

### Ⅲ 「お互いさまスーパー」既設3店舗の取組

#### 1 既設の3店舗はどのような取組を行っているでしょうか

「お互いさまスーパー」は、平成30年3月現在、「仙道てんぽ」、「みせっこあさみない」、「赤田ふれあいスーパー」3つの店舗が運営されています。

3店舗は、どのような「しくみづくり」を行い、どのような「工夫」をしているのでしょうか。

〈項 目〉	〈内 容〉
(1) 地域の状況	地域の状況、スーパー設置までの経緯
(2) 理 念	地域住民の合意形成、地域が目指すビジョン、店舗の理念
(3) 資源の確保	人（運営に携わる人）、モノ（店舗建物や設備） 資金（初期費用、運営費用）、情報（店舗経営のノウハウ）
(4) マーケティング	来店客（どのような人が、どこから来店しているか） 品揃え・値付け（販売商品の内容） 仕入（仕入先の種類・確保の方法） 売り場づくり（店舗レイアウト・商品陳列の状況） 営業方法（営業日・時間、広告・宣伝、PR方法）
(5) 地域への効果	効果（開店後の地域住民の声）、今後の課題
(6) 買い物以外の機能	「買い物の場」以外にスーパーを活用している取り組みなど

## 2 みせっこあさみない【五城目町】

### (1) 地域の状況

浅見内地域は、五城目町の北部、国道 285 号線から約 4 km 北に入った中山間地に位置します。

地区名	五城目町 浅見内（あさみない）地域
世帯数等	世帯数：117 世帯 人口：253 人 高齢化率：60.5% 最寄店舗：10 km（車で 17 分） ※平成 29 年 9 月現在
店舗住所	南秋田郡五城目町内川浅見内 字後田 86-1
オープン日	平成 28 年 3 月 30 日（水）



### 経緯

平成 21 年	・県元気ムラ推進チームによる集落調査開始、五城目町と連携し「元気な地域づくり」活動を実施。
平成 24 年	・県の「社会を担う高齢者支援システム構築事業」に採択され、「浅見内活性化委員会」を組織し、高齢者支援を行う。
平成 28 年	・「お互いさまスーパー」として開店。 （県の「お互いさまスーパー創設事業」（当時）の補助金活用により、旧児童館の一部を改修し、スーパーを創設した）

## (2) 理念

### ① 地域住民の合意形成をどのように行ったのか

- ・浅見内地域は、仙道・赤田地域と違い、前身となる店舗等の存在はありませんでした。
- ・「浅見内活性化委員会」は、町内会役員、老人クラブ、婦人会地区役員、民生児童委員等約25名のメンバーで構成され、会長は町内会長が兼務しています。
- ・「メンバー全員が素人」など不安の声がありましたが、活性化委員会で事業着手や運営方針等について会議を開催し、スーパーが必要であると判断して開設に至りました。

### ② 「みせっこあさみない」の理念はどのようなものか

- ・小学校の閉校等に伴い、地域行事が減少し住民交流の機会も少なくなりました。
- ・単なるスーパー機能だけではなく、「地域交流の場」「地域貢献の場」となるよう地域の状況に対応した拠点施設にしようと考え、食堂機能も備えることにしました。

## (3) 資源の確保

### ① 店舗を運営しているのはどのような人達か

- ・運営主体は「浅見内活性化委員会」です。店舗の運営は、委員会に置かれている「スーパー運営部会」のメンバーが中心です。
- ・店のスタッフは13名、毎日3名が交代で担当しています。交代サイクルは、各人の都合により決定するため、流動的に設定しています。
- ・商品の仕入れは男性3名で対応しています。毎週月・木曜日に町内のスーパー「ダイサン五城目店」へ直接出向いて仕入れています。

### ② 店舗建物や備品などはどのように調達したのか

- ・店舗建物は、浅見内公民館に隣接する旧児童館の一部を改修し活用しています。
- ・旧児童館は築40年以上で老朽化していましたが、地域の建設会社の協力もあり、予算内(約450万円)で改修工事を行うことができました。

