

施策体系シート(行政経営Bシート)

作成者	組織	水産課	職	次長兼課長	氏名	武田 行生
評価者	組織	水産課	職	課長	氏名	藤原 孝浩

	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	意欲ある人材の確保・育成	新規漁業就業者数	人	40 (R8)	30 (R3)	29 (R4)	C
施策2	水産業の収益性の向上	能登とり貝の出荷量	個	60,000 (R4)	59,000 (R3)	65,000 (R4)	A
施策3	ニーズの変化に対応した商品づくりと販路の拡大	海女漁従事者数	人	200 (R6)	200 (R3)	171 (R4)	C
施策4	里海資源の持続的な利用促進	海女漁従事者数	人	200 (R6)	200 (R3)	171 (R4)	C

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)	事業の有効性	今後の方向性
					(年度)	(年度)						
施策1	課題1	新規漁業就業者の確保と定住促進	人	40 (R8)	30 (R3)	29 (R4)	いしかわ漁業就業者確保育成事業費(わかしお塾)	漁業者	4,000	4,000	B	継続
施策2	課題1	養殖経営体の安定した収入の確保	個	60,000 (R4)	59,000 (R3)	65,000 (R4)	能登とり貝ブランド化推進事業	漁業者	11,500	11,500	A	継続
施策3	課題1	地域の特色ある水産物の魅力発信	尾	600,000 (R5)	302,935 (R3)	341,000 (R4)	いしかわり山どじょう生産拡大事業	漁業者	2,100	2,100	B	継続
			人	200 (R6)	200 (R3)	171 (R4)	海女文化継承・振興事業	漁業者	7,510	6,510	B	継続
			人	300 (R4)	166 (R3)	374 (R4)	金沢港クルーズターミナルと連携したかなざわ総合市場魅力発信事業	一般観光客	4,000	4,000	A	継続
			回	100 (R4)	20 (R3)	120 (R4)	北陸新幹線を活用した「いしかわの水産物」魅力発信事業	首都圏の事業者、一般消費者等	10,000	10,000	A	見直し
施策4	課題1	藻場の保全と有効活用	人	200 (R6)	200 (R3)	171 (R4)	再掲 海女文化継承・振興事業	漁業者	7,510	6,510	B	継続

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	いしかわ漁業就業者確保育成事業費 (わかしお塾)	事業開始年度	H22	事業終了予定年度		作成者	組織	水産課	
		根拠法令 ・計画等	いしかわの水産業振興ビジョン				職・氏名	技師 二木 舞凜	

事業の背景・目的
 漁業就業者の減少・高齢化が進んでおり、新規就業者の確保が極めて重要な課題となっている。
 また、関連産業(流通・造船等)も含めた漁業の維持のためには、漁船数(経営体数)を減らさない事が重要であり、漁業者のスキルアップによる経営の安定化や、幹部船員の円滑な承継が求められている。
 このため、「わかしお塾」における新規就業者向けの体験乗船や、既存漁業者向けのスキルアップ講習の開催などの取り組みを進めるとともに、県外からの移住就業者確保対策として、本県漁業の魅力の効果的な発信、移住希望者とのマッチング、中核的な漁業者による長期研修、就業後のフォローアップを実施し、本県漁業の担い手の確保を図る。

事業の内容

1 本県漁業の魅力発信

① ILAC等を活用した情報提供

- ILAC(いしかわ就職・定住総合サポートセンター)と連携した移住就業相談会の実施
- 本県漁業の魅力や、就業先の人柄、先行移住者の暮らしぶりを紹介するパンフレット・映像等を製作し、ILAC等での就業相談会で活用
- 県漁協のワンストップ窓口での就業相談の受付

② 漁業就業支援フェアへの出展

- 県外(東京、大阪等)で開催される就業支援フェアの出展時に先行移住者が同行し、労働環境や漁村での生活情報等を実体験を交えて解説

2 就業前体験によるマッチング

① 入門コース(1日):座学、市場見学(定員10人程度/回)

② 現地見学ツアー(2~3日):複数の漁業現場を見学するツアー(定員10人/年)

③ 体験乗船(~2週間):就業の意欲がある方が、実際に漁労作業を体験(定員20人/年)

3 中核的な漁業者による長期研修

- 長期研修(6~9ヵ月):操業技術の指導や地域の風習等を学ぶ座学講習により、移住者を地域の担い手として育成(定員3人/年)

