

【優秀賞】

ESCO 事業を利用した環境金融の育成

東京経済大学経済学部

桐生 泰輔

室久保 裕央

山口 隼人

（応募論文の要約）

現在、わが国では環境対策による成果が不十分であり、企業を含め国民一人ひとりが環境問題へ取り組むことが重要な課題である。その中で、環境に配慮した資金供給を構築する ESCO 事業の発展で環境への意識が高まり、また新たなビジネスモデルとして定着できると考えた。しかし、ESCO 事業は顧客を金銭面で手厚くサポートするため、その分 ESCO 事業者側に金銭的な負担が偏ってしまうという問題が生じる。本稿ではその問題を解決するために地域別環境配慮型投資信託の創造を提案する。この提案は、ESCO 事業者への資金供給、ESCO 事業関係者（顧客および第三者であるファンドへの投資家を含めた主体）の環境意識の向上を狙いとし、ESCO 事業の普及効果を高める目的がある。さらに、それに伴い税制などの必要な環境整備をすることで、ESCO 事業が担う環境対策を通じた資金の流れに地域性を付加した、新たな「環境と金融が両立する」仕組みを提案する。

1. はじめに

現在、地球温暖化による環境問題の深刻化は世界全体として抱える共通の問題である。わが国においても京都議定書の定める温室効果ガス削減目標に向けて持続可能な経済の構築に向けて取り組むことが求められている。具体的には社会的な配慮に基づいて環境問題に対するお金の流れをつくるのに必要な仕組みや推進方策を検討することが挙げられる。

しかし、近年の国内エネルギー消費動向を見ると、業務や家庭といった民生部門においてエネルギー使用量が大幅に増加し、加えて改正省エネ法によって重点的に省エネ化を進めてきた産業部門に関しても尚一層のエネルギー使用効率を高める必要がある（図表 1 を参照）。

そこで私たちは省エネ化を推し進める導入施設に対して省エネ改修工事を行う ESCO(Energy Service Company)事業に注目した。なぜなら、ESCO 事業の導入者（以下、顧客）は省エネ改修工事を行うことによって削減できたエネルギーコストを基に経費を賄い、契約期間終了後に得られる省エネコストの全てが利益となるため、顧客にとって省エネ化に関する新たな財政負担を伴わず、二酸化炭素の削減効果が表れる画期的なビジネスであると感じたからだ。

本稿では主に ESCO 事業者側の視点から考察するものとし、環境と金融について事業者がどのような役割を果たすのかを考察していく。

私たちは ESCO の現状について調査していくうちに、受注案件の増加に伴い ESCO 事業者の金銭負担がますます重くなっていることがわかり、今後の ESCO 事業の市場拡大の阻害要因になるであろうと考えた。

そこで私たちは、ESCO 事業者で構成される ESCO 事業推進協議会会員 116 社に対して、現状の施策や仕組みについてアンケート調査を実施したところ 24 社から回答を得た。それによると、長期間でイニシャルコストを回収しなくてはならないことや省エネ効果の診断にかかる経費が重いことへの金銭的負担、

競争の原理によって案件を受注するために事業者は利益を削ることとなり、結果として 1 件当たりの利益が乏しいこと、また、企業の環境に対する意識が低いことなどが挙げられる。上記の結果から私たちは ESCO 事業を普及させるためには事業者への金銭負担の軽減や国民の環境に対する意識の向上に努めることが不可欠であると考えた。

そこで私たちは地域別環境配慮型投資信託を提案する。これは事業者に対して出資することを目的とした金融商品であり、あらかじめ決められた地域内で ESCO 事業を行う企業群ごとにファンドを創設したものである。

本稿の構成は以下のとおりである。次節では事業者の現状について説明するものとし、3 節では現状認識を基に行ったアンケート調査により ESCO 事業の

問題点と考察をまとめる。4 節では ESCO 事業に対する環境金融の提案を述べ、5 節で ESCO 事業の環境金融の今後の方向性についてまとめ、結びとする。

2．現状分析

2-1.ESCO 事業の現状認識

昨今、世界中で地球温暖化による環境問題に対する問題意識の高まりが見受けられるが、わが国では企業が主たる排出源であることから、その多くが環境保全などの取組を CSR の一環として展開するようになってきている。また今般の省エネ法の改正により、省エネ規制の対象が工場・事業場ごとのエネルギー管理から企業全体の管理に変わり、グループにおける温室効果ガスの排出量を把握しなければならなくなった。従来にも増して、エネルギーコストの削減に自助努力を払わねばならなくなったわけで、こうした流れは ESCO 事業の普及拡大につながるものと考えられる。

その普及が期待される ESCO 事業の仕組みは、単なる省エネ機器の設備工事とは異なり、省エネ全体に関わる診断からはじまり、見積り、改修工事、その後の管理までを包括的に行う「省エネ効果の保証」を可能とする事業である（図表 2 を参照）。ESCO 事業においては、顧客は確実な省エネ効果を図ることが出来る。

