

令和3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(書面開催)議事録

1.会議の名称

令和3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.開催方法

書面開催

3.選考委員

上村文明委員長、新保美恵子副委員長、檜崎容子委員

嶺岸勝志委員、工藤文委員、小澤俊輔委員

4.議題及び報告事項

議題：令和4年度事業計画と収支計画

報告事項：令和3年度4月～12月の運営状況報告について

5.議決結果

全会一致にて可決(賛成6名、反対0名)

令和3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(書面開催)

報告事項：令和3年度4月～12月の運営状況報告について

番号	項目	質疑・意見	指定管理者選考委員からの質疑及び意見	指定管理者回答
1	全体収支	質疑	以前は、指定管理期間の累積決算は赤字であったが、その後の状況はどうか。	平成29年から令和2年度までの実績は累積赤字ではあったが、直近2カ年連続で黒字化しており、令和3年12月末時点では、累積黒字となっています。
2	全体収支	質疑	夏頃に前年の売上を下回っていたが、要員分析の結果を確認したい。	天候により売り上げが左右される中、8月の長雨の影響や暑さに伴い来客者が落ち込み、レジ通過者数が前年よりも落ち込んだことが売上減少の要因と分析しています。秋にかけて野菜の生育が好調となり、天候が良好であったことから、客単価、レジ通過者数は前年よりも増加しました。
3	直売所部門	意見	農家の加工品の品揃えが減少している。 農家の高齢化により難しい状況は理解できるが、継続してほしい。	農家の高齢化により、規模縮小となっているのが実情ですが、出荷増に向けてのサポートをしていきたいと思えます。また、加工部門でも、出荷農家との交流を図り、引き続き、農家の加工品の品揃えの維持のサポートをしていきます。
4	直売所部門	質疑	肉や魚、酒類など、農産物以外の需要の割合はどの程度か。 農産物以外の販売で買い手に興味を持ってもらうような対応策は行っているか。	販売点数で見ると、農産物の割合が約64%、加工品(農家製造と加工室製造)が約12%、調味料・肉・魚・飲料・酒類など様々な商品を扱っていますが、それぞれ数%です。対応策としては、ふるさと産品、地元のパン屋や加工会社の調味料などで地域性を出していき、農産物以外の商品も手に取ってもらえるようにより商品の充実化を図っていきます。
5	直売所部門	意見	エコ農産物の豊富な品揃えは他のお店ではあまり見られない良さなので、強調した発信が有効ではないか。	市やあびこ型「地産地消」協議会と協力しながら、エコ農産物のPRを継続していきます。令和2年度から「あびこエコ農産物」認証制度が開始され、市が行うあびこエコ農産物キャンペーンの協賛もしています。また、ホームページやSNSでの発信を強化して行きます。
6	直売所部門	質疑	集客対策や商品の充実化など売上増加の施策を確認したい。	コロナ禍においてイベントの制限があるが、集客増加のため可能な範囲で実施しています。劇団を呼んでの子供向けイベント、今年度から開始した収穫体験の体験交流などを行っています。また、より充実した商品ラインナップを揃えるため、農家訪問や果物などの仕入強化も引き続き行っており、消費者ニーズを汲み上げてお客様に満足していただけるお店を目指していきます。
7	直売所部門	質疑	直売所部門の支出額が増大した結果、収支の黒字化を押し下げている要因を確認したい。	令和3年6月から役員報酬を増加したことから、支出額が増額しています。

