

J Aグループ限り

農住まちづくりブックレット No. 36

改訂版 J A役職員のための 農家相続相談「虎の巻」

「いま相続が起きたら」を常に考え

「農協に相談して良かったね」を目指して

床爪 晋 著

(世田谷目黒農業協同組合 相談役)

特別寄稿 各務 鉦一

(緑信用農業協同組合 前代表理事組合長)



目次

はじめに

1 農家相続サポートの考え方	7
----------------	---

2 農家相続サポートの基礎	15
---------------	----

- (一) 「農協に相談して良かった」を目指して
- (二) 確定申告のサポートをしつかりやろう
- (三) 講習会を活用しよう
- (四) 固定資産税の話ができるようになるろう
- (五) 農地制度の話ができるようになるろう

3 農家の相続事前相談のポイント	26
------------------	----

- (一) 「いま、相続が起きたら」という姿勢で
- (二) 相続事前対策の基礎を押さえよう
- (三) 資産の把握をしよう
- (四) 土地名義確認と土地測量をすすめよう

4 相続事前相談で遺言作成をすすめよう……………44

- (五) 資産の整理をすすめよう……………34
- (六) 生前贈与は広い視点でアドバイスをする……………35
- (七) 賃貸住宅建設は冷静に検討を……………37
- (八) 専門家とどう連携するか……………39
- (九) 税理士法には注意……………41

5 相続発生後の相続サポート実践例……………62

- (一) 相続税申告までは十か月しかない……………62
- (二) まずは「遺産整理業務相談申込書」を記入してもらう……………63
- (三) 取引状況の確認を部署横断的にやる……………66
- (四) 初回来店時の応接場所について……………67

(五)	相続手続きのサポート	71
(六)	相続税申告書作成の支援（その一）	75
(七)	相続税申告書作成の支援（その二）	80
(八)	遺産分割協議のコツ	87
6	おわりに	89

特別寄稿	相続税対策としての賃貸住宅の建設について	94
------	----------------------	----

緑信用農業協同組合 前代表理事組合長 各務 鉦一

コラム

	なぜJA改革ではなく、農協改革なのか	14
	生産緑地の「二〇二二年問題」	25
	「JA相続税対策シート」を使いこなして一人前	43
	遺言信託は遺言「預かり」	61
	葬儀を大切に	70
	農政運動に取り組もう	93



1 農家相続サポートの考え方

● 「農協らしい」取り組みを

いまでは、農協[※]のいうことを聞いて、何でも「わかった」と言ってくれる組合員は本当に少数になり、そして、そういった組合員の方々の年齢はかなり高齢になっています。

また、これまでの組合員の後継者は、「親父が農協を利用していたのだから、俺もいくらか利用するか」という気持ちを少なからず持ってくれていました。ところが、いまの後継者は、「農協に魅力がなければ利用しない」とはつきり言ってきました。

一方の農協の役職員には、「組合員が農協を利用するのは当たり前だ」という感覚・甘えが、どこかにあります（昔は「農協の経営者は組合員なのだから利用するのは当たり前だ。役員が率先垂範すべきだ」などと平気で言っていました）。

実際には、農協が時代変化や組合員ニーズに対応してこなかったため、組合員は自らさまざまな情報を得て、メガバンクに行ったり、ホームセンターに行ったりするなど、自分をお客様として扱ってくれる業者へ行くようになっていきます。場合によっては「他の企業が手を出さないとこだけ少し手

※ 筆者は昭和四十五年に世田谷目黒農業協同組合に入組しましたので、平成四年から使われている「JA」ではなく「農協」と講義では言っています。本ブックレットは講義録ということですので、組織名等以外は「農協」と表記しております。

