

令和元年度第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

令和元年度第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

令和元年5月27日（月）13:30～16:20

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

【指定管理者 株式会社あびべじ】

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、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30年度の事業報告・評価

6. 公開・非公開の別

公開

7. 傍聴人及び発言者の数

2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 30 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。

平成 30 年度の事業報告・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。

E 委員) 説明にあったマルチスタッフ化とはどの程度までできるものなのか、具体的にどのようにやっていくのかももう少し詳細を教えてください。

あびベジ) これまでは直売部門だけが実行しており、バックヤードとレジスタッフ間で多忙なときにフォローし合うということはやっていました。加工部門は、スタッフ数を絞り込んでいることや専門性が高いこと、衛生面等の問題があり、実現できていないのが現状です。現在は、コンサルタントの助言も聞きながら部門を統合することで実現する方法を模索しています。

C 委員) 29 年度の実績から 400 万円以上改善できた要因は何と分析していますか。また、コンサルティングの効果はどのように評価しているのか教えてください。

大炊役員) 最も大きな要因は人件費の削減だと思います。初年度はオープン年ということもあり万全の体制をとるため、多くのスタッフを雇用しましたが、半年ごとの契約更新を行わない、自主退職したスタッフの数を補充しないなどの対応により、削減してきました。これが出来たのは、スタッフの理解、協力と 2 年目になってスタッフのスキルが上がり作業効率が改善したことが大きいです。スタッフが体調不良等でシフトに穴が空いたときにどのように対応していくかが今後の課題です。

C 委員) 削減できた一方で、さらに 580 万円の赤字を縮減していく余地はあるでしょうか。

あびベジ) 経費縮減と合わせて、根本的には売り上げを伸ばしていくことが必要だと思います。売り上げが伸びればスタッフのやる気にも繋がっていくと思いますので、継続して方策を検討していきます。お客様の要望を見ると、閉店間際でも地元農産物を買えるようにしてほしいという声が出ていますので、売り場を地元農産物で充実させるため努力していきたいと思っています。

C 委員) 学校給食の搬送実績では、報告されている 14 校以外にも搬送しているようですが、これは非定期的なものも含むという理解でよろしいでしょうか。とてもよい取り組みだと思いますので、実績が上がった経緯を教えてください。

あびベジ) あびベジと契約している以外の学校は、地域の農家と契約して我孫子産野菜を給食に提供しています。しかし、農家さんが限定されているため、十分な量を

確保できないときもあり、あびベジが不足分をカバーするためにそうした学校にも不定期で搬送を行っていました。14校目として加わった学校にも不定期の搬送を行ってきましたが、2学期から正式に契約を結び毎月2回の我孫子産野菜の日の供給を開始したところです。なお、31年度に入り久寺家中を15校目として追加しています。

D 委員) 話が出ておりました学校給食に関連して、保育園に対しても食育を実施されていることは大変意義深いと思っております。

イベントについてお伺いします。イベント数も初年度に比べると増えているように思いますが、売り上げの面で最も効果があったのはどのイベントでしょうか。また、イベントに割く人手はどのように調達しているのでしょうか。あびこ型「地産地消」推進協議会の協力状況なども合わせて伺えればと思います。

あびベジ) イベントは、自主イベントと他に分けられます。自主イベントは、役員が企画、準備を行っております。当日は、昨年発足した「イベント協力隊」として登録農家にご協力いただいています。イベントでは飲食物の提供もありますので、年2回、腸内細菌検査も受けてもらっています。イベント時のあびこ型「地産地消」推進協議会との連携については、主に駐車場の警備を行っていただいているところです。

E 委員) POPの改善をはじめ、消費者の利用しやすさは、以前よりも改善されているものと評価しています。一方で、焼き芋の品種を改善していても、改善を知らせる表示がないなど、せっかくの改善点をアピールしきれていない場面も見受けられ、勿体ないと感じるところもありました。

また、道の駅しょうなんは、都内からもお客様を引き込んでいるようですが、あびこは、我孫子市に行商の歴史がありながらも、引き込めていないようです。市外、県外からお客様を引き込む戦略が収支改善に向けて重要になってくると思います。そのためには、道の駅しょうなんとの連携強化が必要だろうと思っております。

