

第 23 回 定時株主総会 議 案 書

日 時 令和 6 年 6 月 25 日(火) 午前 10 時から
場所 新しい村 村の集会所

[この議案書は、定時株主総会当日にご持参ください]

株式会社新しい村

■議案■

□報告事項 第23期事業報告書報告の件

○第23期事業報告書

第23期決算書類の報告の件

○貸借対照表 ○損益計算書 ○販売費及び一般管理費

○製造原価報告書 ○株主資本等変動計算書 ○個別注記表

○財産目録 ○監査報告書

□議案第1号 取締役任期満了に伴う5名改選の件

任期:令和6年6月25日から第25回株主総会終結まで

□議案第2号 監査役任期満了に伴う1名の改選及び監査役辞任に伴う1名改選の件

任期:令和6年6月25日から第27回株主総会終結まで

任期:令和6年6月25日から第25回株主総会終結まで

□議案第3号 会計参与任期満了に伴う1名改選の件

任期:令和6年6月25日から第25回株主総会終結まで

□議案第4号 第24期経営方針(事業計画案)の件

□議案第5号 取締役の報酬額の件

取締役の受けるべき報酬の額を年額600万円以内とし、支給の額は取締役会議で決定する。

□議案第6号 監査役の報酬額の件

監査役の受けるべき報酬の額を1名につき年額8万4千円とする。

□議案第7号 会計参与の報酬額の件

会計参与の受けるべき報酬の額を年額19万8千円とする。

□議案第8号 退任取締役・監査役に対して退職慰労金贈呈の件

□報告事項 第23期事業報告書報告の件

○第23期事業報告書

第23期決算書類の報告の件

○貸借対照表 ○損益計算書 ○販売費及び一般管理費

○製造原価報告書 ○株主資本等変動計算書 ○個別注記表

○財産目録 ○監査報告書

第23期 事業報告書



作成日令和6年4月吉日
株式会社 新しい村

I 森のカフェ事業（地産地消課）

■第23期カフェ事業報告書

下記の事業運営方針に基づき実施しました。実施内容に関しましては以下の通りになります。

1. 事業の運営方針

本事業の目的は「農」のあるまちづくりの理念に基づき、カフェメニュー等の販売を通じ、お客様へ食育を推進していく最も重要な役割を主とした事業で、その目的とするものは以下の通りです。

2. 事業の概要

- (1) 「農」のあるまちづくりの理念に基づき、地元農産物を使用した新規メニューの考案、及び販売を通じ地域のお客様から支持される施設運営に努めて参ります。
- (2) 地元で採れた農産物を積極的に使用することにより、健康に配慮したメニューとの共有を図り、より一層、地域のお客様へ安心・安全で満足度の高い食育の提案に努めて参ります。
- (3) 地元農産物の食材にて、付加価値のある商品を開発する等、販売実施の具現化を目指し、カフェ事業として独自のオリジナルメニューの確立を常に追求した業務を心掛け運営にあたります。
- (4) 季節に応じ、お客様へ配慮した屋外休憩スペースを最大限に活用し、お客様へ食と自然環境を満喫していただき、利用頻度を上げることで収益の改善を含めた運営の継続に努めて参ります。

3. 第23期の目標、及び実施、施策事項の報告

(1) 新しい村オリジナル、カフェ新規メニュー開発の継続

◆実施内容(手段と対策)

- ①旬の野菜や果物にこだわることを第一に地場産農産物を使用した新規メニューの考案と継続。
- ②地場産食材を使用した他店に無いオリジナルメニューの試作考案と継続。
- ③同業種で販売している売れ筋商品や情報を参考にし、新しい村独自のオリジナル商品化を目指す。

□目標値：収益貢献オリジナル商品1アイテムの確立、カフェ売上全体の20%以上。

(1) の報告

- ①旬の野菜や果物を使用したドリンクやパフェを販売しました。
- ②昨年誕生したベジ氷は改良を加えて7月より販売を開始しました。今後も継続してオリジナルメニューの主力メニューになる様努めます。
- ③商品開発としては、季節を感じていただける様、様々な旬のドリンクの提供を心掛けました。
- ④主な実績、施策メニュー売上及び売上点数状況

No.	メニュー名	売上(千円)	売上点数
1	季節のソフトクリーム(さくら他)	731	2,293

2	季節のソーダ（赤紫蘇・夏みかん・ハーブ）	472	1,344
3	季節のジュース（いちじく・ブルーベリー、ゆず等）	424	1,216
4	季節のシェイク	132	416
5	季節のスープ（プレート含）	108	252
※	合計	1,867	5,521

（2）季節イベント時の販売強化

◆実施内容（手段と対策）

- ①森の市場「結」大イベント、及び社外イベントの共有を図り、季節に応じた一品メニュー、ワンハンド、ワンコインで手軽に食べられる商品を販売し収益の増大に努める。
- ②季節イベントに合わせ限定メニューを考案し、新しい村、及び森のカフェの知名度アップと収益の確保に努める。

□目標値：イベント時の一日平均販売額30,000円、年間目標最低年6回以上

（2）の報告

- ①と②では4月から6月はイチゴ、ブルーベリーパフェ等で、春夏メニューの販売強化、7月から9月にかけては夏のベジフルフェアで、昨年新規メニューで販売したベジ氷や、季節のドリンク・スイーツ等を提供しました。冬の季節には生産者の柚子やレモンを使用したドリンクを提供しました。

②販売状況

No.	項目	メニュー	売上（千円）	売上点数
1	夏のメニュー	フルーツアイスキャンディー	18	60
2	夏のメニュー	いちじくジュース	84	240
3	冬のメニュー	ほっとゆず	73	208
4	冬のメニュー	ホットレモネード	35	99
※	合計	—	210	607

（3）社内の部門間連携の継続

◆実施内容（手段と対策）

- ①ジャムを活用したメニュー、または、アグリ生産課で育てた米粉や野菜を取り入れた商品をメニュー化した販売を実施します。（パフェ・ケーキ）等
- ②季節限定にてアグリ生産課スタッフとカフェ部門で業務を共有し、地元野菜、果物を使用したオリジナルベジ氷の販売実施の継続。
- ③開発商品販売に関しては、POPやSNSを最大限に活用し、新しい村全体のイメージアップに繋がる宣伝効果を積極的に行う。

□目標値：観光事業商品の連携商品、アグリ生産課野菜連携商品メニュー年間3アイテム

□1日平均5点、年間販売数1,560点

（3）の報告

- ①部門間の連携ではハーブやジャムを使用したソーダや自社生産物のシロップを使用したかき氷「ベジ氷」を販売しました。

②宣伝は広報やSNSで積極的に行いました。

※販売売上の実績

金額：千円

メニュー名	売上金額	売上点数
パフェ	665	1,658
ベジ氷	93	120
合計	758	1,778

(4) カフェメニューの作業効率化、及び収益の確保

◆実施内容(手段と対策)

①年間2回のメニュー改定検討会の実施。(当年9月、翌年2月)

②売れ筋商品の集約化に努め、屋外休憩スペースを視野に入れた配膳スピードの改善。

③月次損益ごとの数値意識向上の追及と検証。

□目標値：主要ベスト12アイテム80%の売上確保のメニュー展開を視野に入れた定番商品の確立を図る。

(4) の報告

①売上や作業効率のバランス、お客様からの要望等、売上アップの両輪を意識しながら業務を継続しています。

②野外休憩スペース増設で利用されるお客様が増え、売れ筋商品のドリンクやケーキの仕込みを増やしスピーディに提供することを目標とし、お客様の満足度を高める努力をしています。

③月次損益は毎月の定例会議で話し合ったことをスタッフに伝え意思疎通を図っています。

4. 第23期実施、施策の年間販売目標及び実績報告

金額単位：千円

No.	項目	実施内訳	販売予測額	実績
1	新しい村森のカフェオリジナルメニューの開発、及び販売	<ul style="list-style-type: none"> ・(12点/1日平均×26日)×12カ月=3744点/年 ・3744点×350円/1点 	1,310	1,867
2	季節イベント販売	<ul style="list-style-type: none"> ・6回/1年間×30,000円/1日 	180	210
3	社内の部門間連携商品販売(パフェ、ベジ氷)	<ul style="list-style-type: none"> ・(5点/1日平均×26日)×12カ月=1560点/年 ・1560点×350円 	546	758
*	合計		2,036	2,835

5. 第23期カフェ事業売上計画

①第23期月別売上実績(予算及び昨年比較)

金額単位：千円

月度	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上予算	1,180	1,100	935	990	980	980

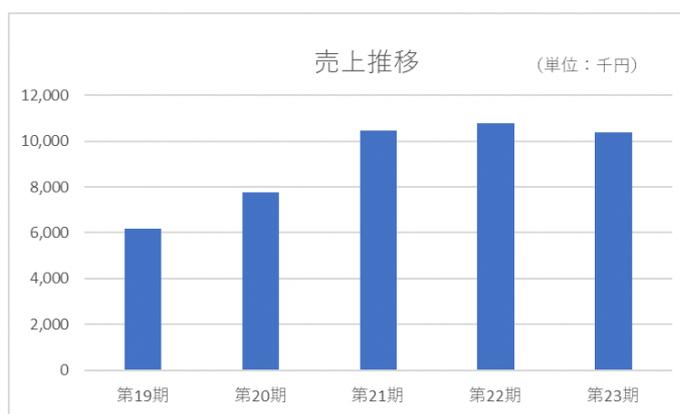
今期実績	1,016	1,116	974	800	839	1,165
前期実績	1,065	1,134	800	947	1,008	944
増減	▲49	▲18	174	▲147	▲169	221
昨年対比	95.4%	98.4%	121.8%	84.5%	83.2%	123.4%
月 度	10月	11月	12月	1月	2月	3月
売上予算	1,050	920	568	655	670	1,050
今期実績	1,007	863	633	492	609	869
前期実績	1,080	927	580	669	659	1,059
増減	▲73	▲64	53	▲177	▲50	▲190
昨年対比	93.2%	93.1%	109.1%	73.5%	92.4%	82.1%

②第23期上期、下期売上実績（予算及び昨年比較）

金額単位：千円

項 目	売上予算	今期実績	前期実績	予算対比	前期対比
上半期	6,165	5,910	5,898	95.9%	100.2%
下半期	4,913	4,473	4,974	91.0%	89.9%
年間	11,078	10,383	10,872	93.7%	95.8%

年度	売上（千円）
第19期	6,169
第20期	7,766
第21期	10,443
第22期	10,872
第23期	10,383



Ⅱ 森の市場「結」(地産地消課)

■第23期直売所事業報告書

下記の事業運営方針に基づき実施しました。実施内容に関しましては以下の通りになります。

1. 事業の運営方針

- (1) 宮代町の「農」のある環境を最大限に活かし、生産者農産物直売所としての更なる活性化を目指し、運営にあたります。
- (2) 自然豊かなロケーションを最大限に活かし、「農産物直売所、及びカフェ」とマッチングした憩いの場としてお客様から支持される施設運営に努めて参ります。
- (3) 町内、町外のお客様へ、安心・安全な農産物を地産地消の基本理念に基づき食材提供の場として直売所の運営に努めて参ります。

2. 事業の概要

- (1) 宮代町の資源「農」から生産できる農産物販売所である森の市場「結」は、生産者とコミュニケーションを図りながら地場野菜の販売強化に努めて参ります。
- (2) サービス業としてのあらゆる情報の収集、また専門家や外部講師から得た知識等を多くのお客様に配慮し、町内、町外よりご来所いただいたお客様より支持される直売所を目指します。
- (3) 地域支援事業の一環として、農産物、商業者製品及びその他の商品を遠隔地域へ町の指定管理者の役割として無料宅配サービス業務の実施を継続します。
- (4) 常にお客様、生産者、商業者の目線に立ち、スタッフとのコミュニケーションを図りながら施設管理、商品管理を常に心掛けお客様の満足度を高めると共に収益の安定化に努めて参ります。
- (5) 施設、及び芝生広場を最大限に活かした大イベントの計画を自社内他部門と共有し情報収集を図り実施に向け具現化することで更なる知名度と施設の活性化を目指します。

3. 第23期の目標及び実施、施策事項報告

(1) 地場産農産物の売上比率の確保

◆実施内容(手段と対策)

- ①町内、及び町外の新規生産者、商業者の開拓を継続し、出荷量の増加に努める。
- ②自社アグリ生産課と連携し、森の市場「結」、生産者高齢化による出荷量の減少を補う。
- ③既存生産者へ会議等を通じ、年間作付け計画書の提出を要請し、又計画と実態の確認は生産者組合会議の議題としてフィードバックし、出荷量増のアプローチ強化に努める。
- ④集荷サービス先件数増の確保を目指し、地場産、及び近隣野菜の集荷量のアップを目指す。

□目標値：地場産農産物売上比率60%キープ

□目標値：新規生産者集荷先年間2軒の開拓。

(1) の報告

■実績、施策報告

①農産物地場産比率60%キープ

※第23期令和5年4月～令和6年3月迄の月別地場産率詳細

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月
比率	51.5	59.2	58.3	61.6	45.2	33.4
項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月
比率	33.1	46.0	45.7	36.8	41.6	41.6

※夏の高温被害により、9月は地場産率減少

□目標値：新規生産者集荷先年間2軒

■実績、施策報告

①新規生産者

- ・町内：3名（成田学「野菜」、noumachi「惣菜」、根岸健「野菜」）
- ・町外：6名（SHINKI.F(株)「野菜」、望月拓海「野菜」、(株)七色「椎茸」、小林秀美「蕎麦」、めん工房中村「蕎麦」、マイスターベルク(株)杉戸いちご農園「いちご」）

②自社アグリ生産課と連携し、品不足にならないよう出荷をしました。

③生産者組合会議や組合便りにて出荷を増やす取り組みを行っています。

④全体で15軒の集荷を実施しました。年間集荷389回（野菜農家8軒、果樹農家4軒、商業者3軒）

(2) 魅力ある直売所作り

◆実施内容(手段と対策)

①地産地消を前提とした、出荷商品最低基準「一商品3生産者」を目標とし、お客様が商品の選択出来る売場展開を目指す。

②町内、及び近隣生産者、商業者の開拓を行い、飽きさせない販売商品の品揃えと、新規開拓差別化商品の販売促進に努める。

③果物に関し、産地直送品を含めたランク別規格品の品揃え、及び生産者販売商品規格の向上を共に共有した売場展開を目指し、お客様のニーズに対応する。

④季節ごとの特集コーナーを充実させ、季節感のある売場の充実化を目指す。

⑤販売促進の強化。（POP、及びレシピの配布、SNSの活用）

□目標値：売上達成率昨年対比100%以上確保

(2) の報告

■実績、施策報告

①一商品3生産者を目標とし運営にあたりました。

②新規生産者の入会状況は前記記載の通りです。

③果物ではオリジナルの箱に入れる贈答用の販売やご自宅用規格の販売等でお客様のニーズに対応した売り場作りを行いました。

④店舗の入り口やPOPを利用しコーナーを充実させました。

⑤旬の商品はPOPと合わせて使い方レシピを置き販売促進に心掛けました。

(3) 売場の多様化の継続

◆実施内容(手段と対策)

