

# 事業計画書

株式会社  
代表取締役



(1) 事業類型  
■ 中小企業 (通常枠)

(2) 補助事業計画名  
農産物をフル活用した鮮度、旨味を追求した生産方式と積極的な6次産業化に向けた取組み

本事業で取り組む対象分野となる事業 (日本標準産業分類、中分類ベース)	コード	01	中分類 項目名	農業
--	-----	----	------------	----

(3) 事業計画書の概要

本計画は、対象経費として挙げる「カルの粉碎機」を導入することで「良質な肥料」の生成、使用によって鮮度、旨味が非常に優れた作物を生産し、協生農法を用いて作物自体の生産量、生産性の向上を図るものです。

その後、就労支援や耕作放棄地の有効活用等、社会貢献活動にも従事した農業全般のコンサルティングも行っています。現状、コロナ危機対応を含め、借入枠は限度額目前となっておりますが、SDGsに対応した新技術の開発、もしくは顧客獲得のために、資金確保が不可欠です。よって、諸般の費用についての補助申請をするものです。弊社のような中小企業が主体となって新しい取り組みを始める先駆けを担い、周辺企業や地域経済の救済基盤となることができればと、本計画を実施するに至りました。収益性と独自性を両立させた事業体として、社会貢献活動に取り組む所存です。

## 本事業で取得する主な機械装置等の名称

建物の事業用途又は機械装置等の名称・型番	取得予定価格 (税抜き)	建設又は設置等を行う事業実施場所
カルの粉碎機 CHIPSTAR KSC1303B	¥7,330,400	本事業所内
大型堆肥散布作業機 マニアスプレッド DH7000G	¥2,639,780	

## 【基本情報】

法人番号		
商号又は名称		
法人代表者		
本社所在地		
資本金	従業員数	創業・設立日 (西暦)
主 類		農業
電		
補助事業の主たる事業実施場所		
■ 本社所在		
所在地：三		
事業所名：		

# その1. 具体的取組内容

## (1) 対象事業の背景と内容

### ① 既存事業の特色・強み

#### (ア) 既存事業の概要

当社は三重県度会郡玉城町で2017年に法人を設立、米・麦・露地野菜の栽培しており、新技術導入と設備投資により品質・収量をあげてきました。販売先は農協および米問屋への卸し、および知人の紹介による一般消費者となります。



#### (イ) 経営理念 経営ビジョン (創業経緯 事業目的、将来の目標等)

生産は充実した設備やデータ収集、解析によりハイレベルでの環境制御を実施し、周年出荷で都心部の市場へ出荷し、イベントや歓送迎会、冠婚葬祭などの需要期に向け高品質なものを供給できるよう日々尽力している。



#### (ウ) SWOT分析

		強み	弱み
内部環境	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 将来的な方針が前向き</li> <li>■ <b>自社管理の耕作面積地が9万坪と広大である</b></li> <li>■ 機械化、新品種への意欲的な取り組み</li> <li>■ 革新的なスキーム（協生農法）の活用が可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ネット部門が弱い</li> <li>■ 有事の際対応が難しい</li> <li>■ 伝染病などに大きな影響を受ける</li> <li>■ <b>広大な耕作面積を有効活用できる労働面の整備が不十分</b></li> </ul>
	【向上のために】	協生農法のスキームを、大手飲食チェーンの様な汎用性と拡張性の確立したマニュアルに落とし込み、今後の事業拡大へつなげる。	【解決策の提議】 非対面式の販路(ネット販売)を取り入れ感染症対策にも努める、また積極的に外部の専門家にアウトソーシングする。
外部環境	機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 今後企業の参入する可能性が低い。</li> <li>■ 視察の受け入れにより知名度が高い。</li> <li>■ パイオニアとしての地位を確立することで新たなビジネスチャンスが見込める。</li> </ul>	脅威
	【逃さない準備】	提携企業と円滑な連携をとるため、部門毎に適切な業務分担の振り分けと責任者の配置、各担当者の技能向上の教育を実施する。	【講じる対策】 価格競争に負けない基盤づくりを構築し、有事に備えた人員の確保や保障、商品保管などの対応について社内整備を心がけておく。

### ② 対象事業の動機ときっかけ

当社の解決すべき事業課題：① 広大な耕作面積を持て余している

② 膨大な作物の廃棄ロス

③ コロナ禍で伸び悩む市場を想定した新たな販路の開拓



### ③対象事業の目的と効果(製品・サービスの開発内容、開発の目的、開発目標と効果等)

本事業の取組内容について

#### 事業コンセプト

##### 協生農法による収穫量の拡大



協生農法の生産性は、伊勢農園において4年間、出荷された野菜類について、一反あたりの収益/維持コスト比で慣行農法の約5倍の実績がある。



##### カルイの粉砕機を使用した「良質な肥料」の生成



細目スクリーンより竹の粉状粉砕も可能。竹粉は、袋等で密封することで乳酸発酵し簡単に良質の稚肥を作ることが可能となる。

- 持続可能な農業と農産物をフル活用し、新たな取り組みによる積極的な6次産業化に向けた生産。
- 今まで廃棄されていた農作物が新たな商品に代わる。

### ④ 対象事業の課題と解決策

(製品・サービスの開発の課題、方法、機械装置の仕様・用途、必要性等)

