

## 企業版 2°C目標フォーラム（第1回） 議事録

日時：平成30年6月27日（水）14:00～16:00

会場：中央合同庁舎5号館22階 環境省 第1会議室

\*敬称略

（飯野） 皆さま、こんにちは。ただ今より、第1回企業版2°C目標フォーラムを開催させていただきます。本日は、脱炭素経営に力を入れていらっしゃる皆さま、課題に取り組んでいらっしゃる企業の皆さま、再生エネルギー供給に力を入れる企業の皆さま、金融機関の皆さま、PRI議長、環境大臣が一堂に会しまして、2°C目標に向けた決起集会という形で開催できればと思っております。2時間と長丁場になりますが、最後までよろしく願いいたします。

本日は大変お忙しい中、傍聴にお集まりいただきまして、また、YouTubeでご視聴いただきましてありがとうございます。本日司会を務めさせていただきます、環境省温暖化対策課長補佐、飯野と申します。

（高瀬） CDPの高瀬と申します。現在、YouTubeをご覧の皆さまは、YouTubeの説明欄に資料掲載場所のリンクを貼っておりますので、そちらで登壇者の方の説明資料や大臣スピーチの骨子をご覧いただくことができます。

それでは早速ですが、環境大臣中川雅治様より基調講演を頂きます。中川大臣のスピーチ骨子は席上にお配りしております。また、ホームページにも掲載していますので、そちらもご覧ください。それでは中川大臣、どうぞよろしくお願いいたします。

### **基調講演** 環境省 環境大臣 中川雅治

環境大臣の中川雅治でございます。本日、第1回企業版2°C目標フォーラムをこうして盛大に開催することができまして、誠に喜ばしいことと思っております。本日も登壇いただき企業や金融機関の皆さま、PRIのマーティン議長、傍聴の皆さま、開催にご尽力いただきましたCDPの皆さまに心より感謝を申し上げます。

さて、人類は、パリ協定における2°C目標、そしてSDGsという共通のゴール・目標を掲げ、持続可能な脱炭素社会づくりの道を歩みはじめています。そして、この共通の目標に向かって、個別の企業の経営や事業展開が動きはじめています。そして、環境・社会・企業統治を重視するESG投資の主流化をはじめ、事業活動の持続可能性に着目して投資をする流れが強まっています。つまり、人類共通の目標に向かうことは企業と社会にとって新たな成長であり、それがファイナンスでも評価され、企業価値の向上につながるようになってきているということです。

環境省では、日本の企業がこの流れに円滑に乗ることを後押ししていきます。具体的には、多くの企業に脱炭素経営に取り組んでいただけるよう、また、それが金融機関や投資家の皆さんに適切に評価されるよう、「脱炭素経営による企業価値向上促進プログラム」と題して、三つの柱から成る脱炭素経営の促進政策を実行します。詳しくは「10の支援メニ

ュー」としてホームページに公表いたしますので、ぜひご覧いただき、ご参加いただきたいと思います。

第一に、「企業版 2℃目標の認定を 100 社」「RE100 への参加を 50 社」、この二つを 2020 年の目標に掲げ、企業の皆さんが経営方針に 2℃目標や RE100 を取り入れることを支援いたします。RE100 については、環境省も行政機関として世界で初めて参加することになりました。皆さんと共に再エネ調達の拡大に取り組み、庁舎の RE100 を目指します。また、私が RE100 大使としての任命を受けました。RE100 の拡大を普及啓発する役割も担うことになりました。参加希望の声が増えている中小企業に助言など支援を行うなど、RE100 の拡大にもしっかり取り組んでまいります。

第二に、企業版 2℃目標や RE100 などの目標を設定した企業、また、そうした企業に再エネ・省エネ・蓄エネのエネルギーサービスを提供する企業などが集まって、課題や解決策を共有する場として「企業版 2℃目標ネットワーク」を立ち上げます。ぜひご参加いただければと思います。また、個別具体的な事業の実施を実際に支援いただく「企業版 2℃目標や RE100 の実践アドバイザー」を募集し、ご登録いただいたアドバイザーの方々を企業の皆さんにご紹介します。実務経験や知見をお持ちの皆さまは、奮ってご応募いただきたいと思います。

第三に、気候変動関連情報開示タスクフォース (TCFD) の提言に沿って、自社にとっての気候変動のリスクとチャンス进行分析し、自社の経営戦略のリスクマネジメントに反映し、開示を目指す取り組みの実践を支援します。そして、支援した事例の結果を踏まえて、この取り組みに日本企業が円滑に乗れるような手引きを作成したいと思います。皆さんが気候変動のリスクに対応し、チャンスをつかみ取る「脱炭素経営戦略」を策定するためにぜひともご活用いただければと思います。

脱炭素経営戦略を策定し、実施するために、炭素に価格を付けて排出量を価格評価し、コストを内部化する「インターナル・カーボンプライシング」を事業活動や投資判断に活用することも有効です。これを実践する取り組みも支援いたします。

また、企業が金融機関や投資家との対話を深め、適切な評価を受けられるよう、「ESG 対話プラットフォーム」を運営し、強力で後押しします。昨年度は 450 を超える企業に参加いただきました。今年度は、プラットフォームで ESG 情報の開示を新たに始めようとする企業への支援プログラムを実施いたします。また、既に開示している企業向けに、投資家との対話の質の向上を目指すプログラムも実施いたします。ぜひご参加ください。

中小企業の皆さん向けには、取り組みやすい環境経営のマネジメントシステムである「エコアクション 21」がお勧めです。既に約 8000 の企業が認証を取得され、経費の削減や歩留まりの向上につながったとの声も頂いています。環境マネジメントシステムの構築運用をお手伝いする専門家を派遣しておりますので、ぜひご活用いただきたいと思います。

「脱炭素経営で企業価値を向上させる」、この動きを全国津々浦々に広げるには、今、申し上げた支援策を土台として、資金などあらゆる資源を脱炭素化に振り向け、社会の隅々でイノベーションを起こすことが必要です。この点でも環境省は骨太の方策を講じます。本日は三つのキーワードをお伝えします。

一つ目のキーワードは、長期的な戦略の重要性です。国連に提出する長期低炭素発展戦略について、環境と成長の好循環をどんどん回転させ、ビジネス主導の技術革新を促す、

「常識にとらわれない新たなビジョン」を策定します。環境省は本年3月に「長期大幅削減に向けた基本的考え方」を取りまとめました。この中には、三つポイントがあります。一つ目は、グローバルに不確実性が高まっていく時代だからこそ、目指すべき方向性、つまり脱炭素というゴールを共有することが重要だということです。二つ目は、イノベーションは「新たな技術開発」を意味し、新技術が開発されるまで大幅削減は難しいと思われがちですが、実際には、既に優れた技術は多数あるということです。要は、「徹底的に」普及できるか、できれば市場活性化にもつながります。この「徹底的な普及」のためには、カーボンプライシングや ESG 金融を含め、とにかく「経済社会システムのイノベーション」を起こす、これが何より重要です。三つ目は、家電や自動車などを買い替えるタイミングはおおむね10年であり、低炭素な製品を2050年時点で徹底的に普及させるには、遅くとも2040年ごろまでに、新規販売される製品やサービスが低炭素になることが必要という点です。

長期戦略に続く二つ目のキーワードは、「脱炭素化への資金の流れを太くするカーボンプライシングや ESG 金融」です。カーボンプライシングは、炭素の排出に価格を付けることで、あらゆる主体に脱炭素化の方向性を与え、イノベーションを誘発する有効な手段だと考えています。G7 シャルルボワ・サミットでも、経済成長を進め、環境を保護するカーボンプライシングの重要性が議論されました。環境省では今後、具体的な検討を深めてまいります。私も皆さんも2°C目標というゴールは同じです。ぜひ、企業内あるいは企業間でも活発にご議論いただきたいと思います。また、グリーンファイナンス等の ESG 金融の活性化も、わが国の持続的な成長にとって重要です。現在、金融業界を代表する皆さま方が一堂に会する「ESG 金融懇談会」にて、ESG 金融のさらなる拡大策をご議論いただいております。近く取りまとめの予定ですので、ご紹介いたします。

三つ目のキーワードは、「石炭から再エネへ」です。私は本当にいろいろな場所で石炭火力の話をしていただいておりますが、本日も改めて言及させていただきます。石炭火力発電は、最先端技術でも、天然ガスの約2倍のCO<sub>2</sub>を排出します。しかし、わが国には現在、石炭火力発電の多数の新增設計画があり、わが国の削減目標が達成できなくなる、お集まりの皆さまの努力の削減効果も相殺される、大きなリスクになっています。先のG7では、PRI等の主導の下、300を超える国際的な投資家がG7の首脳に対して、石炭火力発電を、期限を設定して世界的に廃絶していくことを求めました。環境省では、削減の道筋が示されない石炭火力の新增設は容認されるべきでないとの考えに立ち、事業者に石炭火力の経営上のリスクに対する自覚を促しています。また、老朽火力の休廃止や稼働抑制等を求める等、厳しく対応しています。そして、石炭火力に代わり、再生可能エネルギーを主力エネルギー源へと押し上げていくことが必要です。

世間一般には、「再エネは高い」「わが国は欧米と比べて不利な地理条件にある」というイメージが強いかもしれませんが、しかし、わが国にも豊富な再エネのポテンシャルがあるわけです。本日の皆さんの宣言のとおり、エネルギーを「使う側」や「つくる側」といった垣根を超えた協力で、再エネを主力エネルギー源に押し上げることは十分可能です。

環境省も本年3月に発表した「再エネ加速化最大化促進プログラム」に沿って、エネルギーミックスの再エネ比率22~24%の目安を超えるほど導入する意気込みで、消費者・企業・自治体が主役となった地域の取り組みを促進してまいります。

以上、社会の隅々で脱炭素のイノベーションを起こしていく骨太の政策として、三つのキーワードをお話ししました。これまでの話を整理しますと、国には、脱炭素の明確なビジョンを掲げ、脱炭素技術・サービスや企業経営が市場で評価される経済社会構造をつくる役割があると考えています。

この他、地球温暖化対策、海洋プラスチック問題や資源廃棄物制約等の幅広い課題に、わが国として対応するため、プラスチック資源循環戦略を来年の G20 までに策定するとともに、グローバルスケールでの実効性のある取り組みに向けた国際連携、国際協力等の対応策について取りまとめるなど、世界の取り組みをリードしていきたいと考えています。

本日はこのように多数の皆さまのご参加を頂き、2°C 目標実現への取り組みがますます広がることを心から期待しております。私も先頭に立って全力を尽くしていくことを皆さまにお誓い申し上げます。本日は大変ありがとうございました。

(高瀬) 中川大臣、ありがとうございました。大変素晴らしいお話を頂きました。特に「脱炭素経営による企業価値向上プログラム」では SBT を 100 社、RE100 を 50 社という目標が掲げられておりまして、こちらについては世界的にも日本政府はすごいということで激震が走っております。ぜひ、このようなプログラムに沿って SBT・RE100 の動きを全国に広げていけるよう、CDP も全力で一緒にやっていければと思います。

