

副業新聞

発行日：2019 年
(令和元年)
11 月 19 日(火)
発行元：株式会社レベクリ
発行人：小林昌裕
編集人：高崎友貴

注目される都市農業

ハードルの高さに課題も、様々な魅力

日本では古くから複業の代表格として「兼業農家」という在り方が存在している。その名の通り、農業以外にも何かしらの仕事を持ち、農作業は主に土日や平日の早朝などを中心に行うスタイルで、特に主食である米を生産する農家に多い形態だった。そもそも農業には生産する農作物に適した季節があるため、四季がある日本では基本的に同一の農作物を年間通じて生産することは難しい。そのため、特に冬場はいわゆる出稼ぎ労働者として農業以外の仕事に従事する人が多かったという歴史もあり、そういった側面から専業で農業を営む人は牧畜などを除けば少なくなるのは必然のことだといえる。

そんななか、地方ではなく都市部で農業に活路を見出し、サラリーマンから転身して就農する人が増えているのをご存知だろうか。今回はそんな都市農業実践者として、東京都板橋区で昨年からの農業に取り組んでいる富永悠さんにお話を伺った。

筆者が富永さんのもとを訪れたのは9月の終わり。まだ夕方でも暖かしの残る時期で、夏野菜の収穫が終わりを迎える頃だった。都営地下鉄三田線「蓮根」駅から徒歩分のところに、富永さんの畑はある。広さは約3反。23区内、しかも駅徒歩数分のエリアに、これだけ広い都市農地があることに驚いた。実は筆者も板橋区に居を構えているが、そもそも畑はあまり見たことがなく、これだけ大きな農地は埼玉県朝霞市あたりまで足を伸ばさない限り、お目にかかったことがなかったからだ。農園の入り口で採れたての野菜を販売しながら迎えてくれた富永さんに、まずは農業に取り組んだきっかけから伺った。



「もともとこの土地は、妻のご両親が所有しているんです。昔は倉庫だったと聞いています。ただ、節税の観点から都市農園にしたほうが良いということになり、つい数年前まで義母が農園をやっていました。ただ年齢の問題だったり、担い手の問題もあって、『今後どうしていこうか?』という話を持ち上がったんです。そんな時、近隣の幼稚園の園長先生が、経営者仲間として交流

のあったマイファーム(株式会社マイファーム)の西辻社長を紹介してくださって、実際にこの農園を見に来てくれました。その時に就農希望者向けに教育を行う『アグリイノベーション大学校』のチラシを見て、なんとなく学んでみようかなって思ったんです。もちろん、その時は農家になろうなんて思っていませんでした。」

富永さんは昭和58年生まれの36歳。生まれ故郷の仙台商から、両親の転勤で引越しを繰り返して、千葉県佐倉市に落ち着いた。都内の大学に進学後、PR会社、大手メーカーの広報やマーケティング部門を経て、今年から専業農家に転身している。話してくれたアグリイノベーション大学校との出会いは、メーカーに勤めていた時期だと言うが、では、そこからどんな心境の変化を経て農家に転身することになったのだろうか。

「気持ちの部分で言うとうと、実際にアグリイノベーション大学校で学んでいく中で、『楽しいな』と思えたのが大きかったですね。あとは、『食べる通信』の高橋さん(一般社団法人日本食食べる通信リグ 代表理事 高橋博之氏)の話を聞いて、随分心が動いた部分もありました。あとは、ちょっとマーケティング的なことなんですけど、勉強していく中で『都市農業ってブルーオーシャンだな』と思ったんですよ。僕が前にいた製造業は、どんな製品でも数ヶ月でトッププレーヤーが入り変わるようなレッドオーシャンばかり



でした。でも農業は基本的に土地ありきで始まるから、そもそも新規で農地を獲得することが難しい都市部では参入障壁が高いんです。後継ぎがいなくて土地を売ろうとしている人は多いし、農業熱も高まってきているから、少しずつ障壁は低くなっているけど、やっぱり売地は住宅なんかに変わってしまうことのほうが多いですからね。そういう意味では、もともと農地があったということ

