

「リユース促進に向けた懇談会（第2回）」



1. **開催日時**：令和7年3月14日（金）17:30～18:30
2. **開催場所**：環境省 省議室
3. **議題（内容）**
 - （1）各参加者から取組事例等の発表（各6分程度）
 - （2）質疑応答・意見交換
4. **出席団体等（敬称略）**
 - ・ 一般社団法人日本リユース機構 法務部会長 田原雅博
 - ・ 株式会社ジオホールディングス 上席執行役員 伊藤龍太郎
 - ・ 株式会社メルカリ 執行役 SVP of Japan Region 山本真人
 - ・ 日本司法書士会連合会 副会長 上前田和英

※第2回の資料・議事概要は環境省の下記ホームページで公開
(https://www.env.go.jp/recycle/circul/reuse/page_01672.html)

【一般社団法人日本リユース機構】

日本リユース機構におけるリユース促進の取組

2025年3月14日

一般社団法人日本リユース機構

代表理事 波多部 彰

1. JROの概要、リユースに関する基本的な認識
2. 課題解決に向けたJROの取り組み
3. ①片付け・遺品整理に対応したリユース促進（稲城市）
4. ②引越業者と連携したリユース促進（サカイ引越センター）
5. 【参考】③小売業者との連携による家電リユースの取組（ビックコジマ）
6. 【参考】④社会貢献活動（NPO団体等への寄附）
7. JROの目指す社会像、今後の展開・方針

JROの概要、リユースに関する基本的な認識

一般社団法人日本リユース機構（JRO）とは

- リユース業界の健全な成長促進を目的、事業者の育成・事業支援、法令に基づく事業者の監視・監督。
- また、社会ニーズの高まり、不適正事業者によるトラブル増加を背景に、リユース業界として家財整理・片付けサービスの推進。
- 消費者が安心・安全に依頼できる業界を目指すとともに、リユースを通じて循環型社会形成に寄与する。
- 2006年（平成18年）8月設立。会員数約60社、準会員をあわせて約110社（URL：<http://jro.or.jp/>）

使用済製品リユース、家財整理・片付けに関する現状と社会的な課題

使用済製品リユース

【現状】

- 循環型社会、SDGsに向けて推進すべき取り組み。製品使用期間延長はゼロカーボン実現のための必要条件。
- 若者を中心に、リユース品を使用することに抵抗は少なく、また、フリマアプリ等、インターネット・宅配を活用した利用・流通が拡大している。

【推進に向けた課題・問題点】

- リユース品として再流通できるにも関わらず、適切な取扱いがされないため、廃棄されてしまうものが多数存在する。リユースのポテンシャルはまだまだ活かしきれていない。
- 古物営業法より盗品等の管理はされても、悪徳業者による、消費者が不利益を被る取引が存在、リユース促進を阻害。

家財整理・片づけ

【現状】

- 高齢化、核家族化の増加等により、家財整理・片付けサービスのニーズが急激に高まる。
- 相続しても遠方のため片付けられない相続人、高齢者が施設入居時にダウンサイジングする際の片付けなど、多様な場面でニーズが存在、増加している。

【推進に向けた課題・問題点】

- 廃棄物処理法をはじめとする関連法令の徹底が不十分な違法・悪徳業者が存在。
- 消費者トラブル。主に、①料金トラブル（高額請求）、②財産の不適切な取扱い、③廃棄物の不適切な取扱い（不法投棄など）、④その他（作業の途中放棄、不適切な営業）。

JROとしての課題解決に向けた取り組み

【1】JRO認定事業者制度の運用

- 消費者、行政に信頼してもらえる事業者となるため、①古物営業法、②廃棄物処理法、③特定商取引法（訪問購入）、④各種伝票や見積書の書き方、⑤リユース実務、に関する講習受講・試験合格者を認定する制度。
- 「出張買取伝票兼古物台帳」「お片付け見積書」などJRO指定の様式を使用して法令順守を徹底。

【2】市町村との連携によるリユース促進に向けた取組（廃棄からリユースへ）

- 「まだリユースできるにも関わらず、廃棄されてしまっている製品」をリユースする仕組みを目指す。
- 市町村と連携し、市町村・消費者の手間・負担を少なく、適切なリユースを促進する。特に、片付け・遺品整理に関して困っている消費者は多数いる。
- また、引っ越し業者との連携により、多量発生し、廃棄されがちな物品のリユースを促進。

※本で紹介 ①東京都稲城市との連携事例、②サカイ引越センターとの連携事例

【3】法令遵守・消費者の安全・安心を担保するための取組等

- リユース業として適切なリユースを促進するための取組。廃棄物処理法等の関連法令の遵守、住民の安全・安心（消費者保護）なサービス提供に向けて、会員企業を対象とした講習会など、業界として取組を推進。

①片付け・遺品整理に対応したリユース促進（課題）

現在問題として増加している社会と地域の課題

不法投棄

不適切な出張買取

料金トラブル

違法業者の蔓延



■【社会の課題】

- ・ 高齢化、核家族化の増加等により、遺品整理・片付けサービスのニーズが急激に高まっている中で、違法・悪徳業者との間で、消費者トラブルが多発している
- ・ 主に料金トラブル（高額請求）、不適切な出張買取、廃棄物の不適切な取扱（不法投棄など）、その他（作業の途中放棄、不適切な営業）

■【地域の課題】

- ・ 最近の傾向として、行政のごみ集積所に不法投棄されている
- ・ 住民から不要品の処分について行政に対する相談があった時に、的確な業者紹介ができない
- ・ 不要品の処分について業者と住民の料金トラブル（高額請求）が絶えないが、そもそも適正な価格が分からない
- ・ 焼却処分をするとCO₂が増えてしまうので、環境省の取り組みに応じて自治体でも考えないといけない
- ・ リユース率向上に伴い、ごみ排出を減らしたい

①片付け・遺品整理に対応したリユース促進（解決方策）

私たち日本リユース機構は、そのお悩みを解決します！



お片付け、家じまいに伴う不要品を出したいとき…

現状の課題

STEP 01 HPやゴミカレンダーを見て、行政の**一般廃棄物業者**に依頼、または個人でHPやチラシなどを見て**業者**に依頼

STEP 02 一般廃棄物業者に連絡
日程や条件に合えば
一般廃棄物業者が引き取り
クリーンセンターで焼却処分

課題

緊急性がある場合使えない
粗大ゴミを外に出せない場合、
依頼できない
1日にお願ひできる
ゴミの点数に上限がある
ゴミ処理経費がかかる
焼却する際のCO2が増える

一般廃棄物業者を使わない

✓日程が合わない
✓大型のゴミを外まで出せない

**違法回収業者に
依頼せざるをえない**

課題

廃棄物への高額請求
不許可の業者が対応
財産の不適切な取扱
一般廃棄物業者に依頼できなかった
住民は、廃棄物への高額請求がされ、
料金トラブルは絶えず、不許可の業者
が引き取った廃棄物を近隣ゴミ集積
所などに不法投棄している。

日本リユース機構と提携した場合

JRO受付
STEP 01 日本リユース機構が管理・管轄をしている会員業者と連携し
リユース品の買取サービスを行い、
片付け作業、リユース品とゴミの仕分け作業を実施する。

STEP 02 3本柱で、課題を解決します！

①リユース品の買取【二次流通】

リユース率向上
住民の費用負担が減る

リユース品とゴミの仕分けをしたうえで

②一般廃棄物業者に委託
クリーンセンターで焼却処分
温室効果ガス削減

一般廃棄物業者が対応できない場合

③JRO認定事業者が対応
自治体の委託を受け
クリーンセンターへ運ぶ

POINT
そもそも減ったゴミを、処分するので
焼却処分も減少します。結果ゴミ処理
経費も下がり、CO2削減に役立ちます。



①片付け・遺品整理に対応したリユース促進（稲城市）

日本リユース機構が実現していること

東京都稲城市と一般社団法人日本リユース機構との**4R+1の推進**による
循環型まちづくりに関する**包括連携協定**を締結！！(2023年11月22日)



