

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	横山 健太郎
評価者	組織	農業政策課	職	課長	氏名	横山 健太郎

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	多様な農業人材の育成	年間新規就農者数	人	120 (R7)	126 (R1)	121 (R2)	B
		農業参入等企業数(単年度)	社	5 (R7)	5 (R1)	3 (R2)	
施策2	地域農業の担い手における経営基盤の強化	担い手への農地の利用集積率	%	80 (R7)	61 (R1)	62 (R2)	B
施策3	次世代に向けた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)	28 (R1)	37 (R2)	A
施策4	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)	27 (R1)	32.8 (R2)	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)	事業の有効性	今後の方向性	
					(年度)	(年度)							
施策1	課題1	就農希望者の就業能力の開発、向上	年間新規就農者数	人	120 (R7)	126 (R1)	121 (R2)	いしかわ耕稼塾運営事業	就業希望者	21,276	21,276	B	拡大
	課題2	多様なルートによる農業就業者の確保・育成	年間新規就農者数	人	120 (R7)	126 (R1)	121 (R2)	青年就農給付金事業	就農希望者及び新規就農者	126,001	126,000	B	継続
								人材確保・移住定住総合対策事業	就業希望者	22,718	22,718	A	継続
	課題3	多様な担い手の確保	参入企業数(単年度)	社	5 (R7)	5 (R1)	3 (R2)	いしかわ農業参入支援ファンド事業貸付金	新規就農者・参入企業	7,700,000	7,700,000	A	継続
企業等による耕作放棄地再生面積(H26からの累計)	ha	330(累計) (R6)	374.9 (R1)	423.6 (R2)									
施策2	課題4	効率的かつ安定的な農業経営に向けた農用地の利用集積	担い手への農地の利用集積率	%	80 (R7)	61 (R1)	62 (R2)	農地集積促進事業(農地中間管理事業)	県、市町、農地所有者	81,760	81,360	B	継続
施策3	課題5	他産業連携による収益性の向上	製造業ノウハウ活用型先進的農業経営体数	経営体	15 (R7)	28 (R1)	37 (R2)	コマツと連携した新たな低コスト畑作生産モデル	経営体	10,000	10,000	A	継続
								コマツ・東レと連携した低コスト施設園芸モデル	経営体	6,000	6,000	A	継続
								ドローンを活用した新たな石川型低コスト水稻生産モデル	経営体	47,528	42,952	A	継続
								トヨタと連携した生産工程「見える化」による収益向上モデル	経営体	4,000	4,000	A	継続
			県フェア等での特色ある取扱品目数	品目	40 (R7)	26 (R1)	29 (R2)	流通産業と連携による売れる生産・販売体制づくり	生産者	4,500	4,500	A	継続

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5	課題6	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化	ルビーロマン商品化率	%	50 (R2)	43 (R1)	54 (R2)	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
			エアリーフローラの販売本数	千本	1,000 (R8)	298 (R1)	310 (R2)	エアリーフローラブランド化推進事業費	生産者、JA	3,750	3,750	B	継続
			きのご類の生産量(生しいたけの生産量)	t	1,000 (R2)	447 (R1)	353 (R2)	のとてまりブランド化推進事業費	協議会、県	5,000	4,800	B	継続
			加賀しずくの栽培面積	ha	6 (R4)	5 (R1)	5.2 (R2)	加賀しずくブランド化推進事業費	生産者	4,500	4,500	B	継続
			米新品種「ひやくまん穀」の栽培面積	ha	1,700 (R4)	1,070 (R1)	1,453 (R2)	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	B	継続
			酒米品種「百万石乃白」の栽培面積	ha	50 (R3)	12 (R1)	23 (R2)	百万石乃白デビュープロモーション推進事業費	生産者	4,000	4,000	B	拡大
			ブランド品目の販売額	億円	45 (R4)	27 (R1)	32.8 (R2)	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	22,400	20,940	B	継続
	課題7	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 (R7)	181 (R1)	41 (R2)	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	18,500	17,886	B	拡大
								県産食材海外販路開拓推進事業費	生産者、流通関係者等	4,200	4,200	B	継続

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	いしかわ耕稼塾運営事業	事業開始年度	H9	事業終了予定年度		作組織	農業政策課 農業参入・経営戦略推進室	
		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 - 1613 内線 4640	

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

【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	17回	地域の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	12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
女性農業者活躍セミナー	1年	経営参画を目指す女性農業者	20人	女性の特性を生かした経営手法の習得
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	100人	売れる野菜作りを行うため、流通のプロや篤農家から市場ニーズに合った野菜生産・出荷を学ぶ
他産業と連携した石川型モデル実践研修	8回	他産業連携による新技術の導入希望者等	50人	農業用ブル・ドローンの操作実習、トヨタの生産管理手法の実践を学ぶ
専科	-	自立経営を希望し、基礎知識・技術を習得した者	5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	就農に必要な基礎知識・技術を習得、週1日
駅前アカデミー	6回	農業に興味・関心がある者	50人	講義を通じて、農業理解を深める
農作業体験	3日×2回		100人/回	農作業体験を通じて、農業理解を深める
(いしかわの農業学ぼうコース)	5日	農業に興味・関心がある者	50人	
	8日		50人	3日間コースに加え、土づくりや防除などの講義
開放セミナー	5回	研修生、新規就農者や青年農業者	100人/回	農業の人材育成に関する知識・現状を周知

これまでの見直し状況(過去3年分)

