

記入例

第15回 SOHOしずおかビジネスプランコンテスト ビジネスプラン応募シート

いずれかに○印をつけてください。

事務局から、ヒアリング日程等のご連絡や、問い合わせをすることがあります。連絡の取れる電話番号・メールアドレス等をお書きください

応募部門 (○をつけて下さい)	学生部門
	一般部門 (起業創業部門)
	一般部門 (新事業部門)

フリガナ		性別	生年月日 昭・平 年 月 日 (満 才)
氏名 (代表者)		男・女	フリガナ 勤務先又は学校名
TEL	() -		所属・役職/学部・学年
FAX	() -		★応募するビジネスプランについて <input type="checkbox"/> 事業として着手している ※既に創業されている方は創業時期 (年 月) <input type="checkbox"/> 着手していない (事業化時期 年 月頃予定) <input type="checkbox"/> アイディア段階である
E-MAIL			
住所	〒 -		
メンバー	※複数名でプランを提出する場合		★ビジネスプランコンテストをどのように知りましたか。 <input type="checkbox"/> チラシ <input type="checkbox"/> ポスター <input type="checkbox"/> ホームページ (団体名:) <input type="checkbox"/> メールマガジン (発行元:) <input type="checkbox"/> 新聞 (新聞名:) <input type="checkbox"/> SOHO しずおか関係者 <input type="checkbox"/> B-nest 関係者 <input type="checkbox"/> その他の産業支援機関関係者 <input type="checkbox"/> 学校関係者 <input type="checkbox"/> 知り合いから <input type="checkbox"/> その他 ()
フリガナ			
氏名			
フリガナ			
氏名			
フリガナ			
氏名			

該当する項目に✓を入れてください。

プラン名：アグリーマン養成スクール

ビジネスプランのいわば「顔」です。
内容を表しつつ、ご自分のセンスを遺憾なく発揮できる名前を付けてください！

1. 事業の動機

①ニーズ、ターゲット顧客に関して

〔事業の前提となるニーズの有無、またターゲットとしている顧客は誰か、地域、ターゲット市場の規模、市場の将来性等を踏まえてご記入ください。〕

※必須ではありませんが想定されるターゲットへのアンケートや、既存・類似業種の分析やヒアリング等があるとベターです。

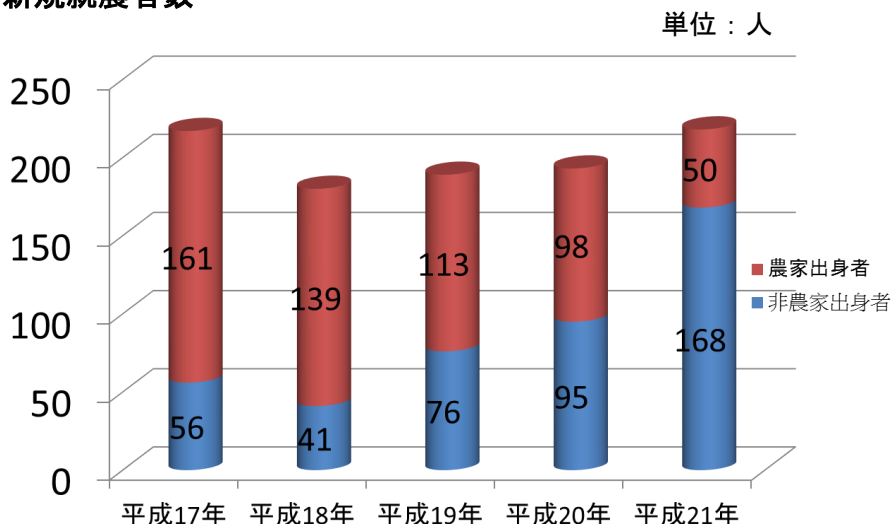
(1) 静岡県内の耕作放棄地率



平成 22 年度は 20.3% で全国平均 10.6% の約 2 倍、全国第 6 位。

耕作放棄地の面積は 12,495 ヘクタール、東京ドーム約 265 個分となっており、耕作放棄地率は増加傾向にある（静岡県 HP より）。

(2) 静岡県内の新規就農者数



平成 21 年度の新規就農者は 218 人（うち農家出身者 50 人、非農家出身者 168 人）。

非農家出身の新規就農者の割合は以下の様に、年々増加傾向にある。

平成 18 年度 22.8% ⇒ 平成 19 年度 40.2% ⇒ 平成 20 年度 49.2% ⇒ 平成 21 年度 77.1%

【当社ビジネスのターゲット顧客】

上記 (1), (2) を踏まえて当社のビジネスのターゲット顧客を以下のように設定します。

- ① 定年後に農業をしたいと考えている中高年世帯
- ② 小さな子供がいる 30 代の子育て世帯

②ビジネスモデルの理念・ビジョンについて

[本プランのコンセプト、目的を箇条書きでご記入ください。またなぜ考案したのか、その想いをご記入ください。]

