RE 100 | THE CLIMATE GROUP CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

年次報告書

100%再エネ電力へ：企業が望む**迅速な市場対応**とは

RE100の発展と見解2019年12月

はじめに

大手企業は、その購買力と影響力を利用して、電力システムを大規模に転換しています。100%再エネ電力利用を目指す企業にとって、2019年はRE100イニシアティブ（The Climate Group がCDP とのパートナーシップのもとで主催）の変革の年となりました。

発展

RE100は3分の1以上の成長を示し、メンバー企業は目標の200社を超えるという過去最大の年となりました。RE100メンバー企業を一つの国と仮定すれば、世界で21番目に大きな電力消費国になります。RE100は地理的な拡大を続け、2019年の新規加入者の44%はアジア太平洋地域でした。

もちろん、最も重要なのは、企業が発展を遂げるスピードです。RE100メンバー企業が100%再生可能電力を達成するために、2028年を平均目標年としています。**メンバー企業中3社に1社はすでに目標の75%以上達成しており**、2社に1社はコスト削減へ動いています。

再生可能エネルギーのコスト[1]が低下し続ける一方で、少数の国々では再生可能エネルギーはまだわずかであり、それらの国で企業が再生可能エネルギーにアクセスするには苦労が伴います。確固たる行動を取らなければ、これらの国々はRE100企業からの数十億ドルもの投資を失うリスクを負います。さらに脱炭素化計画なしでは、地球は壊滅的な気候変動にさらされ続けます。

影響をもたらす

政府やエネルギー供給業者と協力することで、主要メンバー企業は、再エネ電力の調達に関わる政策的な課題と技術的な障壁を克服し始めています。彼らは**他社がフォローできる新しいルートを切り開いています**。44%のRE100企業がサプライヤーに関与を促しています。

昨年は、メンバー企業と緊密に協力して需要を拡大し、台湾市場とオーストラリアで**新しいパートナーシップを築いて**きました。RE100の地理的拡大と結びついたメンバー企業のリーダーシップは、より広範な制度変革を引き起こしています。たとえば大韓民国では企業がRE100の目標を達成できるように政府が新メカニズムを導入しつつあります。

問題は、どのようにより早く行動するかです。

2020年は、Climate Decade（気候変動の10年）が始まります。– 温室効果ガス（GHG）排出量を半減し、2050年までに世界をネットゼロに導くための10年です。当メンバー企業はそれぞれの役割を果たしており、来年にはリーダーシップを拡大することを目指しています。

RE100を介することで、そのためのプラットフォームが揃います。クリーンで手頃な価格の電力需要の増加に迅速に対応する必要のある世界中の政府やエネルギー部門に、当メンバー企業の声をしっかりと明瞭に聞いてもらいます。

RE 100

主導

THE CLIMATE GROUP

パートナーシップ

CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION

カバー写真：AEON

主な調査結果

CDPが実施した2019 RE100報告サイクルを通じて収集された企業データは、次のことを明らかにしています。

大きな熱意

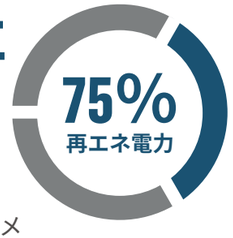
2028

2028年はメンバー企業が100%再エネ電力に到達するための平均目標年であり、4分の3が遅くとも2030年を目標としています。

迅速な発展

3社に1社

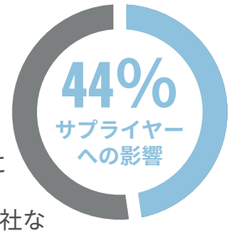
メンバー企業の3社に1社が現在75%以上の再エネ電力目標に達し、30社以上が100%の再エネ電力目標を達成しました。その結果、メンバー企業の2社に1社がコスト削減を達成しました。



影響をもたらすリーダーシップ

2020

44%がすでに供給業者に再生可能電力について働きかけています。2分の1が、2020年までにステークホルダー（政策立案者や電力供給会社など）を再生可能エネルギーに関与させる計画です。



需要の規模

RE100メンバー企業が国だとすれば、彼らは世界で21番目に大きい電力消費者になります。（2018年におけるテラワット時間またはTWh）[2]

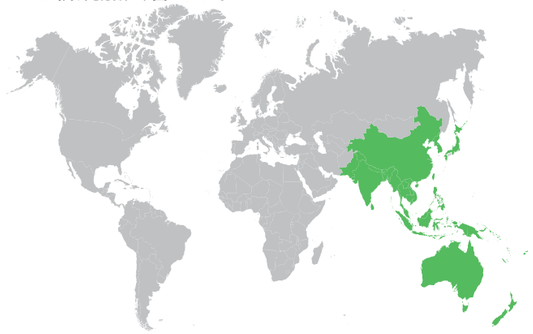
1	中国	6,349
2	米国	4,099
3	インド	1,269
4	日本	1,028
11	英国	327
19	オーストラリア	244
20	インドネシア	235
21	RE 100	228
22	南アフリカ	227

TWH/年

地理的な拡張

昨年、RE100メンバー企業の数は**3分の1以上増加し**、その40%以上が**アジア太平洋地域**からの新規加入者です。

>40%



このレポートの数値は、作成時点での211社のメンバー企業に基づいています。すべての企業がすべての質問に詳細な回答を提供したわけではないため、サンプルサイズはトピックエリアごとに異なります。各データポイントの内訳は、RE100機関で入手可能な付録に記載されています。

