

渋谷

REWARD LOOP

渋谷リワードループ

捨てたいを、行きたいに。義務を、利益に。

Bottle to OMOTENASHI ブラッシュアップ案

作成者: 野村孟臣 KADOKAWAドワンゴ情報工科学院高等部2年

ゴミのポイ捨ては、「マナーのせい」ではなく「構造上の限界」

観光客のニーズ

食べ終わった瞬間、
残るのはベタつく容器という重荷。
すぐに身体を自由にしたい。

「次のお店に入りたい」
「お土産を見たい」
そのために、自由な両手が必要。



でも...



渋谷の現状

ゴミ箱を見つけることができず、
手元のゴミを保持し続けるしかない。

ゴミを捨てられないため、
何かを買っても
「これ以上持てない」という物理的限界に。

POINT

ポイ捨てが観光を続けるための最短ルートになってしまっている

2026年6月「改正条例」の施行

法的強制

渋谷区内の飲食料販売事業者に対し、店頭へのゴミ箱設置・適正管理が義務化。

ゴミ箱を設置しなかった店舗に5万円、ポイ捨てをした個人に2000円の過料

店舗側の現状

清掃・廃棄コストの増大に加え、
ただ置くだけでは場所と労力を奪われるだけの純粋な負債でしかない。

ゴミ箱の設置面積 ≒ 一坪 → 渋谷だと設置スペースだけに10~17万円/月

行政は「置け」と言うが、店舗には「置くメリット」が現状存在しない。

「店に戻る」という動線の破綻

ポイ捨ての主な原因である「食べ歩き」特有のミスマッチ

行政の理想

条例によるゴミ箱設置により、

店のすぐそばで食べる



店舗内のゴミ箱にゴミを捨てる

フローの完結

イートイン・店先利用のみ可能

実際は何が起こるのか？

渋谷の坪単価は10~17万/月
必然的にテイクアウト専門店が増える。

テイクアウトして
既に移動してしまった観光客にとって、
わざわざ店舗に戻って
ゴミ捨てをするメリットが一切無い。
しかし、他の店舗のゴミ箱に
捨てるわけにも行かない。

ポイ捨てがユーザーにとっての
「合理的な選択」になってしまう。

店からテイクアウト



移動しながら食べる(食べ歩き)



平均300m・徒歩5分の逆戻り



フローの破綻



店舗内のゴミ箱にゴミを捨てる

店舗へのゴミ箱の設置だけでは、食べ歩きからのポイ捨ては防止できない

このままだと...

アップデートなき「物理ゴミ箱」が招く、三者全員負けのシナリオ

観光客：観光体験の悪化

2000円の過料というリスクと、
ルート後戻りの負担。
板挟みの末に見えづらいところでの
ポイ捨てを選んでしまう。



店舗：経営の圧迫

坪17万円の空間を失い、
ゴミの管理費が上乗せされ
経営を圧迫される。
最悪渋谷からの撤退も視野に...



渋谷区：行政コストの肥大化

結局ポイ捨てをする人を
減らすことはできずに、
パトロールによる莫大な人件費
だけが膨張していってしまう。



によって、善意と罰則の連鎖から、

自走するビジネスへ変換可能

「捨てたい」を「行きたい」に。

行動原理の転換

ゴミを捨ててお得に

- 近くのゴミ捨て協力店舗とともに、その店舗でゴミを捨てるとゲットできるリワードを提示。
- ユーザーの「ゴミ捨て」という本来観光の妨げになる面倒な行為を「リワードを受け取る」という観光をお得に楽しむための行動に転換。

