

講演 3

京都議定書運用ルールの概要とビジネスの視点

財団法人 地球環境戦略研究機関(IGES)
上席研究員

松尾 直樹

本日は、まずマラケシュでルールが決まりました京都議定書について、実際にビジネスをやっていかなければいけない人たちにとって、どうしたことだったのだろうかという話を前半で行います。それから、排出権を含めて、どのような視点でこの物事を考えていかなければいけないか、すなわち温暖化規制というのは、一種の規制ではあるわけですが、いわゆる直接規制という意味だけではなく、オーバーオールな規制という意味合いが強く、一種のビジネス環境の変化をもたらします。そのビジネス環境の変化とは何なのだろう、その中でビジネスはどのように対応していくか、あるいは自分が今までやっていることはどのように修正されていくべきであろうか、といった観点で分析してみたいと思います。



[スライド-2]

[スライド2] 昨年のCOP6再開会合やCOP7マラケシュの会合、これらが何を達成したか、ということですが、まず議定書のルールブックができたということが非常に大きなことです。運用則のルールブックなのです。なお、まだ細則に関してはいろいろ詰めるべき点は残されていますが、基本的にはルールが決まったといつてよいと思います。

京都議定書については、これから「京都議定書」という名前がなくなるかどうかという問題等々がありますが、温暖化問題への対応がなくなるはずはなく、100年以上にわたって対応していかなければいけない問題の第一歩であると考えていただければよいと思います。恐らく何らかの形で京都議定書がなくなっても、京都メカニズムなどは生き残ると思います。

さて、今回ここには200人くらいの方が来られているわけですが、皆さんはどのような印象を持っておられるでしょうか。ポンもそうですが、特にマラケシュを境にして何が変わったとお考えでしょうか。今までは国際的な意味で

はルールのデザインを作ってきた時代であったのですが、実際にデザインは決まったので、これからは、何を行っていくのかということにステージが変わったと、そういう認識でいただけたほうがよいと思います。

なお、国内の話はまだ少し時間がかかるようではありますが、少なくとも国際的には、そういう意味で次のフェーズに移ったという考え方でいただければよいと思います。では、ビジネスセクターにとって、これがどういう意味があるのだろうかということです。皆さんは企業の方がほとんどだと思いますが、まずこれは「Carbon Constrained Worldへの第一歩」です。これから炭素制約のある社会に入ります。つまり、何らかの温暖化の規制が入ってくるということで、カーボンの制約がある意味で入ってくるわけです。加えて、Carbon Constrained Worldがなくなるという将来は、恐らく考えにくいと思います。これからだんだん規制が厳しくなっていくざるを得ないであろうし、これはある意味で、例えば為替が上がるとか下がるとかということも近い話です。結局「そういう世界に入っていくんだ。これは新しい時代なんだ。時代の流れなんだ。」という考え方のもとで、では、それにどのような対応を行うかということを考えていただくのが最良かと思います。それから、国際的なルールが決まったということは、最大のリスクが解消されたことではないかな、と私は思っています。どうしたことかといえば、皆さんがビジネスをするときに一番困るのは、規制のフレームワークがどうなるかわからない、ということです。将来どうなるかわからないところで意思決定するのは、リスクマネジメントを行わなければいけないので、なかなか難しいわけですが、少なくとも国際的なルールが決まったのです。日本は、まず京都議定書で2008年から2012年の目標値が決まり、それから実際にそれをどうやって運用していくかというルールも決まったというわけで、その大きな国際的なルールの不透明性が(とりあえず)解消されたという意味で、これは最大のリスクが解消されたと言ってよいと思います。

もちろん国内の話は、もう少しいろいろな意味でかかわってきますが、いずれにしても議定書発効の可能性は極めて高くなったということが、まず1つあります。これは日本がカードを握っているとか握っていないとかいう話がありますし、現にロシアが本当に批准してくるかどうか、確かにわかりにくいところはあります。まだその不確定なファクターはあり、100%ではありませんが、議定書が発効する可能性は、アメリカ抜きでもかなり高くなった、という意味で、規制が入ってくるかわからないかわからないというリスクはなくなってきたし、ルールがはっきりしてきたことに伴いリスクも大分減ってきたということで、最大のリスクが解消されてきました。

では、皆さんはこれから何を考えなければいけないかといえば、新たなビジネス環境の変化に今後どう対応していくか、これが問題になってくるわけです。それには2つの点があります。

1つは低コスト対策の追求です。新澤さんがおっしゃった排出権取引というのは、排出権を購入することを含めて低コストでの対策になるわけです。本日お話ししていきたいのは、それ以外に、新しいビジネス機会についてなのです。単に経済学のマクロ的な意味合いだけでなく、皆さんが今までビジネスをやってこられた中で、そのビジネスを、いかにして温暖化対策というものをテコにして、むしろこれをきっかけにして、増やしていけるかどうか、ということがあるかと思います。

