



ります「排出権取引の現状と課題」に象徴されますように、日本では排出権の取得というのは難しいですが、それを身をもって体験したからです。

具体的に申し上げますと、1年ほど前、私ども信託銀行の本店ビルのカーボン・ニュートラルをすることをCSRの政策のひとつとして決定致しました。その結果、1万トンの排出権を取得する実務が始まりました。そこで私ども、前から排出権の調査・研究をしていましたので、当社では私どもフロンティア戦略企画部がその実務を行うことになりました。

しかし、現実には、排出権は不動産のように売り物件一覧があるとか、そういう世界ではありませんし、有価証券みたいに日々相場が立っているような市場があるわけでもありません。そこで、排出量削減事業に直接参加されている企業等、例えると排出権の原産者の方でしょうか、その方々に当たったんですが、1万トンぐらいでは効率が悪くて、なかなか相手に最初はしてもらえませんでした。排出権に係わる多方面の方々とお会いさせて頂き、交渉が始まったんですが、その交渉も基本的には英語がベースになりますし、契約書も英語です。取得するときと取得してからの会計と税務は、完全な形では整備されていませんので、我々も非常に苦労を経験致しました。

そういったところを身をもって体験しましたので、やはり日本で排出権を小口で取得したいと考える企業の方々はおそらく同じように悩みを持たれるのであろうということが想定されましたので、この排出権取得に係るサービスを提供することは、お客様のニーズに応えられるのではないかと考えたわけですが、さらには「信託」という機能を活用すれば、より良いサービスになるのではないかと考えたわけです。

そこで、この仮説を検証するために、この半年で日本全国の多数の企業の方に、個別に面談させて頂いていろいろなご意見を頂戴したり、講演会の開催や講師派遣をさせて頂きまして、お客様の排出権に関するご認識、排出権取引に関するご認識をヒアリングしておりますので、そういった国内の現状や実態を交えまして、今日、ご説明をさせて頂ければと思っております。

本日は資料が2種類ございますが、まず、これまでにお客様に対してご説明させて頂いてきました信託を活用した排出権取得スキームに関しては、平よりご説明をさせて頂きまして、企業がお持ちのご認識や現状に関しては、相よりご説明させていただきます。○平氏 三菱UFJ信託銀行の平でございます。よろしくお願い致します。

それでは、資料1の説明をさせていただきます。まず、この資料については、表紙にも記載しておりますが、8月下旬から9月初旬にかけて、東京、名古屋、大阪の3都市において、当社が、日本政策投資銀行様と三菱UFJリサーチ&コンサルティング様と共催でセミナーを開催させて頂きました。この資料は、このセミナーにて当社が使用した資料を元として作成させて頂いております。ただし、本日は説明時点と異なり10月ですので、金融商品取引法が施行されている関係で、若干そのときの資料から変えているところがございます。本日は商品の勧誘目的でご説明させて頂くものではありませんので、基本的には、セミナ

一の内容をなるべく残すような形で作成させて頂いています。

それでは、1ページめくっていただいて2ページをお願いします。全体の構成として、この4つの項目をお話しさせて頂きます。事前にご了解頂かなければいけませんが、こちらの資料はセミナーでは50分程度を使って講演させて頂いております。50分で講演をしてから、それを踏まえての質疑が20～30分程度というような形式です。今日は、私の方で15分程度で話をまとめさせて頂き、関係上、ある程度省略した形になると思いますことご了解下さい。本日はまず説明をさせて頂き、最後にご質問があれば、お願いしたいと思います。

それでは、4ページをお願いします。この4ページからは基礎的な用語や背景の確認ということを目的としてご説明させて頂いております。この部分に関しては、環境省のホームページなどいずれかの媒体を通じてご覧頂いている資料と思いますので、当然、今日は割愛させて頂きたいと思っております。

それでは、5ページをお願いします。排出権とはなにかということをご説明させて頂いております。これもほとんどの方がよくご存知のところですが、セミナーで講演させて頂くときは、3つ目のポイントを確認させて頂いております。排出権というのは、CDM登録簿という登録簿に記録されるものであること、国連の認証を受けて記番号が付されて、初めて財産権性があることというポイントをご説明させて頂いております。なお、参考事項として、言葉の言い回しについてご説明させて頂いております。「排出権」、「排出量」、「排出枠」、「排出クレジット」などと、いろんな用語がありますが、実はそこが、排出権を考えようとする方々にとって最初のつまづきの元になっておりますので、この用語の違いはあまりなく、ほとんど同じことを言っていますということをご説明させて頂いております。

それでは、6ページをお願いします。こちら最後の基礎的な話として、CDMというのは何ですかということをご理解頂くためのものです。CDMというのは途上国で排出量削減事業をやることであるということを説明しています、その事業の仕組みというのが、国連に定められた仕組みに沿ってやっていくということをご説明させて頂いております。図に従って左から順に事業を行って、最後に海外で行われた事業の成果が排出権として日本に到達します。排出権は、日本の法律の用語では、算定割当量と規定されています。なお、これまで新聞等で報道されている排出権取得という見出しについては、いわゆる先物取引・先渡取引といった取引のことを指しており、取得とはっきり書いていても、実はモノのデリバリーという行為はまだ行われていないという話をさせて頂いております。

それでは、次の章に入って「2. 信託とは」というご説明をさせていただきます。セミナーにお越しになられる方々は、新聞等を読んで、排出権のことに興味をお持ちの方がほとんどです。そういった報道を通じて排出権信託という言葉をいろいろなところで見て頂いております。大勢の方がいらっしゃる中で、信託と聞いて思い描く商品概要が投資信託のような投資・運用商品であるような誤解を持つ恐れもありますので、今回ご説明させて頂

く排出権信託は、投資目的に基づく投資・運用商品というものではないことをあらためて説明させていただき、排出権そのものを取得することをお考えの方々のニーズに対応するための商品であることを説明しています。

排出権信託の商品については、後ほど説明させていただきますが、その前段として、信託をまず正確に理解をしていただければいけませんので、排出権信託を理解するために必要な部分として必要なことを簡単に記載をさせていただいています。

それでは、8ページをお願いします。内容は記載しているとおりでございますが、信託の仕組みは、委託者から受託者である信託銀行・信託会社が排出権もしくは土地だとか株といった財産を信託としてお預かりをして受益者のために受託者が行動をするという仕組みです。

