

移動販売

コミュニティビジネスによる移動スーパー導入 ～ 愛知県春日井市・公民連携モデル事業の事例から～

1 概要

- ・行政(春日井市)、観光コンベンション協会(商工会議所)、市内拠点のスーパー(2業者)三者の公民連携により、2015年4月より移動スーパーマーケット「道風くん」の事業スタート。
- ・「福祉事業」ではなく、「シルバーマーケットの囲い込み」という考え方に基づくコミュニティビジネス。

2 背景ときっかけ

- ・春日井市は名古屋市に隣接するベッドタウンとして発展。
- ・大規模団地等での高齢化が進行、買い物環境が急速に悪化。
- ・ある町内会から市長に買い物弱者対策の要請(地域課題の顕在化)。
- ・市では採算性を重視したビジネス手法で地域課題を解決できないか検討。



©Kasugai City 2008

書のまち春日井「道風くん」

3 取組の内容

1. 綿密な市場調査

- ・検討時①全域の買い物弱者マップ作成、②住民アンケート、③地域グループインタビューを実施。
- ・買い物弱者マップから、高齢者世帯が200戸以上の地域を事業候補先として抽出。
- ・住民アンケートでは1/3が買い物で不便を感じ、85歳以上ではさらに倍増。

2. 事業概要

- ・拠点店舗より300アイテムの商品を積み込み、6地区を週2日巡回。
- ・福祉施設等に週1回程度の訪問販売も実施。
- ・地域行事等で弁当や景品の発注による事業者の支援(地域の買い支え)。
- ・公民館等での日用品や嗜好品の特別販売会も実施。

3. 行政との関わりについて

- ・春日井市、観光コンベンション協会、事業者((株)清水屋、(株)不二屋)が三者協定を締結し、事業実施。
- ・春日井市は車両購入し事業者に貸与、また観光コンベンション協会は維持管理費、宣伝広告等も負担。

4 取組の効果

- ・買い物の利便性の向上とともに、ドライバーさんやご近所の方との会話・コミュニケーションが増加。
- ・福祉施設等での訪問販売では、直接選べるといった買い物の「楽しさ」も提供。

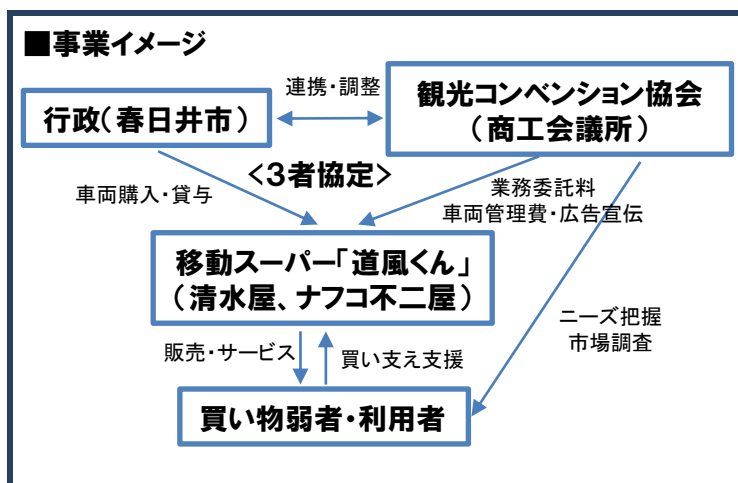
5 取組上の工夫

- ・事業開始にあたって、初年度のみ最大300万円/台の業務委託料を設定し、事業者の「背中を押す」。
- ・行政と事業者の連携・調整役は観光コンベンション協会が担当。
- ・3者協定により移動販売車の停車場となる公園や道路の使用許可がスムーズに。
- ・地域の区長・町内会長さんを巻き込んだ買い支え体制の確保(移動販売、行事弁当、特別販売会など)

6 今後の展望

- ・売上確保のため、販売エリアの拡大、さらなる利用者の発掘、販売会等の特別営業も必要。
- ・経費削減のため、販売員の見直しや効率化を推進。
- ・2019年4月には車両譲渡予定であり、さらなる経営面の継続性を確保。

7 参 考



(2018.7)

【問い合わせ先】 一般社団法人 春日井市観光コンベンション協会

住所: 愛知県春日井市上条町1丁目JR春日井駅北口1F 電話: 0568-81-1123