

# コベネフィット・アプローチと 排出権事業

2008年3月26日

MITSUI & CO., LTD.  
三井物産株式会社

三井物産株式会社  
産業エネルギー部 排出権プロジェクト室  
西川 淳也

# コベネフィット・アプローチと排出権事業

1. コベネフィット・アプローチの持つ意味  
(排出権事業の観点から)
2. コベネフィット・アプローチの課題
3. 三井物産の排出権取組

本資料で提示されている意見、表示、表現等は、すべて発表者個人の見解であり、所属するいかなる団体、組織の見解を反映しているものではありません。また、発表者以外のいかなる団体、組織、個人も、本資料で表明された見解により生じるいかなる責任をも負うものではありません。  
発表者の断り無く他への転用、再利用、修正を行うことを禁じます。

# 1. コベネフィット・アプローチの持つ意味 (排出権事業の観点から)



## コベネフィット・アプローチの持つ意味

### ① “Sustainability”

- CDM/JIの要件として
- 事業の実現確度

### ② 定量的なプロジェクトへの貢献

- 排出権価格
- 資金調達



## ① “Sustainability”

### a) CDM/JIの要件として

実態:

<Validation/Determination時>

ホスト国がLetter of Approvalを出していれば充分。

<Verification時>

ホスト国がLetter of Approvalを撤回していなければ充分。

⇒初期審査及びその後のMonitoringに於けるホスト国の姿勢が問われる。

⇒但し、典型的なコベネフィット型でなくとも、追加性があり、排出削減に貢献する事業があることも事実。

## ① “Sustainability”

### b) 事業の実現確度

- “登録”完了やプラントの納入が目標では無い。
- 継続的に事業として削減活動が実施され、排出権を創出することが重要。
  - ⇒ プロジェクト・オーナーや、現地政府にとって、“真に必要とされる事業か”の見極めが必要。
- ⇒ 経験的に、コベネフィット型プロジェクトの実現確度は他案件に比べて高い。
- ⇒ 出資者/技術提供者/排出権購入者として取組み“やすい”。
- ⇒ **それ以上のメリットがあるか？/創り出せるか？**

## ② 定量的なプロジェクトへの貢献

### a) 排出権価格

コベネフィット型プロジェクトからの排出権へのプレミアムは存在するか？

⇒ 現時点では、同価格であれば、優先的に選択されるという程度であり、価格差を生むには至っていない。

### b) 資金調達

コベネフィット型プロジェクトの場合、資金調達が容易（低金利等）であるか？

⇒ 必ずしも実現されていない。

## 三井物産取組事例

### 中国・炭鉱メタン回収CDM(鉄法炭鉱)

【所在地】 中国/遼寧省 鉄法炭鉱

【事業内容】 炭鉱操業により発生するメタンを回収し、近隣に新設された陶磁器工業地域に対し燃料用ガスとして供給。また、都市ガスとして近隣住民にも供給。

- 【コベネフィット】
- ① 石炭採掘前にメタンを回収できる技術を導入⇒炭鉱操業の安全性向上。
  - ② 陶磁器工業地域に於いて石炭ガス化プラントをreplace ⇒水汚染を回避。
  - ③ 陶磁器工業地域に対して高カロリーのガス供給を実現  
⇒高品質の陶磁器を生産可能に(地域産業の拡大)
  - ④ 住民の冬季の住宅用石炭使用をreplace ⇒住環境改善。大気汚染回避。



廃止したガス化プラントの以前の廃液処理



高品質の陶磁器(タイルの例)

## 2. コベネフィット・アプローチの課題



## コベネフィット・アプローチの課題

➤ 更にコベネフィット型プロジェクトの実現を促進する為に、どういったことが必要なのか？

① 排出権の差別化(⇒プレミアム価格の実現)