(飯野) 中川大臣はこの後、大変申し訳ないのですが国会業務の都合がございまして、会議の途中で退席をさせていただきます。ご了承くださいませ。

## **国際機関・イニシアチブからの応援メッセージ**

(高瀬) では次に、PRI、総額 70 兆ドルを超える投資家が署名をしている、ESG 投資の総本山の登場となります。議長のマーティン・スキャンケ様より、応援メッセージを頂きたいと思っております。どうぞよろしくお願ひします。

### **メッセージ① PRI (責任投資原則)**

**議長** マーティン・スキャンケ (講演は英語、日本語はみずほ情報総研による仮訳)

大臣、お集まりの皆さま、主催者の皆さま、時宜にかなったイベントにご招待いただき感謝申し上げます。中川大臣が先ほど強くリマインドしてくださいましたように、気候変動は人類の存続に関わる課題です。この場で気候変動の全てに触れることはできませんが、この大きな課題の一面に焦点を当て、お話ししたいと思います。それは、機関投資家の役割です。機関投資家はどのような役割を果たすことができるのか、気候変動の分野で投資家と企業部門との関係について、私たちはどのような視点を持つべきなのか、という点です。

冒頭お話がありましたが、責任投資原則 (PRI) は、責任ある投資業務に主眼を置いた金融機関のためのグローバルな組織です。12 年前に発足し、国連と連携しています。現在、50 カ国から 2000 の組織が署名くださっていて、うち 60 超が日本の組織となっています。

我々の役割は、投資家に対してどのようにして責任ある投資を行うか、ESG のファクターを投資判断にどのように織り込むかを伝えることであり、お互いから学び合うだけではなく、責任ある投資の発展に関する政策課題についても研究しています。

毎年、署名をしてくださっている組織に対して次の年に我々が何にフォーカスをするべきか、どのような問題が投資家として組織に最も重要で、われわれ PRI はどこにフォーカスを当てるべきか、そして PRI がどの分野でサポートを提供できるか、を尋ねています。

今年、昨年、そして一昨年、共通して機関投資家が一番大きな課題だと指摘したのは、気候変動でした。機関投資家にとって気候変動の問題はリスクでもあり、機会でもあるということを認識しつつあり、リスクにどのように対処するか、一方で機会をどのようにに活用するか、を考えると不可欠となっています。ご存知の通り、機関投資家はしばしば長期的な視点を持って投資を行います。例えば、年金基金は通常、人が働きはじめたとき、おそらく 20 代前半か半ばから保険料を受け取ります。その人は働いている間に保険料を支払い、年金を受け取るようになってからは、多くの場合終身で受け取るようになります。従って、最初に保険料を支払ってから、最後に年金をもらうまでの期間は数十年に及びます。50~60 年、場合によっては 70 年になるかもしれません。

ゆえに、資産所有者にとっては、気候変動あるいは気候政策が、それほど長い期間にわたって金融ポートフォリオのリスクやリターンに、極めて重要な影響を及ぼす要因となることが明らかになってきています。今こそ機関投資家の役割を振り返り、この問題に取り組むべきいいタイミングだと考えています。また、これは金融業界全般の役割について考える良いきっかけともなるでしょう。

市場経済において、金融機関の役割は、投融資を行う企業、投融資を行わない企業を決めることです。銀行は、企業に融資を行うかを決め、投資家は、企業が株式を発行するのか、あるいは配当として支払いを行うべきか、資金調達を債券発行でできるか、を決めるのです。これらの判断は金融機関が行い、これが市場経済において金融市場が持つ中心的な役割となっています。市場経済は効率的に資源を配分することであり、金融業界は、どの企業、またはどの活動に資金を配分するかを決める業界です。

それでは、気候変動をこの文脈でどのように捉えればよいのでしょうか。私たちは今後、炭素ベースから低炭素エネルギーシステムに移行しなければいけないことを自覚しており、向こう数十年で、なるべく早く転換を遂げなければなりません。このような転換により影響が及ぶのは、特定のセクターだけでなく、非常に多くのセクターで、エネルギー市場になんらかの形で関わっていれば、生産側であろうと消費側であろうと、あらゆるセクターが影響を受けるのです。私たちはこのような転換が必要であることを認識しています。

しかし、既存の企業が変わることで、また既存企業が徐々に解体され、新たな企業が生まれることで、この転換がどれほど進むのかはわかりません。将来のエネルギー企業は、化石燃料から再生可能エネルギーへと転換を果たした今日の企業なのでしょうか、もしくはそのような企業に変わって新規のプレーヤーがいるのでしょうか。将来の自動車メーカーは、電気自動車メーカーに生まれ変わることができた既存のメーカーなのでしょうか、もしくは将来の市場を独占するテスラ等の新たなプレーヤーがいるのでしょうか。正直に申し上げれば、最も確率が高い答えは、その両方のミックスだと思います。転換を果たすことができる企業もあれば、変われない企業もあるでしょう。

投資関係者にとっての難しさは、転換を図れる企業と図れない企業を見極めることです。投資家にとってこれは、もし、この会社は変わることができる、と判断した際、その会社が現在、事業で生み出している資金の再投資に納得するということです。一方で、この会社はきっと生き延びられない、低炭素社会で収益をあげることは無理だろうと判断した場合には、配当という形で資金を引き上げ、低炭素社会に、より見合っている、適していると思う企業に再投資することを考えるべきです。

大事なポイントは、上手くこのような投資判断をすることは、投資家は自らのポートフォリオの価値を守っているということです。それは、正しい会社に投資をしており、併せて、社会にとって非常に有用なサービスを提供しているからです。もし正しい会社を選定できれば、これは正しい会社が資金を得られることを意味します。変革できる会社が資金を得て、変革できない会社は、資金を得られないということです。そして、その資金・資本は時間の経過とともに、エネルギー転換の一部となりうる新たなビジネスに使われることになるでしょう。したがって、金融業界が上手く投資判断をすることは、自分たちのためでもあります、社会のためにもなるということです。より早く、より円滑に低炭素経済に移行できることを意味するからです。

あらゆる意味で、これが、中川大臣の冒頭のご挨拶にもありました気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) のスタート台となりました。私は以前から、そして現在も、大変光栄なことに TCFD のメンバーです。報告書の枠組みを考えたとき、私たちは、このような判断を下すために投資家はどのような情報が必要だろうか、と自問しました。この報告書の基準は、ビジネスモデルの実現可能性または強靱性にフォーカスを当てています。ご覧になったかもしれませんが、この枠組みの中にたくさんの質問がございます。しかし、その中で二つ、極めて重要だと思うものがあります。一つは、まさしく最初の質問で、企業に対し、取締役会が気候関連リスクと機会をどのように見ているのか、を尋ねる質問です。これは非常にシンプルですが、非常に強烈な質問です。もし、会社の取締役会が気候変動あるいは気候関連リスクを考慮していないということであれば、その会社が低炭素経済に向けた大規模な転換を成し遂げられる可能性は極めて低いです。取締役会が積極的に考えていれば、保証はありませんが、少なくとも可能性はあると言えます。

二つ目の質問は、本当に決定的で、恐らく一番注目されている質問だと私は思っているのですが、2°C以下シナリオを含め様々な気候関連シナリオを考慮し、企業の事業戦略がいかに堅牢・強靱であるか、を問う質問です。これは簡単に言い換えるとどういう意味でしょうか。つまり、「御社が、もし気候政策に成功した場合は、どのようにして収益を上げ続けるのですか。パリ協定の履行に成功した場合、気温上昇を 2°C未満に抑えることができれば、御社においてはどのように利益を生み続けるのですか」、ということです。質問としては極めて単純ではありますが、回答することは多くの企業にとって非常に難しい質問です。

私たちは長い旅のスタート地点にいて、今は企業にこのような質問を投げ掛けています。投資家は、特定の企業が転換に対する準備ができているかどうか、理解する必要があるから質問を投げているのです。その企業は低炭素社会への移行に向けて、語るストーリーを持っているか、金融市場からもっと資金を振り分けるに値するか、投資家が判断するためにこれらの情報を必要としています。

この問題の中心には、投資家と企業の対話があります。報告はその対話の一つの要素であるべきです。これは企業と投資家の関係に関する、より広い問題とつながります。それは言うまでもなく日本においては、スチュワードシップ・コード、コーポレートガバナンス・コードを通して対処がされてきました。コーポレートガバナンス（企業統治）の改革は、気候変動やその他の分野において投資家と企業間の会話に、よいプラットフォームを提供するという意味において有益です。良きコーポレート・ガバナンスの実践が、意味のある建設的な対話には必要です。

最後に、PRIのこれらの活動における役割について一言申し上げます。我々の活動には、三つの主要な点があります。第一に、政策立案者との対話です。報告の枠組みには、各国の規制当局による認知とサポートが必要だからです。中川大臣が明確にこの枠組みを支持してくださっていること、さらに、日本以外の国からも政治的指導者が支持を表明くださっていることに、私は意を強くしています。これが一つ目です。

二つ目に、投資家は報告に関して企業と関わっていく必要があります。企業と話をし、報告を求めることが重要です。PRIは、このような問題に関して投資家と大手企業の対話を促しています。投資家は今や、このフォーマットに基づいて報告を要求しはじめています。

三つ目は、投資家が、受け取る報告書を理解する能力を高める必要があるということです。報告書は、誰も読まなければ意味がありません。中身を理解して投資判断に活かす能力を誰も持たなければ意味がないのです。いかにしてこの報告書を活用し、どのように投資戦略に反映できるのか、投資家の協力も必要です。

このような努力と取組みがグローバルに現在進行中です。グローバルなトレンドは明らかに、報告を支持しており、より気候のリスクに注目しようというものになっていると思います。このトレンドが日本にも反映されていることをうれしく思います。素晴らしい取組みをしてくださっている日本のPRIの署名機関に感謝いたします。これは投資家の非常に積極的なネットワークです。ネットワークに加わりたい投資家はいつでも大歓迎で、気候変動は我々が署名機関に価値を提供できる分野だと確信しています。このようなグローバルのトレンドは非常に力強いもので、日本の市場にも反映されています。以上をもちまして、改めましてお招き、ご清聴に感謝申し上げますと共に、このセミナーを楽しみにしています。ありがとうございました。

（飯野） マーティン議長、大変力強いスピーチをありがとうございました。お話の中で、資金を持っている投資家や金融機関が正しい選択をするという社会になるのだと、気候変動のリスクやチャンスに対応する、できる企業とできない企業、それは既存の企業と新しい企業という単純な分け方ではなくてミックスになるという話がありましたが、この正しい選択というのが非常に重要なのだと私は理解いたしました。ただ、その選択というのは当然、客観的な情報に基づいて、あるいは一方的な選択ということではなくて、対話（ダイアログ）が重要だということも強調されていたように理解しています。

この対話の根拠になる情報のプロフェッショナルということで、投資家の要請の下で企業や都市の環境情報の開示に長年にわたって取り組んでおられる、本日の環境省とのパートナー共催団体であります。CDP ジャパン代表の森澤充世さんからスピーチを頂きます。

