

アンケートによる障害者福祉事業所の 事業所等規模別の農業活動分析

一般社団法人 J A 共済総合研究所
調査研究部 主任研究員

はま だ けん じ
濱 田 健 司

アブストラクト

本稿では、障害者福祉事業所が取り組む農業活動について、アンケート集計による障がい者数、職員数、売上高による事業規模別の分析を行った。その結果は、以下の通りである。

農業活動に取り組む流れとしては、事業所はまず自給農業から開始し、次に余剰農産物を販売するようになる。さらに職域開拓や収益確保を求めるようになると、販売目的の農業に取り組むようになる。

売上高が300万円を超える事業所は農業活動における収支を強く意識している。こうした事業所は高付加価値農業生産、加工や販売などにも積極的に取り組み、より大きな売上とコスト削減のための6次産業化を図っている。

農業活動に取り組む動機・目的およびステージとして、①自給農業期、②自給農業＋ α 期、③事業としての模索期、④柱の事業としての確立期とに分かれる。

(キーワード) 障害者福祉事業所 農福連携 農業活動分析

目次

はじめに	3. 事業所規模別にみた農作業の受委託
1. 事業所規模別にみた農業活動への取り組み状況	4. 考察
2. 事業所規模別にみた農業活動の特徴	5. まとめ

はじめに

これまでの障がい者の農業分野における就労に関する研究は、福祉サイドの取り組み、農業サイドの取り組み、企業等の取り組み、行政による取り組み支援についての類型化、事業モデルに関する分析、国内での取り組み事例報告、海外での取り組み事例報告などが行われてきた。またアンケートによる福祉サイドおよび農業サイドの全国や県域での取り組み動向に関する調査研究も行われている。自然科学分野の研究としては、農作業による心身や障害などへの効果測定などが行われている。

福祉サイドおよび農業サイドの取り組みの類型化については濱田健司「農業生産分野における障がい者雇用モデルに関する研究」(『共済総合研究』Vol.60, 2010年11月 pp.128-145)、企業の取り組みについては吉田行郷・香月敏孝・吉川美由紀「農業分野に本格進出した特例子会社の実態と課題：地域農業の担い手としての特例子会社の可能性」(『農業経済研究』86号, 2014年6月 pp.12-26)がある。国内の取り組み事例については濱田¹・吉田²などが報告している。海外での取り組み事例については濱田健司「スウェーデンにおける農を活用したグリーンケア」(『共済総合研究』Vol.68, 2014年3月 pp.48-75)、近藤龍良編著『農福連携による障がい者就

農』(創森社2013年2月)などがある。

福祉サイドの全国の動向については農林水産省・農林水産政策研究所による『きょうされん「障害者の農業活動に関するアンケート」集計結果』(2012年7月)、特定非営利活動法人日本セルフセンター『農と福祉の連携についての調査報告』(2014年3月)で報告されている。農業サイドの動向については特定非営利活動法人日本セルフセンター「都市農村共生・対流 平成26年度 調査報告」(2015年3月)がある。県域の調査としては奈良県、三重県などのものがある。

だが、経営の側面からの研究はない。そこで本稿では、特定非営利活動法人日本セルフセンターが2014年度に実施したアンケート調査³のデータをもとに独自の分析を新たに行い、障害者福祉事業所の事業所等規模別の農業活動および経営に関する分析結果について報告する。

ここでは事業所における農業活動の取り組みについて、①職員数および②障がい者数といった人員数による事業所全体の規模、③「農業活動の年間売上高」という売上規模による分析を行った。

1. 事業所規模別にみた農業活動への取り組み状況

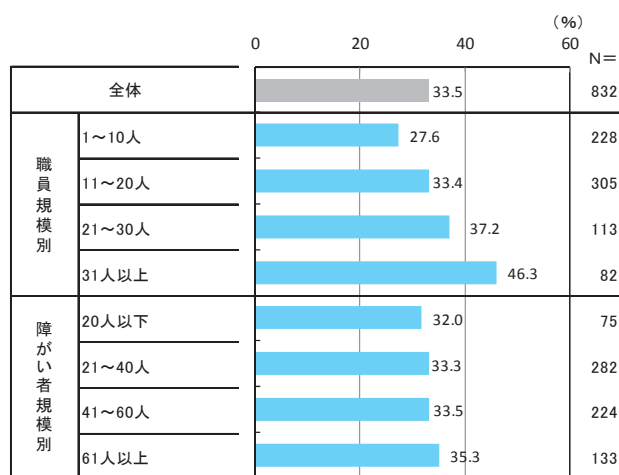
～職員数が多い事業所ほど取り組む～(図1)
農業活動に取り組む事業所の割合について

