

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	荒木 浩一

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)	121 (R2)	112 (R3)	B
		農業参入等企業数(単年度)	社	5 (R7)	3 (R2)	5 (R3)	
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)	62 (R2)	64 (R3)	B
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)	37 (R2)	50 (R3)	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)	32.8 (R2)	35.8 (R3)	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	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)	121 (R2)	112 (R3)	1:いしかわ耕稼塾運営事業費	就業希望者	34,000	34,000	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	継続
								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
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)	62 (R2)	64 (R3)	4:農地中間管理事業費	県、市町、農地所有者	75,122	74,620	B	継続
								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	10,000	10,000	A	継続
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)	37 (R2)	50 (R3)	6:コマツ・東レと連携した低コスト施設園芸モデル事業費	経営体	3,000	3,000	A	統合
								7: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	5,000	5,000	A	継続
								8: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費	経営体	4,000	4,000	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1 県産農林水産物のブランド化	ルビーロマン商品化率	%	60 (R4)	54 (R2)	51 (R3)	9: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)	310 (R2)	323 (R3)	10: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
		のどてまりの出荷量	t	1.5 (R12)	0.21 (R2)	0.28 (R3)	11:のどてまりブランド化推進事業費	協議会、県	5,000	4,956	B	継続
		加賀しずくの栽培面積	ha	6 (R4)	5.2 (R2)	5.3 (R3)	12: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)	1,453 (R2)	1,725 (R3)	13: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	50 (R3)	23 (R2)	26 (R3)	14:百万石乃白プロモーション推進事業費	生産者	5,000	5,000	B	継続
		ブランド品目の販売額	億円	45 (R4)	32.8 (R2)	35.8 (R3)	15: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	23,845	23,646	B	拡大
		県フェア等での特色ある取扱品目数	品目	40 (R7)	29 (R2)	29 (R3)	16:魅力ある県産食材商品化促進事業費	生産者	4,500	4,500	B	継続
	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)	41 (R2)	87 (R3)	17: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	21,850	21,749	B	継続
							18: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	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費	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 成 職・氏名 技師 清水 良雅 者 電話番号 076 - 225 - 1613 内線 4629
		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

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	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、企業的経営感覚を学ぶ
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
企画管理能力向上セミナー	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	元々の野菜作りを行うための、流通のプロや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
スローターリズム農家民宿・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	B
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29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	令和5年度
120	140	125	126
	121		112

事業費

(単位:千円)	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
事業費	20,393	18,299	18,095	21,276	34,000
一般	6,500	7,500	7,500	8,500	12,000
財源	6,500	7,500	7,500	8,500	12,000
事業費累計	215,771	232,477	249,431	270,707	304,707

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3年度は772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3年度はコロナ禍においても、ほぼ例年並みの112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 →R3年度：年112人(3.5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作りが必要であり、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等により、各コースのカリキュラムの充実・強化を図る。 なお、令和4年度は「コマツ・東レと連携した低コスト施設園芸モデル事業」を当事業に統合して実施する。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名 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
	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 清水 良雅	
者	電話番号	076 - 225 - 1613 内線 4629		

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	農業従事者の確保と資質向上				評価	B
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	120	140	125	126	121	112
事業費						
	(単位:千円)	平成29年度	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	32,000	27,893	27,500	22,718	29,300
	決算	32,000	27,891	22,920	22,718	26,200
一般	予算	16,000	13,250	0	0	10,600
	決算	16,000	13,250	0	0	10,600
財源	決算	16,000	13,250	0	0	10,600
事業費累計		69,000	96,891	119,811	142,529	168,729
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	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、昨年を上回る137人の参加を得たほか、県内農業法人見学会や短期の農業体験研修、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、夜間相談会の開催など、農業人材の確保に向けて各種の取組みを実施した結果、令和3年度における県外からの移住就農者は16人となり、この事業を実施する前(平成22～26年度平均: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、オンラインも活用しながら、就農相談の実施や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・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016		