01 規模、熱意、発展

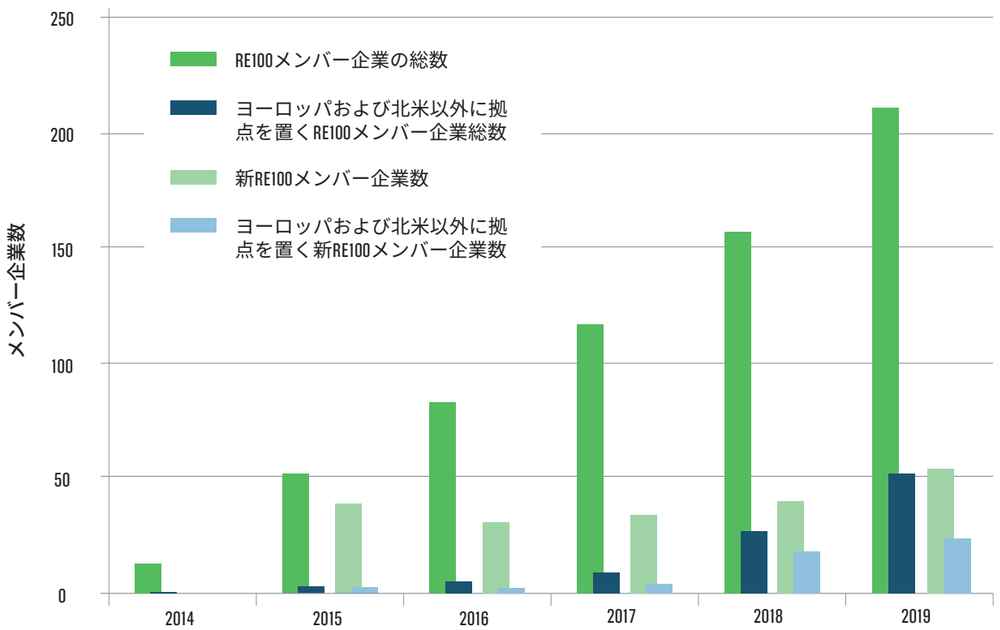
1.成長し多様化するメンバー企業

世界で最も影響力のある企業の間では、クリーンエネルギーがますます標準になりつつあります。RE100には現在、100%再生可能電力に取り組んでいる200社以上の多国籍企業が集まっています。前回の年次報告 – **これまでで最大の年次成長を遂げた年** – 以来、56社が加入し、合計メンバー数は211社になりました。

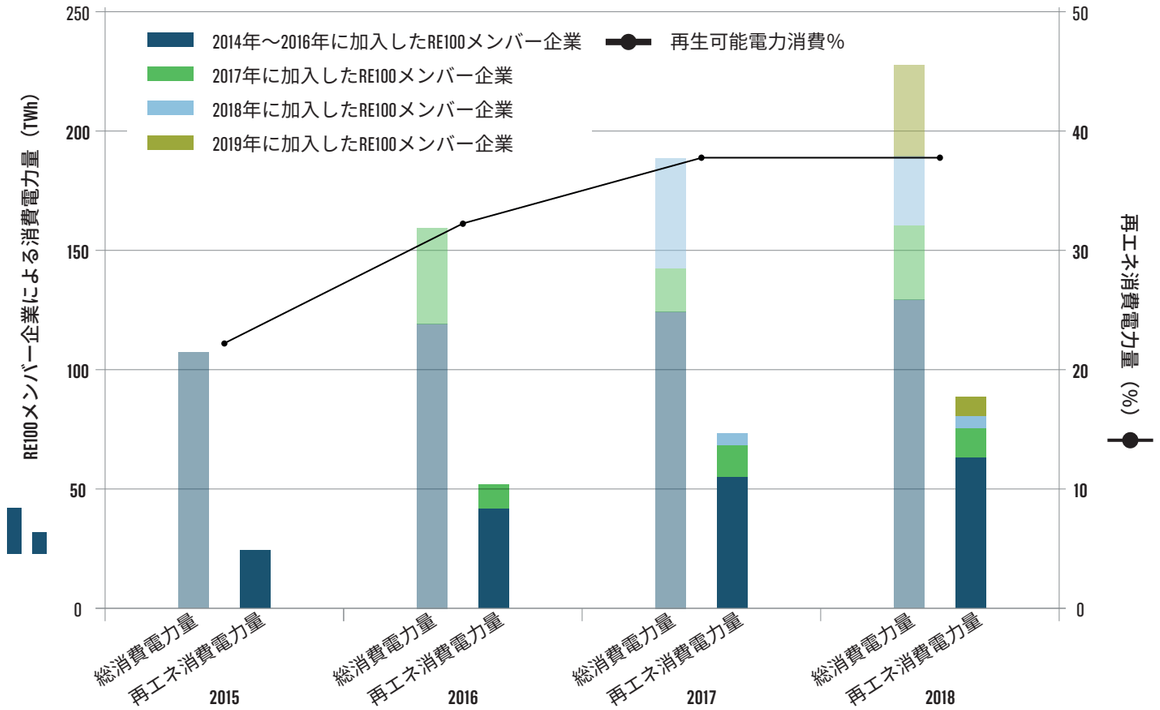
メンバー企業の総消費電力量は中規模国家と同等です。それら企業は2018年にインドネシアまたは南アフリカ[3]に匹敵する228（TWh/年）を消費しました。これは、前年に比べてクリーンエネルギーの需要が年間40TWh余分に増えたことを意味します。

RE100のアジア太平洋地域での成長は44%に上り、新しいフロンティアに拡大し続けています。現在、日本は3番目に多くのメンバー企業（28社）を抱えています - 英国（37社）に急速に追いついています。オーストラリアのメンバー企業は、1社から国のすべての主要銀行を含む8社にまで成長しました。さらに2企業が中国本土から加入しました。パリ協定が調印されて以来初めてです。

RE100メンバーシップの長期的な地理的内訳



100%再生可能電力に向けたRE100メンバー企業の発展



2.目標に向けた継続的な発展

RE100メンバー企業は、2018年に再生可能電力を87TWh/年消費しました。前年の72TWh/年からの増加です。これは、総電力使用量の38%が再生可能エネルギーによるものであることを意味します。前回の調査から50社以上の企業が参加し、それら企業の多くが再エネへのプロセスを始めたばかりであるにも関わらず、前年とほぼ同じ割合を保っています。

昨年メンバーだった企業[4]は、再エネ電力の調達シェアを4ポイント増加させて42%になりました。企業は目標達成に向け、有言実行の精神を保ち、**スピード感を持って前進しています**。

100%再エネ電力に到達するための平均目標は2028年で、4分の3以上が遅くとも2030年を目標としています。パリ協定の目標を達成するために、今後10年間で世界のGHG排出量を半減するには、これほどの熱意が必要なのです。さらに、メンバー企業9社が、今後18か月の間に**目標年を繰り上げる**ことを宣言し、さらに15社が野心的な暫定目標を採用することを計画しています。

