

令和7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7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8年3月18日（水） 13：30～15：00

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、三宅委員、迫田委員

※欠席…辻委員、布施委員

【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）】

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

（1）令和7年4月から11月までの実績報告

（2）令和8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

0名

8. 会議概要

令和7年度農業拠点施設の運営実績に係る中途報告及び令和8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。

(事務局)

それでは議事に入らせていただきます。

初めに令和7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)

収支状況の報告のところで、11月までは何とか黒字経営を続けていらっしゃるというところは素晴らしいことだと思うんですけども、直売所それからレジ通過者数は残念ながら感じられました。そこに対する次年度以降や、今年度の対策はどのようなことを考えていらっしゃいますか。

(株式会社あびべジ)

色々検討した中で、まず農業者の高齢化としましては、事業計画の中にも入っていますけれども、若手農家の育成勉強会等がありまして、ありがたいことに我孫子の場合は新規就農者さんが、他市に比べると若干多くなっています。技術向上や手助けをしていきたいなと思っておりますので、引き続きこのような育成をしていきます。また、直売所でしか買えないような魅力的な商品の展開ということで、農産物だけではなく、店内加工品の魅力的な商品開発、一番大事なところがあびこんを取り巻く関係機関の方々との連携で親水広場を盛り上げる、集客を図るということだと思います。あと、昨年度から公式 LINE を開設しましたので、SNS の活用の継続でお客様への周知をしっかりと図って、リピーターを掴んでいくというのが今のところ考えられるところです。

(B 委員)

資料を見る限り、去年の4月から11月というところでは、直売所の農産物販売部分の赤字が一番大きな課題であると思いました。要員は二つあるのかなと思います。一つはレジを通過したお客さんが減っていること。客単価としては上がっているけど、4月から11

月でやはり前年同月 1 割くらいレジ通過者数が減っていると。これをどう考えるかだと思います。私なりに思ったのは、この傾向はここだけのことなのか。他の近隣のスーパーにしろ、直売所にしろ、同じようなことになっていないのかどうなのかというのは一つよく見てみる必要があるんじゃないかと思います。もし何か、この直売所の特有の事情があるなら、それはやっぱり改善する点ということになると思いますが、そこをお調べになってみてはどうかと思います。

もう一つ私なりに気が付いたのは、支出がかなり増えているという部分が問題なのかなと思います。加工部門の支出の 7 月と 10 月というのは結構増えているのですが、これは何か心当たりがあることなののでしょうか。

(株式会社あびベジ)

加工の方は、7 月の場合は 8 月に花火大会が控えていまして、そのための色んな食材を 7 月のうちにまとめて仕入れていますので、7 月分と 8 月分と両方仕入れてしまうことからそのようになっております。10 月においても、同じようで、11 月に控えたたくさんのイベントの集客が図れますので、そのときのための仕入れになっています。

(C 委員)

数字でいうと去年はこの時期、かなり順調だったんですよ。去年の収支状況の資料を見返したんですけど、去年は年間収支計画に対して達成率がこの時期で 195%ということで、今年についてはあと 5 ヶ月しかないんですけども、48%ということでちょっと心配だったんですけども、加工の方とか、頑張ってもらってみたいで期待したいなと思います。特に質問はございません。

(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)

(A 委員)

今日直売所の入り口に入るときお花を見て、凄く綺麗だなと思い、その点とても意識されていると思いました。年々人件費と燃料費が凄く上がっている中で、その中でも経営を続けなければいけないというのは凄く大変だと思います。若手の農家さんを育成するって言っても、すぐに育つわけではないですし、どうしてもこのあびこんっていう建物上、洋服屋さんが一緒にくっついていてとか、全ての買い物が一回で終わる方だけではない。わざわざあびこんに来られる方をどんどん誘導していかなければいけないということは立地的にも凄く大変だなと思います。ただ、その反面有利なところとしては、手賀沼のほりにあるので、元々はあびこん目的じゃないけれども、手賀沼に遊びに来る時に駐車場に停め

