

川崎からの再エネ 100 宣言！（第 1 部 後編）

出演者（敬称略）

<司会・ファシリテーター>

川崎市国際環境施策参与 末吉 竹二郎

<パネリスト（五十音順）>

川崎信用金庫 お客様サポート部長 中村 浩二

日崎工業株式会社 代表取締役 三瓶 修

富士通株式会社 サステナビリティ推進本部 環境統括部長 濱川 雅之

末吉：今日はネットでご覧の皆さんは具体的な例で、もう少し自分たちの企業や組織に参考になるようなことをご望みの方もたくさんいらっしゃるかと思います。

そういった意味でこれを我が社の売りだと、今一生懸命取り組んでいるのだといったような、再エネ 100 パーセントに向けた取組についてももう少し具体的にお話をいただきませんかでしょうか。

まず三瓶さんいかがでしょうか。

三瓶：そうですね。

私たちの会社の場合は、先ほど申し上げたように 2013 年から本格的に省エネと再エネ導入ということで、2 本柱で始めておりますが、実際に以前、一番 CO₂ 排出量の高かった年度と比較して現在約 50%ぐらいまで、削減ができておりました。

実際企業としては、そのかかる費用も半分以下ということで、かなりキャッシュフロー的にも楽にはなってるかなと思うのですが。

様々な手段を講じやってきたのですが今のところ 50%というところで、今後その残りの 50%をなんとか RE100 に向けてできないかというところで、電力でいうと非化石証書の導入などもあるのですが、あえてほかに頼らずに自社だけでできないかというところも含めていろいろなことをチャレンジしております。

そういう部分で残りの 50%を完全脱炭素というのは、意外とこの前半の 50%よりも 2 倍も 3 倍も苦労するだろうなと思っているのですが、あえて、私たちの会社の方針として、2030 年と言う、ちょっと他が言わないぐらいの数字を目標に掲げております。難題を解決する手段をいろいろ考えるということで、それを全社含めてですね、取り組んでいくということを今進めております。

あえて、2030 年というちょっと他が無理だろうという数字を挙げることによって注目も浴びるといふ、プラスの要素もあったりします。

実際にやってみるとわからないことばかりなのですが、今後会社として生き残っていく上では、そういった本当に今まで考えられなかったような破壊的イノベーションも

起こさなきゃいけないのではないかなと感じておりますので、あえてそういうところは他が今までやってきたこともないようなこともチャレンジしていきたいなと思っています。

末吉：大変素晴らしい思いと言いますか、心がけと言いますか、その実践をされているということですが、一般的にこういう話が出てくると「中小企業には難しいんだ、人も金も少なくて」とおっしゃる方も多いのですが三瓶さんのところはそのまったく逆で、中小企業だからといって、町工場とおっしゃっているのですが、それであるが故にできることをすぐやってらっしゃるという印象が強いのですが。そのあたりのリーダーシップというのはどういう形で社内で生まれているのですか。

三瓶：やはり投資したものが、良い効果が生まれないと社員の意識もなかなか上げられることができないので、そのあたりはその投資に対する費用回収であったり、あとは様々な補助金制度もありますので、そういうところを上手く活用しながら、脱炭素を含めて、やることによって会社がより強くなるのだよということも含めて社内に浸透させようと思っています。

うちの会社の場合は、経営指針という活動をもう7年前から行っておりますので、その経営指針の指標の中に様々な目標だったり目的を明文化しておりますので、その文章に残すということがある意味、私、経営者としての思いもそこでコミットすることになりますので。

一般的には、言葉で言うとしてもあの時ああ言ったじゃないということになりがちですが、やはり成文化するということがとても重要だなと痛感しております。

末吉：今お話があった通りなのですが、中小企業にはやっぱり、不足しているものを誰かが一緒になって助けていくということが重要ですね。そういった時に助ける立場にあるのは多分サプライチェーンで一緒にビジネスをしている、あえて言うと大企業の皆さんで、その事業に必要な資金の流れに携わっている金融機関、こういった第三者が、一緒になって中小企業の取り組みをサポートしていくと。

