

環境コミュニティ・ビジネスに関する調査研究

～グリーンライフ21・プロジェクトの

陶磁器リサイクル活動を通じて～

(詳 細 版)

平成 18 年 3 月

財団法人 岐阜県産業経済振興センター

目 次

1 . 環境コミュニティ・ビジネスとは	
(1) 環境コミュニティ・ビジネスの成立	3
(2) 環境コミュニティ・ビジネスが果たす役割	3
2 . 調査研究の目的	4
3 . GL21 の環境コミュニティ・ビジネスの取組み	
(1) GL21 の設立	4
(2) GL21 の位置づけ	4
(3) 環境コミュニティ・ビジネスとしての成果	5
(4) GL21 が抱える課題	6
4 . 課題解決のための検討	6
5 . 環境コミュニティ・ビジネスに取り組む他団体事例	
(1) 創成期 鳥取環境大学	7
(2) ア . 発展期 広陵町商工会	8
(2) イ . 発展期 NPO 法人スペースふう	9
(3) ア . 安定期 株式会社小川の庄	10
(3) イ . 安定期 農事組合法人古座川ゆず平井の里	11
6 . 陶磁器リサイクル円滑化のための法的な考え方	
(1) リサイクルに関する考え方	10
(2) 再生利用認定制度	15
7 . 取組み提案	
(1) 再生陶土利用促進施策	16
(2) 陶磁器の回収について	17
8 . GL21 の役割	
(1) 広報活動	18
(2) 情報収集・提供活動	19
(3) 企画・調整活動	19

9 . 環境問題を踏まえた GL21 の今後の展開	
(1) 内部リサイクル態勢の整備	20
(2) 外部とのリサイクル態勢の整備	21
(3) サービスの提供	21
10 . まとめ	
(1) 廃陶磁器の回収	22
(2) 再生陶磁器の販売	22
(3) 組織態勢の構築	22
別添 1	
(1) 鳥取環境大学	23
(2) 広陵町商工会	26
(3) NPO 法人スペースふう	30
(4) 株式会社小川の庄	34
(5) 農事組合法人古座川ゆず平井の里	38
別添 2	
「DM 発送文書」	43

環境コミュニティ・ビジネスに関する調査研究
～グリーンライフ21プロジェクトの陶磁器リサイクル活動を通じて～

1. 環境コミュニティ・ビジネスとは

(1) コミュニティ・ビジネスの成立

コミュニティ・ビジネスとは、「地域のニーズをふまえ、地域の資源を活用して、新たな視点を持ちながら社会貢献活動と経済活動のバランスを考えて運営する事業」(注1)と定義され、平成6年頃から使われ始めた言葉である。

従来、地域における社会的サービスは行政部門と企業部門が担ってきたが、地方自治体では財政難が深刻化しており、今まで通りの行政サービスが困難になりつつあること、また企業では株主重視の流れから収益の向上・経営の効率化が求められ、地域の採算の低い事業から撤退する傾向がみられる。

こうした中、地域住民が自ら主体的にまちづくり、観光、福祉、教育、環境、就業支援など様々な分野で地域の抱える課題について、地域の特性を生かしながらビジネスの手法とコミュニティの再生を通じて解決しようとする動きが広まりつつある。

(2) 環境コミュニティ・ビジネスが果たす役割

今までの「大量生産・大量消費・大量廃棄」による経済システムは、経済社会の成長に寄与してきたが、一方で大量廃棄による最終処分場の逼迫や処理コストの増加、また石油・石炭などのエネルギー資源、鉄鉱石・銅などの鉱物資源の価格高騰や可採年数の減少など様々な課題も抱えている。

こうした中、持続可能な経済社会を図るためには3R(リデュース、リユース、リサイクル)による循環型経済社会の構築が不可欠となっており、地域の活性化・まちづくりなどの観点から地域住民が団体を設立して、循環型経済社会形成に積極的に取り組む動きが出始めている。

これら団体の形態は、NPO 法人や株式会社方式など様々であるが、社会貢献活動と経済活動とのバランスを考えながらコミュニティ・ビジネスという位置づけで、環境に優しいリサイクル活動に取り組む団体も増加してきている。

経済産業省ではリサイクル推進等に関する法体系の整備と循環ビジネスの創生・育成を目的とした支援措置として、平成15年度から地域に根ざした環境コミュニティ・ビジネス等の循環型ビジネスの発掘と支援を開始するなど、行政も側面支援を実施している。

2. 調査研究の目的

本調査研究は、環境コミュニティ・ビジネスに取り組んでいるグリーンライフ 21 プロジェクト(以下、GL21 という) (詳細は第 3 章に掲載) が抱えている課題について深く踏み込み、その解決策等について具体的に提言することを目的とし、あわせて岐阜県内でコミュニティ・ビジネスに取り組んでいる団体、これからコミュニティ・ビジネスに取り組もうとしている団体に有益な情報を提供するとともに、岐阜県内の人々に対してコミュニティ・ビジネスの活動を理解してもらい、賛同者の増加に結びつけるような調査を実施することとする。

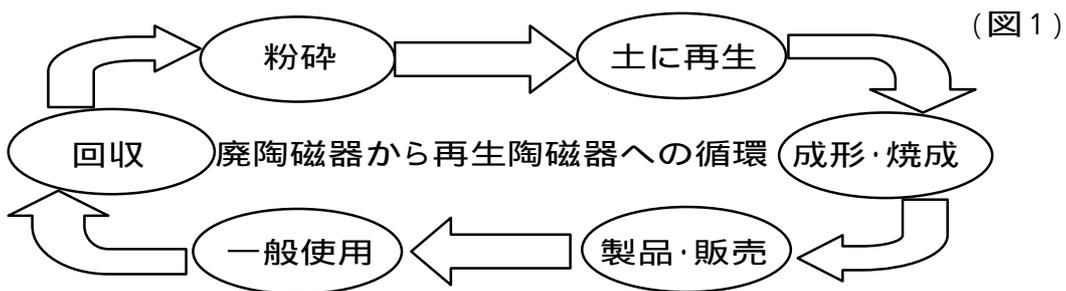
3. GL21 の環境コミュニティ・ビジネスの取組み

(1)GL21 の設立

GL21 は、平成 9 年美濃焼に関わる企業、組合および地元の 3 試験研究機関が中心となって、『環境に配慮した陶磁器産地形成』をテーマに設立された任意団体である。

GL21 では、1. 枯渇性天然資源の持続的活用にともなう廃食器の原料化、2. 化石燃料消費による焼成工程の改善(焼成の簡略化と低温焼成化)、3. 作る製品の安全性(有害金属酸化物の使用抑制)の確保を掲げ、持続可能な社会の構築に向け、産地としての立場から環境負荷の軽減に取り組み、エコロジーな焼き物作りを目指している。

「1. 枯渇性天然資源の持続的活用にともなう廃食器の原料化」で掲げる内容は、家庭や事業所などで廃棄された陶磁器を粉砕し、この粉砕物を陶磁器の原料である粘土、長石、珪石等に 20%程度の割合で混入のうえ、陶磁器の原料となる再生陶土(「土に再生」)を製造し、「成形・焼成」の上、再生陶磁器(「製品」)として、「販売」し、「一般使用」してもらうことである。



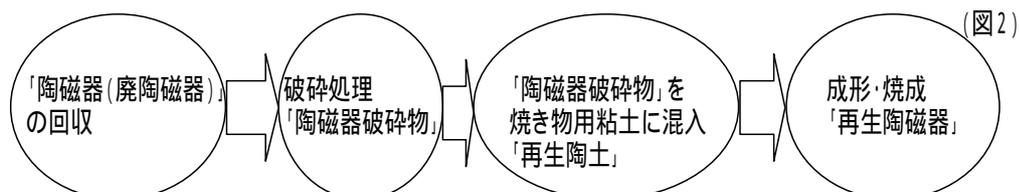
(2)GL21 の位置づけ

GL21 は、環境に配慮した陶磁器産地形成をテーマに設立された任意団体であり、持続可能な社会の構築に向け、陶磁器産地としての立場から環境負荷軽減に取り組み、エコロジーな焼き物作りを目指している団体である。

陶磁器産地として作り手側である GL21 は、使い手(陶磁器の使用者)側と陶磁器の

リサイクルというネットワークの中で、環境教育、陶芸教室、イベントの開催などを通じてダイレクトに結びつき、環境コミュニティ・ビジネスに取り組んでいる。

廃陶磁器から再生陶磁器に生まれ変わるリサイクルの具体的な流れは、一般家庭や事業所から排出される割れたり、欠けたりした「陶磁器(廃陶磁器)」の回収、「廃陶磁器」を破碎処理による5mmアンダーサイズの「陶磁器破碎物」の製造、「陶磁器破碎物」を焼き物用粘土等に混入し、焼き物製造の原料となる「再生陶土」の製造、「再生陶土」使用により焼き物を成形・焼成により「再生陶磁器」が商品化されるのである。



これら各工程の実際の業務は、GL21 会員企業がそれぞれ担当するものであって、GL21 が直接業務をおこなったり、直接業務を指示するような権限を有していない。

従って、GL21 の役割は、こうした廃陶磁器から再生陶磁器に生まれ変わるリサイクル活動を円滑に実施するための GL 会員企業との連携、GL21 の役割を外部へ発信する「広報活動」、外部から入手した情報を内部加盟企業へ提供する「情報提供活動」、GL21 の企画立案活動や内部会員企業間の調整をおこなう「企画・調整活動」が求められているのである。

(3)環境コミュニティ・ビジネスとしての成果

GL21 では、資源循環型食器「再生の器・Re 食器」の販売と回収を開始し、平成 13 年 10 月には『グッドデザイン賞 2001 年特別賞「エコロジーデザイン賞」』受賞、平成 14 年 10 月には『第 6 回国際陶磁器展美濃焼陶磁器デザイン部門「審査員特別賞」』受賞など着実に成果をあげてきた。

また、平成 16 年には GL21 が取組んだ「廃食器のリプロダクションを通じた快適且つエコロジーなコミュニティライフの創出」が経済産業省の平成 16 年度環境コミュニティ・ビジネスモデル事業として採択され、陶磁器を排出する地域との連携による陶磁器リサイクルの構築に取り組んだ。

さらに、平成 17 年愛知県で開催された愛知万博では、地球環境問題の解決と人類・地球の持続可能性に大きく貢献した技術として「21 世紀の社会にふさわしい地球環境技術 100 件」を選定したが、その一件に GL21 の「焼き物の資源循環化技術の確立とリサイクルシステム及びネットワークの構築」が選定されるなど各方面から注目を浴びているのである。

(4)GL21 が抱える課題

環境コミュニティ・ビジネスに取り組んでいる GL21 会員企業の製品化した廃陶磁器製品が各種受賞を受けるなど、着実に社会的評価を受けているのであるが、次のような課題も抱えているのである。

ア.陶磁器の回収

入口部分である廃陶磁器の回収に関しては、リサイクルの対象として適していると認識する人は多いもののリサイクル活動の認知度が低いこと(注 2)、一部のリサイクル活動に熱心な団体を除くと社会的な関心も低いこと、また一般廃棄物としての法的な位置づけが明確でなかったこともあり、進展していないのが現状である。

イ.再生陶磁器の販売

出口部分である再生陶磁器の販売に関しては、陶磁器をめぐる環境が家庭での生活スタイルの変化、不使用陶磁器の過剰保存や海外からの安価な輸入商品の流入等により低迷している背景がある。

こうした中、廃陶磁器商品も十分な PR もされていないため知名度も低く、販売拠点も少ないこと。また環境問題の高まりからマーケットに再生陶磁器が大いに受入れられると想定していた程の売上増に結びついていないのが現状である。

ウ.組織体制の構築

GL21 は平成 9 年に設立後 8 年を迎えるが、GL21 構成員の研究機関や会員企業の一部による運営が中心であること、GL21 専任の担当者がいないこともあって、外部からの照会に対する迅速な対応、GL21 会員企業間の情報の統一化、環境コミュニティ・ビジネスとしての意識の共有化が図られていない面もある。GL21 では、GL21 の中間法人化を 16 年頃より検討し、18 年 4 月には設立予定であり法人としての器は整うものの、組織内部の態勢作りはこれからである。

4 . 課題解決のための検討

GL21 が抱えるこれら課題について、廃陶磁器の回収や再生陶磁器の販売は GL21 会員企業が個別に実施しており、GL21 が直接的にはこういった業務に携わっていないという現状を踏まえ、他団体事例や陶磁器リサイクルに係る法的な問題などを通じて、具体的に GL21 の取組み等を提案していきたい。

5 . 環境コミュニティ・ビジネスに取り組む他団体事例

コミュニティ・ビジネスという言葉は、比較的最近使われ始めたものであるが、以前から地域の特産の農作物などを活用し、ビジネスとして取り組んできた事業や、また環境を切り口に新たなコミュニティ・ビジネスとして取り組む団体などその取組み事例は様々である。

