

<p>戦略1</p>	<p>担い手の確保・育成と力強い農業経営の展開</p>
<p>3年後 (2023年度)の 到達目標</p>	<p>【目標①】 財団事業を活用した新たな経営展開の取組支援 累計352件 (派遣農家数)</p> <p>【目標②】 八王子研修農場修了生の着実な就農 100%</p> <p>【目標③】 東京広域援農ボランティア事業 受入農家数(累計) 75件 (6~7件増/年度) 派遣件数 3,600件</p> <p style="text-align: center;">実績 (2023年度末時点)及び要因 分析</p> <p>【目標①】 チャレンジ農業支援事業を活用した新たな経営展開の取組支援 2021年112件、2022年137件、2023年153件 累計402件(目標数値比1.14倍) (要因) 支援事業の周知拡大等による。</p> <p>【目標②】 昨年度に引き続き、第3期生(5名)も100%、都内での就農を実現させた。(要因) 就農地域で活躍できる農家となるよう個々に指導育成を図るとともに、就農地域の関係者と密に情報交換を行ってきた。</p> <p>【目標③】 東京広域援農ボランティア事業 受入農家数(累計) 2021年51件、2022年73件、2023年122件(目標数値比1.6倍) 派遣件数 6,874件(目標数値比1.9倍) (要因) 関係機関との連携による制度周知の強化及びWebサイトの浸透による。</p>

個別取組事項	到達目標	2023年度計画	2023年度実績	要因分析
<p>チャレンジ農業支援センターの販路開拓・拡大支援の強化</p>	<p>①</p>	<p>○専門家と販路開拓ナビゲーターの新規開拓 ○Eコマース導入ノウハウ等の提供(セミナー開催等) ○専門家派遣農家数85件+事業効果検証に基づくフォローアップの実施 ○販路開拓ナビゲーター派遣農家数36件 ○助成事業 45件 (新たな経営展開の取組を支援、取組支援事例をHP等で発信、一層の活用促進を図る)</p>	<p>○専門家と販路開拓ナビゲーターの新規開拓(専門家4名、ナビゲーター1名) コピーライター、販売戦略等の新規分野の専門家を登録するとともにWEB関連専門家を増やし農家支援の充実を図った。また、販路開拓ナビゲーターは、スーパーを得意とする新規ナビゲーターを委嘱し販路開拓支援の幅を広げた。 ○Eコマース導入ノウハウ等の提供(マーケティング、ブランド化のセミナーで広くeコマースについて紹介するとともに、WEBの専門家がeコマース導入を進める農業者にきめ細かな支援を実施) ○専門家派遣農家数100件+フォローアップ10件(2022年度までにHP(eo含む)を制作した対象者のうち、希望のあった5人に2回ずつフォローアップ派遣を行い、いずれも課題を解決した。) ○販路開拓ナビゲーター派遣農家数63件 ○助成事業48件</p>	<p>○農家の多様な要望・ニーズに、専門家が的確に対応しサポートしたことが成果に繋がった。 ○販路開拓ナビゲーターの積極的な販路先への働きかけや、農家によるシェアやパイヤーに対する農園での真摯な対応により、多くのマッチングに繋がった。</p>
<p>東京農業アカデミー研修生の就農に向けた支援の充実</p>	<p>②</p>	<p>○第3期生・4期生(各5名)の研修実施 ○第3期生の就農に向けた取組を強化(就農地の探求・選定、利用調整等) ○就農に向けた支援の実施、必要に応じた見直し</p>	<p>○令和5年度研修計画書に基づいた研修カリキュラム(講義、演習、実習等)を着実に実施した。 ○第3期生5名が修了し、都内で新規就農を果たした。 ○研修カリキュラムのほか、就農希望地の現地調査や地権者、市町村との情報交換、国の交付金事務、都の新規就農者支援事業導入などの支援を行った。</p>	<p>○研修の進捗や農作物の生育状況、天候、社会情勢等を総合的に勘案し、その時期に必要な研修を柔軟に組み替えながら実施した。 ○日頃より研修生に対して、独自の農地探索活動が重要であることを周知するほか、農場職員が自治体、農業委員会、JA職員及び地権者との良好な関係を築き、頻りに情報交換を行ってきた。 ○地域の有力農家等とのパイプを繋げると共に、研修生自らも積極的に地域の情報収集や制度活用等に取り組む方針としてきた。</p>
<p>援農ボランティア制度の効果的な実施</p>	<p>③</p>	<p>○受入農家数(累計) 75件 ○受入環境整備事業 10件 ○派遣件数 3,600件 (@300件/月×12=3,600件) ○普及啓発動画の配信と制度周知の強化</p>	<p>○受入農家数(累計) 122件 ○受入環境整備支援事業 24件 ○派遣件数 6,874件 ○普及啓発動画を専用Webサイト及びデジタルサイネージにて配信したほか、関係機関と連携し制度周知を強化</p>	<p>○農業改良普及センター等関係機関と連携し、都内農家の掘起こし及び制度周知を強化したことにより、新規49件を含む受入農家122件を確保 ○新規受入農家登録の際の事業説明時や受入農家向けのメルマガにて支援事業をPRしたことにより、24件の受入農家がボランティアの利便性及び安全性向上に資する備品等を導入 ○専用Webサイトの安定稼働に努め、お知らせ機能にて新規受入農家や活動の様子を紹介したことにより、参加件数の増加に寄与</p>