さて、マラケシュアコード(京都議定書運用ルール)の概要の部分について少しかだけ説明を行いたいです。[スライド3]「排出権取引」とか「排出量取引」という言葉が使われていますが、排出してよい(ある意味で)権利を取引するような感じですから、そういうものという意味で私は「排出権取引」という言葉を使っています。いずれにしても、取引される、移転されるものとして「各種ユニット」というのがあります。この「GHGユニット」という言葉のほうがいいかな、という気はしますが、AAU(Assigned Amount Unit)、RMU(Removal Unit)、ERU

[スライド-3]



(Emission Reduction Unit), CER(Certified Emission Reduction)といったユニットがマラケシュアコードの下で定義されました。

AAUは初期割当に相当するようなもの、RMUは国内のシンクから出てくるようなもの、ERUは、JI(共同実施)のプロジェクトで、先進国内で、例えばロシアでいろいろなプロジェクトをベースにして削減したことをクレジット化したもの、CERは、途上国でそれを行ったCDM(クリーン開発メカニズム)のクレジットです。ハンキングの話とかいろいろ制限はついていますが、何はともあれ、こういうユニットというものができ、それぞれシリアルナンバーがついてきます。これは証書なり紙の形でできるわけではなく、電子的な信号でしかないわけですが、そういうことはよくあることで、これらが少なくとも2008年から、CERに関してはもっと早くから、どんどん出てきます。

例えば、炭素基金(PCF:Prototype Carbon Fund)とは世界銀行が行っているいわゆる炭素基金のひとつです。そこに投資されている企業も何社かあると思いますが、その最初のがラトビアのクレジットで、今年末から配当があるという話があります。したがって、こういうものがこれから、直接見えてくるか、それに類似したものが見えてくるかわかりませんが、日本でもいろいろなどころで出てきてみなさんの目にとまるようになってくるでしょう。

[スライド-4]



[スライド4]次に、ルール概要に「 京都メカニズムの関係 」というのがあります。前述のように、幾つかのユニットに呼ばれるもの、グリーンハウスガス(GHGs)のユニット、これが排出権のようなものですが、これらがどうい関係にあるのだろうかという話です。

Annex1は我々先進国の話ですが、これは普通、まず初期割当というのがなされます。90年水準マイナス6%、つまり94%分と言ったほうがよいかもしれませんが、それ掛ける5年分というのがあります。シンクで実際の吸収分が3.7%分確保できるかどうかは、これからの課題ではありますが、そのシンクの部分なども含めてAAU、RMUというユニットができます。日本のものとして、まずこれが出てきます。

それから、例えば本日も関西電力さんからロシア・ウクライナの話が出てくるかと思いますが、JI(共同実施)のプロジェクトによって、ERUが出てきます。それからCDMプロジェクト、つまり途上国で行うプロジェクトのクレジットが出てきます。

ここでクレジットが生成されます。前者はその国のAAUからコンパートするという形ですが、後者は無からジェネレートされます。この生成されるところまでがJIとかCDMであり、生成されたERUとかCERというクレジットが一度できてしまえば、それを移転したりするのは排出権取引というもので扱います。これは少し複雑な話ですが、排出権取引でCERをトレードするというのもあり得るわけです。

ですから、一度できてしまったものを取引する。例えば、「 AAU何番から何番までください 」「 ERU何番から何番まで差し上げます 」と、そういう形の取引情報がいろいろ流れるわけです。

今言っているのは基本的には現物の取引で、モノの取引(電子的なものですが)です。あと、それに加えてデリバティブの取引が当然ながら出てきます。

それから、プロジェクトをこれから行われようとする方、あるいは興味のある方がおられると思いますので、JIやCDMプロジェクトについてお話しします。

[スライド-5]



[スライド5]JIは先進国間の話ですし、CDMは途上国と先進国との間というのが大体のイメージです。正確に言えば、若干違うところがないことはありませんが、普通、プロジェクトのフローというのは、そのプロジェクトの申請から始まります。それから、Validity Check、すなわち、そのプロジェクトが例えばCDMとして適格かどうかという

チェックがあります。それからプロジェクトを実際に実施して、(毎年するかどうか分かりませんが)排出量のモニタリングを行い、それが検証され、認証されて、クレジットが発行される、そういう手順が大体の流れとなります。

