



Mobilizing demand to drive clean technology adoption in the steel industry

North America and Asia Pacific
2026/2027

SSBP is a not for profit initiative launched by RMI in 2023, leveraging expertise in market-based decarbonization and clean energy systems. The initiative is supported by philanthropic funding.

SSBPは2023年にRMIが設立した非営利イニシアチブで、市場主導の脱炭素化とクリーンエネルギーシステムに関する専門知識を活用しています。

鉄鋼業界において クリーンテクノロジーの 導入を促進するための 需要喚起

北米およびアジア太平洋地域
2026 / 2027年

RMI is an independent, nonprofit organization working to accelerate the clean energy transition globally over the last 40 years.

600+
STAFF
EXPERTS
STRONG

600名以上の
専門スタッフ

ACTIVE
PROJECT
PORTFOLIO
ACROSS
50
COUNTRIES

50以上の市場で
のプロジェクト
展開

100s
OF GLOBAL
PARTNERS

数百のグローバル
パートナー

\$2.7B
RAISED IN
CLIMATE TECH
FUNDING

気候テック分野
で27億ドルの
資金調達を実現

RMIは、過去40年間にわたって世界規模でクリーンエネルギー転換の加速に取り組んできた独立系非営利団体です。



I. MARKET CONTEXT & IMPORTANCE OF DEMAND SIGNAL

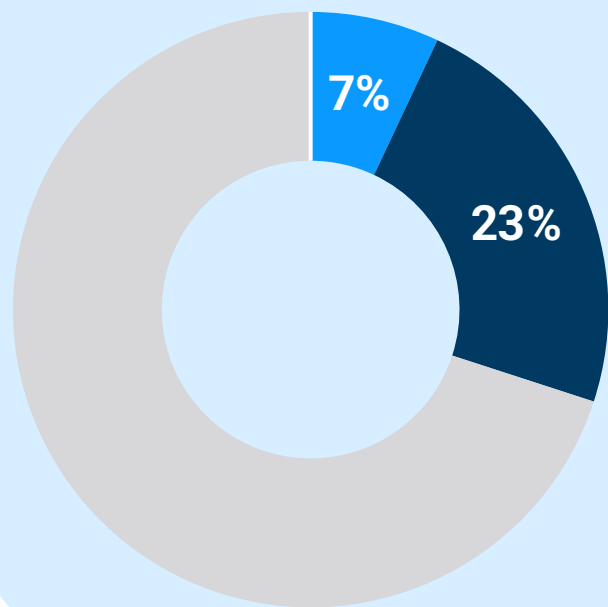
市場の背景および需要シグナルの重要性

Steelmaking is critical to decarbonizing the global economy and address key emissions hotspots in buyer's Scope 3 inventories

鉄鋼は、世界経済の脱炭素化およびバイヤーのScope 3における主要排出源への対応に不可欠

Steel makes up 7% of global emissions...

鉄鋼は世界の排出量の7%を占め...



