

# 脱炭素経営は コスト削減から始まる



～ 中小企業の省エネ投資と支援制度活用の方 ～

開催日 / 場所

2026年8月26日（水） / 千葉商工会議所第2ホール

講演者

植松 克則

本講演および本資料に記載された内容・意見・見解は、すべて講演者個人のものであり、株式会社ちばぎん総合研究所ならびに株式会社千葉銀行およびそのグループ各社の公式見解を示すものではありません。

また、本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品・サービス・事業者の推奨や、投資その他の意思決定の勧誘を目的とするものではありません。記載内容の正確性には万全を期しておりますが、これを保証するものではなく、本資料の利用により生じたいかなる損害についても責任を負いかねます。

本日は、CO2の話はほとんどしません

# 今日、持ち帰っていただきたいもの



## 01

経営者に断られない  
「話す順番」

CO2ではなく、  
お金の話から入る説得の型

## 02

そのまま使える  
「数字と事例」

削減額・回収年数つきの  
事例を業種別に

## 03

2026年度の  
「支援制度の地図」

省エネ診断から  
国・千葉県の補助金まで

講師プロフィール

植松 克則

株式会社ちばぎん総合研究所 専務取締役

中小企業診断士

1990年千葉銀行。2021年ちばぎん総合研究所。経営コンサルティング部・人材育成コンサルティング部の担当役員として、千葉県内企業の経営支援に従事。ちばぎん総研が千葉県環境生活部より受託している「業務用設備等脱炭素化促進事業補助金（23年度～）」及び「中小事業者等向け脱炭素化(伴走型)相談支援事業（24年度～）」の総括責任者。支援の経験から「環境より先に経営」を信条とする。

本日の結論 | SUMMARY

# 最初に、結論を4つ申し上げます

以降は、この4つの結論の「根拠」と「使い方」の話です



## 01

中小企業は  
CO2では動かない

動くのは「損しないため」。  
環境の話は経営の言葉に翻訳する

## 02

外圧はもう  
来ている

電気代は構造的に上昇、  
取引先からの要請も始まった

## 03

省エネは  
回収できる投資

LEDは投資効果の予測が容易。省エネ投資は回収年数で語れば、経営者が動く。

## 04

2026年度は  
「動かしどき」

国・千葉県の支援制度が厚い。  
省エネ診断が最初の一手

全体の流れ

6つの章で、「話す順番」を組み立てる



|   |                                           |  |
|---|-------------------------------------------|--|
| 1 | なぜ「CO2削減」では中小企業は動かないのか<br>経営者の頭の中を整理する    |  |
| 2 | それでも動かざるを得ない 3つの外圧<br>電気代・スコープ3・人材と金融     |  |
| 3 | コスト削減から始める省エネ投資の考え方<br>ゼロ円改善から補助金投資までの3段階 |  |
| 4 | 事例に学ぶ ～削減額で語る省エネ～<br>製造業・小規模企業・飲食店の事例     |  |
| 5 | 使える支援制度 ～国・千葉県・市町村～<br>省エネ診断と2026年度補助金の地図 |  |
| 6 | 経営者を動かす「話す順番」<br>支援機関の皆様への提案              |  |

※ 眠くなったら、事例（4章）と補助金（5章）だけでもお持ち帰りください

## 第 1 章

# CHAPTER 01

---

なぜ「CO<sub>2</sub>削減」では  
中小企業は動かないのか

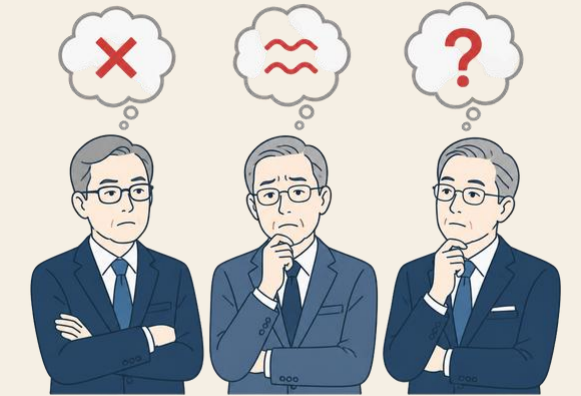


---

面談中の経営者に「CO<sub>2</sub>削減に取り組みましょう」と話したときに、  
どんな反応が返ってきますか？

経営者の反応

## 返ってくる答えは、だいたいこの3つ



経営者の声

「うちみたいな小さい会社には関係ないでしょう」

自分ごとになっていない  
規模の問題ではなく  
「翻訳」の問題

経営者の声

「それどころじゃない。今は人と資金繰りで手一杯」

優先順位で負けている  
経営課題の言葉で  
語れていない

経営者の声

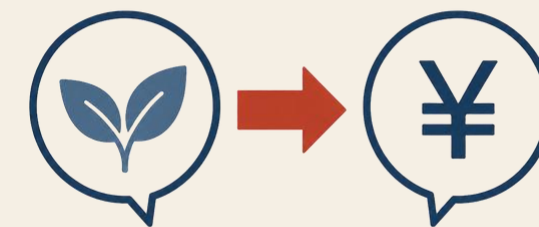
「大事なのはわかるけど、何から始めればいいのか？」

最初の一步が見えない  
入口（省エネ診断）を  
示せば動く

断り文句の裏には、それぞれ「攻略の糸口」がある

環境は「翻訳」しないと経営課題にならない

## まず「経営の言葉」に置き換える



経営者の心の優先順位

1. 売上・受注

2. 資金繰り・利益

3. 人材・後継者

...

