

平成 29 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

平成 29 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

平成 29 年 11 月 29 日（水）10：00～12：00

3. 開催場所

我孫子市役所庁舎分館 1 階中会議室

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、工藤文委員、杉森敬規委員
（欠席）古内圭委員

【指定管理者 株式会社あびべジ】

大炊三枝子代表取締役、田村星寿取締役、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 7 月から 9 月までの事業報告
- 2) 評価

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

7月から9月までの指定管理者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に対して、選考委員から株式会社あびべジにヒアリングを行った。詳細は以下のとおり。

A委員) 事業報告に対して、選考委員は質疑をお願いします。

B委員) 直売所、加工、飲食の各部門において、経常利益がいずれもマイナスとなっているが、現在認識している課題とその対応策についてお示しいただきたい。

あびべジ) 直売所部門の課題は、お客様が来たときに商品が不足していることがある。旬の農産物を取りそろえるためにも農家に声を掛けて農産物の確保を徹底したい。対応策として、農家への声掛けの強化に加え、高齢の農家にとっては直売所への出荷が負担となっているので、農産物の集荷を検討している。

加工部門は、お客様を飽きさせないように常に新しい商品開発に取り組んでいる。売れる商品は残して、売れないものは旬の農産物を使った新商品に切り替えていく。菓子については、種類を徐々に増やし、現在は野菜スイーツを7品程度提供している。お客様から好評を得てきたところで、加工はとにかく商品開発を継続していきたい。

飲食部門は、ランチタイム後の集客が課題。対応策として、ティータイムメニューや割引チケットの販売を始める予定。

全体としては、水の館に直売所があるということの周知や周辺施設との観光の一環として取り入れるなど行政と連携しながら行っていきたい。スタッフ会議や連携団体との会議なども継続して行っていく。また、集客を損ねている要素として、交通アクセスの悪さや雨天時の駐車場の浸水被害などもあり、行政に早急な改善を求めている。

さらに、アンケートなど消費者の意見を参考にしながら、収支の改善に努めていきたい。

A委員) 管理業務の収支状況は、支出に消費税の項目があるが税抜表示か。

あびべジ) 税込である。消費税は見積消費税。

C委員) 加工部門は、お弁当の効果のためか収入が伸びている。事業計画ではお弁当の提供は考えられていなかったと思うが、取組に至った経緯や今後の見通しは。

あびべジ) オープン当初は、現在ほど連携体制が確立されていなかったこともあり、多くのメニューを作りこむことができず惣菜のみだった。連携体制が整ってきた8月から丼ものの提供を開始した。最近では、研修室を利用する団体からのお弁当を受注するようになり、600円～1000円程度の価格帯で、過去最大で1日に50人分のお弁当を用意した。今後は行政からの受注を受けるなどして、売上げの向上を図りたい。

C委員) 自己評価の指定管理者コメントに、衛生責任者やレストランサブ責任者の研修

雇用、直売所部門で新人研修雇用などの記載があるが、通常の雇用とは何か異なるのか。

あびベジ) 衛生責任者による研修雇用とは、調理スタッフは、オープン前に、半日程度の衛生対策研修を実施した。レストランサブ責任者と直売部門の新人研修雇用は、社員登用に向けて、レストランサブ責任者は半年間、直売部門は3ヶ月間の研修を実施している。直売所部門の研修は11月末で研修期間を終了し、12月から社員として雇用予定。

C委員) 研修期間の報酬はどのようになっているのか。

あびベジ) 時給のパートスタッフとして扱っている。

C委員) 前回の会議で意見が出ていた市内の他のイベントへの出張販売実績はどうか。

あびベジ) 今回のモニタリングの期間内ではないが、10月に中央学院大学の学園祭に出店してきた。

D委員) 新メニューの開発が進んでいるようだが、なかなか飲食施設の収支状況は厳しいように見える。今後の見通しは。

あびベジ) 結果が出ていない状況だが、やはりメニューに変化が無いと飽きられてしまうため、12月から白身魚フライ定食やコーンスープ、サラダ、ケーキセットなどの新メニューの提供を開始する。

E委員) ある商品について、血糖値に関する健康上魅力的な表現と料理法が分かり易く表示されており、売れるだろうなと思い注目していたので、今朝、直売所を訪れたら、品切れになっており、女性の出荷者から指摘されるまで、レジスタッフが把握していない状況が見られた。レジスタッフであっても在庫管理に精通させ、かつ品切れ等につき出荷者までの情報伝達体制を強化してほしい。

また、健康上明確な食品であることを訴求しつつも商品のラベルやポップの文字が高齢者には見えないほど小さいものがある。モデルとされる直売所は、共通して顔が見え、低農薬等栽培等生産のプロセスが見やすく明快であることを参考に、直売所の特性を生かして売上高を伸ばす観点から料理法の提案も含め店頭表示の一層の改善に努めてほしい。

A委員) 報告書にある消費者からの意見の中で、他の直売所では生産者がただ農産物を出荷しているだけだが、あびこんは食に対する思い入れを感じるという意見がある。さらに、もっとあびこんのコンセプトが消費者の方々に伝わるよう運営してほしい。

話は変わるが、下田市との連携の経緯は。

あびベジ) 特急「踊り子」号の関係のもと、初めは下田市と我孫子市の市長間で連携の話があった。お互いに無いものを補い合うということで、下田市のこだわりある海産物を入荷し「下田フェア」を開催した。今後も常時提供していくつもりである。

