

## 買物代行サービスを通じ、地域の再生と買物難民救済 を目指す新規事業化支援

支援の  
ポイント

- ①地域コミュニティの復活を願う企業経営者の想いを、新規事業として具現化支援
- ②「経営革新計画」承認取得および新分野進出支援補助金採択を軸とした事業化の推進
- ③複数の支援機関が役割を分担し巡回アドバイザーの全体コーディネートによる支援実施

### 支援の経緯

支援企業は1999年創業。山口市阿東地域と島根県津和野町で福祉施設を運営し、訪問介護・移送サービスなどの介護支援事業を推進している。介護事業の展開の中で、阿東地域は人口6,600人余り、高齢化比率45.5%と限界集落に近い状況にあり、特に冬季には積雪もあり過疎地域の独居世帯の高齢者は日常の買物にも窮している状況を見て、支援サービスの必要性を認識していた。

支援企業の経営者は買物代行サービスを通じて、高齢者の安否確認、安心・安全な地域コミュニティの再生にも資することができると考え、地元の商工会（山口県東商工会阿東支所）に買物代行業への進出を相談、同商工会から支援要請を受けた山口県商工会連合会経営指導員の嶋田氏は、既存事業の延長線上にある事業であり、支援企業の経営環境・資源・経営者の資質からみて新規事業の実現性は高いと判断、事業展開の経験が豊富なサポートアドバイザー（SA）である原田氏とも協議の上、支援を開始した。



お買い物代行サービス  
ラビット便



### 支援のプロセス

支援企業にとっては、買い物代行業への進出は初めてであり、以下の取り組むべき課題があった。

- ・支援企業が買い物代行業を行うことについて介護保険制度上問題になる可能性がある。
- ・事業開始にあたり、開業準備資金を有利に調達し、自己負担を軽減したい。
- ・買い物代行手数料を利用し易い価格にするため地元ショッピングセンターとの契約を有利にする必要がある。
- ・買い物代行業の管理、運営、事務処理の流れをITを利用したシステムを構築する必要がある。

これらの課題解決の為、原田SAは買物代行事業の実施主体を支援企業の関係会社とすることで、グループ内の事業規模拡大にも貢献でき、相乗効果が図れると考え支援企業に提案した。この関係会社を事業主体として経営革新計画の承認を取得し、山口市の新分野進出支援補助金の採択を得て開業資金に資することができた。

この2つの支援制度を活用する過程で、支援企業では綿密な事業計画の策定やプレゼン資料の作成、発表方法の習得など様々な経験を積むことが可能となった。

原田SAのネットワークを生かし、山口県中小企業団体中央会の支援を受けて、地元ショッピングセンター内の生鮮食料品を主体としたスーパーマーケットとのビジネスマッチングが実現、その後購買契約締結に向けた取り組みも進められ、共同で買物代行サービス用のカタログを作成し会員募集を開始する予定である。

さらに、ITによる運営システムを原田SA主導で構築し、煩雑な事務業務を少人数で処理することが可能となった。本年10月からこの運営システムの試験運用を開始している。



(写真)カタログ



## フォローアップ活動

今後のフォローアップに関しては、地元商工会である山口県商工会阿東支所と支援機関の嶋田専門経営指導員が中心となって、登録会員の募集活動や協力企業との連携樹立を支援、補助金の経理処理に関する指導も実施。原田SAは買物代行サービス運営システムの課題抽出と解決案の提案、システムの全体の調整を主導する予定。

## OJTについて

原田SAは支援企業の経営者が新規事業に取り組む確固たる信念・覚悟を確認し、その想いを実現することを支援の目的とした。その為に活用する支援制度申請では、支援企業が主体的に申請書等を作成することが重要であり、嶋田専門経営指導員はそれを可能にする情報、素材、ツールなどを提供する役割を担った。

また支援制度の承認を得る際には、買物弱者問題についての支援策や学問分野の研究結果等の情報収集及び関係機関との調整等、様々な役割を担い、原田SAと粘り強い交渉を重ねた。支援企業の経営課題に真正面から向き合い、その解決策を策定し、実行に移すという一連の流れを経験豊富な原田SAと一緒に経験したことで、嶋田専門経営指導員にとっては貴重な経験となった。



(写真)山口県商工会連合会 会議室にて、右が原田SA、左が嶋田専門経営指導員