

東北農村の直売所と「農家」 ―山形県櫛引町の事例―

永 野 由 紀 子
(人文学部 人間文化学科)

はじめに

本稿の目的は、山形県櫛引町の直売所に参加している農家の実態を明らかにする調査をとおして、今日の日本の農業の担い手である「農家」というまとまりがどのような特質をもつ組織かを考察し、「農家」概念を確定することにある。「農家」という用語は、これまで学術的な規定がなされてきたとは言えないし、「農家」の概念定義をめぐる学問上の論争が農村社会学や農業経済学の領域で行われてきたとは言いがたい⁽¹⁾。例えば、2000年世界農林業センサスでは、「農家」を「経営耕地面積10a以上ないしは農産物販売金額15万円以上の農業を営む世帯」と定めている。だが、これは、センサスの目的から見て、農林業の諸施策を行うために、本来は全国一律の基準でとらえることが難しい多様な農家の現状を、統一的な基準を用いて比較したり、一般的な傾向をとらえるための便宜的な規定にすぎない。つまり、日本の農業を支えている組織の性格や特質を、農家や農村の現実を探究する実証的な研究をふまえて定義したものではない。

本稿で取り上げる事例は、山形県櫛引町の直売所「あぐり」に参加している農家である。近年、全国で農家による大小の農産物直売所が盛んである。安全で新鮮で安価な農産物を地元の消費者に提供する直売所は、農産物価格の低迷に悩む農家にも受け入れられ、直売所ブームともいべき活況を呈している。生産農家と消費者の双方から期待が寄せられている直売所だが、果たして、その実態はいかなるものであろうか。直売所に参加している農家の経営全般や地域や集落の全体に目配りした考察は、意外に少ないように思われる。⁽²⁾ 本稿では、山形県東田川郡櫛引町の直売所「あぐり」を取り上げ、「あぐり」を取り巻く地域的環境や、「あぐり」に参加している農家の家族構成や家族員の就労状況、農業経営や家計を分析するなかで、直売所が参加農家の農家経営にとってどのような位置を占めているのかを考察する。櫛引町の直売所「あぐり」は、農家の所得向上と地域の振興に貢献している成功した直売所として、農業関係者を中心に全国の注目を集めている。⁽³⁾

本稿では、山形県櫛引町の直売所に参加している農家の実態を明らかにする調査をとおして、どのような農家が直売所に参加しているのか、また、参加農家のなかでも高い販売金額をあげている農家は、どのような経営形態や就労形態の農家なのか、直売所は農協に代わりうる農産物の販売組織となりうるか、といった課題について考え、これらをとおして、今日の日本の農

業を支えている「農家」というまとまりがどのような特質と性格をもつ組織なのかを考察してみたい。このことは、農家による農産物直売所の現実的可能性と限界を明らかにすることで、都市と農村との交流や自然との共生、地産地消といった理念のもつ現実的な課題を明らかにすることにつながるであろう。

1. 地域の歴史と概況

1) 櫛引町の歴史と概況⁽⁴⁾

国の重要無形文化財に指定された黒川能の里として全国に知られる山形県東田川郡櫛引町は、日本有数の米どころ山形県庄内地方にある人口8,536人、1,913世帯（2000年国勢調査）の町である。農家戸数933戸、農家人口率60%であり、販売農家799戸のうち専業農家31戸（4%）、第一種兼業農家211戸（26%）、第二種兼業農家557戸（70%）で、圧倒的多数が第二種兼業農家である。経営耕地面積の内訳は、田81.5%、畑6.4%、樹園地12.0%であり、庄内地方では最も果樹作の盛んな地域である。庄内地方では、最上川の北部を川北、南部を川南と称するが、櫛引町は、川南に位置し、川南を代表する鶴岡市の中心部から東南約10キロメートルの距離にある。庄内地方では、川南よりは川北のほうが、川南のなかでも櫛引町よりは鶴岡市のほうが、稲作に有利な条件が整った地域と言われている。櫛引町の戸当たりの水田経営面積は平均1.75haで、庄内地方（平均2.2ha）のなかでは相対的に規模が小さい（2000年農業センサス）。だが、櫛引町においても農業の中心は稲作であり、稲作に加えて枝豆やメロンやキュウリといった野菜作、及び柿やリンゴやブドウやナシやサクランボといった果樹作を組み合わせた複合経営を特徴としている。これらの野菜や果実は、農家が鶴岡の街場にリヤカーやワゴンで直接販売されることも多く、このような歴史は、藩制期にまでさかのぼることができる。

川南の田畑を潤す水源は赤川だが、櫛引町は、町を南北に貫通する赤川をはさんで右岸の黒川地区と左岸の山添地区から成る。今日の櫛引町は、1954年に旧山添村（山添地区）と旧黒川村（黒川地区）が合併したことに始まり、現在でも、赤川をはさんで分かれるこの二つの地区は、いろいろな意味で対照をなしている。櫛引町の農地はほとんど平坦地にあるが、黒川地区のなかでも、宝谷とたらのき代という二つの集落は、丘陵地に拓けており、傾斜のある農地も若干含まれる。柿作と野菜作は両地区に見られるが、柿以外の果樹作は山添地区が盛んであり、三千刈のリンゴ、西片屋のサクランボ、西荒屋のブドウ、東荒屋の和ナシというように、集落ごとに伝統的に取り組まれてきた特産品をもっている。これらの伝統的な作物は、米の生産調整が始まって以来、転作の取り組みに活かされ、減反政策の長期化と強化とともに次第にその比重を増してきている。これらの両地区の違いは兼業化の進展の違いとなって現れ、両地区と

もに兼業化は顕著であるが、稲作以外に目立った複合経営をもたない黒川地区のほうが兼業化がより一層進んでいる。

2) 西荒屋の歴史と概況⁽⁵⁾

直売所が立地しているのは山添地区の西荒屋で、組合員の3分の1以上は西荒屋の農家である。西荒屋は、明治の町村制施行によって合併した山添村（山添地区）を構成する藩政時代の23ヶ村のひとつであり、大字に改められて現在に引き継がれている。現在の西荒屋は、世帯数111戸、総農家数69戸の集落で、販売農家63戸のうち専業農家3戸（5%）、第一種兼業農家29戸（46%）、第二種兼業農家31戸（49%）（2000年の農業センサス）であり、第一種兼業農家の比率が高いことが特徴である。経営耕地面積は、田70.8%、畑0.8%、樹園地28.4%で、果樹の盛んな櫛引町山添地区のなかで、最も樹園地率の高い集落である。なかでも、ブドウ作は長い歴史をもち、河内神社境内にある大正15年に建立された「葡萄園復興記念碑」の碑文には、西荒屋のブドウ作が藩制期に始まる230年余の伝統をもち、明治期には鶴岡や酒田はもとより北海道にまで移出していたことを記している。今日では、稲作とブドウに加え、柿やリンゴや和ナシや洋ナシやサクランボといった多品目少量生産の果樹を組み合わせた複合経営を特徴としている。

2. 直売所成立の経緯と現況⁽⁶⁾

農産物直売所「あぐり」は、櫛引町の地域農業の振興を目的とした「フルーツタウン構想」の拠点施設として設立された公設民営の直売所である。直売所の総販売金額は、1997年9月のオープン以来年々増加を続けており、2002年度の総販売金額は3億623万円である（表1）。参加農家89名の1戸当たりの平均販売金額は年間189万円であり、櫛引町の農家1戸あたりの農業所得の平均が140万円であることを考えると、参加農家の農業経営にとって重要な位置を占めていることが分かる（表2）。参加農家の販売金額の内訳は、500万円台の農家が2戸、400万円台の農家が5戸、300万円台の農家が9戸、200万円台の農家が17戸、100万円台の農家が28戸、50万円以上100万未満の農家が11戸、50万円未満の農家が17戸である（表3）。「あぐり」が成功した直売所のひとつに数えられるのは、この販売金額の高さにある。

直売所は、赤川に沿って町を南北に縦断する幹線国道112号バイパス沿いに立地する。このバイパスによって鶴岡市とは約20分、山形市とは1時間半、仙台市とは2時間半で結ばれている。年間44万人を越える直売所の来場者の大半は、町内や隣接する鶴岡市から車で訪れ、果樹の収穫期には、内陸の山形市や仙台圏からも来場する。幹線沿いに大型の駐車場を構えてモーター

表1 産直「あぐり」販売金額

(単位：万円)

	組 合 員 (農産物・加工品)	その他(加工・レ ストラン事業等)	合計
1997年度	5,828	4,309	10,137
1998年度	10,790	8,881	19,671
1999年度	13,014	9,532	22,546
2000年度	13,478	11,170	24,648
2001年度	16,842	14,407	31,249
2002年度	16,842	13,781	30,623

*1997年度のみ9月から3月までの6ヶ月間、他の年度は4月から3月まで。「組合員」とは、直売所店舗内での販売金額である。「その他」には、加工所やレストランの収益に加え、東京や仙台への出張販売、インターネット販売の販売金額が含まれる。

表2 組合員平均販売金額

(単位：万円)

	組合員一戸当り 平均販売金額	手数料 (%)
1997年度	80	10
1998年度	137	8
1999年度	165	8
2000年度	171	5
2001年度	189	5
2002年度	189	7

*組合員一戸当り平均販売金額は、表1の組合員販売金額を組合員数で割ったものである。組合員数は、1997年度は73名、2次募集後の1998年度からは79名、3次募集後の2001年度からは89名である。なお、組合員の手取り金額は、この販売金額から各年度の手数料をひいたものである。さらに、インターネット販売や出張販売の販売金額から手数料をひいたものが加わる。

表3 組合員販売金額の内訳 (2002年度)

組合員販売金額	戸数
500万円以上600万円未満	2
400万円以上500万円未満	5
300万円以上400万円未満	9
200万円以上300万円未満	17
100万円以上200万円未満	28
50万円以上100万円未満	11
50万円未満	17
計	89

ゼーションの波をうまくとらえたことに、直売所成功のひとつの要因をもとめることができそうである。さらに、直売所の参加農家の3分の1以上を占め、直売所が立地している西荒屋の地域農業の性格も、直売所の成功要因を考えるうえで無視できない。櫛引町の特徴を凝縮したような西荒屋の多品目少量生産の果樹栽培が、直売所に適していることは明らかである。直売所には、西荒屋の農家を中心に、櫛引町の各集落から若干の農家が参加しており、各集落の伝統的な特産品が、直売所に集結して一ヶ所でまとめて売られるようになったことも重要であろう。果樹栽培が盛んな西荒屋には、昔から女性がリヤカーやワゴンで鶴岡の街場に農産物を売りに行く直販が盛んであり、「あぐり」ができる前から国道沿いに個人の直売所がいくつか設置されていた。このような直売所開設に先立つ直売や個人販売の経験も無視できない。

だが、このような販売金額の面での成功は、設立当初から見込まれていたわけではない。直売所の構想から設立を準備した時期は、山形県内陸の果樹地帯である高島町の道の駅が倒産した時期と重なっている。町が運営を委託しようとした農協が、町の依頼を断わらざるをえなかったこともあって、町内の農家に不安が広がった。そういう経緯が重なって、町の呼びかけに

たいして、翌年のオープンを目指して設立された運営管理組合の組合員に応募した農家の参加理由は、直売所をとおして売ることに関心があったので積極的に参加した人ばかりではなく、町や集落で推進する役回りにあった人に勧められたといった消極的なきっかけから参加した人も多かった。「失敗しても（出資金）2万円なら失っても惜しくない」、自給畑でとれた余剰の野菜や果樹で「おこづかいになればいい」という当時の心境を語る人も多く、少なくとも、組合設立当初は、農家経営にとって重要な収入源になるほどの経営的な成功を予測していた人はほとんどいなかった。

直売所の予定地であり、集落をあげての協力を期待された西荒屋では、直売所に参加する姿勢を、住民による公民館の移設の賛否を問うかたちで問われることになる。西荒屋の中心地は、1957年に建てられた部落公民館と寺院と神社と部落広場の集まった宮の根地区（小字）であった。直売所をバイパス沿いの西荒屋に建てる話が立ち上がったときに、老朽化した公民館を新築する場所を、河内神社に隣接した従来の場所にするか、直売所に隣接したバイパス沿いに移して新築するかが議論された。結局、公民館の移設の是非は、区会では決着がつかず、住民が「西荒屋の歴史はじまって以来の住民投票」と呼ぶ投票で決めることになる。この投票は、有権者を、世帯で1人の代表者にするか、20才以上の住民全員にするかという議論から始まり、後者の方式で実施されて、僅差で移設賛成派が勝利する。こうして、西荒屋の住民の集会所は、西荒屋の中軸として600余年の歴史をもつと言われる寺社のある宮の根地区を離れ、開発を象徴する幹線道路沿いに移動することになった。このような選択は、「作るだけではなく売る時代」という日本農業の新段階に対応するにあたっての、住民の複雑な心境を暗示するようで興味深い。

直売所は、管理運営組合の組合員によって運営されており、設立当初の組合員は73名である。組合員は、直売所に出荷する農家から代表1名が組合員となる方式をとっているが、女性が企画や運営に参加しやすいように「女性の会」を立ち上げ、女性パワーの動員を図っている。「女性の会」は、正組合員の女性と、組合員が男性である場合の組合員の妻ないしは家族の女性が加入しており、開設目指した各地の直売所の視察研修や直売所の運営方式の決定や開設当初の対面販売の際に活躍した。このような経緯もあって、第1期の募集から参加していた女性の会のリーダー層の結束は堅い。

1997年のオープン当時は、販売のための従業員はほとんどおらず、組合員が交代の当番制で無報酬のレジ打ちを担当した。結局、直売所は、1997年9月のオープンから4ヶ月で8,000万円代の販売金額をあげ、冬期も休業しない通年営業の方針を決めて、600万円の余剰金を出すほどの予想を超える成功を初年度におさめる。この結果をうけて、翌1998年には、組合員の手数料を10%から8%に下げて、レジ打ちも時間給500円にすることを決定した。以降、販売金額、組合員の手取金額ともに年々上昇を続け、1999年には農産物の加工場を併設し、さらに2000年に

