

地域を支える持続可能な物流ネットワークの構築
に関するモデル事業実施報告書

来見地区「小さな拠点」推進協議会

目 次

1. モデル事業の目的	72
2. 地域の現状と課題	73
3. モデル事業の実施内容	75
3.1 協議会の設立	75
3.2 アンケート調査	76
3.3 視察研修の実施	82
3.4 試食会・説明会の実施	84
3.5 モデル事業の実施	85
4. モデル事業の実施結果	86
4.1 モデル事業の利用状況	86
4.2 利用者アンケート	87
4.3 実施時の業務フローと課題	94
4.4 トライアルの実施状況	100
5. モデル事業の評価	101
5.1 モデル事業を実施した際の効果・課題	101
5.1.1 地域における意見集約、合意形成について	101
5.1.2 関係者の役割分担のあり方	101
5.1.3 複合化した物流サービス等の提供主体に求められる能力	102
5.2 モデル事業による検証結果	103
5.2.1 地域サービス事業に対するニーズ（農作物輸送、配食、安否確認等）	103
5.2.2 輸送サービス複合化による効果	104
5.2.3 事業オペレーション体制の検証	106
5.2.4 弁当・総菜宅配サービスと農産物の物々交換における適切な交換比率の割り出し、経済指標を含む運営方針の検討	107
5.2.5 事業の収益性・持続可能性の検証	108
6. 今後に向けて	114
6.1 今後の地域サービス事業の拡充に向けて	114
6.2 道の駅の小さな拠点化に向けて	118
7. 参考資料	124
7.1 アンケート調査票	124
7.2 試食会の関係資料	130
7.3 帳票類	132
7.4 新聞記事	136

1. モデル事業の目的

神石高原町は広島県の東端、岡山県境にあり、県内第2の都市福山市の南に位置する人口約9,800人（2015.12）、高齢化率約45%の過疎高齢化が進む中山間地域である。農業が主要産業であるものの、就農者の高齢化は加速しており、今後の農業の持続性が危ぶまれている。

本モデル事業は、農業の状況と高齢化に対応して、農作物の出荷支援と配食・安否確認を組み合わせたサービスの提供を行うことにより、地域内物流の効率化と本地域の活性化を目的として実施するものである。

2. 地域の現状と課題

(1) 町の状況

神石高原町は人口 9,960 人（平成 27 年 3 月時）であり、本年 1 月に 1 万人を割った、高齢化率は 44.7%（平成 22 年国調）であり県内では 2 番目となっている。一人暮らし高齢者の生活支援，若者定住に係る「しごと」づくりなど，多くの課題に町民が一丸となり取り組みを進めている。

(2) 地区の現状

来見地区（旧小学校区）は坂瀬川，井関大矢，時安の 3 つの自治振興会（地域の自治会）から構成され，福山市（人口 47 万人）と隣接し，まちの南側玄関口と言われるほど，立地的には恵まれた地域である。

人口は 1,141 人で世帯数 448 世帯（H26 年 4 月），高齢化率は 35% である。町全体と同様に過疎化，高齢化は進行しており。コーホート式の推計によると，2006 年の 1,175 人に比較し，2041 年には 861 人（▲26.7%）まで減少する。

地区内の移動手段は専ら自家用車（軽トラックが多い）である。町が運行している公共交通もあるが，町の主要部への移動がメインであるため，地区内での利用と言う面では利便性に欠ける。特に，今回テーマとしている地区内に整備された道の駅さんわ 182 ステーションへのアクセスについては公共交通を利用できないため，農産物の出荷や買い物など徐々に頻度が落ちている状況である。

(3) 道の駅さんわ 182 ステーション

この道の駅は過疎地と都市部を繋ぐインターフェイスの役割をはじめ，地域住民の経済活動の拠点でもある。出荷者の高齢化による道の駅の産直市場への出荷量も年々減少しており，道の駅を運営する上で産直市場の収益減は今後の運営に大きな影響を及ぼすことが推察される。

現在，町は道の駅さんわ 182 ステーションを地区の小さな拠点として，様々な機能を付加していく計画を策定中である。この計画は，雇用の拡大や創出，地域経済の活性化等を目的としており，当該地域だけでなく町全域での課題解決への鍵になると考えている。

また，道の駅さんわ 182 ステーションの平成 26 年度の売上は約 4 億 5 千万円で前年度比 96% となった。様々な要因が想定されるが，上記のように農業者の高齢化に伴い，道の駅の集客の最大の魅力となっている産直市場への町内産の野菜の出荷が減少し始めている事が大きな要因となっている。

(4) 町内の交通網

町が運営する公共交通については、町内に鉄道網が存在していないためバスが大きな役割を担っている。㈱中国バスが運行しており（中国バス自主運行8系統，行政の委託運行4系統の運行12系統）町内の中心地，及び地区の中心地間を連絡している。また，町立病院への連絡のための町営バスの運行（ふれあいバス）や，町営で地区中心地と周辺地区を連絡するためのふれあい号を運行させ，通学などにも利用されている。また，ふれあい号の利用が難しい住民に対してはタクシーチケットを配布するなどし，十分とは言えないが現状で出来る限りの対応を行っている。今後，利用状況や傾向をみて運行の改善は行う必要がある。

(5) 町内の生活支援のこれまでの取組例

生活支援については，町内においては2地域（源流の里しんさか，草木自治振興会）に対して道の駅に誘致したローソンと提携した買い物支援サービス・郵便会社と連携した見守りサービスを行っており源流の里しんさかに対しては個人業者による移動販売，安否確認対象8世帯，草木自治振興会に対しては複数事業者による任意団体が注文配達，安否確認対象20世帯強を行っているが，事業性・継続性に課題を抱えており今後の運営の改善を行う必要があると思われる。

また，生活支援事業モデル地区の源流の里しんさかは，認可地縁団体となっており自治振興会が加工所を作り，加工品の製造及び，地域内の高齢者を中心とした希望者に対して月1回福祉弁当（毎回40件程度，400円）の配達を行っている。対象者からは回数を増やして欲しいとの声があるが，町内でも有数の高齢化率である地域でもあり加工品作りや配達の担い手の負担も大きいため難しい。

3. モデル事業の実施内容

3.1 協議会の設立

神石高原町における「地域を支える持続可能な物流ネットワークの構築に関するモデル事業」実施に必要な事項を協議するため、「来見地区小さな拠点推進協議会」を設置する。協議会の構成員は以下のとおりである。

「来見地区小さな拠点推進協議会」委員名簿

所属・役職等	備考
NPO 法人地域再生プロジェクト 水本毅	会長
井関大矢自治振興会 立原征士	副会長
道の駅さんわー八二ステーション 瀬尾明宏	監事
井関大矢地域再生協議会 谷口哲一	事務局長

3.2 アンケート調査

道の駅さんわ 182 ステーションが隣接する地域である「来見地区」の全戸を対象に、本モデル事業に関する地域住民の意向調査の為にアンケート調査を行った。また、アンケートは事業への協力の意向がある方のみ記名を行ってもらい、その後の視察研修、試食会・説明会、モデル実施の対象者を募った。

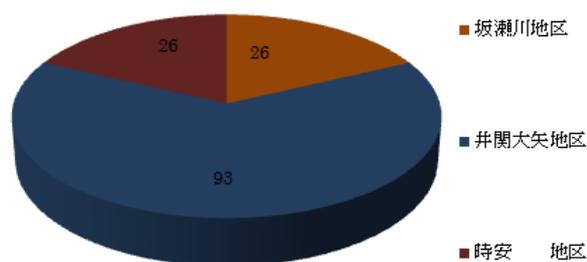
アンケートの配布・回収状況

配布：来見地区内全戸	450 戸
回収	149 戸
回収率	33.1%

(1) 世帯について

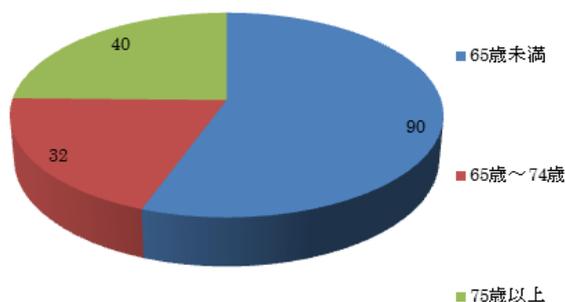
Q1 お住いはどちらですか？

井関大矢地区が 93 戸（64%）、坂瀬川地区が 26 戸（18%）、時安地区が 26 戸（18%）と、井関大矢地区が多くなっている。



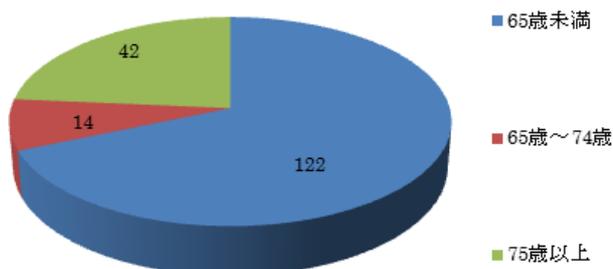
Q2 世帯構成の年齢構成比（男性）

男性は、65歳未満が 90 人（55%）、65~74 歳が 32 人（20%）、75 歳以上が 40 人（25%）となっている。



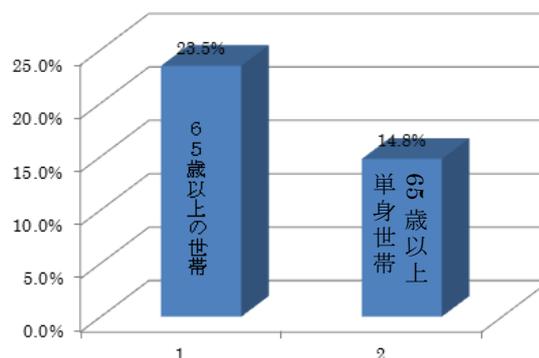
Q2 世帯構成の年齢構成比（女性）

女性は、65歳未満が 122 人（69%）、65~74 歳が 14 人（8%）、75 歳以上が 40 人（22%）となっている。



65歳以上の世帯及び単身世帯の割合

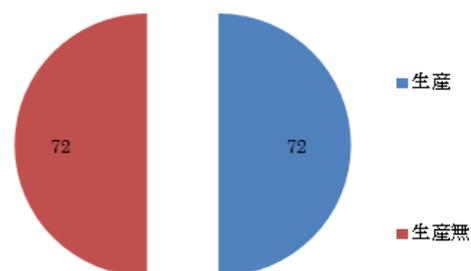
調査対象世帯のうち、65歳以上の方だけで構成される世帯が24%、65歳以上の方の単身世帯は15%となっている。



(2) 農業について

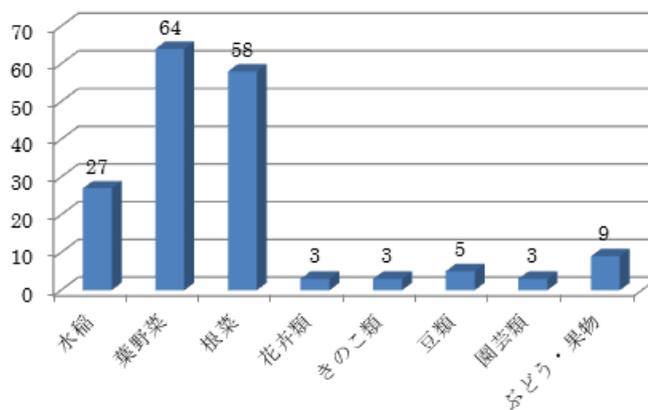
Q1 現在世帯で農産物を生産していますか？

農産物を生産している世帯と生産していない世帯は、半々となっている。



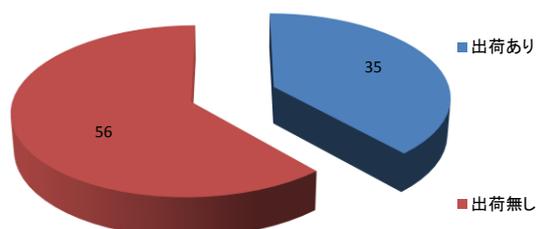
Q2 主に何を作っていますか？

生産している農産物は、葉野菜、根菜類が多く、次いで水稲となっている。



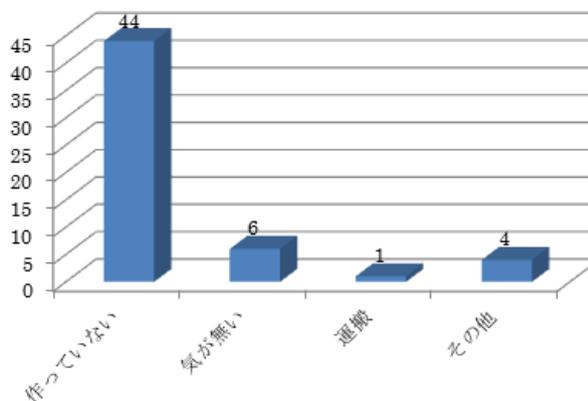
Q3 農産物を道の駅に出荷していますか？

農産物を出荷しているのは35世帯となっている。



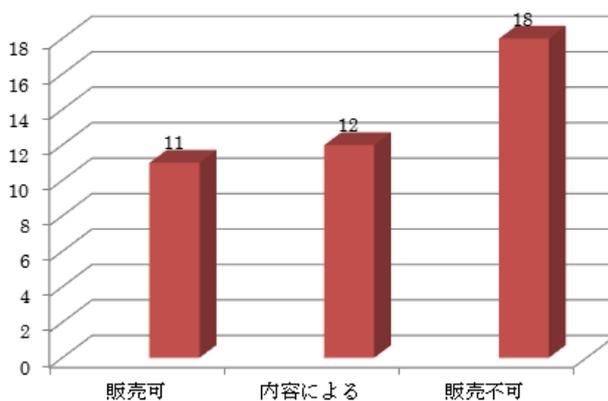
Q4 道の駅に出荷しない理由は？

作っていないとの答えが多い。アンケートに答えた人の内、比較的若い層は農業をあまり行っていないと思われる。



Q6 集荷可能であれば「道の駅・高原の風」へ出荷しますか？

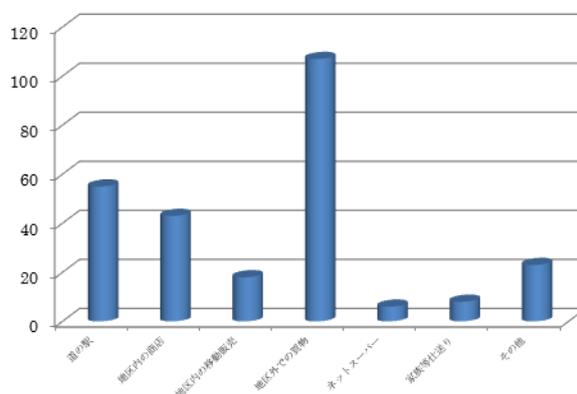
農作物を作っている人の中では、集荷の内容によっては過半数以上が出荷を検討するとの事。



(3) 日常の食事について

Q1 日常の買い物は何処でしますか？

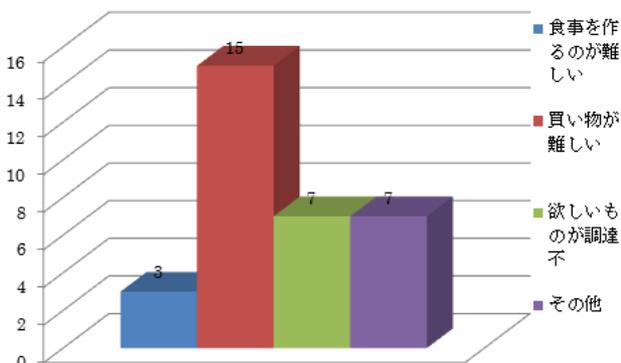
地区外での買い物が多い。来見地区が福山市に近いことも大きな要因だが、その他の地域においても、車での移動が出来る町民の多くは福山など近隣都市での買い物が多いと思われる。



