

| 復命書 | | 令和4年10月28日 |
|---|---|--------------------------------|
| | | 担当 佐治町総合支所 地域振興課 下石直生 |
| 件名 | 佐治町地域振興会議 岡山県津山市阿波地区視察について（合同会社あば村視察） | |
| 日時 | 令和4年10月27日（木）14：00～16：00 | |
| 場所 | 岡山県津山市阿波 合同会社あば村運営「あば商店」 | |
| 参加者 | 地域振興会議：小谷会長、下石副会長、谷口委員、竹村委員 合同会社あば村：皆木氏、石原氏 総合支所：下田支所長、下石 | |
| 【視察の理由等】 | | |
| <ul style="list-style-type: none">津山市阿波地区で唯一のガソリンスタンド（以下「GS」と日用品や食料品を取り扱う店舗“あば商店”を運営する合同会社あば村（H26年から運営開始）を視察。佐治地区でもトスク佐治店がR4年10月末で撤退、また同年度中にJA燃料センター佐治店も撤退予定。同様の事例対応を先進的にされている上記の団体について視察を実施したもの。 | | |
| 【阿波地区の立地、人口等の概況】 | | |
| <ul style="list-style-type: none">津山市の中心市地までの距離は約30km、隣地区の人口集積地は同市加茂地区で10km程度離れている。最も近いスーパーマーケットは加茂地区にある。また、GSは旧津山市内区域にあり約20km程離れている。以前は加茂地区の人口集積地付近にGSがあったが、最近（R4）撤退。津山市中心地から阿波地区への公共交通を利用した場合のアクセスについては、JR因美線で加茂地区（美作河井駅）まで、その後地域交通バスでの乗り継ぎ。あば商店の周辺には、津山市阿波出張所、公民館、社会福祉協議会、宿泊、温泉施設などの主要インフラが隣接しており、阿波地区の中心部に立地している。阿波地区の人口等の概況は別添資料1（P1）を参照。なお、合併後に人口流出が続いたが、現在はIJUなどが増えてきているため、人口減少が鈍化しているとのこと。 | | |
| 【運営までの経過等について】 | | |
| <ul style="list-style-type: none">H17年度に旧阿波村は津山市と合併、合併当初は役場が支所へ、現在は支所から出張所へ、地域内の保育園、小学校も廃園、廃校となっている。H25にJAが経営していたGSの閉鎖を表明され、その当時最も近くのGSが12km先だった。この閉鎖を受け、全地域世帯に向けてアンケートを実施して、新たなGSの運営組織の設置と施設維持のための意思があるか確認。アンケートの結果、大部分の世帯から運営組織設置のための出資協力、運営開始後の買い支えの意思があることが確認できたことからH26から、住民出資会社によるGSを運営開始した。加えて、隣接するJ | | |

A店舗施設を改装して、生活雑貨と食料品等の販売商店も併設運営している。

- ・開設時の住民出資者数は166人（資料P2参照）、出資額は約2,130千円で、現在は181人、約5,000千円となっている。

【現在の運営状況について】

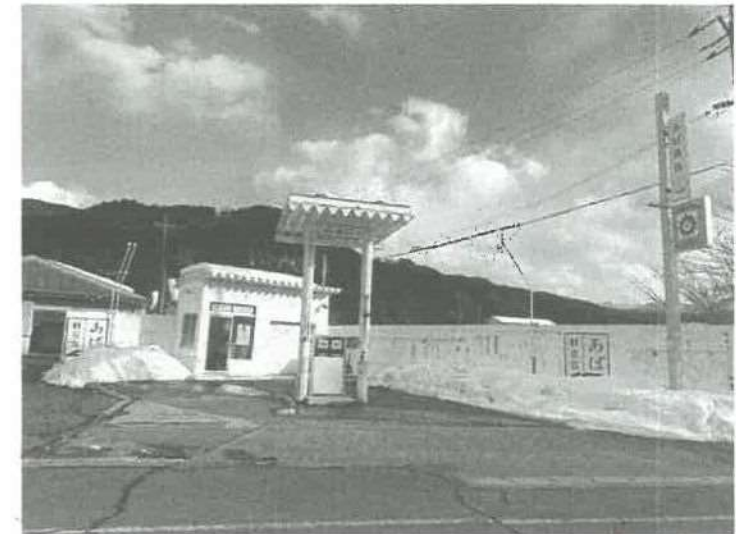
- ・開設直近のH28の売り上げはGS、商店合わせて約22,600千円、R3は約40,000千円。
- ・開設当初は、店員が市内のスーパー等の小売店から商品を仕入れて、利益分を販売価格に加えて販売していたが、直近ではYショップと提携して商品仕入れを行っており、仕入れ方法や販売価格が改善されているとのこと。
- ・常勤雇用の職員は2人で、残りはパートやボランティアで職員を確保している状況。
- ・商店、GSともに、事前アンケートでは買い支える住民意識は高かったが、実際は津山市内等で購入が大半ではと分析されていた。特にGSについては最近の燃料高騰の影響もあるのかその傾向が強くてている。
- ・GSの売り上げの大半は、周辺の公共施設などからの利用が占めているが、これは、運営開始時から地域内の公共需要分は、この施設で購入するとの申し合わせを行っているとのこと。
- ・商店は固定店舗のほかに、移動販売も行っていて、移動販売曜日などを設定して、固定店舗との職員でやりくりをしている。
- ・商店・GSだけの売り上げでは経営は非常に厳しく、他事業多角経営を行うことを検討中。
- ・現在はGS、商店だけでなく、小水力発電事業や地域資源を活用した商品開発、販売など、多方面で収益事業展開を検討されていて、小水力発電設備はR4から運用を予定されている。
- ・商品開発・販売等については、農水省の「山村活性化支援交付金」（年間1,000千円上限補助）を活用して実施。
- ・そのほかにも、商品開発・販売促進に向け、地域内のキャンプ場施設（グランピング施設で運営会社は東京にある）運営者や3セク農業生産法人などと連携していたため、あば村山村活性化協議会を設立。事務局を合同会社あば村が請け負っている。
- ・R6年度に現在のGS地下タンクが法令上の改修が必要となる。改修財源については津山市の担当課と研究中。

