

平成 30 年度第 1 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

平成 30 年度第 1 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

平成 30 年 5 月 31 日（木）10：00～11：50

3. 開催場所

我孫子市役所庁舎分館 2 階小会議室

4. 出席者

【選考委員】

上村文明委員長、新保美恵子副委員長、嶺岸勝志委員、工藤文委員、杉森敬規委員
（欠席）古内圭委員

【指定管理者 株式会社あびべジ】

大炊三枝子代表取締役、鈴木康仁取締役、田村星寿取締役

【事務局（農政課）】

松本清課長、大井一郎主幹、斎藤寿義主査長、小澤俊輔主任

5. 議題

平成 29 年度事業報告・評価

6. 公開・非公開の別

公開

7. 傍聴人及び発言者の数

5 名（公募による委員を含まないため、発言機会は無し）

8. 会議概要

平成 29 年度の指定管理業務に対する選考委員会によるモニタリングとして、株式会社あびべジからの事業報告に対して、選考委員からヒアリングを行った。ヒアリングの詳細は以下のとおり。

A 委員) 平成 29 年度の運営を通じて明らかになった課題のうち、年度内に対応し、効果が上がったと考える案件と、年度内には対応できず、平成 30 年度に先送りした案件をご教示ください。

あびべジA役員) 効果が上がった案件としては、2 月以降のシフト調整や 3 月の契約更新時に再更新しないことが大きな経費削減に繋がりました。1 月に策定したアクションプランを実行してきたことも売り上げの向上や支出の削減に繋がりました。収入と支出のバランスが整ってきたと思います。今後の課題としては、まだまだお店の認知度が不足しているため、様々な PR やイベントに取り組んでいきたいと思っています。また、引き続き経費の縮減には粛々と取り組んでいくとともに、お客様の反応をはじめ様々な情報にアンテナを張って、ひとつひとつ解決していきたいと思っています。問題意識を共有し、課題に対してスピーディーに対応していくため、月に 2 回行っていた役員会を週 1 回に増やしているところです。

あびべジB役員) 1 年間やってきて、水の館の地域性が見えてきたと思います。問題は冬場で、特に飲食施設は売り上げが落ちるので、新商品開発など早めに対策を練っていきたいと思います。人件費についても、29 年度は毎月 400 万円を超えていましたが、30 年度は 400 万円を切る推移で持っていきたいと思っています。

あびべジC役員) 直売部門では、2 月から毎週土曜日に出荷農家への聞き取り調査を始めました。野菜をどれぐらい納品できるのか、いつまで継続的に納品できるのか、いつから新しい農産物は出てくるのかなどを納品時に聞き取りしています。調査を始めたことで、コミュニケーションが増え、出荷量が少ない農家さんに出荷を促すことなどにより、地元農産物の拡充や仕入れ品のロスの縮小に繋がっています。

B 委員) 各部門で様々な取り組みを行ってきたと思いますが、振り返って目玉、特に取り組んでよかったものを具体的に教えてください。

あびべジA役員) 野菜スイーツは、多くのマスコミに取り上げていただき、あびこんの名前を広く PR することができたと思います。直売部門は、取り扱い商品がアンテナショップ時代に比べてかなり増え、お客様に選択肢を多く持ってもらえるようになったのは良かったと思います。直売部門は母体ですので、力を入れていきたいと思っています。各部門が一生懸命やっているのです、どこが目玉とは言い難いところです。

あびべジC役員) 補足ですが、千葉県が実施しているちば食育サポート企業に 1 月に申請しました。登録が完了したのは 4 月ですが、今後 2 年間務めることになりましたので、

ご報告させていただきます。

C 委員) 委託商品は収支報告書ではどの項目に入っているのですか。

あびべじC役員) 直売に入っています。

C 委員) では、直売のなかで農産物と委託商品の内訳はどうなっていますか。商品が増えるのはいいことですが、売れるものと売れないものが見えてくると思います。商品の入れ替え等の管理はどのようにしていますか。

