資料１

立命館宇治高等学校意見交換ワークショップに係る報告

１．開催概要

日　時：令和６年 11 月２日（土）13:00～15:15

場　所：城南衛生管理組合　事務所棟　大会議室

出席者：（委員）郡嶌委員、北川委員、原委員、生駒委員、八木委員、家村委員、岩瀬委員、中村麻委員、福田委員、山下委員、谷口委員、岡﨑委員、梶原委員、中村浩委員、奥山委員（代理：宮村主事）

（立命館宇治高等学校）７名

（立命館大学）３名

（事務局）野村専任副管理者、山本総務部長、川島施設部長、橋本総務部次長、五十嵐循環型社会推進課長、川戸施設課長、増田循環型社会推進課課長補佐、森田広報協働課課長補佐、福山施設課課長補佐、田邉循環型社会推進課主事

テーマ：将来世代に負担を残さないごみ減量施策について

～ごみのリサイクルから価値の復活へ～

２．ワークショップ概要

１）事務局から、城南衛生管理組合における廃棄物の現状について、説明が行われた後、ワールド・カフェ方式によりグループ討議が実施された。

各グループから発表された課題及びその減量施策案については、以下のとおり。

グループ	課題	減量施策案
A	子供用品のリユース	おさがり交換会の開催
B	家具や衣服のリペア	ダーニング(お繕い)教室の開催
C	リセール：価値あるものとする	行政によるフリマの開催支援
D	リサイクルの大々的な宣伝	ショッピングモールにおける衣類雑貨回収ボックスの設置など
E	ごみ分別の意識向上	多世代交流のイベントと参加メリットの提案

２）各グループからの発表概要は次のとおり。

【Ａグループ】

①テーマ

子供用品全般のリユース

②減量施策

・教育機関を活用した子供用品全般のリユース事業

・子供用品が必要な時に新品を購入するというのも一つの方法だが、おさがりを

活用することがごみ減量の一つとして検討できる。
・おさがりに抵抗がある人も多いが、子供に対してリユースについて教育すれば、親の意識も変わっていく可能性がある。
・教育機関が主体となって交換できる場を提供できれば、フリマ等にわざわざ出かけることなくリユース品を探すことが可能。

【Ｂグループ】
①テーマ
リペア
②減量施策
・壊れているものを直すということがリペアと思われがちだが、ビジネスとしては成り立ちにくい。
・リペアのメリットは材料費が安く済む。余った予算で新たな付加価値をつけて販売することができる。
・家具の場合でも、足にクッションをつける等付加価値をつけて販売することが可能。
・宇治であれば廃棄される宇治茶の使用済茶葉を、せっけんの香り付けに活用する等。

【Ｃグループ】
①テーマ
ごみを価値あるものとして認識できる方法としてリセール
②減量施策
・フリマ出店経験からリセールに着目。
・フリマ出店した際出店料が必要となるが利益が少なくなるため、学生が求めているのは、行政が場所提供、出店料補助、什器貸出をやってもらえればさらにフリマ等でのリセールが増える。
・行政が実施するイベントではＰＲ方法も課題となるが、TikTok、インスタ等の活用方法は若い人や学生が詳しいので、得意な分野で協力可能。
・ごみと思わず、新たな価値観を見出してもらうことを重要視している。
・古着というと、誰かが着古したものと嫌われることもあるが、新たなタグをつける、古本であればブックカバーを学生がデザインする、学生が出店している等といった付加価値をつけて販売する。
・行政が実施しているＨＰ、掲示板、ポスターの作成等、学生とコラボして実施するということができれば面白いものが作成可能。
・行政にすべて任せるのではなく、学生の知識、行動力、つながりを活用してほしい。

資料１

【Ｄグループ】

①テーマ

古紙回収等のリサイクル、学校制服のリセール

②減量施策

・食品ロス、おもちゃ、古着等の再利用が必要。

・古紙のリサイクルのため、ショッピングモールに回収ボックスを設置する。

・古紙回収の促進のため、宣伝（周知）が必要。より広く周知するため、例えば宇治市であれば京都大作戦、市出身の著名人とタイアップし、リサイクルの大切さを発信する。

・立命館宇治高校では中学高校で制服が変わるため、そのタイミングで制服のリセールを購買等で実施する。売る側には収入があり、買う側には安く買えるというメリットがある。

