

平成 30 年 2 月

一般社団法人 全国青色申告会総連合 青年部  
〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台 2-9  
TEL : 03-3294-2301 FAX : 03-3233-0154  
e-mail : kyv01610@nifty.com

# TEN-UP NEWS

## No.90

### 全青色青年部 研究集会 開催

全青色青年部は 11 月 29 日、東京都新宿区のホテルグランドヒル市ヶ谷において、研究集会を開催した。

第 1 部は「これからの農業経営について～商工業者との連携と地域の活性化～」と題して、一般社団法人 東金青色申告会 内山好博 青年部長による講演がおこなわれた。第 2 部は「個人事業者による異業種連携にむけて」と題したパネルディスカッションが開催された。

青色申告会は業種を越えて個人事業主が集まる団体であり、商業・工業者だけでなく、農業者も多く加入している。都市部では商工業者が会員に占める割合が高い傾向

にあるが、地域によっては、多くの農業者が加入する青色申告会や農業者だけで結成される青色申告会もある。

地方創生・地域活性化において、特に農業者との連携が取り上げられることが多い。また、農業者を対象に導入が決まった「収入保険制度」では加入要件に青色申告の実績が求められ、指導相談機関として青色申告会への期待が高まっている。

会員・部員増強運動、青年部活動の活性化の可能性を探る研究集会となった。ここでは第 1 部・第 2 部の要旨を紹介する。

### 研究集会 第 1 部 講演会 (要旨)



こんにちは。千葉県大網白里市から来ました内山です。「これからの農業経営について」というテーマでお話しさせていただければと思います。

現在、家族と従業員を合せて 13 名で農業を営んでいます。農業高校を卒業後に家業に就きました。2 年目には自分専用の農業ハウスを取得しました。自らの手で育てた野菜を販売することで、ハウス取得費用の借金 650 万円を返済していくところから、少しずつ経営者としての意識が芽生え始めたかもしれません。

もともとはハウス野菜と露地野菜に水稻

を栽培していましたが、水稻は徐々に減らし、現在は作っていません。ハウスを増設してハウス野菜が中心になってきています。

#### 2-1. 現在の経営

##### 農業者もきちんと儲けるべき

- ⇒このために設備や機械を採用して従業員を雇用する
- 土・肥料から拘って作った作物、自分である程度値付けして、後は消費者に喜んで食べてもらいたい
- ⇒委託販売100%へ切り替え
- 年2作できる果菜を中心にリスクヘッジ&人気銘柄も積極採用
- ⇒売上を予測して作付を行うので投資が痛くない

農業は規模が小さいと機械の導入が難しく、生産性もなかなか上がりません。適正な利益を確保するのも難しくなってきます。規模を拡大して、設備や機械に投資し、従業員を雇用することで、適正な利益を確保できていると思います。もちろん、売上が予測できなければ投資が難しくなります。売上を予測するためにも、商品（野菜）の値付けは自分でできる必要があります。このため、農協からの系統出荷から委託販売

に切り替えました。



数年前に事業承継して経営者になってからは、業種を問わない地域の経営者ネットワークをつくりました。地域の活性化のために何かできることがないか探しています。参加者が知り合いを連れてくることで、徐々に大きくなってきています。農業者は土地を離れては生きていけないと思っていますが、地域に生きる商工業者の方も思いは一緒のようです。



東金青色申告会の青年部では、主にパソコン会計の勉強会を開いて、部員が記帳や操作の支援をおこなっています。青色申告会は業種を問わずに集まれる団体です。経営者ネットワークと同様に、会員や地域の方への貢献ができるような部活動を一層増やしていきたいと思えます。

## 研究集会 第2部 パネルディスカッション (要旨)

### パネルディスカッション

「個人事業者による異業種連携にむけて」  
パネラー：

磯貝 猛	(一社)	みどり	農業
内山好博	(一社)	東金	農業
高橋正輝	(一社)	神奈川	畳業
和栗 実	(公社)	板橋	IT

コーディネーター：

小林隆紀 全青色青年部長 自動車販売

(小林)

第1部の内山さんの講演にもありましたが、農業経営について「6次産業化」と言われていますが、最近では地域活性化の切り札として農業者との連携が取り上げられることが多くあります。

