

일본의 ESCO사업 비약이 시작됐다

글 · 中上 英俊 일본ESCO추진협의회부회장

동 협의회의 조사에 의하면 회원들이 취급한 에너지절감 개수공사는 1998년도의 170억엔에서 2001년도에는 667억엔으로 급증하고 있다.

교토의정서가 지난 6월에 비준되었다. 내각에서 비준을 결의했을 때 필자는 유럽의 학회에 출석 중이었는데 일본이 비준을 결정한 것은 유럽의 연구자들에게도 환영받았다. 미국이 교토의정서에서 이탈한 현재 우려되는 것은 러시아라고 말해지고 있으나 일본의 앞으로의 길은 확고한 것이다.

일본의 이산화탄소의 배출량은 2000년도에 1990년의 약 10% 정도 증가하였으며, 2010년에는 20% 정도 증가할 것으로 예상되고 있다. 그러므로 이것을 삭감하여 교토의정서의 목표를 달성하는 것은 결코 용이한 것이 아니다.

지난 3월에 책정된 「지구온난화대책추진대강」에서는 목표달성을 위한 조치를 단계적으로 하는 것으로 하여 2002~2004년이 제 1단계가 되었지만, 이 기간 중 목표달성이 지연되는 것이 확인되면, 대강에 들어있는 계획 이외에 추가된 대책으로서 보다 강제력을 가지는 대책이 추진될 가능성도 충분히 고려되어야 할 것이다.

ESCO사업은 제 1차 석유위기에 의한 원유가격 폭등 하에서 미국에서 만들어진 에너지 절감추진을 위한 비즈니스모델이다. 구미에서는 에너지절감 추진의 일익을 담당하는 산업으로 성장하여 왔으며, 일본에서도 업무 시설과 공장의 에너지 절감 개수를 추진하는 새로운 방법으로 주목을 받고 있다.

건축물에서의 에너지절감대책은 온난화대책의 주요한 대책 중 하나이다. ESCO사업은 지금까지 큰 에너지절감의 가능성에 관계없이 방법이 적용되기 어려웠던 기

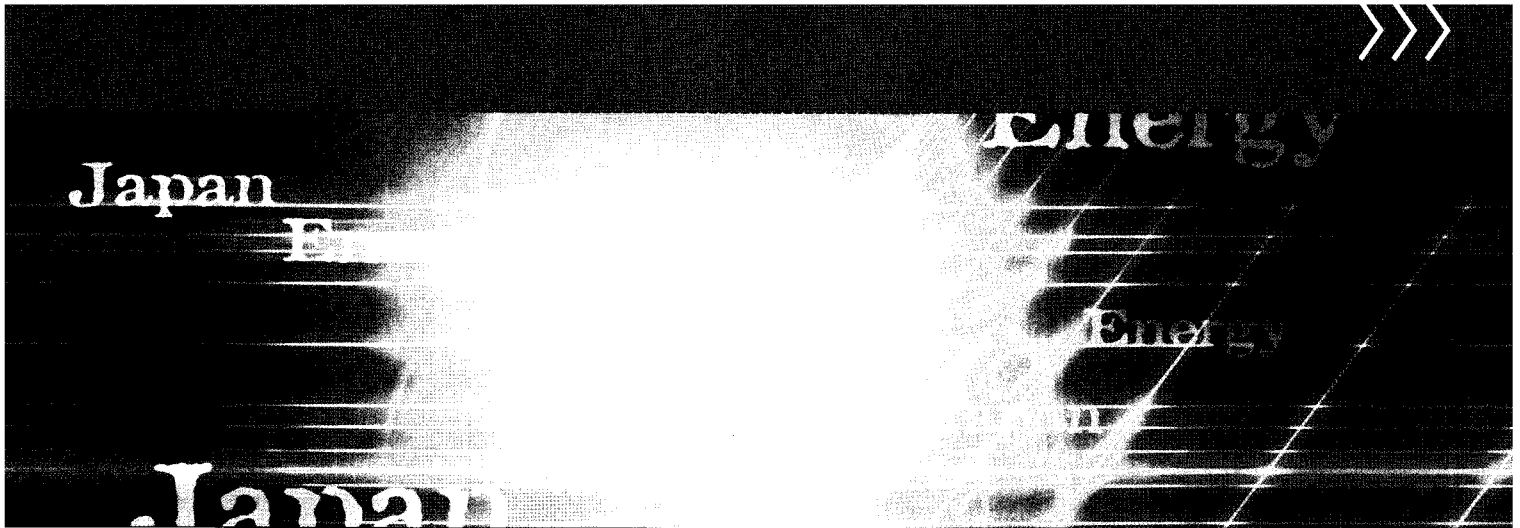
존 빌딩의 에너지절감을 실현하는 새로운 비즈니스모델이라고 말할 수 있을 것이다.

ESCO사업의 특징은 통상의 에너지절감 컨설턴트나 에너지절감기기의 개발 판매, 설계 시공과는 다르며, 자금을 포함하여 에너지 효율개선에 관계되는 업무를 포괄적으로 제공한다. 또한 에너지 효율개선에서 얻어지는 경비 절감분으로 공사비를 충당하며 일정한 효율개선을 보증하는데 있다. 또 실시에 있어서는 이것을 포괄적으로 고객과 계약하는 퍼포먼스 계약(Performance Contract)이 ESCO사업의 큰 특징이라고 할 수 있다.

