

令和7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7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7年8月18日（月）9：00～10：40

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

【指定管理者 株式会社あびベジ】

大炊代表取締役、鈴木専務、田口常務

【事務局（農政課）】

斎藤課長、鈴木課長補佐、長森係長、小澤主任主事、向主事

5. 議題

令和6年度の実績報告・評価について

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と選考委員からのヒアリングを行った。ヒアリングの詳細は以下のとおり。

令和 6 年度の事業報告・評価

(事務局)

それでは議事の方に移らせていただきたいと思います。

議長は選考委員会の委員長が務めることとなっておりますので、今後の議事につきましては議長にお任せさせていただきます。どうぞよろしくお願ひいたします。

(委員長・議長)

それでは議事に入らせていただきます。

本日の議題は令和 6 年度の事業報告・評価でございます。

事務局は株式会社あびベジさんを呼んでいただけますか。

よろしくお願ひします。

それでは令和 6 年度の事業報告について説明をお願いいたします。

(株式会社あびベジからの事業報告)

(委員長・議長)

ありがとうございました。 それでは続きましてヒアリングを行います。

ヒアリングは事業報告の内容について、選考委員の方々から、申請者に対して 30 分程度質疑を行います。

質疑につきましては、順番に一問一答で行いますのでよろしくお願ひいたします。

なお、年次事業報告書などからの質問の場合は、ページをお示しいただくことがございます。

それではヒアリングを行います。

(A 委員)

今回各部門の数字が伸びてらっしゃいますので、その伸びの理由を分析して今後に繋げていくっていうことが大事なのかなと思っているのですけれども、農業拠点施設実績表の客単価の方を拝見すると、9月、12月、2月が上昇しているように見受けられるのですけれども、こちらの理由か分析はなにかされてますでしょうか？

(株式会社あびベジ)

分析結果としましては物価高騰で平均すると一つ一つの商品の値段が約10%上がっているので、その分が大体売り上げの伸びの分ぐらいな感じです。物価高騰で売り上げも伸びたという分析になります。

(A 委員)

全体の数字の方でお伺いしたいのですけども、加工部門は令和5年度マイナスのところから倍以上のプラスにもっていかれているということで、なにか工夫された成功の秘訣みたいなものはあるのでしょうか？

(株式会社あびベジ)

加工に関しましても通常より色々な諸材料の高騰というのがあるので、それに対応しまして、直接的な価格転嫁をその都度実施してきたということなんですけども、急激な値段上昇をしてしまいますと、客離れということも懸念されましたので、そこは無理のない価格転嫁にしてきました。また、スタッフが安定して継続して働いてくださっておりますので、作業の効率が良くなっていることもあります。それと、お客様のニーズに対応したようなメニュー作りということも考えて、本当に細かなことですけれど、季節のジュースとか飲食に関してはそういうところで数年継続しておりますので、お客様からのニーズが高まり、固定客がしっかりとついてくださっているというところにもあると思います。加工に関しては、現場のスタッフさんが安定的に働いていただいてくださり、色々な作業効率の改善をしてくださり、売値に関しても、材料の高騰に適した販売価格の方を考えてやってくれて、本当に現場の努力だと思っております。

(A 委員)

固定客が増えている、定着しているというところと、経費の削減というところの努力ということですね。

もう一点なんですけれども、一方でレジ通過者数が減少していることについてなんですけれども、なにか対策できないかというところで、例えば、インスタグラムの方を拝見しまして、あびこんさんの方と「道の駅しょうなん」さんと「かしわで」さんあたりの比較をしてみたんですけども、あびこんさん登録者数1,000人を超えられているというところで、人数的にはしょうなんが7,000人ってかなり多いんですけども、地元向けのというところについてという意味ではこれからというところではあると思うんですけども、傾向として見えてきたのが、あびこんのインスタだとその登録者数に比較して、いいねというかリアクションがつく率が高いんですね。しょうなんさんだと7,000人登録者数がいてもリアクションをしているのが100人とか150人くらい。一方であびこんのインスタって、1,000人に対して60人くらいがリアクションをしていて、しっかりとファンである方の率が高いお店なのかなというふうに拝見しました。ただ、一方で、記事のアップの頻度が低いかなと思っています。こちらも色々内容実績拝見しますと、季節商品ですか、イベントもか

