

中山間地域における農業後継者による6次産業化 — 一定点観測4-1 —

山 浦 陽 一

目 次

1. 問題意識と調査対象
2. 後継者グループによる6次産業化への挑戦
 - (1) 地域概要
 - (2) DFの事業内容
 - 1) ドライフーズ事業
 - 2) CAFE&BAR事業
 - 3) ぶどう栽培事業
 - 4) その他の事業
 - (3) 収支の推移と背景
 - (4) 役員・スタッフの性格
 - 1) 役員3人の農業経営とDFへの関与
 - ①宮田宗武氏（代表取締役社長、41歳）
 - ②安部元昭氏（取締役副社長、35歳）
 - ③園田直彦氏（取締役、37歳）
 - 2) 従業員の性格と動機
 - ①A氏（40代後半・女性）
 - ②B氏（30代前半・女性）
 - ③C氏（40代前半・女性）
 - ④D氏（30代前半・女性）
 - 3) メンバーの変化
 - (5) DF設立の経緯
 - (6) 課題と展望
3. 農業青年活動の現状
 - (1) 農業青年活動の概要
 - (2) 大分県の農業青年活動の現状
4. 宇佐市における6次産業化政策
5. 考察

- (1) DFの2つの特徴と背景
- (2) DFの設立の経緯と一般性

1. 問題意識と調査対象

中山間地域の農業・農村の将来像を展望する上で、参考となる特徴的な事例の定点観測を行うことが筆者に与えられた課題である。毎年ひとつのテーマを絞り、大分県を主なフィールドに事例を分析する。概ね5年ごとに同じ事例を取り上げ、その変遷を追う。なお問題意識や論点の整理は行うが、主眼はあくまで事例の定点観測であり、現時点で何らかの結論を導き出すことには重きを置いていない点をあらかじめ断っておきたい。

今年度は、大分県宇佐市安心院（あじむ）町で干しぶどうの加工・販売、ぶどう栽培、カフェ経営等に取り組む（株）ドリームファーマーズ（以下DF）を取り上げる。DFには2つの特徴がある。まずひとつは農業青年活動での繋がりをベースにした若手農業者グループでの起業という点である。二つ目は、各自の農業経営は残したまま、それらとは別に会社を設立している点である。材料は主にメンバーから供給するが、それぞれの経営とDFの関係性はそこまで強いとはいえない。

なお結論を先取りすれば、この会社の性格や各自の農業経営との関係など、DFは現時点で中山間地域における6次産業化の一般的な事例とは言い難い。ただ、農業後継者の自己実現や農業青年活動のあり方に新たな可能性を示す事例であり、取り上げる意義があると考えている。

また研究上も、新規参入者や企業参入に比べ農業後継者への研究上の関心は近年高いとはいえ、その実態や意識についての把握が必要である。また農業後継者の交流・研修の場としての農業青年活動も、役割や今後の展開についての検討が十分されているとは言い難い。この点にも踏み込んでみたい。

本稿の構成だが、まず第2節でDFについて検討する。事業の内容、収支とその推移、メンバーの性格と各自の農業経営との関係、設立までの経緯等を整理する。その後DFの特徴の整理に必要な限りで、農業青年活動、市レベルの6次

産業化政策の状況について検討し、最後にDFの位置づけと今後の展望について考察する。

2. 後継者グループによる6次産業化への挑戦

(1) 地域概要

宇佐市は大分県北部に位置し、東は豊後高田市、杵築市、日出町、西は中津市、南は別府市、由布市、玖珠町に接し、北は周防灘に面している（図1）。2016年10月現在、人口は5.6万人、2.3万戸で、高齢化率は2015年10月現在で34.0%となっている。交通面では、市内を東九州自動車道が北西から南東に通り、宇佐、院内、安心院の3つのIC



図1 宇佐市安心院町の位置

がある。宇佐ICから大分市中心部までは約60km、1時間弱の距離である。鉄道は海岸線をJR九州の日豊本線が通り、宇佐駅、柳ヶ浦駅に特急ソニックが停車する。柳ヶ浦駅から小倉駅、大分駅までそれぞれ約45分、博多まで約90分の時間距離である。

2005年に旧宇佐市、安心院町、院内町の1市2町で市町村合併し、現在の宇佐市となった。旧宇佐市は海岸沿いに平野が広がり、米麦二毛作の大規模な水田経営が展開している。南部の安心院町と院内町は中山間地域で、水田に加え、院内ではゆずが特産となっている。

DFのある安心院町は、市の南東部に位置し2015年国勢調査では人口6,360人、高齢化率43.7%である。安心院町の人口は、戦前は1.3万人前後で推移した。戦後、1950年に約1.7万人と急増した後に減少に転じ、1980年の国調で1万人を切った。宇佐市に合併した2005年には7.6千人であり、合併から10年で1.3千人弱減少している。

安心院町の農業は、平坦部や集落周辺は水田が農地の多くを占める一方で、丘陵地を切り開いたぶどう栽培も盛んである。安心院町は寒暖差が大きく、雨

の少ない気候を生かして1970年代からぶどう栽培に力を入れてきた。国営総合開発パイロット事業で400ha規模のぶどう園を整備し、当時は西日本一の規模を誇った。ただその後は徐々に栽培面積が減少し、現在は200haを切っている。ちなみに2015年農業センサスにおける安心院町の樹園地面積は83.8haとなっている。

ぶどうの品種はデラウェア、巨峰、ピオーネの3種が中心で、簡易ハウス、無加温ハウス、加温ハウスと作型は様々である。販路は農協共販が中心だが、後述の宮田氏のように直営の直売所や観光ぶどう園を営むケースもある。また安心院町内には、ワイナリーが2軒あり、一部のぶどうはワイン用に充てられている。放棄される園の一部はお茶への改植が進んでいるが、多くは耕作放棄となっている。

(2) DFの事業内容

1) ドライフーズ事業

DFの主な事業は、ドライフーズ（乾燥させた果物や野菜）の製造販売、ぶどうの生産、「CAFE&BAR」の営業の三つである。この中で現時点の収入のほとんどを占めるのがドライフーズ事業である。



写真1 ドライフーズ商品の外観

通常生食用ぶどうの生産では、粒ごとに見れば味や大きさは良くても、房の形や着色不良で市場では規格外となるものが一定量出る。それを干しぶどうに加工することで価値を与えようというのが事業の基本的なコンセプトである。

ちなみに2016年度の計画では、原料のぶどうを6.5t仕入れることになっていた。仮にこれがすべて市場では規格外だとして、規格外品の発生率は5%程度であることから、DFが規格外品を仕入れるぶどう園全体の収穫量は、130tとなる。ぶどうの単収は品種により異なるが、例えば安心院町でも最も生産量が多く、DFの仕入れ量も多いピオーネだと概ね1.5t/10aであることから、DFの干しぶどう事業により、86.7ha分の市場規格外品を受け入れることができることに

なる。上で見たように安心院町のぶどう栽培面積は200haを切っていることから、DFは、町内のぶどう園の半分近い面積の市場規格外品を受け入れられる体制を整えているといえる。

DFの仕入れ量6.5t÷市場規格外品率5%=ぶどう園全体の収穫量130t 130t÷単収1.5t/10a=DFが規格外品を仕入れるぶどう園面積86.7ha
--

国内で流通する干しぶどうは輸入品がほとんどで、国産のシェアは1%以下とされている。財務省の貿易統計によれば、2015年度の干しぶどうの輸入額は113.1億円となっている。また通常輸入される干しぶどうは糖蜜加工され、また防腐剤が添加されているものが多い。DFでは、生食用ぶどうを糖蜜加工、防腐剤・保存料なしで加工することで差別化し、輸入品が占める市場を切り崩すことを狙っている。