環境・CO2（＝ずっと下位）

残念ながら

翻訳



「環境」を経営の言葉に置き換える

CO2削減

電気代・燃料費の削減 = 利益に直結

脱炭素対応

取引先からの選別に残る = 売上・受注の維持

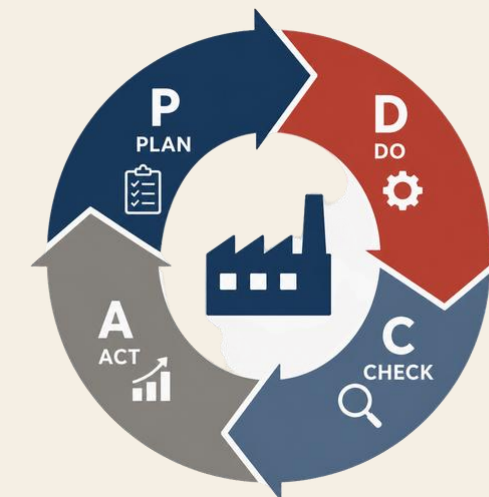
環境経営

若手が選ぶ会社になる = 採用力・定着率

翻訳の第一候補が「コスト削減」—— もっとも数字にしやすい、もっとも速く効く

続かない会社／続く会社

# 「環境活動」にした会社は止まる、「経営活動」にした会社は続く



× 続かない会社

環境活動として運営

× 担当は総務の「環境係」に任せきり

× 目標は「CO<sub>2</sub> ▲〇〇トン」だけ

× 効果が経営会議の数字に出てこない

× 初年度だけ盛り上がって自然消滅

○ 続く会社

経営活動として運営

○ 社長が「電気代」を月次で見ている

○ 目標は「円」で立てる（▲〇〇万円）

○ 削減額を賞与・投資の原資として説明

○ エコアクション21等でPDCAを仕組み化

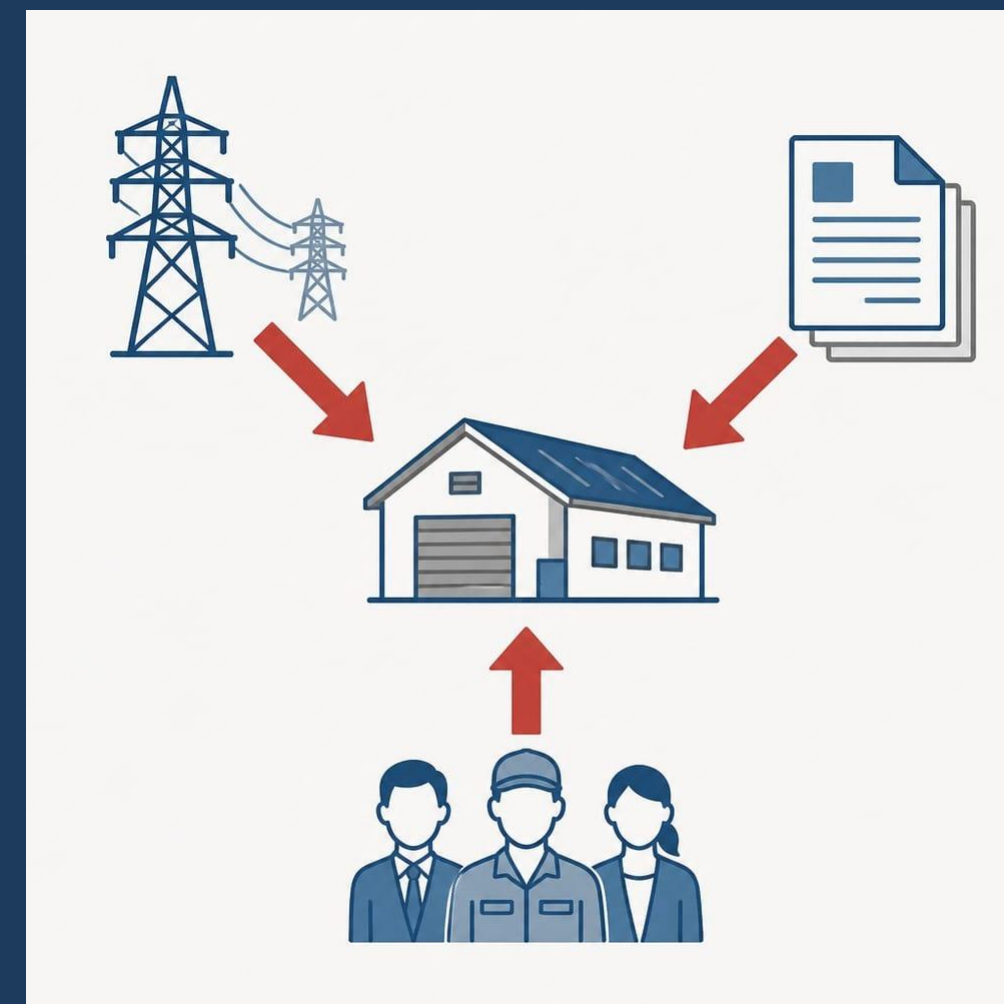
分かれ目は熱意ではなく「経営数字に載せたかどうか」

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

## 第 2 章

# CHAPTER 02

## それでも、動かざるを得ない —— 3つの外圧



### 外圧①

#### 電気代の構造的上昇

産業用は2010年度比で約5割高止まり

### 外圧②

#### スコープ3 — 取引先からの要請

大企業の開示義務化で宿題が下りてくる

### 外圧③

#### 人材・金融の目線の変化

採用と融資条件にも環境姿勢が反映

ポイント：外圧は「脅し」に使わない。経営者が投資を決断するための「口実」に使う

産業用電気料金（高圧・平均単価）の推移

ピークを過ぎても、2010年度比 +約5割で高止まり



現在の水準（2010年度比・2026年4月）

**+49%**

ピーク時の水準

**+92%**

ピーク時＝2023年1月（27.55円/kWh）

## POINT 1

しかも、ここから下がる材料が乏しい

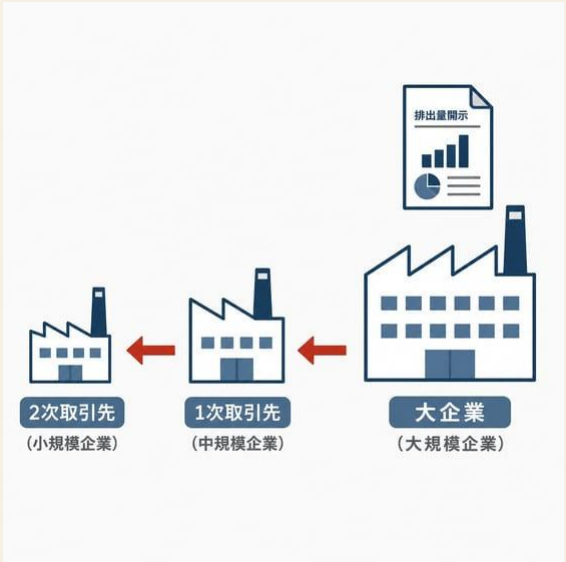
|    |                                                  |
|----|--------------------------------------------------|
| 01 | 円安（1ドル160円台）が燃料輸入価格を押し上げ                         |
| 02 | 卸電力市場（JEPX）は前年比+約5割の水準                           |
| 03 | 再エネ賦課金などの上乗せは継続                                  |
| 04 | 政府の電気・ガス料金支援は2026年9月使用分で終了予定<br>（高圧1.8～2.3円/kWh） |

