

平成 25 年度 能美市商工女性まちづくり研究会

(能美市商工会女性部まちづくり研究会)

普段の買い物に困っている人たち（買い物弱者）を 支援し、生きがいと支えあいの地域創出 報告書

1. 背景
 - ・ 全国で増え続ける「買い物弱者」
 - ・ 能美市の状況
2. 事業の特徴と目的
 - ・ 1年目と2年目の違い
 - ・ 1年目の活動開始に当たって目指したこと
 - ・ 2年目に目指したこと
3. 活動内容と工夫したこと
 - ・ 2年目の活動
 - ・ 工夫と実績
4. 視察の受け入れ
5. 来年度および将来の展望



1. 背景

1. 全国で増え続ける「買い物弱者」

- ・ 生活必需品である生鮮食品や日用品などを日々購入することに困っている人々は、「買い物弱者」や「買い物難民」と言われ全国で増加している。
- ・ 高齢化や人口減少による小規模小売店の廃業、および公共交通の衰退がその原因と言われている。
- ・ その規模は全国で、600万人（経済産業省・平成23年）とも910万人（農林水産省・平成24年）とも推計される。
- ・ そうした中、全国で様々な支援の動きが見られる。経済産業省によると、「買い物弱者」支援の方法は、「買い物弱者の住む地域に店を作る」「街へ買い物に行く交通手段を提供する」「買い物弱者に商品を届ける」の3通りがある。

2. 能美市の状況

- ・ かつて存在していた地域の身近な小売店が減り、車で買い物に行く生活が定着してきた。
- ・ 市内には高齢化率が40%を超える地区もあるなど、高齢化が進んでいる。
- ・ 能美市 総人口と老年人口 （市ホームページより）

	平成 18 年	⇒	平成 24 年
総人口	47,603 名		48,876 名
老年人口	8,812 名		10,514 名
	18.5%		21.5%

全世帯のうち高齢者単身&高齢者夫婦のみは 15.1%

- ・ 能美市が平成23年に市内の高齢者の買い物に関する実態調査を行なった結果、「自動車の運転ができなくなったら不安」という回答が多いことが分かった。

2. 事業の特徴と目的

1. 1年目と2年目の違い

1年目（平成24年度）

- ・能美市商工会女性部内に「まちづくり研究会」を立ち上げた。
- ・ヒアリングを含めた調査研究を重視し、能美市の買い物弱者の要望に合う方法を探った。2回実施した移動販売は「モデル販売」と位置づけた。
- ・鍋谷町で、月に1～2回の移動販売のニーズがあることが分かった。
- ・坂の町である緑が丘も買い物に苦労していることが分かった。「いきいきサロン」開催日に合わせて移動販売を実施した。
- ・商工会石川県連合会からの調査研究助成金を使い、車のレンタル等に当てた。



2年目（平成25年度）

- ・活動に期限を設けず、今後ずっと続けていくために、任意団体「能美市商工女性まちづくり研究会」を立ち上げ、会則・役員・会費を定めた。
- ・役員には、商店主、飲食店主、車販売会社経営者、塗装会社経営者、建設会社経営者、繊維会社経営者、鉄工所関係者などがおり、人脈を活動に活かしてきた。
- ・能美市、能美市商工会・商工会石川県連合会・能美市社会福祉協議会から合計190万円の補助金・助成金・寄付を受けて、中古の軽トラックを購入した。荷台を改造した。これによって、毎月（今年度は月に1度）の移動販売が可能になった。
- ・鍋谷町の隣町である金剛寺町は1年目のヒアリングでは買い物に困っている人はいないとのことだったが、移動販売に行くと喜んでもらえ、待ち望まれていたことが分かった。
- ・緑が丘同様に坂の町である松が岡にもニーズがあることが分かった。
- ・福祉施設へ行ったところ、デイサービスの利用者に喜ばれた。

2. 1年目の活動開始に当たって目指したこと

- ・ 地元の買い物弱者を支援することによる社会貢献。
- ・ 市内事業所の連携による消費拡大と売上増加。
- ・ 他の団体との協働、商工会女性部のネットワーク活用による連携の強化。
- ・ 地域の活性化。

