

## 令和7年度第2回茅ヶ崎市生活支援体制整備事業第1層協議体会議録

議題	<p>1. 買い物支援の取組について</p> <p>① 買い物支援の取組について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スギホールディングス株式会社</li> <li>・株式会社マルエツ</li> </ul> <p>② 第2層地域支え合い推進員の取組について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・茅ヶ崎市社会福祉協議会</li> </ul> <p>③ 質疑、意見交換</p> <p>2. グループワーク</p> <p>テーマ： 地域課題と資源とのマッチング</p> <p>3. その他</p>
日時	令和8年2月3日（火） 9時30分から11時30分まで
場所	茅ヶ崎市役所分庁舎 5階A・B会議室
出席者氏名 (敬称略)	<p>松井 新吾、石黒 秀樹、飯田 直士、平野 玲子、川戸 茂、菅谷 和一、石井 久美子、吉野 浩二、鶴岡 莞子、松尾 由香、上山 剛史、奥村 千尋</p> <p>(欠席委員) 若林 義道、若林 英俊、増子 光廣、小山 紳一郎、瀧田 美穂</p> <p>(事務局) 太田、三橋、栢沼、柳瀬</p>
会議資料	<ul style="list-style-type: none"> <li>・次第</li> <li>・茅ヶ崎市生活支援体制整備事業第1層協議体 構成員名簿</li> <li>・資料1 スギホールディングス株式会社 移動販売について</li> <li>・資料2 株式会社マルエツ 移動スーパーについて</li> <li>・資料3 第2層地域支え合い推進員の活動報告</li> <li>・参考資料1 第1層協議体構成員所属団体活動状況一覧</li> </ul>
会議の公開・非公開	公開
非公開の理由	—
傍聴者数 (公開した場合のみ)	0人

## 1 開会

### 挨拶 【茅ヶ崎市福祉部高齢福祉課長：松尾】

本日はお忙しい中、第1層協議体にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。日頃より本市の高齢者福祉、および地域支えあい活動につきましては、多大なるご理解とご協力を賜り、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

本日の協議体のテーマにつきましては、地域課題・ニーズの把握、それに対する地域支援とのマッチングになります。

現在、茅ヶ崎市においても高齢化は着実に進んでおり、住み慣れた地域で安心して暮らし続けるためには、公的なサービスだけではなく、地域の皆様の支え合いや民間企業による多様なサービスが不可欠となっております。しかし、現場においては「困りごとがあるがどこに頼めばいいかわからない」といった声がある一方で、支援する側には「力になりたいけれども必要としている人に情報が届かない」という、いわば情報のミスマッチが存在しております。

本日は協議体が取り組んで参りました2つの取組のこれまでの成果につきまして、報告を予定しております。1つ目は、民間事業者によります、買い物支援事業の取組報告です。単なるサービスの紹介にとどまらず、事業者が直面している課題や、地域との連携の今後の可能性についてもお話しいただきます。2つ目は、第2層地域支えあい推進員、生活支援コーディネーターによる活動報告です。より身近な地区単位で、今どのような課題が浮き彫りになっており、どのような支援の芽が生まれているのか、現場の最前線の情報を共有していただきます。報告の後には、グループワークを予定しております。

委員の皆様それぞれの専門的な知見や地域でのご経験から、自分の組織や地域で何ができるかという視点で、ぜひ積極的なご意見を賜りますよう、よろしく願いいたします。本日の議論が単なる報告に終わらず、具体的な結びつきや解決策へと繋がる、実りある時間となることを期待いたしまして、開会の挨拶とさせていただきます。

本日はどうぞよろしくお願いいたします。

## 2 議題

### (1) 買い物支援の取組について

#### ① 買い物支援の取組について

##### 【説明：茅ヶ崎市福祉部高齢福祉課課長補佐：須藤】（資料1）

スギホールディングス株式会社による買い物支援事業について、茅ヶ崎市としての取組の経緯をご説明いたします。

茅ヶ崎市としては、市民のより豊かな生活実現を目指し、福祉の向上や防災の強化などについて、令和6年9月26日にスギホールディングス株式会社と包括連携協定

を結びました。

その包括連携協定の取組の1つとして、移動販売車を活用した高齢者の買い物支援を掲げております。市内の一部地域において、「近くにスーパーやドラッグストアがなくて買い物に不自由している」という、かねてからの課題がありました。こちらに対して、公民が連携して対応しようとしているところでございます。