② プロジェクト実現に於ける各種支援

⇔ コベネフィット型でないプロジェクトの芽を摘むのではなく、Affirmative Actionを！

## ① 排出権の差別化

- コベネフィット型プロジェクトに由来する排出権の価格にプレミアムを付けることが実現出来るか？

### <調達主体毎の状況>

政府：納税者への説明責任。(排出権調達と支援の峻別)

企業：株主への説明責任。

個人(カーボン・オフセット)：“コベネフィット”の浸透不足。

### <今後の課題>

- ① “コベネフィット”便益の定量化(見える化)。
- ② 制度設計による需要の創出。
- ③ コベネフィット・アプローチの更なる浸透促進。

## ② プロジェクト実現に於ける各種支援

➤ コベネフィット型プロジェクトであることにより、プロジェクト実現に於いて 定量的に有利な状況を生み出せるか？

### ① 資金調達

低金利融資の実現。

a) 排出権価格にプレミアムが付くならば、より採算の高い優良事業

として、自然に有利調達可能か？(中・長期的)

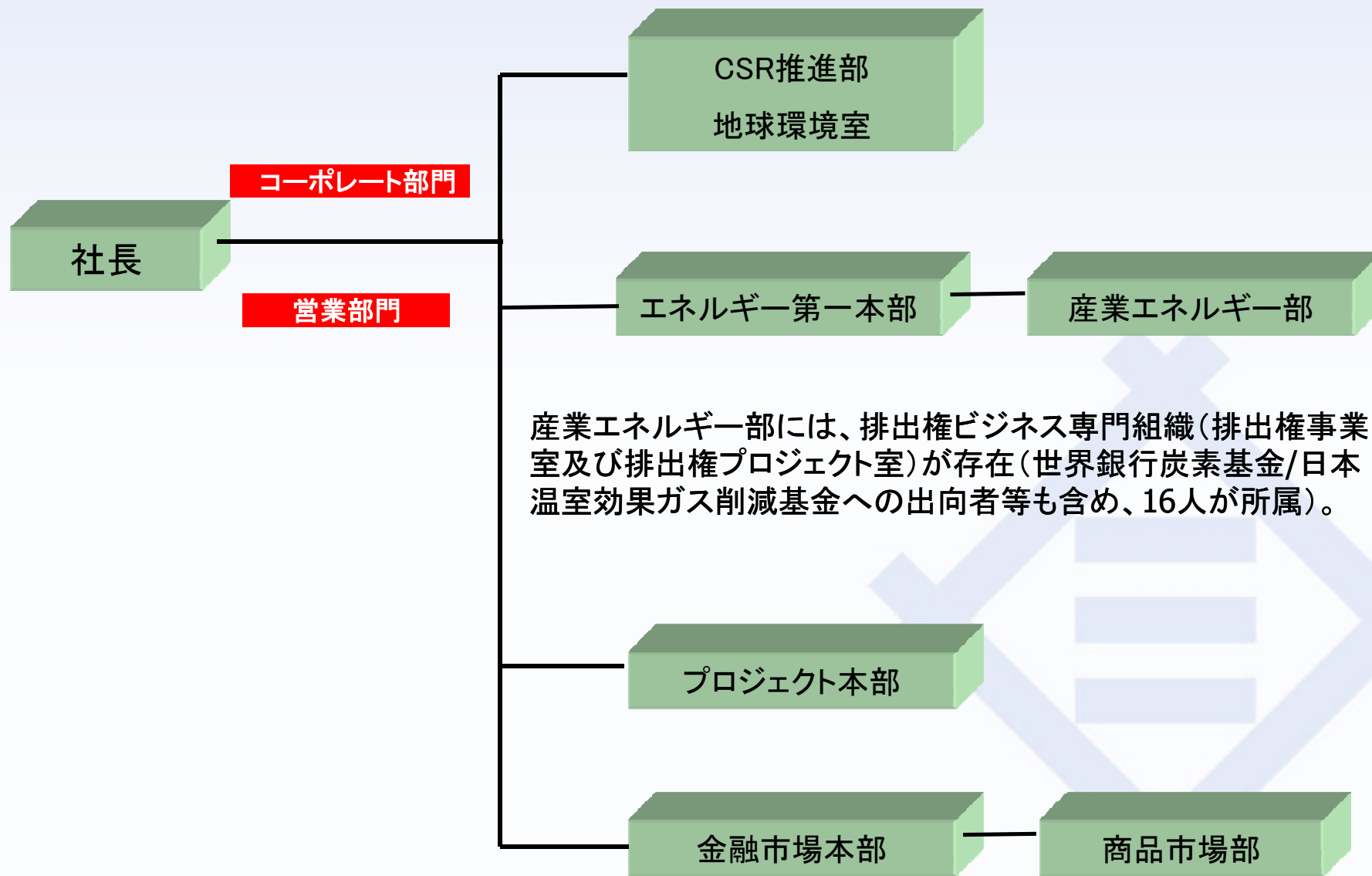
b) 制度金融等による政策的取組として(短・中期的)

