



政務活動報告書

令和6年3月28日

代表者氏名	川合 滋 	記録者氏名	足立 淑絵 
活動者氏名	川合 滋 幸松孝太郎 足立淑絵		
活動日	令和5年11月21日(水)～令和5年11月22日(木)		
活動先	・沖縄県国頭郡国頭村字安田 858-3		
活動目的	・「協同売店」という相互扶助の仕組み		



★沖縄県国頭村安田地区：「協同売店」という相互扶助の仕組み(現地視察あり)

○安田協同店の歴史(1897年～1975年)

- ・1897(明治20)年頃 与那原から商人が入り、林産物や魚介類などの商いが始まる。地域でも出店し、山原船を所有するものも現れた。
- ・1907(明治40)年頃 数人の出資者で私設「商店」を立ち上げ、別グループによる「組合店」が誕生
- ・1921(大正5)年 安田共同店が誕生
- ・1926(大正10)年 安田共同店が分裂、のちに三分裂
- ・1933(昭和8)年 分裂を克服、区民全体の共有財産として発展
- ・1946(昭和21)年 組合員(株員)が安田共同店を再建
- ・1950(昭和25)年 協同組合へ名称改称
- ・1975(昭和50)年 現店舗に新築・移転(貸付金、育英、精米、製材、電気、バス運営、トラック運搬、貸家などを展開)

○安田協同店の役割

区民生活になくてはならない存在で、食料品をはじめ農作業用品、建築資材、医療・教育分野など多岐に渡る商品販売は、まさに田舎のコンビニエンスストア的存在で、先人達からしっかりと引き継がれてきた。

○安田地区人口、安田協同店1日平均利用者数、利用区民の割合

- ・2017(平成29)年 人口:161人(90世帯)、115.2人/日、区民の割合73.9%
 - ・2019(平成31)年 人口:146人(87世帯)、93.9人/日、区民の割合71.3%
 - ・2022(令和4)年 人口:134人(83世帯)、83.1人/日、区民の割合58.0%
- ※ 年々、利用者数は減少。区民の利用割合も低下している。

○安田協同店の経営悪化の原因

・安田区民の減少

2001(平成13)年の人口245名が、2023(令和5)年には141名となっている。住民票登録はあるが、集落人口の約30人は仕事、学業、入院などで他市町村に住んでおり、実態人口は100名余と推察する。

・安田区民の行動、意識の変化

集落内のグループや派閥の人の好き嫌いが安田協同店の消費活動に影響していることは間違いない。安田協同店の経営悪化は、私達の日々の選択と好き嫌いに密接に関係する。それが特に高齢者の生活に直接的な影響を与える。

・車社会への移行

自動車社会の利便性向上により、大型店舗への買い物に対抗する抜本的な対策はない。二度にわたる安田協同店を巡る経営健全化に向けた議論や様々な取り組みも抜本的な課題解決には至らなかった。

・支出、主に電気代の高騰

冷蔵庫、冷凍庫、クーラー、照明機器による電気料金が各年度を通して総じて支出割合として高く、明かに経営悪化の一番の要因であった。

○課題解決に向けたアイデア出し

- ・公的資金の拠出(国頭村を通じて沖縄県や国の補助金、交付金の活用)
- ・民間助成金の申請
- ・ガバメントクラウドファンディング(GCF)による資金調達
- ・クラウドファンディングによる資金調達
- ・営業日、営業時間の縮減
- ・屋上ソーラーパネル設置による光熱費の縮減
- ・小さな収益ビジネス(小商い)の組み合わせ
- ・施設の簡易改修(販売スペースの縮小、拡張)
- ・商品の仕入れ、在庫管理の方法の見直し
- ・無人販売の可能性

○存続検討委員会における協議事項

- ・契約について
- ・備品(冷蔵庫、冷凍庫、レジ)について
- ・仕入れについて
- ・棚卸について
- ・営業許可について
- ・法人格について
- ・ファミマ自販機の扱い、内容について
- ・インボイス制度への対応について
- ・収益向上に向けた取組、イベント開催について
- ・ツーリズム拠点づくりの検討

○共同売店の現状

(1) 国頭村

- ・19店中、営業中9店舗、閉店中6店舗、別業種として営業中4店舗(食堂、スタジオ&カフェ、事務所、居酒屋)

(2) 大宜味村

- ・9店中、営業中6店舗、閉店中3店舗

(3) 東村

- ・7店中、営業中4店舗、閉店中3店舗

(4) その他、話題の店舗

- ・宮古島市の狩俣マッチャーズ、竹富町の西表島の白浜共同店、伊平屋村の田名共同売店の事例

☆宮古島市の狩俣マツチャーズについて

- ・狩俣購買組合を前身とする狩俣マツチャーズは、地元の190人が出資する株式会社
- ・直近では年間およそ1億5千万円の売り上げがあり、大部分は経費で差し引かれるが、利益はマツチャーズで使える買い物券で還元する。
- ・池間大橋に通じる幹線道路沿いであって、近隣にスーパーやコンビニなどの競合店がないのも好条件。
- ・生鮮食料品や日用品、雑貨など多くを取りそろえるが、姿や形は悪くても安価な野菜や、地元で取れた魚介などを目当てに訪れる地元客もいて、弁当や総菜もよく売れる。
- ・若い人たちが市街地のスーパーを好む傾向に変わりはないとした上で、売り上げの半分は観光客を中心とした地元以外の利用客である。
- ・移住者や旅行で訪れる人と共に、地域外から応援してくれる「関係人口」を巻き込むことも鍵ではないかと考察。
- ・コンビニや道の駅がある中で、共同売店の存続の必要性も含めて判断していく必要があるのではないかと提起される。

