農村女性の世代の特徴からみた起業の促進要因

Generational Features of Rural Women and the Promotion of their Own Business

澁谷 美紀*

Miki SHIBUYA

I はじめに

農村女性起業は女性が主体的に行う経済的活動であり、多くは農家生活の中で蓄積されてきた農産加工等の生活技術を生かした活動となっている。これら農村女性起業の振興は、女性の所得確保や経営者経験の蓄積につながるだけでなく、雇用や地域特産品の創出によって地域経済を活性化したり、農山村資源を活用した都市農村交流等によって地域社会を活性化したりする効果を持つ。農村女性はこうした起業や起業活動の継続から経済力や多面的な知識を獲得し、自己決定能力や他者との交渉能力などを身につけていく^{注1)}。さらに、これらの能力は地域活性化への貢献を通じて広く地域に認められるところとなり、農村女性の社会参画等を促すことによって女性の地位向上に道を拓くものとなろう^{注2)}。

農林水産省の「農村女性による起業活動の実態調査（各年次、以下、全国調査と記す）」によると、各地の起業は年々増加しており、2006年現在で9,050件を数える。それら全体の特徴としては次の四つが指摘できる。まず、①食品加工や朝市など販売・流通の活動を行う起業が中心で、②個人経営よりグループ経営が多く6割を超えるが、グループ経営の過半は、構成員数10人以下である。また、③起業の6割が年間販売額300万円未満である。起業数の増減や活動内容、起業構成において全国と同じような傾向を持つ東北地域の場合、グループ経営一人あたりの販売金額が、30万円未満の起業が54%であることから^{注3)}、全国においても経営規模はごく零細と考えられる。さらに、④起業者の平均年齢は60歳代（44%）、50歳代（34%）に集中しているが、70歳代以上（10%）、40歳代（6%）の起業者もみられる。ただし、2002年以降の平均年齢の推移からは、わずかではあるが、40歳代

が減少し70歳代以上が増加する傾向がみられ^{注4)}、起業者の高齢化が示唆されている。

このように、構成員数や年間販売金額が少ないなか、起業活動を振興し農村女性の地位を向上させるためには、これまで指摘されてきたような、起業相互のネットワーク化や消費者との協働による仕事づくりといった対策^{注5)}が有効である。しかし、起業者の高齢化が進むなかでは、より若い世代が起業するチャンスを拡大すること、すなわち起業自体の促進が重要であろう。特に、農村女性のライフコースをみると起業のタイミングは育児後になっているという藤本¹⁾の指摘や、40、50歳代の女性農業者リーダーが農村の構造変動を促すキィ・パーソンになっているという川手²⁾の指摘を併せ考えると、農村女性の地位向上を効果的に進めるためには、40、50歳代の壮年層に焦点を当てた起業の促進が必要になると思われる。

年齢層に応じた起業促進策を考える上では、起業環境に影響する世代の特徴への配慮が不可欠となろう。対策の中心的なターゲットとなる、現在の壮年層の女性たちは、現在の高年層（60歳代以上）にあたる女性たちと比べて、次の2点で大きく異なっている。一つは、壮年層が若い頃から農外への就業を中心とするライフコースをたどっているのに対し、高年層は農業から農外就業へと転換するライフコースをたどっている点である¹⁾。この相違は、国内総生産に対する農業生産の比率や、総就業者数に対する農業就業者数の比率が著しく低下する、1960年以降の日本全体の非農業化³⁾と深く連動している。こうした就業経験が起業に与える影響は世代によって異なると考えられるため、この点を考慮した対策が必要になるだろう。もう一つは、日本全体の非農業化の影響で、農協女性部（旧婦人部）や農村生活研究グループ（旧生活改善実行グループ）の組織活動も停滞傾向にあ

*（独）農業・食品産業技術総合研究機構 東北農業研究センター National Agricultural Research Center for Tohoku Region