さらに、ESCO 事業では資金調達契約に 2 種類の方式があり、顧客の資力や要望に合わせて選択できるようになっている。まず、1 つ目の契約方式は、ギャランティード・セイビングス契約と呼ばれるものである。この契約は、顧客が初期費用を支払うために省エネ設備は顧客の資産となる。そして ESCO 事業によるエネルギー削減額の内から資金調達先への返済を履行し、事業者にはサービス料を支払うことになる。2 つ目の契約方式は、シェアード・セイビングス契約と呼ばれるものである。この契約は、初期費用を事業者が負担するために省エネ設備は事業者の所有となる。そして顧客は事業者に対してのみサービス料と償却費を支払うことになる。つまり、ESCO 事業による省エネ改修工事における資金調達者は、前者の場合は顧客であり、後者の場合は事業者となる（図表 3 を参照）。

ESCO 事業は設備投資であり、上記の契約方式によって事業者と顧客のどちらかが多額の初期費用を必要とするが、わが国には数多くの中堅・中小企業が存在しており、ESCO 事業が普及・拡大すれば省エネ効果による温室効果ガス削減に大きく貢献することが期待される。しかし、ESCO の部門別の受注額が増えているにも拘らず、エネルギー効率の観点と省エネへの設備投資という多額の支出が難しい中堅・中小企業に対し、一律に ESCO 事業導入を推進してい

くには今なおハードルが高い。

2-2 現状から見える ESCO 事業の課題

近年、ESCO 事業の案件の多くが、顧客が初期投資費用を必要としないシェアード契約による案件が増えてきている（図表 4 を参照）。そのため長期間でイニシャルコストを回収し、金融機関に対して金利を付加して債務返済をしなければならいことや、顧客の事業内容や財務状況などを厳しく見極める必要があり、結果として実施できる案件が限定されてしまうことなどの問題が生じている。また、事前の調査や省エネ効果の診断には施設規模に拘わらず、最低でも数十万円程度のコストが掛かることから、事前調査に掛かる費用は受注できなければこのコストは回収することができない。さらに、省エネ効果保証の設定に際し、競争の原理により ESCO 事業者が本来得られるはずの利益を圧迫してしまうといった問題も挙げられる。

以上のようにシェアード契約の受注案件の増加に伴い ESCO 事業者の金銭負担がますます重くなっていることや ESCO 事業者 1 社当たりの資本力を考慮すると、今後の ESCO 市場の拡大にあたっての阻害要因となりうると考え ESCO 事業者に対してアンケート調査を実施し、次節で集計結果を基に考察を行う。

3. アンケート調査の実施

私たちは ESCO 事業者の現状施策や将来的な課題を検証するため ESCO 推進協議会正会員及び賛助会員 116 社に対して web メールによるアンケート調査を実施し、24 社から回答を得た（図表 5 を参照）。その集計結果を基に ESCO 事業の抱える要因について以下で考察を行うものとする。

私たちは、ESCO 事業者の金銭負担が重くなっていると考え、まずアンケートの最初の設問 1 に「ESCO 事業は公募数が少ない現状ではありますが、なぜそうなるとお考えですか？」という質問に対し、「事業者側の金銭負担が大きい」という回答が多く寄せられた。そこで、設問 2 では「事業者側の金銭負担の中で、もっとも負担が大きいものはなんであるとお考えですか？」という質問をしたところ、事業者にとっては「シェアード契約の際の債務返済」が事業者の大きな負担になっていることが分かった。つまり、シェアード契約の ESCO 事業は金銭面でのボトルネックになっていると言える。さらに、これまでの ESCO 事業においてはシェアード契約が増加傾向にあり、現状のビジネスモデルでは ESCO 事業者の市場の拡大は難しいと考えられる。しかしながら、「顧客への金銭負担が小さいことや、顧客が ESCO のメリットを理解しやすい」という理由から ESCO 普及に際してはシェアード方式の採用が欠かせない。つまりは長

期にわたるイニシャルコストの回収リスクを軽減する措置が必要であるといえると私たちは考えた。

また、設問 1 において見えてきたのは「ESCO 事業の採算が取れるような施設が少ない」ということである。その背景として、まず第 1 に公的部門を対象にした ESCO 事業は曲がり角に来ているということが指摘できる。実際には多くの事業者が、これまでの ESCO 事業の実績において「公共施設」や「病院」といった公的な色合いが強く、大規模でエネルギー消費量の多い施設を手掛けてきた（図表 5 の設問 6 を参照）。しかし、同じく設問 1 の回答で「病院や庁舎の ESCO 物件は数年前に概ね出払ったと考えられる」とあり、ESCO に適した大きな病院や公共施設などの数は限られていると考えられる。つまりは病院や公共施設に代わる中小企業などへの案件を増やす施策も必要となる。第 2 に、そもそも顧客となり得る施設管理者の環境に対する意識が未だ低いということが挙げられる。これらを踏まえ、ESCO 事業者にとって採算の見合う受注案件をどのように確保し増加させるかを検討しなければならない。

また、ESCO 事業を行う場合、例えば、年間の光熱費が数百万では ESCO 事業は成立しにくいとの声もあった。仮に光熱費を 500 万円とすると、10%削減しても 50 万円であり、それを 5 年程度実施したとしても 250 万円である。利息や計測検証の費用などで半分は無くなってしまい、購入できる設備は 100 万円程度である。ESCO 事業でメリットを実感できるのは、年間光熱費が数千万円以上で 24 時間 365 日稼働のような建物が望ましいとされる。したがって、事業者としては未だ省エネ改修工事を行っていない、かつエネルギー消費量の多い施設への案件を望む傾向にある。また、アンケート調査では「設備の老朽化に伴う高効率機器などの単純改修工事案件であれば、ESCO 事業もより成立しやすい」との声も聞かれた。

