

施策体系シート(行政経営Bシート)

作成者	組織	生産流通課	職	課長	氏名	津川 久孝
評価者	組織	生産流通課	職	課長	氏名	寺崎 信二

施策	施策の目標	成果指標	単位	目標値 (年度)	現状値		評価
					(年度)	(年度)	
施策1	県産農林水産物のブランド化、販路拡大	ブランド品目の販売額	億円	15 (H37)	9 (H27)	12 (H28)	B
施策2	良品質で売れる米づくりの推進	1等米比率	%	90 (H37)	88 (H27)	90 (H28)	A
施策3	特色ある園芸産地の育成	園芸品目の共販金額	億円	87 (H37)	70 (H27)	78 (H28)	B
施策4	企業的経営体の持続的発展に向けた支援	総合化事業計画の認定者数	件	16 (H37)	2 (H27)	2 (H28)	C
施策5	地産地消の推進	地産地消推進協力店	店	1,000 (H28)	929 (H27)	930 (H28)	C
施策6	売れる畜産物づくりの推進	能登牛の認定頭数	頭	1,000 (H31)	672 (H27)	930 (H28)	A

施策	施策の目標達成に向けて重点的に取り組むべき課題				課題に対する主な取り組み						評価			
	課題	成果指標	単位	目標値 (年度)	現状値 (年度)	現状値 (年度)	事務事業	対象	予算 (千円)	決算 (千円)	これまでの 有効性	今後の 方向性		
施策1	課題1	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化	ルビーロマン販売量	t	17.0 (H28)	16.2 (H27)	19.6 (H28)	1	ルビーロマンブランド化推進事業費	生産者	2,500	2,500	A	継続
								2	ルビーロマン高品質生産技術確立事業費	生産者	6,270	6,270	B	継続
								3	エアリーフローラブランド化推進事業費	生産者、JA	7,050	7,050	C	継続
								4	のどてまりブランド化推進事業費	協議会、県	5,000	5,000	C	継続
								5	いしかわオリジナルなしブランド化事業費	生産者	2,550	2,550	B	拡大
								6	米オリジナル品種普及推進事業費	生産者	2,540	2,540	B	継続
								7	いしかわの特色ある農産物競争力強化事業費	生産者	5,000	4,757	A	継続
	課題2	県産食材の販路の開拓・拡大	各種商談会を通じた商談成立件数	件	200 (H37)	153 (H27)	161 (H28)	1	県産食材販路開拓推進事業費	生産者、流通関係者等	13,200	13,200	A	継続
								2	新幹線沿線県「旬の食材」販路開拓モデル支援事業費	生産者、流通関係者等	2,000	2,000	A	廃止
								3	県産食材海外販路開拓推進事業費	生産者、流通関係者等	14,500	14,500	B	継続
課題3	生産と流通が一体となった販路拡大	アンテナショップでの農林水産物(生鮮)販売品目数	種類	160 (H28)	142 (H27)	134 (H28)	4	首都圏農林水産物魅力発信事業費	生産者、流通関係者等	2,300	2,300	B	統合	
施策3	課題1	需要に即した競争力ある産地づくり	新産地数	産地	17 (H29)	10 (H27)	12 (H28)	1	青果物新産地づくり推進事業費	生産者	3,500	3,444	B	継続
								2	能登棚田米ブランド化支援事業費	生産者、JA	1,500	1,500	B	継続
								3	能登のこだわり農産物生産推進事業費	生産者	2,500	2,500	B	拡大
施策5	課題1	地産地消の推進	地産地消推進協力店	店	1,000 (H28)	929 (H27)	930 (H28)	いしかわ地産地消ネットワーク形成事業費	生産者、事業者等	2,150	1,975	B	継続	
施策6	課題1	能登牛1000頭生産体制の確立	能登牛認定頭数	頭	1,000 (H31)	672 (H27)	930 (H28)	能登牛1,000頭生産体制整備事業費	生産者	11,035	11,034	A	継続	

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	ルビーロマンブランド化推進事業費	事業開始年度	H20	事業終了予定年度	
		根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		

作組	織	生産流通課	評価	B
成職	氏名	専門員 竹上 仁志		
者電	話番号	076 - 225 - 1621 内線 4682		

1 事業の背景・目的
 本県が開発したルビーロマンは、1粒の大きさが巨峰の約2倍もあり、鮮やかな赤色をしているなどの特長を有しており、これまで厳しい品質管理や一元集出荷体制を整備し、高級なイメージを浸透定着させる販売戦略のもと販売してきた。
 今後、ルビーロマンを全国に誇れるブランドとしてその地位を確たるものにするため、県内を中心に首都圏、関西圏へ販売するとともに、出荷販売体制の強化及び消費者、市場関係者、小売店等に対する積極的なPR・販売促進活動を展開する。
 一方、近年の夏期の高温等による着色不良や、集中豪雨による裂果等の発生が顕著になっており、商品化率は向上しているものの、未だ40%台と低く、対策が急務となっている。このため、ルビーロマンの商品化率向上に向けた新技術の導入を推進し、出荷量を拡大し、ブランド価値の向上に資する。

2 事業の概要

区分	事業主体	事業内容	(単位:千円)	
			平成28年度 事業費	予算額
流通・販売対策	全農石川県本部	1 出荷販売体制の強化 (1) 出荷販売検討会の開催 (2) 検査員の格付け研修会の開催 2 PR・販売促進活動の展開による認知度向上 (1) 県内外におけるルビーロマンPRイベント、試食会の開催 ・県外の市場における知事トップセールス (2) ルビーロマンを活用した加工品の販売等による年間を通したPR	4,000	2,000
生産技術対策	ルビーロマン研究会	商品化率向上のための技術習得や生産拡大等の取組に対する助成	1,000	500

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大	評価	B			
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
	指標	ルビーロマン販売量	単位	t		
	目標値	現状値				
	平成28年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	17.0	11.7	11.9	16.0	16.2	19.6

※ルビーロマン販売量は房出荷、業務用、加工用の計。

事業費					
(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	2,000	3,000	4,500	2,500	2,500
予算	2,000	2,982	4,475	2,500	2,500
決算	2,000	2,982	4,475	2,500	2,500
財源	2,000	2,982	4,475	2,500	1,250
決算	2,000	2,982	4,475	2,500	1,250
事業費累計	10,000	12,982	17,457	19,957	22,457

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	A	栽培管理講習会や現地研修会等を通じて、適正着果の遵守等着色向上対策に取り組んだ結果、商品化率が向上し、過去最高の販売量を確保できた。 また、首都圏での知事によるトップセールスや金沢駅で試食会を開催するなど、PR・販売促進活動を実施し、全国でのブランドイメージの定着が図られた。 ※商品化率 H27:43% → H28:53%
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	引き続き、商品化率の向上に向けて、栽培管理の徹底を図るとともに、高級ブランドイメージの浸透・定着に向け、厳格な品質管理体制の維持・向上や県内外へのPRを実施する。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 ルビーロマン高品質生産技術確立事業費	事業開始年度: H25	事業終了予定年度:	作組 織: 生産流通課
	根拠法令・計画等: いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		成 職・氏名: 技師 伊達 彩香 者 電話番号: 076 - 225 - 1621 内線 4671

