

G Xリーグにおけるサプライチェーンでの取組のあり方に関する研究会（第4回）

日 時：令和7年10月7日（火）10:00～12:00

場 所：経済産業省別館2階第227会議室／Microsoft Teams 会議

出席者：工藤座長

饗場委員

石山委員

大下委員（代理参加：皆藤様）

勝田委員

斯波委員

鈴木委員（代理参加：森原様）

鶴崎委員

富吉委員

山本委員

渡邊委員

経済産業省

環境省

国土交通省

脱炭素成長型経済構造移行推進機構

一般社団法人日本経済団体連合会

日本労働組合総連合会

資料：1. 議事次第

2. 委員名簿

3. 石山委員提出資料

4. 森原様提出資料

5. 押田様提出資料

6. 本庄様提出資料

議 題：1. 開会
2. ヒアリング
3. 討議
4. 閉会

1. 開会

開会に先立ち、経済産業省 GX グループの若林参事官より、ご挨拶をいただいた。

2. ヒアリング

石山委員より資料3「石山委員提出資料」、森原様より資料4「森原様提出資料」、押田様より資料5「押田様提出資料」、本庄様より資料6「本庄様提出資料」に関する説明が行われた。

3. 討議

〔渡邊委員〕

- 石山委員が提言されていた「シェアエコを当たり前の消費文化に」について、環境に配慮した製品を選んで楽しむということを当たり前の社会に変えていくことが重要だと感じた。自身もチェーンストア協会として新しい製品を販売する立場に立っているが、新しい製品の販売だけでなく、製品の需要を喚起していくような仕組み作りを行うことも重要であると感じた。石山委員には、シェアリングエコノミーに関する消費者の意識や行動を変革していくためには、チェーンストア協会に属しているような顧客接点を持っている企業はどのような役割を担っていくべきであるかについてのご意見をお伺いしたい。
- 森原様よりご説明があった消費者の意識について、消費者の皆様に環境価値による価格上昇を受け止めていただくためには大きな壁があることを感じた一方で、消費者との接点が多いチェーンストアの存在の意義を再確認することもできた。グリーン製品である洗濯用洗剤を例に挙げると、300円で販売されているものに環境価値を上乗せして330円で販売した場合は3割程度の消費者にしか受け入れられないと理解した。日々利用する消費財における環境価値について、お客様にどのようにお伝えすれば価格上昇を受け入れていただけるかについては、今後考えたい。しかしながら、昨今の経済状況でお客様たちも非常に厳しいために、価格に特化したものを提供させていただくということも重要であると考えている。価格に特化した製品と環境価値を上乗せした製品の両者のバランスを取る必要があり、お客様に環境価値を上乗せすることによる価格上昇を受け入れていただく壁が非常に高い中で、経済産業省のご意見等も伺

いながら、乗り越えられるのがいつなのか、どのようにすれば壁を乗り越えられるのかについて、検討していく必要があると考えている。

〔饗場委員〕

- 石山委員よりご説明があったシェアリングエコノミーは、物品の稼働率を上げることで環境に配慮していく良い取組みと考えている。資料にある排出量算定ルール of 標準化についても、ご提案のように仕組み化していくべきだと考えている。その一方で、シェアリングを過度に目的化するのではなく、環境負荷を最小限にする手段の 1 つとして考えていくべきだと考えている。資料ではシェアリングによる排出削減効果の試算を示されていたが、前提の置き方によって異なる試算結果になると考えている。日本自動車工業会で試算を行った際には前提条件が問われることが多かった。このような試算を出す場合に前提条件をもう少し明確にしていくべきではないかと考えている。また、物流の排出量を減らすという目的自体は強く賛同する一方で、自動車の種類を EV のみに絞らないほうが良いのではないかと考えている。ラストワンマイルでは小型の EV が良いかもしれないが、中長距離などでは燃料電池自動車や低炭素燃料利用の方が、EV よりも削減効果大きいことなども想定される。そのために、EV だけを推進するのではなく、我々は多様な選択肢と言っているが、CO2 排出削減に資するものを、状況に応じて使い分けて進めていただけると良いのではないかと考えている。
- 森原様のご説明の中で、GX サプライチェーンの構築を進めるための要件について、供給側の取り組みは一定程度進んでいるために、課題は需要側であると同った。一方で、自動車産業に絞っていえば、CO2 排出量のホットスポットは素材と電力の領域であり、供給側に残っている課題は引き続き対応していく必要がある。
- 本庄様のご説明の中で、環境投資型への支援と行っていると伺ったが、日本はタクソノミーのようなものが整備されておらず、何が環境配慮であるかの定義が難しい状況であると考えている。そのような状況の中で、支援対象をどのように決めているのかについて伺いたい。