以上の課題が、ESCO 事業の普及・拡大を阻害する要因であると考え、次節に ESCO 事業を発展させるビジネスモデルの創出として、環境と金融を融合させ、社会的に配慮した「お金の流れ」が構築できる仕組みづくりを提案したい。

4. 提案

ESCO 事業は第三者から見れば日本の環境問題を解決する画期的なビジネスモデルであると思うが、一方で経済面も克服してこそビジネスは成り立つことをアンケート調査から理解できた。また、現状では、ESCO 事業者にとっての金銭負担が大きく、採算の見合う案件が少ないこともわかった。改めて ESCO 事業の普及・拡大を阻害している要因を整理すると、以下の 4 点が挙げられると思われる。

長期間でイニシャルコストを回収しなくてはならないため、顧客の事業内容を見極めなければならず、成立する案件が限定される。

1 件あたりの省エネ診断にかかる経費が重いこと。

競争の原理によって自社が案件を受注するためには、事業性を良くするために、ESCO 事業者の利益を削ることとなるため 1 件当たりの経費が大きいにも関わらず利益に乏しい。

施設管理者の環境に対する意識が低い。

上記の問題点を解消すべく 地域別環境配慮型投資信託やファンドを支援するために 省エネ効果検証の義務化、 省エネ税制の導入、の 3 点を提案することで ESCO を普及させる新しいビジネスモデルを提案する。

4.1 地域別環境配慮型投資信託の概要

当ファンドは全国各地に点在する大企業・中小企業の工場やオフィス・病院や自治体を手掛ける ESCO 事業者に対して出資することを目的とした金融商品である（図表 6 を参照）。その際、あらかじめ決められた地域内で ESCO 事業を行う企業群ごとにファンドを創設し、地域性を加味したコミュニティ投資と環境配慮・収益性を両立させた金融商品を作ることで国民一人ひとりの環境に対する意識を喚起させるとともに、ESCO 事業者の金銭負担を軽減することを主な目的とする。

ファンドの創設に当たって通常は企業の不動産や債券などの資産を基に証券化を行うが、当ファンドの創設に当たっては顧客との間で長期契約によって回収される設備改修費用やサービス料などの便益を担保に証券化を行うこととする。これにより銀行からお金を借りなくても資金調達を行うことが可能となり、受注額の増加とともに銀行への返済リスクが増加していた ESCO 事業者にとって事業拡大の制約を受けることがなくなると考えられる。

投資家が環境配慮の投資をする上で当然のことながら収益性を考慮することも視野に入れ金融商品を創造しなければ投資家を募ることはできないだろう。また、一人でも多くの国民に投資してもらうためには、できるだけ安定的な運用ができる金融商品の構築が不可欠である。

多くの個人投資家に出資してもらうために、安全の第一基準として余裕資金での運用の観点からファンドへの出資に当たっては 1 口 1 万円からとする。ただし、ESCO 事業における契約期間の観点から長期にわたる運用を行わなければならないことを投資家に明示する必要がある。配当に至っては ESCO 事業者全体の業績を反映させたものとはせず、あくまで ESCO を手掛けたことにより

生じる省エネコストの一部を投資家に還元するものとする。なぜなら、日々捻出される省エネコスト自体は導入企業の業績に左右されるものではなく、安定的に創出することのできる新しい経済価値だからである。また、ESCO 事業者による導入企業の与信管理の審査や事業内容を調査し、省エネ保証を受けているため極めてデフォルトリスクは低いと考えられる。従って、個々の投資家にとって環境配慮を付加した安定的な金融商品の創出は環境意識を高めるとともに、資金を運用することを通じて社会をより良い方向へ変えていくことが期待できる。

ファンドを設立するに当たって証券化を行う候補主体である各地域金融機関などが主導して行うこととし、投資家に環境配慮に対する社会的責任投資の意義の理解してもらうことや ESCO 事業者に対しての透明性を確保することに努めなければならないこととする。具体的には、出資先の有価証券報告書などの財務情報の開示のみにとどまることなく、環境配慮に対する出資として、個々の投資家に対してエネルギーコストや CO2 排出削減量など省エネ成果に関する環境情報の明示化を義務とする。また、政府が省エネ格付けを行う第 3 者機関を設置することで、環境配慮に関して省エネ効果などの一定の基準値を超える金融商品に対して格付け評価を行うものとする。格付けを受けた金融商品は政府認定の金融規格商品であることを証明するマークを付加する。何故ならいかに優れた金融商品を開発しても、投資家にその良さが伝わらなければお金の流れを作ることはできない。投資家にわかりやすい環境配慮型の金融商品の構築のためには社会的な配慮を視野に入れて投資を行うに際し格付け評価を公表することで、金融商品の選択への一つの目安となると考えられる。また、環境配慮に向けた金融規定商品を扱うに当たっては投資家の環境配慮への理解やその金融商品を販売する営業担当者の環境教育に取り組むことが求められる。ただし、政府によって証明されたマークはその金融商品の価格変動リスクを保証するものではなく投資家にとってはあくまで環境配慮への投資を行うに当たっての一つの目安にしかならないことに注意する必要がある。

