

## 令和元年度第4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

令和元年度第4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2年3月26日（火）10:00～11:30

### 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、嶺岸勝志委員、古内圭委員、工藤文委員、須田隆弘委員  
（欠席）新保美恵子委員

#### 【指定管理者 株式会社あびベジ】

大炊三枝子代表取締役、鈴木康仁取締役

#### 【事務局（農政課）】

松本清課長、秋田芳博課長補佐、斎藤寿義主査長、小澤俊輔主任

### 5. 議題

平成31年4月から令和元年12月までの事業報告・評価

### 6. 公開・非公開の別

公開

### 7. 傍聴人及び発言者の数

1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

4月から12月まで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、株式会社あびベ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。

### 議題：平成31年4月から12月までの事業報告・評価

(指定管理者の株式会社あびベジから説明後のヒアリング)

A 委員) それでは各委員から質問をお願いします。

B 委員) 収支が改善してきて良かったと思います。積み上げてきたものがようやく実り出したのかなと思います。内訳をみると、売上が増えたわけではなく、経費を圧倒的に縮小できたということことだと思います。レジ通過者数は前年より少し減っている状況。そうしたことを踏まえていくつか質問させてください。1つ目は、役員報酬がこれまで一般的な金額に比べてかなり少ない金額でしたが将来的には別の人が役員を担うときがくることを考えると増額も必要だと思います。そこで報酬についての考えをお聞かせください。2つ目に、今後、売上を増やしていく余地や必要性もあると思いますが、改めてどの部門に力を入れていくのか、方向性についてお聞かせください。

あびベジ) 1点目の役員報酬については、今年度の収支が増えたのはスタッフをはじめ役員の絶え間ない努力のおかげだと思っておりますので、来年度は還元していきたいと思っています。それが今後の役員の担い手にも繋がると 생각합니다。具体的な還元率については今後検討していくつもりです。方向性については、売上の8割を占める直売部門に引き続き力を入れていきたいと思っています。加工部門については、マイナスが減少し、プラスになる月も出てきました。リピーターも付いていますので、まずはプラスにすることを目標にやっていきたいと思っています。飲食部門は、現在、千葉県から専門家の派遣を受け、リニューアルの準備を進めています。リニューアルの内容としては、少ないスタッフで作ることができるメニュー、飽きのこないメニューを取り入れて、メニューを再編成しています。全体的なところで1月以降も良い成績が出ています。要因としては暖冬で人が買い物に出やすいことやコロナウイルスの影響で外食を控えている方が多いことが考えられます。この成績を維持できるよう、農産物の充実を図っていきたくと考えています。

C 委員) 私からは3点お伺いします。1点目は、先程ご指摘があったように収入が増えているというよりは支出が減っており、その内訳の主な項目は給与だと思います。10月から特に削減されているようですが、その背景を教えてください。

あびベジ) 直売部門の店長と主任の正社員2名が9月末で退職しました。退職した2名の分は役員が代理でカバーしていましたが、12月には正社員を新たに1名雇用し

たところですが。そのような背景がこの数字に表れています。

C 委員) 2 点目に、市民の方の雇用割合が減っていることについてご説明いただけますか。

あびべじ) スタッフについては、市内の方をなるべく優先して雇用していきたいと考えていますが、求人に対して必ずしも市内の方だけに来ていただけるものではなく、応募者の条件もあり、現実的には市外の方も雇用させていただいている状況です。

C 委員) 確かに応募された方にもよるところだと思いますので、可能な範囲で努力していただければと思います。3 点目は学校給食についてです。引き続き安定して供給していただいていると思いますが、量的には前年度を下回っており、目標を達成できなかった月も見られます。このあたりの理由や実態をお聞かせいただきたいのと、食育でも新しい取り組みを行ったとのことですが、もう少し詳しくお聞かせください。

あびべじ) 学校給食の供給については、児童数が少子化で年々減少していることに伴い注文量が減っていることや、秋の台風で十分な作物を確保できなかったことが大きく影響しています。食育については、これまで小学校のみでしたが、今年度はいくつかの保育園でも野菜のお話をさせていただきました。幼いときから野菜に触れていただくことはとてもいいことだと思いますので、引き続き実施していきたいと考えてます。