森澤さん、よろしく申し上げます。

## メッセージ② CDP Worldwide-Japan

ジャパンディレクター 森澤充世

皆さま、こんにちは。CDP事務局の森澤と申します。どうもお世話になります。ご紹介どうもありがとうございました。CDPは、2000年にイギリスで設立したNGOです。2000年に、企業に開示していただくデータを投資家が活用しようということを考えたNGOなのです。そのときから海外の投資家によって企業の開示データが使われてきました。日本におきましては「ESG投資」という言葉が近年出てくるようになりましたので、企業の方々もESG投資ということが行われるのだと、それも、今、マーティン議長からありましたように、長い視点を持った投資家、いわば年金基金や保険会社のようなアセットオーナーがそういうことに前向きである国においては、そういう投資、企業が選ばれるのだということに近年気付いていただくようになりました。これはもうずっと続いているわけです。日本企業の中でも気付いて開示していただいている企業もありました。まだそうでもない企業もありますが、今そういうことに気付いていただきますと、その開示すること、これは投資家さんに発信することになります。

CDPはさまざまなイニシアチブに参加しています。SBTと呼ばれるイニシアチブ、企業が2℃目標の達成に向けて科学的根拠に基づいた意欲的な目標設定をすることを支援しています。環境省に「企業版2℃目標」と呼んでいただいています。これに続きまして、RE100、再生可能エネルギー100%を目指すというイニシアチブも、We Mean Business（私たちは本気なのだ）という団体がいろいろ引っ張っています。CDPは日本におきましても、日本企業にそういうことをご紹介させていただいて、世界での流れを理解していただいて、コミットしていただきたいと思っています。中川大臣にお話しいただきましたように、RE100に大臣にもコミットいただきまして、大使になっていただきました。

投資家だけでなく、サプライチェーンにおける取り組みが重要になっています。GHGの排出の削減に向けては、自社だけでなく、バリューチェーンでの取り組みを強化していただくことが重要になってきます。日本の企業も、海外の取引先のサプライヤーであったりもします。その海外の取引先は、こういうグローバルの流れにさらされていらっしゃるのです。脱炭素というのは日本だけではなく世界中で起きている競争になります。このミッションを共有できるサプライヤーを求めていらっしゃいます。皆さんも一緒に脱炭素に向かって進んでいただきたいと思っています。どうもありがとうございます。

### **脱炭素経営を実践している企業、意欲を持つ企業より発表**

(高瀬) それではこれで講演の時間を終わりにして、いよいよ脱炭素経営を実践している企業、意欲を持っている企業の皆さまから、取り組みや課題、政府への要望、今後の抱負など何でもということ伺いたいと思います。本当は1人20分でも50分でも1時間でも聞いてほしいところなのですが、大変申し訳ないのですが最大5分ということをお願いいたします。

(飯野) それでは、トップバッターは日立キャピタルさんの安栄香純様です。どうぞよろしくお願ひいたします。

## **発表① 日立キャピタル株式会社**

**営業統括本部副本部長、日本地域担当**

**環境・エネルギー事業本部長 環境推進委員会担当・執行役常務**

**安栄香純**

ただ今ご紹介いただきました、日立キャピタルの安栄と申します。本日はこのような機会を賜り、大変感謝いたしております。また、栄えあるトップバッターということと、発表につきましてはゆっくり簡潔に3分程度でとされていますので、非常に難しいのですが、なるべく早口にならないようにお話しできればと思っています。どうぞよろしくお願ひします。

(以下スライド併用)

#1

簡単に私どもの会社概要ということでつくりました。メーカー系ファイナンス会社として、事業は金融サービス業を主業としてやっています。また、2018 年中計につきまして、SDGs を基点とした「社会価値創造企業」を経営方針として、これは大々的に発表しています。当初はファイナンスで省エネですとか、企業のファイナンスリースをお客さまにお使ひいただいていたのですが、それからどんどん発展してまいりまして、現在では環境・エネルギー事業を注力分野として自ら事業化しているという会社になっています。

左下の横串の入っている図を見ていただきたいのですが、当社は海外 11 カ国、拠点がございます。5 局体制で事業を行っています。その中でグループ共通事業ということで環境・エネルギーを横串で、グローバルで対応していくことを推進しています。

もう 1 点、右下のグラフにありますとおり、先ほど申しました環境・エネルギーの自らやっている事業は、2018 年度目標として 500MW の発電をするということを掲げて、自らも約 35 万 t の CO<sub>2</sub> の削減につながると思うのですが、少しでもお役に立てればということで事業化を進めてまいりました。

#2

一方、企業というか、私どもの中ではどう考えたらいいのかということ、いろいろと試行錯誤して進めています。環境に対して非常に感度が高い会社ということで事業を進めてきたのですが、社内のオーソライズについては非常に時間がかかるというか、大変なことに気付きました。例えば、グローバルでのサプライチェーンの CO<sub>2</sub> の削減、こういうものは一体どうやって計測したらいいのか、データを取る方法がよく分からない。また、今回のテーマになっている SBT とは一体何なのだろうか、その程度のレベルでスタートしてしまったがために、いろいろと苦労しました。

その中で、2017 年度の環境省のプロジェクトに参画をさせていただくことができ、初

めていろいろな企業のサポートを受けて、サプライチェーンのCO<sub>2</sub>の把握が少しずつできるようになりました。また、SBTに向けたロードマップをこれから策定し、いよいよ宣言できる企業になりたいということで今進めています。この中で、SBTに見合う95%以上の精度の高い情報を確保する、これが一番企業にとって厳しかったというのが私の感想です。

#3

これを当社のロードマップとしてつくって、これから実際にこれを進めるかどうかという議論に入りますが、2034年までには営業車のEV化や、それぞれのグローバルでの事務所および営業活動の中での省エネをしていくことによって、何とか毎年0.5%ぐらいを削減していきたいと考えています。2034年になると、先ほど言いました事業化している発電事業、FITが終了するので、それを非化石証書の再買取という方法で、自社で消費していくことに切り替えることによって、44.7%を2034年までに削減する、最終的には2050年の段階で、それぞれFITが満了するので、それを取り込むことによって2050年までに97%ぐらいの削減を目指すということを計画しています。

#4

最後のスライドになるのですが、こちらにつきましては提言というのでしょうか、今まで進めてきた中での課題を認識したということをお話ししたいと思います。先ほど申しましたとおり、集計コストに時間と労力とお金が非常にかかるということです。これを何とかしなくてはいけないと。本来やらなければいけない脱炭素化への投資、こちらに回る分を、集計のコストに使わなければいけないということが課題だと感じました。また、課題2は、ポストFITを見据えた発電の自由化です。自由にマーケットをオープンにすることによって、再エネのビジネスがもっと拡大するのではないかと考えています。

具体的にアイデアとして、右側にこんなことが解決策ではないかと感じていることを挙げています。いずれにしても、上に書いてあるとおり、当社の「見える化」を進めて脱炭素の実現にも貢献する企業でありたいということと、もっと広げて、今、お客さま自身の課題である環境に対し、当社にはお使いいただいているファイナンスの物件も100万台以上ございますので、そういった物件が環境に配慮してあるものかどうかとか、そういうアドバイスができるような会社、それを全社的に進めていきたいと考えています。

単なる売電を売り上げにして収益を上げるのではなく、再生可能エネルギーの地産地消に今後注力していきたいということと、今後はスマートシティ化が進んで、無人化したEVカーが走り回って、CO<sub>2</sub>の削減もでき、なおかつエネルギーコストも下がる、そういう明るい未来というのでしょうか、そういうときに一体私どもは何ができるのだろうかということを今から計画を立てて進めていきたいということが、会社全体の思いでございます。

経営方針にありますように、地球環境に配慮して社会価値創造企業というSBTの達成に全身で努めていきたいと思っています。

3分かどうか分かりませんが、以上で私の発表を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

(高瀬) ありがとうございました。大変な、風力などをやっていたらいいこと、それ

から SBT もスコープ 1・2 は達成できそうな目標を持っていらっしゃるということで、スコープ 3 に関しては CDP でもスコープ 3 の算定のプログラムなどもございますので、ぜひご活用ください。

では続きまして、アスクルの梶川伸一様です。どうぞよろしく申し上げます。

## 発表② アスクル株式会社

CSR・総務統括部長

梶川伸一

ただ今ご紹介にあずかりましたアスクルの梶川と申します。本日はこうした機会を設けていただきました環境省、CDP の皆さまに厚く御礼申し上げます。ありがとうございます。  
(以下スライド併用)

#1

私どもアスクルは、皆さまはなじみがないかもしれませんが、法人および個人向けの通信販売をしています。特に法人向けの事務用品の販売に関しては、日本全国約 600 万ある事業所のうち、約 3 分の 1 の 200 万事業所にご登録いただいているぐらいメジャーなプレーヤーなのですが、残念ながらここに来ていらっしゃるような非常にお偉い方の目にはなかなか届きにくいかもしれません。事務用品を発注している担当者の方々に聞いていただければ、「うちでも使っているよ」と言っていただけるのではないかと思います。

企業規模は売り上げで 3000 億円強ということで、大きいように思われるかもしれませんが、流通業で 3000 億円というのは中堅ぐらいの大きさでして、実はこのぐらいの規模ですとなかなか自前でいろいろなことがしにくいというのが実情です。ちょっとこの辺は後ほどまた触れさせていただきます。

#2

これは私どもの事業において大体どのぐらい CO<sub>2</sub> を排出しているか、模式的に表しているものです。右の方に「③事業所/物流センターからの CO<sub>2</sub>」「④配送に係る CO<sub>2</sub>」というように枠を設けていますが、まさにこちらがスコープ 1・2 に当たるところです。この部分につきましてはちょうど昨年、RE100、EV100 という、先ほどから名前が出ていますが、国際的なイニシアチブに関連しておりまして、今いろいろと削減のめどをつけています。

#3

そうした状況を踏まえて、実は私どもも SBT 認定の申請を今、行っています。スコープ 1・2 に関しては、2030 年にはゼロにしていこうということで、事業所・物流センターの再エネ化、それから配送車両の EV 化を今、進めているところです。スコープ 3 に関しては、これから具体的な削減の筋道を付けていく予定ではありますが、ここに書かせていただいているとおり、サプライヤーといろいろ連携をしたり、それから、今われわれは 100 万部強のカタログを発行しているのですが、そちらを電子化する、あるいは主要なサプライヤーと原材料の調達から輸送に至るまで、具体的に CO<sub>2</sub> の排出量の見える化をして、削減に

向けて取り組むといったことを考えています。

先ほど私どもの事業規模を申し上げましたけれども、われわれの事業規模ですと、例えば RE100 を実現しようとしても、自前で発電所を構える、発電事業を行うということとはなかなかできませんので、どうやってこの市場から調達するかというところになりますし、また、これをご覧いただくと分かりますとおり、流通という事業の特徴上、スコープ3に係る部分の排出量が非常に多いので、これを削減していくためには、私どもが一流通としてだけではなく、やはり、社会全体でサプライチェーンをどうやって脱炭素に持っていくかという働き掛けが非常に重要だと思いますので、そういう点ではこうした活動を通じてサプライチェーンに関わる皆さま、あるいは政策立案に関わる皆さまの後押しが非常に重要ではないかと思っています。

#4

具体的に RE100 で申し上げると、2030 年までに、先ほど申し上げましたが 100%を目指します。中間目標として、2025 年に私どもの主たる物流センターで 100%再エネ化するというを考えています。昨年宣言いたしました、現時点において約 25%の再エネ化までは進んでいる状況です。