は地元の農産物や加工品を活用した農家レストランもオープンする。2000年には、手数料は5%に引き下げられ、当初は2名だった従業員も12名に増え、組合員はレジ打ちの負担からかなり解放される。組合員の数も、2次・3次の募集を経て89名に拡大し、今日に至っている。このような「あぐり」設立以来の販売面での成功は、組合員の多数を占める西荒屋で、下水道の設置にともなう水回りの改築をきっかけに家屋の新築をした農家が多数現出したことから、「あぐり」御殿という妬み半分の風評を生むほど大きい。「あぐりができて勤めをやめて農業する女性がでてきた」といった地域の声も、直売所が農業の活性化にとって貢献したことを語るものであろう。

3. 調査の方法と対象農家の概況

1) 調査の方法

2001年5月に直売所の組合長をはじめ、設立当初の関係者やリーダー層を対象とした聞き取りと資料収集による予備調査を開始し、7月8月にかけて9日間にわたって本調査を実施し、11月と翌2002年10月、2003年11月に補充調査を実施した。調査の対象者は、直売所の組合員26名（男17名女9名）であり、組合員の集落の構成比を考慮し、販売金額の多寡に偏りが無いよう選出した。調査は、自由回答形式の聞き取り調査であり、1人当たり平均2時間かけて、家族構成、兼業、直売所との関わり、農業経営、家族内役割分担、家計といった項目について質問した。

2) 対象農家の概況：家族構成、農業経営、兼業

表4は、集落、稲作の経営規模、複合部門、機械の所有状況、家族員数、兼業状況が一覧できるようにまとめたものである。家族構成については、家族員は5人から8人が多く、ほとんどが二世代ないしは三世代夫婦の直系家族の構成である。このような複数世代にわたる直系家族の家族構成のなかの家族内位置を指示する呼称として、以下では、経営責任者が経営委譲する60才を基準に、①男性が60才以上の夫婦を親世代夫婦の父と母、②男性が35才以上60才未満の夫婦を経営責任者世代夫婦の夫と妻、③男性が35才未満の夫婦を後継者世代夫婦の後継者と後継者の妻、④親世代夫婦の親にあたる世代夫婦を祖父母世代夫婦の祖父と祖母と称する。なお、この呼称は、男性が農業経営の責任者であることが多く、60才の農業者年金の受給をきっかけに親世代の男性から次世代の男性に農業経営の責任が移行することが多い稲作地帯の役割分担を基準にしている。だが、この呼称は、家族内位置を性別世代別に指示するためのものなので、実際の対象者の就労状況とは関わりがない。例えば、70才の親世代の男性が農業経営の

東北農村の直売所と「農家」－山形県鶴岡町の事例－ 永野

表4 地区別対象農家一覧

農家番号	地区	耕作経営面積(a)			機械所有状況			複合部	家族人数(人)	兼業
		経営面積	受託面積	委託面積	トラクター	田植機	コンバイン			
1	西荒屋	600	経営 350		共(2戸)	共(2戸)	共(2戸)	樹園地120a (ブドウ45a 柿60a ナシ7a リンゴ3a サクラソボ少々), 枝豆7a	7	妻=常勤
2	西荒屋	500	経営 260		共(2戸)	共(2戸)	共(3戸)	樹園地120a (ブドウ70a 柿5a サクラソボ10a ラフランス少々etc)	5	夫=自営, 妻=自営, 後継者妻=常勤
3	西荒屋	400	経営 60		個	個	個	樹園地70a (ブドウ20a 和ナシ10a 洋ナシ10a 柿20a リンゴ10a) etc, ミヨウガ10a	8	夫=自営, 妻=自営, 後継者妻=常勤
4	西荒屋	350	経営 120 (春秋 80)		共(2戸)	共(2戸)	共(2戸)	樹園地200a (ブドウ30a 和ナシ30a 洋ナシ30a 柿10a モモ10a), ハウス (67坪2棟 メロンetc)	7	妻=臨時, 母=臨時, 妻=臨時時, 父=臨時時, 夫=臨時時
5	西荒屋	340	経営 85 (春秋作業各 200)		共(2戸)	共(2戸)	共(2戸)	樹園地90a (ブドウ30a 和ナシ30a 柿28a リンゴ2a)	7	妻=臨時時, 父=臨時時, 夫=臨時時
6	西荒屋	300	経営 120 (春秋作業各 200)		共(2戸)	共(3戸)	共(3戸)	樹園地168a (ブドウ40a 和ナシ20a 洋ナシ20a 柿10a リンゴ15a), サクラソボ3a 桃30a) ナメコ, 枝豆10a, ハウス100坪 (ミニトマト)	5	後継者=臨時時
7	西荒屋	285	経営 90 (秋 80)		共(3戸)	共(3戸)	共(3戸)	樹園地140a (柿60a 和ナシ20a 洋ナシ20a リンゴ20a), ハウス50坪 (イチゴ), ナメコ700玉, 雑草2000ポツク	8	後継者妻=常勤, 後継者=臨時時
8	西荒屋	230	経営 50 (秋 80)		共(2戸)	共(3戸)	共(3戸)	樹園地68a (サクラソボ6a ブドウ6a リンゴ10a 洋ナシ13a 和ナシ10a etc)	7	妻=臨時時, 夫=臨時時, 母=自営
9	西荒屋	215	経営 28 (秋 80)		共(3戸)	共(3戸)	共(3戸)	樹園地140a (柿60a 和ナシ20a 洋ナシ20a リンゴ20a), ハウス50坪 (イチゴ), ナメコ700玉, 雑草2000ポツク	7	妻=臨時時, 夫=臨時時, 母=自営
10	西荒屋	180	(育苗 180)		共(2戸)	共(4戸)	共(3戸)	樹園地100a (ブドウ45a 洋ナシ20a 柿20a リンゴ5a サクラソボ3,4本)	4	妻=常勤
11	西荒屋	120	経営 100		共(4戸)	共(4戸)	共(3戸)	樹園地40a	3	妻=自営, 夫=自営
12	西荒屋	110		(秋 110)	共(4戸)	共(4戸)	無し	樹園地50a (ブドウ20a リンゴ10a 和ナシ10a 柿50本), 畑10a (野菜) 薪, ミヨウガ	4	夫=常勤
13	西荒屋	70		経営 200	個	共(4戸)	個	樹園地100a (ブドウ30a 和ナシ30a 洋ナシ15a 柿15a リンゴ5a, サクラソボ5a)	2	夫=常勤
14	西荒屋	0			無し	無し	無し	ブドウ50a リンゴ30本 柿12本 野菜15a, ハウス120坪 (野菜)	5	長女=常勤, 次女=常勤
15	西荒屋	0			無し	無し	無し	樹園地200a (和ナシ50a 柿40a サクラソボ15a リンゴ15a etc)	6	後継者=常勤, 後継者妻=常勤
16	常盤木	300	経営 90 (春秋 60)		個	個	個	樹園地70a (和ナシ30a 洋ナシ20a リンゴ10a etc) 菌倉30坪1棟 (ナメコ, 椎茸etc), ハウス (ミニトマト60坪3棟) etc	6	後継者=常勤, 長女=常勤
17	常盤木	110			共(2戸)	個	個	アサツキ20a 枝豆20a ハウス (80坪1棟 野菜, 70坪1棟 野菜)	5	妻=常勤, 夫=自営
18	中田	450	経営 30		個	個	共(2戸)	枝豆50a ハウス (野菜苗30坪, 枝豆, キュウリ160坪), 菌倉35坪 (ヒラタケ, 椎茸), 柿10本	6	妻=常勤
19	板井川	140		(秋 140)	個	個	無し	樹園地70a (柿50a リンゴ20a)	6	夫=常勤, 妻=常勤
20	三千刈	20		経営60 (春 20 秋 20)	個	無し	無し	樹園地80a (リンゴ33a 洋ナシ7a 柿5a etc)	6	夫=常勤, 妻=常勤
21	田代	400	経営 30		個	共(2戸)	共(2戸)	露地畑 (メロン60a アサツキ60a), ハウス (100坪2棟 イチゴ, 100坪3棟 花, 100坪2棟 メロン), 柿60a	6	夫=臨時時
22	田代	369			個	個	個	露地メロン30a 枝豆10a, アサツキ10a ツルムラサキ8a, ハウス (48坪1棟 メロン, 24坪1棟 花), 柿20a	4	夫=臨時時
23	松根	700	経営 500		個	個	個(2台)	樹園地20a (柿), 畑30a (枝豆20a 野菜10a), ハウス (80坪2棟 野菜, 50坪1棟 野菜), 赤カブ60a ソバ100a 牧草100a	6	父=臨時時, 妻=常勤
24	ならの	150			個	個	個	畑 (タバコ100a 赤カブ50a 枝豆種子30a ニンジン10a), 野菜30a	5	後継者=常勤, 次男=常勤
25	ならの	150			個	個	個	赤カブ40a カボチャ30a 大根10a	4	後継者=常勤, 妻=臨時時
26	宝谷	160			個	個	個	ソバ100a, ウド20a 大根5a ヒラタケ, ナメコ少々 ハウス100坪 (ホウレンソウ)	3	後継者=常勤, 妻=臨時時

* 機械所有状況の空白は不明

責任者で、50才の息子は農業をせずに農外就労している家族の場合でも、家族内地位を指示する呼称としては、前者は親世代の父で、後者は経営責任者世代の夫である。

対象農家の集落は、組合員の構成を反映して山添地区の西荒屋15、常盤木2、板井川、三千刈、中田各1、黒川地区の田代、たらのき台各2、松根、宝谷各1であり、集落ごとに経営面積の大きい農家から順に並べてある。専業農家は26戸中4戸で、複合部門の比重の高い農家であり、60才未満の夫婦2人の労働力を中心に夫婦二世帯4人の農業労働力に担われている。兼業については、親世代の夫婦2人が農業をして経営責任者世代の夫婦や後継者世代の夫婦2人が恒常的勤務に就労したり、経営責任者世代の夫や後継者が農業をして、その妻が恒常的勤務や臨時的勤務といった農外就労をしたり、経営責任者世代の夫が農外就労についてその妻が農業をする等、多様である。山添地区の農家は、ほとんどが複合部門で果樹作を行っており、黒川地区では施設園芸や露地畑での果樹や野菜、丘陵地にある宝谷やたらのき代では、ソバやタバコ、高原野菜が作られている。直売所には、自給畑で作られた野菜のみならず、複合部門で作られた果樹や野菜の一部が出荷されており、櫛引町の特徴である多様な果樹が直売所に彩りを添えると同時に、各集落の特産品的な作目がうまく組み合わせられて直売所を成り立たしめていることがわかる。

なお、組合員の半分近くを占める西荒屋の農家を見てもよい。機械の所有状況について見ると、他の集落では個人所有が顕著だが、西荒屋については、トラクター、田植機、コンバインといった農業機械を2戸から3戸の農家が共同所有している場合が多い。これは、西荒屋集落にある農地の近くを高速道路山形酒田線が開通したことにもなう農業機械の半額補助をきっかけとする共同である⁽⁷⁾。このように稲作経営の支出が機械共同で合理化されていることと、暴落したとはいえ他の農作物に比しての米価の安定性が、西荒屋の農家経営の根幹にある。また、どの農家も樹園地をもっており、1 haを越える農家も多い。樹園地では、西荒屋の特産品であるブドウを中心に、柿、リンゴ、和ナシ、洋ナシ、サクランボといった多品目少量の果樹が栽培されている。このような多品目少量生産の果樹は、特定の作目に特化した場合の農産物価格の暴落によるリスクを回避できると同時に、直売所に向けた出荷に適っている。販売金額の多い農家は、土日や果樹の収穫期には、直売所までの距離の近さというメリットを活かして、一日に何回も自宅と直売所を往復して売れ筋の農産物を切らさないようにしている。

4. 直売所と農業労働力

表4に示された農家の稲作の経営面積については、最高7 haの農家から経営委託農家まで様々である。稲作や樹園地の経営規模と直売所の販売金額の関連を示した表5から、農地の規

表5 組合員販売金額と経営規模

組合員販売金額	水田経営 面積	複 合 部 門
497万円	300 a	樹園地 70 a
410万円	350 a	樹園地 200 a
386万円	400 a	露地畑 120 a
368万円	600 a	樹園地 100 a
367万円	340 a	樹園地 150 a
332万円	700 a	樹園地 20 a
331万円	230 a	樹園地 68 a
304万円	140 a	樹園地 70 a
293万円	20 a	樹園地 80 a
287万円	180 a	樹園地 100 a
253万円	369 a	畑 58 a, ハウス 72坪, 樹園地 20 a
252万円	0	樹園地 60 a, 畑 15 a, ハウス 120坪
242万円	120 a	樹園地 40 a
228万円	70 a	樹園地 100 a
209万円	215 a	樹園地 140 a
204万円	450 a	ハウス 190坪
201万円	0	樹園地 200 a
199万円	285 a	樹園地 150 a, ハウス 100坪
185万円	500 a	樹園地 120 a
170万円	300 a	樹園地 90 a
158万円	400 a	樹園地 70 a
135万円	110 a	畑 55 a, ハウス 150坪
109万円	110 a	樹園地 50 a, 畑 10 a
99万円	150 a	畑 230 a
18万円	150 a	畑 50 a
18万円	160 a	畑 100 a, ハウス 100坪

模と販売金額のあいだには、ほとんど相関関係がないことが分かる。さらに、聞き取りの結果からは、直売所に主として関わっているのは、農外就労していない農業専従者が多いことが明らかになった。農産物の運搬や補充や入れ替えのために直売所に足を運ぶのは、親世代の母であったり、親世代の夫婦2人であったり、経営責任者世代の夫や妻であったり、経営責任者世代の夫婦2人であったり、後継者の妻や後継者であったり、年齢、性別、家族内地位ともに多様な人々である。運搬や補充のために毎日直売所に顔を出す人数は、農業専従の農家構成員1人ないしは2人であることが多い。だが、直売所に出荷する農産物は、直売所に直接顔を出す人だけでなく、家族皆で協力して生産している。果樹や野菜といった複合部門の農産物を出荷している場合、収穫や梱包に家族総出であたっている事例もある。販売金額の高い農家ほど、入れ替えや補充のために一日に直売所に通う回数が多い。このことは、高い販売金額をあげるには、販売や直売所に向けた生産にさくだけの労力的な余裕をもつ必要を語ってしよう。

