

施策体系シート(行政経営Bシート)

作成者	組織	農業政策課	職	課長	氏名	荒木 浩一
評価者	組織	農業経営戦略課	職	課長	氏名	埤野 俊介
評価者	組織	ブランド戦略課	職	課長	氏名	岡部 恵
評価者	組織	森林管理課	職	課長	氏名	石井 康彦

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	農業従事者の確保と資質向上	年間新規就農者数	人	120 (R7)	112 (R3)	123 (R4)	A
		農業参入等企業数(単年度)	社	5 (R7)	5 (R3)	9 (R4)	
施策2	企業的経営体による農業生産・農地利用	担い手への農地の利用集積率	%	80 (R7)	64 (R3)	64 (R4)	C
施策3	農業の収益性の向上に向けた他産業のノウハウ活用	製造業ノウハウ活用型先進的農業経営体数	経営体	15 (R7)	50 (R3)	59 (R4)	A
施策5	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	45 (R4)	35.8 (R3)	41.4 (R4)	D

施策	課題	成果指標	単位	目標値 (年度)	現状値		課題に対する主な取り組み				評価			
					(年度)	(年度)	事務事業	対象	予算 (千円)	決算 (千円)	事業の有効性	今後の方向性		
施策1	課題1	地域の農業を担う多様な人材の育成	年間新規就農者数	人	120 (R7)	112 (R3)	123 (R4)	1	いしかわ耕稼塾運営事業費	就業希望者	37,000	35,520	B	見直し
								2	農業人材確保・定住促進事業費	就業希望者	29,300	26,200	B	見直し
								3	いしかわ農業参入支援ファンド事業資金	新規就農者・参入企業	7,700,000	7,700,000	A	継続
4	農地中間管理事業費	県、市町、農地所有者	83,309	82,278	B	継続								
施策2	課題1	地域の中心となる経営体への農地集積の促進	担い手への農地の利用集積率	%	80 (R7)	64 (R3)	64 (R4)	5	コマツと連携した新たな低コスト畑作生産モデル事業費	経営体	7,000	7,000	A	統合
施策3	課題1	他産業との連携による農業の収益性の向上	製造業ノウハウ活用型先進的農業経営体数	経営体	15 (R7)	50 (R3)	59 (R4)	6	ドローン・AIを活用した水稻生産効率化推進事業費	経営体	4,000	4,000	A	統合
								7	トヨタと連携した生産工程効率化推進事業費	経営体	4,000	4,000	A	統合
								8	ルビーロマンブランド化推進事業費	生産者	2,500	2,500	B	縮小
施策5	課題1	県産農林水産物のブランド化	エアリーフローラの販売本数	千本	1,000 (R8)	323 (R3)	311 (R4)	9	エアリーフローラブランド化推進事業費	生産者、JA	6,800	6,750	B	縮小
			のとてまりの出荷量	t	1.5 (R12)	0.28 (R3)	0.25 (R4)	10	のとてまりブランド化推進事業費	協議会、県	5,000	5,000	B	縮小
			加賀しずくの栽培面積	ha	6 (R4)	5.3 (R3)	5.8 (R4)	11	加賀しずくブランド化推進事業費	生産者	4,500	4,500	A	継続
			米新品種「ひやくまん穀」の栽培面積	ha	1,700 (R4)	1,725 (R3)	1,904 (R4)	12	ひやくまん穀プロモーション推進事業費	生産者	30,000	30,000	A	継続
			酒米品種「百万石乃白」の栽培面積	ha	25 (R4)	26 (R3)	28 (R4)	13	百万石乃白プロモーション推進事業費	生産者	5,000	5,000	B	縮小
			ブランド品目の販売額	億円	45 (R4)	35.8 (R3)	41.4 (R4)	14	いしかわ百万石食材ブランド化推進事業	生産者、流通関係者等	28,300	27,300	B	拡大
			県フェア等での特色ある取扱品目数	品目	40 (R7)	29 (R3)	42 (R4)	15	魅力ある県産食材商品化促進事業費	生産者	4,500	4,500	A	統合
	課題2	県産農林水産物の販路拡大	各種商談会を通じた商談成立件数	件	200 (R7)	87 (R3)	96 (R4)	16	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	24,500	24,500	B	縮小
17								県産食材海外販路開拓推進事業費	生産者、流通関係者等	4,000	4,000	B	拡大	

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	いしかわ耕稼塾運営事業費
-------	--------------

事業開始年度	H9	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	組織 農業経営戦略課		
成職・氏名	技師 清水 良雅		
者電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4614		

事業の背景・目的

農業人材の確保・育成は、自立就農や法人就農など人材のタイプや、農業経験、知識、技術等に個人差があるため、個々のタイプや到達段階に応じたきめ細かな研修が不可欠である。このため、プロ農業者から就農希望者、農業の応援団までの幅広い農業人材の養成を行う「いしかわ耕稼塾」を開設し、多様なニーズに対応した研修を実施している。

事業の内容

(公財)いしかわ農業総合支援機構への補助金交付により実施
【いしかわ耕稼塾のコース・内容】

研修名	回数	対象者	定員	内容
経営革新スキルアップコース	18回	地域リーダーとして活躍が期待される若手農業者	10人	ビジネスプラン作成等を通じ、企業の経営感覚を学ぶ
経営発展マネジメントコース	10回	大規模農業経営体のマネージャー等	10人	大規模経営体を運営するための高度なマネジメント手法を学ぶ
企画管理力向上セミナー	7回	農業法人等の雇用担当者	25人	労務管理、就業規則の知識、人材育成の方法を学ぶ
6次産業化研修	16回	6次産業化に関心のある農家、普及指導員、JA担当者、耕稼塾生等	120人	流通販売の知識や商品開発ノウハウを体系的に学ぶ
女性農業者	1年	経営参画を目指す女性農業者	20人	女性の特性を活かした経営手法の習得
他産業と連携した石川型モデル実践研修	19回	他産業連携による新技術の導入希望者及び関心のある者等	50人	他産業と連携して実証したノウハウやコスト低減に向けた考え方、視点を学ぶ
需要対応型野菜づくり研修	4回	耕稼塾専科・本科の修了生等	120人	穴開きの野菜作りを行うための、流通のプロや馬場農家から市場ニーズに合った野菜生産・出荷を学ぶ
専科	-	自立経営を希望し、基礎知識・技術を習得した者	8人	本格就農のための実践的な栽培・販売実習
本科	約240日	本格就農を希望するもの(法人就業希望者を含む)	16人	就農に必要な基礎知識・技術を習得(週5日)
予科	40回		40人	週1回の講義とほ場実習で栽培の基礎を学ぶ
実践科	23回	法人就業希望者や農家子弟等で農業経験が浅い者、農業教育を受けていない者	25人	就農に必要な基礎知識及び農家での実践的な栽培実習による技術習得
のとてまりコース	5回	奥能登地区の移住就農者、新規就農者	5人	冬季収入確保を目的として、のとてまりの栽培・販売を学ぶ
駅前アカデミー	6回	農業に興味・関心がある者	50人×1回	平日夜間、金沢駅前専門家の講義・実験を通して、農業理解を深める
農作業体験(いしかわの農業学ぼうコース)	3日×3回	農業を支えよう、応援しようとする者	100人×1回 50人×2回	農作業体験を通じて、農業理解を深める
開放セミナー	5回	農業に興味・関心のある者	100人×5回	プロ農業者や専門家の講演を通じて農業への理解と関心を深める
スローツーリズム農家民宿・農家レストラン講座	4回	農家民宿・農家レストランの経営者、開業予定者等	20人×4回	料理魅力アップ、経営、品質確保、プロモーションなどの手法を学ぶ

