

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

I アンケート調査について

(1) 実施期間

平成 28 年 8 月 3 日～8 月 30 日

(2) 調査対象

温室効果ガス総量削減義務と排出量取引制度の対象事業者の事業所

(3) 調査方法

温室効果ガス総量削減義務と排出量取引制度の対象事業者の事業所に対して、アンケート票を郵送で発送するとともに、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した。回答は、各事業所単位での回答のほか、法人として一つの回答にまとめることも可とした。

(4) 回収率

調査依頼先団体数	1, 0 4 4
回答	6 1 4 団体
調査依頼先団体数に対する回収率	約 5 9 %

(参考 27 年度)

調査依頼先団体数	8 7 9
回答	5 1 4 団体
調査依頼先団体数に対する回収率	約 5 8 %

「東京都の排出量取引制度に関するアンケート」：調査結果

【目 次】

1. 実施概要	1
2. 回答結果	2
(1) 削減目標の達成見通し	2
Q1 第二計画期間（平成 27 年度～平成 31 年度）の削減目標の達成見通しはいかがですか。 （択一回答）	2
(2) クレジットの販売	3
Q2 今後、他者へクレジットを販売する意向はありますか。（択一回答）	3
Q3 販売する時期についてお聞かせください。（択一回答）	5
Q4 販売先についてお聞かせください。（複数回答）	6
Q5 販売しやすいと思う方法についてお聞かせください。（複数回答）	7
Q6 販売以外の利用方法について考えられたことはありますか。（複数回答）	8
(3) クレジットの購入	9
Q7 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しますか。（択一回答）	9
Q8 他者から購入を予定している場合、購入を希望するクレジットの種類をお聞かせください。 （択一回答）	10
Q9 クレジットの購入について、希望する方法をお聞かせください。（択一回答）	11
(4) 排出量取引	12
Q10 取引の実施を判断する際に重要なのは、どのような情報ですか。（複数回答）	12
Q11 取引価格を決定する際に参考とするのは、どのような情報ですか。（複数回答）	13
Q12 第一計画期間（平成 28 年 9 月末までの整理期間を含む）の排出量取引についてお聞かせ ください。（択一回答）	14
Q13 排出量取引をどのように活用されましたか。（複数回答）	15
Q14 取引を行った理由についてお聞かせください。（複数回答）	16
Q15 取引を行う際の障害は、どのようなことですか。（複数回答）	17
Q16 これまでで役に立った支援策はありますか。（複数回答）	18
Q17 どのような支援を望まれますか。（複数回答）	19
Q18 仲介業者の利用状況についてお聞かせください。（複数回答）	20
Q19 仲介業者を介して取引された理由についてお聞かせください。（複数回答）	21
Q20 仲介業者を介して売却されたことについてお聞かせください。（択一回答）	22
Q21 仲介業者を介して購入されたことについてお聞かせください。（択一回答）	23
Q22 仲介業者を介さずに取引された理由についてお聞かせください。（複数回答）	24

1. 実施概要

【調査の目的】

- 「温室効果ガス総量削減義務と排出量取引制度」の対象となっている事業者の温室効果ガスの削減状況や排出量取引の実態を把握するとともに、意見を収集して制度の改善につなげることを目的として、本アンケートを実施した。

【調査項目】

- 削減目標の達成見通し
- クレジットの販売
- クレジットの購入
- 排出量取引

【調査対象】

- 温室効果ガス総量削減義務と排出量取引制度の対象事業者の事業所

【調査方法】

- 温室効果ガス総量削減義務と排出量取引制度の対象事業者の事業所に対して、アンケート票を郵送で発送するとともに、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した。

【調査期間】

- 平成 28 年 8 月 3 日～30 日

【回収状況】

- 配布事業所数：1,044 件
- 回収事業所数：614 件
- 回収率（回収事業所数／配布事業所数）：58.8%

2. 回答結果

(1) 削減目標の達成見通し

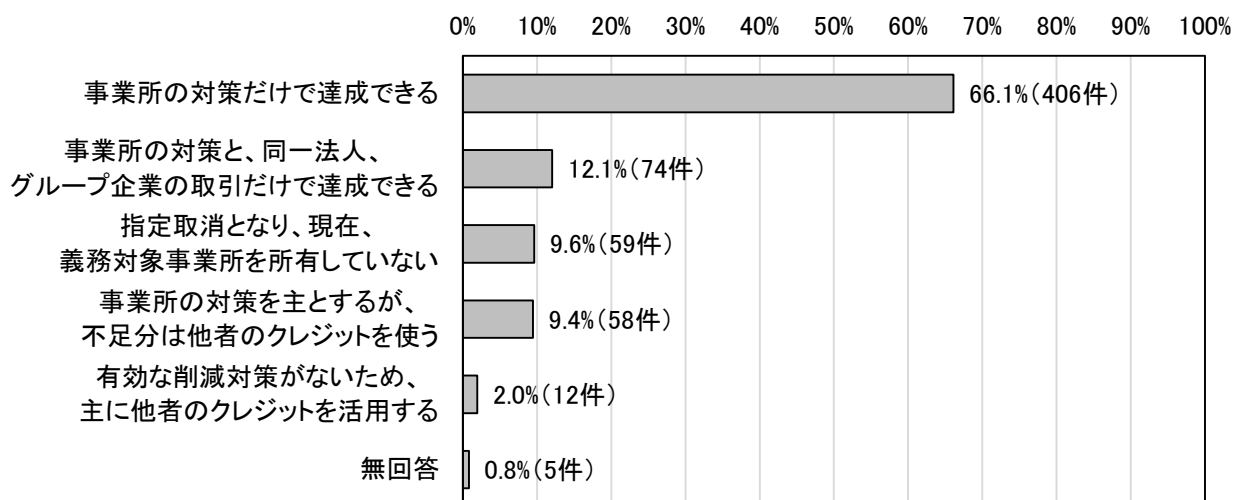
Q1 第二計画期間（平成 27 年度～平成 31 年度）の削減目標の達成見通しはいかがですか。

（択一回答）

- 第二計画期間の削減目標の達成見通しは、「事業所の対策だけで達成できる」が 66.1%と最も多く、次いで「事業所の対策と、同一法人、グループ企業の取引だけで達成できる」（12.1%）、「指定取消となり、現在、義務対象事業所を所有していない」（9.6%）の順になっています（図表 1）。
「事業所の対策だけで達成できる」と「事業所の対策と、同一法人、グループ企業の取引だけで達成できる」を合わせると 78.2%となり、8 割程度の事業所が第二計画期間の削減目標を達成できると考えていることが分かります。
- 一方、「事業所の対策を主とするが、不足分は他者のクレジットを使う」（9.4%）と、「有効な削減対策がないため、主に他者のクレジットを活用する」（2.0%）を合わせると 11.4%となり、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す。

図表 1 削減目標の達成見通しの回答結果

回答内容	回答数	割合
事業所の対策だけで達成できる	406	66.1%
事業所の対策と、同一法人、グループ企業の取引だけで達成できる	74	12.1%
指定取消となり、現在、義務対象事業所を所有していない	59	9.6%
事業所の対策を主とするが、不足分は他者のクレジットを使う	58	9.4%
有効な削減対策がないため、主に他者のクレジットを活用する	12	2.0%
無回答	5	0.8%
合 計	614	100.0%



(n=614)

(2) クレジットの販売

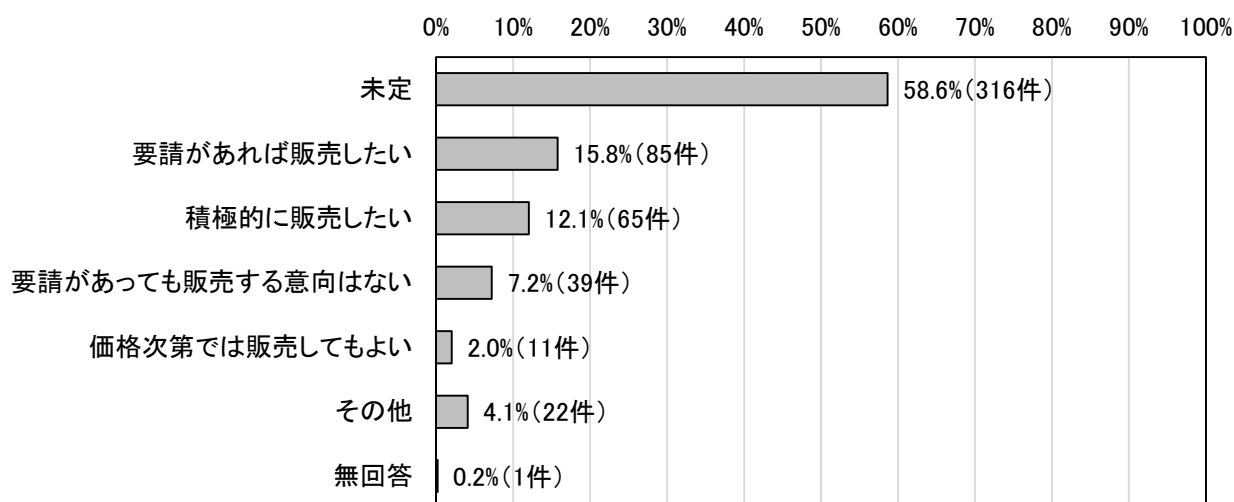
Q2 今後、他者へクレジットを販売する意向はありますか。(択一回答)

Q1 で、「事業所の対策だけで達成できる」・「事業所の対策と、同一法人、グループ企業の取引だけで達成できる」・「指定取消となり、現在、義務対象事業所を所有していない」を回答した事業所対象

- 今後の他者へのクレジットの販売意向は、「未定」が 58.6%と最も多く、次いで「要請があれば販売したい」(15.8%)、「積極的に販売したい」(12.1%)の順になっています(図表 2)。6割程度の事業所では今後の他者へのクレジットの販売意向は未定であるものの、「要請があれば販売したい」と「積極的に販売したい」のほか、「価格次第では販売してもよい」(2.0%)を合わせると 29.9%となり、販売意向がある事業所は3割程度存在することが分かります。