現状としましては、昨年9月8日から市内をスギホールディングス株式会社の移動販売車が市内を巡回しております。停留場所ですが、市の施設でございます松林ケアセンターとしおさい南湖、小出コミュニティセンター、民間の福祉施設の方にもいくつか停まっている状況です。

こちらの取組は昨年の9月から始まって半年経っていない状況ですが、茅ヶ崎市としてとらえている課題は、より多くの方により豊かな生活を送っていただきたいという観点から「もっと多くの方に知ってもらいたい」ということがあります。もっと効果的な停留所はどこか、などを探す必要があると考えております。また、当然ながらスギホールディングス株式会社としては売り上げが見込めないと、事業が続けられないことが懸念されます。そうすると、この事業が途切れて市民の方が困ってしまう、といった点は行政としても課題として考えております。より多くの方がこちらのサービスを使っていただいて、実際に行って・目で見て・自分で選んで買い物ができることは良いことであると感じていただき、あるいはその場に行き知りに会ったらそこで少しお話をさせていただくことの良さを感じていただき、高齢者の外出を促進することにも繋がると考えております。

本日の議論の中で、こういった行政の取組や民間企業の取組をどう活用していけばより良い形にしていけるのかといったところを、ディスカッションしていただければと思います。また、資料を持ち帰っていただいて、周知へのご協力や新たな課題などの気づきにつながれば良いと考えております。もしも、皆様の周りでよりよい停留場所、或いは地域のニーズがございましたら、スギホールディングス株式会社に直接ご連絡をさせていただき流れになっておりますので、お願いします。

## 【説明：株式会社スギ薬局営業サポート本部営業管理部販売推進課：西口氏】

### （資料1）

スギホールディングスとしましては、買い物支援の他にも防災や子育て、スポーツに関して茅ヶ崎市と包括協定を結んでおります。この中で、現在防災に関して災害時の物資の供給・ローリングストックなどの取組をしております。それらの取組の一環として、移動販売について報告させていただきたいと思っております。

資料4 ページ目は、一般的な移動販売車はどのようなものか、というご説明になって

おります。1つ目とポイントといたしましては、特定の店舗を持たない販売形態ということ。自動車などで商品を運んで、常設の店舗以外の場所、例えば高齢者向けの施設や集合施設、県営住宅などで販売を行う形式といったこととなります。店舗・オフィスなど需要を見込まれるエリアにはもちろん巡回させていただきますが、店舗が存在しない地域や買い物支援が必要な場所への対策として用いられているものが移動販売車である、といったことを認識していただければと思います。

続きまして、スギ薬局の移動販売はどういったものか、という点を説明いたします。取組の理由について4つを挙げております。1つ目の理由として、超高齢化社会において高齢者の方々の買い物支援・買い物体験ができないか、といったことがございます。2つ目としては、スギ薬局の店舗を出店するというところまでは至らないが、買い物支援が必要なエリアで支援ができないか、といったことです。3つ目といたしましては、小商圈化という点です。弊社でいうと、同業他社様がいる中で店舗送客、つまり実際の店舗に送客するきっかけにならないかという手段として考えています。4つ目としては、弊社はドラッグストアであることから、やはり医療品を提供していくことを特徴としておりますので、スギ薬局ならではの特徴を生かした地域交流ができないか、といったことがあります。「”スギ薬局ならではの”とはどういうことですか?」といった疑問が出るかと思いますが、弊社は薬剤師を始め、管理栄養士、あと美容部員と登録販売者を配置させていただいており、管理栄養士の健康相談会や美容部員のハンドマッサージ、地域のイベントへの出向、移動販売車の商品配達、緊急時の大量注文受注ですとか、そういったところがスギ薬局ならではの特徴を活かしたものになるのではないかと考えております。以上の4つの理由を踏まえ、買い物という行為を通してお客様に笑顔になっていただく、そして移動販売車を通してスギ薬局のファンになっていただく、店舗外の需要を獲得してさらなる地域貢献を促進していく、そういったところがスギ薬局の移動販売車の背景、とご認識頂ければと思っております。

続きまして、概要に移ります。まず弊社の移動販売車事業ですが、大府市の支援のもと、2021年5月に愛知県大府市長草町において1号車をスタートいたしました。店舗にある商品を移動販売車に積んで、色々なところで販売をさせていただくといったものです。現状、移動販売でピックアップしている商品としては、大体400品目ぐらいを常時販売させていただく、という形になっております。販売拠点といたしましては、介護施設様が多くを占めている状況でございます。大きな団地の空きスペースや個人宅など、そういったところにも広げていければとも考えております。

