

生活者ヒアリングを終えての所感

平成 22 年 6 月 30 日

枝廣淳子

「伝わっていないんだなあ」

日本の中期目標の数字や、地球温暖化対策基本法案、ロードマップについてはその存在さえ知らない人がほとんどだった。(ロードマップについては見てみようとした人はいたがすぐに挫折)

※情報の「伝達チャンネル」「伝え方」の問題

「もっと生活者の話を聞いてやり方を考えなくちゃ」

ロードマップに記載されている低炭素行動を実際に実行に移すかどうかは生活者次第である。生活者はどのような行動をとっているのか、何を考えているのか、何が障害になっているのか等、もっと話を聞くべきである。そうでないと、数字上の計算から買い替えや新規購入が必要だとされても、実行されない可能性がある！

「多くの人にとって、買い替えはオプション候補にも入っていない」

何かやらなくてはいけない、このままではいけないという思いは全員が抱いており、心がけ行動のほか、夜の冷房を止めるためにジェルパットを購入したり、水量を減らすためにシャワーヘッドを購入するなど、値段の張らない DIY 的な取組は実行し、今後できることとしてもアイデアが出たが、給湯器や自動車などの「買い替え」はオプションとして出てこなかった。

「低炭素行動は、温暖化対策のためというより、心地よさなど別の動機やきっかけ」

「心地よさ」「自己矛盾を避けたい」といった Non-Energy Benefit (NEB) が多かった。

「〇年でモトがとれるかどうか判断基準だという人はほとんどいなかった」

光熱費の低減により何年でモトが取れるという計算で、行動のオプションを判断している人はあまりいなかった。

「初期費用の障壁を下げないと、買い替えは起こらない！」

「そもそも購入費用が高すぎて、いいことは分かっているけど買えない」「ない袖は振れない」という意見が多かった。買取制度や光熱費低減などで〇年でモトがとれると分かっても、「最初の費用が出せない」という意見も多い。いかに初期費用を下げるか。そのための仕組みづくりができないと、「思いはあっても手が出せない」状況が続いてしまう！

「買い替えには、費用以外の心理的・暮らし展望上の障壁も大きい。これにどう対処するか?!

買い替えには、費用以外の Non-Cost Barrier も大きいことがよく分かった。意識・無意識面で大きいのは、「買い替えはもったいない、買い替えることは環境にやさしくない」という思いである。特に、高関与層でこの意識は「当然」のようだった。

ほかにも、「面倒くささ」(工務店や販売店との相談ややりとりにまつわる面倒くささや、購入後のメンテナンスにまつわる面倒くささ) がブレーキになっている。また、特に賃貸の場合や持ち家でもずっとそこに住み続けることを想定していない人たちは、購入後の引っ越しを考えると「買い替えや購入はオプションではない」。また、「これからもっと値段が下がるから、いま買い替えない方がよい」という意見もあった。

「買い替え中心のロードマップでよいのか?!

ロードマップは、数字が計算できるという理由もあって、買い替えを中心に構成されているが、本当にそれでよいのだろうか? 数値化はしにくいのが、心がけ行動など(例えば新車の半分をエコカーにするというだけではなく、「〇台に1台は公共交通やカーシェアリングなどへの切り替えによって使わなくなる」、又は、高性能エアコンへの買い替えだけではなく、「すだれや打ち水によってエアコンを使わない時間が増える」というような、生活者の現状の取組を汲んでの計算はできないものだろうか?

買い替えしかとるべき行動がないかのようなロードマップでは、地道に心がけ行動をしている意識や思いのある生活者の気持ちをくじき、「これも景気対策なのね」と位置づけられ、ワガコト化されず、実行も受け入れもされない可能性があるのではないか。