

デロイト トーマツ グループ丹羽氏に聞く企業の脱炭素対応 ポイントはデジタル活用と推計に基づく戦略的行動

デロイト トーマツ グループのサステナビリティ&クライメート バーチャルビジネスユニットは、サステナビリティと気候変動の領域において、デロイトの有する専門性と総合力をグローバルレベルで結集した、グループ横断組織。グループのうち400人以上が関与し、サステナビリティやエネルギー関係を推進、150超の国と地域にあるメンバーファームとも連携しながら、企業のサステナビリティ強化に貢献している。同ユニットリーダーである合同会社デロイト トーマツの丹羽弘善パートナーに、企業からのニーズや最近の動向、再生可能エネルギーに対する見解などを聞いた。

ーユニットの業務内容は

丹羽 企業が中長期的に、どのように持続可能な成長を実現するかという視点で支援している。特に気候変動や脱炭素に関しての依頼が、GX-ETS第2フェーズの開始やSSBJ基準の義務化もあり一番多い。

ただ、昨今はホルムズ海峡封鎖を踏まえ、サプライチェーンの安定的な調達やリスクマネジメントもホットトピックとなっている。脱炭素や情報開示にとどまらず、こうした課題や人権、ネイチャーポジティブなど幅広く支援できる体制を構築している。我々は監査法人系なので、最終的な開示まで見据えた包括的支援をしており、開示の際にトレードオフの関係、例えば脱炭素を推進した結果、水の消費量が増えすぎるといったことが無いよう、

パッケージでサービスを提供している。

また、サステナビリティやエネルギーに関連する新規事業開発の支援も行っている。二酸化炭素回収・貯留(CCS)や再生可能エネルギー関連、また一時期は水素関連が多く、我々としても強みだと認識している。地熱や潮流発電に関する引き合いもいただく。

ーサービス提供の入口は

丹羽 相談のきっかけは主に情報開示、エネルギー、ビジネスモデル戦略構築の3点。なので、お付き合いするのも企業のサステナビリティ部門、エネルギー調達部門、経営企画部門など幅広い。中期経営計画の見直し支援をする時はすべて含まれる。また、企業戦略全体への支援を提供している中で

依頼につながることもある。

ー企業側の動向は

丹羽 経営層の目標にサステナビリティの指標が入っている企業は多い。サステナビリティは既に経営アジェンダとして必須になっており、推進役も経営企画部をはじめ、昨今では投資を要する観点からCFO(最高財務責任者)やファイナンス部門が取り組むケースも多くみられる。

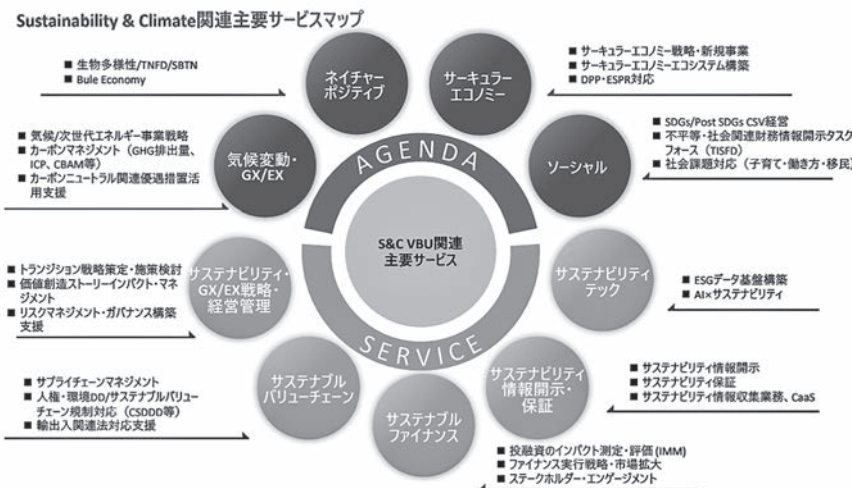
また、よりビジネスに近い領域に権限が移っているケースもみられる。予算もサステナビリティに対する特別な枠組みでは無くなり、事業部の枠の中で、他の課題と同じテーブルで予算配分が検討されるが、これは健全な形ともいえる。ガバナンスの効かせ方は難しいが、インターナルカーボンプライシングなどの仕組みの導入で対応するのは一つの手だ。

一方でサステナビリティや脱炭素関係の項目増加に加え、人的資本など新たな内容も増え、専門部署が対応しきれていない現状もある。企業の中には勉強会を開催したり、サステナ部と事業部の相互人材出向により全社で知識を高める試みもあり、ビジネス側の新規事業開発にもつながっている。またデジタル化、自動化などにより、業務負担を軽減していくことも重要となっている。