## 結論

「待てば下がる」は経営判断として成立しない。  
使う量を減らす＝省エネが唯一の自衛策

スコープ3＝自社の外（取引先）の排出量

大企業の「宿題」は、いずれ取引先に下りてくる



|                              |                              |                                                                                                       |
|------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SCOPE 1<br><br>自社の燃料<br>燃焼など | SCOPE 2<br><br>自社が買う<br>電気など | SCOPE 3 ← ここが本題<br><br>仕入先・取引先の排出量<br><br>大企業の排出量の大半はスコープ3。<br>つまり「取引先＝中小企業の排出量」を減らさないと、大企業は目標を達成できない |
|------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|

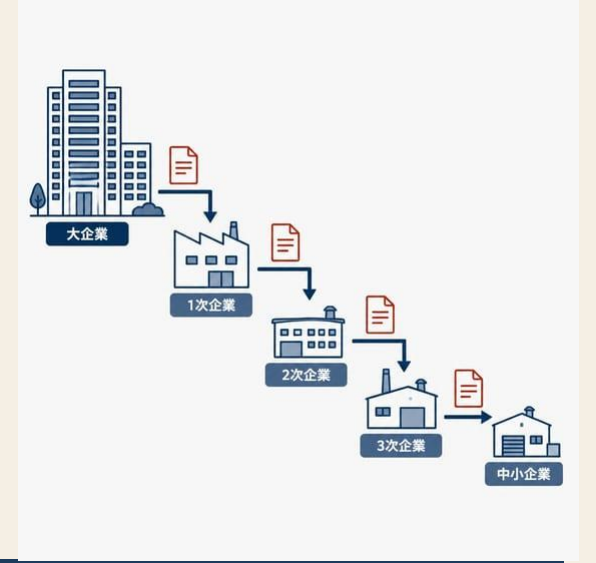
開示義務化のタイムライン（SSBJ基準）

|        |                              |
|--------|------------------------------|
| 27年3月期 | プライム上場・時価総額3兆円以上（約70社）が開示義務化 |
| 28年3月期 | 同1兆円以上（160～170社）に拡大          |
| その先    | 対象拡大が見込まれ、要請は2次・3次取引先へ       |

現時点で要請を受けている中小企業は14.2%（日商・東商 2026年度調査）。「まだ来ていない」うちに備えられるかが分かれ目

サプライチェーンの構造

# 「排出量を教えて」は、もう始まっている



「宿題」が下りてくる流れ

先行する大手の動き（公表例）

## STEP 1

## 大企業（発注元）

開示義務・削減目標（SBT等）

自動車大手

部品メーカーにCO<sub>2</sub>排出量の可視化と削減計画を要請

## STEP 2

## 1次取引先

排出量の可視化・削減計画の提出を要請される

大手小売・アパレル

サプライヤーに再エネ利用率の向上を要求

## STEP 3

## 2次・3次取引先（県内中小企業）

1次取引先経由で同じ宿題が下りてくる

大手電機・機械

調達先の選定基準にCO<sub>2</sub>への取組を組み込む動き

「対応できる会社」は取引継続の武器になる

静かに効いてくる、あと2つの目線

## 若手と金融機関も、会社の姿勢を見ている



### 人材

## 若手は「会社の姿勢」を見ている

- 就職先選びで環境・社会への取組を意識する層が拡大
- 「電気代を賞与原資に変えた」という話は、社内の納得感・定着にも効
- 職場環境改善（空調・照明）は採用時の見学でそのまま伝わる

