

<中百舌鳥駅前通商店街振興組合：堺市北区>

商店街、地域、行政が一体と なった移動スーパー運営！

～ 買い物弱者をなくすために「もっず号」は走る！～

取組みの効果

- ◆ 商店街の認知度とイメージの向上
- ◆ 地域住民の買い物利便性の向上

取組みの内容

- ◆ 振興組合の設立
- ◆ 駐車場管理委員会の立上げと運営
- ◆ 移動スーパー「もっず号」の運営

取組みの背景

中百舌鳥駅前通商店街は、南海高野線・泉北高速鉄道「中百舌鳥」駅及び大阪市営地下鉄御堂筋線の「なかもず」駅から約**80m**に位置する近隣型商店街である。また、月見祭のふとん太鼓で知られる百舌鳥八幡宮から徒歩約**10～15**分のところに位置している。

中百舌鳥駅前通商店街周辺は、古くから居住する住民と駅周辺の住宅開発で新しく建てられたマンション等に居住する新住民が混在している。

中百舌鳥駅前通商店街振興組合（法人団体）の設立にあたっては、**60**店舗程度で構成された中百舌鳥連合商店街（任意団体）が母体となったことから、中百舌鳥連

〈商店街データ〉

- 所在地 大阪府堺市北区中百舌鳥町
- 立地 南海高野線・泉北高速鉄道中百舌鳥駅又は、大阪市営地下鉄御堂筋線中百舌鳥駅から約**80m**
- 店舗数 36店
- 問合せ 中百舌鳥駅前通商店街振興組合
理事長 前田 秀雄

合商店街の7代目会長である前田氏が振興組合の理事長も兼ねている。

前田理事長が、役員となった**20**年ほど前、バブル景気がはじけ、金融機関の倒産などを要因とした景気の落ち込みで商店の廃業が増加した。

そこで、商店街の活性化を図るため、国の制度等の活用も考えて、**15**年ほど前に振興組合を設立し、街路灯の設置などの商店街活動に取り組まれた。

近年、商店街内での開業も増加し、産婦人科等ができたこともあり、若い人や赤ちゃん連れが多くなり、客層や売れる商品に変化が出てきている。



取組みのきっかけ

近隣の住宅で、高齢者の孤独死があったことから、前田理事長は、商店街活動の新たな展開として、定年した元気な方に手伝ってもらいながら宅配事業ができないか、さらに、宅配事業で近隣をまわること、商店街周辺の一人暮らしの高齢者のデータを集められ、孤独死を防ぐことができるのではないかと考えはじめていた。

そのような中で、堺市から国の買物弱者対策事業の支援制度や、他府県で取り組んでいる移動販売事例の紹介を受け、移動販売事業に取り組むこととなった。



ふとん太鼓をモチーフとした街路灯(右)と同じくふとん太鼓を描いた商店街のアーチ(上)



活性化の要因

- ◆ 理事長の地域貢献意識と行動力
- ◆ 移動スーパー運営基盤の存在
- ◆ 理事長のネットワークの力

事業の仕組み

移動スーパー事業に取り組むに当たり、高知県内で運営されている移動スーパーの視察を行い、様々な課題を整理することができた。課題の1つであった初期投資(車の購入費や改造費)は、国と堺市の買

物弱者対策事業の支援制度を活用することで導入にこぎつけることができた。

商品調達についても、大きな課題があった。移動スーパーとはいえ、商店街内の店舗では、販売する400



移動スーパー「もっず号」

アイテムの商品を揃えることは、困難を極めた。

そこで、前田理事長は、大型店に移動スーパー事業による地域貢献を話し、協力関係を築き上げることができた。また、大型店では、^{※1}POSレジ等で、売れ筋商品のデータも持っていることから、販売商品へのアドバイスも受けている。

