

富山市移動販売試行事業

富山県富山市八尾町

富山県富山市八尾町

富山県富山市八尾町
1000メートル級の山々に囲まれた富山市八尾地域。2005年に富山市と合併した八尾町は、富山県の中央南部に位置し、市中心部へは北へ15kmの地点にあり、南は飛騨山脈の支脈を挟んで、岐阜県に接している。町の約80%は山林であり、林業が盛んである。

面積・人口

面積：236.86 km²（八尾町）/1,241.85 km²（富山市）
人口：21,621（八尾町）/417,724人（富山市）、世帯数6980
人口密度：91.3人/km²（八尾町）
年齢3区分別人口：
0－14歳 2897人（13.4%）
15－64歳 13016人（60.2%）
65歳以上 5708人（26.4%）

地勢の特徴

□北部一平坦農村地域

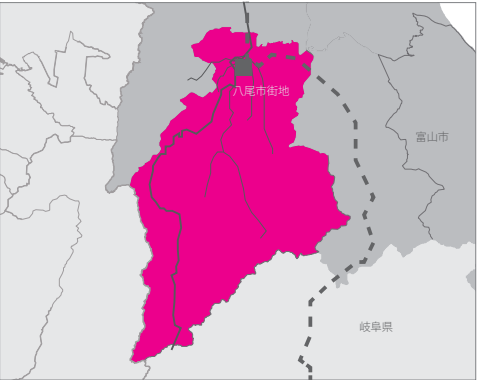
□市街地ー古来から越中と飛騨の交流の要所として栄え、山間地の桑、こうぞなどの資源を活かして蚕種、和紙、生糸などの取引が盛んに行われ、「蚕都」として全国的に知られていた町である。また、「おわら風の盆」の祭りが有名であり、毎年20万人以上の観光客が訪れている。

□南部一八尾地域の約80%を占める中山間地域（黒瀬谷地区・卯花地区・室牧地区・野積地区・仁歩地区・大長谷地区）。

移動販売対象地域（南部）

今回、移動販売の対象地域となっている中山間地域は、八尾町の南部に位置し、総面積は205km²でそのほとんどを山林が占め、集落と農地は峡谷沿いの河岸段丘に点在している。農林業を主体として蚕養、和紙、木炭等で生計を立てていたが、高度経済成長を通じて、厳しい気象条件や不便な道路アクセス等により人口の流出が進み、1955年に人口11,350人であったのが、2000年には人口50,30人と半減した。

特に、大長谷地区（岐阜県に隣接している）では、1955年には約270世帯、約1,700人、2002年には49世帯、96人となり、高齢化率も57%と非常に高い数字で、過疎化・高齢化の進行により集落の維持が困難になり、地域活力が低下している。



八尾町の商店の現状

現在、山の麓にできた大型商業施設により、それぞれの集落にあった小さな商店は困難な状況に追いやられつつある。かつて、大半の集落には一軒の商店と文具屋があり、日用品はそこで揃えられていたが、今ではそのような形態の商店は存続する事が出来ず、店主の高齢化もあいまって、店をたたむところが増え、更に生活が不便になっている。「おわら風の盆」で有名な観光地の八尾市街地でさえも、昔200軒程あった商店も今では次々と店を閉じている。現在、山の麓のスーパーが連絡バスを運行し、八尾市街地の高齢者の客を呼び込んでいる。

交通

越中八尾駅を中心とし、駅から八尾旧市街地を運行する観光用バス「まちめぐりバス」が電車に合わせて運行している（運賃100円）。

路線バス

中山間地域と越中八尾駅を結ぶ路線バスは、それぞれの地域に対し、各10往復程/1日の運行がされている。

補助事業のはじまり

富山市長の一声で、2008年に始まった移動販売事業。中山間地域の市民が安心して住み続けることができる環境づくりと地域コミュニティづくりを目的としている。富山市は、新幹線開通にともなう富山駅ビル開発やLRT導入などの中心市街地活性化など、まちづくりに積極的に取り組んでいる。そのような市の中心を担う大規模開発事業のかたわら、周辺の中山間地域を対象とした移動販売事業の実験的取り組みを始めた。この八尾町での事例が成功すれば、他の中山間地域でもこの移動販売事業を拡大する予定だそうだ。

八尾町の隣町ではすでに、民間事業者が中山間地域の高齢者を対象に、食料品の宅配サービスの事業をスタートしていた。しかし、直接物を見て買うことや、また人との会話を通して買い物を楽しむことが高齢者にとって重要であると考えた市は、食料品や日用品等の移動販売を行うことを決めた。

