

# 「東京都の排出量取引制度に関するアンケート」：調査結果

<b>1. 実施概要</b> .....	<b>1</b>
1.1 調査の目的.....	1
1.2 調査項目.....	1
1.3 調査対象.....	1
1.4 調査方法.....	1
1.5 調査期間.....	1
1.6 回収状況.....	1
<b>2. 回答結果</b> .....	<b>2</b>
2.1 第二計画期間の削減義務の達成の見通し.....	2
Q1 第二計画期間の削減義務の達成の見通し（択一回答）.....	2
2.2 クレジットの購入について.....	3
Q2 第二計画期間の義務達成に向けたクレジットの確保状況・見込み（択一回答）.....	3
Q3 取引を実施する際に特に重視する項目（複数回答）.....	4
Q4 取引価格を決定する際に重視する情報（複数回答）.....	5
Q5 排出量取引を実施する際の障害（複数回答）.....	6
Q6 購入を希望するクレジットの種類（複数回答）.....	7
Q7 クレジットの希望購入先（複数回答）.....	8
Q8 仲介事業者の利用を希望する理由（複数回答）.....	9
Q9 仲介事業者の利用を希望しない理由（複数回答）.....	10
2.3 クレジットの販売について.....	11
Q10 第一計画期間のクレジットの販売意向（択一回答）.....	11
Q11 第一計画期間のクレジットの販売時期（択一回答）.....	13
Q12 第二計画期間に生じたクレジットの販売意向（択一回答）.....	14
Q13 第二計画期間のクレジットの販売時期（択一回答）.....	16
Q14 取引を実施する際に重視する項目（複数回答）.....	17
Q15 取引価格を決定する際に重視する情報（複数回答）.....	18
Q16 排出量取引を実施する際の障害（複数回答）.....	19
Q17 クレジットの希望販売先（複数回答）.....	21
Q18 仲介事業者の利用を希望する理由（複数回答）.....	22
Q19 仲介事業者の利用を希望しない理由（複数回答）.....	23

2.4 クレジットの無効化について .....	24
Q20 第一計画期間のクレジットの無効化への意向（択一回答） .....	24
Q21 第一計画期間のクレジットを無効化申請する時期（択一回答） .....	26
Q22 第一計画期間のクレジットを無効化する目的（複数回答） .....	27
Q23 第二計画期間のクレジットの無効化への意向（択一回答） .....	28
Q24 第二計画期間のクレジットの無効化を申請する時期（択一回答） .....	29
Q25 第二計画期間のクレジットを無効化する目的（複数回答） .....	30
Q26 無効化申請を希望しない理由（複数回答） .....	31
2.5 「東京ゼロカーボン4デイズ in 2020」等について.....	32
Q27 「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」に対してのクレジット提供の意向（択一回答） .....	32
Q28 「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」にクレジットを提供する理由（複数回答） ..	34
Q29 提供予定クレジットの種類（複数回答） .....	35
Q30 「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」へのクレジット提供を希望しない理由（複数回答） .....	36
2.6 東京都の排出量取引に関わる支援策について .....	37
Q31 東京都が行っている排出量取引に関する支援等のうち効果的であると思われるもの（複数回答） .....	37
Q32 今後の東京都に望む、排出量取引の実施に当たり効果的な支援策（複数回答） .....	38

## 1. 実施概要

### 1.1 調査の目的

- ・ 「温室効果ガス排出総量削減義務と排出量取引制度」における排出量取引への取組状況や今後の予定等を調査し、円滑に排出量取引が行われる環境を整えるため。

### 1.2 調査項目

- ・ 第二計画期間の削減義務の達成見通し
- ・ クレジットの購入、販売
- ・ クレジットの無効化や「東京 2020 大会関連カーボンオフセットの取組」に関する意向
- ・ 東京都の排出量取引に係る支援策への見解

### 1.3 調査対象

- ・ 温室効果ガス排出総量削減義務と排出量取引制度の管理口座を保有する事業者（仲介事業者等、有料で管理口座を開設した事業者を除く。）

### 1.4 調査方法

- ・ アンケート票を管理口座連絡先へ郵送するとともに、メールアドレスを登録済みの事業者にはメールでも送付。郵送又はメールのいずれかでの回答とした。

### 1.5 調査期間

- ・ 令和元年 6 月 21 日～同年 7 月 25 日

### 1.6 回収状況

- ・ 配布数：1,142 件
- ・ 回収数：757 件（郵送 407 件、メール 350 件）
- ・ 回収率：66.3%

## 2. 回答結果

### 2.1 第二計画期間の削減義務の達成の見通し

全ての回答者<sup>1</sup>

#### Q1 第二計画期間の削減義務の達成の見通し(択一回答)<sup>2</sup>

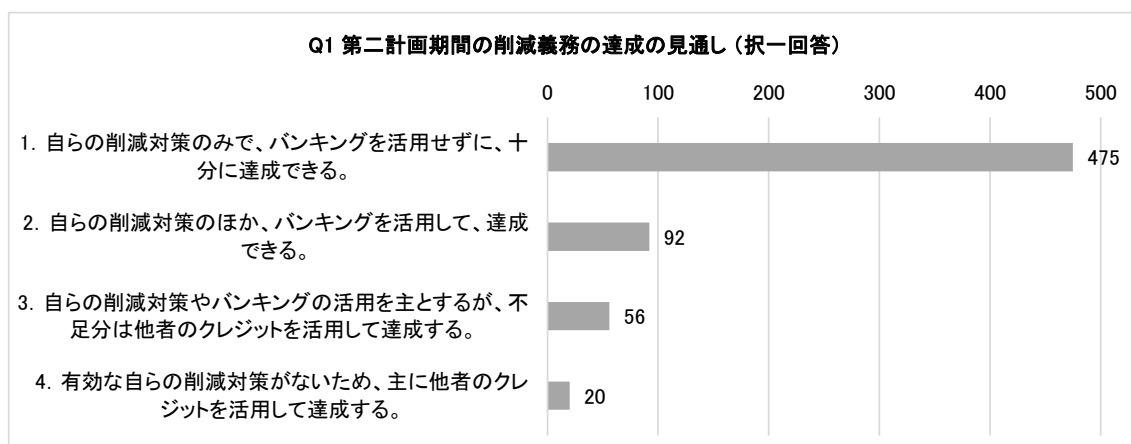
第二計画期間の削減義務達成の見通しは、「自らの削減対策のみで、バンキングを活用せずに、十分に達成できる」との回答が最も多く 73.9%となりました。次いで「自らの削減対策のほか、バンキングを活用して達成できる」が 14.3%で、合わせて 88.2%がバンキングを含む自らの取組により義務達成できる見通しです。

一方、「不足分は他者のクレジットを活用して達成する」との回答は 8.7%、「主に他者のクレジットを活用して達成する」との回答は 3.1%で、合わせて 11.8%が排出量取引を活用して削減義務を達成する見通しです。

#### Q1 第二計画期間の削減義務の達成の見通し (択一回答)

	回答数	割合
1. 自らの削減対策のみで、バンキングを活用せずに、十分に達成できる。	475	73.9%
2. 自らの削減対策のほか、バンキングを活用して、達成できる。	92	14.3%
3. 自らの削減対策やバンキングの活用を主とするが、不足分は他者のクレジットを活用して達成する。	56	8.7%
4. 有効な自らの削減対策がないため、主に他者のクレジットを活用して達成する。	20	3.1%
合計	643	100.0%

(n= 643)



<sup>1</sup> Q1 の集計では、削減義務の対象事業所を保有する事業者の回答のみを抽出

<sup>2</sup> 全ての設問において、回答者数を n としている。

## 2.2 クレジットの購入について

第二計画期間にクレジットを購入、又は購入予定の回答者のみ

### Q2 第二計画期間の義務達成に向けたクレジットの確保状況・見込み(択一回答)

第二計画期間の義務達成に向けたクレジットの確保状況としては、「第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中（2020年度～2021年9月末）に排出量取引を行ってクレジットを確保する」との回答が最も多く52.3%で、次いで「未定」が31.8%となっています。

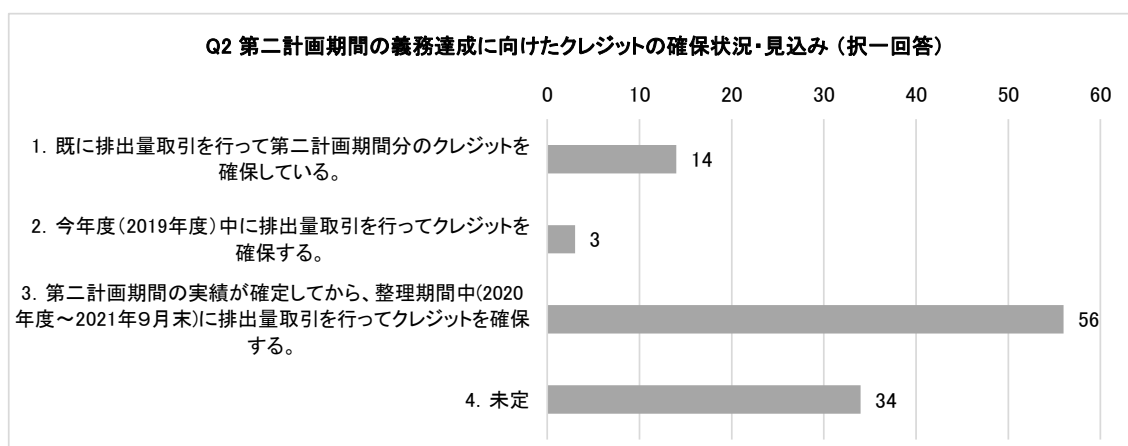
一方で、「既に排出量取引を行って第二計画期間分のクレジットを確保している」との回答が13.1%、「今年度（2019年度）中に排出量取引を行ってクレジットを確保する」との回答が2.8%で、約16%が整理期間の前にクレジットを確保する見込みです。

「未定」と回答した事業者の多くも、実際には整理期間内に購入すると考えられるため、不足事業者の8割程度が、整理期間（2020年度～2021年9月末）中にクレジット購入を行うこととなります。

### Q2 第二計画期間の義務達成に向けたクレジットの確保状況・見込み (択一回答)

	回答数	割合
1. 既に排出量取引を行って第二計画期間分のクレジットを確保している。	14	13.1%
2. 今年度(2019年度)中に排出量取引を行ってクレジットを確保する。	3	2.8%
3. 第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に排出量取引を行ってクレジットを確保する。	56	52.3%
4. 未定	34	31.8%
合計	107	100.0%

(n= 107)



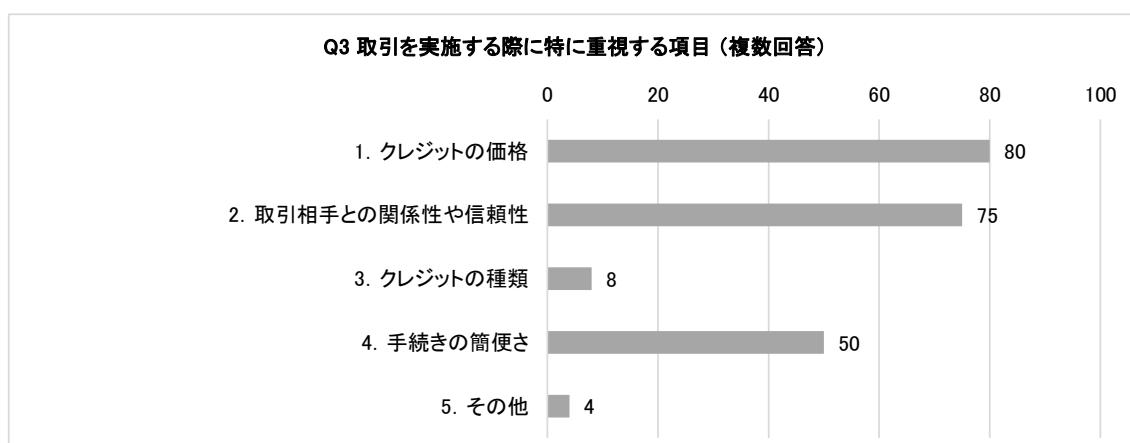
### Q3 取引を実施する際に特に重視する項目(複数回答)

取引を実施(クレジットを購入)する際に特に重視する項目としては、「クレジットの価格」が73.4%で最も多く、次いで「取引相手との関係性や信頼性」(68.8%)、「手続きの簡便さ」(45.9%)となりました。また、「クレジットの種類」との回答は7.3%で、排出量取引を行う際に、クレジットの種類を重視する事業者も存在していることが分かりました。