【その他】

- ・現在の常勤職員の前職は、元地域おこし協力隊員、Iターン移住者の方。
- ・行政に対する要望については、地区の自治会組織を通して行っている。なお、地域出身の市議会議員は現在いない。
- ・小水力発電設備の整備財源は、銀行委借入れのみで、FIT（電力の固定価格買取制度）での収益を償還金に充てている。（担保がFITの売電収入とのこと）

事例⑨岡山県津山市阿波地区

| | |
|--------------|--|
| SS名称 | あば商店 |
| SS概要 | 2005年に旧阿波村が合併により津山市に編入した後、急速に高齢化・人口減少が進行していた。地域唯一のSSが撤退を表明したことを受け、2014年2月に住民出資により「合同会社あば村」を設立してSS運営を開始。あば商店(SS)を核とした小さな拠点づくりに取り組む。 |
| 運営形態 | 施設・設備：前事業者からの無償貸与 運営：合同会社あば村 |
| 立地 | 津山市阿波出張所から200m、阿波地区(旧阿波村)の中心部 津山市中心部まで約30km |
| 給油以外のサービス・事業 | 移動スーパー・宅配 店舗運営(食料品・日用品販売) 小水力発電事業 農産物の加工・生産・販売 グランピング 移住者向け住宅紹介 等 |
| 地区概況 | 人口：480人(2020年1月1日時点) 高齢化率：47.9%(2020年1月1日時点) |