伝ってくればよい」と言ってくる組合員もいます。

要するに、組合員の声に耳を傾けず、一方的な考えを押し付けた結果、その所を突かれたのが、農協改革につながったと思います。

正組合員から、農協が必要だと言われるには、どうするかが課題です。

そのようななか、組合員を農協にいかに振り向かせるか。

やはりこれが、農協を運営していくうえで一番大切な視点です。他の業者に負けない農協らしい取り組み、組合員のくらしや経営を第一に考えた取り組みを提案していかなければなりません。組合員を振り向かせるには、「農協らしさ」が必要なのです。

●組合員の不安を取り除く『相続相談』

高齢になった組合員にとって、自分が死んだ後のことはとても気がかりです。「後継者はしっかり農業ができるだろうか」「お母ちゃんの面倒はちゃんと見てくれるだろうか」「子供同士は仲良くやってくれるだろうか」などなど。こういった組合員の不安を取り除いてあげることが『相続相談』の力ギとなってきます。農協が組合員の不安にしっかりと対応していくことが大切であり、そのことが頼りになる農協として組合員に振り向いてもらえることにつながります。

さて、組合員の相続で一番の問題となるのは、土地・農地の取扱いです。当然ですが、農協の正組



合員は「農家」の皆さんです。つまり生産基盤・経営基盤として土地を多く所有しているということを忘れてはいけません。

日本における一般の方の資産の割合は、土地対金融資産対その他財産が五対四対一ぐらいといわれています。ところが正組合員の場合は、土地対金融資産対その他財産が七対二対一ぐらいの割合となっていることがほとんどです。ですので、他の金融機関のマネをした相続相談では、組合員の不安を取り除くことはできませんし、「農協らしさ」もありません。

他の金融機関が得意でない、土地や農地、そして営農（農業という家業をどう次世代に承継しているか）といった分野の相談対応力を磨き、「農協らしさ」を前面に出していくことが大切です。

最近、某信託銀行が「（相続相談に対応できる）引き出しがたくさんあります」というCMを流しています。他の金融機関は何でも相談に來なさいと言っています。農協は昔からそれを行っていますし、総合事業体である農協はどこよりも引き出しが多いはず。そして、他の金融機関が持っていない農業に関するさまざまなノウハウを有しています。決して他の金融機関のマネをするのではなく、正組合員のニーズが何か、不安は何かをきちんと考え、取り組みをすすめていくべきです。

●次世代対策としての相続相談の大切さ

全国的に組合員が高齢化しています。JA全中の資料によれば、七十歳以上の正組合員（第一世代）

正組合員)が、正組合員全体の五十%を超えています。つまり、全国の農協にとって、組合員の世代交代が目の前に迫った重大な課題なのです。

次世代対策というと、「後継者のためにいろいろとイベントを企画する」と言われる方がいますが、少しポイントがずれているように思います。

いくら後継者に尽くしたところで、家の中でお父さんが「うちの農協は全然ダメだ」と言っているようであれば、いざ相続になったときに農協を頼ってくれることはありません。逆に、後継者に何もアプローチをしていなくても、家の中でお父さんが「うちの農協はよくやっている。俺が死んだら農協に行け、全部任せてある」と言ってくれるようであれば、後継者は相続が発生するとすぐ農協に来てくれるのです。

すなわち、次世代対策とは、後継者に農協をPRすることではなく、第一世代の正組合員のニーズに向き合い「俺が死んだら農協に行け」と言ってもらえるようにすることなのです。

この観点からも、次世代対策は、相続相談が一番肝心です。相続の事前相談において組合員の信頼を勝ち取れるかどうか、後継者が農協を信頼してくれるか、農協から離れていくかの分水嶺です。正組合員のための相続相談の取り組みをやらなければ、農協は組合員後継者と向き合えず事業基盤を失ってしまいます。



●相続税が発生しなくても相続は発生する

相続相談の取り組みの重要性について数多く講演させてもらっていますが、地方の農協の役員の方からは「うちの農協の組合員は、誰も相続税が発生しないから相続相談は必要ない」というご意見をいただくことがあります。本当にそうでしょうか。

