

# 活動報告会

海来 ～海を思う会～



# 目次

---

- ～ 海洋ゴミとは？
- ～ 企画概要
- ～ イベント
- ～ この事業にご協力いただいた企業
- ～ 収支報告
- ～ これからの展望
- ～ まとめ





その前に。。。

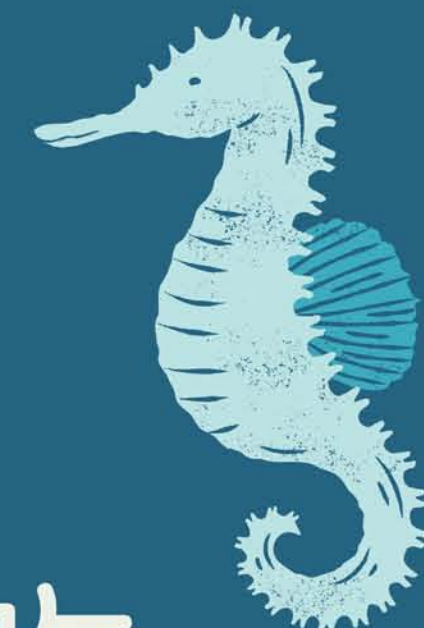
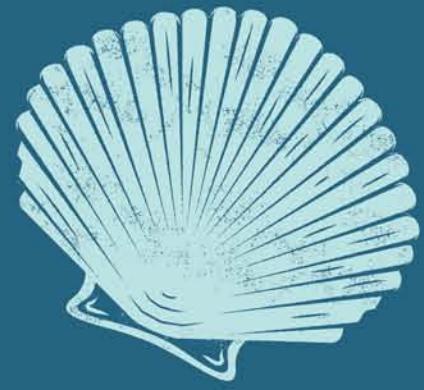