自治体と連携をしながら、
問題解決に取り組みます！



POINT

警察庁、経産省、環境省から各省庁と
相談をしながら、行政と共に問題解決
に取り組んでいます。

【取り組み内容】

- ✓ 住民が引っ越しや遺品整理などで大量にゴミを排出する際、日本リユース機構が機構に所属する専門知識と経験を有する業者の中から、住民の条件にあった業者を紹介
- ✓ 多種多様なリユース可能な物品の買取をすることで、ゴミ削減と二酸化炭素の排出抑制に寄与する
- ✓ リユース品として再利用することで、自治体のゴミ排出費用の負担軽減
- ✓ 違法なリユース業者と片付け業者の排除に繋がり、不適切な廃棄物処理や不法投棄が抑制される

▶▶▶ 持続可能な循環モデルを推進中

①片付け・遺品整理に対応したリユース促進（稲城市）



協定を締結する稲城市の高橋市長（左）とJRO波多部（右）

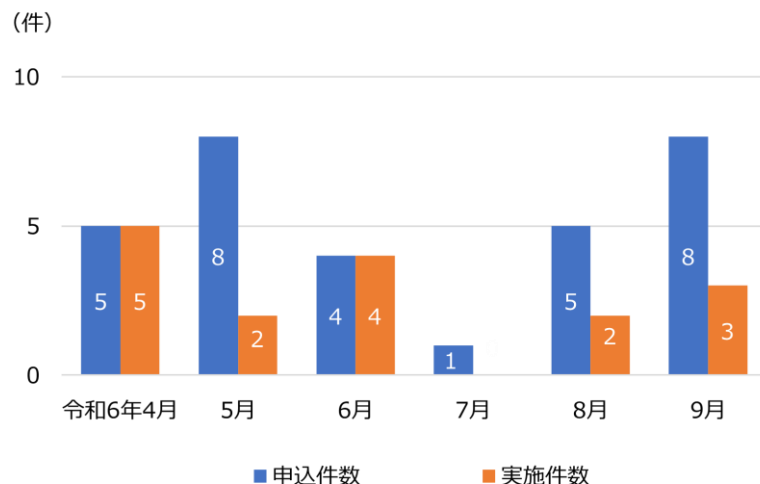
- ・ 片付け・遺品整理について困っている消費者は多数いるが、どこに依頼すればよいか分からない。
- ・ 稲城市が紹介してくれる事業者であれば、市民は安心して依頼できる。
- ・ 稲城市にとってはごみ削減、CO₂削減にもつながる。



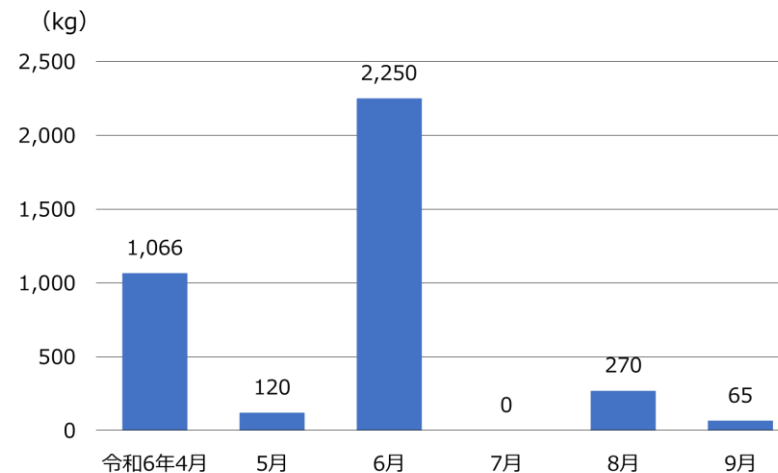
- ・ 稲城市から信頼できる事業者としてJROを紹介いただき、JROはその信頼に応える必要がある。
- ・ 稲城市との連携を踏まえて、他の市区町村とも連携を図っていく（悪徳・違法業者を排除）

※第1回検討会 資料4_スライド28

利用実績の推移（申込件数、実施件数）



利用実績の推移（リユース品の重量）



（出所）1 東京都稲城市HP「片付けや遺品整理等でお困りの方に日本リユース機構を紹介します」

（<https://www.city.inagi.tokyo.jp/smph/kankyo/gomi/sodaigomi/reusekikou.html>）（2024年11月12日最終閲覧）

②引越業者と連携したリユース促進（サカイ引越センター）

- 引越時には荷物の片づけとともに多量の不要品が発生する。リユース品の買取を推進するサカイ引越センターと連携し、リユースを促進。
- 引越時等に発生する7年以内の家電・家具等について、サカイ引越センターの子会社のリユース事業者（ドリーム（<https://www.kidsdream.co.jp/>）、JRO会員）で販売するとともに、JROとしても引取り、リユース品として販売。（売上の一部は社会貢献活動として寄附）

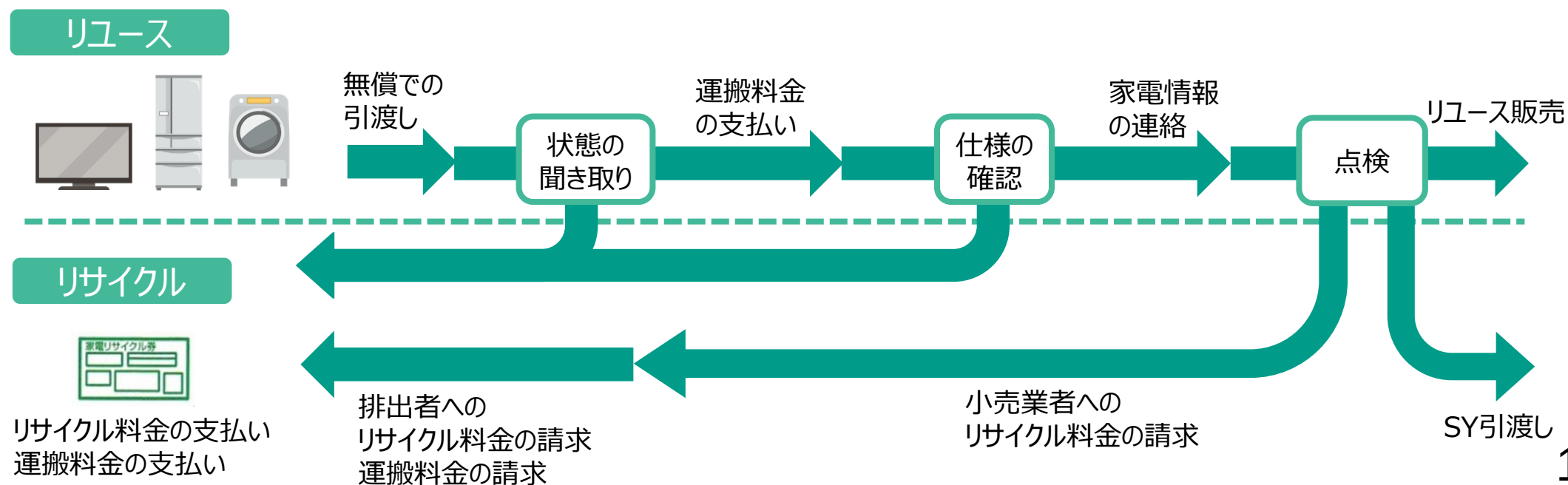
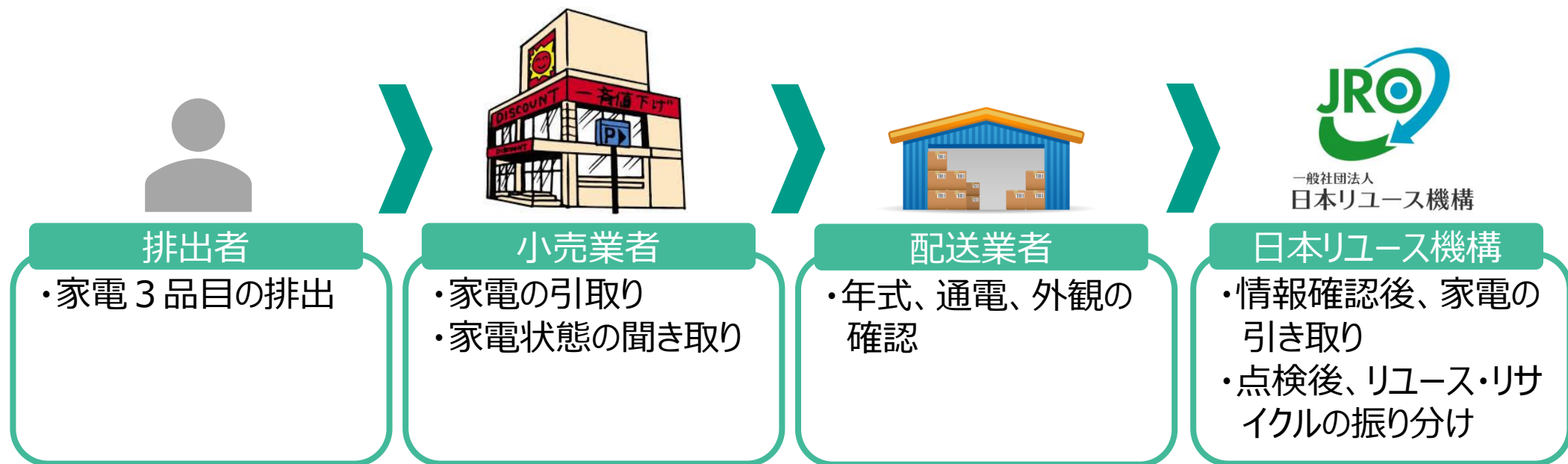
- 引越時に多量発生する廃棄物の削減とともに、CO₂削減にも寄与する
- 消費者は廃棄ではなく、リユース品買取によって経済的負担軽減
- 引越事業者だけでは実施できないリユース品の流通を、JROと連携することで実現



