

# 職業欄に「農業」でなく「会社役員」と書くこと



高橋 浩さん (42歳)

山形県東田川郡藤島町大字和名川字古田33  
〒999-776 ☎0235(64)2492

有限会社和名川ファーム代表取締役。稲作6ha、葉菜類のハウス800坪を経営し、米は契約米穀店の他、個人にも精米を販売する。野菜は地元市場に毎日出荷する。平成2年に資本金500万円の有限会社和名川ファームを設立、その後1000万円に増資している。両親は作業の手伝いを含めて農業経営からは完全に解放し、夫婦二人の農業である。



## 農業経営者ルポ

### 第23回

高橋浩さんが資本金500万円で有限会社和名川ファームを設立したのは平成2年。その時点で農業経営のための全資産を法人に譲渡した。その後資本金は1000万円に増資している。

和名川ファームの従業員は高橋夫婦二人だけだ。よほどのことがない限り、父親は農作業を手伝わず、経営にも関与しない。絵を描いたり趣味的に柿作りなどをして楽しんでおられる。母親も奥さんと一緒に家事はしても農作業には出ない。仕事が大変でも、高橋さんはそのことにこだわらうと考えている。

高橋さんは、現在42歳。父親から経営の委譲を受けたのは22歳の時だった。父

上も24歳で家を受け継ぎ、祖父も若くして家長となったそうだ。高橋家では代々若い後継者に家をまかせ家風があるようだ。

経営耕地は、水田が6haとサントウ菜などの葉物を生産する800坪のビニールハウスである。野菜は、年間通して毎日市場に出荷している。米は契約した東京の米屋さんに売っている他、200俵程度を約70軒のお客さんに白米にして直売もしている。

### 大事なのは意識の改革

高橋さんは若い頃から複式簿記を勉強

してきた。まず家の全財産を洗い直してみた。その上で「暮らし」ではなく「経営」を検証してみる習慣を付けてきた。

農業経営の改革は、みなし法人として青色申告をすることから始まった。そんな高橋さんでも、いざ法人化を考えようとして悩んでしまった。

高橋さんにしても、厳密に家計と経営の分離をしていくために、まず何より必要だったのは、それまで農家として慣らされてきた意識の改革だったのだ。

「家の金が足りなければ持出し、経営が赤字になれば奥の金を足してその場限りのツジツマ合せをしてしまう。ものすごく甘く、自由に資産移動をしてしま

っている。それでは経営にならないのです。会社が赤字だからといって自分の資産を移してという具合にしたら本当の経営管理なんてできないわけです」  
それだけでなく、農業という仕事を暮らしと別物と考えるのは、農家の感覚では切ないものだったという。農家の場合、仕事と暮らし、そして地域とのつながりは他の仕事以上に強いからだ。

また、高橋さんは最初、法人化を見かけの損得で考えようとしていた。しかし大事なのは損か得かではなかった。農業という事業を発展させるために仕事を社会化し、経済の合理性を追求することだったのだ。経営を法人化してその代表者になるということは、普通の「生活人」として農家であるだけでなく、「経済人」としての「経営者」である自分を磨くことだった。

例えば、購入する機械の価格を見かけ上の単価で「高い、安い」とは言っても、投資効果においてそれを語る人は稀だ。機械化についても、労働者の要求としての「省力」と生活者としての「我慢」が綱引きしているだけで、経営者として「投資の有効性」や「コスト」の観念を持つて人は少ない。そんなことは解り切ったことと言う人でも、果してその厳密さにおいて経営判断をしているだろうか。仮に技術的には優れた篤農家であっても、経営を数値において把握する習慣

のできている人は少ない。そして、多くの人々は結果として暮らしが「間に合っ  
ていれば」それで満足しており「経営」  
を問うことはない。

こんなこともあった。

今は使っていないが、高橋さんの納屋  
には古びたタイムレコーダーが置いてあ  
る。法人化するに当たって高橋さんが買  
ってきたものだ。タイムレコーダーを押  
すのは高橋さんと奥さんだけだ。

「何でこんなことしなけりゃならない  
の？」と笑いながらも奥さんはぼやいた。

「農家という仕事はいつ働いていて、  
どこまでが暮らしなのかが解らないこと  
が多い。実際に自分や妻がどれだけの時  
間を、本当の意味で業務として労働して  
いるのかを確認してみたかった」のだ。

むしろ、それは高橋さんが和名川ファ  
ームの労働や仕事を知るための手段だっ  
たのであり、金銭的な面で奥と外を分け  
ることとともに「農家の仕事」を「経営」  
にしていくなための教材であったというべ  
きなのかも知れない。法人なりしてもま  
だ人を雇っているわけではない。でも、  
この体験を通して、会社という職場を作  
っていくことの意味を確認できたのだ。