#5

もちろん物流センターで使う電気だけではなくて、私どもは Happy On Time という配送に関わるサービスを行っています。 皆さまが宅配便をお受け取りになるときに、よく 2 時間刻みで時間帯指定されているのはご存じかと思いますが、私どもの配送サービスではこれを 1 時間刻みにし、かつ、30 分前にはお客さまにお届け時間を明確にお伝えするというサービスを行っています。

これは単に配送の質が向上するだけではなく、今、一般的な宅配不在率が約 20%なのですが、われわれのこのお届け方法を使うと 2.5%になります。これは去年の数字なので、今だと多分 2%を切るぐらいまできていると思います。 不在率が減ることによって、再配送が減り、消費する配送にかかるエネルギーが減っていくということもやっています。

こうやって地道に自社でやっておりますが、スコープ3まで見ると社会全体での取り組みが必要になってくるので、こういう機会を通じて、ぜひ皆さまと一緒に脱炭素に向けてやっていきたいと思っています。以上でございます。

(飯野) ありがとうございます。RE100、EV100 に加えて、運ぶ物の製造段階の排出量についてもサプライチェーンの中で関わりを持つという話がありました。最後の Happy On Time で配達不在率 2.5%というのは、もうアスクルさんからは逃げたくても逃げられないというぐらいすごい数字だなと。50 回のうち、頑張っても逃げても 1 回しか逃げられないというぐらいすごいことで、まさに最新の技術を使った COOL CHOICE と言えるのではないかと思います。大変ありがとうございました。

続いて、鹿島建設の渥美直紀様、どうぞよろしくお願いたします。

### 発表③ 鹿島建設株式会社

代表取締役副社長

渥美直紀

ご紹介いただきました鹿島建設の渥美でございます。大変貴重な時間を頂きましたので、鹿島建設の脱炭素経営への取り組み、実践についてご説明させていただきます。

鹿島建設では今年の春に、今年 2018 年から 2020 年までの 3 年間の新たな中期経営計画をスタートさせました。これは 3 年計画と言っていますが、実は 2020 年以降の中長期的な将来も見据え、その中で今から取り組むべき課題も大変たくさん織り込んでいます。

(以下スライド併用)

#2

その中でも環境課題への取り組みを、鹿島が将来にわたって事業を継続していく上で、そして事業を継続してさらに成長を目指していく上で、リスクである反面、チャンスでもあると前向きに捉えています。

環境課題への第一の取り組みは、現場でのエネルギーの消費量の削減です。私どもの工事現場におけるエネルギー消費量を削減することで、CO<sub>2</sub>の排出量を 2030 年までに 2013 年比で 30%削減するという目標を定めました。現在、鹿島の現場での事業活動によって排出される CO<sub>2</sub> は年間 27 万 t ですが、このうちの約 7 割が石油系の燃料を消費する機械・建設工事に由来しています。そこで、全ての工事現場の CO<sub>2</sub> がどのくらい排出されているかが現場で見えるような、「エネルギーの見える化」を進めています。非化石燃料や省エネルギーの機械の利用促進、なるべく現場での施工を少なくして工場等で生産していくような施工の合理化を進めて、IoT の活用によって削減効果を確認しながら目標達成を目指していきたいと考えています。工事現場での CO<sub>2</sub> の削減の取り組みは、現場生産性の向上や、ひいては働き方改革にも良い影響をもたらし、さらなる CO<sub>2</sub> 削減につながるという好循環が期待されています。約 1500 カ所の工事現場が今動いておりますが、この工事現場の情報を共有して、好事例を水平展開することで削減効果を高めていきたいと思っています。

漫画のような絵になっていますが、こうやって GPS や IT、クラウドサーバー等を活用して、エネルギーの見える化を進めて、1500 の各現場からデータを集めてこれを水平展開していきたいと考えています。

#3

それから、工事現場における CO<sub>2</sub> 削減をリスクと考えるだけではなく、われわれの事業のチャンスという捉え方もしています。事業のチャンスということで、活動を展開していきたいと考えています。ある機関が行った試算では、日本全体の CO<sub>2</sub> 排出量の 4 割を超える部分が、建設資材の製造から建物の建設、施設の運用、そして最後に解体されるまでのいわゆる建物ライフサイクルに由来するといわれています。鹿島では建物をどのように造るかということだけではなく、どのような材料を使って造るか、そしてできた建物をいかに運用していくか、さらにどう解体していくかということまで含めたライフサイクルで、エネルギーの消費を削減していく取り組みをしていきたいと思っています。

そのために、低炭素建設資材の開発や活用、省エネビル、ゼロ・エネルギー・ビル (ZEB) の開発を行っていきます。ゼロ・エネルギー・ビルというのは、建物運用時にエネルギーの消費量を限りなくゼロに近づけていくという試みで、ここに写真が出ている鹿島の支店のビルでは、既にエネルギーの消費量を54%削減することができています。

#4

将来的にはゼロ・エネルギー・ベースに貢献するようなさまざまな技術を組み合わせて、限りなく排出量がゼロに近いようなビルを開発していこうということで取り組んでいます。

加えまして、IoT やビッグデータを活用したエネルギー・マネジメント・サービスを提供することにより、環境課題に貢献しつつ、顧客の事業活動を支援してまいりたいと考えています。とは言いましても、CO<sub>2</sub>削減に向けて鹿島建設だけでできることは限られています。環境省をはじめ、関係各庁のご指導やご支援を頂きながら、本日お集まりの皆さまと共に、より良い環境社会の実現に少しでも貢献できればと思います。

本日のフォーラムを機に、機運が高まることをご祈念申し上げまして、私からの説明を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

(高瀬) ありがとうございました。現場でも省エネをこれだけ徹底されているということで、ぜひ今後は再エネを工夫して現場に取り入れるなどということをやってみると面白いかなと思いました。ありがとうございました。

続きまして、積水ハウスの石田建一様、どうぞよろしくお願ひします。

**発表④ 積水ハウス株式会社**  
**常務執行役員 環境推進部長**  
**石田建一**

ありがとうございます。今ご紹介いただきました積水ハウスの石田です。このような素晴らしい発表の機会を頂きまして、ありがとうございます。

(以下スライド併用)

#2

まず、積水ハウスが何を考えて何をしているかを簡単にご説明させていただきたいと思っています。積水ハウスは、住まいは社会の中心である、このため、住まいから社会や未来を良くすることが事業ミッションだと考えています。また、積水ハウスは家を提供しているだけではなくて、お客さまの幸せな人生を提供したいと思っています。

幸せな人生を送るためには、健康で、快適で、安全・安心な住まいが必要です。これに関しては既に高いレベルに達していると思います。しかし、健全な地球環境がなければ、自然災害などの影響を受け、幸せな人生は送れないということから、積水ハウスは気候変動対策が非常に重要だと考えて行動しています。

#3

簡単にこれまでの経緯を説明すると、2008年に積水ハウスは、恐らく日本で最初に脱炭素宣言をさせていただきました。この内容は、2050年までに住宅の生産から廃棄までのライフサイクルでCO<sub>2</sub>をゼロにするというものです。この大きな目標を達成するために、翌2009年からCO<sub>2</sub>を50%以上削減する「グリーンファースト」の販売を開始させていただきました。これは緑の地球が一番重要だということで「グリーンファースト」と命名をさせていただきました。

さらに、日本政府が2020年までに新築の標準をゼロエネルギー住宅にするという決定をしたので、これに対応して、積水ハウスは2013年にゼロエネルギー住宅である「グリーンファーストゼロ」の販売を開始しました。昨年2017年度にはゼロエネルギー比率が76%に達し、累積も3万5000棟を超え、世界一の実績に達することができました。

また、ゼロエネルギー住宅というのは快適な室内環境を提供しながら、健康寿命も延ばすことにも貢献することができます。

事業用のエネルギー消費に関しては、昨年10月にRE100を宣言させていただきました。当社は既に2016年までに700MW弱の太陽光発電をお客さまの屋根等に設置させていただいていますが、来年から固定買取制度が終了しはじめるということで、お客さまはこの後どうなっていくのだろうと不安を感じられています。それを解消するために積水ハウスがお客さまから余剰電力を買い取り、それを事業用に使うことで、二つの社会問題を同時に解決するのがわれわれのRE100宣言です。

また、今年3月には2030年のCO<sub>2</sub>削減目標がSBTの認証を頂きました。実は、最初にこれまでの活動の延長線上で2030年度目標をお出ししたところ、「御社は既にCO<sub>2</sub>を大幅に削減しているのに、この目標は意欲的ではない」と否定されました。そこで、さらに目標を上げて出し直し、3月に認定を頂きました。皆さまもより意欲的な目標が要求されます。

#### #4

このような活動により、積水ハウスは世界から高い評価を頂いており、先ほども話題にでたESG投資の評価も得ています。最後になりますが、気候変動対応というのはCSRではありません。ビジネスそのものだと思います。いろいろな会社によって対応は違いますが、それぞれの会社でCSRではなく、ビジネスだと思って活動していくことが、今後重要になってくると思います。ここにお集まりの皆さまで、一致団結して気候変動に対応し、緑の地球を守っていきたいと思います。ありがとうございました。

(飯野) 石田さん、どうもありがとうございました。冒頭に「幸せな人生」という、ちょっとどきっとする言葉が出まして、幸せな人生のためには健全な地球環境が必要だという力強いお話がありました。具体的な対策の中で、家は売ったらおしまいということではなくて、家に住む人の屋根で太陽光発電した電気を積水ハウスさんは使われるという、ハウスメーカーとお客さんの、住民の協力という新しいタイプのRE100の形を教えていただいたのかなと思っています。

続きまして、同じハウスメーカーさんなのですが、RE100にも同様にコミットされています大和ハウスの小山勝弘さんからスピーチをよろしく願いいたします。

## 発表⑤ 大和ハウス工業株式会社

技術本部 環境部長

小山勝弘

皆さん、こんにちは。大和ハウス工業の小山と申します。本日はこのような機会を頂きまして誠にありがとうございます。

(以下スライド併用)

#0

当社の企業版 2℃目標はご覧のとおりで、2005 年からとにかく省エネを徹底する、再エネを活用するということで、既に 41%の削減を図ってまいりました。ここからさらに 2030 年までに 45%、それから 100 周年となる 2055 年には 70%削減するということを目指してまいりたいと思います。

そして、その達成に向けまして、2040 年ターゲットは、エネルギー効率を 2 倍、そして再エネ 100%を目指していくということで、先般、住宅建設業界では世界初となる EP100、RE100 に同時加盟させていただいたところです。

いずれも野心的な目標ということですが、やはりパリ協定以降、世界の常識が低炭素から脱炭素へと大きく変わる中、私もドイツのボンの COP23 に参加させていただいて、そこで欧米の企業が既に理念から行動へ軸足を移しているという点、さらには気候変動をビジネス上の重要なリスクであり、さらには機会だということの本気で考えているということを目の当たりにしまして、われわれはこの SBT あるいは RE100、EP100 への参画を決めた次第です。これからグローバルに事業を展開していく中で、この SBT はパスポートなものと認識して、取り組みを進めていきたいというところです。

