（様式第１－２号）

平成22年度 農業主導型6次産業化整備事業実施計画

１　6次産業化法人について

（1）6次産業化法人の概要

6次産業化法人の名称	組織の形態	代表者名		設立年月日
有限会社　藤井牧場	農事組合法人以外の農業生産法人	藤井　雄一郎		平成2年2月1日
主たる事務所の住所	北海道富良野市八幡丘		TEL FAX	セキュリティーに配慮し、非公開といたします。

（2）6次産業化法人の構成員

構成員の氏名	年齢	住所・所在地（都道府県市町村名）	出資金額	出資比率	備考（農業生産法人である場合）
当該項目については個人情報を含むため、非公開といたします。					
			5,000,000 円	100 %	

（注）　備考欄には、農業生産法人である場合に農地法第2条第3項第2号に掲げる要件のいずれかを記入すること。この場合、常時従事者は「常」、農地等の使用収益権を移転・設定しているときはその旨を記入すること。

（3）6次産業化法人の経営状況

項目	
総収入（A）	当該項目については企業の経営内容の詳細を含むため、非公開といたします。
総支出（B）	
売上高（C）	
営業利益（D）	
経常利益（E）	
当期利益（A－B）	
総資本（G）	
自己資本（H）	
総負債（I）	
収支率（A／B×100）	
総資本経常利益率（E／G×100）	
売上高経常利益率（E／C×100）	
負債比率（I／H×100）	

（注）　1　総収入＝売上高＋営業外収益＋特別利益
2　総支出＝売上原価＋販売費及び一般管理費＋営業外費用＋特別損失
3　営業利益＝売上高－売上原価－販売費及び一般管理費
4　経常利益＝営業利益＋営業外収益－営業外費用
5　負債比率＝総負債（他人資本）÷自己資本×100

（4）6次産業化法人の現状及び課題

現状と課題	[概要] 平成22年5月1日現在で経産牛飼養頭数332頭、草地面積120ha（借地含）により経営を行っており、平成21年度の出荷乳量が3,322tに達した。平成21年の1頭当たり305日生産量乳牛検定成績は11,364kgとなり、200頭以上の酪農場としては全道4位の成績であった。 また、初産分娩月齢20ヶ月、年間体細胞数15万と飼養管理技術に優れる。 （藤井牧場ホームページ：http://fujii-bokujo.com/） [沿革] 平成2年に有限会社として設立した（創業は明治37年）。平成6年に規模拡大を行うため、200頭牛舎とミルキングパーラー（パラレル14頭ダブル）を建設、TMRミキサーを導入し、平成7年に糞尿処理施設、スラリーストアを建設し、初妊牛100頭を導入した。 平成16年にフレッシュ牛群のD型牛舎を建築したほか、トラクターとスラリータンカーを導入し、出荷乳量2,500t、個体乳量10,000kgを達成した。平成19年に88頭の牛舎を新築し、平成20年に出荷乳量3,000t、個体乳量11,000kgを達成した。 [商品] 主に「生乳」をホクレンに出荷している。その他、「初妊牛」「トク」の個体販売を行っている。 生乳の出荷が売上高の85%を占め、乳価や飼料費変動の影響を大きく受けてしまう。特に生乳については、成分以外で差別化が難しく、生産者の創意工夫を反映することができない。富良野というネームバリューを活用できない。 [所得] 平成6年の規模拡大により、売上高が2億円を超える。以後、牛群管理技術の向上に比例して収支構造を改善してきた。しかし、施設や機械の更新期を迎え、負債高の減額は、なかなか進まない。さらなる売上高増を目指し、規模拡大をしても、さらに投資額が増え、コスト低減や経営の安定に結びつかない。 [雇用] 役員3名の他、社員を7名、アルバイトを2名雇用している。社員の定着率も高く、雇用歴10年以上の者も4名いる。 しかし、今後人材の強化や社員福祉の充実、給与の持続的な上昇を考えると、いまの低収益構造では、厳しい現状がある。技術や経験を商品に生かし、付加価値を生み出す生産をする必要がある。 [事業に取り組むこととなった背景] 規模拡大を行い、管理技術の向上によってコストの低減を目指してきたが、近年の飼料価格の上昇や牛乳の消費減、WTOやFTA等の先行きを考えると、日本酪農の将来に不安を感じている。 一方、全国的に観光地としても名高い富良野の地名を生かした特産品に対しての地域内外の関心・興味が高く、問い合わせも多数いただいている。地域全体の所得向上や活性化につながり、自社の取り組みが価格として評価される乳製品の加工に取り組み、強い農業経営を実現したい。
6次産業化の展開方針	[6次産業化の展開方針] 現状の高い牛群飼養管理技術を生かした高品質な生乳から、富良野というネームバリュー、地域の特質を生かした個性的なナチュラルチーズを生産する。このために、日本では、ほとんど使用されていない銅製チーズバット（300ℓ）を用いた特殊な製法を採用する。 チーズの種類は、家庭用食材として日常的に用いられるハードタイプとフレッシュタイプを製造する。販売は、地元特産品の直売施設である「FURANO　MARCHE（フラノ・マルシェ）」と自社ホームページを窓口とするほか、市内菓子店等への販売を見込んでいる。 なお、フラノ・マルシェは市・JA等の出資により平成22年4月28日に開設された直売所施設で、JA主催の直売施設の他、観光協会が常設する特産物販売店等が入る複合施設で、既にメディアに大きく取り上げられ大きな集客効果を発揮している。 また、商品のブランド化に重点を置き、メディア等に取り上げられることで、中小の流通業や外食チェーンに指名注文されるモデルを目指し、5カ年で1億円の売上高を目標とする。オールジャパンナチュラルチーズコンテスト（中央酪農会議主催）の入賞を目指す。 さらに、事業実施の過程で得たチーズの生産、販売におけるノウハウを地元の加工に意欲がある酪農家と共有し、農家製チーズ工房の啓蒙普及に貢献する。また、情報共有した酪農家たちで共同の販売用のホームページのプラットホームを作ったり、営業の窓口を行うことで、農家はより生産、品質の向上に専念できる体制を作る。この他にも農業者主催で品質向上のため勉強会やコンテストなどのイベントを行い、チーズの名産地としての認識を獲得し、さらに販売に有利な展開につなげていく。