CDMの場合、2000年から動いているプロジェクトはCDMになり得ますし、これから行うのもCDMになり得ます。その時は、プロジェクト参加者が申請を行うわけですが、Validity Checkは“Operational Entity”と呼ばれる企業が行います。例えばPwC(PricewaterhouseCoopers)のようなところ、監査法人とか、ISO認証機関とか、そういうところの認証などを手がけておられる人たちが新ビジネスとして入ってこられると思います。皆さんの中にはそういうところの方も何人か来られているようですから、これを考えておいていただければと思います。

それから、プロジェクトを実際に実施して、モニタリングまではプロジェクト参加者が行うわけですが、その削減量の検証、認証は、一般には別のOperational Entityが行うことになっています。Operational Entityとなった人たちは、こういうことを生業にできるわけです。

クレジットの発行は、CDM Executive Board(理事会)が行います。第2回理事会が先日行われ、Operational Entityの認可事項がいろいろ議論されたりしました。

JIの場合、プロジェクトの参加者には Track1と Track2とがあります。いい加減な国は Track2で、しっかりしている国は Track1というイメージですが、実際、いい加減な国に関してはOperational EntityもどきのIndependent Entityというのが出てきて、そうでない場合はそういうものは必要ない、という形の1つのフローがあります。こういうことが大体決まってきました。

まだ手順の詳細がわからないところがありますが、こういうことがマラケシュアコードに書いてあるわけです。

ちなみにマラケシュアコードは、数日前に一応ファイナル版と思われるものが出てきています。ですから、UNFCCCのウェブサイト(<http://unfccc.int/>)を見ていただくと、ファイナル版が出ています。

日本語訳は、ドラフトの日本語訳が京都メカニズム系及び7条4項(割当量計算方法)というところはGISPRI((財)地球産業文化研究所)のウェブページ(<http://www.gispri.or.jp>)、そして578条にわたる、もう少し別のこまごまとしたところは、そのうちに環境省がIGES(<http://www.iges.or.jp>)のどちらかのウェブページに載ると思いますが、見ていただければよいと思います。

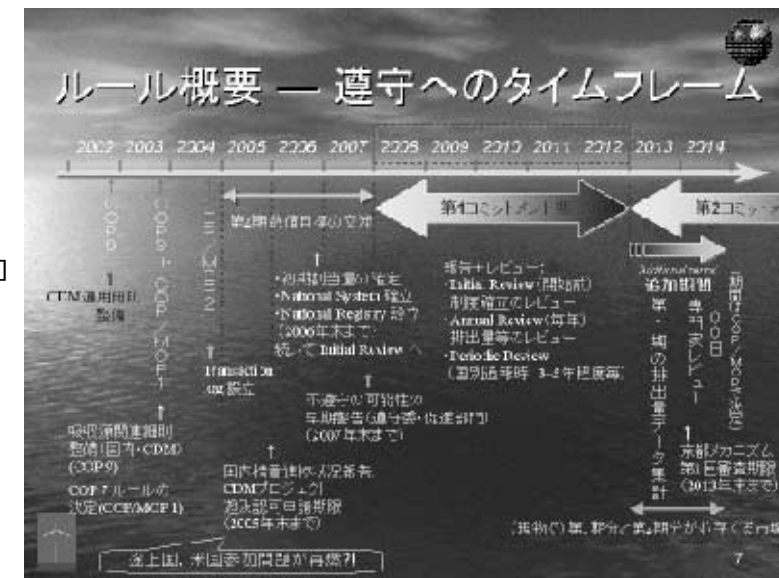
[スライド-6]



[スライド6]「企業参加の視点 国内制度と国際制度」ですが、これでイメージを感じていただければと思います。日本全体の排出・吸収源があり、排出権の市場がある。その市場は基本的に日本と海外とがリンクされる形になります。海外市場と国内市場の間に目目ができないようにと期待されています。これは2008年以降ですが、CDMなどもう少し早く始まるでしょう。

国内にも何らかの排出権取引を利用する(一種の)規制ができる可能性があると思います。すぐできるということではないでしょうが、2005年以降あるいは2008年以降はかなりの確度でできるのではないかと、私は勝手に期待しています。そうなれば、どんどん排出権市場を通じて取引されるでしょう。

[スライド-7]