事業期間内に投資する機械装置等の型番、取得時期や技術の導入時期について詳細なスケジュール

事業基盤を構築する段階で(1)サービスの低価格化、(2)効率的な販売チャンネルの整備、(3)ターゲットを絞ることが重要であると考えます。そのため(1)を実現させる生産方式の導入に対しての設備投資を行い、具体的には既存事業の体制を維持し、既存の(B to C)の販路から(B to B)に対してサービス提供を行うための設備投資(マルイの粉砕機)を導入し、生産性の向上を図る予定です。

事業実施とともに、段階的に新規雇用を行い、持続可能な業務体制を構築する予定です。

良質な肥料の作成による革新的な品質の向上：

#### ■ カルイ CHIPSTAR KSC1303B

従来の粉砕機、ボールミル型に比べ10倍の粉砕力、また乾式工法にすることで処理時間が大幅に短縮されメカニカルロッキングは新機能性材料の創造も期待される粉砕機です。

特長：乾燥工程が不要でコストダウン・粉体の表面改質や活性化を促進 不活性ガス雰囲気下での処理が可能。

労働面の解決(生産工程に不可欠となる効率的な堆肥巻き作業)として：

#### ■ 大型堆肥散布作業機 マニアスプレッド DH7000G

床コンベアチェーンの駆動スプロケット歯数が6枚から8枚に増えたことで、チェーンの摩耗が低減。これにより堆肥のまき始めとまき終わりの作業を格段に効率化。美しく均平に整地します。

ネット販売にかかる手続きや事務作業等については、外部専門家等を適宜活用することで、効率的な業務運営を行います。

本計画による取組内容と取得設備は、最小限のリソースで効率的な生産を可能にするスキームであると判断しており、これらに**対処する事が事業実現の道筋となります。**

工程	2022年					2023年			
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
生産		■	■	■	■	■	■	■	■
人材募集		■	■	■	■	■	■	■	■
研修						■	■	■	■
土地整備			■	■	■	■	■	■	■
種まき、果樹定植、苗作り			■	■	■	■	■	■	■
収穫						■	■	■	■
販売				■	■	■	■	■	■
インターネットでの販売準備						■	■	■	■
販売先の確保	■	■	■	■	■	■	■	■	■
その他、補足作業					■	■	■	■	■
苗、木の購入		■	■	■	■	■	■	■	■
必要備品の購入		■	■	■	■	■	■	■	■
機材の購入			■	■	■	■	■	■	■



## (2) 技術面の特色と優位性

### ① 技術・ノウハウの特色(技術・製品・サービスの革新性)



#### ■粉砕機：

高性能な粉砕機能により、剪定枝や廃棄していたB級作物を用いて良質な肥料を生成することが可能。これにより、**サステナブルかつ廃棄ロス最小化のビジネスモデルを構築**する。

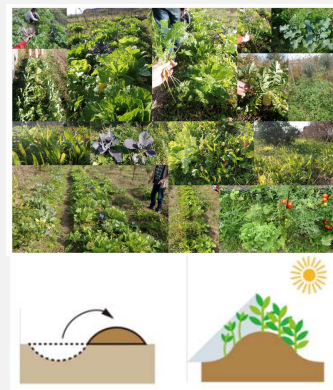
※カルイ CHIPSTAR KSC1303B

粉砕試験粉砕試験にて約60分で500kgの混合物破砕が可能。入替時間を考えても1日8時間で3500kgの処理が可能（22日稼働で75 t/月）となる。

#### ■協生農法：

Sonyが2016年に論文を公表した農法で効率的・立体的に空間を活用し、生産性の向上が証明されており、長期間コンスタントに多種の収穫が得られるような、植生の配置、管理を行う。

当社は現在大規模な耕作地を有効活用できおらず、この方式を導入する事で**極めて高い農作業の効率化を図ることが可能**。



### 「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」要件へのあてはめについて

1) 誰に	(1) 新規顧客層への展開： 健康意識が高い、また今まで対応野菜嫌いだった顧客層へ
2) 何を	(3) 独自性・独創性の発揮： 本書の要件通り、新しい付加価値商品「良質な肥料の生成、使用によって鮮度、旨味が非常に優れた作物」を提供する
3) どのように	(6) 価値や品質の見える化： 顧客ごとのニーズにあったサービスを展開、「安心感が持てる仕事」が当社の売り

### ②革新性、優位性、差別化要素(既存事業との違い・革新性、類似製品・サービスとの差別化 優位性)

#### (ア) 想定顧客とターゲット

環境意識やSDGsの意識が強い消費者、飲食サービス提供者を想定する

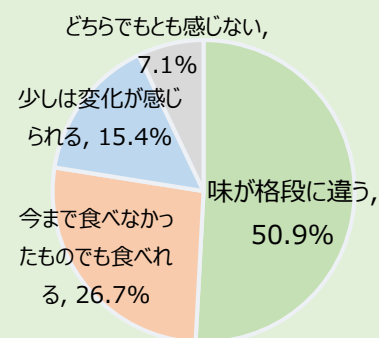
- 環境意識やSDGsへの意識が高い層
- 廃棄物削減への意識が高い層
- オーガニック商品を購入したい層
- 地産地消を推進したい層