これまでの見直し状況(過去3年分)

令和2年度 他産業と連携した石川型モデル実践研修を追加
令和3年度 他産業と連携した石川型モデル実践研修に、農業用ブルドーザ実践研修(現地研修コース)、施設園芸高度化実践研修を拡充

施策・課題の状況						
施策	農業従事者の確保と資質向上				評価	A
課題	地域の農業を担う多様な人材の育成					
	指標	年間新規就農者数			単位	人
	目標値	現状値				
	令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	120	125	126	121	112	123

事業費						
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
事業費	予算	18,299	18,095	21,276	34,000	37,000
	決算	16,706	16,954	21,276	34,000	35,520
一般財源	予算	7,500	7,500	8,500	12,000	13,500
	決算	7,500	7,500	8,500	12,000	13,500
事業費累計	232,477	249,431	270,707	304,707	340,227	

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	いしかわ耕稼塾では、プロ農業者から農業の応援団までの多様なニーズに対応した研修を実施した結果、令和4年度は835人が受講した。 また、新規就農希望者に対しては、就農に必要な基礎知識・技術の習得のみならず、就農後のフォローを実施するなど発展段階に応じたきめ細やかな支援を行っており、令和4年度は目標を超える123人が新規に就農した。 いしかわ耕稼塾設置(H21)前：年32人程度 →R4年度：年123人(3.8倍)
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)	見直し	本県農業を支える優れた担い手を確保・育成していくためには、農業者の育成だけでなく、幅広い方々が農業に参画し、県民全体が応援するという農業が発展する仕組みづくりが必要であり、この取組を推進する上で「いしかわ耕稼塾」は大変重要な役割を担っている。 今後も、現在の取り組みを基本としつつ、就農希望者等のニーズに応じて先端の知識・技術を盛り込んだ内容の見直しを行うとともに、技術の普及や農業法人の経営の意識改革をより一層効果的にするため、R5年度より「トヨタと連携した生産工程効率化推進事業費」を統合し、各コースのカリキュラムの充実・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 農業人材確保・定住促進事業費	事業開始年度	H28	事業終了予定年度		作 組 織	農業経営戦略課
	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 清水 良雅
					者 電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4614

1 事業の背景・目的
 農業分野は依然として人手不足であり、他産業に人材が流れ、農業参入企業、県内農業法人においては、雇用労働力の確保が喫緊の課題となっている。特に、能登地域では「いしかわ農業参入支援ファンド」を活用し農業法人の参入が進んできているが、まとまった農地のない地域等では企業の農業参入が進んでおらず、地域に根ざした新規就農者(移住就農者等)の確保が必要である。
 このため、平成28年に農業人材に関する総合的なワンストップ窓口をいしかわ農業総合支援機構に設置し、他県にはない石川県の魅力・良さを、県内外に向けて積極的に情報発信するとともに、移住型就農希望者の掘り起こし強化と生活、営農を一体的に支援し、定着促進を図ることにより、新たな農業人材の確保・育成に努める。

2 事業の概要
 (1) 事業実施主体
 (公財)いしかわ農業総合支援機構(県からの補助金交付により実施)

(2) 事業内容
 1. 人材確保・マッチング
 ・県内における就農相談活動、就業相談会の実施
 ・農業法人の求人情報の収集
 ・農業法人に対する雇用に関する研修会(採用力強化セミナー含む)の実施
 ・移住、就農関係イベントへの出展(ILAC東京、ILAC大阪と連携(R1~))
 ・WEBを活用したオンライン就農相談の実施(R2~)
 ・石川県の農業、農業法人、研修制度等を首都圏等へ戦略的に情報発信 等

2. 就農希望者のニーズに対応したきめ細かな研修
 ・いしかわ農業キックオフ講座の開催(オンラインでも参加可。)
 ・農業体験短期研修、農業法人見学会の実施
 ・農業インターンシップ研修の実施 等

3. 移住就農者の定着促進
 ・移住者に対し、技術習得支援のための実践研修の実施

4. ワンストップ総合窓口の運営
 ・農業に関するあらゆる相談を受け付けるワンストップ窓口の運営

3 事業実施期間 平成28年度～

施策・課題の状況						
施策	農業従事者の確保と資質向上				評価	A
課題	地域の農業を担う多様な人材の育成					
	指標	年間新規就農者数			単位	人
	目標値	現状値				
	令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	120	125	126	121	112	123
事業費						
	(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	予算	27,893	27,500	22,718	29,300	29,300
	決算	27,891	22,920	22,718	26,200	26,200
一般	予算	13,250	0	0	10,600	0
	決算	13,250	0	0	10,600	0
財源	決算	13,250	0	0	10,600	0
事業費累計		96,891	119,811	142,529	168,729	194,929
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	県内における農業法人見学会や農業体験研修に加え、オンラインを併用した首都圏での移住・就農関係イベントへの参加拡大など、農業人材の確保に向け、取組を強化した。 また、東京・大阪で開催する就農入門講座「いしかわ農業キックオフ講座」を、オンラインでも開催し、69人の参加を得た。 この結果、移住就農の取組を開始したH27からR4年までの移住就農者数の平均は16人となり、取組を強化する前(平成22～26平均:3.4人)の約5倍となるなど、着実に成果が上がっている。				
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)	見直し	農業分野は依然として人手不足であり、地域内外から広く就農者を確保するため、移住就農者の定着に結びつく取組を継続して実施する。 R5年度は、一定の効果があつた首都圏での移住イベント等への出展や就農相談の実施やセミナーの開催などを、オンラインも活用しながら実施することにより、更なる情報発信を行う。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 いしかわ農業参入支援ファンド事業貸付金	事業開始年度 H26	事業終了予定年度 R5
	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	組織	農業経営戦略課			
成職	氏名	専門員	廣田	実央	
者電	話番号	076	-	225	-
				1613	内線 4629

事業の背景・目的

奥能登地域を中心に、担い手の高齢化や後継者不足、耕作放棄地の増加といった課題を抱えており、こうした地域の農業を維持・継続させるためには、地域内の担い手だけでは限界であり、全国から意欲ある人材を発掘するとともに、地域外からの法人・企業等の多様な担い手を確保することが重要である。

そのため、JAグループや能登地域の金融機関の協力を得て、平成26年に総額140億円の「いしかわ農業参入支援ファンド」を創設し、その運用益を活用して、耕作放棄地などの条件不利地域において、まとまった面積での営農に取り組む法人・企業等に対し、営農が軌道に乗るまでの5年間、経営面での支援をすることで、企業の農業参入、農業法人の規模拡大及び耕作放棄地の解消を促進する。

営農地に近接、分散する小規模な農地をまとめて活用して、規模拡大の意欲を示す県内法人が出てきたことから、令和元年度にファンドの規模を総額200億円に拡大し、取組の強化を図っている。

事業の概要

- (公財)いしかわ農業総合支援機構において県貸付金を含むファンドを活用することにより実施(県からの貸付金額:7,700,000千円、期間:1年間(R4.4.1~R5.3.31)、利率:無利子)
- 1 支援対象地域
中山間地域(県指定)及びGIAHS(世界農業遺産)認定地域(能登地域4市5町)
- 2 支援対象者
一定規模以上の農業参入や規模拡大により耕作放棄地(未然防止含む)の解消を目指す法人・企業等
- 3 助成期間
5年間
- 4 支援の概要
営農類型や参入面積に応じて経営面で支援

