

2R（リデュース、リユース）型飲料販売手法の創出 —コンビニエンスストアにおけるマイボトルへの飲料補充販売社会実験より—

太田 航平

1. はじめに

循環型社会の形成を推進するためには、市民、事業者、行政などの各主体が適切な協働とその役割分担のもと、3R（発生抑制：リデュース、再使用：リユース、再生利用：リサイクル）の取り組みを積極的に進める必要がある。リサイクル関連施策は個別の法律によって展開されているが、ごみの発生抑制「リデュース」と、モノを繰り返し何度も使う「リユース」のいわゆる2Rに関しては推奨に留まっている。

そうした中、2009年夏から秋の約5ヶ月間、筆者が代表理事を務めるNPO地域環境デザイン研究所ecotone（以下、ecotone）と京都市が共催し、コカ・コーラウエスト㈱と㈱ローソンの協力を得て、環境意識の高まりを具体的な実践行動に結びつける飲料販売手法の創出に取り組んだ。具体的には、保有率は高いが使用率の低い「マイボトルやマイカップ、水筒など（以下、マイボトル）」へのディスペンサー機器を用いた飲料販売を行った。そこで、ソーシャル・イノベーション研究コースにおける社会実験の中間報告としても位置づけつつ、本稿にまとめたい。

2. 企画背景と実施

現在、マイボトルに自宅でお茶などを入れて、屋外に出て飲み干した際、飲料補充を行うには、使い捨て容器入り飲料をコンビニや自動販売機で購入し、移し替える選択肢しかない。よって、

ペットボトルを持ち歩いた方が「途中で捨てる」など利便性の面からみても効率的とされる。一方で、環境意識の高まりから、マイボトルの使用を高めたいとする消費者は多い。

そこで、マイボトルへの飲料補充拠点を消費者の飲料購入頻度が高いコンビニエンスストア（以下、コンビニ）に置くことにより、「マイボトルの使用率は、まちなかの飲料補充販売拠点の整備に比例する」と仮説を立て、社会実験を行うこととした。例証にあたり、コカ・コーラウエストとローソンから協力を得られたものの、当初は衛生面から、消費者が保有するボトルへの飲料販売には「会社として」は消極的な姿勢であると見受けられた。ところが、「担当者の思いとして」、ぜひ販売を行ってみたいという積極的な姿勢が実現に導いた。

実現への課題は衛生的な問題が起きた際のリスク分担であった。担当者によると、大手コーヒーチェーンなどがマイボトルへの飲料補充販売を行う中、コンビニが二の足を踏むのは、客層の広さと来店者の多さにあるという¹。そこには、お客様に対し徹底した衛生指導を企業の立場から行う難しさも見え隠れしていた。そこで、環境モデル都市として「環境にやさしいライフスタイルを考える市民会議」の設置などにあたっている京都市に相談を持ちかけ、行政の立場からマイボトルの利用促進が図られるよう打診。飲料メーカーや小売店舗の販売者のみの責任となることが回避されるよう、行政の推進施策に「協力」する実験という性格を強調した。なお、ecotoneは「お客様」でなく「参加者」として向き合える事務局を探り、衛生指

¹ 大手コーヒーチェーンやイベントなどでは、これまでマイボトルなどリユース容器から衛生的な問題は起きていない。これは、問題が起きた際はマイボトルに入れる「中身」に起因していたことの証左であるが、本稿ではこの点には立ち入らない。

導を含めた啓発や社会実験に向けた協働の形を整理した。

3. 社会実験の様子

既存の店舗では確立されていない販売手法を試行することは難しく、社会実験では京都市役所内に仮設店舗を設置した。繁華街に近い京都府役所本庁舎1階、正面玄関のホール内の一角落「市民まちあいコーナー」の一部を用い、約18m²と既存のコンビニに比べ約8分の1程度の広さで展開を図った。商品の仕入れ・店舗しつらえ・販売等の店舗運営の実務はローソンが担い、コカ・コーラウエストが飲料販売に用いるディスペンサー機器を無償貸与して補充飲料の供給を担った。筆者は事務局の立場で、店舗が円滑に運営されているか調整すると同時に、アンケート調査や販売オペレーションのマニュアル化などに徹した。



図1 店舗外観（筆者撮影）

こうして「エコ・コンビニ みやこスタイル」と題した仮設店舗が、2009年6月23日から11月30日にかけて開設された。飲料販売価格の値上げによる比較を行うため、6月から9月中旬の96日営業日を期間Aと位置づけ、残りの46日営業日を期間Bとした。