<p>団体自己評価</p>	<p>到達目標①チャレンジ農業支援事業センターの販路拡大開拓・拡大支援の強化 【事業概要】東京のポテンシャルを生かした魅力ある農業経営の確立を図るため、専門家派遣や専門家の助言を実現するための補助事業を実施する。 【目標と実績】新たな販路確保を求める農家に対し、専門家や販路開拓ナビゲーターを累計402件(目標352件)派遣した。 【評価】事業効果検証において、事業活用者は専門家派遣支援事業(満足度95.7%)、販路開拓ナビゲーター支援事業(満足度84.6%)など高く評価しており、センターのきめ細やかな支援が結果につながった。 【今後の展開】今後もさらなる支援の強化を図るとともに、事業を積極的に周知し、農家の経営安定化を図っていく。</p> <p>到達目標②東京農業アカデミー研修生の就農に向けた支援の充実 【事業概要】八王子研修農場において、農外からの新規就農希望者に対して就農に必要な農業技術の習得などを支援する。 【目標と実績】2023年度までに修了した1期生から3期生まで(14名、うち女性4名)都内での就農100%を達成した。 【評価】研修では栽培技術指導だけでなく、消費ニーズに合わせた商品化や価格決定、接客、PR手法など経営的視点からアドバイスを行い、就農地域で活躍できる「プロ農家」の育成を図った。新規就農者は孤立しがちであるが、研修農場が研修生同士のコミュニティ形成の場となっており、卒業後も、卒業生たちが自主的に「トラクターズ」というグループを結成して交流するなど、ネットワーク形成にも寄与している。 【今後の展開】引き続き4期生、5期生の研修を実施し、きめ細かな指導により都内での就農を支援する。</p> <p>到達目標③援農ボランティア制度の効果的な実施 【事業概要】区市町村の枠を外した広域型の農作業ボランティアについて、農業者とのマッチングを支援することで農業ボランティアの機会を創出する。 【目標と実績】マッチングシステムの周知が進み浸透したこと、専用サイト・メルマガ等電子媒体を用いた効果的な事業PR等により、派遣数は、目標を大きく上回る6874件(目標3600件)を達成した。 【評価】ボランティアは、年齢層20~50代を中心に幅広く都内外から参加があり、受入農家の労働力確保と農業経営の維持・拡大の一助となっている。また、ボランティアに対しては、農的体験が提供される機会の創出支援を行うことができた。 【今後の展開】援農ボランティアの需要増に応えるため、引き続き農家への事業周知・PRを積極的に行い、受入農家の開拓に努める。</p>
---------------	--

戦略2	高度な林業技術者の育成と多摩産材の利用拡大
------------	------------------------------

3年後 (2023年度)の 到達目標	<p>【目標①】 伐採搬出技術者の5割確保(25名) 高性能林業機械導入 5台 林業架線主任者免許講習 5名</p> <p>【目標②】 ドローン監視とシカ柵設置による森林被害の解消 被害状況調査 420ha(5か年で700ha達成) シカ防護柵設置 150ha</p> <p>【目標③】 多摩産材利用施設拡大 30施設 中大規模木造建築物整備支援 3施設 多摩産材情報発信拠点 1施設</p>	実績 (2023年度末時点)及び要因 分析	<p>○【目標①】伐採搬出技術者: 累計18名(21年度5名、22年度5名、23年度8名) 高性能林業機械: 累計4台(22年度1台、23年度1台、別途2台発注済み) 林業架線主任者免許: 累計9名(22年度4名、23年度5名)</p> <p>○【目標②】シカ被害対策については、ドローンによる被害地調査累計488ha(21年度140ha、22年度159ha、23年度189ha)及びシカ防護柵累計157ha(21年度55ha、22年度55ha、23年度47ha)の設置を実施し、被害の軽減を図った。</p> <p>○【目標③】多摩産材利用施設: 累計37施設(21年度14件、22年度13件、23年度10件) 中大規模木造建築物: 1施設(別途2件内済済み) 多摩産材情報発信拠点: 1施設(23年9月開設) ○多摩産材供給量は、21,358m³を確保した。</p>
-----------------------------------	--	--------------------------------------	---

個別取組事項	到達目標	2023年度計画	2023年度実績	要因分析
伐採搬出技術者の確保育成	①	<ul style="list-style-type: none"> ○伐採搬出技術者 9名(累計25名) <ul style="list-style-type: none"> ・東京トレーニングフォレストでの高度技術者育成 5名 ・他県からの新規参入 4名(1社) ○林業架線作業主任者免許講習修了者 5名 ○高性能林業機械の導入 3台 (導入後、森林環境への適合等の検証や技術者1人当たりの日生産量の向上を図る) 	<ul style="list-style-type: none"> ○伐採搬出技術者の育成 8名(累計18名) <ul style="list-style-type: none"> ・東京トレーニングフォレスト 3名 ・他県からの新規参入の獲得 5名(1社) ○林業架線作業主任者免許講習修了者 5名 ○高性能林業機械の導入 1台(別途発注済1台) 	<ul style="list-style-type: none"> ○伐採搬出技術者の確保 トレーニングフォレストでは、林業経営体への勧誘に努めたものの受講生は3名に留まった。しかし、福井県より新規参入が1社あり5名が確保されたため、全体で8名の技術者が確保できた。また、今年度から新規に実施した林業架線作業主任者免許講習に5名が合格した。 ○高性能林業機械の導入 今年度タワークレーンを新たに導入し作業の効率化が図られている。その他、スパイダー1台(R4発注)、ハーベスタ1台(R5発注)の導入を2024年度に見込んでいる。
シカ被害対策	②	<ul style="list-style-type: none"> ○ドローンによるシカ被害状況調査、監視 140ha (植栽管理地面積700haの20%・シカの目撃区域周辺の植栽地管理地の監視も強化) ○シカ防護柵の設置と恒常的な維持管理 50ha(新植地及び植栽被害地) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ドローンによるシカ被害状況調査、監視 189ha ○シカ防護柵の設置と恒常的な維持管理 47ha 	<ul style="list-style-type: none"> ○ドローンによるシカ被害調査、監視 シカの食害等により植栽木の生長が望めない施設地や既設シカ防護柵の破損状況の確認のため、ドローン調査を189ha実施した。 ○シカ防護柵の設置と恒常的な維持管理 シカ防護柵の設置に当たっては、植栽前に防護柵設置して食害を未然に防止するとともに、地元猟友会等と連携して維持管理に取り組んだ。 ○これらにより、新たな防護柵の設置や著しい防護柵の破損を速やかに修繕するとともに、不成績造林地への再植栽(22.03ha)を実施し、健全な森林の育成を図った。
多摩産材の利用拡大	③	<ul style="list-style-type: none"> ○木材利用施設の拡大に向けた補助事業 10件 ○木材需要喚起のための消費者向け普及PR・MOCTIONの活用(来場者:年間8千人、セミナー:7回) ○多摩産材情報発信拠点の運営(来場者:年間8千人(月平均660人)) ○中大規模木造建築物整備補助 2件 	<ul style="list-style-type: none"> ○補助事業の交付決定 10件(にぎわい施設3件、木の街並み創出事業7件) ○木材需要の喚起 <ul style="list-style-type: none"> ・MOCTIONの活用(来場者:年間9,769人、セミナー:8回) ・多摩産材情報発信拠点の運営(TOKYO MOKUNAVIとして9月15日開設 来場者:4,644人(月平均714人)) ○中大規模木造建築物整備補助 1件 	<ul style="list-style-type: none"> ○補助事業 建築専門誌への広告やデベロッパー向けイベントへの出展等を通じて事業周知を図り、申請拡大を図った。 ○普及PR MOCTIONについては、隈長と養老孟司先生との対談など関心の高いセミナーを8回実施し、国産材の普及に努めた。また、各県と連携した展示を定期的に更新し新たな情報発信に努め、来場者の確保を図った。MOKUNAVIについては、MOCTIONと連携した集客を図り、来場者の確保に努めた。 ○中大規模木造建築 他補助事業と連携した広報や補助金セミナー等により事業のPRに努め、交付決定を1件行うとともに、3月の審査会で2件の採択を行った。