3. 2年目に目指したこと ～ 平成25年度の活動目的

【地域の交流】

- ・ 高齢者同士の交流の場を提供する。
 - ⇒個別宅配ではなく、集まりやすい場所に車を止めて家から出てきてもらう。
(出られない人には、こちらから家に出向いて御用聞きをする)
(買ってくれたものを家まで運ぶ。歩きながら話を聴く)
 - ⇒移動販売車を購入する。
- ・ 地域と地域を結ぶ。
 - ⇒地域で作ったものを買い取り、別の地域で売る。

【地域の高齢者の生きがいづくり】

- ・ 産品を買い取ること知らせ、野菜や花などを作ってもらおう。

【見守り】

- ・ 活動開始時のヒアリングで、「高齢者の話し相手になる」役割はかなり期待されていることが分かったので、継続させる。
- ・ 顔なじみになった住民の様子を、移動販売時に安否確認する。



3. 活動内容と工夫したこと

1. 2年目（平成25年度）の活動

日付	項目	内容
① 平成25年 4月24日	第1回研究会議	<p>北陸先端科学技術大学院大学の白肌研究室を訪問。今後連携していくことを確認した。</p> 
②5月17日	移動販売 & 第2回研究会議	<p>鍋谷町8か所と、いきいきサロン開催中の緑が丘へ。鍋谷町では、商品を買うために集まってくれた高齢者に、野菜や花を買い取ることを告知した。</p>
③6月2日	移動販売 & 第3回研究会議	<p>鍋谷町8か所と、いきいきサロン開催中の松が岡へ。鍋谷町では顔見知りが増えたことで、1か所当たりの停車時間が長くなった。次回は販売車を2台にして商品を分け、奥鍋谷からと口鍋谷からそれぞれ販売することにした。</p> <p>鍋谷町で仕入れた花と梅の実を松が岡で販売した。</p> 

④7月9日	第4回研究会	任意団体「能美市商工女性まちづくり研究会」を立ち上げた。
⑤7月18日	移動販売 & 第5回研究会議	鍋谷町8か所と松が岡へ。販売車を2台に分け、奥鍋谷からと口鍋谷からそれぞれ販売し、途中で合流した。ただ、拡声器が1台のみに付いていて、もう1台には付いていない。商品を半分に分けたことで、住民の買いたい物が別の車にあり、取りに走るようになった。効率が悪かった。鍋谷町で住民から仕入れたものは、キュウリ、キャベツ、花、すぐり菜。
⑥7月22日	能美市役所でのプレゼンテーションの打ち合わせと練習	能美市の補助事業「地域力創出支援事業」の「地域協同体部門」80万円獲得を目指して、役員全員によるプレゼンテーションを行うことにし、練習を行った。
⑦7月24日	能美市役所でプレゼンテーション	役員全員によるプレゼンテーションを行った。
⑧9月19日	移動販売 & 第6回研究会議	鍋谷町と、松が岡は会合がなかったが、個別に買う人がいて、移動販売車を走らせた。鍋谷町ではピーマンの買取りがあった。販売車を1台に戻したが、1か所当たり相当時間が掛かり、結局8か所に停車できなかった。今後どうするべきかで激論。「次に向かう時間は気になるが、安否確認と会話は欠かせない」と、「駐車場所を減らせないか地元と社協に訊く」「次回は奥鍋谷から口鍋谷へと逆ルートで販売してみよう」となった。今回から市の補助金で購入した中古の軽トラックが販売車として登場した。
⑨10月10日	勉強会参加	石川県庁「買い物支援サービスについて」に、6名が参加した。
⑩10月18日	移動販売 & 第7回研究会議	鍋谷町と緑が丘へ。鍋谷町の駐車場所を、地元と社協に打診をして、今回から5か所とした。音楽を流しながら最初に奥鍋谷へ向かい、そこから逆に口鍋谷へ戻りつつ販売する方法に変えた。とてもスムーズで、時間に余裕が生まれた。緑が丘では会計を2人ずつ2組で担い、スムーズだった。