た人なんかを取りこぼさないようにするためにPOPの勉強会っていうお話を伺いましたので、そういうところで是非店内へ誘導して買い物をしてもらう方を増やすような取り組みをしていただけたらと思います。あと、1点もし可能であれば、我孫子市も物価高騰対応で、1回はお米券を市民の方に配るっていう話があり、お米券を使えるようにしてほしいというお話があったと思うんですけど、紆余曲折あって、我孫子市は現金をお配りすることになると思います。今ちょうど議会の最終日をやっている状態で、予算が可決されれば、4月1日から市民の方に申請書を発送して、第1回目の給付が4月17日からになる予定なので、4月5月6月ぐらいに皆さんのお手元に届くと思われます。現金なので、貯金に回しちゃう人もいるかもしれないし、何に使うかわからないっていう用途が不明なところがあるので、商売をやる皆さんからするとやりづらいとは思いますが、少なくともその時期に我孫子市民の方々1人当たり五千円がいきわたりますので、そういう方々に向けたキャンペーンが何か計画できれば、もしかするとあびこんで今まで以上に使ってもらえるお金があるかもしれませんので、ご検討いただければと思います。

(B 委員)

初めに来年の収支計画のところで、各部門別に見たときに直売所部門の収入売上高予想が前年同額ですが、それに対して加工菓子惣菜、それから飲食、学校給食それぞれ数字が変化しているのですが、これはなにか直売所は据え置き、他は色々変えるというのはなにかお考えあったということでしょうか。

(株式会社あびベジ)

実績を見ながらやっていますので、飲食とか学校給食の方は今年の売り上げに若干プラスして予定を入れています。7年度が実績良かったところはそれなりに数字をあげて、直売所は現実的にそのままということになっております。

(B 委員)

もう一点すみません。学校給食部門のページで一番上の項目の1売上高、2売上高と数字が載っているんですけども、これは1と2と何がどう違うのでしょうか。

(株式会社あびベジ)

これは、実際に学校に納品した売上とコーディネーターさんの給料を農政課さんが負担してくれているんですけど、今まではそれを一つにまとめて5,650,000円と書いていたんですけども、管理する上で分けた方が現実的な売上がはっきりしますので、今年度から分けたという状況です。

(B 委員)

続いての質問ですが、事業計画書の2ページから3ページにかけての農産物販売のところ

で、農産物直売所ですから農産物に力を入れることはよくわかります。我孫子の農産物直売所へ行ったら、あの農産物があるというような意味合いでの優れた価値のあるものを作るというのは大変よくわかりますが、同時に、消費者の方の心情からすると、営業の世界ではよく言われているそうですが、ワンストップショッピングという言葉があります。あそこは便利だ、農産物を買に行きけど、そこで一緒にあれも買えるというような部分での営業の広い幅ですかね。コストがあまりかからないで、何か買う人に便利だなと思ってもらえる品揃えということを是非考えてみられればどうかと思います。

もう一つですが、情報発信ということで、ここでは5ページの真ん中に述べられています。情報発信、SNS等色々あると思います。そこへ力を入れるのは大変良くわかりますが、私も年を取りまして、老人という立場からすると、よくわからないんですよ。使い方もわからない。そのくせ日々の暮らしで時間がたつぷりある。そういう暮らしを考えると、自分が何をやっているかという、オールドメディアである新聞などを一生懸命見るので、年寄りの消費者からすると、そういう部分っていうのは非常に価値があるんじゃないかと思います。そういうことで直売所事業の情報発信というところでいうと既存のオールドメディアといわれている大新聞だとか地域新聞だとか、そういうところへのアプローチは、大切なんじゃないかと思います。年を取った消費者には利便があるとそんなような気がしました。

それから最後に10ページ前後にある点ですが、今お仕事なさっている方は、このグラフ図表なんかを見ると、大体20人前後のチームワークというような感じがするのかなと思いますが、そこで連携されていることはなにかあるのかなと思いました。職員の皆さんへの福利厚生という点で、20人前後の皆さんがここで仕事をされていて、なにか充実感を得られるような福利厚生面での何か新しい活動というか、そういう手当っていうのは大切じゃないかと、士気を維持する、高めるという意味で非常に大きな意味があると思いますので、そういう点については是非力を入れて考えられたらいいんじゃないかなとそんな風に思いました。

(C 委員)

何点か質問させていただきます。3ページですが、チーパスは辞めてしまったのでしょうか。去年の資料にはありましたが、今年はなくなっていたので。

(株式会社あびべじ)

千葉県の実業でチーパスという事業がありまして、事業所でなんらかのサービスを設けてというのがありまして、直売所ではお米の1割引を行っていました。これを辞めたのが去年米騒動になってお米が不足して、農家さんの方で厳しいという意見がありまして、このまま継続するのは農家の方にも負担が大きいいし、お客様も期待して来たのにないという状況でしたので、千葉県の方にもその旨説明して、チーパスを休止させてくださいという申請を出して、一旦辞めている状況です。

