

SUSTAINABILITY INTELLIGENCE — EU ・ JAPAN ・ INDIA

中堅・中小製造業の サステナビリティ 実装最前線

2026年版 — 欧州・日本・インドの現場と規制動向

発行日: 2026年5月

目次

1. エグゼクティブサマリー	3
・重要事項と構造変化の起点 ・3地域規制カレンダー ・CDP・EcoVadisの重みと5つの圧力	
2. グローバル規制ランドスケープ	8
・EU・日本・インド規制 ・米国情勢と波及（図表3） ・グローバル基準	
3. CDP・EcoVadis等スコアリング動向	12
・スコアリング制度比較 ・サプライチェーン要請構造（図表） ・中堅・中小アクション指針	
4. 欧州：Mittelstandと中堅製造業の現場	16
・欧州規制環境 ・10社個社事例 ・横断比較分析	
5. 日本：GX-ETSとSSBJの始動	22
・日本の規制環境 ・中堅・中小10社事例 ・横断比較	
6. インド：Listed mid-cap製造業の現場	29
・インド規制環境 ・10社個社事例 ・横断比較	
7. テーマ横断と示唆・方向性	36
・テーマ横断5論点 ・今後3年の優先順位 ・ファスト・トラック	

3地域規制カレンダーと中堅・中小への波及度

表1：主要規制の適用時期・対象・波及度

規制・制度	地域	本格適用時期	直接対象の閾値	中堅・中小への波及経路	波及の時間軸
CSRD (Omnibus I 後)	EU	2025年度（FY2024）報告から大企業。上場SMEは2028年まで猶予	従業員1,000人超・売上€450M超	顧客大企業がScope 3 Cat.1データを請求	即時～2027年
CSDDD (Omnibus I 後)	EU	国内法整備期限2027年7月。大企業への直接適用2028年7月～	従業員5,000人超・売上€1.5B超	サプライヤー監査・デュー・ディリジェンス要請	2027～2029年
CBAM本格適用	EU	2026年1月1日～（移行期は2023年10月～2025年12月）	鉄鋼・アルミ・肥料・電力等輸入事業者	輸出サプライヤーの炭素強度データ提出義務	即時
ESPR・DPP	EU	製品カテゴリ別に2026年～段階施行	EU市場に製品を置く全事業者	製品LCAデータ・デジタル製品パスポートの要件化	2026～2030年
SSBJ基準開示義務化	日本	2027年3月期～（プライム上場・時価総額3兆円以上から）	東証プライム上場大企業	上場企業がScope 3情報をサプライヤーに請求	2026～2028年
GX-ETS義務化	日本	2026年度～（直接排出10万t/年以上の事業者）	国内大規模排出事業者	排出枠コストが製品価格・調達条件に反映	2026～
BRSR Core拡大	インド	2026-27年度～時価総額上位1,000社へ拡大	NSE/BSE上場企業（段階的）	輸出先・出資者からのESGデータ要求強化	2026～2027年

欧州は規制の「直接網」を絞りつつ間接圧力を強化する段階にある。日本は開示義務化のカウントダウンが始まり、サプライヤーへのScope 3データ要請が2027年以降に急増すると見込まれる。インドはBRSR Coreの適用拡大と輸出市場からの要求が重なり、上場中堅企業にとってESGスコアが「資本へのアクセス要件」に近づきつつある。

3地域リアリティの対比

欧州：Omnibus Iによる直接適用範囲の縮小は、規制疲弊への政治的配慮だが、CBAM本格移行・ESPR・CSDDDの実施は予定通り進む。分析対象の欧州企業（Brembo、CERATIZIT、Constantia Flexibles、Dürr、Georg Fischer、SIG Group等）はいずれもSBTi認定・EcoVadisゴールド以上・CDP B以上を取得しており、これをサプライヤー選定基準に転用している。CERATIZITのEcoVadisプラチナ取得（2025年12月）、DürrのEcoVadisプラチナ、Georg FischerのCDP A取得はその典型例で、取引先中堅・中小にとっては「同等水準のスコアを持たなければ土俵に立てない」という選別基準が事実上機能し始めている。

日本：SSBJ基準のプライム上場企業への義務化（2027年3月期～）を起点に、Scope 3 Cat.1（購入した製品・サービス）のデータ精度要求がサプライヤーに降りてくる。2024年版中小企業白書でも取引先から脱炭素協力要請を受けた中小企業の割合増加が示されている。アズビル・ヨロズ・大同特殊鋼・太陽誘電のような上場中堅企業は既にCDP A・SBTi認定取得済みだが、非上場中小の多くは、省エネ施策の実行とスコア取得の間に大きな段差