営農類型	要件(参入面積)		支援単価	限度額
	従来型	小規模農地型(拡充分※)		
米	15ha以上	5ha以上	500千円/ha	5年間 50,000千円
麦・大豆	10ha以上			
露地野菜・果樹	10ha以上	1ha以上	1,500千円/ha	
施設園芸	施設規模1ha以上	ハウス2棟以上	初期投資額×1/2	

※ 拡充分の支援例:10ha以上で営農している県内法人が新たに小規模農地に5ha(米)以上で参入する場合に支援

これまでの見直し状況

令和元年度 小規模にまとまった農地を活用して、規模拡大する場合も支援対象に拡充

施策・課題の状況

施策	農業従事者の確保と資質向上	評価	A
課題	地域の農業を担う多様な人材の育成		
	指標 参入企業数(単年度)	単位	社
	目標値	現状値	
	令和7年度	平成30年度	令和元年度
	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	5	4	5
		3	5
			9
	指標 企業等による耕作放棄地再生面積(H26からの累計)	単位	ha
	目標値	現状値	
	令和6年度	平成30年度	令和元年度
	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	330	327.5	374.9
		423.6	468.1
			607.6

事業費

(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	5,000,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000
予算	5,000,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000
決算	5,000,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000
一般	0	0	0	0	0
財源	0	0	0	0	0
事業費累計	20,000,000	27,700,000	35,400,000	43,100,000	50,800,000

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	いしかわ農業参入支援ファンド等を活用した参入支援により、9社が新規参入・規模拡大した。 また平成26年度の事業開始以来ファンドを活用した参入者は計36社(うち県外2社)となり、当該企業等による耕作放棄地再生面積は608haと、目標を大きく上回っている。
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	法人・企業等といった多様な担い手の確保は変わらず重要であり、引き続き農業参入や規模拡大の取組みを支援していく。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	農地中間管理事業費	事業開始年度	H26	事業終了予定年度	R7
		根拠法令	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		
		計画等			

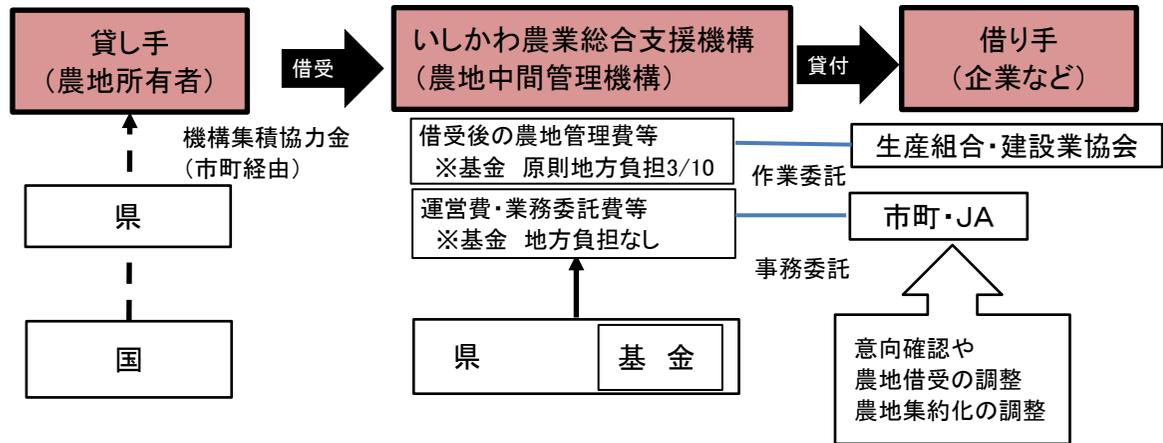
作成者	組織	農業経営戦略課			
	職・氏名	専門員 藤井 三志郎			
	電話番号	076 - 225 - 1613 内線 4629			

事業の背景・目的

国では、担い手への農地集積・集約化、企業の農業参入、耕作放棄地の解消・発生防止を図るため、「農地中間管理事業の推進に関する法律」(平成25年12月13日法律第101号)を制定し、各都道府県に農地中間管理機構が設置されている。
 本県においても、(公財)いしかわ農業総合支援機構を農地中間管理機構に指定し、担い手への農地集積・集約化による農業構造の改革と生産コストの削減を強力に推進するため、機構へまとまった農地を貸し出す地域や農業をリタイアする農業者等への協力金を支払う。

事業の概要

いしかわ農業総合支援機構が農地の所有者(貸し手)から、農地を借り受けた上で、企業等(借り手)に転貸することで、農地集積を推進する。



(事業費)	機構集積協力金	36,509千円
	中間管理機構事務費(市町委託費含む)	45,569千円
	県事務費	200千円

事業実施期間
平成26年度～令和7年度

これまでの見直し状況

- ・農地集積協力金の交付要件の変更
- ・農地集積協力金の対象となる農地の移動方法を、農地利用集積円滑化団体を経由した農地の貸借から、農地中間管理機構を経由した農地の貸借に変更(H26～)
- ・農地所有者に対する協力金の他、農地集積に協力した地域にも協力金を交付(H26～)

施策・課題の状況						
施策	企業的经营体による農業生産・農地利用				評価	C
課題	地域の中心となる経営体への農地集積の促進					
指標	担い手への農地の利用集積率				単位	%
目標値	現状値					
令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
80	60	61	62	64	64	

※担い手への農地の利用集積率 = $\frac{\text{認定農業者・集落営農組織が耕作する面積}}{\text{耕地面積}}$

事業費						
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
事業費	予算	109,400	76,700	81,760	75,122	83,309
	決算	107,696	73,460	81,360	74,620	82,278
一般	予算	0	0	0	0	0
財源	決算	0	0	0	0	0
事業費累計		1,147,778	1,221,238	1,302,598	1,377,218	1,460,527

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	農地の集積・集約化に取り組んだ結果、集積面積は25,938ha(前年比+93ha)で、機構設置後の8年間(H26～R4)の担い手への集積率は、事業実施前である平成25年度末の42.6%から64.2%と、伸び率は全国1位となっており、目標達成に向けて進捗している。
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	担い手への農地集積は、担い手の効率的・安定的な農業経営に寄与することから、今後も取り組みを継続することとし、特に中山間地域等において、ほ場整備の推進に組み、担い手への農地集積を推進する。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	コマツと連携した新たな低コスト畑作生産モデル事業費	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	農業経営戦略課			
成職	氏名	主任技師 中田 敏朗			
者	電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4630			

事業の背景・目的

農業を将来にわたり維持・発展させていくためには、機械費を含む生産コストの低減による収益性の向上を図っていく必要があり、これまで県では、水田において、コマツと連携して農業用ブルドーザを活用した乾田直播による低コスト水稻生産モデルの実証を進めてきた。

大規模畑作生産においても、耐久性に優れた建設機械(ホイールローダ)を活用し、簡易な農地改良(耕作放棄地再生など)から栽培・運搬までの複数の農作業をホイールローダ1台で実施するための技術を確立し、生産コストの低減による収益性向上に取り組む。

事業の概要

(1) 実施主体
(公財)いしかわ農業総合支援機構(県補助金の交付を受けて実施)

