

令和6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6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6年8月5日（月）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】

上村委員長、藤岡副委員長、正木委員、布施委員、迫田委員、辻委員

【指定管理者 株式会社あびべじ】

大炊代表取締役、鈴木専務、田口常務

【事務局（農政課）】

大井課長、斎藤課長補佐、景山係長、星野主任

5. 議題

令和5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5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、株式会社あびベ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5年度の事業報告・評価

(事務局)

それでは議事の方に移らせていただきたいと思います。

議長は選考委員会の委員長が務めることとなっておりますので、今後の議事につきましては議長にお任せさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

(委員長・議長)

それでは議事に入らせていただきます。

本日の議題は令和5年度の事業報告・評価でございます。

事務局は株式会社あびベジさんと呼んでいただけますか。

よろしくお願いいたします。

それでは令和5年度の事業報告について説明をお願いいたします。

(株式会社あびベジからの事業報告)

(委員長・議長)

ありがとうございました。それでは続きましてヒアリングを行います。

ヒアリングは事業報告の内容について、選考委員の方々から、申請者に対して30分程度質疑を行います。

質疑につきましては、順番に一問一答で行いますのでよろしくお願いいたします。

なお、年次事業報告書などからの質問の場合は、ページをお示しいただくことがございます。

それではヒアリングを行います。

(A 委員)

それでは質問させていただきます。レジの通過者数っていうのは前年度よりも減っているような数字に見えているんですが、こちらの顧客数が増えたというところはこういったことを指しているのでしょうか？

(株式会社あびベジ)

日々お店に出てる中で、普段いらっしゃってないお客様がお見えになっている、必ずしも

お買い物はされなくてもこの水の館にいらしてるお客様が増えてるという実感をしております。

(A 委員)

もう一つお願いいたします。

顧客満足度というのはどういったところからの情報を得ていらっしゃるのでしょうか？

(株式会社あびベジ)

ランチメニュー後のアイドルタイムメニューですが、これを導入することによって、今まではランチタイムが終わるとお客様が減ってしまうところなんですけども、閉店までお客様が店に入ってくださってるっていうところがあります。

閉店まで発券機をご利用されてるお客様が多くなってるということです。

(A 委員)

ではその来店されている方の実績、その動きとして満足されているのではないかとこのころですね。

もう一点、よろしいでしょうか。

事業計画書の中で、自家消費以外を目的とした購入を促進し、購入単価を上げるためギフトやイベントの景品、冠婚葬祭の返礼品などの商品を充実します、地元大学や他団体と連携し、そういった魅力的な商品開発に取り組みますというところがありまして、この 2 つはとても魅力的な取り組みだなというふうに拝見したんですけれども、実際こちらについても活動の進捗をお聞かせいただけますでしょうか？

(株式会社あびベジ)

まず地元大学・他団体との連携に関しまして、令和 5 年度はまだコロナが終わった終わらないという状況でしたので、そういう協力体制・連携体制がまだ整っていなかったということがありますので、今後の目標になると思います。

その前の冠婚葬祭の返礼品などの商品を充実しますなんですけど、地元の農産物に関しましては我孫子市の場合ですと、特産物がないというような事情がありまして、なかなか進んではないんですけれども、例えばお米に関しまして、真空パックにしてお土産品のようなものを販売してるというようなところ、お土産品とか返礼品になりますと日持ちもするものがどうしても必要になってきますので、学校の方におきまして、商品開発というところで、今後検討していかなければいけないというところで動いております。

(A 委員)

ありがとうございます。

いち消費者として何か贈り物をするっていうときに充実しているお店に足を運ぶことも

多々あるので、そういったところを広げていただけると大変ありがたいです。ありがとうございました。

(B 委員)

加工品が前年度より収支の改善になってると思うんですけども、これについて今年度はもっと改善しているのか、改善に向けての取り組みはどのような形でしょうか？

(株式会社あびベジ)

