

農山漁村地域ビジネス創出人材育成プログラム

総合化事業計画作成における 申請書記載のコツ

6次産業化総合事業計画の申請

講師：天野 良英
有限会社NEWビジネス研究所 所長

最終更新日：2015年10月12日

- 1 総合化事業計画とは
～ 6次産業化と事業認定～
- 2 農商工連携と6次産業化
～ 一次・二次・三次の立場～
- 3 総合化事業計画書
～ 作成のポイント～

1. 総合化事業計画

(法律の成立日:平成22年12月3日、施行日:平成23年3月1日)

- 地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等を促進するため、農林漁業者及びその組織する団体（これらの者が主たる構成員又は出資者となっている法人を含む。）が主体的に行う新事業の創出等の取組に対して支援を行う法律。
- 農林水産大臣は、農林漁業経営の改善を図るために農林漁業者等が行う総合化事業について、計画の認定を行い、各種法律の特例の対象とすることにより支援。
- このほか、補助金や農林漁業成長産業化ファンドによる出資等を措置し、農林漁業者等に対する6次産業化プランナーの派遣や6次産業化ネットワーク活動交付金、農林漁業成長産業化ファンド等により、新商品開発や加工・販売施設等の整備等を支援。

農林漁業者及びその組織する団体

- ・ 総合化事業計画を策定して国の認定を受け、総合化事業を実施
- ・ 農林漁業者等以外の者（促進事業者）による取組を総合化事業計画に位置付けることも可

総合化事業計画の認定の申請

総合化事業計画の認定

農林漁業の経営改善に関する認定要件

次の2つの指標の全てが満たされること

- ア) 農林水産物等及び新商品の売上高が5年間で5%以上増加すること
- イ) 農林漁業及び関連事業の所得が、事業開始時から終了時まで向上し、終了年度は黒字となること

農林水産大臣

総合化事業計画を認定し、各種の支援を実施

支援

<主な支援策>

○ 各種法律の特例措置

- ・ 農業改良資金通法等の特例（償還期限及び据置期間の延長等）
- ・ 野菜生産出荷安定法の特例（指定野菜のリレー出荷による契約販売に対する交付金の交付）

等

○ 6次産業化プランナーの派遣

- ・ 中央・都道府県段階に6次産業化プランナーを配置し、6次産業化に取り組む農林漁業者等に対して新商品の販路開拓や加工技術の習得等に関するアドバイスを実施

○ 6次産業化ネットワーク活動交付金

- ・ 新商品開発、販路開拓等に対する補助
- ・ 新たな加工・販売等へ取り組む場合に必要施設設備に対する補助

○ 農林漁業成長産業化ファンド

- ・ 農林漁業者等が主体となって、流通・加工業者等と連携して取り組む6次産業化の事業活動に対し、出資等を実施

2. 総合化事業計画の概要

※ 地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律

➤ 6次産業化等、地域の活性化や高付加価値化に役立つ取組みを全面的に支援します。

第1章 目的

- 地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等(6次産業化)に関する施策及び地域の農林水産物の利用の促進(地産地消)に関する施策を総合的に推進することにより、農林漁業等の振興等を図るとともに、食料自給率の向上等に寄与することを目的とする。

第2章(6次産業化関係) 地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等

(1)総合化事業計画(農林水産大臣が認定)

- ★ 農林漁業者等が、農林水産物及び副産物(バイオマス等)の生産及びその加工又は販売を一体的に行う事業活動に関する計画を策定。

総合化事業計画の認定要件 (法律に基づき国が策定した基本方針に規定)

- 【事業主体】 **農林漁業者等(個人・法人、農林漁業者の組織する団体)が行うもの**であること
(事業主体の取組を支援する者を促進事業者(2次・3次産業の企業等も可能)として計画に位置づけることが可能)
- 【事業内容】 次のいずれかを行うこと
- ア) 自らの生産等に係る農林水産物等をその不可欠な原材料として用いて行う**新商品の開発**、生産又は需要の開拓
 - イ) 自らの生産等に係る農林水産物等について行う**新たな販売の方式の導入**又は販売の方式の改善
 - ウ) ア又はイに掲げる措置を行うために必要な**生産等の方式の改善**
- 【経営改善】 次の2つの指標の全てが満たされること
- ア) 対象商品の指標(農林水産物等及び新商品の**売上高が5年間で5%以上増加すること**)
 - イ) 事業主体の指標(農林漁業及び関連事業の所得が、終了時までに向の上し、**終了年度は黒字となること**)
- 【計画期間】 5年以内(3～5年が望ましい)

3. 総合化事業計画の認定者への支援(メリット)

六次産業化・地産地消法に基づく各種法律の特例措置

- 農林漁業者等向けの無利子融資資金の貸付対象者の農林漁業者等以外（促進事業者）への拡大及び償還期限・据置期間の延長（償還期限:10年→12年、据置期間:3年→5年）（農業改良資金融通法等）
- 産地リレーによる野菜の契約取引の交付金対象産地を拡大（野菜生産出荷安定法）
- 直売施設等を建築する際の農地転用等の手続を簡素化（農地法、酪肉振興法）
- 市街化調整区域内で施設整備（開発行為）を行う場合の審査手続を簡素化（都市計画法）
- 食品の加工・販売に関する資金を債務保証の対象に追加（食品流通構造改善促進法）

★【6次産業化プランナーによる総合的なサポート】

○構想段階から認定までの計画策定を支援。認定を受けた農林漁業者に対しては、計画に基づく事業の実施期間にわたり、プランナーが課題解決に向けフォローアップ。

融 資

- 農林漁業者向け無利子融資資金（農業改良資金）の貸付（上限額:個人5千万円、法人・団体1億5千万円）
注）総合化事業計画の推進に協力する者「促進事業者」（農林漁業者以外も可）も対象となる。
- 農林漁業成長産業化ファンド活用の場合は、劣後ローン利用可能