- 1 濱田健司「地域の障害者福祉事業所によるJA等との「農福商工連携」～社会福祉法人進和学園の取組み～」『共済総研レポート』No.142, 2015年12月 pp.36-43 他、『共済総研レポート』に多数掲載。
- 2 吉田行郷「農業分野における障害者就労の先駆け「こころみ学園」に学ぶ：ココ・ファーム・ワイナリーとの有機的な結び付きによるワイン用ぶどうの生産」『農村と都市をむすぶ』62巻, 2012年6月 pp.16-25
- 3 特定非営利活動法人日本セルフセンターは、全国の障害者就労支援などに取り組む障害者福祉事業所等における農業活動の実態を把握するために、事業所約1,700カ所へアンケート調査を実施し、当研究所がアンケート調査票の作成・分析及び取りまとめを行った。

事業所規模別でみると、職員数が「1～10人」27.6%、「11～20人」33.4%、「21～30人」37.2%、「31人以上」46.3%と規模が大きくなるほど高くなっており、職員数の多い事業所ほど農業活動に取り組む傾向がある。障がい者数でみても規模が大きくなると取り組む傾向にある。

職員のマンパワーのある事業所が取り組みやすいと推察される。

図1 農業活動に取り組む事業所の割合



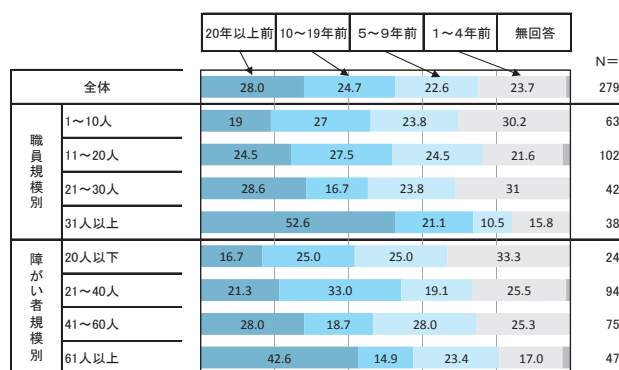
～規模の大きいところは古くから、小さいところは最近始めた～ (図2)

農業活動の開始時期について事業所規模別でみると、職員数が20年以上前から取り組んでいる事業所の割合は、職員が「1～10人」19.0%、「11～20人」24.5%、「21～30人」28.6%、「31人以上」52.6%と、規模が大きいところほど高くなっている。職員数が多い事業所ほど開始時期は古く、取り組んでいる期間が長くなっている。また障がい者数でも「61人以上」で42.6%と高く、規模が大きくなるほど長い傾向がみられる。一方、この9年以内に取り組みを始めた事業所は、職員数

が30人以下で「21～30人」54.8%、「11～20人」46.1%、「1～10人」54.0%、障がい者数は「20人以下」で58.3%と、小規模な事業所が多い。

事業所規模の大きいところでは、長い間農業活動に取り組み、小さなところは近年取り組み始めていることが窺われる。

図2 農業活動 開始時期



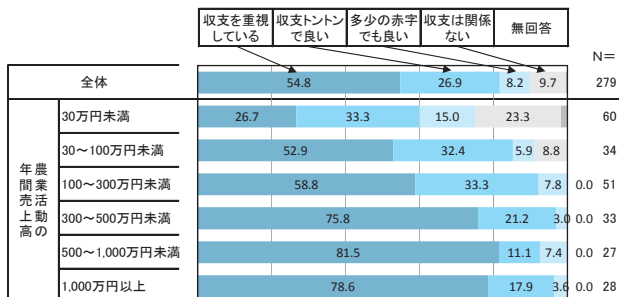
～売上高の大きい事業所は収支を重視～

(図3)

農業活動に関する収支上の位置づけについてみると、売上高の大きい事業所ほど「収支を重視している」傾向にある。特に、300万円以上の事業所は7割以上に達している。

売上高の大きい事業所は、農業活動において収益性を重視して取り組んでいることが窺える。

図3 農業活動 収支上の位置づけ



2. 事業所規模別にみた農業活動の特徴

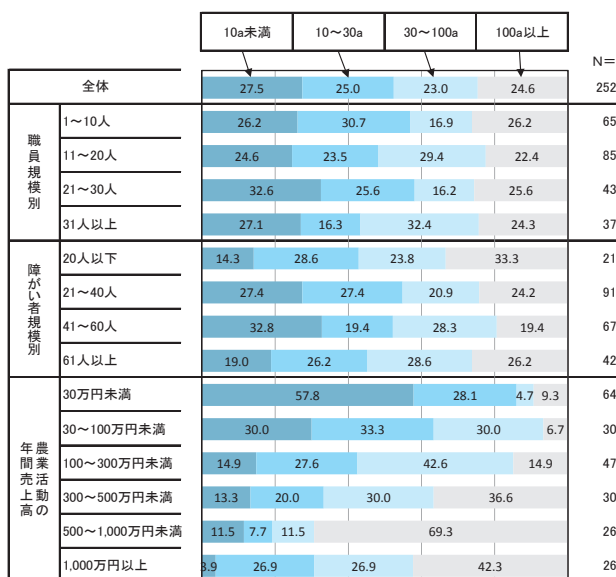
～面積が大きいところは売上高も大きい～

(図4)

