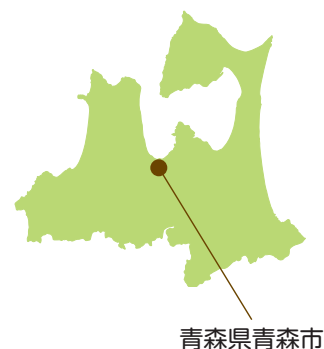


まるせん川村 青森観光りんご園

※2016年3月現在

代表者名	川村 忠則	資本金	—
創業年	1965 年頃	売上高	34 百万円（2014 年 12 月期）
事業内容	生産（りんご）、消費者直売、加工・製造、観光・交流、飲食	経営規模	畑 1.3ha、樹園地 4.3ha、施設 3,200㎡、加工場 50㎡、直売所 50㎡
従事者数	14 人（うち女性 8 人。女性内訳：役員 2 人、常勤パート 6 人）		
女性活躍支援	[女性に配慮して取組んでいる制度] 短時間勤務制度 [女性に配慮して取組んだ環境整備] 施設設備関係（休憩室・屋内トイレ・シャワーの設置）、重労働等の業務改善、技術・知識の習得支援		



経営概況

まるせん川村青森観光りんご園は青森県青森市に本部を置き、りんごの生産から、直売、加工・製造、観光・交流まで幅広く担っている。創業は1965年頃であり、代表の川村忠則氏の息子である川村仁氏とその妻の美紀氏が、2008年に「青森県若手農業トップランナー1期生」として認定されている。

従事者は14名で、そのうち女性従事者が8名



と過半数以上を占めており、6名の常勤パート女性の平均勤続年数は20年に及ぶ。

1. 家事育児担当から 夫婦でのチャレンジへの意識改革

2002年に川村仁氏と美紀氏が結婚し、美紀氏は新規事業である花き栽培に取り組むこととなった。当初の家族経営協定では、美紀氏は家事育児担当として経営に関与しないものであったという。

しかしその後、地域の農業女性部の研修会へ参加し、自ら加工について勉強することで、新品種の導入や直売などのアイディアの提案ができるようになった。仁氏もそのアイディアを積極的に採用し、農業経営の新たな事業や取り組みに夫婦でチャレンジするようになった。その結果、仁氏が直売の販売品目を増やし、美紀氏がスーパーのインショップやイベントでの直売の内容を充実させるなど、夫婦二人三脚の経営が、周囲からも高く評価されている。

このような活動を通じて、経営安定のためには、女性の感覚やアイディアを経営に取り入れ、

様々な取り組みを積極的に展開していくことが重要であると考えている。

2. 子育て・出産に係る短時間勤務制度とワークシェアリング

小さな子供がいる女性従事者に対しては、短時間勤務制度を導入している。子供の看病や学校行事を優先できるように協力し合い、育児と仕事を両立してもらえるように心掛けている。

また、作業そのものが精神的・肉体的にストレスにならないよう、それぞれが得意な仕事に従事したり、作業のローテーションを工夫するなどの配慮をしている。

3. 女性の役員登用とキャリア形成

2008年に、仁氏と美紀氏夫妻が「青森県若手農業トップランナー1期生」に認定されたことを契機として、美紀氏が各種研修会や交流会に参加しやすいように、家事や育児を家族で分担することにした。その結果、美紀氏は、様々な交流を通じて得た知見や栽培技術、経営感覚を経営全般にフィードバックすることができるようになった。

現在では、青森県内13人のトップランナーで「青森ファーマーズマルシェ」を立ち上げ、都内百貨店やレストランと取り引きし、地産外消にも取り組んでいる。このマルシェでは、女性が企画運営に参加しやすいスケジュールや、出展者たちが楽しみながらイベントの手伝いができる“キッズスタッフ制度”を導入し、女性も子供も参加できる工夫を行っている。

4. 女性が意欲的に働ける環境の整備

2013年に家族経営協定を見直し、代表者夫婦は果樹部門と経営全般、仁氏は花き部門、美紀氏は体験カフェ、加工販売、SNSによる情報発信と、担当を明確に分担している。

さらに、自分で企画した取り組みによる収益は

それぞれの報酬とするなど、対価が個別に受け取ることができる仕組みをつくり、農業経営への意欲を高めている。

また女性の得意分野を生かすため、農園カフェの整備や製粉機、真空乾燥機、ジューサーなどを導入し、加工販売のメニューを充実した。女性目線の意見も積極的に取り入れ、すべての加工品を無添加・無着色で、ビン詰めや真空パックにするなど、離乳食に使えるほど安全・安心な品質で、少人数の家庭でも使いやすい商品開発をしている。

女性のアイデアから生まれた“フルーツバイキング”や、果樹・花き・野菜の複合経営を生かした“ベジフルアレンジ”の販売など、顧客はもちろん、女性自身も楽しみながら働けるような取り組みとなっている。

こうした取組はSNSを活用してPRすることで、観光リンゴ園の知名度も向上し、来場者数が着実に増加してきている。

審査委員の声

家族経営の良さを生かしたチームワークと、お互いを慈しみ相互尊重をベースとした、女性活躍推進のスタイルといえる。農業技術と経験値の継承は、全ての農業事業者にとって課題だろう。この問題の解決には、教える側の努力やマニュアルといったツールだけでは解決しない。本件は、そうした課題を解決するヒントが多い好事例である。

受け継ぐ側の「学ぶ力」と「イノベーター」役としての働きがあって引き出された好循環が、顧客に支持されるセンスの良い個性的な商品開発の成功につながっている。一人の就農者として、地域の担い手としての役割を果たしながら、爽やかな新風を巻き起こす活躍だ。