Key Words：1）農村女性起業，2）女性の地位向上，3）壮年層，4）高年層

ることから、壮年層と高年層ではこれらの組織の活動経験に大きな差があると考えられる点である。農村女性起業は、1960年代以降に生活改善実行グループや農協婦人部が取り組んできた「農産物自給運動」にルーツを持つため、これらの組織構成員が母体となり、組織で蓄積されてきた加工や販売の技術、ノウハウを生かして起業するグループも多い⁴⁾。こうしたことから、これらの組織活動の経験が相対的に豊富な高年層と少ない壮年層では、組織活動で身につけた技術やノウハウの量も異なると考えられる。したがって、組織活動での経験の多寡を考慮した起業促進策が必要になるだろう。

そこで、本稿では、世代によって異なるライフコースや組織活動経験を踏まえて、農村における壮年層の女性起業を促進する要因を明らかにする。そのために、まず、事例集に基づく統計データから農村女性の地位向上への影響が特に強い起業形態を抽出し、構成員の年齢層など起業構成の特徴を分析する。次に、農村女性起業の大半を占めるグループ経営の中から起業リーダーの年齢層が異なる具体的事例を選び、起業までの経緯を考察した上で、世代的特徴に留意して農村女性起業の支援策を検討したい。

II 事業規模の大きな起業形態の特徴

農村女性起業は女性の経済力確保や地域経済の活性化等をもたらす地位向上を促進する効果を持つが、客観的な効果の測定は難しい。こうしたなか、年間売上額で示される起業の事業規模は、これによって起業構成員の所得や地域経済への影響の大小が推測できる点で、地位向上への波及効果の程度を大まかながら把握できる指標の一つと考える。そこで、年間売上額や構成員の年齢層などのデータを掲載している起業事例集⁵⁾から、分析に利用可能な150事例を抽出した^{注6)}。これらの事例について、全国調査と比較しながら特性を把握した上で、起業形態を3分類し、構成員一人あたりの平均売上額が大きい起業形態に注目しつつ構成員の年齢層等の特徴を把握した^{注7)}。

事例集のデータは2001年度のもので、分析に用いた起業のデータ項目は①構成員の平均年齢や人数、②個人・グループ別の経営形態、③事業の内容や実施種類数、④起業全体および構成員一人あたりの年間売上額、である。これらの項目の中で、全国調査と比較可能な四つの指標について分析事例の特性をみたところ（表1）、全国と同様に分析事例においても、グループ経営の形態をとる起業や農産加工、販売・流通事業を行う起業が多い^{注8)}。その一方で、分析事例は、構成員平均年齢が50歳代以下の比較的若い起業が7割を占め、起業全体の年間売上額が1,000万円を越える大規模な起業が半数を越えるなど、全国とは異なる特性がある。

これら分析事例の79%が複数の事業を行っている。特に、販売・流通を行う起業の89%が農産加工を行っていたり、体験・交流を行う起業の75%が農家民宿を営んでいたりと、複合化する傾向の強い事業があることが示唆される。このため、起業形態の分類に先立って各起業の事業内容を類型化し、この類型を起業形態を分類する指標の一つとした。事業内容の類型化にあたっては、各事業の取り組みの有無をもとに、数量化Ⅲ類で固有値が0.1以上であった3軸のサンプルスコア^{注9)}を用いてクラスター分析（Ward法）を行い、事業内容を3タイプに分けた（表2）。一つ目は、主に加工と販売・流通を行う加工販売型、二つ目は農家レストランを中心に加工や販売・流通、体験・交流に取り組むレストラン複合型、三つ目は農家民宿を中心に体験交流を行う民宿型である。

「起業全体の年間売上額」によって示される事業規模は、構成員数が多いほど大きくなる。したがって、事業規模をより的確に把握するため、「起業全体の年間売上額」を「構成員数」で除した「一人あたりの平均売上額」を分析指標に用いた。この「一人あたり平均売上額」は「構成員数10人以下」「構成員平均年齢40歳代以下」「レストラン複合型の事業タイプ」「事業数2事業以上」で多い（表3）。そこで、先に抽出した「事業タイプ」と、「構成員数」「構成員平均年齢」「事業数」「一人あたり平均売上額」の5指標でクラスター分析（Ward法）を行