相続というのは、相続税が発生するから起こるものではありません。組合員の世代交代の際には、都市圏の農協であろうが地方の農協であろうが、必ず相続が起きてくるのです。

農水省の平成二十四年の調査では、相続の際に何もしない農家が十六・四%であり、かなりの数字となっています。そして、所有者不明の耕作放棄地は平成元年には二十一・七haでしたが、平成二十八年には九州の面積より広い約四百十haにもなり、増加の一途であります。所有者不明は、相続時に登記をしていないということであり、それが何十年も経つと、相続人の追跡さえ容易でなく、所有者を特定することが困難になっています。

現在、農地を相続した場合には十か月以内に農業委員会への届け出をしなければなりません。後継者が「土地を持っていても仕方がない」「使っているのは俺しかないから問題ない」と登記せず、そのまま放置していることも多いのでしょうか。

しかし、所有権が明確でないと、売ることも貸すことも、何もできなくなります。基盤整備を行い

農地の有効活用をはかろうとしても、一筆の所有者不明農地があれば基盤整備ができず、全体として耕作放棄地につながる危険性もあります。また、東日本大震災の津波被災地でも問題になりましたが、所有者不明の土地があると災害復興の妨げとなり、地域の活力も落としてしまいます。

農地の相続登記については、むしろ農地がたくさんある地方での取り組みが肝心であり、農協がサポートすることで後継者からも喜ばれ、耕作放棄地の発生を防ぐ手助けをすることにもなります。

組合員には、相続税が発生しなくても相続は発生するのですから、相続税申告のサポート以外にも、相続登記のサポートや遺言書作成の相談、農業経営の承継手続きなど、組合員や組合員後継者から期待されているサポートが必ずあるはずです。

このブックレットでは、JA世田谷目黒の取り組みを紹介しますが、相続は農協の次世代対策・事業基盤対策であると位置付け、全国の各農協が、それぞれ何を行っていくべきなのかを考えるきっかけになれば幸いです。

●相続サポートの成果

JA世田谷目黒が実施している相続サポートについて、最近では口コミが広まっており、「相続は農協がサポートしてくれ」と組合員が言っています。

ここ十年間で百四件の相続申告のお手伝いをいたしました。遺産総額は千三百八十四億五千五百八十八万千円、納税額は三百六十四億七千二百六十六万二千円です。ついでに二十五年間での納税額は



千四十七億二千万円で他業態から見ればヨダレの出る顧客です。つまりJA世田谷目黒が相続についてもし無関心であれば、コツコツ集めてきた貯金、共済のすべてが相続で吹き飛んで、農協の存在意義が無くなってしまうと思います。農協が相続のサポートをしっかりと行っていると、納税資金は当然他行の口座から捻出してもらえますし、残された家族から感謝され、家族の方が預貯金を農協に集めてくれるため、農協の貯金は逆に増えていきます。

JA世田谷目黒管内の組合員は、非常に高額な相続税を納めなければならぬので、数字だけをみると「うちの農協は関係ない」と思われた方も多いでしょう。しかし、皆さんの農協で相続を契機に流出している貯金を調べてみてください。きっと驚くような額になっているでしょう。

相続は、これまでたくさんのコストをかけて集めてきた貯金や共済が一瞬で消えてしまうという、農協の事業基盤にとっては恐ろしい影響力をもっています。

相続サポートは、農地や資産を後継者に引き継ぐサポートというだけでなく、同時に、次世代対策と農協の事業基盤を確立することなのです。

このように、相続相談や相続サポートを行っているだけで、信用・共済・経済の各事業にはプラスの効果があり、そのうえ後継者とのつながりも強化できるのです。

「相続相談をしても、人件費がかかるだけで、農協の収益には貢献しない」という考えの方もいるようですが、相続サポートについては収益のことは考えずにおきます。他の事業に与える影響が非常に大きいため、相続サポートを担当している職員は、農協の事業基盤を強化している責任ある職員と