Q3 日常の食事に不安があると回答した方に何が？

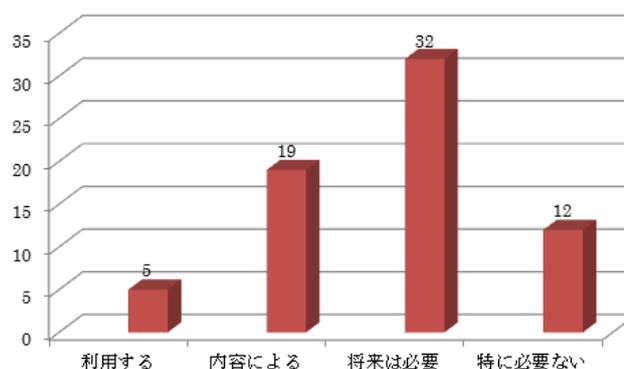
日常の食事に不便・不安を感じるのは 22 世帯あり、一人暮らし世帯は全て食事に不便・不安を感じている。

食事に不便・不安を感じている世帯は、買物が難しいが 15 世帯、欲しいものが調達できないが 7 世帯、食事を作るのが難しいが 3 世帯となっている。



Q4 弁当や惣菜の宅配サービス利用は？

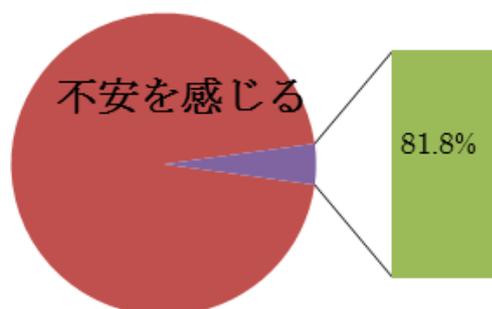
将来的に必要なになってくるとの返答が多い。車を運転できる、家族がいる方は現状はまだ大丈夫だが、今後、運転できなかつたとき、独居となったとき等を想定すると不安を感じている人が多いと思われる。



(4) 一人暮らしの方に

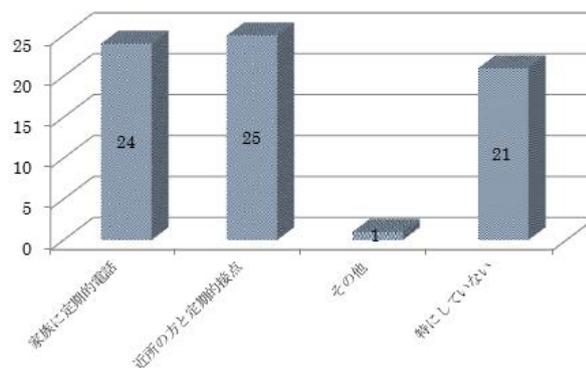
Q1 一人暮らしに不安は？

一人暮らしの多くの方は不安を感じている。



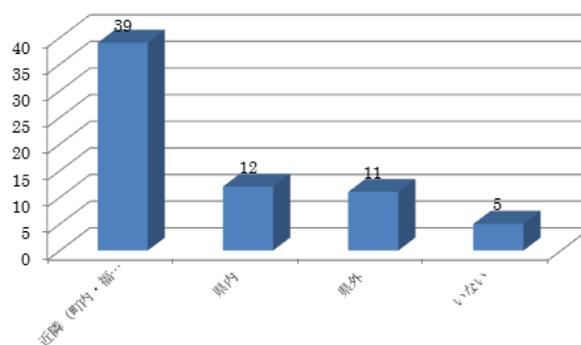
Q2 現在安否確認は

近所、家族など何らかの形での接点が安否確認となっている場合も多いと思われる。



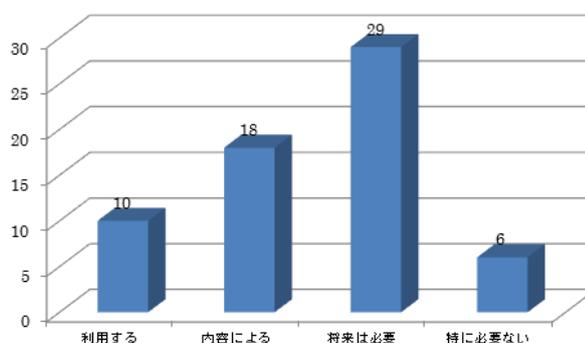
Q3 現在、ご家族は何処に？

来見地区が福山への通勤が可能なこともあり、比較的近隣に子供などが住んでいる。



Q4 安否確認サービスが有れば利用は？

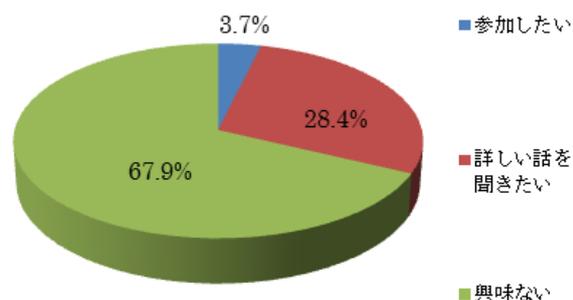
多くの方が、将来的には必要と考えている。



(5) 今回のモデル事業への興味

参加したい人は少なかったものの、話を聞きたい方は三割程度いる。

連絡先の記入者件数 21 件



(6) ご意見・ご要望

- 今は必要ないが、今後動けなくなったとき、惣菜の配達があったらよいと思う。よい制度だと思う。以前近所のお年寄りには、野菜を多く作っては、作っていない私達にくださっていた。
- 今の町に必要なことは「雇用の創出」～町内人口の増加～活性化です。教育レベルの向上も重要です。これができなければ、神石高原町は将来消滅するでしょう。
- まだ 40 代なので、特別必要と思わない。
- 配布されたのが遅かったので、遅くなりました。
- 農業をするため、井関に帰っています。(週 3 日くらい)
- 福山市へ住んでいます。時々井関へ帰ってきます。
- 定期的ではなく、一週間くらいに必要な時注文すれば、惣菜や弁当の宅配を利用できればと思います。
- 一人暮らしの方にとっては、とても良いサービスだと思う。一人暮らしをしている方の子供たちなどには、このサービスがあることをどのように伝えるのか？安否確認は良いと思う。
- 子供が福山にいたので、時折食料を買ってきてくれるので、合わせて使っている。
- 惣菜コーナーが狭い。拡大を希望する。(駐車場も含む)
- これから高齢になった時、心配なことはあります。宅配サービスはうれしいと思います。生活していくには、買物と医者が必要です。不便を感じるお年寄りも多いと思います。安否確認サービスもすばらしいです。
- 今後 5～6 年は現状のままで生活できると思います。その後は惣菜の配達等があれば、利用させていただきたいとは思いますが、それとは別に、道の駅が野菜だけでなく、肉、魚等スーパーマーケット並みの品物の充実ができれば、便利になると思います。
- どちらかというと、利用者より雇用が生まれたらということに期待があります。地域としてみると良い事業だと思います。
- 自分は当面行動力もあり必要はないが、将来の高齢化を考えると、このようなサービスは必要だと思います。ぜひ確立してください。
- 詳しい話を聞いてみないとわかりにくい。
- 1 週間～1 ヶ月分の献立表等があれば良いと思います。希望により選択できればとも思いますがいかがでしょうか。

3.3 視察研修の実施

(1) 実施概要

視察研修は、以下のとおり実施した。

視察研修の実施概要

実施日	平成 27 年 11 月 5 日
研修場所	道の駅ソレーネ周南
講師	周南市 経済産業部 農林課 岡田周造氏
参加者	17 名 ・ 協議会関係者及び、アンケート記名者に参加を呼び掛けた。 ・ また、各振興会会長などを通じて参加申し込みを行った。

(2) 研修内容

a. はじめた理由

- 道の駅の周辺の農家は米作りがメインであり、野菜作りが少ない（あっても自家用がほとんど）であった。その為、近隣のみでなく市全域及び隣接する産地からの集荷を行い、道の駅への農作物の出荷を安定させる必要性があった。

b. 出荷について

- 出荷方法は①農家が自分で行う場合、②道の駅が行う場合③ヤマト運輸が行う場合の 3 通りあり、①：②+③の比率は 9：1 とやはり農家が個人で出す場合が多い。②、③の場合出荷専用コンテナ 1 つあたり、300 円（市外の場合は 400 円）としている。③の場合、ヤマト運輸の通常価格は約 500 円だが差額はソレーネ周南が補助している。市の道の駅への補助は清掃などの非収益部門（指定管理料として 1,400 万円）に限られており、道の駅の収益で補助分は賄っている。
- ③についてはヤマト運輸が集荷に回り、市内 5 か所にある営業所まで持ち帰り、連絡を受けた道の駅職員が営業所まで集荷に行っている。
- 1 コンテナ当たりの課金となっているため、白菜や大根など嵩を取るものについては採算が合わない為出荷が出来ないのが難点であり、主に加工品やイチゴなどの出荷が多い事となっている。
- よく売れるものについては、道の駅側から声をかけて出荷を依頼する場合もある。

c. 集荷対象

- 対象としては、周南市全域、市外については防府市東部、下松市・光市の一部から。(現在、防府市からの出荷が多い。専業農家が多くハウス栽培を行っているためと思われる。) 圏内であれば、希望者に申込書を提出してもらい登録。希望の日時を伝えてもらい、自宅などに集荷に行く。また、ヤマト運輸の送付状ではお年寄りなど記入に不便を感じる場合があるので、登録者には簡易化している。
- 道の駅の集荷対象としては、現在下松市の一か所を含め 14 か所。山間部へ対して多い。

d. 買物支援について

- 14 か所の集荷先の内、9 か所へは買い物支援も行っている。主に山間部へが多く魚や豆腐などの生鮮食品が多い。商店が無い及び、移動の足が無い方のところにおいており、利用者についてはロコミなどで拡大している。今後は、残り4 か所をはじめ、拡大していきたい。

e. 今後の展開

- 今後については、安否確認などの福祉サービスも含めての展開を検討中である。
- 日用品などをカタログ販売を行い、ヤマト運輸が配達することも予定としてあるが、現在調整中であり今後の課題の一つ。



視察研修の様子

f. 参考

- 研修前日、グッドデザイン賞の金賞を受賞されたとの事。
- 販売手数料は野菜 15%、加工品・水産物 20%
- 市外の方は上記に+5%
- 買取の場合もあるが、約 30%~40%くらいまでが限度

3.4 試食会・説明会の実施

(1) 実施概要

試食会・説明会は、以下のとおり実施した。

試食会・説明会の実施概要

実施日	平成 27 年 11 月 16 日
参加者	22 名 ・ 申込 24 名欠席 2 名 ・ 視察研修参加者、アンケート記名者に対して参加を呼び掛けた。

(2) 実施内容

- 本事業に対する協力の意向を示したアンケート記名者、視察研修参加者などを中心に、事業詳細の説明とその目的の周知、真空パック惣菜の試食会を行い温め方や、料理の説明、農産物の集荷について等の説明及びモデル実施への協力を依頼した。
- 結果、12 件の申し込みがあり、第一回目のモデル実施の対象者となって頂いた。



試食会・説明会の様子①

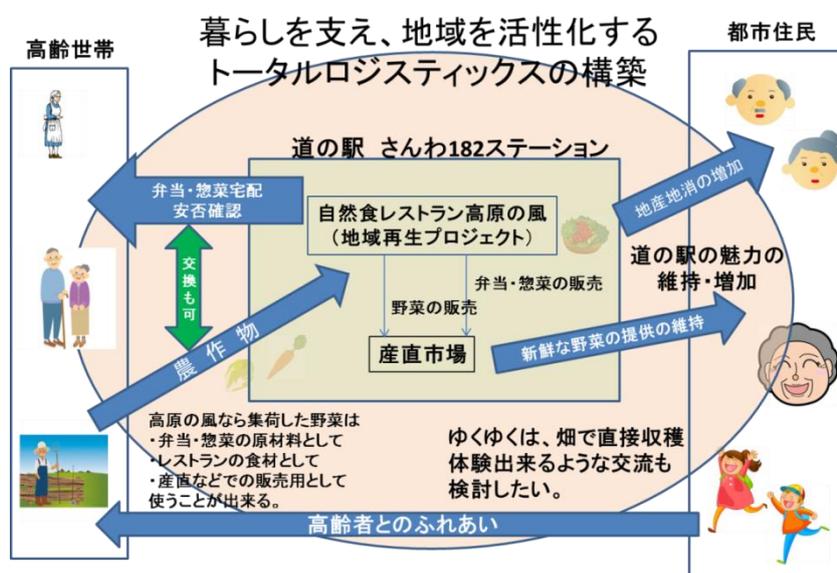


試食会・説明会の様子②

3.5 モデル事業の実施

地区内の高齢者の安心安全な暮らしを支援するため、食の支援、安否確認（将来的に買い物支援も検討している）はもとより、あわせて道の駅への農作物の出荷支援（高齢者の経済支援、生きがいつくり）を行う。

道の駅内で NPO 法人地域再生プロジェクトが運営を行っている「自然食レストラン 高原の風」を活用し、その運営で蓄積してきた惣菜・弁当づくりのノウハウを活かし、日持ちする真空パックの惣菜及び弁当配達と、道の駅への農産物の集荷支援と当レストランの原材料の調達を組み合わせるモデル事業を実施した。



モデル事業のスキーム

集荷した農作物についてはレストランの弁当・惣菜の原材料、道の駅の産直への出荷の他に、他地域への移動販売も検討したいが、今回はレストランでの利用に留まった。また、農作物の提供者に対しては、物々交換（弁当・惣菜代との相殺を行った）で弁当・惣菜を提供できる制度のモデル実施を行った。

実施スケジュールは以下のとおりである。

実施スケジュール

第1回	平成 27 年 11 月 25・26 日
第2回	平成 27 年 12 月 4 日
第3回	平成 27 年 12 月 10 日

4. モデル事業の実施結果

4.1 モデル事業の利用状況

対象件数：第1回 12件 第2回 9件 第3回 12件

契約件数合計：15件（内農産物との物品交換契約者5件）

実施内容：試食会で申し込みがあった方を中心に、配食サービスおよび農産物の集荷を中心とした、モデル事業の実施を行った。農産物の集荷の実施は1,2回目が4件3回目が3件。物々交換の為の契約を行った件数は5件であった。詳細は実施結果②及び④にて記述。尚、安否確認については希望者がいなかった。

売上	第1回	第2回	第3回	合計
件数	12	9	12	33
売上	13650	9630	10550	33830
平均単価	1137.5	1070.0	879.2	1025.2
惣菜個数	78	49	56	183
平均個数	6.5	5.4	4.7	5.5

4.2 利用者アンケート

対象者：モデル事業参加者 15 件 内返答数 11 件

(1, 2 回目モニター実施参加者)