### 金融

## 金融機関も脱炭素を見る時代に

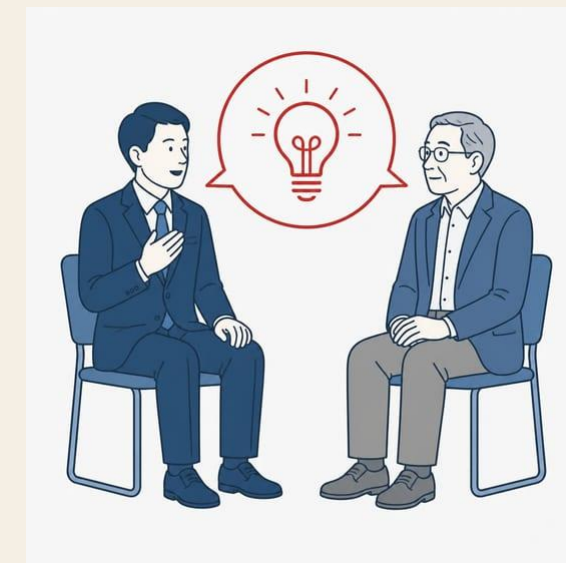
- サステナブルファイナンス（環境配慮型融資）の広がり
- 省エネ投資は収支計画が明確で、金融機関が支援しやすい案件
- 国の補助金には「パートナー金融機関の確認書」の仕組みもあり、金融機関との連携が制度に組み込まれている

電気代・取引先・人材と金融——3方向の外圧が同時に来ているのが26年

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

外圧の使い方

## 外圧は「リスク」ではなく、決断の「口実」に使う



× 脅しとして使うと…

「対応しないと  
取引を切られますよ」

→ 経営者は身構え、話が止まる。

→ 「そうになったら考える」で先送りされる。

○ 口実として渡すと…

「取引先対応を機に、  
電気代も下げませんか。  
補助金も出ます」

→ 社内・家族・役員に投資を説明する「大義名分」になる。

→ 決断の心理的ハードルが下がる。

投資判断の本質は「理屈」より「決心」。外圧は決心を後押しする材料として使うのが支援のコツ

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

## 第 3 章

# CHAPTER 03

## コスト削減から始める省エネ投資 —— 3段階で登る



### 段階 1

#### 運用改善

投資額：ゼロ円

設定変更・運用ルールで  
電気代の5～10%を削る

### 段階 2

#### 部分更新

投資額：数十万～数百万円

照明LED化など  
回収2～4年の定番投資

### 段階 3

#### 設備投資

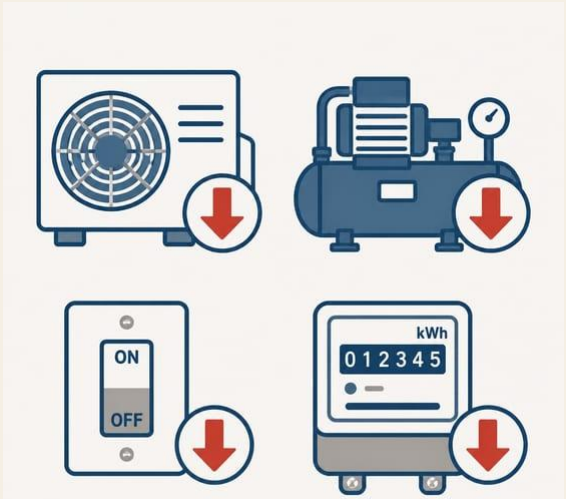
投資額：数百万円～

空調・コンプレッサー等  
補助金で回収期間を半分に

鉄則：いきなり段階3を勧めない。階段を一段ずつ登るのが定着の近道

ゼロ円でも、電気代は5～10％減らせる

「まず効果の実感」を作る



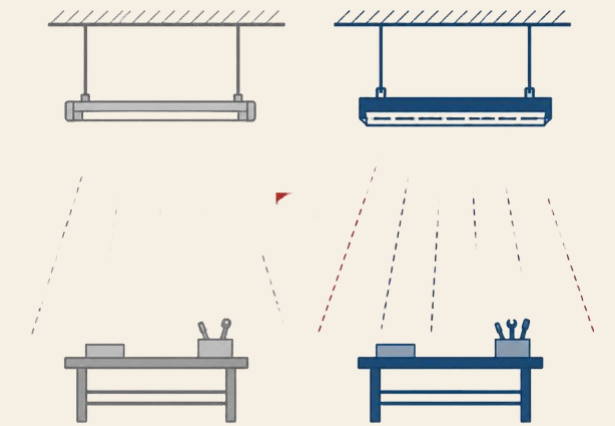
| 対象      | 主な取り組み                                   | 削減効果    |
|---------|------------------------------------------|---------|
| 空調      | 設定温度の適正化・フィルター清掃・室外機まわりの整理               | 2～4%    |
| コンプレッサー | 吐出圧力の見直し・エア漏れ対策・台数制御                     | 3～8%    |
| 照明・OA   | 不要照明の消灯ルール・昼休み一斉オフ                       | 1～3%    |
| 契約・デマンド | 電力契約メニューの見直し・ピークカット                      | 基本料金に直結 |
| 合計      | (※全ての項目を同時に適用できるわけではないため、個別項目の合計とは一致しない) | 5～10%   |

