

本章は、前章で検討した各地区の“想定される対策”について、経済産業省が策定した「買物弱者応援マニュアル」の視点※に基づき整理するとともに、その具体的な内容を検討している。

1 「買物弱者応援マニュアル」の視点

①身近な場所に「店を作ろう」

身近な場所に、生活に必要なモノやサービスを提供できる店を作り、人々が手軽に買物できるようにするための取組み

【具体例】地域住民で運営されるミニスーパー
出張商店街 等

身近な場所に「店を作ろう」



②家まで「商品を届けよう」

身近な場所では提供できないモノやサービスを人々の住む所まで届ける取組み

【具体例】移動販売、宅配サービス 等

家まで「商品を届けよう」



③家から「出かけやすくしよう」

身近な場所で買物ができない人々が、外出しやすくするような取組み

【具体例】お買物バス、乗り合いタクシー
コミュニティバス 等

家から「出かけやすくしよう」



資料) 経済産業省「買物弱者応援マニュアル ver. 3.0」、
(一社)日本食農連携機構「農山漁村の買物支援マニュアル」

※その他の視点として「コミュニティを形成する」「物流を改善・効率化する」もある。

V-1 買物弱者対策案：店を作ろう

本項では、「買物弱者応援マニュアル」における“店を作ろう”の視点を参考に対策案をまとめるとともに、その内容を分析している。

ただし、店を作る（施設開設）はコスト負担（特に導入コスト）が大きいことから、比較的、導入負担の少ない「買物サロンの開催」を対策案としてまとめるとともに、類似の取組みとして、薩摩川内市の「買物支援サービス」を分析している。

また、先進事例として、大分県中津市の「ノーソンくらぶ」の取組みを分析する。

1 買物サロンの開催

写真5-1 買物サロン

(1) 内容

①概要

「買物サロン」とは、公民館等で開催される地域住民の定期的な集まり（サロン）に合わせて、その場で買物できる仕組みを導入する、または、買物自体を目的とするサロンを開催する取組みとなっている。

買物サロンの開催により、地区内で買物ができる機会が増えるとともに、サロンに参加することで、参加者の地域社会への関わりが高まることが期待される。

②仕組み（サロンの流れ）

- i 公民館や支所など、住民が集まりやすい施設において、サロンを開催。
- ii 小売業者がサロンに商品を陳列。
- iii サロン参加者は、その場で商品を購入。



第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

(2) 事例分析：買物支援サービス

①概要

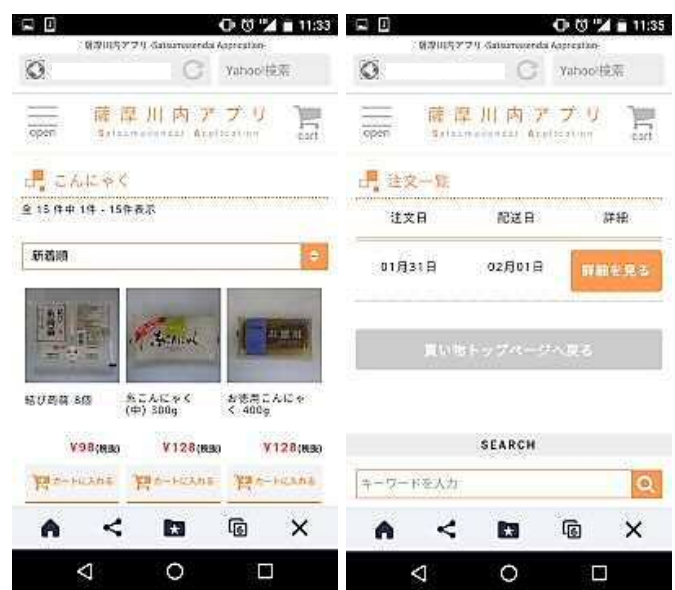
2016 年度、薩摩川内市では、「ヘルスケアビジネス創出事業」において、企業（事業所）へのヘルシー弁当の配食の際に、インターネット上で注文した食料品や日用品を一緒に届ける「買物支援サービス」を試験的に実施している。

同サービスを活用すれば、例えば、地域の定期的な集まりにおいて、昼食等の配食とともに、商品を注文、一括配達することで、前頁の「買物サロン」と同様の仕組みを導入することが可能となる。

写真 5-2 アプリの実際の画像

②仕組み（サービスの流れ）

- i 地域の定期的な集まり（サロン）にて、参加者がインターネット上で商品を一括注文。または、自身のスマートフォンや PC 等を使用し、自宅等で個別注文。
- ii 事業者は受注した商品を、次回のサロン開催時に一括配達。
- iii サロン参加者は、届いた商品を受け取り。その場で決済。



③サービスの強み

定期的な集まり（サロン）の際に一括でネット注文することから、機械操作が苦手な高齢者でも操作の補助を受けることが期待でき、利用しやすい。

商品を販売する事業者にとっては、サロンの場に様々な商品を陳列し、販売する方法に比べ、確実に売上げが見込め、かつ、商品を運搬する手間（負担）も少ない。また、一括で配達できることから、効率が良く、事業者がサービスへ参画しやすい。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

（３）買物サロンにおける課題

①開催者の負担

買物サロンにおいては“サロンの開催者”と“商品の販売を行う事業者”が必要となるものの、特段、多くの人員を必要としないことから、通常のサロンに合わせて、買物サロンを同時に開催することが可能であり、開催における負担を軽減できるものと考えられる。

