

武蔵野市レジ袋削減会議

第3回議事録（事務局用概要）

実施日時	平成21年3月19日（木） 2時から4時
会場	クリーンセンター見学者ホール
参加者	大江 宏、川添 勇二、保母 錠治、松井 玉、濱中 洋子、富岡 光、 加藤 慎次郎、白石 ケイ子、南 みずほ
欠席者	野田 浩二、三輪 博行
事務局	ごみ総合対策課減量資源係 古林環境政策専門委員、花俣ごみ減量協議会会長 パシフィックコンサルタンツ(株)
配布資料	資料1…座席表 資料2…第二回会議からの課題出し 資料3…実験計画案 資料4…スケジュール案
傍聴者	2名
次 第	1.開会 2.第2回会議録について（事務局） 議 事 1.実験計画（手法の決定）について ①資料説明 ②実験手法の決定について ③実験における課題について 2.今後の日程について

○開会

○確認事項（事務局）

○実験計画について

①資料説明

- ・資料-2 「第3回資料の説明（第2回会議からの課題、業態ごとの特徴と課題）」
- ・資料-3 実験計画
- ・資料-4 スケジュール案

②実験手法の決定について

③実験における課題について

○議 事

■実験計画（手法の決定）について

会 長 : それでは、議題の中でご意見いただき進めていきたい。武蔵野市の会議の目的は、武蔵野市全体でレジ袋辞退率 60%。業態を見ると総合スーパーやスーパーマーケットには、有料化が有効であっても、それ以外の業態では導入が難しいところがある。コンビニエンスストア等見ていただくと、声かけが精一杯なのか。さらに値引き、有料化、いろんな手法を組み合わせていくという形かと思う。武蔵野市全体で 60%を目標とするときに、手法としてどれが一番いいのかということを議論し、その実験の内容を決めていきたい。これまでの議論で、横並びで一斉に実施しないと導入しづらい等、あるいはスーパーあるいは総合スーパー以外の業態については、有料化の手法が取りづらい、こういうことが言える。それに対して案 1 という値引き方式。値引きをどれぐらいにするか、今導入されている例では 2 円等、レジ袋辞退率 50-60%程度。スーパー以外の協力も場合によっては可能で、導入しやすい手法であると言える。これらを踏まえて、大きくこの案 1、案 2 を中心に議論していきたい。

A 委員 : 資料 3 の案 1 の値引きをやってみる価値があるのではないか。こういった経済状況で、辞退すると 1 円でも 2 円でも安くなるというのは、やはり理解されやすいし、エコにもなってお互い優しい。公平性を考え、例えば大規模店が 2 円だったら小規模店は 1 円。できれば実験では、小規模店と大規模店と両方やってみるのはどうか。

- 会 長 : 値引きの額も問題になる。2 円で導入した店では、レジ袋原価が 1.8 円ぐらいで 2 円でも損になる。
- B 委員 : まず、この実験はどのようなやり方をそもそも考えているのか。市内全店ということか。それともこの会議のメンバーだけか。あるいは、手を挙げた事業者だけか。これから市のほうで、こういう要請をしてこういう考え方に賛同してくれる店舗から実験してみるというような考えか。
- 事務局 : 基本的には、昨年 6 月 17 日にお集まりいただいた、レジ袋の使用事業者の皆様には声かけをしていきたい。もちろんその中で、全店全部今回の実験ができるかどうかは、やってみないとわからない。
- B 委員 : おそらく実験でも実施と同じ。アンケートに書かせてもらったが。同じような状況をクリアしなければ、「なぜ我が社だけ」いう議論は必ず残ってしまう。有料化では今わたしどもが実際体験している客数減、買い上げ点数の減など、が出てくる可能性がある。ご協力いただいたお客さまに何かのポイントを足す、お値引きをする等ということは、質が違う。そういう部分であると我々も乗りやすい。ただ、レジ袋の有料化はせずに 2 円引きでいいのかという議論がある。値引き方式のやり方は理解しつつも、やはりさまざまな消費者のご意見は、レジ袋有料化とは、まったく異質だというご指摘だ。その辺を整理し、賛同される企業があるかわからない。あの事業者がやらないなら我が社もできないという状況にならないよう、事業者の皆さんが協力できるやり方を、決めていきたい。そういう意味では、声かけは、ご協力というかやってやれないことはない。コンビニさんが声かけをやられているが、どのくらいの辞退率になっているのか。
- C 委員 : ノーレジ袋レーンを実験してみたところ、25 日の水曜日は、客数が 890 人、昼時は若干混み、3 レジ開けるぐらい混んだので、開けてそこへお知らせの紙を貼り「こちらのレジをご利用のお客さまは、レジ袋を要らない場合スピーディにレジが済みます」というようなことを書いて、貼っておいた。学生さんはほとんどレジ袋要らないと答えてくれ、買い上げ点数の少ないお客様は、ほぼ協力してくれた。あとはティッシュをかごに用意し、その数を数えどのくらい辞退してくれたかその時間帯で計算したら 46 個はなくなっていた。たとえば 100 人来たとしても、ほぼ半分ぐらいが辞退した。ほとんど学生だから 1 人が要らないと言うと皆が続く。タイムリーにティッシュが必要な時期でもあった。だから啓発品のティッシュは大好評だった。しかし、ノーレジレーンを設定すると、専用の人手が要る。2 人だけの時はとてもできない。やはり、一番の効果

は、声がけだなと私は思う。お店側がお客様を教育していくという意味では、年配の人に失礼だけれども、若い人ほど教育がしやすい。ということは、小中学校の時に、道徳の時間で、レジ袋は要らないという教育をすると、それが心に根付いていくのではないか。私的には、コンビニでは有料化が一番いい方法と思う。お店側もまた意識の問題で声がけが重要だなと思う。

副会長 : この間、値引きしているお店の方のお話を聞いたときに、私は感じたのだが、あちらが今の 2 円引きにいたるまでの経過で、レジを担当している方たちの意見を非常に丁寧に吸い上げて、そこから出てきたものなのだ。トップダウンではなくて皆、下から自分たちが言ってやらなきゃということが徹底している。レジ袋辞退率は一番良くて 60% ぐらいではないか、少しずつはあがっているようだが。これから実験をどのあたりでするのか、どのくらいの期間するのかと、各お店がどのくらい本気で取り組むのかというのが、「値引き」においてはとても大きなことだろう。レジ袋辞退率目標 60% に近づくためには相当な各店舗のがんばりがないと、達しない。どのような形でどのくらいの期間、そういうことを実験だからどういうお店が協力してくれるのかを具体的に検討しないと難しい。

会長 : 私は「値引き」の場合、辞退率アップの全体的な底上げになるかと思ったが、むしろコンビニでは有料化がやりやすいと。値引きだと単価の低いときにマイナス一律に引いてくのはきついということだ。スーパー以外の業態、コンビニがこの図の一番また右のほうにあり、特に単価や頻度がスーパーとだいぶ違う形だ。ドラッグストア、あるいは 100 円ショップもイメージし、値引きが底上げになるかと思ったが、いかがだろうか。

D 委員 : 客単価と販売するものが買い回り品か、最寄り品で異なる。スーパーさんだと最寄り品が多い。我々の業態だと買い回り品のほうが 100%。最寄り品を買うときは、夕方の買い物等。例えば新宿に洋服買いに行く時には、マイバッグ持っていない方は非常に多い。我々の業態だけ見るとやはり、買い回り品なのでどちらかというと値引きのほうがやりやすい。

C 委員 : お客様の立場からすれば値引きはありがたい。でも値引きというのは、買い上げた金額から値段を引いてあげるわけだから、例えば袋が 1 円のとときに引いたら損をしてしまう。それが年間の額にすると大きい金額になる。有料化というのは、袋も買ってもらうということなので、要らない人は買わなくていい。その有料化によって得た受益はどうすればいいのか。杉並の店舗の人に聞いたら杉並では、有効に市民に使いたいと。で、2 年後が実際の有料化なのだけれども、その協力店・非協力店も公表すると。一斉にしてやってくれるのが一番有

