

武蔵野市レジ袋削減会議

第7回議事録

実施日時	平成21年7月17日（金） 3時から5時
会場	総合体育館3階視聴覚室
参加者	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㈱ 君島
配布資料	資料1…実験・キャンペーン協力店舗進捗状況 資料2…麦わら帽子『マイバッグで1円バックキャンペーン』報告 資料3…キャンペーン参加アンケート（スーパー） 資料4…レジ袋削減に関するアンケート集計結果
傍聴者	1名
次第	1.開会 2.議 事 (1) 9月から行う実験・キャンペーンについて「資料1」 ①麦わら帽子報告 ②スーパーで行う店頭キャンペーン等について ③個店の進捗状況 ④中央地区商店連合会 ⑤武蔵境商店連合会 ⑥薬剤師会 (2) 今後の日程について ・8月の会議日程 8月21日（金）午後2時～4時

○開会

○確認事項（事務局）

①資料説明

- ・資料-1 実験・キャンペーン協力店舗進捗状況
- ・資料-2 麦わら帽子『マイバッグで1円バックキャンペーン』報告
- ・資料-3 キャンペーン参加アンケート（スーパー）
- ・資料-4 レジ袋削減に関するアンケート集計結果

②第6回会議録について

議事

(1) 9月から行う実験・キャンペーンについて「資料1」

事務局：資料2の説明。

7月9日に「マイバッグで1円キャッシュバックキャンペーン」中の麦わら帽子の店頭で、1日かけてシールボード及び聞き取り調査を行った。ボードを見せ、1円のキャッシュバックはいかがかということを知ったところ、「いいのではないかとすぐに貼ってくれた方もおり、かなりの人が「なかなか良い」という結果である。「あまり良くない」と明言したのは1人で、「ピンとこない」という方は若干名である。（資料2の2ページ、3ページの説明）聞き取り調査の男女比は、9割近くが女性だったが夫婦連れの方も何組かいた。年代でみると、60代前後の方が最も多い。来店頻度は、ほぼ近所の方でよくいらっしやっているという方がほとんどだった。午前中10時半から12時ぐらいの来店がこの日は多かった。マイバッグの持参状況は、店のレジ袋を利用した方が11名だったのに対し、マイバッグは21名という数字になった。1円キャッシュバックの感想は、「良い」が8割以上となった。「1円でもいい」「金額ではなくきっかけとしていい」というコメントもいただいた。「普段マイバッグを持っていますか」という質問では、「いつも持っている」という方が8割ぐらい、「今日はたまたま持っていなかった」という方も何人かいた。D以降はなかなか質問ができず、回答数も非常に少ない中で参考としてみていただきたい。Eの「マイバッグを持つきっかけ」で10数名ぐらいだけ話を聞いたが、家の中にレジ袋が増えるから、ごみを減らしたいからという方が4名。それ以外は普段から環境のことを考えているといった方がいた。クリーンむさしのなど周りの雰囲気を感じてという方も3名という結果になった。「どんなマイバッグなら持つか」という質問には、唯一聞いたのは、「肩掛けが良い」や「万引きに間違えられないような口を閉められる袋」という2点。自由意見は様々な意見をいただいている。ポイントや還元があるのは楽しみ、必要なときはレジ袋をもらっている等。以上だが、1ページに店内の様子を写真で示した。入ってすぐ正面の目立つ場所にポスターを貼っていただいた。レジでは、丸いラベルや「レジ袋要りますか」を貼っていただいたり、店員さんもワッペンを胸に貼ったりとお店側も協力いただいている。

会長：麦わら帽子での実験開始ということで、意見があるか。

副会長：実験が始まって一週間目頃に訪ねた。始まって1日目、2日目ぐらいが辞退率30%代だった。3日目が40%台、5日、6日目で50%台にあがっていた。最近では60%にいたりる日もあるという話だった。

会 長：このお店は、どういうお店か。

事務局：市の姉妹都市アンテナショップでメインの商品が花や新鮮な野菜だ。一般的な八百屋さんとは違う。

A委員：細かいことだが、この調査でマイバッグを持っている率がいつもは 78%。辞退率は 30%から 40%、50%とあがってきたというのはどういうことか。

事務局：マイバッグは、「普段はどうされているか」聞いたところ「いつもは持っている」と言った方が 78%で、必ずしもリンクしていない。

A委員：いつも持っているということは、聞いたときももちろん持っていたということか。

事務局：いいえ。「たまたま今日は持っていなかった、いつもは持っている」という回答が数名いらっしまった。あとは、他の店で買物をしてすでにマイバッグを使ってしまって、(麦わら帽子では) レジ袋というケースもあった。

会 長：3 ページの「マイバッグの持参状況」で「両方」というのは、レジ袋とマイバッグか。マイバッグを持っていてレジ袋をもらったということか。

事務局：レジ袋も使ったしマイバッグも持っていたということ。

会 長：それはもっと多いような気もしないでもない。買物をたくさんしたときに、いろいろな種類であれば。麦わら帽子ではこのような状況なのだろう。

副会長：この日はレジ袋をもらったのか。袋は持っているがレジ袋に入れてもらったのか。

事務局：そうだ。両方だ。

会 長：今、麦わら帽子の状況だった。次の②をお願いします。

事務局：(資料 3 の説明) スーパーへのキャンペーン参加アンケートについての報告について。辞退率の提出については、1 ヶ月単位なら出せるが細かくは出せないというところが多いが、概ね返答があったところはできるとのこと。ポスターや声かけ、レジ台にPOP等を貼っていただくことはできるということだが、店頭キャンペーンについては、足並みが揃っていない。

会 長：スーパーのキャンペーンへの参加状況だが、調整の必要なのは、自由意見にあるポスターの件を少し検討しなければならない。

B委員：以前、右側にA社やB社のロゴも入っていたりした。それから、各社のいろいろな条件が違うから、それでお客さんに比較されたら困る。だから、条件を入れなくてA社もやっていたら、B社もやっているし、他社もという内容であれば支障はない。

事務局：基本的に店に貼っていただくポスターは右側の店名ロゴ等はいれない。

C委員：この絵(イラスト)は、コピーライトしているのか。せっかくだから、作者のコピーライトマークを取ったほうがよい。

会 長：他にスーパーのキャンペーン参加状況についていかがか。

副会長：寂しい結果だ。

会 長：委員で参加のB社、A社が全面的にがんばっておられる。

D委員：全面的にがんばっているということは言えない。全部のスーパーが足並み揃わないなかで、この程度ならできるという解釈だ。(資料 3) 6 番以下の社が例えば、辞退率の提出について、スーパーはもっているはず。声かけは、社のマニュアルがあってレジ員の混乱を避けるためにできるだけ少なくしているという社もある。弊社も実際そう。その辺は少し差がでる。弊社もレジ台 POP はまだ回答してない。実際の具体的な方法が、まだわからないので。やれるところというのは集約できるのではないかと思う。円引きや有料化等は難しいとしても。

会 長：先ほどC社では、辞退率提出の可能性はあるという説明があったが。

C委員：容器包装資材の提出義務があるが。

D委員：あれはまた別な形で、我々も実際の使用量というのは把握する術はないもので、仕入れ量で行う。ここでいう辞退率とはかけはなれている。

C委員：それは重量か。

D委員：そうだ。なんらかの形でスーパーは数字は持っていると思う。ポスターについては、前回の事業者懇談会のポスター案が、キャンペーンの内容が揃わない部分であることや他事業の名前が入っているようなもの等、意見が出た。市のこのような取り組みは、抵抗はないのではないかと思う。

副会長：全くの空白のところは返事がきていないということか。

事務局：そうだ。

D委員：ひとつ確認だが、これは店舗に確認しているのか。それとも本社か。

事務局：本社だ。(資料3)7番以降は、報告書と一緒に送る関係で少し送るのが遅かったので、回答が遅れている。

会 長：せめてこの辞退率の提出は、ここにある14店はみんな参加してほしいところだ。把握できていることであれば、ここではきちんと把握してもらいたい。この辺はもう少し事務局のほうで、更に問い合わせしてみしてほしい。またどこかでフィードバックすると思うので。