団体自己評価	<p>到達目標①伐採搬出技術者の確保育成 【事業概要】森林循環の促進には、主伐事業の拡大が必要であるが、労働力不足が顕在化している。主伐事業の拡大に向け、不足している専門知識や技術を持つ伐採搬出技術者の育成を図る。 【目標と実績】東京トレーニングフォレストでの養成等により、伐採搬出技術者を累計18名(目標25名)確保した。林業架線主任者免許講習により、累計9名(目標5名)が免許を取得した。また、高性能林業機械2台(別途2台発注済み)(目標5台)を導入した。 【評価】伐採搬出技術者の確保数は目標達成していないが、着実に後継者育成を進めている。また、導入した高性能機械は、伐採現場での作業の効率化に寄与している他、東京トレーニングフォレストの研修で活用するなど、技術者育成にも役立っている。 【今後の展開】今後も多摩産材の年間36,000m³の供給に向け、技術者の確保育成を図っていく。</p> <p>到達目標②シカ被害対策 【事業概要】多摩地域のスギ、ヒノキ林について、主伐等の事業実施により森林の循環を促進し、花粉削減と多摩産材の安定供給を図る。伐採後、花粉の少ないスギ等の植栽及び保育に必要な対策を実施する。 【目標と実績】ドローンによるシカ被害地調査累計488ha(目標420ha)、シカ防護柵累計157ha(目標150ha)を行い、被害低減を図った。 【評価】植栽管理地において、ドローンの画像撮影を活用することで効果的に被害箇所を確認及び管理に必要な画像情報の整備を行うことができた。また、地元猟友会等と連携し、シカ防護柵の設置と維持管理を行うことで着実な植栽・保育を進めている。 【今後の展開】シカ防護柵は、今後も未整備地及び新植地で整備を進め、既設防護柵とともに維持管理に努めていく。</p> <p>到達目標③多摩産材の利用拡大 【事業概要】多摩の森林の循環を継続するため、多摩地域の林業・木材産業の活性化を図るとともに、木の良さや木材を使う意義を継続的に普及・PRする。 【目標と実績】多摩産材利用施設は自由が丘商業施設など累計37施設(目標30施設)となった。中大規模木造建築物整備も渋谷マルイ1施設(目標3施設)であるが、別途2件の事業を内示している。また、一般消費者向けに新たな多摩産材情報発信拠点「MOKUNAVI(モクナビ)」をオープンした。 【評価】多摩産材利用施設の増加により都民の目に多摩産材が触れる機会も増え、認知度向上に効果をもたらしている。また、建築業界のみでなく、一般消費者にも多摩産材のPRを図ることができた。 【今後の展開】今後も多摩産材の魅力をわかりやすく伝えPRするとともに、利用拡大を推進する。</p>
---------------	--