青色申告会は業種を越えて個人事業主が集まる団体です。異業種連携しやすい団体ではないでしょうか。可能性を探るためにも、初めの一步として、共通点や相違点などをパネルディスカッションの中から感じ取っていただければと思います。

(磯貝)

横浜市緑区で露地野菜を栽培している

磯貝です。近郊農業なので、多品目を少量ずつ作って、学校給食やスーパーなどに卸しています。農地に関わる税制は複雑で、固定資産税の減免、相続や事業承継の際の「納税猶予の特例」など、特に近郊農業では頭を悩ませています。地域の文化の維持・継承や横浜の農業を知ってもらいたいという思いで活動しています。



(内山)

千葉県の大網白里市で主にハウス栽培している内山です。事業で稼いで、地域活性化につなげたいと思い活動しています。



(高橋)

横浜市港北区で豊業をしています高橋です。豊の利用が減少する中で、豊文化の啓蒙と周知などに取り組んでいます。アンテナを高く保つよう心掛け、見聞きしたことは一度口に出してみるよう心掛けています。比較的早い時期からホームページの取り組みを始めたため、顧客の8割以上がホームページからの問い合わせです。



(和栗)

東京都板橋区の会員でIT関連の事業を経営しています和栗です。新興企業の動向は、消費者の心理や傾向を一番反映するのが早いので、いつもウォッチするよう心掛けています。

第4次産業革命とよばれ、これらはAI・IoT・VRなどが加わって大きく産業構造なども変わってくるのではと考えています。例えばコンビニ業界は店舗を中核として他業種と連携して大規模な流通網を構築しています。事業の規模は違いますが、個人事業者も異業種連携することで事業の規模を大きくとることができるのではないかと考えています。

(小林)

茨城県龍ヶ崎市で自動車販売をしています小林です。新規顧客の開拓と売上倍増を

実現するため従業員を採用したいと考えています。地方では特に地域全体が衰退しているので、商圈の中で事業者が連携することで地域活性化に結び付けられれば良いと考えています。



(小林)

地域によって営農状況が大きくことなるのも農業の特徴ではないかと思いますが、地域の農業について紹介してください。

(磯貝)

近郊型農業では、営農面積を大きくすることが難しく、必然的に従事人数が少なくなります。露地の場合には特に、雨の場合に農作業ができないため、従業員を雇用することが困難になります。十分な売上高を確保できないため、農地を一部宅地に転換して、不動産貸付などを行う兼業農家が大多数になっています。家業を守るためにポートフォリオを組んでいると考えていただいていると思います。

一方、消費地が近いため、中央卸売市場を通すことなく、地域農協が直売所を設けて地産地消を行うことができます。そのため地域の小規模農家の大部分が季節に応じて様々な農産物を直売所へ卸します。

人口の異動が多く、地域の文化の維持などのため、農業者に期待される役割は大きくなっています。



(内山)

郊外型農業では、規模を大きくすることが可能です。専業農家が多く、機械や設備への投資、人件費を負担することができます。必然的に収穫量も多くなりますが、消費地とは少し離れているため、販売に工夫

が必要になります。農協以外にも委託販売を利用する人もいます。

人口減少、地域の荒廃を防ぐため、活性化を望んでいます。農業が魅力あふれ、事業としてなりたてば、農業者が増え活性化するのではないかと考えています。

- 近郊型と郊外型、家業と事業など農業の多様性が広がっている
- 異業種連携による地域の活性化が大きな課題



(小林)

商工業者の多くも、地域の活性化を課題と捉えている点で共通な面もあるかと思っています。先ほどの講演で地域活性化への取り組みをお話いただきましたが、異業種連携のご事情を教えてください。

(磯貝)

消防団や町内会などの集まりで顔を合わせていることで、魚屋の二代目、雑貨屋の息子さんなどと容易に連携しやすかったのですが、最近は従来の集まりがあまり機能していないような気がしています。どこの誰かわからない状況ではなかなか声も掛けにくいこともあります。

(内山)

地元で作っている異業種連携の集まりでは、参加者が知り合いを呼んでくるという形で連携が広まっています。活性化のために何か実際に行動しようという気持ちで集まっているため、アイデアを実行に移すために具体的な意見が参加者から出やすくなっていると思います。

海岸でイベントを開くためには、どこに問い合わせをすればいいのかなど、話を進めるための意見が出てきます。

- 従来からの地域の集まりで連携することが難しくなっている
- 主旨が明確になっている集まりでは、具体的な行動に移りやすい

(高橋)