(2) 事業内容

- ① 業務用キャベツ、醸造用ぶどうにおける、ホイールローダを活用した一貫作業体系の実証
- ② 建設機械を活用した、能登の赤土の効率的な土壌改良の実証

これまでの見直し状況

平成30年度 ~ ホイールローダによる各農作業技術の開発
 令和元年度 ~ 開発した各作業について、農家ほ場における実証・改良
 令和3年度 ~ 技術を生産体系に一貫して活かすことによる生産コスト削減効果の実証

施策・課題の状況						
施策	農業の収益性の向上に向けた他産業のノウハウ活用				評価	A
課題	他産業との連携による農業の収益性の向上					
	指標	製造業ノウハウ活用型先進的農業経営体数			単位	経営体
	目標値	現状値				
	令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	15	20	28	37	50	59
事業費						
	(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	予算	20,000	10,000	10,000	10,000	7,000
	決算	20,000	10,000	10,000	10,000	7,000
一般	予算	10,000	5,000	5,000	5,000	3,500
	決算	10,000	5,000	5,000	5,000	3,500
事業費累計		50,000	60,000	70,000	80,000	87,000
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	H30年度より業務用キャベツ、醸造用ぶどうにおいて実証を重ね、今年度、農地づくりから管理、収穫物の運搬までホイールローダを組み込んだ一貫作業体系を確立した。また、現地実証において、生産コストが削減されることを確認した。 併せてホイールローダを用いた堆肥散布実証を行い、作業性と能登の赤土の土壌改良効果についても確認した。				
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	R5年度は、当該事業を「石川型スマート農業技術普及促進事業」に統合し、本事業で開発した技術を農家へ導入する際のサポート(技術紹介、費用対効果の検証等)を行うなど、より一層効果的に技術の活用及び普及に取り組むこととしている。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	ドローン・AIを活用した水稲生産効率化推進事業費	事業開始年度	H30	事業終了予定年度		作 組 織	農業経営戦略課
		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 中田 敏朗
						者 電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4630

事業の背景・目的
 農業従事者等の高齢化や後継者の不足により、農業を取り巻く現状は依然として厳しく、このような状況を打開するため、コマツ、トヨタ等の他産業のノウハウを活用し、収益性の高い農業経営の実現に取り組んでいる。

その一環として、平成30年度から、株式会社オプティムと連携し、全国で初めて、自動飛行のドローンから土中に列状に播種する技術の開発を行い、水稲生産コストの低減に取り組んできた。

今後は、開発した技術の実用化に向け、これまでの取組成果の現地実証を拡大するとともに、更なる低コスト化を図るため、ドローンの多機能化や利活用の検討に取り組み農業の効率化やデジタル化を推進していく。

事業の概要

○事業実施主体
 (公財)いしかわ農業総合支援機構(県補助金の交付を受けて実施)

○事業内容
 (1) ドローンを活用した水稲直播の実用化に向けた大規模現地実証
 (2) ドローンの多機能化に向けての実証や調査

○事業実施期間 平成30年度～

これまでの見直し状況

平成30年度 ～ ドローンから条を形成しながら播種する技術等の開発(国研究開発事業)
 令和3年度 ～ 開発した技術の実用化へ向けた現地実証・改良

施策・課題の状況						
施策	農業の収益性の向上に向けた他産業のノウハウ活用	評価	A			
課題	他産業との連携による農業の収益性の向上					
	指標	製造業ノウハウ活用型先進的農業経営体数		単位	経営体	
	目標値	現状値				
	令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	15	20	28	37	50	59
事業費						
	(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	予算	49,576	84,655	47,528	5,000	4,000
	決算	42,806	84,655	42,952	5,000	4,000
財源	一般 予算	0	0	0	2,500	2,000
	決算	0	0	0	2,500	2,000
	事業費累計	42,806	127,461	170,413	175,413	179,413
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	オプティムと連携し、自動飛行ドローンを活用した直播技術の実用化に向けた現地実証を進めた。R4年度は、現地実証を昨年度よりも4多い13経営体に拡大し、地域や土壌条件に応じた対応策を確認した。 また、播種機の改良を行い、より高い精度での播種を可能とした。				
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	R5年度は、当該事業を「石川型スマート農業技術普及促進事業」に統合し、本事業で開発した技術を農家へ導入する際のサポート(技術紹介、費用対効果の検証等)を行うなど、より一層効果的に技術の活用及び普及に取り組むこととしている。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	トヨタと連携した生産工程効率化推進事業費	
	事業開始年度	H28
	根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016
	事業終了予定年度	

作	組	織	農業経営戦略課			
成	職・氏名	主任技師 中田 敏朗				
者	電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4630				

事業の背景・目的

農業を将来にわたり維持・発展させていくためには、生産コストの低減による収益性の向上を図っていく必要がある。このため、本県では、平成26年度から、トヨタと連携し、ICTとトヨタのノウハウを活用した現場改善により、農業の収益向上を図るモデル実証を実施するとともに、県として県内農業法人の活動支援を主体的に支援できる体制の整備を進める。

事業の概要

(1) 実施主体
 (公財)いしかわ農業総合支援機構(県補助金の交付を受けて実施)

(2) 事業内容

- ① 県内農業法人において、ITツールを用いた農作業・経営の「見える化」とトヨタの生産管理ノウハウを用いた「現場改善」の実践をトヨタ・県が連携して支援
- ② 県の支援体制整備に向けたトヨタのカイゼン専門スタッフによるOJT(職業教育)の実施
- ③ 導入法人の自発的な改善活動の定着に向けた支援
- ④ 規模拡大に意欲的な経営体における取組の普及・拡大に向けた支援

事業実施期間

平成28年度～

施策・課題の状況						
施策	農業の収益性の向上に向けた他産業のノウハウ活用				評価	A
課題	他産業との連携による農業の収益性の向上					
	指標	製造業ノウハウ活用型先進的農業経営体数			単位	経営体
	目標値	現状値				
		令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
		15	20	28	37	50
						59
事業費						
	(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	予算	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
	決算	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
一般	予算	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	決算	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
事業費累計		11,000	15,000	19,000	23,000	27,000
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	農業の収益性向上に向け、トヨタと連携して農作業・物流・事務等の「見える化」による改善に取り組んできた結果、実践する法人はR4年度は18社に拡大し(R3:17社)、順調に経営の意識改革が進んでいる。			
	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)	統合	R5年度は、当該事業を「石川型スマート農業技術普及促進事業」および「いしかわ耕稼塾運営事業」に統合し、研修の実施や周知活動など、技術の普及にも取り組む。これら事業を活用して今後も農業法人の経営の意識改革を進める。			

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	いしかわ創生総合戦略、いしかわの食と農業・農		
		・計画等	村ビジョン2016		

作成者	組織	ブランド戦略課			
	職・氏名	主任技師 伊達 彩香			
	電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4695			

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ブランド化に取り組んできた。
 その結果、令和3年度の地元の初せりでは、過去最高となる1房140万で落札され、7年連続で1房100万円を超えるなど、市場からは高い評価を得ており、更なる生産拡大を求められている。令和3年度は、8月中旬の記録的な豪雨の影響により裂果が発生したことから出荷房数は前年をやや下回ったものの、梅雨明けが早かったため、例年より生育が早く、中元需要の多い8月中旬までの出荷量が多かったことに加え、生産者個人の栽培上の課題に合わせたきめ細やかな技術指導を徹底したことなどから販売金額が過去最高となった。
 令和4年度は、栽培技術の更なる向上により商品化率を向上させ、生産量の増加を図るとともに、国内外から多くの人々が集中する首都圏で、さらなる魅力発信を行い、高級ぶどうとしてのブランドイメージの定着を図る。
 また、県内外の高級フルーツ店等において広く食べる機会を提供するなど、さらに贈答需要を喚起する。

