

くまもと農業経営相談所 令和3年度重点指導事例（参考）

くまもと農業経営相談所事務局

	相談内容等	専門家指導の内容	指導を踏まえた結果
1	<p>経営の法人化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営類型：施設野菜</li> <li>○ 相談内容経営を法人化したい。専門家のアドバイスを希望</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 中小企業診断士による経営分析を実施。収益性・安全性の面から法人化を進めることに問題はなかった。</li> <li>② 税理士を派遣し、法人化のメリット・税負担、会計処理等に関してアドバイス。法人化前と後の経費負担シミュレーション結果について資料提供。法人化のタイミング、決算時期等についても説明した。</li> <li>③ 社会保険労務士から社会保険制度の概要と保険料負担等についてアドバイス。また、労働条件通知書や就業規則等、備えるべき書類について説明。</li> <li>④ 司法書士から株式会社設立に向けた定款作成や登記申請等について説明。また、農地所有適格法人の要件についても説明した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 専門家による支援結果を受け、令和4年度の法人化に向けて準備を進めている。</li> <li>○ 従業員も新たに採用し、労働環境整備についても専門家指導が役立ったものと思われる。</li> </ul>
2	<p>経営の法人化→経営改善</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営類型：花き</li> <li>○ 新規就農後5年目</li> <li>○ 将来の規模拡大を見据え、法人化を検討。信用力を高め外部雇用確保や融資に繋がりたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 中小企業診断士による経営分析の結果、花きの生産・販売は順調に拡大しているが、翌年結婚を控え、新居建築中であることから、生活基盤が安定してからの法人化を勧めた。また、販売先がJAで固定しており、あまり法人化のメリットがないことを伝える。</li> <li>② 将来の法人化に向けて、税理士から一般的な内容をアドバイス（メリット・デメリット、法人化後の資産引継や法人化のタイミング等について）。法人化の前に所得アップに向けた経営改善に力を入れることを指導した。</li> <li>③ 社労士から社会保険制度の概要や労働条件通知書の作成等についてアドバイス。法人化後の社会保険料負担についても示した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 法人化は見合わせる事となった。まずは経営を安定させることを優先。</li> <li>○ 専門家派遣時に県及び市町村担当者にも同席をいただき、その後のフォローアップをお願いするとともに、相談者の求めに応じて専門家を派遣することとした。</li> </ul>
3	<p>地域営農組織の法人化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営類型：水稻</li> <li>○ 集落営農の法人化について</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 経営分析は地域振興局で実施。</li> <li>② 税理士を派遣し、農事組合法人の設立に向けた支援を実施。法人設立にあたって、手順、留意点、オペレータ確保手法、利用権設定手続き、法人運営の作物選定、資産の取扱いに関する税制等について、専門家の他に県及び市町村等関係機関で支援を実施。</li> <li>③ その後も、県担当者等による法人設立に向けた支援を継続した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 令和4年2月に法人設立。今後、地域の担い手として経営規模拡大に向けてとり組んでいく。</li> </ul>

くまもと農業経営相談所 令和3年度重点指導事例（参考）

くまもと農業経営相談所事務局

<p>4</p>	<p>経営継承支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営類型：繁殖牛</li> <li>○ 新規就農後2年目（孫）</li> <li>○ 祖父から孫への親族間継承についての相談。資産の譲渡等に係る税対策を知りたい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営継承に関して税理士による重点指導を実施。資産の贈与に関して、相続時精算課税制度についてアドバイスを行った。まずは祖父の保有する財産等について固定資産課税台帳等を基に整理することを説明。</li> <li>○ 相談者である孫は継承と併せた法人化も検討されていたため、法人化に関する一般的な内容についても指導した。</li> <li>○ 相談者は青色申告1年目でもあり、まずは正確な簿記記帳による所得金額の把握が課題であり、専従者給与等による家族内での利益配分と節税を図ることをアドバイス。</li> <li>○ 地域振興局が経営計画、増頭計画、資金計画等の策定をサポート。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 2～3年後の経営継承に向けてこれから準備を進めていくこととなった。</li> <li>○ 孫は新規就農者であり近隣の牛農家や県等の指導のもと、技術習得と安定した経営を目指すこととなった。</li> </ul>
<p>5</p>	<p>販路拡大・販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営類型：果樹、カフェ等も経営</li> <li>○ 直売所の販売促進や商品の陳列、果物を活かしたお菓子等に関する相談。</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 相談者は中山間地域で6次化に取り組む法人。販売アドバイザーを派遣した。まずは経営内容等についてヒアリングを実施し、直売所やカフェ等を視察。その上で、顧客の購買意欲を湧かせるディスプレイ棚の工夫や店内壁面への商品ポスターの提示等、店内装飾についてアドバイス。また、相談者が経営するカフェメニューとの関連商品の開発等も提案した。</li> <li>② ギフトやお土産品販売強化に向けて、店内に専用受付コーナーを設けることを提案。カウンター受付、包装、送付手続き、会計をワンストップで行う。またその待ち時間にカフェを利用してもらう等の売上げアップにつながるための方法を話し合った。</li> <li>③ SNSを活用した広告の強化についてアドバイス。ラインやインスタグラム、動画CM等を活用した広告について事例を紹介した。</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 支援終了後、販売アドバイザーの提案を実践。店内ディスプレイの改善やお土産品受付のコーナーを設置。</li> <li>○ カフェでは自動券売機の導入や新たなスイーツの開発を実践されている。</li> </ul>