あれ？

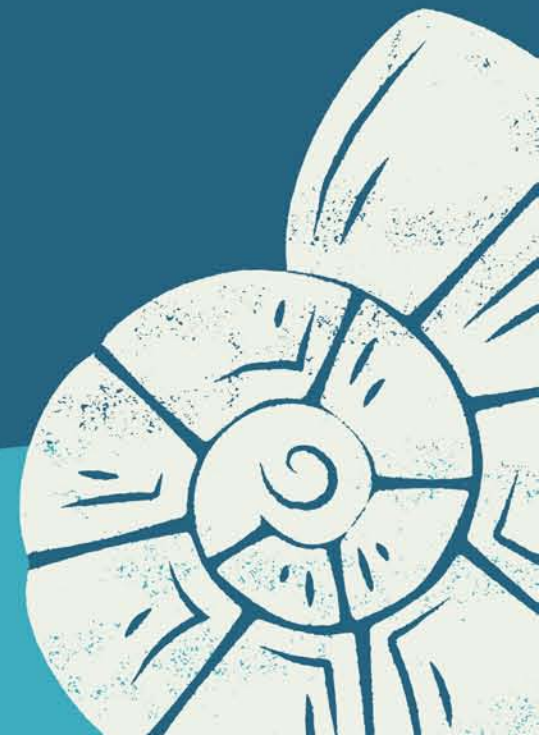
チーム名「環境5」じゃなかったっけ？

と思った人！





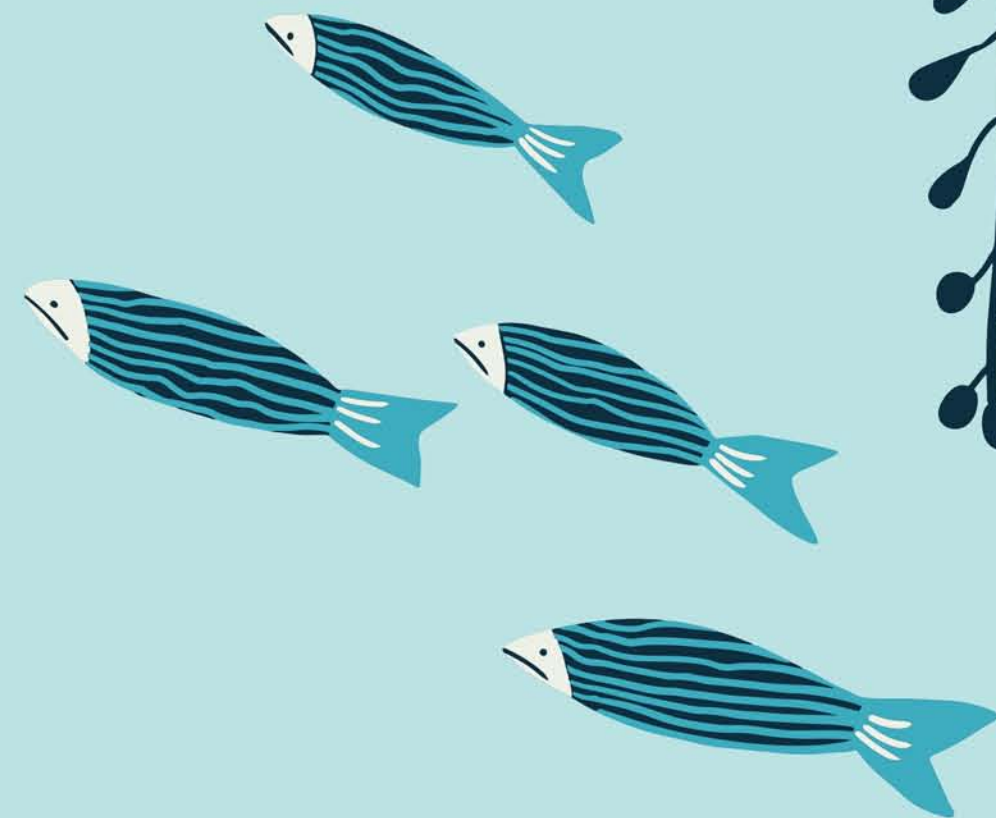
チーム名を「環境5」改  
「海来」と命名しました！



# 海来

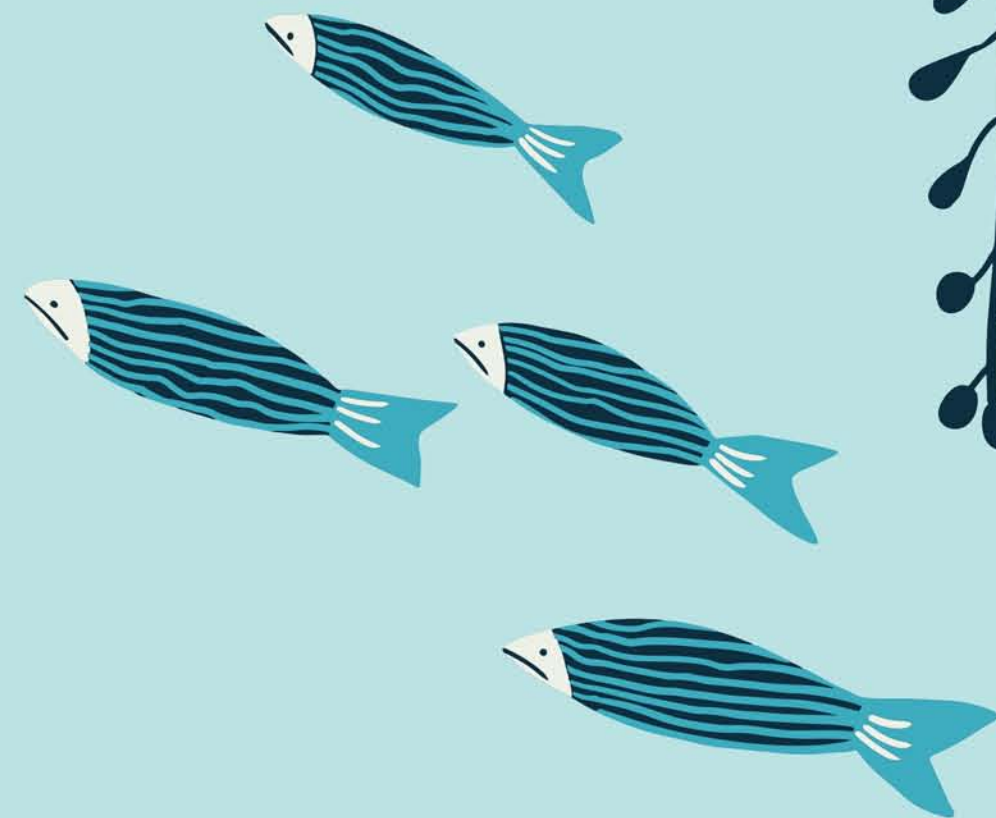
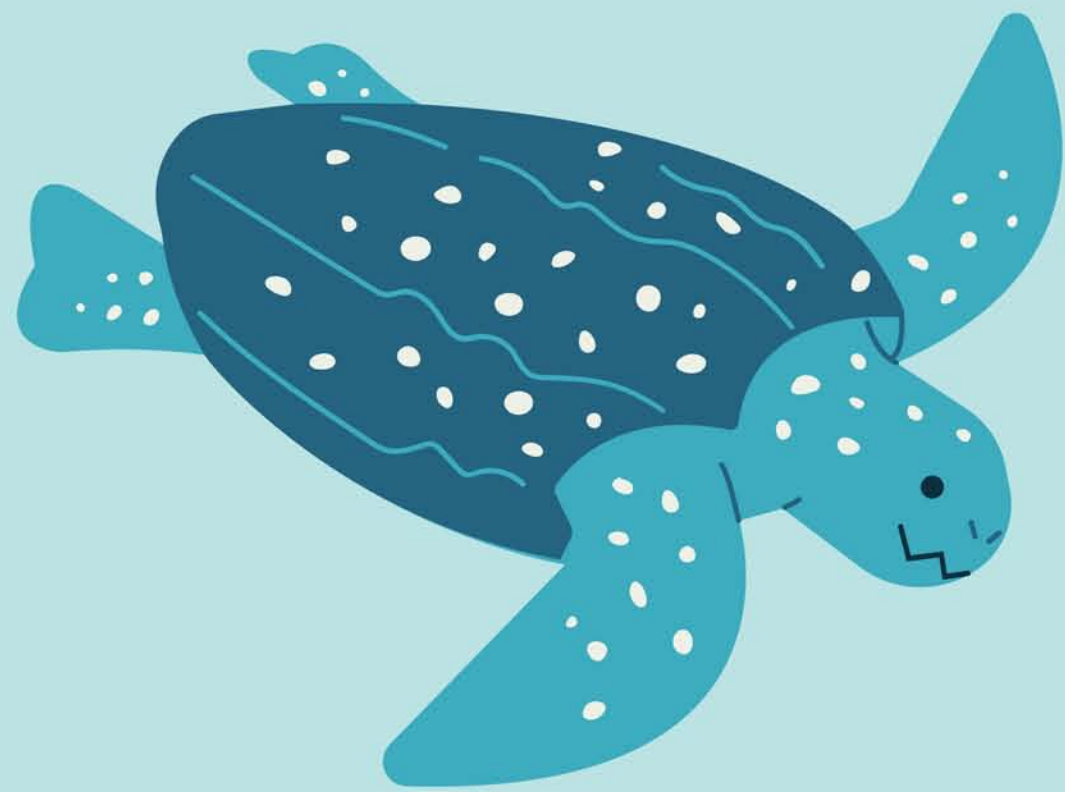
～海を思う会～