農地面積の規模についてみると、職員数および障がい者数では大きな差がみられない。「農業活動の年間売上高」では、売上高が小さいところは農地面積も小さく、反対に売上高が大きいところは農地面積も大きい傾向がある。「1,000万円以上」の売上高では、必ずしも農地面積規模に比例しない。これはハウス栽培や畜産などの施設を利用した農業生産を行っているところが大きくなっていると考えられる。

総じて、農地面積規模の大きな事業所は売上高も大きくなっている。

図4 農地面積



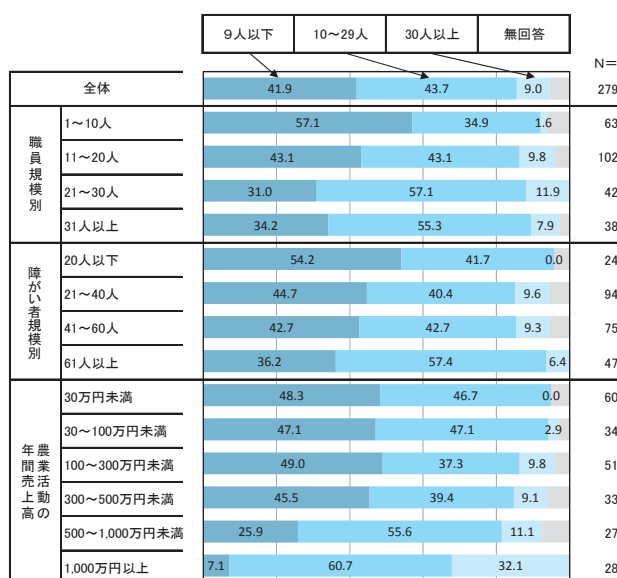
～事業所規模が大きいほど多くの障がい者が農業活動に従事～ (図5)

農業活動に従事する障がい者数についてみ

ると、事業所全体の障がい者数が多いところほど農業活動に従事する障がい者数は多くなっている。「農業活動の年間売上高」では障がい者数が多いところほど、大きな売上高となっている。

事業所規模が大きいところほど、農業活動に従事する障がい者が多い。そして大きい売上を上げているといえる。

図5 農業活動に従事する障がい者数



～施設型の農産物生産は、事業所規模が大きいところ実施～ (図6)

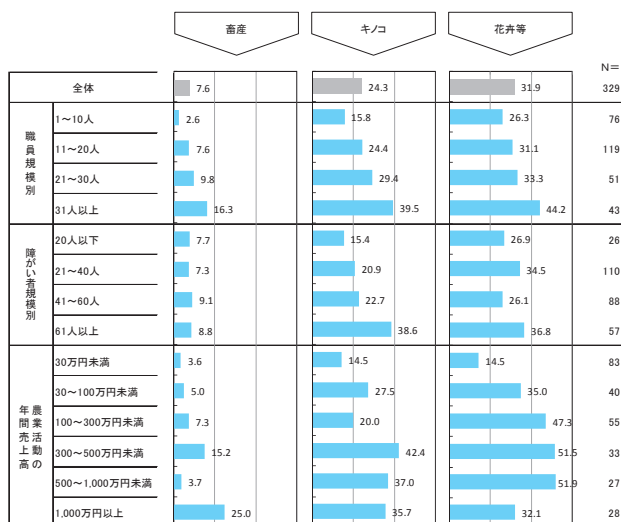
事業所が生産している農産物は「米」「他の穀物」「野菜」「果樹」「畜産」「キノコ」「花卉等」などさまざまであるが、本分析において特定の傾向がみられたのは「畜産」「キノコ」「花卉等」である。

「キノコ」では事業所の職員数および障がい者が多いところほど取り組む傾向にある。「花卉等」については、職員数の多い事業所が取り組んでいる。また「キノコ」では300万円以上の売上を上げているところが比較的

多く、「花卉等」では「300～500万円未満」「500～1,000万円未満」の売上高の事業所で多く取り組む傾向がある。「畜産」については職員数が多いところほど取り組んでおり、さらに「1,000万円以上」の売上を上げている事業所が多い傾向がある。

「畜産」「キノコ」「花卉等」のハウスや畜舎等の建物を必要とする施設型の農産物生産は職員数や障がい者数の多いところが取り組み、大きい売上高を実現していると考えられる。

図6 生産している農産物（大分類）
＝特徴的な作目について＝



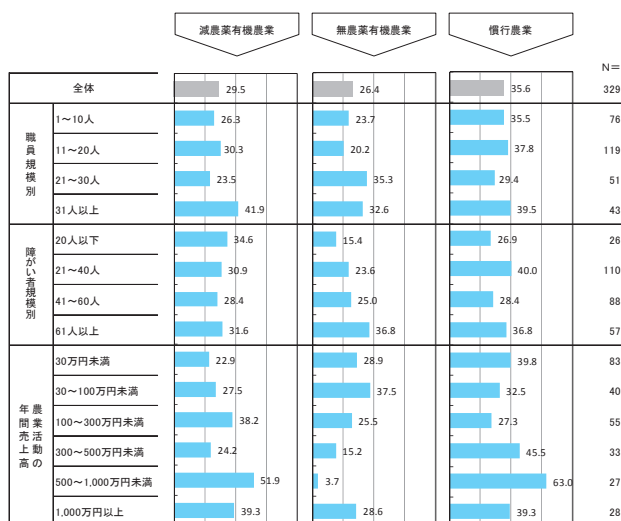
～減農薬有機農業は従事する職員数および障がい者数も多く、売上高の大きい事業所が実施～（図7）

