

# 시설관리동향-커미셔닝에서 설비개보수까지

## (6)ESCO사업에 의한 설비개보수

Maekawa Tetsuya 일본 퍼실리티·솔루션(주)  
(空氣調和·衛生工學, Vol.76, No.5, 2002)

번역 : 이 상 렬 / 정회원 (주)리우스(srleecla@chol.com)

키워드: ESCO(Energy Service Company), 커미셔닝(Commissioning), 설비개수(Renewal of Building Service System), 성능보증(Performance Contracting), 시설관리(Facility Management)

### 머리말

ESCO(energy service company : 에너지서비스 회사)라는 단어가 서서히 그 인지도를 높이고 있다. 그 내셔널 센터라고 할 수 있는 “ESCO 추진위원회 (회장 : 카야 요이찌 도쿄대학 명예교수)”가 1999년 10월에 15개 회사의 참가로 설립되었는데, 2년 후인 2002년1월에는 회원기업 84개사로 단기간에 5 배 이상 증가하였다. 그 모두가 ESCO사업을 직접 다루는 것은 아니지만, ESCO사업은 적어도 관리업 계 안에서는 많은 주목을 받고 있는 “새로운 비즈니스”이다.

이번 강좌에서 커미셔닝과의 관계에서 ESCO가 거론되고 있는 것은, ESCO 비즈니스 모델 안에 커미셔닝이 포함되어 있으며, 더욱이 그것이 금전의 왕래를 수반하기 때문일 것이다. 즉, ESCO사업자는 그들이 주된 사업영역으로 하는 에너지절약 갱신 시장에 있어서,

- 1) 공장 준공 후의 성능을 보증할 것.
- 2) 성능이 보증수준에 미치지 못할 경우에는 부족분을 보충할 것.

등이 그 비즈니스 모델 안에 내재 되어 있다는 점에서 커미셔닝의 진정한 당사자라 할 수 있다. 더구나, ESCO계약은 일반적으로 10년 이상의 장기간이며, ESCO의 커미셔닝은 “지속 커미셔닝(continuous commissioning)”이기도 하다. 이러한 이야기는 각각의 사회적 정세 속에서 등장한 것이지만, 같은 시기에 각광을 받게 된 것에 일종의 인연을 느끼는 것

은 필자만이 아닐 것이다.

또한, 일본의 에너지절약을 추진하는 입장에서 보면, 당사자가 아닌 외부의 전문가가 에너지절약 자료를 찾아다니고, 그 매상과 이익의 확대를 위해 될 수 있는 한 많은 에너지절약 메뉴를 도입하려고 궁리하고, 그 결과에 대해서도 장기간 지속적으로 관심을 가지는, ESCO에 내재된 구조는 종래에 없었던 것이다. COP7에서의 합의에 의해 본격적인 지구환경문제에 대한 대책이 요구되고 있는 가운데, ESCO는 든든한 비즈니스 모델이다.

### 1. ESCO의 역사

1980년대의 미국에서는 전력회사에 대한 각 주(州)의 공익사업위원회의 지도로 이른바 에너지절약 활동이 의무화되어 있는 경우가 많았다. 예를 들면 전력회사가 에너지절약형 냉장고의 구입자에게 장려금을 주고, 주택의 단열 개보수공사에 보조금을 지불하는 등의 예는 일본에서도 알려진 사실이다. 미국은 자유 경제국이라는 이미지가 있지만, 전력공급사업과 같은 공익사업에 대해서는 원래부터 전력회사의 수도 많았고(미국 전역에서 3,160개사, DOE/EIA조사, 1999년 현재), 각 자치단체의 공익사업위원회가 강력한 권한을 가지고 있었다. 전력회사 중에는, 이러한 업무를 사외에 위탁하여 실시하는 경우도 많았고, 자회사를 만들거나 기존의 민간회사를 활용하여 이 실무에 대응하고 있었다. 이러한 회사들이 ESCO의 전신이었다고 한다.