難しいことだ。

会 長 : 逆にさっきお話出たように、マイナス 1 円でもし袋代金が 1 円ぐらいであれば。

C 委員 : けどお店が負担しないとイケない。今の袋は 1 円かからない。

会 長 : そうすると 1 円でも負担になる。

B 委員 : まさしくそれは業態でバラバラ。スーパーはスーパーの袋があるし、コンビニはコンビニの袋がある。レジ袋 1 枚が 1 円とは限らない。およそ 2 円ぐらいですかね、平均すると。その金額まで一律にするというのは、現実的ではない。

副会長 : 袋は、基本的にタダではない。前から言っているが。だから 1 円の袋もあれば 2 円の袋もある。一律に 5 円、儲かった部分をそのどこかに寄付というややこしいことはしなくても、実際の袋の値段を、それぞれお店で違うから、お店で判断する方法はどうなのだろう。それぞれのお店が判断して、いくらいくら有料。1 円でも 2 円でも 3 円でも。

B 委員 : 収益基金ということか。袋売った時の収益金の話し。

副会長 : いえいえ。収益は見ないほうがシンプルだ。

B 委員 : 先ほど説明したが、当初、最初にレジ袋有料化スタートした時は、事業者は厚みも厚くし何回か使える、通常使っているものよりも立派な袋を作り 5 円で販売した。ところがリユースは食品の世界では、あまり好まれない。弊社の場合には別途に作らずに、うちの場合 3 円で売っているけれど、私共の作る費用そのものでレジ袋の代金としていただくというふうにしている。そういう社も増えてくるかもしれない。ある社は、次第に収益金も出なくなり、今は自分たちの費用で出しているという話だ。

C 委員 : 1 枚 3 円の有料化では、例えば 3 枚 4 枚必要な人は、その分払うのか。

B 委員 : 3 枚分、料金をいただく。有料化だから、袋を使えば使うほどお金はかかるという形は取らざるを得ない。

E 委員 : 私どもの会社では、値引き手法をいじった形で、レジ袋辞退の方には 2 ポイント差し上げている。2 ポイントということは 2 円。袋 1 枚あたりはおそらく 3 円何十銭ぐらいだと思う。だから本来であれば 3 円何十銭に対して、2 円しか値引いてないから、私ども会社が儲けているという言い方になる。有料化の事業者はほとんど袋 5 円で、おそらく原価は 3 円何十銭だと思う。有料化をやるとお客さんから見れば皆平等だ。買わない人は出さないし、ポイントもつかない。それで必要なお金は払うと。で、3 円何十銭でうちは 5 円いただいているから、その差額については行政に寄付。平等ということになれば、有料化のほうに、私どもの会社は並んでいく。河口湖の例でいうと、11 月の 10 日から 2 月の末で締めて、その差額を、行政に寄付する金額が 6 万 8000 円ぐらいだ

ったと思う。ということは、年間だと約 30 万円を行政に寄付することができる。有料化にあたっては、やはり B 委員が言われたように、皆一緒にやらないと、売り上げが落ちてはその店の存在意義がなくなってくることにもなりかねない。

会 長 : 皆一緒にやりやすいと思うが、武蔵野市の特性は吉祥寺商店街を抱え、非常に商業集積の高い点だ。そこで皆一斉に実施できればいいのだが、いろんな手法があってもいいのかなど。今、業態区別してもらい、良く見えてきたが、1 つの手法を導入した場合、かなり偏ってしまう。ですから極端にいうと、有料化も値引きも複数の手法があり底上げされればいいのだろう。もう 1 つは、いろいろの業態があり、参加者がそれぞれ気持ちよく参加でき、有料化で皆良くなる、行政も 30 万、60 万円をもらおうと。レジ袋有料で払った人にとっては、かなり高いコスト負担を続ける形になる。そういう人も含めて参加者が皆丸く治まるというか、それぞれ少しずつ負担しあい丸く治まって、公的なものの底上げができる方法があれば武蔵野市らしいかと当初思っていた。そうすると、業態全部通しての一斉でなく、業態ごとの、それが難しければ複数の方式が混在してもいい。導入負担が少し軽減されながら、やはり全体の底上げに協力する形でよりスムーズに入っていける方法があつていいということで、案 1、2 どちらがよりよいか、武蔵野市的にふさわしいのかを考えていきたい。

副会長 : 杉並区でスーパーが有料化した時、周りが非常にしっかり応援した。今回始められたところは、行政の支援はどうか。

B 委員 : 条例で決まった以上は、当時のようなフォローはできませんと。ただ、のぼり、ポスター、ティッシュはいただく。私どもの立会いには、開店時には区の方が 2 名 1 時間程度いらした。

副会長 : 前回の意見にもあったが、がんばっているお店を褒めていただきたい。やるところはしっかりと名前を挙げるけれどやらないところも名前を挙げるみたいな。皆さん大事なことからお買い物しっかりその店に行きましょうと。

B 委員 : 武蔵野市の今回の会議には、いろんな業態の方がお見えになっていて、いろいろな意見を出し合って、それぞれができるところでやっというところ非常に期待をしている。杉並区は条例が決まったが、コンビニさん全部反対しているが、決まったものだから、要するに、スーパーがある程度やると言ったから、それで流れができたからいいではないかということ。フランチャイズチェーン協会が、声かけをやりますというが、まったく有料化の話は出してない。日野市はとにかく、残りの 7 社全部が皆やればやるというお約束の中でスタートすることにはなった。

E 委員 : 7月からですね。

副会長 : 思い切ってやっつけてくださるのは、やはり事業者さんだから。

B 委員 : ただ、それは有料化という場合だ。例えば、今まででの、うちはスタンプで 5 ポイント付けていたし、他社はカードで 2 ポイントという差があったわけだ。有料化ということになると「この店有料、この店は無料」というはっきりした仕分けができてしまうところに不安がある。

E 委員 : 実を言うと、私どもはレジ袋の削減運動として 20 年ほど前からスタンプカード方式で、辞退した方はスタンプ 1 個につき 5 円をつけていた。最近になってポイントカード方式になり、2 ポイント 2 円に減額された。でも結果として、グループとしてまだマイバッグ持参率 30%に行かない。有料化をした河口湖店がやっと 60 数%。ということは、武蔵野市で 60%の目標数値をクリアしようとしたら、値引き方式ではほぼ不可能だと思う。だから目標数値 60 を 30 に一旦落とすのか、いや 60 はそのままやるのだというのであれば、1 案について非常に実現の可能性はないと思う。

会 長 : 消費者にとってスタンプとポイントと値引きと、どうだろうか。

E 委員 : 男性からしたら値引きがいいと思う。家庭の主婦には、商品を購入したときのポイントとレジ袋のときのポイント 2 つが一緒に溜まってくる。

B 委員 : ポイントと値引きは似ていて、違うのはスタンプで集める方式。スタンプカードを 2 年ぐらい前から、カード化する際の切り替えの時に 2 ポイント付与に変える企業が多い。お客さんにとって、紛らわしい、無くしやすい、面倒くさいという理由から。ただ今回実験だが 2 円引きにチャレンジしてみたい。

会 長 : 今、厳しいご指摘で値引きでは 60%はいかないだろうという意見が出た。逆に有料化で全部足並み揃えようとした場合、武蔵野市はどうか。スーパーさんだけになってしまわないか。

