

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	寺崎 信二
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)	12 (H28)	12.5 (H29)	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)	90 (H28)	90 (H29)	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)	78 (H28)	74 (H29)	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(累計)	件	16 (H37)	2 (H28)	4 (H29)	B
施策5	地産地消の推進	地産地消推進協力店	店	1,000 (H29)	929 (H28)	787 (H29)	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)	930 (H28)	874 (H29)	B

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	
施策	課題	成果指標	単位	目標値 (年度)	現状値		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
					(年度)	(年度)						
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	20.0 (H29)	19.6 (H28)	21.5 (H29)	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	6,800	6,800	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	10,350	10,350	C	継続
							4 のと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 加賀しずくブランド化推進事業費	生産者	3,500	3,500	B	拡大
							6 米オリジナル品種普及推進事業費	生産者	3,500	3,500	B	拡大
							7 いしかわの特色ある農産物競争力強化事業費	生産者	3,500	3,500	B	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)	161 (H28)	177 (H29)	1 県産食材首都圏等販路開拓推進事業費	生産者、流通関係者等	15,500	15,500	A	継続
							2 シンガポール百万石マルシェ開催事業費	生産者、流通関係者等	5,000	5,000	B	統合
							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	9,000	9,000	B	継続
課題3	生産と流通が一体となった販路拡大	能登里山直行便による販売額	千円	50,000 (H31)	48,886 (H28)	47,863 (H29)	能登里山の食材市場流通事業費	生産者、流通関係者等	2,000	2,000	B	継続
施策3	課題1 需要に即した競争力ある産地づくり	園芸品目の共販金額	億円	87 (H37)	78 (H28)	74 (H29)	1 青果物新産地づくり推進事業費	生産者	2,600	2,093	B	継続
		棚田米の生産・販売実績	ha	100 (H30)	80 (H28)	78 (H28)	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
		エコ農業推進団体数	団体	35 (H31)	26 (H28)	27 (H29)	3 能登のこだわり農産物生産推進事業費	生産者	3,000	3,000	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)	930 (H28)	874 (H29)	能登牛1,000頭生産体制整備事業費	生産者	24,020	23,998	A	拡大

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		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			
						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。

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29年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
20.0	11.9	16.0	16.2	19.6	21.5

※ルビーロマン販売量は房出荷、業務用、加工用の計。

2 事業の概要

(単位:千円)					
項目	事業主体	事業内容	事業費	予算額	備考
流通対策	JA全農 いしかわ	1 PR・販売促進 (1) PR・魅力発信 ①知事トップセールスの実施(東京) ②ブランドイメージの浸透・定着に向けた試食会等の開催 (2) 基準に満たない房の活用 ①粒の基準を満たした業務用の利用促進 ②糖度の基準のみを満たした加工用の利用促進	4,000	2,000	1/2
		2 生産技術対策 品質管理体制の整備(格付研修会の開催等)			
生産対策	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の取組に対する助成	1,000	500	1/2
合 計		合 計	5,000	2,500	

事業費					
(単位:千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費 予算	3,000	4,500	2,500	2,500	2,500
事業費 決算	2,982	4,475	2,500	2,500	2,500
一般 予算	3,000	4,500	2,500	1,250	1,250
財源 決算	2,982	4,475	2,500	1,250	1,250
事業費累計	12,982	17,457	19,957	22,457	24,957

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、業務用や加工用を含めた商品化率が向上し、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(うち房出荷の商品化率) H28:75%(53%) → H29:80%(48%)

3 事業主体
 全国農業協同組合連合会石川県本部、ルビーロマン研究会

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
 根拠法令 いかわの食と農業・農村ビジョン2016
 ・計画等

作 組 織 生産流通課
 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)の実施基準の検討
 - ② 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29年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	20.0	11.9	16.0	16.2	19.6	21.5

