

能美市商工女性まちづくり研究会

この研究会は「笑顔でつなぐ移動販売で、生きがいと支えあいの地域創出」を目指し、月に2回の移動販売を行う市民団体（ボランティア団体）です。活動の特徴は、販売だけでなく、訪問地域の方と親しくなり、お話をうかがったり、地元の方が育てた野菜や花などの買取りを行ったりしていることです。



【団体のプロフィール】

- 設立** 平成 24 年（2012 年）2 月（当初は「能美市商工会女性部」の「まちづくり研究会」として発足）。
- 活動** 移動販売による、買い物支援・傾聴・買取り・地域内と地域外の交流の活動を、月に 2 回実施。販売スタッフは 15 名ほど。
- 目的** 「普段の買い物に困った人たちの力になる」「生き甲斐づくり（訪問先の地域では販売だけでなく買取りも行う）」「地域交流（見守り、話の傾聴、サロン活動等の地域活動活性化・協働のまちづくり推進のきっかけづくり）」。
- 報酬** 住民との交流の楽しさ。
- 会員** 「会員」は「利用者」ではありません。この活動に賛同してくれる人（出資者）が会費を払って支えています。現在は、110 名を突破（会費は年間 3 千円～）。

【活動の特徴】

① 実施主体が市民団体（規約や会員を有する「任意団体」）

事業者ではない、ボランティアのまちづくり市民団体としての特徴を活かし、「無理せず・すぐにできることを続ける」をモットーに、「楽しみながら」活動をしてきました。

地域活性化の一助になるために、「販売者－消費者」とか「支援者－弱者」という一方的な関係を築かないようにしています。私たちの定期的な移動販売をきっかけとして、地域住民同士の声掛けや見守りが生まれ、いきいきサロン活動が活性化するなど、住民の集まる場の活性化を目指しています。

② 事前の準備と研究、ネットワークづくり

当初より能美市社会福祉協議会と連携して活動を始めたことで、高齢者や、町会長・民生委員に安心して接してもらうことができました。

その後も、能美市、北陸先端科学技術大学院大学、能美市市民協働まちづくりセンター（通称：のみにこ）などとの、ネットワークを広げてきました。

③ まちづくり・地域づくりとして実施

知名度が上がるにつれ、市民から個別に訪問の要望が寄せられますが、町内会長や民生委員を中心に町としての受け入れ態勢をまとめるようお願いし、町ぐるみで住民の合意が整った町を訪問先を選んでいきます。現在、訪問地域は能美市内 9 町と 2 施設です。

効率よく販売することは目的とせず、話し相手になることを重視し、お茶や飴を振る舞います。買うものが無い人も顔を見せに来てくれます。各町の町会長や民生委員も立ち会ってくれます。

雪の日には販売車が通れるように、各地で地元住民が事前に道路や駐車場所の除雪をしてくれています。

④ 仕入れの工夫

売れ残りが赤字を発生させないように、仕入れについて、幾つかの工夫をしています。

第 1 に、仕入れをすべて趣旨に賛同してくれる市内の商工会加盟店舗で行い、地域貢献として協力してもらっています。

第 2 に、弁当・総菜・もち菓子などは当日の朝に作り、その他の生鮮食品も当日の朝に仕入れたものを提供してもらい、高齢者が 1～2 名で食べきれるように少量パックにしてもらっています。

第 3 に、販売活動費に充てるため、販売手数料分として、卸値で買い取らせてもらっています（当初は、商品の売上のすべてをそのまま商店に渡しており、研究会が得る手数料は無かった）。

第 4 に、そのまますぐに販売できるように、すべての商品に売価を付けておいてもらっています。

第 5 に、売れ残った商品は返品させてもらう条件で仕入れています。

活動に
取り組
むきっ
かけ・
課題

進む能美市の高齢化

能美市の高齢化率は、能美市が誕生した翌年の平成 18 年には 18.5%だったが、平成 24 年には 21.5%に進行していた。また、全世帯のうち高齢者単身、高齢者のみの世帯は 15.1%にのぼっていた。