主催：高校生世代チャレンジプログラム



海洋ゴミって知ってますか？





その実態を説明できる方は、  
いますか？

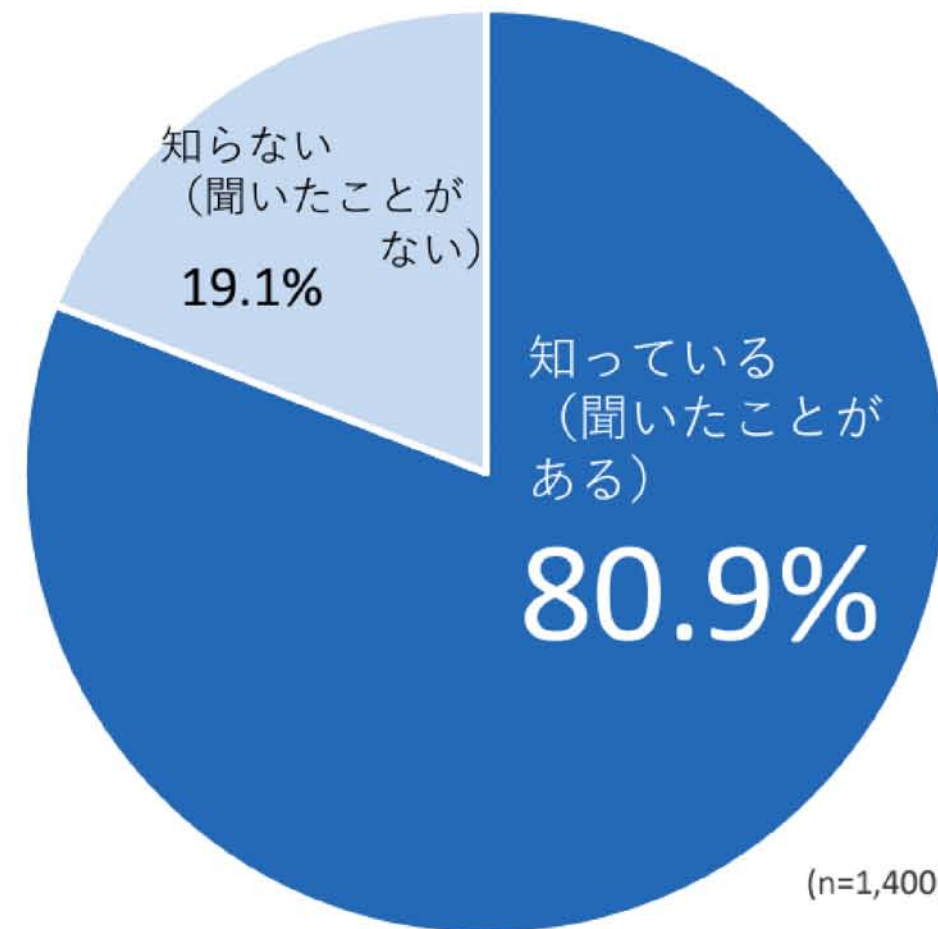


# 海洋ゴミの認知度



## < 「海洋ゴミ」の言葉の認知 >

Q. 近年「海洋ゴミ（海ゴミ）」が問題として取り上げられることが多くなっています。あなたは「海洋ゴミ（海ゴミ）」問題をご存知ですか。

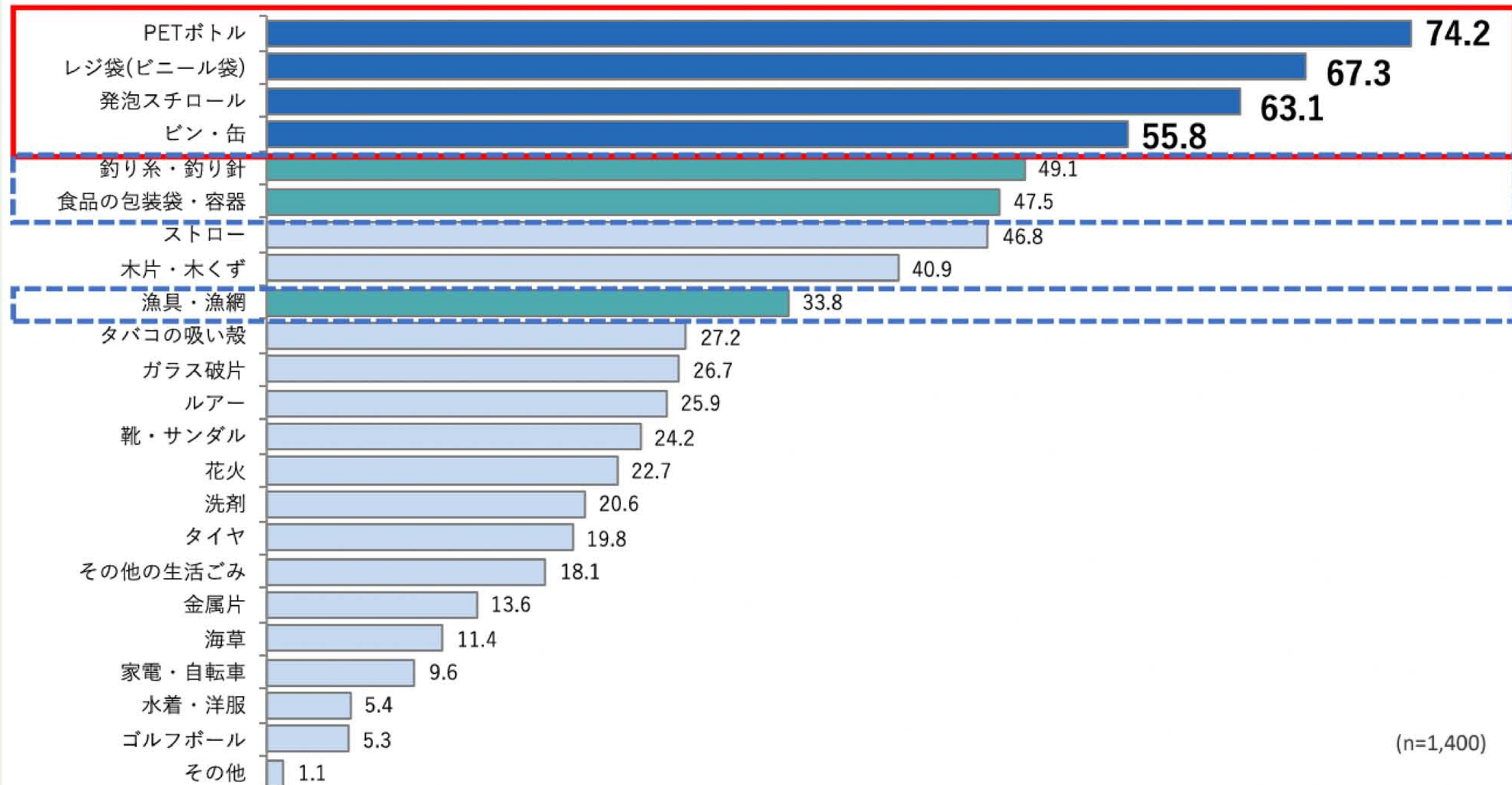




# 海洋ゴミの認知度



Q. 「海洋ゴミ（海ゴミ）」と聞いて、思い浮かぶものを全てお答えください。

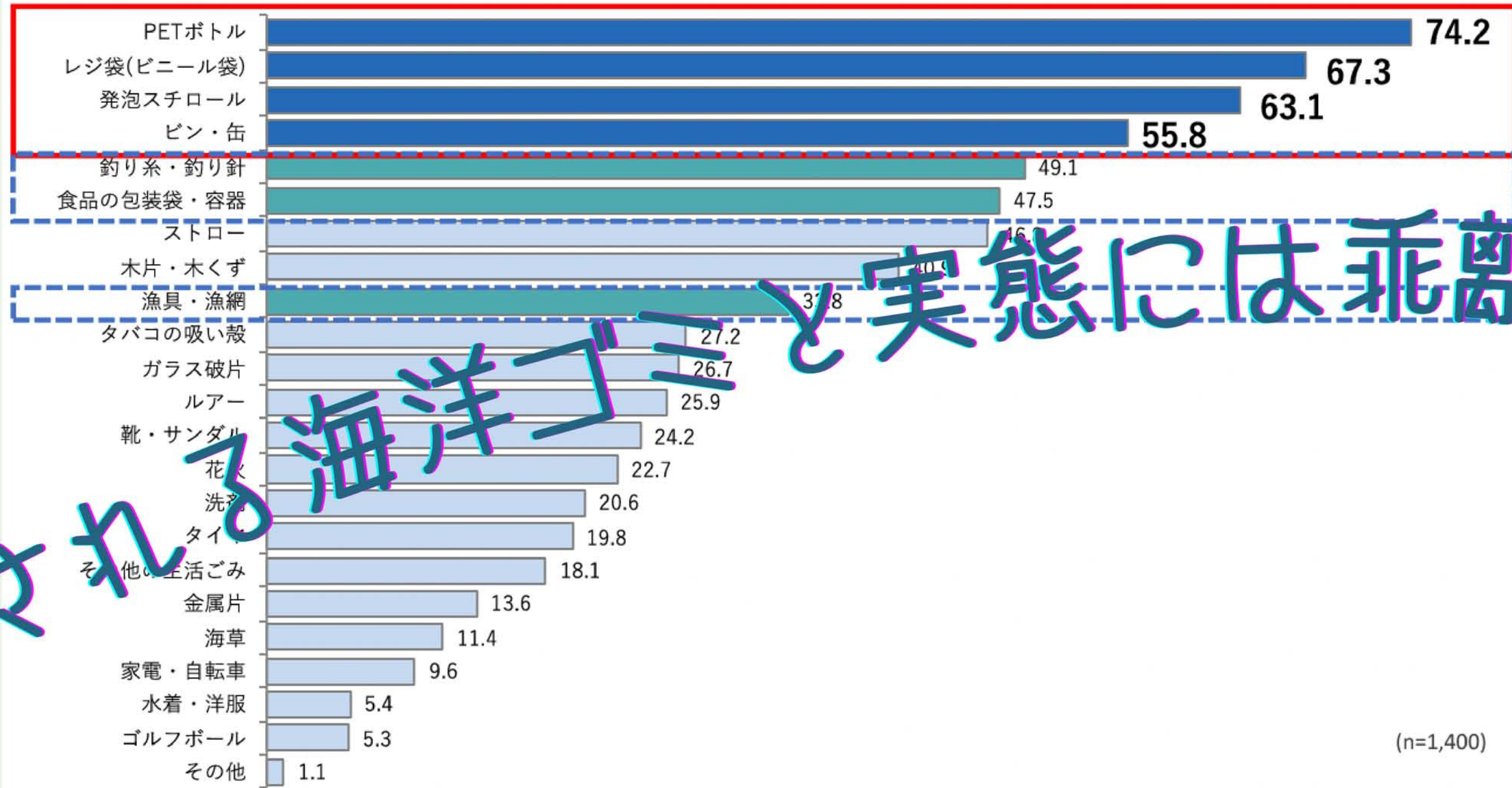


(n=1,400)

# 海洋ゴミの認知度



Q. 「海洋ゴミ（海ゴミ）」と聞いて、思い浮かぶものを全てお答えください。



(n=1,400)

想起される海洋ゴミ

と実態には乖離がある



# 海洋ゴミの実態



- 三つに分類される

海岸に打ち上げられた「漂着ゴミ」、海原を漂う「漂流ゴミ」、海底に沈んだ「海底ゴミ」

- 海洋ゴミの8割は街から来ている

ゴミの発生原因は主に「投棄・ぽい捨て系」「漏洩（ろうえい）系」の2つに分類される





