

## ●ESG 説明会質疑応答議事録

日時 : 2021年4月16日(金) 10:30~11:25

場所 : 富士通汐留本社 24階大会議室よりライブ配信

説明者 : 執行役員常務/CSO (Chief Sustainability Officer) 梶原 ゆみ子

質疑応答対応者: 環境統括部 統括部長 濱川 雅之

### ■質問者A

- Q. プレゼン資料 p18 で、データセンターにおける再エネ率 100%の運用に関して、グリーンなサービスとの表現がありました。このグリーンなサービスのお客様からの引き合いがリアルなビジネスの現場でどうなっているのか教えてください。また、それによって、富士通として単価を高くとれる余地があるのか教えてください。
- A. (梶原) 日本政府において、カーボンニュートラルに向けた取り組みを 2050 年に向けて実施する流れの中で、これまで以上に日本の企業の環境に対する感度、もっと再生エネルギーやグリーンな状況を、という話が出てきていることは事実です。「ねばならない」世界となるには、少し時間がかかるかもしれませんが、各企業が環境に同様に取り組んでいかなければならない中で、デジタル化に伴うグリーン化については問い合わせとして増えてきている状況です。単価に反映する、というところに関しては具体的にはなっていないのが実態ですが、22 年度までに 100%を実現するために、この 2 年間でどういった価格体系になっていくか、あるいは、市場の状況がどうなっていくかという点を考慮していきますので、現時点で付加をしていくという事を判断しているものではありません。
- Q. データセンターを 100%再生可能エネルギーで運用するという事については再エネの活用例として分かり易い事例だと思えますが、御社の提供するソリューションやビジネスの中で他に、再エネ比率を高めることでグリーンなサービスだと打ち出せる領域として大きな事業規模があるところがありますか。
- A. (梶原) 特定な領域というよりも、デジタル化そのものを進めて効率化するという事自体が環境負荷を低減していくという事に繋がりますので、DX そのものがお客様にとってグリーンに近づいていくという事は言い切れると思います。一方でデジタル化により例えばデータのやり取りが増えるということも勿論ありますが、それについても技術開発を行ったり、省電力化を進めることで、デジタルの世界における消費電力の効率が良くなるという事もあります。DX 進めることそのものがグリーンになっていく、デジタルそのものをグリーン化することを表現として **Green of Digital** とか **Green by Digital** というようにも言いますが、DX を進めることそのものでグリーン化に貢献してまいりたいという思いがございます。
- Q. DX 推進で直接グリーンに貢献していくという事ですが、お客様のグリーン化にどれくらい貢献しているかを定量的に示すトレーサビリティのスキームやツールというようなものがあればいいと思います。そういったものは今後出てくるのでしょうか、または既に実現しているものとしてあるのでしょうか。
- A. (梶原) おっしゃる通り、正にその方向性が必要と思います。社内においてはどういった変化が起きているかをトレースしているので、そういった技術やノウハウ、あるいは

はどういうことを社内として行っているか、富士通自身が何をしているか、それを展開してビジネスに繋げていきたいと思っています。そういう流れは必要ですし、実際に起きております。

## ■質問者B

- Q. 富士通グループ全体で消費される電力の内、データセンターは多く消費する分野とのことですが、どのくらいの割合を占めていますか？また、生産工場での消費電力は全体の中でどれくらい大きいのでしょうか？
- A. (濱川)事業形態により変わっていくところでもありますが、現状は工場が約 2/3、データセンターが徐々に増えて約 1/4 となっております。

- Q. 再エネの使用比率を 2030 年に 40%にしたいとのことですが、2019 年の実績を見ると 8.4%なのでかなり再エネの使用比率が上がると思います。再エネを使うことはコストが高いと思いますが 40%まで構成比を高めると電力使用料が上がって損益的な負担が大きくなると考えたほうがいいのでしょうか？また、事業の販売単価を引き上げることは起きていないとおっしゃっていたので、コスト増加がどれくらい損益にマイナスに効いてくるのでしょうか？