2 事業の概要

(単位:千円)

交付先	事業内容	事業費	予算額	補助率
JA全農 いしかわ	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	2,100	1,050	1/2
	2 PR・販売促進活動の展開 (1) 首都圏の県ゆかり店でのスイーツフェアの拡充 (2) 首都圏百貨店と連携した、記念日ギフトとしての機会を拡充 (3) 各生産地でのPR活動を支援	1,900	950	
	ルビーロマン研究会	商品化率向上のための栽培講習会の開催・新技術の導入	1,000	
合計		5,000	2,500	

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

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	D			
課題	県産農林水産物のブランド化					
	指標	ルビーロマンの出荷房数	単位	房		
	目標値	現状値				
	令和4年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	30,000	22,069	19,277	25,326	24,422	24,057

事業費						
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
事業費	予算	4,500	2,500	2,500	2,500	2,500
	決算	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
一般	予算	3,250	1,250	1,250	2,500	1,250
	決算	1,250	1,250	1,250	2,500	1,250
財源	決算	1,250	1,250	1,250	2,500	1,250
事業費累計	69,250	71,750	74,250	76,750	79,250	

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	夏季の記録的な猛暑による品質低下により出荷房数は伸び悩んだものの、出荷基準の遵守を徹底し品質維持に努めた結果、令和4年度の販売金額は166,725千円と過去最高となった。 また、首都圏百貨店でのフェア開催や、積極的なメディア露出を継続して行うことで、ブランドイメージが定着しつつある。 ※出荷総数 R3:24,422房→R4:24,057房(99%) ※販売金額 R3:157,102千円 →R4:166,725千円(106%)

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)	縮小	出荷房数のさらなる向上を目指し、栽培・品質管理の徹底を図るとともに、引き続き、高級ブランドイメージの浸透・定着に向け、国内外へのPR・販売促進活動を行う。 なお、当品目以外の品目のPR・魅力発信にも繋がる取組など、一部の取組については「いしかわ百万石食材ブランド化推進事業」に統合する。
--	----	--

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		
		根拠法令	いしかわ創生総合戦略、いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	・計画等		
		作成者				組織
		職・氏名				専門員 宇野 史生
		電話番号				076 - 225 - 1614 内線 4693

1 事業の背景・目的
 平成24年春に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、これまで主流だった品種にはない優しい色合いが特長で、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。
 令和3年3月には、エアリーフローラシルクの最上級規格である「プレミアム」の初せりが県内市場で行われ、1本あたり1,700円の過去最高額で競り落とされるなど、市場での評価も高く、100万本の出荷を目指し生産や販売の拡大に取り組んでいるところである。
 今後は、県内においては「旅立ち」に連動した切れ目ないイベントにより、需要喚起を図る。県外においては、生花店に向けたPR活動により、需要開拓を目指す。また県外においては、東京及び大阪市場関係者に対しPRすることで、認知度向上を図る。

- 2 事業の概要**
- (1) PR・販売促進
- 県内では、キャッチフレーズ「旅立ち」に連動したイベントを切れ目なく開催する。(小学校卒業生へのエアリーフローラ提供等)
 - 県外では、市場関係者に対するPRを行うことによる認知度向上を目指す。
 - 県内外の消費者及び生花店に対しては、花業界全体に影響力のあるフロリストと連携した販売促進を実施する。
- (2)生産技術対策
- ハウスから露地での球根生産へ切り替えによる、ハウスでの切り花生産の拡大
 - 集落営農を中心とした作付推進(栽培技術習得のための講習会の開催など)
 - 栽培初心者向けの講習会開催による出荷率の向上及び配信動画を活用した指導体制の強化

(単位:千円)

区分	事業主体	事業内容	事業費	予算額	補助率
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	県内外での認知度向上、生花店との連携によるエアリーフローラのブランド化の推進	5,200	5,200	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	新規栽培者育成研修の開催、品評会の開催	1,200	600	県1/2
合計			8,400	6,800	

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	D
課題	県産農林水産物のブランド化					
指標	エアリーフローラの販売本数				単位	千本
目標値	現状値					
	令和8年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	1,000	248	298	310	323	311

事業費					
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費 予算	3,750	3,750	3,750	3,750	6,800
事業費 決算	3,750	3,750	3,750	3,750	6,750
一般 予算	1,875	1,875	1,875	3,750	3,400
財源 決算	1,875	1,875	1,875	3,750	3,375
事業費累計	95,693	99,443	103,193	106,943	113,743

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	新型コロナウイルスまん延によるイベント中止・縮小の影響で、全国的に花きの需要が減少している状況下であったが、家庭消費を喚起するためのトップフロリストによるフラワーアレンジメント教室・SNS発信などの実施、旅立ちを祝う場(卒業式等)での使用を喚起するための助成件数の拡大など、積極的な販促活動により販売本数は昨年並となった。
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)	縮小	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に継続して取り組む。 販売面では、県内においては「県民に愛される花」としての地位確立を目指し、イベントを継続する。また今後の生産拡大を見据え、県外(首都圏・関西)の販路開拓を行う。企業と連携したPR事業は、一部企業でエアリーフローラの利用が定着する傾向が認められたため廃止する。

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
	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

作組	織	森林管理課
成職	氏名	技師 稲田 恵子
者電	話番	号 076 - 225 - 1646 内線 4823

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9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。
 県内と首都圏でのと115・のとてまりフェアを行い、創作料理を提供するなど、販売促進・PR等に取り組んでいるところであり、10年目の出荷にあたる令和2年12月の初競りでは、最高価格が26万円となるなどブランドイメージが定着してきている。
 また、「のとてまり」の発生率向上に向けた試験及びその成果を生産者に普及することで、生産拡大に取り組んでいるところである。
 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展開する。

2 事業の概要

項目	事業内容	事業主体	事業費 (千円)	予算額 (千円)	備考
生産対策	1 発生率向上に向けた試験 ・ハウスでの「のとてまり」発生に最適な各条件による試験(最適温度、散水、原木の管理方法等の試験) ・「のとてまり」栽培マニュアルの整備	県	1,100	1,100	-
	2 生産技術の普及・生産者拡大に向けた取組 ・原木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	奥能登原木しいたけ活性化協議会	5,000	3,900	1/2以内、定額
PR・販売対策	1 県内での魅力発信 ・食談会を通じて開拓した飲食店において、能登牛とコラボし、のとてまりを提供するフェアを開催 2 首都圏での販路開拓 ・百万石マルシェでの飲食店等への販路開拓 ・高級百貨店での「のとてまり」フェアの開催 ・県ゆかりの名店における「のとてまり」フェアの開催	奥能登原木しいたけ活性化協議会	5,000	3,900	1/2以内、定額
合計			6,100	5,000	

3 事業期間
 平成22年～

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	D			
課題	県産農林水産物のブランド化					
	指標	のとてまりの出荷量	単位	t		
	目標値	現状値				
	令和12年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	1.5	0.37	0.28	0.21	0.28	0.25

事業費						
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
事業費	予算	10,000	5,000	5,000	5,000	5,000
	決算	5,000	5,000	5,000	4,956	5,000
一般	予算	7,400	2,400	2,400	4,800	2,400
	決算	2,400	2,400	2,400	4,527	1,957
事業費累計		25,899	30,899	35,899	40,855	45,855