図表2：適用範囲比較表

規制名	直接対象規模	中堅・中小への波及度	波及経路	主要要求データ
CSRD (Omnibus I 後)	従業員1,000人超・売上€450M超	高 (Tier1経由)	Scope 3 Cat.1開示要請	製品カーボンフットプリント (PCF)
CBAM	EU輸入事業者 (鉄鋼等6品目)	中～高 (輸出企業直撃)	排出強度データ提供義務	実測値または認定デフォルト値
CSDDD (Omnibus I後)	従業員5,000人超・売上€1.5B超	中 (DD情報要請)	EcoVadis等代理評価経由	人権・環境リスク管理体制
ESPR/DPP	欧州市場向け製品全般	高 (部品提供企業)	製品DPPへの部品データ組込	LCA・材料構成・リサイクル性
GX-ETS	直接排出10万t超 (~300-400社)	中 (サプライヤー要請)	Scope 3削減協力要請	Scope 1/2実績・削減計画
SSBJ基準	プライム上場大型株 (段階拡大)	高 (Scope 3経由)	有報開示→サプライヤーDD	Scope 1/2/3定量データ
BRSR Core	インド上場上位1,000社 (FY26-27)	中 (value chain)	取引先要請 (任意だが実質必須)	9 KPI・第三者保証

図表3：米国情勢の影響

図表3：米国情勢の影響		
米国 (規制凍結 + 貿易規制継続)		
① UFLPA (輸入差し止め継続)	② IRA 税控除 (維持・不確実性あり)	③ SEC 気候開示 (凍結)
EU Forced Labor Reg と連動 欧州向け輸出サプライヤーのトレーサビリティ強化 日本企業の中国サプライヤー管理強化 中堅・中小への原産地証明・材料トレース要請	欧州製造業の米国移転加速 EU 産業空洞化懸念 CBAM・産業加速法 (IAA) 強化の政治的後押し	大手グローバル企業はボランタリー開示継続 CDP 要請・TCFD 対応は実質維持 欧州・日本規制との「非対称性」拡大 欧州 CBAM・CSRD の相対的影響力増大 インド BRSR：独自路線で欧州準拠を参照

グローバル基準：ISSB・SBTi・TNFD・CDPの現在地

IFRS S1/S2 (ISSBが2023年6月最終化) は、日本ではSSBJ基準として実質採用され、インドでもSEBIがBRSR Coreとの整合性を検討している。欧州ではESRSとの相互運用性 (interoperability) が焦点であり、Omnibus I 後の議論でさらに調整が進む見込みだ。

SBTiは2026年1月に認定企業数1万社を突破した。中小企業版 (SME) の簡略申請プロセスの利用急増が背景にあり、協発工業・大川印刷の事例が示すように、日本の中小製造業でも「輸送用機器セクター初」「印刷業初」といった先行取得の競争が生まれている。2026年4月の方法論調整 (近年基準年企業向け最低削減率計算の変更) は、中小企業が現実的な目標を設定しやすくする方向での改訂であり、未取得企業にとって申請のタイミングを再検討する材料となる。

TNFDは大同特殊鋼が2024年に開示を開始するなど、気候変動に続く「生物多様性」開示の制度化を先取りする動きが製造業でも確認されている。ただし中堅・中小への直接的な開示要請は現時点では限定的であり、2027年

スコアリング制度比較：制度横断の評価軸

評価制度	評価軸	中堅・中小の受審頻度	取引先評価への直接影響	費用感（中堅・中小）
CDP 気候変動	Scope 1/2/3、ガバナンス、移行計画、リスク管理	欧州系バイヤー要請で増加中	Tier1 企業の SEA スコアに影響	初年度 150～400 万円（工数換算含む）
CDP 水・森林	水リスク管理、森林コモディティ	化学・食品業界中心	一部バイヤーで必須化	CDP 気候と統合化で追加は限定的
EcoVadis	環境・労働人権・倫理・調達	欧州系サプライヤー評価で主流	Gold 以上でバイヤーの推奨リスト入り	初回審査費 30～50 万円程度、準備工数 100～250 時間
SBTi（中小版）	1.5℃ 整合目標設定・検証	自動車・電機業界中心に要請増	設定要求が取引条件化しつつある	申請費数万円～、目標設定支援で 50～150 万円
DJSI	ESG 総合（CSA 調査ベース）	上場大企業中心	中堅・中小への直接影響は限定的	上場大企業の基準として間接参照
MSCI ESG	開示ベース機械的スコアリング	上場企業向け	投資家評価ルートで大企業に影響	中堅・中小への直接要請は稀
FTSE4Good	開示ベース	上場企業向け	同上	同上
ISO 14001	環境マネジメントシステム	製造業全般に普及	欧州系取引の基本要件として残存	認証取得・維持で年 50～150 万円

DJSI・MSCI・FTSE4Good は中堅・中小への直接要請ルートではなく、大手上場顧客の投資家圧力として間接的に波及する。実務担当者が注視すべきは CDP・EcoVadis・SBTi の三制度と、業界特有の追加評価（後述）である。