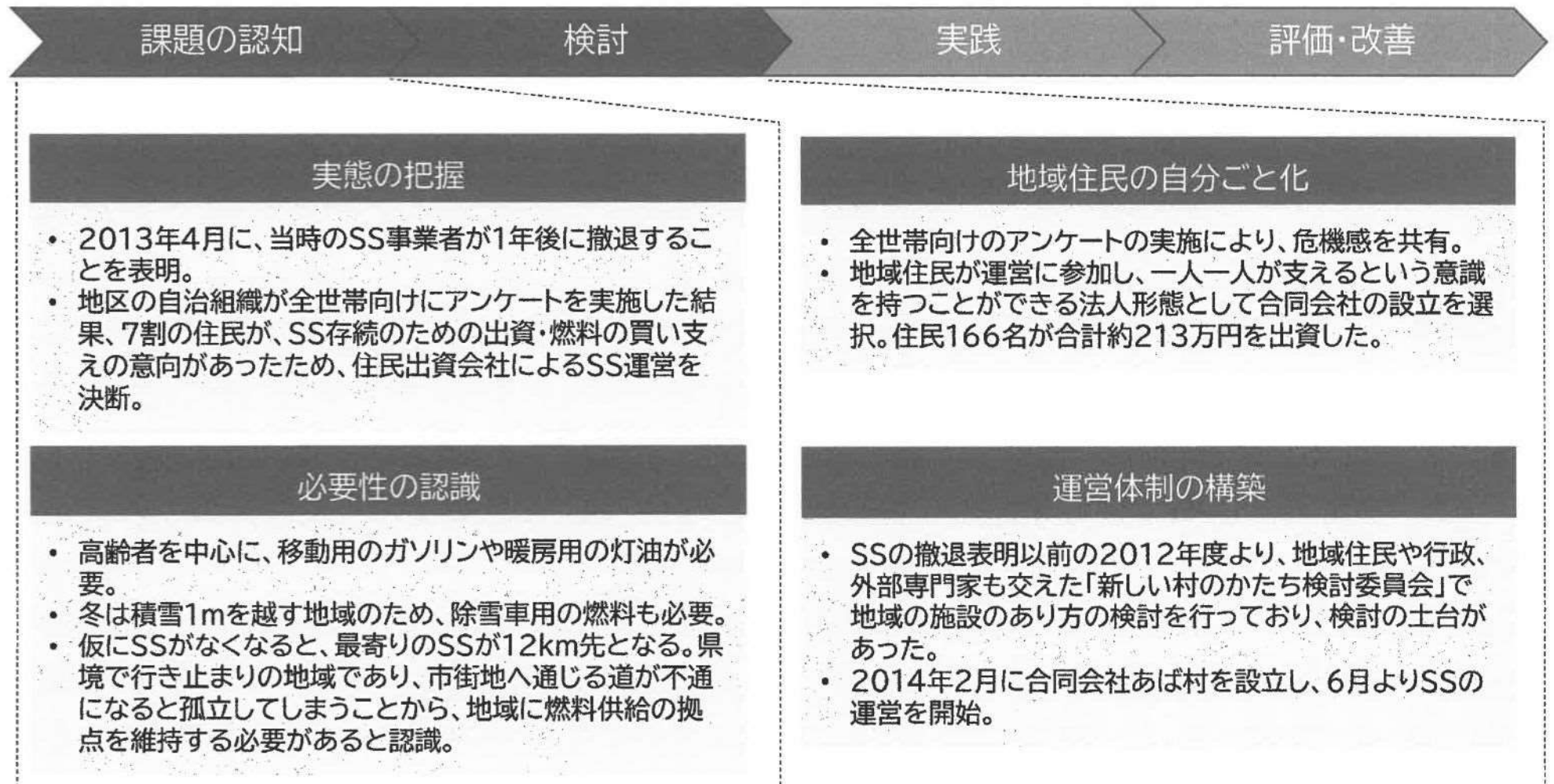


注)本資料に記載の「あば村」は合同会社の社名であり、行政区分上の村ではない。
市町村合併前の村名は「阿波村」、合併後の字名は「津山市阿波」である。

3-1. 事例フォローアップヒアリングの結果

事例⑨岡山県津山市阿波地区<課題の認知・検討>

- 津山市阿波地区における課題の認知・検討のプロセスや取組状況は以下のとおり。



課題の認知

検討

実践

評価・改善

実態の把握

- 2013年4月に、当時のSS事業者が1年後に撤退することを表明。
- 地区の自治組織が全世帯向けにアンケートを実施した結果、7割の住民が、SS存続のための出資・燃料の買い支えの意向があったため、住民出資会社によるSS運営を決断。

必要性の認識

- 高齢者を中心に、移動用のガソリンや暖房用の灯油が必要。
- 冬は積雪1mを越す地域のため、除雪車用の燃料も必要。
- 仮にSSがなくなると、最寄りのSSが12km先となる。県境で行き止まりの地域であり、市街地へ通じる道が不通になると孤立してしまうことから、地域に燃料供給の拠点を維持する必要があると認識。

地域住民の自分ごと化

- 全世帯向けのアンケートの実施により、危機感を共有。
- 地域住民が運営に参加し、一人一人が支えるという意識を持つことができる法人形態として合同会社の設立を選択。住民166名が合計約213万円を出資した。

運営体制の構築

- SSの撤退表明以前の2012年度より、地域住民や行政、外部専門家も交えた「新しい村のかたち検討委員会」で地域の施設のあり方の検討を行っており、検討の土台があった。
- 2014年2月に合同会社あば村を設立し、6月よりSSの運営を開始。

3-1. 事例フォローアップヒアリングの結果

事例⑨岡山県津山市阿波地区 <実践・評価・改善>

- 津山市阿波地区における実践・評価・改善のプロセスや取組状況は以下のとおり。

課題の認知

検討

実践

評価・改善

需要の確保

- 立地条件から、利用者が地区の住民に限定される。
- 住民の自家用車向けの給油、公用車や路線バス(阿波バス)への給油もある。冬場は除雪車向けの軽油需要もある。
- 他に、温浴施設向けの灯油需要もあり、月によっては大半を占める。官公需の買い支えが大きい。

多角化の取組

- 店舗運営、移動販売と併せた見守りのほか、農産物の加工・生産・販売、小水力発電、グランピング、移住者向け住宅紹介等の様々な事業に取り組んでいる。

担い手の確保

- 地区内に危険物取扱者の資格保有者が複数名おり、担い手を確保できた。さらに、移住者が新たに資格を取得した。
- 現状、代表社員や執行社員はボランティアである。今後担い手として期待される40~50代の住民や移住者は本業があるため、参画が難しく、今後の引き継ぎが課題。

事業収支

- 会社全体の売上は、平成28年度期の2200万円から、令和2年度期の3600万円まで伸長。平成28年度期の売上はほとんどがガソリンであったが、令和2年度期の売上は1900万円がガソリン、1700万円が物販であり、物販の伸びが売上伸長に大きな影響を与えている。

承継後の想定外の事象

- 合同会社はメリットもある反面、出資者に広く発言権があるため、合意形成が難化しがちであった。
- 意思決定が難しくなっていたため、執行社員を限定し、代表社員に意思決定権を集中させることで、意思決定を早期化した。

中長期的な見通し

- 今後、高齢化が進めば、燃料油販売量は更に減少する恐れがあるため、多角化による売上確保が必須。
- タンクの老朽化への対応や、適したサイズの設備・調達体制の構築も課題。