右に行くほど量が増えてCO2排出を増大させます

【参考】

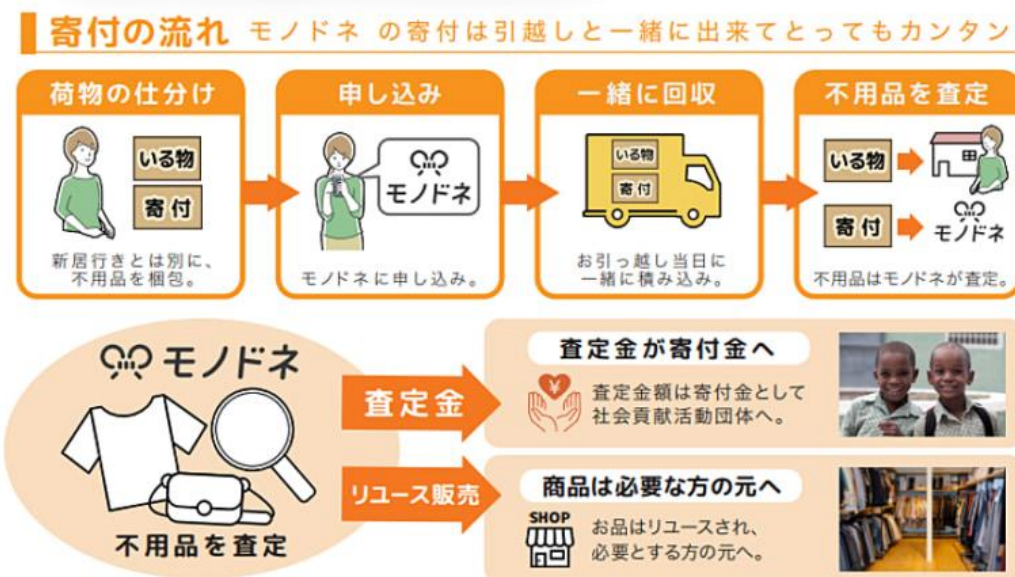
③小売業者との連携による家電リユースの取組（ビックコジマ）



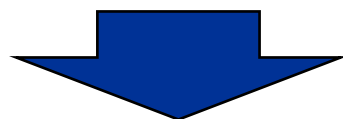
【参考】

④社会貢献活動（NPO団体等への寄附）

- JRO、会員企業及び連携先企業にて、寄付等の社会貢献活動を積極的に実施。
- 「モノドネ」の仕組みを使って、サカイ引越センターの顧客から不要な物品を寄附していただき、査定額を指定の団体に寄付。
 - ・ 買取王国（<https://www.okoku.jp/>、会員企業）の「モノドネ」はモノで寄付できる新しい取り組み。寄付されたモノは、モノドネが査定し、査定された金額を顧客が指定する団体へ寄付金として振り込む。
- サカイ引越センターがJROの会員事業者へ販売した売上額の一部を寄付。
 - ・ NPO法人キープ・ママ・スマイリング
- JROとしても寄附等の社会貢献活動を積極的に実施。



- サーキュラーエコノミーの実現、循環型社会構築、SDGs、ゼロカーボン社会の実現に向けてリユースは重要な取組みの1つ。リユースを拡大するポテンシャルはまだあるが、一方で、消費者トラブルも発生しており、業界の自主的な取組だけでは解決は困難。
- 市町村も違法・悪徳業者の存在は感じつつも、積極的な指導・取締りは困難。適正なリユースの促進に向けて、行政とも連携しながら推進を図りたい。



- 違法・悪徳業者を市場から排除・駆逐し、消費者に安心・安全にリユースをしてもらえるよう、消費者・行政に信頼してもらえる業界としていくことが必要不可欠。
- そのためには、行政との連携は必要不可欠であり、適正な使用済製品リユース促進に関する法的環境整理も必要と考える。

【株式会社ゲオホールディングス】



2025/3/14

「リユースの促進に向けた懇談会」

株式会社ゲオホールディングス

プライム市場 2681

上席執行役員 伊藤龍太郎



本資料の記載内容

1. 当社グループ概要
2. 当社事業について
3. 外部との取り組みについて

1. 当社グループ概要

企業理念

豊かで楽しい日常の暮らしを提供する

社名	株式会社 GEO ホールディングス GEO HOLDINGS CORPORATION
会社設立	1989年1月
本社	〒460-0014 愛知県名古屋市中区富士見町8番8号
東京本部	〒170-0005 東京都豊島区南大塚三丁目53番11号 今井三菱ビル
代表取締役	遠藤 結蔵
資本金	92億57百万円 (2024年12月31日現在)
株式上場市場	東京証券取引所 プライム市場



ゲオグループの主なショップと主要な取扱い商材

					
店舗数(24年12月末時点)	1,070店 (内 GEO mobile単独102店※、併設647店)		国内 870店 海外 106店	24店	25店
衣料・服飾雑貨			リユース		新品
家具・家電・生活雑貨			リユース		
ラグジュアリー商材			リユース	リユース	
ゲーム機器・ゲームソフト	リユース・新品				
A V家電	リユース・新品	新品	リユース		
スマホ・タブレット・P C	リユース	リユース	リユース		
DVD・Blu-ray・CD・コミック	レンタル・新品				
特 色	リユースゲーム、リユーススマホ、映像・音楽レンタルでトップシェア。新品ゲーム機器・ソフトのほか、新品A V家電・スマホアクセサリを展開。	GEOに併設するほか、単独店としても出店しており、リユースモバイルのトップシェア。スマホの専門スタッフによるサービスを提供。	リユース衣料・服飾雑貨のトップシェア。買取専門店、アウトドアや楽器などの専門店も展開。	ラグジュアリー商材として、主に時計・バックを展開。お蔵のオークションを通じて、安定的な商材供給を実現。	メーカーから余剰在庫を調達し、割安価格で提供するOPS(オフプライスストア)を展開。