ESCO사업자는 사업실시에 있어서 사전에 에너지 절감 진단을 행하고, 에너지절감량 및 언어질 이익을 기안하여 가장 유리한 사업내용을 제안한다. 또한 고객이 자금조달하는 것이 어려운 경우에는 ESCO사업자 스스로가 자금을 조달한다. 고객은 계약서에 동의하는 것만으로 에너지절감 개수공사를 실현하는 계약도 있다. 즉 ESCO사업자가 에너지 절감에 관한 모든 업무를 포괄적으로 제공하는 비즈니스이며 원스톱서비스(One Stop Service)라고도 불리운다.

(1)퍼포먼스 계약 : 에너지 효율개선에 관계되는 업무 완료 시까지의 모든 서비스 제공에 관한 포괄적 계약으로 특히 사업의 채산성을 보증하는 것에 의해 성립하는 계약을 말한다.

(2)원스톱 서비스 : 슈퍼마켓과 같은 하나의 점포에서 모든 이용이 충족되는 점포를 원스톱 쇼핑이라고 부른다. 이와 같이 원스톱 서비스는 하나의 업자에게서 모든



서비스가 주어지는 것을 지칭한다. 턴키 서비스라고도 부른다.

ESCO시장의 보급확대와 건전한 ESCO사업의 육성을 목적으로 1999년 ESCO추진협의회가 설립되어 현재 회원수는 104개로 급증하였다. 에너지절감 개수공사 가운데 에너지절감 보증에 따른 퍼포먼스 계약의 수주는 2001년도에 76억엔으로 전체의 11%를 차지하고 있으나 전년의 35억엔과 비교하면 매년 배로 증가하고 있다.

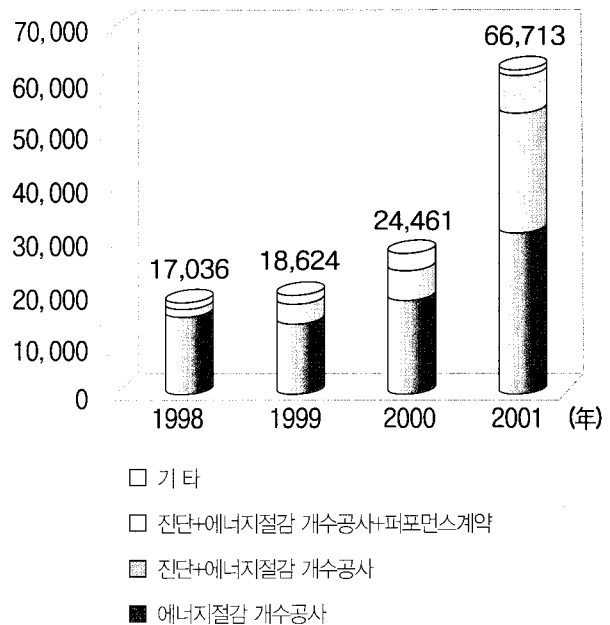
이와 같이 ESCO사업은 최근 급신장하고 있다. 또 「성에너지법」의 개정에 의해 내년도에는 제1종 에너지 지정관리 공장의 업종철폐가 실시되어 대규모 업무시설에 대해서도 에너지절감 사업의 실시가 요구되고 있다. 또한 정부의 청사에 대해서는 「그린구입법(정부의환경물품조달추진등에관한법률)」에 특정조달 품목으로서 에너지절감 진단이 만들어졌고 국토교통성도 그린진단을 개시하는 등 온난화대책을 추진하는 ESCO사업에는 추가적인 바람이 불고 있다.

물론 ESCO사업의 보급에는 다양한 문제점이 남아있다. 예를 들면, ESCO사업의 인지도가 낮고 영업현장에서의 설득이 생각과 같지 않다고 하는 목소리도 들린다. 또 퍼포먼스 계약은 금융기관으로의 리스크헤지가 되기 때문에 유리한 용자를 인출하는 것이 가능해져 사업실시에 강한 인센티브가 되지만, 이와 같은 금융옵션의 개발이 미약하기 때문에 ESCO사업의 특성이 활발히 이용되고 있지는 않다. 더군다나 공공기관은 ESCO사업의 큰 시장으로 여겨지고 있음에도 불구하고 제도상의 문제점으로 인해 충분한 시장 개발이 이루어지지 않고 있다.

ESCO사업의 보급 확대는 온난화대책으로서 유효한 대책이다. 민간 비즈니스로서도 새롭게 기대되고 있다. 교토의 정서의 비준에 따라 온난화대책의 중요성이 높아가는 와중

에 ESCO사업의 보급확대를 기대함과 동시에 ESCO 이외에도 본격적인 온난화대책의 추진을 기대하는 바이다.②

(백만엔)



[그림] ESCO사업의 수주액 (조사대상 : ESCO추진협의회 회원 48개사), 일본ESCO추진협의회 조사