

令和6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6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7年2月13日（木） 13：30～15：30

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】

上村委員長、藤岡副委員長、布施委員、迫田委員、辻委員

※欠席…正木委員

【指定管理者 株式会社あびべジ】

大炊代表取締役、鈴木専務、田口常務

【事務局（農政課）】

大井課長、斎藤課長補佐、景山係長、長森主査、星野主任

5. 議題

- (1) 令和6年4月から11月までの実績報告
- (2) 令和7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

1名

8. 会議概要

令和6年度農業拠点施設の運営実績に係る中途報告及び令和7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べジが説明を行い、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。

(委員長・議長)

それでは議事に入らせていただきます。

初めに令和6年度4月から11月までの実績報告について指定管理者から説明を受け、ヒアリングを行います。

事務局は株式会社あびべジをお呼びください。

(株式会社あびべジからの実績報告)

(委員長・議長)

それでは質疑応答ということで、委員の皆様ご質問があればお願いします。

(A委員)

いくつか質問させてください。

収支の状況を見ると大変素晴らしい状況で望ましいことと思いますが、特に飲食、売上は前年度より上がっているのに原価が下がっている状況、どういう取り組みを行われているのか教えていただけますか。

(株式会社あびべジ)

オープンしたての頃はかなり原材料費を使ってしまったという反省があり、どう削減するかスタッフと一緒に検討しました。

天候によっても料理の提供数などが違ってきますので、データとして仕込み残チェックリストというのを作りまして、実際に前日の残りに対して今日の仕込み、それで提供するという、その日の残りを日々データとして残す中で、お天気などを総合的に判断する中で、この時期だったら、今日の天気だったらこのぐらい用意すればいいだろうというのをスタッフの全員が体感して書くような、それで大体仕込んだものに関して2日間は提供できるということを鑑みて、本当に日々現場のスタッフが頑張ってくれたお陰であり、廃棄ロスをほとんど0に近いほどに持ってきているということだと思います。

以前はそれが少しできていなかったことから、原材料費をかなり抑えられたと思います。

(A委員)

何年もやられているから段々分かってきたと思いますが、逆にお客さんにとって困るのは、来店したが閉店前なのにもうその商品なくなったというのは困ると思いますが、そこは発

生してないのでしょうか？

(株式会社あびベジ)

ないという嘘になってしまいますが、物によって仕込みが残りがちのものに関しては、今日は限定いくつですとお客様にも分かるようにして、閉店間際になって「あ、これ食べたかった」ということもないわけではないですが、丁寧にお詫びをして、今日は限定いくつですとご理解をいただいて、また明日にはまたご用意いたしますといった形で丁寧な対応をさせていただいています。

(A 委員)

次にレジ通過者数、令和 5 年度にも前年度に比べて減っているというお話でしたが、客単価が上がっているというのは物価が上がっているのでは上がると思いますが、これについての原因などの対策はどのようにお考えでしょうか。

(株式会社あびベジ)

これに関しまして、減っている要因があるだろうと全スタッフと一緒に考えたところ、ここ 1 年 2 年変わってきたことという、ある加工品を出してくださっている方がお亡くなりになって加工品を提供できなくなったことがひとつの要因ではないかと、その人の売上の商品数も多いですし売上の金額も多いので、その方が納品されなかったというのもひとつの要因ではないかと思えます。

あとは様々なことが考えられるとは思いますが、ここに移転してきてから、お客様にも周知されて、たくさんのお客様も見えている中ですが、残念ながら物によっては提供が追いつかないことがあるのかもしれないと思ひ、それをやはり克服していかなければ、お客様が見えてもその提供するものがもし不足していた場合は、お客様がお買い物されないでお帰りになってしまうということも考えられなくもないということもありますので、今後それをまたどうしていったらいいのだろうかというのを現場スタッフと一緒に考えてやっていきたいと思ひます。

(A 委員)

最後、確認も含めてなんです、収入の部門別で自主事業が 0 円になっていると思ひますが、自主事業とは自販機なのでしょう、これ売上が本当になのかということと、もし仮にそうであれば、自販機の設置位置が良くないのかと思ひますが、再検討できますでしょうか。

(株式会社あびベジ)

自主事業とは自販機ですが、自販機の売上などは本部の方に入れてしまっています。だから、ここに本部費はないですが、毎月本部費 100 万掛かったら、その 100 万を部門の