通常、総菜とお菓子の 2 つやってるんですけど、総菜の方は年間としてプラスですね。2 つ合わせるとちょっとマイナスになっちゃうんですけど、お菓子は嗜好品ということで、いつも売れるようなものでもないんです。

今、金土日に限って販売しております。

やっぱり売上金額も上がらないので、トータル的には利益をなかなか出しづらいけど、隙間時間でいろんな簡単にできるものを作って出してる、例えばケーキを焼いてるちょっとの時間を活用して作る、そういうような体制にして改善しております。

令和 5 年度はトータルでマイナスですけど、今年度はもう 3 ヶ月経過して、3 ヶ月間全部プラスで推移しておりますので、だいぶ改善はされてきていると考えております。

(B 委員)

加工品の総菜とかを作るキャパといいますか、それがもしもっと人材が増やせるのであれば、例えばですけども役所って昼間に組合の前でいろんなものを売ってたりするんですけど、そういうふうな販売とかをしていただければ、組合のところで弁当買ったっていう人も多いですし、あびベジさんが出すものだったらみんな買うんじゃないかなと思うんですけど、その辺はどうなんでしょうか？

(株式会社あびベジ)

以前、その取り組みもやらせていただきました。

購買のところにお弁当を持っていくというような形じゃなくて、注文を受けてそれぞれの部署まで配達をさせていただいたんですけども、今人件費が高騰している中で、配達専門で動いていただく方が必要だということになってしまいますので、総合的なところから厳しいかなっていうのを思っているところになります。

(B 委員)

それは各部署からの注文を受けて各部署にお届けしている。

(株式会社あびベジ)

そうです。

(B 委員)

これは今お答えはできないと思うんですけども、組合のところにはいっぱい持って行って、お昼休みだけで販売するっていう形であれば 1 人でもできると思いますので、ぜひ検討いただければと思います。

あと、イベントですね。

イベントで例えば花火大会で花火を見たいという人も来てたと思うんですけど、そのときは直売所とか米舞亭さんはいつもより営業時間を延長してやったりするんでしょうか？

(株式会社あびベジ)

令和 5 年度に関しまして、米舞亭はテラス席とか芝生席がありますので、そこで花火を観覧される方が非常に多いということと、それから花火が打ち上げられるまでの間は結構暑いので、中で涼まれるということがありましたので、通常は午後 5 時までの営業を急遽 6 時まで延長営業させていただきました。

それに伴いまして今年はテラス席で何か販売すれば購入があるだろうということで、米舞亭でおつまみを作ってみましたら、おかげさまで完売ということで、現場のスタッフも来年はもっと作りましょうという声があります。

(B 委員)

去年の 5 年度は営業時間は 6 時までだったんですか。

(株式会社あびベジ)

5 年度は 1 時間延長して午後 6 時まで営業いたしました。

(B 委員)

今年はちなみに何時まで。

(株式会社あびベジ)

米舞亭は、午後 6 時まで営業して、6 時から花火が打ち上がるまでの間、おつまみで唐揚げとかポテトとかそういうのを販売いたしました。

(B 委員)

営業時間を延ばすって大変なことだと思うんですけど、やっぱり花火ってその間におかわりを飲んだり、おつまみもおかわりっていうところもあると思うので、集客が見込めるイベントのときだけでも、イベントに合わせた営業時間も流動的に検討できればと思います。

(C 委員)

事業報告書の中の農産物販売で 4 の評価をつけていただいて、委託業者からの魅力的な商品を購入・導入することで、顧客数が増えたと書かれているんですけども、人気の高い商品はどんなものなんでしょうか？

(株式会社あびベジ)

委託業者さんもその辺のニーズをつかみながら商品を細かく入れ替えしてるんですね。

売れるものがあればどんどん導入する、というような形でやっています。

その中でうちの方もこういうものを売れそうなんで入れてくださいよとかそういうのも含め、そこはちょっと多めに入れたり、あとは最近入れたのは練り物ですか。

さつま揚げとか、そういうものを入れたりとかしております。

最初は出るんですよ、で何ヶ月かするとちょっと売れ行きが落ちてきたりするので常に新しいものを入れ替えながらというような形で進めております。

(C 委員)