8	給食部門	質疑	給食部門の収支状況について、もう少し具体的に確認したい。	売上高、売上原価は前年同様であったが、最低賃金の引上げもあり、人件費が想定よりも増額したことで、年度当初想定していたよりは利益が出ていない状況です。
9	加工部門 飲食部門	意見	飲食・加工室の収支が改善され、米舞亭はアンケートでも好意的な意見が多い。メニュー改善など努力の成果が表れていると思う。	今後とも顧客満足度の高い商品を提供できるように努力致します。
10	加工部門 飲食部門	質疑	加工・飲食部門とも大幅に黒字転換し、成果を上げた努力に敬意を表する。黒字化となった要因を確認したい。	加工・飲食部門ともに、スタッフ配置の見直しやミーティングなどでのコスト意識の向上から、支出額を減少することができました。また、加工室においては、新型コロナウイルスの影響で家食が増えたことによる需要増加や、飲食部門では、手賀沼親水広場が公園機能を有しており、ステイホームによる気分転換としての利用者数の増加も起因していると考えています。
11	収穫体験	質疑	新規事業の収穫体験の交流イベントは、非常に意義のある取り組みであるが、収支面はどうか。採算が取れるよう努めるのはもちろんだが、仮に採算が合わなくても農業振興として継続していくのか。初年度の経験を踏まえて、今後の方針を確認したい。	収穫体験は直売所部門の消費者還元として実施しており、より多くの市民の方に農業に親しんでもらうために、参加し易い価格設定としており、収穫体験単独では収支的には採算は取れていないが、参加者への直売所の魅力発信や交流人口拡大の意味合いもあることから、引き続き継続して行きます。
12	収穫体験	質疑	今後期待される事業である。実施したツアーの応募状況や参加者の感想などを確認したい。	参加した子供・大人共にアンケートを実施しており、ほとんどの参加者が「また参加したい」と意見をいただいています。理由は、①子供にとって良い経験、②親子で勉強できる良い機会、③コストパフォーマンスが良い、④自然観察がゲーム形式で面白いなどです。
13	情報発信	意見	米舞亭前に小学生からのメッセージがあり、集客に向けてこの様な情報発信も効果的だと感じた。	市内複数の小学校と連携しており、学校での栽培指導や収穫した野菜の直売所での販売体験、農家を訪問しての畑見学など農業者が運営するあびべジだからできる様々な活動をしています。この様な活動を情報発信していき、地元の利用者増加にも繋いでいきます。
14	社会貢献	意見	川村学園女子大学や子ども食堂との連携、中央学院大学への寄付など社会貢献を拡大していることは有意義である。	コロナ禍において、様々な支援を必要とする方がおり、農業拠点施設指定管理者として市内の様々な団体に対し、できる限りの協力をさせていただきました。今後も求められる社会貢献を継続していきます。
15	その他	質疑	道の駅しょうなんのリニューアル後の影響を確認したい。	12月からリニューアルしていますが、売上げが下がることや客数が減少するなどの影響は出ていません。今後も注視して営業をしていきたいと思えます。

令和3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(書面開催)

議案：令和4年度事業計画と収支計画について

番号	計画書	項目	質疑・意見	指定管理者選考委員からの質疑及び意見	指定管理者回答
1	事業計画書	スタッフ	意見	他店と比較すると、あびこんの強みの1つはスタッフや農家さんとの距離感だと思う。計画書に盛り込まれているとおり、接客力の向上に向けて、技術的な研修とともに、スタッフの接客が自然と良くなるような気持の良い職場雰囲気や体制づくりに努めてほしい。	今年度から新たにスタッフ向けに接客接客研修を行い、スタッフ全体での更なる意識向上を図ってきました。また、朝礼及び夕礼等で、笑顔での対応と寄り添った接客を心掛けるように指導するとともに、販売商品の知識を身に付け、お客様の質問に答えられるように指導しています。農家でもある役員が店頭で接客し、商品説明をしているが、スタッフにも積極的に商品知識を身に付けてもらえるように、今後は知識面でも今まで以上にスタッフに情報共有していきます。
2	事業計画書	学校給食	質疑	生徒数の多い学校への供給面などの課題から、市内全学校への供給は困難な状況だと聞いているが、「供給量の増加や供給校の拡大」について、今後の具体的な取り組み内容を確認したい。	学校給食での需要の多い作物の情報を出荷農家にお知らせし、作付けの協力を強化して行きます。また、原材料費の高騰に伴い学校側の受入価格がシビアになることが想定されるため、学校と農家両者の調整を配慮しながら行っていきます。また、我孫子産野菜の情報を学校側に発信していき、供給量の増加に努めていきます。
3	事業計画書	計画全般	意見	下記、2点について高く評価する。 ①「あびこん」の存在意義である趣旨説明が都市農業のあるべき姿、使命を明確化していること。 ②事業の実施に関する各事項が、経験を活かした意欲的かつ効果的な対応策となっていること。	ご理解ありがとうございます。引き続き農家主体である「あびベジ」だからこそできる事業を進めていきます。
4	事業計画書	収穫体験	意見	幼児の情操教育として、手賀沼親水広場や遊歩道が隣接している環境を活かしながら、収穫体験をより活性化していくことを期待します。	体験交流は、外部経験者のアドバイザーのご指導により、内容の濃いものになっております。小さいころから、農に親しんでいただくことで販売だけではなく、食育に繋がれば幸いです。今後とも、努力して行きます。
5	事業計画書	就農状況	質疑	我孫子市の農産物生産を行う法人組織の経営体の推移を農家を取りまとめる立場として把握している情報を確認したい。	市に確認したところ、福祉団体を除く、農業を主とする法人として農業経営を行っている組織は4件でした。直売所では、1件の法人組織の登録があります。

