

隣保館だより

編集 下樓隣保館 〒689-4526 日野町下樓157番地1
電話：72-1191 (FAX兼)
E-mail：rinpokan@town.hino.tottori.jp



小学校の人権学習から

3月11日、根雨小学校6年生の人権学習が行われました。

テーマは「学習会について知ろう」で、下樓集会所で行われていた、樓の実学習会について学びました。

それには、下樓隣保館からも指導員が参加しました。

まず、以前に学習した人権センターの役割や活動について復習し、樓の実学習会について知っていることを発表しました。

その中には、「学習会は勉強をしていると思うけど、面倒くさくないのか」「なぜ行っているのか」などの質問がありました。

そして、学習会に通っている児童が、学習会で調べた次のことを発表しました。

・いつ学習会が始まったのか
・なぜ学習会が始まったのか
・なぜ下樓だけ学習会をするのか

学習会ではどんなことをしているのか
また、「差別に負けない」「差別をなくそう」と思って参加している」など、学習会への思いも発表しました。
それを受けて、ほかの児童から、こんな感想の発表があ

りました。

・行かないといけないという自覚を持っている

・差別をなくしてほしいという願いがこもっていることを知った

・差別をなくしたいと思った

・差別をなくすために頑張っているんだなと思った

・ちゃんと出席していて、すごいと思った

・仲間づくりをしたり、差別をなくしたりしているんだなと思った

・自分も頑張ろうと思った

・自分も差別をなくすために何かできないかと思った

この授業で、学力をつけ、差別に負けない人間になっ

てほしいという地域の人の願いでつくられたものであるということを知った

私たちは学びました。ただ科学習だけをしているんじゃないということを知ることができたと思います。

最後に隣保館指導員から、

「中学校に行っても、みんな仲間としてこれから支え合っていてほしい。今日勉強したことをまた、思い出してください」と言葉をかけました。

樓の実学習会閉講式

2009年度樓の実学習会の閉講式が、2月18日に下樓集会所で開かれました。

教育長と小中学校の両校長先生から子どもたちにねぎらいと励ましがあつたほか、小学生が学年ごとに学習のまとめを発表しました。

また、中学3年生は、学習会の思い出や後輩たちに宛てたメッセージを作文にして発表しました。

最後に、隣保館長から、あいさつと、一年間休まず学習会に出席した子どもたちに

表彰状が贈られました。



まとめを発表する児童

4月の学習講座予定

■生け花(草月流) 4月20日(火) 午後7時30分
会場 下樓集会所(講師：牛田清子さん) ※花代が必要ですが、日程など変更になることがあります。詳しくは下樓隣保館へ
▼講座は2時間の予定です。町民どなたでも参加できますので、お気軽に参加ください



今年度も終わりとなりました。隣保館へのご意見やご要望をお聞かせください。今後の活動に生かしたいと思っておりますので、どしどしお寄せください。

人権のまちひの

2010年3月

山里の暮らしを守る

■『あいきょう』安達享司さんに聞く

戦後、私たちの暮らしはとても豊かになった一方、過疎・少子高齢化などの地域格差が進んで、地域の暮らしは難しくなってきました。

そんな中、根雨に本店を置く『あいきょう』は、移動販売車で店のない地域を回り、食料品や日用品の販売だけでなく、高齢者の安否確認などに取り組んでいます。

今回は、そんな活動について、代表取締役の安達享司さんに話を聞きました。



安達享司さん

店を始めたきっかけはどんなことでしたか

20年前、根雨にあった食料品店が閉店することになり、それを引き継いでほしいと相談されたときですね。地域が

ら店がなくなれば高齢者には不自由になるし、従業員は職を失い地域が元気をなくします。何とか地域を守りたいと店を買取り、今では日野町と江府町で6店舗を何とかやっています。

移動販売をしようと思ったのは

まちの高齢化が進み、何とか店とお客さんを守らなければ。大型スーパーも閉店していましたが、高齢者や交通弱者には不便でした。だから

地域を回って玄関先まで商品を届けたいと心底思うようになったんです。でも、移動販売をやっていくうちにつくつく感じたのは、ただ商品を届けているだけではだめだということでした。

それはどういうことですか
お客さんはほとんどが高齢者ですが、皆さんが元気でおられるから販売が成り立つんです。顔を見て話せばいろいろなことが感じ取れるんですね。体調はもちろん、いろんな要望や困りごとなんかも、特に高齢者の独り暮らし、二人暮らしには心配ごとが多いでしょうね。

そうですね。まず気になるのは安否ですよ。それに、食料品だけでは暮らせませんから日用雑貨の要望も出てきます。ですからいろいろなものも届けますし、時には雪かきや電球の交換、灯油の配達だつて断れないじゃないですか。

でも商売の傍らでそこまでするのはとても大変なことじゃないですか

でも考えてみてください。地域が衰えれば私たちの商売も成り立ちませんから。ですから常に顔が見える『フェイストウ・フェイス』で心が通い合う商売を心がけています。

顔が見えるということは、高齢者にはとてもうれしいことですね

顔を見て話して、時には暮らしの相談にも乗り、その中で地域の見守りや暮らしの支援ができたらと思うんです。すべての支援はできないけど協定を結んで暮らしの要望や体調変化などを行政に連絡するような仕組みにも取り組んでいます。

最後に、これからの目標を聞かせてください
今ね、移動販売車に日本で



地域の期待を背負う移動販売車

初めてコンビニ商品載せているんですよ。今年の春には高校新卒者2人を採用しますよ。楽しみです。これからは人口は減っていくでしょうから正直不安ですが、何とかが住み続けられる地域であってほしいの一念で、「物・ハート・安心」を売る商売でお客さんとの信頼関係を築いていきたいと思っています。

私は、お客さんからの要望を、私たち小売業にとどめず、電器屋さんや床屋さん、工務店や薬局などにも届ける、そんな地域での異業種の業務提携を進めたいと思っています。安否確認や困りごとについては行政や社会福祉協議会なども積極的に連携しなけりゃいけないと思っっているんですよ。ですからそこところの協力を行政にもしっかりやっていただきたいです。地域生活に必要な総合的なサービスが行き渡れば、必ず山里の集落でも明日への夢と希望が持てる、私は強く確信したいんです。

高齢化社会の安心・安全な暮らしは、一人一人ができることをつながり合っつてやっていくことが大切だと思います。安達さん、よい話を聞かせていただきありがとうございます。