



# よろず屋寒春移動販売

知的障がい者と地域の相互扶助を目指して

社会福祉法人 上州水土舎

実施エリア 前橋市と近郊

開始時期 平成24年5月

従事人員数 10名

DATA

代表者 ● 金谷 透 (かなや とおる)

所在地 ● 前橋市天川大島町1203-6

T E L ● 027-289-5420

F A X ● 027-289-5425

E-mail ● yorozu-ya@bay.wind.ne.jp

ホームページ ● http://www7.wind.ne.jp/suido



保冷機能を備えた移動販売車



スタッフによる惣菜の調理



ニーズに合わせた品揃え



野菜の種類も豊富に揃う



上州水土舎事務所

## 今後の発展および事業への提言

現在は高花台団地に加え、週1回、朝日町のデイサービスセンターでも移動販売を実施。他の団地や施設とも話し合いを持ち、既存業者との調整を図りながら、実施エリアの拡大を図っている。

将来的には、行政機関と連携を図り、一人暮らしの高齢者の安否確認を兼ねた、個人宅への戸別訪問販売サービスを展開したいと考えている。「若く元気なスタッフが訪問し、注文を取りながら他愛のない世間話をする。そうしたコミュニケーションの機会を提供することで、高齢者を始めとする社会的弱者の孤立化を防いでいきたい」と金谷理事長。

買い物弱者支援事業は単独事業としての採算性は決して高いとは言えず、支援する側にメリットがないと継続は難しい。障害者就労支援施設にとっては、これまで支援される側であった障がい者が地域に貢献できる、授産品の販路が獲得できる、障がい者の就労の場が増加するといった様々な効果が期待でき、事業に参画する意義は大きいと考えられる。



販売スタッフ

## 福祉の強みを活かした販売戦略

「よろず屋寒春・赤城高原ミート」は、社会福祉法人「上州水土舎」が障害者就労支援施設として平成22年に開設した、精肉・酒類・ハムソーセージ・農畜産物直売所。知的障がい者が豚・牛の精肉やコロッケなどの惣菜を調理・販売している。

施設の周辺に高齢化が進む大規模団地が点在し、買い物弱者の増加が問題となっていたことから、同法人では施設開設時より買い物弱者のための移動販売の計画を持っていた。平成23年、日本財団の助成を受けて保冷機能を備えた移動販売車を購入。競合する既存業者との調整で合意が得られない地域もあったが、前橋市北部に位置する高花台団地と話が進展し、平成24年5月より移動販売を開始した。

毎週金曜日にオルゴールを鳴らしながら移動販売車で旧Aコープ高花台跡地、団地西側駐車場、高花台中央集会室の3箇所を巡回。直売所で販売している精肉、惣菜、日用雑貨に加え、ニーズの高い鮮魚や野菜、豆腐・こんにゃくなどの冷蔵品も仕入れて提供。利用者の利便性に配慮すると共に、安定した集客を実現させるため、注文書を配布して電話やFAXでの事前注文も受け付けている。


移動販売1日の売上は約2万円程度だが、「民間と比べて利幅が少なくても運営が成り立つ福祉施設の強みを活かし、価格面で対抗したい」と理事長・金谷透さん。1個65円のコロッケのサイズを小さくし50円で販売するなど、工夫して低価格での提供に努めている。



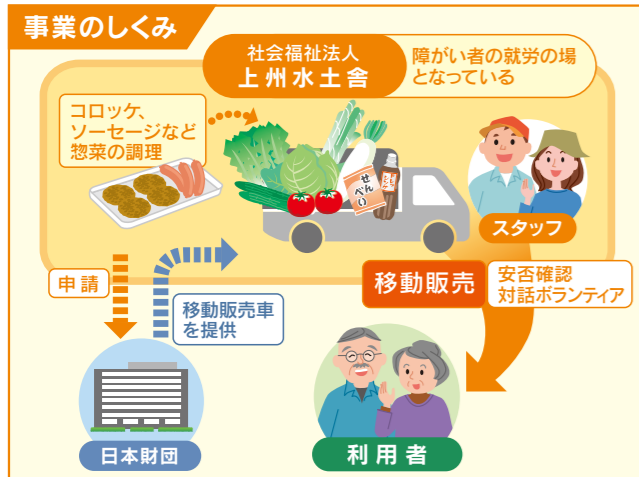
人気のコロッケ

人気のコロッケ  
 価格面で対抗したい」と理事長・金谷透さん。1個65円のコロッケのサイズを小さくし50円で販売するなど、工夫して低価格での提供に努めている。

**現場 VOICE スタッフの声**  
 湯浅 克也さん



職業指導員として障がい者に付き添い移動販売を行っています。移動販売の現場で感じるのは、買い物弱者の皆さんは「物」以上に、「人とのつながり」を求めているということ。「来てくれて助かる」「元気がもたらえた」など感謝の言葉のほかに、「お仕事、頑張ってるね」といった励ましをいただくこともあり、障がい者の働く意欲につながっています。