※活動予定エリアの三重県度会郡周辺では、農業に本計画の粉砕機を用いた肥料を使っている競合は少なく、**独自性があります**。また、協生農業についても新しい技術であるため、実践例は少ない。

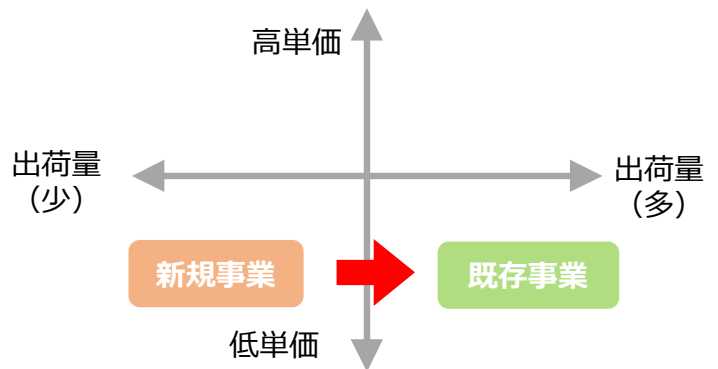
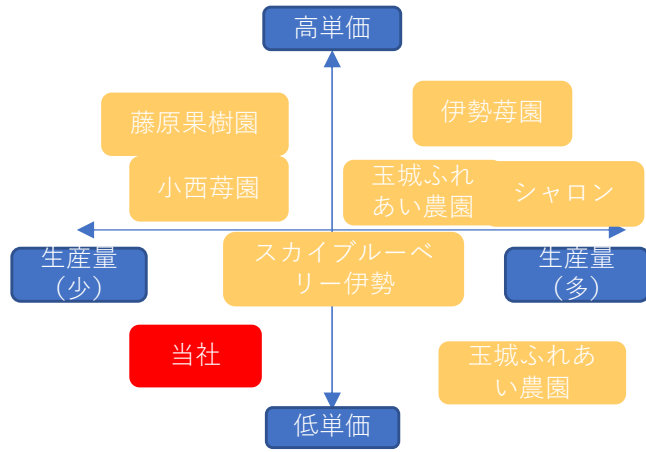
一方、右図は商圏である三重県南東部、伊勢市、度会町界隈の保育園5つ、本書で挙げるカルイの粉砕機で生成した肥料を使用した農作物（きゅうり、レタス、キャベツ、ピーマン）を延べ150名に試食いただき、実施したアンケート調査の結果ですが、**今まで野菜嫌いだった子供が本製品を活用し生産した野菜を食べ、「これなら食べれる」という声が見てとれる結果となりました**。

当社の商圏である三重県南東部において、**自家製の有機肥料を用いた栽培を利用している例は少ない**。一方で、消費者ニーズについての調査によると、**健康意識は高まっており、特に当社の生産する有機野菜や質の高い農作物についてのニーズは高い**ことが分かる。

そこで、本事業の取り組みをアピールすることで、消費者のニーズに合致した商品を提供できると考える。



## (イ) ポジショニング戦略



既存事業は差別化が難しく低単価となっているため、**新規事業では協生農法により生産性を高めるとともに、粉碎機を活用して生産する良質な肥料による品質向上を実現し、高単価を目指す。**同時に、**廃棄ロスの最小化によるサステナブルな農業をアピールすることで差別化を行う。**

## (ウ) 商圏の競合他社の動向

当社の商圏である三重県南東部においては、農業従事者は減少傾向にある。この結果、耕作放棄地が5年で8%以上減となっている。一方で、三重県/当エリアの人口変動は上昇傾向となっている。このため、農産物の需要を満たすためには生産性の向上が不可欠となっている。

また、化学肥料を使用しないオーガニック農作物への需要は高いが、周辺エリアで粉碎機を用いた肥料を生産・使用している例は少ない。

### 伊勢市内のオーガニック食品(サプリメント)の市場の状況 (取り扱い店舗)

No.	販売店名	店舗数	店舗形態
1	イオンタウン伊勢ララパーク	1	ショッピングモール
2	伊勢みそのショッピングセンター	1	ショッピングモール
3	ミタス伊勢	1	ショッピングモール
4	ウエルシア	11	ドラッグストア
5	ココカラファイン	8	ドラッグストア
6	スギ薬局	6	ドラッグストア
7	ぎゅーとら	4	大型スーパー
8	ミタス伊勢	1	大型スーパー
9	ドン・キホーテ	2	大型スーパー

当園が加工食品市場に参入した場合での、伊勢市内の主要販売店としては、大型ショッピングモール、ドラッグストア、大型スーパーが候補となる。

特に加工食品の候補の一つ“サプリメント”の場合、ドラッグストア系列での扱いが主流である。伊勢市内には大手ドラッグストアチェーン店であるウエルシア、ココカラファイン、スギ薬局の店舗が数多く進出しており、近年のオーガニック食品の市場の伸びを鑑み、これらのチェーン店への販路確保により事業拡大を見込むことが可能である。