(1)本プランのコンセプト

「サラリーマン家庭に生まれた人で、休日を使い農産物を栽培する人をサポートする」

農業への関心が高まり、非農家出身の就農者が増えております。しかし、現行の法律では原則、農家出身者は農地を所有できますが、非農家出身者は農地の所有はもちろんのこと、借りることもできません。

当社では、非農家出身者に対して「休日を使って農産物を栽培する仕組み」を提供し、サラリーマンをしながら農業に関する知識・技術を学んで頂きます。そして就農コンサルティングを通じて、サラリーマンから**「アグリーマン（農業経営者）」**になるサポートを行います。

※「アグリーマン」とは？

体験農園を通じて、農業に関心を持った人、就農者、農業経営者になった人
あるいは、非農家出身者から農業経営者になった人

(2)起業の理由

私の実家は養鶏場を経営しており、幼少期から農業という職業が身近なものとして存在していました。そんな環境の中で、近隣の農家が高齢化を理由に農業を辞め、その土地が耕作放棄地になる事態を何件も見てきました。

実際に静岡県内の耕作放棄地は年々増えており、平成22年の調査では12,495ha（東京ドーム約265個分）という莫大な面積が耕作放棄地となり社会問題となっています。

今回、農場を開設する静波農場も耕作放棄地となっており、放棄地改善のお役に立てればと思いその土地での開設を決めました。

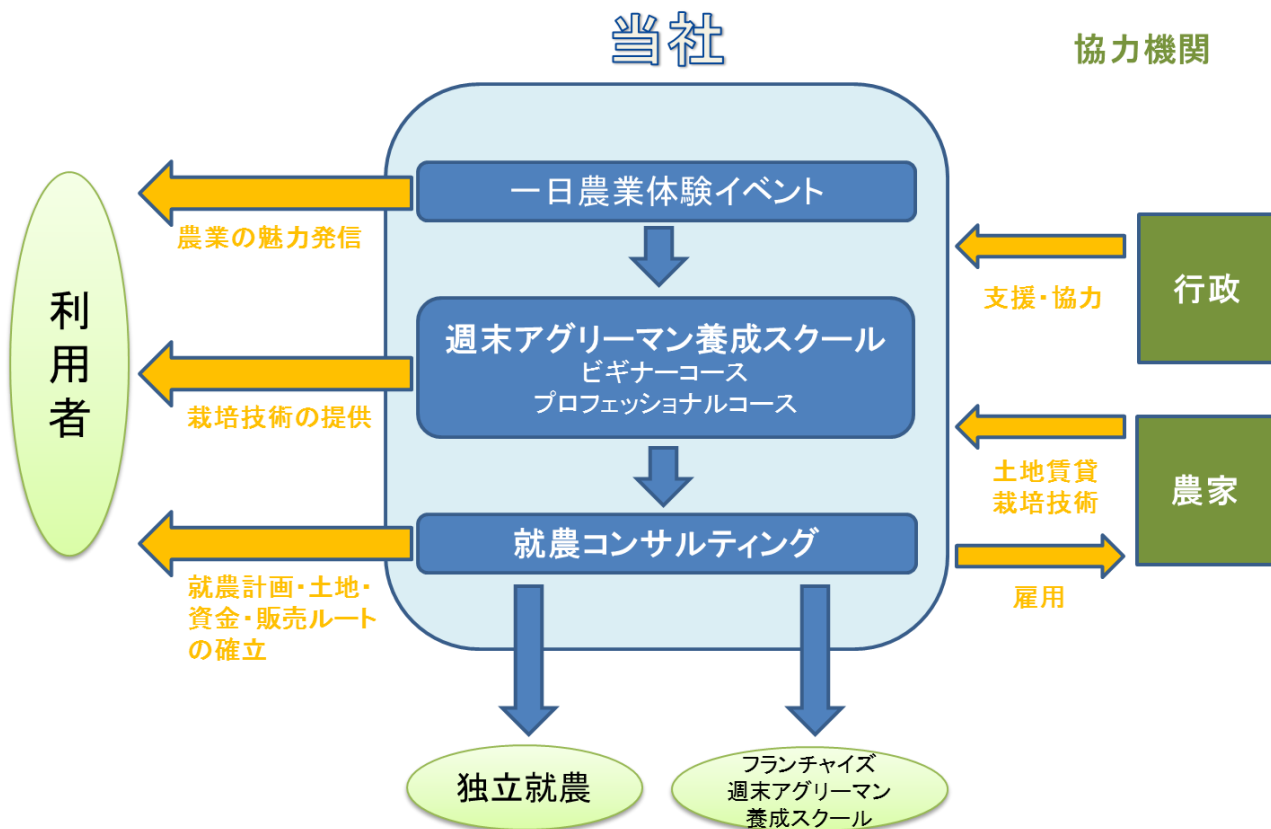
(3)経営理念

- ・ 農業者が持続的な経営ができ、かつ社会に貢献できる仕組みを創ります。
- ・ 農業者が自己の職業に誇りを持ち、農業経営者が活躍する世の中を創ります。

2. 商品・サービスのセールスポイント

①ビジネスモデル概要（図）について

[どのような製品、サービス、技術を、どのような方法で提供するか説明してください。できるだけ図や表を使用するなど、わかりやすくご記入ください。]



