

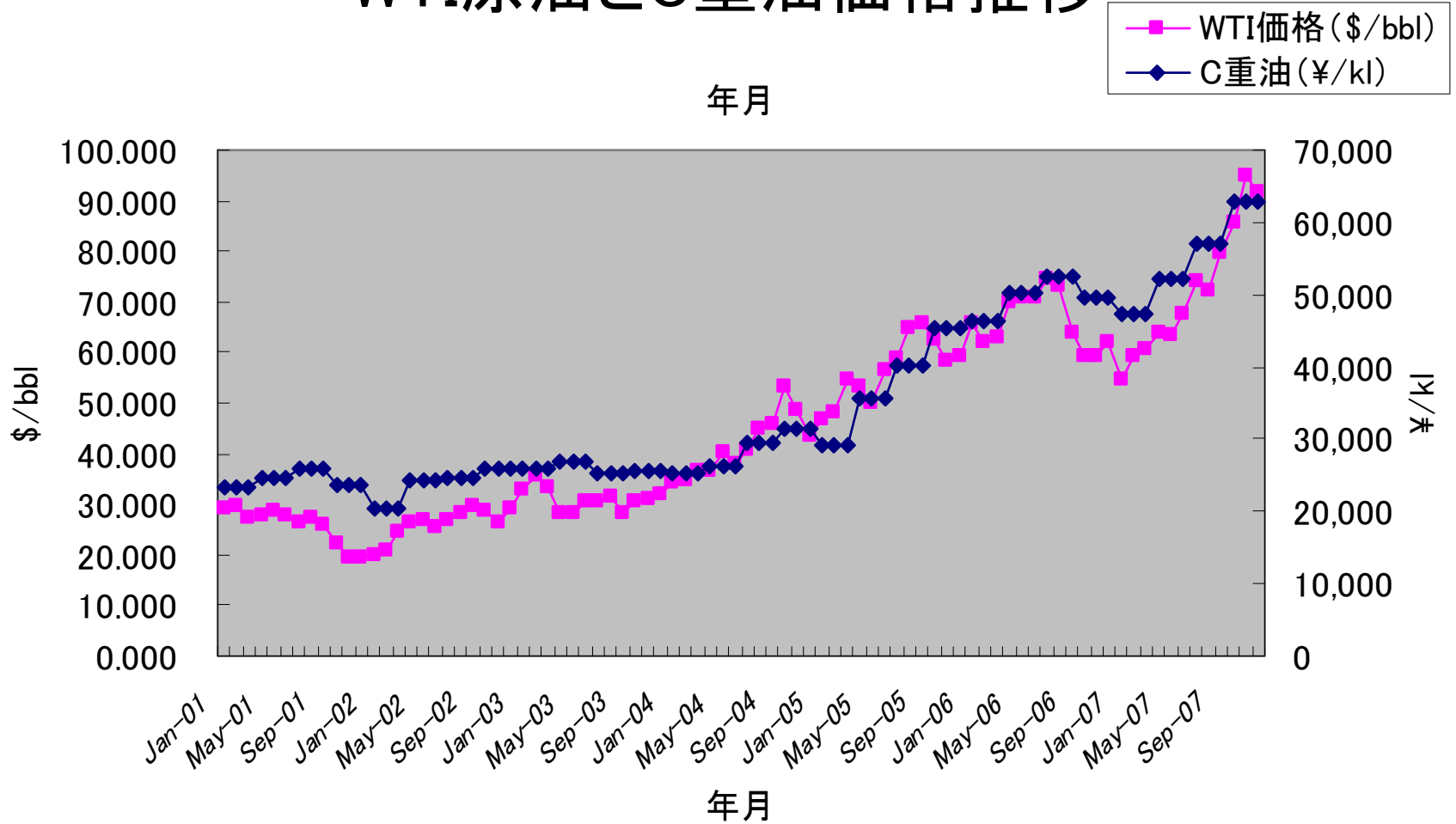
取引参加者としての排出量取引

平成20年1月17日(木)
兼松株式会社エネルギー部
青木淳一郎

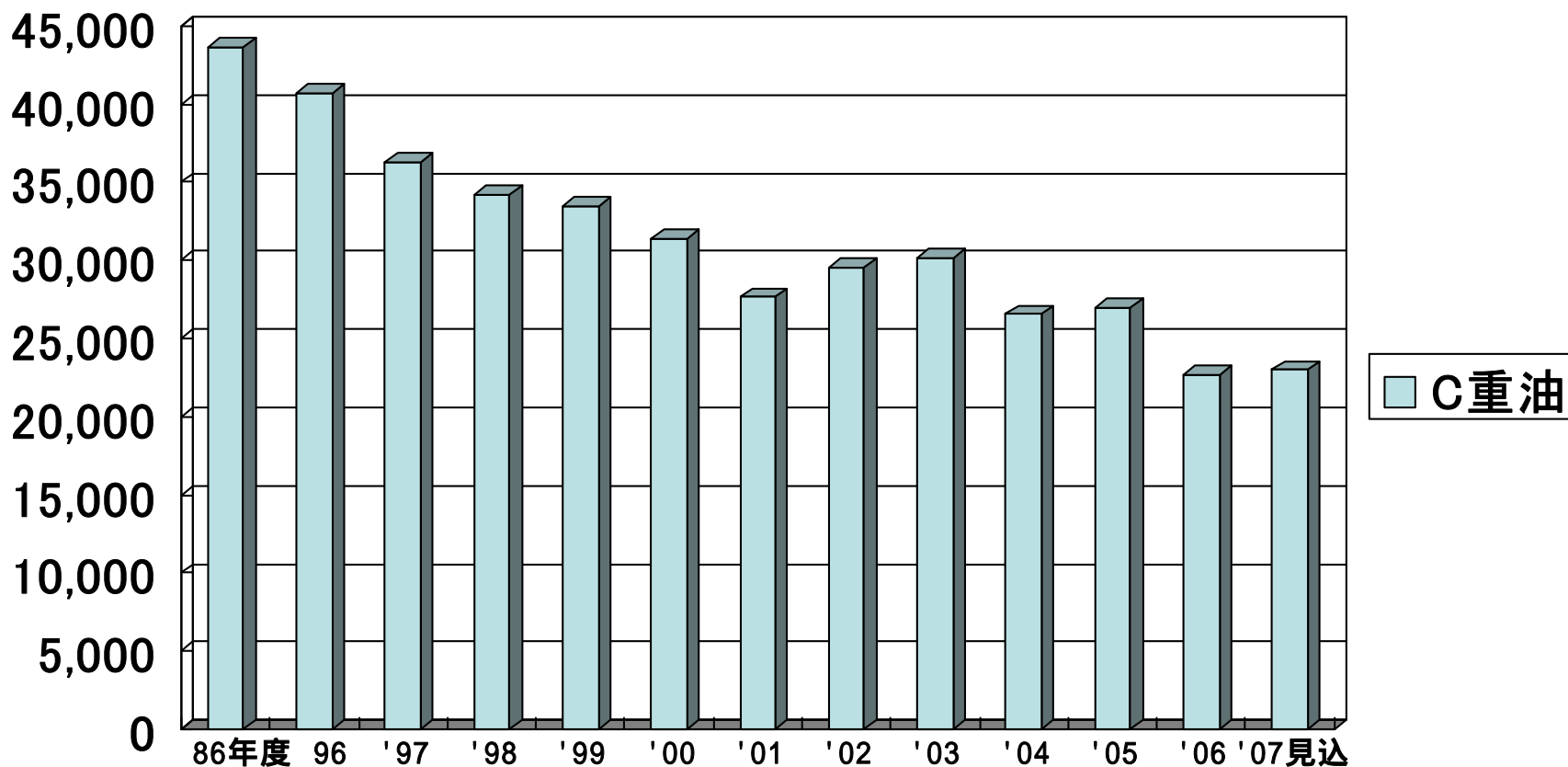
弊社当部の事業概要

- ・商社の一部門(燃料販売)
(鉄鋼プラント,IT,食糧,ライフサイエンスエネルギーの一部)
 - ・燃料及びガス販売を主とし、グループ全体で
原油販売からSS小売まで網羅
 - ・伝統的に自社油槽所を活用したC重油販売が
強み(電力・産業・船舶)
- C重油販売に変化(価格面,需要面)