なり参加されていますし、魅力的なものもたくさんあると思うので、インスタのフォロワー限定特典をつけてみるとかして、レジ通過者数のマイナス 3,000 人を売り上げ全体が伸びていたとしても、やはり多くの方にレジを通過していただくこと、今後も売り上げを伸ばしていくためについてころが必要だと思うんですけれども、私が昨日調べた状態ではそのようなことが見受けられたんですけれども、今後のあびこんさんとして検討されているような内容があれば教えてください。

(株式会社あびべジ)

そちらに関しまして、インスタと Facebook の方を上げさせていただいているんですけれども、実際インスタの場合ですね、一般的にご覧になった方が、リピーター客だけではなくて、一般の方が見て、いいねをされる方もおそらくいらっしゃると思うんですね。不特定多数になると思いますので、そうではなくてやはり常連さんにきちんとリピートしていただきたいという思いがありまして、今後は常連さんに関しましては会社の LINE 登録をしていただいて、隨時、今度こういうことをやっていきたいとか、季節の商品でこういうものが入りますよっていう事前情報を流して、わかっていただくような仕組みにしていきたいと考えております。もちろんインスタ、Facebook は同時にやっていきたいと思いますけど、やはりリピーター客に対しての情報共有としまして、LINE 登録をしていただくということを考えて準備をしております。

(A 委員)

常連客を大事にするというのは凄く大事なことではあると思うんですけれども、やはり一方でレジ通過者数が少ない数で減少をしておりますので、新規顧客の取り組みというところにも尽力していただく必要があるかなというふうに思いました。以上です。ありがとうございます。

(B 委員)

年次事業報告書にあびこんさんのポイントカードのことが記載されているんですけれども、ポイントを付与するのが現金に限定されていると思うんですね。この理由はなんだろうかなと思って、キャッシュレスの方にはなぜポイントが付与されないのかをお伺いしたいです。

(株式会社あびべジ)

年次事業報告書のポイントカードのページのその前にキャッシュレスの数字が載っているんですけども、キャッシュレスの手数料が結構かかるんですよね。クレジットカードの手数料が一応 Visa とか色々種類があるんですけど、3%~3.5%、PayPay が一番安くて 1.6% の手数料がかかるということで、こちらの方のキャッシュレスの手数料が 200 万ほど支払いがあるという形になります。お客様に関してはキャッシュレスを使うことによって、ポ

イント還元がありますので、そちらの方にお客様は利用していただくと。ポイントカードの方は高年齢の方とか、あまりキャッシュレスを使っていない方にポイントカードでお返しをするということでポイントカード分が金額的には約 100 万円くらいですかね。あびこんとしてはポイントカードで 100 万円ほど出しているのと、キャッシュレスの方には 200 万円ほど手数料として支払いしているという状況になります。

(B 委員)

確かにキャッシュレスの場合は手数料がかかるっていうところで導入しないお店もあるというのを理解しています。ただ、今ご高齢の方が現金でポイントカードという話もありましたけれども、約 3 割ぐらいがキャッシュレスで払われているっていう結果があつて、若い方が中心だと思うんです。新しい顧客をリピーターにしていきたいというところでは払う側からすると、なんで現金だともらえるのにキャッシュレスだとダメなんだろうという思いも出てくると思いますので、例えばキャンペーンを行って、その期間だけはとかいうような形でリピーターを取り込める新たな方、若い方のリピーターを取り込めるような形の方策をご検討いただければと思います。

次に、同じく年次報告書に書いてある仕出し弁当なんですかね、これはどこからの注文でどれくらい前にご注文いただいているものなのでしょうか？

(株式会社あびべジ)

大口の注文であればひと月くらい前に依頼をいただければスムーズに届けることができます。それと数については、加工室の人数的に限界もあるので、かなりの数、例えば 100 個っていうのは現実厳しいので、大体 70、80 ぐらいが今いるこの施設の中では限界かなと思っています。

(B 委員)

私が去年検討をお願いしたいと申し上げた本庁舎の組合の前のところでお昼にお弁当とか出したらどうでしょう。各部門に届ける注文方式だと大変だと思うので、組合の前でハリオンさんとかもやっているんですけども、特別にシフトを組んでこの日は人を多くしなきゃ対応できないってことではないのであれば、対応してもらえると我々も嬉しいですし、売り上げも上がるんじゃないかなということを思っているんですけども、いかがでしょうか？