1 事業の背景・目的
 ルビーロマンは、県が14年の歳月を費やして育成したオリジナル品種で、1粒の大きさが巨峰の約2倍もあり、鮮やかな赤色をしているなど、優れた特徴を有しており、本県を代表するブランド品目として育成している。
 しかしながら、近年、着色期に夜間の気温の高い日が続き、着色が進まず、出荷基準に満たない房が多発しており、商品化率を低下させる主要因となっている。
 このため、農林総合研究センターが県立大学や工業試験場と連携し、ルビーロマンの着色メカニズムの解明や着色に最適な温度と生育ステージの関係を解明し、高温下でも着色が優れる栽培技術を開発することにより、商品化率の向上を図る。

2 事業の概要

(1)ルビーロマン商品化率向上新技術の導入

- ① 温度や光の色と色素発現の関係など、着色メカニズムの解明(県立大学)
- ② 着色期の温度管理マニュアルの作成(農林総合研究センター)

(2) 着色向上技術の確立(試験研究)

- ① 局所冷房(スポットクーラー)による着色向上効果の検討
- ② LED光を活用した着色向上効果の検討
- ③ 着色しやすい時期に栽培する新たな作型の確立

3 事業主体 県

4 事業実施期間 平成25年度～

施策・課題の状況							
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大				評価	B	
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化						
	指標	ルビーロマン販売量				単位	t
	目標値	現状値					
	平成28年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
	17.0	11.7	11.9	16.0	16.2	19.6	
ルビーロマン販売量は房出荷、業務用、加工用の計。							
事業費							
	(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
事業費	予算		7,148	7,000	6,800	6,270	
	決算		7,104	6,946	6,800	6,270	
一般	予算		4,148	7,000	0	3,135	
	財源	決算	4,014	6,946	0	3,135	
事業費累計		0	7,104	14,050	20,850	27,120	
評価							
	項目	評価	左記の評価の理由				
	事業の有効性(費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	B	近年、着色期の高夜温により着色が進まず、出荷基準に満たない房が多発している。着色不足は商品化率を低下させる主要要因となっている。 本事業の実施により、局所冷房(スポットクーラー)を用い、果房を冷却することで、着色が促進されることが現地でも実証された。 ※商品化率 H27:43% → H28:53%				
	今後の方向性(県民のニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	本事業の実施により、生産現場の課題の解決が図られ、さらなる商品化率の向上が期待できる。 着色のメカニズムの解明と着色向上技術の確立は、産地にとって重要な課題であることから、今後、現地試験等を行い、継続して実施する。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	エアリーフローラブランド化推進事業費	事業開始年度	H24	事業終了予定年度	H29	作 組 織	生産流通課
		根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016			成 職・氏名	課長補佐 池野 雅恵
						者電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4682

1 事業の背景・目的
 平成24年春、市場デビューした石川県産フリージア「エアリーフローラ」は、豊富なカラーバリエーションが特長で市場の評価も高く、平成31年に100万本の出荷を目指し増産を図り、石川を代表する花としてブランド化を進めることとしている。
 そこで、北陸新幹線金沢開業による交流人口の増加を踏まえ、引き続き情報発信力の高い首都圏等における話題づくりや新たな使用場面の提案、各種業界との連携によりブランドの定着を図るとともに、試験研究では、水稻育苗箱を利用したボックス栽培や球根増殖技術の開発を進める。

- 2 事業の概要**
- (1) 首都圏での話題づくり、各種業界との連携によるブランド化の推進
 - (2) 全農が実施する市場や小売店等への販促活動等に対する支援
 - (3) 生産者組織やJA、営農組合等が実施する産地づくり活動に対する支援

(単位:千円)

区分	事業主体	事業内容	平成28年度		補助率
			事業費	予算額	
ブランド化推進事業	エアリーフローラ プロモーション実行委員会	首都圏での話題づくり、各種業界との連携によるブランド化の推進	2,000	2,000	県定額
生産販売振興事業	全農石川県本部	流通関係者、生花店へ販売促進活動	2,000	1,000	県1/2
特色ある花き産地育成事業	生産者組織、JA、営農組合等	栽培実証ほの設置、担い手育成会議の開催	1,500	750	県1/2
ボックス栽培法開発研究	県	水稻育苗箱を利用したボックス栽培法の確立 球根増殖技術の確立	3,300	3,300	—

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大				評価	B
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
	指標	エアリーフローラの販売本数			単位	万本
	目標値	現状値				
	平成30年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	100	15	31	35	38	

事業費						
(単位:千円)		平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	予算	2,000	60,683	11,000	7,250	7,050
	決算	1,978	60,653	10,966	7,250	7,050
一般	予算	2,000	60,683	8,678	3,500	3,525
財源	決算	1,978	60,653	8,644	3,500	3,525
事業費累計		1,978	62,631	73,597	80,847	87,897

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	C	エアリーフローラの品質の均一化、生産安定技術の実証、新たな生産者の確保、卸売市場や小売店などへの販売促進活動を実施した結果、エアリーフローラの生産拡大、ブランド化が図られ、県を代表する花としての認知度は一定程度高まった。 しかし、栽培経験の浅い生産者の基本技術の不徹底や、暖冬の影響による収穫遅れなどにより出荷本数の伸びは小さくなった。
今後の方向性 (県民のニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	今後とも全国に誇れる県を代表する花として育成するため、試験研究や生産拡大、販売促進などの取組は重要であり、継続して取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	のとてまりブランド化推進事業費	事業開始年度	H22	事業終了予定年度	H30	作組織 生産流通課
		根拠法令 ・計画等	いしかわ森林・林業・木材産業振興ビジョン2011			
						者電話番号 076 - 225 - 1621 内線 4682

1 事業主旨
 奥能登地域は、豊富な天然資源（広葉樹林）を有し、この資源を生かした原木生しいたけ「のと115」の生産が行われてきた。
 平成23年10月に、その中の特秀品を「のとてまり」として商標登録し、同12月に初出荷しブランド化に努めてきたところである。
 初出荷以来、「のとてまり・のと115」マンスリー（2月の1ヶ月間）の開催による販売促進などに取り組んできたところであり、5年目の出荷にあたる平成27年12月の初競りでは、最高価格が10万円となるなどブランドイメージが定着してきている。一方、生産量も着実に増加し、試験により生産力向上の技術も整理されてきている。
 「のとてまり」の安定した生産量を確保するため、発生率を高めるための生産技術の向上を追求して試験を行うとともに、試験で得られた知見を普及し生産者を育成するための講習会の開催を行う。
 また、新幹線金沢開業に伴う交流人口の増加を踏まえ、更なるブランド化を図るため、情報発信力の高い首都圏への販路開拓に向けた取組を展開する。

2 事業の概要
【生産対策】
 (1) 発生率向上に向けた試験
 ①ビニールハウスでの「のとてまり」発生に最適な各条件による試験
 （「のとてまり」発生のための最適な温度、散水、原木の管理方法等の試験）
 ②「のとてまり」栽培マニュアルによる普及
 （発生率向上に向けた栽培技術マニュアルの整備・普及）
 (2) 生産技術の普及・生産者拡大に向けた取組
 ・原木生しいたけの生産技術講習会・巡回指導