B 委員 : かなり厳しいですよ。吉祥寺みたいな街は。

副会長 : まずスーパーさんが納得して、やってみようと腹をくくってくだされば。お客さんの数が多いから。もう一度きちんと各事業者に伺ってみたい。この前の事業者懇談会の感触だと武蔵野市はいつまでぐずぐずしているのと、もうそろそろしっかり腹を決めたらどうかと、そういうニュアンスを非常に強く感じた。不景気だから気にはなるが、レジ袋の有料化は全国でかなり進んできている。コンビニさんが結局反対したにも関わらず見切り発車みたいな例があるという話だが、そうならないように進めていくのが理想だ。

C 委員 : 要するにチェーン店は、本部からの指示がないと各店だけでは、どうすることもできない。たとえ行政から要請あっても、私たちは契約を交わしたフランチ

サイズだから、それに違反すると問題が生じる。やはり行政とフランチャイズ本部の話し合いが必要。武蔵野市内のコンビニだけでもその客数を考えると、ほぼスーパーと同数ぐらいの力があるのではないかなと思う。コンビニは、1日に3回くらい同じ人が利用。ポイントカードについて、お客さんに言われたが、カードばかりで財布がパンクしそうだからどこでも共通で使えるカードを作ってくれないかと言われた。例えばコンビニでもお店のカードを持つお客さんには、2ポイント還元というのはとてもおいしい話だが、実際としては当てはまらない。やはり、有料化が一番効果はあると私も思う。

副会長 : コンビニさんは、新聞にも前に出ているが。コンビニの目標は？

E 委員 : 日本フランチャイズチェーン協会、平成 22 年度までに 35%。平成 12 年度に比べて平成 22 年度で 35%削減。

事務局 : 目標値 35%削減 2000 年度比を、平成 18 年に出されている。別件であるコンビニ本部にヒアリングに行ったのだが、1 件、2 件有料化の件については、驚いていた。

F 委員 : 実験はどちらかに絞らなければいけないのか。例えばこの 1 案と 2 案を両方やって、平行して実験計画をやっていくということは。

会 長 : それもやれないことはない。ただ、行政も絡んで実験やるとなると、そういう方向性、メッセージが大切。それを本格導入にするひとつの方向付けの元にやりたいのだなというメッセージにもなる。複数で行っていくつもデータ集めたほうが良いとも思うが。

F 委員 : 1 つに決めて、これでやっていきます、これで決まりますとやったら決めつけではないか。今までの話聞いていると、値引きするところもありそうで、両方やってもいいのではないか。

D 委員 : この中で百貨店の方がお見えになってないので。今回、スーパーと絞ったわけではないのか。

会 長 : 絞ってない。武蔵野市全体。

D 委員 : 百貨店の売り上げは武蔵野市の中でかなり大きいと思うのだけでも。その声を聞かなくて大丈夫なのか。

会 長 : 百貨店のデパ地下、食品売り場等はレジ袋を使う。

D 委員 : それでここで決めて、百貨店さんの意見ない中で、それでいいのだろうか。

会 長 : スーパーに関しては、有料化はかなり高い数字が出ることも分かっており、あえて実験しなくてもいい。むしろ導入にむけての方策を進めた方がいい。商業集積の大きいこの武蔵野市の中で、どう底上げを図る方向付けができるかだ。そういう面で有料化の方策は、簡単なのだが非常にスーパーに的を絞ったよう

な形が強くなってしまふ。杉並は、条例で方向付けを出しているが、それですら業態、有料化はスーパー中心だ。百貨店さんにはそういう面では、意見を是非聞きたい。ショッピングバッグのほうではなくて、食品関係のレジ袋は、ご協力してもらえるのかどうか。

休憩

会 長 : 整理すると、武蔵野市としてレジ袋辞退率 60%という目標だが、それを幅広く特徴ある手法を導入しながら狙う。もし有料化であれば、特に実験せずそちらのほうに向けて、議論進めていけばいい。もっと極端に言えば杉並方式の条例もこれからは増えていくだろう。武蔵野市がその手法とするか、他のありかたを模索していくのか。その方向が例えば、値引き方式で1円でも2円でも、スーパーさんも含めて実験に参加してもらい、やはり30%の低い結果がでるのか、他の業態で逆に30%ぐらいまでいったという結果が出るのかどうか。そうすると、それにしても60%には足りないがどうしますかという議論になる。とりあえずは今、有料化で進めてしまう前に実証しておく手法として値引き方式なり、やってみる価値があるかどうかというご判断をしていただきたい。スーパーさん含めて値引きやってみたいということでもいいし、値引きであれば他の業態も是非入ってもらいたい。少なくとも百貨店の地下も入ってもらいたいし、100円ショップあたりもほんとは入ってもらいたい。

D 委員 : 値引き実験やるのは私は賛成。例えば、コンビニさんの場合、実験し値引いた分、なんらかの形で負担することは難しいのか。

事務局 : 今の現時点での、21年度予算の中で何ができるかというところでの、例えばそのなんらかの形かはわからないのだけれども、補助という形ですれば、現金でまたそれを補助金みたいな形というのは難しい面もある。

専門委員 : マイナス1円で補助という形にしなくても、何百万という金額にはならない。

C 委員 : 個人的には値引き方式の実験は、1日に金額として1000円あれば、レジ袋1000枚の賄いはできる。ただ期間が6ヶ月等となると、やはり金額も大きくなる。6ヶ月で18万円。そこから経費として計上できないと思う。それは先ほども言っているように、本部と相談してからでないに進まない。先日、公取が、弁当の廃棄時刻が近くなっているから安く売ったオーナーさんと本部の間に入ったニュースがあったばかりで、同じようなことになる懸念もある。

会 長 : 逆にスーパーさんのほうは、武蔵野市において値引き方式でどうだろう。

B 委員 : 弊社の場合は、武蔵野店1店。そこは今スタンプで5円引きをしている。すでに。それをずっと全店でやっている。さっきの事例は、有料化の自治体での特例。要するにレジ袋を使わなくしようというお客様の意識を少し盛り上げてい

ただ、そのお礼という意味で差し上げている。それがスタンプだからマイバッグ持参率があがらないのか、カードにしたらあがるのか、あるいは2円引きのほうがあがるのかという議論は残る。サービスが減ってしまうということになってしまわないか。

会 長 : 5円引きは難しいか。

B 委員 : それは検討する。

G 委員 : 例えば市でその値引き方式をやっていくとなった場合に、5円まではいかないけど、2円なり1円なりをその場で引くという方式とスタンプカードをお客さんがどちらかを選べる同時進行は難しいのか。

B 委員 : それは難しいかと思う。

G 委員 : もしそれが可能なのであれば、ポイントをもう今まで集めている人は、ポイントをそのまま集めてもらったほうが。

B 委員 : ポイントは、杉並の例だと切り替えたときに併用でポイントを全部回収する。ただ全部回収できないかもしれない。別の店から杉並の店に持ってくる方もいらっしゃる。そうするとそれを押さざるを得ない。そういう意味では、併用的なことはやっている。基本的としては、具体的に武蔵野店でこの実験をやるという時には、2円引きにするのか5円引きにするのか、スタンプはその特例以外は押さないという形でしか対応はできない。レジ員さんたちもカード等お客様とやり取りすること多い。できるだけシンプルな形がご迷惑にならない。そういう意味で今5円のサービスをしていて、2円という形になるとサービスレベルが下がるその形を残してもいいのか。費用の問題は確かにこれがずっと続くとなると大きいですが、3ヶ月やそこらでは、おっしゃるようなそんなに大きな金額にはならないと思う。

E 委員 : わが社でスタンプカード5円からカードに貯める方式の2円に変更したときに、お客さんからクレームを多くいただいた。今までは5円でこれから2円になった理由はと。例えば今度、ここで3円とか4円という設定にやったら、同じ会社でどうして3円と2円の違いというクレームが出てくると思う。だから、私どもの会社はもう今が2円だから、値引き方式であれば2円にせざるを得ない。