平成29年度 専科の拡充、経営革新スキルアップコースの拡充
 平成30年度 経営発展マネジメントコースの強化
 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

施策・課題の状況						
施策	多様な農業人材の育成				評価	B
課題	就業希望者の就業能力の開発、向上					
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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
120	121	140	125	126	121	
事業費						
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
事業費 予算	32,142	20,393	18,299	18,095	21,276	
事業費 決算	32,142	20,393	16,706	16,954	21,276	
一般 予算	21,000	6,500	7,500	7,500	8,500	
財源 決算	21,000	6,500	7,500	7,500	8,500	
事業費累計	195,378	215,771	232,477	249,431	270,707	
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2年度は前年(888人)を上回る924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2年度は121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 →R2年度：年121人				
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。令和3年度は、「他産業と連携した石川型モデル実践研修」の研修コースを拡充するなど、就農希望者等のニーズに応じた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 青年就農促進事業費	事業開始年度 H24	事業終了予定年度
	根拠法令・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016

作組	農政策課 農業参入・経営戦略推進室
成職・氏名	技師 若井 亜季
者電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4901

事業の背景・目的
 担い手の減少や高齢化が進行している中、農業を持続可能な力強い産業として実現するには、青年新規就農者の確保が急務となっている。
 このため、就農時の年齢が50歳未満の者を対象に、就農前の研修期間及び就農後最長5年間給付金を支給することにより、青年の就農意欲の喚起と就農後の定着を図る。

事業の概要

給付金	対象者、要件	給付額	給付年数
準備型	いしかわ耕稼塾等の研修機関で研修を受ける場合、50歳未満で就農する者に対し、年間150万円を(最長2年間)給付 (要件) (1)独立・自営就農または雇用就農を目指すこと (2)常勤の雇用契約を締結していないこと (3)生活保護、求職者支援制度など、生活費を支給する国の他の事業と重複受給でないこと (4)研修終了後、独立。自営就農する場合は就農から5年以内に認定新規就農者または認定農業者になること (5)前年の世帯全体の所得が600万円以下であること (その他) (1)就農又は雇用就農を継続しない場合は、給付金の返還義務	1,500千円	最大2年
経営開始型	市町が作成する地域農業の未来の設計図となる「人・農地プラン」に地域の中心となる経営体として位置づけられている(位置づけられることが確実である)50歳未満の独立・自営就農者に対し、最大150万円(最長5年間)を給付 (要件) (1)独立・自営就農であること (2)経営開始計画が、独立・自営就農5年後に農業で生計が成り立つ実現可能なものであること (3)生活保護、求職者支援制度など、生活費を支給する国の他の事業と重複受給でないこと (4)交付期間終了後、交付期間と同期間以上、営農を継続すること (5)前年の世帯全体の所得が600万円以下であること (その他) (1)営農を継続しない場合は、給付金の返還義務 (2)交付4年目に中間評価を行い、重点的な指導を実施しても経営改善の見込みがないと判断した場合、交付を停止	1,500千円 ※夫婦申請の場合 2,250千円	最大5年

これまでの見直し状況

平成27年度 経営開始型の給付額を前年度の所得に基づく変動型に移行
 令和元年度 受給対象者の年齢を50歳未満に変更
 令和2年度 給付要件に前年の世帯全体の所得が600万円以下であることを追加

施策・課題の状況						
施策	多様な農業人材の育成	評価	B			
課題	多様なルートによる農業就業者の確保・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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	120	121	140	125	126	121

事業費					
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	予算 204,000	191,000	162,000	135,780	126,001
	決算 202,056	187,782	161,045	134,228	126,000
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	719,270	907,052	1,068,097	1,202,325	1,328,325

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	新規就農希望者に対し、いしかわ農業総合支援機構と各農林総合事務所、市町が連携して営農計画の作成支援、指導を行うことにより、スムーズな営農開始に向けた支援を行った結果、令和2年度の新規就農者数は121人となり、目標を達成した。
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	奥能登地域を中心に、担い手の減少や高齢化、耕作放棄地の増加といった課題を抱えており、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があるため、全国から意欲のある人材を発掘するとともに、企業などの多様な担い手を確保することが重要である。 引き続き、制度の周知に努めるとともに、いしかわ農業総合支援機構、各農林総合事務所・市町が連携して、早期の経営安定・営農定着に向けた支援を行う。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 人材確保・移住定住総合対策事業	事業開始年度	H28	事業終了予定年度		作 組 織 農業政策課 農業参入・経営戦略推進 成 職・氏名 技師 清水 良雅 者 電話番号 076 - 225 - 1613 内線 4640
	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
 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

(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
 ・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	多様な農業人材の育成				評価	B
課題	多様なルートによる農業就業者の確保・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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	120	121	140	125	126	121
事業費						
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	平成2年度	
事業費	予算	37,000	32,000	27,893	27,500	22,718
	決算	37,000	32,000	27,891	22,920	22,718
一般	予算	0	16,000	13,250	10,600	0
財源	決算	0	16,000	13,250	10,600	0
事業費累計		37,000	69,000	96,891	119,811	142,529
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	県内農業法人見学会や短期の農業体験研修に加え、オンラインを活用した首都圏での移住・就農関係イベントへの参加拡大や夜間相談会の開催など、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、令和2年度から新たにオンラインでも開催し、114人の参加を得た。 この結果、令和2年度における県外からの移住就農者は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)	継続	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。 来年度も引き続き、WEBを活用したオンライン就農相談の実施やオンラインセミナーの開催など、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	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016			
		計画等				