#### Q3 取引を実施する際に特に重視する項目 (複数回答)

	回答数	割合
1. クレジットの価格	80	73.4%
2. 取引相手との関係性や信頼性	75	68.8%
3. クレジットの種類	8	7.3%
4. 手続きの簡便さ	50	45.9%
5. その他	4	3.7%
回答者数	109	—

(n= 109)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・同一法人内の取引を想定

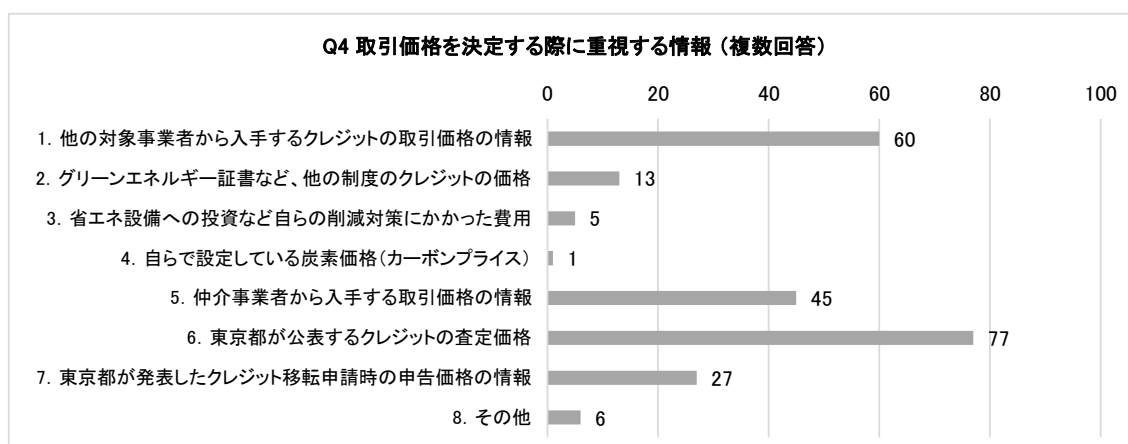
#### Q4 取引価格を決定する際に重視する情報(複数回答)

取引価格(クレジットの購入価格)を決定する際に重視する情報としては、「東京都が公表するクレジットの査定価格」との回答が71.3%と最も多く、次いで「他の対象事業者から入手するクレジットの取引価格の情報」(55.6%)、「仲介事業者から入手する取引価格の情報」(41.7%)となっています。このほかには、「東京都が発表したクレジット移転申請時の申告価格の情報」との回答が25.0%でした。

#### Q4 取引価格を決定する際に重視する情報 (複数回答)

	回答数	割合
1. 他の対象事業者から入手するクレジットの取引価格の情報	60	55.6%
2. グリーンエネルギー証書など、他の制度のクレジットの価格	13	12.0%
3. 省エネ設備への投資など自らの削減対策にかかった費用	5	4.6%
4. 自らで設定している炭素価格(カーボンプライス)	1	0.9%
5. 仲介事業者から入手する取引価格の情報	45	41.7%
6. 東京都が公表するクレジットの査定価格	77	71.3%
7. 東京都が発表したクレジット移転申請時の申告価格の情報	27	25.0%
8. その他	6	5.6%
回答者数	108	—

(n= 108)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・ 社内取引のため対象外

### Q5 排出量取引を実施する際の障害(複数回答)

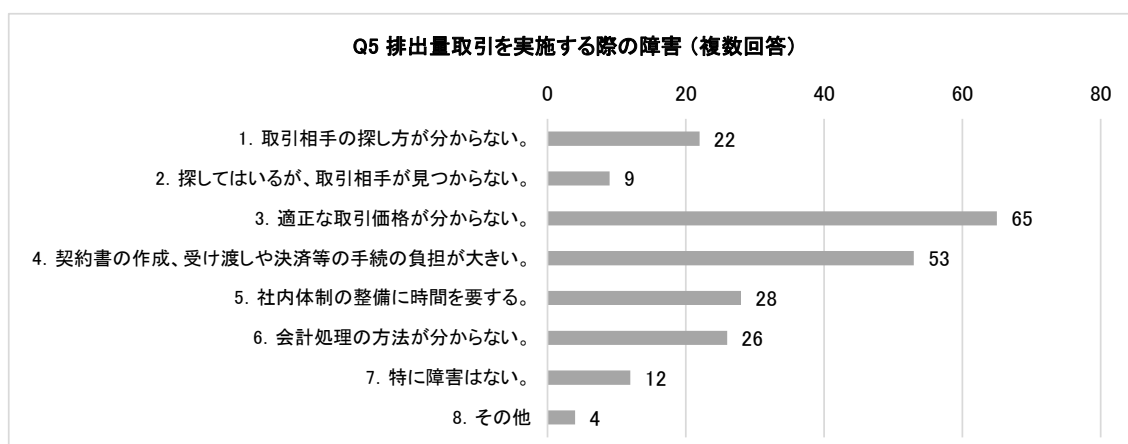
排出量取引を実施（クレジットを購入）する際の障害としては、「適正な取引価格が分からない」が59.1%で最も多く、次いで「契約書の作成、受け渡しや決済等の手続の負担が大きい」が48.2%となりました。

このほか、「社内体制の整備に時間を要する」（25.5%）、「会計処理の方法が分からない」（23.6%）、「取引相手の探し方が分からない」（20.0%）、「探してはいるが、取引相手が見つからない」（8.2%）との結果でした。

#### Q5 排出量取引を実施する際の障害 (複数回答)

	回答数	割合
1. 取引相手の探し方が分からない。	22	20.0%
2. 探してはいるが、取引相手が見つからない。	9	8.2%
3. 適正な取引価格が分からない。	65	59.1%
4. 契約書の作成、受け渡しや決済等の手続の負担が大きい。	53	48.2%
5. 社内体制の整備に時間を要する。	28	25.5%
6. 会計処理の方法が分からない。	26	23.6%
7. 特に障害はない。	12	10.9%
8. その他	4	3.6%
回答者数	110	—

(n= 110)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・ 埼玉連携クレジットの利用方法
- ・ 取引相手を探すのが面倒
- ・ 排出量取引が必要になってから工程を確認する



### Q6 購入を希望するクレジットの種類(複数回答)

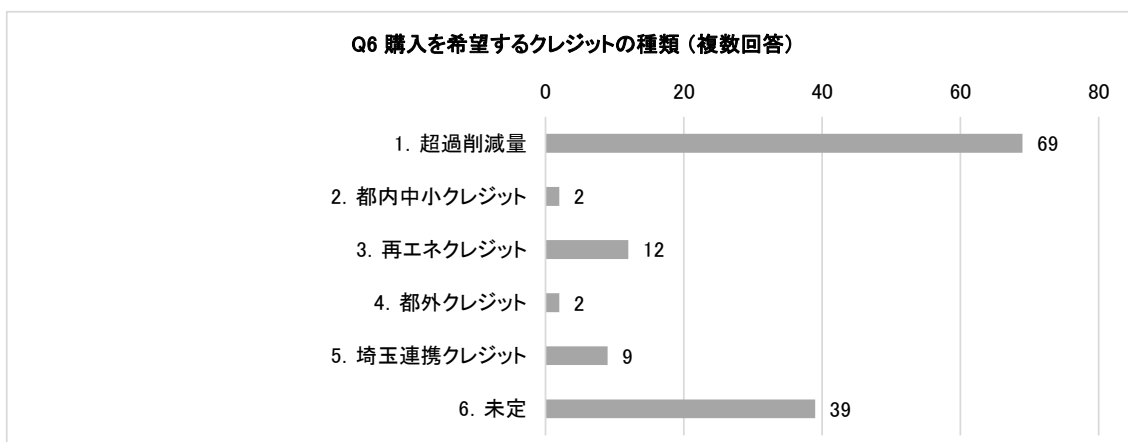
購入を希望するクレジットの種類としては、「超過削減量」を挙げた回答が64.5%と最も多く、次いで「未定」の36.4%となっています。また、超過削減量以外では「再エネクレジット」が11.2%で一番高い値となりました。

6割強が、超過削減量の購入を希望している一方で、4割弱はクレジットの種類を決定していないことから、今後の状況次第では、超過削減量以外のクレジットの購入希望が増加する可能性も考えられます。

#### Q6 購入を希望するクレジットの種類 (複数回答)

	回答数	割合
1. 超過削減量	69	64.5%
2. 都内中小クレジット	2	1.9%
3. 再エネクレジット	12	11.2%
4. 都外クレジット	2	1.9%
5. 埼玉連携クレジット	9	8.4%
6. 未定	39	36.4%
回答者数	107	—

(n= 107)



### Q7 クレジットの希望購入先(複数回答)

クレジットの希望購入先としては、「仲介事業者」(35.8%)が最も多い回答で、次いで「特にこだわりはない」が29.4%でした。

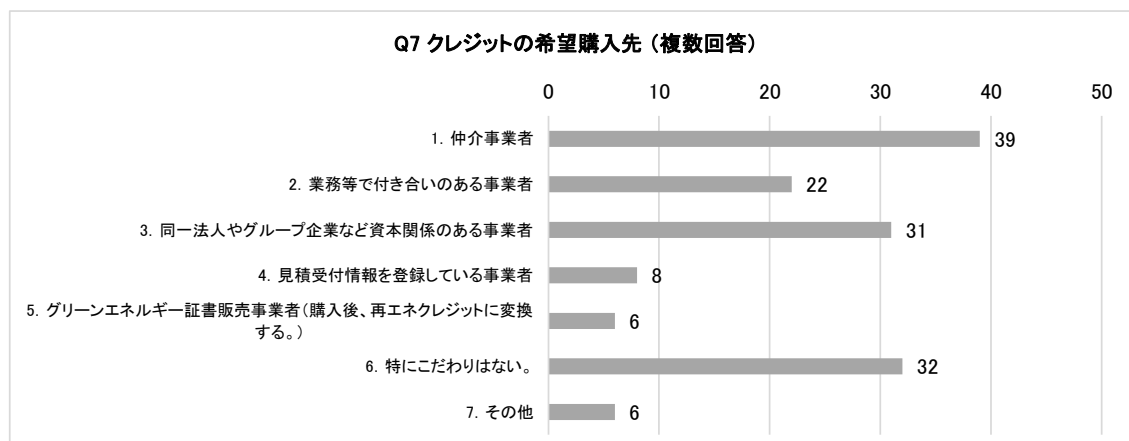
このほか「同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者」(28.4%)、「業務等で付き合いのある事業者」(20.2%)などとなりました。

Q3で、取引において重視する項目として「クレジットの価格」と「取引相手との関係性や信頼性」が上位に来ていることから、適正な価格で取引できる信頼できる相手として、「仲介事業者」、「同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者」、「業務等で付き合いのある事業者」を希望する事業者が多いことが伺えます。

#### Q7 クレジットの希望購入先 (複数回答)

	回答数	割合
1. 仲介事業者	39	35.8%
2. 業務等で付き合いのある事業者	22	20.2%
3. 同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者	31	28.4%
4. 見積受付情報を登録している事業者	8	7.3%
5. グリーンエネルギー証書販売事業者(購入後、再エネクレジットに変換する。)	6	5.5%
6. 特にこだわりはない。	32	29.4%
7. その他	6	5.5%
回答者数	109	—

(n= 109)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・ 入札を実施

### Q8 仲介事業者の利用を希望する理由(複数回答)

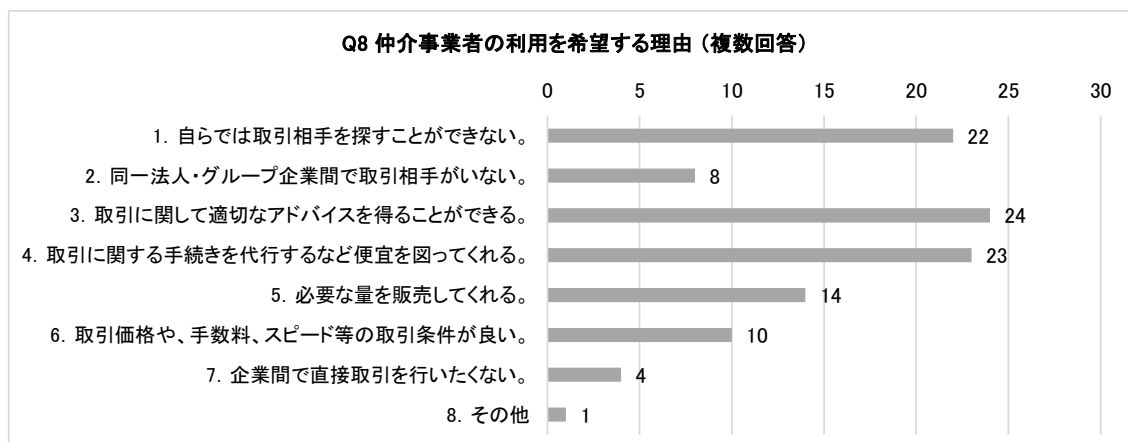
クレジット購入で仲介事業者の利用を希望する理由としては、「取引に関して適切なアドバイスを得ることができる」が 63.2%で最も多く、次いで「取引に関する手続きを代行するなど便宜を図ってくれる」が 60.5%、「自らでは取引相手を探すことができない」が 57.9% などとなりました。

