

### 法人の特徴

1. ノームランド高橋の「ノーム」とはヨーロッパの民話に登場する大地を司る妖精（土の精霊）のことだそうで、筆者が調べたところでは、童話では小人とされることが多く、一例では赤いとんがり帽子をかぶり、陽気で明るく、地面に穴を掘って暮らしており、手先が器用でいろいろなものを作ることができるそうだ。

ノームランド高橋では、平成 22 年 2 月、ホームページを立ち上げたばかりだが、ここにいる妖精（小人？）が高橋さん家の「ノーム君」だそうで、是非、ホームページにアクセスしてください。

さて、ノーム君の暮らしているのは、赤城山麓に位置する群馬県昭和村の高原です。確かに、上信越の山々を望む雄大な景観の中ではすべてが小さく見え、高原に広がる広大な農地には、「土の精霊」や小さな妖精が暮らしていても不思議ではなく、ここの野菜は新鮮でおいしいと確信する。

2. 群馬県昭和村（福島県昭和村ではない）の主産業は農業で、こんにゃくとレタスやホウレンソウなどの高原野菜の産地として「やさい王国」をキャッチフレーズとしているが、この高原は戦後開拓で開かれたところ。

ノームランド高橋の農地も昭和 21 年入植した先代が切り開いたもので、冷涼な気候を生かしてホウレンソウ、レタス、ブロッコリー、小松菜を栽培している。

農業が盛んな地域であるため遊休農地は全くなく、ノームランド高橋では降雪があるにもかかわらず年に 3~4 回使用し、更に冬季の就労確保のため、雪のない前橋、渋川でもホウレンソウ、レタス、小松菜を栽培している大規模な野菜農家である。

3. ノームランド高橋のコンセプトは「消費者目線、主婦目線」。

買ったときにうれしいか、食べたいか、おいしくたべてもらっているかを考え、相談しながら生産しているとのこと。法人とはいえ、家庭的なところを大切にする農家である。契約先では『顔の見える野菜』として販売され、消費者から直接、「おいしかった」と言われるのが何より嬉しいそうだ。

4. 経営上、最も工夫しているところは安心、安全で味の良い野菜の生産、このための土づくりを重視している。日本では土壌にミネラルが不足しているので、永年、土壌改良を実践し、ミネラル野菜の生産を心がけてきた。

有機農業は散々試したそうで、やっと現在の栽培方法に行き着いた。年に 1 回牛糞による地力増進、完熟鶏糞と有機 50% 肥料だけを使い（無機肥料は使わず）、低農薬に努めている。何年か繰り返せば低農薬で作れるようになるとの確信がある。

5. 先代が入植した昭和 21 年、この地で生を受けた経営主の高橋昇三氏はこの高原で

地面を掘って野菜を作って暮らしてきた「ノームおじいちゃん」なのかもしれない。

高橋氏は農業の面白い点として、面倒を見れば見ただけ良い作物ができる。野菜は毎日違う顔をしている。毎日野菜と話している。良い野菜を作れば、経済的にも潤うことができ、努力が報われることが農業の面白さなのだという。

農業は自分の思うようにやれ、作物は裏切らないと言うのが高橋氏の信念。

## 法人の概要

### 1. 設立及び構成

設立年月日：平成 15 年 4 月有限会社を設立

資本金（現在）：300 万円

法人の構成：構成戸数 1 戸(社長家族 3 人)、常顧 2 人、研修生 4 人パート 4 名

### 2. 経営の多角化の状況（関連会社を除く同一経営体が行う事業）

現在は野菜の契約栽培と JA を通した出荷用の生産のみであるが、将来は道の駅等に出品する計画もある。

### 3. 経営の概要

経営内容

露地野菜主体に 14 ヘクタール（自作地 4.2 ヘクタール）経営

ハウレンソウ、ブロッコリー、レタス、小松菜

施設野菜：雨よけハウレンソウ

法人事業への年間従事日数

構成員： 250 日以上 3 人 250 日未満 0 人

雇用等： 250 日以上 8 人 250 日未満 10 人

経営状況

	経営部門 主な作物名	売上高
売上高総額	野菜販売	1 億円

販売先

大手スーパーチェーン店との契約栽培：ハウレンソウ、ブロッコリー、小松菜

農協：レタス

野菜クラブ（生協、モスバーガー）：ブロッコリー

## 法人化の動機とメリット

補足調査表 1 参照

### 1. 法人化の契機

経営の安定、発展を図る上で従業員の確保が最も重要となるため、雇用、求人にも有利な法人経営に自発的に移行した。

### 2. 法人化の目的

個人経営時代から地域の仲間 9 人とともに契約栽培等販路の確保には努力してきた

てはいるが、更なる規模拡大等経営発展を図るためには、取引先との信用、借地の確保、雇用の面で法人化が必要との目的が中心で、これに伴う税金対策、経営管理をしやすいすることでもあった。

