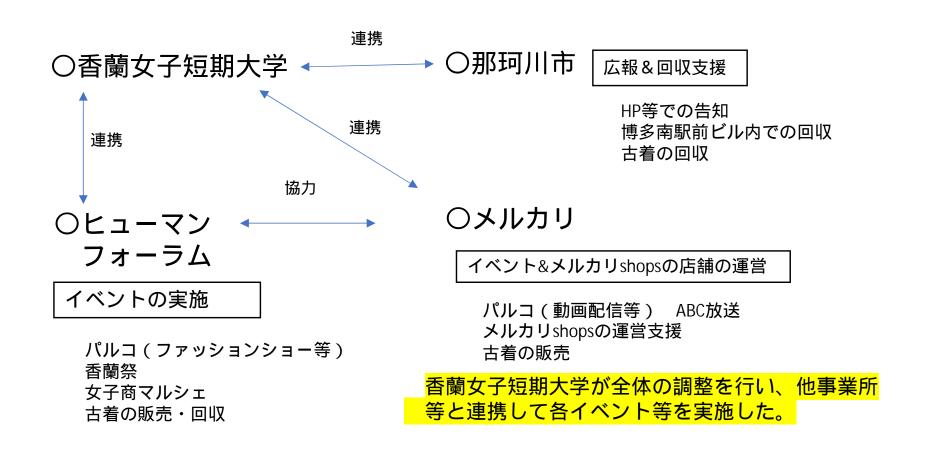
# 事業名

「若年層(Z世代)における使用済衣類回収・循環のシステム構築に係る実証事業」 最終報告書

実施団体名 香蘭女子短期大学

2024年2月

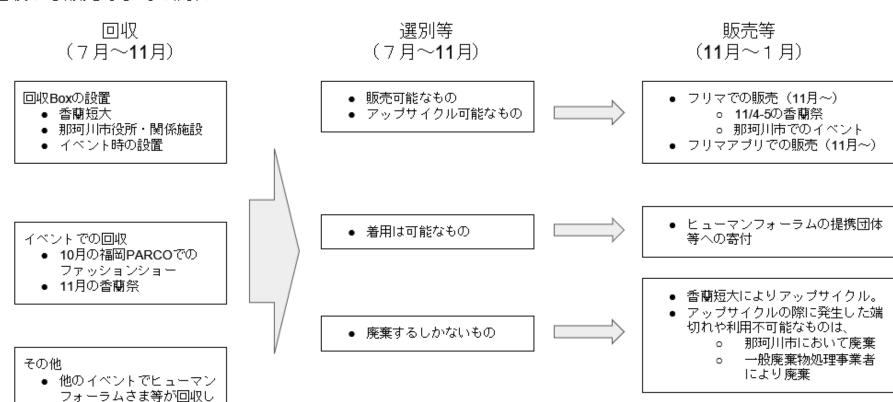
### <事業の全体概要>



## <事業の全体概要>

#### 回収から販売等までの流れ

た衣類の提供



### 1.事業の目的

#### 概要・目的

- ファッション総合学科も有する私立香蘭女子短大が、福岡県那珂川市・ヒューマンフォーラム(古着店Spinnsの運営)・メルカリ等との連携により、古着の収集・アップサイクル等を行った上で、地域のフリマ及びフリマアプリで販売することで、地域の衣類廃棄の減少を図るもの。
- 加えて、フリマ等での販売に先立ち、インフルエンサーと連携して、古着の利活用・販売等を2世代向けにデモンストレーション・周知する活動を実施(特に、コロナ禍で外出・古着を楽しむ機会が少なかった10代向けに、古着の良さや循環方法をアピール)。
- このようなPR活動も実施しZ世代の意識・行動変容を促すことで、特にZ世代の間での一層効率的かつ効果的な衣服の循環・廃棄の減少を促進するような使用済衣服の回収・循環システムの構築を行う。

### 2. 事業の内容

	実施日時/期間	実施内容	効果検証の方法	
①広報イベントの実施 (天神パルコ)	■10月7日	<ul><li>■ファッションショー</li><li>■動画配信</li><li>■古着回収・販売</li></ul>	<ul><li>■アンケート</li><li>■視聴者数等</li><li>■回収、販売数</li></ul>	
②「UNI.」の実施 (香蘭、大学祭) 一古着の販売・回収ー	■11月4、5日	■古着回収・販売	<ul><li>■アンケート</li><li>■回収、販売数</li></ul>	
③「UNI.」の実施 (福岡女子、フェス) 一古着の販売・回収ー	■12月2、3日	■古着回収・販売	<ul><li>■アンケート</li><li>■回収、販売数</li></ul>	
④古着の回収 (香蘭、那珂川市)			■回収した古着の数	
⑤メルカリShopsでの 販売	■10月7日~1月26日	■古着の販売	■古着の販売数、金額	

