農業経営 の法人化

目

項

相談事例

専門家からの助言等

現在の状況

地域 : 県央 経営類型:施設園芸

相談内容

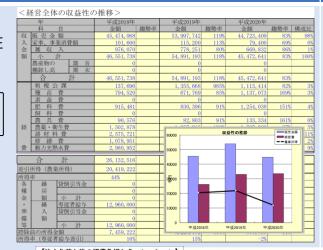
: 経営を法人化したい

- 特定作物の生産に特化し、法 人化により商品価値をあげる 取組(契約栽培等)
- 家族経営から雇用経営にシフト
- 福利厚生充実による人材確保等

〇中小企業診断士

経営分析を基に収益性・安全性 の面から法人化の是非を判断

・経営分析から判断すると法人化 を進めることに問題はない



*相談翌年度に法人設立

*従業員も新たに採用し、 労働環境整備にも専門 家指導が大いに役立っ ている。

〇税理士

- ・法人化前と後の経費負担のシミュ レーションを行い、法人化のタイ ミング·決算時期等を助言。
- ・決算期は、農閑期になれば資金的 に厳しい時期に納税時期が来る可 能性あり。
- ・農閑期の前あたりや棚卸が比較的 にない時期を決算期にすることを 勧める。

〇社会保険労務士

社会保険制度の概要や保険料負担 等を説明







相談事例 専門家からの助言等 現在の状況 項 目 地域営農 地域 : 県北 〇税理士 *相談翌年に法人設立 経営類型:水稲 組織の法 相談内容 ○地域営農組織設立に向けて *現在も地域振興局が継 人化 : 既存地域営農組織を法人化し 続してフォローアップ ① 手順 ②留意点 を実施 たい ③オペレーター確保手法 4利用権設定手法 法人化するにあたって留意 ⑤法人運営のための作物選定 ⑥資産取扱に関する税制面 説明及び すべき事項等をアドバイス アドバイス 願いたい。 ⑧法人の事務所 ⑦法人の名称 9出資金 10借地料 ①保有米の取扱い ②剰余金の配当方法 同席者: 当該市町村、地域振興局、農業会議 相 談 カルテ【様式B(経営戦略用)】 秘 相談者基本データ 【補助事業を活用した法人設立支援】 (1)個人又は会社概要 ○○チク フリガナ 会社名又は氏名 〇〇地区 (重1) 集落への啓発活動(全体) 活動項目 対象集落名 実施時期 (2) 経営戦略 アンケート(ビジョン・同意調査等) 座談会 7月 経営課題·改善方針等 9月 役員会 アンケート結果の取りまとめと次回座談 経営課題・目標 令和4年2月に法人化を検討。 目標達成予定年度 会の打合せ () |アンケート結果を基に今後のビジョン等| 9月 経営改善状況 集落営農法人を設立し、農地集積・作業効率化による農地保全とコスト削減を図り、 座談会 安定した農業経営と担い手の確保を目指す。 (支援の経緯) の作成 支援方針として、集落営農法人設立のための手順、留意点、オペレータ確保手法、利 経営課題の 役員会 組織設立の協議と次回座談会の打合せ 10月 用権設定手法、法人運営のための作物選定や資産取扱に関する税制面等、専門家等から 改善方針等 (支援方針) ますは、税理士による法人化に向けた概要に関してアドバイスを行う。 10月 座談会 組織(法人)設立に向けた説明 1月 役員会 法人設立の協議 (3) 支援チーム 1月 座談会 法人設立 税理士、○○地域振興局、○○市、相談所 希望する専門分野 希望する専門家 支援内容 支援予定時期 (2) 集落に対するサポート活動(全体) 法人化手続きの概要、事業計画 案へのアドバイス等 法人化支援、税制 税理士 令和〇年〇月下旬 活動項目 容 対象集落名 実施時期 組織化研修 地域営農組織の設立に向けての地域の合意 9月 内野地区 形成について 伴走型支援における留意事項等 先進地視察 地域営農組織の現状と課題、法人化に向け 10月 研修 |た取組について

項 目 相談事例 専門家からの助言等 経営継承 : 県北 〇中小企業診断士 地域 経営類型:繁殖牛 ☆経営分析をもとにした経営継承是非の判断 相談内容 経営継承するにあたり親の経営状況を把握することは不可欠。 : 父から子への親族間継承に • そこで、父の確定申告書(白色)を基に経営分析を実施。 ついての相談。 < 経営分析結果等> ・ 父はあか牛繁殖農家だが、持 ◇経営状況:農業所得率が3か年推移で23%→24%→33%と改善傾向。 病があり、早期に全ての経営 (県農業経営指標(肉用牛繁殖黒毛和種30頭)では35%) を渡したいと考えている。 ◇課題:白色申告のため、貸借対照表が作成されていないため、詳細な経営 ・父の経営を引き継ぐべきかわ 分析が困難。 からない。 ◇助言:経営継承するなら青色申告することを推奨。 ・父の畜産経営を継承する場 (青色申告を行えば、節税のみならず財務基盤の強化を図ることが 合、相続税対策等について 可能となる) 相談したい。 相談者基本情報「個人用」 相談者基本情報 秘 〇税理士 ☆経営継承に係る税制の把握 所 〇〇町〇〇〇 資産引継ぎを贈与により行う場合、暦年課税と相続時精算課税のどち 携帯番号 000-0000-0000 A X 番号 らを選択 法 人 設 立 予 定 時 期 ※法人化を検討している場合 経営継承後、検討する 相続のタイミングとして、相続時精算課税について説明。 年齢 性別 農業従事日数 役職担当 備考 また、父の所有する財産等について固定資産課税台帳等を整理するよ 家族構成 ※農業後継者は、備考欄にその旨 う助言。 経営主 従 業 員 ☆青色申告の特典の活用 相談者は夫婦は、R2.4月から独立自営就農し、R2.6月に認定新規就農者となった。 特記事項 ・まずは正確な簿記記帳による所得金額の把握に務めることを指導し、 相談者と祖父母の経営は別 2 経営規模 専従者給与による家族内での利益配分と節税を図ることを助言。 作目名 作付面積 (相談者の経営) 牧草 O ha