〔勝田委員〕

- 森原様のご説明について、2 点コメントさせていただきたい。1 点目は、潜在需要を掘り起こすという考え方についてである。Lufthansa 様の事例より、眠っている需要を小さなきっかけで掘り起こすことの可能性を感じた。潜在需要の掘り起こしについても、サステナブルファッションアライアンスで取り組んでいきたいと考えている。

- 2 点目は、中小企業サプライヤーのエンゲージメントについてである。前回の研究会で富吉委員より、繊維産業の中でサプライヤーの中流が GX に無関心で中抜け状態になっていると伺ったが、我々も同様に繊維産業の課題として認識している。サステナブルファッションアライアンスも連携して、サプライヤーの中流が中抜けしている状況を変えていくべきだと考えている。前回の研究会では、中小企業向けに勉強会のようなものを行っているという事例も伺ったが、サステナブルファッションアライアンスの中でも、勉強会やセミナーなどを開催していきたいと考えている。

〔山本委員〕

- 押田様よりご説明があった不動産業界のグリーン価値の事例についてコメントさせていただきたい。不動産業界においては、お客様にグリーン価値が認められており、稼働率等も高いという結果をご説明されていたが、グリーン価値の認められたビルを管理する貸主さん、借主さんは大手の企業が多いという点が作用しているのではないかと考えている。また認証を取れるビルとは、中小規模のビルというより、大規模な花形のビルであることが多いと考えており、貸主さんの信用度や物件が立派であるということが、幾分か影響しているのではないかと考えている。よって、グリーンの価値のみによって賃貸収入が6%高くなっているとまでは言えないのではないかと考えている。
- 森原様よりご説明があった Lufthansa 様の事例について、自身も半年ほど前に Lufthansa 様を利用する機会があり、ご紹介いただいたオプションがあることを知った。非常に良い取り組みだと感じた一方で、個人で料金を払うというのは抵抗があったために個人的には選択しなかった。ただ、このようにエンドユーザーに対して選択肢が提供されることは非常に有意義であり、選択肢があることで環境価値による価格上昇を受け入れる割合の曲線も少しずつ変わっていくのではないかと考えた。商品によって取り組みやすさや難しさがあるが、いずれにしてもエンドユーザーに対する選択肢の提供というのが大きな一歩になると考えている。

〔富吉委員〕

- 石山委員のご説明と関連して、サーキュラーエコノミーについてコメントさせていただきたい。GX とサーキュラーエコノミーは、現時点で一体不可分になっていると感じている。サーキュラーエコノミーについても GX の文脈で何かしら入れ込んでいただきたいと考えている。正直に申し上げると、繊維業界全体では GX よりもサーキュラーエコノミーの関心の方が圧倒的に高い。繊維業界の中で GX の関心があるのは一部で、サーキュラーエコノミーは全般的に高いという傾向がある。当然、サーキュラー