作	組	農業政策課 農業参入・経営戦略推進室
成	職・氏名	主事 東海 大樹
者	電話番号	076 - 225 - 1613 内線 4638

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**
- 1 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 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 貸付条件
貸付金:7,700,000千円、期間:1年間(R2.4.1~R3.3.31)、利率:無利子
貸付先:(公財)いしかわ農業総合支援機構
 - 5 支援概要

営農累計	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	多様な農業人材の育成					評価	B
課題	多様な担い手の確保						
	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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
	5社	4	2	4	5	3	
	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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
	330(累計)	208.6	253.8	327.5	374.9	423.6	

事業費						
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
事業費	予算	5,000,000	5,000,000	5,000,000	7,700,000	7,700,000
	決算	5,000,000	5,000,000	5,000,000	7,700,000	7,700,000
一般	予算	0	0	0	0	0
財源	決算	0	0	0	0	0
事業費累計		10,000,000	15,000,000	20,000,000	27,700,000	35,400,000

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を活用した参入支援により、3社が新規参入し、6社が規模を拡大した。また、平成26年の事業開始からの累計参入数は23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423ha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	令和元年度からファンドを140億円から200億円に拡充し、参入面積の要件を緩和しており、県内で一定規模営農する法人等に農地を集約する場合に支援する等の取組について、更なる推進を図る。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 農地集積促進事業(農地中間管理事業)	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			

作組	織	農業政策課 農業参入・経営戦略推進室
成職	氏名	専門員 十二 恵美
者	電話番号	076 - 225 - 1613 内線 4636

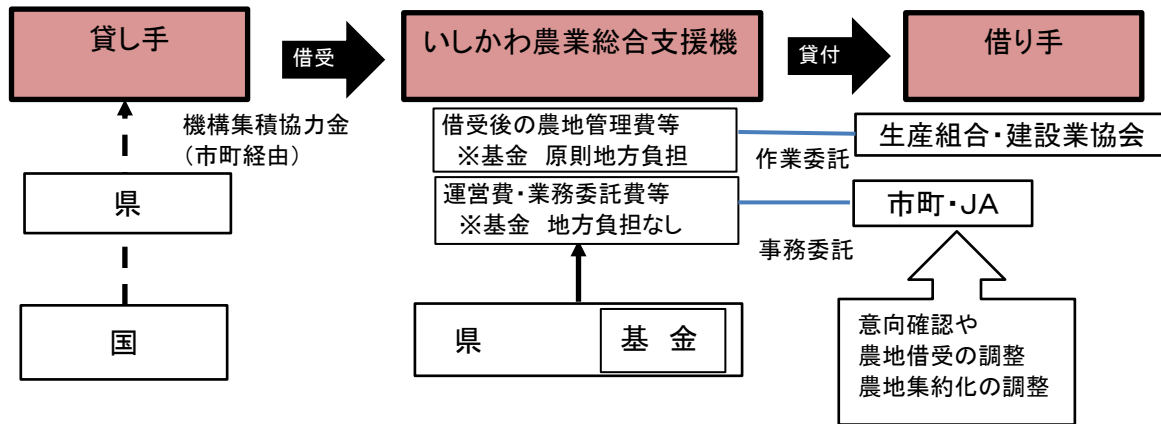
事業の背景・目的

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	地域農業の担い手における経営基盤の強化				評価	B
課題	効率的かつ安定的な農業経営に向けた農用地の利用集積					
	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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	80	56	58	60	61	62

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

事業費					
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費 予算	233,149	192,026	109,400	76,700	81,760
事業費 決算	228,656	175,120	107,696	73,460	81,360
一般 予算	0	0	0	0	0
財源 決算	0	0	0	0	0
事業費累計	864,962	1,040,082	1,147,778	1,221,238	1,302,598

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25,457ha(前年比+381ha)で、機構設置後の7年間(H26～R2)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62.4%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、今後も取組を継続することとし、特に中山間地域等において、ほ場整備の推進に取り組み、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	事業開始年度	H28	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	農業政策課	農業参入・経営戦略推進室
成	職	氏名	技師 若井 亜季	
者	電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4901		

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稲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

(2) 事業内容

- ① ホイールローダの改良
- ② 低コスト栽培技術確立のための技術開発
(アタッチメントの開発・改良、ICTを活用したハンドルの自動制御)
- ③ 低コスト栽培に向けた現地実証

事業実施期間

平成29年度～

施策・課題の状況						
施策	次世代に向けた他産業との連携による農業の収益性の向上				評価	A
課題	他産業連携による収益性の向上					
	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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	15	11	17	20	28	37
事業費						
	(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	予算		30,000	20,000	10,000	10,000
	決算		30,000	20,000	10,000	10,000
一般	予算		15,000	10,000	5,000	5,000
	決算		15,000	10,000	5,000	5,000
財源	決算		15,000	10,000	5,000	5,000
	事業費累計	0	30,000	50,000	60,000	70,000
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	農業の成長産業化に向けて、コマツと連携し、令和2年度は、汎用性・耐久性に優れたホイールローダを改良するとともに、農業法人において耕起・防除・収穫物の運搬などの実証を行い、改良したホイールローダが実際の農作業で活用可能であることを確認した。 現地実証:6法人				
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	これまでの成果を踏まえ、全栽培行程を通じてホイールローダを活用する作業体系の実証などを通じ、生産コストの削減効果を確認する。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 コマツ・東レと連携した低コスト施設園芸モデル	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	農業政策課	農業参入・経営戦略推進室
成	職	氏名	技師 若井 亜季	
者	電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4901		