サプライチェーン要請の構造と波及パターン

典型的な要請の流れ

典型的な要請の流れ：サプライチェーン波及の構造		
TIER 0 大手 OEM・ブランドオーナー 売上 1兆円超 / €1B超 CSRD Scope 3 Cat.1 報告義務 → 投資家・規制当局への説明責任		
▼ Tier 1 への要請 CDP 回答データ提供（Scope 1/2/3） EcoVadis Gold 以上の維持 SBTi 整合目標設定コミットメント		
TIER 1 中堅サプライヤー 売上 1,000～5,000 億円規模 OEM の Supplier Engagement Assessment に組み込まれる。自社 CDP スコア向上のため Tier 2 への要請を強化		
▼ Tier 2/3 への転嫁・要請 排出量データ（一次データ・Activity-based） EcoVadis 受審または同等評価の提出 SBTi コミットメント（Near-Term Target）		
TIER 2/3 中堅・中小製造業 売上 10～500 億円規模 顧客ごとに異なるフォーマット（CDP テンプレート・独自調査票） データ算定・検証リソースの不足 ⚠ 要請への未対応 → 次回調達候補から除外リスク		

この構造は 2024～2025 年の業界調査（Trellis/Sphera）が示す通り、「Scope 3 報告における最大の課題がサプライヤーデータの品質とアクセス」という形で大手企業側からも認識されており、約半数の大手企業がサプライヤーエンゲージメントプログラムを強化している。

横断比較分析

10社マトリクス

企業名	業種	規模	上場/ 非上場	Scope3管理 レベル	SBTi状況	CDP	EcoVadis	主要特徴
Trumpf	工作機械	€5B	非上場	製品使用 PCF・低炭素 素材調達	認定済（1.5°C）	開示	開示	SLL€500M・中古機械CO2係数 明示
Brembo	ブレーキ	€4B	上場	300社ワーク ショップ	認定済（1.5°C）	A-	ゴールド	Greentell・リサイクルAl・ SENSIFY™
Dürr	設備機械	€4B	上場	顧客 Scope1削減 貢献定量化	認定済（1.5°C）	開示	プラチナ	EcoQPower・グリーンSL€350M
Croda	スペシャリティ ケミカル	£2B	上場	PCF 400品 目開示・FLAG	認定済 （1.5°C/FLAG）	A-	ゴールド	PFASフリー移行・ダヘジゼロ カーボン工場
Endress+Hauser	プロセス計測	€3B	非上場	PCF一部開示・LkSG 対応	認定済（1.5°C）	開示	シルバー （*1）	SICK提携・脱炭素計測強化
Jungheinrich	フォークリフト	€4B強	上場	IRMA加盟・LFP/Na-ion 開発	認定済（1.5°C）	A	プラチナ （5年連続）	10万台Li-ion・Na-ion実証

企業名	業種	規模	上場/ 非上場	Scope3管理 レベル	SBTi状況	CDP	EcoVadis	主要特徴
Constantia Flexibles	軟包装	非公開	非上場	PCF第三者 検証・低炭素AI	認定済（1.5°C）	A	プラチナ （2年連続）	Ecolutions 92% 達成・SL€200M
SIG Group	アセ プ テ ィ ッ ク 包 装	CHF3B 強	上場	Scope3 97.7%課題 明示	認定済（ネット ゼロ）	開示	プラチナ （7年連続）	Alu-free +61%削減・ALDI共同投入
Georg Fischer	流体 管理	CHF5B	上場	EPD整備・ neustark 協業	認定済（1.5°C）	A	プラチナ	事業再編連動・ SL CHF600M
CERATIZIT	超硬 工具	非公開	非上場	グリーンカー バイド PCF-60%	認定済（1.5°C）	n.a.	プラチナ	91%タングステンリサイクル・ 地政学対応

*1: 2026年、スコア78/100維持でも基準厳格化によりシルバーへ変更

Mittelstand 予算配分パターン

予算カテゴリ	高成熟グループ （Jungheinrich・SIG・GF等）	中成熟グループ （Brembo・Dürr・Croda 等）	発展途上 グループ
規制対応（CSRD/CBAM/CSDDD）	10～15%（整備完了フェーズ）	20～30%（対応構築中）	40%超
取引先要請対応（Scope3データ提供・EcoVadis等）	15～20%	20～25%	20～30%
自発的サステナ投資（技術開発・SLL・PCF開示）	60～70%	45～55%	30%未満

※比率は推計値。公開財務データに基づく明細ではなく、各社の戦略の重心から判断。

業種・規模・成熟度による差異

10社を俯瞰すると、サステナ成熟度は規模より「顧客の要求水準」と「素材・技術の環境属性」に強く相関していることが見てくる。Jungheinrich・SIG・Constantia Flexiblesは物流・食品包装という大手FMCG・物流企業を顧客に持ち、顧客のScope3開示義務が製品に直接転嫁される構造にある。その結果、EcoVadisプラチナ・CDPトップ評価の維持が実質的な調達条件化しており、成熟度が高い。一方でDürr・Trumpfは設備・工作機械と