

<STEP3 事例 経営計画への落とし込みと取り組みの発信>

「ゴミを出さない買い物」から、持続可能な経済のかたちをつくる

(株式会社斗々屋 清藤あゆみさん)

取材日：2026.1.20

Q 取り組みの背景・きっかけと内容

A

- ・日本の小売業界では一般的となっている包装形態に違和感を抱き、個包装せず必要な分だけ販売し、食品ロスも出さない仕組みを実現するため、東京にモデルショップ「nue by Totoya」をオープン。その後、京都で日本初ゼロ・ウェストスーパー「斗々屋京都本店」を開店。パッケージを使わない量り売りを軸にした循環型の店舗運営を行っている。
- ・農家からの仕入れの段階から、通い袋や通いのコンテナを使用。規格外野菜も含めてパッケージなしで仕入れ、納品時のゴミを極限まで削減。調理で出た生ごみはバックヤードで乾燥・堆肥化する。
- ・小売・惣菜・加工食品としてすべての食材を活用しきる独自のノウハウを構築（①小売で販売、②店内キッチンで惣菜・ランチとして提供、③発酵・瓶詰め・レトルト加工で長期保存商品を製造）。



Q

取り組みを進める上で工夫したこと・苦労したこと

A

- ・量り売りは「環境活動」と捉えられがちだが、斗々屋では食品ロスや包装廃棄物を前提とした従来の小売構造そのものを見直しサーキュラーエコノミーを実装する手段と考えている。小売・惣菜・加工までを一体化し、食材を使い切る循環型の仕組みを店舗運営の中に組み込んだ。
- ・量り売りは「手間がかかる」というイメージもあるため、日常の買い物として無理なく利用できる仕組みづくりを重視。テクニカルパートナーである寺岡精工の最新AI計量器などの導入などにより、容器重量の自動控除などを実現し、通常のスーパーと変わらないスピード感で買い物できる環境を整えた。
- ・持続可能な社会を実現するには個別の店舗だけでなく循環型小売モデル自体を広げていく必要があると考え、フランチャイズ、量り売りビジネスのノウハウ共有のオンライン講座開講や企業・地域との連携にも取り組んでいる。

Q

取り組みの成果と今後の展開



A

- ・小売業として構築してきた量り売りやリユース容器的な仕組みは、単なる店舗の取り組みにとどまらず、脱炭素やサーキュラーエコノミーを実装するビジネスモデルとして他業種にも応用可能な形へと発展している。
- ・京都市内ではオーガニックスーパー「HELP」と連携し、デポジット制のリユース容器を共用する仕組みを実現。店舗の枠を越えて容器が循環する新しい小売の仕組みづくりが始まっている。
- ・企業向けサービス「オフィス斗々屋」では、量り売りやリユース容器的な仕組みをオフィスに導入し、社員が日常の中でサステナブルな消費を体験し行動変容につなげる仕組みを提供している。
- ・今後も、小売業で培った循環型の仕組みをさまざまな業種や地域に展開しながら、人・自然・経済が共存する「地球一個分の暮らし」の実現を目指していく。

株式会社斗々屋（代表取締役 梅田 温子）

京都市上京区、従業員：20人

事業内容：日本初の環境循環型ゼロ・ウェストマーケットの運営、企業向けサーキュラーエコノミー推進コンサルティング業務

(<https://totoya-zero-waste.com/>)