

コープこうべの移動店舗



みなさんお馴染みのコープこうべ。店舗と宅配など幅広く事業を展開しておられます。今回はコモーレ丹波の森ショッピングセンターにあるコープ柏原店を拠点とした移動店舗をご紹介します。



現在、この移動店舗を担当するスタッフを募集中と言う事ですが？

お話を伺ったのは、北近畿自動車道の氷上ICを降りて、車で数分ほど柏原方面へ走ったところにあるコープ柏原店。毎日ここから2tトラックに乗って各地域に向けて出発します。

まずは、移動店舗担当課長の橋本さんにお話を伺いました。

「コープこうべでは、買い物困難者へのお役立ち、地域コミュニティの活性化を目的に、2011年10月から、移動店舗の取り組みをスタートしました。現在は、県下の各地で9台の移動販売車が活躍しています。柏原店では、最初の車が2012年の7月にスタートしてます。2台目が2014年の7月です。」

「もうすでに移動店舗はしているのですが、欠員になっていて、本部の直雇用の正職員であったり、退職して属託になった人にやってもらっています。」

「地域で採用するという形ができれば、現在行けてない地域も行けるし、最終的には地元で4名採用したいと思っています。この仕事は店のスタッフとも関わることが多いですし、2台の車を4名でまわすとなると仕事が余ることも出てくると思うので、店の仕事も少しお手伝いしてもらおう形を考えてます。」

「仕組み自体はもうできているので、基本的には運転をして地域をまわるほかに、在庫の管理だとか、賞味期限の管理ですね。」

「あとは、日常的に普段買い物される方の要望を聞いたり、それに合わせてトラック内の品揃えを変えたりだとか、ご利用状況が良くない地域があれば他を探したりということも出てくるかもしれません。」



品揃えは野菜や果物からお惣菜、日用品に至るまで800品目以上はあるのだそう。拠点の店舗から商品を移動販売専用の2トントラックに積み込み、地域の皆様とお約束した場所に、毎週同じ曜日の同じ時間に訪問し、滞在時間は15～20分で、一日に10～20ヶ所の停留場所を訪問するそうです。

「利用者の方からは『近くに店がないので助かる』、『人に頼まなくても自分で買えるのでうれしい』、『免許を返納したので車に乗れなくなって困っていたので助かる』などの喜びの声をたくさんいただいています。」



「週1回決まった曜日の決まった時間に行くということで、移動店舗での買い物が地域にお住まいの方同士のお互いの見守りの場としても機能しています。『最近来ないねえ』なんていうのもわかりますし、みんなで顔を合わせておしゃべりしたりとか、地域コミュニティの活性化にも役立っています。」



実際に写真撮影のため市島地域の移動店舗の場所にお邪魔しましたが、トラックの到着とともに徐々に近くの利用者さんが歩いて集まってこられて、『今日も寒いねえ』『こたつから動かれへんわ』と、買い物をしながらお話を楽しんでおられる様子でした。丹波市内ではありませんが、移動店舗訪問によって地域でふれあいカフェが立ち上がったところもあるそうです。



「移動店舗を始めて5年くらい経ちますが、はじめから全てが来てもらって助かるという地域ばかりではなくて、そんなに困ってないよというところも多かったです。けどラジオやテレビで宣伝するわけでもなく、車が広告媒体になるので、それを見せていかないとはいけません。最近になってようやくそれが認知されてきて、トラックを見たとか友だちが利用してるとかで来てほしいといっていただけの地域も増えてきました。」

「車に乗れないとなかなか買い物っていうのは大変みたいで、75歳以上になると、歩く距離が500mを超えるとしんどいと聞きます。移動店舗で回っている地域でも500m歩けないからこれない方もいらっしゃるみたいなので、その辺はもっと小さい車に変えてくまなく回ればなあと思ってるんですけどね。」



どんな方が向いているのでしょうか。

移動店舗の仕事に必要な条件の一つ目は、2トンの移動販売車を安全に運転できる技術です。コープこうべの安全運転センターで講習を受講して検定に合格することが必要です。

土地勘は、特になくても大丈夫です。知っていて損はないですけど、もうコースが出来てるんで、担当の曜日とコースが決まればそこだけ覚えればいいので、そんなに土地勘はいらないですね。決まった研修っていうのは運転講習だけなので、それ以外はOJTで、コースや仕事を覚えながら引き継ぎになります。

