

特集
「社会課題の解決」が
成長を加速させる!!

AGRI MANAGEMENT PARTNERS

取材／税理士法人小島会計（北海道深川市）小島拓也氏



代表の小島拓也氏（写真中央）。アグリ事業部ゼネラルマネジャー・川野輪亮氏（写真左）、アグリ事業部 相続・事業継担当業務 課長・高橋あかね氏（写真右）とともに

日本の農業を救う！
人口2万人の地にある
「リアル農業特化」の会計事務所が、

高齢化の進行で、農業人口は減少。農地集約が進み、経営規模拡大が進むなど、さまざまな問題を抱える日本の農業。そこに北の地から、農家の税務・会計だけではなく、法人化、融資、相続、事業承継、生産改革、販路開拓までを支援する、会計事務所が現れた！（文・武田司、GPT-4）

会計事務所の 農業支援を阻む、高い壁

—農業支援に特化されているんですか？

小島：この農業大国である北海道においても農業の顧問先を多く持つ会計事務所が少ないので、私たちは農業「専門」の会計事務所と間違われることがあるのですが、

私たちの顧問先の中で、農業関連先は全体1300件のうち、300件ほどです。

ただ、ゼロから300の顧問先と関係を築いたので、農業に「強い」ことは確かです。私自身も深川市の農家の出身で、小さい頃から農業機械に乗って田植えなどを行っていました。開業してから

も、現場を知るために顧問先の農作業を積極的に手伝っています。やはり、農業が好きなんです。

一農業では、どうやって新規拡大していますか？

小島：ほとんどが農業先からのご紹介です。やはり農業者は横の繋がりが強いので、満足していただければ、「コイツいいぞ」って紹介してくれることが多いです。一方で、逆もまた然りなので悪い評判が流れないように気を付けています(笑)。

一開業当初から農業に特化していたのですか？

小島：地元深川からスタートするにあたって、農業者との接点是不可欠です。当初は農業用語を中心にわからないことも多々ありましたが、何度も会話するうちに農業会計を正確に理解することができ

るようになっていきました。

以降、「農業がわかる税理士がいるぞ」という口コミで、徐々にお客様が増えていきました。

一農業に特化する上で、どのような強みを持っていますか？

小島：私たちの特徴は、税理士業務に留まらず、農業者のお困りごとを全て支援できることにあります。

税務・会計だけではなく、栽培支援、販路開拓、新商品の開発、農業融資の支援、補助金支援、相続・事業承継のサポートなど、トータルで幅広いサポートを行っています。単なる会計事務所がなぜそこまでできるのかというと、それぞれの専門家と業務提携を結んでいるからです。

私たちがフロントに立って、しっかりと農業者のお困りごとを

把握し、解決することを最重要としております。会話ができる私たちだからこそできる強みです。

一農業の顧問先は、どのような農家が多いのですか？

小島：エリアや規模を問わず、個人事業主の農業者から法人の農業者など幅広く広がっています。最近では道外の農業者からもWEB面談だけでいいから契約してくれないかと言われることが増えてきました。

ゆくゆくは道外への出店も検討したいのですが、まずは北海道にしっかりと基盤を築きたいと思っています。

一小規模な農家から大規模農家まで、幅広く対応しているんですね。

小島：そうですね。規模を問わず対応していてわかったことですが、ほとんどの農業者が事業承

継・相続対策に困っています。

特に、農地が絡んだ相続トラブルが起きることが多く、私たちはそういったトラブルを未然に防ぐための対策も行います。遺言書の作成なども含め、今年も多数の案件に携わりました。

一なぜ、農業に特化しようと考えたのですか？

小島：私自身が農家生まれ農家育ちであり、全国一の農業産出額を誇る北海道農業をもっと強くしたいという想いが強かったからです。

農業者が農業生産に集中できるように、私たちが経営者の右腕になるつもりで業務を行っています。

2021年には、事務所内にアグリ事業部を設置しました。全国一の農業特化税理士事務所を目指したいと思っています。

一北海道に限らず、全国には農家が多く存在する中で、農業特化型の会計事務所が多く存在しないのは、なぜでしょうか？

小島：商業と違い、農業会計は農業用語や農地法を理解することが重要です。やはりなじみがないと取り組みにくいのは事実ですね。

また、農業を一般的な会計事務所が取り扱っていることも当然にありますが、その場合、多くが適切な会計処理ができていません。「肉用牛免税特例」を使用して損金処理していなかったことから、多額の税金を不必要に払い続けていた事例などもありました。税理士には専門レベルが求められるようになっており、それが農業支援のできる税理士を少なくしている一因になっています。