4.2 省エネ効果検証の義務化

ESCO 事業者が省エネ診断を行うに当たって、エネルギーコストの意味合いから光熱費が 5000 万円以上ⁱの省エネ改修工事を行っていないエネルギー多消費施設を対象に省エネ診断を受けることを義務付けることとする。これにより ESCO 事業が成立する案件を増やすことで、省エネ診断で発生する高額な費用を ESCO 事業者が回収できないリスクを軽減する効果があると期待できる。また、アンケート調査によると「設備の老朽化に伴う高効率機器などの単純改

修であれば、中小企業であっても案件が成立しやすい」ということだったので、これらの企業に対しても ESCO 事業を推進することで受注案件の増加が見込まれるであろう。

4.3 省エネ税制の導入

企業の省エネ活動を推進するに当たって私たちは ESCO 事業者と顧客側両社の税制を優遇することにそれぞれメリットがあると考えます。ESCO 事業者にとってビジョン策定から契約期間終了後までにかかる手間と時間は大変負担の大きいものであり、そこから得られた利益は環境問題に貢献した大変貴重なものである。また、ESCO の事業案件が増加することは環境市場の発達に繋がり、政府は税収を確保することができる。その意味合いでは現状で ESCO を行うことにより生まれた利益に対して税制を優遇することが望まれるであろう。一方、顧客側は省エネによって得られたコストは長期によって生み出された新しい経済価値であり、省エネコスト自体は直接的には政府の税収とはならないものの企業の会計上の利益に繋がるため、法人税として間接的に政府の税収に繋がり、顧客側の税制優遇が望ましいと考える。

5. おわりに

持続可能な社会への構築に向けて、次の世代に引き継いでもらうためには今直面する環境問題への解決に向けて国民一人ひとりが意識的に取り組む必要がある。幸いなことに過去に 2 度のオイルショックに見舞われた日本の産業界は、省エネ技術の開発に力を注ぎ、地球温暖化問題が深刻化する中で省エネ技術やノウハウは世界でも類をみないほどに力をつけてきた。

今回わが国をめぐる環境と金融の処方箋として ESCO 事業を取り上げ、実際に企業アンケートを行い ESCO 事業の普及・拡大を阻害する要因を見つけ出し考察した。そして ESCO 事業自体の普及およびそのために必要な環境整備として、地域別環境配慮型投資信託の推進、省エネ効果検証の義務化、省エネ税制の導入、の 3 点を提案した。これにより環境と金融を融合させ、社会的に配慮した「お金の流れ」が成立する新たなビジネスモデルを構築できると考えた。

今後 ESCO 事業のようなノウハウを活かし、またお金の流れを環境に配慮したものにするためには、モノ・サービスを消費する国民一人ひとりの環境に対する意識的な行動はもちろんのこと、根本的なお金の在り方というものの見直す時代が到来したのではないだろうか。

その意味で今回地域別環境配慮型投資信託を提案できたことは私たちにとっ

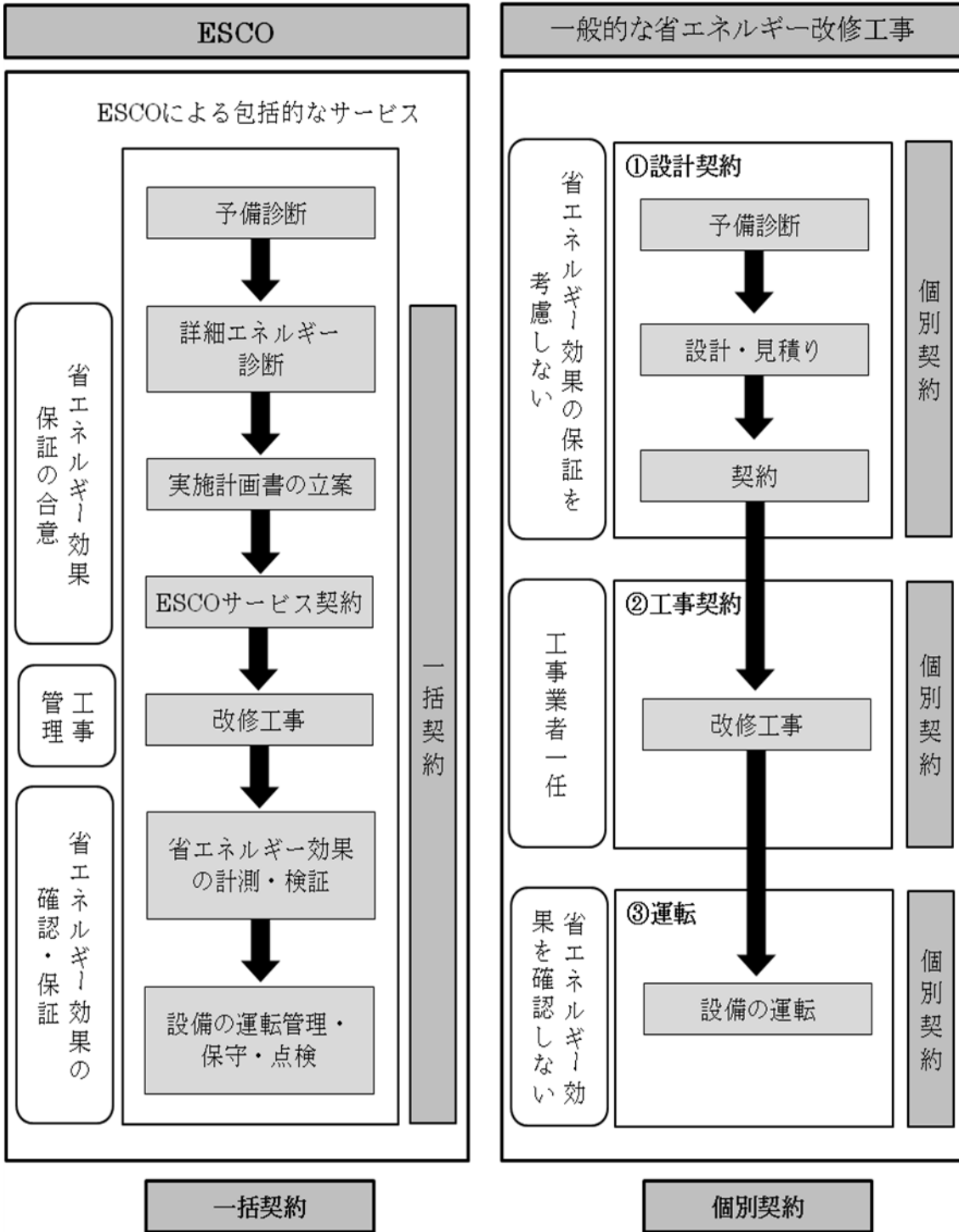
て貴重な経験となったと思う。今後、日本国民の環境配慮の意識とお金の流れを作るきっかけとして私たちの提案が環境問題解決の切り口になることを切に願う。

