

令和6年度第1回我孫子市公園坂通り施設活用事業者選考委員会

会議要旨（書面開催）

- 1 開催期間 令和7年3月17日～31日
- 2 出席者 渡辺委員長、三牧副委員長、大驛委員、西田委員、中場委員、山本委員
- 3 内 容 (1) 我孫子市公園坂通り施設活用事業の報告について
(2) 中間評価に向けての検討事項について

令和 6 年度第 1 回我孫子市公園坂通り施設活用事業者選考委員会
委員からの意見と回答

1. 運営者（南田氏）に対する意見と回答

●運営に関して

(選考委員意見)

・働き手不足により、飲食業界も人材の確保が難しい状況となっていることから、社会保険（労災保険、雇用保険、健康保険など）について、しっかりとした体制を構築していくことが良いものとするが、現状整っているのか。

(運営者回答)

・労災保険、雇用保険については加入済みです。他、健康保険、厚生年金等についても、組織としての信頼構築や基盤づくりにおいて重要であり、令和 7 年度中に法人化を計画していることから、それに併せて雇用環境の整備を進めていきます。

(選考委員意見)

・衛生面については、十分に注意しているものとするが、食中毒などが発生した場合、一瞬で廃業となる可能性がある。特に近年は、SNS などによりマイナスイメージの流布は早い状況となっている。対外的にも衛生面の安全をアピールするため、食品衛生コンサルタントなどを活用し、検査証などを店内に表示し、お客様に安心・安全をアピールしてはどうか。

(運営者回答)

・食中毒や異物混入などのリスクを鑑みると、衛生面の対策は不可欠であると考えているため、ご意見をいただいたものに加え、衛生対策に繋がる情報を収集し、少しでもお客様に安心してご利用いただけるよう取り組んでいきます。

(選考委員意見)

・店内の BGM や空調管理などは、利用者の満足度に直結するものとする。お客様に「熱くないか。寒くないか。」「BGM はどうか。」など、日々の声かけにより、情報収集をしながら、快適な空間を目指してはどうか。

(運営者回答)

・BGM については、これまでスタッフの趣味嗜好に基づいた選曲をしていましたが、お客様にアンケートにより、居心地がいいと感じる選曲の傾向について把握できました。現在、アンケート結果を参考に、試験的に実施しています。空調については、お客様にお声がけしながら快適な空間作りを心がけていきます。

●集客に関して

(選考委員意見)

・好調な店舗、売上が悪い店舗など、差が出てくるものとする。アビソンシュガーガーデン全体が活性化するように、事業者ごとではなく、全体で改善に取り組むべきものとする。

例) 購買層が重複する商品に関しては、競合を避けるなど

(運営者回答)

・ご指摘のとおり、店舗ごとの売りに差があることから、ABISON 内店舗同士でコラボ商品の開発を進めるなど、施設全体で改善に取り組んでいきたいと考えています。具体的には、ABISON 開業 2 周年記念イベントでは、各店舗で共通の我孫子の食材を使用した商品の販売や、4 店舗共通の食材（イチゴや抹茶など）を使った季節のフェアイベントを実施する予定です。

(選考委員意見)

・「フードフェス」等のイベントについては、小規模でも良いので計画的かつ定期的に実施してはどうか。

(運営者回答)

・開業 2 周年の我孫子の食材を使用した商品の販売や、季節のフェアイベントに加え、ABISON の客層を考え、お子様、ファミリーが楽しめる体験型イベントとして、9 月に「ABISON 祭り」を開催したいと考えています。「お酒」と「昭和の遊び」をテーマとして、大人も子どもも楽しめる内容を考えています。

(選考委員意見)

・周辺既存イベントとの連携、周辺店舗との連携（〇〇フェアなど）により、地域とのつながりを強化してはどうか。

(運営者回答)

・これまでは手賀沼花火大会や八坂神社祭り、市内事業者が実施しているわくわく WORK フェスとのコラボレーションなどを実施してきましたが、他にも大規模なイベントが実施される際のコラボや、周辺店舗とのコラボ等を通して、更なる賑わい創出につなげていきたいと考えています。
・周辺事業者とのつながりを強化するため、公園坂通りの事業者が所属する「あやめ商店会」に加入し、親交を深めています。

(選考委員意見)

・南田氏の強みは、「地域とのつながり」や「企画力」にあるものとする。これらの強みを活かした事業計画を考え、活性化に繋げてはどうか。

(運営者回答)

・若松の Sugar1 号店での経験は、事業者同士の縁に関しては、イベントの共催や情報収集に繋げることができました。また、当時のお客様が来店いただき、現在の ABISON での営業にも良い効果を生んでいるものと考えています。
・9 月に実施する ABISON 祭りでは、施設内でしか使えない ABISON 通貨の発行と、様々なお酒や昭和の遊びなどを楽しんでもらえるような企画を検討しています。

(選考委員意見)

・道路のペイントやポールなどにより、歩きやすい道となってきたのはいるが、人通りが急激に増えることは無いものとする。その中で、まずは ABISON 単体や公園坂というより、エリア全体の賑わい創出を目指し、公園坂通り及びその周辺を大勢で歩くイベントを企画してみてもどうか。

例) 若松通りから公園坂通りの清掃活動を行い、終了後 ABISON で休憩してもらい交流するイベント。(無料コーヒー、小さなお菓子の配布など)

(運営者回答)

・これまでの主催イベントは ABISON 単体で実施していたため、ご提案内容を参考に、周辺住民と協力して、地域全体の賑わい創出に繋がるような催しを検討していきます。

(選考委員意見)

・ ABISON はテラスの魅力向上が集客力に繋がると考える。夏の暑さ対策に日除けの設置など、具体的に検討してはどうか。(犬の散歩などでの休憩場所など)

(運営者回答)

・ご意見をいただいたとおり、猛暑日においてはテラスの利用が難しい日もあります。フラクタルの設置や新しいパラソルの購入等も検討していきたいと考えています。
・散歩や料理教室利用者等、愛犬を連れてお客様を想定し、リードを繋いでおけるフックの設置を予定しています。
・魅力向上策の一つとして、テラスで我孫子産の野菜を販売できるような設備の整備を検討中です。

(選考委員意見)

・新たに進出する料理教室は、ABISON ではこれまでに無い業態で、ニーズも十分に見込めるため、期待が持てる。時期などに応じて変容する形態としても面白いものになると考える。

(運営者回答)

・運営者としても、料理教室の生徒さんが増えた際に他店舗への売上げにも繋がるなど、期待しています。

(以下、料理教室運営に関する計画)