そういったネットワークといいますか、それをつくるのが非常に大事なんだと思うのですが。

そういった意味で濱川さん、あるいは中村さんは、大企業の立場として中小企業取引先へのこういった支援、あるいは金融的な支援、先ほどカーボンを一緒にやりませんかというお話だったのですが、そういった点をどういう場に今広めようとしているのでしょうか。

濱川：サプライチェーンの皆さんとは、やはり一緒になって取り組んでいかないとこのゼロカーボンというのは達成できないというところで、弊社も調達部門の人たちと一緒に

なって、サプライチェーンの皆様、上流のお取引先に対してはCO₂の削減っていうのをお願いをしておるといような状態です。

今はお願いをしている、一緒にやってみましょうねと言うところを進んでいるのですが、それだけでは進まないで、実際に、どうやったらできますよというような話であったりとか、我々ICTの会社でございいますから、そういった「見える化」のサポートですとか、そういうのも含めて提供する様な事も考えなきゃいけないのではないかとこのところでプランニングをしているというところですね。

末吉：では、もうサプライチェーンからの様々な支援要請に即応えられるような準備が、社内のできているということなのですか。

濱川：まだ即ということはありませんが、そこに向かって進んでいかないと、ということを経営の認識として社内で持って動いているということになりますね。

末吉：三瓶さん、そういう大企業の変化がありがたいですね。

三瓶：そうですね。

私たちがやはりネットワークであったり知識量というのはかなり不足してる部分がありますので、やはり大手の方々に、そういったご支援いただくことによってより実現に近づけるのではないかなと。

末吉：三瓶さんの例を見ておきますとコストではなく、投資になっていますよね。回収していますよね。コストや経費などの点は金融が先に資金を出して、コストではなくて投資に変えていくというのは金融の大事な助けではないかと思うのですがいかがでしょうか。

中村：お客様向けと市内の事業者様向けには、カーボンゼロに向ける融資金について、積極的に応援していかなければいけないと思っています。

店頭においてあるリーフレットにもあるのですが、カーボンゼロに向けた資金、例えば工場建築や、省エネ化設備を入れる、または個人の住宅においても、今ですと色々な環境認証のZEBとかZEHなどの認証を受ける建物もありますが、そういったものに向く資金については、例えば一部手数料を減免することでお客様がより利用しやすくなるようなものを取り込み、商品として普及啓発、金融面でお客様にお役に立てればということやらせていただいております。

末吉：大変うまくやっという3社の方々なのですが、やはりいろいろな挫折もあつたり失敗もあつたり、なかなか乗り越えられない壁もあるのではないかと思うのです

が、これから多くの企業の方々がこの問題に取り組む際に、そういった自分たちが苦労した点を、どう乗り越えてきたのか、あるいはどう乗り越えようとしているのか、そういったことでなにかアドバイスになることがございましたら。順番通りで申し訳ありません、三瓶さんから。

三瓶：そうですね。今までやってきた苦労で言うと、やはり一番大きなところでは中小企業だと資金面がかなり苦労するところなのですが、申し上げたように様々な補助金の活用ですね。あとは金融機関とのタグというの是非常に重要なと思いますので、こういった脱炭素だったり SDGs に対して積極的に取り組むことによって、やはり金融機関さんの見方等も変わってくるので、私も結構先行的にそういった活動に着手していたということもあって、金融機関の方々から比較的、多分他社よりも、金利なども大目に見ていただいて、良い条件で融資していただいているので、そこも後押し出来ているのではないかと思います。あとは「思い」ですね。全社一体になって取り組んでいるというところがとても重要なのではないかと思います。社員への伝達でとても効果が生まれているのではないかなと思っております。

末吉：そういった点では濱川さんのところは国際市場で競争されていますから、あえて申し上げますと日本よりもっと厳しいマーケットの要求がいっぱいあるのではないかなと思うのですが。