図表 2 今後の他者へのクレジットの販売意向の回答結果

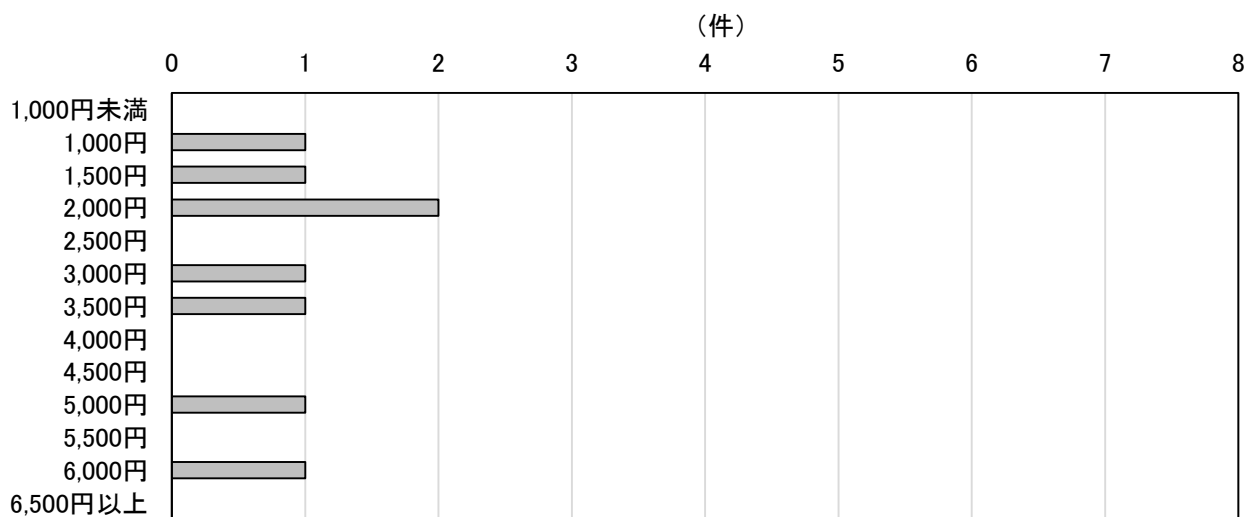
回答内容	回答数	割合
未定	316	58.6%
要請があれば販売したい	85	15.8%
積極的に販売したい	65	12.1%
要請があっても販売する意向はない	39	7.2%
価格次第では販売してもよい	11	2.0%
その他	22	4.1%
無回答	1	0.2%
合 計	539	100.0%



(n=539)

- また、「価格次第では販売してもよい」の CO2 トン当たりの希望価格を見ると、「1,000～2,000 円」と「2,000～3,000 円」、「3,000～4,000 円」がそれぞれ 2 件となっており、平均は 3,000 円となっています（図表 3）。

図表 3 CO2 トン当たりの希望価格の回答結果



(n=8)

注: 回答はすべて 500 円刻み。「3,000～4,000 円」の回答は、「3,500 円」として集計。

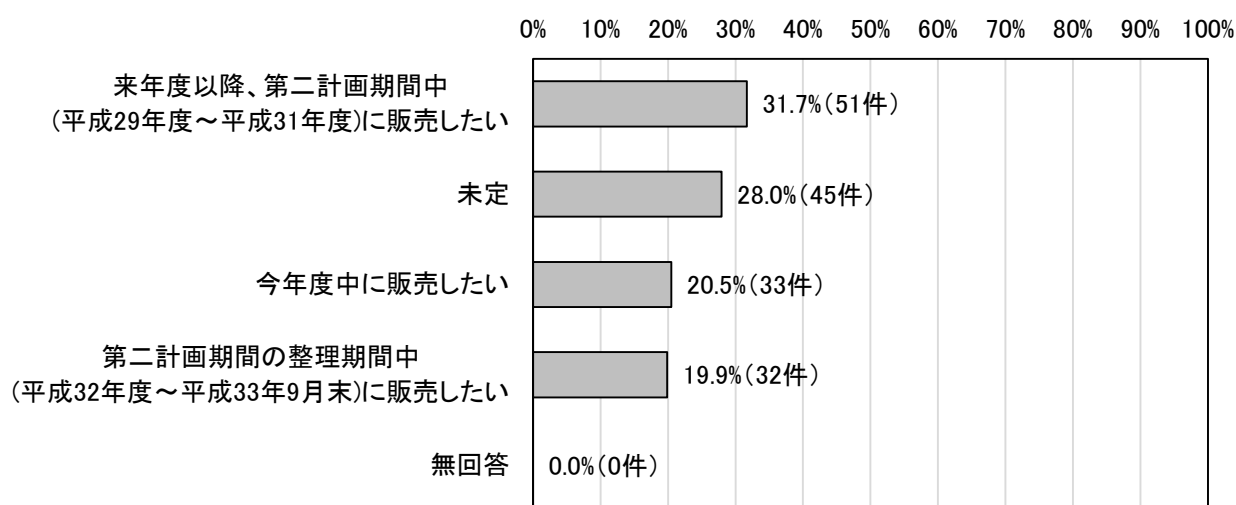
Q3 販売する時期についてお聞かせください。(択一回答)

Q2 で、「積極的に販売したい」・「要請があれば販売したい」・「価格次第では販売してもよい」を回答した事業所対象

- クレジットを販売する時期は、「来年度以降、第二計画期間中（平成 29 年度～平成 31 年度）に販売したい」が 31.7%と最も多く、次いで「未定」（28.0%）、「今年度中に販売したい」（20.5%）の順になっています（図表 4）。「来年度以降、第二計画期間中（平成 29 年度～平成 31 年度）に販売したい」と「今年度中に販売したい」のほか、「第二計画期間の整理期間中（平成 32 年度～平成 33 年 9 月末）に販売したい」（19.9%）を合わせると 72.1%となり、7 割程度の事業所はクレジットの販売を検討していることが分かります。

図表 4 クレジットを販売する時期の回答結果

回答内容	回答数	割合
来年度以降、第二計画期間中(平成 29 年度～平成 31 年度)に販売したい	51	31.7%
未定	45	28.0%
今年度中に販売したい	33	20.5%
第二計画期間の整理期間中(平成 32 年度～平成 33 年 9 月末)に販売したい	32	19.9%
無回答	0	0.0%
合 計	161	100.0%



(n=161)

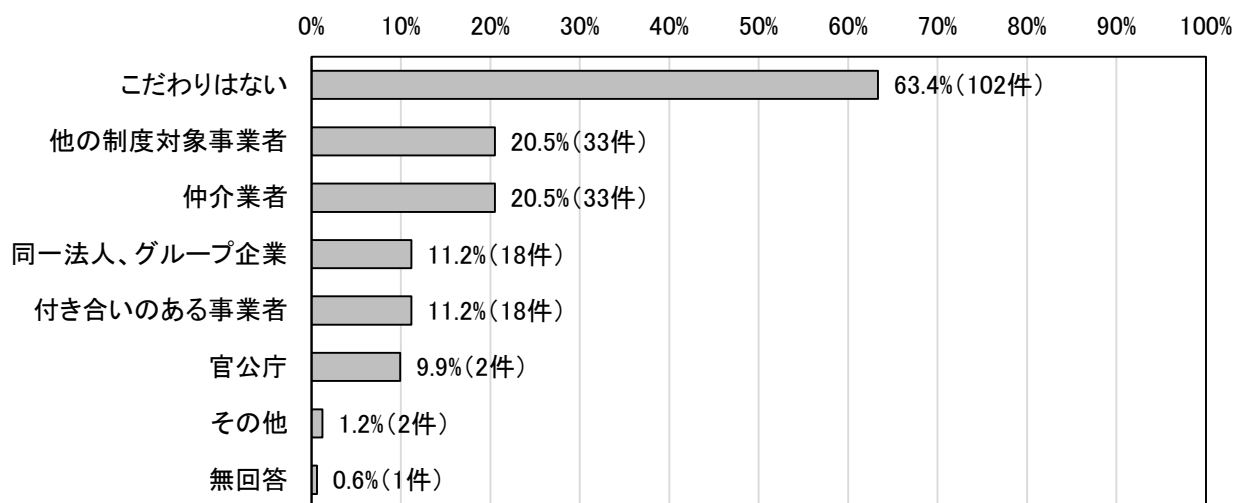
Q4 販売先についてお聞かせください。(複数回答)

Q2 で、「積極的に販売したい」・「要請があれば販売したい」・「価格次第では販売してもよい」を回答した事業所対象

- クレジットの販売先は、「こだわりはない」が 63.4%と最も多く、次いで「他の制度対象事業者」と「仲介業者」がそれぞれ 20.5%となっています（図表 5）。6 割程度の事業所は、クレジットの販売先についてはこだわりがないことが分かります。

図表 5 クレジットの販売先の回答結果

回答内容	回答数	割合
こだわりはない	102	63.4%
他の制度対象事業者	33	20.5%
仲介業者	33	20.5%
同一法人、グループ企業	18	11.2%
付き合いのある事業者	18	11.2%
官公庁	16	9.9%
その他	2	1.2%
無回答	1	0.6%
合 計	161	100.0%



(n=161)