<p>戦略3</p>	<p>トウキョウXの生産拡大と流通体制の強化</p>			
<p>3年後 (2023年度)の 到達目標</p>	<p>【目標①】 トウキョウX肉豚出荷頭数増大 ・7,150頭 ・種豚供給可能数 180頭</p> <p>都内外の新規生産者の確保と技術指導体制の強化 ・試験飼育 累計3件</p> <p>【目標②】 流通体制の改善により流通量を拡大するとともに、トウキョウXを積極的にPRして認知向上を図り購入しやすい環境をつくる。 ・トウキョウX認知度 66% (3人に2人)</p>	<p>実績 (2023年度末時点)及び要因 分析</p>	<p>【目標①】 トウキョウX肉豚出荷頭数増大 ・7,987頭 ・種豚供給可能数 200 頭 (2022年度比+40頭) 都内外の新規生産者の確保と技術指導体制の強化 ・試験飼育 累計2件 ・新規加入内定 1件</p> <p>【目標②】 モニター調査 (200人) の結果、トウキョウX (TOKYO X) の認知度は45%となった。年代別にみると、20~30代が低く、50~60代が高い傾向にあり、若年層の認知度が低い。低年齢を中心とした販促活動の必要性が浮き彫りになった。</p>	
<p>個別取組事項</p>	<p>到達目標</p>	<p>2023年度計画</p>	<p>2023年度実績</p>	<p>要因分析</p>
<p>肉豚出荷頭数の増大と新規生産者開拓</p>	<p>①</p>	<p>○トウキョウXの肉豚出荷頭数 7,150頭 ○種豚供給可能数 (農家配付) 180 頭 ○新規生産者開拓 ・新規試験飼育 2件 ○生産者技術指導の実施</p>	<p>○トウキョウXの肉豚農家出荷頭数 7,987頭 ○種豚供給可能数 (農家配付) 206 頭 ○新規生産者開拓 ・新規試験飼育 0件 ・2024年度新規加入内定 1件 ○生産者技術指導 (繁殖率等改善のための、飼育管理指導) の実施</p>	<p>○複数流通業者の参入により、一部生産者の生産意欲が向上し、出荷頭数増につながったと推測される。 ○新施設の整備は計画通りに推移し、生産者の希望通りに種豚の配付を行っている。 ○新規生産者開拓では、山形県の農家が2024年度内の参入内定となったものの、豚舎工事の遅延により導入時期が流動化している。 ○既存生産者への技術指導 (繁殖率等改善のための、飼育管理指導) は予定通り進行している。引き続き繁殖成績や枝肉成績の分析比較等飼育管理指導を継続する。</p>
<p>市場動向の把握とトウキョウXの流通改善・拡大策の検討、実施</p>	<p>②</p>	<p>○トウキョウXの流通改革・拡大策の実施 ・複数流通業者による新たな出荷体制の円滑な運用 ○販売促進、普及PRの取組支援 ・トウキョウXの認知度調査の実施 1回 ・販促キャンペーンの実施 3回</p>	<p>○トウキョウXの流通改革・拡大策の実施 ・複数流通業者による出荷体制の円滑運用継続 ○販売促進、普及PRの取組支援 ・トウキョウX (TOKYO X) の認知度調査の実施 0回 (2021年度1回、2022年度1回) ・販促キャンペーンの実施 3回 (①4月 (家畜ふれあいデー)、②10月 (秋の家畜ふれあいデー)、③11月 (食育フェア))</p>	<p>○TOKYO X生産組合のアドバイザーを中心に出荷調整を行い、3社流通体制を維持しているものの、出荷頭数が減少していることから調整が難航している。 ○2022年12月実施のインターネットによる認知度等の調査結果を踏まえ、R6年度プロモーション事業に向けて検討を行った。 また、販促では、パネル展示やリーフレットを活用し、肉販売、トウキョウXの解説を実施した。</p>
<p>団体自己評価</p>	<p>到達目標①肉豚出荷頭数の増大と新規生産者開拓 【事業概要】都が開発した「トウキョウX」の高品質な種畜の生産・供給を行い、都内畜産農家の経営安定と広く都民に安全で安心な畜産物を供給していく。 【目標と実績】トウキョウX肉豚出荷頭数7,987頭 (目標7,150頭)、種豚供給可能数200頭 (目標180頭) を達成した。また、新規生産者として、試験飼育2件 (別途、新規加入内定1件) (目標3件) を確保した。 【評価】生産者や流通業者との調整を実施して複数の流通ルートの体制を確立したことや生産者への個別技術指導の強化等により、生産者の生産意欲が増大し、肉豚農家出荷頭数が計画以上の実績となった。新規生産者開拓では、関係機関との連携体制を強化し、丁寧な説明と粘りつよい交渉により山形県の農家を獲得することができた。 【今後の展開】指導体制を強化し、引き続き新規生産者の開拓を積極的に進める。また、繁殖成績、肉質分析等のデータの一層の活用を通じて、ブランド維持に向けた肉質の維持を図る。</p> <p>到達目標②市場動向の把握とトウキョウXの流通改善、拡大策の検討、実施 【事業概要】都が開発した「トウキョウX」の高品質な種畜の生産・供給を行い、都内畜産農家の経営安定と広く都民に安全で安心な畜産物を供給していく。 【目標と実績】TOKYO X生産組合のアドバイザーを中心に出荷調整を行い、3社流通体制を実現・維持している。これにより、多くの都民に流通できる体制が整った。モニター調査の結果では、トウキョウX (TOKYO X) の認知度は45% (目標66%) であった。 【評価】販促キャンペーンではパネル展示や肉販売等により消費者にPRを行った。一方、モニター調査では、トウキョウX (TOKYO X) の認知度は年代別にみると、20~30代が低いことが明らかになったことから、低年齢層を中心とした販促活動の重要性が浮き彫りになった。 【今後の展開】一層のブランディングを図るための情報発信の方法を検討し、販売促進を強化するプロモーション事業を実施する。</p>			

