

令和 8 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 8 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 8 年 8 月 4 日(火) 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】

藤岡副委員長、布施委員、三宅委員、迫田委員、辻委員

【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、羽生田主査、小澤主任主事、向主任主事

5. 議題

令和 7 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 7 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、株式会社あびべ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 7 年度の事業報告・評価

(事務局)

議事は、我孫子市農業拠点施設指定管理者選考委員会設置要綱第 6 条に基づき、委員長が務めることとなっていますが、本日委員長が欠席のため、同要綱第 5 条 3 項により、副委員長に議長をお願いします。

(議長)

それでは、議事に入ります。

本日の議題は「令和 7 年度の事業報告・評価」です。

事務局は株式会社あびベジを呼んでください。

それでは令和 7 年度の事業報告について説明をお願いします。

(株式会社あびベジからの事業報告)

(議長)

ありがとうございます。続いてヒアリングを行います。

質疑は一問一答で、全体の時間は 30 分程度を予定しています。また、質問の際は資料名をお示しください。では、お願いします。

(A 委員)

まず 1 つ目に、レジ通過者数を遡ってみたところ、令和 4 年度をピークに減り続けています。単価が上がっているのに売り上げは黒字をキープしていますが、令和 4 年度から令和 6 年度は 300 人程度ですが、令和 6 年度から令和 7 年度にかけて急激に減少しています。理由をお聞かせください。

(株式会社あびベジ)

令和 6 年度は天候不順で全国的に野菜不足で直売所への来店者が多かった分、令和 7 年度は下がり幅が大きくなりました。ほかの理由は、近隣にスーパーがオープンしてお客様が流れているためと、常連の来店者が高齢になり、車で来店することが難しくなっていることが影響していると思います。

(A 委員)

来店者の年齢層が高いという理由も一部あるとお見受けしましたが、水の館は子どもが遊べる環境で子連れ世帯の方が多く来館します。子育て世帯の集客を意識した取り組みがあれば教えてください。

(株式会社あびベジ)

若い世代の取り込みについて、今まさに取り組んでいるところです。千葉県産業振興センターの専門家から指導を受け、土日や夏休みなどに絞って、若い人向けの商品を考えています。また、Instagramのルールでじゃぶじゃぶ池や遊ぶスペースのPRをし、利用促進を図っています。

(A 委員)

「農業拠点施設実績表まとめ」と「農業拠点施設実績表」のR7年間収支計画とR7計画達成率の数字が異なっています。正しい数字に訂正し、後ほどご提供ください。

また、支出の販売促進費が令和6年度133万5,000円から令和7年度49万円と、3分の1ほどに減っています。内訳と、なぜ減っているか教えてください。

(株式会社あびベジ)

令和6年度は収支が良かったため、出荷農家へ年間売上の1%を出荷奨励金として返還しました。令和7年度は出荷奨励金を出していないため、販売促進費が通常の費用しかかからず、49万円となった次第です。

(A 委員)

最後の質問です。水道光熱費が40万円ほど下がっていますが、節約の努力などがありましたら教えてください。

(株式会社あびベジ)

冬は館内が暖かいので、できるだけ暖房をかけないようにしました。また、電気代やガス代も日頃から節約するよう努めています。

(B 委員)

去年は人件費も物価も高騰した中で、収支を黒字にしたことは大変な努力があったと思います。その中で、直売部門の支出が1,230万円ほど大きく減少していますが、この理由を教えてください。

(株式会社あびベジ)

令和6年度は野菜不足のため、市場からの仕入れが100万円ほど多かったです。令和7年度は、令和6年度に比べると市場からの仕入れが少なかったためです。

(B 委員)

レジ通過者数が年間で1万3,000人弱、月平均で1,000人ほど減っています。前回の委員会では他の委員から「近隣の店舗・直売所も同様に客数が減っているのかなど、動向調査が必要ではないか」と指摘がありましたが、その後、確認はしましたか。

(株式会社あびベジ)

近隣の直売所を見に行くなどしていますが、目立って人が減っているようには見えません。小さな直売所が何店舗か閉店したとは聞いています。

(B 委員)