図表 1 部門別最終エネルギー消費予測

	1990年度		1999年度		2010年度	
		構成比		構成比		構成比
産業	183百万kl	52.5%	197百万kl	49.0%	187百万kl	45.8%
民生	85百万kl	24.4%	105百万kl	26.1%	126百万kl	30.8%
民生(家庭)	46百万kl	13.3%	55百万kl	13.8%	60百万kl	14.7%
民生(業務)	39百万kl	11.2%	50百万kl	12.3%	66百万kl	16.1%
運輸	80百万kl	23.0%	100百万kl	24.9%	96百万kl	23.4%
乗用車	39百万kl	11.0%	53百万kl	13.2%	51百万kl	12.5%
貨物等	42百万kl	12.0%	47百万kl	11.7%	45百万kl	10.9%
合計	349百万kl	100.0%	402百万kl	100.0%	409百万kl	100.0%

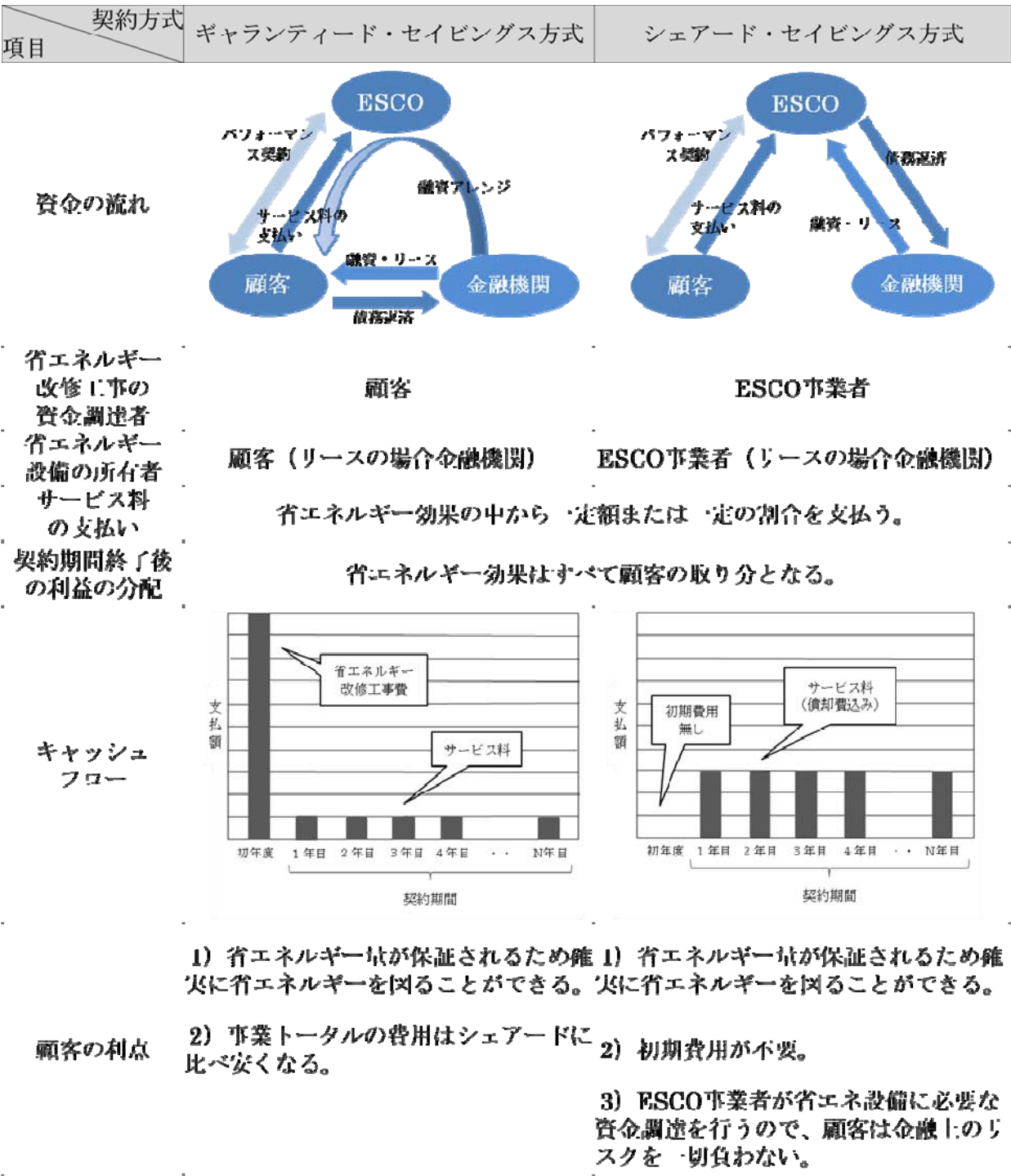
(出所:資源エネルギー庁より筆者作成)