会 長 : 値引きを実験してみるということに関してはいかがか。日野市では有料化だし、武蔵野市では値引き。なにかその辺問題は出るか。

B 委員 : 19社集まった事業者懇談会に、本当はすべての業態の方に参加いただくとよいが、少なくともスーパーマーケットの主だったところがやりましようと言っただけであれば、できるのではないか

- E 委員 : レジの設定が難しいのかもしれない。商品買った時の値引きとそれと。
- B 委員 : 以外とレジの仕組みを変えるだけでお金がかかるかもしれない。
- E 委員 : レジの仕組みからいったら、全国同じ仕組みのコンビニさんは絶対できない。
- D 委員 : 値引きのレジの仕組みは考えなければならない。最終的にしかるべき部署のものに相談をする。今できますというお答えは、難しい。うちでは、キャンペーンでは1人平均14円ぐらいかかっており、それを現金で返すということ。
- 会 長 : 先ほど複数の実験やれば一番いいという意見。
- F 委員 : レジ袋を少なくするという目的。結果が出て、そういう結果でやはり別の方法がいいとわかれば、そのほうがいい。
- 会 長 : 吉祥寺商店街みたいなどころには、何がいいのか私もわからない。やはり有料化あたりが一番いいのか。
- F 委員 : 5年ぐらい前か、吉祥寺のダイヤ街でおそらく商店街で配ったと思うが、第1回の時に昼間と夕方のマイバッグの持参率が違うということで、小さいポケットに入るマイバッグを作っている。
- 協議会会長 : それは私が事業部長の時に作った。商店街でダイオキシンの出るものを使うのはまずいだろうと、それで何か他にないだろうかと考えた。
- F 委員 : 少しでもレジ袋を少なくするためには、やはりこういうことも考えて、私どもの商店街もやはり景品など配ればいいのか、と考えている。
- 会 長 : 是非とも吉祥寺商店街のほうで。
- 協議会会長 : 私は吉祥寺の北口のほうの商店街の会長をやっているが、武蔵野市は、吉祥寺、三鷹、武蔵境と3つの駅を抱えた、それぞれにみな個性を持った、性格の違う街が3つくっっている街だ。吉祥寺というのは、いわゆる90%以上の人々が外部から入ってきている。地元のお客様は1割。それが武蔵境へいくと、ほとんど日用買い回りのお客様。吉祥寺の場合は統一したことをしようとしても、それぞれ業態も違い、また地元のお店というのがかなり減ってきている。ほとんどのお店がチェーン店、あるいは大型店で占められる。何かやるにも全部本部の許可がでなければならず、非常にやりにくい。武蔵境とかあるいは三鷹の北口、まだ店をやっている方がオーナーで、非常に協力してもらえる。ところがテナントさんで、また大型店の場合だと、街の例えばイベントにも非協力的、商店連合会にも入らない、やっと商工会議所には入ったが。あと商店会にも入らないような状況だ。ですから吉祥寺の街というのは、協力してもらおうとか実験をするとは非常に厳しい。それでいてお客様の9割がほとんど大型店で買物をされる現状がある。そうなると残りの1割の地元のお店が協力しても、データがうまく集まらないのでは。

- 会 長 : ありがとうございます。F 委員、商店街で値引き方式、商店街ぐるみで参加しやすくなるか。
- F 委員 : 中央地区、中央商店街が参加しているのだが、地域通貨を発行している。だから個々の商店街では福引券など工夫しているが、値引きとなると全体的に変わってくると思う。地域通貨は 1 枚 50 円。物販店は少なくなっている。商店街には加盟してくれない場合が多く、そういう方たちに話かけるとなると、難しい。
- 会 長 : 私としては、実験をするならこの値引き方式が一番いいと思っている。今話があったが、吉祥寺は難しそう。もう少し他の地域も含めて、武蔵野市の中でこれが有効性をもつのか、スーパーさん、他の業態さん、参加するお店があればやってみたいなと思ったのだが。これに向けてもう少し進めるかどうか、早すぎるか。
- 事務局 : 前回から、スーパー等ヒアリングした中で、今いくつかの店舗で有料化を始めているが、この 4 月からも愛知県犬山市の駅前店舗で始めるところがある。値引きということは考えていないらしい。行政との連携があった場合にスタートする準備というのは、窓口的にはできていると思われる。他にもいくつか実験されていて、行政側から要請があり連携できる場所は、積極的に取り組むと伺っている。日野市で「一斉に有料化」という動きのある中での「値引き」という考え方なので、事業者さんの考えとして難しいのでは。
- 会 長 : ここで決めないとかなりスケジュール的には難しいか。今日の議論だと少し決めづらい。もう少し踏まえたい感じもある。
- 事務局 : 時間的には厳しい。先ほど申し上げたスケジュールの、実験 3 ヶ月のほうのスケジュールで考えていきたいと思うので。有料化でも値引きのほうでも、行政のほうから要請があった場合は、どれくらいで準備できるか。
- E 委員 : 一般的には 2 ヶ月あれば十分だ。
- 会 長 : ということは、次回でも大丈夫か。
- 事務局 : 広報での宣伝を考えているので。
- 会 長 : 武蔵野市が全部統一の手法にもってくか、いろんな方式を積極的に、各業態さんでいろんなグループでいろいろな方式をとってもらおう方向でいくのか。この値引き方式を実験導入するようなことを計画する方向、進めてよろしいか。
- C 委員 : 私も本部に聞いてみる。例えば、眼鏡は価格が高いから、袋の要らない人に 500 円ぐらい引いてはどうか。
- 協議会会長 : レジ袋は使っていない。
- C 委員 : 眼鏡の袋、立派な持ち帰れる袋のコストは、どのくらいか。

協議会会長：今 250 円ぐらい、とっての紐が手編み。

会 長：消費者の断る意識を上げていけばよいが。各業態でその部分値引きして下さるべきだ。200 円の袋ならせめて 150 円。

C 委員：浅草で人形焼買った際に、袋要らないと言ったら人形焼 1 個くれてとても嬉しかった。うちのお店でも市役所からいただいた啓発用のティッシュをエコティッシュと名づけて配り、すごく喜ばれる。小さなところの意識付けからなのかなと思う。でもそのティッシュも費用がかかっている。

事務局：個数によって変わるのだが、10 円位。

C 委員：私たちのフランチャイズ店は、1 万 2000 店もあり、大量発注だからレジ袋が安い。

会 長：逆に高いレジ袋のほうが使い道がなかったりするが。

C 委員：でも数年前よりかなり薄くなった。だいぶ環境への意識が高くなったというのは感じる。あとお弁当からお箸抜くなど。

副会長：変わったと思う。

C 委員：だから私はアルバイトにも時代がそういう時代だから、地球が傾きかけているからがんばってと、教育している。

事務局：この会議として、レジ袋削減の全体像を描くという最終着地点がある。今回の実験というのは、手法を限定していくものなのか。事業者さんから実験は本格導入と同じくらい大変とご指摘を受けている。どういうスタンスでレジ袋削減の方針というのを打ち出していくのかも、見据えながら進めてはどうか。

会 長：今まだその方針が決まってない。実験を行政のメッセージ的に捉えてしまうこともあり、導入を決めるための実験というふうには、しないほうがいい。1 つの有力手法を武蔵野市においてどうなのかという、そのデータを取りたい。値引きである線の底上げが可能であるならば、それで業態が多く参加し、消費者意識を高めることにつながるのであれば、とても価値ある手法でもある。武蔵野市における有力手法の実験として計画してよろしいか。有料化に変わるのではなく、有料化とは別の方式の実験。いかがか。