和名川ファームでは働くのは原則的に  
8時から5時であるが、奥さんは自分で  
家事の都合に合わせて時間を融通付けて  
いる。週1日は休むことも心掛けている。  
しかし、経営者である高橋さんはその限  
りではない。作業するかどうかはともか  
く、1日24時間、1年365日、会社に  
責任を取るのが経営者だからだ。

## 地元市場の人情

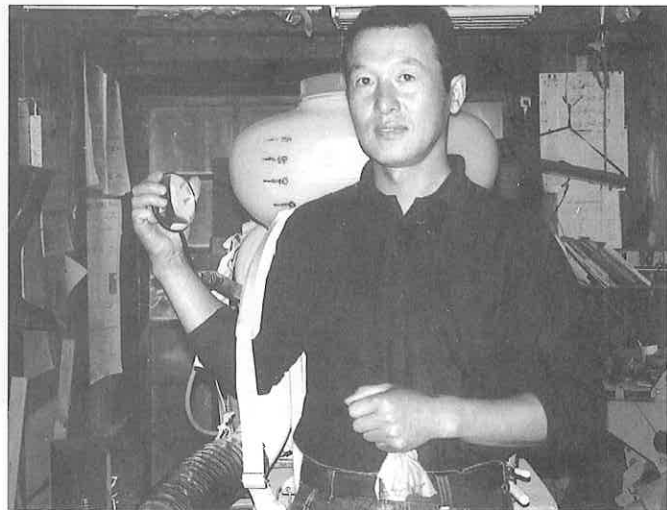
高橋さんは農業高校を卒業して千葉大  
学の園芸実科で学んだ後、千葉県山武郡  
で野菜を作る人の所に実習生として3か  
月間働いた。稲作だけの庄内に生まれて  
田んぼを持たない農家に触れたことが高  
橋さんを変え、その人の言葉を信じて今  
までやってきた。その人は高橋さんにこ  
う話した。

「同じ作物を作り続け、そして、毎日地  
元の市場に届け続ける。一つの物を作り  
続ければやがては値段が付く。付けてく  
れるものだ。それが地元市場なのだ。  
地元市場には人情がある。あつちが良  
いかこつちが高いかなんて考えるな。と  
もかくも作り続け、届け続ける。そこか  
ら始めなさい」と。

まだ何の経験も無い頭が真っ白な状態  
でその人の話を聞き、仕事の手伝いをさ  
せてもらった。そこで叩き込まれたこと  
だけをなぞってみた。

教えられた通り、家に戻るとビニール  
ハウスを作り薬物の生産を始めた。  
稲作地帯である20年前の庄内では、米  
をどれだけ沢山取るかしかは考えなかつ  
た。村の人には「バアサンと一緒に畑  
にしゃがんでいる変な奴」だと思われた  
かもしれない。でも、「それでいいのだ」  
と自分に言い聞かせてきた。

初めて作って市場に持込み、それが5  
000円になったときは、本当に嬉しか  
った。100束取って50円で5000円。  
金額ではなかった。自分でお金が取れた  
ということが嬉しかったのだ。そこにお



動散のタンクに目盛りを付け、さらにバックミラーで残量を確認する高橋さんの機械改良アイデア

平均的な値段で買ってく  
れるようになっていった。  
店としては品質が揃い年  
間を通して一定の利潤を  
取れることが肝心なので、  
高いとか安いとかは言わ  
なくなる。むしろ「それ  
で高橋さん儲けは出ます  
か、作ってくれますか。  
貴方が作ってくれなけれ  
ば我々は商売ができない  
のです」と言ってくれる  
ような関係もできた。

コストを下げるため、  
スーパーには通いのコン  
テナで出荷するようにも  
なった。

「お互い飯が喰え、一  
緒に頑張っているという  
共感を持つことが大事だと思ふ。どつち  
も大変なのですから。そして、お客さん  
を大事にする商売人と付き合わなくては  
駄目なのです。そんな人だから取引先  
も大事にする。長い目でお互いが損しな  
いことを考えなければならぬ。長期的  
な展望を持っていて短期的には緩衝能力  
を持つてくれるのがバイヤーさんの力だ  
と思ふ。そんな人や企業に行き合うこと  
が大事なのです」と高橋さんは言う。

「他の業界はビジネスマンが仕事して  
いるのに農業はそうではない。農家だけ  
がそういうことに関して世間知らずになつ  
ている。農業の力を高めて行くためには、  
誰かがビジネスマンになって行かないと  
農業は変わって行かない。それも限られ  
た個人だけではなく、ある程度の群れと