図表 2 ESCO と一般的な省エネルギー改修工事の比較



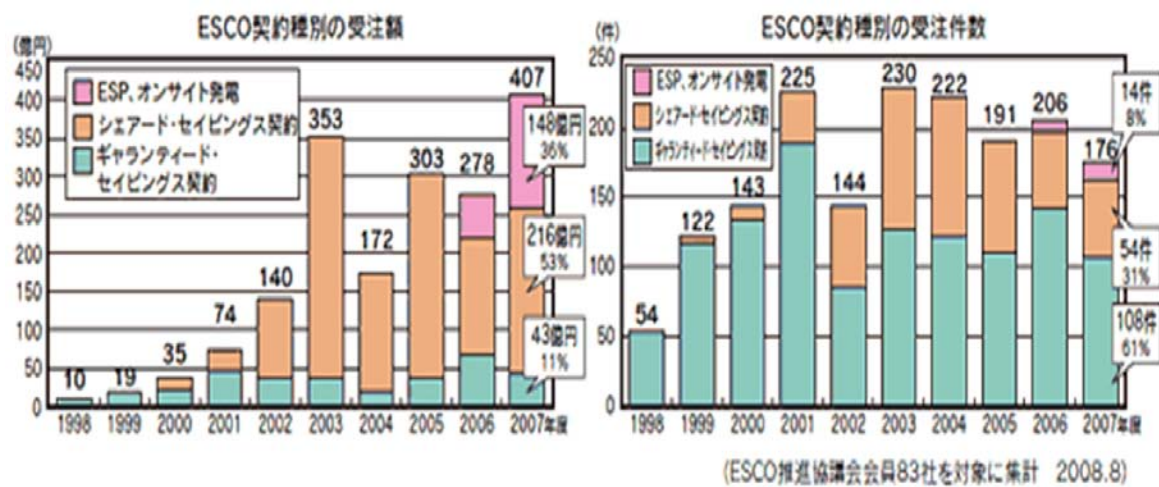
(出所: ESCO 推進協議会より筆者作成)

図表 3 ESCO の契約方式



(出所：ESCO 推進協議会より筆者作成)