また、我孫子市は都市農業といわれながら、都市と農村地域が分離しています。農水省の補助金等も活用しながら、農村地域を重視した企画、戦略を市と連携して進めていただきたいと思います。

A 委員) 私からはまず30年度の決算収支についてお伺いしたいと思います。水道光熱費が約10%超過した理由は何でしょうか。

あびベジ) 夏場に異常な猛暑が続くなかで節電ができなかったのが要因です。今年度は前年度の反省を踏まえて、節電に努めていきたいと考えています。

A 委員) 原価償却費について、開業費の償却分が収支計画に計上されていなかったということですが、月々の収支に分割して計上するのが原則だと思います。これを計画に計上していないと計画が意味を成しませんので、修正していただきたいと思います。

また、ニーズ把握について、アンケートの結果を集計したものはありますか。
ニーズ把握したものを具体的にどう成果として表せたのか教えてください。

あびベジ) 毎月の月次報告に記載しているものが集計しているものになります。対応可能なものについては対応していますが、対応内容を報告する意味でのフィードバックはできていないところです。

A 委員) 年次報告書のニーズ把握の項目で、お客様からの意見に「支払いに Suica、PASMO、nanaco などのカードが使用できると便利です」とあり、「前向きに検討します」と書かれています。国からも電子決済の推進が求められているところですが、そうしたことも含めて検討されているということでしょうか。

あびベジ) 導入に向けて見積りをとっています。他にも PayPay などもありますが、業者によって利用できるサービスが異なりますのでどれがいいのか、補助金の活用なども含めて検討しているところです。

E 委員) あびこんはチラシを作成されていますが、人口が密集している我孫子駅周辺のマンション住人にチラシが届いていません。ポスティングでは拒否されるケースもあり、成果がなかなか実りにくいと思います。自治会長や理事長は環境を重視している方が多いので、我孫子の環境維持に貢献している農業者とその事業には理解が得られるだろうと思います。自治会長らに直接協力を依頼して、掲示板に貼ってもらうまでの努力をお願いしたいです。

もうひとつは、新そばまつりで田村取締役がおにぎりを一生懸命販売していたのが印象に残っているのですが、お米の販売促進に成果として繋がっているのか教えてください。

あびベジ) 新そばまつりでは、長蛇の列ができてしまい、待っている間にお腹をすかせてしまっているお客様もいるだろうと思ひまして、列のお客様のところにおにぎりを持っていき販売させていただいたものです。お米の販売促進まで考えていなかったのが正直なところです。

あびベジ) おそばだけではお腹いっぱいにならず、米舞亭でおにぎりを注文するお客様が多かったのも、お買い求めいただけたのだと思います。コンビニで販売されているものとは違って、ホカホカしておいしいという感想はいただいているところです。

E 委員) 販売促進を意図していなかったとのことですが、消費者に魅力を気づかせて、販売促進に繋げていく流れを作っていってほしいと思います。

A 委員) それでは、以上でヒアリングを終了したいと思います。あびベジの皆様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いたします。

E 委員) 今年、次期指定管理者の選考に向けて非常に重要な1年になると認識しています。寸評の前に確認しておきたいのですが、今年の選考はどういった議論をしていくことになるのでしょうか。

事務局) どのように選考していくかは重要なところになると思います。

E 委員) つまり指定管理者の変更もあると。現在の指定管理者はずっと赤字を抱えてきてしまっている事実が大きな問題だと思います。ただし、改善の兆候も見られていて、全く改善の余地が無いのではなく、もう一步のところまで留まってしまっている、惜しいという印象を持っています。具体的な方策を持って整理して実行してほしいと思います。

D 委員) いろいろな努力をして赤字幅が減っているのはなによりだと思います。しかし、選考当時の計画と実績を比べると、計画は相当甘かったのだなと改めて思います。赤字幅が減ったのは人件費を削ったからによるもので、この先さらに赤字を縮小していくためにどうしていくのが具体的に見えてこないのが辛いところです。累積赤字が増え続けているなかで体力がどこまで持つのか心配です。