【Ｅグループ】

①テーマ

ごみの分別の意識向上を高める方法。リデュース、リフレーミング

②減量施策

・住民はごみの分別カレンダーにより分別を行うが、分別についてあまり意識ができていない世帯がある。

・ごみを分別しない人の心理状況としては、自分にとってのメリットがない、めんどくさいということが要因。

・分別を意識してもらえるよう子供から高齢者までどうやってアプローチするか考えた場合、子供⇔大人⇔高齢者を一体とした多世代交流のサイクルを生成することが必要。

・多世代交流のサイクルをまわすため、多世代が参加できるイベントの企画を行う。イベント参加には、参加者のメリット創出、参加のためのハードルを下げることが必要。

・まず参加のためのハードルを下げるため、ショッピングモールでイベント開催する。ショッピングモールで開催するメリットは、親子世代が買い物ついでに参加できるということが、参加のハードルが下がる大きなメリット。さらに、ごみ問題だけのイベントを行政単独で開催するより、様々な世代に多く参加してもらいやすいショッピングモールでの開催が重要。

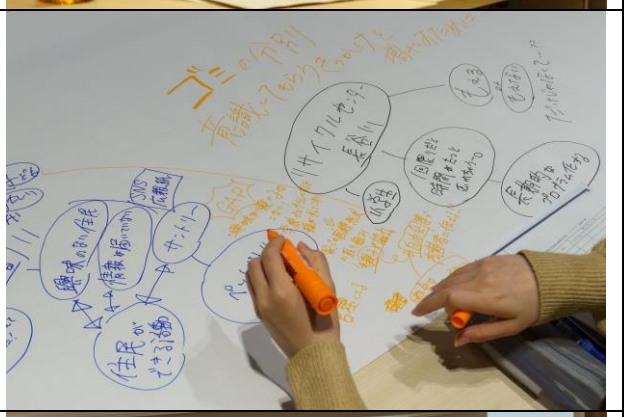
・次に、参加者のメリットを高めることについて。人は自分にメリットがないとなかなか行動してくれない。だから、イベントに参加することによるメリットとして、農家とタイアップし野菜をもらえる参加賞を用意する。親子世代にとっても野菜をもらえるのは大きなメリット。

・子供にとっての学びやメリットとしても、ごみ問題を自由研究のテーマにできる等のプロモーションも可能。
・農家とタイアップするメリットとして、生ごみの減らし方、食べきりレシピ等、先人の知恵を継承する高齢者から子供世代への多世代交流の機会を創出する。
・ごみ問題だけに着目するのではなく、温かい社会の構築、多世代交流の推進といった視点で、地域全体で一緒にごみ問題に取り組んでいける雰囲気づくりを行う。

【総評】
・環境省は環境問題を「じぶんごと」としてそれぞれで解決すべきものとしているが、みなさんはつながり（コミュニティー）が必要だと発表された。ショッピングモールでみんなとつながりを持ちたい、行政には場所を提供してほしい等、ごみを生かすためにはつながりが必要。「じぶんごと」ではなく「みんなごと」。
・ビジネスモデルであれば儲かる必要があるが、皆さんの提案は非市場的な経済を作っていこうという非常に重要な提案。行政（公）とコミュニティ（共）が連携する新しい経済を作っていく。環境省が提案している地域循環共生圏に非常に似た考え方。
・行政（公）とコミュニティ（共）がどのように役割分担していくか。学生が求めているのは、みんなが集まれるような場所、需要者と供給者が出会うための情報の提供。
・子供がまずやって、それから大人を教育していくという視点も見えた。
・家庭ごみをどのように分別していくのかというのが重要で、社会全体で共有していく必要がある。住民ができることから、行政、事業者のできることへ広げていくことが重要。
・ある自治体で生ごみの分別回収バケツにお礼状を貼り付けたら回収量が増えたというナッジと言われる手法がある。さまざまな手法をどのように組み合わせられるのか検討する。
・ごみに付加価値をつけるアップサイクルにも注力していくべき。
・フリマ等の出店料補助については、NGO 団体であれば出店料無料（ただし物販は禁止）というイベントもあるが、もう少し幅を持たせるなど行政側も検討すべき。
・環境問題を解決するためには、意識、技術、制度が必要と言われている。意識は重要で、行動につながっていく。制度はごみ袋に名前を書く等。技術は事業者の質の高いリサイクルを実現していく。
・それぞれの主体がつながって「みんなごと」としてやっていく。それを結びつけることによって社会が変革していく。