一方、前頁で挙げた「買物支援サービス」の場合は、ネットでの注文、商品授受、決済等において、商品の販売事業者との窓口役になるなど、開催者側が何らかの補助を行う可能性があり、内容によっては、負担を感じてしまう懸念がある。



②事業者の採算性

買物サロンにおいては、開催場所は、既存の施設を活用し、事業者が商品の搬入、販売を行うことから、開催者側は、基本的にはコストがかからない。

一方、事業者にとっては、それなりの売上がなければ、買物サロンに参画するメリットがないことから、サロンの参加者数（集客力）が開催するうえで重要となる。

事業者へのヒアリングにおいて、“参画に必要な売上額”の回答は様々であったが、「買物サロン」のように開催場所に出向き、様々な商品を陳列し、販売する場合は、1回に20,000円程度の売上が必要であり、「買物支援サービス」のように事前に注文を受け、商品を配達する場合は、1回の配達で3,000円程度の売上が必要との回答であった。また、遠方の場合、更に売上が必要になるとの回答であった。

（４）買物サロンの導入イメージ

- 買物サロン（及び買物支援サービス）は、サロン開催者の導入コストが少なく、既存のサロンを活用することで、様々な地域で導入できる可能性がある。
- 一方で、商品を販売する事業者の参画が必要であることから、事業者の採算性が重要であり、売上（集客）が見込める地域であることがポイントとなる。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

2 先進事例：ノーソンくらぶ（大分県中津市）

経済産業省「買い物弱者応援マニュアル ver. 2.0」（注：最新版は ver. 3.0）において、買い物弱者対策の取組事例として紹介されている大分県中津市の「ノーソンくらぶ」について、本項では分析する。

（１）内容

①概要

大分県の山間部に位置する旧耶馬溪町（現中津市）では、JA の買物施設が閉店したことにより、買物（特に日用品）が非常に不便になってしまった。

そのため、町内の有志のグループが中心となり、JA 施設跡地に、地域住民からの共同出資を受け、買物施設「ノーソンくらぶ」を開設し、日用品の販売や地域農産物の委託販売を行うとともに、街のスーパーへの委託販売の仲介業務も行っている。

写真 5-3 ノーソンくらぶ



資料）経済産業省
「買い物弱者応援マニュアル
ver. 2.0」P16（以下同様）

②仕組み

- i 施設の運営主体として、NPO 法人「耶馬溪 ノーソンくらぶ」を設立。
- ii 会員は、入会金：2,000 円を出資。年会費：1,000 円を支払う。
また、会員は、積極的に店舗運営に参加。
- iii 一部の会員は「ノーソンくらぶ」での農産物の委託販売だけでなく、同法人を通じて（仲介）、生産した農産物を街のスーパーで販売。

図 5-4 ノーソンくらぶの仕組み



③運営の工夫

■住民のリクエストに応じた品揃え

食料品だけでなく、衣類、生活用品などリクエストに応じ、品揃えを充実。

■事業を2本柱にすることで相乗効果を発揮

スーパーでの委託販売（仲介）によって得た収入の一部を「ノーソンくらぶ」の運営資金に充当、事業の相乗効果を発揮。

■談話スペースの設置

憩いのスペースを設け、「ノーソンくらぶ」がコミュニティの中心として機能。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

④取組みの採算性 ※2009 年度時

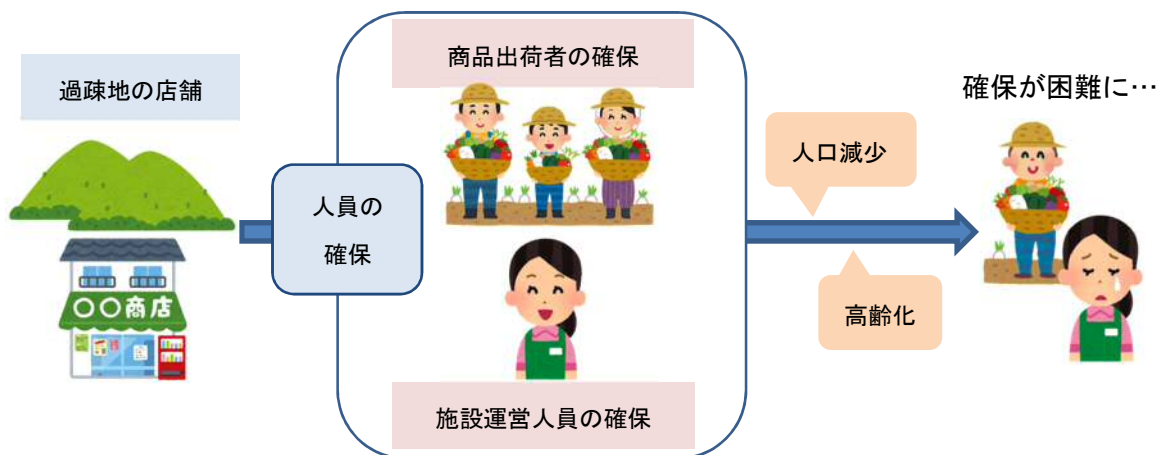
施設では、約 300 品目の商品を取り扱い、日販 1.7 万円、年間 364 万円を売り上げている。委託販売（仲介）による売上は年間 461 万円。7 割を生産者に還元。

⑤取組みの検証

「ノーソンくらぶ」のポイントとして、住民が会員となって、少額ながらも出資することで“私の店”としての意識が植え付けられ、施設運営への積極的な関与だけでなく、顧客としての売上にも貢献していることが挙げられる。

