

平成 29 年度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) 第一計画期間の削減目標の達成方法と第二計画期間の今後の達成見通し	2
Q1. 第一計画期間の削減目標の達成方法についてお答えください。(複数回答)	2
① 自らの削減対策のみで達成した事業所	2
② 排出量取引を活用して達成した事業所	3
Q2. 第二計画期間の削減目標の達成の見通しについてお答えください。(択一回答)	4
(2) 今後のクレジットの販売	5
Q3. 第一計画期間のクレジットの販売意向についてお答えください。(択一回答)	5
Q4. 第一計画期間のクレジットの販売時期についてお答えください。(択一回答)	7
Q5. 第二計画期間のクレジットの販売意向についてお答えください。(択一回答)	8
Q6. 第二計画期間のクレジットの販売時期についてお答えください。(択一回答)	9
Q7. クレジットの販売で得られる収入の主な使途についてお答えください。(複数回答)	10
Q8. クレジットの販売先についてお答えください。(複数回答)	11
Q9. クレジットを販売しやすいと思われる方法についてお答えください。(複数回答)	12
Q10. クレジットの販売以外の用途についてお答えください。(複数回答)	13
(3) 今後のクレジットの購入	14
Q11. 排出量取引の開始状況についてお答えください。(複数回答)	14
Q12. 購入を希望するクレジットの種類についてお答えください。(複数回答)	15
Q13. クレジットの希望する購入先についてお答えください。(複数回答)	16
(4) 排出量取引	17
Q14. 第一計画期間の排出量取引についてお答えください。(択一回答)	17
Q15. 第一計画期間にクレジットの販売で得られた収入の主な用途についてお答えください。(複数回答)	18
Q16. 第一計画期間にクレジットの購入を判断した時期についてお答えください。(択一回答)	19
Q17. 排出量取引の実施を判断する際に重視する情報についてお答えください。(複数回答)	20
Q18. 取引価格を決定する際に重視する情報についてお答えください。(複数回答)	21
Q19. 排出量取引を実施する際の障害についてお答えください。(複数回答)	22
Q20. 排出量取引の実施に当たって効果的なこれまでの支援策についてお答えください。(複数回答)	23

Q21. 今後の排出量取引の実施に当たって効果的な支援策についてお答えください。(複数回答)	24
Q22. 仲介事業者の利用意向についてお答えください。(複数回答)	25
Q23. 仲介事業者を利用する理由についてお答えください。(複数回答)	26
Q24. 仲介事業者を利用しない理由についてお答えください。(複数回答)	27
(5) 中・長期的な削減対策	28
Q25. 中期的(2030年頃まで)、長期的(2050年頃まで)な温室効果ガスの排出量の削減目標やビジョンなどを設けていたら概要をご紹介します。(記述回答)	28
Q26. 排出量取引やカーボンオフセットを活用する意向についてお答えください。(複数回答)	29

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ました。

【調査項目】

- 第一計画期間の削減目標の達成方法と第二計画期間の今後の達成見通し
- 今後のクレジットの販売
- 今後のクレジットの購入
- 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所の事業者

【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所の事業者に対して、電子メールを送付してインターネット上でアンケートを回答できる URL を通知するとともに、アンケート票を送付し、回答はインターネット上・電子メールで回収しました。

【調査期間】

- 平成 29 年 10 月 23 日～11 月 17 日

【回収状況】

- 配布事業者数：991 件
- 回収事業者数：300 件
- 回収率（回収事業者数／配布事業者数）：30.3%

2. 回答結果

(1) 第一計画期間の削減目標の達成方法と第二計画期間の今後の達成見通し

Q1. 第一計画期間の削減目標の達成方法についてお答えください。(複数回答)

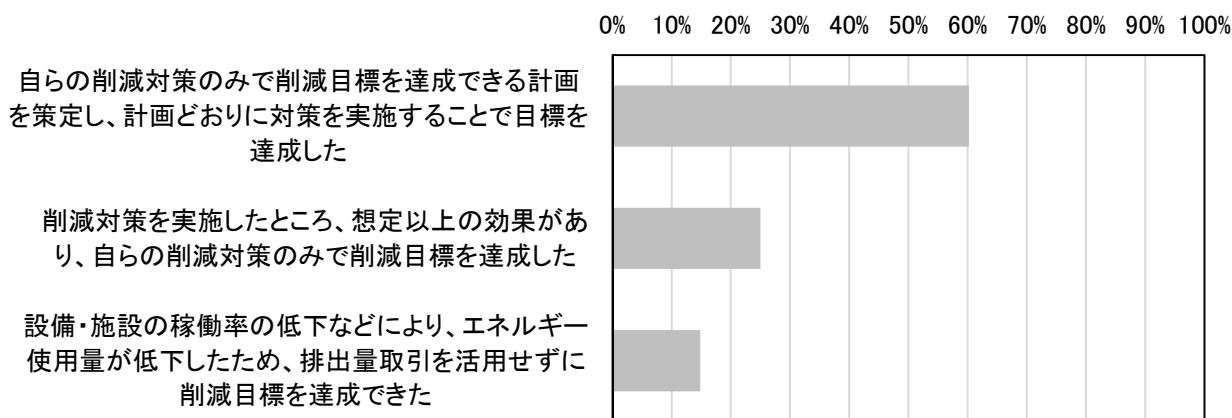
第一計画期間の制度対象事業所(期間中に指定取消を受けた事業所を含む)が対象

① 自らの削減対策のみで達成した事業所

- 第一計画期間に制度対象であった事業所として、第一計画期間の削減目標の達成方法について回答した事業所は 293 件であり、うち自らの削減対策のみで達成したと回答した事業所は 276 件と 94.2%を占めています。
- 第一計画期間の削減目標を自らの削減対策のみで達成した事業所の達成方法は、「自らの削減対策のみで削減目標を達成できる計画を策定し、計画どおりに対策を実施することで目標を達成した」が 60.2%と最も多く、次いで「削減対策を実施したところ、想定以上の効果があり、自らの削減対策のみで削減目標を達成した」(25.0%)、「設備・施設の稼働率の低下などにより、エネルギー使用量が低下したため、排出量取引を活用せずに削減目標を達成できた」(14.8%)の順になっています(図表 1)。第一計画期間に制度対象であった事業所の 66.6%が自らの削減対策を計画的に実施し、削減目標を達成できていることが分かります。

図表 1 第一計画期間の削減目標の達成方法(自らの削減対策のみで達成できた事業所)の回答結果

回答内容	回答数	割合
自らの削減対策のみで削減目標を達成できる計画を策定し、計画どおりに対策を実施することで目標を達成した	195	60.2%
削減対策を実施したところ、想定以上の効果があり、自らの削減対策のみで削減目標を達成した	81	25.0%
設備・施設の稼働率の低下などにより、エネルギー使用量が低下したため、排出量取引を活用せずに削減目標を達成できた	48	14.8%
合 計	324	100.0%



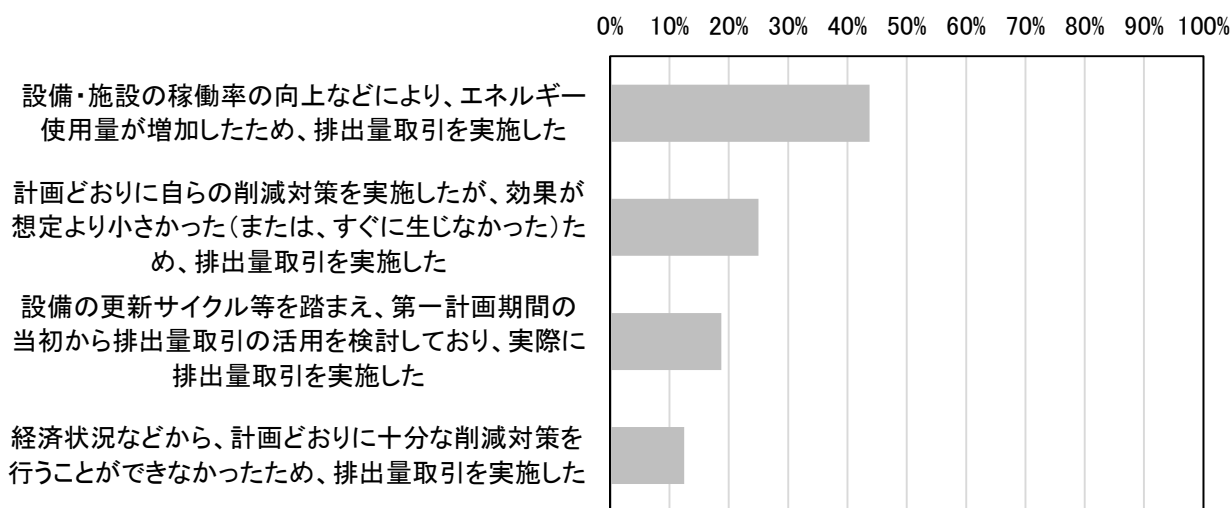
(n=324)

② 排出量取引を活用して達成した事業所

- 第一計画期間に制度対象であった事業所として、削減目標を排出量取引を活用して達成したと回答した事業所は 32 件と 10.9%を占めています。
- 第一計画期間の削減目標を排出量取引を活用して達成した事業所の達成方法は、「設備・施設の稼働率の向上などにより、エネルギー使用量が増加したため、排出量取引を実施した」が 43.8%と最も多く、次いで「計画どおりに自らの削減対策を実施したが、効果が想定より小さかった（又は、すぐに生じなかった）ため、排出量取引を実施した」が 25.0%であり、「設備の更新サイクル等を踏まえ、第一計画期間の当初から排出量取引の活用を検討しており、実際に排出量取引を実施した」が 18.8%の順になっています（図表 2）。第一計画期間に排出量取引を行った事業所の半分程度は自らの削減対策に計画的に取り組んだものの、景気の改善に伴う需要の増加による設備・施設の稼働率の向上等によってエネルギー使用量が増加し、削減目標の達成が難しいことが分かり、排出量取引を活用していることが分かります。

図表 2 第一計画期間の削減目標の達成方法（排出量取引を活用して達成した事業所）の回答結果

回答内容	回答数	割合
設備・施設の稼働率の向上などにより、エネルギー使用量が増加したため、排出量取引を実施した	14	43.8%
計画どおりに自らの削減対策を実施したが、効果が想定より小さかった（又は、すぐに生じなかった）ため、排出量取引を実施した	8	25.0%
設備の更新サイクル等を踏まえ、第一計画期間の当初から排出量取引の活用を検討しており、実際に排出量取引を実施した	6	18.8%
経済状況などから、計画どおりに十分な削減対策を行うことができなかったため、排出量取引を実施した	4	12.5%
合 計	32	100.0%



(n=32)