直売所に参加する前と参加した後とで一番大きな変化は何かという問いには、「収入は上がったが、忙しくなった」と答える人が多かった。直売に向けた独自の生産部門をあらたに創出し

た農家はほとんどなく、多くの農家は、従来の複合部門や自給畑で作る作目の品種を直売所で売れる品種に変えたり、作目数を多くしたり、出荷の時期をずらしたりといった直売所に向けた作付け体系に変えることで対応していた。このような直売所に適した多品目少量生産の作付け体系への変化が、よりいっそう労力を要する栽培体系への変化であることは明らかである。こうして、労力的には忙しくなったが、そのことはそれに見合った農業所得の増加につながっている。

以上のことから、農家にとっては、直売所の販売や出荷や生産に向けるだけの家族内の労力があるか否かが、直売所に参加しうるかどうかを決する分水嶺であり、さらに、高い販売金額を可能にする要因もまた、家族内にそれだけの農業労働力をもっているかどうかにかかっていると見て良い。いずれにしても、直売所に関わっているのは、組合員や女性の会の会員のみではないし、直売所に運搬や入れ替えのために直接足を運ぶ人のみでもない。直売所の販売金額の高い農家ほど、労力を要する直売所の出荷に向けた農産物の生産に、農家成員が家族総出であたっているのが実情である。このことは、直売所からの収入の使い道と密接に関連している。つまり、直売所からの収入は、組合員や「女性の会」の会員個人々の自由に使える金銭として使われるのではなく、他の農業収入とともに家の財布に入れられ、農業経営費や直系家族の生活を支える生活費に使われている。直売所には、組合員や「女性の会」の会員が個人々人として参加しているというよりは、「農家」の一員として参加しているという実態を見落としてはならない。「あぐり」は、独特の組合員方式をとっているため、組合員が女性である場合は、「農家」の構成員中1名の名が登録されるにすぎず、組合員が男性である場合には、その妻も含めて2名の名が登録されるにとどまる。だが、実際は、2名以上の「農家」構成員が直売所に関わっている場合も多い。このことは、直売所に直接顔を出したり、イベントに参加したりといった直売所の出荷や販売に関わる部分だけからは見えてこないが、直売所に出荷する生産物の生産に目を向けた時に、はじめて見えてくる事実である。この場合、直売所から得られる農業収入は、直売所の出荷や販売に関わっている組合員個人々の労力に帰せられるような性格のものではなく、「農家」としてあげる農業収入にはほかならない。

そこで、次節以下では、直売所に直接顔を出している組合員や「女性の会」の会員に着目しながら、農家構成員の就労形態や家族内役割分担の違いに着目して、いくつかの「農家」の事例をとりあげて、直売所との関わりや農業経営や家計について考察してみたい。

5. 経営責任者世代の夫婦2人が直売所に関わっている事例

まず、女性のみならず経営責任者世代の農業専従の男性も直売所に積極的に関わって高い販

売金額をあげている事例を2つとりあげてみる。事例1は、経営責任者世代の夫婦2人がともに農業専従で、もっとも豊富な農業労働力をもつ専門的農家の事例である。なお以下でとりあげる事例は、農業経営や兼業の内容や収入は調査時点のものだが、年齢はどれも2001年時点で統一した。また、聞き取りの対象者は◎で示している。

事例1：農家番号16（常盤木）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎夫（52才）、◎妻（49才）、母（73才）、父（79才）、長男（27才）、長女（26才）

他出：次女（19才、県外の専門学校に進学）

◇経営状況：水田経営面積300a（うち経営受託90a）、作業受託（春作業：育苗80a、耕耘・代かき120a、田植180a、秋作業60a）、複合部門 露地野菜（長ナス、オクラ、ブロッコリー、モロヘイヤ、ニンニク、キャベツ等30種類）、ハウス（60坪3棟ミニトマト、20坪1棟野菜苗）、菌舎30坪1棟（ナメコ1万ブロック、シイタケ、ヒラタケ、マイタケ）、樹園地70a（和ナシ30a、洋ナシ20a、リンゴ10aなど）

◇出荷：米は3分の1は農協、3分の1は「あぐり」、3分1は出荷グループを作って東京の会社に出荷。ミニトマトは10割農協。野菜は10割「あぐり」。菌茸は9割契約栽培、1割「あぐり」。果樹は5割農協、5割「あぐり」。

◇収入：農産物の総販売金額1,400万円のうち「あぐり」は約500万円。⁽⁸⁾

この農家（表6）は、経営責任者世代の夫（52才）と妻（49才）はともに農業専従で、経営責任者世代の夫婦2人が農外就労せずに農業をしている専門的農家である。直売所には夫婦2人で関わっており、通常は補充のため1日3回は直売所に顔を出す。果実の最盛期は4～5回通う

表6 事例1の家族内

	夫	妻	母	長男	長女
農業	稲作基幹 菌茸基幹 果樹基幹	稲作補助 菌茸基幹 果樹基幹 野菜基幹			
農外				常勤	常勤
家事		家事補助	家事基幹		

こともあるし、土日だとほとんど1日「あぐり」にかかわっている。直売所に出荷している農産物は、米と長ナス、オクラ、モロヘイヤ、にんにく、キャベツ、ブロッコリー等約30数種の野菜とナメコ、シイタケ、ヒラタケ、マイタケ、エノキといったキノコと、リンゴ、ラフランス、和ナシといった果実と、加工場で作った果実のジュースである。直売所に参加したことによる一番大きな変化は、「収入も増えたが、忙しくなった」と答えているように、キノコもいろいろな種類を少量ずつ作るようになったし、色の付いたエノキや夏休みの教材用に菌床付きのナメコなど珍しい物をつくって出荷するようになった。野菜もナスが20～30本だったのが150本

に増えるなど、自給用の野菜だけを作っていた時より種類や量が増え、消毒の回数も減らすようになった。この農家は、出荷グループを作って東京に米を直販したり、ナメコを缶詰めの原料として西川町の会社と契約栽培する等、「あぐり」に参加する以前から農協に頼らず自家で販売することに意欲的である。だが、「あぐり」に参加後も、果実など量産するものについては農協に出荷しているし、米についても、「直販が駄目なときもあるし、農協ともいろいろなつきあいがある」ということで、3分の1は農協に出荷している。この事例のように、直売所の販売金額が約500万円と相当高い場合でも、全ての農産物を直売所に出荷したり個人やグループで直販しているわけではなく、農協に出荷していることを見落としてはならない。

このような専門的農家の農業労働の役割分担は、夫婦2人でできる範囲で作業が重ならないよう、一年をとおして仕事がきれいなような農業経営を特徴とする。「ずっと専業で現金稼ぎにいったりしなかったの、いろいろなものを作って、下地はあった」と述べており、「あぐり」ができてからは、従来の複合部門や自給畑の延長で、直売所に向けた低農薬で多品目少量生産の一層労力のかかる農産物の生産に移行している。このような労力のかかる栽培体系への対応を可能にしたのは、いうまでもなく働き盛りの夫婦2人の農業労働力である。夫は稲作と菌茸の基幹労働力、妻は施設園芸と果実と露地畑の基幹労働力である。だが、経営責任者世代の妻がこれほど農業に専従できるのは、親世代の母が家事基幹としてほとんどの家事をひきうけているからである。さらに親世代の父も、「趣味程度」だが、農業に関わっている。79才という年齢を考えれば、この年代の親世代が、健康で介護を必要としないことの意味は大きい。組合員の名義は、役場からの要望もあり、妻の名義で参加しているが、それはあくまで名義にとどまり、組合員としての活動は家族全員で行っている。「あぐり」の収入も組合員である妻名義の口座に振り込まれるが、家の経済に組み込まれており、妻の自由に使える金銭は生活費をやりくりして使っている。財布もちは、1984年に父が農業者年金を受給するための経営委譲をきっかけに経営責任者世代の夫婦に譲られており、「あぐり」の所得も含む全ての農産物収入と未婚の長男と長女の給与所得の半分（生活費分）は家の経済に入れている。経営責任者世代の夫婦2人が、農外就労せずに農業に専従しているこのような農家は、専門農家の基本的条件を整えていると見てよいが、同居して生計と生活をともにする未婚の長男と長女が勤めているため、この農家は、農業統計上は、兼業農家に区分される。今後の経営については、労力のかかる「あぐり」への出荷は次第に減らす方針である。「これまでは、3人の子供たちの教育費や仕送りにお金がかかった。この秋、長男が結婚することになっている。いずれ孫が生まれれば、妻は孫の世話にまわるので、「あぐり」の野菜を作っていた露地畑を、もとの自給用の畑に戻すつもり」とのことである。

事例2：農家番号4（西荒屋）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎本人（47才）、妻（45才、跡取り娘）、父（69才）母（68才）、長男（高2）、長女（中3）、次男（中2）

◇経営状況：水田経営面積350a（うち経営受託120a）、作業受託（田植え80a、草刈り30a）、樹園地200a（ブドウ30a、和ナシ30a、洋ナシ30a、柿100a、リンゴ5aなど）ミョウガ10a

◇出荷：米はスーパーと農協と「あぐり」＋個人販売が、それぞれ3分の1づつ。和ナシと洋ナシは「あぐり」と個人販売。柿は量が多いので農協とスーパーと「あぐり」と個人販売。ブドウは組合員が皆「あぐり」に出すので、スーパーと農協が1対1。ミョウガは8割スーパー、2割「あぐり」と市場。

◇収入：農産物の総販売金額1,200万円、うち「あぐり」の販売金額は400万円。

この農家は、誰かに勧められたからではなく、直売に興味があったので自ら積極的に参加した事例である。直売所のための生産と運搬に関わっているのは、経営責任者世代の夫（47才）と妻（45才）と親世代の母（68才）の3人である。直売所に出荷しているのは、米と和ナシ、洋ナシ、柿、ブドウ、ミョウガ、キュウリやトマトなど自給畑の野菜の余剰分。妻は「女性の会」のリーダーとして行事や研修に忙しい。母は山に自生している山菜やキノコをとってきて売っている。通常は1日1～2回、秋の土日は4～5回補充のために顔を出す。この農家は、「あぐり」に参加する前から農協以外にもスーパーに出荷したり、個人販売をしており、「あぐり」ができて農協や市場に出荷する割合がいっそう減って、全体の3分の1ほどになったとのことである。もともと販売への関心が高く、米についても、1年中きらさず「あぐり」に出しており、販売価格の高いものを予測して毎年作付けする品種を変えている。庄内では勤めている人は省力化で皆「はえぬき」を作っているが、この家は、スーパーからの要望で、新米が早く収穫できる「ひとめぼれ」と「ミルキーウェイ」を作付けし、減農薬・減肥料栽培の庄内型有機米を作って農協に出荷している。「スーパーは、名前を出しているので、おいしいものについてはすぐ反応がくる。この家の田は、土が見えるので黒っぽい。通常は70株から80株のところを50株しか植えていない。荒く植えることで、経費もかからず、収量を抑えて質を良くしている」というように、品種のみならず、食味の良い良質米にこだわっており、個人で販売することを意識した米作りをしている。

だが、農協への出荷の割合は低くとも、直売所を農協に代わりうるものと考えているわけではない。「農協は持っていきただけでいい。売る喜びはない。農協や市場は値段はあちらまかせ。『あぐり』は自由に自分で値をつけられる。その代わり、売れないリスクを負う。農協だけでは駄目だし、農協でないと困るものもある。米も全部が『あぐり』で売れるわけではない。どちらかがどちらかを補完するのではなく、それぞれの特徴を活かしてバランスをとる。この家は

いいバランスになっている。産直もあると選択できる」というように、農協と直売所それぞれのメリットとデメリットを十分自覚して、出荷先のバランスをとっている。

この農家の役割分担（表7）は、経営責任者世代の夫は農業専従で、妻は農業と家事をしながら農閑期の冬場の11月半ばから4月半ばまで臨時的勤務の農外就労をしている。60代の親世代の父母はともに健康で、自給畑での野菜作りや果樹の手伝いをしている。とり

表7 事例2の家族内役割分担

	夫	妻	父	母
農業	稲作基幹 果樹基幹	稲作補助 果樹基幹	果樹補助 野菜基幹	果樹補助 野菜基幹
農外		臨時(冬期)		臨時
家事		家事基幹		家事補助

わけ、母は、自生している山菜やキノコをとってきて『あぐり』に出荷したり、高速道路のパーキングの清掃による臨時的農外就労もしている。このような家族内役割分担は、今年から始まった体制である。経営責任者世代の妻は、昨年まで、菓子店の販売員として常勤（正社員）の農外就労をしており、現金収入の担い手として働いていた。今年から、同じ仕事を恒常的勤務から冬場のみの臨時的勤務に代えてもらった。理由は、「夏は、果樹の管理や摘らい摘果で忙しいし、『あぐり』の仕事もある。『あぐり』ができたから勤めをやめたのではなく、父と母が年をとったので、勤めをやめた。果樹は稲作と違って女性の手が必要」だからとのことである。この農家では、妻が正社員として勤めていた時は、母が家事基幹だったが、臨時に代わってからは、妻が家事基幹にかわっている。女性の就労形態の変化について、『あぐり』ができたので勤めをやめて農業をやる女性が出てきた」という「あぐり」の成功を語る風評とは、若干ニュアンスの異なる説明が、この事例以外にも多くの農家で聞かれた。ここでは、恒常的勤務から臨時的勤務へという女性の就労形態の変化が、現金収入の担い手としての役割から、農業と家事を采配する主婦の役割へ、という女性の手を必要とする果樹作地帯ゆえの家族内役割分担の変化であり、女性の役割の世代交代であることが語られている。なお、「あぐり」の組合員の名義は、経営責任者世代の夫であるが、この農家では、親世代の男性の農業者年金の受給をきっかけに1991年に財布もちを譲られているので、「あぐり」の収入を含めた農業収入の全てと妻の農外就労の所得は、家の経済に入れられている。父と母の年金と母の農外就労の所得のみは、親世代の別勘定として使われている。