こうしたさまざまな団体が、今まで抱えてきた課題をいかに克服して現在に至ってい

るのか調査し、GL21 にとって有益な情報を入手し、具体的な取組み事例の参考とする。

なお、各団体事例の詳細は、別添 1「他団体事例」を参照願いたい。

(1)創成期

7.鳥取環境大学 鳥取市若葉台北 1-1-1

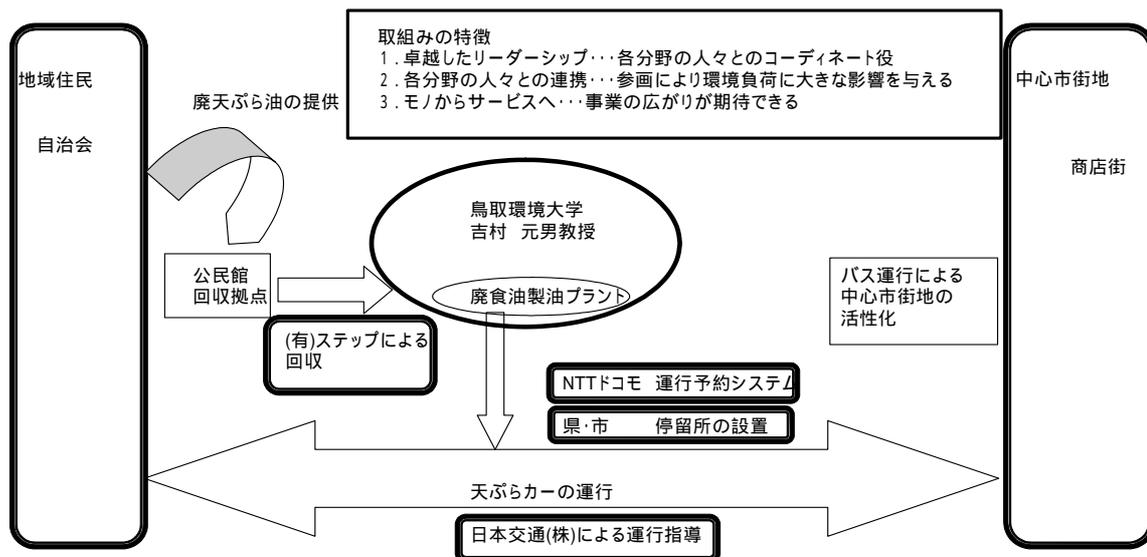
廃油を燃料とした車の運行等により環境意識の向上と商店街の活性化事業

鳥取環境大学では、開学 2 年目の平成 14 年に大学プロジェクト研究事業として、「廃天ぷら油を使ったタクシーの運行」を目指しプロジェクトが開始された。

その後、鳥取環境大学から始まる三つの小さな環境革命と称し、「石油代替バイオマスへの挑戦」、「地球温暖化対策への挑戦」、「生物多様性回復への挑戦」を柱に地球規模での環境問題の解決を考え、その一部として、廃天ぷら油を精製し、ディーゼル車の燃料として走らせるコミュニティ・ビジネスモデルの運営がある。

具体的には、一般家庭から使用済み天ぷら油を回収、学内のプラントで廃天ぷら油を精製（BDF 燃料）し、この BDF 燃料で中心市街地と郊外を結ぶ天ぷらカーを運行して、中心市街地の活性化を目指そうと言う取組みである。

地域住民・自治会、廃棄物処理業者、県・市、商店街事業主、バス運行会社など様々な分野の人々を巻き込んだこの取組みは、ビジネスとしての採算性には厳しいものがあるが、環境問題を今までのリサイクルとしての「モノからモノへ」の循環であったものを「モノからサービスへ」の循環にし、地域全体で循環型システムの輪を太くしようとする取組みである。



(2)発展期

7.広陵町商工会 奈良県北葛城郡広陵町大字笠 162

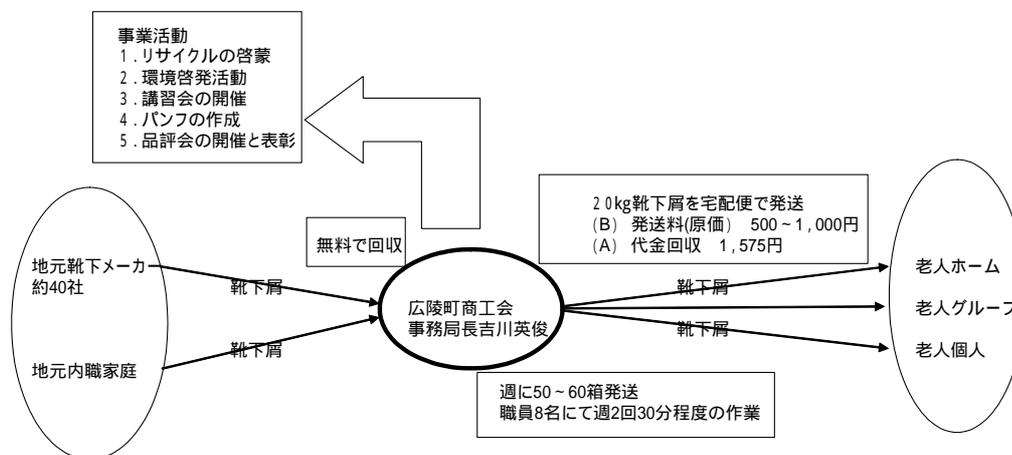
靴下の生産過程で生じるリング状の縫製屑のリサイクル事業

奈良県広陵町は昔から靴下の生産が盛んで全国一の生産量を誇っており、その靴下製造過程で発生する縫製屑（靴下の先端を閉じる際に発生するリング状の屑）は、廃棄物として捨てられていた。

平成 11 年広陵町商工会では、靴下に関連するイベントを開催した際に、縫製屑を使ったマットやカゴの作品が多くの人々から好評を得たため、マットやカゴ製作に取り組む人々に縫製屑を発送する事業に取り組むこととした。

事業の内容は、広陵町の靴下業者が製造過程で発生する靴下の縫製屑を広陵町商工会に持込む。広陵町商工会では持込まれた縫製屑を空ケースに積み込み、マットやカゴを製作する人々(老人福祉施設が中心)に宅配便により発送するというシンプルな事業形態である。

他に広陵町商工会では、年一回「地場さんフェア」において全国から作品募集をおこない応募作品を展示するとともに、優秀作品に賞金を贈呈するなど縫製屑を使ってマットやカゴを製作する活動の支援をおこなうとともに、「健康のためのゆび編み」パンフの配布など啓蒙活動にも努めている。



(単位:千円)

		14年度	15年度	16年度	
収支状況	収入	事業収入(A)	3,324	4,102	3,997
		経産省支援	-	2,400	-
		広陵町補助	-	-	1,300
		合計	3,324	6,502	5,297
		支出	宅配便費用(B)	2,087	2,156
梱包費用	80		41	66	
合計	2,167		2,197	1,929	
収益		1,157	4,305	3,368	

収益は展示会、表彰、パンプ作成費用に充当

- 販路の開拓
1. 老人ホームを通じた口コミによる広がり
 2. リサイクル作品作りの開催
 3. 作品展の開催及び優秀作品の表彰
 4. 啓蒙活動の推進
 5. DMの発送・直接訪問の展開
- 成功の要因
1. シンプルな事業形態
 2. 対象者を高齢者に絞ったこと

4.NPO 法人スペースふう 山梨県南巨摩郡増穂町天神中条 177

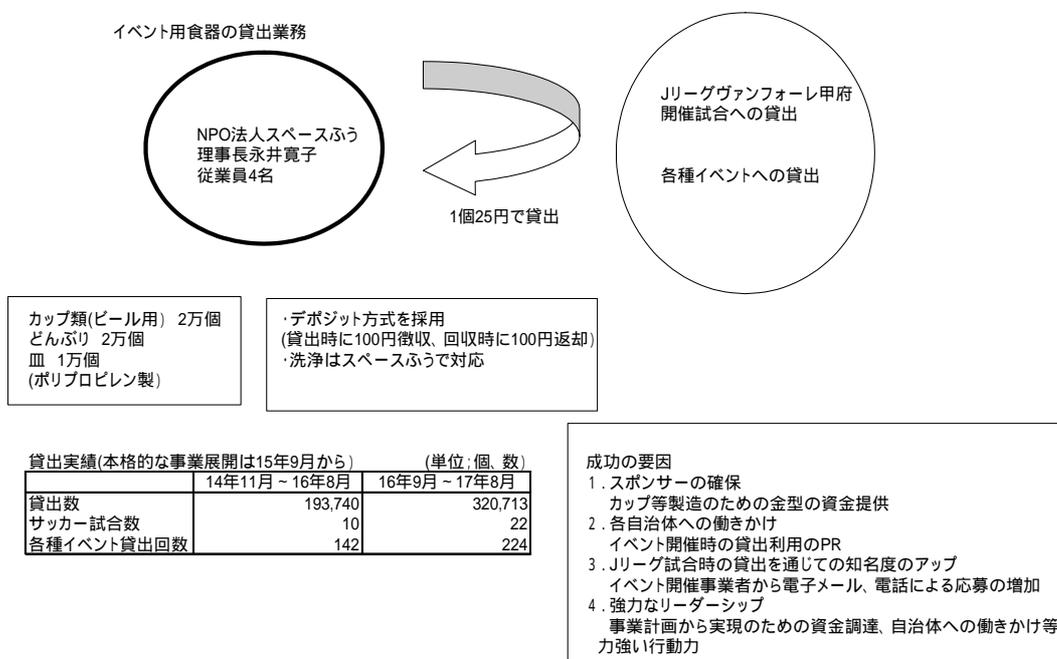
リユース食器の広域展開・新規市場開拓・新商品開発による新ビジネスモデル構築事業

平成 11 年 9 月地元の女性 10 名が、地域貢献と資源の有効利用を実現するため「地球環境マーケット・スペースふう」の名前でリサイクルショップを開店したのがその始まりである。

その後、イベント時の使捨て容器削減のためリユース食器のレンタル事業に取り組んでいるドイツの事例を知り、現理事長の強いリーダーシップのもと環境に優しいリユース食器のレンタル事業に地元山梨県増穂町で取り組むこととした。

事業開始にあたっては、大量のレンタル容器や大型洗浄機を手配するための資金確保など様々な問題が発生したが、スポンサーの支援などにより乗り越え、1 年間の実験期間を経て、平成 15 年 9 月から本格的に事業展開を開始した。

地元自治体などが主催するイベント行事にリユース食器の積極的な売込みを図るとともに、平成 16 年度からは J リーグヴァンフォーレ山梨の地元開催試合でリユース食器貸出事業を開始し、大きく知名度がアップしたのである。こうしてリユース食器の貸出数は短期間のうちに大きく増加しているのである。



(3)安定期

7.株式会社小川の庄 長野県上水内郡小川村高府 2876

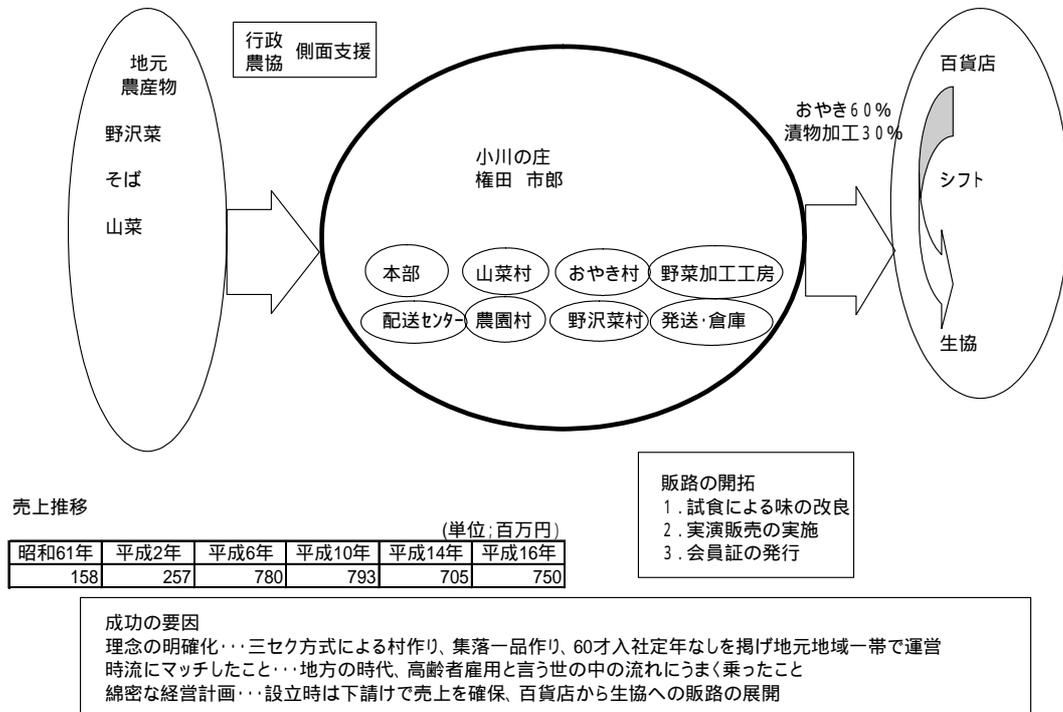
おやき、漬物等の製造・加工・販売

長野県小川村は、長野市と白馬市の間に位置する中山間地で、昭和 30 年代には地元で生産される農産物だけでは生活できない厳しい環境におかれた地域であったため、現金収入を求めて地元を離れ、都会で働く人々も増えていた。

こうした中、地元特産の農産物に付加価値を付けて販売するとともに、地元で雇用を設けたいとの思いから、当時村役場に勤務していた現社長が、村役場を退職し、地元を離れ漬物加工企業で農産加工のノウハウや経営ノウハウを身につけ、地元小川村に農産加工施設を作るにあたって設立したのが株式会社小川の庄である。