①農業生産

作物・部門別	計画時		目標年度	
	作付面積等	生産量	作付面積等	生産量
生乳生産	経産牛300 頭	3,322 t	経産牛320 頭	3,508 t
		t		t
		t		t

②加工（2次産業分野）

作物・部門別	内容	製造量	
		計画時	目標年度
ナチュラルチーズ	ハードタイプ	0 t	11.4 t
	フレッシュタイプ	0 t	7.2 t
	（※歩留りを生乳の10分1とする）	t	t

③流通・販売（3次産業分野）

作物・部門別	内容	販売額	
		計画時	目標年度
ナチュラルチーズ	ハードタイプ（500円/100g）	0 千円	55,000 千円
	フレッシュタイプ（300円/100g）	0 千円	20,400 千円
		千円	千円

2　連携法人について

（1）連携法人の概要　【1の（1）に準ずる】

（2）連携法人の構成員 【1の（2）に準ずる】

（3）連携法人の経営状況 【1の（3）に準ずる】

（4）連携法人の現状と課題

現状と課題	[概要]□ [沿革] [商品] [所得] [雇用]□ [課題]□
6次産業化法人との連携内容	[6次産業化法人との連携内容]

農業生産 【1の（4）に準ずる】

3 成果目標及び達成プログラム

（1）目標設定

項目	計画時 （平成21年度）	1年度目 （平成22年度）	2年度目 （平成23年度）	3年度目 （平成24年度）	4年度目 （平成25年度）
（所得の向上に関する成果目標） 売上高の増加	301,233 千円	314,744 千円	343,773 千円	370,608 千円	397,681 千円
	ー %	104.5 %	114.1 %	123.0 %	132.0 %
（雇用の創出に関する成果目標） 雇用者の増加	7 人	8 人	9 人	11 人	14 人
（地域の活性化に関する成果目標） ［新規工房の立ち上げ］	0 戸	0 戸	1 戸	2 戸	5 戸

（2）目標設定の考え方

項　目	目標設定の考え方
（所得の向上に関する成果目標） 売上高の増加	チーズの価格は、ハードタイプ500円/100g、フレッシュタイプ300円/100gとし、購買客1人当たり500～600gの購入と想定し、平均客単価2,000円とする。 フラノ・マルシェでは年間200万人が見込まれる富良野市圏域の観光客をターゲットとし、将来的には40万人の集客を見込んでいる。このうち、初年度に1,500人、目標年度である4年度までに10,000人の顧客の獲得を目標とし、年2回から3回リピートしてもらう仕組みを作る。顧客の獲得には、メディアに取り上げられるような商品やイベントづくりを行い、ホームページと連動することで、確実に顧客化していく。また、各地物産展にも積極的に出品し、その後リピーターとして、ホームページにアクセスしてもらうようにする。さらに、市内菓子店等への販売のほか、流通業や外食チェーンとも連携し、売上高を伸ばす。
（雇用の創出に関する成果目標） 雇用者の増加	チーズの製造量、販売量に即して、雇用を増加させていく。4年度の目標では、チーズ製造に4名（内1名パート）、販売（受付、包装、発送、販売等）に3名の雇用を計画している。
（地域の活性化に関する成果目標） ［新規工房の立ち上げ］	自社のチーズ工房を、酪農青年部および法人会青年部で本構想に興味を持つメンバー（現在5名程度で考えを共有している）による乳製品製造、販売のノウハウ共有の場とする。 その後、追加メンバーとして6次産業化に関心を持つ酪農家・地元の外食業や観光業者などをさらに広く参集し、地域の食文化の醸造を旨とする。 また、メンバー内のチーズ工房の立ち上げをサポートし、チーズの名産地として認識されるように広がりをもたせる。チーズ工房については、目標年度である4年度目までに5戸の立ち上げを目標とする。

