ASSET事業第2期(平成25年度)の実績について

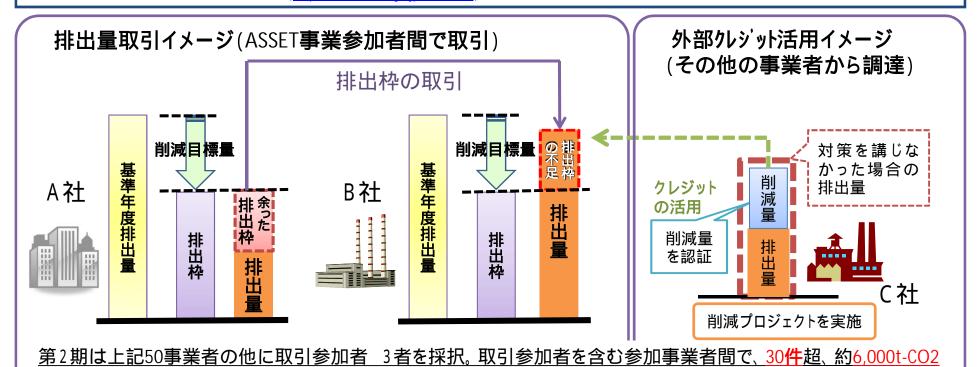
平成28年3月 地球環境局 地球温暖化対策課市場メカニズム室

ASSET事業第2期(H25年度)の実績

第2期(H25年度)は50事業者が参加。50者合計で基準年度排出量(過去3年間の排出量平均)149,015t-CO2に対し、 削減目標量19,287t-CO2(削減率約12.9%)を掲げ、削減目標年度(H26年度)のCO2排出削減に取り組んだ。 その結果、全体として合計12,865t-CO2/年(削減率約8.6%)の削減を達成。

目標量に満たなかった者は排出量取引・外部クレジット活用により、削減目標量を達成。 <u>>全50者が削減義務遵守</u> 1t-CO2あたり19,284円の費用で削減。(総事業費約35.07億円、法定耐用年数分削減量181,903t-CO2)

総事業費は事業者が事業に要した費用。削減目標年度の実績が法定耐用年数分続くと想定。総事業費3,507,777,600円÷削減量181,903t-CO2 = 19,284円/t-CO2 50事業者毎の事業概要はASSETウェブサイト(http://www.asset.go.jp/info#h25)をご参照ください。



ASSET事業参加のメリット

の排出枠取引が行われた。

補助金により設備投資コストを抑えて高効率設備・機器に更新できることに加え、排出削減・省エネに対する意識向上により、エネルギーコスト削減も期待できる。また、排出量算定のノウハウ蓄積や社内意識の醸成を図ることができる。

排出枠の取引を目的としてASSET事業に参加する事業者。補助金の交付は行われない。

事例紹介 ~事業所A(宿泊業)~

基準年排出量(3年平均):3,655t-CO2

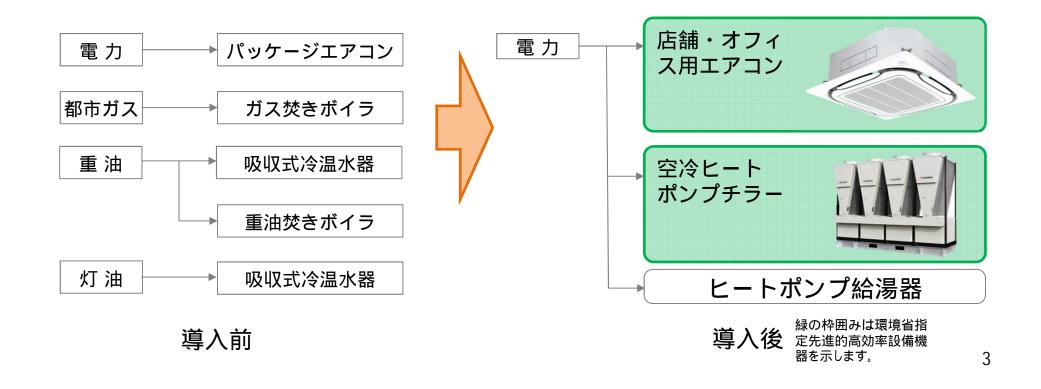
削減量実績: 1,380t-CO2(38%削減: 目標より100t-CO2以上の削減を達成)