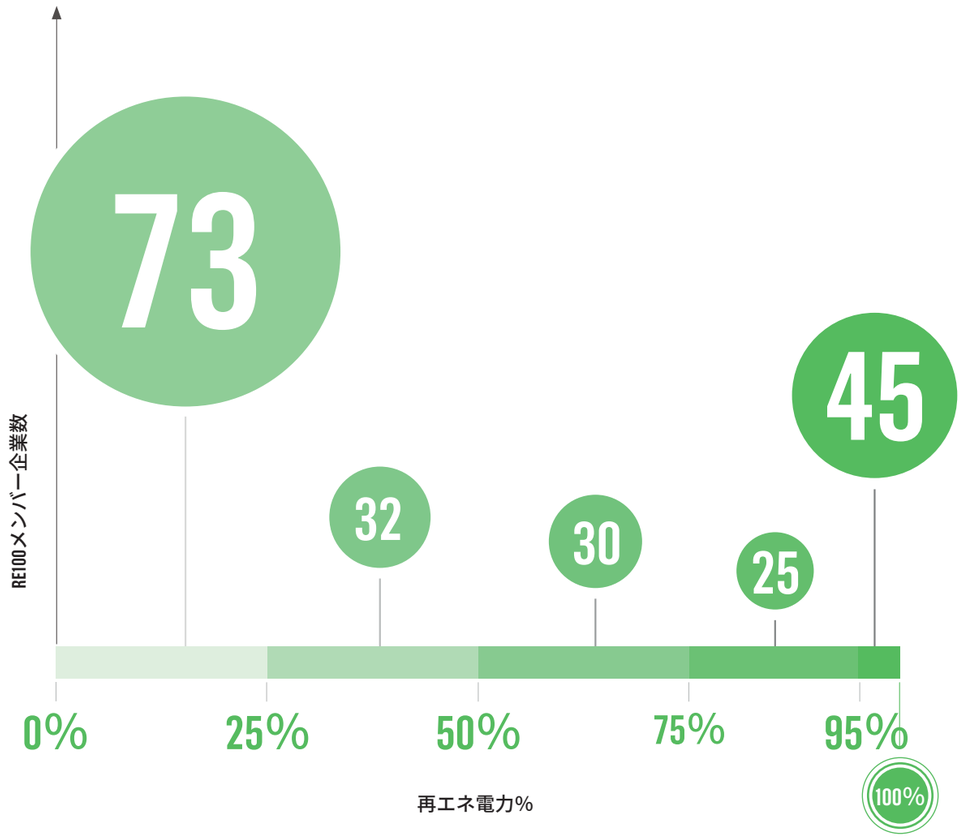
> **RE100に加入して以来、グローバルポートフォリオのために再生可能電力をより多く調達し、100%の目標を達成できたことを誇りに思っています。ビジネスはクリーンエコノミーを推進する上で重要な役割を果たします。RE100は、協働が顕著な変化をもたらすことを証明しています。**
>
> *VMWare持続可能戦略当副社長、*
> **ニコラ・アカット**

2018年には、メンバー企業3社に1社がすでに75%を超える再エネ電力を調達しており、その半分近くが50%を超えています。**30社以上のメンバー企業が100%の目標を達成しました。**2019年には、VMWareとOrganic Valleyの追加メンバー企業2社も、2019年末までの100%達成を発表しました。

BMW、電通イージス・ネットワーク、Facebook、Iron Mountainのメンバー企業4社は、– 野心的な暫定目標を上回り – 100%の目標に向けて順調に取り組んでいます。

9社が100%の目標に向けて大きな発展を遂げ、再エネ電力の割合が前年より20ポイント以上増加しました。Lyftは、2018年9月にRE100に加入した際に再エネ電力供給業者に切り替えることで、0%から44%の再生可能エネルギー消費者になりました。Iron Mountain（+ 39%）とFacebook（+ 24%）も、大規模な再生可能エネルギープロジェクトとの新しい電力購入契約（PPA）のおかげで目覚しい発展を遂げました。

RE100目標（2018年）に向けたメンバー企業の発展



フォトクレジット：Iron Mountain

> **迅速な発展の鍵は、外部とのコラボレーションです。同業他社、NGO、電力供給業者、さらには競合他社と協力することで、自社努力のみで臨むよりも一層迅速に進むことができました。**
>
> *Iron Mountain、環境、社会、ガバナンス戦略担当副社長、**ケビン・ハーゲン***

事例研究：IRON MOUNTAIN

効果的な方法で大規模に発展

ストレージおよび情報管理サービス会社であるIron Mountainは、2050年までに100%の再エネ電力を達成することを目標としており、2018年には既に69%を調達し、1年で39%の増加を遂げました。

GHG排出量の削減に加えて、エネルギー料金の削減とコスト安定性の向上などの利点があります。

「当社の100%再エネ電力の目標は、長期的なエネルギー費用の削減と安定化、及び化石燃料コストの変動リスクを減らす戦略の鍵となります。」– サラ・アブラムズ、Iron Mountain、グローバル不動産担当上級副社長

過去5年間にわたって、同社は、オンサイトソーラーシステムの所有、ソーラーPPAの実行、グリーン電力料金の利用、大規模風力発電所向けの仮想電力購入契約（VPPA）を含む、再生可能エネルギーソリューションと契約のポートフォリオを構築してきました。

2019年、英国、アイルランド、オランダ、ベルギーが100%再生可能電力を達成した最初の企業地域となり、米国では、Iron Mountainが再生可能電力の最大の購入者の1つとなりました。

今日、Iron Mountainの戦略は、100%再生可能な電力に到達するだけではありません。同社は、すべての人にとってより環境に優しく、費用対効果の高いグリッドを実現する方法で、24時間365日地元に再エネ電力を供給するという課題に取り組んでいます。

主要な産業用再生可能エネルギーの革新において、Iron Mountainはグリーンパワーパスを導入しました。これにより、同社は顧客に再生可能エネルギーのメリットを「パススルー（浸透）」できます。この協定は、データセンターのユーザーが、Iron Mountainの供給契約に基づいてGHG排出削減と再生可能電力の使用を報告できることを意味します。それにより再生可能エネルギーの需要を増やします。

02 リーダーシップの向上

RE100メンバー企業は、100%再生可能電力への個々のコミットメントを超えて、クリーンエネルギーへの移行を加速するために、革新、協同、そして自社及びメンバー企業間での挑戦に挑み続けいています。