D 委員：有料化以外、値引きくらいしか有効な手段はない。値引きが一番妥当。

会 長：有料化ではなくて、事務局に、値引き方式の手法について体系的に次回までに検討してもらうこととするか。

事務局：できれば、スケジュール的には市として動くために今回の報告をいただきたい。

会 長：いや、今私言ったのは、案 1 をより次回までに体系的に検討する。案 1 の値引き方式での実験、原則了解ということ。中身の全体像については、次回までに揃えてもらう。

B 委員 : 5月に事業者懇談会でこういう実験をやるというのか。

事務局 : できれば、今回のこの会の中で、例えば値引きでとか有料化とか決まった内容を市としてどうするか事業者懇談会で話したい。その時期は早くしたい。5月連休明けというのは、今のスケジュールリングだと想定しているのだが、少しでも早くしたい。意思決定まで2ヶ月は必要だという話だったので。

事務局 : 懇談会の前には、各事業主には事前にお話し、懇談会で一斉に市としてこれで行きたいと説明をしたい。

会 長 : 大慌てでやっても、目的が消えても困る。全体で削減し、消費者の意識を変えていくという大きな目標がある。当面その値引きの方法はまだ議論してないので、どの業態やどういう方法か、実験の全容がみえてないので、それを4月までに事務局に作ってもらおう。この値引き方式の実験をこの場で一応了承してもらって、進めたいということでもいいか。

E 委員 : うちの会社はそれで方向的にはかまわない。ただし、他の店では2円だから、やはり2円で統一しないとうちの会社としてはまずい。全部を一緒に、うちとしての規模はやはり2円。

会 長 : 業態によって違ってもいいわけか。

E 委員 : 会社違えばいい。同じグループと内については、同じ2円にしておかないと、問題になる。

副会長 : 有料化にしても1円、2円が、目標60%に向けて可能なのか。有料化イコール5円ということではなく。

B 委員 : 方向性としては、有料化でもいい。ただし、実施するには、やるなりの準備と段取りがある。ここの委員の方の話では、有料化では参加できないかもというニュアンスを感じている。それだったら武蔵野市らしく、有料化ということ的前提にせずに、まず新しい何か一歩手をつけてみましょう。実験して目標の60%にかけ離れた結果となったなら、そこで改めて有料化の議論に入ると。我々が会社としてやろうという決断ができるような状況を是非作っていただきたい。

会 長 : 他にご意見よろしいか。実験やってみるということで。

G 委員 : 値引きでいってみるということか。

会 長 : ええ、値引き実験を企画していきたい。

B 委員 : その際には是非、我々にお金を補てんすることはできないかもしれないが、マイバッグをご協力いただくとか。いろんなものを付け加えて、パワーアップをしていただいたらどうか。ティッシュでも結構。

C 委員 : 値引きプラスティッシュということか。

B 委員 : そうである。キャンペーン等で、とにかくマイバッグに切り替えていただこう

という運動を盛り上げるためにも、お客さんにもご不便をかけるかもしれないので、どうぞお持ちくださいという姿勢は是非とりたい。その予算がなければ私どもでも考えなければいけないかもしれない。是非検討してほしい。

会 長 : キャンペーン等いろんな形で検討が必要。ありがとうございました。長時間になったが終わりにしたいと思う。

○今後の日程

今後の会議日程 4月16日(木) 午後2時から

閉 会

以上

武蔵野市レジ袋削減会議

第4回議事録（事務局用概要）

実施日時	平成21年4月16日（木） 2時から4時
会場	クリーンセンター見学者ホール
出席者	大江 宏、野田 浩二、川添 勇二、保母 錠治、松井 玉、 濱中 洋子、富岡 光、加藤 慎次郎、白石 ケイ子、 南 みずほ、渡部 敏夫
欠席者	なし
事務局	ごみ総合対策課減量指導係 綿貫、古林、松木 パシフィックコンサルタンツ㈱ 雨宮、米田、君島
配布資料	資料1…名簿 資料2…座席表 資料3…レジ袋削減の基本ルールと実験・キャンペーンについて 資料4…武蔵野市における店舗実験の方法について 資料5…スケジュール案
傍聴者	0名
次第	1.開会 2. (1) 人事異動について (2) 第3回会議録について（事務局） 議 事 1. 市のレジ袋削減の方針について（事務局より） ①レジ袋削減の基本ルール ②実験とキャンペーン 2. 店舗における実験の内容について 3. 今後の日程について

○開会

○確認事項（事務局）

①資料説明

- ・資料-1 名簿
- ・資料-2 座席表
- ・資料-3 レジ袋削減の基本ルールと実験・キャンペーンについて
- ・資料-4 武蔵野市における店舗の実験の方法について（案）
- ・資料-5 スケジュール案

②人事異動について 渡部部長挨拶

③第3回会議録について

議事

■市のレジ袋削減の方針について

会 長 : 前回、武蔵野市ごみ減量協議会の提言を受けた話をしたが、そこからさらに具体的な基本ルールを討議した方が分かりやすいと考え、実験の位置づけを出してもらった。まずは、具体的な目標の設定、レジ袋削減基本ルールについて意見、質問はあるか。特に意見等なければこの目標を掲げて議論を先に進めるがよろしいか。なお、参考資料の説明は。

事務局 : 今後、本格実施に向けて協定締結等に関する参考資料である。

会 長 : 条例や宣言体制等、複数の手法がある中で、今の武蔵野市の狙いと近いタイプもあるようだ

事務局 : 後ほど簡単に説明する（2）の実験の内容と若干関連がある。

会 長 : 前は値引き実験一本に絞る方向となったが、もう少し幅広く考えるよう軌道修正している。値引き方式はそのメリットに着目し、実験実績のない値引き方式を中心に実験検証するが、その他の手法も否定するものではないという書き方とした。もし資料3全体について意見がなければ、次の店舗における実験の内容について具体的に検討するが、よろしいか。

事務局 : (資料4の説明)

会 長 : レジでの値引きに関する実験案の説明、何か質問等あるか。

A委員 : 値引きの金額はいくらか。

会 長 : まだ決めていない。値段については統一でいくらと決めた方がよいか。それとも各実験店舗にお任せの方がよいか。

A 委員 : 前回議論したように、スーパーは客単価 2000 円前後。しかし、コンビニは客単価が低い上、1 日 3 回の利用もある。一律にというのは難しく、個店別の方がよいのではないか。

会 長 : 私もそのように感じる。実験の際は、値引き幅の決定権を各店舗に委ねるのがよいということか。

副会長 : 前回、濱中委員の店舗にとっては有料化の方がよいとおっしゃっていたが。

A 委員 : レジ袋を買っていただくのが一番でありお金が入るのはよいが、一律の値段での値引き方式は困難と個人的には思う。立地条件や時間帯によっても客単価が異なり、例えば、いくら以上お買い上げの場合に値引き等の条件を盛り込んでよいか。

会 長 : よいとは思いますが。やはり業態によりけりであり、スーパーではそのような条件は出てこないと考えられる。

B 委員 : 現実的にはコンビニでもスーパーでも変わらないと思う。今回、基本方針でもあるようにまず色々な業態に対し、色々な方法を試し、各店舗が取り組みやすい柔軟な基本方針を掲げることが大事である。今後、実際にどのような実験を、どのような形でやるか検討すべき。確かにさまざまな業態がある中で、一律ではいけないと思う。例えば同じスーパーマーケットの中で A 店・B 店・C 店の方法が異なった時に、問題が残る可能性もある。少なくともある程度行政の中で整理し、実験の方法の枠組みをまず投げかける必要がある。基本的な方法は、有料化でも値引きでも絞っておき、例えばあるスーパーは 2 円引き、あるスーパーは 5 円引きとなる場合にどのように整理し、結論出すかという整理の仕方が現実的である。弊社の状況でいうと、すでにグリーンスタンプというサービスをしており、実質 5 円分の換金をしている中で、レジ袋を断ると 2 円引きと言っても、今までよりも損をするという捉え方もされかねないため、方法は慎重に考えなければならない。