【設備更新】

空調・熱源機器としてパッケージエアコン、ガスボイラ、重油ボイラ、吸収式冷温水器を使用していたが、ASSET事業で高効率パッケージエアコン、空冷ヒートポンプチリングユニット、ヒートポンプ給湯器を導入し、空調・熱源機器を全て電化 (調理器具のみ都市ガスを引き続き利用)。

【運用改善】

空調や照明の過剰な稼働抑制のため空調の適正温度管理・機器の定期的な点検を実施。



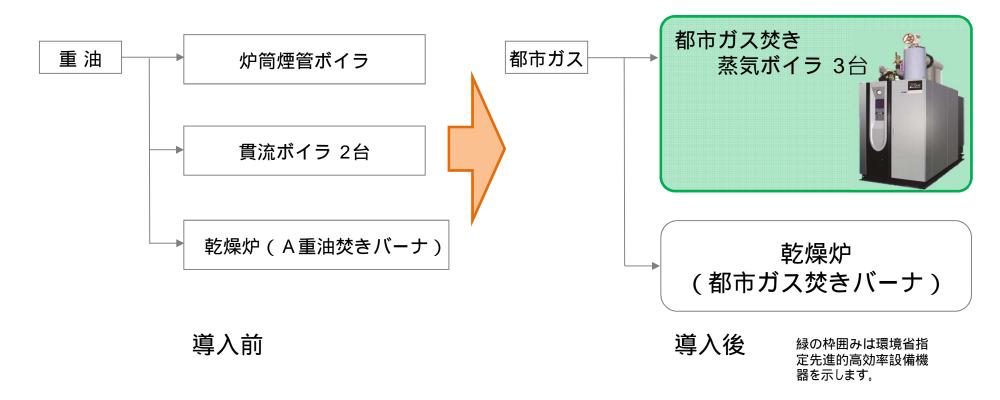
事例紹介 ~工場B~

基準年排出量(3年平均): 1,410t-CO2

削減量実績: 396t-CO2(28%削減:目標より40t-CO2以上の削減を達成)

【設備更新】

- ·A重油焚きのボイラ·乾燥炉を使用していましたが、ASSET事業で都市ガス焚きボイラと乾燥炉用ガスバーナを導入し、 機器の高効率化を図るとともに燃料転換を実施
- ・ASSET事業とは別に照明のLED化、ガスの脱臭装置導入



事例紹介 ~工場 C~

基準年排出量(3年平均):2,819t-CO2

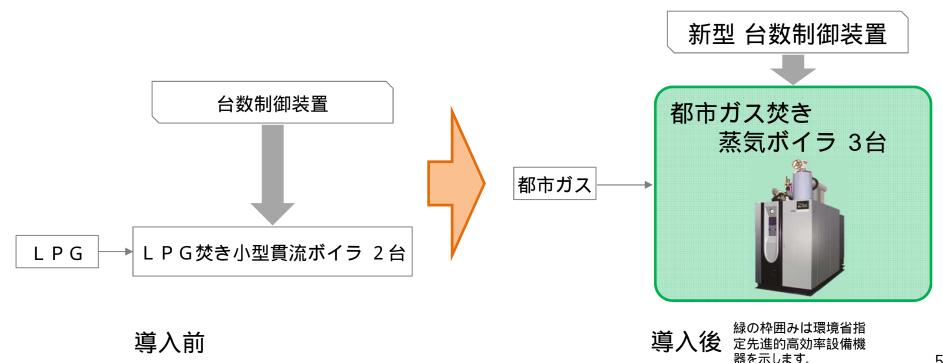
削減量実績: 832t-CO2(30%削減:目標より450t-CO2以上の削減を達成)