1990년대는 미국의 전력회사에 있어서 “굉장한 시대”이었다. 규제완화의 상징으로 많은 전력회사들이 시장경쟁에 내던져졌다. 여기서 “많은”이라고 얘기한 것은 “모두”가 아니었기 때문이다. 예를 들면 일전의 전력위기로 유명한 캘리포니아주에서도, 그 주요도시의 하나인 로스앤젤레스에서는 일절 규제완화를 하지 않고 시의 수도전력국이 독점적으로 전력공급을 담당하고 있었기 때문에, 캘리포니아주의 전력위기와 관계가 없었던 것은 별로 알려져 있지 않은 사실이다.

시장경쟁은 우선 가격경쟁에서 시작하여 점차적으로 서비스경쟁으로 진화해 간다. 가격경쟁으로 비용절감을 강요당한 전력회사는 불요 불급 사업의 중지예까지 몰리게 되는데, 그 중에는 상기의 “에너지절약 활동”이 포함되어 있다. 규제완화를 추진하고 있던 공익사업위원회도 전력회사에 대해 종래와 같은 에너지절약 활동을 강요할 수 없게 되고, 결과적으로 많은 활동들이 폐지되어 갔다. 이러한 상황에서, 전력회사로부터 에너지절약 활동을 수탁하던 회사들은 다른 수입원을 확보하는 일에 내몰렸다. 더욱이, 전력회사 내부에서 이러한 업무를 맡아하던 부문도 함께 축소의 대상이 되어, 발주자였던 부문까지 아웃소싱되기도 하였다. 경쟁하의 전력회사는 가격경쟁을 할 수 있는 코스트 수준을 실현하기 위하여 최소한의 기능만을 내부에 두고, 부가적인 기능에 대해서는 아웃소싱하여 필요에 따라 조달하는 방식을 채용하였다.

자립에 내몰린 “에너지절약활동 수탁회사”는, 에너지절약 기술을 전력회사에 제공하는 것이 아니라, 에너지 사용자에게 판매하는 것을 생각하였다. 전력회사의 부가가치 서비스로서 제공되고 있던 기술을 실수요자에게 직접 판매하게 된 것이다. 전력회사로부터가 아니라, 실수요자로부터 일거리를 수탁하는 어려움 가운데서, 다음 장에 보여주는 ESCO의 개념이 완성되어가는 모양은 어렵지 않게 상상할 수 있다.

이와 같은 회사를 지원한 것은 공적 부문이었다. 1992년 국가 에너지 정책법은 모든 연방정부기관에 대해서 투자회수 기간이 10년 이하인 에너지절약 대책을 실시하도록 의무화하였다. 1994년에는 클린턴 대통령의 행정명령(12920호)으로, 연방정부기관은 ESCO 개념 등(공익 사업자의 에너지 효율화 프로그

램, ESCO 계약, 에너지삭감 보증계약)을 적극적으로 채용하도록 지시가 내려졌다. 이러한 정책의 효과로서, 특히 “MUSH”<sup>1)</sup>로 불리는 분야가 ESCO사업자에게 큰 시장을 제공하였다고 한다.

일본에 ESCO사업의 개념이 소개된 것은 1996년 경이었다. 당시의 통상산업성 자원에너지청 에너지절약대책실의 위원회로서 “ESCO검토 위원회”가 설치되었다. 필자도 도쿄전력을 대표해서 참가하였지만, 에너지절약효과를 자원으로 하여 설비투자를 회수하는 업무를 비즈니스로 성립시키는 것이 용이하지 않았고, 한편으로 당시 가끔 나타나는 위법의 악질적인 “절전업자”를 나라가 인지하는 사태는 피하고 싶다는 인식이었다. 이 위원회는 1996년 12월에 보고서를 정리하였는데, 주된 결론은 다음과 같다.

- 1) 미국에서의 ESCO시장 규모는 이미 500억엔으로, 그 원동력은 에너지시장의 규제완화와 공적 건물에 적극적 도입
- 2) 일본에서의 ESCO시장의 잠재적 시장규모는 2010년에 약2000억엔
- 3) 일본에서도 ESCO사업 보급에 필요한 시책을 강구할 것

이 보고서를 받고 (재)에너지절약 센터에 “ESCO사업 도입 연구회”가 설치된 것이 1997년 4월의 일이다. 이 연구회는 회비가 무료이기도 하지만, 208개의 많은 회사가 참가하여 관련업계 각 사의 높은 관심을 보여주었다. 이와 거의 같은 시기인 1997년 5월에는 일본에서 최초의 ESCO사업 회사인 “(주) 퍼스트 에스코”가 일본종합연구소를 중심으로 설립되었다. 이 회사가 상기의 연구회에 참가함으로써, 일본의 ESCO사업에 관한 움직임이 하나의 흐름으로 통합되게 되었다. 그 후, 이 움직임은 1998년의 “ESCO사업 실증 위원회”를 거쳐서 1999년10월 “ESCO 추진협의회”의 설립에 이르고 있으며, 서두에 기술한바와 같이 회원수 15개 회사로 출발한 이 협의회는 현재 84개 회사로까지 급성장하고 있다.