アンケート内容、集計：別紙添付、

1-①

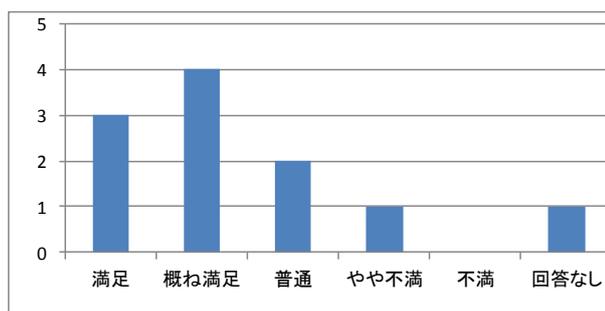
Q1 サービスの満足度について

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
3	4	2	1	0	1

①メニューの種類

満足、概ね満足が多い。

やや不満が 1 件ある。



意見
魚・肉のメニューがもっとあってよい

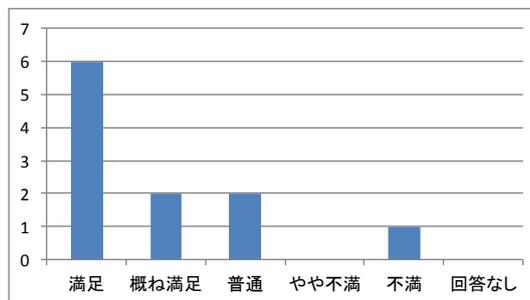
1-②

②おかずパックの数

満足、概ね満足が多い。

不満が 1 件ある。

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
6	2	2	0	1	0



意見
水っぽくて後味が落ちている

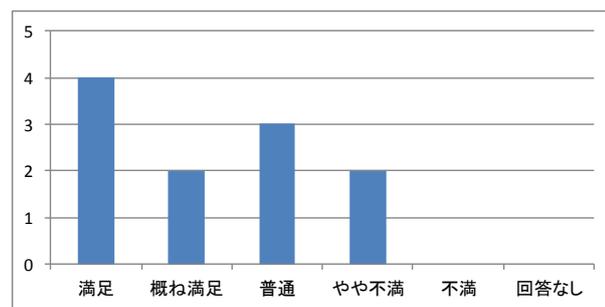
1-③

③おかずパックの内容量

満足からやや不満まで回答がある。

やや不満が 2 件ある。

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
4	2	3	2	0	0



意見
少ない
鯖の切り身が小さい

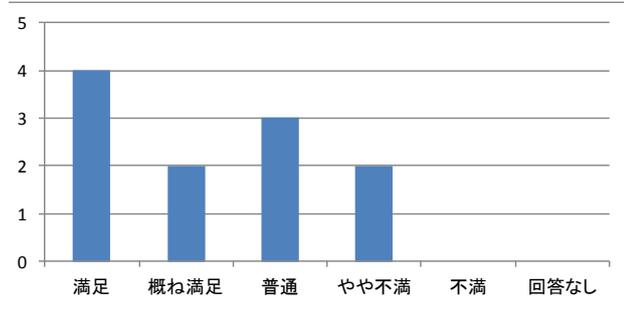
④惣菜の味

満足からやや不満まで回答がある。

やや不満が2件ある。

1-④

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
4	2	3	2	0	0



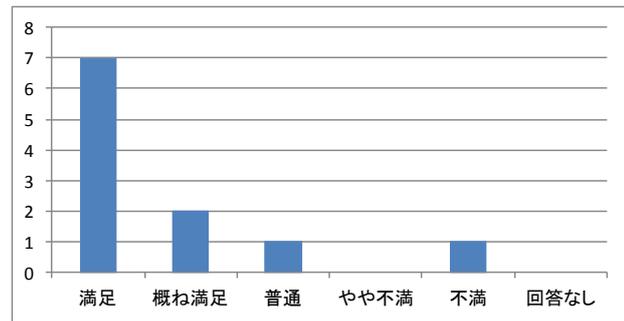
意見
ちょっと辛いのもあるし別の人は、病気を持ってる人は困るかな？

⑤保存期間

満足、概ね満足が多い。
不満が1件ある。

1-⑤

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
7	2	1	0	1	0

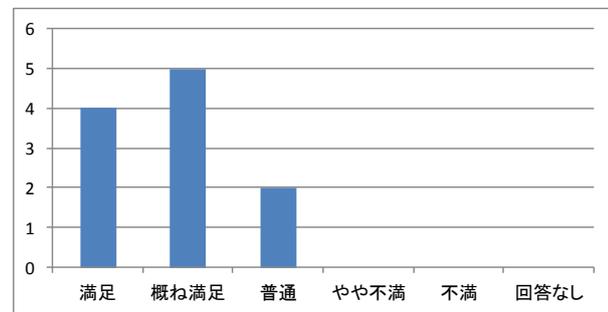


⑥料金

満足、概ね満足が多い。

1-⑥

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
4	5	2	0	0	0



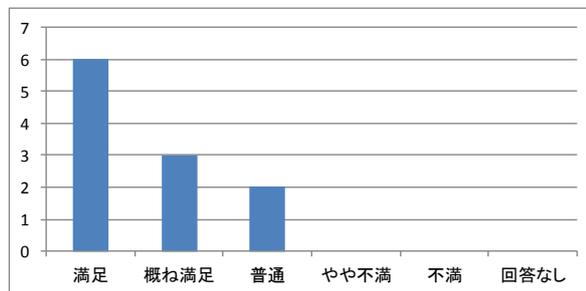
意見
高いと思う品もある

⑦注文方法

満足、概ね満足が多い。

1-⑦

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
6	3	2	0	0	0



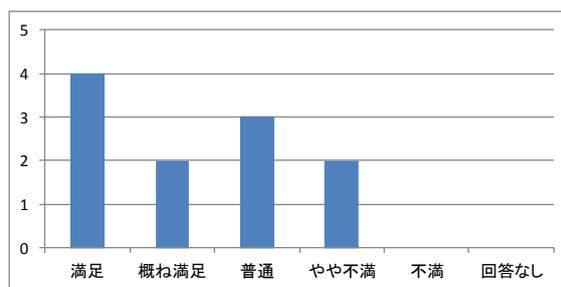
⑧料金の精算方法

満足からやや不満まで回答がある。

やや不満が2件ある。

1-⑧

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
4	2	3	2	0	0



意見	
手間がかかる	
月一回とかまとめ払いはどうでしょう	
時間が設定されたらその時間に考えるようにする	

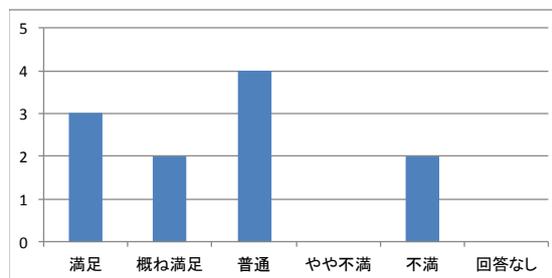
⑨料金

満足から普通まで回答がある。

不満が2件ある。

1-⑨

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
3	2	4	0	2	0



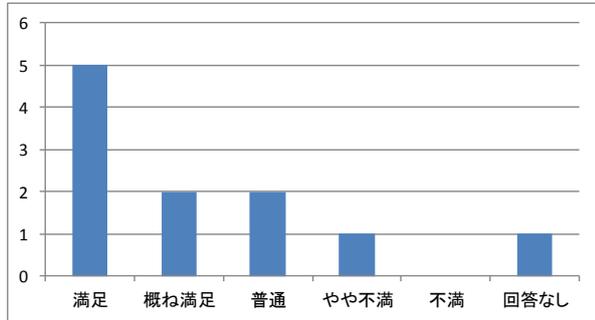
意見	
難しい	
10日に一度くらいでもよい	
月に2回くらいが良い	

⑩ 配送時間帯

満足、概ね満足が多い。
やや不満が1件ある。

1-⑩

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
5	2	2	1	0	1



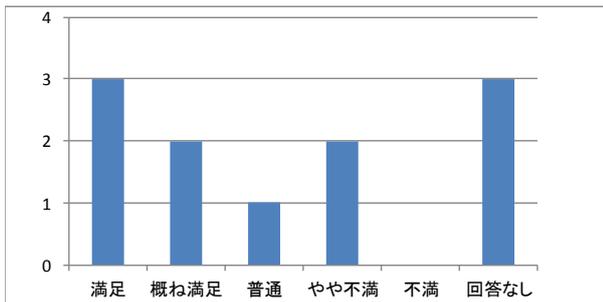
意見	
仕事を持っていると時間を合わせるのが難しいです	
現金と引き換えなので夕方くらいが良い	

⑪ 不在時の対応

満足、概ね満足が多い。
やや不満が2件ある。

1-⑪

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
3	2	1	2	0	3



意見	
留守をしないように気を付けた	
一定場所に置いて下されば良いのですが。代金は払えないですね。	
前回の料金を保冷パックの中に入れておくようにしたい。	

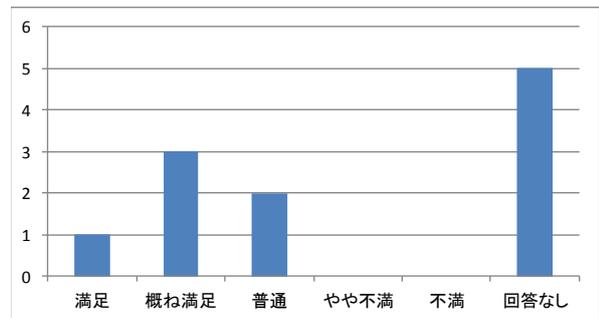
2-①

Q2 農作物集荷サービスについて

① 買取農作物の種類

満足から普通まで回答がある。

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
1	3	2	0	0	5



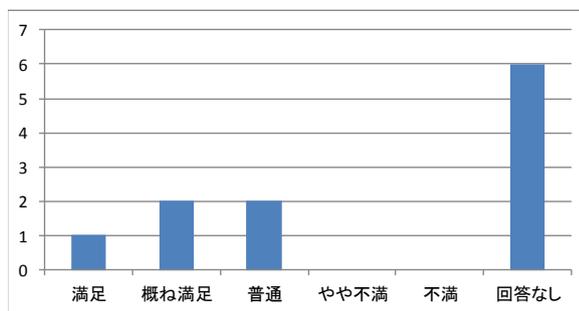
意見	
まだ出荷していない	

②買取農作物の規格

満足から普通まで回答がある。

2-②

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
1	2	2	0	0	6

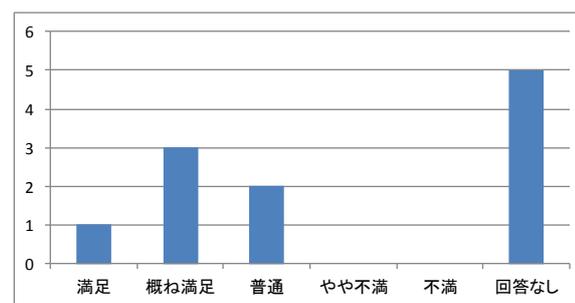


③買取基準価格

満足から普通まで回答がある。

2-③

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
1	3	2	0	0	5

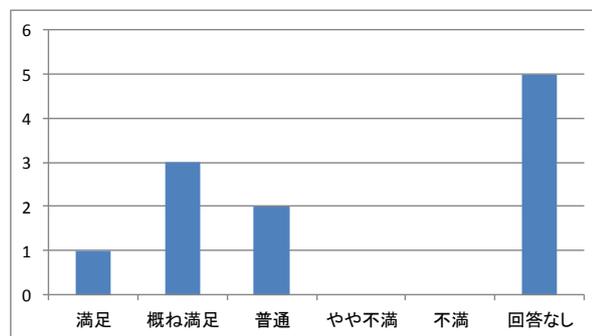


④弁当惣菜との交換

満足から普通まで回答がある。

2-④

満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
1	3	2	0	0	5

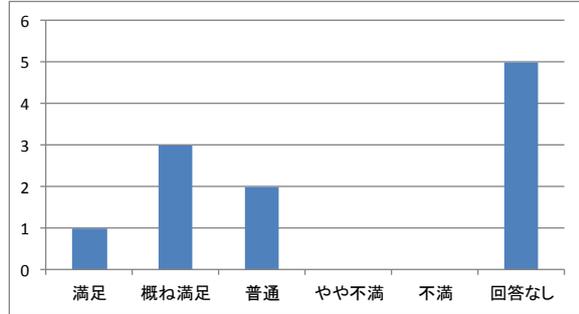


⑤買取農作物の量

満足から普通まで回答がある。

2-⑤

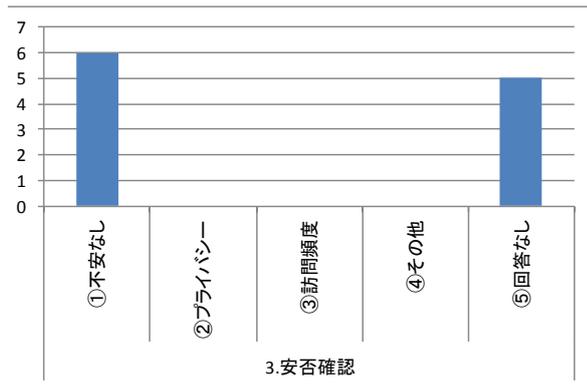
満足	概ね満足	普通	やや不満	不満	回答なし
1	3	2	0	0	5



Q3 安否確認サービスを利用しなかった理由

ほとんど不安がない方だった。

3.安否確認				
①不安なし	②プライバシー	③訪問頻度	④その他	⑤回答なし
6	0	0	0	5

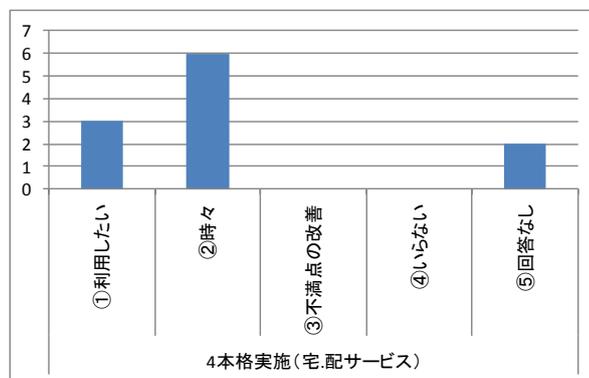


Q4 本格実施した場合の利用意向

①弁当惣菜宅配サービス

利用したいが3件、時々利用したいが6件と、概ね継続意向は高いと考えられる。

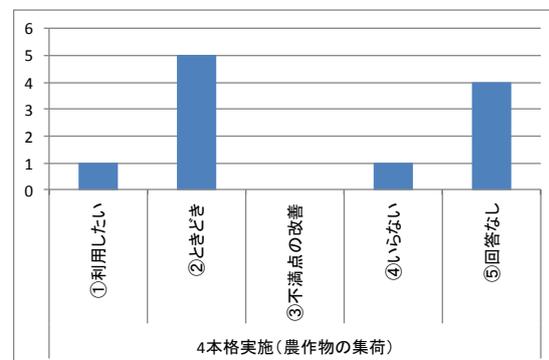
4本格実施(宅配サービス)				
①利用したい	②時々	③不満点の改善	④いらぬ	⑤回答なし
3	6	0	0	2



②農作物集荷サービス

利用したいが1件、時々利用したいが5件と、概ね継続意向は高いと考えられる。

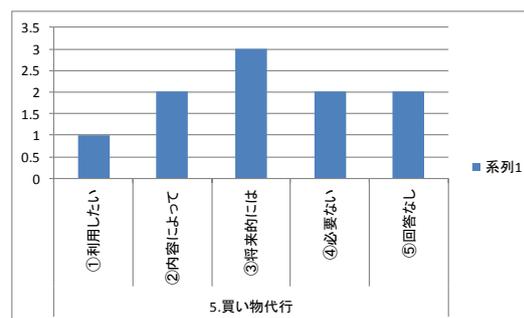
4本格実施(農作物の集荷)				
①利用したい	②ときどき	③不満点の改善	④いらぬ	⑤回答なし
1	5	0	1	4