売上に合わせて振り分けていますが、1万でも2万でも自販機の売上が立てばその分の本部の経費が安くなるという形で、本部の方に入っているという状況です。

(A 委員)

そしたらこの項目もう数字が入ることがないのであれば削除していいと思いました。

(B 委員)

いくつか質問させていただければと思います。

世の中の傾向で冬に入る頃から、野菜の価格、キャベツが1玉400円、500円になっていた中で、ニュースでスーパーの値段が上がって、道の駅や農産物直売所の人気が高まっているという特集を何度か見えています。

そういった影響を実感されるような現状はありますか。

(株式会社あびベジ)

一般的に野菜が安いときには、皆さんスーパーで肉魚を買いながら野菜も買いますが、実際に野菜が高騰したときは不思議と直売所の方が安いのではないかというような先入観じゃないですがありまして、皆さん直売所にいらっしゃる傾向はあります。

現在もやはり直売所は新鮮で安心ということで通常よりも多くいらしてるとは思います。

(B 委員)

スーパーとの差別化という点では、どう考えて運営されていますか。

(株式会社あびベジ)

直売所の場合は農家さんが直接納めてくださっていますので、鮮度や農薬管理をしっかりと記載してOKをもらったものしか販売しておりませんので、安心安全ということをアピールしスーパーとの差別化を図っています。

また、農家さんそれぞれの特徴で「うちはこの作り方をしています」というポップを置くなど、とにかく農産物のいい部分をお客様に分かっていただけるような取り組みをしています。

(B 委員)

入口によくお花を出されていますが、お花に元気がないことが多いと思います。

ホームセンターなどのお花は生き生きしており、比べてしまうと元気がないのが目立ってしまっていて購買力が上がりにくいように感じます。

入口はお店の顔であり、その雰囲気でお店に踏み入れるかどうか決まる場所になるので、もしお花の管理が難しいのであれば違う見せ方をするなど、何かそのようなことをされてもいいのではないかと感じております。

こちらについてお伺いできればと思います。

(株式会社あびベジ)

お花に関して、品揃えが十分にご用意できればお客様も選択肢が広がると思いますが、当社の場合は直売所ということで、お花を買いにいらっしゃる目的でないお客様が野菜を買いに行ったついでにお花があればという形でお買い求めになります。

あまり売れないと業者が撤退するということもあり、選べるほどの商品をご用意できないことやお花の方に注力できない部分はあると思います。

店頭に並べるかそれとも入口に並べるかというのは、今後検討していく必要があると思います。

(C 委員)

私も正面の入口は大事だと思っていて、右側はカートが置いてあるので、ここはカート置き場と思っていますが、左側はラックが置いてあって、季節によって空だったり空じゃなかったり、せっかく置くのであれば、野菜の直売所なのでサブ的な商品として置いているというのは分かっていますが、玄関に置くものとして何かもう少し魅力的にできないのかと思いました。

例えばラック、空いているあのスペースをお花や植物のスペースにするなど、売り場の改善に関してどのようにお考えでしょうか。

(株式会社あびベジ)

本来、お花は入口ではなく前室に置きたかったのですが、あそこはエアコンが入らないために、夏は非常に暑く、冬は非常に寒くなるという、植物にとって決して良い環境ではないということで、入口に置くような形になりましたが、外は外で天候に非常に左右されてしまうので、今日みたいに風が強いときには傷んでしまうこともあり、どう魅力的に見せていくかは今後の課題になると思います。

(D 委員)

レジの通過数が減ったのは、加工品を作っていた方が亡くなったことも一因とおっしゃっていましたが、どの様な加工品でしたか。

(株式会社あびベジ)

農家さんでお米や野菜を作っていたりしゃいましたので、お赤飯や炊き込みおこわなど、それから自家野菜を使った漬物関係、それで季節毎に様々なお惣菜的なもの、多様な商品を持ってきてくださっていました。

(D 委員)

影響あったということですね。

(株式会社あびベジ)

とても人気で、その方の加工品が欲しいお客様が早くお店にいらして、今日その方は何時に来ますかと聞かれ、あと 1 時間後ですと答えると、じゃあ 1 時間待っていますと言われるお客様が多くて、本当にもう全部自家製、手作りで美味しくてということで、とても会社としても残念ではあります。

(D 委員)