- A. (梶原) 再エネの比率を上げる、温室効果ガスの排出を下げる取り組みにドライブをかける、ギアチェンジをするということを約半年前に判断しました。当時はコストが高くなると想定していましたが、現時点ではそれほどでもなく切り替えられています。40%のターゲットは高いと認識をしていますが、2030 年に向けて弊社のような需要側が増え、市場のムーブメントとして出てくると市場価格はもう少しダイナミックに変わってくると思っています。これだけコストが上がるという試算はしましたが、それは過去の試算であって、常に動いていると理解してもらえればと思います。

- Q. 再エネの電力料金は今後低下していくという前提でいいですか？また、日本は石炭火力が多く、他の先進国と比べ再エネが普及していなかったり、値段が高かったりすると思いますが、事業展開を考えていくうえで日本に生産拠点・経営拠点を持てなくなったり、海外に移転しないといけなくなるということは起きないのでしょうか？そうすると目標達成に貢献しそうですが、もしそういう判断をしないのであればなぜしないのでしょうか？

- A. (梶原) 再エネの価格は期待値を含め下がってほしいという需要側からの意見はあります。海外のほうが供給面で潤沢ですので、再エネを 100%にするという局面だけを考えて、早く実現するには例えばグリーン電力が豊富な北欧で事業展開という考えもあろうかと思いますが、日本に拠点を設けて重要なインフラを提供する、日本でデータセンターを運営するということは経済安全保障の問題、ビジネス上の意味、富士通として日本に存在する意味など、環境だけではなくトータルで判断するものだと思います。

## ■質問者C

Q. 今回温室効果ガスの排出量の目標値を引き上げましたが、2017 年から何がどう変わって、排出量削減の目標を引き上げるに至ったのでしょうか。どういった分野で排出量削減の確度が高まったのか教えてください。

A. (梶原) 大きく二つの理由があります。1 点目がグループ全体で目標に取り組みます。再エネ導入については地域の事情を考えて欧米を中心に組み込んで参りました。その進展を見ながら次どうして行こうかと考えるタイミングで、日本政府が昨年 10 月にカーボンニュートラルの社会を 2050 年に達成するという目標を掲げました。2050 年にカーボンニュートラルを達成するという目標は我々と同じです。その 2050 年に向かうためにはこの 10 年をどう過ごすか、どう取り組むかが非常に重要な要素だと思います。従ってこのタイミングで 2℃目標から 1.5℃目標について、実現性を検討し、そこに取り組む必要及び意義があるということで、温室効果ガスを 71.4%削減することを目標とし SBTi に申請し、1.5℃水準の認定を取得しました。1 点目が社内事情、2 点目が日本政府の宣言が背中を押している状況です。

Q. 富士通自身が排出量を削減する部分と、例えば物流の効率化によってお客様の排出量削減を後押しするような部分のように自社とお客様に分けたサービスを排出量削減に向けて進めて行かれると思います。自社とお客様に分けた時にどれくらいの割合で排出量削減に効いてきますか。

A. (梶原)まず最初に、RE100 として行動宣言として唱えたように、自社として削減に取り組まなくてはなりません。これは社会に存在している責務としてです。次にお客様に対してということになります。お客様の状態につきましてですが、これはお客様の数に大分左右されます。半々ですと言いますと自社と同じレベルかということになりますし、お客様の方が 10 倍高い場合はそれだけのお客様を抱えているということが言えます。グローバルな観点で、富士通の規模やお客様の規模は直接的にお答えすることが難しいです。ご理解いただければと思います。

## ■質問者D

Q. CO<sub>2</sub>削減として、2030 年までに 71.4%の削減目標という事ですが、これが達成できれば、2050 年にカーボンニュートラル達成可能という風に思えます。ただ 71.4%削減という目標達成の難しさとか克服すべきハードルは何でしょうか。