また、施設での農産物の委託販売だけでなく、街のスーパーへの委託販売の仲介を行う仕組みが、取組みの採算性（継続性）を図っていくうえで大きく貢献している。

一方で、過疎地における買物施設運営において、もっとも重要な課題は、“運営人員の確保”であり、特に、主要品目として地域の農産物を取り扱っている施設では、“農産物を出荷する生産者の確保”が第一に挙げられる。また、施設運営自体の人員についても、継続的に確保していかなければならない。



実際に「ノーソンくらぶ」へのヒアリングでは、農産物の生産者を含め、地域の更なる高齢化により、農産物の出荷量が減少しており、また、施設運営の人員確保も難しくなっている状態である。

現在（2017 年 1 月）では、週 5 日から週 3 日に運営（営業日）を減らしており、その影響から売上は、前述の 2009 年時点から半減している状態である。

（２）導入イメージ

- 「ノーソンくらぶ」の取組みを導入する地域としては、採算性（継続性）を確保するためにも、農業が盛んであり、人員が確保しやすく、また、仲介業での収益を図るため、ある程度の規模の街がある地域が想定される。
- 一方で、農業が盛んではあるが、人口規模が小さい地域の場合には、採算性（継続性）の確保が難しく、買物施設の開設よりも、人員・コスト面において、導入及び運営負荷の少ない「買物サロンの開催」が適当であると想定される。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

Ⅴ－２ 買物弱者対策案：商品を届けよう

本項では、「買物弱者応援マニュアル」における“商品を届けよう”の視点を参考に対策案をまとめるとともに、その内容を分析している。

マニュアルにおける“商品を届けよう”では、例として「宅配」、「買物代行」等が挙げられているが、ここでは、(一社)日本食農連携機構が策定した「農山漁村の買物支援マニュアル」も参考に「移動販売車の運行」を対策案としてまとめている。

また、事例として、南大隅町において JA 鹿児島きもつきと A コープ鹿児島が運営する「笑味(えみ)ちゃん号」を分析するとともに、先進事例として、宮崎県西米良村の「客貨混載」の取組みを分析する。加えて、参考事例として、日置市東市来町高山(たかやま)地区の「蓬莱館商品配達事業」を紹介する。

1 移動販売車の運行

(1) 概要

「移動販売」とは、店舗など固定された場所で商品を販売するのではなく、車両に商品を積み込み、需要の見込まれる場所へ移動しながら販売する“小売業の営業形態”の一種である。

写真 5-5 JA 鹿児島きもつきの移動販売車「笑味ちゃん号」(南大隅町島泊地区)



第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

(2) 事例分析：笑味ちゃん号

①内容

南大隅町では、JA 鹿児島きもつきと A コープ鹿児島が運営する移動販売車「笑味ちゃん号」が運行しており、地域の住民に買物の機会を提供している。

②仕組み

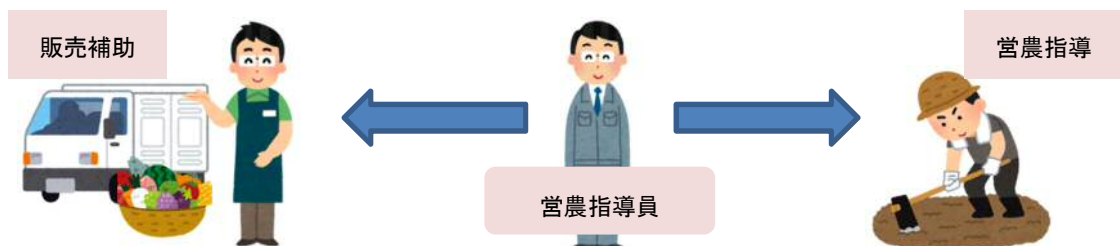
- i A コープから商品を車両「笑味ちゃん号」に積み込み、各地域に移動。
- ii 移動は定時定路線。各地域の決まった場所、決まった時刻に停車。
- iii 地域の住民が集まり、商品を購入。



③「笑味ちゃん号」の特徴

南大隅町において移動販売を行っている「笑味ちゃん号」の特徴として、販売員や運転手とともに、JAの営農指導員が同乗していることが挙げられる。

指導員は、商品の販売を補助するとともに、必要に応じて、地域の営農指導を実施している。これは、移動販売において、商品（モノ）を販売するだけでなく、必要なサービスを地域に提供する取組みであり、前述のさつま町における「移動金融店舗車」も同様の取組みと言える。



④「笑味ちゃん号」の採算性

「笑味ちゃん号」は、車内に冷蔵機能を有するため、多額の改造費が発生しており、1日10万円程度の売上を目標としている。現状では、1日当りの利用者が50名程度で目標の売上に達しておらず、採算としては厳しい状況にある。

⑤その他

「笑味ちゃん号」の移動販売としての採算性は厳しい状況ではあるが、移動販売車の輸送機能を最大限に発揮することを目的として、営農指導員が同乗し、農家の相談に応じることによって、地域活性化の一翼を担っている。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

(3) 移動販売車における課題

① 運行事業者の採算性

移動販売にとって、売上額などの採算性は運行の可否に直結し、売上が見込めない地域での運行は難しくなる。また、移動販売の特徴として、市街地等の車両の発着点から離れた遠方地であるほど、採算性が厳しくなることが挙げられる。移動距離が長くなるほどガソリン代等の運行コストがかかるとともに、移動時間が長くなるほど、販売機会のロスにつながる。