【PR・販売促進】
 (3) 県内での魅力発信
 ・金沢市内の主なホテルと連携した「のとてまり」マンスリーの継続開催
 (4) 首都圏での販路開拓
 ①百万石マルシェでの飲食店等への販路開拓を継続
 ②高級百貨店での「のとてまり」販促イベントの開催
 ③県ゆかりの高級飲食店において「のとてまり」フェアの開催

3 事業主体
 (1)、(2) 農林総合研究センター能登駐在所
 (2)、(3)、(4) 奥能登原木生しいたけ活性化協議会 会長 新 五十八

4 事業期間
 平成22年～30年度

施策・課題の状況						
施策	県産農畜水産物のブランド化、販路拡大				評価	B
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
	指標	きのご類の生産量(生しいたけの生産量)			単位	トン
	目標値	現状値				
	平成32年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	1,000	911	710	632	578	484
事業費						
	(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	予算	1,100	1,100	4,100	3,500	5,000
	決算	1,100	1,100	4,099	3,500	5,000
一般	予算	1100	1,100	4,100	3,500	2,500
	決算	1,100	1,100	4,099	3,500	2,500
事業費累計		2200	3,300	7,399	10,899	15,899
評価						
	項目	評価	左記の評価の理由			
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)	C		生産対策では、発生率向上の試験及び栽培マニュアルの改訂、栽培講習会の開催、新規生産者の掘り起こしなどに取り組んだ結果、生産者の栽培技術向上や新規生産者の増加(10名)に繋がった。しかし、10～11月の気象条件の影響により、早期発生量が多くなり、その後の生育が停滞したため、生産量が減少した。 販売対策では、県内のマンスリーに加えて、首都圏での「のとてまりフェア」の開催により、県内外での認知度向上を図った。			
	継続		生産対策では、10～11月の気象条件による早期発生を抑制するための試験に取り組むとともに、栽培講習会を引き続き開催するなどして生産量の増加を図るとともに、新規生産者の確保にも引き続き取り組む。 また、販売対策では「のとてまりフェア」「のとてまりマンスリー」を継続するとともに、対象店舗の拡大によりPR・魅力発信の強化を図る。			
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続					
	継続					

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	いしかわオリジナルなしブランド化事業費	事業開始年度	H27	事業終了予定年度	H29	作 組 織	生産流通課
		根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016			成 職・氏名	主任技師 金田 哲郎
						者 電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4668

1 事業の背景・目的
 加賀しずく(品種名:石川n1号)は、県が16年の歳月をかけて開発した、果肉が滑らかでジューシー、酸味が少なく、甘みが強いという優れた特徴を持つ日本梨の新品種であり、石川を代表する梨としてブランド化を進めることとしている。
 平成28年度の試験販売に向けて、県民に愛着を持って応援してもらえるよう認知度を高めるためのプロモーションを実施するとともに、出荷販売体制の確立を支援する。

- 2 事業の概要
- (1) 加賀しずくの販売計画の検討に対する支援
 - (2) 加賀しずくの出荷販売体制の整備に対する支援
 - (3) 加賀しずくのPR活動に対する支援

(単位:千円)

区分	事業主体	事業内容	平成28年度		補助率
			事業費	予算額	
いしかわオリジナルなしブランド化事業	なし新品種プロモーション実行委員会	加賀しずくのPR活動の実施 ・お披露目会等の開催 ・県内小売店等における試食販売	1,700	1,700	県定額
	全農石川県本部	出荷販売体制の整備 ・出荷規格の統一 ・品質を揃えるための出荷販売検討会の実施	600	300	1/2以内
	県	販売基本方針に基づいたプロモーション内容の検討	550	550	—
合 計			2,850	2,550	

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大				評価	B
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
指標	なし新品種の栽培面積				単位	ha
目標値	現状値					
平成29年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
5		0	2	3	4	

事業費					
(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費 予算				3,500	2,550
事業費 決算				3,349	2,550
一般 予算				3,500	1,275
財源 決算				3,349	1,275
事業費累計	0	0	0	3,349	5,899

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性(費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	B	H29年からの販売開始に向けて、試食会や産地交流イベント等のPR活動により、流通業者や消費者の認知度向上が図られた。また、県内統一基準での出荷体制の確立に向けての体制の整備が図られた。
今後の方向性(県民のニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	拡大	H29年からの販売開始、H30年からの本格出荷に向けて、一層の認知度向上を図るとともに、流通業者等と連携したブランドイメージづくりに取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	米オリジナル品種普及推進事業費	事業開始年度	H28	事業終了予定年度	H30	作組織	生産流通課
		根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	作成者	職・氏名 主幹 蔭田 雅史 電話番号 076 - 225 - 1621 内線 4673		

1. 事業の背景・目的
 「石川65号」は、県が9年の歳月をかけて開発した、良食味でかつ多収という特長を持つ晩生品種であり、平成27、28年の実証栽培を経て、平成29年産から本格的な栽培・販売開始を予定している(品種登録出願:平成27年3月)。
 今後、新品種の特長を踏まえた具体的な生産・販売方法を検討するとともに、県やJA全農いしかわ、流通関係者等で構成する米オリジナル品種普及推進委員会(仮称)を設立し、PR活動や名称募集を実施する。

2. 事業の概要
 (1) 販売方針の検討とPR活動の実施
 (2) 名称の決定
 (3) 現地への普及推進

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大	評価	B			
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
指標	米新品種「石川65号」の栽培面積	単位	ha			
	目標値	現状値				
	平成30年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	500				5	24

事業費						
	(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	予算					2,540
	決算					2,540
一般財源	予算					1,540
	決算					1,540
事業費累計		0	0	0	0	2,540

事業主体	事業内容	平成28年度		補助率
		事業費	予算額	
米新品種「石川65号」普及推進委員会	1 販売方針の検討とPR活動の実施 ・新品種の特長を生かした販売方法・販売先の検討 ・流通・加工業者等へのPRによる需要の掘り起こしと評価の確認	1,300	1,300	定額
	2 名称の決定 ・PRを兼ねた公募の実施 ・名称の決定			
県	現地への普及推進 ・地域の土壌等条件に応じた栽培マニュアルの作成 ・現地普及に向けた栽培講習会の開催 ・需要に対応したH29作付計画の検討	1240	1,240	-
合計		2,540	2,540	

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)	B	米新品種「石川65号」普及推進委員会を主体に関係機関が一体となって、生産・販売方針を検討するとともに、新品種名称検討委員会において新品種の名称(ひやくまん穀)を決定し、本格栽培・本格販売に向けた体制整備が図られた。 また、米新品種の名称募集にあわせて、各種イベント等で試食会を実施し、消費者への知名度向上が図られた。
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	平成29年からの本格栽培・本格販売に向けて、具体的な生産・販売対策の検討や生産者組織の設立、県民へのPRなどの取組は重要であり、継続して取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	いしかわの特色ある農産物競争力強化事業費	事業開始年度	H28	事業終了予定年度	
		根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		