移動手段が車中心である能美市では、この実態を踏まえ、普段の買い物に不自由する高齢者が益々増え続けることが予想できた。

また、能美市が実施した「高齢者の買い物に関する実態調査」(平成 23 年)においても、「自動車の運転ができなくなったら不安」という回答が寄せられている。

商店街には、お客様から「近くにあった八百屋がなくなった」「地元に店がなくなり、買い物ができない」といった声が多く寄せられており、特に、「山間部に住む人たちが大変困っているらしい」という話も耳にした。

また、能美市商工会女性部の役員にも、こうした声が届いていたことから、「私たちに何かできることはないか」「私たちもこのままでは 10 年後の自分たちのことが心配になる」という意識が少しずつ高まっていた。

そこで、商工会女性部内に「まちづくり研究会」を創設し、買い物支援に関する調査をはじめることとした。

年次	高齢化率 (%)
平成18年	18.5%
平成21年	21.5%
平成27年	24.3%

グラフ 能美市の高齢化の進展

能美市商工会の女性部役員たち

活動1年目（平成24年度）

（**買い物支援事業は、全国的に失敗例も多いと知り、1年間かけて十分な研究と準備に取り組むことにした。**）

調査研究と準備

第1回目の研究会では、能美市内の地図を広げ、生鮮食品が買える店、そこまで歩いて買い物に行ける範囲に印をつけてみた。すると店が全く無い地域が広範囲に存在していることに気づいて一同愕然とした。

すぐにできそうだと皆で確認した「移動販売」方式

買い物支援には、バスを提供し送迎する移動手段の支援や臨時的な店舗の開設などいくつかあるが、軽トラックに生活必需品を積み込み、店が無い地区を回る「移動販売」方式は、経費、人出、所要時間などの面からすぐにできそうだと皆の意見が一致した。

無理せず、楽しく、続けることの大切さを確認

第2回目の研究会では、女性部による支援は普段の仕事を持ちながらの活動であることから「無理せずやれること」も重視し、また、新たな事業体を立ち上げてから支援を開始するという発想ではなく、「今すぐできること」を中心に検討した。あわせて「楽しく続けられる活動」が、継続するうえで大切であることも確認した。

買い物不便地域で高齢者の思いを調査

第3回目の研究会は、地図で確認できた店が全く無い地域を実際に訪問し、住民から日頃の買い物方法や、「あったら嬉しい支援は？」を聞き取る現地調査を行った。

こうして調査した地域のうち山間部にある旧辰口町「鍋谷町」では、一人暮らしのお年寄りや高齢者夫婦に出会い、貴重な生の声を聞くことができた。

日頃は離れて暮らす家族に買い物に連れて行ってもらったり、本数が少ないコミュニティバスを利用することで、何とか買い物の工夫はしているが、「人に遠慮したり、時間を気にしたりせず」「好きなものを自分で選んで買い物を楽しみたい」という強い気持ちをひしひしと感じた。



能美市内で生鮮食品を買える店と、歩いて買い物に行ける範囲を地図で確認。



グループに分かれて話し合う研究会



現地を訪問。住民から聞き取り調査。

H26 年
度まで
の取り
組み

一方で、「販売者が頻繁に訪問し、大きな売上を期待されるのは困る」「高齢者世帯が多いので、全ての商品を買うことはできない、特に食品は食べきれないので」という声も強かった。

話し相手を求めている山間部の高齢者

調査に入ったとき、最初は警戒していた人も、ひとたび話を始めると、家族の話などを延々と語る人も多かった。

話し始めると止まらなくなる住民たちの様子から、私たちが目指す事業は、単に物を販売するだけではなく、**「良き話し相手になること」そして「信頼関係を築くこと」**ではないかと気付いた。

そこで、私たちが接し方を学ぶべきであると考え、「傾聴」の講習を受けることを決めた。

「買い物支援事業」も「地域内の交流」も

家に閉じこもりがちな一人暮らしの高齢者には、家から出て近所の人とふれあう機会にしてもらいたいと思い、戸別配達を手掛ける民間業者と同じやり方はせず、公民館など地域の高齢者が集まりやすい場所に販売車を停車させ、そこに皆が集まり、地域内の交流を促進させる機能をも持つ、移動販売とすることを決めた。