#1

われわれのこの自社活動における脱炭素活動、これが SBT であり EP100、RE100 ということですが、われわれの主眼はやはりこれをビジネスに生かしていくということで、われわれの商品である住宅・建築・まちづくり、ここでゼロエネ住宅、ゼロエネ建築の普及、スマートシティの開発、こういうものの競争力の向上にこれらの取り組みを生かしてまいりたいと考えて取り組みを進めているところです。

#2

今もお話ししましたが、われわれは創業者の石橋信夫が、事業を通じて世の中の役に立ち、そして 100 周年には 10 兆円を目指すということを言い残しておきまして、今、従業員は 4 万人ですが、全役職員がそのビジョンを共有しています。その成長戦略に沿った三本の矢（コア事業の競争力強化、事業領域の拡大、事業エリアの拡大）について、今ご紹介した自社活動における脱炭素活動、エネルギーゼロの住宅・建築・まちづくり、省エネ・創エネ・蓄エネによる環境エネルギー事業の拡大、脱炭素での海外での事業機会獲得を行い、戦略的環境活動を常に進化し続けていくことによって、企業の収益と、環境、

脱炭素への貢献の両立を図ってまいりたいと考えています。

簡単ですが、当社の脱炭素に向けた取り組みをご紹介します。ご清聴ありがとうございます。

(飯野) 小山さん、大変ありがとうございました。

私どもの手違いがございまして、大和ハウスさんが ZEB の建設をされた佐賀のビルがございまして。この写真と、大和ハウスさんはハウスメーカーと太陽光のイメージが強いのですが、風力も非常に積極的に取り組まれていまして、その二つをご紹介します。予定にしていたのですが、大変申し訳ありません。ホームページ上には正しい資料を後ほど差し替えて掲載させていただきます。おわび申し上げます。電力自給オフィスの新しいモデルを出していただいたということで、環境省でも見習っていただければと考えています。大変失礼いたしました。申し訳ありません。

続きまして、日本郵船の白根佑一さん、よろしくお願いたします。

**発表⑥ 日本郵船株式会社**  
**財務グループ 統轄チーム 課長代理**  
**白根佑一**

ありがとうございます。ただ今ご紹介にあずかりました、日本郵船財務グループの白根と申します。当社は「Science Based Target とグリーンボンドについて」というテーマでお話をしたいと思います。

(以下スライド併用)

#2

まず、会社全体の環境目標、方針についてなのですが、当社は先日、新中期経営計画「Staying Ahead 2022 with Digitalization & Green」の中で、ESG の経営戦略への統合、そしてこの資料の左下にございまして、中長期の具体的な CO<sub>2</sub>削減目標を掲げました。つい先日なのですが、この目標が SBT の認定を正式に取得しました。このフォーラムに間に合って本当によかったなと思っておりますが、こういう形で当社の目標が 2℃目標に整合しながら科学的根拠を持っていると認められたこととなります。本邦企業では、当社が 20 社目と理解しています。

#3

続きまして、目標達成のためにどのような取り組みやプロジェクトを行っているかという簡単なご紹介です。図の右上をご覧ください。こちらはロードマップがございまして、これは何かと申しますと、2050 年に向けて、CO<sub>2</sub>削減をはじめとした環境にやさしい船舶の技術開発というものを図示したもので、例えば、新しい燃料への転換、船型の改造、また船舶ビッグデータを使った運航の最適化といった、さまざまな角度からアプローチをしているというのが一つの特徴です。

一つ具体例をご紹介します。「LNG 燃料船」と左上にございまして、こちらは従来

の重油だけではなく、LNG を燃料に走る船のことです。効果としては、CO<sub>2</sub>、NO<sub>x</sub>、SO<sub>x</sub>、PM の排出削減ということで、ご参考までに当社実績としましては、2016 年に世界初の LNG で走る自動車船というものが竣工しています。

先日、この LNG 燃料船を含む複数のプロジェクトを資金使途とした、海運では世界初のグリーンボンドを当社が発行して、この資金を調達しました。グリーンボンドは皆さんご存じだと思うのですが、環境にやさしい資金使途で発行できる社債のことで、当社はこれを 100 億円/5 年という年限で発行しました。

当社は、グリーンボンドには二つの大きな効果があると考えています。1 点目は、ESG 投資家の皆さまにアクセスを持つことによる、資金調達リソースの拡大です。これは実際に、ちょうど私どもは 1 年前に同じく年限 5 年の普通社債を発行したのですが、そのときと比較して、今回のグリーンボンドの投資家様は、その 8 割が新規投資家であったというところからも、このリソース拡大という効果は十分にあったのではないかと考えています。

2 点目は、このグリーンボンドの発行が将来的には企業価値の向上につながっていくのではないかとこのところについて、次のスライドでご説明いたします。

#### #4

画面の右側をご覧ください。グリーンボンドには二つの大きな特徴がございます。

1 点目は、資金使途となるプロジェクトがグリーンであるという客観的な評価を、外部の機関から取得するという点です。代表的なのが、第三者評価機関から取得するセカンド・パーティ・オピニオン (SPO) というもので、これによって自分たちでこのプロジェクトはグリーンですと言っているだけではなくて、客観的に見てもこれがグリーンですという評価が取得できるというのが特徴の一つ目かと思えます。

2 点目は、グリーンボンドは対外発信効果が非常に高いという点です。実際に今回の記載に当たっても、30 以上のメディアの皆さまに取り上げていただきまして、具体的な媒体としては、一般業界メディアだけではなく、ESG メディアの皆さま、それから環境省や CBI 等を代表とする ESG 団体からの情報発信がありました。そして、実際にそのボンドを買っていただいた投資家様も、今回 16 社の投資家様に当社のボンドを買いましたという形で投資表明をしていただいたということもありましたので、こういう投資家様からの情報発信もあるということがございます。このようにさまざまな媒体から対外発信できるというのが二つ目の特徴かと思えます。

ちょっとまとめますと、中央をご覧ください。まずは、会社全体の方針、目標を掲げること。そしてその達成のための取り組みプロジェクトに関して、外部からグリーンであるという客観的な評価を取得すること、そして、さまざまな媒体を経由して対外発信することが、ゆくゆくは企業価値の向上につながるのではないかとこのところが当社の考えです。グリーンボンドは正直、追加の手間やコストがかかる部分もあるのですが、この「企業価値の向上」という部分で、将来的には回収ができるのではないかとこのところが当社が期待しているところです。環境省の皆さまには、こういう対外発信効果をより一層高める施策やサポートをぜひ拡大していただきたいと願っています。

以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

(飯野) ありがとうございます。グリーンボンドということで、金融のイメージが非常に強いと思うのですが、一般の企業の方でもこういうグリーンボンドという金融商品を使われているということです。最後に白根さんから、環境省でしっかり事例の PR をというお話があったのですが、グリーンボンドのように難しい手法の説明が今日本で一番うまいのは恐らく白根さんではないかと今日聞きながら感じておりました。私どもも企業価値向上と資金リソースの多様化につながるという魅力をしっかり訴えていきたいと思っています。

事業会社さんとしては最後のバッテリーになります。明電舎の倉元政道様、よろしく願いいたします。

**発表⑦ 株式会社明電舎**  
**代表取締役 取締役副社長**  
**倉元政道**

皆さん、こんにちは。明電舎の倉元でございます。今回このような機会を与えていただきまして、大変感謝しています。

(以下スライド併用)

#1

皆さん、スライドをつくっておられるのですが、私はこの表紙 1 枚で、あとは口頭で説明いたします。

当社は 1897 年、重電機メーカーとして発足し、創業以来、社会のインフラを支えてきた会社でございます。その中で、2°C 目標の達成に不可欠とされる再生可能エネルギーに関するさまざまな製品、そして事業を展開してまいりました。少し紹介させていただきます。

中小の水力発電、これが私どもが最も得意な分野でございます。創業当時の大正時代、今から 100 年ぐらい前になりますが、水力用の発電機を造り、それ以来、国内外で約 400 サイトに設備を納入させていただいています。風力は全国で 3 カ所、発電所を持っていますが、メーカーでありながら 50MW の発電事業もやっています。太陽光につきましては、太陽光の創成期である 1980 年ぐらいから太陽光用のパワーコンディショナーを手掛けています。

最近では、この変動する再生可能エネルギーと蓄電を組み合わせるコントロールするという蓄電システムを手掛けています。また、電気自動車に関しても、私どもはいち早く取り組んでいます。2009 年には三菱自動車と共同で、世界で初めての本格量産である i-MiEV、電気自動車に対してモーターとインバーターを供給しています。現在ではアウトランダーという車にモーターインバーターを供給しており、現在まで約 23 万車両にモーターインバーターを供給しています。今後とも、電気自動車や再生可能エネルギーといった製品をより小型、高性能、低価格にすることで、メーカーとして製品で環境負荷の低減に貢献していきたいというのが私どもの会社の思いでございます。

次に、当社の環境ビジョンについて少しご説明します。今年度、中期経営計画の中で中長期の環境ビジョンを掲げています。その内容を 6 月 12 日に「第一次明電環境ビジョン」

としてプレスリリースいたしました。事業活動に伴う CO<sub>2</sub> の排出量を、2020 年までに 2017 年度比で 4%、2030 年までに 30% の削減を目指します。この目標の策定については、昨年度環境省の SBT 策定支援事業に応募して、いろいろとご指導いただいています。また、経営層を対象に環境経営セミナーを開催し、ESG 投資の最新動向など、その理解に努めてまいりました。目標の達成のための具体的な取り組みとしては、メーカーとして省エネ設備の投資、IoT を活用した徹底的な無駄の排除、化石燃料の電化、電力の再エネ転換等により、CO<sub>2</sub> 排出量を削減してまいります。

この目標の達成のために、私も企業の環境役員としてリーダーシップを取っていくつもりではございますが、政府にも政策面・制度面においてさらなるサポートをお願いしまして、簡単ではございますが、私の説明に代えさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

(高瀬) ありがとうございました。伺った目標ですと、恐らくスコープ 1・2 は SBT はいけそうなので、ぜひ、スコープ 3 についてもご検討いただければと思います。

(飯野) 今お話もありましたとおり、今ご登壇いただきました 7 社は、環境省の平成 29 年度の SBT (企業版 2°C 目標) 設定支援事業にご参加いただいた企業の中から、本日ご登壇いただく企業を手挙げ方式で募集して、このような形に設定させていただきました。先ほど大臣からも発表がありましたとおり、平成 30 年度もこの支援事業をさせていただきます。本日付で募集を開始いたしますので、ぜひご参加いただきたいと思います。

## **再省蓄エネ企業からの貢献表明**

(飯野) ここからは、再エネを中心に 2°C 目標達成のために必要なサービスの提供に取り組んでおられる企業にご登壇いただきます。まずトップバッターは、自然電力の長谷川雅也様です。長谷川さん、よろしくお願いたします。

### **貢献表明① 自然電力株式会社**

**代表取締役**

**長谷川雅也**

皆さま、こんにちは。自然電力の長谷川です。本日はよろしくお願いたします。今日はこのような場を頂きまして、大変ありがとうございます。私は幼い頃から自然の中で遊ぶのが大好きで、今でも、一番大好きな趣味はと聞かれると、海でサーフィンをして 1 日ずっと過ごすことです。この環境が本当に好きで、僕の世代だけでなく、自分の子どもや、まだ見ぬ孫、その次の世代にもずっとこの環境を維持していきたいという単純な思いから、再生可能エネルギーに 12 年前に足を踏み入れまして、それ以来ずっと再生可能エネルギーの仕事に携わってきています。