作成者	組織	農業政策課 農業参入・経営戦略推進室				
	職・氏名	主事 東海 大樹				
	電話番号	076 - 225 - 1613 内線 4628				

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(R3.4.1~R4.3.31)、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	B
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度		
5	2	4	5	3	5		
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度		
330	253.8	327.5	374.9	423.6	468.1		

事業費						
(単位:千円)	平成29年度	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	5,000,000	5,000,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000
	決算	5,000,000	5,000,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000
一般財源	予算	0	0	0	0	0
	決算	0	0	0	0	0
事業費累計	15,000,000	20,000,000	27,700,000	35,400,000	43,100,000	

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、5社が新規参入・規模拡大した。 また、平成26年の事業開始からのファンドを活用した参入数は27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468ha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・企業等の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	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
		根拠法令 ・計画等	いしかわの食と農業・農村ビジョン2016			

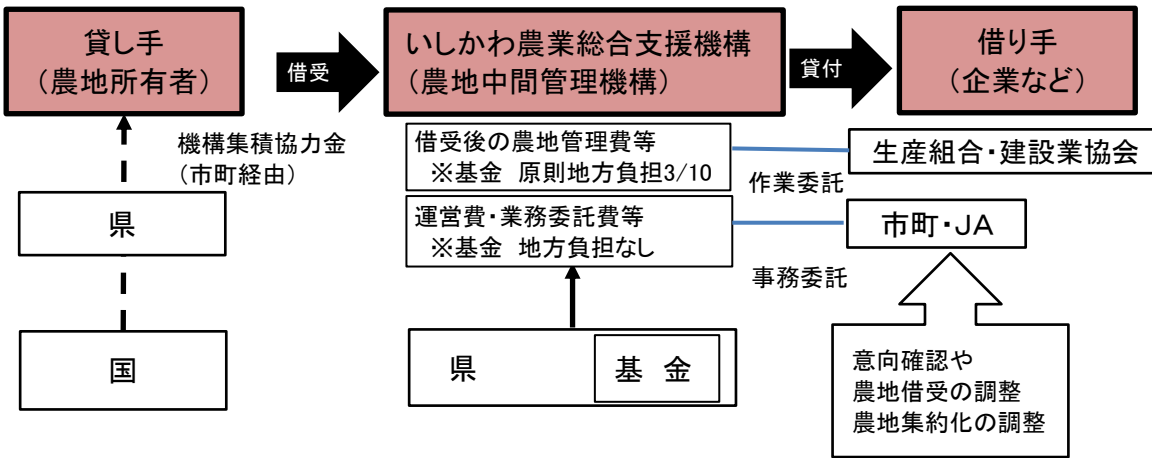
事業の背景・目的

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	企業の経営体による農業生産・農地利用			評価	B	
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	80	58	60	61	62	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29年度	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	192,026	109,400	76,700	81,760	75,122	
事業費 決算	175,120	107,696	73,460	81,360	74,620	
一般	0	0	0	0	0	
財源 決算	0	0	0	0	0	
事業費累計	1,040,082	1,147,778	1,221,238	1,302,598	1,377,218	

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25,845ha(前年比+388ha)で、機構設置後の7年間(H26～R3)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63.7%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認し、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 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

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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	15	17	20	28	37	50

事業費						
(単位:千円)		平成29年度	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	30,000	20,000	10,000	10,000	10,000
	決算	30,000	20,000	10,000	10,000	10,000
一般	予算	15,000	10,000	5,000	5,000	5,000
	決算	15,000	10,000	5,000	5,000	5,000
財源		15,000	10,000	5,000	5,000	5,000
事業費累計		30,000	50,000	60,000	70,000	80,000

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	R3はこれまでに実証した各作業について、実証法人の栽培体系に合わせ、農地づくりから管理、収穫まで一貫してホイールローダを活用することによる生産コストの削減実証を行い、概ね2割削減を達成した。 また、建設機械を活用し、従来の農作業機では対応が難しい能登の赤土を、効率的に土壌改良する技術の実証にも取り組んだ。
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	能登の赤土の効率的な土壌改良実証については、実証を継続し建設機械による堆肥投入による土質改善、それによる収益性の向上に取り組む。 また、ホイールローダによる各種農作業についても、農家からさらなる要望があることも踏まえ、醸造用ぶどう畑の樹幹除草などの作業を可能するため、開発・実証を実施する。