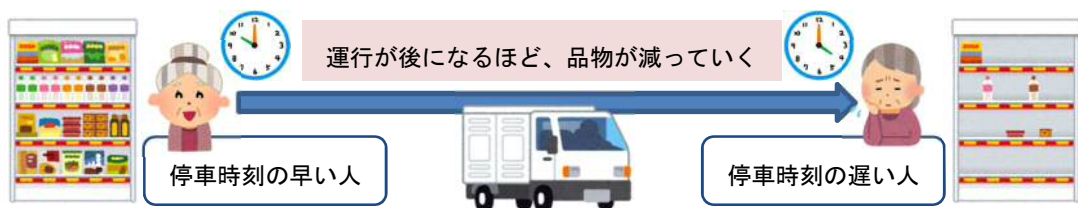


また、売上について、天候による影響を受けやすいことが挙げられる。事業者へのヒアリングでは、雨天時の売上は、通常の 3 分の 1 程度にまで落ち込むことがあるとの回答もあった。その他にも、寒冷地では坂道が凍ってしまい、停車場まで運行出来ないケースなども挙げられている。

② 品揃え

移動販売車の商品の陳列（積載）スペースは、通常の店舗と比べ狭い。そのため、品揃えには限界があり、特に、冷蔵品は、保冷設備での保管が必要であることから、一層、スペースが狭くなり、十分な品揃えが難しくなる。

また、移動販売は、定時定路線で運行し、停車する場所及び時刻が決まっていることが多い。そのため、運行が後になる（停車時刻が遅い）場所ほど、売れ筋の商品が売り切れてしまっていることが多く、一層、品揃えが悪くなる。



(4) 導入イメージ

移動販売車は、既に本調査の対象地域においても、一部の地区で運行されている。導入においては、小売業者等の協力が必要となるが、採算性を確保するためにも

- 地域から（車両の発着点が）なるべく近い小売業者による運行
- 効率的な停車場所の設定と停車場所への地域住民の集客
- 商品販売以外のサービスの提供 等

を検討することが必要である。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

2 先進事例：客貨混載（宮崎県西都市～西米良村）

先進事例として、宮崎県西都市と西米良村を結ぶ路線バスで実施している「客貨混載」事業について、本項では分析する。

（１）内容

①概要

「客貨混載」とは、利用者の低迷により採算が厳しい路線バス等の空きスペースを活用し、乗客だけではなく物品等も積載して運行する公共交通の運行形態である。

2015 年 10 月に、西日本で初めて、宮崎県の西都市と西米良村を結ぶ路線バスに導入され、宮崎県を中心に、2016 年 10 月には熊本県でも運行が開始している。

②実施主体等

宮崎交通、ヤマト運輸、宮崎県、西都市、西米良村

③仕組み

- i 拠点となる市街地から各地域（西都市東米良地区、西米良村）に出発する乗合バスに貨物を積み込み。
- ii 各地域に常駐する宅配会社のサービスドライバーが、停留所にて当該地域の貨物を受領。
- iii 各家庭に配送するとともに、併せて集荷も実施。
- iv 集荷した貨物については、市街地へ戻る乗合バスに積み込み。

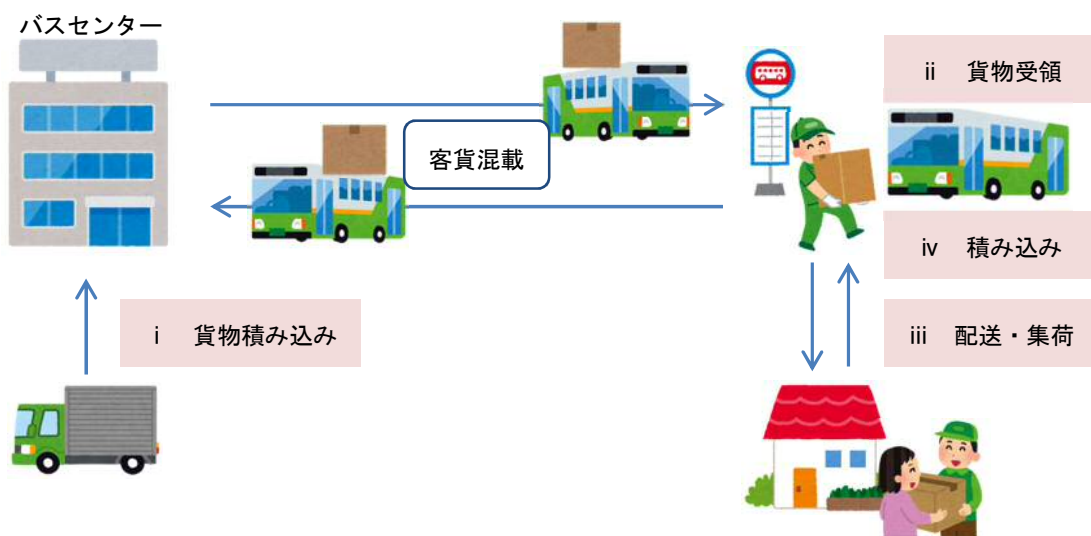


写真 5-6 客貨混載バス



資料）ヤマトホールディングス HP

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

④実施主体におけるメリット

■宮崎交通

路線バスの空きスペースで宅急便を輸送することが可能となり、バス路線の生産性が向上し、バス路線網の維持につながる新たな収入源を確保できる。

■ヤマト運輸

西都市東米良地区と西米良村を担当するサービスドライバーが、西都宅急便センターに戻る必要がなくなるため、両地域に滞在する時間が増え、当日発送の集荷締め切り時間が延長可能となった。