事務局：回答空白のスーパーはまた連絡を取り合いながらやっていきたいと思うし、店頭キャンペーンも具体的に進めていきたい。是非各社の皆様にご協力いただきたい。

会 長：特に、店頭キャンペーンならびに、辞退率の空白のスーパーについてはきちんと聞くべきだ。3番の個店の進捗状況願います。

事務局：(資料4の説明)商店街の個人店を対象に商店会経由でアンケートを今配布しているところだ。今、回答数が25。これから何百と返ってくる予定。今日、吉祥寺の商店街から返ってくる。

会 長：個店の状況だが専門店、業種店、多様な店がある中で特に値引き、有料化をやりたい、検討したいというところを整理している。これについて何か質問等あるか。

副会長：値引き、有料化実験の協力というところで、検討したいが6店ある。

会 長：個店については途中経過で、これがもう少し増えていくことは確実だと思う。

副会長：9月だから、いろいろな意味で宣伝も兼ねて時間がぎりぎりなので、このままではさみしい。最後の食品の店(49番)は、10年前に一度有料にしたと書かれているが、私どもクリーンむさしのを推進する会でも10年前は運動を始めたばかりでこの辺はキャンペーンをして歩いた。1年くらい続けたが、そのころにおやりになったのかもしれない。今もやりたいという気持ちは持ってらっしゃるので、なんらかの形で協力ができないか。もう1つは、E委員からも「行政から少しでも補助がでないか」という声があったが、ここでやりたいというお店があるとしたら、クリーンむさしのと協力したいと考えている。私としては、E委員の「1ヶ月3000円」を聞き、その形を考えている。3ヶ月でだいたい1万円。

E委員：本部から1店だけそういうことをされると困るという回答をもらった。まだつめて話しあってはいないが。やはりチェーン店で、ここでやっているのにどうしてということがあると本部は言うが、私は「キャンペーンだから3ヶ月間はどうか」と聞いてみようと思っている。

副会長：私どもの会の中で年間 6 万円の予算をいただいているので、それプラス α で 10 万円上限か、はっきりしたことは申し上げられないが、何店か少なくとも 20 店ぐらいは出たら格好がつく。ところが、麦わら帽子を訪ねたところ、両替が大変だという話だった。

E 委員：麦わら帽子では、だいたい 1 日どのくらいのキャッシュバックがあったのか。

副会長：1 日、袋は 400 枚ぐらい使われるそうだ。そのうちの 5 割、200 枚。

E 委員：1 円バックしてだいたい 200 円か。

副会長：そうだ。少しずつあがっているようだが。

E 委員：定休日等はあるのか。

副会長：ある。1 ヶ月間で 25 日ぐらいの営業。両替は、農協がタダ。銀行だと 1000 枚で 700 円少しかかる。

E 委員：農協も（口座を持つ）組合員は両替無料。全部ではなく少しでも、なんらか協力があれば、店側も歩み寄り協力しようという気持ちが出るのではないか。

会長：今、クリーンむさしのごとして予算を有効に使ってサポートすることも検討しているという話があった。

副会長：同じ中道通りの八百屋さんで、やってもいいという返事をいただいているようだ。この八百屋さんでは 1 日レジ袋 300 枚ぐらいで、現在 50 人ぐらいがマイバッグを持ってきているようだ。あと、別の八百さんがやはりなんらかの形で支援をしてもらえないかという気持ちがあるようだ。こちらもやはり 1 日レジ袋 300 枚ぐらいで、100 人ぐらいの方が袋を持ってきているようだ。私ども 4 年間やってきたまとめがある。4 年間で各商店、各町全部回っている。だいたい 600 件くらい。その中でクリーニング屋、八百屋、米屋、酒屋の数をひっぱり出してみた。クリーニング屋はレジ袋に経費がかかっているから、すでに取り組んでいる店が何件もある。大きな袋を売ったり、紙袋を用意したり。それでも尚且つ、袋をくださいという方には 10 円で渡している店がいくつかある。八百屋でも健康食品を売っているお店は、5 円有料の店があるし、米屋、酒屋が取り組んでいただけそうな感じだ。そんな店舗が約 50 店舗あり、この辺に絞ってこれから回ってみたい。レジ袋という感覚からすると、やはり八百屋や食品店のよう、レジ袋をもらって買物をしているお客さんが多い店で個人商店のところを回ってみる。

事務局：（お店への補助について）クリーンむさしの中で、既に了解か。

副会長：いいえ、まだ会長まででこれから役員会が 8 月にある。8 月になってしまうが、非常に前向きに会長は考えているので、なんらかの形で賛同を得たいと思っている。

D 委員：キャンペーンそのものの柱を、1 円キャッシュバックのお店の有志を集めるということにするのか。スーパーマーケットの業種はどうするのか。

副会長：スーパーは、規模が違う。

D 委員：今回の武蔵野市のレジ袋削減に向けたキャンペーンを、具体的にまとめていかなければいけない時期だ。スーパーはアンケートの結果、一定期間とはいえ、有料化あるいは現金をキャッシュバックする方法は難しい。個別に、私どもはスタンプ、ポイント等取り組んでおり、実験をするのは難しいという答えは出た。でもキャンペーンはやっていかなければいけない、我々は協力をしていくという姿勢はある。我々がまとめられるやり方、例えばキャンペーンも商品も皆さん出せないなら出さないでやる方法もあるだろうし。ポスターなど、どういうキャンペーンでどのくらいのスペースを使

うのか具体的にしないと、店でもいいとは言えない。弊社も武蔵野店で是非やりたいとは思っているが、大きなスペースが要るようでは、私どものところでは無理だ。スーパーはこういう動き、個人商店はこういう動き、商店会はこういう動きというのをある程度集約した中で、今回のキャンペーンとしてまとめていかないと9月は間に合わない。今の1円の部分は、予算をつけてお出しになるのは検討の価値があるとは思いますが、我々はどうすればいいのか。

事務局：スーパーの回答がまだ出ていないところがあるが、これはこれで進めていく。

あとはキャンペーンについては個々に店側と事務局でつめていくということだ。

D委員：それで全部まとまった形にしていくということか。

事務局：アンケートで返ってきた個店の対応がこれでは寂しいので、クリーンむさしのの予算を一部出そうということ。武蔵境の商店街と三鷹の商店街の話がまたあとでくる。補助は、本来なら行政が出せばいいが、実際にはできない。やるとすれば参加している商店会に補助金を出してそこから出してもらうという形をとらないと非常に難しい。何千円単位で出せるのかという問題、当初からそういう予算は組んでいなかったもので、行政としては考えていない。クリーンむさしののそのものに、行政から補助金を出しており、クリーンむさしのが事業活動の中の一環としてやってもらえる、とのことである。

会長：今、個店の状況でそういう動きになっている。この先の資料1の(4)(5)(6)を報告いただく。

事務局：資料1、(4)(5)(6)の説明。

会長：キャンペーンにあたっての市内のさまざまな取り組みの状況をお話いただいた。もとの狙いが全体の底上げで、意見があったように、こういった中で何をどうするのか、どれくらいまでまとめていかななくてはならないのか、あるいはこの対応のままで伝えていくのか。その辺のまとめ方があると思う。全体でこういう状況だが、率直に言ってまだ寂しい気はするのだが、スタートに向けて準備をしていく。時間もかなり迫ってきている。この状況でどうしたらいいか意見あったら出してほしい。

副会長：1円バックの話だが、売り上げの中にプラス1円はできないか。経費と商品の売り上げは一緒にできないと聞いているのだが、そうすると3ヶ月間はそれはなんとかクリアしてもその後はどうするのか見通しが無いままに、3ヶ月やればいいのかということになるのか。

C委員：個店だったら、先ほどの対処法の中にもあったが、売り上げには問題がない。合計値引きはどこかの商品に乗せなくてはならない。100円の商品を買ったときに99円。合計後に、店によって違うが、商品外で登録できるようになっている。それでいいのか、商品を値引きにしてしまうのか、個人商店なら問題ないと思う。ただ、コンビニのようなチェーンはというと難しいだろう。

副会長：今やっている麦わら帽子はどうなのか。レジ機械に組み込むのは難しいと言っていないか。3ヶ月間の実験が終わったあとで、もう一度見直しをするのか。そしてどうなるのか。

C委員：ストコンを使っているところは駄目だ。ストアコントローラーを個人の店だと使っていない。ストコンを使うとシステムを設計変更しなくてはならない。

E委員：例えば、有料化したときに1円というのはあまりインパクトがない。

D委員：有料化のレジ袋の値段か。有料化のレジ袋を販売する場合5円が多い。

E委員：キャンペーン3ヶ月間が終わった後を見据えた場合、1円キャッシュバックでも1円の有料化でも、キャンペーンだから1円でできるのであって、1円というのはどうなのだろうか。個人的には少ないのではないかと思う。