農業生産方法に関する取り組みについてみると、「無農薬有機農業」は職員数および障がい者数の多い事業所で取り組んでいる。「減農薬有機農業」「慣行農業」については事業所規模にかかわらず、さまざまな事業所が実施している。

一般に有機農業は手間のかかる作業である

ことから多くの職員および障がい者が従事しているといえる。そのため「無農薬有機農業」は「減農薬有機農業」より技術的に難しく、さらに人手がかかっていると考えられる（ただし、「無農薬有機農業」は障がい者に多くの作業機会を提供しているという側面もある）。一方、売上高でみると、「無農薬有機農業」は高くない。これはそれほどの収穫量がないためと推察される。ある程度無理なく生産でき、付加価値の高い「減農薬有機農業」は「無農薬有機農業」より高い売上を実現しているといえる。

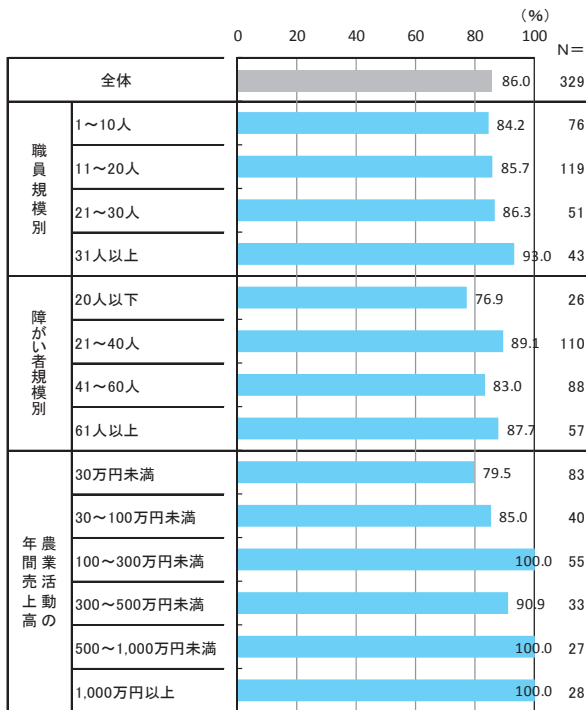
図7 新しい農法への取り組み
＝取り組みの多い農法について＝



～売上高の大きい事業所では、販売も実施～（図8）

農産物を販売している事業所の割合についてみると、規模や売上高にかかわらず高い割合で販売を行っている。そして職員数が多く、売上高が大きい事業所ほど販売を行う傾向にある。

図8 農産物を販売している事業所の割合



～売上高の大きい事業所は多様な販路を持っている～（図9）

農産物を販売している事業所の主な販売先について上位5位をみると、職員数が多い事業所では地域や自営の販売所・直売所で販売している。また売上高が大きい事業所では「地域の直売所」「自営の販売所・直売所で販

売」「生協・スーパー等への契約出荷」「市場出荷」「JA出荷」などさまざまな販路を持っている。多様な販売チャンネルを持つ事業所ほど、売上高は大きくなっているといえる。

