

事務事業マネジメントシート（平成28年度実施分）

事業名	市内産農畜産物6次産業化推進事業	
所管課	農林水産局総務部政策企画課	背景 事業を始めた理由(きっかけ)は何か 学校給食用に生産した玉ねぎの規格外品について、有効利用を図るため加工品として開発を図った。(22年度農商工連携推進事業として開始、26年度事業名変更)
開始年度	平成24年度	
根拠法令	なし	
行政計画	なし	

基本計画			
施策コード	主	6-4-1	
	再	5-1-2	
分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている		
施策	農林水産業とその関連ビジネスの振興		
事業群	経営の充実強化、新たな担い手づくり		

【事業概要】

対象	誰(何)を対象として行うのか 農業者 中小事業経営者
	対象をどのような状態にしたいのか 6次産業化による、新たな商品開発が行われる。
事業目的	

実施内容(手段)	平成28年度、目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか ・市内で生産される農畜産物を原料とした新商品の研究・開発及び販路拡大に取り組む事業について、試作品材料の提供、イベント等での販売促進活動や加工機械の補助など支援を行った。 ・農山漁村地域である志賀島及び北崎地区の特産品を活用した加工品開発への支援を行った。
----------	---

事業費(千円)			
平成28年度決算額(見込額)			
歳出合計		3,398	
歳入	特定財源	0	
	一般財源	3,398	
前年度決算額・翌年度予算額			
	年度	H27	H29
歳出合計		1,802	31,347
	歳入		
特定財源			25,446
	一般財源	1,802	5,901

【ロジックモデル・指標の達成度】

事業フロー(ロジックモデル)	①活動アウトプット (どんな活動を行うのか) 市内で生産される農畜産物を原料とした新商品の研究・開発及び販路拡大に取り組む事業について試作品材料の提供、イベント等での販売促進活動や加工機械の補助を行う。	②結果アウトプット (活動の結果、どうなるのか) 農業者、中小企業者が加工品開発等に取り組む。	③中間アウトカム (その結果、対象はどうなるのか) 農業者、中小企業者が6次産業化に取り組み、新たな商品開発をする。	④最終アウトカム (その結果、市としてどうなるのか) 農産物に手を加えたことにより付加価値が高まり、生産者、中小企業経営者の所得が向上する。		
	指標の内容	実績		目標		
	活動の指標	年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度
		目標	2	2	3	H年度
		実績	1	3		
達成率		50%	150%			
目標				H年度		
実績						
達成率						

成果の指標(KPI)	指標の内容	実績		目標		
	ふくおかさん家のお気に入り商品の開発支援をした数	年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度
		目標	-	2	2	H年度
		実績	-	3		
		達成率		150%		
目標				H年度		
実績						
達成率						

事務事業マネジメントシート（平成28年度実施分）

事業名	福岡産花き海外プロモーション事業	
所管課	農林水産局総務部政策企画課	背景
開始年度	平成26年度	
根拠法令	なし	
行政計画	なし	
		事業を始めた理由(きっかけ)は何か
		花きの需要が減少し価格が低迷する中で市内花き農家の経営安定を図るため、販路拡大、ブランド化の一つの方策として県花き農協より事業提案があったもの。

基本計画			
施策コード	主	6-4-1	
	再	5-1-2	
分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている		
施策	農林水産業とその関連ビジネスの振興		
事業群	経営の充実強化、新たな担い手づくり		

【事業概要】

対象	誰(何)を対象として行うのか
	花き生産者
事業目的	対象をどのような状態にしたいのか
	生産した福岡産花きが香港に向けて輸出される。

実施内容(手段)	平成28年度、目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
	香港において出展を行い、主に現地バイヤー、フラワーデザイナー等花き流通の中心を担う人を中心に直接製品の良さをPRした。 (香港におけるプロモーション活動 H28.11月実施)

事業費(千円)			
平成28年度決算額(見込額)			
歳出合計	2,620		
歳入	特定財源	0	
	一般財源	2,620	
前年度決算額・翌年度予算額			
	年度	H27	H29
歳出合計	2,239		2,560
	特定財源	0	0
歳入	一般財源	2,239	2,560