営農作物等

常時飼養家畜

特記事項 相談内容

(祖父母の経営)

種類

牧草

WCS 米(食用)

繁殖牛

(相談内容)経営継承及び税制に関すること

(相父母の経堂)

O ha

○ ha

O ha

頭

00

祖父(75歳)の畜産農家を継承するにあたり、相続税等について教えてほしい。 祖父は現在現役で赤牛繁殖農家をしているが、持病があり働き続けることが困難なた め、あと2,3年ですべての経営を私たち夫婦に移したいと思っている。 *2~3年後の経営継承に向けて準備を進めている。

現在の状況

*相談者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している。

相談事例 項 目 販路拡大 地域 :県央 経営類型:果樹、カフェ等 販売促進 相談内容: ①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 ②法人経営の発展に寄与する 計画策定方法 中山間地域で6次化に取り組む法人 相談カルテ【様式C】 秘 (1)個人又は会社概要 00000 フリガナ 社名又は氏名 00000 (2) 支援チーム(専門家の名前も記入) 支援チーム 所属(役職) 専門分野 支援内容 ・既存加工品(ジャム・ジュース)のリブラ 経営コンサルタン 販売コーディネーター 00 00 ディング (ブランド再構築) (3)支援結果 状況 支援結果・問題・課題点(その改善策) ■ 特に問題なし 経営内容 □ 問題・課題あり ■ 特に問題なし 経営規模 □ 問題・課題あり ■ 特に問題なし □ 問題・課題あり ■ 特に問題なし 雇用・労働力 □ 問題・理題あり ■ 特に問題なし 販売方法 □ 問題・課題あり ■ 特に問題なし 加丁流涌 □ 問題・課題あり リブランディングの事例紹介 支援内容の プロセス説明(現状分析、市場調査、商品コンセプトの再構築、基本デザイン、展開デザイ 業務別の発展目標(マーケティ 既存加工品のリプランディング提案(ジャム、ジュース) 相談内容等 法人の15年後の事業計画を作成しているところであ るが、その中で、人事考課制度の導入や給与・賞与体 系の構築、職務要件の明確化、職位毎の行動目標等を 具体的な相談内容

作成することで、就業規則の具体化と従業員のモチ

したがって、計画作成について、社会保険労務士から

他社の事例なども踏まえてアドバイスをもらいたい。

ベーションアップに繋げたい。

(経営課題等)

専門家からの助言等

○販売アドバイザー

ブランディングの成功事例紹介を行い、リブランディングの進め方を指導

◇リブランディングのプロセス

- (1)現状分析(売上データと販売スタッフの聞取調査)
- ②市場調査(現状来店者、SNSフォロワーの属性、 嗜好など)
- ③商品コンセプトの再構築
- ④基本デザインと展開デザイン(パッケージおよび サイン、販売促進ツール)
- ディスプレイ棚の工夫や商品ポスターの掲示等、店内 装飾の助言
- ・カフェメニューとの関連商品の開発

リブランディング: 新しい時代や顧客にも受け容れられる ブランドへと定義し直すこと。

〇中小企業診断士

- 売上高が低下している状況において、現状分析を行い、行動指針及び経営計 画を策定するよう指導。
- ・計画の実施、1か月ごとのチェックを行いながら、利益のでる事業構造を構 築して行くよう指導。

○目的(存在意義)

- (お客様の視点)
- : 必要とされる、あってよかった会社
- (会社の視点)
 - : 高品質なフルーツ・スイーツの提供。喜びや 感動を提供
- (従業員の視点)
 - : スタッフ個人が幸せを感じられる

○ビジョン(会社の方向性)

- (お客様の視点)
- : 高品質の商品やサービスで喜ばれ続ける
- (会社の視点)
- : 世界ともつながるフルーツエンターテイメント 企業
- (従業員側の視点)

記憶に残る会社として、刺激的なこと

ステートメント

ミッション

(企業の行動指針)

の発展日標 (生産)

- 旬の情報をタイムリーに発信(日本・世界へ)
- 魅力的な新品種などを導入したフルーツ狩り
- 摘んだり、食べたりだけではない楽しみ方の提供(フルーツ テーマパーク、イベント)
- ストーリー付けなどで付加価値を付ける(⇒値下げ防止)
- 季節別の装飾などの「話題性の提供」を行う。
- •お客様目線、満足度を重視する。作り手目線になりすぎない
- ・新しい品種の導入、見直し
- 新しい品目の技術獲得
- 個々のレベルアップと指導の体制づくり ⇒技術の共有、継承が必要
- 作業の標準化(特定の人間しかできないことをできるだけ無く す) ⇒作業標準の作成
- シーズンを通して品質を落とさず、単価を下げない

*専門家派遣後、相談者 は専門家アドバイスを実 践し、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。

現在の状況

*カフェでは自動販売機 を導入し、新たなスイー ツの開発も行っている。