⑪10月26日	勉強会参加	「JAIST 地域活性化システム論」に2名が参加し、活動財源確保の重要性を感じた。
⑫11月1日	第8回研究会議	社協と商工会事務局長を交え、今年度と来年度の活動イメージ出しと、商工会事務局から研究会に移管できる役割および担当者を決めた。
⑬11月21日	移動販売 & 第9回研究会議	鍋谷町と緑が丘に加え、初めて金剛寺町へ行った。「この取組みを、事前に地元でもっと告知すべきだ」と買い物をしてくれた住民が繰り返し語っていた。雨だったが、鍋谷町では、家の前で待っている人や、販売車が止めやすいように車庫を開けて待っていてくれる人もいた。津幡町商工会が視察に来て、同行した。通所介護施設の「コレクティブハウス緑が丘」へ最後に寄った。デイサービス利用者が次々に買い物をしに来てくれた。鍋谷町で、大根、白菜、菊を買取り、緑が丘で販売した。
⑭12月11日	視察受け入れと意見交換	三重県松阪西部商工会より6名。活動報告、質疑応答、意見交換。研究会メンバー、能美市商工会長、商工会事務局、市地域振興課、社協が参加し、コメントを述べた。能美市の協力で、鍋谷現地見学も実施した。 
⑮12月20日	移動販売 & 第10回研究会議	鍋谷町、金剛寺町、緑が丘へ。朝から雪だったが、待っていてくれた。震えながら買い物をしてくれた人たちがいた。いつもバイクで買い物に行くと言う人が、雪で買い物に行けないからと沢山買ってくれた。買うものがないけど見に来たという人もいた（少し買ってくれた）。天気が悪い時ほど求められていると分かった。

<p>⑯平成 25 年 1 月 17 日</p>	<p>移動販売 & 第 11 回研究会議</p>	<p>雪の中、鍋谷町、金剛寺町、緑が丘へ。天気が悪いため、逆に街へ買い物に行きにくいようで、鍋谷町、金剛寺町とも、人は多く来てくれた。初めての人も出てきてくれた。普段の買い物に行けるような若い人もいた。「あんたら寒くないか、ありがとう」と声をかけてもらえた。また、いつも見かける人で来ていない人には自宅を訪ねると、チラシに丸を付けて待っていてくれた。</p>
<p>⑰2 月 5 日</p>	<p>第 12 回研究会合</p>	<p>年度内および来年度の計画の掘り下げ。役割分担の再確認。寄付金をやめ、今後は会費に一本化し、会員をどんどん募っていくことを確認した（経験上、寄付金は出しにくいのが会費は出しやすいから）。個人会員も法人会員も募集する。</p>
<p>⑱2 月 21 日</p>	<p>移動販売 & 第 13 回研究会議</p>	<p>雨の中、鍋谷町、金剛寺町、松が岡、および市役所と社会福祉協議会を訪れた。鍋谷町では梅干しを買い取った。口鍋谷では入院中の人が多く、ほとんど家に住んでいる人がいないという話があった。金剛寺町では、「まず音楽を流しながら町内を一周してから公民館へ行って欲しい。気づかない人が後で羨ましがっているのでは」という話があった。次回から実行することにした。金剛寺町は男性が多く、話が弾んでいた。松が岡から個別に要望があり、自宅前に停車すると、次々に近所の住民が来てくれた。</p>
<p>⑲2 月 23 日</p>	<p>地域力創出支援 事業成果報告会</p>	<p>能美市から補助金を受けている全団体による事業成果報告会に参加し、成果を報告した。</p>
<p>⑳3 月 21 日（予定）</p>	<p>移動販売 & 第 14 回研究会議</p>	<p>祝日だが、緑が丘でいきいきサロンが開かれるとのことで、この日に実施することにした。鍋谷町、金剛寺町を合わせて回る予定。</p>

