

熊本県農業経営・就農支援センター（旧 くまもと農業経営相談所） 経営サポート事例

項目	相談事例	専門家からの助言等	支援を受けて
----	------	-----------	--------

農業法人化支援

【地域】 県央
【経営形態】 個人事業
【営農規模】
 施設花き(宿根カスミ草) 1ha
 水稲 3ha
【労働力】
 夫婦、両親、臨時雇用2名
 外国人技能実習生2名
【相談内容】

法人化を目指したい

- ・地域で栽培が盛んな宿根カスミソウを連棟ハウス12棟・単棟ハウス20棟の大規模な面積で経営。
- ・令和5年に父から継承。継承後収入金額・所得ともに増加しているため、妻・両親と協議し、「法人化を目指す」という結論に達する。



【支援チーム】
 中小企業診断士、
 社会保険労務士、
 市職員、普及指導員、
 県農業会議事務局職員

○経営分析・診断（中小企業診断士）
 *夫婦同席の中、過去3か年の経営状況から中小企業診断士が経営分析・診断。
 (分析結果)
 ・販売金額の伸び率が大きく、所得向上に繋がっている。更なる所得向上に向け、動力光熱費等の経費増加要因を改善すべき。
 ・法人化するなら、経営と家計の分離は必須。



○雇用労務管理（社会保険労務士）
 *法人化した際の雇用・労務に関する疑問点を一つ一つ社労士が解消。



●『農業経営法人化支援講座』への参加
 ・法人化にあたり、
 中小企業診断士から「経営理念及び経営計画策定の重要性」
 税理士から「税務会計処理方法」
 社会保険労務士から「社会保険制度」
 弁護士から「法人の社会的意義」

についての講義を受講



◇経営の家計を明確に分離することができたことに加え、外国人技能実習生等の労務管理への理解を深めることができた。
 ◇継承から2年以内で法人化すれば、消費税免除特例をもう1年活用できるとの知識を得、
R6.1 1月に法人設立

<今後の展開>
 ・今後は、農地の取得や集約を図るとともに、生産施設の更新を行うことで従業員等の生産効率を高め、経営発展に邁進する。
 ・法人化に合わせ、ロゴマークを作成したため、直売所等での販売時に活用していきたい。



熊本県農業経営・就農支援センター（旧 くまもと農業経営相談所） 経営サポート事例

項目	相談事例	専門家からの助言等	支援を受けて
----	------	-----------	--------

6次産業化にあたって

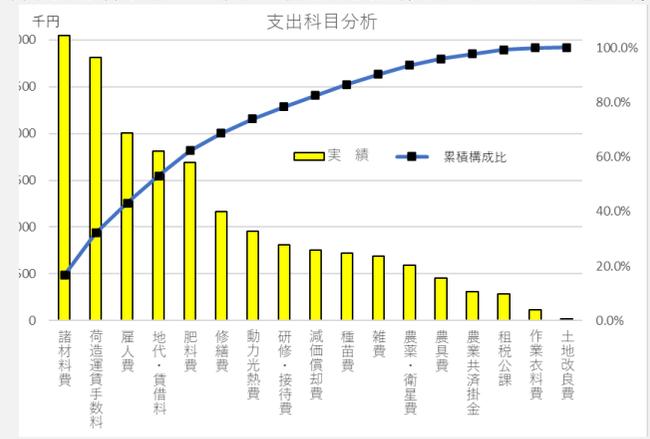
【地域】 県北
【経営形態】 個人事業
 （屋号）『○○●●農園』
【経営規模】
 水稻375a、白菜90a、
 里芋80a、スイートコーン150a、
 ブルコリ-60a 等
【労働力】
 本人、両親、
 臨時雇用 8 名
【相談内容】

○規模拡大し、6次産業化を目指している。
 ○そこで、現況の経営診断をしてもらい、今後の流れ、イメージを作りたい。

・両親は、葉たばこ農家。H28に他産業から就農した後、R4の経営継承時に併せて水稻+多品目露地野菜に転換。
 ・将来、法人化を視野に入れており、8月の法人化研修を受講。
 ・まずは現況の経営状況把握のため、経営分析・診断を受診しようと応募。