はい、わかりました。

それから飲食施設、利用者のアンケートがあると思うんですけども、この飲食施設のアンケートの中で具体的な改善を希望する意見が見られましたけども、検証は行っていますか。

(株式会社あびベジ)

はい、すぐに業者さんを変えまして、国内産の生の肉を使ったポークを仕入れて、逆に人気商品になりました。

(C 委員)

はい、わかりました。

あと学校給食のところなんですけども、毎年猛暑、暑い日も続いていて、6、7、8月とかなり暑いんですよね。

その影響で7月以降秋9月10月とか学校への納品がだいぶ影響受けるようなところが見受けられるんですね。

学校給食の納入数量実績、9月全体より減っているような状況ですね。

こういう状態が続くのかなと思いますので、例えば7月とか5月とか10月とかの納品回数とかを減らして、多い月にコーディネーターさんがコーディネートして回数を増やすみたいなことができるといいのかなってちょっと思ったので、これは提案というか、どうでしょうか。

(株式会社あびベジ)

ご指摘のとおり去年は特に6月から暑くて、その影響で9月の夏野菜も早めに終わってしまって、9月に夏野菜がないのとまだ秋冬野菜ができないということで、納品が2022年に

比べて少なかった、今年も 6 月が暑くて夏野菜が早めに終わってきてるので、おそらく 9 月も去年と同じような状況が予想されます。

この状態が続くと 9 月は納品が予定していてもできないということになるんで、たくさんあるときに我孫子産野菜の日を増やすとか、対応を考えていかなければならないと思っています。

(C 委員)

最後なんですけども、農業体験交流事業の内容は書いてあるんですけども、参加者数とかも資料に入れていただけるとわかりやすく評価しやすい、状況がわかりやすいので、今後はお願いしたい、その前のページなんかはお弁当が 218 食売れたとかって書いてあるので、例えば 30 人募集のところ何人参加したとか入れてもらえればと思います。

(D 委員)

私の方から 2 点ほど、経費の関係と農業人口についてお聞きしたいと思います。

土曜日のテレビで農業を实际されてる方の平均年齢が 71 歳であると話されてたんですけども、このあびこんの場合、地産地消ということで我孫子市内の農家さんが野菜を持ち寄って販売されてると思うんで、「人材育成の視点、若手の就労者等の技術向上のため、持続可能な農業」を考えてお聞きしたいんですが、我孫子の農業体験、小学生とか中学生、若手になろうかと思うんですけど、現状の方の後継者育成とイベントによってさらにですね、「農業ってのは大事なんだよとか、自給自足率を上げていかないと将来、輸入食料が入らなくなったらまずいんだよ」と、いかにして自給率を上げていくかというようなことも大事なんだよっていうことを、こういう取り組みの中で伝えていただければいいなと思いました。

で 1 点目の質問ですが、あびこんの体験交流、資料では 4 回されてるんですが、何名くらいの参加になったか、お願いいたします。

(株式会社あびベジ)

ありがとうございます。スタート時は多分コロナの真っ最中だったんですけども、屋外でやる事業ですので、試験的な形もありましたけれども、参加人数は 10 名から 15 名程度、当初はそんな感じでした。

でもお子さんが生き生きと土いじりとかやってる姿を見て元気をもらって、今年で 4 年目になってます。

コロナ明けですので、その前 3 年間の内容をいろいろ見直したりする中で、食育ということも含めまして、ご飯をお釜で炊いてみようとかいう形で、実際におかまを持ち込んで火をつけて炊き上がるまでを、子供たちに見てもらおうとかいうような取り組みもしています。やっぱり食のありがたみということも農業体験を通じたりとか、炊飯するということに関しても、実際に目にしてもらおうということで取り組んでいます。