経営者への見せ方：電気代 月100万円の工場なら 年60～120万円。「タダで利益がこれだけ出ます」から会話が始まる

出典：省エネ診断（省エネお助け隊等）の一般的な提案項目より作成。削減率は目安

制御機能付きLED — 試算例（モデルケース）

# もっとも「外さない」定番の一手



年間削減額（試算例）

# 130

万円

蛍光灯比で消費電力はおおむね半分以下。  
寿命が長く、交換の手間・玉切れリスクも減る。

回収年数の考え方

$$\text{投資300万円} \div \text{削減130万円/年} \approx 2.3\text{年}$$

LEDが「最初の投資」に向く 3つの理由

**01** 効果を読みやすい  
点灯時間 × 台数で削減額を事前に計算できる

**02** 業種を選ばない  
工場・店舗・事務所・倉庫、どこでも効く

**03** 失敗が小さい  
部分導入から始められ、リスクを限定できる

※講師によるモデル試算。削減額は点灯時間・台数・電力単価で大きく変わるため、個別試算が必要

設備更新の判断軸

# 15年物の設備は「動くけれど、損をしている」



## 01 空調

### 高効率空調

年間削減額（試算例）

**100**万円

更新サイクル15年前後。  
省エネ性能は世代で大きく向上

## 02 コンプレッサー

### 工場の電気代の 2～3割を占める

- インバータ化で大幅減
- 台数制御で稼働最適化
- エア漏れ対策との合わせ技

## 03 ボイラー・冷凍冷蔵

### 熱・冷熱は 削減余地の宝庫

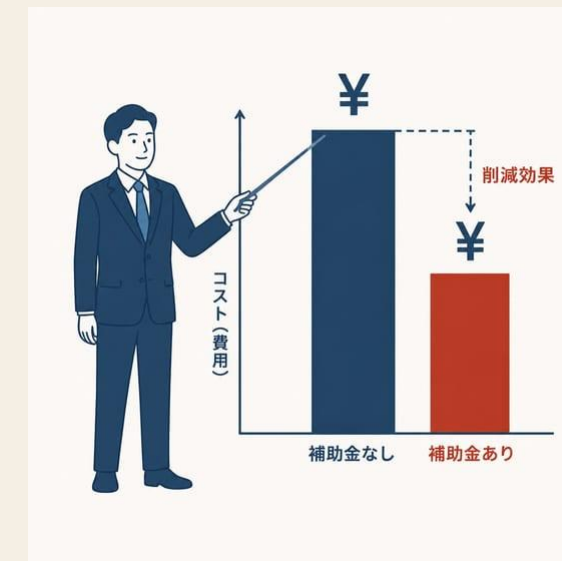
- 高効率化
- 断熱強化
- 排熱回収で燃料費を圧縮

古い設備の隠れコスト：効率低下＋突然の故障による生産停止。「まだ動く」は「まだ損し続ける」でもある

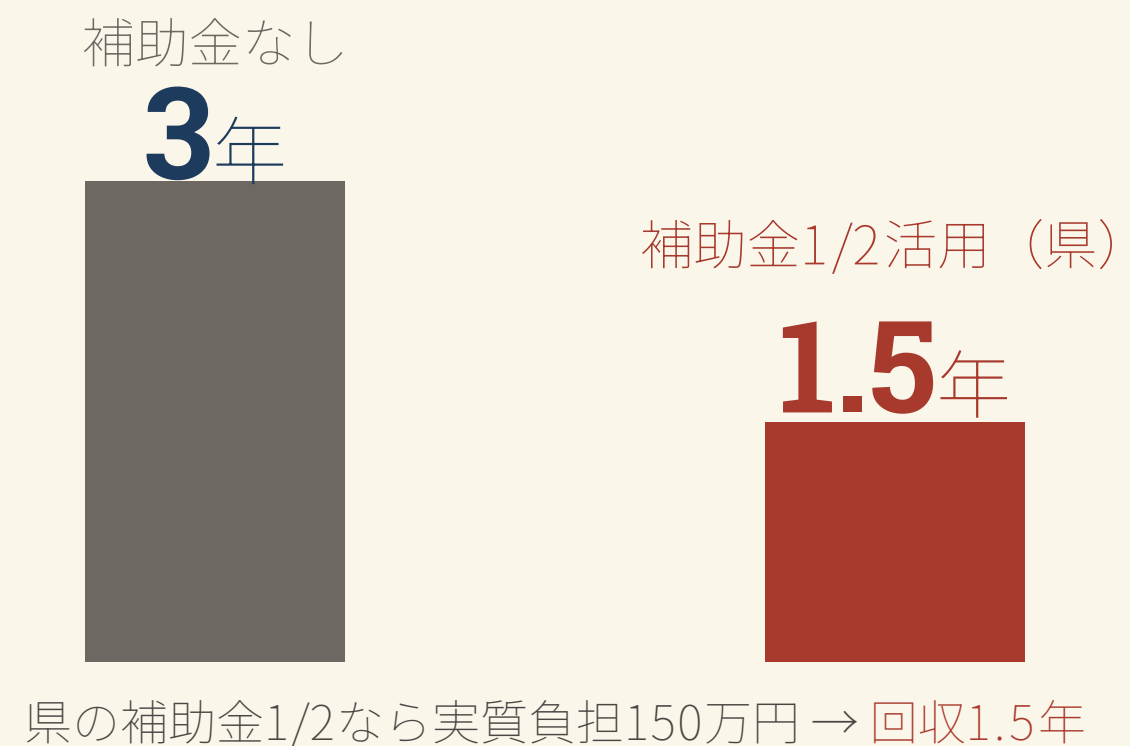
本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