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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費 予算	7,148	7,000	6,800	6,270	6,800
事業費 決算	7,104	6,946	6,800	6,270	6,800
一般 予算	4,148	7,000	0	3,135	3,400
財源 決算	4,014	6,946	0	3,135	3,400
事業費累計	7,104	14,050	20,850	27,120	33,920

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	本事業の実施により、着色に関するメカニズムはほぼ解明され、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複数年次で確認された。
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)	継続	マニュアル作成や実施基準を検討するためには、さらなる年次反復が必要であることから、今後も継続して実施する。

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		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 柳瀬 友里花
						者電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4670

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、球根増殖技術の開発や需要ニーズに対応した新品種の育成を進める。

2 事業の概要

- (1) 県内外への認知度向上
- (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29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	県外の市場関係者・生花店を対象とした産地見学会、協力生花店との連携による利用促進	2,150	2,150	県定額
生産販売振興事業	全農石川県本部	県内外の流通関係者、生花店への販路開拓	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	1,200	600	県1/2
ボックス栽培法開発研究	県	ボックス栽培や露地における球根増殖技術の確立 新品種の育成	4,600	4,600	—
球根増殖供給事業	県	生産農家へ配布する球根の供給体制の強化	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、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38年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度		
100	13	26	31	33	25		
事業費							
(単位:千円)							
事業費	予算	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
	決算	60,683	11,000	7,250	7,050	10,350	
一般	予算	60,683	8,678	3,500	3,525	6,175	
財源	決算	60,653	8,644	3,500	3,525	6,175	
事業費累計		64,609	75,575	82,825	89,875	100,225	
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	H29年度は大雪による施設被害や凍害により出荷不能となったものが多く、さらに春先の開花集中などにより販売本数は前年を下回ったものの、生産技術の実証、新たな生産者の確保、地元民間企業等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。					
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	石川県を代表する花き品目として育成するために、試験研究や安定生産の確立、消費者ニーズを捉えた販売促進は重要であり、今後も継続して取り組む。					

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		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			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周年の出荷にあたる平成28年12月の初競りでは、最高価格が15万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、平成28年度の生産量は気象条件の影響により初めて減少したが、ハウス内での栽培技術を確立し今後実証するとともに、ハウス搬入前の原木管理方法の試験に取り組む予定である。
 「のとてまり」の生産量増大を図るため、試験で得た発生率を高めるための栽培技術をまとめたマニュアルを栽培講習会で活用するとともに、新規生産者の確保に向けた働き掛けを継続する。
 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継続・拡大する。

2 事業の概要
【生産対策】
 (1) 発生率向上に向けた試験
 ①ハウス搬入前の原木管理方法の試験
 （早期発生を抑制するための原木管理方法等の試験）
 ②「のとてまり」栽培マニュアルによる普及・指導
 (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
 ・新規参入の働きかけを継続
 （冬期遊休ハウスを持つ農家等への絞った働き掛け）
【PR・販売促進】
 (3) 県内での魅力発信
 ・金沢市内の主要なホテルと連携した「のとてまり」マンスリーの拡大
 (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」販促イベントの継続
 ③県ゆかりの名店における「のとてまり」フェアの拡大

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	現状値				単位
	きのこ類の生産量(生しいたけの生産量)					トン
	目標値	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	1,000	710	632	578	484	630
事業費						
	(単位:千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費	予算	1,100	4,100	3,500	5,000	5,000
	決算	1,100	4,099	3,500	5,000	5,000
一般財源	予算	1,100	4,100	3,500	2,500	2,500
	決算	1,100	4,099	3,500	2,500	2,500
事業費累計		3,300	7,399	10,899	15,899	20,899
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に繋がった。しかし、11～2月の気温が例年より低く推移したため、生育に約2倍以上の期間を要し、生産量が伸びなかった。 ※のとてまりの生産量 H28:0.6t → H29:0.8t 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。				
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	生産対策においては、昨年に引き続き早期発生を抑制する試験の実証と、散水機を用いた散水試験を行うことで、栽培技術の確立を図る。さらに、林業普及指導員による巡回・指導の強化と、新規生産者の掘り起こしの継続により生産拡大を図る。 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。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 加賀しずくブランド化推進事業費	事業開始年度	H27	事業終了予定年度	
	根拠法令	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		
	・計画等			