■ Steel 鉄鋼

■ Other Industry
その他の産業



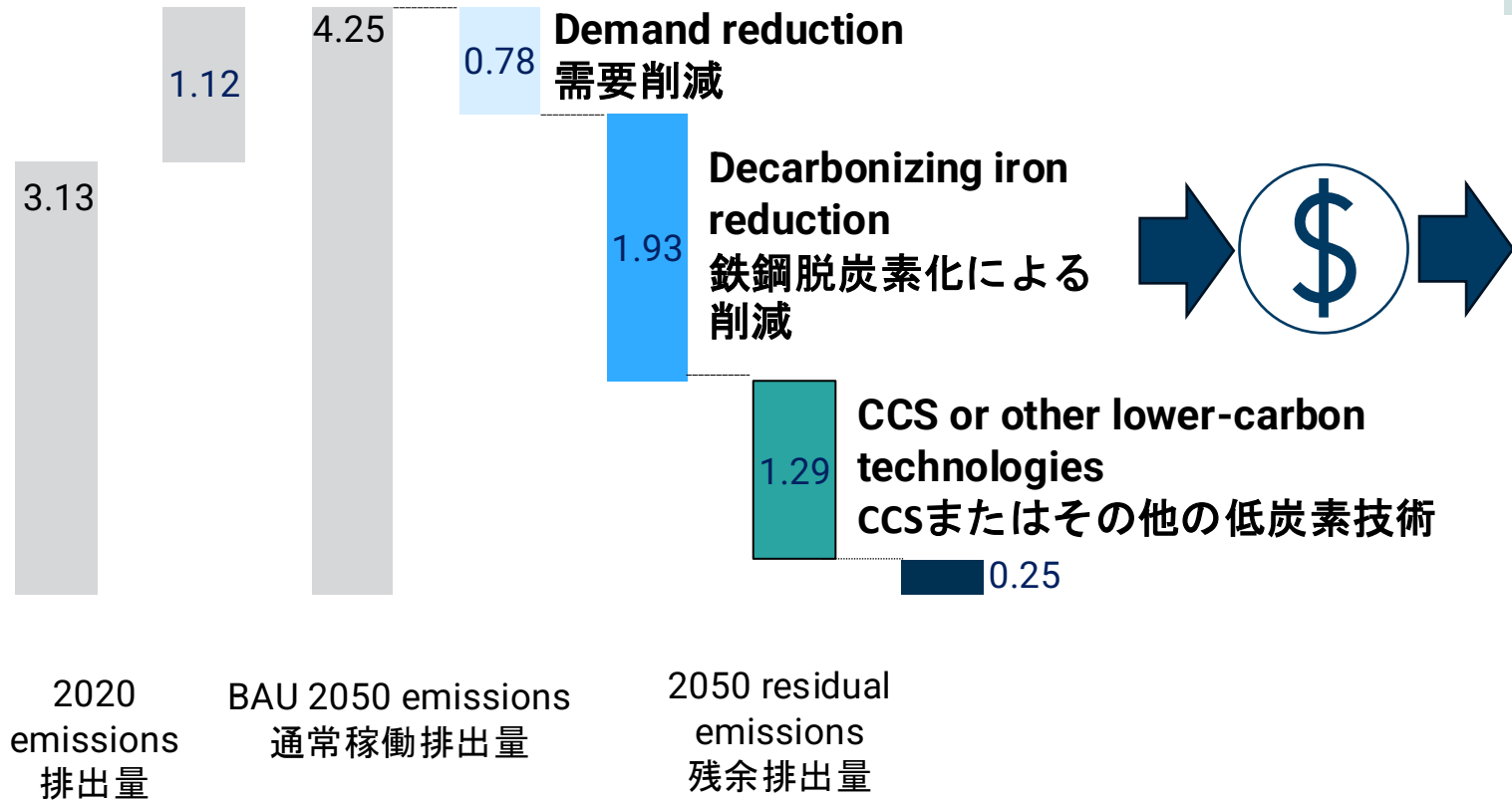
and 27-50% of supply chain emissions across the key manufacturing sectors...

主要製造セクターにおけるサプライチェーン排出量の27~50%を占めてる

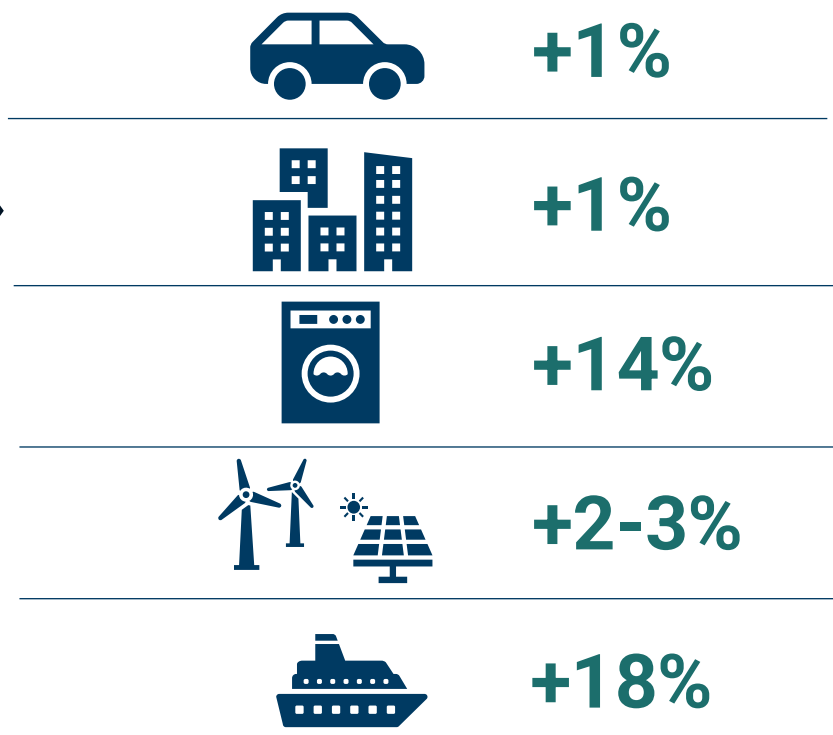
Decarbonizing the steel sector will primarily rely on clean ironmaking investments, where commercialized ironmaking technologies create marginal cost mark-ups for end-use products