運行状況は2026年2月現在で、全国で6台運行しております。1号車は愛知県大府市長草店。2号車といたしましては群馬県の前橋市、3号車は愛知県の豊田市、4号車は埼玉県の浦和市、5号車は愛知県小牧市、6号車は神奈川県茅ヶ崎市となっ

ています。6号車に関しましては、先ほど須藤様から説明していただいた通り、昨年の9月から運行を開始させて頂いている状況でございます。

目的やお役に立ちたいことの内容に移ります。まずサービスの内容といたしましては、食品・日用品を中心に、店舗で取扱いしている商品全てをご提供させて頂いているというふうな状況です。移動販売車ですと、商品を配置する場所が少ないこともあり、全ての商品を置くことができません。陳列していない商品で「店舗でこういう商品あったよね」、「こういう商品を持ってきてもらえないですか」という声をたくさんいただきますが、そういった場合は事前にご注文いただいて移動販売車でお持ちすることは可能でございます。価格に関しましては、店舗と全く同じ価格でご提供させて頂いております。また、店舗の広告チラシなどに記載されている金額も、広告の期間中であれば同じ金額でご提供させて頂いているという風な状況になっております。ただ、1品あたり税込み11円の手数料をいただいている状況です。

お支払方法につきましては、現金以外にも各種クレジット・電子決済等、店舗で利用できる決済方法が全て利用可能になっております。さらに申し上げますと、弊社はスギ薬局アプリを展開させて頂いており、その中には割引クーポンなどもございます。割引クーポンも、移動販売車のレジでご利用いただけます。特に、介護施設を回らせていただく中で、多くの施設スタッフの皆様がスギ薬局アプリを持っていただいております。スタッフの皆様にも移動販売車を使っている状況でございます。

弊社の移動販売車が停留させて頂いている対象エリアですが、現在は茅ヶ崎市、藤沢市、平塚市に停留させて頂いております。そして、今後停留可能か検討を進めているエリアといたしましては、鎌倉市と伊勢原市です。こちらの方はまだ停留させて頂いていない地域があり、まだまだ広げていけるのかなとも考えております。

ご利用者数につきましては、茅ヶ崎高田店のご利用者数になりますが、運行開始した昨年9月から12月までで、2,892名の方々にご利用いただいている状況でございます。

運営上の課題につきましては、先ほど須藤様からのお話と重複する部分がございますが、告知のご協力をいただいているものの、なかなか地域の皆様に認知していただけていない現状がございます。地域の皆様へのお願いを資料に書かせていただいておりますが、是非たくさん利用して頂ければと思いますので、ご協力いただければと思っている次第でございます。

イベントのご紹介につきましては、弊社は色々なイベントに参加させて頂いております。例えば、施設の中で管理栄養士を呼んでイベントの方をさせて頂いております。また、群馬県にはいろいろな大会が行われている公園があり、そういった公園に出店させて頂いたりもしています。病院様においても、毎年行われている

お祭りに出店をさせていただいております。毎年バンテリンドームの付近で行われているウィメンズマラソンへの出店もさせていただいたり、浦和神明の方ですと行政の方々と連携させていただいたりもしております。愛知県小牧南店で行われている大きなイベントの万燈祭りや、直近ですと南湖みんなでやんべえよ祭りの方も参加させていただいたりしております。通常の営業にプラスして、賑やかしとしてぜひ我々の移動販売車を呼んで頂けると幸いです。

**【説明：茅ヶ崎市福祉部高齢福祉課主任：三橋】**

株式会社マルエツ様を取組についてご説明をいただくにあたり、私から株式会社マルエツ様による移動販売を、生活支援体制整備事業の中で取り組むこととなった経緯について簡潔に説明いたします。

まず、本市では以前から地域の皆様から近くにお店が無いことや日々の買い物に苦労している、そういった声が寄せられておりました。市としても、高齢者の方々の生活を支えるための有効な手段を検討していた次第でございます。

そういった折に、株式会社マルエツ様から移動販売事業のご提案をいただいたところでもあります。移動販売の事業について市で検討した結果、民間事業者の物流のノウハウの活用や市の課題解決には非常に有効であると判断し、生活支援体制整備事業のニーズと取組のマッチングに該当すると判断いたしました。