いうことになります。

各農協の役員と幹部職員の方には、ぜひこの点をご理解いただきたいと思っています。

コラム

なぜJA改革ではなく、農協改革なのか

農協改革集中推進期間が、令和元年五月で五年を経過いたしました。外圧を利用して、政府よりいろいろ理不尽なことを求められておりますが、我々農協は対応できていますでしょうか。日頃は一民間団体の協同組合に官が口を出すのはおかしい、協同組合の本質を知らない等々防戦をしておりますが、我々JAグループで「果たして協同組合とは」と、真剣に考える役職員がどの位存在するのでしょうか。そもそも、JAの名前を使用し始めたのは、バブルの余韻が未だ少し残っていた平成四年、世の中の流れに乗って各企業が揃って横文字を使用して企業のイメージアップにつなげようとしていた時でした。そこで農協も古いイメージからの脱却を目指し愛称として使用を始めました。ところが、一般の企業体と異なる団体がイメージの転換を図ったところ、本来の狙い達成の一方、今までの経営者であり利用者だった組合員が一顧客となってしまう、農協は単なる企業となり組合員は株主的な気持ちでJAと向き合うことになり、協同組合の精神は薄くなってしまう、農協は単なる企業となり組合員は

今回の改革はそこを突かれ、本来農協は農家組合員のものであり、正組合員の考えをよく聞いて運営をすべきと、准組合員を例に出し、核心を突かれてしまったと思います。

しかし政府の本来の目的は、農協の弱体化か潰す、そのものだと感じます。その手段として、核心を突いてきたのですが、予想に反して金融システムを取り巻く環境が一変して、単に今までのやり方では生き残ることができない状況になってしまいました。ですから政府が何もしなくても自然に信用、共済の収益のみでは決して農協が生き残ることはできず目的は達成してしまっただけです。

ここで、正組合員から頼りにされる農協にもう一度再生すべきと思ひ、正組合員からの相談の声をよく聞く事業への転換を図るべきと思ひます。

(五) 資産の整理をすすめよう

必要に応じて所有している土地の整理・売却も視野に、組合員にアドバイスができるようになりましょう。

昔は現金収入を得るために、組合員が所有している土地を貸宅地とすることが多くありました。特に貸しやすい所から貸してしまつて、いまでは土地の一帯的な利用に障害が起きていることもあるようです。

相続の点からみても、貸宅地は非常に困ります。

J A世田谷目黒管内では、借地権の割合が七割もしくは六割です。つまり、相続が起きると貸宅地は相続税評価額の三十〜四十％で評価されることとなります。ところが、市街化区域では三十％の評価額でも非常に高額なので、地代を何百年ももらわないと相続税が払えないというのが現実です。

貸宅地の場合であれば、借地権を買い取つたり、底地を売却してしまつたりするなど、「不良債権化」してしまつた土地をなるべく整理しておくことが必要です。また、未接道の土地などがある場合にも、対応する必要があるでしょう。

また、土地については、借主や第三者との複雑な権利関係が生じている場合もありますので、それらを確認・整理しておくことも重要な作業になります。特に、借主に相続が発生しているような場合には、誰が相続したのかを確定させることが必要です。一度確認してみてはいかがでしょうか。



組合員の資産はほとんどが土地です。金融資産との比率が極端であり、相続時の費用負担を乗り越えることが難しい場合もあります。土地の権利関係の整理も重要ですし、場合によっては利用度が少ない土地の処分も検討することが必要かもしれません。

相続発生後では、不動産の換金性が極めて悪くなります。相続発生前でしたら、時間的余裕もあり、売却が楽にできます。組合員が先祖から受け継いだ土地について「売却しましょう」と職員が提案することは、簡単ではないかもしれませんが、相続のときに残された家族のことを考えて、そういう提案もしていただきたいと思います。