経営者に刺さる話の組み立て

## 「%」ではなく「円と年」で話す



試算例：投資300万円・年間削減100万円  
投資回収年数の比較



3通りの語り方の違い

× 「CO<sub>2</sub>が〇トン減ります」  
自分ごとにならない

× 「エネルギー効率が30%向上」  
利益への効き方が見えない

○ 「年100万円浮きます。  
補助金を使えば1.5年で元が取れて、  
あとはずっと利益です」  
投資判断がその場でできる

試算は講師作成の例示。補助率は制度・類型により異なる（国の設備単位型は1/3以内、千葉県は省エネ診断ありで1/2）

省エネ投資の本質

# 省エネは「利回り10～40%」の投資商品



年あたりの実質利回り（%）

普通預金 0.4%

10年国債 2.8%

省エネ投資 20%

※投資額500万円・年間削減100万円 → 実質利回り20%の例

この利回りが持続する理由

## 01 毎年続く

削減効果は設備が動く限り毎年続く

## 02 電気代が上がるほど利回りアップ

電気代の上昇そのものが利回り上乘せ要因

## 03 補助金でさらに跳ね上がる

補助金を使えば実質負担が半減し、利回りは倍近くに

「この利回りの投資商品、他にありますか？」——経営者の自己評価を揺らす一言

## 第 4 章

# CHAPTER 04

## 事例に学ぶ ——削減額で語る省エネ



事例 1

製造業

LED＋デマンド管理

年**150**万円削減

事例 2

従業員10名の会社

高効率空調＋LED

小規模でも成立

事例 3

飲食店

遮熱フィルム

室温▲**2～5℃**

事例 4

省エネ診断の活用

専門家の省エネ診断

年**165**万円

共通点：どの会社も「環境のため」ではなく「経営のため」に始めて、結果としてCO<sub>2</sub>が減った

事例① 製造業

診断 → ゼロ円改善 → LED投資、王道パターン



年間削減額  
**150**万円

電力削減量  
**8**万kWh/年

CO<sub>2</sub>削減量（＝結果として）  
**38**t-CO<sub>2</sub>/年

取り組みの順番（そのまま支援の型に使えます）

|   |           |                    |
|---|-----------|--------------------|
| 1 | 省エネ診断（低額） | 現状のエネルギーの「見える化」    |
| 2 | ゼロ円の運用改善  | デマンド管理・消灯ルールで実感づくり |
| 3 | LEDへの投資   | 削減額が読めたところで設備投資を決断 |
| 4 | 成果の社内共有   | 削減額を経営数字として毎月確認    |

ポイント：最初の診断と運用改善で「この話は本当に効く」という信頼を作ってから投資を提案

空調設備会社（従業員10名）の例

「うちは小さいから無理」への反証



取り組み内容

- 高効率空調設備への更新
- 照明のLED化

大幅な省エネと同時に、職場環境の改善（暑い・暗いの解消）を実現。従業員の働きやすさが目に見えて変わった。

1つの投資が、複数の経営効果を生む

|          |                |
|----------|----------------|
| 電気代の削減   | 毎月の固定費が下がる     |
| 従業員の定着   | 働きやすい職場は辞めにくい  |
| 採用への効果   | 見学時の印象が変わる     |
| 熱中症リスク減  | 夏場の労務リスク対策     |
| 設備故障リスク減 | 突然の業務停止を回避     |
| 会社の信用    | 取引先・金融機関への発信材料 |

小規模企業ほど「快適性・人材」への効果が響く ―― 削減額が小さくても投資理由は成立する

出典：東京商工会議所「今すぐできる中小企業向けヒント集」（eco-hint.tokyo-cci.or.jp）掲載事例より

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

遮熱フィルム — 快適性とコストの両取り

切実な悩みから入って、結果的に省エネ



赤外線カット

70%

UVカット

99%

室温

▲ 2-5°C

空調電気代

▲ 15~20%

この事例のポイント

客席の快適性が上がり、客数・滞在にもプラス効果が見込める。  
「暑さ対策」という切実な悩みから入って、結果的に省エネをめざす。

業種は違っても構造は同じ：切実な経営課題（暑さ・コスト）から入るのが正解

出典：講師作成「ラーメン店における遮熱暑さ対策」（2026年5月）より。この事例は提案内容を基に作成しており、実際にこの効果があがることを検証しているわけではありません。