(株)小川の庄では「第三セクター方式による新しい村づくり」、「集落一品づくり」、「60才入社・定年なし」を掲げ、村から道路整備など側面的な支援を受け自治体と一体となった村活性化の取組みや、小川村の中の集落単位に作業所を設置したり、高齢者の雇用の確保に努めるなど、地元地域と一体となった運営が行われている。

都会の人々の口にあうような絶え間ない味の改良や新商品の開発、百貨店等への積極的な実演販売の実施、販路を生活協同組合などへも広げるなど取組み、年商 750 百万円ベースの安定した経営を続けているのである。



4. 農事組合法人古座川ゆず平井の里 和歌山県東牟婁郡古座川町平井 630

ゆずを使った各種商品の加工、販売

和歌山県古座川町では、古くから木材の生産が盛んであったが輸入材の押され新たな地域おこしとしてゆずの栽培が始まった。

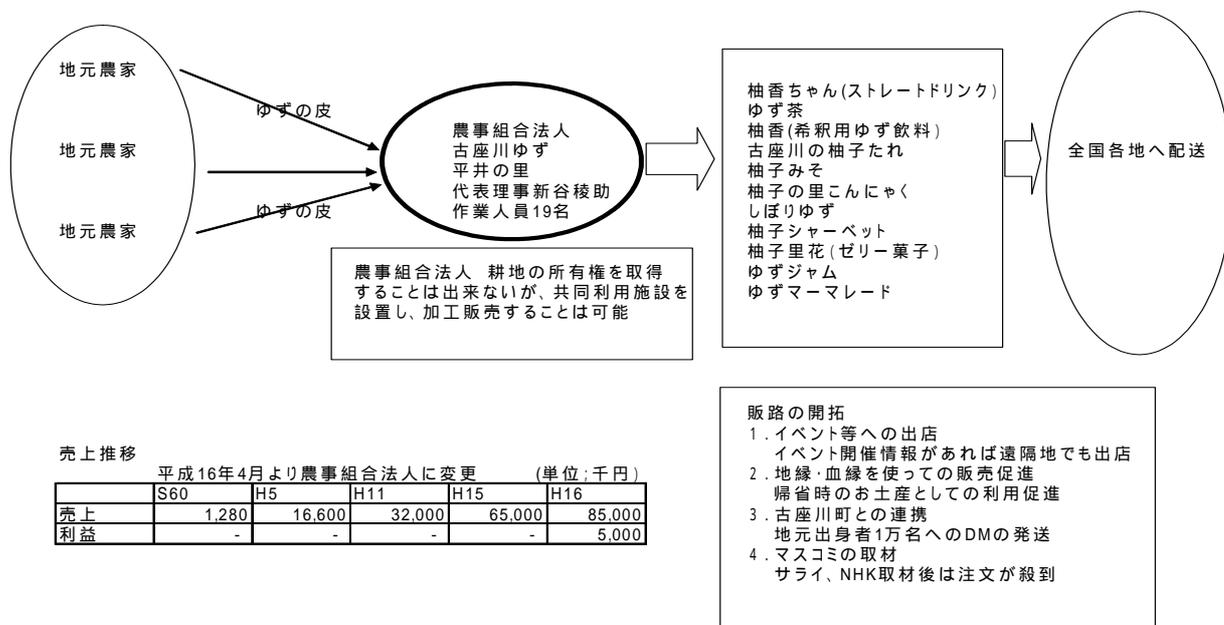
昭和 40 年代には良質なゆずが本格的に栽培され、ゆず果汁の生産も拡大したのであったが、これに伴って果汁を絞った後の皮が多く廃棄され、日経つにつれ悪臭を放つなどの問題が発生していた。

この果汁の搾りかすの有効利用を目的に昭和 60 年古座川ゆず平井婦人部が結成され、ゆずの搾りかすを使ったジャムやマーマレードなどに商品化を進めた。

その後、円滑な世代交代等進めるため、また同地区内で味噌造りなどに携わっていた「食生活改善友の会」も加わって、平成 16 年 4 月「農事組合法人古座川ゆず平井の里」がスタートし、現在に至っている。

消費地から遠く離れた典型的な過疎の町であるが、地元自治体との連携、地元出身者を通じた販売の促進、マスコミの取材など様々な努力、取組みによって、知名度アップに繋がったのである。

また、ゆず関連商品を多数商品開発し、現在では 13 種のゆず関連商品を販売し、幅広いニーズに対応するとともに、お中元・お歳暮などの繁忙期であっても注文から 3 日以内に発送するなど顧客サービスにも取組み、昭和 60 年スタート時からほぼ一貫して順調に売上を伸ばしているのである。



売上推移

平成16年4月より農事組合法人に変更 (単位:千円)

	S60	H5	H11	H15	H16
売上	1,280	16,600	32,000	65,000	85,000
利益	-	-	-	-	5,000

6. 陶磁器リサイクル円滑化のための法的な考え方

GL21 が取組んでいる廃陶磁器から再生陶磁器に生まれ変わるリサイクルの流れを大きくかつ太い輪にするには、一般家庭などから排出される廃陶磁器の円滑な回収が欠かせない。

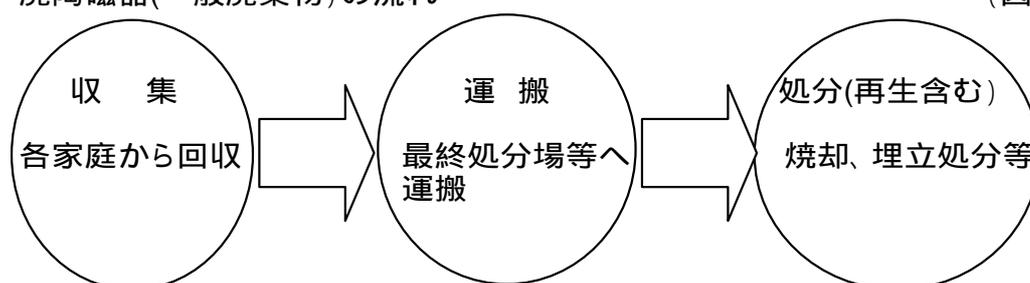
しかしながら、現状では一般的に、家庭から排出される廃陶磁器は、一般廃棄物であり、収集、運搬、処分（粉砕して再生処理を実施）を市町村もしくは市町村から委託を受けた事業者がおこなうものとされている。

そのため業として行うには、一般廃棄物処理業の許可を得た事業者が廃陶磁器を回収、運搬、処分（粉砕して再生処理を実施）することとされているため、破砕処理する事業者が処分区域を管轄する市町村の一般廃棄物処理業者としての許可を取得するか、有価物として費用を市町村に支払った上で、廃陶磁器を受取る形態にしないとリサイクルネットワークが広がらないこととなる。

陶磁器リサイクル円滑化のための法的な考え方を整理し、対応方法等を検討することとする。

廃陶磁器(一般廃棄物)の流れ

(図3)



(1)リサイクルに関する考え方

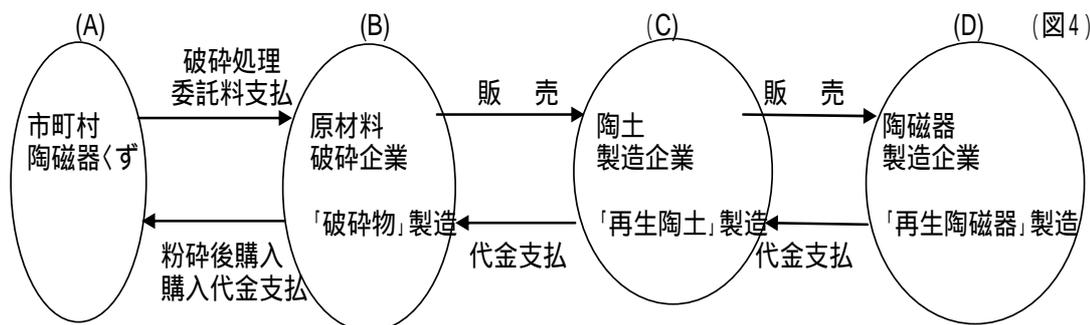
7.GL21 のリサイクルシステム

GL21 が想定する廃陶磁器リサイクルシステム(図 4)は、全国の市町村・事業者(A)から排出される廃陶磁器を GL 会員企業が処理費用を受領の上、「GL21 会員原材料破砕企業」(B)において破砕処理を実施し、「破砕物」を製造する。

出来上がった「破砕物」を「GL21 会員陶土製造企業」(C)が購入の上、陶磁器の原料である粘土、長石、珪石等に「破砕物」を所定の割合混入し、「再生陶土」を製造する。

「GL21 会員陶磁器製造企業」(D)が「再生陶土」を使って皿や茶碗といった陶磁器商品を製造し、販売する。

こうした一連の流れによって不要になった陶磁器が再び陶磁器として利用されるリサイクルが長期的かつ安定的に運営されるのである。



4. 一般廃棄物（家庭から排出される廃陶磁器）に関する考え方

「廃棄物の処理及び清掃に関する法律」(以下、廃棄物処理法という)(第6条の2)によれば、市町村は、一般廃棄物処理計画に従って、その区域内における一般廃棄物を生活環境の保全上支障が生じないうちに収集し、これを運搬し、及び処分(再生することを含む)しなければならないと規定され、また、同処理法(第7条)では一般廃棄物の運搬に関しては、積卸しを行う区域の市町村長の許可を受けなければならないとしている。

さらに、同処理法(第7条6)では一般廃棄物の処分を業として行おうとする者は、当該業を行おうとする区域を管轄する市町村長の許可を受けなければならないとし、原則的には当該業務を行おうとする区域を管轄する市町村長の許可を受けなければならないとしている。

このため GL21 のリサイクルシステムを具体的に運営していくためには、廃陶磁器が一般廃棄物であり、収集、運搬、処分(再生を含む)のうち GL21 が取組もうとしている「処分(再生を含む)」に関しては、業として行う場合一般廃棄物の許可を得る必要が発生する。(図5左部分)

ウ. リサイクルシステムの現状

廃陶磁器を廃棄物と規定してリサイクルシステムを運営するため業として行うには、法的に受入(GL21 または GL21 会員企業)側が一般廃棄物処理業者の免許を取得する必要が生じるため、具体的に進展しなかった。

また、廃陶磁器を有価物(廃陶磁器を受入れ企業が代金を支払って購入するいわゆる売買契約)として対応すると、受入れ数量の増大に伴って受入れ事業者(破碎処理事業者)側の原材料費のコストアップ要因となるため、今までのリサイクルシステムは NPO 法人等との連携によるごく一部の動きにとどまっていた。

イ. リサイクルシステムの動き

こうしたなか、廃陶磁器の処分を業として行うのではなく、市町村の委託を受け陶磁器リサイクル化を検討している事例もある。

(7)ある町の検討事例

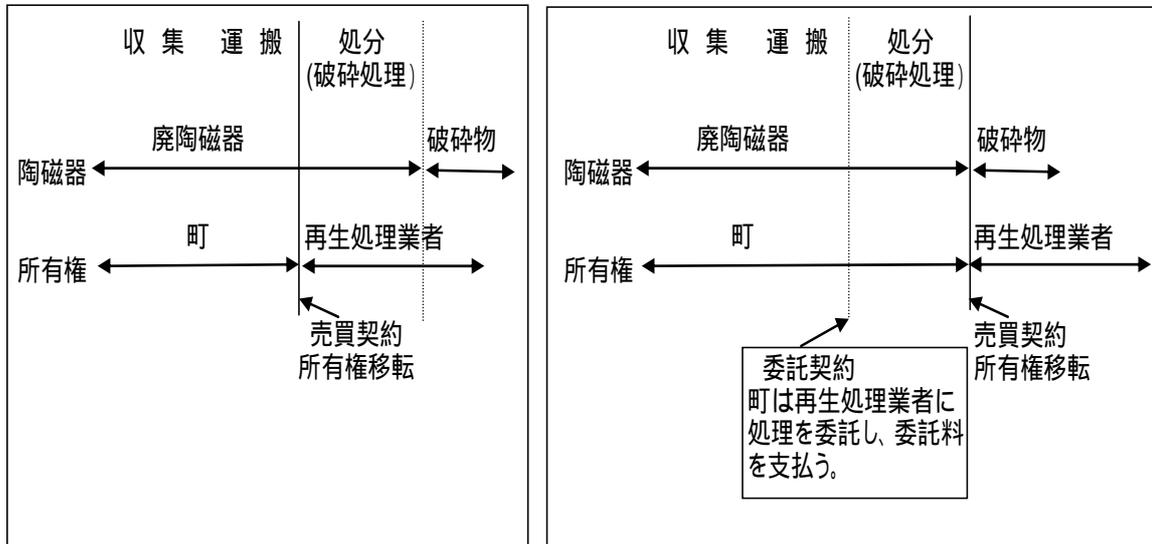
廃棄物処理法第6条の2第2項では、市町村が行うべき一般廃棄物の収集、運搬及び処分に関する基準並びに市町村が一般廃棄物の収集、運搬又は処分を市町村以外の者に委託する場合の基準は、政令で定める。としている。

政令(廃棄物の処理及び清掃に関する法律施行令、以下施行令という第4条)では、市町村が一般廃棄物の収集、運搬又は処分(再生を含む)を市町村以外の者に委託する場合の基準が定められており、この基準を満たした者は市町村の委託を受け、一般廃棄物の収集、運搬、処分(再生を含む)を行うことができるのである。