Q5 買物代行サービスの利用意向

利用したいが1件、内容によってが2件と、将来的にが3件、必要ないが2件だった。

5.買物代行				
①利用したい	②内容によって	③将来的には	④必要ない	⑤回答なし
1	2	3	2	2

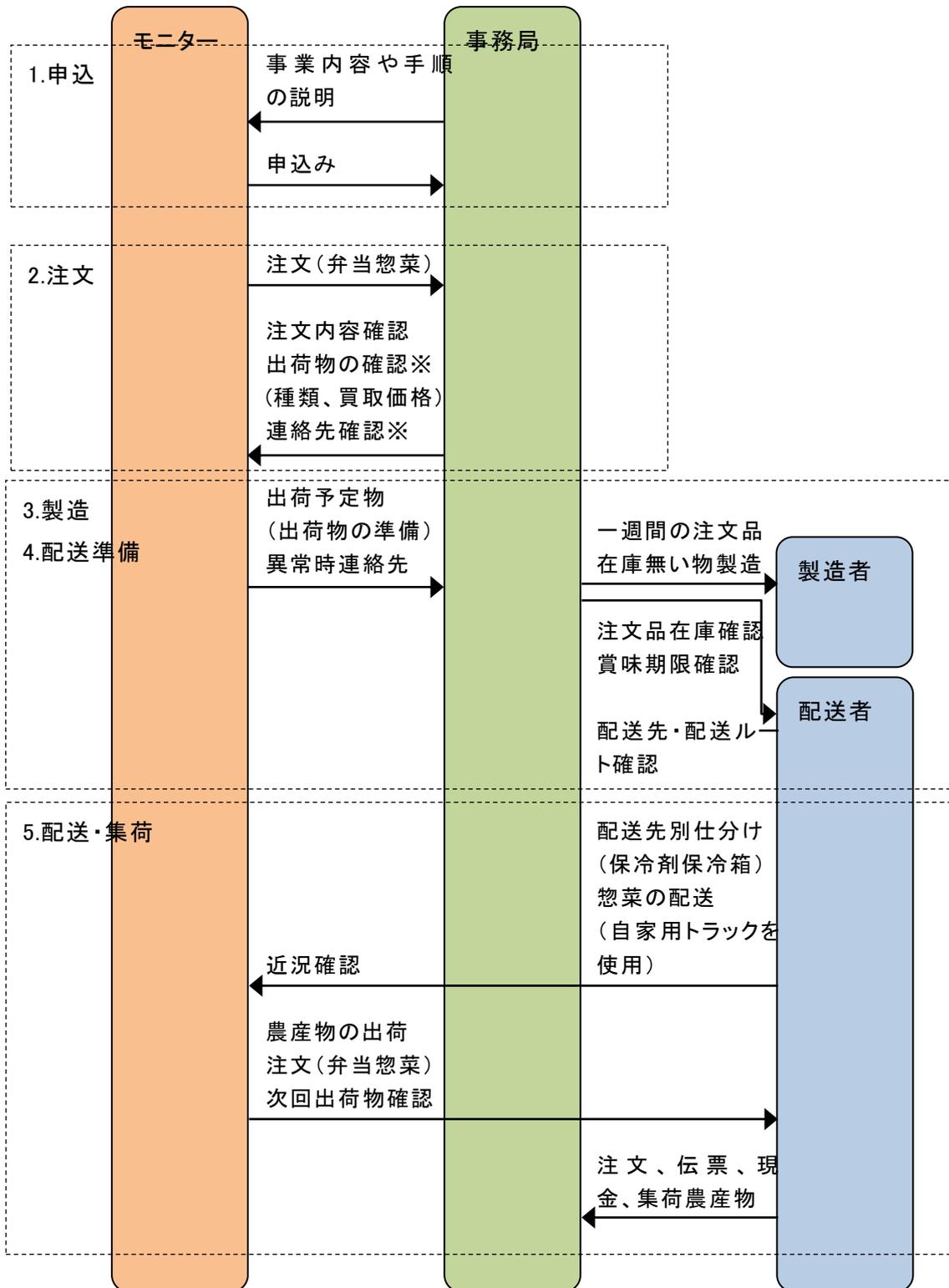


Q6 自由意見

6.その他要望・意見
新聞や定期刊行物などもあれば(配送時のみでも)
卵、牛乳などもあって欲しい

4.3 実施時の業務フローと課題

トライアル実施時の業務フローと、運用上の課題を以下に示す。



※・・・希望者のみ

トライアル実施時の業務フロー

(1) 申込

A 説明

事務局

希望者に対して、事業内容と簡単な手順（事業説明文）を説明したのち、申込書に記入してもらう

B 申込書

①顧客（モデル対象者）

希望者に惣菜宅配申込書（モデル事業参加・協力申込書）に記入してもらう

※現段階ではモデル実施であるため、モデル実施への申込とする

※安否確認、集荷申込も兼ねたものにする

②事務局

申込書に記入してもらった情報を、惣菜事業顧客（モデル）一覧表に転記する

(2) 初回注文及び集荷・安否確認の確認

A 弁当・惣菜の注文

①顧客

申込時にカタログ（アレルゲン、原材料、おすすめポイント等）を見て注文書に記入し初回注文を行う

※カタログは基本的には対象者に対し配布し持っていてもらう。また、次回配送日までに記入してもらっておく。（初回は難しいか）

②事務局

顧客に注文内容を確認後、注文書に記名または押印してもらった後、自らの記名または押印を行う。

B 集荷物の確認

①事務局

1-Bで農作物の集荷も希望された方について、出荷物の種類の確認を行う

農作物の種類を確認した後、買い取り価格を提示する。買取価格の基準は産直市場での価格の70%を基準とする（価格基準表を用意）**※価格基準表は月に1度程度改定を行う。**

※ 買取であること、レストラン、弁当・惣菜の原材料としてのみでなく、買取後、産直市場での販売を行う事、集荷している為その手間暇が掛かる（農家としては省かれる）ことなどから、産直での販売手数料15%よりは高い割引率とする。**※現状では2割引き程度での交換を行っているが、実際の集荷時には多めに出して下さる方もいる。**

②顧客

価格を了承した場合、次回の惣菜配達時までに出荷物を準備する。

※産直への出荷のように袋詰めする必要はないが、重量の確認済みである事、洗うなどして頂くと大変助かります。※実施時に同じようなものが集まる（日持ちしない青物が多い、家庭用の為虫などが多くレストランの食材としての使用が難しいものが来ているなどの問題が出ている）

③事務局

出荷受付書に次回集荷予定物を記載したのち、希望者の記名または押印をもらう

※電話での聞き取り、依頼となっており受付書自体は使用していない。今後要検討

④事務局

出荷受付書から、集荷予定表（いつごろ、何が入荷されるかの合計表）に転記を行う

※現状では特に必要ない、メモ書きの備考程度で十分対応可能。今後要検討

C 安否確認について

①事務局

安否確認希望者に対して、配達時に何らかの異常を感じた場合の連絡先（役場・近隣・親戚など）を確認する。

※近隣・親戚など他の個人情報に係る為、手順・契約など役場・自治振興会などと、しっかりと内容を詰める必要がある。モデル実施時には、アンケート調査による必要性の確認及び仮申込程度としたい。

※モデル実施時において安否確認の申込が今のところ無い。今後要検討

②顧客

申込書に安否確認の必要を記載された希望者は、緊急時連絡先を別紙に記載した後、押印をする。※記載連絡先が個人である場合、記載前に了承を得ることとする。

(3) 製造

A 集計及び製造予定・在庫の確認

①事務局

注文票の注文個数合計及び各種類ごとの金額、金額合計の査収を行い☑マークを入れる。

注文票を元に、一週間単位での受注品合計表を作成する

注文合計表と注文票の照合を行い、合計表の注文者、個数、個数合計に☑マークを入れる

在庫・配送時の賞味期限残を確認後無いものは次週の配送予定日までに製造しても

らう

(4) 配送準備

A 確認

①事務局

配送前日、配送先及び配送物の在庫、賞味期限を確認しておく※現状、在庫はなく
配送日前日に真空パック包装を行っている

②配達者

配送先、配送ルートを確認しておく

注文票を配送日付・配送順に並べておく。日付指定の無いものは基本的には、早い
日で配達するものとする。

集荷予定表から集荷物の予定を確認しておく。追加で集めたいものなどを製造者と
検討し、価格基準表に記載。必要であるなら集荷対象者に連絡を行い出荷準備を行
ってもらっておく。

③顧客

顧客は、予定された配送日に都合が悪くなった場合、配送予定日の 2 日前までに電
話連絡を行い、配送予定日の調整を行う。

B 準備

①配達者

配送する者は、注文票を見ながら保冷剤を入れたクーラーボックス（発砲スチロー
ル）に、配達先ごとに区分が付くように（保冷バックに入れる？）して配達物を準
備する。

つり銭・支払用を合わせた金銭、領収書、次回用の注文書、集荷用のコンテナを準
備する

持出金有高表に持ち出し金額を記載し、印刷をしておく（つり銭は現在 25,000 円、
支払金を用意して下さっている方も多いため、もう少し少なくてもよい。また、明確
な有高表は現状無い。）

②製造者

製造者はお店の原材料の確認を行い、仕入れたいものを一覧にし、価格基準表に記
載を行う。

※現状事務局が聞き取り調査を行い、仕入れを決めている。今後は仕入れの決定な
どは製造者が直接交渉した方が良いと思われる。

(5) 配送及び集荷

A 配送

① 配送者

事前に検討したルートで、各顧客宅を廻り惣菜の配送及び農産物の集荷を行う。
惣菜を渡し、現金を受け取り領収書を渡す

② 配送者

近況などを聞きながら、2-Aと同様に注文を受ける。

B 集荷

① 配送者は前回・前日に約束した農作物の集荷を行う。また、価格基準表に記載された農作物の内、仕入りたいものの出荷依頼を行う。可能であればその場で買い取る。

支払を行い領収書、納品書を受け取る

2-Bと同様に次回配送時での集荷予定物の確認を行う。

※集荷と惣菜の配送を行った場合は、相殺（交換）を行う事も可能。

※モデル実施時には、集荷の場合ほぼ全て相殺している。今後、集荷物の金額が配送物の金額を上回る場合など発生した時、現金有高表などの使用が必要か。

C 安否確認

配送した際、異常を感じた場合のみ手順に従い、各連絡先に連絡を入れる。緊急を要すると判断した場合は（救急車など）、その場の判断で。家に入らないといけない場合は、近隣、自治振興会、警察などに知らせた後必ず、2名以上で

6 後処理

A 注文及び金銭

① 配送者

注文票、及び納品伝票、領収書、金銭を領収書の漏れなどが無いかチェック後事務局（レストランレジ担当）に渡す

② 事務局（レストランレジ担当）

①と持出金有高表とを精査し金額を確かめる。領収書の数と、配送人数があっているか確かめ、漏れがあった場合、誰に対しての領収書発行漏れであるかを調べる。レジに領収書金額を（相殺したものも含めて）すべて打ち込み売上として計上する。相殺分は、レストラン売上査収時に、支出分として計上、処理する（現金は動か無

いが)

※現状 2 回の実施時では最終配送が、レストランのレジのメ時間に間に合っていない為翌日の計上となってしまう。また、レジへの計上、金額の査収などは阿倍野（レストラン製造担当）が行っている。3 回目のみ、実施日当日精算を行った。

3-A-①と同様に次回分の注文票などの転記などを行う

B 集荷物

1 配送者

注文票を事務局に渡す

集荷してきた集荷物を収める。原材料に使用する以上に仕入れたものについては、産直市場に出荷するために、袋詰め、バーコードなどを貼ったのち出荷を行う

※現状、レストランでの原材料使用のみに留まる

②事務局

3-B-④と同様に転記を行う

4.4 トライアルの実施状況



仕分け前の惣菜と保冷剤



配送用の保冷ボックス（12/10 配達分）



配送先ごとに仕分け中



モニターに配布済みの惣菜メニュー



惣菜と交換した農産物（じゃがいも）



配達中の状況

神石高原町の風景



5. モデル事業の評価

5.1 モデル事業を実施した際の効果・課題

5.1.1 地域における意見集約、合意形成について

今回の事業実施における、モニター参加者については来見地区内でも井関大矢がメインとなり、坂瀬川については0件、時安については2件となった。この結果は、井関大矢自治振興会については、自治振興会長が、来見地区「小さな拠点」推進協議会の副会長にも就任頂け、また、地域内の人に声掛けを行っていただき、地域の施設で開催しているサロンにも説明のために呼んでいただいたこと、視察研修などにも何名かを呼んでいただいたことが大きいと考えられる。

他の2つの振興会については、事前のアンケート調査には協力いただけたものの、その後の積極的な協議会への積極的な関与はなかった。

円滑な事業の推進に向けて、地元の自治振興会との関係構築が必要だと考えているが、井関大矢自治振興会においては、農事組合法人、自治振興会、当NPO法人で構成する井関大矢地域再生協議会で農水省の事業を推進するなど、事前からの協力関係があったことなどから、協力を得ることが容易であったことなどが特筆される。

今後、事業の推進・拡大を考えた場合、各地域の自治振興会の理解を得る事はもちろん、ある程度の協力をしてもらわなければ、展開は難しくなるのではないかと考えている。行政が進めている協働のまちづくりにおいて各自治振興会がまとめた、「地域づくり計画」で買い物支援や安否確認が必要と考えている振興会と結び付けなどする方向性がもてれば良いと考えている。

5.1.2 関係者の役割分担のあり方

今回の事業実施においては、実際の集荷・配送について及び、配食サービス用の真空パック惣菜の製造まで、ほぼ全ての役割をNPO法人及び当協議会の事務局長が行った。

しかしながら、今後、事業をより効果的に行い拡大していく上では、来見地区地域の住民団体との協力関係の構築及び、仲介をして頂ける、行政サイドの協力も必須となってくると考える。また、安否確認においては、プライバシーの管理及び緊

急時の対応について自治振興会、行政、実施者、依頼者の4者での明確な取り決めが必要であろう。

今回メインの実証材料として製造した真空パック惣菜についても、NPO 法人が運営するレストラン内で、製造していくことは、量が多くなった場合難しい。道の駅182 ステーション内の加工所をより充実して頂き、製造の為に使用することが出来るようにして頂けると、今後の拡大がより現実味を帯びてくる。

5.1.3 複合化した物流サービス等の提供主体に求められる能力

輸送能力

輸送については、モデル実施時については、NPO と事務局長が当たった。モデル実施段階においては、荷物が弁当・総菜という比較的省スペースでの荷積みが出来たものであったので軽トラ（軽ワゴン車）一台での配送には問題ない。今後、配送先が増加した場合も当面は問題ないが、農産物の集荷が増加した場合においては、集配送を兼ねることが難しくなる可能性はある。

また、現状の商材のみでは事業としての採算性をとることが難しい事から、買い物支援的な要素を拡大するために、日配品・生活必需品なども配達することとした場合においては件数によって荷物が全部詰めないなどで、拠点に数度戻る必要が出てくる可能性はある。

荷扱等の品質

現在、メインに扱っている商材が真空パックを行った惣菜であるため、特に衛生面での品質管理は必須である。食中毒など起こってしまった場合は事業としての存続は不可能であるため、事業実施時に食品細菌検査を行い、食中毒を起こす菌が増殖しないことを実証する必要があった。

また、保冷BOXを用意し、配送時における保冷にも努める必要があった。モデル実施時には冬場であったため、それほど気を使う必要はなかったものの、夏場などには更なる気遣いが必要となると思われる。

5.2 モデル事業による検証結果

5.2.1 地域サービス事業に対するニーズ(農作物輸送、配食、安否確認等)

事前アンケートの結果から、やはり独居老人の事業に対するニーズは高いと考えている、また、現状においては必要が無いが、将来においては必要となってくると考えている方が多かった。この結果はアンケートという方式をとったため、実際に事業ニーズが高い、高齢者からの返信が少なかったとも考えられる。また、モデル実施においても、アンケート記名→研修会・試食会への案内→モデル対象としての申込という形にしたため、配食ニーズが高い実際には車などで動けない層を抽出できなかつた可能性も残される。

それらの層(高齢者)に対するアプローチは、井関大矢地区においてはサロンに赴き、事業の説明を行うなどしたが、実際には現在まで申し込みが無い。興味がある方に対しては、やはり、振興会などの仲介から個別に説明していく形を今後考えなければ、事業ニーズの高い層へのアプローチは難しい。

反面、事業の採算性から考えた場合、下記の採算性・事業性でも検討したように、モデル実施時には一軒当たりの平均購買単価が 1000 円以下とかなり想定よりも低い数字に留まっており、一人暮らしの方を対象にした場合においては、採算ベースに乗るのはかなり難しい様に思われる。一定程度は、家族層向け、また、購買量の多い比較的若い独身男性層のニーズを取り込んでいく必要があるように思われる。

安否確認としては、独居老人の方からお申し込みがあった場合、1 回の配送あたり、当日での確認ももちろんだが、電話での注文の確認なども行っているため、2～3 回の安否を確認できることとなる。現在、モデル実施以後も月 2 回程度の配送を続けているが、各件あたり月に注文があった場合 5, 6 回程度(無くても 2～3 回程度は電話で)の接触を行っていることになるので、惣菜配送に申し込んでいただけるだけで自動的に安否確認とはなっている。あとは、異常を感じた時の手続きを行政・住民自治団体などと詰めて行く必要が残っている。こちらは、プライバシーの面からも、NPO が単独で個人情報を管理するというより行政との連動性を密にしていくことが望ましいと思われる。