干しぶどうの場合、15g（6-8粒程度）で350-500円、35gで600-1,200円という小売価格を設定である。同じ重量の商品での価格差は原料となるぶどうの品種（巨峰、ピオーネ、シャインマスカット、3種以外も含めたミックス）による。なおドライフーズとして現在商品化されているものとして、ぶどうに加えてみかんとフルーツトマトがある。みかんの場合は、10g（みかん約1個分）で350円、35gで750円となっている。商品はパックごとのばら売りに加え、3個、6個のパックを詰め合わせたギフトセット等も販売している。

販路は、地元の直売所ではなく、主に都会の高級スーパーや自然食品店、バーなどを想定して開発している。2015年度、ドライフーズで約1,500万円の売上があったが、ぶどうとみかんの割合は概ね6:4となっている。販路の主な内訳は以下の通りである。まずDFから数百mの距離にある観光施設と県内の高速道路のサービスエリア、そして宮田氏の直売所の3箇所が最大の売上で、金額はそれぞれ約200万円/年である。このうち宮田氏の直売所以外の2ヶ所には繁忙期の土日休日にDFとしてパートの販売員を配置している。国産のドライフーズはまだ認知度が低く、ただ売り場に並べるだけでは売りにくい。味や製法など消費者への説明が必要で、店舗販売の場合は販売員の配置が売上を左右する。

次に売上が大きいのは、大分空港のみやげ物店と、大分県内の特産品のカタ

ログ販売・ネット通販・店舗の複合的な業態の「Oita Made Shop」を通じた販売がそれぞれ約150万円、安心院町内のワイナリーで100万円弱などとなっている。これ以外にも地元資本のホームセンターのネット販売、ジューススタンドチェーン店、有機野菜の通販会社、百貨店に入る紅茶店等、年間数万円から数十万円まで、多様な取引先があり、2014年度で既に61店舗と取引を行っている。また9月に行われる「葡萄酒祭り」等、市内外のイベント・催事でも10-20万円/回の売上がある。

現在は原料となるぶどうの約7割が役員3人からの仕入れで、残り3割が農協等からの仕入れとなっている。しかし当初は他の農家からの仕入れをメインに考えていた。DFが市場での規格外品を引き受けることで、生食用への低いランクの出荷が減り、産地としてのレベルを上げることを目指していた。しかし実際には単価が折り合わずに思うような仕入れが出来ず、現在の割合となった。また市場規格外品の発生率は年により異なるため、2016年度のように豊作で規格外品が少なく農協からの仕入れが難しい場合は、役員からの調達分を多くし、それでも足りない場合は生産量を減らす対応を取る。役員3人の供給可能量にも上限があり、この原料供給の面から、大幅な生産拡大は当面困難な状況にある。

他方みかんは、農業青年の活動で交流のある杵築市の生産者から主に仕入れられている。乾燥させるには糖度が高く、酸の少ないみかんが必要で、生産者が限定される。違う作物の、しかも特定の農法の生産者を確保するのに農業青年のネットワークが有効に機能している。

加工は事務所や後述のカフェに併設する「安心院DryFoods 工房」で作業している。工房も含め、DFの敷地は、代表の宮田氏が無償で提供している。工房の建物は大分県商工労働部の補助金（1/2補助）で建設したもので、会社設立直後の2012年に800万円、2013年に600万円の事業費で施設の建設と機械・設備の導入を行った。

工房の作業は、2016年10月現在パート中心で行われている。ぶどうは、収穫時期の調整や冷蔵施設の貯蔵で、多少加工作業の時期をずらせるが、基本的には収穫期に一気にやる必要がある。他方で乾燥させると体積は小さくなり、保存に場所をとらない。また消費期限が1年と長いため、パッケージや配送作業

のタイミングには一定の融通がきく。年間スケジュールとしては、ぶどうは8月後半の収穫開始から年明けまでが作業のピークで、みかんは11月後半から3月ごろが繁忙期となる。

先に触れたように、現在メインで販売しているドライフーズはぶどうとみかんだが、それ以外の果物、野菜等の開発も進行している。ドライフーズの派生商品の開発も行っており、ジューススタンドの運営会社と共同で干しぶどうを使ったグラノーラバー、グラノーラフレークを開発し、既に販売している（製造はOEM）。現在は、ラムレーズンを開発中である。

2) CAFE&BAR事業

2014年度、事務所とカフェのために12mのコンテナハウス2棟を工場の隣に設置した。まず1棟を事務所と調理スペースとして改修し、2015年夏から「プラスSHOP」の名前でカフェの営業を始める。商品はソフトクリームとぶどう



写真2 カフェ用コンテナハウス

ジュースである。この時点では、コンテナ内は調理スペースのみで、客用のスペースはなかった。営業は不定期で、冬期はほぼ休業したため、2015年度の売上は60万円強であった。

2016年春からコンテナの残りの部分の改修工事を行い、カフェスペースを整備した。2016年8月から「プラスCAFE&BAR」として徐々に営業を本格化させ、ぶどうの最盛期でイベントも多い9月はほぼ毎日オープン、それ以外も週末休日は営業する。各種イベント時には夜間営業も実験的に実施している。

会社設立時はカフェのアイディアはなかったが、副社長の安部氏は当初からカフェ経営に興味を持っていた。またドライフーズの宣伝のため、マスコミ対応が重要となり、またバイヤー等の訪問もあるため、会社や商品のコンセプト、世界観を表現する場として、本格的な店舗・カフェの必要性が高まっていた。

3) ぶどう栽培事業

途中から始まったカフェ事業に対して、DF設立当初からあったのが、会社としての農業経営のアイディアである。会社設立後、2013年4月に農業生産法人となり、まず干しぶどう用の試験圃場として10aのぶどう園を借り入れ、13

種を植えてつけている。その後2014年には認定農業者となり、また安心院町内で事務所から10分程度の距離にある1.3haのぶどう園をDFとして購入する。20年ほど前に町が整備した町内でも一番新しいぶどう団地に、耕作者が負債を残したまま離農したぶどう園があった。



写真3 復旧作業後のぶどう園

2014年時点で既に4年間耕作放棄されており、ぶどうの木は枯れ、ビニールは破け、人の背丈まで草が生い茂る状態だった。2015年にぶどうの全国大会が安心院で開催されることになっており、その放棄地の隣が展示圃場になる予定だったことから、産地の活性化のため、会社としての購入を決意する。

まず関係機関や大分大学経済学部、地元小学校と連携し、草刈、ビニール剥ぎ等の復旧作業を実施した。その後半額補助の県の事業を利用し、総額500万円弱で80a分のビニールの張替え、ハウスの骨組みの補修、灌水チューブの整備、抜根、植え付けを行った。品種は単価の高いシャインマスカットと、干しぶどう用品種として期待しているBKシードレス、クイーンニーナが中心である。これらは生食用としても出荷しながら、市場規格外をドライフーズ用に充てる計画である。2017年度から一部収穫が可能になり、2018年度から本格的に収穫する予定となっている。

2016年度は平均して週に2日、1人が草刈を中心に半日程度管理作業を行った。2017年度は剪定、誘引等の作業が本格化するため、市公社と連携しファーマーズスクールの受講生を受け入れる計画である。

4) その他の事業

上記の3つ以外の事業としては、各種イベント開催と視察の受け入れがある。後述のようにこれまで大きな賞を複数貰い、新聞や雑誌、テレビでもたびたび紹介されたことから、視察研修の依頼が多い。会社設立当初から有料で受け入れているが、2013年度には、視察研修で55万円の収入となっている。

