

平成29年4月25日支え合うきよせ委員会 先進地域視察報告

1. 特例認定 NPO 法人ユーアイネット柏原について

(1) 柏原地域の課題

- ・65歳以上が40%、75歳以上が27%の超高齢コミュニティ
- ・ニュータウン内に8つの自治会があるが、高齢化とともに機能半減
- ・駅までは距離があり、移動はバスか自家用車で移動しなくてはいけない
しかし、近所のスーパーが度重なる閉店 → 買い物難民の発生

(2) 柏原地域の強み

- ・知識と経験が豊富な元気なシニアがこの地域にいること
→そうした元気なシニア（仲間）を集めて、シニア層が主体となって「住民みんなが安心して楽しく暮らせるまちをつくろう」と活動を始めた

(3) 具体的取組

- ・3つの事業：コミュニティサロン、生活支援、地域の商店を活性化（地域通貨の導入）
- ・すべて有償の助け合いという考えに立っている
理由：例えば、ゴミ捨てを近所の人に頼む際、1回目はいいが2、3回目が頼みづらい
お金を介在させることで対等な関係を築くことができる
→有償の助け合い（＝コミュニティビジネス）の手法を取り入れることにより、利用する人は気兼ねなく利用でき、助ける人（担い手）にとってはモチベーションにつながっていく

2. 印象に残った点

柏原では、住民のこれまで培ってきた知識や経験を人の役に立たせることができるシステム（＝人の力（財産）地域に還元するシステム）ができあがっている。

その要因は…

- ・気軽に集まることのできる場（コミュニティサロン）を作ることで、生活上の困りごとを抱えている人や知識や経験をもった人をキャッチしやすい仕組みができている
- ・自分の培った知識や経験が人の役に立つ（社会・地域貢献）ため、担い手のモチベーションにつながっている
- ・謝礼金は柏原で使うことのできる商品券に代わるので地元の商店の利用率があがる

3. まとめ

⇒シニアパワーの活用は、地域の困りごとを解決し、安心のまちづくりに寄与しているだけでなく、自分自身の自信と誇りを高めることにもつながっている

⇒3つの事業を同時に行うことで、個人のシニアパワーを引き出すだけでなく、地域の商店が元気になるような、いい循環を作り出す