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	コマツ・東レと連携した低コスト施設園芸モデル事業費	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
 農業を取り巻く状況は依然として厳しく、こうした現況を打開するためには、収益性の高い農業経営を実現していくことが重要である。
 施設園芸は、単位面積当たりの収益性は高いが、本県では、夏場の高温等により通年栽培が困難であり、平成27年度から、コマツ、金沢工大、INATO等と連携し、地下水を活用した低コスト冷暖房技術の開発を進めながら、全国でも珍しいトマトの夏越し長期どり栽培技術の実証に取り組んでいる。
 また、平成28年度からは、東レとも連携し、ハウスの冷房効率を高めるためフィルムの遮熱シートの開発・実証に取り組んでおり、平成30年度からは国プロジェクトを活用し、新たな繊維素材を使った編物の遮熱資材への改良を進めてきたところである。
 昨年度、農業試験場においてコマツの地下水冷房と東レの遮熱シートを組み合わせたトマトの夏越し長期どり栽培実証を行った結果、夏期の収量・品質の向上により、目標収量の25t/10aを達成した。さらに、今年度は現地実証においても、目標収量を達成する見込みであり、いしかわ耕稼塾において、意欲的な若手生産者を対象に、夏越し長期どり栽培の定着に向けた研修を開催する。
 また、東レの遮熱シートについては、編物資材でも慣行品と同程度の収量を実現し、昨年比に比べ更に軽量化した。しかし、実証農家からは働き方の面からも大幅な温度低下が求められていることから、今年度、東レ提案で別途試作し、予備試験で大幅な温度低下を確認したフィルム織物資材を参考に、遮熱シートの製品化に向けた改良・実証を行う。

- 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	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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	15	17	20	28	37	50

事業費						
(単位:千円)		平成29年度	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	37,449	22,818	12,047	6,000	3,000
	決算	37,449	22,816	13,000	6,000	3,000
一般	予算	5,000	4,000	4,250	3,250	1,500
財源	決算	5,000	4,000	4,250	3,250	1,500
事業費累計		55,449	78,265	91,265	97,265	100,265

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、R3年度は農業試験場だけでなく実証農家でも26t/10aの収量を達成し、収益性の向上に寄与することができた。
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)	統合	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んでおり、R4年度は本事業をいしかわ耕稼塾運営事業に統合し、当該研修を活用して技術の普及を進める。

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を活用した水稻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	
		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
 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、株式会社オブティムと連携し、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やピンポイント防除技術の開発を行い、水稻生産コストの低減に取り組んできた。

今後は、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
- 事業内容
 (1) ドローンを活用した水稻直播・ピンポイント防除の大規模現地実証
 (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～

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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	
15	17	20	28	37	50	
事業費						
(単位:千円)		平成29年度	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		49,576	84,655	47,528	5,000
	決算		42,806	84,655	42,952	5,000
一般	予算		0	0	0	2,500
財源	決算		0	0	0	2,500
事業費累計		0	42,806	127,461	170,413	175,413
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ている。R3年度は5経営体での現地実証を予定していたが、農家からの反響が大きく、9経営体に拡大して現地実証を行うなど、農業における他産業のノウハウ活用が進んでいる。				
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	今後は、自動飛行ドローンを活用した直播技術の早期実用化のため、県内各地の中山間地域等の条件不利地における現地実証を、より多くの箇所で行い、事例の収集と技術の改良を進めるほか、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	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	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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	15	17	20	28	37	50
事業費						
	(単位:千円)	平成29年度	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	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
財源	決算	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
事業費累計		7,000	11,000	15,000	19,000	23,000
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17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	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	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	技師 松島 芽衣子
						者 電話番号	076 - 225 - 1624 内線 4623	