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
 「加賀しずく」は、県が16年の歳月をかけて育成した日本なしの新品種であり、平成27年度に名称を公募し「加賀しずく」に決定した。
 食感が滑らかで、酸味が少なく甘みが強いため年代を問わず好まれるという優れた特徴を持つことから、石川を代表するなしとしてブランド化を進めることとしている。
 平成28年度は、収穫量が少ないこと等から、流通関係者向け試食評価会、一般消費者向け試食会を開催する等、PR活動を実施しており、平成29年度からの店頭販売に向けて、ブランド価値を高めるとともに、さらなる認知度の向上が必要であり、積極的なPR活動を展開する。
 また、栽培技術研修会を通じた品質の向上に加え、県下で統一した規格での選果等、一元出荷体制の整備をすすめ、ブランド化を推進する。

2 事業の概要

(単位:千円)

区分	事業主体	事業内容	平成29年度		補助率
			事業費	予算額	
加賀しずくブランド化推進事業	県	加賀しずくの販売計画の検討 1 販売方法の検討 2 PR方法の検討	500	500	—
	全農石川県本部	出荷販売体制の整備 1 一元出荷体制の確立 2 出荷販売検討会の実施	600	300	1/2以内
	加賀しずくプロモーション実行委員会	加賀しずくのPR活動支援 1 PR資材の作成 2 店頭販売に向けたPRの実施	2,200	2,200	県定額
	加賀しずく研究会	生産拡大に向けた産地活動 1 栽培技術研修会の開催	1,000	500	1/2以内
合 計			4,300	3,500	

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	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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	5	0	2	3	4	4.4
事業費						
(単位:千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
事業費	予算		3,500	2,550	3,500	
	決算		3,349	2,550	3,500	
一般財源	予算		3,500	1,275	1,750	
	決算		3,349	1,275	1,750	
事業費累計		0	3,349	5,899	9,399	
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	初せりでは、6個入りの1箱が10万円の高値をつけるなど、上々の市場デビューを果たした。 金沢駅やJA直売所などでの試食会の開催により、県内での認知度向上を図るとともに、情報発信力の高い首都圏の百貨店と連携しブランドイメージづくりに取り組んだ。 また、栽培技術研修会や栽培マニュアルに基づく技術指導等により、計画通りの出荷量を確保できた。 ※計画:5t → 実績:5.7t				
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	H30年度は新たに、県内のホテルや洋菓子店等でのデザートフェアの開催を通じて、県民への認知度をより一層高め、季節の定番フルーツとして浸透を図るとともに、首都圏の洋菓子店との連携やプレミアム規格の設定等により、ブランドイメージの確立を図る。				

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		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

「ひやくまん穀」は、県が9年の歳月をかけて開発した、良食味で多収という優れた特徴を持つ晩生品種であり、その特長から、主に大規模農家の作期分散とコシヒカリ以上の収益確保を目指し、普及拡大することとしている。平成29年度から一般販売を開始することから、認知度を高めるためのプロモーションの実施や、良質米の生産に向けた栽培指導などを行い、評価向上と需要拡大を図る。

2. 事業の概要

- (1) 県内での認知度向上と中食・外食業者の開拓(米新品種「ひやくまん穀」普及推進委員会)
- (2) 良質米の安定生産に向けた栽培指導の徹底(県とJAグループ連携)

(単位:千円)

