

ゲストと話そう！

キーパーソンによる取組みのプレゼンおよび会場とのトークセッション①



- ◆ゲストスピーカー 松田 悌一氏 (函館朝市協同組合連合会 事務局長)
- ◆聞き手 東 朋治氏 (株式会社商業タウンマネジメント代表取締役)
- ◆テーマ おでかけリハビリ

※以下、敬称略。

東：「おでかけリハビリ」をテーマに松田さんにお話していただきたいと思います。函館といいますと朝市が有名です。その朝市という買い物の場で、高齢の方や要支援、介護の必要な方を中心に「買い物・食事・レクリエーション」などを組み合わせて楽しみながら元気になってもらおうという取組みのようですが、買い物とリハビリテーションはどう結びつくのでしょうか。

スライドに大きな商業施設のような建物が写っていますが、これが朝市なのですか？

松田：朝市自体は 1 か所の大きな商業施設にあるのではなく、商店街が集まって一つにまとまったもので、エリアごとにそれぞれ協同組合があります。主要な施設は 3 つあり、それぞれの組合が管理しています。(このスライドの写真の)「えきに市場」はイカの釣り堀があります。その隣は「どんぶり横丁市場」の建物です。「朝市ひろば」は元々農家の生産者の方が集まって販売していたエリアでしたが、3 年前に国の補助金を使って大きな施設に代わりました。産直市やフードコートがあり、2 階のイベントホールではレクリエーションなどをやっています。



東：会場の皆様で函館市行ったことがある方はいらっしゃいますか？（会場挙手）結構いらっしゃいますね。（スライドを見ながら）こちらは買い物の様子ですね。

松田：「おでかけリハビリ」とは何かと言いますと、これは、高齢者で施設に入所されている方々に介護スタッフの方と一緒に函館朝市に遊びに来てもらい、買い物したり、どんぶり横丁で食事をしたり、健康をテーマにしたレクリエーションをしたりして、出かけることそのものをリハビリ活動にしていましようという取組みで、地域貢献を目的にしています。

東：利用者の方へはどんなアプローチをしたのですか？

松田：チラシ、パンフレットを作成して、市内の介護関連の施設 300～400 施設にご案内しました。あとは新聞などで取り上げてもらうことが申込みにつながっています。広告ではなく、取材記事として取り上げていただいて、あまりお金をかけずにプロモーションしてもらっています。

東：（スライドを見て）この方々は買い物ですか？

松田：こちらは近隣の地域の婦人部の方々です。おでかけリハビリを活用して朝市に来られました。朝市ひろばの 2 階のイベントホールで、（おでかけリハビリの）協議会のメンバーであるリハビリ講師の健康指導を 1 時間程受けて、その後、自由に買い物、食事などをしてバスで帰宅されました。

東：こういった取組みはどれくらいの頻度で実施していますか？

松田：お申込みをいただいてから実施するため基本的には不定期開催にはなりますが、それでも、今年の 8 月からは朝市と地元の百貨店、スーパーの 3 か所で月一回ずつ、曜日を変えての定期開催も始めました。8 月からは月 3 回（の定期開催）をベースに、申込みがあれば 1 週間毎日とか、半月ずつと続いて開催することもあります。

東：事務局としては、不定期開催は大変ではありませんか？

松田：目的が地域貢献なので、特にノルマがあって回数を重ねなければならないというものではないですし、私は事務方で商売と並行しているわけでもないの、それほどでも大変でもありません。

東：函館といえば観光地であり、朝市は全国的にもネームバリューもありますが、このようなおでかけリハビリに取り組みもうと思ったきっかけや、ヒント、アイデアはどんなところからでたのですか？

