

●一般社団法人 CSV 開発機構 近江氏

こんにちは。

近江と申します。

15分という時間でいろんなことをお話ししなければいけないので、資料を読み込めるような形で厚めに用意しておりますので、ここではかいつまんでご説明をしていこうかなと思います。

今日お集まりの皆さんのラインナップを見ますと、私よりも制度に関しては詳しい人たちがばかりなので、その辺はバンバン飛ばしながらいこうかなと思っています。逆に、どちらかというと今ネイチャーポジティブへの取組というのがボランタリーなところで続いているので、県内企業さんの持っているノウハウをどうやって引っ張り上げていくかということを中心にお話ししていければかなと思っています。

2回目のテーマとしては、仲間を増やしていきましょうというところに主眼を置きながらやっていこうかなと思っています。

7月にネイチャーポジティブ経済移行戦略ロードマップが発表されましたけれども、やはりポイントは、このネイチャーポジティブと経済という言葉がくっついたところだと思います。今までのいわゆる環境対策としてのネイチャーポジティブのところに経済・社会というレイヤーを重ね合わせて、そこに経済が乗ってくるとお金をどういうふうに回していくか、技術力とかノウハウをどう回していくかというところが見えてくるかと思うんですね。また、ここ最近ではエネルギーのことを言っていることが多いのですが、エネルギーをどう回していくかというところも経済のところに入ってきます。そこにさらに、暮らしやすい、住み続けたい埼玉を作るためにどうするかという、社会、人とか町とかコミュニティという、地域資源の捉え方というのが出てくる。ここをレイヤーにして、議論を整理していこうというのをちょっと心がけたらいいんじゃないかなと。今までは保全とか守るとかというところと環境の軸で、企業だとCSRの視点とかでネイチャーポジティブを捉えてきたのだと思うんですけども、ここから先は自社のノウハウとか技術とかをそこにどういうふうに生かせるかで、それをどうビジネスにしていけるかということを考えていかなきゃいけない。ですので、我々CSVに話が来たのだと思うんですけども、自社のビジネスをどうそのサプライチェーンの中に位置付けて、ビジネスにしながら社会貢献してくかというようなところがふやすとかいやすとかというところの縦の軸になってくるのだと思いますね。この辺を色々とキーワードちりばめていますけれども、これだけで多分3時間ぐらい話してしまうので、この辺に関しては僕はあると思うんですけども、とにかくレイヤーにきちんと整理をして議論のフォーカスをしていこうというのがこの趣旨になります。

それからアクションの進め方で2つ柱があるよねというところで、1つはもう既に取り組みされているもの。1回目でもお話しさせていただきましたけれども、埼玉県って海がないんですけども、川が色々あったりとか、それからため池があったりとか、水系の上に埼玉県はできているんですね。そこで色々なことを、もう既に飯能の方でホテル飛ばしている人がいたりとか。僕も実は大手町、都心のど真ん中でホテルを育ててそれを飛ばしたりということを、都市の緑の中でやるというのをやっていたんです。そういう既存の取組にどう繋がっていく形で膨らませていくかという線が1つと、それから新たに増やして、ネイチャーポジティブ経済を増やしていくというところで、それぞれのエリアでどんなことができるかということを考えていこうというのが2つ目です。

そうするとネイチャーポジティブ経済の取組というのが、実際に環境への取組として効果があるかどうかというところと、経済としての回っていくサプライチェーンの最適化に繋がっていくかどうかというところと、埼玉県に暮らしやすい、埼玉県のスローガンとして「日本一暮らしやすい埼玉の実現」というのがありますから、その中でネイチャーポジティブ経済の中で、どういうことが実現できるかなというのを考えていくと。それからここで本気で官民連携をやっていこうじゃないかというのが多分この場だと思いますので。色々な形でその具体的なアクションを起こしていくために、どういうふうに企業として絡んでいくのがいいのかというのを今日ヒントとして、皆さん、何か得ていただけるといいんじゃないかなと思っています。

前回のときにも割ともうTNFDに取り組みもうという企業さんもいらっしゃいましたし、もう実際にやってらっしゃるところが結構今日のメンバーの中にもいらっしゃるので、TNFDとは何ぞやというところはあまりやらないんですけども。いわゆる中小企業にとっては大企業がやっ

ている TNFD へのアプローチに自分ところの技術をどう組み込ませていくかというのを検討していくという考え方があると思っています。今日はそこをちょっと紐解いていこうかなと思っていますところ。ですので、大企業がやる TNFD への LEAP アプローチに、中小企業としてどうやって参入していこうかというアプローチで考えていこうと。