エコノミーが進めば GX に資することになるために、GX に関する取り組みも同時に進んでいくイメージ感を持っている。この点について検討していただきたい。

- 森原様よりご説明があった GX サプライチェーン構築に向けた課題のバランス感が異なるというご意見は非常に興味深かった。一方で、ご紹介いただいた類型の中に繊維業界は当てはまらないと考えている。衣料品は川中大企業先行型の類型とされているが、繊維業界では国内からの供給よりも輸入が大きいために、国内サプライチェーンを対象とする GX リーグでは検討を進めることが難しいという課題はご指摘のとおりであるが、それに加えて、繊維業界では大企業が素材メーカーのみに限定される点が他の類型と異なる。流通にユニクロなど大企業は存在しているものの、シェアは高くなく、素材メーカー以外はほとんどが中小企業で占められている。勝田委員がご発言された通り、サプライチェーンの川中が GX に無関心に近い中抜け状態であることに加えて、流通を行っている企業も中小中心である中で、どのように GX を推進するのかについて課題を感じている。
- 押田様のご説明の中で、ステークホルダーエンゲージメントについて強調されていたが、現時点で取り組みが順調に進んでいるかについてお伺いしたい。エンゲージメントが進んでいるのは大企業や上場企業が中心だと考えているが、繊維業界にも大企業を中心となる領域が存在している。繊維業界の大企業はエンゲージメントを高めようと試みているが、なかなか取り組みが進んでない印象があり、進捗についてどのように見ているのかをお伺いしたい。
- 本庄様のご説明の中で、スマートローンなど企業規模に合わせた取り組みをされると伺ったが、中小企業に対してどのように GX を訴求しているのかをお伺いしたい。スマートローンなどの制度は導入されているが、中小企業の方々に多く使われているのかが気になっている。中小企業では GX に対する関心が上がらないために、金融機関からの GX 支援は自社と関係ないと割り切っているスタンスの企業が多いとも感じている。

〔斯波委員〕

- 本庄様のご説明についてコメントさせていただきたい。地方銀行として、ご説明にあったような GX に向けた取り組みを進めていることは、非常に参考となった。先日、福井県に伺う機会があり、ある地元企業の太陽光発電の開発現場を視察した。その企業は、地元住民に、事業の内容を丁寧に時間を掛けて説明されているとのことだったためその理由を聞いたところ、「地元企業であるからこそ、逃げられないんですよ」との返答だった。信頼ある GX の取り組みをしていかなければ、地元住民を裏切ることになってしまうことから、丁寧に説明を行いご理解いただいた上で進めているとのことだった。本庄様にご説明いただいた千葉銀行様の取り組みでは、GX に関する事業

に関して、その内容をきちんと吟味して選別されているのだと受け取った。紹介したような地元企業さんが誠実に取り組みを進めようとしている時に、地元の金融機関がバックアップすることは非常に重要であると感じた。

〔鶴崎委員〕

- 石山委員のご説明の中で、サーキュラーエコノミーに対するシェアリングの最大の貢献は、物品の稼働率を最大限に高めることと伺ったが、この価値は非常に大きいと考えている。グリーン製品等を購入する場合はイニシャルコストが高くなることが懸念されるが、稼働率を高めることでコストを回収できる可能性が上がる。個々の所有物の稼働率を上げるシェアリングという枠組が広がることで稼働率が上がれば、よりグリーン製品が社会に受け入れられやすくなるのではないかと感じた。よって、シェアリングエコノミーは、グリーン製品の普及においても非常に有効な手段となるのではないか。その一方で、製品によってシェアリングの受け入れられ方も大きく異なると考えられる。また、シェアリングの価値が生まれやすい製品と生まれにくい製品もあると考えられる。消費者の意識、具体的にはリユースへの意識が課題であること伺ったが、具体的にどのような課題があるのか、製品によって課題が異なるかもしれないが、消費者の世代ごとに異なる意識の課題があるのかをお伺いしたい。
- 森原様のご説明の中で、製品によっては需要曲線が異なるという調査結果を伺ったが、資料の中で挙げられていた製品以外でも、同様の傾向があると考えられ、きめ細かい分析が必要になると感じた。また、GXマーケティング・アライアンスが必要であることご説明いただいた通り、法人でグリーン調達をどのように進めていくうえで、個社それぞれの取り組みを繋いで横断的に進めていくことが重要だと感じた。サプライチェーンを巻き込んで実施する GX の取り組みは新しい試みであるが、企業の垣根を超えて取り組みを行う事例を積み上げることによって生まれる宣伝効果もあるのではないかと考えている。グリーン調達を法人が横断的に取り組むことによって生まれる可能性を GX 全体の底上げの機会として活用していくことは重要であると考えている。
- 押田様のご説明にあった金融機関の取り組みは全体的に、サプライチェーンの取り組みを、全体的に底上げする形で貢献されていると理解した。
- 本庄様よりご説明があった千葉銀行様のサービスは企業向けのものが中心であると考えているが、消費者に対する融資についてどのようなサービスを考えているのか、GX に向けてどのように取り組んでいくのかについてお伺いしたい。