## 事業化に至った際の他社生産工程との比較

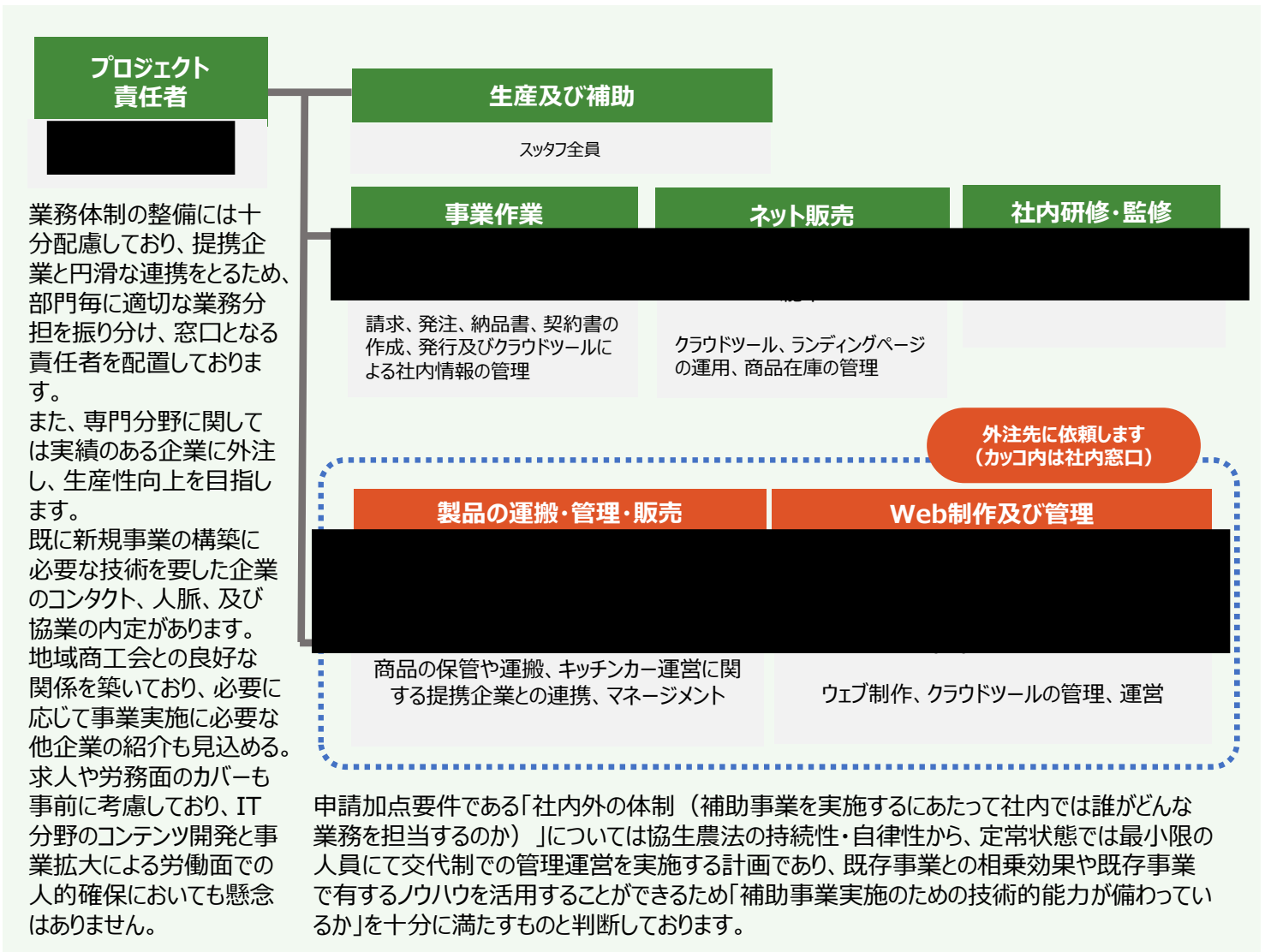
商品比較	品質面	原料の確保	汎用性	社会性
他社との差別化、優位性のある点	良質な肥料の活用によって食物本来の成分、メリットを余すことなく抽出、提供できる	当協生農法で多産性が向上することにより、社の広大な耕作地を有効利用する事が可能	廃棄ロスとなっていた作物を商品化できれば、販売計画の多面化、大幅な見直しが可能となる	生産工程を簡略化する事、販売機会を増やす事で雇用創出に繋がり、兼ねては地域経済波及に寄与
当社	◎	◎	◎	◎
一般的な食品管理会社	△	×	×	×
大手	△	○	△	△

