

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 年度)	千円
	翌年度 (令和 年度)	千円
	翌々年度 (令和 年度)	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)	千円
	翌年度 (令和 年度)	千円
	翌々年度 (令和 年度)	千円

(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		円	
	月 日~		(単価 円)	

(9) 課題

--

(10) 今後の取組目標

(取組目標は, 時期も記載)
