

農山漁村振興交付金(山村活性化対策) 評価シート

1. 事業実施主体(評価者)	伊自良の里・食と農推進協議会			事業開始年度	目標年度	事業実施期間
2. 取組振興山村名	福井市			平成28年度	平成30年度	平成30年6月11日～平成31年3月29日
3. 事業費(うち国費)	6,504,122円(6,500,000円)					
4. 第三者氏名	伊藤 勇教授(福井大学国際地域学部教授)					
5. 事業評価						
総合評価						
<input type="radio"/> 取組の実施状況や目標の達成に必要な取組が十分に行われたか。 (①から④までを踏まえた総合的な評価)		<small>(評価理由及び助言等のコメント)</small> 最終年度である今年度は前年までの成果に基づきつつ、より高い数値目標を掲げた上で、「伊自良の里・食と農推進協議会」に結集する諸団体が緊密に連携・協力しながら目標達成に向けた種々の取り組みを展開して、数値目標をほぼ達成したことは高く評価できます。また、その達成を通じて、上味見地区の地域特性を活かした山村ビジネスを一層展開させるための基盤が構築されたことも重要だと思われます。今後は、こうしたビジネスをはじめとする地域振興事業の担い手の世代交代を進めることや、地区外に住みながら当地区と密な関わりをもつ「関係人口」に着目して新しい地域振興の形を追求することなどがより重要になると思われます。				
評価 (該当に○)	<input checked="" type="radio"/>	(A)	(B)	(C) 重点指導対象		
① 取組状況						
<input type="radio"/> 目標の達成に資するための取組が行われたか。		<small>(評価理由及び助言等のコメント)</small> 事業収益および雇用者数ともに昨年度より高い目標を掲げた上で、その達成に向けて、赤から栽培および加工品の宣伝・販売態勢の強化、農家レストランの試行営業、畑わさびの試験栽培や販売先確保など、様々な取り組みを実施して、目標をほぼ達成しており、高く評価できます。今後は、農家レストランや特産品販売の拠点を確保するとともに、そこへ食材供給するための生産態勢の確保や働き手の世代交代の促進などによって、持続性のある地域事業の構築が期待されます。				
評価 (該当に○)	<input checked="" type="radio"/>	(A)	(B)	(C) 重点指導対象		
② 事業実績						
<input type="radio"/> 事業実施計画の目標は達成できているか。		<small>(評価理由及び助言等のコメント)</small> 今年度の数値目標に掲げられた雇用については昨年度の2名から3名に目標を増やした上で100%を達成しており、高く評価できます。事業収益については74%となっていますが、目標値を昨年度の約2倍に拡大した上でのパーセンテージであり、実績値も2倍近くに増えています。これらを総合的に評価すると、目標はほとんど達成されたと考えられます。特に、雇用機会が創出されたことは当地区にとって重要な成果だといえます。今後は、雇用の長期化・常勤化を目指して、付加価値の大きい特産品・メニュー・サービスの開発と顧客開拓活動への一層の努力が期待されます。				
評価 (該当に○)	<input checked="" type="radio"/>	(A)	(B)	(C) 重点指導対象		
③ 実施体制						
<input type="radio"/> 事業実施主体の取組体制は十分に機能したか。		<small>(評価理由及び助言等のコメント)</small> 本事業の主体である「伊自良の里・食と農推進協議会」を構成する諸団体・グループ・行政機関が緊密に連携・協力し合意を形成しながら、目標達成に向けた諸活動が展開できるような体制が確立していると判断できます。今年度は特に、ベテランの地域リーダーと青年団メンバーなどの若手とが連携して、様々な企画を立案し実行できている点が評価できます。				
評価 (該当に○)	<input checked="" type="radio"/>	(A)	(B)	(C)		
④ その他						
当地区の定住人口は、最近20年間で半減するとともに高齢化が進むという厳しい状況にありますが、地区外に住みながら当地区を頻繁に訪れる住民生活の支援や地域活性化に何らかの形で貢献している「関係人口」は少なくないと思われます。今後こうした人たちに着目し働きかけて、地域振興の新しい形を追求することも重要になってくると思われます。						

※複数名の学識経験者等第三者から意見聴取している場合、第三者間で調整した意見結果を記載する。