自社の独自性を活かせる点	他社との差別化と優位性の確立	シナジー効果
<ul style="list-style-type: none"> <li>協生農法を取り入れることで、農作業のプロセスを簡素化することができ、限られたリソースを有効活用し、生産性を向上することができる。</li> <li>粉碎機の活用により、従来廃棄していた農作物を、肥料として再生利用することができる。</li> <li>協生農法という革新的な農業スキームと粉碎機という新しい視点での機械化をいち早く取り入れる等、柔軟な経営体制を有している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>上記の通り、粉碎機を用いた肥料の生産を行っている企業は周辺地域には見当たらず、<b>オーガニック農作物、サステナブルな農業として、差別化</b>することが可能。</li> <li>農作物の<b>品質面でも、味や匂いを良くすることがアンケート調査の結果にも表れており、他の商品との比較において優位性</b>が認められる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>本事業で導入する粉碎機を用いた良質な肥料の作成は、既存の農業に活用することで、味や匂いの向上等、農作物の高品質化に貢献</b>することが指摘されており、既存事業との高いシナジー効果が認められる。</li> <li>商品の販路についても、既存事業からのネットワークを活用することができる。</li> <li>オーガニック作物への消費者ニーズとSDGsや廃棄ロス削減に対する社会的ニーズが一致し易く、大きなシナジー効果が見込める。</li> </ul>

### ③開発実施体制、技術力

#### 1) 社内体制について

機能	部門担当 (窓口)	事業に関する具体的な役割、経験、知識
経営管理	社長	会社全体の運営、管理
生産補助	生産部長	生産工程のマニュアルの作成、管理、更新
事務作業	事務部長	請求、発注、納品書、契約書の作成、発行及びクラウドツールによる社内情報の管理
ネット販売	ネット販売部長	クラウドツール、ランディングページの運用、商品在庫の管理
障害者雇用に関するマネージメント	人事部長	就労者のサポート、対外企業との対応
製品の運搬及び管理、販売	物流部長	商品の保管や運搬、提携企業（キッチンカー運営）との連携、マネージメント
Web制作及び管理	IT部長	ウェブ制作、クラウドツールの管理、運営



#### 2) 経営課題と対策

課題	対策
労働力不足	協生農法を採用することで、持続的な耕地を維持し、農作業にかかる工数を簡素化することができる。また、本事業の実施により収益基盤が安定した際には、新規雇用・人材育成をおこない、事業規模拡大の基盤を確保する予定。
成功モデルが未確立	協生農法を用いた成功事例はまだ確立していないため、実値検証やマニュアルの構築に注力する。特に、問題発生から解決を前提とした業務フローを組み、トラブルシューティングに努める。
インターネット部門の業務への順応	本事業の実施当初は、積極的に専門業務をアウトソーシングするとともに、事業体内へのノウハウ蓄積を進め、段階的に事業体内での対応体制を構築する。
食品残渣など肥料の原料になる素材の確保	提携するリサイクル企業と情報共有を行っており、当社にて活用できる素材については提供を受ける協力体制について、先方より内諾を取得済み。

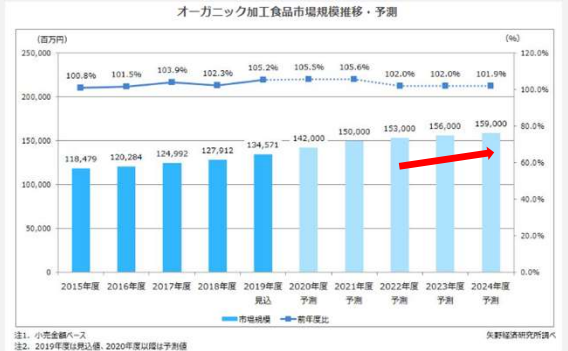


# その2.将来の展望

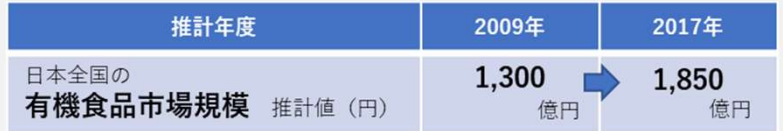
## ① 本事業の成果が寄与すると想定する具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等について

### 市場規模及び市場傾向

国内のオーガニック加工食品市場は、**2019年度市場規模を1,345億7,100万円**と見込まれている。(2020年矢野経済研究所調べ) 2017年度頃からオーガニック・自然食品専門店の店舗数が増加していることに加えて、**一般のスーパーでもオーガニック食品(農産物・加工食品)の取り扱いが増えており、売場面積全体が拡大している**ことも寄与している。2020年度から2024年度までのCAGR2.9%で今後も拡大が続くと予測されている。



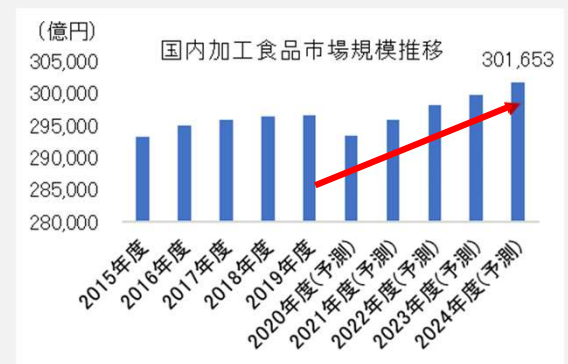
また、日本の有機食品売上は2009年から2017年までの**8年で約4割拡大**しており、国内外の需要は伸びている。(農水省)



