

サステナブルファイナンスに求められる知恵と信念

政府による2050年脱炭素社会実現の宣言が象徴するように、わが国でもサステナビリティ熱が加速し、呼応する形でサステナブル“ファイナンス”の存在感も急速に増している。各省庁も積極的なアワードや有識者会議設置などで活動を先導する。民間でも化石燃料関係への融資撤退は珍しくなく、資産運用業界ではESGファンドが歴代2位の当初設定額（3,830億円）を集めて話題となっている。サステナ×金融の組み合わせは、投融資、資金調達、情報開示等々適用・影響範囲が幅広く、各分野で急速な検討・模索が進んでいる。

ある種“ブーム”とも呼べるこの活動を、企業・生活者も巻き込んで“サステナブル”にするためにわれわれは何かできるだろう。本来、個人の利益と公共の利益を同時に満たすことは難しい。弊社調査^{*1}でも、“利益よりも環境を優先”する個人は2割程度^{*2}にとどまる。残念ながら、これは年収別にみてもほぼ一定だ。他方で“ポイントで購買行動が変わる”消費者が約6割^{*3}と比べて行動変容を促す力の差は歴然である。

サステナブルな社会の実現には、“TO BE”を示して終わりではなく、“トランジション”（移行計画）の実効性が重要になる。某重工業メーカーは、2050年の脱炭素に向けて、事業特性・戦略と共に“資金調達の手当て”を含む実効性の高い計画を示している。金融機関には、このような高水準での計画策定を、顧客企業に対するエンゲージメント等を通じて支える役割が期待される。

対個人に対しても工夫が必要だ。例えば、FinTechで有名なスペイン大手銀行では、デジタルトランスフォーメーション（DX）戦略の柱として“行動経済学”を打ち出す。理論だけでなく、心理も加味して金融行動を“実践”に落とすことを重視している。

政策面では、サステナに資する行動をする人に、効用の高い便益（例：マイナポイント付与、減税等）を供与するなど、ドライブ力の高い施策を行う余地があるだろう。ただし、政策を生かすには企業も含め、各主体の能動的な動機付けを生む設計の知恵出しが必要だ。例えば、一部高齢者のなかには運用リターン以外の価値を求めてESG投資商品を購入する層が生じつつある。これらの層に退職金や年金運用商品としてのサステナ金融商品が刺さるならば、金融機関にとって年金獲得競争の差別化要素として取り組みの動機付けになるだろう。

こういった知恵出しには、業界理解・分析の手間暇や収益化までの胆力が問われる一方、これに逃げずに立ち向かうことは、社会の公器としての成熟した企業が持つべき信念であろう。始めの一步は官主導だが、徐々に企業・個人の（行動）経済合理性で循環していく。そんな循環型のビジネス設計を、ステークホルダーと連携し構築することに当社としても個人的にも全力で向き合っていきたい。

※1 NRI 1万人アンケート金融編（2019年）：全国の18歳から89歳の男女約1万人に対し、訪問留置調査を行う当社独自調査。2010年より実施し、2019年は4回目

※2 上記アンケートにおいて、“環境保護や社会貢献をしているかどうかで、取引する金融機関を選びたい”という設問に対して、そう思う・ややそう思うと回答した割合

※3 同様に、“ポイントがつくかどうかで購入する店舗が変わる”という設問に対して、そう思う・ややそう思うと回答した割合

株式会社 野村総合研究所
金融コンサルティング部長
鳩宿 潤二