

排出枠を小口販売

川下分野、中小・V Bに的

丸紅など総合商社

丸紅など総合商社が二酸化炭素(CO₂)排出枠の小口販売に乗り出す。途上国での省エネ支援事業などグリーン開発メカニズム(CDM)で獲得した国連認証の排出枠の販路拡大が狙いで、中小・ベンチャー企業や一般消費者の需要を取り込む。大手企業との取引や市場での売買が中心だった事業のすそ野を川下分野まで広げ、収益源を多様化する。

商社の主な排出枠小口販売の事例

| 社名 | カーボンオフセットの対象 | 販売先・事業パートナー |
|-------|--------------|----------------|
| 丸紅 | ユニホーム | サンエス(アパレル) |
| 丸紅 | 書籍 | エアレインジ(出版) |
| 住友商事 | 携帯音楽プレーヤー | USEN |
| 住友商事 | サーバー | エアネット(データセンター) |
| 住友商事 | 自動車リース | 住友三井オートサービス |
| 三菱商事 | 段ボール代替の物流容器 | 岐阜プラスチック工業 |
| 三菱商事 | 自動車リース | 三菱オートリース |
| 伊藤忠商事 | 海外旅行 | 地球の歩き方T & E |

丸紅は「カーボンオフセット」と呼ぶCO₂排出相殺効果の付いたユニホームを製造・販売する。繊維部門で外食企業の制服や病院の白衣をベトナムと中国の系列工場が生産しており、このうち十

万着について排出枠を付けて販売する。一着につき五ポンド(約7.5kg)のCO₂排出枠を付ける。紡績や染色、縫製など生産設備と日本へ輸送する船のCO₂排出量を相殺できるという。まずアパレルのサンエス(広島県福山市)が来年の春夏物として取り扱う製品に導入する計画。住友商事は環境コンサルティングのリサイクルワン(東京・渋谷)と提携。住商がアルゼンチンの風力発電事業で得る年間三千トンの排出枠を分

割、リサイクルワンのコンサルティング先に販売する。カーボンオフセット付き商品を顧客と共同開発することで需要を掘り起こす戦略。USENとデータセンター運営の

エアネット(東京・港)に排出枠販売を決めた。USENは携帯音楽プレーヤーを使った自動車向け音楽配信サービスで排出枠を使う。三菱商事はこのほどプラスチック容器製造の岐阜プラスチック工業(岐阜市)への排出枠の販売を決めた。伊藤忠商事は関連会社と組みカーボンオフセット付きの個人向け海外旅行の販売に取り組んでいる。

小口化で市場拡大

排出枠ビジネス加速

商社の排出枠ビジネスは、これまで①国連の認証が得られるCDM事業への参加②市場取引③電力や鉄鋼など需要家との大口取引が中心だった。商社が川下分野にまで進出することで排出枠市場の拡大が見込め、排出枠流通の構造自体が変わる可能性もある。事業者向けのホールセール(大口取引)が主体の商社にとり、小口販売は規模も小さく、手間が

かかる割に収益貢献は限定的だ。だが、小口に手を広げることで、①②で獲得した排出枠を余さず効率的に利用できる。排出枠を求める企業に情報提供することで、繊維や化学品など通常の商材取引の拡大につながる可能性がある。CO₂削減は産業界共通の喫緊の課題。総合商社が排出枠を起点に日本で新しい形の企業提携やM&A(合併・買収)を取り持つ場面も増えてきそう。