

食品ロス削減推進計画（原案）に関する調査・ヒアリング結果について（報告）

## 1 概要

令和4年7月22日開催の第3回会議で、食品ロス削減推進計画について協議しました。その際、市民会議及び事務局(ごみ総合対策課)として、ご欠席の委員（3名、事業者より選出）からのご意見も必要であると判断しました。そのため、事務局では以下の調査への回答を事業者選出委員に依頼しました。

- (1)調査票(別添)による事業取組調査
- (2)ヒアリング調査(オンラインまたは電話)

## 2 実施期間

令和4年8月10日から25日まで

## 3 質問事項

- ①効果的だった取組みは何か
- ②失敗または断念したことはあるか
- ③今後新たにやろうとしていることはあるか
- ④市・市民に期待あるいは要望することはあるか
- ⑤食ロス計画、特に方向性や行動計画について加除修正や意見はあるか
- ⑥その他

## 4 結果

主な結果・意見を以下に記載します。

### (1)調査票

- ・委員3名ともに該当した項目は「季節商品の予約販売」「消費者のニーズに沿った商品の展開（小盛サイズの導入等）」の2つ。
- ・2名に該当した項目は「需要に見合った販売の促進」「売れ残りや食べ残しのリサイクル施設での飼料化・肥料化」「飼料化や肥料化に向かない食品廃棄物をメタン化しエネルギーに転換する」「フードバンク活動団体との協力」の4つ。
- ・「フードバンク活動団体との協力」については、実施している店舗もあるが、規制が厳しくやりづらい・実施できる店舗に限られるという意見があった。

## (2)ヒアリング

- ・事業者として、食品ロスを削減するためにやるべきことはやっていくが、需要に対して最大限供給するという役割を果たす必要もある。ほしい人にモノが行き渡らないということは避けたい。
- ・効果的だった取組みは、予約販売、値引き販売、てまえどりポップ。
- ・予約販売は、無駄を出さないという点で有効だが、それを強力的に推し進めると、ほしいのに買えない人が出てくるので難しい。
- ・飲食店はどうしても食品ロスが多くなる。一定の仕入れは必要で、天候やその他の人出によりお客の数・売り上げも前後する。ニーズを考えると予約だけでは無理。
- ・市民には、値引き販売を「お得」だけでなく「食品ロス削減」という意味でも選んでほしい。市にはそういった意識を高める啓発をしてもらえるとよい。
- ・従業員への値引き販売をしている製造事業者もある。ただ、値引き販売するとそれ目当ての、値引き価格でないと買わなくなってしまう人が出てくる。商売としてはその点が厳しい。
- ・てまえどりポップは市からの提供があれば継続の予定。
- ・市から啓発、認定・表彰など、事業者の取組みを後押しする・支えるようなものがあるとよい。
- ・フードシェアリングサービス(TABETE)については全ショップに紹介している。ただし実際に参入するかは各企業次第。
- ・(食品系の)大企業は食品ロスの量もその規模により多くなる。既に対策もしていると思うが、そもそもの量が多いところから対策していくと良いと思う。
- ・食品廃棄物の飼料化・肥料化、メタン化については、これらの手段で資源化できていれば食品ロスとは言えないと考えている事業者もいるのではないかと、という意見があった。また、食品製造過程のもの(野菜の皮や魚のあら等)を使っているのも、そもそも食品ロス削減には当てはまらない(食品廃棄物のリデュース)のではないかと、という意見もあった。