4 就業後のフォローアップ

① 就業生活アドバイザーの配置

- 移住者が地域に溶け込めるように漁村地区の行事やルールに精通したアドバイザー(漁協職員OB等)を、移住者の相談相手として配置

② スキルアップ講習の開催

- クルーコース(船員育成):魚価向上対策や資源管理など(先進成功事例紹介)
- マスターコース(幹部船員養成):高度な漁労技術など
- マネジメントコース(漁業経営者養成):コスト管理、流通対策など

施策・課題の状況							
施策	意欲ある人材の確保・育成				評価	C	
課題	新規漁業就業者の確保と定住促進						
	指標	新規漁業就業者数				単位	人
	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	
	40	30	31	35	30	29	

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	5,900	5,900	4,500	4,000	4,000
	決算	5,500	5,900	3,500	4,000	4,000
一般	予算	1,200	1,200	2,620	2,250	2,250
	決算	800	1,200	2,120	2,250	2,250
事業費累計		19,077	24,977	28,477	32,477	36,477

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	新規漁業就業者数は例年並みの30人前後を維持している。特に35歳以下の若い世代の新規漁業就業者の数が7割を占め、漁業の担い手を確保する目的はおおむね達成している。 また、新規漁業就業者の約4割が当事業の利用者であり、一定の効果をあげており、引き続き、就業後のスキルアップ講習の開催や就業生活アドバイザーの配置によって就業者の定着、育成を図る。
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	漁業就業者は減少傾向にあるため、引き続き新規参加者が就業しやすい環境づくりや、就業後のスキルアップによる経営安定化を図る。 R5年度も漁業就業支援フェアでの説明・相談に取り組むとともに、就業ワンストップ窓口による電話・オンラインでの相談、説明にも取り組む。 また、就業後のスキルアップ講習については、新型コロナウイルス感染症の収束に伴い、漁業者からの開催要望も多くあるため技術レベルに応じたきめ細やかな講習を実施する。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	能登とり貝ブランド化推進事業	事業開始年度	H22	事業終了予定年度	
		根拠法令 ・計画等	いしかわの水産業振興ビジョン		

作成者	組織	水産課				
	職・氏名	専門員 井上 晃宏				
	電話番号	076	-	225	-	1652 内線 4832

事業の背景・目的
 能登とり貝は、高級食材として、寿司店や料亭を中心に流通しており、市場からは高い評価の声が寄せられるとともに、安定出荷が求められている。
 県では、安定生産支援システムの本格稼働や、首都圏の和食料理人等を対象とした食談会の開催、さらには県民の理解醸成のため県内寿司店と連携した寿司フェアの実施などの取り組みを行ってきた。R3年度には目標の6万個に迫る5万9千個の能登とり貝を出荷し、プレミアム銘柄については過去最高となる1,135個を出荷できた。また、市場からはコロナ禍においても引き合いが強まっているとの評価を得るとともに、引き続き品質確保と安定出荷を期待されている。
 こうした能登とり貝の評価・需要の高まりに応えるため、以下のとおり生産対策と販売対策に取り組む。

- 事業の概要**
- (1) 安定生産支援システムを活用した生産者への育成指導
 - ・海水温・酸素量・プランクトン量を水深ごとに自動観測し、とり貝の育成に最適な水深をスマートフォンで生産者にリアルタイムで送信。
 - ・最適な水深で育成するなど育成技術を提案・指導。
 - (2) 育成適地調査
 - ・能登とり貝の育成に適した海域を調査し、薄飼いによる高品質化の可能性を探る。
 - (3) 省力化試験
 - ・生産者からニーズの強い育成作業の省力化技術の試験を実施し、省力化の効果の把握に取り組む。
 - (4) 販売対策
 - ・県民の理解醸成による需要の掘り起こしのため、県内寿司店等と連携したフェアを実施する。
 - ・首都圏の料理人等への情報発信のため、産地視察を実施する。

これまでの見直し状況

施策・課題の状況							
施策	水産業の収益性の向上				評価	A	
課題	養殖経営体の安定した収入の確保						
	指標	能登とり貝の出荷量				単位	個
	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	
	60,000	31,000	27,000	64,000	59,000	65,000	

