

事務事業評価シート

評価実施年度：平成29年度

上位の施策名称	施策I-2-1 売れる農林水産品・加工品づくり
---------	----------------------------

1. 事務事業の目的・概要

事務事業担当課長	農産園芸課長 長野 正己	電話番号	0852-22-5123
----------	--------------	------	--------------

事務事業の名称	産地間競争を勝ち抜く島根米の販売力強化対策事業		
目的	(1) 対象	農業協同組合、担い手組織等	
	(2) 意図	<ul style="list-style-type: none"> 「米政策の見直し」による平成30年産からの需要に応じた米生産への移行を鑑み、「売れる米づくり」の一層の推進が必要 島根米が産地間競争に勝ち残れるよう、販売対策を強化し、生産体制づくりから契約的取引拡大へと有利販売に繋げることで、農家所得の確保を目指す 	
事業概要	JAおよび担い手組織等とともに産地間競争に打ち勝つ体制を早急に構築する必要があるため、以下の取り組みを実施。 【JA】 契約的取引の拡大に向け「プレミアム商品の買取販売」、「中食・外食を中心とした業務用展開」を推進。 【担い手組織等】 担い手組織等が生産する「こだわり米」の契約的取引拡大のための「商品開発研修、マッチング商談会」「販売活動」の支援を実施。		

2. 成果参考指標

成果参考指標名等		年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度	単位
1	指標名 主食用米の契約的取引率	目標値	55.0	60.0	65.0	65.0	65.0	%
		取組目標値			80.0	80.0	80.0	
	式・定義 主食用米の播種前・収穫前・複数年契約比率	実績値	56.0	82.0				
		達成率	101.9	136.7				%
2	指標名	目標値						
		取組目標値						
	式・定義	実績値						
		達成率	-	-	-	-	-	

3. 事業費

	前年度実績	今年度計画
事業費(b) (千円)	10,131	16,000
うち一般財源 (千円)	10,131	16,000

4. 改善策の実施状況

前年度の課題を踏まえた改善策の実施状況	②改善策を実施した（実施予定、一部実施含む）
---------------------	------------------------

5. 評価時点での現状（客観的事実・データなどに基づいた現状）

<ul style="list-style-type: none"> 平成28年産については、事前契約に取組んだ結果、契約的取引率が81%という高水準となった。 地区本部でのブランド化に向けた取り組みにより、「たたら焔米」（雲南地区本部）や「蛭流米」（くにびき地区本部）が誕生した。県内の各地域の組織等においても「海土の本氣」米や「秘境奥島根弥栄」米などが誕生した。

6. 成果があったこと（改善されたこと）

<ul style="list-style-type: none"> 島根米あり方検討会にて、こだわり米・業務用米の展開に向けた戦略づくりが行われており、こうした戦略を踏まえた取組みが現場で実施されている。 契約的取引率の向上により、卸会社との結びつきが強化された。 こだわり米の育成など、契約的取引を意識した地域での取組みが増えてきた。
--

7. まだ残っている課題（現状の何をどのように変更する必要があるのか）

①困っている「状況」 <ul style="list-style-type: none"> 「販売を起点としたものづくり」を進めているが、実需者のニーズに対応した取組みが十分とは言えず、このままでは他産地との競争に勝ち残れない。
②困っている状況が発生している「原因」 <ul style="list-style-type: none"> 需要に応じた米生産を推進するため、事前契約に取組んでいるが、そのほとんどが収穫前契約である。
③原因を解消するための「課題」 <ul style="list-style-type: none"> 平成28年産並の契約的取引率を今後とも維持する必要がある。 担い手組織等が生産する“こだわり米”についてレベルアップが必要。 安定した契約的取引の実現に向け、複数年契約の取組みが必要。

8. 今後の方向性（課題にどのような方向性で取り組むのかの考え方）

<ul style="list-style-type: none"> 島根米の安定した需要確保に向けた複数年契約等の事前契約の充実・強化を推進するため、JAや担い手組織等を対象に引き続き島根米の販売力強化対策を実施する。 （JA：生産販売方針、県と組織する「島根米あり方検討会」の計画の具現化を支援） （担い手組織等：有利販売に向けたスキルアップのための研修会の開催や販売活動を支援）