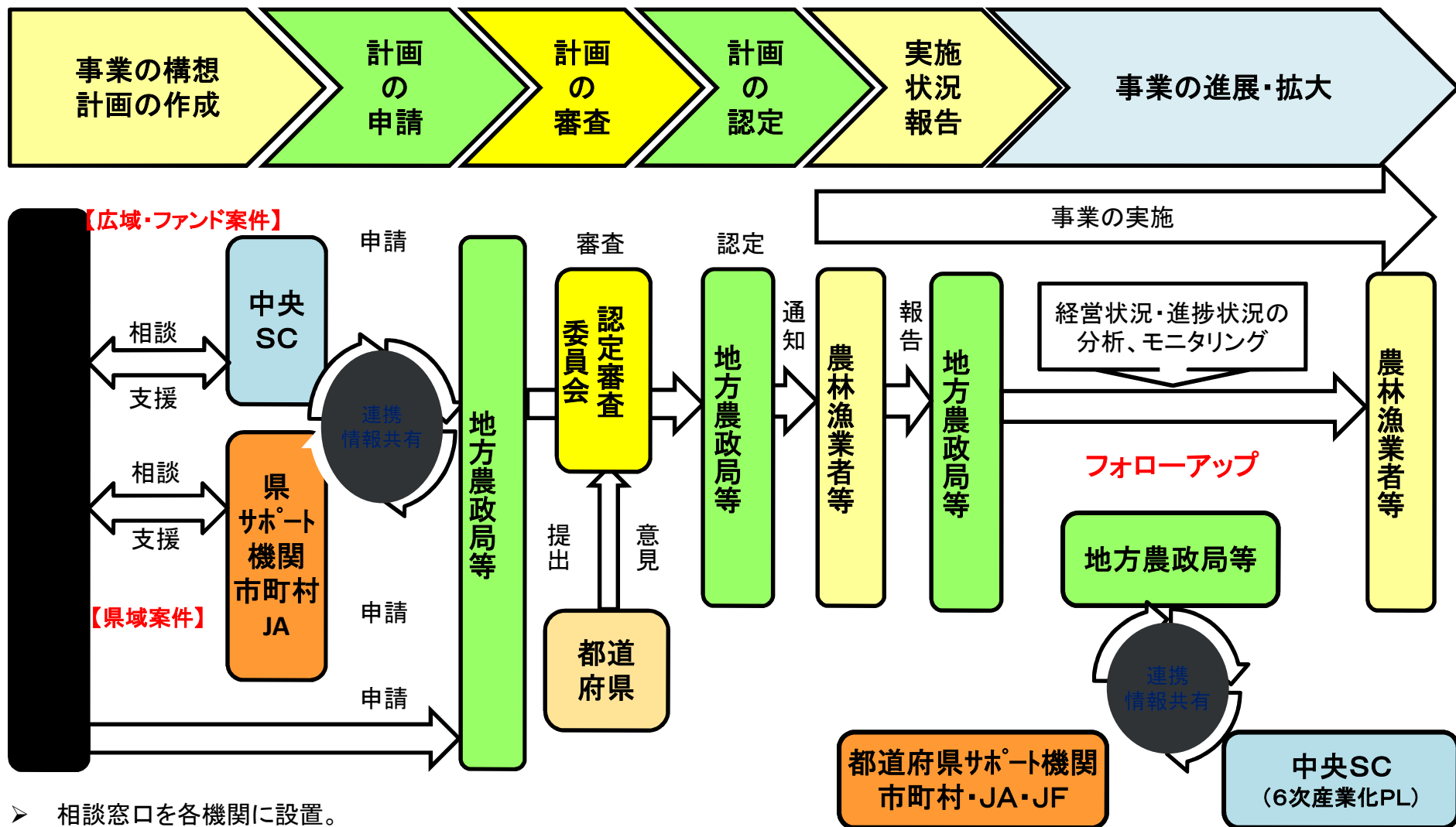
補 助

- 新商品開発、販路開拓等に対する補助（通常1/3→市町村構想に基づく取組1/2）ソフト事業
★新商品開発に向けた試作品開発のための経費や市場調査の実施、販路開拓に向けた商談会への出展、試食会
消費者評価会の実施費等を支援
- 新たな加工・販売等へ取り組む場合に必要な施設整備に対する補助（補助率3/10）ハード事業
★実施主体を六次産業化・地産地消法又は農商工等連携促進法の認定を受けた民間団体等に限定（事業者タイプ）

出 資・その他

- 農林漁業成長産業化ファンドからの出資（上限額:新たに設立する合併事業体の資本金の1/2）
- 広報誌、メルマガ等の広報媒体への掲載、認定事業者向けの仲間づくり、研修会の開催、情報提供 等