※ 2009年は、IFOAM ジャパン/オーガニックマーケットリサーチプロジェクトによる推計を、2017年は、農林水産省「有機食品マーケットに関する調査」による推計をもとに、農業環境対策 課作成

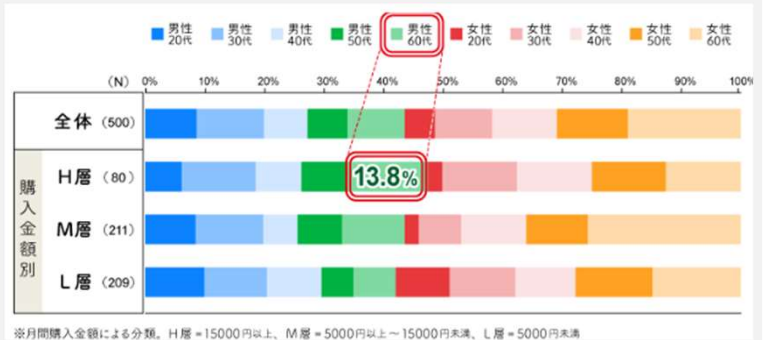
### 顧客ニーズ

2020年の矢野経済研究所の調査によると国内の加工食品の市場規模は、**女性の社会進出の拡大や高齢化および高齢世帯の増加**を背景として、調理の簡便化や時短化ニーズが高まることで、堅調に推移している。また、中長期的には高齢化社会の進行や少人数世帯の増加により、**健康食品市場や高齢者対応食品市場**が拡大するとともに、**個食タイプの商品群が伸長し、調理の簡便化志向が強まる**中で調理食品市場などが堅調に推移する見通しとなっており、**2024年度の国内加工食品市場は、メーカー出荷金額ベースで30兆1,653億円**になると予測されている。



出典：矢野経済研究所「国内加工食品市場に関する調査を実施」より作成 [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/2527](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2527)

さらに、2016年に発行された『オーガニック白書』(電通CDC)によれば、オーガニック食品の購入者層は、**60代女性12.5%**を上回り、**60代男性が13.8%**と最も多い。「健康のため」83.4%、「食の安全」76.0%などを求める動機によるものという結果が示すとおり、高齢化社会でのニーズの高さは明らかである。



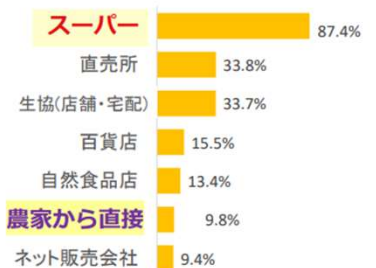
### 商圏での顧客の絞り込み

三重県では令和3年3月より「みえフードイノベーションプラットフォーム」がオープンし、県内の食品製造・販売に関わる人々の利用を促進している。これによる**県産農林水産物を使用した加工品等の製造事業者と県内農林水産事業者等との交流やマッチングの促進は**、県内の加工食品市場の活性化につながるるとともに、**食品メーカーや食品卸売業を多数抱える伊勢市内の加工食品需要の活性化**につながると予想される。



また、農水省の調査によると、現状では有機(オーガニック)食品の購入先はスーパーが87.4%と最も多いが、その他にも、**直売所、生協、百貨店、ネット販売など、販路は多様**である。すなわち、当社の取組は三重県内に限定されることなく、**広い地域での顧客獲得の機会が見込まれる**など、大きな可能性を秘めている。

### 有機食品の購入先 (複数回答)



国内の16歳以上の一般消費者を対象に調査 (n=4,530)において、週に1回以上有機食品を利用すると回答した16歳以上の一般消費者を対象に調査 (n=523)

## ② 本事業の成果の事業化見込みについて、目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等

### 費用対効果

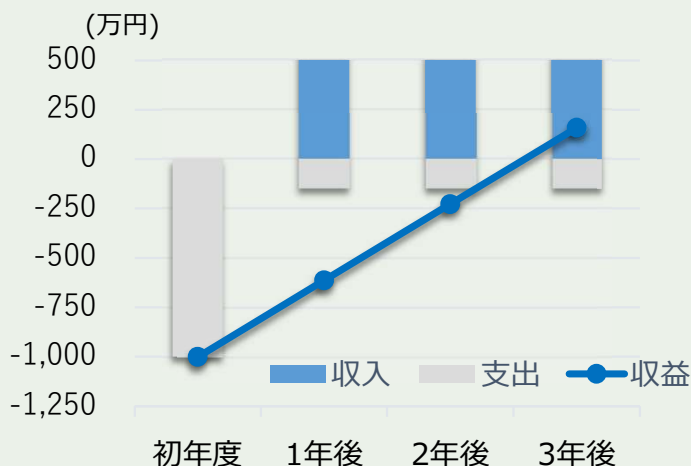
本補助により、初年度に右のグラフに示す設備投資(約1,300万円)を行い、良質な肥料を活用したうえで協生農法を実践していく。初年度で8,300万円の売り上げを見込む。**初年度で投資費用を回収でき、以降も安定的な収益を得ることが可能**である。