作 組 織	生産流通課
成 職・氏名	主任技師 西村 康平
者 電話番号	076 - 225 - 1622 内線 4676

事業の背景・目的

本県には、多様な気候風土に育まれ、磨けば光る特色ある農産物が数多く存在している。一方、人口減少に伴い、国内の農産物市場が縮小することが予想されることから、産地間競争に打ち勝つためには、特色ある農産物のブランド化を進めることが重要である。さらに、首都圏の百貨店や飲食店等は、他店との差別化を図るため、地域に根ざした特色ある農産物に高い関心を持っている。

また、県では、従来から競合品目との差別化を図る観点から、特別栽培(農薬、化学肥料5割減)の取組を推進している。特に「能登の里山里海」の世界農業遺産認定などを背景に、近年取組が増加しており、販売先が拡大する中で、県内の生産者が取引相手から特別栽培の公的認証を求められるケースが増えている。

このため、本事業では、ブランド化に意欲ある産地の主体的な取組を支援することで、農産物の競争力を強化し、農業者の所得の向上に結び付ける。

事業の概要

(1)ブランド化に意欲的な産地の取組支援

① 支援内容

- ・ブランド化に向けた取組方針の策定や販売計画の作成
- ・販路開拓に向けた市場調査や販売促進活動の取組
- ・厳格な品質基準を設けるなど、品質管理体制の整備
- ・生産拡大に向けた新規栽培者の育成 など

② 事業実施主体

- ・他産地のモデルとなる取組が行われる生産者団体や協議会

補助率:1/2以内
補助金上限:1産地あたり1,000千円、3年以内
採択件数:3件程度

(2)特別栽培農産物認証制度の創設

① 認証に係る審査基準や基準に沿った取組がなされているかを確認する方法など仕組みの検討

② 認証マークデザインの作成

③ 生産者への制度説明会の開催、流通・小売業者や消費者へのパンフレット配布等による制度周知

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大				評価	B
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
	指標	特色ある農産物のブランド化に取組む産地数			単位	産地
	目標値	現状値				
	平成28年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	3					3

事業費						
	(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	予算					5,000
	決算					4,757
財源	予算					3,500
	決算					3,257
事業費累計		0	0	0	0	4,757

評価	
項目	評価
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)	A
	<p>左記の評価の理由</p> <p>(1)ブランド化産地取組支援 加賀丸いも、能登志賀ころ柿、加賀れんこんの各生産組織等に対して、産地戦略の策定や首都圏等での販促活動、省力化技術の導入、GI取得時に取り決めた規格遵守のための出荷体制整備などの支援を実施した結果、ブランド化に取り組むすべての産地で出荷量や出荷額が増加した。 ・加賀丸いも:通常より早く在庫が完売し売上が向上 ・能登志賀ころ柿:市場を通した海外へのお荷量が増加 ・加賀れんこん:販売量の増加などにより出荷額が増加</p> <p>(2)特裁農産物認証制度創設 制度設計にかかる生産者や消費者等への意見聴取を行い、特別栽培農産物を県が認証する制度を創設した。</p>
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続
	<p>(1)ブランド化産地支援 加賀丸いも、能登志賀ころ柿、加賀れんこんの各組織の取り組みは2年目となるが、アドバイザーの意見も伺いながら、活動のブラッシュアップとブランド化への取り組み支援を進める。 また、当事業の導入・活用により新たにブランド化を目指す品目の産地の調査、発掘を行うことで、石川県産農産物の競争力強化を進める。</p> <p>(2)特裁農産物認証制度 特別栽培農産物の認証により、消費者等の信頼確保につなげるとともに、他の農産物との差別化を図ることで、市場競争力の向上が期待される。引き続き、生産者の掘り起こしや、制度及び認証マークの周知に努める。</p>

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 県産食材販路開拓推進事業費	事業開始年度	H21	事業終了予定年度	
	根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		

作組	織	生産流通課			
成職	氏名	専門員 竹上 仁志			
者	電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4682			

1 事業の背景・目的
 県では、情報発信力の高い首都圏の有名レストランのオーナーやシェフ、専門店のバイヤー等を「いしかわ百万石マルシェ」や「産地交流会」に招待し、特色ある県産ブランド食材の魅力のPRに努めてきた。
 この結果、首都圏に県産食材の魅力が浸透してきたところであり、今後さらに魅力を発信し、県産食材のブランドの定着と首都圏での販路の開拓、拡大に資する。

施策・課題の状況						
施策	県産農畜水産物のブランド化、販路拡大	評価	B			
課題	県産食材の販路の開拓・拡大					
	指標	各種商談会を通じた商談成立件数		単位	件	
	目標値	現状値				
	平成37年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	200	178	188	121	153	161

2 事業の概要 (単位:千円)

事業区分	事業内容	H28年度	実施主体	補助率	
県産食材のブランド化の推進	①専門家等によるブランド化の取組に対する指導 ②ブランド食材プロデューサーの設置 ③首都圏のメディア、需要者等への県産食材のサンプル提供等	1,200	県産食材ブランド化アドバイザー会議		定 額
首都圏における県産食材の情報発信	①いしかわ百万石マルシェの開催(2回) ②産地交流会の実施(2回) ③首都圏での県産食材フェア等の開催支援 ④生産者を対象にした商談力向上研修会の開催 ⑤首都圏での商談会等に出展する生産者への支援 ⑥関係業界との調整、指導・助言を行う専門家の設置	12,000	公益財団法人いしかわ農業総合支援機構		
合 計		13,200			

事業費						
(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
事業費	予算	11,600	11,400	14,000	14,700	13,200
	決算	11,085	9,764	14,000	14,700	13,200
一般	予算	11,600	11,400	14,000	4,700	4,600
財源	決算	11,085	9,764	14,000	4,700	4,600
事業費累計		85,065	94,829	108,829	123,529	136,729

項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)	A	いしかわ百万石マルシェや産地交流会等の開催を通じて、首都圏のホテルやレストランのシェフ等へ県産食材の魅力を発信した結果、商談成立件数は前年より増加した。 ※商談成立件数:161件(+8件) また、ブランド食材プロデューサーによるなし新品種「加賀しずく」や米新品種「ひやくまん穀」の販売戦略に関する指導・助言をいただき、戦略の策定につなげた。
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	北陸新幹線の金沢開業により県内及び首都圏で県産食材のニーズが高まっており、引き続き、いしかわ百万石マルシェや県内産地での交流会、首都圏のホテル等での県産食材フェアなどを開催し、県産食材の販路拡大を図る。 また、引き続き、ブランド食材プロデューサーの指導をいただきながら加賀しずくやひやくまん穀の効果的なプロモーションを実施していく。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	新幹線沿線県「旬の食材」販路開拓モデル支援事業費	事業開始年度	H27	事業終了予定年度	H28	作 組 織	生産流通課	
		根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016					成 職・氏名
							者 電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4682

1 事業の背景・目的
 北陸新幹線金沢開業を契機として、長野県において本県への関心が高まっており、中でも本県産水産物の人気が高い。
 このため、海なし県の長野県において、特に鮮度を重視する飲食店に対して県産水産物や特長ある農産物など、旬の食材の魅力をPRし、新たな販路の開拓につなげ、本県産食材の需要拡大を図る。