クレジットの購入では、取引に関する助言や手続きの代行といった役割を仲介事業者に求める声が多いことが分かります。

#### Q8 仲介事業者の利用を希望する理由 (複数回答)

	回答数	割合
1. 自らでは取引相手を探すことができない。	22	57.9%
2. 同一法人・グループ企業間で取引相手がいない。	8	21.1%
3. 取引に関して適切なアドバイスを得ることができる。	24	63.2%
4. 取引に関する手続きを代行するなど便宜を図ってくれる。	23	60.5%
5. 必要な量を販売してくれる。	14	36.8%
6. 取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が良い。	10	26.3%
7. 企業間で直接取引を行いたくない。	4	10.5%
8. その他	1	2.6%
回答者数	38	—

(n= 38)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・ 第一計画期間の実績があるため

### Q9 仲介事業者の利用を希望しない理由(複数回答)

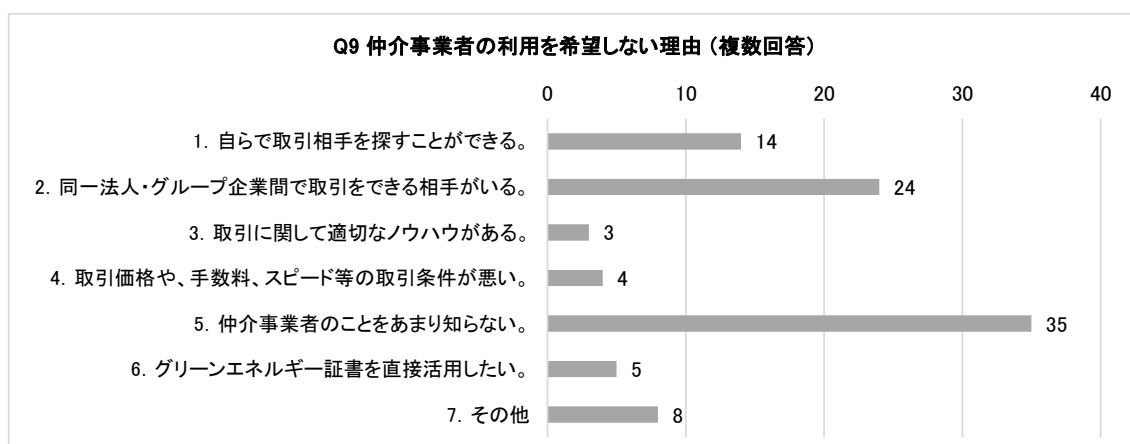
クレジット購入で仲介事業者の利用を希望しない理由として最も多かったものは「仲介事業者のことをあまり知らない」で、48.6%でした。次いで「同一法人・グループ企業間で取引をできる相手がいる」が33.3%、「自らで取引相手を探すことができる」が19.4%などとなりました。

「取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が悪い」という回答は5.6%であり、価格面の懸念を理由とした回答は少数でした。

#### Q9 仲介事業者の利用を希望しない理由 (複数回答)

	回答数	割合
1. 自らで取引相手を探すことができる。	14	19.4%
2. 同一法人・グループ企業間で取引をできる相手がいる。	24	33.3%
3. 取引に関して適切なノウハウがある。	3	4.2%
4. 取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が悪い。	4	5.6%
5. 仲介事業者のことをあまり知らない。	35	48.6%
6. グリーンエネルギー証書を直接活用したい。	5	6.9%
7. その他	8	11.1%
回答者数	72	—

(n= 72)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・ 仲介事業者を利用するかは未定
- ・ 仲介事業者の-marginが少なからず発生するから
- ・ 仲介事業者であるかを問わず、最も安い価格を提示した者から購入する

## 2.3 クレジットの販売について

クレジットを保有している、又は保有する見込みの回答者のみ

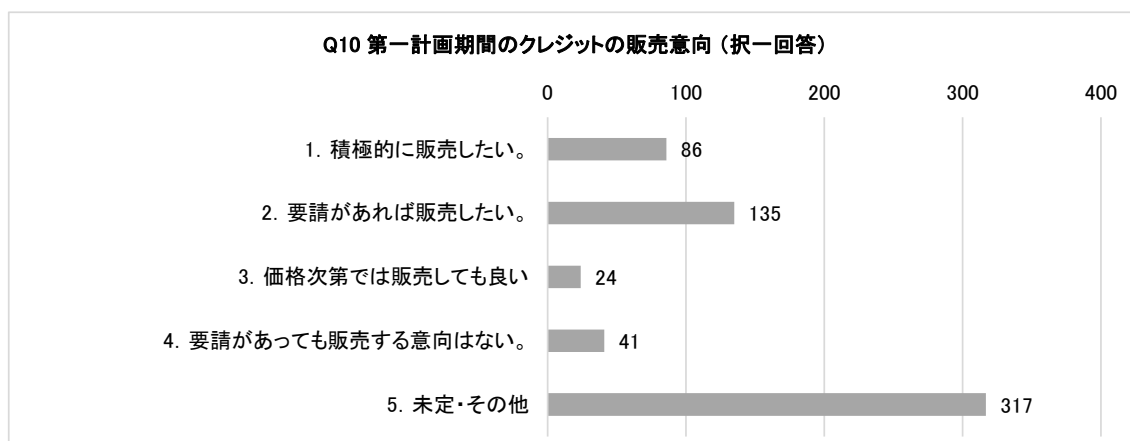
### Q10 第一計画期間のクレジットの販売意向(択一回答)

第一計画期間のクレジットの販売意向は、「積極的に販売したい」が14.3%、「要請があれば販売したい」が22.4%、「価格次第では販売しても良い」が4.0%で、合計40.7%が販売の意向を有していました。「要請があっても販売する意向はない」は6.8%、「未定・その他」は52.6%でした。

### Q10 第一計画期間のクレジットの販売意向 (択一回答)

	回答数	割合
1. 積極的に販売したい。	86	14.3%
2. 要請があれば販売したい。	135	22.4%
3. 価格次第では販売しても良い	24	4.0%
4. 要請があっても販売する意向はない。	41	6.8%
5. 未定・その他	317	52.6%
合計	603	100.0%

(n= 603)



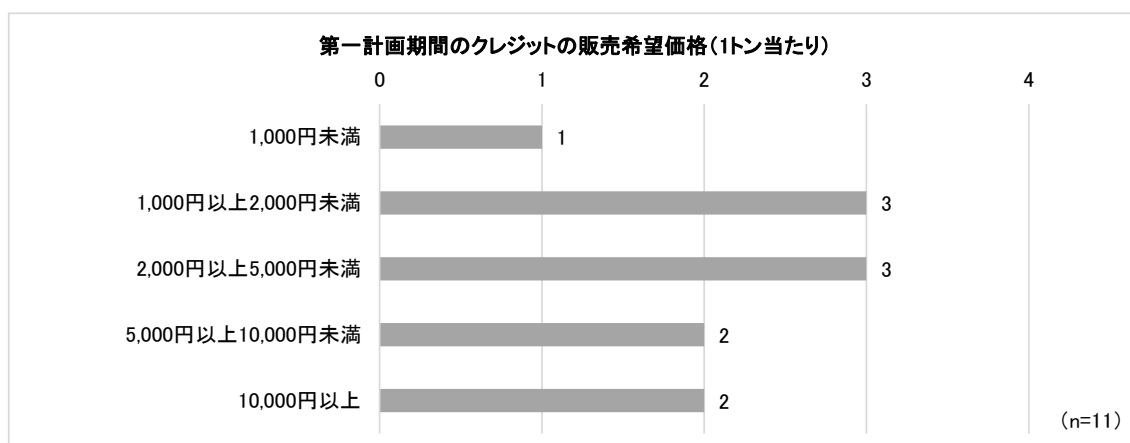
#### 「要請があっても販売する意向はない」の主な理由

- ・ 寄付を行う
- ・ 資産として認識していない
- ・ 自社の義務履行に使用
- ・ 社内体制が未整備
- ・ 手続きに手間がかかる

#### 「未定・その他」の主な自由回答

- ・東京 2020 大会への寄付
- ・無効化して活用する
- ・埼玉クレジットへの振替を検討
- ・共同で保有しているため各者の意向による
- ・同一法人内で融通する

「価格次第では販売しても良い」の希望価格<sup>3</sup>を見ると、クレジット 1 トン当たり 1,000 円以上 2,000 円未満の金額を挙げた回答が 3 件、2,000 円以上 5,000 円未満の金額を挙げた回答が 3 件でした。5,000 円以上の回答が 4 件あった一方で、1,000 円未満の回答が 1 件ありました。2018 年 12 月の査定価格である 650 円（200 円～1,100 円）を上回る価格での回答が多数を占めました。



<sup>3</sup> 自由回答で記入された金額を区分して集計

### Q11 第一計画期間のクレジットの販売時期(択一回答)

第一計画期間のクレジットの販売時期は、「第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に販売したい」との回答が49.6%で最も多く、次いで「未定」が37.7%でした。「今年度(2019年度)中に販売したい」との回答は12.7%でした。

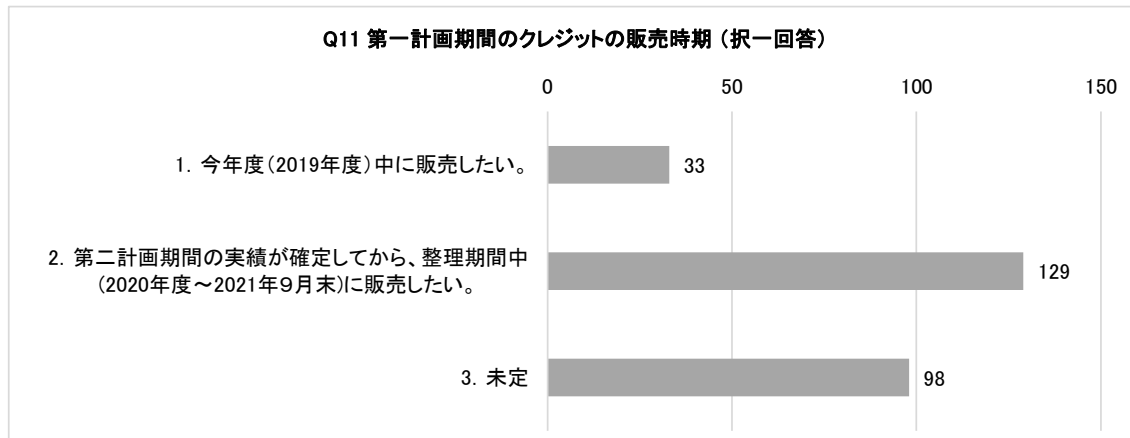
Q2のクレジットの購入時期の結果によると、「今年度(2019年度)中に排出量取引を行ってクレジットを確保する」との回答は3件(2.8%)のみであることから、2019年度内は、クレジットの販売希望者が購入希望者を大きく上回る状況であることが分かります。

同様にQ2で「整理期間中に排出量取引を行ってクレジットを確保する」との回答は56件(52.3%)、「未定」が34件(31.8%)であることから、整理期間以降、需給の差が緩和されていくものと思われます。

### Q11 第一計画期間のクレジットの販売時期 (択一回答)

	回答数	割合
1. 今年度(2019年度)中に販売したい。	33	12.7%
2. 第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に販売したい。	129	49.6%
3. 未定	98	37.7%
合計	260	100.0%

(n= 260)



