

平成 28 年度第 1 回排出量取引の運用に関する専門家委員会 議事録

日 時	平成 28 年 10 月 21 日（金） 午前 10 時 00 分～午前 12 時 00 分
会 場	東京都庁 第二本庁舎 10 階 209 会議室
出 席 者 （敬称略）	（委員）（◎は委員長） ◎森・濱田松本法律事務所 弁護士 荒井正児 PwC サステナビリティ合同会社 執行役員 寺田良二 株式会社日本取引所グループ 総合企画部企画統括役 松尾琢己 アーガス・メディア・リミテッド 日本支局代表 三田真己 （東京都） 環境局 地球環境エネルギー部長 松下明男 地球環境エネルギー部 総量削減課長 三浦亜希子 地球環境エネルギー部 排出量取引担当課長 松岡公介 （事務局） 地球環境エネルギー部 総量削減課 排出量取引担当課長代理 榊原元秋 地球環境エネルギー部 総量削減課 排出量取引担当主任 中村幸子 地球環境エネルギー部 総量削減課 排出量取引担当 清水美帆
配 布 資 料	・平成 28 年度第 1 回 排出量取引の運用に関する専門家委員会 次第 ・資料 1 排出量取引の運用に関する専門家委員会委員名簿 ・資料 2 取引実績について ・資料 3 取引価格の査定結果推移 ・資料 4-1 東京都の排出量取引制度に関するアンケート結果について ・資料 4-2 東京都の排出量取引制度に関するアンケート ・資料 5 クレジットの需給量推計結果について（速報） 【参考資料】 ・専門家委員会設置要綱 ・専門家委員会運営要領
会 議 次 第	1 開会 （１） 東京都あいさつ （２） 委員紹介 2 議事 （１） 排出量取引に関する実績について （２） 取引査定価格について （３） 排出量取引制度に関するアンケート結果について （４） クレジットの需給量推計結果について 3 今後のスケジュール

議 事 録	1 開会 (1) 配布資料確認 (排出量取引担当課長 松岡公介) それでは、開会に先立ちまして、お手元の資料の確認をお願いしたいと思います。本日の資料は、資料 1 から 5 までございます。資料 4 につきましては、資料 4-1 と資料 4-2 がございますので御確認いただきたいと思います。それから参考資料として設置要綱と要領を付けています。以上です。不足資料はございませんでしょうか。 それでは、定刻になりましたので、ただ今より、排出量取引の運用に関する専門家委員会を開会いたします。本日はお忙しい中、御出席いただき、誠にありがとうございます。私は排出量取引担当課長を務めさせていただいております松岡と申します。どうぞよろしくお願いいたします。冒頭、先生方には、事前に御連絡いたしましたとおり、本日の会議は公開で行うこととなっております。また、議事録、会議資料も原則公開ということとなっております。この点につきまして、本日、添付してございます委員会の設置要綱と運営要領も改正し、この内容を表しております。それでは、次第に沿って進めさせていただきます。まず、東京都環境局地球環境エネルギー部長 松下より、挨拶させていただきます。 (2) 東京都あいさつ (地球環境エネルギー部長 松下明男) 御紹介いただきました松下です。どうぞよろしくお願いいたします。委員の皆様には、本当にお忙しい中、今年度も御参加いただきまして、どうもありがとうございます。平成 22 年度から開始いたしました、キャップ・アンド・トレード制度でございますが、委員の皆様の適切な御助言、御指導、御協力いただきまして、温室効果ガスの削減に着実な成果を上げてまいりました。第一計画期間終了の平成 26 年度の段階で、基準排出量比で 25 パーセント削減ということで、もともと、6 パーセントから 8 パーセントというのが目標でしたので、大変な成果を上げた、大幅達成ができたと思っております。平成 28 年 3 月に策定いたしました環境基本計画の中では、2030 年までに温室効果ガス排出量を 2000 年比で 30 パーセント削減という目標を立ててございます。この目標達成も、かなり野心的な目標ですが、各分野の取組が欠かせない中で、特に都の産業・業務部門で CO2 の排出量の 4 割を占めております大規模事業所の対策として、こちらに掛かるこのキャップ・アンド・トレード制度を一層、推進していくことが、重要な要素と考えております。排出量の取引に関しましては、国では、先生方、御存じのとおり、地球温暖化対策計画の中でかなり慎重な意見になっていまして、まだ動きがなかなか鈍いのですが、海外の状況を見ますと、EU をはじめ、ニュージーランドや、近年ですと、韓国や中国の動
-------	--

きも活発になってきております。そういう意味では、このカーボン・プライシングという、経済的な手法が、地球温暖化対策に有効だということが社会的にも認められている証左だと思っております。都といたしましても、引き続き、この排出量取引制度を着実に運用していきたいと思っております。現在、第二計画期間の 2 年目に入っておりますが、現時点でも 7 割程度の事業所が自らの対策で目標の達成に至るのではないかと見込んでおります。しかし逆に言いますと、一期よりも、多くの方が排出量取引を活用するのではないかなというような予測もしております。取引の実施にあたりましては、クレジットの発行量、査定価格、他の事業所の動向など、都が公表する情報が非常に有効だという御意見を多々いただいております。本年度も来月にはセミナーを開きまして、このような情報を提供してまいりたいと思っております。都のキャップ・アンド・トレード制度における排出量取引が円滑に実施されるよう、また、情報の提供につきまして、皆様方、専門的な御見地から御意見を頂戴できればと思っております。今日は、どうぞよろしく願いいたします。

(3) 専門家委員紹介

(排出量取引担当課長 松岡公介)

続きまして、委員長の選任でございますが、昨年度に引き続き、荒井委員にお願いさせていただきたいと思えます。御異存はございませんでしょうか。それでは、異議がないようですので荒井委員に委員長をお願いいたします。これからの議事進行につきましては、荒井委員にお願いしたいと存じます。

2 議事

(1) 排出量取引に関する実績について

(荒井委員長)

荒井でございます。よろしく願いいたします。それでは、次第のとおり、議事を進めてまいりたいと思えます。まず、排出量取引に関する実績について、でございます。事務局から説明をお願いいたします。

(事務局)

これまでの取引実績について、説明させていただきます。右上に資料 2 と書かれた資料をお手元に御準備ください。まず、クレジットの発行件数についてですが、超過削減量につきましては、先月の 9 月末が発行の申請期限となっております。今年度に入ってから 9 月末までの間に、617 件の申請がありまして、約 500 万トンの発行が行われております。平成 23 年度から平成 28 年 9 月末までの超過削減量の累計の発行件数は 1,059