2 事業の概要 (単位:千円)

事業主体	事業内容	事業費	予算額
公益財団法人いしかわ農業総合支援機構	1 食材提案会の開催 長野県内の飲食店の食材選択者（料理長、経営者など）に対して、旬の県産食材を使用したメニュー提案や生産者自らによる食材PRを行う。	2,000	2,000
	2 店舗での県産食材販路開拓フェアの開催 食材提案会へ参加した長野県内の飲食店等で、県産食材を使用したフェアを開催する。		
合 計		2,000	2,000

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大	評価	B			
課題	県産食材の販路の開拓・拡大					
	指標	各種商談会を通じた商談成立件数	単位	件		
	目標値	現状値				
	平成37年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	200	178	188	121	153	161

事業費							
		(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	予算					2,000	2,000
	決算					2,000	2,000
財源	予算					2,000	0
	決算					2,000	0
事業費累計						2,000	4,000

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)	A	昨年度と異なる時期に食材提案会を開催することにより、長野県内の飲食店に多種多様な鮮魚をPRでき、石川フェアの開催につながった。 また、県内の水産卸会社と長野県内の水産卸会社との間で業務締結に至り、県産鮮魚を長野県内へ安定的に供給できる物流網が構築された。
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	廃止	県産鮮魚を安定的に供給できる物流網が構築されたため、今後は、民間ベースの取り組みで販路開拓が可能となるため本事業を廃止する。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名: 県産食材海外販路開拓推進事業費	事業開始年度: H28	事業終了予定年度:	作 組 織: 生産流通課
	根拠法令・計画等: いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		成 職・氏名: 主任技師 金田 哲郎
			者 電話番号: 076 - 225 - 1621 内線 4668

1 事業の背景・目的

国内市場は、人口減少等により、今後縮小が見込まれており、農林水産物について将来に向けた海外販路開拓の必要性が高まっている。

一方で本県の農林水産物は、加賀野菜や水産物など優れた品質を有するものが多いが、一般米を除いて生産量が少なく、輸出を行う県内農林漁業者は少ない状況にある。

このため、県産農林水産物の輸出に関する取組みの先行事例をつくり、意欲ある農林漁業者の取組を波及させることで、将来の国内市場の縮小を見据えた海外の販路開拓に資する。

2 事業の概要 (単位:千円)

事業主体	事業内容	平成28年度	
		事業費	予算額
公益財団法人いしかわ農業総合支援機構	1 商社バイヤー等への営業活動 バイヤー等への食材提案、現地ニーズの確認等	14,500	14,500
	2 商社バイヤー等産地招へい バイヤー等の産地への招へい、生産者との商談会開催 【商工労働部と連携して実施】		
	3 食材提案会等の開催 台湾での「百万石マルシェ」の開催		
	4 海外コーディネーターの設置 台湾現地で輸出サポートを行うコーディネーターの設置		

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大				評価	B
課題	県産食材の販路の開拓・拡大					
	指標	各種商談会を通じた商談成立件数			単位	件
	目標値	現状値				
	平成37年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	200	178	188	121	153	161

事業費					
(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費: 予算					14,500
事業費: 決算					14,500
一般: 予算					1,500
財源: 決算					1,500
事業費累計		0	0	0	14,500

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	B	県内へのバイヤー招へいや現地での営業活動により、輸出に意欲のある県内農林漁業者・流通業者の取組を後押しすることができた。 また、国外では初となる食材提案会「台湾版百万石マルシェ」の開催を契機に、石川フェアでの食材供給や台湾の日本料理人の研修受入などの新たな取組の開始につながった。
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	国内市場は人口減少等により、今後、一層の縮小が見込まれており、県産農林水産物についても、将来に向けた、海外への販路開拓の必要性が高まっている。 引き続き、意欲のある農林漁業者等の取組を支援し、事例を積み重ねることにより、他者への波及を図っていくこととする。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名: 首都圏農林水産物魅力発信事業費	事業開始年度: H26	事業終了予定年度: H28	作 組 織: 生産流通課
	根拠法令・計画等: いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	成 職・氏名: 専門員 竹上 仁志	者 電話番号: 076 - 225 - 1621 内線 4682

1 事業の背景・目的
 平成27年の北陸新幹線金沢開業効果を最大限に引き出すためには、本県の魅力ある食材や食文化をPRし、首都圏からの誘客促進を図ることが必要である。
 新アンテナショップを首都圏における情報発信の拠点とし、アンテナショップ等を活用した県産農林水産物等の販売を通じて、その魅力の発信及び首都圏ニーズ等の受信に取り組むとともに、首都圏で得られたニーズ情報を踏まえた売れる農林水産物づくりを進め、本県農林水産物の生産振興を図る。

2 事業の概要 (単位: 千円)

区分	事業主体	事業内容	平成28年度	
			事業費	予算額
首都圏での県産食材の情報発信	いしかわ農業総合支援機構 石川県漁業協同組合	1 アンテナショップにおける効果的な食の魅力発信 ・生産者等によるPRイベントの実施 ・「いしかわ百万石マルシェ」等の来場者へのフォローアップ	1,850	1,850
		2 首都圏イベント等への県産水産物の出展		
首都圏ニーズ情報のフィードバック	県	3 首都圏でのニーズ情報の受信と産地へのフィードバック	450	450
合 計			2,300	2,300

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大			評価	B	
課題	県産食材の販路の開拓・拡大					
	指標	アンテナショップでの農林水産物(生鮮)販売品目数			単位	種類
	目標値	現状値				
	平成28年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	160			8	142	134

事業費					
(単位: 千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費: 予算			7,100	3,400	2,300
事業費: 決算			6,996	3,310	2,300
一般: 予算			7,100	1,900	0
財源: 決算			6,996	1,810	0
事業費累計	0	6,996	10,306	12,606	

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性(費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	B	首都圏における情報発信拠点であるアンテナショップにおいて、加賀野菜、能登野菜を中心に、奥能登地域の特色ある農産物も含めて134品目の生鮮品を販売するとともに、生産者による店頭PRイベントを年15回実施し、首都圏の消費者への魅力発信及びアンケート等を通じた消費者ニーズの情報収集を行った。
今後の方向性(県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	統合	アンテナショップ等を活用した県産農林水産物等の販売・PRイベントを通じて、引き続き、首都圏での魅力発信及びニーズ等の把握に取り組むとともに、得られたニーズ情報を踏まえた売れる農産物づくりを進める。 H29年度からは、「県産食材首都圏等販路開拓推進事業費」に統合し、首都圏での販路開拓を一体的に支援していく。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 奥能登の食材市場流通モデル事業費	事業開始年度	H21	事業終了予定年度		作組織	生産流通課
	根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016			成職・氏名	主幹 林 美央
					者電話番号	076 - 225 - 1622 内線 4676

1 事業の背景・目的
 地産地消や食の安全・安心の観点から、県内消費者や販売店等の県産農産物への関心は高まっている一方で、奥能登地域は、消費人口が少ないため、山菜やきのこなど特色ある農産物が豊富にあるが、地元直売所等で販売しても売れ残る状況にある。
 こうした課題を解決するため、県、奥能登の市町、JAが連携し、様々な農産物を消費人口の多い金沢へ安定的に供給する取組みとして、金沢市中央卸売市場への直行便を運行している。市場から、安定的な出荷及び出荷量の拡大、品質の向上が求められていることから、新規出荷者の掘り起こしや生産者グループの育成支援を行うとともに、生産者カルテに基づく個別指導を行うなどの取組みを支援する。