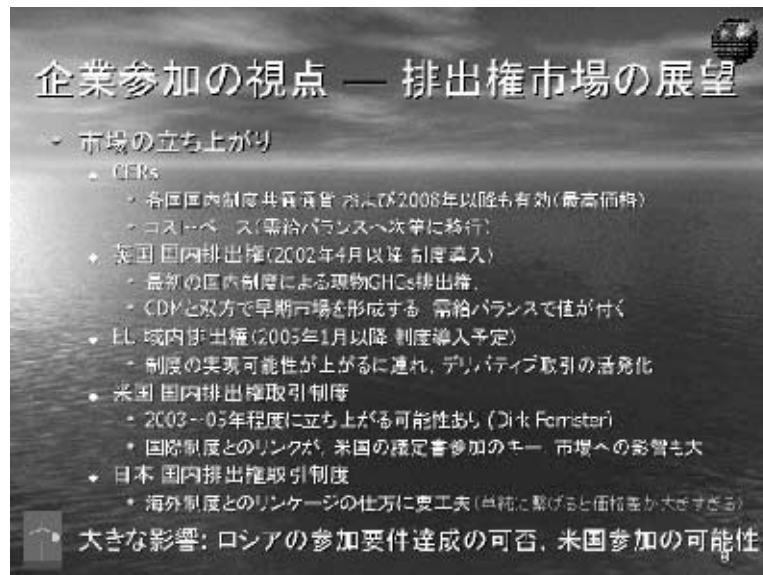


[スライド7] どういう形で市場自身が開発されていくかは、また別の問題で、なかなかはっきりした答えが出せません。とりあえず京都議定書の規則的な話をいえば、「ルール概要 遵守へのタイムフレーム」に、2008年から2012年の5年間の第1コミットメント期に何をしなければいけないか、それまでに何をしなければいけないか、第1コミットメント期が終わってから、実際に遵守が確定されるまでにはしばらく時間がかかるかと、を整理しました。

ちなみに、途上国やアメリカの参加問題が再燃してくるのではないかと書いてあり、先ほど谷津さんが示されていたOHPの中にも、米国大統領の予備選挙、大統領選と書いてあったのがありましたが、こういうところを少し意識しているわけです。ディストロイヤー・オブ京都がどこまで生き残るかという問題とか、2005年あたりが1つの山かなと思っています。

2005年から2007年末の間に第2コミットメント期の数値目標の議論をしなければなりません。第1期、すなわち京都のときの目標設定のやり方は、いろいろ問題があり、様々なしこりが残っていますので、もう少しきちんといろいろなことをしっかりしたものにして、先ほど公平性の議論というのがありましたが、そこをちゃんとやりましょう、という議論が2005年から始まります。

したがって、このときに、先進国だけでなく、途上国もどうにかしなければいけないのではないかと議論も、恐らく上がってきますし、米国もこのときに新しい大統領になっている可能性もありますし、いろいろなことがあり得る次の山が2005年あたりと考えていただければよいかなと、これは私の勝手な憶測ですが、そう思っています。



[スライド-8]

[スライド8]さて、「企業参加の視点 排出権市場の展望」ですが、「市場の立ち上がり」というのは排出権の市場で、排出権というのは前述のユニットです。クレジット、ユニットというものの市場の話ですが、市場がどういう形で立ち上がってくるだろうか。今、例えばCDMのクレジットを持っている人といえば、制度がまだできていないので、世の中に誰もいないわけです。しかし、そのうちに立ち上がってくるであろう市場はどのような形で立ち上がるのであろうかといえば、まず1つは、CDMのクレジットのCERs、これが一番最初の通貨(currency)という形で立ち上がってくる可能性があります。それが各国の国内制度の共通通貨という意味合いを持ちます。例えば、イギリスの国内制度は今年4月から正式に動き出すわけですが、そのときにCDMのクレジットを使えることになっています。イギリスの国内制度でCDMのクレジットを使えます。ちなみに、もし日本でできたとすれば、おそらく日本の国内制度でもCDMのクレジットを使ってよいということになると私は勝手に期待していますが、そういうことになって、幾つかの国で国内排出権取引制度ができてきたときに、CDMのクレジットはおそらく共通するのではないのでしょうか。そういう意味で、おそらく国内排出権制度ができたとしても、イギリスの国内排出権の価格とCDMのクレジットの価格とを比べてみると、CDMのクレジットのほうが若干共通性があるというだけで高くなるのではないかと個人的には思っていますが、こういうものからいろいろ動いていくでしょう。

ただし、CDMのクレジットというのは、あくまでもプロジェクトをベースにしていますので、コストベースです。したがって、プロジェクトを行った際、どのくらいコストがかかったかということで価格づけがなされてくる。排出権は本来、プロジェクトのコストベースで決まるといっても、需給の関係で決まる形になります。CDMの場合は、まずコストベースで始まり、そのうちにマーケットが大きくなってくると、需給バランスの関係で動く市場に移行してくるのではないかな、という気がします。

それから、EUの排出権取引制度も2005年から動きだそうと、今、ヨーロッパ・コミッション(欧州委員会)が頑張っています。おそらくうまくいくのではないかと思います、1年くらい遅れるかもしれませんが。