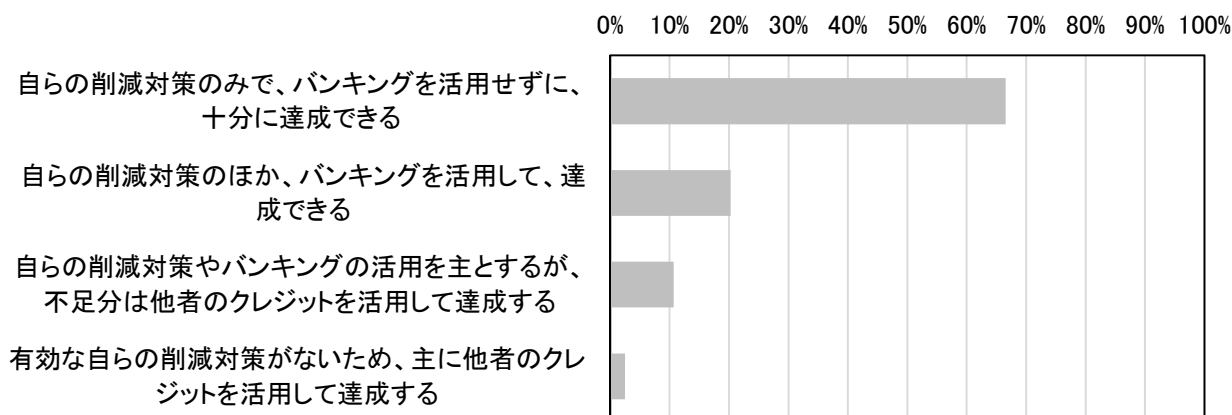
Q2. 第二計画期間の削減目標の達成の見通しについてお答えください。(択一回答)

第二計画期間の制度対象事業所(期間中に指定取消を受けた事業所を含む)が対象

- 第二計画期間に制度対象である事業所の削減目標の達成の見通しは、「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」が最も多く 66.5%と最も多く、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」(20.3%)、「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」(10.7%)の順になっています(図表 3)。第二計画期間に制度対象である事業所の 86.8%は、バンキングの活用を含めて、自らの削減対策のみで削減目標を達成できると考えていることが分かります。

図表 3 第二計画期間の削減目標の達成の見通しの回答結果

回答内容	回答数	割合
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	187	66.5%
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	57	20.3%
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	30	10.7%
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	7	2.5%
合 計	281	100.0%



(n=281)

(2) 今後のクレジットの販売

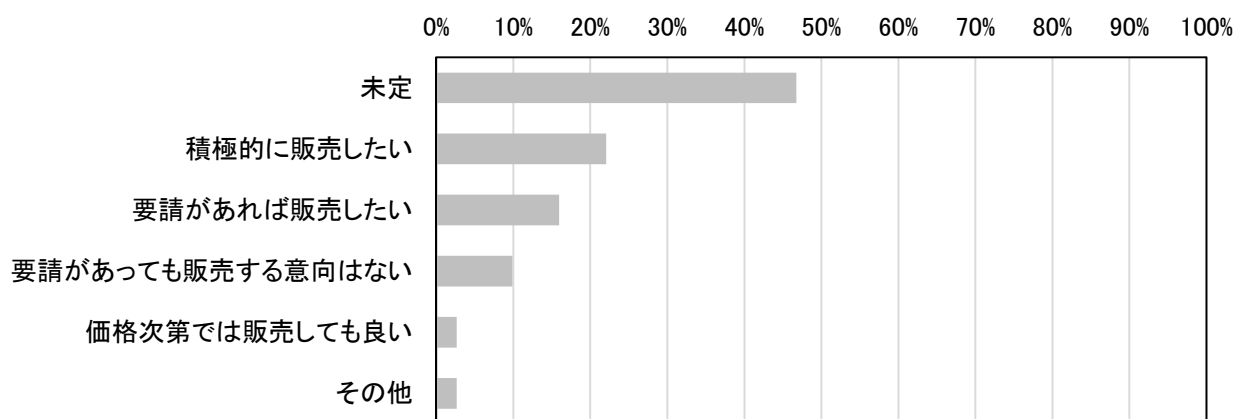
Q3. 第一計画期間のクレジットの販売意向についてお答えください。(択一回答)

第一計画期間のクレジットを保有している事業所が対象

- 第一計画期間のクレジットを保有している事業所の販売意向は、「未定」が 46.8%と最も多く、次いで「積極的に販売したい」(22.1%)、「要請があれば販売したい」(16.0%)の順になっており、「価格次第では販売しても良い」は 2.7%となっています(図表 4)。第一計画期間のクレジットを保有している事業所の 5 割程度は、クレジットの販売は決めていないものの、「積極的に販売したい」と「要請があれば販売したい」、「価格次第では販売しても良い」を合わせると 40.7%となり、販売意向がある事業所も 4 割程度あることが分かります。

図表 4 第一計画期間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	123	46.8%
積極的に販売したい	58	22.1%
要請があれば販売したい	42	16.0%
要請があっても販売する意向はない	26	9.9%
価格次第では販売しても良い	7	2.7%
その他	7	2.7%
合 計	263	100.0%



(n=263)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- 区分所有ビルであるオーナー意向に従う。
- 第二計画期間の削減目標を達成してなお、第一計画期間のクレジットが残存していた場合に販売する。
- 社内で融通する。
- 第二計画期間の義務充当に利用する。

- また、「価格次第では販売しても良い」と回答した事業所が希望する販売価格（CO2 トン当たり）を見ると、「1,000 円」が 1 件、「2,000 円」が 2 件、「10,000 円」が 1 件となっています。

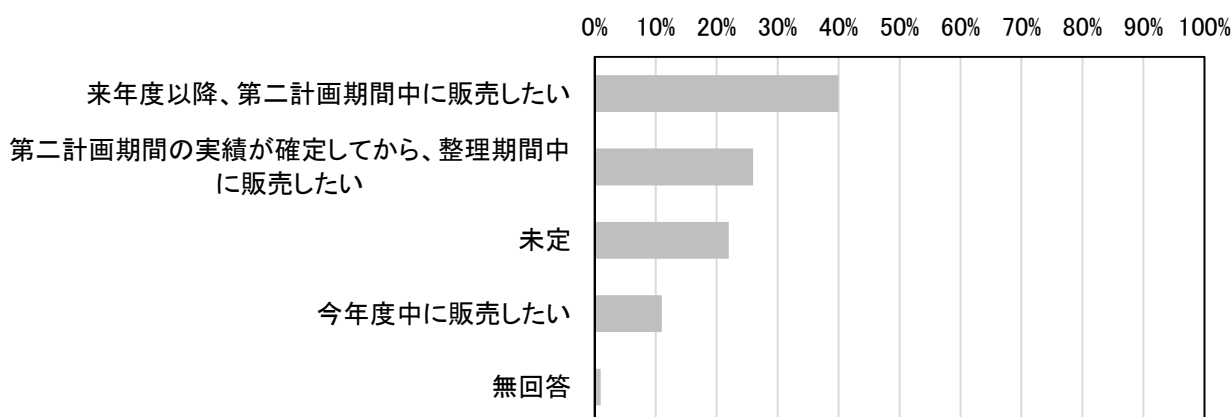
Q4. 第一計画期間のクレジットの販売時期についてお答えください。(択一回答)

Q3 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良い」を回答した事業所が対象

- 第一計画期間のクレジットの販売意向がある事業所の販売時期は、「来年度以降、第二計画期間中に販売したい」が 40.0%と最も多く、次いで「第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中に販売したい」(26.0%)、「未定」(22.0%)の順になっており、これらを合わせると 88.0%となります(図表 5)。まだ第二計画期間の途中であり、実績が確定していないため、第一計画期間のクレジットの販売意向がある 9 割程度の事業所では、販売を急いでいないことが伺えます。

図表 5 第一計画期間のクレジットの販売時期の回答結果

回答内容	回答数	割合
来年度以降、第二計画期間中に販売したい	40	40.0%
第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中に販売したい	26	26.0%
未定	22	22.0%
今年度中に販売したい	11	11.0%
無回答	1	1.0%
合 計	100	100.0%



(n=100)

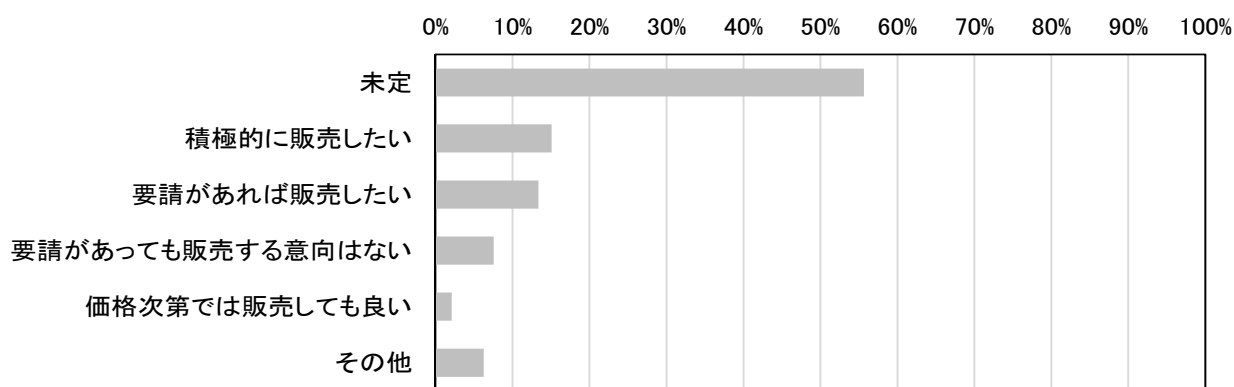
Q5. 第二計画期間のクレジットの販売意向についてお答えください。(択一回答)

第二計画期間のクレジットを保有している、または保有する見込みの事業所が対象

- 第二計画期間のクレジットを保有している、または保有する見込みの事業所の販売意向は、「未定」が 55.6%と最も多く、次いで「積極的に販売したい」(15.1%)、「要請があれば販売したい」(13.4%)の順になっており、「価格次第では販売しても良い」は 7.5%となっています(図表 6)。第二計画期間のクレジットを保有している、または保有する見込みの事業所の 5 割程度では、クレジットの販売は決めていないものの、「積極的に販売したい」と「要請があれば販売したい」、「価格次第では販売しても良い」を合わせると 36.0%となり、販売意向がある事業所も 4 割程度あることが分かります。Q3 と比較すると、事業所の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よりも小さくなっていることが分かります。

図表 6 第二計画期間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	133	55.6%
積極的に販売したい	36	15.1%
要請があれば販売したい	32	13.4%
要請があっても販売する意向はない	18	7.5%
価格次第では販売しても良い	5	2.1%
その他	15	6.3%
合 計	239	100.0%