そこで、町会長や民生委員、老人会長などから構成される「地域福祉委員会」を訪ね、「町内会との協働による、まちづくり移動販売」に関する意見交換を重ねた。

いよいよ試験販売！感じた移動販売への期待

活動の初年度である平成 24 年には、2 回の「試験販売」を実施した。期待の大きさを感じ、翌年からの本格実施に向けた手ごたえを掴むことができた。

また、試験販売の実施に先立って保健所へ行き、食品の取り扱いに関する説明も受け、事故がないよう知識の習得に万全を期した。

地域の高齢者の実情を熟知している能美市社会福祉協議会とは、活動当初より連携を続けており、移動販売をスムーズにスタートさせることができた大きな要因にもなった。



高齢者の良き話し相手となるために聴講の講習会を開催。



能美市社会福祉協議会の協力で、対象地域の地域福祉委員会と意見交換。協働の和が広がりつつある。



試験販売。当初 1 回の予定であったが、要望により 2 回実施した。期待の高さがうかがわれた。

山間部以外にもあった買い物困難地域

鍋谷町のような山間部の地域以外にも、かつての高度経済成長時代に開発された新興住宅地の地域では今日、住民が一斉に高齢化しており、買い物に不自由していることが分かった。「緑が丘」という丘を開いて築かれた地域でも試験販売を実施した。

緑が丘は、丘を下ったところにスーパーマーケットがあるものの、高齢者にとっては、買ったものを家まで運ぶために坂道を登らなければならないため、買い物がつらい日課となっている。

山間部でも新興住宅地でも、待ち望んでいた住民から大歓迎された移動販売であったが、2 地区の試験販売には、前日に音響機器や荷台の棚を設置し、販売が終わった翌日にはレンタカーを原状復帰して返却するため最低3日間借りる必要がある。こういう必要な準備も、活動を行って、改めて知った事でもあった。

2 年目（平成 2 5 年度）

期待の大きさから様々な団体が協力
～行政との連携～

移動販売車出発！

活動の発展のためにまず協力を仰いだのは能美市だった。担当課の方から「能美市地域力創出支援事業」というまちづくり助成金への応募を勧められた。早速応募した結果、審査を経て採択された。また、石川県や石川県商工会連合会、能美市商工会、能美市社会福祉協議会からも助成金・補助金を得ることができた。そこで、中古の軽トラックを購入し、移動販売に使えるよう荷台等の改造を行い、音響設備も備え付けた。

そして、毎月1度の移動販売が、活動2年目の平成25年、5月17日に本格スタートした。

最初に訪れた鍋谷町は、山間部にあり、能美市商工会からおおよそ10[＊]離れており、集落は川に沿っておおよそ4km続く細長い集落であるため、販売場所を5か所に設定した。販売日前日までに町内で告知をしてもらったお陰で、生鮮食品やトイレットペーパーなど生活必需品を積んだ移動販売車の到着を待ちわびる住民に歓迎されることが多く、到着前には「わくわく感」がこみ上げてくる。前年の試験販売以来の再会となった住民たちと私たち双方から、自然と笑みがこぼれた。



丘の上に築かれた住宅地「緑が丘」でも試験販売を実施。



移動販売車を持て、1年目のように都度3日間にわたってレンタカーを借りる手間がなくなった。

飴とお茶を振舞って住民との会話を重視

買ってもらうだけでなく、各停車場所では、お茶と飴を振舞って、じっくりと話し相手になり、健康や日常生活のことなど色々な話をした。

また、市内5か所の仕入れ先の小売店は、全て商工会員であり、この事業の趣旨を理解し、全面的に協力いただいている。当日の朝早くから作った様々な種類の惣菜や餅菓子は、高齢者が一回で食べ切れる量に小分けして値札を貼ってもらう。また、売れ残りは返品することを約束してもらった。県内の先行事例を調べると、売れ残りが経費を増大させ、活動の継続を難しくしていることが分かったためだ。

高齢者の生きがいくりと地産地消

～販売と並行し買い取りも開始～

移動販売で訪れる鍋谷町では近年、ハクビシンやイノシシなどの獣害などのために高齢者が畑仕事から徐々に離れつつあると聞いた。そこで、高齢者の生きがいくりや、健康維持に繋がりたいと思い、畑で作った野菜や花を買い取ることを始めた。