また、走行距離の削減につながり、CO²排出量の削減にも寄与している。

■自治体（宮崎県、西都市東米良地区、西米良村）

非効率になりがちなバス路線を“物流網として活用”できるとともに、新たな物流網を構築することなく、効率的に地域へ物品を輸送できる。

⑤買物弱者対策における活用

客貨混載においては、既存のバス路線を利用し、安価に物品を運搬できることから、市街地等から食料品や日用品を地方に配送することで、買物弱者対策に活用できる可能性がある。

例えば、地方の住民が電話やネット上で品物を注文し、バス停で受け取る方法や地方の店舗が一括して受取り、住民に受け渡し、また、施設自体が注文（仕入）し、品揃えを補うことなども考えられる。



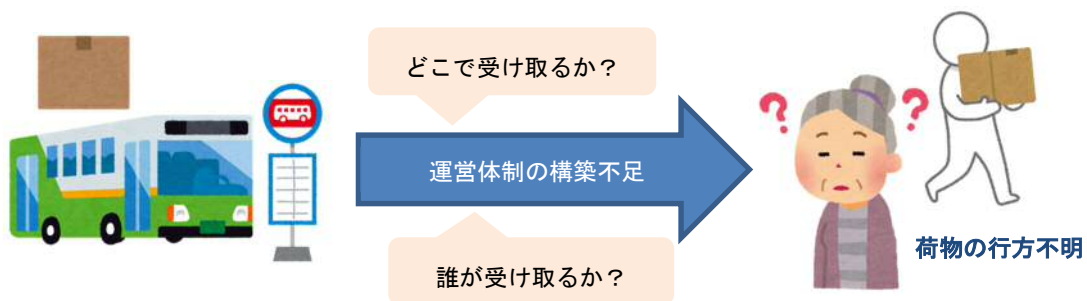
第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

(2) 「客貨混載」における課題等

① 運営体制

客貨混載の実施に際しては、バス会社及び配送会社（物品を送付する者）双方にメリットがあることが前提であり、自治体を含めた協働体制をいかに構築できるかがポイントとなる。

特に、前述した“客貨混載を買物弱者対策に活用”する際には、運搬した物品の受け取りをどこで・誰が行うかが重要であり、バスの運行をスムーズに行う（乗客に迷惑をかけない）ためにも、荷物の受け取りを含めた運営体制をしっかりと構築する必要がある。



② コスト・採算性

貨物スペース設置等に、さほどのコストは発生しないものの、客貨混載による大量の輸送は困難であることから、路線の大幅な収支改善は見込めない。

また、実施路線が行政の補助対象路線であった場合は、収支が改善された分だけ補助金が減額されることも想定されることから、バス会社にとっては、メリットに繋がらないこともある。

(3) 導入イメージ

■ 「客貨混載」においては、既存のバス路線を活用することから、ある程度の路線バス網が形成されている地域での導入が想定される。

■ また、導入の際には路線バスだけでなく、コミュニティバスの活用、連携も望まれる。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

3 参考事例：蓬莱館商品配達事業（日置市高山地区）

日置市東市来町高山（たかやま）地区では、市内の物産館「蓬莱館」へ農産物を共同で出荷する事業（農産物共同出荷事業）の仕組みを応用し、地区の住民に対し、蓬莱館の商品を届け、買物を支援する「蓬莱館商品配達事業」を実施している。

（１）日置市高山地区の概要

日置市の最北端に位置する中山間地域であり、高齢化率は67%（2016.2時点）と非常に高く、世帯の3分の1は独居世帯と過疎化、高齢化が進行している地区である。

高山地区では、2013年3月に NPO 法人「がんばろう高山」を設立しており、地区の全住民が会員となっている。

同法人は、当初、地区公民館所有の車両を活用した“地区内輸送サービス”の実施主体となることを目的に設立されたが、現在では、高齢者の生活支援等の様々な活動において活躍している。

図5-7 日置市高山地区



（２）「がんばろう高山」の取組み：農産物共同出荷事業

日置市東市来の物産館「江口蓬莱館」では、商品の確保等を目的に“出荷者協議会”を設立しており、約350名が登録しているものの、平均年齢70歳と出荷者の高齢化が進むなか、慢性的な品薄状態が続いており、出荷者の確保が課題となっていた。

一方、高山地区の住民の中には、車が運転できないため、生産した農産物を施設へ出荷できず、自家用として消費しているという実態があった。

そのため、「がんばろう高山」では、出荷者協議会と連携し、保冷库や冷蔵・冷凍庫等の整備に係る県の地域振興推進事業などを活用し、高山地区の住民が生産した農産物を集めて回り、江口蓬莱館に一括して出荷する「農産物共同出荷事業」を2015年11月より実施している。