(六) 生前贈与は広い視点でアドバイスをする

このように、農協が得意分野である土地や農地に関する相談やサポートをしていると、直接的に相続に関する相談もしてもらえようようになります。

「相続税の概算を計算してほしい」とか、「相続事前対策をどうしたらよいか」といった話になるわけです。また、遺言に関する相談や、贈与に関する相談もあるでしょう。

●生前贈与の注意点

生前贈与については「生前にどんな贈与しておいた方がよい」ということを税理士や信託銀行のコンサルタントが組合員に言う場合があります。確かに、生前贈与は重要な節税対策であることは間

違いありません。

ただ、筆者の経験からいうと、組合員が贈与をしたがるのは、跡継ぎである長男と、その子供のことが多いようです。ところが相続のときには、贈与をいくらしたかというデータを全部出すわけですから、他の相続人から「何でお兄ちゃんのところばかり贈与して、私にはくれないのよ」という話に必ずなります。そして「何でうちの孫にはくれないのか」という話に発展していくわけです。

生前贈与、とりわけ暦年贈与は相続税の節税の観点からは非常に有効な対策であり、おすすしめします。ただし、やるならば平均的にみんなにやりなさい」とアドバイスをした方がよいでしょう。

後継者から「農協のすすめで親父が贈与したせいで、他の兄弟から文句が出た」と言われる可能性があるわけですから、「贈与で共済に入りましたよ」などと目先のことだけを考えて言うてはいけません。

●節税だけを考えないように

先にも述べましたが、贈与などはあくまで手段であって、組合員の家で相続が起きたときに、どれだけトラブルを少なくするかということが目的です。

例えば、贈与一つとつても、「姉ちゃんのところ、息子が大学に入るのにお金があるみたいだから、親父ちよっと融通してやれよ」と一言長男が言うだけで、兄弟姉妹は長男に対する恩を忘れません。日頃からの組合員とのつながりの中で、このような広い視点でアドバイスをしていくことが、組合員



と後継者の信頼を勝ち取っていくこととなります。

なお、扶養義務者相互間（例えば、祖父から孫へ）の教育費や生活費のその都度の贈与については、全額非課税です。この点も含めて、贈与税の仕組みを職員は押さえておきましょう。

(七) 賃貸住宅建設は冷静に検討を

最近では相続税の節税対策として、組合員に賃貸住宅の建設をすすめてくる不動産業者やハウスメーカーが非常に多いです。賃貸住宅の建設には大きなリスクがあり、必ずしも節税対策にならないことは、JAみどり（愛知県）の各務前組合長に寄稿いただいた文章（九十四ページ）をお読みいただければわかると思います。組合員のことを本気で考えれば、冷静に検討をする必要がありますし、不用意にすすめれば後継者のもとより相続人全員から農協が批判されることとなります。

●農地に戻すことを検討しよう

ところで、古いアパートが空室で困るという相談を組合員から受けることがあります。既に建設費のローンの支払いが終わっているような場合には、筆者は「取り壊して畑にしましょう」とアドバイスしています。

アパートを取り壊して畑にし、生産緑地にすると、固定資産税はガクンと安くなります。畑にする

だけでは固定資産税は高いままなので、農業収入だけでは支払えません。生産緑地に指定してもらえば、組合員にとっては固定資産税の軽減、農協にとっては事業基盤である農地の確保に貢献することができます。

なお、組合員にとっても、相続を考えれば、農地（更地）としての土地利用は決して悪いことではありません。

しかし、農作業するだけの体力もなく、後継者もないということであれば、行政に「ここに組合員の土地があるのだけれど、何か利用できないか」と相談をします。

「子供の遊び場でもよいし、防災倉庫でもよい。借りてくれ」という話を行政に持ち込むわけです。行政も、市街化区域の住宅の中にあつて、しかも無料で貸すところは言っているのですから、何か検討してくれます。