件、約 740 万トンが発行されております。また、埼玉連携制度を活用しまして、埼玉県で創出されたクレジットが東京都へ移転された件数を示すのが、下から 2 行目の埼玉連携クレジットの発行件数になります。平成 28 年度に入ってから 4 件の申請がありまして、約 4,300 トンの移転が行われました。続いて、裏面を御覧ください。こちらはクレジットの移転件数を示しております。上から 3 行目の一般管理口座間の移転というのが、所有者が変わる一般的な排出量取引になります。平成 28 年度に入って行われた取引は 62 件で、約 13 万トンの移転が行われています。内訳を見ていただくと、今年度に入って取引されたクレジットは、全て、超過削減量ということになります。また、第一計画期間の取引の特徴として、仲介事業者を介した取引が多く行われておりまして、この一般管理口座間の移転件数には、仲介事業者がクレジットの売り手からクレジットを調達するために行った移転も含まれております。また、先ほど、埼玉県から東京都へ移転されたクレジットについて御説明いたしましたが、反対に、東京都から埼玉県へ移転されたケースを示しているのが、埼玉県の一般管理口座への移転という部分になります。今年度に入ってから 7 件の申請がありまして、約 4 万 5,000 トンが埼玉県へ移転されています。最後に、義務充当について、先月 9 月末が第一計画期間の義務履行期限でしたが、特に今年度に入ってから、不足事業所の皆さんには順調に取引、そして義務充当申請を行っていただきまして、今年度には 109 件の義務充当申請があり、約 17 万トンが充当されております。内訳を見ていただきますと、充当されたクレジットの多くは超過削減量になっていますが、再エネクレジットや埼玉連携クレジット、都外クレジットといった、オフセットクレジットも義務履行のために活用されております。私からの説明は以上です。

(荒井委員長)

それでは、ただ今、説明がありました排出量取引に関する実績について、皆様から御意見を頂戴したいと思います。また、事務局への質問がございましたら、お願いいたします。

(三田委員)

一つ、質問なのですが、この一般管理口座間の移転については、取引が行われたと想定すれば、仲介事業者が介在した場合には件数としては 2 件ということになるのですよね。

(排出量取引担当課長 松岡公介)

そうです。

(三田委員)

数量的にも、こちらの移転量の 2 倍がカウントされるということですね。分かりました。

	(寺田委員) 都内の中小クレジットや再エネクレジットに関する資料 2 カッコ 2 のクレジットの移転件数の内訳について、平成 28 年度以前は複数の移転があったのに対して、平成 28 年度の移転件数は 0 件となっていますけれども、これはどのように理解、評価すればよろしいのでしょうか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 今年度が 0 件。 (寺田委員) そうですね。特に都内中小クレジットは、去年は 1 万トンぐらいあったのが、今年は 0 トンになっていますが、これは、どのように理解すればよろしいのでしょうか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 原因までは、正直、都でも分析はしてないところでございます。資料 2 を見ていただくと、今年度は超過削減量の取引が多く行われているということがございまして、再エネクレジットにつきましては、少し価格が他の超過削減量より高かったため、今年度は取引が行われなかったという理由はあるかと思います。 (寺田委員) もし可能であればこの辺も分析をいただけるといいのかなと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 分かりました。 (寺田委員) 都内中小クレジットも価格は変わらないのですよね。 (事務局) 平成 27 年度まで行われた都内中小クレジットは、価格記載をしていただけなかったケースが多くて、東京都としては、あまり金額を把握していません。今年度に入って、一般管理口座間の移転が行われるケースは、義務充当を行うための移転ですので、義務充当の内訳を見ていただくと分かるとおり、平成 28 年度、都内中小クレジットは 1 回も充当されていません。義務充当をする際に、都内中小クレジットが選ばれなかったため、都内中小クレジットの一般管理口座間の移転も行われなかったのかなと思っております。データを見返してみまして、分析を進めたいと思います。
--	--

	(寺田委員) 都内中小クレジットは中小企業の取組が反映されるわけですね。 (事務局) はい。 (寺田委員) これが動かないということは、中小企業の取組に関してあまり動きが良くなる可能性が出てくるのが、少し心配かなと思いました。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 分かりました。ありがとうございます。 (三田委員) 都内中小クレジットは発行量そのものが非常に少ないものであり、義務に基づく削減から生まれていません。どちらかと言うと、自主的な行動に基づくものであります。そういう背景から、量が少ないということがありまして、その発行量と比較すると、割と移転された割合が多いものということと、もう一つが平成 28 年度というのは、実は第一計画期間の整理期間になりまして、事実上は取引期間というのは 2 カ月ぐらいなのです。平成 27 年度は、取引期間が 1 年間ありまして、そういう観点から、この都内中小クレジットについては平成 27 年時点で、ほぼ、ほとんどが消化されてしまったというのも考えるパターンはあります。 (寺田委員) 少し細かな話ですが、この表のまとめ方についてより分かりやすい方法として、会計でよく使う T 勘定が利用できるのではないかと思います。T 勘定は、勘定を分析する表なのですが、左に書く収入分と右に書く支出分が、ちょうど数量的につり合うようになっています。要は期首に残っていた残高と、期中に新たに発生した量を左側に記入し、いわゆる償却された量と、期末に残った残高を右側にまとめることで左右がバランスし、1 年の取引の全体像が分かります。後はこの発生の内訳を、例えば都内中小クレジットや、超過削減量で示せばいいわけです。期首の残高も同じような明細があるはずですから、期首プラス当期発生量を、当期償却量プラス期末残高とでバランスさせると分かりやすい表ができると思います。 (事務局) ありがとうございます。
--	--

	(排出量取引担当課長 松岡公介) 他にありませんか。 (松尾委員) 取引実績の表から考えられるのですが、義務充当の中に、任意の、京都メカニズムで言うところの取消口座的な使い方があるのかどうかという点は、把握はされているのでしょうか。 (事務局) 要らないから充当してしまうということですか。 (松尾委員) 排出量取引活性化の観点から超過削減量を義務充当以外の用途に使えないかというのが問題意識としてあります。任意であっても、ちゃんと紐づければ、カーボンオフセットになると思われます。京都メカニズムで言えば、償却口座が義務の遵守のために入れる口座であり、取消口座が任意で入れる口座となっております。取消口座に入れたものが、恐らく、カーボンオフセットなのか、自主的にお国のために貢献しているのか分かれていると思います。東京都の口座の体系では、償却と取消とはなっていないと思うのですが、内訳的な把握はされているのでしょうか。 (事務局) 基本的に、義務充当は不足する分をぴったり充当していただくケースが多くて、超過充当になってしまっているケースもあります。ただ、それは結果論としてそうなるだけ、当初は不足していたのだけれども、基準変更等で超過に転じた事業所については、結果的に超過充当という形にはなっているもので、オフセットという意味で彼らは充当したわけではないと考えています。 (寺田委員) この取引の制度を全体的にうまくコントロールするためには、中央銀行のような役割がいるのではないのでしょうか。中央銀行が国債を買ったり売ったりして、お金の量をコントロールするのと同じように、東京都の排出量取引市場で流通するクレジットの量をうまくコントロールするためには、東京都のほうで中央銀行のような機能を持つことが、中長期的には必要なのだと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) ありがとうございます。
--	---

	(三田委員) 埼玉県への移転が 4 万 4,000 トンあって、埼玉県からの東京都への移転が 2,400 トンということで、だいぶ、そこに差があります。この点について、例えば埼玉県さんが何かしら御意見されているとか、反対に東京都さんとして、こういうバランスというのは当初から想定されたものか、この辺りは何か議論されていますか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 埼玉県とは、頻繁に情報交換を行ってはいるのですが、その点についてはあまり議論がされていません。 (三田委員) そうですか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) されているというより、なかったです。 (地球環境エネルギー部長 松下明男) 埼玉とのやりとりとして、具体例というのはどういうものなのかというのを伺っているかもしれません。例としては自社取引みたいなのが多いのでしょうか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) おっしゃるとおりだと思います。自分の工場とか、自分の会社が、例えば埼玉にあって、東京にあった場合に、そこでの取引というのが結構あります。 (地球環境エネルギー部長 松下明男) それが逆に、東京に工場があって埼玉に本社があるというケースがあまりないかもしれない。 (地球環境エネルギー部長 松下明男) しっかりと分析する必要がありますがその比率かもしれないです。 (2) 取引査定価格について (荒井委員長) 続きまして、議事の 2、取引査定価格についてでございます。それでは、事務局より説明をお願いします。
--	---