図表 4 ESCO 契約種別にみる受注額と受注件数

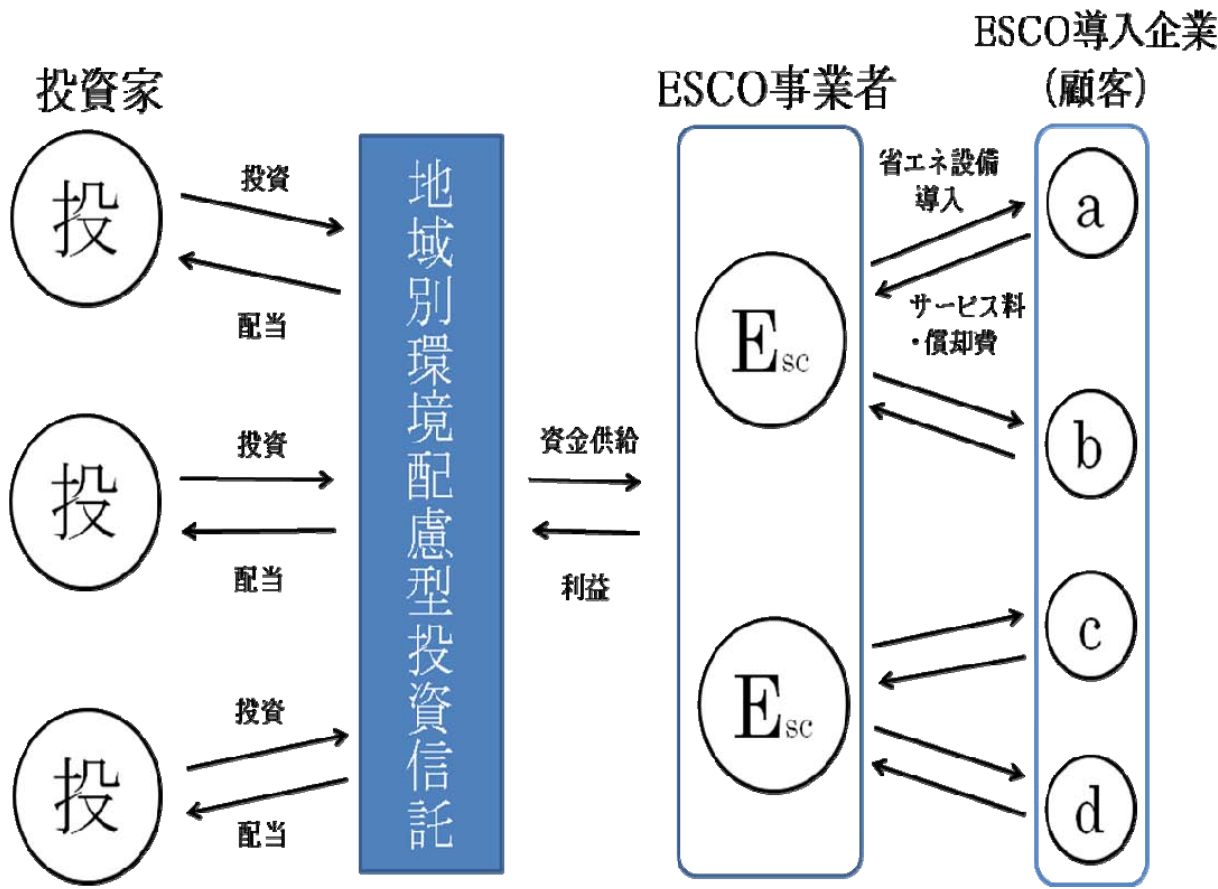


(出所：ESCO 推進協議会より抜粋)

図表 5 ESCO 事業者へのアンケート集計結果

番号	質問内容	回答項目選択	各項目別回答社数（回答率）
1	ESCO事業は公募数が少ない現状であります が、なぜそうなるとお考えですか？（複数回 答可）	事業者側の金銭負担が大きい	8 社（36.4%）
		導入者（顧客）側の金銭負担が大きい	3 社（13.6%）
		認知度が低い	2 社（9.1%）
		企業の環境に対する意識が低い	2 社（9.1%）
		その他	12 社（54.5%）
2	事業者側の金銭負担の中で、もっとも負担の 大きいものは何であるとお考えですか？	省エネ設備の維持管理費	1 社（4.5%）
		省エネ効果の保証金	2 社（9.1%）
		シェアード方式の際の債務返済	12 社（54.5%）
		その他	7 社（31.8%）
3	ESCO事業の2つの契約方式のうち、これま でどちらの方式での事業が多いでしょうか？	ギャランティード・セイビングス方式	5 社（22.7%）
		シェアード・セイビングス方式	17 社（77.3%）
4	ESCO事業の2つの契約方法のうち、どちら の方法での普及が望ましいとお考えですか？ その理由もお答えください。	ギャランティード・セイビングス方式	10 社（45.5%）
		シェアード・セイビングス方式	7 社（31.8%）
		どちらでもよい	5 社（22.7%）
5	現状のESCO事業に関する施策でESCO事業は 普及するとお考えですか？理由もお教えくだ さい。	はい	6 社（27.3%）
		いいえ	13 社（59.1%）
		判断しかねる	3 社（13.6%）
6	御社がこれまでESCO事業を手掛けた施設を すべて選択してください。	公的部門	17 社（77.3%）
		病院	14 社（63.6%）
		ホテル	6 社（27.3%）
		店舗（商業施設）	9 社（40.9%）
		大企業の工場やオフィス	9 社（40.9%）
		中小企業の工場やオフィス	8 社（36.4%）
		その他	7 社（31.8%）
7	設問6において「中小企業の工場やオフィス」 を手掛けたことの <u>ある</u> 方にお尋ねし ます。 中小企業にESCO事業を手掛けたことによる メリットとデメリットをお答えください。	メリット：・市場規模が拡大されるから。・中小企業でないと活用できない 補助金を利用できるから。・喜ばれる。・生産の資金繰りが楽になり、CO2等 の問題も解決される。 デメリット：・規模が小さい場合は、省エネ規模も小さくESCOが成立しない 場合がある。・与信管理の問題。・省エネに対する意識が低い場合がある。	
8	設問6において「中小企業の工場やオフィス」 を手掛けたことの <u>ない</u> 方にお尋ねし ます。 今後中小企業を対象としたESCO事業を行う 方針の有無とその理由をお答えください。	・事業採算性があれば実施するが、光熱費削減額の小さい中小企業においては、実施可 能性が低いと考える。・第一ターゲットではない。・事前の調査や計測検証の費用は、規模 に比例せず、どんなに小規模でも数十万円程度は発生する。	
9	これから手掛けたいと考えている施設はどの ようなものですか？（複数回答可） 理由もお答えください。	公的部門	8 社（36.4%）
		病院	16 社（72.7%）
		ホテル	11 社（50.0%）
		店舗（商業施設）	9 社（40.9%）
		大企業の工場やオフィス	10 社（45.5%）
		中小企業の工場やオフィス	8 社（36.4%）
		その他	2 社（9.1%）
上記のアンケートの回答結果から、以下の2つの関係が見られる。			
1つ目に、質問1の と質問2の 、質問3の の3つの回答から、ESCO事業者は金銭的な問題を抱えており、そのうちシェアード契約の際の債務返済 がもっとも大きな負担となっている。			
2つ目は、質問1の の「その他」に記載された回答のうち、ESCO事業では採算の取れる案件が少なくなっているとの回答が4社から寄せられた。採算 の取れる案件とは、質問6の 、 の「公的部門」と「病院」の2つである。			