イベントは、企業研修の受託、大学・農業大学校の学生指導、婚活イベント、食農イベント、教育旅行の生徒向けの食事の提供等を行っている。農業青年時代の経験もあり、これらの運営にはなれており、また特に宮田氏の希望もあり、

積極的な受入を行っている。

(3) 収支の推移と背景

次に設立からのDFの経営、収支の状況とその推移について、表1をもとに検討する。まず損益計算書から、特徴的な数値を確認する。DFの主力事業であるドライフーズの売上は、事業が始まった2012年度の317.4万円から、2013年度659.0万円、2014年度1492.2万円、2015年度1518.6万円と推移してきた。事業開始から2014年度にかけて急成長し、2015年度はほぼ横ばいとなった。

上で見たように、今後の生産拡大には材料の確保とともに、加工スペースの確保、労働力の確保も必要となっている。特に労働力については、工房、営業、事務とも現在のメンバーではギリギリの業務となっている。後に見るように、会社として作業内容や時間、曜日等は個人の事情に合わせて柔軟に対応しているが、賃金水準は高いとは言えず、また過疎化、高齢化の中でそもそも求職者の母数が少なく、スタッフの確保が思うように進んでいない。

DF設立以来の4年間、毎年営業損失を出しているが、経常利益、当期純利益はプラスを維持してきた。その営業損失を穴埋めしてきたのが、営業外収益、具体的には各種の補助金である。2012年度には208.9万円、13年度は1074.2万円、14年度は1133.8万円、15年度は554.2万円となっている。1年目、2年目は県の施設整備の補助金、並行して1年目から3年目は厚労省の緊急雇用事業、3年目

表1 DFの収支とその推移

		2012	2013	2014	2015	備考	
損益計算書	ドライフーズ売上高	3,174,404	6,590,408	14,825,039	15,185,669	14売上急増	
	プラスSHOP	-	-	-	624,806	15試験営業	
	売上総利益・損失	1,033,310	▲ 2,766,025	1,127,371	20,149,374		
	販売費・一般管理費	3,789,763	7,558,331	12,465,306	25,247,164		
	給与手当・福利費	-	-	2,259,051	5,310,619	14パート雇用	
	営業利益・損失	▲ 1,855,453	▲ 10,324,356	▲ 11,337,935	▲ 5,097,790		
	営業外収益	2,089,222	10,741,800	11,337,935	5,542,486	緊急雇用・農の雇用等	
当期純利益	97,719	229,344	126,912	148,023			
貸借対照表	資産	固定資産	4,222,233	5,558,104	20,323,183	20,538,219	
		建物	3,382,850	3,871,550	10,380,242	10,532,284	12工房・14コンテナ
	土地	-	-	7,850,000	7,850,000	14ぶどう園	
	負債	短期借入金	3,000,000	3,000,000	8,860,797	8,810,797	14ドライフーズ拡大対応
長期借入金	4,000,000	3,600,000	18,650,000	17,800,000	14コンテナ・ぶどう園		

資料：ドリームファーマーズ総会資料および聞き取り調査より作成。

からは農水省の農の雇用事業、4年目は県のぶどう園再整備の補助等である。

特に労務費は、設立当初は全面的に補助金に依存しており、会社として支出するようになったのは2014年度からである。この労務費の補助が会社の基盤を作るのに大きな役割を果たした。

次に貸借対照表を見ると、2014年度には土地（ぶどう園）の購入、建物（コンテナハウス）の設置で固定資産が増加している。それに伴い長期借入金も2013年の360万円から1865.0万円に急増した。短期借入も同時期に300.0万円から886.1万円に急増している。これは上で見たドライフーズ事業の拡大、会社としての給与支払等への対応として必要な運転資金が大きくなったためである。設立から数年で銀行に対する信用力を高めており、農地やカフェといった新しい投資に対する融資を引き出している。ちなみにメインバンクは農協ではなく地銀だが、担保だけでなく積極的に事業計画を評価し融資する姿勢が、取引の決め手となっている。

（４）役員・スタッフの性格

次にDFの役員、従業員の性格についてみる。DFは、ぶどう農家の後継者3人が中心となって立ち上げた会社で、その3人がそのまま取締役となっている。3人中2人は安心院町、もう1人は旧宇佐市で農業を営む。従業員は2016年9月現在7人で、全員女性、うち社員は1人、常時パート4人、繁忙期パート2人である。賃金水準だが、まず役員は基本的に無給で、その分好きな分野の事業をする、という考え方である。社員は17.5万円/月、パートは時給800円が基本となっている。以下、役員3人、社員1人、常時パート4人について、各自の経営とDFのバランス、現在の業務内容、就職の動機・経緯等について紹介する。なお取り上げない繁忙期のパート2人のうち、1人は宮田氏の経営のパートとの兼業、もう1人は、土日休日のみ、販売員として従事する高校生である。

1) 役員3人の農業経営とDFへの関与

① 宮田宗武氏（代表取締役社長、41歳）

宮田氏は旧宇佐市生まれで、現在は旧安心院町在住である。父親は元々養鶏業を営んでいたが、安心院での国営事業実施に合わせ、約40年前にぶどうへ転換し、宮田ファミリーぶどう園という屋号で経営を行ってきた。

宮田氏は高校卒業後東京農業大学に進学し、学部、大学院修士課程とも園芸学の研究室で果樹栽培を専攻した。ただ大学進学時は就農の意志は明確でなく、高校の生物の教員を目指し、教員免許も取得した。その後研究室の指導教員から、就農と、そのための準備としての進学を勧められる。修士課程修了後安心院にUターンし、7年間は父親の元で農業に従事し、父親57歳、宮田氏31歳で経営を委譲される。父親は引き続き農作業には携わるが、経営は宮田氏が主導することになる。

経営面積は、Uターン当時は3.5haだったが、現在5.0ha（ぶどう園として利用している面積は実質的に4.5ha弱）まで拡大している。収穫したぶどうの半分は直営の直売所「王さまのぶどう」で販売し、1/4が観光ぶどう園分で、残り1/4は農協共販での市場出荷である。観光ぶどう園は、2009年に離農者から2ha分（うちぶどうの栽培面積は約1.5ha弱）を買い入れて開始したもので、DFの工房やカフェはその土地の道路沿いの約20aを利用している。

ぶどうの品種は、一部観光農園用に他の品種もあるが、ほぼ巨峰で統一している。父親の時代から農法にもこだわり、肥料は有機質肥料のみを使う。

直売所では、7月から10月にかけての生食用の販売だけでなく、通年でソフトクリーム、ジュース、ジャム、ワイン等の加工品の販売も行っている。それらは、宮田氏がUターン直後から開発を開始したもので、ワイン以外の加工は、当初宮田氏が自身で加工所を借りて製造したものである。その後はOEMへ切り替えているが、この経験がDFへと繋がっていく。

また以前から法人経営に興味があったが、付き合いのあった普及指導員の後押しもあり、直売所名・ブランド名として以前から使用していた「王さまのぶどう」の名前で2010年に登記した。この経験もDFの設立に当たってプラスに作用する。

宮田ファミリーぶどう園としての労働力は、宮田氏と妻、父母、弟、通年のパートが3人（全員女性、60代2人、20代1人）、それと別に知的障がいのある通年のスタッフが5人、農繁期のパートが15人前後いる。障がいのある5人は50-60代で、全員30年以上前から従事している。うち4人は住み込みであり、宮田氏の祖父が民生委員をしていた時代に受け入れ、現在は宮田氏の母が中心となって生活のサポートをしている。