鉄鋼セクターの脱炭素化は、主にクリーン製鉄への投資によって推進される商用化された製鉄技術は、最終製品に限定的なコスト上昇をもたらす

Annual carbon emission reduction 年間CO2排出削減量
GtCO₂



Green steel premium pass-through
グリーンスチールプレミアムの価格転嫁

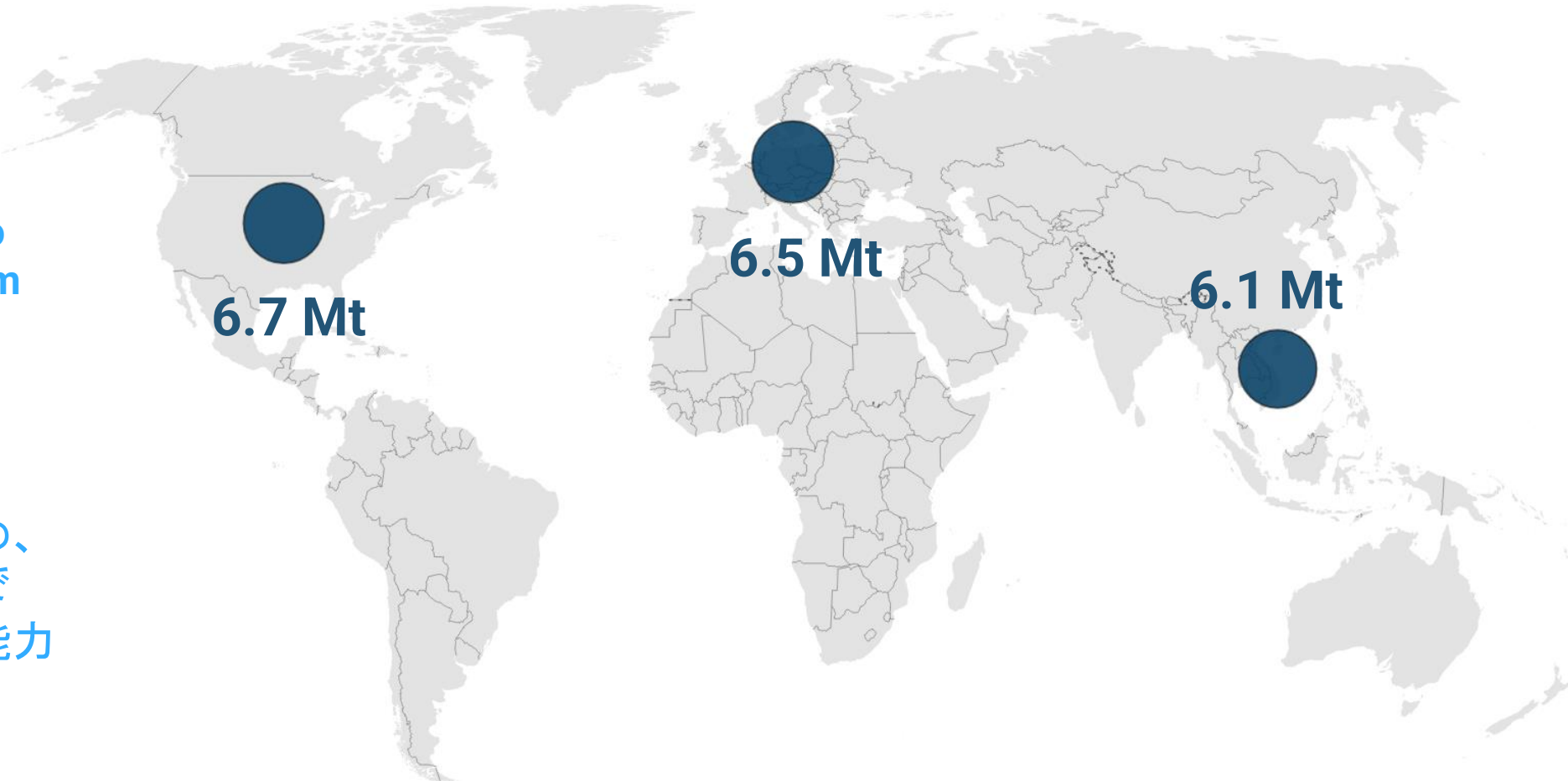


Near-zero emissions steel demand could reach 20 million tons by 2030 in major markets

ニアゼロエミッション鉄鋼の需要は、2030年までに主要市場で2,000万トンに達する可能性

Additional capacity of low-emissions steel will be needed by 2030 globally to meet growing demand from corporate climate targets

企業の気候目標による需要増加に対応するため、2030年までに世界全体で低排出鉄鋼の追加生産能力が必要となります



Source: RMI analysis. Analysis based on bottom-up market sizing of corporate sustainability commitments and steel use from 330 companies and 130 Mt of total steel use in U.S., EU, UK, Japan, South Korea, Vietnam, Philippines, Indonesia, and Malaysia

出典：RMI分析 米国、EU、英国、日本、韓国、ベトナム、フィリピン、インドネシア、マレーシアの330社の企業からのサステナビリティコミットメントと鉄鋼使用量（合計1億3,000万トン）に基づく現場から経営層への市場規模分析

However, buyers and suppliers will need to overcome a range of market barriers to unlock this demand potential

一方で、この潜在需要を顕在化するには、バイヤー・サプライヤー双方による市場障壁の克服が必要

High capital expense for retrofits or new facilities are challenging for producers to finance **without clear signals of sustained market demand**

改修・新設に伴う巨額投資は、持続的な需要見通しが不透明な中で、生産者にとって資金調達上の課題



A long and complex value chain between producer and end-user creates limited visibility and unique contracting challenges
生産者から最終需要家までのバリューチェーンが長く複雑であるため、可視性が低く、契約面でも特有の課題が存在



Challenges of iron & steel decarbonization 鉄鋼脱炭素 化の課題