具体的な販売方法は次のとおりである。まず「洗浄されたであろう」マイボトルを持参した利用者に、「洗浄はお済みですか？」と店員がボトルの中を見ながら一声かける。その際、洗浄が済んでいなければ、店内に設置したシンクにて自己責任での洗浄を促す。その後、6種類のコールドドリンクの中からお客様が選択した商品を店員が充填して会計する。1杯を250mlとし、価格は期間Aを50円、期間Bを70円に設定した。これは、飲料の仕入れ価格は種類によって異なるが、50円では手元には残らないものの、安価な設定がインセンティブとして働き、マイボトル所有者が他の商品も共に購入することを期待したためだ。



図2 店内（筆者撮影）



図3 ディスペンサーによる補充（筆者撮影）

実験開始前、「マイボトル所有者がこのような場所まで購入に来るか」や「市役所職員の利用しかないので」と不安も抱いたが、期間Aでは1日平均186杯、期間Bでは平均135杯の売り上げを得た。また、3人に1人は市役所職員以外の「マイボトル派市民」であった。印象的だったのは「安いね！」や「何か良いことをした気がする」、「こういう買い方がもっと広がればよいのに」と利用者が口々にしていたことだ。加えて、関東や九州の中学校の修学旅行生（筆者把握の限りで8校）が、テレビニュースや新聞でこの実験の存在を知り、マイボトルを持って訪れたことで、「環境と観光」との接続や「環境教育」の効果的側面を確認できた。また、全国の環境活動家や自治体職員の視察では、新たな利用ニーズを把握するに至った。

ただし、価格については厳しい意見が寄せられた。来店者アンケートでは、期間Bでも50円を望む声が大きかった。値上げ前の価格を求めるのは当然との向きもある。しかし、市役所本庁舎内には500mlペットボトル飲料を100円で販売する自動販売機が設置されている上、給湯室でお茶、コーヒー程度であれば入れることができる。庁内利用者が3分の2を占めたことと、これらの周辺状況が、価格面に厳しい意見を目立たせる要因となったと考えられる。とはいえ、一般的な市場価格（500ml 150円等）と比較すれば、250ml 50円という価格設定は、決して高くはないであろう。

4. 成果と展望

最大の懸念は衛生面だったが、あまり問題とならなかった。来店者アンケートによれば、洗浄は来店前に済まされるケースが多く、マイボトルの管理は「自己責任」と約95%のお客が認識していた。残りの5%は、ボトルを保有せず来店したり、店舗でボトルを購入されたケースであった。さらに、期間中は苦情なども寄せられなかつた。初めての販売方法のため店員とのコミュニケーションが通常のコンビニよりも豊かとなつたことも、よい影響を与えたと思われ

る。

ところが衛生面以外の問題で、しばしば衝突が見られた。それは、リユースを前提に製造されていない使い捨て容器（ペットボトルや紙コップなど）には販売を行わなかつたことに起因していた。つまり、マイボトルとしてペットボトルを活用する方が多かつたのだ。

また、協力企業からは、販売方法と価格設定との関連は把握しきれなかつたとの報告を得た。これは通常店舗での実験ではなかつたために直接比較するデータがなかつたためだ。ただ、「ここまで需要があるとは思わなかつた」と言った担当者の率直な感想は、次の一步につながると確信した。

環境省は第2次循環型社会形成推進基本計画²で、「国民の約90%が廃棄物の減量化や循環利用、グリーン購入の意識を持ち、約50%がこれらについて具体的に行動する」を目標に掲げている。しかし、2009年6月の内閣府の調査では、92.4%が「ごみ問題に关心がある」一方で、「いつも、ごみを少なくする配慮とリサイクルを実施している」割合は14.9%に留まっている。これは、消費者による日常的な実践行動を促進する方策や機会が不足していることを意味する。

これまで例のない販売手法を全コンビニに導入が図られるまでの契機にはならなかつたかもしれないが、少なくとも懸念は取り除かれた。また、補充拠点が出来ればマイボトルの使用率が高まる傾向も明らかとなつた。消費者の声がより大きくなり、日常的なサービスに発展することを期待する。そして、意識が高い人々に行動を促進する仕組みの一つとして、地域での制度の構築と普及を願う。

参考ウェブサイト：（2010年4月25日閲覧）

内閣府 環境問題に関する世論調査 平成21年6月調査
<http://www8.cao.go.jp/survey/h21/h21-kankyou/index.html>

² 第1次循環型社会形成推進基本計画は、循環型社会形成推進基本法第15条に基づき、循環型社会の形成に関する施策の総合的かつ計画的な推進を図るため、2003年に策定された。計画策定後5年を目途に見直しを行うこととされており、2008年5月に策定された。