## Q12 第二計画期間に生じたクレジットの販売意向(択一回答)

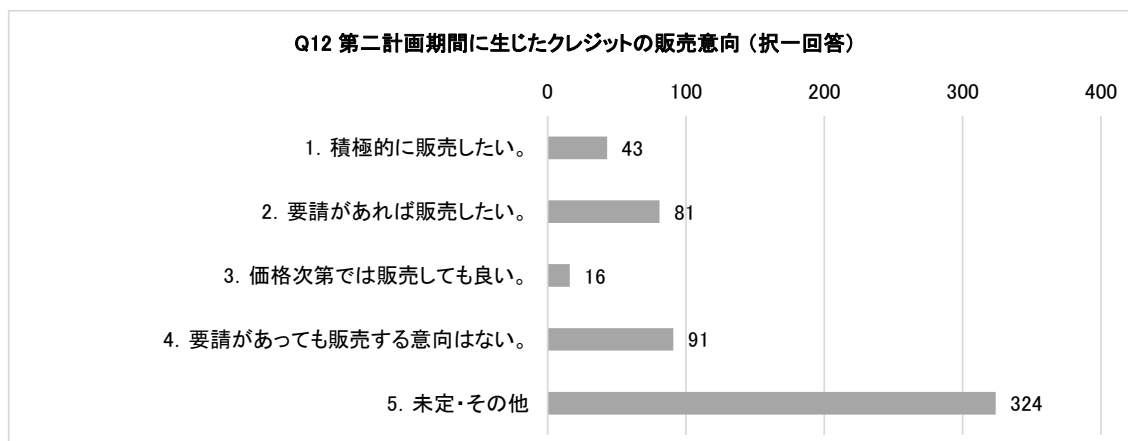
第二計画期間のクレジットの販売意向については、「積極的に販売したい」が7.7%、「要請があれば販売したい」が14.6%、「価格次第では販売しても良い」が2.9%で、合計25.2%が販売の意向を有していました。第二計画期間のクレジットの販売意向は、第一計画期間のクレジットの販売意向(Q10)に比べると、「積極的」、「要請があれば」、「価格次第」のいずれにおいても低い値となっています。

また、「要請があっても販売する意向はない」を回答した割合は16.4%と、第一計画期間のクレジットについての同回答(6.8%)の倍以上となりました。第二計画期間のクレジットは第三計画期間の義務履行に使用できるため、第三計画期間の削減義務率を踏まえ、バンキングして備える動きがあることが伺えます。「未定・その他」は58.4%でした。

### Q12 第二計画期間に生じたクレジットの販売意向 (択一回答)

	回答数	割合
1. 積極的に販売したい。	43	7.7%
2. 要請があれば販売したい。	81	14.6%
3. 価格次第では販売しても良い。	16	2.9%
4. 要請があっても販売する意向はない。	91	16.4%
5. 未定・その他	324	58.4%
合計	555	100.0%

(n= 555)



#### 「要請があっても販売する意向はない」の主な自由回答

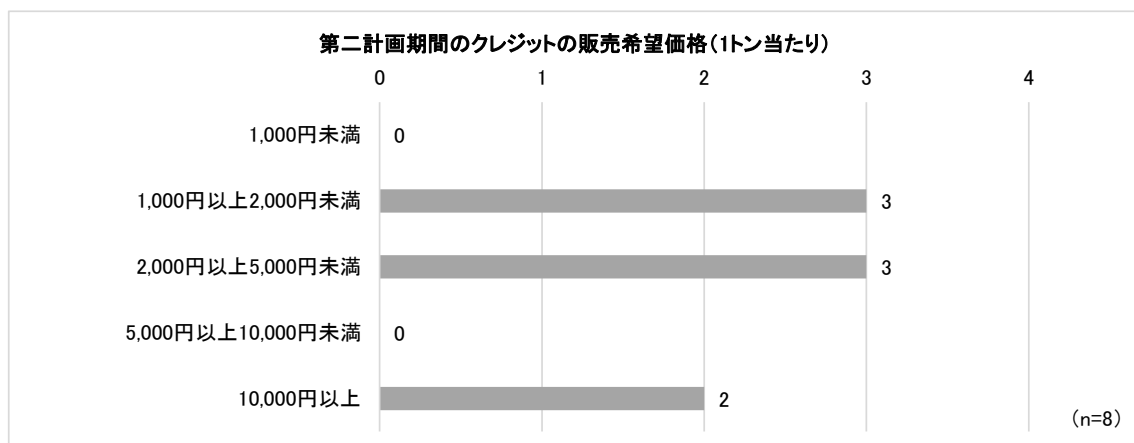
- ・ 第三計画期間の義務履行のため
- ・ 寄付を行う
- ・ 資産として認識していない
- ・ 営利目的の販売は行わない
- ・ 社内体制が未整備
- ・ 手続きに手間がかかる



#### 「未定・その他」の主な自由回答

- ・ 第三計画期間の状況による
- ・ 共同で保有しているため各者の意向による
- ・ 同一法人内で融通する
- ・ 東京 2020 大会への寄付
- ・ 無効化を検討中

「価格次第では販売しても良い」の希望価格<sup>4</sup>を見ると、クレジット 1 トン当たり 1,000 円以上 2,000 円未満の金額を挙げた回答が 3 件、2,000 円以上 5,000 円未満の金額を挙げた回答が 3 件、10,000 円以上の金額の回答が 2 件でした。



<sup>4</sup> 自由回答で記入された金額を区分して集計

### Q13 第二計画期間のクレジットの販売時期(択一回答)

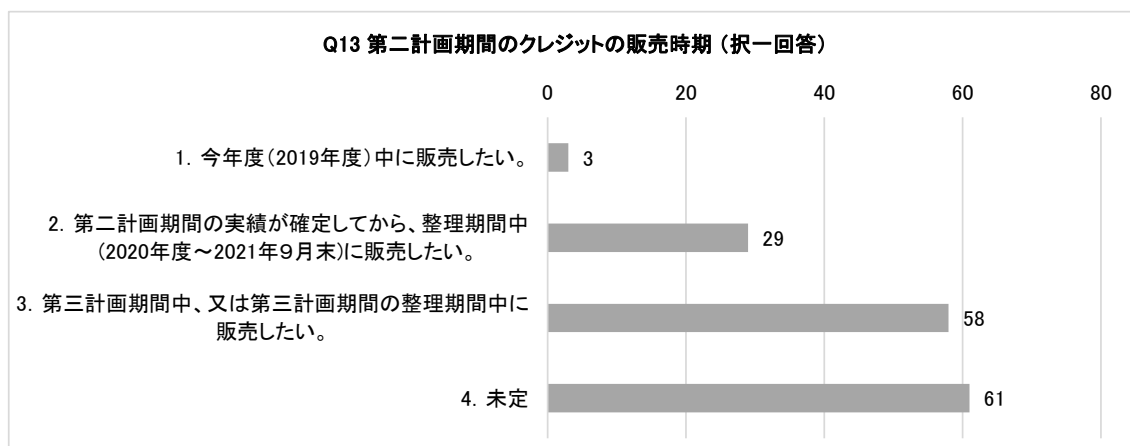
第二計画期間のクレジットの販売時期としては、「未定」との回答が 40.4%で最も多く、次いで「第三計画期間中、又は第三計画期間の整理期間中に販売したい」が 38.4%でした。

一方で、「今年度（2019 年度）中に販売したい」との回答が 2.0%、「第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中（2020 年度～2021 年 9 月末）に販売したい」との回答が 19.2%で、第二計画期間の整理期間までの売却を希望する回答が 2 割程度ありました。

#### Q13 第二計画期間のクレジットの販売時期 (択一回答)

	回答数	割合
1. 今年度(2019年度)中に販売したい。	3	2.0%
2. 第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に販売したい。	29	19.2%
3. 第三計画期間中、又は第三計画期間の整理期間中に販売したい。	58	38.4%
4. 未定	61	40.4%
合計	151	100.0%

(n= 151)



#### Q14 取引を実施する際に重視する項目(複数回答)

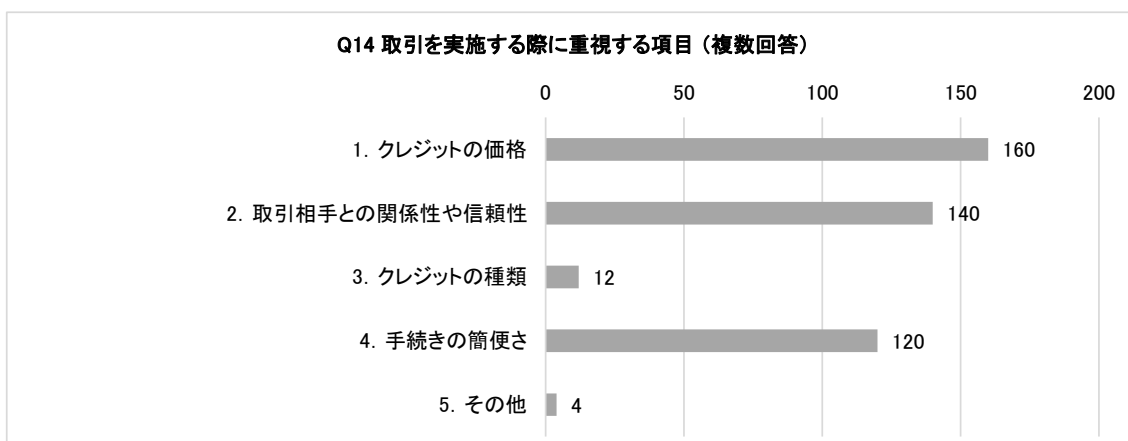
取引を実施(クレジットを販売)する際に重視する項目としては、「クレジットの価格」が74.4%と最も多く、次いで「取引相手との関係性や信頼性」が65.1%、「手続きの簡便さ」が55.8%との回答でした。

また、「クレジットの価格」を選択せず、「取引相手との関係性や信頼性」を選択した回答が37件(17.2%)ありました。このことから、信頼できる相手に価格にはこだわらずに販売する、という意向の事業者も一定程度存在していることが伺えます。

#### Q14 取引を実施する際に重視する項目 (複数回答)

	回答数	割合
1. クレジットの価格	160	74.4%
2. 取引相手との関係性や信頼性	140	65.1%
3. クレジットの種類	12	5.6%
4. 手続きの簡便さ	120	55.8%
5. その他	4	1.9%
回答者数	215	—

(n= 215)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・グループ法人の方針に従う
- ・クレジットの必要数量
- ・未定

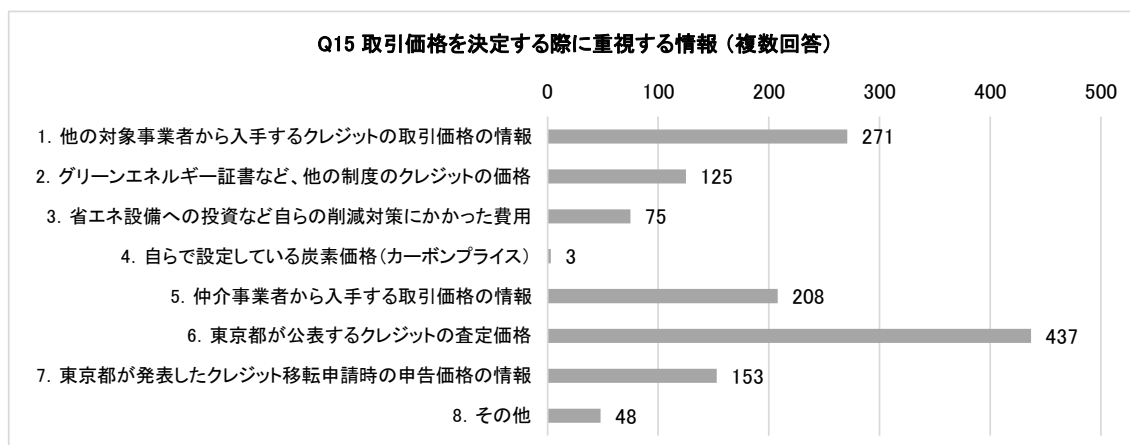
### Q15 取引価格を決定する際に重視する情報(複数回答)

取引価格(クレジットの販売価格)を決定する際に重視する情報としては、「東京都が公表するクレジットの査定価格」との回答が76.8%で最も多く、次いで「他の対象事業者から入手するクレジットの取引価格の情報」が47.6%、「仲介事業者から入手する取引価格の情報」が36.6%となりました。このほかには、「東京都が発表したクレジット移転申請時の申告価格の情報」との回答が26.9%でした。

#### Q15 取引価格を決定する際に重視する情報 (複数回答)

	回答数	割合
1. 他の対象事業者から入手するクレジットの取引価格の情報	271	47.6%
2. グリーンエネルギー証書など、他の制度のクレジットの価格	125	22.0%
3. 省エネ設備への投資など自らの削減対策にかかった費用	75	13.2%
4. 自らで設定している炭素価格(カーボンプライス)	3	0.5%
5. 仲介事業者から入手する取引価格の情報	208	36.6%
6. 東京都が公表するクレジットの査定価格	437	76.8%
7. 東京都が発表したクレジット移転申請時の申告価格の情報	153	26.9%
8. その他	48	8.4%
回答者数	569	—

(n= 569)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・グループ法人の方針に従う
- ・環境省で検討中のカーボンプライシングの価格
- ・今後の削減義務

## Q16 排出量取引を実施する際の障害(複数回答)

排出量取引を実施（クレジットを販売）する際の障害としては、「適正な取引価格が分からない」が 53.8%で最も多く、次いで「契約書の作成、受け渡しや決済等の手続の負担が大きい」が 42.2%となりました。

