

# 事務事業マネジメントシート（令和元年度実施分）

※R2nから事業統合により「就農応援事業」の一部として実施

事業区分	重点
------	----

事業名	アグリチャレンジ事業(旧ふくおか農業塾, インターンシップ事業)	
所管課	農林水産局総務農林部政策企画課	背景
開始年度	平成29年度	
根拠法令	なし	
行政計画	なし	
<b>事業を始めた理由(きっかけ)は何か</b> 小規模農業者の育成を行う「ふくおか農業塾」と農家で実際の農業研修を行う「インターンシップ事業」を統合し、農業の基礎的な研修から自営就農するための実地研修を行うことで、「農」に対する関わり方への市民の多様なニーズに応えるため。		

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		
施策成果指標 なし			

## 【事業概要】

対象	<b>誰(何)を対象として行うのか</b> 農業に高い関心を持つ市民
	<b>対象をどのような状態にしたいのか</b> ・農業経営のノウハウや技術を学び新規就農者となる。 ・技術を持った市民が農家の労働力となる。 ・農業への理解が一段と高まる。

実施内容(手段)	<b>令和元年度, 目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか</b> ○説明会・面接会を行い, 研修生13名を決定し研修を実施  【基礎研修】12名(うち, 8名修了) 研修期間: R1.6~R2.3 研修先: JAファーム福岡(今宿青木) 内容: 農業の基礎知識の習得から野菜の栽培・出荷・販売体験まで
	【インターンシップ】1名(うち, 1名修了) 研修期間: R1.6~R2.3 研修先: 西区(1名) 内容: 希望する品目の土づくりから出荷まで

事業費(千円)		
<b>令和元年度決算額(見込額)</b>		
	歳出合計	1,300
歳入	特定財源	0
	一般財源	1,300
<b>前年度決算額・翌年度予算額</b>		
	年度	H30
	R2	
	歳出合計	1,340
歳入	特定財源	0
	一般財源	1,340

## 【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)	<b>①活動アウトプット</b> (どんな活動を行うのか) 研修生の募集, 説明会の開催 面接により研修生を決定・受入れ農家の決定	<b>②結果アウトプット</b> (活動の結果, どうなるのか) 応募した市民が農業研修開始。農業への理解が深まる。農業技術を習得する。	<b>③中間アウトカム</b> (その結果, 対象はどうなるのか) ・農業経営のノウハウや技術を学び新規就農者となる。 ・技術を持った市民が農家の労働力となる。 ・農業への理解が一段と高まる。	<b>④最終アウトカム</b> (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するとともに, 独立自営, 雇用など多様な農業に関わる担い手を確保できる。農地の有効活用ができる。
	▶	▶	▶	
	▶	▶	▶	
	▶	▶	▶	

  

活動の指標			実績		目標	
		年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度
	アグリチャレンジ事業の受講生数	目標	14	14		R 年度
		実績	12	13	14	
達成率		85.7%	92.9%		-	
	目標				R 年度	
	実績					
	達成率					

  

成果の指標(KPI)			実績		目標	
		年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度
	技術習得者数	目標	14	14		R 年度
		実績	9	9	14	
達成率		64.3%	64.3%		-	
	目標				R 年度	
	実績					
	達成率					

# 事務事業マネジメントシート（令和元年度実施分）

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	<b>背景</b> 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)
事業目的	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)	令和元年度、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) ・香港でPR・プロモーション活動を実施 ・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 ・福岡県産品を使った新メニューを香港2つ星レストランにて提供。志賀島のアサリ、サザエが使用され広くPRを実施。 ○鮮度保持した出荷方法の調査(委託) ・それぞれの水産物に適合する鮮度を保持した出荷方法の調査・検討を実施 ○養殖新技術の導入、確立(委託) ・アサリの洋上での試験養殖を継続実施 ○二枚貝完全養殖への取組(委託) ・ブランド水産物となる「砂ゼロアサリ」の陸上養殖での事業化に向けた調査・研究を実施

事業費(千円)			
令和元年度決算額(見込額)			
歳出合計	13,548		
歳入	特定財源	0	
	一般財源	13,548	
前年度決算額・翌年度予算額			
	年度	H30	R2
歳出合計	14,749	14,490	
歳入	特定財源	0	0
	一般財源	14,749	14,490