今年度は何か力入れていることや改善したことはありますか。

(株式会社あびベジ)

現場のスタッフも頑張っていて、地元の農産物を使って農家さんを盛り上げようという意欲がとても強いスタッフですので、例えば B 級品をじゃあこれ使ってというような話を出荷者からいただいたりもしますが、それを本当に無駄なく使ってくれて、もう捨てることはしないというのをやってくれますので、新しい加工品を考えてくれたりなど、本当に頑張ってくれているお陰かと思えます。

(D 委員)

4 月から 11 月までにお客様からあったクレームがあれば教えていただきたい。

(株式会社あびベジ)

クレームということではないかもしれませんが、迷惑を掛けたということに関しては、お米が夏場から不足気味になってしまった、買いに来たがなかったというような状況は去年の夏ありました。

あと 12 月以降ですが、冬場 12 月は露地野菜が寒さで雨も降らずという悪い状況で傷んでいたなど、特にキャベツが多かったかもしれないですね。

(委員長・議長)

前年度の同月と比べると、やはり加工が前年度はマイナスだった。

それが 3 倍になっているという、先ほど確か質問があったと思いますが、給食については増えたというのはどの様な理由があるのか。

(株式会社あびベジ)

直売所の売上と同じ理由で、夏の暑さと秋以降の天候が悪かったということで、ずっと単価が高いままで推移したので、その原因で売上が上がったと推測します。

重量ベースだとほぼ変わってないはずだと思います。

(委員長・議長)

去年同月の利益率が若干良くなっていますが、これは諸物価が上がった中での利益率が影響しているのでしょうか。

上がればそれに利益を出すために乗せる数字があると思いますが、売価を検討する中での割合というのはほぼ変わってない感じですか。

(株式会社あびベジ)

給食の価格を設定する際には、農家さんと買い取り価格を決めて、学校側の方にもこの数字でどうでしょうかということで、基になる金額が店内の販売価格を参考にしていますので、そこが変わってくると給食金額も変わってくる仕組みになっています。

(委員長・議長)

前年同月と比べると約5%上がっている、全体の利益率が。どの様な形でやっているのか。

(株式会社あびベジ)

物価が上がって野菜が上がっていますので売上が上がりますと、上がれば20%、25%手数料でいただきますので、その分入りも多くなるということがまずひとつあるのと、あと前年度はマイナスの部分もありました。

惣菜の1と2のマイナスがプラスになっていますので、非常に大きく寄与しているということだと思います。

(委員長・議長)

去年は大変お米が不足して、利益が留保された、消費者に還元されてなかったという部分もありましたが、その辺のこれからの取り組み、それから今露地栽培も天候が異変しているので、冬寒すぎて雪が降って冬物の野菜が枯れるや凍るなど、また夏は夏で暑すぎてということで露地栽培の危機というのが今あるかと思いますが、その辺はどの様な考えをお持ちでしょうか。

(株式会社あびベジ)

昨年一昨年と気候が非常に不安定になっている中で、現場の農家さんも非常に苦労して作付けていますが、皆さん研究熱心だったり、あと県の専門の職員からの情報共有や相談をさせていただいたり、夏の暑さに強い作物を教えていただいたりなど様々な分野の研究や対応をやっています。

播種時期がやはりこの気温の差で以前とは違ってきますので、そこを皆で考えながら日々そのような努力をされていて、何とか安定供給できるような形で取り組んでいます。

(委員長・議長)

前年同月と比べると大変数字が良くなっていて、取り立てて去年と大きく変わった部分はありませんか。

(株式会社あびベジ)

社会的に非常に物価高騰ということで、それであおりを受けてしまったらひとたまりもない話ですので、中小企業の場合はしっかりと価格転嫁をしていかなければいけないというのが大前提だと思いますので、もちろんお客様が離れてしまうという心配もありますが、やはり必要な経費に関しては確保できるような価格をつけて、しっかりと売上が上がるようなことで、ありがたいことにお客様もしっかりと理解してくださってこの結果だと思っています。

これからどれだけ物価高騰が起こるか分からないですが、その中で見積もり合わせなど、同じ商品だったら他の安い仕入れ先を見つけるなど、そういう細かい配慮をやっていくところだと思います。

(委員長・議長)