海洋ゴミを減らすことに尽力  
している企業さんがたくさん  
いることを知ってほしい!



私たちがこのテーマに  
たどり着くまで

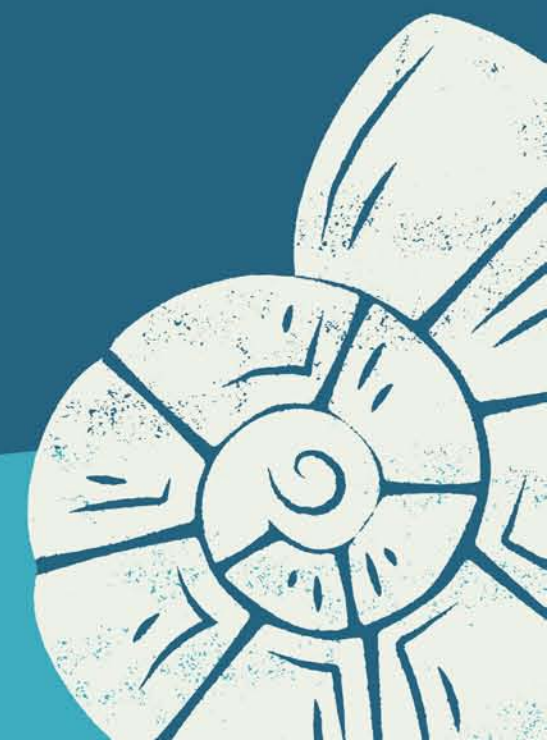


# チーム結成時…



海洋ゴミ問題が世の中で知られていないわけではないので、何をしたらいいのかわからない…。

「海の生き物を助けたい」という思いは同じだが、ペルソナが思いつかない



# 全体のスケジュール



10月  
チームの取り組む企画立案スタート

11月  
インタビューを通じて企画を考える

- インタビュー① NPO法人UMINARI
- 中間報告会

12月

引き続きインタビューの実施、企画内容の決定と関係者とのWEB商談

- インタビュー② CHANGE FOR THE BLUE様
- インタビュー③平泉洋行様
- WEB商談① sobolon様
- WEB商談②恵比寿レコード様
- 協賛企業探し



1月

準備と本番実施

- 貸付審査
- 本番実施



# まずはインタビューを実施



NPO法人 UMINARI

海洋ゴミ関連の活動をおこなっているから

- 海洋ゴミ問題は現実的解決できる課題なのか
- 海洋ゴミの削減に積極的ではない人や国について
- 漁業関係のゴミを削減するには...