～職員数が多く売上高が大きい事業所は加工・販売を実施～（図10）

農産物の加工・販売等の6次産業化に取り組んでいる事業所の割合をみると、職員数が多く事業所と売上高が大きい事業所で高い傾向がみられる。

図10 農産物の加工・販売等に取り組んでいる事業所の割合

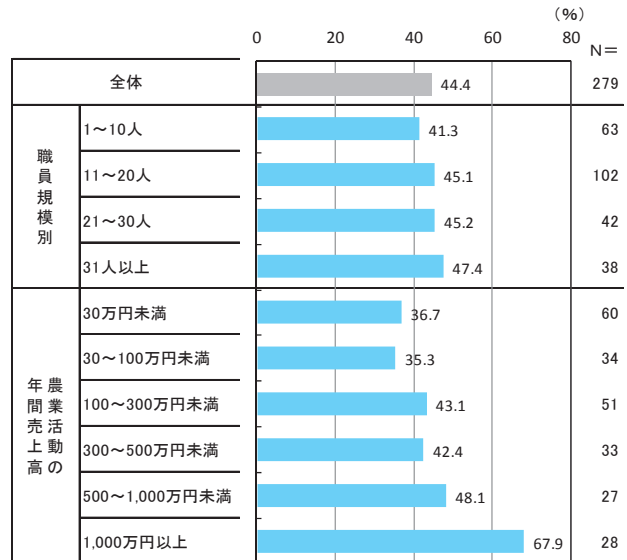
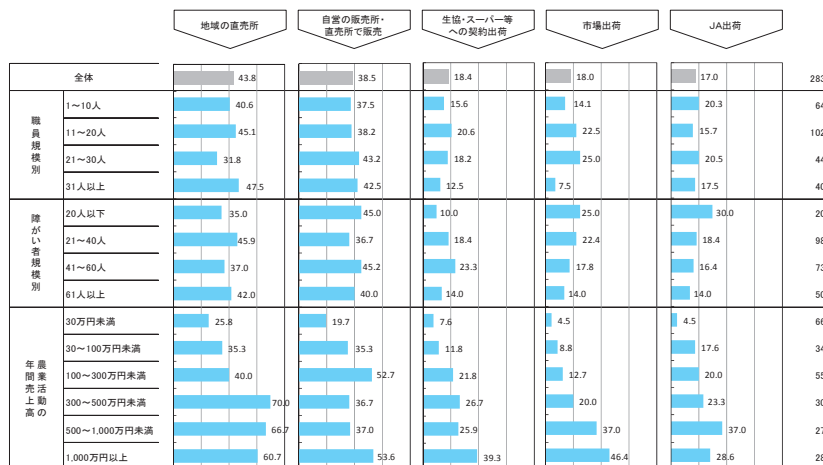


図9 農産物の販売先 =上位5項目について=



～農業活動の売上高が大きい事業所は加工・販売を実施～（図11）

農産物の加工・販売についての具体的な取り組み内容についてみると、「食品加工」は多くの事業所が高い割合で取り組んでいる。「直売所・ネット・通信での販売」は売上高の大きい事業所で取り組んでいるが、「飲食店運営」は「500～1,000万円」では38.5%が取り組んでいるものの、売上高が小さいところや反対に「1,000万円以上」のところでは積極的に行われていない。

事業所は売上規模にかかわらず加工に取り組む、売上高の大きいところは販売に積極的に取り組んでいる。そして「1,000万円以上」の事業所では加工・販売には取り組むが飲食店事業には取り組んでいない傾向がある。

図12 農家等から作業受託している事業所の割合

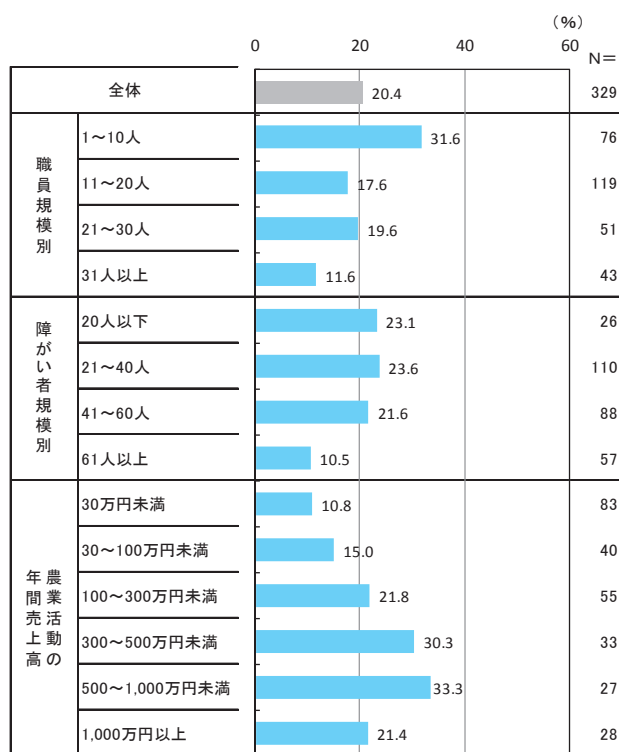
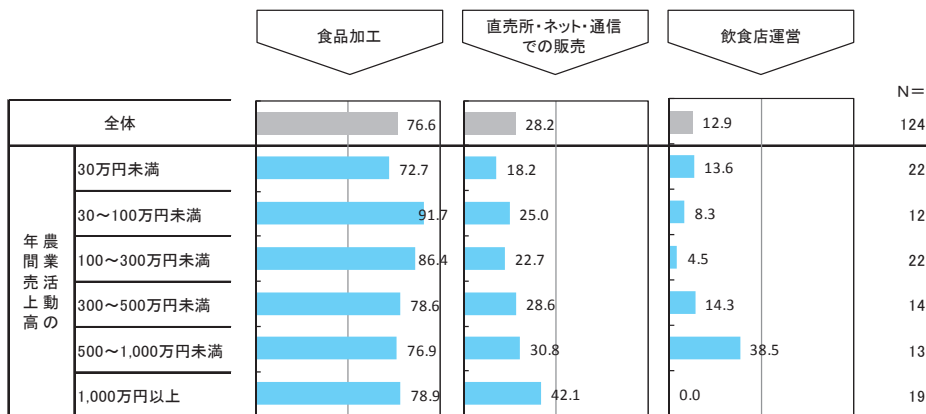