(排出量取引担当課長 松岡公介)

それでは査定価格の説明に入る前に、申告価格についての説明をさせていただきます。排出量取引の価格につきましては、排出量取引運用ガイドラインがございます。そこでは移転時の申告価格につきまして、一定量の移転申請が確保できる段階で、これを集計して公表していくと記載してございます。それで昨年度末に、専門家委員会で御議論いただいた後、委員の皆様と協議し、次のルールを定めましたので改めて報告させていただきます。対象クレジットは二つの区分に分けまして、一つ目の区分としては、超過削減量、都内中小クレジット、それから都外クレジット、それから埼玉連携クレジットです。もう一つのところは、再エネクレジットと、この二つの区分に分けます。集計期間につきましては、半期ごとに行います。集計方法といたしましては、制度対象事業者が行った取引のうち、都に対して事業者から価格報告があったものについて一定の取引レンジで加重平均する。公表の方法につきましては、半期に一度行われます取引セミナーで公表する。それから公表する場合の申告件数ですけれども、前回の専門家委員会で委員のほうから、直近3カ月に50～60件程度あれば、平均価格を公表してもよいという御意見がございまして、これに基づき、半期で50件の申告価格があった場合に公表を行うこととしております。ただし、公表時期が整理期間中の場合には50件未満でありましても、専門家委員会の御意見を参考にして、公表が妥当と判断した場合には公表するという事でルールを定めております。今年の5月23日に開催いたしました排出量取引セミナー&マッチングフェアでは、取引件数は22件でございましたが、公表の時期が整理期間内だったということなので、専門家の皆様の御意見を伺いまして、公表することといたしました。その内容につきましては、既にフェアで公表しているものでございますが、改めて申しますと、平成27年度下半期の超過削減量等の申告価格につきましては、1,000トン以下の取引につきましては、加重平均でt-CO2当たり、1,365円。1,000トンを超える取引につきましては、加重平均でt-CO2当たり506円ということでございます。また、再エネクレジットにつきましては、このときは取引がなかったため、公表はいたしませんでした。今後も、申告価格につきましては、同様の方針で公表していきたいと思っております。なお、11月開催予定の排出量取引セミナーでは、整理期間後の公表ということになりますので、平成28年度の上半期の件数が、超過削減量のグループも、再エネクレジットも、いずれも50件未満でございました。そのため、申告価格は公表せずに、今回これから説明します査定価格のみを公表するということにさせていただきたいと思っております。それでは、査定価格について説明させていただきます。

(事務局)

それでは、資料3に進みまして、最新の取引価格の査定結果について御報告いたします。査定結果とは、資料3下のコメ印にありますように、実際の排出量取引価格の統計ではなく、調査員による、市場参加者を対象にした取材によって収集された情報を基に、

	査定者が標準的な取引の価格を査定することを指します。具体的には取引仲介事業者、市場でのクレジットの売り手、および買い手となる排出量取引制度の対象事業者、計 12 者に対してインタビューを行いました。査定価格の対象となる標準的な取引の条件としては、 ①100 トン CO2 以上、1,000 トン CO2 未満相当のロットかつ約定から 30 日以内に受け渡しと決済を行う取引、この先、2 カ月以内に約定されることを想定 ②査定価格は買い手となる制度対象事業者が支払う価格 としています。今年度一回目の価格査定を 10 月に行って、結果を掲載しています。まず超過削減量の価格ですが、引き続き、超過削減量については 1 トン当たり比較的低額での取引が行われていますが、現在の取引の多くは仲介事業者を介しており、ある程度の仲介手数料が取引価格に含まれないと、取引が成立しないことから、前回の査定価格 1,500 円を割り込まず、横ばいとなっております。再エネクレジットは超過削減量と比べて価格が高いため、現在、都制度での義務充当手段としては、ほとんど取引が行われておりません。一方で、再エネクレジットの売り手側は、昨今、CSR 目的でグリーン電力証書として利用する企業からの引き合いが存在するため、あえて、東京都の排出量取引市場で、超過削減量との価格競争を行って売却することはやめ、グリーン電力証書としての価格帯での売却を念頭に置くマインドが今回の調査で確認できました。そのため、前回のトン当たり 5,500 円という査定から、今回は 1 万 250 円という査定になっております。本査定結果につきましては、先ほど、申し上げましたが、11 月の排出量取引セミナーにおいて公表する予定となっております。以上です。 (荒井委員長) ありがとうございます。それでは、ただ今、説明がありました取引査定価格について、皆様からの御意見を頂戴したいと思います。また、事務局への御質問ございましたら、お願いいたします。いかがでしょうか。 (寺田委員) 感想ですが、価格がだんだん下がってきていますし、基本的には取引量が少ない印象です。制度全体の目的が、必ずしも取引を増やすことではなく、削減が目的ですので、これはこれで結果としてこうなったという話なのかもしれません。ただ、企業の側から考えると、カーボン・プライシングが進んでくる、イコール、経営者の中で炭素に対するコスト意識が高まり、経営の中にも盛り込まれてくる。これが恐らく、一番目指すところだと思いますので、削減が、一番の目標ではありつつも、やはり取引をある程度、活性化させるということがあっていいのではないかと思います。逆説的ですが、排出量取引システムが具体的な形でどう構築され運用されているのは、詳しくは存じ上げませんが、量自体をコントロールする管理システムにはそれなりにお金も掛かっていると思います。その中で、取引市場を管理するためのシステムがそれなりの予算を使
--	---

	っているのであれば、取引の活性化がないと、なかなか都民の納得感が得られないのではないのでしょうか。結局のところ、取引が増加すれば、この話が企業の中で大きなウエイトを占めるようになって経営者のマインドも変わってくるため、取引をある程度、活性化させるような削減義務率の設定をどのレベルで行っていくのか、この取引の結果と見比べながら、今後の政策に盛り込んでいくことが大事なのかなと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) ありがとうございます。一期目は正直、われわれとして取組が、予想以上に進みました。そのため、取引としてはあまり行われなかったのですが、二期目は、7割は自分で達成できますが、残り3割については、取引を活用する必要があるということで、一期目よりは取引は活性化するかなと思われます。先生のおっしゃった意見を参考にしながら、取引のあり方について再度検討していきたいと思います。 (三田委員) 価格の本題から外れてしまうのですが、寺田先生が言われた御意見に合わせて言うと、やはり、取引の流動性が高いということは、デメリットは非常に少なく、メリットは非常に高い。これは流動性が高い、イコール、いつでも手に入る、もしくはいつでも売ることができるということと、もう一つは、流動性が高いということは、ある程度、駆け込みをしやすくなるという面もありまして、それはやはりいいことであると思います。先ほどのお話で、仲介事業者の役割というのがどうしても大きいので、そう考えると、仲介事業者にとっても、流動性が一定でないと、なかなかずっとお店を開いていられないということがあります。そういった意味で流動性の確保というのが、制度として政策があったほうが望ましいのではないかというのは、個人的な意見としてはあります。それに関連して、やはり望ましい形としては、例えば、とある企業が都内で増床する、施設を造るというような際に、その計画段階で既にクレジットを確保するなりをして、既に義務履行の状態にあるような形になるというのが一番理想だと考えています。増床して、それで増える二酸化炭素排出量を、5年後に考えましょうというよりは、常に各企業がプラマイゼロの状態にあるというのが理想的なのかなと思っております。この制度ではできないけども、それが実現しているやり方ではヨーロッパの ETS がそういう形です。ですので、一つの視点として、この制度の運用で、仮に追加で、例えばですけども、事前取引に関しては何かしらインセンティブが与えられるようなことというのは、あってもいいのかなとは思っております。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 先生も御存じのとおり、東京都のキャップ・アンド・トレード制度は、条例でも掲げておりますけれども、自らの削減を優先してやるようにしております。どうしても、取引については補完的な役割ということになっておりますので、なかなか、あらかじめ、
--	--

