



経営改善につながる可能性もある。

つまり、脱炭素化を単独のテーマとしてとらえるのではなく、「企業が今後も選ばれ続けるために必要な経営改善」の一つとして整理することが重要なのである。

また、脱炭素化は事業継続計画（BCP）の観点とも親和性が高い。近年は自然災害やエネルギー供給不安など、有事への備えの重要性が高まっている。

省エネ設備や自家消費型電源、蓄電設備などは平時のこ

スト削減だけでなく、有事の事業継続力向上にもつながる。エネルギー使用量の見直しや設備更新が業務効率化・生産性向上につながるケースもあり、「守り」のBCP対策であると同時に「攻め」の経営革新にもなり得る。

中小企業支援においても、「環境のために脱炭素化を進めましょう」という説明だけでは、経営者の理解を得にくい場合が多い。むしろ「これからも地域で事業を継続し、選ばれ続ける企業となるために、どのような備えが必要か」という視点から、対話を進めることが重要である。

繰り返しになるが、脱炭素化は目的ではなく、企業の持続的な成長や事業継続を支えるための一つの手段である。ここからは、持続的な成長・事業継続の切り口から、どのように声かけを行うと効果的かを例とともに見ていく。

「前」としてとらえることが重要である。その対応は単なるコスト負担ではなく、今後の経営環境の変化を踏まえた「経営革新」の一環としてとらえることもできる。エネルギー価格の高騰や取引先からの要請など、外部環境の変化に対応しながら、自社の強みや方向性を見直す契機にもなり得るためである。

近年は、エネルギー価格の高騰や自然災害リスクの増加、サプライチェーン全体の排出量削減の一環として取引先からの環境配慮要請など、企業を取り巻く外部環境も大きく変化している。変化に

必要がある。

例えば、①の「照明のLED化はお済みですか？」という声かけは、比較的自然に入りやすい切り口である。LED化は脱炭素という大きなテーマの中でも、経営者にとって導入効果をイメージしやすい、理解しやすい施策の一つだ。

水銀規制の国際的な流れの影響により、蛍光灯が2027年末をもって市場から実質的に姿を消す見込みであるという現実もある。実際、LED化によって期待できる効果は多い。消費電力削減による

1 制度を切り口とした声かけ

照明のLED化はお済みですか？

脱炭素化の提案はこんな声かけから始めてみよう

田中周祐 SACCEED CONSULTING代表

ここでは、脱炭素化提案の切り口として重要なポイントを、五つの声かけ例とともに紹介する。



「経営革新」の一環としてとらえることもできる。エネルギー価格の高騰や取引先からの要請など、外部環境の変化に対応しながら、自社の強みや方向性を見直す契機にもなり得るためである。

近年は、エネルギー価格の高騰や自然災害リスクの増加、サプライチェーン全体の排出量削減の一環として取引先からの環境配慮要請など、企業を取り巻く外部環境も大きく変化している。変化に

応しながら、企業価値を維持・向上させていくためには、従来以上に「変化への対応力」が求められる。

ここで大切なのが事業性評価の視点であり、数字だけでは見えにくい企業の強みや経営者の考え方、地域との関わり方、今後どのような会社を目指しているのかといった部分から、取引先の理解を深めることが重要となる。脱炭素化提案においても、この視点が重要であることは変わらない。

脱炭素化は経営改善の切り口整理

例えば、地域密着型企業であれば地域貢献との親和性が高く、人材確保に悩む企業であれば企業ブランディングとの接続も考えられる。エネルギーコストの上昇に課題を抱える企業に対しては、省エネ機器の導入や設備更新提案が