この2つは、クレジットを購入する際の障害(Q5)においても1位と2位を占めており、クレジットを買う側、販売する側の両者にとっての、懸念材料となっていることが分かります。

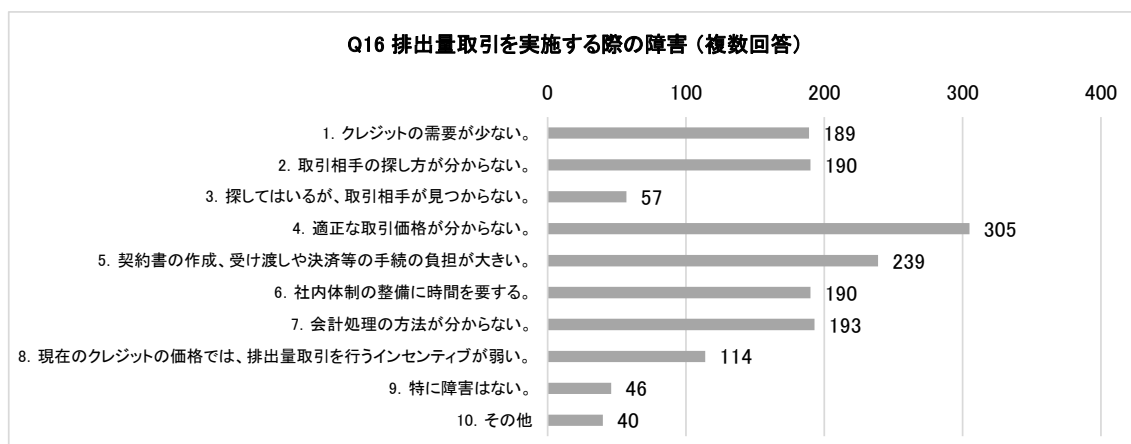
このほか、「会計処理の方法が分からない」(34.0%)、「社内体制の整備に時間を要する」(33.5%)、「取引相手の探し方が分からない」(33.5%)との回答が続きます。これら3つはクレジットを購入する際の障害(Q5)としても上位に挙がりましたが、いずれも販売側の回答の比率が高くなっています。このことから、クレジットを購入する側に比べて、販売する側の方が、社内体制、会計処理、取引相手の探し方について、困難を感じる傾向にあることが伺えます。

一方で、「特に障害はない」との回答も46件(8.1%)あり、一定数の事業者は、支障なく取引が可能と考えていることが伺えます。

### Q16 排出量取引を実施する際の障害 (複数回答)

	回答数	割合
1. クレジットの需要が少ない。	189	33.3%
2. 取引相手の探し方が分からない。	190	33.5%
3. 探してはいるが、取引相手が見つからない。	57	10.1%
4. 適正な取引価格が分からない。	305	53.8%
5. 契約書の作成、受け渡しや決済等の手続の負担が大きい。	239	42.2%
6. 社内体制の整備に時間を要する。	190	33.5%
7. 会計処理の方法が分からない。	193	34.0%
8. 現在のクレジットの価格では、排出量取引を行うインセンティブが弱い。	114	20.1%
9. 特に障害はない。	46	8.1%
10. その他	40	7.1%
回答者数	567	—

(n= 567)



**「その他」の主な自由回答**

- ・未実施のため不明
- ・共同所有者や地権者との意見合意や調整が難しい
- ・収益を得ることが問題ないかどうか疑問

### Q17 クレジットの希望販売先(複数回答)

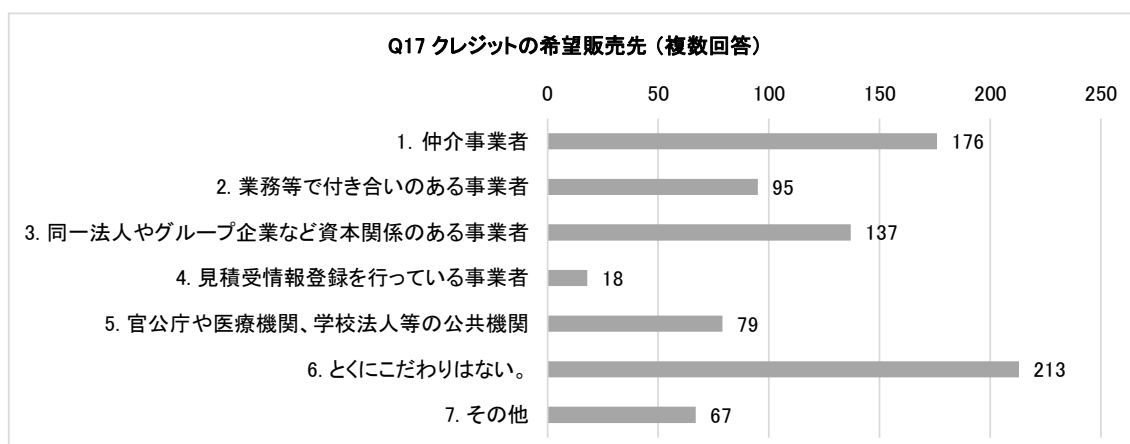
クレジットの希望販売先としては、「とくにこだわりはない」が 37.4%で最も多く、次いで「仲介事業者」が 30.9%でした。Q7のクレジットの希望購入先と比較すると、上位2つの回答は同じですが、順位が入れ替わっています。

このほか「同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者」は 24.1%、「業務等で付き合いのある事業者」は 16.7%、「官公庁や医療機関、学校法人等の公共機関」は 13.9%などとなりました。必ずしも資本関係や業務上の関係の有無にはこだわらない事業者が多いことが伺えます。

#### Q17 クレジットの希望販売先 (複数回答)

	回答数	割合
1. 仲介事業者	176	30.9%
2. 業務等で付き合いのある事業者	95	16.7%
3. 同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者	137	24.1%
4. 見積受情報登録を行っている事業者	18	3.2%
5. 官公庁や医療機関、学校法人等の公共機関	79	13.9%
6. とくにこだわりはない。	213	37.4%
7. その他	67	11.8%
回答者数	569	—

(n= 569)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・ 未定
- ・ グループ法人の方針に従う
- ・ 取引先として適正な事業者

### Q18 仲介事業者の利用を希望する理由(複数回答)

クレジット販売で仲介事業者の利用を希望する理由としては、「自らでは取引相手を探すことができない」が 68.2%で最も多く、次いで「取引に関して適切なアドバイスを得ることができる」が 63.1%、「取引に関する手続きを代行するなど便宜を図ってくれる」が 59.7% などとなりました。

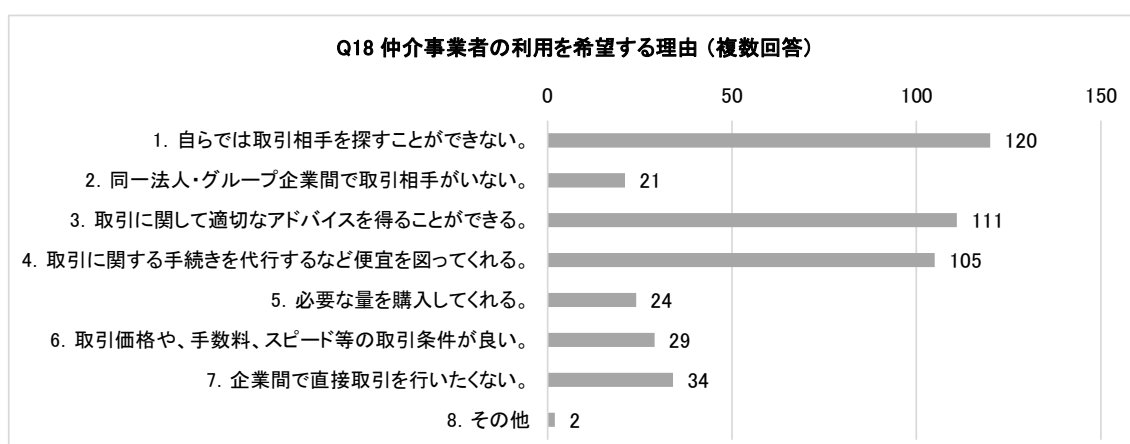
クレジット購入で仲介事業者の利用を希望する理由 (Q8) と比べると、上位 3 つの回答は同じですが、順位が異なっています。購入においては「取引に関して適切なアドバイスを得ることができる」が 1 位でしたが、販売においては「自らでは取引相手を探すことができない」が 1 位となりました。クレジットの供給が需要を上回っている状況において、クレジットの販売先を見つけるという仲介事業者の役割に期待が集まっていることが伺えます。

また、「企業間で直接取引を行いたくない」との回答は 19.3%で、Q8 のクレジット購入でこの回答を選択した割合 (10.5%) と比べて高い値となっています。このことから、企業間での直接取引を避ける傾向は、金銭を受領する販売側の方が高いことが伺えます。

#### Q18 仲介事業者の利用を希望する理由 (複数回答)

	回答数	割合
1. 自らでは取引相手を探すことができない。	120	68.2%
2. 同一法人・グループ企業間で取引相手がない。	21	11.9%
3. 取引に関して適切なアドバイスを得ることができる。	111	63.1%
4. 取引に関する手続きを代行するなど便宜を図ってくれる。	105	59.7%
5. 必要な量を購入してくれる。	24	13.6%
6. 取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が良い。	29	16.5%
7. 企業間で直接取引を行いたくない。	34	19.3%
8. その他	2	1.1%
回答者数	176	—

(n= 176)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・同一法人・グループ企業間で取引相手がない場合の取引先として検討しやすい



### Q19 仲介事業者の利用を希望しない理由(複数回答)

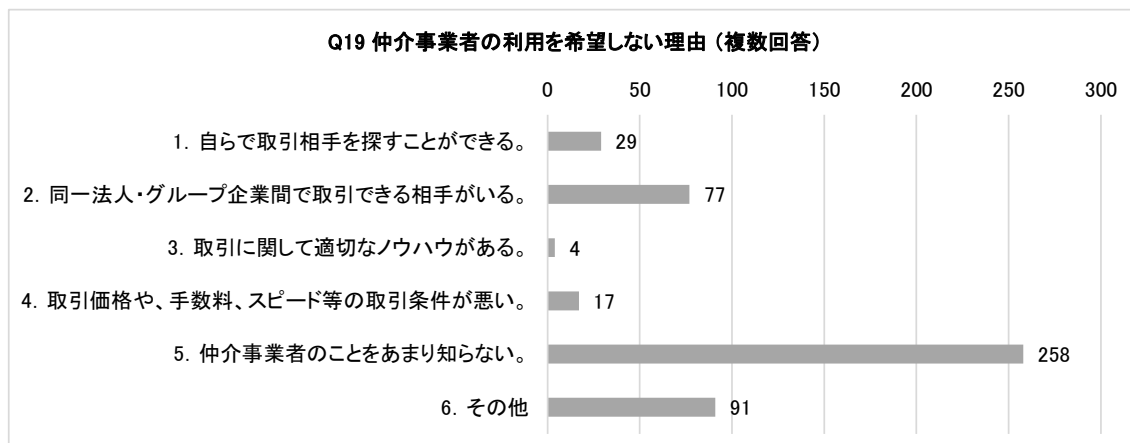
クレジット販売で仲介事業者の利用を希望しない理由として最も多かったものは「仲介事業者のことをあまり知らない」(60.4%)でした。このほか「同一法人・グループ企業間で取引できる相手がいる」が18.0%、「自らで取引相手を探すことができる」が6.8%でした。

「取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が悪い」という回答は4.0%であり、価格面の懸念を理由とした回答は少数でした。

### Q19 仲介事業者の利用を希望しない理由 (複数回答)

	回答数	割合
1. 自らで取引相手を探すことができる。	29	6.8%
2. 同一法人・グループ企業間で取引できる相手がいる。	77	18.0%
3. 取引に関して適切なノウハウがある。	4	0.9%
4. 取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が悪い。	17	4.0%
5. 仲介事業者のことをあまり知らない。	258	60.4%
6. その他	91	21.3%
回答者数	427	—

(n= 427)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・ こだわりはない
- ・ 未定
- ・ 業務上の関係を重視する