Lack of standardized carbon accounting guidance and verification for emissions reduction claims, **limiting price transparency** and differentiation of low-emissions steel products

排出削減効果に関する標準化された炭素会計・検証手法が不足しており、価格透明性や低排出鋼材の差別化が限定的



Insufficient policy support to help cover green premiums and unlock cross-border partnerships and joint investment necessary to scale green iron and steel projects
グリーンプレミアムの負担軽減や、グリーン鉄鋼プロジェクト拡大に必要な国際連携・共同投資を後押しする政策支援が不十分



Pioneering offtake and **voluntary demand initiatives** are emerging to translate growing ambition into bankable **offtake commitments**

先進的なオフテイクや自主的需要イニシアチブが拡大し、高まる脱炭素意欲を銀行融資可能なオフテイク契約へと転換

Corporate Targets and Pledges/ 企業目標と誓約

Companies set **commitments** to reduce supply chain Scope 3 footprint independently and through global initiatives.

企業は、独自または国際イニシアチブを通じて、サプライチェーンにおけるScope 3排出削減目標を設定



First Movers
Coalition



SCIENCE
BASED
TARGETS



GREENHOUSE
GAS PROTOCOL

CLIMATE GROUP
STEELZERO

Bilateral Agreements/ 二者間合意

Companies undertake **individual agreements** to deliver on corporate targets using existing steel producer lower emissions offerings/facilities.

企業は、自社目標達成に向け、鉄鋼メーカーの低排出鋼材・設備を活用した個別契約を締結



Greenate



Collaborative Procurement and Market Action/ 共同調達・市場形成に向けた連携

Committed buyers signal demand for near-zero emissions steel as a **collective**, which enables capital investment in **asset-level technology shift** for new near-zero steel supply.