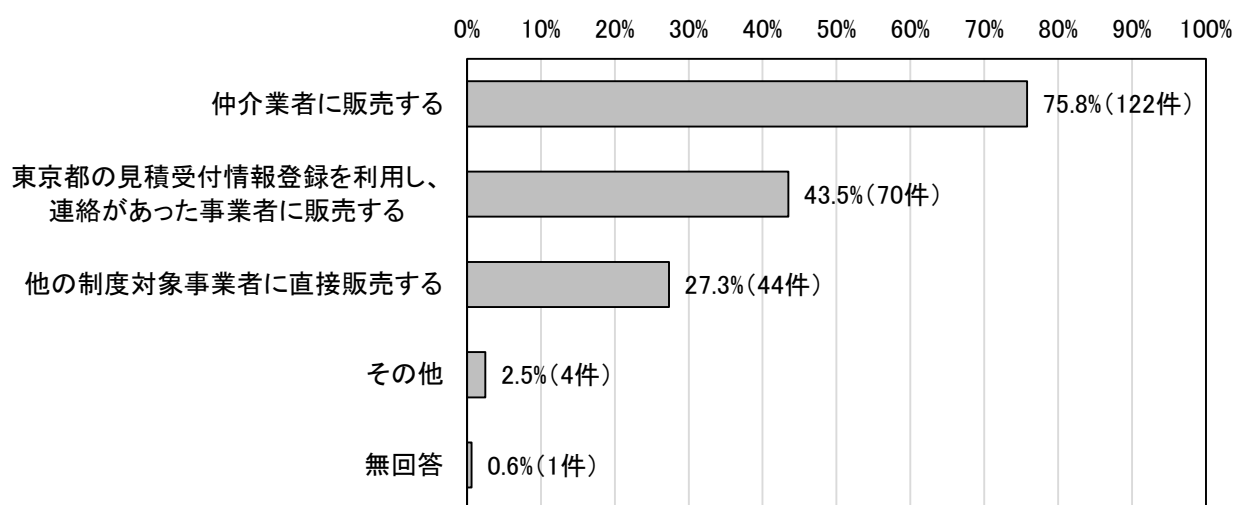
Q5 販売しやすいと思う方法についてお聞かせください。（複数回答）

Q2 で、「積極的に販売したい」・「要請があれば販売したい」・「価格次第では販売してもよい」を回答した事業所対象

- クレジットを販売しやすいと思う方法は、「仲介業者に販売する」が 75.8%と最も多く、次いで「東京都の見積受付情報登録を利用し、連絡があった事業者販売する」(43.5%)、「他の制度対象事業者直接販売する」(27.3%)の順になっています（図表 6）。事業所のクレジットの販売方法では、取引相手を個別に探すよりも、安定的に購入してもらえる仲介業者に販売したいと考えていることが伺えます。

図表 6 クレジットを販売しやすいと思う方法の回答結果

回答内容	回答数	割合
仲介業者に販売する	122	75.8%
東京都の見積受付情報登録を利用し、連絡があった事業者販売する	70	43.5%
他の制度対象事業者直接販売する	44	27.3%
その他	4	2.5%
無回答	1	0.6%
合 計	161	100.0%



(n=161)

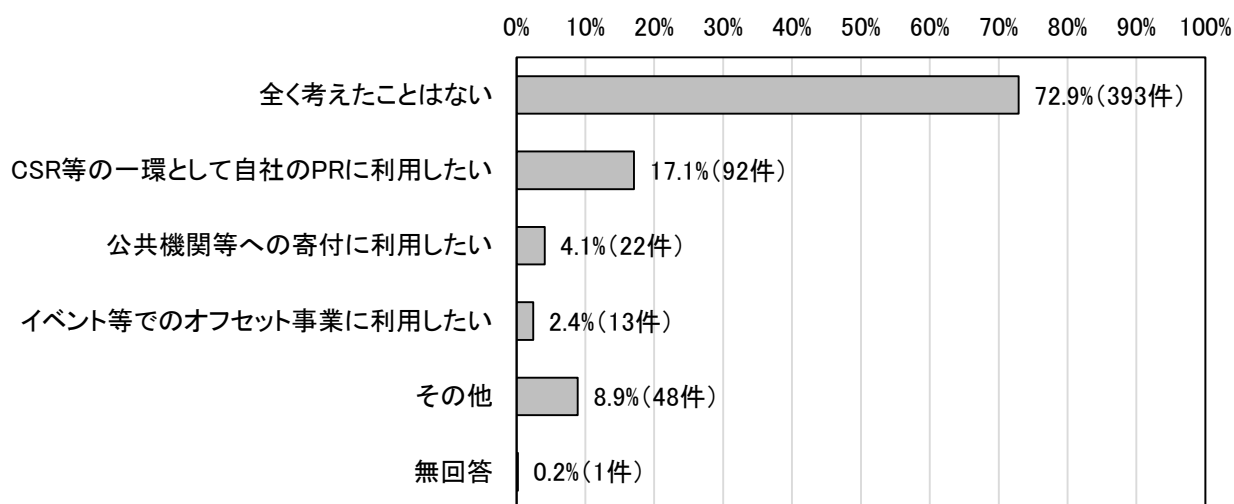
Q6 販売以外の利用方法について考えられたことはありますか。(複数回答)

Q1 で、「事業所の対策だけで達成できる」・「事業所の対策と、同一法人、グループ企業の取引だけで達成できる」・「指定取消となり、現在、義務対象事業所を所有していない」を回答した事業所対象

- クレジットの販売以外の利用方法は、「全く考えたことはない」が 72.9%と最も多く、次いで「CSR 等の一環として自社の PR に利用したい」(17.1%)、「公共機関等への寄付に利用したい」(4.1%)の順になっています(図表 7)。7 割程度の事業所はクレジットの販売以外の利用方法を全く考えたことはなく、そうした利用希望は少ないことが伺えます。

図表 7 クレジットの販売以外の利用方法の回答結果

回答内容	回答数	割合
全く考えたことはない	393	72.9%
CSR 等の一環として自社の PR に利用したい	92	17.1%
公共機関等への寄付に利用したい	22	4.1%
イベント等でのオフセット事業に利用したい	13	2.4%
その他	48	8.9%
無回答	1	0.2%
合 計	539	100.0%



(n=539)

(3) クレジットの購入

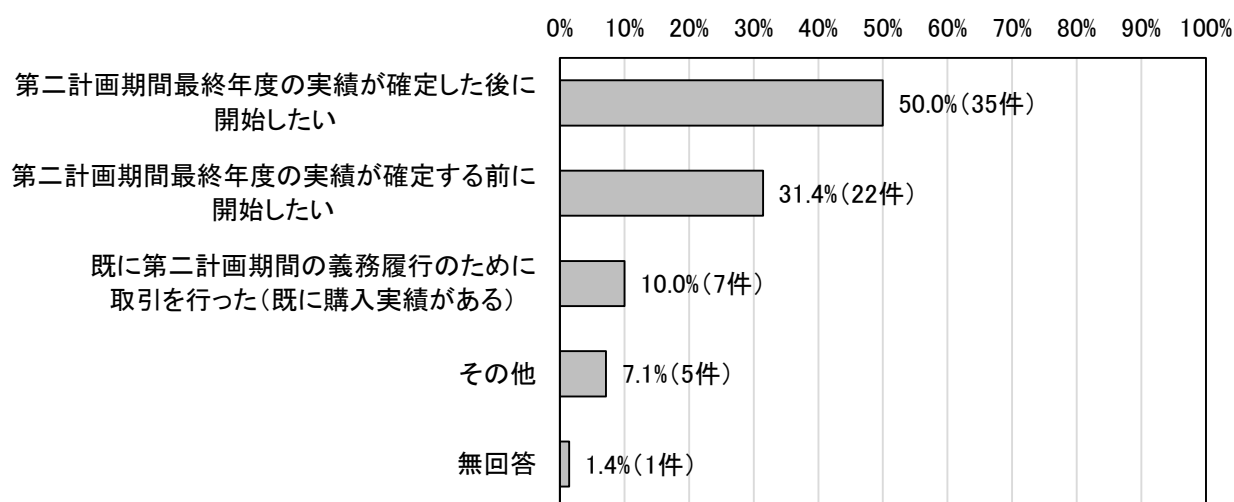
Q7 第二計画期間の義務履行に向けた取引をいつ頃から開始しますか。(択一回答)

Q1 で、「事業所の対策を主とするが、不足分は他者のクレジットを使う」・「有効な削減対策がないため、主に他者のクレジットを活用する」を回答した事業所対象

- 第二計画期間の義務履行に向けた取引の開始時期は、「第二計画期間最終年度の実績が確定した後に開始したい」が 50.0%と最も多く、次いで「第二計画期間最終年度の実績が確定する前に開始したい」(31.4%)、「既に第二計画期間の義務履行のために取引を行った(既に購入実績がある)」(10.0%)の順になっています(図表 7)。5 割の事業所は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しますが、「第二計画期間最終年度の実績が確定する前に開始したい」と「既に第二計画期間の義務履行のために取引を行った(既に購入実績がある)」を合わせて 41.4%あり、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。

図表 8 第二計画期間の義務履行に向けた取引の開始時期の回答結果

回答内容	回答数	割合
第二計画期間最終年度の実績が確定した後に開始したい	35	50.0%
第二計画期間最終年度の実績が確定する前に開始したい	22	31.4%
既に第二計画期間の義務履行のために取引を行った(既に購入実績がある)	7	10.0%
その他	5	7.1%
無回答	1	1.4%
合 計	70	100.0%



(n=70)

Q8 他者から購入を予定している場合、購入を希望するクレジットの種類をお聞かせください。

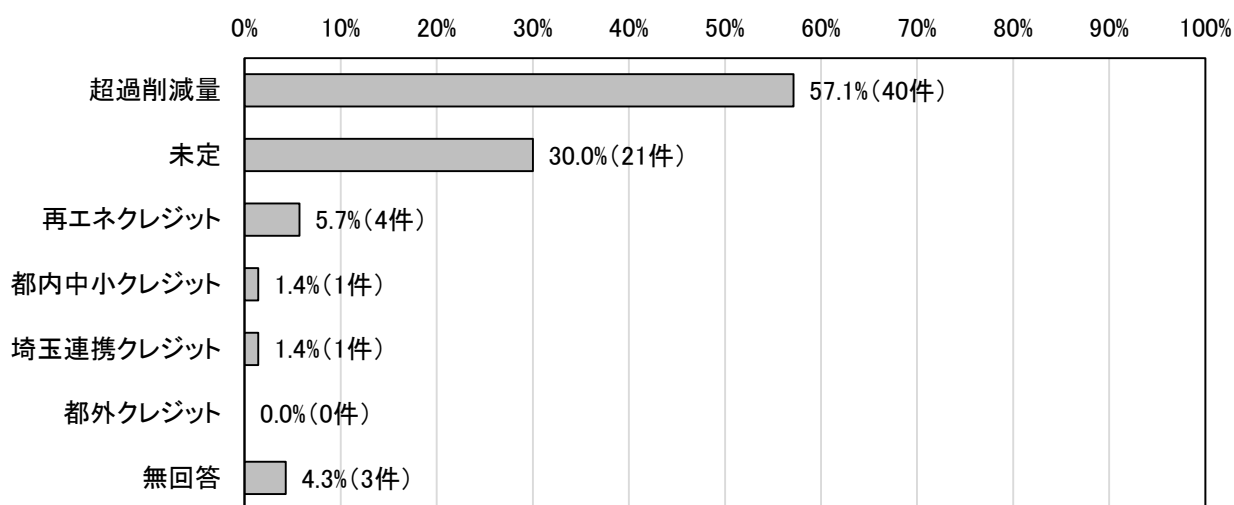
(択一回答)