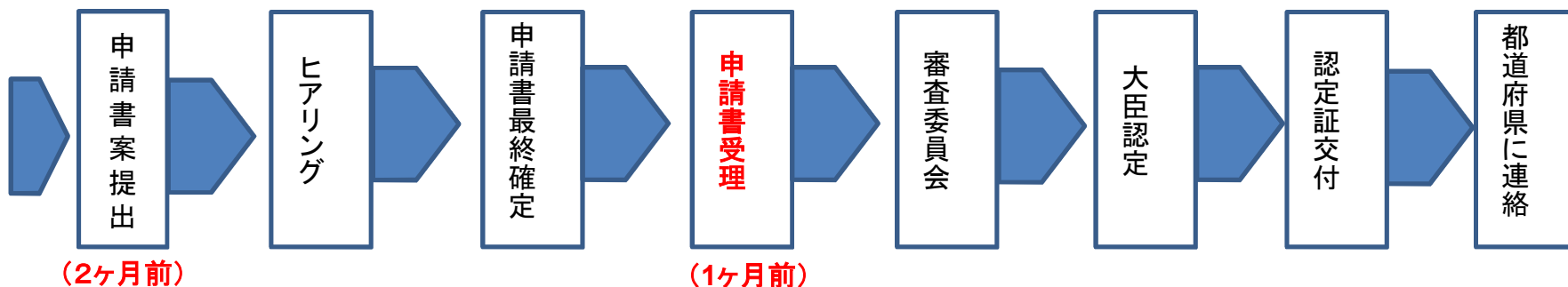
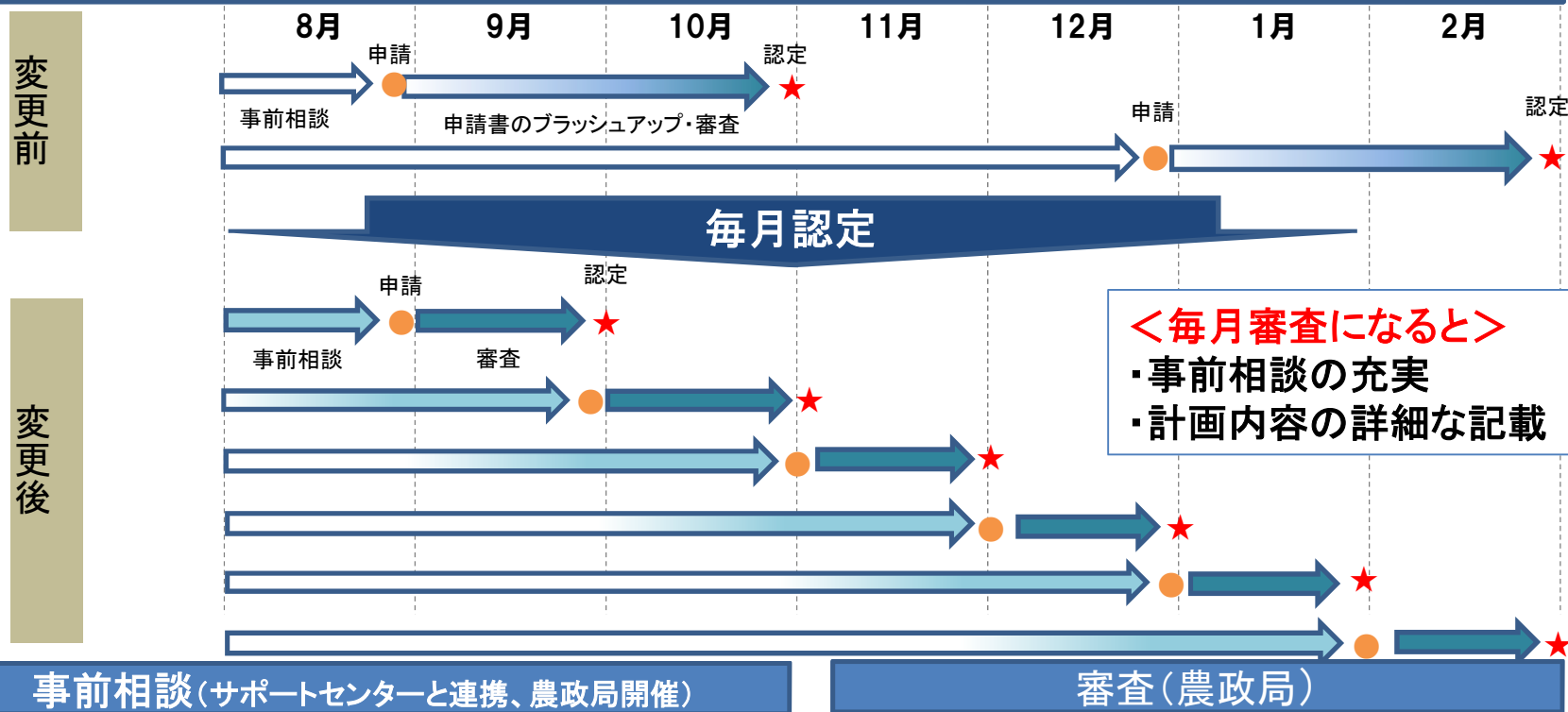
4. 総合化事業計画の認定・フォローアップのフロー



- 相談窓口を各機関に設置。
- 県域内の取組については都道府県サポート機関から、県域を超える広域の取組やファンド活用につながる取組については中央サポートセンターから、6次産業化プランナーを派遣。

5. 総合化事業計画の認定スケジュール(認定機会の拡大)

- 認定機会を拡大するため、総合化事業計画の認定を毎月行うこととしました。
 - 事業計画の作成の参考にしていただけるようガイドラインを作成しました。
- 引き続き、6次産業化プランナーのアドバイスは、認定前であっても利用することができます。ご活用ください。



6. 認定総合化事業計画の進捗状況

- 総合化事業計画の認定事業者を対象に、毎年度、事業計画の進捗状況及び売上状況について調査を実施。
- 認定事業者の経営状況をみると、6次産業化関連の売上高は、申請時から1年間の取組で19%、2年間は28%、3年間では43%増加。

総合化事業計画の認定件数（平成27年9月30日現在）

総合化 事業計画合計	うち 農畜産物関係	うち 林産物関係	うち 水産物関係
2,103	1,850	93	160

年度ごとの認定件数の推移

平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度
709	612	490	250

（認定事業者の売上状況）

（平均値、百万円）

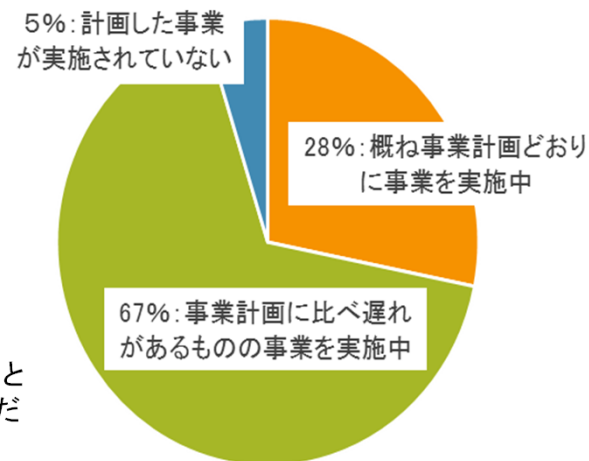
売上高		1年間の取組			2年間の取組			3年間の取組		
		申請時	1年後	対申請時比	申請時	2年後	対申請時比	申請時	3年後	対申請時比
経営全体	個人	19	21	111%	27	33	122%	39	46	118%
	法人	138	147	107%	146	175	120%	122	161	132%
	全体	106	114	108%	113	135	119%	96	124	129%
6次化 関連	個人	12	13	108%	15	19	127%	18	23	128%
	法人	53	63	119%	70	88	126%	63	92	146%
	全体	42	50	119%	54	69	128%	49	70	143%

注：平成26年度は、平成26年3月末時点で事業を開始していた事業者を対象に調査を実施。対象業者となる1,729事業者のうち、1,698事業者（98.2%）の事業計画の進捗状況及び売上状況を把握し集計（ただし、売上状況については、農林漁業及び関連事業以外の事業を実施している事業者は除く）。

総合化事業計画の事業内容の割合（%）

加工	20.0
直売	2.6
輸出	0.3
レストラン	0.1
加工・直売	68.8
加工・直売・レストラン	6.6
加工・直売・輸出	1.6

（総合化事業計画の進捗状況）



7. 6次産業化ネットワーク交付金

6次産業化を成功させるためには、個別の農林漁業者だけで加工・販売に取り組むのではなく、**新たな販路取得や開発につながる事業者や、原料を安定的に調達するため、他の農林漁業者等と連携して取り組む**事が重要です。

★【支援体制整備】

- 1 県および市町村段階に、行政、農林漁業、商工、金融機関等の関係機関で構成される**6次産業化・地産地消協議会**を設置し、**6次産業化戦略・構想**を策定する取組を支援。
- 2 **6次産業化プランナー**を配置し、6次産業に取り組む**農林漁業者等**に対する支援体制を整備。