この移動販売の事業には、大きく分けて3つの意味があると考えております。1つ目は、買い物環境の改善になります。単に物を買うことができるに留まらず、実際に商品を見て選ぶという買い物の楽しさを通じて生活の質を高めることができる、といった点が意義であると考えています。2つ目は、見守り活動強化になります。販売スタッフの方が定期的地域を巡回していくことで、住民の皆さんの見守りにもつなげていくことができると考えております。3つ目は、外出のきっかけづくりです。こちらにつきましては、販売場所が近隣の方々との交流の場になることを期待しています。社会参加の機会・外出の機会の創出が、フレイル予防や孤立の防止にも繋がるのではないかと考えております。

本日は、実際に他の市町村でも実施をしている中で、現場でどのような手ごたえがあるのかという点につきまして、株式会社マルエツ様から詳しくご紹介をいただきたいと思っております。

**【説明：株式会社マルエツ MD 本部営業企画部移動スーパー導入担当課長：渡邊氏】  
(資料2)**

私どもはイオングループにおいて、関東の食品スーパーマーケット事業会社の

U.S.M.H の中に属しています。現在、茅ヶ崎市内では3店舗お世話になっており、直近ですと駅前のB L i x茅ヶ崎に出店させていただいております。

私共は40年ほど前にも移動スーパーの取組は行っており、資料に載っているバスのような車両で行っていましたが、なかなかうまくいかなかった経緯がありました。現在は軽自動車で比較的簡単にできるということもあり、改めてスタートしている状況でございます。

食品アクセスにつきまして、地方のイオングループでもスタートしていますが、実際に調べてみると、不便を感じている方を統計で取ると神奈川県が実は一番多いという結果が出ました。私共は都市型の地域である横浜・川崎からスタートさせていただいており、本日はその辺りの結果も含めてご説明いたします。

マルエツ移動スーパーの目的については、先ほど事務局の方からご紹介いただいたとおりです。基本的には地域と連携させていただくのがスーパーマーケットの目的ですが、年齢を重ねるとなかなか買い物に行けなくなるということで、ほとんどの店舗で、100円で宅配する宅配事業をやっています。しかし、店舗に来られなくなっているお客様は今後必ず出てくるということを考え、我々から地域に出ていかなければならないという観点から移動スーパーがスタートしました。その中で、私共だけではできないので、地域包括ケアの助け合いの中で私共が地域にお伺いすることができないか、と取り組んだのが今回の事業のスタートでございます。

資料に記載されているとおり、移動スーパーでは店舗と同じ価格で販売しています。職員の体制は、お客様と会話をしながらお買い物を楽しめるよう3人体制での接客をしております。また、品ぞろえが一般的な移動販売より品揃えが多いという特徴もあり、1か所あたり20名ぐらいのお客様が集まっていたいただいており、ここで会話・コミュニティが生まれてくるというようなサービスを提供しております。

普通の移動スーパーと違って生鮮食品が主力になっており、車両の台数については冷蔵車が1台、それにプラスして伴走車に商品を積んでいきます。商品を並べるテーブルは9台くらい用意し、ここに商品を陳列するミニマルシェのような展開をしています。

売価は、移動スーパーですと毎日値段が変わるのでなかなか表示をしていない企業が多いのですが、私共ではデジタルになっていますので常に売価は表示しています。資料に前書きと書いておりますが、これは多い場所ですと50名ぐらいいらっしゃる場合もあるため、レジが1台しかお持ちできない時に事前にスキャンをして、時間短縮を図る対応をしています。

移動スーパーには様々なタイプがあります。とくし丸は私どもの会社で、個人宅お伺いするという形をとって車1台で伺い、道路に一時的に車両を置いて販売する形に

なります。ただ、訪問先については、実際に運用されているのは提携している個人事業者様ということもあり、手数料が20円プラス消費税かかるというようなサービスになっています。神奈川県内ですと、大体皆さん手数料については最大55円ぐらいの形の運用でされているところですので。基本的には店頭と同じレジを持っていきますので、店頭と同じ決済ができます。ただ、車両の数が2台で行くか1台で行くかで、品揃えに差が出る場合があります。

