

CASE 1 買い物の場をつくる 移動販売



# 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



従事員が車内に詰めた移動販売車



スタッフによる惣菜の調理

ニーズに合わせた品揃え

## 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

代表者 金谷 達(かなや たつお)

所在地 茨城県前橋市大庭町1203-6

T E L ● 027-289-5420

F A X ● 027-289-5425

E-mail ● yorozi-ya@bsy.wind.ne.jp

ホームページ ● http://www7.wind.ne.jp/suido



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、酒1丁、朝日町のティー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実現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準営利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つづては、これまで支援される度であった障がい者が地域に貢献できる、経済的効果が獲得できる、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・寒春高原ミート」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・漬物・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ました。平成23年、日本財團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し込み、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コープ高花台店跡地、隣接地西側駐車場、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、安定した客層を実現させるため、注文書を配布して電話やFAXでの事前注文も受けつけている。

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くとも運営が成り立つ低価格戦略の強みを活かし、買物者の多くは、心のふれあいを必要としている、知的障がい者の粗野のない笑顔や表裏のない言葉は、そういった方々に受け入れられやすい」と金谷理事長。実際に販売スタッフとの会話を楽しみに足を運ぶ利用者もおり、買い物の不便が解消されるだけでなく、コミュニティの場として果たす役割も大きい。さらに金谷理事長は「家族のような存在になれるよう、販売者と購買者の関係から一步踏み込んだ人間的な触れ合いを大切にしていきたい」と語る。今後は会話を生み出すツールとして、開設の活動報告などを盛り込んだ情報誌の配布を検討中だ。

この取組を通じて障がい者の仕事の場が広かり、個別的にないがちな障害者就労支援施設への理解が深められることは、同法人にとっても大きなメリットだ。金谷理事長は「地域の方々と交流することで、施設で働く障がい者の社会性も高まる。互いに支えあえる“双赢”的の関係を築いていければ」と語る。