

アグリビジネス創出促進事業 事業計画書（実績報告書）

1. チームの構成

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		
販売実績 （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) ターゲット層

顧客・ ターゲット	(どこで, 誰に, どのような時に Ex. ご褒美にたべる家族向け, 会社の同僚へ贈答する会社員向け など)
--------------	--

(4) 競合する類似商品との相違点やこだわり

既存商品の有無とその差別化・勝てるポイント (独自性・新規性)	
------------------------------------	--

(5) 販売計画

製品	(いちご「とちおとめ」を使用したジャム など)	
価格設定	単価: 円 (税抜)	
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	(ターゲットを見据えてどのように売るのがか Ex. アスリートを対象にスポーツ試合会場で など)	
売上目標	今年度 (令和4年度)	翌年度 (令和5年度)
	千円	千円

(6) 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)
---------------------	---

プロジェクトによる農産物全体の販売額目標	今年度（令和 年度）	翌年度（令和 年度）
	円	円

(7) 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

(8), (9), (10) については、実績報告時のみ記入

(8) 結果

〔「(4)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 月 日~		円 (単価 円)	

(9) 課題

--

(10) 今後の取組目標

(取組目標は、時期も記載)

--