コミットしたバイヤーが共同でニア・ゼロエミッション鋼材への需要シグナルを発信することで、新たな低排出鋼材供給に向けた設備単位での技術転換投資を促進



II. SUSTAINABLE STEEL BUYERS PLATFORM – UNLOCKING DEMAND POTENTIAL IN NORTH AMERICA

サステナブル・スチール・バイヤーズ・プラットフォーム

北米における需要ポテンシャルの創出

RMI has deep experience in building Buyers Alliances in support of corporate commitments

RMIは、企業コミットメントを支えるバイヤーズ・アライアンス構築に豊富な実績を有する



Buyers Alliances

- ✓ Joint procurement efforts to support the development of near-zero commodity markets
- ✓ Alignment around high-integrity global standards and sustainability criteria
- ✓ ニア・ゼロコモディティ市場の形成を支援する共同調達推進
- ✓ 信頼性の高いグローバル標準およびサステナビリティ基準との整合

Book and Claim Systems and Registries

- ✓ Infrastructure for executing transactions for near-zero emission commodities
- ✓ ニア・ゼロエミッションコモディティ取引を実行するための基盤



SUSTAINABLE STEEL BUYERS PLATFORM



SSBP is a global platform that leverages demand from end-use **corporate** customers to **channel investment** into clean iron and steel production technologies.

Initial launch in North America in 2024

SSBPは、最終需要家の需要を活用し、クリーン製鉄・鉄鋼生産技術への投資を促進する
グローバルプラットフォーム

2024年に北米で立ち上げ

Google

Invenergy

Microsoft

Trammell Crow Company

Meta

Johnson Controls

amazon

DVELE

nextracker

SSBP's mission is to catalyze the path to net zero for the iron and steel sector by:
SSBPのミッションは、以下を通じて鉄鋼セクターのネットゼロ移行を加速すること

Mobilizing demand

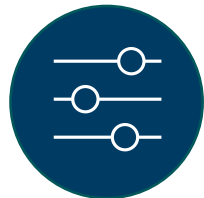


Inviting **climate-committed steel buyers** to commit to a meaningful offtake volume (*9 buyers committed to >1M tons of near-zero steel by 2028 in North America*)

需要を結集

気候目標を掲げる鉄鋼バイヤーに対し、一定規模のオフテイクコミットメントを促進（北米では9社が2028年までに100万トン超のニア・ゼロ鋼材調達にコミット）

...to support clean supply options



Identify **qualified clean iron and steel projects** through a competitive process (*13 project submissions in inaugural Request for Proposal for North America*)

クリーン供給オプションを支援

競争プロセスを通じて、適格なクリーン製鉄・鉄鋼プロジェクトを選定（北米初回RFPでは13件のプロジェクト提案を受領）

...via advance offtake intervention



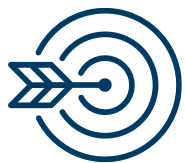
Facilitating **offtake discussions** between buyers & selected supplier(s) (*Bilateral term sheet negotiations ongoing in North America*)

先行オフテイクによる市場形成

バイヤーと選定サプライヤー間のオフテイク協議を促進（北米では二者間タームシート交渉が進行中）

Sustainable Steel Buyers Platform Principles

サステナブル・スチール・バイヤーズ・プラットフォームの原則



Facilitate **secure, competitive and coordinated procurement efforts** for low-emissions iron and steel with **broad stakeholder participation** that aims to:

幅広いステークホルダー参加のもと、**低排出鉄鋼の安定的・競争的・協調的な調達を推進し、以下を目指す**

1

Set a high bar for product-level emissions performance to direct purchasing power toward high-impact technologies; ensuring **compatibility** with global emissions reporting standards

製品単位で高い排出性能基準を設定し、購買力を高インパクト技術へ誘導するとともに、国際的な排出報告基準との整合性を確保

2

Lend greater price transparency on green premiums (beyond policy support) to achieve deep decarbonization, while adhering to secure data governance and anti-trust guidelines

厳格なデータガバナンスおよび独占禁止指針を遵守しつつ、**グリーンプレミアムの価格透明性を向上させ、大幅な脱炭素化を促進**

3

Expand the market through the design and pilot of flexible procurement models, including high-integrity Book and Claim systems