6. 家族周期と女性の就労形態の変化

農家経営の役割分担のなかで、農業を継承するための世代交代に伴い、それまで現金収入の担い手として恒常的勤務の農外就労をしていた女性が、勤めをやめて農業に専従する事例は多く見られる。このことは、逆に言えば、世代交代の時期までは、農家の女性に期待される役割

として、現金収入の担い手であることが、今日の農家にとって、いかに大きな意味をもつかを語ってしよう。この節では、家族周期のなかで、女性の就労形態が、家族内役割分担の変化に伴ってどのように変化するか考察してみたい。まず、後継者世代や経営責任者世代の農家の女性の就労形態として典型的な恒常的勤務に就労する女性の事例をとりあげる。

事例3：農家番号10（西荒屋）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎夫（53才）、妻（48才）、父（81才）、母（72才）

他出：長男（21才、県外の大学に進学）、長女（27才、県外で就職）

◇経営状況：水田経営面積180 a、作業受託（育苗180 a分）、樹園地100 a（ブドウ45 a、洋ナシ20 a、柿20 a、リンゴ5 a、サクランボ3～4本）、畑5 a（野菜、花）

◇出荷：米は100%農協。サクランボは縁故と「あぐり」。ブドウは半分以上農協。リンゴは「あぐり」が主。洋ナシは販売金額は「あぐり」が多いが、量は農協が多い。柿は1割農協、9割は市場と「あぐり」。自給畑の延長の花と野菜は10割「あぐり」。

◇収入：稲作も含めた農産物の総販売金額は約700万円（稲作収入250万円）、うち「あぐり」の販売金額は約300万円。

この事例の農家（表8）は、経営責任者世代の夫（53才）が農業専従で、妻（48才）は、10年以上前から恒常的勤務の農外就労をしている。結婚当初は冬場だけ勤めていたし、夫婦2人で出稼ぎに行ったこともある。複合部門としてナメコをやっていた頃は、12年間勤めずに農業をやっていたが、ナメコが駄目になったので今の職場に勤め始めた。「農業は曲がり角を何度も曲がってきた。勤め人が誰か一人はいないとやっていけない」と述べているように、この農家の女性の兼業の理由は、農業収入だけでは充足できない現金収入の必要ゆえである。現在、東京の大学生の長男の「仕送りが大変」とのことである。

表8 事例3の家族内役割分担

	夫	妻	父	母
農業	稲作基幹 果樹基幹	稲作補助 果樹補助 畑基幹	果樹補助	果樹補助
農外		常勤		
家事		家事補助		家事基幹

だが、農外就労しているとはいえ、経営責任者世代の妻の農業へのコミットメントは大きい。「あぐり」に出荷する自給畑（5 a）の野菜と花は、勤めから帰った妻が担当しているし、休日に加工場を利用してジュースやジャムを作り、出荷している。毎日「あぐり」に顔を出すのは、農業専従の経営責任者世代の夫だが、土日は妻が行っている。また、春と秋に稲作と果樹の農繁期が重なる時期には、妻は仕事を休んで手伝っている。だが、そうはいつでも、稲作と果樹の基幹労働は、専ら農業専従の経営責任者世代の夫にかかっている。「今は父と母が元気な

のでブドウの半分くらいはやってくれる。元気なうちはいいが、出来なくなったときは、妻に勤めをやめて家にはいってもらおう。そのようなかたちで樹園地は維持されてきた」というように、労力的に余裕のない現状を支えているのは親世代の父（81才）と母（72才）の健康であり、ギリギリの労力配分が崩れたときには、妻が農外就労をやめて農業と家事の担い手となることが想定されている。現在は、親世代の父母はブドウ作のみならず、母が朝昼夕の食事作りを担当しており、家事基幹として妻の農外就労を支えている。だが、親世代の年齢を考えると、「遠からず来る、現実問題として覚悟がある」というように、かなり切迫した問題として介護の負担が想定されている。「あぐり」に参加して、「収入はアップしたが、忙しくなった。梱包したり、持っていったり、並べたり・・・。良い物を作ると売れるので、はりあいや楽しみはある」と述べており、「あぐり」への梱包や出荷の準備は、現在、家族皆で協力してやっている。米は100パーセント農協に出荷している。米についても、自分で作った物は自分で売りたいという気持ちはあるが、「果樹のみで手一杯であり、労力的にまわらない」というように、「どんどん忙しくなっていく」体制のなかで「現状維持がせいっぱい」という状況を語っている。「あぐり」の組合員は夫であるが、20年ほど前、農業者年金をきっかけに経営委譲されたので、「あぐり」の収入も含めて全ての農業収入と妻の農外収入は家の経済にいられており、父と母の年金は別勘定である。

この農家の経営責任者世代の妻の兼業の理由は、子供の教育費を中心に増大する支出に対応するための現金収入の必要である。このような状況は、家族周期のなかで現金収入の必要な時期に、農業収入だけでは到底賄いきれない増大する支出の必要に対応した家族内の役割配分の結果であり、後継者世代の女性や経営責任者世代の女性の就労形態として最も典型的である。稲作と100aの樹園地の管理と直売所の仕事は、経営責任者世代の夫1人の農業労働力で対応しきれるものではなく、果樹については、親世代夫婦と妻の3人の補助労働力に支えられている。このような体制は、親世代が健康である限り続けられるが、それが無理な状況がきた時には、妻が勤めをやめて農業と家事の担い手となることが想定されている。この農家では、かなり近い将来として、そのような体制が予期されている。

この事例に限らずとも、稲作と果樹を組み合わせた複合経営農家では、男性1人の農業労働力でできる稲作単一経営と違って、親世代が農業できなくなった時には、女性が勤めをやめて農業と家事を担当することが一般的である。このような世代交代にともなう女性の就労形態の変化は、農家の家族周期のなかで、樹園地を維持するために、果樹地帯においては、かなり一般的に見られる現象である。そこで、次に、経営責任者世代の妻で、現在は農業専従だが、かつては現金収入の担い手として恒常的勤務に就労していた事例を2つとりあげる。この2つの事例は、いずれも、女性が1人で直売所に積極的に関わっている事例である。

事例4：農家番号22（田代）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎妻（51才）、夫（54才）、父（77才）、母（76才）、他出：長男（30才）、長女（27才）、次女（22才）。

◇経営状況：水田経営面積369 a、転作（露地メロン30 a、枝豆10 a、アサツキ10 a、ツルムラサキ8 a、ソバ）、育苗ハウス24坪2棟（育苗後はハウスメロン）ハウス24坪1棟（花）、柿20 a

◇出荷：お米は縁故米以外は全量農協。露地メロンは、農協と「あぐり」が6：4。ツルムラサキとアサツキは、農協と「あぐり」が1：1。枝豆は全量「あぐり」。ハウスメロンは、農協と「あぐり」が1：2。柿はほとんど農協。

◇収入：農産物の総販売金額750万円、うち「あぐり」の販売金額は300万円。

この事例の農家（表9）の経営責任者世代の妻（51才）は、子供を出産後23年間、鶴岡の工業団地の電気会社の正社員として勤め続けていた。が、6年前（1995年）に夫の仕事（農外）の手伝いをきっかけに、勤めをやめている。それまで農外就労していた理由は、3人の子供の教育費のために現金収入が必要

表9 事例4の家族内役割分担

	妻	夫	父	母
農業	果菜基幹	稲作基幹	果菜補助	果菜補助
農外		臨時 (団体職員)		
家事	家事基幹		自家用畑	家事補助・ 自家用畑

だったからである。だが、他県に進学して仕送りが必要だった子供が3人とも就職したので、支出の多い時期が終わった。そのことも重なって、妻は勤めをやめて農業に専従した。この妻の農業歴は浅く、「あぐり」ができた時は、周囲に他に農業をする同世代の女性もおらず、自宅の周辺だけの仕事で孤立感と不安を感じていた。「子供が手を離れたときに『あぐり』ができて話す人がいてよかった。勤めていた頃の知り合いに会うと顔つきが全然違うと言われる。やったことが自分にかえってくる」というように、「あぐり」に参加して一番良かったこととして、櫛引町の他の集落の農家の女性と交流する機会を得たことをあげている。勤めていた頃は、母が家事基幹だったが、今は、家事は妻が基幹で、母と二人でやっている。朝は妻は、「あぐり」に出荷するための朝仕事があるので、母が朝食を作っている。

この事例において特筆すべきは、「あぐり」に参加することで、それ以前よりも農産物の販売金額が約300万円アップし、それまでの女性の恒常的勤務の農外就労の所得に匹敵する金額をあげていることである。このことを対象者は、「勤めの収入に代わるだけのものを偶然あげることができた。『あぐり』がなければその分ダウンしていた収入を偶然補うことができた」、「勤めに代わる収入を目標にするのは2年目ぐらいから。通常は、せいぜいパート分の収入で、正社員の収入をあげるのは到底無理」と語っており、それまでの勤めに代わる収入の確保が、当初か

ら目標とされていたわけではなく、勤めをやめて農業を始めたときに、出荷先として「あぐり」があったため、偶然、女性の恒常的勤務の農外就労の所得に代わる農業収入を得ることができたことを強調している。「あぐり」ができたから勤めをやめたのではなく、子供の教育費のための現金収入が必要な時期が終わって農業を始めた時期に、「あぐり」という出荷先があったので、通常だったら所得減になるところを、勤めに代わる農業収入を結果的にあげることができたというのが実情のようである。

事例5：農家番号12（西荒屋）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎妻（49才）、夫（51才）、父（74才）、母（72才）

他出：長男（25才、県外に進学）長女（23才県外で結婚）、祖父（1995年に死亡）、祖母（1996年に死亡）

◇経営状況：水田経営面積110 a、秋作業委託110 a、樹園地50 a（ブドウ20 a リンゴ10 a 洋ナシ・和ナシ10 a、柿50本～60本）、畑10 a（ズッキーニ、パセリ、トマト、ナス、ピーマンなど）、筍（月山竹、孟宗竹）、ミョウガ少々、直売所（10畳、15年前国道沿いに個人で作る）、加工所（3年前に隣家の友人と共同で作る）

◇出荷：米（農協10割）、複合部門（ブドウ農協2割、直売4割、「あぐり」4割。リンゴ直売10割、ナシ直売10割。柿農協5割、直売5割。野菜「あぐり」10割）

◇収入：農産物総販売金額400万円（稲作150万円、複合部門250万円）、うち「あぐり」は約100万円。農業収入400万円と農外所得700万円は、家の経済に。親夫婦の年金は別勘定

この農家（表10）の経営責任者世代の妻（49才）は、結婚後、町内の個人病院に勤めていたが、祖父の介護をきっかけに7年前（1994年）に19年間勤めていた病院をやめて農業をするようになった。結婚当初は三世代夫婦家族で、祖父も父も母も農業していたので、妻は恒常的勤務の農外就労ができた。祖母が脳卒中中で家事ができなくなり、勤めながら家事をこなすことになった。その頃は、農繁期にブドウの収穫を手伝う程度だった。7年前に祖父が惚けて介護が必要になったので勤めをやめて、以降、今日まで農業をしている。6年前（1995年）に祖父が亡くなり、5年前（1996年）に祖母が亡くなるまで3年間は、介護と家事と農業をしていた。今は、介護の必要はなく、本人は農業と家事をしている。

表10 事例5の家族内役割分担

	妻	夫	父	母
農業	稲作補助 果樹基幹 畑基幹	稲作基幹 果樹補助	稲作補助 果樹基幹 山菜基幹	果樹補助
農外		常勤 (団体職員)		
家事	家事基幹			

この事例の女性の就労形態の変化を規定しているのは、ひとつには、母（72才）が病弱で家

事ができず、家事労働と祖父や祖母の介護が、いわゆる孫嫁である妻にかかってきている点である。さらに、経営責任者世代の夫（51才）が、地方公務員という安定した職業に就いているため、農業経営へのコミットが少なく、現在、農業の主力は、親世代の父（74才）と妻である。稲作についても、春作業のオペレーターは夫が担当しているが、日常の管理は父と妻であり、ハーベスターが使えなくなったことをきっかけに25年以上前から秋作業は作業委託している。したがって、この農家の農業経営の今後は、夫が退職する10年後まで父が健康で農業できるかどうかにかかっており、「父ができなくなったら、その部分の農作業から切り捨てていく。稲作と柿は、最初に捨てることになるだろう。ブドウとナシは高齢でもできる。西荒屋では、稲作よりもブドウ作のための樹園地を維持することのほうが重要」と語る。親世代の加齢に伴い、経営責任者世代夫婦の負担が次第に増えてきている。

確かに、この事例においては、これまで考察してきた事例と違って、経営責任者世代の夫が恒常的勤務の農外就労しており、さらに、親世代の母親が家事労働ができないことで、農業収入も直売所の販売金額も、これまでの事例に比べて相対的に低い。だが、母は、病弱とはいえ、自分の身の回りの世話と農業の手伝いができる。したがって、祖父と祖母を看とった今、介護を必要としている人が家族にいないことの意味は小さくない。妻は、現在、子供が進学や就職で他出して時間ができたので、3年前に隣家の友人と共同で加工場を作り、飲食店営業許可をとって、食彩レストラン等に料理の仕出しをしている。また、それ以外にも2つの加工グループを作り、ジュースやジャムといった加工品を「あぐり」に出荷している。このような活発な加工活動にとどまらず、実家の畑を借りて5 aだった自給畑を10 aに増やして、「あぐり」に野菜を出荷している。

この事例の妻の「あぐり」を含む直売や加工といった活発な活動は、子供が家を離れて手がかからなくなったことと、親世代の母が介護を必要としない程度の健康を維持していること、および親世代の父が健康で農業労働力になっていることに支えられている。この事例の妻の就労形態の変化も、確かに、時期的には、「あぐり」ができた時と勤めをやめて農業を始めた時期が微妙に重なっている。だが、「あぐり」ができたから勤めをやめて農業を始めたのではなく、家族周期のなかで、介護と家事と農業の人手が必要になったので勤めをやめて農業を始めたのである。こうして農業の下地を積んで、子供も手を離れ、介護の負担からも解放されて時間ができた時期に、「あぐり」ができたので、妻の加工や野菜作りや直売に向かうエネルギーが、結果的に、「あぐり」での活発な活動に結実したのであろう。ブドウ作の伝統がある西荒屋では、樹園地の維持のために、親世代が農業や家事ができなくなった時、あるいは親世代の介護や育児の必要をきっかけに、それまで現金収入の担い手として勤めていた女性が、勤めをやめて農業をするような世代交代の時期がいつかは訪れ、家族周期にともなう女性の家族内役割分担の変化として現れている。