予想以上に張り切って作ってくれるようで、野菜や花を新鮮できれいな状態で買い取ることができている。

暑い夏の日のことだが、梅干を干しているおじいさんが「姉さん、この梅、商品になるかな？」と聞いてきた。私達は「もちろん」と答えた。すると翌月には、小パックで、見た目にも綺麗に工夫された商品を持ってこられた。その後も、ゼンマイ、ワラビなど山菜も販売用として出してくれている。

こうして買い取ったものは、続いて回る次の地域で販売し、完売になる事が多い。

新たに任意団体を立ち上げ、協力の輪の拡大を目指す

能美市商工会の移動販売が市内各地で話題になることが多くなり、また、活動に期限を設けず続けていくために、商工会会員以外の人達にも活動に協力してもらおうと“**任意団体**”を立ち上げることとし、**会則や会費を定めた**。この任意団体の名称は「**能美市商工女性まちづくり研究会**」とし、**賛助会員を大々的に募ることを始めた**。



お茶と飴を振舞い、高齢者の話し相手になるとともに、地域の人々がふれあう場を提供している。



山間部の高齢者が作る大根を収穫のお手伝いをし、仕入れする。

3 年目（平成 2 6 年度）

幅広い支援体制を市内に築くことを目指した 3 年目は、移動販売の回数を増やし、任意団体として、報告会と賛助会員集めに力を注いだ。

移動販売の回数増加

平成 26 年度は、移動販売を月 1 回から 2 回に増やし、また、対象地域も増えた。

新たな地域から要望が寄せられた場合は、町会長や民生委員を中心にして地域ぐるみの受け入れ態勢を築いてもらっている。地域住民同士が支え合い、地域コミュニティを維持するという、「まちづくり」のコンセプトを重視したいからである。

また、対象地域には、実施日を記入したカレンダーを毎年全戸配布することにし、周知徹底を図った。

なお、訪問している地域では、住民とすっかり仲良くなり、差し入れをいただいたり、一緒に写真を撮ったり、庭に咲いている花を摘ませていただいたりと、笑顔の交流、地域住民との絆が深まっている。

賛助会員集めを兼ねた活動報告会

活動の様子をできるだけ多くの人に伝えるため活動報告会に力を入れ、「能美市商工女性まちづくり研究会」の賛助会員を、商工会員・市民・企業・議員・市役所職員などから広く募った。賛助会員の年会費は 3 千円以上としているが、なかには 5 千円、1 万円、10 万円と出してくれる人もいた。

また、市の職員の幅広い理解を得るため、昼休みに移動販売車で市役所を訪問し、買い物を体験してもらうことも行った。その他、石川県からの呼びかけで、地域福祉のフォーラムで活動報告を行う機会を持つことができ、市外に住む人の賛助会員が新たに増えた。

さらにこの年、仕入れ先の店舗から販売手数料を受け取ることができるようになった。

こうした会費や販売手数料などの収入を販売車の維持費や消耗品の購入に充てることができ、移動販売を利用する人達からは、利用料や会費を取るなどの負担を掛けずに済んでいる。

見学や視察の増加

能美市商工女性まちづくり研究会の移動販売が、商工会を通じて全国の人々に知られるようになるにつれ、三重県、北海道、和歌山県、滑川市などの商工会や社会福祉協議会、宮崎県議会、能登地区や津幡町など県内からも、同行して見学したり視察に来たりするようになった。



3 年目に移動販売を開始した佐野町で。移動販売車が到着すると、すぐ待っていた地域の人々に取り囲まれた。



坂の下の常連さんの自宅には、毎回出迎えに行く。



劇やスライド上映、意見交換など、趣向を凝らした内容での活動報告会。



平成 26 年 11 月 20 日、石川県主催のフォーラムで活動報告。金沢東急ホテルにて。



北海道初山別村商工会からの視察団との交流会

4 年目（平成 27 年度）

〔能美市との連携の継続や、能美市商店街連盟との提携が始まり、賛助会員が増え続けた。〕

市の支援事業で伴走車を購入

平成 27 年度は、能美市に対して 2 回目となる「能美市地域力創出支援事業」への応募を行った。審査を経て、これも採択され、予備の商品を積む“伴走車”を購入することができた。