表1 分析事例の特性

		経営形態		構成員平均年齢（歳）				事業内容								売上（万円）				
		個人	グループ	〃	51	60	不明	農産生産	加工	販売・流通	体験・交流	サービス業	農家民宿	レストラン	その他	〃	300	500	1,000	不明
分析事例	実数	48	102	34	69	47	0	—	101	107	49	—	19	45	—	16	13	36	85	0
	割合（%）	32.0	68.0	22.7	46.0	31.3	0.0	—	67.3	71.3	32.7	—	12.7	30.0	—	10.7	8.7	24.0	56.7	0.0
全国調査 (06.1)	実数	3,305	5,745	694	3,053	4,879	424	1,421	7,159	3,999	995	55	—	—	42	5,356	1,095	1,003	1,200	396
	割合（%）	36.5	63.5	7.6	33.7	54.0	4.7	15.7	79.1	44.2	11.0	0.6	—	—	0.5	59.2	12.1	11.1	13.3	4.4

表2 事業タイプ別の事業内容

(上段：％，下段：事例数)

事業内容	事業タイプ			全 体
	加工販売型	レストラン複合型	民 宿 型	
販 売・流 通	88.9 80	58.5 24	33.3 3	71.3 107
農 家 民 宿	0.0 0	0.0 0	100.0 19	100.0 19
農家レストラン	0.0 0	100.0 41	21.1 4	30.0 45
加 工	82.2 74	58.5 24	15.8 3	67.3 101
体 験・交 流	28.9 26	24.4 10	68.4 13	32.7 49
計	100.0 90	100.0 41	100.0 19	100.0 150

表3 構成員・事業別の1人当たり平均売上額

		事例数	平均売上額 (万円/人)
構成員数**	10人以下	79	247.0
	11人以上	71	136.9
構成員平均年齢*	40代以下	34	270.5
	50代	69	196.5
	60代以上	47	138.0
事業タイプ	加工販売型	90	181.9
	レストラン複合型	41	234.0
	民宿型	19	172.3
事業数	1事業	31	140.1
	2事業	75	216.1
	3事業以上	44	197.5

**はp<.01, *はp<.05

表4 3 類型の特徴

起 業 形 態	事 例 数	平 均 構成員数 (人)	構成員平均年齢 (%)			事業タイプ (%)			平均事業数	1 構 成 員 当たり売上 (万円/人)
			～40代	50代	60代	加工販売型	レストラン複合型	民 宿 型		
①産直企業型	34	8.7	58.8	41.2	0.0	100.0	0.0	0.0	2.0	278.4
②多角化型	36	17.9	25.0	55.6	19.4	22.2	61.1	16.7	3.2	206.8
③中高年グループ経営型	80	22.2	6.3	43.8	50.0	60.0	23.8	16.3	1.7	154.1
全体	150	18.1	22.7	46.0	31.3	60.0	27.3	12.7	2.1	194.9

い、起業を表4に示す①～③の形態に分類した。①は壮年層の少数の構成員で加工販売事業を行う売上が多い産直企業型、②は50代を中心にレストランを核とした多数の事業を行う多角化型、③は中高年中心に多人数で事業を行う中高年グループ経営型である。

これら三つの起業形態のうち、農村女性の地位向上をもたらす経済的効果が比較的大きいと考えられるのが、①次いで②の類型である。これらは起業促進策のターゲットと想定される壮年層の構成員を中心に構成されている。先にみたように、分析事例の特性は全国調査と比べて偏りがあるため、ここで抽出した起業形態の特徴が、全国の起業にも敷衍できるかどうかは慎重に判断する必要がある。ただ、少なくとも、農村女性の地位向上のために壮年層の起業に注目することの意義は、これらの分析からも確認できるといえよう。

Ⅲ 各年代における起業までの経緯

事業内容や経営形態を問わず、共通して起業に必要な要件は次の六つであろう^{注10)}。まず第1に自ら事業を興すことへの動機づけ、すなわち起業動機、第2に事業の核となる技術やアイデア等の事業シーズの獲得、第3に税務・経理や許認可等の獲得に必要な経営知識の習得、第4に経営の相談をしたり意思決定をともに担ったりする起業パートナーの発見、第5に機材・起業施設などの設備、もしくはそのための資金の調達、第6に販路・顧