・区画内には小さいお子さんが遊べるスペースも設け、幅広い子育て世代にご利用いただける施設となる旨を伺っております。
・平日の料理教室以外の時間帯は、お茶菓子や紅茶等で夕方のティータイムを楽しめる空間となるよう運営していくとのことです。
・日曜、祝日は季節に合わせた「かき氷」を提供し、お客様に飽きさせないサービスを提供する計画を伺っています。

●商品に関して

(選考委員意見)

・商品開発の際は、周辺飲食店と被らないよう、差別化を図るとよい。ABISON といえばコレという商品づくりができるとうい。

(運営者回答)

・これまで販売してきた既存商品や、新商品について、お客様からの反応や売れ行き等を分析し、他店や既存商品と差別化を図れるような、ABISON ならではの商品開発を行っていききたいと考えています。

(選考委員意見)

・過去に期間限定で販売した商品の中で、利用者から好評だったものについては、定番化を検討しても良いのではないかと。

(運営者回答)

・好評だった商品の中で「生チョコサンドパイ」は通年で定番化しました。他にも好評の商品がありましたが、大きな手間がかかるものや、原価が高騰してしまったもの、見た目に納得がいかないものなどがあるため、作業工程の見直しや仕入れ先の精査、商品改良を加えながら、ABISONの定番商品化できるよう取り組んでいきます。

●総合的な意見

(選考委員意見)

・イベント、期間限定商品などの年間スケジュールを組み、各月の売上目標、利益目標、利益率目標などを細かく設定し、お客様に飽きさせない工夫と継続して運営していける体制を構築していくべき。

(運営者回答)

・これまで事業計画の策定に時間を費やしていませんでしたが、従業員に店舗運営を任せられる時間も増えてきたことから、スケジュールや目標等の設定を通して、お客様のニーズに合ったイベントの計画や商品開発、店舗全体の各種目標を立て、進捗管理を行っていきます。
・現在、売り上げ目標などの達成状況をスタッフと共有することで、スタッフの士気向上等に活用しています。
・継続して運営を行っていきけるような体制づくりについては、専門家等の意見も聞きながら検討していきます。
・他にも、百貨店で開催される催事等に積極的に参加していきたいと考えています。

2. 事務局（我孫子市）に対する意見

●中間評価に関して

(選考委員意見)

・中間評価の指標設定に当たっては、客観と主観の両側面から評価できるよう設定すること。

(事務局回答)

選考時に掲げた事業計画についての実施状況、当初計画に無かったが運営後に実施した事業について、事業継続となった場合における事業計画などについて適正に判断できるよう、詳細な項目を設定し評価できるようにしたいと考えています。

●我孫子市への課題

(選考委員意見)

・市は、ABISONを起点に公園坂通りの人通りを増やし、にぎやかにする方法を考察すべき。

(事務局回答)

今回、委員よりご提案いただいた歩くイベントなどについて、事業主の意向を踏まえながら、関係課・近隣との連携も視野に実施を検討していきたいと考えます。



**公園坂通り施設活用事業者選考委員会
令和6年度事業報告書**

令和7年3月

Contents	Page
• 事業の経過	3
• 来客者数	5
• 前回選考委員会で受けたアドバイスとその対応	6
• 商品展開	8
• イベントの実施状況	21
• 新店舗情報	28
• 課題と抱負	29
• 事務局所見	30

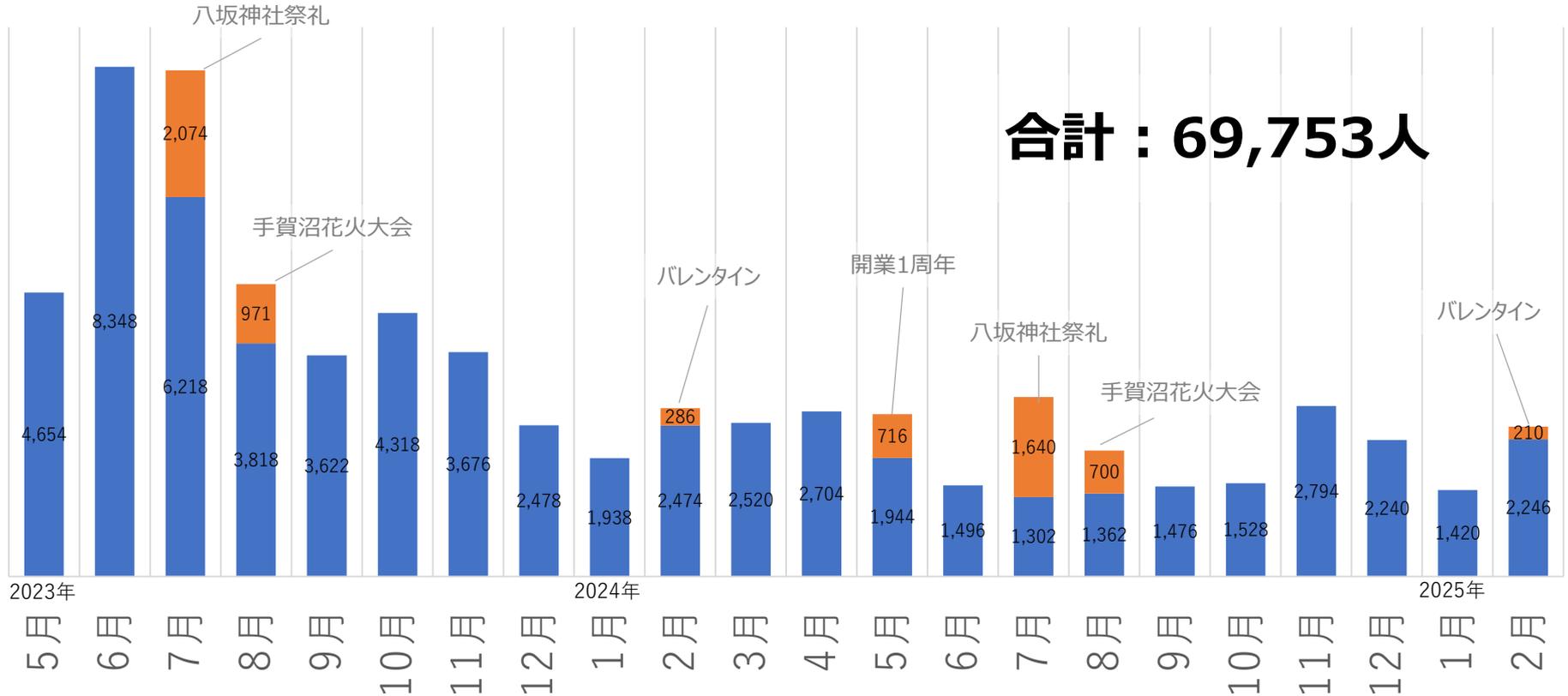
年度	月	出来事	来客数 (人)
令和4年度	4月	12日：諮問・第1回選考委員会 4月20日～6月9日：事業者募集（応募者なし） →参加意向を示していた事業者もいたことから、再募集を行うことを決定	
	7月	6日：第2回選考委員会【書面開催】 事業者再募集→4者から応募有り	
	9月	22日：「公園坂通り施設開業準備負担金」補正予算取得（4,000万円）【3月繰越】 26～30日：書類選考	
	10月	18日：第3回選考委員会の開催（プレゼン審査） 28日：答申・事業者決定（Sugar café & sweets 南田 未来子氏） 施設名：ABISON SUGAR GARDEN	
	11月	21日：基本協定書の締結	
	令和5年度	4月	25日：定例記者会見発表
5月		10日：プレオープン 16日：グランドオープン 29日：事業者、負担補助対象経費精算完了（約4,458万円）	4,654
6月		28日：協定に基づく「公園坂通り施設開業準備負担金」交付（4,000万円）	8,348
7月		15～16日：「八坂神社祭礼」出店	8,292
8月		5日：「手賀沼花火大会」出店	4,789
9月			3,622
10月			4,318
11月		11月10日～令和6年2月29日：3市（我孫子市、柏市、印西市）周遊デジタルスタンプラリー 12日：「わくわくWORKフェス2023」出店（駐車場にてキッズマーケット開催）	3,676
12月			2,478
1月		30日：選考委員会開催（事業報告・南田氏参加・現地視察）	1,938
2月		11日：「バレンタインフェス」主催 29日：「どんぶら来」撤退	2,474
3月		20日：「Sugar cafe&sweets」が高島屋と本契約を締結 ※柏店だけでなく、他店への出店も可能に	2,520