# まずはインタビューを実施



株式会社プロジェクトデザイン/  
Change for the blue

海洋ゴミ問題を楽しく学べるカードゲームに興味を持ったから

- 海洋ゴミを減らすために中高生ができること
- 海洋ゴミ問題は現実的解決できる課題なのか
- 日本の海洋ゴミ問題の取り組み方について



# まずはインタビューを実施



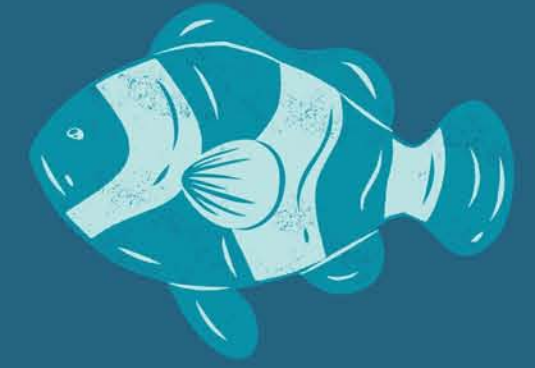
## 株式会社平泉洋行

SEABINについて興味がありお話をする機会をもらった

- 業界横断的な取り組みの難しさ
- プラスチックとの上手な付き合い方
- 環境循環型社会は実現可能か



# インタビューを通して...



- 海洋プラスチックゴミが再利用された商品をアースガーデンという大きな環境系のイベントにて出店する。
- 海洋プラスチックゴミ問題への啓蒙活動を行う。
- 海洋生物が海洋ゴミに困っていることへの理解を高める
- 解決方法を提示することで循環型社会の確立に貢献すること。



