

Topic 14

ブラウンフィールド再開発のプロセス（その6）

～土壌汚染関連の保険 ①～

- 1) 環境保険とは？
 - 2) HOW MUCH?
 - 3) 環境保険のメリット・デメリット
-

お疲れ様です。環境メルマの佐藤です。
今週から2回にわたって環境保険についてお話いたします。

1) 土壌汚染関連リスクと保険

ブラウンフィールド再開発は、対象サイトにある汚染を除けば通常の開発となんら変わりはないとも言えます。しかし、この汚染があなどれません。なぜなら、浄化責任問題や環境リスク（人の健康や生活環境を脅かすようなリスク）の発生につながるからです。ブラウンフィールドを再開発しようとした際に生じるリスクは、例えば次のようなものが挙げられるのではないのでしょうか。

- ・ 開発者さんのリスク----予想せぬ汚染が見つかって、予想以上の浄化費用が必要になってしまった。
- ・ レンダーさんのリスク-----ブラウンフィールド再開発に融資したら、融資先が経済的困難などの理由でサイトを手放し、自身がサイト所有者にならざるを得ず、汚染浄化費用までも負担しなければならなくなった。（Topic13 参照）
- ・ 環境アセッサーのリスク-----浄化対策・汚染管理方針に不備があり、人の健康が脅かされてしまった、など。

ですから、ブラウンフィールド再開発において、リスク管理と万が一の事態になったときの対応方法を考えておくことが大切になってきます。

米国では、1976年にRCRA（資源保護回復法）、1980年にはCERCLA（通称スーパーファンド法）が施行されて以来、社会は有害廃棄物処理や土壌汚染にまつわる環境負債・環境リスクをひどく恐れてきました。そのような背景から、米国では土壌汚染関連の保険商品開発が始まったのです。ここでいう保険とは、土壌汚染問題にからむ様々なリスクに特化したリスク移転ツールです。ブラウンフィールド再開発に拍車がかかってきているここ数年で、実に様々な保険商品が誕生しているようです。

2) HOW MUCH?

真っ先に聞きたくなる質問かもしれません。答えは「状況に応じて」ということのようにです。例えば、次に挙げるファクターによって価格は大きく変わってくるそうです。

- ・ プロジェクトの規模
- ・ 保障対象となるプロジェクト段階（アセスメント段階、浄化段階、モニタリング段階、コンビネーションで?）
- ・ 汚染のタイプ（油、重金属、アスベスト）
- ・ 汚染されている媒体と場所（土壌/地下水/大気、対象サイト内/外も）
- ・ 将来的な土地利用方法（住居、商業用地、工業用地）
- ・ プロジェクト関係者の裁量?（経験知、資金面、計画性など）
- ・ 購入者が希望する保障内容 など。

このように、保険の価格決定はそう単純ではありません。土壌汚染関連の保険を提供するというビジネスには、何か事態が発生した場合に補償金額を支払うだけに留まらず、個別ケースに合わせ、事前にリスクを軽減するためのアドバイスを提供したり、保険契約内容のデザインをお手伝いしたりするなどのコンサルティング要素がかなり入っているようです。つまるところ、環境保険提供側は、土壌汚染にまつわるリスクを定量化できるだけの情報とノウハウが必要であるということです。

3) 環境保険のメリット・デメリット

メリットとしてはリスクが移転できること。これによって、開発総費用見積の不確かさ（リスク由来）を削除または削減することが可能となります。より正確に開発費用が見積もれるということは、プロジェクトの将来予測をより透明性の高いものにします。しかし一方で、リスクの定量化や保険契約内容の交渉に時間がかかりすぎてしまい、プロジェクトの進行を妨げ、挙句の果てに再開の好時期を逃し、というデメリットも考えられます。

来週は、米国のブラウンフィールドプロジェクトで実際に利用されている保険商品をご紹介します。

Thanks God It's Friday!

Thanks God It's Brownfield!!

環境メルマ 佐藤

坂野のつけたし

以前、土壌汚染対策工事を実施する際の環境事故（不幸にして対策工事によって周辺環境に汚染を広げてしまったようなケース）に対する保険を購入したことがあります。保険購入金額は工事請負金額の1%弱でした。もちろんカバーする内容によって、保険の費用は変わってくるわけですが、対策費用の5%を超えるような保険の購入は難しいのでは...という感覚です。

でも見方を変えてみるとこうともいえます。仮に保険購入金額が1億円として、対策費用には10億円かかっても、再開発プロジェクトは100億円規模ということになると、前者では10%、後者では1%が保険負担。保険を購入するのが、売り手か買い手かでインパクトが異なってくるわけです。

「汚染の心配がなくなると買わない」というように、買い手が土壌汚染リスクを避けるような状況では、環境保険は売れないのかもしれませんが。（次回のつけたしでは、**guaranteed fixed-price remediation** について話します。）