写真5-8 高山地区住民が作った野菜を集荷

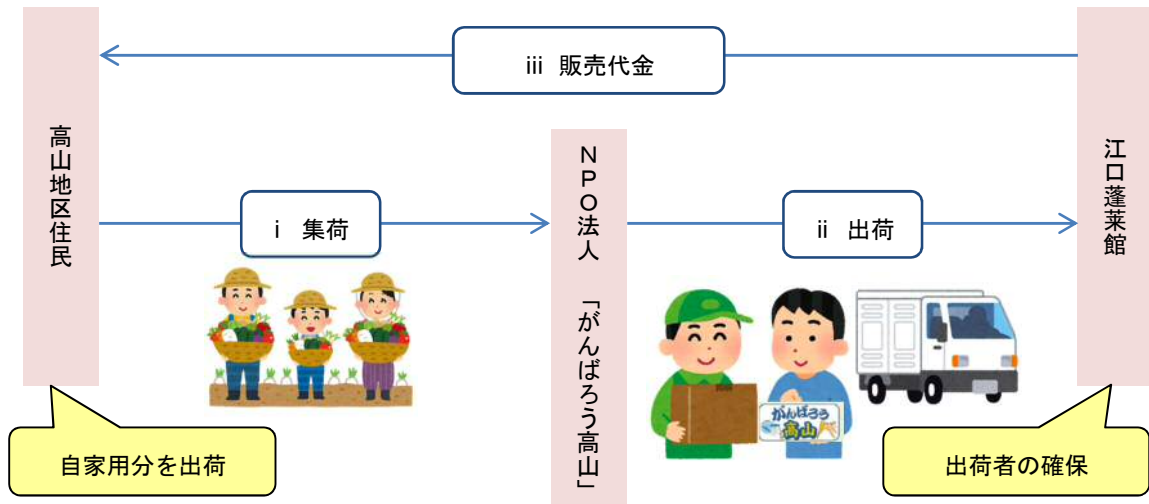


資料）広報ひおき 2016年2月号

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

（３）農産物協同出荷事業の仕組み

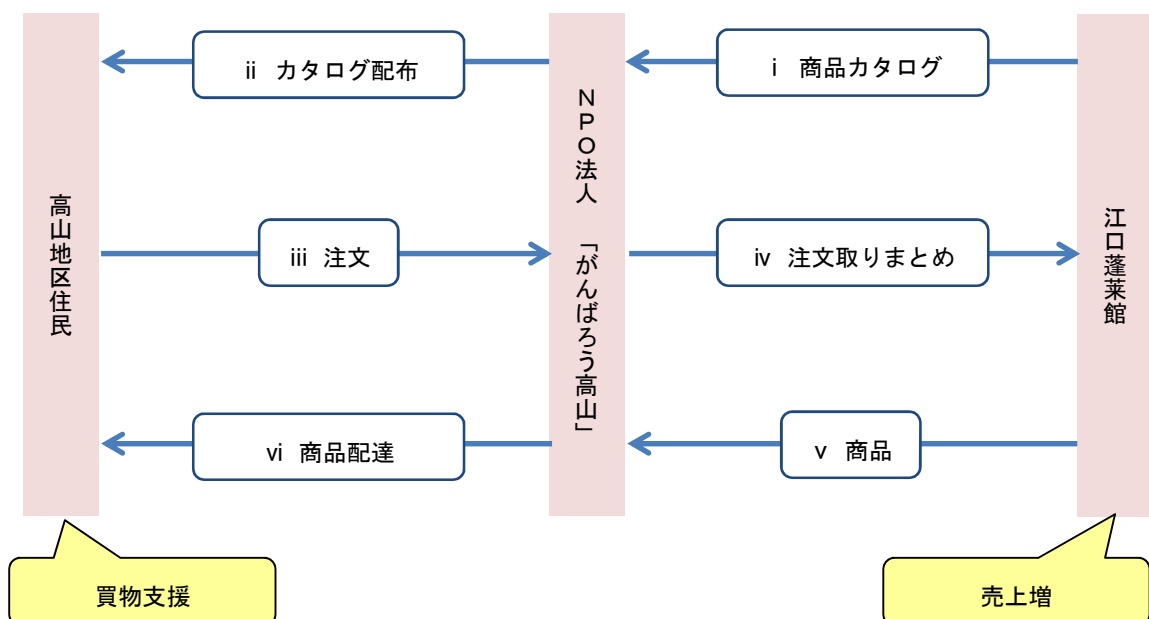
- i 週２回（水・土）、地区内生産者（出荷者）を回り、農産物を集荷。
- ii 集荷した農産物に「がんばろう高山」のシールを貼り、江口蓬莱館へ出荷。
- iii 出荷者には、売上から手数料を引いた代金が振り込まれる。



（４）蓬莱館商品配達事業

農産物共同出荷事業の新たな展開として、集荷の際に、出荷者（地区の住民）へ江口蓬莱館の商品カタログを配布し、カタログを見た住民からの注文を「がんばろう高山」で取りまとめ、江口蓬莱館へ一括して注文するとともに、その商品を配達する「蓬莱館商品配達事業」を実施している。

同事業では、農産物共同出荷事業における物流を応用することで、江口蓬莱館の商品を配達し、施設の売上増に貢献するだけでなく、車が運転できない高齢者等の買物を支援する仕組みを効率的・効果的に構築している。



第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

Ⅴ－３ 買物弱者対策案：出かけやすくしよう

本項では、「買物弱者応援マニュアル」における“出かけやすくしよう”の視点を参考に対策案をまとめるとともに、その内容を分析している。

対策案では、「買物利用に合わせたバスの運行方法の見直し」として、さつま町の事例を分析し、また、「自家用車両による住民の移動手段の確保」の先進事例として、徳島県上勝町の取組みを分析する。

1 買物利用に合わせたバスの運行方法の見直し

(1) 概要

アンケート調査では、買物での移動において、コミュニティバスを中心とする公共交通が十分に活用されていない状況が明らかになった。そのため、買物の利用に合わせて、バスの運行方法を見直すことで、買物弱者等の移動手段の充実とともに、公共交通の利用促進が期待される。

(2) 事例分析：薩摩すこやかバス

①運行状況

さつま町では、薩摩地区（旧薩摩町）において、町の委託により町内の事業者がコミュニティバス「薩摩すこやかバス」を運行しているが、地区の人口減少に伴い、利用者数は減少しており、赤字路線となっている。