給食、達成率が若干低くなって 54.5%。

定期的に月 2 回やれば達成率は 100%ぐらいで推移すると思いますがどうですか。

(株式会社あびベジ)

給食に関しましてはコーディネーターさんが 1 人だったところが 2 人になった。

その 1 人が 1 人前になるまでが少し時間が掛かりまして、最近は 2 人で分かれてやっていますので、人件費ももう少し落ち着くのではないかと考えます。

野菜も物があれば、潤沢に学校に出せますが、結構厳しい時期なので店優先。

学校に出すと店の分なくなるというのは無理なので、その辺もあると思います。

その 2 人の人件費が 7 月 8 月 9 月に入ってきますので、利益率も人件費の方に食われていくということで、もう少しすると落ち着くのではないかと思います。

(B 委員)

販売促進費が前年比 138%、接待交際費は前年比 179.9%となっていますが、具体的にどの様なことをされた経費の増でしょうか。

(株式会社あびベジ)

販売促進費はポイントカードですが、そういうのも結構使われている、イベント時に結構大きくなり、そういう費用が入っています。

あと接待交際費、先生などが来られたときお土産を渡すなど、そういうことで掛かっている

る状況です。

(委員長・議長)

それでは質問がありませんので次の議事に移りたいと思います。

(株式会社あびベジからの事業計画説明)

(B 委員)

いくつか質問させていただきます。

現状の課題として、高齢化や担い手不足により生産力が低下しているという一方で、需要の高い商品を中心に我孫子産農産物の充実を図っていくことを目標としている。

課題と目標が相反しており、この対策は非常に難しいだろうと思っています。

出荷者の技術講習会をやられているというのが解決のためのひとつの方策かと思いますが、こちらについて、事業の開始時期、参加者数、どういった方が参加しているか、その効果を教えてください。

(株式会社あびベジ)

始まった時期は 2022 年度からになります。

内容は主に圃場見学会と座学であり、2022 年度は両方とも開催しました。

2023 年度は情報交換会、座学、圃場見学会、を合計 4 回開催し、今年度は 3 回の開催となっています。

若手農家の方が畑や圃場を見学するという内容で、10 人から 15 人ぐらいの参加があります。ベテラン農家の人の考え方や技術的なことを広く意見交換しながら学んでもらう内容です。このときに、県の農業事務所の方にも毎回同行してもらっていますので、分からないことがあれば、事務所の方に質問しています。

またそのような中で、県から助けていただけることが増えており、今年度は県の方でバス代の予算をつけてもらい、11 月に種苗会社と香取の農業法人に勉強に行くということもありました。

(B 委員)

若い世代の方が安心してこの先も農業を続けていけるように、より盛り上げていけるような内容を実施されているということでしょうか。

(株式会社あびベジ)

実際見学に行く農家さんは少量多品目を作っている農家さんで、直売所に出荷する場合の農家さんの形態としてはこういった作物の経営の仕方があるよというような紹介や技術的な勉強をさせてもらうことで、色々なものにチャレンジしていこうという動きにもなっ

てきています。

(B 委員)

続いての質問です。

消費者のニーズの把握について、具体的な方法として、ご意見箱の設置や消費者とスタッフの会話の中で話を聞き取るということですが、方法として消極的ではないかと思いました。

というのも、その方法だとお店にいらしてる方の意見は取り入れられていますが、もっと売上を伸ばすためには新規顧客の拡大というのが非常に重要ですので、そのニーズ調査に取り組む必要があると思っております。

例えば、他の直売所と比べてあびこんがどういう立ち位置であるかを調査されていますか。具体的には、坪単価の売上や客層、売れている直売所では何が売れているのか、お土産品なのか、農産物なのか。

そのあたりの分析を元に今後の目標というのを立てていく必要があるかと思いますが、現状そのあたりの対策はいかがでしょうか。

(株式会社あびベジ)

近くにある道の駅や直売所ですが、時々定期的に見に行かせていただいて、どういうものが置いてあるなど、同じ商品の価格の調査はしております。

うちの直売所の場合は、地元の方のリピーターが多いですが、例えば道の駅ですとリピーターをターゲットにする感じではなく、あくまでも道の駅ですので一見のお客が多いのではないかと。