これまでとりあげてきた事例はどれも、親世代が重要な農業補助労働力になっていたり、家事労働をとおして経営責任者世代の農業労働や農外就労を側面から支えたり、少なくとも現時点では、介護を必要とする高齢者がいない事例である。ここで、介護を必要とする高齢者が現に家族のなかにいる農家の事例をとおして、高齢者の介護が女性の就労形態にいかなる影響を与え、農家経営にどのような意味をもっているかを考えてみたい。

事例6：農家番号15（西荒屋）

◇家族構成：三世代夫婦家族

◎妻（54才）、夫（55才）、後継者（29才）、後継者・妻（28才）、長女（2才）、母（83才）

◇経営状況：水田所有面積0 a、樹園地200 a（サクランボ15 a 和洋ナシ50 a ブドウ40 a 柿40 a リンゴ15 a）個人の直売所1棟 加工所（友人2人と共同で作る）

◇出荷：柿を3分の1、ブドウを2割、なしを1割、農協に出荷している。残りは全て「あぐり」。

◇収入：農産物の総販売金額800万円のうち「あぐり」は約300万円。全ての農業収入と後継者の妻の農外収入は家の経済へ。後継者の農外収入は後継者夫婦の別勘定。以前は、後継者夫婦2人のそれぞれの農外収入を半分は家に入れ、半分は別勘定にしていた。

この農家は、1969年の基盤整備をきっかけに1 haの田を永年転作して樹園地にし、2 haに樹園地を拡大して、15年前から観光農園として開放している。自宅と樹園地が112号バイパス沿いにあるので、「あぐり」ができる前から個人の直売所をもっていたが、売るついでに開放してみようと考えた。稲作は所有も経営もゼロで、樹園地を利用しての直売と観光農園に特化している事例である。農産物の総販売金額は800万円で、うち個人の直売（直売所、宅配）と観光農園の収益は420万円、「あぐり」は300万円、農協は80万円である。

この農家（表11）の経営責任者世代の夫（55才）と経営責任者世代の妻（54才）は農業専従で、後継者（29才）と後継者の妻（28才）は、恒常的勤務の農外就労している。経営責任者世代が夫婦2人で農業に専従しているこの農家の家族成員の就労形態は事例1に近いが、この農家は親世代の母（83才）が寝たきりに近く、トイレや食事の世話をはじめ

表11 事例6の家族内役割分担

	妻	夫	後継者	後継者-妻
農業	果樹基幹 観光農園 加工	果樹基幹 観光農園		
農外			常勤	常勤
家事	家事基幹 (介護・育児)			家事補助 (育児)

介護が必要である。後継者世代の夫婦はともに勤めており、2才の孫の世話も必要なので、平日は介護と育児が経営責任者世代の妻にかかってきている。デイサービスやショートサービスも利用しているが、妻が農業できるのは、朝と後継者世代の妻が休みの土日だけ。自分のための病院に行くのも土曜日に限られる。

介護による影響は、個人の直売に労力がさげずに、100万円ほどの減収として現れている。また、労力がないので、リンゴを60aを伐採して15aに縮小した。観光果樹園は、顧客が収穫してくれるので労力的には助かるし、直売所も自宅に隣接しているので1日立っていなくとも家まで買いにきてくれる。個人の直売所が西荒屋に4軒あったが、『あぐり』ができて打撃をうけている。個人では到底太刀打ちできない」と語っており、この農家にとって「あぐり」は、本来、太刀打ちできない競争相手のはずである。だが、「直売所を個人で経営するのが難しくなり、介護と育児の必要も重なったときに、ちょうど『あぐり』ができて助かった」と述べている。つまり、個人の直売所としては打撃をうけても、「あぐり」に参加していたので、それまで個別農家で対応していた配達や梱包や販売を共同化することで労力を節約でき、介護や育児のため個人で直売活動することが労力的に難しくなっていた時期の減収を、「あぐり」のおかげで最低限にとどめることができたというわけである。このことは、個人の直売所ではなく、組合員が共同で運営する直売所のメリットを語っている。また、「あぐり」ができる前から、直売所や観光果樹園を個人で経営する等、稲作なしの果樹の単一経営で、個人で直売することに関心の高いこのような事例においても、「農協にも顔をつないでおかないとたくさん売るとき困る。農協の良さは大量にさばいてもらえること。全量個人販売は無理」というように、農協に出荷していることを見落としてはならない。

7. 高齢者農業と家計

これまで、経営責任者世代に着目して、彼らの就労形態と直売所との関わりを考察してきた。だが、直売所に関連した労働は必ずしも、経営責任者世代にだけ担われているわけではない。また親世代の役割も、これまでの事例のように、農業補助労働や家事労働をとおして経営責任者世代を側面から支える役割とは限らない。以下では、経営責任者世代夫婦がともに恒常的勤務に就労しており、高齢者夫婦が直売所に積極的に関わっている事例を取り上げてみたい。

事例7：農家番号23（松根）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎父（70才）、◎母（67才）、夫（47才）、妻（42才）、長男（高2）、長女（中3）

◇経営状況：水田経営面積700a（経営受託500a）、転作280a（そば100a 牧草100a 赤かぶ60a 枝豆20a） 樹園地20a（柿20a） 畑30a（ナス、キュウリ、ピーマン、ゴーヤなど）、ハウス80坪2棟、50坪1棟（育苗後トマト、キュウリ、ピーマン、ゴーヤ）

◇出荷：米は75%は農協、「あぐり」20%、庭先販売5%。枝豆はじめ野菜は全て「あぐり」。

赤かぶは全て農協。柿は7割農協、3割「あぐり」。

◇収入：農産物の総販売金額1,300万円（うち米が約1,000万円）、うち「あぐり」の販売金額は約320万円。

この農家（表12）は、父（70才）と母（67才）という親世代の夫婦が2人で直売所に関わって、農産物総販売金額1,300万円のうち約4分の1をしめる320万円を「あぐり」販売金額としてあげている事例である。経営責任者世代の夫婦は、どちらも恒常的勤務の農外就労をしている。経営責任者世代の夫（47才）

表12 事例7の家族内役割分担

	父	母	夫	妻
農業	稲作補助 柿基幹	稲作補助 野菜基幹 加工	稲作基幹 (オペレーター)	
農外	臨時 (団体役員)		常勤	常勤
家事				家事基幹

は、タクシー運転手をしており、妻（42才）は、総合病院で医療事務をしている。この農家は、5戸の農家からの経営受託を含めて経営面積700aという稲作の経営規模の大きな農家であり、経営責任者世代の夫が、週2日の休日を利用して稲作機械のオペレーターをしている。日常の水管理は親世代の父が担当し、育苗は親世代の母が担当している。農繁期は、夫の休日にあわせてこの4人で農業労働が行われており、「春と秋は戦争」のような状態と化している。

直売活動には、とりわけ母が一番関わっている。母は朝5時には起きて、朝仕事として3時間ほど田や畑を見て回り、野菜の朝穫りをして直売所の出荷の準備をする。野菜の入れ替えのため、1日に3回は直売所に顔を出す。「あぐり」に参加して、それまで5aだった自給畑に、田の減反25a分を畑にして、露地畑30aで野菜を作り始めた。直売所に参加したことによる一番大きな変化としては、「この家では母が変わった。もともと社交的なタイプだったが、今では朝起きると駆け足で畑をまわる。足を延ばすとそれだけ売れる。自分で働いた分が自分に返ってくる。母が元気になって、家族全体もやる気をだした」と答えているように、「女性の会」の会員のなかで上から3番目の年長者である母が、直売活動に参加することでやりがいを感じている様子が見える。母のこのような活動は、経営責任者世代の妻の家事労働に支えられている。5年前（1996年）に主婦権を委譲してから妻が家事基幹であり、そのおかげで、母は「あぐり」の仕事に専従できる。

この事例について、何よりも特筆すべきは、「米価の下がった分を『あぐり』で埋めるという意識でやっている」という直売所の位置づけに端的に示されているように、稲作の経営規模が大きなこの農家にとって、「あぐり」の販売金額は、単なる収入アップといわんよりは、米価の暴落にともなう稲作収入の減少を補う意味を有している。60kg 2万円だった米価が1万5千円に下がった1997年の米価の暴落は、700aの経営面積をもつこの農家にとって、約350万円の大幅な収入減に直結するはずだった。だが、「あぐり」の販売金額は、ちょうど稲作収入減を補う結果になっている。「あぐり」の収入は、組合員である親世代の父の名義の口座に振り込まれる

が、5年前（1996年）に財布持ちを経営責任者世代の夫に委譲しているので、「あぐり」の所得を含む農業収入と経営責任者世代夫婦の農外就労の所得は、家の経済に入れられ、経営責任者世代の夫が管理して、生活費や農業経営費に使われている。直売活動に関わって、「母が元気になって、家族全体もやる気をだした。潤いがでてきた」ということの内実として、「これまでは生活費のために使って減る一方だった営農口座が、今は『あぐり』の収入のおかげで潤っており、農協の営農口座を預かっている経営責任者世代夫婦が、それまでは営農口座から生活費をおろすたびに感じていた家計の不足を感じなくてもすむようになった」と述べている。親世代夫婦の2人分の年金と親世代の父の農外就労の所得は、別勘定として親世代夫婦の自由に使える金銭に用いられており、夫婦の旅行や車に使われている。

この事例は、直売活動しているのは親世代でも、そこから得られる収入が、家の経済に入れられて、主家計を担当する経営責任者世代に任されており、直系家族の生活費や農業経営費にあてられている。これと対照的なのは、直売所の収入を別勘定として、親世代夫婦の自由に使える金銭として用いる次の事例である。

事例8：農家番号20（三千刈）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎父（68才）、◎母（64才）、夫（47才）、妻（43才、跡取り娘）、長男（中2）、次男（12才）

◇経営状況：水田経営面積20a（所有面積80aのうち経営委託60a、残りの20aの秋作業と代掻きと田植えを作業委託している）、樹園地80a（リンゴ33a 洋ナシ7a 和ナシ30a 柿5aなど）畑8a

◇出荷：リンゴは、個人販売と「あぐり」が1：1。個人販売は、「三千刈百果園」という会社を作って、顧客に販売している。洋ナシは、個人販売と「あぐり」と農協が、1：1：1。和ナシは「あぐり」と農協が3：7。柿はほとんど農協。

◇収入：農産物の総販売金額600万円のうち約280万円が「あぐり」。

この農家（表13）は、68才（父）と64才（母）の親世代夫婦2人が直売部門を担当して、農産物総販売金額（果樹）600万円のうち約5割をしめる280万円を「あぐり」販売金額としてあげている事例である。経営責任者世代の夫婦は、どちらも恒常的勤務の農外就労をしている。47才の経営責任者世代の夫

表13 事例8の家族内役割分担

	父	母	夫	妻
農業	稲作基幹 果樹基幹	果樹基幹 畑基幹	農業補助	
農外			常勤	常勤
家事		家事基幹		家事補助

は、酒田の公営設備の正社員で、43才の経営責任者世代の妻（跡取り娘）は、鶴岡の電子会社の正社員。夫は、管理職で、帰りはいつも夜遅く、早いときでも20：00頃。それでも、農繁期

には、年に5日ほど休むし、土日のどちらかは農業を手伝っている。稲作は、20年ほど前の機械の更新期に60a経営委託し、残り20aを作業委託して、経営管理と耕耘作業だけは親世代の父が担当して自家飯米分を確保している。樹園地80aでの果樹作は、有袋のフジリンゴを中心に、親世代夫婦2人でできる範囲でやっている。手はかかるが、良質のものを作り、顧客に個人販売している。リンゴの出荷は、「あぐり」と個人販売が半々で、農協には出していない。

「あぐり」での直売活動については、「自分は売ることが何よりも好き。妻は社交は得意ではない」というように、自家用畑での野菜作や梱包といった出荷の準備は親世代の母が担当するが、直売所に顔を出すのは親世代の父である。「あぐり」ができて、農協出荷分の果樹を「あぐり」に出すようになり、農業所得が向上した。農協は単価が安く、手数料も約2割。例えば、農協が500円で2割引かれるところを、「あぐり」だと1,000円で5%引かれるだけ。「あぐり」の意味は大きい。数量的には農協に多く出荷していても、販売金額としては農協のほうが少ない。

この農家では、7年前に夫（婿）が40才の時に財布持ちを親世代から経営責任者世代に委譲している。現在、経営責任者世代夫婦2人の農外就労の所得を家の経済に入れており、稲の経営費や直系家族の生活費に支出している。年金と「あぐり」も含めた果樹の販売金額は、別勘定として、親世代夫婦の自由に使える金銭に用いている。親世代が財布を管理していた頃は、農業収入と経営責任者世代の妻の農外所得を家の経済に入れて、農業経営費と生活費に使っていたが、今は、「果樹の経営費を使って残りは遊ぶ。自由に使えるので、それを目的にして励みにしている」というように、財布持ちを譲った後のほうが、自由に使える金銭が大きくなっている。親世代の別勘定の使い道は、旅行の費用や冠婚葬祭の支出に当てられており、「去年はハワイに行った。『あぐり』に参加していなかったらハワイに行くことはなかった。毎年は行けないけど、来年くらいまた行きたい」、「孫にがんばれば大学にやってやると言っている」というように、『あぐり』ができて自由に使える金銭に一段と余裕ができた様子がうかがえる。

事例7と事例8のような「あぐり」の販売金額を含む農業収入が、家計にしめる位置づけの違いは、何に由来するのであろうか。どちらも親世代から経営責任者世代に財布持ちが譲られて経営責任者世代に家の経済の管理が任されている。さらに、経営責任者世代夫婦が2人で恒常的勤務の農外就労をし、直売部門を含めた農業労働の主軸が親世代夫婦にある点は共通している。だが、「あぐり」の販売金額を「あぐり」の担当者である親世代夫婦の別勘定にするのか、家の経済に入れて経営責任者世代夫婦の管理に任せるかという両者の違いは、この2つの農家の現状のみならず、今後の方向と深く関わっているように思われる。