## 【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)	<b>①活動アウトプット</b> (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 ・それぞれの水産物に適した出荷方法の調査を実施 ・アサリ養殖の事業化に向けた調査・研究を実施	<b>②結果アウトプット</b> (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・商談により、市内一次産品やその加工品の認知度が上がる。 ・福岡市水産物のブランド力が高まる。 ・シェフやバイヤーからの注文が増える。 ・アサリの完全養殖サイクル技術を活用することにより、アサリの生産量・販売量が増加する。	<b>③中間アウトカム</b> (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。 ・アサリの計画生産を行うことにより、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。	<b>④最終アウトカム</b> (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																																																																																						
	<table border="1"> <tr> <th rowspan="2">指標の内容</th> <th colspan="3">実績</th> <th colspan="2">目標</th> </tr> <tr> <th>年度</th> <th>H30年度</th> <th>R1年度</th> <th>R2年度</th> <th>最終年度</th> </tr> <tr> <td rowspan="3">海外シェフやバイヤーの招へいと直接商談回数</td> <td>目標</td> <td>4</td> <td>8</td> <td rowspan="2">8</td> <td>R 年度</td> </tr> <tr> <td>実績</td> <td>8</td> <td>6</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>達成率</td> <td>200.0%</td> <td>75.0%</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>目標</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>R 年度</td> </tr> <tr> <td></td> <td>実績</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>達成率</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	指標の内容	実績			目標		年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度	海外シェフやバイヤーの招へいと直接商談回数	目標	4	8	8	R 年度	実績	8	6	-	達成率	200.0%	75.0%				目標				R 年度		実績						達成率					<table border="1"> <tr> <th rowspan="2">指標の内容</th> <th colspan="3">実績</th> <th colspan="2">目標</th> </tr> <tr> <th>年度</th> <th>H30年度</th> <th>R1年度</th> <th>R2年度</th> <th>最終年度</th> </tr> <tr> <td rowspan="3">海外シェフへの輸出産品数</td> <td>目標</td> <td>3</td> <td>4</td> <td rowspan="2">5</td> <td>R 年度</td> </tr> <tr> <td>実績</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>達成率</td> <td>133.3%</td> <td>100.0%</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>目標</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>R 年度</td> </tr> <tr> <td></td> <td>実績</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>達成率</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	指標の内容	実績			目標		年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度	海外シェフへの輸出産品数	目標	3	4	5	R 年度	実績	4	4	-	達成率	133.3%	100.0%				目標				R 年度		実績						達成率				
	指標の内容		実績			目標																																																																																				
		年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度																																																																																				
海外シェフやバイヤーの招へいと直接商談回数	目標	4	8	8	R 年度																																																																																					
	実績	8	6		-																																																																																					
	達成率	200.0%	75.0%																																																																																							
	目標				R 年度																																																																																					
	実績																																																																																									
	達成率																																																																																									
指標の内容	実績			目標																																																																																						
	年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度																																																																																					
海外シェフへの輸出産品数	目標	3	4	5	R 年度																																																																																					
	実績	4	4		-																																																																																					
	達成率	133.3%	100.0%																																																																																							
	目標				R 年度																																																																																					
	実績																																																																																									
	達成率																																																																																									

# 事務事業マネジメントシート（令和元年度実施分）

事業名	市内産農畜産物6次産業化・ブランド化推進事業	
所管課	農林水産局総務農林部農業振興課	背景 事業を始めた理由(きっかけ)は何か 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。(26年度事業名変更)
開始年度	平成19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	施策成果指標 なし
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 中小企業経営者
	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)	令和元年度、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、パッケージ制作や試作品製作、イベント等での販売促進活動などの支援を行った。 ・農山漁村地域である志賀島、北崎地区、脇山地区の特産品を活用した加工品の販売促進支援や開発支援を行った。

事業費(千円)			
令和元年度決算額(見込額)			
歳出合計	4,437		
歳入	特定財源	0	
	一般財源	4,437	
前年度決算額・翌年度予算額			
	年度	H30	R2
歳入	歳出合計	22,487	4,007
	特定財源	18,300	0
	一般財源	4,187	4,007

## 【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	実績	目標	
	年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度	年度
	活動の指標	目標	3	3	3	R 年度
	実績	4	5	-		
	達成率	133.3%	166.7%	-		
成果の指標(KPI)	指標の内容	実績	目標	実績	目標	
	年度	H30年度	R1年度	R2年度	最終年度	
	目標	3	3	3	R 年度	
	実績	3	3		-	
	達成率	100.0%	100.0%		-	
	目標				R 年度	
	実績					
	達成率					