①農業従事者不足に伴い、生産者の生産量、及び出荷量の減少を補う仕入品との適正なマッチングの継続によりお客様の増大を目指し、収益の安定と生産者の収入安定に結びつく様な売場展開を心がける。

②酒売り場の充実化により相乗効果を図る。

自社部門間連携、(日本酒のオリジナル品のアイテム増加による品揃え、宮代育ちの品揃え、クラフトビールの品揃え、地方ワイナリー直送ワインの品揃え)の強化。

③被災地支援を含めた地方特産品の品揃えの開拓。

□目標値：売上達成率昨年対比100%以上確保

(3) の報告

①生産者の出荷量の減少を補う為、多く作付けをしていただいた生産物の直接買い取りをし、売り場の活性化に努めました。また、地方の農業委員会が新しい村へ視察に来てくれた際に産直品の交渉を行い、買取をしました。(青森県産にんにく他)

②自社部門連携として彩のきずなで作ったオリジナル日本酒や自社生産米「五百万石」で作った宮代そだちの販売の他、地方産地ワイナリーのワイン、クラフトビールの販売強化を行いました。

金額単位：千円

項目	今期	前期	前期対比
酒販売上	3,223	3,322	97.0%
販売数量	4,047点	4,511点	89.7%

(4) 集荷、宅配サービス事業の継続

◆実施内容(手段と対策)

①集荷事業の手段

a/既存生産者、商業者の開拓に関し、町内、町外の納品困難な生産者の情報収集と直接生産者宅訪問による開拓を行う。

b/地場産買取り商品の集荷による出荷量増と、売り場の活性化を図る。

②宅配事業の手段

a/宮代町内に限り米5kg以上お買上げのお客様の無料配達、またはその他商品含む3,000円以上お買上げ商品は、お客様へ無料宅配の実施継続。

b/特に遠隔地域への積極的な配達の実施を基本に広告チラシの定期的なポスティング等行い宅配事業の周知徹底に努める。

c/遠隔地域へ主力農産物、及び商業者商品、その他商品を含み、農産物の端境期を除いた時期において季節期間限定カタログ販売の継続。

※周知方法：カタログを作成し遠隔地域へポスティング実施、又町内各自治会掲示版の活用。

□集荷目標値：新規集荷先発掘年間2軒

□集荷目標値：年間450回以上

□宅配目標値：年間240軒以上

<p>□外販目標値：遠隔地域へ年間4回、期間限定カタログ販売の実施</p>
<p>(4) の報告</p> <p>□集荷目標値：新規集荷先発掘年間2軒 新規の集荷先は農産物1軒でした。</p> <p>□集荷目標値：年間240回以上 集荷実績389回。</p> <p>□宅配目標値：年間240回以上 宅配実績269回。</p> <p>□外販目標値：遠隔地域へ年間4回の期間限定カタログ販売の実施にしましては、異常気象による高温障害で地場産カタログ販売商品の調達が困難な為、8月、11月、12月、各1回、計3回実施しました。</p>
<p>(5) スタッフ教育の強化</p> <p>◆実施内容(手段と対策)</p> <p>①担当者会議の有効活用。</p> <p>②朝礼を活用したスタッフ間のミーティング実施。</p> <p>③商品取扱い等現場OJTによる収益確保に対する意識向上を図る。</p> <p>④専門講師を招いた勉強会の実施。(テーマを社内共有しスタッフ間の意識向上を図る)</p> <p>□目標値：担当者会議月1回の実施。</p> <p>□目標値：勉強会最低年1回以上の実施。</p>
<p>(5) の報告</p> <p>①担当者の会議を有効活用し業務を行いました</p> <p>②朝礼ミーティングを活用し、前日の引継ぎ事項や連絡事項を行うことで業務をスムーズにこなすことが出来ました。</p> <p>③担当者のノウハウや知識をスタッフに伝えることで意識向上に向けた取り組みを行っています。</p> <p>④スタッフ研修は2月26日に実施。(接客技術の向上と人間関係構築術)</p>
<p>(6) 生産者組合会員会議の充実化</p> <p>◆実施内容(手段と対策)</p> <p>①年間4回の実施「6月・9月・12月・3月」。</p> <p>②農産物作付け計画表の提出による出荷量確保の明確化。</p> <p>③農薬記帳シート提出の追求と、安心・安全な農産物生産の徹底。</p> <p>④生産者組合員会議の充実化、「各部会報告・会社運営状況、連絡事項」及びその他要請等の内容確認により生産者組合会員との意思疎通を図る。</p> <p>□目標値：定例会議4回、その他勉強会最低年間1回以上実施</p>
<p>(6) の報告</p> <p>①4月20日、7月6日、10月20日、翌年2月18日に実施。</p> <p>②と③会議や組合便り発行の際に作付け計画表の提出を促し出荷量確保を心掛けました。</p> <p>④各部会で話し合った内容や連絡事項等を組合会議で報告をし、意思疎通を図りました。</p>

<p>(7) 消費者モニター会の実施継続</p> <p>◆実施内容(手段と対策)</p> <p>□目標値：年間4回実施。</p> <p>予定期日：「第1クール11月・第2クール翌年2月・第3クール同年5月・第4クール同年8月」</p> <p>※記載年月を一年間のモニター会の実施期間とし、以後の計画も同様公募となります。</p>
<p>(7) の報告</p> <p>①5月、8月、11月、翌年2月に実施しました。</p>
<p>(8) 業務委託テナント（パン工房、惣菜）との業務共有</p> <p>◆実施内容(手段と対策)</p> <p>①イベント時の販売共有を図る</p> <p>②委託者による村弁当の販売継続の共有を図る。</p> <p>③カタログ販売のメニュー共有を図る。</p> <p>□目標値：各テナント（パン工房、惣菜）イベント時の販売商品1回3品以上の共有を図る</p> <p>□目標値：カタログ販売の共有、カタログ商品最低一品以上掲載</p>
<p>(8) の報告</p> <p>①各テナント業者と打ち合わせをし、イベント時（収穫祭・新米祭り・新米おにぎり販売、桜市）に商品を販売しました。</p>
<p>(9) イベントの実施</p> <p>◆年間イベント別表記載(第23期年間イベント実施、施策計画表)</p>
<p>(9) の報告</p> <p>①年間イベント別表記載（報告）となります。</p>

4. 第23期年間イベント実施、施策計画及び報告

◎大イベント

期 日	□タイトル	□計画内容
4月	春の苗物市	①生産者の野菜苗・花苗及び「野菜種、花種」の大量販売。 ②協力業者による肥料詰め放題実施「化成肥料、有機肥料」
■4月イベントの報告		①野菜苗の販売は、6名の生産者の協力で販売をしました。 ②苗生産者によるアドバイスで販売を実施しました。 ③たい肥や肥料の詰め放題も実施することができました。
5月	ゴールデンウィークフェア	①春の（野菜苗、花苗）の販売継続。 ②商業者を中心に甘いもの市や季節のお弁当販売。
■5月イベントの報告		①ゴールデンウィークフェアでは7件の商業者の協力により、お弁当やお惣菜、スイーツを販売しました。

6月	◎ホテルのタベ ※主催NPO法人 「宮代水と緑のネット ワーク	①予定6月17日（土曜日）ほっつけ田にてホテルの鑑 賞会。 ②店内商業者「惣菜、弁当」類の販売量増の要請。 ③デッキでの商業者の出店要請、及び自社店頭実演販売 の実施。 ※森の市場「結」、森のカフェ営業時間延長（19：00 迄）。
	◎村の収穫祭&芝生 広場バラエティマーケ ット（飲食・作る・体 験）	①予定日6月24日（土曜日） ②地場野菜をメインに旬の野菜、果物の積極販売。 ③生産者組合会員（生産者、商業者）、及び外部テント村 出店専門業者を誘致し集客を図る。
■6月イベントの報告		①（ホテルのタベ） 6月17日に通常開催をし、1,072（レジ通過者数） 名ご来店いただきました。 ②（収穫祭） 芝生広場に23店舗出店者があり、来客数は1,084 （レジ通過者数）名となりました。
8月	◎夏の納涼ビアガーデン 祭	①12：00～19：00生産者組合会員商業者、及び 宮代町商店会へ呼びかけ、模擬店出店者を募る。 ②12：00～19：00時間割り自社イベント実施。 ③12：00～19：00時間割りコンサート実施。
	◎あっそんでフェスタ ※主催 西口商店街	①西口商店会とイベントの共有を図りテント村を設置。 ②「西口商店会、商業者、委託業者、自社」でのデッキ実 演販売。
	東武動物公園花火大会 を楽しもう ※主催「東武レジャー 企画（株）」	①19：00迄営業時間延長 ②店内商業者商品の量販、及び自社、商業者による飲食屋 外デッキ販売
	お盆セール	①生産者「果物、野菜、切り花（仏）」他お盆にまつわる 商業者商品の拡販。
■8月イベントの報告		①夏のビアガーデンは8月27日に開催し、デッキ内で 惣菜や飲料の販売のほか、流しそうめん等のイベント を開催しました。但し猛暑により参加者の減少が目立 ちました。次回開催は西口商店会とのコラボ及び東武 動物公園花火大会に合わせ、開催時間を午後3時から 7時迄に変更して実施する等の工夫をする。 ②あっそんでフェスタは東武動物公園花火大会縮小の為 中止、花火を楽しもうに関しても中止にしました。

9月	◎フルーツ&産地品フェア	※実施予定日9月2日（第一土曜日） ①宮代産、他近隣産果物（ぶどう・梨・いちじく）等の即売会実施。（生産者事前商品手配要請） ②フルーツ各産地商品の即売会。
	令和5年度産新米祭り	①9月16日・17日（土曜日、日曜日）予定、森の市場「結」にて新米宮代コシヒカリの即売会、及び新米おにぎりの販売等。
	敬老の日感謝デー	①9月18日（月）先着150名様、新米特別栽培米プレゼント。（1kg進呈/1名様）
■9月イベントの報告		①フルーツ直売会はぶどう生産者の廃業による数量確保が困難の為、店頭のみで通常販売しました。 ①新米祭りは、直売所内、及びカフェにて実施しました。 ②敬老の日感謝デーは新米約3合を先着150名様へプレゼントを実施、好評でした。
10月	◎村の収穫祭&芝生広場バラエティマーケット（飲食・作る・体験）	①予定日10月21日（土曜日） ②地場野菜をメインに旬の野菜、果物の積極販売。 ③生産者組合会員（生産者、商業者）、及び外部専門業者によるテント村出店。 ※芝生広場を共有した専門出店業者を誘致し集客を図る。
■10月イベントの報告		①11月4日（土）開催 ②noumachi工房での当日限定地産地消野菜ランチボックスの販売やアグリ生産課による新米餅つき実演販売を行いました。 ③自社ブース合わせて14店舗販売、来客数は1079（レジ通過者数）名となりました。
12月	◎歳末大感謝祭	※新聞折り込み広告を入れた日替わりイベントの実施 ①12月26日（火曜日）・27日（水曜日）会社、及び生産者組合会員協賛による歳末大抽選会。 ②12月27日（水曜日）歳末自社杵つき餅実演販売。（あんこ・からみ） ③12月26日（火曜日）から正月商品「根菜類の大量販売、地場産切り餅、のし餅、正月用切花」等の大量販売。 ④お米特売26日（火曜日）～31日（日曜日） ⑤12月30日（土曜日）・31日（日曜日）年越し蕎麦の販売。（商業者手打ち蕎麦）
■12月イベントの報告		①12月28日（木曜日）・29日（金曜日）会社、及び

		<p>生産者組合会員協賛による歳末大抽選会を開催しました。</p> <p>②自社の切り餅販売を実施しました。</p> <p>③12月26日（火曜日）から正月商品「根菜類の大量販売、地場産切り餅、のし餅、正月用切花」等を販売しました。</p> <p>④お米特売26日（火曜日）～30日（土曜日）</p> <p>⑤12月30日（土曜日）・31日（日曜日）年越し蕎麦の販売をしました。（商業者手打ち蕎麦）</p>
R6年1月	◎新春おしるこの振舞い	①1月6日（第一土曜日）、生産者主導にて実施、（会社共賛）9：30～12：00迄。
	いちご祭り	①1月27日（土）、地元生産者、及び近隣生産者のいちごを限定販売、同時にいちごに関連したスイーツの販売。
■1月イベントの報告		<p>①昨年実施し好評でしたので、生産者組合と協議し「新春お年玉抽選会」を実施しました。生産者組合と会社とで連携した2,000円お買い上げごと、1枚の抽選券を先着1,000枚発行しました。</p> <p>①いちご祭りでは5件の生産者と3件の商業者に協力いただき販売しました。スイーツはいちご大福、いちご生ドラ、洋菓子、シュークリームを販売しました。</p>
2月	いちご祭り	①2月24日（土）、地元生産者、及び近隣生産者のいちごを限定販売、同時にいちごに関連したスイーツの販売。
■2月イベントの報告		①1月同様に5件の生産者と3件の商業者に協力いただき販売しました。
3月	お彼岸ウイークセール	<p>①商業者の和菓子、おだんご、お供え物等の販売。</p> <p>②切り花（仏）の販売、生産者含む仕入品での対応。</p>
	いちご祭り	①3月30日（土）、地元生産者、及び近隣生産者のいちごを限定販売、同時にいちごに関連したスイーツの販売。
■3月イベントの報告		①と②お彼岸のぼたもちやお赤飯を販売し好評でした。切り花は16～24日の期間に生産者（地元生花店）の切り花は763束、その他の切り花は633束を販売しました。

5. 第23期直売所事業売上計画

①第23期月別売上予算実績（予算及び昨年比較）

金額単位：千円

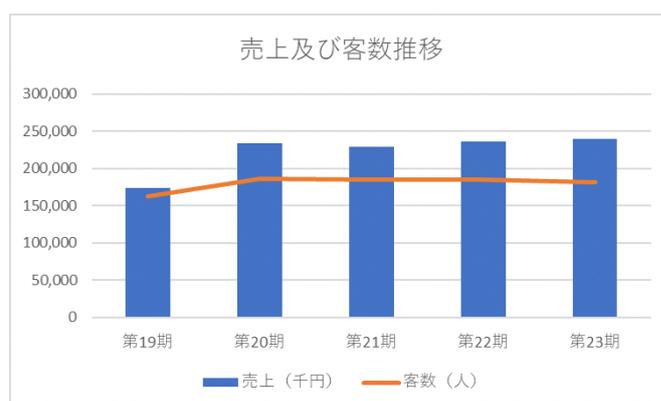
項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上予算	22,600	20,600	19,000	17,900	21,900	22,600
今期実績	21,361	19,712	18,597	16,141	22,537	28,640
前期実績	21,665	20,044	17,730	18,275	20,700	21,393
増減	▲304	▲332	866	▲2,134	1,837	7,247
前期対比	98.6%	98.3%	104.9%	88.3%	108.9%	133.9%
項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月
売上予算	19,700	17,000	21,400	17,000	17,500	21,200
今期実績	20,819	17,448	22,662	15,389	16,392	19,811
前期実績	19,681	16,716	21,345	20,015	17,119	21,045
増減	1,138	732	1,317	▲4,626	▲727	▲1,234
前期対比	105.8%	104.4%	106.2%	76.9%	95.8%	94.1%