【支援チーム】
 中小企業診断士、弁理士、
 市職員、普及指導員
 県農業会議事務局職員

○経営分析・診断（中小企業診断士）
 （診断例）
 ①経営後の販売額は継承前と比較し、十数%伸びているが、経費の増加幅が大きい。
 ②良好な経営を目指す上では、支出科目ごとの増減を把握し、その要因を掴み、対策を講じコスト削減を図っていく必要あり。
 ③コスト削減を図る策として、支出科目構成比率の高い科目を削減していくことが効果的。



※『現在の屋号は商標登録されているのか』というテーマ発生



○商標登録について（弁理士）
 ・商標登録制度について、商標登録をとるにはどうすればよいか、また、その費用はどれくらいかかるのかを紹介。
 ・そのうえで、当該屋号の商標登録について説明。

（状況）
 先行登録商標あり。新たな屋号商標の登録を目指すのが賢明



◇これまで『○○●●農園』でやってきたため、愛着もあり、取引先の信頼もこの名で得てきたと思っている
 ◇しかし、万が一に商標登録権者からの権利侵害で訴えられる可能性があるなら、法人化と併せて屋号も変更していかなければならない。
 ◇ただ、今の屋号のデザインは気に入っているため、デザインに変化を加え残していきたい



感謝
 屋号のデザイン

熊本県農業経営・就農支援センター（旧 くまもと農業経営相談所） 経営サポート事例

項目	相談事例	専門家からの助言等	支援を受けて
----	------	-----------	--------

経営継承時に引き継ぐ資産・負債について

(相談者X)
【地域】 県央
【経営形態】 個人事業
【経営類型】
 施設トマト75a、水稲1ha
【労働力】 同居
 本人、妻、父(経営主)、母、臨時雇用2名
【相談内容】
 ○父が借入金の返済を行っているが、経営継承時に私が借入金も引く次ぐこととなるのか
【支援チーム】
 A 税理士、
 県農業会議事務局職員

○同一生計における経営継承 (A 税理士)
 *今回は同居の親子が経営移譲するケースのため、所得税において
 “事業主と生計を一にする親族が事業から対価の支払いを受ける場合には、その対価は、原則としてその事業主の事業所得の金額の計算上必要経費に算入しない”(所得税夫56条)
 という規定があるため、資産も負債もそのまま後継者に引き継ぐことは税務上問題ない。
 (同一生計の場合の詳細な区分け)
 [現金及び預金] 110万円までは贈与でも可。それ以上は、親から子へ貸し付けて、その後、返還可能な金額で返していく。
 [建物・農業機械] そのまま移行。名義を変更すると贈与税が発生する。
 [負債] そのまま移行。なお、融資機関へは経営継承の事実を伝える。

◇資産・負債はそのまま引き継げばよいと把握でき、安心した。
 ◇まずは、対象金融機関に経営継承予定を繋ぐ。



(相談者Y)
【地域】 阿蘇
【経営形態】 個人事業
【経営類型】
 繁殖肉用牛33頭、水稲9ha、WCS・イリソ3ha
【労働力】 同居
 本人、妻、父(経営主)、母、
【相談内容】
 ○経営継承時の牛の継承はどうすればよいのか
【支援チーム】
 A 税理士、
 県農業会議事務局職員

○牛の継承 (B 税理士)
 *牛の場合は、成牛(繁殖牛)と育成牛を分けて対応する必要あり。
 [繁殖牛] 農業機械と同様にそのまま移行。
 (「不動産以外の農業用財産の贈与を留保する旨の申出書」という申出書はあるが、申出書が提出されているケースはまれ)
 [育成牛] 育成牛は棚卸資産となるため、贈与(相続時精算課税で対応)か有償譲渡

◇牛の継承について、疑問点が解消できた。
 ◇なお、継承にあたって、父の個人事業廃業届、及び自分の開業届を翌年1月までに、また、自分の青白申告承認申請を翌年3/15までに提出する。

• なお、経営継承するならば、新経営主として具体的な目標を設定し、そのために、毎年、何をすべきかを明確にする上で、『経営計画継承シート』を策定すべき。

経営継承計画シート 記入例

項目	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目
売上高	3,000,000	3,000,000							
費用	700,000	1,000,000							
営業利益	2,300,000	2,000,000							
法人税	345,000	300,000							
法人住民税	172,500	150,000							
法人健康保険	172,500	150,000							
法人労働保険	172,500	150,000							
法人消費税	172,500	150,000							
法人雑税	172,500	150,000							
法人雑費	172,500	150,000							
法人雑損	172,500	150,000							
法人雑益	172,500	150,000							
法人雑損	172,500	150,000							
法人雑益	172,500	150,000							
法人雑損	172,500	150,000							
法人雑益	172,500	150,000							