事業主体	事業内容	平成29年度		補助率
		事業費	予算額	
米新品種「ひやくまん穀」普及推進委員会	県内での認知度向上と中食・外食業者の開拓 1 県内スーパーや米屋等を対象としたお披露目会の開催 2 県内スーパーや米屋における試食販売 3 県内飲食店等と連携したキャンペーンの実施 4 中食・外食業者へのひやくまん穀の紹介・サンプル提供	2,300	2,300	定額
県	良質米安定生産に向けた栽培指導の徹底(JAグループと連携) 1 栽培講習会や現地検討会の開催、普及展示ほの設置 2 地域の土壌条件等に応じた栽培マニュアルの活用	700	700	-
	県内での認知度向上のためのメディア広告の実施	500	500	-
合計		3,500	3,500	

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	米新品種「ひやくまん穀」の栽培面積	単位	ha		
目標値	現状値				
平成33年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
1,300			5	24	253

事業費

(単位:千円)		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費	予算				2,540	3,500
	決算				2,540	3,500
一般財源	予算				1,540	2,000
	決算				1,540	2,000
事業費累計			0	0	2,540	6,040

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「ひやくまん穀」普及推進委員会を主体に関係機関が一体となって、各種イベントでの試食PRや農作業体験ツアー、消費者参加型コンテスト等を実施したことにより、県内での認知度は高まったとともに、一斉販売開始から約半年で完売となるなどデビュー年としては良好な販売状況となった。
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)	拡大	本格販売2年目となるH30は、生産を約3倍に拡大し、高品質な米の安定供給に向け生産者部会活動の充実を図る。また、県内での消費定着に向け、県内ホテルや飲食店でのフェアの開催や北陸新幹線での弁当販売を行うなど、県下全域で積極的なプロモーション活動を展開するとともに、ひやくまん穀を高く評価してくれる中食・外食業者へのPR、販路開拓に取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 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	作成者 組織 生産流通課 職・氏名 技師 牧野 岳都 電話番号 076 - 225 - 1622 内線 4676
	根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	

事業の背景・目的

本県には、多様な気候風土に生まれ、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。
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

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29年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
平成28年度	平成29年度		
4			3
			4

事業費

(単位: 千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費	予算			5,000	3,500
	決算			4,757	3,500
一般	予算			3,500	1,750
財源	決算			3,257	1,750
事業費累計		0	0	4,757	8,257

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	加賀丸いも、能登志賀ころ柿は、28年度に地理的表示保護制度(GI制度)に登録されたことを契機に、販売面においては、市場関係者との意見交換会の開催、ホテルや百貨店でのフェアの開催、百万石マルシェへの出展などによる新たな販路開拓、加工品開発等により、認知度が向上し、初競りで高値を更新するなど、市場評価も高まっている。 また、加賀丸いも、能登志賀ころ柿、加賀れんこんに加え、新たに29年度に採択した紋平柿では、生産面において、省力技術の検討や、出荷期間拡大のための加工技術の開発など、生産拡大に向けた技術の確立・普及に取り組んだ結果、新たな生産者も育成されつつある。
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	今後は、さらなるブランド力向上のため、取り組み3年目となる加賀丸いも、能登志賀ころ柿、加賀れんこんに加え、29年度に採択した紋平柿を引き続き支援する。 紋平柿は、新規生産者の発掘・育成による生産拡大や、加工品開発による消費者へのPRを行い、ブランドに磨きをかける取り組みを実施する。 さらに、当事業の導入・活用により新たにブランド化を目指す産地の調査、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。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	県産食材首都圏等販路開拓推進事業費	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		

作成者	組織	生産流通課			
	職・氏名	主任技師 廣田 実央			
	電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4668			

1 事業の背景・目的
 情報発信力の高い首都圏の有名レストランやホテルのシェフ等に生産者自らが食材を売り込む「いしかわ百万石マルシェ」は、これまで継続して実施してきた結果、県産食材の魅力が浸透し年々受注が増加している。
 一方で、平成26年10月にオープンしたアンテナショップでは、首都圏における情報受発信拠点として、県産食材の販売のみならず、生産者等によるフェアを実施し、魅力発信に取り組んではいるものの、まだまだ県産食材の認知度は低い状況である。
 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り、引き続き、アンテナショップを核として効果的な魅力発信に取り組む。

