

記入例

経営拡大計画書

住所	〒〇〇〇-〇〇〇〇 〇〇市〇〇町〇〇 △△番地		
ふりがな	(かぶ)〇〇のうえん だいひょうとりしまりやく〇〇〇〇	連絡先	〇〇〇〇-〇〇-〇〇〇〇
氏名(法人名) <small>法人の場合は代表者氏名も記入</small>	(株)〇〇農園 代表取締役 〇〇〇〇	法人設立年月日	令和〇〇年〇〇月〇日
生年月日 <small>法人の場合は代表について記入</small>	昭和〇〇年〇〇月〇〇日	メールアドレス	〇〇〇〇〇

1 事業内容

品目	だいこん	事業内容	だいこん収穫機の導入
施設整備面積または拡大面積	400 a	県費	今回(R7)400a拡大し、R9までにだいこんの作付面積が500aとなる計画

※「施設整備面積または拡大面積」は、今回、事業を活用して整備する(または)

※果樹の場合は「みかん」、「ぶどう」等ではなく、「温州みかん」、「デコポン」、「ピオーネ」、「シャインマスカット」等の品種毎に記入

2 経営規模・販売額

品目名	現状(R6年)				目標(R9年)			
	作付面積(a)	単収(kg/10a)	販売量(kg)	販売額(千円)	作付面積(a)	単収(kg/10a)	販売量(kg)	販売額(千円)
キャベツ	500	5,000	250,000	17,500	500	5,200	260,000	18,200
だいこん	100	4,200	42,000	2,940	500	4,800	240,000	16,800
合計	600	-	292,000	20,440	1,000	-	500,000	35,000

※今回、事業で拡大する品目のみでなく、すべての経営品目を記入すること。

キャッシュ・フロー計算書

単位：円

項目	現状 (R6年)	R7年	R8年	目標 (R9年)
1. 営業活動によるキャッシュ・フロー(本業の収支)				
販売収入	20,440,000	27,000,000	31,300,000	35,000,000
その他営業収入(観光農園の収入、農作業の請負収入など)	0	0	0	0
営業収入合計(A)	20,440,000	27,000,000	31,300,000	35,000,000
材料費(種苗費、肥料費、農薬費、諸材料費)	4,500,000	5,500,000	7,500,000	7,500,000
人件費(従業員・アルバイト賃金)	5,500,000	8,000,000	9,000,000	9,500,000
水道光熱費	600,000	700,000	900,000	1,100,000
その他営業支出(荷造運賃、販売手数料、事務通信費など)	1,300,000	1,700,000	2,000,000	2,500,000
営業支出合計(B)	11,900,000	15,900,000	19,400,000	20,600,000
営業活動によるキャッシュ・フロー合計(①)(A-B)	8,540,000	11,100,000	11,900,000	14,400,000
2. 投資活動によるキャッシュ・フロー(設備投資・資産の売買)				
農機具・設備の売却収入	0	0	0	0
その他投資収入(施設の売却収入など)	0	0	0	0
投資収入合計(C)	0	0	0	0
農機具・設備の購入	3,000,000	1,000,000	1,500,000	1,500,000
その他投資支出(施設の購入など)	500,000	800,000	800,000	800,000
投資支出合計(D)	3,500,000	1,800,000	2,300,000	2,300,000
投資活動によるキャッシュ・フロー合計(②)(C-D)	-3,500,000	-1,800,000	-2,300,000	-2,300,000
3. 財務活動によるキャッシュ・フロー(資金調達・返済)				
借入金の受取	0	0	0	0
その他財務収入	0	0	0	0
財務収入合計(E)	0	0	0	0
借入金の返済	0	0	0	0
その他財務支出(農機具リース料など)	500,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
財務支出合計(F)	500,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
財務キャッシュ・フロー合計(③)(E-F)	-500,000	-1,000,000	-1,000,000	-1,000,000

4. 現金・現金同等物の増減				
営業活動によるキャッシュ・フロー合計(①)	8,540,000	11,100,000	11,900,000	14,400,000
投資活動によるキャッシュ・フロー合計(②)	-3,500,000	-1,800,000	-2,300,000	-2,300,000
財務活動によるキャッシュ・フロー合計(③)	-500,000	-1,000,000	-1,000,000	-1,000,000
当期キャッシュ・フロー合計(①+②+③)(G)	4,540,000	8,300,000	8,600,000	11,100,000
期首の現金残高	800,000	5,340,000	13,640,000	22,240,000
期末の現金残高(G+期首残高)	5,340,000	13,640,000	22,240,000	33,340,000

3 契約栽培について

品目名	現状(R6年)		目標(R9年)	
	作付面積(a)	うち契約栽培面積(a)	作付面積(a)	うち契約栽培面積(a)
だいこん	100	50	500	400
合計	100	50	500	400