表5 調査事例の概要

起業	起業リーダー		構成員 ¹⁾		事業内容 ²⁾	売上 (百万円)
	リーダー名	年齢	総数(人)	平均年齢		
A	a	63	49	60代	直売, レストラン, 農作業体験	50
B	b	64	13	60代	農産加工	25
C	c	40	7	40代	レストラン	13
D	d	51	6	50代	レストラン, 直売	20

注1) 常雇用も含む。

2) 太字は主な事業を示す。

客開拓である。以下では、高年層と壮年層の起業リーダー各2事例について、事業を概観した上でリーダーが起業までにこれらの要件を充足していった経緯を整理し、考察を加えたい。

4事例(表5)のうち、A, Bは60歳代の女性を、C, Dは各々40歳代、50歳代の女性をリーダーとする岩手県の農村女性起業である。構成員の平均年齢は、A, Bがともに60歳代、C, Dが各々40歳代、50歳代である。すべてグループ経営である。構成員数は、農産物直売を主な事業とするAが49人と多いものの、主に農産加工やレストランを営むB, C, Dは数人から十数人の規模である。県内のグループ経営の平均構成員数が22.5人、平均年間売上額が967万円である^{注11)}ことから、いずれも経済的規模の大きな事例といえる。

①起業リーダーa氏(A起業)

a氏は1966年に結婚後、一貫して自家農業に専従して

きた。農協婦人部の副部長だった1996年、村が地元農産物の直売施設を建設し利用組合の加入者を募集した。a氏は、それまで直売等の起業を考えたことは無かったが、婦人部の有志で取り組むことになったため、率先して加入した。直売所のオープンが冬場だったことから販売できる生鮮野菜が少なく、当初、商品は豆腐や味噌等の加工品が中心だった。それらの加工技術は、起業以前に、a氏をはじめ各組合員が生活改善実行グループ等で学習したものである。直売施設内の必要な設備は組合員の加入金で賄った。a氏にも他の組合員にも経理や許認可の申請等に関する経営知識は無かったが、起業後2年間は村が経営アドバイザーをつけてくれたため、起業後に習得した。これまで特に販路開拓をしたことは無いが、直売施設が観光地に立地し、起業後にイベント等でのPRの機会が多かったため、客足は自然に伸びてきた。

②起業リーダーb氏（B起業）

b氏は結婚後、農外に就業していたが、1980年に退職し自家農業に専従した。農協女性部支部長だった1994年、支部員で産直組合を立ち上げ起業するが、その当時は農産加工の起業は念頭になかった。その後、農協や町が企画する先進起業の視察研修に参加したり、「希望者には起業施設を準備する用意がある」という農協の話を聞いたりしているうちに、郷土食である餅菓子の伝承のため加工をやりたいと思うようになった。農協女性部の支部員を誘い、有志で加工組合を結成して2000年に起業する。機材は助成金と組合員の加入金で調達した。税務や経理等の経営知識は起業後に農協などの指導を受けながら、また、許認可については起業時に農業改良普及センターのアドバイスを受けながら、習得した。特に販路開拓をしたことは無いが、起業後、マスコミに取り上げられたり様々な店から取引の申し出があったりして販路は次第に広がっている。

③起業リーダーc氏（C起業）

c氏は1986年に結婚して起業するまでの間、家事育児のかたわら農外に就業したり、自家農業の手伝いをしたりしてきた。1999年、地域の女性農業者の子育てサークルに参加し、仲間との会話がきっかけで農家レストランを起業したいと思うようになった。さらに、結婚して知った地元野菜の美味しさや、サークル活動における野菜栽培の経験を通じて、「地元食材にこだわったレストラン」という起業イメージを固めた。並行して、志を共有するサークル仲間とともに、町の補助事業で調理技術や経営知識の習得のために研修を受けたり、町に起業支援を呼びかけたりしてきた。その後、町の施設を借りる目

