

平成 29 年度第 3 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 29 年度第 3 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 29 年 3 月 23 日（金）9：30～12：00

3. 開催場所

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、古内圭委員、工藤文委員、杉森敬規委員

【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）】

丸山忠勝課長、大井一郎課長補佐、斎藤寿義主査長、小澤俊輔主任

5. 議題

- 1) 平成 29 年 10 月から 12 月までの事業報告・評価
- 2) 平成 30 年度事業計画書と収支計画書の承認

6. 公開・非公開の別

公開

7. 傍聴人及び発言者の数

4 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

10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、株式会社あびべじ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。また、株式会社あびべじからの平成30年度の事業計画書と収支計画書の説明に対して、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29年度10月から12月までの事業報告に対するヒアリング】

A委員) イベントが多かった11月に対して、12月は、イベントの開催が特にないようですが、売り上げが伸びているのはなぜですか。

あびべじ) 年末の28日から30日までの3日間は、年末大売り出しを実施しており、盛況だったことが要因と考えられます。

A委員) 直売部門に対して、加工部門や飲食部門が比例して伸びていない要因はどのように捉えていますか。

あびべじ) 飲食部門は、冬場の寒さの影響でお客様がデッキを利用しないことが要因と考えられます。加工については、11月に比べて12月の売り上げは落ちたものの、傾向としては上向きです。

B委員) 10月から12月まで赤字が続いているなかで、改めて赤字の要因はどこにあると捉えていますか。

あびべじ) 1点目としては人員過多だと考えています。売り上げが想定していたほどに伸びず、相対的に人員が過剰になっている状況がありました。2点目としては、10月から12月まで天候不順が続き、野菜の価格が不安定になり、仕入品の利幅を思うように確保できませんでした。この2点が主な要因だと考えています。

B委員) 部門別ではどうですか。

あびべじ) 冬場の寒さの影響で、飲食部門は10月から12月にかけて売り上げが落ち込み、その変化に対して適切な人員調整を行うことができませんでした。加工部門については、利益が出るまでには至っていませんが、売り上げを伸ばしてきており、あと一步と考えています。

C委員) 12月の賃借料は、11月までに比べて約6割増えていますその理由は何ですか。

あびべじ) 年間契約のまとまった金額の支払いが12月にあり、新たに何かを借りたということではありません。

D委員) 平日には、周辺道路を多くの高校生が往来していますが、学生を顧客に取り込む施策を何か行っていますか。

あびべじ) 現在は特に行っておりませんが、高校生が立ち寄る時間やニーズの把握をしていきたいと思います。なお、近在の方でも直売所がここにあることをまだ知らない人が多くいることを知り、最近が高野山や若松などの地域にポスティングをしているところです。まずは、地域の方に認識してもらおうところから始め、いずれは学生もターゲットとして動いていきたいと思っています。

E 委員) 飲食部門において、11月のほうが12月よりも売り上げが良いのはなぜですか。11月の販売促進費が多くなっていることと何か関係があるのでしょうか。

あびベジ) 11月は、ジャパンボードフェスティバルやそばまつり、農業まつりがあり、イベントによる集客がありました。12月は、営業日数が少ないことや日没が早いことも影響していると思われます。実際に、日が伸びてきたことに伴い、売り上げも伸びてきているところです。

F 委員) 昨年野菜が高騰しましたが、その対策は何かとりましたか。

あびベジ) なぜ野菜が高騰したのかというところから説明いたしますと、10月は年末に向けた播種の時期ですが、長雨によって播種したものが流されたり、畑がぬかるみ播種できなかった農家が多かったことで、絶対量が少なくなり、価格が高騰しています。登録農家に出荷や追荷を求めても野菜が無いという状況で、手の打ちようがなかったというのが現実です。

F 委員) 12月の売上利益率が極端に低くなっています。10月と11月が31%なのに対して、12月は27%。何か原因があるのですか。

あびベジ) 仕入品の利幅は、通常23%程度確保したいところですが、このときは10数%になってしまいました。仕入価格が高くなっても、お客様のことを考えると通常と同じように上乘せはできません。また、市内農家から出荷された野菜に対して、仕入品の比率が高くなったことも売上利益率を下げる要因となっています。あとは、年末大売り出しなどにより、人件費が少し増えていることも影響していると考えます。

F 委員) 売り上げを伸ばすことはもちろんですが、売り上げに対する人件費が非常に高いと思われます。労働分配率が群を抜いて高くなっています。高いというのは2通りあって、賃金が高いか、利益が薄いのか。人件費の単価が高いというよりは、利益に対する人件費の割合が高い。そうすると人件費を削減するしかないと思いますが、どのように考えていますか。

あびベジ) 契約期間中の削減は厳しいものがあり、1月にシフトの削減から始め、この3月末でスタッフの契約期間が切れることから、現在は各部門での雇い止めを実施し、人件費の削減に取り掛かっています。