「誰に」「何を」「どうやって」

誰に何をどう売ってお金を儲けるのか？

概略を簡潔に表現してください。

(図・数値・文章など使うとわかりやすくなります)

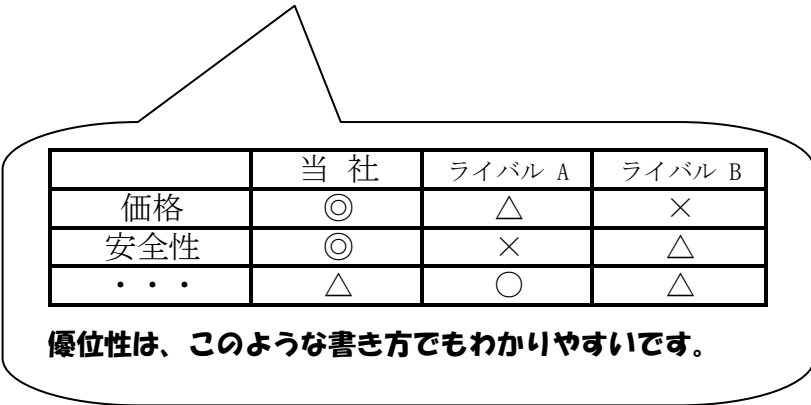
②ビジネスモデルを下記項目に従い具体的にご記入ください。(箇条書きで簡潔に)

[1] 取扱い商品・サービスの内容とセールスポイント

[競合他社と比較して差別化できるセールスポイントについてもご記入ください。]

以下のように当社の運営する体験農園は、市民農園に比べ違いがあります。

	価格	講習会、指導	資材の準備
体験農園	年間 60,000 円	あり	あり
市民農園	年間 10,000 円	なし	なし



	当 社	ライバル A	ライバル B
価格	◎	△	×
安全性	◎	×	△
...	△	○	△

優位性は、このような書き方でもわかりやすいです。

[2] 商品の品揃えと価格について

市民農園とは違い、農業の体験（土作り、植付、栽培管理、収穫、楽しいイベント）をして頂く場です。自然の働きを活かした有機野菜作りをゼロからご指導します。

- ・ 農産物は持ち帰りする事ができ、野菜本来の味を堪能できます。
- ・ 農機具や肥料等は全て用意されているので手ぶらで来園できます！
- ・ 体験農園の利用料金は、年間6万円とします。

[3] 商品の販売チャネルや店舗位置について

- ・ 住宅街に隣接する農地
- ・ 2000 m²超の農地
- ・ 20 台以上の駐車場確保

[4] 商品の販売促進策について

- ・ 折込新聞
- ・ フリーペーパー
- ・ ホームページ、SNS
- ・ 公民館、市役所などに配布
- ・ 藤枝市内の幼稚園、保育園、小学校に配布
- ・ 口コミ、紹介

[5] 商品の仕入・製造について

3. 経営資源と経営課題

①申請者のプロフィール

[職歴・経験・資格・事業を起こしたい理由などを簡潔にご記入ください。]

養鶏場の次男として生まれる。

2009年 株式会社〇〇・・・IT関連の営業を3年間経験し1年目新人賞・3年目営業成績1位を獲得

2010年 〇〇大学大学院中小企業診断士養成コース入学・・・2012年4月中小企業診断士取得

2012年5月～12月・・・農林大学校にて研修

【事業を起こしたい理由】

私は農地が余っていて、農業をやりたい人がいるのに、耕作放棄地は増え続けているという事に疑問を感じました。原因の一つとして農地は農地法によって農家でないと借りられないという事にあると考えています。通常、非農家出身者が就農する場合は、農家で1年以上の研修を行い農業技術の習得をしなければなりません。そのために、会社を辞めていきなり農家の下で研修することは大きなリスクがあります。その他にも非農家出身者の就農には販売先の確保・資金の調達など様々な問題があり、農家になるためには高いハードルがあります。

そこで自分自身が新規就農した経験と中小企業診断士のスキルを活かし、平日は働きながら週末だけ農業の体験ができ、さらには就農のサポートができる体験農園を開設しようと決意しました。

