

一各事例の比較・整理一

活動地域について

ここでとりあげた移動販売の事例はいずれも中山間地域の事例である。過疎化の進む中山間地域では、近隣に買い物できる場所がなくなり、遠方まで自動車で出かけなくてはならなくなる。そうした地域は同時に高齢化も著しく、自動車を運転しない高齢者が多くいる。頻度は少なくとも、徒歩で行ける近隣まで店が出張してきてくれる移動販売の需要は高い。だからこそ移動販売のサービスが生まれ、多くの問題を抱えながら継続されている。

こうした問題をかかえる地域は今後、中山間地域に限らず急速に増えていくと考えられる。例えば高度経済成長に伴って建設された多くのニュータウンはすでに高齢化が問題になっている。自家用車での移動に依存してきた住民が高齢になり自動車を運転しなくなると、それらの地域でも買い物に困難になるだろう。さらに都市部でも階段や坂道など高齢者の移動の障害となるものは多くある。

そういう意味で、以前から少子高齢化と移動の問題を抱え続けている中山間地域は、これからの都市の問題に関して先進的な地域として学ぶところが多い。

頻度について

移動販売はおよそ週 1-2 回の頻度で行われていることが多い。それ以下の頻度では日常的な買い物の場として定着しにくく、それ以上の頻度になると需要と供給のバランスが取れなくなるのだと考えられる。ここで注意しておきたいのが、「週 1-2 回」というのが利用者側から捉えた頻度であるということだ。見学した事例を比較すると、提供者側の状況は事例によって大きく違っている。

提供者側から捉えた頻度とサービスの提供範囲

江府・小国・八尾では、複数の巡回ルートを組んで週に 5-6 日、日替わりで別の地域を巡り、1 箇所を週 1 回または 2 回訪れるようにしている。一方、山田では移動販売自体が週 1 日で、巡回ルートは 6 か所を巡る 1 ルートである。日替わりで複数のルートを巡ることでより多くの人が利用できることになるが、サービスの提供範囲を広く頻度を高くしようとするれば、当然提供者の負担は大きくなる。

各事例の比較・整理

	活動地域	運営主体	助成金	頻度	特徴／見所
江府	山間部	民間	あり	週 2	きめ細かなサービス
小国	山間部	民間	なし	週 1	地元企業独自の運営
新城	地方駅前	商店街	あり	月 1	イベントとしての集客
健軍	市街地	商店街	あり	毎日	サービスの組み合わせ
八尾	山間部	自治体	あり	週 1～2	行政が積極的に支援
山田	山間部	住民	あり	週 1	住民主導の取り組み

使用する車

小国・八尾では 1 台の移動販売車を使用し、1 人が毎日移動販売に出かけているのに対し、江府では 3 種類 4 台の移動販売車を使用し、固定店舗の従業員が交代で移動販売車に乗る。また、山田では移動販売専用の車はなく、サービスを提供している住民 4 人がそれぞれ所有する自動車を使用している。

運営主体

江府・小国・八尾の 3 事例と山田の事例の間で、提供者側の頻度や車の違いがあることが分かるが、それは運営主体の違いによる事業の規模が反映されているものである。江府・小国は、店舗を経営する民間企業の 1 事業として移動販売が位置付けられている。八尾の事例は移動販売を主に行っている個人事業者を自治体が支援している。山田では、個人商店の経営者を含む住民がボランティアで移動販売を行っている。江府や小国のように比較的大きな規模と専用の設備を持つことは収益を上げる一つの方法であると言える。逆に、規模が小さく専用の車を持たずに移動販売を行う山田では、販売拠点ごとに、全ての商品を車から出して並べる手間はかかるが、何人もの利用者が同時に商品を見て回れる空間をつくることができている。

移動することに共通する問題点

移動の困難な地域の住民にとっては、より多くのものが近隣で手に入ることが望ましいが、移動するサービスに共通するのは空間が限定されていることによって生じる問題である。移動販売車の限られた空間の中では多くの在庫を持ってない。八尾のように移動販売単独の事業の場合は、商品の補充や売れ残った商品の管理が困難になり、他の移動販売では毎回の商品の積み下ろしの手間が提供者の負担となっている。何を移動して何を移動しないかの選択と、移動にかかる手間を軽減する工夫が重要になってくる。

非日常的な取り組みから日常的な取り組みへ

また、頻度の違いは、生活の中での位置づけの違いにも大きく関わっている。見学した事例の中で新城の軽トラ市は月

に 1 回のイベント、つまり非日常的で祝祭的な意味合いの強い場を提供している。その場合、利用者は近隣住民に限らず地域外からも集まる。その他のものは毎週行われる、日常的な場であり、利用者は主に近隣住民に限られる。