A委員) 健康管理チェック表の活用はどうか。

あびベジ) 項目の発熱や嘔吐等に×が付けば、勤務させない判断をする場合がある。今のところ×が付いたことは無く事例が無い。

A委員) 収入に対して支出が多い状況が続いているが、この状況が続くと大赤字になってしまう。打開するためには、売上げを増やすか、利益率を上げるか、経費を削減するかの3つしかない。これらの観点から今後の対策を改めて伺いたい。

あびベジ) 売上げを増やすということについては、秋冬野菜が徐々に畑から少なくなっていくことや日没が早く夕方にお客様が家から外に出ないことを考慮すると、急激な売上げアップは厳しいため、利益率を上げる、経費を削減することに重点をおいて取り組みたい。

A委員) 加工部門や飲食部門で、利益率を上げる、経費削減を図るということか。

あびベジ) 直売部門でも仕入れの利益率は改善できると思う。加工部門、飲食部門は、新商品開発により売上げの向上も図っていききたい。

A委員) 給食部門の8月の支出が0なのはなぜか。収入は144千円あるが。

あびベジ) 夏休み期間で受注が無い。市からの学校給食コーディネーター業務委託料を按分して入れている。

A委員) 利益率は、22、23%程度か。

あびベジ) 直売部門は21%程度。加工部門は、商品開発に人件費がとられてしまい、人件費率が100%を超えてしまっている。0からのスタートというところもあり、初めはお餅くらいしか出来なかったが、現在は商品がかなり増えてきたので、PRを図りながら売上げを増やしていきたい。

B委員) 市内商業者が51%ということは、同業他社と比べて比率は高いほうなのか。

あびベジ) 仕入れ業者の51件のうち、26件が市内業者ということで、旧アンテナショップから付き合いのある業者には市外も含まれているが、水の館移転後は市内業者がほとんど。今後も必要があるときは、まずは市内業者にあたり、市外業者に声をかけるのは市内業者が対応できない次の段階と考えている。

B委員) 公の施設として運営しており、利益の追求だけが目的ではないため、経営上難しい部分もあると思うが、市の商業振興にもできる限り貢献してほしい。

D委員) 直売所の商品は、農産物とそれ以外に分けられるが、消費者が目がけていくイメージがそれぞれ異なると思う。農産物は、新鮮さや安価を期待するが、手芸品、工芸品などは安くて親しみやすいというよりも高級感が大事な気がする。売り場は農産物とそれ以外で一応分けられているが、レイアウトはどのようなイメージで決めているのか。

あびベジ) 七宝焼きはふるさと産品だが、他のものは福祉団体のもので納品しやすさを1番に考えている。お客様の視線が重要であることは承知しているが、納品に慣れていない福祉団体の方々に配慮し、背の低い台を配置するなどしている。

A委員) 質問も尽きたようですので、ヒアリングを終わりたいと思います。あびベジの皆様ありがとうございました。

あびベジ) ありがとうございます。(株式会社あびベジ退席)

A委員) それでは、各委員一言ずつ寸評をお願いします。

B委員) 本格的な運営が始まって3ヶ月が経過して、なかなか厳しい状況というのが第一印象。先ほど述べられた課題や対応、E委員の指摘等に取り組むとともに、消費者の意見や要望について1つ1つ丁寧に対応し、結果に結びつけていただきたい。

C委員) 収支状況のマイナスは心配なところであり、初年度でさまざまな試行錯誤も含んでいることを理解するが、ヒアリング時にもあったようにぜひ早めの改善をしていただきたい。

一方、売上げや収入という側面だけでなく、農業拠点施設としての我孫子の農業の振興という大きな目的に沿った農家の育成・支援・連携強化や食育などの取り組みは収益に直結しなくとも重要な事業であって、そこに注力している状況は評価できるものとする。なかなか両立は難しいものと思うが、今後も、さらにより農業拠点運営に努めていただけるものと期待したい。

D委員) なかなか黒字にならないということはあることなのかもしれないと思うが、6月が最も売上げがあって、その後に盛り返しが見られないのは心配である。ただ、メニュー開発などの取り組みは見られるので、今後期待したいと思う。

E委員) 今年の夏は雨が多かったというハンデはあったかと思う。改善の余地はあると思うので努力していただきたい。また、前回レジ対応に一部横柄な態度が見られると指摘した点については改善が見られた。店内の印象が良くてもレジで最後に悪い印象を持たれてはもったいない。今後も改善できるところは、素早く対応してほしい。さらに、野菜カレーについて、アンケートにもあるように肉が入っていない点は、友人からも評判が良くないので検討してほしい。収支は良い結果が出ていないが、努力している点は評価したい。

A委員) 貸借対照表を見ていないので分からないが、1年間くらいの長いスパンで見守らないといけないと思う一方で、このまま赤字が続くと借入しなければならなくなるなど資金繰りがひっ迫してくるのかなど心配をしている。個別的には大変努力していることは伺えたが、それを成績に反映させるにはどうしたらいいのかという視点が欠けているように感じた。

最後に総評として、期待していた収支は残念ながら赤字であるが、各部門で前向きに努力はしている。結果に結びつくにはもう少し時間が必要であり、引き続き努力していただきたいと思う。

以上をもちまして、平成29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を閉会します。