☆西表島の白浜共同店

- ・食料品・日用雑貨販売だけでなく、観光遊覧・送迎・ツアー・チャーターなども行っている。

☆伊平屋村の田名共同売店

- ・クラウドファンディングで故障した冷凍庫やエアコンの設置、老朽化した冷蔵庫設備や備品の更新に充当させる。

○安田協同店の存続に向けて

☆for(対象)みんなのために

現 状:存在意義そのもの。常に区民全員のための店

可能性:安田区外の人のためにもなり始めている。

☆for(目的)何のために

現 状:買い物のため。交流、悩み相談、孤立防止など。

可能性:安田区の「顔」のような存在。区外の人もよく立ち寄り交流

☆of(所有)みんなのもの

現 状:全員出資した組合経営ではなく、区民の所有意識も薄れゆく。

可能性:クラウドファンディングやふるさと納税による資金集めが一般化

☆by(担い手)みんなの手で

現 状:個人に委託しており、人任せにしている区民が少なくない。“高くても買って支えよう”という住民が減った。

可能性:国の集落支援員制度などにより、区や村が負担せずとも国で負担してもらえる可能性がある。

※古き知恵+新たな発想で「協同」の範囲を再編すれば解決するのは？

- ・現在の「協同」の範囲(区民全員:購買・交流など)
- ・収益事業などを上乗せ
- ・区外の賛同者との協同で「新たな協同」創出

○安田共同店存続プラン

☆安田区直営の場合

- ・地域からの要望や声も多く、支持されやすく、アンケート結果でも好意的な回答が多い。
- ・安田区公民館と安田協同店の一体化した運用を検討し、空きスペースを有効活用
- ・観光資源や人的資源を有効活用しやすく、活動やプロジェクトを生み出すことも可能
- ・評議員会や区民総会で否決され、無責任な運営体制となった場合、3～5年で基金も尽きる。

《メリット》

- 区民の声が反映される。
- 誰もが利用しやすい。
- 区長、会計が兼務し、経費削減
- 公的サービスや支援の導入が一部で可能
- 公民館機能との一体化を進めることができる。

《デメリット》

- 責任の所在が「区長」「評議員」
- 担い手に経営・ビジネス感覚が必要
- 区長、会計の成り手がなくなる懸念
- 財政の危機、基金の消失が懸念される。
- 柔軟性の欠如とスピード感が伴わない可能性

☆個人請負契約継続の場合

- ・現場を維持するか、縮小するか、拡充するかは個人の判断に委ねられる。
- ・ビジネスとして成立しないのが分かりきっている中、手を挙げる人がいるのか。
- ・売店主候補となりうる個人/世帯は年収400万円以上の安定世帯
- ・安田区の大事な「玄関」「入り口」を担う覚悟が求められる。

《メリット》

- 専業で取り組むことができる。
- リタイア後の楽しみ/地域貢献で取り組む
- 個人の責任で自由に判断できる
- スピード感のある取組が可能

《デメリット》

- 引き受け手がいるのか。
- 公的な支援を入れにくい。
- 請負契約を結ぶ個人の責任が重大
- 好き嫌いや派閥で利用しづらい人もいる。

☆企業/法人請負契約の開始

- ・安田区外から流入する観光客を意識した形での運営も視野に取り組み
- ・漢那共同店の全日食チェーン等を想定、または国頭村内の企業/法人に公募をかけるか議論が必要。
- ・地域資源を活用した複合的な付加価値や自然体験、サービスを組み合わせた複合経営/運営へ移行
- ・県外企業も含め、地域おこし企業人制度の活用も可能か。(道の駅パイナップルの丘安波)

《メリット》

- 企業/法人の持つ経営資源を活用できる。
- 公益性を伴う活動を行い、地域貢献
- 企業/法人の責任で自由に判断できる。
- スピード感のある取組が可能
- 集落支援・地域おこし協力隊の導入が可能

《デメリット》

- トップ交代/企業理念によるドライな経営判断で売店の存続危機に直面する可能性
- 非営利のため、公的な支援を入れにくい。
- 好き嫌いや派閥で利用しづらい人もいる

☆新たな組織の設立と運営の開始

- ・「新しい協同」の概念に近いが、以前の組合制度の良い点、悪い点を応用して、区外の協力も得ながら、やりたい人達による運営を法人化(組合化)して再構築する。
- ・優良参考事例として、沖縄県宮古島市「かりまた共同働組合(労働者事業協同組合)」がある。