参加人数はそれほど多くはないんですけども、それが毎年やることによって、定着していくと嬉しいかなと思っております。

(D 委員)

はい、ありがとうございます。学校給食の取り組みもなされてますので、そちらと絡めてさらに浸透させてもらおうとありがたいなと思います。

2 点目、経費の関係なんですけども、我孫子市の公の施設として、かつ特殊な会社となっておりますので質問させていただきたいんですが、あびベジさんから市長宛てに提出された「令和 5 年度の年次事業報告書」、これは多分直売所の全体の収支じゃないと思うんですね。報告書として資料に載せるのであれば、株式会社あびベジ全体の収支状況があって、その内訳として、部門別に惣菜等データがあるのが正しいと思うんですけど、教えていただければと思います。

(株式会社あびベジ)

この資料の中に部門別の細かい数字は載ってないんで、私の頭の中に入ってる数字で言いますと、でよろしいでしょうか？

細かく言いますと、例えば総菜というと総菜 1 と総菜 2 があるんですけども、惣菜 1 の方がプラスの収支 30 万から 50 万、30 万円台ぐらいだと思います。

お菓子の方がマイナスの 40 数万ですか。米舞亭の方はプラス 60 万ぐらいだったかと思います。頭の中ではそのぐらいかなと思うんですけど。

(D 委員)

はい、ありがとうございます。

結果としては、令和 5 年度は全体収支としてはプラスになるでしょうね。

(株式会社あびベジ)

プラスですね、はい。

(D 委員)

できればですね、来年以降、株式会社あびベジ全体の収支が分かる総括表みたいなのがあるとわかりいいのかなと思いましたので、私の方からは以上 2 点になります、ありがとうございます。

(E 委員)

よろしくをお願いします。特に質問というのはないんですけども、例えば学校給食イベントとかの情報発信について、SNS などを使って情報発信をいただいているということが書かれているんですね。

で、あびこんのイベントって楽しくって私もよく行かせていただいているんですけども、インスタグラムなどを見ていると、イベントの告知とかが結構控えめなんですよね。当日やってみてみたい感じになっているので、できれば近所の方とかにも紹介をしたいので、もう少し大々的にというか、インスタグラムなどでも、例えば連日、何回も告知していただくとか、何かそういう工夫をしていただけると、私も見落としをしまして、自分が悪いんですけども、当日知って行けなかったっていう悔しい思いをしたりすることもありまして、できればもう少し大きめに広告していただくとありがたいなと思いました。トウモロコシの皮むきとかさや剥きとか、1年のうちちょっとの期間しかできないことを、お子さんたちと一緒にやるってすごいなと思っていて、こういった体験っていうのは続けていただきたいなというふうに思いました。

(委員長・議長)

委員の皆様方いろいろなご質問・ご意見ありがとうございました。私の方から何点かご質問させていただきます。

先ほど農産物の販売のところで客数が増えたというお話で、客数は増えたけどもレジの経過人数が減ったということは、たくさん来ていただいて大変ありがたいことなんでしょうけども、レジを経過した方々の数が増えることが一番だというふうに思うんですけども、あびベジさんが令和5年から10年間という第3期の計画の中で、1点目はどうやって利益を出していこうか、ということで、議員さんの方からもいろいろと質問されたようなんですけども、2期目に入って利益が出てきた、これは本当にありがたいことだなというふうにあびベジさんの努力に対しても敬意を表しますけれども、ちょうどコロナが流行ってきた時期で、あびベジさんの売り上げが上がってきたのは、外に行かないで内需をする方が多かったのが増えたのか、もう一つは柏のあそこに新しく規模がでかくなって、そちらの方の影響がどうなのかなと思ったらその影響もあまりなくて、2期目大変利益を上げていただいて、私としては委員長長い間務めさせていただいて、この辺でという思いはあったんですけども、3期目もやることになりました。