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2年度の地元の初せりでは、過去最高となる1房130万で落札され、6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2年度は、天候に恵まれたことに加え、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出荷率及び出荷房数、販売金額がいずれも過去最高となった。

令和3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	500	1/2
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	県産農林水産物のブランド化					
指標	ルビーロマンの商品化率	単位	%			
目標値	現状値					
	令和4年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	60	48	49	43	54	51

事業費

(単位:千円)	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
事業費	2,500	4,500	2,500	2,500	2,500
予算	2,500	4,500	2,500	2,500	2,500
決算	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
一般	1,250	3,250	1,250	1,250	2,500
予算	1,250	3,250	1,250	1,250	2,500
決算	1,250	1,250	1,250	1,250	2,500
財源	1,250	1,250	1,250	1,250	2,500
決算	1,250	1,250	1,250	1,250	2,500
事業費累計	66,750	69,250	71,750	74,250	76,750

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	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から、販売金額は過去最高となった。 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 R2:25,362房→R3:24,422房(96%) ※販売金額 R2:149,888千円 →R3:157,102千円(105%)
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		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	技師 松島 芽衣子	者 電話番号	076 - 225 - 1624 内線 4623

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2年3月には、エアリーフローラシルクス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1,600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。

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や、ブライダルフェアへ参加等)
 ・県外では、生花店に影響力のあるフローリストによる、SNSや研修会等での活用方法の提案。

(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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
1,000	332	248	298	310	323

事業費						
	(単位:千円)	平成29年度	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	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	3,750
財源	決算	1,875	1,875	1,875	1,875	3,750
事業費累計		91,943	95,693	99,443	103,193	106,943

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た状況下であったが、家庭消費を喚起するためのアレンジメント展示などの実施、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など、積極的な販促活動により販売本数は昨年並となり、エアリーフローラの知名度向上やブランド化が進んでいる。
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	販売面では、新たにトップフローリストによるフラワーアレンジメント教室を開催してさらなる知名度向上を図るほか、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、イベントを活用する。また今後の生産拡大を見据え、県外の販路開拓を行う。生産面では、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。

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 森林育成グループ
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いるところである。12月の初競りでは令和2年から2年連続、最高価格が1箱26万円となるなど、のとてまりのブランドイメージが定着してきている。
 令和3年度は大雪等の影響により、シーズンを通しての出荷量は前年度を下回った。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(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	B			
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	1.5	0.78	0.37	0.28	0.21	0.28

事業費						
(単位:千円)		平成29年度	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	5,000	10,000	5,000	5,000	5,000
	決算	5,000	5,000	5,000	5,000	4,956
一般	予算	2,400	7,400	2,400	2,400	4,800
	決算	2,400	2,400	2,400	2,400	4,527
財源		2,400	2,400	2,400	2,400	4,527
事業費累計		20,899	25,899	30,899	35,899	40,855

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)	<p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin-left: 20px;">B</p> 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フェア」(29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: 14,246円(R2年度16,533円) ・のと115: 1,804円(R2年度1,573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)	<p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin-left: 20px;">継続</p> 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「のとてまりフェア」「のと115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 成 職・氏名 技師 松島 芽衣子 者 電話番号 076 - 225 - 1614 内線 4623
	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
 市場出荷4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2年度は、多くの店舗で次の入荷前には完売する等、消費者や流通関係者の関心は高くなっている一方、開花期(4月)の低温で受精能力が低下し、着果数が減少したことから、目標とする出荷量25tを達成することはできなかった。
 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	B	
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	
6.0	4.4	4.9	5.0	5.2	5.3	

事業費						
(単位:千円)	平成29年度	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	3,500	10,700	4,500	4,500	4,500
	決算	3,500	4,500	4,500	4,500	4,500
一般財源	予算	1,750	8,450	2,250	2,250	4,500
	決算	1,750	2,250	2,250	2,250	4,500
事業費累計	9,399	13,899	18,399	22,899	27,399	

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)	A	ス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。 栽培面積が前年度から増加したほか、栽培技術研修会や技術指導等により、出荷量及び出荷率はいずれも過去最高となった。 ※出荷量・出荷率 R2: 12t・83% → R3:31t・87%
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	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。 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。