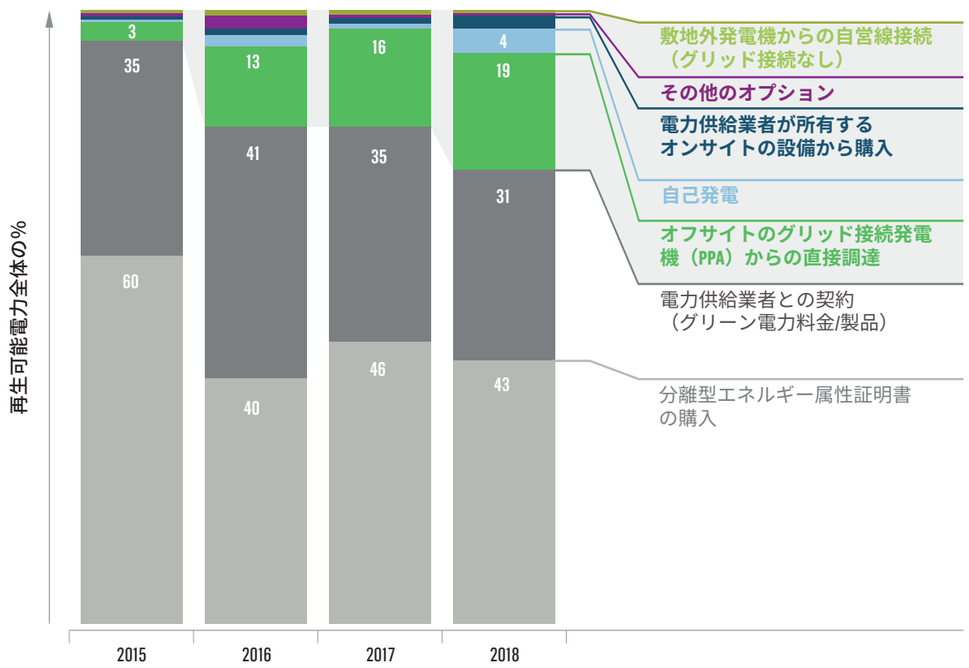
1.電力グリッドの変革

2018年、RE100メンバー企業は、再エネ電力の調達戦略を、グリッドの脱炭素化に最も直接的な影響を与えるアプローチに変え続けました。

これもまた、**PPAにとって記録的な年**でした。これは、企業のバイヤーがプロジェクト開発者と直接契約し、再生可能エネルギー容量をグリッドに追加できるメカニズムです。

PPAは、2018年にメンバー企業が供給した再エネ電力の19%を占めました（前年の16%から増加）。これは、14TWhの電力消費に相当します。

RE100メンバー企業による長期的な再生可能電力の調達へのアプローチ



事例研究：SIGNIFY

ポーランドで革新的なソリューションの推進

LED照明の世界的リーダーであるSignifyは、2020年末までに100%再生可能電力に到達するという野心的な目標を設定しました。2018年に既に89%を達成した同社は、RE100の目標を達成するために、より困難な地域に取り組んでいます。

2019年、Signifyはポーランドの Kisielice風力発電所から来る電力に関して10年間のVPPAに署名しました。この電力は、Signifyの4つの工場と国内の複数のオフィスに供給されます。現在、Signifyの世界の電力消費量の25%以上を占めています。

ポーランドは電力使用量の80%を石炭に依存しているため、ヨーロッパで最も汚染度の高い国です。Signifyは、地元グリッドで再生可能エネルギーの容量を積極的に拡大し、クリーンエネルギーへの移行を加速しています。

VPPAは具体的なビジネス上の利点をもたらします。これにより、Signifyの年間二酸化炭素排出量が73 kt CO2e削減されます。これは、23,000台以上の車を道路から取り除くことに相当します。また相当量の化石燃料を使用するよりも安価となるため、コスト削減も期待されます。

「当社では、管理/会計の社員から多くの肯定的なフィードバックを受けました。PPAは社内で多くの認識を高め、会社に対する人々の情熱を強化しました。」

フォトクレジット：Signify

ポーランドの風力タービン

> **当社はRE100の初期メンバー企業となり、再生可能電力に切り替えました。それが先駆者になるのに十分な理由です。**
>
> ***ロバートスルーテン***
> *Signifyのグローバル持続可能性プログラムマネージャー*

しかし、それは常に順調であった訳ではありませんでした。

その2年前から、ポーランド政府は風力エネルギーの入札を開始し、競争力のある料金を提供していました。これは開発者を惹きつけ、開発者はSignifyにより高い価格を提示し始めました。

Signifyはこの案件にこだわりを持ち、最終的には国内でプロジェクトの機会を見つけ、規制の不確実性とダブルカウンティングに関する課題を克服しました。

「当社が諦めずに当案件を追求したことは喜ばしいことだと感じています。我々のビジネスのほとんどが長期的なコミットメントになるように、この経験が他のPPA – おそらく中国 – への道を開くことを願っています。」

ロバート氏は、Signifyが他の企業にとってビジネスチャンスとなり得る役立つ重要な市場需要シグナルを送信していることを確信しており、より多くのリーダに一続いてもらいたいと考えています。

「開発者は、オフテイカーが喜んでコミットすることを認識しておく必要があります。それまではニワトリが先か卵が先かの状況です。RE100は、ベストプラクティスを集めて共有し、メンバー企業がお互いのアイデアを聞くのを助けることができます。」

Signifyはまた、サプライヤーに再エネ電力への切り替えを奨励しています。同社は年次報告書に期待を寄せており、昨年は、再エネ電力証明書に関するパイロット版を実施して、サプライヤーの再エネ電力への切替を後押ししました。

「再エネ電力の調達は難しくないはずです。スニーカーをオンラインで購入するのと同じくらい簡単なはずです。」

BloombergNEF[5]によると、その人気は世界的な傾向を反映しており、2018年に企業は世界で合計13.4 GWの再生可能エネルギー容量に契約調印しました。これら新しいプロジェクトは今後数年でオンラインになり、RE100のメンバー企業がこの方法でより多くの再エネ電力を調達することになるでしょう。

2018年には、メンバー企業は**消費するより多くの再エネ電力を生成**しました。2018年には3TWh（全体の4%）を超え、104社の公開企業がこのアプローチを使用しています。さらに、2TWh近くの再生可能電力が、供給業者が所有するオンサイトの設備から購入されました（全体の2%）。

まとめると、新しい再生可能エネルギープロジェクトを直接有効化または資金調達するアプローチは、2018年にRE100メンバー企業が消費した再生可能電力の4分の1以上を占めています。これらは**ビジネス向けのWin-Winソリューション**です。コスト削減、新しい収益の生成、長期コストに対する確実性をもたらすことに加えて、プロジェクト開発者と機器プロバイダーに民間資金をもたらします。

Ingka GroupとGoogleは、それぞれオンサイトまたはオフサイトの再エネ電力プロジェクトに27億5,000万米ドルと70億米ドルを投資したと発表しました。2018年の低炭素エネルギープロジェクト（主に太陽光発電設備）に合計で、43社が1億4000万米ドル以上の投資を報告しています。

それにもかかわらず、分離型エネルギー属性証明書は、電力供給業者（またはグリーン電力製品、全体の31%を占める）との契約に続いて2018年のRE100メンバー企業が依然として好むアプローチです（消費されるすべての再エネ電力の43%）。これらの戦略は、**市場に強力な需要メッセージ**を送る一方で、企業が100%の目標を達成するのを支援する上で重要な役割を果たします - エネルギー部門の主要なステークホルダーに間接的にインセンティブを与え、再生可能エネルギーを加速します。

