

# 農業経営アドバイザーの活動事例

## 【目次】

- (1) 異業種からの農業参入・法人化支援（属性：銀行職員） ..... 1
- (2) 特定農業団体の法人化支援（属性：農協職員） ..... 2
- (3) 総合化事業計画（6次産業化）の策定支援（属性：税理士） ..... 3
- (4) 第三者への事業継承・法人化支援（属性：税理士） ..... 4
- (5) 地元特産品を用いた新商品開発支援（属性：信組職員） ..... 5

- 「次世代施設園芸導入加速化支援事業※」を活用した異業種からの農業参入に係る相談対応。
- 事業計画の検討にあたって、生産品目の選定やハウス・設備業者の紹介について助言。
- 関係機関との調整や情報収集を行い、農業法人設立手続きの助言や販売先についても紹介。

## 対応案件

### 【顧客概要・背景】

- ・建設業者
- ・農業法人設立の意向

### 【相談内容】

- ・「次世代施設園芸導入加速化支援事業」を活用した異業種企業から農業参入について、事業計画作成の相談を受ける

## アドバイザーとしての取組内容

- ① 県担当課を訪問し、申請書記載のポイント等をヒアリング
- ② 生産品目の選定
  - ・トマト、パプリカが候補として挙がっていたため、両品目の消費動向に関する情報提供
  - ・今後の県産品としてのブランド化、加工を視野に入れた品目選定が必要とアドバイス(⇒トマトを選定)

### ③ 普及センター等へのヒアリング

- ・生産品目、生産方法(水耕栽培)決定後は、実現可能な生産量を調査し、市場取引価格を基に売上見込みを算出

### ④ 農業法人設立手続きについて助言

### ⑤ 販売先紹介の依頼

- ・県を通じ、大手トマト加工メーカーを紹介

### ⑥ 事業計画検討に際し、所属銀行の取引先を紹介

- ・ハウス建設に際しては、システム制御のハウス設置ノウハウを持つ東京、愛知の2社を紹介
- ・木質バイオマスボイラー設備については、取引先の県内業者を紹介

以上を取りまとめ、事業計画の策定を支援

## 支援後の状況

- 平成26年6月に農業法人設立
- 事業採択、平成27年3月にハウス建設工事着工

※: H27年度予算20億円。

施設園芸の発展に向け、民間企業・実需者・研究機関・生産者等が連携し、施設の大規模な集約化によるコスト削減や周年・計画生産等の取組を支援する事業。

- 法人化を目指す特定農業団体※からの事業計画作成に係る相談対応。
- 補助金を利用して導入した農機具の承継方法など専門的な相談については、アドバイザーのネットワークを活用してアドバイス。
- 構成員20戸の特定農業団体からの相談にきめ細かく対応し、事業計画作成、法人設立登記申請を支援。

### 対応案件

#### 【顧客概要・背景】

- ・構成員20戸、耕地面積約80ha
- ・H18年に水稻経営を主とする特定農業団体として設立
- ・基盤整備事業を契機に法人化を目指す

#### 【相談内容】

- ・特定農業団体から組織再編し、農事組合法人を設立する場合の事務手続きや労務・税務面について相談を受ける。

### アドバイザーとしての取組内容

- ① オペレーターの保障等の労務について、法人の意思を固め、障害保険の加入を義務付けるよう提案
- ② 構成員が高齢であることから後継者確保に向けて、給与・雇用保険など他産業並みの労働条件を完備した経営となるようアドバイス

#### ③ 税務関係について、

- ・補助金で導入した農業機械を新法人に引き継ぐ場合の補助金返還の可否
  - ・機械を譲渡した場合の構成員の申告の要否
- など専門的な相談事項は、アドバイザーのネットワークを活用し、アドバイザーでもある税理士に相談し、回答

#### ④ 補助事業の情報提供を行い、大規模ほ場に対応した設備更新への助言

以上を取りまとめ、事業計画作成、法人設立登記申請を支援

### 支援後の状況

- 構成員の不安材料が解消され、平成24年7月に農事組合法人設立

※:農業経営基盤強化促進法により平成15年に創設された制度で、担い手不足が見込まれる地域において農作業受託によって、農用地の利用集積を図る相手方として位置付けられた任意組織

- かんきつを生産する農業法人からの加工取組みに係る相談対応。
- 加工については、法人の検討内容に対し市場ニーズ、市場規模、商品の特徴付け等を助言。併せて、輸出による販路開拓についても提案し、市場調査を実施のうえ輸出先、販売価格についても助言。
- 総合化事業計画の計画作成支援。