②第23期上期・下期前期売上実績（予算及び昨年比較）

金額単位：千円

項目	売上予算	今期売上実績	前期売上実績	前期対比
上半期売上合計	124,600	126,988	119,807	106.0%
下半期売上合計	113,800	112,521	115,921	97.1%
年間売上合計	238,400	239,509	235,728	101.6%

年度	売上（千円）	客数（人）
第19期	173,328	162,150
第20期	233,241	185,749
第21期	228,759	185,221
第22期	235,728	185,406
第23期	239,509	181,100



Ⅲ 外販事業（地産地消課）

■第23期外販事業報告書

下記の事業運営方針に基づき実施しました。実施内容に関しましては以下の通りになります。

1. 事業の運営方針

町内学校給食の食材調達代行、及び福祉関係施設への食材提供、他各企業団体へ地元農産物の安定供給に努めて参ります。

2. 事業の概要

- (1) 生産者年間作付け計画表を基に野菜生産状況の把握に努め、福祉施設への満足度の向上に努めて参ります。
- (2) 安心・安全な食材を徹底的に吟味し、信頼関係の下で、販売量の増大と収益の確保を目指し、外販事業としての確立に努めて参ります。
- (3) 担い手生産者を中心とした地場野菜の商品確保、及び自社アグリ生産課との農産物生産体制の共有を図り取引先への安定供給に努めて参ります。
- (4) 定期的に生産者の圃場確認を行うと共に、コミュニケーションを密にし、良質な地場野菜の納品を目指し信頼度の向上に努めて参ります。
- (5) 町内遠隔地域貢献への支援と外販事業としての増収増益を目指して参ります。

3. 目標及び実施、施策事項実績報告

(1) 新規生産者発掘の継続

◆実施内容(手段と対策)

- ①町内、町外の新規生産者宅へ直接訪問を行い会員数の確保に努める。
- ②近隣直売所の定期的なリサーチによる情報収集を含め、新規生産者の発掘。

□目標値：年間3名以上組合員加入（商業者含む）

(1) の報告

■実績、施策報告

①第23期新規生産者入会状況

- ・町内3名、町外6名
- ・生産者及び商業者内訳（野菜6名、商業者3名）

(2) 宮代町学校給食センターへの地場野菜供給量アップ

◆実施内容(手段と対策)

- ①定期的な宮代町学校給食センターとの献立計画に基づいたミーティングの実施。
- ②給食センターからの地場産野菜献立計画表に基づき生産者へ数量の事前割り振り依頼をお願いすることにより、地場産比率のアップと生産者の収入安定に努める。
- ③生産者の余剰野菜や新商品のサンプル提案の継続を行い納品量の増大と生産者の収入安定貢献に努める。

- ④自社アグリ生産課と連携し、学校給食センターにおける主力品目を最大限対応出来る体制構築に努める。例えば（キャベツ、ブロッコリー）等。
- ⑤地場産野菜の直接買いを行うことにより、供給量と地場産使用率のアップに努める。
- ⑥特殊な野菜類の生産要請と取引先へのアプローチを図り納品額の増大を図る。（例えばささげ、クワイ、そうめんかぼちゃ）等。
- 目標値：全体ミーティング最低年間2回以上
- 目標値：外販事業前年度納品額対比100%以上

(2) の報告

■実績、施策報告

①定期的なミーティングに関しては新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴い、直接訪問ではなく定期的に電話でミーティングを行いました。

②学校給食センター主力商品納品量前期比較

(単位：kg)

No.	商品名	今期	前期	増減	前期比
1	キャベツ	570.8	1,012.3	▲441.5	56.4%
2	キュウリ	1185	1,037.4	147.6	114.2%
3	大根	909.6	1,068.6	▲159	85.1%
4	小松菜	241.5	395	▲153.5	61.1%
5	人参	634.5	2,135	▲1,500.5	29.7%
6	長ネギ	1744.1	2,252.4	▲508.3	77.4%
7	じゃがいも	1054.8	979.6	75.2	107.7%
*	合計	6340.3	8,880.3	▲2540	71.4%

③学校給食センター月別販売実績額及び前期対比

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上半期計
今期実績	401	528	549	300	0	667	2,445
前期実績	267	318	560	330	0	402	1,877
項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下半期計
今期実績	303	328	335	625	566	276	2,433
前期実績	323	482	430	512	708	319	2,774
*	今期通期実績合計						4,878
*	前期通期実績合計						4,651

④自社生産したじゃがいもやキャベツ等の納品を行いました。

⑤生産者の野菜を直接買い取りし、供給量を増やす取り組みを行いました。

⑥特殊な野菜類は事前に相談し、納品の提案を行いました。

(3) 新規販売先の拡大

◆実施内容(手段と対策)

- ①外売りイベントに積極的に参加し、新しい村のPRを行う。
- ②安定供給できる自社米の新規販売先の確保。

- ③社外出張販売の継続と拡大。
 - ④遠隔地域へ季節限定商品のカタログ販売。（当該地区の自治会への協力依頼）
 - ⑤部門間の情報共有を図り新規取引事業所の開拓。
- 目標値：新規取引先年間一事業所確保

（3）の報告

■実績、施策報告

- ①例年実施している埼玉りそな銀行へ外売りイベントを実施し、地産地消のPRを行いました。
- ②宮代町内事業者にお米の取引を実施しました。（酒屋ピストロ fusafusa、龍盛房）
- ③カタログ販売は8月、11月、各1回、12月、個人向け1回、法人向け1回を実施しました。

4. 第23期外販事業売上計画

①第23期月別売上実績（予算及び昨年比較）

金額単位：千円

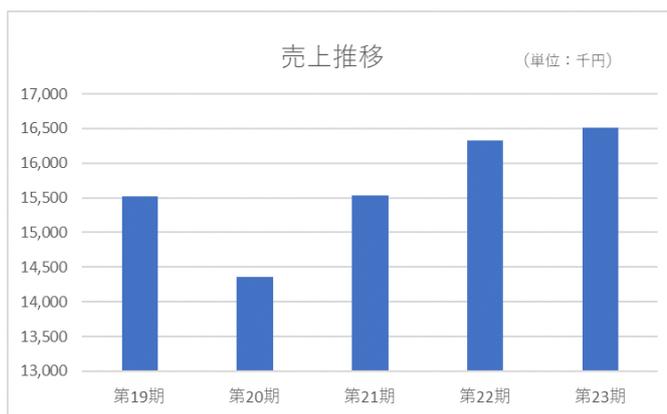
項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上予算	1,150	1,350	1,580	1,370	890	1,430
今期実績	1,351	1,450	1,487	1,348	899	1,656
前期実績	1,150	1,313	1,614	1,348	883	1,330
増減	201	137	▲127	0	16	326
昨年対比	117.5%	110.5%	92.1%	100%	101.8%	124.5%
項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月
売上予算	1,400	1,530	1,550	1,420	1,650	1,250
今期実績	1,330	1,341	1,547	1,519	1,435	1,178
前期実績	1,382	1,531	1,534	1,403	1,592	1,244
増減	▲52	▲190	13	116	▲157	▲66
昨年対比	96.2%	87.6%	100.8%	108.3%	90.1%	94.7%

②第23期上期、下期売上実績（予算及び昨年比較）

金額単位：千円

項目	売上予算	今期実績	前期実績	予算対比	前期対比
上半期	7,770	8,191	7,638	105.4%	107.3%
下半期	8,800	8,350	8,686	95.0%	96.1%
年間合計	16,570	16,541	16,324	99.8%	101.3%

年度	売上 (千円)
第19期	15,525
第20期	14,361
第21期	15,541
第22期	16,324
第23期	16,541



IV 農業支援事業（アグリ生産課）

■第23期農業支援事業報告書

下記の事業運営方針に基づき実施しました。実施内容に関しましては以下の通りになります。

1. 事業の運営方針

- (1) 「農」のある環境を維持再生していくための農家に対する支援対策事業の継続に努めて参ります。
- (2) 関係機関と連携をとり「農」のあるまちづくり政策に基づき指定管理者として、農業支援事業としての、社内受入れ体制の確立の継続に努めて参ります。
- (3) 自部門の増収増益の確立、又森の市場「結」の課題である高齢化による農産物出荷量減少の一部解消、及びその他関係施設へ安定供給を図るため、通年を通しての本格的な野菜生産拡大に努めて参ります。
- (4) 有効活用の一環として育苗用パイプハウスを農閑期、「春から秋」にかけ農家への貸し出しを実施し、野菜生産での有効活用、生産品は基本自社森の市場「結」での販売が条件で、売場の活性化に努めて参ります。
- (5) 中長期的計画に基づき今後高齢化に伴う後継者不足が予測される遊休圃場を農家支援の一環とし、社内従業員が（稲作、野菜）生産技術を高め、将来を見据えた、新しい村就農希望者の受け入れや研修制度を視野に入れた取組みと、宮代町の「農」あるまちづくり政策に沿った社内運営を目指し、地域活性化に努めて参ります。
- (6) 稲作に関し、圃場を限定し、宮代ブランド米の試作と具現化の継続に向け、販路の拡大に努めて参ります。

2. 事業の概要

(1) 農作業受託

- ① 自主事業の拡大に伴い、宮代町を中心に町との連携強化を図り、農地保全推進と共に収益の確保に努めます。
- ② 関係機関との連携、及び情報交換等により農作業の一部を受託し作業効率を目指すと共に、農家支援と収益の確保を積極的に努めます。
- ③ 蕎麦2ha以上を目標に刈取り作業受託受け入れ体制の確立に努めます。

④第23期農作業受託売上実績報告

金額単位：千円

No.	項目	農作業受託内容	今期実績	前期実績
1	稲作作業受託	春作業（耕耘・田植え等）	1,032	711
2	稲作作業受託	秋作業（刈取り・乾燥調整）	2,629	2,221
3	蕎麦作業受託	刈取り・乾燥調整等	528	413
4	その他	耕耘作業・草刈り等	993	890
*	合計		5,182	4,235

(2) 第23期水稻苗、育苗計画

①育苗プラントキャパ最大限の水稻苗生産強化、及びホームページ等活用したPR活動による販売数量強化を図り農家農業支援の継続に努めます。

□水稻苗生産目標枚数30,000枚以上とします。

□水稻苗生産予定枚数内訳（自社使用分2,900枚・販売28,000枚）

②第23期2023年度水稻苗生産販売実績報告 単位：枚

No.	項目	本年度実績	昨年度実績
1	販売枚数	27,639	27,478
2	自社使用枚数	3,100	3,146
*	合計	30,739	30,624

※特徴としまして、年々生産農家の高齢化や後継者不足により離農者、及び経営規模縮小農家が增加傾向にあり、今後も生産状況の内訳としましては、「自社使用は増加、農家への販売数」は減少傾向になると予測されます。

③第23期2023年水稻苗販売額報告

金額単位：千円

No.	項目	出芽苗	硬化苗	配達料	合計
1	今期販売実績額	7,204	11,754	210	19,168
2	前期販売実績額	6,823	11,372	210	18,405

※今期も安心・安全な米作りに向け温湯消毒を実施します。又今期より（原料、資材、光熱費）等の物価高騰により30円/1枚の値上げを行います。

(3) 稲作（作付け）計画

①第23期稲作計画に関しましては、令和2年度初旬から続いている新型コロナウイルス感染症拡大の影響により米の需要が減少していましたが、昨今やや回復基調にはありますが、従来の需要に戻っていない状況下であり過剰在庫を避けるため、今期も前期同様飼料用米の作付け比率を上げた計画にて実施します。作付け品種に関しましては、前期同様需要の高い「特別栽培米コシヒカリ」を中心に「特別栽培米彩のきずな」「特別栽培米ミルククイーン」の作付けを行い、販路面ではふるさと納税返礼品の食べ比べアイテムを取入れ販路拡大の継続に努めます。

②今期も、「特別栽培米コシヒカリ」を中心に圃場管理、及び土壌作りを行い、品質と収量の向上に努めます。

③前年度産米よりリスク分散を目的とし、一部の圃場において飼料用米（品種名：武蔵野26号）の作付けを前期並みの作付けにて計画しました。

④今期も「彩のきずな」を原料とした自社オリジナルブランド酒を、酒造会社へ委託し、出来上がった製品に関しましては、森の市場「結」にて販売共有し、同業種との差別化を図ります。

⑤宮代酒販組合との連携で酒米「五百万石」の作付けを行い銘柄「宮代そだち」の復活支援と森の市場「結」にて酒コーナーの品揃えに向けた社内共有を図ります。

⑥第23期2023年度産米品種別稲作、及び収量目標

□主食用米収量目標450kg/10a（1反当たり7.5俵以上）

※2023年度産米1反当り収穫実績5俵

□飼料用米収量目標510kg/10a（1反当たり8.5俵以上）

※2023年度産米1反当り収穫実績4.5俵

⑦第23期2023年度産米作付け計画及び実績報告

No.	品種	今期実績			前期実績		
		区画	実利用	30kg	区画	実利用	30kg
			面積 (a)	袋		面積 (a)	袋
1	普通コシヒカリ	32	435	574	29	432	581
2	特別栽培米コシヒカリ	29	503	547	29	503	667
3	特別栽培米ミルキーQueen	9	145	161	13	197	283
4	特別栽培米彩のきずな	15	205	20	15	205	156
5	満月もち	1	11	12	1	11	16
6	ほしじるし	1	57	45	0	0	0
7	飼料用米	32	636	582	34	660	885
*	合計	119	1,992	1,941	121	2,008	2,588

⑧第23期2023年度産米販売計画及び実績報告

金額単位：千円

No.	主な販売先	今期実績		前期実績	
		玄米1袋	売上	玄米1袋	売上
		30kg	概算	30kg	概算
1	日本工業大学（株）NITクリエイト	339	2,615	263	2,012
2	森の市場「結」その他（外販、総菜）	985	6,382	1,008	6,532
3	ふるさと納税返礼品	92	867	318	1,925
4	JA（飼料用米）	536	4,107	885	4,549
5	その他（契約業者、満月もち、一般販売）	96	1,485	89	445
*	合計	2,048	15,456	2,563	15,463

※ふるさと納税返礼品に関しましては、村育ちコシヒカリの販売強化策としまして、今期も前期同様（20kg/1オーダー）の格安お買得アイテムを継続し予定販売量の目標達成に努めると共に前期同様特別栽培米3品種の食べ比べアイテムを導入し予定数量の確保と収益の安定に努めます。