直接調達方法への傾向は、今後数年間でさらに強まると思われます。回答したRE100メンバー企業の65%は、2020年末までに、PPAへの署名を検討しているメンバー企業と**効果のある調達方法を採用し**、オンサイトプロジェクトの開発や自己発電、あるいは水素やバイオガスなどの成熟度の低いテクノロジーの展開をサポートする計画をしています。

2.再生可能エネルギーの主流化

企業は、RE100などのプラットフォームを通じて、発言権と**集団行動力**を利用して、大規模に政策と市場を変革しています。Climate GroupとCDPは、RE100メンバー企業が**政策立案者と連携すること**を支援し、再生可能エネルギーにより有利な政策枠組みを主張します。

メンバー企業はまた、**電力供給業者と協力**して、すべての人が利用できる新しい再エネ電力製品を設計しています。しかし、もっと多くのことを行える可能性があります。幸運なことに、回答しているメンバー企業の49%が、2020年までに**ステークホルダーと提携し**、影響を与えることで再生可能エネルギーの市場を創りだす予定です。

メンバー企業はまた、バリューチェーンを通じてリーダーシップを発揮しています。回答企業の44%が2018年に**サプライヤーに積極的な関与を促**していました（前年の36%から増加）。今後2年以内にさらに17%の企業がサプライヤーへの同様の働きかけを計画しています。より多くの企業に再エネ電力に切り替えるよう奨励するだけでなく、新しい地域や新しいタイプの企業に動きをもたらすのにも役立ちます。

変革はサプライチェーン全体の発展を促すための鍵であり、RE100メンバー企業は再び道をリードしています。HSBCとWalmartは協力して、持続可能性パフォーマンスで認められたグローバルな供給業者に、資金調達率の改善をもたらす新しいプログラムを立ち上げました。再エネ電力について供給業者と働くことは、企業がスコープ3のGHG排出量を削減するためには費用効率の高い方法です。

また、メンバー企業は、バリューチェーンのもう一方の端である消費者と企業顧客の利害関係者とも関わっています。責任ある会社であることにより、彼らは仲間に**競争優位性を発展させること**ができます。持続可能性をコミュニケーションの中心に置くことは、より多くの視聴者に再生可能エネルギーを主流化する素晴らしい方法でもあります。

1.6 GW

2019年9月にGOOGLEが署名した18の最新再生可能電力取引の累積容量 - グローバルポートフォリオを5.4 GW以上に

> **サプライヤーが気候変動への取り組みに参加するたびに、次世代のより良い未来に近づきます。当社が優先事項としているのは、当社が遵守しているのと同じ環境基準に対して供給業者が責任を持つことであり、コラボレーションによって他社に何が可能であるかを示せることを望んでいます。**
>
> ***リサ・ジャクソン**、環境担当副社長、ポリシーおよび社会的イニシアティブ、Apple社*

事例研究：PHILIPS

お手本によりスピーディーに導く

世界の主要経済圏の病院、医療サービス、医療サプライチェーンは、世界のCO2排出量の約4%を生み出しています。航空業界よりも多い量です。ヘルスケアテクノロジーのリーダーとして、そして再生可能エネルギーの先駆者として、Philipsは気候変動対策に関する顧客の期待の高まりに迅速に対応できる立場にあると感じています。

2015年の国連気候変動会議COP21で、Philipsは気候変動との戦いに貢献することを約束しました。同社は、自社事業でカーボンニュートラルとなり、2020年までに100%再エネ電力を調達することを約束しました。

Philipsは、2017年の79%から2018年の90%に世界の再エネ電力のシェアを増やしており、2020年までに100%を達成するために順調に進んでいます。その結果、会社は、内部効率の改善など、多くのビジネス上の利点を見い出してきました。

> **100%再生可能電力への切り替えは、共通の目標を中心に、さまざまな分野の多くの人々を集めて、水平思考を促進します。**
>
> ***ロバート・メッツケ**、Philips 世界代表 持続可能性およびチーフ革新＆戦略*

Philipsは、低コストでより良い結果をもたらす再エネ電力プロジェクトに投資してきました。これは、収益を押し上げながら地域にプラスの影響をもたらします。同社は、米国とオランダでPPAに署名し、大気汚染が健康危機になっているインドと中国でオンサイトの太陽光発電プロジェクトを実施しました。

フォトクレジット：AB InBev

オクラホマ州Thunder Ranch Wind Farm

> 消費者に選択肢を与えたかったのです。毎日4100万のBUDWEISERが世界中で販売されています。どんなコミュニケーションが始められるか想像しようと思いました。
>
> ***エズジ・バルセナス**、AB InBev持続可能性、グローバル副社長*

事例研究：AB INBEV

気候変動策を講じる力を消費者に与える

Anheuser-Busch InBev（AB InBev）は世界最大の醸造会社です。年間の電力需要は6TWhを超えており、消費財部門での再生可能エネルギーの世界最大の買い手になると設定されています。2025年までに100%の購入再エネ電力を目指します。

最も有名なブランドの1つはBudweiserです。同社の調査によると、Budweiserは消費者が気候変動対策を講じる力を失っていると感じ、対応の機会を捉えました。

2018年、Budweiserは、100%再生可能な電力を使用し、米国を始め世界中でビールを醸造すると発表しました。この目標が各国で達成されたことを消費者に示すために、新しい再エネ電力のシンボルがBudweiserのパッケージに追加されました。

「消費者に選択肢を与えたかったのです。毎日4100万のBudweiserが世界中で販売されています。どんなコミュニケーションが始められるか想像しようと思いました。」エズジ・バルセナス、AB InBev持続可能性、グローバル副社長

2019年、Budweiserはさらに進化し、Superbowlで上映された広告では再生可能エネルギーを全面的に押し出しました。AB InBevはまた、Superbowlを開催した都市であるアトランタに1週間、再生可能な電力を100%寄付しました。

イベント中に放送されたすべてのコマーシャルの中で最もポジティブな反響が寄せられたBudweiserは、ブランドを高品質かつ革新的で発展的であると見なした消費者から素晴らしいフィードバックを受けました。

「再生可能エネルギーのチャンピオンシップは、当社のブランドチームを非常に興奮させました。当社の成功は、語り手としての彼らの能力を証明するものであり、気候行動戦略の力を示しています。」

エズジ氏は、消費者は懐疑的であり、企業の有言実行を望んでいると指摘します。：企業行動はブランド努力を支援する必要があります。

現在、AB InBevの世界の再生可能電力量の50%が契約のもとにあり、同社は2020年までに契約が70%に達すると約束しています。重要なことは、AB InBevは、世界中のすべての市場で再生可能エネルギー容量を追加することにより、目標を達成することを約束しています。これは、米国、オーストラリア、アルゼンチン、中国、インド、メキシコ、ブラジル、英国でのPPAによってすでに実現されています。