Q1 で、「事業所の対策を主とするが、不足分は他者のクレジットを使う」・「有効な削減対策がないため、主に他者のクレジットを活用する」を回答した事業所対象

- 他者からクレジットの購入を予定している場合、購入を希望するクレジットの種類は、「超過削減量」が 57.1%と最も多く、次いで「未定」(30.0%)、「再エネクレジット」(5.7%) の順になっています(図表 9)。事業所が他者から購入するクレジットの種類は、本制度のクレジットである超過削減量が多く、それ以外の種類のクレジットは合わせて 8.5%と少ないことが分かります。

図表 9 購入を希望するクレジットの種類の回答結果

回答内容	回答数	割合
超過削減量	40	57.1%
未定	21	30.0%
再エネクレジット	4	5.7%
都内中小クレジット	1	1.4%
埼玉連携クレジット	1	1.4%
都外クレジット	0	0.0%
無回答	3	4.3%
合 計	70	100.0%



(n=70)

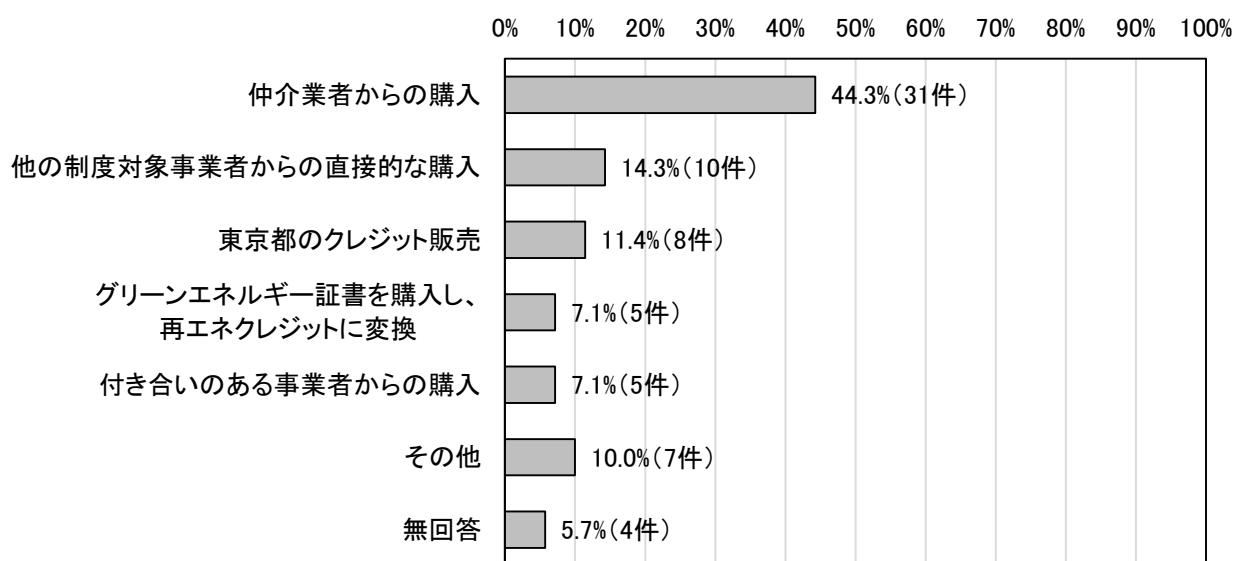
Q9 クレジットの購入について、希望する方法をお聞かせください。（択一回答）

Q1 で、「事業所の対策を主とするが、不足分は他者のクレジットを使う」・「有効な削減対策がないため、主に他者のクレジットを活用する」を回答した事業所対象

- 希望するクレジットの購入方法は、「仲介業者からの購入」が 44.3%と最も多く、次いで「他の制度対象事業者からの直接的な購入」（14.3%）、「東京都のクレジット販売」（11.4%）の順になっています（図表 10）。Q5 と同様に、事業所のクレジットの購入方法では、取引相手を個別に探すよりも、仲介業者から購入したいと考えていることが伺えます。

図表 10 希望するクレジットの購入方法の回答結果

回答内容	回答数	割合
仲介業者からの購入	31	44.3%
他の制度対象事業者からの直接的な購入	10	14.3%
東京都のクレジット販売	8	11.4%
グリーンエネルギー証書を購入し、再エネクレジットに変換	5	7.1%
付き合いのある事業者からの購入	5	7.1%
その他	7	10.0%
無回答	4	5.7%
合 計	70	100.0%



(n=70)

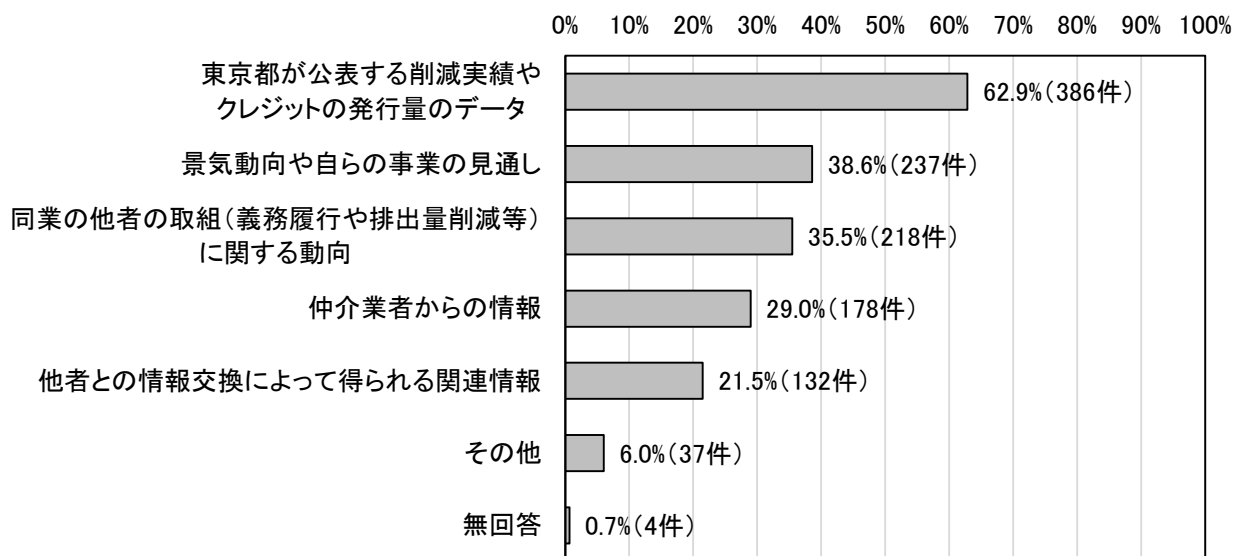
(4) 排出量取引

Q10 取引の実施を判断する際に重要なのは、どのような情報ですか。(複数回答)

- 取引の実施を判断する際に重要なのは、「東京都が公表する削減実績やクレジットの発行量のデータ」が 62.9%と最も多く、次いで「景気動向や自らの事業の見通し」(38.6%)、「同業の他者の取組(義務履行や排出量削減等)に関する動向」(35.5%)の順になっています(図表 11)。事業所はおもに東京都が公表する情報に基づいて、排出量取引の実施を判断していることが分かります。

図表 11 取引の実施を判断する際の重要な情報の回答結果

回答内容	回答数	割合
東京都が公表する削減実績やクレジットの発行量のデータ	386	62.9%
景気動向や自らの事業の見通し	237	38.6%
同業の他者の取組(義務履行や排出量削減等)に関する動向	218	35.5%
仲介業者からの情報	178	29.0%
他者との情報交換によって得られる関連情報	132	21.5%
その他	37	6.0%
無回答	4	0.7%
合 計	614	100.0%



