

第2号様式（第7条、第10条関係）

事業・変更事業計画書（農林水産物ブランディング支援事業）

1 事業概要

(1) 本事業の目的、背景（課題）

浜松市産の〇〇は食味が良いものの、他産地との差別化ができておらず、全国的な認知度が低い。そのため、……

この事業に取り組む理由、どんな課題を解決したいかを記入する。

(2) 事業内容

浜松市産〇〇を使った新商品（ジュース）の開発と、販路開拓のためのマーケティング調査を行う。具体的には、……

この事業で行うことを具体的に記入する。

(3) 事業の方法（どのように課題を解決するか）

味や品質の良さを認知度を高め他産地との差別化をはかるため、栄養分析を含んだ商品開発を行う。また、全国的な認知度を高めるため、……

(1) のためにどんな方法を用いるかを具体的に記入する。

(4) スケジュール（補助対象年度内の具体的なスケジュール）

| | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|----------|----|----|----|-----|-----|-----|
| ①試作 | ←→ | | | | | |
| ②成分分析 | ←→ | | | | | |
| ③製造設備の導入 | | | | | | |
| 機種選定 | ←→ | | | | | |
| 契約・工事 | | ←→ | | | | |
| 運用テスト | | | ←→ | | | |
| ④試験販売 | | | | ←→ | ←→ | ←→ |
| ⑤展示会への出展 | | | | ←→ | ←→ | ←→ |

図表などを用いてもかまいません。

①② 試作と並行して成分分析を行い、その結果により販路を検討する。

……

2 事業（商品・サービス等）の独自性・優位性

- (1) 商品・サービス等の特徴（味、製法、機能性、デザインなど差別化のポイントや、どのような付加価値が提供できるか）

成分分析の結果、ビタミンC成分が多く検出されることが予想される。それを裏付けとして、……

- (2) 既存の類似商品や競合他社と比べた自社の強み

当社では10件の提携農家があり、契約栽培をしてもらっている。全量買い取り、市場価格に関わらず契約した金額で買い取ることで、安定した原材料の供給が可能となり……

3 市場ニーズ

（商品やサービス等にどのようなニーズがあるか、市場や消費者の動向を踏まえて記入してください）

近年は健康志向や、地産地消への関心の高まりから、……（図を用いることも可能）

4 新規性

（これまでの取組みや一般的な手法と異なり、新しい挑戦と言える要素）

単に「おいしい」「新鮮」というだけでなく、成分分析に基づいた健康効果などを謳っていくことで、当社のこれまでの購買層とは異なる層へ向けた商品開発を行い、……

5 事業計画（費用対効果）

- (1) 売上目標

（単位：千円）

| 商品等 | 補助対象 年度 | 令和9年度 | 令和10年度 | 令和11年度 | 令和12年度 | 令和13年度 |
|--------------|------------|-------|--------|--------|--------|--------|
| ジュース (卸売) | 140 | 2,800 | 3,000 | 3,200 | 3,500 | 3,800 |
| ジュース (直販) | 88 | 1,750 | 1,800 | 1,900 | 2,000 | 2,100 |

■積算根拠（使用する一次製品の量や金額がわかるように記載すること）

<令和8年度>

テスト販売

原材料：浜松市産〇〇 1トン/年≒約5万円

製品：〇〇ジュース 750本

単価280円(卸値) × 500本 = 14万円

単価350円(直販) × 250本 = 8万7,500円

<令和9年度>

原材料：浜松市産〇〇 20トン/年≒約100万円

製品：〇〇ジュース 1万5千本

単価280円(卸値) × 1万本 = 280万円

単価350円(直販) × 5千本 = 175万円

<令和10年度>

.....

(2) 補助対象年度の成果目標

- ・ 成分分析に基づく商品開発、試験販売や展示会への出展を通じて消費者のニーズ調査や販路開拓を行う。
- ・ 翌年以降の確実な売り上げにつながる商品の開発、売り上げ目標を達成できる売り先の確保をする。

「(1) 売上目標」で記載した生産量や売上げ以外の、販路、研究成果、マーケティングの見込みなどを具体的に記入する。

(3) 補助対象年度終了後の成果目標 (5年後まで)

| | R9年度 | R10年度 | R11年度 | R12年度 | R13年度 |
|-----------|------|-------|-------|-------|-------|
| ①商品改良 | ←→ | | | | |
| ②販路開拓 | | | | | |
| 既存販路での販促 | ←→ | | | | |
| 催事・展示会出展 | ← | | | | → |
| 海外輸出に挑戦 | | | | ← | → |
| ③更なる新製品開発 | | | ← | | → |

①商品改良：試験販売、展示会出展の結果を反映し、販売する商品を完成させる。

②販路開拓：現在の取引先へ販促を行うほか、催事や展示会、商談会に積極的に参加し...

(2)に加えて、5年後までをめやすにロードマップを記載する。図表を用いてもかまいません。

(4) 想定している販路等 (具体的な営業戦略、販売・運営体制、販路等)

既存の取引先でのテスト販売や展示会での販路開拓を経て、百貨店やスーパーマーケットなどでの展開を目指す。令和9年度からは市内、令和11年度からは全国展開を目指し

...

6 本市農林水産業への寄与

(本市農林水産物のブランド価値や認知度向上の効果など)

今回開発する商品により、健康志向の消費者に訴求することが可能になり、これまでの購買層とは異なる層へ本市の農林水産物のブランド価値を伝えることができる。また、本市産の〇〇を原料として使用するため、農家の収入アップにもつながり、……

[備考] この様式により難しいときは、この様式に準じた別の様式を使用することができる。
事業計画書の作成にあたっては、図・グラフ・表を使用するなど見やすく記載すること。
必要に応じて枠を広げて使用すること。
A4サイズ8枚以内を目安とすること。