AB InBevは、同業他社に同様の努力をするよう奨励することにより、世界中で勢いを生み出すことも目指しています。

「消費者、従業員、投資家はすべて、企業が測定可能なコミットメントに踏み出し、有意義な方法で影響を与えることを求めています。」

03 原動力

100%再エネ電力を調達しようとする各企業のコミットメントは、セクター、規模、場所などに依る様々な要因によって推進されます。

GHG排出の管理と企業の社会的責任（CSR）の管理は依然として、企業がRE100に加入し再エネ電力へ切り替えるための主な原動力となっています。それらの管理は「重要である」または「非常に重要である」という回答が全てのメンバー企業からなされています。

しかし、気候変動に対する市民の結集と投資家の行動で特徴づけられた2019年には、回答したRE100メンバー企業の87%が**顧客の期待**を「重要である」または「非常に重要である」と挙げており、76%が**株主の要望**について同じ回答をしています。

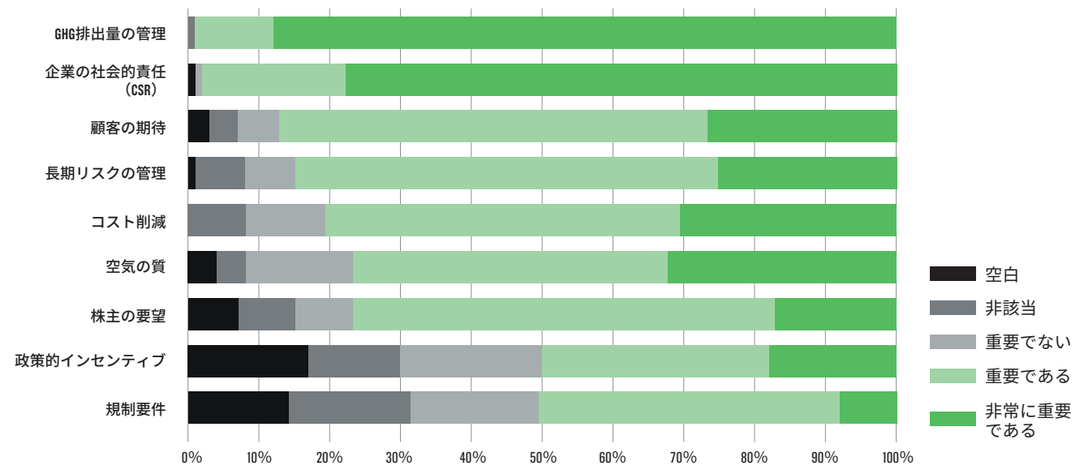
> 気候変動についての話し合いに、利害関係者と時間を費やしましょう。それは企業に求められていることとを理解するのに本当に役立ちます。
>
> **ロバート・メッツケ**、*Philipsサステナビリティ部門グローバルリーダーおよび革新＆戦略部門チーフ*

RE100への参加は、ステークホルダーの期待を真剣に受け取ることを示す確実で野心的な方法であり、業務ライセンスを確保し必要な資金を取得することに繋がります。

これは、再エネ電力をリードすることを決定した企業にとって明確なメリットになることを意味します。回答したメンバー企業の3分の1以上が、**顧客維持**をRE100のコミットメントの共通利益であると特定しました。それは消費者とビジネス顧客の両方においてです。さらに驚くべきことに、従業員の**満足度とスタッフの維持**という点で50%以上が利点があると回答しました。これはメンバー企業が最高の才能を集めてビジネスを成長させるのを助けました。

説得力のあるビジネスケースは依然として重要な推進力です。野心的な再エネ電力戦略を採用することは、長期的なリスクを管理し、規制と価格変動に対する回復力を高める方法と見なされています。コスト削減も重要です。2018年に、回答した2社に1社がRE100目標に向かって進んでいます。さらに回答者の10%がコスト削減を予想しています。

再生可能電力調達の推進者（回答者%）



フォトクレジット：Adobe

> **ADOBEが採用し、維持したい人材は、当社による有意義な気候目標の設定を期待し、それらを満たすために当社が努力することを期待するような人材です。RE100のコミットメントは、このための最大の目標です。**
>
> *ヴィンス・ディグネオ、持続可能性ストラテジスト、Adobe社*

Adobeの従業員は、同社のサンノゼ本社で協力しています。

事例研究：ADOBE

従業員の期待に沿う

米国のソフトウェア会社であるAdobeは、2018年度に売上を24%増加させ、絶対排出量を9%削減し、「グリーン化」は収益の障害にはならないことを示しています。

実際、2035年までに100%再生可能電力に切り替えるというコミットメントは、競争力の向上など、Adobeに複数のメリットをもたらしました。

「Adobeが採用し、維持したい人材は、当社による有意義な気候目標の設定を期待し、それらを満たすために当社が努力することを期待するような人材です。RE100のコミットメントは、このための最大の目標です。」ヴィンス・ディグネオ、持続可能性ストラテジスト、Adobe社

2019年6月、Adobeはカリフォルニア州サンノゼにある最新の建物を施工しました。計画段階で、ヴィンス氏は従業員の間で持続可能性に対する関心が広まっていることを認識し、キャンパスで化石燃料を使わないようにしました。再生可能電力のみにしたのです。

Adobeの主任エンジニアは、天然ガスの使用を回避するためのアイデアをまとめました。2022年に完成すると、建物はすべて電気になります。

「サンノゼ市とカリフォルニア州がこのようなことをどう加速するか検討していることを知っていました。サンノゼ市はそれが発表されたとき感激してくれました。」

Adobeが従業員から支持され続ける理由の1つに、持続可能性に対する有意義なアプローチを選択することが挙げられます。同社には、化石燃料の使用を埋め合わせるのではなく、地元のグリッドを脱炭素化する戦略があります。

「当社従業員は、会社が良い行いをすることを望んでいますが、同じことをしてお祭り騒ぎをしている他の企業に仲間入りすることは望んでいません。有意義な影響をもたらす必要があります。」

Adobeは、再生可能電力を調達することで地域コミュニティに利益をもたらすよう取り組んでいます。それにより、グリッド容量を増やし、太陽光、風力、ストレージ全体で追加の雇用を創り出します。

例として挙げれば、ネブラスカ州のVPPAであり、AdobeはFacebookと提携して風力発電を購入しました。320 MWの追加の再生可能エネルギーが地域グリッドに追加されました。

「この分野で協力すれば、私たち全員が恩恵を受けます。それはAdobeがコミュニティの中で良き市民であることです。責任のある業務をし、責任を持って成長することです。」