A. (梶原) 71.4%のターゲット達成に向けて、再エネという観点では、日本の中で再エネ供給がいかに潤沢になされるかというのは端的に言うと日本全体における課題だと思います。一方で、我々のような需要側が必要だということを示していくことで日本社会全体で動きが加速していくという事にもつながっていくと思います。働き方改革を進め、オフィスを削減する、あるいはテレワークを通じて会社に出勤せずに自宅で仕事をしているという事も、従業員が何万人もいるので、小さい積み重ねではありますが、意識づけもしながら省エネをどんどん進めていきたいと思っています。71.4%は容易なターゲットではないですが、象徴的なターゲットとして取り組んでいくことが我々の責務と思っています。

Q. 基本的には買える再エネがあるかどうかという事が一番重要という事でしょうか。

A. (梶原) そういってしまうと他人事になってしまいます。省エネに対してデジタルは非

常に効くというように思っておりますので、我々はデジタルでグリーン化に貢献していくという事を訴求していくことが一つのポイントだと思います。

- Q. シンガポールの米取引でブロックチェーンを使った事例の紹介がありましたが、御社は昔からスマート農業をやっていて、SDGs にアピールできるのではないかと思います。スマート農業の取組みとしてフォローアップできることがあればお願いします。
- A. (梶原) SDGs の観点の中で農業に焦点が当たるという事は当然あり、スマート農業についても色々とトライアルしてまいりましたが、事業とサステナビリティをどう両立させていくか、社内で検討している状況です。

#### ■質問者 E

- Q. データセンターのエネルギー効率の指標として、例えば PUE のような指標が昔から使われていますが、必ずしも正しい指標ではないと思います。これは、御社の場合ですと、2019 年の段階で 1.56 ということですが、その後どうなっているかということと、最終的にどこまで改善することができるかと考えましょうか。あるいはそれ以外の指標で使っているものがあればご紹介いただけないでしょうか。
- A. (濱川) PUE という指標に問題があるということは認識しつつ、我々の事業の中で一つは再生可能なエネルギーの導入を拡大していく、もう一つはエネルギーを自分達の努力で効率的に使うという事は切っても切り離せないと考えておりますので、第 10 期の環境行動計画においてもデータセンターにおける PUE 向上には引き続き取り組んでまいります。既に色々なところで手を尽くしており、劇的に向上させるというわけにはいきませんが、引き続き改善に取り組んでまいります。
- Q. 館林などの昔からある設備だと改善させにくいかもしれませんが、一から新しく作ったものだと効率のいいものができるという考え方はあるのでしょうか。そうだとするとデータセンターを建て替えるというような考えはあり得るのでしょうか。
- A. (濱川) そういったことも今後検討していくというように考えております。

#### ■質問者 F

- Q. 仮想発電所 (VPP) の話がありましたが、AutoGrid 社はどれくらい強いのでしょうか？ また、AutoGrid 社と組むことで競合他社に対してリードできているかということの補足説明をお願いします。
- A. (梶原) AutoGrid 社は導入されている実績として 2 桁台の実績を持っています。ただ、日本の中でアグリゲーター向けの提案をこれまでできていなかったのも、インパクトのあるソリューションだと思っており、1つのコンペティティブな要素だと思っています。
- Q. AutoGrid 社とは包括提携なのか、どういう契約なんでしょうか？
- A. (梶原) 海外においては AutoGrid 社が地盤を築いているので、そこに対し日本においての足掛かりという意味で弊社を選定していただいた面もあると思います。日本国内における代理店契約を行っています。

- Q. CO<sub>2</sub>削減にはオフィスの削減が貢献すると思いますが、その一方でテレワークをすると家庭での電気使用量が増えるので、全体として削減ができているかという点はいかがでしょうか？
- A. (梶原) 我々の本部の中でトライアルとして電力使用量をサンプルをとして収集し、テレワーク開始前後を比較したところ、会社における電力使用量は減っており、家庭分は増加がありましたが、ある条件下ではトータルでは減っているという結果でした。事業所での電力使用量が小さくなっていることに加え、移動が減っているなど、「動かない」ということが温室効果ガス削減に貢献するということが見えてきました。

以 上