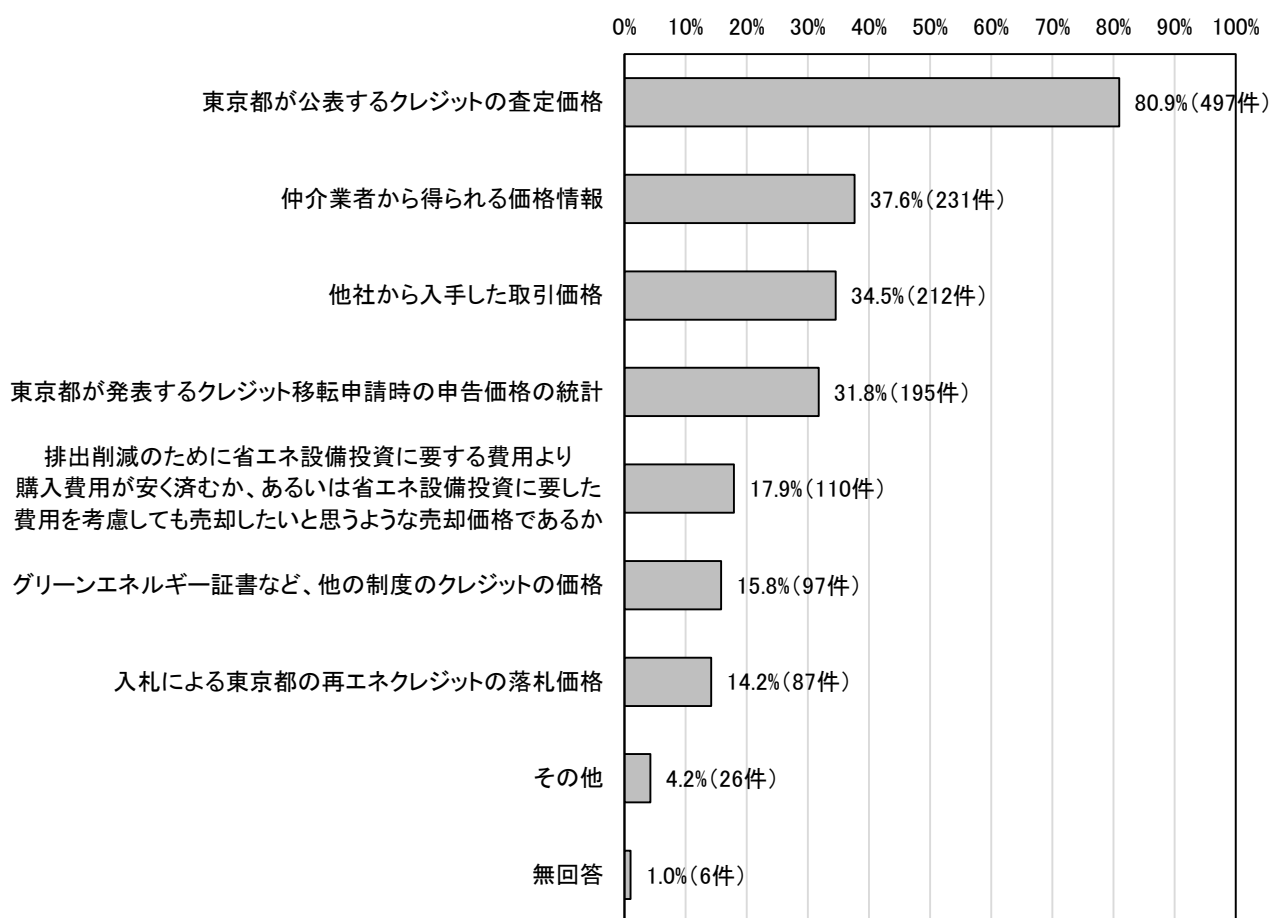
(n=614)

Q11 取引価格を決定する際に参考とするのは、どのような情報ですか。（複数回答）

- 取引価格を決定する際に参考とするのは、「東京都が公表するクレジットの査定価格」が 80.9%と最も多く、次いで「仲介業者から得られる価格情報」（37.6%）、「他社から入手した取引価格」（34.5%）、「東京都が発表するクレジット移転申請時の申告価格の統計」（31.8%）の順になっています（**図表 12**）。事業所はおもに東京都が公表するクレジットの査定価格や、クレジット移転申請時の申告価格の統計等の情報に基づいて、取引価格を決定していることが分かります。

図表 12 取引価格を決定する際の参考の回答結果

回答内容	回答数	割合
東京都が公表するクレジットの査定価格	497	80.9%
仲介業者から得られる価格情報	231	37.6%
他社から入手した取引価格	212	34.5%
東京都が発表するクレジット移転申請時の申告価格の統計	195	31.8%
排出削減のために省エネ設備投資に要する費用より購入費用が安く済むか、あるいは省エネ設備投資に要した費用を考慮しても売却したいと思うような売却価格であるか	110	17.9%
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	97	15.8%
入札による東京都の再エネクレジットの落札価格	87	14.2%
その他	26	4.2%
無回答	6	1.0%
合 計	614	100.0%



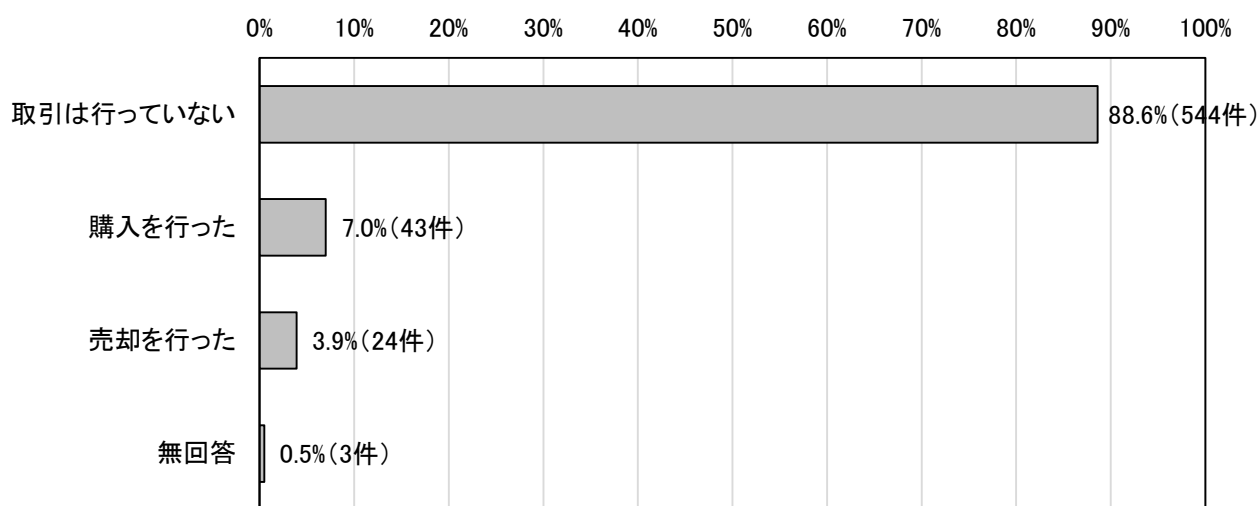
(n=614)

Q12 第一計画期間（平成 28 年 9 月末までの整理期間を含む）の排出量取引についてお聞かせください。（択一回答）

- 第一計画期間の排出量取引は、「取引は行っていない」が 88.6%と最も多い一方、「購入を行った」（7.0%）と「売却を行った」（3.9%）を合わせて 10.9%となっています（**図表 13**）。9 割程度の事業所は第一計画期間に排出量取引を行っていないことが分かります。

図表 13 第一計画期間の排出量取引の回答結果

回答内容	回答数	割合
取引は行っていない	544	88.6%
購入を行った	43	7.0%
売却を行った	24	3.9%
無回答	3	0.5%
合 計	614	100.0%



(n=614)

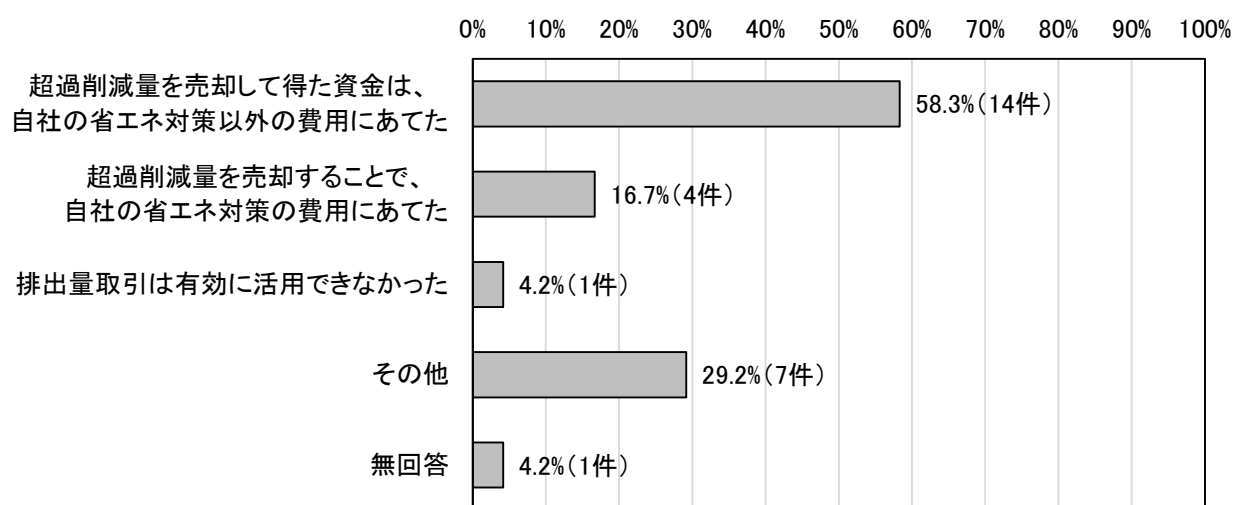
Q13 排出量取引をどのように活用されましたか。(複数回答)

Q12 で、「売却を行った」を回答した事業所対象

- 排出量取引の売却では、「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」が 58.3%と最も多く、次いで「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」(16.7%)となっており、事業所は超過削減量を売却して得た資金を自社の省エネ対策だけではなく、省エネ対策以外にも幅広く活用していることが分かります(図表 14)。なお、「排出量取引は有効に活用できなかった」は、1 件のみであり、多くの事業所は超過削減量の売却を有効に活用できたと考えていることが伺えます。

図表 14 超過削減量の売却による活用の回答結果

回答内容	回答数	割合
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	14	58.3%
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	4	16.7%
排出量取引は有効に活用できなかった	1	4.2%
その他	7	29.2%
無回答	1	4.2%
合 計	24	100.0%



(n=24)