廃陶磁器を収集した町は、委託基準を満たした再生処理する業者に委託料を支払ったうえで処分を委託し、処分(再生処理)により出来上がった破砕物を売買契約により再生処理業者が町に一定の金額を支払った上で、町から業者へ所有権が移転されるとともに、この段階で廃陶磁器が廃棄物から有価物になるのである。(図5右部分)

また、廃陶磁器を収集した市町村は、廃陶磁器を処分する業者所在の市町村に廃陶磁器の再生に係る受託者の氏名、住所や廃陶磁器の数量等を通知し、1年に一回再生の状況を確認することとしている。(施行令第4条)

(図5)



このスキームは、一般廃棄物である廃陶磁器の処分を業者に委託するもので、所有権は処分(破砕処理)が終了するまで廃陶磁器を収集した市町村に帰属するため、運搬中・処分中に紛失や流出等の事故が発生した場合の責任は市町村が負うこととなる。

なお、廃棄物処理法第7条4で定める、「一般廃棄物を業として行おうとする事業

者は、市町村長の許可を受けなければならない。」という要件は、業者が自ら処分を業として実施する場合に適用を受けるものであって、委託を受けて処分を実施する業者は、本条に該当しない。

(2)再生利用認定制度

一般廃棄物を業として処理するには、収集、運搬・処分（再生含む）に関して一般廃棄物処理業者の許可を得る必要があるが、陶磁器リサイクルを進めるために「一般廃棄物の再生利用に係る特例」（廃棄物処理法第9条の8）（以下、再生利用特例制度という）により環境大臣の認定を受けることで、一般廃棄物処理業者の許可を得ることなく、リサイクルを進める手続きも考えられる。

再生利用認定制度では、廃棄物の減量化を推進するため、生活環境の保全上支障がない等の一定の要件に該当する再生利用に限って環境大臣が認定する制度を設け、認定を受けたものについては処理業及び施設設置の許可を不要とする規制緩和措置を講じたものである。

陶磁器の回収について再生利用認定制度の認定を受けるには、次の二つの手続きを踏む必要がある。

ア.環境大臣による告示

環境大臣による告示を受ける必要があり、告示には再生利用の廃棄物の種類及び再生によって得られる再生品等が定められることとなる。

なお、告示を受けるには、市町村の許可を不要とすることから廃棄物の処理が困難であることや集めにくいといった問題が発生していること、廃棄物処理されているものをリサイクル化しようとする社会的な要請があること、業界団体等からの具体的な要請があること等が必要となる。

イ.個別企業による申請

環境大臣による告示の後、告示の内容の範囲内で個々の事業者が個別に認定の申請を行うこととなる。

なお、本認定制度は、平成16年3月現在「廃ゴムタイヤに含まれる鉄をセメント原料として使用する場合、建設汚泥を高規格堤防の築造に用いるため再生する場合、廃プラスチックを鉄鉱石の還元剤に用いるため再生する場合、廃プラスチックをコークスと炭化水素に再生し使用する場合、廃肉骨粉のカルシウムをセメント原料として使用する場合、シリコン含有汚泥を溶鋼の脱酸材として使用する場合」の6事例に限定されている。

以上のことから陶磁器のリサイクルシステムは、「ある町の検討事例」で記載したとおり委託方式により確実に実績を積むことが必要であり、将来的には再生利用認定制度適用により、全国規模での陶磁器のリサイクル活動に取り組むことを検討すべきである。

7. 取組み提案

(1)再生陶土利用促進施策

ア.老人福祉施設等向け陶芸教室の開催

老人福祉施設（ケアハウス、介護施設、特別養護老人ホーム）向けに「手のリハビリや脳の活性化に繋がる」と言われる再生陶土を使った陶芸教室の開催支援を検討した。

内容は、GL21 会員企業の担当者が老人福祉施設に出向き、老人福祉施設内で、再生陶土を持込んで作陶や絵付け体験をしてもらう。成形後は持ち帰って焼き上げ、後日老人福祉施設に送付するというものである。

具体的には、平成 17 年 11 月 29 日に岐阜県内老人福祉施設等 219 施設宛に陶芸教室開催を勧誘する DM を発送した。（DM 内容等は別添 2 「DM 発送文書」参照）

DM 発送後老人福祉施設等からの照会は、DM の内容（料金に係るもの）に関するもののみであり、陶芸教室開催費用が比較的高額（10 名程度で一人あたり約 5 千円、20 名程度で一人あたり約 4 千円、30 名以上で一人あたり約 3 千円）だったこともあって、個別陶芸教室の開催までには至らなかったが、環境コミュニティ・ビジネス事業の一環として、今後も地元の福祉施設などと連携して、再生陶土を使った陶芸教室の開催を通じて廃陶磁器リサイクルの広告宣伝活動を展開するという、地道な活動は、重要なことだと考えられる。

イ.個別企業との陶磁器レンタル事業展開

環境省では、ファーストフード店やコーヒーショップなど飲食店に使捨て容器削減のため企業や店舗毎に削減の目標を求める仕組み作りが検討されており、使捨て容器からガラスや陶磁器など繰り返し使える容器（リターナブル容器）などへ切替え促進を促す方針である。

これを機に環境に優しい GL21 会員企業製造の再生陶磁器がリターナブル容器に最も適した容器であることをアピールし、飲食店を新たな販路先に期待することができる。

(ア)廃陶磁器の販売

ファーストフード店など飲食店を新たな販路先として再生陶磁器の積極的な販売促進を図る。

(イ)再生食器のレンタル事業

新たなビジネスモデルとして、再生陶磁器のレンタル事業が挙げられる。飲食店とレンタル・保守契約を締結し、レンタル事業者が再生陶磁器の所有権を保持したまま、再生陶磁器を飲食店に貸出し、レンタル料を徴収する。

レンタル事業者は、一定期間毎に顧客が持ち帰った容器や破損した容器相当分を補充し、破損した容器はレンタル事業者が回収することで、保守、管理、メンテナンス、回収業務の委託を受ける。レンタル料は貸出する再生陶磁器の使用量により

見直す方式とする。これによって飲食店では、容器の保有、維持管理費の負担軽減を図ることができる。

り地元へ顧客を呼込む仕組み作り

(7)陶芸教室・展示会の開催

再生陶土を使った陶芸教室を常設し、随時気楽に利用して頂く環境を整備する。また、再生陶土を使った陶磁器作品の展示会を陶磁器産地で開催し、一般の人々にも見学してもらい、気に入った作品に投票をしてもらうなど参加型の展示会とする。さらに、人気の高かった作品を優秀作品として表彰するなど作成者の制作意欲を高めるなど、再生陶土の利用促進を図る。

(1)陶磁器製造見学コースの選定

陶磁器街道とも言える陶土採掘現場や釉薬等に用いる原料現場の見学、再生陶土製造工場の見学、陶芸教室での作陶体験、陶磁器販売所の見学など一日観光ルートを策定することで、陶磁器産地に陶磁器作陶に関心のある人や一般利用者を迎え込む環境整備に努める。

(2)陶磁器の回収について

廃陶磁器を再資源化物として取組んでいる NPO 法人や市民団体の活動をピーアールするとともに、家庭から排出される陶磁器の回収について関心のある自治体に説明に赴くなど積極的な働きかけを行う。

8 . GL21 の役割

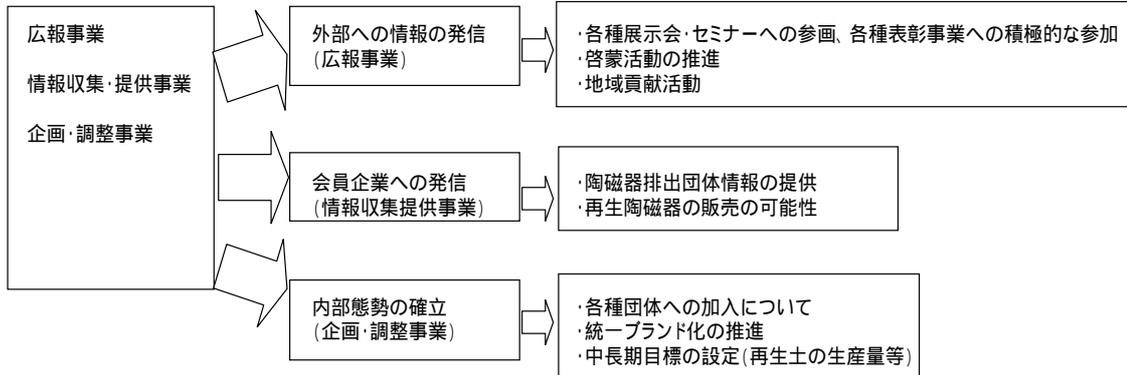
今まで述べてきた GL21 の取組み提案を実現するためにも、まずは廃陶磁器から再生陶磁器に生まれ変わるリサイクルネットワークを早期にかつ強固に確立することが重要である。

「廃陶磁器」の受入れ、破碎処理による「破碎物」の製造、「破碎物」混入による「再生陶土」の製造、「再生陶土」使用による「再生食器の製造」、「再生食器の販売」という流れが滞りなく円滑に流れるよう、GL21 会員企業の協力のもと、態勢を整備する必要がある。

しかしながら、こうしたリサイクル事業は GL21 会員企業が取組んでおり、GL21 が直接関わっていないため、GL21 自身が取組むべき課題について外部へ発信する「広報事業」、外部から入手した情報を内部加盟企業へ発信する「情報提供事業」、GL21 の企画・立案や内部会員企業間の連携を調整する「企画・調整事業」に分けて検討してみたい。

GL21の役割

(図6)



(1)広報活動（外部への発信）

GL21 は、廃陶磁器から再生陶磁器のリサイクル活動を外部に発信し、アピールする重要な役割を担っている。

ア.展示会等への積極的な参加

これまでも GL21 は、『グッドデザイン賞 2001 年特別賞「エコロジーデザイン賞」』受賞など各種受賞を受け、平成 16 年度は経済産業省の環境コミュニティ・ビジネスモデル事業の採択、愛知万博では「焼き物の資源循環化技術の確立とリサイクルシステム及びリサイクルネットワークの構築」が環境関連技術「愛・地球賞」の 100 件の一つに選定されるなど、廃陶磁器のリサイクルによる再生陶磁器化は、確実に全国に認知されつつある。

今後もこうした各種イベントなどに GL21 として積極的に参画して、知名度アップを図ることが重要である。

イ.啓蒙活動の推進

廃陶磁器のリサイクルによる再生陶磁器化を今後さらにアピールするには、リーフレットやパンフレットを活用し、認知度を高める必要がある。

対象先も陶磁器リサイクル活動に熱心に取組んでいる市民団体、老人福祉施設さらにはマスコミなどにも働きかけ幅広く陶磁器リサイクルを知ってもらう必要がある。

ウ.地域貢献活動

平成 16 年度の経済産業省の環境コミュニティ・ビジネス事業で取組んだ陶磁器の排出地域との連携による排出地域からの廃陶磁器の受入れや排出地域への再生陶土・食器の提供、陶芸作品製作のノウハウの提供などを引続き展開し、リサイクルネットワークを維持する必要がある。

さらに、他排出地域消費地やコミュニティとして成立している老人福祉施設との連携も積極的に進め、リサイクルネットワークの輪を幾重にも張り巡らせ、陶磁器排出地域に知名度アップを図る必要がある。

I. マスコミ等への働きかけ

今までも陶磁器リサイクルの取組みは、新聞、雑誌、テレビ（NHK）などにも取上げられてきたが、今後も各種イベントの開催や他団体との連携を通じて積極的にマスコミに働きかけ、一般の人々への知名度アップへの取組みを実施していかなければならない。

(2) 情報収集・提供活動（内部への発信）

GL21 は、外部団体の受付窓口として GL21 会員企業に有益な情報を提供する役割を担っている。

A. 陶磁器排出事業者団体情報の提供

環境問題の高まりによって、飲食店や大手小売店などから廃陶磁器のリサイクル化に関する照会が増加している。

今後、飲食店での使捨て容器の削減が義務づけられれば陶磁器商品の処分に関し、更なる照会の増加が予想される。

廃陶磁器から再生陶磁器に再生するネットワークが確立されれば、年間の受入数量、受入可能陶磁器種類など条件に関する照会に、迅速かつ統一的な回答が可能になるのである。

1. 再生陶磁器の販売の可能性

長期的な視野に立てば、こういった飲食店、大手小売店から廃陶磁器の受入れを行うことで、将来の再生陶磁器の購入、再生陶磁器の販売拠点設置に繋がる可能性を秘めており、GL21 全体の発展を考え、前向きに取組むことも必要である。

(3) 企画・調整活動(内部態勢の確立)

陶磁器リサイクル活動が認知され、取扱量も増加するにつれ、GL21 には新たな役割も求められ、内部の調整機能も重要になってくる。

A. リサイクルネットワークの早期確立

現在、廃陶磁器から再生陶磁器へのネットワーク構築がここ 1 年程度で急速に形成されつつあるが、GL21 会員企業と連携を深め、このネットワークを強固な態勢にすることが必要である。

1. 各種団体への加入について

外部団体との連携を深めるには、GL21 が法人化を実現し、GL21 名で加入するのが望ましい。

例えば、岐阜県の「岐阜県廃棄物リサイクル認定製品」には、製造者名「岐阜県陶磁器工業協同組合連合会」で加入しているが、早期に法人化し「GL21」名で加入することで知名度アップにも繋がるのである。