しかし、イベントとして開催されている新城の軽トラ市が目指していることはイベントそのものではなく、イベントをきっかけに、衰退しつつある商店が積極的にまちづくりに関わること、そしてまちに客足を取り戻すこと、つまり日常的に地域が活気を持つことである。

また、日常的な取り組みとなっているものも当初はその地域になかった新しいものが地域に持ち込まれ、それが受け入れられて日常化するというプロセスを通じてきたはずである。そのプロセスに学ぶことはこれからの地域再生の一助となるだろう。

一事例から得られる今後重要な視点一

買い物の空間として

江府、小国では移動販売専用の車両が使用されており、利用者は車の中で買い物をすることができる。お店に買いに行く、という感覚が得られ、これは日々の暮らしの中での喜びになり得るものである。山田の移動販売は以前は地面にござを敷き、その上に商品を並べるだけのものではあったが、商品の陳列用の組み立て式の台を使用したことで、より店舗らしくなり、買い物客にも好評である。買い物の場があるだけでも重要なことなのだが、その空間が魅力的であればある程、買い物という行為の楽しみは増すであろう。

買い物のその先に

新城は商店街の活性化が、江府や山田は地域の交流が、八尾や小国は地域の福祉の問題が、販売という行為の先に見据えられている。困難の多い移動販売を続ける動機や意味は、そういったところに深く関わっているようである。これからの時代、買い物難民に買い物の場を与えるという役割以上に、移動販売が果たすものは大きい。

今回は移動販売が事例のほとんどを占めたわけだが、唯一固定の施設であるのが健軍である。その健軍の「よって館ね」も商店街の中に位置しており、買い物という行為に付随することで、うまく機能している。全国的に商店街が衰退し、人が歩いて行けるところに、人が集まれる場所がなくなっていく今、健軍のような、買い物とう行為に、健康サポートといった医療機能、図書館といった文化機能を掛け合わせるという取り組みは、大きなヒントとなる。

移動販売による買い物の場と、その他の機能が組み合わせることで、高齢化が進んでいく日本の多くの都市での暮らしを、大きく変えていくことができるのではないだろうか。

固定店舗との連携

固定店舗と連携し、固定店舗の商品を移動で販売している江府、小国、山田は、在庫管理や仕入れなど、効率よく行うことができている。一方、移動販売単独で事業を展開している八尾は、その点で苦労が見られる。今後、移動販売が社会的に重要視されていく中で、固定店舗との連携という要素は必要不可欠であると考えられる。

特に、固定店舗のレジを通すことで管理をしていた小国の運営は、見習うべきポイントである。今後は、POS システムの発展により、より簡単に管理が行える可能性が高い。それによって移動販売の効率は格段と向上するであろう。

企業 × 行政 × 住民

どの事例も補助金やボランティアに大きく頼っている面が伺えた。小国のみ、地元根付いた大きな企業であるが故に、独自に展開できている。やはり目指しているものが地域の福祉という面があるために、仕方のないことであるとも言えるのだが、今後こういった取り組みがどんどん必要とされてくることを考えると、より持続可能性の高いものでなければならず、1 つのビジネスモデルを築かなければいけない。小国の(株)コバレントは、スーパーと同時に診療所も経営している。このように日常生活に必要なサービスを幅広く展開していくことは大きなヒントとなる。とはいっても、これは大きな企業にしかできないことである。そうではなくて、他業種との連携・協働という可能性を示したい。健軍の例からも分かるように、異なるサービスが掛け合わさることで、魅力ある空間を創出することができるのである。

運営主体は江府、小国では企業、新城、健軍では商店街、山田では住民であり、八尾では行政が積極的に事業を展開しようとしている。それぞれの想いがあり、それぞれの切り口から活動しているのだが、その分足りない面もある。今後、こういったサービスが継続していくには、3 者が結びつき、もう 1 つ上の段階にいかなくてはいけないであろう。住民のニーズを近くで捉え、広い視野で地域を見渡し、大胆に動く。そんな 3 者を結びつける組織が必要となってくるであろう。

ここで得られた視点を「たなカー」「ぶらっと」の実現へのヒントとし、より実現性のある提案を行い、実践していきたい。これからの都市は、大きな費用とエネルギーを注ぎ込み、大きな施設を作らなくても、工夫次第で魅力あるものになっていくのではないだろうか。現在、寂れていつているように見える元気のない地域も、少しの工夫で十分再生していく。その可能性を、事例を通して感じ取ることができた。そして、その可能性を次はカタチにしていかないといけない。

urban design partners　balloon