〔皆藤委員代理〕

- 本庄様のご説明にあった C-checker について、1 点ご質問させていただきたい。中小企業の GX を進める上で、地域の金融機関様の取り組みは非常に重要であると考えている。その中で、千葉銀行様は様々な支援をされていると伺ったが、商工会議所でも CO2 チェックシートという Excel でダウンロードできて見える化を支援するツールを準備しているが、ダウンロード形式であるために実際にどのような方がご利用されているのか、どのようなニーズがあるのかを掴みきれていない。その中で、C-checker は、営業担当者が実際に説明されてお勧めされているのか、どのような形で薦められているのか、利用した企業様の反応、その先のコンサルティングなどに進まれた方の GX の成功事例などあればお伺いしたい。

〔若林参事官〕

- 石山委員からご説明があったシェアリングエコノミーについて、重要性を再確認した。富吉委員からもご質問があったが、GX グループの中にもサーキュラーエコノミーを担当している資源循環経済課が置かれており、非常に近い物理的距離で仕事をしている。しかし、脱炭素の文脈では GX グループの中には非常に多くの人員が連携して仕事を進めている一方で、サーキュラーエコノミーは資源循環経済課だけの一つ閉じた世界となっている。サーキュラーエコノミー、資源の有効利用などは脱炭素の一つの有効な手法と認識して、GX 推進戦略などの政府の戦略の中に位置づけており、GX 推進法と再生資源有効利用促進法を一体として法改正を行ったのはその証左であるが、我々職員の中にも一体として考える意識はまだ弱いと感じている。サーキュラーエコノミーに関する取り組みとしてサーキュラーパートナーズも運営しているが、今回の GX リーグの見直しにおいて、どのように連携を図っていくかについても、課題であると感じている。
- 森原様よりご説明があった、どのように潜在需要を掘り起こすかについて、コメントさせていただきたい。ご紹介いただいた Lufthansa の事例について、他の委員からはこの方法では個人レベルでの選択を促すことまでは難しいとのご意見も頂いた。GX リーグは企業の集まりであるが、企業単位でのスコープ 3 として見た場合、従業員の出張の際の輸送手段の選択はひとつの削減手法として位置づけられる。すなわち、SAF などどのような燃料を使ったエアラインを選択するかは、企業単位での取り組みになじむものだと考えており、今後検討を進める必要があると考えている。
- 本庄様と押田様に、金融機関の取り組みに対する姿勢の現状や変化についてお伺いしたい。政府としても、トランプ政権による米国の脱炭素政策の転換は、我が国が GX を推進するにあたっての機運への影響という側面から、影響はかなり大きいと感じて

おり、日本企業のマインドセットにどのように影響を与えているかを非常に気にしている。熱心に GX に取り組まれている皆様の視点で見た時に、債券投資家や株式投資家、金融機関の姿勢が変化しているかについてお伺いしたい。また、地方銀行様の視点でも、熱心に取り組まれている千葉銀行様だけでなく、多くの金融機関に面的に取り組んでいただきたいと考えているが、他の地方銀行様がどのくらい熱心に取り組まれているのかについてもお伺いしたい。