## 2. ESCO란

ESCO 개념의 특징을 이하 세 절에서 기술한다.

주 1) MUSH란, Military(군의 시설), Municipality (자치단체의 시설), University(대학), Hospital(병원)을 가리킨다.

### 2.1 에너지절약 개보수의 효과를 검증

에너지절약 시스템의 도입에 있어서 일반적으로 행해지고 있는 것은 사전의 효과 예측이며, 그 도입 후의 실적을 평가하는 일은, 그것이 용이하지 않다는 면도 있어서 결코 많지는 않다. 겨우 최근에서야 커미셔닝의 중요성을 지적하고 있지만, 건설업의 회사 조직으로서 생각하면 공사 담당자로서의 기능은 기본적으로 “만들기까지”이며, 하자 담보기간의 종료와 함께 해당 물건에 관한 관심은 “보전센터”로 이관된다. 유감스럽게도, 보전센터는 하자 처리기관인 경우가 많고, 발전적인 위치부여가 되어 있는 회사는 적다.

ESCO가 그러한 의미에서 차별화되고 있는 것은 10년 정도의 계약기간을 통해서 “에너지절약 효과를 보증하고 있는 것”이다. 종래의 건설업에 있어서, “장기보증계약”은 사후으로서 용이하지 않다는 것이 필

자가 취제한 많은 건설업계의 공통된 인식이었다.

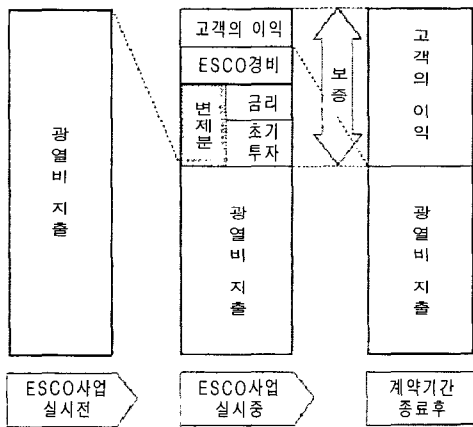
### 2.2 광열비의 삭감금액으로 삭감에 필요한 비용을 조달(그림 1)

에너지절약 투자의 평가는 일반적으로 “투자회수년수”를 기준으로 한다. 그러나 ESCO의 사업 개념에서는 연간 경비화한 금액이 에너지절약 효과를 밀도는지 아닌지로 에너지절약 투자를 판단한다. 미국에서는, 에너지절약 개보수에 필요한 공사비를 ESCO 회사가 부담하고 고객으로부터 연체지불로 회수하는 방법을 “shared savings 방식”이라 부르고, 초기투자비를 고객이 부담하고 ESCO 회사가 효과보증을 제공하는 방식을 “guaranteed savings 방식”이라 부르고 있다(그림 2). 놀랍게도, 이러한 단어는 그대로 일본에서 사용되기 시작하고 있다.