DFと自身の経営とのバランスだが、「8時間の週5日」をどちらもこなしているという。後に見るように、他の2人の役員は自身の経営に軸足を置いているが、宮田氏の場合はほぼ半々で、夜間、土日休日関係なく、どちらかの仕事をしている。それでもDF設立後、自身のぶどう園に充てられる時間は減っており、完璧を求めない「70点農業」に転換し、DFに関わる作業時間を確保している。栽培面では手を掛けなくなったことで、逆に土地や木のポテンシャルを引き出し、2016年度はこの10年で最もぶどうの品質が良かったという。また管理の粗放化によって多少市場での規格外の割合が増えても、自身の経営、またDFでの加工で吸収できるため、影響は小さい。他方で多忙のため老木の改植が進まず、ここ数年で少し経営面積は減っている。また獣害が深刻化しているが、対策に十分手が回らない点が課題となっている。

DFでは、労務管理や帳簿の管理、各種事業の申請、報告等、経営の根幹に関わる業務を主に担当している。事業の中では各種イベントの実施に力を入れている。農業青年時代から、イベントや交流事業の運営に積極的で、DFでも事業としてそれらの取り組みを実施している。また、将来的に自身のぶどう園の経営もDFと統合するイメージを明確に持っている点が、他の2人と異なる。

最後に農業青年での活動だが、合併前の安心院町時代の青年組織の会長を3年務め、その後2003年に大分県連の副会長、2004年には事務局長を担当した。さらに全国組織の副会長、九州ブロックの会長も経験している。また農業青年以外にも、行政主催の研修会や農協の部会、各種の異業種交流会などにも就農当初から積極的に参加している。

② 安部元昭氏（取締役副社長、35歳）

安部氏は旧宇佐市の生まれで、現在も旧宇佐市でぶどう栽培に取り組む。家や畑はDFの事務所から車で20分程度の距離にある。農業は祖父の代から3代目で、現在は安部氏の父親が経営主である。約40年前に祖父が開拓地に入植し、当初は路地野菜を栽培したが、その後ミカン・キウイ・ぶどうの果樹経営に転換し、安部氏が高校3年生の年からぶどう専業となった。

安部氏は、中学卒業時点で就農を決意していたが、高校は両親の勧めで普通校に進学した。大学進学道もあったが、就農を優先し高校卒業後に広島県のぶどう試験場で研修生を1年経験し、さらにもう1年、同じ試験場でパートをし

ながら勉強した後、Uターンし就農した。

現在安部家の経営面積は約2.5haで、安部氏が就農後に約50a増えている。品種はピオーネ80a、巨峰75a、シャインマスカット20a、瀬戸ジャイアンツ10a、安芸クイーン、クイーンニーナが合わせて30a等となっている。労働力としては、安部氏と父親（60歳）が主力で、妻、母は農繁期を中心に従事する。それとは別に農繁期はパートも1人雇う。販路は、直接注文に応じて販売する直売がメインで、一部市場出荷も行う。DFには市場規格外品をほぼ全量出荷する。規格外品の割合は全体の5%程度だが、新しい品種ほど技術が安定しないため規格外が多くなる。

安部氏のDFでの役割は、主に視察や、マスコミ、講演、営業といった「渉外担当」で、工房での加工や事務作業にはあまりかかわらない。視察や、テレビの取材があると半日対応することもあるが、平均すると週に3回程度、2-3h/回事務所に滞在する。

DF設立当時は30歳で、まだ父親は50代なかばであり、上記の時間DFに関わっても家の経営としては調整が可能だった。もし10年遅ければ、安部氏が経営の中心となっており、DFには参加しなかった可能性が高いという。また金銭的な負担やリスクも、家族には十分説明し、理解を得ている。ただし家庭での時間が減ることに対し、妻や子供は不安があったという。

DFと自身の農業のバランスは、当面現状を維持する。また将来父親のリタイアで減少する労働力は雇用で対応し、経営規模もさらに拡大して雇用中心の経営に転換する構想である。またDFのカフェと別に、自身の経営でも老朽化した作業小屋の改築に合わせカフェを開業するアイデアを持っている。

農業青年活動には就農2年目から参加しているが、その勧誘に来たのが、当時郡連の会長をしていた園田氏だった。加入後は、1年目から県連の運営委員になり、2年目からは50周年記念行事实行委員会の委員長を2年間務め、2007年・2008年には県連の副会長、2009年・2010年には会長を担当した。その後郡連の会長も2年間務めている。

③ 園田直彦氏（取締役、37歳）

園田氏は、安心院町出身、在住で、家からDFの事務所までは10分程度の距離である。地元の高校卒業後、県立農業大学校へ進学、農大卒業後は山梨県果樹

試験場で研修の後にUターンし就農した。経営はぶどうと水田作が中心で、DF設立後しばらくは、農協のぶどうの選果場の仕事もしていた。2016年現在の経営面積はぶどうが170aで、ピオーネが55a、デラウェアが40a、ベリーAが20a、シャインマスカットが15a、クイーンニーナが15a等という品種構成である。販路は、農協共販が4割、農協の直売所が3割、自身での直売が2割、地元の卸業者が1割となっている。ぶどうは40年前のパイロット事業を契機に祖父と就農直後の父で始めた。

現在水田の経営面積は4.6haとなっており、この中には集落外への出作もある。それ以外に作業受託も受けており、例えば2016年度は稲刈りを7ha受託している。

労働力としては、園田氏と妻が中心で、叔父と両親が補助的な役割を担う。

ぶどうは作業が追いつかないため、単価の安い品種から徐々に減らしており、今後増やすつもりもないという。一部品種については、調製・出荷作業が間に合わないため、単価が安くても、市場規格外品だけでなく全量をDFに回している。他方水田は周辺農家の高齢化、離農に伴い、地域の一員として今後とも引き受けざるを得ないと考えている。2016年度も新たに60aを引き受けている。ただこれも現有の労働力で耕作できる限界を超えつつあり、新しく増えた分は夜間に作業することでどうにか対応している。ちなみに周辺の水田はほぼ20a区画に整備されており、小作料は1俵が基準である。

DFと自身の農業の時間配分のバランスは、DFが2割、自身の農業が8割となっている。ただしほぼ毎日事務所や工房には顔を出しており、スタッフへの指示や作業の補助を行っている。

DFが農地を購入しぶどう栽培に乗り出したのは、園田氏の強い希望がある。ドライフーズ事業も、それだけで会社を牽引するというよりも、農閑期の仕事としてイメージしていた。またドライフーズ事業により、産地全体の底上げを図りたい、というDFの方針も、農協の選果場で働いていた園田氏の思いが背景にある。さらにはまだ実現していないが、ぶどう園だけでなく、水田もDFで引き受けることを目指している。前述のように、園田氏への耕作依頼が急増しており、早晚個人では受けきれなくなるため、DFがその受け皿のひとつとなることを目指している。

農業青年活動では、郡連に合併する直前の3年間、安心院町の会長を務め、それ以外にも郡連の会長、県連の事務局次長も担当している。

2) 従業員の性格と動機

① A氏 (40代後半・女性)

A氏は安心院町在住で、2016年9月現在DFで唯一の社員である。埼玉県の出身で、田舎への憧れや東日本大震災の影響もあり、2012年に東京都からパートナーの地元である旧宇佐市に移住してきた。DFには2013年10月から勤めており、役員以外では一番勤続年数が高いスタッフでもある。

2016年9月時点では、事務作業、工房での加工、農作業、CAFE&BARと総合的に仕事をしている。割合としては、事務作業4割、ぶどう園での農作業2割、その他4割である。