【ロジックモデル・指標の達成度】

事業フロー(ロジックモデル)	①活動アウトプット (どんな活動を行うのか)		②結果アウトプット (活動の結果, どうなるのか)				③中間アウトカム (その結果, 対象はどうなるのか)				④最終アウトカム (その結果, 市としてどうなるのか)				
	海外において福岡産花きのプロモーション活動を行う。		プロモーションに多数の人が参加し、福岡産花きの認知度が上がる。				福岡産花きの需要が高まり、香港に向けて輸出される。				海外輸出により販路が拡大し、花き生産者の所得が向上する。				
	活動の指標	指標の内容		実績		目標		実績		目標		実績		目標	
				年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度	年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度		
		プロモーション参加人数	目標	-	150	200	目標	-	150	5,600	目標	2,800	4,200	H年度	
実績			-	200	実績		2,800	4,200							
達成率	133.3%		達成率	100%		達成率	100%								
成果の指標(KPI)	指標の内容		目標	H年度		目標	H年度								
			実績			実績									
			達成率			達成率									

事務事業マネジメントシート（平成28年度実施分）

事業区分 重点

事業名	ふくおか農業塾事業		
所管課	農林水産局農林部農業振興課	背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か
開始年度	平成21年度		農業従事者の高齢化や、後継者不足を背景に、農業生産が行われない耕作放棄地が増加しており、耕作を放棄され数年経つと、農地の原型を失うほどに荒れてしまうため、農地を管理していく対策が必要であった。
根拠法令	なし		
行政計画	農林水産業とその関連ビジネスの振興		

基本計画				
施策コード	主	6-4-1		施策成果指標
	再			
分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている			
施策	農林水産業とその関連ビジネスの振興			
事業群	経営の充実強化、新たな担い手づくり			

【事業概要】

対象	誰(何)を対象として行うのか
	新規就農を目指す市民
事業目的	対象をどのような状態にしたいのか
	新規就農を目指す市民が、市内の休耕地等を活用した、小規模の新規就農者となる。

実施内容(手段)	平成28年度、目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
	<ul style="list-style-type: none"> ・H27.6より開始した第4期を継続して実施し、H29.3をもって修了した。 ・第4期の受講者数は開講時9名、そのうち終了者が7名。終了後の小規模新規就農予定者は4名であった。 ・JAファーム福岡にて、以下の講座を実施した。 <p style="margin-left: 20px;"><講座内容></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業の基礎知識（栽培技術、肥料・農薬の使用など） ・農業用機械の操作（トラクター、耕運機、草刈機） ・土づくり、栽培管理、収穫など ・農家での見学、作業体験など ・直売所、イベントでの販売実習（出荷調整作業、消費者ニーズの把握等）

事業費(千円)		
平成28年度決算額(見込額)		
	歳出合計	500
歳入	特定財源	0
	一般財源	500
前年度決算額・翌年度予算額		
	年度	H27 H29
	歳出合計	500 0
歳入	特定財源	0
	一般財源	500 0

【ロジックモデル・指標の達成度】

事業フロー(ロジックモデル)	①活動アウトプット (どんな活動を行うのか)	②結果アウトプット (活動の結果、どうなるのか)	③中間アウトカム (その結果、対象はどうなるのか)	④最終アウトカム (その結果、市としてどうなるのか)	
	<ul style="list-style-type: none"> ・農業塾の周知を図り、講座を開催する。 ・塾の修了者に対し、利用権設定を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規就農を目指す市民が農業塾の講座を受講し、農業技術を取得する。 ・塾の修了者が農地を借用する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・塾の修了者が小規模の新規就農者となる。 ・塾の修了者が農地を管理する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模新規就農者が増加する。 ・耕作放棄地が減少する。 	
	活動の指標	指標の内容	実績	目標	成果の指標(KPI)
		年度	年度	年度	最終年度
		H27年度	H28年度	H29年度	H28年度
農業塾の受講者数	目標	10	9	事業統合	H28年度
	実績	9	9		
	達成率	90%	100%		
農業塾の開催日数	目標	20	27	事業統合	H28年度
	実績	20	27		
	達成率	100%	100%		
		年度	年度	年度	最終年度
		H27年度	H28年度	H29年度	H28年度
小規模新規就農予定者数	目標	—	5	事業統合	H28年度
	実績	—	4		
	達成率	—	80%		
就農者の総耕作面積	目標	—	5,000	事業統合	H28年度
	実績	—	4,600		
	達成率	—	92%		

事務事業マネジメントシート（平成28年度実施分）

事業区分 重点

事業名	農業インターンシップ事業		
所管課	農林水産局農林部農業振興課	背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か
開始年度	平成22年度		農業従事者の高齢化や後継者不足が進む中、農業外からの新規参入を図るため、農業後継者から直接指導を受ける形での農業研修を実施することで就農を支援し、農業の担い手を確保・育成するため。
根拠法令	なし		
行政計画	なし		

基本計画			
施策コード	主	6-4-1	
	再		
分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている		
施策	農林水産業とその関連ビジネスの振興		
事業群	経営の充実強化、新たな担い手づくり		