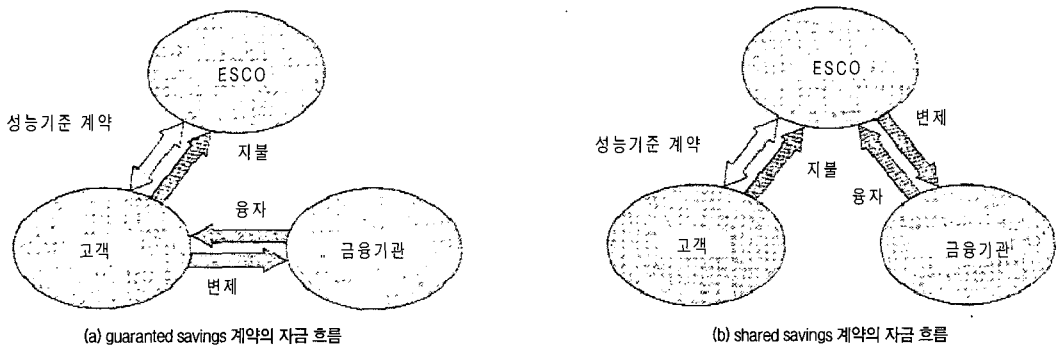
필자는, guaranteed savings 방식으로 ESCO 회사에 “효과보증을 받기 위한 요금”을 지불하는 고객이 많을 것이라고는 생각하지 않지만, ESCO 추진협의 회의 회원 설문에 의하면, 2000년도 ESCO 회사의 대상 중에서 약 6할이 guaranteed savings 방식(발주자에 의한 자금조달)이었다. 더구나, 고객의 입장에서 주의해야할 것은 guaranteed savings의 이름을 빙자한 악질적인 에너지절약 기기 판매회사이며, 그들은 ESCO 보급에 장애가 될 것이다.

### 2.3 진단·계획·설계·시공·분석검중에 대한 일괄적인 책임(그림 3)

공공 공사에서 설계와 시공의 분리가 이루어진지 오래되지만, 민간 물건에서는 설계시공에 대한 뿌리



[그림 1] ESCO의 구성



[그림 2] ESCO 자금 흐름

깊은 지지가 있다. 특히 리뉴얼 공사에 있어서는 일반적으로 “원 시공(전 시공)회사”에 대한 발주자의 신뢰가 두텁다. 유상무상은 차재로 하고, 계약상의 하자 담보기간에 상관없이, 건물의 수명주기를 통한 “실질적인 보증”을 암묵적으로 요구하고 있는 건물주도 있다. 이와 같이, 역시 건물주 본심의 요구는 한정적인 서비스의 편성이 아닌, 포괄적인 서비스가 아닐까. 문제는 비용과 효과이다.

### 3. 업무의 흐름

ESCO 사업자에 의한 일반적인 업무의 흐름을 설명한다. 2.에서 기술한바와 같이, ESCO사업자는 진단·계획·설계·시공·분석검증의 모든 단계에서 당사자로서의 관계를 가지게 된다. 일부의 역할을 협력회사에 맡기더라도, 책임의 소재는 어디까지나 ESCO 회사이다. 그것도 장기간에 걸쳐서 일이다.

#### 3.1 설비진단

설비진단은 건축설비 내에서 에너지절약의 여지가 있는 곳을 찾는 일(1차 진단)과 그 양적 가능성을 파악하기(2차 진단)위해서 실시된다. 1차 진단은 일반적으로는 영업활동의 일환으로서 무료로 수행하고 있지만, 2차 진단보다 더 풍부한 실무경험이 요구된다. 수많은 체크포인트에서 문제점을 찾아내는 능력이, 이미 찾아낸 문제점에 대해서 양적으로 조사하는 일보다 더 긴 경험을 필요로 하기 때문이다.

통상의 1차 진단에서는 ESCO회사가 각각 소유하

고 있는 에너지절약 체크리스트 등을 사용하여 1~3일 정도의 조사를 실시한다. 2차 진단에서는 계측기를 부착하여 1~4주간 정도에 걸쳐서 데이터를 취득하는 것이 일반적이다. 이 데이터는 계약시에 “베이스라인 소비량”으로서도 활용될 수 있기 때문에 매우 중요한 것이다.