「まず診断」——低額で専門家が削減余地を数字にしてくれる

## 省エネ診断の4ステップ



SII（環境共創イニシアチブ）の省エネ診断の場合

### STEP 1

#### 申し込み

Webから。費用は6,006円～  
（1設備・ウォークスルー診断）

### STEP 2

#### 現地診断

専門家が半日～1日で  
設備・使用状況を確認

### STEP 3

#### 報告書

削減余地を金額で提示  
改善提案リストつき

### STEP 4

#### 実行支援

提案の実行・補助金活用まで伴走  
※伴走支援は別料金（最大  
51,051円）

ある製造業での診断結果

提案数

8件

削減見込み

113.6<sub>t-CO<sub>2</sub></sub>

金額に直すと数百万円規模

別の企業では

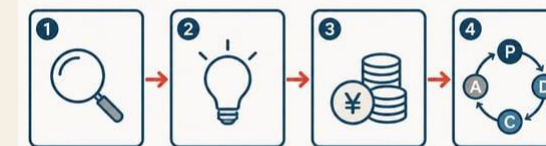
年165万円

診断を機に運用改善＋投資

支援機関の鉄板の第一手：「一度、6,000円の診断だけ受けてみませんか」——断られにくく、次の展開がすべてここから生まれる

成功企業に共通する型

この4ステップを守れば、外さない



## STEP 1

### 省エネ診断

現状を数字にする

省エネお助け隊・診断機関を活用

## STEP 2

### ゼロ円改善

効果を実感させる

運用改善で5～10%

## STEP 3

### 補助金で投資

回収年数を半分に

LED→空調・設備の順

## STEP 4

### 仕組みで継続

PDCAを回し続ける

エコアクション21の出番

STEP 4で「単発のコスト削減」が「脱炭素経営」に変わる —— 本セミナーの主題（EA21）への接続点

## 第 5 章

# CHAPTER 05

## 使える支援制度

### —— 国・千葉県・市町村



入口

省エネ診断

費用：6,006円～

低額で専門家が  
削減余地を金額にする

国

省エネ・非化石転換補助金

補助率：1/3～2/3

設備投資の主力  
年複数回の公募あり

県・市

千葉県・市町村の補助金

補助率：1/2（診断あり）

県は上限1,000万円  
受付は10/7まで

押さえ方：「入口 → 国 → 県・市」の3層の地図で覚える

2026年度 支援制度マップ

# 3層の地図で覚える



## 01 入口 低額の省エネ診断

費用  
**6,006**円～（設備単位）

- 省エネお助け隊／省エネ診断（国）
- 千葉県は受診費を補助
- 現地訪問で削減余地を金額提示
- 診断→補助金の動線が制度に内蔵

まずはここから。  
低額・断られにくい

## 02 国 省エネ・非化石転換 補助金

補助上限（設備単位型）  
**1**億円

- 設備単位型：補助率 1/3以内
- 先進枠：中小企業 2/3以内
- GX設備単位型：1/3～1/2以内
- 電化・脱炭素燃転型：1/2以内

本格的な設備投資の主力。  
年複数回の公募あり

## 03 県・市 千葉県・市町村 の補助金

補助上限（県）  
**1,000**万円

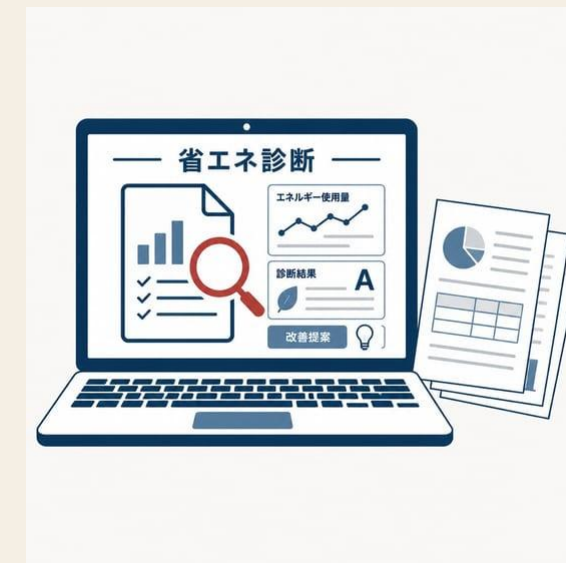
- 県：業務用設備等脱炭素化促進  
診断あり 1,000万円／なし 500万円（今年締切）
- 県：スマート省エネ技術導入促進
- 千葉市など市の独自補助あり

「診断あり」で上限が倍。  
制度自体が診断を推奨

※公募時期・要件は毎年度変わる ― 最新情報は各制度公式サイトへ。 | 出典：SII／省エネ診断ポータル／千葉県温暖化対策推進課（2026年8月13日確認）

省エネ診断（国の事業）

# 26年度も実施中 —— 使わない手はない



## 制度の概要

### 中小企業等エネルギー利用最適化推進事業 —（令和7年度補正）—

- 26年度も実施中
- 「省エネお助け隊」等の診断機関が現地訪問し、低額（1設備6,006円～）で診断・改善提案
- 運用改善（ゼロ円）から設備投資まで、削減余地を金額で提示してくれる
- 診断を受けると県の設備補助の上限が上がる（次ページ）—— 「診断→補助金」の動線が制度側に用意されている

## 支援機関としての使い方

### USE 1

#### 紹介するだけで価値

「6,000円で専門家に見てもらえます」は最も断られにくい提案

### USE 2

#### 診断報告書が営業資料

削減余地が金額で出るので、次の投資提案が自動的に生まれる

### USE 3

#### 申込先

省エネ診断ポータル（shoeneshindan.jp）から診断機関を検索

診断は「省エネの入口」であると同時に、「支援機関の営業の入口」でもある

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

省エネ・非化石転換補助金

設備投資の主力 ―― 主な申請タイプを押さえる



| 申請タイプ                      | 対象                       | 補助率・上限                       | ひとこと                         |
|----------------------------|--------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 設備単位型                      | 高効率ユーティリティ設備・生産設備等への更新   | <b>1/3以内</b><br>上限1億円        | 空調・コンプレッサー等の定番はここ            |
| 先進枠                        | 先進設備・システムの導入（省エネ率30%以上等） | <b>中小 2/3以内</b><br>上限15億円/年度 | 要件が重く、小規模企業には不向き             |
| <b>GX設備単位型</b><br>(2026新設) | GX表明メーカーの省エネ設備等          | 1/3～1/2以内                    | <b>上限3億円</b> 。メーカー強化枠・トップ性能枠 |

実務メモ

3次公募は実施予定だが日程は未公表（8月時点）。2次公募は7/9で終了。準備に2～3か月かかるため、公募開始を待ってからでは間に合わない。先に診断と見積りを済ませ、SIIサイトの公募情報を月1回確認するのが実務＝ここが支援機関の出番

県内企業なら、まずこの3つを押さえる

診断あり＝上限も補助率も倍



| 制度                   | 内容                                                                | 補助上限など                                      |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 県：業務用設備等脱炭素化促進事業     | 省エネ診断＋設備導入を補助。<br>受付～10/7（8/14予算枠達し締切）<br>※事前に「CO2CO2スマート宣言」登録が必要 | 診断あり：上限1,000万円・補助率1/2<br>簡易自己診断のみ：500万円・1/4 |
| 県：スマート省エネ技術導入促進ほか    | スマート省エネ技術の導入、業務用建物のZEB・ZEH-M設計支援など                                | 制度により異なる                                    |
| 千葉市：中小事業者向け省エネ設備導入促進 | 市内中小事業者の省エネ設備導入を補助（市独自）                                           | 市の公表資料を確認                                   |