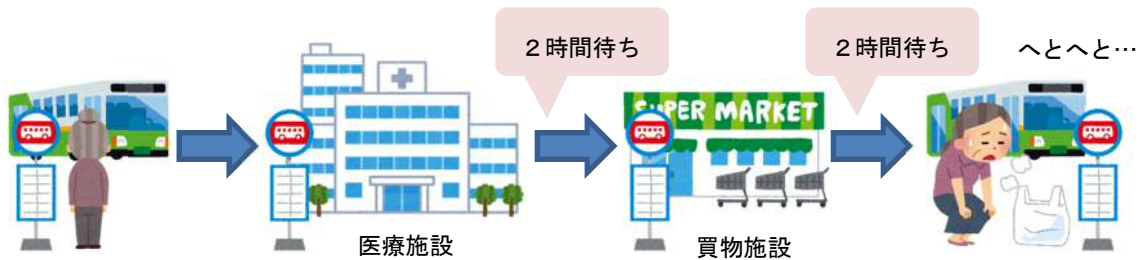
運行コスト削減のため、運転手 1 名で全便を運行しており、そのため、1 日 4 便と便数が少なく、運行時刻の間隔が長いことから利便性は低い。例えば、買物でバスを一度降りた場合、次のバスまで 2 時間程度を待つ必要がある。



第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

②運行地域の状況

「薩摩すこやかバス」が運行する地域では、買物施設と医療施設が点在しており、通院に合わせて、徒歩で買物に行くことが難しい。そのため、バスの利用者は、施設間の移動においても、バスを利用する必要があり、降りた施設ごとに 2 時間程度バスを待つこととなる。



③運行方法の見直し ～ 買物施設前での停車時間の確保

①・②の状況から、さつま町では、買物施設前のバス停において、10 分程度の停車時間を設ける方法を検討している。当該バス停では、利用者は降車し、買物の後に再度、同じ便に乗車することが可能となる。そのため、買物でのバスの待ち時間が無くなり、利便性の向上につながるものと考えられる。

④仕組み：買物施設前での停車時間の確保

- i 買物施設前のバス停において、10 分程度、バスが停車する。
- ii バス利用者は、一旦降車し、施設で買物を行う。
- iii 買物した後、再度、同じ便に乗車する。



⑤メリット

- 停車時間の確保により、運行時間が若干伸びてしまうものの、増便と異なり、運行時刻全体の調整により対応できる可能性は高い。
- 運転手の増員が必要なく、現状の委託料内で実施できる（コストが増加しない）可能性が高い。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

（３）運行方法の見直し（買物施設前での停車時間の確保）の課題

①買物を行わない乗客への影響

買物を行わない乗客は、停車時間中、出発するまでの時間を待つ必要がある。そのため、なるべく早く目的地に到着したい乗客にとっては、利便性が低下する。



現状、さつま町においては、通院でのバス利用が多いことから、各地域から目的地（医療施設等）に向かう便は、なるべく早く到着したい（医療施設での受付を行いたい）乗客が多い。一方、医療施設からの帰りの便は、比較的、時間に余裕があることから買物施設前での停車時間の確保は、目的地（医療施設等）からの帰りの便において、実施することが、影響（利便性の低下）を最小限にするものと考えられる。

②バス停（施設）の選定

停車時間を確保するバス停は、運行時間への影響を考慮し、なるべく少なく設定することが望ましい。そのため、買物施設が複数ある場合には、バス利用者や施設に意向を確認するなど、バス停を選定する必要があり、場合によっては、便によって、停車する施設を変更するなどの対応を検討する必要がある。



（４）導入イメージ

- 「買物施設前での停車時間の確保」は、他の乗客への影響を考慮し、比較的、乗車率の低い便が望ましい。そのため、人口の少ない地域・地区での導入が想定される。
- 買物施設で乗降した際の運賃設定など、比較的、特殊なルールを定めやすい“コミュニティバス”が運行している地域での導入が想定される。

第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

2 先進事例：自家用車両による住民の移動手段の確保（徳島県上勝町）

「自家用車両による住民の移動手段の確保」の先進事例として、徳島県上勝町の事例を本項では分析する。

写真 5-9 輸送車両 有償ボランティア

（１）内容

①概要

自家用車両による有償運送は、「自家用有償旅客運送」として様々な形で運行されているが、NPO 法人等による住民を運営主体とした運送においては、「公共交通空白地有償運送」として、道路運送法施行規則 第 49 条第 1 項第 2 号に定められている。



資料) 国土交通省

「地域公共交通の活性化・再生への事例集」

「公共交通空白地有償運送」とは、過疎地域での買物や通院における移動等、地域住民の生活維持に必要な輸送について、当該地域でバスやタクシーを運行できる事業者が居ない等、住民に対する十分な輸送サービスが確保できない場合において、例外的に市町村や NPO 法人等が自家用車を使用して、有償*で輸送サービスを提供できる仕組みとなっている。 ※実費の範囲内であり、営利とは認められない範囲での対価