F 委員) 各委員から他に何かありますか。

D 委員) 報告にはありませんでしたが、ジェイコム番組で数多く紹介されており、情報発信における努力を感じています。

あびベジ) 1月以降はジェイコムをはじめ多くの番組で野菜スイーツを中心に取り上げていただきましたが、なかなか売り上げに繋がっていません。やはり、今年の播種の時期における長雨の影響をずっと引きずってしまったものと考えています。これから春野菜、夏野菜に向けて、農産物の充実を図っていくことが直売所として最優先事項だと思っており、それに付随して加工部門や飲食部門も充実させていきたいと思っています。

B 委員) この 10 月から 12 月の間で、特に力を入れて行なった食育の取り組みがあれば教えてください。収支も大切ですが、農業拠点施設として食育という機能も大変重要だと考えます。

あびベジ) 学校給食への農産物の供給を行っているほか、12 月 18 日に湖北台東小学校で収穫したトマトを使ったピザパーティーが催され、担当した農家が出席しました。児童や学校と農家が良好な関係を築くことができていると思います。今後も、主に小学校を対象として、野菜苗を納入し栽培指導を行っていきます。

A 委員) 収支状況をふまえた対策として、加工部門では仕出しのお弁当、飲食部門では宴会の受付に新たに組み込まれているとのことですが、新たな事業展開をしていく一方で、人件費を削減していくと労務管理が心配です。

あびベジ) 仕出し弁当は、売り上げを確実に上げており、宴会は、飲食部門のランチタイム後の売り上げの少ないところをカバーしており、今後も継続していきたいと考えています。ご指摘の点については、人員が減ることでスタッフ 1 人 1 人の責任感が高まり主体性が出てくるといったご意見も聞いています。経営者として声をかけながら、少数精鋭で頑張っていきたいと思います。

F 委員) 他に質問はありますか。無ければこれで質疑を終わります。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室)

F 委員) それでは、委員の皆様は審査をお願いします。3 か月の売り上げの平均が 1,872 万円、人件費が約 494 万円、利益率が約 30.1%、粗利益が 564 万円、人件費比率が 26.5%、労働分配率が 87.6%。この労働分配率は高過ぎると言えます。本来は 50%程度が望ましく、人件費を利益の半分くらいに抑えるか、それだけの粗利益を出してほしいところです。このままでは続きません。あびベジにとっては長雨が不運だったと思いますが、なんとか頑張してほしいと思います。そういう観点も含めて審査をお願いします。

(審査)

F 委員) それでは一言ずつ寸評をお願いします。

E 委員) 宣伝を多くやっているような自己評価をしているように見えたが、個人的には全然足りていないと思います。もっと PR すれば絶対に売り上げも伸びると思いますので、もっと PR に力を入れてほしいと思います。

D 委員) 先ほど高校生を例に挙げましたが、顧客を広げて収益性を高めてほしいと思います。本来良い環境で、通行量も多いので、そこに対する PR 戦略を強化してほしいと思います。人員過剰については、1 年目はやむを得ない面もあったと思

ますので、来年度は、この人件費削減から改善して行ってほしいと思います。

F 委員) 昨年の気候は各農家も含めて大変だったと思いますが、他も同じ条件の中で、あびべジが具体的に何をしたかを聞いたかったです。手の施しようがなかったということでしたが、高騰したから仕方ないではなく、積極的な対策をしてほしかったと思います。行政についても PR が不足した部分をどう応援していくのかということを考えてもらいたいと思います。また、公共性が高いという側面はありますが、お店に入ったときに民間的なエネルギーが感じられない気がします。安くて新鮮という認識があっても、お金を払って買おうと思わせてくれるエネルギーが感じられません。これから春に向けていろいろな野菜が出てくると思いますので、頑張ってもらいたいと思います。

C 委員) 野菜が高値な時期はありましたが、あびこんではある程度の品ぞろえがあって、他のスーパーと比べて値段も決して高くはなく、しかも新鮮でおいしいということで、努力はされていたと思います。消費者としては、こういうお店は貴重なので、是非頑張ってもらいたいです。

B 委員) 今年度は、1年目ということもあり結果的には厳しい収支が大きな課題となっています。これまでも変えようと努力はされていますが、来年度は今年度の努力を糧に、人件費の削減も含めて勇気をもって改善し、急に良くはならなくても、少しずつ上昇傾向が見えてきたらと思います。先ほども話がありましたが、民間的なエネルギーが感じられないというのは確かにそういうところがあるのかなと思いました。予算に余裕が無いかもしれませんが、経営や販売など民間から専門的な知識を得る工夫ができればよいと思います。