(株式会社あびべジ)

以前検討させていただきまして、組合の方にも相談させていただいて、既存の会社が入っていて曜日で決まっているようなお話をいただいて、新たにということですとなかなか厳しいんじゃないかというような返答をいただきました。それとあと人を配置しての販売になるということも聞いたので、その辺は人件費等との兼ね合いも考えて、そこで話が立ち

消えになっている感じです。

(B 委員)

ご検討いただいているということありがとうございます。確かに毎日、1社、2社出でていたりしていますし、スタッフが来て販売されてるっていう実情がありますので、人件費もかかるというところは確かにあります。ただ、空いているところがあるのであれば検討していただけとあります。

それから最後に、先ほど説明いただいた事業報告書の指定管理者自己評価の中で評価5をつけられている連携体制の中にも書いてあったんですけども、じゃぶじゃぶ池の利用者さんへのサービス向上のために、キッチンカーと連携を図り配置したとありますけれども、じゃぶじゃぶ池の利用者さんにはすごくいいことだと思うんですけども、キッチンカーの出店料とか、キッチンカーが販売した利益の一部とかはあびこんさんに入るような仕組みになっているのでしょうか？

(株式会社あびべジ)

あびべジの方で場所を確保してテントを置いたり、電源を確保したりしていますので、1日あたり1,500円ほどいただくという形でやっております。

(B 委員)

ありがとうございます。あびこんさんへの動線ですとか、ソフトクリームも販売されていると思うので、もっとうまくじゃぶじゃぶ池の利用者さんに繋げるような方策ってなにかありますでしょうか？

(株式会社あびべジ)

ご存じの通り今非常に猛暑で暑いですよね。じゃぶじゃぶ池で3時くらいまで遊ばれていて、それから舞米亭に避難してくださって、かき氷とか別のデザートメニューを注文していただいて、ゆっくりと涼んでからお帰りになるという流れになっています。

(B 委員)

わかりました。ありがとうございます。

(C 委員)

事業報告書の3つ目の項目の加工品販売なんですが、コメントの中に千葉県産業振興センター専門家派遣の方のアドバイスで人気商品の商品作りに着手したと書かれているんですけども、具体的に人気商品の姉妹品というのはどのようなものでしょうか？

(株式会社あびべジ)

パウンドケーキなんですけれども、ゆずとかレモンとか季節の果物、秋ですとサツマイモなどのようなものをパウンドケーキの中に入れ込んでいる形です。今後色々なアイテムも考えていきたいというふうに思っております。

(C 委員)

はい、わかりました。売り上げは伸びましたか？

(株式会社あびベジ)

はい。商品数が増えておりますので、お客様にも喜んでいただいております。

(C 委員)

はい、わかりました。事業報告書の衛生管理のところなんですけれども、気温高温多湿の時期が長く、衛生管理には特に気を遣う部分かなと思うんですけれども、食中毒予防であるとか、とても大事な部分だと思うんですけれども、この中でコメントの中に食品を扱う部門では食材を電解水で洗浄したというふうにあるんですけども、これは具体的にどのようなことなのかご説明をお願いします。

(株式会社あびベジ)

今までの食材の洗浄の仕方といいますと、漂白剤を薄めてというのが一般的なものだったんですけども、それが体に入るということがあまり良くないということでしたので、からはスタート時から電解水に切り替えてやっております。

(C 委員)

洗うものは野菜ですか？

(株式会社あびベジ)

野菜です。

(C 委員)

電解水で消毒した後は、特にゆすがなくてもいいということですか？

(株式会社あびベジ)

電解水でしばらく浸しておいてからまた最終的に水洗いをしております。

(C 委員)

去年から今年にかけて凄く暑いですよね。気温が暑くなってきて衛生管理で気を使ってることはありますか？なにか取り組んでいることとか、気を使っていることとか注意して

いることはありますか？

(株式会社あびベジ)