WTI原油とC重油価格推移



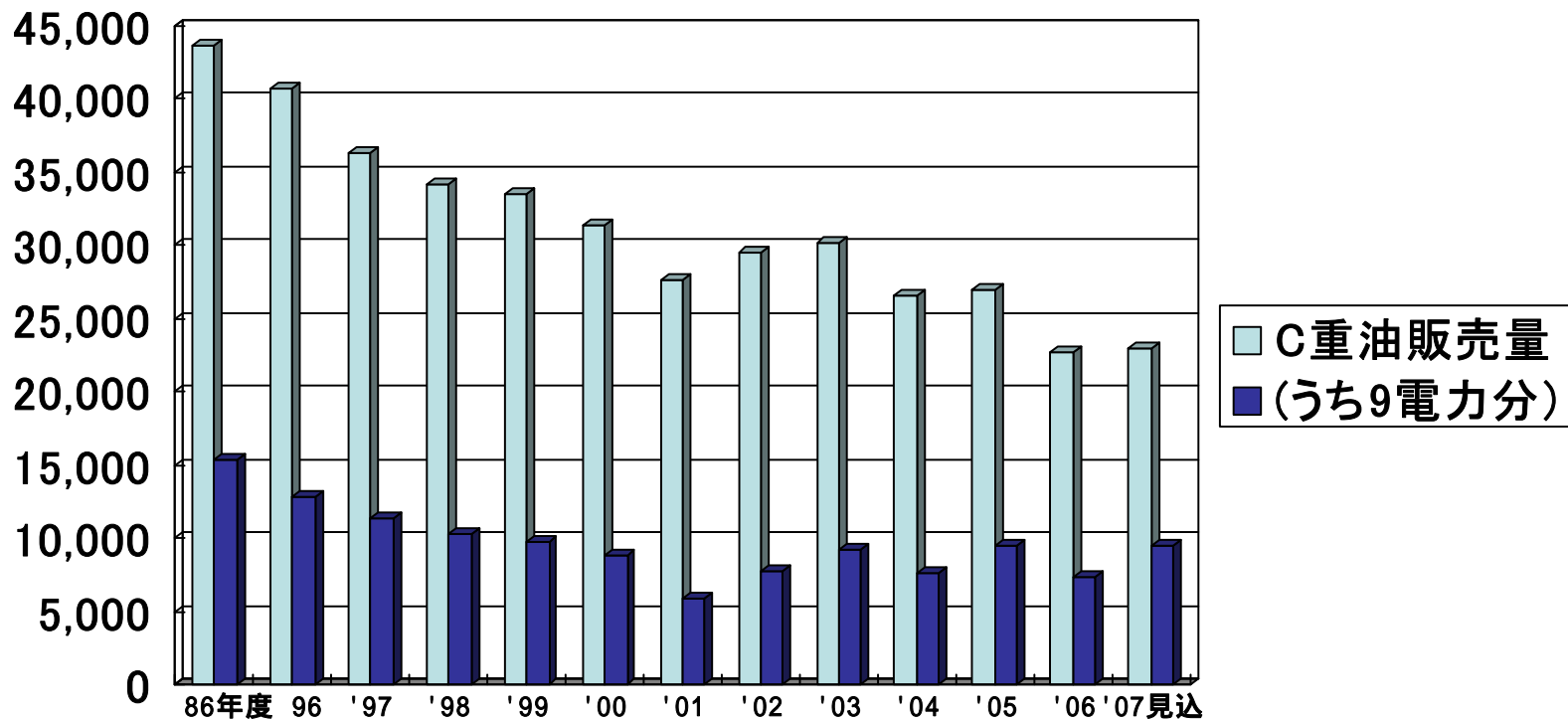
C重油国内販売量推移 (B重油含)



10年単位で見ると、'76年97,674から'86年43,678で半減。'96年40,675と約1割減であるものの、'06年22,708と再び半減している。

(単位:千KL) 通産省・経済産業省「石油統計年表」より当社作成

電力9社の重油購入実績推移



'97年の京都議定書以降、電力業界の購入も3～4割減だが、産業界の燃料購入は、それを上回る速度で半減。背景に原油高による重油高騰、環境問題の高まりなどがある。電力は、原発事故、猛暑などでブレが生じた。(単位:千KL)

電気事業連合会、通産・経済産業省「石油統計年表」より当社作成

C重油偏重からソリューションビジネスへ

- 経営ビジョン
「お役立ち機能を有す実業型商社」
- お客様へのお役立ちニーズとは？
 - 価格面（より廉価な商品→原油高での限界）
 - 環境問題（SOX, NOX, 大防法, CO2問題）
 - 代替燃料（ガス、バイオ系燃料）～船舶向けを除き価格で競り負ける状況
 - 石油系燃料の販売だけでなく環境にやさしい商売へ
（ソリューションビジネス）
 - バイogas燃料の販売実証、会社設立、商業販売に向けて
 - 省エネルギーコンサルタント事業投資
 - CDM案件への参画（プラント部隊中心）(CER)
 - 環境省自主参加型排出量取引制度への参加

取引参加者への参加理由と目的

- 排出量取引での知見の取得（先駆者利益期待）
- 目標保有参加者に取引先企業が多数参加
- 商社機能の発揮の可能性
（事業所、エンジニアリング会社、リース会社の方々とは異なるアプローチ、取引の創出を狙う）
- 原油・石油製品のトレーディングで培ったノウハウを活かし、コモディティ商品としての排出量マーケット拡大への寄与