（4）蕎麦（作付け）計画

①2023年産におきましては、最近のそば粉需要が減少傾向にあり販売面で苦戦していることから、実態を視野に入れ最大で「2区画4,000㎡、目標収穫量400kg」を予定とし、受託先からの買取りを含め売上予定金額300,000円を目標とします。

■第23期蕎麦販売実績報告

金額単位：千円

No.	今期実績	前期実績	増減
1	214	413	▲199

※令和5年度産 280kg×400円＝112,000円3月末日で棚卸在庫計上

(5) 農産物生産計画及び実績報告

- ①米収益減を補うための手段としまして、育苗ハウスを有効活用し、今期も農閑期である秋口から暖房器具を使用した抑制栽培による果菜類（トマト）の生産を行い、直売所への販売や観光事業と連携し収穫体験を実施する等、自主事業による収益の確保に努めます。
- ②今後予想される中長期的農産物流通変化に対応すべく手段としまして、今期で自社野菜生産5年目を迎え果菜類の品種も徐々に増やし宮代町の政策である地産地消の推進を図りながら、部門内収益向上に努めます。（例えば、トマト、キュウリ等）
- ③農産物生産予定に関しましては、自社内販路、森の市場「結」向けが基本で、過剰品は積極的に他社施設へ販売し収益の向上を目指します。また地場野菜の学校給食への供給を森の市場「結」と連携し、販売強化に努めます。
- ④直接販売やインターネットによる販売等、時流に沿った多様な販売経路の構築を行うことで、収益と雇用の拡大に努めます。又今期ふるさと納税返礼品（トウモロコシ、干し芋）季節限定の販売を試みます。

⑤第23期主力野菜生産計画及び実績報告

金額単位：千円

No.	作物名	収穫時期	今期販売実績	前期実績	増減
1	トウモロコシ	6月中旬～8月上旬	818	0	818
2	ブロッコリー	7月上旬～8月中旬	194	611	▲417
3	サニーレタス	5月上旬～6月中旬	475	322	153
4	エダマメ	6月下旬～7月下旬	1,038	0	1,038
5	ジャガイモ	5月上旬～7月中旬	155	203	▲48
6	キャベツ	10月上旬～1月下旬	686	765	▲79
7	サツマイモ	10月上旬～11月中旬	595	382	213
8	トマト	6月中旬～・10月上旬～	597	187	410
9	ニンジン	10月中旬～2月上旬	208	645	▲437
10	葉菜类等副産物（通年）学校給食他		838	738	100
*	合計		5,604	3,853	1,751

※前期売上実績は、会計ソフトの売上を計上しています。

3. 第23期アグリ生産課全体収益計画及び実績報告

単位：千円

No.	項目	内訳	今期収入実績	前期実績
1	農作業受託	稲作・蕎麦（その他）	5,182	4,235
2	水稻苗育苗	出芽苗・硬化苗	19,168	18,405
3	村管理生産	稲作	15,456	15,463
4	村管理生産	蕎麦	214	413
5	野菜生産	野菜全般	5,604	3,853
6	その他	くず米、他	3	194
*	合計		45,627	42,563

※前期、今期のアグリ生産課の収益の中で、飼料用米の補助金は米売上に計上しています。

V グリーンツーリズム事業（総務・経理）

■第23期グリーンツーリズム、及び（総務・経理）事業報告書

下記の事業運営方針に基づき実施しました。実施内容に関しましては以下の通りになります。

1. 事業の運営方針

- (1) 幅広い分野で様々な情報を活用したグリーンツーリズム事業を展開することにより、都市住民との交流を積極的に図り地域の活性化に努めて参ります。
- (2) 「農」のあるまちづくりの理念を広く浸透させていくため、新しい村の持つ自然環境の施設を活かした様々な生涯学習活動の展開に努めて参ります。

2. 事業の概要

(1) 事業展開のポイント

- ①幅広い年代の方が参加できる様な様々な企画提案に努めて参ります。
- ②「農」のあるまちづくりの理念を浸透させる農業体験の実施に努めて参ります。
- ③園内のほっつけ田を最大限に活用し、集客に努めて参ります。
- ④町内の活性化のため、町内商工業者や企業と連携し幅広い講座の企画と、情報収集で得られた企画を取入れ村の集会所の稼働率アップを目指し施設の活性化に努めて参ります。
- ⑤森の市場「結」で販売している地元農産物等を活用した講座を実施することで地産地消の推進に努めて参ります。
- ⑥専門企業と連携し、ハーブの旬な情報提供と商品の販売を行いつつ、ハーブのある暮らしの提案と講座等を通じハーブ人口の拡大に努め活性化を図ります。

(2) 売上計画

①第23期売上目標実績報告

金額単位：千円

本年度予算	今期売上実績	前期売上実績	増減	前期比
6,400	7,269	6,326	941	114.9%

※売上実績には笠原小学校竹垣修繕設置費用が計上してあります。

3. 第23期の目標及び実施、施策事項

(1) 集落農園「結の里」利用促進の継続

◆実施内容(手段と対策)

- ①『集落農園「結の里」』の利用促進を図り継続的に利用率アップに努める。
 - ②利用者のPR活動等情報発信を行い利用率の促進に努める。
- 目標値：90%以上「全72区画中、常時64区画以上の稼働」

(1) の報告

- ①農園の利用率は継続的に100%となりました。
- ②「結の里」会員による勉強会・懇親会を令和6年1月に開催しました。

(2) ほっつけ田・稲刈り体験の実施

◆実施内容(手段と対策)

①ほっつけ田は、田植え及び稲刈り体験が出来る様年間を通じて適正な管理を行い町内小学校や食育活動に取り組んでいる「企業、都内保育園、都内小学校、一般募集」を対象に稲作体験を実施、またほっつけ田では今期も特別栽培米の稲作にチャレンジします。

□目標値：年間14回以上・延べ参加者500人以上

※実施時期：「5月、6月、9月、10月」

(2) の報告

①稲作体験状況

- ・「農」のあるまちづくりの理念を浸透させる農業体験を実施しました。
- ・稲刈りと、ぬか釜ご飯をセットにした企画を開催し集客に繋がりました。
- ・町内の全小学校では、小学校毎に食育学習を実施しました。
- ・食育活動に取り組んでいる「保育園、企業団体」校外授業としての実施も行いました。

②稲作体験実績値内容

イベント名称	年間目標値	実績値
・田植え体験	14回以上	12回
・稲刈り体験		14回
・延べ参加者人員	500人以上	1,524人

(3) 農業体験の実施

◆実施内容(手段と対策)

①ブルーベリーの摘みとり体験

□目標値：延べ参加者300人以上

②野菜の収穫体験。(じゃがいも・さつまいも)

□目標値：延べ参加者400人以上

※実施時期：じゃがいも(6月)・さつまいも(11月)

③農作業を取り入れた婚活事業。

□目標値：年間5回・参加人員予定180人以上

(3) の報告

①ブルーベリー摘みとり体験(302名)

- ・ブルーベリー摘みとり体験を7月下旬～8月中旬まで実施しました。

②野菜収穫体験(じゃがいも198名・さつまいも372名)

- ・収穫体験とじゃがバター・焼き芋販売を実施しました。

③農作業を取り入れた婚活事業(18人)

- ・農作業を取り入れた婚活事業は、新型コロナウイルス感染による参加者減少のため、1回のみ開催となりました。

■農業体験実績値内容

イベント名称	目標値	実績値	合計
・ブルーベリー摘み取り体験	延べ300人以上	302人	合計890人
・じゃがいも堀り体験	延べ400人以上	198人	
・さつまいも堀り体験		372人	
・農作業を取り入れた婚活事業	年5回・180人以上	年18人	

※全イベント開催に関し、新型コロナウイルス感染症防止対策を行い実施しました。

(4)「農」のあるまちづくり講座

◆実施内容(手段と対策)

- ①森の市場「結」で販売している地場産野菜や新しい村施設内で栽培しているハーブ・野菜等をPRする料理講座の実施。
□目標値：年間6回延べ人数60人以上
- ②1年を通じて農体験を総合的に楽しめる講座。
□目標値：年間3回以上延べ人数30人以上
- ③ハーブを使用した講座。
□目標値：年間6回延べ人数60人以上
- ④ハーブや新しい村の自然環境を生かした6次化商品の開発の継続。
□目標値：年間4品、ジャム9種類以上

(4)の報告

- ①森の市場「結」で販売している地場産野菜や新しい村施設内で栽培しているハーブ・野菜等をPRする料理講座の実施
・地場産野菜やほっつけ米、ハーブを使用した料理講座を開催しPRしました。
- ②1年を通じて農体験を総合的に楽しめる講座
・稲作や野菜収穫等年6回に及ぶ農体験を開催し、お米を収穫してから食するまでの工程を学ぶ等、農を楽しみながら学ぶ講座を行いました。
- ③ハーブを使用した講座
・ハーブ園のハーブを実際に摘み取り、押し花や生花プレスレット作り講座を開催しました。
- ④ハーブや新しい村の自然環境を生かした6次化商品の開発
・ハーブ園のハーブを自社内で加工し販売しました。イタリアレストラン経営店にハーブを提供させて頂きました。
・町内産の果物を使用した手作りジャムやアグリ生産課で栽培したトマトを使ったジャムを販売しました。また、地域連携で越生町の梅組合長の梅とコラボ商品「梅ジャム」を販売しました。

□「農」のあるまちづくり年間講座実績値内容

項目	目標値回数	目標延べ人数	実績値回数	実績延べ人数
①に関して	6回	60人以上	9回	67人
②に関して	4回	36人	6回	180人

③に関して	6回	60人以上	24回	181人
④に関して	種類・ハーブ	4品以上	4品	
	種類・ジャム	10種類以上	10種類	
<p>□ハーブ「アナベルリース・ハーブ写真立て・ハロウィンセット・クリスマスセット」 □ジャム「ブルーベリー・いちご・いちじく・梅・ルバーブ・3種のベリー・ブドウ・トマト・レモン・夏みかん」</p>				
<p>(5) 集会所の稼働率アップ ◆実施内容(手段と対策) ①講座アイテムの誘致、例「親子参加企画、専門的分野の映写会、他企業講座」等の情報収集、及び自社独自の講座、アグリ事業部門「野菜講座」、観光事業部門「ハーブ講座、ジャム作り講座」等。 □目標値：従来講座プラス、町づくり新規講座含む120%</p>				
<p>(5) の報告 ①Wi-Fiの設置を継続して行っています。 ②SNSや農の家イベント紙にての情報提供。</p>				
<p>(6) 総務・経理 ◆実施内容(手段と対策) ①ホームページの整理、及び更新【総合管理事項】 □目標値：1ヶ月毎、施設全体の情報ページチェック、常に新しい村施設全体の情報発信の励行 ②月次損益決定数値の現状課題とスピード化 □目標値：当月締め翌月末日作成 ③各事業部への伝達事項の明確化及び部門間情報共有の確認</p>				
<p>(6) の報告 ①の実績値内容。 ・リニューアルしたホームページがより見やすいように改善を行っています。 ②の実績値・最短の損益を社内で確認出来る様になりました。 ③の実績値内容。 ・社員定例会議や、日常業務の範囲での確な通達を行いました</p>				

4. 第23期グリーンツーリズム事業全体収益計画及び実績報告

金額単位：千円

事業項目	実施、施策内容	収入額予定	今期実績	前期実績
①集落農園「結の里」利用の促進	・市民農園「結の里」利用料金	890	855	907
②ほっつけ田植・稲刈り体験	・田植え・稲刈り（小学校） ・ほっつけ米の販売含む	2,100	1,557	2,563
③農業体験	・ブルーベリー摘みとり体験・販売	360	468	2
	・野菜収穫体験・販売	290	207	111

	・畑で婚カツ	600	67	0
④「農」のあるまち づくり講座	・料理講座	130	238	222
	・1年を通じた農体験講座	600	412	437
	・ハーブ講座	130	446	356
	・6次化商品開発	450	351	355
	・その他講座	250	125	139
⑤その他	・ハーブ売上	600	2,543	1,234
	・施設及び備品貸出し・その他 商品・イベント等			
合計		6,400	7,269	6,326

その他に園外修繕（笠原小学校竹垣修繕）760千円分が計上されています。

VI 施設総合管理

1. 第23期年間スケジュール表及び実施内容報告

No.	□管理業務内容	4月	5月	6月	7月	8月	9月
1	草刈作業	●	●	●	●	●	●
2	施設修繕	●	●	●	●	●	●
3	消防点検						●
4	浄化槽点検・清掃（定期）			●			●
5	浄化槽法定点検						
6	電気設備点検（定期）	●		●		●	
7	電気設備点検（年1回）			●			
8	害虫駆除	●	●	●	●	●	●
9	特別清掃				●		
No.	□管理業務内容	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1	草刈作業	●	●				
2	施設修繕	●	●	●	●	●	●
3	消防点検						●
4	浄化槽点検・清掃（定期）			●			●
5	浄化槽法定点検						●
6	電気設備点検（定期）	●		●		●	
7	電気設備点検（年1回）						
8	害虫駆除	●	●				
9	特別清掃					●	

※自然環境の保全と園内の美化に努め、来園者の安全確保と癒しの空間造りを目指します。

Ⅶ 第23期各事業部収益計画、及び報告

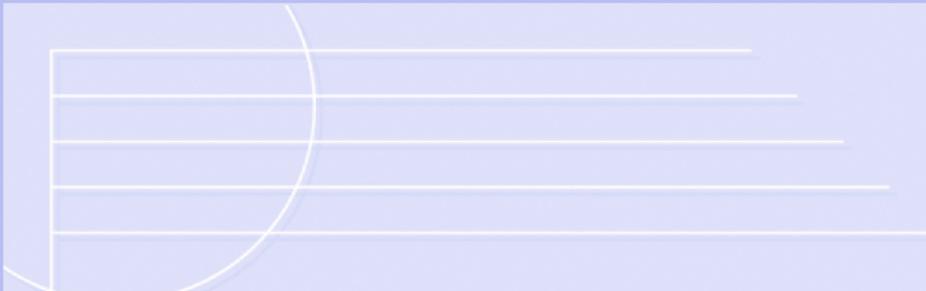
金額単位：千円

項目	□勘定科目	収益計画	実績	増減
売 上 高	カフェ事業（地産地消課）	11,078	10,383	▲695
	直売所事業（地産地消課）POSレジ通過売上	238,400	239,509	1,109
	外販事業（地産地消課）POSレジ通過売上	16,570	16,541	▲29
	農業支援事業（アグリ生産課）飼料用米含む	47,057	45,627	▲1,430
	グリーンツーリズム事業（総務・経理課）	6,400	7,269	869
	事業部計	319,505	319,329	▲176
*	売上総損益金額 指定管理料、営業外収益、費用含む	154,000	152,272	/
*	販売費及び一般管理費合計	148,000	158,292	
*	経常損益金額	6,000	▲6,020	

