

令和5年度第2回我孫子市農業拠点施設指定管理者選考委員会議事録

1. 会議の名称

令和5年度第2回我孫子市農業拠点施設指定管理者選考委員会

2. 開催日時

令和6年2月21日（水）14:00～15:30

3. 開催場所

我孫子市手賀沼親水広場 水の館3階研修室

4. 出席者

【選考委員】

上村文明委員長、藤岡宏子副委員長、正木善昭委員、工藤文委員、小澤俊輔委員

【指定管理者 株式会社あびべジ】

大炊三枝子代表取締役、鈴木康仁専務、田口忠常務

【事務局（農政課）】

大井一郎課長、斎藤寿義課長補佐、景山雄一郎係長、西田集主任

5. 議題

1. 令和5年4月から11月までの実績報告
2. 令和6年度事業計画の審査

6. 公開・非公開の別

公開

7. 傍聴人及び発言者の数

0名

8. 会議概要

令和5年度農業拠点施設の運営実績に係る中途報告及び令和6年度の事業計画と収支計画について、指定管理者の株式会社あびベジが説明を行い、選考委員からヒアリングを行った。ヒアリングの内容は以下のとおり。

(あびベジ入室・あびベジから実績報告)

- A 委員) 令和5年度の運営状況報告に対して、委員から指定管理者に質問はありますか。
- B 委員) 人件費や物価が上がる中、11月途中までですが、黒字運営できていることには安心しました。2点質問します。まず、加工部門と飲食部門の価格改定による影響について伺います。10月に値上げを行ったことにより、売上や利益を見る限りでは経営改善に繋がっているかと思いますが、客足やお客様の声など影響はいかがでしょうか。
- あびベジ) 世間一般でも値上げがされていることもあり、値上げが利用者の減少には繋がっていません。また、店内アンケートを実施していますが、利用者から値上げによるご意見もいただけていません。
- B 委員) 次に農業体験バスツアーについて伺います。参加費が8000円程度と強気な値段設定かと思いますが、参加人数や内容について教えてください。
- あびベジ) このツアーは株式会社農協観光に協力し、農協観光の会員の方に募集をかけ、都内の方面から農業体験を求める方約30名にご参加いただきました。当日は、弊社が管理する畑での収穫体験だけでなく、市内施設や手賀沼を観光し、我孫子の魅力を満喫していただきました。
- C 委員) 2点伺います。1つ目に、今お話に出た農協観光の農業体験ツアーについて、あびこんの役割と収益などはどのようになっているのか伺います。
- あびベジ) 参加費などは農協観光さんに入るものであり、収穫体験代や弁当代、参加者の直売所での買い物による収益程度となっており、利益を出す仕組みにはなっていません。あくまで我孫子の農業や地域の魅力を知ってもらうPRイベントです。
- C 委員) 費用の流れなど少し誤解していました。収益が高くないことは残念ですが、普段、市が情報発信しているターゲットとは違う層に参加いただけており、商業観光課としてもこの取組みには注目しています。協力できることがあれば協力していきます。
- C 委員) 2つ目の質問です。令和5年度から旬の野菜をPRするフェアを開催されましたが、手ごたえはいかがでしょうか。
- あびベジ) 初めてのイベントであり、お客様へのPRが不足していたように反省しています。今後については早めにわかりやすい宣伝をしていきたいと思っています。
- C 委員) 直売所の新鮮な野菜を店全体で盛り上げる農業拠点施設らしい取組なので、今後も発展させていただきたいです。

