

資料5 農業経営アドバイザーの事業承継への取組事例

★高齢となった農家の第三者への事業承継を支援

A氏は個人で経営を営んできたが、70歳代になり、後継者もないことから第三者への事業承継を希望していた。

税理士であるB氏は、資産の譲渡に加え、取引先、屋号等についてA氏の考え方を聴取した。

A氏、承継候補先C氏及びB氏の三者で具体的な承継方策を検討。

B氏は資産の売買契約のほか、栽培技術を円滑に移転するためA氏がC氏に対し指導を行うことにつき雇用契約を別途締結することを提案した。

また、C氏の経営を早期に軌道に乗せるための地固めも支援した。

★法人化

稲作と米の加工を営んでいるA任意組合は、法人化を予定しているが経営は低迷していた。

税理士B氏は県に設置された法人化支援チームの専門相談員で、A組合の経営を分析。

その結果、組合員の意思統一が不十分、事業計画書を作成していない、経営管理ができていない、米加工部門が赤字などの問題が判明した。

B氏はこれらの問題を解決するため組織の立て直しを図り、A組合とともに事業計画を策定(具体的には黒字化が困難と判断した米加工事業を中止など)して法人化を進めた。

★法人の事業承継を支援

会社員のA氏は結婚を機に父親が肉用牛を営むB法人に入社。4年後に経営を引継ぎ取締役就任したが、株式の移転手続きは未了となっていた。

A氏は取引のある農協に株式取得資金の相談を、取得株式の評価を顧問税理士に依頼した。農協と顧問税理士は、株式取得資金について公庫に相談。

公庫は農業経営アドバイザーを通じて資金調達方法や経営改善資金計画の作成をアドバイスするとともに、スーパーL資金の融資で支援した。