

川崎からの再エネ 100 宣言！（第 2 部）

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

【第 2 部 企業が担う脱炭素の取組について】

末吉：第 1 部では再生可能エネルギー 100%に的を絞ってお話を伺って参りました。

言うまでもなく再エネ 100 は、脱炭素社会をつくるための一つ的手段にしか過ぎません。非常に大事な手段なのですが全体をカバーいたしません。

そこで第 2 部としては、再エネ 100 から枠を広げて、もう少しマクロ的な話として脱炭素そのものをどうやったらいいのだろうか。それぞれの立場でお話をお伺いたいと思います。

究極は私が世界のいろんな企業や国を見ておりますと、事業会社はいずれ、事業ポートフォリオのネットゼロを目指すのだと。ビジネスそのものから、そもそも CO₂を出さないようなビジネスに転換していく。産業構造の転換とか、そういうことだと思えます。

一方金融機関は自分たちの投融資ポートフォリオをネットゼロ化すると。金融が出したお金が、事業を通じて CO₂を出すことがないようにしようと。金融のお金は全部、大事な事業に使われるのだけれども、その事業からは基本的に CO₂を排出しないのだと。

そういうネットゼロ化に向かうという流れが始まっていると思います。そういった、少し視点を広げた場合に、先ほどの再エネ 100%に本当に真剣に取り組んでいらっしゃる皆様方から、脱炭素社会や企業になるにはどうしたらいいのか、そういったことのお話を伺いたいと思います。

三瓶さんの方から脱炭素社会や経済の実現に向けて、先ほどもうすでに 2030 年にゼロエミッションとおっしゃっているのですが、どのような思いで今取り組んでいらっしゃるのでしょうか。

三瓶：そうですね。自社の場合、特に中小企業の町工場だと、最も脱炭素化に対して 100%は難しいのかなと思うのですが、それは何かと言うと、やはりサプライヤーも含めてという話にこれからなってくるかと思うのですが、私たちのような製造業はどうして

も使うものが金属等なのですが、その材料の発生する CO₂ 排出量までとなると、まだ私たちも、仕入れている業者でも、脱炭素で作った材料というのは一切、ほぼない状態になっております。そこも含めてとなると、かなり大きな問題かなと。

あとは電力問題もですね。電力自体も、日本としても原子力発電も含めたということでの再エネ 100 という形ですが、そこも逆に私は、本来であれば原子力発電は除いてやりたいなと思っているのですが。そういう様々な、今自社で出来ないことも多々ありますので、そこも含めたとなるとかなり問題もたくさんあるのかなということで、本当に社会構造も大きく変えていかないと実現は難しいのではないかなと思っています。

末吉：先ほども出ましたとおり、一社だけでは如何ともし難いところがまだまだたくさんあるということですね。

濱川さんのところも既に 2050 年自らのゼロエミッションを謳っておられますし、世界的に広がっている サイエンスベースターゲット (SBT) 1.5 を科学的に実現するのだといったようなことも謳ってらっしゃいます。

何度も申し上げて恐縮なのですが、世界で競争するには、もう最低限のゴールになったのではないのでしょうか、脱炭素は。

濱川：まさしくその通りだと思います。我々も今年度、17 年に作りましたこのビジョンで設定した 2030 年目標を引き上げてまして 1.5 度の認証をいただきました。こちらの方はやっとこれで並んだかなというような。

ただ一方再生可能エネルギーの方は、まだやはり国内の事情等も含めて見直しをしていなくて、2030 年は 40% という数字を掲げて、そこに向かうのにも苦労しているような状態です。ですので、やはりこうした中、環境の整備もそうですが、どうやって進めていくかというところは課題ではありますね。

一方でその再生可能エネルギーだけではなくて、この 71.4 という数字を満たすには、我々の自らのところの取り組みも欠かせません。エネルギーの効率使用というところも、データセンター含めてエネルギー使用量が大きな事業もありますので、その中の取り組みをどうやっていくか、どんどん進めていくかっていうところがやはり今苦労をしてやっている、力を入れてやっていくところでございます。