### 3．法人化の際に必要と思われた支援策

法人化の手続き上の助言・指導や先進事例、活動報告が必要としている。露地野菜は作季が気候に左右され、市況が施設野菜の動向の影響を受けるため全国の産地や他の栽培に関心があると言うことであろう。

なお、現在期待している支援活動としては、経営者は技術指導、補助・融資の案内、財務・経営診断、販売・マーケティング情報、雇用面すべてとしているが、長男の後継者は技術指導と販売・マーケティング情報以外を挙げており、その部分は父親がしてきたとも思えて面白い（補足調査票2参照）。

### 4．法人化して得たメリットとデメリット

メリットとしては、税制（赤字決算の繰越の控除が5年、役員報酬の赤字参入）経営管理面の強化、対外信用力の向上、人材確保を挙げている。

法人化の目的をメリットとして挙げており、目的は大方達成されたと言うことであろう。特に、デメリットはないとしている。

## 利子助成対象の投資のねらいと達成状況

1．これまで大きな借入による投資はなく、経営の発展を図ってきた。経営の発展、安定を図るためには労働力の確保を図ることが重要であるため、日本人の社員4名のほか、16年にわたり中国から研修生を受け入れてきている。

平成18年：農業近代化資金を活用し、倉庫兼作業所と実習生寄宿舎建設に3750円投資。

平成19年：無利子化資金を活用し、規模拡大のための農地取得に1000万円投資

2．農業の盛んな地域であるため、遊休地はなく、規模拡大と冬季の就労確保のため雪のない高崎、渋川等低地での規模拡大を図っている。

## 経営発展過程と問題点の解決策

### 1．経営発展過程

昭和21年：先代が戦後開拓として入植

同年：経営主が生誕

低地と300メートルの標高差がある高地であるため、水源が少なく、苦勞の連続であったとのこと。降雪で冬季は農業ができない。

昭和48年：会社員を経て就農（27歳）

自営地2.5ヘクタール：大根、キャベツ、白菜の重量野菜が中心であった5年後、出回り始めたハウレンソウを導入し、現在の野菜経営へ転換。

契約栽培を始める（産直 32 年目）

平成 11 年：長男が後継者として就農

## 2. 経営上の問題点と解決策

ア 最大の経営上の問題点は天候。地域が集中しているため、天候被害が経営全体に影響し、天候に勝てないとのこと。

農業は自然相手、毎日野菜の状態が違う。野菜は共済がないので、災害、暴落には打つ手がない。レタスは安定基金に入っているが、積立金がなくなればでないで、安心はできない。

栽培地は分散しているが、地域全範に集中するので、被害が甚大になると顔を曇らせる。（注）今回の訪問中に、雪が降り始め、窓外の天候が気になって、話が途切れることが多く、天候が最も関心事であることはうかがい知れる

保険に入っていたのはトラクターで、これもあまりにも盗難が多く保険が破産し無くなったそうで（倉庫が大切）、ハウスも崩壊保険に入れるが、ほかには補償の手段がない。

イ 価格の暴落も大きな問題、近年は不況とデフレで、昔のような 2、3 年に 1 度は価格が上がると言う「ウマミ」も無く、最低価格を取り決め、週 3 から 4 回電話で契約栽培の価格設定する忙しさだそうである。

難しい点は価格の安定と人材確保だそうで、高騰していた肥料価格が落ち着いたのは助かったそうだ。

### 経営者の特徴

1. 高橋氏の哲学は、自分で道を切り開くこと、他人の作ったレールの上は走りたくない、がんばればがんばっただけの見返りがあるとのこと。

群馬県の土地柄で右肩上がりでなければ満足できず、地域で 1 番、県で 1 番でなければ満足できないとの向上心が強いそうである。そのための努力を惜しまない性格で、現在も新たな販路を模索する研究心がある。

好奇心が強く販売ルートも趣味のスポーツと同じようだ。

2. 高橋氏は会社員を経て農業に従事した『脱サラ』であるが、会社員をしていて役立ったことは農業の良さと夢がもてることだそうである。

本人（64 歳）の自己判断（補足調査票 2 参照）では、夢・希望、哲学、野心・高い目標、好奇心、挑戦力を持つとしており、後継者（33 歳）は夢・希望、哲学、野心・高い目標、好奇心までは同じであるが、挑戦力の変わりに企業家精神を挙げている。