# ポッポ隊

地域包括ケアシステムの一環となる移動販売

実施エリア	高崎市
開始時期	平成23年10月
従事人員数	3名

代表者 ● 赤羽 潤子 (あかばじゅんこ)  
 所在地 ● 高崎市若松町5-18  
 TEL ● 027-322-1188  
 FAX ● 027-388-0303  
 E-mail ● wandaful0901@aquaplala.or.jp  
 ホームページ ● http://wandaful-takasaki.com



地域住民や行政との連携が大きな力となっている



利用者のニーズに合わせた品揃え

商品を選ぶのも楽しい



手に取って商品を見られる工夫をしている



NPO法人 わんだふる

## 今後の発展および事業への提言

同法人の運営を支えているのは、ボランティアによる支援と、個人および法人の会員による支援。平成26年6月現在、個人会員は80名、法人会員は9団体。会費は個人3,000円、法人10,000円となっている。同事業の継続に必要な財源を確保するためにも、活動内容に対する理解や周知を図り、会員数を増やしていかなければいけない。

移動販売においては、設備と品揃えの充実が課題。「毎回のコミュニケーションは大事。利用者のライフスタイルを理解することで、より良い商品を提供できると考えている。ただ欲しいものだけを提供するのではなく、一週間で食べきる量・栄養が偏らないものを調整し、販売していきたい。一週間で食べること新鮮な食品を楽しめ、毎週買い物をすることが安否確認にも繋がる」と赤羽代表理事。

また、同法人では「地域活性化事業」「地域生活支援事業」「地域防災事業」といった3つの事業を柱に、コミュニティカフェの運営やカルチャー教室・バス旅行の開催、地域防災活動、コミュニティ型賃貸住宅の運営など、6つの取組を実施。各取組に力を入れることで、地域包括ケアシステムの構築を目指している。



利用者の声を大切に品揃えをしている

## 見守りを兼ねた移動販売

高齢者から子どもまで、世代を問わずに気軽に立ち寄れるサロンを提供する「NPO法人わんだふる」では、平成23年10月、「地域包括ケアシステム」の一環として移動販売「ポッポ隊」を開始した。

そのきっかけは、同年に起きた東日本大震災だったという。「地震の後、近くに住む高齢者が何人もサロンに逃げてきた。当時は食べ物がなく、みんなで分け合って食べていた。ただ、中には自分で歩いて出掛けられない高齢者もいる。その人たちはどうしているか？大丈夫なのか？と心配になり、見守りを兼ねた移動販売を始めようと思った」と特定非営利活動法人わんだふる代表理事・赤羽潤子さんは語る。

介護保険外での地域対応モデルケースとして高崎市の補助金を活用し、移動販売用の軽トラックを購入。週1回、童謡の「汽車ポッポ」を流しながら高崎市若松町を中心とした半径2km圏内を巡回している。野菜から加工品まで、利用者の要望を聞きながら生活に必要な食料品を中心に販売。1回あたりの利用者は25~30人。気になる高齢者宅には、直接玄関まで行き、声を掛けている。「商品の提供だけでなく、顔を見ておしゃべりをしたり、健康状態を確認したり、利用者とのコミュニケーションも大切にしている」と赤羽代表理事は話す。



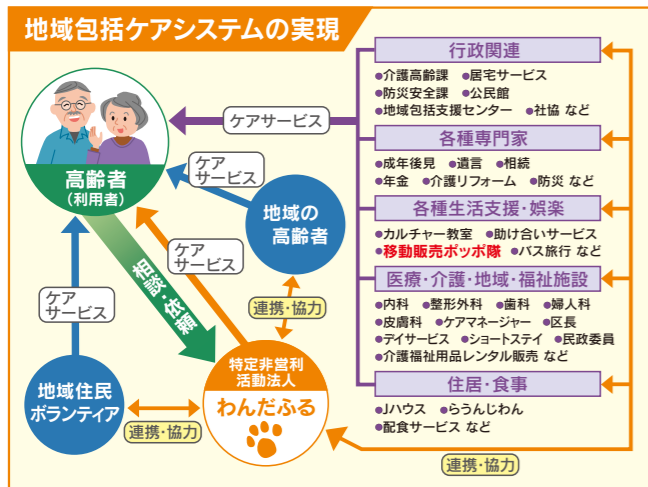
代表理事 赤羽 潤子 さん

気になる高齢者宅には、直接玄関まで行き、声を掛けている。「商品の提供だけでなく、顔を見ておしゃべりをしたり、健康状態を確認したり、利用者とのコミュニケーションも大切にしている」と赤羽代表理事は話す。