※社内資料としてアグリ生産課「材料費、労務費、経費」は事業部全体の販売費、及び一般管理費にて計上しました。アグリ飼料米は、雑収入から売上として計上しました。

■各関係者、及び関係機関への提出用決算書類は、税理士事務所で作成されたものが全て適用になります。

以上



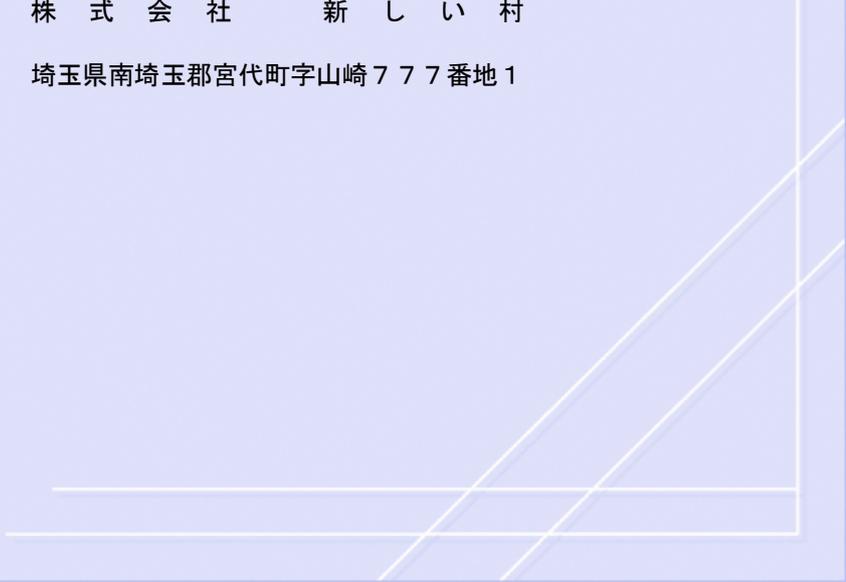
決 算 報 告 書

(第 23 期)

自 令和 5 年 4 月 1 日
至 令和 6 年 3 月 31 日

株 式 会 社 新 し い 村

埼玉県南埼玉郡宮代町字山崎 777 番地 1



貸借対照表

株式会社 新しい村

【資産の部】

令和 6年 3月31日 現在

単位：円

科 目	当 期	前 期	差 額	前 期 対 比
【流動資産】	【 69,714,553】	【 80,385,764】	【 Δ10,671,211】	86.7
現 金	1,749,889	1,459,680	290,209	119.9
預 金	42,657,064	52,388,066	Δ9,731,002	81.4
売 掛 金	9,611,774	7,067,713	2,544,061	136.0
商 品	4,982,554	7,448,241	Δ2,465,687	66.9
原 材 料	108,521	53,924	54,597	201.2
仕 掛 品	5,969,299	7,914,153	Δ1,944,854	75.4
貯 蔵 品	1,063,393	890,506	172,887	119.4
前 渡 金	2,941,696	2,941,696		100.0
仮 払 金	60,604	50,590	10,014	119.8
前 払 費 用	283,800		283,800	
未 収 入 金	285,959	171,195	114,764	167.0
【固定資産】	【 35,787,047】	【 33,892,890】	【 1,894,157】	105.6
(有形固定資産)	(34,262,230)	(32,337,961)	(1,924,269)	106.0
建 物	52,205,668	52,205,668		100.0
減価償却累計額	Δ35,937,949	Δ34,030,006	Δ1,907,943	105.6
建物附属設備	6,558,286	6,558,286		100.0
減価償却累計額	Δ6,289,985	Δ6,165,957	Δ124,028	102.0
構 築 物	13,938,745	13,938,745		100.0
減価償却累計額	Δ10,776,690	Δ10,271,485	Δ505,205	104.9
機 械 装 置	68,938,690	64,731,264	4,207,426	106.5
減価償却累計額	Δ58,243,318	Δ57,801,839	Δ441,479	100.8
車 両 運 搬 具	8,648,254	8,648,254		100.0
減価償却累計額	Δ8,648,241	Δ8,648,241		100.0
工 具 器 具 備 品	22,461,192	20,695,928	1,765,264	108.5
減価償却累計額	Δ18,918,601	Δ17,642,550	Δ1,276,051	107.2
一 括 償 却 資 産	326,179	119,894	206,285	272.1
(無形固定資産)	(772,065)	(772,065)		100.0
電 話 加 入 権	772,065	772,065		100.0
(投資その他の資産)	(752,752)	(782,864)	(Δ30,112)	96.2
出 資 金	223,900	223,900		100.0
保 険 積 立 金	528,852	558,964	Δ30,112	94.6
資 産 合 計	105,501,600	114,278,654	Δ8,777,054	92.3

貸借対照表

株式会社 新しい村

【負債・純資産の部】

令和 6年 3月31日 現在

単位：円

科 目	当 期	前 期	差 額	前 期 対 比
【流 動 負 債】	【 33,994,424】	【 34,293,930】	【 Δ299,506】	99.1
買 掛 金	20,692,923	8,451,329	12,241,594	244.8
未 払 金	5,209,204	19,644,442	Δ14,435,238	26.5
未 払 費 用	5,350,397	3,961,004	1,389,393	135.1
未 払 法 人 税 等	70,000	129,000	Δ59,000	54.3
預 り 金	640,900	682,555	Δ41,655	93.9
仮 受 金		500	Δ500	
未 払 事 業 税 等		20,100	Δ20,100	
未 払 消 費 税 等	2,031,000	1,405,000	626,000	144.6
【固 定 負 債】	【 2,472,000】	【 3,964,000】	【 Δ1,492,000】	62.4
長 期 借 入 金	2,472,000	3,964,000	Δ1,492,000	62.4
負 債 合 計	36,466,424	38,257,930	Δ1,791,506	95.3
【株 主 資 本】	【 69,035,176】	【 76,020,724】	【 Δ6,985,548】	90.8
資 本 金	5,000,000	5,000,000		100.0
(利 益 剰 余 金)	(64,185,176)	(71,170,724)	(Δ6,985,548)	90.2
その 他 利 益 剰 余 金	64,185,176	71,170,724	Δ6,985,548	90.2
別 途 積 立 金	43,000,000	43,000,000		100.0
繰 越 利 益 剰 余 金	21,185,176	28,170,724	Δ6,985,548	75.2
自 己 株 式	Δ150,000	Δ150,000		100.0
純 資 産 合 計	69,035,176	76,020,724	Δ6,985,548	90.8
負 債 ・ 純 資 産 合 計	105,501,600	114,278,654	Δ8,777,054	92.3

損益計算書

株式会社 新しい村

自 令和 5年 4月 1日

至 令和 6年 3月31日

単位：円

科 目	当 期	前 期	差 額	前 期 対 比
【売 上 高】	【 272,867,776】	【 206,381,564】	【 66,486,212】	132.2
売 上 高	192,348,329	131,593,616	60,754,713	146.2
委 託 料 収 入	31,230,916	30,348,826	882,090	102.9
農 園 交 流 売 上 高	7,268,949	6,327,014	941,935	114.9
農 業 法 人 売 上 高	42,019,582	38,112,108	3,907,474	110.3
【売 上 原 価】	【 182,430,406】	【 115,366,609】	【 67,063,797】	158.1
期 首 棚 卸 高	7,502,165	6,569,192	932,973	114.2
仕 入 高	129,793,090	69,096,954	60,696,136	187.8
当 期 製 品 製 造 原 価	50,226,226	47,202,628	3,023,598	106.4
期 末 棚 卸 高	△5,091,075	△7,502,165	2,411,090	67.9
売 上 総 利 益 金 額	90,437,370	91,014,955	△577,585	99.4
【販 売 費 及 び 一 般 管 理 費】	【 108,065,469】	【 102,682,039】	【 5,383,430】	105.2
営 業 損 失 金 額	△17,628,099	△11,667,084	△5,961,015	151.1
【営 業 外 収 益】	【 11,628,556】	【 14,526,736】	【 △2,898,180】	80.0
受 取 利 息	576	570	6	101.1
受 取 配 当 金	2,339	2,339		100.0
雑 収 入	11,625,641	14,523,827	△2,898,186	80.0
【営 業 外 費 用】	【 20,550】	【 29,317】	【 △8,767】	70.1
支 払 利 息 割 引 料	13,355	24,444	△11,089	54.6
雑 損 失	7,195	4,873	2,322	147.7
経 常 損 失 金 額	△6,020,093	2,830,335	△8,850,428	
【特 別 損 失】	【 895,455】	【 2,465,375】	【 △1,569,920】	36.3
固 定 資 産 除 却 損	1	1		
固 定 資 産 圧 縮 損	895,454	2,465,375	△1,569,921	36.3
税 引 前 当 期 純 損 失 金 額	△6,915,548	364,960	△7,280,508	
法 人 税、住 民 税 及 び 事 業 税	70,000	149,658	△79,658	46.8
当 期 純 損 失 金 額	△6,985,548	215,302	△7,200,850	

販売費及び一般管理費

株式会社 新しい村

自 令和 5年 4月 1日

至 令和 6年 3月31日

単位：円

科 目	当 期	前 期	差 額	前 期 対 比
役 員 報 酬	4,818,000	4,788,000	30,000	100.6
給 与 手 当	17,564,002	19,899,605	△2,335,603	88.3
雑 給	31,527,441	27,398,825	4,128,616	115.1
賞 与	1,610,872	1,590,608	20,264	101.3
支 払 報 酬	180,000	180,000		100.0
法 定 福 利 費	6,695,324	6,082,780	612,544	110.1
福 利 厚 生 費	532,761	769,360	△236,599	69.2
外 注 費	3,068,234	3,386,361	△318,127	90.6
旅 費 交 通 費	1,044,376	1,063,033	△18,657	98.2
通 信 費	1,157,571	1,083,533	74,038	106.8
交 際 費	555,293	410,198	145,095	135.4
減 価 償 却 費	3,624,646	3,342,692	281,954	108.4
賃 借 料	56,664	56,664		100.0
保 険 料	720,040	702,440	17,600	102.5
修 繕 費	6,092,812	3,502,728	2,590,084	173.9
水 道 光 熱 費	5,218,804	6,677,534	△1,458,730	78.2
燃 料 費	683,887	599,140	84,747	114.1
消 耗 品 費	5,155,508	4,417,728	737,780	116.7
租 税 公 課	562,440	558,500	3,940	100.7
運 賃	318,497	270,147	48,350	117.9
荷 造 包 装 費	1,320,003	1,197,952	122,051	110.2
事 務 用 品 費	209,245	148,495	60,750	140.9
広 告 宣 伝 費	2,201,451	1,808,836	392,615	121.7
支 払 手 数 料	2,870,831	2,422,037	448,794	118.5
諸 会 費	58,400	76,400	△18,000	76.4
新 聞 函 書 費	66,280	66,280		100.0
リ ー ス 料	3,610,200	4,276,800	△666,600	84.4
会 議 費	21,166	36,238	△15,072	58.4
イ ベ ン ト 費	180,178	83,592	96,586	215.5
寄 付 金		3,911	△3,911	
廃 棄 処 分 費	181,523	125,356	56,167	144.8
雑 費	6,159,020	5,656,266	502,754	108.9
合 計	108,065,469	102,682,039	5,383,430	105.2

製造原価報告書

株式会社 新しい村

自 令和 5年 4月 1日

至 令和 6年 3月31日

単位：円

科 目	当 期	前 期	差 額	前 期 対 比
【材 料 費】	【 6,457,894】	【 6,081,748】	【 376,146】	106.2
主 要 材 料 費	6,457,894	6,081,748	376,146	106.2
【労 務 費】	【 27,248,779】	【 27,593,206】	【 △344,427】	98.8
賃 金 給 料	15,170,239	15,075,965	94,274	100.6
雑 給	7,455,764	8,112,998	△657,234	91.9
賞 与	919,282	796,380	122,902	115.4
法 定 福 利 費	3,292,552	3,150,298	142,254	104.5
福 利 厚 生 費	410,942	457,565	△46,623	89.8
【外 注 加 工 費】	【 1,717,152】	【 1,943,478】	【 △226,326】	88.4
外 注 加 工 費	1,717,152	1,943,478	△226,326	88.4
【経 費】	【 12,857,547】	【 12,531,704】	【 325,843】	102.6
旅 費 交 通 費	431,929	432,463	△534	99.9
減 価 償 却 費	5,523,120	2,810,106	2,713,014	196.5
賃 借 料	218,182	218,182		100.0
保 険 料	460,672	424,892	35,780	108.4
修 繕 費	700,593	1,910,786	△1,210,193	36.7
水 道 光 熱 費	1,196,965	1,377,904	△180,939	86.9
燃 料 費	2,035,850	1,870,181	165,669	108.9
消 耗 品 費	1,779,534	2,944,301	△1,164,767	60.4
租 税 公 課	25,000	24,000	1,000	104.2
荷 造 包 装 費	265,848	266,129	△281	99.9
支 払 手 数 料	119,570	157,976	△38,406	75.7
諸 会 費	33,484	33,484		100.0
リ ー ス 料	33,300	33,300		100.0
雑 費	33,500	28,000	5,500	119.6
当期総製造費用	48,281,372	48,150,136	131,236	100.3
期首仕掛品棚卸高	7,914,153	6,966,645	947,508	113.6
期末仕掛品棚卸高	△5,969,299	△7,914,153	1,944,854	75.4
当期製品製造原価	50,226,226	47,202,628	3,023,598	106.4

株主資本等変動計算書

株式会社 新しい村

自 令和 5年 4月 1日

至 令和 6年 3月31日

単位：円

	株主資本						純資産合計
	資本金	利益剰余金			自己株式	株主資本合計	
		その他利益剰余金		利益剰余金合計			
		別途積立金	繰越利益剰余金				
当期首残高	5,000,000	43,000,000	28,170,724	71,170,724	△150,000	76,020,724	76,020,724
当期変動額							
当期純損失			△6,985,548	△6,985,548		△6,985,548	△6,985,548
当期変動額合計	-	-	△6,985,548	△6,985,548	-	△6,985,548	△6,985,548
当期末残高	5,000,000	43,000,000	21,185,176	64,185,176	△150,000	69,035,176	69,035,176

個別注記表

株式会社 新しい村

自 令和 5年 4月 1日

至 令和 6年 3月31日

この計算書類は、「中小企業の会計に関する基本要領」によって作成しています。

重要な会計方針に係る事項に関する注記

資産の評価基準及び評価方法

棚卸資産の評価基準及び評価方法

最終仕入原価法による原価法

固定資産の減価償却の方法

有形固定資産 法人税法の規定による定率法

但し、平成10年4月1日以降に取得した建物、平成28年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物は定額法