販売する地域が増え、品切れを防ぐために伴走車は、どうしても必要だった。

高齢者見守り機能付き商店街「のみカード」の活用開始

能美市商店街連盟では、「のみカード」という全国でも珍しい高齢者の見守り機能を有するポイントカードを発行している。商店街ならではの地域貢献を、という思いから、地域の人々の「健康づくり」「見守り」を兼ねたポイントカードであり、市とも「安全安心に関する協定」を締結している。町会主催の防災訓練に参加した場合や市の健康診断受診者にポイント引換券が渡され、加盟店に持参するとポイントが付加される。また、65 歳以上の高齢者が事前に緊急連絡先を登録しておけば、一定期間の利用がない場合、緊急連絡先等に連絡が届く仕組み「のみカードプラス」は高齢者の安否確認の機能を持つ。

平成 27 年度から、この「のみカード」の取扱いを移動販売でも開始した。買物、買い取りのほか、ご近所の高齢者の買い物を補助した場合にもポイントを付与している。防災訓練等のイベントに参加しポイント引換券を受け取っても、それまでは使うことがなかった方もこの移動販売に利用できるようになり、大変喜ばれるようになった。家に貯まっていた引換券を嬉しそうに持ってくる人もいる。

郵便局長や警察署長、そして市長も賛助会員に

買い物困難地域への移動販売に賛同してくれる人々の輪が広がり続け、社会的貢献も高いと評価され、国会議員、県議会議員、市議会議員なども次々に賛助会員になってくれた。また、もともと高齢者の利用率が高く、地域密着型である郵便局では、市内局長会の会合で、移動販売を支援することが正式決定され、市内全郵便局の局長がこぞって賛助会員になってくれた。

また、市長、警察署長なども相次いで賛助会員になってくれ、それに刺激を受けた能美市商工会青年部メンバーも揃って賛助会員となってくれ、支援の和が地域全体に広がった。



販売する地域が増えたことで、品切れ防止のために必要になった伴走車。



65 歳以上の人を対象とした見守り機能付き「のみカード・プラス」。ポイントはレジ横にある端末機で発行。

H27 年度の取り組み、成果・効果

実績数値等の推移	表 実績数値の推移 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th><th>H25 年度</th><th>H26 年度</th><th>H27 年度</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>◆訪問する地区(町・施設)</td><td>2</td><td>4</td><td>9</td></tr> <tr> <td>◆年間延べ実施回数(回)</td><td>10</td><td>19</td><td>22</td></tr> <tr> <td>◆利用金額(売上) 年間延べ金額(円)</td><td>672,166</td><td>1,665,346</td><td>1,962,692</td></tr> <tr> <td>◆利用者(集客数) 年間延べ人数(名)</td><td>566</td><td>1,261</td><td>1,385</td></tr> <tr> <td>◆高齢者から畑の産品買い取り (種類)</td><td>8</td><td>19</td><td>22</td></tr> <tr> <td>◆販売・傾聴参加 年間延べ人数(名)</td><td>98</td><td>176</td><td>203</td></tr> <tr> <td>◆賛助会員の人数推移</td><td>9</td><td>64</td><td>99</td></tr> </tbody> </table> ※平成29年4月1日の時点では、訪問する地区は11か所、賛助会員は110名に増えている。		H25 年度	H26 年度	H27 年度	◆訪問する地区(町・施設)	2	4	9	◆年間延べ実施回数(回)	10	19	22	◆利用金額(売上) 年間延べ金額(円)	672,166	1,665,346	1,962,692	◆利用者(集客数) 年間延べ人数(名)	566	1,261	1,385	◆高齢者から畑の産品買い取り (種類)	8	19	22	◆販売・傾聴参加 年間延べ人数(名)	98	176	203	◆賛助会員の人数推移	9	64	99	
		H25 年度	H26 年度	H27 年度																														
	◆訪問する地区(町・施設)	2	4	9																														
	◆年間延べ実施回数(回)	10	19	22																														
	◆利用金額(売上) 年間延べ金額(円)	672,166	1,665,346	1,962,692																														
	◆利用者(集客数) 年間延べ人数(名)	566	1,261	1,385																														
	◆高齢者から畑の産品買い取り (種類)	8	19	22																														
	◆販売・傾聴参加 年間延べ人数(名)	98	176	203																														
	◆賛助会員の人数推移	9	64	99																														