C 委員) 心配なところはD委員がおっしゃったとおりだと思います。農業拠点施設の設置目的というところでは、役割を果たしていただいていると思っています。特に、学校給食や食育という利益には結びつきにくいところでの役割、効果は大きいと思います。しかし、組織の経営能力が下支えにならないと継続できませんので、この1年間で赤字を無くせるよう、皆さんがおっしゃるとおり具体策を経費削減と売上向上の両面で示して実行してほしいです。

B 委員) 入りを増やして出を減らすというのが基本だと思います。人件費の削減や業務の効率化にも限界があると思うので、赤字が大きい加工部門については、場合によっては抜本的な見直しも必要だと思います。伸びしろがあるというのであれば攻めるのもありだと思いますが、見切りをつけるというのも経営戦略のひとつだと思います。

A 委員) 指定管理者を選定するのに、31年度の決算を待つ時間的な余裕はありません。今までの業績から推測して判断するしかない。食育の推進などベクトルは行政と合っていると思いますが、だからこそ、利益を上げる、せめてトントンでも業績をあげてほしいと思いますが、2年目までの成績を見ると3年目も心配なところです。議会の承認を得ることも考えるとハードルはかなり高いのかなと思っています。

コンサルタントからは抜本的な改革として、飲食部門、加工部門を他の実績あるところに委託してはどうかという意見があると聞いています。嶺岸委員がおっしゃったように都内の消費者へのアプローチができていないというのもそのとおりだと思いますし、国際的には農産物の輸入自由化が今後どのように農家さんに影響していくのかという懸念もあります。そうしたことも踏まえつつ、行政の方針もあるなかで、考えていかなければならないなと思っています。

E 委員) せっかくなので言わせていただきますと、地元のダンススタジオの方々があびベジとの連携を期待しています。このダンススタジオは、高齢者支援課主催のイベントにも出ており市と関わりをすでに持っています。行政も縦割りではなく横断的な体制で支援していくことが必要で、その音頭取りを農政課に行っていただきたいと思います。

A 委員) 市内の農家さんとあびベジの関係は良くなっているのでしょうか。

事務局) 農家とあびベジが良い関係を構築しないと、経営は良くなっていかないだろうというのはコンサルタントも強く言っているところです。我孫子産野菜の流通の拠点となる、あびこんに我孫子産農産物が集まって、あびこんから市内外に発信していくためには、十分な農産物を確保することが必要です。現在は役員が市内の各農家を回って、会員に出荷量を増やしてもらえよう、非会員には会員になってもらえよう依頼しているところです。また、依頼と合わせて生産者の作付け状況を把握し、データベース化することで出荷時期が重ならないよう調整を図る体制づくりに努めています。

A 委員) あびベジに出荷すれば出荷するだけ売れる状況であれば皆さん出荷するというプラスのサイクルが回りますが、仮に売れなくて返品されるリスクが高いから他の直売所等に持っていくという状況があって、マイナスのサイクルに陥っているとしたら農産物の集約は難しいと思います。

集約していくためには、施設に市内外からたくさんのお客様に来てもらう必要もあって、そのためには先ほど話が出ていたダンススタジオや高齢者支援課などとの連携も必要だと思います。また、先日の会合ではコンサルタントが有名店を持ってくることで、「あの有名な店の〇〇だったら食べてみたい」と言われて人が集まったという成功事例を紹介していました。米舞亭はあの米舞亭といわれる域には達してませんが、そういった改革も必要なのかどうか。現在は、地元農家が主体となって、我孫子産の野菜を使って安全安心なメニューを提供していますが、施設の方針にそうした改革が反さないかという問題もあると思います。

我々はどのような時期に判断しなければいけないのか、行政はどのように考えているのかということもありますが、今年度が終わるまでに結論を出せばいいという話ではないことだけは委員の皆さんにはご理解しておいていただきたいと思います。

(事務局から評価の集計結果を発表)

A 委員) やはり皆さんが問題点としているところは似ているのかなと思います。学校給食はこのまま進めていってほしいと。事務局は31年度をどのようにみているのでしょうか。