あびべじC役員) 商品の入れ替えは、店長と適宜相談しながら、季節の変わり目を中心に業者さんをお願いしています。イベント時などにも、品切れになることが無いよう事前に商品の補充をお願いするなど、こまめに業者さんに連絡しています。売れない商品に関しては、業者さんに言いつらいところはありますが、気を悪くしないよう表現に気を遣いながら、入れ替えを促しています。直売の内訳について、4月に関しては、直売部門の売り上げが約1600万あり、内訳は地元農産物の売り上げが約700万、委託商品が約400万、市場からの仕入品などの買取商品が約500万となっています。

C 委員) 分かりました。続いて飲食部門について、1月のアンケートで、カレーが冷めていたという意見がありますが、6月にも同じような意見あったと思います。原因は判明していますか。

あびべじA役員) カレーは、朝の営業開始前に仕込んでいるのですが、お客様が多いときに加熱が十分でないままに提供されてしまったのではないかと思います。

C 委員) 人員を削減しているので大変だとは思いますが、レストランに行って提供されたカレーが冷めていたら普通はもう行きません。温度管理も含めて、一層の努力をお願いしたいと思います。また、ご存じとは思いますが、柏の農家レストラン「さんち家」は、野菜を主体としたビュッフェを行っています。コンセプトの違いや施設の面積的にできないことはあると思いますが、アンケートを見るとサラダバーがほしいとか野菜いっぱいのランチを食べたいといった意見が見られます。直売所に付属しているレストランであれば野菜をたくさん食べられるのではないかと期待がお客様にはあると思います。ご飯や麺物では、野菜の使用にも限界があると思います。直売所に付属している強みを活かしたメニュー展開も検討してみたいかでしょうか。

あびべじA役員) 貴重なご意見ありがとうございます。料理長と相談したいと思います。

D 委員) ご努力をされているにも関わらず、収支のマイナスが続いておりましたが、ようやく黒字になったことで少し安心しましたが、ちなみに黒字に転換した要因とされる人材配置の項目が年次報告書に記載されていないのはなぜですか。

事務局) 修正のため差し替えを行った際に、行ズレが生じ欠落してしまったものだと思います。大変失礼いたしました。

あびべじA役員) 適材適所でローテーションを行うなど、マルチスタッフ化を図っているということに記載しておりました。

D 委員) わかりました。私と家内の印象では、農産物は量販店の商品と比べて非常においしい。また、現在マダケが販売されていますが、量販店とは違う特徴が出ているという印象があります。「これは」というものがあれば、お客様は足を運び、他の商品も買っていくと思いますので引き続きご努力いただければと思います。

E 委員) 先日、お客さんから赤茎ほうれん草をもらって食べたらおいしかったので探していたら、あびこんで取り扱っていてうれしかったです。さて、まずはわからなかった点を確認させていただきたいのですが、年次報告書を見ると、年間を通して直売がマイナス 335 千円、加工がマイナス 5,012 千円、飲食がマイナス 2,865 千円となっています。これを合計しても全体のマイナス 7,734 千円と合わないのはなぜですか。

あびべじB役員) 他に収支がプラスになっている給食と自主事業があります。

E 委員) わかりました。各部門を比べると、加工部門が大きなマイナスとなっています。加工するにあたっての人件費がかさむのだろうと推測されますが、部門ごとの赤字から黒字への転換はどのように考えていますか。特に加工部門についてお伺いしたいと思います。

あびべじB役員) 加工は、惣菜と菓子を含めた金額となっていますが、1月から3月にかけて赤字幅を約10万円ずつ減らしてきています。要因としては、2月からお弁当の配達を始めた成果が出てきていることが考えられます。売り上げが順調に伸びており、惣菜だけでの3月の赤字は10万円未満となっています。菓子は、嗜好品ということと単価が安いために売り上げが伸びにくいということがあり、まだ苦戦が見込まれています。

E 委員) 各部門の廃棄ロスはどうですか。

あびべじC役員) 2月から出荷農家への聞き取り調査を始めたことで、余分な仕入れが減り、廃棄ロスは減っています。

あびべじA役員) 加工については、1日のうちに完売するように売れ残った商品は割引して販売するなどの対応をしています。

E 委員) 経営的には直売所が主だと思いますが、お客様を集めるのはどの部門を軸に考えていますか。彩りある野菜スイーツなどの加工品なのか、地元農家の野菜直売なのか、それとも米舞亭の飲食なのか。