食材を保存するにあたり、きちんとした冷蔵温度設定の中で保管するということですね。常に HACCP の考えに基づくということがありますので、一覧表で毎日温度の記録をしまして、その温度がもし少しでも高くなるときには、業者さんに見ていただくというようなことはして、常に設定温度になるように心がけています。

(C 委員)

従事者の方の食品を取り扱う方の健康管理に関しては、どのようなことを気をつけていますか？

(株式会社あびベジ)

まず、朝に体温を測っていただくということですね。作業の前にはきちんと手洗いはやつております。

(C 委員)

腹痛とか下痢とかもチェックしていますか？

(株式会社あびベジ)

自己申告にはなりますけども、きちんとやっております。

(C 委員)

はい、わかりました。次に令和6年度農業拠点施設指定管理者年次報告書の中の17ページ連携体制の評価が5となっておりますが、かなり力を入れていることなのかなというふうに思っていますけれども、例えば7月28日に松戸市の小学生の販売体験の受け入れなんですけれども、これは多分去年が初めてだと思うんですけれども、これは何名くらいが参加されたんでしょうか？

(株式会社あびベジ)

30人から40人の間だと思います。それが2班になり、一方は実際に販売体験をしていただいて、もう一方は地元の取り組みの説明をして、時間がきたら交代してという形で行いました。

(C 委員)

18ページの1月24日に市内小学校の総合学習において我孫子の農業について出前講座を行ったということですが、これは農業についての講演ですか？

(株式会社あびベジ)

農政課さんと協力をしまして、我孫子の農業についての説明と、実際にその小学生の方たちが自分たちで野菜を作っていたので、野菜を作るにあたっての疑問点や質問を受けて答えたというような内容になります。

(C 委員)

お話をした小学生の人数とか対象者っていうのは把握されてますでしょうか？

(株式会社あびベジ)

5年生全員の総合学習でしたので、確か3クラスです。

(C 委員)

全体を通して色々研修会をしたり、連携体制の中では食育の取り組みを行っている中で、かなり力を入れているということであれば、内容のところに人数とか参加者数みたいなものも表として入れていただけるとこれだけの子供が体験したんだなっていうのがわかりますし、例えば農家さんへの色々なアドバイスのようなものも何人っていうのがあるといいのかなと思いますので、もしそういう表を改善してもらえたなら助かります。

(株式会社あびベジ)

はい、ありがとうございます。次回以降はきちんと人数を記入するようにいたします。

(D 委員)

店内が前より見やすくなつたイメージがあるんですけども、何か工夫されたことってありますか？例えば、一番近いところの次の列のところなんですけども、見やすくなつてたのと、間接照明のようなライトがつくことによって少し明るく見えたりしたんですけども、それ以外に何か工夫されたことってありましたか？

(株式会社あびベジ)

例えばいつくらいの間の期間でしょうか？

(D 委員)

最近です。もしかしたら、お昼くらいに行ったので、商品が少なくなつてから行つたからそう見たのかもしれないんですけども。1ヶ月以内の話です。

(株式会社あびベジ)

配置は特に変えてはいないです。あと考えられるのは、夏野菜ですと比較的冬野菜に比べ

て、大きいものが少ないので見やすくなっている可能性はありますが、どうもろこしや枝豆を朝早く買いに来るお客様がいらっしゃることで、比較的早く無くなるので、そのへんは大体人気季節の商品はピークに入つてすぐに並べるので前に置いてある野菜が売れて無くなると、後ろの方にある野菜をまた更に正面に持ってくるというようなことはやっていきますので、そうすると奥の方が今度空いて見えるような感じにはなってくるかと思います。

(D 委員)

資料と関係ないことだったんですけど、見やすくなった印象があつたので、お伝えしたいと思いました。先ほど A 委員の方から SNS の発信のことでお話があつたと思うんですけれども、私もインスタグラムとか Facebook をよく見るんですけども、後からイベント情報などを見てみると、自分で情報を取りにいけなくてイベントに行けなくて後で悔しい思いをすることもあるんですね。なので LINE とかで発信をしてもらえるっていう機能をもし使っていただけたとしたら凄くありがたいなというふうに思っています。あと、農業拠点施設実績表の先ほどから話題になっているレジ通過者数のことなんですけれども、確かに年間では前年よりも少なくなっているということなんですが、その中で 1 月 2 月 3 月 4 月 はプラスになっているんですね。いつもこの時期たくさん来てその上でプラスになっているのか、それとも何か特別に施策をされて、プラスになっているのか、教えていただきたいたいです。