(以下スライド併用)

#1

今日のタイトルにもさせていただきましたが、当社は自然エネルギー100%の世界を本気で目指す 200 人のチームです。

#2

何をやっているかというと、これも単純なのですが、再生可能エネルギーを、発電所を自分たちの手でつくり上げています。そして、自分たちで必要なメンテナンス、管理を行い、電気をつくり、自然エネルギーを使いたいという企業様、家庭の個人の方に自然エネルギーを届けるというところまでやっています。

#3

われわれはこれまで約 70 万 kW の太陽光・風力発電・小水力・バイオマスといった再生可能エネルギーの発電所開発を国内でやってまいりました。海外も入れると、ここに記載が漏れてしまいましたが、約 100 万 kW、定格出力ベースだと原発 1 基分ぐらいの再生可能エネルギーの発電所の開発を行ってまいりました。

なぜ 2011 年創業から 8 年目の短期間でこのような実績をつくれたかということ、これは再生可能エネルギーをサポートする固定価格買取制度のおかげだと思っています。この制度によって育てていただいたわれわれは、これから社会に対して恩返しをしていかなければいけないと考えています。国が目指すように、固定価格買取制度 (FIT 制度) に依存することなく、再生可能エネルギーのビジネス・事業が成り立っていくことが必要になってきます。このためにわれわれは挑戦を続けています。

特に再エネをつくる身としては、再エネを安くすることが、シンプルですが一番重要なことです。私たちは、ドイツの再生可能エネルギーのトップの会社である juwi (ユーイ) と合弁会社を 2013 年から組み、建設、EPC 事業をやってまいりました。そのため、世界と日本の建設コストの差、何が違うのかは、中身をよく知っています。日本特有の事情が当然あり、地形や気候、気象の違いもありますし、制度の違いもありますが、われわれの努力次第で世界の再生可能エネルギーのコストに近づけていくことができます。設計段階での工夫、または始めてからの施工の工夫、この工夫の積み重ねによってできるだけ安い建設コストを実現できますし、同様に O&M 事業、メンテナンスの事業の中にある大量のデータを効率的に有効に分析・活用していくことで、より効率的な発電をしていくことができます。

#4

これは海外の事例です。地球温暖化対策という観点で申し上げますと、日本だけでやっても解決には至らないと思っています。既に 4 カ国で事業展開を始めています。ここはブラジルの例を書かせていただきましたが、世界的には FIT 制度は既にほぼありません。もしあったとしても、日本よりはるかに厳しい条件で行われています。こちらのモデルはブラジルですが、現地企業の工場の屋根の上に太陽光を設置させていただきまして、直接電気を供給するモデルです。FIT はありません。長期契約をさせていただくプロジェクトです。こちらが今、進行しています。

実は、日本においても企業様とわれわれの二者間で長期契約をさせていただくことによって、系統から電気を買ってくるよりも安く再生可能エネルギーが提供できるような時代になってきています。

#5

こちらは国内の話です。大型発電所を造るだけではなく、地域に必要なサービスとともに地域の中で再生可能エネルギーを増やしていき、それを地域の方に使っていただくという循環をつくる、地域新電力という取り組みを行っています。これは実例として、長野の小布施町での取り組みです。

#6

最後に、われわれは、自然エネルギー100%の世界はつくれると本当に思っています。気温上昇を2℃以内に収めるためには、これから約30年、2050年までに発電に関しては少なくともゼロカーボン化をしなければいけないと思います。そのために、再生可能エネルギーをつくるわれわれの立場としては、とにかく再生可能エネルギーを安くする、そして安定的にしていくこと、選んでいただきやすくすることを一生懸命やりたいと思います。一方で、需要家側の皆さまにおかれましては、ぜひ再生可能エネルギーを使うことをご判断いただきたいと思っています。

この地球を維持して次の世代に本当に受け継いでいくために、今の責任を果たしていきたいと思っています。皆さま、一緒に自然エネルギー100%の世界をつくっていきましょう。ありがとうございました。

(高瀬) 素晴らしいご発表、ありがとうございます。本当に再生可能エネルギーは日本だけが早いという状況をなるべく早く何とかしないと、日本の企業の操業環境として大変よろしくないというのは、先日、RE100のヘッドが来たときも本当にそればかり言っておりました。ぜひ、系統電力より安い再エネとなるように今後とも頑張っていただければと思います。われわれはRE100企業を増やすということでサポートできたらと思います。

続きまして、ジャパン・リニューアブル・エナジー、竹内一弘様にご講演をお願いします。

## **貢献表明② ジャパン・リニューアブル・エナジー株式会社**

**代表取締役社長**

**竹内一弘**

ジャパン・リニューアブル・エナジーの竹内でございます。再生可能エネルギーの電源開発を行っている立場から、お話しさせていただきたいと思っています。

ジャパン・リニューアブル・エナジーというのは非常に長い名前なので、通称JREということで事業活動を行っています。いずれにしても、業歴が浅いこともありまして、われわれのことを聞いたことがない方が多いと思いますので、会社の概要を説明させていただきたいと思っています。表紙もございませんので、しゃべりだけになります。

私どもは、2012年にゴールドマン・サックスを主たる出資者として設立された会社です。現在は、ゴールドマン・サックスとシンガポールのソブリンファンドであるGICの2社が株主になっており、2社から今まで累積で400億円超の出資金を得て、これに金融機関からの各プロジェクトのプロジェクトファイナンスの提供を受けて電源開発を進めているところです。現在、われわれが保有している発電容量は425MWまできており、中期的には2020年に今のパイプラインを順次稼働させ、1000MWまで持っていきたいと考えています。後発ですので、トップとは申し上げませんが、ようやくトップクラスの一翼を担うところまできたのではないかと考えています。

今日のフォーラムが2℃目標ということで、若干ロングタームの目標ですので、ロングタームなお話をさせていただきたいと思います。パリ協定で日本が2050年までにCO<sub>2</sub>を80%削減する、これは国際的なコミットメントになっているのではないかと考えていますが、これを実現していくためには、いろいろ削減しにくい部分もあるでしょうから、電源に限って言うと、私どもとしては、少なくとも90%ぐらいはCO<sub>2</sub>フリーの電源に変えていかなければいけないのではないかと考えています。今、その時点の電源構成を語るのはなかなか難しいですが、原発の再稼働や新設がどんどん進む状況でない限りは、再生可能エネルギーはその大宗を占めていくことになると思っています。

現在、再生可能エネルギーは、大規模の水力を除いた発電容量は39GWで、これで日本が使っている電気の6%強の発電をしている状況になっているので、これをどこまで持っていくかということですが、60%や70%、それ以上まで再生可能エネルギーで電気を賄っていくとすると、今の39GWの10倍以上の電源が必要になってきます。これは今後30年強に直すと、年間10GW以上の電源開発をしていかなければいけないということですが、振り返って過去5年のFIT導入後の導入状況を見ると、年平均で3GWぐらいなので、今の活動を2倍、3倍、ペースアップしていかなければいけないのではないかと考えて、われわれもその一翼を担うべく、今後とも積極的に電源開発を進めていきたいと思っています。

現在のところは、足が早い太陽光の発電がメインになっていますが、今まで検討してきました陸上の風力が順次立ち上がってきますし、その先には洋上風力も検討しています。また、バイオマスや小水力という電源、われわれの特徴としては電源を限らず、再生可能エネルギーは全方位で開発していくことで事業活動をやっていますので、2050年の目標を達成すべく、今後とも努力していきたいと考えているところです。

先ほどからありますが、再生可能エネルギーを導入するボトルネック・弱みは、コストが高いことと、電源供給が不安定であることの二つに集約されると思います。一つ目の価格が高いという部分については、われわれは価格を下げることに非常に努力しています。太陽光ですと24円のところまでやっていますし、それ以上のものについても対応していきたいと考えています。それから、不安定電源についても、高いですが蓄電池の検討を進めているところです。ただ、日本の電源が高いのは、イニシャルコストが高いという部分があります。これは造成費も含めた土地の確保、連携の費用、アセスメントの費用、この辺のところは今、政策的に改善が進む流れになっていますが、この改善をなるべくスピードアップしていただきたいと思っています。私どもとしては、このイニシャルコストが回収できれば、再生可能エネルギーのコストは限界コストゼロですので、FIT期間中にそれが回

取できれば、その後はどの電源に比べても安くなることは間違いないと信じています。こういう電源開発に引き続き取り組んでいきたいと思えます。

そういう意味で、今日、大臣からもお話がありましたように、非常にロングタームビューで取り組んでおられます環境省におかれては、リーダーシップを持って政策の導入のスピードアップをやっていただきたいと思えます。ご清聴ありがとうございます。

(飯野) どうもありがとうございました。再エネ種類全方位と、再エネの導入スピードを倍速に、そのための政策もスピードアップという政策側への強い声も頂いたかと思えます。

それでは、続きまして、みんな電力の大石英司様、どうぞよろしくお願ひいたします。

### 貢献表明③ みんな電力株式会社

#### 代表取締役

#### 大石英司

ありがとうございます。みんな電力の大石と申します。弊社は小売電気事業者の立場になると思いますが、本日は、一歩進んだ RE100 の実現に向けて、みんな電力の特徴を二つご紹介させていただいて、今日ご参加の皆さま、YouTube をご覧の皆さまと共有させていただければと思えます。

(以下スライド併用)

#### #1

まず一つ目の特徴をご紹介します。みんな電力は「顔が見える電力」をコンセプトにさせていただいています。今日使っている電気もそうですが、電気は必ず送電線の向こうはどこかの発電所につながっているわけです。どうせ皆さんが電気代を支払うなら、ふるさとに貢献する電気だったり、復興地に電気代を払えたり、例えば自分が好きなミュージシャンがつくった電気、発電所にお金を払えたり、アイドルがつくった発電所にお金を払えたり、そちらの方が自分たちの電気代の支払いとしてはいいと思いませんか。みんな電力から供給されている電気は、顔が見える野菜のように、「ああ、全国のこういう人たちとつながっているんだ」と、生産者の顔が見える電力であることが一つ目の特徴です。

#### #2

これをさらに進化させていて、ブロックチェーンを活用しています。実際に今日の電気も、スマホをかざすと、例えば長野県の電気が 20%入っていたり、福島復興の電気が 5%入っていたり、例えば今日ご参加の企業、大手小売店さんであれば、この小売店の電気は地元の電気をこれだけ使っているなどと、スマホをかざすことによる、ブロックチェーンを使った電力のトレーサビリティに注力しています。これのプロトタイプをつくりまして、9 月から実証し、今年度中に実用化させようとしています。これが顔が見える電力の進化版の特徴になります。

#3

二つ目の特徴としては、CDP 様も推奨されておられますが、結果的に石炭の電気に証書をくっつけて電気を使っている、コストの低減効果はもちろんあると思いますが、再生可能エネルギーを直接増やすことにはつながりません。ですから、私たちは、CDP 様が推奨されている事項や、いろいろな企業様が推奨されている事項に沿って、極力、再生可能エネルギーの顔が見える発電所から電力を調達し、それに対してカーボンフリーのソリューションをくっつけて皆さまにご提供することを特徴にしていこうと思っています。これが二つ目の特徴になります。