※1 POSレジ：商品単位の集計機能を持ったレジスタ

取組み上の工夫や苦勞

中百舌鳥駅前通商店街の活動基盤となっている事業に、駐車場の運営事業がある。そこでは、駐車場を使う店舗と使わない店舗が出てきて不平等感が出るので、使いたい店舗に手を挙げてもらって、その店舗からのみ費用を徴収する駐車場運営委員会を作った。結果、商店街の大半の店舗が手を挙げ、駐車場を使いたいため商店街組合に加入する人も増えてきている。

駐車場の土地を借りるに当たっては、土地の所有者に「前田さん(理事長)な

ら信用があるから」と駐車場運営を任せただけだったとのこと。これも日頃から前田理事長が個人の利益ではなく地域全体の利益を優先した取り組みを行うなど、地域貢献を果たしてきたからであろう。

移動スーパー事業は、当初、泉北ニュータウン内を中心にまわる計画であったが、うまく行かず、売れ残り品も多いうえに、買い物客からの要望も多く、問題が山積した。なかなか軌道に乗らなかったため、気苦労が絶えず前田理事長は2〜3キロは痩せたという。

このような中で、前田理事長は、高齢者福祉施設に移動スーパーのニーズがあると考え、知り合いの施設に連絡したところ来てほしいという声があった。

高齢者福祉施設を販売箇所に加えたことで、収支も上向き、移動スーパーの運営は、今年度には黒字に転換できるだろうということであった。



高齢者福祉施設での販売の様子



めざす商店街像（今後の展望）

今後は、現在取り組んでいる泉北ニュータウン内での販売を成功させて、ビジネスモデルをつかっていきたいと考えている。

移動販売に来てほしいという要望が入ることもあるが、どこでも受け入れると

言うことはしない、アップダウンがきついななど土地の条件にもよるが、周辺にスーパーや同商品の販売店のあるところには行かないことをルールとしている。

それは、移動販売は本当に困っている消費者のためであり、また、その商売人をつぶすことにならないようにするためのルールを大切にしているからである。



販売先では丁寧な接客をされる移動販売車の池田キャブテンが掲載されているチラシ（左）と福祉施設訪問用に荷積みされた「もっず号」車内（右）

こぼれ話

前田理事長は、組合に入っていないけどメリットがないから入らないといわれることもあるそうだ。しかし、理事長は、商売で困ったときには、生き残るための知恵を出すことが必要と伝えると共に、自らの経験を踏まえたアドバイスもすると説明し、個店の商売について適宜相談も受けている。

ある相談では、お金が行き詰った時に借金をするのは間違い、商いがダメなら何がダメなのか考えてやるのが大事、失敗を人のせいにしない、その時は事業を縮小し生き残れるようにアドバイスしたそうだ。このときの店舗は、その後も頑張

っているそうである。

前田理事長の話によると、「事業を縮小してでも生き残っていくことがお客さんのため、商売はお客さんが必要なことを手助けするもの、

きついならきついなりの商売をしないといけない。店は、廃業させず継続することが大事で、それがお客様や商店街の為だと考えている。」とのことであつた。



中百舌鳥駅前通商店街ガイド

だと思ひます。

最後に、理事長は、「上手くいっている時は何も見えないが、事故が起きてマイナスを出している時ほど勉強になる、何ごとも経験。マイナスを正していくことに楽しみがあり、それが次につながると考へている。」という言葉が印象的でした。

取材を通して

今回、移動スーパーの現地視察をさせていただき、理事長の話を聞いて感じた事は、お客様を大事にされているということでした。

移動スーパー事業で販売されている池田さんは、高齢者福祉施設での販売では、お客様に対して非常に丁寧に商品説明され、また、話し方にも気を配られているように感じました。

そして、前田理事長に移動販売のルールや、商店街内での相談のお話をうかがって、お客様のことを第一に考えながらも、商業者の事にも大変気を配られているのだと感じました。そういった理事長の姿勢が、行政や地域、大型店の協力に結びついたのであります。

また、中百舌鳥駅前通商店街に空き店舗がなく、空き店舗が出来てもすぐに埋まる状況にあるのは、理事長の「共存共栄」の気持ちが大きく影響しているから