(株式会社あびべジ)

レジ通過者数は多少の誤差はあると思うんですけども、収支の方を重点に置いていますので、細かいレジ通過者数っていうのはいつも細かくは検討していないというような状況であります。全体的に下がっているというのは物価高騰とか、米騒動なんかがありまして、そういうところも原因としてあると思います。それと、農家さんの方も例えば、加工品を製造している農家さんが亡くなってしまい、その方のファンの方が見えなくなってしまうだとかそういうこともあると思います。その方は年間 700 万くらいの売り上げがありました。

(D 委員)

ありがとうございます。あとは加工品のピザ作りのところなんですけども、1 つの商品に絞ってそれをその季節ごとにということをされていて、凄い興味深いなというふうに思っています。ただ、それもまた発信されていたら楽しみにしてくださる方がいるのかなと思っていまして、舞米亭ではおそらく季節ごとの発信なのがリピーターさんが次はこれなのねという形で情報共有がされていると思うんですけども、何か加工品の方で毎月何かやってくださるのであれば、そういう形で LINE で発信をしていただければ、1 消費者として期待しているんですけども、そういうものを載せていただければありがたいなという風に思っています。これからもよろしくお願ひいたします。以上です。

(E 委員)

これまで出てきたレジ通過者数と客単価の話ですけれども、レジ通過者数っていうのが2回レジを通す人も中にはいらっしゃるかもしれないんですけども、大体お越しいただいでお買い上げいただいた方が人数としてレジ通過者数が増えた方がお客さんが多いという風に解釈するわけですけども、そこでたくさんの方に来ていただきたいということをこれから何らかの形でアピールする。先ほどSNSの話が出てましたけれども、そのように思います。少なくなっているということを考えると、大変危惧するところだと思います。客単価が増えているじゃないかというけども、110%っていうと、1割くらい物価が上がっているので、客単価も上がるだろうと。ということは、レジ通過者数、来てくださるお客さんの方が実は大事なんじゃないかという思いなんですね。ということで、先ほど委員の方からも皆さん、レジ通過者数の問題についてかなり質問がありましたけれども、ここは重く受け止めておいていただきたいなと思います。それから利益率が去年と比べて2%上がったというのは、これは物価が高くなつたということとは違いますので、評価したいと思います。仕入れ値も上がっていると思うので、利益率としては、33.3%、去年が32.6%だから、これは良しといたします。それから報酬が減っているのはどなたか役員さんが退任されたということですか？

(株式会社あびベジ)

そうですね、スタッフを社員に昇格したり、人件費がかかるということで役員の方は少し下げて、その分役員は少し余計に休んだりして下げております。ただ、今回結構利益が出来ましたので、また今年から戻すというような形で、今回の総会で承認いただきまして、元に戻すような形になりました。

(E 委員)

はい、ありがとうございます。手数料が減っているのは、これはどういった関係でございますか？

(株式会社あびベジ)

手数料の中に入っているのは、主に税理士さんの報酬とかゴミの処分とか、そういうところになります。

(E 委員)

全体的になんですけれども、毎年確実に利益を上げてきているということは大変評価に値すると思います。要望としては来ていただくお客さんを増やしていってほしいなというふうに思っております。日本の米政策についても、今までの減反政策から脱却するんじゃないかなというふうに私は予想していますけれども、この辺については、農家さんの立場だ

とか消費者さんたちを一番よくおわかりになるあびベジの方でどんな思いを持っているかお聞かせください。

(株式会社あびベジ)

お米の騒動もそうなんですけれども、食料品ということがあるせいで、値段をかなり長い間抑え気味にしていたというところがあると思うんですね。消費者目線でというところがあると思うんですけども、やはり生産現場からすると、その今までの売値だとかなり厳しい状況であったということは間違いないです。お米に関しましても、今回は非常に高い値段をつけていただいているんですけども、前年度、前々年度だと本当に今までかつてないほどの安値で、お米の値段は安いんですけど、色々な資材費関係は少しずつ上がってきているという状況の中で、本当にこのまま続いたら、農業離れは必須ではないかというような状況のところで今回値上げになったんですけど、値上げ率が急に上がりすぎてしまったところで非常に混乱があるのではないかと思います。今年度新米価格というのが、いくらになるのかまだ買取価格がはっきりしてないところなんですが、徐々にそういう色々なことを踏まえて値段ごとの落としどころっていうのか、それがいずれは来るのかなとは思っております。今年がそうなるかわかりませんが、やはり作る側が生活できて継続できる状態の金額に収まらないとというところだと思うんですね。そこはやはり消費者の方も理解していただきたいというところはあります。

