

予 算 要 求 資 料

令和6年度当初予算

支出科目 款：農林水産費 項：林業費 目：県産材流通対策費

事業名【新】ぎふの木輸出推進事業費

(この事業に対するご質問・ご意見はこちらにお寄せください)

林政部 県産材流通課 木造建築推進室 消費対策係 電話番号：058-272-1111(内4366)

E-mail：c11545@pref.gifu.lg.jp

1 事業費 11,000 千円 (前年度予算額： 0 千円)

<財源内訳>

区 分	事業費	財 源 内 訳							
		国 庫 支出金	分担金 負担金	使用料 手数料	財 産 収 入	寄附金	その他	県 債	一 般 財 源
前年度	0	0	0	0	0	0	0	0	0
要求額	11,000	4,121	0	0	0	0	0	0	6,879
決定額	11,000	4,121	0	0	0	0	0	0	6,879

2 要 求 内 容

(1) 要求の趣旨(現状と課題)

岐阜県産材の輸出量は、新型コロナウイルス感染症の影響により令和2年度から減少してきており、アジアへの輸出を再開するとともに、新たな輸出先国に対し、高付加価値の木製品の販路拡大が必須である。

【課題】

- ・海外輸出拡大に向けて現地のビジネスパートナーの確保が必要である。
- ・新たな輸出先国への販路拡大には、事業者の知識の向上と現地ニーズにあった販売戦略が必要である。

(2) 事業内容

優れた木製品等の新規輸出先国への販路開拓に向けた知識の習得支援、現地プロモーション、商談会の開催など実施する。

○商談会に向けた知識等の習得支援

トップセールスに向けて優れた木製品等の販路開拓に向けた意見交換会、勉強会を開催する。

○現地にプロモーション拠点整備及びプロモーションの実施

新規輸出先国の飲食店、学校など、普及効果の大きい施設において、内装木質化、家具の設置等を行い、プロモーション拠点を整備し、プロモーション活動を実施する。

○商談会開催

海外バイヤーを岐阜県へ招聘し、商談会を開催する。

(3) 県負担・補助率の考え方

県内事業者が1から販路開拓を行うのはハードルが高いため、県輸出推進協議会が輸出促進の第一ステップとなる取り組みを行うことで、事業者の今後の取引の足掛かりとなることを目指すため、県事業として実施することが妥当である。

(4) 類似事業の有無

無し

3 事業費の積算 内訳

事業内容	金額	事業内容の詳細
報償費	144	販路拡大に向けた勉強会等の講師代
旅費	2,433	海外販路開拓のための出張費用
需用費	50	資料印刷代、事務用品費
役務費	37	電話料、郵送料等
委託費	8,243	プロモーション、商談会等開催委託
使用料	93	会議室借り上げ料等
合計	11,000	

決定額の考え方

4 参考事項

(1) 各種計画での位置づけ

- ・県産材の販路拡大は第4期岐阜県森林づくり基本計画（R4～R8）における「都市の木造化・脱炭素社会づくりプロジェクト」に位置づけられている。

(2) 後年度の財政負担

- ・令和7年度以降のトップセールスに向けて、継続的に実施

(3) 事業主体及びその妥当性

県（輸出推進協議会）が率先して海外販路拡大に取り組むことにより、海外における県産材製品の信頼度が高まり、海外バイヤーとの取引につながる可能性が高くなる。また、県が出展することで、幅広い県産材製品を紹介でき、多様な現地ニーズへの対応が可能となる。

事業評価調査書（県単独補助金除く）

新規要求事業

継続要求事業

1 事業の目標と成果

（事業目標）

- ・何をいつまでにどのような状態にしたいのか
- ・令和2年度以降落ち込んでいる県産材の輸出量を回復させるとともに、令和7年度以降のトップセールスを念頭に新たな輸出先国への販路拡大を図る。
- ・令和8年度までに、県産材製品の輸出量を4,100千m³とする。

（目標の達成度を示す指標と実績）

指標名	事業開始前 (R2)	R4年度 実績	R5年度 目標	R6年度 目標	終期目標 (R8)	達成率
県産材製品の輸出量 (単位：千m ³)	1,971	1,271	3,068	3,412	4,100	31%

○指標を設定することができない場合の理由

（これまでの取組内容と成果）

令和2年度	<p>指標① 目標：___ 実績：___ 達成率：___ %</p>
令和3年度	<p>指標① 目標：___ 実績：___ 達成率：___ %</p>
令和4年度	<p>指標① 目標：___ 実績：___ 達成率：___ %</p>

2 事業の評価と課題

(事業の評価)

<p>・事業の必要性(社会情勢等を踏まえ、前年度などに比べ判断) 3:増加している 2:横ばい 1:減少している 0:ほとんどない</p>	
(評価)	国内住宅着工戸数の減少等に伴い、国内の木材需要低下が見込まれる中、県産材製品の新たな販路を海外に見出す必要性は非常に高い。
3	
<p>・事業の有効性(指標等の状況から見て事業の成果はあがっているか) 3:期待以上の成果あり 2:期待どおりの成果あり 1:期待どおりの成果が得られていない 0:ほとんど成果が得られていない</p>	
(評価)	新型コロナウイルス拡大前までは、輸出量は順調に伸びてきていたため、事業の有効性は非常に高い。
3	
<p>・事業の効率性(事業の実施方法の効率化は図られているか) 2:上がっている 1:横ばい 0:下がっている</p>	
(評価)	リモートによる商談会の開催など開催経費の削減に努めて実施しており、事業の効率性は確保されている。
2	

(今後の課題)

<ul style="list-style-type: none"> ・事業が直面する課題や改善が必要な事項 ・海外輸出拡大に向けて現地のビジネスパートナーの確保が必要である。 ・新たな輸出先国への販路拡大には、事業者の知識の向上と現地ニーズにあった販売戦略が必要である。

(次年度の方向性)

<ul style="list-style-type: none"> ・継続すべき事業か。県民ニーズ、事業の評価、今後の課題を踏まえて、今後どのように取り組むのか ・県産材製品の需要拡大のために、アジアへの輸出再開に向けた支援と新たな輸出先国への販路拡大につながる取組を進める。

(他事業と組み合わせて実施する場合の事業効果)

組み合わせ予定のイベント 又は事業名及び所管課	【〇〇課】
組み合わせて実施する理由 や期待する効果 など	