年度	月	出来事	来客数 (人)
令和 6 年度	4月		2,704
	5月	16～19日：「開業1周年&能登半島地震災害復興支援チャリティー」主催 ※開業1周年に合わせて、若松通りのSugar1号店（ハンバーガー店）をABISONへ移転	2,660
	6月		1,496
	7月	13～14日：「八坂神社祭礼」出店 31日：「スマイルキッチンこっとん」撤退	2,942
	8月	3日：「手賀沼花火大会」出店	2,062
	9月	13日：中小企業大学校（中小企業診断士養成課程）課外テーマ研修（診断）	1,476
	10月		1,528
	11月	24日：「わくわくWORKフェス2024」出店（フードエリア会場として）	2,794
	12月		2,240
	1月		1,420
	2月	11日：「アビソンバレンタインマーケット」主催	2,456

月別来客者数集計表（人）

■ 来客者数 ■ イベント



1)5月分はR5.5.16のグランドオープン日から5.31の期間 ※5.10プレオープン日除く

2)来客者数の算出方法：Sugarのレジ会計回数合計値を2倍した数値

Source：運営者報告

No.	分類	委員からのご意見	対応状況
1	教育	<ul style="list-style-type: none"> ・店員の提供商品に関する知識不足を改善してはどうか。 ・接客力向上のため、従業員と定期ミーティングを行い、経営者の想いを共有してはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・接客に強い新しい人材を2名採用。お店の雰囲気、商品の売り込みなどが改善された。 ・スタッフとのミーティング回数を増やしたことで、全スタッフが真剣にお店と向き合っている。 ・従業員の習熟度に関係なく理解可能なマニュアルを作成した。 ・既存スタッフ対しても店舗運営への想いを共有した。 ・客単価を上げる接客研修を実施した。
2	集客	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗の開店状況や人気メニューの提供可否等の情報発信を強化してはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・SNSの発信内容を見直し、同時に投稿回数を増やすことで、発信力を強化した。 ・インスタライブを試験的に開始したが、集客等に効果あり。 ・リピーター様の来店回数が増加するとともに、新規の新しいタイプの客層のお客様が訪れた。
3	集客	<ul style="list-style-type: none"> ・利用者アンケートを実施してはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業大学の課外テーマとして、利用者向けアンケート実施 サンプル数49名（男性17名、女性30名、未集計2名）30～50代で80%を占める 1人での来店が約4割、その他がいずれも2割程度 来店目的：美味しいお店がある（33%）、距離（21%）など ・BGMの感情誘導効果についてのアンケートを実施（スタッフ大学卒論）。 ・アンケート集計結果やお客様の様子により、効果的なBGMを活用したい。
4	集客	<ul style="list-style-type: none"> ・スタンプラリー等、手賀沼近隣の店舗と協力してキャンペーンやイベントを実施してはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・3市（我孫子、柏、印西）周遊スタンプラリーに参画。 ・市内事業者によるイベント（わくわくWORKフェス）に参画。
5	集客	<ul style="list-style-type: none"> ・グルメグランプリやフードフェスティバルなどのイベントも実施してはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規のイベント企画（グルメイベントなど）について、合同会社EDGE HAUS・代表社員 油原祐貴氏に相談中。 ・イベントの内容や時期について研究し、実施を検討したい。
6	集客	<ul style="list-style-type: none"> ・市のイベントとコラボしてはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・市のイベントとのコラボは積極的に参画している。
7	集客	<ul style="list-style-type: none"> ・ABISON内の店舗同士で相乗効果のあるイベントを実施してはどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今後のイベント実施の際には、ABISON全体で相乗効果を生めるよう協議する。