松田：朝市は、先日の北海道地震よりも、東日本大震災で大きな被害を受けました。朝市を含めたウォーターフロントは全店浸水被害を受け、海側の店舗は 2m ほどの津波により、先程スライドでご覧いただいた施設も全壊しました。その時市役所や地元の有志の方々が一斉に集まり、掃除や廃棄物の処理を手伝ってくれました。その後にも有志の方々がイベントを実施してくれて、観光客が全く来ていない状況の時に、地元の方々に朝市を再興していただいたんです。その背景もあって、朝市はもともと市民の台所として始まったものが観光地化したわけで、もう少し地元の人にも足を運んでもらいたいなという思いが強くなったんです。それで、何か地元の方々と一緒になってできるものはないかと考えました。イベントだと一過性のもので終わってしまうので、ある程度長いスパンで

継続的にやれるものはないかなと思っていた時に、たまたま東京で行われたセミナーで鳥取県での取組みを知り、「あ、これはうちにふさわしいのではないかな」と持ち帰ってアレンジし、独自のものに変えて実施することになったんです。

東： 今すごくいいキーワードが出ました。「アレンジする」ということ。なんでもかんでもそのまま自分のところで使えるというわけではありませんよね。鳥取の取組みを函館風にしたというのは、具体的にどういうところを函館風に変えたのですか？

松田： もともと鳥取の取組みは介護施設の方が施設の目の前にあるスーパーに行くという介護施設と商業施設が1対1の状況での取組みでした。また、取組みを行っている方が介護の仕事をされている方だったので、介護側の視点から買い物を考えた部分が多かったのです。でも、我々商業者側に立つと、一つの施設だけではなくいろいろなところの方に来ていただきたい。なので、その分間口を広くしましょうというということになりました。また、買い物については、観光地化していた朝市の施設の中ではお土産が多く、日用品があまりない。そんな中でどうやって地元の方が喜んで来てくれるようになるのかなと考えたところ、海鮮の多さが売りだから、海鮮丼を食べてもらう食事を（コンテンツに）入れた方が良くかなと。あと、イカ釣りなど（のアクティビティ）も、やってもらったらどうかと。そこから、せっかく来てもらえるなら、もともと繋がりがあったメンバーと一緒に来ていただき、朝市の中で一緒に健康に関連したレクリエーションをやってもらったりするのもいいのかもしれない、と。そうなってくると、もう買い物だけというよりは、朝市に来ていただく「お出かけ」そのものが取組みになるよね、ということになったんです。

東： 介護支援が必要な方には、出かけることそのものが大きなイベントになるということなんですね。

松田： 支援が必要な方たちは、朝市のような商業施設へのお出かけにはもともと消極的な面がありますが、商業者側からすると、遠慮しないでどんどん来てくださいますよと言いたいわけです。むしろ商業者はお客さんが一人でも増えることを期待するわけですから。その商業者の気持ちが届けば、（自分たちも朝市に）「出かけて行っていいんだ」「遊びに行っていていいんだ」ということになると思うんです。そういう環境ができてきて、支援の必要な方に来ていただけるようになったのかなと。

東： 会場の皆様からの事前アンケートで、一番多かったのが、難しかったこと、うまくいかなかったことなどを聞かせて欲しいという質問なのですが、実はこの取組みをされて、難しかった、失敗しちゃったというところがありますか？

松田： 2年弱この取組みをやって、今まで300~400施設にご案内しているのですが、まだ20~30くらいの施設からしか来ていない。つまり、まだ10分の1しか来ていただけていないことがうまくいっていないところです。ただ、お陰様でその中の7割近くがリピーターとなっているんです。一度来られるとみなさん安心感からか来やすくなるようで、それで繰り返し使っていただいているのではないかと思います。その繰り返し来てくれるところが、今20施設くらいです。個人的な発想ではありますが、もし300全ての施設が年1回来れば、年間でほぼ毎日どこかの商業施設でおでかけリハビリをやっ



ているという計算になります。そういう意味ではまだまだ参加できる施設は潜在的にあるのかなと。あとは参加者が女性ばかりなので、男性の高齢者の方にいらしていただくための取組みも検討しているところです。