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	
		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 4630

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すし、普及拡大することとしている。
 R3年度は、県内外の中・外食業者へ販路を拡大するとともに、県内家庭用の需要を掘り起こすことに加え、大手米卸業者と連携し、首都圏を中心とした県外大口顧客への販路拡大、共同商品開発に取り組む。
 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、現地実証の実施 ・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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	1,700	253	631	1,070	1,453	1,725
事業費						
	(単位:千円)	平成29年度	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	3,000	30,000	30,000	30,000	30,000
	決算	3,000	30,000	30,000	30,000	30,000
一般	予算	1,500	15,000	15,000	15,000	1,000
財源	決算	1,500	15,000	15,000	15,000	1,000
事業費累計		3,000	33,000	63,000	93,000	123,000
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	関係機関と連携した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、栽培面積が前年比1.2倍となり1年前倒しで目標を達成したほか、県外出荷量が1.4倍、中食・外食業者の取扱量が1.4倍となるなど、栽培面積の拡大と県産米の普及拡大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栽培面積が拡大することで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大手コンビニを含む中食・外食業者へのPR、利用促進にも新たに取り組む。			

事務事業シート(行政経営Cシート)

事務事業名	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	
		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	農業政策課ブランド戦略推進室	評価	B
	職・氏名	専門員 宇野 史生		
	電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4630		

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)

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3年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	50	1.3	5.5	12	23	26

事業費						
	(単位:千円)	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	平成3年度
事業費	予算			3,000	4,000	5,000
	決算			3,000	4,000	5,000
一般財源	予算			1,500	2,000	5,000
	決算			1,500	2,000	5,000
事業費累計		0	0	3,000	7,000	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、この事業が問題解決に役立ったか)	B	生産面とプロモーション面の両面で認知度向上を図った結果、「百万石乃白」の栽培面積は目標値には到達していないながらも年々拡大が進んでおり、生産者と酒蔵の収益向上に一定程度寄与している。また酒蔵として「百万石乃白」の使用量を増やしたい要望はある一方で、コロナ禍で日本酒の消費量が低下しており、他の酒米の在庫を抱えているため、思ったように使用できない状況である。
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	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を実施し、生産者と酒蔵の収益向上に向けた「百万石乃白」のブランド化を図る。

区分	事業主体	事業内容	令和3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	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 ・酒米先進地(兵庫県等)の講師による酒米栽培研修会 ○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、酒蔵見学など) ・酒蔵の求める酒米品質の共有	1,000	1,000	-
	百万石乃白プロモーション実行委員会	○県酒造組合連合会とタイアップし、「地酒で乾杯いしかわ会議」を皮切りとして、「サケマルシェ2021」、「百万石乃白ベアリングディナー～inサケマルシェウィーク2021～」などにおけるPRを実施 ○県内酒販店や飲食店と連携し、個人消費を後押しするための売り場作りによる切れ目ないPRを実施 ○【新】自家需要を喚起する百万石乃白小型瓶(300ml)トライアル	4,000	4,000	県定額
合 計			5,000	5,000	

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	農業政策課ブランド戦略推進室			
成職	氏名	主任主事 南 美江			
者電	話番	号	076	-	225
			-	1614	内線 4648

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、ブランド価値の向上を図る。
 コロナ禍における新たな生活様式に対応した形で、県内外の飲食店や販売店において、年間を通じて、これらの四季折々のブランド食材を提供することで県内外の消費者や観光客に魅力を広く発信し、需要拡大を図る。

