

事業者ヒアリング調査結果

1 概要

従前の商品とノートレイやエコトレイに転換した商品との比較販売を行い、事業者側の意見等を販売方法別に取りまとめた。

2 調査結果

(1) ノートレイ

販売方法	商品の種類	従前品との価格差	従前品との売行き比較
ナイロン袋	肉類	割安	ノートレイの売れ行きがよい。
ナイロン袋	野菜、果物	割安	ほぼ同じだが、品目によっては従来品の方が売行きがよい場合がある。
紙袋	惣菜	割高	従前品の売行きがよい。

意見等

- ・ノートレイ、袋販売はエコが伝わりやすい。
- ・袋への転換によって、商品が不安定になったりラベルがずれたりする例があった。
- ・作業工程が軽減される場合もあった。
- ・通常販売には袋の値下げが必要。

(2) エコトレイ

販売方法	商品の種類	従前品との価格差	売行き
紙製トレイ	肉類、惣菜、野菜、果物	割高	価格帯の低い商品は従前品の売行きがよい。 価格帯が高くなるとほぼ同じとなりエコトレイの売行きがよい事例もある。
バイオマストレイ	惣菜	なし	傾向は不明だが、従前品の売行きがよい事例とエコトレイの売行きがよい事例の両方があった。

意見等

- ・消費者への周知によりプラごみへの関心意識が高まった。
- ・トレイと商品間に隙間があったり色見が悪くなったりする例があった。エコトレイの種類が増えることが望ましい。
- ・作業工程としては従前品とほぼ同じである。
- ・通常販売には広報活動や容器の値下げが必要。