### ② CDM化費用等の支援

F/S費用支援等の優先配分。

### 3. 三井物産の排出権取組





## 排出権への取組

### <Know-how取得>

#### ■ 炭素基金(Carbon Fund)への参画

##### -世界銀行排出権ファンド(Prototype Carbon Fund: PCF)への出資

- 世界銀行が運営する排出権ファンド。総額1.8億ドル。出資者からの出資金を原資として、排出権プロジェクト(CDM, JI)の開拓と排出権の調達を行い、出資者に分配する仕組。
- 当社は6百万ドルの出資を約束し、加えてDeal Manager(2人目)を派遣し、排出権プロジェクト開拓に協力(同時にKnow-howを吸収)。

##### -日本温室効果ガス削減基金(Japan GHG Reduction Fund: JGRF)への出資

- 国際協力銀行(JBIC)・日本政策投資銀行(DBJ)他、民間企業31社の出資で設立された排出権ファンド。PCFと同様の仕組にて排出権を調達・分配。
- 総額1.4億ドル。商社・電力・石油などが出資。当社は10百万ドルを出資し、Deal Managerを派遣。

#### ■ 排出権仲介会社CantorCO2e社への出資・仲介案件

- 2002年10月、CantorCO2e社(旧称:CO2e.com社)に出資し、アライアンスを組成。
- 当社は、同社の欧州/カナダのネットワークを活かし、自らの排出権をこれらの地域に販売可能。