#### 3.2 효과예측과 그 보증

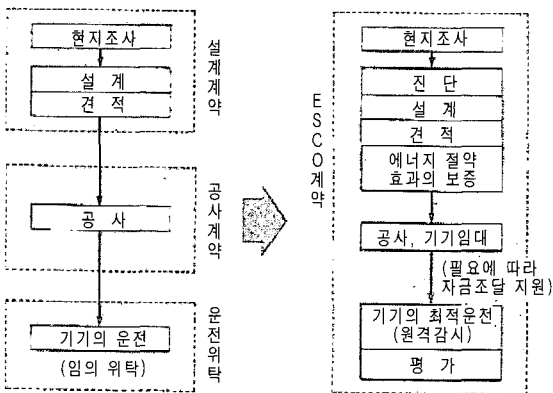
ESCO가 ESCO인 근거의 기능이 “효과보증”이다. 지금까지의 건설업에서는 설계자 또는 시공자가 관여한 시스템에 대해서 성능을 확인하는 일도 적었고, 하물며 보증하는 일은 없었다. 예측시점과 실제의 기상조건을 맞추는 일은 불가능하고, 건물을 사용하는 방법이나 기기 시스템의 운전시간에 따라서 에너지 소비량은 크게 영향을 받는다. 엄밀한 의미에서 “효과를 예측한다”는 것은 용이하지 않다. 하물며, “보증한다”는 것은 큰 위험을 수반한다. 이것이 지금까지의 업계의 표준적인 생각이라 해도 좋을 것이다. 그러나, 비즈니스로서 ESCO사업자가 ESCO 계약을 체결할 때에는, 고객과의 합의를 통하여 효과를 보증하는 조항을 삽입하도록 되어있어서, 그것이 각 ESCO 회사의 노하우나 타 업종이 참가하는데 장벽이 되고 있다.

#### 3.3 설비개보수

예측된 효과를 실현하기 위해서 설비의 개보수가 실시된다. ESCO 사업자가 실시하는 설비개보수에는 크게 2종류로 나누어진다. 하나는 그림 1에서 보여주는 바와 같은 개념, 즉 ESCO 서비스 비용이 에너지 비용 삭감액을 밀도는 것이다. 비교적 소규모 장치나 시스템의 추가설치로 에너지절약을 실현하려는 것이다. 전형적인 ESCO 개념이라 할 수 있다. 또 하나는 설비기기의 교체 등을 실시하는 것으로, 이 경우에는 반드시 ESCO 서비스 비용이 에너지 비용 삭감액을 밀도는 케이스만 있는 것이 아니다. 고객의 투자를 장기 연체지불로 인수하는 개념이라 할지라도, 기기에 따라서는 고객자산의 오프 밸런스화에 공헌한다.

#### 3.4 계측

ESCO사업자에 있어서 중요한 서비스는 효과를 보



[그림 3] ESCO계약의 특징

증하는 것이며, 그 효과를 확인하기 위해서는 “계측”을 피할 수 없다. 그래서 ESCO 계약에서는 계약서 안에 데이터를 취득하는 계측방법이 기재되어 있다. 단, 경제적인 효과를 최대한 노리기 위해서는 반드시 계약기간 중의 매달에 계측데이터를 확인하는 것이 최선이라고 할 수는 없다. 예를 들면, 계약초기의 2~3년은 계측하지만, 그 후는 계측을 회피하여 ESCO 서비스 비용을 값싸게 설정하는 일도 있고, 해가 거듭할수록 성능이 떨어질 가능성이 있는 에너지절약 시스템의 경우에는 2~3년마다 실측하는 것도 합리적이다.

### 3.5 효과검증과 보너스(또는 보충금)의 수수

ESCO 계약에 의거한 실측결과를 근거로 에너지절약 효과를 평가한다. 고객에게 있어서 에너지절약 효과를 실감하는 일은 에너지절약 메뉴에 따라서 다를 수 있지만, 항상 “자동적으로” 이루어지는 것은 아니다. 특히, ESCO 계약에 의거한 에너지절약 보증이 광열비의 삭감액을 보증하는 것이면, 에너지회사로부터의 청구서만으로는 효과를 파악할 수 없으며, 기상조건이나 가동시간 등의 요인을 평가하고서야 효과를 확인할 수 있는 것이다. 즉, ESCO 회사가 계약에 의거하여 계측한 실측데이터를 근거로 하여, 미리 준비한 분석평가표상의 수치로 에너지절약 효과를 정량적으로 확인하는 것이며, 이것은 ESCO 회사의 큰 노하우이다.

이러한 효과 검증에 의거하여, 실적으로서 고객과 확인한 에너지절약 효과가 에너지절약 보증액을 상회한 경우에는, ESCO 사업자는 상회한 만큼을 고객과 나눠 가지고, 부족한 경우에는 부족분을 보충하여야 한다. 이러한 현금의 수수가 있으므로, ESCO 개념은 목숨을 건 승부의 지속(continuous) 커미셔닝을 내재하고 있다고 할 수 있다.