現在でも、グリーン購入ネットワーク（環境負荷ができるだけ小さい製品やサービ

スを環境負荷の提言に努める事業者から優先して購入すること)やリユース食器ネットワーク(イベント時の容器貸出事業)など環境問題に前向きに取り組む全国規模の団体に、各地域の団体が参加しているが、GL21も環境問題に積極的に取り組んでいる団体として認知を受けるためにも、GL21名で加入を前向きに検討する必要がある。

ウ.再生陶磁器の統一ブランド化による販売促進

GL21では、廃陶磁器から再生し商品化された陶磁器を「Re-食器」としてパンフレットに掲載するなどして、知名度アップを図っているが、中国等から安価な陶磁器商品が輸入されている現状を考えれば、再生陶磁器のブランドを統一し、再生陶磁器の商品として価値を高め、維持する必要がある。

GL21の中間法人化を契機に、再生陶土の販売時もしくは再生陶磁器販売数量に応じて一定額のブランド管理料を徴収するとともに、販売時には「Re-食器」表示のタグを商品につけるなどの取組みが必要である。

I.目標の設定

(ア)環境コミュニティ・ビジネスとしての目標設定

環境コミュニティ・ビジネスとしての今後の活動計画を年度単位、2~3年の中長期、最終目標を掲げ、長期的なビジョンを持ちながら、目の前にある課題を着実に処理必要がある。

(イ)廃陶磁器受入の目標設定

廃陶磁器の年間受入計画、受入対象とする廃陶磁器の基準を明確にし、ガイドラインを設け、外部企業からの照会に明確に回答できる基準例を策定すべきである。

9.環境問題を踏まえたGL21の今後の展開

今まで、GL21の抱える廃陶磁器の回収、再生陶磁器の販売促進、GL21内部組織態勢の構築という主にビジネスに関わる部分について、具体的な提言を述べてきた。

「環境コミュニティ・ビジネス」事業に取り組んでいる団体として、コミュニティについても取り組む必要がある。

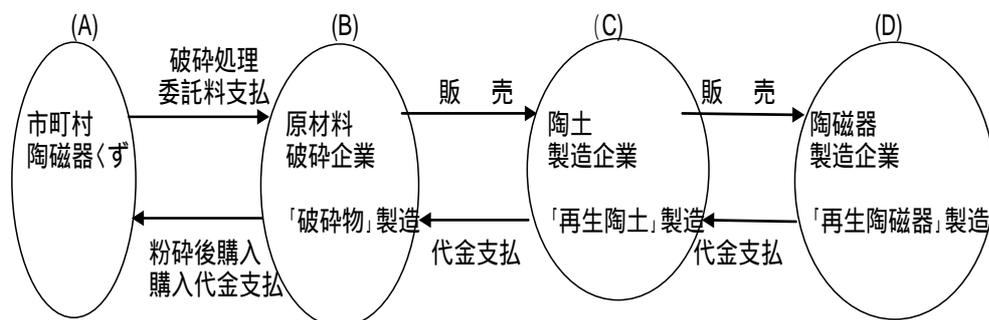
よくビジネスとコミュニティ(ボランティア)は、利益という面から見ると利益相反行為であり、両立しえないと言われる。

しかしながら、今や大企業でも企業理念に地域・環境との共生や社会貢献活動を掲げるところが増えている。地域陶磁器産地を代表するGL21もより地域に密着した活動や消費地団体との連携が可能である。

利益の追求を求めるビジネスとは異なるコミュニティという側面から、目先の利害を超えた他団体との連携で、環境を皆で守ろうとする動きは進めていかなければならない。

(1)内部リサイクル態勢の整備

地方自治体、市民団体、一般企業からの廃陶磁器の受入れ態勢を確実に整え、実績を積むことが重要である。



(2)外部とのリサイクル態勢の整備

ア.市町村との連携

一般家庭から排出される廃陶磁器の回収に関しては、委託方式により進めていく。

イ.大手量販店

その他の産業廃棄物または市町村との連携により、回収を進めていく。

ウ.一般陶磁器消費地

コミュニティ・ビジネス事業の一環として、陶芸教室の開催など連携を通じてリサイクル化を進めていく。

エ.他陶磁器産地

再生利用認定制度の共同申請などを検討し、全国規模での廃陶磁器の回収事業を進めていく。

オ.飲食店

将来の使捨て容器の使用制限化を展望し、陶磁器レンタル事業の展開など再生陶磁器の利用促進事業を進めていく。

(3)サービスの提供

廃陶磁器から再生陶磁器のリサイクルという流れの中で、再生陶磁器の販売強化策を検討してきたが、他団体事例でもあるように他分野との連携やサービスの提供で成果を挙げている団体も多い。

再生陶磁器の販売も重要なことではあるが、老人福祉施設、環境に取り組んでいる団体との連携およびレンタル業、作陶体験、陶磁器観光ルートの策定などサービスの充実に努めることも重要である。

こうして受入れ側である GL21 がしっかりした受入れ態勢を整えていけば、GL21 のリサイクルネットワークは強固に太くなり、環境コミュニティ・ビジネスを代表する団体となることは充分可能である。

10. まとめ

最後に、当初課題として掲げた陶磁器の回収、販売、組織態勢について、その解決のための方法を提案する。

(1) 廃陶磁器の回収

GL21 内の廃陶磁器の受入れ態勢を整備し、安全・安心・確実・信頼できるリサイクルネットワーク化で実績を積むことが肝要であり、これを踏まえて地方自治体等外部機関との連携を進めて行くことが重要である。

(2) 再生陶磁器の販売

今までの販売ありきからの手法を脱却し、陶芸教室の開催やレンタル事業展開などサービス・ソフトを充実させた上で、「環境に優しい再生陶磁器」をマスコミなどの媒体もうまく活用しながら進めていく。

(3) 組織態勢の構築

現在中間法人化も進んでおり、これを機に専任者を配置した事務局を設置し、広報事業、情報収集・提供事業、企画・調整事業を計画的に具体的な手順で定め、役割分担等明確にし、中身の濃い内部態勢を構築していくことが重要である。

以 上

【参考文献】

(注 1) 「地域を元気にするコミュニティ・ビジネス」 細内信孝

(注 2) 「廃陶磁器リサイクルに関する住民の意識調査」 一伊達稔、高井美保、長尾正志、瀨瀬久美、長谷川善一、加藤誠二

【研究会構成委員名簿】

< 委 員 >

一伊達 稔	(名城大学 都市情報学部 教授)
加藤 誠二	(ヤマカ陶料株式会社 専務取締役)
高橋 良夫	(山津製陶株式会社 取締役)
長谷川 善一	(岐阜県セラミックス技術研究所 主任専門研究員)
山本 庸志人	(株式会社虔山 代表取締役)

(50 音順 敬称略)

< 事務局 >

財団法人岐阜県産業経済振興センター

別添1「他団体事例」

(1) 鳥取環境大学

1. 概要

吉村 元男教授（鳥取環境大学 環境情報学部 環境デザイン学科）

所在地 鳥取県鳥取市若葉台北 1-1-1

事業内容 廃油を燃料とした車の運行等により環境意識の向上と商店街の活性化を目指す。

2. 沿革

鳥取環境大学開学2年目の平成14年に大学プロジェクト研究事業として、同大学の教授である吉村元男氏が中心となって「廃天ぷら油を使ったタクシーの運行」を目指し、プロジェクトを開始した。

平成15年には経済産業省の環境コミュニティビジネス事業で「若葉台カーシェアリング事業」に取組み、この取組みは3つの要素を盛り込んだ内容で構成され、一つは、二酸化炭素排出削減を図るためカーシェアリングという自動車共同利用システムの利用実験を行った。

二つ目に利用する自動車の燃料には、各家庭で廃棄している天ぷら油を回収し100%精製したものを使用するというバイオマス資源の活用を実施した。

三つ目に各家庭における天ぷら油の回収量に応じて地域通貨「わかば」を発行し、環境学習や「マルテ環境大学学食」で通貨「わかば」を使ってサービスやモノと交換・循環させるという環境コミュニティビジネスに取組んだのであった。

平成16年には、同じく経済産業省の事業で「天ぷら廃油による市民エネルギー会社と市民乗合バス会社の立上げ、運行事業」に取組み、天ぷら廃油が4つの益を生み出すとして、廃天ぷら油をバス燃料に再利用する循環益、バスを中心市街地に運行することで中心市街地の活性化に結びつける地域益、公共交通弱者もバスに乗ることで参画が出来る公共益、廃天ぷら油を再利用することによる地球環境に優しい取組みを行う地球益を生み出す活動を展開した。

3. 事業の概要

(1) 事業概要

吉村教授の取組む環境コミュニティビジネスの計画は、従来の概念では捕らえきれないとても壮大なものである。

その概要は「鳥取環境大学で始まる、三つの小さな環境革命」とし、「石油代替バイオマスへの挑戦」、「地球温暖化対策への挑戦」、「生物多様性回復への挑戦」を柱に地球規模で環境問題の解決を考え、その一環として鳥取環境大学を中心とする地域で環境革命実現のため取組んでいるのである。

一つ目の「石油代替バイオマスへの挑戦」では枯渇資源から再生可能資源への転換実験プログラムとして、家庭から排出された使用済み天ぷら油を回収し、廃食油製油プラントでバイオディーゼル油（BDF）の精製事業を実施している。

二つ目の「地球温暖化対策への挑戦」では、「鳥取環境大学ととくとくぐるぐるまちづくりグリーンコミュニティ社会実験プログラム」として、環境に優しい BDF 燃料を使ったバスで公共交通運輸部門での温暖化防止に取り組むとともに、市郊外の団地から中心市街地へ運行を実施し、中心市街地商店街の活性化にも繋がる取組みを実施している。

三つ目の「生物多様性回復への挑戦」では、新エネルギーハイブリッド自律システム開発と鳥取環境大学キャンパス雨水貯留循環・水質浄化による自然再生実験プログラムとして、風力発電・太陽光発電により生み出された動力で貯留した雨水を循環することによって大学キャンパスの再生づくりに取り組んでいる。

吉村教授の取組みは、燃料源を枯渇資源から再生可能資源への転換を目指し、公共交通運輸部門の温暖化対策、中心市街地の活性化、自然エネルギーを使った環境保全事業と様々な分野に環境革命を起こそうとしているのである。

(2) 廃食油を使った天ぷらカーの走行

これら壮大な実験の一部として、使用済みの天ぷら油を精製し、ディーゼル車の燃料として走らせるプロジェクトの運営がある。

使用済み天ぷら油を燃料として走らせるだけであれば、スキームとしては比較的単純であるが、吉村教授が取り組んでいるのは、今まで記載してきたように様々な部門と連携・協力体制を整えてこの事業に取り組んでいるところに特徴がある。

ア.使用済み天ぷら油の回収

一般家庭から出される使用済み天ぷら油を回収するため市内 5 つの公民館に回収拠点を設けたのであるが、この設置に関しても地元住民・自治会との協議及び協力を得るとともに、廃天ぷら油を鳥取環境大学へ運んでもらうため廃棄物処理業者「ステップ」との連携など様々な分野の人との協力を得ることが不可欠であった。

イ.廃天ぷら油から製油するプラントの学内設置

平成 14 年から廃天ぷら油を使ったタクシーの運行など様々な取組みが行われてきたが、事業の中核ともいえる廃天ぷら油からバイオディーゼル油への精製に関しては、今まで委託としてきたことから、平成 17 年 10 月に日量 40 リットルの廃天ぷら油を精製出来るプラントを購入、併せて BDF 燃料で走る中古車も購入、こうして廃天ぷら油を BDF に転換する拠点が整ったのである。

ウ.中心市街地と郊外を結ぶ天ぷらカーの運行

天ぷらカーの運行についても停留所設置に伴う自治体との交渉、パンフレットの作成、運行状況・予約情報システムの開発に関して NTTDoCoMo との連携などに

も取組んできた。

I. 中心市街地の活性化

天ぷらカーを郊外の住宅地から中心市街地へ運行することで、低迷している中心市街地商店街の活性化というまちづくりにも取組んでおり、こうした取組みにも商店街の人々との連携を図ったのである。

4. 事業への取組み

(1) 卓越したリーダーシップ

こうした事業全てを実質一手に引受けているのが、吉村教授である。

地元住民・自治会、廃棄物処理業者など各企業、商店街事業主、県・市の自治体などあらゆる分野の人々との連携によって、廃天ぷら油を使った天ぷらカーの運行が行われているのである。

この仕組みは多くの人々の連携で行われているため、どこか一つが欠けただけでも事業として成立しないものであり、廃天ぷら油の供給量とバス運行本数のバランス、運行状況の把握など、これらをうまくコーディネートしているのが吉村教授である。

吉村教授は、以前自ら立ち上げた造園設計事務所で大阪万博終了後の跡地の森林再生計画、エネルギーを化石燃料に依存しない屋久島での試みなどを通じて、環境問題に深く関わることとなり、今回の鳥取環境大学の小さなエネルギー革命も今までの経験を通じて、地域の全員参加型の地球環境循環システムに取組んでいるのである。

(2) 仕組みを変える

今までの経済社会システムは、大量生産・大量消費・大量廃棄を前提にした一方通行の社会システムであり、このシステムでは組織も縦割りで各担当部門の徹底した効率化が求められてきた。

近年、環境問題に関する意識が高まるにつれ、資源の再利用や排出削減が求められる時代においては、今までの縦割りのシステムでは対応できず、各部門毎の垣根を取払い、社会全体が連携しながら対応する双方向・循環型のシステムが求められるのである。