東： 恐らく多くの商店街の課題、悩みとしてはリピーターをいかに増やすかということなのではないかと思いますが、リピーターが多い理由、ここが支持されているんだなということ松田さん自身が感じられているところはありますか？

松田： 今までは当たり前のことが、伝わってなかっただけなのかなと。商業施設では特に高齢者であろうと身障者であろうと外国人であろうと、だれが来ても問わないのですが、実際利用者からすると、そういうところへ行っているのかなとか、思っていたりするんです。例えば杖をついているおばあちゃんたちは、自分が他の人の邪魔になったらどうしようといった不安があったりとか。そういうことは一切ないですよ、普通に来ていただければいいですよ、ということをお伝えしたからこそ、当たり前のような感じで来ていただけるようになったのではないかと思います。

東： 「伝える」というのも結構難しそうですね。

松田： まずは実施して、それを報道でプロモーションしてもらえば良いのかと。

東： ありがとうございます。実は私も意外に感じたのですが、地震の津波の影響といえば岩手、宮城、福島のイメージが強く、特に茨城の沿岸もかなり津波にやられたとお聞きしておりますが、函館の方もそれほどの被害があったのですね。

松田： 北海道でも浸水被害がありましたが、東北の被害があまりにも大きくて、それに比べると被害の規模が小さかったので、全国では話題にならなかったのです。

東： この事業に取り組む前と、取り組んだ後の現在で、函館朝市協同組合連合会としてここが変わったかな…という例はありますか？

松田： 朝市の連合会には大小 150 の店があります。その中には、食堂や観光客メインの物販店もあれば、農産物を売る地元向けのお店もあります。インバウンドの波が来ているので、外国人に買ってもらうものを取り揃えているお店もあります。いろいろなお店が軒を連ねているのですが、どちらかといえばここ数年は全体的に観光客向けに重きを置いているお店は非常に景気が良く、反対に地元向けのお店は商売が難しかったんです。それが、この「おでかけリハビリ」は売上を目的にやっているわけではないのですが、それでも「折角朝市に来たのだから何か買っていこうかな」という方たちに、朝市では、果物や野菜など生活に合わせた商品も売っているんだということを再認識していただけたのではないかと。そういった今まで観光客相手では売上が伸びなかった地元の人相手のお店が、少し売上が上がったところもあって、働いている方も高齢者の方が多いのですが、気持ち的に元気が出てきているといったところです。

東： 全国いろいろな商店街が独自の悩みを抱えていると思うのですが、特にインバウンドの観光客が非常に増えている商店街から、地元客が減ってしまったという相談も受けたりします。各地域でアレンジはしなければ



なりません、こういう取組みも、一つのヒントになるのかなと思いました。

会場のアンケートからの質問になりますが、買い物の場でのリハビリテーションにおける若者の巻き込み方は、どうでしょうか？

松田：町内会の方々は割と元気なアクティブ・シニアなのですが、施設から来られる方は車椅子や杖をついた方とか介添が必要な方が結構いらっしゃいます。でも、施設も人材難で、限られた数のスタッフしかこの取組みのために出て来られないんです。それで、今、高齢者のボランティアの方々が7人ぐらい登録してくださっているのですが、その方々に受け入れ側でお手伝いしていただいています。施設のスタッフは最小限の人数で来て、現地ではそのボランティアの方々が一緒に回ってくれるというわけです。この前の夏休みには、小学校の児童がボランティアと一緒にやりたいということで体験学習で参加してくれました。また、高校の野球部の子たちも7、8人、ボランティアと一緒にやりたいということで参加しました。そういった活動を目にした専門学校の生徒からも問い合わせが来たりしています。こういうボランティアの活動の流れの中で、若い子たちに参加してもらえ環境も少しずつつくっています。

