

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	江藤 秀明
評価者	組織	生産流通課	職	課長	氏名	中村 弘和

	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	良品質で売れる米づくりの推進	1等米比率	%	90 (R7)	85 (R1)	88 (R2)	B
施策2	特色ある園芸産地の育成	園芸品目の共販金額	億円	87 (R7)	66 (R1)	66 (R2)	B
施策4	地産地消の推進	奥能登食材直行便による販売額	千円	50,000 (R7)	45,789 (R1)	42,029 (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)	これまでの有効性	今後の方向性
					(年度)	(年度)						
施策1	課題1	他産業連携による収益性の向上	経営体	15 (R7)	28 (R1)	37 (R2)	他産業と連携した石川型の収益向上モデル事業費	生産者	2,500	2,500	A	継続
施策2	課題1	県産食材の生産拡大、ブランド化	%	50 (R2)	43 (R1)	54 (R2)	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
施策4	課題1	生産と流通が一体となった販路拡大	千円	50,000 (R7)	45,789 (R1)	42,029 (R2)	能登里山の食材市場流通モデル事業費	生産者、流通関係者等	2,000	2,000	B	継続

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	他産業と連携した石川型の収益向上モデル事業費	事業開始年度	H29	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	主幹 吉川 基世	
者	電話番号	076 - 225 - 1622 内線 4676	

事業の背景・目的

県では、農業の収益性向上を目指して、製造業のノウハウを農業に導入する取組を進めており、建設機械メーカーのコマツと連携して、耐久性の高いブルドーザによる直播栽培と多収品種を組み合わせることにより、米の生産コストを大幅に低減する技術等を確立している。

今後、この技術を現場に普及拡大していくため、ブルドーザによる直播栽培や圃場の均平化作業等の実演会を開催することで、普及対象となる大規模経営体等を中心とした農業者への理解促進を図る。

事業の概要

(1) 実施主体
農業用ブルドーザ普及研究会

(2) 事業内容
大規模経営体等を対象にした水稻直播作業や均平作業の実演・説明会の開催
農業者との共同利用に向けた建設事業者へのPR実施 など

これまでの見直し状況

平成29年度～令和元年度
令和2年度～

農業用ブルドーザ実用化に向けた現地実証
農業者への普及促進

施策・課題の状況						
施策	良品質で売れる米づくりの推進	評価	B			
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		73,332	35,853	36,674	2,500
	決算		72,679	35,069	36,583	2,500
一般	予算					2,500
財源	決算					2,500
	事業費累計	0	72,679	107,748	144,331	146,831
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	農業者を対象に、農業用ブルドーザによる直播や均平化等の農作業の実演会を開催(27人参加)したところ、耕稼塾のブルドーザ研修に8経営体が参加するなど、農業ブルドーザを活用した農作業への理解促進が図られた。				
今後の方向性 (県民ニーズ、緊急性、県関与のあり方等を踏まえ、今後どのように取り組むのか)	継続	農業用ブルドーザの普及に向けて、農業者を対象にした農作業の実演会が効果的であることから、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 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 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		

作組	織	生産流通課			
成職	氏名	主任技師 金曾 正秋			
者	電話番号	076 - 225 - 1621 内線 4684			

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、優れた特長を有しており、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では県立大学や工業試験場等と連携して得られた成果をもとに、高温下でも着色が優れる栽培技術や、好適な栽培環境へ誘導するための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 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改良)による果房冷却法の確立
 ② 着色しやすい時期に栽培する新たな作型の確立
 ③ 冷涼な地域での栽培適応性の研究

3 事業実施期間 平成25年度～

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	県産食材の生産拡大、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	令和元年度	令和2年度
事業費	予算	6,270	6,800	6,800	6,800	6,800
	決算	6,270	6,800	6,800	6,800	6,800
一般	予算	3,135	3,400	3,400	3,400	3,400
	決算	3,135	3,400	3,400	3,400	3,400
財源	事業費累計	27,120	33,920	40,720	47,520	54,320
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	着色期の管理マニュアルをもとに、着果量を制限するなどの他の技術を組み合わせた技術指導を徹底したことにより、生産者の技術レベルが向上し、商品化率も向上した。 また、局所冷房(スポットクーラー)については、経済面、労力面で生産者が活用しやすいよう改良しているところであり、普及すれば更なる商品化率の向上が見込まれる。				
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	これまでの研究から確実に着色向上技術は向上しているが、温暖化により栽培しにくい環境になることが想定されるため、高温下においても着色が進む栽培体系を構築できるよう研究を継続し、商品化率の高位安定化を図る。				

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モデル事業費

事業開始年度 H21 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 いしかわ創生総合戦略

作組織 生産流通課
 成職・氏名 専門員 松田 絵里子
 者電話番号 076 - 225 - 1621 内線 4670

1 事業の背景・目的

北陸新幹線金沢開業や「能登の里山里海」の世界農業遺産登録により、金沢の飲食業者等から、能登の特色ある農産物への需要が高まっている。一方で、奥能登・中能登地域には山菜やきのこなど特色ある農産物が豊富にあり、小規模な生産者は地元の直売所へ出荷しているが、消費人口が少なく、売れ残りや出荷制限が発生している。

奥能登地域では、このような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として、平成21年度より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を求められたことから、平成29年度からは中能登地域へも対象を拡大し、引き続き、新規出荷者の掘り起こしや生産者への講習会、栽培や出荷の指導などの支援を行う。

2 事業の概要

(単位:千円)

交付先	事業内容	事業費	補助金	補助率
・奥能登農業推進協議会 ・能登里山の食材市場流通推進研究会	(1) 推進方策の検討、出荷体制づくり 協議会の開催、共同出荷シールの作成など	4,000	2,000	1/2 以内
	(2) 出荷者・出荷量の拡大、確保 ・市場ニーズに応じた新たな品目の生産、新規生産者の掘り起こしなど ・市場の売れ筋商品等の情報を定期的に生産者へメール配信			
	(3) 魅力ある商品づくり 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など			
	(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など			

施策・課題の状況						
施策	地産地消の推進	評価	B			
課題	生産と流通が一体となった販路拡大					
	指標	奥能登食材直行便による販売額			単位	千円
	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
	50,000	48,886	47,863	47,267	45,789	42,029

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	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000
予算	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000
決算	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000
一般	547	1,000	1,000	1,000	1,000
予算	547	1,000	1,000	1,000	1,000
決算	547	1,000	1,000	1,000	1,000
財源	547	1,000	1,000	1,000	1,000
決算	547	1,000	1,000	1,000	1,000
事業費累計	8,500	10,500	12,500	14,500	16,500

項目		評価	左記の評価の理由
事業の有効性	B		雪害や生産者の減少等の要因により、全体の販売額は減少したものの、計画的な出荷につなげるための栽培・出荷調整指導や、新たな市場ニーズに応えるための新品種の導入、その栽培講習等を行うことにより、生産者一人当たりの販売額は年々増加している。(R1:187千円→R2:192千円) その結果、生産者の取り組み意欲が高まり、能登の農業活性化につながっている。
(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)			
今後の方向性	継続		(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)
			市場の売れ筋商品や今後期待される品目等の情報を定期的に生産者へ知らせること等により、生産者の意欲向上と出荷量の底上げを図るとともに、新規生産者の掘り起こし、魅力ある食材の発掘など、引き続き生産者支援を行う。