★【推進事業（ソフト・ハード）】

多様な事業者が**ネットワーク**を構築して取り組む**新商品開発や販路開拓**、農林水産物の**加工・販売施設の整備等**を支援

変更点

◆支援体制整備事業

- 事業実施主体の管轄する区域内の**6次産業化・地産地消協議会**を組織し、**都道府県・市町村戦略の策定**を支援
ワークショップの開催、**商談会の開催**を支援を追加（開催費など）
- 相談者カルテの作成**による事業者情報、状況把握の統一化。

◆推進事業

- ①**総合化事業計画**（大臣認定）事業者の**有無に関係無く**採択。（補助率の2／3へのかさ上げ無し）
- ②補助率は**1／3**。ただし市町村が定める当該区域の**6次産業化を進めるための戦略に基づく取組は1／2**。
- ③**事業内容の変更** ○市場調査をプロジェクト調査へ。○機器のレンタル・リース料対象外へ。
○新技術の事業化実証を追加（補助率1／2）

◆整備事業

補助率**3／10以内（上限1億円）** 農業用施設の**整備内容を拡大**（ハウスなど）

★事業費の**3／10** ★融資額 ★事業費-融資額-地方公共団体助成額 の一番低い金額を補助。

地域タイプを創設=市町村協議会と促進事業者対象。1／2以内（上限3千万円）②に記載の市町村戦略に基づいて整備する**加工用機械（新商品開発に使うもの）**

8. 補助金活用(事業者タイプ)

<事業者タイプ>

農林漁業者の皆様が主体となって、**食品事業者等多様な事業者とネットワークを構築して**実施する6次産業化の取組を支援します

ネットワークを組んで6次産業化に取り組みたい。



・ **流通・加工業者等を交えた推進会議などを開催**し、ネットワークの構築を支援します

新商品ができたので、販路を開拓したい



・ 新商品の試作品やパッケージデザインを開発するための**人件費、資財購入費、成分分析等検査費**などについて支援します

総合化事業計画を作成したいので、アドバイスを受けたい。

・ 新商品の消費者評価を行うために必要な**試食会等評価会の会場借料費、商談会等への出展費**について支援します。

事業を本格的に展開したいの加工施設等を、整備したい。



・ **6次産業化プランナー**が、6次産業化の事業の構想などについて**アドバイス**します

・ 6次産業化の事業展開に必要な農林水産物の**加工・販売施設等の整備**について支援します

事業の発展段階に応じて、**6次産業化プランナー**を派遣
都道府県のサポート体制

6次産業化の
事業構想

事業計画の作成

計画に沿った事業展開

9. 補助金活用(地域タイプ)

<地域タイプ>

地域資源を活用した6次産業化事業体を創出しやすくするため、**市町村の6次産業化戦略・構想に沿って、新しい6次産業化商品の開発等を進める地域ぐるみの6次産業化の取組**を支援します

加工品が競合している
ので、新しい商品を作ってブ
ランド化し、大きな事業を
展開したい……

でも、自分独りでやる
のは難しい……



地域の農林漁業者



市町村

地域資源が豊富なので、
6次産業化で地域おこ
しをしたい……

でも、小規模な農林漁
業経営が多く、地域で
まとまって取り組んでも
らいたい……

このような地域のために、以下の支援を用意しています。

<主な支援内容>

市町村の6次産業化戦略・構想に沿って、市町村等が**地域ぐるみで地域資源を活用した新商品開発等**を行う場合、**材料費、成分分析等検査費など**を支援します。(交付率: 1/2以内)



(地域の希少品種である小麦を
活用したパンの開発)

また、市町村等(六次産業化・地産地消法に位置づけられた促進事業者を含む。)が**地域ぐるみで新商品開発を行うための加工機械等の整備**を支援します。

(交付率: 1/2以内、交付金上限額: 30百万円)

地域でまとまって取り組む6次産業化の拡大!

10. 農商工連携と6次産業化

農商工連携

加工・販売事業者

農林漁業者

連携事業者

促進事業者

- 農林水産業者、商工業者それぞれの「強み」となる経営資源を活用して新製品・新サービスを開発・販売
- 業種、分野、地域などの枠を超えた連携により相互の経営力向上を目指す。

六次産業化

加工・販売業者

農林漁業者

農林漁業者

- 農林漁業の振興及び農山漁村の活性化等が目的
- 農地の転用手続き簡素化等の農林漁業者等向けの支援
- 1次産業者／農業者が2次・3次産業者との融合

地域の基幹となる産業の活性化により地域経済の活性化をめざす

- 有機的な連携により、相互の経営資源を有効に活用
- 需要開拓の可能性
- 連携者それぞれの経営改善を目指すもの

- 農林業者等による取組が対象（加工・流通業者等を「促進事業者」として位置づけることも可能）
- 地域ビジネスの展開や新たな産業の創出
- 生産・加工・流通（販売）の一体化による付加価値化

11. 農商工等連携事業計画の概要

【農商工等連携事業計画の構成】

(1)農商工等連携事業の目標

- ・開発、生産（提供）又は需要の開拓を行う新商品又は新役務の内容
- ・中小企業者の経営の向上及び農林漁業者の農林漁業経営の改善の目標

(2)農商工等連携事業の内容及び実施期間

- ・計画実施期間（平成 年 月 日～平成 年 月 日）
- ・経営資源の内容
- ・農商工等連携事業の内容
- ・市場ニーズ・市場規模、競合する類似製品・役務との相違点等
- ・農商工等連携事業を共同で実施する事業者間の規約等の整備状況
- ・中小企業者の行う農業者等が実施する農業改良措置等を支援するための措置が含まれる場合にはその内容

(3)実施計画

- ・実施計画の概要
- ・実施計画の内容
- ・中小企業者及び農林漁業者の売上・経営計画

(4)中小企業者及び農林漁業者の資金計画

－売上・経営計画の記載内容－

	直近期末 （ 年 月期）	○年後
①売上高		
②当該事業の売上高比率	←農商工連携事業に係る 売上高の比率	
③売上原価		
④売上総利益（①－③）		
⑤販売費及び一般管理費		
⑥営業利益（④－⑤）	←付加価値額の計算に使用	
⑦営業外収益		
⑧営業外費用		
⑨経常利益（⑥＋⑦－⑧）		
⑩人件費	←付加価値額の計算に使用	
⑪設備投資額		
⑫減価償却費	←付加価値額の計算に使用	
⑬付加価値額（⑥＋⑩＋⑫）		
⑭従業員数	←個人の場合は事業主を含む	
⑮一人あたりの従業員数 （⑬÷⑭）		