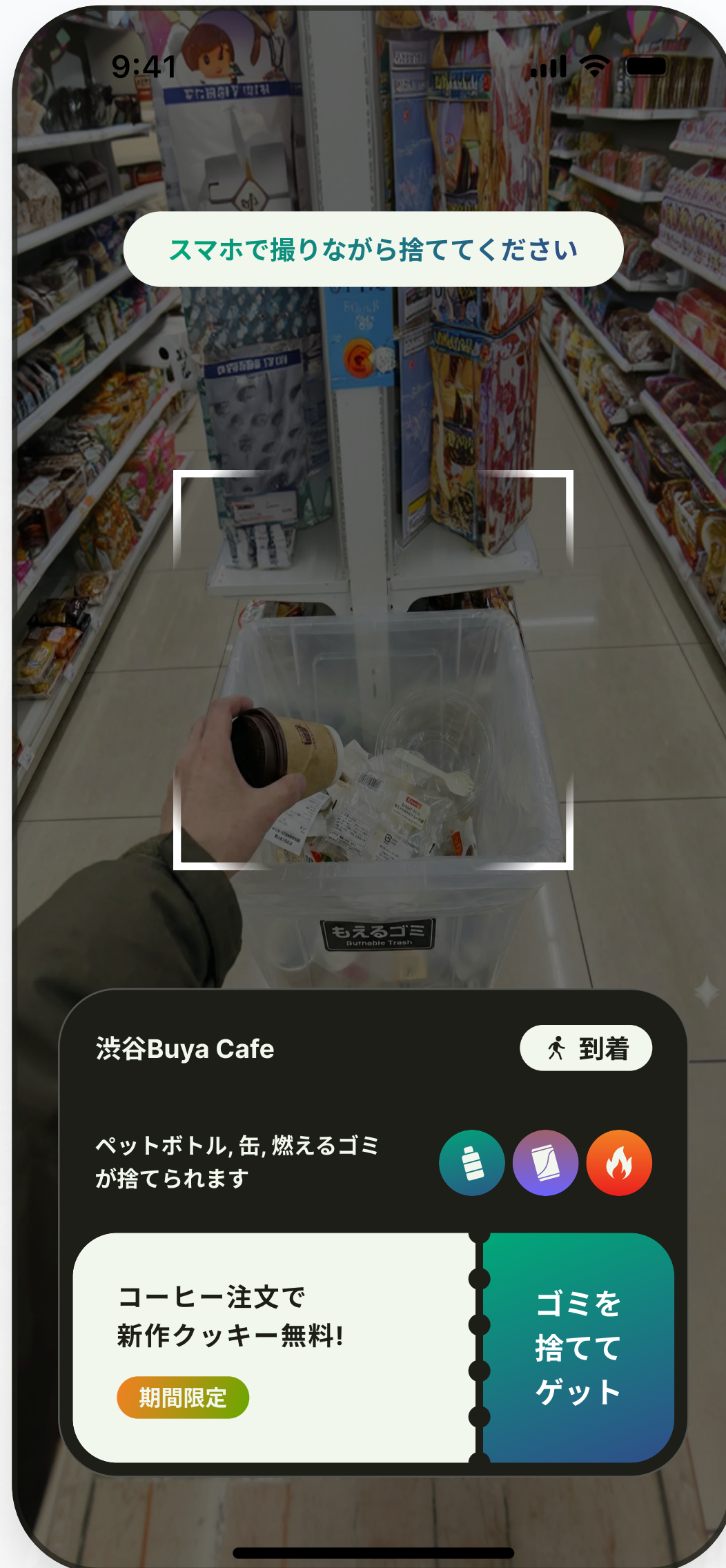
動線の摩擦をゼロに

ゴミ捨てを観光動線に

ナビ機能によって協力店舗に誘導することで、ゴミ捨てによって観光動線が分断されることなくユーザーはそのままクーポンを使用したお得な飲食が可能。



アプリ概要:ユーザー体験



シームレスなクーポン利用

設備投資費用の削減

ユーザーのスマホをセンサーに

- ユーザーのスマートフォンをかざしながらゴミを捨てることでこの手のゴミ箱に必要なセンサー/通信設備費用をゼロに。
- スマートフォン上で動画解析が作動し、ユーザーがゴミを捨てたかどうかを判定。
- 将来的にはどこでどのブランドのゴミが捨てられているかというデータの蓄積/提供が可能な設計。

クーポンの使用率

クーポン利用への摩擦をゼロに

- ゴミを捨てた瞬間にクーポン使用画面に遷移し、クーポン使用までの摩擦を最小限に。
- 両手が空いたユーザーの「ゴミを捨てさせてもらったから何か還元したい」という小さな衝動を実際の売上に直結させます。

ゴミ箱を集客インフラに

条例によって増加するゴミの管理費を、新規顧客獲得費用に転換

圧倒的な利益率

損益分岐点はわずか「3%」

100人がゴミを捨てに来た場合、そのうちたった3人が注文するだけで100人分の処理費を完全に相殺し、黒字化します。

- 支出: 1,000円 (処理費 10円 × 100人) ※1
- 回収: 1,080円 (利益 360円/人 × 3人来店) ※2

※1 - 684円 ÷ 80本 = 8.55円/個 とした場合

※2 - 500円 (売上) - 100円 (原価) - 40円 (ゴミ処理費用+クーポン原価) = 360円 とした場合

ゴミ箱管理の利便性向上

ゴミ箱の管理をDX化

ユーザーがゴミを捨てる際にゴミ箱全体をスキャンすることで満杯率を検知。一定のタイミングで店舗の端末に通知することで、

- 店員を「監視」と「無駄な巡回」から解放。
- アプリ外のゴミも含めた全量をデジタル管理し、15分おきのチェックコストをゼロに。

条例を「集客チャンス」に変換し、SNS広告の60倍の効率へ

※SNS広告 (Facebook/Instagram) の市場平均CPA (来店単価) 2,400円に基づき算出

ゴミが「負債」から「利益」に変わる街へ

2026年、渋谷は「ビジネス構造」でゴミ問題を解決します。

観光客：ゴミをクーポンに

ゴミ捨てに観光を邪魔されることなく、むしろゴミを正しく捨てることでお得に観光を楽しめるように

ゴミを持って来店、クーポンを利用して購入することで店舗の売上に。

店舗：管理コストを顧客獲得費用に

条例によるゴミ箱設置を集客チャンスに変換し、ローリスク&ハイリターンで新規顧客を獲得可能。

協力店舗としてゴミ箱を提供。実質的なゴミ箱のシェアリングサービスに参加。

駅前広告などで周知

渋谷区：行政コストの大幅な削減

利益構造をエンジンに自走するシステムにより、渋谷区はアプリの周知費用だけでゴミ問題の解決が可能。

プラットフォームを提供

渋谷

REWARD LOOP

渋谷リワードループ

捨てたいを、行きたいに。義務を、利益に。

ご拝読ありがとうございました！