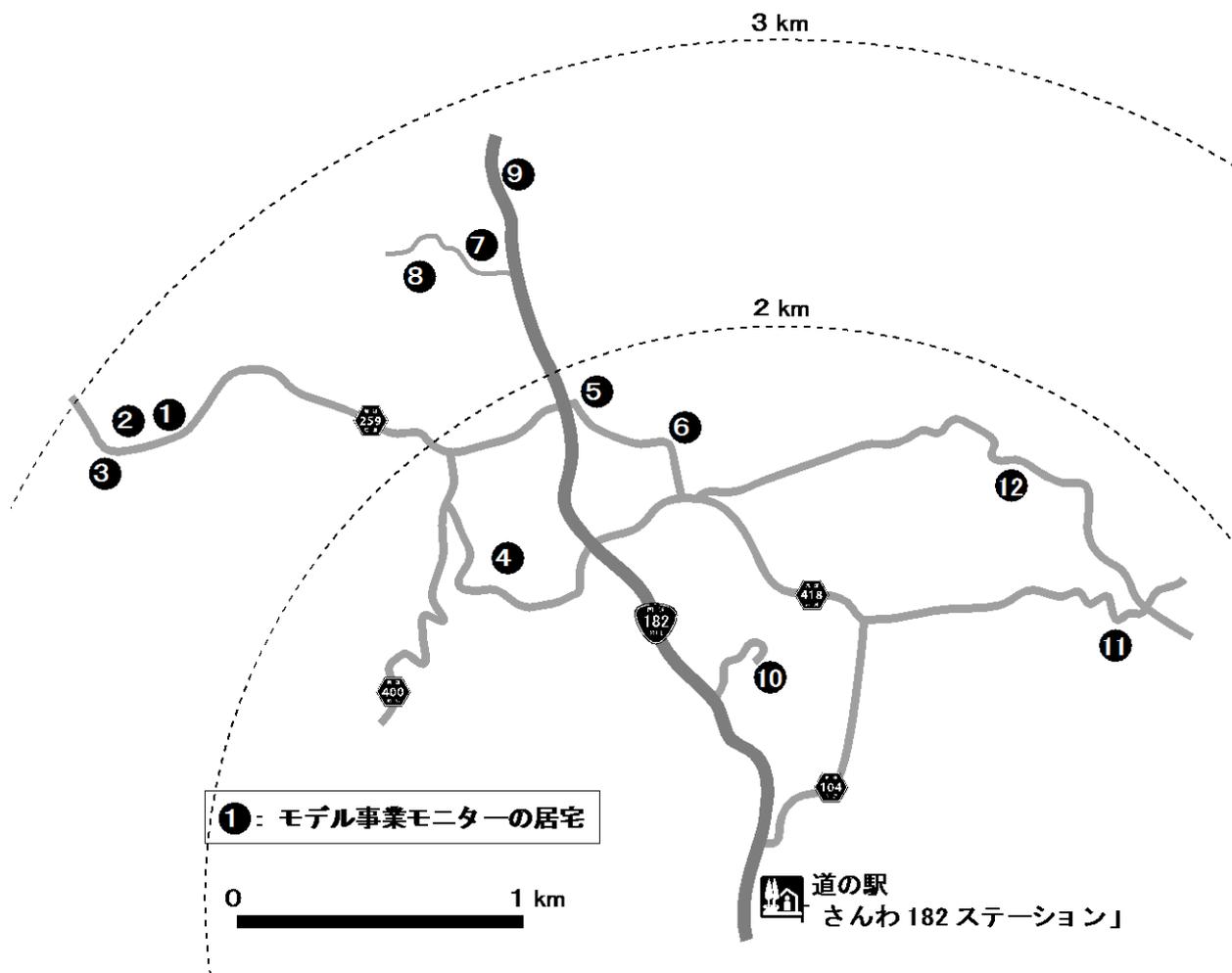
5.2.2 輸送サービス複合化による効果

今回のトライアルでは、弁当惣菜の配送サービスと、農作物の出荷（集荷）サービスの複合化を実施した。サービスの対象者（モニター）は、サービス拠点となっている道の駅から、直線距離で概ね2～3 km 圏内に分布している。

次表に配送サービスの経路と輸送距離を示す。

本トライアルで行った配送と出荷の複合サービスにおいては、3回分の走行距離が62.3kmであるのに対して、複合サービスを行わなかった場合を想定した走行距離は117.5km（約1.9倍）となることがわかった。

これより、本トライアルにおける輸送サービス複合化では、走行距離が約47%短縮される効果がみられた。



モデル事業モニターの居住地分布

配送サービスと出荷サービスの複合化による走行距離の短縮効果

トライアル	配送経路	出荷有無	配送距離 (km)	出荷距離 (km)	備考
第1回 11月25日	道の駅		—		
	1		3.6		
	12		3.9		
	11	出荷あり	0.9	4.4	(11)→道の駅 2.2km
	5	出荷あり	2.8	4.0	(5)→道の駅 2.0km
	9		0.8		
	7		0.4		
	10		2.4		
	道の駅		1.1		
第1回 11月26日	道の駅		—		
	4	出荷あり	2.0	4.0	(4)→道の駅 2.0km
	3		2.2		
	8		2.7		
	6		1.5		
	2	出荷あり	2.2	7.4	(2)→道の駅 3.7km
	道の駅		3.7		
第2回 12月4日	道の駅		—		
	2	出荷あり	3.7	7.4	(2)→道の駅 3.7km
	8		2.8		
	7		0.4		
	11	出荷あり	3.4	4.4	(11)→道の駅 2.2km
	6		2.0		
	5	出荷あり	0.4	4.0	(5)→道の駅 2.0km
	9		0.8		
4	出荷あり	1.8	4.0	(4)→道の駅 2.0km	
	道の駅		2.0		
第3回 12月10日	道の駅		—		
	2	出荷あり	3.7	7.4	(2)→道の駅 3.7km
	3		0.2		
	1		0.1		
	8		2.6		
	11	出荷あり	3.8	4.4	(11)→道の駅 2.2km
	6		2.0		
	5	出荷あり	0.4	4.0	(5)→道の駅 2.0km
	道の駅		2.0		
合計			62.3	55.4	

配送と出荷を別々に行った場合	117.7 km
配送と出荷を合わせて行った場合	62.3 km
走行距離の短縮率	47 %

5.2.3 事業オペレーション体制の検証

モデル実施前において、事業拡大のボトルネックを配送時の一件あたりの時間と考えていたが、実際の実施時においては、真空パックの袋詰め部分がボトルネックとなっている。

(1) 配送時間について

配送時に時間を取られる部分としては、やはり、初めてのお宅を探す時を除いては対象者宅での会話が長くなってしまった場合だろう。これは、安否確認などを兼ねた場合においては課題となってしまふ恐れがある。しかし、今回の対象となった来見地区内、特にモデル対象者が多かった井関大矢自治振興会においては一日 20 件程度は十分に可能であろう（あくまで、会話時間などであまり時間を取られなかった場合だが）。

また、モデル実施時において配送時間が多くなってしまった要因としては、在宅時に持って行き、精算も行うとするという形で実施したため、近隣に配達するのにも午前・午後と分かれるなど、また、その時たまたま近所に（畑など）に出ていて、再配達を行うなどする場合に時間を取られることとなっている。これは、契約者の方からも、在宅していなければならないことが負担となるとの声もあり、場所を決め、荷物を置いて帰るなどの対応を取る事も検討する必要があると考えている。また、この場合精算についても、月一度などまとめて行う必要が出てくると考えている。

今後、事業範囲を拡大し遠方まで配送することになれば、配送時間がボトルネックとなりうるが、近隣にて事業の基盤を作る初期段階においては、あまり問題とならない。また、上記のように十分対応が可能である。少なくとも、損益分岐となる 70 件程度までは週 5 日廻るとしても 1 日 14 件であり十分に配送者 1 名で賄える範囲であると思われる。

(2) 真空パックの製造時間について

想定外であったのは、真空パック惣菜の製造における、袋詰め段階での時間である。調理においては、普段、バイキングレストランで製造している料理を大目に作るだけなので、それほど、手間暇が増えるわけでは無いと考えていたが、袋詰め及び真空をかける段階において、1 名がほぼ 1 日（9：00～17：00）くらいを使用してしまう。1 度目の実施時は 1.5 人（1 名は半日）が作業を行っており、現状では 1 名での作業だと量が 50～60 パック程度となっている。これは、お客様の利便性を考慮し 1 パックを 2 分割したためでもあるが、そのことを止めたとしても 100 パック程度となる。1 日の配送を 14 件と想定し、一軒当たり 15 パックなければ難しいと

考えた場合、一日のパック詰め分量は 14 件×15 パック=210 パック必要であり、かなりの作業効率を要することとなる。

慣れてくれば、もう少し速くパック詰めを行えると思われるが、その他にも何らかの形で、作業効率を大幅に上げる方法を検討する必要がある。

5.2.4 弁当・総菜宅配サービスと農産物の物々交換における適切な交換比率の割り出し、経済指標を含む運営方針の検討

弁当・総菜と農産物の交換については、道の駅の産直で販売している価格を参考にし、その 8 割程度の価格での相殺を行うこととした。モデル参加を行ってもらうために比較的道の駅の販売手数料の 15 パーセントを参考にそれに近い金額としたが、買取扱いであることでロスが農作物の提供者側にロスが出ない事、下記の事業性・採算性でも検討したように、配送に係る経費を賄っていくために、農産物の集荷においても収益性を求めざるを得なくなることを鑑みると、道の駅での販売額の 6 割から 7 割くらいの設定金額としての交換が適切ではないだろうか。

仮に産直市場に出荷した場合ロスが 20%程度発生すると仮定して以下のように計算してみても適切と考える。

産直に出荷して 10 個すべて売れた場合

$100 \text{ 円} \times 10 \text{ 個} = 1,000 \text{ 円}$ $1,000 \times 0.85 = 850 \text{ 円}$ 850 円が出荷者の売上

2 個がロスとなった場合

$100 \text{ 円} \times 8 \text{ 個} = 800 \text{ 円}$ $800 \times 0.85 = 680 \text{ 円}$ 680 円が出荷者の売上となる

惣菜と相殺時に道の駅での販売額の 70%で換算した場合

$70 \text{ 円} \times 10 \text{ 個} = 700 \text{ 円}$ 700 円分の弁当・総菜と交換できる

従って、生産者にとっては出荷の手間が省けること、全量買い取り（交換）であるため 7 割程度の換算でもメリットは大きいと考えることが出来る。

5.2.5 事業の収益性・持続可能性の検証

事業性・採算性

モデル実施収益計算				
売上	第1回	第2回	第3回	合計
件数	12	9	12	33
売上	13650	9630	10550	33830
平均単価	1137.5	1070.0	879.2	1025.2
惣菜個数	78	49	56	183
平均個数	6.5	5.4	4.7	5.5
支出				
変動費				
惣菜製造原価率	40%	40%	40%	40%
惣菜製造原価	5,460	3,852	4,220	13,532
真空パック包装資材	390	245	280	915
燃料費	1,000	800	1,000	2,800
真空パック包装人件	8,400	5,600	6,720	20,720
配送・事務管理人件	5,600	5,600	5,600	16,800
合計				54,767
固定費				
車両リース台				18,500
その他諸費用				10,000
合計				28,500
費用合計				83,267
収益				-49,437

※惣菜製造原価率については、原材料費約 35%+製造の為の人件費（レストランの惣菜製造時に大目を作ることを考慮し低めに設定している、また、真空パック詰めに係る人件費は別途計算している）

上記のように、3回のモデル実施時の総売上は 33,830 円となっており、1件当たりの平均単価は約 1,000 円となっている。対して費用については、製造にあたる人件費を含めた場合の製造原価が約 35,000 となってしまい、売上を超えてしまっ

いる。主な要因としては、真空パックに詰めるのが不慣れなため時間がかかっていることもあるが、お客様の利便性を考え、1つの真空パック用の袋に対して、2食分の惣菜を詰めることとした事（50g×2）があげられる。これを1パック、1食分（100g×1）とするなどで、製造原価率を80%程度までは抑えていくことが出来ると考えている。製造原価を80%と想定した場合、売上約34,000円×製造原価率0.8＝製造原価27,200となる。

モデル実施収益計算				
売上	第1回	第2回	第3回	合計
件数	12	9	12	33
売上	13650	9630	10550	33830
平均単価	1137.5	1070.0	879.2	1025.2
惣菜個数	78	49	56	183
平均個数	6.5	5.4	4.7	5.5
支出				
変動費				
惣菜製造原価率	80%	80%	80%	80%
惣菜製造原価	10,920	7,704	8,440	27,064
真空パック包装資材	390	245	280	915
燃料費	1,000	800	1,000	2,800
配送・事務管理人件	5,600	5,600	5,600	16,800
合計				47,579
固定費				
車両リース台				18,500
その他諸費用				10,000
合計				28,500
費用合計				76,079
収益				-42,249

※製造原価率に真空パック詰めに係る人件費も含めて80%

しかし、依然として現状のまま、一月3回の配送を行うとすれば約40,000円の赤字となる。仮に車両リース代を事業での単独の費用と考えずに省くこと及び、消耗品等が現状推移の為、これ以上必要ないと考えても40,000円－28,000円＝12,000円であり、やはり赤字となっただろう。

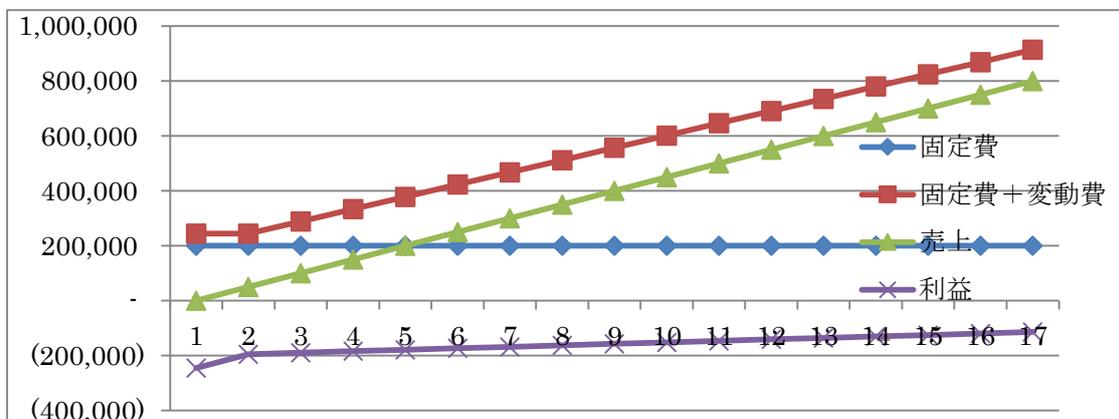
今回の事業では、地域再生プロジェクトが有償運送を行う資格がない為、配送料

を取っていないが仮に1回あたり500円とすると、3回合計33件×500円=16,500であり、配送に係る費用が赤字となっていると考えられる。

次に、軌道に乗せる為の数字を検証するために、損益分岐点を計算することとする。

損益分岐点の検討

損益分岐計算	
契約件数	12
基本料金	-
基本売上	-
1件当たりの惣菜個数	15
惣菜单価	180
惣菜売上	32,400
月間売上	32,400
惣菜原価率 80%	
変動費	
惣菜製造原価	25,920
車両燃料費	3,000
合計	28,920
固定費	
人件費	150,000
車両リース	18,500
通信運搬費	10,000
備・消耗品	10,000
その他雑費	10,000
合計	198,500
限界利益率	89%
損益分岐点	1848103



実際に行う事を想定して、配送・販売管理に係る人件費を固定費とし、それも含め固定費を約 200,000 程度と想定した場合、モデル実施で得た数字を当てはめると、損益分岐点は約 1,800,000 円となり非現実的な数値となる。一月 1 万円使ってくれる契約者が 180 件必要となるが、それだけの件数を獲得する事及び配送することは難しいと考える。また、製造に関しても現在、使っているレストラン内の厨房では、難しい。

一方、上で見たように赤字分は配送に係る費用とも考えられるので配送費用を 1 回あたり 500 円とした場合下の表のように、損益分岐点は 70 万弱となり、現実的な数字に近づくが、実際には有償運送が出来ない為、商品の代金を 17 パーセント程度増額することになると思われる、惣菜パックの価格に転嫁され契約者の負担が大きくなり、件数減となることが想定されるため、この場合は新規客の契約が困難になると考えられる。また、モデル実施時の 1 件当たりの一月単価も 3 倍程度としなければ今後の実施は難しいのではないだろうか。

