

## 2 紫波中央駅前コミュニティー・プラザの会

活動のテーマ：「なんでもや」を拠点にしたご近所づきあいの復活

### 活動の特徴

地域住民の声をもとに暮らしに必要な施設  
(店 居場所)を住民の手で実現



活動対象地域 岩手県紫波郡紫波町



### キーワード

なんでも屋 ご近所づきあい  
商店街の活性化

### 団体のミッション

地域住民の交流と活動を通じて連帯感を高め、  
豊かなコミュニティづくりに寄与する。

### この団体とは・・・

新興住宅団地に欠けていた日用品販売店と喫  
茶コーナーの設置・運営を始めた居住者組織

### 助成対象活動の背景

地域のほぼ全戸を対象とした暮らしに関する不  
安調査の結果、ご近所づきあいと生活必需品  
の販売店の必要性が指摘された。

### 活動内容

- ・生活必需品販売店の開設
- ・コミュニティスペース(喫茶コーナー)の  
開設

団体設立時期 2005年11月  
代表者 菅沼 節子  
連絡担当者 増子 義孝  
連絡先 住所 〒028-3318 岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前4-1-34

電話 019-672-1773  
FAX 同上  
E-Mail masuko@amber.plala.or.jp  
ホームページ

## 1. 団体の設立経緯と目的

私たちの活動地域の住民は現在、約 420 世帯、1,200 人以上。今後の入居者や周辺住民を加えれば、この地域の人口は近い将来、2,000 人規模になると考えられます。

ところが、この地域は岩手県住宅供給公社が分譲した新興住宅地のために、住みはじめてから 10 年近く経過したいまも、住民に横のつながりはほとんどなく、「隣は何をする人ぞ」というのが実状です。しかも、この地域には買い物のできる店がなく、最寄りのスーパーや商店街へは、年寄りの足だと片道 30 分前後かかります。

このため、高齢化の進行とともに、「このままひとり暮らしの高齢者がふえていったらどうなるのか」という不安の声や、「歩いて食材や日用品を買いに行けるような店が欲しい」と訴える声が高まってきました。そこで、住民のナマの声を聞こうと、住民有志が地域のはぼ全世帯を戸別訪問し、アンケート調査を実施したところ、3 世帯に 1 世帯から「歩いて行ける範囲にぜひ店が欲しい」という回答が寄せられました。

戸別訪問をしてみて驚かされたのは、多くの高齢者が親しい話し相手もなく、いかに孤独に生きているかということでした。早く切り上げようとしてもなかなか離してもらえず、単純なアンケート調査に小 1 時間もかかるというケースも、珍しくありませんでした。

また、「子どもが熱を出して、ご近所の人に相談したくても、チャイムを鳴らすのは勇気がいる」「気心がしれないので、お隣さんどう付き合ったらいいのかわからない」などと訴える若いお母さん方が少なくないことも、新たな発見でした。

住宅団地のゴーストタウン化や、町内会、自治会の空洞化がいま、深刻な問題となっていますが、このア

ンケート調査のための戸別訪問は、都会にかぎらず地方でも人間関係が急速に希薄化していることを、あらためて私たちに実感させてくれました。

そこで住民有志が語らい、地域住民が自ら運営する「なんでも屋」を立ち上げ、ここを住民同士を結びつける拠点にしたらどうだろうということになり、その推進母体として「紫波中央駅前コミュニティ・プラザの会」が設立されました。

「なんでも屋」でご近所同士が毎日のように顔を合わせ、自然に会話を重ねる。そのうち気心が知れてきて、一緒に習い事をしようとか、一杯やろうということになり、「ご近所づきあい」がはじまるのではないかと。その過程で、ひとり暮らしの高齢者がどんな問題を抱えているのかといった、地域の課題も自然にわかってくるのではないかと.....。

つまり、「なんでも屋」が目指しているのは第 1 に、住民の便宜をはかりつつ、住民同士を結びつける「接点」になること。買い物という日常的な行為を「ご近所づきあい」につなげることで、お互いに支え合い、安心して暮らしていけるようなコミュニティづくりの拠点にしたい、ということです。

第 2 の目標は、町内日詰商店街の活性化です。私たちの町でも、商店街は衰退の一途をたどり、泥沼から抜け出す手がかりをつかめないまま、もがき苦しんでいます。そこで私たちは日詰商店街と話し合い、お総菜や生活必需品を置いてもらうことにしました。つまり、消費者である住民の運営する「なんでも屋」まで「商店街」を引っ張ってくることにより、商店街を元気づけるとともに、発想の転換を促そうというわけです。