### ③ 設備資金・運転資金はどのように確保しているのか

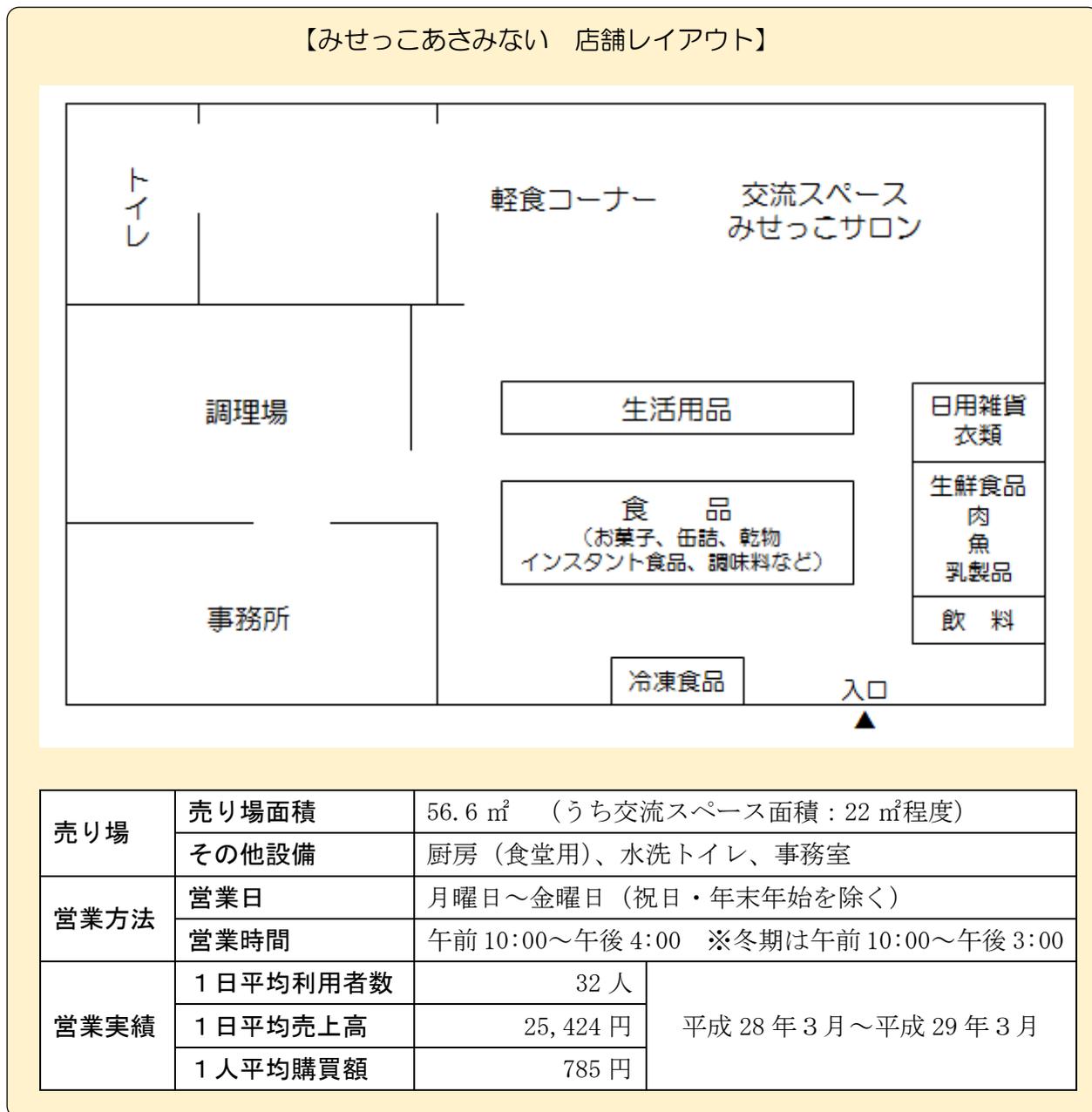
- ・建物の改修、備品購入、その他運営資金として、県の「お互いさまスーパー創設事業（H27年度）」の補助金 800 万円と、五城目町の補助金 50 万円を活用しています。
- ・開店に伴う商品仕入資金の調達には、地域住民から寄付を募り目標金額を上回る約 60 万円を集めました。寄付は、地域住民だけではなく既に転出した住民からもあり、遠くは韓国在住の方からの応援もありました。

### ④ 商店経営のノウハウはどのように得ているのか

- ・仕入先の「有限会社ダイサン」とは協定を結び、店舗運営に関するアドバイスを受けています。「仕入れ」「販売価格設定」「ディスプレイ」「商品管理」などについて気軽に相談できる関係が構築されています。
- ・許認可関連については、「食肉販売業」「魚介類販売業」「乳類販売業」「飲食店経営」の営業許可（食品衛生法）を取得しています。
- ・食品衛生責任者は、3名配置しています。

#### (4) マーケティング

① 品揃えや売り場作りは、どのように行っているのでしょうか



② 来店客にはどのような特徴があるのか

- お客さんの 9 割は地域の人で、半分以上は歩いて来店します。
- 地域外から来店するお客さんは、近隣にある温泉の利用客や、「お互いさまスーパー」を視察する人などです。

③ 商品には、どのようなものがあるのか

【商品構成】

取扱品目数～オープン当初：約 300 品目、平成 29 年 12 月現在：約 400 品目

生鮮食品	卵、乳製品、肉、鮮魚、豆腐、野菜（委託販売）など
飲料品	ペットボトル飲料、缶コーヒー、牛乳など
その他食料品	菓子、インスタントラーメン、パン、調味料、アイスクリームなど
日用雑貨	洗剤、歯ブラシ、衣類（靴下・下着）、軍手、トイレトペーパーなど
委託販売	衣料、種子、お菓子、野菜、山菜、民芸品など

【商品の陳列】



飲料品



食料品・調味料など

④ 販売状況はどうなっているか

- ・売れ筋商品は、野菜類、食堂部門（天ぷらうどん、だまこ等）、菓子、乾物、調味料、パンなどです。食堂部門の売上は全体の 1 割程度です。
- ・食品の品揃えは、「有限会社ダイサン」のアドバイスのほか、お客様の要望に応じています。
- ・酒類の取扱いは現時点では想定していませんが、今後ノンアルコール商品の導入を検討しています。
- ・住民から要望が強い惣菜部門については、建物の面積や設備投資費用の面から断念しています。
- ・「赤田ふれあい加工所」で作る惣菜（千葉県のスーパに出荷している山菜煮物）を、当店でも販売しています。

## ⑤ 商品の値付けはどのように行っているか

- ・仕入業者「有限会社ダイサン」からは、適正な粗利益率を確保できる価格設定をしていかなければ事業が継続できず、地域のためにならないと指導を受け実践しています。
- ・賞味期限切れが近い商品を店員が買い取りしないよう管理を徹底し、期限切れの商品はきちんと廃棄しています。正確な仕入発注に結び付くこと、ロスを勘案した価格設定が事業継続のために必要なこと等が理由です。