入社当初は緊急雇用事業で1年弱雇用され、その後「農の雇用事業」に切り替え、2016年10月まではそこから人件費が出ている。11月以降は会社が直接賃金を負担する。

宇佐市へ移住した当初は、障がい者施設の仕事に就いたが、直後に体調を崩し離職してしまう。たまたまパートナーと宮田氏の父が知り合いで、2013年4月から宮田ファミリーぶどう園で働くようになる。体調が回復し、仕事量を増やそうとしたが、ぶどう園は季節による仕事の繁閑が大きく難しかった。他方でDFは事業拡大で人材を求めているため、2013年10月からDFへ異動する。

DFは体調の変化等、融通が利くこと、また農作業や営業等、仕事の幅が広く、また会社も伸び盛りでやりがいがある点にメリットを感じている。ただし当初は、会社設立から日が浅く、役員中心から社員・パート中心の経営への移行期で、調整が大変だったという。

② B氏 (30代前半・女性)

B氏は、2014年10月の入社で、安心院町出身、安心院町在住である。当初緊急雇用事業の枠で採用され、2015年4月子供が小学生となったのを契機にパートに移行した。DFの前は歯科衛生士だったが、体調を崩して仕事を休んでいた。園田氏と子供の年が近く、保育園保護者同士で顔見知りだったことから声をかけられた。

平日の9時から16時の勤務で、土日祝日は休みである。緊急雇用の間は営業、

販売も担当したが、その後は工房の専属となり、実質的な責任者となっている。DFは子供や自分の体調、学校行事等融通が利くこと、従業員の年齢が近くコミュニケーションが取りやすいことに魅力を感じている。繁忙期には、自身の母親にも声をかけ、工房の仕事を手伝ってもらっている。将来子供の手がかからなくなれば社員に戻ることも考えている。

③ C氏（40代前半・女性）

C氏は旧宇佐市在住で、2015年4月に当初からパートとして入社した。福岡県福岡市の出身で、結婚後夫の出身地である旧宇佐市に移住した。DFまでの通勤時間は20分程度である。

子育てが一段落し、働く意思はあったが、レジ打ちや介護施設といった一般的なパートには抵抗があった。またガーデニングや料理が趣味で、それに関連した仕事を希望していた。ハローワークに行った所、DFの募集があり平日昼間、2時間から働けるということで興味を持った。職員に連絡を取ってもらったところ、宮田氏からすぐに来てほしいといわれ、その日の夕方に面接を受け、即採用となった。仕事内容や距離、会社の規模等、本人、家族の不安もあったが、まず午前中だけ、ということで働き始め、その後15時まで時間を延ばしている。またもともとは事務職を考えていたが、実際には責任が重く抵抗があったため、工房への配属を希望した。

DFのメリットは、家族の事情等の融通が利くことに加え、組織としての風通しの良さだという。宇佐市への移住直後、田舎の人間関係の複雑さ、表裏に戸惑ったが、DF内は都会の経験者も多く、居心地が良い。

他方で、DFの加工は繁閑があり、1年を通して平均的に働きたい人には向かないという。また以前勤めていた会社と比較すると労務管理や指示命令系統がまだ十分に整備されていないところが課題とされている。

④ D氏（30代前半・女性）

D氏は2016年8月に入社した最も新しいスタッフである。隣の中津市在住で、通勤は40分かかる。美術系の専門学校卒業後、いくつか仕事を替え、DFに入る前はコンビニでアルバイトをしていた。接客以外で、資格・免許が要らない仕事を探していたが、ハローワークでDFの加工スタッフの募集が出ており連絡した。2016年9月現在は月曜・火曜が休みで、9時から17時までの勤務だが、加工

やカフェが落ち着くと多少勤務が減る可能性があり、また今後は農作業もしてほしいといわれている。D氏以外は宇佐市在住だが、職場の地域性は感じず、疎外感もないという。通勤時間も苦にならず、職場の環境は良いと感じている。

3) メンバーの変化

2012年の会社設立直後は、役員3人と宮田ファミリーぶどう園のパート従業員でDFの業務をこなしていた。半年間DFとしての従業員はいなかったが、宮田氏は生産者自らが加工することが重要と考え、当初役員中心での作業を考えていた。それに対し、残り2人は雇用に向きで、実際にも役員と宮田ぶどう園のパートだけでは手が回らず、雇用を導入することになった。

そこから現在の体制になるまでに、上記メンバーと別に4人の従業員が在籍した。最初の従業員のE氏は、当時30代前半の女性で、DF設立の半年後、2012年10月に採用された。安心院町に隣接する日出町在住で、DFの前は安心院町内の農協の店舗で勤めていた。緊急雇用事業による最初の雇用でもある。家庭の事情もあり、1年弱で離職した。

次に、E氏と前後して30代前半の男性、F氏が2013年7月に入社する。F氏は島根県の出身で、東京の大学を卒業後、いくつか職を変えながら、DFの前は宮崎市のラーメン店で店長をしていた。ハローワークでDFの募集を見て、妻子とともに一家で大分へ移住する。F氏も緊急雇用の事業を利用した雇用である。その後子供の誕生による収入確保の必要性等から2016年5月に転職したが、将来はまたDFに戻る希望を持っている。

F氏が入社後、緊急雇用の枠が2つに増え、前述のA氏がDFへ異動する。それからの2年間で、F氏、A氏を核にしながら、役員中心の経営からスタッフ中心の作業・経営へ徐々に移行していく。F氏、A氏ともに管理職や、都会での生活経験があり、組織の運営や会社のコンセプトについて共有ができていた。

その後2014年7月にG氏（20代前半、男性）が入社する。宮崎県出身で、元々は保育士をしていたが、農業の夢もあり、宇佐市の東隣の豊後高田市の農家で働いていた。その農家と宮田氏は農業青年時代のつながりがあり人手不足のDFへ移ってもらった。2015年3月で退社、地元でUターンしている。

最後は、2016年度、地元短大から新卒で採用されたH氏である。DF初の新卒採用で、大分県主催の農業関係の就職相談会を契機に採用された。試用期間を

経て社員として雇用する計画だった。入社後、高速道路のサービスエリアでの販売員が主な業務だったが、能力を評価され、サービスエリアの運営会社からの引き抜きで2016年9月に退社した。

（５）DF設立の経緯

DFの設立までの経緯をまとめるが、まずは役員3人の農業青年時代から振り返る。役員3人は農業青年活動を通じて人間関係を構築していく。県連、郡連合わせて月3-4回の定例の会議、年数回のイベントの企画・運営、プロジェクト研究等で親睦を深めていった。なお宮田氏と安部氏の年齢差は6歳あり、2人が農業青年と一緒に活動した期間は長くないが、その中間に園田氏がおり、上手く関係が繋がった。ただ農業青年活動は、親睦と研鑽が目的であり、事業、ビジネスの色彩はほとんどない。

その後、取り組みが進み出すのは2009年である。2009年に宇佐市では市長選挙があり、農業青年が中心となって候補者の公開討論会を開催した。それが縁で、当選した現市長と仲良くなり、当選直後に農業青年の会議に市長が参加するなど、交流を深めていく。その新市長の公約のひとつが6次産業化の推進で、市として6次産業化に力を入れることとなり、農業青年も有志で農産物・加工品のカタログ販売に取り組むこととなる。その有志が2009年10月に結成したのが、DFの前身組織であるドリームファーマーズプラス（以下DF+）だった。