C 委員) 今後も継続して、さらに拡大していただければと思います。

A 委員) 続いて D 委員お願いします。

D 委員) 食育を非常に大切にされているなど感じました。あとは、若い住民を呼び込む力を発揮していくことが大切だと思っています。それが新規就農者の確保にも繋がっていくのではないかと思います。我孫子市は自然が豊富で、人を呼び込む力を備えた街だと思っています。そういう意味では、手賀沼の放射能を取り除く努力、行政から国への働きかけも必要なのだらうと思います。先日、『沁み入る夜汽車』というテレビ番組で、常磐線の我孫子駅が特集されており、若かりし山下清を受け入れた話が放送されていました。我孫子市には“人を受け入れる”風土みたいなものがあると思いますので、ぜひ一層の顧客確保に努めていただければと思います。また、今年は暖冬という話が先ほどありましたが、今後も長期的な傾向としてはそうした方向だと思いますので、直売所がさらに良い方向に向かうことを期待しています。質問ではありませんが総評としてお話をさせていただきました。

A 委員) では E 委員お願いします。

E 委員) レジ通過者数が落ち込んでいる月が多く見られるのが気になりました。天候の影響もあるのだと思いますが、全体的にも若干減っており、今後ジャブのように効いてくるのではないかと懸念しています。収支は改善しているので、この

点を意識したもう少しの頑張りで、今後も良い状態を継続していけると思います。

A 委員) レジ通過者数の減少について、少しご説明いただけますか。

あびベジ) レジ通過者数の減少については、昨年から定休日を月に1回入れたことが影響しており、1日だいたい400人～500人が来店されますので、その分は確実に減ってしまいます。あとはやはり天候の影響ですね。ただし、1月は10日以上雨が降ったために若干減っていますが、2月、3月はかなり増えています。コロナウイルスの影響もあると思いますが、4月以降も継続していきたいと思っています。最近では、お客様の客層に変化が見られ、若い方々が増えてきており、幅広い年齢層のお客様に来ていただけるよう努力していきたいと思っています。また、野菜が少ない日でも仕入れ品にこだわり、仕入れ品にファンも付いていますので、お客様を離さないよう努力していきたいと思っています。

A 委員) コンビニはお客様の年齢層を把握して、客層に合わせた商品構成をしていますよね。あびベジもそうした工夫が必要なんだろうと思います。それでは私から質問させていただきます。経費を削減し利益が出てきていますが、特に全体の粗利益が対前年比で2%向上していることは素晴らしいと思います。部門別にみても、全部門が前年同月比と比べて改善していて、それが369万4千円という利益に繋がっています。そこでまず、10万1千円の利益を見込んでいた計画からこれだけの利益を出せた要因をどう捉えているのかお聞かせください。

あびベジ) 計画の数字は、減価償却費として決算処理する開業経費130万円が含まれていますが、それが今年度の数字にはまだ含まれていません。それ以外の最も大きい要因は、給与が減ったことです。9月は社員にパートを合わせて5人が退職しましたが、補充は5人より少なくしています。それでも仕事が回せる理由は、ロスを少なくするために仕入れを最低限にしていることで、結果的に袋詰めなどの業務量の削減に繋がったからです。あとは、水道光熱費も節減に努め、40万～50万円の削減に繋がっています。主に人件費と水道光熱費の削減が効いている状況です。

A 委員) わかりました。減価償却費については、期中に均等して計上していただけたほうが正確に評価できますので、修正していただけるといいなと思います。あとは、直売部門で仕入商品を厳選することでロスを減らし利益を伸ばしたということの前に伺ったのですが、“地産地消”というコンセプトを考えると地元農家さんの農産物を買っていただきたいところで、この点は今後も意識していただきたいと思っています。取引業者のうち市内業者が50%を切っていますが、このあたりの取り組みはいかがでしょうか。

あびベジ) 1つ目の直売所の仕入商品については、厳選した仕入商品のメインは果物です。残念ながら我孫子市では果物の生産はあまり盛んではありません。一方で、野菜と合わせて果物も買いたいというお客様のニーズがあるので、仕入れには