【事業概要】

対象	誰(何)を対象として行うのか 就農希望者
事業目的	対象をどのような状態にしたいのか 就農希望者が本市において新規就農者となる。

実施内容(手段)	平成28年度、目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか 説明会、面接会を実施後、研修生3名を決定し研修を実施した。 研修期間: H28.6~H29.3 研修先: 東・早良区(1名) 西区(2名) 期間: 30日~60日程度 講義 1回(新規就農者圃場の視察)
----------	---

事業費(千円)		
平成28年度決算額(見込額)		
歳出合計		937
歳入	特定財源	0
	一般財源	937
前年度決算額・翌年度予算額		
	年度	H27 H29
歳出合計	1,380	0
歳入	特定財源	0
	一般財源	1,380

【ロジックモデル・指標の達成度】

事業フロー(ロジックモデル)	①活動アウトプット (どんな活動を行うのか) 研修生を募集、説明会を開催 面接により研修生を決定、受け入れ農家を調整	②結果アウトプット (活動の結果、どうなるのか) 研修開始 (研修受け入れ農家より直接研修を受け入れる形で行う。)	③中間アウトカム (その結果、対象はどうなるのか) 研修を通して農業経営のノウハウや技術を学び、新規就農者となる。 農家とのつながりができ、就農に向けた協力者が期待できる。	④最終アウトカム (その結果、市としてどうなるのか) 農業外からの新規参入を支援し、農業の担い手を確保できる。
	活動の指標	指標の内容	実績	目標
		年度	H27年度	H28年度
	目標	4	4	最終年度
	実績	5	3	事業統合
	達成率	125%	75%	
	目標			H年度
	実績			
	達成率			

事務事業マネジメントシート（平成28年度実施分）

事業区分 重点

事業名	水産業ブランド創出事業		
所管課	農林水産局 水産部 水産振興課	背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か 市内水産業は、漁業収入の減少や後継者不足が続いており、水産物のブランド化や国内外への販路開拓により水産業への魅力を生み出す必要があるため。
開始年度	平成26年度		
根拠法令	なし		
行政計画	なし		

基本計画			
施策コード	主	6-4-1	
	再	5-1-2	
分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている		
施策	農林水産業とその関連ビジネスの振興		
事業群	経営の充実強化、新たな担い手づくり		

【事業概要】

対象	誰(何)を対象として行うのか 福岡市沿岸漁業者 (福岡市漁業協同組合)
	対象をどのような状態にしたいのか 水産業生産者が、一次産品とその加工品、さらには付加されたサービスの企画・生産・加工・サービス提供を進め、ブランド化や国内外の販路拡大に取り組む。

実施内容(手段)	平成28年度、目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか ○販路拡大とブランド化へ向けた取組(委託含む)を実施した。 ・香港・マカオでPR・プロモーション活動を実施 ・シンガポールで市場調査を実施 ・香港の有名シェフを招聘し、本市水産物のPRを実施 ・東京都で唐泊恵比須カキ、博多湾アサリ等のプロモーション活動を実施 ・東京で開催された「東京ハーヴェスト」に参加し、本市一次産品の加工品等のPR活動を実施 ・香港で開催された「テイスト・オブ・香港」で、唐泊恵比須カキ、弘ワカメ等のPRを実施 ○養殖新技術の導入、確立(委託)へ向けた取組を実施した。 ・カキのシングルシード養殖新技術推進事業を実施 ・アサリ種苗の洋上での試験養殖を継続実施
-----------------	--

事業費(千円)		
平成28年度決算額(見込額)		
	歳出合計	10,353
歳入	特定財源	0
	一般財源	10,353
前年度決算額・翌年度予算額		
	年度	H27 H29
	歳出合計	8,505 14,420
歳入	特定財源	0 0
	一般財源	8,505 14,420