移動販売支援試行事業

初期投資は、自動車のリースとその改装代としての500万円を市が全額出資。事業者には人件費、燃料費、保険料として年180万円の補助を支給している。（人件費：1日4500円、燃料費：1リットル100円計算）

市が移動販売事業を行ってくれる人を募集したところ、3人の応募があった。その中から、約10年以上にわたり中山間地域で移動販売の経験があり、アクセスの不便な道もよく熟知している事業者が選ばれた。八尾町は、富山県の中でも豪雪地帯として有名であり、また八尾の名の由来となっている（「八」が数の多さを表し、「尾」が山の尾根を意味しており、山の多い複雑な地形を表している）ように、知見のない人では難しいという判断であった。

仕事内容

事業者は、週6日、1日1尾根で販売を行っている。早朝に市場へ行き、品物を購入。一度、自宅に戻り、午前11時、全ての品物に値札と消費期限をつけていく作業が始まる。その作業が終わる頃には、お昼を過ぎている。その後、お客さんの注文品や市場では足りない分をスーパーで買い足してから山間部へ向かう。

八尾の中心街からそれぞれの移動販売駐車場のスタート地点までは、1時間程かかる。どれほどそれらの村が街から外れているかがうかがえる。その後、4時間かけてそれぞれの箇所を回る。午後6時、全ての箇所を回っても仕事は終わらない。その日に売れ残った商品を売り切るために、昔のよしみを頼って他の地域を回る。自宅に帰り、在庫チェックをし、商品を冷蔵庫に戻すなどの全て仕事が終わるのは夜の11時。

1日の平均の利用者数は、約20人。開業当初は、約24人程だったのに比べると年々減ってはいるが、まだ約20人の利用者がいることは、それだけ需要があることを示している。

購入額は1人1000～1500円。駐車場所から家が遠くなる程、購入額も減るそうだ。よく売れる品物は、乳製品や肉となっている。

課題と展望

八尾の事業は事業者1人に頼っている部分が非常に大きく、現在の事業者は年齢が62歳、1人でこなすには体力的にもきつくなってきている。仕入れも個人で行っているため、売れ

残った物の処理も全て自己負担となっている。市としても、事業者の負担を減らすため、連携するスーパーなどの別の事業者を探しているが、現在の売り上げで首を縦に振る事業者が見つかっていない。

試行事業は3年目を迎えた。移動販売のルートや時刻などもその地域の現状に合わせて変化してきた。市は年に3回アンケートを実施し、サービス改善に取り組んでいる。今回の移動販売を始める際にも事前にアンケート調査を行い、停車場などが決められた。多くは雪などを考慮して何件かの家の中心にある駐車場や公民館が選ばれたようだ。ようやく問題点も浮かび上がってきており、今後の展開が求められる。まずは、事業者をサポートする若い世代の発掘。また、商品だけでも安く卸売りをしてくれる業者を探すことが求められる。

～考察～

今回、行政が積極的に関わっている事例として見た八尾町では、補助という制度の難しさを垣間みる事が出来た。

補助事業として行っている以上、事業者は自由に販売を行うことができていない。売る場所や時間などは行政側が決め、アンケートなどを行いデータから意見を述べる。しかし、実際にお客さんと接しているのは事業者だけであり、下からの意見と上からの意見が食い違うことも少なくないようだ。

行政が関わるからこそ、良い点もある。まず、買う側に安心感を与えており、急に移動販売がお休みになっても地域放送を使ってお知らせ出来るなど、地域に身近な存在となっている。

中山間地域の過疎化は隣近所が遠くなり、住民同士の顔を合わせる機会が少なくなっているという。そのような場所で移動販売は、食料品を届けるという生活を支える要素だけでなく、地域の人同士が顔を合わせる機会として大きな役割を果たしている。八尾町の移動販売も同様に、地域にとって欠かせないものになっており、この事業の継続が最も求められる。しかし、実際のこの事業は福祉サービス事業ではなく、商売であり、事業者の生活がかかっているものだ。今後、行政はお金の補助をするだけでなく、そのような福祉的サービス要素の補助の可能性を追求していく必要があると考えられる。また、八尾町以外での事業の拡大を視野にいれた場合、組織としてこのような事業を行う場合のコミュニケーションの問題や福祉的な要素をいかに構築出来るかが重要なポイントとなってくるであろう。今後の展開に期待したい。



買い物時に会話が弾む



移動販売車

会計の様子