



高瀬:ありがとうございました。アランさんからは補助金のスキームといった行政の側からの政策デザイン、ジョナサンさんからは、どのように運営しているかという実務上のお話をさせていただきました。皆さんにも実際のイギリスの空気が少し伝わったのではないかと思います。

質疑応答

質問者:簡単な質問なのですが、今までに投資をして平均の1年間の利回りはどの程度になっているのでしょうか。投資をして、1年間に利益が少しずつ出てきますね。そのパーセンテージはどの程度になるのでしょうか。

アラン・クリフォード:消費者側から見ますと、どういった省エネ策を講じるか次第です。省エネ策によっては、低コストで、そして節約分ですぐに返済できてしまうものもあります。たとえば、5、6年で返済が終わってしまうようなものもあります。しかし、返済が終わっても、特に断熱のようなものになりますと、40、50、60年と耐用しますので、返済後も、節約は長いこと続くということになります。

あるタイプの断熱といった、コストの高い省エネ策については、投資回収に長い時間がかかります。20年、30年とかかってしまうものもあるかも知れませんが、付随する便益を考慮すると、実施する価値があります。

その融資や投資家といった部分に関してはちょっと質問が分かりませんでした。

ジョナサン・ハーレー:私は、グリーンディールの枠組みの中で運営を行ういくつかの企業の立場で、ご質

問に答えたいと思います。私たちが今まで直面した課題の1つは、アセスメント事業者（アセッサ）協会や設置事業者（インストーラ）、もしくはプロバイダに対し、投資を行ってもリターンが得られるということを説得することでした。なぜなら、認証の枠組みがありますし、規制や政策も高い水準で整えましたので、市場参入コストが他の枠組みより非常に高いものとなってしまったという問題があったからです。その中で私たちが行った重要なことは、市場で運営をする全ての参加者あたりのコストを引き下げることです。そうすることで長期的にはそのスキームが自立したものになるのです。MCSの枠組みでは、市場の中心として我々の行う仕事に対するコストは、1つの設置事業者あたり、100ポンド程度です。なぜなら、市場が成長してくると、そのようなコストは引き下がるからです。

アセスメント事業者（アセッサ）については、参入際のコストは比較的高いのですが、2年、3年で回収できると期待しています。規模を拡大することで、コスト回収がし易くなります。設置事業者（インストーラ）は、MCS市場において、投資への大きなリターンを得、大きく成長しました。プロバイダは、設置事業者（インストーラ）とのパイプをより太くすることで、高い投資収益率(ROI)を得ることができる立場にいます。質問に直接数値ではお答えしていませんが、当初のコストは高くつくかもしれませんが、長期的に規模が拡大していけば必ずやリターンが大きくなるということをお願いしたいのです。

質問者：このグリーンディールを導入する際に産業地帯、例えばマンチェスターやバーミンガムではどうだったのでしょうか。というのは、日本では、電力の主要な消費者は製造業であって、いつも批判の対象となっています。しかし、製造業で働いている人々は、昼休みにはエアコンを切ったり、夏にもサウナ状態でエアコンを使わずに仕事をしたりと、エネルギー消費を下げするために大変な努力をしています。このような製造業でのエネルギー消費を、経済的に利益のある形で減らすことができるという事例があれば、大変うれしく思います。

アラン・クリフォード：業務部門、企業におけるエネルギー効率化対策について、ですね。グリーンディールというのは、非家庭部門もちろん対象として設計されています。家庭については、同質性が高いことから進んでいますが、非家庭については、まだ、具体的には始まっていません。家庭というのは、それぞれに違いがありますが、何をするとするか、という意味においては同質であると言えます。いくつかの対策については、すべての家庭に設置できるので、規模の経済の効果をすることができます。非家庭、つまり業務部門については、建築物もそれぞれ異なりますし、業務のプロセスも多様であり、時には大変独特のプロセスがあったりします。いろいろやらなければならない多様なことが、桁違いに存在するため、家庭部門よりもっと難しくなってしまうわけです。