それでは、9ページをお願いします。現時点で、我々が排出権信託を検討するに当たっての関連する法律を記載しております。信託銀行を取り巻く法律と今回あらたに施行された金融商品取引法に加えて、温暖化対策推進法があります。法律の名称のみではありませんが、これらを網羅的に記載させていただいております。

それでは、10ページをお願いします、排出権は本当に信託財産なんですかという素朴な疑問をまず最初にお持ちになります。株や不動産の場合は、目に見える財産であり、これまでも信託商品があることから、なじみがあり理解しやすいのですが、そういった疑問に関してお答えをすることを目的として記載しております。

排出権取引にはITL（国際取引ログ）という国際的な電子取引システムが必要なのですが、10月現在時点では、日本と国連を結ぶITLは開通がしていません。したがって、排出権現物の移転・取引というのは起きていないのが現状です。

それでは、11ページと12ページをお願いします。この2ページを使って排出権信託に係わる部分に絞って「信託の特徴」をご説明させて頂いております。見出しで記載させて頂いているとおり、信託財産の法的独立性、転換機能、契約による柔軟性といった特徴を、例示を交えてご説明させていただいています。

なお、このなかで「（ご参考）」として記載させている部分がありますが、とりわけ排出権において特徴的なこととして、下線を引いている「国別登録簿上の移転」の意味をご説明させて頂いております。排出権の場合、取引の完了は国別登録簿上の移転となるということです。登録簿上の記録がないと排出権の所有権を主張することができないということです。このことを法的には効力要件と言います。このように記録がすべてを物語ってしまうという法的構成は、不動産の登記制度においても例がなく、なじみがないような法律構成になっていることから留意すべきことであるということをご説明させて頂いております。

それでは12ページをお願いします。「転換機能」の説明をさせていただいています。この部分は、「不動産の証券化」を通じて、ご存知であることかもしれませんが、受益権という形で譲渡が可能ということをご説明させていただいています。

「柔軟性」という特性については、排出権を取り巻く環境そのものがこれからも変遷を

重ねる黎明期であることから、そのときどきに対応していくことができる機能は必要であろうと考えています。

それでは 14 ページをお願いします。ここから次の章に入って、排出権信託の概要をご説明させて頂いております。この部分についても、セミナーを聞かれたご本人はお話を理解して頂くのですが、それぞれに会社に持ち帰って、セミナーの内容を報告する場面もあるということを念頭において、できる限り文字として記載しておくようにしておりますので、のちほど、資料をお読みいただければわかるようにしております。ただし、先ほどもご説明させて頂きましたとおり、信託というのは、その柔軟性という性質上、信託契約ごとに異なってきますので、基本的かつ共通する部分を記載しご説明させていただいております。

それでは、15 ページをお願いします。このイメージ図を見ていただいて、その概観をつかんでいただければと思います。左側に「排出権事業者」とありますが、これは排出量削減事業に参加している C D M 事業者を指します。排出量削減事業を実施されている企業、もしくはその企業から排出権を取得した企業などから、中央にある、三菱 U F J 信託銀行、が排出権現物を信託としてお預かりをします。信託することによって受益権が発行されることとなります。右側に「お客様」とありますが、これは排出権を取得することを検討している企業等を指します。このお客様に対して、排出権を信託財産とする受益権が譲渡されることで、実質的にお客様は排出権を取得することができるという効果が得られるということです。

それでは、実際に、どういう方々にこのような排出権の取得ニーズがあるのかということの代表列を 4 つほど記載していますので説明致します。

1 つ目は「自主的な企業独自の削減目標の達成」を検討されている企業です。これは、自主行動計画の達成を目標としている企業や、環境報告書や C S R レポートにおいて自らの企業目標を掲げ、その達成を目指すために検討されている企業です。

2 つ目は「グローバルな排出量削減義務化への備え」を検討されている企業です。これは、ヨーロッパでは実際に排出量の総量規制がかかっている業種もあります。さまざまなリスク要因に対して対応することが要求される現状を踏まえると、企業にとってリスクマネジメントのひとつの対応策として検討されている企業もあります。

3 つ目は、当社もカーボンニュートラル施策を実施していますが、C S R の観点から、または環境経営の観点から、排出権の活用を考える企業です、この層は相当数あり、今後の動きに注目しています。

最後に、企業だけではなく、いわゆる各種団体というカテゴリーに属する方々からも、お問い合わせがあります。報道が出るたびにお問い合わせを頂戴する状況です。

さまざまな方々から多様な排出権に関するニーズを頂戴しましたが、現時点で最も多いのは、「少量のロットであっても排出権・京都メカニズムを活用したい、京都議定書遵守の一助に貢献したいというニーズ」であり、このような小口の需要者が持つ取得・管理ニーズに対してソリューションを提供する。これが基本的な排出権信託のコンセプトです。

それでは、16 ページをお願いします。ここは I T L です。時間の都合もありますので、申し訳ありませんが、今日は省かせて頂きます。後ほどでお読みいただければと思います。

それでは 17 ページをお願いします。ここから 3 ページは主なリスクとメリットについてご説明させて頂いています。まず、17 ページでは、排出権を供給する側から見た、スキームのメリットを記載しています。

これまでは、基本的には、排出量取引をする場合は、相対取引の大口需要者で排出権のことをよく理解している企業が取引相手であったという実態があります。しかし、いろんな形で多様な方々とも取引したいと考えている排出権の事業者もいます。小口の需要者に自分たちもアクセスしたいが、なかなかそこにアクセスするすべがないという排出権の供給者に対して、譲渡手法の多様化の機能を提供しています。

また、CDM 事業者を直接実施している企業によっては、排出量削減事業そのものに注力しており、法律だとか会計だとかという部分は、誰かにアウトソースしたいというニーズをお持ちの方もいらっしゃいます。製販分離という機能を提供していることになっています。

それから、信託することによって、取引における決済がうまく機能するという機能が提供されることもあります。

それでは 18 ページをお願いします。今回の商品を考えるにおいて、最初のきっかけである取得・管理ニーズに対してソリューションを提供するということが最大のポイントでした。