そうなるとお客獲得の方法がまた異なると思っております。

うちの場合は地元のリピーターの方を大事にしていくことになると、一見客にアピールするやり方はどうなのか思っております。

利用のお客はどちらかというと高齢の方が多いので、今後は若手のお客様にも来ていただくことを考え、若い世代のお客様が興味を持ってくださるようなイベントを企画するというのも考えてやっていきたいと思っております。

(B 委員)

近隣の道の駅とはターゲットが違うことがあるかと思いますが、同じように地元を大切にしている形態のお店は他にもあると思っておりますので、やはりもう少し広いニーズ調査に着手していただけるとよろしいのではないかと思います。

続いて、収支計画書についてお伺いします。

令和7年度の収支営業利益の計画の数字ですが、ご報告いただいた今年度の11月までの実績と比較して少々消極的な見込みではないかと思っております。

どのようにこの数字を算出されているのかを教えてください。

(株式会社あびベジ)

店の特徴として冬場1月・2月は売上が落ちて、収支的にはマイナスになる確率が高いです。そのため、1月・2月はトータル的にはマイナスというような収支予定を組んでおります。現在570万円のプラスですが、それがどこまで落ちるか予想が難しい状況です。

その現状を勘案し、少し厳しく見えています。

特に人件費は令和6年度の実績が上がっていますが、去年の10月に最低賃金が上がったことで人件費の比率が非常に上がってしまいました。

その中で本部費が6年度にはマイナスになっていますが、これは直売部門のパートさんを正社員に持ってきましたが、人件費が上がってしまうため、その分、今まで本部にいた総務の職員の勤務日数を週5日から週3日にしたことや、その半日まで抑えていただいて調整を行っていますが、それでも人件費的には30万円弱ぐらい増えています。

その辺りの状況を踏まえ、収支的にはリスクを背負えないという状況だと思います。

売上の的にも、現状では野菜が高止まりしていますが、今後どうなるか見えず売上が落ちる可能性もある、そのようなことで計画を組みました。

(B委員)

連携体制ですが、様々な連携体制を計画してくださっている中で、周辺施設との連携と地元大学との連携があります。

これについて具体的に今まで何をされた実績があるか、今後具体的に何を取組みられていくかを教えてください。

(株式会社あびベジ)

周辺施設との連携という部分ですが、山階鳥類研究所の活動に対して協賛させていただきまして、募金箱を設置して、山階鳥類研究所に募金をさせていただいています。

あと道の駅しょうなんとの連携ということで、3市合同のプロジェクトで連携をしております。

地元大学との連携については、新型コロナウイルスの影響で一時停止していた経緯があります。

コロナ以前は、お惣菜のメニュー開発や米舞亭のメニュー提案をしていただいて、イベントのときに販売したり、米舞亭でそのメニューを何回かに分けて提供させていただいたりしました。

コロナ以降は、学生さんが授業で大変ということがあったりなど、以前は学生さんもイベントのときに一緒に販売していただきましたが、実際にイベントも中止になったりする中で、安全を考えてコロナの間は中止ということにしました。

今後大学からお話があれば受けていきたいと思っております。

(B 委員)

アイデアをもらいつつ、学生さんをお客さんとして引き込める取り組みをしていけるといいのではないかと思います。

(A 委員)

直売所ならではの珍しい野菜や農家の手作り感を感じられる加工食品ということで、先ほどの今年度のレジ通過者数減っていますと、その大きな要因として、すごくいい加工品を作ってくださる方が亡くなってしまったということがあります。

その方に替わるような加工品を納品してくれる方を探している状況なのか、加工室は人数が 2 人ということなので、そういった加工品まで手が回るのかは分かりませんが、この辺どのような状況でしょうか。

(株式会社あびベジ)

現在、もう 1 件の加工品を出してくださる方もいらっしゃいますので、その方にお願いをできるだけ季節感を感じられるような加工品ということでお願いをしています。

あとは、今までたくさん加工品を作ってくださっていた方の中で直売所ということで納めてくださっているのは赤飯だと思います。

赤飯が今までしばらく提供できていっていませんでしたが、週に 1 日限定になってしまいましたが、加工室 2 の皆さん一生懸命覚えてくださって、赤飯を提供できるようになっています。

その中で、今後、専門家の先生のご意見をいただきながら、その農家さんが作っていた赤飯饅頭を再現できるような検討をされていて、加工品の農家さんは自分の人件費を乗せないで販売価格つけていたので、非常に安い価格である大きさとお客様からリピートされていますが、実際に人件費を使つての加工品作りとなりますと販売価格が難しくなりますので、その中で落としどころになるような商品を皆で考えています。