東：その若い方もこちらからお願いするというよりはどちらかという触発されて来ていることの方が多いのですか？

松田：そうですね、ボランティアに興味を持っていても活動の場がないそうで、「自分たちが活動する場はありますか」と言って来てくれて参加しています。

東：若い方に関わってもらうには場が必要なんですね。その場をつくることで工夫したことはありますか？

松田：この取組みは、朝市以外でも、百貨店とかスーパーとか大手のショッピングセンターでも行っています。朝市の組合の理事の方々は理解がある方なので、朝市の連合会と地域とが一緒にやっているんだと理解してくださっているのですが、この取組みをさらにスムーズに行うために協議会をつくったんです。その協議会には介護従事者の方もいまして、その方たちと話す中で、「若者で介護業界がわかる専門学校の子を入れたらいいんじゃない？」とか、「地元の小学生にも参加してもらったらいいんじゃない？」とか、僕が想像していなかったような案が出てきたんです。それはつまり協議会で取組みにいろいろな人が関わっていることによって、若い人たちにも参加してもらえような場づくりもできてきたのではないかと感じています。

(質疑応答)

質問者①：(おでかけリハビリの)会場まで来られる人たちは歩いて来られるのでしょうか？それとも車ですか？会場に集まる手段と年齢層をお聞かせください。

松田：基本的には介護施設さんと共同でやっているのですが、デイサービスなどの送り迎えする車でスタッフさんと一緒にお越しいただいています。町内会はバスを持っている団体もありますし、社会福祉協議会にもご協力いただいています。ある程度の人数が集まればタクシー代を朝市側が負担して配備



することもしています。

先日、タクシーで 2 メーターくらいの距離の範囲の町内会の方 12 名がいらっしやるのに「タクシーで対応してくれますか」というので配備しました。タクシーというと皆さん高いイメージがあるかもしれませんが、一台に 4 人乗って往復して 2 メーターの場合、人数で割ればバスで往復するのとさほど変わらない金額です。一人の方にタクシーを配備するのは難しいのですが、

少しまとまった人数で来ていただければ配備は可能です。来ていただければ、皆さんタクシー代の何倍もお買物して帰りますし。交通費はなるべく参加者ではなく我々が負担して来ていただく。お金をかけてチラシをまいて来てもらうのが一つの広報活動であれば、お金をかけて車出して来ていただくのもまた一つの広報活動だという考えです。

参加者の年齢層は、60 歳代後半から 70 歳代、施設によっては 90 歳代までになります。

質問者②：朝市とおでかけリハビリはどの時間帯で活動されているのでしょうか？

松田：朝市自体は朝がメインなのですが、午後 2 時くらいまでやっています。その時間の中で大体、午前 10 時からお昼を食べて午後 1 時くらいまでというスケジュールで来られる方が多いです。

質問者③：リハビリの講習会はその時に同時に実施するのですか？

松田：スケジュールの中で、到着してすぐレクリエーションを実施した後自由行動で買い物をしていただき、それからお食事していただくというのが一般的な流れになっています。

質問者④：松田さん以外にこの一連の企画を一緒にやっている方は何人くらいいらっしゃいますか？

松田：朝市に関しては私が担当で、店の方で参加者を受け入れている、といっても、お店はお客さんが来たら商売しているということです。協議会の発足前にいろいろと会議をして、そこに参加していた方の中から私を入れて 4 名が、協議会への参加を表明しました。今では 15~16 団体が協議会に参加しています。

東：最後に松田さんのこの取組みへの想い、原動力を聞かせてください。

松田：朝市そのもののお店の方にも高齢者が多いのですが、私は以前から個人的に高齢者をはじめとする社会の弱者の救済のようなことにアプローチできる取組みができないかなと思っていました。この取組みをずっと継続していきたいと思っています。

東：継続とありましたけれども具体的にもう少し改善したいなということはあるですか？

松田：基本的に社会貢献とは言っても、やはり持続性を保つためにはどこかで事業収入が無ければなりません。今の取組みとは違うけれども関連した取組みで、介護事業者スタッフ支援などもシステムをつくって進めていきたいと考えています。そこで事業費を生み出して、儲けようという話ではなく、取組みを持続させるための事業費を捻出させようと、今準備しているところです。

東：ありがとうございました。