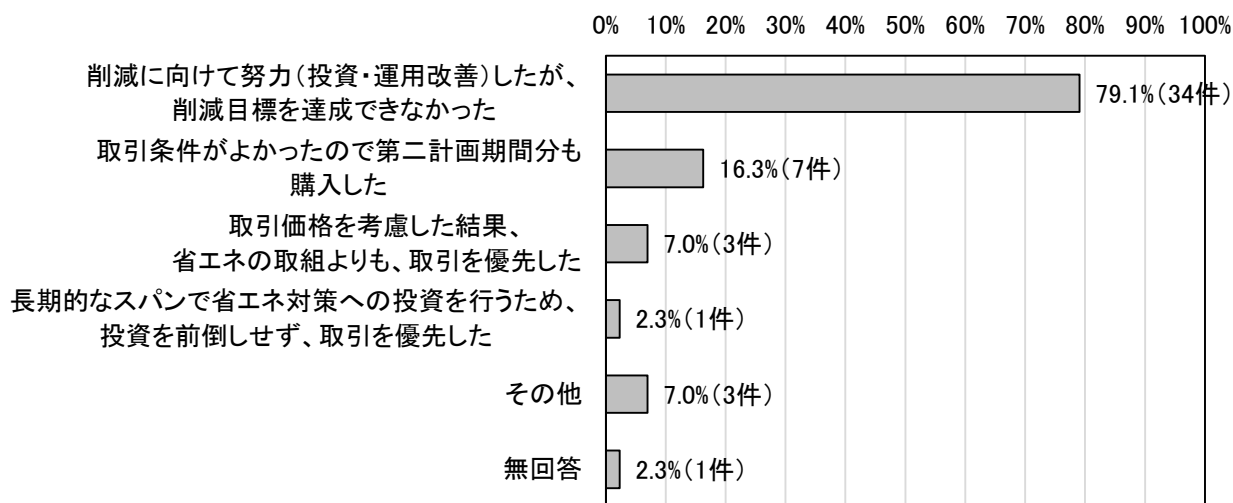
Q14 取引を行った理由についてお聞かせください。(複数回答)

Q12 で、「購入を行った」を回答した事業所対象

- 排出量取引で超過削減量の購入の理由は、「削減に向けて努力（投資・運用改善）したが、削減目標を達成できなかった」が 79.1%と最も多く、次いで「取引条件がよかったので第二計画期間分も購入した」(16.3%)、「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」(7.0%)の順になっています（図表 15）。排出量取引で超過削減量を購入する事業所は、取引による低いコストでの削減義務達成よりも、多くは削減目標の未達成分の埋め合わせという実需を理由としていることが分かります。

図表 15 超過削減量を購入した理由の回答結果

回答内容	回答数	割合
削減に向けて努力(投資・運用改善)したが、削減目標を達成できなかった	34	79.1%
取引条件がよかったので第二計画期間分も購入した	7	16.3%
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	3	7.0%
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	1	2.3%
その他	3	7.0%
無回答	1	2.3%
合 計	43	100.0%



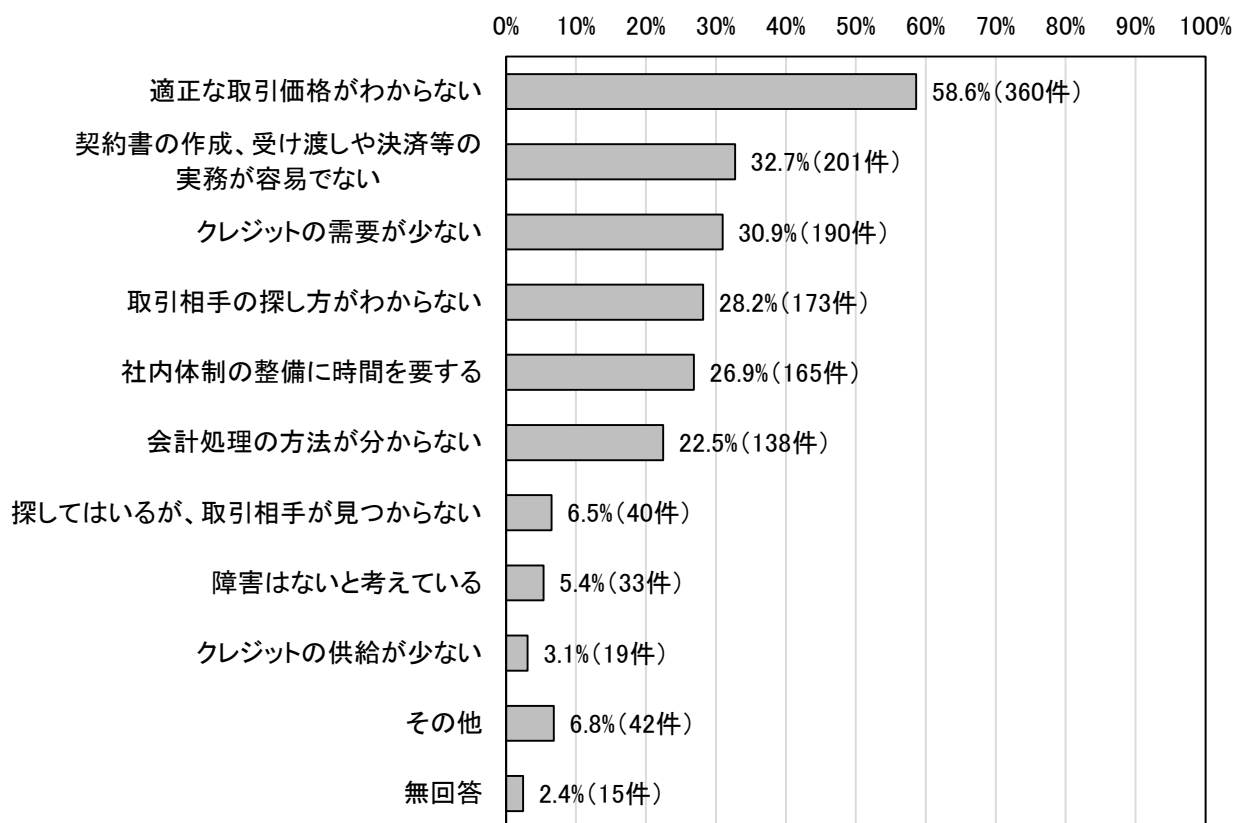
(n=43)

Q15 取引を行う際の障害は、どのようなことですか。（複数回答）

- 排出量取引を行う際の障害は、「適正な取引価格がわからない」が 58.6%と最も多く、次いで「契約書の作成、受け渡しや決済等の実務が容易でない」（32.7%）、「クレジットの需要が少ない」（30.9%）の順になっています（図表 16）。事業所が排出量取引を行うに当たってのおもな障害は適正な取引価格の把握が難しいことであり、Q11 から、東京都が公表するクレジットの査定価格や、クレジット移転申請時の申告価格の統計等の情報提供が引き続き重要であると考えられます。

図表 16 排出量取引を行う際の障害の回答結果

回答内容	回答数	割合
適正な取引価格がわからない	360	58.6%
契約書の作成、受け渡しや決済等の実務が容易でない	201	32.7%
クレジットの需要が少ない	190	30.9%
取引相手の探し方がわからない	173	28.2%
社内体制の整備に時間を要する	165	26.9%
会計処理の方法が分からない	138	22.5%
探してはいるが、取引相手が見つからない	40	6.5%
障害はないと考えている	33	5.4%
クレジットの供給が少ない	19	3.1%
その他	42	6.8%
無回答	15	2.4%
合 計	614	100.0%



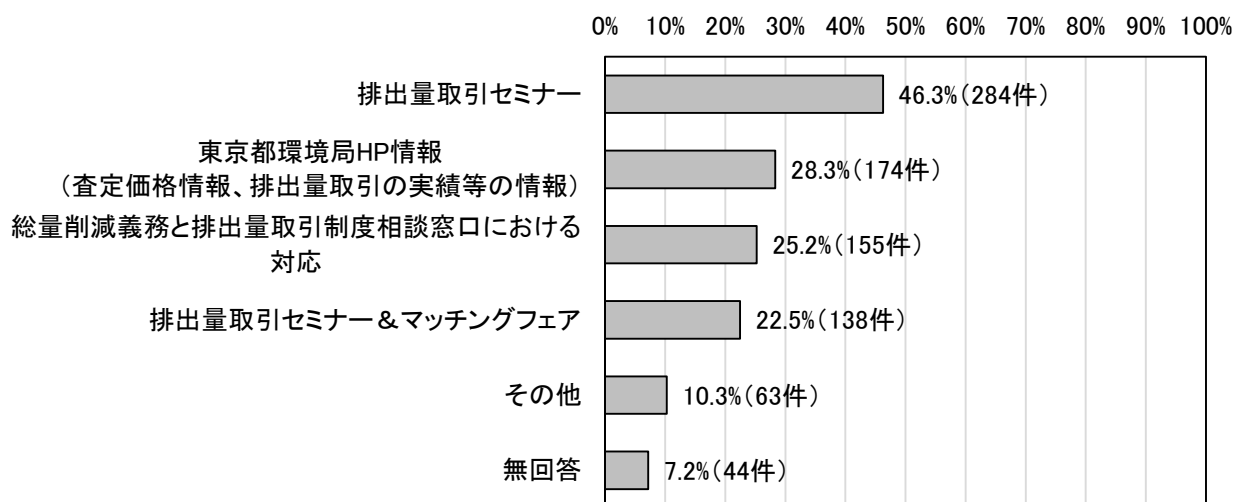
(n=614)

Q16 これまでで役に立った支援策はありますか。(複数回答)

- これまでで役に立った支援策は、「排出量取引セミナー」が 46.3%と最も多く、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）」(28.3%)、「総量削減義務と排出量取引制度相談窓口における対応」(25.2%)の順になっています(図表 17)。Q15 から、事業所は排出量取引を行うに当たって適正な取引価格の把握や手続き方法の理解が難しく、取引価格、排出量取引の実務等を詳しく説明する排出量取引セミナーの評価が高くなっていると考えられます。

図表 17 これまでで役に立った支援策の回答結果

回答内容	回答数	割合
排出量取引セミナー	284	46.3%
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)	174	28.3%
総量削減義務と排出量取引制度相談窓口における対応	155	25.2%
排出量取引セミナー&マッチングフェア	138	22.5%
その他	63	10.3%
無回答	44	7.2%
合 計	614	100.0%