総合化事業計画の作成について

申請書記載のコツ

13. 総合化事業計画作成にあたり

農林漁業者の方々は、地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律（平成22年法律第67号。いわゆる「六次産業化・地産地消法」）に定める総合化事業を行うに当たり、そのための事業計画作成して農林水産大臣の認定を受けることができます。

総合化事業は、①農林漁業経営の改善を図ることを目的とし、②農林水産物等の生産及びその加工又は販売を一体的に行う事業活動であって、③農林水産物等の価値を高めることを目指したものであるとされています。

総合化事業を行おうとする際には、何を目的としてどのような事業を行なおうとするのか、どのような人たちをターゲットとする商品を作るのか、そのために商品が備えるべき価値をどのように生み出すか、その商品を作るために必要な設備や労働力を整えるためにはどれだけの資金が必要で、それをどのようにして調達すればいいのかといった多くの疑問に直面します。

総合化事業計画の作成は、そのような疑問に一つ一つ答を出し、6次産業化に取り組もうとする農林漁業者の方が、目指す経営の姿を作りあげていく過程であることができます。

このような自問と自答の反復を経て練り上げられた事業計画は、認定を受けた後に事業を実践する際には、目指す目標に向かって進んでいるかを検証し、必要であればその事業内容を見直すためのツールにもなります

14. 総合化事業計画申請のポイント

総合化事業計画申請のポイント

記載事項

- ①農林漁業経営の現状、②総合化事業の目標、③事業の内容・期間④事業の実施体制、
⑤事業実施に必要な資金の額、調達方法、など

認定要件

- ①農林漁業者等が行う事業であること。
②農林漁業経営の改善が図られるものであること。
・売上高が **5%以上増加** すること。(4年は＝4%、3年は＝3%)
・事業全体の所得が向上し、終了年も 売上高＞経営費 黒字となること

事業内容

- 自ら生産等に係る農林水産物等を使用して
①新商品開発(今まで行っていない商品)
②新たな販売方式の導入、販売方式の改善
③そのための生産等方式の改善 など

15. 総合化事業計画に係る認定申請書(別紙様式第1号)

別記様式第1号(第3条関係)

総合化事業計画に係る認定申請書

〇〇農政局長 殿

平成27年 8月29日

共同申請者があれば行を増やして記載

申請者 (代表者)

住 所 〇〇県〇〇市〇〇町1-1

氏 名 〇〇農場 農水 省男 印

住所は都県名
から記載

地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律第5条第1項の規定に基づき、別紙の計画について認定を受けたいので、申請します。

- 個人の農業者の場合、屋号+氏名でも可
例 〇〇農場 〇〇〇〇
- 法人格を有している申請者の場合、
正式な役職名+氏名を記載する
例 農事組合法人〇〇農場 代表理事〇〇〇〇
- 印については、個人の場合は個人印、法人は社印(登記印鑑)が望ましい。
任意組織の場合、代表者の個人印もしくは組織名の認印+個人印が望ましい

16. 総合化事業計画申請条件

申請のコツ

申請できる者は＝農林漁業者＋農林漁業者の組織する団体

- 農林漁業者とは、農業を営む者＝新規就農の場合は、少なくとも作業が行われていること。
- 農業者の組織する団体とは、農業者が意思決定権を持っている＝役員の過半を占めている任意団体も可（団体で決算されていることが必要）

公社などの場合、議決権の過半を農業者が占めている必要あり

注）構成員の生産物を活用して、6次産業に取り組む場合も OK！組織そのものが生産していなくてもOK！ NPO法人や社会福祉法人は、要相談！

注）決算書で農業の売上げが無い場合＝農業者であることの証明が必要
例えば、農地台帳、農協組合員の証明するものなど

促進事業者とは＝総合化計画を手助けする者（位置づけるかどうかは自由）
人格があれば、どのような組織でも可

17. 1・事業名、2・申請者等のコツ

【記載のコツ】

計画の概要をあらわすタイトルを付けましょう！

40文字以内ぐらいが目安！ 特徴ある名前がGOOD

事業名については、「有機〇〇」「無農薬・減農薬」「安心・安全」「〇〇農法」など根拠が不明確なものや「特許〇〇」「商標〇〇」などの記載は避け、事業内容の分かり易い事業名を記載する。

(別紙)

総合化事業計画

1 事業名 地域の特産品であるトマトとニンジンを利用した加工・販売事業

2 申請者等の概要

役員を除く常時従事者数
()でパート数を外数で記載

申請者(代表者)	
①氏名又は名称、②住所又は主たる事務所の所在地、 ③団体の場合はその代表者の氏名、④連絡先(電話番号、FAX番号、担当者名)、 ⑤資本金の額又は出資の総額、⑥従業員数、⑦業種、⑧決算月	
①: 〇〇農場 農水省男 ②: 〇〇県〇〇市〇〇町1-1 ③: 代表 〇〇〇〇 ④: 電話番号: 〇〇〇-234-5678 FAX番号: 〇〇〇-234-5679 担当者名: ●● ●●	⑤: 〇〇〇万円 ⑥: 従業員数3名 (パート数2名) ⑦: 野菜作農業 ⑧: 12月
共同申請者(共同して申請する者がいる場合に記載)	
①氏名又は名称、②住所又は主たる事務所の所在地、 ③団体の場合はその代表者の氏名、④連絡先(電話番号、FAX番号、担当者名)、 ⑤資本金の額又は出資の総額、⑥従業員数、⑦業種、⑧決算月	

18. 3・農林漁業者の現状

【記載のコツ】 ※1作付面積、生産・販売状況 ※2課題 ※3対応の方向性・目標

【記載例】

3 農林漁業者の現状

〇〇農場は、平成元年から野菜生産（施設野菜トマト：、露地野菜：にんじん・キャベツ・レタス）、ブルーベリーを中心とする経営を行っており、販売は、系統販売のほか、ブルーベリー摘み取り販売、道の駅（直売）をおこなっている。

しかし近年、輸入農産物の増加や市場価格の低迷などから販売価格の低下が著しく、加えて、地域農業者の高齢化により、離農・耕作放棄地の増加が懸念されている。

こうした中、現在、トマトの一部を委託加工により、ジュースとして販売しているが、さらにオリジナルブランド化を進めるため、新商品の開発と販売方式の改善により、付加価値を高め、経営の安定と発展を図るとともに、地域活性化につなげることが重要と考えている。