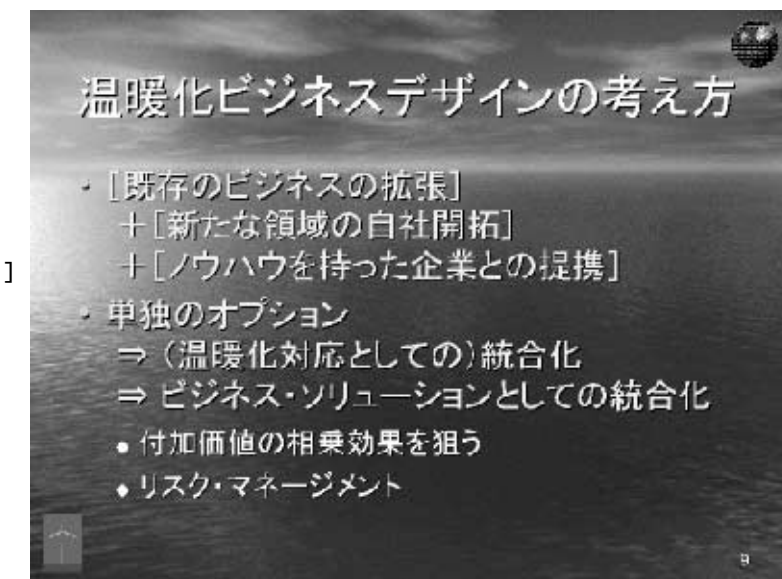
アメリカの国内排出権取引制度は、結構ある意味で動いてきています。これがアメリカの制度、すなわち「ノン京都パーティー」と言われる国々と、「京都パーティー」のマーケットとをどうつなげるかというのは、なかなか難しい問題で、これも経済学者の範疇ではないのかもしれませんが、実務家の中で、例えばカーボン・リポジットとか、これらをつなげるなかなか面白いシステムを考えられています。そういうことも将来あり得ると思います。そこで日本

の国内排出権がどうなるかはよくわかりません。

例えば、排出権の価格などを見ると、おそらく今後大きな影響となるのはロシアの参加がどうなるかではないでしょうか。すなわちロシアは、基本的にいって、参加してきても、ロシアがきちんとしたインベントリー制度その他をつくっていないと、排出権取引ができないといったことがあり得るわけです。本日も谷津さんから若干そういう説明がありましたが、そういうことになったら、もう大供給国がなくなるわけですから、排出権価格がバーンと上がります。予測価格が上がるといってもよいかもしれません。

それから、アメリカの参加がどうなるかです。アメリカが参加してくるといふアナウンスが流れれば、排出権の価格は暴騰するでしょう。このようなことがいろいろあり得る、そういうマーケットであると思います。

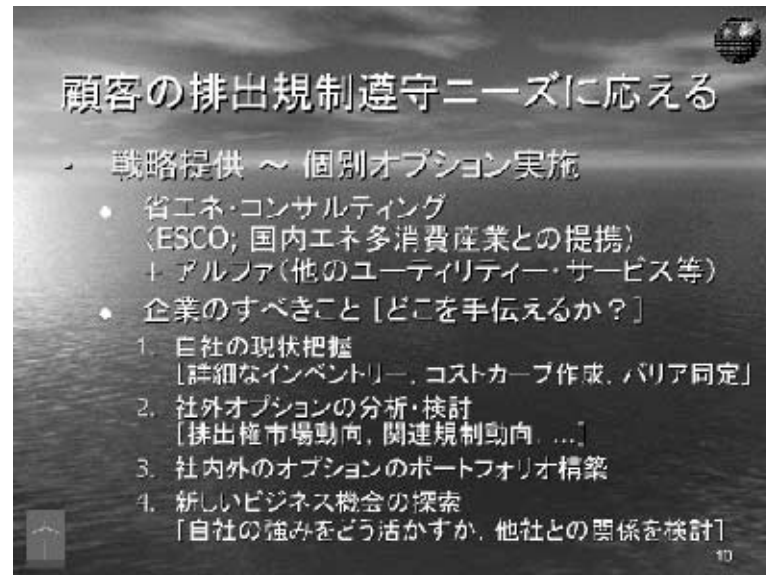
排出権のマーケットというのは、一種の市場であるわけですが、市場だけが重要であるわけではありません。温暖化というのは、1つの社会全体のエネルギー(エネルギーというのは我々の現代文明を支えている大きなもので)に、ある意味での一種の規制というか、制限がかかってくるわけです。そういう意味ですべての経済活動にかかわってきます。したがって、排出権というある意味で狭いマーケットだけではなく、温暖化規制にかかわる諸々のマーケットは、はるかにそれより大きくなると考えていただいたほうがよいと思います。



[スライド-9]