(n=239)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- 第三計画期間の削減義務量を踏まえて判断したい。
- また、「価格次第では販売しても良い」と回答した事業所が希望する販売価格(CO2 トン当たり)を見ると、「2,000 円」が 1 件、「5,000 円」が 1 件、「10,000 円」が 1 件となっています。

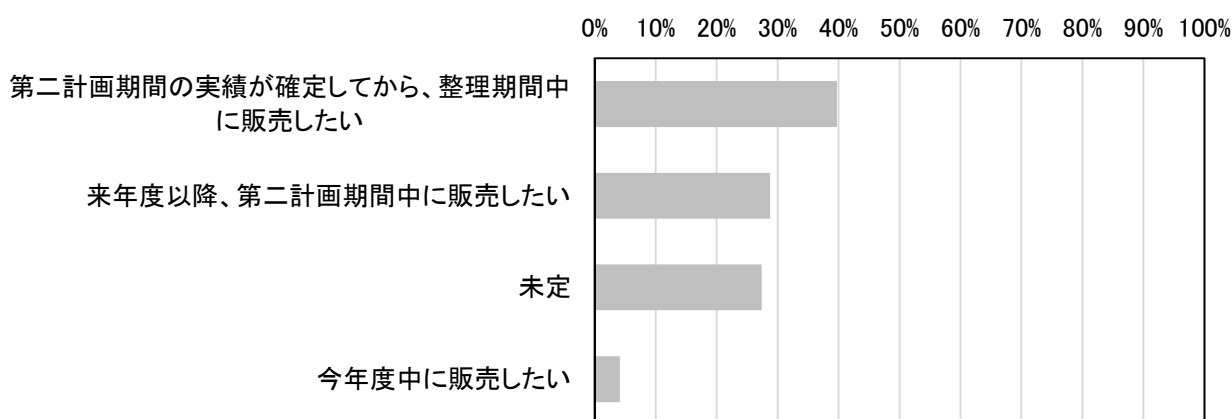
Q6. 第二計画期間のクレジットの販売時期についてお答えください。(択一回答)

Q5 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良い」を回答した事業所が対象

- 第二計画期間のクレジットの販売意向がある事業所の販売時期は、「第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中に販売したい」が 39.7%と最も多く、次いで「来年度以降、第二計画期間中に販売したい」(28.8%)、「未定」(27.4%)の順になっており、これらを合わせると 95.9%となります(図表 7)。第一計画期間のクレジットと同様に、まだ第二計画期間の途中であり、実績が確定していないため、第二計画期間のクレジットの販売意向がある 9 割程度の事業所では、販売を急いでいないことが伺えます。

図表 7 第二計画期間のクレジットの販売時期の回答結果

回答内容	回答数	割合
第二計画期間の実績が確定してから、整理期間中に販売したい	29	39.7%
来年度以降、第二計画期間中に販売したい	21	28.8%
未定	20	27.4%
今年度中に販売したい	3	4.1%
合 計	73	100.0%



(n=73)

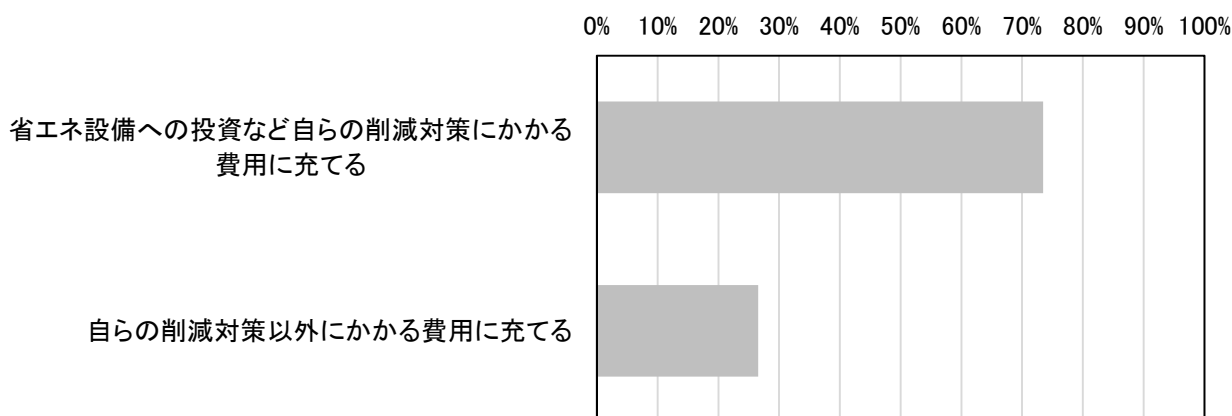
Q7. クレジットの販売で得られる収入の主な使途についてお答えください。(複数回答)

クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所が対象

- クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所がクレジットの販売で得られる収入の主な使途は、「省エネ設備への投資など自らの削減対策にかかる費用に充てる」が 73.5%と高い一方、「自らの削減対策以外にかかる費用に充てる」は 26.5%にとどまっています（図表 8）。クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所の 7 割程度は、クレジットの販売で得られる収入を自らの削減対策にかかる費用に充てると考えています。

図表 8 クレジットの販売で得られる収入の主な使途の回答結果

回答内容	回答数	割合
省エネ設備への投資など自らの削減対策にかかる費用に充てる	155	73.5%
自らの削減対策以外にかかる費用に充てる	56	26.5%
合 計	211	100.0%



(n=211)

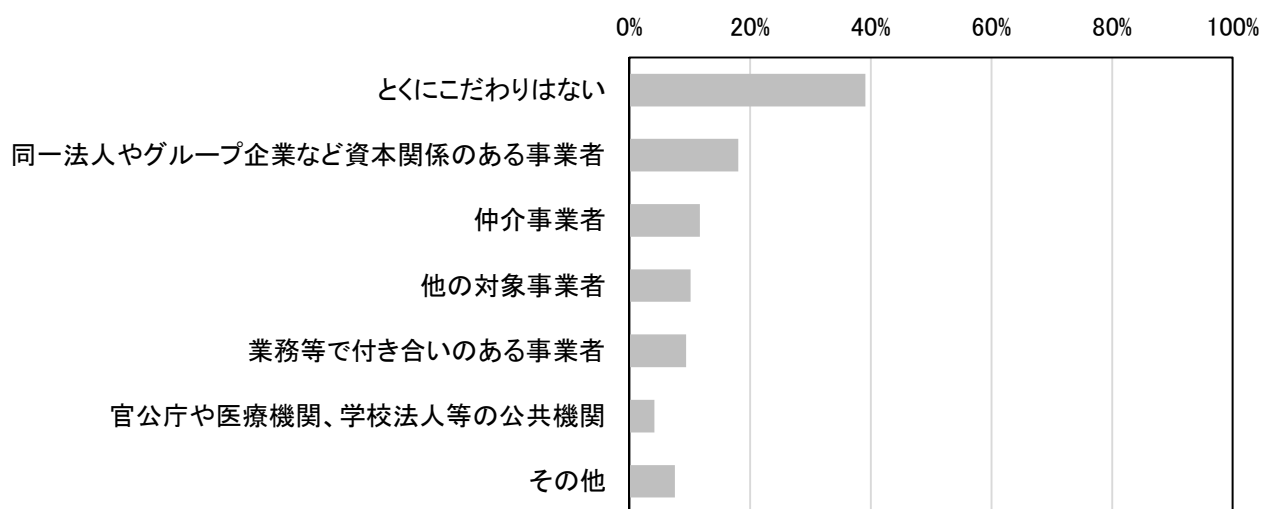
Q8. クレジットの販売先についてお答えください。（複数回答）

クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所が対象

- クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所のクレジットの販売先は、「とくにこだわりのない」が 39.1%と最も多く、次いで「同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者」（18.0%）、「仲介事業者」（11.7%）の順になっています（図表 9）。クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所では、4 割程度がクレジットの販売先にとくにこだわりのない一方、資本関係があつてなじみのある事業者や、取引の経験が豊富な仲介事業者に販売したいと考えている事業者も一定程度存在することが分かります。

図表 9 クレジットの販売先の回答結果

回答内容	回答数	割合
とくにこだわりのない	104	39.1%
同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者	48	18.0%
仲介事業者	31	11.7%
他の対象事業者	27	10.2%
業務等で付き合いのある事業者	25	9.4%
官公庁や医療機関、学校法人等の公共機関	11	4.1%
その他	20	7.5%
合 計	266	100.0%



(n=266)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- 信頼がおけると判断できる事業者

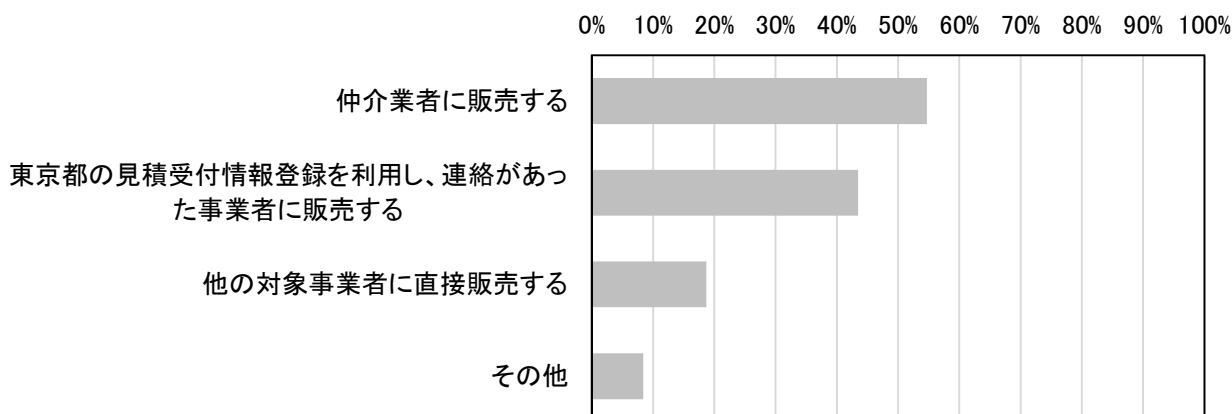
Q9. クレジットを販売しやすいと思われる方法についてお答えください。（複数回答）

クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所が対象

- クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所にとって、クレジットを販売しやすいと思われる方法は、「仲介業者に販売する」が 54.7%と最も高く、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の販売する」(43.5%)、「他の対象事業者に直接販売する」(18.7%)の順になっています（図表 10）。クレジットの売買は相対取引であり、クレジットを販売したい事業所は販売先を探して交渉する必要がありますが、クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所では販売先を探す手間を省くため、仲介業者や東京都の見積受付情報登録を活用したいと考えていることが伺えます。

図表 10 クレジットを販売しやすいと思われる方法の回答結果

回答内容	回答数	割合
仲介業者に販売する	117	54.7%
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の販売する	93	43.5%
他の対象事業者に直接販売する	40	18.7%
その他	18	8.4%
合 計	214	100.0%