(C 委員)

加工品販売で、2つを統一してブランド化したというような話があったのですが、加工室の名称を「あびこんキッチン」に変更して力を入れるその狙いとか理由とかをご説明いただけますか。

(株式会社あびベジ)

今までは加工室が2室あって、1つはお惣菜とかお弁当を作るところで、もう1つは最初の目的が、農産物を使ったお菓子を作ろうということだったのですが、なかなかお菓子の方の収支が取りづらいという中で、専門家の先生と相談をさせていただいたところ、保健所の許可をお菓子ではなくお惣菜に切り替えたらどうでしょうというアドバイスをいただきまして、お惣菜をやることにしました。それで、同じお惣菜の部門が2つあるのであれば、同じ名前で統一した方が皆の士気も高まるしということで、お惣菜室の方で作れないものを逆に反対側の方で応援するというような連携もできますし、今まで片方はかあちゃんのかまど、片方はMOM 'S OVENということをやっていたのですが、お客様の声として、かあちゃんのかまどという業者が品物を持ってくる、MOM 'S OVENという業者が品物を持ってくるという誤解があったようで、店内で作っているというイメージがなかなか伝わってなかったようですので、だったら全て手作りで店内で作っている商品なのだとすることをわかっていただくためには、あびこんキッチンという風に理解してもらえるような名称にしたらどうでしょうということを言ったら、現場のスタッフにも了承を得られましたので、そのような経緯がありまして、あびこんキッチンというのは店内で手作りした加工品だということをブランド化していきましょうという流れになりました。

(C 委員)

10ページで、去年の資料と見比べてみたんですけど、直売の方の上の表で、正社員1～2名のところを1名に減らして、バックヤードは1名だったのを2名に増やしているのは、どうしてですか。

(株式会社あびベジ)

この3月で正社員が2人いたのですが、1人の方が定年退職という形でお辞めになったので、この4月以降、社員は1人ということで、もう1人の社員が抜けた部分をどうしようかということになったときに、店内の様子をわかっているパートスタッフさんが持ち上がってやってもらえればそれが一番すんなりと作業が進むのではないかとということで、役職的には社員が1人、パートスタッフさんは変わらず、その分他の部門から1人養成して、1人増やしまして、そのような形で人の異動をしております、マルチスタッフ化を図っております。

(C 委員)

1 1 ページの④のところなのですけれども、出荷者の技術講習会という記載がありまして、頑張っていらっしゃると思うのですけども、我孫子は就農された若手が他の市に比べて多いのですか。それはどういう秘訣があつて我孫子は若手が多く就農されているのですか。

(株式会社あびベジ)

農政課さんとか非常に手厚い支援じゃないですけど、他の市に比べて凄く受け入れ態勢が整っていて、やりたいという方をどんどん受け入れているという状態です。

(C 委員)

1 2 ページの(5)の連携体制の3番で、千葉県産業振興センターとの連携で去年はコンサルタントという言葉が書いてあったのですけども、今年はもうなしになったのでしょうか。

(株式会社あびベジ)

経緯をお話いたしますと、千葉県産業振興センターに所属するコンサルタントさんに来ていただきまして、今もその方ですけれども、5年間の契約ということでしたので、5年は来ていただいたのですね。その後は独立をされたということで、引き続きコンサルタントとしてご指導いただいています。

(C 委員)

経営有識者(税理士、社労士、中小企業診断士)とありますが、こちらについて説明をお願いいたします。

(株式会社あびベジ)

この中小企業診断士というのが、以前は産業振興センターさんに所属していた方なのですが、独立されて有識者であるということで、こちらに書かせていただいています。

(D 委員)

レジ通過者なのですけれども、6年度から7年度にかけて、7039人マイナスということで、これはどういう原因になるのでしょうか。6年度のレジ通過者が116494人、7年度が109455人。客単価とレジ通過者数をかけると、6年度と7年度だと、金額が違ってきますよね。単価が上がっているにも関わらず、レジ通過者が少ないということは来場される方が少ないという認識でよろしいでしょうか。

(株式会社あびベジ)

来場者数はなかなか正確に把握できない状況なのですが、ここに移転してからずっとレジ通過者数を記録しているのですが、一番ピークが2年前で、そこから徐々に7,000人くらい落ちてきていて、ピークから元に戻ってきています。ですので、3年前と同じくらいのレジ通過者数になります。色んな要因があるのかもしれませんが、コロナが落ち着いて、中食から外食に皆さんが移行してしまったというのが予測できるのと、大手スーパーさんの方に引っ張られている可能性があります。その辺の2つが大きな要因かなというふうな状況ではあります。グラフで見るとそんなにびっくりするとかどうかなって思ってもないような気がするので、売上はここに来てからずっと右肩上がりで売上の的には順調です。