今は、まさにシステムを変換するための過渡期であり、各分野の人々と連携しながら循環型システムの輪を太くする取組みが重要なのである。

(3) モノからサービスへ

資源リサイクルの観点から廃天ぷら油から石けんを作るという取組みもあるが、新品の石けんより品質が劣化するのは否めないこと、またモノからモノへの変換では事業の広がりには限界があること、モノからサービスへの取組みは、多様なサービスの提供へ展開を広げることが可能であることから、モノから廃天ぷら油を使った天ぷらカーの運行というサービスに取組んだのである。

(4)事業化への橋渡し

現在の取組みも始まったばかりで、まさに実証実験を積んでいる状態であり、事業化への道は、かなり険しいものであるが、こうした取組みを通じて参加者が増加すれば将来的には、採算ベースに乗り事業化も可能であるし、何よりこの仕組みが全国・世界に広がれば地球環境への影響は大きいものとなるのである。

5. 今後の展開

吉村教授の環境運動に関する取組みはまだまだ無限に広がる構想を持っている。

石油代替バイオマスへの挑戦では、新たに休耕田での菜の花畑栽培により植物油を製造し、バイオディーゼル油への転換を企画したり、郊外と中心市街地を結ぶエコカーの運行についても運行本数の増加や鳥取環境大学通勤通学専用バスへ導入、将来的にはバス事業のコミュニティビジネス化を図ることも検討している。

中心市街地の活性化では無料で客を運び、スポンサー料で運行料をまかなうことなども検討している。

環境コミュニティビジネスでは、今まで循環型ビジネスモデルとして廃棄される製品等を加工して再利用してもらうと言うモノからモノへの取組みが一般的であったが、吉村教授の環境コミュニティビジネスを廃棄される油を使って、様々な事業（エコカーの運行、中心市街地の活性化等）と連携してサービスを中心に提供していくという、新たな視点での取組みは今までの発想にはなかったものであり、これからの環境コミュニティビジネスにおける新たなビジネスモデルの構築作りに取り組んでいると言える。

(2) 広陵町商工会

1. 団体概要

広陵町商工会

所在地 〒635-0821 奈良県北葛城郡広陵町笠 162

会長 吉川 隆志

事業内容 靴下の生産過程で生じるリング状の縫製屑（産業廃棄物）リサイクル事業

2. 沿革

奈良県広陵町は、明治末期に地元の事業家吉井泰治郎がアメリカから靴下編み立機を持ち帰り、靴下生産をしたのが始まりであり、その後地元に着し、現在では質・量ともに、全国一を誇る生産量にまで発展した。

しかし、近年では大量の輸入製品との競合により広陵町の靴下製造業はピーク時約

250社であったものが、現在では約80社と3分の1にまで減少するに至った。

こうした中、平成11年広陵町商工会では、地元自治体の支援により低迷する靴下産業の振興のため、「3カ年計画」で靴下の販売促進を実施することとなった。その一環として地元で靴下に関連するイベントを開催したところ、靴下の縫製屑を使ったマットやカゴの作品に非常に多くの人々から好評を得たため、広陵町商工会では靴下の縫製屑を利用したリサイクル事業に取り組むこととなった。

3. コミュニティビジネスの取組みについて

(1) 事業の概要について

広陵町の靴下製造業者(約40社)は、靴下の製造過程で発生する「靴下の縫製屑」(無料)を広陵町商工会に持ち込む。

広陵町商工会職員8名が、週2回30分程度の時間を使って、持ち込まれた「靴下の縫製屑」を空きケースに詰め込み(1袋約20kg)、宅配便により以前から注文を受けていた老人ホーム等へ発送する。

このように事業の概要は極めてシンプルであり、現在では「靴下の縫製屑」を週に50~60箱程度詰め込み各地に発送しているが、注文を受けてから納品までに2ヶ月ほど時間を要するなど注文が殺到している状況である。

また、発送に関しては、需要者から発送費用の負担金として北海道(2,205円)、沖縄(2,625円)、離島を除き全国一律1,575円を徴収し、振込手数料70円は振込人負担としている。この徴収金額(1,575円)から実際広陵町商工会が宅配業者に支払う金額(地域により500円~1,000円)の差額が広陵町商工会の収益となるのである。

また、収支状況も次の通り安定しているのである。

(単位；千円)

		平成14年度	平成15年度	平成16年度
収入	事業収入(売上)	3,324	4,102	3,997
	経産省支援費	-	2,400	-
	広陵町補助金	-	-	1,300
	合計	3,324	6,502	5,297
支出	宅配便費用	2,087	2,156	1,863
	梱包費用	80	41	66
	合計	2,167	2,197	1,929
事業収益		1,157	4,305	3,368
事業収益は、展示館、表彰、編み方パンフ作成費用、靴下産業振興事業等に充当する。				
発送数量		44.6トン	47.3トン	46.4トン
発送用空ケース(靴下製)		4.9トン	5.2トン	5.0トン

造業者が持込む空段ボ ール)			
-------------------	--	--	--

(2)販路の開拓について

ア.老人ホームを通じた口コミによる広がり

当初は、地元の老人ホームなどを中心に手芸材料として利用して頂くように進めていったのであるが、その後老人ホーム間の交流を通じて口コミで広がりをみせたのであった。

イ.リサイクル作品作りの教室

奈良県環境フェアや地場産業フェアへ参加し、リサイクルの啓蒙とあわせて、リサイクル作品作りの教室を開催している。

ウ.作品展の開催および優秀作品の表彰

毎年秋に開催される奈良県広域地場産業振興センターの「地場産フェア」において、全国から作品募集を行い、リサイクル作品展を開催している。応募作品を審査し、優秀賞(3名)には3万円、入賞(3名)には1万円を贈呈するなどその活動の支援を実施したのであった。

エ.啓蒙活動の推進

啓蒙活動の一環として各老人ホーム等に広陵町商工会の職員を派遣し、「健康のためのゆび編み」パンフレットを配布するとともに実際のゆび編み事例を実演し、啓蒙活動を実施していったのである。

オ.DMの発送・直接訪問の展開

全国でも受注が少ない地方の老人ホーム等の施設へ DMの発送や直接訪問するなどし、需要の掘り起こしにも努めている。

4.成功の要因について

(1) シンプルな事業形態

靴下製造業者が持ち込んだ「靴下の縫製屑」を何ら加工せず、そのまま発送するという極めてシンプルで効率的な事業形態としたのが特徴である。

あくまで、作品作りは需要者側で楽しく取組んでもらい、また指先りハビリにも親しんでもらうという一石二鳥の効果をアピールしているのである。

また、需要者の要望に応じて、従来は送料を着払いとしていたが受取る量・時期等によって、代金が異なるという需要者にとって不都合が生じていたため、元払いに変更し需要者から郵便為替で振り込んでもらう方式に切り替えた。

この結果、料金体系も一律(北海道・沖縄・離島除く)となりわかりやすくなったとともに、広陵町商工会が委託運送会社を一般競争入札方式で導入したため、運送料金も半額近くに減少するなどきめ細かい対応も実施している。

(2)対象先を明確にしたこと

利用対象先を特別養護老人ホーム、ショートステイ、サービスの高齢者に絞り込み、DMの発送、訪問などによる「靴下の縫製屑」作品作りの勧誘、編み方のパンフレットの配布、靴下リサイクル作品展の開催、各施設を訪問し編み方の個別指導など徹底した啓蒙活動を実施してきた。

5. 課題

「靴下の縫製屑」利用促進による様々な取組みにより、今では注文から発送まで約2ヶ月を要するに至っている。

うれしい悲鳴ではあるが、いつまでも需要者が注文を待っててもらえるのか不透明であり、今後安定した需給バランスを保って行くことが求められるのである。

当面は、需要は堅調であることから、広陵町内での靴下縫製屑の回収率アップが課題となっている。また、地元産品の商品カタログを同梱しているが、商品アイテム数を増やすべく、将来的には全国の異業種産地との連携が検討課題となっている。

将来的には、作品作りに必要な付属材料を加えたセット販売や地元の施設・ボランティアとの連携によるマットや座布団の商品化など付加価値化を図る必要もあるが、これに伴うコスト増との兼ね合いから、今後の対応が検討課題となっている。

6. 今後の展開

これまでの取組みにより「靴下の縫製屑」を通じて全国の老人福祉施設・老人グループとネットワークが繋がったことから、このネットワークをさらに太くする必要がある。

全国の異業種産地と連携し、このネットワークを共有することにより、新たなビジネスチャンスとなり、いろいろな方向で事業展開出来る可能性を秘めていると考える、

具体的には、靴下産地と需要者地域との地域間交流の発展を目指しており、福井県美浜町や北海道ニセコ町と連携し、広陵町の竹取公園で地域の物産等販売するための物産展を開催するなどの取組みが始まっている。

今後は、他地域においてもこのような地域間交流を深め、まさにコミュニティビジネスの原点でもある地域の経済活動の活性化を図ろうとしているのである。

(3) 特定非営利活動法人スペースふう

1. 概要

特定非営利活動法人スペースふう

所在地 山梨県南巨摩郡増穂町天神中条 177

理事長 永井 寛子

事業内容 リユース食器事業の広域展開・新規市場開拓・新商品開発による新ビジネスモデル構築(平成 17 年度コミュニティビジネスモデル事業採択)

2. 沿革

平成 11 年 9 月、地元の女性 10 名が、地域貢献と資源の有効利用を実現するため「地球環境マーケット・スペースふう」の名前でリサイクルショップを開店したのが始まりである。

スペースふうの目標は、地域の活性化と女性の自立支援であり「環境・福祉・教育・文化」を 4 本柱に様々な活動を実施してきた。

今までに、収益事業としてリサイクル品販売、「ふうふうやき」(おやき)の製造販売、手作り弁当の製造販売、コミュニティ喫茶の運営をおこなってきた。また、「菜の花プロジェクト」として各家庭から排出される廃油を回収、プラントでディーゼル燃料を作り、地元の町の公用車に活用している。増穂町の所有の遊休地に菜の花を栽培し、春は菜の花まつりを、種の収穫時には菜の花から植物油を精製し、精製した油を使って参加者と焼きそばなどを作って楽しむと言った行事などにも取り組んできた。

また、ボランティア活動として、地域の障害者へのボランティア派遣、地域で埋もれているアーティストを発掘し、展示会を開催したり、学校での環境教育の実施などにも取り組んできた。

3. 事業概要

(1) リユース食器レンタル事業開始の経緯について

「スペースふう」がリユース食器事業に取り組むきっかけとなったのは、平成 13 年に甲府市で環境に関する講演会が開催され、その講演の中で「ドイツではイベントでリユース食器を使用している」という話を永井理事長が聞いたことがきっかけであった。

永井理事長は早速スペースふうの理事会で「スペースふう」で「リユース食器のレンタル事業」に取り組みたい旨提案したところ、資金面、運営方法等様々な問題があることから周りの大反対を受けた。永井理事長は環境を守るという観点からこのリユース事業が非常に重要であることを理事全員に説明し、その後粘り強く説得を続けた結果、1 年間の調査・研究期間を設け、その結果を踏まえて結論を出すこととし、こうして始まったのが、「リユース食器のレンタル事業」であった。

(2) リユース食器レンタル事業概要

事業の内容は、各種イベント開催事業者からイベントに必要な量の「カップ(1個 25円)・皿(1個 25円)・どんぶり(1個 25円)」等の注文を受け、必要な量をコンテナなどに梱包して配送するものである。イベント終了後はそのまま(洗浄等しない)発送時のコンテナに入れて返送してもらい、スペースふうで洗浄、消毒し、再び貸出すという仕組みである。

現在では、「リユース食器のレンタル事業」が多忙であるため、スペースふうの業務は本事業と菜の花プロジェクトの二つに専念している。

また、貸出すカップ・皿・どんぶりなどの容器類も環境に優しいポリプロピレンなどプラスチック製品を使用し、また金型もほとんどを自ら所有し、地域貢献の観点から地元の企業に製造を委託している。

こうして現在では、概算でカップ類2万個、どんぶり2万個、皿1万個と大規模イベントにも対応できる態勢をとっている。

(3) 販路の開拓について

こうして「リユース食器のレンタル事業」の初仕事は、地元増穂町で年一回開催される「甲州ますほ祭り」であった。

今まで増穂町が祭りの際に1個240円の使い捨て生分解プラスチックを使用していたものを、平成15年11月の祭りからNPO法人スペースふうが1個20円で提供したのであった。

その後、山梨県内の自治体を中心に販路の開拓に努め、自治体主催の各種イベントにおいて、リユース食器のレンタル利用が広がっていったのであった。

また、平成16年3月、環境省が実験的にJリーグのサッカーチーム「大分トリニータ」のゲームにおいて、「リユース食器」を使って飲食の提供を行うという新聞記事を見た代表永井氏は、即、環境省に電話を入れ、自分たちは既にリユース食器に取り組んでいる旨伝えた。環境省はその話に大変興味を示し、是非話を聞きたいということになりスタッフ数名が環境省に呼ばれた。その後リユースカップ検討会というプロジェクトに参加要請を受けるなど、活動の範囲が広がっていった。地元山梨にもサッカーチームJ2「ヴァンフォーレ甲府」があることから、そのメインスポンサーである企業に働きかけて、ヴァンフォーレ甲府のホームゲームで今までの使い捨て食器から「リユース食器の利用」を提案した。(株)ヴァンフォーレ甲府やスポンサー企業の協力もあって、平成16年度の開幕試合から早速リユース食器(カップ)による運営が開始された。

小瀬スポーツ公園陸上競技場で開催される試合数は、年間二十数回と開催数が少ないため採算面では厳しいものがあるが、リユース食器事業に対する知名度アップに大きく貢献している。