※店舗によっては、取扱いがない場合があります。



2. 当社事業について

リユースの買取・購入経験者はまだ**約半数の49.4%** (※)

「リユースを利用する人を増やすこと＝市場の拡大」が
リーディングカンパニーである当社の使命です

※2024年当社実施「都道府県別リユース実態調査」より（10～50代の男女2,350名対象）



リユースを**安心安全**に利用できるサービス提供に努めています

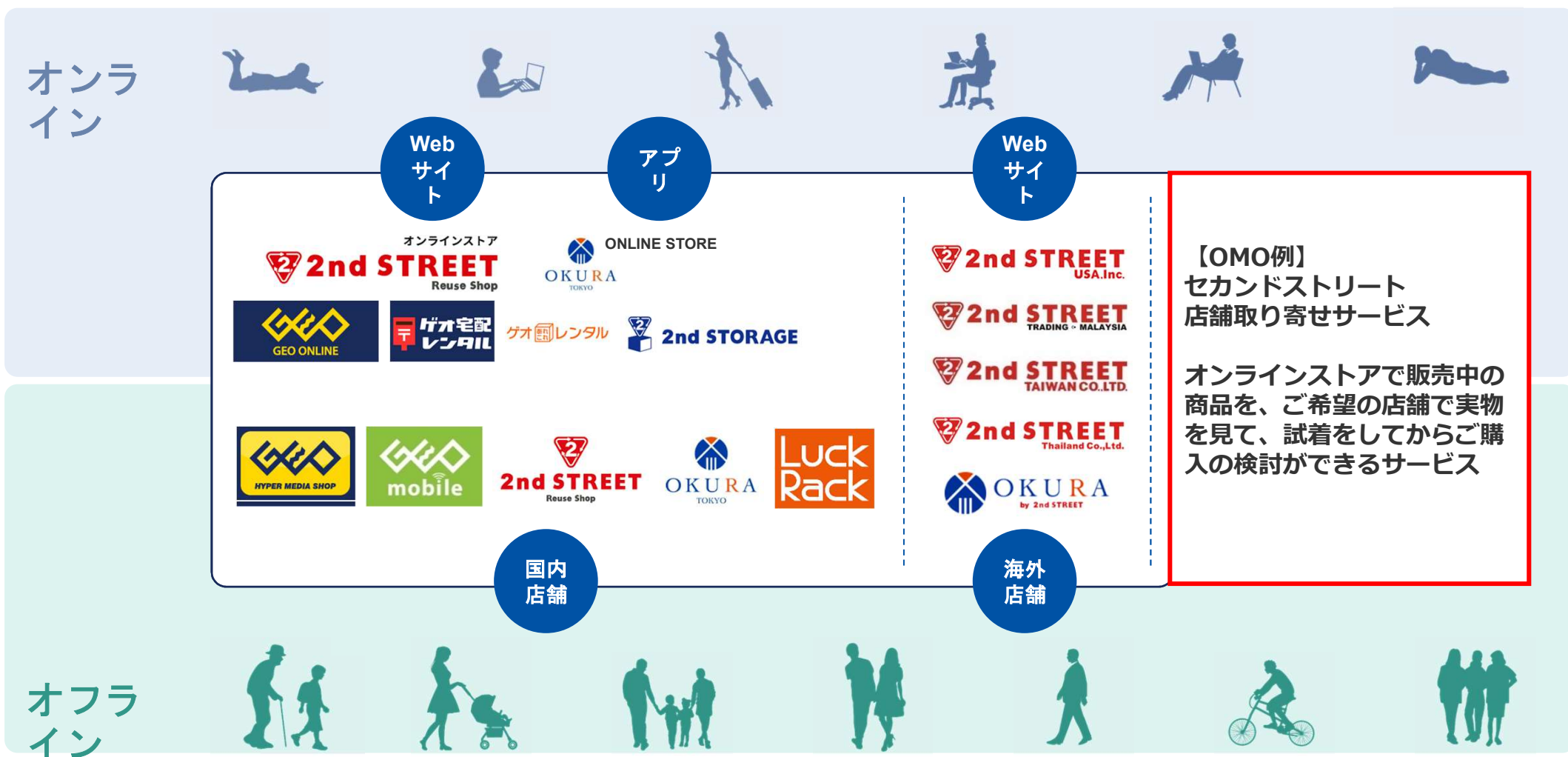
きっと誰かの、未来を売りに！



2021年秋 セカンドストリート 買取UPキャンペーンCM

グループ戦略：ネットワークリテ일러への挑戦

- お客様の消費行動を理解し、オンライン・オフライン(店舗)の境目をなくした双方で、商品・サービスを自在に選択してご利用いただける“ネットワークリテ일러”の体制を構築し、リユースとレンタルの循環型流通やリテール(新品販売)を通して、世界の方々に豊かで楽しい「日常」を届け続ける“グローバルプラットフォーマー”でありたいと考えています。
- 当社グループが創業から一貫して内製化している基幹システムは、売・買・レンタルの業務を一元的に管理運用でき、今後の展開として、取扱い商材品種やお客様との接点（オン・オフ／グローバル）を拡大していくことが課題となっています。