《メリット》

- 法人/組合設立で公的支援が受けやすい
- 一人だと心が折れることも、支え合える仲間と一緒に運営できる。
- 区/公的機関と連携しやすい。

《デメリット》

- 責任の所在が曖昧で信用が得られにくい。
- 担い手の確保から取り組む必要性
- 仲間同士の関係性の崩壊で継続が困難
- 保証人制度と大差ない。

※かりまた共同働組合(労働者事業協同組合)

- ・いんぱり(海・畑)部会—もずく・さとうきび
- ・むすびや(連携)部会—園児弁当・総菜
- ・ばぎだま(分配)部会—エネルギー・住宅

○安田協同店の赤字を補填する「新たな収益モデル」提案

- ・子育て世代の移住者も多いことから「地域おこし会社」的なアプローチを行う。
- ・オンライン高校/大学の誘致による喪失世代と労働者人口の確保
- ・地域の資源を活用した地域活性化の取組(ナイトツアー、入域料など)

○安田協同店のコスト削減

- ・安田区公民館と安田協同店の一体管理
- ・売り場面積の縮小
- ・電気代対策に関する提案(ソーラーパネル設置)

○安田協同店の安定財源確保に向けた資金調達

- ・行政補助金や民間助成金についてはアイデア集を参照(省庁の重点施策は異なるため、毎年の情報更新必須)
- ・ガバメントクラウドファンディング(GCF)自治体が抱える問題解決のため、ふるさと納税の寄付金の使い道をプロジェクト化。
- ・クラウドファンディングを実施する業者の比較

《資金調達の方法によるメリット/デメリット》

- ・補助金は企画書/報告書の事務作業が煩雑
- ・GCFは自治体による取組、役場や他の共同店との連携が必要。スピード感が欠如
- ・手数料がかかる。寄付型と購入型の併用可

《成功と失敗》

- ・応援する仲間やファンの数と情報発信力
- ・共感を呼ぶ内容とプロジェクトの遂行力が鍵

○これからの安田協同店の運営に求められること

- ・安田区の限界を「数値」で正しく認識する(客観性)
- ・みんなで仲良く協力して取り組む(協調性)
- ・議論だけでなく、具体的な行動を繰り返す(実現性)
- ・古きに学び、新たな「協同」を始める(温故知新)

○安田地区を取り巻く環境

- ・昭和25年頃は基本的に海路。陸路だと那覇まで4~5日かかった。当時は薪を那覇に送り、帰りは生活物品を購入して安田地区に帰っていた。
- ・国立公園内にある地区なので開発できない。鳥獣保護区にも入っている。
- ・飛べない鳥「やんばるくいな」を守るため「ねこ条例」を作り、登録制にした。猫が増えないように避妊手術を実施。
- ・共同店への国頭村からの経済的支援はない。
- ・生協が地区に入ってきたため、共同店の売り上げが減った。
- ・女性の多くは村外からお嫁に来ていて、財布は女性が握る。

- ・道路が整備され車を所有すると、村外の大型スーパーの安い物を買って帰ることが増えた。
- ・移住者は地区の半分を占める。現在、山村留学の小学生 9 名、地元の子どもはいない。
- ・子どもが小学生の間だけ、共同住宅を無料で貸している。

○新たな取組

- ・東京都八王子市の北原国際病院のグループが沖縄県の補助金を受けて、「テレビ電話を介してのコミュニティづくり(沖縄やんばるモデル)」事業で参画している。
- ・沖縄やんばるモデルは、安田地区の利用者、その家族、友達、区長、社協、診療所、地域包括支援センター、共同売店がテレビ電話を介して繋がれるシステム。
- ・北原グループは、医療・ヘルスケア部門で関わっている。内容は、健康相談、夜間の健康相談、服薬指導、リハビリなどである。
- ・北原グループのメンバーはテレビ電話以外でもリハビリを通じて体に自然な形で触れることができ、コミュニケーションのツールとなっている。
- ・北原グループのメンバーは、地区の運動会や老人会にも参加し、集落に馴染んできている。
- ・安田協同店の新たな集客・収入源を目指す。

◎所感◎

戦後もしばらくは自給自足に近い生活で、助け合わなければ生きていけない地域だったと語られる村の長老。陸路が整備されるまでは海路で那覇と行き来し、大型台風も多い地域のため、途中難破し命を亡くす人も少なくなかったそうです。

物不足、金不足、人手不足に加えて貧困の安田地区は、村の未来を子ども達に託しました。組合を作り、一か所に資金を集め、その資金を貸し付けて本土に子ども達を送り出す。その文化は「ゆ〜ま〜る精神」と言われています。

想像を絶するご苦労があったであろう長老からは、「本土の者に沖縄の苦労は分からん。歴史を知ってほしい。」と訴えられました。

政治家として今の政策を学ぶことはもちろん大事ですが、過去を知り、教訓を学ばせていただき、新たな未来への懸け橋となるべく、心新たに視察となりました。

沖縄を含めた日本の歴史も含め、まずは足元の名張から紐解いていきます。そこに時代に合った生き方や政策が埋もれている気がします。