私たちが扱っている専門分野は、非家庭部門ではないのですが、例えば、企業が高効率のヒートポンプ、駆動装置、加工装置といった特定のエネルギー効率化技術へ投資すると、その投資の税金が割り引かれるという、技術リストというのがあります。そのような効率化によって、企業も便益を得ることができます。また、ベストプラクティス・プログラムということで、どうやってエネルギーを節約できるのかということ企業に対して教育することもやっています。しかし、一般的に言えば、産業部門に対してそれほど大きな規模の政策は行なっていません。

その主要な理由としては、多くの企業にとって、エネルギー費用というのは、他の運営コストと比べてあ

まり大きなコストとなっていないということがあります。紙パルプやアルミニウム製造といった、エネルギー集約的プロセスを有する産業では、エネルギー消費は大きく、そのコストは大きな負担となっています。そのようなエネルギーをたくさん使う産業にとっては、エネルギー効率を上げ、コストを下げることへの圧力は大変大きなものとなっていますので、既にできることはやっています。産業部門に所属する、オフィスのエネルギーに関しては、あまり大きな割合を占めませんが、できることはあるかもしれません。

プロセスでかなり多くのエネルギーを使ってしまう企業は、自らの競争力を高めるために、エネルギー利用効率が既に高いわけですから、更なる効率化のモチベーションはあまりないというわけです。別の企業では、製造工程というのはなく、オフィスが多くあるというところもあります。そのようにオフィスが多い企業についても、小さなビルから高層ビル、そしてその間の様々なタイプのオフィスがあるわけで、なかなか全部を解決できるような、統一的な施策は、企業に対しては難しいということです。

ジョナサン・ハーレー：補足なのですが、1970年代と比較すると、英国の産業部門のエネルギー消費は60%減少したという統計がここにあります。この要因の1部は、英国の産業構造が変わったということによります。今は、エネルギー供給はよりサービス業的になっているということがあります。60%という数字はかなり衝撃的ですが、別の理由があるというわけなのです。もう1つの産業部門のエネルギー消費減少の理由としては、アランさんが言ったような、既にエネルギー消費削減に既に取り組んでいる企業にとっては、電力業界の競争が効いています。エネルギー企業の中に企業担当チームがいて、大規模または中小企業に対して、可能な限り最安値をオファーしているわけです。エネルギー企業義務(ECO)に基づいて、電力会社等のエネルギー供給企業は消費者のエネルギー消費削減を行わなくてはならないのですが、それと同時に、料金も最も低い価格で提供することもあり、消費者である企業が競争から便益を得ることができます。100ものエネルギー供給業者が50年間で出てきているわけです。

質問者：アランさん、ジョナサンさんは、この政策を推進される、あるいは業務に携わっていて、実際アランさん、あるいはジョナサンさんのご家庭でこのグリーンディールというのは導入されていますか。もし導入されていれば、その効果はどう感じられているのか。もし導入されていないのなら、今後導入されるご予定があるのかということをお教え下さい。

アラン・クリフォード：まだ個人としては、グリーンディールをやっていません。3、4年前に、築110年ぐらいの非常に古い家に引っ越しました。一枚壁で、暖房設備も古く、いろいろな改善の余地はあり、必ずやろうと思っているのですが、今のところまだやっていません。まだやっていない理由は、面倒なことに、ちょっと家の構造が複雑なのです。しかし、ボイラーが故障してきていますので、新しいボイラーをもう買わないといけません。今年中には、グリーンディールで入れ替えようかと思っているところです。

ジョナサン・ハーレー：私もポジティブなメッセージを出したいと思います。私の家も110年前に建てられた家です。英国では100年もの古い家に住む、というのは良い事なのです。実際にとってもいい建築物で、12インチの厚さの一枚壁の建物です。しかし、すきま風もありますし、いろいろな非効率もあります。そのため、グリーンディールのアセスメントを受けてみました。そして、どのようにしたら節約できるかを聞きま

した。新しい窓、それからボイラーの入れ替えをする準備をしているところです。また一枚壁の断熱にも手をつけようかと考えています。また、妻に暖房を少し控えるようにも言っています。なぜなら、暖房しすぎる傾向があるからです。

しかし、私のような人間は、エネルギー効率を大変真剣に考えています。私の両親は、ソーラーパネルを付けていますし、地中熱源のヒートポンプを設置する予定です。家庭のエネルギー効率を高めていくことに長期的なメリットがあるというメッセージは人々に届いていると思っています。

(休憩)