事業の波及効果・今後の展望・H28年度以降の事業実施体制

支援から支え合いに…

高齢者の生きがいに繋がただけでなく、元気な高齢者や地域内の支え合いや交流を生み出す一助になったことは私たちの喜びでもあり、誇りである。

私たちは活動を始めてすぐ、この活動は「弱者と支援者という一方的な関係ではない」ことに気がついた。

移動販売は、炎天下や風雪に遭うなど、大変な日もあるが、各地で元気な高齢者と交流することが楽しくて仕方がない。メンバーは当日の朝、まるで遠足に行く子どものような笑顔で集合場所にやってくる。当初は、高齢者の生きがい創出の一助になればと考えていたが、**私たちもまた、高齢者から生きがいを与えられ、それが原動力となって現在まで続けてこられた。**メンバー全員がそのような思いを持っている。

「あんたらに会うから着替えてきたわ」

移動販売車が停車する場所では、ちょっとおしゃれして待ってくれている人もいる。「あんたらに会うから着替えて来たわ」と心が和む言葉をいただくこともある。

「また、来月待っとるぞ!」、車イスの男性が嬉しそうに言ってくれる。

地域住民の支え合い

さらに、積雪がある冬場には、移動販売車のために前日から住民総出の雪かきをして待っていてくれる。

目が見えない人の送迎を引き受けてくれる住民、当日、





若々しくお洒落をして買い物に来てくれる人も多い。

降り続く雪を気にして来てくれた男性。雪かきをして待っていてくれる。



若々しくお洒落をして買い物に来てくれる人も多い。



降り続く雪を気にして来てくれた男性。雪かきをして待っていてくれる。

留守の住民に頼まれたものを代わりに買い物する住民もいる。移動販売車が出発する時にも買い物を済ませた住民がいつまでもその場に残って会話を楽しむ姿も、随所で見られる。

決して一方的に人に頼るのではなく、互いに助け合い、自分たちができることは自分たちで行う、たくましい高齢者に、私たちはたくさん出会い、また励まされた。昔、日本全国どこにでもあった光景がここにある。私たちはそこで、ささやかなお手伝いをしている。

高齢化が進む、地域の将来のひとつの姿が、ここにはあるのではないかと思う。

若い人達の支援の輪も続いている。北陸先端科学技術大学院大学「白肌研究室」の学生達とは、活動2年目から交流が続いている。現地訪問にも同行いただいた。博士課程 ホー・クエン・バック氏によれば、移動販売先の高齢者達の健康値は他の地域を上回っているらしい。嬉しい事である。このほか、これまでに金沢工業大学や星稜大学の学生の卒業論文のための取材や資料提供にも、喜んで応じてきた。

この事業を通じて、色々な方、団体が応援してくれる。「地域をつなぐ事業」になりつつあることを嬉しく思う。



第2、第3の活動グループの育成と将来

- ①当初、能美市商工会女性部が活動部隊として取り組んでいたが、賛助会員という応援者も増え、認知度も高まり、**商工会の会員以外の人も販売ボランティアとして、活動に参加してくれるようになった。**
- ②今後のさらなる高齢化の進展により、市内の他の地域からも移動販売の要望が寄せられるものと想定される。そこで今後は、この活動をより多くの市民にも協力してもらうための取り組みに力を入れたいと考えている。例えば、市内に、第2、第3の移動販売市民グループを育成し、これまで4年間の活動を通して蓄積したノウハウと車2台を貸与して、私たち商工会の活動日以外にも他のグループに移動販売を実施してもらうことである。
- ③地元高齢者の生産物を買ひ、売るという「小さな地産地消」への取組みは、高齢者の生きがい作り、健康維持にも大きな役割を果たしており、今後も続けていきたいと考えている。
- ④地域住民へ「交流の場」を提供しているため、高齢者の安否も確認でき、「**健康長寿**」や「**互助**」など高齢化社会の問題解決策の糸口として、他で見られる一業者単独の移動販売とは違った特色を持ち、行政からの期待も大きくなっている。この市民による自主的な支え合い活動『能美モデル』が、**コミュニティを維持する事業**として全国的に広がることを心から願っている。