第 3 の目標は、地産地消の実践の場にしたい、ということです。野菜や果物、お花は町内の農家に供給してもらおうことにしていますが、農協に出荷している野



「なんでも屋」と目と鼻の先にある紫波中央駅

菜だけではなく、農家が自家消費用につくっている野菜も積極的に出してもらいたいと考えています。農薬を最小限に抑えた本当の野菜の味を知ってほしいからです。自家消費用の野菜をつくっているのはたいてい「じじ・ばば」なので、その生き甲斐になれば、という期待もあります。

## 2. これまでの実績

2005年

- ・住民有志が週に1回ほどのペースで集まり、「歩いて行ける範囲に店が欲しい」という声と、「ご近所づきあい」を求める声をなんとか結びつける方策はないか話し合う。
- ・それと並行して、紫波町内商店街と周辺農家に協力を要請。

2006年

- ・地域の全世帯を戸別訪問し、アンケート調査をしたところ、「なんでも屋」への賛同者は9割を超える。
- ・店舗建設用地として、紫波中央駅前の公共用地を借りようということになり、紫波町当局と交渉開始。
- ・100人を超える賛同者の署名を集め、住民集会を開催。並行して、紫波町内商店街、周辺農家とさらに話し合いを重ね、野菜やお総菜、生活必需品を置いてもらうことに。

## 3. 助成年度の活動内容

### 1) 軽トラック市

- ・町が紫波中央駅前の公共用地の貸与に同意。それを受けて、2007年8月25日、「なんでも屋」の立



軽トラック市 1

ち上げに先立ち、出店を予定している紫波町の商店街と周辺農家の協力により、建設予定地で「軽トラック市」を開催。当地ではまれな猛暑にもかかわらず、約150人の住民が訪れ、大盛況だった。

### 2) 「なんでも屋 おせっかい」オープン

- ・2007年9月4日、「なんでも屋」建設工事スタート。
- ・10月はじめ公共用地に約40平方メートルのプレハブ店舗が完成。10月8日、地域住民がみずから運営する「なんでも屋 おせっかい」(日曜、祭日を除き年中無休)がオープン。



「なんでも屋」のオープニングセレモニー

この日は、あいにくの雨でしたが、紫波町長、商店街代表、農家代表ら多数が参列し、町長らのあいさつのあと、テープカットを挙行。最後に「なんでも屋 おせっかい」の看板を掲げてセレモニーを締めくくりました。

午前10時半のオープンと同時に、待ちかまえていた多数の住民で店内はすし詰め状態。その後も訪れる客は切れ目なく続き、この日だけで196人が来店しました。

当日は、県内4社すべてのテレビ局が取材に訪れ、



軽トラック市 2

夕方のニュースで大きく取り上げました。うち1社は店内にテレビカメラを持ち込み、オープンから3日間にわたり、店内の様様、住民の表情をとり続け、特集として放映しました。各社のテレビでは「こんなお店を待っていた」という住民の声が紹介されました。

テレビ効果というべきか、2日目には263人の客が訪れ、予想以上の反響に驚かされました。

新聞報道については、朝日、岩手日報、盛岡タイムスの3紙が事前に記事を掲載、オープン後には毎日、日経の2紙が取材に訪れました。

### 3) 厳しい「なんでも屋」の経営

前述のように、「なんでも屋」は町内商店街と周辺農家の協力をえて、お総菜や生活必需品、野菜やお花を置いてもらい、その売り上げの15%を手数料としていただき、光熱費やレジ係への謝金などの諸経費にあててにしています。

もっとも、店内の設備までは手が回らず、陳列棚には地元中学の廃棄処分になった机を使い、冷蔵ケースはリサイクルショップから格安のものを探してくる（オープニング当日にダウンするというハプニングもありました）など、節約につとめています。

しかし、スーパーの安売り合戦に加えて、景気後退による地方経済の落ち込みは著しいものがあり、レジ係の謝金も最低賃金の半分程度しか払えないのが実情で、厳しい経営を強いられています。明るい材料とはいえ、連日80人前後の客が訪れ、ようやく手応えが感じられるようになってきたことでしょうか。

### 4) 想定外の事柄

私たちは当初、既存施設の有効利用として紫波中央駅前と同じ公共用地内にある町営駐輪場の6分の1、

約110㎡を借りて、4月に「なんでも屋」をオープンさせようとしていました。

町営駐輪場の借用を思い立ったのは、ほかに利用可能な既存施設がないためでした。町当局に借用を申し入れると、町は私たちの趣旨を理解し、快諾してくれました。ただ、国土交通省の助成でつくられた施設なので、「目的外使用」の許可をとらなければならないということでした。

