排出削減目標の検討にあたってのよくある疑問

■ SBT水準の排出削減目標の検討においてよくある疑問を整理しました。

Q	A
排出量算定や削減が困難な対象等について、目標から除外することは可能なのか。	Scope1,2については、Scope1,2全体の5%までを目標から除外することが可能です。 また、Scope3については、Scope3全体の2/3が目標の対象に含まれていればよいため、それ以外の排出については除外することが可能です。
基準年・直近年・目標年の関係がわからない。	基準年：目標年までの削減率を決定する際の基準となる年 （直近年と同一にすることを推奨） 直近年：目標の申請から2年以内で、最新の排出量データが存在する年 目標年：目標の申請から5年-10年先の、削減のゴールとなる年 SBTの認定取得においては、基準年から目標年までの削減率だけでなく、直近年から目標年までの削減率についても、SBTが求める要件を満たしていることが必要となります。 ※ただし、基準年と直近年に異なる年を設定している場合には、基準年から直近年までの排出削減を考慮するというFLA補正（Forward-Looking Ambition adjustment）が行われ、目標値が緩和される場合があります。
目標の検討にあたり、削減対策についてはどこまでの実現性をもって目標を設定すればよいのか。	SBTの認定取得において、削減対策（目標の達成方法）については特に問われません。ただし、取組に向けた社内折衝において、目標の達成方法について経営層等から質問が投げかけられることが予想されますので、ある程度は目標達成までの道筋を検討しておくことを推奨します。

社内折衝にあたってのよくある疑問

■ SBTに向けた社内折衝においてよくある疑問を整理しました。

Q	A
SBTを達成できなかった場合にペナルティはあるのか。	目標未達のペナルティは特に無いと、SBTiより明言されております。
今後、自社の事業規模が拡大すると、それに伴い排出量が増加すると想定される。この時、SBTの達成は困難になってしまうのではないか。	SBTにおいては総量削減（排出量を直線的に削減する目標）だけでなく、原単位削減（排出量を売上や製品販売数あたりで削減する目標）による目標設定も可能です。これらの目標設定手法を活用しながら、達成への道筋を描けるような目標を検討しましょう。
SBTに取組むにあたり、社内の誰と折衝を進めるべきか。	大きく分けて、以下の2つのケースがあると考えられます。自社の企業風土等を考慮しながら、上手く折衝を進めていきましょう。 • 企業全体の方針を決定する立場にある経営層を先に説得し、トップダウンで取組を進めるケース • 削減対策の実施に係る現場担当者を先に説得し、ボトムアップで取組を進めるケース なお、SBTの認定を取得すると自社の削減目標が対外的に示されることから、いずれのケースにおいても、経営層との折衝は必須です。
社内関係者を説得できるような、SBTに取組む理由を知りたい。	次頁以降の想定問答をご参照ください。多くの場合、「投資家から取組を求められている」、「取引先から取組を求められている」といった、ステークホルダーからの外圧が取組に向かう強い要因となるようです。

取組に向けた社内関係者との折衝（1/2）

- SBTの認定取得及び目標達成に向けた排出削減対策の実施にあたっては、**社内一丸となって取組むことが重要**であり、そのためには**社内関係者と取組について折衝を行うことが必要**です。
- 野心的な目標を掲げる場合、経営層や現場担当者から「本当に目標を達成できるのか」や「目標を掲げることが本当に自社のメリットになるのか」といったような疑問を投げかけられることがあります。彼らの理解を得るためには、脱炭素経営が自社のメリットにつながることを根拠をもって示し、彼らの疑問点を解消することが重要です。
- 参考に、社内関係者との折衝における想定問答の一例を以下に紹介します。

経営層との折衝における想定問答

経営層の疑問	疑問への回答
なぜ我が社がSBTに取り組まなければならないのか。	• 2050年カーボンニュートラル宣言など、社会全体で脱炭素を目指す機運が高まっており、自社も社会の一員として脱炭素に取組むべきであるため。 • 同業他社がSBT認定を取得しており、自社も後れを取らないため。 • 取引先・投資家から取組を求められており、それに対応するため。 • CDP気候変動質問書のスコアを向上させるため。 • 中小企業向けSBTの認定を取得することで、世界の名だたる大企業と並んで自社の取組をアピール出来るため。
設定した目標が達成できなかった場合に、ペナルティはあるのか。	• SBTでは現状、目標未達のペナルティは存在しない。高い目標を掲げ、それに取組むという姿勢が重要。

取組に向けた社内関係者との折衝（2/2）

■ 参考に、社内関係者との折衝における想定問答の一例を以下に紹介します。

経営層との折衝における想定問答

現場担当者の疑問	疑問への回答
製造コストを下げるよう努力しているにもかかわらず、排出削減対策を実施していては、製造コストが増加してしまうのではないか。	• 例えば、省エネ対策の実施や製品の軽量化であれば、エネルギーコスト・原材料調達コストの削減にもつながるので、むしろコスト的にはお得にもなり得る。 • SBTへの取組を通じて企業イメージを向上させることで、製品売上数を増加させ、排出削減対策による増加コストをカバーすることが考えられる。
省エネ対策は今までも実施してきており、もう削減の余地がない。	• 再エネ導入など、脱炭素に向けた取組は省エネ対策だけではないので、他の削減対策を実施することが考えられる。 • Scope1,2、及びScope3の15カテゴリと、サプライチェーン排出量には様々な活動が含まれているため、削減方法は無数に存在する。特にScope3は、自社における削減対策だけでなく、サプライヤーと協力した削減対策も想定されるため、削減方法の幅が広い。 • その他、野心的な目標を達成するためには設備の電化などといった、大胆な削減対策をとることも想定される。