No.	分類	委員からのご意見	対応状況
8	集客	・女性起業支援ラボ参加者向けのチャレンジショップを実施してはどうか	・空き区画が出た際は検討したい。
9	集客	・アビスタや手賀沼公園等で実施されるイベントとスタンプラリー等でタイアップしてはどうか	・例年手賀沼公園で実施している「わくわくWORKフェス」へ参画している。 ・今後も積極的に近隣イベントとのコラボレーションを行いたい。
10	集客	・公園坂通りが「歩きたくなる道」を目指す上で、一時的に交通規制をかけて歩いてみるイベントを実施してはどうか	・市や近隣店舗、関連団体等と協力して検討していきたい。
11	商品	・お土産に適した商品展開を検討してはどうか	・ABISON開業以来、20種類以上の新商品開発を行い、お土産として好評をいただいている商品（生チョコサンドパイ、ネリユスコ、シバの女王など）もあるが、お客様のご意見を聞きながら、引き続き商品開発を行う。
12	商品	・アップルパイをコンパクトで食べやすくしてはどうか	・お客様の意見を聞きながら、都度季節に合わせた新商品を開発していきたい。
13	商品	・ふるさと納税の返礼品の検討をしてはどうか	・ふるさと納税の返礼品とできるか検討中。
14	商品	・施設のコンセプトである「地元の食を楽しむ」という観点から、地元の食を使うことを検討してはどうか	・令和7年5月に入居予定の新たな事業者は、我孫子の食材を活用した料理教室を開店予定。 ・同じく5月に実施予定のABISON開業2周年記念イベントでは、我孫子の食材を使用したメニューを提供予定
15	設備	・入りやすいお店の雰囲気作りを検討してはどうか	・店舗前に看板を設置することで入り易さを演出
16	設備	・テラスの新たな活用方法を模索してはどうか	・地元野菜の直売所として活用できないかなど検討中
17	設備	・サイクリングの観光客向けに、自転車を止められる設備を導入してはどうか。	・設備導入については、需要と設置場所等を検討したい。



・新商品一覧

No.	商品名	価格 (円)	売れ 行き	運営者コメント
1	生チョコサンドパイ	570	◎	お子様でも食べられるシンプルなチョコレート。ザクザククッキーをサンドし食感も楽しめる。価格にお得感がある。 お土産、プレゼントとして買う方が多かった。定番化決定。 冬限定の予定だったが、リピーター様多数で1年通して販売。 夏でも売れるヒット商品にしたい。
2	クラムチャウダー	590	◎	冬限定！完全手作り、心あったまるスープ。1号店からやっている商品でリピーター様も多く、新規のお客様からも好評で、 今まで食べたクラムチャウダーの中で1番美味しいと絶賛される事が多い。爆発人気商品で季節限定の定番化。仕込みが大変すぎて2024年は目標数達成したため終了(お客様の問い合わせ多数)。
3	マロンパイ	590	◎	季節ものと見た目が可愛いと好評。見た目に納得がいかなかったので、改良して販売予定。
4	ごろごろかぼちゃの食べるポタージュ	570	◎	リピーター様多数商品。カボチャがゴロゴロ入っているのでスープだけでも満足感のある商品。季節限定の定番商品に。
5	レモンパイ	570	◎	春から夏にかけての限定商品。レモン好きの為のレモンパイ。 生チョコパイに続くヒット商品に。レモンパイが売り切れだと何も買わずに帰るお客様も。リピーター、問合せ多数。男性からも人気。見た目に納得がいかず、改良して再販予定。
6	金澤あん能登大納言のあんこバターパイ	790	◎	お年寄りのお客様から好評。甘さ控えめなのでパクパク食べられる。見た目に納得がいかず、改良して再販予定。
7	丸ごとアップルパイアイスサンド	700	◎	温かい季節になると、お問い合わせが続出。とにかく美味しいと大好評。サイズを小さくしてお持帰りが出来るよう改良して再販予定。
8	サルサミートチーズバーガー	1,150	◎	自家製サルサミートが大好評。食欲のない夏も食べられちゃう贅沢バーガー。季節限定で販売予定。

・参考画像



1. 生チョコサンドパイ



2. クラムチャウダー



3. マロンパイ



4. ごろごろかぼちゃの
食べるポタージュ



5. レモンパイ



6. 金澤あん能登大納言の
あんこバターパイ



7. 丸ごとアップルパイ
アイスサンド



8. サルサミートチーズバーガー

・新商品一覧



No.	商品名	価格 (円)	売れ 行き	運営者コメント
9	ベーコンエッグバーガー	1,250	◎	定番化した方がよいほど人気商品。ベーコンの原価が上がった為、提供中止。
10	チョコバナナの クイニーアマン	390	◎	食べた事のない珍しい種類のクイニーアマン。 サイズ、味、価格に満足という声が多い。爆発人気商品で予約多数。 キャラメリゼされたアーモンドがとくに好評。お土産で買う方が多い。冬限定で再販予定。 バナナなので日持ちが短い。 原価が上がり、利益率が下がっている。
11	丸ごとピーチフローズン	700	◎	夏限定、さっぱりスッパリ桃好きの為のデザートドリンク。 SNSの反応が凄く良かった。再販は未定。 夏のフローズンやソフトクリーム需要増に向けて力を入れていきたい。
12	レモンスカッシュ	450	◎	1年間季節関係なく大ヒット商品。年々売れ行きが増加。 sugarのレモンスカッシュが1番美味しいと定期的に来てくださるお客様が多い。 ハンバーガーとドリンクの組み合わせもレモンスカッシュが1番多い注文。
13	かぼちゃのあんのパイ	550	○	季節ものとして喜ばれた。生地との相性が抜群。 見た目に納得がいかなかったので改良して販売予定。
14	ミートパイ	650	○	SNSで販売投稿するとあっという間に売り切れます。自家製ミートソースが好評。 時間が経つと味が落ちるのでケータリングのみ。
15	チーズスティックパイ	390	○	手頃な価格とお酒のおつまみになると好評。 時間が経つと味が落ちるので、ケータリングのみ。
16	くまさんブラウニー	550	○	味、見た目と好評でお問い合わせの多い商品。 ロスが多いので提供中止。

・参考画像



9. ベーコンエッグバーガー



10. チョコバナナのクイニーアマン



11. 丸ごとピーチフロースン



12. レモンスカッシュ



13. かぼちゃのあんのパイ



14. ミートパイ



15. チーズスティックパイ



16. くまさんブラウニー



・新商品一覧

No.	商品名	価格 (円)	売れ 行き	運営者コメント
17	濃厚エビビスク	700	○	リピーター様多数商品。お家でパスタに和えて召し上がるお客様も多数。 仕込みがとても大変なので提供中止。
18	シバの女王	230	○	プレゼントにまとめ買いする方が多い。 季節限定商品として販売決定
19	パイシュトーレン	1,680	△	模索中
20	アールグレイ アップルクリームパイ	430	△	アップルパイとアールグレイクリームの相性が抜群。 ほどほどに売れるので、現状は定番商品化。
21	アールグレイピーチパイ	500	×	全く売れず、提供中止。
22	Sugarチキンバジル バターソース	560	×	提供時間が長い、原価が高いため、提供中止。
23	パイピザ	720	×	価格が高い、日持ちがしないため、提供中止。
24	ネリュスコ	280	×	ベルギーの高級チョコレートを使用している為、価格が高めに。 売れ行きはあまり良くない。提供中止。