会 長 : 値引きの幅は難しい。A スーパーも杉並でより踏み込んだ形で、有料化と値引きの組み合わせに取り組もうとしており、武蔵野市でも同様に実施していただくのも 1 つの手だ。

B 委員 : おっしゃること良く理解できる。あるスーパーだけ有料化という状況になると、間違いなく売り上げ、客数ともに相当落ちると思う。まだ始まったばかりであるが、データとしてやはり客数・買い上げ単価が 5%程度減る。購買点数の減少と併せるとやはり 5%程度の減になると考えられる。しかし、レジ袋の有料化が原因の全てと見るのは、早計である。問題はやり方であり、実施店舗と非実施店舗との位置関係等によっても値は変化すると考えられる。全店舗が一斉に実施することになれば、そのような問題は起こらないが。

会 長 : 資料中の実験手法には、「以下の中から事業者等が選ぶ。①値引き、②有料化、③そ

の他、声かけレジでの工夫」は、以前から議論してきた結果を踏まえて挙げている。

「③その他、声かけやレジでの工夫」は前提的な要素であり、①、②の実施が困難である店舗は、③のみを実施して検証することになるかと思うが、大きくは①、②が中心の実験ということではいかがか。また、例えばスーパーでは横並び的に同じ手法とするか、あるいは手法を店舗ごと選択してもらう形として問題はないか。

B 委員 : 問題がないとは思わないがいずれにしろ、何か1つまとまった方向性を出していく必要性はあると思う。同じ業種で横並びに同じ手法をやるのは、かなりハードルが高いのでは。

C 委員 : 行政側としては、基本的には全店舗にやってもらおうと考えている。業態ごとの事情はあるので、事業者懇談会で要請し、計画を出してもらい、どのような手法であればできるのかをまとめた上で、業態ごとにある程度枠を決めてやることになると思う。その取りまとめに対して、この会議に諮り、大枠を決めて逆に投げかける形にしないと、難しいと思う。これらをまず情報収集し、具体的な話をした方がいい。まず大きな方針をこの会議で決定し、事業者懇談会を開催する流れになると思う。

会 長 : ありがとうございます。他に意見等は。

B 委員 : 検証項目のデータの把握について、例えば値引きや有料化であれば、ある程度数字の把握はできるが、マイバッグの持参率は、弊社もカウントはしきれない。田無の実験例では、目視的に出した数値が使われたと思うが、そのような形か。

C 委員 : 目視でしかできない。レジでの集計の仕組みがないものはできない。

会 長 : 検証で、辞退率等を算出する際に、実験前のデータを把握しておかなければならない。データをとっていない店舗には最低限1ヶ月ぐらい前からデータを把握してもらわなければならない。

D 委員 : スーパーであればレジで辞退率が計れるが、我々、雑貨業界やコンビニはそういう機能がついているか。

A 委員 : コンビニにはない。

D 委員 : そうすると全部カウント制になるのか。

A 委員 : ただコンビニでは、袋の使用量で計ることはできる。雑貨業界については分からないが。

D 委員 : 難しい中でも、我々は約1年半データをとっているが、ドラッグストアもそうであるが、雑貨店でデータをとっているところはほとんどないのではないか。

会 長 : 裾野を広げた場合の話であり、逆にそのような心配は多く出てくる。精密なカウントはできないが、事前の現状把握が必要。袋の使用量で数えることはできる。

A 委員 : 6月、7月はその方法でやってみようと思っている。以前、エコふくろうの時には、袋の使用率はかなり減少したのだが、また戻ってしまった。

- 会 長 : 今、資料に枠組みの詳細、1 つのたたき台はこのような形でよいか。なお、有料化等他の手法についても考える必要はある。
- A 委員 : 市の準備の中でチラシがあるが、チラシはいつぐらいから作成するのか。
- 事務局 : 例えば全市統一なポスター・チラシを作る場合と、別に手法等を変えて作る場合で異なると考えている。いずれにしても実証実験開始の一ヶ月前ぐらいには渡す準備を進める必要がある。ただ、内容がある程度固まった状態でないと、準備も進められないため本会議および事業者懇談会の議論と並行しながら、具体的なところまで煮詰めた段階にしなければ発注ができない。周知期が8月と考えるならば、7月。そうすると発注をかけてから1ヶ月以上かかるので、6月には発注をかけないと間に合わないと考えている。事業者懇談会を5月の下旬に考えているので、それまでには大まかな方向性を示せるようにしたい。
- A 委員 : 市報に協力店の一覧表とかがあると、お客さんの意識も高まるのではないかと思う。
7月15日分の市報は全戸配布か。
- 事務局 : 全戸配布である。それと併せて武蔵野ごみニュースというごみの減量に関する情報紙を全戸配布する。そちらが急いでも8月下旬。実験が始まっている時期だが、マイバッグ持参の呼びかけができると考えている。市報についても今、大きく掲載できないか調整中。
- C 委員 : 市報は最低でも3回掲載をしたい。1発目は7月1日号で出し、2発目7月15日号ではできれば一面全部を、3発目の8月の15日号でも実験の状況を載せたい。ホームページでの広報も可能である。
- A 委員 : 別の会議での意見で、駅周辺店舗のごみ分別が悪く、武蔵野市外からいらっしゃっているお客さんへの意識啓発が課題で、啓発や呼びかけも大事だ。武蔵野市民はモラルが高いが、市民だけではやはりできないことなのではないか。
- 副会長 : 吉祥寺の実験でどのような結果が出るのか、興味ある。やはり市外の方が買い物にみえる店舗では難しいという意見もある。
- 会 長 : 5月の事業者懇談会で、どれくらい範囲に呼びかけ、どれくらいの方が来てくださるのが重要だ。また、実験の期間の3ヶ月はどうか。
- A 委員 : 対象月については、ニッパチと言って商売は2月、8月は特殊だ。
- B 委員 : 8月はお盆があり、小売業としては特殊な月だ。
- A 委員 : 逆に言えばやりやすいかもしれない。
- B 委員 : 期間は1ヶ月では当然短い。根拠はないのだが、やはり3ヶ月ぐらいだろうか。
- 会 長 : それ以上だとちょっと抵抗感が出るか。
- B 委員 : そうかもしれない。また、長くなると慣れが出てきてしまう。継続してやれるようないい形であればいいが。

- A 委員 : 我々の店でいえば8月、9月は大学が休みである。
- E 委員 : 弊社の店に関しては、河口湖店で11月10日から有料化し、当初、辞退率は20数%が、2月には60%を越した。その後3月で少し下がり58%。3ヶ月で結果は出たため、3ヶ月で十分だと思う。
- B 委員 : 期間としてはよいが、8月をどうするか。
- F 委員 : 資料に商店街も入っているが、参加の呼びかけ等はどのような方法で行うのか。もう5月には説明会があるということだが。
- C 委員 : 事業者懇談会には、商店街については、代表の方に参加してもらおうということはあると思う。それとは別に、行政側と本会議からという形で、直接、商店会連合会にお願いをしに行く。
- A 委員 : 市内はいくつの商店会があるのか。
- C 委員 : 非常に多い。
- 事務局 : この三鷹の周辺で14商店会程度以上ある。
- C 委員 : 商店会では、たばこのマナーアップキャンペーンなど、行政から色々な取組で、協力いただきおり、そういった意味では依頼をしやすい。
- 副会長 : 個人商店については、他のキャンペーンで回らせてもらったが、近々有料化も当然考えられることだと思う、とおっしゃっていた店舗も少なくない。
- F 委員 : 個店の魚屋や八百屋さんが「袋代ください」とは言いにくい。
- 副会長 : そうだ。それは使わざるを得ない状況だと思う。
- 会 長 : 消費者がトレイ等の容器を持参した時に、2円引いたりすることは可能か。
- F 委員 : お金をもらうよりは引く方が簡単ではないか。
- 会 長 : 引いたほうが対応しやすいか。すると消費者の持参しようという意識が高まる可能性がある。三鷹のあるコーヒーショップでは、自分のカップを持ってきている人が多く、驚いた。そういう面では、この周辺の方は、意識が高いのかもしれない。
- A 委員 : 武蔵野市は、昼間人口が他の市よりも多い。外から来る人に対しても、市の方向性を全面に押し出した方が、効果的なのではないか。
- 会 長 : 大学等の出番になるでしょう。G委員いかがか。
- G 委員 : 学生による聞き取り等は面白いと思う。資料5について、懇談会は5月でいいのか。また、我々はオブザーバーとして参加するのか。
- 事務局 : 是非、本会議の委員の皆様には、参加いただきたい。
- C 委員 : どちらかというとおブザーバーでなく市と当会議が一緒に開催する形だ。
- G 委員 : 面白い実験と思う反面、気になる点として、事業者の方々の負担がすごく大きいかと思う。特に、レジ袋対策を何もやってない店舗に対しお願いして、声かけだけでもOKでいいのか。裾野を広げることが、一番の目的なのか、レジ袋60%と