3期目のこれから計画の実行に移るんだと思うんですけども、大まかな3期目の部分について、何か計画ですとかそういうことをお話していただければありがたい。

(株式会社あびベジ)

ありがとうございます。

私見になりますけれども、令和5年度が若干レジ通過者数が減ったというところに関しまして、私も2期目のときに非常にコロナで内需が増えたということで、1期に比べて非常にレジ通過者数が増えたというのは事実なところがありまして、令和5年度になったら5類に移行したということで、数字的にも5月以降のレジ通過者数が若干減ってるというところは、やはり5類に移行してやっとお客様が遠出をされたんじゃないかなとかいうところ

があります。

見方によっては通常に戻ってきたのかなと、コロナが異常だったからそれに比べるとレジ通過者数は少ないんですけども、普通に戻ってきたかなと思っております。

ですので、今年度以降がこれから本当の意味での勝負になっていくのかなと思いますので、これからいかにして、直売所の商品も魅力的な商品を導入したりとか、加工品も積極的な商品を開発する、レストランにつきましてもお客様が飽きないような魅力的な商品を考えて提供することによって、あそこに行くのが面白いものがたくさんあるということで、今までは結構 65 歳以上の高齢者の方が非常に多かったんですけども、今年度に関しましてはじゃぶじゃぶ池を比較的早い時期から市の方で開放していただきましたので、最近は若いお客様が増えておりますので、若いお客様にもどんどんと利用して日常的に利用してもらえるような、魅力的なお店作りというのは本当にこれからの課題になると思いますので、もっと勉強して、魅力的な商品を置いていくということに尽きるのかなと思っております。

(委員長・議長)

客単価が 41 円上がってるということなんですけど、商品の単価が上がってますよね。

より高い商品を消費者が購入していく中の客単価が上がるっていうのが一番だと思うんで、この 41 円というのは私から見るとそういう形じゃなくて、単にもう物価が上がってるための客単価の増加であって、お店に来る方の増加と、そのレジ通過数の人数の関係をレジを通過する方の数を増やすっていう工夫をこれからしていかなきゃいけないんじゃないかなと思いましたがけれども、その辺はどんな形で具体的に。

(株式会社あびベジ)

委員長がおっしゃる通り、客単価が増えたというのはやはり物価上がってるからで、仕入れ原価も非常に上がっていますので、売価も連動してあげていかなければ、同じ点数を買い上げですと自動的に引き上がってるのは致し方ないことですので、だからこそ商品のレベルが上がったということにはまだ繋がってないのかなと思いますけれども、あびこんに来れば間違いのない商品があるというようなイメージで商品開発を進めていかなければいけないのかなと思って、米舞亭の方もですね、地元の農産物を使って旬の野菜を使った日替わり商品も現場の方で考えてくれていますので、既存のメニュープラス日替わりっていうような形で投入して、とにかくお客様には飽きさせない工夫ということで、全ての部分において、魅力的な新しいメニューとか商品もどんどん入れていくということが本当に大事なことになると思います。

(委員長・議長)

あびこんがどういう特徴を持って利用者に位置づけていくかっていうのは大変大切なことだと思うんですよね。

農業者の代表でやられてるわけですから、農産物の信用を高めるただそれだけじゃなくて

いろんなイベントやっていますよね。

そういうイベントの中から、あびこんがどういう安心感を持ってお客さんに来てもらい、信用と思って来てもらえるかっていうところの打ち出し方をいろんなイベントの中から方向性を考えていって欲しいなど。

信用できればお客さん来るんですよ。で今まだその過程ではないかなと。

3期目がもしかしたらその勝負のところになるかなというふうに私も思うんで、いろいろ考えてやっていただければありがたいなと思います。

それではヒアリングを終わりたいと思います。

あびベジの皆様、ご退席をお願いいたします。

(あびベジ退席)

(委員長・議長)

それではあびベジに対する寸評を委員の方々にお願いしたいと思います。

(E 委員)