は大きなアドバンテージでした。そんな状況の中で、一歩踏み出さない手はないなと思ったんです。」

こうして農家への道を進み始めた富永さん。昨年4月から今年6月までは前職に務めながら副業として農業に取り組み、7月からはいよいよ専業農家として生計を立てるようになった。メリットも多いのは事実だが、現実とはそれほどではないという。

「そんなに気にはしなかったんですけど、家族の反応はまちまちでしたね。これまで農園を守ってきた義母は、農業にあまり良いイメージがなかったのがネガティブな反応でした。ただ、妻はとてもポジティブだったので、それはありがたかったです。

専業になったのは、やっぱり副業としての農家だと中途半端だったというイメージを持たれるし、あとはただ野菜を作っただけで売っているだけだと収入はなかなか増えないので、多角化も視野に入れてという感じです。個人で農業をしていると、どうしても人に会う機会は減りますから、少し内向的にはなったかなとは感じています。前職時代は1時間おきにミーティングが組まれているのが当たり前だったので、嫌でも結構な人数の人と話す機会があったんですが、今はこうやって野菜を売っている時にお客さんと会話をするのがメインですからね。そういう意味では、一つの会話に掛ける思いみたいなものは随分変わりました。でも、前職では会う人みんながサラリーマンでしたけど、今はそれ以外にも主婦の方やおじいちゃんおばあちゃん、幼稚園や学校帰りの子どもといった感じで、色んな人に会えるっていう楽しみもあります。」

まだまだ農家としては駆け出しの富永さんだが、変化を受け入れながら、その中に楽しみも見つけているようだ。そして、今後の計画についても楽しそうに話してくれた。

「地域の中で野菜を作って売ることって、物流コストを抑えられるという意味では大きな強みなんです。でも、ここでこうして売っているだけ、要は待っているだけだと、ここまで来てくれる人だけしかお客さんに出来ないんですよ。だったら、こっからお客さんの方に近づいていけば良いんじゃないかと思っていて、働くママさんの日常導線上で野菜を売れないかなって考えています。例えば、保育園と提携して、お子さんのお迎えと同時に野菜を買うようにするとか。まだまだジャストアイデアですけど、そういう提携ができれば子どもたちの収穫体験にも繋がると思うので、単純に野菜だけを売るよりもイベントという形で付加価値も高く出来るんじゃないかと考えています。上手くいったら、

郊外の遊休農地もお借りして、規模も拡大したいです。」

今回の取材を通じて、農業×都市部というこれまでは考えにくかった組み合わせの持つポテンシャルの高さを感じた。より顧客に近い場所での生産、加工、販売をすることで物流コストはほぼ0になり、しかも生産者が直接消費者に売れるのだから卸業者や小売業者も挟まないためいわゆる中間マージンも発生しない。より鮮度の高い商品を、消費者からすれば小売価格より安く購入でき、生産者からすれば卸価格より高く販売することが出来るという、当事者にとってはとても良い状況が出来上がるのだ。もちろん、富永さんのように専業で取り組もうと思った場合には、ある程度の広さがある農地と一定数以上の顧客が必要となる。しかし、副業としてなら思っている以上にハードルは低そうだ。農地は狭くても問題ないし、生活に必要な収入は本業でまかなえる。作った野菜を売れば当然収入は増えるし、たとえ売れ残りが出てもそこまで大量ではないだろうから、自らの食卓に並べて食費の節約に活用することも可能だ。また、野菜そのものとしてだけでなく、ジャムや漬物といった加工品への展開を考えれば、生産物のロスもかなり少なく出来るだろう。地方や郊外というイメージが強い農業だが、消費者の絶対数が多く、消費者との距離が近い都市部でこそ、その魅力はより大きくなるのではないだろうか。

(谷口裕紀)

副業新聞の無料定期購読はコチラから!



- ◎注目される都市農業
- ◎法人化のメリット・デメリット
- ◎在宅ワーク現場の声

最新の副業情報を毎月お届け!
是非ご登録下さい!!