今回のビジネスプランの実現可能性を示す項目でもあります。

「私にはこんな経験がある！こんな資格がある！」

「こういう問題意識の下にプランを考えた。」

「私はこのプランを実現して世の中を変えたい！困っている人を助けたい！」

「実現に当たって、こんな人がバックアップしてくれる！」などお書きください。

※ 実際の創業の際には、家族の協力具合も重要な要件です。

②店舗・工場・設備などの確保について

農場は、静波、藤枝、沼津にすでに確保済み。

③経営課題と対処方策

[創業前と軌道にのる前に分けてご記入ください。]

■創業前：体験農園の集客不足

■改善策：農産物の販売で、
集客不足による収益低下を補う。

■軌道に乗る前：安定した収益を確保する事

■改善策：体験農園の売上比率を上げる。
NPO 法人全国農業体験農園協会の調査によれば
体験農園の解約率は10%未満のため、
一度契約すれば安定的な収益の確保が見込める。

事業は順風満帆に行くとは限りません。

事前に、現状の課題・問題点、将来起こりうるリスク・問題などの棚卸しを行い、

① 問題が起こるとしたら何か？

② 起こってしまった場合どう対処・解決したらよいか？

などを考えることにより、素早く立て直すことが可能です。

問題が起こってから対処法を考えていると、対応が後手に回ってしまう可能性があります。

④資金計画

(単位：千円)

必要な資金	金額	資金使途	資金調達	金額	調達先
設備資金	5,000	店舗・備品 車両等	自己資金	5,000	
			金融機関借入	5,000	日本政策 金融公庫
運転資金	5,000	仕入・ 経費支払等	親族、知人 等からの借入		
合計	10,000		合計	10,000	

金額欄の数字は、左揃えで記入してください。

このビジネスプランを開始するにあたって、

- ・必要となるお金はいくら？
- ・そのお金をどう工面するのか？・・・考えてみてください。

プランの数字への落とし込みは、不確定要素も多く難しい作業かもしれませんが、
プランをより現実に近づけるための一歩です。

- ① 資金調達及び必要な資金の合計額は一致します。
- ② 導入資金の現実性（借入は可能か？等）も検討しましょう。

4. 地域の活性化

[あなたの考える事業によって地域にもたらされる影響や効果など、地域活性化の側面についてご記入ください。]

静岡県内の耕作放棄地率は20.3%で、全国平均10.6%の約2倍、全国第6位の水準です。全国的にみても、静岡県内の耕作放棄地率は高く社会問題となっております。

当社では、農家が自分自身では耕すことができなくても、地域の住民に利用してもらう事で耕作放棄地の問題を解消する手助けを行います。将来的には、利用者の中から農業経営者を創出していく事も担っていきたいと考えています。

5. 利益計画

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目
売上高 ①	3,020	10,760	20,280
売上原価(仕入額等) ②	604	2,152	4,056
経費 ③	3,100	8,400	15,300
(内訳) 人件費	1,500	5,500	11,000
賃料・共益費	400	400	500
光熱費	100	200	300
設備投資費	1,000	2,000	3,000
広告宣伝費	100	300	500
支払利息等	0	0	0
差引利益 ①-②-③	▲684	208	924

【算定根拠】についてもご記入ください

(単位：円)

1年目	日数	人数	単価	売上
農産物売上高	-	-	-	1,620,000
一日収穫体験	20	10	1,500	300,000
静波農コン	4	50	4,000	800,000
ビギナーコース		20	15,000	300,000
合計	-	-	-	3,020,000
2年目	日数	人数	単価	売上
農産物売上高	-	-	-	1,880,000
一日収穫体験	48	20	1,500	1,440,000
静波農コン	6	60	4,000	1,440,000
ビギナーコース	1	100	60,000	6,000,000
合計				10,760,000
3年目	日数	人数	単価	売上
農産物売上高	-	-	-	3,000,000
一日収穫体験	48	20	1,500	1,440,000
静波農コン	6	60	4,000	1,440,000
ビギナーコース	-	200	60,000	12,000,000
プロフェッショナルコース		10	240,000	2,400,000
合計				20,280,000

持続性・発展性(採算・時代のニーズ、市場性等)を考慮して、利益計画を作成してください。

売上高(例)

一杯300円のコーヒーを販売
席数30の喫茶店で1日200人の来店客
月に20日店を開くと、1年での売上は?

売上原価

一杯あたりの仕入れ値
コーヒー豆・砂糖・ミルク等×必要杯数

経費

人件費— 給料等でかかるお金はいくら?

賃料・共益費— 喫茶店の家賃はいくら?

光熱費— 電気代は?

支払利息— 借入に伴い支払う利息は?

売上高-売上原価-経費=利益(儲け)

項目は必要に応じて変更して結構です。

※尚、資金計画にて、借入金がある場合はこの差引利益からの元金返済となります。借入金の返済金額に足りていますか?