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	17,800	12,000	11,500	11,500	11,500
	決算	17,800	12,000	11,500	11,500	11,500
一般財源	予算	12,700	4,500	4,250	4,250	4,250
	決算	12,700	4,500	4,250	4,250	4,250
事業費累計		108,888	120,888	132,388	143,888	155,388

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	安定生産支援システムを活用した生産者への育成指導を行った結果、出荷個数は過去最高となる6.5万個となった。 販売面においては、県内の寿司店で旬の能登とり貝を使ったフェアを実施して県民の理解醸成を図ったほか、首都圏の和食料理人等へ能登とり貝の魅力を伝えるため産地視察を行い、新たな取引の開拓に成功した。
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)	継続	市場からは「日本一の最上級品」、「大きさ、甘み等の品質が揃っており魅力的」など、極めて高い評価を得るとともに、引き続き品質確保と安定出荷を期待されている。 このような能登とり貝への評価・需要の高まりに応えるため、今後も、目標とする6万個の安定生産と販売対策に取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	いしかわり山どじょう生産拡大事業	事業開始年度	H21	事業終了予定年度		作成者	組織	水産課	
		根拠法令・計画等	いしかわの水産業振興ビジョン				職・氏名	主任技師 島田 拓土	

事業の背景・目的
 本県の伝統的な食文化であるドジョウのかば焼きに、「石川の豊かな里山で育った県産ドジョウを使いたい」という声に応えるため、平成21年度から種苗生産・養殖技術の開発に着手し、平成28年度から出荷を開始するとともに、生産者、販売店が一体となった「いしかわり山どじょう振興協議会」を設立した。
 今後も、県内に流通する県外産の養殖ドジョウを県産ドジョウに置き換えるため、引き続き生産量の増大を進めるとともに、協議会の取組を通じて、石川が誇る食文化の振興に努める。

事業の概要

(1) 生産量増大対策

- ① 民間での種苗生産の拡大
- ② 種苗の質の向上の検討
- ③ 高成長かつ低コストな養殖餌料の検討
- ④ 生産者への養殖技術指導の徹底

(2) 販売対策

- ① かば焼き試食会の継続実施

施策・課題の状況							
施策	ニーズの変化に対応した商品づくりと販路の拡大				評価	C	
課題	地域の特色ある水産物の魅力発信						
	指標	ドジョウ種苗配布尾数				単位	尾
	目標値	現状値					
	令和5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	
	600,000	355,000	371,700	344,500	302,935	341,000	
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	2,300	2,300	2,200	2,100	2,100	
	決算	2,289	2,286	2,200	2,100	2,100	
一般	予算	1,700	1,700	1,700	1,500	1,500	
	決算	1,684	1,680	1,587	1,489	1,500	
事業費累計		11,634	13,934	16,134	18,234	20,334	
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	令和4年度は民間での種苗生産尾数が増加し、種苗配布数は30.3万尾から34.1万尾に増加した。 また、生産者と販売店が一体となった「いしかわり山どじょう振興協議会」の活動として、生産者の養殖取組状況や活動アイデア等の情報を各会員に共有し、意見交換を行ったほか、農林漁業祭り会場においてかば焼き販売会を開催し、県内の一般の方々に対して、いしかわり山どじょうの魅力を広く発信することができた。					
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	生産者への稚魚生産技術の指導により民間での種苗生産の安定化、種苗生産数の拡大を図るとともに、内水面水産センターでの種苗生産においては、自然採卵法による生産効率の向上、選抜育種による種苗の質の向上を図る。 また、意欲的な生産者へ集中的な技術指導を行うとともに、協議会を活用しての養殖技術研修会等を実施し、かば焼き店への県産ドジョウの供給を増大させていく。					

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	海女文化継承・振興事業	事業開始年度	平成26年度	事業終了予定年度		
		根拠法令	いしかわの水産振興ビジョン			
		・計画等	文化財保護法			

作成者	組織	農林水産部水産課				
	職・氏名	課参事 田中正隆				
	電話番号	076 - 225 - 1657 内線 4848				

○ 事業の背景・目的
 本県の海女漁は、輪島市海士町を中心に約200人が漁に従事しており、地域では独自文化が形成されるなど伝統的な農林漁業文化として継承されるとともに、世界農業遺産「能登の里山里海」においても、自然と共生する貴重な里海の文化として、重要な構成資産に位置付けられている。これまで、海女文化の詳細調査や関係県との連携体制づくり、後継者育成支援などの生業としての振興により、平成30年3月に国の重要無形民俗文化財に指定された。引き続き、認知度向上や漁獲物のブランド化等、「文化財としての継承」及び「産業としての振興」の両面からアプローチし、生業としての海女漁の存続に繋げていく。