無形固定資産 法人税法の規定による定額法

その他計算書類の作成のための基本となる重要な事項

(1) リース取引の処理方法

リース物件の所有権が借主に移転するもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっています。

(2) 消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっています。

株主資本等変動計算書に関する注記

発行済み株式の数

前期末株式数（発行済普通株式）

当 期

100株

前 期

100株

当期増加株式数（発行済普通株式）

当期減少株式数（発行済普通株式）

当期末株式数（発行済普通株式）

100株

100株

前期末株式数（発行済優先株式）

当期増加株式数（発行済優先株式）

当期減少株式数（発行済優先株式）

当期末株式数（発行済優先株式）

一株当たり情報に関する注記

一株当たりの情報

当 期

前 期

一株当たりの当期純利益

△72,015.96円

2,219.61円

一株当たりの純資産額

711,702.85円

783,718.80円

その他の注記

議案について

令和 6年 6月 25日開催の定時株主総会において、上記の議案は承認可決されております。

監査報告書

監査役は、令和5年4月1日から令和6年3月31日までの第23期営業年度の貸借対照表、損益計算書及び附属明細書等の関係書帳簿、証憑書類等を監査いたしました結果、適法かつ正確であることを認めます。

令和6年5月15日

株式会社 新しい村

監査役 鈴木 充 

監査役 市田 俊 

□議案第 1 号 取締役任期満了に伴う 5 名改選の件

任期:令和 6 年 6 月 25 日から第 25 回株主総会終結まで

候補者氏名
渋谷 龍弘 氏 (再任)
政所 利子 氏 (再任)
秋山 高善 氏 (再任)
渡辺 徹 氏 (新)
並木 幸夫 氏 (新)

□議案第 2 号 監査役任期満了に伴う 1 名の改選及び監査役辞任に伴う 1 名改選の件

任期:令和 6 年 6 月 25 日から第 27 回株主総会終結まで

候補者氏名
金子 朝雄 氏 (新)

任期:令和 6 年 6 月 25 日から第 25 回株主総会終結まで

候補者氏名
高橋 博 氏 (新)

□議案第 3 号 会計参与任期満了に伴う 1 名改選の件

任期:令和 6 年 6 月 25 日から第 25 回株主総会終結まで

候補者氏名
税理士法人 英智 代表社員 長谷川 良則 氏 (再任)

□議案第 4 号 第 24 期経営方針(事業計画案)の件

第24期 事業計画



作成日 令和6年3月1日
株式会社 新しい村

第24期事業計画

(株)新しい村の今期は、町の指定管理者としての5カ年契約期間内の2カ年度を迎えます。

全従業員一丸となり宮代町の「農」のあるまちづくり政策推進、並びに指定管理者としての役割と、要求水準基本要項を全ての事業部が十分理解し、お客様第一主義と現場主義をモットーに地域社会に愛され信頼される健全な会社経営を目指します。更に5カ年で掲げた業務要求水準に沿った事業計画を達成できる様邁進して参ります。

企業理念

わたしは、「農」のあるまちづくりの理念を理解し、政策実現のできる従業員を目指します。

わたしは、お客様に心から感謝の気持ちを表現できる従業員を目指します。

わたしは、お客様に心から気配りのできる従業員を目指します。

わたしは、地域社会に愛され信頼される従業員を目指します。

わたしは、仕事に対し常に問題意識を持ち行動できる従業員を目指します。

経営基本方針

1. 新しい村が「農」のあるまちづくりの拠点施設であることを理解し、宮代町と連携、協力を図り、地産地消の推進と農風景の維持保全に努めて参ります。
2. 新しい村を拠点とした交流の輪を更に広げ、「農」に親しむ町民を増やし、新たな価値の創造構築に繋げて参ります。
3. 指定管理者としての役割の下、宮代町の農業を将来に渡り、守り続けるという使命感と責任感を持って、事業部内の管理運営に努めて参ります。
4. 全スタッフが収益面での意識改革による経営を行い、生産者の所得向上にも努め、極限まで町の委託料に頼らない自立した事業運営に努めて参ります。
5. 施設利用者の平等、公平な利用の確保等、宮代町が定める「管理運営の原則」に沿った施設の運営に努めて参ります。

以上の経営基本方針の下、全事業部が指定管理者業務要求水準に基づき町との施策共有を図りながら具現化に向け安定した会社運営に努めて参ります。

今期も運営にあたっての施策としましては、大きくは取締役会の充実と、現場で働く従業員との社員定例会議を有効に活用し、スタッフとのコミュニケーションを図りながら状況確認による的確な判断の下で、業務改善に努めて参ります。

又、(株)新しい村は宮代町の指定管理者であることから、従来通り町役場担当部署、及び新しい村事業部スタッフとの月に一度の経営会議の継続は不可欠で、毎月の社内運営状況確認や事業計画進捗度に関しての助言や運営面での共有を図り、より良い施設環境を最大限に活かし、お客様の満足度を高めて参ります。

更に、今後も加速が予想されます農業従事者の高齢化と後継者不足により社内農業支援事業部

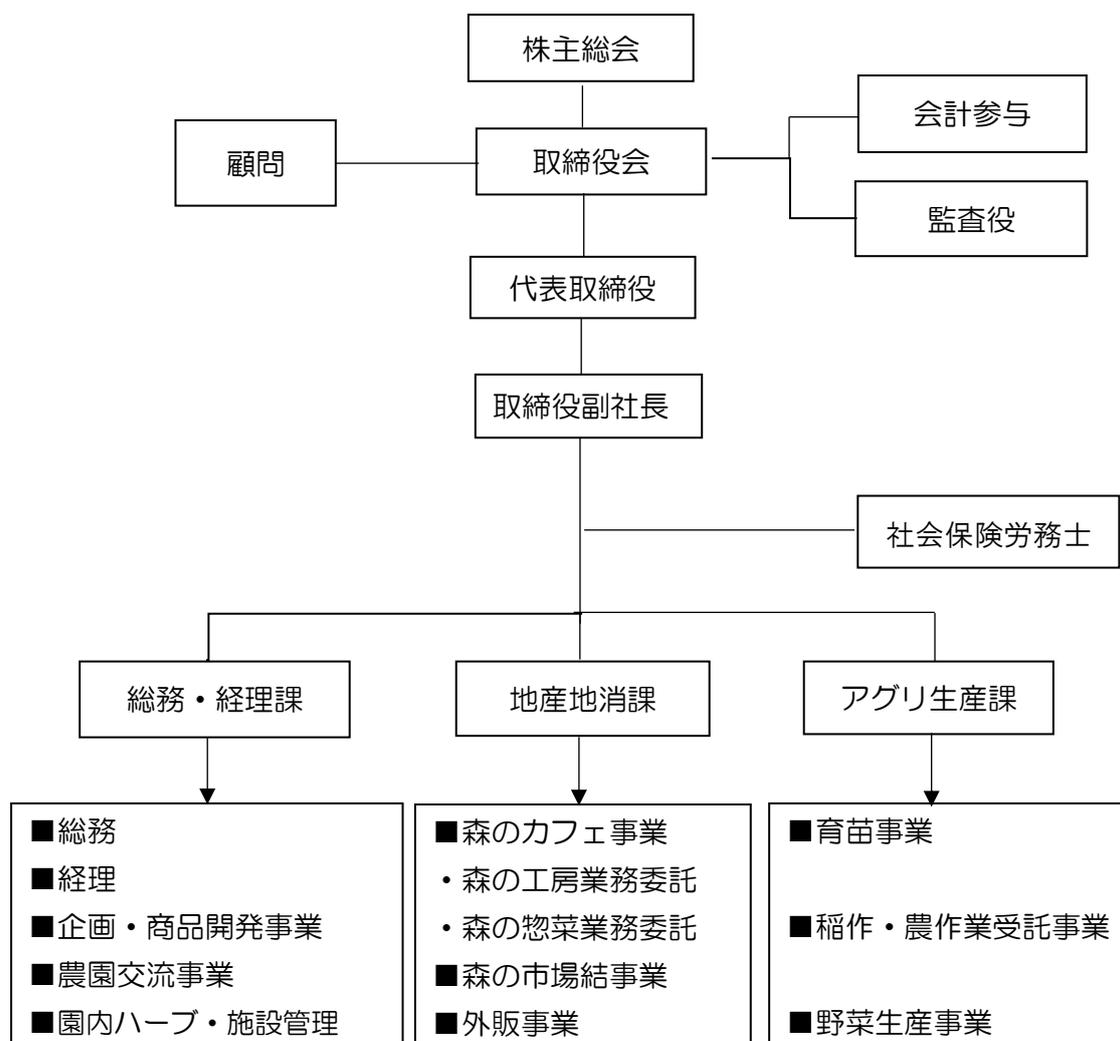
におきましては、「水稻苗、稲作、農作業受託業務」等の拡大体制を視野に入れ日々の業務を行って参ります。

同時に宮代町の政策である、森の市場「結」、森のカフェは、地産地消推進を常に心がけ運営に努めていますが、森の市場「結」に於きましては、課題となっている現状生産者の高齢化と後継者不足により宮代町の政策拠点である森の市場「結」に於きまして出荷量は減少傾向にあります。

現状打開策としましては、常に担い手の発掘の推進と自社野菜部門にての農産物生産量拡大を含め、あらゆる手段で売場展開を図り、お客様に支持される直売所を目指し、生産者、商業者、及び従業員の生活の安定を目指した運営を図って参ります。

改めて、株式会社新しい村に求められる役割は町の第三セクターであり、町の政策である「農」のあるまちづくりを前提とした活気溢れる施設運営と信頼されるべく健全な会社経営に向け、「お客様、生産者、商業者、関係機関」と情報共有を図り今期も進めて参ります。

《株式会社新しい村組織図》



I 森のカフェ事業（地産地消課）

1. 事業の運営方針

本事業の目的は「農」のあるまちづくりの理念に基づき、カフェメニュー等の販売を通じ、お客様へ食育を推進していく最も重要な役割を主とした事業で、その目的とするものは以下の通りです。

2. 事業の概要

- (1) 「農」のあるまちづくりの理念に基づき、地元農産物を使用した新規メニューの考案、及び販売を通じ地域のお客様から支持される施設運営に努めて参ります。
- (2) 地元で採れた農産物を積極的に使用することにより、健康に配慮したメニューとの共有を図り、より一層、地域のお客様へ安心・安全で満足度の高い食育の提案に努めて参ります。
- (3) 地元農産物の食材にて、付加価値のある商品を開発する等、販売実施の具現化を目指し、カフェ事業として独自のオリジナルメニューの確立を常に追求した業務を心掛け運営にあたります。
- (4) 季節に応じ、お客様へ配慮した屋外休憩スペースを最大限に活用し、お客様へ食と自然環境を満喫していただき、利用頻度を上げることで収益の改善を含めた運営の継続に努めて参ります。

3. 第24期の目標、及び実施、施策事項

(1) 新しい村オリジナル、カフェ新規メニュー開発の継続

◆実施内容（手段と対策）

- ①旬の野菜や果物にこだわることを第一に地場産農産物を使用した新規メニューの考案と継続。
- ②地場産食材を使用した他店に無いオリジナルメニューの試作考案と継続。
- ③同業種で販売している売れ筋商品や情報を参考にし、新しい村独自のオリジナル商品化を目指す。

□目標値：収益貢献オリジナル商品1アイテムの確立、カフェ売上全体の15%以上の確保。

(2) 季節イベント時の販売強化

◆実施内容（手段と対策）

- ①季節イベントに合わせ限定メニューを考案し、新しい村、及び森のカフェの知名度アップと収益の確保に努める。
- ②季節限定にて、地元野菜、果物を使用したオリジナルベジ氷の販売実施の継続。
- ③ジャムを活用したメニュー、または、アグリ生産課で育てた米粉や野菜を取り入れた商品をメニュー化した製品の販売を実施します。（パフェ・ケーキ）等
- ④開発商品販売に関しては、POPやSNSを最大限に活用し、新しい村全体のイメージアップに繋がる宣伝効果を積極的に行う。

□目標値：カフェ売上全体の10%以上の確保

(3) カフェメニューの作業効率化、及び収益の確保

◆実施内容（手段と対策）

- ①年間2回のメニュー改定検討会の実施。(当年9月、翌年2月)
 ②売れ筋商品の集約化に努め、屋外休憩スペースを視野に入れた配膳スピードの改善。
 ③月次損益ごとの数値意識向上の追及と検証。
 □目標値：主要ベスト12アイテム80%の売上確保のメニュー展開を視野に入れた定番商品の確立を図る。

4. 第24期実施、施策の年間販売目標

金額単位：円

No.	項目	実施内訳	販売予測額
1	新しい村森のカフェオリジナルメニューの開発、及び販売	・パフェ各種(5点/1日×26日×12カ月)×1560点×350円	546,000
		・野菜カレー(7食/1日×26日×12カ月)2184食×650円	1,419,600
2	季節イベント企画販売	・ベジ氷各種600点×600円/限定期間	360,000
		・冬のホットドリンク(柚子、レモン等)250点×350円/限定期間	87,500
		・春の季節イベント(ソーダ各種)1400点×350円/限定期間	490,000
		・秋の季節イベント(お芋のケーキ等)300点×350円/限定期間	105,000
*	合計		3,008,100

5. 第24期カフェ事業売上計画

①第24期月別売上予算表

金額単位：千円

月 度	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上予算	1,050	1,130	1,000	900	960	960
月 度	10月	11月	12月	R7/1月	2月	3月
売上予算	1,080	870	670	500	650	980

②第24期「上半期・下半期」売上予算及び前期対比

金額単位：千円

項 目	売上予算	構成比	前期実績	前期対比
上半期	6,000	55.8%	5,910	101.5%
下半期	4,750	44.2%	4,473	106.2%
年間合計	10,750	100.0%	10,383	103.5%

Ⅱ 森の市場「結」(地産地消課)

1. 事業の運営方針

- (1) 宮代町の「農」のある環境を最大限に活かし、生産者農産物直売所としての更なる活性化を目指し、運営にあたります。
- (2) 自然豊かなロケーションを最大限に活かし、「農産物直売所及びカフェ」とマッチングした憩いの場としてお客様から支持される施設運営に努めて参ります。
- (3) 町内、町外のお客様へ、安心・安全な農産物を地産地消の基本理念に基づき食材提供の場として直売所の運営に努めて参ります。

2. 事業の概要

- (1) 宮代町の資源「農」から生産できる農産物直売所である森の市場「結」は、生産者とコミュニケーションを図りながら地場野菜の販売強化に努めて参ります。
- (2) サービス業としてのあらゆる情報の収集、また専門家や外部講師から得た知識等を多くのお客様に配慮し、町内、町外よりご来所いただいたお客様より支持される直売所を目指します。
- (3) 地域支援事業の一環として、農産物、商業者製品及びその他の商品を買物難民地域へ町の指定管理者の役割として無料宅配サービス業務の実施を継続します。
- (4) 常にお客様、生産者、商業者の目線に立ち、スタッフとのコミュニケーションを図りながら施設管理、商品管理を常に心掛けお客様の満足度を高めると共に収益の安定化に努めて参ります。
- (5) 施設、及び芝生広場を最大限に活かした大イベントの計画を自社内他部門と共有し情報収集を図り実施に向け具現化することで更なる知名度と施設の活性化を目指します。