4　整備計画等

（1）機械・施設等の整備計画

No.	事業主体名	整備内容		工期		機械・施設の設置・保管住所
		施設名	事業量（規模、台数等）	着工年月日	竣工年月日	
1	有限会社　藤井牧場	農畜産物加工施設	チーズ工房設備一式（既存建物内への設置）	H22年11月19日	H22年12月25日	北海道富良野市八幡丘
2						
3						
4						
5						

No.	総事業費	負担区分			融資先		備考
		国庫補助金	自己資金	その他	金融機関名	償還年数	
1	16,000 千円	7,619 千円	8,381 千円	0 千円	北海道銀行	10 年	補助率　1/2以内
2							除税額 761千円
3							うち国費 380千円
4							
5							
計	16,000	7,619	8,381				

（注）1　工期欄には、申請時にあっては着工及び竣工予定年月日を、実績報告時にあっては実際の着工及び竣工年月日を記入すること。

2　担保欄には、補助対象物件を担保に供し、自己資金の全部又は一部を金融機関から融資を受けようとする場合に記入すること。

3　備考欄には、国庫補助率を記入するとともに、仕入れに係る消費税等相当額について、これを減額した場合には減額した金額を、仕入れに係る消費税相当額がない場合には「該当なし」と、仕入れに係る消費税等相当額が明らかでない場合には「含税額」とそれぞれ記入すること。

4　補助金実績報告時において、承認のあった事業実施計画のうち整備計画の内容に変更が生じた場合には、本様式の4の（1）整備計画を修正して添付すること。

（2）事業費低減の方策

施設等名	事業費低減の具体的方策
農畜産物加工施設	施設設置に当たっては、競争入札による事業費の低減を図る。 工房は既存施設の一部を改装することにより設置予定で、事業費の低減を図る。 さらに、中古品の導入が可能であれば利用し、事業費の低減を図る。

（3）関連事業

他の補助事業で整備した機械・施設等

事業名	事業内容	実施年度	利用計画	利用実績	利用率（%）

（4）機械・施設等の利用計画

事業実施主体（管理主体）	構造・規格	規模・台数	管理運営従事者	利用（稼働）期間	施設運営に係る収入/年間（千円）	施設運営に係る支出/年間（千円）
有限会社　藤井牧場	既存の建物（木造）チーズ製造設備	1階92㎡、地下20㎡（既存の建物内）一式	職員　3人 パート　1人	年間324日	75,000千円	48,122千円

対象作目	稼働計画（処理量）/年間	適正かつ十分な利用が見込まれる理由
ナチュラルチーズ	生産量　18.6t/年間	原材料の生乳については、規模拡大により十分確保できる。 また、施設の処理能力が19.4t/年であり、年間予定処理量の18.6tに対して適正な規模である。 施設の処理能力： チーズバット300ℓを1日2回使用（1日処理量600ℓ）、年間稼働日数324日 生乳処理量　600ℓ×324日＝194,400ℓ（194.4t） チーズ生産量　194.4t÷10（歩留）≒19.4t

（注）1　機械・施設等ごとに作成すること。

2　処理量は機械・施設等に応じて、（t・千円・ha）等を記入すること。

5　費用対効果分析

項目	効果等	備考
総事業費：A（千円）	16,000	
1　効果の内訳（年効果額）：B（千円）	18,738	
（1）直接効果	18,738	
①生産向上効果	35,318	
②経費節減効果	−35,180	
③経営基盤保全効果	0	
④農外所得増加効果	18,600	
（2）間接効果	0	
①地域所得増加効果		
②洪水防止効果		
③水源かん養効果		
④土壌浸食防止効果		
⑤土砂崩壊防止効果		
⑥有機性廃棄物処理効果		
2　直接効果比率：直接効果額/年効果額	100.0%	
3　廃用損失額：C（千円）	0	
4　還元率：D	0.12	
5　総合耐用年数	10	
6　妥当投資額：E＝B/D－C	151,983	
7　投資効率：F＝E/A	9.50	