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)	B 出荷の最盛期である1月中旬から下旬にかけて気温が大きく上下に変動したことが要因となり出荷量は近年並みとなったが、生産対策として、発生率向上の試験及び栽培マニュアルの改訂、林業普及指導員による生産者への巡回指導や栽培講習会の開催などに取り組んだ結果、生産者の「のとてまり」栽培技術向上につながった。 また、販売対策では、県内飲食店での「のと115フェア」(32店舗で実施)、首都圏での「のとてまりフェア」(8店舗で実施)を開催し、県内外での認知度向上に寄与した。
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)	縮小 生産対策においては、林業普及指導員による巡回・指導や、新規生産者の掘り起こしの継続により生産拡大を図る。さらに、ビニールハウス内の温度や湿度管理による発生率向上の検証を行うことで、栽培技術の向上を図る。 また、販売対策では「のと115フェア」、「のとてまりフェア」を継続し、認知度とブランドイメージの定着を図る。 なお、当品目以外の品目のPR・魅力発信にも繋がる取組など、一部の取組については「いしかわ百万石食材ブランド化推進事業」に統合する。

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・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		

作 組 織	ブランド戦略課				
成 職・氏名	主任技師 伊達 彩香				
者 電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4695				

1 事業の背景・目的

市場出荷5年目となった「加賀しずく」は、県が16年かけて育成した梨の新品種で、ジューシーで、酸味を抑えた上品な甘さと、滑らかな口あたりといった優れた特徴を持ち、生産者自らが、梨では県下で初めて糖度や大きさ等で厳しい統一基準を設けブランド化に取り組んだ結果、初せりでは昨年に並ぶ1箱10万円の最高値が付くなど、市場から高い評価を得ている。

令和3年度は、出荷量は昨年の2.6倍となる31t、出荷金額は昨年の2.7倍となる約2,800万円となり、いずれも過去最高となった。

今後のブランド化に向けては、将来的な出荷量増加を見据えた取組みが重要であり、デビュー初期の量が少ない時期から、情報発信力の高い首都圏の有名百貨店等と連携した取組みを展開し、高級ブランドイメージの確立と将来を見据えた販売先の確保を図る。

さらに県内では、洋菓子店等でのスイーツフェア等を通じて、認知度向上やリピーターづくりを進め、季節の定番フルーツとして定着を図る。

2 事業の概要

(単位:千円)

区分	事業主体	事業内容	事業費	予算額	補助率
加賀しずく ブランド化 推進事業	県	○加賀しずくのブランド化戦略の検討 ・生産・販売計画、PR方法の検討	500	500	—
	全農石川県本部	○出荷販売体制の整備 ・県下統一基準での出荷体制の確立、出荷販売検討会の開催	600	300	1/2以内
	加賀しずく プロモーション 実行委員会	○認知度向上に向けた取組(主に県内) ・洋菓子店等での「加賀しずくスイーツフェア」の拡充 ・果実購入者対象のキャンペーンの実施 ○ブランドイメージ確立に向けた取組(主に首都圏) ・有名百貨店と連携したPR ・老舗果物専門店と連携したPR	3,200	3,200	県定額
	加賀しずく 研究会	○生産拡大に向けた産地活動の実施 ・栽培技術講習会の開催	1,000	500	1/2以内
合 計			5,300	4,500	

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	D			
課題	県産農林水産物のブランド化					
	指標	加賀しずくの栽培面積	単位 ha			
	目標値	現状値				
	令和4年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	6.0	4.9	5.0	5.2	5.3	5.8

事業費

(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	10,700	4,500	4,500	4,500	4,500
一般	8,450	2,250	2,250	4,500	2,250
財源	2,250	2,250	2,250	4,500	2,250
事業費累計	13,899	18,399	22,899	27,399	31,899

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)	A	<p>スイーツフェアの開催等により県内での認知度が向上しているほか、情報発信力の高い首都圏の百貨店との連携により、ブランドイメージづくりに取り組んだ。また、規格外品を利用した商品開発も行い、シーズン以外でも県内PRを行うことができた。</p> <p>また、栽培技術研修会や技術指導等の細かな支援を行うことで、栽培面積の伸びに比べて出荷量の伸びが大きく、翌年度以降の首都圏への本格出荷が可能となった。</p> <p>※出荷量・出荷率 R3:31t・87% → R4:51t・84%</p>
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	<p>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ため、引き続き県内でのプロモーション活動を行うとともに首都圏の百貨店等と連携した取組を進める。</p> <p>また、引き続き技術指導等を継続し、さらなる生産拡大を図る。</p>

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 〓ひやくまん穀プロモーション推進事業費	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 組 織 〓ブランド戦略課 成 職・氏名 〓専門員 宇野 史生 者 電話番号 〓 076 - 225 - 1614 内線 4693

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、その特徴から、主に大規模農家による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。
 R4年度は、県外での更なる販路拡大のため、ひやくまん穀を高く評価する飲食チェーン店等でのフェアの開催、商談会への出展等に取り組む。
 また、生産面では、高品質でバラツキの少ない米生産の実現に向け、年間を通じた適正な栽培技術が徹底されるよう、支援チームを主体とした生産者部会活動のサポートの充実を図る。

- 2 事業の概要
- (1) ひやくまん穀の安定生産に向けた栽培指導に要する経費
 - (2) ひやくまん穀の県内家庭用消費の定着に向けたPR・販売活動及び、県内外の中食・外食へのPR・利用推進に要する経費
- (単位:千円)

区分	事業主体	事業内容	事業費	予算額	補助率
ひやくまん穀プロモーション推進事業	県	〓高品質な米の安定生産に向けた栽培指導の徹底 ・栽培講習会・現地検討会等の実施(JAグループと連携)	1,000	1,000	—
	米新品種「ひやくまん穀」普及推進委員会	〓情報発信 ・インターネット等を活用した情報発信 ・各種イベントでのPR 〓中食・外食への販路拡大 ・飲食チェーン店等におけるフェアの開催 ・卸売業者と連携した大口顧客への販路拡大 ・中・外食業者向け商談会への出展	29,000	29,000	県定額
合 計			30,000	30,000	

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	D
課題	県産農林水産物のブランド化					
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					
	令和4年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	1,700	631	1,070	1,453	1,725	1,904

事業費						
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
事業費	予算	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
	決算	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
一般	予算	15,000	15,000	15,000	1,000	15,000
財源	決算	15,000	15,000	15,000	1,000	15,000
事業費累計		33,000	63,000	93,000	123,000	153,000

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)	A	関係機関と連携して、現場での栽培技術指導の徹底などによる生産振興と、各種プロモーション活動や情報発信などによる需要拡大に取り組んだことにより、生産面積が前年比1割増となり、県外出荷量が2割増、中食・外食業者の取扱量が1割増となるなど、目標達成に向けて順調に経過している。
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か)	継続	需要の増加に合わせて生産面積を拡大することに伴い、新規生産者が増加することから、引き続き栽培技術指導の徹底に努め、品質の向上に取り組む。 販売対策については、引き続き県下全域で新米発売に合わせたキャンペーンや中食・外食業者における利用拡大に取り組むとともに、ひやくまん穀を高く評価する県外の大手中コンビニを含む中食・外食業者へのPR、利用促進に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	百万石乃白プロモーション推進事業費	事業開始年度	R2	事業終了予定年度		作 組 織	ブランド戦略課
		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 宇野 史生	者 電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4693