- 2 事業の概要**
- (1) 推進方策の検討
 顔の見える能登の食材市場流通推進協議会の開催
- (2) 出荷者・出荷量の拡大
- ① 新規出荷者の掘り起こし
 - ・地区別説明会の開催
 - ・広報誌等へ取組み事例紹介等の掲載
 - ② 長期安定出荷に向けた生産者グループの育成
 - ・広域的な栽培技術講習会の開催
 - ③ 市場ニーズに基づく計画的な作付・出荷の推進
 - ・市場関係者との意見交換会の開催
 - ④ 品質向上に向けた生産対策の指導・普及
 - ・生産者カルテに基づく個別生産者への栽培指導の推進
- (3) 魅力ある商品づくり
- ① 出荷時の工夫や売れ筋商品を把握するための研修会の開催
 - ② 出荷時の荷姿や規格等をアドバイスする巡回指導の実施
- (4) 特色ある能登の食材の魅力発信
 即売会や試食会の開催

3 事業主体
 奥能登農業推進協議会（奥能登の4JAと2市2町、県で構成）

施策・課題の状況						
施策	県産農林水産物のブランド化、販路拡大			評価	B	
課題	生産と流通が一体となった販路拡大					
	指標	特色ある食材の金沢市場への販売金額			単位	千円
	目標値	現状値				
	平成31年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	50,000	28,370	35,833	36,464	44,690	48,886

事業費					
(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
予算	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
決算	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
一般	1,000	1,000	1,000	1,000	547
予算	1,000	1,000	1,000	1,000	547
決算	1,000	1,000	1,000	1,000	547
財源	1,000	1,000	1,000	1,000	547
予算	1,000	1,000	1,000	1,000	547
決算	1,000	1,000	1,000	1,000	547
事業費累計	5,500	6,500	7,500	8,500	9,500

評価	
項目	評価 左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)	<p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin: 0;">B</p> <p>市場ニーズに即した計画的な作付けの推進や栽培・出荷調製技術講習会の開催による品質向上により、市場評価が高まり、販売金額も着実に増加している。その結果、生産者の取り組み意欲が高まり、能登の農業活性化に貢献している。</p>
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	<p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin: 0;">拡大</p> <p>出荷量を拡大するため、引き続き新規生産者の掘り起こしを行うとともに、計画的な作付けの推進、長期安定出荷に向けた生産者グループの育成を図る。また、増加する市場ニーズに応えるため、新たに中能登地区での取り組みを推進する。</p>

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 青果物新産地づくり推進事業費	事業開始年度 H25	事業終了予定年度 H29	作 組 織 生産流通課
	根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	成 職・氏名 課長補佐 池野 雅恵
			者電話番号 076 - 225 - 1621 内線 4672

1 事業の背景・目的
 近年の地産地消の機運の高まりや北陸新幹線金沢開業による交流人口の増大を見越し、スーパーや飲食店などでは地元農産物に対する要望が高まっており、卸売市場からは県産野菜の増産要請がある。
 また近年、関西市場からも、石川県産のかぼちゃ、ブロッコリー等のニーズが高く、ロットの確保が求められている。

このため、求められる品目や時期、量に応えるための栽培技術の確立や作付拡大などにより競争力増強を図る産地の取組を支援するとともに、特に市場ニーズの高い品目においては広域産地化に向けた取組を後押しする。また、県・JAグループ等が連携して共通課題の早期解決を図ることにし、需要者の要望に対応した安定供給体制を構築し、園芸産地の振興に資する。

- 2 事業の概要**
- (1) いしかわ園芸推進協議会の設置による関係機関の連携強化
 - (2) 「つくろう！ふやそう！園芸産地」運動による水稲経営体への複合化推進
 - (3) 既存産地の競争力強化の取組支援

(単位:千円)

事業主体	事業内容	平成28年度		補助率
		事業費	予算額	
全農石川県本部	①つくろう！ふやそう！園芸産地運動の推進 ・新規栽培者の掘り起こしのためのチラシ作成や広報誌への掲載、説明会・栽培研修会の開催 ②広域産地化等による既存産地の競争力強化の取組支援	4,000	2,000	県1/2
県	いしかわ園芸推進協議会の設置による関係機関の連携強化 ・JAグループ、県による推進体制の整備	1,500	1,500	—
合 計		5,500	3,500	

施策・課題の状況						
施策	特色ある園芸産地の育成				評価	B
課題	需要に即した競争力のある産地づくり					
指標	産地数				単位	産地
目標値	現状値					
	平成29年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	17	0	3	7	10	12

事業費					
(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費 予算		2,800	2,300	2,000	3,500
事業費 決算		2,651	2,241	1,857	3,444
一般 予算		2,800	2,300	2,000	3,500
財源 決算		2,651	2,241	1,857	3,444
事業費累計	0	2,651	4,892	6,749	10,193

評価		
項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	B	水稲経営体への園芸品目の複合化推進と、既存産地の競争力強化を目的に、県・JAグループ等で構成する「園芸振興推進本部委員会」を設置し、振興方針や品目別の目標等を定めた「つくろう！ふやそう！園芸産地！振興計画」を策定し、県・JAグループが一体となった推進体制を構築した。 また、全農石川県本部が行うJAの枠を超えた広域産地化の取組を支援し、平成28年度は、河北潟にブロッコリーの集荷施設を設け広域集出荷体制を整えた。
今後の方向性 (県民のニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	引き続き、関係団体との連携を強化し、水稲経営体への園芸複合化推進と既存産地の競争力強化を一体的に進める。 また、主要品目(すいか、だいこん、トマト)と重点品目(ブロッコリー、かぼちゃ、白ねぎ、にんじん、たまねぎ)は県内外の市場からの需要も高いことから、振興計画に基づき、さらなる生産拡大に継続して取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 能登棚田米ブランド化支援事業費	事業開始年度 H24	事業終了予定年度	組織 生産流通課
	根拠法令 ・計画等 世界農業遺産「能登の里山里海」の活用・保全と魅力発信		職・氏名 技師 牧野 岳都
			電話番号 076 - 225 - 1621 内線 4684

1 事業の背景・目的

棚田は、美味しい米の生産地として知られている反面、作業効率が悪く、収量も低いことから、近年、生産農家の高齢化とも相まり、耕作放棄地化が懸念されている。
 このような状況の中、能登の里山里海が世界農業遺産に認定されたことを受け、奥能登の4JAと全農・県・市町が連携し、棚田の保全を図るため、「能登棚田米」のブランド化に取り組み、その売上の一部を棚田保全活動に活用し、棚田での農業振興と農地保全を一体的に進めることで、能登地域の農業の活性化に資する。