○ 事業の概要

I 貴重な生活文化の継承

① 新規就業海女の技術習得支援[1,000千円(県1/2、市1/2)]
 ・若手の新規就業海女への技術習得経費(30千円/月)として、就業月数に応じて助成

② 「海女文化研究会」の開催(年2回・現地調査2地域)
 (海女文化調査・研究事業費)[2,000千円(国1/4、県1/4、市1/2)]
 ・各地の海女文化の体系化を図るため、有識者による調査・研究を実施

II 文化的価値の発信

○ 全国海女文化保存・振興会議の取り組み[312千円(国1/4、県1/4、市1/2)]
 ・各県でのパネル展示や首都圏でのPRイベントの開催による情報発信

III 海女文化の継承に向けた取組

① 海女採りブランドの認知度向上[616千円(国1/4、県1/4、市1/2)]
 ・海女漁フェア(海女による直接販売)開催による首都圏での認知度向上

② 資源量増大に向けた取り組み[1,772千円(国1/4、県1/4、市1/2)]
 ・漁場近辺でのアワビ大型種苗の放流によるアワビ資源量増大効果の実証

③ 藻場保全活動とモニタリング
 (能登の里海藻場保全対策事業費)[1,810千円(国810千円、県1,000千円)]
 ・七ツ島等でのウニ駆除、モニタリング

施策・課題の状況						
施策	ニーズの変化に対応した商品作りと販路の拡大	評価	C			
課題	地域の特色ある水産物の魅力発信					
	指標	海女漁従事者数	単位	人		
	目標値	現状値				
	令和6年度	平成30年度	令和1年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
	200	200	200	200	200	171
事業費						
	(単位:千円)	平成30年度	令和1年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
事業費	予算	13,800	7,100	7,780	7,780	7,510
	決算	12,090	5,930	5,480	4,690	6,510
一般財源	予算	4,450	2,025	2,720	2,720	2,675
	決算	3,795	1,690	1,970	2,145	2,175
事業費累計		43,850	50,950	58,730	66,510	74,020
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	海女漁従事者の高齢化が進む中、技術習得支援制度の周知を図ってきたが、新規就業者の確保には至らなかった。 一方で、アワビやサザエの餌となる海藻を食べるウニ等の害駆除活動や、種苗放流を継続的に実施することにより、サザエの漁獲量が前年度より増加するとともに、輪島の海女採りあわび・さざえを県産ブランド食材「百万石の極み」に認定するなど、海女採りブランドの認知度向上を図ることで、アワビやサザエの単価向上に繋がった。 (R4対R3単価比 海女採りあわび130%、さざえ138%)				
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	国の重要無形民俗文化財で世界農業遺産「能登の里山里海」の構成資産でもある海女漁の存続に向け、引き続き、新規就業する海女の技術習得支援措置や、アワビ・サザエの資源量増大に向けた種苗放流及び藻場保全活動を推進するとともに、海女漁の文化的価値の情報発信や、海女採りブランドの認知度向上を図る。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	金沢港クルーズターミナルと連携した かなざわ総合市場魅力発信事業	事業開始年度	R2	事業終了予定年度	
		根拠法令 ・計画等	いしかわの水産業振興ビジョン		

作	組	織	水産課		
成	職・氏名	主任技師 島田 拓士			
者	電話番号	076	-	225	- 1652 内線 5781

事業の背景・目的

金沢港にある「かなざわ総合市場」において、県漁協との連携により、市場内においてセリ見学や冷蔵施設体験ツアー、参加者がセリを体験できる模擬セリを開催し、県産水産物の魅力発信と金沢港の更なるにぎわい創出を図る。

事業の概要

石川県漁業協同組合への補助金交付により実施（国庫1／2）

(1) セリ見学ツアー開催
 夜セリ見学ツアー（9月～翌5月）R4:週2回（水・金曜日）
 夜セリの見学、セリに並ぶ水産物を隣接する食堂で味わう
 夏季見学ツアー（6月～7月）R4:週1回（日曜日）
 スルメイカの入札などの市場見学、-30℃の冷蔵施設体験、いきいき魚市での買い物・飲食