1 事業の背景・目的
 北陸新幹線金沢開業や高級地酒ブームを背景に、県内酒造メーカーから「大吟醸酒に適した県オリジナル酒米新品種」を求める強い要望があったことから、県農林総合研究センターが、11年の歳月をかけて新酒米を開発した。
 令和2年1月に新酒米の愛称を「百万石乃白」に決定し、同年春、「百万石乃白」を使った日本酒がデビューした。県酒造組合連合会からは、「山田錦に勝るとも劣らない」や「ダイヤモンドの原石」という高い評価を得ている。
 今後、百万石乃白及び百万石乃白を使った日本酒のブランド化を目指し、需要に応じた生産拡大を推進することで、生産者と酒蔵の収益向上を図る。
【百万石乃白の特長】 ①すっきりとした味わいでフルーティーな香り
 ②削っても割れにくい(大吟醸酒に適した加工適性の高さ)

2 事業の概要
 (1) 百万石乃白研究会の活動活性化による栽培技術及び生産意欲の向上、百万石乃白の需要拡大
 (2) 百万石乃白及び百万石乃白を使った日本酒のブランド化・PR活動
 (単位:千円)

区分	事業主体	事業内容	令和4年度		補助率
			事業費	予算額	
百万石乃白プロモーション推進事業費	生産対策 県	○「百万石乃白」収量・品質向上実証ほの設置(5ヶ所) ○高品質安定生産に向けた栽培研修会の開催 ・育苗期、最高分けつ期、収穫直前などのほ場巡回と併せた現地研修会 ○酒蔵との勉強会の開催 ・生産者と酒蔵の交流会(座学、ほ場見学など) ・酒蔵の求める酒米品質の共有	1,000	1,000	—
	プロモーション 百万石乃白プロモーション実行委員会	○県内酒蔵・飲食店と連携した期間限定の『「百万石乃白」ペアリングメニューを提供する期間などを拡充 ○県酒造組合連合会、県酒販組合連合会などの関係団体と連携し、「百万石乃白」ミニボトルなどを活用した販売実証 ○「いしかわ百万石物語・江戸本店」におけるイベント開催などによる首都圏における試行的なPR活動の実施	4,000	4,000	県定額
合 計			5,000	5,000	

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	D
課題	県産農林水産物のブランド化					
指標	酒米品種「百万石乃白」の栽培面積	単位 ha				
目標値	現状値					
	令和4年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	25	5.5	12	23	26	28

事業費					
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	平成2年度	令和3年度	平成4年度
事業費	予算	3,000	4,000	5,000	5,000
	決算	3,000	4,000	5,000	5,000
一般	予算	1,500	2,000	5,000	2,500
財源	決算	1,500	2,000	5,000	2,500
事業費累計	0	3,000	7,000	12,000	17,000

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	生産面では、関係機関や生産者が組織する「百万石乃白」研究会現場での栽培技術指導の徹底などによる生産振興に取り組んだ。 PR面では、県酒造組合連合会、県酒販組合連合会などの関係団体と連携し、百万石乃白を使ったミニボトルを活用した販売の取り組み、県内外でのイベント(サケマルシェ、アンテナショップイベント等)を実施することにより、認知度向上を図った。
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)	縮小	県内および県外で「百万石乃白」を使った日本酒の更なるプロモーションを実施するとともに、生産面においても、更なる品質向上に向けた栽培技術指導・酒蔵との意見交換会を実施し、「百万石乃白」のブランド化を図る。 なお、当品目以外の品目のPR・魅力発信にも繋がる取組など、一部の取組については「いしかわ百万石食材ブランド化推進事業」に統合。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 いしかわ百万石食材ブランド化推進事業	事業開始年度 H24	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	ブランド戦略課
成 職・氏名	主任主事 市村 栄里加
者 電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4695

1 事業の背景・目的
 本県には、ルビーロマンをはじめ、量は多くないものの優れた特長を有する農林水産物が数多くあり、これらの品目のブランド化を図り、生産者の所得向上や石川県の魅力向上に繋げるため、全国初の農林水産物のブランド化条例を制定した。
 この条例に基づき、優れた特長を有し、ブランド化に意欲的に取り組んでいる品目を認定し、県内外で魅力発信を行うことで、各ブランド品目の販路開拓を図るとともに、県産食材のイメージアップを通じた本県農林水産物の振興や誘客に繋げる。

2 事業の概要

事業主体	事業内容	事業費	予算額	補助率
公益財団法人 いしかわ農業 総合支援機構	ブランド食材の魅力を知る機会・買う機会の拡大 ・コロナ禍の新たな生活様式に対応した販売方法の充実 ・旬のブランド食材のフェア開催 ・石川食の総合サイトにおける情報発信	23,000	23,000	県定額
石川県産食材ブラン ド戦略推進委員会	ブランド化の戦略的な推進体制の整備 ・ブランド食材の認定等への助言 ・SNS等を活用したファン作り	5,500	5,500	県定額
生産団体等	新たなブランド食材の磨き上げ	18,000	9,000	1/2以内
県	首都圏での知事トップセールス等魅力発信 新たな食材の発掘等	4,500	4,500	-
合 計		51,000	42,000	

3 これまでの見直し状況
 ・令和2年度:「石川県の特色ある農林水産物を創り育てるブランド化の推進に関する条例」を制定。条例に基づき、ブランド化推進施策を総合的に展開するため拡大
 ・令和4年度:条例に基づき、特色ある農林水産物20品目を「百万石の極み」に認定。認定を契機とした県民向けのPRイベントの開催のため拡大

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	D			
課題	県産農林水産物のブランド化					
	指標	ブランド品目の販売額	単位	億円		
	目標値	現状値				
	令和4年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	45	22	27	32.8	35.8	41.4

事業費						
(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
事業費	予算	1,500	2,500	22,400	23,845	28,300
	決算	1,500	2,500	20,940	23,646	27,300
一般	予算	0	500	11,200	23,845	14,150
財源	決算	0	500	10,470	23,646	13,650
事業費累計		10,500	13,000	33,940	57,586	85,886

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	有識者委員会にて審査のうえ、R4. 8月に、本県のブランド農林水産物としてふさわしい20品目を「百万石の極み」として認定した。 また、県内だけではなく、首都圏においても「百万石の極み」の魅力発信し、消費者の認知度や購買意欲の向上につながったことで、ルビーロマンや能登牛等、ブランド8品目の販売額がさらに増加した(R3:35.8億円→R4:41.4億円)。
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	四季折々で旬の食材をPRするフェア等を通して、引き続き、県内や首都圏を中心に、石川県産ブランド農林水産物「百万石の極み」を知る機会・食べる機会をさらに拡大し、本県ブランド農林水産物の魅力を効果的に発信していく。 また、個別品目と連携した県内外での魅力発信や、首都圏大手百貨店との連携強化に取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 魅力ある県産食材商品化促進事業費	事業開始年度 H27	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	ブランド戦略課
成	職	氏名	主任主事 市村 栄里加
者	電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4695	

1 事業の背景・目的
 ルビーロマン等に代表されるような生産量が少なくても特色ある食材に恵まれている本県の特徴を踏まえ、首都圏において、いしかわ百万石マルシェやアンテナショップ、百貨店等において、特色ある県産食材の魅力発信を実施してきた。
 今後は、さらなる収益性の向上を図るため、他にはないこだわりの食材を求めている首都圏の大手百貨店(流通産業)との連携を強化し、百貨店提案型の顧客ニーズに応じた商品開発、生産販売体制づくりや首都圏における魅力発信等に取り組む。