実際の取組の事例ですが、自治会の方や場所によっては老人会の方が主催者になっていただいて、その方が主催となったイベントに私どもがお伺いすることもあります。場所などを確認し、必要であれば自治会様にどのような取組をするかについて、説明に伺う取組をしています。販売場所については、地域の方がご用意いただいたり、ご紹介いただいたりという形が前提となっています。資料に記載されている横浜市南区の取組では、住宅地のため場所がないこともあって神社の駐車場をお借りして展開しています。雨が降っても販売できるように、テントなどは私どもがお持ちして販売しています。次の事例は、団地や集合住宅などの管理組合様で、地域の方や自治会でも取組についてご説明をさせて頂き、依頼をいただいた段階でお伺いするという形です。県営住宅様などですと集会所を利用させて頂いて対応することもあり、川崎市の鷺ヶ峰西住宅さんでは多いと50名くらいのお客様がいらっしゃることもあります。お惣菜や生鮮食品についても、重点的に販売をしています。湘南保土ヶ谷マンションの事例ですと、なかなか場所が取れないということもあって行政に申請をして許可をとった上で公園を利用する形で展開をしています。

移動スーパーをご利用いただく方の年齢層については、70代女性が約3割となっております。また、最初は杖をつきながらも皆さんに会うために買い物に来ていただいたような方が、杖をつかなくなるようになるなど、定期的に来ていただく方の心身の機能の向上を感じることもあります。

高齢者施設の事例では、やはり場所がないということもあり高齢者施設の軒下で地域にオープンにさせていただき、そこで地域の方々もお買い物をしていただくようなサービスもしています。サービス付高齢者住宅ですと、スーパーまで送迎をしていただけれど人手が足りないということで、移動スーパーに来て欲しいという依頼があって展開させて頂いています。

販売品目については500品目で、野菜・果物・肉などを販売しています。この他、お弁当や惣菜なども販売しています。まとめ買いの希望については、事前に注文を受けてご用意する形をとっています。

決済については店頭のレジと全く同じものを用意するので、店頭と同じ決済サービスが利用できます。

地域の方にご説明するときの資料については、資料に記載されているようなチラシをご用意して配布したり、地域の方にご協力いただいて回覧板で周知したりしています。チラシには私共の社名は出来るだけ避けるようにして提供しています。のぼりについては、お客様が多い場所だと「今日は来る日なの？」という疑問が頻発することもあり、地域の方から「のぼりを作ってくれない？」という要望を受けて用意したものです。

お伺いする日程については、基本的には毎週の曜日を決めていただいています。時間については30分とさせて頂いており、この体制でも40名ぐらいは対応できるようになっています。ただ、品揃えを強化している関係で、駐車場のスペースでいうと5台分くらいぐらを使わせていただくことが多いです。よりコンパクトなやりかたもありますが、標準的な用地の部分については地域からご紹介をいただくという形をとっています。

放送・アナウンスは、地域の方や行政に確認しながら条例で許可される範囲で、集会の時などに音声をかけるような形で、アナウンスについては要請があれば対応するという形です。

基本的には年末年始とお盆の時期の年2回だけお休みをいただいております。また、基本的には雨でもお伺いさせていただく体制をとっています。災害時などについてはお伺いできない場合もありますが、雪が降らない限りは問題ないと考えております。その辺りについては、地域の窓口になった方にご相談する形になります。

利用者アンケートをとらせていただいたのですが、近所の方と顔を合わせるということで、住民同士の交流とかきっかけづくりにはなっている、という形で評価をいただいていると思っております。実際に購入していただいている商品は何か、という点ですが、やはり生鮮食品や青果物が多いです。これは、東京でも神奈川でも同じでした。このような地域でも、果物は高齢者の方では非常に好きな方もいらっしゃるので、購入いただけていると考えています。惣菜については、少量の物の需要があります。

今後の展開については、現在車両については準備をしております。1日あたりの販売場所は1日4ヶ所ぐらいが限界となっています。午前中に野菜などは売り切ってしまうので、お昼で惣菜などを全部入れ替えて、午後にまた新しいものを持っていきます。

細かな点は相談を受けながら対応できるかと思っておりますので、もし御用命があるようでしたらぜひご相談いただけると幸いです。

## ②第2層地域支え合い推進員の取組について

### 【説明：第2層地域支え合い推進員：奥村氏】（資料3）

第2層推進委員の取組報告として、具体的に各地区での取組をご紹介します。

茅ヶ崎市社会福祉協議会では、地区の担当職員が市内13地区の地域支え合い推進員として、各地区の皆様と様々な活動に取り組んでおります。令和7年度の下半期においても、地区支援ネットワーク会議を中心に、社会資源の掘り起こしと創出、多様な活動主体間におけるネットワーク構築、ニーズと取組のマッチングに取り組んで参りました。