いう数字にあくまでこだわるのか。前回から気になっている。

会 長 : 参考資料等に出ているレジ袋辞退率は、「導入店舗ごとに辞退率」であり、その地域全体での辞退率は算出できないでだろう。レジ袋有料化が全国的に広がっているが、疑問なのは、果たしてその何十%という辞退率が出ても、地域全体での辞退率底上げにつながっているのかという点。地域全体での店舗のレジ袋辞退率や、波及効果の程度が、把握されていない、推計するのも難しい。それで今、底上げという形でどれくらい裾野が広がるのか。やはり先へ進まなければならず、全体の底上げにつながる多様なシステムが武蔵野方式になればいい。いかがか。

恐らく武蔵野市でも、把握する辞退率は、参加した店舗での辞退率になる。しかし、この値引き方式を軸とし、今まで取り組んでいない店舗を入れ、30%なりまでいったとして、取り組んでいない同じ業態のお店と比較できれば、底上げに何十%の効果があるという目安は推測できる。「声かけ」でも同じ、その面では実験前、実験後の比較できる条件を少しでも整える必要がある。

G 委員 : その通りで、レジ袋の辞退率の計測自体が、ひとつのきっかけになる可能性がある。

また、手法自体を選んでいただく方が現実的だと思う。裾野を広げるということをして売りにして、積極的にアピールしていく方がよく、個人的には60%という数字にあまりこだわらない方がよいと思う。「60%を目指すための第一歩」の実験のほうが分かりやすいと正直思う。また、やはり事業者の方に相当費用負担かけることは間違いなく、有料化とシステムが違うことをアピールし続ける必要がある。

A 委員 : その通りで、有料化は店の利益になるが、値引きは、店の利益の中から削減されていく。コンビニは1円単位でお金のやり取りがある。お豆腐屋さんや魚屋さん等の個人商店は10円単位のやり取り。2円値引きの場合、商店主さんが2円お返ししなければならぬが、そのお金がどこから出るのだろうか。

副会長 : それは当然事業者だ。前は、コンビニは有料化が望ましいとおしゃっていたが。

A 委員 : 個人的には、有料化だ。その有料化の利益の用途については、緑に還元されればすばらしい、武蔵野市らしいなと個人的に思った。杉並では、「区に寄付してください。区は自治体として皆様に還元しますよ。」という話がある。

会 長 : 有料化の収益の使い方は。

事務局 : 前々回の資料にある。学校に寄付など。

会 長 : 有料化で何も還元しない例はあるか。

事務局 : レジ袋、1円などで収益をそもそもあげていない事業者もある。杉並のようにルールを作っている中では公表しているが、原則は企業の社会責任の範囲。

G 委員 : 有料化は2つの手段、意味、目的があって、財源としての役割と有料化によって削減させるという役割があり、これは対立する。公共への還元などするのであれば、

財源としてレジ袋はある程度必要となってしまう。

事務局 : 今ご指摘あったように、レジ袋有料化は収益が目的ではない。寄付するために有料化にするのではない。先ほどの値引きの場合 2 円お返ししても、その際のレジ袋代 2 円が不要になるのだから、相殺されるはず。一方、事業者側からすると、1 円玉を準備するのが大変という事情がある。

A 委員 : コンビニは 1 円単位の買い物があるが、個人商店の場合 10 円単位ではないか。

副会長 : 1 円だろうと 2 円だろうと有料化実施後は必ず顧客が袋を持ってくるという実験実績がある。今は、タダだから袋を忘れたで済ませている。値引きの場合は、6 割、7 割の方が袋を持ってこられた時、全員に値引きすることになるが。皆さんが袋を持ち歩けば、レジ袋代を取られるということが気にならなくなる。事業者の負担に関しては、市報やチラシだけではなく、各種団体、特にコミュニティセンターで徹底的に PR いただくべく、足を運んでもいい。チラシをポスティングするだけでは不足。そういう意味でのお手伝いはしっかりとやっていきたい。

会 長 : 有料化も値引きも市場を利用してやる手法。消費者自身が、“2 円”の意義をわかっ
てもらった上で、レジ袋辞退をしてくれると一番いい。それが分からなくても経済
的な側面から行動起こしてしまうというところも狙いとしてあるが。しかし、結果
的には行動は同じであっても、ライフスタイルの転換につながれば一番いい。環境
のためやごみのため、いろんな面からのマイバッグであってほしい。そこをいろん
な方法で底上げしたいので、キャンペーンは大切だ。

副会長 : できるだけ、底上げしたい。できるだけレジ袋を断ってマイバッグを持ってきてい
ただきたい。値引きはお店がやりやすいのではとの感覚はあるが、実験の 3 ヶ月ぐ
らいの間はよいが、これが進めば進むほど、やっぱり事業者さんの負担が心配。今
までやってきた中では、声がけ、「袋要りますか?」と社員教育し、レジ係の声がけ
をきっちりやっていただくというのが 1 つの目的。声がけによって、「レジ袋持っ
ていかなきゃ」というふうな思いになってもらう。そのために 5 円でなくて、1 円
でもいい。きっかけにしてもらうための有料化ということ。

G 委員 : むしろ事業者の方に自分で選んでもらうということに、新しさがあるのかなと思う。

当会議では、武蔵野方式にこだわっている。裾野を広げるというのはどこの市でも
かなり難しいことだ。それをいろいろの方式でやっていくことの本当の基礎実験と
しての位置づけ、とても大きいと思う。どの業態が有料化を選んでどの業界が値引
きを選ぶのか。ただそれと 60% という目標がすぐにつながるかは心配だが。

副会長 : この 60% というのも、いつまでに 60% というのはない。

会 長 : してない。3 ヶ月ではなく、期間限定はしてない。

副会長 : いい加減な提言だったが。ある値引きスーパーのレジ袋辞退率が徐々にあがってい

るのが印象的。やはりそれだけの社内教育をしてこられた結果だ。

E 委員 : 弊社も、このレジ袋の削減の取り組みをはじめて20年近い。先月現在で辞退率が17.5%。来年の2月までに30%の目標は立ててある。20年経ってやっと17.5%だ。有料化した店舗で60%程度。60%という目標数値は高いが、そういう方針を市のほうで立てておられるから、60でいいのではないか。

会 長 : そうするとこの参考事例に出てくる80%はやたら高い。実現しているのか。

事務局 : 有料化であれば。

E 委員 : 団地中のお店は有料化してなくとも40%ぐらい辞退されている。駅前立地は数%、団地のところは40%。ということで出店エリアによって数字が変わってくる。