<p>戦略4</p>	<p>多様なセクターとの連携による先進的研究開発の推進</p>			
<p>3年後 (2023年度)の 到達目標</p>	<p>【目標①】 ・東京型スマート農業の研究開発に活用できる、企業等からの新たな研究提案 累計100件</p> <p>【目標②】 ・東京型スマート農業の研究開発成果を生産者の技術導入指針となる「活用モデル」として提示 累計10件</p> <p>【目標③】 ・リモートやWebサイトを活用した技術相談等のデジタル化 50%</p>	<p>実績 (2023年度末時点)及び要因分析</p>	<p>○【目標①】研究開発グループの運営やプラットフォーム会員との情報交換等は積極的な取組により目標達成。企業等からの新たな研究提案は累計111件(2021年度:85件・2022年度:15件・2023年度:11件)と目標件数(100件)を上回り目標を達成。</p> <p>○【目標②】スマート農業技術開発は、スマート農業「活用モデル」の提示数累計12件(2021年度:2件・2022年度:4件・2023年度:6件)と目標を上回り達成。</p> <p>○【目標③】生産者や都民などの利用者からの意見を取り入れ、研究成果を配信。技術相談等のデジタル化率40%を達成、今後ともデジタル化率の向上を図る。</p>	
<p>個別取組事項</p>	<p>到達目標</p>	<p>2023年度計画</p>	<p>2023年度実績</p>	<p>要因分析</p>
<p>企業等との連携体制による技術や英知の結集</p>	<p>①</p>	<p>○研究開発グループのコーディネートと運営 ○プラットフォーム会員との情報交換:50回 ○Web講演会・勉強会・交流会等:4回(会員の要望等を踏まえテーマを設定し開催) ○企業等から新たな研究提案:30件</p>	<p>○プラットフォーム会員増加数:6件(累計183件)、研究開発グループ形成:2件(累計8件) ○企業等の技術シーズや研究推進などに関する情報交換:92回 ○Web講演会1回、勉強会17回、見学会1回、交流会3回、CICイベント出展1回・アグリビジネス創出フェア出展1回、研究成果発表会1回:計25回 ○大学、企業等からの新たな研究提案:11件(累計111件)</p>	<p>○現場ニーズと企業等の技術情報をマッチングし研究開発グループを形成 ○会員専用Webサイトより積極的に情報発信。イノベーション創出に繋がる貴重な研究情報など企業等との情報交換を実施 ○Web講演会や見学会は会員から高評価。若手生産者との交流会やイベントへの共同出展で会員生産者・企業等との連携を強化 ○2022年度までに3か年の到達目標(100件)を前倒しで達成。さらに、2023年度、新たに研究提案11件を得て計111件となり、これら研究提案から研究課題を設定。大学、企業等と連携することで、短期間に先進的技術開発することができた。</p>
<p>東京型スマート農業技術の研究開発の推進</p>	<p>②</p>	<p>○イチゴ用進化型システムの現地実証 ○ローカル5Gを活用した栽培システムの応用試験 ○東京型スマート農業研究開発:4件(継続) ○「活用モデル」の提示:4件</p>	<p>○イチゴ栽培において、2年間の実証試験により、マニュアルを技術レポートとしてとりまとめ ○栽培遠隔支援システムにより、ハウス内のトマトの生育状況を高解像度の映像データで研究所とリアルタイムに共有する事で、防除や養分管理などの栽培指導が迅速かつ的確に行うことが可能となったことから、2年間に亘って収穫量が全国平均を大きく上回るトマトが収穫できることを実証 ○企業等からの研究提案に基づく共同研究5件に新たな研究課題1件を含め6件実施 ○「イチゴ促成栽培の実証レポート」など6件の活用モデルを提示</p>	<p>○技術マニュアル作成の基礎データとなる2年間の実証試験においての収穫目標達成 ○栽培遠隔支援システムによる生産物の2年間に亘る安定した収穫の達成により、システムのモデル化を構築 ○企業等の技術力を最大限活用し「果樹根域制限栽培における環境制御システムの開発」等の先端技術研究開発を推進 ○積極的な取組により「スマート農業技術の経営的評価(トマト施設栽培)」など6件の活用モデルの提示により現場への普及に貢献</p>
<p>研究成果の公表、技術相談等のデジタル化</p>	<p>③</p>	<p>○研究成果の動画配信:2件(2022年度研究成果等) ○都民・生産者・関係機関等からの技術相談等のデジタル化率:50%</p>	<p>○当財団の実証研究成果である畜産由来のハエ防除技術開発や江戸東京野菜の栽培技術について、都民や生産者が直接活用できる動画3件を作成・配信 ○都民・生産者・関係機関等からの技術相談等のデジタル化率40%達成</p>	<p>○生産者や都民からの要望に応えるため、成果発表会でのアンケート結果により要望のあった研究成果を動画として配信。また、研究成果だけではなく、成果などから得られた技術や知識を「技術マニュアル」として配信 ○アフターコロナにおけるイベントでの対面による技術相談会開催などにより、デジタル化率は前年度比12%増にとどまったが、デジタルによる相談件数は前年度比35件増の115件</p>

<p>団体自己評価</p>	<p>【個別取組事項の主要成果】 ○企業等との連携体制による技術や英知の結集 ～東京型スマート農業の研究開発に活用できる、企業等からの新たな研究提案～ 【事業概要】東京型スマート農業を推進するため、農林総合研究センター内に東京型スマート農業推進セクションを設置。産業技術研究センター、大学、都内中小企業や生産者等による研究開発プラットフォームを運営し、研究課題ごとのアライアンスにより実証研究と研究開発を展開する。 【目標と実績】3年間で、企業等からの新たな研究提案111件(目標100件)を達成 【評価】上記提案から「多品目栽培作業スケジュール管理システムの開発」「直売を主体とした経営管理システムの開発」等、研究課題8件が設定されるなど、プラットフォームは東京型スマート農業研究開発の基盤として大きな役割を果たした。 【今後の展開】東京型スマート農業の発展と一層の普及を図るため、オープンラボの運営につなげていく。</p> <p>○東京型スマート農業技術の研究開発の推進 ～東京型スマート農業の研究開発成果を生産者の技術導入指針となる「活用モデル」として提示～ 【事業概要】東京農業の経営規模は全国に比べ小規模である。小規模でも高収益や効率化・省力化を可能とする技術開発に向けた試験研究、開発を行い、その成果を「活用モデル」として提示する。 【目標と実績】研究開発成果を生産者の技術導入指針となる「活用モデル」として累計12件(目標10件)提示 【評価】ローカル5Gのトマト栽培遠隔支援システムは、全国平均を上回る単位面積あたりの収量と、安定した品質のトマト生産ができることを2年間にわたって実証。プレス発表するなど積極的に実証レポートを公開し、国内外から大きな反響を得た。また、多品目栽培に対応した農作業管理アプリは、都内1,998人をはじめとする全国で3.6万人を超えるユーザー数を獲得。多品目栽培の効率化に貢献し、その実績から都庁DXアワードに選定された。さらに、直売所の様子をリアルタイムで見られる「見えベジ」システムが都内直売所19カ所に導入されるなど、地産地消によるSDGsに貢献している。 【今後の展開】「活用モデル」の公開を継続し、現場での普及に貢献していく。</p> <p>○研究成果の公表、技術相談等のデジタル化 ～リモートやWebサイトを活用した技術相談等のデジタル化～ 【事業概要】リモートやWebサイトを活用し、技術相談等のデジタル化を推進する。 【目標と実績】技術相談等のデジタル化 40% (目標50%) を達成 【評価】アフターコロナにおいても、オンラインと実会場のハイブリッドによる成果発表会等の開催を継続。実会場よりオンライン参加のほうが多いなど、デジタル化の効果可視化した。Webサイトにおける動画の再生回数は静止画を大きく上回り、生産者や都民に分かりやすい成果普及方法として定着している。デジタル化の取組は、単に研究成果を普及するだけではなく、視覚的にわかりやすい広報、技術支援の高度化・精度の向上など、質の高いサービスの提供につながった。一方、対面での技術相談の要望もあり、利用者の希望に応じた技術相談体制の構築が必要である。 【今後の展開】デジタル化による効果を認識しつつも、対面での相談にも応じられる体制を確保することで、利用者のQOSを向上させていく。</p>
----------------------	--