(委員長・議長)

はい、ありがとうございました。それではヒアリングを終わりたいと思います。
あびベジの皆様、ご退席をお願いいたします。

(あびベジ退席)

(委員長・議長)

それではあびベジに対する寸評を委員の方々にお願いしたいと思います。

(A 委員)

今後の課題とか欠点については皆さんから出た通りです。ただ、やはり感じているのは前回こちらの委員会の前に舞米亭でお昼食べさせていただいたりとか、売り場も見たりとか、市の職員の中でもファンなんだよねっていうことを実際聞きますので、やられているイベントとか出されているメニューだったり商品っていうのはすごくいいことは間違いないと思いますので、ぜひぜひ皆さんにもっと知っていただくような努力に励んでいただきたいというふうに感じました。

(B 委員)

あびこんの入り口を見たときに、お花が元気なくて、確かに直売所でお花を置いていないところってあまりないのかもしれないんですけど、なかなか維持管理が難しいんであれば、そういう形態ではなく、直売所を入り口で楽しめるような、例えば、我孫子の谷津のお祭りの時なんかはススキを入り口に置いたり、脱穀機とか、そういう昔の機械とかを見て凄く雰囲気作りをしているので、お花じゃないものでもあってもいいのかなと。来るお客さんがどう感じるかっていうところにもう一度、主眼を置いて取り組んでいただけるといいかなと思いました。

(C 委員)

はい、全体的に今日の会議を通して、令和6年度は収支は全部プラスになっていて、それはとてもいいことだと思うんですけども、おそらく物価高で消費者の財布が閉まっているということで、なかなかそのPRをうまくしないと買ってもらえない状況がこれからも多分ずっと続くのかなと思うんですね。情報発信もそうなんですけれども、売場のPOPの宣伝を工夫するとか、売り上げ増に繋げていくような取り組みが必要なのかなというふうに感じました。

(D 委員)

そうですね、本当にご努力されていると思うんですよ。柏の道の駅沼南に行っての方とかもいらっしゃるんですけど、その方たちもあびこんには来ていたりとかして、○○についてはあびこんの方がいいよねとか、そういう風に言ってくださっている方もいるので、もう本当に売っているものは確かにと思いますし、あとは先ほど迫田委員もおっしゃってましたけど、見せ方とかそういうところを追求してもいいのかなって思っていますけれども、本当に今頑張ってくださっているので、少しずつ消費者の声としてお伝えしていかなければいけかなというふうに思っています。本当に発信とか、もう喜んで来てくれるお客さんが多くなるように期待しております。

(E 委員)

指定管理者あびベジさんにとってはですね、消費者の目線でもやらなきやいけないっていう大変難しいところに実はあるんだっていうことも我々は理解してあげないとかわいそうなのかなというふうに思っていますけれども、それにしてもやはり、消費者の目を気にして、考えなきやいけないんでしょうけれども、その前にやはりあびベジさんがしっかりした経営を分析した中で、前進させていっていただければありがたいなというふうに思っております。

(事務局からの評価の集計結果を発表)

(委員長・議長)

はいそれでは傍聴者さんがいらっしゃいますので、我孫子市審議会等の会議の公開に関する規則に基づきまして、傍聴者様から発言の機会を設けますので発言を簡潔にお願いいたします。よろしくお願ひいたします。

(傍聴者発言)

(委員長・議長)

はい、ありがとうございました。

それでは、農政課の方で今後の予定等についてお願ひいたします。

(今後の選考委員会の予定等の事務連絡)

(委員長・議長)

それでは以上をもちまして令和 7 年度の第 1 回の我孫子市農業拠点施設指定管理者選考委員会、これを閉会いたします。皆様ありがとうございました。

以上