## ⑥ 商品の仕入はどのように行っているのか

- ・地元スーパーである「有限会社ダイサン」の支援を得ることができ、仕入れ面の不安は解消しました。
- ・他の仕入ルートを利用した場合、仕入価格がさらに上昇し販売価格に転嫁され、売上に影響したと想定されます。
- ・住民等が出品する衣料・野菜・山菜・民芸品等の委託販売の手数料は、町内は15%、町外は20%に設定しています。また、業者の手数料率は個別に設定しています。
- ・食品ロスを最小限に抑えるために、賞味期限が近づいたものは値引き販売をするなど、商品管理には十分留意しています。

## ⑦ 営業方法についてどのような取組をしているのか

- ・週二回の限定メニュー（鍋焼きうどん・だまこ鍋）の日は、準備した15食が早々に完売するなど、来店客の増加につながり、商品の販売にも寄与しています。
- ・土・日営業を希望する声があり、平成29年11月から3か月間土曜営業を試行しました。
- ・土曜日は、食堂は営業せず、店番は会長一人で行いました。
- ・土曜営業での来店者は1日当たり5～6人程度でしたが、営業に対する感謝の声がありました。

## ⑧ 地域へのPRはどのように行っているのか

- ・町の広報に広告を載せています。
- ・地元の新聞やテレビなど、メディアからの取材を積極的に受けることで、広告宣伝費をかけずにスーパーのPRを行っています。
- ・フェイスブックを利用した、インターネットでのPRも行っています。

## (5) 地域への効果

### ① スーパー開店後、地域の住民からはどのような声があるか

- ・「みせっこあさみない」という拠点ができ、地域住民の活躍の場が増えたことにより、地域に一体感が生まれました。
- ・地域住民が商品を出品する委託販売では、商品が売れることで満足感が高まり、出品することが生きがいになっています。

### ② 今後の課題はどのようなものか

- ・スタッフ数が多く、全員が毎日顔合わせできないことから、日々の営業活動におけるスタッフの意思統一に課題があります（月1回のみせっこあさみない運営部会で意見交換や情報共有をしています）。
- ・各営業免許の更新費用を確保しておく必要があります。更新は4～5年ごとに発生し、総額10万円程度かかる見込みであり、每期利益を積み上げていくことが重要です。

## (6) 買い物以外の機能

### ① 食堂

- ・食堂はコミュニティの場として機能しています。1日の利用者は7～8人程度であり、来店客の2割程度の人が利用しています。
- ・スーパーに来店し食事を取りながら談笑することで、店内は賑やかに活気付き、利用者の見守り機能にもつながっています。
- ・うどん、カレー等の定番料理のほか、冬場の限定メニューとして火曜日に「鍋焼きうどん」、木曜日に「だまこ鍋」を提供して好評を得ています。食堂の新メニューについては、スタッフで話し合いを行ったうえ、月1回開催される運営部会にて決定しています。

#### 食堂メニューの例（税込み価格）

- ・鍋焼きうどん 500円（火曜日限定）
- ・だまこ 500円（木曜日限定）
- ・天ぷらうどん 300円
- ・月見うどん 280円
- ・カレーライス 300円



食堂を利用するお客さん

## ② サロン活動

- ・地域包括支援センターからの委託で、社会福祉協議会の職員が毎週 1 回程度「みせっこあさみない」を訪問し、住民と一緒に歌を歌ったり、住民の相談等に応じています。
- ・その他の活動として、「七夕飾り作り」「折り紙、塗り絵」「花見会」「カルタ会」等、バラエティに富んだ催しを行っています。
- ・サロン活動の作品を店内に飾り付けする等、参加者のやりがいやモチベーションの向上につなげています。



ヒント！ どのような「新たな機能」が考えられるでしょう

### 配食サービス／コミュニティレストラン

浅見内地域では、「みせっこあさみない」で食堂を運営し近隣住民から好評を得ています。その発展した形として、「配食サービス」や「コミュニティレストラン」が考えられます。