2 事業の概要 (単位:千円)

事業区分	事業内容	H29 予算額	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販路開拓	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	
アンテナショップを核とした県産食材の魅力発信	①アンテナショップにおける生産者等によるPRイベント及びマルシェ来場者へのフォローアップ ②首都圏イベント出展等による県産水産物のPR ③ニーズ情報の受信と産地へのフィードバック	2,300	公益財団法人いしかわ農業総合支援機構、石川県漁業協同組合、県	
合 計		15,500		

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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
	200	188	121	153	161
		平成29年度	177		

事業費					
(単位:千円)					
	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費 予算	11,400	21,100	18,100	15,500	15,500
事業費 決算	9,764	20,996	18,010	15,500	15,500
一般 予算	11,400	21,100	6,600	4,600	9,750
財源 決算	9,764	20,996	6,510	4,600	9,750
事業費累計	94,829	115,825	133,835	149,335	164,835

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 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:177件(+16件) また、ブランド食材プロデューサーによるなし新品种「加賀しずく」や米新品种「ひやくまん穀」の販売戦略に基づく具体的なプロモーション活動に対して指導・助言をいただいた。
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	シンガポール百万石マルシェ開催事業費	事業開始年度	H29	事業終了予定年度	H29
		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	生産流通課			
	職・氏名	主任技師 廣田 実央			
	電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4668			

1 事業の背景・目的

シンガポールでは、これまでの現地セールス活動、食文化提案会や石川フェアの開催等を通じて、本県の食・食文化が現地富裕層に着実に浸透し、昨年、開催した北國銀行と共催のビジネス商談会では、農林水産品を求めるバイヤー等の声が多くあり、今後も継続的にPR・販路開拓活動に取り組むことが重要である。

このため、今年度のビジネス商談会では、実際に食材を調理し提供する「いしかわ百万石マルシェ」を一体的に開催し、県産食材のPRを行うことで、県産食材の一層の認知度向上と販路開拓を図る。

2 事業の概要

シンガポールビジネス商談会における「いしかわ百万石マルシェ」の開催

3 事業主体

(公財)いしかわ農業総合支援機構(補助率:定額)

4 事業実施期間

平成29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					
	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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	200	188	121	153	161	177

事業費					
(単位:千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費 予算					5,000
事業費 決算					5,000
一般 予算					2,500
財源 決算					2,500
事業費累計					5,000

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)	B	県・北國銀行主催のビジネス商談会と併せて開催した結果、現地百貨店でのルビーロマンフェアの開催や、高級リゾートホテルでの県産食材を用いたフェアの開催などにつながった。
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)	統合	本マルシェを契機に県産食材の認知度向上が図られたことから、平成30年度は商工労働部が実施するシンガポールビジネス商談会において、引き続き県産食材のPRを行う場を設け、販路開拓に取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 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 成 職・氏名 主任技師 廣田 実央 者 電話番号 076 - 225 - 1621 内線 4668
	根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	

1 事業の背景・目的

国内市場の縮小が見込まれる中、日本食ブーム等により、アジア諸国を中心に魅力的な市場が形成されており、海外需要の取り込みがますます重要となっている。県では、これまで少量多品目という本県農林水産業の生産実態に合わせた輸出方法の検討を進め、シンガポール・台湾等の富裕層(高級レストラン等)をターゲットとした輸出ルート構築等の先行事例づくりに取り組んできた。

こうした中、県産食材の一層の認知度向上・販路開拓を図るには、継続した取組が重要であることから、引き続き、現地でのセールス活動・バイヤー招へい活動等を実施するとともに、台湾では、将来の販路開拓に向け、現地料理人の本県での研修受入に取り組む。さらに、現地での魅力発信を通じたインバウンドによる県産食材の消費拡大にもつなげる。