損益分岐計算

契約件数	60
基本料金	1,500
基本売上	90,000
1件当たりの惣菜個数	50
惣菜单価	180
惣菜売上	540,000
月間売上	630,000

惣菜原価率	80%
-------	-----

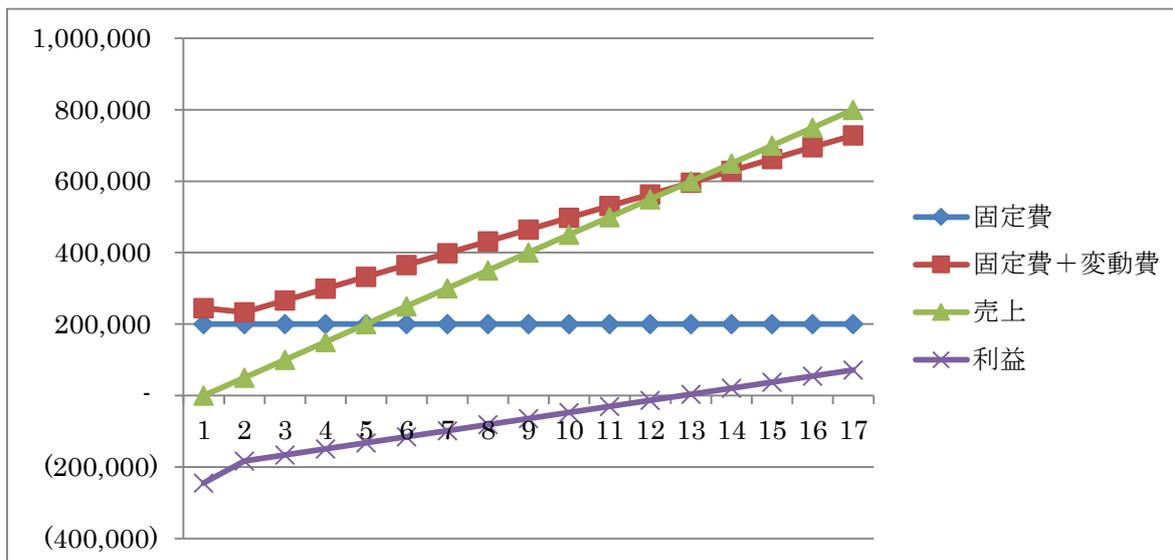
変動費

惣菜製造原価	432,000
車両燃料費	15,000
合計	447,000

固定費

人件費(配送・管理)	150,000	
車両リース	18,500	
通信運搬費	10,000	
備・消耗品	10,000	
その他雑費	10,000	限界利益率 71%
合計	198,500	損益分岐点 683360.7

※基本料金=1回あたりの配送料 500 円×月 3 回



商品価格に配送料を転嫁した場合以下のようなになる。この場合でも、黒字化するには 70 件程度の契約者が必要である。

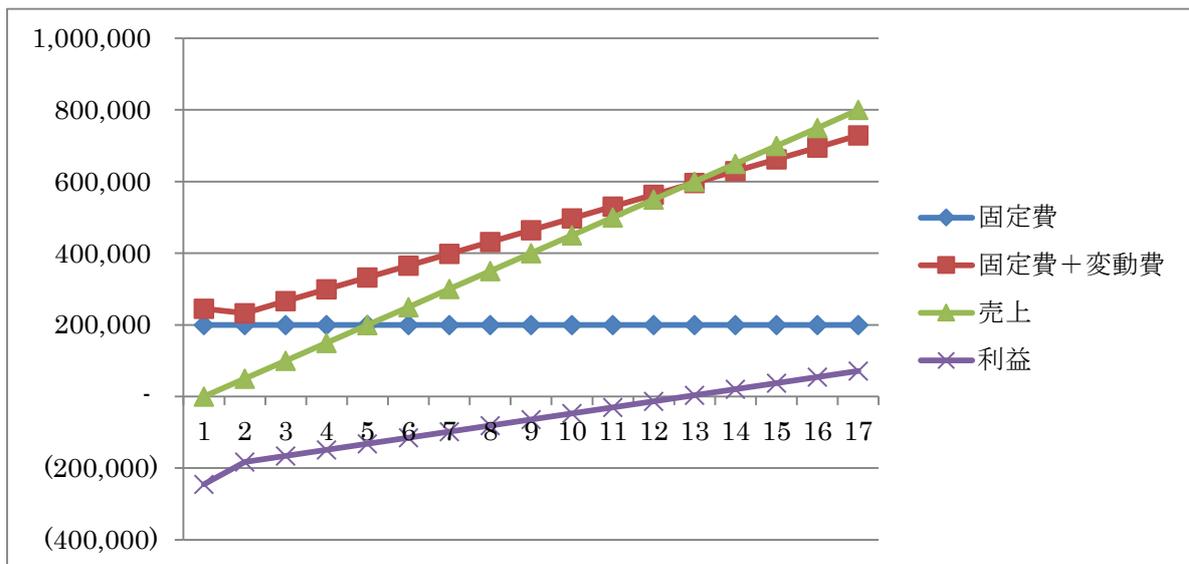
損益分岐計算

契約件数	70
基本料金	-
基本売上	-
1件当たりの惣菜個数	50
惣菜单価	210
惣菜売上	735,000
月間売上	735,000

惣菜原価率	70%
-------	-----

変動費	
惣菜製造原価	514,500
車両燃料費	17,500
合計	532,000

固定費	
人件費(配送・管理)	150,000
車両リース	18,500
通信運搬費	10,000
備・消耗品	10,000
その他雑費	10,000
合計	198,500
限界利益率	72%
損益分岐点	718706.9



今後の自力実施を目指す場合は上のような数字を目指す必要がある。

※報告者の一案ではあるが、真空パックをセット販売するなどの必要があるのではないだろうか。例えば 15 パックを 3,000 円程度の価格帯で販売することを基本として、これを注文してくれる方だけを当初は、対象とするなど。ある程度、製造体制が充実して製造原価率が低下してから、現在のように個別の注文を取ることを考えていく方が無難だと考える。

セット販売のみだと、注文管理から製造、配送準備まであらゆるところでの手間が省け、コスト低下に繋がると思われる。

6. 今後に向けて

6.1 今後の地域サービス事業の拡充に向けて

(1) 買い物支援の充実

事業性の検討部分で検証したように、今後、持続的に続ける場合、作業効率のアップに加えて客単価を増加させていく必要がある。高原の風の真空パック惣菜を充実させていくのはもちろんだが、現状のところでは生産に限りがあり、それだけでは難しい。単価をアップさせながら、より利便性を増し顧客満足を充実させていく必要がある。端的には、日配品などの取り扱いを始め惣菜配達と組み合わせる買い物支援として成り立つようにしていくことを考えていかなければならない。今後は、近隣のスーパーもしくは、地元商店などと連携を模索必要がある。

(2) 安否確認について

今回、モデル事業実施において、申込が無かった一つの要因としては、来見地区が町内において条件の良い地区であること、特に主にモニターの申込があった方が井関大矢というその中でも最も人口が多く、また、高齢化率が低い地域となったことがあるだろう。

要望が無い為きちんとした形で行えなかった安否確認については、今後、役場や自治振興会を交えてスキーム作りを行う必要があると考えている。配送時に会話を交わす事だけでも特に一人暮らしのお年寄りには、安心につながるとの意見もあったが倒れていたなど万が一の時の対応を決定するなどの必要がある。

こちらについても、神石高原町北部の遠方の方が必要性が高く、申し込みが多くあることが見込まれるが、その結果、遠方への対象地域の拡大する上での事業性がさらに低下する恐れがある。

安否確認の実施は、事業性の確立と相反する。訪問時においてある程度会話時間を確保しなければならないだろうが、配送効率は低下する。モデル実施時においても、やはり会話時間がネックとなり 30 分から 1 時間を費やすお宅が、1~2 件あった。本格的に、安否確認を行っていけばそういったお宅が増えていくことが考えられるが、結果的には 1 日に廻れる件数の低下に繋がるだろう。安否確認サービスを実施する上では、そのことに対するなんらかの対策が必要だと思われる。

(3) 農産物の外部への販売

農産物などの集荷（買取、物々交換）については契約数 5 件（実際の交換 4 件）となっている。その内一軒については途中から、製造されている加工品（塩）な

どとの交換となっており、農産物以外の集荷などについても今後の可能性を感じている。

モデル実施時においては件数及び集荷量も限られており、レストランの原材料としての消費のみで留まったが、今後集荷量が増加した場合、どのように使っていくか（販売していくか）を考えていかなければならない。一つには、勿論道の駅の産直市場での販売が最も現実的ではある。現在の買取価格を道の駅出の出荷価格の8割程度としているが、産直市場で販売した場合は15%の手数料を取られるため、殆ど利益にならない、実際的にはロスが出る為マイナスとなるだろう。

産直で販売する上では買取価格を下げっていく必要がある、あるいは、販売価格を上げる為に近隣地域もしくは都市部などへの直接販売も検討していかなければならない。しかしながら、その為に必要な人件費の伸び率の方が高い可能性が大きい。買い物支援の充実も含め、その為の仕入れを兼ねるなど様々な工夫が必要となってくることが想定される。

(4) 今後の拡大のための手段の検討

今回のモデル実施時においては、モデル実施参加者の募集を試食会と兼ねて行ったが、参加者からの申込が13件（うち1件は3回目の配送時の申込）あり、モデル実施の母体となった。その後、2件の申し込みがあったがこれもこちらからアプローチしたわけでは無く、参加者の紹介であった。仮定の話ではあるが、時間的・人的な余裕があればもう一度試食会を実施していればさらに10件程度の申込を得ることが出来たと想定できる。

自治振興会の内訳については、井関大矢13件、時安2件、坂瀬川0件となった。来見地区は町内においては福山から近く、道の駅もあるなど立地的には恵まれた地域であるが、その中でも井関大矢が突出して人口も多く、町内でも有数の自治振興会である。対して位置的には恵まれているものの、坂瀬川自治振興会は町内においても過疎高齢化の著しい地域であり、安否確認・買い物支援の必要性（需要は後者の方が高いと考えていた。しかし、モデル参加への申込は0件という結果となってしまった。この結果はやはり、振興会と事業実施のメインの主体であったNPO法人地域再生プロジェクトとの関係性の違いからきていると考える。井関大矢自治振興会とは、他事業で連携していることなどから積極的な協力を得ることが出来た。試食会の前段において、地域のサロンに説明に呼んでいただいたこと。自治新興会会長をはじめ、数人に声掛けを行っていただけたことなどが、結果となっている。

今後、遠方への事業拡大を考えた場合においても、自治振興会との関係性作りは大切であろう。個人的に、1件ずつの申込を受けた場合、配送に係るコストがかなり増加してしまう。一つの地域である程度まとまった件数の申込が無ければ

対象範囲の拡大は實際上、困難である。しかし、町内において今回のような買い物支援・安否確認は今回対象区域とした来見地区の反対側（北の東城方面）にある地域の必要性が高い。また、農産物の道の駅への出荷などについても距離に比例して困難になる為、こちらの需要も大きいと考えている。

以上のことを鑑みれば、事業性の乏しい遠方地域の方が必要性は高いが、実施が難しく、特に個人を対象に実施を開始するにはかなりの赤字となる。ある程度のまとまった申し込みを受けるには、少なくとも自治振興会単位の協力が必要となってくるのではないだろうか。

その点では町内において進めてきた地域づくりにおいて出てきている課題として、買い物支援などを上げている自治振興会も多いと考えられる。その様な自治振興会とタイアップしての事業拡大も考慮していく必要があると考えている。

(5) 人的支援制度とのタイアップ

今後、事業拡大していくことを検討していくが、これまで見たように、損益分岐点に達するまでにかかなりの課題が生じている。事業ベースに乗るまで数年かかる事を想定しているが、実際にはそれまでの赤字を何らかの形で埋め合わせていくことを考えていかなければ、継続しての実施が困難な状況ではある。

何らかの補助事業で、継続・拡大を行うことも一つの手段であるが、他として、総務省の制度の「地域おこし協力隊」などの NPO 法人での活用などが出来れば、事業の持続・拡大が活動期間後の自身の職づくりとなり得、望ましいのではないだろうか。

今後の「道の駅」の活性化及び「小さな拠点」としての活用方法の検討・実施を進めていく上でも、外部人材の活用ができる制度がつかえればその効力は大きいと考える。他省庁との連携が困難であれば、小さな拠点化を進める為の人的な配置が出来る制度があれば、事業として立ち行くまでの試行錯誤期間を設けることができ、事業として持続出来る可能性が出てくると考えている。

「UIJ ターン者の増加から生まれる活力を、住民課題の解決や住民サービスの充実に結び付くことを模索する。また、それにより、さらなる雇用の創出につなげ、高齢者サービスが行き届くこと＝若者の職づくりとなるような方向性を探る。」とこの事業の背景、目的として挙げたが、過疎高齢化の著しい中山間地域において、このような構造を持つ様々な事業を試行し実施を行い軌道に乗せる力を持つ個人・団体を育てることが大切であると、今回の実証事業を通して改めて痛感している。

人的配置が出来ない場合は、やはり NPO 単独での一連のサービスを請け負うのではなく、何らかの形で配送業者もしくは、その他の配送用の人員を確保できる

団体との連携による、買い物支援その他の実施を考えていく必要が出てくる。この場合、事業性を持ってない（支援対象である、サービス申込者がそこまでの対価を払ってまで必要であると認識できないので事業性を持ってない＝価格に転嫁できない）ので、配送コストなどはやはり、町の補助などを仰ぐ必要が出てくる。

6.2 道の駅の小さな拠点化に向けて

(1) 道の駅「さんわ 182 ステーション」の現状と課題

さんわ 182 ステーションは神石高原町の南の玄関口に位置し、平成 26 年度の道の駅全体の売上高 439,924,000 円、年間客数 450,846 人を誇り地域経済の要たる役割を果たしている。しかしながら、近年の過疎高齢化の急速な進行に伴い、急激に出荷者、出荷量が減ることが予想される。

これまで、コンビニ（ローソン）の誘致、フードコートの増設、自然食レストラン 高原の風のオープンなど積極的な施策を行ってきた。しかしながら、近隣地域の道の駅などとの競合関係も今後激化していくことや、農業生産者の高齢化に伴う出荷者の急減など大きな課題が山積みである。生産者の確保とともに入込客確保のための新たな魅力づくり（施策）を客数が減少していく前に行う必要があると考える。

道の駅が農業生産を行うお年寄りの生きがいとなり、また、周辺加工業者や、農業者、地域住民の商品販売の拠点機能を持つとともに、高原町に訪れる都市住民の主たる目的地ともなっている現状を鑑みると、道の駅の拠点としての機能を充実・拡大することが、急務である、さらなる有効活用策を地域住民と共に考え、拠点整備のための合意形成を図る必要がある。

a. 産直市場

地域の農業者、加工業者にとって大切な収益源となっている。しかし、近隣地域での新しい道の駅の建設などに伴う競争の激化や最大の魅力である野菜販売が農業生産者の高齢化し出荷量が低下していることなどから、落ち込みを見せ始めており、生産者の確保や集荷体制の確立など早急な対応を図る必要がある。

また、加工品や特産品開発を行い、新しい魅力を創りだし集客力の維持をしていかなければならない。

近年では、自治振興会を主体としたまちづくりを進めてきた結果として源流の里しんさかや、井関大矢などの住民団体が製造を行っている特産品なども出荷されてきており、地域づくり活動の進展が産直の魅力アップに繋がっていき、産直の集客力の確保が地域づくり活動を促進する相互補完関係の強化とともに、類似の活動が広がっていく方向性を模索していく。

・レジ・POS システムの改革

現在、レシートへの記載名が野菜・果物・加工品等大分類で表示される、市場から出荷者へ渡す、売上表も大分類であり単品表示ではない。システムの充実を図り、細かい情報を把握できるようにし、需要に応じての野菜や加工品の出荷依頼等出来

るようにしたい。また、需要情報を農家や加工品生産者に提供することによってよりニーズに対応した生産を個別の出荷者ができるようになることで売場の魅力が増すと考えている。

- ・端境期の野菜出荷、農業人口の減少への対策

町内産の野菜は、どうしても冬場に端境期となり、道の駅への出荷が止まり雪などで減少しがちな客数に拍車をかける。青物などをビニールハウスで生産出来るようにする、自社農園での生産を行い、今後、減少していくであろう農産物お埋め合わせをするとともに、それによる雇用の拡大、次代の農業者の育成を図る必要がある。