会長：キャンペーン後でも大きな影響はなく移行できるということか。

E委員：キャンペーンはお祭り感覚で盛り上がってもその後終わってしまったら意味がない。だからその後のことを見据えると、麦わら帽子の1円も、その後みんながマイバッグを持ってきてくれるのか、そこが一番知りたいところだ。

副会長：それを願っているが、ただキャッシュバックをやっていくとなるとある程度いったらやめまうと言っているのか、ずっとキャッシュバックでいくとなると個人商店は大変だと思う。

D委員：私どもの例でいうと非常に厳しい。D社が今2円引きにしているが、極端な話、もし辞退率が100%になったら、100%2円つけなければならない。大きな組織の中、全店でやっていく中で、非常に重たいものになる。まだ60%ぐらいならいい。ただ我々も今までやっていたスタンプで5円使った経費に余裕があるのでそれを2円にすることでしばらくの間は2円の経費がそんなに増えなくて済むのだが、いずれそれが60%、70%という時にはそういうインセンティブはもうできなくなるかもしれないと思う。

C委員：私はよく買い物に行くがレジで必ず「袋要りますか」と聞くのはD社だけだ。D社は2円値引きがあるために必ず聞く。それが重要だと思う。

副会長：1円の有料化でもいいのではないかと思っているのはそこだ。1円でも必ず聞かなければいけないから。

D委員：それが我々、営業ではうるさすぎると逆のお叱りを受けるところだ。だからレジ袋辞退カードというのをわざわざ作った。あまり声かけられたくないというお客様もいる。

C委員：先月からE社は2円引きになった。弊社もE社と同じF社の中にある。

2円引きになってもE社は声かけが3人に1人ぐらいだ。

会長：D社の場合には、コストは1.98だったか。2円弱。するとプラスチックの値段だからまた変動はあると思うが、とんとんに近いところだから、逆にイメージアップやいろいろなトータルな面での差別化を図れており、プラスになっている。それが純粋なコストではなくて、そういうメリットも含めたコストと考えると効果は大きいから2円でとんとんになる。それが今なぜこんなことで悩まなくてはならないか。長期的にライフスタイルを変えていくための目的を消費者も含めて認識していくべきことだ。今、個店で意欲のあるところがいくつか出てきた。主体的に参加してこんなことがやりたいと。その時にインセンティブとして業種によっては1円キャッシュバックでもかなりプラスになる。例えば酒屋は、袋の値段よりはるかに安いと思う。さらにクリーンむさしのはきっかけ、インセンティブをもう少しつけて、クリーンむさしの独自として上積みをしたい、市内を盛り上げていきたいという考え。前回からこういう状況なのだがどうだろう、キャンペーンのイメージとして。

A委員：9月の実験を盛り上げることと長期的という視点を会長は言われた。クリーンむさしのが、金を出されるのであればこちらがどうこう言う問題でもないが。選び方は難しいと思うが、それはある程度寄付みたいな形になるのであれば、それは差別化として位置づけてもいいと思う。ただ、それはそれとして長期的な問題として結びつけて考えた場合、キャンペーンで1円値引きとうたっているということは、1円値引きを武蔵野市のメインの取り組みとしているということ。有料化も値引きもありで、多様性

を大切にという認識があったのだが、値引きが今議論の中心となっている。私の認識不足ということをおいておいても、それでよいかどうかを考える必要がある。キャンペーンで1円キャッシュバック方式に、最初の武蔵野市のオリジナリティを求める、そう捉えられてもいいということか。最初は武蔵野市らしさというものをすごく求められていた。答えとしては有り得ると思うが、それは誤解なのかそれをどういうふうに考えているのか。

F委員：キャッシュバックがなくなってしまうと実験が消滅になるので、個店のほうに何とかお願いをして、独自性を残すためにもキャッシュバックをやるべきだと思う。残すためにはやっていただけるお店をなんとか見つけ出さないといけない。だからそれを強力におさないと、実験店がなくなってしまうという危機感があるように思う。

A委員：おっしゃるとおりだが、ただこの内部でそういう議論があつて、背景を知っているからそのような発想があると思う。それが一般の人がキャンペーンでキャッシュバックというポスターを見たときに、キャッシュバックをしているのだととらえないかと思った。それはそれでいいのかどうか。今回は、今年はキャッシュバック。でも有料化も考えている。その中のひとつだということであれば、それを伝えることが必要になってくると思う。

副会長：私の中では、現に有料化しているお店がいくつかあるなか、やはり有料化というのは消せない。G社等、健康食品を扱うお店など有料化しているところをきちんと、がんばっていると宣伝をしたい。が、されるほうは「あそこは有料化でこちらはキャッシュバックなのか」というような客からの評価が、プラスに出るのかマイナスに出るのかが不安となる。やはりキャッシュバックというのは、ずれている。やはり、タダのものはないから1円でもいいから払おうということが重要だ。今、この状況では、少しでも意識改革のために1円キャッシュバックを進めるしかないのかと思うが。

会長：私もキャッシュバックは2円値引きというイメージから始まったが、レジに現金おいてバックするという実験になり、レジで値引きするのとイメージ的にだいぶ違う。ご意見のように、市のメッセージとしてキャッシュをバックすることをすすめているととられるのも困る。すでに1円の有料化を実施しているところもあり、多様な方式というメッセージで伝わるならいいのだが。全体的にキャッシュバックが正面に出てくるのは、やはり本末転倒だ。

事務局：1円キャッシュバックのポスターを作って大々的に広報しているが、あれは7月からやっている麦わら帽子のために作ったものなので、9月にキャンペーンが実際に始まる時には、(右側の)あのようなポスターが全体的に出て行く。あとは「ごみニュース」を8月末に全戸配布する。その中では、今副会長が心配しているが、すでに有料化している店はレジ袋削減の協力はもうやっているの、そのニュースの中でどのように出すか。有料化してまずというと、店にとっていいのか悪いのか分からない。以前からレジ袋削減に取り組んでいる店というジャンルの中に有料化グループ、値引きグループと表すと、それがマイナスイメージになってしまっはまずい。あとスタンプ等の取り組みの店は、有料化グループとわけて、マイナスにならないように。いろいろな多様化した取り組みがある中で、キャッシュバックもある等、そういう形で広報していけば大丈夫ではないか。キャッシュバックがメインと捉えられてしまうと違う。個店のほうは、麦わら帽子が始めていただいたが個店が寂しいので、もう少しやろうということをお願いしたい。

- D委員：私の記憶だとレジでマイナス等はできないから、それなら現金でやってしまうということでは始まったと思う。しくみではできないから。
- 事務局：それも1つだと。いろいろなことをやっている。
- 会長：キャッシュバックが全面的なメッセージというのとは違うという形だ。
- B委員：弊社ももともとは、スタンプカードをやっていてそれでポイントカードに変更になった。スタンプカードを押すのもお客様に継続して来ていただきたいがために、ご褒美としてスタンプを押していた。5円の経費負担ができなくなって、ポイントカードの2ポイントに経費の削減をしてきたという部分で、どちらも継続してお客様に来ていただきたいというのが本音だ。ここで、麦わら帽子がやっている1円についてもご褒美としての1円だという考え方ならば、各社がいろいろなやり方になる部分で、ポスターに大きく「レジ袋の削減」というのをメインに打ち出して、やり方はいろいろあるのだと、企業や個人商店も努力してやっているのだから、消費者も方も企業のやっていることへの理解をしていただいて、協力してくださいというふうな打ち出し方をやったらいいのではないかと。
- 会長：そういう面では、有料化なり2円の値引きのようなものが、スーパーが先頭に入るとバラエティですごくインパクトがあった。
- D委員：できるのだがみんなが一緒でないと。そこがまとまりきらないというところに問題がある。そして、今情勢が悪くなっているのだから先行しているH社やI社が実績をお持ちでその辺が厳しい。我々も厳しいという感覚を持ってしまう。本来は理屈からいえば、レジ袋の削減・使わせないためには、「円引き」「レジ袋を配布しない」という考え方が基本的に違う。あくまでもレジ袋は必要なものと認めているのが、2円引きだから。これは我々も結論が出ていないところだ。本当は有料化がいいのだろうが、お金払ってもレジ袋くださいといったら袋は減らない。レジ袋削減の方法として今2つ出ているが、まだ実験途中で各社答えが出ない。H市は一斉有料化が難しくなったのでエリア別に絞り、固まったエリアで手を結べるところはやろうと模索している。そういう今の流れを企業も関心をもっている。市民の方も無理なく回っていきながら、レジ袋を減らしていくという最終ゴールをきちんと踏まえた中で、この1円もキャンペーン中のひとつのお祭りだということではどうか。
- 会長：そういう意味では、辞退率の把握は大手の全店については、ぜひとりたいたところだ。把握できる可能性高いわけだから。キャンペーンによって効果あったのかないのか、力の入れ方によってそれがまた出てくるので、実際としてこうだったという現状をかなり把握するということがまず第一歩だと思う。個店でもどれぐらい辞退があったかなかったかは聞くことができるか。1円をもし出せば、これでカウントできるわけだ。1円出さなくてもやってくださるところもあるかとは思っている。いろいろな形で参加していただいて全体的な傾向をつかんでいかないと、消費者へのアピールにはならない。レジ袋削減、ライフスタイルの変更にむけたキャンペーンということを経験していかねばならない。次回8月21日にはスタンバイ状況の報告になるけれども、この形で進めてよいか。
- G委員：9月から始まるから、8月から辞退率というのはカウントしてもらおうのか。
- 会長：そうだ。市報に載るのは、いつか。
- 事務局：9月1日号だ。
- 会長：その前に参加店の把握というのは、もっと前だろう。