信頼できるブック&クレーム方式を含む柔軟な調達モデルの設計・実証を通じ、**市場拡大を推進**

4

Accelerate investment timelines to bring first projects to market via bankable offtake commitments

オフテイク契約を通じて、初期案件の市場投入に向けた**投資判断を加速**

5

Leverage regional policy & trade initiatives to support low-emissions market development in service of corporate ambitions and industry transition goals

企業の脱炭素目標および産業転換目標の実現に向け、**地域の政策・貿易イニシアチブ**を活用して低排出市場の形成を支援

North America FOAK Contract Insights

北米における先行契約事例の示唆



Multi-year (7-12 year) commitments

複数年（7～12年）のコミットメント



Take-or-pay commitments, with volume flexibility clauses to suit buyers' forecasting needs

バイヤーの需要予測ニーズに対応する数量柔軟条項付きのテイク・オア・ペイ契約



Index-based pricing formula (e.g. metallics, energy), with volume discounts and price floors

原料やエネルギー価格に連動した価格設定方式（数量割引および最低価格保証付き）



Definition of product-level emissions performance, according to high-integrity, internationally-consistent classification systems

高信頼かつ国際的に整合した分類基準に基づく、製品単位の排出性能定義



Verification of emissions performance and auditing procedures, including provisions for over- and under-performance

排出性能の検証・監査手続き（目標超過達成・未達時の対応規定を含む）



Cross-departmental collaboration between buyer and supplier teams, including sustainability, procurement, commercial, and production/engineering teams

サステナビリティ、調達、営業、生産・エンジニアリングを含む、バイヤー・サプライヤー間の部門横断的連携



Contracting terms to support supplier bankability and procurement capabilities, including forecasting, milestone-based commitments

需要予測やマイルストーン型コミットメントを含む、サプライヤーの資金調達性および調達実行力を支える契約条件



III. LAUNCH OF SSBP IN ASIA PACIFIC

アジア太平洋地域におけるSSBPの立ち上げ

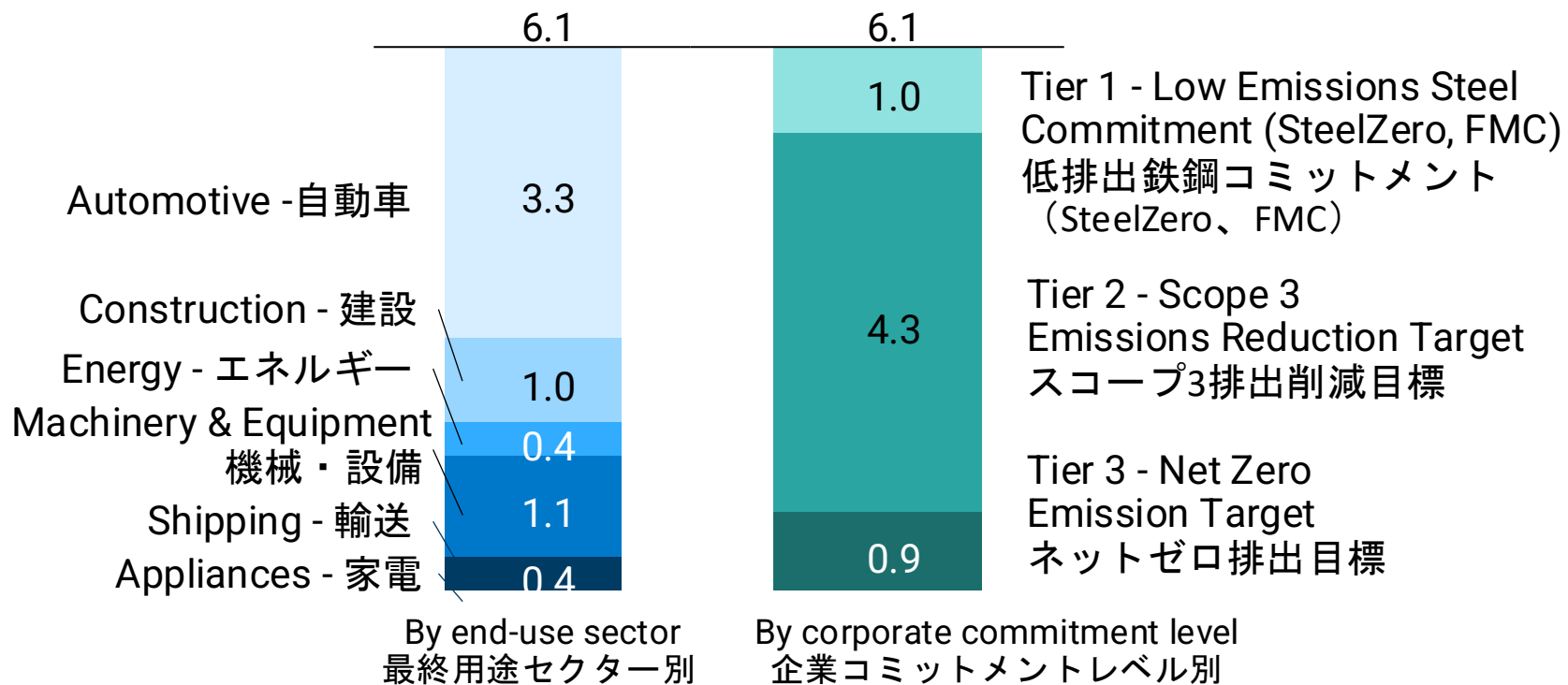
In Asia Pacific, corporate targets show that demand for green steel could reach 6.1 Mt in 2030