処が付き、サークル仲間と新たに公募したメンバーで起業する。施設の整備は町が行ったが、機材はメンバーの自己資金と助成金で調達した。法人格で起業したが、必要な手続きは農業改良普及センター等のアドバイスを受けた。起業後は店のPRのためマスコミの取材に積極的に応じるなど、顧客開拓を進めている。

④起業リーダーd氏（D起業）

d氏は結婚後、子育て期以外は一貫して農外に就業している。若い頃から、食に関連した何らかの活動をしたと考えており、調理師免許も取得していた。行政関連の事務所の仕事で、郷土の雑穀料理を知り、伝承したいと思うようになる。市の支援で有志を募り、1996年に雑穀の勉強会を結成した。その後は、勉強会や仕事を通じて雑穀料理の技術を磨きメニューを開発したり、雑穀に対する消費者ニーズを探ったりしていた。2002年に商工会の提案を受け、TMO事業でレストラン施設を整備してもらい起業する。起業の構成員は勉強会の会員の中で起業に賛同した人である。機材は助成金と構成員の負担金で調達した。税務や経理等の経営知識は、起業後に商工会の指導を受けて習得してきた。起業前に顧客開拓の活動を行ったことはないが、起業後、マスコミの取材を通じて顧客が増えてきた。

高年層と壮年層のそれぞれの起業リーダーが、起業要件を充足していった経緯に注目すると、三つの共通点と二つの相違点が指摘できる。共通点の第1は、起業前に経営知識の習得や販路・顧客開拓を十分に行っていたリーダーはいないという点である。経営知識は行政や農協、農業改良普及センター、商工会など関連機関の支援を受けながら、販路・顧客は地の利や小売店側からのアプローチ、マスコミの取材等を生かして、主に起業後に習得、もしくは開拓している。第2は、起業に必要な設備の中で、施設と機材とでは調達の仕方が異なるという点である。いずれの事例でも、施設は関連組織によって整備され貸与されているが、機材はリーダーを含む起業構成員の自己資金や助成金で整備している。第3は、リーダーは事業シーズや起業パートナーを、自らの就業・生活経験、組織活動の経験をもとに確保しているという点である。リーダーは暮らしの中で餅加工の技術を身につけたり、結婚で移り住んだ先での生活や仕事を通じて地元野菜の美味しさや郷土の雑穀料理のすばらしさにふれたりして、事業シーズをつかんでいる。また、生活改善実行グループや女性農業者の子育てサークル、雑穀の勉強会といった組織活動で得た加工技術や調理技術を事業に生かしている。さらに、これらの組織活動や農協女性部の

図1 起業に至るまでの経緯

活動の中で、気心が知れた仲間や思いを共有できる仲間と出会い、起業のパートナーとしている。

これに対し、高年層と壮年層のリーダーで異なるのは、次の2点である。第1は、起業に対する動機づけのタイミングである。高年層のリーダーにおいては、関連機関による起業施設の整備（もしくは、そのための準備）をきっかけとして、いわば他律的に起業が動機づけられているのに対し、壮年層のリーダーは、内発的な起業動機に基づいて、設備の調達など起業に向けた様々な活動を自ら展開している。第2は、リーダーに対して関連機関が協力・働きかけをするタイミングとその内容である。高年層の事例では、関連機関が起業施設などを用意した上で、すでに農協女性部などで活動実績のあるリーダーたちに起業を呼びかけているのに対し、壮年層の事例では、起業動機を持つ人材の求めに応じ、関連機関が起業のための研修活動や勉強会の結成、起業施設の整備などに協力している。