なりますが良いものを提供していきたいと思っています。生鮮品で傷みやすくロスに繋がりやすいのが難点ですが、市場に精通した役員によって必要最小限の仕入れができていることが収支改善の大きな要因になっていると思います。農産物に関しては、端境期に補完的に仕入れている状況です。日頃からスタッフには地元農家さんの商品を優先するよう指示しており、今後もその姿勢は一貫していきたいと考えています。2つ目の市内業者については、オープン時に広く声かけをさせていただき、その後も声かけはさせていただいておりますが、なかなか入っていただけていないという状況です。不足している商品があるなかで、市外の業者さんから営業があれば、お客様のニーズに答えていくために市外業者であっても取引を行わざるを得ないところがあります。

C 委員) 確認ですが、この市内業者とは農産物以外のものを納入している業者さんという理解でよろしかったですね。

あびベジ) そうです。

A 委員) 農家さんが出荷したのに売れ残ってしまうという状態が続くと、他店に回してしまったり、不満が溜まったりすると思うのですが、そのあたりはどうでしょうか。

あびベジ) 農家さんもずっとそういう商売をやっていますので、生活していくために販路を何か所か持っている方が多いです。皆さん販路ごとにどれだけ売れるかのイメージを持っていると思います。平日はこれだけ、休日はこれだけと。大量に収穫できたときは、ここに持っていこうとかですね。売れ残りが生じるのは一定の理解をさせていただいているものと思っています。店としても夕方に商品が無くなっている状態では、その時間に来たお客様にそれっきり来てもらえなくなってしまう。加工部門や飲食部門で買い取ったりして残らないように努力はしていますが、売れ残りを全く無くすことは難しいところがあります。

A 委員) わかりました。委員の皆さんから他に何かありますか。

B 委員) 市場に精通した役員さんが入って良くなったということですが、役員さんも年齢を重ねていくなかで、会社の今後を考えると「その人がいなくなるともうダメ」というのでは良くないと思います。ノウハウの継承はどのように考えているのでしょうか。

あびベジ) 仰るとおりだと思います。その役員は市場に何十年も携わってきた方で、その役員が12月に入った社員に毎日指導しているところです。社員だけでなく、パートも一緒に市場に出向いて、実際に現場を見させるといった努力をしています。時間はかかるとは思いますが、市場の知識だけでなく、農家の様々な知識を吸収してもらいたいと思っています。

A 委員) 他にございますか。他に質問は無いようですので、これで質疑を終了させていただきます。利益が蓄積されてくれば、役員さんも適切な報酬を受け取れる企業になってくるとは思いますのでこれからも頑張ってくださいと思います。

ありがとうございました。

(株式会社あびベジ退席)

A 委員) それでは、各委員から寸評をお願いします。

B 委員) まずは収支が改善してよかったなと思います。あびベジさんとそれを支える人の努力があつてのことと思います。体制をしっかり構築して、引き続き良い状態が維持できることを願うばかりです。市としても可能な範囲で支援をしっかりやっていきたいと思います。

C 委員) 収支がプラスになった、今期はそれに尽きるのかなと思います。今までの赤字がまだ残っていると思うので、着実に赤字を消して継続していければと思います。これからコンサルタントがいなくなるということでどれだけの影響が出るかわかりませんが、今後も積み上げ続けて、さらに余力が出てくれば、食育などの収支には表れない農業拠点施設の効用をさらに高めていけるのかなと思います。

A 委員) 今日のヒアリングは、黒字に転じたこともあつて、これまでより積極的なお答え、自信を持ったお答えをいただけた印象を持ちました。ただし、過去の欠損金、累積の赤字があり、まだこれが解消できるほどの利益ではありませんので、まだまだ安心はできないのかなと思います。3月で任期が一区切りということで、今回はコロナウイルスの心配があるなかですが、事務局と相談して開催に踏み切らせていただきました。

来年度以降も継続していただける方には、引き続きよろしくお願ひしたいと思います。

D 委員) 先ほど講評のようなことは言わせていただきましたので重複は避けますが、成果が出てきたということで、これまでの努力に敬意を表したいと思います。

E 委員) 皆さんが頑張つて良い方向に向かっているので、これからもっといい会社になるのではないかなと思いました。私も負けなように頑張りたいと思います。

A 委員) それでは以上で第4回農業拠点施設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