、農業の後は継がず農協の集出荷センターのコンピュータ化の業務に携わることとなり、独学でシステム設計を完成させた。リング経営をやるつもりはなく、植物工場の農業をイメージしていたところ、20代後半の1985年つくば科学万博で1株から1万個のトマトを収穫するハイポニカ農法を知った。1989年30歳のときに、100坪の温室を建て常勤1人を雇用してトマト栽培を開始した。1996年38歳の時に現在の温室規模に達し人材確保を意図して法人化した。

2005年に裂果によるロスを上に変えるため、1億円投資して加工施設を建設し、ジュース、ジャム等の製造・販売を開始した。2006年には娘が経営に加わり、インターネット販売を開始した。2010年頃には売上7600万円、うち生果販売が7300万円、加工品300万円で、4人を雇用していた。

2011年外食産業からの要望もあり加工施設の拡充を考え、六次産業化の事業認定を受けて1億円投資し、ドレッシングやレトルト商品、業務用ピューレやペーストの製造を行える機器を備え、原材料供給を増やすため露地畑を新たに確保した。製造技術は、県産業技術センターが支援した。こうして前述の経営状況に達した。

#### 4. おわりに

現在の六次産業化の広がりは一時的であり、また取組み事例の中には、経営的に不安定なところも存在している。考えてみると、農業者が六次産業化に取り組む場合には、新しく参入する分野に関する知識と技術が必要で、加えて、それを遂行するだけの労働力と資金が必要となる。農業経営を充実させる方策として、全くの異業種に手を出すよりは、これまで培ってきた農業生産技術を基礎に、さらに収入を得るための生産技術上の工夫をこらしたり、あるいは培ってきた生産技術を適応できる新作目の導入などに取り組む方が



自然である。

とはいえ、農業法人の場合は製造業や販売・サービス業に向けた人材を確保することにより、六次産業化に積極的に取り組みうるし、労働力や資金の制約が大きい家族経営の場合であっても、地場の企業と協力すれば地域として六次産業化が実現可能である。

現在の日本では農業経営の規模拡大が進行している。このことは経営力を強化するので農業にとっては好ましいことであるが、労働生産性向上は農業労働者の減少につながり、農村居住者の減少につながる。こうした中、六次産業化により第二次第三次産業が農村に成立することは、農村居住者の確保、つまりは持続的な農村実現にも重要な意味を有する。また、六次産業化の一部である農家民宿・農家レストランなどのグリーン・ツーリズムにより、農村資源を農村において都市からの来訪者に消費してもらう地産「来」消は、都市住民への農業農村に対する理解促進にも大変重要であると私は考えている。六次産業化は持続的な農村振興実現への重要な方策である。

#### 〔参考文献〕

- 齋藤朱未・藤崎浩幸・広田純一（2012）農家レストラン経営状況と地域への経済効果に関する事例分析、農村計画学会誌 31、213-218。
- 齋藤朱未・藤崎浩幸（2011）立地状況からみた個別経営型農家レストラン：東北地方を対象として、農村計画学会誌 30、297-302。
- 齋藤朱未・藤崎浩幸（2010）個人経営の農家レストラン開業状況と経営者性別による相違：東北地方を対象として、農村計画学会誌 29、197-202。
- 小池芳子（2007）小池芳子の手づくり食品加工コツのコツ 4 農産加工所の開設・経営・商品開発、農山漁村文化協会。
- 八木宏典監修（2013）知識ゼロからの現代農業入門、家の光協会。



**藤崎 浩幸**（ふじさき・ひろゆき）

弘前大学農学生命科学部教授。農業土木学を学び東京大学大学院博士課程中退後、岩手大学、弘前大学で勤務。専門は農村計画・農業農村整備で、大規模水田経営と水田整備、都市農村交流、住民参加型むらづくりを通じて、持続的農村振興について教育研究している。1960年生まれ。