**現場 VOICE スタッフの声**

小暮 健一さん

利用者宅前の停車が基本ですが、路地など車が入っていけない場合は御用聞きをしています。近隣に商店がなく、しかも坂道が多いため、足の悪いお年寄りに喜ばれています。また、当事業は売上げではなく、精神的な支援に重点をおいています。安否や健康状態の確認に心がけています。今後はルートや日数を増やしていきたいですね。



実施エリア 前橋市・高崎市 開始時期 平成24年4月 従事人員数 2名



# 移動販売「フレッシュー便」・来店宅配

移動販売・宅配が買い物の楽しさも提供



大事なコミュニケーションの場にもなっている



移動販売車・フレッシュー便

DATA  
 担当者 ● 堀 宏之 (ほり ひろゆき)  
 所在地 ● 前橋市丸町491-1 (本部)  
 T E L ● 027-265-7000  
 F A X ● 027-265-3457  
 ホームページ ● <http://www.fressay.co.jp>

## 買い物と福祉の両方を支援



豊富な品揃えが喜ばれている

群馬県を中心に49店舗 (平成26年9月現在) のスーパーマーケットを運営する株式会社フレッシュー。同社では買い物弱者支援を目的とした移動販売車 (フレッシュー便) の運行と来店宅配の2事業を行っている。

最初の取組は平成24年4月、居宅介護支援やデイサービスを展開する「エムダブルエス日高」との共同事業、フレッシュー1号車の運行だ。平日毎日、午前10時から午後4時半まで「エムダブルエス日高」が運営する介護施設5箇所と南陽台団地 (計6箇所) を巡回。バスを改造して冷蔵・冷凍ケースを配置した店舗内に、生鮮食品や惣菜、菓子、雑貨など400アイテムを陳列し、商品を販売している。買い物に出掛けられない高齢者からは「自分で商品を選んで買うことができる」と好評だ。施設利用者や周辺住民の買い物支援に加え、高齢者の社会参加とリハビリ的な効果も期待されるなど福祉支援の要素も大きい。

## 今後の発展および事業への提言

利用者の拡大が今後の課題。自社のホームページと折込チラシの活用はもちろん、自治体の協力を得ながら、移動販売・来店宅配共に周知活動に力をいれていく方針だ。

また、来店宅配の発展形として、カタログ宅配 (御用聞き販売) も視野に入れている。「買い物に出掛けるのが困難だとい

## 事業拡大で買い物の利便性を追及

フレッシュー2号車の運行開始は、約2年後の平成26年3月から。地域の少子高齢化や過疎化に悩む、前橋市の自治会から要望を受けてのこと。近隣にスーパーマーケットや商店のない地区を中心に、曜日毎 (月曜日～土曜日) にエリアを変えて実施。商品数は1号車の8割程度で展開している。いずれも、母店である「フレッシュー大利根店」の販売価格 (特売品も同様) と同額で提供。

もう一方の事業である「来店宅配」は、「前橋プラザ店」・「片貝店」・「クラシード若宮」の3店舗で実施されており、店舗で購入した商品を自宅まで届けてくれるというもの。フレッシューカード会員を対象に、3,000円以上の購入で配達料は無料。車などの移動手段を持たない高齢者に好評だ。配達の受付は12時までの1便と午後3時までの2便を用意。



移動販売担当マネージャー 加藤 兼夫 さん

う方に、カタログ販売が出来たらよいと思う。注文した商品の配達を通して、安否確認などの見守り支援も同時に行える」と営業企画部移動販売担当マネージャー・加藤兼夫さんは話す。

移動販売・来店宅配共に、利用者の数は年々増加しているが、利益を出すまでにはいたっていないという。

実施エリア 藤岡市・富岡市 開始時期 平成24年6月 従事人員数 1名



# まごころハート便

高品質と低価格で人気を集める移動販売車



販売車が来るのを毎週楽しみにしている



いまや生活に欠かせない存在に

DATA  
 担当者 ● 森永 勝久 (もりなが かつひさ)  
 所在地 ● 前橋市亀里町900 (本部)  
 T E L ● 027-210-0204  
 F A X ● 027-210-0230  
 E-mail ● [so-info@saveon.co.jp](mailto:so-info@saveon.co.jp)  
 ホームページ ● <http://www.saveon.co.jp>