2 事業の概要

事業内容	事業主体	事業費	予算額	補助率
1 川上から川下が連携した知る・食べる機会の拡大	県	2,000	2,000	県定額
・県内有名料亭と連携したネット販売の拡充	INATO	12,500	12,500	県定額
・菓子店等と連携した石川らしい商品の開発				
・金沢駅周辺等でのPR、百貨店等でのフェア開催				
・アンテナショップと連携した魅力発信イベント実施	推進委員会	2,000	2,000	県定額
・SNSを活用したファンづくり	推進委員会、県	3,500	3,500	県定額
・学校と連携したブランド食材の理解促進 小学校卒業生へのエアリーフローラ配布				
2 ブランド候補品目の磨き上げ支援	生産団体	18,000	9,000	1/2以内
・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支援	推進委員会	4,000	4,000	県定額
・生産技術向上や生産拡大などの取組を支援				
3 ブランド化の戦略的な推進体制の整備				
・ブランド推進委員会の設置	県	3,000	3,000	県定額
・ブランド食材の認定等への助言				
・新たなブランド品目の育成	INATO	3,000	3,000	県定額
・食の総合サイトの整備による情報発信の強化				
合計		45,000	36,000	

※上記表の予算額は、当初予算ベース

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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
	45	15	22	27	32.8
				35.8	

事業費					
(単位:千円)	平成29年度	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	1,500	1,500	2,500	22,400
	決算	1,500	1,500	2,500	20,940
一般	予算	0	0	500	11,200
	決算	0	0	500	10,470
財源	事業費累計	9,000	10,500	13,000	33,940
					57,586

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 左記の評価の理由 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令和2年度に引き続き、再度延期した。 一方で、本県農林水産物のブランド価値を一段と向上させるため、ネット販売やSNS等を活用し新しい生活様式に合わせた魅力発信を行うとともに、感染状況を踏まえて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、35.8億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)

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	農業政策課ブランド戦略推進室		
成	職・氏名	技師 浅野 彩花			
者	電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4622			

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、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

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	県産農林水産物のブランド化、販路拡大	評価	B			
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	40	16	24	26	29	29

事業費						
(単位:千円)		平成29年度	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	5,000	4,500	4,500	4,500	4,500
	決算	5,000	4,500	4,500	4,500	4,500
一般	予算	2,500	2,250	2,250	2,250	4,500
	決算	2,500	2,250	2,250	2,250	4,500
財源		2,500	2,250	2,250	2,250	4,500
事業費累計		15,000	19,500	24,000	28,500	33,000

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	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連携に取り組んだことにより、コロナ禍でのイベントの開催自粛が続く中、首都圏での県フェア等での本県食材の取扱品目を維持することができた。
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	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。

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		作成者	組織	農業政策課ブランド戦略推進室	
		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				職・氏名	技師 浅野 彩花	
		計画等					電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4622	

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	R3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	B			
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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	200	177	194	181	41	87

事業費						
(単位: 千円)		平成29年度	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	15,500	15,500	15,500	18,500	21,850
	決算	15,500	15,500	16,300	18,500	21,749
一般	予算	9,750	9,750	9,750	5,750	21,850
	決算	9,750	9,750	9,870	5,750	21,749
財源		9,750	9,750	9,870	5,750	21,749
事業費累計		164,835	180,335	196,635	215,135	236,884

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感染対策を徹底しつつ、オンライン活用しながら、いしかわ百万石マルシェ(2回)や、ふるさと版いしかわ百万石マルシェ(1回)を開催した。コロナで外食産業全体が苦戦する中、継続した取引を要望する出展者・飲食店からは好評で、商談件数もコロナ前の半分にまで回復し、本県食材の魅力発信等につながり、県産農林水産物のブランド化・販路拡大に寄与している。
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	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できるように、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	-
	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	組	農業政策課ブランド戦略推進室
成	職・氏名	技師 浅野 彩花
者	電話番号	076 - 225 - 1614 内線 4622

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29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
	200	177	194	181	41	87

事業費

(単位:千円)		平成29年度	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	14,000	4,500	4,500	4,500	4,000
	決算	14,000	4,500	3,800	4,200	4,000
一般	予算	7,000	2,250	2,250	2,250	4,000
財源	決算	7,000	2,250	1,900	2,100	4,000
事業費累計		28,500	33,000	36,800	41,000	45,000

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24名)。 また、継続した取り組みにより構築した現地バイヤー・シェフ等とのネットワークによって、石川フェアでの食材供給等につながった。
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、オンラインも活用しながら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。