(n=214)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- ・ グループ企業内での販売
- ・ どれも販売しやすいと感じない。

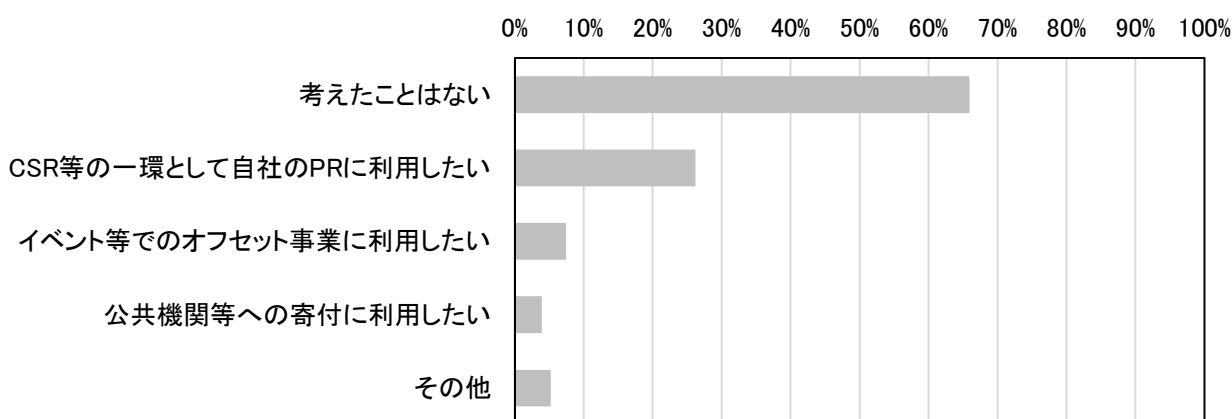
Q10. クレジットの販売以外の用途についてお答えください。（複数回答）

クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所が対象

- クレジットを保有している、または保有する見込みの事業所のクレジットの販売以外の用途は、「考えたことはない」が 65.9%と最も多くなっています（図表 11）。一方、「CSR 等の一環として自社の PR に利用したい」が 26.2%となっており、クレジットを自社の PR など販売以外の用途に活用したいと考えている事業所も一定程度存在することが分かります。

図表 11 クレジットの販売以外の用途の回答結果

回答内容	回答数	割合
考えたことはない	151	65.9%
CSR 等の一環として自社の PR に利用したい	60	26.2%
イベント等でのオフセット事業に利用したい	17	7.4%
公共機関等への寄付に利用したい	9	3.9%
その他	12	5.2%
合 計	229	100.0%



(n=229)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- 削減義務履行のため保有する。
- 市内の事業者へ寄付したい。
- 本社、オーナーの意向に従う。

(3) 今後のクレジットの購入

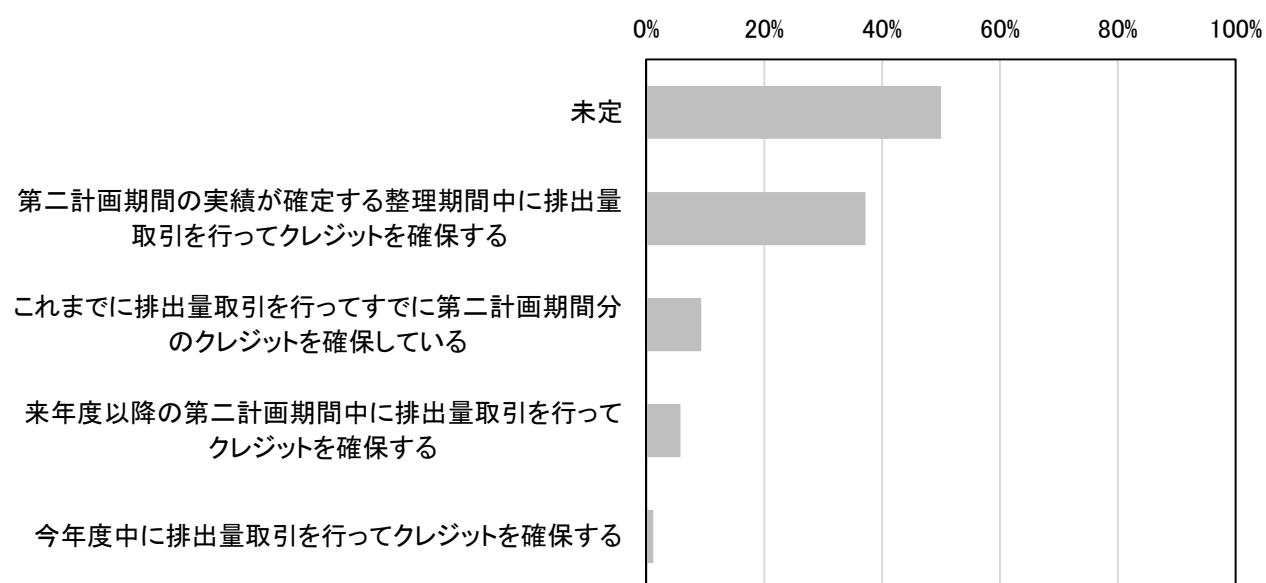
Q11. 排出量取引の開始状況についてお答えください。(複数回答)

第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの事業所が対象

- 第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの事業所の排出量取引の開始状況は、「未定」が 50.0%と最も多く、「第二計画期間の実績が確定する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」は 37.2%、「来年度以降の第二計画期間中に排出量取引を行ってクレジットを確保する」は 5.8%となっている一方、「今年度中に排出量取引を行ってクレジットを確保する」は 1.2%となっています(図表 12)。まだ第二計画期間の途中であり、実績が確定していないため、第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの多くの事業所では排出量取引を急いでいないことが伺えますが、「これまでに排出量取引を行ってすでに第二計画期間分のクレジットを確保している」が 9.3%となっており、すでに必要な排出量取引を完了している事業所も存在しています。

図表 12 排出量取引の開始状況の回答結果

回答内容	回答数	割合
未定	43	50.0%
第二計画期間の実績が確定する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	32	37.2%
これまでに排出量取引を行ってすでに第二計画期間分のクレジットを確保している	8	9.3%
来年度以降の第二計画期間中に排出量取引を行ってクレジットを確保する	5	5.8%
今年度中に排出量取引を行ってクレジットを確保する	1	1.2%
合 計	86	100.0%



(n=86)

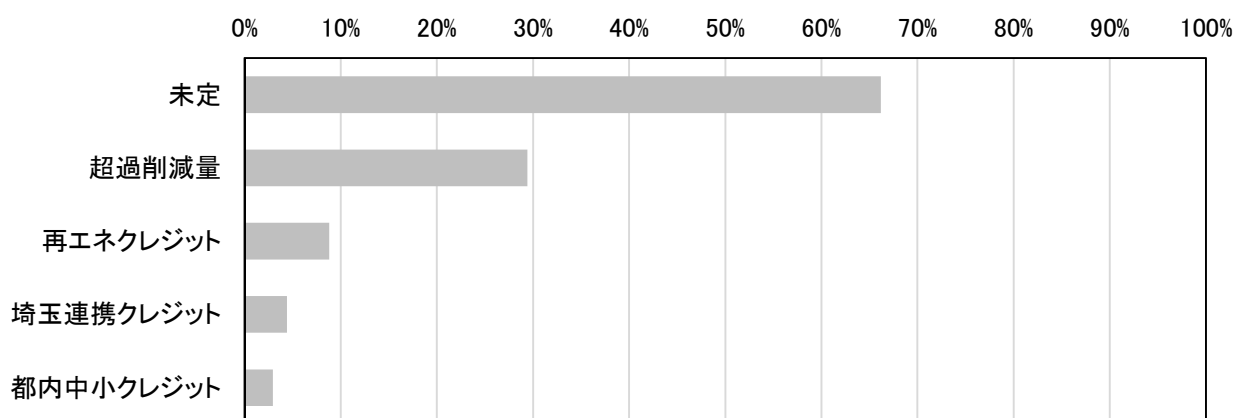
Q12. 購入を希望するクレジットの種類についてお答えください。(複数回答)

第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの事業所が対象

- 第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの事業所が購入を希望するクレジットの種類は、「未定」が 57.7%と最も多くなっており、多くの事業所では購入するクレジットの種類をまだ決めていないことが分かります(図表 13)。一方、購入を希望するクレジットの種類を決めている事業所では、「超過削減量」が 32.1%と最も多く、次いで「再エネクレジット」(10.3%)、「埼玉連携クレジット」(5.1%)の順になっています。「超過削減量」の購入を希望する事業所が多い理由としては、他のクレジットと比べて流通量が多く、購入しやすいと考える事業所が多いこと等が考えられます。また、「超過削減量」に比べて、高い価格で取引される傾向にある「再エネクレジット」の需要も一定程度存在することが分かります。

図表 13 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
未定	45	57.7%
超過削減量	25	32.1%
再エネクレジット	8	10.3%
埼玉連携クレジット	4	5.1%
都内中小クレジット	3	3.8%
都外クレジット	2	2.6%
合 計	78	100.0%



(n=78)

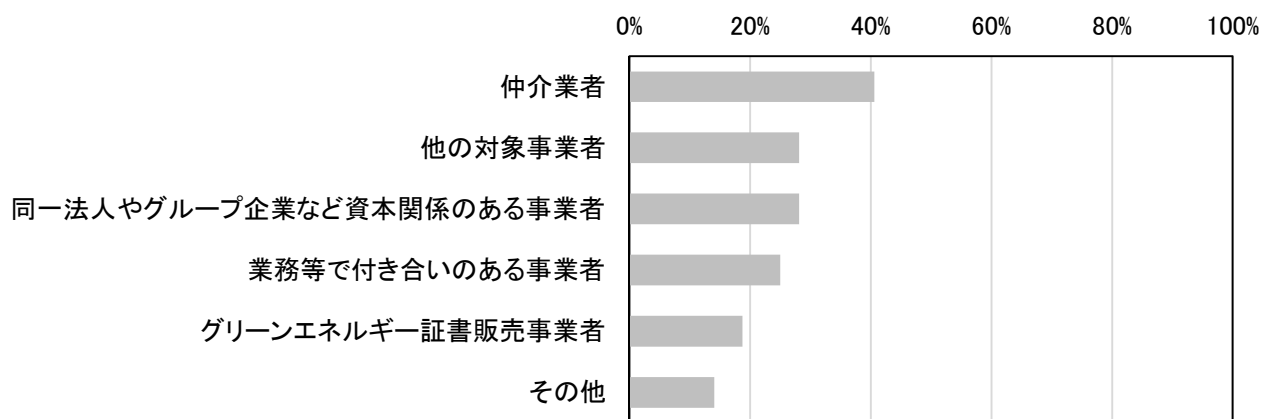
Q13. クレジットの希望する購入先についてお答えください。(複数回答)