事務局) コンサルタントは、「今年度中に黒字化させる。選考する9月の時点では厳しいかもしれないが、来年3月には健全経営ができている状態まで持っていく。」とおっしゃっています。私としては、経営者だけではなかなか難しく従業員の力が必要で、経営者が明確なビジョンを持って進んでいる姿を従業員に見せて、「ついていこう」と思ってもらえるように、コミュニケーションを十分にとってやっつけていけば、現在は厳しい状況ですが黒字化できると信じています。

A 委員) 社会全体的に賃金ベースが上がってきているのと人手不足の問題がありますが、あびベジではどうでしょうか。

事務局) 賃金は基本的に固定で歩合性を考えています。収支がマイナスなので賞与はできていません。株主にも結果に伴った配当をしています。役員も代表取締役で月5万円、取締役で2万5千円で、ほぼ毎日来ている状況です。コンサルタントからは報酬の状況もおかしいと指摘を受けており、次の担い手が現れる経営をしていかないとあびベジが続いていかない、ひいては我孫子の農業振興に繋がっていかないと思っています。

A 委員) 一般的に考えれば、家賃も報酬も払っていないのならば黒字になって当たり前だと思われると思います。行政の方向性に合った運営をしなければならぬし、経営の素人である農家さんが頑張っているのだから暖かく見守ってあげたいとも思いますが、赤字が続くようならあびベジにとっても良くない。貸借対照表を見ていないので財政状況はわかりませんが、なんとか黒字化してほしいと思います。

E 委員) 役員報酬が少ないのを聞いて、このままでは続かなくなるなという心配が増えてきたところです。代表が人件費等はギリギリだと言っていました。人件費を下げる余地は行政機関からの助成を期待する以外もう無いということだと思います。すると売上を上げる以外に方法がない。

事務局) 農政課は、直接経営に参画できません。市長から言われているのはサッカーで例えば、あびベジが最高のプレイを出来るように最高のグラウンドコンディションにしろということ。イベントを実施すれば情報拡散に協力したり、駐車場が混雑すれば誘導に回ったり、経営についても参画はしないまでもコンサルタントを紹介したり、意見したりしているところです。あくまでプレイするのはあびベジという認識の上で、できる限りのサポートを心掛けています。

D 委員) この先の3年間を考えなければならない今、他に候補者がいない状態での選考が本当に公平なのかを考えなければならないと思います。公募しなければ公平な選考になっていないのではないかと批判がかなりありました。次の3年間も非公募で続けていかはととても大きな問題だと思います。私はあびベジがやること、農家さん自身が経営して販売を伸ばしていくことは本当に意義があると思います。しかし、数年前に比べれば、カスミさんやイトーヨーカドーさんなどのスーパーでも地元農産物を扱うコーナーが増えています。農産物の直