#### **【配食サービス】**

単身や夫婦で暮らす高齢者の自宅に、調理済み食品や弁当を配達するサービスです。

#### **【コミュニティレストラン】**

「おいしく食べて、楽しく働く、くつろぎの場」をコンセプトに、安心、安全な食事を提供し、住民が集まり交流する場となるレストランです。

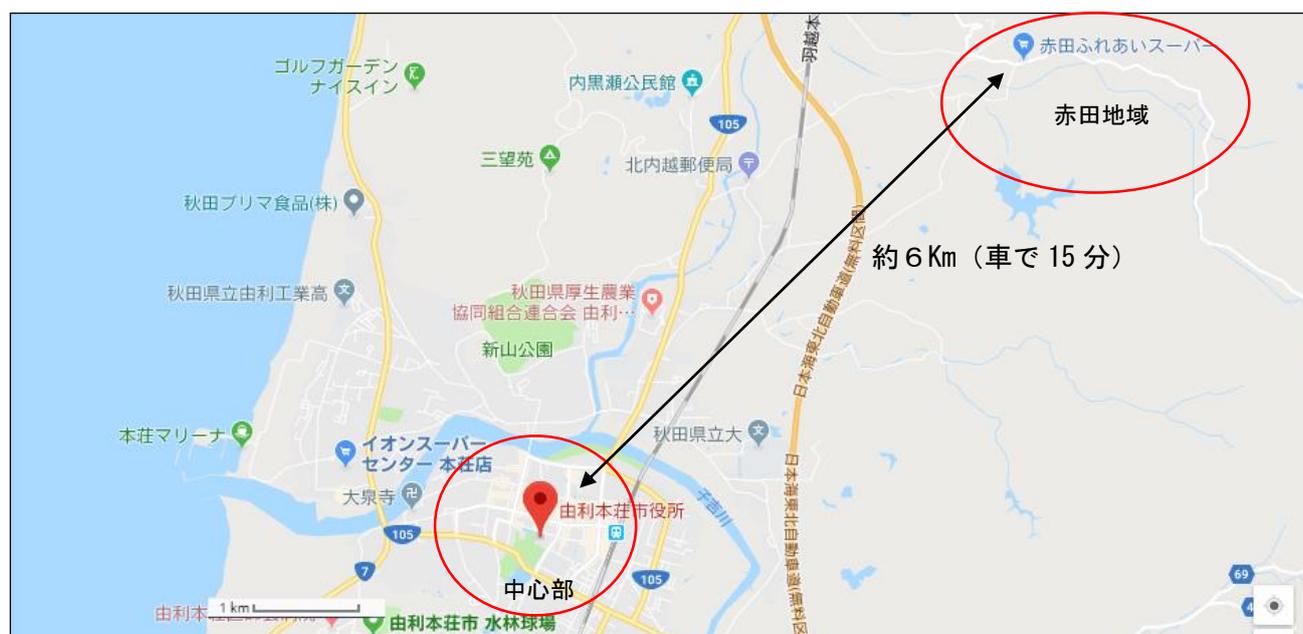
取組事例は、第3部（34 ページ）をご参照ください。

### 3 赤田ふれあいスーパー【由利本荘市】

#### (1) 地域の状況

赤田地域は、由利本荘市の北西部、国道 105 号線から西に約 4 km 入った中山間地に位置します。

地区名	由利本荘市・赤田（あかた）地域
世帯数等	世帯数：114 世帯 人口：339 人 高齢化率：48.1% 最寄店舗：6 km（車で 15 分） ※平成 29 年 3 月現在
店舗住所	由利本荘市赤田字上田表 93-1
オープン日	平成 28 年 3 月 27 日（日）



#### 経緯

平成 23 年	・赤田町内会が、秋田県の「元気ムラGB（じっちゃんばっちゃん）・パワーアップ事業」に取組み、東光館敷地内に「赤田ふれあい直売所」を設立。
平成 26 年	・国の事業を活用し山菜水煮等を生産する「赤田ふれあい加工所」を設立。地域運営組織である「赤田地域運営協議会」を立ち上げた。
平成 28 年	・「お互いさまスーパー」として開店。 （県の「お互いさまスーパー創設事業」（当時）の補助金活用により、店舗増築、加工所増築、追加設備等を実施したもの）

## (2) 理念

### ① 地域住民の合意形成はどのように行ったのか

- ・お互いさまスーパーの開設については、「赤田地域運営協議会」が中心となって地域住民と話し合いを重ねたことで、合意形成を図りました。
- ・地域住民が望んでいた直売所、加工所の拡大と、県の事業がうまくマッチングできたことで、住民の理解を得ることができました。

### ② 「赤田ふれあいスーパー」の理念はどのようなものか

- ・赤田町内会の理念は、「直売所と加工所の運営による地域の活性化」です。お互いさまスーパー開設により商店としての魅力が一層高まり、加工所設備も増設することができたことから、より地域活性化に貢献できる施設となりました。
- ・店舗運営は、赤字を回避し収支均衡を保ちつつ、地域貢献を第一に取り組んでいます。

## (3) 資源の確保

### ① 店舗を運営しているのはどのような人達か

- ・赤田地域運営協議会の「加工所・直売所・スーパー部会」が運営を担当しています。
- ・平成 29 年 2 月から役職（部門の管理者）を分担し、「スーパー・直売所部門」、「加工所部門」を別々の役職が担当しています。
- ・レジ担当者は当初 1 日 2 名でしたが、現在は 1 名で対応しています。
- ・スーパー部門の担当者は約 20 名います。報酬は 1 日 1,000 円を支給しています。

### ② 店舗建物や備品などはどのように調達したのか

- ・従来の「赤田ふれあい直売所」はカスタマー付きの簡易な建物であり、町内会で 50 万円を拠出し、大工のボランティアの協力を得て完成させたものです。
- ・スーパーは、この直売所の建物を増築した店舗で営業しており、直売所と共通のレジを使用しています。

### ③ 設備資金・運転資金はどのように確保しているのか

- ・店舗・加工所の増築、スーパー等の追加設備として、県の「お互いさまスーパー創設事業（H27年度）」の補助金800万円を活用して調達しています。
- ・開店に伴う商品仕入について、町内会から30万円の助成を得ました。

### ④ 商店経営のノウハウはどのように得ているのか

- ・仕入先である「JA秋田しんせいサービス」から、商品ラインアップ、POP広告作成、商品の入替え等店舗運営に関するアドバイスや協力を得ています。
- ・許認可について、保健所の講習を受けた結果、スーパーについては許認可が必要となるものを取扱わないこと、加工所については「惣菜製造業」、「飲食店営業（仕出し・弁当）」の許可を取得することにしました。