#4

今日は時間も限られていますので、この二つの特徴だけお話ししましたが、弊社の場合、再生可能エネルギーの取り組みに積極的な世田谷区や、Apple Store 銀座が入っているサエグサビルや、ちょっとユニークなところでは、伊勢神宮前のおかげ横丁というまち一帯で弊社の電力を地産地消で使っていただいています。

実際に「みんな電力」と聞かれて、「何だ、それ」という印象をお持ちの方もいらっしゃるかもしれませんが、知らない人もいるかもしれませんが、弊社は、広告宣伝も代理店も、基本的に一切使っておりません。基本、営業は口コミとご紹介のみです。一部の方からはとても熱狂的に支持を頂き、今日も多分、一般ユーザーとしてご利用いただいているお客さまもいると思いますが、そういう会社になります。これから大手の小売店舗や大手のメディア企業、有名ファッションブランドなど、たくさんの影響力あるブランド企業が再エネ転換を進められる予定ですので、ぜひ皆さん、楽しみにしていただければと思います。

#5

最後に、弊社の貢献のチャレンジということで、もちろん電力切り替えによつての経費節減は、弊社 IT システムを使って大変効率良く電力の需給管理等を進めています。ですから、非常にリーズナブルです。例えば先ほどお話しした「私たちの店舗は福島復興から電気を買っています」という PR 効果の高さや、あと、IR 効果、株主の皆さんに評価される電気の使い方であったり、こういう形で電気を通じて社会に貢献しているという人材採用効果 (HR 効果) であったり、一歩進んだ企業のバリューを出せるような電力提供をさせていただければと思っています。

今日ご参加の皆さまや YouTube をご覧の皆さまに私から一言言わせていただきたいのは、電力はコストで選ぶ時代でなくなっています。やめましょう。これからは、企業のバリューで電気を選ぶ時代ではないかと思っていますので、ぜひ皆さまと一緒に、2°C 目標もしくは新しい時代の創造に向けてチャレンジできればと思っています。

ご縁に感謝します。ありがとうございます。

(高瀬) 大石さん、ありがとうございます。私も 20 年ぐらい前から「電気は選ぶ時代だ」と言っていたので、本当に実現していただいている、しかも、エネルギー源だけでなく顔まで見える電力を提供されていて、大変面白い試みだと思っています。欧米では、トレーサビリティは国が保証するものとしてトラッキングという形で提供されていますので、

そういうことをいち早く企業として取り組まれているということで、ぜひ今後ともわれわれ、そして環境省、他の政府とも一緒に連携してやっていければと思います。ありがとうございます。

### **金融機関・投資家からの応援メッセージ**

(高瀬) 最後に、こうした脱炭素経営、再エネ企業の成否を担うファイナンス、金融機関、投資家からの応援メッセージということで頂きたいと思います。

まずは、第一生命の銭谷美幸様、どうぞよろしく申し上げます。

#### **メッセージ① 第一生命保険株式会社 責任投資推進室長 銭谷美幸**

初めまして。第一生命の銭谷と申します。いつも大変お世話になってます。また、このたびはこのような場で私どもの取り組みをご紹介する場を与えていただきまして、感謝申し上げます。ありがとうございます。

まず、皆さま、保険会社といいますと、なぜこういう場に来るのかということでイメージがなかなかつながらない方が多くいらっしゃるかと思いますので、そのあたりから図を使ってご説明させていただきたいと思います。

(以下スライド併用)

#2

私どもは本業では、保険や年金のご提供をさせていただき、社会に安心・安全をお届けさせていただいていますが、いわゆる機関投資家として金融機能を発揮させていただきたい、それが日本経済の復興につながるということで、4年前にスチュワードシップ・コードが入りました。ですから、私どもは元々金融機関ということでいろいろな役割を果たしてきているのですが、さらに加えて、本日の課題になっている社会課題解決に向けて金融機能の発揮をしてほしいという期待に応える形で、いろいろな取り組みをさせていただいています。

私どもの会社は、今、保険をご契約いただいているお客さまが日本国内で1000万人ほどございます。また、私どもの会社は、2010年に大手保険会社としては初めて上場させていただいた企業で、株主も80万人ほどいらっしゃいます。ですから、そういう意味でも、保険をご契約いただいている方だけではなく、株主の皆さまに対しても上場企業としての責任がございます。また、35兆円というご契約いただいたお客さまからお預かりした資産を、やはり保険や年金等の長期資金という特性がありますので、それをいかにきちんと運用して、結果的にご契約いただいている皆さま、もしくは株主の皆さまにお返しするかということが大事な責務になっています。

保険会社は、元来、昨今のESG投資の流れがある前から、左下に書かせていただいた四つの生保資産の運用原則に沿って保険の資産を運用させていただいています。これは保険

業務そのものの持つ信頼性に応えるためのものですが、一つ目は当然のことながら「収益性」です。実際にご契約いただいている方々にきちんとお支払いをしているということです。二つ目は当然のことながら「安全性」です。三つ目はいつ何時でもお支払いに応えられる「流動性」です。加えて、やはり保険会社ですので、「公共性」が従来から一つの重要な柱になっています。私どもにとっては、昨今の ESG 投資の流れは古くからあって特に新しい話ではないのですが、そういう投資のスタンスに基づいて投資してきたことを、まずベースとしてご理解いただきたいと考えています。

また、総資産 35 兆円ですが、基本的には確定利付の債券で全部運用できればいいのですが、なかなかそうもいかないのが、今回ご出席いただいている事業会社様もありますが、その 1 割、3 兆 5000 億ぐらいを国内株式に投資させていただいています。全上場企業ですと 2000 社強を持たせていただいております、2000 社ほどの企業様と毎年対話するのが難しいので、その中から多く投資をさせていただいたり、私どもが大株主でいたりするような企業様、250 社強に毎年ご訪問させていただいています。対話する場において、昨今は、先ほどからお話がありますが ESG 投資ということで、特に環境取り組みが求められている企業様とはそういうテーマでお話しさせていただいています。

#3

今のは株式の話ですが、私どもは国内の保険会社として発足していますが、今、海外展開で海外の保険会社なども買収させていただいています。また、運用機関への出資もさせていただいています。その中で、私どもは国内への投資だけでなく、海外への投資もさせていただいています。投資といいましても、純粋にエクイティの投資だけでなく、ここに書かせていただいているようなボンドへの投資もごございます。こちらの中で特にグリーンの囲みでお示ししているものが、今回のテーマである環境関連の投資になります。私どもは、環境関連はひいては皆さまの健康にもつながる投資だと考えていますので、今後とも積極的に取り組んでまいりたいと考えています。

今日はありがとうございました。ご清聴ありがとうございました。

(高瀬) ありがとうございました。ESG 投資はこれまでも当たり前に行ってきたという、大変素晴らしいお言葉を頂きました。保険をかけるときに、その保険金ができるようにしっかり投資に使われていることは素晴らしい、かけがいがあるということで、ぜひ今後とも頑張ってくださいと思います。

次は、日本生命保険相互会社、日原龍様よりよろしく申し上げます。

**メッセージ② 日本生命保険相互会社**  
**クレジット投資部 クレジット投資部長**  
**日原龍**

日本生命の日原でございます。よろしくお願いたします。私も第一生命さんと一緒に、機関投資家としての立場からグリーンボンドをはじめとする ESG 投資に対する考え方について少しお話しさせていただきます。

(以下スライド併用)

#1

まず、日本生命につきまして簡単に話をさせていただきます。日本生命は、社会性・公共性の高い生命保険事業を営んでおり、創業時より「共存共栄」「相互扶助」を経営の精神に掲げ、かねてより地球環境保護、地域・社会との共生を重視して活動してまいりました。

資産運用の領域におきましても、投資先企業等との長期にわたる安定的な成長を共有するといった視点を持ち、資産運用を行っています。近年では、国内外において持続可能な社会の実現に向けた取り組みがますます重要になっており、私どもも ESG 投資はこれに資する重要な取り組みであると考えています。2017 年 3 月には PRI に署名、「ESG 投融資の取組方針」を策定しました。

2017 年よりスタートした 4 カ年の中期経営計画において、ESG 投融資を積極的に強化していくため、グリーンボンド等の ESG 債やプロジェクトファイナンス等を対象とした ESG 債等への投融資について、2000 億円の数量目標を設定し、積極的に取り組んでまいりました。

投資実績は順調に拡大し、初年度 2017 年度 1 年間で、4 年間の計画である 2000 億円を超える投融資を実行いたしました。目標を早期に達成したことを踏まえまして、2020 年までの 4 年間の中期経営計画期間において 5000 億円上積みしまして、7000 億円に目標を引き上げました。今後とも積極的な投融資を行っていく方針です。

なお、株式や債券投資において、ESG 情報を投融資判断に組み込む、いわゆるインテグレーションを昨年度より開始しています。

気候変動を含む ESG 等の非財務情報は、将来的な業界動向や産業転換、企業業績を見通す上で重要なファクターになりつつあると認識しています。持続可能な社会の実現に向けて、SDGs に資する企業への投融資を積極的に行ってまいりたいと考えています。

特に、気候変動への対応は世界的にも重視されており、低炭素化へ向けた技術進展や再生可能エネルギー発電事業向け投融資等、気候変動の影響を抑制することに向けた各企業・各業界の取り組みをサポートしてまいりたいと思っています。

#2

幾つか ESG 債への投資事例をご紹介します。

左の写真が、パリ市のグリーンボンドへの投資です。パリ市の推進する「グリーンプロジェクト」へ寄与するものです。中央の写真は、ドイツ農林金融公庫の SRI 債券で、ドイツ国内における再生可能エネルギーを促進するプロジェクト融資に寄与するものです。右の写真は、東京都のグリーンボンドへの投資です。「スマートエネルギー都市づくり」の環境対策事業に充てられるものです。

また、私どもは、さまざまな機会を通じて積極的に情報発信を行い、ESG 債やグリーンファイナンス市場の発展に貢献してまいりたいと考えています。例えば、投資家代表として国内外の会議・フォーラム等で ESG 債発行・投資の意義を PR したり、発行体と直接のミーティングの場で ESG 債発行を働き掛けたり、あるいは、環境省主催の「日本版グリーンボンドガイドライン」の策定に投資家代表として関わらせていただいたりしています。

多くの場面で議論がなされ、認知度が向上し、市場全体が拡大していくことが望ましいと考えています。こうした取り組みが評価され、2017年には「グリーン市場拡大のためのグリーン購入大賞」において環境大臣賞を頂きました。

今後も機関投資家として持続可能な社会の実現に貢献してまいりたいと考えています。環境省が募集する支援制度などを利用するといった手段もご検討いただきながら、ぜひ積極的な ESG 債等の発行やグリーンプロジェクト、低炭素化に向けた技術革新を進めていただき、私どもも資金提供を通じて後押しさせていただきたいと考えています。