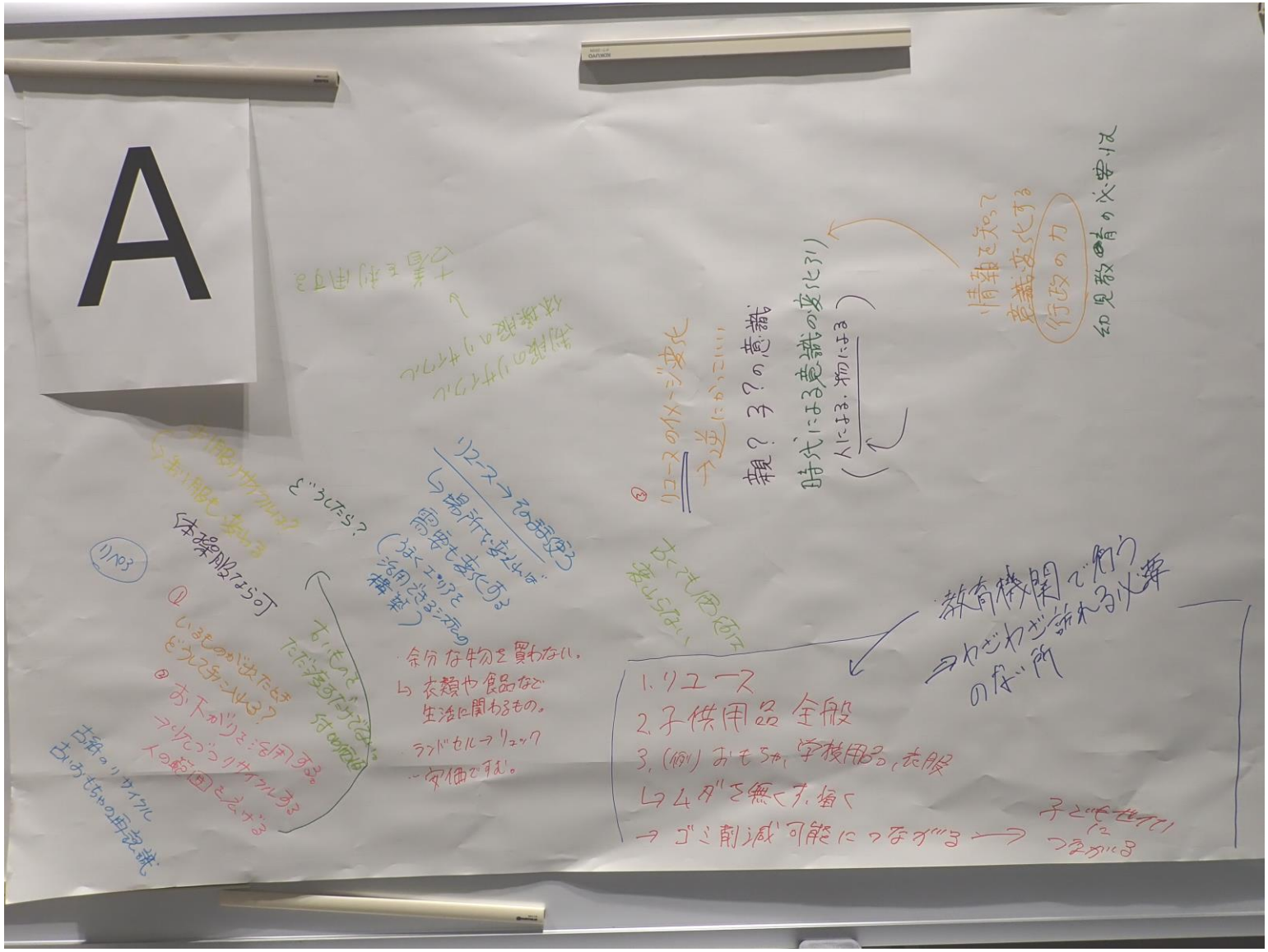
資料１

ワークショップの様子



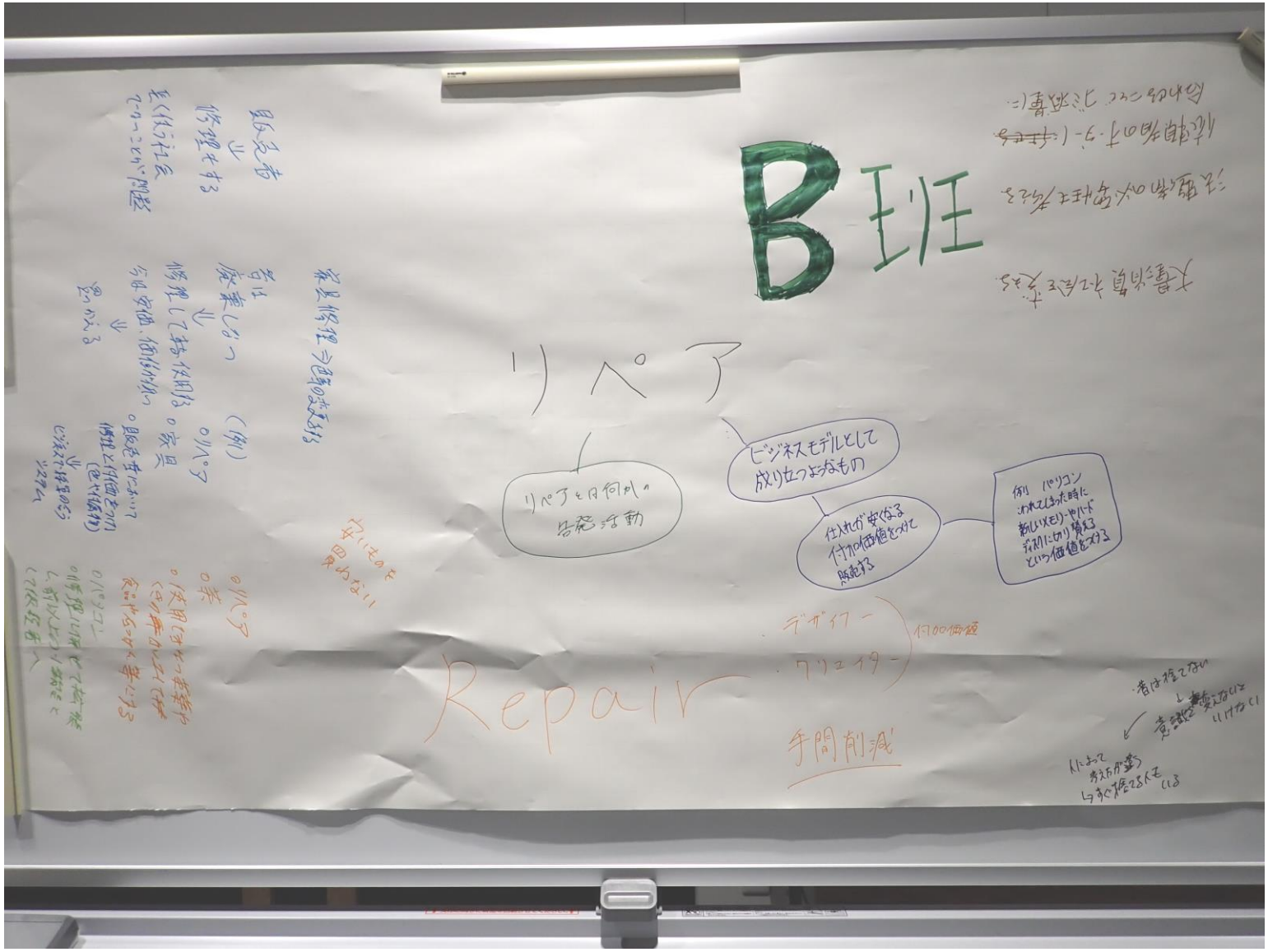
資料１

A グループ


A
親？子？の意識
時代による意識の変化
人による物による
情報を知って
意識変化する
行政の力
幼児教育の必要性
リユースのイメージ変化
不逆になっていい
リユース→知恵
場所で変化が
需要も変化する
（うまくエリアを
活用できる方法の
構築）
物流のリサイクル
体験型の リサイクル
不要を利用する
どうしたら？
体験型ならOK
リ
①いらないものが決まったら
どうして手放せる？
②お下がりを活用する。
→少しづつリサイクルする
人の範囲を広げる
古着のリサイクル
古おもちゃの再起就
もっとも
ただ捨てるのもどうか
何の問題
・余分な物を買わない。
↳衣類や食品など
生活に関わるもの。
ランドセル→リュック
・安価ですむ。
おもてもの
変化なしない
教育機関で学ぶ
→わざわざ訪れる必要
のない所
1.リユース
2.子供用品全般
3.(例)おもちゃ、学校用品、衣服
↳ムダを無くす、省く
→ゴミ削減可能につながる→
子どもを世代
につなげる