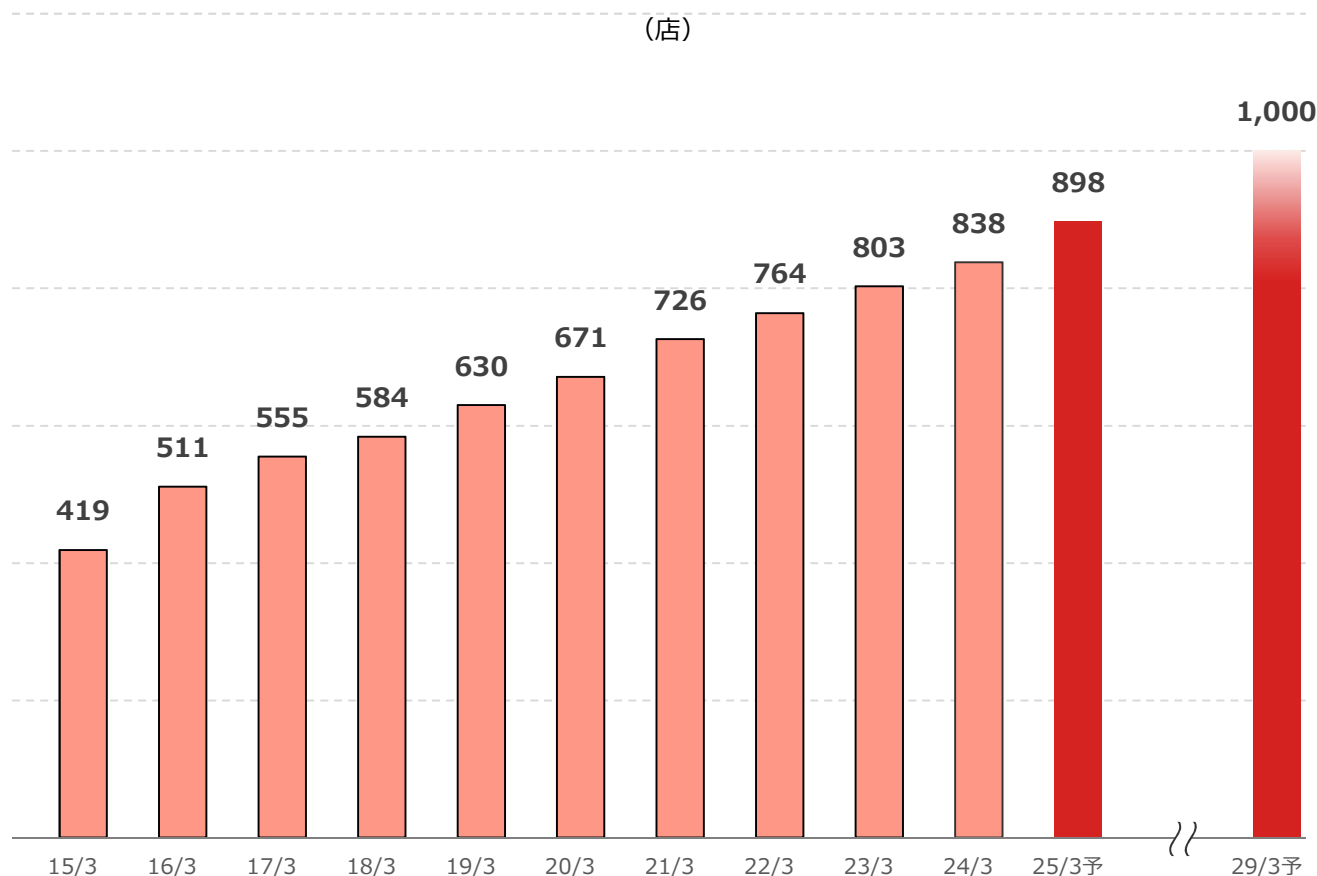
主力事業である2nd STREETは国内850店舗を超える店舗網が強み



リユース市場での圧倒的No.1企業となるために、国内においても2nd STREETの出店余地は十分あると考え、2029年3月期までに1,000店舗を通過点として設定しています。実店舗は白を基調とした明るい内装で、**店員に相談できる・品物の状態を実際に見て確かめられるメリット**があります。

①**査定システムの標準化** ②**真贋オペレーション**により、安定的かつ安全な買取・販売を行っています。

国内の店舗数推移



お客様の満足度を高める
仕組み

多彩な店舗フォーマット（総合店のほか、楽器・アウトドア・インテリアなどの専門店あり）

エコ買取→お持ち込み頂いた衣料品、服飾雑貨の中で店頭に並べることが難しいアイテムを、1着1円で買取し中古衣料や工業用雑巾などとして海外へ輸出

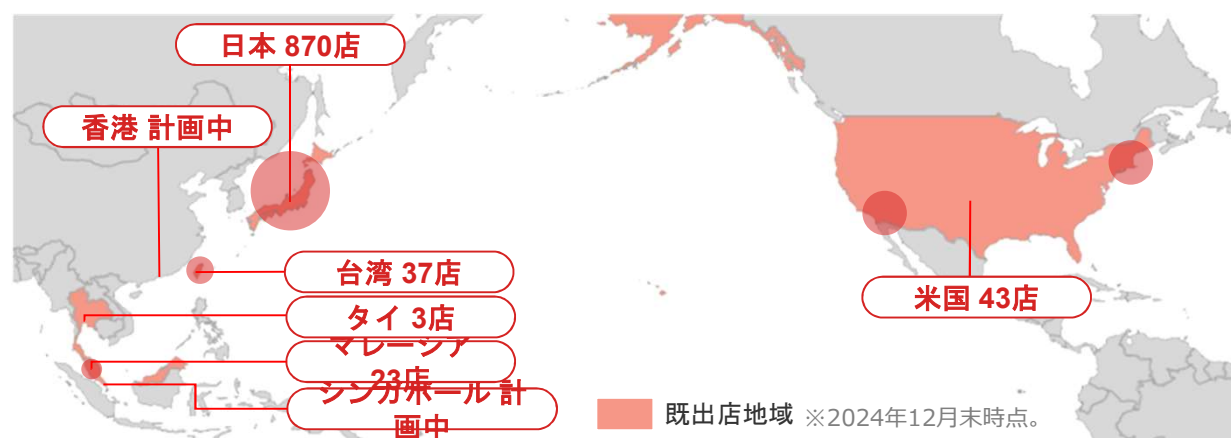
時計・家電などの**6か月保証**

2nd STREETの海外展開



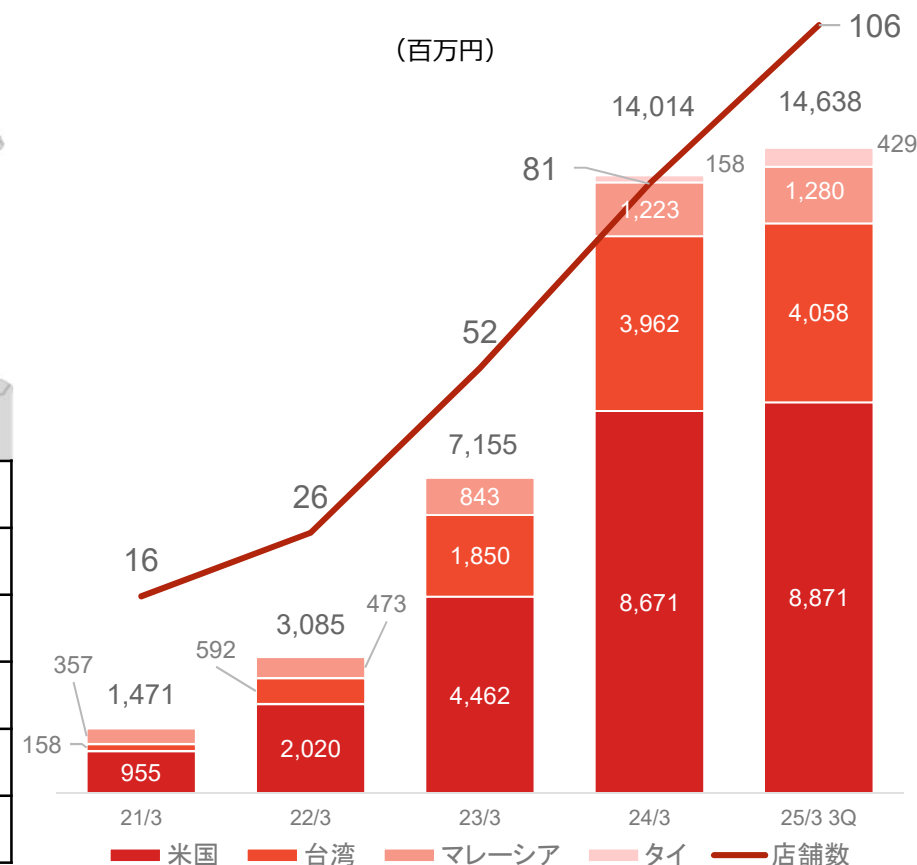
- 海外100店舗達成を通過点とし、米国は2028年3月までに100店舗、台湾は2030年3月までに100店舗、タイは10年間で50店舗の展開を目指します。今後も地産地消モデルが可能な地域を中心に出店を検討しています。
- 新たな進出地域として、シンガポール、香港に子会社を設立しました。シンガポール・香港における新規出店では、内製化している基幹システムをオープン時より活用することで、今後のグローバル展開を加速してまいります。
- 当社グループは海外事業を成長戦略の柱の1つと捉え、世界のリユース市場におけるシェア拡大の実現に取り組み、リユース業界で圧倒的な世界一へと挑戦いたします。

海外2nd STREET展開地域



店舗数	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 3Q
米国	9	10	23	35	43
台湾	2	8	18	28	37
マレーシア	5	8	11	17	23
タイ	-	-	-	1	3
日本	726	764	803	838	870

海外2nd STREET売上高推移



リユースのスマホ・タブレット端末でトップシェア



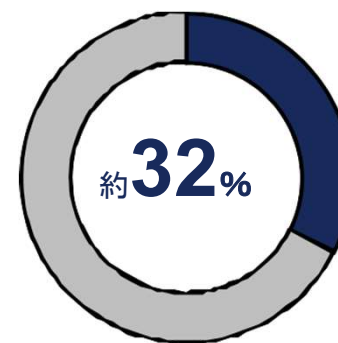
■ GEO・GEO mobile を中心に、成長著しいリユースのスマホ・タブレット端末市場で更なるシェア向上を図り、2026年3月までに800店舗※の出店を目指します。