#### メモ 「赤田の大仏」や「東光館」と一体となった地域活動拠点

赤田ふれあいスーパーは、周辺の「赤田の大仏」や「東光館」などと一体となって活動を展開しており、全体として地域活動拠点の機能を有しています。

##### 【赤田の大仏】

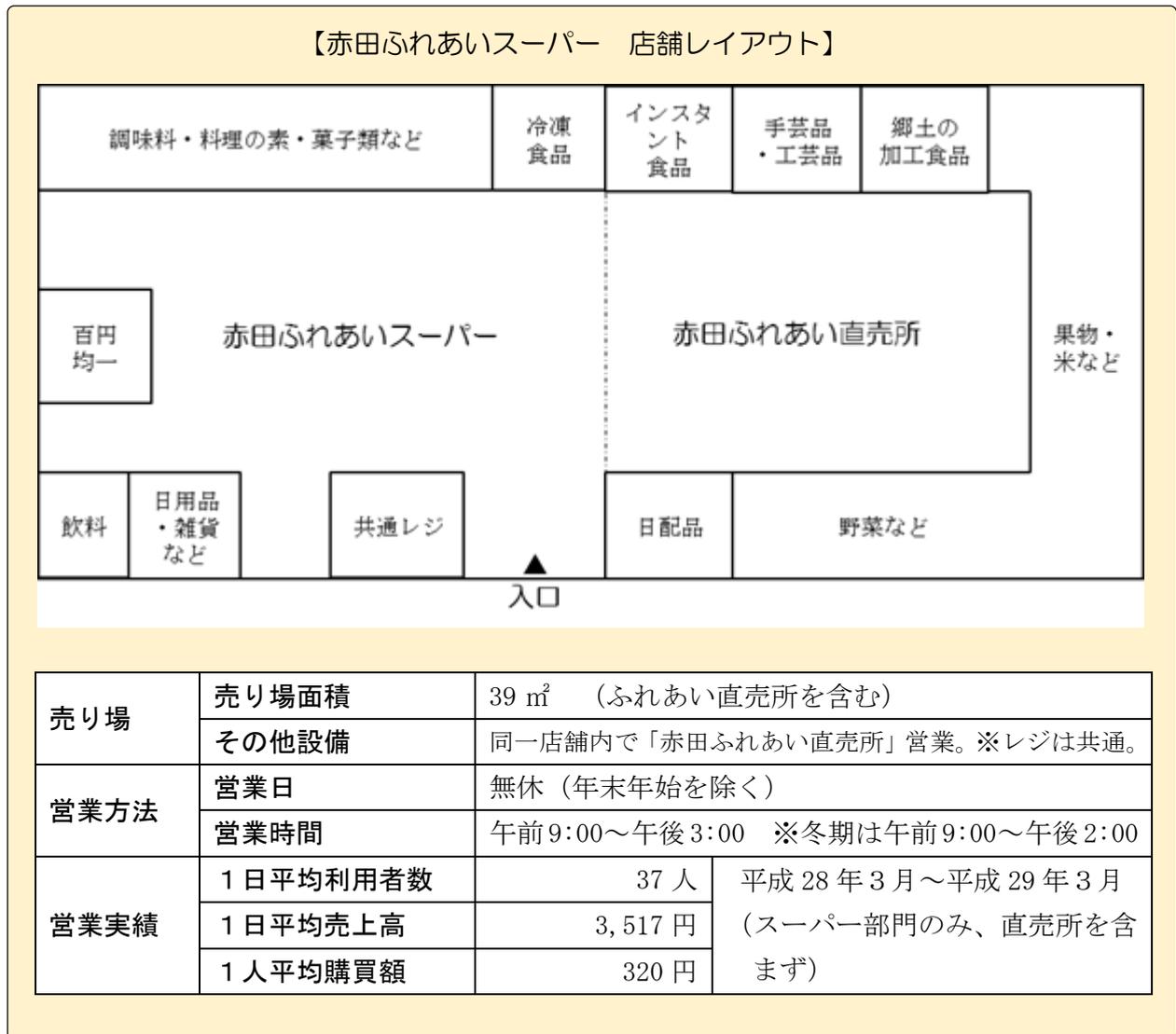
- ・「赤田ふれあいスーパー」に近い長谷寺（ちょうこくじ）には、日本三大観音の一つと言われる「赤田の大仏」があります。金色に輝く高さ9.1mの立像で、今から210年前に安置されました。
- ・毎年8月22日には、「赤田の大仏まつり」が行われます。
- ・「赤田ふれあいスーパー」には、赤田の大仏への参拝客も立ち寄っています。

##### 【東光館】

- ・長谷寺から道をはさんだ所に、赤田地域の拠点施設「東光館」があります。
- ・東光館は「五峰苑」と呼ばれる苑内にありますが、五峰苑では、東光館のほか、バラ園、菖蒲園、美術館、ピザ釜など様々な施設が集まっています。
- ・東光館には、地域の人々が利用できる集会室と会議室があります。また、陶芸教室や、そば打ち体験教室も開かれ、地域内外を問わず人々が交流する拠点となっています。

(4) マーケティング

① 品揃えや売り場作りは、どのように行っているのでしょうか



② 来店客にはどのような特徴があるのか

- ・ 赤田地区の住民に限らず、商店がない近隣の集落からの来店客も多く、地域の買い物機能の維持に役立っています。
- ・ 「新鮮」「安い」と評判が良い直売所の農産物を目当てに来店する人も多くみられます。

③ 商品には、どのようなものがあるのか

【商品構成】

取扱品目数～オープン当初：約 213 品目、平成 29 年 12 月現在：約 161 品目

飲料品	野菜ジュース、栄養ドリンクなど
食料品	パン、油揚げ、菓子、インスタントラーメン、調味料など
日用雑貨	洗剤、由利本荘市指定ゴミ袋、ティッシュペーパーなど
百円ショップ	文房具、台所用品、靴下、紙食器、線香、ロウソク、裁縫用品など
※直売所	野菜、果物、手芸品、米など