### 3.6 베이스라인의 보정

장기간에 걸친 ESCO 서비스 계약기간 중에는 계약서에 상정하지 않았던 사태가 일어날 수도 있다. 극단적인 경우에는 건물의 용도가 변하고, 호텔 등에서는 객실 가동율에 따라서 에너지 소비량이 크게 변동한다. 기상조건도 매년 같을 수 없다.

ESCO 계약한 건물의 에너지 소비량의 변동이 금

전수수에 직결되기 때문에, ESCO계약에는 “하기의 사태가 발생한 경우에는, ESCO 계약의 베이스가 된 기준 에너지 소비량을 재검토한다.”고 기재하는 것이 일반적이다. 이것은, ESCO에 있어서도 고객에 있어서도 투명성 높은 계약을 계속하기 위하여 불가결한 단계이다.

## 4. 실시예

### 4.1 미에현청

1997년도의 통상산업성 보조 사업으로 실시된 개보수공사에서, 발주자인 미에현청이 당해연도 예산범위 내에서 공사비를 지출하고, 개보수에 의해 얻어진 효과를 (주)퍼스트 에스코가 보증하여, 에너지절약 개보수라는 역무를 제공한 것이다. 에너지절약 메뉴는 조명 효율화(전자안정기로의 교환과 인버터 전구로의 교환)이며, 수선공사가 아니라 에너지절약 서비스의 제공이라는 계약이 체결되었다. ESCO 계약의 특징인 “여러 해에 걸친 효과보증을 수반한 계약”이 아니라, 미에현청에서는 당해연도의 지출로서 정리되어 있다. 현재의 구조에서는, 국가 또는 지방공공단체가 복수년 계약을 체결할 때에 개개의 안전마다 의회의 승인을 얻는 일이 필요하며, 이것으로 재정의 방만한 확대를 방지하고 있다. 이 구조는 ESCO의 보급에 있어서 큰 장애물의 하나라 할 수 있으며, 이 장애를 넘은 안전은 후술하는 1건밖에 보고되어 있지 않다.

미에현청에서는 연간 전기요금의 67%에 상당하는 670만엔의 삭감을 상기의 대책에서 계획하고, ESCO 회사는 역무제공의 대가로 4,500만엔을 수령하였다. 이 사업에 대해서 통상산업성으로부터 3분의1의 보조금이 지급되어 있는 것으로 미루어 실질적인 투자회수 연수는 4.5년이란 에너지절약 대책이었다고 할 수 있다.

### 4.2 오사카부립(府立) 모자보건 종합의료센터

지방자치체가 처음으로 실시한 복수년 계약의 ESCO사업이며, 큰 규모로서 관계자들의 주목을 받은 사업이다. 오사카부가 공모한 개념은 다음과 같다.

- 1) 제안자의 자금으로 에너지절약 개보수를 실시하고, 이것을 광열비 삭감액의 범위 내에서 부가

15년 이내에 변제하는 것으로 하며, 부가 지불하는 금액은 1년에 6,300만엔 이하 일 것.  
 2) 에너지 절약률이 10% 이상 일 것.  
 3) 삭감 보증액은 삭감 제안액의 70% 이상일 것.  
 1개월이란 단기간에 3개 동(약35,800m<sup>2</sup>)의 현지 조사와 데이터를 분석한 후에 제안하는 것으로 되어 있었다. 결과적으로, (주)가스 앤드 파워를 대표로 하는 4개 회사 공동기업체가 당선되었다. 그 제안내용은 연간광열비 삭감보증 기준액이 약 8,200만엔(광열비 전체의 약24%에 상당)이고 오사카부가 매년 지불하는 ESCO 서비스 비용이 3,500만엔으로, 실질적인 경비 삭감효과는 1년에 4,700만엔인 셈이다.

개보수에 필요한 투자는 어림잡아 3억엔 정도이며, 그 중 3분의 1은 통상산업성의 보조금으로 조달되지만, 나머지 2억엔에 대해서는 ESCO 사업자의 부담이 된다. 그래서 당선된 4개 회사는 SPC(특별목적회사)를 설립하였다. 제안된 사업개념을 그림 4에 나타내었다.