本事業で提案する廃棄農作物を再利用した肥料の生成、及び協生農法による農業生産工程は、

- ① 営業努力や人員の役務提供に対する依存度の低さ
  - ② 販路(既存事業からの活用)及びポジショニング(競合は少数)は既に確立
  - ③ 市場規模が拡大傾向
- により、確実な費用回収が可能と考えている。

特に、粉碎機導入により、これまでB級品等として廃棄ロスとなっていた作物を良質な肥料として再生・活用することができるため、売上に直結するモデルである。

**事業体として、製造原価分として年間7,000万円×70%が売上に直結すると想定できる。**

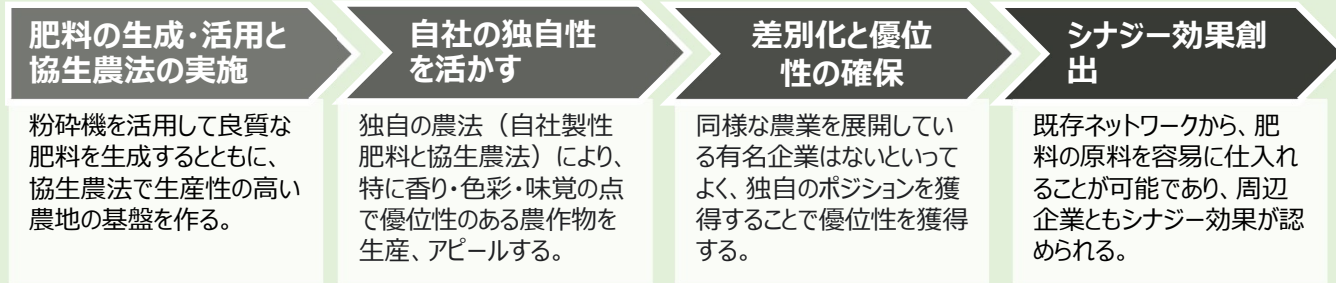


### 事業化する目標時期

補助事業年度	
1年後 2023年3月期	既存事業の約倍の売り上げ規模を目指す
2年後 2024年3月期	外部企業とも連携し、販路の拡大を図る。
3年後 2025年3月期	高品質な農作物、サステナブルな農業をWEB上でもアピール、知名度の向上を目指す。
4年後 2026年3月期	ネット販売に本格的に乗り出し、さらに販路を拡大、多様化する。
5年後 2027年3月期	前期と同様

### 成長戦略

今回導入する協生農法と廃棄農作物の活用による肥料の生成は、今までにない農業方法であり、高品質な農作物生産と、自然環境との共生・廃棄ロスの削減という社会的価値を実現するものである。



協生農法により、単一種の栽培ではなく多種の果樹、野菜を混生するため、それぞれの作物に応じた生産スタイルを開発する必要がある。その生産現場の情報やこの農法SDGsへの貢献等を情報発信することで、新しい売り方ができると考える。特に近年伸びているオンライン市場についても、WEBでの情報発信をすることで参入を試みる。

#### 【ネット販路も開拓】

**きわめて高い比率の通信販売チャネル**

チャネル	2015年		2016年(見込)		2017年(予想)	
	販売高(百万円)	シェア	販売高(百万円)	シェア	販売高(百万円)	シェア
訪問販売	950	4%	970	4%	990	4%
通信販売	18,450	77%	19,700	78%	21,250	78%
薬局・薬店	2,300	10%	2,360	9%	2,450	9%
百貨店	320	1%	325	1%	330	1%
健康・自然食品	270	1%	275	1%	280	1%
その他	1,760	7%	1,770	7%	1,800	7%
合計	24,050	100%	25,400	100%	27,100	100%

出典：健康関連食品の現状と将来展望 2015-2017



# その3. 全社全体の事業計画

## 支出経費内訳

経費区分	(A) 事業に要する経費 (税込の額)	(B) 補助対象経費 (税抜きの額)	(C) 補助金交付申請額 ( (B) 補助対象経費×補助率以内 (税抜きの額) )		(E) 積算基礎 ( (A) 事業に要する経費の内訳 (機械装置名、単価×数量等) )
			(D) 補助率	2/3	
1. 機械装置・システム構築費 (単価50万円以上)	¥10,067,180	¥9,970,180	¥6,646,786		AR 業 部
2. 機械装置・システム構築費 (単価50万円以下)					
3. 技術導入費					
4. 専門家経費					
5. 運搬費					
6. クラウドサービス利用費					
7. 外注費					
8. 知的財産権等関連経費					
9. 広告宣伝・販売促進費					
10. 原材料費					
<b>合計</b>					

## 収支計画

	補助事業終了年度 (基準年度)	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
①売上高	¥67,822,027	¥82,286,677	¥92,448,212	¥102,541,007	¥112,896,107	¥125,285,816
②営業利益						
③経常利益						
④人件費						
⑤減価償却費						
付加価値額 (②+④+⑤)						
伸び率 (%)						
設備投資額						
給与支給額						
伸び率 (%)		28%	42%	59%	75%	93%