## 2.4 クレジットの無効化について

クレジットを保有、又は保有する見込みの回答者のみ

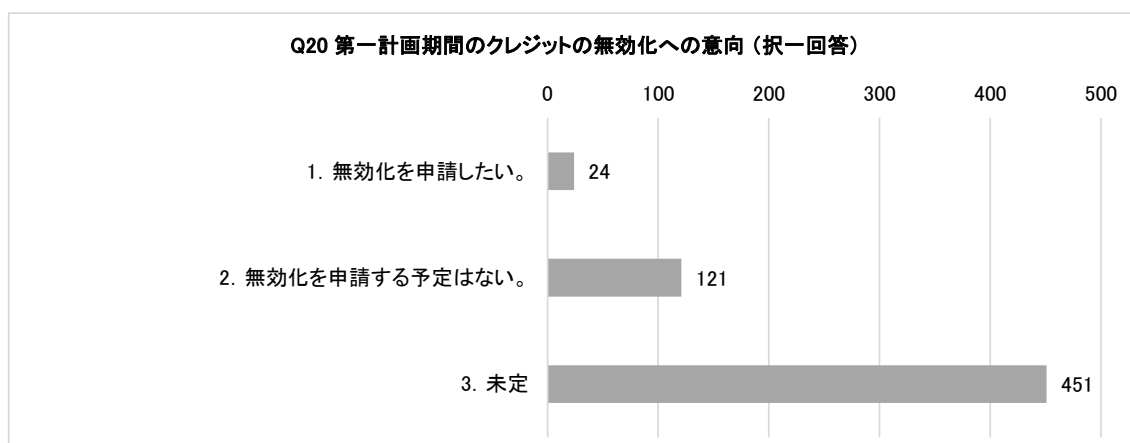
### Q20 第一計画期間のクレジットの無効化への意向(択一回答)

第一計画期間のクレジットの無効化への意向としては、「未定」との回答が最も多く75.7%でした。一方で「無効化を申請したい」との回答は4.0%（回答数は24）で、一定数の事業者が無効化を希望していることが分かりました。「申請をする予定はない」との回答は20.3%でした。

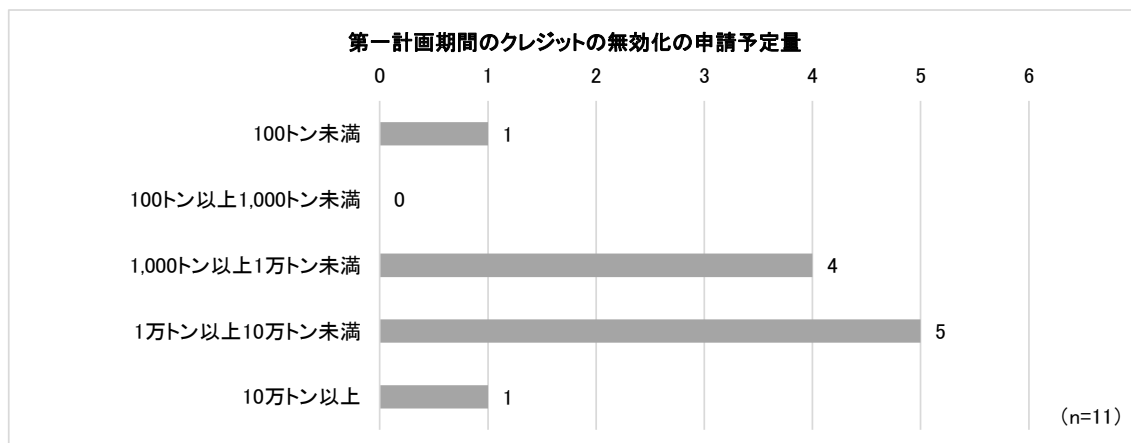
#### Q20 第一計画期間のクレジットの無効化への意向 (択一回答)

	回答数	割合
1. 無効化を申請したい。	24	4.0%
2. 無効化を申請する予定はない。	121	20.3%
3. 未定	451	75.7%
合計	596	100.0%

(n= 596)



「無効化を申請したい」の申請予定量<sup>5</sup>を見ると、1万トン以上10万トン未満の数値を挙げた回答が5件、1,000トン以上1万トン未満を挙げた回答が4件などとなりました。



**「無効化を申請する予定はない」の主な自由回答**

- ・ 第二計画期間の義務履行に使用
- ・ 東京 2020 大会に寄付
- ・ 販売予定
- ・ 同一法人内で融通
- ・ 制度をよく知らない
- ・ イベントを開催する予定がない

<sup>5</sup> 自由回答で記入された申請予定量を区分して集計

### Q21 第一計画期間のクレジットを無効化申請する時期(択一回答)

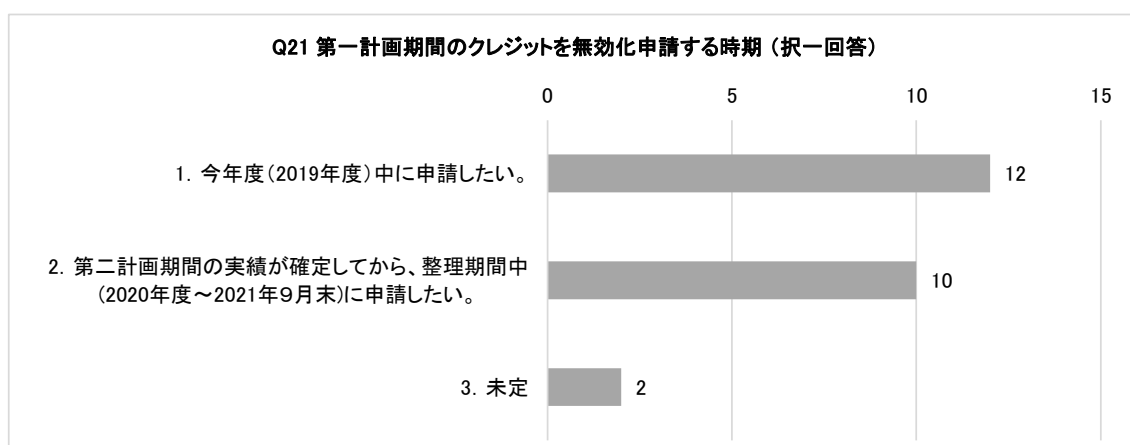
第一計画期間のクレジットを無効化する時期については、50.0%が「今年度(2019年度)中に申請したい」、41.7%が「第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に申請したい」との回答でした。

回答の半数が今年度中の申請を希望しており、第二計画期間の排出量の確定前に無効化を申請する事業者もいることが分かります。

#### Q21 第一計画期間のクレジットを無効化申請する時期 (択一回答)

	回答数	割合
1. 今年度(2019年度)中に申請したい。	12	50.0%
2. 第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に申請したい。	10	41.7%
3. 未定	2	8.3%
合計	24	100.0%

(n= 24)



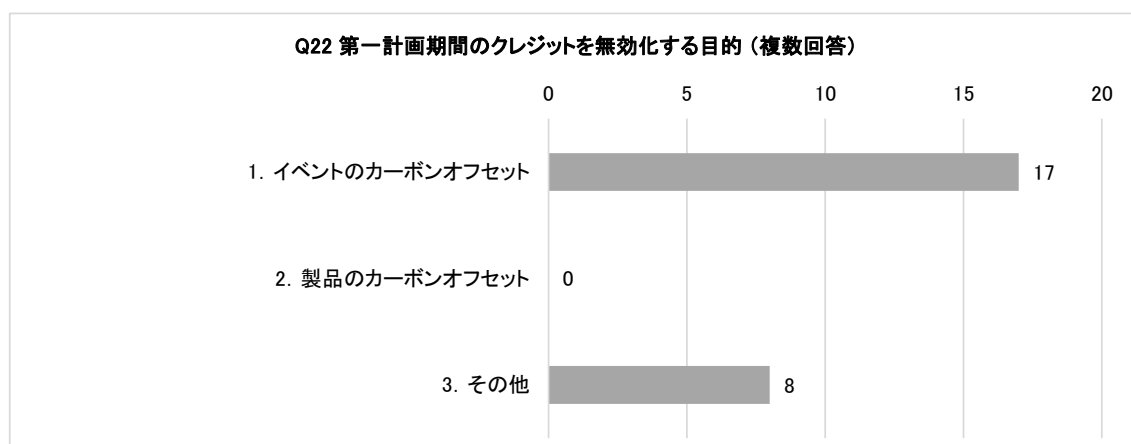
## Q22 第一計画期間のクレジットを無効化する目的(複数回答)

第一計画期間のクレジットを無効化する目的については、77.3%が「イベントのカーボンオフセット」と回答しました。イベントで排出されるCO<sub>2</sub>のオフセットの用途で、無効化の実施を検討している事業者が多いことが分かりました。

### Q22 第一計画期間のクレジットを無効化する目的 (複数回答)

	回答数	割合
1. イベントのカーボンオフセット	17	77.3%
2. 製品のカーボンオフセット	0	0.0%
3. その他	8	36.4%
回答者数	22	—

(n= 22)



### Q23 第二計画期間のクレジットの無効化への意向(択一回答)

第二計画期間のクレジットの無効化への意向としては、74.7%が「未定」で、Q20の第一計画期間のクレジットの無効化への意向(75.7%)と同様の結果となりました。クレジットの有効期間に関わらず、4分の3程度の事業者は、無効化するか否か未定であることが分かりました。

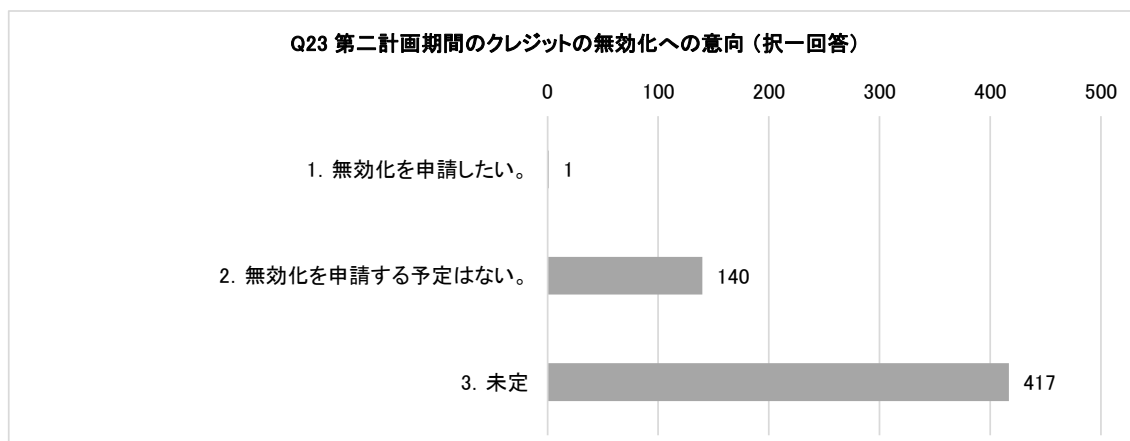
また、第二計画期間のクレジットを無効化したいとの回答は1件(0.2%)で、第一計画期間のクレジットの場合(回答数24件、4.0%)に比べて小さい値となりました。第二計画期間のクレジットは、第三計画期間の義務履行に利用できることから、調査時点で無効化の明確な意思を保有している事業者は少数です。

25.1%が「無効化を申請する予定はない」との結果で、第一計画期間のクレジットの場合(20.3%)に比べて高い値となりました。第一計画期間のクレジットは無効化を希望していても、第二計画期間のクレジットについては、現時点では希望しない、又は未定という回答が20件程度あったことが分かります。

#### Q23 第二計画期間のクレジットの無効化への意向 (択一回答)

	回答数	割合
1. 無効化を申請したい。	1	0.2%
2. 無効化を申請する予定はない。	140	25.1%
3. 未定	417	74.7%
合計	558	100.0%

(n= 558)



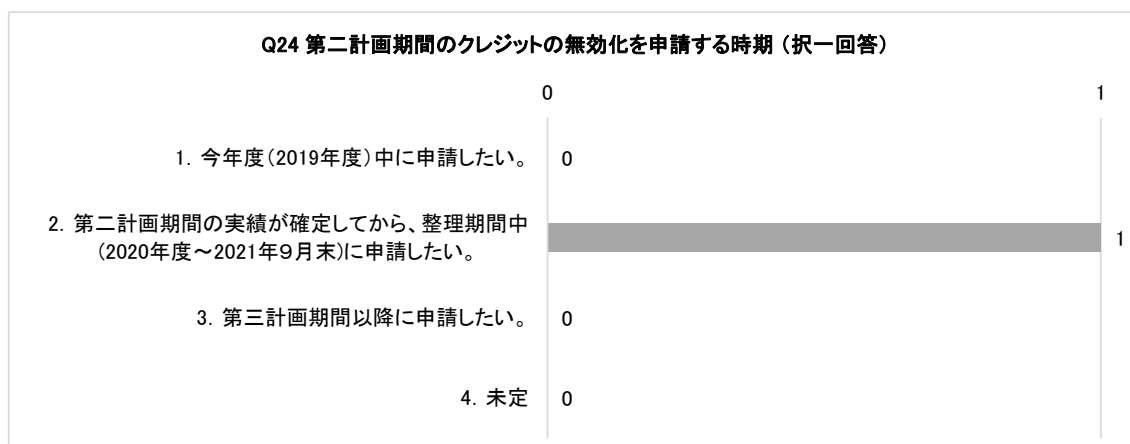
Q24 第二計画期間のクレジットの無効化を申請する時期(択一回答)