■ GEO・GEO mobile は、①**在庫の一元管理による柔軟な販売体制**、②**完全に初期化・クリーニングされた端末**、③**SIMカードの販売**、④**GEO mobile では専門の相談員によるサポート**、などを強みとします。

GEO・GEO mobile の強み

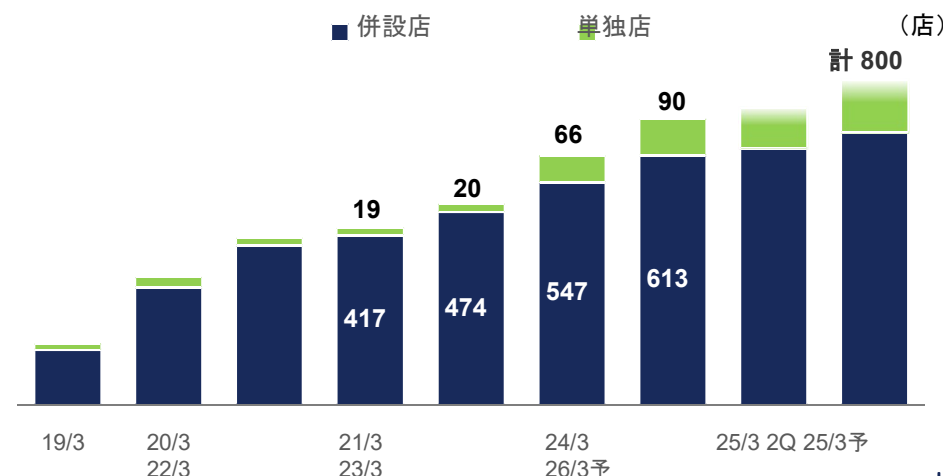
販売店舗	全国のGEO・GEO mobile の在庫を一元管理しているため、需要に応じた適切な販売が可能
販売する端末	- 端末内はすべて初期化するから安心・安全 - 端末は外部・内部ともにしっかりクリーニング - 初期不良に対して30日間の安心保障   
サービス	- ジャンク品買取 ・ 赤ロム保証 - 買取査定アプリ - バッテリー能力表示販売 - データ移行（有料）
店頭サポート	安心の店頭サポート、特にGEO mobileでは専門の相談員によるサポートを提供

リユースのスマホ・タブレット端末のマーケットシェア



GEO・GEO mobile を中心とする当社のシェア

GEO mobile 店舗数の推移

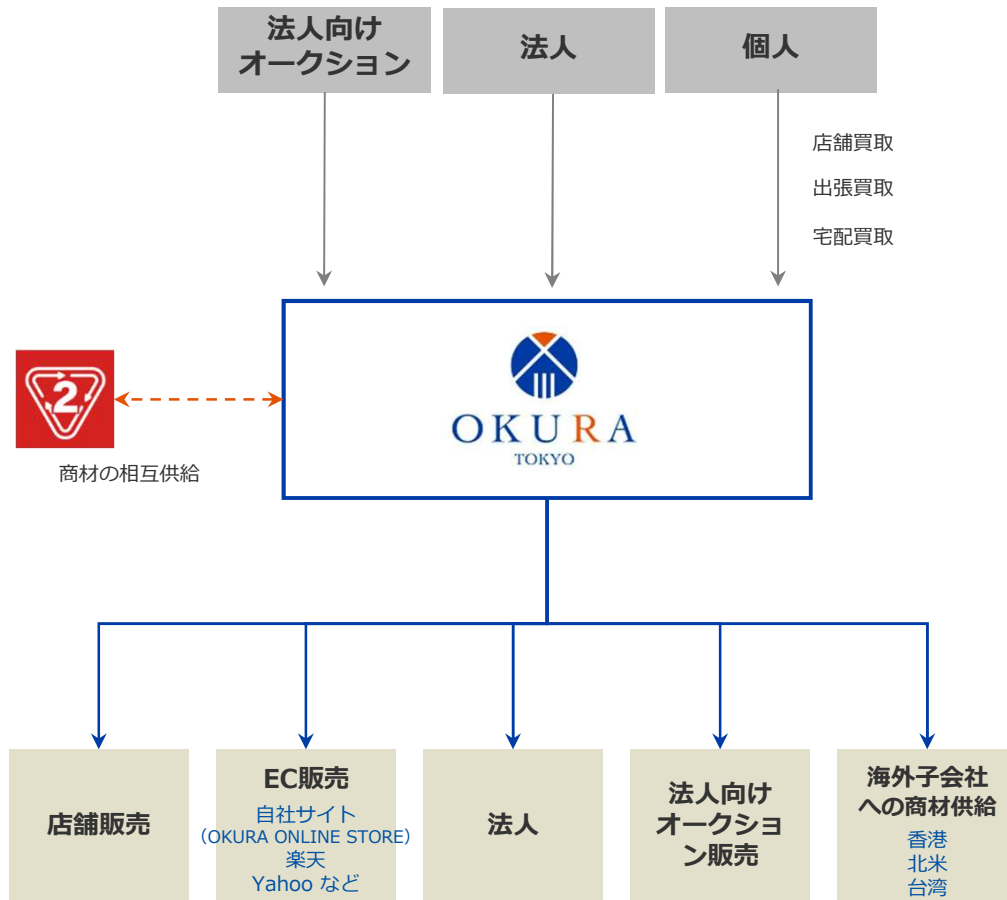


※単独店および施設内店舗、ゲオショップなどへの併設店舗の合計店舗数。24年4月に行った屋号変更による増減含む。
 ※出典:リユースのスマホ・タブレット端末のマーケットシェアは「リユース市場データブック2024」をもとにゲオホールディングス推定。

リユースのラグジュアリー商材の中核を担うOKURA

- 個人買取に加えて法人向けオークションを通じての幅広いラインナップのラグジュアリー商材を、店舗やEC、法人向けオークション、海外子会社で販売しています。
- セレクトヴィンテージアイテムを取扱う新事業『VALEUR（ヴァールール）』を始動しました。ブランド品を中心としたウィメンズのアイテムを取り扱います。2025年2月14日（金）に表参道にて直営店をオープンしました。

OKURA のビジネス概要



高額品も安心安全に購入

時計修理技能士の雇用
(修理、メンテナンスの内製化)

ヴィンテージ品も含め時計（10万円以上）には
1年間の保証



その他の循環型社会促進に関する事業、サービス

リユースアライアンス事業



リユースアライアンス事業では、一次流通企業の店頭やWebサイトをリユースの窓口とし、顧客から回収・買取した商品を検品・再商品化の工程を経て、リユース品として一次流通企業にお戻しするか、Geoグループの販売力を活かし、販売促進いたします。

リユースアライアンス事業特設ページ：

<https://www.geonet.co.jp/business/ra/>

ロッカー買取サービス



24時間365日、いつでも、時間を有効に使いながら、スマホを活用すれば完全非対面で買取サービスを利用することができる「ロッカー買取サービス」を導入しています。

セカスト買取ロッカー：<https://www.2ndstreet.jp/sell/locker>

Luck Rack事業



ラックラックは、さまざまな理由で販売時期を過ぎてしまった新品の商品を、パートナー企業の協力のもと買い取り、販売するオフプライスストアです。買い取った商品を再販するための売場作りや価格設定など、リユース事業で培った運営ノウハウを生かし店舗を展開しています。

ラックラック：<https://luckrack.com/>

株式会社rock



グループ子会社のロックは、専門性の高い農機具や骨董品・絵画など、価値あるものを循環させ継続拡大することを目指し、農機具買取の専門店プレジャー、骨董品買取の専門店こたろうを展開しています。

農機具買取プレジャー：<https://www.noukigu-pleasure.com/>

骨董品・美術品買取こたろう：<https://kotto-kotaro.com/>

3. 外部との取り組みについて

リユース外部取組事例1



北海道札幌市の「ごみ減量実践事業」の主旨に賛同し、市の3R（リデュース・リユース・リサイクル）活動促進に向けた取り組みとして、『札幌市ごみ減量イベントinチ・カ・ホ』を開催
2024年11月20日～24日