## 企業力を活かして新事業をスタート

約600店舗のコンビニエンスストアを運営するベシアグループの株式会社セーブオン。企業の総合力と充実した商品ラインナップを活かし、平成24年6月より移動販売を開始。

少子高齢化や小売店減少などの影響による買い物の不便さを解消するために、藤岡市・富岡市の両市に相談し、特に移動販売を必要としている地域はどこかなど、移動エリアの調整や広報活動の支援を受けながら準備を進めていった。

現在は、毎週水曜日に藤岡市三波川地区の6箇所を、毎週木曜日に富岡市額部地区の6箇所を移動。駐車場所はコミュニティセンターや病院、団地などが中心。1箇所1時間の買い物時間を設け、食料品から日用品まで約150品を販売する。企業の強みを活かし、安心・安全な商品を提供できることや、セーブオン店舗と同じ価格で買えることで、お客様 (利用者) からは「便利だ」と好評。



移動販売担当 森永 勝久 さん

## 今後の発展および事業への提言

利用者のニーズに合わせた品揃えが必要である。販売車に載せられる商品数には限りがあるが、なるべく多くの利用者として話をし、利用者の必要としているものを漏れなく品揃えできるよう心掛けている。

「また、マンネリ化を防ぐため、季節性の高い雑貨など品揃え

## 利便性の向上が今後の課題

1日の利用者は50～60人。活動開始時期に比べ、その数は徐々に上がってきている。「最初の頃は移動販売に対して、近隣の方は警戒されていたが、今では打ち解けて世間話もはずみ、商品の要望なども言ってもらえるようになった」と、移動販売を担当する森永勝久さん。買い物弱者支援や地域貢献の手応えを十分に感じている。



会話も楽しみのひとつ

しかし、同事業はすべて自社負担のため採算面において課題はある。より必要とされている地域で販売が実施できるよう、検証し改善していく必要がある。これまでも、需要の少ない場所に関しては販売を中止し、自治会から紹介を受け、別の買い物困難地域に販売場所を見直している。地域に根差した活動であるため、引き続きこうした地域との連携が不可欠である。利便性を高め、より多くの方に利用頂けるようにすることが、今後の課題と言える。

の拡充にも力を入れていきたい。そのためには、在庫数を考えながら、商品内容を調整していく必要がある」と森永さんは語る。

実施エリア 沼田市 開始時期 平成22年7月 従事人員数 5名



# 出張商店街・買い物代行「おなかま屋」

商店街の底力で買い物弱者を救う



おなかま屋諸活動の拠点となる中の会商店街



おなかま屋の事務所・中島屋呉服店

DATA  
 代表者 ● 中嶋 庸一 (なかしま よういち)  
 所在地 ● 沼田市中町863  
 T E L ● 0278-22-2005  
 F A X ● 0278-22-2147

## 高齢者にやさしい商店街づくり

空洞化と高齢化が問題となっている沼田市中心市街地にある「中の会商店街」。平成22年7月、「商店街が団結し、これまで支えてくれた地域のために恩返しを」と理事長・中嶋庸一さんを中心に有志が集まり、「高齢者にやさしい商店街づくり」をテーマに出張商店街や買い物代行を行う「おなかま屋」を立ち上げた。



チラシを制作し配布している

出張商店街は、商店街会員3～5名が菓子、衣料品、CD、本などの商品を持って老人ホームに出向き販売。開始当初は市内4施設で月6回程度開催。現在は月2回のペースで開催している。訪問している老人ホームの入居者は50名ほどで、1回の売り上げは2～3万円と決して多くないが、利用者には「自分で商品を選ぶ楽しみが味わえる」と好評だ。「高齢者の方にも施設の職員の方にも喜んでもらっている。早急な利益にはならないが、商店街のイメージアップにつながっている」と中嶋理事長は話す。

## 高齢者のニーズを掴み、商店街活性化の糸口に

出張商店街の訪問先の老人ホームで「高齢者が楽しく集える場所が欲しい」との声が集まったことから、平成25年6月から街中で物産販売やカラオケ発表会などのイベントを行う「福幸市」を定期的に開催。高齢者を中心に多くの来場者で賑わう。

地域の高齢者と触れ合いの機会が増えたことで高齢者が何を求めているのかを正確に掴めるようになったこと、イベント開催を通して地域の連携が強化されたことは、取組の大きな収穫だという。