アジア太平洋地域では、企業の脱炭素目標によると、グリーンスチール需要は2030年に610万トンに達する可能性

Estimated APAC 2030 low-emissions steel demand*

APACの2030年低排出鉄鋼の推定需要

Million tons 百万トン



*Does not include corporate footprints in China and India. Appliance sector's green steel demand is not labelled above but estimated at 2000 tonnes per year. Source: RMI Analysis, company public reports, S&P Capital IQ

*中国およびインドの企業フットプリントは含まれない。家電セクターのグリーンスチール需要は上記には表示されていないが、年間2,000トンと推定されている。出典：RMI分析、企業公開レポート、S&P Capital IQ

Growing industry segments represent opportunity for green demand

成長産業分野は、グリーン需要拡大の機会



Data center capacity expected to grow at 20% CAGR

データセンター容量は年平均20%で成長する見込まれる



Offshore wind expected to grow in Japan, South Korea, and Taiwan

洋上風力発電は日本、韓国、台湾で成長が見込まれる

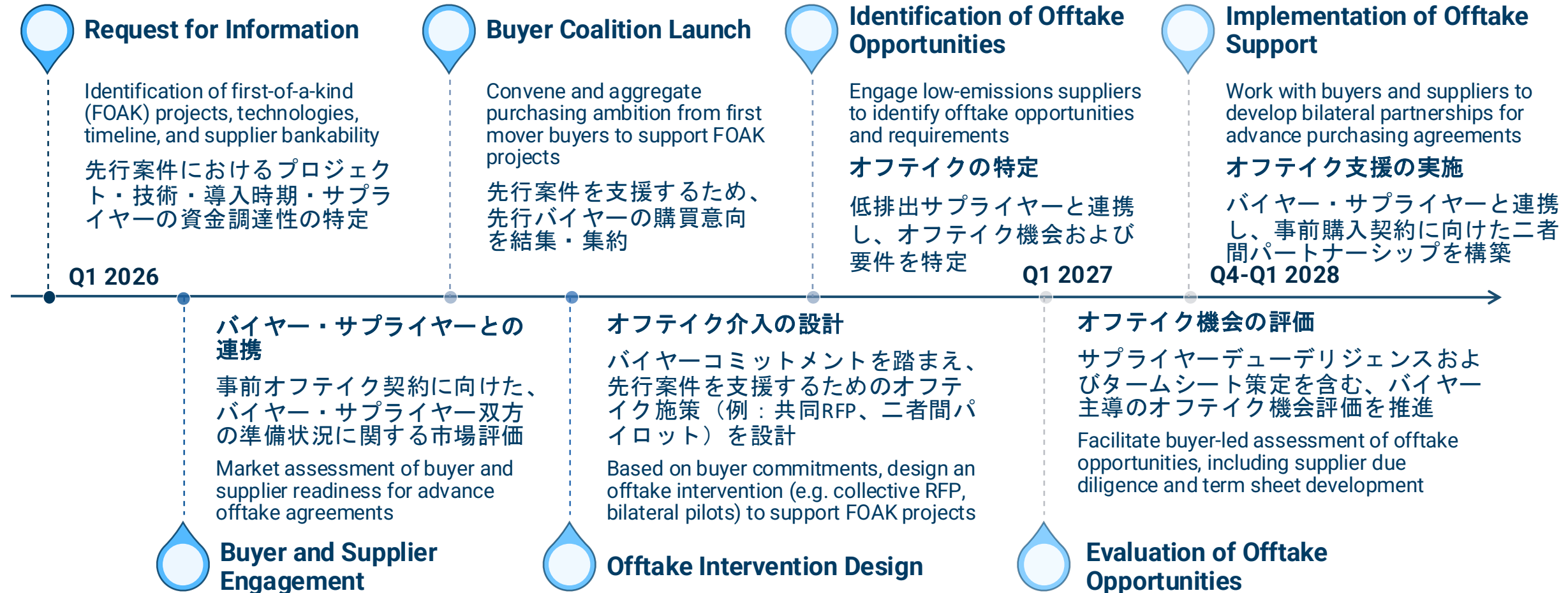


BEV production rising in Thailand, Indonesia, South Korea, and Malaysia

電気自動車生産はタイ、インドネシア、韓国、マレーシアで増加中

RMI is linking demand and supply to catalyze clean supply development in the Asia Pacific

RMIは、アジア太平洋地域におけるクリーンサプライ開発を促進するため、需要と供給を結び付けている



Why join the Sustainable Steel Buyers Platform?

サステナブル・スチール・バイヤーズ・プラットフォームに参加するメリット

Buyer members have the opportunity to:

バイヤーメンバーには、以下のメリットがある



Gain early market access to initial supplies of low-emissions steel and develop partnerships for long-term supply

アジア太平洋地域における低炭素鉄の初期供給への先行アクセスを確保し、長期供給に向けたパートナーシップを構築



Establish yourselves as leaders of supply chain & scope 3 emissions reduction via public promotional efforts

情報発信を通じて、Scope 3排出削減のリーダー企業としての地位を確立



Gain market intelligence on producer readiness and green premiums, with broader insight into key supply-side policy, trade, and technology solutions

