

「オーナーとテナントが協働して省エネ導入 環境ファンドが初期投資をファイナンスする」

エナジーセーブ・榊田雄三社長に聞く

企業向けに成果保証の省エネコンサルを行うエナジーセーブ。同社は、今年4月から賃貸不動産オーナー向けに省エネ機器の導入を支援する「ESグリーンリース・サービス」を開始、グローバル・ワン不動産投資法人に提供した。榊田雄三社長に省エネコンサルについて聞いた。

エナジーセーブについて。

榊田氏——当社は、1998年に設立した独立系の省エネコンサル会社だ。企業の省エネを支援し、省エネの成果に応じてコンサルティングフィーを受け取る。オフィスや商業施設、倉庫などの省エネ全般（照明、空調、電源）について助言を行っている。顧客はトヨタ自動車、名古屋トヨペット、三井住友海上、山崎製パン、ユニー、グローバル・ワン不動産投資法人などで、このうちの大半の企業と現在も契約中だ。

主な事業は？

榊田氏——2009年4月に企業の省エネを支援するために日本政策投資銀行と提携して「環境ファンド」を組成した。このファンドは顧客に代わって省エネ設備を導入するための資金を調達するというものだ。また2012年4月から、賃貸不動産のオーナーとテナントが協働して省エネ設備を導入できるよう支援する「ESグリーンリース・サービス」も開始した。グリーンリースとは、オーナーが省エネ設備を導入し、テナントから省エネ削減分の一部をフィーとして受け取る仕組みだ。当社はこの仕組みを導入できるようコンサルティングを開始した。

コンサルの特色は？

榊田氏——省エネの成果を保証することが特

色だ。省エネ設備の導入にはリスクを伴うが、このリスクを当社が負う。省エネ設備の導入後も結果の解析を行うため、顧客とは長期契約を締結し、定期的に省エネの効果検証を行う。

省エネ設備の導入に伴うリスクとは？

榊田氏——設備投資回収リスクと事故リスクがある。設備投資回収リスクは、導入時に予想した省エネ効果が得られずに設備投資の回収ができなくなるリスクだ。例えば、年間200万円の電気料金を削減できると言われて導入した1000万円の空調設備が、実際には年間100万円しか削減できない場合、当初想定した5年償却が不可能になる。また、事故発生リスクは、導入した省エネ設備が既存の設備と相性が悪く、既存の設備が壊れてしまうといった事故が起きるリスクだ。事故リスクには省エネ設備の導入によって、快適度が大幅に下がってしまうというリスクも含まれる。

一般的にこのリスクを誰が負っているのか。

榊田氏——日本ではこれまで、省エネ設備を導入する際のリスクを顧客が負っていることが多かった。顧客の省エネニーズに対して、省エネ設備を販売する業者が、単に省エネ設備を売り払うという物品販売だけを行ってきたためだ。こうした業者は、省エネ設備を売るものの、省エネの効果検証までは行わない。結

果的に、顧客がリスクを負うことになる。例えば、省エネのためにオフィスにLED照明を導入する場合、顧客は照度が落ちるリスクを負うことになる。しかし、顧客はこのリスクを事前に計量できない。結果的に企業は省エネに取り組みにくい状況になっている。当社はリスクを計量した上でコンサルティングを行う。

コンサルティングの流れは？

榊田氏——まず、省エネに取り組む是非を判定するために、過去のエネルギー使用履歴、現有設備の状況、運用方法などのデータを収集し、解析を行う。この結果、省エネを導入した時に十分メリットが期待できるものについて、省エネ計画を作成、導入・施工の監修、導入後の効果検証という流れになる。削減余地がない場合や、トラブルの危険性が大きい場合は、省エネ設備の導入を断念するよう顧客に対して助言する。当社は省エネ設備の販売を主眼としていないため、省エネの断念を勧めることもできる。

省エネ計画をどう策定するのか。

榊田氏——現状の快適度や利便性を維持することが基本だ。例えばオフィス照明に削減余地があると分かった場合、現状の照度計測や、工事後の想定照度分布図を作成し、照度や演色性を変えることで必要レベルを維持できるのか予め検証する。こうした検討を経て、顧客の執務効率を落とさないような省エネ計画を策定する。また、導入の際には、当社が設備メーカーと施工業者に対して適正レベルの価格で導入できるよう交渉する。

効果検証の結果はどう示す？

榊田氏——毎月、実測データ（動力盤、電灯



●プロフィール

1959年生まれ。京都大学工学部卒。株式会社トーマン入社。1991年、コンサルティング事務所MMCF 日本法人を設立。代表取締役就任。ODA ベースのアジア諸国向けプロジェクトコンサルティングに従事。1998年、エナジーセーブ株式会社を設立。代表取締役就任（現任）。