まず、排出権取得実務のアウトソースです。小口需要者にとって、取得をするためにはどこから買っていいかわからない、どのくらい買っていいかわからない、どういうことを意識して取得交渉をしていいかわからないといった、いわゆる取得実務をどのように対処することが悩みを解決するための解決策が提供されているということです。実際の取得実務では、交渉だとか契約実務のことですが、先ほどご説明しました英国法における英語の契約で海外の事業者と契約するというのは、できれば避けたいと考える企業実務担当者のニーズの解消につながるということです。排出権の取得後もどうやってどのように管理していいかわからないということもあり、取得・管理の実務をアウトソースできる機能を提供しています。

次に、「口座開設負担の軽減」です。排出権信託を使えば、いわゆる国別登録簿の口座開設は任意になります。その結果、口座開設の事務や社内ルールの整備などが軽減されることになります。

次に、信託商品に関してはデリバリーリスクのない現物を取り扱うという予定にしておりますので、契約はしたので将来的には排出権が本当に手元にくるであろうとか、契約締結した量がきちんと手元にくるであろうかというデリバリーにかかわる未決済リスクについては限定的とすることが需要者にとっては大きなメリットとなっています。

最後に一番下に記載していますが、これはとりたてて大きなものではないと思っておっ

たのですが、比較的皆様からご好評をいただいているというのは、円貨決済・日本法に基づく法律で行こうという部分です。信託機能とはそのものではありませんが、小口需要者の方々にとってはやはり英語で云々というのは、なかなかハードル高いというところがあるようです。

それでは 19 ページをお願いします。この部分は、リスクの説明です。これについては、商品をご検討頂く場合には、法律に則った商品説明書などを交付してご説明する部分です。一般的なリスクとして、信託受益権は、流動性が乏しいこと、価格変動リスクがあることなどがあります。排出権固有のリスクとしては記載しているとおりでありますが、信託機能を活用するからといって排出権固有のリスクが劇的に減るわけではありません。当然、京都議定書を取り巻く環境が今後どうなるかといった、ポスト京都という議論に関して、信託を使ったからリスクフリーになるということありません。

それでは 20～23 ページをお願いします。この部分は、セミナー時には記載されていない資料部分です。金融商品取引法などの施行に伴って、投資を考えている方にとって重要なポイントである手数料等については別様で説明文を付ける必要がありますので、その説明資料です。現段階では排出権信託の基本部分は固めていますが、最終的にはいろんなニーズに合わせて改良をしていく予定でございます。

それでは次をお願いします。ここから最後の章をご説明致します。25 ページ以降、3 枚のスライドを用意させていただきました。ここでは、排出権の取得を検討しようといういろいろ考えるお客様にとって何がネックか、もしくはどのように社内で説明をし、検討を進めていくのかということをお悩みである実務担当者にとって、1 つの示唆を与えることができればありがたいという観点のスライドです。

それでは 25 ページをお願いします。ここでは、排出量の総量をどのような手法で実施するかという論点について考察していきます。いわゆる自助努力、これが当然、排出量削減・地球温暖化問題にとって、やらなければいけない本命であります。これだけがすべてということが本当に正しいのでしょうかということです。ポートフォリオを構築するといったように、いろいろな組み合わせをするという考え方もあると思います。企業はいろいろな課題に取り組む際にはさまざまなアプローチによる複数の手段を選択していきます。これを事業ポートフォリオと呼ぶこともありますが、いろんな組み合わせをすることでリスクの逡減を図っていくことが本来の企業行動と考えられています。すべて自助努力でやらなければいけないということを意識して排出権の活用を検討する企業も出始めてきています。ただし、削減費用といったコストの面から排出権だけというのもおかしな話だと思います。このバランス・組み合わせをうまくやっていく、そういったことが必要なのではないでしょうかという話をご紹介します。よろしくお願いいたします。

それでは 26 ページをお願いします。ここでは、排出量削減事業はどこでやることなのかという論点について考察していきます。図表をご覧頂くと、企業だけで枠囲みしている部分がありますが、この中は、いわゆる自助努力ということを示しています。日本というカ

テゴリーで枠囲みをしている部分がありますが、この中は、日本国のなかでの削減努力ということを示しています。例えば、日本の企業同士がタイアップしながら排出量削減事業を実施するケースでしょうか。また、グリーン電力などもそうかもしれません。世界というカテゴリーで枠囲みをしている部分があります。これは日本国だけで行うのではなく、ワールドワイドな規模で排出量削減事業を実施しているケースを示しています。これこそがまさに京都議定書の仕組みそのものであるということです。削減事業のロケーションとして、日本国内一国であって世界各地で行っても地球温暖化問題にとっては同じことのはずです。この図表で示す一番小さい枠の企業の中で削減努力を進めるということ、これだけが唯一絶対のものというものではないのではなかろうかという示唆を与えるという意味でご紹介させて頂いています。

それでは 27 ページをお願いします。ここでは、排出権の活用というのは排出権を買うだけではないかという御批判をされる方々も、当然いらっしゃいますので、P D C A サイクルをひとつの例示としてご説明させて頂いています。排出量削減事業から生み出される排出権はあくまでも削減事業を行ったものであり、ただ単に排出できる枠を購入してくるものとは異なります。さらに、削減事業から生み出された排出権の取得対価というのは、削減事業の次年度以降に投下されることとなり、排出量削減事業が持続的に進展していく推進剤になっているということです。排出権を買うという行為は買うという行為だけではないということです。まずはどこから始めるか。いわゆる鶏と卵がどちらが先かという比喻ではありませんが、自らが C D M 事業という排出量削減事業に名乗りを上げることだけがすべてでもないという考えもできることをご紹介させて頂いています。

それでは 28 ページをお願いします。ここでは、結びとして当社の C S R レポートの抜粋を挿入させて頂いています。

こういった内容をおおよそ 50 分程度でいつもご説明をさせて頂いております。

信託を活用した排出権取得スキームを含めた、全体に関するところをご説明させて頂きました。以上でございます。

○相氏 三菱 U F J 信託銀行の相でございます。よろしく願い致します。それでは、続きまして、もう一つの資料に基づきましてご説明致します。表題は「京都メカニズムにおける『排出権取引』の現状と課題について」と書いてございますが、事務局さんの方からも排出権取引、特に京都メカニズムにおける排出権取引ということでお題をちょうだいしておりましたので、それに沿った形でお話をさせて頂きたいと思っております。