客さんがいる喜びだった。  
「こんものこんなに持つてきても売れ  
ないよ」と市場の人に言われたりもしな  
がら、それでも毎日持つていった。価格  
も惨めなものだった。そして4年目のあ  
る日、市場の担当者の紹介で高橋さんの  
サントウ菜がスーパーの定番商品として  
扱って貰えるようになり、価格も安定し  
た。その分が今までの出荷分から外れる  
と別の需要がでてくる。その後、同じ和  
名川の集落の農家も動き始めた。やがて  
和名川の薬物というイメージも市場の中  
にできて相乗効果をもつようになつ  
た。

野菜は市場を通して売っているが、特  
定のスーパーに納めている分が多い。そ  
こで信頼関係ができると相場と関係なく

して農業経営者たちが育っていく必要があるのです。そうでなければ農業は勢力として力を発揮できない」と。さらに、

「農家が法人化するということは農業の世界であっても世間一般の常識を当たり前前に通用させていくということなのではないでしょうか。会社は働いて利益を出し税金を払って社会に貢献していく。それが会社というもの。補助金も貰わずにキチンと所得税や法人税を払っている経営者にいろんな手当てをしてくれたらもつと税金も払いますよ。でも、新食糧法で政治や行政はこれからの人を育てるのだと看板を揚げており、我々も食糧と地域というもので自分の責任を果すべく頑張ってみたいと思っっているのに、やっつてゐることは、走れと言いながら手綱を引くことばかりではないか」とも。

## 自分たちの米販売会社

友人たちと新しい米の販売会社を作ろうと準備をしている。それについても明確な戦略をもっている。

「やはり大きく米が集まるところに買い手も集まる。需要者としての調達の安心感があるからだ。しかし、お米余りの中でお客さんに魅力を持って貰うには、生産者の気持ちの通ったお米とすること、つまり嘘のない管理をきちんとし、品質を揃えることである」と。

高橋さんには農業高校時代からの友人で父親の代から法人経営者がいる。その人は、現在も一戸法人の形で養豚業を営むかたわら米の集荷もしている。高橋さんたちの農業経営者仲間、彼にその販

売会社のリーダーを務めてもらえないかと考えている。しかし、高橋さんたちがその友人の経営管理能力を必要とするからといって、寄ってたかつて彼に養豚業という家業を放り出させて、米屋にしてしまうこともまずかろうと考えている。自分たちの発展に必要な米販売ルートのために彼の家族だけに負担を背負わせる



野菜の出荷用に専用の段ボールを作っているが、スーパーとは通いのコンテナを使う

わけにはいかないからだ。必要なら出資もするし求められれば役員として参加してもかまわない。それはどうであれ、その会社で扱う米は、顧客に自信をもって売れるものを作るし集めてもくる。でも、その会社の社長になるのは彼以外ではだめだと高橋さんは考えている。彼じゃなければできないと考えている。

彼がどれだけ経営者報酬を取ろうと構わない。その事業で彼がいくら儲けようとしてそれは彼の経営者としての才覚だからだ。高橋さんたちは、彼のその能力に期待しているのであり、農村の仲良しグループを作ろうとしているのではないからだ。そして、お客さんが求めているのは、農業者が米を扱うことへの曖昧な信頼感だけではなく、きちんとした顧客への責任感を含むビジネスセンスと経営管理能力だからだ。

## お父さんの職業は何？

毎年新学期になると子供たちが家庭調査書を学校から貰ってくる。それに親の職業を書く欄がある。経営を法人にして最初の新学期に、

「お父さんの職業はお百姓なの？会社の社長なの？」と奥さんと子

供に聞かれた。

「農業と書いておけよ」と言った。照れ臭かったのだ。しかし、数年前から高橋さんは「会社役員」と書くようになった。「農業」は業種なのであり、高橋さんの職業は、あくまで有限会社和名川ファームという法人の代表取締役だからだ。

形の上では、農家が一戸法人として法人化しても何が変わるわけではない。農家であつても悪いわけでもない。農業の事業化、その法的表現ともいえる法人化のなかで、変わるべきなのは農業経営者の意識や覚悟である。また、法人化への動機も単に税金や融資の条件ではなく、法人化による事業の発展や社会的責任や意欲や自負こそが肝心なのではないだろうか。

「会社役員」と書くようになってから4年、高橋さんはこう語る。

「あくまで、一つの法人として利益を出し社会に還元し、またそこから報酬をもらう一人前の事業者であり経営者でありたいのです。お母さんも給料を貰って楽しそうに働いている。それを、私も彼女も子供も誇りにできることでありたいと思う。子供たちはどのような職業の選択をするかは解らないけど、少なくとも子供たちには我が家の農業を職業として選ぶに足るもの、彼らを選んでも悔しくないものを作っているつもりです。逆に周りを見て、世の中を見て、自分の両親がやっていることが何であるのかを単に農業の尊さだけでなく理解して欲しい」と。

(昆 吉則)