事例7においては、経営責任者世代の夫は、恒常的勤務に就労しているが、稲作機械のオペレーターとして休日を利用して農業をしており、農業後継者として世代的に継承してきた稲作

を今後も続けていく志向性を明確にもっている。経営受託による規模拡大は、経営責任者世代に稲作が継承されていく志向性の現れとみてよからう。これに対して、事例8は、20年ほど前から自家飯米分を除いて稲作を経営委託し、果樹の単一経営に特化している。また、この果樹についても、親世代の夫婦2人でできる範囲に限定して、手のかかる作目は面積を縮小したり、枝を減らして手がかからないようにしたり、体力の衰えを技術や道具でカバーする等、親世代の年齢と体力と健康を配慮して、体に負担をかけずに良質の果樹をとる工夫をしている。このような一代限りの農業をやる工夫は、「婿は果樹の技術がないし、勤めも安定している」というように、経営責任者世代夫婦に農業志向が弱い故にほかならない。このような2つの事例の経営責任者世代の農業志向の違いは、兼業の安定度とともに、男性1人の労力でできる稲作と、夫婦2人以上の労力を必要とする果樹作との違い、それらと関連して、耕地を維持するうえでの田と樹園地の差異が関わっているように思われる。さらに、事例8が、20年前の機械の更新をきっかけに稲作を経営委託した理由が、「当時勤めていた農外就労（夜勤）の所得のほうが稲作よりも高かったから」ということを鑑みるならば、稲作の所有面積（事例8は80a、事例7は480a）の違いと、それと関わる現在の稲作の経営規模も違いも無視できない。

この2つの事例の違いは、兼業農家の多様性を探るとともに、家計構造をとおして、農家の性格と機能を考え、「農家」概念を確定するうえで重要と思われる。それゆえ、同じような事例を検証してみたい。

事例9：農家番号1（西荒屋）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎父（67才）、妻（65才）、夫（48才）、妻（43才、跡取り娘）、長女（27才）、長男（中3）、次男（中2）

◇経営状況：水田経営面積600a（うち350a経営受託）、樹園地120a（柿60a、ブドウ45a、和ナシ・洋ナシ7a、リンゴ3a、サクランボ少々）、枝豆7a

◇収入：農産物の総販売金額約1,000万円、うち「あぐり」の販売金額は368万円。

この農家（表14）は、父（67才）と母（65才）の親世代夫婦が2人で直売部門を担当して、「あぐり」販売金額368万円をあげている事例である。経営責任者世代夫婦のうち、経営責任者世代の妻（43才の跡取り娘）は、恒常的勤務の農外就労をしているが、夫（48才）

表14 事例9の家族内役割分担

	夫	妻	父	母
農業	稲作基幹 果樹基幹		果樹基幹	果樹基幹 畑基幹
農外		常勤		
家事		家事基幹		家事補助

は、農業専従で、3戸の農家からの経営受託も含めて600aの経営面積の稲作と60aの柿作の基幹労働力である。親世代夫婦が、ブドウをはじめ和ナシ、洋ナシ、サクランボといった柿以外

の果樹作を担当しており、これらの果実を「あぐり」に出荷している。このような労力配分を親世代の父は、「現状で労力的にぎりぎり。自分たちの健康次第で縮小はあり得る」と語っている。

「あぐり」の収入は、口座の名義は親世代の母になっているが、1年前に経営責任者世代の夫婦に財布持ちを委譲したので、農業収入は全て家の経済にいて、経営責任者世代の夫婦に任せている。親世代夫婦の年金が別勘定。この農家で、直売所出荷分も含めて果樹作をしているのは親世代だが、そこから得られる所得が別勘定として親世代の自由裁量の金銭として使われることはない。この点について、親世代の父は、「一軒の家に親方は2人いらない。家のままとりのためにスッパリ渡す。養子縁組していくので、自分のものであると同時に人のもの」と語っている。このような言葉からは、農業経営費は、農業労働している個々人の労働の成果ではなく、直系家族の生活をまかなう家の財布と意識されていることが伺える。

重要なのは、この農家においては、跡取り娘の夫が、農業後継者であり、「自然と覚えて果樹をやっている。いずれブドウもやる。頼めば皆してくれる。婿が農業をやってくれて良かった」という表現からうかがわれるとおり、果樹作も含めて農業が世代的に継承されて農地が農地として維持されていくことが明確な点である。事例7にも共通しているが、次世代の農業志向の強さによって、農地が農地として世代的に継承され、農業が家業として継続していく方向が明確な場合には、樹園地や畑からあがる農業収入は、家の経済に組み入れられることが多く、個々の農作業を担当している個々人の収入として、他の農業収入から区別されて別勘定とされることは少ないように思われる。この問題を考えるには、年金の存在を忘れてはならないだろう。つまり、農業収入を家に入れても、親世代には、自由に使える別勘定として、年金が残されているのである。

事例10：農家番号19（板井川）

◇家族構成：三世代夫婦家族

◎母（58才）、父（61才）、夫（36才）、妻（36才）、長男（中1）、父（81才）

◇経営状況：水田経営面積140 a（うち秋作業委託140 a）、転作60 a（枝豆20 a ナス7 a キュウリ5 a ハウス70坪1棟キュウリ）、樹園地70 a（柿50 a リンゴ20 a）

◇出荷：米は10割農協。米を除く野菜と果実は7割「あぐり」、3割農協。キュウリはスーパーと契約栽培。

◇収入：「あぐり」販売金額304万円

この農家（表15）は、父（61才）と母（58才）の親世代夫婦が2人で直売活動をしており、米を除く7割の農産物を「あぐり」に出荷して、販売金額304万円をあげている事例である。親世代の父は、1年前（2000年）に30年間勤めた自動車部品会社を定年退職し、現在は、稲作と

果樹（リンゴや柿）の基幹労働力である。親世代の母は、夫が退職するまで、稲作機械のオペレータをはじめ、いわゆる「母ちゃん農業」として農業を切り盛りしてきた。今は、露地畑やハウスでキュウリや枝豆やナスを作り、出荷グループを作ってスーパーや市場と契約したり、笹巻や干し柿や餅をはじめとする加工品を作って出荷している。経営責任者世代夫婦は、夫（36才）も妻（36才）もどちらも経理の事務員として恒常的勤務の農外就労をしている。

2年前（1999年）に経営責任者世代夫婦に財布持ちを委譲したので、生活費の管理を妻に任せるようになった。現在、家の経済は、経営責任者世代の夫婦2人の農外就労の所得で、食費や交際費、子供の教育費といった衣食住の基本的な生活費を支出している。「めぐり」の口座の名義は組合員である親世代の母であり、「めぐり」を含む農業収入と親世代の父の厚生年金は、親世代夫婦の別勘定で、親世代夫婦の自由裁量の金銭に使っている。ただし、農業経営費と光熱費については、別勘定から支出している。財布持ちを譲るまでは、親世代の父の農外所得と経営責任者世代の夫の農外所得と農業収入を家の経済に入れ、経営責任者世代の妻の農外所得を経営責任者世代夫婦の別勘定にしていた。「農業は自分たちが今も管理しているが、孫も中1になったので食費などを任せてみることにした。任せるとやはり違って、息子夫婦も喜んで」と親世代の母が語るように、ここでの財布持ちの委譲とは、食費を中心とする直系家族の生活費の管理が親世代の女性から次世代の女性に任されたことを意味する。

この農家の現在の家計は、農作業を担当するのは親世代でも、次世代への経営委譲がすすんでいるので、農業収入は全て家の経済に入れて次世代の管理に任せるという事例7や事例9と対照的であり、事例8と同様の構造をもっている。事例10と事例8では、財布持ちを委譲するとは、食費を中心とする直系家族の生活の基本的な経費の管理が、親世代の女性から次世代の女性に移動するにすぎない。主家計の収入と支出も、農家であるがゆえの特性はみられず、親世代と同居するサラリーマン世帯の持ち寄り所得に近いように思われる。調査対象者が語る「財布持ちを譲る」という言葉はどちらのグループの農家も共通だが、これらの事例の家計構造の違いは、次世代が農業志向をもっているか否かということと深く関わっている。事例10では、「息子は農業をやらないので、自分たちができる範囲に縮小していくことになると思う。できる範囲でより良い物を作りたい」と親世代の母が今後の方向を語っているように、現在の会社に勤務して18年になる経営責任者世代の夫が農業を継承する予定はない。この農家は、かつては、いわゆる「母ちゃん農業」であり、農協の口座の名義も農業者年金も親世代の母であり、もともと農業志向の弱い農家である。一人で農業をしてきた親世代の母は、今年定年退職した親世

表15 事例10の家族内役割分担

	母	父	夫	妻
農業	野菜基幹 加工	稲作基幹 果樹基幹 野菜補助		
農外			常勤	常勤
家事	家事基幹			家事補助

代の父が会社に勤め始める時、「自分が勤めようか、夫を勤めさせようかと迷ったが、女が家にいたほうがいいと思った。この辺では、専業から兼業に切り替えたのはこの家が一番早い」というように、兼業農家の先駆けであり、兼業から次第に離農＝サラリーマン世帯化の傾向を強めている農家とあって良いだろう。「稲作機械はひとつとおり運転できる。50才くらいまではコンバインを運転していたが、年齢的にも体力的にも無理になったので、作業委託して乾燥・調整のみ自家でやることにし、1991年頃からカントリーエレベータに加入した」、「その分自分が農業をやって苦労した。農業は力仕事だし、部落の集まりも女性ができると喜ばれない」と、いわゆる「母ちゃん農業」の苦労を語っている。

だが、「今は二人で畑をやっている」、「夫と一緒に畑をやるようになって「あぐり」の収入が昨年よりも100万円アップして350万円になった」というように、力仕事よりも技術や労力が要求される畑の仕事に、定年したとはいってもまだ十分若い親世代夫婦2人で農業をやって、その分が「あぐり」の所得増となってかえってきていることがわかる。「あぐり」は、このような定年後の農業のいわば受け皿にもなっている。

これらの高齢者農業の4つの事例からは、兼業農家、なかでも親世代が農業をして経営責任者世代夫婦が恒常的勤務の農外就労をしている兼業農家の多様な志向が明らかにされたといえてよからう。これらの農家は、経営責任者世代が夫婦2人で農外就労しているので、第二種兼業農家に分類されよう。だが、家計構造に現れた農業所得の位置づけの違いは、同じ第二種兼業農家でも、次世代の営農志向次第で、兼業から次第に農業離れの傾向を強めて離農＝サラリーマン世帯化していく農家と、農地を維持し農業を続けるために兼業している農業志向の強い農家に二分できるように思われる。前者では、直売所の販売金額も含めて農業収入は、実際に農業をしている親世代の別勘定として自由裁量の金銭に使われていた。このような家計構造をもつ農家は、農業離れの傾向の強いサラリーマン世帯予備軍といえよう。また、現在は、恒常的勤務の農外就労していても、農業を続けていこうという志向性をもつ農家では、農業収入は家の経済に入れられ、実際の農業労働の担当者と関わりなく、財布持ちを譲った次世代の管理に任されていた。後者の農家にとって、兼業は、農業離れではなく、「専業のほうが厳しい。兼業のほうが農業をやるのに良い。家と農業を維持するための兼業」（事例7）というように、機械化による余剰労働力の活用ないしは家計の不足を補うための兼業である。兼業農家、ないしは第二種兼業農家といっても、かなり多様であり、兼業化がすなわち離農＝サラリーマン世帯化でないことは十分留意しておく必要がある。重要なことは、親世代ができる限りは農業をやっていくが、親世代ができなくなった時、次世代がどのような志向をもつかである。これらの志向を考えるには、稲作の所有規模や経営規模、米価や農産物価格、出荷先といった農業経営の諸条件、農外就労の安定性をはじめとする兼業先の諸条件、家族周期のなかでの家族の人数や健康、現金収入の必要などいろいろな要素が加味されねばならない。

8. 兼業農家のヴァリエーション

これまで見てきた10の事例は、振り返ってみると全て兼業農家の事例であり、結果的に兼業農家の多様なヴァリエーションを示している。経営責任者世代の夫婦2人が農外就労しないで農業をしている事例1は、就労形態から見ても収入的に見ても、専門的農家といえようが、未婚の後継者が農外就労しており、所得の一部を生活費として家にいれている限り、専門農家とはいえない。事例2は、経営責任者世代の夫は農業専従だが、妻は臨時的農外就労をしている。事例3は、経営責任者世代の夫は農業専従で、妻は恒常的勤務の農外就労をしている。事例4は、経営責任者世代の夫は臨時的農外就労をしており、妻は農業専従である。ここまでは、第一種兼業農家といえよう。事例5は、経営責任者世代の夫は恒常的勤務の農外就労をしており、妻は農業専従である。この事例は第二種兼業農家である。事例6は、経営責任者世代の夫婦2人が農業専従であるが、後継者夫婦が2人で恒常的勤務の農外就労しているので、専門農家ではないし、妻の農業へのコミットは育児と介護負担のためかなり減じている。事例7から事例10までは、60才を過ぎた親世代夫婦が農業をしており、経営責任者世代夫婦が2人で農業している第二種兼業農家である。事例6を除いて、事例1から事例10までの農家の構成員の就労形態のヴァリエーションは、結果的に、農家の農業志向の強さの順に並べられることになった。兼業農家といっても、兼業している家族成員の性別や年齢や家族内位置によって多様であり、兼業化＝離農＝サラリーマン世帯化という図式は到底なりたたない。また、同じ就労の型をもち兼業農家でも、将来の農業志向を加味することなく、現時点の就労形態だけで、農業離れの傾向のあるなしを論ずることはできない。

