

事業コード	0040201	政策コード	03	政策名	新時代を勝ち抜く攻めの農林水産戦略					
事業名	農産物流通チャネル拡大支援事業	施策コード	04	施策名	農林水産物の高付加価値化と国内外への展開強化					
		指標コード	02	施策目標(指標)名	企業とタイアップした流通・販売体制の構築					
部局名	農林水産部	課室名	農業経済課販売戦略室	班名	販売戦略班	(tel) 1771	担当課長名	草薨郁雄	担当者名	安原あさみ

評価対象事業の内容 事業年度 平成30年度 ~ 令和01年度

1-1. 事業実施の背景(施策目標の達成のためになぜこの事業が必要であったのか)
 小売業や飲食店、商社等の動向は年々輸入産物から国産へとシフトしてきており、実需者が国内産地と接点を持ち取引を進めようとする動きが強くなっている。しかし、本県産地では、農業者・生産団体の販売力が総じてまだまだ弱く、商談体制が整っておらず提案ができない事例や多様なニーズに対して商品が整わず商談が成立しない事例が多く見られる。
 このような状況を打開し、多様な実需ニーズを逃さず、生産側が積極的に商談に臨めるように生産者の商談技術向上を図り、販路開拓活動を支援する必要がある。

1-2. 外部環境の変化及び事業推進上又は完了後に明らかになった問題点
 経験の浅い農業者等を中心に、県外販路拡大への支援の要望が多く、自立した営業力を持つ農業者等の裾野を広げるため、支援の継続が必要である。また、海外販路拡大への挑戦を新たに検討する農業者等から支援を望む声が増えている。

2. 住民満足度の状況(事業終了後に把握したもの)
 満足度を把握した対象 受益者 一般県民 (時期: R02年 03月)
 満足度の把握方法
 アンケート調査 各種委員会及び審議会 ヒアリング インターネット
 その他の手法 (具体的に)
 満足度の状況
 事業を活用し、営業活動や販売体制の整備を積極的に実施することができた。
 新規取引先の開拓につながるなど事業効果を実感している。
 販売活動に対して、今後も県の積極的な支援に期待する。等

3. 事業目的(どういう状態にしたかったのか)
 自ら販路拡大を行う農業者の営業活動支援や商談スキル向上を図るとともに、農産物を集荷・販売する中間流通業者の営業活動を支援し、実需者の多様なニーズに対応した県産農産物の供給体制を整備する。

4. 目的達成のための方法
事業の実施主体
 県、認定農業者、認定就農者、農業法人等
事業の対象者・団体
 認定農業者、認定就農者、農業法人等
達成のための手段
 農業者等が行う販促活動(商談会出展、サンプル提供等)への支援
 販路開拓支援の専門機関による実践的指導
 中間流通業者(帳合業者)の営業活動への支援

5. 前回評価における指摘事項等
指摘事項

指摘事項への対応

6. 事業の内容
事業概要及び推進状況
 農業者等営業力強化事業では、自ら販路開拓に取り組む農業者等を対象に、販路開拓の専門機関を派遣して商談ノウハウの習得を支援するとともに、実需者との商談機会を提供して商談経験の蓄積を支援した。
 農産物帳合事業者育成事業では、農産物を集荷・販売できる中間流通業者を育成し、事業者が生産者と連携して行う販路拡大等の活動を支援した。

事業費等		単位(千円)	
内 訳		当初計画事業費	最終事業費
農業者等営業力強化事業		16,361	13,739
農産物帳合事業者育成事業		3,000	1,977
		0	0
		0	0
		0	0
事業費計		19,361	15,716
財 源 内 訳	国 庫 補 助 金	0	0
	県 債	0	0
	そ の 他	19,361	15,716
	一 般 財 源	0	0

当初計画及び最終の事業費比較 最終事業費 / 当初計画事業費 =(0.81)

7. 事業の効果及び課題の改善状況

専門機関による営業力向上に関する講義と商談会での実践指導を組み合わせた体系的な研修を実施し、実需者との商談に必要なノウハウ等の指導により、20者の営業力強化に取り組んだ。研修を受講した農業者は営業スキルが向上したことで自信につながり、積極的に商談会等に参加して首都圏飲食店や食品加工業者等への販路を拡大している。