	その分を調達してというようには今までは行ってこなかったというのがあります。 (三田委員) そうですね。 (排出量取引担当課長 松岡公介) それも原因で、多分、取引としては最後の不足分を調達するところに留まるということかなと思います。それも当初、われわれも目指してきたところでもございます。これは今後の課題として検討させていただきたいと思います。 (地球環境エネルギー部長 松下明男) このキャップ・アンド・トレード制度だけでなく、それ以外にも例えば、新築住宅あるいは新築ビルディングに対するいろいろな環境配慮をしてくださいというような制度も都は持っておりますので、そういう他の制度ともうまく連動するようにするというのもあると思います。例えば今、ゼロ・エネルギー・ビルディングを建てましょうみたいなときに、基本的には、そこだけで完結して、ゼロ・エネルギーにしてくださいみたいになっているわけですが、他から、グリーン電力なり何なりを用意するやり方も確かにいろいろ考えようがあるのかなって気もします。他の事業ともうまくマッチングできるようなことは、確かに今のお話の中でヒントがあるのかなと思いますので、いろいろと検討してみたいと思います。 (事務局) 先ほどの御意見の、取引活性化のために義務率レベルの設定に反映させたらどうかという御意見についてですが、あくまで義務率の設定は東京都が目指している 2030 年に 30 パーセントの削減を目標としていますので、あえてクレジットの需要を高める、あるいは供給を絞るために義務率をいたずらに高くするとか、そのような悪影響がないような形で考えてみたいと思っています。 (寺田委員) 取引を活性化させることを目的に義務率を上げようというのは私の本意ではなく、30 年 30 パーセント目標達成のための義務率という観点とは異なりますが、取引の活性化を通じて経営者の意識が高め、取組をより進めるように義務率を設定する観点からいえば、結果として取引がどの程度起こったかというのは、企業の現場での削減のしやすさ、しにくさというのが、ある程度反映されてくるため、良い加減に削減義務率を持っていくための参考情報ということではないかと思います。 (松尾委員)
--	---

	本来の市場メカニズムは、限界削減コストと排出量の値段を比べて、どちらを選択したらいいかという形で機能する、まさにそれがカーボン・プライシングなのだろうと思います。東京都さんが実際に調べておられる排出の削減のコストと、排出量取引の値段を事業者が比較をしているとすると、取引意向に関して、何かギャップを抱いているのか、それとも限界削減コストのところと大体うまく見合っているのかという、大まかな感触のようなものがありますでしょうか。市場メカニズムとして効いているのかどうかということですが。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 市場メカニズム的な分析というのは、正直、十分やっていないというところですが、やはり今回、削減が進んだというのは、経営者にコストとして認識されているということが非常に大きかったと思います。そういう意味で今回の削減が進んだというのは、アンケート等から分かっているところがございます。コストと実際の対策にどれだけ掛かるかと、クレジットの費用等との比較、その分析の詳細までは行っていないので、また今後、おっしゃることも踏まえて検討していきたいなと思っております。 (三浦課長) 恐らく、限界削減コスト自体は出すのは難しいというのが実態でございます。ただ、会社によっては、具体名は出せないのですが、都のクレジットを、もし削減義務が達成できなかった場合に、1.3 倍の分も含めて、費用が掛かると認識しているそうです。その費用と自分たちが自ら対策するものとを経営判断のときに、それぞれ比較されているのだと思います。 (松尾委員) 当然、各社で違うのだろうと思いますが、限界削減コストの分布を取って、ここら辺の分布の人が、恐らく取引をするという分析をやる、その分析コストを掛けるかどうかという話です。 (三浦課長) 正直、なかなか難しい。 (松尾委員) 総論としてはあったほうがいいですけど、そこまでコストを掛ける必要があるかという点は、おっしゃるとおりだと思います。 (寺田委員) 全く同意見です。アンケート結果の Q14 で、購入取引を行った理由というところでは
--	--

けれども、その中で自社の行動を経営判断するときに、限界削減コストは基礎的な情報なので、それがなかったら、本来、合理的な経営判断はできないはずです。とはいえ、会社によっては省エネ支援を受けながらいくらかぐらい掛かりそうだなみたいな話を掴まれている会社もあれば、全く把握されていない会社もあるでしょう。その辺の状況は、私もやはり把握するべきなのだろうと思います。それはアンケートの中で、大体いくらかぐらいかざっくりお聞きするだけでもいいのかなと。限界削減コストの分布がある程度わかれば、削減義務率を後に設定するときに、大きな参考情報になると思うのです。

(三田委員)

一つ、補足しますと、当初、この世界的に排出量取引制度というものが検討されて導入された段階である 2008 年においては、それが議論されていまして、2005 年ぐらいのときの考え方というのは、やはり限界削減コストと排出量価格を比較するという考え方が、排出量取引制度の概念として提示されたのだと思います。その後に実際ヨーロッパで運用が始まって、各地に広がって、東京都でも始まってということなのですが、その時間の経過の中で、実はその限界削減コストと排出量価格というのはリンクしないものなのだとということが、恐らくもう、実感として確立していたのだと思います。ただそれは、あまりリンクしないということを証明した文献がまだないということなのだと思いますね。なぜリンクしないという実感に至ったかという、先ほど、先生がおっしゃったとおり、実は削減対策というのは、マイナスの行為じゃなくてプラスの行為だというケースが結構あるのだということです。これは何がプラスかっていったら、一番大きなプラスはエネルギーコストの削減であって、ここはもう金銭的なプラスになるのです。これと、排出量に対する支払いと、プラマイして残ったものがコストということになって、限界削減コストと比較するというのが、多分今の正しい比較という考え方におそくなっているのだと思います。実際、東京都の制度対象事業者さんへの取材を通して感じることも、各社ともに、そこでプラスが出ているので、クレジットをわざわざ売らなくてもいいという意見がありました。削減をしたことによって既に金銭的に大きなプラスがあると。それがエネルギーコストの削減ということなのだと。あと、生産性の向上による増収があると。反対に、買う側の人は苦々しく買うわけです。できれば外にお金を使うのではなくて、自分たちに使いたいと。つまりは、自分たちのもっと大きなエネルギーコストの削減というプラスを得るために、お金を実は使いたいけれども、クレジットで使っちゃうと、その分、目減りするというような、どうやらそういう状況であるようです。感覚的には業種別に、業種ごとに限界削減コスト、もしくは取り得る対策のキャパックスの規模というのは分布があると思います。例えば、倉庫業であれば倉庫全体でなきゃいけないとか、製造業であれば製造ラインそのものをやんなきゃいけないとか、逆にホテルだったり、宿泊施設だと、実はもっと簡単だったりとかというのが、きっとあって、それは取るべきかなと思っております。ただ同時に、やはりこのクレジットの価格の妥当性みたいなところを測る上では、対策によるプラスの効果も少し踏み込んで

