

有限会社 ジョイックおくだ

買い物弱者へのサービス向上と地域住民の利便性向上を取組み地域密着店へ

65歳高齢者比率が34%を超える当地域において、買い物送迎バスの運行による買い物弱者支援を行っている。生活に必需品の精米機を導入し精米サービスを含めた買い物弱者への更なるサービス向上と地域住民の利便性を図る。

■ 代表者 代表取締役 奥田 大記

■ 設立 2004年4月23日

■ 資本金 3,000千円

■ 従業員数 13人

■ 業 種 飲食料品小売業・スーパー

■ 所在地 〒629-3562 京都府京丹後市久美浜町佐野116

■ TEL/FAX TEL. 0772-84-0401 / FAX. 0772-84-0468

■ URL <https://www.joycook.jp/>

■ E-mail joycook@road.ocn.ne.jp

■ 得意分野 生鮮食料品、地元食材中心の手作りの総菜、お弁当

目的、取組のきっかけ

◆ 当店について

2004年現在地に移転し鮮魚・精肉・生鮮野菜・果物・惣菜等の食料品・家庭用日曜雑貨品を販売しています。生鮮食品は、地元の豊富な食材中心に品揃えをしております。そして安心安全な惣菜・オリジナル商品の提案を行っています。



日本海の新鮮なお刺身



手づくり惣菜

◆ 取組のきっかけ

① 買い物弱者支援の取組

当店は、43年前より移動販売を継続していましたが、地場の古くからの繊維産業の衰退で人口の減少と共にお客様が大きく減少したことで、車の老朽化もあいまって2015年12月の初めに終了を決断しました。しかし今までご利用いただいたお客様からの継続要望がとても強く再開を決断し14人乗りの中古車両を購入、送迎バスを12月下旬には開始しました。

今では送迎バスでの談話、自分で商品を選んで買い物できるのをとても楽しみに来店していただいています。

高齢者中心ではありますが、地域密着スーパーとして年間4000名を超える方々にご利用頂いております。



送迎バス

② 取組のきっかけ

更なる買い物弱者への支援ができないかと考えていたところ「精米を頼みたい」「精米所まで行ってほしい」「ぬかは、売ってないのか」などの意見がありました。調べてみると商圈（周囲約5km）では、コイン精米機がなく利用される方は遠くまで行かなければならなかったことがわかりました。



買い物の様子

当地域は、農村地域で玄米保管される世帯が多く当店で買い物、精米できればお客様の利便性が上がります。また精米機の利用で新規のお客様も見込まれます。

取組内容

◆ 商圈、競合及び周辺状況

商圈（周囲5km）は 商圈、競合及び周辺状況
1100世帯3500人の田畑と山林の広がる農村地域で、65歳以上の高齢者比率が34%と過疎地域に指定されています。65歳以上のみの世帯が308世帯、商圈対象全世帯の28%に上がります。競合の食料品店も、当店から4km、4.7kmと離れており生活する上で自動車が欠かせない地域となっております。

商圈 (5km以内)	1100世帯
高齢者比率	34%
65歳以上のみの世帯	304世帯 (28%)

◆ 補助事業の取組内容

毎週月曜日から金曜日の間運行先を決めて送迎バスサービスを行っており、スーパー利用客の2割を超えるお客様にご利用頂いております。現在はほぼ横ばいの利用客数で推移していますが、精米機を設置することで精米機の利用をきっかけとして当店を利用していただけの新規のお客様として見込めます。

企業概要

昭和32年食料品店として国道沿いに創業。平成16年に移転し鮮魚・精肉・生鮮野菜・果物・惣菜等を含む食料品を中心に家庭用品雑貨品の販売を行っています。



2016年12月早く精米できる高速高性能精米機を2台並べて設置しました。雨の心配がなく台車を置くことで年配の方にも楽にご利用いただけるよう工夫しました。精米30kg 単価300円で設定しました。



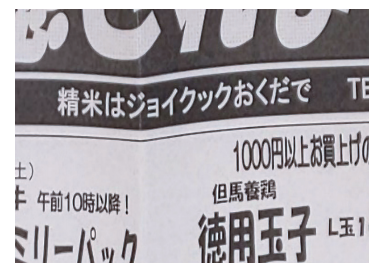
高速高性能精米機

副産物の糠を求めるお客様も多いため、ヌカハウスを2ヶ所設置し無償で提供しました。また糠も使用して頂くことで廃棄ゼロとなりました。

また精米機の事業を行うことを地域住民に知ってもらうため、新聞の折り込みや週2回のチラシ、自社サイト、フェイスブック、クックパッドの特売欄で認知度向上を図りました。また店舗は国道沿いにありノボリ旗や看板で周知しました。送迎バスを利用されるお客様には、精米後自宅まで配送するサービスも始めました。



ヌカハウス



チラシ

主要製品

生鮮食料品、地元の食材を使った手作りの総菜、日替り弁当、お寿司、自家製のローストビーフ等安心安全な食品を中心に販売しています。

主な保有設備

高速高性能精米機2台・真空パック機械・スチームコンベクション・ミートスライサー



成果と今後の展開

今回の補助事業で以下の成果を得ることができました。

◆ 売り上げの増加

年々、人口が減少している過疎地域のなかで高齢者の送迎サービス、精米機設置による利便性向上で地域になくはならない存在となり周辺の競合他社が売り上げ縮小のなか売り上げを伸ばすことができています。

補助事業前は、年商1億88百万円の売上が、2019年度2億円に到達し現在も伸長しています。また精米機を設置したことで新規のお客様を獲得することができました。

◆ 糠の活用

ぬか漬けを新しく販売しました。また精米したてのお米を利用できるので、おにぎり、お弁当の味向上に繋がりました。



ぬか漬け

◆ 今後の展開

高齢化と過疎化が進むなか買い物弱者向け送迎バスサービスは、これからも継続していきます。商品開発も強化し自家製ローストビーフは、20～30代の若年層に好評です。今後も幅広い年齢層へ向けた商品開発を行い生き残り図ります。

また廃棄ロスをなくすため地域の再生業者に食品残さをたい肥に加工してもらっています。このたい肥を利用した米を地元農家に生産してもらっており環境面にも配慮しています。



自家製ロースト