〈現状における生産内容〉

高濃度トマト：〇〇アール：〇トン にんじん・キャベツ・レタス：〇〇アール ブルーベリー：〇アール

申請者である農林漁業者等の生産・加工・販売等の現状について、「申請者の現状」→「課題」→「解決に向けた考え」という流れで記載

【申請者の現状】

冒頭、申請者である農林漁業者等の全体的な経営の状況（経営内容、面積、販売先等）を記載してください。共同申請の場合は、全ての申請者について、同様に記載。

次に、今回、総合化事業で用いる農林水産物等の現状（販売量、販売先、販売内容等）を記載してください
生産する農林水産物の加工品の評価や効能等について記載する際は、主観的な表現ではなく、客観的又は科学的根拠に基づく記載。

【課題】

総合化事業に取り組むきっかけとなった課題等を記載。

【解決に向けた考え】

総合化事業に取り組むきっかけとなった課題等を踏まえ、その解決を図るための考え方を記載。

19. 4・総合化事業の目標(1)総合化事業全体の目標

4 総合化事業の目標

(1)総合化事業全体の目標

【記載のコツ】

計画のおおすじを記載

- ★ 成功のポイント→差別化は必要「農家らしさ(農村の宝)を活かして！」
- ★ 誰を対象に、どのようなものを作るか？ 明確に！
- ★ 地域への貢献や雇用の増などを加えるといいね！

〇〇農場オリジナルブランド化に向け、新商品(野菜トマトカレー・フレッシュジュース、スムージー)を開発し、高付加価値化を実現する。また、新たな野菜の生産(バジル)にも取り組み、通年で販売できる商品を開発・製造し、経営の安定と向上、地域活性化と雇用の促進を図る。

販売面では、摘み取り園に直売所を併設するとともに、カタログ販売・インターネット販売を新たに行う。あわせて、新規の販路を開拓し、安定的に販売できる体制を構築する。

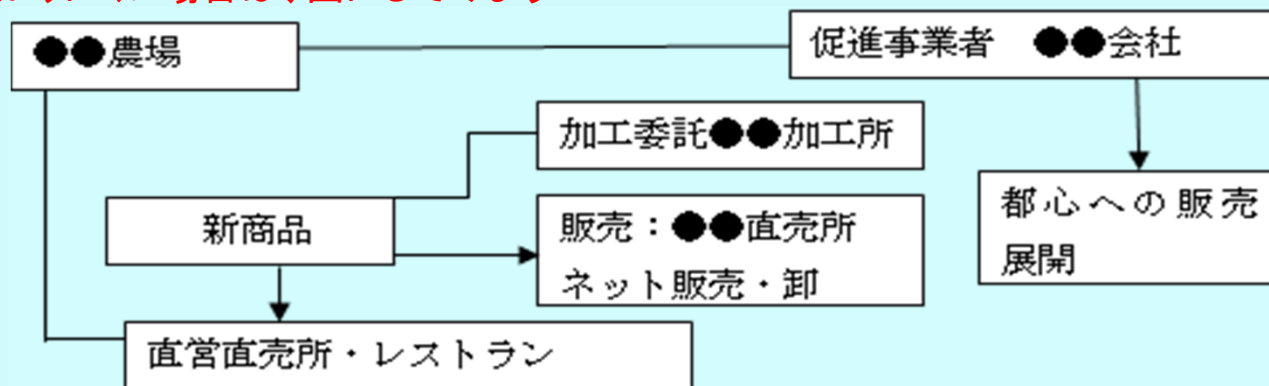
目標年の作付面積→施設野菜〇〇アール、露地野菜〇〇アール目標

【記載のコツ】

専門的な用語などは、注釈を入れ説明する。

●●栽培法とは・・・●● とか ●●システムとは・・・●● など

★わかりにくい場合は、図にしてみよう！



20. 4-1・総合化事業の目標(2)農林漁業経営の改善の目標(現状)

(2)農林漁業経営の改善の目標

① 総合化事業で用いる農林水産物等及び新商品の売上高

【記載のコツ】

生産した農産物を利用した売上げ増を見る表→現状に、加工品は記載しない

★新規就農や新規法人、加工品での販売しかない場合は空欄

直近の決算期(個人の場合は12月)
売上目標の比較のため 5年5%

現 状(平成26年12月期)

農林水産物等名 ・新商品名	販売方式	売上高(円) [販売数量()×単価(円/)]
トマト	市場流通	5,500,000円 [2000(コンテナ)×2,750(円/コンテナ)] * 1コンテナは10kg
	直売(道の駅等)	800,000円 [500(箱/1kg)×1,600(円/箱)]
露地野菜 (にんじん、キャベツ、レタス)	市場流通	1,000,000円 [5000(kg)×平均200(円/kg)]
	直売所 (道の駅等)	350,000円 [1000(kg)×平均350(円/kg)]
ブルーベリー	市場流通	400,000円 [2000(パック/100g)×200(円/パック)]
	摘み取り販売	300,000円 [1000(パック/100g)×300(円/パック)]
ア:売上高計		8,350,000円

参考様式1上段現状とリンク

21. 4-2・総合化事業の目標(2)農林漁業経営の改善の目標(目標)

(2)農林漁業経営の改善の目標

① 総合化事業で用いる農林水産物等及び新商品の売上高

目 標(平成31年12月期)

- すでに作っている加工品は、記載しない。●新たな販売方式を導入する農産物は記載。
- ★単価設定は、ある程度明確な指標をもって決定！(原価計算と市場の評価のバランスが重要)
- ★生産量と製造量のバランスをとって！(商品1つ当たりの原料使用量)

農林水産物等名 ・新商品名	販売方式	売上高(円)
		[販売数量()×単価(円/)]
トマト	市場流通	4,950,000円 [1800(コンテナ)×2,750(円/コンテナ)] * 1コンテナは10kg
	直売(道の駅等)	800,000円 [500(箱/1kg)×1,600(円/箱)]
	スーパー・卸販売	1,200,000円 [1,000(箱/1kg)×1,200(円/箱)]
露地野菜 (にんじん、キャベツ、レタス)	市場流通	300,000円 [1,500kg)×平均200(円/kg)]
	直売(道の駅等)	175,000円 [500(kg)×平均350(円/kg)]
	スーパー・卸販売	200,000円 [1,000kg)×平均200(円/kg)]
野菜フレッシュジュース	直売	100,000円 [500(本)×200(円/180ml/パック)]
野菜トマトカレーカレー (レトルト)	直売	2,000,000円 [10,000×200((円/220g入箱)]
	スーパー・卸販売	4,500,000円 [30,000×平均150((円/220g入箱)]
ブルーベリー	市場流通	400,000円 [2000(パック/100g)×200(円/パック)]
	摘み取り販売	300,000円 [1000(パック/100g)×300(円/パック)]
	直売	150,000円 [500(パック/100g)×300(円/パック)]
ブルベリーフレッシュジュース	直売	75,000円 [500(本180ml)×150(円/本)]]
ブルーベリースムージー	直売	75,000円 [500(本180ml)×150(円/本)]]
イ:売上高		15,225,000円