1 枚めくっていただきまして、今の平からの説明とも多少重複してしまっていますが、京都メカニズムにおける排出権取引という定義の確認を、ここでさせて頂きたいと思っております。京都議定書で規定された排出権取引のためのスキームが、京都メカニズムでございまして、温室効果ガス削減義務達成のための補足的な手段ということで議定書にも定められております。概念的には、他国における排出削減量等をクレジットとして取得して、自国の約束達成に用いることができますということであると考えております。



下の表は、よくご存じかとは思いますが、今年の8月に京都議定書目標達成計画の評価・見直しに関する中間報告ということで、合同審議会から発表されたものでございます。最近、報道をよくされておりますので御存じかとは思いますが、2005年度の総排出量は13億6,000万トンということで、基準年より7.8%増えてしまいました。増えた要因はいろいろあるかとは思いますが、基準年比で30%を超えて増えている部門というのは、民生、すなわち、オフィスと家庭部門ということでございまして、ここが注目を集めたかなという感じでございます。

2ページが、京都メカニズムにおける排出権取引の「現状と課題」、解決策があるところは解決策、あとは要望させていただければという事項でございます。私ども、これまで法人のお客様を中心にいろいろなニーズを聞いてまいりまして、その中でよくあるご質問、FAQみたいな感じとして出てくる質問をここに並べてございます。

(0)～(8)に区分けして書いてございますけれども、(0)というのは「全体状況」でございます。

特に、(1)の京都メカニズムについては、もうちょっとわかりたいんだよねとか、これって難しいよねという御質問が結構ございまして、法人からもやはり相当数いただいているという状況でございます。

では「現状と課題」についてですが、先ほどの平の話にも少し出てきておりますが、(1)は京都メカニズムそのものについてのご質問です。

(2)は、クレジットをどこで買っていいかわからないとか、もし買ってしまったはいけれども、不要になった場合どこで売っていいかわからないという質問です。

(3)が、クレジットの価格は一体幾らなのか相場観がわからないという質問です。クレジットの「売情報一覧」とか、あるいは証券市場のようなものがないので、これはしょうがないと言えばしょうがないんですけれども、そのような質問がでてくる状況です。

(4)はクレジット規模が小さいと売ってくれる人がいないもしくは少ないということです。先ほどご説明させて頂きました田中や平の話の件ですが、50万トンならともかく1万トンというのは、排出権の世界では小口という規模の範疇に入りますので、私どものカーボン・ニュートラルのための1万トンの排出権取得についても相当苦労いたしました。

(5)は、「排出権が本当に取得できるか不安」があるということです。これは平の説明で、今までの「取得」とは先物取引・先渡取引の契約であると申し上げました部分ですが、あるいはITLがつながっていないので現物をまだ手にできていないとか、本当に手にできるのかしらというところでございます。私どもも当然のことながら、まだITLがつながっていない関係で、実際にそれを取ったというわけではなく、取得契約は締結しておりますが、手元に届くという意味での取得はこれからという状況です。

(6)は「英文でのクレジット取得契約締結や取得実務が煩雑」であるということでございます。

(7)、(8)はどちらかというルールに近いところでございます。(7)は、会計

とか税とか取扱いに未確定な部分がございます、それぞれ取得したいという人が個別にフォローしている状況でございますので、そこの辺りのご質問もよくいただきます。

例えば、会計であれば、現時点では、「実務対応報告第15号 排出量取引の会計処理に関する当面の取扱い」というものが企業会計基準委員会から発表していただいているんですが、これがいつ確定版になるのかとか、いつごろ変わるのか。あるいは、税であれば、消費税はかかるのかとか、もし寄附をした場合に、そのときの税の取扱いはどうなるのだろうか。あるいはI T L開通の進捗に関する情報ですが、4月に開通をすると新聞報道などでも言われていたわけですが、それからもう半年になってしまいましたがつながるのか。つながったら、例えば何日でC D M登録簿から日本で開設した自分の口座に移転してくるのかとか、そういった情報が、今ないものですから、取得されるときに悩んでおられるケースもあります。

(8)は、オフセットということで排出権を取得したはいいいけれども、実際にはどうやったら、ニュートラルとかオフセットとして相殺をしたということになるのでしょうかということです。私どものケースで言うと、3月に取得契約を締結いたしました、締結をしたことをもって、私たちはもうオフセットしましたと言ってもよいのでしょうか、あるいは本当はちゃんと私どもの口座簿に残高が1万トンと書かれたときにオフセットをしたということなのか、国の償却口座にその1万トンを移したときにオフセットをしたということなのかと、具体的に言うとそういったようなことでございます。

それから、2点目の「～償却口座に入れるときは有償か、無償か。」ということについてですが、これもよくあるご質問でございますが、最後、国の償却口座に入れると日本国としてチームマイナス6%のカウントにできるんだというのはわかった、でも、そのときはお金を払ってくれるのでしょうか。それとも無償で譲渡しなければならないのでしょうかというところでございます。そこはまだ決まっていませんとご説明しています。

3点目の、これはちょっと毛色が違うんですけれども、最近、リテール向けの事業をやっているところでは、例えば、レジ袋などを有料化して、その分、収益相当部分でCO2を買いますといったようなことを表明されたり、あるいは日本郵政では、オフセット年賀はがきのような取組みがございますが、国に無償で移転するといったようなときに、個別のスキームによると思いますけれども、実態的に個人の方がクレジットのお金を負担していて、法人の方がクレジットを取得してその後にクレジットを寄附する手続きをしているという場合には、どちらが寄付したということになるのでしょうか。

端的に言うと、1ページでご説明させていただいたように民生・家庭部門は、36%増えていますが、この取り組みをすれば、家庭部門が頑張りましたと言ってくれるのかということです。当然ながらスキームによってクレジットの対価の実質的な負担者はそれぞれ異なると思いますが、その辺りがどうなっているのか。逆に言うと、個人の方がどんどんオフセットしてみようかなと、もし思われるとすれば、その辺りが決まってくるとより効果があるのではないかとこのところでは、