2 事業の概要

1 現地レストラン、輸入業者とのマッチング
 ①現地での県産食材セールス活動
 ②輸入業者バイヤー等の産地招へい

2 輸出に取り組む農林漁業者等のサポート体制の強化
 ①輸出に意欲的な農林漁業者等への情報提供
 ②貿易専門家による貿易実務等の指導・助言、ネットワークの活用など

3 現地での石川フェア等での県産食材のPR

4 台湾の料理人の本県での研修受入

3 実施主体
 (公財)いしかわ農業総合支援機構(補助率:定額)

4 事業実施期間
 平成27年度～平成31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					
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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
	200	188	121	153	161	177
事業費						
(単位:千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
事業費	予算			14,500	9,000	
	決算			14,500	9,000	
一般財源	予算			1,500	4,500	
	決算			1,500	4,500	
事業費累計		0	0	14,500	23,500	
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、これまで台湾で開催した「百万石マルシェ」等を契機に構築した、現地バイヤー・シェフ等とのネットワークにより、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、継続した取組につながった。				
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	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とともに、これまでに構築した現地バイヤーやシェフ等とのネットワークを充実させ、意欲ある農林漁業者等の販路開拓を支援していく。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 能登里山の食材市場流通事業費	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	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・中能登地域の生産者は小ロットの農産物を地元の直売所へ出荷しているが、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、農産物があっても出荷が出来ない状況にある。奥能登地域では、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、中能登地域へエリアを拡大し、新規出荷者の掘り起こしや生産者への講習会を行うとともに、生産者への栽培や出荷の指導などの取組みを支援する。

2 事業の概要

(単位:千円)

地域	事業主体	事業内容	H29年度予算額		補助率
			事業費	県費	
中能登地域の取組	能登里山の食材市場流通推進研究会	1 出荷体制づくり ・能登の食材市場流通研究会(仮)の開催 ・共通出荷シール作成	640	320	1/2以内
		2 出荷者の組織化と出荷量の拡大 ① 新規出荷者の掘り起こし ・地区別説明会の開催 ・パンフレットの作成や広報誌等へ取組み概要等の掲載 ② 市場ニーズに基づく計画的な作付・出荷の推進 ・実需者ニーズの把握のための市場視察 ・新規取組品目研修会の開催 ③ 栽培の指導に係る専任アドバイザーの設置 ・専任アドバイザーによる栽培指導	860	430	
		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出荷講習会の開催 ② 出荷の指導に係る専任アドバイザーの設置	400	200	
		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	100	50	
奥能登地域の取組	奥能登農業推進協議会	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	70	35	1/2以内
		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 ・パンフレットの作成、広報誌等へ取組み事例紹介等の掲載 ② 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 ③ 「顔の見える能登の食材市場流通推進協議会」部会活動への支援 ・生産者大会の開催	1,030	515	
		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出荷講習会の開催 ② 出荷時の荷姿や規格等をアドバイザーする巡回指導の実施	100	50	
		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	800	400	
合 計			4,000	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	生産と流通が一体となった販路拡大		
指標	能登里山直行便による販売額	単位	千円
目標値	現状値		
平成31年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
50,000	35,833	36,464	44,690
	平成28年度	平成29年度	
	48,886	47,863	

事業費

(単位:千円)		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費	予算	1,000	1,000	1,000	1,000	2,000
	決算	1,000	1,000	1,000	1,000	2,000
一般	予算	1,000	1,000	1,000	547	1,000
	決算	1,000	1,000	1,000	547	1,000
財源	決算	1,000	1,000	1,000	547	1,000
事業費累計		6,500	7,500	8,500	9,500	11,500

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)	B	奥能登地域の取組は、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、目標達成に向けて順調に推移している。 また、H29年度から中能登地域でも試験運行を開始した結果、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。
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	奥能登地域においては、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、H29年度から開始した中能登地区での試験運行について、本格運行の体制構築を行う。