お問い合わせはコチラ▶<http://www.revecre.com/>

副 業 新 聞

発行日：2019 年(令和元年)
11 月 19 日(火)
発行元：株式会社レベクリ
発行人：小林昌裕
編集人：高崎友貴



副業の先にある法人化（起業）とは

メリットとデメリット、具体的な方法

副業をスタートするハードルは以前に比べれば格段に低くなっている。インターネットを活用すれば、いつでも副業を始められる環境が整っていると说着ても過言ではない。そのうえで、副業として始めた事業の収益が大きくなり、起業や独立につながるケースも少なくない。売上金額にもよるが、法人化を検討する可能性は誰にでもありえることだろう。

副業の法人化が進む背景

かつては本業から安定した収入が得られ、定年まで働けばその後は悠々自適な老後が約束されている時代もあった。しかし現在では、少子高齢化による労働人口の減少などが主な要因となり、将来的に年金の受給額が減少する事態も懸念されるほどだ。

こうした状況を受け、将来の生活資金に対する意識が大きく変化している。また、政府は見解として、老後の資金対策として「自助努力」を促す方向性を発表している。そのため、副業によって収入を増やそうとする動きや、個人のスキルを伸ばす動きが活発化しており、今後この動きは加速していくと考えられる。以前であれば、本業が疎かになる、情報漏洩のリスクがあるなどの理由から、雇用する企業だけでなく、世論として副業には否定的な意見が多かった。しかし、現

在では国が副業を推進しており、そうした背景も副業をスタートするためのハードルが下がることに繋がっている。

副業に取り組んでいく中で、必ず一度は検討されるのが法人化だ。利益がある程度の規模になってくると、「法人化を考えた方がいい」という話は必ずと言って良いほど持ち上がる。そこには法人化によってもたらされるメリットがあるからだ。そこで今回は、法人化のメリットとデメリット、さらに法人化の具体的な方法について考察する。

法人化のメリット

法人化するメリットは大きく分けて3つある。社会的な信用度が一定以上あると評価されること、税金や経費計算が個人事業主よりも優遇されていること、資金援助が受けやすくなることだ。



どのような企業やジャンルがテレワークを導入していますか？

株式会社オフィスエム
代表取締役社長 田上 睦深 氏

多様な働き方が 求められる現代で 注目を集める在宅ワーク 現場の声を聴く

雇用形態の柔軟性が 人材確保への活路

フリーランス及び在宅スタッフを取り入れる企業が年々増加していると話すのは、地域創生から20年以上、フリーランス及び在宅スタッフと企業の橋渡しをしてきた株式会社 オフィスエム（東京都千代田区）代表取締役社長 田上睦深氏。

「特に中小企業は積極的で、採用コストをおさえて優秀な人材を確保する手段として標準化してきています。大手企業は現状の労務管理等の仕組みを変更すること自体のハードルが高く、取引先の母数としては少ないですね。導入までの道のりが長いです。ニーズのあるジャンルは事務職、経理、WEB広告やSNSの運用代行、システム開発、弁護士が多いので、これからの時代、雇用される側は単独で完結できる仕事を選択した方が予期せぬトラブルで会社に出社で

きない場合でも業務を遂行でき、収入面への打撃も少なく済みます。」

逆に導入できていない企業は？

「飲食、工場、医療、介護、保育のような現場仕事。このような業態はテレワーク以前に働き方改革のハードルが高いです。」

今後どのような企業が生き残っていく
と思いますか？

「在宅で仕事ができる仕組み作りを導入することで働きやすさを提供できるようにになれば、離職率の低下、新規採用のコスト削減に繋がると思います。終身雇用が崩壊したのは事実ですが長く働ける企業造りは雇用側、雇用される側の双方どちらにとっても大きなメリットになりますよね。」