04 障壁

世界水準でのRE100メンバー企業の重要な発展は、地域水準でのさまざまな状況を網羅しています。メンバー企業が事業を展開する各地域での発展をとげる能力は、多くの内部要因（例：負荷の規模、長期契約の締結能力、資本の動員など）および外部要因（例：適切なクリーンエネルギーソリューション、規制の枠組みなど）によって拘束されます。

メンバー企業からの回答は、外部要因がRE100のコミットメントに向けた主な障壁であることを示しています。

再エネ電力と市場構造のコストは依然としてメンバー企業が直面する主な障壁です。技術的コストが驚異的な速度で減少しているため、再エネ電力はより多くの国で最も安価な発電形態になっています。再エネ発電と化石燃料発電の価格差を形づくる際の**政策と規制の役割**は重要です。

同様に、一部の市場における**エネルギー市場の構造**も、発展の主な障壁となっています。再エネ電力の政策枠組みが好ましくない国は、明らかにビジネスチャンスを逃す危険性があります。

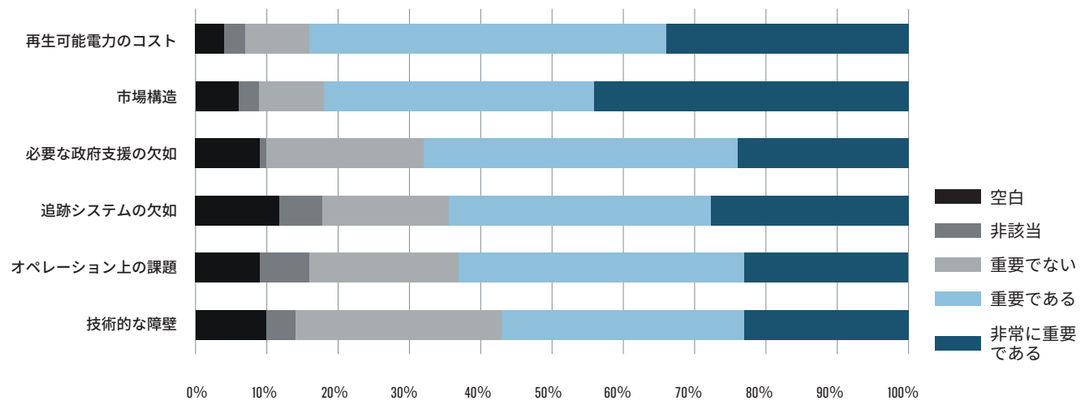
RE100メンバー企業は、事業を展開している場所やそれらの障壁が最も厳しい場所を考慮し、優先地域でこれらの障壁に対処するよう取り組んでいます。

中国市場は、規制が複雑であるため、RE100メンバー企業のナビゲーションが難しいことが証明されています。ロシアでは、再エネ電力の信頼できる追跡メカニズムの欠如が重要な障壁となっています。

日本では、再エネ電力を調達できるオプションは限られています。エネルギー属性証明書は希少であり、したがって高価な一方、エネルギー市場への直接参入のための解決策はほとんどありません（直接投資の機会が限られているため、企業のPPAに対する規制上の障壁があることなど）。

日本では問題を克服するために、地域パートナーであるJCLP[6]の支援を受けた20のRE100メンバー企業（19の日本企業とApple）は、**2030年の再エネ電力目標を**22-24%から50%**に引き上げるよう政府に要請**しました[7]。メンバー企業は、再エネ電力を他の電力源とコスト競争力のあるものにするための推奨事項のリストを作成しました（他の多くのG20諸国で見られる傾向）。

再生可能電力調達の障壁（回答者%）



IRENAによると、インドは世界で最も安い太陽光発電を生産しています[8]。しかしながら、RE100メンバー企業は、州ごとに主要な規制が異なり、長期的にはさまざまな料金や税金に対する不確実性がある、断片的な政策展望に苦労しています。RE100のメンバーシップを通じて、企業は規制当局や各州の他の主要なステークホルダーとの緊密な協力を目指しています。

欧州連合レベルでは、RE-Sourceプラットフォーム（RE100は設立パートナー）を通じて、11社のRE100メンバー企業が、加盟国から提出された国家エネルギーおよび気候計画の草案を精査し、企業の再生可能エネルギーの調達に対する障壁を確実に除去しました[9]。

大韓民国では、RE100メンバー企業との議論に続いて、政府は企業が再エネ電力を購入および追跡できる新しい認証システムを導入しました。Kosifとのパートナーシップにより、CDPは新しいシステムを評価し、RE100技術基準と互換性があると判断し、メンバー企業が再エネ電力の使用について信頼できる主張を行えるようにしました。

台湾当局も、RE100メンバー企業から送られる強い需要シグナルに気づき、サプライチェーンを通じて再生可能電力の取り込みを促進する役割を認識しています。グローバルな製造ハブとして、彼らはこれらの企業がRE100多国籍企業の信頼できるパートナーであり続けるためのクリーンエネルギーの必要性を理解しています。

1. 中国
2. ロシア
3. アルゼンチン
4. 日本
5. オーストラリア
6. インド
7. 大韓民国
8. 米国

RE100メンバー企業による再エネ電力の調達が最も難しい国

RE100メンバー企業フォーラム、インド

藤寺ショッピングセンターの敷地内太陽光発電。

フォトクレジット：AEON

事例研究：AEON

障壁の克服と魅力的なポリシーメーカー

RE100の最大のメンバー日本企業である小売大手のイオンは、革新的なオンサイトPPAを含む、2050年RE100目標に向けて前進するために、ショッピングセンターでのオンサイトの太陽光発電にこれまで投資してきました。

しかし比較的簡単に開発でき、強力なビジネスケースがあるにもかかわらず、オンサイトソリューションは、現場の電力消費の最大20%しか賄えません。したがって、イオンがオフサイトで生成された手頃な価格の再生可能電力にアクセスできることが重要となってきます。

「市場への直接アクセスと大規模なオフサイトPPAは、最もエキサイティングなビジネスチャンスを提供します。」
イオン環境・社会貢献部部長鈴木隆博氏

しかし、これにも課題がないわけではありません。主な障壁は、日本における送電と配電の高コストであり、企業が再生可能エネルギー技術に関して世界的に見られるコスト削減の恩恵を受けられないことです。

「政府が開始した電力部門の規制緩和は、それらのコストを下げるのに役立つはずであるにもかかわらず、まだ結果は明らかではありません。」

> **「市場への直接アクセスと大規模なオフサイトPPAは、最もエキサイティングなビジネスチャンスを提供します。」**
>
> ***イオン環境・社会貢献部部長鈴木隆博氏***