⇒排出権プロジェクト開発、排出権購入・売却についてのKnow-howを蓄積し、同時に全世界をカバーするマーケティングネットワークを構築。

## 排出権への取組

### <プロジェクト開拓>

#### ■ 排出権プロジェクトの発掘・開拓

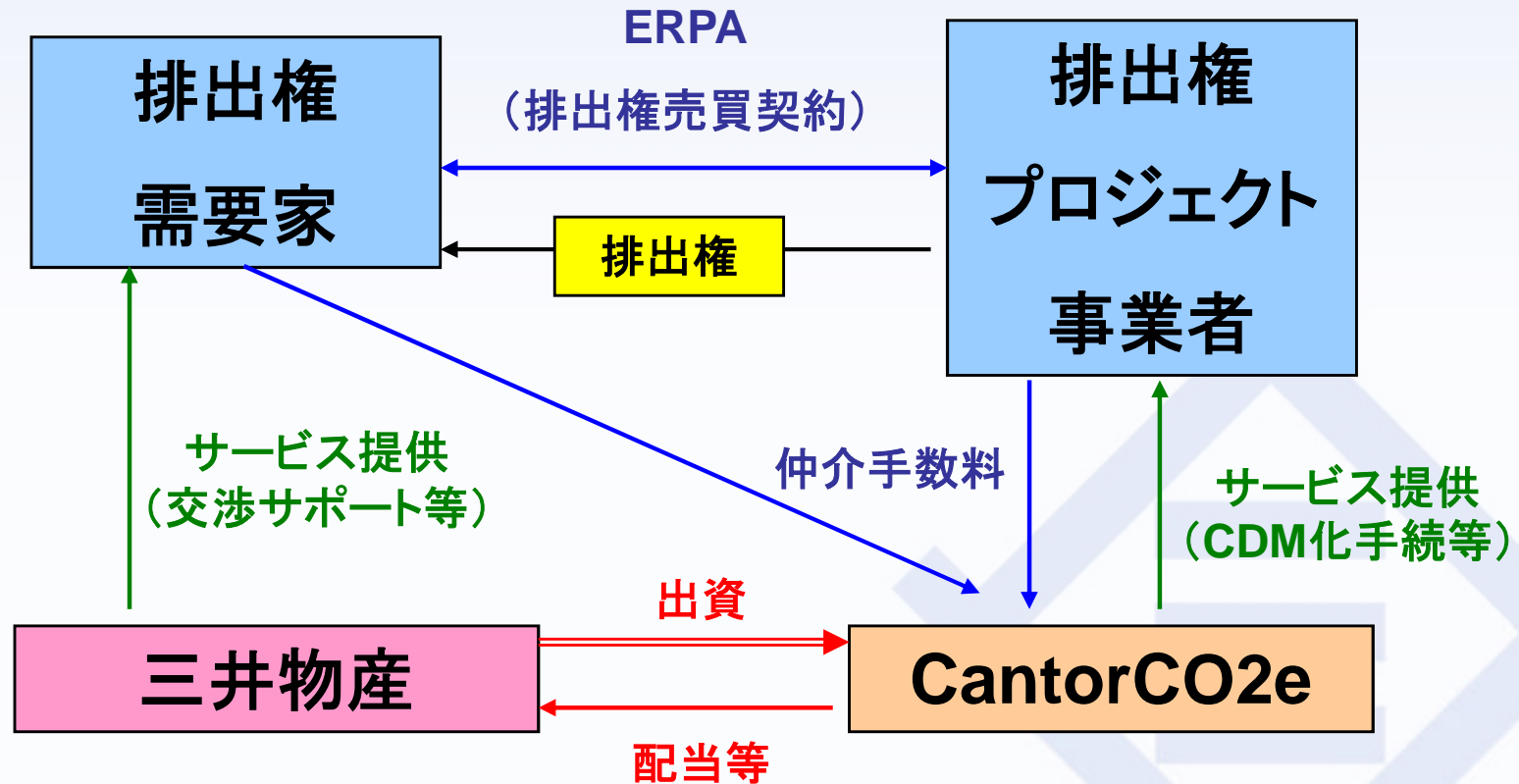
- 商社機能を生かし、海外で排出権プロジェクトを自ら推進し、良質な排出権を供給。
- 案件の発掘、パートナー探し、出資、ファイナンス提供、設備供給、プロジェクトの推進・管理、排出権プロジェクト化支援、排出権の買取等の総合的なサービスを提供。