・参考画像



17. 濃厚エビビスク



18. シバの女王



19. パイシュトーレン



20. アールグレイアップル
クリームパイ



21. アールグレイピーチパイ



22. Sugarチキン
バジルバターソース



23. パイピザ



24. ネリュスコ



• 定番商品（人気商品抜粋）

No.	商品名	価格 (円)	売れ 行き	運営者コメント
1	れんこん照り焼きバーガー	700	◎	気軽に買えるB級グルメ。Sugarでしか食べられない完全オリジナルバーガー。 初めてのお客様に手軽に食べてもらえるようにサービス価格にしたが、レンコンバーガーのリピーター様が多数になってしまった。
2	アボカドわさびバーガー	920	◎	アボカド好きの日本人をターゲットに。自家製ワサビソースを2種使用。 パティ、野菜、ソース、すべてのバランスにこだわったハンバーガー。 女性人気ダントツ1位。 お客様の反応も良く、継続して販売していきたい。
3	アンチョビクリームバーガー	1,320	◎	Sugarでしか出来ない手法の自家製アンチョビクリームをトッピング。 アンチョビやオリーブオイルの香りを楽しんで食べていただきたい大人おしゃれバーガー。 お客様の反応がとても良い。ハンバーガーマニアに驚かれるのでオススメしやすい。
4	モッツアレラバジルバーガー	1,280	◎	バジル好きにはたまらない見た目も綺麗なハンバーガー。 自家製バジルには沢山の隠し味を配合。 ボリュームがそこまで大きくないので、初めての女性のお客様やお年寄りのお客様にオススメしやすい。
5	BBQチーズバーガー	920	◎	誰でも想像しやすい、これ！これ！というイメージ通りの商品。 土日は特に人気のメニュー。 作るのが少し大変だが、男女共に人気なので継続して販売していきたい。

• 参考画像



＼ グルメグランプリ優勝 /



れんこん照り焼き
バーガー ¥700

ピリッと辛い2種の
オリジナルわさびソース /



アボカドわさび
バーガー ¥920

アンチョビ入りクリーム
＼ チーズがたっぷり /



アンチョビクリーム
バーガー ¥1,320

自慢の自家製バジルソースと
＼ 岩塩がアクセントに /

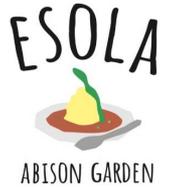


モッツアレラバジルバーガー
¥1,280

輪切り玉ねぎがトロトロ!
＼ 間違いのないおいしさ /

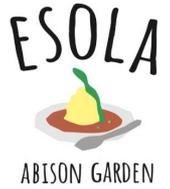


BBQ チーズバーガー
¥920

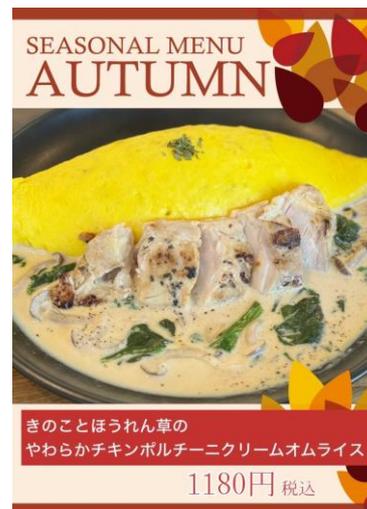


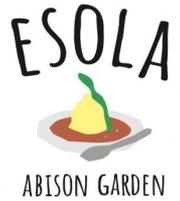
・新商品（人気商品抜粋）

No.	商品名	価格 (円)	売れ 行き	運営者コメント
1	サーモンとアスパラの ホワイトソース ドレスオムライス	1,180	○	春らしい色味鮮やかで爽やかな商品を発案。 サーモンのピンクとホワイトソースの白、オムライスの黄色が見た目華やかに。 レモンを添えて後味を爽やかに仕上げた。 女性人気で、特に問題点や大きな課題はない。 販売期間中のPRをもう少しできれば出数も伸びていたと分析している。
2	エソラオリジナルパフェ3種 ストロベリー チョコバナナ・宇治抹茶	650 680	◎	アビソンのアイドルタイム集客の獲得、夏期の冷たい商品の取り入れ。 テイクアウトの要望が少しあったので、2025年での実施を検討。
3	常陸牛ハンバーグの エソラごちそうプレート	1,480	○	販売価格のランクを少し上げ、特別感と満足感のあるプレートを発案。 ワンプレートでドレスオムライス、サラダ、デザートまで楽しめる贅沢な商品に仕上がった。 メニュー表を目立たせて出数を伸ばしたい。 実際に提供したお客様の満足感はとても感じられている。 2025年にはグランドメニュー化の予定。
4	きのこほうれん草の ポルチーニソースオムライス	1,180	◎	秋らしさのある、キノコとポルチーニソースを使ったオムライスを発案。 濃厚なポルチーニソースを生クリームと牛乳でまろやかに仕上げた。 ライスもケチャップライスからオニオンコンソメバターライスに変更。 メニュー表のPRをさらによくできれば出数があがったかもしれない。女性から人気だった。 2025年秋もポルチーニソースは使いたい。
5	自家製ローストビーフの ドレスオムライスプレート	1,480	○	見た目のインパクトを重視し、取手店舗で人気のマウンテンローストビーフを参考に、 ドレスオムライス×ローストビーフのメニューを発案。 贅沢なワンプレートに仕上げ、見た目の満足感と満腹感を得られる商品となった。 メニュー表のPRを今後大きくし、エソラの看板目玉商品化していく予定。 2025年にグランドメニュー化予定。