第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの事業所が対象

- 第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの事業所が希望するクレジットの購入先は、「仲介事業者」が 40.6%と最も多く、次いで「他の対象事業者」、「同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者」(それぞれ 28.1%) の順になっており、4 割程度の事業所が取引の経験が豊富な仲介事業者からクレジットを購入したいと考えていることが分かります(図表 14)。一方、Q8 と比べると、「他の対象事業者」は希望するクレジットの購入先としての方が販売先として(10.2%)より高くなっており、第二計画期間にクレジットを購入した、または今後購入する見込みの事業所は、より広く取引先を検討していることが伺えます。

図表 14 クレジットの希望する購入先の回答結果

回答内容	回答数	割合
仲介業者	26	40.6%
他の対象事業者	18	28.1%
同一法人やグループ企業など資本関係のある事業者	18	28.1%
業務等で付き合いのある事業者	16	25.0%
グリーンエネルギー証書販売事業者	12	18.8%
その他	9	14.1%
合 計	64	100.0%



(n=64)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- ・ 入札、相見積により最も安価なクレジットを提供する事業者から購入する。
- ・ 未定

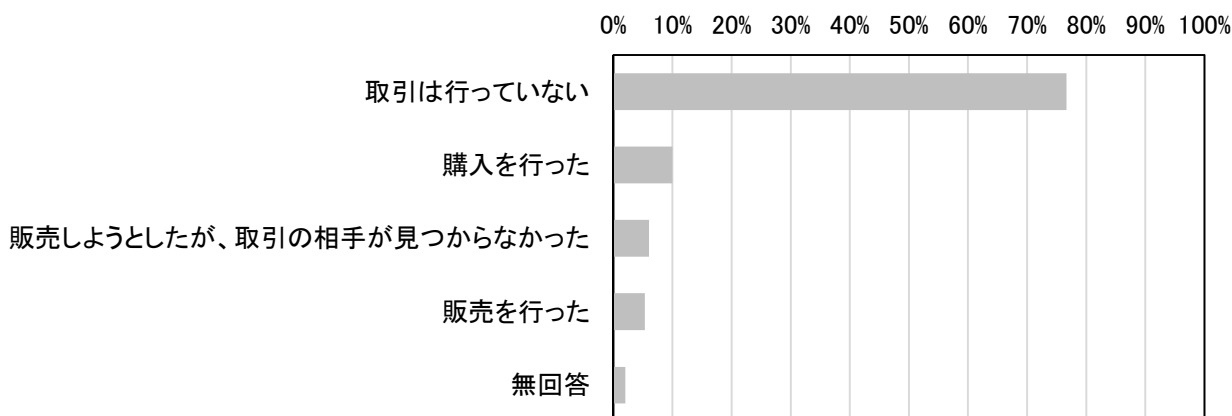
(4) 排出量取引

Q14. 第一計画期間の排出量取引についてお答えください。(択一回答)

- 第一計画期間の排出量取引の実施状況は、「取引は行っていない」が 76.7%と最も多くなっています（図表 15）。これは Q1 から、第一計画期間に対象であった事業所のうち、94.2%が自らの削減対策のみで削減目標を達成したと回答しており、多くの事業所では排出量取引を行う必要がなかったことが要因であると考えられます。このため、「購入を行った」は 10.0%、「販売を行った」は 5.3%となっており、合わせて 15.3%が排出量取引を行っています。

図表 15 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	230	76.7%
購入を行った	30	10.0%
販売しようとしたが、取引の相手が見つからなかった	18	6.0%
販売を行った	16	5.3%
無回答	6	2.0%
合 計	300	100.0%



(n=300)

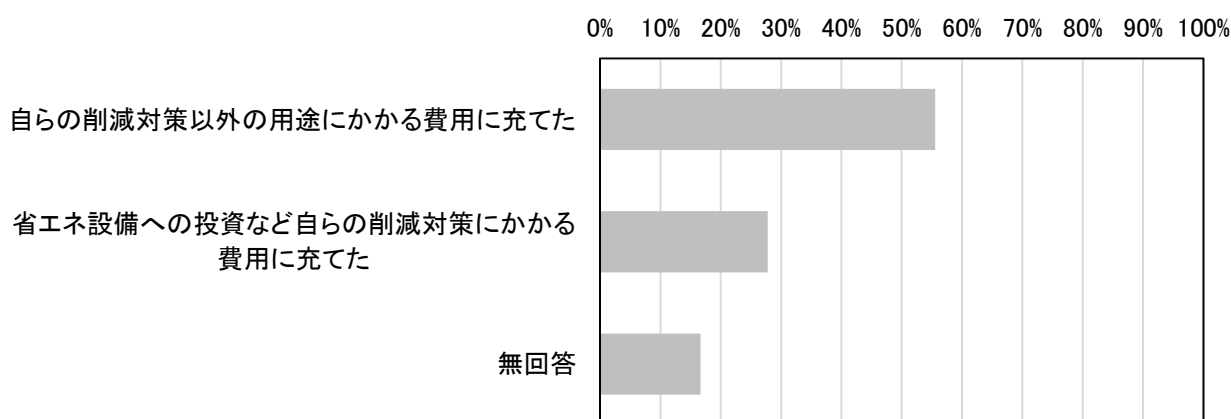
Q15. 第一計画期間にクレジットの販売で得られた収入の主な用途についてお答えください。(複数回答)

Q14 で、「販売を行った」を回答した事業所が対象

- 第一計画期間にクレジットの販売を行った事業所の収入の主な使途は、「自らの削減対策以外にかかる費用に充てた」が 55.6%であり、「省エネ設備への投資など自らの削減対策にかかる費用に充てる」(27.8%) より高くなっています(図表 16)。Q7 では、クレジットを保有している、または保有する見込みのある事業所の多くが、今後クレジットの販売で得られる収入を自らの削減対策にかかる費用に充てていくと回答している一方、第一計画期間のクレジットについては、多くの事業所はクレジットの販売で得られる収入を自らの削減対策にかかる費用に充てていないことが分かります。

図表 16 第一計画期間にクレジットの販売で得られた収入の主な用途の回答結果

回答内容	回答数	割合
自らの削減対策以外の用途にかかる費用に充てた	10	55.6%
省エネ設備への投資など自らの削減対策にかかる費用に充てた	5	27.8%
無回答	3	16.7%
合 計	18	100.0%



(n=18)

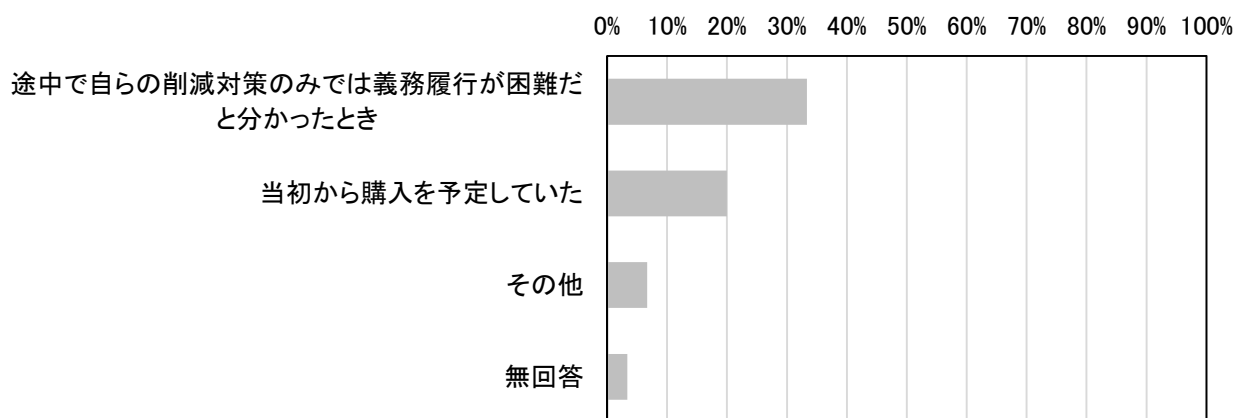
Q16. 第一計画期間にクレジットの購入を判断した時期についてお答えください。(択一回答)

Q14 で、「購入を行った」を回答した事業所が対象

- 第一計画期間にクレジットの購入を行った事業所が判断した時期は、「最終年度の実績が確定してから」が 36.7%と最も多く、次いで「途中で自らの削減対策のみでは義務履行が困難だと分かったとき」(33.3%)、「当初から購入を予定していた」(20.0%)の順になっています(図表 17)。「最終年度の実績が確定してから」と、「途中で自らの削減対策のみでは義務履行が困難だと分かったとき」を合わせると 70.0%となり、第一計画期間にクレジットの購入を行った 7 割の事業所では自らの削減対策を優先して実施し、期中や最終年度に実績が確定して削減目標の達成が難しいことが分かった段階で、クレジットの購入を判断していることが分かります。

図表 17 第一計画期間にクレジットの購入を判断した時期の回答結果

回答内容	回答数	割合
最終年度の実績が確定してから	11	36.7%
途中で自らの削減対策のみでは義務履行が困難だと分かったとき	10	33.3%
当初から購入を予定していた	6	20.0%
その他	2	6.7%
無回答	1	3.3%
合 計	30	100.0%