(2) 模擬セリ体験の通年化（毎月開催）
 参加者が買受人役となってセリの駆け引きを体験できる模擬セリを開催
 食育を兼ねて市場見学と模擬セリを実施したのち調理体験

※新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から対象者を限定
 （参考：R3は県内居住者のみ、セリ見学ツアーの定員を半分の10名に縮小）

これまでの見直し状況

○令和3年度
 ・セリ見学ツアー開催回数を倍増
 （夜セリ：週1回→週2回、夏季：隔週→週1回）
 ・模擬セリ体験の実施

○令和4年度
 ・模擬セリ体験の通年化と調理体験プログラムの実施（年3回程度）

施策・課題の状況					
施策	ニーズの変化に対応した商品づくりと販路の拡大	評価	C		
課題	地域の特色ある水産物の魅力発信				
	指標	見学ツアー等による年間入場者数	単位	人	
	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
	300			186	166
					374
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
事業費	予算			2,000	6,000
	決算			2,000	6,000
一般財源	予算			1,000	4,000
	決算			1,000	4,000
事業費累計		0	0	2,000	8,000
				12,000	
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	まん延防止等重点措置が長期にわたり適用されていたにもかかわらず、7月～8月にかけて昼間の市場見学体験を4回34名、9月～3月にかけて夜セリ見学体験を30回155名開催し、合計189人の県民を動員することができた。 また、R4年度より通年実施とした模擬セリ体験と、体験後の調理体験プログラムを実施するといった積極的な魚食普及の推進により、さらに県産水産物の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)	継続	好評であるセリ見学ツアーを継続的に実施するほか、要望が強い「模擬セリ」を引き続き通年開催し、市場の高鮮度な水産物を活用した調理体験プログラムを実施する(年3回程度)。 今後も、連携する県漁協とともに体験内容や企画に創意工夫を凝らし、県産水産物の魅力発信とさらなる金沢港の賑わいの創出につなげる。 併せて、県外のみならず海外客も含め旅行会社との連携なども意識して幅広いニーズに応えていく。		

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	北陸新幹線を活用した「いしかわの水産物」魅力発信事業	事業開始年度	R4	事業終了予定年度	
		根拠法令・計画等	いしかわの水産業振興ビジョン		

作成者	組織	水産課			
	職・氏名	主任技師 島田 拓土			
	電話番号	076 - 225 - 1652 内線 5781			

事業の背景・目的

北陸新幹線の物流サービスを活用し、首都圏の事業者や一般消費者へ本県で水揚げされる水産物の魅力を発信し、ひいては本県水産物の取引拡大や本県への更なる観光客誘致につなげる。

事業の概要

1. トップセールスの実施
 首都圏事業者向け: 都内ホテルでの首都圏バイヤー・料理人への県産朝どれ鮮魚のPR
 消費者向け: JR駅構内での県産朝どれ鮮魚のPR
2. 県アンテナショップでの定期的な県産朝どれ鮮魚のPR
3. 首都圏JR主要駅の駅ナカ小売店・飲食店の新規開拓
4. 県産朝どれ鮮魚の販促グッズ作成

施策・課題の状況				
施策	ニーズの変化に対応した商品づくりと販路の拡大	評価	C	
課題	地域の特色ある水産物の魅力発信			
	指標	新幹線輸送サービスによる運搬回数		単位
	目標値	現状値		回
	令和5年度		令和3年度	令和4年度
	100		20	120
事業費				
	(単位: 千円)			令和4年度
事業費	予算			10,000
	決算			10,000
財源	一般 予算			10,000
	決算			10,000
	事業費累計			10,000
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	首都圏へ県産水産物の魅力発信を図るため、県漁協と連携して県のアンテナショップで首都圏消費者向けにPRイベントを開催したほか、首都圏在住者や料理人、流通事業者を対象に知事によるトップセールスを行い、消費拡大や販路開拓に向けた取組を進めた。その他新幹線輸送の鮮魚の販促グッズ作成を行い、PRに努めた。	
	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)	見直し	令和5年度は、知事によるトップセールスや県アンテナショップでのPRイベントに加え、国内最大級の水産物商談会「ジャパンインターナショナルシーフードショー」での県産魚のプロモーションを展開し、本県水産物の取引拡大や本県へのさらなる観光客誘致につなげる。	