#### ■ 戦略的パートナーとの提携

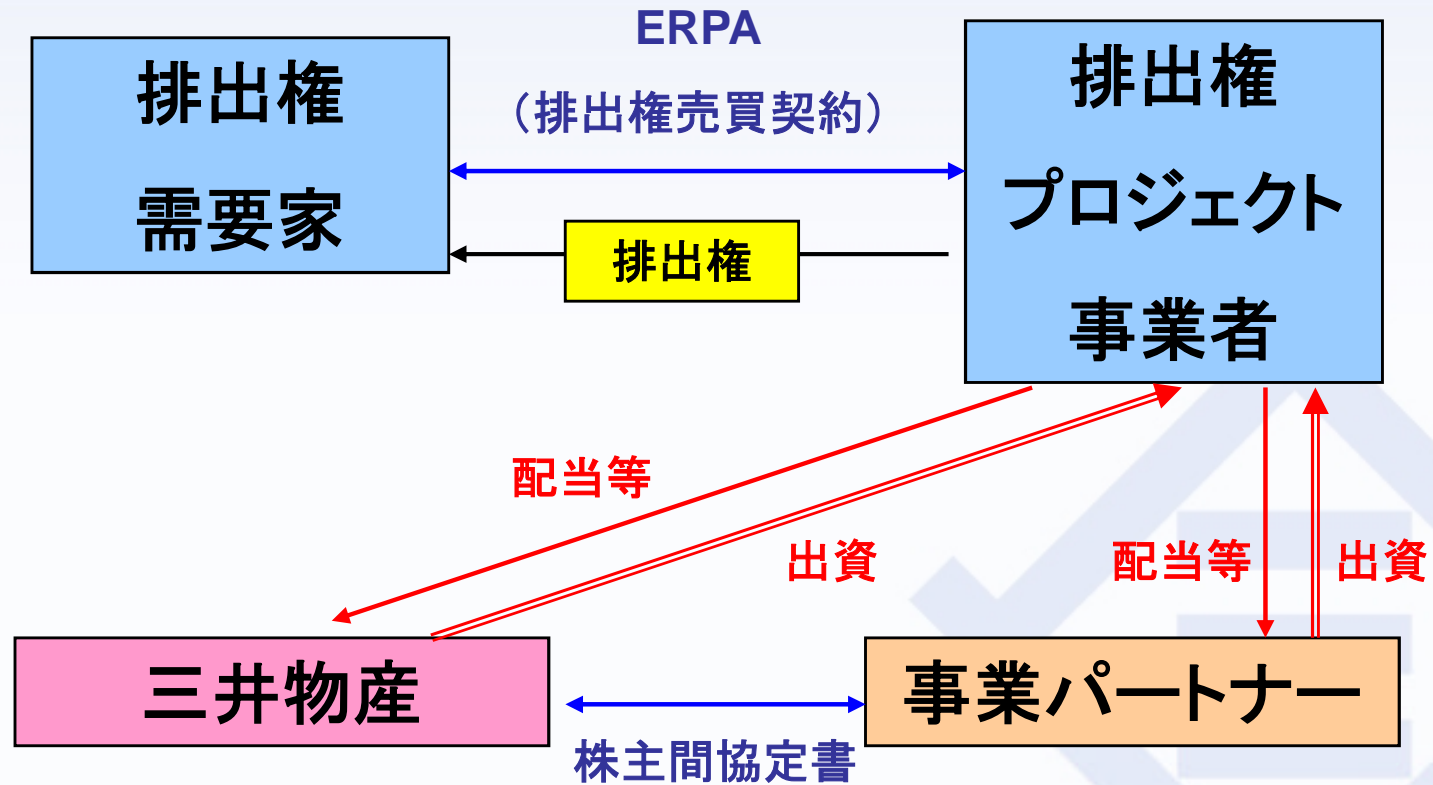
- 英Climate Change Capital(民間最大の環境ファンド)  
排出権案件の協働開拓並びに排出権販売。
- 英Green Gas International(欧州最大のLandfill発電/炭鉱メタン回収利用 事業者)  
Landfill/炭鉱メタン案件の協働開拓。
- 独 N. serve (N2O事業developer)  
硝酸工場を中心に案件共同開拓並びに排出権の販売。