### 対応案件

#### 【顧客概要・背景】

- ・かんきつ生産法人
- ・卸部門、通販部門、ショップ部門を有する
- ・ジュース加工を行っているが、見込営業のため余剰果実が例年大量に発生している状況

#### 【相談内容】

- ・余剰果実の廃棄処分費用の節減と、新たな利益確保について相談
- ・六次産業化・地産地消法に基づく「総合化事業計画」の策定への支援を相談

### アドバイザーとしての取組内容

- 廃棄処分費用の節減と新たな利益確保のため、
  - ・自社でジュース以外の加工品を製造すること
  - ・輸出による販路開拓を目指すことを提案

#### ■加工品について

- ① 市場ニーズ、市場規模、商品の特徴付けを助言
  - ・市場ニーズ・市場規模の検討が十分でないことから、行政資料の収集・分析やショップ来訪者等への聞き取り調査を行うよう助言
  - ・商品の特徴付けについては、百貨店バイヤーや洋菓子店専門家からアドバイスを受けることを助言
- ② 生産量を正確に把握し余剰果実を減らすため、園地台帳の整備を指示
- ③ 販路について、既存の販路だけでなく給食食材、ホテル食材、菓子原材料等の販路も検討
  - 地元ホテルでの販売に結び付ける。

#### ■輸出について

- 輸出先や販売予定価格、輸出体制の整備等について助言
  - ・市場調査を実施し、輸出先や販売価格を助言
  - ・県内港から輸出できる業者を利用しコスト削減
    - 台湾の百貨店との取引、現地法人の設立に結び付ける。
- 以上の検討を取りまとめ、総合化事業計画の策定を支援

### 支援後の状況

- 総合化事業計画書の認定取得
- 台湾への輸出。現地法人の設立

- 後継者不在の大規模経営体からの第三者への事業継承に係る相談対応。
- 経営主に対し、法人化により事業承継時の手続きが簡便になること、経営体としての永続性が高まること等を説明し、法人化へ導く予定。
- 経営主・継承者の両者に対して経営に対する考え方や将来展望、資産評価等について十分にヒアリングを実施。双方が納得できる形での事業承継に係る契約書作成を支援する方向。

## 対応案件

## 【顧客概要・背景】

- ・夫婦2人＋臨時雇用
- ・米を中心とした20haの耕作と施設野菜20aの複合経営で、毎年確実に利益計上
- ・子供に恵まれず外部に後継者を求めており、近隣の営農組合に属する小規模経営農家の子弟で、30代青年に経営を譲る方向
- ・30代の青年とともに営農することとなり、経営規模も30haに拡大

## 【相談内容】

- ・後継者のいない大規模経営体から、第三者に経営を継承させるにあたってどうしたらよいかと相談を受ける。

## アドバイザーとしての取組内容

- ① 継承にあたって法人化する意義・メリットの説明  
→「大規模な土地利用型農家は税務上の要請よりもその責任において法人化が必要。地域の農地を預かる責任を考えると法人格の方がリスクが小さい。また、法人化すれば、継承は原則的に株式譲渡で完結することができ、手続きも簡素化することができる。」と提案。
- ② 経営主に対して経営内容や資産評価についてヒアリングを行うとともに、継承者に対して将来の目標や夢等についてヒアリング  
→農業の事業継承は継承後も引き続き経営主が農業に従事するケースが多いことから、経営姿勢が揺らぐことなく、互いに信頼関係を築いていくことが大事と考え、双方の価値観を把握するためにも十分なヒアリングを実施。

## 支援後の状況

- 事業承継に向け、継承者が営農に参画
- 法人設立時期は未定

- 老舗米菓製造業者からの新商品開発と販路拡大に係る相談対応。
- 地元の特産品を使用することで一般的な「おかき」の差別化を図ることを提案。
- 相談者のニーズを的確に掴み、原料調達先の農業者及び販売先の両方についてマッチング。

## 対応案件

## 【顧客概要・背景】

- ・創業81年のあられ・おかき製造販売業
- ・国内もち米を使用し、「杵つき」「天日干し」という伝統製法で丹念に製造
- ・これまで数々の賞を受賞

## 【相談内容】

- ・更なる業容拡大のため、新たな「商品開発」と「販路拡大」について相談を受ける

## アドバイザーとしての取組内容

- ① 商品開発にあたっては、「あられ・おかき」というポピュラーな商品に付加価値を付けるため「地元で生産されているものを使用する」ことを提案  
→地元で栽培されている「福来(ふくれ)みかん」の粉末を使用  
→福来みかんという商標登録の使用許可及び生産増に対応するため、新たな調達先(みかん生産者)を紹介
- ② 販路確保については、大規模アウトレット施設に隣接する店舗を紹介。その後、東京のアンテナショップ、サービスエリア、地元スーパーへも陳列・販売
- ③ 商品化後、他の食材(発酵黒ニンニク)でも「あられ」ができないか提案  
→原料生産者の紹介

## 支援後の状況

- 新商品が続々登場し、会社の認知度も向上
- 売上が好調で製造が追いつかない状況