第二計画期間のクレジットの無効化を申請する時期については、「第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に申請したい」という回答でした。

**Q24 第二計画期間のクレジットの無効化を申請する時期 (択一回答)**

	回答数	割合
1. 今年度(2019年度)中に申請したい。	0	0.0%
2. 第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中(2020年度～2021年9月末)に申請したい。	1	100.0%
3. 第三計画期間以降に申請したい。	0	0.0%
4. 未定	0	0.0%
合計	1	100.0%

(n= 1)



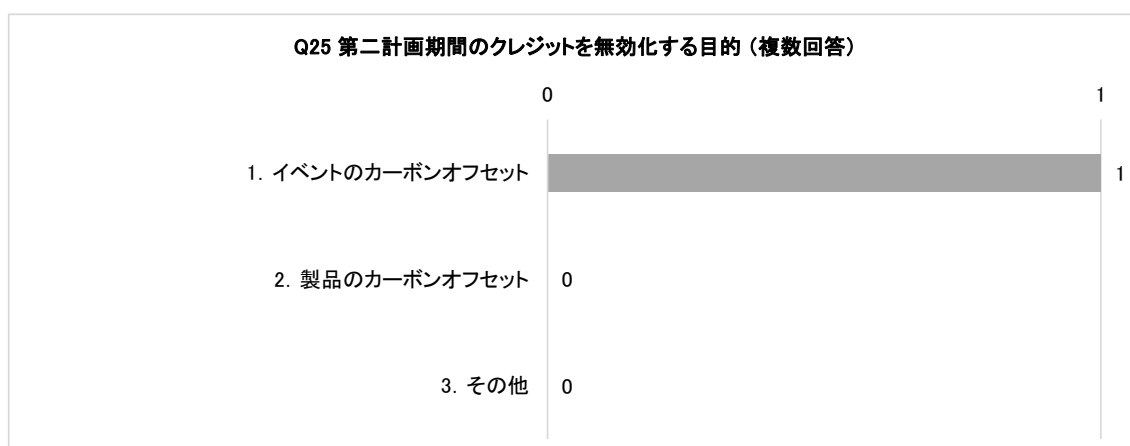
### Q25 第二計画期間のクレジットを無効化する目的(複数回答)

第二計画期間のクレジットを無効化する目的については、「イベントのカーボンオフセット」という回答でした。

#### Q25 第二計画期間のクレジットを無効化する目的 (複数回答)

	回答数	割合
1. イベントのカーボンオフセット	1	100.0%
2. 製品のカーボンオフセット	0	0.0%
3. その他	0	0.0%
回答者数	1	—

(n= 1)





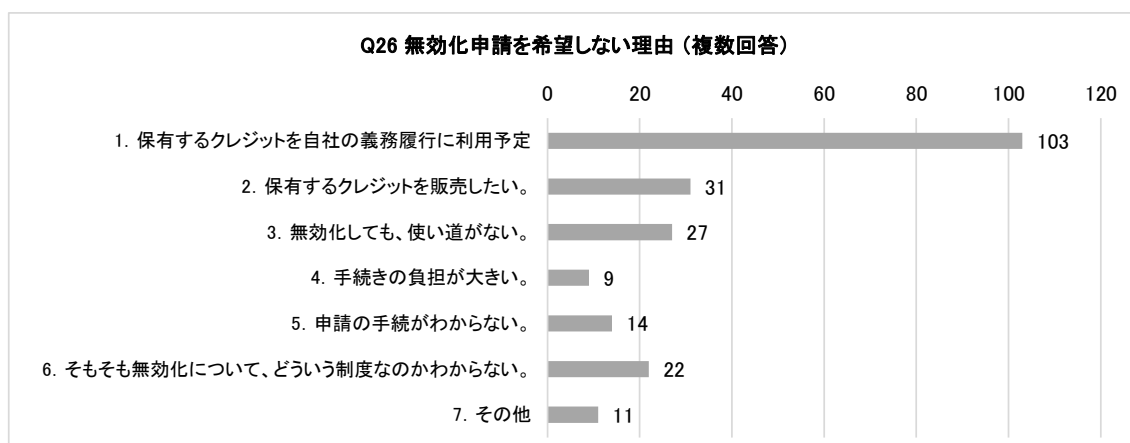
## Q26 無効化申請を希望しない理由(複数回答)

無効化申請を希望しない理由としては、「保有するクレジットを自社の義務履行に利用予定」が65.2%で最も多い回答でした。次いで「保有するクレジットを販売したい」(19.6%)、「無効化しても、使い道がない」(17.1%)、「そもそも無効化について、どういう制度なのかわからない」(13.9%)となりました。

### Q26 無効化申請を希望しない理由 (複数回答)

	回答数	割合
1. 保有するクレジットを自社の義務履行に利用予定	103	65.2%
2. 保有するクレジットを販売したい。	31	19.6%
3. 無効化しても、使い道がない。	27	17.1%
4. 手続きの負担が大きい。	9	5.7%
5. 申請の手続きがわからない。	14	8.9%
6. そもそも無効化について、どういう制度なのかわからない。	22	13.9%
7. その他	11	7.0%
回答者数	158	—

(n= 158)



#### 「その他」の主な自由回答

- ・東京 2020 大会に寄付
- ・事業所が閉鎖になる見込みのため

## 2.5 「東京ゼロカーボン 4 デイズ in 2020」等について

クレジットを保有、又は保有する見込みの回答者のみ

### Q27「2020大会関連カーボンオフセットの取組」に対するクレジット提供の意向（択一回答）

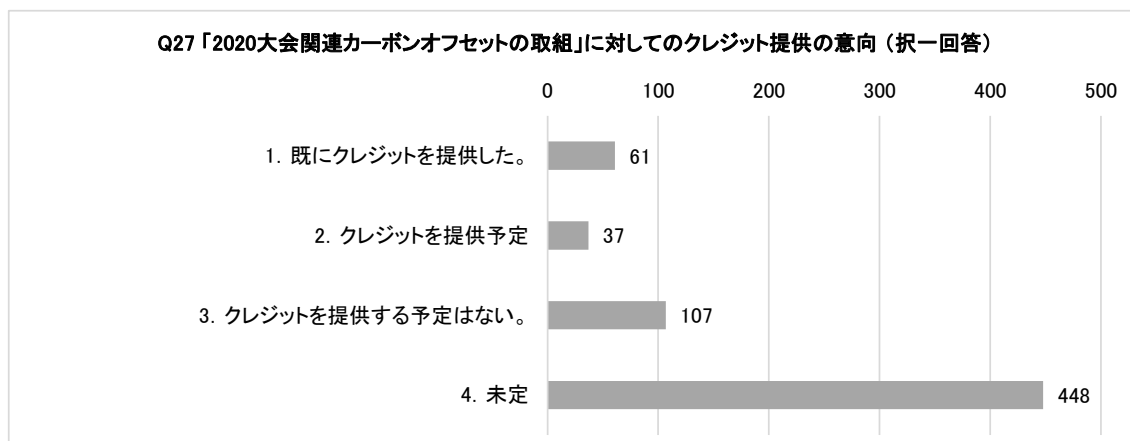
「2020大会関連カーボンオフセットの取組」に対するクレジット提供の意向としては、「未定」との回答が最も多く68.6%でした。一方、「既にクレジットを提供した」は9.3%、「クレジットを提供予定」は5.7%であり、合わせて15.0%がクレジットを提供済又は提供の見込みです。「クレジットを提供する予定はない」との回答は16.4%でした。

無効化に関する設問（Q20、Q23）と比較すると、クレジットの販売以外の選択肢として、無効化よりも東京2020大会へのクレジットの提供を選好する事業者が多いことが分かります。

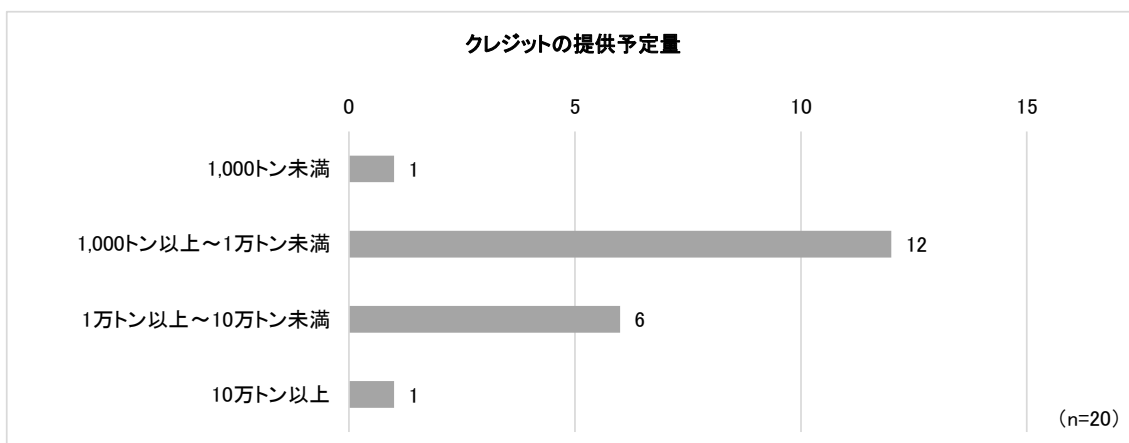
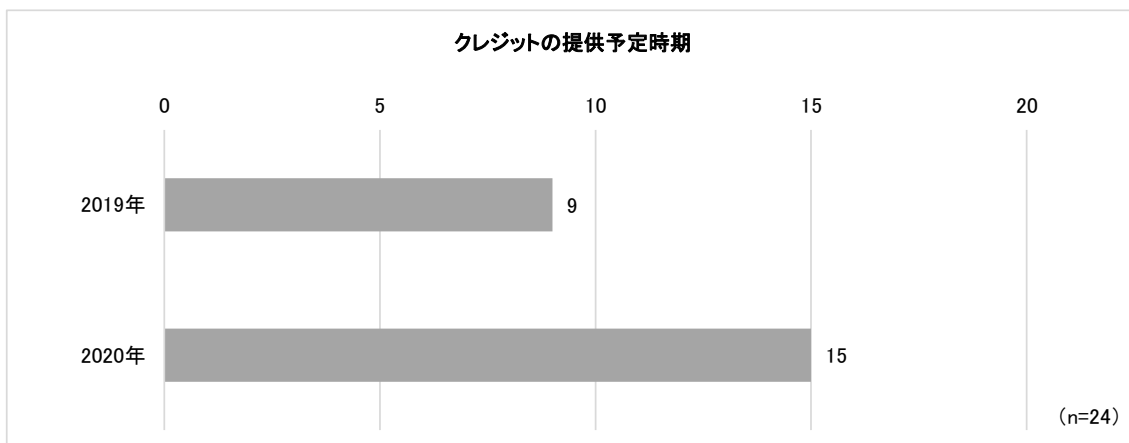
### Q27「2020大会関連カーボンオフセットの取組」に対するクレジット提供の意向（択一回答）

	回答数	割合
1. 既にクレジットを提供した。	61	9.3%
2. クレジットを提供予定	37	5.7%
3. クレジットを提供する予定はない。	107	16.4%
4. 未定	448	68.6%
合計	653	100.0%

(n= 653)



「クレジットを提供予定」との回答について、提供予定時期は、2019 年が 9 件、2020 年が 15 件でした。提供予定量は、1,000 トン以上～1 万トン未満の数値を挙げた回答が 12 件、1 万トン以上～10 万トン未満の数値を挙げた回答が 6 件などとなりました。



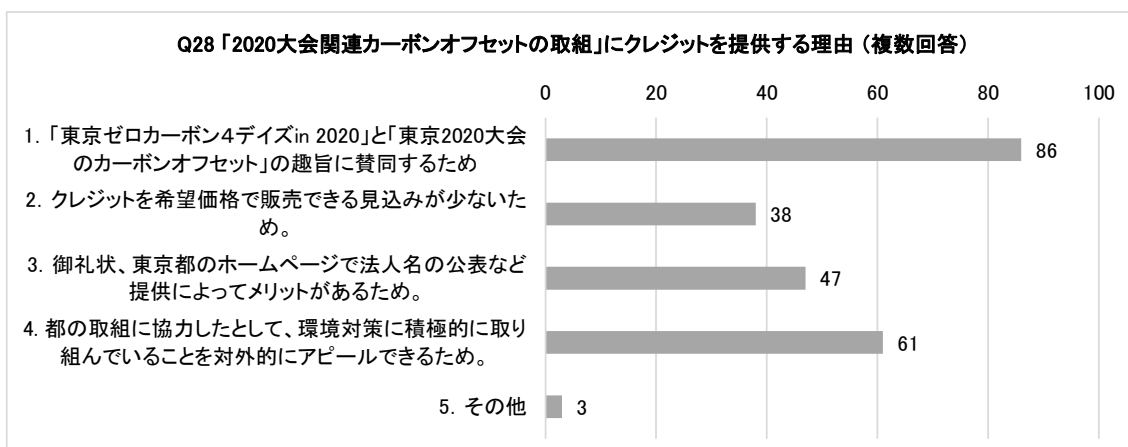
Q28 「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」にクレジットを提供する理由(複数回答)