2. 工夫と実績

① 組織の形態について

- ・ 商工会女性部の役員を中心に始まった活動だが、活動の永続化のために、昨年度よりNPO法人の設立を検討してきた。
- ・ だが、NPO法人を維持するには、専従の事務局が必要で現状は負担が大きい。
- ・ 次いで、一般社団法人を検討した。だが、それでもある程度の事務的な負担が生じる（無理なくやれる範囲でやることが、嫌にならずに続けるコツだと思う）。
- ・ 最終的に、任意団体とすることを決め、今年度になってから会則を作り、役員や会費を決めた。
- ・ 商工会との協力関係を維持しつつ、将来の財政的自立を目指していく。
- ・ 商工会と違い任意団体になったことで、独自に会員・会費が募れる。会員数が40名ほどに増え、年間12万円の収入が確保できた。

② 移動販売の開催頻度について

- ・ 1年目（昨年度）の活動財源は商工会石川県連合会からの調査研究費（35万円）のみだったため、「モデル販売」として2度実施した移動販売は、その都度、3日間に渡ってワゴン車をレンタルし、中に棚を付け、スピーカーを付け、終了後に原状復帰して返すことが必要だった。
- ・ 2年目（今年度）は能美市などからの補助金を受けることができたため、中古の軽トラックを購入し、荷台を恒久的に改造した移動販売車を持つことができた。
- ・ 毎月1回ずつ、移動販売を実施できるようになった。
- ・ 1年目の開催地は、鍋谷町と緑が丘の2か所だけだったが、2年目は松が岡と金剛寺町が増えた。



【能美市地域力創出支援事業プレゼンテーションのスライド】

平成25年度 地域力創出支援事業

買い物弱者支援で 生きがいと支えあいの地域創出




能美市商工女性まちづくり研究会

平成25年度 地域力創出支援事業

1. 地域の課題

- 高齢化の進展

	平成18年	⇒	平成24年
総人口	47,603名		48,876名
老年人口	8,812名		10,514名
	18.5%		21.5%

全世界のうち高齢者単身&高齢者夫婦のみは15.1%
- 歩いて買い物ができる小売店の少なさ




市内は
空白地域
だらけ

平成25年度 地域力創出支援事業

2. 解決策 (提案事業の内容)

1. 徒歩による生活必需品の購入が困難な地域で、移動販売を継続して実施する
2. 従来、開催ごとのレンタルだった移動販売用の車両を購入し、頻度の増加と活動の拡大をめざす




平成25年度 地域力創出支援事業

3. 買い物支援だけでなく、話し相手 & 見守り & 地域の生きがいと支えあいの創出を図る




鍋谷町 8か所で停車
販売・交流・傾聴・商品の
買い取り

➔

他の地域
「いきいきサロン」開催に合わせて
販売 (⇒サロンの活性化を図る)

平成25年度 地域力創出支援事業

3. 期待できる事業効果

- 地域の産品を買い取り、他の地域で販売
⇒ 一方的な「弱者と支援者」や「買い物客と販売員」の関係ではなく、**高齢者や地域がお互いに支えあう関係を築く**
- 販売と同時に、交流・傾聴を実施
⇒ **見守りの役割を果たす**
- いきいきサロンに合わせて訪問
⇒ **高齢者の集いを活性化する**
⇒ **引きこもりを防止する**



平成25年度 地域力創出支援事業

4. 提案事業の発展

【2年目】	<ul style="list-style-type: none"> ・鍋谷町以外の地域でも高齢者の生きがい創造に取り組んでもらう。産品があれば買い取り、他の地域で販売する。 ・移動販売と抱き合わせて開催することで「いきいきサロン」の開催頻度を増やしたり参加率を高めたりする効果があることを周知させ、市内各町の「いきいきサロン」と地域内の交流を活性化させる。
【3年目】	<ul style="list-style-type: none"> ・農産物でなくてもよいので、町ごとや家ごとに人に発信できる「特産品」をもつことを促して買い取り、他の地域で販売する。 ・「いきいきサロン」同士の交流(他の地域との交流)を促す。