事業の背景・目的

トマト等の施設園芸は、農地面積当たりの収益性が高く、通年栽培により高収益が見込めるものの、通年栽培には、冷暖房に要する設備投資やエネルギーなどコスト面で解決すべき課題が多い。

このため、県内中小企業や大学等と連携し、他産業のノウハウを活用した地下水や木質バイオマス等の自然エネルギーの利用による冷暖房技術の開発を行うことで、冷暖房コストを削減し、収益性の高い通年栽培を目指すことが重要であることから、自然エネルギーを活用した環境制御(冷暖房)に加え、それに対応した栽培技術等を組み合わせ、実践的で収益性の高い新しい低コスト施設園芸モデルの確立を実現する。

事業の概要

(1)コマツ・東レと連携したトマトの収穫期間拡大のための栽培技術の確立・栽培技術研修会の実施
 事業主体 (公財)いしかわ農業総合支援機構

(2)東レと連携した新素材による新たな遮熱シートの改良
 事業主体 新たな遮熱資材を活用した高収益施設園芸モデル構築コンソーシアム
 東レ、(公財)いしかわ農業総合支援機構(INATO)、生産者、県

事業実施期間

平成28年度～

施策・課題の状況						
施策	次世代に向けた他産業との連携による農業の収益性の向上				評価	A
課題	他産業連携による収益性の向上					
	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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	15	11	17	20	28	37

事業費						
(単位:千円)						
		平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	予算	18,000	37,449	22,818	12,047	6,000
	決算	18,000	37,449	22,816	13,000	6,000
一般	予算		5,000	4,000	4,250	3,250
	決算		5,000	4,000	4,250	3,250
財源	決算		5,000	4,000	4,250	3,250
事業費累計		18,000	55,449	78,265	91,265	97,265

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	コマツと連携して開発した地下水冷房装置と、東レと連携して開発した遮熱シートを組み合わせた夏越し長期どり栽培方法の実証を行い、R2年度は農業試験場だけでなく実証農家でも目標となる25t/10aの収量を達成した。
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	夏期の気温をさらに低下することにより、トマトの高単価時期である秋の収量のさらなる増加を目指す。 収量目標:26t/10a(秋季の収量を1t/10a増加) また、いしかわ耕稼塾運営事業において、施設園芸高度化実践研修を設けるなど、本事業で開発した技術の普及にも取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	ドローンを活用した新たな石川型低コスト水稻生産モデル	事業開始年度 根拠法令 ・計画等	H30 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	農業政策課	農業参入・経営戦略推進室
成	職・氏名	技師 若井 亜季		
者	電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4901		

事業の背景・目的

農業の成長産業化に向け、コマツと連携し、低コスト水稻生産モデルづくりに取り組んでおり、農業用ブルを活用した「水稻V溝直播＋ひゃくまん穀(多収米)の導入」により、米の生産コストの4割削減を達成した。

一方、ブル等大型機械の使用が難しい中山間地域等でもコスト低減を進める必要があるため、自動飛行ドローンを活用し、直播から病害虫等の防除までを行う「新たな低コスト水稻生産モデル」の構築に取り組む。

また、大区画ほ場においても、自動飛行ドローンによる防除と農業用ブルドーザによる直播とを組み合わせさせた技術体系の現地実証を行い、生産コストのさらなる削減を目指す。

事業の概要

(1) 自動飛行ドローンを活用した直播及び防除作業の省力化技術の開発・実証
 実施主体 国産米の国際競争力強化コンソーシアム
 県(農総研)、(株)オブティム、(国研)農研機構、INATO、農業法人(株)六星、(株)ゆめうらら

(2) 自動飛行ドローンによる防除と農業用ブルによる直播を組み合わせさせた技術体系の実証
 実施主体 建設機械のスマート農業利用実証コンソーシアム
 県(農総研、石川農林総合事務所)、(株)小松製作所、(株)オブティム、石川県立大学、INATO、JA白山、農業法人((農)夢耕坊)

事業実施期間

(1) 平成30年度～
 (2) 令和元年度～

施策・課題の状況						
施策	次世代に向けた他産業との連携による農業の収益性の向上	評価	A			
課題	他産業連携による収益性の向上					
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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
15	11	17	20	28	37	
事業費						
(単位:千円)						
事業費	予算	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
一般	決算			49,576	84,655	47,528
財源	決算			42,806	84,655	42,952
事業費累計		0	0	42,806	127,461	170,413
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	オブティムと連携し、自動飛行のドローンから土中に列状に播種する技術を確立し、現地実証を進めたほか、病害虫等の発生場所へピンポイントで農薬を散布する技術の開発も行った。				
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)	継続	今後は、自動飛行ドローンを活用した直播とピンポイント防除技術の普及に向けた、県内各地の中山間地域等における現地実証を進めるほか、ドローンの多機能化に向けての実証や調査を実施する。				

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	トヨタと連携した生産工程「見える化」による収益向上モデル	事業開始年度	H28	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			

作成者	組 織	農業政策課 農業参入・経営戦略推進室	
	職・氏名	技師 若井 亜季	
	電話番号	076 - 225 - 1660	内線 4901

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(豊作計画)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
サポートデスク(トヨタ、(公財)いしかわ農業総合支援機構(INATO)、県)
- (2) 事業内容
- ① 県内農業法人において、ICT(豊作計画)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