3. 第24期の目標及び実施、施策事項

(1) 地場産農産物の売上比率の確保

◆実施内容(手段と対策)

- ①町内、及び町外の新規生産者、商業者の開拓を継続し、出荷量の増加に努める。
- ②自社アグリ生産課と連携し、森の市場「結」、生産者高齢化による出荷量の減少を補う。
- ③既存生産者へ会議等を通じ、年間作付け計画書の提出を要請し、又計画と実態の確認は生産者組合会議の議題としてフィードバックし、出荷量増のアプローチ強化に努める。
- ④集荷サービス先件数増の確保を目指し、地場産、及び近隣野菜の集荷量のアップを目指す。

□目標値：地場産農産物売上比率60%キープ

□目標値：新規生産者集荷先年間2軒の開拓。

(2) 魅力ある直売所作り

◆実施内容(手段と対策)

- ①地産地消を前提とした、出荷商品最低基準「一商品3生産者」を目標とし、お客様が商品の選択出来る売場展開を目指す。
- ②町内、及び近隣生産者、商業者の開拓を行い、飽きさせない販売商品の品揃えと、新規開拓差別

化商品の販売促進に努める。

③果物に関し、産地直送品を含めたランク別規格品の品揃え、及び生産者販売商品規格の向上を共に共有した売場展開を目指し、お客様のニーズに対応する。

④季節ごとの特集コーナーを充実させ、季節感のある売場の充実化を目指す。

⑤販売促進の強化。（POP、及びレシピの配布、SNSの活用）

□目標値：売上達成率昨年対比100%以上確保

（3）売場の多様化の継続

◆実施内容（手段と対策）

①農業従事者不足に伴い、生産者の生産量、及び出荷量の減少を補う仕入品との適正なマッチングの継続によりお客様の増大を目指し、収益の安定と生産者の収入安定に結びつく様な売場展開を心がける。

②酒売り場の充実化により相乗効果を図る。

自社部門間連携、（日本酒のオリジナル品のアイテム増加による品揃え、宮代育ちの品揃え、クラフトビールの品揃え、地方ワイナリー直送ワインの品揃え）の強化。

③被災地支援を含めた地方特産品の品揃えの開拓。

□目標値：売上達成率昨年対比100%以上確保

（4）集荷、宅配サービス事業の継続

◆実施内容（手段と対策）

①集荷事業の手段

a/既存生産者、商業者の開拓に関し、町内、町外の納品困難な生産者の情報収集と直接生産者宅訪問による開拓を行う。

b/地場産買取り商品の集荷による出荷量増と、売り場の活性化を図る。

②宅配事業の手段

a/宮代町内に限り米5kg以上お買上げのお客様の無料配達、またはその他商品含む3,000円以上お買上げ商品は、お客様へ無料宅配の実施継続。

b/特に買物難民地域への積極的な配達の実施を基本に広告チラシの定期的なポスティング等行い宅配事業の周知徹底に努める。

c/買物難民地域へ主力農産物、及び商業者商品、その他商品を含み、農産物の端境期を除いた時期において季節期間限定カタログ販売の継続。

※周知方法：カタログを作成し買物難民地域へポスティング実施、又町内各自治会掲示版の活用。

□集荷目標値：新規集荷先発掘年間2軒

□集荷目標値：年間450回以上

□宅配目標値：年間240軒以上

□外販目標値：買物難民地域へ年間4回、期間限定カタログ販売の実施

（5）スタッフ教育の強化

◆実施内容（手段と対策）

①担当者会議の有効活用。

<p>②朝礼を活用したスタッフ間のミーティング実施。</p> <p>③商品取扱い等現場OJTによる収益確保に対する意識向上を図る。</p> <p>④専門講師を招いた勉強会の実施。（テーマを社内共有しスタッフ間の意識向上を図る）</p> <p>□目標値：担当国会議月1回の実施。</p> <p>□目標値：勉強会最低年1回以上の実施。</p>
<p>(6) 生産者組合会員会議の充実化</p> <p>◆実施内容（手段と対策）</p> <p>①年間4回の実施「6月・9月・12月・3月」。</p> <p>②農産物作付け計画表の提出による出荷量確保の明確化。</p> <p>③農薬記帳シート提出の追求と、安心・安全な農産物生産の徹底。</p> <p>④生産者組合員会議の充実化、「各部会報告・会社運営状況、連絡事項」及びその他要請等の内容確認により生産者組合会員との意思疎通を図る。</p> <p>□目標値：定例会議4回、その他勉強会最低年間1回以上実施</p>
<p>(7) 消費者モニター会の実施継続</p> <p>◆実施内容（手段と対策）</p> <p>□目標値：年間4回実施。</p> <p>予定期日：「第1クール11月・第2クール翌年2月・第3クール同年5月・第4クール同年8月」</p> <p>※記載年月を一年間のモニター会の実施期間とし、以後の計画も同様募集となります。</p>
<p>(8) 業務委託テナント（パン工房、惣菜）との業務共有</p> <p>◆実施内容（手段と対策）</p> <p>①イベント時の販売共有を図る</p> <p>②委託者による村弁当の販売継続の共有を図る。</p> <p>③カタログ販売のメニュー共有を図る。</p> <p>□目標値：各テナント（パン工房、惣菜）イベント時の販売商品1回3品以上の共有を図る。</p> <p>□目標値：カタログ販売の共有、カタログ商品最低一品以上掲載</p>
<p>(9) イベントの実施</p> <p>◆年間イベント別表記載（第23期年間イベント実施、施策計画表）</p>

4. 第24期年間イベント実施、施策計画表

◎大イベント

期日	□タイトル	□計画内容
4月	春の苗物市	<p>▶ 4月27日（土）～4月30日（火）</p> <p>①生産者の野菜苗・花苗及び「野菜種、花種」の大量販売。</p> <p>②協力業者による肥料詰め放題実施「化成肥料、有機肥料」</p>
5月	ゴールデンウィークフェア	<p>▶ 5月3日（金）～5月6日（月）</p> <p>①春の（野菜苗、花苗）の販売継続。</p> <p>②商業者を中心に甘いもの市や季節のお弁当販売。</p>
	◎ホテルのタベ	<p>▶ 予定6月15日（土）ほっつけ田にてホテルの鑑賞会。</p>

6月	※主催NPO法人 「宮代水と緑のネット ワーク	①店内商業者「惣菜、弁当」類の販売量増の要請。 ②デッキでの商業者の出店要請、及び自社店頭実演販売の実施。 ※森の市場「結」、森のカフェ営業時間延長（19：00迄延長）。
	◎村の収穫祭&芝生 広場バラエティマーケ ット（飲食・作る・体 験）	➤ 6月16日（日） ①地場野菜をメインに旬の野菜、果物の積極販売。 ②生産者組合会員（生産者、商業者）、及び外部テント村出店専門業者を誘致し集客を図る。
8月	お盆セール	➤ 8月12日（月）～8月15日（木） ①生産者「果物、野菜、切り花（仏）」他お盆にまつわる商業者商品の拡販。
9月	令和6年度産新米祭り	➤ 9月14日・15日（土・日）予定、 ①森の市場「結」にて新米宮代コシヒカリの即売会、及び新米おにぎりの販売等。
	敬老の日感謝デー	➤ 9月16日（月） ①先着100名様、新米特別栽培米プレゼント。（3合/1人様）
10月	◎村の収穫祭&芝生 広場バラエティマーケ ット（飲食・作る・体 験）	➤ 予定日10月12日（土） ①地場野菜をメインに旬の野菜、果物の積極販売。 ②生産者組合会員（生産者、商業者）、及び外部専門業者によるテント村出店。 ※芝生広場を共有した専門出店業者を誘致し集客を図る。
12月	◎歳末大感謝祭	➤ 12月26日（木）・27日（金） ・会社、及び生産者組合会員協賛による歳末大抽選会。 ➤ 12月27日（金） ・歳末自社杵つき餅実演販売。（あんこ・からみ） ➤ 12月26日（木）～31日（火） ・正月商品「根菜類の大量販売、地場産切り餅、のし餅、正月用切花」等の大量販売。 ➤ 26日（木）～30日（月） ・お米特売日 ➤ 12月30日（月）・31日（火） ・年越し蕎麦の販売。（商業者手打ち蕎麦）
R7年1月	◎新春おしるこの振舞 い	➤ 1月5日（日） ①生産者主導にて実施、（会社共催）9：30～12：00迄。

	いちご祭り	▶ 1月25日(土) ①地元生産者、及び近隣生産者のいちごの限定販売、及びいちごに関連したスイーツの販売。
2月	いちご祭り	▶ 2月22日(土) ①地元生産者、及び近隣生産者のいちごの限定販売、及びいちごに関連したスイーツの販売。
3月	お彼岸ウィークセール	▶ 3月16日(日)～3月23日(日) ①商業者の和菓子、おだんご、お供え物等の販売。 ②切り花(仏)の販売、生産者含む仕入品での対応。
	いちご祭り	▶ 3月29日(土) ①地元生産者、及び近隣生産者のいちごの限定販売、及びいちごに関連したスイーツの販売。

5. 第24期直売所事業売上計画

①第24期月別売上予算

金額単位：千円

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上予算	22,700	21,000	20,000	17,000	24,000	23,000
項目	10月	11月	12月	R7/1月	2月	3月
売上予算	22,000	19,000	24,000	17,000	18,000	22,000

②第24期「上半期・下半期」売上予算、及び前期対比

金額単位：千円

項目	売上予算	売上構成比	前期実績	前期対比
上半期	127,700	51.1%	126,988	100.6%
下半期	122,000	48.9%	112,521	108.4%
年間合計	249,700	100.0%	239,509	104.3%

Ⅲ 外販事業（地産地消課）

1. 事業の運営方針

町内学校給食の食材調達代行及び福祉関係施設への食材提供、他各企業団体へ地元農産物の安定供給に努めて参ります。

2. 事業の概要

- (1) 生産者年間作付け計画表を基に野菜生産状況の把握に努め、福祉施設への満足度の向上に努めて参ります。
- (2) 安心・安全な食材を徹底的に吟味し、信頼関係の下で、販売量の増大と収益の確保を目指し、外販事業としての確立に努めて参ります。
- (3) 担い手生産者を中心とした地場野菜の商品確保、及び自社アグリ生産課との農産物生産体制の共有を図り取引先への安定供給に努めて参ります。
- (4) 定期的に生産者の圃場確認を行うと共に、コミュニケーションを密にし、良質な地場野菜の納品を目指し信頼度の向上に努めて参ります。
- (5) 町内買物難民地域貢献への支援と外販事業としての増収増益を目指して参ります。

3. 目標及び実施、施策事項

(1) 新規生産者発掘の継続

◆実施内容（手段と対策）

- ①町内、町外の新規生産者宅へ直接訪問を行い会員数の確保に努める。
- ②近隣直売所の定期的なリサーチによる情報収集を含め、新規生産者の発掘。

□目標値：年間3名以上組合員加入（商業者含む）

(2) 宮代町学校給食センターへの地場野菜供給量アップ

◆実施内容（手段と対策）

- ①定期的な宮代町学校給食センターとの献立計画に基づいたミーティングの実施。
- ②給食センターからの地場産野菜献立計画表に基づき生産者へ数量の事前割り振り依頼をお願いすることにより、地場産比率のアップと生産者の収入安定に努める。
- ③生産者の余剰野菜や新商品のサンプル提案の継続を行い納品量の増大と生産者の収入安定貢献に努める。
- ④自社アグリ生産課と連携し、学校給食センターにおける主力品目を最大限対応出来る体制構築に努める。例えば（キャベツ、ブロッコリー）等。
- ⑤地場産野菜の直接買いを行うことにより、供給量と地場産使用率のアップに努める。
- ⑥特殊な野菜類の生産要請と取引先へのアプローチを図り納品額の増大を図る。（例えばささげ、クワイ、そうめんかぼちゃ）等。

□目標値：全体ミーティング最低年間2回以上

□目標値：外販事業前年度納品額対比100%以上

(3) 新規販売先の拡大

◆実施内容（手段と対策）

- ①外売りイベントに積極的に参加し、新しい村のPRを行う。
- ②安定供給できる自社米の新規販売先の確保。
- ③社外出張販売の継続と拡大。
- ④買い物難民地域へ季節限定商品のカタログ販売。（当該地区の自治会への協力依頼）
- ⑤部門間の情報共有を図り新規取引事業所の開拓。

□目標値：新規取引先年間一事業所確保

4. 第24期外販事業売上計画

①第24期月別売上予算

金額単位：千円

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上予算	1,360	1,470	1,520	1,340	920	1,690
項目	10月	11月	12月	R7/1月	2月	3月
売上予算	1,360	1,370	1,560	1,560	1,470	1,250

②第24期「上半期・下半期」売上予算、及び前期対比

金額単位：千円

項目	売上予算	売上構成比	前期実績	前期対比
上半期	8,300	49.2%	8,191	101.3%
下半期	8,570	50.8%	8,350	102.6%
年間合計	16,870	100.0%	16,541	102.0%

IV 農業支援事業（アグリ生産課）

1. 事業の運営方針

- (1) 「農」のある環境を維持再生していくための農家に対する支援対策事業の継続に努めて参ります。
- (2) 関係機関と連携をとり「農」のあるまちづくり政策に基づき指定管理者として、農業支援事業としての、社内受入れ体制の確立の継続に努めて参ります。
- (3) 自部門の増収増益の確立、又森の市場「結」の課題である高齢化による農産物出荷量減少の一部解消、及びその他関係施設へ安定供給を図るため、通年を通しての本格的な野菜生産拡大に努めて参ります。
- (4) 有効活用の一環として育苗用パイプハウスを農閑期、春から秋にかけ農家への貸し出しを実施し、野菜生産での有効活用、生産品は基本自社森の市場「結」での販売が条件で、売場の活性化に努めて参ります。
- (5) 中長期的計画に基づき今後高齢化に伴う後継者不足が予測される遊休圃場を農家支援の一環とし、社内従業員が稲作、野菜業務の生産技術を高め将来を見据えた、新しい村就農希望者の受け入れや研修制度を視野に入れた取組みと、宮代町の「農」あるまちづくり政策に沿った社内運営を目指し、地域の活性化に努めて参ります。

2. 事業の概要

(1) 農作業受託

- ① 自主事業の拡大に伴い、宮代町を中心に町との連携強化を図り、農地保全推進と共に収益の確保に努めます。
- ② 関係機関との連携、及び情報交換等により農作業の一部を受託し作業効率を目指すと共に、農家支援と収益の確保を積極的に努めます。
- ③ 蕎麦2ha以上を目標に刈取り作業受託受け入れ体制の確立に努めます。

