

事業所名	従業員規模	所在地	支援テーマ	支援回数
個人 Y氏	2名	兵庫県稲美町	経営者(相談者)及び従業員の社会保険加入に関する相談、及びビジネスモデルに関する相談	専門家派遣回数 1回

## 相談内容・現状課題

### ■相談内容

就農当時から同じ面積(施設20a)で花卉経営を行い、単価を高める取組を行ってきたものの、売上や所得が伸び悩んでおり、経営分析や経営戦略について相談したい。現在、以下の2つの選択肢で悩んでいる。

- ①単価の高いものを生産
  - ②単価が低くても量が捌けるものを生産
- 相談者は①、妻は②を考えている。併せて法人化についても相談したい。

### ■現状課題等

- ・経営分析が出来ておらず、今後の経営の方向性について選択肢はあるものの、適切に判断できる状況にない。
- ・常時雇用者がいるものの、社会保険に未加入状態である。個人事業主であり、法的な義務はないものの加入を検討している。なお、法人化も含めて検討を行っている。



## 相談所の支援体制・伴走支援チームからの改善提案(問題解決方法)

### ■支援体制

コーディネーターの課題整理にもとづき、中小企業診断士/社会保険労務士を派遣し、経営判断を行うための根拠の提示や計画の作成支援、社会保険に関する指導を行った。その後、加古川農業改良普及センターがフォローした。

### ■支援内容

・経営改善を行うための基礎となる経営診断の実施、経営計画の作成支援、社会保険に関する指導等を実施。

- ①社会保険について
 

社会保険に加入した場合の負担等について試算。また、社会保険以外で加入できる制度として、国民健康保険、国民年金、農業者年金の組み合わせパターンについてもあわせて検討を行った。
- ②経営に関して
 

損益分岐点を説明し、どの商品の生産量を増やすのが良いか検討。リスクの排除が必要であり、低単価のもの生産効率を引き上げる事が優先事項である旨を助言。

## 支援の成果・その後の状況

### ■支援の成果・その後の状況

現状を適切に把握できた結果、法人化は時期尚早との結論に至った。

社会保険加入では、代表者及びその妻、従業員が国民年金付加年金に加入し、3年以内の農業者年金加入を目指すこととなった。

収益拡大に関しては、単価が安くても販売確実性が高い花をキープしながら高単価な花にもチャレンジする方針に決定。コロナ禍の影響で高単価な花が売れにくい状況となったが、低単価花の生産を維持したことで経営への影響を最小限に抑えることができた。

### ■コーディネーター所感

社会保険は、従業員を大切に想う経営者ほど加入のための法人化を考える。しかし社会保険は事業所の負担が大きいため、具体数値をもって経営上問題がないか確認することが重要。

経営においては、“事業を存続する業務”と“利益を生むための業務”が分かれることもある。損益分岐点を示し、経営維持のための売上高を理解いただけただけで、経営の方向性を定めることができた。