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	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 王幹 村濱 稔
			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背景に、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、近年の輸送費高騰の影響で、北海道や九州等の大産地から関西市場への入荷が減少傾向にある中で、関西市場への距離が近い石川県産は販売上有利な状況にあり、特にかぼちゃ、ブロッコリーのニーズが高く、ロットの拡大が求められている。

こうした中、生産拡大を図るために、流通経費の削減や施設の効率的利用などが課題となっており、産地が連携した取組が求められている。

このため、ニーズに応える野菜の作付拡大に取り組む産地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より、安定供給体制を構築し、園芸産地の振興に資する。

(単位:千円)

事業主体	事業内容	平成29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 ・「つくろう！ふやそう！園芸産地！振興計画」の達成に向けた取組の実施と進行管理	3,000	1,500	県1/2
県	園芸複合化大規模モデル実証 ・水稻経営体が、園芸生産額500万円を目指すための実証	1,100	1,100	-
合 計		4,100	2,600	

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	園芸品目の共販金額					単位	億円
目標値	現状値						
	平成37年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
	87	71	68	70	78	74	
事業費							
	(単位:千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
事業費	予算	2,800	2,300	2,000	3,500	2,600	
	決算	2,651	2,241	1,857	3,444	2,093	
一般	予算	2,800	2,300	2,000	3,500	2,600	
財源	決算	2,651	2,241	1,857	3,444	2,093	
事業費累計		2,651	4,892	6,749	10,193	12,286	
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	JAグループと連携し、策定した「つくろう！ふやそう！園芸産地！振興計画」の達成に向けた進行管理を行い、水稻経営体への園芸品目の推進と、既存産地の競争力強化を行った。ブロッコリー、かぼちゃなどの栽培が増加しており、平成37年の目標達成に近づいている。					
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、水稻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	
		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		

作	組	織	生産流通課		
成	職	氏名	技師 三門 奈里子		
者	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29年度の事業概要

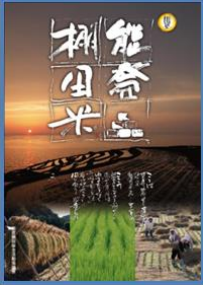
		(千円)		
事業主体	事業内容	事業費	補助金	補助率
奥能登農業推進協議会 (能登棚田保全活動協議会)	(1)生産対策 ・特別栽培での品質安定及び収量の確保 ・取組み地区の拡大（個人から地域ぐるみへ） ・更なる高付加価値化に向けた新たな生産方式導入の検討 ・生産者組織の活動強化	3,000	1,500	1/2以内
	(2)販売流通対策 ・生産者と連携した多様な販売ルートの開拓支援 ・棚田保全活動とタイアップしたPR活動 ・消費者との交流促進による新規顧客の発掘			
	(3)棚田保全活動 ・保全活動実施地区の拡大（現在3カ所→4カ所） ・ボランティアの受け入れ体制強化 ・協賛企業の発掘			

【参考】平成29年度の実績

- (1) 取組面積 78ha
- (2) 生産者 72名
- (3) 生産量 221t
- (4) 実施集落 2市2町 44集落
- (5) 価格 1,080円～1,300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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
	100	40	46	67	80	78	

事業費						
		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29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
一般財源	予算	0	0	0	0	0
	決算	0	0	0	0	0
事業費累計		3,000	4,500	6,000	7,500	9,000

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、この事業が問題解決に役立ったか)	B	首都圏での商談会への参加や販売促進等により新規販売先を開拓したほか、消費者等向けの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等を通じ技術の向上と生産意欲の醸成を図り、生産面積は前年に比べほぼ横ばいであった。

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)	<h2 style="font-size: 2em;">継続</h2>	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		