地区支援ネットワーク会議について簡単にご紹介します。こちらは各地区で概ね月に1回程度開催される会議になります。事業の位置付けで言うと、第2層の協議体として充てているものとなります。出席者は、地区社協、地区ボランティアセンター、民生委員、自治会、地域包括支援センター、市役所、そして我々茅ヶ崎市社会福祉協議会の第2層推進員など、各地区において様々な形態で実施しております。この会議で、個別のケースを共有したり、地域の課題を考えたりと活動のきっかけになることが増えております。

取組の広まりについて、具体的にご紹介します。まず社会資源の掘り起こしに関して、地区ですと茅ヶ崎地区、鶴嶺東地区、小和田地区などで、福祉マップの制作が取り組まれております。福祉マップの制作ですが、こちらは身近な施設などの居場所を「見える化」することで安心して暮らせる地域づくりにつなげるとともに、住民同士の気づきや支え合いを育むきっかけとなることから、我々第2層推進員も関わり、活動を支援しております。資料に記載されている写真は茅ヶ崎南地区のものになりますが、こちらは商店が多い地域柄に着目し、地域の見守りネットワークに商店の力を借りて「やさしいお店プロジェクト」を立ち上げました。コミセンまつりにて、「やさしいお店」に関する情報を募るアンケートも実施しました。

続いて、新たなネットワーク構築に関する取組のご紹介です。こちらは梅田小学校の5年生の総合学習に協力しました。子ども達が地区社協、地区ボラセン、それからミニデイサロンなどの地域の居場所で、そこを利用する人と出会い、交流し、活動に関して学ぶ機会を作りました。子どもたちは担い手不足に悩む地域団体の声を聞き、自分たちが何とかしたいと、広報活動にご協力いただけることになりました。1月23日と24日に総合体育館で行われたバスケットボールの試合会場で、子どもたちが地域活動を紹介するブースを設けていただきました。

続いて、資料裏面の小和田地区のボランティアセンターでの活動の紹介です。ここではボランティアをする事でたまる、ボランティアポイント制度に取り組んでいます。ポイントを貯めて、地域の商店の景品と交換できる取組となっており、この取組を導

入して推進員も活動を支援する中で、令和7年度は地区内の17のお店にご協力いただく予定になっております。

続いて、ニーズと取組のマッチングに関する紹介です。こちらは社会福祉法人との連携による移動支援の取組で、新たに湘南地区社協が湘南ベルサイドとの連携を図り、福祉まつりにおいて地区住民の会場への移動を支援しました。また、南湖地区ではふれあいの麗寿に場所を借りたサロンである南湖サロン麗寿も新たに開催され、多様な形での連携が広がっております。

その他、茅ヶ崎南地区では、地区ボランティアセンターの活動の敷居を下げ、近所の方が気軽に参加できるようにするため、草取り活動をイベント化し、休日に開催する工夫を試みたところ、ご近所の方、それから高校生小学生にもご参加いただきました。学生に対しては、ボランティア活動証明書を発行する取組も行っております。

最後に、企業と連携した買い物支援に関する取組の紹介です。こちらは各地区のまちから協議会との連携や、地区支援ネットワーク会議の場を活用とした協議により、株式会社マルエツの移動スーパーを実施する会場の選定に取り組んでいます。候補地の選定に関しては、買い物に困る方が多い地域として思い浮かぶところがあるか・本当にニーズがあるかわからない・他にもっと困っている課題があるのではないかなどという声が聞かれています。また、茅ヶ崎の地域柄、株式会社マルエツの説明にもあったように車両5台分のスペースの確保が難しいという声もあり、想定よりも候補地選定に難航している地区が多い現状がございます。現時点で挙げられている候補地区では、湘南地区では日枝神社。松林地区では妙行寺。小出地区では、宝蔵寺と白峰寺。鶴嶺西地区では今宿グリーンハイムが挙げられております。またこれ以外の地区でも、選定に向けた・或いは課題解決に向けた協議がされているところではあります。