あびべじA役員) 直売だと考えています。入口から入って1番目に付くところにその時期しかないものを置くようにしています。あくまでも軸は直売であり、アイテムとしての加工品や飲食があるというかたちで、相乗効果で売り上げを伸ばしていきたいと思います。

E 委員) 相乗効果を出すためには、直売所で販売されている地元の旬な農産物が米舞亭で食べられるなど、繋がりをお客さんに見えるようにすることが必要だと思います。また、利用料金について、私は評価を3にしました。あびべじさん自身が2なのになぜ3なのかというと、赤字の要因は利用料金が安すぎる可能性も

あるのではないかと思ったからです。2と評価した理由は何ですか。

あびべじA役員) 3にしています。(※実際は2。加工品販売の評価と誤解)

E 委員) 消費者からすれば販売価格は安いに越したことはないのですが、本当にコストと合っているのか。コストがかかりすぎなのか、商品が安すぎる可能性もありませんのではないかと思います。

あびべじA役員) 価格表示が内税方式なので、手にとってもらうために価格設定が弱気なところはあるのかもしれませんが。

E 委員) 税抜き価格で表示して安く見せるというお店はありますが、国の指導は税込み価格なので、正しいことだと思います。

他にご意見のある委員さんはいらっしゃいますか。

B 委員) 市内商業者との連携はどうでしたか。施設における商業者の活用はいかがでしょうか。

あびべじA役員) オープン当初より市内商業者は増えています。オープン前に登録せずに様子を見ていた商業者さんが数件入ってきています。お客様からも後から入った商業者さんの商品が買えるようになってよかったという声も聞こえてきています。農業者と商業者がともに伸びていければと思います。

E 委員) 時間も迫ってまいりましたので、これでヒアリングを終わりたいと思います。ありがとうございました。

(株式会社あびべじ退席)

E 委員) それでは各委員の皆さんから寸評をお願いしたいと思います。

D 委員) 一生懸命努力されていたようですが、なかなか結果が出ないのには少々驚いていました。収支の改善に向けた適正な人材配置がようやくできたものと思いますので、30年度は期待しています。

C 委員) 農産物の直売が1番の強みだと思いますが、加工や飲食は、他の業者と競争していくことを考えると、実績等を踏まえてもまだ弱いと思います。何を強みにして、何に力をいれていくのかをこれからは問われてくるのかなと思いました。

B 委員) 今回は、収支が徐々に改善されてきたことを感じる事ができました。経営が安定してくるとさらに直売所の魅力づくりに力を入れていける環境がつけられていくと思います。30年度も引き続き、気を抜かずに安定経営を目指していってほしいと思います。

A 委員) 経営の柱を直売部門と考えているのであれば、経営資源をそこにシフトしていくことも検討する必要があると思いました。現状では、直売、加工、飲食とそれぞれが独自に業績改善に向けた取り組みを進めていて、資源の配分が総花的になっている感があります。全ての部門の業績を改善できれば一番良いのですが、これまでの運営状況を踏まえると、それはなかなか難しいので、ヒト・モノ・

カネの配分を柔軟に見直していくことも必要だと思いました。

E 委員) 何を主軸にして、主軸からどのように他の部門に波及させていくのか、各部門がバラバラにいいものをつくって、いいと思うことをやっていけばいいというのではなく、部門間の流れをどうするのかというところがまだ見えてきていないと思いました。特に、加工の赤字が大きいのでそれをどうするのかというのがこの1年間を通して感じてきたところです。

(事務局から評価の集計結果を発表)

E 委員) 評価についてはよろしいでしょうか。最後に総評を述べたいと思います。主軸を農産物の直売に置くということで、相乗効果で加工、米舞亭に筋道をつけていってほしいと思います。人件費等の削減による効果がでてきていますし、1年間やってきた経験を糧としてこれからの経営に活かしていただきたいと思います。黒字転換し、29年度に負った負債を返済していけるように事業運営していただきたいと思います。ご努力されている1つ1つを評価し期待しておりますので、事務局からその旨を伝えていただければと思います。それでは、平成30年度第1回指定管理者選考委員会を閉会いたします。ありがとうございました。

以上