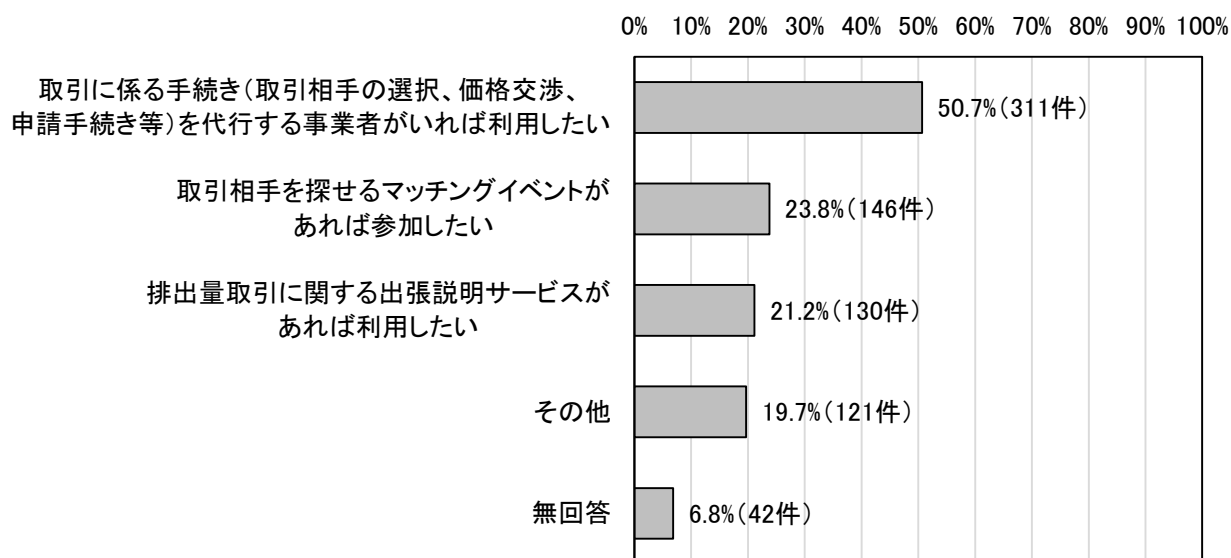
(n=614)

Q17 どのような支援を望まれますか。(複数回答)

- 望まれる支援は、「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）を代行する事業者がいれば利用したい」が最も多く（50.7%）、次いで「取引相手を探せるマッチングイベントがあれば参加したい」（23.8%）、「排出量取引に関する出張説明サービスがあれば利用したい」（21.2%）の順になっています（図表 18）。事業所では排出量取引に関する手続き面の実務的な支援のニーズが大きいことが分かります。

図表 18 望まれる支援の回答結果

回答内容	回答数	割合
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)を代行する事業者がいれば利用したい	311	50.7%
取引相手を探せるマッチングイベントがあれば参加したい	146	23.8%
排出量取引に関する出張説明サービスがあれば利用したい	130	21.2%
その他	121	19.7%
無回答	42	6.8%
合 計	614	100.0%



(n=614)

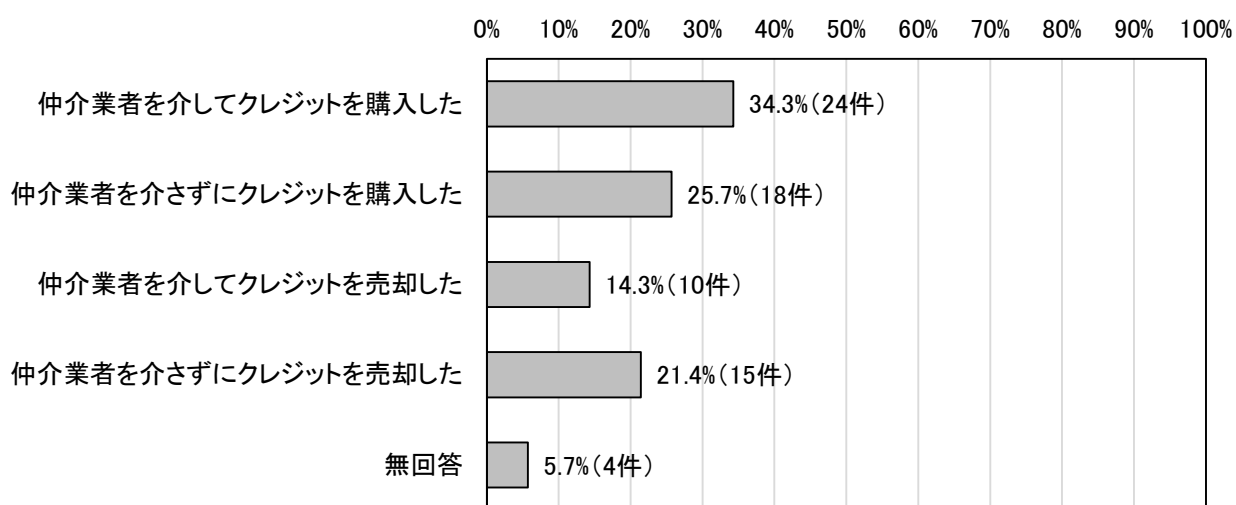
Q18 仲介業者の利用状況についてお聞かせください。(複数回答)

Q12 で、「売却を行った」・「購入を行った」を回答した事業所対象

- 仲介業者の利用状況は、「仲介業者を介してクレジットを購入した」(34.3%)と、「仲介業者を介してクレジットを売却した」(14.3%)を合わせると 48.6%となっています(図表 19)。一方、「仲介業者を介さずにクレジットを購入した」(25.7%)と、「仲介業者を介さずにクレジットを売却した」(21.4%)を合わせると 47.1%となっています。クレジットの取引を行う事業所では、仲介業者を介する場合と介さない場合は、それぞれ半分程度であることが分かります。

図表 19 仲介業者の利用状況の回答結果

回答内容	回答数	割合
仲介業者を介してクレジットを購入した	24	34.3%
仲介業者を介さずにクレジットを購入した	18	25.7%
仲介業者を介してクレジットを売却した	10	14.3%
仲介業者を介さずにクレジットを売却した	15	21.4%
無回答	4	5.7%
合 計	70	100.0%



(n=70)

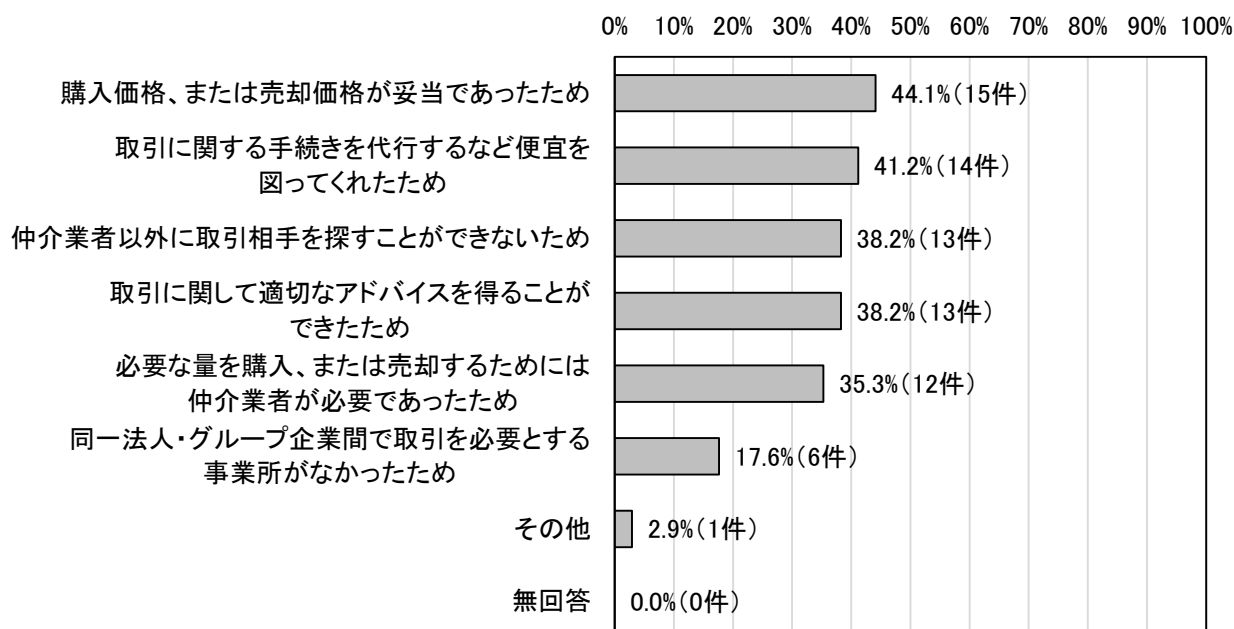
Q19 仲介業者を介して取引された理由についてお聞かせください。(複数回答)

Q18 で、「仲介業者を介してクレジットを売却した」・「仲介業者を介してクレジットを購入した」を回答した事業所対象

- 仲介業者を介して取引した理由は、「購入価格、または売却価格が妥当であったため」が 44.1%と最も多く、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たため」(41.2%)、「仲介業者以外に取引相手を探すことができないため」・「取引に関して適切なアドバイスを得ることができたため」(それぞれ 38.2%) の順になっています(図表 20)。事業所は排出量取引を行うに当たって適正な取引価格の把握が難しいほか、手続き面の実務的な支援のニーズが大きく、これらのニーズに対応する仲介業者の利用が進んでいると考えられます。

図表 20 仲介業者を介して取引した理由の回答結果

回答内容	回答数	割合
購入価格、または売却価格が妥当であったため	15	44.1%
取引に関する手続きを代行するなど便宜を図ってくれたため	14	41.2%
仲介業者以外に取引相手を探すことができないため	13	38.2%
取引に関して適切なアドバイスを得ることができたため	13	38.2%
必要な量を購入、または売却するためには仲介業者が必要であったため	12	35.3%
同一法人・グループ企業間で取引を必要とする事業所がなかったため	6	17.6%
その他	1	2.9%
無回答	0	0.0%
合 計	34	100.0%