二つ目の条件は『コミュニケーション能力』。

利用者の方から要望をお聞きしたり、世間話をしてお話し相手になってあげることも大事なことです。車の中で買い物する人がひとりだったりしたら、1対1になっちゃうんですよ。その中で販売する人が無口だったら利用しにくいと思うんでね。

そして、移動店舗は拠点店舗職員の作業協力が必要ですから「報告・連絡・相談」も大切なことです。



あと欲を言えば、『こまやかな気配り』ができる方。

利用者の多くは高齢者の方なので、お買い物の際にチョットしたお手伝いが自然にできるようであれば利用者からの信頼感が高まりますよね。

これどうやって食べたらおいしいとか、この調味料がいいよとかそういうアドバイスをできるような人、今度ひなまつりやからひなあられ積んどこかとか、そういうのに気がつく人っていうのが希望ではありますね。

次に現在移動販売を担当している中井さんにもお話を伺いました。

「仕事の流れとしては、まず朝8時に出勤して準備をします。魚や肉、野菜、果物、豆腐や牛乳なんかの冷蔵庫に入れるような管理日数の短いものは基本的に毎日下ろすんですね。」

「それを全部自分たちで集めるのは大変なんで、店舗の人にある程度集めてもらいます。野菜なんかは日々値段が変わるので、値段のチェックも必要です。」

「それが終わったら、グローサリーと呼ばれているお菓子とか調味料関係は店舗の人が一部してくれてますので、できてない部分だけ自分でします。」

「お惣菜など当日の朝入荷するものを順番に積んでいって、あとは前の日に売れたものは店から補充しないといけないんで、リストをみてまた車に積んでいくと。」

「あとは、お金のやりとりがあるので、つり銭のチェック、値段のチェックなんかもやっています。だいたい準備で2時間くらいかかって、出発が10時です。」

「1日だいたい10～13ヶ所まわって、昼過ぎにいったん休憩があつて、だいたい17時前くらいにお店に帰ってきます。帰ってきたら、冷蔵商品の売れ残りは一旦店に戻します。」

「あとはトラックの床や冷蔵庫の掃除、お金の清算、来週の予約とか明日の準備をして、仕事が終わるのがだいたい18時くらいです。」

「やりがいとしては、普通店にいたら、お客さんと親しく話すことはなかなかないと思うんですけど、移動販売だとよく話をしたり、『ありがとう』って言われることも多いし、ほんまに役に立ってるなという気がして、店の仕事とは違う喜び、やりがいがありますね。」

運転は好きでないと少し難しそうですが、単なる商品の販売というだけでなく、地域の方々とのふれあいや交流を楽しめ、見守り活動や地域コミュニティの活性化に興味がある方、ぜひ応募してみてください。

「もっとフットワーク軽く、住宅地を回りたい」そんな思いから生まれた、軽車両の移動店舗

一方で、2tトラックでは都市部の住宅街に停留所を作るのが難しく、そもそも入れない道も多い。今後増えるであろう、都市部の買い物困難者へのアプローチを考え、誕生したのが軽車両（軽トラック）だ。

「2tトラックでは駐車のが難しかった住宅街も、玄関先まで近づけるのがポイントです。また、階段を上がるのが難しい方でも軽車両なら、荷台の壁が開くタイプなので商品も手にとりやすい。また、品目は400と2tトラックの半分ですが、その分コストも半分。まだ始まったばかりですが、潜在的なニーズはあると期待しています」

現在移動店舗は、2tトラック9台、軽車両1台。10拠点の店舗から週当たり590カ所の停留所を回る。1拠点の利用者数は週200～400、1日当たりの供給高（売上）は3万～10万円で平均は7.3万円だ。一人暮らしの高齢者が多いので、一人当たりの単価が低く、売り上げの確保が目下の課題だ。



▲軽車両の移動店舗は、荷台の壁が開くタイプで、商品が見やすいように展示



▲軽車両は腰をかがめた状態で商品がとりやすいと利用者に好評だ