一方で我々 ICT の企業ですので、お客様・社会への貢献というところを、本業でしっかりとやっていきたいと考えております。そこで脱炭素であったり、再生可能エネルギーの有効活用といったような、サービスやソリューションといったところをいかにお客さまのところへ提供して、そのインパクトを大きくしていくかというところが課題だという風に考えております。

末吉：冒頭、「パーパス」という言葉が使われている話をしたのですが、いわゆるスコープ3のところで貢献をしたいということですよ。

5月にオランダのハーグ地方裁判所がロイヤルダッチシェルに対して厳しい判決を出したのをご存知だと思うのですが、シェルに対して自社で出すCO₂スコープ1及び2だけではなくて、スコープ3のCO₂排出もシェルの責任だという判決だったのですよね。

ですからおっしゃる通り自社だけでゼロではだめで、自分のビジネスが及ぼす社会全体、スコープ3全体でゼロにする、そういう新たな負荷が企業には加わってきてるような気がしてまいります、それが社会全体で脱炭素社会を築くには欠かせないということになってきているのではないかと思います。

一方金融機関も一生懸命取り組んでらっしゃるわけですが、事業会社が「ポートフォリオのゼロミッションを目指す」ということは、金融にとってみればそれを対象にお取引をされる、その投融資こそゼロミッションになっていかなければならないということですよ。

中村：おっしゃる通りですね。

末吉：ですから事業会社の事業ポートフォリオのゼロミッション化と、金融機関の投融資のポートフォリオのゼロミッション化は一体となって進んでいくと、そういう時代が始まってくるような気がするのですが、そのあたりはもうすでにお始めになっているのではないかと思います。

中村：そうですね。数値化して、私どもの融資金がカーボンゼロに向いていること、またCO₂が削減になったことの証明ということまではたどり着いてないですが、きっかけ作りとしては、出た融資金がそういった活動、いわゆる構造がちょっと変わってくるのは当然の仕組みであると思っています。

その中で、先ほどからお話ししているのが、まだまだその入り口の段階ですので、普及啓発等で、CO₂がどこまで削減できたかというところの一步前の段階であるかなと中小企業は思います。

私どもの先導の意味で、商品の販売も一つですが、かわしんとして実際に行っていることも一つ示すという意味では、今年3月には、百合ヶ丘支店がリニューアル、建て替えオープンしまして、そこについては使用電力は100%再エネになっております。ZEBの認証も受けておりますし、中にある、テーブルや椅子、カウンターについても木質化された素材を使っております。

お客様が来店される店舗ですので、例えば再エネや木質化ということについては、ご来店されれば身近に感じてもらえると思います。あと、これは職員向けですが、ここにマイボトルがありますが、これは今日飲むために置いていたわけではなく、「こうい

った取り組みをしていますよ」ということで持ってきました。金庫職員にも意識を持ってもらわなければ、お客様に啓発するために、かわしんの職員としても一個人としてどう取り組んでいるかを示さないといけない、ということで金庫の方で全職員にこのボトルが配られました。

設置されたウォーターサーバーで飲んでいきますので、単純に従来は自動販売機でペットボトルが並んでそこで買って、金庫から大量のペットボトルのゴミが排出されていましたが、今はほとんどの職員がマイボトルを使って飲んでいきますので、そういった意味でも、よりカーボンゼロが身近に感じられるように金庫としても取り組んで、それを理解した職員がお客様に伝えていく。レベルはそんなに高くないですが、わかりやすいことや、できることから始めていくというのがその取り組みの一つでもあります。

末吉：ありがとうございます。私も海外の国際会議によく出かけるのですが、もうほとんどこういうのが全部配られています。

今話を伺いながら思ったのですが、ビジネスがビジネスとして存在できる最大の支えは、消費者がいてこそですね。で、その消費者が今非常に急激に変わり始めているのではないかと。そのマイボトルなどを通じて、あるいはゼロウェイストショップ、ゴミを出さない量り売りの販売店が増えているとかですが、皆様方の仕事の直接・間接に、最終的には消費者の支持があってこそ初めて RE100 も実現できるし、脱炭素にも向かえると思うのですが、一番向こうに見えている大事な消費者の視線をどういう具合に今感じてらっしゃいますか。