## 「付加価値額」や「給与支給総額」等について、数字の算出根拠（実現の道筋）

売上見込の内訳	店舗販売	現地客直営店	定期販売	貸農園	合計
計画実施後の 月間売上見込み					
計画実施 終了年度					
実施後1年目					
実施後2年目					
実施後3年目					
実施後4年目					
実施後5年目					

### 売上規模、価格等算出根拠

販売単価：	単価については集計済みの過去の取引データより新サービス付加を考慮し算出しています。
販売数：	実績データに基づき算出、新規販路による上乘せも想定しております。
売上高：	営業日数、収益単価、日販数の見込みに基づき算出しています。
販売管理費及び一般管理費：	新規雇用する社員、アルバイトについて賃金上昇を加味して算出しております。
減価償却費：	建物費、導入する設備については法定耐用年数に基づく減価償却費で算定しております。

#### ■ 売上

良質な肥料の活用により、農作物の品質向上、高付加価値商品化を見込み、売上は80%上昇すると想定。

#### ■ 粉砕機を活用した肥料の生成

外部から肥料を購入する必要がなくなるため、生産コストはマイナス1500万円/年を想定。

#### ■ 給与支給額

事業の拡大とともに、段階的に新規雇用を予定。売り上げ安定化とともに、5年後には賃金上昇率100%を加味して算出。

## 資金調達内訳補助金の交付を受けるまでの資金計画

本計画については親交の深い企業様に実施内容についての相談をしており、前向きに支援する旨の回答を得ています。補助金の採択を条件に出資の内定も得ていますが、原則的には自己財源の範囲内での調整を想定しており、必要に応じて中京銀行からの資金調達も可能なため、資金繰りに対しての懸念はないと考えております。

＜事業全体に要する経費調達一覧＞			＜補助金の交付を受けるまでの資金計画＞		
区分	事業に要する経費(円)	資金の調達先	区分	事業に要する経費(円)	資金の調達先
自己資金					
補助金交付申請額					
借入金					
その他					
合計額					

## 申請要件のまとめ

<b>(1) 適格性</b>	3～5年計画で「付加価値額」年率平均3%以上の増加等を達成する取組みであるか	付加価値額は5年後で84%増、年平均17%程度増加する計画であり要件を満たします。
<b>(2) 技術面</b>	① 新製品・新サービス	協生農法、粉碎機導入により、以下2点となります。 ①良質な肥料の生成、②鮮度、旨味が非常に優れた農作物の生産・供給。
	②試作品・サービスモデル等の開発における課題	既に周辺事業者とも連携し、不要な作物については提供してもらえないことについて内諾済みであり肥料生成に向けての体制は構築できている他、協生農法についても、既存事業からのスキル・ノウハウを活用して対応することができます。
	③課題の解決方法、優位性	協生農法を用いた成功事例が乏しい事は留意点となります。協生農法を展開していく上で創始者の大塚氏と10年来の関係にあり、多数の講習も受講済み、且つつつでも相談することができる関係を維持していることから、対応可能と考えます。
	④補助事業実施のための技術的能力	上記同様となります。
<b>(3) 事業化面</b>	①事業実施のための社内外の体制	インターネットの活用や法人顧客開拓に向けた営業など、弊社の弱みになっているエリアについては、社内窓口を置いたうえで外部パートナーと連携します。 財務・資金面では補助事業の採択を前提に資金調達の目処を立てております。
	②市場ニーズ、マーケット	日本の食糧需給率は低下しているものの、当園で販売している作物については季節指数以外の影響は特に見受けられないことから、市場ニーズは確認できます。特に、サステナブルな農業、廃棄ロスについての社会的意識は高まっており、マーケットは拡大傾向にあるといえます。
	③優位性や収益性、遂行方法及びスケジュール	協生農法による生産性向上と良質な肥料の活用により農作物に優位性があることに加え、商品単価も考慮した場合、他社との競争力には非常に優れていると考えています。事業化までのスケジュールについても問題ないと認識しています。
	④補助事業として費用対効果	収益計画が実現可能な範囲で明確であること、利益率が高いことから、初年度での回収は可能です。
<b>(4) 政策面</b>	①地域経済的波及効果	新事業の開始と事業の成長に従って、順次、新規雇用を行う計画です。これにより地域の雇用拡大につながると考えております。
	②ニッチ分野における独自性、差別化	まずは地域市場での地位獲得を目指します。さらに、本農法の特徴と生産物の高品質さをアピールすることで、ネット販売参入時にも、差別化できると考えております。
	③複数の事業者が連携して取組むことにより、高い生産性向上が期待できるか	周辺事業者から不要な作物を仕入れ、良質な肥料として再生する計画であり、これにより、地域全体での廃棄ロスを削減し、生産性を向上することができます。
	④先端的なデジタル技術の活用、低炭素技術の活用	粉碎機を活用した肥料の生成による廃棄ロスの最小化は、低炭素に貢献します。また、将来的なネット販売への参入はデジタル技術の活用に該当いたします。
	⑤ウイズコロナ・ポストコロナに向けた経済構造	(低感染リスク申請のみ)