一なるほど、そうした参入障壁があるんですね。

小島：現在は農家の事業承継が大きな問題になっています。大規模農家で深く理解をしないままに法人を設立し、株価が数十億円

になっているケースなどもあります。しかし、そうした農家でも相続対策を一切行っていないことが多くあります。税理士が関与できていないことが問題なのです。

唯一無二の「農業特化型」会計事務所であるからこそ

一だからこそ、それができる小島会計さんにとって、農業は白地のマーケットになっているんですね。

小島：そうですね。その中で特に農業者から相談が多いのは「相続・事業承継」です。

事業承継については、これまで親族内承継が一般的でしたが、そうはいかなくなってきました。そのため、親族内承継以外の承継スキームを構築し、対応する必要があると考えているのですが、多くの税理士は農業者が希望する対応を提案することができず、私たちに顧問税理士を変更し、事業承継も含めた支援を依頼される農業者が増えています。

承継スキームの中で特に注目すべきは、令和元年の農地法改正によって可能になったホールディングス化を活用した事業承継スキームです。これは新しいスキームで、私たちの事務所以外で取り組んでいる会計事務所はほとんど見ることがありません。なぜ、取り組む事務所が少ないかといえば、農地法と農業委員会が絡み、認定農業対策を行うスキームのため、一般の税理士には提案するのが難しいからです。

私たちは農地法を隅々まで理解し、農業委員会との交渉を行い、さらに認定農業者対策をして事業承継スキームをまとめていきます。

これが現在、私たちの主力事業になっています。スキーム自体は

複雑ではありませんが、難しい点は、100%出資が令和元年の農地法改正で可能になったことにあります。農地法を理解し、その改正内容を熟知していなければ、このような提案はできません。

私たちの強みは、農地法、農業委員会、そして農協と農業、農家のすべてを理解していることです。これらは現場に足を運んで、学んで得てきた知識です。だからこそ、実効性があるのです。

一後継者がいない場合、その農地はどうなるのですか？

小島：一般的には、農地を近隣農業者に売却する事例がほとんどです。

ただ、最近はその近隣農業者も後継者がおらず受けられないというケースが増えてきています。そこで、私たちは「地域ホールディングス」という新しい形を提案し始めました。

地域ホールディングスとは複数の農業者が一つの新しい法人を設立し、承継する箱を作る手法です。これは農業特有の承継手法で、私たちはこのような形態の事業承継やM&Aも支援しています。

M&Aは簡単に見えるかもしれませんが、実際には利害関係者の交通整理や人生相談がメインとなり、まとめるのが難しいものです。農業委員会や農協なども含めて、複雑な交通整理をできるかどうか、離農する人の人生相談に本気で乗れるかどうか。

農業を知らなければ、これらの相談に乗ることはできません。だからこそ、相続、事業承継、M&Aは私たちの主要業務になっています。

一農地は承継できても、農家の人手不足の問題は変わりありませんよね。

小島：そうですね。ですから私たちはそうした問題に対応するため



税理士法人小島会計 (北海道深川市)

2013年開業。代表・小島拓也。人口2.1万人の北海道深川市で開業し、農業に特化した税務・会計、コンサルティング事業を展開して、事業を拡大。農業会計をはじめ、生産から販売におけるコンサルティング機能も有する。拠点は道内4拠点(深川、札幌、旭川、留萌)。従業員55名

に、補助金の申請代行も行っていきます。

現在はものづくり補助金に力を入れており、農家の生産性を上げるための最新設備の導入などをサポートしています。

最近では、こういった背景なのかわかりませんが「小島会計に言えば補助金を通ると聞いた」と話す農業者から新規でご相談を受けることが増えてきました。農業者の横の繋がりは本当に凄いですね(笑)。

それから、農業には農地中間管理機構という、農地を守るために複数の法人で農地を運営していく仕組みがありますが、これは自治体も関与する制度であるため、設立には補助金がつきやすくなっていると私は考えています。この仕組みを利用して私たちが設立した法人は10個ほどありますが、現状はすべての法人がうまく機能できています。

それは、私たちが全ての問題を交通整理しクリアにしてから、運営しているからだと思えます。

最近では、農業者の販路支援を提供する機会も増えてきており、来週はシンガポールでプラットフォームを持つ会社と面談し、私たちの顧客の農産物を海外に輸出することについて交渉してくる予定です。

一農家をサポートするための幅広いサービスが、用意されているんですね。

小島: はい。その結果、金融機関からも注目されるようになり、現在は地銀や信金なども業務提携しています。

提携の目的は、農業コンサルティングです。私たちが直接行っているわけではありませんが、提携している専門家と連携して商品開発や栽培支援までを行っています。

す。これから、こうした幅の広い農業コンサルティングを通して、さらに農家を支援していこうと考えています。

「地方のビジネスモデル」の優位性を活かす!

一月次の巡回の際には、農家さんのお宅に訪問しているのですか?