セカンドストリートは札幌市内に20店舗以上を展開し、札幌市の「捨てない生活」を応援し続けてきました。2024年1月には、札幌市の主旨に賛同して『札幌市xセカンドストリートinチ・カ・ホ』を開催し、6日間で500人以上に利用いただくことができました。その実績が評価され、2024年度は取組内容を拡大のうえ、『札幌市ごみ減量イベントinチ・カ・ホ』を開催しました。

札幌市では、ごみ減量施策を進めていくため2023年度より「ごみ減量実践事業」を行い、市民がより実践的なごみ減量の取り組みを行えるようさまざまな事業を行っています。

普段からリユースに慣れ親しんでいる人はもちろん、「セカンドストリート」の店舗に足を運んだことがない人にも本イベントに参加いただいたことで、リユース活動を促進し札幌市内のごみ削減につなげることができる良い機会になったと考えています。

「チ・カ・ホ」施策内容

期 間：2024年11月20日（水）～2024年11月24日（日）

各日11：00～18：00

実施場所：札幌駅前通地下広場（チ・カ・ホ）北大通交差点広場
〔西〕（14番出口付近）

※同広場の東側に札幌市のイベントスペースが設けられ、
小型家電の無料回収などを実施

内 容：「チ・カ・ホ」のイベントスペースにて、衣類・服飾品
リユース受付と古着の販売を実施

受付品目：衣類、服飾品（バッグ・靴・帽子など）のみ

※無料回収は実施しません

販売品目：衣類、服飾品（バッグ・靴・帽子など）



リユース外部取組事例2

世田谷区立尾山台小学校での 9か月に渡る取り組み

セカンドストリートが「リユースをもっと身近に」をテーマに、東京都の世田谷区立尾山台小学校にて9ヶ月間に渡り「リユース」や「循環型社会」について講義や体験学習を実施
2023年7月～2024年3月

リユースに関する授業を皮切りに、地域でイベントを企画。不要品回収で集まった洋服やバッグやシューズなどの服飾品類を活用し、尾山台商店街で開催された「尾山台フェスティバル」でお店を開きました。それが「2nd STREET こども商店」です。

集まった品物の中からリユースできそうなものを子供たち自身がピックアップし、汚れや破損などがあるものに対しては洗濯や修理などのリペアを施し、綺麗な状態にしたものに子供たちが値段をつけて販売しました。

地域の住民の方に多数来店いただき、小学校での取り組みを通して地域全体にリユースが根付く良いきっかけを創出することができました。



リユース外部取組事例3

阪南大学 池澤ゼミにおける フィールドワーク協力

リテールマーケティングを専攻する大学生を招き、当社にて基礎演習（ゼミ合宿）として、バイヤーによる学生向け講義を実施。

参加：阪南大学流通学部・池澤ゼミ 2期・3期生
2024年10月25日

大学生のゼミのフィールドワークの一環として、当社内にて講義を実施。
当社広報よりリユース市場の概観や、ゲオHDの事業展開、リユースビジネスの仕組みやセカンドストリートの実態タイプについての説明のほか、商品買取査定で「高く売るコツ」などをお話ししました。また、当社トップバイヤーからは、大手セレクトショップやインフルエンサーとのコラボレーションについても紹介。
会場では活発な質疑応答も見られ、学生の皆さんに当社事業及びリユース業界への理解を深めていただくとともに、当社側は実施後アンケートでリユース業界の期待や参画意欲などを確認することができ、双方ともに学びの多い機会となりました。

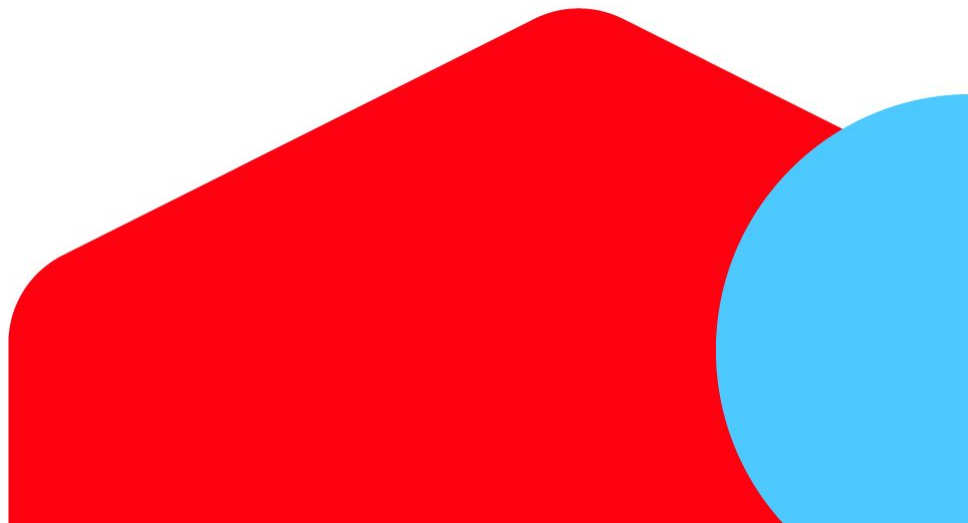


【株式会社メルカリ】

リユース促進に向けた懇談会 説明資料

2025年3月14日
株式会社メルカリ

mercari



Group Mission

あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる

Circulate all forms of value to unleash the potential in all people



mercoin



多種多様な「モノ」が循環するマーケットプレイスへ成長



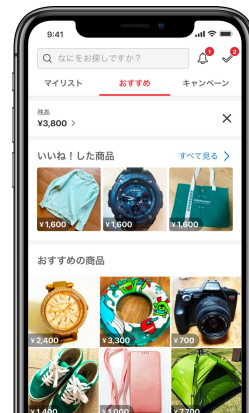
累計出品数

40億品突破



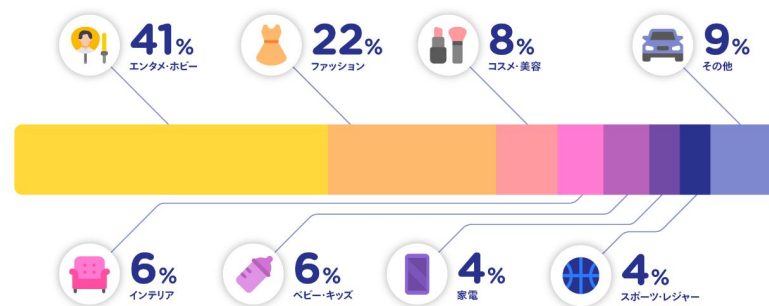
メルカリ月間利用者数

約2,300万人



11th ANNIVERSARY
INFOGRAPHICS

カテゴリー別シェア



※ サービス開始日(2013年7月2日)からの日本国内累計出品数

※「メルカリ」における取引件数のカテゴリー比率(対象期間:2023年4月1日~2024年3月31日)

©Mercari, Inc.