第1期內における弊社取引実績 (敬称略)

- 2007年4月
入札方式により「オーウェンスコーニング製造(株)」と「新電力(株)」間で、500トン売買取引初成約
総扱量1,000トン-CO2 価格非公表
- 2007年7-8月
2007年8月末の第1期制度枠移転締切の際、
駆け込み需要増で取扱い増加
総扱量58,773トン-CO2 詳細非公表

第1期取引価格の相場

① GHG-TRADEにおける実績(計13件)

安値 ¥900/トン-CO₂, 高値¥2,500/トン-CO₂

平均単価 ¥1,212/トン-CO₂(加重平均)

② 弊社取扱い排出量取引実績(計16件)

安値 ¥900/トン-CO₂, 高値¥2,300/トン-CO₂

平均単価 ¥1,355/トン-CO₂(加重平均)

平均単価 ¥1,699/トン-CO₂(単純平均)

→数量も、返還額も異なり、単価もケースバイケースだが、売り手側は、¥2,000/トン-CO₂以上の価格を希望しており、¥2,000/トン-CO₂前後の交渉スタートが多い。

→第2期以降価格不透明

(取引ルール、参加者の動向で、大きく変化の様相。但し、複数社から取引に関しては打診はあり)

第1期参加目的の達成度

- 排出量取引知見取得 → 充分達成(100%)
- 既知取引先 → 信頼関係構築上で有利(80%)
- 商社機能発揮 → 弊社OTC取引にて効果あり(80%)
- ノウハウの活用 → 商圈拡がらず機能せず(30%)
→ よって7割程度の目的達成か？

第1期を終えての感想

- ・ 参加各社担当者の習熟度に差がある。
 - 専門部署が少く、業務兼任多い。社内での省エネ・排出削減意識に差が見て取れる。経営トップダウン型企業が先行(化学業界等)。
- ・ 移転締切の8月に取引が集中し、通年での取引がない。
 - 相場形成が行われぬ。先に買うと損するのではないか?とかあえて先に買う意味が見いだせないとのことで、結果的に同一タイミングに。
- ・ 補助金返還目的の排出量購入の為、商品としてトレードされていない。
 - 購入側は、受動的な買い手。アグレッシブな購入ではない。
市況商品としては、未成熟。
- ・ 当業者以外の参加は、今後期待できるのか?
 - 商売の旨味があれば、利潤追求から取引参加者は、増加する。
目標保有参加者の絶対数が増えるには、CO2排出量取引のパイの拡大が不可欠。但し、現状では、弊社も、専門組織置ける程の採算ベースには、乗っていない。

(参考)

コモディティとしての原油・石油製品

(先物市場)

- ・NYMEX(米国)(CRUDE,RBOB,NO2)
- ・ICE(英国)(BRENT,GASOIL)
- ・DME(UAE)(OMAN)
- ・TOCOM(日本)(原油、ガソリン、灯油)(軽油)は廃止。
→ 当業者だけでなく、金融筋・ファンド筋を含めた参入しやすいオープンなマーケットは、資金運用のため、規模が急拡大している。最近では、TOCOMが、元売石油会社の価格指標に成長。

(先渡取引)

- ・JOX(シンガポール)(JAPAN OIL EXCHANGE) - ウェブ取引
→ トレーダー中心のクローズドマーケット。金融筋もいるが、参加者少いため、取引伸びず苦戦中。マーケットの補完的要素。

日本でのウェブ取引（石油製品と排出量）

	商品	参加者	時間	特長
TOCOM ◎	原油 ガソリン 灯油	多 増加中	時間延長 ,24h稼働目 的	ルール緩和で外資 元売参加
JOX △	ガソリンからC重油 地域別	少 制限あり 商社多く偏り	ウェブ取引 コアタイム 中心	ルール改正後も指 標価格になれず 、補完的。
排出量 ？ GHG- TRADE	CO2 のみ	極少 新参入 可能性高	制限付きウエ ブ取引 時間限定	ルール模索 段階？

今後の排出量取引のあるべき姿 ～石油製品との比較から～

- 1) コモディティ化ビジネスの商品に充分な要件を持つこと
→ 取引ルールの緩和が、参加者増に繋がる。
- 2) 通年取引できる制度への変更
→ CO2価格相場の形成、信頼できる市場作り。
- 3) 目標保有参加者及び取引参加者の拡大
→ 個人レベルでの参加も。海外市場とのリンケージ。
- 4) 温暖化と闘う意識
→ 地球、国、企業、家族、個人、
そして子供たちへ伝えていくこと。