さらに、他イベント団体からの照会はインターネットを見て注文と言う顧客がほとん

どであり、最近の資源の有効利用に関する強い関心が高まっていることも相まって、受注は順調に増加している。

こうして、平成 16 年 8 月から 17 年 9 月までの 13 ヶ月間に貸出したリユース食器は 32 万個、平成 16 年 7 月以前に貸出したリユース食器は 19 万個と着実に貸出し量は増加しており、また、各イベント団体への貸出し状況も 16 年 8 月から 17 年 9 月までイベント 246 回（ヴァンフォーレ甲府の 22 試合含む）、平成 16 年 7 月以前に貸出先数は 152 回（ヴァンフォーレ甲府の 10 試合含む）とリユース食器の貸出量も貸出団体先数も大幅に増加しており、ゴミ減量化に貢献しているのである。

（４）組織について

平成 11 年に組織を立ち上げたときは任意団体であったが、活動を確かなものにするため、平成 14 年 NPO 法人に移行した。

組織の運営は、理事 9 名（理事長 1 名含む）と従業員 4 名で運営され、月一回の理事会が最高意思決定機関となっている。日常の細かい事由に関しては、理事長、副理事長、事務局長の 3 名と担当者との間で進めていくが、重要事案については、多数決を避け充分な議論を重ね全会一致を原則としている。

基本的にはフラットな組織で、極力全員が平等に運営される体制としている。

また、理念として「私たちは循環型社会の実現に向けて、だれもが参加できるエコロジカルな活動を推進しています。」をモットーに、事務所にもこの理念を貼りだしたり、パンフレットにも掲載し、会員全員の意思統一を図っている。

４．リユース食器事業の取組み経緯について

（１）卓越したリーダーシップ

「NPO 法人スペースふう」では重要議案は全会一致を原則としており、永井理事長が「リユース食器のレンタル事業」の実施を提案したとき、他理事から猛反発を受け、実現は不可能に思われた、その後永井理事長は粘り強く他理事に「リユース食器を使ったレンタル事業」がいかにこれからの環境保全にとって重要であるかを熱意を持って説明した結果、とうとう 1 年間の調査・研究期間を設け、その結果を受けて当法人で実施するか否か判断するという条件付ながら事業化への道が進んだのである。

こうして、事業化への道は進んだものの、資金調達の問題、レンタル食器の使用に伴う保健所等からの許認可の問題、料金設定など多くの取組むべき問題が残った。

（２）資金調達等課題の解決

実際、具体的に事業化を進めていくと様々な障害が立ちふさがった。レンタルする食器は環境に優しいポリプロピレン製の食器を使用することとしたが、食器を大量かつ安価に調達するには当法人で「食器を製造するための金型」を保有し、製造を委託

する必要があった。しかしながら金型制作費は、1個100万円から300万円要することが判明、資金調達をどうするか迫られた。

このとき、永井理事長はNPO法人スペースふうの環境活動に理解を示していた山梨大学の伊藤洋教授に、「リユース食器を使ったレンタル事業化」において資金面で事業の遂行が困難であることを説明したところ、教授は永井理事長の熱意にうたれ、山梨県内の有力企業を紹介し、永井理事長は資金調達のため、早速有力企業周りを実施したのである。

企業訪問の中で、「ヴァンフォーレ甲府」のスポンサーであり、かつ環境に関しても非常に高い関心を示している「(株)はくばく」の長澤社長(現会長)に話をしたところ、自社の資金提供のみならず、他企業にも呼びかけをしてもらい、山梨県内の24社の支援を受け、資金調達と言う難題もクリア出来たのである。

また、イベント時にリユース食器を使用することについて、保健所に照会したところ、飲食物に関しては様々な法規制があるものの、食器に関する法規制はないことが判明し、法的な問題もクリアできた。

(3) 行政等の関係作り

「リユース食器を使ったレンタル事業」をビジネスとして展開していくためには、各種イベントを実施する自治体との連携が欠かせないものとなる。

そのため、山梨県、山梨県内の市町村へ積極的にアプローチをかけ、リユース食器の利用促進をPRした。

この結果、山梨県では「環境に配慮したイベント開催要項」を策定し、イベント時に使い捨て食器の使用を控える方針を打ち出し、また、地元増穂町ではイベント時にリユース食器を使用した団体に対して、レンタル料金の半額を補助するなど、行政からの積極的な支援を受け、順調に事業を伸ばしている。

これら事業化が進んだ点について、永井理事長は運が良かったと言うが、運を引き寄せるためになみなみならぬ努力があったことを忘れてはならない。資金調達や実際の運営などの難問にも常に前向きに全力で取り組み活路を拓いてきたのである。

5. 課題について

平成14年から始まった、「リユース食器を使ったレンタル事業」はその後受注も順調に伸びているが、まだまだ課題も多く残っている。

リユース食器は、各種イベントに使用されるため春・秋や土・日などシーズンが集中するため業務の繁閑の差が激しく、特に繁忙時における各会員にかかる精神的肉体的負荷は相当重いものとなっている。

また、NPO法人とはいえ、労働に対する賃金の支払も満足なものと言えず、まだまだ

取組むべき課題は多く抱えている。

6. 今後の展開

イベント事業は繁閑の差が激しいため映画館にリユース食器を試験的に導入し、業務の平準化を目指している。

また、現在全国各地からリユース食器の利用依頼があるが、環境問題を考えれば山梨から全国に配送するよりも全国各地に「スペースふう」と同様の拠点を設け、各地の拠点から最寄りの利用希望団体に貸出しを実施したほうが、環境に優しいことから「リユース食器ふうネット」を設け、全国各地にリユース食器の拠点設置の支援に取り組んでいる。

(4) 株式会社 小川の庄

2. 団体概要

株式会社 小川の庄

所在地 〒381-3302 長野県上水内郡小川村高府 2876

代表取締役 権田 市郎

事業内容 おやき、漬け物等の製造・加工・販売

従業員 82名

資本金 30百万円

2. 沿革

(1) 設立までの経緯

長野県上水内郡小川村は、長野市と白馬村の中間に位置する周りを山々に囲まれた中山間地であり、昭和30年代には地元で生産される農産物だけでは生活出来ない厳しい環境に置かれた地域であったため、現金収入を求めて地元を離れ都会で働く人々も増加していた。

こうした中、地元の青年団などでは何とか地元地域の農産物に付加価値をつけて販売したいという思案を巡らしていた。

現取締役社長の権田氏も、青年団のメンバーの一員として、地元で雇用の場を設けることが重要であることを認識しており、当時小川村役場に勤めていたが、将来地元で雇用の場を設けることを目的に、小川村役場を昭和42年(30才)に退職、漬物加工会社に転職し、農産加工のノウハウや経営のノウハウを身につけ、最後は漬物加工会社の社長に就任するまで努力を重ねたのであった。

昭和61年長野県農協地域開発機構の「ふる里田舎事業」構想で、信州西山農協(現ながの農協)がその対応策を検討していたところ、地元小川村で事業を検討していた権田社長の話を聞き、地元の活性化策として地元の農産物を使って農産加工商品を作る組

織として「小川の庄」を設立し、農協が地元の遊休施設を提供、権田氏が小川の庄の代表者として事業を開始するに至ったのである。

こうして昭和 61 年 6 月「株式会社小川の庄」が設立され、出資者には、地元農協が 15%、権田社長が代表を務める(株)サンエーが 50%、残りは元青年団 7 名のメンバーが出資し、資本金 5 百万でスタートしたのであった。当時小川村は企業条例で出資が出来なかったため、村からの出資は受けられなかったものの、道路・駐車場などの整備等側面からの支援は実施された。

(2)設立後の経緯

昭和 61 年 10 月におやき村を開村、また会社設立後ほぼ 5 年以内に小川村の各集落に「山菜村」,「野菜加工工房」,「本部」,「配送センター(おやき)」,「発送・倉庫(漬け物)」,「おやき村」,「農園村」,「野沢菜村」の 8 つの作業施設等を設置、本来なら一カ所に集中した方が、コスト的にはメリットがあるのだが、あくまでも自宅から歩いて通える集落(集落一品作り)にこだわり、作業員 10 人から 15 人程度集まることが出来る集落に作業施設を設けたのであった。

平成 7 年頃コミュニティビジネスの提唱者細内信孝氏が「小川の庄」をコミュニティビジネスの先駆的事例として紹介、全国に知れ渡るに至る。

4 . 事業の概要について

(1)取扱商品および構成比率

現在の売上構成比は、おやきが 60%程度、漬物加工が 30%、その他 10%となっている。設立当時は漬物加工の売上が大部分を占めていたが、おやきの知名度アップで、おやきの構成比率が高まっている。

(2)販路の開拓について

A.試食による味の改良

おやきは古くから地元で食された食材ではあるが、それがそのまま都会の人々に受け入れられるとは限らない。そのため東京の三越百貨店の店員の人々に試食をしてもらい、様々な味の改良を加えた。そのため現在多くの人々に食べられているおやきは、伝統ある地元のおやきを現代風に変え、誰からも好まれる柔らかな商品に仕上げたのであった。

B.実演販売の実施

会社設立時から積極的に百貨店の物産展には出店してきたが、出店に際しても他の出店業者の事例をつぶさに見学し、実演販売に力を入れた。

特に、縄文釜飯(混ぜご飯のもと)の場合、百貨店の実演コーナーでご飯を炊き、炊きあがったご飯に「混ぜご飯のもと」を加え、試食をしてもらったところ大変好評で、売上に貢献した。

平成の始めから平成 7 年頃まで首都圏の百貨店で開催される物産展は、どこも大盛況でこのブームにうまく乗れたことが大きかった。

ウ.会員証の発行

小川の庄では昭和 61 年の設立時から、会員制とも言える「おやき村住民登録申請書」制度を設けており、「住民登録申請」(登録費、年会費は無料)してもらった会員には、商品の 10%割引や、来村時のお食事代の 10%割引を実施するなど様々な特典を設けており、会員から個人宅配などの注文も恒常的にあり、売上の下支えとなっているとともに、根強いファン作りにも努めている。

(3)組織体制

組織体制は、社長のもと製造担当(製造部・業務部)、営業部、総務部の 3 体制で運営されており、人員は製造に 70 名程度、営業部に 2 名、総務部に 10 名で、業務の繁閑に応じて随時総務から製造への応援が行われている。

営業部門は、2 名ではあるが、イベントや新規開拓を中心に活動している。

5. 売上状況について

(単位 ; 百万円)

	昭和 61 年	平成 2 年	平成 6 年	平成 10 年	平成 14 年	平成 16 年
売上高	1 5 8	2 5 7	7 8 0	7 9 3	7 0 5	7 5 0

会社設立後平成 7 年までは一貫して売上を伸ばしてきた、平成 7 年以降は百貨店の売上低迷、百貨店からの直営店の撤退等の影響により売上は減少傾向であるが、販売ルートを生協組合に移行して、最近数年は 750 百万円ペースと安定した売上を計上している。

5. 成功の要因について

(1) 理念の明確化

設立時から「第三セクター方式による新しい村作り」、「集落一品作り」、「60 才入社の定年なし」三つの基本理念を明確に定めていた。

「第三セクター方式による新しい村作り」では、村から法的規制で出資を受けることは出来なかったものの道路の整備など側面的な支援を受け、自治体と一体となって村の活性化に努めている。

「集落一品作り」では、広い小川村の中でさらに集落単位で作業場を設けたことである。本来は作業場を一カ所に設けたほうが効率的ではあるが、家から歩いて通える距離に設置することで、通勤時間の短縮を図り、昼の休憩時間にも自宅に帰ることを可能とし、地元との一体性を図ったのである。

「60 才入社の定年なし」では、設立当時若者の入社が少なく、やむを得ず高齢者の人々を主に雇用してきたものであって、若者を排除したわけではない。地元のおやき

製造などの経験豊富な点、地元への貢献などから結果として 60 才入社定の年なしとなったものである。

こうした明確な理念が地元の人々に受け入れられ地域一帯となった運営が行われているのである。

(2) 時流にマッチしたこと

(株)小川の庄が設立された昭和 61 年頃は、今までの大量生産・大量消費、大都市編重の時代に別れを告げ、田舎の素朴な味わい、都会から地方の時代に変化していた時代であった。

こうした中、高齢者を雇用し、町おこしのため地元農産物を使った田舎の素朴な商品を提供している(株)小川の庄は注目を浴び、マスコミにも多く紹介されたのであった。

(3) 綿密な経営計画

代表の権田氏は、当初から自社製造商品の製造と併せて、昭和 61 年設立時に長野県中野市の漬物加工会社と受託契約をし、漬物工場で製造された漬物商品の半分程度を OEM 生産とし、初年度で 150 百万円の売上を計上した。

自社製造商品が安定的に売れるに至った平成元年から受託契約を解消し、自社製造のみに切り替えるなど、綿密な計画を立て確実に収益の確保を図ったのである。

また、平成 7 年頃から百貨店の物産展での売上が伸び悩み始め、百貨店の撤退等で百貨店内の直営店も同じく撤退を余儀なくされる状況になるなど、売上低迷状態に陥ると、生活協同組合に積極的にアプローチを掛け、生協ルートによる販売に力を入れ、現在では総売上の 36%を占めるに至っている。これも社長の的確な経営判断による販路の開拓であり、こうして景気低迷期に各企業の業績が低迷する中、最小限度の悪化にとどめたのである。

