

事業実施計画書の作成に当たっての注意事項（１／２）

令和 5 年10月版

- 事業実施計画書は、事業目的を踏まえ、自らが掲げた目標の実現に向けた取組を記載するものです。
- 目標の実現に向けた取組が明確でなく、実現の可能性が低いと判断される場合には支援できません。
- 今回、選定審査委員会※で不採択と判断された理由をもとに、計画書の作成に当たって注意すべき点を説明します。

※ 採択の可否を判断する外部有識者等からなる委員会

例 1 機械導入費用に対してサービス事業での売上が少ない

e-MAFFでの該当箇所

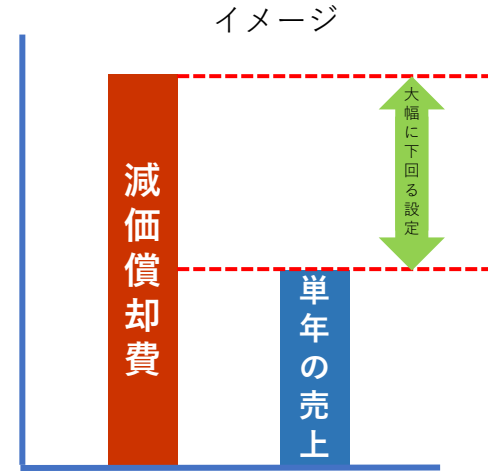
■ 事業計画

事業実施年度の翌々年度におけるサービスに係る売上（見込み額） 必須 i
 千円

ポイント！

サービス事業を継続できるのか（サービス事業がビジネスとして成立するのか）が重要です。

例えば、
審査では、**機械の導入費用とサービスでの売上を比較して判断**します。



※事業の継続性という観点から、価格設定は重要な要素です。

不採択になり得るケース

導入機械	導入費用 (総事業費)	耐用 年数	減価償却費	成果目標年度の サービスの売上見込
ドローン	300万円	7 年	43万円/年	22.5万円/年 (内訳：15名 × 1 ha × 1,500円/10a)
自動走行トラクタ	1,500万円	7 年	214万円/年	90万円/年 (内訳：20名 × 1 ha × 4,500円/10a)

「機械導入費がサービス事業での売上を上回っており、サービス事業の継続の可能性が低い。」と指摘される恐れあり。

例 2 成果目標の根拠の説明が不十分

e-MAFFでの該当箇所

■ 成果目標

提供するサービスを活用する経営体数（自身の営農は含まない）にかかる目標を記載してください。

成果目標の根拠 必須 ⓘ

利用者の増加目標

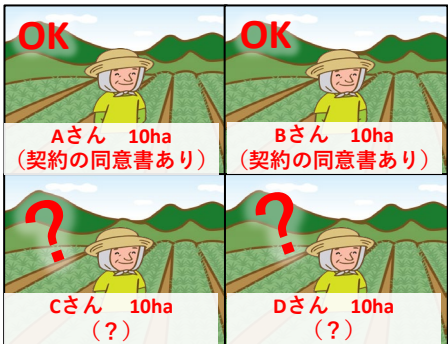
ポイント！

サービス事業を継続できるのか（サービス事業がビジネスとして成立するのか）が重要です。

例えば、

審査では、サービス事業の売上の根拠となる、**サービスの利用者数や対象面積について、確保の方法や契約状況等を踏まえて判断**します。

（例）申請者がサービスの提供先として想定している経営体との調整状況



※C、Dさんとの契約締結に向けた具体的な取組状況についての説明が必要です。
→「自分は農家なので、C、Dさんの同意は得られる見込み」では説明不足です。

不採択になり得るケース

サービス内容	成果目標年度のサービスの売上見込	成果目標の根拠
ドローン防除サービス	20名 × 1 ha × 1,500 円/10a = 30万円	・ JAから20名の散布作業を受託する予定としている。 ※説明資料の添付なし
収穫代行サービス	15名 × 1 ha × 4,500 円/10a = 67.5万円	・ 5名からは口頭で了解を得ており、更に口コミで10名程度は拡大可能と考えている。 ※説明資料の添付なし

「JAとの調整状況の説明が無いため、受託できるのか不明。」と指摘される恐れあり。
そのため、**契約に向けてどのような調整を行っているのか具体的に説明できる資料（可能であれば同意書）の添付を検討しましょう。**

「それぞれどの程度の調整が行われているのかの説明が無いため、本当に契約ができるのか判断できない。」と指摘される恐れあり。
そのため、**5名の利用意向が確認できる資料や、残り10名の契約に向けた具体的な取組状況を説明できる資料（アンケート結果等、利用意向のわかるもの）の添付を検討しましょう。**