運営がうまくいかず閉めなければならない状況はほんとうに避けたいところで、その恐怖はあびベジの皆さんが一番感じていると思います。その中で、やはり若い層の獲得が重要だと思います。ポイントは現金支払いの場合しか付かないということを以前の委員会でお聞きしましたが、キャッシュレスへのポイント付与を再度検討してほしいです。事業評価票の農産物販売の項目にも「キャッシュレス化を継続的に推進」と書かれていますし、若い人はキャッシュレスを使う方がとても多くいます。直売所にとってはポイントとキャッシュレス手数料のダブル支出となってしまいますが、若い方のファン・リピーターを増やすためにも、利益状況を見ながら引き続き検討していいと思います。

最後に、学生バイトについて伺います。学生のアイデア・情報発信・デザインなどの意見はとても貴重だと思っています。事業評価票の人材配置の項目に「学生バイトを雇用」とありますが、どのような業務をしてもらったのでしょうか。

(株式会社あびベジ)

米舞亭の厨房に入ってもらいました。米舞亭は休日に混むので土日はシフトを厚くしていますが、天気が悪いと客足が遠のきスタッフがダブついてしまいます。悪天候が予想される時に急きょ休んでもらうなどの柔軟な対応をするために、学生バイトを雇用しました。

(B 委員)

できれば SNS の更新や友だちへの口コミを依頼するなど、学生ならではの活用を検討してほしいと思います。以上です。

(C 委員)

他の委員の方と同様に、前々回の委員会からレジ通過者数の減少が気になっています。一方で、令和 7 年度はイベントの参加に力を入れたようですが、レジ通過者数にどのように影響しているとお考えですか。

(株式会社あびベジ)

イベントの種類にもよりますが、外部のイベントだとあまりレジ通過者数の増加にはつながっていないように思います。ただ、「ここに直売所があるんだ」という周知にはつながっていると思います。

あびこんが主催する農産物フェアなどの場合は、特典も用意しているため多くの方がお買い物してください。

(C 委員)

以前の委員会でも意見を出した SNS の更新についてですが、あびこん公式 LINE を開設したと聞きました。LINE でクーポンを配布するなどしていますか。また、LINE によって来店者は増えましたか。

(株式会社あびベジ)

LINE 開設時「友だち登録でお米 2 合プレゼント」というキャンペーンを行いました。それ以降は LINE でクーポンの配布は行っていません。

(C 委員)

私が普段利用するガソリンスタンドやスーパーなどから、LINE で頻繁に PR が送られてきます。あびこんでも、季節に合わせてスムージーや梅ジュースなどの季節メニューを発信するのはどうでしょうか。ついでに直売所に立ち寄るなど、レジ通過者も増えると思います。以上です。

(D 委員)

あびベジ発足当初、赤字からどう脱却するかと試行錯誤していたと承知しています。特に、この物価高のご時世に黒字化させたことは、皆さんの努力があったと高く評価いたします。

あびベジの事業の中で、直売所の収支規模が最も大きく、中核事業といえます。毎日農産物を入荷して並べ、お客様に買ってもらうという単純で地道な努力が一番大事で、ここをいかに改善するかが肝だと考えます。

報告書に、イベントなどの目立つ取り組みは多く書かれていますが、日々の現場でどのような苦労をしているかという記述があまり無い。令和 5 年の事業計画には「販売の傾向と出荷する農家の立場、お客様の立場などをじっくり見て事業を展開する」という趣旨が記載されています。そのような地道な努力をもう少しアピールしてほしいです。例えば、定期的に行っている経営会議では、どのようなことが話題になっていますか。

(株式会社あびベジ)

経営会議は毎月行っており、コンサルタントが入って実績報告をしています。実績が計画に達しなかったときは原因を考え、どう改善するかという積み重ねを行っています。コンサルタントからは経営内容についてアドバイスをもらっています。

イベント関係の記述が多いことについては、過去の委員会の中で「イベントをもっとやれたらいいのでは」という話があったため、イベントの内容を細かく報告するために記述が多くなっている次第です。今後は日々の活動についても記載していきます。

(D 委員)

直売所は、農産物を作る人とその作物を必要とする人を結びつける場であり、そこで働く方は農業者と消費者の両方の視点を持つことができます。仕事の中で得られた知見を両者に広く還元し

てほしい。そのために、地道に努力していくことが仕事の基本であり、これからも活躍していただきたいと思います。以上です。

(議長)