新商品開発

→[売上高の増加率] 182.3%=(イ÷ア)×100)

22. 農林漁業及び関連事業の所得

現 状(平成25年3月期)

(単位:円)

ウ:農林漁業及び関連事業の売上高	40,000,000
エ:経営費	32,000,000
オ:所得(ウーエ)	A

雑収入(補助金等に限る。(個人は不要)) B

計

A+B

8,000,000

目 標(平成31年3月期)

(単位:円)

カ:農林漁業及び関連事業の売上高	60,000,000
キ:経営費	45,000,000
ク:所得(カーキ)	A

雑収入(補助金等に限る。(個人は不要)) B

計

A+B

15,000,000

→[所得の増加率]188% $(=(ク÷オ)×100)$

【記載のコツ】 所得金額の計上

経営形態 経営指標	法人経営	個人経営
売 上 高	損益計算書の売上高 (補助金・交付金含む)	青色申告決算書 または収支内訳書
経 営 費	売上原価+販売費・一般管理費	経費 (肥料・農薬・労賃など)
所 得	営業利益	所得金額(専従者控除前)

注) 任意組織で統一経理でない場合は、構成員の合計数字
農林漁業及びその関連事業の関する売上高、経営費、所得

経営安定対策・農の雇用など継続的に補助されるもの

23. (1)実施内容 I

【記載のコツ】 ここがアピールの場所→なるべく具体的に！

1 商品開発の具体化、

2 販売戦略・ルート、

3 栽培方式の改善

★より具体的に チェックされるのは 実現可能性！

★現状との違いを明確に！ いつ、なにをどのようにやるのか！！

① 新商品の開発、生産又は需要の開拓の取組

農場で生産した農産物と連携先の農産物を使用し、新商品「野菜トマトカレー（レトルトパック）をレストランシェフである「野菜ソムリエ〇〇〇〇」の監修のもと、促進事業者・〇〇加工所と連携して開発する。

あわせて、野菜フレッシュジュース、ブルーベリージュース、ブルーベリースムージーを開発し、〇〇直売所および〇〇レストランにて販売展開する。

現状のトマトジュースとあわせて、トータルブランドとして確立するため、ブランドイメージの統一を行う。

現在、試作を行い、現行の顧客への市場調査を展開しているが、さらに平成26年度中に「野菜トマトカレー」の本格試作を行い、市場アンケートやレストランなどでの試食会などを経て商品化を図り、平成28年度から本格的に販売開始。平成27年度春からジュース、スムージーの商品開発を行い、平成27年販売スタート。

また、野菜トマトカレーの販売については、シェフのレストランでの提供のほか、地元のスーパー（〇〇〇〇）、卸販売、〇〇直売所にて販売を行うとともに、インターネット販売を取り入れる。さらに、イベントの開催に加えて、平成28年度には、ブランド化した加工品の贈答用パック商品を作製し、販売拡大を行う。

（加工連携－〇〇〇〇、販売連携－〇〇〇〇・〇〇〇〇）

★ネットワークの構築が重要なため、連携事業者名の明確化

★試作中など、商品化の目処も必要！ やっていることを記載！

24. (1)実施内容 II

② 新たな販売の方式の導入又は販売の方式の改善の取組

既存のブルーベリー摘み取り園に簡易的な直売所を併設し、ブルーベリーのパック販売、ジュース、スムージーの販売を行う。

また、新商品の販売(地元のスーパー、卸販売、直売所)にあわせて、青果販売を展開するとともに、インターネット販売を取り入れる。また、観光会社とマッチングした摘み取り園の集客を図り、直売やジュース販売への誘客を図る。さらにイベントの開催により、販売拡大を行う。
現在の顧客数〇〇〇名→顧客数50%増を目指す。(平成30年度)

新たな販売方法は、農林水産物の販売方法である。加工品は①へ

③ ①又は②の取組を行うために必要な生産の方式の改善の取組

商品開発に伴い、加工に適した品種(〇〇)の生産を行うとともに、さらなる加工品開発のため、バジル・ハーブの栽培に取り組む。

また、遊休農地解消に努め、農地の集約にも取り組み、地域農業の活性化を目指す。

【記載のコツ】

1 商品開発→どんな商品を、どのように開発するか。販売は？

他の商品との違いは？ どんな人にどのシーンで

2 販売戦略・ルート→農林水産物をどのように販売していくか

3 栽培方式の改善→商品開発や販売のための生産面の工夫は！

25. (2)実施計画

(2)実施計画

① 実施体制

責任者 : ●●●●●

新商品の開発・製造 : ●●●●● (商品開発担当)
(促進事業者 ●●加工所と連携)

直売所設置 : ●●●●● (設備担当)

販売促進 : ●●●●● (販売担当)

(※組織図(連携図)を作きましょう！)