事業実施期間

平成28年度～

施策・課題の状況						
施策	次世代に向けた他産業との連携による農業の収益性の向上	評価	A			
課題	他産業連携による収益性の向上					
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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
15	11	17	20	28	37	

事業費						
	(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	予算	3,000	4,000	4,000	4,000	4,000
	決算	3,000	4,000	4,000	4,000	4,000
一般	予算	0	2,000	2,000	2,000	2,000
財源	決算	0	2,000	2,000	2,000	2,000
事業費累計		3,000	7,000	11,000	15,000	19,000

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、実証法人は16社に拡大し、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)	継続	県内農業法人の収益性の向上を推進するため、引き続き、実践法人での活動定着に向けた支援を行う。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	流通産業と連携による売れる生産・販売体制づくり	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	農業政策課 農業参入・経営戦略推進室				
成	職・氏名	技師 若井 亜季				
者	電話番号	076 - 225 - 1660 内線 4901				

事業の背景・目的

農業従事者の高齢化や後継者の不足により、農業を取り巻く環境は、非常に厳しい現状にあり、このような状況を打開するためには、これまでの取組に加え、他産業との連携により、収益性の高い農業経営を実現することが必要であり、現在、コマツ、トヨタ等の製造業と連携し、ICT技術の活用や生産工程の改善等により生産性向上やコスト削減を進めている。

また、ルビーロマン等に代表されるような生産ロット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、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、流通産業との連携により、特色ある県産食材を使った付加価値の高い、売れる商品づくりに取り組む。

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む、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

事業実施期間

平成27年度～

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	次世代に向けた他産業との連携による農業の収益性の向上	評価	A			
課題	他産業連携による収益性の向上					
	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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	40	16	16	24	26	29

事業費						
(単位:千円)		平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	予算	5,000	5,000	4,500	4,500	4,500
	決算	5,000	5,000	4,500	4,500	4,500
一般	予算	0	2,500	2,250	2,250	2,250
	決算	0	2,500	2,250	2,250	2,250
財源	決算	0	2,500	2,250	2,250	2,250
事業費累計		10,000	15,000	19,500	24,000	28,500

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	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ている首都圏の大手百貨店と連携に取り組んだことにより、県フェア等での本県食材の取扱品目は増加している。 (R1:26品目→R2:29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)	継続	少量多品目を特徴とする本県の生産実態を踏まえると、他にはないこだわりの食材を求める大手百貨店の顧客ニーズに応じた売れる商品開発・生産販売体制の仕組みづくりが不可欠である。 今後も引き続き大手百貨店と連携し、本県の特徴を活かした商品づくりや魅力発信に取り組む。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	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	組	農業政策課ブランド戦略推進室
成	職・氏名	主任技師 田端杏子
者	電話番号	076 - 225 - 1624 内線 4622

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、令和元年度の地元の初せりでは、過去最高となる1房120万で落札され、5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。一方で、出荷房数は、栽培技術が極めて難しいことや、猛暑等の気象的要因もあり、近年、伸び悩んでおり、ICTを活用した新技術の普及等により商品化率の向上を図る必要がある。また首都圏での魅力発信を通じて、高級ぶどうとしてのブランドイメージの定着を図る。

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	補助率
販売対策	JA全農 いしかわ	1 PR・販売促進	4,000	2,000	1/2
		(1) PR・魅力発信 ・首都圏の県ゆかり店でのスイーツフェアの開催			
生産対策	ルビーロマン 研究会	(2) 基準に満たない房の活用 ・業務用(スイーツ等)や加工用(ワイン等)の利用による認知度向上	1,000	500	1/2
		2 出荷販売体制の整備 格付研修会の開催等による検査体制の強化			
合計		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	B			
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
指標	ルビーロマンの商品化率	単位	%			
目標値	現状値					
令和2年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
50	53	48	49	43	54	

事業費						
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和1年度	令和2年度	
事業費	予算	2,500	2,500	4,500	2,500	2,500
	決算	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
一般財源	予算	2,500	1,250	3,250	1,250	1,250
	決算	2,500	1,250	1,250	1,250	1,250
事業費累計	64,250	66,750	69,250	71,750	74,250	

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	良好な天候もあいまって、商品化率及び出荷房数が過去最高を達成した。また、出荷基準の遵守を徹底し品質維持に努めた結果、市場評価が向上し、販売金額も過去最高となった。 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により、ブランドイメージが定着しつつある。 ※出荷総数 R1:19,277房→R2:25,362房(132%) ※販売金額 R1:134,862千円 →R2:149,888千円(111%)
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	商品化率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。

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・			
		・計画等	農村ビジョン2016			

作組	織	農業政策課ブランド戦略推進室			
成職	氏名	技師 松島 芽衣子			
者	電話番号	076 - 225 - 1614 内 4622			

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。平成31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1,500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、他県産との明確な差異を活かし、関西や首都圏の富裕層をターゲットに高級ブランドとしてのイメージを確立させる。県内においては、引き続き、県民に親しまれる花としてさらなる定着を図る。

2 事業の概要
(1) PR・販売促進
 ・生産者・生花店の出前教室などによる入学式や卒業式への利用促進、インスタグラムなどのSNSを利用した情報発信・共有や、民間企業と連携したキャンペーンなど
 ・県外では、生花店への影響力が高いフローリストによるSNSや研修会等での情報発信