「買い物弱者を一人でも減らすと同時に、商店街活性化の糸口にしたい」。中嶋理事長は、中長期的な視点に立って活動を続けていくことが重要だと強調する。今後は高齢者が買い物に出掛けやすい環境を整えるため、商店街の中にデイサービスセンターや介護サービス付き住宅を作る構想もある。



理事長 中嶋 庸一 さん

## 今後の発展および事業への提言

高齢者世帯2万5,000軒を対象に始めた買い物代行(1回300円)は開始から半年で120件の利用があり、2年目からは電球交換や家具の移動などライフサポート全般にサービスを拡大。訪問時に資源ゴミを回収する試みは利用者に喜ばれ、約12万円の回収補助金は貴重な財源となった。しかし全国商店街振興組合連合会の「商

店街実践活動事業」の補助金の交付終了に伴い、人件費の捻出が難しくなり、平成24年から買い物代行業は休眠。「買い物代行を通して、高齢者は利便性だけでなく、人とのコミュニケーションを必要としていることを痛感した」と中嶋理事長。買い物代行業の復活を望む声は多く、ボランティアを募るなどして再開の道を探っている。

実施エリア みどり市東町・桐生市黒保根町 開始時期 平成24年12月 従事人員数 1名



# 移動購買事業

山間部の買い物を支援する県内JA初の移動販売



続々集まってくる利用者



移動販売担当スタッフ

DATA  
 担当者 ● 近藤 隆雄 (こんどう たかお)  
 所在地 ● 桐生市新里町武井422  
 T E L ● 0277-74-2777  
 F A X ● 0277-74-2770  
 E-mail ● mail@nittamidori.jagunma.net  
 ホームページ ● http://www.jagunma.net/nittamidori

## 閉店に伴う買い物不便を解消



JAならではの新鮮な野菜や果物が豊富に揃う

平成24年12月、桐生市、みどり市の両市を対象に「JAにっただみどり」が移動販売を開始。これは県内JAで初の取組だ。JA「黒保根支店」と「勢多東支店」の統合に伴い、以前あったJAの購買店舗が閉店。地元住民に生じる買い物の不便を最小限に抑え、さらに高齢化や過疎化が進む地域のサービス網拡大を目的にスタートさせた。

黒保根地区の5箇所を巡るルートと、東地区の4箇所を巡るルートを用意。既存商店の近くを避け、集会所やバス停、駅など、店舗がほとんどない場所を選定した。黒保根地区ルートは毎週火曜日の午前11時40分から午後2時50分まで、東地区ルートは毎週金曜日の正午から午後3時まで。トラックの1t車を改造し、商品が陳列できる冷蔵庫と冷凍庫を搭載。JA直売所の野菜や果物、関連企業であるエコープの生鮮食品や菓子、日用品などを出発前に積み、巡回販売している。

## 今後の発展および事業への提言

利用者と直接対話しながら販売するため、要望に応じて商品を提供できるのが魅力のひとつ。「利用者の声を聞きながら、季節に合わせ、品揃えを充実させていきたい。また、巡回するルートや時間帯も利用者のニーズに合わせていきたい」と近藤次長は話す。総合JAの強みを活かしながら、サービスの

## 山間部に暮らす高齢者の生命線

同車が巡回する黒保根の古谷地区は、桐生市役所の黒保根支所から7kmほど離れた場所にある山に囲まれた集落。歩いていける範囲に生鮮食品を買える店舗がないのはもちろん、住宅は県道沿いに10軒ほど点在するのみ。70歳以上の夫婦で暮らしているケースが多いという。そのため、「車に乗れないから、本当に助かっている」「買い物が便利になった」と住民から喜ばれている。現在、1日あたり25～30人が利用。同事業は、山間部に暮らす、車に乗れない高齢者のライフラインを担っているといえる。

採算面においては、まだまだ改善が必要な状態だ。「生鮮食品や菓子、日用品など、商品の大半がエコープから借りている。販売ロスはないが、利益面は薄利だ。その分、移動にかかる経費が大きい」と経済事業本部生活部次長・近藤隆雄さんは話す。

事業を継続させていくためにも、収支の改善が今後の課題といえる。



エコープとの連携で多くの食品を揃える

拡充と同時に、収支の改善にも力を入れていく方針だ。

また、利用者の大半がリピーターで、顔馴染みの方が多いため、利用者とのコミュニケーションを通して、安否確認を行うなど、見守り支援にも力を入れていきたい。