平成25年度 地域力創出支援事業

5. 提案事業の継続方法

担い手	<ul style="list-style-type: none"> ・活動継続のために、従来の「商工会女性部」ではなく、任意団体を立ち上げた。 ・今後、移動販売活動対象地域で当会の目的に賛同する人を発掘し、新規会員として活動に迎え入れる。
必要となる物資	<ul style="list-style-type: none"> ・研究会が保有する車があれば、活動を発展させ続けることができる(車の使用頻度をどんどん増やす)。 ・本会が車を使わない日は、買い物支援・まちづくり・地域福祉向上の目的で、他の団体に使ってもらえることも考える。
財源	<ul style="list-style-type: none"> ・会費 ・寄付金 ・企業からの協賛金(販売車に社名入りステッカーを貼る)

平成25年度 地域力創出支援事業

6. 協働相手への呼びかけ

“人と人をつなぐ交流のまちづくり”

これが私たちのモチベーションです。
ビジネス的な効率化ではなく、人々のニーズを探り、高齢者の「生きがい・支えあい」につながる、きめ細かな「まちづくり」をめざします。





③ 住民との関係の変化について

- ・ 1年目のヒアリング調査で金剛寺町は買い物に困っている人がいないということだったが、隣の鍋谷町での移動販売が定着したせいか、移動販売を歓迎していた。
- ・ 1年目、鍋谷町では、買い物に出た住民よりもピンクのジャンパーを着た販売スタッフの方が多くて「威圧感を感じる」と、事後に何人もの人から言われた。ところが2年目は、「賑わいがあるって良い」という高評価に変わった。
- ・ 高齢者の「生きがいづくり」につなげたいという目的から、鍋谷町での商品の買取りを始めた。一方的に支援されるだけの「弱者」ではなく、地域で元気に暮らしながら地域の営みをしっかりと支える住民として、生きがいを持ち、そして地元産品を提供することで他の町の人たちを支える存在になって欲しいと願っている。