(n=30)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

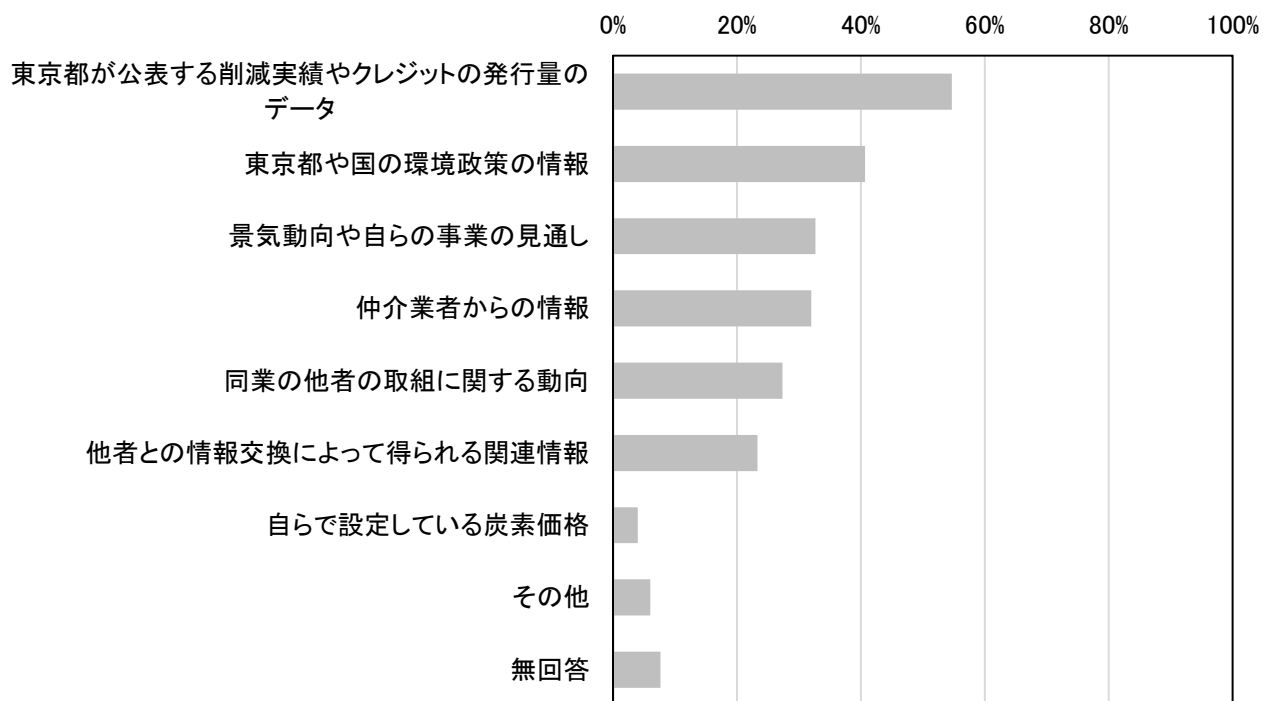
- ・ コージェネ排熱の購入が出来なくなると分かったとき

Q17. 排出量取引の実施を判断する際に重視する情報についてお答えください。（複数回答）

- 事業所が排出量取引の実施を判断する際に重視する情報は、「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 54.7%と最も多く、次いで「東京都や国の環境政策の情報」（40.7%）、「景気動向や自らの事業の見通し」（32.7%）の順になっています（**図表 18**）。事業所は排出量取引の実施を判断するに当たって、東京都や国、仲介事業者が提供する情報を重視していることが伺えます。

図表 18 排出量取引の実施を判断する際に重視する情報の回答結果

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	164	54.7%
東京都や国の環境政策の情報	122	40.7%
景気動向や自らの事業の見通し	98	32.7%
仲介業者からの情報	96	32.0%
同業の他者の取組に関する動向	82	27.3%
他者との情報交換によって得られる関連情報	70	23.3%
自らで設定している炭素価格	12	4.0%
その他	18	6.0%
無回答	23	7.7%
合 計	300	100.0%



(n=300)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

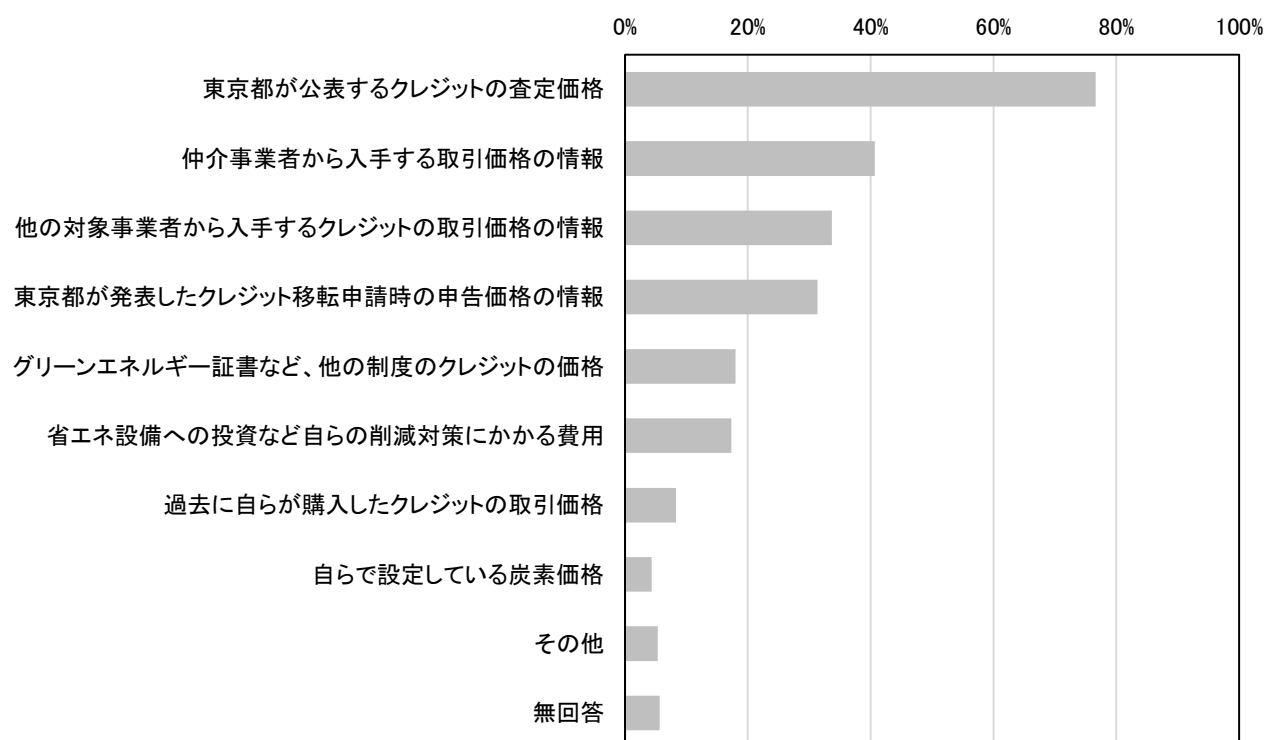
- グループ企業内の方針
- 適正な取引価格

Q18. 取引価格を決定する際に重視する情報についてお答えください。(複数回答)

- 事業所が取引価格を決定する際に重視する情報は、「東京都が公表するクレジットの査定価格」が76.7%と最も多く、次いで「仲介事業者から入手する取引価格の情報」(40.7%)、「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」(33.7%)の順になっています(図表19)。事業所は取引価格を決定するにあたって、自らの削減対策にかかる費用や過去に購入したクレジットの取引価格、炭素価格といった情報よりも、東京都が公表するクレジットの査定価格や仲介事業者等から入手するクレジットの価格を重視していることが分かります。

図表 19 取引価格を決定する際に重視する情報の回答結果

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	230	76.7%
仲介事業者から入手する取引価格の情報	122	40.7%
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	101	33.7%
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	94	31.3%
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	54	18.0%
省エネ設備への投資など自らの削減対策にかかる費用	52	17.3%
過去に自らが購入したクレジットの取引価格	25	8.3%
自らで設定している炭素価格	13	4.3%
その他	16	5.3%
無回答	17	5.7%
合 計	300	100.0%



(n=300)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

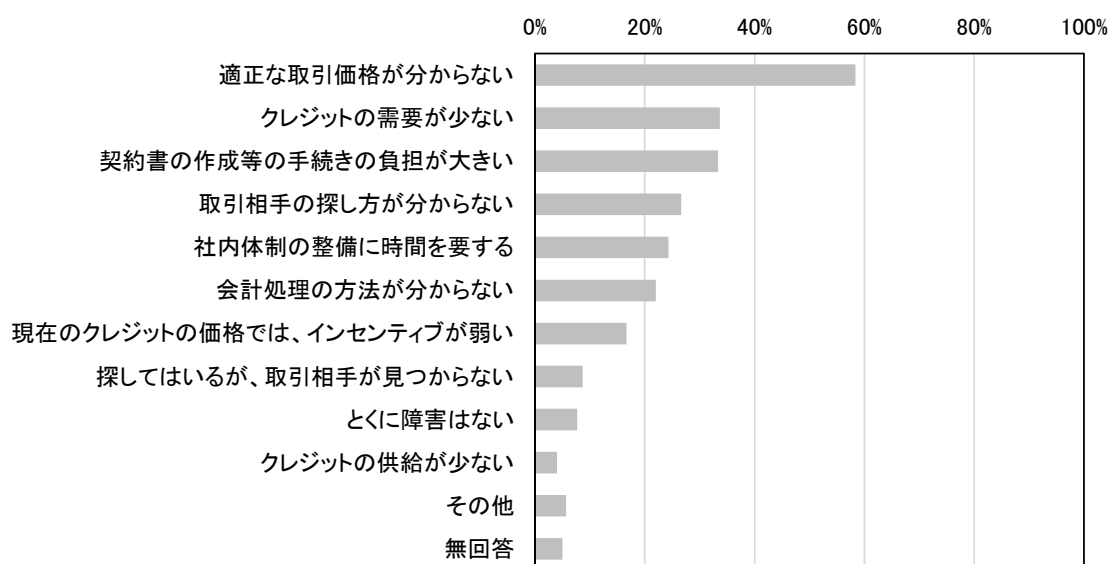
- 外部からの購入希望の打診状況
- グループ内での無償取引を予定しているため、価格について検討はしない。

Q19. 排出量取引を実施する際の障害についてお答えください。（複数回答）

- 事業所が排出量取引を実施する際の障害は、「適正な取引価格が分からない」が 58.3%と最も多く、次いで「クレジットの需要が少ない」（33.7%）、「契約書の作成等の手続きの負担が大きい」（33.3%）の順になっています（図表 20）。第 1 位である「適正な取引価格が分からない」は第 2 位以下よりも 25 ポイント程度高くなっており、排出量取引は相対取引であるため、取引価格の設定が容易ではないと考える事業所が一定程度存在することが分かります。Q18 から、東京都が公表するクレジットの査定価格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 20 排出量取引を実施する際の障害の回答結果

回答内容	回答数	割合
適正な取引価格が分からない	175	58.3%
クレジットの需要が少ない	101	33.7%
契約書の作成等の手続きの負担が大きい	100	33.3%
取引相手の探し方が分からない	80	26.7%
社内体制の整備に時間を要する	73	24.3%
会計処理の方法が分からない	66	22.0%
現在のクレジットの価格では、インセンティブが弱い	50	16.7%
探してはいるが、取引相手が見つからない	26	8.7%
とくに障害はない	23	7.7%
クレジットの供給が少ない	12	4.0%
その他	17	5.7%
無回答	15	5.0%
合 計	300	100.0%