- D 委員) ローカルテレビへの出演や専門誌への取材など受けていますが、利用者の反応はありましたでしょうか。
- あびベジ) あまり大きな反応はありませんが、映像を店内で流すなど活用しています。
- D 委員) 経営者研修の内容を教えてください。
- あびベジ) 役員全体として基礎的なことから学び、従業員の満足度向上が会社全体の士気向上となり、お店としても良い環境となることを学べたことから、今後の経営に生かしていきたいと考えています。
- E 委員) 年間計画どおり収益を出せているかについて伺います。加工はやり方次第で収益を出せる部門ではないかと思いますが、赤字経営が続いています。どのような課題があるのでしょうか。
- あびベジ) 光熱費の高騰もあり、年間の収支計画を見直しています。収益は当初の計画に対して届かないかもしれませんが、黒字化での着地は見込んでいます。また、加工部門に関しては、従業員の入れ替わりがあり、新たな人材の研修に経費が掛かっている状態です。黒字化に向けて運用を見直しています。
- A 委員) 今後予算を補正する場合は委員会に提示してください。私からは、収支について目立つ部分について伺います。報酬・給与・法定福利の支出が増えています。どのような要因があるのでしょうか。
- あびベジ) 報酬は役員報酬の増加、給与・法定福利費は正職員の増加、時給の改定などが要因となっています。
- A 委員) レジ通過者数が若干減っていますが要因を教えてください。
- あびベジ) イベントの減少による影響があるかもしれません。
- A 委員) 今後レジ通過者数の増減にも意識していただきたいです。

(あびベジから令和6年度事業計画の説明)

- A 委員) ありがとうございました。それではヒアリングを行いたいと思います。質問のある委員はお願いします。
- B 委員) 令和6年度の収支計画書について伺います。最低賃金の上昇もあり、利益構造を見直していく必要があると思います。売上高の高い直売所部門の利益率を高めていただきたいです。令和6年度は広告宣伝費が削減されていますが、この要因はどのようなもののでしょうか。
- あびベジ) 広告宣伝費の主な内容は社員募集に係る広告経費です。令和6年度は店内での募集や利用する求人サイトを変更するなどし、経費を削減する予定です。
- B 委員) 直売所部門の農産物の価格の見直しは検討しているのでしょうか。農家の手数料は変更が難しいと思います。人件費や物価高騰など経費の増加が見込まれる中で、利益を増やす手段を教えてくださいたいです。
- あびベジ) 近隣の直売所やスーパーの地元野菜コーナーなどを参考に値段設定しています

が、上げすぎると売上や客足に影響が出てしまう恐れがあります。市場全体が上がらないと高値での設定は難しいところではありますが、価格を底上げしていくように出荷農家と協力していければと考えています。

C 委員) 水道光熱費が大きく削減されていますが、根拠を教えてください。

あびベジ) 令和 5 年度の計画は電気代・ガス代の高騰に合わせて高めに設定しました。令和 6 年度は価格が落ち着いてきた現状の実績に合わせて設定しました。

C 委員) 令和 6 年度に向けた課題、その課題解決に向けた取り組みを教えてください。

あびベジ) 令和 5 年度に開始した農産物フェアを発展させて、全部門で協力して我孫子の野菜の旬を知ってもらい、消費者への PR と地元農産物の売上増加を図りたいと考えています。

D 委員) 農産物の販売実績に合わせて需要の高い農産物の充実化を図る計画となっていますが、具体的に需要の高い野菜とはどのようなものでしょうか。

あびベジ) ジャがいも・玉ねぎ・人参など使用頻度の高い野菜の需要は一般的に高いですが、ここは農産物直売所なので、新鮮さやスーパーに並ばない珍しい野菜などの需要もあるため、出荷農家に働きかけ、品揃えの充実を図っています。

D 委員) 米舞亭のテーブル席を減らしていたと思いますが、増やすことはできますか。土日など満席となり待機になることを考えると、席数の検討はできませんか。

あびベジ) 車いす対応なども考えると現状の間隔が良いと考えますが、待ち時間の解消に向けて、席数を検討していきます。

E 委員) 加工品販売として名物スイーツや日替わり弁当の販売を計画されていますが、具体的なイメージが浮かびません。令和 5 年度はカボチャケーキが一番売れています。あびこんと言えば「この商品」という名物とは言い難いように思います。どのような商品を開発、販売を目指していくのか具体的に教えてください。

あびベジ) あびこんの名物商品と言われるまでの開発ができていないのが現状です。我孫子市の農産物は少量多品目の栽培であることから農産品としての名物がないのですが、その分直売所には四季折々に旬の野菜が多彩に集まることが特徴なので、今後も旬な野菜を活用した開発を進めていきたいと考えています。

E 委員) バナナとパパイアなど熱帯フルーツなどが日本でも栽培ができるようになっていたので、農家と連携して新たな特産品づくりを手掛けることも検討していたきたいです。