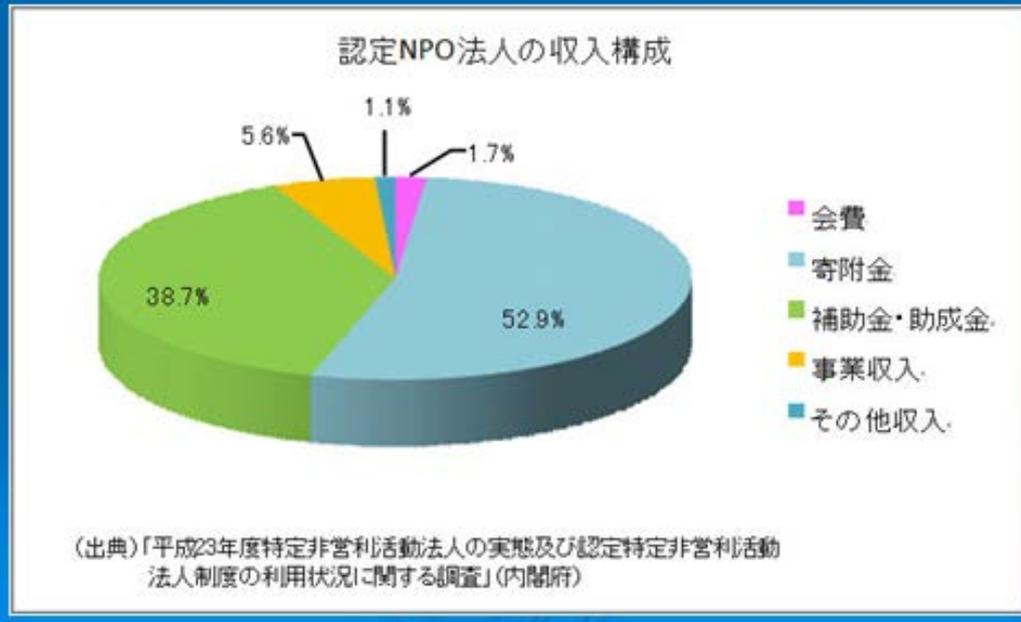


④ 活動の財源について

- ・ 2年目（今年度）に得た補助金で最長のものは3年間（能美市商工会から）である。そのため、2年後には、能美市商工会からの補助金がなくても活動が続けられる状態に持っていく必要がある。
- ・ ただ、ビジネス（職業）にするわけではないので、買い物に困っている人たちを支えるボランティア活動が維持できるだけの財源が必要になる。
- ・ メンバーがこの活動に参加するモチベーションはビジネスとして利益をあげることではなく、高齢者との交流の楽しさにある。一方的に「弱者を支援」しているわけではなく、高齢者との交流を楽しませてもらっていることがモチベーションになっている。その原点を壊すべきではないと考える。
- ・ ビジネスとは異なるボランティア的なこの活動で、「受益者負担」を全面的に求めるのは、望ましくないと私たちは考えている。わが国における認定NPO法人や、米国におけるNPO法人もそうであるように、社会的な活動として今後も発展させていくためにも、会費・寄付金・補助金などをメインの財源に充てていきたい。

- ・ ただし、メインの財源ではないが、一部、商品の仕入れ先の協力によって、1～2割程度の「手数料」的な収入の確保は考えていきたい。

今後の活動継続のための収入は、“受益者負担”よりも、まちづくりを前面に出した“寄附金収入”を基本としたい。



4. 視察の受け入れ

- ① 11月21日、津幡町商工会が移動販売を視察。その後、まちづくり会社「ティタすティ」を発足させ、本年2月28日より、津幡町における移動販売を開始した。
- ② 12月11日、三重県松阪西部商工会より6名が視察。活動報告、質疑応答、意見交換を行った。研究会メンバーのほか、能美市商工会長、商工会事務局長・事務局員、能美市地域振興課・村本氏、能美市社会福祉協議会・海道氏が参加し、コメントを述べた。また、能美市の協力で、市のバスを村本氏が運転してくださり、鍋谷現地見学も実施した。

両団体とも移動販売方式を参考にしたいとのことだった。移動販売方式は県内外で何例もみられるが、立ちいかなくなり中断されたものも少なくない。他の団体の活動の経緯を、私たちも注視し参考にしていきたい。

5. 来年度および将来の展望

- ・ 販売する品物にはこれまで通り、こだわっていききたい。
- ・ 新鮮さやどこでいつ採れたかにこだわる。季節に合っているかどうかという販売の時期や、買いやすい分量かどうかにかかわる。
- ・ きめ細かさ、料理をする者にしか分からない、女性・主婦の視点を大事にしていきたい。

【来年度】

- ・ メンバーを二手に分けて、月に2回の移動販売実施に移行する。
- ・ 個人・法人問わず、会員を大々的に募る。

【将来】

- ・ 商工会から財政的に独立しても、メンバーの縁を無理やり切る必要はない。商工会との結びつきを維持するほうが、会員を集めやすく、買ってくれる人にも安心感があるのではないか。
- ・ 2年後には財政的にも事務处理的にも、商工会から完全に自立する。それを可能にするために、マニュアルを整備しておく。
- ・ 能美市、社会福祉協議会、北陸先端科学技術大学院大学、市内企業との連携は維持・発展させていき、ますます社会的な活動として認知され広まっていくことを目指す。
- ・ 今後増加する能美市の高齢者が、生きがいを持つとともに、能美市での暮らしの質を低下させないよう、支えていく。
- ・ 今後の高齢化の進展で、高齢者はますます地域の中心的な担い手となる。生涯元気で、生きがいをもって暮らし、地域を元気にしてもらえるよう、製品の買取りを続けていく。
- ・ いずれ、私たちが、地域間の交流の拡大に一役買う存在になることを目指す。もっ

て、能美市のまちづくりの発展に寄与していきたい。

- ・現在、1回の移動販売で、利用者は50~60名、売り上げは約7万円だが、今後、開催頻度、利用者、売り上げともに伸ばし続けていきたい。



以上