	拾えると思っております。制度的にも、この制度を導入した結果、そういう経済的なプラスが発生したという結果も、多分、出ると思うのでいいのかなとは思っております。 (寺田委員) EU-ETS の価格が削減コストとあまり関係なくなっているという話については、EU-ETS の場合は、取引の比率の中で金融取引として行われている分がすごく大きいわけですね？ (三田委員) それは、そういう理解ではなくて、やはりその実需を満たすための手段として流動性を上げて、常にプラマイゼロの状態にしておくという形を取るために、売ったり買ったりを繰り返すということだと思います。企業の場合は、当然、単年度だったり、今日だけ営業しているわけではなくて、設備を導入すれば、その後、5 年間だったり、7 年間という期間で、自分のプラスマイナスを見ますので、そういった意味で先物取引をする。その先物取引をする際の実需間の取引相対というのが、例えば金融機関であったり、トレーダーであったりってことはあるかもしれませんが、実需に対しての総取引量が、例えば 7 倍とか 10 倍ということ、イコール、これはもう金融取引は実需と無関係な取引をしているのだという結論にはならない。 (寺田委員) 多分、そこところは、いわゆる裁定取引なのか、それとは違って実需に基づいているのかどうかという細かな分析になると思います。私が言いたかったのは、むしろ、限界削減コストというのは、この制度を作る側としては、そこをなしには、制度を設定できないだろうということです。取引市場の中でどういう価格になり、どういう動きをするかというのは、現象あるいは結果でしかないのですが、削減義務率を決める、あるいは削減枠を決めるということがあって初めて、足りる、足りないというのが出てきて、そこで取引が起こるわけですから、どこで線を引くのかというところの目安として、削減単価というのは、それが実際には取引に影響を及ぼさないかもしれないけれども、その制度を作る側としては、そこは常に見ておかないといけない。そこがなかったら、最終的に何のためにやっているのか分からない制度になってしまいます。そういう意味で、私は削減単価の話を申し上げました。 (三田委員) もちろん私が、皆さんと話をしている中で把握しているのは、1 トン当たりの削減、限界削減コストって幅はあると思いますけど、2 万円から 10 万円ぐらい掛かっていると思うのです。クレジットの価格と全くリンクしない話であります。ただ、先ほど言ったように、2 万円、10 万円掛かるというのは、実は、2 万円、10 万円というのは、二酸化炭
--	---

	素 1 トン減らすために導入されているお金ではなくて、事業設備に対する投資であります。そういった意味では削減コストということを分析する際に、寺田先生が言うとおりに、例えば 1 トン減らすのに、削減コストが 1,000 万円掛かりますという話になったら、こういう制度ではさすがにキャップは掛けられなくなると思いますが、そういう意味では削減単価を見ることは絶対必要です。ただ、そのときに、限界削減コストというものの考え方を、やはりそのプラマイの収支で見られるというのは非常に重要なことではないかと思います。 (松尾委員) 今、EU-ETS は、発電所、電力会社にも義務を負わせているのですよね。 (三田委員) そうです。 (松尾委員) EU-ETS では直接、排出源にも削減義務を課しており、そうすると電力会社としての義務達成は、削減コストとして、排出量取引に、石炭で発電するか、LNG で発電するかという、どの燃料を選択するのが関係してきます。東京都さんの制度は排出削減のためにいろいろ機器を入れたりするのが対策になるので、制度の作りとして、もしかすると限界削減コストが、EU-ETS で考えられることと、東京都さんの制度で考えられることが、少し違うのかなと思います。東京都さんで考えられるのは、削減に掛かる費用と、削減対策で、得られるメリットという削減の PL のようなものがあり、そこに薄い分銅として排出量の値段がのるくらいの形で作用するので、直接、限界削減費用とリンクはしなくなるのでしょうか。 (三田委員) そうですね。ヨーロッパもそうですし、多分、制度上、どこの制度も宿命的に語られてしまうものだと思うのですが、やはりオーバーアロケーションによる価格の下落というのが絶対的にあります。どうしてオーバーアロケーションになってしまうかというと、削減が進んじゃうからです。そういう意味ではシームレスに削減が進むごとに義務が高くなっていくというのが、まさに必要なのだと思います。なかなかヨーロッパのケースも結局、第一期間、第二期間という、この境目で、いきなりそのオーバーアロケーションの市場に認識されてしまうというようなことが多分あって、東京都の制度も 5 年間の中で時間がたてばたつほど、オーバーアロケーションになっていくというところがあるのかなと思います。 (松尾委員)
--	---

	EU-ETS では、取引を活性化するために義務を厳しくするとか、市場から吸収するとか、先ほどの中央銀行的な発想を持って行っている。しかし、それは東京都の制度では本旨でないとして、その排出量取引が、もともと考えていたような市場メカニズムに限界削減コストを示すというものではないにしろ、削減にどう効果があつて、どう捉えられているのかというのが、アカデミックに実証され、その意義みたいなのを発信できるというのかなと思います。 (三田委員) 定量的な解析というのは、多分、不可能だと思うのですが、当初のこのグラフで見ていただくと、当初の 1 トン当たりの値段というのは、間違いなく、そんなお金を払うぐらいだったら自分たちの生産性を上げることに投資するという意欲は、きっと働いていると思います。その結果に削減が進んで、結果的にはオーバーアロケーションになったということも見て取れるのかなというのがあります。そういった意味では、やはり義務率の、率の設定というよりは、率の運用の仕方とか、そういったところと、きっと削減コストというものには分布があるのだらうというところで、その分布の部分というのは制度オーナーとして把握をしていると、もう少し細かい対策ができるのかなと思います。 (3) 排出量取引制度に関するアンケート結果について (荒井委員長) それでは、次の議題のほうに移りたいと思います。続きまして、議題、議事の 3 番、排出量取引制度に関するアンケート結果についてでございます。では、事務局より説明をお願いいたします。 (事務局) それでは、資料の 4-1 に移りまして、東京都の排出量取引制度に関するアンケート結果について報告いたします。こちらは毎年度、全制度対象事業者を対象に実施しているアンケートです。今年度も 8 月に実施いたしました。調査方法は対象事業者へ資料 4-2 として本日配布いたしましたアンケート票を郵送するとともに、インターネット上で回答できる URL を通知し、回答は郵送またはインターネット上で回収いたしました。アンケートは複数選択肢から選択していただく形にしております。回収率は昨年度と同様、6 割の事業所様に回答いただきました。アンケート結果の具体的な内容は資料 4-1 の 2 ページ目以降になります。各設問回答の要点をかいつまんで、これから御説明いたします。 まず、2 ページ目になりますが、Q1 で第二計画期間の削減目標の見通しを確認したところ、8 割程度の事業所は第二計画期間の削減目標を自ら削減、およびグループ企業間の取引によって達成できると回答、1 割程度の事業所では、第二計画期間の削減目標を達成
--	--