A 委員) 農業従事者の高齢化、減少傾向と課題はある中で、農業拠点施設として我孫子の農家を盛り上げる施策は検討しているのでしょうか。

あびベジ) 売れる環境を作るための施策や我孫子の農業者同士のスキルアップを図る研修などを開催しています。また、新たな品種やスーパーには置いていない農産物が並ぶことが直売所の魅力でもあり、珍しい農産物を選ばれやすくなるために、店内での POP を使った宣伝などを行っています。また、新規就農者の新規出荷

者も少しずつ増えているので、継続的な販売をできるように支援していきます。

A 委員) 温暖な気候が続いていますが、農作物への影響は出ているのでしょうか。また、それに対してどのような対応を検討されているのでしょうか。

あびベジ) 今年は暖冬の影響で本来3月に出荷予定の農産物が1月末から出荷されていることから、春先以降の出荷量が例年より減少してしまう可能性があります。春先の対応としては、田植えの時期になることから、水稻栽培をしていない農家（主に新規就農者）に出荷を増やしてもらうように働きかけています。

A 委員) わかりました。他に質問はありますか。特にないようでしたらこれでヒアリングを終了します。ありがとうございました。

(株式会社あびベジ退室)

A 委員) それでは各委員から寸評をお願いいたします。

B 委員) 今後の最低賃金の上昇を考えると、現在の利益では今後の経営に不安があります。売上高の目標値、人件費等の支出については注視していく必要があると思います。

B 委員) また、イベントへの参加姿勢についてですが、手賀沼親水広場では JBF や Enjoy 手賀沼など大きなイベントが開催されるので、人が多く集まる機会を逃さず、積極的に参加することを検討していただきたいです。

C 委員) 今回の話を聞いて、農家の高齢化や減少という状況では農産物の生産量が限られており、売上を増やしていくことが難しいことを考えると直売所の継続経営の難しさを感じました。農業拠点なので我孫子の農業が発展していくことが施設としては大事な要素になることから、新規就農者の増加など売上や利益だけでなく視点も重視していく必要があると感じています。今後の我孫子の農業の希望になる施設を目指してほしいです。

D 委員) 農家の高齢化という課題がある中で、農業拠点施設が担う役割の重要性を改めて感じました。物価高や人件費など支出は今後も増加傾向になる可能性が高いので、売上を増やす工夫が必要になると思います。施設としては、農業振興や地産地消や食育などの推進を目的にもしているので、売上や利益の数字以外にも求められることが多いですが、目標達成に向けて頑張っていただきたいです。令和5年度は周知が足りなかったと反省点が出ていましたので、令和6年度はその点を意識して事業に取り組んでいただきたいです。

E 委員) 農業の抱える課題を考えると、黒字転換してきたことは素晴らしいことだと思います。賃金の上昇は社会として必要なことであるので、継続的な施設運営のためにも、近隣の類似店舗との差別化を図っていくことが求められると思います。生産履歴の管理など安全安心を売りにしていると思うが、利用者へは十分につたわっていないのではないのでしょうか？市としても PR が足りないように

感じています。また、次年度の事業計画については目玉となる項目がはっきりと明記されていないため、これまでの経験や反省点を生かして指定管理者として何に注力するか整理してほしいです。

A 委員) 初期の赤字経営から利益を上げられる企業になってきた段階を見てきました。さらに発展していくことを期待していますが、他の委員からの意見のとおり、人件費や物価高の影響を受けていることから経営面の心配も出てきました。売上増加に向けた対策を取るべき状況ですが、まずは、令和5年度の途中段階でレジ通過者数が減少していることに対して重く受け止めて、分析した上で対策を練っていくことを望みます。

A 委員) それでは、委員の皆様、今回の議題について承認してよろしいでしょうか。

各委員) はい。

A 委員) それでは、異議なしということで農業拠点施設指定管理者選考委員会として令和6年度の事業計画及び収支計画を承認したいと思います。

A 委員) 以上をもちまして令和5年度第2回農業拠点施設指定管理者選考委員会を閉会したいと思います。ありがとうございました。

以上