# イベント準備



# 主な実施事項



1. 物販する製品の決定
2. イベント主催者との交渉
3. 本事業への協賛企業探し





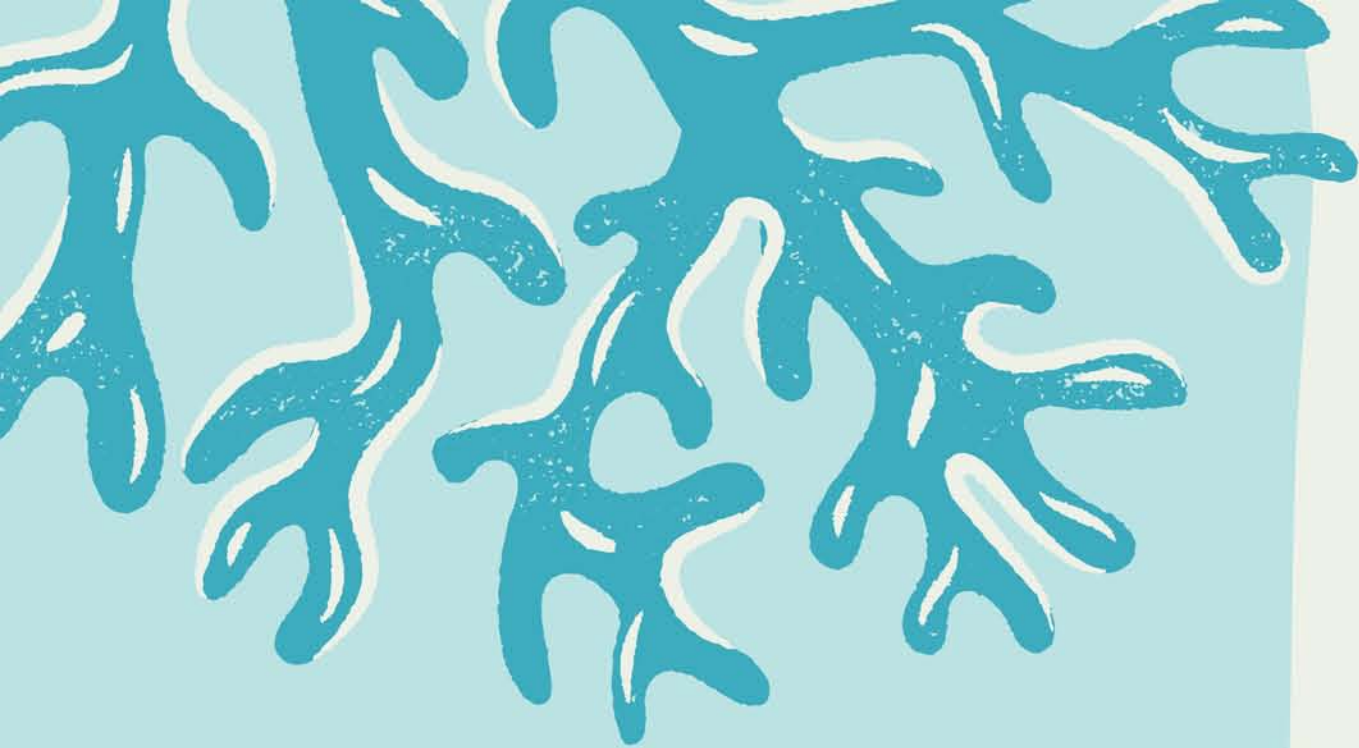
## メールにて依頼

海洋プラスチックゴミを再利用した製品を販売している企業15社へ  
メールにてアプローチを実施

## WEB商談の実施

メールにて返信のあった2社とWEB商談を実施  
2社と委託販売にて連携することが確定

物販する  
製品の決定



## メールにて依頼

アースガーデンの企画企業である、『有限会社en』様にメールにて出店の交渉を実施

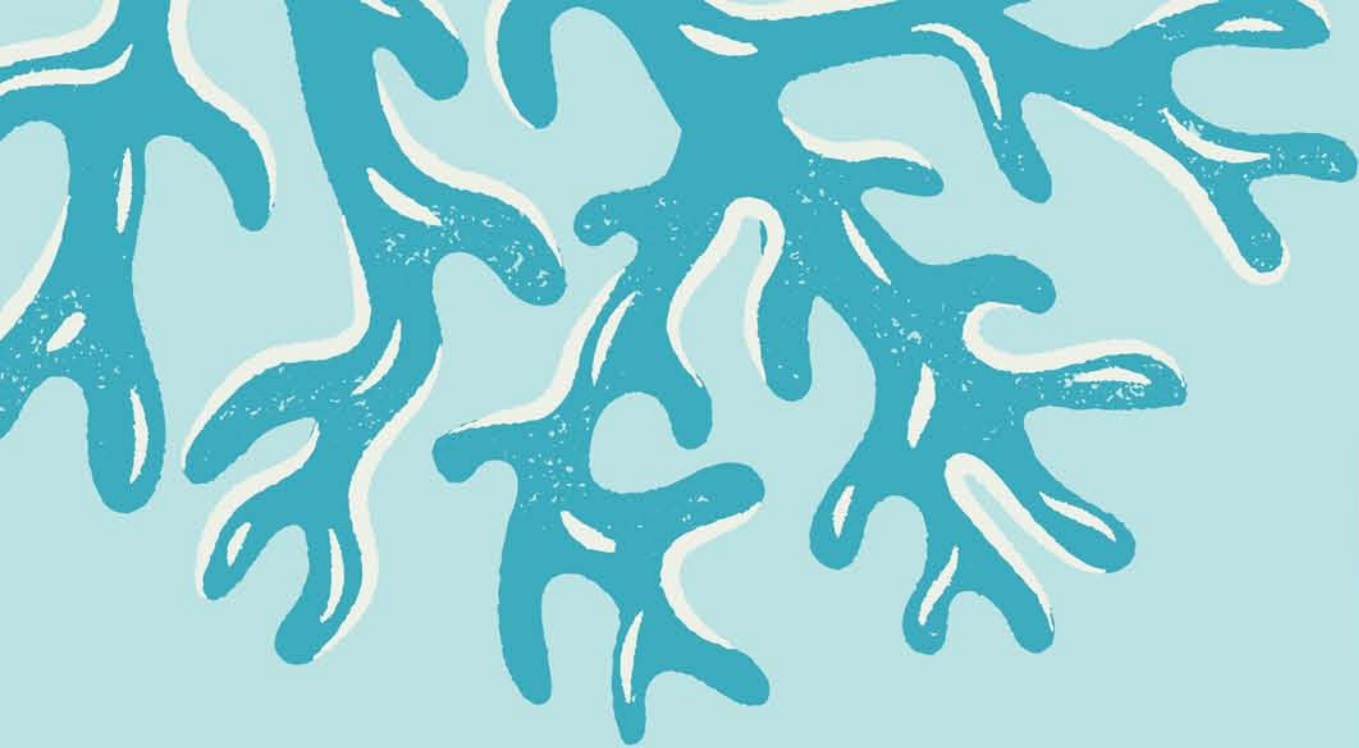
## 出展料、備品レンタルの ディスカウント交渉

イベント当日にゴミ拾いや撤収作業のボランティアをすることを条件に

- 出展料30,000円→18,000円
- テント、テントのウェイト×4を5,000円で貸出（本来は貸出、送料など約47,000円かかる）

→約24,000円のコストカットに成功！！

## 主催者 との交渉



## 企画書の作成

私たちの事業内容に協賛いただけるよう、企画書を作成。

- 協賛いただける場合は広告料として5000円をいただく
- 販売する際の紙袋タグに、企業の名前を入れ、購入者へ手渡し

## メールの送付

1人5社、計20社へメールでアプローチを実施  
→1社で協賛いただけることが決定！！

『株式会社エド・インター』様

# 協賛企業探し



# 実際に送付した企画書

## 企画書

高校生世代チャレンジプログラム  
環境5チーム

### タイトル

『海洋ゴミ問題の解決に向けた取り組み～海に住む生き物たちを助きたい!～』

### 現状分析

現在、人間がゴミとして出した海洋ゴミは世界に1億5000万トン以上存在していると言われ、それが海洋生物や人間に影響を与えている。海洋ゴミにもさまざまな種類があるが、最も問題とされているのがプラスチックゴミであり、海洋ゴミのおよそ半数を占めている。プラスチックは素材の性質上、滞留期間が長く、中には400年以上をさまようものもある。



参考文献：日本財団ジャーナル

参考画像：笹川平和財団 OPRI海洋政策研究所

### 目的

- ・海洋プラスチックゴミの排出抑制に少しでも役立ちたい。
- ・海洋プラスチックゴミ問題の認知度を上げたい。
- ・我々高校生が積極的に動くことで大人の方々にも、行動してもらいたい。
- ・海洋プラスチックゴミがそのまま増加すると、さらに観光業や漁業に影響がでてる。

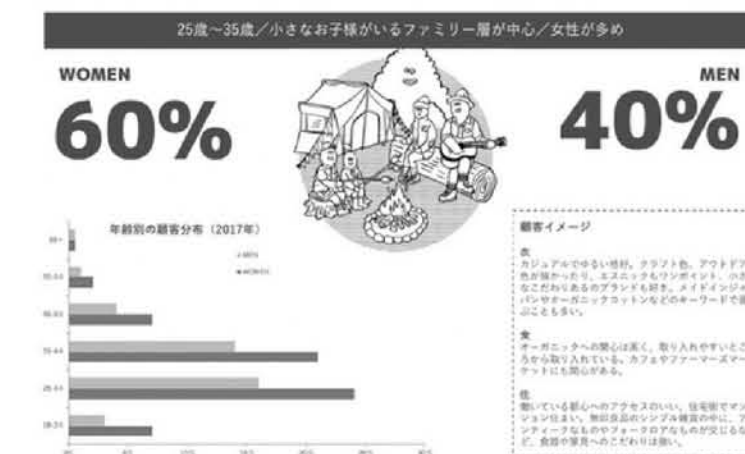
### 企画の概要

我々が参加しているプログラム：[2022年度 高校生世代チャレンジプログラム](#)

- ・「高校生世代チャレンジプログラム」では、社会課題への取組や社会貢献活動などを高校生世代自らが立案から計画の作成、実施までの一連の取組を全て行うことで、コミュニケーション能力、問題解決力、主体性、協調性などの「生きる力」を身につけることを目的とする社会的起業体験プログラムです。
- ・今回の活動で得た利益は、海洋ゴミ問題について取り組む団体に寄付を実施。

### ターゲット

今回、我々が出展するアースガーデンに参加する顧客層の情報です



### 具体的な施策

海洋プラスチックゴミをリサイクルして作ったアクセサリーやコップなどの雑貨を売られている、[sobolon](#)さんと[恵比寿レコード](#)さんの商品を、アースガーデンで販売させていただく。