小島: 実は、今新しい体制を構築していて、製販分離というアプローチで取り組んでいます。

地方ではなかなか人材が集まらないため、まず札幌に製造部門の拠点を設置し、地方には資料の回収を担当者を配置します。資料の回収は、年4回で行います。

その上で問題は、私たちが業務をどのように進めていくか。私たちは記帳支援クラウドサービス『exaflow(エクサフロー)』というシステムを株式会社SPPSと共同開発しました。

地方のビジネスモデルでは、人材の確保が最大の問題になります。一方で、地方のお客様の多くは記帳代行を求めているため、それを断るわけにはいきません。そこで、スキャン代行センターを設けて、お客様には資料を段ボールなどに詰めて送っていただき、システムを通じて電子保存、データ共有が可能となる仕組みを構築しました。

このようなシステムを作り上げることで、札幌にいながら遠方のお客様とデータを共有し、サポートすることが可能になりました。

このエクサフローは、会計事務所の業務効率化と一般事業者の人手不足問題、電子帳簿保存法の電子取引対応など弊社専用のシステムではなく、幅広く皆さんが利用

できるシステムになっています。一なるほど。地方ビジネスならではの課題があったんですね。

小島: 一方で、地方にいるからこそ、農業者と常に触れ合えるというメリットもあります。

私たちは深川に本店を構え、札幌、旭川、留萌に事務所を設置していますが、「札幌に本店を移さないのか?」と聞かれることもあります。しかし地域に支えられ、今後は私たちが地域を支えていきたいと考えているので、本店を移す予定はありません。私たちはこれからも、地方でお客様を増やしていきます。

一ほかに、取り組んでいることはありますか?

小島: 「生物管理システム」の開発に取り組んでいます。こちらは、会計ベンダーと共同で開発を進めています。

農業法人になれば、原価計算が必須となります。原価とは、例えば牛の在庫のことです。大規模酪農家なら数千頭もの在庫管理が必要になりますが、現在はそれをExcelで入力しながら管理をしている状況になっています。育成にかかった費用なども全て原価計算しなければならず、非常に煩雑な作業になっています。それも在庫が変わるだけで2億、3億円もの影響が出るため、利益額に大きく直結します。

このシステムが構築できれば、こうした原価管理が大きく効率化されます。当然ながら、北海道以外の酪農家にもサービスを提供できるようにするため、広く展開していきたいと考えています。

一マーケティングはどのように行っていますか?

小島: 最近では、主に金融機関や関係者からのご紹介によって顧客が増えていきます。その代わり全道



深川本店の所内の様子

に足を運んでいますので、毎年3万6000キロ。つまり一日平均100キロ以上を移動しています(苦笑)。

一採用はどのように行っていますか?

小島: これまでは全て縁故採用で、50人程度まで集まりました。しかし、すでに縁故採用は限界がきており、最近では人材紹介会社などから弊社で働きたいという問い合わせなど、自動で人が集まるようになってきています。

さらに、現在は組織作りのプロに外注をして、社内の働きやすい環境と評価制度を整備しており、弊社で働きたいと思ってもらえるように社内を整備しています。

一農家さんからいただく顧問料は、一般の法人や企業と比べてどうなっていますか?

小島: 個人事業で約30万円から、法人で約60万円からとなっております。

先述したように、農業会計に触れるには通常の会計事務所よりも高

度なレベルが求められます。ですから、「もっと顧問料を高く設定してもいいのでは?」とほかの会計事務所などから言われることもあります。そこは私たちを選んでいただく付加価値として提供していきたいと考えているので、農業者だからといって顧問料を高額に設定する予定はありません。

一担当者が持てる顧問先の件数は、どれくらいですか?

小島: 一般的なビジネスの感覚では、商圏2キロメートル圏内で10件の顧客と取引するのは難しいと思いますが、農家の場合はそれが可能です。それは、顧客がエリアに集中しているからです。

そうすると、1人で100件を担当することも可能になります。従来の会計事務所のように20件しか担当できないモデルでは、1人あたりの年間売上は1500万円が上限となり、給料も450万円程度が限界になります。

しかし、100件を担当できれば年間売上は5000万円になるので、給料を大幅に増やすことができるようになります。増額した分はしっかりと従業員への給与に還元できるようにしていきたいと考えています。ただ100件というのは年収を1000万以上稼ぎたい人向けで、希望年収に合わせた担当件数の仕組みも私たちは構築しています。

一それは素晴らしいことですね。それでは最後に、今後の展望を教えてください。

小島: これから、私たちの農業支援部門は間違いなく成長していきます。それはお困りごとを抱える農業者が増えるからです。

私たちがそのお困りごとを解決できる体制をしっかりと築き上げ、農業者と一緒に成長できるように今は焦らずに土台を固めていきます。基盤が構築できれば、そこからは加速して大きく成長させていきたいと思っています。■