④ 第24期農作業受託売上計画

金額単位：千円

No.	項目	農作業受託内容	今期収入予定額	前期実績
1	稲作作業受託	春作業（耕耘・田植え等）	1,100	1,032
2	稲作作業受託	秋作業（刈取り・乾燥調整）	2,700	2,629
3	蕎麦作業受託	刈取り・乾燥調整等	530	528
4	その他	耕耘作業・草刈り等	1,000	993
*	合計		5,330	5,182

(2) 第24期水稲苗、育苗計画

- ① 育苗プラントキャパ最大限の水稲苗生産強化、及びホームページ等活用したPR活動による販売数量強化を図り農家農業支援の継続に努めます。
□水稲苗生産目標枚数30000枚以上とします。

□水稲苗生産予定枚数内訳（自社使用分2900枚・販売28000枚）

②第24期2024年度水稲苗生産販売計画

単位：枚

No.	項目	本年度計画	昨年度実績
1	販売枚数	28330	27639
2	自社使用枚数	2980	3100
*	合計	31310	30739

③第24期2024年水稲苗販売額予定

金額単位：千円

No.	項目	出芽苗	硬化苗	配達料	合計
1	今期販売予定額	7,490	13,540	150	21,180
2	前期販売実績額	7,204	11,754	215	19,168

※今期も安心・安全な米作りに向け温湯消毒を実施します。

(3) 稲作（作付け）計画

①第24期稲作計画に関しましては、令和2年度初旬から続いている新型コロナウイルス感染症拡大の影響により米の需要が減少していましたが、昨今やや回復基調にはありますが、従来の需要に戻っていない状況下であり、過剰在庫を避けるため、今期も前期同様業務用米の作付け比率を上げた計画にて実施します。作付け品種に関しましては、前期同様需要の高い「特別栽培米コシヒカリ」を中心に、販路面ではふるさと納税返礼品の食べ比べアイテムを取入れ販路拡大の継続に努めます。

②今期も、「特別栽培米コシヒカリ」を中心に圃場管理、及び土壌作りを行い、品質と収量の向上に努めます。

③前年度産米よりリスク分散を目的とし、一部の圃場において業務用米品種（ほしじるし）の作付けを前期並みにて計画しました。

④今期も「彩のきずな」を原料とした自社オリジナルブランド酒を、酒造会社へ委託し、出来上がった製品に関しましては、森の市場「結」にて販売共有し、同業種との差別化を図ります。

⑤第24期2024年度産米品種別稲作、及び収量目標

□主食用米収量目標390kg/10a（1反当たり6.5俵以上）

□業務用米収量目標600kg/10a（1反当たり10俵以上）

⑥第24期2024年度産米作付け計画

No.	品種	今期予定			前期実績		
		区画	実利用	30kg	区画	実利用	30kg
			面積 (a)	袋		面積 (a)	袋
1	普通コシヒカリ	72	1192	1531	32	435	574
2	特別栽培米コシヒカリ	10	276	319	29	503	547
3	特別栽培米ミルキーQueen	11	145	188	9	145	161
4	彩のきずな	9	87	113	15	205	20
5	満月もち	1	11	14	1	11	12

6	ほしじるし	11	276	552	1	57	45
7	飼料用米	0	0	0	32	636	582
*	合計	114	1987	2717	119	1992	1941

⑦第24期2024年度産米販売計画

金額単位：千円

No.	主な販売先	今期計画		前期実績	
		玄米1袋	売上	玄米1袋	売上
		30kg	概算	30kg	概算
1	日本工業大学（株）NITクリエイト	650	5,010	339	2,615
2	森の市場「結」その他（外販、惣菜）	1000	6,480	985	6,382
3	ふるさと納税返礼品	350	3,290	92	867
4	JA（業務用米）	552	3,740	536	4,107
5	その他、契約業者（ほしじるし、満月もち）	165	2,460	96	1,485
*	合計	2717	20,980	2048	15,456

※ふるさと納税返礼品に関しましては、村育ちコシヒカリの販売強化策としまして、今期も前期同様（20kg/1オーダー）の格安お買得アイテムを継続し予定販売量の目標達成に努めると共に前期同様特別栽培米2品種（コシヒカリ、ミルキークィーン）の食べ比べアイテムを導入し予定数量の確保と収益の安定に努めます。

（４）蕎麦（作付け）計画

①2024年産に於きましては、最近のそば粉需要が減少傾向にあり販売面で苦戦していることから、実態を視野に入れ最大で「2区画4,000㎡、目標収穫量400kg」を予定とし、受託先からの買取りを含め売上予定金額300,000円を目標とします。

（５）農産物生産計画

①米収益減を補うための手段としまして、育苗ハウスを有効活用し、今期も農閑期である秋口から暖房器具を使用した抑制栽培による果菜類（トマト、きゅうり）等の生産を行い、直売所への販売や観光事業と連携した収穫体験を実施する等、自主事業による収益の確保に努めます。

②今後予想される中長期的農産物流通変化に対応すべく手段としまして、今期で自社野菜生産5年目を迎え果菜類の品種も徐々に増やし宮代町の政策である地産地消の推進を図りながら、部門内収益向上に努めます。（例えば、トマト、キュウリ等）

③農産物生産予定に関しましては、自社内販路、森の市場「結」向けが基本で、過剰品は積極的に他社施設への販売を行い収益の向上を目指します。また地場野菜の学校給食への供給を森の市場「結」と連携し、販売強化に努めます。

④直接販売やインターネットによる販売等、時流に沿った多様な販売経路の構築を行うことで、収益と雇用の拡大に努めます。又今期もふるさと納税返礼品（トウモロコシ、干し芋）の季節限定の販売を試みます。

⑤第24期主力野菜生産計画表

金額単位：千円

No.	作物名	収穫時期	今期販売計画	前期実績
1	サニーレタス	5月上旬～6月中旬	300	475

2	結球レタス	5月上旬～6月上旬	200	0
3	トウモロコシ	7月上旬～8月中旬	1,300	818
4	エダマメ	6月下旬～8月中旬	1,300	1,038
5	キャベツ	10月上旬～翌年2月下旬	600	686
6	ブロッコリー	10月上旬～翌年1月下旬	300	194
7	人参	10月中旬～翌年2月上旬	400	208
8	サツマイモ	10月上旬～11月中旬	400	595
9	トマト（夏・秋）	6月上旬～7月中旬	400	298
10	トマト（秋・冬）	10月下旬～12月下旬	400	299
11	じゃがいも		0	155
12	その他副産物	通年	400	838
*	合計		6,000	5,604

⑥第24期野菜生産年間スケジュール表 播種  定植  収穫 

商品名	1月			2月			3月			4月			5月			6月		
	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下
サニーレタス (レットファルダ)				■	■	■	■	■	■	■								
							■	■	■	■	■							
													■	■	■	■	■	
結球レタス (からさわ)			■	■	■	■	■	■	■									
							■	■	■	■	■							
													■	■	■	■		
とうもろこし (恵味ゴールド)														■	■	■	■	■
																		■
枝豆 (夏風香)						■	■	■	■	■	■	■	■	■				
											■	■	■	■	■	■	■	
																		■
きゃべつ (彩音007)																		■
	■	■	■	■	■													
ブロッコリー (009)																		
	■	■	■															
人参 (愛紅、彩紅)																		
	■	■	■	■														

とまと（夏・秋）																		
とまと（秋・冬）																		

第24期アグリ生産課全体収益計画

金額単位：千円

No.	項目	内訳	今期収入予定	前期実績
1	農作業受託	稲作・蕎麦（その他）	5,330	5,182
2	水稻苗育苗	出芽苗・硬化苗	21,180	19,168
3	村管理生産（その他）	稲作	20,980	15,456
4	村管理生産	蕎麦	300	214
5	野菜生産	野菜全般	6,000	5,604
6	その他	くず米、他	0	3
*	合計		53,790	45,627

V グリーンツーリズム事業（総務・経理）

1. 事業の運営方針

- (1) 幅広い分野で様々な情報を活用したグリーンツーリズム事業を展開することにより、都市住民との交流を積極的に図り地域の活性化に努めて参ります。
- (2) 「農」のあるまちづくりの理念を広く浸透させていくため、新しい村の持つ自然環境の施設を活かした様々な生涯学習活動の展開に努めて参ります。

2. 事業の概要

(1) 事業展開のポイント

- ①幅広い年代の方が参加できる様な様々な企画提案に努めて参ります。
- ②「農」のあるまちづくりの理念を浸透させる農業体験の実施に努めて参ります。
- ③園内のほっつけ田を最大限に活用し、集客に努めて参ります。
- ④町内の活性化のため、町内商工業者や企業と連携し幅広い講座の企画と、情報収集で得られた企画を取入れ村の集会所の稼働率アップを目指し施設の活性化に努めて参ります。
- ⑤森の市場「結」で販売している地元農産物等を活用した講座を実施することで地産地消の推進に努めて参ります。
- ⑥専門企業と連携し、ハーブの旬な情報提供と商品の販売を行いつつ、ハーブのある暮らしの提案と講座等を通じハーブ人口の拡大に努め活性化を図ります。

(2) 売上計画

①第24期売上計画 金額単位：千円

本年度予算	前期実績	前期対比
6,500	7,269	89.4%

(3) 第24期の目標及び実施、施策事項

(1) 集落農園「結の里」利用促進の継続

◆実施内容（手段と対策）

- ①『集落農園「結の里」』の利用促進を図り継続的に利用率アップに努める。
- ②利用者のPR活動等情報発信を行い利用率の促進に努める。

□目標値：90%以上「全72区画中、常時64区画以上の稼働」

(2) ほっつけ田・稲刈り体験の実施

◆実施内容（手段と対策）

- ①ほっつけ田は、田植え及び稲刈り体験が出来る様年間を通じて適正な管理を行い町内小学校や食育活動に取り組んでいる「企業、都内保育園、都内小学校、一般募集」を対象に稲作体験を実施、またほっつけ田では今期も特別栽培米の稲作にチャレンジします。

□目標値：年間14回以上・延べ参加者500人以上

※実施時期：「5月、6月、9月、10月」

(3) 農業体験の実施

◆実施内容（手段と対策）

①ブルーベリーの摘みとり体験

□目標値：延べ参加者300人以上

②野菜の収穫体験。（じゃがいも・さつまいも）

□目標値：延べ参加者400人以上

※実施時期：じゃがいも（6月）・さつまいも（11月）

③農作業を取り入れた婚活事業。

□目標値：年間5回・参加人員予定180人以上

(4) 「農」のあるまちづくり講座

◆実施内容（手段と対策）

①森の市場「結」で販売している地場産野菜や新しい村施設内で栽培しているハーブ・野菜等をPRする料理講座の実施。

□目標値：年間6回延べ人数60人以上

②1年を通じて農体験を総合的に楽しめる講座。

□目標値：年間3回延べ人数30人以上

③ハーブを使用した講座。

□目標値：年間6回延べ人数60人以上

④ハーブや新しい村の自然環境を生かした6次化商品の開発の継続。

□目標値：ジャム製造10アイテム以上

(5) 集会所の稼働率アップ

◆実施内容（手段と対策）

①貸出施設の誘致、大学の校外授業、地域イベント、他企業講座」等の情報収集及び自社独自の講座、又結生産者の「野菜講座」、観光事業部門「ハーブ講座、ジャム作り講座」等。

□目標値：従来講座プラス、町づくり新規講座含む120%

(6) 総務・経理

◆実施内容（手段と対策）

①ホームページの整理、及び更新【総合管理事項】

□目標値：1ヶ月毎、施設全体の情報ページチェック、常に新しい村施設全体の情報発信の励行

②月次損益決定数値の現状課題とスピード化

□目標値：当月締め翌月末日作成

③各事業部への伝達事項の明確化及び部門間情報共有の確認

4. 第24期実施、施策収益目標額、及び前期実績比較内訳

金額単位：千円

事業項目	実施、施策内容	今期収入計画	前期実績
①集落農園「結の里」 利用の促進	・市民農園「結の里」利用料金	890	855
②ほっつけ田植・ 稲刈り体験	・田植え・稲刈り（小学校） ・ほっつけ米の販売含む	2,100	1,557
③農業体験	・ブルーベリー摘みとり体験・販売	360	468
	・野菜収穫体験・販売	290	207
	・畑で婚カツ	600	67
④「農」のあるまち づくり講座	・料理講座	130	238
	・1年を通じた農体験講座	600	412
	・ハーブ講座	230	446
	・6次化商品開発	450	351
	・その他講座	250	125
⑤その他	・ハーブ売上	600	2,543
	・施設及び備品貸出し・その他商 品・イベント等		
合計		6,500	7,269

※前期売上実績には、園外修繕（笠原小学校竹垣修繕）760千円分が売上計上されています。今期第24期の予算には反映されていません。

VI 施設総合管理

1. 第24期年間スケジュール表

No.	□管理業務内容	4月	5月	6月	7月	8月	9月
1	草刈作業	○	○	○	○	○	○
2	施設修繕	○	○	○	○	○	○
3	消防点検						○
4	浄化槽点検・清掃（定期）			○			○
5	浄化槽法定点検						
6	電気設備点検（定期）	○		○		○	
7	電気設備点検（年1回）			○			
8	害虫駆除	○	○	○	○	○	○
9	特別清掃				○		
No.	□管理業務内容	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1	草刈作業	○	○				
2	施設修繕	○	○	○	○	○	○
3	消防点検						○
4	浄化槽点検・清掃（定期）			○			○
5	浄化槽法定点検						○
6	電気設備点検（定期）	○		○		○	
7	電気設備点検（年1回）						
8	害虫駆除	○	○				
9	特別清掃					○	

※自然環境の保全と園内の美化に努め、来園者の安全確保と癒しの空間造りを目指します。

Ⅶ 第24期各事業部収益計画

金額単位：千円

項目	□勘定科目	□収益計画	□前期実績
売上高	カフェ事業（地産地消課）	10,750	10,383
	直売所事業（地産地消課）POSレジ通過売上	249,700	239,509
	外販事業（地産地消課）POSレジ通過売上	16,870	16,541
	農業支援事業（アグリ生産課）飼料用米含む	53,790	45,627
	グリーンツーリズム事業（総務・経理課）	6,500	7,269
	事業部計	337,610	319,329
*	売上総損益金額 指定管理料、営業外収益、費用含む	163,000	
*	販売費及び一般管理費合計	160,000	
*	経常損益金額	3,000	

以上

□議案第 5 号 取締役の報酬額の件

取締役の受けるべき報酬の額を年額 600 万円以内とし、支給の額は取締役会議で決定する。

□議案第 6 号 監査役の報酬額の件

監査役の受けるべき報酬の額を 1 名につき年額 8 万 4 千円とする。

□議案第7号 会計参与の報酬額の件

会計参与の受けるべき報酬の額を年額19万8千円とする。

□議案第 8 号 退任取締役・監査役に対して退職慰労金贈呈の件