注) UNI.とは、参加学生と話し合って決めた本事業全体の活動の名称のことです。メルカリshopsの名称や香蘭祭・女子商マルシェでの出店名として使用しました。

## 3. 実施体制 一連携主体一

本モデル事業の実施に際し、下記の事業体と連携した。

学校法人山内学園	本件申請主体 古着の回収・選別・アップサイクル、ファッションショーの企画・演出等			
香蘭女子短期大学	を総合的に担当			
那珂川市(福岡県)	関係施設での古着回収Boxの設置、市民への情報提供、フリマ場所提供等			
株式会社	古着の扱い方・フリマでの販売方法等の教授、Parco天神店でのイベント実施調整			
ヒューマンフォーラム	古者の扱い方・プリマでの販売方法等の教授、Parco人作店でのイベンド美加調整			
株式会社メルカリ	フリマアプリでの販売方法の指導等			
福岡PARCO	イベント実施場所の提供、その他可能な協力			
一般廃棄物処理事業者	那珂川市で処理できない衣服等の処理			
(株) ヒューマンフォー	着用できるものの販売等できなかった古着の引取り			
ラムの提携団体	信用してもものの数が可してはか、ノルロ信の可収リ			

#### **広報イベントの実施(**天神PARCO内におけるイベントについて)

実施日:令和5年10月7日(土)

実施内容: 古着の回収・販売

インフルエンサーを招いて

古着ファッションショー&

トークショー

アンケートの実施回収

実施結果: 来場者(古着の回収)52名

一般客 その他 50名程度

視聴回数:383回

最大同時接続数:68名

アンケート結果は次ページ

以降



#### 【当日の様子】



(特徴)アンケート結果を見る限り、当初の目論見通り、Z世代の女性たちに参加していただけた。

#### 【事前アンケート】

回答者: 男性4名、女性51名

年龄構成: 18歳未満 33名

18~23歳 10名

30代 3名

40代 7名

50代以上 2名

#### 【事後アンケート】

回答者: 男性6名、女性50名

年齢構成: 18歳未満 31名

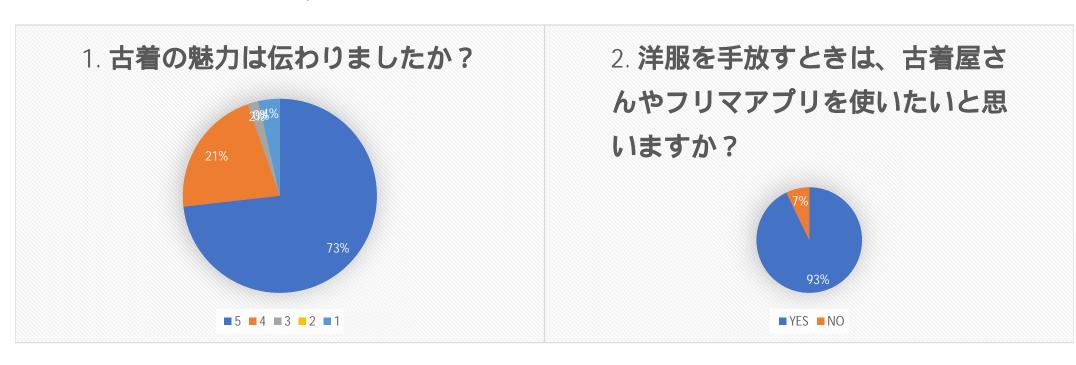
18~23歳 10名

30代 5名

40代 6名

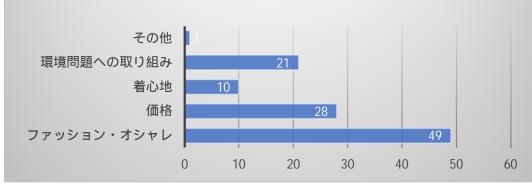
50代以上 2名

パルコイベント終了後アンケート:回答者56名、男性6名、女性50名、 18歳未満 31名、 18~23歳 10名、 30代 5名、 40代 6名、 50代以上 2名。