売という意味では競争が発生してきています。そういうなかで、公募しないというやり方に市民の納得がいくのか。それが委員として、とても疑問に思っているところです。

- A 委員) それでは、評価結果を踏まえて改めて各委員の意見を伺いたいと思います。
- B 委員) 評価点については、個人の評価とほぼ合致していました。加工品販売、開発製造と経費縮減は大きな課題だと思います。良い点である学校給食はこのまま伸ばしていただきたいと思いますが、課題となっているところは3年目の結果を待ってはられないところですので、今やっている対応策がどれだけ伸びしろがあるのか、次回慎重に議論しなければならないところだと思いますので、課題を明確にしたうえで選考に臨みたいと思います。
- C 委員) 今日これまでに触れ損ねたなというのが市民の雇用と市内業者の活用というところで、昨年と比べると少し下がってはいるものの維持されているようですので、引き続き努めていただきたいと思います。市内商業者をさらに少しずつ増やしていただければと思います。それ以外はこれまでのコメントどおりです。
- D 委員) 最近の傾向は前回、前々回から変わっていないと思いますが、なかなか具体的な経理面での改善がみえないのが不安材料で、前回加工と飲食の切り離しをどう考えているか伺ったときに、社長からは切り離しは考えられないという強い意志を感じましたが、必ずしも直営でなくてもよいのではないかと、コンサルタントが言うように得意な業者に委託することもできるのではないかと、というふうに抜本的な改革を考えていく必要もやはりあるのではないかと思います。
- E 委員) 事業計画のはじめに「観光にまで発展させるような新たな取り組みの可能性を模索することも求められている」と書いてあり、観光を重視した施策を私も重要だと思います。また、健康を意識した食と運動も集客の切り口のひとつなのだろうと思います。さらに、農水省で大きな金額での補助金があり、我孫子市が利用しない手はないと思います。
- A 委員) 言いたいことはすでに話をしてきましたが、あびベジの自己評価が高いのはある意味当然かもしれませんが、2と評価したのは合格点に達しているかと認識しているのか。1の評価は無いですね。どういう判断で評価点を付けているのかなという気はしています。毎回、農政課はかなりシビアになっていて、選考委員会はそれより少し良いというのがこれまでの傾向。皆さんは、どういう評価点の付け方をしているのでしょうか。経費削減なんかは1以下もあり得るのではないのでしょうか。
- D 委員) 基準に照らしてみるとよくやっつけらっしゃると思うんですが、売り上げがあがらないというところは評価する欄がないんですね。そこが一番悩むところ。だから点数は小さくはならないんだけど、結果がついてきていないということになる。なのでどうしても経費縮減のところだけ低い点数を付けざるを得ないことになっている。評価基準も今後見直していただきたいなと思います。

B 委員) 数字が基準になっていないから難しい面と、数字を基準にしてしまったらそれはそれで難しい面がでてくるんだろうなと思います。ただやはり一定程度売り上げが反映される評価基準が必要で、どうしても直結する欄が悪くならざるを得ない形になってしまっている。そうすると、やはり私としては加工と経費削減を低くせざるを得なく1にさせていただいたところです。

C 委員) 選考委員会当初にさらに詳細な選考基準が配られていて、そのときはよくできてるなと思った記憶がありますが、問題は収益を上げることが目標ではなかったというか、収支がマイナスになることを想定してつくられていなかったということもあると思います。当時の想定と現在の問題が合致しなくなりました。市の他の施設でも収益はどうかという基準を設けているところは無いと思います。性質が特殊な農業拠点施設なので難しいところですが、収益を評価する基準については、こういう理由だから入れる、こういう理由だから入れないということを改めて考えたほうがいいのかと皆さんの話を聞いていて思いました。

A 委員) 前にも言いましたがあびベジは、売上を増やす、利益率を上げる、経費を少なくするしかない。いくらの上をあげなければこの経費は賄えないというのをあびベジが把握していないとやっていけない。そのあたりはコンサルタントに指導していただいて、そういう意識を持って努力してほしい。行政側が利益出せ、利益出せというわけにはいかないし、指定管理者はそういうものではない。毎月、必要な売り上げを出さないと給料も報酬も払えない意識を持ってほしいと思います。毎月毎月が勝負。だから減価償却も毎月に振り分けてほしいという話をしました。それで初めてどれだけマイナスなのかが分かり、そのマイナスはどうすればいいのかという話になります。真剣に考えていかないと経営はもちません。

事務局) 損益分岐点は把握していて、今月は何が悪かったのかというのをコンサルタントと毎月やっているところですが、なかなか黒字にまでは繋がっていないという状況です。

A 委員) 議会では労働分配率などの質問がありましたが、そういう点も意識してやっているのでしょうか。

事務局) 労働分配率についても、会計士さんが入って月次報告をしています。会計士さんも本来の役割を越えてアドバイスをいただいています。目標はわかっているけれども現実がついてこない状況ですが、少しずつ改善はしてきているところです。スタッフの数は決して多くは無いですが、スタッフの個々のパフォーマンスを十分に引き出せていないような気がしています。もっとこうしてはどうかと積極的になってくれば違ってくるのではないかとということで、職員提案も3月か4月から始めたところです。お客さんだけではなくスタッフからも意見をくみ上げていこうとしています。さらにそうしたところからコミュニ