盤)を解析し、結果を顧客に提供する。電力会社の料金明細だけでは、前年同月との比較しかできないが、当社は照明や空調のエネルギーがどれだけ削減できたかを表示する。時間当たりの電力量も把握できるため、例えば昼休みに使用電力を抑えたらどうかといった提案もできる。

省エネ設備導入のための資金調達は？

榊田氏——企業にとって、新規出店や業容拡大と比べて、省エネ設備の導入は優先順位が低い。資金調達の負担感も大きく、BSが増加するという負の影響もある。こうした問題を解決するには、外部からのファイナンスが必要だが、当社はコンサルだけを手掛けるので、これまでファイナンスができなかった。この問題を解決したのが2009年4月に当社と日本政策投資銀行が組成した「環境ファンド」だ。

環境ファンドはどう組成したのか。

榊田氏——2009年頃、当社はトヨタ自動車のディーラー5300店舗に省エネ設備導入を行うための資金の調達方法について悩んでいた。この相談を政投銀に持ちかけたところ、省エネ設備の設備投資を顧客にファイナンスする「環境ファンド」の組成が決まった。

環境ファンドの仕組みは。

榊田氏——当社と政投銀がTK出資を行い、

榊田雄三

「オーナーとテナントが協働して省エネ導入
環境ファンドが初期投資をファイナンスする」
エナジーセーブ・梶田雄三社長に聞く



政投銀と民間金融機関からデットを調達して組成した。顧客が省エネ設備を導入する際に、環境ファンドが資金をファイナンスし、省エネ設備の保有(資産保有)を顧客に代わって行う。顧客は省エネによる電力料金削減分を原資に省エネ設備使用料をファンドに支払って資金償還を行う。環境ファンドによって顧客は初期投資を必要とせず、BSを軽くしたままで省エネ設備を導入できるようになった。なお、当社は2010年3月に新たな環境ファンド(2号ファンド)を組成した。2号ファンドでのファイナンスの実績はないが、Jリートと私募ファンドの利用を想定している。

賃貸不動産でも省エネができるか。

梶田氏——賃貸不動産の場合、テナント部分に省エネ設備を導入しても、電力料金の引き下げという成果を得られるのはテナントだけだった。オーナーにとっては、ビル全体の電気使用量と電力料金は下がるものの、同時にテナントからの電力料金も減少する(オーナーが設定するテナントの電力単価は、電力会社から請求される単価に上乗せされていることが一般的)。そのため、オーナーのインセンティブが弱く、賃貸不動産への省エネ設備の導入が進まなかった。そこで、オーナーとテナントが協働して省エネ設備の導入を行う「グリーンリース」の仕組みが生まれた。

グリーンリースとは？

梶田氏——グリーンリースは、賃貸不動産のオーナーが省エネ設備を導入し、テナントから電力料金削減分の一部をフィーとして受け取るという仕組みだ。豪州で生まれ、2008年から英国でも行われている。日本ではグロー

バル・ワン不動産投資法人が2012年4月からグリーンリースを採用したのが最初の事例だ。なお、今回のグリーンリースについては、当社がコンサルティングを行った。

グリーンリースにはコンサルが必要？

梶田氏——グリーンリースはテナントの了解を得なければ、テナントからフィーを受け取ることはできない。当社は、テナントに対して、事前に省エネ設備の導入効果を示して保証を行い、削減効果に収まるよう適切なフィーを設定して了解を得る。何円削減できるのか、CO2で何トンなのか、改正省エネ法にどれだけ申告できるのかなど、定量的な削減効果をテナントに提示する。省エネ設備の導入後は、当社が月毎に効果測定を行って、テナントに対して電力料金の詳細を報告し、「電気使用量削減証明書」も発行する。当社では一連のサービスを「ESグリーンリース・サービス」という名称で展開している。

メリットは何？

梶田氏——オーナーにとっては、省エネ設備の導入で設備を更新できる。また、設備投資の一部がテナントからのフィー収入として計上できる。テナントにとっては、小まめな消灯などの節電努力では賄えない節電効果、電力料金の削減が見込める。また、電力の削減値やCO2の削減値はテナントが全量計上できるため、省エネ法や温暖化対策法にも対応できる。また、CSRの効果も見込める。社会全体にとっても省エネビルが増加するという効果が見込める。テナント側がフィーを支払うが、あくまで原資は電力料金の削減分であり、テナントに新たな負担が生じるわけではない。