そこで、国土交通省の最近の考え方を調べてみると、「既存ストック利活用のアイデア」といったガイドブックを出したり、ニュータウンの土地利用規制を緩和したり、柔軟な姿勢に転じていることがわかりました。さらに駐輪場の利用状況を調査したところ、100台近い放置自転車があり、一部を借用しても駐輪場の機能に支障のないことが確かめられ、しかも冬期数ヶ月は事実上閉鎖状態となるので、「目的外使用」は認められるだろうとの確信をもちました。

ところが、これが誤算でした。「目的外使用」の申請は、町が県の土木課を通じて、国土交通省東北地方整備局に提出することになっており、町は2006年末に県に申請書を提出しました。「なんでも屋」の構想は住民が企画立案したものであり、私たちは町を通じて県に直接説明に行きたいと申し入れたのですが、その必要はないと却下されました。

やむなく、町と再交渉して紫波中央駅前の公共用地を借り受け、店舗を建設することとしました。想定外の事態となったために、店のオープンは当初の予定から半年遅れてしまいました。

以上のような経緯で、プレハブ店舗を新たに建設しなければならなくなったために、建設資金が大幅にふくらんだうえ、買い物に来た人たちがお茶を飲みながら談笑できるようなスペースの確保が難しくなりまし



「なんでも屋」のオープンを待つ地域の人々



当初なんでも屋のオープンを予定していた町営駐輪場

た。また、オープン予定が大幅にずれ込んだために、野菜の豊富な時期を逃してしまい、「なんでも屋」の運営上、大きなマイナスとなりました。

#### 5) 難しい「イメージの共有」

最大の困難は、地域住民に「なんでも屋を拠点としたご近所づきあいの復活」というコンセプトについて、いかにイメージを共有してもらおうか、ということでした。

このプランを示したときに最初に出てきた反応は、なぜそんなことを住民がやらねばならないのか、ということでした。そんなことはまず役所に陳情し、役所の手でやってもらうべきことだというわけです。残念ながら、こうした旧来の発想から抜けきれない住民は、決して少数派ではありません。

役所まかせということはまた、自分の頭で考えるという習慣に乏しいことを意味し、議論を重ね、コンセプトを豊かにしていく上で、大きな障害となっています。

議論をかさねて少しずつイメージの共有をはかり、一歩ずつ実現に向かうというのが理想的なやり方ですが、オープン予定が大幅に遅れたため、思い切った「実物標本」をみせ、やればできるじゃないか、ということを示すことにしました。

実際、「なんでも屋」の工事がはじまってから、住民の関心はにわかには高まり、オープン当初の大勢の客足につながった、と考えられます。

#### 6) 新興住宅地のジレンマ

「実物標本」を示すといっても、新興住宅地では、商店街などと違って、空き店舗などすぐに利用可能な既存施設を探すのは難しい。私たちが町営駐輪場に目

をつけたのもそのような事情によりますが、それができないとわかってからは、自前でプレハブ店舗を建設するしかない、と助成事業を探しました。しかし、商店街振興をうたうものばかりで、こうした新興住宅地の特殊事情を救済するための助成は見つけることができませんでした。また、新興住宅地で資金を集めるのは、困難をきわめます。古い商店街などでは奉加帳を回すだけでなにがしかの資金を調達することが可能でしょうが、横のつながりのない新開地では、よほど奇特な人でもいないかぎり、資金集めは至難の業です。お金の話を持ち出したとたん、そっぽを向かれることも珍しくありません。この点でも、新興住宅地や団地の特殊事情に配慮した助成が待たれます。

#### 4. 活動の成果と課題

##### 1) まだ遠い目標

繰り返しになりますが、「なんでも屋」の目的の1つは、人と人とを結びつける「接点」になることです。このため、家に閉じこもりがちな高齢者や、ご近所づきあいをためらっている若い主婦らに、散歩がてら店に出かけてくるよう呼びかけ、店内にはお茶を飲めるコーナーを設けています。また、ボランティアの主婦ら6人が交代で詰め、買い物客にお茶やコーヒーをすすめて談笑するなど、「ご近所づきあい」のきっかけづくりのお手伝いをしています。

幸いなことに、常連の高齢者は確実にふえているのですが、正直いって目標にはほど遠いといわざるをえません。その理由はなによりも、店舗が狭く、お茶のみコーナーが十分にとれないことにある、と考えられます。