【商品の陳列】



ふれあいスーパー



ふれあい直売所

④ 販売状況はどうなっているのか

- ・売れ筋商品は、やわらか煮込みホルモン（JA生産・販売）、冷凍餃子、パン、調味料、菓子類、油揚げなどです。
- ・生鮮食品の取扱いについては、下水道工事が必要となり相応の金額が掛かるため、費用対効果を考慮し当面は様子を見ています。
- ・「ふれあい直売所」の商品は新鮮で安いことから好評であり、売上げも伸びています。

⑤ 商品の値付けはどのように行っているのか

- ・「ふれあいスーパー」の価格は、仕入先である「JAしんせいサービス」の指導や他のスーパーの価格等を基に設定しています。
- ・「ふれあい直売所」の価格は、他の販売所を参考にしています。販売価格を安く設定することで、キャベツ、白菜、葱などが売れており、地域外の人もわざわざ買いに来ています。

## ⑥ 商品の仕入はどのように行っているのか

- ・「JAしんせいサービス」と仕入に関する支援協定を締結しました。
- ・商品の仕入は、赤田地域運営協議会の担当者が「JA・Aコープ大内店」に直接出向き行っています。
- ・JAの承諾を得て、豆腐類等について他の業者からの直接仕入に変更しています。今後、直接仕入を増加させることで仕入コストの引き下げにつなげていきたいと考えています。
- ・「直売所」は、出品者から20%の手数料をもらい人件費や光熱費に充当しています。

## ⑦ 地域へのPRはどのように行っているのか

- ・月一回、由利本荘市の広報にチラシを入れ、地域内へPRしています。

## (5) 地域への効果

### ① スーパー開店後、地域の住民からはどのような声があるか

- ・スーパーに隣接する伝統文化保存施設、「東光館」（赤田地域運営協議会が指定管理者）のロビーが、赤田地区の住民が集まる交流の場となっています。スーパーができて、より住民が集まりやすくなっています。
- ・スーパーのレジ担当者の評判が良いというアンケート結果が出ており、従業員と来店客の「ふれあい」がスーパーの良い点です。
- ・「赤田ふれあい加工所」の従業員は、地域交流を図りながら働くことにやりがいと楽しみを感じています。

### ② 今後の課題はどのようなものか

- ・地域に残っている小売店から、酒類販売を含めた事業の引き受けを要請されています。酒類販売による売上増加が見込まれますが、業務用冷蔵庫の引き取りや空瓶置き場等のスペース確保も必要になることから慎重に検討しています。
- ・「赤田ふれあい加工所」は、機械・冷蔵庫等の補修費・保守料、建物の維持費等の費用軽減の方策を検討しています。

## (6) 買い物以外の機能

### ① 農産物・山菜の加工

- ・「赤田ふれあい加工所」には、県内各地から農産物や山菜などの食材が集まり、それを加工して生産された惣菜（山菜の水煮等）は、千葉県のスーパ一等の販路で販売しています。（「みせっこあさみない」でも販売しています）
- ・加工所では、5～6名の従業者が1日4～5時間、1週間に3～4日程作業をしています。
- ・自分たちが採った山菜を加工するため、楽しみながら作業するという方針です。

#### 【赤田ふれあい加工所】



加工所外観



加工所設備



加工所設備

### ② 交流の場

- ・スーパーに隣接する「東光館」は、1週間に1回広間を無料開放しています。地域住民の交流に役立つとともに、スーパーの利用客も訪れるなど地域の賑わい創出に貢献しています。
- ・「東光館」周辺は、スーパー・直売所・加工所に加え「ピザ焼き用石釜」があるなど、赤田地区における「地域活動拠点」として機能しています。



ヒント！ どのような「新たな機能」が考えられるでしょうか

赤田地域は、住民の方が広い範囲に居住し、お互いさまスーパーのお客さんも自動車を運転して来店する方が多くなっています。来店を容易にし、交流の場という機能を強化するために、「送迎サービス」が考えられます。

#### 【送迎サービス】

車を持たない高齢者などのために、来店する方を自動車で送迎するサービスです。取組事例は、第3部（31ページ）をご参照ください。

## 4 仙道てんぽ【羽後町】

### (1) 地域の状況

仙道地域は、羽後町の南西部、町中心部から南東に 11km ほど離れた中山間地に位置します。

地区名	羽後町・仙道（せんだう）地域
世帯数等	世帯数：366 世帯 人口：1,041 人 高齢化率：37.8% 最寄店舗：11 km（車で 15 分） ※平成 29 年 3 月現在
店舗住所	雄勝郡羽後町中仙道堀内 139-1
オープン日	平成 28 年 3 月 13 日（日）



### 経緯

平成 15 年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域内の商店（JA購買部）の閉鎖が決定。</li> <li>・地域住民による「運営委員会」を組織し、商店の運営を引き継ぎ。</li> </ul>
平成 19 年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運営委員会を「株式会社仙道てんぽ」として法人化。</li> </ul>
平成 28 年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「お互いさまスーパー」1号店として開店。 （県の「お互いさまスーパー創設事業」（当時）の補助金活用により、店舗のリニューアル、交流スペースや直売所の新設、設備の整備を実施したもの）</li> </ul>