	することが難しく、他者のクレジットの活用を考えていることが分かりました。 次のページ、3 ページ目に続きます。Q2 では、事業者の今後のクレジット販売意向を確認したところ、アンケートに回答した約 3 割程度が販売意向を示しました。 ページが少し飛びますが、7 ページ目を御覧ください。7 ページ、Q5 では、クレジットの販売先としては、多くの事業者が仲介事業者へ販売するのが便利であると考えていることが分かります。 続いて、9 ページになりますけれども、9 ページ、Q7 からは、クレジットの購入についての質問で、第二計画期間の義務履行に向けた取引をいつ頃から開始するかについては、5 割の事業者が、第二計画期間の実績が確定してから義務履行に向けた取引を開始すると回答する一方で、4 割程度の事業所は、実績が確定する前でも義務履行に向けた取引を開始したいと考えていることが分かります。 続いて、11 ページ目を御覧ください。11 ページ、Q9、クレジットの購入方法についても、多くの事業所が取引相手を個別に探すよりも、仲介事業者から購入したいと考えていることが分かります。 次のページ、12 ページと、あと 13 ページになりますが、Q10、Q11 からは、取引の実施、および取引価格の決定にあたっては、ほとんどの事業者は、東京都が公表しているクレジットの発行量のデータですとか、クレジットの査定価格を参考にしていることが分かります。 続いて、15 ページ、および 16 ページになりますが、Q13 と Q14 は、今年度、新設した設問です。Q13 では、クレジットの売却を行った事業所に対し、排出量取引を行っていた資金の活用方法について伺ったところ、最も多かった回答としては、超過削減量を売却して得た資金は、自社の省エネ対策以外の費用にあてたという回答で 58 パーセント、次が、超過削減量を売却することで自社の省エネ対策の費用にあてたとの回答で 16 パーセントとなっていました。16 ページの Q14 では、排出量取引によって超過削減量を購入した事業者に対して、取引を行った理由を聞いたところ、削減に向け努力したが、削減目標を達成できなかったとの回答が 8 割を占めました。続いて、取引条件が良かったので第二計画期間分も購入した、取引価格を考慮した結果、省エネの取組よりも、取引を優先した、との回答を選択した事業所もありました。この結果からは、多くの事業所は、取引価格が安ければ、省エネの努力をせずに取引によって義務履行を行おうとしているのではなく、まずは、自ら削減努力をした上で、削減目標の未達成分の埋め合わせのために取引を活用しているということが分かります。 続いて 18 ページ目を御覧いただきたいのですが、18 ページ、Q16 では、これまでに役立った支援策を選択していただきました。回答いただいた事業所の約半数が、毎年、都が開催している排出量取引セミナーを選択しており、取引査定価格や排出量取引の実務などを詳しく説明する排出量取引セミナーが役立っているということが分かりました。 20 ページ目の Q18 以降も、今年度、新設した設問で、仲介事業者の利用状況について聞いています。21 ページになりますが、21 ページ、Q19 は仲介事業者を介してクレジット
--	--

	トを売却した、あるいは購入した事業所に、なぜ仲介事業者を介して取引を行ったのか、理由を聞いています。最も多かった理由としましては、購入価格、または売却価格が妥当であったため、続いて、取引に関する手続きを代行するなど便宜を図ってくれたため、となりました。次の Q20、21 では、実際に、仲介事業者と取引をしてみて、今後も仲介事業者を利用したいかと聞いたところ、仲介事業者を介してクレジットを売却したと回答した事業所の全てが、今後も利用したい、仲介事業者を介してクレジットを購入したと回答した事業所についても、過半数が、今後も利用したいと回答し、現在、取引市場がない中、仲介事業者の利便性が広く認識されていることが分かります。24 ページの Q22 では、仲介事業者を介さずに取引をした事業所に、その理由を聞いています。最も多かった回答としましては、同一法人・グループ企業間で取引ができたから不要であったというものが約半数ありました。以上、本アンケート結果につきましても、11 月の排出量取引セミナーの際に事業者様に配布しまして、各事業所の参考としていただく予定です。説明として以上となります。 (荒井委員長) それでは、ただ今、説明がありました排出量取引に関するアンケート結果について、皆様からの御意見を頂戴したいと思います。また、事務局への質問がございましたら、お願いいたします。いかがでしょうか。 (三田委員) まずアンケートを採る目的と、アンケート結果活用の方法を、再度、教えていただければと思うのですけど。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 基本的なアンケートの主だった目的としては、この後、説明がありますけれども、需給量調査の関係で、取引にどれだけ販売意向があるかと、そういったことを基本的に伺っています。それと併せて、各事業所様が、どういう取引について意向を持っているかを伺って、今後の制度の活用に活かしていきたいということでございます。 (三田委員) そうすると、どちらかと言うと、制度対象事業者との共有ということが大前提にあるわけではなくて、まずは実態の把握ということが目的という感じですか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) そうですね。ただこの後、セミナーがございますけれども、その中でも、このアンケートの結果については公表させていただいておりますので、事業所様にも、情報提供はしております。
--	---

	ただ今回は、この会議自体が公開になりますので、この会議終了後、この情報もアップされることになります。 (寺田委員) Q1 の削減目標の達成の見通しについて、回答内容で、事業所の対策だけで達成できるとか、グループ内で達成できるとかという話があるのですが、ここをもう少し、細分析できるといいかなと思います。その事業所の対策で達成できるという話は、多分、いろいろな内容があると思うのです。ひょっとしたら、景気が悪く売上見込みが、例えば、5 割減だから製造しないというような事業所も中にはあるかもしれません。要は、経済環境によって達成できる話と、具体的な削減対策をして達成できる話は、全然話が違います。このあたりをもう少し突っ込んで聞けるといいかなと思います。 もう一つが Q14 で、16 ページですけど、削減に向けて努力したけれども、削減目標を達成できませんでした。これも努力の中身って何なのかという話です。ひょっとしたら、経済環境が好転したために操業度が上がって、大量に出てしまったかもしれない。Q1 と全く同じ話ですけどもう少し突っ込んで分析できると良いと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) ありがとうございます。このアンケートにつきましては、毎年度行っているものでございますが、今、皆様からいただいた意見を、参考にいたしまして、ブラッシュアップしていきたいと思っています。 (三田委員) 今の、寺田さんの御指摘の部分で思うのですが、自らの対策で削減できるという回答が、ある種、根拠はなくて気合でやってみたいなところがあって、そういう意味では回答の文言の形を少し、寺田さんが言うような形を踏まえて、少し増やされたほうがいいと思います。例えば、自らの対策だけで達成し得る事業計画を既に策定しているとか、少し長いですが、もしくは状況が悪化しているため、自らの対策だけでできるとか、そこは別の設問でやるとかでもいいですけど。 (排出量取引担当課長 松岡公介) ありがとうございます。 (三田委員) あと一点、子細に入る話で申し訳ないのですが、クレジットの売却益をどう使ったかという設問、Q13、ページで言うと 15 ページ。三つ目の回答で、排出量取引は有効に活用できなかったという回答の真意が掴みにくい。まあ回答が 1 件なので何とも言えませんが、これも少し文言の修正が次回は必要なかなと思います。
--	---

