

# H.E.L.P.バス

普通科ドリームプラン班 B 班

久原 璃子

梶 育実

香月 あかね

津城 悠

福岡 夕茉

## 1. テーマ設定の理由

近年、高齢者の自動車運転による事故が多発している。また、高齢者は自力での買い物が困難な「買い物難民」になる傾向がある。一方、食品ロスの増加が社会的な問題となっている。そこで、高齢者の事故防止、買い物難民の支援をしながらの食品ロス削減を同時に達成するビジネスプランを考案し、筑豊の活性化につなげたいと考えた。

## 2. 現状や背景

図1より現在、福岡県の市区町村では65歳以上の高齢化率順位の上位層の多くが筑豊地区に属している。町内にみられる食料品店においても、福岡県内で最も高齢化率の低い糟屋町は6件、図1にある添田町は3件であることから高齢化率の高い地域のほど食料品店の件数が少ない傾向がある。食品ロスにおいては、平成28年時点で国内の食品破棄約1561万トンのうち約643万トンが食品ロスによるものである(農林水産省 食品破棄物等の利用状況より)

図1 福岡県65歳以上高齢化率

●・・・筑豊地区の市町村

順位	市町村名	高齢化率
1	東峰村	42.7%
2	●添田町	41.3%
3	●小竹町	40.5%
4	●香春町	40.3%
5	みやこ町	39.1%
6	●赤村	38.4%
7	●嘉麻市	38.3%
8	●鞍手町	37.7%
9	中間市	37.1%
10	みやま市	36.8%

### 3. プラン内容

高齢者の多い地域を使用されなくなったバス車両を使って、販売員とともに巡回し、食料品や生活用品の販売を行う。ターゲットは、筑豊地区の中でも特に高齢化率の高い、添田町、小竹町、鞍手町に絞り込み、主にスーパーが近くになく、買い物に行くことが困難である高齢者を対象とする。販売する商品については地元のものや形が悪く売り物にならない野菜等を活用し、地産地消に心がけ、食品ロス問題に配慮したものとする。また、公告方法は、チラシ、地域の回覧板、自治体の広報誌などを利用して、高齢者が利用しやすい媒体とする。

### 4. 収支計画

	一年後	五年後
売上高	5,760 万円	8,640 万円
収入高	3,744 万円	5,616 万円
人件費	1,426.8 万円	2,133.6 万円
固定費	330 万円	336 万円
宣伝広告費	110 万円	110 万円
その他	100 万円	150 万円
利益	49.2 万円	294.4 万円

一週間に一回、計三地域を回る。(月、12回)

三地域の高齢者 2,300 人のうち、600 人の確保を目標とする。

1 人当たりの買い物を 2,000 円と仮定。

一年後の収支は、2,000 円×600 人×月 4 回×12 ヶ月=5,760 万円とした。

原価率を 65% とし、一年後の売上原価を 5,760 万×65%=3,744 万円とした。

社員一人の年収 240 万×5 人=1,200 万円を人件費とする。また、アルバイト時給 750 円で 3 人を 7 時間雇用する。(一年で 226 万 8000 円)

バスの維持費、加工所の土地代を 330 万円とする。

5 年後までに社員、アルバイトを計 5 人増やし、土地(加工所)を二倍にする計画。

高齢化率の上昇により 5 年後の売上高は 1.5 倍になると予測。

### 5. メリット、デメリット

メリット

過疎地域の「買い物難民」を救済できる。

中古のバスを移動販売車に改造することで、費用を抑え他の移動販売車より多くの商品を一度に配達できる。

地産地消に特化することでフードマイレージの低減につなげられる。

買い物客同士のコミュニティ形成のきっかけになる。

若者や働きたい高齢者の雇用につながる

デメリット

改造費（主に、塗装、座席、販売設備等）がかかる  
天候や、農家の都合により安定供給が困難である  
細い道での移動が困難である。  
車体が大きいため、出店スペースの確保が必要である  
大型バスの免許の取得が必要である

## 6 既存のサービスとの違い

- ・エフコープ生協サービス

エフコープ生協サービスは、週一回カタログが届き注文した商品を翌週に届けるサービスである。このサービスは会員になるための支出金を必要とするが、広い範囲での配達を可能とする。

## 7. 今後の展望

車体が大型であることの不便さや、改造費が高額になること、他の販売サービスとの差別化が今後の課題として挙げられた。将来的に、バスの燃料にバイオエネルギーを利用したり、どの世代に対してもメリットのあるサービスにしたいと考える。