図11 農産物の加工・販売 取組内容



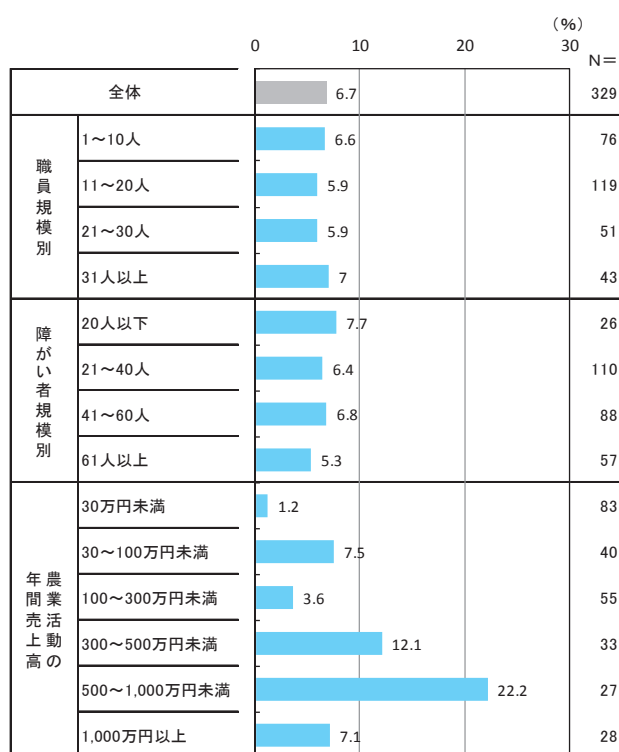
3. 事業所規模別にみた農作業の受委託

～事業所規模が小さなところは農作業受託、大きなところはさまざまな作業で6次産業化～（図12）

農家等から農作業を受託をしている事業所の割合は、職員数が「1～10人」で31.6%、

「11～20人」で17.6%、「21～30人」で19.6%、障がい者数60人以下で2割強と高く、事業所規模が小さなところほど受託している。また売上高が大きい事業所ほど受託している。ただし「1,000万円以上」と、より大きい売上のある事業所では積極的には受託を行っていない傾向がみられる。

図13 農家等へ作業委託している事業所の割合



マンパワーの少ない事業所規模が小さい事業所ほど農作業を受託している。これまでみてきたように売上高の大きい事業所は、農業生産だけでなく、加工、販売も行っており、それに加え受託事業も実施し、さまざまな作業に取り組んで大きい売上高を実現しているといえる。しかし、「1,000万円以上」と農業活動の売上高が大きくなると、必ずしも受託事業に対し積極的ではないようである。

～売上高の大きいところは農作業を委託～

(図13)

農家等へ作業委託している事業所の割合は、事業所規模に関わりなく高くはないが、売上高が大きい事業所ほど委託している傾向はみられる。ただし、「1,000万円以上」とよ

り大きい売上高の事業所では委託が少ないようである。

売上高の中小規模の事業所では必要に応じて作業を外部に委託するようになるが、「1,000万円以上」の事業所では多くの作業を事業所内の業務として行っているとみられる。

4. 考察

(1) 事業所規模別にみた農業活動への取り組み状況

農業活動への取り組み状況について職員数および障がい者数の事業所規模でみると、マンパワーのある事業所が取り組む傾向にある。取り組み始めた時期でみると、事業所規模の大きいところでは、古くから農業活動に取り組む、小さなところは近年取り組み始めていることが窺える。

また売上高の大きい事業所は、農業活動における収益性を重視して取り組んでいる。

農業活動に取り組み始めた事業所はこの10年ほどで増えており、特に新しい職域の開拓や事業所の事業収益向上を目指して始めたところが多い⁴。だが、実際には本分析にあるようにまだまだ十分な売上高を実現しているとはいえない状況にある。一方で、売上高が大きい事業所では収益性が重視されている。それは経営意識の差が、売上高に影響しているといえる。

つまり、しっかりとした経営意識を持って取り組むことが重要であり、また継続して取り組むことができれば大きい売上高を実現していくと考えられる。

4 特定非営利活動法人日本セルフセンター『農と福祉の連携についての調査報告』（2014年3月）

(2) 事業所規模別にみた農業活動の特徴

1) 農地面積規模

農地面積規模の大きな事業所ほど、農業活動の売上高も大きい。そして事業所全体の人員数が多いところでは農業活動に従事する職員数および障がい者数が多い。さらに実際に農業活動に従事する職員数および障がい者数が多いところほど、農業活動において大きい売上を上げている。

農地面積規模の大きい事業所ほど売上高は大きい、1,000万円以上になると必ずしも大きくない。これは一定規模までは農地規模を拡大するが、ある規模に達すると、さらに面積を拡大するか、面積を拡大せずより土地生産性の高い施設型の農業生産方法を選択するためと考えられる。あるいは最初からあまり農業技術を必要としない植物工場等の施設型の農業生産を行い、大きい売上高を実現していると予想される。