〔工藤座長〕

- 石山委員よりご説明があった消費の意識に関する世代間でのギャップについて、鶴崎委員からもご質問もあったが、課題の詳細についてお伺いしたい。
- 森原様よりご説明があったグリーン製品に対する需要曲線の調査について、どれぐらいの細かさで調査されているかをお伺いしたい。石山委員がご説明されていた世代間ギャップがあるとすれば、全体を対象とした数値とマーケットのセグメンテーションで分けた数値を比較すると、また違う要素が出てくるのではないかと考えている。

〔石山委員〕

- 私は資源循環経済委員会の委員も務めており、サーキュラーエコノミーと GX の架け橋になりたいと考えている。いただいたご意見に対して、4 点申し上げたい。
- 1 点目は、消費文化と小売の協働についてである。小売とシェアリングは、競合するものではなくて、補完的な価値を持つようになっていっていると考えている。若い世代は、メリハリ消費と呼ばれるような消費活動を行う傾向にあり、自分が価値を感じるものに対してはお金を投資する、商品選びで間違いたくないなど、コストパフォーマンスを重視し、お金の使い方に慎重な世代である。そのために、大丸松坂屋百貨店様の洋服のシェアリングの取り組みのように、シェアリングでブランドタッチを増やしたうえで本当に必要なものを購入したいニーズを満たすことで、小売とシェアの相互補完的な関係ができるのではないかと考えている。他の百貨店においても、「売らない店」という形で、シェアリングが体験できる店舗を展開する動きも出てきている。
- 2 点目は、シェアリングの排出削減量の算定についてである。ご意見いただいた通り、算定の難しさを感じており、国として算定基準のガイドライン等を整備することにご協力いただけると嬉しい。
- 3 点目は、物流の多様な選択肢についてである。ご意見いただいた通り、我々も EV だけが選択肢ではないと考えている。特に、ラストワンマイルにおいて、シェアの価値を広げる可能性があると考えている。既存のタクシーやバスでの配送に加えて、自動

車や自転車を利用している個人などが配送に関わるというような仕組みも、特に地方部においては有効なのではないかと考えている。

- 4点目は、リユースに対する意識である。上の世代ほど、新しく販売された製品であることに価値を感じる価値観があるのではないかと考えている。例えば、家電において、新しい型番であればあるほど良いものとする価値観は、上の世代の方が強いと感じている。その背景には、メーカーの型番がビジネスにおける優位性になっていた歴史があるのではないかと考えている。新しい型番であればあるほど良いものとする価値観をどのようにサーキュラーエコノミーと共存させるかという点については、皆様と引き続き検討を進めていきたい。

〔森原委員代理〕

- 渡邊委員からいただいたご質問に回答させていただきたい。チェーンストアは、最終需要に対する大きな接点として、存在意義は非常に大きいと考えている。チェーンストアごとに注目しているセグメントが違うかもしれないが、6割を占めているボリュームゾーンの潜在ニーズ層に着目するチェーンもあるはず。この層については、同時に訴求する内容が重要であると考えている。弊社での米国の消費者を対象とした調査では、グリーン価値に加えてデザインを訴求すると最も大きな反応があるもの、グリーン価値に加えて安全性を訴求すると反応があるものなど、製品によって最適な価値訴求は異なるという結果が得られている。グリーン価値と他の価値を同時に訴求することで消費者がどのような反応を示すか、製品による差を細かく調べていくことが重要だと考えている。
- 饗場委員からいただいたご質問に回答させていただきたい。資料では供給側の取り組みは進んでいるとご説明したが、特に、自動車のように非常に多くの素材・部品を使う製品については一概に言えることなく、素材・部品によっては、供給側の取り組みが未だ必要な領域も混ざっていると考えている。私が紹介した例は、一つの捉え方として整備させていただいたものであるために、素材や電力の取り組みについても、引き続き注力していく必要があると考えている。
- 勝田委員と富吉委員からいただいた繊維産業に関するご質問に回答させていただきたい。富吉委員からご指摘いただいた繊維業界のサプライチェーンの詳細をもとにすると、繊維業界は、資料の模式図の「川中大企業先行型サプライチェーン」と「中堅・中小企業中心型サプライチェーン」の中間的なものになると考えている。また勝田委員も強調されていたように、業界やグループで結束してどのようにエンゲージメントを進めていくのかという議論にもつながってくるため、模式図にも繊維業界に適した