(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
 ・大規模水稲農家への作付推進(栽培技術習得のための講習会の開催など)
 ・JAの共同ハウスなどの遊休施設を利用した栽培拠点の設置

(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	2,150	2,150	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			5,350	3,750	

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	千本			
目標値	現状値					
令和8年度	平成28年産	平成29年産	平成30年産	令和元年度	令和2年度	
1,000	313	332	248	298	310	
事業費						
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
事業費 予算	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	
決算	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	
一般 予算	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	
財源 決算	1,875	1,875	1,875	1,875	1,875	
事業費累計	88,193	91,943	95,693	99,443	103,193	
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	新型コロナウイルス感染症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た状況下ではあったが、家庭消費を喚起するため、アレンジメント展示やSNSを活用したプレゼントキャンペーンなどの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)	継続	市場の需要に確実に対応するため、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」としての地位を確立するため、イベントを活用して認知度向上を目指す。また今後の生産拡大を見据え、県外の販路開拓を行う。				

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 農業政策課ブランド戦略推進室
	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 主任技師 田端 杏子 者 電話番号 076 - 225 - 1614 内線 4624

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いるところである。令和元年12月の初競りでは、最高価格が1箱25万円となるなど、ブランドイメージが定着してきている。

令和元年度は暖冬等の影響により、のとてまりの規格を満たさないものや、しいたけの芽が成長途中で衰弱したものが多くなったことなどから、出荷量が前年度を下回った。今後は、更なる生産量の拡大に向けて、積算温度や水分量等ののとてまりの成長に必要な条件の実証や、生産者が栽培時に散水回数・量の目安とする指標の検証等に取り組むとともに、林業普及指導員による巡回・指導や新規生産者の確保に向けた働き掛けを行う。

また、情報発信力の高い首都圏の高級百貨店等での「のとてまり」フェアを通じて、更なる知名度の向上により、ブランドイメージの定着を図る。

2 事業の概要

項目	事業内容	事業主体	事業費(千円)	予算額	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 ・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				
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	B			
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、ブランド化					
指標	きのこ類の生産量(生しいたけの生産量)	単位	t			
目標値	現状値					
	令和2年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	1,000	484	630	554	447	353
事業費						
(単位:千円)	平成27年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
事業費	予算 5,000	5,000	10,000	5,000	5,000	
	決算 5,000	5,000	5,000	5,000	4,800	
一般	予算 2,500	2,400	7,400	2,400	2,400	
	決算 2,500	2,400	2,400	2,400	2,118	
事業費累計	15,899	20,899	25,899	30,899	35,699	
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	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、発生率向上の試験などに取り組んだ結果、生産者の栽培技術向上に繋がった。しかし、大雪によるビニールハウス倒壊の影響等により出荷量は前年を下回った。 一方で、県内飲食店での「のと115グルメリー」(26店舗で実施)、首都圏での「のとてまりフェア」(6社8店舗で実施)の開催により、県内外でのブランドイメージの定着を図り、販売単価の上昇に寄与した。 <1kgあたりの販売単価> ・のとてまり: 16,533円(昨年度16,050円) ・のと115: 1,573円(昨年度1,360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)	継続	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、積算温度や水分量等ののとてまりの成長に必要な条件の実証や、生産者が栽培時に散水回数・量の目安とする指標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「グルメリー」「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。				

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	作 組 織 農業政策課ブランド戦略推進室
	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 松島 芽衣子 者 電話番号 076 - 225 - 1614 内線 4624

1 事業の背景・目的

市場出荷3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、初せりでは一昨年に並ぶ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。

しかしながら、令和元年は、日照不足や多雨による糖度未達により目標出荷量の20tを達成できず、県民の需要に応えることができなかったため、今後さらなる生産者の技術レベルの向上が必要である。

また、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、試食イベントや洋菓子店等でのスイーツフェアを通じて、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	加賀しずくの販売計画の検討 ・販売方法の検討 ・PR方法の検討	500	500	-
	全農石川県本部	出荷販売体制の整備 ・一元出荷体制の確立 ・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	1 ブランドイメージ確立に向けた取組 ・有名百貨店と連携したPR ・有名洋菓子店等と連携したスイーツ企画 ・老舗果物専門店と連携したPR 2 認知度向上に向けた取組 ・金沢駅や量販店での消費者向け試食イベントの開催 ・洋菓子店等での「加賀しずくスイーツフェア」の開催	3,200	3,200	県定額
	加賀しずく研究会	・栽培講習会の開催及び栽培マニュアルの改訂	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	B
課題	県産食材の販路の開拓・拡大、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28年度	平成29年度	平成30年度
6.0	4	4.4	4.9
	令和元年度	令和2年度	
	5.0	5.2	

事業費

(単位:千円)					
	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費 予算	2,550	3,500	10,700	4,500	4,500
事業費 決算	2,550	3,500	4,500	4,500	4,500
一般 予算	2,550	1,750	8,450	2,250	2,250
財源 決算	2,550	1,750	2,250	2,250	2,250
事業費累計	5,899	9,399	13,899	18,399	22,899