2) 作物別

生産している農産物でみると、「畜産」「キノコ」「花卉等」に事業所規模や売上規模に関する傾向がみられる。「畜産」では事業所の職員数、「キノコ」では職員数および障がい者数が多いところほど取り組み、「花卉等」については職員数の多い事業所が取り組んでいる。また「畜産」は1,000万円以上、「キノコ」では300万円以上の売上を上げているところが多い。「花卉等」はさまざまな売上の事業所がある。

水耕栽培の施設を販売する事業者へのヒアリング調査によれば⁵、水耕栽培のような土地生産性の高い施設を導入する事業所は多いという。また本調査から明らかなように「畜産」「キノコ」生産では、農地面積は小さくても大きい売上高を実現していると考えられる。

「花卉等」生産については、野菜・果樹などに比べ比較的生産しやすく、保存もしやすいため、さまざまな事業所で取り組むことができていると考えられる。

3) 生産方法

農業生産方法でみると、比較的容易な減農薬有機農業に従事する職員数および障がい者数が多く、売上高の大きい事業所が実施している。

一般の農家等に比べ有機農業に取り組む事業所の割合は高い⁶。それは自給（安全安心な事業所の給食の食材確保）のために食料生産を行っているところでは多いと考えられ、特にその場合、無農薬で生産していると予想される。しかし、販売を目的とした場合、生産が難しく生産量の安定しづらい「無農薬有機農業」より、比較的生産が容易で安定した生産量が見込まれる「減農薬有機農業」に取り組む事業所が多いとみられる。ただし、今後、「無農薬有機農業」についても生産技術を習得できれば、さらに高い付加価値を付与することも可能となることから、技術力と販路が確保されれば普及していく可能性はある⁷。

5 A事業者の販売先の14.1%（16ヶ所）が障害者福祉事業所（2016年2月）。

6 特定非営利活動法人日本セルフセンター、同前掲書

7 「無農薬無肥料自然栽培」などは米は通常の3倍ほどに達しており、高い工賃を実現している（参考：濱田健司「自然栽培」による障がい者就農への取り組み～株式会社 パーソナルアシスタント青空～『共済総研レポート』No.129, 2013年10月 pp.46-55）。

4) 販売先

販売についてみると事業所規模にかかわらず多く多くの事業所が取り組んでいるが、中でも職員数が多く売上高の大きい事業所では積極的に取り組む傾向にある。また多様な販売チャネルを持つ事業所ほど、売上高は大きくなっている。

経営意識の高い、売上高の大きい、農業生産を積極的に行う事業所は、営業活動も積極的に実施し販路開拓に取り組んでいると推測される。売上高の小さい事業所は地域や自営の直売所での販売が主であるが、売上規模が大きくなり安定的な供給が見込めるようになれば契約出荷、さらに市場・JAへの出荷にも取り組むようになると考えられる。地域や自営の直売所などでの販売は、中間マージンも少なく、少量からの出荷もできるため、農業生産に取り組み始めたばかりの事業所などには向いているといえる。

農業生産規模の小さい、売上高の小さい事業所は取り組み始めた最初の頃は、事業所内での食材として販売・自給利用（事業所内の他事業間での売買または自給利用）、次に自営の直売所などで販売し、さらに一定量を安定して生産できるようになると地域の直売所で販売、そして契約販売、市場・JA出荷などにステップアップを図っていくとみられる。

5) 6次産業化への取り組み

6次産業化については、職員数が多い事業所と売上高の大きい事業所で取り組む傾向にある。農業生産を積極的に行うところは経営意識を持ち、より多くの売上を目指し、6次産業化に取り組んでいると考えられる。内容でみると、売上規模にかかわらず加工には

取り組んでいるが、売上高の大きい事業所はさらに販売に積極的に取り組んでいる。なお、1,000万円以上の事業所では加工・販売には取り組むが飲食店事業には取り組んでいない。飲食店事業は、加工や販売をするより投資やマンパワーが必要な割には収益が大きいケースもあり、またよくみられる事例として、事業所内の土地や施設で飲食店を開設しても、思うような売上がないため、収益性を重んじる場合には飲食店事業をとりやめ、農業生産、加工、販売に収れんしていくことが見受けられる。

(3) 農作業の受委託について

事業所が農家等から農作業を受託しているのは、事業所規模が比較的小さいところが多い。反対に事業所が農家等へ農作業を委託しているのは規模が比較的大きいところが多い。だが、売上高が1,000万円以上になると、受託も委託も減っている。

事業所は、最初から大きな投資を必要とする農業より、投資の少ない農作業の受託などから農業に取り組んでいると考えられる。しかし一定以上の売上を上げる農業生産を行う場合、既に多くの仕事があり、手が回らず外部の受託はしない傾向があると考えられる。なお、受託に当たっては、受託する側の要因だけでなく、委託する側の農家等のニーズがあるのか、そして農家等が障がい者や障がい者の作業に対してどれだけ理解・意識があるのかということも重要な要因となる。