G委員：今月中にわかっていないとできないのではないかと。

会 長：厳密な辞退率の事前把握の話か。大手は恒常的に把握しているが、普通は今からある程度準備がいる。再度、事務局からスケジュールの確認を、この後どのように進めるのか。

事務局：9月1日の市報の一面にこのキャンペーンについて広報する。またホームページ等でも行う。9月からあちらにあるポスターをいろいろなところで掲示していきたいと思っているので、まずキャンペーンをやるという意味での広報自体を8月中にはいろいろなところに掲示し、市内の電灯のところにフラッグを全市内につけていきたいと考えている。その準備を現在している。それは市内の全部の商店会の皆様のご協力をいただいて、3ヶ月間フラッグをつけたいと考えている。現在も行っている1円バックキャンペーンで行っている、バスなど市内の公共交通にもポスターを掲示していただく方向で考えている。各お店だとか、スーパー各社の皆様にもご協力いただき多くの場所に目を引くような形でキャンペーンをやっていく。スーパー各社の中ですら先ほどD委員、B委員のB社、A社、他交渉中だが、抽選会を市内何店舗かできそう。市のほうでも景品はいくつか用意しつつ、是非各社の皆様にご協力いただいて、抽選会をとっていきたい。そちらにつきましても、日程については各店舗の本部に連絡をしながら9月から11月の間のどこかで予定し、進めていきたい。それについて9月1日号の市報で載せられればいい。調整をしていく。中身のほうも急いでどういう形で、景品、プレゼントを出していけるかも具体的に今月から8月頭の間で進めていきたい。

会 長：9月1日号市報というのは、対市民のキャンペーン、広報だ。だからその前に今、アンケートとったりしているが、締切日はあるのか。参加店への対応を具体的をお願いして、業態ごとに集約されたものはいつごろ出揃うと考えているのか。

事務局：商店会にお願いし、回答が返ってきている。今日、吉祥寺地域の活性化協議会にお願いしている分が戻ってくる。三鷹の中央地区の商店会連合会の皆様にはすでにお願いをしており、会長さんから各店舗に推薦をいただいている。まだ全部返ってきてはいないのだが、今月の20日頃にお返事をいただいて、返ってきたお店と市で連絡を取りつつ、辞退率もできる範囲で参加していただきたい。あとレジ袋有料化や1円引きの回答分については、連絡をとってご紹介させていただいた。これから返ってきた分については連絡をとり8月1日からきちんと辞退率をとらなければいけないということで準備をしていた。が、若干遅れ気味で、8月の何週か分だけでも事前と事後わかるような形で、ご協力いただけないかということで進めていきたい。境地区については、先ほど申し上げたように会長さんに推薦いただくのと同時にファミリースタンプのプレゼントも検討いただいている。そちらも今月中に返事が返ってきて8月の半ばぐらいには、推薦いただいたお店と連絡をとっていきたい。

会 長：ありがとうございます。そういう形で進めていく形になると思う。質問、意見はあるか。

H委員：フラッグの件だが、上に飾ると見る人はいるが読む人はいないだろうと思う。もう少し大きな字にしていいただきたい。800枚9月から掲示すると。

事務局：こちらが案だが、もう少し字を削るようにする。

会 長：抽選会等の店頭キャンペーンは、参加のB社、A社にはぜひともお願いして、他のところもまた協力していくという形で、やっていきたい。何卒よろしくお願い申し上げます。

ます。

D委員：抽選会の具体的な内容、やり方等はどうなのか。

事務局：こちらからは、例えば時間帯やスペース的な問題、内容について、案を出して検討いただく。

D委員：それはいつごろになるのか。各社都合があるから、早いほうがいい。弊社も武蔵野店で店内なのか店外なのか、かなり前もってスケジュールを立てないと難しい。まずラフ案をいただきいろいろなことを調整する時間が必要。同時に調整中の店内放送、ホームページ、店舗のチラシについてもどういう内容を入れるかと打合せをさせていただきたい。

事務局：今度の8月のときには、こんなことをやると決まったものをお出しできる。

G委員：反対に商店会は、それぞれスタンプカード等いろいろやっているが、1円キャッシュバックが先ほど出てきた。お金をそのまま渡すのではなくて、商店会がいいといっているものに補助してあげるほうがいいのではないか。

事務局：「むチュー」は、参加していないところもある。

G委員：参加していないところは、反対にキャッシュバックのほうがいいのではないか。参加しているお店には「むチュー」のポイントをあげるのほうがいいのではないか。

事務局：それは今検討中だ。

副会長：何百枚か貼っていくふれあいスタンプと別のものか。

事務局：それを「むチュー」券と換える。

会 長：「むチュー」は具体的にはどれくらい参加しているのか。

副会長：結構多い。

G委員：参加していないところはなぜ参加しないのか。

B委員：参加するには会費がいるからだ。

H委員：そうだ。券を買い取る、自己負担。値引きと同じ。

G委員：そうしたら「むチュー」のスタンプを1個押しってもらうことにすると、お店にとっては店側がその分負担をするということか。

H委員：そうだ。シールになっていて、台紙に全部貼ると500円。銀行に持っていけば500円になる。

会 長：期限は決めているのか。

副会長：1年。台紙に350枚貼れる。それで500円になる。100円買うと1枚もらえる。

H委員：電気屋さんが参加しているが、すぐ貯まる。

会 長：ありがとうございました。

○今後の日程

今後の会議日程 8月21（金）午後2時から

閉 会

武蔵野市レジ袋削減会議

第 8 回議事録

実施日時	平成 21 年 8 月 21 日（金） 2時から4時
会場	クリーンセンター3階見学者ホール
参加者	大江 宏、野田 浩二、川添 勇二、保母 錠治、松井 玉、濱中 洋子、加藤 慎次郎、白石 ケイ子、南 みずほ、渡部 敏夫
欠席者	富岡 光
事務局	ごみ総合対策課減量指導係 綿貫、松木 パシフィックコンサルタンツ(株) 雨宮、君島
配布資料	資料 1…麦わら帽子実験レジ袋辞退率 資料 2…商店会レジ袋削減実験に関するアンケート集計結果 資料 3…プチエコ抽選会概要（案） 資料 4…店頭キャンペーン案 資料 5…協力依頼書・レジ袋使用枚数報告書 資料 6…広報一覧 *武蔵野ごみニュース *市報むさしの *ポスター、チラシ、リーフレット *中央地区商連むチューをもらおうキャンペーンスタンプカード *境商連エコファミリー抽選会チラシ 事前配布資料…レジ袋削減キャンペーン店舗での聞き取り調査計画
傍聴者	1名
次 第	1.開会 2.第 7 回会議録について 3.議 事 (1) 麦わら帽子マイバッグで 1 円バックキャンペーン報告 (2) アンケート集計結果 (3) マイバッグからはじめるプチ・エコキャンペーンについて ①中央地区商連ノーレジ袋で地域通貨「むチュー」をもらおうキャンペーン ②境商連ファミリースタンプ「エコ・スタンプラリー」 ③プチエコ抽選会 ④1 円キャッシュバック店舗 ⑤薬剤師会加盟店声かけ実験 (4) 広報について (5) その他 4.今後の日程について ・9月の会議日程 9月30日（水）午後2時～4時 ・10月の会議日程 10月29日（木）午後2時～4時

