



事例をご紹介します。

CASE 01

6次産業化のさらなる推進に向けて法人化した事例

法人化のきっかけ

- * 創業以来、酪農を経営。生乳の出荷抑制による原乳廃棄をきっかけにジェラートの加工・販売を開始。本場イタリアで学んだ味や売り方が好評。
- * 直接のきっかけは、確定申告の相談の際に「**売上高も大きくなっているので法人化をしてみてもいいのでは?**」とのアドバイス。
- * 資本金100万円で**合同会社**を設立(本人80万円、妻20万円を出資)。



法人化なんて
考えてなかったけど
何が違うんだろうか



法人化後の展開

- ◎ ジェラートを目当てに集まる消費者に地域の食材を使った地元料理を提供する**農家レストランを開設**。かねて構想していた**キャンプ場の経営も開始**。
- ◎ 息子夫婦が入社。**従業員(正社員)も**、法人化前の4名から、法人化から10年後は**10名に増加**。
〔酪農部門:6名、ジェラート・レストラン部門:3名、キャンプ部門:1名〕
- ◎ **売上げは着実に増加**。今後、株式会社への移行も検討。
〔法人化前:約6千万円 → 法人化から10年後:1.8億円〕

POINT



◎法人化に必要な手続きは?就業規則は必要?

[→手続きの概要:P7]

[→就業規則は必要です:P2,9]

◎補助金を活用して導入したジェラート製造機器はそのまま法人に引き継げる?

[→一定の条件を満たせば可能です:P9]

◎個人と法人で税制上の違いは?

[→個人の場合は累進税率の所得税、法人の場合は定率税率の法人税となり、事業税なども違いがあります:P8]

所得税の詳細は
(国税庁HP)コチラ→



法人税の詳細は
←(国税庁HP)コチラ

- ★社会保険制度や就業規則が整備されたことでレストラン部門を開設した際にも、人材会社を経由して料理人やスタッフを確保できた。各部門の責任者は正社員が担当。
- ★金融機関に対する信用力が向上。公庫だけでなく地元金融機関からも融資を受けられることとなり、レストランやキャンプ部門の開設に必要な資金が調達できた。
- ★記帳が面倒に感じられることもあったが、部門ごとの収支管理が容易になった。現在は税理士事務所も活用。

人材を確保でき、
信用力が向上





後継者の就農をきっかけとして 法人化した事例

法人化のきっかけ

- * 稲作中心の経営（経営面積13ha）だが、近隣の稲作農家と連携して、大手卸売業者等への販売が拡大。
- * 直接のきっかけは、**近隣農家からの耕作依頼が増加**したこと、大学（農学部）卒業後、2年間商社で働いていた経営者の**息子が後継者として就農**することになったため。
- * 後継者と共に10年間の事業計画を策定。計画2年目に法人を設立（資本金500万円、**株式会社**）し、計画7年目で後継者が経営を引き継ぐ方針とした。

事業拡大の道筋が見え、
息子も継ぐなら
法人化を考えてみるか



法人化後の展開

- ◎ 法人化後、**後継者に対し段階的に権限を委譲**。
- ◎ 近隣農家からの**耕作依頼がさらに増加**し、**経営面積が拡大**。
〔事業計画策定時13ha→計画5年目30ha→計画10年目60ha〕
〔法人化前：農繁期アルバイト1名→法人化後10年目：正社員2名、アルバイト1名〕
- ◎ 継承後、近隣のみでなく**県内の他地域との取引も拡大**。複数年の栽培契約なども取り入れ、販売先も卸売業者以外に**ホームセンターや外食業者にも拡大**。これらに伴い**売上げも事業計画以上に増加**。〔事業計画策定時2千万円→計画5年目4千万円→計画10年目8千万円〕

POINT



◎ 現経営者の資産のうち、法人所有とするものは？

〔→例えば、コンバイン等の機械は前経営者の所有のままとし、更新のタイミングで法人所有に切り替え、農地は前経営者の所有のままとし、法人が貸借する方式とするなど様々な方法があります。農業経営相談所にご相談ください〕

詳細はコチラ→



- ★ 計画的に近隣農家との農地の賃借契約や各種施設・機械の**名義人を法人**としていたことから、経営を後継者に引き継ぐ際も円滑に対応できた。
- ★ 近隣農家からの耕作依頼や取引を希望する者が地域外にも増加。**対外信用力が高まり**、規模拡大の融資も円滑に受けられた。
- ★ 法人化後は**求人への応募が増加**。オペレーターとなる30代を採用できたことで、継承後も後継者は販路拡大に集中できた。

後継者にスムーズに
継承できた