## (2) 理念

### ① 地域住民の合意形成はどのように行ったのか

- ・仙道地域には、集落の代表、老人クラブ、社会福祉協議会、民生委員、交通安全協会等のメンバーで構成される「仙道地区振興会」があります。
- ・商店の維持が地域にとって必要と考え、振興会でのワークショップ開催を通じて話し合いを重ねたほか、地域の住民からも意見・知恵を集めることで合意形成を図りました。

### ② 「仙道てんぼ」の理念はどのようなものか

- ・地域の小学校が廃校となり近所から子どもの声が聞こえなくなるなど、地域のにぎわいが少なくなっているという危機感がありました。そこで、仙道てんぼを地域住民の交流拠点として活用し、にぎわいを取り戻すことを理念としました。(交流機会の創出)
- ・遠くまで買い物に行くことが難しい方々に対して、品揃えが豊富な買い物の場を提供することです。(買い物困難の解決)

## (3) 資源の確保

### ① 店舗を運営しているのはどのような人達か

- ・仙道てんぼの事業主体は「株式会社仙道てんぼ」です。
- ・商品の販売・仕入れなどの毎日の作業は、店長と従業員の計2名で担当しています。  
2名の担当者は、従業員として雇用契約が結ばれており、ボランティアではありません。
- ・法人の代表者は、仙道地区の振興会長も兼務しています。

### ② 店舗建物や備品などはどのように調達したのか

- ・仙道てんぼは、地域に元々あった商店（JA購買部）の建物を活用し、現在は持ち主（個人）から賃借して利用しています。
- ・商品棚、冷蔵ケースなどは旧店舗から引継し、当時の在庫商品は販売額の半額程度で譲り受けています。

### ③ 設備資金はどのように確保しているのか

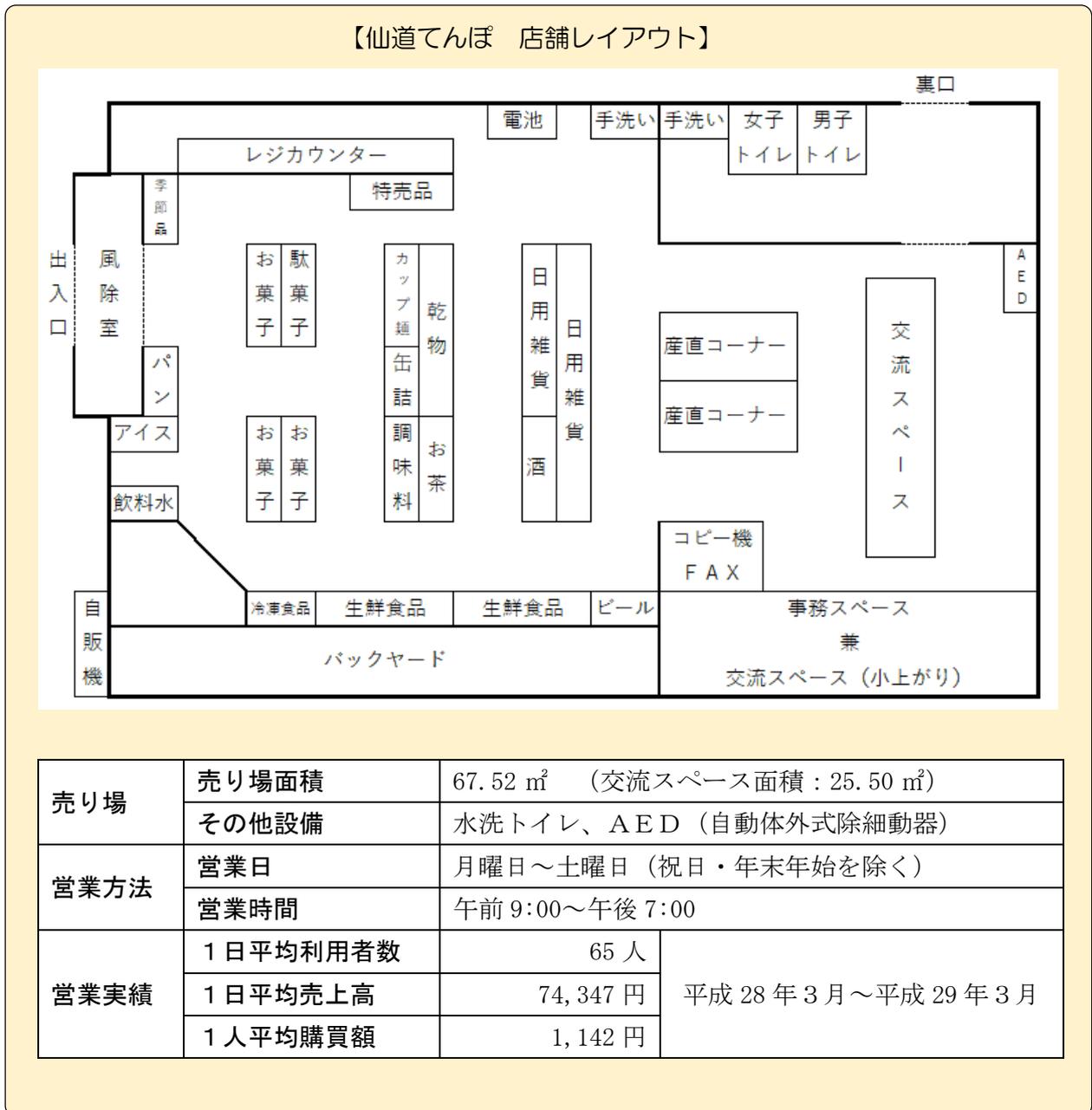
- ・店舗のリニューアルや、追加の冷蔵庫等の設備、その他の備品は、県の「お互いさまスーパー創設事業（H27年度）」の補助金 800 万円を活用して調達しています。