メンバーは5人で、現在のDFの役員3人と、旧宇佐市でみかんを栽培するI氏、同じく旧宇佐市で菌床しいたけを生産していたJ氏である。DF+設立から2ヵ月後の2009年12月、「めいどin宇佐」というギフトカタログでの販売を開始する。国の「地域活性化・経済危機対策臨時交付金事業」の一環で市が取り組む「宇佐特産品ギフト開発事業」として実施された。地域の各種イベントや空港等でのPR活動を行った。

DF+は交流や農業技術・経営の研鑽を目的とした農業青年活動から一步踏み出した取り組みだったが、他方で市の支援を前提とした任意組織が母体で、活動もイベントを中心に単発的だった。2年目からは市のふるさと納税の返礼品とリンクするようになり、さらにその後返礼品がカタログを経由せず、直接生産者とやり取りするようになったこと、また宇佐市の6次産業化の中でブラ

ンド認証制度が創設され、そこでのオンラインショップができたこともあり、DF+のカタログは役割を終えている。

DF設立への動きは2011年度から本格化する。まず2011年4月から2012年3月まで、市主催の6次産業の勉強会「ウサノチカラ創造塾」に5人が参加する。同時に2011年には同じく市の事業の一環でぶどうの加工品を検討するチームが編成され、宮田氏がチーム長を務める。さらにそのチームでの活動と別に、2011年、12年には市の「地域資源200%活用支援補助金」を活用し、宮田氏を中心にDF+として独自で干しぶどうの調査研究、商品開発を実施する。先行事例の視察研修に加え、商品開発、特に乾燥試験に取り組み、水分含有率や香り、賞味期限等のバランスについて研究を行った。品質管理や表示についての専門家のアドバイスを受け、商品化を進めていった。

同時に事業の母体としての会社設立のアイデアが持ち上がる。DF+の5人のうち3人は出資に加え取締役として参加することとなり、残る2人は株主としての出資のみのかかわりとなった。出資金は合計100万円で、内訳は宮田氏が50%、安部氏、園田氏が23%ずつ、残りの2人が2%ずつとなっている。2012年5月にDFの登記が完了し、同時に総合化事業計画の認定も受けた（当初宮田氏個人で認定を受けたが、会社設立後に会社での認定に切り替え）。

その後は先に見たように2012年8月に工房が竣工し、9月に加工開始、10月に最初の従業員E氏の雇用、11月販売開始と進んでいく。同時に安部氏が農業青年活動の中で、DFのドライフーズの事業計画「仲間で起こす農村イノベーション〜ブドウ編〜」でプロジェクト発表に参加しており、それが2013年2月、全国大会で地域活動部門の最優秀賞（農林水産大臣賞）を受賞する。この受賞を契機に頻繁にマスコミにも取り上げられるようになり、事業が拡大していくことになる。

（6）課題と展望

DFの当面の事業展開としては、ドライフーズは現状の規模を維持しつつ、カフェとぶどう生産を軌道に乗せることを目指している。前述のようにドライフーズ事業は原料調達、労働力確保、機械施設的能力等の課題があり、生産量を急激に増やす環境はない。それに対しカフェは施設が完成し、本格的な営業

が可能になっている。ぶどう園も2017年度から収穫が始まり、2018年度からは本格的な出荷が可能になる。ネックとなる労働力も、ファーマーズスクールとして2年間の研修生の受け入れが計画されており、体制が整いつつある。

またドライフーズも生産量を大幅には増やさないが、リピーター向けやバルク品などの商品開発により新しい需要を掘り起こし、商品の回転率を上げながら、売上2千万円を目指している。これらを通じて利益を出すことで、社員は月給20万円、パートは時給1千円に賃金を引き上げ、スタッフのモチベーションの向上と新規人材の確保の実現を狙っている。

また運営上はルーズになりがちな就業規則の整備、労務管理の徹底等、会社としての土台づくりも課題である。就業規則の明文化については既に役員でたたき台を作り、社労士に相談している最中で、ほぼ完成しつつあるという。

3. 農業青年活動の現状

(1) 農業青年活動の概要

DFは、農業青年活動が出発点となり、会社の設立に至ったが、ここでは農業青年活動の全体像について改めて整理する。

もともとは戦後に、アメリカの4H（Hand技術 Head科学的思考 Heart精神 Health健康）クラブを参考に発足したもので、農業改良普及事業と連携しながら展開してきた。10-30代の農業後継者がメンバーの中心で、会員間の交流と研鑽を目的としている。具体的には各種行事への参加、イベントへの出店、食農教育、プロジェクト研究や意見発表、最近では婚活イベントを行う組織も増えている。

1948年の設立当初は2.5万組織、70万人の会員がいたとされるが、その後会員数の減少、組織の合併が進み、1960年には1.3万組織、1980年には4,400組織、1994年には2,600組織と市町村数を割り込み、郡市単位の組織が増えていく。農水省HPによれば、現在は全国で850組織、1.3万人の会員となっている。背景には母数となる若手農業者、特に農業後継者（自営就農者）の減少や、経営環境悪化による後継者世代の即戦力化、多忙化、新規参入者や雇用就農者の取り込みの難しさ等がある。

活動は、市町村や郡市レベルの単位組織だけでなく、県、地方ブロック、全国と各段階で行われている。ただしすべての組織、会員が上位組織の活動に関わっているわけではなく、例えば全国組織へ加盟しているのは27道府県となっている。

(2) 大分県の農業青年活動の現状

大分県内は、一部平成の市町村合併以前の市町村単位での組織が残っているケースもあるが、基本的に合併後の市町村単位もしくは郡市単位（以下郡連）と県単位（正式名称は大分県農業青年連絡協議会、以下県連）の2段階の組織が活動している。ここでは県連の活動を中心に整理する。

まず県連の会員は2016年現在で93人となっている。1972年には694人いたが、1996年には137人まで減少してしまう。その後持ち直し2006年までは200人前後で推移するが、その後、後述のように郡連単位の脱退もあり、会員数が急減し、2011年には93人と100人を切り、その後はほぼ横ばいで推移している。

現在の93人の会員の約9割は農業後継者で、新規参入、雇用就農者は合わせて1割程度である。ちなみに県連の会員数93人は九州では最少で、他の県では、最多の長崎県は405人、以下鹿児島県の375人、宮崎県の337人と続く。

その背景だが、県の調査では県内の35歳以下の農業者は603人となっている。郡連ごとに会員の年齢制限の有無やその年齢は異なるが、30-40歳の間で卒業となる組織が多いことから、仮に両者がイコールだとすれば、県連の組織化率は15.4%となる。農業青年の対象年齢の農業者がいないわけではなく、組織化率が低い点が会員の少なさの要因となっている。

組織化率の低さには2つの理由がある。まず県連は規約上各郡連を構成員とし、運営も郡連の集合体的色彩が強いが、構成する郡連の全会員が県連の会員になっているわけではない。一部の郡連では、県連には個人ごとに任意の参加となっている。またそもそも県連に参加していない郡連もある。2016年現在郡連は13あるが、県連で活動しているのは9組織で、残り4郡連は基本的に独自の活動のみを行う。背景には、会員数の減少や多忙化で役員の選出や活動への参加が負担となっていることがある。それら郡連も併せ、県全体の郡連レベルでは150人程度の参加者がいるが、その内50人強は県連の活動には参加していな

い。

もうひとつの理由は、大分県では活動への参加は任意で、本人の希望や郡連での勧誘に依存しているが、他の県では農協の青年組織、青年就農給付金制度と接続させ、農業青年活動への誘導を強力に行っている場合があるという。

以上の理由から大分県は会員数が多いとはいえないが、他方で県連、また各郡連の活動は精力的に行われており、他県と遜色ない活動となっている。県連では年1回のプロジェクト・意見発表大会、年3回の視察・研修（講演会1回、県内視察1回、県外視察1回）、大型商業施設での「農業青年マルシェ」、県農業祭等の各種イベント開催・参加、婚活イベントを行う。他方郡連では、地元の農業関係のイベント参加や、食農教育、プロジェクト発表の代表選出等が主な活動である。