以上でございます。

(飯野) 日原さん、どうもありがとうございました。2000 億円を 7000 億円に引き上げるという、ボリュームが非常に大きいものですから、なかなか想像を絶する世界だと聞いておりました。テーマ債というものとは別に、インテグレーションという通常の投資判断の中に ESG 要素を組み入れることもされているというお話で、非常に資金の大きな流れが変わっていくと。最後は、「きちんと取り組めば資金供給します」というような力強いはっきりしたお言葉もありましたので、ぜひその言葉に乗って、お聞きの皆さんも脱炭素経営を進めていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

続いて、三井住友信託銀行の後藤文昭様、どうぞよろしく願いいたします。

**メッセージ③ 三井住友信託銀行株式会社**  
**経営企画部 サステナビリティ推進室長**  
**後藤文昭**

皆さま、こんにちは。三井住友信託銀行の後藤です。本日はこのような機会を頂きまして、ありがとうございます。

2°C目標達成のためには、再生可能エネルギーの一層の普及拡大が鍵になると思っています。私どもは金融機関として、また、一企業として再生可能エネルギーの普及を後押ししたいと考えています。本日は、構想段階の内容もございますが、当社の取り組み、意気込みについて、再生可能エネルギーを応援する立場からお話しさせていただきます。

(以下スライド併用)

#2

まず、日本においても ESG 投資がこの 2~3 年で急拡大しています。こちらにありますように、2014 年にはほんのわずかだったものが、2015 年以降、26 兆円、56 兆円、136 兆円と倍々ゲームのように増えているのが実情です。ただ、これが全部気候変動でというわけではありませんが、われわれはこれから気候変動をテーマにこういう動きを拡大していきたい、加速していきたいと考えています。三井住友信託銀行は、国内でもいち早く ESG 投資に取り組んできた運用機関ではございますが、今後は、気候変動に関する新たなコンセプトを組み込んだ運用商品を提供、拡大していくことで、このような形でも再生可能エネルギーの普及に貢献していきたいと考えています。

### #3

日本では太陽光発電や風力発電はかなり普及しているのではないかと考えていますが、それでもまだまだ利用されていない未利用エネルギーといわれるものがたくさん残っていると思っています。

この写真は、全国に張り巡らされている水道管・管水路に設置できるマイクロ水力発電のシステムです。日本のメーカーが独自の技術を活用してつくり上げた高性能の発電システムになっています。発電効率が非常に高く、機器のコストも安く抑えています。それから、コンパクトな設計で設置しやすいという特徴を持っており、今までなかなか利用できなかった水道管の水が再生可能エネルギーとして利用できるようになりました。私どもはこういう産業に貢献することも含めて、再生可能エネルギーを応援していきたいと考えています。

また今回、この発電システムを全国に広めようということで回っているわけですが、私どものパートナーの発電事業者様で、水道事業者様から施設をお借りするというスキームをつくっています。また、当社グループのリースの子会社、三井住友トラスト・パナソニックファイナンスが発電システムの調達を手当てし、サポートさせていただいています。そういうスキームをつくと、自治体には初期投資することなく収入を上げていただくことができ、私どももこの事業をすることによって自治体に還元でき、貢献ができるということで推し進めている事業です。

また、国内に残されている未利用エネルギーを使い、エネルギーの地産地消でも貢献できる、地方貢献・地方創生などにも協力できるということで、推し進めている事業です。

また、こちらにSDGsのアイコンを幾つか並べていますが、このプロジェクトでは、水、クリーンエネルギー、技術革新、まちづくり、気候変動、パートナーシップといったさまざまな目標に貢献できると考えています。これだけ貢献できる事業は、再生可能エネルギー以外でなかなか見つからないと思っています。こういう形でSDGs目標と2℃目標の同時達成を図っていきたいと考えています。

### #4

最後になりますが、先ほど各社からご説明があったとおり、国内の再生可能エネルギー発電は着実に増加していると思います。一方で、再生可能エネルギー電力を使うユーザーとしても私どもは貢献していきたいと考えています。

こちらの少し大きく書いたアイコンにもありますように、「つくる責任 つかう責任」がございませう。両者の協調が普及の決め手になってくるのではないかと考えています。企業は、私どももそうですが、電力なくしては事業活動が成り立ちませんので、事業活動の中でできるだけ再生可能エネルギーの電力を使っていきたいと考えています。

気候変動は、「2030年、2050年を見据えて」となっていますが、そこで終わるわけではないと考えています。また、私どもとしては、固定価格買取制度(FIT)が終わった後も、再生可能エネルギー電力を使い続けられるように考えています。そのためには、今のうちからポストFITに備えた動きをしなければいけないということで、金融機関としてもそういう動きをこれからしていこうと考えています。そのためには、使う側もどんどん増えることが非常に重要かと思います。できれば、同じような思いの金融機関や企業と連携を組

むような形にして、再生可能エネルギーの利用を拡大していきたいと考えています。

三井住友信託銀行では、これからも金融機関としてファイナンスでも再生可能エネルギーを応援していきたいと思っていますし、電力を使用する一企業としても、再生可能エネルギーを支え、2℃目標の達成に貢献できればと思っています。

本日は、どうもありがとうございました。

(高瀬) ありがとうございました。ぜひ、RE100 へのコミットを頂きたいと思います。RE100 というのは、実は金融機関に一番コミットが多いということで、ぜひコミットいただいて、資金提供もして、好循環をつくるドライビングフォースとなっていただければと思います。

時間が少し過ぎておりますが、あと 10 分だけ延長ということでご理解いただければと思います。

では最後、メリルリンチ日本証券、林礼子様、どうぞよろしく申し上げます。

#### **メッセージ④ メリルリンチ日本証券株式会社**

**副会長**

**林礼子**

皆さん、だいぶお疲れだと思うので、できるだけ早く終わらせます。メリルリンチの林と申します。よろしく願いいたします。資本市場部のチェアマンと、弊社の ESG の役員を務めています。

メリルリンチとございますが、バンクオブアメリカ・メリルリンチグループということで、バンクオブアメリカは 2007 年より、この ESG 投資あるいは責任投資というものに取り組んでまいりました。2007 年から環境関連イニシアティブを開始しており、2025 年までに 12.5 兆円相当の金融的貢献を目標としています。つまり、環境に貢献することで投資あるいは融資、資本調達、アドバイザリーといった業務にコミットしています。12.5 兆円ということでかなりの金額ですが、既に半分以上は実行済みですので、今後も積極的に取り組んでまいりたいと考えています。

加えて、バンカメにつきましては、何度かお話が出ているグリーンボンドの発行体として既に 4 回発行させていただいています。発行体としてのバンカメということもありますが、一方で、事業会社が発行されるグリーンボンドの引き受けも熱心にやっています。政策投資銀行さんによる日本初のグリーンボンドが 2014 年にございましたが、その主幹事から始まって、先ほど日本生命さん、第一生命さんも買ってくださったのだなと改めて思いましたが、東京都のグリーンボンドの国内債の主幹事も務めています。

先ほど、環境関連事業イニシアティブを行っているとお申し上げしましたが、弊社としては、2020 年までにカーボンニュートラルを目指すことを宣言しています。それまでには再生可能エネルギー使用 100%ということを行っています。そのような形で日々、例えば社内でも紙コップは一切使わず、ごみ箱は全部取ってしまって、まとめて廊下にあるごみ箱に全員捨てに行くことで、できるだけ紙の使用量を減らすなど、ビジネスだけでなく、社員の日頃の活動についても取り組んでいます。

最後に、環境省様とはグリーンボンド原則の策定についてご一緒させていただいています。それから、欧米の ICMA という引受協会のようなところでのグリーンボンドプリンシプル（原則）の策定も行っています。それから今、日本証券業協会でも SDGs の推進に関する懇談会を行っていらっしゃいますが、その委員も務めています。そういう取り組みを通じて、できるだけ本邦の取り組みを金融機関として全力で支援させていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。今日はありがとうございました。

（高瀬） ありがとうございました。バンクオブアメリカさんには RE100 にもコミットいただいております、日頃の活動からということで、こちらで大変感銘を受けておりました。

最後に、環境省地球温暖化対策課、松澤裕様より、本日のフォーラムを振り返ってのスピーチを頂きたいと思っております。どうぞよろしくお願い致します。

#### **閉会挨拶** 環境省 地球環境局地球温暖化対策課長 松澤裕

気候変動、それから皆さまの熱気と空調のキャパシティが十分でないこともあり、大変暑い中、皆さん熱心に傍聴いただきまして、ありがとうございました。今日お帰りになりますが、PRI 議長のマーティン・スキャンケさん、どうもありがとうございました。CDP ジャパンの森澤さんも、ありがとうございました。プレゼンテーションいただきました企業の皆さま、金融機関の皆さま、どうもありがとうございました。本日こちらに傍聴にお越しいただきました皆さま、YouTube で視聴していただいた皆さまも、非常に貴重な情報を共有していただけたのではないかと思います。

今日のプレゼンテーションを通じまして、4 点申し上げたいと思っております。まず、目標を共有し、共有した目標を皆さんで目指していくということで、SDGs、それから 2°C 目標を共有して目指すということが共通の話ではなかったかと思います。そういうことが企業価値の向上につながり、さらに社会課題を解決し、社会価値を創造する、まさにそのドライバーが企業の皆さんであり、その企業の皆さんの活動を後押しするのが金融機関ということではなかったかと思います。再生可能エネルギー、ゼロ・エネルギー・ハウス、ゼロ・エネルギー・ビルといった技術を通じて社会をどんどん良くしていく、それを後押しするグリーンボンドやファイナンスによって、企業の皆さんにも共有しているゴールを目指す中でビジネスを獲得していただける。グローバル展開を目指す皆さんにとっては、SBT、また CDP もそうだと思いますが、今日ご発言の中で「グローバル展開のパスポート」というお言葉がありましたが、まさにそのとおりではないかと思います。

TCFD の気候シナリオ解析で今後、企業が継続してもうけられるかという Skancke さんのお言葉がありました。この質問に関してどう答えていくかが、非常に難しい話だということがお話がありました。この企業と金融機関をつなぐプラットフォームといいますか、どうやってつないでいくのかというのは、大変重要な点だと思います。私も環境省も、脱炭素経営による企業価値向上、それから金融機関と企業の皆さんをつないでいくことに関して、しっかり政策的に支援させていただきたいと思っております。そのために、企業の皆さま、金融機関の皆さまとのコミュニケーションを引き続き密にしていきたいと思います。

最後になりますが、中川環境大臣の下、長期戦略の策定、その他カーボンプライシング

のさらなる検討を深めていくことを通じまして、政策導入のスピードアップに向けて努力してまいりたいと思います。引き続き、皆さまとしっかりコミュニケーションを取ってまいりたいと思いますので、また2回目のフォーラムを次の機会に企画していきたいと思えます。そのときは、またよろしく願いいたします。本日はどうもありがとうございました。

(飯野) 皆さん、大変ありがとうございました。お帰りいただいて結構なのですが、資料については全てホームページに掲載しております。それから、お帰りになる際に、「脱炭素経営による企業価値向上促進プログラム」の本体と、参考資料をお配りしております。ぜひ、お帰りの際には受け取っていただきたいと思えます。

今日、10の支援メニューということで、そのほとんどを本日付で募集を開始しております。大体3週間で募集としておりますので、ぜひご応募いただきたいと思えます。引き続き、よろしく願いいたします。本日はどうもありがとうございました。