濱川：そうですね。こと、再エネの導入というところに関して申しますと、2014年ぐらいですかね、欧州の方から本格的に始めております。市場の要求などは、欧州のお客さんは関心が高いというところもありまして、始めていると。その後北米の方に取組を進めております。これらの地域はそれなりに、ソースとなる電力も選択肢もございますし、価格の合理性という面でもそれほど苦労せずに導入ができております。一方の日本ですね、アジアそれからオーストラリアといったところは、改善をされているとは言いつつ、まだまだ選択肢はないというところもありますし、あってもコストがかかるっていうところもあります。お客さんからの要求はだんだん強くなってきておりまして、進めないといけないという中で、我々もついにと言いますか、昨年から日本の国内でも本格的に導入を開始しました。今年4月1日からは、本店である川崎工場も再生可能エネルギー100%化することができまして、やっと乗り越えてきているというところがございます。やはり苦労する点はコストの面もそうですが、そういう選択肢を作るというか、我々として需要家側で「やっぱり必要なんですよ」っていうことを示していくっていうところに意味があるというところがございます。1社だけでは全然できませんので、一

般の方々も含めて、皆さんから「必要なだよ、やっていくんだよ」っていうところに、こうちょっとでもプラスになればと思いますし、そういう働きかけをできればというところはメッセージと言いますか、お願いと言いますか、「一緒にやりましょう」ということですね。

末吉：そうですね。再エネは特定企業や特定場所だけがやっても全体的な意味がないわけですから、「全てが」ということですね。これはビジネスで言うとおそらくサプライチェーン・バリューチェーンのネットワークで全部カバーされると。そこから見逃される企業が無いのだとすれば、その中でどちらかと言うと弱い立場にある中小企業をどうやって一緒に巻き込んでいくのか、そこでどうしても頑張っているただかなきゃいけないのが中村さんのところですか。金融こそ今出番じゃないですか。

中村：そうですね。

これは私の個人的な感覚ですが、例えば 100%再エネに取り組んでいないと受注ができないという厳しいところは、ごくごく少ないという風に聞いております。なので、なかなかお客様に、例えば再エネの導入のご案内をしても、即導入という風にはまだならないところもあると思いますが、お客様がカーボンゼロへの取り組みが乗り遅れてしまうことは、やがて業界の中でお客様が取り残されてしまうこととなります。そうすると例えばそれが影響して、その会社の業績が悪化してしまうということであれば、最終的には金庫や地域に影響があることになると思います。なので我々はちょっと先導するとか、普及啓発という言葉を使うのですが、早い段階から、「一緒にやりましょう」ということで、「そういう時期はやがてやってくるんですよ、取り残されちゃうと受発注に影響があるんですよ」と説明をしながらその活動に少しでも目を向けてもらう、使用電力の全部とは言わないまでも、一部でも再エネを利用してもらう、または省エネ診断を受けることによって省エネ化に向けた取り組みをしてもらう、こういったことを金庫の方でまさしく普及啓発をしているところです。

末吉：ありがとうございます。

別の言葉で言えば、企業にとってみれば短期利益の実現と、長期利益の実現の、そのギャップを埋める何かがないと、いくら長期利益がわかっているでも短期利益がゼロではやっていけない。そのギャップを埋めるのが金融の役割かもしれないですね。

中村：はい、おっしゃるとおりだと思います。

末吉：これまで3社の方々から、再エネ100%についての取組みについて大変貴重な経験をお話しいただきました。

ひと頃から再エネ100%が始まっているのですが、今では、地球温暖化のこの危機的状況が「再エネ100%がいいね、望ましいね」のレベルをとっくに通り過ぎて、「やらなければいけないんだ」と義務になってきましたね。いろんなところの社会制度の中に取り組みが始まって、再エネ100%はもうやらなければいけない、もうそれをしないとビジネスに参加できない、そういった状況すら生まれ始めているのではないかと思います。

この3社のように、あるいは3つの業態のそれぞれの取組みから、これからやろうとする皆様方にとってなにかお役に立つことがあったのではないかと思います。

これで再エネ100%に向けた取組をテーマにしたパネルは一旦終了いたします。

どうもありがとうございました。

以上