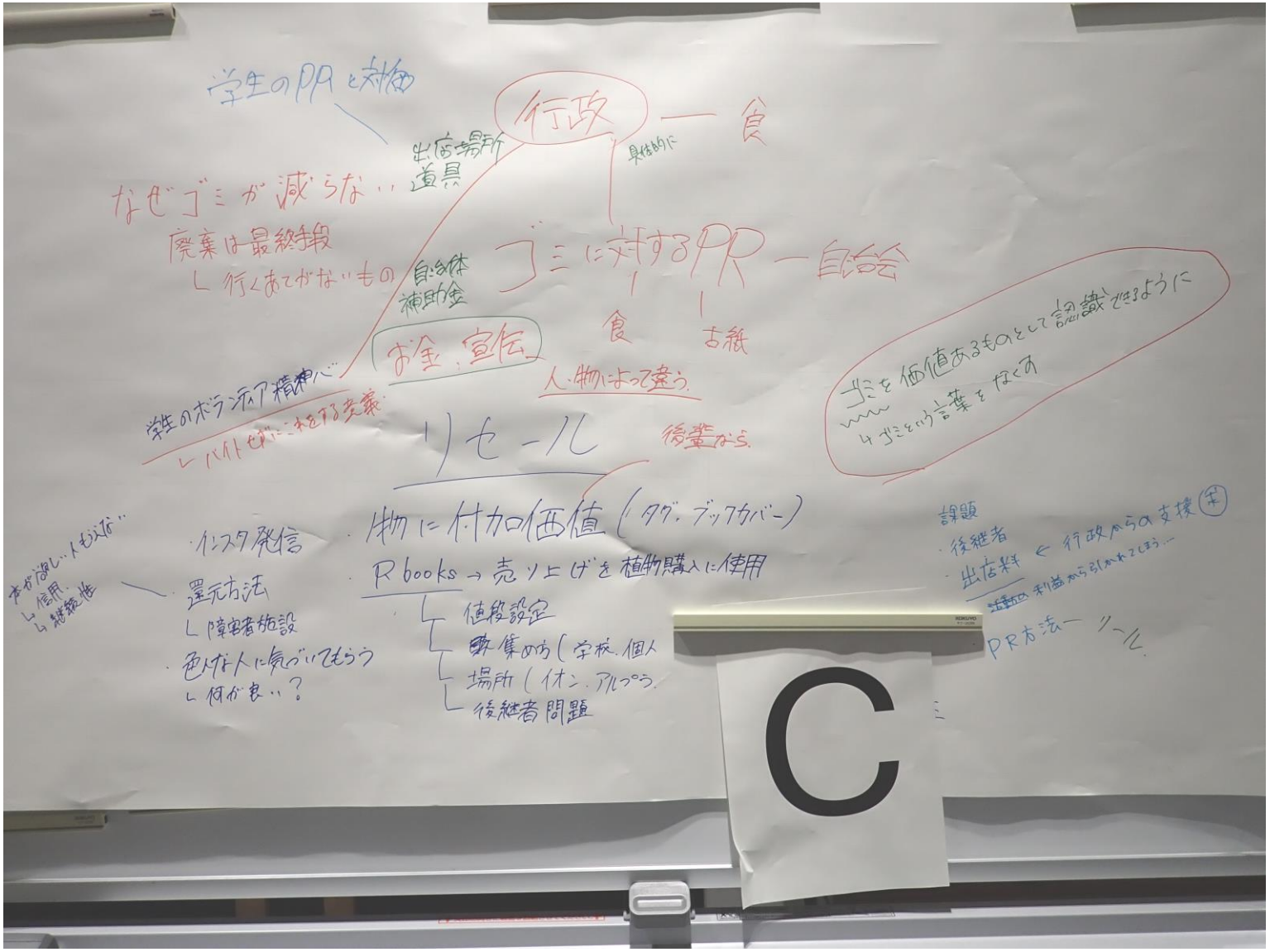
資料１

Ｂグループ


B班
リペア
Repair
リペアとは何かの
発信活動
ビジネスモデルとして
成り立つようなもの
壊れたものを
買わない
修理
デザイン
クリエイター
付加の価値
手間削減
家具修理→感動の売り方
服売り
修理をする
長く使う社会
アクションとの関係
者は
廃棄しない
修理して長く使う
今日安価、価格が安い
買かえる
(例)
リペア
家
服売り
修理と付価をつけ
(ものの価値)
ビジネスとしてのビジネスモデル
リペア
家
使用にはキッ要素が
くるの事のレベルでは
変化するかも事になる
パソコン
修理には何でも
し新しいどっか新さと
しつれば定番へ
例 パソコン
われてしまった時に
新しいモノ・ヤハード
ディスクにかり換える
という価値をつける
仕れが安くなる
付加の価値をつけて
販売する
者は捨てない
意識を変えなければいけない
人によって
考え方が変
ちゃで捨てる人も
いる