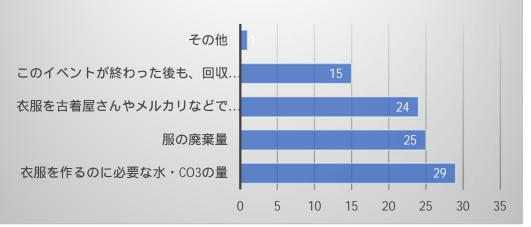


3.1名、2.0名、1.2名

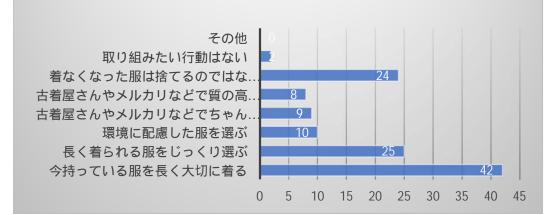
# 3. **あなたにとって、古着の魅力は** どこにあると感じていますか? 複数回答可



4. イベントを通して、あなたにとって、新しい発見 はありましたか?下記の選択肢の中から選んでくだ さい。 複数回答可



# 5. 衣服について、今後取り組みたい行動はありますか? 複数回答 ar

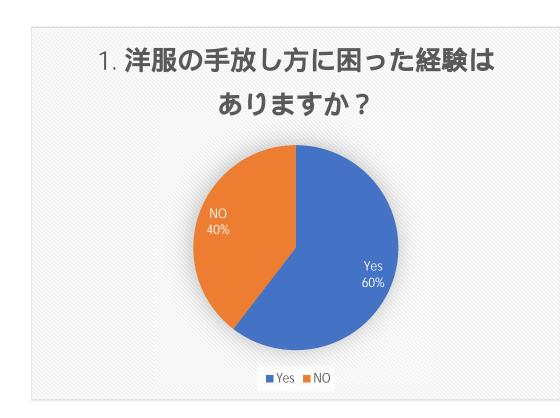


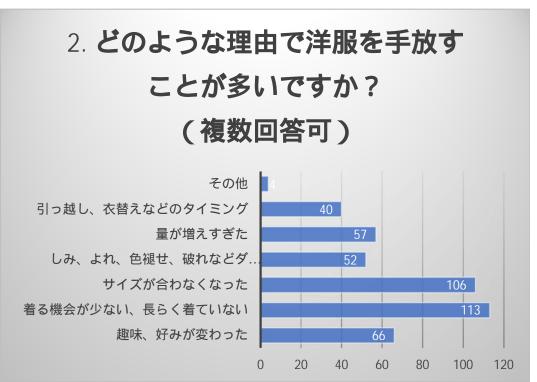
#### 主な結果は、

パルコでのイベントでは、90%以 上の方が、4~5と回答した。 古着の処分先として、古着屋さん、 フリマアプリの利用を90%以上の方 が使いたいと回答。

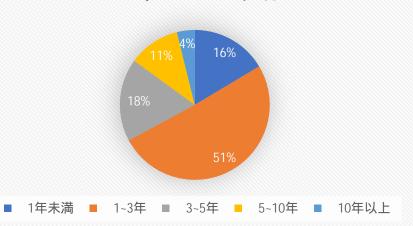
イベントを通じて、古着の買い 方・売り方が環境問題に繋がること がある程度伝わった。

アンケート集計結果 10/7事前 + 11/4-5香蘭祭 + 12/2-3女子商マルシェ(合計:121名)

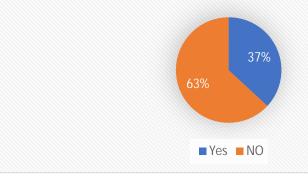




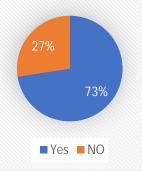
3. **購入から手放す期間はおおよそ** どのくらいですか?



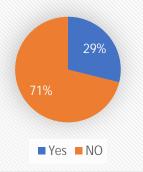
4. 古着屋 (対面型) さんで古着を 売ったり買ったりしたことはあり ますか? 売ったことがある



4. 古着屋(対面型)さんで古着を 売ったり買ったりしたことはあり ますか? 買ったことがある



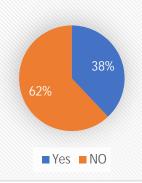
5. メルカリ等のフリマアプリで衣 服の売買をしたことがあります か? 売ったことがある



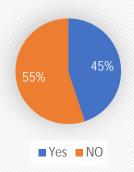
## 4.事業

## の成果

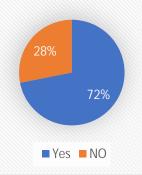
5. メルカリ等のフリマアプリで衣 服の売買をしたことがあります か? 買ったことがある



6. 服を買う時に、古着屋やメルカ リなどでの買取価格も考えて買い ますか?