2 ページの右側は、解決策を○、要望事項を◎にして記載しております。左側の「現状と課題」にはほぼ対応する形で書いてございまして、真ん中の「排出権信託」ですとか「京都クレジットの媒介」については、先ほど平からご説明させていただいたことなので割愛させていただきます。

要望事項の◎のところだけ申し上げますと、1つは上の方です。京都メカニズムに関して、対策とか施策をご検討されるということで、それは本当に重要だと思いますが、京都メカニズム自体がより一層浸透を図られると、よりスムーズとなるのではないかと考えております。これまでも、例えば京都メカニズム情報プラットフォームなどで、いろいろご努力がなされているのですが、正確に理解しようとする、そもそもが難しい内容なので、セミナーなどでご説明させていただいても、一度は聞いておわかりになっても、また、よくわからなくなってしまったとご質問を頂くなど、理解には何回も反復が必要なような気がいたしますので、その辺りでございます。

一番下のところは、左側の(7)、(8)のルールのところですが、この部分は最後取得をしようと思意をするときに、特に、法人の場合であるといろんな社内の手続きやルールもございまして、すっきり説明できるということが非常に重要になってくるかと思っております。したがって、こういったことが決まってくると、クレジットを取得したいと、思っておられる企業にとっては、個人もですけれども、取り組みやすくなるかなと考えています。なお、(8)については「カーボン・オフセットのあり方に関する検討会」というのを環境省さんが今、開催されておまして、こちらのご議論の行方を拝見したいと思っております。

以上でございます。

○本田主査 分かりやすい御説明ありがとうございました。

では、御質問をよろしく申し上げます。

○翁主査 今、実際に信託の委託をしてくれる大口の事業者は、具体的にはどのようなところですか。

○田中氏 排出権をお持ちの方ですが、まず日本の企業でいくと、各種のプレスや新聞を通じて、清水建設様とか三菱商事様が委託者となる予定であることを、公表されております。

清水建設様は外国でCDM事業をやっておられるので、将来的に排出権を持つ予定と聞いております。自社で必要としている部分以外は、こういう形で、広くすそ野を広げるために一緒に検討できませんかというお話をいただいたということです、三菱商事様は、いろんな排出量削減事業に多数関与されているので、お持ちとなる排出権を小口の需要者に対して我々と検討しているということです。

海外の企業でいきますと、いわゆる外資系の金融機関です。実際、CDM事業などのプロジェクトへの投融資を行っていますので、そこで得た排出権を日本に輸出したいので日本におけるエージェントになってくれないかといったお問い合わせもあります。

○翁主査 では、事業者と保有者だとどのような構成なのですか。実際にそういう排出権を削減する事業をやっておられるというのは、清水建設みたいなどころぐらいになるのでしょうか。

○田中氏 清水建設様にも、現地の企業とも組まれて削減事業をやっておられたり、商社では、プラントの輸出をやられるとか、資金の援助をされるとか、いろいろな形でプロジェクトに関与をされていて、排出権の保有者はそのほとんどが事業に関わっている方です。

○翁主査 わかりました。

○本田主査 まず、同じ 15 ページでお伺いしたいんですけども、日本の場合にはキャップ制度がないから、排出権取引について、余り語る必要はないということをおっしゃる方々もいらっしゃるんですけども、本日のお話ですと排出権取引のニーズというのは明確に存在して、実際、取引も進んでいるという現状もあるのだと思います。確認で恐縮ですが、そういう理解で間違いないと思って良いのでしょうか。

○田中氏 実際、こういった排出権に関するセミナーや勉強会を開催すると、例えば、東京で 200 名を越す企業の皆様がご来場されるということは、やはりニーズがあると思っております。

○本田主査 このCSR環境報告書関連の、社会にいい企業でありましよう的なニーズというのも、結構あるわけですか。

○相氏 結構ございます。私どもでやらせていただいたカーボン・ニュートラルみたいなこととか、今ですと、やはり環境に貢献する企業さんかどうかということが、株主様からのご評価につながるという考え方が、かなり浸透してきているとお考えのお客様が多いと思われま。そういった観点からの一環として、お取組みになろうとされているということです。

○本田主査 例えば、こういう会社さんは、何十社さんぐらいが実際購入されたとか、差し支えがなければ教えていただくことは可能ですか。この観点で質問をされていらっしゃる会社さんに何十社ぐらいお会いになったとかでもいいです。

○平氏 具体的な社名は、我々も守秘義務もありますし、各会社様はお立場があって言わないでほしいという方々もいらっしゃいます。検討の状況をまだ口外する、いわゆる対外的に発表するタイミングでないというお客様もいらっしゃいますので、具体名はちょっと差し控えさせて下さい。

○本田主査 マクロ的には単位としてどの程度でしょうか。何十社、あるいは何百社ですか。

○平氏 桁で言うと 2 桁の方が正しいでしょうか。

○本田主査 1 桁ではなく 2 桁のレベルでは、実際問題、わざわざ問い合わせがある程度のニーズはあるわけですね。漠然と「あったらいいのかな」ではなくて、具体的な話を聞いてみようかぐらいのニーズになってきている。

○木場委員 抽象的な言い方ですけども、皆様がこういう事業を始めて、先ほどの何十

社とありましたが、予想を上回る数だったのででしょうか。また事業としての手ごたえは感じていますか。

○田中氏 実際のところ、手ごたえは非常に感じています。まさに来年から京都議定書がスタートするわけですから、この感触は加速すると思っています。

○相氏 今のご質問は、最初に平がご説明させていただいた 25 ページのところ、非常に関連するかと思えます。

もともと自助努力というものが排出量削減のメインであることには間違いありませんし、それは、どの企業様もまずそう考えていらっしゃると思います。私どものカーボン・ニュートラルも、これまでもクールビズやウォームビズとしての温度設定はもとより、壁面緑化・屋上緑化、いろんなことをやって、ただ、そうはいつてもCSRの観点から全部オフセットしようとした場合、それだけでは到底できないということもあり、自助努力の上に排出権を取得いたしましたということです。どの企業様も、このバランスをどうしていくべきかということを真剣にご検討されていますので、排出権というのも1つの選択肢として考えて研究されているということだと思います。

