

アグリビジネス創出促進事業【新商品開発事業】事業計画書（実績報告書）

1 チーム構成

農業者	企業名・団体名：	
	住所	〒
	代表者：	
	電話番号：	
	メールアドレス：	
	既存事業の内容：	
	経営課題：	
	役割分担：（該当する役割を○で囲む）	
	リーダー 原材料 加工・製造 企画・デザイン 販売（計画・促進）	
	経営規模等：（該当するものを○で囲み，下表を記入する）	
	認定農業者 認定新規就農者 その他農業者	
	主な農産物	
	作付面積（a） 飼養頭数	
	生産量（kg）	
販売額（万円）		
所得額（万円）		
主な出荷先，販売先		
販売額		

商工業者	個人・団体名：	
	住所	〒
	代表者：	
	電話番号：	
	メールアドレス：	
	既存事業の内容：	
	経営課題：	
	役割分担：（該当する役割を○で囲む） リーダー 原材料 加工・製造 企画・デザイン 販売（計画・促進）	

※その他メンバーがいる場合は，表を増やすこと。

2 プロジェクト内容

(1) プロジェクトの概要

プロジェクト名	
使用する農産物	（農産物） （活かしたい特徴）
取組内容	（内容） （取組理由）

(2) SWOT分析

SWOT分析 （経営課題や社会情勢を踏まえ）	（強み：1年中収穫可能，安定供給 等）	（機会：規模拡大，マスコミで注目 など）
	（弱み：天候に左右されやすい作物 など）	（脅威：ライバル品，景気後退 など）

(3) 販売計画

製品	(Ex.とちあいかを使用したジャム など)	
価格設定	単価： 円 (税抜)	
顧客・ターゲット	(どこで、誰に、どのような時に Ex.家族がご褒美に食べるもの、社員が同僚へ贈答するもの 等)	
販売経路	(既に確保済みの販売経路、及び今後開拓したい販売経路の名称等を分かりやすく記載)	
販売促進方法	(顧客・ターゲットを見据えてどのように売るのが Ex アスリートを対象にスポーツ試合会場などで)	
売上目標	当該年度 (令和 年度)	円
	翌年度 (令和 年度)	円
	翌々年度 (令和 年度)	円

(4) 競合する類似商品との相違点やこだわり

既存商品との差別化ポイント、特徴やこだわり (独自性・新規性)	
---------------------------------	--

(5) 農業への効果

農業者が達成したいことや期待される効果	(Ex.生産物の廃棄量を減少したい、加工品を通して生産物の販路を拡大したい など)	
農産物全体の販売額目標	当該年度 (令和 年度)	円
	翌年度 (令和 年度)	円
	翌々年度 (令和 年度)	円

(6) 実施期間等

計画期間	令和 年 月 ~ 令和 年 月 (年計画)
スケジュール	別表参照

(7), (8), (9)については、実績報告時のみ記入

(7) 結果

〔「(3)販売計画」「(5)農業への効果」の達成状況について、定量的にも評価し、記載すること
Ex.生産物の廃棄量：令和2年 100 kg→令和3年 80 kg ，年間売上額：令和2年 800 万円→令和3年 900 万円など〕

※現時点で販売している場合

	販売日	売上個数	売上金額	販売店舗
製品	令和 年		円	
	月 日～		(単価 円)	

(8) 課題

--

(9) 今後の取組目標

(具体的な時期も記載すること)

--

3 プロジェクトに係る経費《 年目》 ※2年計画の場合はコピーして記載すること

【収入の部】

(単位：円)

項目	予算額	決算額	比較増減	費用内容・必要理由
① 補助金				
② 自己資金				
合 計				

【支出の部】

(単位：円)

大項目	小項目	予算額	決算額	比較増減	費用内容・必要理由
① 市場調査・分析費					
② 研究開発費					
③ 販路開拓費					
④ 機器購入費 ※カタログ及び見積書を添付すること					
⑤ その他					
合 計					

注1) 積算できる経費の例

- ①市場調査・分析費：市場調査費，先進事例調査の旅費等 ②研究開発費：試作品の加工費，成分分析費等 ③販路開拓費：PRチラシ作成費，商談会出展費等
④機器購入費：商品開発に係る製造用機器の経費 など ⑤その他事業の推進に必要な経費

注2) 積算できない経費の例

人件費・高熱水費などのランニングコスト，建設費（増築含む），車両購入費，汎用性の高い製造用器具類や事務機器類の購入費，知的財産の取得等にかかる経費 など