(n=300)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

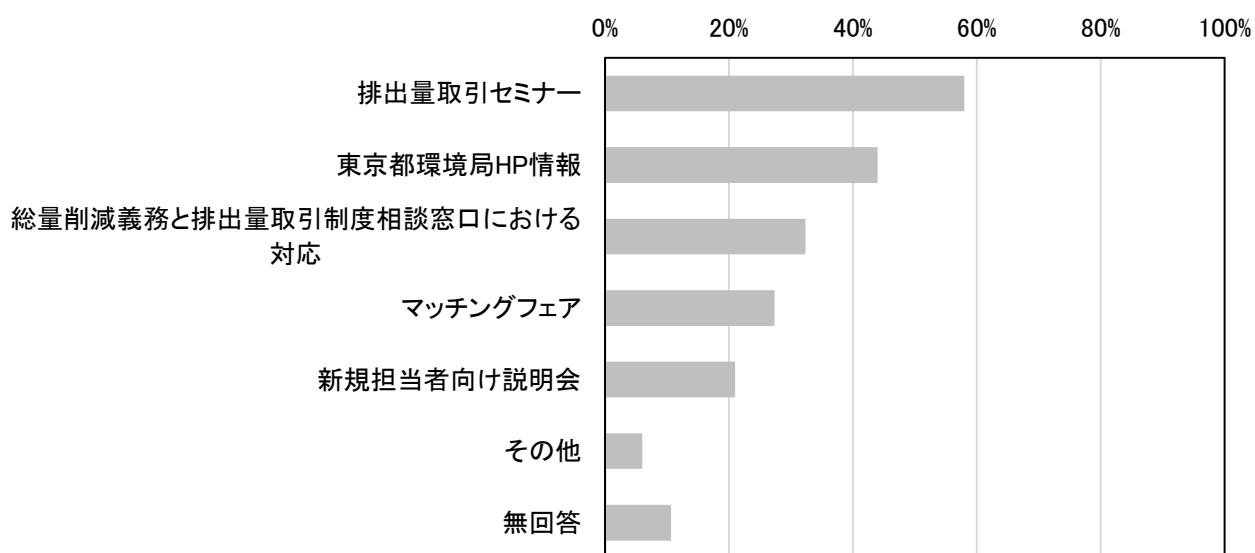
- クレジットを購入するための予算の確保
- クレジットによる削減がScience Based Targets (SBT) では認められないこと
- クレジットの流動性が高くないため、実際の取引価格・売買規模の想定が難しい。

Q20. 排出量取引の実施に当たって効果的なこれまでの支援策についてお答えください。（複数回答）

- 事業所が排出量取引の実施に当たって効果的であると評価しているこれまでの支援策は、「排出量取引セミナー」が 58.0%と最も多く、次いで「東京都環境局 HP 情報」（44.0%）、「総量削減義務と排出量取引制度相談窓口における対応」（32.3%）の順になっています（**図表 21**）。事業所は排出量取引セミナーや東京都環境局 HP 情報といった、排出量取引に関する最新情報の提供等を評価していることが伺えます。

図表 21 排出量取引の実施に当たって効果的なこれまでの支援策の回答結果

回答内容	回答数	割合
排出量取引セミナー	174	58.0%
東京都環境局 HP 情報	132	44.0%
総量削減義務と排出量取引制度相談窓口における対応	97	32.3%
マッチングフェア	82	27.3%
新規担当者向け説明会	63	21.0%
その他	18	6.0%
無回答	32	10.7%
合 計	300	100.0%



(n=300)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

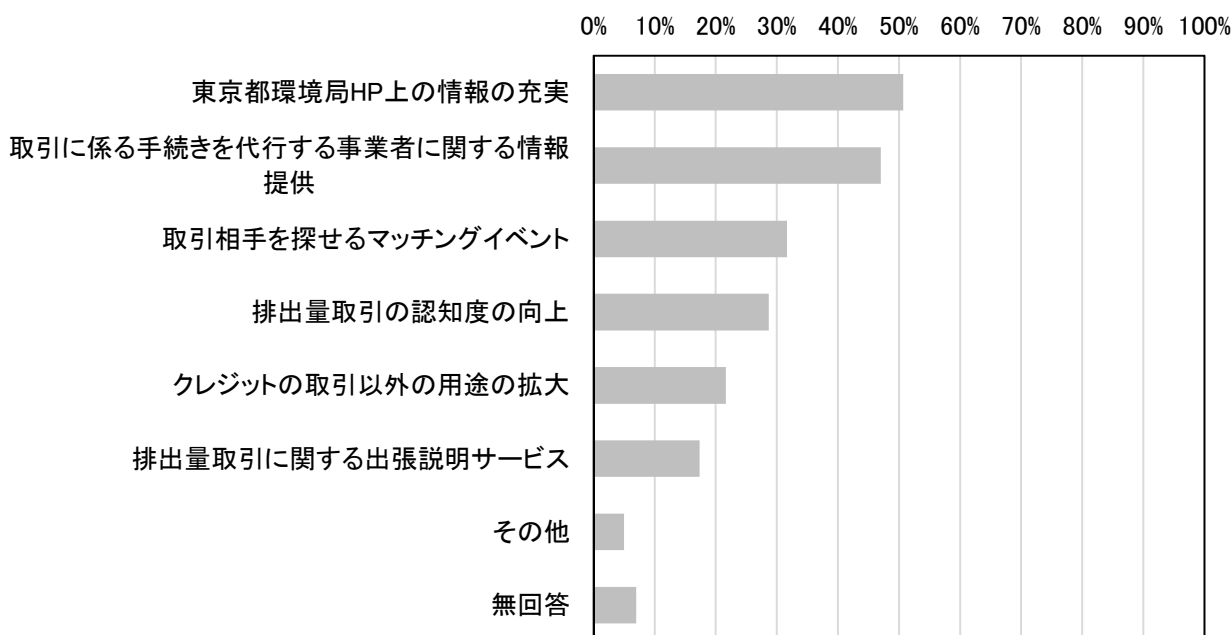
- 東京都 HP におけるマッチングフェアの出展者情報
- 活用した支援策はなかった。

Q21. 今後の排出量取引の実施に当たって効果的な支援策についてお答えください。（複数回答）

- 事業所が今後の排出量取引の実施に当たって効果的であると期待する支援策は、「東京都環境局 HP 上の情報の充実」が 50.7%と最も多く、次いで「取引に係る手続きを代行する事業者に関する情報提供」（47.0%）、「取引相手を探せるマッチングイベント」（31.7%）の順になっています（図表 22）。今後の排出量取引の実施に当たって効果的な支援策では、「東京都環境局 HP 上の情報の充実」と「取引に係る手続きを代行する事業者に関する情報提供」への期待が大きいことが分かり、東京都環境局 HP 上での仲介事業者等に関する情報提供の充実等が望まれると考えられます。

図表 22 今後の排出量取引の実施に当たって効果的な支援策の回答結果

回答内容	回答数	割合
東京都環境局 HP 上の情報の充実	152	50.7%
取引に係る手続きを代行する事業者に関する情報提供	141	47.0%
取引相手を探せるマッチングイベント	95	31.7%
排出量取引の認知度の向上	86	28.7%
クレジットの取引以外の用途の拡大	65	21.7%
排出量取引に関する出張説明サービス	52	17.3%
その他	15	5.0%
無回答	21	7.0%
合 計	300	100.0%



(n=300)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

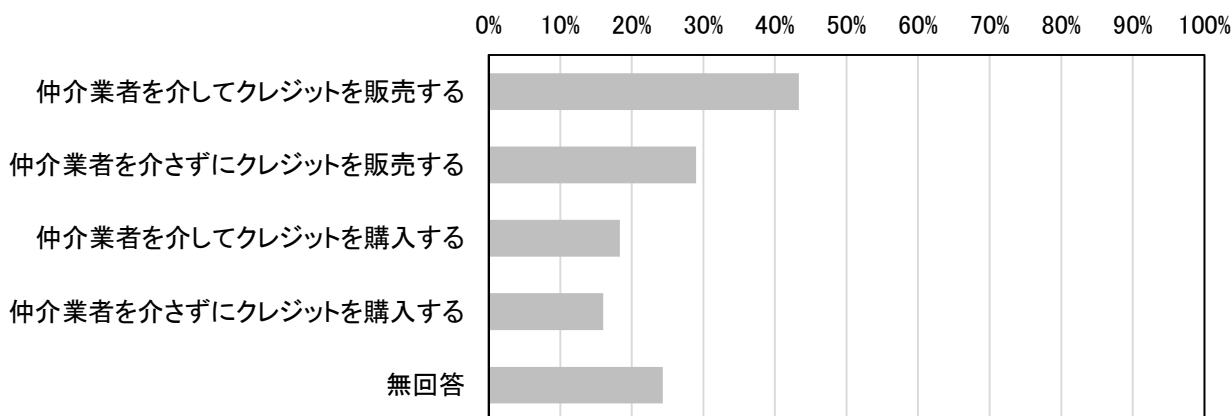
- 契約書雛型の提供、会計税務処理方法の指南

Q22. 仲介事業者の利用意向についてお答えください。（複数回答）

- 事業所の仲介事業者の利用意向は、販売では「仲介業者を介してクレジットを販売する」が 43.3%と「仲介業者を介さずにクレジットを販売する」（29.0%）より多く、購入では「仲介業者を介してクレジットを購入する」が 18.3%と「仲介業者を介さずにクレジットを購入する」（16.0%）より多くなっており、クレジットの取引を行う事業所では、クレジットの販売・購入ともに仲介事業者を利用する意向が強いことが分かります（図表 23）。

図表 23 仲介事業者の利用意向の回答結果

回答内容	回答数	割合
仲介業者を介してクレジットを販売する	130	43.3%
仲介業者を介さずにクレジットを販売する	87	29.0%
仲介業者を介してクレジットを購入する	55	18.3%
仲介業者を介さずにクレジットを購入する	48	16.0%
無回答	73	24.3%
合 計	300	100.0%



(n=300)

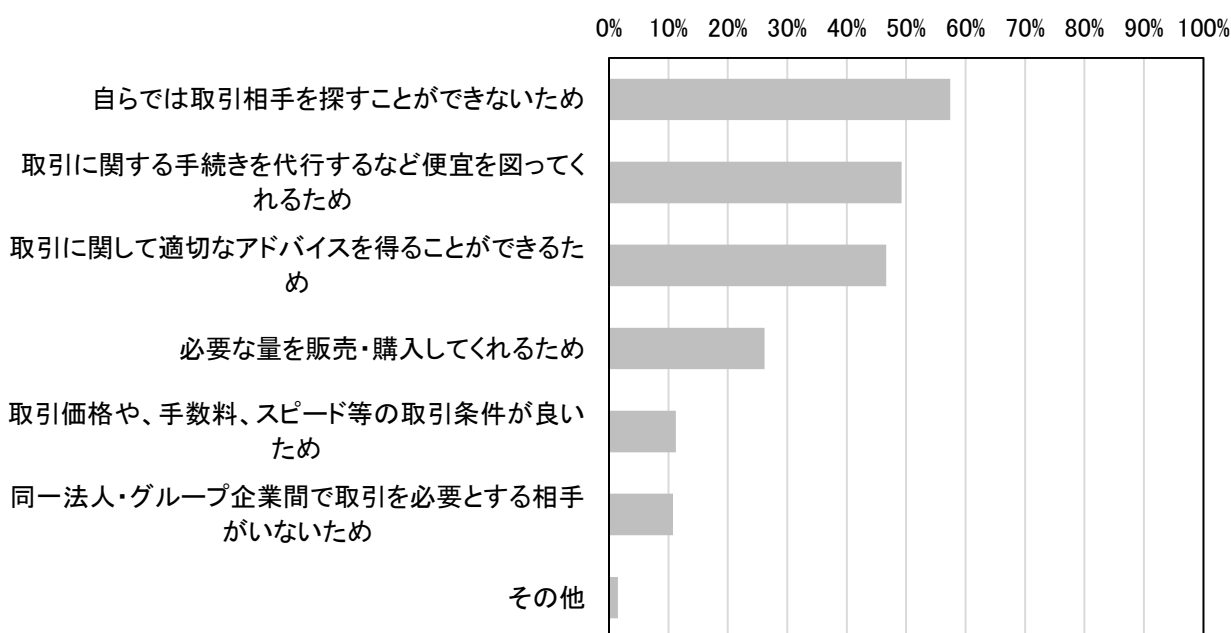
Q23. 仲介事業者を利用する理由についてお答えください。(複数回答)