注目

診断を受けると上限も補助率も倍（1,000万円・1/2）。制度そのものが「まず診断」を推奨。

受付は10/7まで（8/14予算枠達し締切）（県指定診断事業者による省エネルギー診断の受診費のみは、12/11に締切）

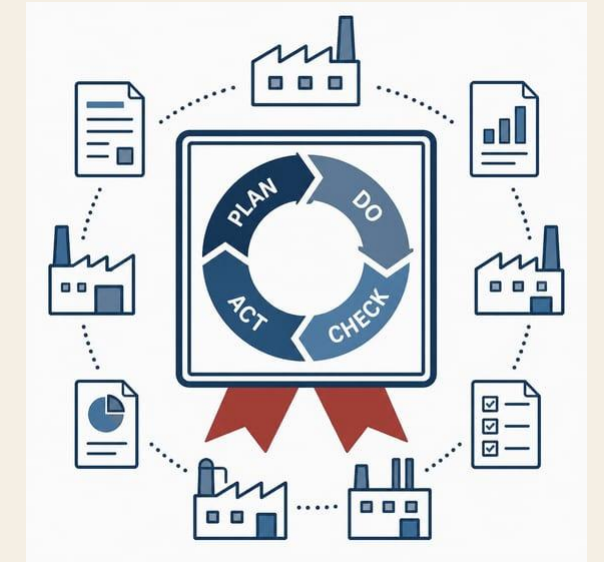
伴走支援

「千葉県中小事業者等脱炭素化支援センター」が補助金案内・コスト削減提案を無料で実施（現地訪問あり）

出典：千葉県温暖化対策推進課（令和8年度・2026年8月時点）／千葉市環境局 ※予算残・受付状況は要確認

補助金で入れた設備を「脱炭素経営」に変える

## それがエコアクション21



設備を入れて終わり、が一番もったいない

### 続かない3つの理由

- × 効果測定をしないと、削減額が経営に載らない
- × 担当者が代わると取組が消える
- × 取引先に「うちはやっています」と示す証拠が残らない

= PDCAの「器」が要る

EA21が「経営の道具」になる 3つの理由

### エコアクション21（環境省ガイドライン準拠）

#### 01 低コスト・中小企業向け設計

ISO14001より簡便。小規模企業でも回せる

#### 02 CO<sub>2</sub>・コストを毎年数字で管理

削減額が経営数字として毎年残り続ける

#### 03 取引先・発注者に示せる第三者認証

環境経営レポートを公開。23/1～建設業は経審で+3点

「コスト削減で入って、EA21で続ける」—— これが本日のタイトルの答えです

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

## 第 6 章

# CHAPTER 06

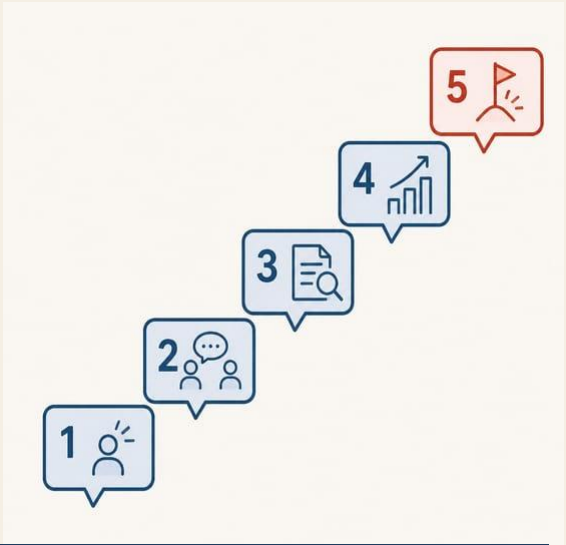
## 経営者を動かす 「話す順番」



同じ内容でも、切り出す順番を変えるだけで反応は変わります。最後に、その順番をお伝えします。

経営者を動かす「話す順番」

CO<sub>2</sub>は最後に言う



|   |                 |                                      |
|---|-----------------|--------------------------------------|
| 1 | 電気代             | 「最近、電気代どうですか」<br>—— 誰もが痛い共通の話題から     |
| 2 | 省エネ診断           | 「6,000円で専門家に見てもらえます」<br>—— 断る理由がない提案 |
| 3 | 補助金             | 「投資の半分、戻ってきます」<br>—— 回収年数で投資を後押し     |
| 4 | 取引先             | 「大手の要請、来てからでは遅い」<br>—— 決断の口実を渡す      |
| 5 | CO <sub>2</sub> | 「実はこれ、脱炭素経営です」<br>—— 最後に意味づけする       |

今日いちばんの持ち帰り  
この順番なら、冒頭の3つの断り文句はすべて回避できる。正しさを説得せず、順番で納得感を得る。

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

やってはいけない3つのNG

# 失敗は「順番違い」で起きる



## NG 01

義務・正論から  
入る

「やらないとまずいですよ」は防御反応を生む。経営者の自己効力感を下げた瞬間、話は終わる

→ 正しい順番  
得の話から入る

## NG 02

いきなり  
大型投資を提案

信頼も実感もない段階での数百万円は無理筋。断られた記憶は次の提案も難しくする

→ 正しい順番  
ゼロ円改善から階段を

## NG 03

補助金ありきで  
設備先行

「補助金が出るから入れる」は過剰投資のもと。診断なしの設備選定は効果が出ないリスク

→ 正しい順番  
診断で必要性を先に確認

3つとも根っこは同じ：「相手の認知の順番」を無視した提案は、内容が正しくても通らない

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。

# 脱炭素経営は、経営改善である



## 01

CO<sub>2</sub>では動かない  
コストなら動く

## 02

外圧はもう来ている  
電気代・スコープ3

## 03

省エネは回収できる  
投資「円と年」で語る

## 04

2026年度は動かし  
どきまず省エネ診  
断から

支援機関の皆様へのお願い

次の企業面談では、「最近、電気代どうですか」から始めてみてください。  
コスト削減で入って、エコアクション21で続ける。その入口はこの一言です。

ご清聴ありがとうございました

本講演の内容は講演者個人の見解であり、所属組織の公式見解ではありません。