熊本県農業経営・就農支援センター（旧 くまもと農業経営相談所） 経営サポート事例

項目	相談事例	専門家からの助言等	支援を受けて
<p>販売アドバイス</p>	<p>【地域】 県北</p> <p>【経営形態】 法人</p> <p>【経営類型】 温州みかん 10.6ha (極早生50%、普通50%)</p> <p>【労働力】 夫婦、長男夫婦、 臨時雇用10名</p> <p>【相談内容】</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>○さる協会主催のみかん選手権で金賞受賞 ○これを活かして販売したいが、どうしたらいいか。</p> </div> <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>・完全有機肥料で栽培。夏場には樹体が猛暑に負けないよう自家肥料を施肥。</p> <p>・結果、糖度の高い果実を生産することができている。</p> <p>・消費者からの購入希望も多く、果実の甘さには絶対的自信を持っているため、我が社の希望小売価格で勝負したい。</p> </div> <p>【支援チーム】 販売アドバイザー 2名、 市職員、普及指導員 県農業会議事務局職員</p>	<p>○販売戦略（販売アドバイザー - A氏）</p> <ul style="list-style-type: none"> どのような客層をターゲットにするのかを明確に。 自信を持っている果実の甘さのイベントスを数値を持って明らかに。 ブランディングを図るため、ECサイトを開設し、見る側に商品価値を浸透させる <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <p>↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">ECサイトを立ち上げる</div> </div> <p>「商品価値が伝わらない」 本来は売れる力をもっているのに、 買い手に価値が伝わらない</p> <div style="text-align: center;"> </div> <ol style="list-style-type: none"> 現在のホームページを、ネットショップが可能となるよう更新 更新する際、ネーシング・写真が重要 更に、ブランディングが不可欠 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px; text-align: center;"> <p>※マーケティングに強く、ECサイト開設に実績のあるデザイン専門家（販売アドバイザー - B氏）による支援</p> </div> <p>○ECサイト開設（販売アドバイザー - B氏）</p> <ul style="list-style-type: none"> ホームページは、人が好奇心を持って見るように構成する必要あり。貴社のみかんを好奇心を持ってもらうためには、目に訴え、その見分け方を情報として提供することが、商品の差別化に繋がる。 常に新しい情報を提供してその魅力を発信するため、Instagram『ストーリーズ』の作成方法を伝授 	<p>◇ホームページからネットショップにリンクし、ネット販売を開始。</p> <p>◇唯一無二の事由、それに違わぬ甘さ、これらを前面に出し、木箱に入れたこして高値で販売。</p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <p>の奇跡のみかん 賞を受賞したブランドみかん</p> </div> <p>香葉みかんはわずか0.3%しか収穫されない極めて希少なみかんです。この希少性は、厳格な栽培と選別によって生み出された、香葉みかん特有の卓越した風味を証明しています。</p> <p>ぜひ、贈答やご自身へのご褒美にどうぞ。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px; text-align: center;"> <p><ホームページ> オンラインショップ ご自宅用・贈答用どうぞ</p> </div> <p>鮮やかな橙色と豊かな香りが特徴のおいしい特産品レギュラーみかんのオンラインショップはこちら</p> <p>特産品のレギュラーみかんは、ブランド品ではないものの、みかんの中でも特に甘さと酸味のバランスが絶妙で、口に含んだ瞬間、果汁がはじけるように広がるみずみずしさが魅力です。そのジューシーな果汁は、まるで太陽の恵みを感じ取ったかのような濃厚な味わいをもたらし、ひと口で自然の恵みを感じることが出来ます。</p> <p>また、厳しい品質管理のもと、おいしい状態で収穫されたレギュラーみかんは自然の恵みを最大限に受けながら丁寧に包装されています。</p> <p>この季節にぴったりのおいしいみかんをぜひお楽しみください！</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <p>オンラインショップはこちら</p> </div>