パターンを追加した方が正確かもしれない。繊維業界では、業界単位やグループ単位でエンゲージメントを進めていく取り組みについては、前に進める余地が大きいのではないかと考えている。

- 山本委員と若林様からいただいたご質問に回答させていただきたい。SAF の取り組みについて、社員の出張で使うなどの B2B 需要の取り組みから始めるというご意見は、取り組みを始めやすいという意味で賛成である。B2C マーケットと B2B マーケットのどちらから GX の取り組みを進めていくのかについても、論点であると考えている。
- 工藤座長からいただいたご質問に回答させていただきたい。ご説明した調査では、年齢を軸に切ると、若年層と高齢者層で高い反応を示し需要が高いという傾向がみられた。所得や資産の多寡などにも関係し、環境価値への感度にも関係するために複雑であるものの、若年層と高齢者層の反応が高いという大きな傾向は確かに見られた。ご説明させていただいたような調査で見られた反応が高い層をセグメントとして捉えていくことは、メーカーにとって有効な判断材料となるのではないかと考えている。

〔押田様〕

- 山本委員からいただいたご意見にコメントさせていただきたい。不動産におけるグリーン価値についても、エンゲージメントについても、測定が非常に難しいという共通の課題があると考えている。不動産におけるグリーンの価値について、売主さんがどこであるか等の別の要素を全て切り分けて効果を測定することは非常に難しい。エンゲージメントが進んでいるのか進んでいないのかについても、エンゲージメントを受けた企業全体としては分かるが、どの運用会社および金融機関がエンゲージメントしたから企業価値が向上したかまで効果分析することは非常に難しい。このように解決することが難しい課題に数々直面しているが、歩みを止めてしまうと進まないために、価値が具現化するまで取り組みを続けるということが重要ではないか。
- 若林様からいただいたご質問に回答させていただきたい。他の金融機関等の動向について大局的に見ると、去年の年末から今年の頭にかけてネットゼロバンキングアライアンスからの大手金融機関の脱退などの動きがあり、自身に関係しているサステナブルファイナンスについても 2023 年をピークに少し減速傾向であることから、GX の機運は後退していると考えている。一方で、GX の取り組みが、始めやすい領域からスタートしており、実装段階に入ってきたことで取り組みの難易度が高まり、研究の期間が必要な状況にあるのではないかと考えている。そのために、市場が完全に縮小してしまい将来的にも厳しい状況が続くという見解ではなく、市場の拡大まで少し時間がかかるという見解を持っている金融機関が多いのではないかと考えている。併せて海

外の動向についてご説明させていただきたい。海外の投資家様から、アジアにおいて、トランジションは非常に盛り上がっていると伺った。これは、引き続き欧州が脱炭素に前向きに取り組んでいることに加えて、アジアでは燃料として石炭火力が多く利用されているために、燃料を転換しなければならないという危機感や課題認識を持っているためである。アメリカにおいては、設備投資の計画などからも再生可能エネルギーは苦戦している印象を持っている。日本については、省エネ等のその他の脱炭素技術について引き続き取り組みを進めており、グリーンハッシングと称されるように、目立ちすぎないように取り組みを継続していると考えている。よって、日本の GX に対する取り組みの実態としては、現状は大きく後退していないと理解している。