図表 6 新たなビジネスモデル



補足（アンケート調査の概要）

調査対象	ESCO 事業者（ESCO 推進協議会の会員 正会員： 62 社 / 賛助会員： 54 社 計 116 社）
調査期間	配布：2009 年 9 月 14 日 回収：2009 年 9 月 24 日
配布・回収方法	WEB メール
配布数	116 社
回答形式	Excel ファイルによる選択及び記述回答形式
アンケート調査内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ ESCO 事業の公募数の現状について ・ ESCO 事業者の金銭負担の内容調査 ・ ESCO 事業における契約方式について ・ ESCO 事業の普及について ・ ESCO 事業での実績 ・ 中小企業を対象にした ESCO 事業の方針 ・ 今後の ESCO 事業計画 等
回答数 （回答率）	24 社（20.7％）
有効回答数 （有効回答率）	22 社（19.0％）

アンケート用紙

番号	設問	回答選択	その他・理由・補足 記入欄
1	ESCO事業は公募数が少ない現状ですが、なぜそうなるとお考えですか？ (複数回答可)	<input type="checkbox"/> 事業者側の金銭負担が大きい <input type="checkbox"/> 導入者(顧客)側の金銭負担が大きい <input type="checkbox"/> 認知度が低い <input type="checkbox"/> 企業の環境に対する意識が低い <input type="checkbox"/> その他	
2	事業者側の金銭負担の中で、もっとも負担の大きいものは何であるとお考えですか？	<input type="checkbox"/> 省エネ設備の維持管理費 <input type="checkbox"/> 省エネ効果の保証金 <input type="checkbox"/> シェアード方式の際の債務返済 <input type="checkbox"/> その他	
3	ESCO事業の2つの契約方式のうち、これまでどちらの方式での事業が多いでしょうか？	<input type="checkbox"/> ギャランティード・セイビングス方式 <input type="checkbox"/> シェアード・セイビングス方式	
4	ESCO事業の2つの契約方法のうち、どちらの方法での普及が望ましいとお考えですか？その理由もお答えください。	<input type="checkbox"/> ギャランティード・セイビングス方式 <input type="checkbox"/> シェアード・セイビングス方式	理由：
5	現状のESCO事業に関する施策でESCO事業は普及するとお考えですか？理由もお答えください。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ	理由：
6	御社がこれまでESCO事業を手掛けた施設をすべて選択してください。	<input type="checkbox"/> 公的部門 <input type="checkbox"/> 病院 <input type="checkbox"/> ホテル <input type="checkbox"/> 店舗(商業施設) <input type="checkbox"/> 大企業の工場やオフィス <input type="checkbox"/> 中小企業の工場やオフィス <input type="checkbox"/> その他	
7	設問6において「中小企業の工場やオフィス」を手掛けたことの <u>ある</u> 方にのみお尋ねします。 中小企業にESCO事業を手掛けたことによるメリットとデメリットをお答えください。	・メリット： ・デメリット：	
8	設問6において「中小企業の工場やオフィス」を手掛けたことの <u>ない</u> 方にのみお尋ねします。 今後中小企業を対象としたESCO事業を行う方針の有無とその理由をお答えください。	理由：	
9	これから手掛けたいと考えている施設はどのようなものですか？理由もお答えください。(複数回答可)	<input type="checkbox"/> 公的部門 <input type="checkbox"/> 病院 <input type="checkbox"/> ホテル <input type="checkbox"/> 店舗(商業施設) <input type="checkbox"/> 大企業の工場やオフィス <input type="checkbox"/> 中小企業の工場やオフィス <input type="checkbox"/> その他	理由：
ご協力ありがとうございました			

参考文献

ESCO 推進協議会 「ESCO のススメ」

http://www.eccj.or.jp/esco/recommend/08/ESCO_susume2008.pdf

ECO マネジメント 「最先端『ESCO 事業』の可能性」

<http://premium.nikkeibp.co.jp/em/report/59/05.shtml>

環境省 「環境と金融」

<http://www.env.go.jp/policy/kinyu/index.html>

環境省 「チームマイナス 6% 京都議定書目標達成計画の進捗管理について」

<http://www.env.go.jp/council/06earth/y060-83/mat01.pdf>

経済産業省 資源エネルギー庁 「平成 20 年度省エネ改正の概要」

<http://www.enecho.meti.go.jp/topics/080801/080801.htm>

株式会社帝国データバンク 産業調査部 「環境問題に対する企業の意識調査」

http://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/keiki_w0806.pdf

独立行政法人経済産業研究所 「我が国の ESCO 事業の動向」

<http://www.rieti.go.jp/jp/events/bbl/05111401.html>

酒井誠行 村田耕一 「ESCO 事業を考える」

http://ban.econ.osaka-u.ac.jp/kban/seminar/report_2007/ESCO2007.pdf

山形県庁 HP 「ESCO 事業とは」

<http://www.pref.yamagata.jp/ou/bunkakankyo/050009/eco1/esco/esa1.pdf>

ECCJ 省エネルギーセンター 「ESCO 総目次」

<http://www.eccj.or.jp/esco/index.html>

ⁱ 埼玉県東松山市の公式ホームページの PDF ファイルの数値を基に考察。
http://www.city.higashimatsuyama.lg.jp/conveni/living/kankyo/esco/esco_8.pdf