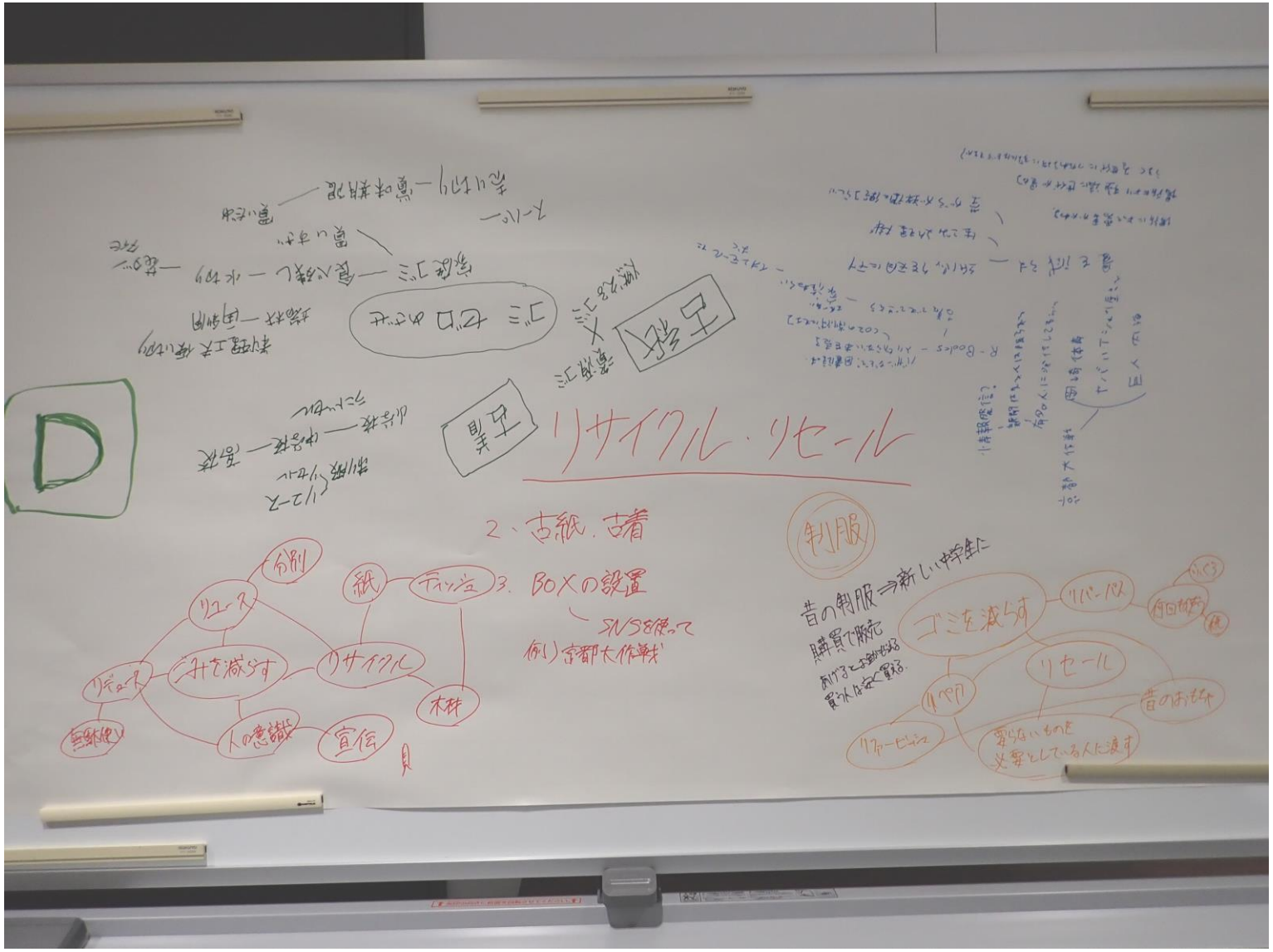
資料１

Ｃグループ


学生のPRと対価
行政
食
出店場所
道具
具体的に
なぜゴミが減らない…
廃棄は最終手段
行くあてがないもの
自治体
補助金
ゴミに対するPR
自治会
食
古紙
お金、宣伝
人、物によって違う
学生のボランティア精神に
リセール
後輩から
ゴミを価値あるものとして認識できるように
ゴミという言葉をなくす
物に付加価値（タグ、ブックカバー）
Rbooks → 売り上げを植物購入に使用
値段設定
集めり（学校、個人
場所（イオン、アルプラ、
後継者問題
インスタ発信
還元方法
障害者施設
色んな人に気づいてもらう
何が良い？
本がない人も対応…
信用
継続性
課題
後継者
出店料
行政からの支援
利益から引かれてしまう…
PR方法
C