戦略5	固有職員を中心とした人材育成と経営企画機能の強化
------------	---------------------------------

3年後(2023年度)の到達目標	<p>【目標①】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農林業体験研修実施(新任者100%) ・外部機関との異業種交流研修実施(固有6名) ・自己啓発への積極的支援(申込者30名) ・都庁長期派遣研修実施 3名 <p>【目標②】</p> <ul style="list-style-type: none"> 固有職員の係長登用 2名 <p>【目標③】</p> <ul style="list-style-type: none"> 都への施策提案15件 <p>【目標④】</p> <ul style="list-style-type: none"> 東京の農林水産業のブランド向上のため、魅力や価値をより深く共有するファンを獲得 2,800名 	実績(2023年度末時点)及び要因分析	<p>【目標①】 体験研修を新任職員100%が受講、異業種交流研修実施(固有5名、都派1名)、自己啓発支援制度(申込者のべ27名)、都庁への長期派遣研修(3名)</p> <p>【目標②】 固有職員の係長登用 累計2名(2023年度2名)</p> <p>【目標③】 各課に積極的な提案を促すことで、都への施策提案累計15件(2023年度5件、2022年度5件、2021年度5件)を実施し目標達成。</p> <p>【目標④】 ファンクラブ会員数3,668名と、目標を上回る結果となった。各種イベントで会員募集を積極的に行い、会員を着実に増やした。</p>
-------------------------	--	----------------------------	---

個別取組事項	到達目標	2023年度計画	2023年度実績	要因分析
固有職員を中心とした研修・キャリア支援の実施	①	<ul style="list-style-type: none"> ○研修実施計画の評価、見直し ○体験研修への参加(新任100%) ○異業種交流研修への参加 2名 ○自己啓発支援制度の評価、見直し(申込者10名) ○都庁への長期派遣研修 1名 	<ul style="list-style-type: none"> ○研修実施計画については、社会情勢や財団事業の変化等を踏まえ、適時、適切に見直しを図った。 ○体験研修の参加: のべ43名参加(新採100%) ○異業種交流研修への参加: 2名 ○自己啓発支援制度: のべ13名 多様な職員を幅広く支援対象とし育成していくべきであると考え、2024年度からアシスタント職員も本制度の支援対象とした。 ○都庁への長期派遣研修: 1名 	<ul style="list-style-type: none"> ○研修実施計画に基づき、着実に実施した。 ○体験研修を通じて、財団内他業務の知識、経験が得られ、財団事業全般に対する広範な理解促進が図られている。 ○異業種交流会への参加については、参加者本人の能力向上はもとより、成果発表会を通じて財団全体への還元を図っている。 ○自己啓発支援制度については、事例集を公開し、財団全体で共有している ○都庁への長期派遣研修では、国・関係機関との連絡調整を担当した。また、10月に報告会を開催し研修で得た経験を固有職員間で、共有している。
係長級職員の育成と登用	②	<ul style="list-style-type: none"> ○前歴加算制度の着実な運用 ○主任級及び昇給対象者マネジメント研修 ○新たな係長試験制度の運用(2023年度施行) 	<ul style="list-style-type: none"> ○前歴加算制度の運用: 2名合格(主任級選考) ○主任級研修(4名)、主任パワーアップ研修(3名)、課長代理研修(1名) ○新たな係長試験制度の運用: 1名合格 	<ul style="list-style-type: none"> ○係長選考については、本人申込制から所属長推薦に変更し、1名が合格した。 ○主任選考については、前歴加算制度を活用して、2023年度に採用した職員2名が合格した。 ○職層別の研修は対象者の100%が参加し、着実に育成を行った。 ○引き続き、前歴加算制度などを活用し、固有職員の人材育成に努めていく。
財団・都施策の充実に資する企画提案	③	<ul style="list-style-type: none"> ○農林水産振興に関する提案 5件 ○職員提案制度の着実な運用 2件 ○マーケティング調査の実施と事業効果の検証・改善 ○調査結果を踏まえ、「稼ぐ農林水産業」のための仮説設定と検証 ○調査結果を事業や取組に反映するほか、新たな施策の提案に繋げる。 	<ul style="list-style-type: none"> ○農林水産振興に関する提案 5件実施 ○職員提案制度 2件実施 ○以下のマーケティング調査を実施し、既存事業の効果検証や新規事業構築のための基礎データとして活用した。 <ul style="list-style-type: none"> ・マルシェ街頭調査 ・一般消費者調査 ・販売事業者への定性調査 ・流通事業者への定性調査 	<ul style="list-style-type: none"> ○農林水産振興に関する提案を実施し、2024年度事業につなげることができた。 ○職員提案、理事長賞を実施した。各課に積極的な提案を働きかけ、職員提案では5件、理事長賞では14件について表彰を行った。 ○4件のマーケティング調査を行った。東京産について、消費者の購入意欲はあるものの、必ずしも実際の購入に至っていない実態が明らかとなった。一方、事業者からは都産にこだわらない意向も読み取れる。今後、双方のギャップを埋め、稼ぐ農林水産業につなげられるものは何か、検討していく。
東京の農林水産ファン層の獲得・拡大	④	<ul style="list-style-type: none"> ○Z世代などのターゲットを意識した情報発信 ○TwitterやLINE等、多様な発信ツールの活用(更新200回) ○東京農林水産ファンクラブを活用した魅力発信 2回 ○東京農林水産ファンクラブ運営、会員数2,800名(ファンクラブを通じた事業効果の検証・改善) 	<ul style="list-style-type: none"> ○9月に新設した多摩産材情報発信拠点TOKYO MOKUNAVI(モクナビ)において、開設時の情報発信ツールとして、これからの消費を担う重要なZ世代の利用率が9割を超えるSNS「Line」を採用し、幅広い世代へ情報を発信(登録者数: 823人) ○HPやSNSによる情報発信(財団公式X投稿数: 420件) ○応援サポーターと連携した東京産農産物を使ったイベント等の実施による魅力発信(イベント実施: 8回) ○東京農林水産ファンクラブ運営(会員数: 3,668名) 東京農林水産に関心を寄せる主要な層としてのファンクラブ属性を分析し、ファンクラブ会員向けに企画するイベント、情報発信の内容等に反映させ、改善を図った。 	<ul style="list-style-type: none"> ○ユーザービリティ向上を目的とした公式HPの改修をはじめ、職員向けにSNS活用研修を実施する等、幅広い世代へ伝わる情報発信を行う環境を整えた。 ○東京農林水産ファンクラブでは、東京農産物の魅力発信のため、SNSを活用したInstagramキャンペーンや、応援サポーター企業と連携した収穫体験、オンライン料理教室等を開催した。 ○交通会館マルシェ等の各種イベントで会員募集を積極的に行い、東京の農林水産業に関心を持つ会員を着実に増やした。