【ロジックモデル・指標の達成度】

事業フロー(ロジックモデル)	①活動アウトプット (どんな活動を行うのか) ・海外有名シェフを生産地やマーケティング拠点施設に招聘しPR活動を実施 ・国内外バイヤーとの商談会を実施 ・特産品、加工品の企画及び水産物ブランド化のためのPR ・シングルシード方式による岩牡蠣の試験養殖 ・アサリ貝の洋上での試験養殖	②結果アウトプット (活動の結果、どうなるのか) ・生産地でのプレゼンテーションや、マーケティング拠点施設を活用したPR・商談会により、市内一次産品やその加工品の認知度が上がる。 ・シェフやバイヤーからの注文が増える。 ・シングルシード方式による岩牡蠣の生産・販売により、カキの周年出荷が可能となる。 ・新たな養殖技術の確立により、アサリの生産量・販売量が増加する。	③中間アウトカム (その結果、対象はどうなるのか) ・水産物の輸出量や新規顧客が増加 ・牡蠣の周年出荷ができる。 ・養殖新技術確立により計画生産が可能となり、安定収入につながるとともに、国内海外流通量が拡大する。 ・各支所ごとの特色を生かした販売戦略を展開できる。	④最終アウトカム (その結果、市としてどうなるのか) ・国内外での福岡市水産物の知名度アップと需要拡大 ・水産業生産者の所得向上 ・事業としての水産業の魅力が向上し、後継者不足が改善		
	指標の内容	実績	目標			
	活動の指標	年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度
		目標	2	2	3	H年度
実績		3	4			
達成率		150%	200%			
目標				H年度		
実績						
達成率						

成果の指標(KPI)	指標の内容	実績	目標			
	商談会等で取引に至った輸出産品数	年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度
		目標	—	2	2	H年度
		実績	—	2		
達成率			100%			
目標				H年度		
実績						
達成率						

事務事業マネジメントシート（平成28年度実施分）

事業区分 重点

事業名	鮮魚市場活性化事業(市場開放事業)		
所管課	農林水産局中央卸売市場鮮魚市場	背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か
開始年度	平成21年度		鮮魚市場では、市場外流通や魚離れが進行するなどにより年々取扱数量が減少していることから、市場の魅力発信することにより、魚食普及の推進及び水産物の消費拡大を図る必要があるもの。
根拠法令	なし		
行政計画	なし		

基本計画				
施策コード	主	6-4-2		施策成果指標
	再			
分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている			
施策	農林水産業とその関連ビジネスの振興			
事業群	市場機能の強化			

【事業概要】

対象	誰(何)を対象として行うのか	一般市民(特に魚離れが進んでいる世代(子ども、若い世代))
	対象をどのような状態にしたいのか	市民感謝デーを通じて魚を身近に感じてもらうことで、魚食普及の推進及び水産物の消費拡大を図るもの。
事業目的		

実施内容(手段)	平成28年度、目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか	鮮魚市場関係者と開設者(福岡市)で構成する魚食普及を目的とした団体「福岡魚食普及推進協議会」主催により、市民に鮮魚市場を直に見てもらい、魚食への関心を高めて、魚食普及の推進及び水産物の消費拡大を図るため、毎月第2土曜日に市場の一部(仲卸売場棟)を一般開放する市場開放事業(市民感謝デー)等に取り組んだ。 平成28年度実績:12回開催(毎月第2土曜日(8月は第1土曜日、2月は第3土曜日)に開催)、来場者数118,000人

事業費(千円)		
平成28年度決算額(見込額)		
	歳出合計	12,096
歳入	特定財源	
	一般財源	12,096
前年度決算額・翌年度予算額		
	年度	H27 H29
	歳出合計	12,732 12,079
歳入	特定財源	
	一般財源	12,732 12,079

【ロジックモデル・指標の達成度】

事業フロー(ロジックモデル)	①活動アウトプット (どんな活動を行うのか)	②結果アウトプット (活動の結果、どうなるのか)	③中間アウトカム (その結果、対象はどうなるのか)	④最終アウトカム (その結果、市としてどうなるのか)	
	<ul style="list-style-type: none"> ・市民感謝デーを開催する(年12回)。 ・市民感謝デーの周知を図る。(チラシ、ホームページ等の媒体により市民感謝デー及び魚食普及についての広報を行う。) ・長浜鮮魚市場ホームページの管理運営を行う。 ・長浜鮮魚市場直送店PR事業を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・市民感謝デーに市民が来場する。 ・市民が長浜鮮魚市場ホームページを見て魚食に関心を持つ。 ・市民が長浜鮮魚市場直送店(登録店)に関心を持ち、その店を利用する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・市民が多く来場し、市民感謝デーを通じて鮮魚市場を身近に感じ、魚食への関心を高める。 ・市民感謝デーを契機として、水産物の消費拡大に繋がる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・魚食普及が推進され、水産物の消費が拡大する。 	
	活動の指標	指標の内容	実績	目標	成果の指標(KPI)
			年度	年度	年度
市民感謝デー開催回数	年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度
	目標	12	12	12	H年度
	実績	12	12	120,000	120,000
	達成率	100%	100%	96.7%	98.3%
長浜鮮魚市場ホームページへのアクセス数(件)	年度	H27年度	H28年度	H29年度	最終年度
	目標	64,500	66,000	70,000	H年度
	実績	115,862	69,992	116,000	118,000
	達成率	179.6%	106%	96.7%	98.3%