県連の運営は、各郡連から役員が2人選出され（うち1人は郡連の会長、総勢20人弱）、県連の運営に当たる。執行部は会長、副会長、事務局長、事務局次長、会計の5人で、前述のようにDFの役員3人はそれぞれこの県連の執行部を経験している。会議は月2回、平日の夜に県庁で行われる。ちなみに県連の運営は、県庁の新規就業・経営体支援課が支援しており、担当者が1人配置され、業務の半分程度の時間を県連のサポートに充てている。他方各郡連は県の各出先機関にいる普及員が支援に当たる。

県連の予算規模は200万円/年前後で、うち会費が30万円弱（3,000円/会員）、各郡連の負担金が合計10万円弱、県の農業公社からの活動助成が約120万円、県農協中央会からの助成金が40万円弱等となっている。支出は各種イベントの運営や研修、会議等の旅費が中心である。郡連は、ほぼ会費のみで運営する場合と市や農協から支援を受けるケースがある。

4. 宇佐市における6次産業化政策

先に触れたように、宇佐市では2009年に現市長が就任して以降、6次産業化に熱心に取り組んでおり、DFもその支援を受け商品開発等を進めてきた。ここでは市の6次産業の全体像について整理する。

宇佐市では6次産業化推進に当たり「人材のスキルアップ」、「資源のブラッ

「シェアアップ」、「ブランドのチャームアップ」、「体制のシステムアップ」の4つの柱を立て、またそれぞれに数値目標を設定し事業を推進している。以下1つずつ見ていく。

まずは「人材のスキルアップ」である。DFの役員も参加していた「ウサノチカラ創造塾」等、各種セミナーを実施している。2016年度の予算額は80万円で、目標数値としては、2015年現在で平均のセミナー受講者35人を、2019年には40人にする、としている。

二つ目は「資源のブラッシュアップ」である。1次製品の新しい調理法や加工品の開発、加工施設の整備支援、食味コンテスト開催などが主なメニューで、予算は1,100万円となっている。DFが商品開発に利用した「地域資源200%活用支援事業」もここに位置づく（1/2補助、ハード整備は上限100万円）。DFでは、会社設立前の2011年度にDF+として視察研修・加工委託で約40万円、2012年度にはパッケージの開発で約20万円分を利用している。この項目に関わる目標数値としては、新商品開発点数35件を80件に、また国の総合化事業計画認定件数について、現状3件を5件に増やすこととしている。

三つ目は「ブランドのチャームアップ」である。中でも最も大きな事業は市独自のブランド認証制度の運営である。2013年度からスタートしており、2015年度で約50社90点が認定を受けている。認証の条件は、材料が宇佐市産であるか、もしくは地元ゆかりのある商品で加工を市内で実施しているものとされている。申請される商品の中での合格率は6-7割で、認定されなかったものについては、市が委嘱する外部アドバイザーがフォローし再度認定を目指す。なおDFの干しぶどう、みかんも認証を受けている。また認定品に絞った商談会の開催、店舗運営支援、ネット販売等も行う。予算は全体で1,460万円である。目標数値としては、ブランド認証品数を現在の89点から120点に、販売額を11.6億円から15.0億円に、直売所販売額を13.6億円から20.0億円に、食品輸出企業数を9社から15社にそれぞれ増やすこととしている。

最後は「体制のシステムアップ」である。推進体制の維持・拡充、通信紙発行等に16万円の予算がついている。組織体制は図2のようになっている。まず推進本部には市役所・商議所・商工会・農協・漁協・観光協会・県出先機関のトップが集まり、最終的な意思決定を行う。本部長は市長である。その下に各

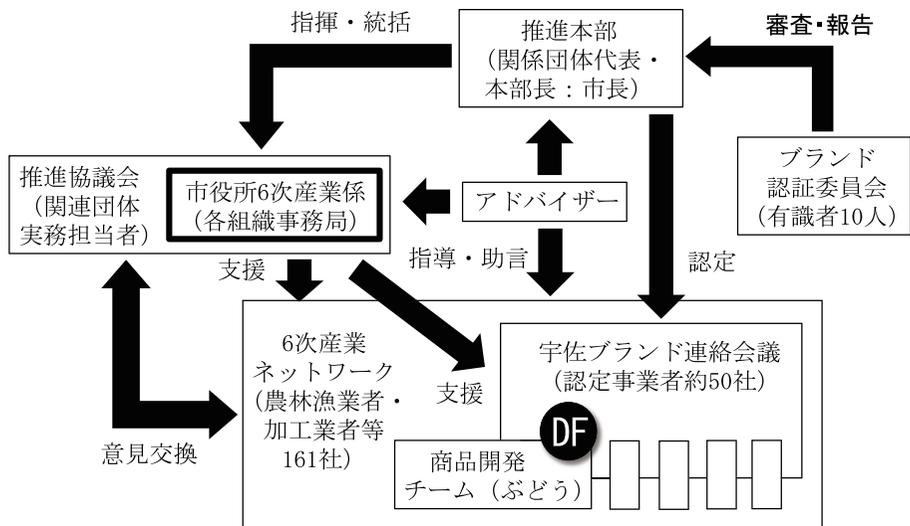


図2 宇佐市の6次産業の推進体制

資料：宇佐市資料および聞き取り調査より作成。

組織の実務者レベルの担当者で構成される推進協議会がある。事業者が参加するのは6次産業ネットワークである。2016年現在161団体が参加しており、農林漁業者が約1/3、加工業者が約2/3を占めており、流通・小売関係の参加は少ない。このネットワークへの加入が、先の200%事業等、市からの支援を受ける条件となっている。ネットワークの中で、ぶどうやゆず、ネギなどの研究チームを編成し新商品開発等に取り組んできた。先に触れたように、ぶどうの開発チームのチーム長が宮田氏で、DFの干しぶどうとは別に、チームでぶどうのグラッセを開発し、販売している。これ以外にブランド連絡会議（ブランド認証事業者組織）、ブランド認証委員会（関連分野専門家10人以内、市長が委嘱）がある。目標指標としては、ネットワークの現在の加入者161団体を200団体にするとされている。

宇佐市の6次産業化の最大の特徴は、ブランド認証制度とのリンクである。独自の認証制度を持つ市町村は多いが、1次産品は含めず6次産業産品に限定して運用しているケースは少ない。もうひとつは上記の仕組みを支える組織体制である。2010年度から2014年度までは農政課農政係（7人）の中で取り組まれていたが、2015年度からは、農政課の中で5人の独立した「6次産業創造推進係」

に拡充された。

今後の課題としては、ネットワークの拡大、連携強化、商品開発、販路拡大等、これまでの取り組みの更なる推進に加えて、2013年に認定された世界農業遺産や安心院を中心に取り組みられてきたグリーンツーリズムとの連携が挙げられている。

5. 考 察

(1) DFの2つの特徴と背景

以上DFの経営内容と、関連して農業青年活動の概要、宇佐市役所の6次産業化推進施策についてみてきた。最後にDFの性格、設立の背景、事例としての一般性について整理し、考察に代えたい。

DFの経営は大きく2点の特徴を指摘できる。まずは役員3人の個々の農業経営との経済的なリンクの弱さである。市場規格外品を活用し加工品を作り販売する、というのは6次産業としてはオーソドックスな考え方といえる。例えば2016年8月現在、DFのように国の総合化事業計画の認定を受けた取り組みのうち、「加工・直売」という組み合わせが68.7%となっており、次の「加工」のみの19.9%など他の組み合わせを大きく引き離している。しかしDFの場合、役員3人にとって加工・直売による所得が事業の主な目的にはなっていない。理由は以下の諸点である。