その方が作っていた人気商品に近づけるようなものを今後皆で研究してやっていきたいと思えます。

(A 委員)

ここからは意見というか要望で、商品のポップ表示を工夫するという部分ですが、先ほどご説明の中でもこれ大事だと考えているというお話ありましたが、入口入ってお野菜、我孫子産が入口の近くに置いてあって、その奥に他県のお野菜などがあって、そこには我孫子と書いてあったり、他県の名前書いてあったりしましたが、他県の表示の方が目立っている、もっと我孫子をアピールしていいのではないかと思います、POP の表示で我孫子と文字をもっと大きくするといいいのではないかと思いますというのが意見です。

これから繋がることですが、地元大学との連携ですね。

もう感染症は心配しだしたらきりがなくて、5 類になってこれだけ期間が経っていますので、学校からの提案を待つのではなくこちらから言って、若い方に見ていただけるように考

えられるのは間違いなく彼らだと思しますので、一生懸命中でやられている人ほど気づかない様々なことを気づいてくれて、商品開発だけじゃなくて、ポップや告知の仕方など、その辺に長けた人たちが多くいると思うので、ぜひこれは模索というだけじゃなくて、連携を始めるぐらいで進めていただいてもいいのではないかと思います。

(C 委員)

私は 3 ページの加工室の 2 の焼き菓子の名物スイーツというのがすごく気になっていますが、何か具体的にこういうのにしようなど、何かもし決まっていたら教えていただきたいと思います。

(株式会社あびベジ)

今現場で模索していて、様々なことやってみようという中で、お客様がリピートしてくださるものがそれになってくるのではないかとはいえます。

先ほど申し上げましたとおり、赤飯饅頭的なものや、強いて言うと安定的に売れているのがかぼちゃケーキですね。

それを名物っていえるのかどうかもありますが、売上の的にも安定していますので、野菜を使ったスイーツということをやっています。

(C 委員)

意見ですが、私の好きなケーキ屋さんで、ロールケーキを毎月クリームと素材を替えて作っていて、今月は何かという感じで楽しみにしてそこのお店に行くということがありまして、例えば同じプリンなど何でもいいですが、ケーキなどでその月ごとや季節ごとに今はこれの味ベースですなど、何かそういうのがあると宣伝もしやすいと思いますし、今月は何ですという感じで例えば実験的に野菜の味にしてみたりや、売上などで消費者の方の評価もとれるのかと想っていたので意見として言わせていただきました。

あと、これができるのかどうか分らないですが、例えば加工室の惣菜など私も美味しくて買わせていただきましたが、それと米舞亭のメニューのコラボもされているのでしょうか。

(株式会社あびベジ)

今回お菓子の方で、加工室 2 の安定的な売上、収支の改善と新商品開発を目的に、千葉県振興センターから専門家を派遣していただき指導いただいています。添加物を使わないので、米舞亭に持って来たときにお客様から要望があれば傷まないうちに提供できますが、実際要望がなくなってしまうと賞味期限がありますので、そういう心配があって着手できませんでしたが、その専門家の先生のお話だとすぐに冷凍しておけばそれは可能になるとご指導があったので、1 回冷凍して解凍するというその流れで、そうなったときに賞味期限がない時に、つけばいいのではないかと今後実際にやってみて、本当にそうなる

と米舞亭の方の魅力向上にもなりますし、そこで召し上がったお客様が美味しいということであれば、実際に店内にも販売しています
お菓子の方の売上にも繋がってくると相乗効果が生まれると思いますので、できるだけ実現できるように頑張りたいと思います。

(C 委員)

大学との連携を私もすごく大事だと思っていて、別の話ですが、市民活動のお祭り、まち活フェスというのが毎年ありますが、そこでもコロナが終わった頃から学生がすごく活躍をしまして、最初的时候は学生の 1 イベントだったのが、実行委員としても様々な意見を出してくださったり、フットワークが軽かったりと本当に助かっている感じなので、ぜひ地元大学の方たちの柔らかい感覚など、何かそういった大学などと連携していただければ、もっと素敵になるのではないかと思います。