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	<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、栽培面積が前年度から増加したほか、開花期(4月)の低温により着果数そのものは減少したが、栽培技術研修会や技術指導等により出荷率は向上した。 ※出荷量・出荷率 R1: 14t・68% → R2:12t・83%</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と連携した取組を進める。</p> <p>また、更なる出荷率の向上を図るため、農家への摘果指導を行う。</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	作 組 織 農業政策課ブランド戦略推進室 職・氏名 専門員 有手友嗣 者 電話番号 076 - 225 - 1614 内線 4630
	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

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。

R2年度は、これまでの県内家庭用消費の定着に向けたPR・販売活動、中食・外食への利用拡大に加え、大手米卸業者と連携し、首都圏を中心とした県外への販路拡大に取り組む。

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) ひやくまん穀の現地への普及推進に要する経費
- (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	現地への普及推進(JAグループと連携) ・栽培指導の徹底 ・普及展示ほの設置 ・栽培マニュアルの改定(栽培技術普及) 前年度実績・評価をふまえたPR対策の検討	1,000	1,000	—
	米新品種「ひやくまん穀」普及推進委員会	高品質と多収の両立に向けた栽培技術向上支援 家庭用需要の定着に向けたプロモーションの実施 中食・外食への利用推進 石川県産米の既流通県におけるプロモーションの実施	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	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				
	令和4年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	1,700	24	253	631	1,070	1,453

事業費						
(単位:千円)						
	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
事業費	予算	2,540	3,000	30,000	30,000	30,000
	決算	2,540	3,000	30,000	30,000	30,000
一般	予算	2,000	1,500	15,000	15,000	15,000
財源	決算	1,540	1,500	15,000	15,000	15,000
事業費累計		2,540	5,540	35,540	65,540	95,540

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、この事業が問題解決に役立ったか)	B	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、販売金額ともに前年比1.3倍となり、県外出荷量が1.8倍、中食・外食業者の取扱店舗が1.3倍となるなど、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のか)	継続	需要の増加に合わせて生産面積を1.2倍に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してくれる県外の中食・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	百万石乃白デビュー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	
		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	農政策課ブランド戦略推進室
成職・氏名	主任主事 中村 隆志
者電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4630

1 事業の背景・目的
 石川酒68号は、県が11年の歳月をかけて開発した、大吟醸酒に適した特徴を持つ酒米新品種であり、今春、この新酒米を使った日本酒のデビューに向けて、酒米の愛称を「百万石乃白」に決定したところである。
 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図るとともに、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。

2 事業の概要
 (1) 百万石乃白の現地への普及推進に要する経費
 (2) 百万石乃白の生産拡大
 (3) 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	事業費	予算額	補助率
	県	○百万石乃白プロモーション検討委員会の開催(1回程度) ○品質向上実証ほの設置 ○栽培指導の徹底	1,000	1,000	-
百万石乃白デビュープロモーション推進事業	百万石乃白プロモーション実行委員会	【酒米の生産振興対策】 ・生産者の顔が見える体制づくりに向けた生産者と酒蔵の信頼関係のための合同研修会の開催 ・栽培講習会の開催 【百万石乃白の日本酒デビューによるプロモーション】 ・酒造組合と連携したサケマルシェや試飲イベント等でのPR ・飲食店と連携した食と酒のコラボイベントによる新酒米の魅力発信 ・日本酒の専門家などの「百万石乃白アンバサダー」を活用した情報発信	3,000	3,000	県定額
合 計			4,000	4,000	

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	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3年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	50	1.0	1.3	5.5	12	23
事業費						
	(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	平成2年度
事業費	予算				3,000	4,000
	決算				3,000	4,000
一般財源	予算				1,500	2,000
	決算				1,500	2,000
事業費累計		0	0	0	3,000	7,000
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、関係機関や生産者と連携し、「百万石乃白」研究会を設立するとともに、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結果、栽培面積の増加につながった。 PR面では、百万石乃白を使った日本酒商品へのロゴマークシールの貼付、県内飲食店における「百万石乃白ペアリングディナー」などの実施により、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)	拡大	「百万石乃白」を使った日本酒の更なるプロモーションとして、自家需要を喚起するため小型瓶のトライアル販売を支援するとともに、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を実施し、「百万石乃白」のブランド化を図る。				

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 いしかわの食と農業・農村ビジョン2016
 ・計画等

作 組 織 農業政策課ブランド戦略推進室
 成 職 ・氏名 主幹 小森明子
 者 電話番号 076 - 225 - 1614 内線 4648

1 事業の背景・目的

石川県には、ルビーロマンをはじめ、量は多くないが、他にはない優れた特長を有する食材が豊富にある。また、近年、量より質の良い食材が求められるなど消費者ニーズが多様化する中、本県が全国に誇るブランド食材に対する市場の評価も高まっており、まさに「少量多品種」を特長とする石川県に好機が訪れており、条例の制定によりブランド化を加速的に推進する。
 条例の基本理念に基づき、ブランド化推進委員会を設置し、いしかわ百万石食材の認定や百万石の恵の磨き上げ支援や新たなブランド品目の育成を行う。
 また、県内外で多彩な百万石食材の提供機会を拡大し消費拡大や観光需要を喚起する