団体自己評価	<p>到達目標① 固有職員を中心とした研修、キャリア支援の実施</p> <p>【事業概要】 固有職員を中心とした研修、キャリア支援を充実させ、職員の能力向上を支援する。</p> <p>【目標と実績】 ・農林業体験研修を実施し、新任職員100%が受講(目標 新任者100%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外部機関との異業種交流研修を実施し、職員6名(固有職員5 都派1)が受講(目標 固有職員6名) ・自己啓発支援実績 申込者のべ27名(目標 申込者30名) ・都庁長期派遣研修を実施し、3名が受講(目標3名) <p>【評価】 固有職員を中心とした研修、キャリア支援を着実に実施した。参加者本人の能力向上はもちろんのこと、成果発表会を開催するなど共有を図っている。</p> <p>【今後の展開】 研修実施計画を精査しつつ、今後とも時宜にかなった効果的な研修、キャリア支援を展開していく。</p> <p>到達目標② 固有職員の係長登用</p> <p>【事業概要】 固有職員の計画的な育成、係長への登用を進めていく。</p> <p>【目標と実績】 固有職員の係長登用 累計2名(2023年度2名)を達成(目標2名)</p> <p>【評価】 昇任選考については前歴加算制度、係長級選考については所属長推薦を活用し、固有職員の人材育成につなげることができている。</p> <p>【今後の展開】 引き続き、上記の制度を活用しながら固有職員の人材育成に努めていく。</p> <p>到達目標③ 都への施策提案</p> <p>【事業概要】 東京都に対し、農林水産振興に関する提案を実施する。</p> <p>【目標と実績】 提案数15件(2023年度5件、2022年度5件、2021年度5件)(目標15件)</p> <p>【評価】 昇任選考については前歴加算制度、係長級選考については所属長推薦を活用し、翌年度の事業につなげることができている。</p> <p>【今後の展開】 今後も現場からの声を生かしながら、「稼ぐ農林水産業」に向けた提案を継続していく。</p> <p>到達目標④ 東京の農林水産ファン層の獲得</p> <p>【事業概要】 東京の農林水産業のブランド向上のため、魅力や価値をより深く共有するファン層を獲得する。</p> <p>【目標と実績】 3,668名のファンを獲得(目標2,800名)</p> <p>【評価】 積極的なSNS配信やイベント実施により、目標を上回るファンを獲得することができた。</p> <p>【今後の展開】 東京の農林水産ファン層を獲得・拡大することは、事業効果の拡大に直結する。今後も取組を継続し、東京農林水産の更なる認知拡大と、ファン層の獲得に取り組んでいく。</p>
---------------	--

共通戦略

2023年度計画	2023年度		団体自己評価
	実績	要因分析	
<p>対都民・事業者等を対象とした手続のうち、70%（143件/204件※）以上のデジタル化を達成する。 ※下線部については、2023年度末の件数を精緻に記載することが困難であるため、2022年度11月末時点の実績値を仮置きしており、今後変動する可能性がある。</p>	<p>・対都民・事業者等を対象とした手続のうち、76%（156/206）のデジタル化を達成</p>	<p>・目標達成へ向けて、各課手続に係る規程等の整備及び改正や補助金事業のJグランツ導入の働きかけを積極的に行うとともに、デジタル化の進行状況について四半期毎に管理を行い、70%以上の目標を達成した。</p>	<p>【取組内容】対都民・事業者等を対象とした手続について、デジタル化を推進する。 【目標と実績】目標：手続きの70%をデジタル化実績：76% 【評価】財団内で計画的にデジタル化を推進し、目標を達成したことで、行政手続に係る事業者等の負担の軽減に寄与した。 【今後の展開】 ・今後も新規の補助金事業については、Jグランツの導入を前提とし、デジタル化に取り組んでいく。 ・自主事業に係る補助金事業については、問合せ窓口等をホームページ上に設置する等のデジタル化を行い、対都民・事業者等の利便性を考慮した対応を行っていく。</p>