あと、連携体制で、様々なイベントとその親水公園で行われるイベントに協賛をする形で、例えば野菜をトラックで売るなどは分かっていますが、例えば集客目的のためやそういうことをもっと知っていただくためということで、協賛の方たちが来ていただくということはあるのですが、どこかのイベント市内のイベントにあびベジの方で行って何かをするなどそういったことはあるのでしょうか。

(株式会社あびベジ)

はい、ございます。

例えば地元大学との連携という中で、中央学院大学さんの学園祭からお願いされて、出店して販売していたという経緯もあります。

(D 委員)

7 年度の新しい取り組みというのは特に何でしょうか。
店内モニターは今はやっているのでしょうか。

(株式会社あびベジ)

店内モニターにイベント情報などを発信していくということですが、今まではここをオープンするときに作った DVD を流すぐらいでしたが、現在これからやろうとしている情報を発信していこうなど、あとは旬の野菜、例えば今は白菜ですが、この白菜はこうして置いていますということや料理をするというのですなどの情報も情報発信していければと思っています。

(D 委員)

モニターはどこに設置されていますか。

(株式会社あびベジ)

作荷台の右手の壁にあります。

(D 委員)

何か有効的な活用ができるといいですね。

それから教えていただきたいのは、仕入れ品の見積もり合わせを行いと書いてありますが、具体例はどの様なものを見積もり合わせしていますか。

(株式会社あびベジ)

米舞亭の場合、今まではある程度一定の事業者さんから入れていましたが、物価高騰になったときに、今の提供メニューでは少し厳しいかというときに他の業者さんを調べたところ、これに関しては他の業者の方が安かったなど本当に細かいことですが、実際お店に行ってみたら他の方が安かったみたいな形で、1事業者だけではなく、調べて同じものだったら安い事業者から入れています。

(D 委員)

利用者への対応状況で、市内農家全体に継続的に登録を呼びかけますということで、来年度はチラシを全農家に配布するということですね。

(株式会社あびベジ)

既にチラシは配布していますが、継続的にやっていきたいと思います。

(D 委員)

傾向としては出荷農家以外の農家は増えそうですか。

(株式会社あびベジ)

前回チラシを配布した結果、1名詳しい話を聞かせてくださいとありました。

(D 委員)

飲食施設は米舞亭で市の基幹作物の米を柱としているということなので、米を柱としているのであれば蕎麦などやめてしまっという発想はないですか。

(株式会社あびベジ)

ご飯ものももちろんありますし、そばもうどんもありますが、やはりお客様は寒いとき温かい麺類や、熱くなると冷たいお蕎麦うどんという、やはりお客様の要望にある程度応えていかないと、お米が主とは言いましてもお店として客離れという心配はありますので両方やっている形ですが、やはり一番売れているのはおむすびセットと米舞カレーでお米が

中心になってくる。

それだけだとお客様もそうするしかないということがありますので、準備するのは大変ですが、お客様のニーズにある程度沿った形でやる必要があるのではないかと考えております。

(D 委員)

米を基幹に据えてというのであれば、ピザや、スイーツも米粉を使ったケーキなど、米を柱にしたコンセプトができるといいような気がするので一応提案です。

(委員長・議長)

理想的に言えば、我孫子の農家全員が加入してあびこんでという形が一番いいと思います。がそういうわけにはいかない、年々農家さんが減っていると思います。

平成 22 年から 27 年の 6 年で 35%が 31%に減っている、その頃 60 歳以上だからそれからもう何年も経っているから、70 もしくは 70 超える方もいらっしゃるかと思います。

要するに販売からサービスまで一体化するというのは 6 次産業だと思いますが、こういうことを農家ではできないから、やはりあびこんが主体としてやっていけるような形をとらないといけない。

その辺は大変難しいが、そういう部分も見据えて、やはり全農家の方々に掛かっているかと思うが、我孫子市の農家の人たち全体としてやはり考えていかないと、もしくは農家をやめるならやめるというのであれば、もうこれはしょうがないことなのでしょうが、そういう全体的な流れをお考えになっていただきたいと思います。

それではヒアリングをこれで終了いたします。

※あびベジ退室

それではあびベジさん退席しましたので、各委員の方からお一言ずつお願いしたいと思います。

(B 委員)