兼業化は、すなわちサラリーマン世帯化ではない。兼業化しても農業収入で食べていくための兼業と、農業離れから農地を売却して離農の傾向を強めつつある農家の違いを明確にする必要がある。このような兼業農家の多様な類型と家族成員の就労形態が固定的なものではなく、農家を取り巻く内外の諸条件によって変化することからは、専門農家と土地持ち労働者という2つの類型区分は、あまりに現実から離れたものであることが明らかになった⁽⁹⁾。兼業農家、さらに第二種兼業農家といっても、かなり多様であり、子供の教育費をはじめ現金支出の増大と、農業コストが増大し、農産物価格が低迷するなかで、農業したくても農業収入だけでは生活できない状況、親子二世代が農業収入だけで生活することが難しい状況を鑑みるならば、親世代が農業をできなくなったときどうするかという次世代の農業志向を考慮することなく、第二種兼業農家、すなわち土地持ち労働者という理解はあまりに図式的にすぎよう。さらに、次世代に農業志向がなく高齢者の健康と体力が続く一代限りの農業で、次第に離農からサラリーマン世帯化の傾向を強めていく高齢者農業の農家であっても、そこで、畑作や果樹作が続けられ、農地が農地として保持されていることの意味は大きい。

9. 家の後継者と農業後継者

最後に、「農家」としての世代継承について考えるため、後継者をテーマに取り上げてみる。これまで見てきた事例は、次世代に農業志向がないかもしくは農業するかどうか未定であっても、家から通えるところに勤める家の後継者がいて、配偶者とともに後継者世代夫婦による家の世代継承が可能な事例である。ここで、家の後継者がいないか、いても配偶者がいないことで世代継承が難しい事例を2つとりあげてみたい。これらの事例は、逆に、これまで見てきた事例のように、農業志向がなくても、後継者世代夫婦が同居して恒常的勤務に就労していることの意味の重要性をクローズアップすることになる。

事例11：農家番号13（西荒屋）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎父（65才）、◎母（60才・跡取り娘）、祖父（84才）、祖母（82才）

◇経営状況：水田経営面積 70 a（所有は以前は200 a あったが、高速道路がかかったので田を売って樹園地に替えた）樹園地 100 a（ブドウ30 a、和ナシ30 a、柿15 a、洋ナシ15 a、リンゴ 5 a、サクランボ 5 a）、露地野菜 少々

◇出荷：果樹の9割は「あぐり」と個人販売、1割は農協。米10割農協。

◇収入：農産物の総販売金額450万円、うち「あぐり」販売金額約300万円。農業収入と父の年金が主家計。祖父母夫婦の年金は別勘定。

この農家（表17）は、親世代の父（65才）と親世代の母（60才）の二人で、100 aの樹園地で果樹作をしている。米と柿を除く農産物は、ほとんど個人販売と「あぐり」への出荷である。この農家では、4年前（1997年）、鶴岡で恒常的勤務に就労している37才の長男が、結婚をきっかけに別世帯となり、土日には鶴岡

表17 事例11の家族内役割分担

	父	母	後継者
農業	果樹基幹	果樹基幹	稲作基幹 果樹補助
農外			常勤
家事		家事基幹	

から通ってきて稲作機械のオペレータと果樹作の手伝いをしている。稲作は200 a所有していたが、高速道路がかかったので売却して70 aに縮小し、代わりに、樹園地を50 aから100 aに拡大した。もともと秋作業はカントリーに加入しているが、春作業の機械がそろそろ更新期にさしかかっているため、それを機会に経営委託することを考えている。今後の方向としては「親ができなくなった時は、息子が勤めをやめて果樹をやる。稲は委託する」つもりと言う。この事例は、直系家族の家族構成が堅固だった庄内地方の農家でも、近年はよく耳にする同居せずに鶴岡や酒田のアパートに別居して、通勤で農業する農業後継者のいる農家の事例である。同居と直系家族の家族構成が、農家が農家であるための不可欠な条件なのかを考えさせられる事例

といえよう。

次に、後継者に配偶者がいない農家の事例を見てみる。

事例12：農家番号25（たらのき代）

◇家族構成：一世代夫婦家族

◎父（64才）、◎母（62才）、長男（42才）、次男（28才）

◇水田経営面積150 a、転作50 a（カボチャ、ソバ）、畑120 a（赤カブ40 a大根10 a）

◇出荷：赤カブは鶴岡農工連と契約栽培。カボチャと大根と木炭を「あぐり」に出荷。

◇収入：「あぐり」販売金額約50万円。米（農協）と「あぐり」を含む複合部門の収入は、3：2くらい。農業収入は全て家の経済に入れられ、長男と次男も農外所得から生活費分を家に入れる。

この農家（表18）では、親世代の父（64才）と母（62才）が、農業と直売活動をしており、年間50万円の販売金額をあげている。42才の未婚の長男は、現在、仙台の自動車学校で指導員をしており、土日は家に帰ってくる。次男は、藤島町の豆電球製作会社の正社員で、家から通えるところに勤めている。「あぐり」には、最初、販売する物がないので参加する気もなかったが、推進派の議員からこの地区からの参加がないということで勧められた。売ろうと思っていなかったのが、最初の年は販売金額10万円でブービー賞だった。「あぐり」に参加するまで野菜は作っていなかったが、今は、カボチャと大根と木炭を「あぐり」に出している。稲作は親世代の父が基幹労働力で母が補助労働力、野菜作は、母が基幹労働力で父が補助労働力である。この農家は、6年前まで120 aの畑でタバコをやっていたが、母が病気で手術したことをきっかけにやめた。収入的には、父の土木工事の農外所得で補っていたが、今は年齢的に土木工事は無理。「タバコの収入や農外所得を補うものではないが、『あぐり』の存在はありがたい。今まで人にあげたり、捨てていたものが収入に結びつく」と語る。

表18 事例12の家族内役割分担

	父	母	長男	次男
農業	稲作基幹 野菜補助	稲作補助 野菜基幹		
農外			常 勤	常 勤
家事		家事基幹		

この地区は、櫛引町の高台にあり、「今でこそ道路が良くなり除雪ができるので、通勤兼業が可能になった」が、親世代の父の就農当時は、「米だけで、冬場は出稼ぎに行っていた。米と山仕事（スギ林の下草刈りと伐採）と出稼ぎでやっていたが、1971年頃、出稼ぎに代わるものとして、この地区で葉タバコを導入した」と述べている。高台の稲作条件不利地域にあるこの農家においては、農業は親世代ができる限りで、「長男に、農業後継者は期待していない。だが、家の後継者ではいてほしい。一緒に住んで通えるところに勤めてほしい」という期待を語っている。

この2つの事例からは、逆に、先に見た事例8や事例10のような次世代に農業志向がない親世代一代限りの高齢者農業の農家、すなわちサラリーマン世帯化しつつある農家が、農家としてはいかに強靱性をもつかがクローズアップされることになった。農業後継者ではなくても、同居して通えるところに勤める家の後継者がいることの意味、しかも結婚によって後継者世代が夫婦で同居していることの意味は、農家の生活保障にとって決して小さなものではない。

最後に、40才以下の農業後継者がいる事例を2つ考察してみたい。

事例13：農家番号7（西荒屋）

◇家族構成：三世代夫婦家族

◎夫（55才）、妻（55才）、父（79才）、母（76才）、農業後継者（長男32才）、後継者・妻（32才）、孫・長女（5才）、孫・長男（2才）

◇経営状況：水田経営面積285 a（経営受託90 a含）、秋作業受託3戸共同90 a、転作15 a（枝豆10 a、ミニトマト50坪2棟）、ナメコ1万ブロック、樹園地168 a（ブドウ40 a、和ナシ20 a、洋ナシ20 a、柿40 a、リンゴ15 a、サクランボ3 a、桃30 a）

◇出荷：米（10割農協、カントリーエレベータ）、複合部門（ナメコ、枝豆、ミニトマトは10割農協。ブドウ、和ナシ、柿は農協と「あぐり」。リンゴ、洋ナシは個人販売と「あぐり」）

◇収入：農産物の総販売金額1,000万円のうち250万円は「あぐり」。

この農家（表19）は、夫（55才）と妻（55才）の経営責任者世代夫婦2人が農業専従で、32才の農業後継者を加えた農業労働力3人の専業的農家である。79才の親世代の父も76才の親世代の母も介護の必要はなく、親世代の父は果樹の収穫期の農作業の手伝いをし、親世代の母はひ孫の育児をしている。家事基幹は、経営責任者世代の母である。後継者の妻は、恒常的勤務の農外就労をしており、土日の休日は家事・育児をする。

表19 事例13の家族内役割分担

	夫	妻	後継者	後継者-妻
農業	稲作補助 果樹基幹	果樹基幹	稲作基幹 果樹基幹	
農外			臨 時	常 勤
家事		家事基幹		家事補助

稲作の経営責任者と機械のオペレータは農業後継者であり、水管理は経営責任者世代の夫が手伝っている。秋作業90 aをコンバインを共有している3戸の農家で請け負っている。秋作業が果樹の農繁期と重なるので、6年前に乾燥機と初すり機の更新期にカントリーエレベータに加入した。168 aの樹園地での果樹作は、ブドウの経営責任者と基幹労働力は農業後継者で、和ナシや洋ナシやリンゴの経営責任者は夫、基幹労働力は夫と妻である。出稼ぎ対策ではじめたナメコの経営責任者は夫である。果樹の農繁期は、育児をする後継者の妻を除く家族総出で対応している。今後の農業経営の方向は、稲作は作業受託であれば今後も機械を共有している3戸と共同で請け負っていききたい。ナメコは現状維持で、果樹は、多品目少量生産なのでブドウ

(甲州、デラウェア、ピオーネ、巨峰) や和ナシ (豊水、親水) の品目を整理する必要がある。洋ナシもアウトレットを整理してラフランスにしほっていきたい。「あぐり」については、妻がワゴンで売り歩くなどの個人販売をしており、「個人販売の分が『あぐり』に向いただけなので、農業収入自体は変化がない。時間と作業は楽になった」と語る。

この事例の農業後継者は、農業者大学を卒業後勤めていたが、夏場は農業をしてほしいという親の希望を受け入れて、10月から3月まで半年間の臨時的勤務にした。「最近、家は継ぐが農業は継がないという声を聞くが、果樹地帯はそうはいかない。西荒屋はそういう農家が多い」と経営責任者世代の夫が語るように、この農家の長男は、家の後継者ではなく、稲作+果樹という複合経営の農業後継者である。

この農家は、父親が55才と若く、まだ経営委譲していない農業後継者の事例である。三世代夫婦家族で、50代の夫婦2人と30代の男性の農業後継者3人が農業労働力であり、農業収入への依存度の高い、いわゆる「農家らしい農家」といえよう。だが、このような農家でも、後継者の妻は地方公務員という安定兼業の恒常的勤務に就労しているため、農業統計上は、専業農家と規定することはできない。また、農業後継者も現在は臨時的な農外就労をしている。これは、農業志向の弱さというよりは、経営責任者世代夫婦が、まだ現役で農業しており労力的に余裕があるためである。

もう1人、1年前に経営委譲されたばかりの38才の農業後継者の事例を見てみよう。

事例14：農家番号5（西荒屋）

◇家族構成：二世代夫婦家族

◎夫 (38才、農業後継者)、妻 (37才)、父 (61才)、◎母 (58才)、長男 (13才)、次男 (11才)、長女 (6才)。

他出：祖父 (1999年に死亡)、祖母 (1999年に死亡)。

◇経営状況：水田経営面積340 a (2000年に100 a購入)、経営受託85 a 作業受託 (刈り取り・田起こし・代掻き各200 a、田植え40 aを機械を共有している農家番号6と共同作業。)

樹園地150 a (和洋ナシ40 a、ブドウ60 a、柿10 a、リンゴ30 a、モモ10 a)、育苗ハウス67坪2棟 (育苗の後作でメロンとササゲ)

この農家 (表20) は、経営責任者世代の夫 (38才) と妻 (37才) と、親世代の父 (61才) と母 (58才) という2世代4人の農業労働力で、経営面積340 aの稲作と150 aの樹園地での果樹作をしている事例である。1年前に親世代の父から経営委譲され、それをきっかけ

表20 事例14の家族内役割分担

	夫	妻	父	母
農業	稲作基幹 果樹基幹	稲作補助 果樹基幹	果樹基幹	果樹基幹
農外	臨 時	臨 時	臨 時	
家事		家事基幹		家事基幹

に財布持ちも主婦権も経営責任者世代夫婦に移行した。それゆえ、現在は、38才の夫は、農業後継者というより経営責任者であり、「あぐり」を含む全ての農業収入と妻の臨時的農外収入（70万円）と夫の臨時的農外収入（50万円）からなる家の経済を管理している。父の臨時的農外所得と年金が、親世代夫婦の別勘定である。「あぐり」の販売金額は約350万円で、農産物の総販売金額1,100万円の3割ほどを占める。

この農家は、「自分で作った物は自分で販売したい」という方針を経営責任者夫婦がもっており、「あぐり」の活動にも熱心に取り組んでいる。「あぐり」に顔を出すのは、理事である親世代の父と経営責任者世代の夫だが、加工は親世代の母、「あぐり」に出す米や野菜や果樹の農作業には、二世帯夫婦4人全員が関わっている。顔に傷のあるやくざの絵に「傷があってすいません」という言葉をつけて傷物リンゴを安く売ったのは、この家が初めてだし、メロンのマルセイユやあげび、イチジクといった他の人の作らない珍しい物をおいたり、ブドウの出荷の時期をずらしたり、「あぐり」の活動に積極的に取り組んでいる。また、稲作機械を共有している農家と選果機も共有して顧客に個人販売しており、宮城のスーパーといった果樹の少ないところの量販店と契約しようとする等、市場やスーパーでの売り込みや営業活動にも熱心である。果樹については、ブドウは半分ほど農協に出荷するが、他の果樹は個人販売と「あぐり」に出荷している。米についても、はえぬき200aは農協に出荷しているが、ササニシキ37a、ミルクキーン40a、こしひかり60aは、タイ米輸入の時つかんだ顧客への個人販売と「あぐり」に出荷しており、「ミルクキーンが売れるなら、40aから80aに増やしていきたい」というように消費者の嗜好を意識して個人販売に活路を見いだそうとしている。