○小田原委員 これは世界として取り組まなければならないことだということと考えられていることだと思いますけれども、御社としては、ニーズはあるけれども、まだ不確定な要素がたくさんあるという中で、商売として成り立つのか、あるいはボランティア的に取り組まれているのか。どちらでしょうか。

○相氏 私どもCSRのテーマが、28 ページのところにございますように、環境問題と少子高齢化問題を2大テーマにしています。ただ、CSRといっても事業内のCSRと事業外のCSR、両方の取り組みがあると思っています。事業内というのは、当然のことながら本業を通じた取り組みでございまして、そこで大もうけをしようということが目的ではないんですけれども、今、おっしゃったような完全なボランティアでありますかと言われると、そういうものでもないということです。私ども、「環境」に対して金融機関としてどのように関わっていき取り組んでいくのかということを考えております。いろんな分野で取り組んでまいりましたが、UNEPFIという金融機関がどのように環境に役に立てるかというテーマに取り組まれている国連の機関があるんですけれども、そこにも署名しております。金融機能を生かし本業を通じて、環境にどのように貢献させていただけるかという観点で、いろんなことに取り組んでいる1つが、この排出権信託ということだと思います。

○本田主査 そういう意味では、先ほどもお伺いいたしましたように、お客様に排出権取引のニーズがある中で、小口のニーズを中心に御提供をされているということだと思うんですけれども、そこで適正利潤を上げられるのは、民間企業として私どもは当然だと思います。相さんより御説明いただいた資料の2ページ目で、排出権取引にかかる課題を列挙していただいておりますが、こういう課題や、それに伴うお客様のニーズがあるから、御行としてもサービスを御提供されたいと思っているんだけれども、一方、こういう課題が

あるために、お客様の方としても積極的に購入を検討しにくいなどというような話というのが、今、あるような状況なのでしょう。

○相氏 まず、現在進めている私どもの信託商品で取り扱います排出権は現物です。要するに、手元に届くかどうかわからないリスクをはらむような先物取引をベースとした排出権ではなくて、リスクを極小化した現物を排出権信託として提供しようとしているということです。しかし、ITLがいまをもってつながっておりませんので、現実問題といたしまして信託の設定ができないことから商品提供に至っていないという状況でございます。

○本田主査 設定できないんですか。

○相氏 商品そのものがもうすでに出来上がっているんですが、中に入れるものがまだ来ていないという状況です。そういった意味では、とつても今欲しいと思われる方がおられたとしても、今すぐ御提供はできないという状況でございます。

○木場委員 4月が延び延びになって、ITL開通の見通しも全くないというところでは厳しいですね。

○平氏 そのような公式見解ではそうなりますね。

○本田主査 ただ、その部分は済みません。日本国政府外なので、ちょっと私どももいかんともしようがないので、もうちょっと国内における課題に入った議論でおねがいできますでしょうか。

○相氏 そういうことであれば、やはり(7)とか(8)のところですね。排出権は何かよくわからないものなので、本当に買っていいのかというのがどうしても最後はあるような印象を、お客様と話していると受けます。先ほどの、平から説明させていただきました資料の25ページのいろいろ手段がある中で、自助努力は御自身の問題としてやられているのでわかりやすい。グリーン電力もちゃんと証書もあって、係数やら数字もきちっとありまして普通の電力のグリーン版ということなので扱いはわかっていらっしゃいます。植林とか国民運動というのも、これもある意味よくわかるものなんですが、排出権だけがまだ決まっていない部分もある。排出権を活用した方がよさそうだねと思われた場合でも、では税はどうなっているのか、会計はどうなっているのかとなってしまうと、どうしても他の手段との比較の上では、同じ土俵に乗りにくいのかなという気がやはりいたします。

○本田主査 そうですね。例えば、私が経営者であるとする、取得した排出権に時価会計を導入しますとか言われた際、プライシングがどうなっており、同処理すべきかというのは大きなリスクだと思うんです。

○相氏 おっしゃるとおりです。ですから、減損とか、そういったことも私どもの社内で体制を整備するときに、やはり扱ったことのないものでしたので、いろんな議論を重ねてきたところなんです。そういったところが不動産とか証券とか、もう既によくわかっているものと決定的に違うところだと思います。

○本田主査 具体的に、例えば、会計面を、まず確定版になるかどうかの前に、現在、出ている例の当面の実務対応報告の中で、ここがちょっとよくわからなくてお客様の不安の

声を聞かれるとかという話がもしあれば、例としてお教えいただくことはできますか。

○平氏 実務対応報告も、厳密に全てのケースを網羅しているわけでもありませんし、極めてファジーに書いている箇所もあり、使う側からすると、どう解釈するんでしょうかというのを多分決めなければいけない。通常のこれまでのいろんな会計の実務指針だとか実務報告であれば、ほかの経験を基にこう解釈するであろうと推測や予測が可能であるので、会計士と相談をしたり、会社内でも一定の整理ができるわけですがけれども、排出権の場合は、その経験値がだれもないものなので、例えばこれまでの経験のこの部分をパラレルに持ってくれば、整理することができ社内外に対しても説得できる説明ができるであろうという解釈的なこともなかなか難しい状況です。そういった意味では、ファジーに書かれたところは、そのままファジーに受けとってしまって、会計担当者も悩んでしまって頭の中でぐるぐるしてしまうというケースが往々にしてあると、お客様からも聞いております。

また、「当面」という文字がいつ消えるかというのは、別問題なのかもしれませんが、この実務対応報告というのがどういう扱いなのか、この報告も周知されていないような状況です。いろいろなセミナーや勉強会でお話させていただくときも、会計の考え方としてこういうものが出ていますよ、というのを言わないと知らないというような状況です。今は、パソコンで検索をすれば、だれでもわかるような社会にはなっていますけれども、排出権に関する情報については現実はまだそこまで浸透していないということです。

○本田主査 寄附の場合に、取扱いというのはよそでも問題視をされているのを聞いたことがあるのですが、具体的にはどういうところからどういうことに関して、寄附はこう明確にしてほしいとか声が挙がっているのでしょうか。要は、25ページの表で、自分のところで思ったより自助努力がいったので排出権買ったんだけども要らなかった。その分を国に寄附したいみたいなニーズのときというのが多いのでしょうか。