○開会

- ・第7回会議録について

議事

- (1) 麦わら帽子マイバッグで1円バックキャンペーン報告について。

事務局：資料1。麦わら帽子では、9月からのキャンペーンに先駆けて、1円キャッシュバックを7月から3ヶ月間実施中である。辞退率は、概ね右肩上がりで効果が出ている。6月の1ヶ月間、辞退率が20%くらいだったのが、始めて2、3日経ったところからあがり、およそ50~60%台をキープしている。60%等、急に上がっているところに何か傾向があるのかと店に伺ったが、特になにもないということだった。曜日も天気も関係がなく、どういった傾向なのか読み取れない。9月以降もできるかどうかは、1円バックによりレジが混んで非常に大変ということで、3ヶ月間はやるがその後は少し難しいとのことだ。1円バックが終わった10月の1ヶ月間は6月と同じように辞退率を報告していただくので、この3ヶ月間であがった辞退率を、キープできていればとてもいい実験だったと思う。

会長：ありがとうございます。レジ袋辞退率推移が資料1に載っている。何かご質問、ご意見はあるか。明確に上がっている。上旬は変化が大きくなっているがそれ以降非常に安定して50%以上のところで推移している傾向だ。

副会長：できればそのまま続けていただいて、無理のないところでやってもらえるようなことができればいい。もう当たり前になっている方は、辞退することもあるだろうし、続けていただければありがたいと思う。

会長：この1円は、麦わら帽子で用意されたのか。

副会長：そうだ。JA（農協）だと無料で両替してくれる。銀行だと1000枚で525円手数料取られる。（場所が）遠いから続けるとお店がしんどいと思う。

会長：大変興味深い結果が出ておりますが何かご質問等あるか。

A委員：3日ほど60%を超えているのは、曜日的な特徴等はあるのか。

事務局：バラバラだ。

事務局：42%落ちている日は、これは7月20日で休日だった日だ。しかし、後半の下旬は土日も含めコンスタントになってきた感じはする。8月もどうなっているか、見てみると面白い。

A委員：非常にわかりやすい。金額的には1円はたいした金額ではないが、お客様にも「辞退したほうがいいのだ」という意識付けにもなった。また渡すほうについても、意識的な位置づけにつながって非常にいい実験だったと思う。キャッシュバックをやらなく

ても、このまま辞退する方が残ってくれば、多少数字は落ちても効果はあったといえる。

会 長：消費者側にかなりレジ袋に対する意識がある。もともと、少なくしたいとかマイバッグを持たなければというのがあって、何かきっかけがあると大きく動く。きっかけがないともらってしまう。それがかなり広く出ている。ライフスタイル自体が動機付けさせられる変化が見えているのだと思う。10月以降も辞退率がこういう風になってくれれば大変面白い。

(2) アンケート集計結果について。

事務局：資料 2。今回、商店会連合会会長様経由、商工会会議所経由ということで市のほうから事業者アンケートを数多く配布した。こちらに回収された調査票があるが回収数は全部で 186 通。配布時期については 6 月、7 月で、有効回答数は 173。P1 に配布した通りのリストがある。レジ袋を多用しているところをお願いした。商工会経由で直接 FAX きたところもある。P2、P3 にグラフがあるが、問い 1 が値引き実験の協力、問い 2 が有料化への実験ということで両方とも実験への協力について質問したところだが、これについては両方とも似たような傾向を示している。難しいというところが、概ね 57%、6 割程度あり、是非やりたいというところも数%あった。しかし実際、市のほうから声かけをしたところ、やりたいと言っていたところも実施は難しいとのこと。この時の回答では「検討したい」「是非やりたい」と前向きな姿勢が 3 割弱、これが全体の傾向と捉えることができる。また 6 割方が難しいとお答えいただいている。問い 3、値引き、有料化以外への協力というところだが、これは声かけが半数の回答となった。P3 は、キャンペーンへの協力ということで、「ポスターの掲示等でキャンペーンへの協力はどうか」という質問内容で、こちらは 6 割以上の 110 店舗からできるとの回答をいただいている。問い 5、現在の取組みについては、すでに有料化が 4 店舗あった。値引きも 3 店舗、ポイント付与は 7 店舗。全部で 14 店舗がなんらかのことを実施済、声かけについては頻度は不明だが 100 店舗以上のところが取り組んでいるという回答である。回収されたアンケートのうち、配布先がレジ袋を使用していない等の 13 票は無効とした。

会 長：何か質問、意見はあるか。問い 5 の「声かけ」105 というのは重複集計か。

事務局：複数回答だ。

会 長：複数回答して 105 というのは圧倒的に多い。5、6 割くらいか。問い 3 の「値引き、有料化実験以外の協力」で「声かけ」52%とあがっているが、やっていることはやってきたということがその辺が少し分からないところ。新たなものが加わっていくのか、声かけの質的な向上を目指しているのかわからないところだ。

事務局：ここ 1、2 ヶ月でコンビニ等の声かけが非常に強くなっている。

会長：やったりやらなかったりも含めて、心がけているということだ。更に努力はできるというべきか。アンケートについてはいかがか。

副会長：声かけの協力が本当に得られれば、もっと辞退率があがっていく。

会長：声かけが基本だ。その上に、値引きや有料化のより強い協力姿勢が 3 割。実験協力が難しいが 4 割。

B 委員：すでに声かけをしている店舗がもう 105 あるが、協力してもらえとなると減るのか。

会長：問い 5 は複数回答だから大きい。

B 委員：複数回答だと声かけしているところもあれば、有料化しているところもあるという話か。

副会長：そうだ。有料化や値引きをしていると、「持っていますか？」と当然聞くことになる。

B 委員：声かけだけをしているわけではないから、多いのか。

副会長：いいえ、ここまで声かけをしているとは思えないだけのことだ。

会長：取組みを聞かれて、声かけをやっているという回答が増えた感じだ。中身はいろいろで、常にやっているのと、たまにやったりやれるときにやったりというものもあるだろうし、かつてやった、今はやっていないこれからやる等。

副会長：これだけの回答が来るというのは、今までの私どもの努力の効果があがってきたのだと思う。

(3) マイバッグからはじめるプチ・エコキャンペーンについて

事務局：アンケート回答事業者に電話をしたり、それ以外のところにも訪問等して、9 月から 11 月の 3 ヶ月間のキャンペーンの概要がまとまった。資料の武蔵野ごみニュースをもとに説明する。アンケートには「是非やりたい」とお答えいただいたものの、問合せると、「市が全店舗対象にやる」ということであればやるが、「うちだけがやるということではできない」「実験の方法を勘違いしていた」等で、アンケート回答事業者からは、キャッシュバックで協力いただける店はない状況。しかし、中央地区商連「ノーレジ袋で地域通貨「むチュー」をもらおうキャンペーン」の協力店にはご回答いただいたお店も入っている。

むチューをもらおうキャンペーンには 32 店が参加、ここで買い物時にレジ袋を断るとハンコを一個もらえ、スタンプカードに 20 個全部貯まると、地域通貨「むチュー」1 枚（50 むチュー、50 円相当）と交換する。期間中の 9 月 1 日から 11 月 30 日までやっていただく。この中のお店でキャッシュバックをやってもいいという店舗が 5、6 店舗あったが、商店会としてまとまって協力したいということで、今回のキャッシュバック店の中には入っていない。

次の境商連ファミリースタンプ「エコ・スタンプラリー」は、レジ袋等を断ってハン

コを貯めるとハズレなしの抽選会に参加できるというもの。境商連は、武蔵境駅北口、南口両方の商店街。こちらが協力いただけるか問い合わせた時に何かエコなキャンペーンを境商連でやろうという話があがっていて、ちょうどいい形でコラボレーションできた。参加店舗は約 70 店舗、レジ袋を断るだけではなくて、飲食店はマイ箸を持っていくと 1 スタンプ、マイ容器を持っていくと 1 スタンプ等いろいろな取り組み、店舗が入っている。店舗一覧がまだできていないが、9 月 1 日から 22 日の期間で 4 つハンコを集めていただくと 23 日に抽選ができる。