所管局等所見

○各戦略の個別取組事項を着実に実施しており、2021年度～2023年度の3年間の到達目標をおおむね達成できた。
 ○農林事業者のニーズを的確に把握するとともに、農林業振興に向けた成果を出している。

戦略① 担い手の確保・育成と力強い農業経営の展開

農業者の収益向上に向け、目標数を上回る専門家等派遣実績があり、新たな取組を実施する農業者への助成についても目標件数を上回るなど、稼ぐ農業経営の実現に向けて貢献している。今後は事業効果を一層高めるため、個々の経営状況を踏まえた支援策の提案など、収益性の高い農業経営の実現に向けた取組の強化が必要と思われる。東京農業アカデミー八王子研修農場においては、研修だけでなく、農地確保や就農に向けた事業利用等の助言や調整も行い、第1期生、第2期生に続き、第3期生全員を都内で就業させた。このことから、新規就農者確保・育成において、財団の貢献度は高い。援農ボランティアの推進においては、効果的な事業PRに努め、目標の約2倍の派遣実績を確保できたことに加え、関係部署との調整により、受入農家数についても2023年度は、新規に49件を確保し、目標を大きく超えることができた。

戦略② 高度な林業技術者の育成と多摩産材の利用拡大

東京トレーニングフォレストの2023年度の受講者数は3名と目標には届かなかったが、他県からの新規参入が5名1社あった。また、2021年度からの3年間では18名の伐採搬出技術者を確保したが目標の25名には届いておらず、受講者の確保は引き続き課題であり、場合によっては仕組みの再検討も必要。高性能林業機械については、2023年度に新たに1台を発注・1台導入し、2021年度からの累計導入（導入見込みも含む）数は4台となった。これらは、林業現場の生産性や安全性の向上に不可欠であるため、今後の導入においても積極的な取組を期待する。主伐事業実施地域におけるドローンによるシカ被害調査は189ha、防護柵の設置は47haと被害調査は目標を達成し、防護柵についてはおおよね目標どおりであった。多摩産材の利用については、2023年度の補助金交付決定件数は10件、2021年度からの3年間の累積では、37件となり目標の30件を超えた。中大規模木造建築物の整備支援は内示を含めて3件で、2021年度からの3年間の累積目標数に達した。MOCTIONでは目標を超える8回のセミナーを開催するとともに、集客数も目標以上であった。9月に開設した多摩産材情報発信拠点は、月平均の集客数が目標以上となった。このことから多摩産材のPRや利用に大きく貢献しており、広く情報が届くよう、更なる広報活動をお願いしたい。

戦略③ トウキョウXの生産拡大と流通体制の強化

複数の流通体制を実現し、新規試験飼育内定者1名を確保した。更なる増産のためには、より一層の生産者増が重要である。より高い目標を掲げ、2024年度より種豚導入に係る支援を拡充した都事業を活用し、新規生産者開拓に期待する。

戦略④ 多様なセクターとの連携による先進的研究開発の推進

スマート農業の研究開発に活用できる研究提案数は2023年度は11件と目標数に達しなかったが、2021年度からの累計提案数は目標を達成した。東京型スマート農業活用モデルについては、2023年度新たに6件提示し、2021年度からの累計は12件と目標よりも2件多く提示できた。このことからスマート農業の開発においては多大な成果を残している。今後は、研究段階での現地実証など、アジャイル型の研究開発により、個々の現場の実情に、よりフィットするスマート技術開発の推進が期待される。研究成果等の都民相談のデジタル化については、対面での相談を希望する相談者も存在することから、目標値には到達できなかったが、デジタル化の環境は整っている。

戦略⑤ 固有職員を中心とした人材育成と経営企画機能の強化

固有係長職員は2023年度新たに1名を登用し、2021年度からの3か年の累計では2名となり、固有職員の管理・監督職育成に向けた取組が進んでいる。マーケティング調査結果を踏まえ、新たに東京産食材を利用したレシピコンテストの実施など、5件7項目の施策提案を行い、シンクタンクとしての機能も発揮した。Z世代の東京農業への関心を高めようと、SNSでの発信を強化し、東京の農林水産業のPRに取り組んでいる。今後は、省力化や環境負荷低減につながる研究や、東京ならではの付加価値の高い農産物の情報などに関する発信も増やし、東京農林水産業、農林水産物への関心をより高めてほしい。

共通戦略

デジタル化については、J グランツ対応した補助金申請に積極的に取り組み、全手続きのうち76%のデジタル化を達成した。今後は2025年度にデジタル化100%を達成するため、更なる取組を期待する。

総務局所見

経営改革プランに掲げた目標のうち、戦略1「担い手の確保・育成と力強い農業経営の展開」では、チャレンジ農業における専門家派遣実績や援農ボランティア制度における受入れ農家数等について、計画を大きく上回るなど農業の担い手の育成や稼ぐ農業経営に係る取組を大きく前進させた。

また、戦略4「多様なセクターとの連携による先進的研究開発の推進」について、東京型スマート農業活用モデルに関する企業等からの新たな研究提案件数の目標を1年前倒して達成している中、2023年度はさらに大学、企業等との連携を強化し、技術開発を継続するほか、栽培遠隔支援システムにより、全国平均を大きく上回る収量を達成するなど、先進的な農業に関する取組を着実に進めている。

引き続き、各種事業を積極的に推進していくとともに、農業・林業・畜産各分野等若年層へのPR、担い手の拡大など、農林水産業の振興に資する取組の更なる発展を期待する。