A 委員) 経営なので悠長なことはいえませんが、課題が非常に浮き彫りになった期間だったのかなと思います。農産物、出荷量、種類が少ない。寒くて人がなかなか外出しないからお客さんも少ない。そういった冬場を今後どう乗り切っていくのか。今年度の経験を来年度に活かしていくことが大事だと思います。これから暖かくなると、市も桜のライトアップなどのイベントを実施していきますので、使えるものは使って、食欲にお客さんを取りに行ってもらいたいです。また、野菜も増えていく季節だと思いますので、好循環を生み出してほしいと思います。

(事務局から評価の集計結果を発表)

F 委員) 評価結果を聞くと、各項目に対する委員の評価は概ね一致していたのかなと思います。公益性の高い直売所ならではの良い面はありますが、収支の面で心配があるのがはっきりしています。これから人員を整理するというので、少数精鋭でぜひ頑張ってもらいたいと思います。新年度の事業計画をこれからご説明いただきますが、実際にそうなることを期待し、総評としたいと思います。

【平成 30 年度事業計画書と収支計画書に対するヒアリング】

F 委員) ご意見のある委員はお願いします。

A 委員) 収支計画書の収入は、実績をもとに算出されたとのことでしたが、加工部門の収入は、平成 29 年度 7 月から 12 月までの実績を平均して 12 か月をかけてもここまで伸びません。新たに始めたお弁当の仕出し販売の分が含まれてこの計画になっているという理解でよろしいでしょうか。

あびベジ) そのとおりです。現在の人件費に対して、惣菜部門では 90 万円以上の売り上げが必要になりますが、現在はそれに近い売り上げが出てきています。菓子部門でも現在約 60 万円の売り上げ見込みとなっていてきており、それらを考慮してこの計画となっています。

A 委員) 基本的には人件費から逆算した金額ということですか。

あびベジ) 実際に売り上げが伸びていることもありますが、これまでは人件費が売り上げの約 60%を占めてしまっていました。それを 40%まで抑えていくためには、人件費を削減して、かつ 90 万円の売り上げを出さないと厳しいということで、それを目標にしています。

B 委員) 収支計画書の給与の科目が前年度から約 300 万円も削減されていますが、人材配置に関して工夫されたことを教えてください。

あびベジ) まず直売部門では、平日のレジを午前・午後とも 2 人配置していたところを午前 2 人、午後 1 人に削減しました。午後に混雑した場合は、バックヤードからヘルプを回します。土日祝日については、体制は変えていませんが、お客様が減る 17 時以降は、状況によっては 1 人体制にするなど削減できるところは削減していきます。加工部門では、惣菜・菓子の各パートにリーダーを 1 名置き、3 名のスタッフを振り分ける体制とします。飲食部門では、厨房スタッフを平日、土日祝日とも 1 名削減しました。ホールスタッフについても、平日は食券制を活かし、なるべく配置しないようにやっていきたいと思えます。

C 委員) 収支計画書は、実績をもとに作成したとのことでしたが、10 月から 12 月と比べると、1 月あたりの売り上げが 50 万円以上多い金額となっているのはなぜですか。

あびベジ) 30 年度の売り上げは、昨年 6 月から 12 月までを平均した売り上げに上乗せしたのになっています。

F 委員) 計画書のとおりになってほしいと思えます。損益分岐点の売り上げも満たしています。

D 委員) 人件費について、努力されることがよく分かりました。特に、複数業務をこなすマルチスタッフ化については、周辺の量販店はしっかり実施しており、重要なことだと思いますので、ぜひご努力をお願いしたいと思います。また、イベントについて、手賀沼花火大会や初日の出はかなり多くの方が周辺を訪れると思えますが、取り組みは何か考えていますか。

あびべじ) 花火大会については、昨年は見物客が親水広場にどれだけ訪れるのか不明でしたが、当日多くの方が広場に訪れていました。今年は、飲食物の販売ブースを設けたいと考えています。初日の出に関しては、元日の早朝ということで、スタッフへの配慮も含めて営業は考えていません。

E 委員) 人件費を下げ売り上げを上げるということは、相当大変だと思います。頑張ってください。

F 委員) 他に質問のある委員はいますか。無いようですので質疑を終了します。あびべじの皆様ありがとうございました。

(株式会社あびべじ退室)

F 委員) それでは、平成 30 年度の事業計画書と収支計画書の承認を行います。承認の前に何かご発言のある委員はいますか。特に無いようですので、平成 30 年度の事業計画書と収支計画書を承認してよろしいでしょうか。

各委員) 異議なし。

F 委員) それでは平成 30 年度の事業計画書と収支計画書を承認します。今後の日程について事務局から説明をお願いします。

事務局) 来年度は、選考委員会の開催を 2 回予定しています。第 1 回は 5 月末に平成 29 年度の事業報告とモニタリングを行います。第 2 回は来年の 3 月末に、12 月末までのモニタリングと今回同様に平成 31 年度の事業計画書及び収支計画書の承認を行います。

F 委員) 以上で、平成 29 年度第 3 回指定管理者選考委員会を閉会いたします。ご協力ありがとうございました。