6 総合化事業の実施期間

平成27年11月1日～平成31年12月31日

【記載のコツ】

実施期間のスタートは、認定月の翌月の1日 以降

10月認定の場合 最短で 平成27年 11月 1日

終了年月は、開始から3年以上5年未満の会計締め月末！“

12月締めの場合は、11月スタートで 平成31年12月31日

この場合の期間は、4年2月

3月締めの場合は、11月スタートで 平成32年3月31日

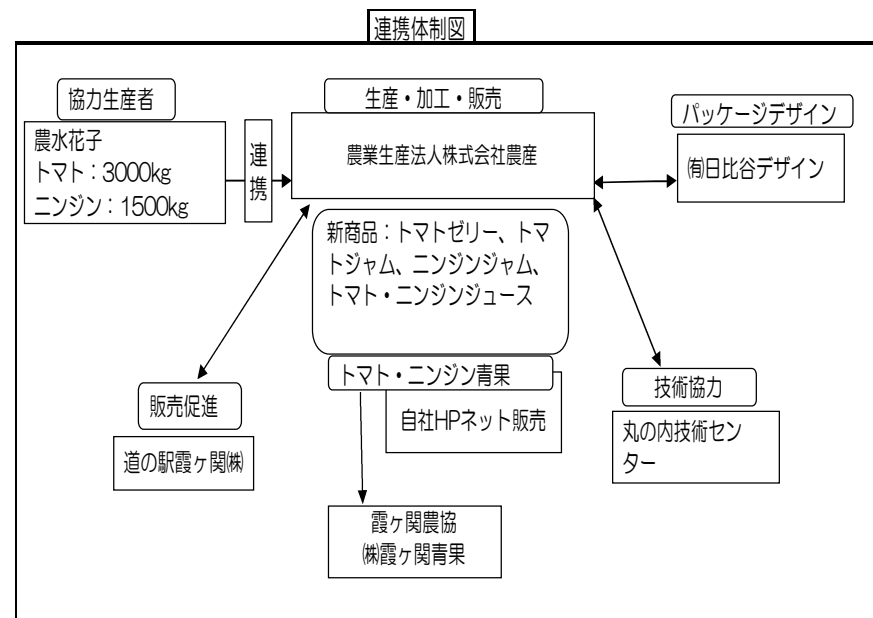
この場合の期間は、4年5月

決算期が10月だと

10月締めでは、平成32年10月31日 で5年

この場合の期間は、5年ちょうど！

注) 決算期の関係で、1ヶ月遅らせて計画を実施する場合、空白の1ヶ月は、事業スタートができないため注意



26. (別表3) 総合化事業を実施するために必要な資金の額及びその調達方法

計画がスタートして1回目の決算期

(別表3) 総合化事業を実施するために必要な資金の額及びその調達方法

【記載のコツ】

資金計画とその調達方法をチェックするもの 計画にのみに関する資金を概算で計上
 ここでのチェックは、実現可能性と、補助金利用予定！

	1年後 (26年12月期)	2年後 (27年12月期)	3年後 (28年12月期)	4年後 (29年12月期)	5年後 (30年12月期)
① 設備投資額			16,113		
② 運転資金額	2,200	2,800	3,000	3,200	3,400
③ 資金調達額合計 (①+ ②)	2,200	2,800	19,113	3,200	3,400
自己資金	2,200	1,600	3,013	3,200	3,400
借入金			8,050		
うち 農業改良資金等					
その他 〇〇銀行			8,050		
補助金等(ハード) (ソフト)		1,200	8,050		
その他					

補助金活用の場合、補助残の融資として農業改良資金は活用できないので注意。

施設整備のための補助金利用

商品開発のためのソフト事業を想定

県単事業等の場合はその他の欄に補助金名を記入し金額を記載する。

27. 参考様式1 (1)総合化事業計画に係る売上計画

【記載のコツ】 注意！！

参考様式は、計画と資金の流れをチェックするもの

大事なことは、計画のストーリーを描いて、必要な資金計画を立てること

ポイント1→いつから販売？＝売上高増加、設備投資＝経営費UP！

～計画の進み具合を描いて、経営費・売上の増減を見よう～

ポイント2→売上原価＝生産・製造原価(材料費・労務費・経費等)

販売費・一般管理費＝役員報酬、販売関係費、家賃・地代等

ポイント3→原価率と粗利益率の計画はしてみよう！

参考様式1

(1)総合化事業計画に係る売上計画

(単位 千円)

	現状 (26年12月期)	1年後 (27年12月期)	2年後 (28年12月期)	3年後 (29年12月期)	4年後 (30年12月期)	5年後 (31年12月期)
①売上高	8,350	9,350	12,500	13,100	14,200	15,225
②売上原価	4,000	4,480	5,760	6,120	6,720	6,940
③売上総利益(①－②)	4,350	4,870	6,740	6,980	7,480	8,285
④販売費及び一般管理費	1,960	2,200	2,800	3,000	3,200	3,400
⑤経営費(②＋④)	5,960	6,680	8,560	9,120	9,920	10,340
⑥所得(①－⑤) (営業利益)	2,390	2,670	3,940	3,980	4,280	4,885

28. 参考様式2 総合化事業計画において導入する施設・機械等詳細

参考様式2 総合化事業計画において導入する施設・機械等詳細

1、施設・機械の整備内容

番号	実施時期	機械・施設等名	規模・能力等	数量	購入予定価格 (千円)	新設・更新	活用資金
1	H29.7	加工・直売所整備	100m ²	1	2,341	新設	補助金
2	//	加工機械一式				新設	補助金
3	//	(機械内訳)					
4	//	加工機械					
5	//	洗浄機器		1	13,772		
6	//	冷蔵庫					
7	//	設置調整					
8							
9							
10							
				合 計	16,113		

【記載のコツ】 注意！！

ハード事業の利用場合は ポイント1→施設整備までのストーリーを描いて！！

商品開発→販売開始→安定販売→設備投資→回収！

ポイント2→費用対効果を算出してみよう！ 生産拡大、雇用増加、売上金額に大きく影響

29. 総合化事業計画進行予定表(原料・新商品スケジュール)

参考様式3

総合化事業計画進行予定表(原料・新商品スケジュール)

(〇〇農場 農水省男)

			現状 (25年12月期)	1年後 (27年12月期)	2年後 (28年12月期)	3年後 (29年12月期)	4年後 (30年12月期)	5年後 (31年12月期)
部門	農産物名	項目	面 積 ・ 原 料 供 給 計 画					
生産部門	トマト	経営規模						
		生産量	20,500kg	22,500kg	23,000kg	24,000kg	25,000kg	25,500kg
		生鮮販売量	20,500kg	22,500kg	23,000kg	24,000kg	25,000kg	25,500kg
		加工向						
		仕入						
	露地野菜 (にんじん・キャベツ・レタス)	経営規模						
		生産量	6,000kg	6,000kg	6,000kg	6,000kg	7,000kg	7,000kg
		生鮮販売量	6,000kg	6,000kg	5,000kg	4,000kg	4,000kg	4,000kg
		加工向		100kg	1,000kg	2,000kg	3,000kg	3,000kg
		仕入						
	ブルーベリー	経営規模						
		生産量	300kg	300kg	450kg	450kg	450kg	450kg
		生鮮販売量	300kg	300kg	350kg	350kg	350kg	350kg
		加工向			100kg	100kg	100kg	100kg
		仕入						

新商品開発・新たな販売方式	新商品名(販売方式)	計 画 進 行 予 定					
	売上高		300,000	600,000	1,000,000	1,200,000	1,200,000
	売上原価		210,000	420,000	700,000	840,000	840,000
	トマト (卸販売)		販売開始				
	売上高			100,000	100,000	200,000	200,000
	売上原価			70,000	70,000	140,000	140,000
	露地野菜(卸販売) (にんじん・キャベツ・レタス)		販売開始				
	売上高			30,000	60,000	90,000	100,000
	売上原価			15,000	30,000	45,000	50,000
	露地野菜フレッシュジュース (にんじん・キャベツ・レタス)		商品開発	販売開始			

原価率を十分検討!