最後に、令和 7 年度はどういう年で、何が課題で、これからどうしていくかということを総評としてご説明ください。

(株式会社あびベジ)

令和 7 年度の話をする前に、令和 6 年度の売り上げがとても良かったので、それに比較すると令和 7 年度が落ちたように見えるということが大前提としてあります。

あびこんが高野山新田に移転して 10 年になります。10 年前に一緒にスタートした生産者の中には、高齢化でリタイアされたり、亡くなられたりした方もいます。

それに伴い農産物の出荷数も徐々に減少しており、若い農家や新規就農者に出荷してもらうことが大きな課題です。ただ、新規就農者はベテラン農家に比べて栽培技術が未熟なため、勉強会などを行っています。結果が実るのは年単位先になるかと思いますが、先を見据えて取り組んでいます。

また、B級品の農産物を加工品や飲食で活用し、ロス削減と顧客満足度を両立させる取り組みも考えています。じっくりとお待ちいただきたいと思っています。

(議長)

他にございませんか。無いようですので、以上でヒアリングを終了します。

あびベジの皆様ありがとうございました。

(あびベジ退出)

それでは、委員の皆様、審査をお願いいたします。

皆さん終わったようなので、事務局は集計をお願いします。

(議長)

総合評価の発表の前に各委員から株式会社あびベジへの寸評を一言ずつお願いします。

(A委員)

この委員会には何回か出席していますが、そのたびにあびベジの努力が見受けられます。例えば、直売所正面入口のレイアウトの工夫や、最近でいうとInstagramにリール(動画)を配信するなど、努力されているなと感じます。

今日のヒアリングの中で「小さい直売所の閉鎖」や「来客者・レジ通過者が減った要因は近くに新しいスーパーできたから」という回答がありましたが、スーパーは1カ所で買い物が完結するので楽

なんです。時間がない中でも「今日はスーパーではなく、あびこんに行ってみよう」と思えるような直売所ならではの価値や施策を打ち出す必要があると思います。

また、「令和 6 年度が良かったから」という回答がありましたが、それを理由にするならば、なぜ 6 年度は良くて、なぜ 7 年度は良くなかったのかという分析が必要かと思います。レジ通過者の減少にもっと危機感を持ってほしいです。

(B委員)

私もA委員と同じ意見で、前年度から下がった原因を突き止めない限りは、対策も検討できずPDCA サイクルも回せないと思います。

また、Instagramも拝見しました。手賀沼やじゃぶじゃぶ池があることは、特に若いご夫婦や子育て世帯にとって他にはない大きなメリットだと思いますので、今後も発信して行ってほしいです。以上です。

(C委員)

毎年 GW に日暮農園の花ズッキーニを楽しみにしています。花ズッキーニも白ナスも、あびこんで初めて知りました。友人には「ほうれん草は農家の名前で買う」というくらい吟味する方もいます。あびこんには、野菜を買いに来たついでに手賀沼遊歩道を散歩するなど、場所としての魅力もたくさんあります。直売所ならではの価値をもっと発信し、伸ばして行ってほしいと思います。私も草の根でがんばります。

(D委員)

直売所が発足した 9 年前と現在では、財政面も実際の活動も随分変わったという印象です。皆さんの努力の結果、発展したのだろーと思います。各委員の方も言ったように、この直売所の魅力をどう出していくか、「あそこに行ってみよう」と思えるような場所をいかに作っていくかが一番肝心だと思います。関係者にもそのような気持ちを強く持ってほしいです。

(議長)

集計結果が出たようですので、事務局から説明をお願いします。

(事務局からの評価の集計結果を発表)

(議長)

ただいま説明がありました総合評価について、ご異議ございませんか。

※「異議なし」の声あり

(議長)

最後に、先ほどの寸評をもとに総評を申し上げます。

人件費増加や物価高のある中で黒字を続けているのは努力の結果だと思います。

今後は、新規就農者を増やすことで出荷数を増やし、さらに情報発信・PR に力を入れて取り組み、新しい客を増やしていくことが大きな課題だと思います。以上です。

（傍聴人の発言）

以上で本日の議題を終了しました。

それでは、農政課の方で今後の予定等についてお願いいたします。

（今後の選考委員会の予定等の事務連絡）

（議長）

以上で、令和 8 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を閉会します。

ありがとうございました。

以上