2 平成28年度の事業概要

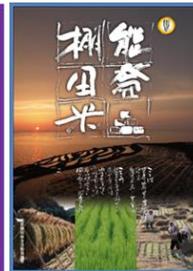
		(千円)		
事業主体	事業内容	事業費	補助金	補助率
奥能登農業推進協議会 (能登棚田保全活動協議会)	(1) 生産対策 ・特別栽培での品質安定及び収量の確保 ・取組み地区の拡大(個人から地域ぐるみへ)	3,000	1,500	1/2以内
	(2) 販売流通対策 ・JA独自の多様な販売ルートの開拓支援 ・棚田保全活動とタイアップしたPR活動			
	(3) 棚田保全活動 ・保全活動実施地区の拡大(現在3カ所→4カ所) ・ボランティアの受け入れ体制強化 ・協賛企業の発掘			

【参考】平成28年度の実績

- (1) 取組面積 80ha
- (2) 生産者 80名
- (3) 生産量 267t
- (4) 実施集落 輪島市20集落、珠洲市8集落、穴水町5集落、能登町10集落 計43集落
- (5) 価格 1,080円～1,220円/精米2kg



商品袋



販売促進ポスター

施策・課題の状況

施策	特色ある園芸産地の育成	評価	B
課題	需要に即した競争力ある産地づくり		
指標	棚田米の生産・販売実績	単位	ha
目標値	現状値		
平成30年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度
平成27年度	平成28年度		
100	28	40	46
	67	80	

事業費

		平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
事業費	予算	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
	決算	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
一般	予算	0	0	0	0	0
	決算	0	0	0	0	0
財源	決算	0	0	0	0	0
事業費累計		1,500	3,000	4,500	6,000	7,500

評価

項目	評価	左記の評価の理由
事業の有効性(費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)	B	いしかわ百万石マルシェへの出展を始めとしたPR活動により、能登棚田米の魅力を発信することができた。 また、棚田保全活動の実施や栽培講習会の開催によって、生産面積も80haまで増加し、前年を上回る販売量となった。 ※生産面積 H27:67ha → H28:80ha 生産量 H27:221t → H28:267t
今後の方向性(県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	生産量の増加に向け、引き続き新規生産者の掘り起こしを行うとともに、能登棚田米の認知度向上に向けて、県内外でのPR活動を継続するほか、新たな商品展開についても積極的に検討していく。また、棚田保全活動も継続して実施していく。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	能登のこだわり農産物生産推進事業費	事業開始年度	H24	事業終了予定年度	H31
		根拠法令・計画等	持続農業法		

作	組	織	生産流通課		
成	職・氏名	主幹 林 美央			
者	電話番号	076 - 225 - 1622 内線 4676			

事業の背景・目的
 世界農業遺産認定の価値を維持・向上させるためには、環境と調和した農業への取組みが重要である。
 しかし、認定地域における環境保全型農業の実施状況は、能登棚田米や能登米等一部の作物、生産者に限定され、園芸品目での取組は少ない。また、品目や作型によっては、環境にやさしい農業生産技術の導入が容易でないものもあり、面的な拡大の阻害要因となっている。
 一方で、既に取り組んでいる品目については、取組地域の拡大や、農産物のブランド価値の向上を目指し、エコ栽培から特別栽培へのステップアップを図る必要がある。

事業の概要
 世界農業遺産認定の価値の向上を図るため、能登地域において環境に優しい農業生産方式の定着を図るとともに、能登産農産物の評価向上を目指し、以下の取組を実施する。

1 エコ農業の推進 1,858千円

(1) 能登米の付加価値向上への支援(実施主体:能登米生産者協議会)
 ・エコ農業の取組拡大に向けた生産者への啓発
 ・消費者の理解促進のためのPR活動の実施
 ・生きもの調査の実施にかかる指導、マニュアルの作成等

(2) 能登野菜のエコ農業化に向けた技術導入・定着への支援(実施主体:能登野菜振興協議会)
 ・エコ農業の定着への支援(エコ栽培指針の作成等)
 ・エコ農業推進団体の認定に向けた生産者研修会の開催等
 ・消費者の理解促進のためのPR活動の実施

(3) 導入が困難な地域におけるエコ栽培技術の確立(県)
 ・技術検証のためのエコ栽培モデル地区の指定

2 エコ農業からステップアップした特別栽培等の付加価値向上 642千円
 及び環境にやさしい農業の普及定着の強化

(1) 特別栽培米の拡大に向けた推進活動及び実証ほ場の設置等による技術支援(県)
 (2) 消費者への理解促進、能登のこだわり農産物の生産体制の強化と販路開拓支援(県)
 ・ブランド化を目指す能登のこだわり農産物やその産地のイメージアップに向けた情報発信
 ・複数品目での生産者組織の設立等による流通体制の構築、連携支援

◎ 事業の効果

① 能登地域での環境に優しい農業生産方式の定着による世界農業遺産認定の価値向上
 ② 能登産農産物の評価向上による農家経営の安定
 ③ 環境保全活動の定着による耕作放棄地の解消と地域の活性化
 ④ 能登地域をモデルとした環境保全型農業の県下への波及

施策・課題の状況							
施策	特色ある園芸産地の育成				評価	B	
課題	需要に即した競争力ある産地づくり						
	指標	エコ農業推進団体数				単位	団体
	目標値	現状値					
	平成31年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
	35	3	8	19	25	26	
事業費							
	(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
事業費	予算	3,000	4,200	3,000	4,005	2,500	
	決算	2,166	3,391	2,940	3,838	2,500	
一般	予算	3,000	4,200	3,000	4,005	1,250	
財源	決算	2,166	3,391	2,940	3,838	1,250	
事業費累計		2,166	5,557	8,497	12,335	14,835	
評価							
項目	評価	左記の評価の理由					
事業の有効性 <small>(費用対効果の観点も含め、この事業が問題解決に役立ったか)</small>	B	能登地域を中心に、国の進めるエコ農業者の認定に加え、県独自のエコ農業推進団体の認定を推進し、新たに水稻を栽培する1団体を認定した。また、エコ農業や特別栽培の技術の導入・定着に向けた栽培実証モデルほ場の設置や、研修会開催を通じて、エコ栽培に取り組む農業者の掘り起こしや、特別栽培へのステップアップへの支援、若手農業者や営農指導員の育成を行った。 この結果、エコ農業推進団体の認定数は1団体の増に留まったものの、エコ農業の取組面積は前年から1,000ha以上上回る8,628haと大幅に拡大し、環境保全型農業の取組は着実に増加している。					
	拡大	引き続き、能登野菜のエコ農業化の促進や、エコ農業を行う能登米生産の能登全域への拡大及び特別栽培への移行などを推進し、能登地域における環境保全型農業の定着を図る。 さらに、平成29年度からは新たに創設した特別栽培農産物の認証制度を開始し、特別栽培に意欲的な農業者を積極的に支援することで、農産物の付加価値を高め、販売力強化につなげるとともに、これらの取組を積極的にPRし、県下全域への波及を目指す。					

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	いしかわ地産地消ネットワーク形成事業費	事業開始年度	H17	事業終了予定年度	
		根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		
作成者	組織	氏名	主事	若林	陽子
電話番号	076 - 225 - 1622 内線 4686				