[スライド9]「温暖化ビジネスデザインの考え方」ですが、これは私の考え方です。私はビジネスをやっているわけではないので、皆さんはぜひ、もっと自分流、自己流を考えていただきたいのですが、既存のビジネスに加え、新たな領域をどうやって獲得するかが重要です。また、実際にノウハウを持った企業とどうやって提携するか、M&Aでなくても、何らかの形で提携していく、そのような形を考えていくということが大切です。それから、「単独のオプション」として、例えばある企業の温暖化対策について「私がコンサルテーションします」というのは1つのビジネスです。それも1つだけやるのではなく、いろいろなオプションを結びつけるソリューション化みたいなもの、あるいはもう少しビジネスとして、温暖化だけではなく、例えばインターネットビジネスとくっつけるなどという、統合化もあります。すなわち、付加価値について、いかにして相乗効果をねらうか。それから、リスクをどうやって維持するか。エンロンはつぶれましたが、ああいう企業は、一種のビジネス・ソリューションというか、大きな面白い考え方を示したわけです。リスクのマネジメントは非常に重要ですから、逆にリスクのマネジメントの仕方を知っている人たちはそれを売り物にできるわけです。

私の今ここで言っていることは、ある意味で「温暖化」という言葉が入ってなければ、一般的に必要とされていることで、これからは、特に必要とされるようなことを話しているつもりです。それに「温暖化」という要素が1つオプションとして付け加わる、そう考えていただければよいかと思います。



[スライド-10]

[スライド10]さて、「顧客の排出規制遵守ニーズに応える」ということですが、例えば新澤さんが言われた排出権の話は、基本的に自分が守らなければいけない、そのときにどのようにするか、ということですね。皆さんの企業はCO₂を排出されているので、温暖化規制に対応しなければいけないのですが、そういう視点だけではなく、逆に、エネルギー産業とか、エネルギー効率の高い機器を製造されているメーカーとか、そういう方々は、むしろ自分自身も他の企業が温暖化の規制に対応しなければいけない、それをいかにサポートでき、お助けができるかといういわば顧客の排出規制遵守、そういうニーズというのが1つのビジネスになります。そのニーズにうまく応えるということです。特に、エネルギーの専門家の人たちをたくさん抱えている企業、例えば日本の省エネ法の制度の中でエネルギー管理士というのがありますが、そのような余剰人員を抱えておられる企業などは、むしろそういう人たちによって新しいビジネスのチャンスを開けると思っていた方がいいわけですね。

戦略提供から個別オプションの実施までいろいろな考え方があります。例えば、省エネのコンサルティングというのは一番簡単な考え方で、今いろいろと苦労されているESCO (Energy Service Company) と国内エネルギー消費産業との提携、いろいろな企業と提携してESCOを築いていこうとか、例えばエネルギー管理士はいるものの、営業のプロはあまりないという場合には、そういうことをよく知っている人たちと組むとか、いろいろ考えられます。

あと、プラスアルファとして、ESCOをやりたいからといっても、別にESCOだけでやる必要はなく、他のユーティリティ・サービス、ESCOにしても一種のユーティリティ・サービスなわけでしょうし、インターネットだって水道だって同様、ユーティリティ・サービスにはいろいろあるわけですから、それらを組み合わせるとか、そういうことを種々工夫することにより、省エネだけではなく、温暖化規制に対応するという意味の様々な新しいビジネスが開けるはずですね。

企業のすべきことは、規制される企業がどういことをするか、どこを手伝えるか、ということです。逆な言い方をすれば、それを手伝える企業は、どこを自分は手伝えるのかを考えようということです。企業は何をこれからやらなければいけないか。その1つは自社の現状把握です。当たり前ですね。「自社は現在どういう状況にあるのか」をま

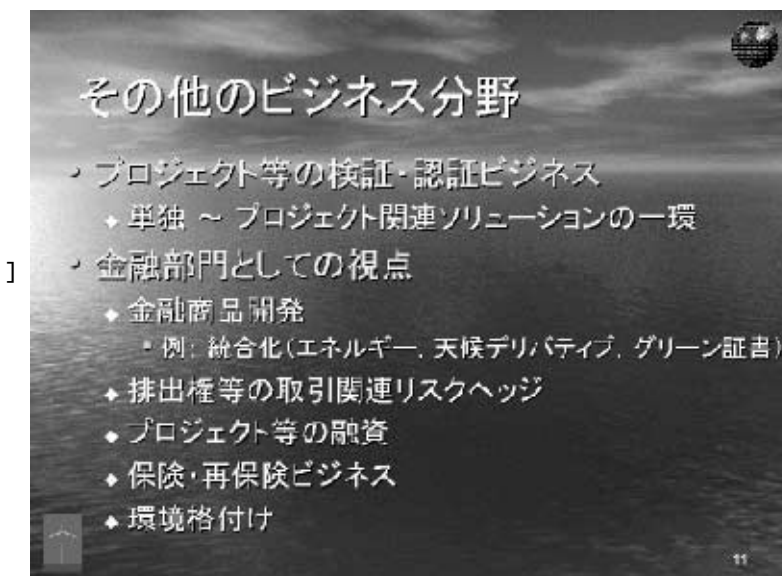
ず知らないと話にならない。それには、まず詳細なインベントリーが必要です。インベントリーとは、自分の事業所のあるところからどのくらい排出があるかということの状況で、まずこれを把握しなければいけない。実際には、規制がかかるとして、その企業全体にかかるか、または企業のある工場に規制がかかるかという問題があり得ます。