※契約栽培を行っている(又は行う予定)場合のみ記入。JA出荷は除く。

○目標達成のための具体的な取組内容

単収の向上 (10aあたりの収穫量)		だいこんは加工用の多収品種を導入し、収穫量の増加を図る。また、キャベツ、だいこんともに適期作業、適期防除を行い、収量および品質向上を目指す。
流通・販売	現状と課題	<ul style="list-style-type: none"> ・キャベツは全量、系統出荷であり、今後も系統出荷を続ける予定である。 ・だいこんの約半分は系統外出荷であり、一部を直売所、残りは漬物加工業者へ販売している。 ・現在取引のある加工業者から原料を外国産から国産に切り替えるので、取引量を増やしてほしいとの要望があがっている。
	今後ターゲットとする販売先	<p>ターゲット:都市圏(地元)市場、量販店、業務用加工、個人、外食産業、海外富裕層 等</p> <p>販売先:出荷先市場名、連携する百貨店・量販店チェーン名、利用するECサイト名、直売施設名 等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場流通では価格が安定しないため、価格の安定している加工業者との取引を増やしていく。 ・具体的な取引先:現在取引のある県内の漬物加工業者および九州内の加工業者
	販売額、契約栽培割合の増加に向けた取組	<ul style="list-style-type: none"> ・現在取引のある県内の漬物加工業者とは契約数量の増加に向けて商談を行っており、もうすぐ商談がまとまる見込である。 ・商談会等に参加して、新規の販路開拓にも取り組む。 ・栽培管理を適切に行い、契約数量の確保、安定出荷に努める。

・今回拡大する品目を中心に記入すること。
 ・ただし、「現状と課題」欄は、今回拡大する品目以外についても「現状」は記入すること。
 ・「今後ターゲットとする販売先」は具体的に記入すること。

4 所得目標

年間所得	現状 (R6年)		目標 (R9年)	
		3,890	千円	10,450

※年間所得=販売額-(生産費+流通販売経費)

青色申告書等の所得金額を記入

5 雇用

	現状 (R6年)	目標 (R9年)
常時雇用(名)	0	1
臨時雇用(名)※パート含む 実人数	5	8
合計	5	9

○目標達成のための具体的な取組内容

労働力確保	ハローワークや求人情報誌を利用し、労働力の確保に努めている。
労働環境整備	・冷暖房完備の休憩室や女性用トイレを整備している。 ・育児時間や育児休暇を導入し、子育て世代が働きやすい体制づくりに取り組んでいる。

6 経営の構成

氏名	年齢	担当業務
代表取締役 ○○○○	62	栽培管理、出荷・販売
取締役 ○○○○	61	栽培管理、雇用管理、経理
○○○○	35	栽培管理

※家族経営の場合は家族のうち農業従事者を記入。法人の場合は役員を記入。

7 経営上、工夫している点等について

<ul style="list-style-type: none"> ・圃場管理システムを導入し、圃場1枚毎に栽培管理を行っている。 ・昨年、後継者が就農し、家族内での役割分担が明確になるよう家族経営協定を締結し、実践している。
--

記入例

事業ポイント確認シート

申請者名:

(株)〇〇農園

項目		最大ポイント	内容	ポイント					獲得ポイント
①	栽培面積	5	拡大面積 (露地)	3ha以上	2ha以上	1ha以上	50a以上	20a以上	5
				5	4	3	2	1	
			拡大面積 (施設)	50a以上	30a以上	20a以上	10a以上	5a以上	
				5	4	3	2	1	
②	単収	5	単収の向上 (10aあたりの収穫量)	25%以上	20%以上	15%以上	10%以上	5%以上	2
				5	4	3	2	1	
③	販売額	5	経営全体の 販売額の増加割合	50%以上	30%以上	20%以上	10%以上	5%以上	5
				5	4	3	2	1	
④	契約栽培	5	契約栽培の増加割合	50%以上	40%以上	30%以上	20%以上	10%以上	3
				5	4	3	2	1	
⑤	雇用	5	雇用人数の増加	10名以上	8名以上	5名以上	3名以上	1名以上	2
				5	4	3	2	1	

※「①拡大面積」ポイントは、今回事業を活用して整備する（または拡大する）面積で算定する。

※「②単収」、「③販売額」、「④契約栽培」、「⑤雇用」は現状（R6年）から目標年（R9年）への増加率で算定する。

※栽培実績のない新規就農者の場合は、②単収および③販売額ポイントはそれぞれ「2」とする。

認定基準ポイント

6ポイント

合計獲得ポイント

17

計算例

事業ポイントの算出について

項目	内容		現状	目標	増加	ポイント	
①	栽培面積	拡大面積（露地）	だいこん			400a	5
		拡大面積（施設）					
②	単収	単収の向上 (10aあたりの収穫量)	だいこん	4,200ka/10a	4,800ka/10a	14.3%	2
③	販売額	経営全体の 販売額の増加割合	全体	20,440千円	35,000千円	71.2%	5
④	契約栽培	契約栽培の増加割合	だいこん	50%	80%	30%	3
⑤	雇用	雇用人数の増加	全体	5名	9名	4名	2
						合計	17

①栽培面積

今回事業を活用して整備する（または拡大する）面積で算定する。

（例）R7に拡大するのはだいこん400aであり、ポイント表の3ha以上に該当するので、ポイントは「5」となる。

②単収

今回事業を活用して拡大する品目について、現状（R6年）から目標年（R9年）への増加率で算定する。

（例）だいこんの単収は14.3%増であり、ポイント表の10%以上15%未満に該当するので、ポイントは「2」となる。

③販売額

経営全体の販売額について、現状（R6年）から目標年（R9年）への増加率で算定する。

（例）経営全体の販売額は71.2%増であり、ポイント表の50%以上に該当するので、ポイントは「5」となる。

④契約栽培

今回事業を活用して拡大する品目について、現状（R6年）から目標年（R9年）への増加率で算定する。

（例）だいこんの契約栽培割合は30%増であり、ポイント表の30%以上40%未満に該当するので、ポイントは「3」となる。

⑤雇用

経営全体の雇用人数について、現状（R6年）から目標年（R9年）への増加数で算定する。

（例）雇用人数は4名増であり、ポイント表の3名以上5名未満に該当するので、ポイントは「2」となる。