1 事業の背景・目的

地域でとれた生産物を地域で消費する「地産地消」は、生産者と消費者との身近な関係の構築により、新鮮で安心できる食材の供給や食文化の継承が見込め、農林水産業の活性化にもつながる。

県では「地産地消サポートデスク」の設置による相談受付、地産地消を推進する小売店や飲食店の認定、県内商工業者と農林漁業者とのマッチングなどに取り組んでおり、新たな商品開発や需要開拓につながっていることから、今後も生産・流通・販売の各々の関係者と連携し、商工業者と農林漁業者が共に活性化する取組を進めることにより、地産地消の推進に資する。

2 事業の概要

(1) 商工業者と連携した地産地消の推進

- ① 地産地消サポートデスクの設置
- ② 「地産地消推進協力店(小売店・飲食店)」の認定
- ③ 商工業者と農林漁業者を結びつける「地産地消受注懇談会」の開催
- ④ 米粉コンテストの実施
- ⑤ 米粉の普及に向けたイベント出展
- ⑥ 米粉の小麦粉代替利用方法等の周知(資料提供など)

(2) 地域農業の理解と地元食材の導入促進

- ① 食と農の見学・体験学習会等の開催
- ② 地域別の食農教育連絡会議及び学校給食に関する検討会の開催
- ③ 県産食材利用促進会議の開催

3 事業実施主体

県
ただし、「2 事業の概要」(1)③は、(公財)いしかわ農業総合支援機構
(1)④・⑤は、石川県米粉用米等利用推進協議会

施策・課題の状況							
施策	地産地消の推進					評価	C
課題	地産地消の推進						
	指標	地産地消推進協力店				単位	店
	目標値	現状値					
	平成28年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
	1,000	811	880	929	929	930	
スーパーマーケット、直売所等の小売店 約1,000店 (平成21年経済センサス-基礎調査より)							
事業費							
	(単位:千円)	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	
事業費	予算	2,582	2,050	2,000	3,160	2,150	
	決算	2,459	1,859	1,944	3,141	1,975	
一般財源	予算	2,582	2,050	2,000	2,980	2,150	
	決算	2,459	1,859	1,944	2,970	1,975	
事業費累計		23,928	25,787	27,731	30,872	32,847	
評価							
	項目	評価	左記の評価の理由				
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)		B	地産地消サポートデスクにおいて、県産食材を利用する小売店や飲食店などを、地産地消推進協力店として認定・登録するとともに、県ホームページ等で協力店について情報を発信することにより、地産地消の推進を図った。また、県内の小売店・飲食店等の商工業者と農林漁業者が直接商談を行う受注懇談会を開催し、マッチング支援を行った。そのほか、地元の農業者等の生産現場において、野菜等の収穫体験や、稲刈り体験等を実施する食と農の見学・体験学習会を開催し、小学生等への食育教育の促進を図った。				
	今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	今後も来県者の増加が見込まれる中、来県者に本県の魅力ある食によるおもてなしができるよう、県内小売店・飲食店等の商工業者と農林漁業者とのマッチングを進め、食材やその加工品・料理を磨き上げることが重要である。このため、引き続き、サポートデスクでの相談対応や協力店の登録、受注懇談会の開催等により、地産地消を推進する。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	能登牛1000頭生産体制整備事業費	事業開始年度	H22	事業終了予定年度		作成者	組織	生産流通課	
		根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016				職・氏名	課長補佐 常川 久三	

事業の背景・目的
 「能登牛」はおいしさ等、肉質において消費者からも評価を得ており、また、能登牛生産基盤整備事業や生産者の意欲的な取り組み等によって、能登牛認定頭数は平成16年度の365頭から、平成27年には672頭まで増頭した。しかし、新幹線開業効果もあり市場への供給量が不足し、消費者の需要に応えられていない状況にある。
 そこで「能登牛」のさらなる増産及びブランド化を推進するため、生産基盤の強化、拡充及び消費拡大をするとともに、また、本県を訪れている多くの観光客に提供する食材としても安定供給体制の整備を図る。

項 目	内 容	県事業費	
増産対策	1 能登牛肥育牧場整備事業 (事業実施主体: 県肉用牛協会)	県外誘致企業による農場等の整備に対する助成 ・能登牧場の肥育牛増頭に要する経費の一部を助成 (54千円/頭×100頭=5,400千円)	5,400 千円
	2 能登牛生産基盤拡充対策 (事業実施主体: 県肉用牛協会)	肥育牛の増頭に要する経費に対する助成 (54千円/頭×47頭 = 2,538千円)	3,338 千円
	(1) 肥育牛増頭支援事業		2,538
	(2) 繁殖雌牛増頭支援事業		800
(3) 増頭基盤整備事業	既存農家による増頭のための畜舎整備に対する助成 (90千円/頭×0頭 = 0千円)	0	
生 対 産 策 技 術	1 おいしい能登牛生産技術試験	おいしい能登牛を生産する技術(オレイン酸や旨味成分の向上)の確立試験	507 千円
	2 能登牛生産性向上対策事業	肥育素牛の損耗防止のための検査(ウイルス、血液)を実施等	340 千円
流 通 販 売 対 策	1 県産食肉販売力強化事業 (委託先: 能登牛銘柄推進協議会)	「いしかわお肉フェス2016」の開催の委託	1,000 千円
	2 能登牛銘柄推進事業 (事業実施主体: 能登牛銘柄推進協議会)	銘柄の維持管理のほか、事業推進に必要な研修会の開催、販促活動に係る経費を助成	300 千円
	3 能登牛改良推進事業 (委託先: 県肉用牛協会)	肥育農家の指導、枝肉共励会の開催等を通じた改良促進対策の実施	150 千円
合 計			11,035 千円

施策・課題の状況						
施策	売れる畜産物づくりの推進				評価	A
課題	能登牛1000生産体制の確立					
	指標	能登牛認定頭数			単位	頭
	目標値	現状値				
	平成31年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	1,000	640	707	695	672	930

事業費						
(単位: 千円)						
事業費	予算	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	決算	15,535	7,211	14,202	16,073	11,035
一般	予算	14,967	7,034	14,103	15,922	11,034
	決算	15,305	6,981	13,253	810	5,518
財源	決算	14,737	6,804	13,873	693	5,517
事業費累計		46,801	53,835	67,938	83,860	94,894

評価	
項目	評価
	左記の評価の理由
事業の有効性 (費用対効果の観点も含め、この事業が課題解決に役立ったか)	A 本事業で継続的に実施してきた「能登牛」の増産対策の効果により、平成28年度の能登牛認定頭数は、前年比258頭増の930頭となり、本事業の目標である1000頭生産体制の確保に大きく前進した。
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県開与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	能登牛の増産には、子牛生産から肥育出荷まで約2年半という期間を要することに加え、既存農家の高齢化等による廃業や、子牛価格の高騰による増頭意欲の低下等により、能登牛生産基盤の弱体化が懸念されることから、引き続き、施設整備や肥育牛・繁殖牛の増頭に対する支援、県外からの畜産企業誘致等の新たな担い手を確保する取組を継続することにより、能登牛生産基盤の維持・拡大を図るとともに、肉質の向上、新たな販売先の確保により、能登牛の安定供給及び評価の向上を目指す。