### 得られる効果

貴社の企業を知ってもらう。貴社のイメージアップ。

### 概算価格

・商品タグに企業の名前を入れさせてもらう  
5000円

### スケジュール

1月21,22日 アースガーデン開催

### 目標 (ゴール)

利益を出し、そのお金を海洋ゴミ問題に取り組む団体へ寄付することで少しでも海洋プラスチックゴミ問題を知ってもらおう。

### 伝えたいこと (メッセージ)

私たちは高校生でまだまだ未熟で至らない点も多くあると思いますが、どうかこの企画に賛同いただけないでしょうか？

# イベント



# イベント概要



イベント名：

earthgarden

場所：

代々木公園ケヤキ並木

日時：

1/21(土)~1/22(日)

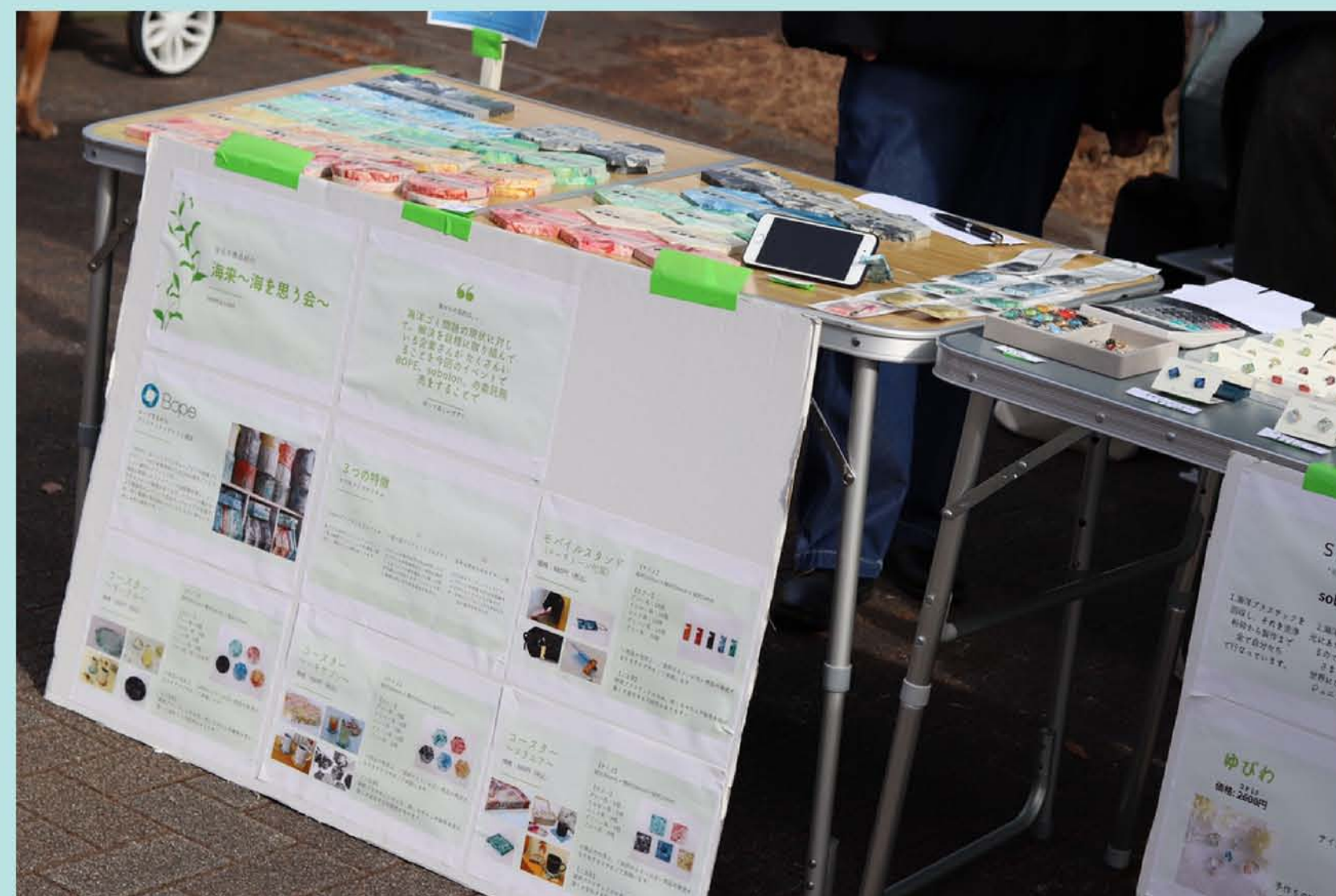
10:00~16:00



# 当日の写真



# 当日の写真



# 当日の写真



# 当日の写真



この事業実施にご協力  
下さった企業







- ・どんな取り組みをしている企業が  
環境に優しい木を使った幼児向け玩具を作っている  
企業

- ・どうやってアプローチしたか

メールでアプローチを実施。企画書の内容に賛同いただき、メールにてやり取りを続けた。

- ・どうやって協力したか

紙袋につけたタグにエド・インターのロゴを載せる代わりに広告費として5000円いただいた。  
当日エド・インターの冊子も一緒に渡した。



エド・インター





恵比寿  
レコード

- **どんな取り組みをしている企業が**  
同じ色・同じ柄は一切存在しない、再生プラスチック雑貨「BOPE」の販売事業をおこなっている。
- **どうやってアプローチしたか**  
メールでアプローチし、ビデオ通話で話し合いをしたのちは、メールでやり取りを続けていた。
- **どうやって協力したか**  
業務委託という形で再生プラスチック雑貨「BOPE」の商品を送っていただき、イベントで販売させていただいた。イベント当日に配る冊子も送ってくださった。



# sobolon

"可愛い"で地球を守る

# SOBOLON

- **どんな取り組みをしている企業が**  
海洋プラスチックを素材とした  
ハンドメイドアクセサリーの販売を行っている。
- **どうやってアプローチしたか**  
メールでアプローチし、ビデオ通話で話し合いをした  
のちは、メールでやり取りを続けていた。
- **どうやって協力したか**  
業務委託という形で再生プラスチックアクセサリー  
「sobolon」の商品を送っていただき、  
イベントで販売させていただいた。  
イベント当日に配る冊子も送ってくださった。