委託については、農業生産の規模が大きくなるにしたがい、自分のところでは作業が難しくなると、まず地域の農家等へ委託してい

ると考えられる。ただし、ある程度の規模(売上高1,000万円以上)になると、仕事量が増えても委託せず事業所内で行っているとみられる。

5. まとめ

(1) 農業活動に取り組む流れ

農業活動の取り組みは、自給農業からスタートし、次に余った一部を販売するようになり、さらに新たな職域開拓や収益確保のために作業受託や販売を目的とした農業に取り組む。そして一定の農業技術のノウハウが習得でき、安定的に生産できるようになり、地域の農家等から信頼を得られるようになると、農地面積規模を拡大するか、投資を行い土地生産性の高い施設型の農業などに取り組んでいるとみられる。

(2) 販売を意識した経営、農業生産

売上高が300万円以上の事業所では農業生産の収支を意識している事業所は7割以上に達し、販売や売上高を強く意識した農業に取り組んでいると考えられる。300万円以上の売上を上げている事業所は、農業に事業としての積極的な価値を見出そうとしていると考えられる。また「慣行農業」ではなく「減農薬有機農業」、さらには加工を行うことによってより付加価値を高めようとしていると考えられる。そして事業所は農業生産だけでなく、中間マージンを減らすために販売にも取り組み、6次産業化により全体として大きい売上高を実現している。こうした事業所の中で売上高が1,000万円以上の事業所については、より販売を意識した農業生産に、そして農業を事業所の柱の事業として位置づけ取り組んでいるとみられる。

表 障害者福祉事業所における農業活動の発展段階

		自給農業期	自給農業+α期	事業としての模索期	柱の事業としての確立期
動機・目的		・給食の食材自給 ・加工食品等の原料自給	・食材自給 ・余ったものを販売	・職域開拓 ・販売	・柱となる事業 ・販売
売上高		100万円未満	100～300万円未満	300～1,000万円未満	1,000万円以上
農業活動の内容	農業生産内容	自作地での農業	自作地+借地での農業	自作地+借地での農業	・農地面積規模のより大きな農業 ・土地生産性の高い農業
	加工	—	○	○	○
	販売	—	○	○	○
	(主な販売先)	・なし ・事業所内販売	・自営直売所 ・地域直売所	・自営直売所 ・地域直売所 ・契約出荷 ・JA出荷	・自営直売所 ・地域直売所 ・契約出荷 ・JA出荷 ・市場出荷
	飲食店	○	○	○	△
	農作業受託	△	○	○	△
	農作業委託	—	△	○	△

※「○」多くの事業所が実施、「△」少ない事業所が実施、「—」事業所はほとんど未実施

(3) 農業活動の動機・目的とステージ

農業に取り組む動機とステージとして、①給食の食材自給を目的とした「自給農業期」、②自給した生産物の余剰分を販売する「自給農業 + α 期」、③障がい者の新たな職域開拓とより販売を意識した農業に取り組む「事業としての模索期」、④事業所の一つの柱の事業となる「柱の事業としての確立期」がある。そして売上高でみるとそれは「100万円」⁸⇒「100～300万円未満」⇒「300～1,000万円未満」⇒「1,000万円以上」というように分かれる。ただし、実際にどの動機から取り組み始めるか、どのような売上規模から始まるかは事業所によって異なる。

(4) 整理

以上を整理すると、次のようになる。

- ① 経営意識を強く持ち農業生産に取り組む事業所は、より付加価値と売上を上げるために有機農業、加工に取り組む。さらにより収益を上げるために、中間流通を少なくし、直販などに取り組む。
- ② 農業生産規模（売上高）が中小規模の事業所では、加工や飲食店事業を行い、販売については自営や地域の直売所で実施する。農作業受託については小さい規模でも実施するが、委託については作業量が増えるに従い、一定規模まで実施する。
- ③ それに対して、農業生産規模（売上高）が大きくなり安定供給体制が整う事業所で

は、加工は行うが飲食店事業を行わず、販売に当たっては契約出荷、さらには市場・JAへも出荷し、事業所だけで農作業に取り組む、農作業受委託は消極的となる。

- ④ 農業活動への取り組みは、「自給農業期」⇒「自給農業 + α 期」⇒「事業としての模索期」⇒「柱の事業としての確立期」の流れとなり、農業生産内容、6次産業形態、販売先の種類は売上高100万円、300万円、1,000万円が一つの区分になっている。

本調査研究は事業所における職員数・障がい者数という事業所規模と売上規模による分析を行ったが、さらに他の経営に関する指標を用いた分析、そして農業サイドや企業等の取り組みに関する分析などは今後の研究課題となる。

8 特定非営利活動法人日本セルフセンター同前掲書では、農業活動の売上高が100万円未満の事業所の割合は「52.0%」（0万円2.6%、10万円未満13.6%、10～29万円15.1%、30～49万円5.3%、50～99万円9.8%）で、「100～299万円」が20.8%で、「300～999万円」が22.7%（300～499万円12.5%、500～999万円10.2%）で、「1,000万円以上」は10.2%となっている。