- ・HP 作成によるネット販売

現在、さんわ 182 ステーションは公式の HP を持っていない為、都市住民への情報発信はブログの利用程度に留まっている。神石高原町の観光やイベント情報を発信する観光協会などとの提携や、出荷者情報の提供などを発信することでより親しみが持て、また、来ていただいた都市住民に対してまた来る理由を提供できるようにしていく必要がある。

- ・新商品・野菜・加工品等の出荷依頼

b. コンビニ

売り上げも漸増しており、軌道に乗りつつある。また、買い物支援事業とも連動し配達先の地域住民（草木、しんさか）にも喜ばれている。観光案内所も付設し休日などに観光協会による観光案内を行っている。

買い物支援の拡充とともに、情報発信力の強化。また、地域と密着したコンビニとして打ち出していき、道の駅の魅力のアップや地域住民の利用を促進していくとともに、都市部にはない特徴あるコンビニとして都市住民の集客につなげていく。

c. フードコート

ソフトクリームなどの軽食の提供や土産物販売を行い客の休憩場所となっている。今後は業者や住民団体などが作る加工品やスイーツなどの販売を行い町の特産品のアピールする場としての活用も検討する必要がある。

d. 自然食レストラン 高原の風

オープン以来、159,057 人（2011/9/17 オープン～2016/2/22 現在）の客数を誇り道の駅の集客に大きく貢献している。また、新しい野菜などもメニューに取り入れており、お客様に対する調理の仕方の発信ともなり、地域のショウウィンドウとしても機能している。

弁当づくりにも力を入れ始めており、惣菜の販売も検討中でありさらなる雇用の確保に結び付けようとしている。

e. 加工施設

地域内のグループが餅・おこわなどを製造し 182 に出荷している。産直でよく売れているが、グループの高齢化が進んでいる。現在、地域活動に伴ってクッキー等のスイーツづくりを行う若手グループが出来始めてはいる。

しかしながら、施設の老朽化が進んでいること、使われていない加工用機械などが置かれており、使用し辛くなっている現状から、設備の充実や衛生面での環境の整備などの対応を行い、女性の起業や雇用の充実が図れるような設備としていくことが望まれる。

以上のようなことを鑑みて、道の駅さんわ 182 ステーション内のそれぞれの施設の機能の強化・取組の拡充し、道の駅の集客力の維持と住民サービスの提供を可能とすることで地域課題の解決を図ることが地域の経済力のアップと雇用の創出につながるような施策の検討を住民団体（来見地区内の自治振興会）とともに行いたいと考え、その手始めとして道の駅を拠点に NPO 法人地域再生プロジェクトが運営する「自然食レストラン 高原の風」を核として、地産地消を進める事により、地域住民へのサービスの充実と若者・女性の雇用を両立させる事が出来る事業のひとつとして検討するために今回のモデル事業を実施することとした。

(2) 道の駅の小さな拠点化に向けたロードマップ

国道 182 号線が神石高原町の大動脈であり、南（福山市側）の玄関口として道の駅さんわ 182 ステーションが、北には比婆道後帝釈国定公園の主要景勝地である帝釈峡が観光地としての集客を担っている。神石高原町の活性化を考えた場合、この 2 大拠点の集客の維持・増加が肝要であり、国道 182 号を通じて両者に都市住民を還流させていくことが必要となると考えている。

ステージ1 南北の玄関口の強化＝集客力のアップ

これまでの魅力づくりへの取組

182 ステーション：コンビニ、自然食レストラン高原の風

帝釈峡：セグウェイ、水陸両用車の導入など

大動脈の 182 号で南北の玄関口をつなぐ

神石高原町には前述のように南に道の駅さんわ 182 ステーション、北に帝釈峡という観光地を抱えている、特に後者においては入込客の減少が顕著であるが、町内においては有数の観光地である。また、国道 182 号は町内を南北に貫く大動脈であるといえる。北と南の集客力を維持・アップするとともに、観光客などを双方に対流させることが肝要である。

したがって、182 ステーション、帝釈峡の魅力づくりが第一義的に求められると考えている。

ステージ2 1の集客を町内に還流させる＝リピート、地域に落ちるお金の増加

新たな魅力の創出として、大規模施設 ティアガルテン 自然・田舎を体験できる命を大切にをコンセプトとする施設の整備し、新たな拠点(集客エンジン)を築き、町への観光客の増大に繋げていく。

1の客に対する情報提供 観光協会など HP、コンビニでの案内

地域づくり計画 住民が実施する交流事業

1での集客も、その他の魅力がなければ、神石高原町への来訪回数は増えない。せっかく来てくれた観光客などに対する、町内の施設、飲食店、キャンプ場、景勝地などを紹介し、また来てもらうことを図るとともに、一度の来訪での客単価を上げていく努力をしていく必要がある。また、182、帝釈以外の魅力を創出し楽しんでもらえる場づくりを推し進めていく。

ステージ3 長期間にわたって取り組む必要があるもの、2つのステージによる経済力アップと魅力の増大による雇用の維持・創出＋住民の受け入れ意識・体制の醸成 地域づくり計画、地域おこし協力隊など

1, 2に比して地道な長期間にわたる努力を継続していく必要があるが、もっとも大切な施策。人口減少が進む日本の過疎高齢化先進地である中山間地において、人口増を図ることは困難であるが、住民自治や協働のまちづくりを推し進め、定住者の受け入れを行いやすい町づくり、住みたい、帰ってきたい町としていく。また、1,2を進める事を通じて仕事づくりをおこない、それを可能にしていく。

これまで、総務省の制度である「地域おこし協力隊」、「集落支援員制度」を積極的に活用し、地域づくりのための土壌整備を行ってきた。

ステージ4 上記の外向きの施策に、住民課題の解決をリンクさせていく(1～3で生まれた活力を地域課題の解決へ)

住民サービスの提供が雇用(仕事)づくりや地域の魅力のアップにつながる事が望ましい。

UIJ ターン者の増加から生まれる活力を、住民課題の解決や住民サービスの充実に結び付くことを模索する。また、それにより、さらなる雇用の創出につなげ、高齢者サービスが行き届くこと＝若者の職づくりとなるような方向性を探る。

1～4の流れがそれぞれに影響を及ぼし好循環を生むとともに、それぞれの施策を質的に高めより効果を生むようにしていく必要がある。

(3) 道の駅の小さな拠点化による今後の活用

「神石高原町まち・ひと・しごと総合戦略」においては、町内に生活圏の拠点を5箇所整備することを目標としている。生活圏の拠点（生活圏における活動のよりどころになるところ）は、行政施設、交流施設、診療所、商店などの公共公益施設が集積する場所で、地域の生活サービスを担い、人々が集い、交流する場の提供を通じて、地域の再生を目指す取り組み拠点とするものである。

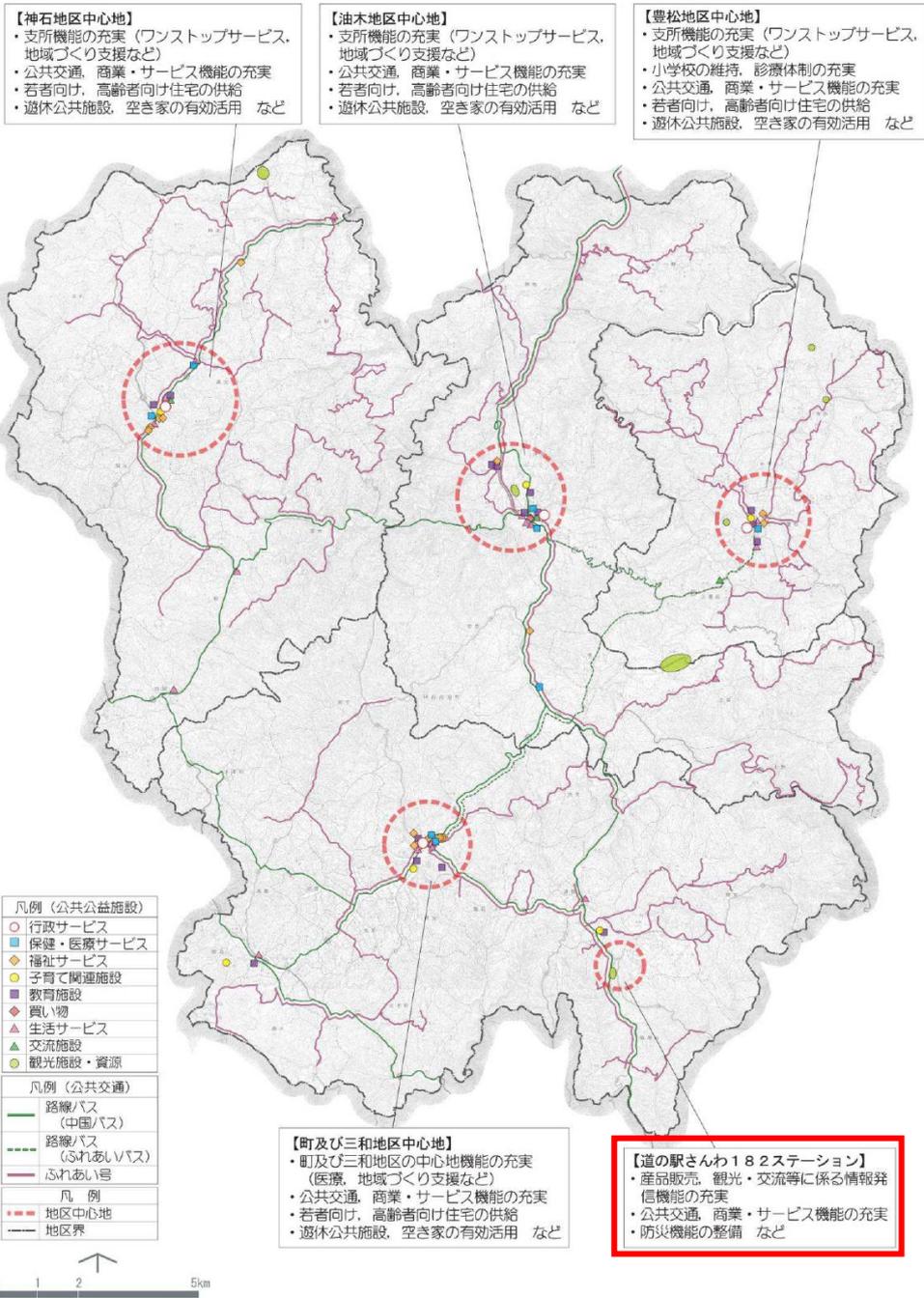
道の駅「さんわ 182 ステーション」は、この5箇所のうちの1つに位置付けられており、町南部の生活圏の拠点として、産品販売、観光・交流にかかる情報発信機能、商業・サービス機能など多様な機能の強化が求められているところである。

このため、道の駅内の各施設・店舗がそれぞれの機能を拡大することにより、相互の利とするとともに、地域住民の課題解決や利便性の向上につながり、かつ、雇用の維持・創出を可能とし、地域経済が活性化することで、神石高原町全体の魅力の向上に寄与し、観光客や定住者の増加につながるような取組と道の駅の地域拠点として拠点性を高めていく。

また、自然災害等の時の防災拠点としての活用していくことを本町に拠点を置く国際 NGO 組織（ピース・ウィンズ・ジャパン）や福山市と連携して進めていきたい。また、その一環として、木質バイオマス発電の道の駅近辺への導入を検討していきたいと考えている。

このように拠点性の向上を図る中で、町内外の人・物を集積させることで、人・物の効率的な交流・流通が図られると考えられ、地域経済の中心的な役割を保持するとともに、より魅力のある場を形成することにより、地域再生に寄与していくことが期待されている。





神石高原町における生活圏の拠点づくりの方針

出典：神石高原町まち・ひと・しごと創生総合戦略／平成 27 年 10 月

7. 参考資料

7.1 アンケート調査票

(1) 事前アンケート

来見地区における「生活支援サービス」に関するアンケート

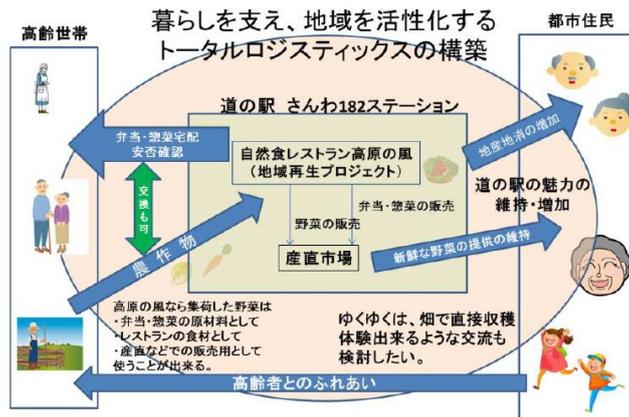
この度、特定非営利活動法人 地域再生プロジェクトでは、道の駅さんわ 182 ステーション及び来見地区自治振興会と協議会を結成し、神石高原町役場と国土交通省の協力の元、「地域の安全安心の暮らし」と「道の駅の活性化」に向けたモデル事業を、来見地区内において試行することとなりました。

【モデル事業のイメージ】

①農産物の集荷サービス

②惣菜・弁当の宅配サービス

③安否確認サービス



つきましては、本モデル事業に対する、地域のみなさまの意向を把握させていただくため、アンケート調査を実施いたします。

なにとぞ、ご協力のほどお願い申し上げます。

来見地区「小さな拠点」推進協議会

代表 水本 毅

■記入の仕方

- 本アンケートは、世帯で1枚の回答をお願いします。
- 回答は、選択肢に○を付けるか、_____に具体的内容を記入してください。

■回収方法

- 大変恐れ入りますがご記入いただいたアンケートは、**10月23日(金)まで**に、返信用封筒に入れてお近くの郵便ポストへ投函をお願いします。

■アンケート、モデル事業に関するお問い合わせ

来見地区「小さな拠点」推進協議会

電話 0847-85-3303(自然食レストラン高原の風内) 担当 谷口

1 ご世帯のことについてうかがいます。

お住まいは どちらですか	1) 坂瀬川地区 2) 井関大矢地区 3) 時安地区												
世帯の構成人数を 教えてください	<table border="0"> <tr> <td></td> <td>65歳未満</td> <td>65～74歳</td> <td>75歳以上</td> </tr> <tr> <td>男性→</td> <td>_____人</td> <td>_____人</td> <td>_____人</td> </tr> <tr> <td>女性→</td> <td>_____人</td> <td>_____人</td> <td>_____人</td> </tr> </table>		65歳未満	65～74歳	75歳以上	男性→	_____人	_____人	_____人	女性→	_____人	_____人	_____人
	65歳未満	65～74歳	75歳以上										
男性→	_____人	_____人	_____人										
女性→	_____人	_____人	_____人										
現在の自動車の 利用状況はいかが ですか	1) 世帯に自動車があり、自動車を利用できる 2) 世帯に自動車はないが、同乗や送迎をしてもらえる 3) 運転をやめた、または自動車は利用できない												
今後2～3年先の 自動車の利用は いかがですか	1) 現在と変わらないと思う 2) 近いうちに運転をやめようと思っている 3) 運転をやめたいが、現状では難しい ↳ 3)を選んだ方はその理由を教えてください → _____												

2 「農業」についてうかがいます。

(1) 現在、ご世帯では農作物を生産していますか。

1) 生産している 2) 生産していない → **3**へお進みください

↓
以下、生産している方にうかがいます。

(2) 主に何を作られていますか。

_____, _____, _____, _____, _____

(3) 生産された農作物は、道の駅「さんわ 182 ステーション」へ出荷していますか。

1) 出荷していない 2) 出荷している → **3**へお進みください

↓
以下、出荷していない方にうかがいます。

(4) 道の駅「さんわ 182 ステーション」へ出荷しない理由は何ですか。

1) 農作物を出荷するほど作っていない 2) 出荷する気がない
 3) 出荷したいが道の駅まで運ぶのが難しい 4) その他→ _____

(5) 農作物を出荷する際に、物流事業者に集荷を頼むことがありますか。

- | | | | |
|-------|------|--------------------|------------------|
| 1) ない | その理由 | 1) 集荷を頼むほど量がない | 2) 料金が低い→1回____円 |
| | | 3) 集荷の頻度が低い→週____回 | 4) 頼むところがない |
| | | 5) 要冷蔵・冷凍品が取り扱えない | 6) その他→_____ |
| 2) ある | | 利用頻度は週に____回程度頼む | |