【設備更新】

LPG焚きのボイラを使用していましたが、ASSET事業で高効率都市ガス焚きボイラを導入し、機器の高効率化を図るとと もに燃料転換を実施

【運用改善】

ボイラの蒸気圧力管理の見直しを行いマニュアルを作成することや、担当者会議を実施し、環境取組について事業所 内で周知に取り組む



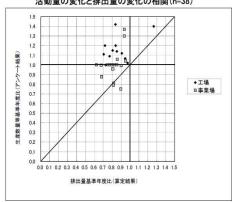
参加者アンケート

活動量の変化と排出量の変化の相関

✓削減目標年度の排出量と生産数量等※の対基準年度比をグラフにプロットすると、生産数量が増加している(対基準年度比が1以上)場合も、排出量は減少している(対基準年度比が1未満)参加者が多いことが分かる。これは生産活動が増えても地球温暖化対策を推進することで排出量を削減できることを意味する。

※生産数量等:工場は生産量、生産金額、事業場は営業時間、稼働率、売上高等、エネルギー使用量と密接な関係を持つ値としてアンケートにおいて回答があった指標。

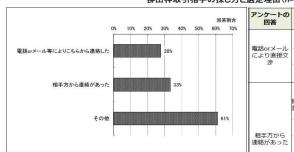
活動量の変化と排出量の変化の相関(n=38)



排出枠取引の詳細②

✓取引の連絡を自ら行った参加者と、相手から連絡を受けた参加者はほぼ同数であった。 ✓その他の選定理由として、コンサル・リース・事務代行社等の外部業者から打診を受けて取引 を行ったという回答が挙げられている。

排出枠取引相手の探し方と選定理由(n=18)(複数回答可)



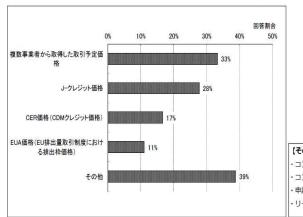
| 選定理由(自由記述) |
|---|
| 過去の取引経験、価格から選定した。 |
| 一定額以上で購入していただける会社であった。 |
| 当社が予想していた金額より低い金額の提示があった。 |
| 1社から連絡があったものの、不足数量には及ばなかったため 断ったが、コンサル会社からは不足分を全て補完する数量 の斡 旋があった。 |
| 当社が予想していた金額より低い金額の提示があった。 |
| 排出枠取引量も適切で、特に問題ない金額であった。 |
| 法人内で想定していた予算内に収まる金額であったため。 |
| 複数の見積もりの中で一番安い価格であったが、先方のコン サルタントが名のある企業であったので信用できると判断。 |
| 外部業者(コンサル・リース・ESCO業者・事務代行業者・施 工会社・設備導入会社等)からの紹介。 |
| |

排出枠取引の詳細(1)

✓ 排出枠取引の価格決定にあたって、複数参加者から取得した価格を参考にした参加者とコンサルに任せた参加者がそれぞれ同程度存在する。

✓ 一方でJ-クレジット価格やCER価格を参考にした参加者もいた。

取引価格を決める上で参考にした指標(n=18)(複数回答可)



【その他の回答】

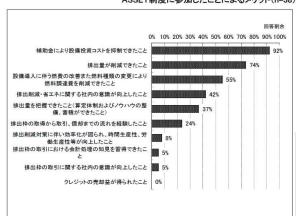
- ・コンサルからの斡旋価格
- コンサルとの相談で決定した
- ・申請に携わった業者に委託した
- ・リース会社に任せた

ASSET事業参加のメリット

✓ほぼ全ての参加者が、補助金を活用して設備投資コストの抑制を実現できたことを挙げている。

√排出量削減そのものや、社内の省エネ意識向上、知見の習得を挙げた参加者も多い。

ASSET制度に参加したことによるメリット(n=38)(複数回答可)



【その他の回答】

・補助金を活用し、LED化 (BAT以外)を推進できた ・高効率機器の導入により、光熱費が削減できた ・社内体制を整えて、排出量削減に取り組むことが出来たこ とで、社内の一部ではあるが悪識が向上したとともに、社会 的な貢献もできた