排出権取引でも、例えば工場ベースの規制がかかってくるなどというのはあり得る話ではありますが、その工場のどの部分がどのくらい出しているかをまず知って、なおかつコストカーブをつくる。すなわち、どういことをすれば、どのくらいポテンシャルがあり、どのくらいコストがかかるのだろうかということきちんとして把握しないと、戦略が立てられないわけです。実際には、コストカーブで安いものがあったとしても、なぜか入っていけない、なぜなのかそのバリアを調べる、こういうことをまず行わなければいけないわけです。

私の後で大串さんからグリーンハウスガス (GHG) プロトコルという名前のプログラムのご紹介があると思いますが、そこでインベントリーをどうやってうまくつくっていくかという話が入ってきます。とりあえず現状把握し、それをその企業がやるのが難しいければ、「代わりに私がやってみよう。私はエネルギーのプロですから、こういうことは慣れてます。何社もやっていますから、ぜひあなたのところを見せてください。」というビジネスだってできます。それから、社外オプションの分析・検討を行うべきです。社外オプションというのは、要は外から排出権として買ってくる、あるいはCDMとかJIのような形のプロジェクトを行って、その分を獲得するということです。関連の規制がどうなっているか、例えば将来規制が厳しくなりそうだとか、そういうことも結構効くわけですから、いろいろなことを分析する必要があります。

それから、社内外のオプションのポートフォリオ構築をどのように組んでいるか。例えば排出権は、為替のようなすごい値動きをしないと思いますが、ある程度値動きする。将来的にどう値動きしそうだというのがわかれば、あとは、他にもいろいろなものがあるわけですが、為替はもとより、エネルギー価格だって同様で、将来どうなるか。それぞれのリスクをヘッジするような手法を組み合わせなければいけないという意味で、ポートフォリオをつくらなければいけない。これをうまくできる人たちは、これをビジネスとすることができるわけですね。

それから、新しいビジネス機会の探索です。これは常に、今やっているビジネスの中での強みはどこだろうか、を検討すべきです。これから百貨店方式ではなかなかうまくいかなくて、専門店方式になっていこうと言われていますが、どのようにして強みを活かし、弱いところは他社とどのように連携していくか、などが1つの考え方であると思います。



[スライド-11]

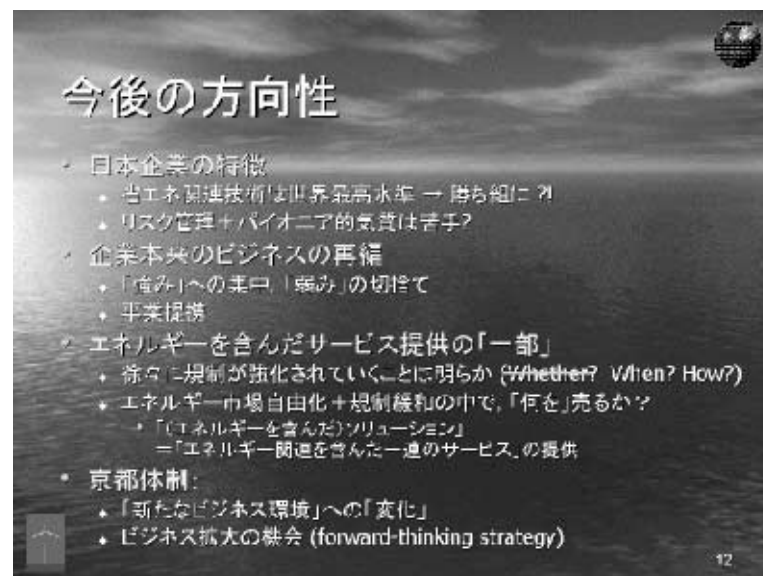
[スライド11]さて、他にどのようなビジネスチャンスがあるのだろうかということですが、PwCなどの監査法人は検証・認証ビジネスを既にかなり行われようとしていますし、単独で行う場合もありますし、実際にプロジェクトを実施しようとするときの関連ソリューションの一環として行うという場合もあります。いろいろなやり方があると思います。