フリーランスや在宅スタッフを取り入れる企業が増えれば益々働きやすくなりそうだ。着実に時代が変化してきていると感じる取材だった。

れば法人化のアドバイスをされるとは想定できるものの、所得額に対する税率は非常に高額だ。

対して、法人税は年間800万以下の利益であれば15%、800万円超の利益については23.20%と決まっている。そのため、副業によって数千万円などの安定した収入を確保した人々の多くは、法人化を選択する場合がほとんどだ。

また、税金とは異なるものの、経費として計算できる範囲が法人の場合は個人に比べて広い。例えば、自分への給料や法定福利費などは、法人ならば経費として扱うことが可能だ。

そして、最後のメリットは、展開する事業に対して資金が必要な場合に、金融機関などから融資を受けやすくなるのが挙げられる。融資は、企業の経営状態によって異なるものの、経常利益や過去の資金繰りに問題がなければ、個人事業主よりも圧倒的に有利だ。

例えば、個人事業主の場合はあらゆる書類や経営状態を開示して融資を受けようとしても、多くの場合には第三者の保証人が求められることも多い。

対して、法人の場合は財務状況が個人の管理に比べて厳格に行われており、損益計算書や貸借対照表などで詳しく把握できるため、金融機関はどの程度融資できるのか明確に判断することができる。

そのため、法人化によって個人事業主よりも資金調達の幅を広げることができるのである。

法人化のデメリット

法人化によるデメリットは、設立に時間と費用が掛かること、1人であっても社会保険加入義務があること、赤字であっても法人税が掛かること、などが挙げられる。

まず、考えられるデメリットは会社を設立する

際には、一定の時間と費用が掛かることだ。例えば、仮に株式会社を設立する場合には、20万円ほどの資金が必要となる。また設立の手続きを専門家に依頼する場合は、その費用も追加で掛かるため、一時的とはいえ金銭的な負担が増えることとなる。時間の面では、会社の名前・所在地・電話番号など会社を設立する際に必要な情報を全て確定させなければならない。事前にある程度基本的な内容を決めているのであれば時間を短縮できるものの、登記申請なども必要であるため、すぐに会社設立ができるわけではない点はデメリットとなるだろう。

次にあげられるデメリットは、1人で企業を設

立した場合でも、社会保険への加入義務があることだ。健康保険だけでなく、厚生年金に加入する必要がある、従業員の数に比例して企業としての負担が増加する。

そして、税金に関しては経費として計上できるものが多いものの、個人なら負担が無いものも支払わなければならない事もある。例えば、赤字決算であったとしても、毎年7万円ほどの法人住民税を支払わなければならない。

法人化の具体的な方法

これから法人化するための方法を見ていこう。法人化は、個人事業主として副業からスタートしたとしても、通常の法人を設立する方法と全く違いはない。利益のみに着目すれば、500万円程度が法人化によるメリットが大きくなるボーダーラインと言われている。

会社を設立する場合は、発起人、会社名、事業計画などの基本的な事項を決定し、資本金の払込を行う必要がある。株式会社であれば、公証人による定款認証がなければ手続きを進めることができない点に注意してほしい。この際には、5万円の定款認証手数料が掛かる。

その後、設立登記申請を法務局に対して行う。これは、設立する会社の本社所在地を管轄する法務局でなければならず、株式会社であれば最低15万円の登録免許税が必要だ。必要となる書類は、登記申請書の他、監査役の就任承諾書および本人確認書類、資本金の払込証明証および通帳のコピーなども用意しておかなければならない。

また、企業の設立後には、印鑑証明書の取得、税務署には法人設立届出書などの必要書類を提出しなければならない。加えて、年金事務所では、健康保険・厚生年金新規適用届、健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届などの書類を提出する。

法人を設立する場合は、書類や設立後の手続き、税務計算などを考慮すると、個人で行うよりも専門家に頼った方が効率的だといえるだろう。

副業の可否は企業によって異なる。しかし、副業をスタートするかどうかによって、老後の資産形成に大きな影響が出るのは間違いないさうだ。もしあなたが既に副業に取り組んでいる、またはこれから副業に取り組もうとしているのであれば、いつか訪れるかもしれない法人化というタイミングについて、今から考えておいても良いのではないだろうか。