三瓶さんいかがでしょうか。

三瓶：そうですね。私たちの場合は消費者の方たちが直接見えるかっていうと、意外とそうでもない業種なので、ダイレクトにその辺を感じることはなかなか難しいかと思うのですが、今後脱炭素という中では、今お話しされたようにまず業種自体が、なくなる業種もかなり出てくると思います。

私たちの業種自体も、金属で板金加工でものを作って、それが直接脱炭素に関わる品物かというとは実はそうではなくて。ある意味この先 5 年 10 年後にはなくなってしまう可能性もある品物を今でも作るという形なので、現業自体も、これから見直していかなきゃいけないなというところには来ております。

末吉：脱炭素といった瞬間に消えてしまうプロダクトやサービスもありますし、脱炭素といった瞬間にこれまでなかった新しいビジネスが生まれると。私はこの破壊と創造が同時に始まっている、そういう時代になったのではないかなと思っております。

今日はいろいろな意味で大変貴重なお話をたくさんいただいたわけですが、そろそろまとめに入りたいと思います。

今日は9月24日ですが、今ニューヨークで国連総会が開かれております。今年の国連総会の2大テーマと言われているものがありまして、一つは「コロナ禍」なのですが、もう一つは「気候危機」ですね。一時まで climate change、気候「変動」と呼んでおりましたけれども、今やバイデン大統領を始め世界の首脳は climate crisis、「危機」という呼び方をしています。グテーレス国連事務総長は、「すでに地球が壊れてしまった」という表現を使っております。「自然との共生ができなくなった。だから早く自然と平和共存ができる社会をつくるべきである」という言い方をしております。今回初めて国連で一般演説を行ったバイデン大統領は、先般のハリケーン「アイダ」、あるいは西部での山火事・熱波などを受けて、「climate crisis は目の前に今ある危機なのだ」という表現を使っています。同時にこれは人の命にかかわることだ、Climate crisis is killing us、気候危機は今我々を殺そうとしている、こういうような非常に危機感を高めた表現を使っております、彼の言葉を借りれば次の10年が未来を決める決定的な10年になると、こう言っております。

今年の11月にCOP26のホスト国であるイギリスのジョンソン首相は、ニューヨークに乗り組んで精力的な首脳外交を行っておりますが、彼も「今人類はターニングポイント、転換点に差しかかっている」と。その転換点を過ぎた時に持続可能な社会に行けるのか、それとももっとひどい奈落の底に落ちるのか、その分岐点にあるのだという危機感を非常に強めております。しかもその選択のために残された時間は極めて短くなっている。こういう危機感が非常に強まっております。

末吉：ですから我々日本においても、日本政府はもちろんなのですが、日本社会あるいは企業含む社会全体が、私はもう少しこの気候危機に対する危機感を強める必要があるのではないかと考えております。

しかもその気候への危機感が、特にビジネスに対して何を招いているのかというと、新たな国際競争だと思えます。今日のテーマになりました再生可能エネルギー100%はもちろんなのですが、いつどうやって人よりも早く脱炭素な企業になっていくのか、その競争が始まっているのだらうと思えます。

今日のお話にもありました通り脱炭素の企業やビジネスになるには、自社だけではできません。業界だけでもできません。おそらく金融だけでもできません。事業会社だけでもできません。社会のすべてのステークホルダーが一緒になって脱炭素社会を目指す、そういう共同作業が絶対に避けられないものではないかと考えております。

そういった共同社会活動を作っていく、そのネットワークを作っていく。中心にあるのは日本国で言えば日本国政府ですし、川崎市で言えば私は川崎市役所ではないかと考えております。

ぜひ、ネットゼロチャレンジを始めた川崎市ならではの、川崎市内における地方公共団体と企業だけではなくて、一般市民・消費者を含めたいろいろなステークホルダーが、川崎市の中でネットゼロチャレンジに取り組んでいく。そういった機運をもっと

もっと高めていければいいなと思います。

末吉：特に今日はそれぞれの違う立場から非常に貴重な経験をお話しいただきました。またたくさんの示唆もいただきましたので、このセミナーから学ばれることがたくさんあったのではないかと考えております。

最後になりましたけれども、改めて今日ご登壇いただいた3社の方に厚く御礼申し上げます。本当にありがとうございました。

以上