また、農産物を集荷・販売できる帳合業者を育成したことで、生産組織との連携により生産情報コントロールの精度が高くなり、新規販売先の開拓や販売量の増加につながっている。

8. 事業の効果을把握するための手法及び効果の見込み

指標名	県が支援し商談体制を整備した事業者数(累計)								指標の種類
指標式	県が支援し商談体制を整備した事業者数 10件/年								成果指標 業績指標
年度別の目標値(見込まれる効果) 低減目標指標 該当 非該当									
指標	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度	30年度	01年度	全体	
目標a						10	20	20	
実績b						10	20	20	
b/a						100%	100%	100%	
データ等の出典	農業経済課販売戦略室調べ								
把握する時期	当該年度中		月	翌年度	04月	翌々年度	月		

指標名									指標の種類
指標式									成果指標 業績指標
年度別の目標値(見込まれる効果) 低減目標指標 該当 非該当									
指標	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度	30年度	01年度	全体	
目標a								0	
実績b								0	
a/b									
データ等の出典									
把握する時期	当該年度中		月	翌年度	月	翌々年度	月		

指標を設定することができなかった場合の効果の把握方法

指標を設定することが出来なかった理由

成果(見込まれる効果)

所管課の評価				評価結果	
有効性の観点	住民満足度の状況	a	b	c	A B C
	【b又はcの場合の分析】				
	事業の効果	適用の可否 可 不可			
	a 達成率100%以上	b 達成率80%以上100%未満	c 達成率80%未満		
	【b又はcの場合の理由】				
効率性の観点	事業の経済性の妥当性	適用の可否 可 不可			評価結果 A 1.0~ B 0.8~ 1.0 C ~0.8
		a 1.0~	b 0.8~1.0	c ~0.8	
	$\left[\frac{\text{事業終了後の効果}}{\text{最終事業費}} \right] / \left[\frac{\text{当初計画時の効果}}{\text{当初計画事業費}} \right] = 1.23$				
	【評価への適用不可、又はb、cの場合の理由】				
総合評価	A (妥当性が高い) B (概ね妥当である) C (妥当性が低い)				
	マーケットインの視点を重視した生産・販売や営業活動に取り組む農業者等を育成することで、多様化する実需者のニーズに対応した県産農産物の供給体制を整備することができた。				
評価結果の類似事業への反映状況等(対応方針)					
政策評価委員会意見					

終了事業事後評価判定点検表

(様式5-1)

(1) 各評価項目の判定基準

観点	評価項目	判定基準	配点	1次	2次	評価結果	
ア有効性	一 住民満足度等の状況	a 住民満足度等を的確に把握しており、満足度も高い	2	2		A:有効性は高い (4点) B:有効性はある (1~3点) C:有効性は低い (0点)	
		b 住民満足度等を把握しているが、手法が的確でない又は満足度が高くない	1				
		c 住民満足度等を把握していない	0				
	二 事業目的の達成状況	a 目標値に対する達成率が全て100%以上	2	2			
		b a、c 以外の場合	1				
		c 目標値に対する達成率のいずれかが80%未満	0				
計			4	4		A	
イ効率性	一 事業の経済性の妥当性	a 当初計画時と事業終了後の事業効果を比較した値(注)が全て1.0以上	2	2		A:効率性は高い (2点) B:効率性はある (1点) C:効率性は低い (0点)	
		b a、c 以外の場合	1				
		c 当初計画時と事業終了後の事業効果を比較した値のいずれかが0.8未満	0				
	計			2	2		A

(注) 事業経済性の算定式

$$\left(\frac{\text{事業終了後の効果} / \text{最終事業費}}{\text{当初計画時の効果} / \text{当初計画時事業費}} \right)$$

上式で、効果とは事業の効果を把握するために設定した指標の実績値をいう。なお累積の実績値を設定している場合は、前年度からの差し引きによる「単年度増加分」を実績値として用います。

(2) 総合評価の判定基準

総合評価の区分	判定基準	総合評価	
A (妥当性が高い)	全ての観点の評価結果が「A」判定の場合	A	
B (概ね妥当である)	総合評価結果が「A」又は「C」以外の場合		
C (妥当性が低い)	全ての観点の評価結果が「C」判定の場合		