次に「レジ袋を断った方にキャッシュバックをするお店」は全部で 6 店舗。最初はいい返事が得られなかった店舗でも、副会長やクリーンむさしのを推進する会の方等、消費者でもある市民の方と一緒にお願いに行ったことで協力いただけることになり 6 店舗が集まった。キャッシュバックをする店舗には、資料 5 の「協力依頼書」をお渡しして、「協力承諾書」に名前をいただいている。また、裏面の「レジ袋使用枚数報告書」に 1 ヶ月の客数とレジ袋の使用枚数を簡単に記入してもらう。

資料 3、「プチエコ抽選会」は、スーパーの A 社、B 社、C 社の 3 店舗が抽選会にご協力いただけることになった。案を出したが、まだ店舗と調整中なのでご意見をいただければと思う。時間は 10 時から 18 時の夕方まで。場所は店頭あるいは店内。景品は店舗によって違いが出てくるかと思うが、500 円・1000 円のお買い物券、マイバッグ、エコ商品（非塩素系ラップ等）等をご用意いただけるように調整をしている。参加賞は市が用意し、ポケットティッシュや花の種、缶バッチ等をハズレた方に渡す。景品以外に名刺サイズのリーフレットを一緒にお渡しする。抽選の手順は、調整が必要と思うが、抽選日に買い物に来て、レジ袋をもらわなかった人が対象。マイバッグを持ってきたが入りきらなくて、レジ袋をもらってしまったという人も対象。抽選対象者かどうか誰が確認するのだが、案としてレジで抽選券を渡していただけるのが一番確実だと思っている。レジ員さんの作業負担をご了解いただけるかお聞きしたい。無理なら、レジのところを置き抽選券を渡す等が必要になる。スタッフは市職員、クリーンむさしのを推進する会の方に協力をいただき、常時 5 名程度がいる形。店頭アンケートは、コンサルが実施する。キャンペーン中「キャンペーンをやっているのでマイバッグをご利用ください」等の POP での PR や、抽選会をやっている横でマイバッグの販売をする等もいいのではないかと思う。抽選日当日の辞退率はどのくらいあがったかということで、その日は 1 日単位でご報告いただきたい。なるべく 9 月のキャンペーン期間に入ったら、「抽選会をやるのでお買い物にはマイバッグを習慣づけましょう」という PR を店舗の中でもしていただきたい。

それ以外のスーパーのキャンペーンについては、資料 4、店頭キャンペーン案ということで D 社、E 社、F 社、G 社、H 社、I 社、J 社が参加していただける店舗となってい

る。期日については調整中だが、基本的には期間中9月1日から11月の平日1日を予定、時間は内容により決める。スタッフは、市職員とクリーンむさしのを推進する会、コンサルで行う。D社は日程は未定だが、レジ袋を断った方を対象に景品プレゼントをやっていただけることになった。お菓子とシール、市作成のリーフレットを合わせて、断った方全員にプレゼント。併せて店頭アンケートを実施する。D社は高校生など若いお客が多いので、そういった方の意見で面白いアンケートができるのではないかと思う。G社、H社、I社、J社については、簡単な啓発になるのだがマイバッグ持参を呼びかけながら、啓発品を配布して店頭でアンケートを取る。E社、F社については、プラスαで何かやっていただけるということで調整している。店頭にもスペースがあるので、パネル展示、クイズ、マイバッグの販売を併せて同じ場所でやる、白い袋を用意してそのマイバッグにお子さんたちが絵を描いて作ってみるなど調整している。こんなことをやったらいいのではというご意見いただけたらと思う。

あとは、薬剤師会が協力をしていただける。特にキャッシュバックやプレゼント、抽選会をやるということではないのだが、3ヶ月間徹底的に声かけをやっていただき、数字を出す「声かけ実験」をやっていただけることになった。市内薬剤師会29店舗の薬局で、事前の8月の数字をとっていただいております、キャンペーンが始まったら徹底的に声かけをして、どれくらい数字があがるか。薬局の話では、既に声かけをやっていて7割くらいの方が断っているという店舗も結構あったので、あまり変わらない店舗もあるかもしれないということだった。

会長：ありがとうございました。プチ・エコキャンペーン、多様な中身になってきた。前回会議のあとの1ヶ月、事務局の皆さん、副会長、関係者の方々がいろいろなところを回って、武蔵野ごみニュースにあるような多彩な「プチ・エコキャンペーン」参加にこぎつけた状況だ。いろいろな説明をそれぞれについていただいたので、質問、意見を出してほしい。

副会長：クリーニング屋はかなりレジ袋の無料配布中止などを徹底してきている。チェーン店だとほとんど袋を出さないというところもある。黒い袋を共通で作っているのだと思うが、200円で売られていたり、10円で有料にしたりしている。しかし、客はほとんど持参、買っている方はいない。皆さん紙袋を持参したり、前に入れてもらった袋を使用したりということで、クリーニング屋はかなり徹底している。

会長：抽選会、店頭キャンペーン等質問はよろしいか。

C委員：チラシの表記でAバスが掲載されているのとされていないのがあるから、掲載しないとまずいのではないか。

事務局：Aバスの調整がギリギリでOKが出て、間に合わなかった。切り貼り等で対応したいと思う。

副会長：D委員、学生とキャンペーンを見て回るのはいかがでしょうか。

事務局：会場に余裕があるF社等では、2時間くらい聞き取り調査をやろうと相談しているが、人がたくさんいれば数もたくさん取れるので、聞き取りや配布時の手伝い等お願いしたいと考えている。場所が広いところでは人の手がたくさんあったほうがいいので。

D委員：声はかけてみるがこの期間は夏休みなのでどうか。

会長：私のところでも声はかけてみる。いろいろ説得しようと思う。

D委員：その時に具体的に何を学生にさせて、学生がどういう意味があるのかをきちんと教えて説得しないといけないと思う。

会長：身近な調査、フィールドリサーチの一環という感じだ。あるいは、ライフスタイルの実態を見るボランティア調査員のような感じでどうかと教えるか。

D委員：何人かは興味をもつと思う。

副会長：若い人がいるというのは、消費者にとっても興味深いのではないか。

会長：多彩なキャンペーンでこのごみニュースが賑やかになってホッとしている。関係者の努力だと思う。武蔵野ごみニュースはどのくらいの頻度で出されているのか。

事務局：年1回だ。ニュースは出せなくても、ホームページであればいくらかでも追加掲載できる。そちらを使っていこうと思う。

会長：市報の2ページ、左下のコーナーは難しいか。

事務局：スペースが小さいのでなかなか載せるのは難しい。

事務局：(4) 広報について。資料6。市民向けの広報として、市報掲載が9月1日号の1面に掲載され、全世帯に配布される。武蔵野ごみニュースは、まだ印刷はあがっていないが、A3版のものを2つに折った形で、中面には、レジ袋削減会議の母体となっているごみ減量協議会からの提案を載せている。クリーンむさしのを推進する会で全世帯に配布していただく。ご近所の知り合いの方には宣伝しながら歩いていただけるという効果も期待している。チラシは市内印刷で作成し、ごみニュースと同じ内容だが裏にレジ袋削減の効果を載せ、市内の公共施設や文化施設、福祉施設、コミセン、小中学校、大学、保育園等に配る。置いていただける店舗があればお店のほうにも置いていただく。今ホワイトボードに貼っているポスターはA2だが店舗で共通に使えるお店の名前の入っていないものでキャンペーン期間中店舗に貼っていただく。大きさはA2～A4でお好みのを貼っていただく。バスのポスターは急遽作成し、内容はごみニュースと同じで店舗に貼るわけではないので店舗名を入れている。BバスとCバスとAバスに貼る。フラッグは、商店会連合会に作成してもらい、市内800カ所に同じようなイラストのものが期間中掲示されることになっている。横断幕は、各駅のロータリーに出す。8月26日に市長が記者会見で説明する。ケーブルテレビは、8月15日から現在流れている。ホームページは9月1日からキャンペーンの内容がアップされることになっている。また各