本当に前からあびベジさんがやっているということを知らなかったんですけども、あびこんは頻繁に通ってしまして、米舞亭なんかも季節ごとによく伺っておりまして、都内の友人が野菜が高いというときなどにあびこんで野菜を買って送たりとかしていて、私としてはファンのような感じで、最近イベントなどもたくさん行って、ただ、何て言うのか、売り場とかのあたりがすごいシンプルでいいんですけども、もう少し照明とかがオレンジっぽかったらいいなとか、そういう小さいことですけど、そしたらもう少し温かい感じになるのかなとか、そういったことを感じながらよく買い物をしています。

以上です。

(D 委員)

はい、評価というかですね、日頃から感じてることですが、やはりあびベジさんの特徴としては、朝採野菜であることですね。

特に感じるものってキュウリなんですね。

キュウリは2日目になったら、中が白くなるんですね。

イカで想像していただければと思うんですけど、獲れたてのイカは透明ですが、だんだん白くなっていきます。

新鮮さが1番の魅力であるし、実際、あびこんには毎朝それが出荷されている。

もう一つは食の安全で、中国からいろんな野菜が入って問題になったことがあったかと思っています。日本人は綺麗な野菜が大好きで、曲がったものや虫の穴が空いたのは嫌いだという特性もあり、そんな中で今二面性を持つてる、無農薬の野菜も出ていますし、従来の作付のも出ています。

それを消費者が自由に選べる、新鮮さと食の安全をお客様が自由に選択できる、ここをもう少しですね、事務局さんも含めて PR していただければ有難い。その PR が若干弱いように思います。もう一つは、私、庭にいろんなものを植えてるんですが、この時期ですと、朝晩 2 回水やらないと鉢物なんかはしおれてしまうんですね。

皆さん駐車場から入ってくる出入口のところ、しおれてる植物がかわいそうだな、そう思う人間も中にはいるだろうと思います。難しいと思うんですけど、市とタイアップして、屋根を伸ばすなど少しでも良い環境で、苗木が枯れることがないようにですね、改善できれば買いに来られるお客様も増えるような気がします。寸評になっていませんが、思っということでお伝えさせていただきました。

(C 委員)

昨年が続いてコストの削減に取り組んで頑張っ黒字化を図りながら、各種取り組みや事業を行ってたのかなというふうに思います。

あびベジさんが令和 6 年以降が勝負とおっしゃってましたので、これからも農業拠点施設としての特徴を活かした活動や事業を増やしていかなければいけないのかなというふうに思います。

他の施設を見に行ったりとか、勉強したり、それからいろんな方の意見を取り入れたり、見直しは常に図りながら、第 3 期より良い活動が増えて、顧客も増えれば一番いいのかなというふうに思います。

(A 委員)

経営の方は黒字に転じられたというところで、すごくいろいろ工夫をされて素晴らしい活動をされていると思ったんですけども、私こちらの委員会に参加する前に周りに、あびこんってどういうイメージを持ってらるってどうやったら行くってことを聞いてきたんですけども、正直ですね、よく来るという人はあまりいなかったんですね。

じゃあ何なんでなのかなっていうところでいうと、野菜が安くていいものがあるっていうのはわかってるんですけども、どうしてもそこまで足を伸ばすというよりもスーパーでいいかって思ってしまったって足が伸びないですとか、あとは道の駅しょうなんの方の存在も大きくて、野菜の種類だけで言ってしまうとそっちの方が多いイメージがある。

ただ一方で私なんか思うのは、しょうなんさんだと大きすぎて行くのが大げさになってしまうので、例えばこの間も人が来るので大きいスイカが欲しいなっていうときには、私あびこんに行きたいなって思ったんですね。

なので、スーパーとか道の駅しょうなんさんとの住み分けをどうしていくのか、あびこもどういうコンセプトでやっていくのか、どういった層をターゲットにしていくのかってところの特色づけを今後はっきりとしていくことで、集客が得られるんじゃないかなというふうに思っています。