7. 今後も洋服を手放すときは、古 着屋さんやフリマアプリを使いた いと思いますか?



#### 主な結果、

服の手放し方に困っている方は多い。 手放す期間の半数は、1~3年。 古着を買う経験をした人は多い。 フリマアプリの利用経験は30~40%。 古着を手放すときに、古着屋さんフリマアプリの利用を考えている人は、 70%以上である。

## 4. 事業

## の成果

#### 古着回収事業

	回収	服の数	女性物:上着	スカート等	Tシャツ等	その他(子 供用)	当初の計画	実績値との差の理由
全体	146.34kg	487着	95	118	182	92	994着	10/7のイベント以降を継続し て告知できなかった。
那珂川市	115.20kg	371着	66	89	136	80	. 414着	回収Boxの設置場所が当初予定 の6カ所から2か所へ減った が、那珂川市内での回収がう まく行った。
香蘭	22.15kg	73着	17	25	31	0	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
イベント等	12.99kg	43着	12	4	15	12	580着	告知不足。HP等で呼びかけは したが、ほとんど浸透しな かった。

#### 上記データの注意書き

再利用できないものは、カウントしていない。 明らかに赤ちゃん用・幼児向けのものとわかるものは、除いている。 男性物は基本その他に分類。ただし、Tシャツ・ジャージ類などで 性別のわからないものは、女性物の中に含める。 スカート等には、ワンピースなども含まれる。 判定の難しいものは、その他に分類している。

#### 当初の計画

学内やイベントでは、女性物の古着が回収できると予想していた。 那珂川市内では、回収ボックスに子供服等は含まれない旨明記していたが、守られていなかった。 イベント3回である程度集める予定であったが、10/7以外での回収は難しかった。告知不足だと思われる。

# 4.事業

# の成果

○那珂川市内の回収ボックス



○回収した古着の中から選別



○香蘭祭で実施(回収と販売)



I収・販売 )女子商マルシェ内での







#### 古着販売事業:メルカリShops、各イベント

	メルカリ shops	イベント
販売数	15着	20着
売上高	9200	10,000
利益	2100	10,000
訪問者数	1,225人	

回収した服は普段着が多かったが、Shopsでの売れ行きは、オシャレな綺麗目 の服であったため、販売とのギャップができた。

メルカリShopsへ出品した古着は全てマネキンで撮影し、右端の写真のように細か なデータを一品ずつ入力し、着回しについての主観的な感想も入れました。 購入者には、1週間以内での発送を明示し、綺麗に梱包した後は、左のUNI.のシー ルと手書きの文面を添えて発送しました。

1度だけ発送した商品が届かないことがありましたが、原因を追究し、メルカリ本 社ともやり取りし、購入者に連絡を入れた上で、キャンセルしていただきました。

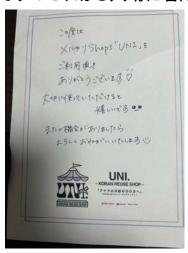
メルカリShopsの利用者の感想(抜粋:合計13名の方から好意的な感想を受理)

"対応も良く、無事商品も届きました。綺麗に梱包されていて、商品も思った通りでした。" すご〈可愛〈て大変気に入りました! 梱包もとても丁寧で嬉しかったです◎ また利用したいと思います

お取引いただきありがとうございました(^)

"予想以上に綺麗な商品で、発送も早くて梱包もとても丁寧でした©とても可愛いシールとメッセージもいただき、 とても嬉しいです!これから大切に着用していきたいと思います?"