グリッドにはさらに多くの投資が必要ですが、現在それを所有している電力供給業者は投資に気が進まなかったり、投資ができないことが度々あります。

「この分野では政府のリーダーシップが必要だと考えています。」

2019年6月、イオンは他の19社のRE100企業と協力して、再エネ電力消費の2030年目標を50%（22-24%から）に引き上げるよう政府に要請しました。

また、送配電網のアップグレードと、PPAの開発の支援を求めました。

これらの動きは、サプライヤーの市場の成長を加速し、太陽光発電を超えた、洋上風力発電または地熱発電などの新しい技術の出現を加速させるでしょう。さらに、企業は効果的で費用対効果の高い方法で、RE100の目標に向けてより迅速に前進することができます。

05 期待される今後

再エネ電力に関する企業の動きが拡大し続けている中、クリーンエネルギーの移行を加速する上でのRE100イニシアチブの影響は今後益々大きくなります。

目標年に近づくにつれて、メンバー企業は再生可能エネルギー調達のために、より課題のある国でクリーンな電力を使用する必要があります。The Climate GroupがCDPと提携し、地域パートナーの増加に支えられて、RE100は引き続き主要企業にとって信頼できるイニシアチブになります。

さまざまな国からより多くの企業が加入し、100%再エネ電力の取り組みに加わります。効果のある調達ソリューションを選択し、供給業者を採用し、政策立案者やエネルギー部門と連携することで、彼らのリーダーシップは深まります。

2020年に新しい地域に拡大することで、当イニシアチブはこれらのコミットメントを拡大し、企業が技術的な障壁に対処し、適切なポリシーおよび市場ソリューションの設計を支援するために不可欠なプラットフォームを提供します。

2020年は Climate Decade（気候変動の10年）の始まりです。10年で世界のGHG排出量を半減させ、世紀半ばまでにネットゼロ排出を達成するよう世界を軌道に乗せました。再生可能エネルギーへの移行に失敗した国とエネルギー企業は全て、バリューチェーンと一緒に、最初に代償を払うことになります。

民間セクターは、リーダーシップを発揮し、将来のクリーン経済を前進させる機会を今すぐつかむという究極の試練に直面しています。

参考文献

1. IRENA、2018年の再生可能発電コストhttps://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2019/May/IRENA_Renewable-Power-Generations-Costs-in-2018.pdfによると、陸上風力発電と太陽光発電による世界の加重平均電力コストは、2018年に前年比で13%減少しました。
2. International Energy Agency, Key World Energy Statistics 2019（国際エネルギー機関、主要世界エネルギー統計2019年）https://webstore.iea.org/key-world-energy-statistics-2019
3. International Energy Agency, Key World Energy Statistics 2019（国際エネルギー機関、主要世界エネルギー統計2019年）https://webstore.iea.org/key-world-energy-statistics-2019
4. RE100 Progress and Insights Annual Report,（RE100発展と見解の年次報告書）、2018年11月、本格的な世界的効果への移行http://media.virbcdn.com/files/fd/868ace70d5d2f590-RE100ProgressandInsightsAnnualReportNovember2018.pdf
5. BloombergNEF、2019年1月29日、「Corporate Clean Energy Buying Surged to New Record in 2018（2018年に記録的に急上昇した企業のクリーンエネルギー購入）」
6. JCLP https://japan-clp.jp/en
7. JCLP and The Climate Group, June 2019, Proposal from Corporate Consumers Aiming to Source 100% Power from Renewable Electricity（JCLP and The Climate Group, 2019年6月再生可能電力から100%の電力を供給することを目指した企業消費者からの提案）https://www.theclimategroup.org/sites/default/files/policy_proposal_-_re100_members_in_japan_.pdf
8. IRENA, Renewable Power Generation Costs in 2018（IRENA、2018年の再生可能発電コスト）https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2019/May/IRENA_Renewable-Power-Generations-Costs-in-2018.pdf
9. Letter from companies, RE-Source Platform（調達プラットフォームに関しての企業からの手紙）http://resource-platform.eu/files/downloads/RE-Source-NECP-Letter-to-EC.pdf

謝辞

このレポートは、CDPによるデータ収集と分析を行い、CDPの支援を受けてThe Climate Groupによって作成されました。
RE100メンバー企業の貢献と支援に感謝します。

著者：
コンスタント・アラルコン、The Climate Group
マリー・レイノルズ、The Climate Group

データと分析：
シャイレッシュ・テラング、CDP
クレア・ランバート、CDP

RE 100

The Climate Groupが率いるCDPとのパートナーシップにより、RE100は、100%再生可能電力に取り組んでいる世界で最も影響力のあるビジネスを統合する共同イニシアチブです。再生可能エネルギーは賢明なビジネス決定であり、企業が排出削減目標を達成できるよう支援しながら、エネルギーコストをより強力に制御します。Global Fortune 500企業を含むRE100メンバー企業は、総収益が5.4兆米ドルを超え、情報技術から自動車製造まで、さまざまな分野で事業を展開しています。共にクリーンな経済への移行を加速するために、政策立案者と投資家に強力なメッセージを送ります。

RE100.orgにアクセスし、Twitterで**#RE100**をフォローしてください。

THE CLIMATE GROUP

The Climate Groupの使命は、気候変動への取り組みを加速することです。目標は、1.5°C以下の地球温暖化と遅れなき人類の繁栄です。世界的市場と政策を転換する企業と政府の強力なネットワークをまとめることにより目標を達成します。コミュニケーションの力を利用して、革新とソリューションを拡張するカタリストとして機能し、その願望とテンポを築きあげます。世界的に最大の変化のための機会に焦点を当てています。

2004年に設立された国際的な非営利組織であり、ロンドン、ニューデリー、ニューヨークにオフィスがあります。

www.theclimategroup.orgにアクセスし、**@ClimateGroup**をフォローしてください。

CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION

CDPは、企業や政府が温室効果ガスの排出量を削減し、水資源を保護し、森林を保護するよう促す国際的な非営利団体です。投資家からナンバーワンの気候調査プロバイダーに選ばれ、96兆米ドルの資産を持つ機関投資家と協力して、投資家と購入者の力を活用して、企業が環境への影響を開示および管理するよう動機付けます。世界の時価総額の50%を超える8,400社以上が、2019年にCDPを介して環境データを開示しました。これは、920を超える都市、州、および地域が公開を行ったことに加えて、企業および政府が環境変化をどう推進しているかに関するCDPのプラットフォームを、世界で最も豊富な情報源の1つにしています。CDP（旧Carbon Disclosure Project 炭素開示プロジェクト）は、We Mean Business Coalition（ビジネス連合を意味します）の創設メンバーです。

詳細については、**cdp.net**をご覧になり、**@CDP**をフォローしてください。