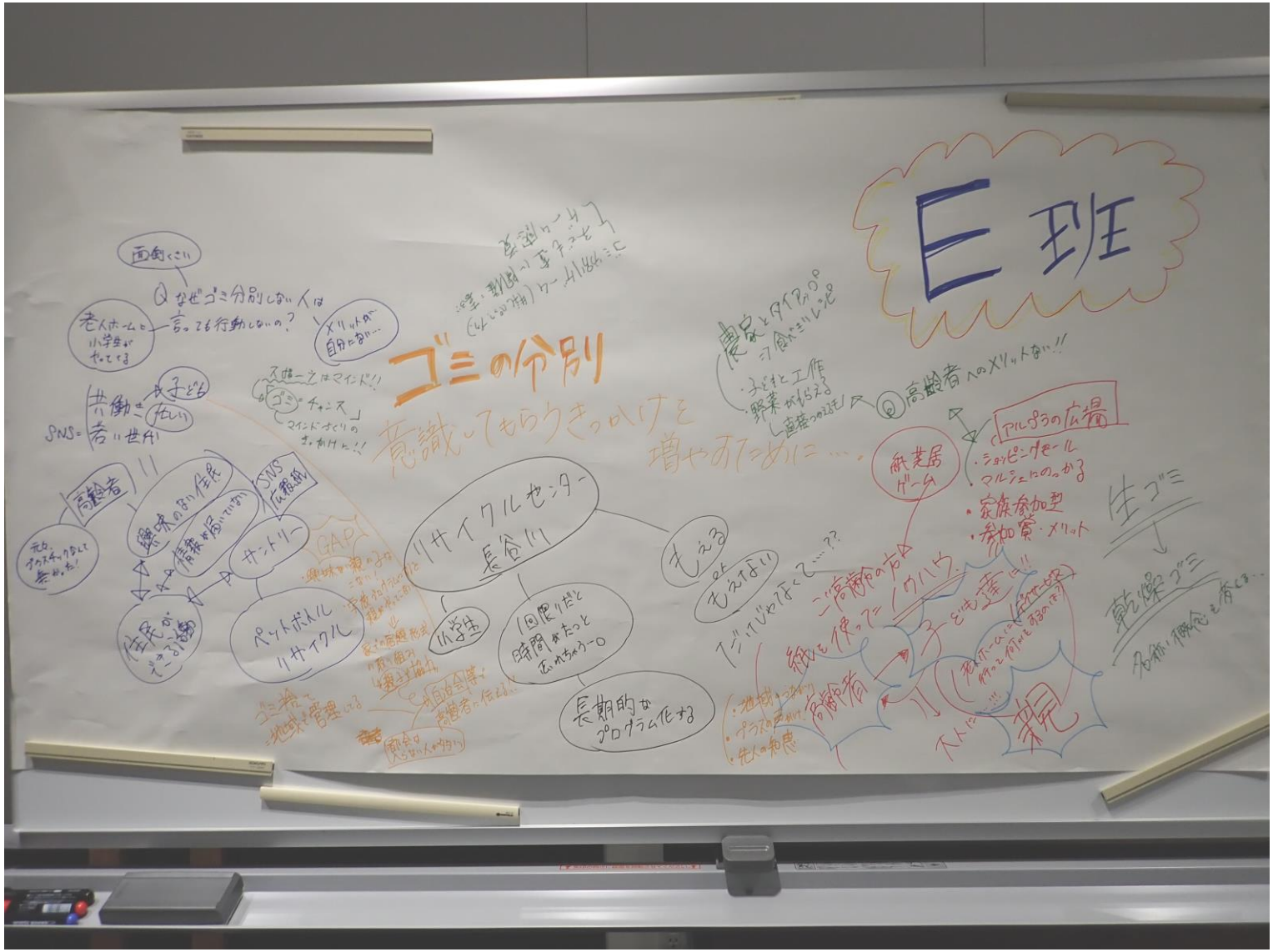
資料１

D グループ


D
古着
リサイクル・リセール
2、古紙、古着
3、BOXの設置
SNSを使って
例）宗都大作戦
制服
昔の制服⇒新しい学生に
購買で販売
ゴミを減らす
リサイクル
リユース
リデュース
リセール
紙
木材
宣伝
人の意識
分別
無駄使い
リバーバス
何回使える
ふくろ
リファービッシュ
要らないものを必要としている人に渡す
昔のおもちゃ

資料１

E グループ


E班
ゴミの分別
意識してもらうきっかけを増やすために…
面倒くさい
Q なぜゴミ分別しない人は言っても行動しないの？
老人ホームと小学生がやってる
メリットが自分とか…
共働き
子ども
忙しい
SNS=若い世代
高齢者
興味のない生徒
情報が届いていない
SNS広報紙
サントリー
ペットボトルリサイクル
使用済みインク
リサイクルセンター長谷川
小学生
回収りだと時間がたっとかかちゃう…
長期的なプログラム化する
もえる
at もえない
アイデアいっぱいで…??
GAP
興味・関心の差
高齢者
子ども達
親
ストーリー
紙芝居ゲーム
アルポスの広場
・ショッピングモール
マルシェにのっかる
・家族参加型
・参加賞・メリット
生ゴミ
乾燥ゴミ
多様な機会も考えて…