



## CDM苦勞話

三菱商事(株) イノベーション事業グループ Kaori Mizuno  
新エネルギー・環境事業本部排出権事業ユニット 水野かおり

### <はじめに>

温室効果ガスの削減と途上国の持続可能な開発を実現する CDM。「クリーン開発メカニズム」という響きは軽やかで颯爽としている。しかし実際のプロジェクトには、1 件 1 件に日本企業の泥臭い汗と涙がしみこんでいるのである。この場をお借りして、企業の様々な苦勞の一端をご紹介したい。

### <プロジェクト発掘における苦勞>

総合商社は多種多様な企業と取引をしているため、CDM の対象案件を探すのも簡単だと思われがちである。しかし現実とは違う。我社を始め多くの日本企業は、温室効果ガスを多量に排出し、且つ CDM のルールに従ってその削減が可能な海外企業との取引は意外と少ないのである。よって CDM 案件の実施には、新規客先の開拓が必要となる。とある中国のプロジェクトは、担当者が中国に出張し、電話帳で CDM の対象になりそうな業種の会社を探し、それらの会社に片っ端から電話を掛け、飛び込みで営業したという逸話がある。プロジェクトの発掘は地道な努力の賜物なのだ。

### <ホスト国に振り回される悲劇>

CDM の主要なホスト国である中国、インドは、政府を始め、文化や慣習も一筋縄ではいかない。中国は「我々の国で事業を実施するなら、我々の規則に従ってもらう」と、CDM に関する独自の国内法を制定した。彼らのルールに振り回されるだけでなく、食事や国土の広さにも泣かされる。蛇を食べさせられる、次の目的地までの移動に車で 6 時間掛かる等、バックパッカーのような過酷な出張も少なくない。一方、インドは CDM に詳しくないのである。不慣れな日本企業が商談に臨めば、インド側は「CDM が何たるかを教えてもらう必要はない。ただ排出権を高く買ってくれればよい」と、鼻息も荒く圧倒してくる。インドでは排出権の買い手となる先進国企業を一同に集め、オーディションを行うこともあるそうだ。一次、二次と選考を重ね、インド側が先進国側を選んでくださるのである。このように主張が激しく、且つ「俺流」を貫くホスト各国企業との商売では、ジャパニーズビジネスマンの常識はなかなか通じ

ない。商談は難航し、出張日数や費用がかさみ、いたずらに契約書の修正が重ねられていく。

### <業務に国連が関わる悲劇>

排出権ビジネス以外の企業活動において、国連が絡んでくることは稀である。いざ CDM を通じて国連に関わると、業務に対する彼らとのスピード感の違いに驚く。急増する CDM 案件数に担当者が対応しきれないせいだろうか。また、京都メカニズムという新しく、且つ複雑な制度に“learning by doing”で応じているためか、彼らの審査プロセスに一貫性が無いのも問題視されている。国連に案件登録されるか否か、それが CDM プロジェクト実施における最たるリスクとも言えよう。彼らの対応が原因で、プロジェクト参加者のストレスは増大していくのである。

### <排出権が激減する悲劇>

国連登録までに手間も時間もお金も掛かった CDM プロジェクト。いざ案件を実施してみると、予定した量をはるかに下回る排出権しか出ない事態も生じている。ブラジルや中国における、ごみの埋立処分場から発生するメタンガス回収プロジェクトでは、予定数量の 1 割に満たない排出権しか発行されない事例が相次いでいる。ホスト国との交渉、国連登録という難関を乗り越えても、更なるリスクが我々を待ち受けているのである。

### <ある家庭での悲劇>

CDM 事業に携わる我社の某氏は出張が多く家を空けすぎたため、出張のたびに息子から「また会おうね」と言われる始末。CDM は日本の家族の形も変えつつある。

### <おわりに>

このように様々なリスクや障害を乗り越えて、日本企業は CDM プロジェクトを開発しているのである。それでもリスクあるところにチャンスあり。日本の企業戦士達はメタボリックな体に鞭を打ちつつ、CDM を通じた経済発展と温暖化対策の両立に一筋の光を求めて、今日も世界を駆け回っているのである。