○平氏 そうですね。

○本田主査 そのときに問題となるのは、基本的に贈与税がかかるとか、そういった話でしょうか。

○平氏 贈与税もそうですし、寄付金の損金はどうなるか。通常の売買のときの消費税がどうなるか。契約書の印紙税はどうなるか。通常の財であれば当たり前のことが、当然ながら、排出権は後からつくられたものなので、そういった立法にはほとんど反映されておられません。これはどう解釈したらいいんでしょうかというところは、いろんなところに行っても、見解が出てこないというような状態であるために、各企業とも悩まれてぶつかっているようですので、やはりその辺りの整備はしていただくと大変ありがたいと思います。

○木場委員 そうですね。始まってからばたばたとしては困りますね。

○本田主査 でも、もう始まるので。

○平氏 今でも実際にトレードは起こっています。

○木場委員 そういつときというのは、その場その場の解釈なのですか。

○平氏 多分、これであろうということをやっていると思います。

○田中氏 自分が経験した、我々はこうやります、こういう処理をしました、かつ実務指針もこうなっていますというので、今やっています。

○本田主査 基本的に会計であるとか、税務のリスクと言っていいのかわかりませんが、解釈が変わった場合の変更に関しては、最終的な受益権の保有者の方が負われるということになるわけですね。いかんともし難いですね。

済みません。私ばかり聞いて申し訳ないのですが、もう一つお聞きしていいでしょうか。今、国内CDMの創設という話が出ておりますけれども、国内CDMが出てきた場合の、皆様の御意見で結構なんですけれども、15ページのスキームで取引をすることが可能なのでしょうか。

○平氏 その辺りの見解は、多分、国内CDMがどのようにきちんと整備されるか如何によると思っています。それにほぼ収斂されると思うんですけども、現状は、欧州の例では、いわゆるVERとか自主的な排出権といったものの中身が本当に正しいか、削減事業が正しく行われているのか、詐欺的な行動がなかったか、そういった問題が実はあったのではないかという疑念があったのではないかといった報道も相当に出ております。

認証や検証をきちっとしたか。きちんと温室効果ガスを削減しているのか。ここがきちんと評価されれば、我々のスキームの変形として検討することは可能であろうと思います。しかし、その認証や検証が余りに緩い場合には、京都クレジットは認証がきちっと手続をするのに対して、こちらは甘くつくっており排出量削減の効果に不確かさが残ることでは、齟齬をきたしてしまいます。京都クレジットの場合は、ワールドワイドで財産権性が認識をされていることに対して、国内CDMに関しては、自国の中だけの限定的なものになりますので、その違いをどのようにとらえ考えるかという、社会全体の考え方にも依拠することだと思います。国内CDMができたから、取引や信託商品ができるというのではなくて、お客様のニーズがあって、国内CDMの制度がきちんとしているのであれば、こういった信託の機能を活用し商品の提供することは、理論的には可能であろうと思います。

○本田主査 基本的に国内CDMは小口の案件となると思うのですが、お客様のニーズというのは、ありそうなのでしょうか。

○平氏 現状は、いろんなお客様に聞いている範疇では、あまり我々は遭遇していないのが実情です。

○田中氏 本当にCSR目的でやるのは、非常に意義を認められて、いろんなことをやる中でそういうのもやりましょう、買いましょうというニーズはあるんですが、経団連さんでやられている削減の目標とか、あれは基本的にはイコール国のマイナス6%の方にやはり関心が向かっているので、まだやはり京都クレジットが主流であると思っています。

○本田主査 逆に言えば、国内CDMもやるのであれば、認証制度がかなりきちっとしていないと、財産権性という観点からは難しいですね。



○田中氏 財産権性を認めていただくかどうかというのが重要です。

○平氏 1点補足すると、本当は自己責任に関わる場所も当然にあるわけですが、信託銀行、金融機関が取り扱うということで、何となく安心感というのが付与されてしまうのは否めない事実だと思います。そういった背景を踏まえたときに、削減したという実態の認証の確認というのがきちんとできていない可能性のあるものを、我々が社会に対してサービスを提供するというのが本当に良いのかというのは、やはり考えるべき課題ではないかと思います。

○事務局 金融商品取引法を施行されて、これだけの19ページのリスク要因があると説明すると大変ではないですか。1時間、2時間で終わらないですね。小口化して、個人に販売していくなど、ちょっとビジネスモデルとして想定しにくいなという感じを受けますけれども、どうですか。

○平氏 実際にページ数でいくと、もう立ってしまうぐらいの分厚さになりますね。

○事務局 もし差し支えなければ、商品説明書をいただくと参考になるかなとちょっと思ったんですが、この辺のリスクがずらっと書いているわけですね。

○平氏 それぞれをひとつずつ丁寧に書いています。逆に読んでもなかなか分量が多いので大変かもしれません。多分説明しだすと3、4時間はかかるのではなかろうかという、そういうレベルでしょう。現実商品をご検討されている方に対しては、絵をかいて、こういったイメージですというようなことだけでは当然できませんので、商品説明書使って内容の理解をしていただくことになります。説明をただけではいけませんので、理解をしていただいた上で、ご購入を検討する、判断することになります。契約書類に慣れている企業の実務担当者ですら、今、それに何時間、何十時間と1社当たり費やしておりますので、個人の方々に同じ行為をやるということはなかなか現実的ではないでしょうね。ただし、排出権に対して関心があるなど、ニーズが実際にあるのも、これもまた1つ事実としてはあるんだと思います。

○本田主査 現物だと金商法の対象にはなりませんよね。

○田中氏 はい。

○平氏 正確にお話しさせていただくと、金融業をやっている人たちは金融商品取引法ののりつた説明責任があるということです。当然ですが、このような法がなくても説明はきちんとしてきておりますが。ただし、金融業者の指定を受けていないようなところであれば、排出権であれば、何の説明もなくと言ったら語弊がありますが、そこまで何もきちんと説明しなくても一応販売することができます。これは現物でも先物でも一緒です。

○翁主査 信託業であれば、やらなければいけないわけですね。では、小口化しようと思ったら、やはり金融業者でないと小口化できないのでしょうか。

○相氏 理論的には、事業者様が1万トン単位でお売りになることは可能ですけれども、それこそ説明が大変でございますので、現実は今、そういうことをやっていらっしゃる方はほぼいらっしゃらないと思います。