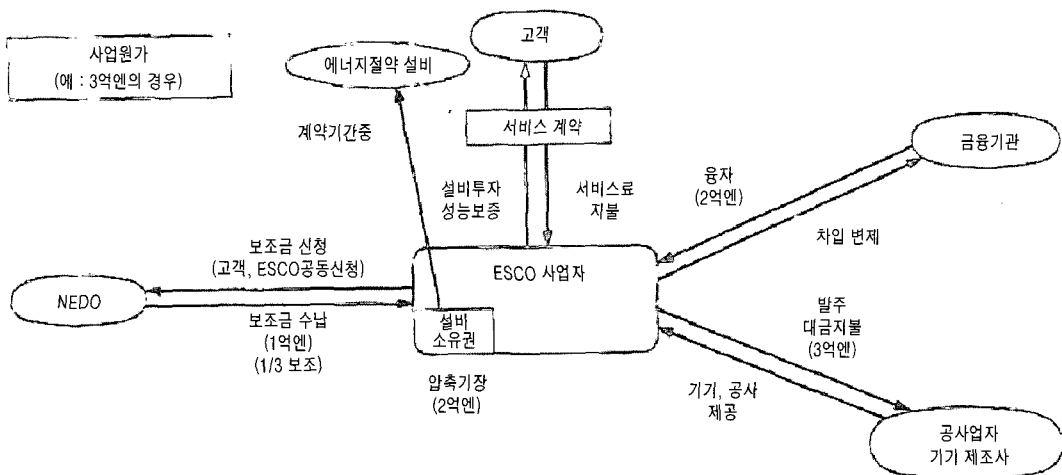
국가나 자치단체에서 복수년 계약에 높은 장애물이 부과되어 있는 이유는 주민의 대표인 의회의 승인을 받지 않고 행정 차년도 이후의 지출을 약속하는 일은 허용되지 않기 때문이다. 그래서 차년도 이후의 지출을 수반하는 행정의 행위에 대해서는 “채무 부담행위”라 하여, 개별적으로 의회승인을 받고 있는

것이다. ESCO의 보급 때문이라 할지라도, 이 구조의 완화를 마음대로 행하는 일은 합당하지 않다. 오히려, 오사카부가 실시한 것과 같이, ESCO의 구조를 바르게 이해시킨 후에, 의회의 개별승인을 받는 길만이 ESCO에는 어울린다. 또한, ESCO 계약에 대해서는, 여기서와 마찬가지로 경쟁방식에 의해 선발된 회사와 수의계약을 체결하는 방식이 일반적으로 채용되고 있으며, 경쟁의 심사에 대해서는 학식경험자를 포함한 위원회가 조직되는 일이 많다.

### 4.3 케이오기쥬쿠 대학병원

필자가 소속한 일본 퍼실리티·솔루션(주)이 체결한 ESCO계약이다. 광대한 병원구내에 있는 3개 동에 대해서, 주로 공조 반송분야에서 에너지절약 대책을 강구하여 1년에 700만엔 정도의 광열비를 삭감하고, 그 중 500만엔 정도를 9년간 보증하는 것이다. 대책 메뉴는 냉각수의 변유량화와 기계실 환기의 자동제어 등이다.

계약에 이르기까지의 과정에서 중요한 것은 현장의 협력을 충분히 얻는 일이며, 9년간이란 장기에 걸친 에너지절약 효과를 지속해서 현재화시키는 일은 일상운전을 담당하는 고객의 협력 없이는 불가능하다고 할 수 있다. ESCO 계약에 의거 도입된 에너지절약 기기 시스템은 고객의 자산이든 아니든 고객의 부지 내에 설치되어 있기 때문에 ESCO 회사가 일상적



[그림 4] 오사카부 모자보건 종합의료센터에서의 사업개념

인 운전보수를 하는 것이 아니다. 에너지절약 효과를 최대화시켜 쌍방에서 메리트를 누리기 위해서도 고객시설의 운전원의 이해와 협력은 불가결하다.