〔本庄様〕

- 1 点目に、化石燃料向けの与信についての厳格化についてご回答させていただきたい。弊社で与信判断をするにあたって、他部から意見を求める、制限を設けるのは化石燃料のみである。化石燃料の分野においては、サステナビリティ推進部が意見書を作成し、CO2 排出量の削減に向けた目標設定状況や活動状況などを踏まえて、審査を行っている。
- 2 点目に、中小企業に対する GX の推進についてご回答させていただきたい。弊社も苦心している中ではあるが、地道な啓蒙活動が重要であると考えている。スマートローンに関しても、手数料を一切いただかず、無料で脱炭素ハンドブックをお客様に配布するなどの取り組みを行っている。中小企業では、補助金の申請や、取引先からの要請などの問題に直面しなければ、経営者の方に行動していただけないことが多い。そのような状況の中で、C-checker の活用をはじめとしたさまざまな GX に関する取り組みを提案し、お客様の事業にどのようなメリットがあるのかをご説明する活動が重要だと考えている。
- 3 点目に、地域での再生可能エネルギー事業への融資判断についてご回答させていただきたい。弊社は千葉県に拠点を置いており、様々な地域で再エネ開発に関する問題が顕在化している状況も踏まえて、地域の環境を壊すような再エネ開発には非常に慎重に対応している。行政の規制だけでなく、1 件でもクレームがあれば丁寧に対応をされているような企業への支援は、特に注力して支援いきたいと考えている。少なくとも、規制に順守するような活動となっているかは細かくチェックしており、地域への説明や対応状況についても注視している。
- 4 点目に、消費者の融資についてご回答させていただきたい。弊社でも、これからの少子高齢化、価値観の多様化を踏まえて、様々な融資の創設を検討している。例えば、

GXに向けた設備投資を行うための融資に対して金利を下げることや、融資ではないがサステナ預金で金利を上乗せするなど、様々な検討を行っている。これからの検討段階ではあるが、個人向け商品についても考えていきたい。

- 5点目に、C-checker の活用方法の周知についてご回答させていただきたい。C-checker の活用方法は、営業担当者が経営者の方とお話をして活用方法等を説明している。弊社には会費無料の会員サイトがあるが、会員サイトの中で活用方法などを説明するなどの取り組みを行うことで、意識も高まっていくのではないかと考えている。
- 6点目に、トランプ政権による影響についてご回答させていただきたい。トランプ政権の影響は非常に大きいと感じており、弊社内での GX に対する士気も、正直に言うところ下がってきているように思う。他方で、他行の取り組みについては、千葉県内の千葉興業銀行様、京葉銀行様との意見交換や、TSUBASA アライアンスでの、日本全国の金融機関と連携等、事例の共有等を行っているところである。

〔工藤座長〕

- この委員会では、GX 市場をどのように創造するかという環境整備の進め方を模索している。より具体的には、環境価値や環境便益を B2B、B2C、金融機関の様なステークホルダーに対してどのように訴求するのか、また、この訴求が取り組みを促進することに繋がる市場をどのように作るのかという点を模索している。千葉銀行様の取り組みを伺うと、地方のみならず様々な分野に多様なプレーヤーが存在していると同時に、この多様性に対してシンプルな制度で機能するかの懸念が課題であると感じた。また、排出量の定量化を行いたい、中小企業も含めて定量化することは難易度が高いとのご意見もいただいた。この課題について、どのような効果があるのかを検討すべきとご意見もいただいたが、その役割を担う点においてアカデミアも重要なプレーヤーであるのではないかと考えている。アカデミアに、多様な取り組みに対する多様性のある分析を協力していただいて世の中に発信し、それが社会的な利益に繋がって、市場を創造していくといったような役割を担っていただく余地があるのではないかと感じた。依然として様々な課題はあると思うが、ヒアリングは今回で終わりとなるために次回は本研究会の取りまとめを行うこととなる。いずれにしても、本日の皆様からの貴重なご意見に感謝申し上げたい。

4. 閉会

事務局より、事務連絡を行った後、本会は閉会した。

(以 上)