ー最近のトレンドは

丹羽 一つはサーキュラーエコノミーや資源循環。弊社も経済産業省主導の産学官パートナーシップ(サーキュ

気候変動・サーキュラーエコノミー等のサステナビリティアジェンダに対する知見、経営管理や情報開示等の企業を支える仕組み構築に関するサービスを提供可能です



デロイト トーマツ グループのホームページより



丹羽氏

ラーパートナーズ)の事務局を担うなど非常に得意としている領域で、支援の実績も多数ある。スコープ3削減の観点からも脱炭素につながる。

もう一つは電化。グローバルの有識者の間では脱化石燃料、スコープ1削減のため電化が重要という認識が広がりつつある。日本ではまだ浸透していない印象だが、今後重視されていくのではないか。

一方で国内の再エネ、特に太陽光発電は向かい風にある。データセンターなどにも共通するが、自然や地域と共生する形での事業構築が重要であり、これは我々が支援できる領域でもある。

脱炭素など、まだ1つのトピックにフォーカスした企業も多いが、先進的な所ではサプライチェーンや資源循環、コストなどすべてのバランスを取って目標を達成する発想へと進展している。

ーサステナビリティ強化のポイントは丹羽 デジタルの活用はポイントだと考えており、注力している。スコープ1, 2, 3の把握や再エネの24/7(24時間365日、電力需要に合わせて電力供給すること)、資源循環におけるトレーサビリティ確保など効率化すべき項目は多数ある。我々もサプライチェーン全体の構造とリスクポイントを分析・可視化するデジタルアセッ

トや、デジタルツールのエネルギーシミュレーションツールを持つほか、顧客のシステムの軽微な改修によるデータ収集支援もできる。

ーデロイト トーマツ グループの強みは

丹羽 官公庁含め多数の実績がある。監査法人系であることも含め、デロイトの最大の

強みは「信用」と「総合力」だろう。

グループには大きく分けて監査、コンサルティング、税務・法務の部門があり、連携した支援ができる。例えば脱炭素を目的とした高効率設備の導入は通常、既存設備の償却期間が残っている中では簡単ではないが、我々コンサル部門が税務部門と連携することで、税制優遇を活用した早期の設備更新がコストを最適化した上で可能になる。

また、ファイナンスにも強いので、企業価値向上を目的とした支援ができる。コストだけでなく、社会的インパクトを定量化して外部にアピールしていくことも重要。地域や雇用への貢献、排出権の創出、削減貢献量の概念など。まだ算定基準が定まっていないものの、社会的責任を果たしていると示すことで新卒採用や従業員のエンゲージメントなど企業の中長期の成長ドライブになりえる。サステナビリティに取り組む根本は「企業価値の向上」だ。

ー再エネ導入は長期契約になるので、将来の不確実性から企業経営の意思決定が難しいと聞く

丹羽 将来の不確実性に加え、電力価格はエリアごとに異なることもあり、PPA契約の締結を難しくしている。複数シナリオを置いて定量的に予測した上で、リスクヘッジしていくことが最適ではないか。

ポイントは量と価格を推計できるか。例えば、我々であればこのほど、排出権の供給・需要・価格予測アルゴリズムにも強みがある「サステナクラフト」がグループに参画した。森林のクレジットを創出する際、将来の量をAIで推計でき、そこから価格も予測できる。これにより企業側も「何年までは何トン、いくらで購入する」と意思決定できる。(PPA契約で一般的な)20年後は不確実性が高いものの、我々は電力分野であればエネルギーシミュレーションツールによる予測に加え、官公庁支援の実績、グローバル展開するグループの知見から地政学リスクなどを取り込み、企業の意味決定を支援している。

将来のリスク対策をどうするかは企業ごとに異なるが、私たちが支援する際には「ポートフォリオを組みましょう」と伝えている。一部をPPAに切り替えたり、BCPが大事な拠点では蓄電池を導入する、地域に貢献したいという視点からの再エネ調達など、戦略的な投資決定が求められる。

ー長期安定的な電力調達の観点からの再エネの価値についての見解は

丹羽 一般的に物価は上昇したのちには下げることは難しい。電気代も同様の傾向があると考え。ただ、GHGプロトコル改定を筆頭に制度変更が度々ある中、今締結したPPAが将来の制度に準拠できているかという点は常に確認する必要がある。重要なのは、行動を起こすにしても起こさないにしても、動向を理解したうえでシナリオを立て、戦略的に行動することだ。

ーサステナクラフトのグループ参画で変わることは

丹羽 サービス領域の拡大というよりも、デジタルアセットを構築できるメンバーが加わったことの方が大きい。排出権・環境価値という領域を超えて我々が提供するサービス品質の底上げが期待できる。