### ③質疑、意見交換

(ア) 菅谷委員：スギ薬局さんの資料では、巡回回数等が書いてありますが、現在茅ヶ崎市での巡回回数はどのくらいですか。

- ・株式会社スギ薬局 西口氏：月の巡回回数でよろしかったでしょうか。
- ・菅谷委員：資料の例だと、週1回・月に20日間という数字が入っています。例えば茅ヶ崎市、藤沢市、平塚市と回っているようですが、1週間にどの程度で巡回しているのでしょうか。
- ・株式会社スギ薬局 西口氏：茅ヶ崎高田店の移動販売車ですと、施設様ごとに週1回・毎週停留させていただいている施設もございまして、隔週で回らせていただいている施設様もございまして。また、月1回巡回させていただいている施設様もございまして。週全体で言いますと、だいたい1日3施設程度を回らせていただ

いております。現在は平日のみの稼働という形になっておりますので、15か所という形でご認識いただければいいと思っております。

(イ) 菅谷委員：嫌な質問ですが、もちろん商売でやっていると思いますので赤字では実施できないと思っております。大府市の例でいくと、1日7万円という数字が挙がっていますが、どの程度だったらやっていけるかという目安はありますか。可能な範囲でご回答をお願いします。

・株式会社スギ薬局 西口氏：あくまで1日7万という形で私共は考えさせていただいているところですが、1日に停留させていただく施設様の停留場所の回数にも影響してきます。例えば1日4回巡回できる場合と2回巡回できる場合などがあると思いますが、その中でトータルして7万円ぐらいの売り上げがあればと考えております。ただ、我々の考えるところではやはり地域の支援という側面もございまして、トータルで7万円に達しない状況もあるかとは思っています。7万円という金額は、あくまで想定という形で考えております。

(ウ) 松井委員：茅ヶ崎市に質問です。買い物支援についてご案内いただいて、我々委員としては今後どのようにすればいいのでしょうか。委員に「周知をお願いします」という話を聞かされているのか、それとも「このようなサービスがあるのでご承知おきください」という話なのか、この話を聞いて私たちはどうすればいいのでしょうか。

・松尾議長：本日の協議体では、「地域課題と資源のマッチング」がテーマとなっております。「周知してください」というよりは、それぞれの団体の方でお困りの課題があった場合に、「このような資源がある」という認識を持っていただいて、課題解決のためにマッチングしていただきたいということが主旨となります。

・松井委員：今日のお話を聞いて、「このようなサービスが茅ヶ崎にある」ということを我々は知識として蓄えて、お困りの方がいたら「こういうサービスがありますよ」ということをお伝えすればいい、ということでしょうか。

・松尾課長：それも意図の1つです。ただ、移動販売の取組そのものは簡単にご用意できるようなものではないのが現状です。ここに至るまでには、行政側も様々な手順を踏んでやってきたという事情もございまして。買い物についてお困りになっている方たちが地域にたくさんいるということもあり、ご不便を感じているような方には、ぜひ情報を届けていただきたいところでございます。

・松井委員：承知しました。協力させていただきます。

## (2) グループワーク

### 【説明：茅ヶ崎市福祉部高齢福祉課主任：三橋】

テーマは「地域課題と資源」とします。

グループワークの進め方ですが、大きく4つのステップを踏んでいただければと思います。1つ目のステップは、「現在それぞれのご所属の立場からどのような地域課題を感じているか」を挙げていただきます。1人ずつ順番でも、思いついた順でも構いません。2つ目のステップでは、「皆様が把握している社会資源」を挙げていただきます。1つ目のステップで挙げた地域課題を解決し得るもの以外も挙げていただきたく思います。3つ目のステップでは、ここまで挙げていただいた「地域課題」と「社会資源」とがどのように結びつくのか・今後各機関等がどのように協働していくことができるのかを検討いただきます。4つ目のステップでは、地域課題と社会資源とを結びつける際の課題を整理していただきます。地域課題や社会資源の掘り起こしなどに関する課題感なども挙げていただければと思います。必要に応じて、4つのステップを同時に進めていただいても問題ありません。

司会は各グループの名簿に○がある方をお願いします。書記は事務局行います。

グループワーク後には発表の時間も設けます。グループ内で構成員の皆様の中から発表者を決めていただけたらと思います。

### 【グループワークの実施】

2つのグループに分かれてグループワークを実施。

### 【グループワーク結果の発表】

#### ・1グループ 発表者：奥村委員

課題としては、移動の課題も挙がりましたが、ボランティアの方では次世代が入ってこない・世代交代ができないという話が出ていました。近年の若い世代の価値観は、コストパフォーマンスやタイムパフォーマンスを重視する価値観が強いと感じており、高齢者世代とは価値観に違いがある、という話が出ていました。老人クラブでは、会長やメンバーの高齢化で、団体数が少なくなっているという話がありました。ボランティアグループだと、情報が伝わらないという課題がありました。特に障がい者の方については、知的障害や聴覚障害の方だと情報が伝わりづらいといった課題が出ていました。