#### 商品の説明

apres jour mignon アプレジュールミニョン バンドカラー柄シャツ 半袖

色:青(ネイビー)

新寸:67cm

層幅: 45cm

袖丈: 22cm

濡れ防止して発送いたします。

商品によっては圧縮袋を使う場合があります。ご了承ください。

黒のフレアパンツでかっこよくの レザーのジレでさらにかっこよく 99

apres jour mignon アブレジュールミニョン バンドカラー柄シャツ 半袖 ZOZOTOWN ZOZO

## 4.事業の成果(総括)

ごみ削減量(kg)

回収量 146.34kg

使用済衣服の廃棄に係るCO2の削減量

215 kg-CO2 合成繊維割合63.6%×排出係数2.31(tCO2/t)×衣服の回収量(t)

新規衣服の製造に係るCO2の削減量

892.5kg-CO2 新製品の製造に係るCO2排出量25.5(kg/着)×リユースした衣服量(着)

	回収量【着数】	販売量【着数】	使用済衣服の廃棄に 係るCO2の削減量	新規衣服の製造に係 るCO2の削減量	CO2削減量
UNI.	146.34kg【487着】	10.50kg【35着】	215.0	892.5	1107.50

注)回収量は、回収後廃棄処理したものを除く

#### 算出根拠

○ 廃棄物の焼却 ( 合成繊維)に伴う排出係数 2.31 tCO2/t

出展:温室効果ガス排出量 算定・報告・公表制度(環境省)

https://ghg-santeikohyo.env.go.jp/calc

算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧 (p.5)

「環境省「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」 令和5年12月12日更新 (令和6年1月16日一部修正)版」

服一着あたり換算(CO2排出量)約25.5kg

https://www.env.go.jp/policy/sustainable\_fashion/

## 4. 事業の成果 (総括の補足)

廃棄の件に関して、現状回収した衣類を計量する前に、仕分けを行っており、有価物と して適切でないものは排除しています。また、完全廃棄になる物は現状そこまでなく、

6割リユース販売

4割リメイク材

としてヒューマンフォーラムの地域活性化事業として活用中です。

- 1.リユース不可の衣類はリメイク材としてバッグ等に再構築して販売(下記左)
- 2.那珂川市福岡女子商業高校にてリメイク商材研究材料として使用(下記中央)
- 3.ヒューマンフォーラム事業施設にてリユース販売中(福岡県飯塚市・大刀洗町・豊前市
  - ・糸島市)(下記右)

といった具合になります。







#### 5. 今後の検討課題

- 1) Z世代においては店舗・EC双方で古着売買の経験が少なく、古着の魅力及び多様な売買手段について理解が浸透していない。動画や多様なSNSの活用を通じて、Z世代に向けた一層の広報活動が必要なことが分かった。
- 2) 10/7のイベント動画の二次利用ができなかったため、Shops店舗の訪問者も10月の636名から、11月:272名、12月:211名、1月73名と激減。動画・SNSの活用についてはフローだけでなく、ストック的な活用も行っていくべき。
- 3) 今回の取り組みをどのように活かして、令和6年度以降に繋げていくかが課題。特に、今回は公的機関・教育・企業の連携関係・モデル構築にかなりリソースが割かれたが、今後はそれらの関係の一層の強化がなされれば、更にモデルのブラッシュアップが進むと思料。
- 4) 参加する学生のモチベーションの維持が一番の課題である。ワンショット型のイベントに対応するだけならばモチベートは比較的容易であるが、衣服の回収やEC店舗の運営のような継続的な対応が求められる取組について、フェーズや段階を設定しての課題設定・達成感の獲得等の工夫が必要になると思われる。

#### 6. 横展開のポイント

- 1) 天神パルコでのイベントは、目論見通り、多数のZ世代に参加いただけた。しかし、同日配信した動画を二次利用できなかった部分は、今後Z世代を含め、若年層に古着の良さをアピールすることを考えると、再考の余地はあるだろうと思われる。特にSNSにおいては情報は瞬間的な発信(フロー)だけでなく、いつでも閲覧・再訪ができるように蓄積が重要となってくる。
- 2) メルカリShopsの店舗の運営について、集客はまだまだ向上の余地がある。これは、上記 に加え、継続的な販売にかかる学生のモチベーション維持の難しさ、SNSを使った継続的な情報発信ができていなかったことが挙げられる。
- 3) ただし、古着をご購入いただいたお客様からは、注文を受け付けてから、発注までの時間、梱包の状態、製品情報の配信について高く評価いただけた。
- 4) 広域且つ複数の事業体が絡む企画であったため、調整にかなり時間を割いた。横展開する場合には、この調整時間をある程度長めに検討しておく方が良い。また、このようなことから、関係・モデル構築だけでなく、既存モデルを継続的にブラッシュアップし続けるための支援は構築支援より一層リソース対効果が高いと思われる。