

酷暑が続いている。これだけ暑いと地球温暖化を「体感」したような気がしてくる。地球規模で見ても平均気温は確実に上昇傾向にあり、また、その主な原因が人間の経済活動の結果、排出される二酸化炭素などの温室効果ガスにあると、大多数の科学者が考えている。

業、家計の自主的な努力に任せるというやり方もある。あるいは、化石燃料に対しては世界で標準化した炭素税率を導入し、エネルギー消費の効率化を促すという手法もある。しかし、京都議定書の考え方がそのうであるように、世界の環境問題を考えるグループの主流は排出量の上

これを9単位に削減する目標が課されたとしよう。A社は1単位を削減するのに、100万円の費用がかかるが、B社の技術では200万円の費用がかかるとする。このとき各社の「自主行動計画」によって1単位の削減を誘導すると、A社は100万円、B社は20

することを悔しいと思えば、必死に技術開発をして自社で投資をしようと考えているだろう。A社とB社を、A国とB国に読み替えることで、世界全体の国境を越えた排出量取引が見えてくる。効率的にエネルギーを削減できる技術を持つ国は技術を売るか、排出量を売るかで、排出量取引を自らのアドバンテージとして生かしていけるであろうことは想像に難くない。

温暖化による被害を未然に防止するためには、温室効果ガスの排出抑制を行う必要があるが、それにはいくつかのアプローチがある。コミットすべき「目標」を定め、その削減を確実に行うやり方と、「目標」はあくまでも努力数字として国や企

限を決めてコミットする方向に動いている。私も基本的にこの考えだが、それを有効に機能させるには排出量取引が極めて重要になってくる。なぜそうなのかを簡単な例で示そう。A社とB社がそれぞれ10単位の温室効果ガスの排出を行っており、

0万円をかけることになる。「自主行動計画」を達成したあとは、さらなる追加的な削減を行うインセンティブはない。

一方、排出量取引を導入した場合では、A社は200万円投資して2単位を削減し、そのうち1単位をB社に売却するだろう。売却価格は100万〜200万円の間で両社の交渉で決まるが、仮に150万円になったとすると、A社は200万円の費用のうち150万円を回収してトータルでは50万円の出費、B社は150万円の出費となり、両社合計でも200万円が済む。排出量取引がない場合に比べて、それぞれ50万円の節約になる。B社が排出量を購入

つまり、排出量取引のメカニズムを上手に設計することで、効率的なエネルギー消費の技術を持つ日本（企業）が、排出量取引導入で得ることができるのはあれ、決して損をするわけではないことが理解できる。もちろん、最初の排出量上限の設定では、省エネ技術の普及した日本と、普及していないためにエネルギーが浪費されている国との間で、不公平がないようにすることが重要である。

ただし、どのような上限であろうとも、いったんそれが決まれば、その後は排出量取引を積極的に導入すべきである。国境や産業を越え排出量削減の限界費用が均等化すること、世界規模で最も効率的にエネルギーを消費することになる。排出量取引にエネルギーを持つ企業は、そろそろそれを治したほうがよい。

経済を見る眼

今週の眼

東京大学大学院教授

伊藤隆敏



いとう・たかし◎一橋大学、ハーバード大経済学博士。ミネソタ大准教授、IMF上級客員、大蔵省副財務官等を歴て2002年より現職。専攻は国際金融、マクロ経済学。06年10月から経済財政諮問会議の民間議員。