ケーションも良くなって改善していくことを期待しています。

上村委員) マルチスタッフの対応はしていますか？

事務局) 保健所の衛生面の問題から、腸内細菌検査をしなくてはとか着衣をしなければというのがあって、直売から加工にスタッフが手伝いに入るのは難しいという問題はあります。加工室の惣菜部門と菓子部門の間とか、レストランの厨房に動くとかそういうかたちになると思います。取り組もうとはしていますが、人間関係の問題があったりもして、より良い形を模索しているところです。代表が言っていたのは、直売部門のレジとバックヤード間の対応で、そこから1歩先のマルチスタッフ化が課題です。ただ制限があるのも事実なので、それよりも個々の持ち場でのパフォーマンスを上げていく、現状の1.5倍、1.2倍の働きができるか。それにはまず経営者がしっかりビジョンを示して、従業員に納得してもらうのが大事だと思います。

上村委員) わかりました。他にありますか。今日の評価はこれで終わりたいと思います。今後の日程について事務局からお願いします。

事務局) 今年度は残り3回予定しています。1回目は7月上旬を予定していきまして、指定管理者候補者の選定方法と選定要領や申請要領の内容についてご議論いただきたいと思います。続いて、2回目は9月下旬に指定管理者の候補者の決定を予定しています。そして、3回目は3月下旬に4月から12月のモニタリングを予定しています。

A委員) 7月上旬のときに方向性を出さなければならないと。そのときにモニタリングは行いますか。

事務局) そのときはモニタリングを予定していませんが、収支の速報はご提示します。

事務局) 方向性の決定は次回になりますが、9月の候補者を決定するときにも速報をご提示し審査の参考にさせていただきたいと思います。

A委員) 公募したときに、他に手を挙げそうなどころはありますか。

事務局) J Aなどは考えられます。ただし、他の団体等については相談を受けたことがないので全てを把握はできていないところです。

A委員) 指定管理者を指定しないということもあり得るのでしょうか。

事務局) 非公募においても審査、採点しますので、結果次第では指定しないということもあり得ます。

D委員) 公募でも1者しか来ない場合もあると思いますが、その場合に候補者が合格しなかったらどうなるのでしょうか。

事務局) 4月から施設管理者がいない状態にするわけにはいかないので、恐らく申請要領の条件を緩和するなどの見直しをして、再度募集して選考していくことになると思います。

上村委員) 選考のときに仮にあびべジだけだった場合、あくまで評価する立場の我々が加工や飲食を改善してほしいなどは言えるのでしょうか。

- 事務局) 決算書を見るなかでここは今後どうするのかという話はあると思います。
- A 委員) 財政状況がこのまま赤字が続いたら、経営を継続できないということもあり得るわけですね。仮に、評価委員が厳しいなと思っても指定しなければならないという状況があって、結果破綻してしまったということになったらその責任は重い。
- 事務局) これまでどおりやっていくという事業計画が出てくるのか、このままでは厳しいから外部に委託するのか、どういった事業計画が提出されてくるかは分かりませんが、この3年目については、あびベジとコンサルタント、会計士、農政課との話のなかでテーマになるところだと思いますし、コンサルタントは3年目を黒字に持っていくつもりで指導していただいているところです。
- A 委員) 外部に委託するのは指定管理者でなくてもいいわけですね。
- 事務局) 再委託ということで、ビジョンに沿って委託することは可能です。家賃や使用料をとるかというのは、あびベジの提案次第で検討することになります。道の駅しょうなんは、「道の駅しょうなん」という指定管理者がいて、直売所を株式会社ロータスに再委託して利用料を徴収しています。
- 事務局) 話が委託の方向に流れていますが、現在の基本的なスタンスとしては、各部門をあびベジが黒字化していくということで考えています。
- 事務局) 加工と飲食については、もともとそこで大きな利益が出るとは考えていなくて、赤字の現在でも直売所で販売できない規格の農産物を加工や飲食で使用することで、確実に農家さん個人の所得向上には繋がっています。収支が赤字ではよくないですが、トントンでも農家さんの所得向上に繋がり、施設の目的を一定程度果たすのは、一般的なレストランと農業拠点施設の違うところだと思います。
- A 委員) わかりました。それではよろしいでしょうか。令和元年第1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。