LEAP アプローチに関しては、よく知ってらっしゃる方のほうが多い気がするのであまり説明しません。いわゆる Scoping。最初に対象を定めて、それからそれについて調べていくという発見する Locate。それを今どういう状態なのかという診断する Evaluate というプロセスがあって、それを評価して、実際にそれをアクションにつなげていくための準備をするという Leap アプローチの考え方というのがネイチャーポジティブの論点では整理されていますという感じです。

それで、実際にこの TNFD に取り組まれている某鉄道会社さんの公開情報を引っ張ってきました。〇〇発電所って書いてありますけれども、これ信濃川なんです。と言っちゃうとどこの会社か分かってしまうんですけども。発表されている現状の TNFD の提言書です。まず Prepare のところ、戦略と目標の設定というところで、どういう移行リスクがあるのか、それから物理的リスクがあるのかというところを分析しているんですね。

次に、それを改善につなげていく。信濃川のところにある水力発電があるんですが、その水力発電を所有して運用していることによってその水系に対してどういうリスクがあるか、それに対してどういうアクションを会社としてやっていくかというのが、このページです。ここ、赤く囲んでみたんですけども、魚道の改善とメンテナンスをやっていこうと。当然ダム脇のところ、魚が上っていけなくなってしまうと、それが会社にとってのリスクになるだろうということでこれをやっていこうと。今度は上ってくる魚の魚種にもこだわって行って、サケの稚魚の放流活動をやっていこうと。そういったことを場を作って、協議会組織を作ってみんなで協議をしながら事を進めていこうということをやっている。そうすると、大手の会社が行っている TNFD を見ると、そこにどういう課題設定してるのかなというのがもう見えてくるわけですね。中小企業としてはそこにどういうふうに自社の事業をぶつけていくのかということを考えると、参入できる領域というのが見えてくるんじゃないかなと。そうすると、要素技術をどういうふうに提供していくとか、その開発した技術とかノウハウをどういうふうに水平展開して、同じようにダムを持っているところ、会社さんとか鉄道会社とかというところに水平展開していけるはずと。それで市場をどういうふうに広げていくかという検討ができるということになっていく。

それから、どういうふうに組み込んでいくかというところなんですけれども、単独で某鉄道会社さんがやっているわけではなくて、その周辺の水系を構成している住民の方々や周辺のステークホルダーと一緒に協議会組織を作っていくので、ここにまずアプローチをしていくというのが1つ手だろうと。そのため、そこに行くともたそこで色々な議論がなされていて、今こんなことが課題なんですよという課題が見えてくると思うので、そこに具体的な提案をしていくという検討ができるということになっています。

具体的にどんなことをやっているかというページなんですけれども、より先ほどの話が細かく書いてあるということですが、例えば魚道のメンテナンスのところを考えると、ここをより魚が上ってきやすくするためにどうしたらいいのかというようなところは色々とノウハウをお持ちの皆さんがいるわけです。そういう方々が、例えば魚道整備の土木建築技術みたいなことを確立しているとか。それからメンテナンスは流木が詰まったりとか結構大変だったりするので、これをどう簡単にしていくとか、詰まったものを浚渫したりとか、取った後の流木をどういうふうに活用していくかみたいなところもひょっとすると、ビジネスになったりするかもしれないです。そういったこの一連の魚道のメンテナンスのところに関わってくるビジネスというのは絶対ぶら下がっていくんですね。それをノウハウ持っているところがどこかないかな、できれば県内でないかなというふうに考えていくと、皆さんのコーディネートしていくべき相手というのが見えてくると思うんですね。サケの養殖技術なんかもそうですね。これを陸上養殖として稚魚を育てるみたいなことを今どこかでやっていると思うんです。それがうまく回っているのか回っていないのかというところをちょっと追いかけてあげると、僕も北海道でウニとかの養殖をやっているんですけど、何屋なんだって話なんですけど、色々と技術にノウハウがあるんですね。そこに改善すべき点というのが見えてくるはずなので、ここをどうするかとか、それから今日はもうプロフェッショナルでいらっしゃいますけれども、水質浄化とか、

管理技術とかそれをモニタリングする技術とかというのがきちんと回っているのかどうかというのをちょっと見てあげると、大体きちんと回ってないので、入り込む余地が必ずありますということです。そうすると、既に先行している企業さんがやっている TNFD を読み解いてみると、皆さんがコーディネートすべき技術とかノウハウとか企業さんとかが必ず見えてきますので、そんなふうに行先する大企業が取組というのを取り込んでいこうというのが、今日のお話ということになります。

ざっとですが、今日の資料をご説明させていただきました。