そこで、同じ敷地内にある紫波中央駅の駅舎の一部を喫茶コーナーとして住民に開放してほしいと町当局



「なんでも屋」のオープン当日の店内のにぎわい



駅舎の一部を活用した喫茶コーナー

に申し入れたところ、こころよく了承してくれました。さらに、気候のよい季節には、店舗の外側に日除けテントを張り、カフェテラスにすることも検討しています。

## 2) 「なんでも屋」ショック

「なんでも屋」のオープニングが、私たちの地域にある種の衝撃を与えたことは間違いありません。多くの住民がそんなことができるはずはないとみていたことはすでに述べましたが、それをいわば強引に実現してしまったことへの驚きです。現時点では、その衝撃が住民の間になにか積極的な動きを誘発しつつあるというわけではありませんが、ともかくも「なんでも屋」の存在は広く知られるようになりました。

もう一つ、変化が感じられるのは、私たちの活動に対する町当局の関心の持ちようです。公共用地の使用をすんなり認めてくれたように、町は当初から私たちの試みに好意的でしたが、いまや「なんでも屋」を町と住民協働のモデルケースとみるようになり、駅舎に喫茶コーナーをという私たちの提案にも即座にOKをだすというふうになってきました。もっとも、その支援はお金のかからないことにかぎられているのですが……。

さらに、商店街の変化もあげておきたいと思います。商店街は当初、素人になにができるか、とたかをくくっていたフシがあります。それが、思いのほかの売り上げになることを知って、「なんでも屋」でのあきないに本腰を入れる商店も出てきました。その意味では、商店街にも「なんでも屋」ショックはあった、といえるかもしれません。



団体のメンバーたち

## 3) スタッフの確保が課題

オープンから半年、もっとも大きな課題として浮かびあがってきたのは、スタッフをいかにして確保するかという問題です。「なんでも屋」は現在、レジ係4人と、ご近所づきあいのきっかけづくりのお手伝いをする主婦ら6人の「おせっかいボランティア」で切りまわしていますが、都合でやめざるをえない人がでてきたりすると、後任をさがすのが大変です。

「なんでも屋」は売り上げの一部を手数料としていただくことで成り立っています。一定の収入があるということは、活動を持続するうえで有利な条件といえますが、レジ係に謝礼として最低賃金の半分程度を支払うのがやっとという現状では、なかなか応募してくれる人がいません。

スタッフの善意に頼るだけでは限界があります。地域の人たちと話してみると、暮らしの足しになる程度のお金がもらえるなら、なにか人の役に立つことをしたい、という人は少なくありません。レジ係にはせめて最低賃金を、ボランティアにもなにがしかの謝礼を支払うことができれば、人材登用の幅がずいぶん広がるのではないかと思います。

そのためには、「なんでも屋」をできるだけたくさんの方々に利用していただき、売り上げをふやすしかありません。これまでに以下のようなアイデアが浮かんでいますが、さて、うまくいくかどうか。

新聞「おせっかい」を発行して、「なんでも屋」の趣旨に賛同し、「おらほの店」意識を持ってくれる人をふやす、粒あんのたっぷりはいった小麦まんじゅうなど、いまやおばあちゃんしかつukれない昔のお菓子を掘り起こす、高齢者や子育てで手を離せない若いお母さんのために配達をする、参加商店数を現在の10店からさらに拡大、住民の注文を商店街につな



ある日の「なんでも屋」で買物をする地域の人々

ぐことで、商店街のあらゆる商品を「なんでも屋」で購入できるようにする、スタンプ制を導入する、「パンの日」「お花の日」「野菜の日」「お総菜の日」などを設け、1週間にアクセントをつける……。

いずれにせよ、「ご近所づきあい」を復活させるという試みが、一朝一夕に成るわけはありません。なんとか「なんでも屋」を持続させ、人と人との「接点」としての役割を辛抱づよく果たしていくしか手はないと考えています。

## 5. 今後の展開

私たちの企ての最終的な目標は、お互いに支え合っ  
て、安心して暮らせるようなコミュニティをつくること  
であり、その拠点として「なんでも屋」を立ち上げ  
ました。

従って、将来的には、単なる「ご近所づきあい」か  
ら一歩進めて、緊急事態発生の際の互助体制づくり、  
高齢世帯の雪かき、買い物の手伝いなど、さまざまな  
助け合いのネットワークを広げていく必要があります。

その戦力として期待されるのは、馬力と知恵をあわ  
せもつりタイアした団塊の世代です。しかし、地域と  
つながりをもたないかれらを、いきなり地域活動に  
引っ張り出そうとしてもうまくいくはずはありません。  
そのカギは、団塊の世代が気軽に参加できるよ  
うな仕掛けをつくれるかどうかにある、と思います。  
言葉で説得するよりも、たとえば、冬場に「スノーバ  
スターズ」を結成して参加を呼びかけ、高齢世帯の雪  
かきに一緒に汗を流す、というような試みからはじめ  
るのが、案外早道かもしれません。



「なんでも屋」の基礎工事



「なんでも屋」の看板とのぼり