### 5. 국가의 에너지정책의 방향성과 ESCO 사업

에너지 소비량의 추이를 분야별로 보면, 산업분야에 비해 민생분야, 그 중에서도 업무용분야의 신장이 크다. 일반적으로 말하면, 공장의 에너지관리는 “제품의 원가”에 직결되므로 엄격하게 실시되고 있지만, 본사가 임차인으로 입주하고 있는 빌딩의 에너지 소비량은 공익비 안에 감춰져 있는 경우가 많고, 관심을 가지고 싶어도 그럴 수 없는 경우가 많다. 이러한 상황에서 경제산업성이 주목하고 있는 것이 제1종 에너지 관리 지정공장만큼의 에너지(전력 1,200만kW·h/년, 열: 원유환산 3,000kl 이상)를 소비하고 있는 빌딩이다.

이들은, 현재의 제도에서는 같은 에너지를 소비하고 있어도 공장이 아니라는 이유로 “제2종 에너지 관리 지정공장”으로 분류되고 있으며, 제1종과 동등한 규제조치가 강구되어 있지 않다. 이에, 공장에 준한 규제를 부과하는 방침이 검토되고 있다. 제1종과 동등한 조치란 다음과 같다.

- 1) 중장기계획의 작성·제출
- 2) 에너지관리자 선임
- 3) 정기보고

이 중에서, 대규모 사업소라고 하더라도, 2)에 상당하는 자격자의 상주를 갑자기 의무화하는 것은 현실적이지 않다. 한편, 정책의 중점은 “중장기계획 작성에 있어서 외부능력의 활용”이다. 잘 생각해 보면, 이 시책은 원래 조직내부에 에너지관리 전문가를 가지지 않은 사업소에 대한 편의상의 조치로서 입안된 것인지도 모르지만, 실은 “새로운 눈으로 본다”는 “외부감사”를 도입하려고 하고 있는 것이다. 오랜 경험의 연장선상에서 몰두하는 에너지절약과, 외부의 새로운 눈으로 몰두하는 에너지절약에서는 얻어지는 것이 다른 것이 당연하다. 내부에 에너지 관리사가 없는 경우에 외부감사로 대응한다는 생각이 아닌, 외부감사의 역할을 적극적으로 받아들이는 일이 중요하다.

작년 말에 정책당국으로서의 모범을 보여주는 의미로 실시한 것이 에너지절약 진단이다. 이것은 작년에 제정된 “그린 구입법(나라에 의한 환경물품 등의 조달 추진 등에 관한 법률(2001년 4월 시행))”상에 위치 부여된, 중앙 부처에서 처음으로 실시한 “역무조달”이며, 기획경쟁방식으로 실시되었다. 23개 회사가 참가하는 격전이었지만, 당사와 닛켄설계와의 공동기업체가 당선되었다.

### 맺음말

커미셔닝이란 단어는 새로운 것이지만, 잘 생각해 보면, 본래 되어 있어야 할 일이 되어있지 않기 때문에 나온 개념이라 할 수 있다. 넓은 의미의 건설업계가 별로 뒤돌아보지 않았던 “사양서에 기재되어 있는 성능을 발휘하게 하는 행위”는, 어쩌면 건설업계의 새로운 “돈벌이”로 기대하고 있을지도 모른다. 아마도 그렇게는 되지 않을 것이다. 다른 업계는 이미 당연하게도 사양서대로의 성능을, 상품가격을 올리지 않고(즉 무료로) 실현하고 있기 때문이다. 오히려, 건설업계는 커미셔닝이라는 본래 해야할 일에 이제부터 몰두하는 일을 요란하게 선언하는 것이 아니라, 조용히 실시해 나가야 할 것이다.

한편, ESCO 사업자는 장기계약으로 고객과 함께 에너지절약을 실현해 나가는 일이 본업이며, 그것을 효과보증이란 형태로 장기계약하고 있는 것이다. 커미셔닝, 다시 말하면 “지속(continuous) 커미셔닝”의 진실된 담당자로서의 자각을 스스로의 비즈니스 모델 안에 위치·부여하는 일이, ESCO 사업자에게 요구되고 있다.

### 참고문헌

1. 통상산업성 ESCO 검토위원회 : 일본에의 ESCO사업 도입을 향해서(1996-12)
2. 츠츠미 켄조 : ESCO사업의 사례2 에너지절약 진단메뉴와 실시예 소개(2001. 10), 제81회 건축설비종합 협회 세미나 텍스트
3. 마에카와 테츠야 : 에너지·솔류션·비즈니스의 신 전개(2001. 7), 에너지 포럼 ㉔