こんな物が売れている



♡ 1 💬 3

ブラウス

M・未使用に近い

🕒 5時間前

¥ 699 送料込み



♡ 0 💬 0

LIFE SHIFT(ライフ・シフト) 100年時代の人生戦略

やや傷や汚れあり

🕒 半年以上前

¥ 750 送料込み



📶 ♡ 10 💬

🏠 メルカリShops

跳び箱 10段 現地引き取り

体育器具・用品・傷や汚れあり

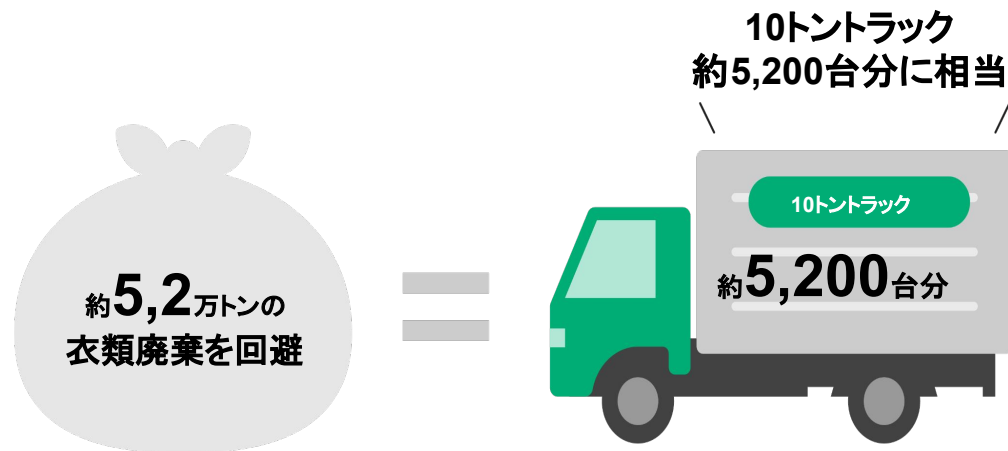
★★★★★ 1

¥ 20,000 送料込み(出品者負担)

※学校の統廃合で不要になった学校備品

「メルカリ」の取引を通じて「捨てるをへらす」

廃棄を回避できた衣類の重量



日本で1年間に捨てられる衣類の総量 **48.5万トン** の約**10%** に相当

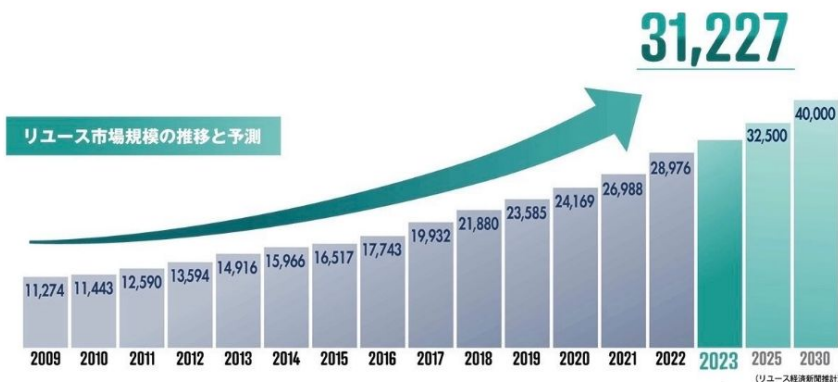
衣類の平均使用年数は
3.2年 伸びた

温室効果ガス削減貢献量は
算定対象カテゴリーで
日米合わせて
年間約 **61万トン**

「リユース」市場の拡大とその可能性

国内のリユース市場規模は
2030年に 4兆円 に拡大する見込み

国民一人あたりの“持ちモノ資産”額は
平均約182.4万円



引用:リユース経済新聞「リユース市場とは？動向と将来性を専門紙が解説(2025年版)」(注)法人間の売買および輸出に関する値は含まれておらず、自動車や住宅等は集計対象外

https://www.recycle-tsushin.com/news/detail_5804.php

引用:株式会社メルカリ、ニッセイ基礎研究所『日本の「持ちモノ資産」に関する調査』所有物の価値を「持ちモノ資産」として算定。日本全国で推計約16.4兆円、一人当たり平均約82.4万円

https://about.mercari.com/press/news/articles/20241128_mochimonoshisan/

メーカーと二次流通が連携したサステナブルファッションの推進

例1:メーカーの脱炭素※収益化の支援

現状

- 脱炭素への要請から、「販売した製品の廃棄」(Scope3のカテゴリ12)の削減に向け、メーカー自身も取り組む必要がある
- メーカーの自社回収・リセールは世界的に広がっており、日本でも始める企業が出てきているがまだ少数

課題

- 例えば良質なリユース品をメーカーが買い取ることは可能だが、メーカー側の収益性の想定が難しく、オペレーション構築も難しいことからこの足を踏む事業者が多い

解決策

- 収益性を立証できるよう、メーカーのスタートに対する政府支援があると循環が広がる



メーカーと二次流通が連携したサステナブルファッションの推進

例2: QRコードで消費者に寄り添い、製品寿命を最大化する

現状

- 消費者が製品のサステナビリティやトレーサビリティなどの情報を確認する際に、手軽に確認する方法がない
- 一方で、EU においては、製品に貼付されたQRコード等を読み取ることにより、消費者が再生材利用、環境負荷、メンテナンス方法等を確認できるDigital Product Passportの取り組みが進行中である

課題

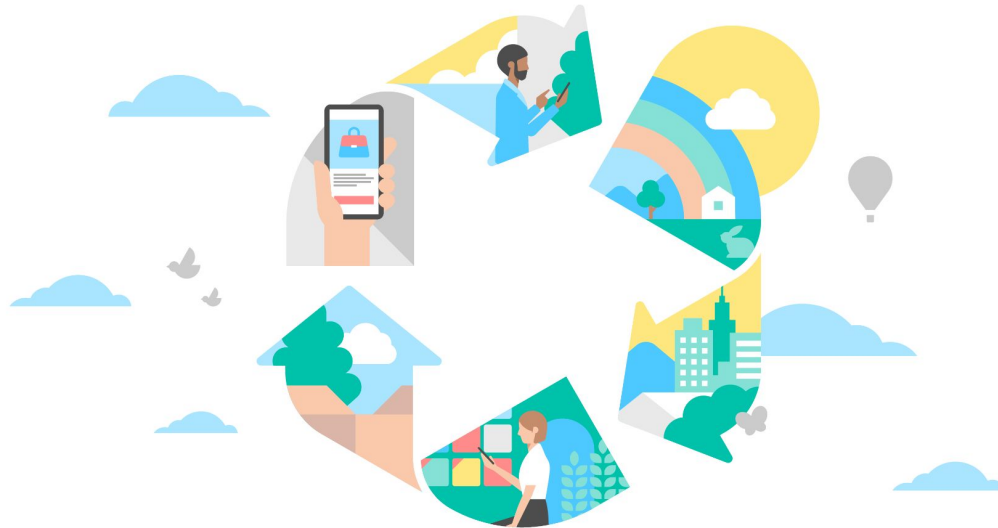
- 消費者の購入時やリユース時に、**すぐに製品情報を取得できる仕組み** が整っていない

解決策

- メーカーは、基礎的な製品のデータ(製品名称、サイズ、色、製造年月日等)やサステナビリティ等の情報が格納されたリンクのQRコード等を製品に付ける。
- これにより、**リユース時の出品やメーカーのリセールが容易に** なり、製品寿命の最大化が期待される。また、ブランド価値の向上につながり、リユースの推進を強く後押しする



行政や企業の枠を越えた連携を通じて
「捨てるをへらし」、
限りある資源が大切に使われる社会を目指す



【日本司法書士会連合会】

リユース促進に向けた懇談会（第2回）

空き家内の残置物のリユースに関する司法書士の取組み

令和7年3月14日
日本司法書士会連合会

司法書士の主な業務

不動産登記（売買、相続、贈与等）

商業登記（会社設立、役員変更、企業再編等）

簡易裁判所訴訟代理、裁判所提出書類作成

各種財産管理

空き家内の残置物に関わる業務

裁判所による選任

成年後見人
相続財産清算人
不在者財産管理人
所有者不明土地建物管理人

令和5年分取扱事件数＊
69,633件

依頼による受任

遺言執行
遺産承継
任意後見・任意代理

令和5年分取扱事件数＊
26,954件

＊ 日本司法書士会連合会集計

空き家内の残置物撤去の流れ

(1) 現金、証書類、写真・アルバム、手紙等の選別

(2) 換価できる物、できない物の分別

- ・ 着物、カメラ、貴金属、時計、家電
- ・ 美術品、古書
- ・ ピアノ、家具

(3) 処分、撤去