# 収支報告



# 当日売上・利益



## 1日目

売上

¥51,340

利益

¥14,640

BOPE商品：38個  
SOBOLON商品：4個  
合計42個の販売実施



# 当日売上・利益



## 2日目

売上

¥117,760

利益

¥27,736



BOPE商品：37個  
SOBOLON商品：28個  
合計65個の販売実施

# 2日間の売上・利益



合計

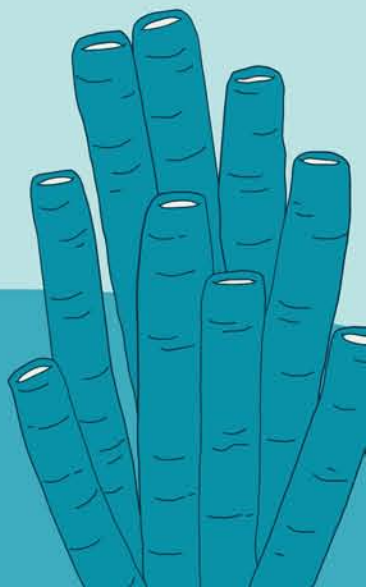
売上

¥169,100

利益

¥42,376

BOPE商品：75個  
SOBOLON商品：32個  
合計107個の販売実施





# 収支報告



## 収入

イベント合計利益：	¥42,376
広告費：	¥5,000
合計：	¥47,376

## 支出

イベント出店料：	¥18,000
テント(レンタル)+ウエイト：	¥5,000
紙袋 200枚：	¥3,840
その他：	¥2,103
合計：	¥28,943

## 利益

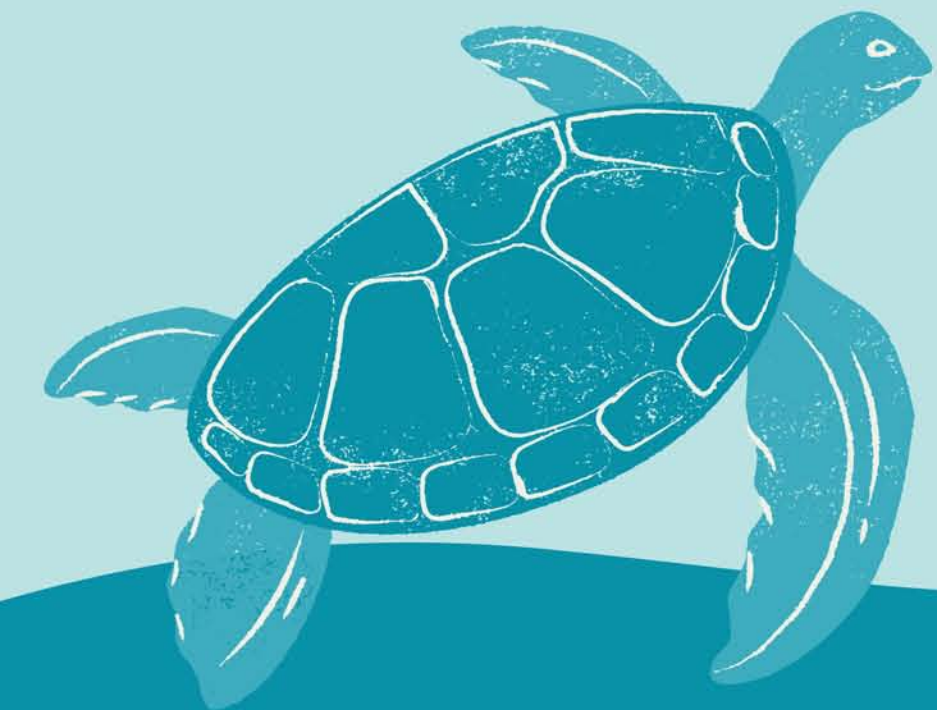
¥18,433

# 寄付団体

NPO法人UMINARI 様

予定金額： ￥18,433

選んだ理由：大学生メインで活動しており、年が近く、なおかつ1番最初にインタビューを受けてくれた団体であるため



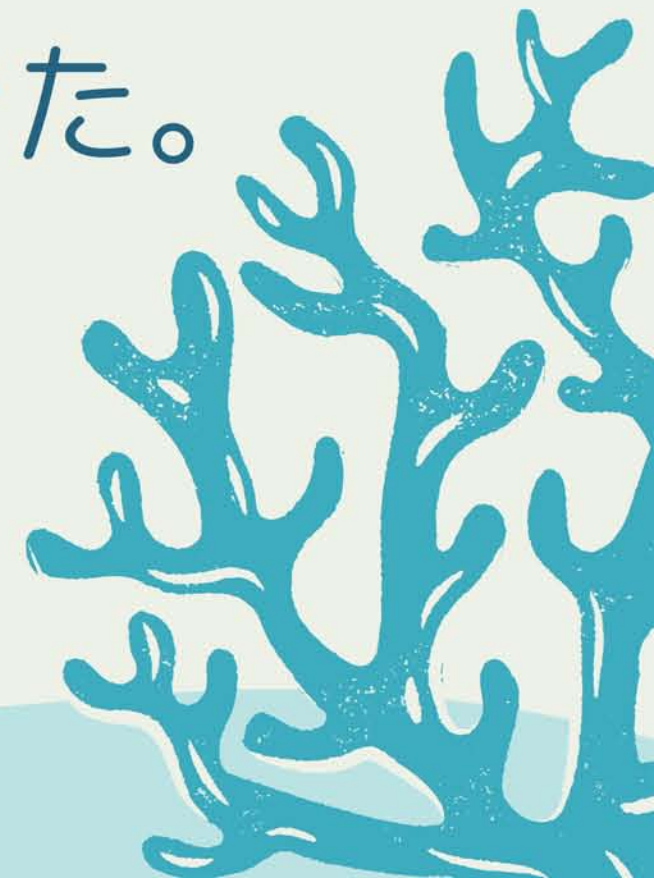
活動を通して



# よかった点



- 協賛企業として3社が主に協力してくれた
- イベント当日の集客
- 「高校生」というブランドを活用することができた。



# 反省点



- 全員が集まることができず機会が少なかった。
- イベント当日にアクセサリーを販売していたのに鏡を用意していなかった。
- 企画の軸を決めるのに時間がかかった。



# これからの展望

企業とコラボして商品の開発にも関わりたい

今回の反省点を活かしearthgardenにて再度出店したい





ご清聴

ありがとうございました！