	(事務局) これを少し詳細を確認してみたら、思ったほど予想の金額で売却できなかったからということのようでした。なので、需給のアンバランスがゆえに、かなり低い金額でしか売れなかったということをもって、有効に活用できなかったという回答を選択したようです。 (三田委員) ありがとうございます。 (三田委員) 設問にあったか分からないのですが、次のアンケートを行う際に、この制度によって設備更新の時期を調整したかどうかというのが、次回あると興味深いと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) その話は Q14 の中で、回答内容、上から四つ目に、長期的なスパンで省エネ対策への投資を行うため、投資を前倒しせず、取引を優先した、これと関連します。 (三田委員) そうですね。 (松尾委員) Q14 の、削減に向けて努力したが達成できなかったというのは、どういう意味でしょうか。そのラストミニッツまで、ギリギリまで削減努力したけれどもということなのか、どういう省エネ機器を入れるか等、大体、計画の段階では何となく見えて、実施したのだが、例えば、好景気で思いのほか操業率が上がったからということなのか、どういうイメージになるのでしょうか。計画的に、順々と省エネ機器の設備投資をしていくと削減できるという話が何らかの要因でうまくいかず断念したか、中身としてはどういうことなのでしょう。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 正直そこまで詳しくは分かりませんが、一応、こちらの意図としましては、削減をまず、何と云うか、対策によって削減してくださいということをやっていたのですが、それでも、どうしても足りなくて達成できなかった。その分、最後の義務充当分のみを調達したということを意味しているつもりだったのですが、少しそれが確かに表現上は読み取りづらいかもしれないです。Q14 の結果説明文末に書いてありますけれども、多くは削減目標の未達成部分の埋め合わせという実需を理由としていると、これが
--	---

	ここの、削減に向けてしたが、削減目標を達成できなかったことの現れとして書いているものなのでございます。しかし、確かに少し表現上、分かりづらいような気がしますので、もう少し分かりやすい表現にしたいとは思っております。 (寺田委員) 聞き方として、例えば、削減に向けて努力したが削減目標を達成できなかったと回答した人は、以下の質問にまた答えてくださいみたいな聞き方はあるかもしれません。その中で、今、松尾委員がおっしゃられたような項目を混ぜるようなするとか、そういうやり方があるかなと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) そうですね。先ほど、少し説明したとおり、この設問につきましては今年度新設した設問でございまして、正直、その詳細を、当面、今年度につきましてはそれで行くということで回答を求めまして、おっしゃることを踏まえて、より良くしていきたいと思っています。 (寺田委員) 三つ目の、取引価格を考慮した結果、省エネの取組よりも取引を優先したという項目にしても、取引価格を考慮したということの意味が、いろいろありそうです。何となく、こっちがいいと思ってやった企業もあれば、実際、省エネ診断をして判明した削減単価より安かったから取引した企業もあるでしょう。その辺りをもう少し細かく聞いて再分析すると、各事業者がどういう状況にあるのかというのが見えてくるのではないのでしょうか。 (地球環境エネルギー部長 松下明男) 先ほどの松尾先生の話に、事業者が達成できそうもないと判断をして、取引に切り替えようかという判断をした時期がいつ、例えば、5年間スパンがある中の、最初の頃に判断しているのか、中頃で判断しているのか、最後に判断されたのかという、そういうような部分もあるのかもしれないですね。 (松尾委員) まさに、部長がおっしゃられたところもあるかなと思っています。回答の多くが、取引より低いコストでの削減達成よりも、未達の埋め合わせという実需を理由としていますが、おそらく企業側としては、ある所までは設備投資でやっていて、景気の上振れで、思ったより電力使ってしまったという面と、不況になって設備投資ができなかったという面がでてくる。そのポイントオブノーリターンみたいのところまで行って、そこから先、死に物狂いでどんなことをしてでも自らの削減努力で達成するというのは、なかなか
--	--

か難しい、そこで、排出量取引による低いコストでの削減達成という要素を加味して判断するようになると思います。そのため、部長からコメント頂いたとおり、多分、時期によって購入要因が変わってくる、つまり、あるところまでは設備投資で行っていて、どういう要因かで、未達になったときには、倒産の危機になっても設備投資をするということはせず、排出量取引を使った低いコストでの削減と変わっていくのかなと。したがって、どこの時点で、どういう要因でそれが分かれてくるのか分かると、需給動向の予想が立てやすくなるかなと思います。もともとの制度の作りとして、基本的には、自らの努力で削減するということを強調しつつも、排出量取引が最終調整弁として、経営のある程度、自由度とかを配慮、確保できるという意義もあると、購入しているユーザー側の意識から、そういうのも訴えられるのかなと思いますので、可能であれば来年度以降検討をお願いします。

(三田委員)

これはおそらく、アンケートで得られる回答って非常に回答の意義としては高い内容だと思っていて、だからこそ、われわれが食いつくのだと思います。寺田さん、おっしゃられたように、このアンケートではその動機と、努力だったら努力の中身というのを、やはり知りたいと思うのです。そういう場合は、やはり、知りたいことを目的に設問を一個ずつにしたほうが、何となくこう、三つか四つのことをいっぺんにくみ取ろうという感じの設問の感じがしちゃうので、そういうところを考慮出来ればと思います。細かく聞こうと思うと、こういうアンケートって 300 ページぐらいになっちゃうのですね。それを押さえなきゃいけないのは分かるのですが、やはり、気持ちみたいなところがどうしても回答の主軸になっちゃうような設問をできるだけ排除したい。もしくは気持ちは気持ちでくみ取るために、気持ちをくみ取る設問と、理由だったり原因だったりにくみ取る質問というのを、もう別に分けたほうが分かりやすいのかなというのは、いつも、これに限らずこういうアンケートで感じています。

(排出量取引担当課長 松岡公介)

ありがとうございます。

(4) クレジットの需給量推計結果について

(荒井委員長)

続きまして、議事の 4 番、クレジットの需給量推計結果についてでございます。それでは事務局より説明をお願いいたします。

(事務局)

それでは資料 5 に沿いまして、最新の、クレジットの需給の推計結果について御報告

	いたします。1 番の算定方法ですが、今年 8 月に実施したアンケートで判明した事業者の最新の意向を基に、クレジットの販売意向を集計しています。他方、各事業所の排出実績については、今年 5 月に排出量取引セミナー&マッチングフェアで公表した需給量推計で使用したデータから変更がありませんので、よって、2 番の推計結果の集計表の、クレジットの需要見込量、第一期からのバンキング見込量、超過削減量発行見込量など、当初の見積もりと変更はなく、今回、新たにお出しする情報としては、太枠で囲った超過削減量の供給見込量の部分のみとなります。具体的な集計方法は、裏面のとおり、例年どおりアンケートで、積極的に販売意向があり、かつ、具体的な販売時期を回答していただいた事業所様が所有する事業所の第二計画期間末までの想定されるクレジット量の合計量を積極的な販売意向のある量として赤枠で囲っております。また、積極的な販売だけではなくて、要請があれば販売してもいい、あるいは価格次第では販売してもいいという回答をいただいた事業所様のクレジット保有トン数も含めると、青枠で囲いました部分、292 万トンとなります。この結果をまとめたのが、表面に戻っていただきまして、2 番の推計結果の表の中の、太枠の中となります。8 月のアンケートでは 4 割の事業所からの回答が回収できませんでしたので、ここでの推計量はあくまで回答いただいた 6 割の事業所のクレジットの集計ということになりますが、市場で取引の対象となるクレジット量としては 292 万トン、うち、積極的な販売意向のある量としては 96 万トンとなります。説明としては、以上となります。 (荒井委員長) それでは、ただ今、説明がありました需給量推計の公表について、皆様からの御意見を頂戴したいと思います。または事務局への質問がございましたら、お願いいたします。 (三田委員) なかなか、書類なのでスペースの限りがあるかと思うのですが、こちらの裏面の、カラーのこの分析は非常に、私はいいい分析だなと思っております。そういう意味では、この表面の所で、超過削減量の供給見込量を二段構えぐらいにしてくれないかなというのを思っておりまして、一つはやはり、積極的に販売したい量というのを一つ単体で切り出す。青の合計をもう一つとすると、もう少し、実感として要請があれば売ってもいい、価格次第で売ってもいいと考えている方が販売に至れる可能性というのは、当然、販売したいという方に比べて低くなるはずですので、情報としてはいいのかなと。 (寺田委員) 資料 2 のカッコ 2 で、クレジットの移転件数という調査内容がありますけれども、例えば、将来または平成 29 年度とかのマスを作って、何かそこ関連付けることは可能なのですか？
--	---