「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」にクレジットを提供する理由としては、「趣旨に賛同するため」との回答が最も多く 87.8%でした。次いで「都の取組に協力したとして、環境対策に積極的に取り組んでいることを対外的にアピールできるため」(62.2%)、「御礼状、東京都のホームページで法人名の公表など提供によってメリットがあるため」(48.0%)となりました。また、「クレジットを希望価格で販売できる見込みが少ないため」との回答は 38.8%でした。

Q28 「2020大会関連カーボンオフセットの取組」にクレジットを提供する理由 (複数回答)

	回答数	割合
1. 「東京ゼロカーボン4デイズin 2020」と「東京2020大会のカーボンオフセット」の趣旨に賛同するため	86	87.8%
2. クレジットを希望価格で販売できる見込みが少ないため。	38	38.8%
3. 御礼状、東京都のホームページで法人名の公表など提供によってメリットがあるため。	47	48.0%
4. 都の取組に協力したとして、環境対策に積極的に取り組んでいることを対外的にアピールできるため。	61	62.2%
5. その他	3	3.1%
回答者数	98	—

(n= 98)



「その他」の主な自由回答

- ・ オーナー会社の意向
- ・ クレジットの有効活用

### Q29 提供予定クレジットの種類(複数回答)

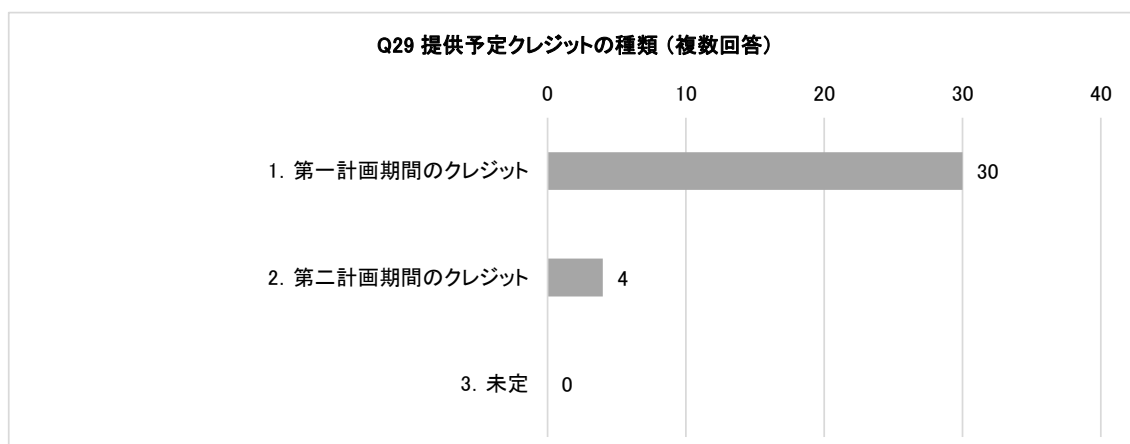
「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」に提供予定のクレジットの種類として、回答者の全てが第一計画期間のクレジットを挙げています。第一計画期間のクレジットは、2021年9月末に失効するため、提供するクレジットとして優先度が高くなっています。

このほか、13.3%が第二計画期間のクレジットについても提供予定としています。

#### Q29 提供予定クレジットの種類 (複数回答)

	回答数	割合
1. 第一計画期間のクレジット	30	100.0%
2. 第二計画期間のクレジット	4	13.3%
3. 未定	0	0.0%
回答者数	30	—

(n= 30)



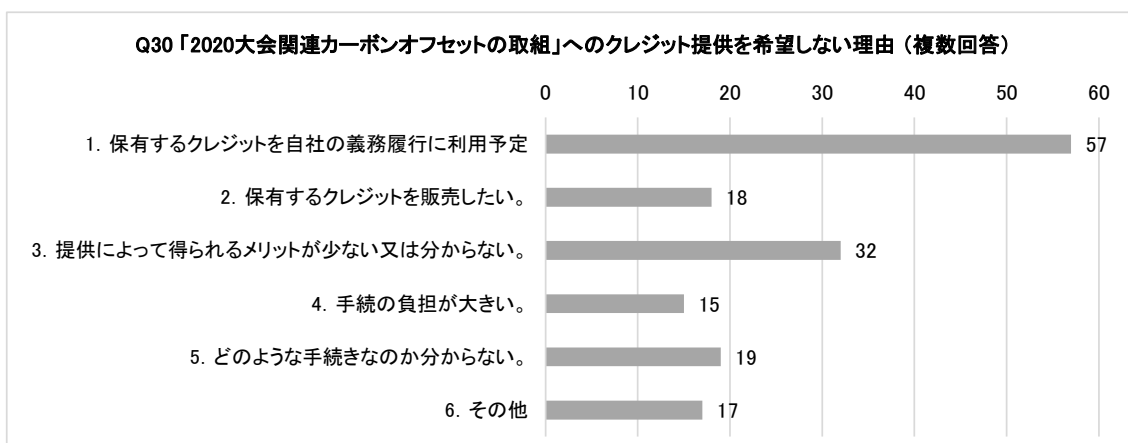
Q30「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」へのクレジット提供を希望しない理由(複数回答)

「2020 大会関連カーボンオフセットの取組」へのクレジット提供を希望しない理由は、「保有するクレジットを自社の義務履行に利用予定」が最も多く 48.3%でした。次いで「提供によって得られるメリットが少ない又は分からない」が 27.1%、「どのような手続きなのか分からない」が 16.1%などとなりました。

Q30 「2020大会関連カーボンオフセットの取組」へのクレジット提供を希望しない理由 (複数回答)

	回答数	割合
1. 保有するクレジットを自社の義務履行に利用予定	57	48.3%
2. 保有するクレジットを販売したい。	18	15.3%
3. 提供によって得られるメリットが少ない又は分からない。	32	27.1%
4. 手続きの負担が大きい。	15	12.7%
5. どのような手続きなのか分からない。	19	16.1%
6. その他	17	14.4%
回答者数	118	—

(n= 118)



「その他」の主な自由回答

- ・ どの程度の協力が望ましいのか判断が難しい
- ・ 関係者との調整が必要
- ・ 制度を構築した東京都が寄付を募ることに違和感がある
- ・ 企業としてアピールしづらい

## 2.6 東京都の排出量取引に関わる支援策について

全ての回答者

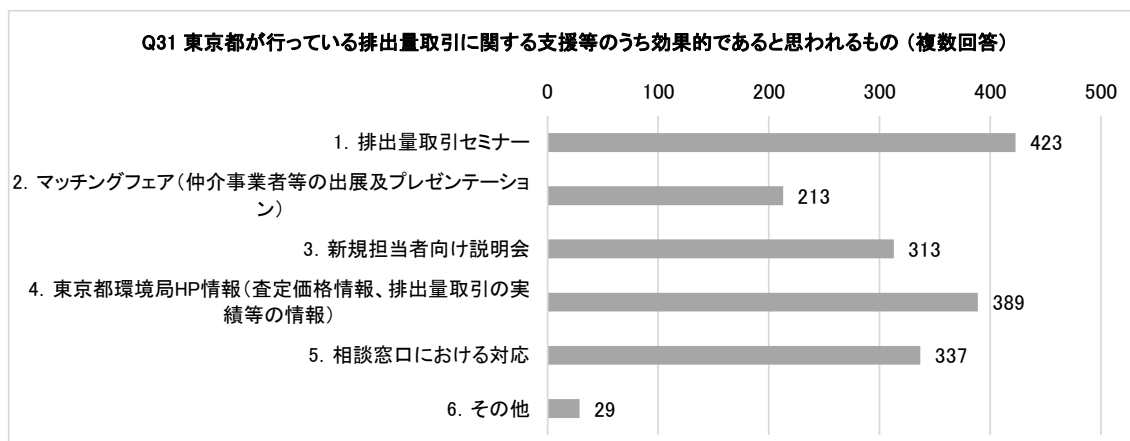
Q31 東京都が行っている排出量取引に関する支援等のうち効果的であると思われるもの（複数回答）

東京都が行っている排出量取引に関する支援等のうち効果的であると思われるものとしては、「排出量取引セミナー」が最も多く 60.7%、次いで「東京都環境局 HP 情報（査定価格情報、排出量取引の実績等の情報）」（55.8%）、「相談窓口における対応」（48.4%）、「新規担当者向け説明会」（44.9%）などとなりました。

Q31 東京都が行っている排出量取引に関する支援等のうち効果的であると思われるもの（複数回答）

	回答数	割合
1. 排出量取引セミナー	423	60.7%
2. マッチングフェア(仲介事業者等の出展及プレゼンテーション)	213	30.6%
3. 新規担当者向け説明会	313	44.9%
4. 東京都環境局HP情報(査定価格情報、排出量取引の実績等の情報)	389	55.8%
5. 相談窓口における対応	337	48.4%
6. その他	29	4.2%
回答者数	697	—

(n= 697)



### 「その他」の主な自由回答

- ・他の排出量算定の枠組みでも利用できると良い
- ・メディアでの広告・告知
- ・取引市場を作る、上場する
- ・不明

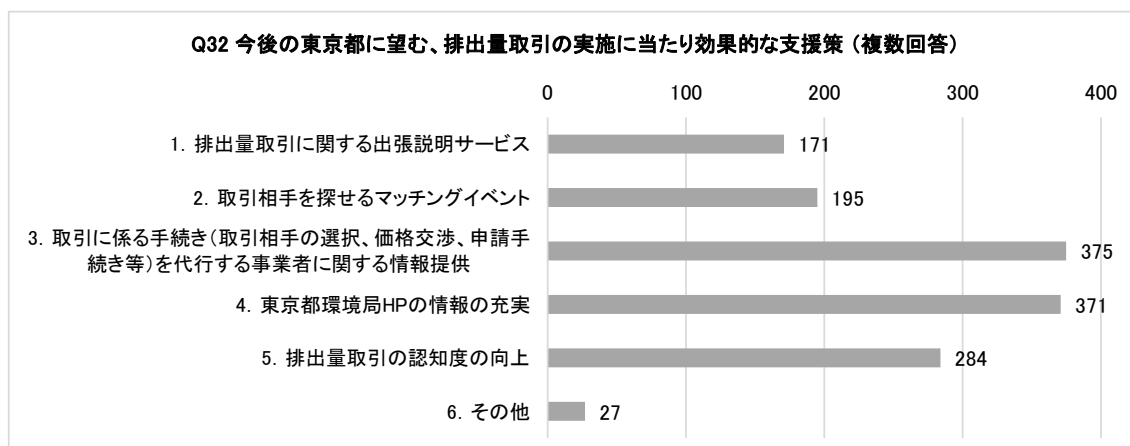
**Q32 今後の東京都に望む、排出量取引の実施に当たり効果的な支援策(複数回答)**

今後の東京都に望む、排出量取引の実施に当たり効果的な支援策としては、「取引に係る手続きを代行する事業者に関する情報提供」が最も多い回答(54.7%)で、次いで「東京都環境局HPの情報の充実」(54.1%)、排出量取引の認知度の向上(41.4%)などとなりました。

**Q32 今後の東京都に望む、排出量取引の実施に当たり効果的な支援策 (複数回答)**

	回答数	割合
1. 排出量取引に関する出張説明サービス	171	24.9%
2. 取引相手を探せるマッチングイベント	195	28.4%
3. 取引に係る手続き(取引相手の選択、価格交渉、申請手続き等)を代行する事業者に関する情報提供	375	54.7%
4. 東京都環境局HPの情報の充実	371	54.1%
5. 排出量取引の認知度の向上	284	41.4%
6. その他	27	3.9%
回答者数	686	—

(n= 686)



**「その他」の主な自由回答**

- ・他の排出量算定の枠組みでも利用できると良い
- ・業界の特徴を踏まえた説明会
- ・埼玉連携クレジットに関する説明会
- ・制度の簡素化
- ・東京都によるクレジットの買い取り・仲介
- ・平均取引価格の逐次公開