### ④ 商店経営のノウハウどのように得ているのか

- ・店舗引継時に旧店舗の従業員から、日々の作業（商品の仕入、陳列など）やノウハウ（売れ筋の商品など）に関して指導を受けています。現従業員は、それまで販売業務の経験はありませんでした。
- ・毎年の決算、確定申告に関しては、税理士へ顧問料を支払って依頼しています。

#### (4) マーケティング

① 品揃えや売り場作りは、どのように行っているのでしょうか



② 来店客にはどのような特徴があるのか

- ・まとめ買いは週末に一般スーパーなどで行い、お互いさまスーパーでは日々の生活で足りなくなった物を買う方や、通勤や帰宅時、子どもの幼稚園の送迎時に自動車来店する方です。
- ・店舗近隣にある会社の従業員が、夕方の帰宅時に利用することが多く、午後7時まで営業する理由の一つとなっています。

③ 商品には、どのようなものがあるか

【商品構成】

取扱品目数～オープン当初：約 1,000 品目、平成 29 年 12 月現在：約 1,020 品目

生鮮食品	卵、魚、肉、豆腐、野菜（産直コーナーあり）など
飲料品	ペットボトル飲料、酒・ビールなど
その他食料品	パン、菓子、乾物、調味料、カップ麺、お茶、アイスクリームなど
日用雑貨	洗剤、電池、ティッシュペーパー、ロウソクなど

【商品の陳列】



その他食料品



冷蔵ケース

④ 販売状況はどうなっているのか

- ・ 売れ筋商品は、ビール・酒類、ザラメ、醤油、あられ・干し餅、山菜などです。
- ・ 地域住民からの生鮮食品のニーズが高く、特に鮮魚が好評です。
- ・ 酒類は売上の割合も高く、集落内で開催される行事があると売上が大きく伸びます。
- ・ 学生服の販売代理店、ゆうパックの受付を行っています。

⑤ 商品の値付けはどのように行っているのか

- ・ 価格設定は年 2 回開催される役員会で、店長との協議によって決定しています。
- ・ 価格が高いというイメージを持たれがちですが、仕入先との関係が構築されていることから、民間スーパーよりも安い商品もあります。

## ⑥ 商品の仕入はどのように行っているのか

- ・旧店舗時代の仕入ルートを活用し、問屋から直接仕入れできることが強みとなっています。
- ・食料品、酒類、日用雑貨は、横手市や湯沢市の卸売業6社から、豆腐、パン、肉、鮮魚、卵等は西馬音内の地元業者から仕入れしています。
- ・鶏卵は養鶏場から箱で仕入れし、店舗内でパック詰めしています。
- ・なお、仕入業者の協力もあり、商品は全て業者から配達してもらっています。

## ⑦ 地域へのPRはどのように行っているのか

- ・特売などの告知チラシを作成し、地域全戸へ配布しています。
- ・「土用の丑の日」にうなぎ蒲焼の販売を告知したところ、予想以上の販売につながりました。

## (5) 地域への効果

### ① スーパー開店後、地域の住民からはどのような声があるか

- ・家の近くに店舗があって安心感があります。
- ・近隣の地区より買い物できる商品が豊富です。
- ・冬でも通りに明かりがあり、安心感があります。

### ② 今後の課題はどのようなものか

- ・冬場は、雪のため自転車が使えなくなることもあり、1～3月の買物客減少への対応が課題です。
- ・スーパー運営に関する情報共有について、店舗内でのスタッフ間の話し合いだけでなく、運営検討会議等の開催を増やしたいと考えています。

## (6) 買い物以外の機能

### ① 交流サロン

- ・週二回（水曜日・土曜日の10時～15時）、地域住民の交流の場として社会福祉協議会の主催による「かっちサロン」（お茶飲み会）を開催しています。
- ・参加者は2～3名程度と多くありませんが、交流の貴重な機会と好評を得ています。送迎ができるようになれば、さらに参加者が増えることも期待されます。

### ② 山菜の加工

- ・仙道地区振興会では山菜の加工を行っています。使用する資材の購入や、商品を送付するときに利用する「ゆうパック」の手数料は、仙道てんぼの売上となっています。
- ・加工することにより、季節に左右されず山菜の出荷が可能になります。今後は、他の地域（赤田地域など）と連携し、首都圏スーパー等に共同出荷することも検討しています。



ヒント！ どのような「新たな機能」が考えられるでしょうか

仙道地域は、住民が広い範囲に居住し、スーパーに来店するお客さんも自動車来店する方が多くなっています。来店客や「かっちサロン」への参加者を増加させるための取組として「送迎サービス」が考えられます。

#### 【送迎サービス】

車を持たない高齢者などのために、来店する方を自動車で送迎するサービスです。取組事例は、第3部（31ページ）をご参照ください。



## ヒント！ 仙道地域では国の事業を活用して機能の増強を図りました

仙道地区振興会は、平成 29 年度、総務省の「過疎地域等ネットワーク圏形成支援事業」の交付金 1,935 万円を活用し、「仙道地区ネットワーク圏形成支援事業」を実施しました。この事業により、店舗の一部改修、交流スペースの拡大、調理兼加工所の整備を行いました。

### 【国の事業を活用し新たに整備した設備】



交流スペース



調理兼加工所



加工設備



調理用加熱器