	(排出量取引担当課長 松岡公介) この表は、非常に広く捉えておりまして、こちらの平成 28 年度、29 年度という年度ごとじゃなくて、期ごとに捉えております。第一計画期間の最終年度の削減量がずっと第二期間を継続した場合に、どれだけ需給が発生するかという想定で作っておりますので、なかなか、来年度の取引の移転件数としては分からないです。 (寺田委員) 分かりました。 (三田委員) 例えばこの、超過削減量の供給見込量の 200 万トンをざっくり、5 年間の合計なので、5 分の 1 が毎年の見込量だって言えますか。それともそうではなくて、やはり、もう少し細かい分析で、3 年目にやる、のせる対象事業者は 3 年目にこういう事業が計画されているからこうなるという、割とそういう合計をされているわけではないですね。 (排出量取引担当課長 松岡公介) そうですね。 (寺田委員) 表と表のデータが、パッと見るとなかなか分かりにくいかもしれないので、御説明を加えられたほうがよろしいかと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) ありがとうございます。 (三田委員) 積極的に販売したいというものだけ集計すると、100 少しあるので、クレジットの需要見込量と、何となく、バランス感は、結果的にいいバランスですね。 (排出量取引担当課長 松岡公介) そうですね、おっしゃるとおり、クレジット需要見込量は 95 から 100 万トンとなっておりますので、そのカッコ書き、下の、超過削減量の供給見込量の中のカッコ書き、見ていただくと、約 96 万トンですので、バランスが取れるかなと思います。 (荒井委員長) 積極的販売、イコール、今年であるとか来年度以降、あるいは、その期間中といった段階がいろいろあるのですが、例えば、後ろのほうの期間に販売意向があるというよ
--	--

	うなことになるのですかね。時期を選ぶって、これはどういう観点で見ればよいでしょうか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 早めに売りたい方ほど、より積極的かなとは思っています。 (寺田委員) アンケートの中で販売時期の話、なんかありましたよね。どこでしたっけ。 (事務局) 横軸の意向のところ、Q2 の設問を引っ張っておりまして、縦軸の時期の部分が、Q3 からデータを引っ張っております。 (松尾委員) 推計結果の一番下の欄の失効する第一期クレジットの見込み量というのは、有効期限が第二期の末ということでよろしいですか。 (事務局) はい。 (松尾委員) 需給量の関係のところ、有効期限の記載があった方がよい気がします。確認ですが、第一期からのバンキング量と第二期の超過削減量の合計が 1,700 万トンぐらいあり、第二期の最後に失効する量が 900 万トンぐらいあるときに、1,700 万トン引く 900 万トンの差は、どのように使われるのかというと、第一期からのバンキングのように、第二期の超過削減も、第二期末に失効するのでしょうか。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 第一期から第二期にバンキングしたものについては、第二期の整理期間末でもって失効します。 (松尾委員) 第二期のものは、第三期に。 (排出量取引担当課長 松岡公介) 第三期にバンキングされます。
--	---

	(松尾委員) 分かりました。 (寺田委員) ぜひ、あのT勘定でまとめていただくと、分かりやすくなると思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) はい、分かりました。 (三田委員) あと、なかなか、色を付けるわけにはいかないとは思うので、難しいとは思いますが、情報の伝達性を考えると、やはり通常、隅から隅までよく読んで、消化してという情報の受け取り方をされる方というのは少なく、一番目立つことを、もうそれだけを情報として持って帰るケースが多いと思うのです。特にこの需給については、目立つところというのは、つまり供給過剰なのだから、今やらなくてもいいのではないかと。待てば待つほど値段が下がってくるのではないかみたいなことを考えているかもしれない。やはりある程度、数字の読み方みたいところを、こう読むというよりは、この数字が意図していることは、アンケートの列の設定と照らして考えればこういうことを示唆しているとか、何となく、まとめの部分があるといいのかなと思います。先ほどの、荒井先生がおっしゃったように、積極的に売りたいという人が、いつ積極的に売りたいのですかというのも、当然、疑問としてあって、ひょっとしたら、整理期間になったら積極的に売りたいという人たちかもしれない。実際のところは、売りたいという人は別にいつ売ってもいいという人がほとんどだと思います。売り手になり得る事業者は販売時期を選ばないと回答しているので、つまり積極的に販売したいというのは、5年間通じて積極的に販売したいと考えているとかがあるといいですね。 (排出量取引担当課長 松岡公介) ありがとうございます。 (寺田委員) 今の、三田さんのお話と同じになりますけれど、先のアンケート結果もそうなのですが、この需給量の推計結果についても、これをどう分析して評価をしているのか、というまとめがあったほうがいいかなと思いました。個別項目の分析はありますが、まとめることによって、これ全体で見ると、重要なことってこういうことですよ、という示唆が出てくると思います。
--	--

	(三田委員) この情報が公開された後で起きることを何となく想像すると、多分、制度対象事業者、各社さん、あんまりこれを自分たちで、ここから示唆を取ろうとはされないと思います。先ほど言ったように、つまり供給過剰なのだという情報を 1 本で整理すると思うのですよね。そこに対して今度、もう一步踏み込んで、この情報を使う方々がいて、仲介事業者さん各社にとってみると、この情報の使い方によって好き嫌いが分かれてくる。そのため、受け取られ方が、いやいや違うのですよ、よく見てくださいと、カッコ書きで 96 万トンが積極的に出る量で、需要が 100 あるから、そんなにのんびりしてられないのですよというアプローチは多分嫌われるかもしれないので、そういう意味では、色が付かない範囲で数字の見方が、みんな、共通認識されるようなものはあったほうがいいのかなと思います。 (排出量取引担当課長 松岡公介) はい、ありがとうございます。 (荒井委員長) それでは、よろしいでしょうか。ありがとうございました。以上で、全議事を終了いたします。 3 今後のスケジュール (排出量取引担当課長 松岡公介) ありがとうございました。以上で、議事のほうは終了させていただきます。今後のスケジュールでございますけれども、例年、2 月か 3 月に、また第二回の排出量取引の専門家委員会を開催する予定になっておりますので、その際には、皆様に御連絡差し上げて、お願いしたいと思います。それから、先ほど申しましたが、11 月 15 日に排出量取引セミナーを開催する予定でございます。こちらは今回、都庁の大会議場で開催する予定になってございます。皆様のほうにも、その情報につきましては提供させていただきたいと思っております。それでは、長時間にわたりまして、どうもありがとうございました。以上をもちまして、本日の排出量取引の運用に関する専門家委員会は終了いたします。本日は誠に忙しい中、ありがとうございました。 (以上)
--	--