店舗掲示用に、抽選会告知のポスターや「むチュー」用ポスター、境商連のチラシ等それぞれ作っている。境商連は境地区の新聞に2万2000部折り込む予定。キャンペーンPOP、「必要な方はお申し出ください」というミニのぼりをお店に配布する。スペースがとられてしまうというお店には、カードを貼っていただく。啓発品として、ミニリーフレットを3万作った。景品に添えてやアンケートに協力していただいた方、お店に置いておいて持っていってもらおう等、いろいろなところで使えると思う。缶バッチは、景品として配布するというのがひとつでマイバッグ等につけてもらえたらいい。またキャンペーンのスタッフやお店の方につけていただいたりする。

会長：多様な広報ツールが出てきたが何か意見、質問はあるか。

A委員：確認だがスーパーで使うのは、抽選会用のポスター、キャンペーン用POP、のぼり、レジ台カード、ミニリーフレット、缶バッチでいいか。また数をこちらから出すようにするのか。

事務局：そうだ。

E委員：レジ台に貼るカードの「レジ袋ありますか」という言葉が引っかかる。公共のお客様に対して言う言葉ではない。弊社では、「お入れしますか」と声をかけている。

A委員：例えば、「レジ袋削減にご協力いただけますか」等か。「ご不要な方はお申し出ください」等。

E委員：「必要ですか」のほうがいいかもしれない。

副会長：応えとしてお客様が「はい」と言える聞き方が良いという意見はあった。

A委員：コンビニでは、「レジ袋はお使いになりますか」という言い方をしている。すると「いらなです」という応えになる。

E委員：言葉が少し乱暴かなという印象。小売店がお客様に対していう言葉ではないような感じはする。

副会長：カードだからいいのではないかという感じはする。

A委員：レジ袋削減で標語のような形でポスター等、一般的なところで使う分には違和感はないのかもしれない。

B委員：声かけとして言うわけではないから。

F委員：「袋にお入れしますか」。

C委員：表示としては問題ない。

F委員：シンプルでいいと思う。前にあった「まだレジ袋？」もいい。「まだレジ袋使うの？」という感じで。

副会長：全市的に全部これで統一して、どこへ行ってもこれが貼ってあると気にしなくてもいいと思う。

F委員：「いますか」は店員が使う言葉ではなくて、標語的な啓発。

会 長：漢字ならわかるが平仮名で「いますか」というと、ピンとこないかもしれない。しかし漢字だと読めない。

A 委員：これはレジに付けるわけだ。レジ員に「レジ袋は必要ですか」と言わせたいと思っているが、混雑時等 100% 言い切れないことがあるので、それを補う意味としてこういうものを付けるといいと思った時に、言い方としてどうかなと感じた。

会 長：「必要ですか」、「ご必要ですか」のほうが一般的だ。

副会長：何年も前からこれでやっている。

F 委員：結構効果はある。

副会長：今まではクリーンむさしのを推進する会のマークを載せていた。今回は市のマークにかわった。

B 委員：レジ員がこの言葉をそのまま言わないでもらえればいいのか。

副会長：3、4 年前は聞いていただくというそのものが難しかった。

A 委員：今までこれで使っているのであれば、特に変える必要はない。

B 委員：今まで貼っていてお客さんから苦情はきたか。

副会長：それはない。そのお店が出しているものではなくて、クリーンむさしのを推進する会のマークのついているものをカードにしている。

B 委員：今回もお店の名前が入るわけではないのか。

事務局：これから作るものは「必要ですか」に直すか。

F 委員：「必要ですか」を店員のほうに向けて聞かせたほうがいいかもしれない。

事務局：ミニのぼりは、スペース上置けない店舗もあると思うが「ご不要の方はお申し出ください」と、「必ずレジ袋ご利用の確認をしましょう」が裏表になっている。

事務局：A 社のレジに並ぶところで、縦長に貼れるスペースを見受けた。店舗によっては横貼りではなくて縦貼りもあるといい。

事務局：縦版もある。

副会長：缶バッチはどれくらい作成したのか。

事務局：4000 個だ。

会 長：ピンクのチラシ、②の「CO₂が減る、冷房 49 分に匹敵」というのは大きい。根拠はあるのか。冷暖房は家庭内におけるCO₂排出量が多いと思うが、「レジ袋 1 枚で冷房 49 分」というのはすごく効果的だと思うので、49 分の根拠、1 時間何gということが書いてあるといい。

E 委員：これは 28℃に設定しても外気の温度で全然違う。30℃のときと 32℃のときは全然違う。

会 長：平均をとっているのだと思う。電力供給における全国平均で 1kw 時にこれくらいの排気になるというのをエアコンの平均的な容量で運転した場合に 28℃設定になった。

副会長：レジ袋 1 枚のCO₂も 47g。これもいろいろある。

会 長：出し方がいろいろある。レジ袋 1 枚 47g、これも高く出ているがいいか。

副会長：もっと高く出しているところもある。

会 長：②は大きなすり込みだ。

副会長：レジ袋の重さ 1 枚 10g。これはほとんどない。もっと軽くなっている。今は 5g くらいではないか。

会 長：プラスチック容器協会を出しているのではないか。他に何か気づいた点はないか。アンケートの説明はいいか。

事務局：事前配布資料「レジ袋削減キャンペーン店舗での聞き取り調査計画」について。今、説明いただいた店舗で抽選会、キャンペーンと多彩な内容で値引き、有料化や特典というところがあるので、質問内容も本日も意見をいただいて、工夫したい。抽選会を行う A 社、B 社、C 社は、一日の調査。②、③はすでに値引き、有料化の店舗で E 社、I 社、J 社、G 社。その他の店舗は、F 社、D 社。D 社は若い方が多く、質問に工夫をしたい。抽選会をする会場については、現在の店舗でのレジ袋辞退の特典について、現在の値引きや有料化についての評価をお聞きしたい。それ以外については、特典についての評価と D 社は若い女性が多い（E 委員：95%）ので、放課後の高校生や時間帯もなるべくお客さんが来る時間帯にしぼってやりたい。今回は啓発のチラシ等あるので渡すことも考えている。抽選会をやる店舗については、現在の特典についてお伺いしたい。これは、レジ袋を持っているかいないかということと、グリーンカードについてお客様がどのように考えているかを聞きたいと思うがいかがか。また、「普段のマイバッグの利用状況」と「レジ袋を断る頻度」の両面から聞く。すでに値引きをやっている E 社だが、現在の値引きについての評価を、G 社も現在のセルフ方式 5 円の有料化について聞いていきたい。D 社だが、マイバッグを店舗でいろいろ売っているなのでその辺を若い方に聞きたい。その他、「マイバッグを持っている友人や人をどう思うか」ということを聞いたらいいいのではないかとご指摘をいただいた。これは、若い世代がどう考えているのかを聞く貴重な機会だと思うので、D 委員、会長、意見をお聞かせいただきたい。

会 長：ありがとうございます。アンケートについてお気づきの点はあるか。

C 委員：アンケートの質問内容で、A 社はグリーンスタンプでいいが弊社はエコポイント等でお願ひする。

事務局：はい。各店舗ごとに作る。質問だが、高校生などの若い方が買い物をするときマイバッグを持つという行動自体が想像できないのだが、持っているものか。

E 委員：持っていない。スーパーに買い物に行くときは持っている人もいるかと思うが、あまり持ってこない。年代別に以前調査をした資料はある。

会 長：経年的な変化が見れば面白い。

E 委員：やはり高年齢の方がマイバッグを持っている。

事務局：D社だけではなくレジ袋を断る行動等を、来ている方が普段どうなのかと若い方に聞く機会だと思う。

会長：これは、無差別に聞くのか。断った人や断らなかった人をあてるのか、ランダムに聞くのか。

事務局：最低限2人で張り付こうと思っているので、エレベーター前の余裕があるところで聞ける人に聞いていく。

E委員：スーパーと違うのは、歩止まりが極端に低い。D社全体で約20%。10人お客さんがいたら7人は何も買わずに帰る。買わない人にアンケートをとるのもいいと思う。

A委員：抽選ではスタンプをもらった方やレジ袋辞退者を誘導するがその方だけではなく、アンケートは全員対象か。

事務局：そうだ。もちろんレジ袋を使っている方も、聞ける方には聞いていく。

A委員：そうすると、マイバッグを使わない理由、なぜ必要かというのでも聞いたほうがいいのではないか。レジ袋を使わないことを望んでいるが、まだまだ必要だという方もいる。マイバッグを持っていても袋を受け取る方がいる。そういう方のレジ袋が不要になるためには何が必要かということも考えなければいけない。実際、お客様の中では「生ごみを捨てるのにスーパーの袋が必要だ。わざわざビニール袋を買わなければいけないのか」と言われる方もいる。こういう時代になってもまだレジ袋がほしい方もいらっしゃる。