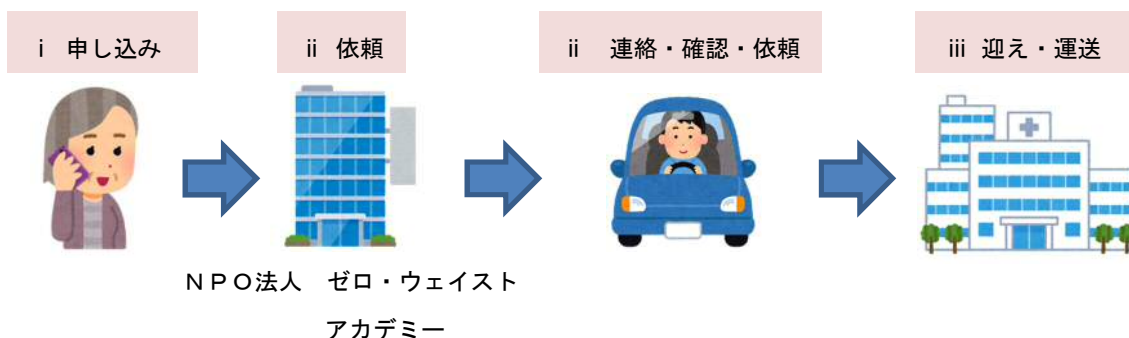
徳島県上勝町では、2003 年 5 月に「構造改革特区」の認定を受け、公共交通空白地有償運送が規定される以前より、町の社会福祉協議会の登録ボランティアによる「有償ボランティア輸送事業」を開始している。現在は、委託先を社会福祉協議会から NPO 法人（ゼロ・ウェイストアカデミー）に変更し、運行が継続されている。

②実施主体等

徳島県上勝町、NPO 法人 ゼロ・ウェイストアカデミー※ ※2005 年 4 月から運行

③仕組み

- i サービスの利用希望者は、NPO 法人に利用会員として登録。
- ii 会員登録後、NPO 法人へ配車を依頼。NPO 法人は登録運転手に運行を依頼。
※受付時刻は、平日 8:30 ~ 17:00
- iii 運転手は、利用者を迎えに行き運送。運送後、利用者から代金を受け取り。



第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

④サービスの詳細

- 会員登録：年会費 1,000 円/人、家族会員 200 円/人
- 走行料金：1 km 当り 100 円 ※市部地区におけるタクシー料金の概ね 1/2
- 迎車料金：300 円、待機料金：10 分当り 100 円
- 保険加入：自家用車両の任意保険にて対応

⑤事業のポイント

- ・町内唯一の民間公共交通であったタクシー事業者が休業した際、新たなタクシー会社の誘致も進まず、地域住民の生活交通を維持する手段として、特区を活用し 住民自らが運営する自家用車両の運送を行う以外に選択肢が無かった。
- ・バスの場合、道幅が狭く運行できない集落もあったが、自家用車両の軽自動車の活用により、安価で小回りがきく “バスより便利で、タクシーより安い” 交通システムが誕生した。
- ・運転手の要件として、「運転歴 10 年以上」、「年齢 70 歳未満」、「過去 3 年間に免許停止処分を受けていない」の条件を設定し、運行の安全性の向上を図っている。

⑥買物弱者対策における活用

前述のとおり、自家用車両による有償運送は、実施における条件はあるものの「公共交通空白地有償運送」等により認められている。

今後、人口減少・高齢化が進むにつれ、過疎地域においては、バス、タクシーの民間事業者が近隣にない、または当該地域で運行できない（事業が成り立たない）ケースが増えてくるものと考えられる。そのため“住民自らが自家用車両にて運送”する本事例は、買物等における地域住民の生活交通を維持する手段として活用が期待されるとともに、むしろ、その手段以外に選択肢がないことも想定される。



第Ⅴ章 買物弱者対策のまとめ

（２）自家用車両による有償運送の課題

①安全性の確保

本来の業として運送を行う交通事業者と同様に、地域住民自らが自家用車両で運送するうえでも、運行の安全性を十分に確保することが必要である。

そのため、運転手については、運転経験等に一定の条件を設け、その運転技術を確認するとともに、場合によっては、二種免許取得者などバスやタクシー運転手の経験がある者を積極的に採用することも考えられる。

また、万が一のケースに備え、自家用車両の任意保険だけでなく、自治体が契約者となる保険に別途加入することを検討するとともに、運転手の責任を明確化（制限）することで、利用者、運転手が互いに安心して運行できる仕組みを構築することが重要である。

②交通事業者への確認

上記①の安全性を確保する上でも、地域住民の生活交通を維持する手段として、まずは、バスやタクシーの民間事業者が実施主体となることが優先される。

公共交通空白地有償運送等の自家用車両による有償運送は、当該地域において、民間の交通事業者が運行できない場合の例外的な手段であり、バスやタクシーの民間事業者が近隣に無い、または当該地域で運行できない（事業が成り立たない）ことを確認する必要がある。

③サービスの制限

自家用車両による運送は、地域住民の有志により成り立つ仕組みであり、無理なく運営を行っていくためにも、サービスの利便性とのバランスを取りながら、運行や予約時刻、乗降場所等の運行ルールに一定の制限を設けることが必要である。

そのため、他の地域での事例を参考にしながらも、そのルールを同様に導入するのではなく、利用者及び運営者双方の意向を聴き取りながら、地域に合ったルールを設定していくことが重要であり、外部の専門家等に客観的な立場での助言を求めることも必要である。

（３）導入イメージ

■「自家用車両による住民の移動手段の確保」は、バスやタクシーの民間事業者が近隣に無い、または運行できない（事業が成り立たない）地域での導入が想定される。

■また、地域によっては、その他に選択肢が無い（自家用車両による運送を実施せざるを得ない）ケースが発生することも考えられる。

**地域データ利活用促進事業(調査分析事業)に係る
買物弱者対策実態調査報告書**

平成 29 年 2 月

発 行 鹿児島県 商工労働水産部 商工政策課

〒890-8577 鹿児島市鴨池新町 10-1

TEL 099-286-2931

FAX 099-286-5574

<http://www.pref.kagoshima.jp>