⇒ 中長期的視点に立ち、プロジェクトを開発する為に必要となる機能を拡大する為の取組を推進中。

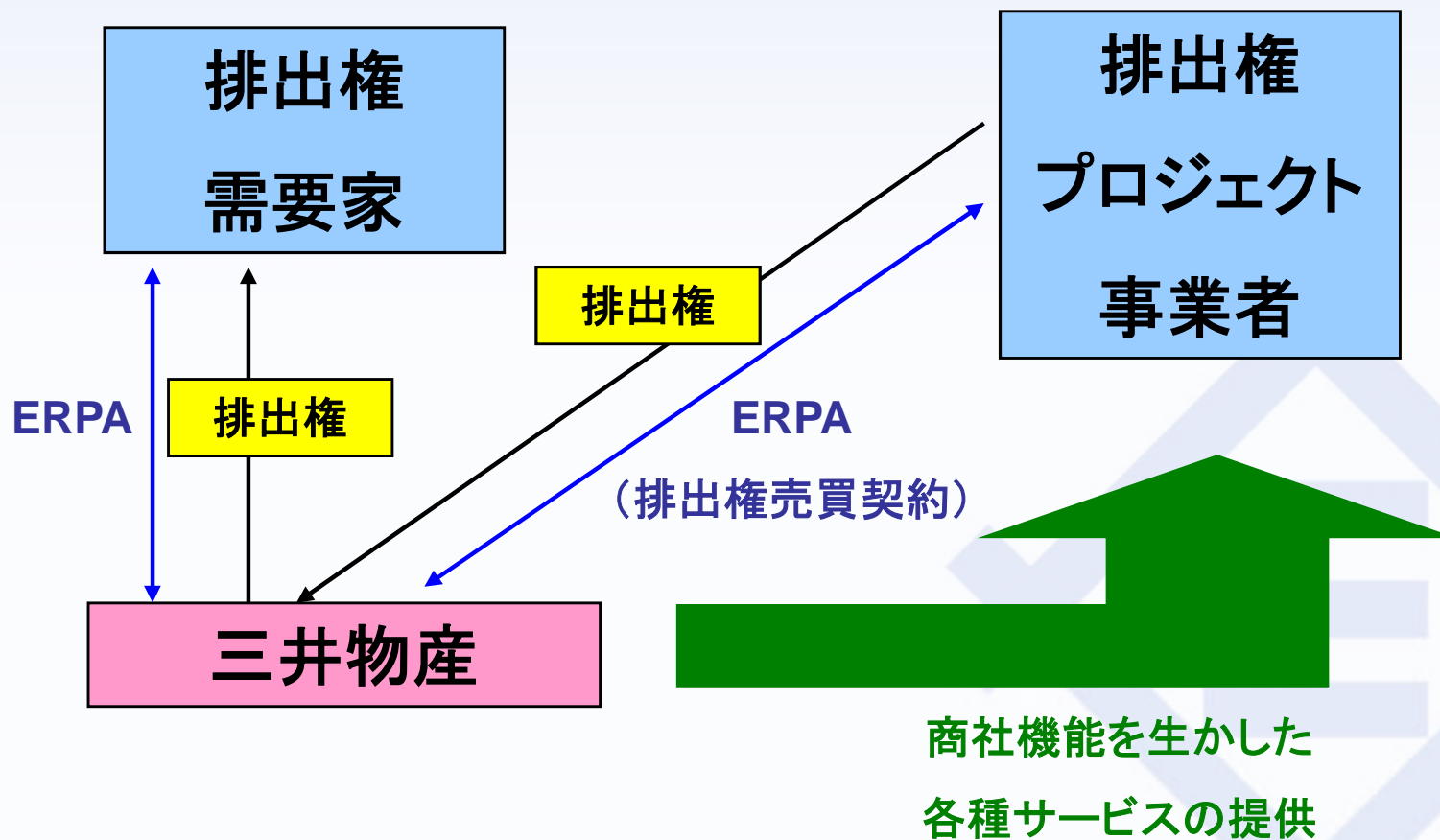
【ご参考】 取組例(仲介)



【ご参考】 取組例(出資)



【ご参考】 取組例(売買)



御清聴頂きありがとうございました。

三井物産株式会社

産業エネルギー部 排出権プロジェクト室

マネージャー 西川 淳也

電話 : 03-3285-2895

E-mail: [J.Nishikawa@mitsui.com](mailto:J.Nishikawa@mitsui.com)