資源については、若い世代に対しては「どういったことがメリットなのか」という説明をする必要があるのではないかと考えました。お金だけで解決できる訳ではありませんが、有償ボランティアなどの方が人は集まるのではないかと考えました。また、

「若い時にボランティアの経験があるといいよ」という観点から、大学生など若者向けのボランティア活動の機会の提供を市社協では取り組んでいます。この取組では、ボランティア活動証明書を発行していますが、学校によってはカリキュラムに地域の活動や障がい、地域の活動が学べる機会があったりしますが、若い時にボランティア経験を勧めることで将来的な担い手確保に繋がるのではないかという話が出ていました。移動販売については、施設の入居者が移動販売を楽しみにしているというところで、様々な場所に呼べるといいのではないか、という意見が出ていました。

## ・ 2グループ 発表者：飯田委員

課題としては1グループと同じように、担い手不足が挙がりました。コロナ禍以降、若い方も含めた研修会やそういった場所に参加しようとするきっかけになるイベントが復活していないと感じています。

もう1つの課題として、助けを求めている方や地域で孤立してしまっている方など実態について、見える化が進みにくいという点もあります。個人情報などの問題もありますが、そういった方たちをどのように把握していくのか、という点が課題なのではないかということをお話ししました。

今後検討を重ねていく中で、例えばすきま時間を使ってサロン活動などに参加してみたい、という潜在的なニーズはあるのではないか、という話も出ました。すきま時間を活かすための仕組みができれば、それも社会資源化するのではないかという話も出ました。

地域の方が活動する場所についても、今は民間の店舗や一般のお宅も含めて様々な場所が出てきていますので、その活動の場を資源として考えるのも良いのではないかと思います。そして、それらの課題と資源をどうやって結び付けていくのかを検討することこそが難しい部分ではある、という意見が出ていました。

## 【議長：松尾】

皆様どうもありがとうございました。

色々な課題・社会資源、そしてそれらを結びつける大変さについてグループワーク結果から伺いました。買い物支援に取り組む中で、やはり皆さまのニーズを把握することの難しさが所々で感じるところがあります。実際に荷物を持って買い物に行き、そのまま歩いて帰る方たちのご意見が、どのくらい私たちに届いているのかといった懸念もあります。茅ヶ崎市は郊外型住宅地という土地柄であることや、比較的平坦な土地でもあるので、「買い物はそこまで大変ではないのではないか」と思われていた部分もありました。しかし、道の狭さや大きなスーパーでないと生鮮食品が買えない

などの事情、実際に高齢の主婦の方がかごを持って歩いて生鮮食品を買いに行く距離などを考えますと、身体機能が虚弱化してきているような方たちが、買い物に行く困難さが茅ヶ崎でも生じているというところが、実際に把握しきれていないのではないかと感じております。皆様の所属団体の中で、このような話題が上がっていないかを聞いてみていただきたいと思っております。

また、生産年齢人口の減少に伴う担い手不足の問題もあり、それをどうやって補っていくのかなどについても、視点を変えて考えていかなければならない部分かと思っております。若い方たちの参加機会をどうすれば創出できるのかについても、工夫が必要だと考えております。

本日は建設的なご意見たくさんいただきまして、ありがとうございました。本日出たご意見等について、委員の皆様が所属する各団体に持ち帰っていただいて、情報共有していただきたいと思っております。各団体からご意見がございましたら、第一層の地域支え合い推進員である、高齢福祉課にフィードバックいただければと思っております。

### 3 その他

#### 【説明：事務局】

今後の予定についてご連絡いたします。

皆様から頂いたご意見を参考に、地域課題と地域資源とのマッチングに取り組んで参ります。

委員の皆様におかれましては、本協議体の委員の任期は令和9年3月31日までとなっております。次回の協議体の開催については改めてご案内をさせていただきますので、どうぞよろしく願いいたします。

### 4 閉会

#### 【議長：松尾】

本日はありがとうございました。今後、また、皆様からのより一層のご協力を頂ければ幸いです。

以上をもちまして、令和7年度第2回茅ヶ崎市生活支援体制整備事業体操協議体を終了いたします。

(以上)