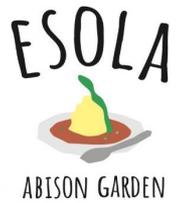
参考画像





・定番商品（人気商品抜粋）

No.	商品名	価格 (円)	売れ 行き	運営者コメント
1	ハーブ卵のオムライス	880	◎	エソラを初めてご利用のお客様には、まず食べていただきたい一品。 ハーブ卵の素材の味わいと、ケチャップ・バターのシンプルな味わいを楽しめる。 今後も引き続き、初めてのご利用のお客様にはお勧めしていきたい。
2	ハーブ卵のドレス オムライストマトソース	980	◎	ドレスオムライスの中ではトマトソースだけというシンプルな仕上がり。 まずはエソラのドレスオムライスを食べただけのように価格を低めに設定。 トマトソースの人気があることが出数からわかった。 2025年のグランドメニュー替えでは、オムライスの巻きタイプにもトマトソースを起用。
3	柔らか黒ビーフシチュー オムライス	1,180	○	デミグラスソースではなく、コクのある黒ビーフシチューソースと牛肉を使ったメニュー。 牛肉は低温調理し、歯応え柔らかく仕上げた。 プレーンのオムライスに続いて2番人気のオムライス。 お肉の柔らかさと価格の改善すべく、スネ肉への変更を予定。 黒ビーフシチューからデミグラスソースへの変更も予定。
4	グリルチキンときのこの クリームシチューオムライス	1,080	○	鶏肉・きのこ・ホワイトソースを好むお客様に向けたメニュー。 グリルチキン用の鶏肉は低温調理で仕上げているので、柔らかな食感。 黒ビーフシチューオムライスに次ぐ人気メニュー、女性ウケがよかった。 2025年のグランドメニュー替えで継続するメニューとなった。
5	海老とアボカドのトマト クリームドレスオムライス	1,180	○	エビ×アボカド×トマトクリームで見た目が良く、女性ターゲットのメニュー。 ドレスオムライスの仕上がりも華やかになっている。 2025年グランドメニュー替えで継続するメニューとなった。



・参考画像



1. ハーブ卵のオムライス



2. ハーブ卵のドレスオムライストマトソース



3. 柔らか黒ビーフシチューオムライス



4. グリルチキンときのこの
クリームシチューオムライス



5. エビとアボカドのトマトクリーム
ドレスオムライス

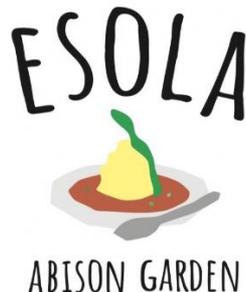
- 今後予定している新商品や方向性



- **あっと驚くような期間限定ハンバーガー**
メキシカンバーガー、マッシュルームバーガー、パイ生地のハンバーガーなど
- **サイドメニュー強化**
オリジナルフライドチキンなど



- **季節、素材に拘った繊細な商品を展開**
フラン、クイニーアマン、ソフトクリームなど



- **メニューを完全リニューアル（メニュー構成など運営者が監修）**
コンセプト：普段食べられないオムライスを
ローストビーフオムライスや常陸牛オムライスをメインとしたオムライス専門店
- **Sugarと同様のデザイナー（niyattodesign ナカムラマリ氏）を起用**



・主催イベント

No.	イベント名	来場客数 (名)	コンセプト	運営者コメント
1	バレンタインイベント	R5 : 286 R6 : 210	・バレンタインに子供から大人まで楽しめる体験型イベント ・R5はテラスでブラスバンドの演奏	・テラスでの演奏は1件クリーム(騒音) ・イベント費用が増大となり、装飾費用が不足した。 ・ベビーカーのお客様が多数で席が足りなくなった。 ・テラスでショップを展開する事で、駐車場利用を可能にした。
2	開業1周年&能登半島地震災害復興支援チャリティーイベント	716	・チャリティー、能登半島の食材を使用した限定商品の販売	・お客様が支援にととも協力的なのと、イベントのサービス内容についても喜んでいただけた。



- 実績（令和5年度バレンタインフェス）：来場者286名

テラスでのブラスバンド演奏の様子



外観飾り付け



駐車場でのキッチンカー出店



賑わいの様子



- 実績（令和6年度バレンタインマーケット）：来場者210名



テラスでの出店の様子



pop in to



お誕生日や記念日、プレゼントに添えてもかわいいアイシングクッキーのオーダーを受けています。イベントではお子様でも体験できるアイシングのワークショップを開催します。

niyatto design



ABISONのロゴやイラストの制作を担当しているイラストレーターです。今回のイベントではオリジナル雑貨の販売と、似顔絵屋さんとしてその場でお客様のイラストをお描きします。

mashallah_candle



皆さんの癒しがり屋かになるようなキャンドルを、ひとつひとつ心を込めて作っている田舎の小さなキャンドル屋。是非、世界にひとつだけのあなたのためのキャンドルを探しに来てください。

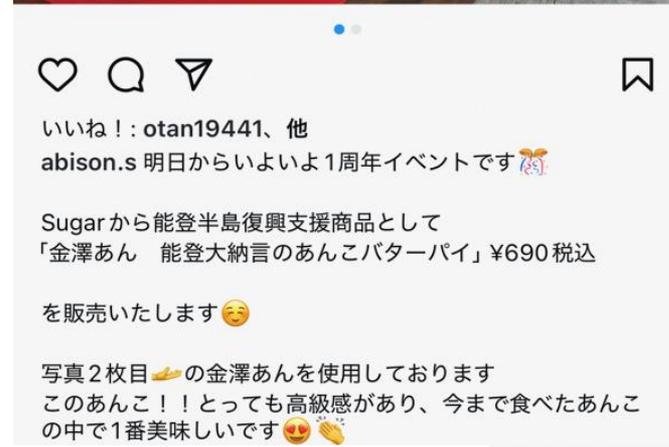
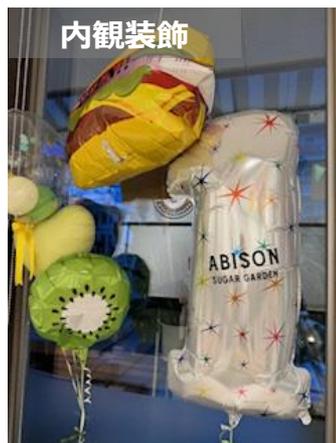
hinagi's flower



手作りの温かみを感じられる、ナチュラルな色合いや優しい雰囲気のドライフラワー雑貨をお作りしています。お部屋のインテリアやギフトにいかがでしょうか。



・実績（令和6年度1周年・チャリティーイベント）：来場者716名



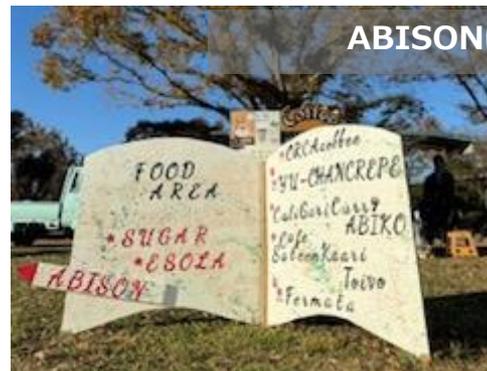


・共催イベント

No.	イベント名	来場客数 (名)	コンセプト	運営者コメント
1	わくわく WORKフェス	R5 : 500 R6 : 1,400	<ul style="list-style-type: none"> ・手賀沼公園とアビソンを往復して楽しめる ・子供の夢を叶えられる 	<ul style="list-style-type: none"> ・実行委員に企画、内容などを任せっきりになっている。 ・イベント成功のために、協力していきたい。