作成者	組織	生産流通課			
	職・氏名	主幹 林 美央			
	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) 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）
 - ・エコ農業の能登全域への取組拡大に向けた生産者への啓発
 - ・消費者の理解促進及び販路拡大に向けたPR活動の実施
 - ・能登米プレミアム（特別栽培米）の生産拡大と販売戦略
 - (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情報発信等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
- 3 特別栽培農産物の認証による訴求力の強化

◎ 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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	35	8	19	25	26	27
事業費						
	(単位:千円)	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費	予算	4,200	3,000	4,005	2,500	3,000
	決算	3,391	2,940	3,838	2,500	3,000
一般	予算	4,200	3,000	4,005	1,250	1,500
	決算	3,391	2,940	3,838	1,250	1,500
財源		決算	3,391	2,940	3,838	1,250
事業費		累計	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 (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	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ており、新たにネギを栽培する1団体と認定し、エコ農業の取組面積は前年から約520ha増の9,147haと拡大した。 また、H29年度から開始した特別栽培認証制度について、水稲、野菜等約400ha、61件(H30.3現在)の認証を行うなど、環境保全型農業の取組は着実に増加している。				
今後の方向性 (県民のニーズ、緊急性、果開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、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、特別栽培農産物の認証制度について、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、これらの環境保全型農業の取組を積極的に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	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	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	
		計画等					電話番号	076 - 225 - 1623 内線 4678	

事業の背景・目的
 「能登牛」はおいしさ等の肉質において一定の評価を得ているものの、市場への供給量が少なく、消費者等の需要に応えられていない。また、県内食肉専門店等では他県産のブランド牛が多くのシェアを占めており、能登牛の産地としての基盤が確立されていない。
 そこで「能登牛」の増産及びブランド化を推進するため、「能登牛」の生産基盤の拡充及び販売促進対策に対して支援するとともに、県内および観光客へ提供する食材として安定供給体制の整備を図る。

事業の概要

	項 目	内 容	県事業費
増頭対策	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×162頭=8,748千円)	8,748 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 × 5頭 = 270千円)	2,870 千円
	(1) 肥育牛増頭支援事業		270
	(2) 繁殖雌牛増頭支援事業		2,600
	(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
担い手対策	1 畜産担い手育成対策事業	新規就農者の掘り起こしと、就農希望者等を対象とした研修制度の実施	648 千円
生産技術対策	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	383 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	283 千円
	3 能登牛品質向上対策事業	オレイン酸分析機器と肉質分析機器の整備	7,750 千円
	4 全国和牛能力共進会対策事業	第11回全国和牛能力共進会(宮城県)において優秀な成績を修めるための肥育技術指導の実施等	2,000 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2017」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、販売促進活動に係る経費を助成	225 千円
	3 能登牛改良推進事業 (委託先: 県肉用牛協会)	肉牛枝肉共励会の開催、肥育農家の指導等の実施	113 千円
合 計			24,020 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	B
課題	能登牛1000頭生産体制の確立				評価	
	指標	能登牛認定頭数			単位	頭
	目標値	現状値				
	平成30年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
	1,000	707	695	672	930	874

事業費						
(単位: 千円)		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業費	予算	7,211	35,100	41,353	11,035	24,020
	決算	7,034	43,602	15,922	11,034	23,998
一般	予算	6,981	31,551	38,203	5,518	20,032
	決算	6,804	43,372	13,605	5,517	20,010
財源		6,804	43,372	13,605	5,517	20,010
事業費累計		53,835	97,437	113,359	124,393	148,391

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」の増産対策により、「能登牛」を年間1000頭生産する体制が整った。これにより、平成30年度は「能登牛」の認定頭数1000頭を達成する込みである。
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)	拡大	能登牛1,000頭体制の確立に向け、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、更なる肉質の向上による能登牛の安定供給と評価の向上を目指す。 また、将来的な首都圏への販売を見据え、新たに首都圏でのフェアの開催やPR活動を実施する。