Q22 で、「仲介業者を介してクレジットを販売する」・「仲介業者を介してクレジットを購入する」を回答した事業所が対象

- 事業所が仲介事業者を利用する理由は、「自らでは取引相手を探すことができないため」が 57.4% 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るため」(49.2%)、「取引に関して適切なアドバイスを得ることができるため」(46.7%) の順になっています(図表 24)。取引相手を探す、又は、取引に係る手続きを行うに当たっての実務的な支援のニーズが大きく、仲介事業者はこれらのニーズに対応できることから利用が進んでいると考えられます。

図表 24 仲介事業者を利用する理由の回答結果

回答内容	回答数	割合
自らでは取引相手を探すことができないため	112	57.4%
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ため	96	49.2%
取引に関して適切なアドバイスを得ることができるため	91	46.7%
必要な量を販売・購入してくれるため	51	26.2%
取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が良いため	22	11.3%
同一法人・グループ企業間で取引を必要とする相手がいないため	21	10.8%
その他	3	1.5%
無回答	0	0.0%
合 計	195	100.0%



(n=195)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- 挙げられた肢の利点はすべて認められるが、入札等で一定の資格を満たし、安価であれば仲介業者か否かを問わない。

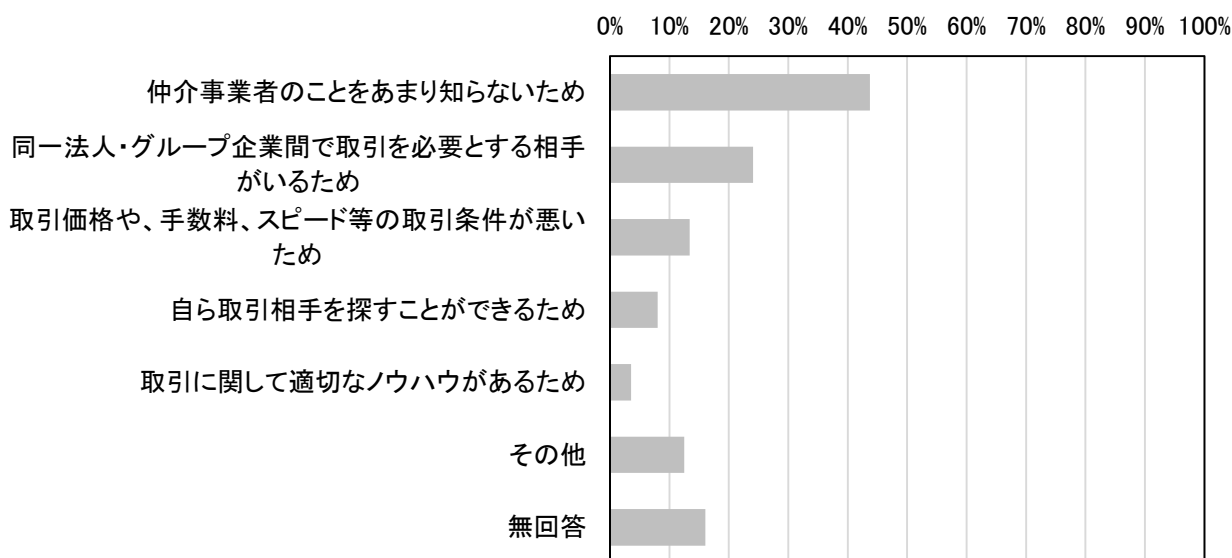
Q24. 仲介事業者を利用しない理由についてお答えください。（複数回答）

Q22 で、「仲介業者を介さずにクレジットを販売する」・「仲介業者を介さずにクレジットを購入する」を回答した事業所が対象

- 事業所が仲介事業者を利用しない理由は、「仲介事業者のことをあまり知らないため」が 43.8% と最も多く、次いで「同一法人・グループ企業間で取引を必要とする相手がいるため」（24.1%）、「取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が悪い」（13.4%）の順になっており、第 1 位の「仲介事業者のことをあまり知らないため」が第 2 位以下より 19 ポイント以上高くなっています（図表 25）。Q21 から、多くの事業所は、取引に係る手続きを代行する事業者に関する情報提供を求めており、東京都からの仲介事業者に関する情報提供の充実等が望まれると考えられます。

図表 25 仲介事業者を利用しない理由の回答結果

回答内容	回答数	割合
仲介事業者のことをあまり知らないため	49	43.8%
同一法人・グループ企業間で取引を必要とする相手がいるため	27	24.1%
取引価格や、手数料、スピード等の取引条件が悪い	15	13.4%
自ら取引相手を探すことができるため	9	8.0%
取引に関して適切なノウハウがあるため	4	3.6%
その他	14	12.5%
無回答	18	16.1%
合 計	112	100.0%



(n=112)

「その他」と回答したうちの主な回答内容

- コストがかからないため
- 売却に関しては同一法人・グループ企業間で取引を考えているため
- 公共団体が仲介事業者を利用して取引を行う場合の手続きが分からないため
- 売却にあたっては、まずは業務等で付き合いのある事業者との交渉を希望しており、購入にあたっては、東京都からの購入を希望しているため

(5) 中・長期的な削減対策

Q25. 中期的（2030 年頃まで）、長期的（2050 年頃まで）な温室効果ガスの排出量の削減目標やビジョンなどを設けていたら概要をご紹介ください。（記述回答）

- 中期的（2030 年頃まで）、長期的（2050 年頃まで）な温室効果ガスの排出量の削減目標やビジョンなどを設けているとの回答は 76 件ありました。各法人において中期的・長期的な目標・ビジョンの設定は依然として多くないといえます。目標・ビジョンを設定していると回答があった中で、具体的な数値目標を掲げている主な回答は次のとおりです（図表 26）。2020 年又は 2030 年までを目標にしている企業が多くなっています。

図表 26 温室効果ガスの排出量の削減目標やビジョンの主な回答結果

主な回答内容
● 2020 年までに 2014 年度比で 5%削減する。
● 2030 年時点で 2000 年比で 30%削減する。
● 2030 年までに 2013 年比で 40%削減する。その中間目標として 2020 年までに 2013 年比 10%削減する。
● 2020 年度までに 1990 年度比で 25%削減する。
● 2020 年度までに 2008 年度比で 11.0%削減する。2030 年度までの目標は現在策定中
● 2020 年までに 2006 年度比で 40%削減、2050 年までに 2006 年度比で 60%削減する。
● 中期目標(2019 年)まで、毎年、基準排出量に対して 18%削減する。
● オフィスで消費するエネルギーについて、中長期的に見て年平均 1%以上のエネルギー消費原単位の低減

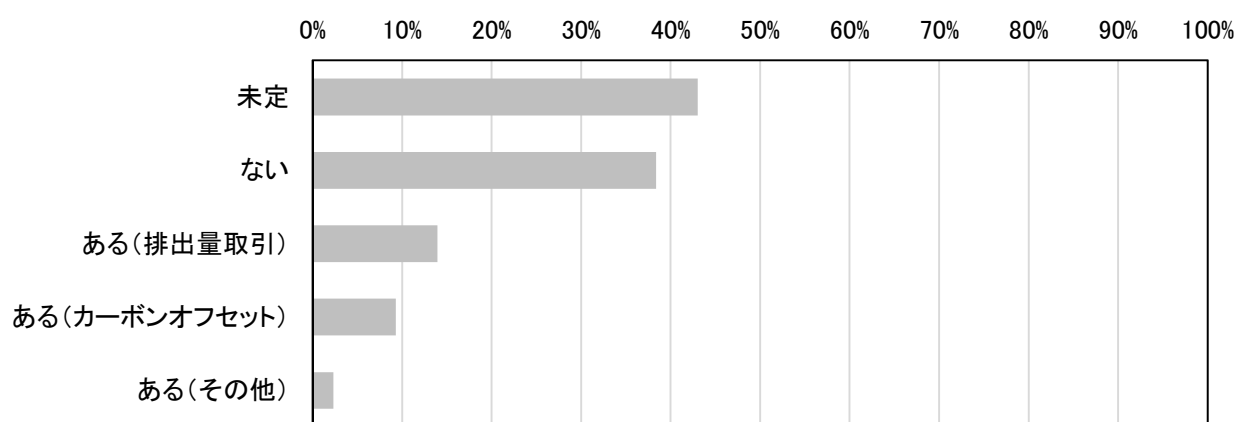
Q26. 排出量取引やカーボンオフセットを活用する意向についてお答えください。(複数回答)

中期的または長期的な温室効果ガスの排出量の削減目標やビジョンなどを回答した事業所が対象

- 排出量取引やカーボンオフセットを活用する意向は、「未定」・「ない」(それぞれ 39.5%) が最も多く、次いで「ある(排出量取引)」(15.8%)、「ある(カーボンオフセット)」(10.5%) となっています。中期的(2030 年頃まで)または長期的(2050 年頃まで)な温室効果ガスの排出量の削減目標やビジョンなどを有する事業所において、排出量取引やカーボンオフセットを活用する意向のある事業所が一定程度存在することが分かります(図表 27)。なお、排出量取引やカーボンオフセットを活用する意向がある事業所では、排出量取引が 15.8%とカーボンオフセット(10.5%) より多くなっています。

図表 27 排出量取引やカーボンオフセットを活用する意向の回答結果

回答内容	回答数	割合
未定	30	39.5%
ない	30	39.5%
ある(排出量取引)	12	15.8%
ある(カーボンオフセット)	8	10.5%
ある(その他)	2	2.6%
無回答	0	0.0%
合 計	76	100.0%



(n=76)