(n=34)

Q20 仲介業者を介して売却されたことについてお聞かせください。(択一回答)

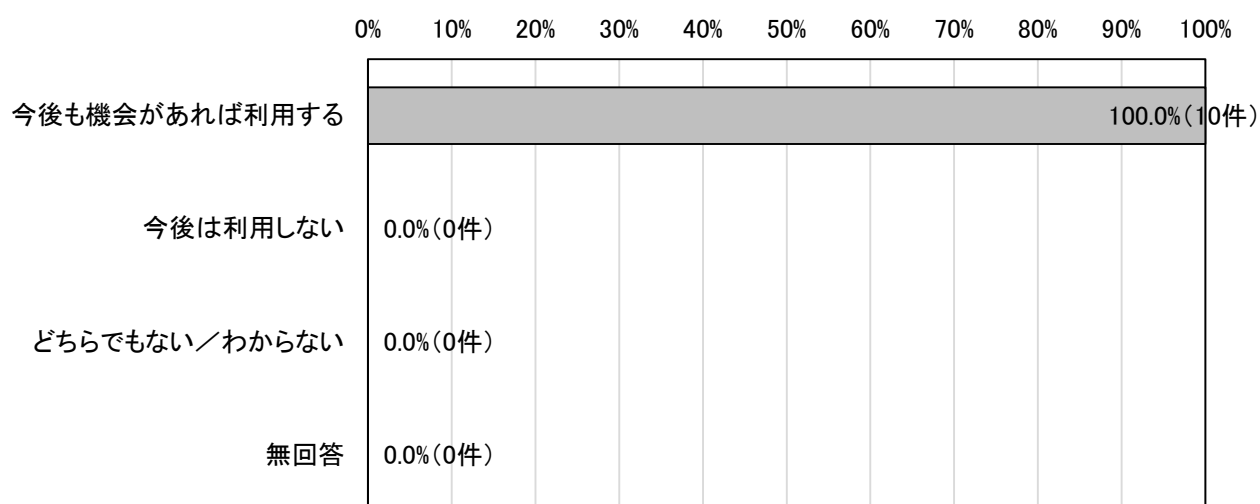
Q18で、「仲介業者を介してクレジットを売却した」を回答した事業所対象

- 今後の仲介業者を介したクレジットの売却意向は、全ての事業所が「今後も機会があれば利用する」と回答しており、仲介業者を介したクレジットの売却を高く評価していることが伺えます(図表 21)。クレジットの売却において、事業所が今後も仲介業者を利用したいと考える理由は、次のとおりです。

- －できるだけ多く売却したいため
- －取引相手を探す必要が無いため
- －便宜を図ってくれたため
- －売却のひとつの手段として
- －既取引のある仲介業者であれば、取引条件等が分かっているため、社内手続き等が容易に進めることができるため
- －取引手続きの代行が可能なため

図表 21 今後の仲介業者を介したクレジットの売却意向の回答結果

回答内容	回答数	割合
今後も機会があれば利用する	10	100.0%
今後は利用しない	0	0.0%
どちらでもない／わからない	0	0.0%
無回答	0	0.0%
合 計	10	100.0%



(n=10)

Q21 仲介業者を介して購入されたことについてお聞かせください。(択一回答)

Q18で、「仲介業者を介してクレジットを購入した」を回答した事業所対象

- 今後の仲介業者を介したクレジットの購入意向は、「今後も機会があれば利用する」が 58.3%と最も高く、次いで「どちらでもない／わからない」(33.3%)、「今後は利用しない」(4.2%)の順になっています(図表 22)。仲介業者を介したクレジットを購入した事業所の6割程度が、今後も仲介業者を利用してクレジットを購入する意向を持っており、その理由は次のとおりです。

－仲介業者の協賛会社が日本有数の企業名が連なっていたため安心した

－購入から移転までの手続きが容易なため

－購入価格が予想より低価であった

－購入がスムーズに進められるため

－自社では購入相手を探せないため

－取引に関してのアドバイス、手続き代行を行ってくれるため

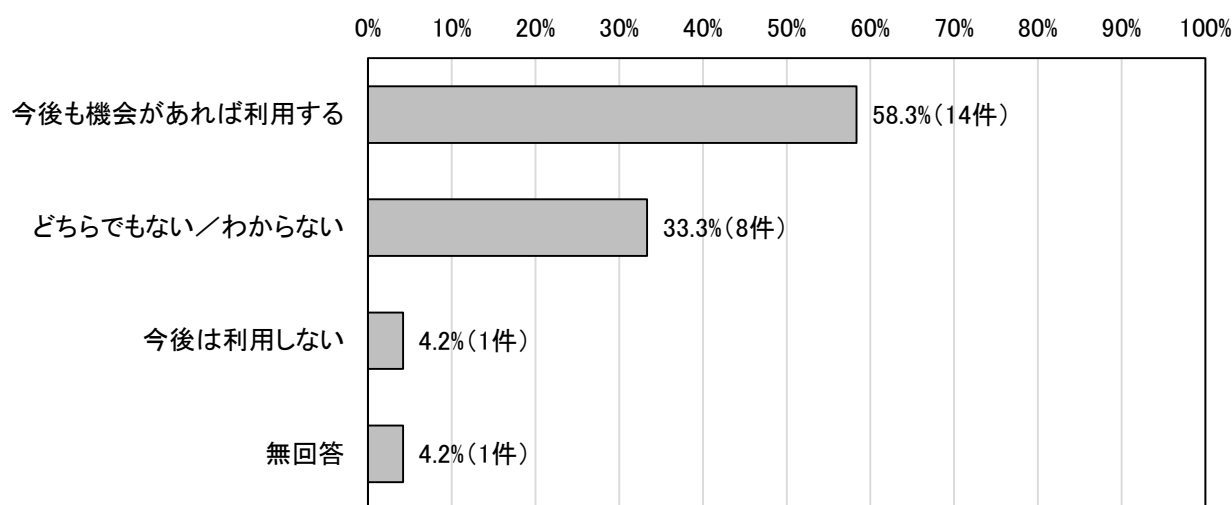
－満足できる対応をしていただいたため(手続き、購入価格など)

－必要な情報が提供されるため

－一般競争入札で容易に購入できるため

図表 22 今後の仲介業者を介したクレジットの購入意向の回答結果

回答内容	回答数	割合
今後も機会があれば利用する	14	58.3%
どちらでもない／わからない	8	33.3%
今後は利用しない	1	4.2%
無回答	1	4.2%
合 計	24	100.0%



(n=24)

Q22 仲介業者を介さずに取引された理由についてお聞かせください。(複数回答)

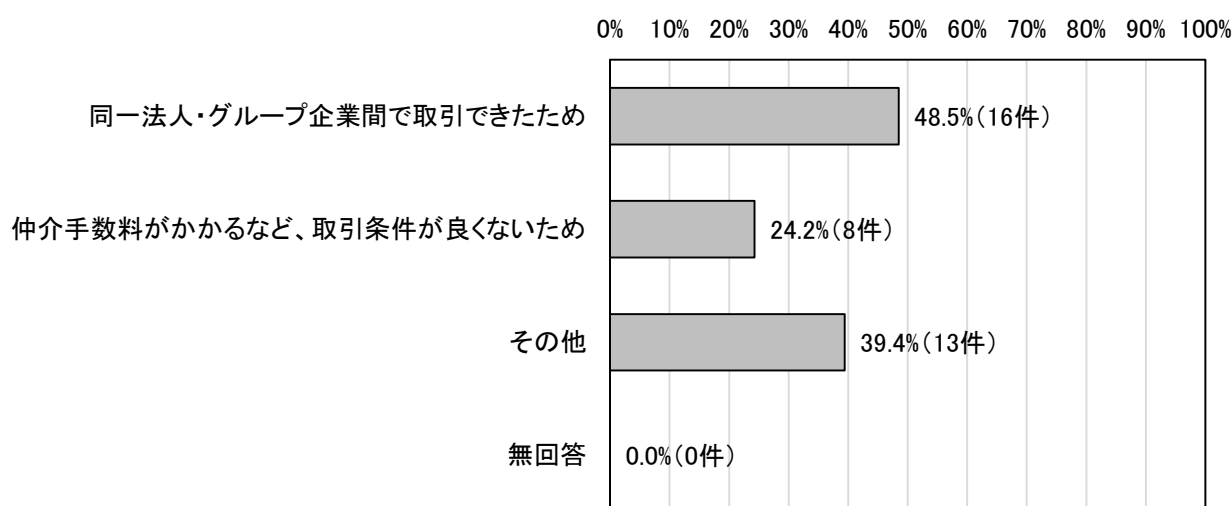
Q18 で、「仲介業者を介さずにクレジットを売却した」・「仲介業者を介さずにクレジットを購入した」を回答した事業所対象

- 仲介業者を介さずにクレジットを取引した理由は、「同一法人・グループ企業間で取引できたため」が 48.5%と最も多く、次いで「仲介手数料がかかるなど、取引条件が良くないため」(24.2%)の順となっています(図表 23)。なお、仲介業者を介さずにクレジットを取引した理由で、「その他」の主な内容は次のとおりです。

- ー省エネ改修事業の一環としての無償取引だったため
- ーテナントビルのオーナーからの購入で価格等条件が良かったため
- ーお付き合いのある企業であるため
- ーグループでクレジットの一括管理をおこなってから対外的に購入・売却を行うため
- ー仲介依頼を複数社にしたが、購入希望者の紹介が 1 件もなかったため
- ー関係者が増えて取引が複雑になると想定されたため
- ー東京都から購入したため

図表 23 仲介業者を介さずに取引した理由の回答結果

回答内容	回答数	割合
同一法人・グループ企業間で取引できたため	16	48.5%
仲介手数料がかかるなど、取引条件が良くないため	8	24.2%
その他	13	39.4%
無回答	0	0.0%
合 計	33	100.0%



(n=33)