B 委員 : まさしく店舗の性格で動く。レジ袋を有料化した弊社の店舗では80%はいかない。やはり駅前だし、街中だから。それと他区との隣接店なんかは悪条件が重なり65%ぐらい。たぶん70%に届くには相当かかると思う。一方、値引きは90%となると大変な経費負担だ。だから我々もどこまで経費がみられるかという、大変な問題であり忘れてはいない。ただ、まだ店舗が実験的にいくつかだし、どういう方式があるかということを探るなかで、そういう選択をしているけれども。

また、レジ員にも責任がある。例えばお客様から怒られるので、余分に袋あげたりする。どうしてもレジ員の彼女たちが最前線である。そういう中で、やはり慣れたレジ員が適正な量をあげなければという意識になったのは最近だ。そういう社内意識も大きく変えなければいけない。弊社では、せっかくレジ袋有料化という店舗が出たので、社内的にもう一回、男性社員全員マイバッグ持ちなさい、マイ箸を持ちなさい等、足元からやり直したほうが良いと社内でも話している。先ほどの声かけだが、スーパーのレジで声かけにくいところがあった。また、あまり声かけるとお客様に怒られてしまう。お客様の声でレジ員さんに対する苦情が結構多い。だから声かけというのも難しい時代ではある。やはり一定期間例えばキャンペーンなど、集中してがんばろうじゃないとなれば、もう少し「私、袋は要らないわ」という顧客も出てくるような気もする。事業者としては、現在の有料化ありきというような状況から、少し変わってほしいとは思いますが、ただ、これは全体の流れの中で一番良い方法を選択していかなくてはならない。

会 長 : 有料化がこれだけ進んできたおかげで、逆に値引き方式が数十%いくというところもある。消費者意識で。

B 委員 : 辞退率が、3年前までは12%ぐらいだった。今は、有料化とか関係なく15%超えている。意識が高まったことと弊社の5ポイントは魅力なのか、こここのところそのグリーンスタンプの数はかなり増えてきた。が、30%はっていない、我々のカウンターの方式だと。一番高い日野平山店で25%ぐらい。弊社の場合、駅前が多いので6

時以降のお客様も相当いらっしゃるということで非常に厳しい。緑町は高い数字だが、20%ぐらいだと思う。目視で調査すると多分40%とかになると思う。

会 長 : レジ袋に取り組むことに関し、武蔵野市は後発組だ。事業者の自由度も高め、選択しこの追い風の中で、より自由度のある方法をとる。積極的な店、検討中の店も参加できる方式があれば、底上げを図れば、後発のメリットいかせる。そのためにはいくつかの方式を事業者が選び、率先して手を挙げてもらえばよい。このA3の資料に書いてあるD、Eを中心に会議の集約とさせてもらってよいか。むしろ大事なのは、事業者懇談会にこの案を説明し、多くの事業者とそれから率先して手を挙げていただくということになってくると思う。

事務局 : 事業者懇談会の日程が5月27日(水)午後2時から行いたいと考えている

会 長 : 我々はオブザーバーか。

C委員 : いいえ。共催で。

会 長 : 前の1回目は出ていないが。

事務局 : 第1回目のときは、ごみ減量協議会の中で提案があり、その時は事業者のレジ袋への取り組みを聞きたいとお話があり、それを受け市で事業者の方、特にスーパーの業界の皆さんにお集まりいただいた。第2回についてはこのレジ袋削減会議の内容をもって説明していく。

B委員 : 5月27日で各事業者に話し、どういうやり方をするかヒアリングをして実験となると日数足りないのではないか。

事務局 : 事前に懇談会の前に、今日の基本方針、事前に回るようなことが必要か。

B委員 : 必要ではないかと思う。

A委員 : 必要だと思う。

B委員 : それで各社バラバラになるのか、あるいは業態ごとにまとまるかわからないが、1つの形でこういうことで協力していただきたいということを5月の事業者懇談会にかけ、そこでは確認となるのでは。

事務局 : あと一点、業態ごとの話があり、一斉に実験にしても、なるべく数多くの事業者に手を挙げていただかないとやりにくい。事業者懇談会の前に事業者へ説明するかどうかというあたりを今日確認いただければ、今後の準備がやりやすい。提案だが、この会議のメンバーの方にも、ご同行いただきたい。特に重要な場面では複数で出かける必要があると思う。

会 長 : せっかく自由度を高めたから、有料化ゼロでは困る。スーパーも参加して有料化方式も出てこないとおもしろくない。百貨店全体も出ていただいたらという発言あったが、どうだろう。

D委員 : たぶん実験段階では、百貨店の本部が良いと言わない。個店対応は、百貨店ではで

きない。本部ですべてを決めるから。例えば条例化とかになれば、やらなければしょうがない。今の実験段階では難しい。

副会長 : 私たちが伺ったときに、あるデパートも市がやると決めたら本部関係なく、やりま
すと言っていた。

A 委員 : それは食品売り場だけでもありえるのか。

副会長 : おそらく食品売り場ではないだろうか。

C 委員 : 当会議で実証実験等の方向がまとまれば、アピールをしなくてはならない。基本方
針が「全員参加」となっており、文書で出せる事業者全てに、また市として全体に
アピールしないといけない。事前に事業者を回り、どういう協力ができるのか伺い
それを集計し、事業者懇談会に臨む。ある程度整理したものを持っていないと、事
業者懇談会が進まない可能性もある。それが 27 日にできるかどうか。

実際の参加店舗は、回答でわかる。60%は参加した店舗で 60%目標。目標②と③は
性格が異なり、②は参加した店舗で 60%。③は全体を見てそれをやってもらいまし
ょうということ。

会 長 : チェーン店に対しては、聞いて難しいときは、こういう実験に参加してほしいと本
部へアピール、行政からしてはどうか。

C 委員 : そういう方向あると思う。

A 委員 : 私が推薦したい事業主がいる。何らかの奨励金なり、何円かでできないか。

副会長 : それは無理だと思う。

事務局 : コンビニは本部の許可が必要では。

A 委員 : 個店ならできると思う。個人裁量の店と直営店と別だ。

会 長 : それくらい意識高ければ。市のエコ店舗事業認定はなかったか。

A 委員 : 何かこの優良店のマークでもあればよい。

C 委員 : 補助金はできないと思う。

A 委員 : それだったら、ここはエコに協力店舗、優良店だと褒めてくれる部分ほしい。

C 委員 : 市で、事業者を優良店舗と表彰して、事業者のごみをリサイクルしてもらおうと、優
良店舗と表彰している。優良事業者認定、エコパートナーという。19 店舗、目立つ
マークを出している。今回、参加していただいたら当然そのような認定制度を考え
ていいと思う。

会 長 : 事業者やっぱり褒めていかないと。

C 委員 : 実は、8、9、10 月の実証実験はもうすこし規模を小さく考えていた。今の話で全体
的打ち出すとなると、8 月開始は難しいか。

A 委員 : できればもう少しずらせばどうなのか。

C 委員 : 市内全部に投げかけて、回答出してもらい、集計し、時間がかかりそうだ。5 月の

先ほどの 27 日の事業者懇談会、これをもう少しずらしたい。実証実験もそうすると 9 月ぐらいにずらして準備ができるのではないか。もう少しスケジュール組みなおす。

会 長 : その事業者懇談会の参加見通しをつかんでいただかないと、結果的に少なかったりしても困るし。改めて準備していただき、27 日は中止としてよいのではないか。次回のこの委員会の日程は、第一候補の 5 月 22 日 2 時～4 時で。

事務局 : ご報告。弊社でドラッグストア等のヒアリング実施中。3 店舗ほどで行政との協議が可能で、有料化の検討など課題として考えている店舗が見つかっている。

会 長 : 長時間、大変有意義な会議になったと思う。ありがとうございました。

○今後の日程

今後の会議日程 5 月 22 日 (金) 午後 2 時から

閉 会

以上