例えば、子供の遊び場に使ってもらえれば固定資産税は非課税になります。払うと払わないとでは大違いなので、固定資産税の軽減策の一つになります。賃貸収入を求めないのもつたいたいと思われられるかもしれませんが、リスクなく固定資産税をゼロにできるのは、収支主体で考えれば大きなプラスです。さらに今回の法改正で、生産緑地地区の農地の賃貸借については、農地法の特例で期限が確定され、必ず返還されることになりました。行政によっては、緑地面積が三百㎡まで引き下げられ、そのうえ賃貸を行っている場合でも農地の相続税納税猶予制度が適用になります。ですので、アパートの取り壊し費用を考えても積極的活用を考えてください。

特別寄稿 目次

- 一. はじめに
- 二. 借金対策のための借入金
- 三. 誤解の多い制度理解
- 四. 注意すべき業者の勧誘ノウハウ
- 五. 借家建設による節税効果は過大評価？
- 六. 農協としてどう相談に臨むか
- 七. 更地は本当に最低の土地利用か
- 八. 一括借り上げ（サブリース）や家賃保証の問題点
- 九. まとめ



また、資産管理事業でも同じことで「農協が対応しなければ、他の業者が推進してしまう。更地で収益を生まない土地は、固定資産税等を支払うだけで所有している意味がない」などといって、安易に賃貸住宅の建設に応じてはならない。まして、家賃保証や一括借り上げであるので安全などと判断するようなことは、大変危険なことだということを、改めて後述する。

七 更地は本当に最低の土地利用か

「更地は最低の土地利用だ」という認識について、言及する。私は、更地状態で所有している土地は次のような状態になった土地建物よりは、かなり「よい状態」だと主張している。その土地建物とは、「融資で建設して、空室が多く発生してしまった賃貸住宅とその敷地（以下、賃貸経営と表記）」である。更地であれば、ランニングコストは土地の固定資産税等だけである。

他方、賃貸経営では、「土地建物の固定資産税、都市計画税、返済金、火災保険料、電気代等」など「更地の固定資産税等」などとは比較にならないほどの経費が毎月必ず発生する。また、空室対策等のために修繕等を行えば、その分費用がかかる。空室率が増加し、経費が家賃収入を上回れば、節税効果が薄れるだけではなく、節税分以上の損害が日々累積していく。「毎月、定期預金を解約して支払う」などということになる。処分しようとしても誰も買わず、無理に処分すれば二束三文で、借金だけ残る。このような状態になると、節税どころかその家の財産の崩壊につながる可能性がでてくる。

さらに、更地状態であれば換金はいつでも可能（賃貸住宅の建設が可能という前提であれば、その

土地は市街化区域で接道義務、給水、排水等は完備した土地のはずである）であり、処分すれば悩みの原点の固定資産税等も支払う必要がなくなり、一定の売買代金としての金融資産が残る。よって、需要の観測の甘い、無理な土地活用に関しては、農協職員は、中止勧告を断固行うべきである。

八 一括借り上げ（サブリース）や家賃保証の問題点

賃貸住宅の建築業者のセールスツールとして、一括借り上げや家賃保証が使われており、多くの問題点があるので列挙する。

① 一括借り上げは家賃保証にはならない

一括借り上げの契約には期限があり、未来永劫いつまでも借り上げるわけではないことは、誰でも理解しているはずであるが、この点は、業者による建築営業の段階では、明確に説明している業者は多くはない。逆に口頭では、かなり長期間保証をするようなニュアンスで説明をしている。なぜならば、短期間に契約が終了したり、借り上げ条件の変更（賃料の減額）があるようなことを言えば、セールスツールにはなり得ない。契約促進の手段とならないのであれば、建築業者もリスクを負って、面倒な一括借り上げや家賃保証などをせずに、建築のみで利益をあげられれば、その方がよいからである。建築主の不安を取り除く手段としての一括借り上げや家賃保証であるので、あたかも、空室の心配はないようなイメージを持たせなければ意味がない。そこで、営業マンは明言はしないまでも、収