稲作については、経営受託85aに加え、田植え40a、田起こし200a、代掻き200a、刈り取り200aを、トラクター、田植機、コンバインという稲作機械を共有している農家番号6の親戚と共同で作業受託しており、今後も作業受託を増やすことでコストを減らしていきたいと考えている。この親戚が、カントリーエレベーターに加入している理由は、農業労働力が夫婦2人しかおらず、秋には労力的に果樹の収穫と重なるためである。このことを鑑みるならば、親世代の夫婦2人がまだ十分働き盛りといえる年齢のこの農家においては、2世代4人の農業労働力の存在が、極めて重要な意味をもっていることがわかる。

さらに、見落としてならないのは、38才の農業後継者が、学卒後、ずっと農業していたわけではないという事実である。岩手の農業者大学を卒業後、3年ほど農業をしていたが、その後は、夜勤、運転手、ハム製造会社の工員、防犯設備会社の社員、といったいくつもの農外就労を経験している。結婚当初は、後継者夫婦2人で勤めていたが、10年ほど前に、祖父の介護と育児が重なった時に、妻が後継者より先に、「自分がひっこむ」と言って勤めをやめた。以降、介護は、祖父が2年前に亡くなるまで育児と並行して8年間続いた。デイサービスも利用したが、妻のお産と介護が重なった時はとりわけ大変で、「あの頃は戦争だった」、と家族皆で協力

して乗り切った時期を振り返る。4、5年前、後継者も、農外就労と農繁期の重なった時に勤めをやめて農業専従になる。このように、親世代夫婦が現役で農業をしている時期は、農業後継者といっても様々な農外就労を体験しながら、経営委譲される世代交代の時期までに農業の経験を積んでいることがわかる。妻が、現在、臨時的勤務に就労しているのは、現金収入の不足を補うためであり、農業との両立が可能なためである。夫の臨時的勤務は、冬場の郵便局の配達であり、農閑期の余剰労働力の活用である。父の臨時的勤務も、基本的には、余剰労働力の活用と言ってよからう。

西荒屋には、40才以下の農業後継者が5人（32才2人、38才1人、40才2人）おり、5戸（販売農家63戸中）とも「あぐり」に参加している。注意したいのは、農業後継者不足といわれるなかでメディアや農政がクローズアップする農外からの新規参入者は1人もおらず、全員が「農家」の後継者であるということである。すなわち、農家に生まれ、家産としての農地を利用し、家業としての農業を継承している農業後継者である。西荒屋に限らずとも、庄内における農外からの新規参入者は、きわめて少ない。（山形県新規就農相談センター発行の「やまがた就農ガイドブック」によれば、2002年の山形県の新規就農者152人中農外からの新規参入は17人である。）新たな農業の担い手は、必ずしも「農家」の外部から出てくるものではなく、「農家」のなかからも出てくるということを忘れてはなるまい。既存のもの外部からのみ新しいものが生まれてくるのではなく、既存のものなかから、新たな状況に適合していくなかで、新しいものが生まれてくる可能性を否定してはならないだろう。

日本の農家は家族小経営組織であり、農業後継者は、農家に生まれて、農業を家業として継承した農業の担い手である。しかし、彼らを取り巻く状況は、農業就労人口が多数をしめていた高度経済成長期以前とは全く異なる。跡取りである長男にとっても、学卒後の新規就農は、例外的といっていほど少数である。見てきたように、農業後継者がいて、二世代の豊富な農業労働力をもつ専門的農家においても、農業後継者は、親世代が現役で農業している期間は、様々な臨時や常勤の農外就労を経験していた。また、農業後継者の妻は、現金収入の担い手として恒常的勤務の農外就労をする場合が多い。それゆえ、これらの農家は農業センサスの定義では、専門農家ではなく、第一種兼業農家になる。さらに、親世代が元気な限りは高齢者農業でやっていき、次世代は現金収入の担い手にまわって恒常的勤務の農外就労についているが、親世代が農業ができなくなった時には農業を継承する予定の農業志向を明確に持つ第二種兼業農家もある。また、親世代一代限りと決めていて次世代が農業志向をもたない離農＝サラリーマン世帯化の方向をたどる高齢者農業の第二種兼業農家においても、そこで農業が営まれ、農地が農地として保持されていることのもつ意味は大きい。

おわりに

本稿の目的は、山形県櫛引町の直売所に参加している農家の実態を明らかにする調査をとおり、今日の日本の農業の担い手である「農家」というまとまりがどのような特質をもつ組織かを考察し、「農家」概念の確定に資することにあつた。調査の結果、直売所は、個人として参加する組合員方式をとっているが、販売金額の高い農家では2名以上の農家構成員が直売所に関わっており、農家構成員が個々人として参加するというよりは、「農家」として直売所にむけた生産や出荷に対応していることが明らかになった。直売所に参加することによる一番大きな変化としては、「収入はアップしたが、その分忙しくなった」と答える人がもっとも多い。直売所に出荷するあらたな生産部門を作った農家はなく、複合経営農家としてのこれまでの下地をいかして、従来の複合部門や自給畑を直売所に向けた多品目少量生産の作付け体系に変えることで対応していた。このことは、一層労力のかかる体制への変化であり、直売部門の生産と販売に対処できるだけの豊富な農業労働力をもつ「農家」であることが要請される。それには、直系家族の家族構成を活かした二世帯4人の家族構成員の健康が何より重要である。60才未満の経営責任者世代の男性が直売所に関わっている農家の販売金額は確かに高いが、1年中きらずに作目を出荷する多品目少量生産は、細かく動いて手間をかける労力を必要とするので、体力のない女性や60歳以上の親世代でも十分成果をあげていた。直売所の販売金額と水田や樹園地や畑地という農地の経営規模とのあいだに相関関係は見られず、農外就労していない農業専従の農家構成員が2人以上で直売所に関わっている「農家」の販売金額が高かった。

そうはいっても、直売所に参加している「農家」の大半は兼業農家で、第二種兼業農家も多い。つまり多くの農家は、余剰労働力を農外就労に向けたり、農機具代金をはじめ増大する農業経営費や子供の教育費といった現金支出の必要に対応するために兼業していた。減反政策や米価の暴落、輸入農産物との競争、農産物価格の低迷という悪条件のなかで、農業収入だけに依存する体制は、あまりに不安定で、到底、現金支出の必要に到底対応しきれないものではない。恒常的勤務の農外就労をやめて農業専従になった農家構成員は、男性でも女性でも、勤めに変わる農業収入を目標にしつつも、「勤めているほうが金銭的には有利」、「勤めに代わる農業収入は、せいぜいパート分。恒常的勤務の所得をあげることは無理」と述べている。「家と農業を維持するための兼業。兼業のほうが農業をやるのに良い。専業のほうが厳しい」という言葉は、農業収入だけでは、家族構成員の生活を維持することができない厳しい農業情勢を語っているのであり、農業を志向しながらも、現金収入の必要のためやむをえず兼業している農家も多いことを示している。

兼業化は、必ずしも離農やサラリーマン世帯化ではない。専業農家とサラリーマン世帯化した土地持ち労働者である兼業農家という二類型は、日本の農家の現実を映し出したものとは言

い難い。第二種兼業農家でも、農業志向の強い兼業農家と、農業離れの傾向を強めつつサラリーマン世帯化しつつある兼業農家を区別する必要があるだろう。このことは、離農の傾向を強めつつある高齢者一代限りの兼業農家の存在意義を軽んじることではない。日本の農業の担い手の多数は、このような農家であり、一代限りであっても、そこで野菜や果樹が作られ、農地が農地として保持されていることの意味は大きい。調査からは、兼業農家のヴァリエーションが明らかにされた。「農家」の定義において、農業収入の多寡や農家構成員の就労形態や農地の規模の大小は必ずしも重要な意味を持たない。本稿では、調査結果をふまえて、「農家」を、農業経営をそれ自体目的として追求する組織ではなく、世代的に継承された家産としての農地を基盤に家業としての農業を営む農家構成員の生活保障のための組織と定義する。

米価の暴落は、平場の水田地帯である庄内地方において、規模拡大したくてもできない状況から、農地を売りたいくても売れない状況をもたらした。グローバル経済と平成不況のなかで、農外就労先が、安定的な現金収入を今後も「農家」にもたらす保証はどこにもない。直売所は、困難な状況を突破する万能の切り札ではありえない。櫛引町の事例のように、高い販売金額をあげている直売所でも、「めぐり」に参加している農家で、農協に全く出荷していない農家はなかった。農家にとって、直売所は、農協に代わるものではなく、それぞれの販売のメリット・デメリットを活かして相い補い合うものと位置づけられていた。直売所で、第一期と第二期・第三期の組合員のあいだにある溝は、現在、89戸の農家が参加している直売所内の競争が厳しいことを語っていよう。このことは、直売所に参加できる農家の数は、櫛引町の933戸の農家のごく一部に限定されざるをえないというパイの大きさの限界をも示していよう。さらに、直売所ブームとでもいうべき直売所の活況は、庄内地方でも、直売所新設ラッシュを生み、直売所間の競争をもたらしている。安価な輸入農産物との競争も含めて、いわば三重の意味での競争時代を迎えた今日、直売所に参加している「農家」は、これまでの蓄積をふまえてどのように対応していくのか。また直売所に参加していない櫛引町の「農家」は、どのようなかたちで今後の方向を模索していくのか。これからの対応が、問われるところである。

注

- (1) 統計的な農家の規定ではすくい取れない現実の農家をふまえて、「農家」概念を学術的に定義しようとした数少ない著作として、磯辺（1979年）をあげておこう。磯辺は、わが国の農業統計が、これまで基本単位を経営体ではなく、農家（世帯）において把握してきたという重要な事実を指摘している。
- (2) 東日本の都市近郊と西日本の山間の直売所を事例にとりあげ、直売所の果たす多様な役割を考察したものとしては、農村生活総合研究センター（2001）を参照。
- (3) 全国及び東北地方の直売所の動向については、田中（1999）第五章を参照。田中は、北東北に対して少なかった南東北でも、近年は直売所が盛んになってきたと述べている。田中が南東北の成功した直売所のひとつとして名前をあげているのが、本稿の考察の対象である櫛引町の直売所「あぐり」である。
- (4) 櫛引町の歴史については、櫛引町（1978）を参照。また櫛引町の概況については、資料①②を参照。
- (5) 西荒屋の歴史と概況については、西荒屋部落史編纂委員会（1987）、及び永野（2003）を参照。
- (6) 「産直あぐり」については、小野（2001）、及び資料③を参照
- (7) 高速道路の設置にともなう補助事業との関連で、庄内地方の「村」の変化を考察しているのは、秋葉（2001）である。
- (8) 14の事例において記した「あぐり」の販売金額は、聞き取りによるものであり、資料に基づいて算定した表2、表3、表5と厳密に一致するものではない。
- (9) 例えば、安達生恒は、日本の農家を、圧倒的多数のa) 土地持ちサラリーマンと、少数のb) 専門的「農業者」と、c) 有機・産直グループに分けている。この点は、安達（1996）を参照。安達のねらいは、これからの農業の展望として、これまでの効率優先の近代的価値観を捉え返したc)のグループへの期待を表明することである。c) グループのようなあらたな動向を見守ることは、確かに重要である。だが、安達による農家の分類では、圧倒的多数の兼業農家は、土地持ち労働者と規定されてしまっている。このような分類からは、圧倒的多数の兼業農家が、自給的農家も含めて、農村で生活し、農地を農地として保持し続けていることの意義を位置づけることはできない。さらに、強い農業志向を持ちながら、農業収入だけでは生活できず、やむなく兼業しているような兼業農家を取り巻く問題状況に目を向けることができない。本稿は、c) グループのような、現状にたいする批判に自覚的なエリートのグループのみならず、圧倒的多数の普通の「農家」の人々の現実のなかに潜在する、現状を越えていこうとするあらたな動向にこそ着目したい。

引用・参考文献

- 秋葉節夫，2001，「水稻作経営と営農志向」『社会文化研究』27巻、広島大学総合科学部
安達生恒，1996，『日本の農産物が異常に高い理由』ダイヤモンド社
磯辺俊彦，1979，『日本の農家』農林統計協会
櫛引町，1978，『櫛引町史』

永野由紀子, 2003, 「日本の農村―50年間をみすえて: 西荒屋」『農業と経済』vol.69 No. 5、昭和堂

農村生活総合研究センター, 2001, 『生活研究レポート52 青空市・直売所の多様な役割と運営』

西荒屋部落史編纂委員会, 1987, 『西荒屋史』

小野雅之, 2001, 「『産直めぐり』を核にした複合型アグリビジネスの展開」『農業と経済』7月臨時増刊号、
富民協会

田中 満, 1999, 『地域を活かせ村おこし』農村開発リサーチ

資料

- ①櫛引町役場企画課, 2003, 『2002くしびき統計資料編』
- ②山形県庄内支庁, 2003, 『庄内の農林水産業』
- ③山形県農林水産部, 2000, 『山形県ベストアグリ賞に輝く人々』
- ④農林水産省統計情報部, 2001, 『2000年世界農林業センサス第一巻山形県統計書』

付記

本稿は、2002～2004年度 日本学術振興会科学研究費補助金、基盤研究（C）「家・家族・地縁ネットワークの再構築」（代表：永野由紀子）の研究成果の一部である。櫛引町役場には、今回の調査の便宜を図っていただきお世話になった。また、お忙しいなか長時間にわたるインタビューにおつきあいいただいた直売所「めぐり」組合員の農家の皆様には、1人1人お名前をあげることはできないが、心から感謝申あげたい。

Reexamining “Japanese Farm Households” Categorie in
Rual Community: A case of a Direct Sales Depot
(*Chokubaisho*) managed by agricultural producers in
Kushibiki Town, Yamagata Prefecture

Yukiko NAGANO

(Department of Community and Social Environment,
Faculty of Literature and Social Sciences)

The Purpose of this paper is to reexamine “Japanese Farm Households” Categorie in rural community by surveying a direct sale depot *Aguri* (*Aguri Chokubaisho*) managed by local agricultural producers in Kushibiki town, Yamagata prefecture.

The conclusion in this paper is as follows. First, the amount of sales is determined by the number of family labor forces. Second, most of farm households is part-time farmer. The increase in part-time farm households doesn't necessarily mean the increase in salaried worker households.

This paper defines “Japanese Farm Households” as “the organization that guarantees family members' subsistence run by cultivation of inherited farmland.”