また、自分たちの強みを見ながら、もしこういうところがあれば併せて行っていくといった考え方があります。金融部門の視点でいえば、例えばいろいろ統合化した金融商品の開発があります。エネルギーだけではなく、天候デリバティブもありますし、グリーン証書もこれからいろいろな意味で動いてきます。日本だけではなく諸外国でも動いてきますが、こういうものをどのように組み合わせていくかなどは1つの考え方であるわけです。もちろん他にもいろいろなエコファンド的な話もあり、ダウ・ジョーンズのサステナビリティ・グループ・インデックスとか、いわゆるフィナンシャル・セクターが喜びそうな話題はいろいろあるわけで、そこがどう動いてくるか。逆にいえば、あまり知らないと、それが株価にも反映されるなどということもあり得るわけですから、皆さんもある程度知っておかなければなりません。

それから、取引にもいろいろなリスクの問題がありますから、リスクヘッジをどのように行っていくか。プロジェクトで行うにしても、そのリスクはかなり大きいわけですから、そういうところをどう考えるかは重要です。

プロジェクト等への融資などは、当然ながら銀行などにとって大きなビジネスチャンスであるわけです。保険・再保険なども大いに気にしていますし、環境格付け等、いろいろ関わってくるわけです。

[スライド-12]



[スライド12]さて、最後になりますが、「今後の方向性」として、まず「日本企業の特徴」を考えてみましょう。日本企業の省エネ関連技術は明らかに世界最高水準です。皆さん世界最高水準だと誇りを持ってよいのです。逆にいえば、世界的に温暖化規制がきつくなればきつくなるほど、ビジネスチャンスが増えるという考え方もあり得ます。ですから、勝ち組になり得るのです。技術力はあるわけですから、技術力のないところに比べ、はるかに大きなアドバンテージを持っているわけです。

ただ、リスク管理とかパイオニア的な気質は、少し苦手なのかなという気がします。そうでない企業も多々あると思いますし、特に関西ではパイオニア的なところが結構強いかもしれませんが、そういうところを認識しなければならないと思います。

次に「企業本来のビジネスの再編」ということで、「強み」への集中、「弱み」の切り捨てです。エネルギー産業

などもこれから自由化が進んでくると、いろいろなことを行わなければなりません。今の企業形態が10年後そのまま残っている可能性は少ないのではないかと思います。そういうところはいろいろなことを考えなければならない。やはり強いところを残して、弱いところを切り捨てる。事業提携その他いろいろなことが行われてくるでしょう。そういう中で、エネルギーを含んだサービス提携の一部、「一部」というのはワン・オブ・ゼムという意味ですが、サービスの一部としての温暖化規制への対応というのがあり得るでしょう。

徐々に規制が強化されていくのは明らかです。「明らか」というのは、私はそうなるであろうと信じているのですが、そう思わない人はともかく、これは「Whether?」という問題ではなく、「When?」であり、「How?」という問題であると思います。どのくらい強いのか、いつそういう規制が入ってくるか、そういう考え方で考えなければいけない。規制が入ってくるか入ってこないかなどということを議論している時期ではない、と思っています。それからエネルギーでいえば、市場自由化、規制緩和などがいろいろ動いてきています。例えば、電力でもIPP(電力卸供給)の問題もありますし、小売の自由化もかなり動いてきていますから、そういう規制の中で何を売っていくか。すなわち、エネルギーを含んだソリューションというサービスですね。エネルギー関連を含んだ一連のサービスという形で考えなければならないわけですから、そのサービスの中で温暖化規制というのが1つのサービスとしてあり得る。例えば、IPPに石炭を売ろうと商社などが考えるときには、「じゃあ、石炭にはCO₂排出権をつけて売らしましょう。CO₂排出権を安く調達する方法を我々は知っていますから、その分コスト的で効果的になりますよ。」というビジネスだっている。それは1つの例ですが、いろいろなことが考えられます。

それから京都体制というのは、前述の「新たなビジネス環境への変化」です。新たなビジネス環境の変化は常に起こっていますから、その中の単なるワン・オブ・ゼムであると考えることができます。

皆さん、特に「forward-thinking strategy」という考え方を持っておられる人にとっては当然ビジネス拡大の機会でもあるわけです。ですから、単にそれが「怖い、怖い」と言っている、あるいは拒否するだけではなく、むしろその中からいかにして自分たちのビジネスができるかを考えていただく、私の話がそのきっかけになればと思っています。