(D 委員)

レジ通過だから、来ていただいて何も買わないで帰る人が通過したら来た人には入りますよね。レジ通過にはならないから何とも言えないのですが、多くの方にあびべジに来ていただいて、来ていただければ良さがわかってもらえるように、そういう部分も含めてPRをしていただきたいなというふうに思います。

それと8年度の事業計画の12ページ目ですが、周辺施設との連携で鳥博とか杉村楚人館とかはあるのですが、道の駅しょうなんっていうのは競争相手だと思うのですが、連携はどんな形でやるのですか。

(株式会社あびべジ)

沼カレープロジェクトというのが、手賀沼周辺のほうれん草を使っています。沼カレープロジェクトは我孫子、柏、印西と3市にまたがったプロジェクトで、実際に印西は今回参加してはいないのですが、毎月柏と我孫子でほうれん草を納品しているような状況になっています。そういう形で連携しているということになります。

(D 委員)

我孫子商工会でも、推奨しておりまして、私もメンバーなので実際に試食したこともあります。凄く商品としてはいいのじゃないかなと思います。ありがとうございました。

(委員長・議長)

それではヒアリングをこれで終了いたします。

※あびべジ退室

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

(A 委員)

色々なものが高くなっている中で、利益を出し続けるっていうのは本当に大変だと思いますので、頑張っていたきたいと思います。前年度私の方から地元の大学との連携をできれば検討していただきたいというお話をして、残念ながら今回の8年度の事業計画も同じ感染症の感染拡大状況に注視しながら連携を模索していきますということになっています。やはり、あびべじさんからすると大学に問い合わせをかけるっていうのはなかなか難しいところかもしれないのですが、POPの書き方とか、SNSの発信の方法とかは凄く考えていると思うので、可能な限りそのような協力を仰いでみたり、また、学生さんたちがそういう協力をしてくれるとメディアで取り上げられたり、フォロワーの増え方も凄くなると思いますので、引き続き検討していただければと思います。

(B 委員)

事業計画書に満遍なく色んな計画を取り入れられていて、大変結構だと思います。1つあえて望むとすれば、あびこんをご利用されている方々の高齢化、これは避けがたいことで、若い方々が活躍されるとどういう風にご年配の方を念頭に置いて、どのサービスができるのかというようなことを真剣に考えてみる必要があるんじゃないかなというふうに思いました。

(C 委員)

4月から11月の収支状況を見て少し心配だったのですが、3月までには収支はプラスになるということだったので、安心しました。大型スーパーができたことで、お客さんや納品の数が分散されてしまったということですね。あと農家の数も減り続けているということで、なかなか逆境というか、これからも人件費とかもどんどん上がってくるということで、本当に大変だと思うんですけども、その部分は会社の方として一番の課題ということで、捉えていただいて、若手の育成とか、色んなところと連携をしていることもわかったので、LINEの活用も始めていらっしゃるし、凄く努力なさっているので、引き続き頑張っていたきたいなと思いました。

(D 委員)

我孫子の市の人口っていうのは減っているんですね。だんだん高齢化になっていますので、昭和20年に終戦になって、それから10年っていうのは日本の人口は凄く多い人口で、その方たちが、だんだん高齢化していくということで、我孫子もそういう人口の流れになっているとすると、新しい子供たちがたくさん我孫子市に入ってくないと、我孫子市の人口も減っていくと市長も仰ってますけども、そういう意味では、あびこんがどこら辺をターゲットにやっついていこうとしているのかっていうのをもう少しはっきりしてほしいなということもあるのですが、色々なことに多角的にチャレンジするっていうことは、素晴らしいのですが、先ほどのレジ通過者数の減少というのも、やはり人口の減少と対応している部分もあるんじゃないかという気がしています。一方我孫子は手賀沼を含めて、我

孫子市以外から我孫子に移ってきているっていう家族も結構たくさんいらっしゃるというふうにお聞きしたことがあるんですけども、そういうことも含めて我孫子の人口の増減とあびべジは置かれている環境というのは、同じような問題を含むと思いますので、その辺を考えておいてほしいなというふうに思いました。

（上村委員長・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 8 年度の事業計画を報告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で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 8 年度の事業計画書、収支計画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。

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。