豊業を営んでいるので、いぐさ農家さんに勉強させてもらうことがあります。品質

に見合う適正な価格で、特定の農家から買い付けたいということもあります。流通過程の整備やトレーサビリティ(追跡可能性)の確保などで、高品質のいぐさが確保できれば、豊の利用者の方にもしっかりとした説明ができ、営業上の強みになるのではないかと考えています。



(和栗)

トレーサビリティなどはITの活用領域でもあるかと思っています。一方で、流通経路自体の整備によって随分と変わってくるような気がします。商品やサービスの流通は2極化してくると思います。消耗品・日用品はより低価格化してインターネットで購入されてしまうと思います。例えば趣味の物品はこの流れからは逃れると思います。

もともとの家業が雑穀商なので、農業でも卸売価格と小売価格の乖離があるのではと気になりました。

(内山)

中央卸売市場に出荷するために農協に出荷する価格と小売価格には当然差が出ています。地域ごとの農協の事情によっても異なりますが、消費地との距離や産地のブランド力などによって、販売経路をみなさん工夫されると思います。

(磯貝)

横浜では中央卸市場に出荷するよりも地域で消費しています。横浜農協の直売所なども地域の方に大変人気があります。

- 生産者と連携することで事業の強みが生まれるのでは
- 地域農協の事業内容によって各地の販売経路などは大きく異なる



(小林)

全青色青年部では、事業承継について、青年部世代が当事者であることから、事業用資産を課税対象から外して欲しい旨の要望を行っています。農業者の事業承継などの事情を教えてください。

(磯貝)

農業者の税制は特例も多く、固定資産税、相続税などで大きな減免制度が条件付きで整備されています。もし農地への減免制度がなければ、地価の高い横浜では、年間の固定資産税だけで何百万円にもものぼってしまい、農業者は営農できなくなります。事業承継に際しても同様に「納税猶予の特例」がありますが、20年間継続して営農しない限り、相続税は免除されません。離農した場合には、猶予が打ち切りになることから、猶予税額と利子税を納める必要があります。

(内山)

「納税猶予の特例」を利用して相続した農業者は、高齢になっていたとしても、営農を続けなければなりません。離農した際

に納税義務が生じ、住む場所すら失ってしまうこともあります。

(高橋)

現在家族4人で事業を行っていますが、事業を承継することを考えたうえで、機械を導入し規模の拡大を心掛けています。機械化していることで技術を伝えることも容易になりますし、事業を他人に承継する際も引き継ぎやすくなると思っています。

(内山)

規模の拡大と機械化を進めています。子供たちが事業を承継する予定なので、より一層整備して渡していきたいと思います。



(小林)

農業者と商工業者では事業承継について税制面で大きな違いがあるようですね。青色申告会としては税のこと以外にも、会員同士の連携の中から、事業経営に役立つことが提供できるようになればと思います。色々なご意見をありがとうございました。

## Opinion & Announcement

農業収入保険制度が、農業共済に代わり、平成31年から始まる。農産物の収入減少を補てんする保険で、農業者だけが加入できる。ほぼ全ての農産物を対象に、自然災害だけでなく、価格低下なども含めた収入減少を補てんできる。加入には、青色申告実績が少なくとも1年以上必要となる。

平成29年分が青色申告である農業者は、平成30年秋に加入申請を行い、同年内に保険料・積立金の納付することで、平成31年1月からの保険期間に加入することができる。

適切な記帳にもとづいて青色申告をおこなうことで、農業者の方は、収入保険制度に加入できることになる。会員・部員増強運動の大きな機会と捉えたい。



11月29日開催の全青色青年部 理事会(委員会合同)で、平成30年7月に約20年ぶりに愛媛県松山市での行事開催を決めた。7月7日に創立40周年を迎える松山青色申告会青年部の地元で開催する。

例年、全青色青年部の総会時に開催する青年部学校に代わる行事として、全国の青年部員、担当職員を対象として開催する。

直近10年間で部員数増加、平均年齢10歳以上若返りを実現した松山青色申告会青年部を交え、意見交換会・周年行事への参加・懇親会等を予定している。

次世代の青年部役員候補にはぜひ参加いただき、活発な青年部活動を参考としてほしい。全青色青年部では各会事務局を通じて平成30年春にご案内を予定している。