駐車場でキッズマーケットを実施 (R5)



ABISONはフードエリアとして参画 (R6)





・周辺イベント

No.	イベント名	来場客数 (名)	コンセプト	運営者コメント
1	八坂神社祭礼	R5 : 2,074 R6 : 1,640	・八坂神社祭りはアビソンで待ち合わせしよう！ ・お祭りならではの限定メニューを提供	<ul style="list-style-type: none"> ・R5,6年と、たくさんのお客様が来店。 ・Sugar関連のお客様も来店多く、理想的な形で実施できた。 ・お客様のマナーも良く、ゴミも持って帰ったり、閉店もスムーズに。 ・改めて我孫子市民の素晴らしさに感激。継続して実施したい。
2	手賀沼花火大会	R5 : 971 R6 : 700	・我孫子のお客様だけでなく、遠くから来たお客様にもアビソンの存在を知ってもらいたい	<ul style="list-style-type: none"> ・屋台出店数が八坂祭りよりも多く、商品単価が高いと売れない。 ・ドリンクも含め、値段設定の見直しを行う。



Source : 運営者報告

- 現在予定しているイベント

- **2周年イベント：令和7年5月実施予定**

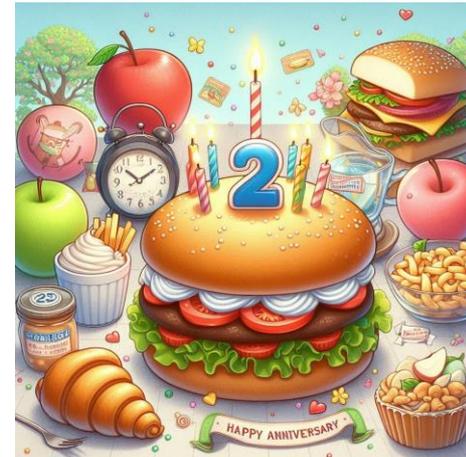
「コンセプト」

我孫子のお客様に感謝の気持ちを

「内容」

我孫子の食材を使用した商品の販売

ハズレなしのランダムプレゼントを実施



イメージ画像

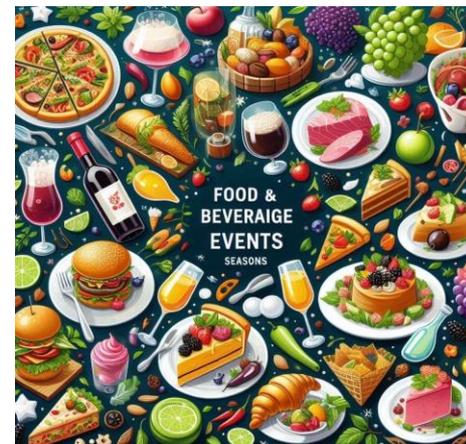
- **季節のフェアイベント：時期未定**

「コンセプト」

4店舗で同じ旬の食材を使用したフェア

「内容」

いちごフェアや抹茶フェアなど



イメージ画像

概要

料理教室 & かき氷屋 (令和7年5月オープン予定)

事業者概要

- ・佐藤 絢子 氏
- ・新規創業者 (令和6年度女性起業ラボ参加者)
- ・調理師、保育士資格保有

事業概要

- ・屋号：たべるのcooking
- ・月～金がお料理教室 (佐藤絢子氏)
- ・日曜、祝日はかき氷専門店(佐藤絢子氏のご主人)



今回ABISONへ出店要望のあった事業者 (参考)

- ① 紅茶屋
- ② 唐揚げ屋
- ③ サーターアンダギー屋
- ④ クロッフルやスイーツのカフェ
- ⑤ どんぶり焼き屋
- ⑥ 料理教室 & かき氷屋

はじめまして
たべるのcookingです！

3歳から通える習い事で
楽しく『食』を学びます。
指先をたくさん使い、
頭もフル回転！
幼児期、学童期に
経験したいことが
たくさん詰まったレッスンです。
はじめての離乳食・幼児食に悩む
ご家族もフォロー。
実際に一緒に作って
お悩みを解消していきましょう！

お知らせ
こどもの食育・お料理教室
千葉県我孫子市にオープン予定

たべるのcookingは
3歳から通えるレッスンです

1時間のレッスンですが
絵本やクイズといった
教材も交えながら
子どもたちを飽きさせない工夫が
盛りだくさんです！

レッスン中はABISON内で
お待ちいただけます！
店内にはアップルパイ専門店、ハン
バーガー、オムライスのSHOPがあり
店内飲食が可能です。
ほっと一息つくにはぴったりの
ロケーションです。

はじめての離乳食で悩んでませんか？

正解がわからない
食べてくれない
相談できる相手がいない

多くのママが1度は感じて
いると思います

たべるのcookingでは
一緒に作って試食までできるのが
1番のポイント！！

一緒に作れる場はそう多くないので
ぜひ1度レッスンに
きてみてほしいです！
同じ悩みを持つお友達とも
出会えるかも、♡

小学生のレッスンは
☆☆ 1, 2年生
☆☆☆ 3, 4年生
☆☆☆☆ 5, 6年生
といったように大体の学年で
クラス分けをしています

あくまでも目安ですので
『☆☆☆に挑戦したい！！』
『☆のレッスンが好きなメニュー
だから受けたい！！』も
もちろんOKです

こんな料理をつくってみたい！
といったリクエストも
お待ちしております！

たべるのcooking Instagram

- 全体総括

- 全体として資材の値上がりが激しく、テイクアウトの利益率が減少。
- 回転率の良いイートインのお客様を増やしていく方向で改善策を検討中。
- 既存のお客様で経営を安定させ、新規を増やしていく。
- お年寄りからお子様まで満足していただけるお店作りを目指す。
- 全4店舗を安定した売上げにする。
- 我孫子にアビソンが出来て嬉しいと言う声を沢山聞きたい。

● 評価ポイント

- ・定期的に新商品を開発し、チャレンジしている。
- ・公園坂通りで現状歩く人が少ない中、公園坂通りのランドマークとして集客している。
- ・当初、4店舗あった内、2店舗が撤退したが、順調に営業を続けている。
- ・高島屋などの外部スポット的販売にも参加し、周知に取り組んでいる。
- ・SNSを活用した情報発信の強化に取り組んでいる。