2 事業の概要
 (公財)いしかわ農業総合支援機構が中心となって、他にはないこだわりの食材を求めている首都圏の大手百貨店(流通産業)との連携を強化し、百貨店提案型の顧客ニーズに応じた商品開発、生産販売体制づくりや首都圏における魅力発信等に取り組み、付加価値の高い売れる県産食材の育成を通じて、収益性の向上を図る。

- ① 百貨店提案型商品づくり
- ② 食の体験による魅力発信
- ③ 基幹店舗での魅力発信

3 事業実施期間
 平成27年度～

4 これまでの見直し状況
 食の体験による魅力発信に関する取り組み内容を拡充(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	D		
課題	県産農林水産物のブランド化				
	指標	県フェア等での特色ある取扱品目数		単位	品目
	目標値	現状値			
	令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	40	24	26	29	29
				29	42

事業費						
(単位:千円)		平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	予算	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
	決算	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
一般	予算	2,250	2,250	2,250	4,500	2,250
	決算	2,250	2,250	2,250	4,500	2,250
財源		2,250	2,250	2,250	4,500	2,250
事業費累計		19,500	24,000	28,500	33,000	37,500

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)	A	生産量は低いものの特色ある食材に恵まれている本県の特徴を踏まえ、他にはないこだわりの食材を求める消費者への発信力ある首都圏の大手百貨店との連携により、首都圏での県フェアやECでの販売強化により、販売額も増加し、取り扱い品目も増加した(R3:28,190千円・29品目→R4:57,069千円・42品目)。
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	首都圏大手百貨店との連携は、ルビーロマンや加賀しずくをはじめとした県産ブランド農林水産物「百万石の極み」等の魅力発信にも寄与しており、今後より一層効率よく収益性の向上を図るため、今後は各ブランド品目の販路開拓・県産食材のイメージアップを目的とした「いしかわ百万石食材ブランド化推進事業」に統合する。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 県産食材首都圏等販路開拓推進事業費	事業開始年度 H21	事業終了予定年度	作 組 織 ブランド戦略課
	根拠法令 ・計画等	いしかわ創生総合戦略、いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	成 職・氏名 主任技師 伊達 彩香 者 電話番号 076 - 225 - 1614 内線 4695

1 事業の背景・目的
 生産量は少なくとも特色ある食材に恵まれている本県の特徴を踏まえ、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、バイヤー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」をはじめとし、県産食材の販路開拓や魅力発信に取り組んできた。
 この結果「いしかわ百万石マルシェ」は、自治体主催で継続的に開催している、少量多品目の特徴を踏まえた首都圏商談会として一定の評価を得ており、年々受注件数・金額は増加傾向にある。(R2: 新型コロナウイルス感染拡大の影響により一部中止・縮小)
 このため、首都圏で開催する「いしかわ百万石マルシェ」、県内で開催する「食品王国・いしかわ百万石マルシェ」を意欲ある農林漁業者と首都圏のシェフやバイヤーなどとのマッチングの場として提供し、コロナ時代に対応した販路開拓を支援する。

2 事業の概要 (単位: 千円)

事業内容	R4当初 予算額	事業主体	補助率
①いしかわ百万石マルシェの開催(首都圏2回開催) 【拡】	14,500	INATO	定額
②ふるさと版いしかわ百万石マルシェ(食品協会共催) の開催(県内1回開催)【拡】	2,000		
③産地ツアーの実施(2回開催)	1,500		
④その他、販路開拓に関すること(研修会開催など)	5,000		
⑤水産物に関する販路開拓(商談会出展など)	600	県漁協	定額
⑥新規出展者の開拓、指導、連絡調整(出展者サポート)	900	県	-
合計	24,500		

3 これまでの見直し状況
 令和3年度 「いしかわ百万石マルシェ」において、オンライン商談会の実施など新型コロナウイルス感染症対策を拡充

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	D
課題	県産農林水産物の販路拡大					
	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				
	令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	200	194	181	41	87	96

事業費						
(単位: 千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	
事業費	予算 15,500	15,500	18,500	21,850	24,500	
	決算 15,500	16,300	18,500	21,749	24,500	
一般	予算 9,750	9,750	5,750	21,850	14,250	
財源	決算 9,750	9,870	5,750	21,749	14,250	
事業費累計	180,335	196,635	215,135	236,884	261,384	

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	新型コロナウイルス感染症の影響により、R2は、商談会の中止などにより販路開拓の機会が減少、商談件数が大幅に落ち込んだ。 コロナ禍を経て、いしかわ百万石マルシェの開催時期の変更やフレンチ料理人などにターゲットを絞った新たな商談会やホテル料理人の産地ツアー(R4:2回)を開催し、昨年度より商談成立件数が増加した。
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)	縮小	引き続き、いしかわ百万石マルシェ(R5は情報発信力の高い首都圏に絞って実施)や県内産地への案内などにより、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。

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 ブランド戦略課
	根拠法令 ・計画等	いしかわ創生総合戦略、いしかわの食と農業・農村ビジョン2016	成 職・氏名 技師 室田 明星 者 電話番号 076 - 225 - 1614 内線 4639

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、アジアを中心に魅力的な市場が形成されており、農林水産物についても海外販路開拓の必要性が高まっている。このような中、県では、少量多品目という本県農林水産物の生産実態に合わせた輸出が必要という考えのもと、台湾・シンガポール・香港等の富裕層(高級レストラン等)をターゲットに、本県の特徴ある食材を輸出するルートの構築、事例の積み重ねに取り組んできた。
 今後も、これまでに構築したネットワークを充実させ、本県の特徴ある農林水産物のターゲットに合致する台湾、シンガポール、香港等の富裕層をターゲットに商工労働部と連携し、輸出ルートの構築、現地の実態調査、現地パイヤーとのマッチングを行う。
 あわせて、海外での魅力発信を通じたインバウンド需要の増大による県産食材の消費拡大にもつなげる。

2 事業の概要
 シンガポール・香港・台湾における県産食材のPR・販路開拓を実施
 (1)シンガポール・香港(商工労働部と連携)
 ・商社パイヤー等への県内産地への招へいによる販路開拓・マッチング
 ・石川フェア(レストラン等)での県産食材のPR 等
 (2)台湾
 ・中華日式料理発展協会と連携した現地料理人への県産食材のPR
 ・現地の販路開拓アドバイザーを活用したPR 等

3 実施主体
 (公財)いしかわ農業総合支援機構(補助率:定額)

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	D
課題	県産農林水産物の販路拡大					
	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				
	令和7年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	200	194	181	41	87	96

事業費						
	(単位:千円)	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	予算	4,500	4,500	4,500	4,000	4,000
	決算	4,500	3,800	4,200	4,000	4,000
一般	予算	2,250	2,250	2,250	4,000	2,000
	決算	2,250	1,900	2,100	4,000	2,000
事業費累計		33,000	36,800	41,000	45,000	49,000

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	販路開拓アドバイザーを活用した台湾の百貨店での柿フェア(R3:160ケース→R4:272ケース)やルビーロマンフェア(R3:23房→R4:40房)の開催により、年々販売数も増加し、百貨店での評価も定着している。 また、香港・シンガポールでは、飲食店でのフェアに食材が活用された他、県アンテナショップを活用したルビーロマンのPRを行うなど魅力発信につながった。
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)	拡 大	新型コロナウイルス感染症による渡航制限なども緩和され、台湾・香港・シンガポールなどの既存ターゲット国での販路開拓や輸出米の取り組みを拡大するなど輸出拡大を促進していく。