6	事業計画書	就農状況	質疑	法人組織経営体を含む就農人材の若者が全国的に増加していると聞くと、我孫子市の状況を確認したい。	市に確認したところ、新規就農者は直近5年間9名増加しています。なお、新規就農者にはあびこんへの出荷協力を働き掛けており、前述9名のうち4名はあびこんに出荷登録しています。
7	事業計画書	事業展開	質疑	我孫子市の農業の特徴である少量多品目農業のメリット、都心30km圏内の地政学的メリットの事業展開の具体策について確認したい。	<ul style="list-style-type: none"> ・多品種の生産は、1年を通して様々な農産物を揃えることができるため、お客様に日常的に足を運んでもらいやすい直売所となります。その反面、少量生産であることから、時期によっては出荷量が少ないこともあるため、農家に協力を依頼し、お客様の満足度を高めるためにより多くの農産物を出荷してもらえよう努めているところです。 ・都心から30km圏内であることは、人口が比較的多い地域となり、また、手賀沼があり、広場に面している環境を有しており、近隣市から周遊目的のお客様も多いので、積極的に情報発信を行い利用者の増加を目指していきます。また、イベントを開催して、都心及び近隣市の方々にも直売所を知ってもらう場を用意していきます。
8	事業計画書	6次産業	質疑	6次産業化の推進を掲げているが、具体的にどのような方向性を考えているか。貴社の6次化推進における位置づけと役割について確認したい。	地元農家の漬物やかき餅など、直売所らしい加工品の取り扱いを確保していきたいと考えています。しかしながら、高齢化による生産量の減少や担い手不足が課題となっているのが実情です。弊社としては、より多くの農家の手作り加工品がお客様の手に渡るように販売サポートをしていくとともに、出荷農家との交流を図り、後継者育成をサポートしていきます。あびこんの加工部門でも地元野菜を使用した商品を開発していき、消費者ニーズに応えられる商品確保に向けて働きかけていきます。
9	事業計画書	その他	質疑	近年の5G等通信環境の整備に伴い、農業環境におけるイノベーションが起きる中、これからの農業の未来を変える農業テクノロジーについて、出荷農家等の状況を確認したい。	大規模に同一品目を栽培している稲作農家はドローンを使った農薬散布や農機具など随時、更新して作業効率化を図っています。野菜農家は、少量多品目であることから、あまり新しい技術を活用できていないのが実情です。弊社としては、市と協力しながら農家にとって使いやすい技術の情報収集を行い、出荷農家に情報共有していければと考えています。
10	事業計画書	会計	質疑	令和5年10月から実施される「適格請求書等保存方式」いわゆる「インボイス方式」の消費税について、「適格請求書発行事業者」の登録についての進捗状況、また仕入れ事業者である多くの農家の免税事業者に対する扱いについての考え方を確認したい。	顧問税理士と相談しておりますが、国の方針が定まっていない部分があることから、現在使用しているポスシステムの会社からも仕様が定まっていないと聞いており、弊社としての対応方法は現時点では決定していません。今後も、顧問税理士と相談しながら、円滑に対応できるように準備を進めていきます。
11	事業計画書	会計	質疑	令和4年1月1日から始まる電子帳簿保存法（実施は2年間の宥恕規定あり）に対する備えや1.電子帳簿・電子書類の保存2.スキャナ保存3.電子取引の保存についての進行計画について確認したい。	顧問税理士から資料をもらい、現在今後の対応について相談しています。令和5年中に対応していくことを目途に準備を進めていきます。

12	事業計画書 収支計画書	情報発信	質疑	事業計画書では、「PR用リーフレット」「ホームページ」「SNS」などが記載されている。収支計画書での広告宣伝費は、前年度費で6.25倍の増額となっている。計画している情報発信の内容と事業費の増額の理由について確認したい。	オープン以来更新できていないリーフレットの作成を予定していることや、スタッフ募集に関する広告費用も計上していることから、増額となっています。
13	収支計画書	収入	質疑	R3年とR4年その他売上の差額が-840千円と計画されている理由を確認したい。	「その他売上」の内容は、直売所横にある自動販売機の売上がメインです。R3年までは、「その他売上」での予算計上としなければいけなかったが、実際には、管理部門で計上をしていました。R4年度からは、現状に沿った予算計上に修正したことから差が出てきております。
14	収支計画書	支出	質疑	消費者還元費の支出が減額されている理由を確認したい。	現金支払いの方に向けたあびこんポイントサービスがメインとなっていたが、現在、キャッシュレス化が進んだことで、ポイントカードの利用率が減少したため、消費者還元費を減らしました。消費者還元自体は、イベント時のお米無料配布や農業体験などを予定しており、引き続き行っていきます。なお、キャッシュレス決済の増加に伴い、手数料が増加していることから営業外費用を増額計上しています。
15	収支計画書	支出	質疑	法定福利費が3年度から約100万円(約2倍)に増える要因を確認したい。	役員2名とスタッフ1名が社会保険の新規加入や保険料増額になるため、法定福利費が増額します。
16	収支計画書	支出	質疑	販売促進費と営業外費用の増額理由について、内容と理由を確認したい。	販売促進費はイベント開催時の景品等を充実させるため、営業外費用はクレジットカードやQR決済の利用者増加に伴う手数料増額のため、増額計上しています。
17	収支計画書	支出	質疑	報酬の増額について、内容及び理由を確認したい。	役員3名の役員報酬増額を予定しています。経営の安定化に伴い、年間約260万円の1人あたりの役員報酬を約100万円増額を見込んでいます。

議決結果

全会一致にて可決されました。(賛成6名、反対0名)