○翁主査 実際にそういうニーズがあるからこそ、サービスを今、されているわけですものね。

○相氏 おっしゃるとおりです。「現状と課題」のところに書かせていただいたように、小口では売ってくれる人がいないというのは、言い換えますと、小口で売るのは大変だということです。現状、何十万トン単位での取得というのは売る側から見れば、その人1人にご説明をすればよいわけですが、それを1万トン単位にすると、50人にご説明しなければならないということです。そこが違うということです。

○本田主査 しかしながら、私、団体さんまで排出権取得のニーズがあると聞いて、大変今日驚いたのですけれども、こういう方々に、排出権を買っていただいて、国の方に渡していただけることになれば、国全体という観点で言えばプラスでございますね。ですので、こういったようなニーズを満たすための商品があるということは、社会的な意義は大きいと思うんです。

○相氏 団体様もCSR目的などでお買いになりたいということですが、やはり同じお悩みで、1万トンぐらいでは売ってくれる人がこれまではいなかったと、おっしゃっておられるケースもございます。

○本田主査 なので、そういう意味では、整備というのは社会的なインパクトもあるということですかね。

○翁主査 事業者が信託する場合には、やはりどのニーズ、先ほど供給者のメリットというので3つばかり挙がっていましたが、どういうことを一番考えて委託されているんですか。こう言って広めていきたいという、小口にして売っていきたいというような、比較的、割と環境オリエンティッドな考え方で、信託銀行さんに持ち込まれるというお考えのところが多いんでしょうか。

○平氏 基本的には、そういった考えだと思います。大口の方1人にお売りするというよりも、環境問題というのは地球全体、国民全体で考えるべきことであって、いろんな方々に1つのきっかけを与えたいということで、いろんな方々にお売りをしたいと思っている委託者様がほとんどでございますので、そういう観点で小口にすると行って、人数を増やすというのも必要だろう。ただし、それをやるにはマンパワーも要るし、自分たちの枠外のところもあったりするので、そこは我々とうまくコラボできないかというのがビジネスの1つでございます。

○翁主査 わかりました。

○本田主査 事務局の方から御質問はよろしいですか。

○事務局 1つだけ。先ほどの金商法の話ですけれども、このリスク説明が非常にネックになっているのではないかと推察するんです。「あじさい」「もみじ」要望で、例えば、寄附目的で購入する場合はリスク説明を省略とは言わないですけれども、もう少しここを絞ってとか、そういう要望はあり得るのかなとちょっと思ったんですが、その辺りはいかがですか。

○平氏 現状は、我々も金商法があるから大変だというよりは、排出権を説明するのは、法律の問題ではなくて、提供する我々の責務だと思っておりますので、あるからといって困ることはありません。逆に、きちっと説明はして理解していただかないと、後で、これは変なのだったと言われて、我々のところに反射的に来ても困るということもあります。取得した目的ごとに区分するといっても、当初は寄附目的だったんだが途中で自助努力の補完にしまったとか、あるいは、当初は自助努力の補完やリスクマネジメントで取得していたんだが、その後に自助努力策が功を奏したので排出権は不要になったので、売ることにはしたいとか、当初の目的と実際の売却したときの目的が異なる可能性はあると考えています。売るときに無償かそれとも対価を得たのか。それによって、寄附なのか譲渡なのかという線切りが決まってくるわけですが、取得した原価に対して安価の部分があれば、ではその差額は寄附ではないかと考えることもできるわけです。このように考え出すと多分決まらないというか、堂々巡りになってしまうのではないかと思います。

○事務局 寄附するだけで大変ですね。制度をすべて理解しないと寄附できないという何かおかしい制度ですね。わかりました。

○本田主査 あとは、よろしいですか。

○事務局 会計事務所に聞くべき話かもしれないのですが、たしか、今、転売目的で買ったときと自己使用目的ということで、資産構成とか、そういうことの計上の方法に違いがあったのではなかったかと思いますが、その部分で顧客から質問を受けたりして、困ったりしたことはないでしょうか。自分が転売目的だからとおっしゃる方の場合と、自力目標のつもりだったんだけど、先ほどのお話ではないですけれども、自己努力で何とかなったというので売りたいと言ったときに、どうしたらいいかとかといった質問を受けられたりしたことはありますか。

○田中氏 基本的には、有価証券とか、他の財産とできるだけ整合性を合わせるようになっておられて、だから基本的な部分は同じだと思っているので、そういう意味では余り私らも見ていて違和感はないんです。したがって、そこについて、この考え方がちょっと変だよねとか、そういうご質問は私は受けたことはないです。やはり有価証券でも本当は長期保有なんだけれども、こちらは途中で事情が変わって売買目的に変えることなどあるでしょうし、そのときの法人税もきちんとは決まっていると思うんですが、要は基本的な考えは実務指針に載っているんだけど、税法とかこの辺が全部きちんとまだついてきていないということだと思います。

○本田主査 指針の中身がおかしいというよりは、指針が確定していないことに気持ち悪さが起きるということでしょうか。

○田中氏 そうです。大枠はそのような実務対応報告も、皆が納得するようなことを書いていただいているんですけども、細かいところとか、本当にこれでずっと行くんですかというところの不安が残っているということです。

○平氏 本田さんのおっしゃるとおり、不安なだけだと思います。「当面」と書いているよ

うな実務報告はあまり見ることはないはずですが。確かに実務対応報告はきちんと整理されており、他の指針なども平仄も取れていますので、問題はほとんど起きていないと思います。ただ、あの表題を見て、経営者の方々がうん、そうかと言って、ご納得するというのは、なかなか過去の経験上ないということだと思います。「当面」という言葉の意味を説明し出すと、京都議定書とは何ですか、から説明をせざるを得ない状況に入ってしまうということです。

○本田主査 大変よくわかりました。

あと、よろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○本田主査 今日は時間をオーバーしてしまって、本当に申し訳ございませんでした。どうもありがとうございました。

また、いろいろと質問が出てくるかもしれませんが、御教授いただければと思います。しかし、今日は難しい話を大変わかりやすく御説明いただきまして、ありがとうございます。

(以上)