高橋氏は、開拓地が冷涼な気候であることを生かし、ホウレンソウを主体とした生鮮野菜への転換と安定的な販路拡大に挑戦し、個人経営から法人経営に切り替え、

「食える農業」という夢の実現に全力投球し現在に至ったが、後継者は挑戦力の代わりに企業家精神を挙げ、農業者から企業家への夢の実現に目標を置いている。これも難しい挑戦なのかと思うが、おいしい野菜を期待する消費者のためにがんばってほしいと思う。

確かに現在の農業は、多くの人に誤解されているような「作れば売れる」、「作れば生活できる」といったほど楽ではなく、買うのは消費者で、品質と価格競争に勝てなければ儲からない。農業は企業家精神が大切であり、売ることが最も大切になってきている。

## 今後の経営方針と課題

### 1. 今後の経営方針と課題

ア 経営方針としては、高橋氏は、現在、販売価格の上昇が見込めないで、収益を上げるためには、薄利多売と出荷先の確保が課題としている。

このための規模拡大が不可欠であり、そのためには、従業員を含めた労働力の確保と質の高さが大切と言う。確かに、効率的な農業経営のためには農業機械に頼らざるを得ず、運転免許証を持たない中国からの研修生にはできない。優良な農業機械も使える日本人のスタッフが要になる。

イ 今後の経営方針としては、技術向上・効率化、経営規模拡大、販売活動の強化・拡大、財務管理・経営合理化、商品開発・ブランド化、新作物・新生産部門の導入、雇用拡大、加工部門の導入を上げており、まだまだ、夢は大きい。

### 2. 調査員の感想

ア 高橋氏に今後の夢を聞いたところ、今までは群馬県でトップになることを目指してきたが、これからは後継者がうまくやれること、従業員とけんかしないことと親の顔になる。食える農業を確立した経験から厳しいデフレ経済下で発展して行くためには優秀な従業員が大切と考えていると思えた。

イ 後で今回の調査の席に来てくれた後継者に経営方針と将来の夢を聞いたところ、従業員の子供が勤めたいと思える農場を作りたいとのことであった。考えていることは同じのようで、なるほどなと思った。

ウ 小さな体に、どこにここまで農業で切り開いてきたパワーがあるのか、不思議に見えた。気がつかないうちに、お茶を注ぐ奥さんの支えがあったからであろう。

これからも、「ノームおじいちゃん」の孫たちや従業員、研修生のために、そして自分のためにがんばってほしいと心底思えた。

最後に、「ノーム君」の作画は後継者の奥さんとのこと。ぜひホームページを見てください。一見の価値があります。

補足調査票 1：法人化の動機及びメリット

1. 法人化の目的

- |                          |                      |
|--------------------------|----------------------|
| <input type="checkbox"/> | 税金対策のため              |
| <input type="checkbox"/> | 規模拡大等経営発展のため         |
| <input type="checkbox"/> | 融資・補助事業を活用しやすくするため   |
| <input type="checkbox"/> | 経営管理しやすくするため         |
| <input type="checkbox"/> | 取引等信用面の強化を図るため       |
| <input type="checkbox"/> | 労働力の確保、就労面での合理化を図るため |

2. 法人化の際に必要なと思われた支援策

- |                          |                     |
|--------------------------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> | 法人設立、法人化のメリット等の講習会  |
| <input type="checkbox"/> | 法人化の手続き上の助言指導       |
| <input type="checkbox"/> | 税務・経理処理、労務管理等の助言・指導 |
| <input type="checkbox"/> | 人材育成にかかわる講習会等       |
| <input type="checkbox"/> | 先進事例、活動事例の紹介        |

3. 法人化して得たメリット ( )内は「ノームランド高橋」の具体的な指摘内容

- |                          |                               |
|--------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | 税制（赤字決算の繰り越し控除が5年、役員報酬等の赤字参入） |
| <input type="checkbox"/> | 融資限度額の拡大                      |
| <input type="checkbox"/> | 社会補償の充実                       |
| <input type="checkbox"/> | 経営管理面の強化（経理、経営内容の明確化）         |
| <input type="checkbox"/> | 対外信用力の向上（取引先、地域社会）            |
| <input type="checkbox"/> | 農地の拡大                         |
| <input type="checkbox"/> | 人材確保（新規就農の受け皿）                |
| <input type="checkbox"/> | 自己資本の増大による経営の安定               |
| <input type="checkbox"/> | 会議の出席等情報を得る機会が増加              |

4. 法人化して感じたデメリット ( )内は具体的内容

- |                          |                       |
|--------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> | 特に、デメリットはない           |
| <input type="checkbox"/> | 税制（社会保険料の支払い、消費税の支払い） |
| <input type="checkbox"/> | 社会補償関連                |
| <input type="checkbox"/> | 経営管理費面                |
| <input type="checkbox"/> | 対外関係                  |
| <input type="checkbox"/> | 農地の貸借・取得              |