まず干しぶどう用の出荷の経済的なインパクトの小ささである。ぶどうの単収が1.5t、市場規格外品率が5%、単価が300円/kgだとして、例えば安部氏の2.5haの規模で考えると、

$$\begin{aligned} & \text{単収}1.5\text{t}/10\text{a} \times \text{市場規格外品率}5\% = \text{市場規格外品重量}70\text{kg}/10\text{a} \\ & 70\text{kg}/10\text{a} \times \text{安部氏の経営規模}2.5\text{ha} \times \text{仕入れ単価}300\text{円}/\text{kg} = 52.5\text{万円} \end{aligned}$$

という計算で、52.5万円分の収入となり、金額としては一定のインパクトがある。他方で地元には以前から加工用のニーズがあり、例えばワイン用の場合、DFの干しぶどう向けとほぼ同じ単価で買い取る。したがってDFに出荷したから

といって所得が急増するわけではない。関連して、仮に会社が利益を出しても、今のところ基本的に役員報酬は出さないことから、3人にとってDF参加が所得確保を主な目的としていないことがわかる。

その背後には、3人とも自身の経営で既に一定の所得を得ていることがある。宮田氏のぶどうの栽培面積は4.5ha、安部氏は2.5ha、園田氏は1.7haと水田4.6haを経営する。安心院町内の平均的なぶどう経営は0.5-1.0ha規模で、技術水準や品種構成、作型等にもよるが、1.0ha以上あればぶどう専業で家計費の充足は可能といわれる。3人は平均の2倍以上の面積でその分農業所得も大きく、6次産業化への経済的なインセンティブは大きくない。

経済的なインセンティブが小さい中でDFを営む最大の理由は、自身の経営では難しい事業への挑戦である。宮田氏は各種イベント開催、安部氏はカフェやバーの経営という希望があり、園田氏は、受け手のいないぶどう園の管理、産地全体としての品質の向上といった課題に取り組む主体としてDFを位置づけている。個人では難しい事業も、宮田氏の言葉を借りれば「エンジンが三つ」になり、馬力、スピードが上がることで取り組めているという。また当面は各自の経営とDFは区別されるが、病気や怪我の際の支援、また後継者が確保できない場合の経営の統合などの選択肢としても、DFが位置づけられている。

DFのもう1つの特徴は、役員3人は事業のアイデア出しや意思決定は行いが、工房、ぶどう園、カフェでの作業にはほとんど加わず、主にパート労働力で対応している点である。特に安部氏、園田氏は時間配分の面では自身の経営に軸足があり、DFの業務はその合間を縫って対応している。背景には、稲作と違い、ぶどうは防除以外ほとんど機械化できないため、作業の効率化には限界があること、さらに3月から9月末まで作業が切れ目なく続き、特にぶどうの収穫出荷作業とDFの乾燥作業は同時並行で行う必要があるため、両立は難しいことがある。

財政基盤が弱く、作業体系や労務管理も確立していない初期の段階から雇用労働力へ依存することは苦労が多く、リスクも大きい。他方で一度軌道に乗れば、役員の労働力の制約なく経営規模を拡大できる点は強みとなる。DFでは役員とA氏、F氏の尽力、そして各種の補助金、助成金制度の活用でそのハードルを乗り越えつつある。緊急雇用や農の雇用事業からは卒業し、作業もパートだ

けで回り始めている。

関連して3人以外のスタッフにとってのDFの性格についても触れておきたい。スタッフにとってのDFのメリットは、生産、加工、販売と多様な業務があり、希望や適性に応じて配置される点、本人の体調や家族の事情等に対し柔軟に対応する点、役員を含めメンバーの年齢が若く風通しの良い雰囲気などがメリットである。他方で、賃金水準は高いとは言えず、労務管理等は整備途中である点などが課題として挙げられる。

（2）DFの設立の経緯と一般性

次にDFの設立の背景について整理し、その一般性について検討する。DFの設立には、以下の5つのポイントが作用している。まず農業青年活動での人間関係の構築である。それぞれ郡連、県連の役員を務める中で交流が深まると同時に、イベントや研修を通して各自の農業経営以外にも視野が広がり、後のDFへの布石になっている。

2つ目はDF+でのギフトカタログ作成というステップである。いきなり新商品開発、会社設立ではなく、任意組織での既存の商品を使った活動であり、DFへの準備段階として機能した。

3つ目は市役所の6次産業化政策の展開である。市の6次産業化政策が本格的に始まった時期が、下記のDFの役員側のタイミングと合致したことが設立の大きな要因となる。国や県の施策も含めて、支援のメニューが勉強会、商品開発、施設整備、人件費助成など、設立前後を全面的にサポートする充実した内容となっていたことが、DFの設立とその後の経営の支えとなった。

4点目は宮田氏の法人化・加工の経験である。DF設立前に、既に宮田氏は自身の経営を法人化し、またジュースやジャムなどの加工品も開発、さらには自身で直売所の運営も行い、事業を軌道に乗せていた。この宮田氏の経験が他の2人への参加の後押しになっている。

最後は3人の年齢や経営の状態である。3人ともDF設立時点で10年前後の農業経験を積んでおり、一通りの技術を習得する一方で、まだ父親世代は現役であり、経営内での作業の融通が一定程度可能で、新しいことにチャレンジできる環境・タイミングだったといえる。

では、DFの設立の経緯から、6次産業化推進のためにどのようなインプリケーションを引き出せるだろうか。DFでは上の5つの条件がそろい設立されたわけだが、4点目の宮田氏の経験以外は、環境の整備やタイミングの取り方の問題であり、他のケースにも十分応用のできる視点といえる。その中でも特に期待されるのは、農業青年に6次産業への関心を持たせるための取り組みであろう。

2010年の「6次産業化・地産地消法」以降、様々な6次産業化政策が国、県、市各レベルで拡充されている。商品開発等のソフト事業、加工場や直売所のためのハード事業に加え、人的ネットワーク構築のための支援も行われている。ただし通常そのネットワークは、既に6次産業に関心を持っている主体の集まりである。その手前の段階で、6次産業化に関心を持たせるための取り組みの拡充も期待される。その際に農業青年活動とのリンクが有効であろう。

DFのように農業青年活動の中での人的ネットワークが、6次産業化の母体となる可能性がある。安部氏や園田氏は、自身だけでは加工や直売所の運営に乗り出すことはなかった。農業青年時代からの宮田氏との関係があったからこそ6次産業化にチャレンジしている。宮田氏にとっても2人を加え「エンジンが三つ」になることで、自身だけでは難しい取り組みが出来ている。

農業青年活動は20-30代の農業後継者が中心だが、DFで見たように30代の農業青年参加者は、就農後10年程度の経験を経て農業技術・経営ノウハウを習得し、他方で親世代がまだ現役であり作業の融通が効く。この30代の農業後継者へのアプローチの機会として農業青年は有効に機能するものと期待できる。例えば農業青年活動に、加工品の試作や直売所の運営などの活動を積極的に盛り込む、商工会議所や商工会、観光協会等の他産業の青年組織との交流を深める等の取り組みが考えられる。

付 記

本稿の執筆に当たり、株式会社ドリームファーマーズの役員・スタッフの皆様、宇佐市6次産業創造推進係、大分県新規就業・経営体支援課の皆様には大変お世話になりました。ここに記してお礼申し上げます。