これらの考察をもとに、高年層と壮年層のリーダーそれぞれの起業までの経緯を示したのが図1である。高年層では、長年、自家農業に専従し農協女性部等の既存組織で活躍しながら、リーダーとして技術力や人望を身につけてきた女性が、関連機関からの支援や呼びかけを受けて、起業を決心するという経緯をたどっている。これに対し、壮年層では、起業への意欲を持つ女性が、自ら関連機関に働きかけ、起業母体となる組織の結成や活動、施設整備での支援を得て、起業にこぎつけるという経緯をたどっている。第I章で述べたように、壮年層のライフコースは高年層と異なり農外就業を中心とするものとなっているため、農協女性部等の関連組織での活動経験も少なくなっている。さらに、その農協女性部や農村生活研究グループなどの活動自体が、近年では総じて停滞傾向にある。そのため、今日、壮年層の女性がこれら既存組織の活動を通じて、起業リーダーとして頭角を現したり、起業要件である事業シーズや起業パートナーを確保したりすることは、以前より難しくなっている。以上から、起業を目指す人材の発掘・育成や、それらの人材が起業母体と成りうる組織の活動を通じて起業要件を充足していくための多面的な支援が、壮年層の起業を推進

する重要な要因であるといえよう。

IV おわりに

農村女性起業によって女性の地位向上を図るには、壮年層の起業を推進する必要がある。壮年層の農村女性は高年層の農村女性に比べて、農業への就業経験や農協女性部・農村生活研究グループ等の既存組織での活動経験が少ないと考えられるため、高年層とは異なる起業促進策が求められる。本稿では、農村女性の地位向上に影響力の強い起業形態を抽出し、起業構成員の年齢層の特徴などを把握するとともに、年齢層の異なる起業リーダーの事例において起業までの経緯を整理し、壮年層の起業を促進する要因を検討した。分析の結果、以下の2点が明らかになった。第1は、経済的規模が大きく農村女性の地位向上にもたらす効果が比較的大きいと考えられるのが、少数の構成員で加工販売事業を行う産直企業型と、レストランを核とした多数の事業を行う多角化型の起業形態で、いずれも壮年層を中心に構成されていることである。第2に、起業リーダーの年代によって起業までの経緯が異なることである。高年層のリーダーでは、既存組織のリーダーとして技術や人望を身につけてきた女性が、関連組織の支援や呼びかけで起業しているのに対し、壮年層のリーダーでは、起業動機を持つ人材が、関連機関に対して起業に向けた組織の結成や組織活動等への多面的な支援を求め、起業を実現している。これらから、農村女性の地位向上のために壮年層の起業に注目する必要があるが、壮年層では既存組織を母体とした起業は近年とみに難しくなっているといえよう。したがって、壮年層の起業を促進するには、起業を目指す人材を発掘し起業に向けた育成を行っていく必要がある。グループ経営の場合は、特に、起業パートナーの発見や事業シーズの獲得に組織活動が重要な役割を果たしていることから、関連機関には、これらの起業要件の充足に焦点を当てた組織化への支援および組織活動を通じた人材育成への支援が求められよう。具体的な支援策としては、起業動機を持つ人材を中心として、事業シーズの獲得を目標とする組織化への呼びかけを行ったり、彼らが事業の核

となるアイデアや技術を獲得するために、様々な学習・研修機会を設定したりすることなどが考えられる。

最後に、今後の課題として、起業に影響する家族内要因と起業支援策の解明について指摘しておきたい。一般的に、農村女性は家族内で農業生産や家事育児・高齢者介護などにおける多様な役割を担っており、その役割は男性の家族員の就業状況や他世代の家族員における家事育児等の分担状況に左右される^{6) 7)}。したがって、女性の起業の可能性は、本稿で検討した世代的要因にくわえ、こうした家族内要因に強く規定されていると考えられる。起業動機を持つ女性が起業化に向けた活動を展開するために、どのような家族環境が必要か、家族環境に応じた起業支援策はどうあるべきかを明らかにすることが、今後の課題となろう。

注

注1) 女性自身が自らの生き方を決定し、交渉する力を身につけ、社会・経済の変化の担い手となっていく過程を「エンパワメント」というが、目黒⁹⁾によれば、男女の地位の序列は両者のパワーの差によって生じるという。そして、このパワーに影響するものが女性の経済力および抽象能力や情報収集力、様々な経験自体に基づく知識、の二つの資源であるとしている。したがって、農村女性起業を振興し女性のエンパワメントを進めることが、女性の地位向上に結びつくと考えられる。