(6) もし生産した農作物を集荷してもらえたとしたら、道の駅や高原の風の食材として、販売したいですか。

- | | | |
|----------|-----------------|------------|
| 1) 販売したい | 2) 内容によっては興味がある | 3) 販売したくない |
|----------|-----------------|------------|

3 「日常の食事」についてうかがいます。

(1) 日常の食料・食材は、主にどこで調達していますか。(3つまで)

- | | | |
|--------------|------------|--------------|
| 1) 道の駅 | 2) 地区内の商店 | 3) 地区内への移動販売 |
| 4) 地区外での買い出し | 5) ネットスーパー | 6) 家族等からの仕送り |
| 7) その他→_____ | | |

(2) 日常の食事に、不便や不安を感じることがありますか。

- | | | |
|----------------|-----------|------------|
| 1) 不便・不安を感じている | 2) 特に問題ない | →4へお進みください |
|----------------|-----------|------------|

↓
以下、不便・不安を感じている方にうかがいます。

(3) 何に対して不便・不安を感じますか。

- | | |
|---------------------------|---------------|
| 1) 食事を作ることが難しい | 2) 買物へ行くのが難しい |
| 3) 欲しいものを調達できない | 4) その他→_____ |
| →3)を選んだ方は何を調達したいですか→_____ | |

(4) もし惣菜や弁当の宅配サービスがあったとしたら、利用したいですか。

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1) 利用したい | 2) 内容によっては興味がある |
| 3) 将来的には必要だが現状は必要ない | 4) 特に必要ない |

4 現在「お一人でお住まいの方」にうかがいます。それ以外の方は5へお進みください。

(1) 一人暮らしについて、不安を感じることがありますか。

- | | |
|-------------|-----------|
| 1) 不安を感じている | 2) 特に問題ない |
|-------------|-----------|

(2) 現在、安否の確認はどうしていますか。

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 1) 家族に定期的に電話連絡している | 2) 近所の方と定期的な接点がある |
| 3) その他→ _____ | 4) 特にしていない |

(3) 現在、ご家族の方はどちらにいらっしゃいますか。

- | | | | |
|---------------|-------|-------|--------|
| 1) 近隣(町内、福山市) | 2) 県内 | 3) 県外 | 4) いない |
|---------------|-------|-------|--------|

(4) もし安否確認サービスがあったとしたら、利用したいですか。

- | | |
|---------------------|--------------------|
| 1) 利用したい | 2) 内容によっては興味がある |
| 3) 将来的には必要だが現状は必要ない | 4) 特に必要ない→理由 _____ |

5 今回のモデル事業への参加希望についてうかがいます。

(1) 以下のモデル事業について、参加したいと思いますか。実施時期は、11月下旬～12月中旬の予定です。

- | | | |
|----------|----------------|-----------|
| 1) 参加したい | 2) 詳しい話を聞いてみたい | 2) 特に興味ない |
|----------|----------------|-----------|

モデル事業	サービスの内容
農産物の集荷サービス	農産物の買取・惣菜との交換を行います。
惣菜や弁当の宅配サービス	1週間～10日分程度の分量の真空パック惣菜を、週に一度お届けします。
安否確認サービス	配達時に、安否確認を行います。

(2) 本モデル事業に興味がある方は、来見地区「小さな拠点」推進協議会から連絡させていただきますので、下欄に連絡先をご記入ください。

お名前	
ご住所	
電話番号	

6 上記のモデル事業について、惣菜メニューの希望や、農産物の集荷サービス内容について、ご意見・ご要望がございましたら自由にご記入ください。

--

アンケートは以上です。ご協力いただき、大変ありがとうございました。

(2) 利用者アンケート

「弁当惣菜宅配・農作物集荷サービス」に関するアンケート

この度は、「弁当惣菜宅配・農作物集荷サービス」をご利用いただき、誠にありがとうございます。

今回、サービスをご利用いただいた皆様に、サービス内容に対するご意見をうかがい、今後の事業改善に役立てるため、アンケート調査を行っています。

お忙しいところ大変恐れ入りますが、ご協力のほどお願い申し上げます。

来見地区「小さな拠点」推進協議会 代表 水本 毅

ご回答いただいたアンケートは、次回配送時(12月 日)に回収いたします。

1 「弁当惣菜宅配サービス」について、どのように思いますか。項目ごとに1つ選んでください。また、「不満」「やや不満」を選んだ方は、その理由を書いてください。

サービス項目	満足	概ね満足	ふつう	やや不満	不満	「不満」「やや不満」を選んだ方は、その理由をご記入ください
①メニューの種類	1	2	3	4	5	
②おかずパックの数(2パック)	1	2	3	4	5	
③おかずパックの内容量	1	2	3	4	5	
④惣菜の味	1	2	3	4	5	
⑤保存期間	1	2	3	4	5	
⑥料金	1	2	3	4	5	
⑦注文方法	1	2	3	4	5	
⑧料金の精算方法	1	2	3	4	5	
⑨週1回の配送頻度	1	2	3	4	5	
⑩配送時間帯	1	2	3	4	5	
⑪不在時の対応	1	2	3	4	5	

2 「農作物集荷サービス」について、どのように思いますか。項目ごとに1つ選んでください。また、「不満」「やや不満」を選んだ方は、その理由を書いてください。

サービス項目	満足	概ね満足	ふつう	やや不満	不満	「不満」「やや不満」を選んだ方は、その理由をご記入ください
①買取農作物の種類	1	2	3	4	5	
②買取農作物の規格	1	2	3	4	5	
③買取基準価格	1	2	3	4	5	
④弁当惣菜との交換	1	2	3	4	5	
⑤買取農作物の量	1	2	3	4	5	
⑥不在時の対応	1	2	3	4	5	

3 「安否確認サービス」について、今回利用しなかった理由は何ですか。

- 1) 特に安否に関する不安がないから 2) プライバシーを知られたくないから
3) 訪問頻度が少ないから 4) その他→ _____

4 今後、今回のサービスが本格的に実施された場合、利用したいと思いますか。

弁当惣菜宅配サービスについて	1) 利用したい 2) ときどき・不定期で利用したい 3) 不満点が改善されれば利用したい 4) 利用は考えていない
農作物集荷サービスについて	1) 利用したい 2) ときどき・不定期で利用したい 3) 不満点が改善されれば利用したい 4) 利用は考えていない

5 今後、新しいサービスとして、「買物注文をお届けするサービス(日用品・食料品など)」を行った場合、利用したいと思いますか。

- 1) 利用したい 2) 内容によっては興味がある
3) 将来的には必要だが現状は必要ない 4) 特に必要ない

6 その他、生活支援サービス全般に関して、ご要望・ご意見などございましたら、自由にご記入ください。

アンケートは以上です。ご協力いただき、大変ありがとうございました。

7.2 試食会の関係資料

(1) 試食会案内文

平成 27 年 11 月吉日

惣菜宅配モデル事業説明会・試食会のご案内

拝啓

鮮やかな紅葉の候、皆様におかれましては、ますますご清祥のことと心よりお喜び申し上げます。平素は格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、この度国土交通省のモデル事業を実施するにあたって行ったアンケート調査にてご記名いただいた方などを対象に事業内容の詳細を説明するとともに、配達する真空パック惣菜を中心に試食や、温め方などの説明を行うための会を下記の通り開催させて頂くこととなりました。

ご多忙中のところまことに恐縮に存じますが、是非参加して頂きたくご案内申し上げます。

敬具

記

日時 平成 27 年 11 月 16 日（月） 18：00～20：00

会場 さんわ 182 ステーション 「自然食レストラン 高原の風」

内容 宅配事業説明及び真空パック惣菜の試食及び説明

※ 皆様お誘いあわせの上、ご来場ください。但し、会場の都合上入れなくなる恐れがございますので是非お早めにお越しください。できれば、当日の惣菜の用意などの都合上出欠を別紙参加申込書に記入の上、同封の封筒にてお返し下さい。下記、お問い合わせ先への電話での連絡でも構いません。

※ 当日、ご参加できない方で事業の説明を希望される方には後日、自宅まで伺ったうえ、説明を行う事も可能ですので、その旨上記申込書にご記入ください。こちらも下記、お問い合わせ先への電話での連絡でも構いません。

参加申し込みは 11 月 13 日までに返信下されれば幸いです。

以上

お問い合わせ先

TEL 0847-85-3303（自然食レストラン高原の風内）

来見地区「小さな拠点」推進協議会 担当 谷口

(2) 事業説明及び試食会参加申込書

事業説明及び試食会参加申込書			
代表者氏名		参加人数	名
住所			
連絡先			
参加希望	<input type="checkbox"/> 説明会及び試食会		
	<input type="checkbox"/> 後日、説明を受けることを希望		

※ 試食会への参加申し込みは11月13日まで(必着)をお願いいたします。後日での説明希望の場合は20日までとさせていただきます。

※ FAX・TELでの申込みは下記まで。
 来見地区「小さな拠点推進協議会
 FAX/TEL 0847-85-3303 (自然食レストラン 高原の風内) 担当 谷口

(3) モデル事業参加申込書

高原の風配食サービスモデル事業参加・協力申込書			
氏名		ご家族	名
住所			
連絡先	自宅	携帯	
	※複数ある場合は全てお書きください。自宅、携帯電話など		
参加希望 (☑をお付け下さい)	<input type="checkbox"/> 弁当・総菜の宅配		
	<input type="checkbox"/> 農作物の集荷買取		
	<input type="checkbox"/> 安否確認(現在、方法を検討中です。今回は希望の有無の調査のみとなります)		

※ モデル事業の説明をお聞きになり、ご了承のうえお申込み下さい。

※ 申込み・お問い合わせは下記まで。
 来見地区「小さな拠点推進協議会
 FAX/TEL 0847-85-3303 (自然食レストラン 高原の風内) 担当 谷口

7.3 帳票類

(1) 注文票

おかずパック・お弁当注文票							
		受付日	月	日	配送予定日	月	日
番号	そうざい名	内容量	価格	個数	金額		
1	肉じゃが	50g×2	¥100				
2	かぼちゃ煮物	50g×2	¥100				
3	きんぴら蓮根	50g×2	¥150				
4	ししゃも南蛮	2尾×2	¥150				
5	鶏南蛮	50g×2	¥150				
6	大根のそぼろあんかけ	50g×2	¥100				
7	切り干し大根の煮物	50g×2	¥200				
8	ひじき	50g×2	¥200				
9	ぜんざい	50g×2	¥150				
10	サバ味噌	1切れ×2	¥200				
11	ポテトサラダ	70g×2	¥100				
12	鳥手羽元の香味揚げ	1本×2	¥200				
13	大学芋	50g×2	¥150				
14	蕪の酢の物	50g×2	¥100				
15	白菜煮浸し	50g×2	¥100				
16	塩サバ	1切れ×2	¥200				
17	親子巻き	1切れ×2	¥200				
18	ほうれん草ゴマ和え	50g×2	¥200				
19	牛筋肉と蒟蒻煮込	50g×2	¥300				
20	筍の土佐煮	50g×2	¥300				
A	高原の風弁当		¥500				
B	天井やきそば弁当		¥680				
合計							

注文者	担当者

(2) 売上個数・金額表

月日分合計表

	単価	〇〇 様		△△ 様		□□ 様		合計	
		個数	金額	個数	金額	個数	金額	個数	金額
肉じゃが	100	-	-	-	-	-	-	-	-
かぼちゃ煮物	100	-	-	-	-	-	-	-	-
きんぴら蓮根	150	-	-	-	-	-	-	-	-
ししゃも南蛮	150	-	-	-	-	-	-	-	-
鶏南蛮	150	-	-	-	-	-	-	-	-
大根のそぼろあんかけ	100	-	-	-	-	-	-	-	-
切り干し大根の煮物	200	-	-	-	-	-	-	-	-
ひじき	200	-	-	-	-	-	-	-	-
ぜんざい	150	-	-	-	-	-	-	-	-
サバ味噌	200	-	-	-	-	-	-	-	-
ポテトサラダ	100	-	-	-	-	-	-	-	-
鳥手羽元の香味揚げ	200	-	-	-	-	-	-	-	-
大学芋	150	-	-	-	-	-	-	-	-
蕪の酢の物	100	-	-	-	-	-	-	-	-
白菜煮浸し	100	-	-	-	-	-	-	-	-
塩サバ	200	-	-	-	-	-	-	-	-
親子巻き	200	-	-	-	-	-	-	-	-
ほうれん草ゴマ和え	200	-	-	-	-	-	-	-	-
牛筋肉と蒟蒻煮込	300	-	-	-	-	-	-	-	-
筍の土佐煮	300	-	-	-	-	-	-	-	-
高原の風弁当	500	-	-	-	-	-	-	-	-
天井やきそば弁当	680	-	-	-	-	-	-	-	-
合計		-	-	-	-	-	-	-	-

(6) 物品交換契約書

物品交換契約書

売主 (以下、「甲」という。)と、買主 特定非営利活動法人地域再生プロジェクト (以下「乙」という。)は、物品の交換に関し、次の通り契約を締結する。

第1条 目的となる物品 (以下「本物品」という。)は、次の通りとする。

品名 野菜、果物等

第2条 目的となる商品 (以下「商品」という。)は、次の通りとする。

品名 弁当、惣菜等

第3条 交換金額は乙の商品代金と同金額を取引発生都度相殺する事とする。

第4条 甲は本物品を、乙指定の場所に納入し、乙は甲に商品を引き渡す事とする。

第5条 本物品および商品の検査は、納入時に甲および乙の係員が立ち会の上行い、受け渡しは、検査終了時とする。

第6条 契約期間は、平成 年 月 日から1年間とし、契約期間満了時には双方ともに異議がない場合は自動更新する事とする。

第7条 本契約に定めのない事項が生じたとき、又はこの契約条件の各条項の解釈につき疑義が生じたときは、甲乙誠意をもって協議の上解決するものとする。

以上本契約成立の証として、本書を二通作成し、甲乙は記名押印のうえ、各1通を保管する。

平成 年 月 日

甲 住所
氏名

Ⓜ

乙 住所 広島県神石郡神石高原町坂瀬川 5146 番地 2
氏名 特定非営利活動法人 地域再生プロジェクト

代表理事 水 本 毅

Ⓜ

7.4 新聞記事

中國新聞（平成 27 年 12 月 27 日付）

2015年(平成27年)12月27日(日曜日) 東 地 域 (22)

福 山

総菜宅配し野菜買い取り

神石高原のNPO 試みスタート



利用者から買い取ったシユンギクなどを前に総菜を渡すスタッフ

買い物弱者の支援狙う

神石高原町のNPO法人地域再生プロジェクトが、町内の道の駅で運営する自然食レストラン「高原の風」の総菜や弁当を地域の民家に宅配し、その際に農産物を買取り取る試みを始めた。主にお年寄りの利用を想定、買い取った野菜は主にレストランで使って地産地消につなげている。

（渡部公揮）

高原の風は道の駅さ んわ1802ステーションにある。宅配は現在、同駅がある来見地域の15世帯が利用者として登録。店で提供する20品目と弁当3種から電話で注文を受け、真空パックに詰めて

スタッフは10日に1回程度のペースで届ける。宅配の際の買い取りは利用者が自宅などで作った野菜や果物が対象。道の駅の産直市場の店頭価格を参考に値段を付ける。

来見地域は本年度、買い物弱者支援につながる物流システムの構築を目指す国のモデル事業の対象に選ばれた。1自宅まで来てく

た。同法人は地元自治会と協議し、道の駅と協議会を結成し、11月下旬に取り組みを始めた。今月22日までに宅配は42件、買い取りは12件あった。

1人暮らしの馬屋原 尊子さん(76)は22日にサーブスを利用して総菜を購入。菜園で育てたシユンギクやハクサイを買取り取ってもらった。1人暮らしの高齢者の安全確認も兼ねている。同法人の水本毅代表理事(51)は「自治振

興会などと連携し、対象エリアの拡大やスタッフ増員も検討する。地域を元気にしたい」としている。

備後本社編集部 ☎084(9)2311718 FAX(9)6180026
電子メール bingso@chugoku-np.co.jp
府中支局 ☎0847(4)522022 FAX(4)00800
ニュースや話題など身近な情報をお寄せください