2 事業の概要

事業内容	事業主体	事業費	予算額	補助率
1 ブランド化の戦略的な推進体制の整備 ・「いしかわ百万石食材」の認定等への助言	ブランド推進委員会	2,000	2,000	県定額
2 新たなブランド品目の育成 ・生産体制や需要量等を基にした可能性調査	県	2,000	2,000	—
3「百万石の恵み」の磨き上げ支援 ・マーケティング専門家の助言を踏まえたブランド戦略の策定、戦略に基づく生産技術の向上や需要開拓等	生産団体	20,000	10,000	1/2以内
4 首都圏で「いしかわ百万石食材」の魅力発信 ・認証ロゴマークの作成 ・「石川食の総合サイト」の整備による情報発信	INATO	11,000	11,000	県定額
5 県内でのブランド食材を支える応援団づくり ・ブランド協力店の認定 ・SNSを活用した県民観光客参加型PRキャンペーンの実施 ・県内百貨店と連携したフェアの開催	県	4,000	4,000	—
・学校と連携したブランド食材の利用推進	ブランド推進委員会	3,000	3,000	県定額
6 石川らしさあふれる商品の開発・PR ・県内食品企業と連携した新商品開発	INATO	1,000	1,000	県定額
合 計		44,000	34,000	

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	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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	
45			22	27	32.8	

事業費					
(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	1,500	1,500	1,500	2,500	22,400
一般	0	0	0	500	11,200
財源				500	10,470
事業費累計	7,500	9,000	10,500	13,000	33,940

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	有識者委員会を設置し、ブランド化の方針や認定の基準等について検討を行ったが、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮して、ブランド食材の認定は延期した。 一方で、県内中心にブランド食材のフェア等を開催したことにより、ルビーロマン、能登牛等、ブランド8品目の販売額は、32.8億円と順調に拡大した。
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	食材の魅力を効果的に発信できる環境が整う時期を見極め、ブランド食材の認定を行った上で、県内外の消費者の知る機会・食べる機会を拡大し、ブランド食材の魅力を発信していく。

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	農業政策課ブランド戦略推進室
		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 田端杏子		者 電話番号

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」を中心とした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、年々受注が増加している。しかし、他自治体も同様の商談会の開催等に取り組み始めており、食材に関する競争は、今後ますます熾烈になることが予想される。
 このため、「いしかわ百万石マルシェ」を中心に、石川県の強みを最大限に活用した魅力発信による食のイメージ向上と、販路開拓に意欲的な生産者の育成に取り組み、魅力的な製品の開発による販路開拓を強化する。

2 事業の概要 (単位：千円)

事業内容	R2 要求額	実施 主体	補助率
①いしかわ百万石マルシェの開催	7,500	INATO	定額
②産地ツアーの実施	1,500		
③その他、販路開拓に関すること	5,000		
④水産物に関する販路開拓	600	県漁協	定額
⑤新規出展者の開拓、指導、連絡調整	900	県	-
合計	15,500		

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					
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28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	200	161	177	194	181	41

事業費					
(単位：千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	15,500	15,500	15,500	15,500	18,500
予算	15,500	15,500	15,500	16,300	17,886
決算	15,500	15,500	15,500	16,300	17,886
一般	4,600	9,750	9,750	9,750	9,750
財源	4,600	9,750	9,750	9,870	9,443
決算	4,600	9,750	9,750	9,870	9,443
事業費累計	149,335	164,835	180,335	196,635	215,135

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、予定していたいしかわ百万石マルシェや産地交流会等が中止または規模縮小となったため、全体の商談数は減少したものの、商談会1回あたりの成立件数は昨年度を上回った(R1:16件→R2:20件)。 また、コロナ下における取組として、オンラインを活用した商談会を試行的に1回実施(3社12人参加)し、県産食材をPR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)	拡大	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、コロナ下においても県産食材を効果的にPRできるよう、オンラインを活用した商談会を拡充する。

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	農業政策課ブランド戦略推進室
		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 田端杏子	者 電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4623

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、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業の生産実態に合わせた輸出が必要という考えのもと、シンガポール・香港・台湾等の富裕層(高級レストラン等)をターゲットに、本県の特色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。
 今後も継続して、県産食材の認知度向上に向けた現地でのPR・セールス活動や、県内産地へのバイヤー招へいを実施することにより、これまでに現地での「百万石マルシェ」の開催等を通じて構築したバイヤー・シェフとのネットワークを充実させ、農林漁業者・流通業者等による県産食材の海外販路開拓を後押しする。
 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 事業の内容

- 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)
- ・商社バイヤー等への現地セールス活動
 - ・県内産地への招へいによる販路開拓・マッチング
 - ・各種商談会への出展・食材PR 等
- (2)台湾
- ・中華日式料理発展協会の県内での研修受入
 - ・石川フェアでの県産食材の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	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		
令和7年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
200	161	177	194
	令和元年度	令和2年度	
	181	41	

事業費

	(単位:千円)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
事業費	予算	14,500	14,000	4,500	4,500	4,200
	決算	14,500	14,000	4,500	3,800	4,200
一般	予算	1,500	7,000	2,250	2,250	2,100
	決算	1,500	7,000	2,250	1,900	2,100
事業費累計		14,500	28,500	33,000	36,800	41,000

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	新型コロナウイルス感染症の影響により、県内への商社等バイヤーの招へいや、シンガポール・台湾の百貨店・飲食店、商社などへの営業活動が一部中止となったが、台湾の中華日式料理発展協会と連携し、台湾の料理人を対象としたオンライン研修会を開催し、県産食材をPRすることができた(参加者28名)。 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、商談実績を積み重ねることにより、輸出に意欲ある農林漁業者の輪を拡げていく。また、これまでに構築した現地バイヤーやシェフ等から収集した現地ニーズを提供するなどのフォローアップにより、意欲ある農林漁業者等の販路開拓を支援していく。