今非常に売上が好調というのは本当に素晴らしいことだと思う一方で、その好調の原因究明がしきれてない、今後分析をしていくのではないかと思いますので、今の売上を伸ばしていけるようまず分析をすること、あとやはり若い力を借りる、大学、他機関との連携を強化して、ここだけに収まるのではなくて、もっと裾野を広げて広い活動に期待したいと思いました。

(A 委員)

幅広い世代の人に来ていただいて、常に営業利益が上がるような状態を続けていけるのが

理想ですので、7年度に何新しいことをやりますかというときに、取り組みがすぐに出てくるような、アイデアが溢れているような状態が望ましいと思いますので、その様に検討を続けていただければと思います。

(C 委員)

人数もない中で、しかも物価高などの中で本当に頑張っているという、よく買物に来ている身としてはありがたいと思っています。

今日も売り場を見て来ましたが、野菜なども規格があるにしろご家族によって、例えば大根も大きいのがいいという人と、小さくていい人がある中で、規格品じゃないからこそ安いものが買えたりなど、そういう喜びもあったりして、結構楽しんでいますが、皆さんに知ってほしいし、あびこんの良さを体験してもらいたいというのがあるので、大学で物販などされたということもありましたが、あびこんで様々なイベントをされているので、そういう部分にスポットでもっと出て行かれてもいいのではないかという感じで、それでじゃあこれはどこで買えるのかと言ってもらえるような、そういう施設があったらいいと思いました。

(D 委員)

今すぐくお米も野菜も高いしエンゲル係数が高くなっている中で、売上好調で、やはり選んでもらっているのではないかと思います。

その辺の強みをもっと PR して、なんで好調なのかということ、本当に消費者の財布の紐がきつくなっていると思いますので、そこで同じキャベツを買うならここで買いたいみたいになるように PR と消費者ニーズの把握の工夫ももう少し必要なのではないかと思います。

(委員長・議長)

はい、委員の皆様ありがとうございました。

それでは、令和 7 年度の事業計画を発表いただき我々も質問しましたが、選考委員会として承認するという事によろしいでしょうか。

それでは異議なしということで令和 7 年度の事業計画書、収支計算書を農業拠点施設指定管理者選考委員会として承認することにいたします。

私の方から最後に少しお話をしたいと思います。

計画書、大体出てくる文章が同じ部分があります。

下田でしたか、協力提携しているのは、あの下田の拠点、公共でしょうか。

それとの連携という話はあるのでしょうか。

(事務局)

あびこんの商品を持って農政課の職員が代理でいきまして販売させていただいているのは続いております。

(委員長・議長)

そういうことや、それからいつも出てくるのが我孫子市の農業の特徴である少量多品目であることや都心から 30 キロ圏内にあるのはどういう利点として捉え、どういった活動をしているかというのははっきりまだ分かりません。

これがあるのだったらこれに対してどうやっているかが必要なのではないかと思います。それから利益が出てくると、指定管理者としての市に対する支払いというのも出てくるようになるわけだと思います。

(事務局)

利益還元の話ですが、農家さんの手数料というのは 20%、20%取られることがやはり農家さんは結構大きくなってきてるので、まず 18%や 19%にするという、そこから下限値 15%までいって、さらに利益が生まれるようであれば今度は消費者に転換していく、ポイントカードだったり、サービス系だったり、お米をプレゼントするなりして。

それでも利益が出るようであれば、あびベジでの内部留保額が年間の固定経費分の 3000 万円が必要と考えているため内部留保額とする、例えば残留農薬で止まってしまったときに、雇用している人たちのお金を払ったりするので、すぐ傾いてしまう、それで税理士がそれは持っていないといけないということで、さらにそれを超えたものに対して 2 分の 1 を市に還元するということなので、まだまだ課題が多い中でやっているの、先の話ですが、農家と消費者に還元は随時行ってまいります。

(委員長・議長)

そういうことでございますので、委員の方々、承知をしておいていただければと思います。それでは最後に我孫子市審議会等の会議の公開に関する規則というのがありまして、それに基づきまして、傍聴者様からの発言の機会を設けます。ご発言があれば一言でもお願いしたいと存じます。

(傍聴者発言)

(委員長・議長)

ありがとうございました。

それではこれもちましてそうですね、以上をもちまして本日の議題が終了しました。事務局からの連絡事項はございますか。

(今後の選考委員会の予定等の事務連絡)

(委員長・議長)

それでは本日の会議を終了させていただきます。
ありがとうございました。

以上