事務局：レジ袋を使う理由ということか。

A委員：そうだ。逆に言えば、マイバッグをお持ちにならないのはどうして、レジ袋を必要としているのは何故かと。やはり必要な理由というのは、正確に抑えておく必要があると常々思っている。

事務局：回答の中にうまく組み合わせる。

D委員：今に関連してG社は、5円有料化はかなり浸透していると思う。その中でレジ袋有料化について聞くよりは、「何故マイバッグを持ってまで他のスーパーに行かないのか」という聞き方がいいと思う。

事務局：かなり浸透している店舗に来ているお客に、あえて5円でもここに来る理由か。

D委員：私の近所の店舗で見ると、ほとんど買わない。逆の意見を聞きたい。

事務局：レジ袋辞退率は、G社は高いほうでそれが当たり前になっている。

会長：スーパーの歩止まりというのはどのくらいか。

E委員：入店客数と買い客の割合、ウィンドウショッピングの客だが、全店平均で約2割。

会長：コンビニでは。

F委員：だいたい目的買いだ。

D委員：来た人全員に聞くということであれば、例えばE社でレジ袋の値引きだけを聞くのは、どうしてか。他の有料化やポイント制を聞かずに、その店舗の特徴だけを聞くという書

き方だと辞退した人に聞くのかと考えてしまう。値引きだからE社に来るということを知りたいのか、その辺はどうなのか。

事務局：各店舗固有の特典についてどう思っているのかを聞ければいいと考えたが、ご指摘のとおり、有料化と値引きを比較してどうなのかという視点は今なかった。

D委員：私はほとんど同じ店舗に行ってしまうが、そうではない方もいると思う。時間帯もあると思うが、その辺がわかれば。

事務局：先ほどのG社の質問の仕方にも共通する部分があると思う。

副会長：逆に「もし」の仮定の質問、例えば値引きのところに1円、2円の有料化ならどうか等。そうしたら来ないのか。

事務局：今後の動きとしては大きな質問だ。

会長：スーパー業態はどれくらい商圈持っていて、どういう頻度で買物客が来ているのか。だいたい日用品については、買いまわりのお客さんでないからそのところを利用せざるを得ないという人もかなりの数あるだろう。

副会長：スーパーも「うちがもし有料化したら、みんな隣に行ってしまう」という心配はある。マイバッグ持参が当たり前になっている人には、なんの問題もない。だんだんそういう傾向が出てきている中で、値引きのお店があったらそっちに行くというお客もいるのではないか。

A委員：それはあまり仰らないのではないかと思う。環境に十分意識しているという前提でお答えされる方が多いと思う。有料化がいいか値引きがいいかというのは、仮に調べたとしても効果はないのではないか。私の独断だが、麦わら帽子で事前に実験をやって20%ぐらいから40%ぐらいにあがった。最大のところで60%。短期間では80、90、100%に、届かないだろう。そうすると、60%の残りの40%は何らかの理由で必要なお客様。そうすると我々でよく目標とする80%という数字については、どうなのだろうかという判断基準になるのではないか。60%ぐらいというのがいいところなのか。今回いろいろな実験をする中で、今までの30%のところは40%になったり、A社の場合では今までの辞退率が思いのほかもっと高い数字だった、キャンペーンの時には60%を超えたというようなことがもし見えれば、有料化にふみきらずに努力の中で60%達成できるという自信、企業の中の1つの説得材料に十分なるのではないか。

会長：その他店舗のカテゴリーに入っている、F社にアンケートを聞くとしたらどれを使うのか。

事務局：F社はカードでやられているので、A社と同じスタイルでいいと思う。

会長：人手もあるから難しいとは思いますが、学生にアンケートをとらせる形で今出たようなアンケートをスーパー業態用に作って、A社やその他のところと対比も含めて聞く手もある。そうするとまだ値引き等していない店舗で、そういう話を買物客から聞いて、対照とす

る。必要とするというところは、確かに聞きたいところだ。

副会長：会津若松では、スーパーだけ6月からいきなり有料化になった。袋が必要な人は一般のお店に行ってもらえばよいという意見もあり、何の反対もなかった。

会長：他にいかかが。よろしいか。ありがとうございます。その他のところをお願いします。

事務局：前回の時にB委員からご提案のあった「市内共通スタンプカード」について、導入の検討ということで考えてみた。レジ袋を30回断ってスタンプを集め、そのスタンプカードと引き換えにごみ袋と交換するという前提で考えた。ごみ袋を買うことなく引き換えのごみ袋だけでごみを出し、年間のごみ袋使用量を減らすことによって、ごみ減量になるという想定、前提条件の中でメリットを考えてみた。メリットとしては、普段レジ袋削減について興味のない人も掘り起こせるのではないか。またごみ袋の販売店というのは、コンビニやドラッグストアも入っているので協力しやすい、レジ袋削減の効果が期待できるのではないか。またごみ袋だけでごみを出すということを周知することで、ごみの減量効果が得られるのではないか、というメリットがあると考えた。検討が必要なこともあり、強制力がないとごみ袋が足りないと有料袋が購入できるので、かえってごみが増加してしまうという考え方や、前提条件をごみ減量につながる根拠となるものに検討が必要でないかや、市の支出が増えてしまうのではないか。それから、今回の中央地区商連のようなノーレジ袋で地域通過「むチュー」と重なると調整が必要になってくる。地域通貨が全市的なものならば、その効果は望ましい方法のひとつとして、メリット、デメリットを検討したところ両方出てきた。また全市共通のスタンプカードというのは、メリットのほうが大きいものもあるし、デメリットもあるので、ご報告だけさせていただいた。

会長：ごみ袋との引き換えについては、まだ検討事項がいろいろある。他にいかかが。

E委員：D社の調査について報告する。吉祥寺店で最初が2年前、2007年の9月27日から10月3日まで調査票調査で調査員の方が対面で行った。調査総数が813名。このような調査で813名というのは他ではほとんどデータのない数字だと思う。1週間くらいかかり、1日100名弱。住所別の辞退率調査では、武蔵野市とK市がこの時点では高かった。通常だと地元の市が高くなるがこの時はK市が1番、武蔵野市は2番だった。同じ調査を2008年3月28日から4月1日で行った。この時もやはり、K市が一番高く、S区は33.3%と前回より倍になった。S区のごみ有料条例が4月1日に出たので、その影響が大きいと思われる。Kについては、ごみの緊急事態宣言が出されたから市民の意識が高いのではないか。合計だと、1回目は辞退率24.1%、2回目は24.7%。2007年9月と2008年3月は、調査員調査。その後は、毎月5日にマイバッグデーというのをやり、市の方が見えられてその1日だけ朝から晩までレジ袋を辞退されたお客様には、クッキーをプレゼントした。客数と原価率から算出した。2008年7月から声かけを始めた。

それまでは24.1%、24.7%だったのが、7月から10月くらいまでほぼ40%近くまでいっている。11月、12月はギフトシーズンでお持ち帰りの袋が必要になる。バレンタインシーズンも辞退率は下がってしまうが、また3月からあがっているはずなので、5%から15%くらいは確実に声かけであがっていると思われる。むさし村山店では、何もしたくないときは19.6%。K社の環境月間があり、声かけを行ったところ30.5%。10%ぐらいあがっている。声かけするだけで10%以上は、あげられるということがわかった。

会 長：大変興味深い調査結果だ。質問はあるか。

E委員：武蔵村山でも調査票調査をやりたいが、調査会社に頼むので金額が1回50万ぐらいかかる。

事務局：住所はどのようにお聞きしたのか。

E委員：1人1人、25項目。1人20分ぐらい。500円のギフトカードを謝礼とした。ギフトカードならまた来店してもらえる。

会 長：K市は本当にはっきり出ている。ごみを持ち帰ると有料にかぶってくるし、非常事態宣言ももちろん入っているが、ごみの意識が高くなっている。本日は、ありがとうございました。

○今後の日程

今後の会議日程 9月30日（水）午後2時から

10月29日（木）午後2時から

閉 会

以上