あと立地に関しましても、米舞亭のテラス席から、ワンちゃん連れてたりとか、あとお子様

の遊ぶ姿を眺めながらお茶ができるような環境っていうのは、スーパーにもないですし、しょうなんにも広場がありますけれども、それ以上にいい環境だなと私は実感しました。あと食ベログの方も米舞亭さん掲載されていまして、利用者の口コミの方見てきたんですけれども、「昔飼っていたワンちゃんと一緒に米舞亭でご飯を食べました。今ワンちゃんなくなっちゃったんですけども、そのワンちゃんとの懐かしい思い出も含めてまた米舞亭訪れてそんな気持ちになりました」とか、そういう環境を活用できる局面はまだまだたくさんあるんじゃないかなと思うので、今後その商品開発とかにあたって、例えばちょっと照明が暗いとか、あと陳列の方法もマルシェっぽいとか、少しおしゃれな感じにするともっと若い層の取り込みとかも広がっていくと思うので、市民だったり、市の職員でも集まると思うので、ワーキングチームを作って、どうやったらもっと人が来るかっていうことを検討する会があるとより良い商品開発に繋がっていくんじゃないのかなというふうに思いました。

(B 委員)

私ももうちょっとうまく PR できればなというところは思います。

確かに道の駅しょうなんも大きいですし、綺麗ですし、そのために作られた施設なのでみんな行っちゃうのは分かるんですけど、あびこん来て、道の駅しょうなんも行くとよくわかると思うんですけど、商品すごく美味しくて、しかも値段が安いあびこん、そういう私のイメージですので、もっとそれをうまく PR できたらいいなというふうに思っています。

あと元々この施設が水環境保全施設っていうところで作られて、その後でリニューアルしてあびこんさんができたんで立地的にしょうがないところはあるんですけども、メイン道路から少しあるとか、道路からこんなところに建物があるとかっていうところもあるんですけども、お店がやってるんだよっていうのがわかるような、外に商品、お花だけじゃなくて、常温でも大丈夫なお野菜を外に出してみるとかがあるといいかなと思います。

特に、私があびこんで買い物したりすると、例えばトマト、値段が違うときに何が違うんだよって教えてくれたりとか、どういう調理方法がすごく向いてるんだよっていうのを気さくに教えてくれていて、私はすごく助かるので、今スーパーでも市内の農家さんのお野菜って売ってるんで、さっき言ったように 1 個で全部済むからそっちに行っちゃう人もいるのもわかるんですけども、ここに来るとプロにそういう話が聞けるので、そういうところも PR できるといいのかなと思います。

あと個人的にはやっぱり米舞亭だけでも、夏の夜もうちょっとやってくれるともっと増えるのになという気持ちはあります。

(委員長・議長)

はい委員の皆様、貴重なご意見たくさんいただきましてありがとうございます。

これからやはりあびこんのイメージをもうちょっと違いをうまくできるような工夫は、先ほどの照明のお話だとか陳列の話だとかありました。

農業者といっても大体皆さん高齢の方が一生懸命やっておられるっていうイメージがあるんで、あびこん自身も年齢が高い人を中心にやってるのかなっていうイメージがつきやすいと思うんですけども、お客様をわくわくできるような工夫とか、していただいたらありがたいなというふうに思っております。

(事務局からの評価の集計結果を発表)

(委員長・議長)

はい、ありがとうございました。何か意見もある方いらっしゃいますか。
それでは異議なしということで、ご意見をもとに終わりますけれども、今日は傍聴の方がいらっしゃるので、傍聴者の方に意見を言う機会を設けたいと思いますけれどもいかがでしょうか？

(傍聴者発言)

(委員長・議長)

はい、ありがとうございました。
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)

(委員長・議長)

それでは以上をもちまして令和 6 年度の第 1 回の我孫子市農業拠点施設指定管理者選考委員会、これを閉会いたします。皆様ありがとうございました。

以上