注2) 齋⁹⁾は、農村女性起業等の女性の組織活動に関する事例分析を踏まえ、「男性を立てて面子をつぶさないようにしながら、活動の実績を積み上げて実力を見せる」やり方が、ムラとの緊張関係を調整・解消し、農家女性のエンパワメントを促進する戦略の1つであると指摘している。農村女性起業によって農村女性のエンパワメントを図るには、地域活性化に貢献することによって起業「活動の実績を積み上げて」いく必要がある。

注3) 東北農政局提供の資料（「農村女性による起業活動実態調査結果」2001年度以降の各年次）による。東北地域では、農村女性起業の総数は2001年度1,508件から2005年度2,103件に増加している。また、食品加工を行う起業が69%、販売・流通を行う起業が59%を占め、10人未満のグループ経営は48%に及ぶ（いずれも2005年度）。

注4) 農林水産省経営局提供の資料（「農村女性起業 平均年齢の推移」）による。40歳代の農村女性起業の割合は2002年の9%から2005年度の6%に低下する一方、70歳以上の起業の割合は2002年度の6%から2005年度の10%に上昇している。

注5) 岩崎・宮城¹⁰⁾は起業活動を振興する方途について多面的

に論じている。

注6) すべての項目のデータが掲載されている事例は145件であったが、他の資料からデータを補足することのできた5件も分析に追加した。

注7) 分析には、エクセル統計2002（数量化Ⅲ類）とSPSS11.5J（クラスター分析）を用いた。

注8) 分析にあたっては、農産加工を行い、かつ加工品を宅配サービスで販売している起業事例を、農産加工と販売・流通事業の二つの活動を行う起業としてカウントしたため、販売・流通の活動を行う起業割合が、全国調査より高くなっている。

注9) 3軸の固有値は、第1軸からそれぞれ0.6297, 0.4034, 0.2556であった。また、相関係数は、第1軸からそれぞれ0.7935, 0.6351, 0.5055であった。

注10) 6要件の抽出にあたっては、藤本¹⁾の指摘する「農村女性起業のビジネスとしての成立条件」や、根岸⁴⁾の指摘する「農協に期待される女性起業支援策」のほか、国民生活金融公庫総合研究所¹¹⁾があげる「女性経営者の起業活動の特徴」を参考にした。

注11) 岩手県農業研究センター専門技術員室調べ（2005年）。

文献

- 1) 藤本保恵（2004）：農村女性起業の経営的可能性。日本の農業，228，1-139。
- 2) 川手督也（2000）：農村生活の変貌と二〇世紀システム—新しい変革主体としての女性の登場と家族・地域社会の変容—（日本村落研究学会編、『年報 村落社会研究第36集 日本農村の「20世紀システム」—生産力主義を超えて』）。農山漁村文化協会，東京，pp.117-149。
- 3) 大内雅利（2005）：『戦後日本農村の社会変動』。農林統計協会，東京。
- 4) 根岸久子（2000）：農協の女性起業支援策（岡部守編、『農村女性による起業と法人化』）。筑波書房，東京，pp.35-50。
- 5) 農山漁村女性・生活活動支援協会（2003）：『農山漁村の女性起業200選上・下』。農山漁村女性・生活活動支援協会，東京。
- 6) 石原豊美（1996）：『農家の家族変動に関する実証的研究—ライフコースの発想を用いて—』。農業総合研究所，東京。
- 7) 永野由起子（2005）：『現代農村における「家」と女性—庄内地方に見る歴史の連続と断絶—』。刀水書房，東京。
- 8) 目黒依子（1980）：『女役割—性支配の分析』。垣内出版，東京。
- 9) 齋理恵子（2003）：農家女性のエンパワメントを促進する背景とその要因。村落社会研究，18，49-60。
- 10) 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，東京。
- 11) 国民生活金融公庫総合研究所（2003）：『日本の女性経営者』。中小企業リサーチセンター，東京。

Key Words：1) women's own business, 2) Improvement of women's status, 3) middle-aged women, 4) old-aged women

（2007年3月23日 受付）

（2007年4月13日 受理）