6. 課題および今後の展開

(1) 後継者の育成

会社設立後 20 年を迎え設立時の人々も引退の時期を迎えるなか、後継者の育成が喫緊の課題である。

また、従業員の募集に関しても今までは高齢者の年金受給額が少ないため、年金プラス給与を得るため働くというケースが多かったが、最近では年金受給額も充実しており、敢えて働こうという高齢者の人々も少なくなっており人材の確保が求められている。

なお、今では村外からの従業員も全体の 15%程度を占め、また 20 代の従業員も 8 名と設立時とは人員構成も変化し、多様な人材が揃ってきている。

(2) 商品開発

絶えず消費者に飽きられないため商品開発にも力を入れている。

最近では、漬物商品の瓶シリーズを企画し、新商品の漬物をシリーズ化して売り出すなど取り組んでいる。

「縄文釜飯」のように 20 年にわたる長ロングセラーもあるが、新商品の多くが短命で終わる中、少しでもロングセラー商品を多く出せるよう努力している。

(3) 品質管理

最近では食の安全に関する関心も高まっており、商品に関する照会も増加してきている。

当社では品質管理の徹底のため農産物収穫時の虫など異物混入の防止や遺伝組替物でない安全な原料確保に最新の注意を払って対応している。

今後も昔からある伝統食を保ちながら、安全・確実に消費者に商品を提供して、村民と共に喜び会える会社として、存続していきたいとしている。

(5) 農事組合法人 古座川ゆず平井の里

1. 団体概要

農事組合法人	古座川ゆず平井の里
所在地	和歌山県東牟婁郡古座川町平井 630
代表理事	新谷 稜助
事業内容	ゆずを使った各種商品の加工、販売

2. 沿革

和歌山県東牟婁郡古座川町では古くから木材の生産で栄えていたが、海外からの安い輸入品に押され生産量が急減したため、これに変わる新たな地域おこしとして昭和 30 年代から「ゆず」の栽培が始まった。

ゆず栽培には、雨が多く霧深いこと、昼夜の温度差が大きいことが適していることから、当地区では昭和 40 年代には香り良質なゆずが本格的に栽培され始めた。

昭和 51 年には古座川ユズ生産組合が結成され、昭和 58 年にはユズ搾汁加工場が建設されるなど、ゆず果汁の生産も始まったのであるが、一方でゆず果汁の生産の拡大に伴って果汁を搾った後の皮が多く廃棄され、日がたつにつれ悪臭を放つなどの問題も発生した。

そのため搾りかすの有効利用を目的に昭和 60 年古座川ユズ生産組合加入農家の女性たち 20 名で「古座川ゆず平井婦人部」が結成され、ゆずの搾りかすを使ったジャムやマーマレードの商品が進められた。その後世代交代等の問題から法人化を進め、当時同地区内

でみそ造りなどに携わっていた「食生活改善友の会」も加わって、平成 16 年 4 月「農事組合法人古座川ゆず平井の里」がスタートし、現在に至っているのである。

3. コミュニティビジネスの取組みについて

(1) 事業の概要について

地元のゆずの搾りかすのみを使って、ジャム・マーマレードから始まったゆず加工は、今では「柚香」(希釈用ユズ飲料)、「柚たれ」(ドレッシングタイプ調味料)、「柚香ちゃん」(ストレートタイプ柚子飲料)、「柚里花」(ゼリー菓子)、「柚子シャーベット」、「柚子みそ」、「柚子の里こんにゃく」、「芋づるつくだ煮」、「ポン酢」等商品アイテムは 13 種類に広がっている。

(2) 農事組合法人とした理由

昭和 60 年から始まった古座川ゆず平井婦人クラブも高齢化が進み発足時 20 名であった会員も 11 名に減少し世代交代の必要性が出てきたこと、また地元の「一部有志の活動」から「地元全体」でゆずの里作りを進め地域の活性化に繋がりたいという考えもあって、法人化の道を探ることとなった。

組織形態としては、取組んでいる事業が組合員の事業に必要な共同利用施設を設置し、加工販売するものであり、金融機関から法人名で借入れすることが可能で、また国や地方自治体からの手厚い補助金の受入れが可能な「農事組合法人」化を進めることとした。

法人化に関しては、地元の人々からその必要性に疑問の意見が出るなど、様々な紆余曲折があったものの、設立発起人 8 名のうちとりわけ現代表理事の新谷氏を中心とした地元の人々との粘り強い話し合いにより、6 年もの期間をかけようやく平成 16 年 4 月地元 62 名の出資を受け、「古座川ゆず平井婦人クラブ」と「食生活改善友の会」が母体となって「農事組合法人 古座川ゆず平井の里」が発足したのであった。

なお、平井地区の人口が約 160 名である中、出資者が 62 名であるということは、いかに地元の人々に受け入れられているかが伺えるのである。

(3) 販路の開拓

昭和 60 年古座川ゆず平井婦人クラブとして発足した当時は、販売ルートは全く持っておらず、まさにゼロから作りあげていったのである。

A. イベント等への出店

当時、農業関係のイベントが開催されると聞けば、地元から何時間もかけて手作りゆず商品を持って出かけ出張販売を行ってきたのであった。

また、町営のお土産店に置いてもらったりと地道な努力を重ねてきたのである。

B. 地縁・血縁を使っての販売促進

古座川町平井地区は、紀伊半島の南部、古座川の源流に位置し、周囲を山に囲まれた山間集落で総戸数 80 戸、人口 160 名と典型的な過疎の村であり、地元出身者のほとんどが地元を離れ都会で暮らしていることから、地元出身者に地元のお土産として

使ってもらったり、中元・お歳暮に使ってもらうなど地元の地縁・血縁との繋がりをきっかけに、さらには口コミで徐々に知名度が高まっていったのであった。

また、地元には北海道大学の演習林があり、大学教官や学生のお土産に使ってもらったり、大学教官の知人を通じて雑誌に掲載されるなど地縁・血縁の繋がりを通じて販路を拡げていったのである。

ウ.古座川町との連携

古座川町も地元産業振興の観点から積極的に支援しており、平成 13 年には古座川町とタイアップし、古座川町出身者 1 万人の名簿をもとにダイレクトメール（DM）を送付しゆず商品のPRに努めるとともに、以後毎年お歳暮シーズン前の 11 月に古座川町出身者及び購入実績者にDMを送付し、販売促進に繋げているのである。

エ.マスコミの取材

地元の良質なゆずの搾りかすを使って、こだわりの手作り製法で作られた商品のうちゆず飲料「柚香ちゃん」は、平成 6 年に第 2 回ふるさと食品全国フェア農林水産省食品流通局長賞を受賞し高い評価を得てヒット商品となった。

また、平成 10 年にはNHKの「ひるどき日本列島」で放送され注文が殺到するなど、その後も地元放送局の放映や雑誌「サライ」・「ビックコミック」の掲載等により毎年売上を順調に伸ばしているのである。

4. 収益状況について

(1)売上推移について

売上は次の表の通り、着実に伸ばしている。また、ゆず搾り加工の新工場建設では、国や県などの補助を受けているものの、利益として平成 16 年度では約 5 百万円を計上するなど、ビジネスとしても成果をあげているのである。

年間販売額の推移

(単位；万円)

年度	S60	H 1	H 3	H5	H 7	H 9	H11	H13	H14	H15	H16
金額	128	806	1,601	1,660	2,205	2,810	3,200	4,000	6,000	6,500	8,500

(2)人件費について

人件費に関しては、時給 800 円から能力・経験等に応じ 1,100 円までとし、作業人員も 19 名に達しており、特に 20 歳代 2 名、30 歳代 3 名と若手雇用を含めた地元の雇用にも貢献している。

(3)組織について

ア.態勢

総務・営業部門に 5 名、ゆずドリンク等加工に 10 名、みそ・総菜加工に 4 名の態勢で対応している。

4. 営業担当者

総務・営業部門のうち1名が営業担当者として、阪急百貨店の特設コーナーである「物産展」等に出店時の販売員を配置したり、スーパー等への営業活動もおこなっている。

ウ. 販売体制

現在では、近畿地区のイオン、イトーヨーカ堂にも納入し、好調な売上をあげている。

また、平成13年からは大手ファーストフードショップ(株)モスフードサービスと取引を開始し、南近畿地区49店舗で「ゆずドリンク」の販売も行われており、好評を得ている。

さらに、お中元・お歳暮時には注文が殺到するのであるが、これらの時期でも残業等の対応により3日以内で発送しており、お客様の要望に迅速に対応できるような態勢をとっている。

5. 課題及び対応

(1) 原料の確保

現在、古座川町内では、62の生産法人がゆずの栽培を行っているが、高齢化が進みまたゆず栽培の収益性も低いこともあって、耕作を放棄する生産者もありゆず生産量は減少しつつある。

昭和60年の発足以来、ゆずの搾りかすを使った各種商品は順調に売上を伸ばしており、今までは全て地元のゆずの搾りかすで対応することが出来たが、将来的には原材料を確保出来なくなる可能性も出てきている。

(2) 栽培受託の促進

平成16年4月に発足した農事組合法人は法人として土地を所有し栽培などを行うことは出来ないが、生産者からの委託を受け栽培を行うことは可能であることから、農事組合法人として受託を受けゆずの栽培、手入れ等の管理を行っている。

6. 今後の展開

(1) 堆肥化への取り組み

ゆずの搾りかすから始めた事業ではあるが、商品製造過程において搾りかすの残渣が発生する商品もある。現状は、個人の農家に肥料として提供しているが、今後はたい肥化に取り組み、将来的にはたい肥化施設(プラント)の導入も目指している。

(2) 新商品の開発

ゆずを使ったジャム・マーメイドから始まったゆず加工は、その後、ユズ飲料、ユズたれ(ドレッシング調味料)、柚子シャーベット、柚子みそなど次々と手がけ、今では13種類を有するに至っている。

今後、消費者のニーズに一層マッチする商品の改良や新商品の開発にも引き続き努めている。

(3)体験交流事業の推進

地元の農事組合法人として地域の過疎対策の一環として、体験交流事業にも積極的に取り組んでいる。

都会からの体験希望者を受入れるため宿泊施設等の整備やゆず加工体験交流会などを通じて、古座川の自然に親しんでもらうとともに、こうした体験を通じて、「古座川のゆず商品」のファンとなってもらい、中長期的な顧客作りにも取り組んでいるのである。

平成 17 年 10 月

各 位 殿

再生土を使った陶芸作りのご提案

拝啓 秋冷の心地よい季節、皆様方におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。

私ども株式会社虔山では、「再生土を使った陶芸作り」をご提案させて頂いております。

再生土とは家庭や職場などで割れたり、不要になった食器を回収し、粗粉碎致します。この粗粉碎物を 20%程度粘土や長珪石と混ぜ込み、出来上がったもので環境に優しい「再生土」であります。

出来上がった再生土は、通常の焼き物に使う粘土と色合い、風合いなど全く変わりなく陶磁器作りなどに使えるものであります。

陶芸作りは、手先や頭を使うため、手の不自由な方のリハビリや脳の活性化に繋がると言われております。

また、陶芸教室参加者全員が皆で親しむことができ仲間意識も高まります。さらに、自分だけの茶碗や湯呑みを創作することが出来ます。

陶芸作りには私どもから派遣し、お手伝いさせていただきます。

是非一度、陶芸作りを開催してみませんか。

敬 具

私ども株式会社虔山はグリーンライフ 21 の会員企業であります。

グリーンライフ 21 は、美濃焼の企業、組合および試験研究機関で構成され、環境に優しい循環型社会形成のため使用しなくなった陶器を回収し、もう一度土に戻し、新たなうつわとして作り直すと言う「RE-PRODUCTION」に取り組んでいる団体であります。

こうした取組みは、愛知万博(愛・地球博)で「愛・地球賞」に選ばれました。

株 式 会 社 虔 山
代表取締役 山本庸志人

再生土を使った陶芸作りに取組んでみませんか

1. 時間について

陶芸に要する時間は概ね2～3時間程度であります。

2. 費用について

10名程度・・・・・・・・・・お一人様 5,000円程度

20名程度・・・・・・・・・・お一人様 4,000円程度

30名程度・・・・・・・・・・お一人様 3,000円程度

製作個数等により金額には変動が生じます。

詳細については、個別に相談させていただきます。

3. 色付について

織部焼で有名な緑で焼かせて頂きます。

なお、赤などで焼くことも可能です。

4. 用意して頂くもの

作陶をおこなうスペース（会議室等）机、椅子

不要新聞紙

5. 完成品のお届け

お届け出まで約1ヶ月で郵送等にてお届けさせていただきます。

【本件に関する問い合わせ先】

岐阜県土岐市土岐津町土岐口粘土坂

株式会社 虔山 代表取締役 山本 庸志人

0572 - 55 - 1231

Fax 0572 - 55 - 1233

<http://www.kenzan-yakimono.com/>

環境コミュニティ・ビジネスに関する調査研究

発行 財団法人 岐阜県産業経済振興センター

〒500-8384 岐阜市藪田南5丁目14番53号

岐阜県民ふれあい会館10階

TEL : 058-277-1085 FAX : 058-277-1095

E-mail : chosa@gpc.pref.gifu.jp

URL : <http://www.gpc.pref.gifu.jp>

担当 調査研究部 主任研究員 國枝 義広

発行日 平成18(2006)年3月

この報告書は、岐阜県及び国からの補助金を受けています

平成18年3月24日

財団法人岐阜県産業経済振興センター

無許可で複製することを禁じます