生産者の対応状況やグリーンプレミアムに関する市場知見に加え、供給側の政策・貿易・技術動向に関する幅広いインサイトを獲得



Utilize insights from RMI's collaboration with external thought partners on procurement tools and latest guidance on global emissions standards

調達ツールや国際排出基準に関する最新ガイダンスについて、RMIと外部専門機関との連携から得られる知見を活用



Why join the Sustainable Steel Buyers Platform?

サステナブル・スチール・バイヤーズ・プラットフォームに参加するメリット

Suppliers will have the opportunity to:

サプライヤーには、以下のメリットがある



Improve demand certainty and shape procurement preferences for offtake intervention and advance market commitments to support project financing

オフテイク支援やアドバンス・マーケット・コミットメントに向けた需要確度を高め、調達要件形成を通じてプロジェクト資金調達を支援



First mover market positioning to gain competitive advantage in Asia Pacific market, **shaping low-emissions steel market** development in collaboration with ambitious buyers and thought leaders

先行ポジションの確立を通じてアジア太平洋市場での競争優位を獲得し、先進的バイヤーや有識者との連携により低排出鋼材市場形成を主導



Benefit from RMI validation of production performance, lending credibility and visibility to your leadership in low-emissions production

RMIによる生産性能検証を通じて、低排出生産におけるリーダーシップの信頼性・認知度を向上



Leverage buyer feedback and RMI insights to align production, investment and financing strategies with high-integrity emissions reporting standards, buyer requirements, and emerging policy frameworks

バイヤーフィードバックおよびRMIの知見を活用し、生産・投資・資金調達戦略を、高信頼な排出報告基準、バイヤー要件、新たな政策枠組みに整合





Kyle Clark-Sutton

Principal

Climate-Aligned Industries

kclarksutton@rmi.org

Thanh Ha

Manager

Climate-Aligned Industries

tha@rmi.org

Maeve Masterson

Buyer Engagement Lead

maeve.masterson@rmi.org

Ariane Desrosiers

Regional Engagement Lead

ariane.desrosiers@rmi.org