● 事務局の考える課題

- ・イベントの実施に関して、やや少ない。大々的なもので無く、定期的なミニイベントなどの実施を検討することも必要と考える。また、アビスタや手賀沼公園などの周辺イベントとの連携が不足している。
- ・昼営業が中心となっているが、昼食のピークを超えると来客が少ない。
- ・ゆったりと会話を楽しむ雰囲気を作るためには、客席にパーテーションなどの工夫（中小企業大学校助言）、時間帯によりドリンク無料などの取り組みが必要。
- ・テラス席が活用されていない。夏場の暑さ対策も必要。
- ・自己店舗以外の売上アップに関する取り組みが必要。
- ・性別、年代別で、購入商品の傾向を分析することも検討。

● 今後に期待すること

- ・来客数を確保しつつ、他のイベントなどにも積極的に参加し、市のアピールに繋がってほしい。
- ・周辺の活性化にも寄与する手法を実施してほしい。
- ・イベントなど年間の実施スケジュールを定めて周知を行ってほしい。
- ・店舗の改善などリニューアルに関しては好機と捉え、積極的に広報してほしい。

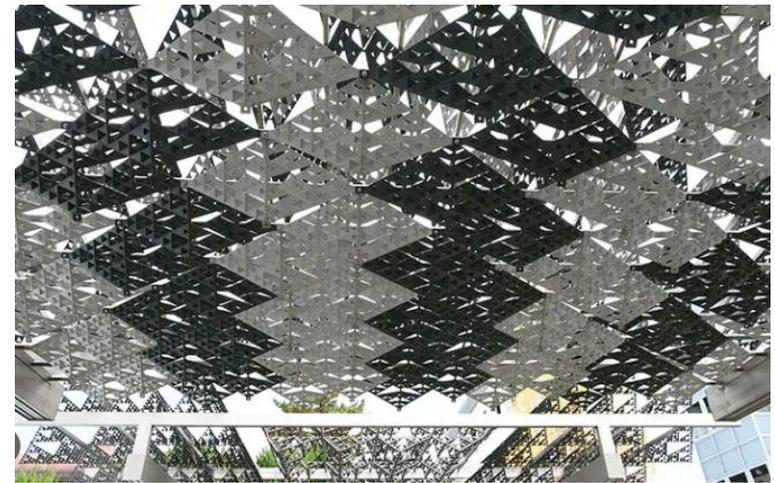
事務局所見

参考画像

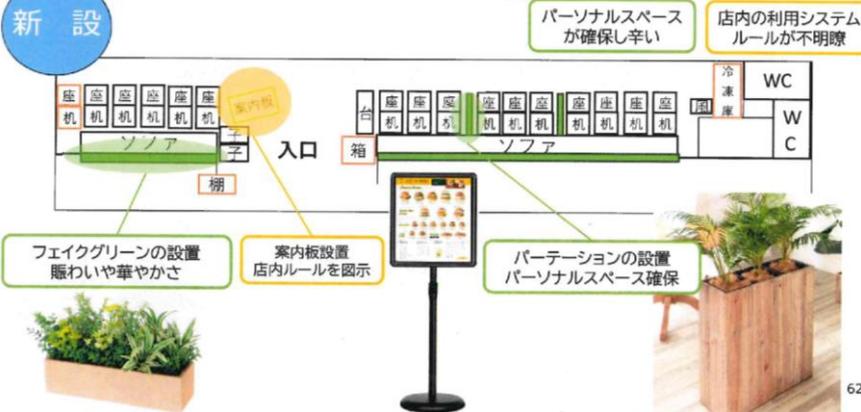
客席パーティション



テラスの暑さ対策 (例) フラクタルの設置



レイアウトの見直し



公園坂通り施設活用事業者選考委員会
中間評価に向けての検討事項

●基本協定書の内容

南田未来子氏と令和4年11月21日に締結した基本協定書においては、協定期間を令和9年3月31日までとし、市の許可を得た場合に限り、令和14年3月31日まで延長することとしています。

現状、南田氏は継続の意向を持っているので、南田氏の継続意向を受けた上で、本市が許可の判断をしていく流れとなります。

本市許可を与えるかどうかは、我孫子市公園坂通り施設活用事業者選考委員会（以下、「選考委員会」という。）に諮問し、審議した上で答申を得て、市長が判断することを検討しています。

我孫子市公園坂通り施設活用事業基本協定書【抜粋】

（協定期間）

第3条 本協定期間は協定締結日から令和9年3月31日までとする。

2 前項に定める協定期間については、甲の許可を得た場合に限り、令和14年3月31日まで延長することができる。

3 前項に定める協定期間延長の単位は5年とし、5年を満たない期間の協定期間延長は不可とする。

●評価のポイント【想定】

（1）事業評価

当初の計画と現状の差異について検証し、評価を行っていただく予定です。

この場面においては、当初計画で賑わいを創出しているか、当初計画に沿っていない場合においては、運営を行う中でより良いものとなっているかどうかを判断し、当初の評価項目に関して、再評価を行っていただく形となります。

（2）経営評価

評価時点での南田未来子氏の経営状況を判断する予定です。

南田氏は、現状、個人事業主となりますのでオープン後の確定申告書の写し等を提出いただき、経営に関して評価を行う形となります。

（3）今後5カ年の計画

（1）事業評価及び（2）経営評価を踏まえ、南田氏が今後5カ年において、賑わい創出のために取り組む計画を評価します。

(4) 適正使用料の検討

現在、市は月額 759,000 円で賃借し、これを南田氏に月額 260,000 円で転貸（使用料徴収）しています。この南田氏から徴収している使用料に関して、適正額どうかを審議する予定です。

審議にあたっては、市が当初想定（第 1 回募集）していた使用料の最低額 379,500 円（以下「当初想定額」という。）から、（1）事業評価及び（2）経営評価、（3）今後 5 カ年の計画から判断することを検討しています。

本市使用料が増となるのが、今後の運営に足かせとなるのであれば減額し、今後の計画から足かせとならないのであれば増額する形となります。

※ 事務局として、仮算定を行い提示させていただく予定です。また、使用料が増となった場合、南田氏はその使用料で継続するかどうかを判断することとなりますので、南田氏の上限という部分も事前にヒアリングし提示する予定です。

(5) 市の役割

南田氏が継続となった場合又は南田氏が継続しない場合において、市の役割について助言をいただきたいと考えています。

南田氏が継続となった場合

今後 5 カ年の市の支援方法及び役割に関して、助言をいただきたいと考えています。
また、令和 14 年 3 月 31 日の契約満了後の市の役割に関しても助言をいただきたいと考えています。

南田氏が継続しない場合

新たな事業者を募集するのか又は違約金を支出し市が事業から撤退するのかについて助言をいただきたいと考えています。