

省エネ・脱炭素経営支援にあたっての勘所

カネ

『カネ』の視点では、短期的な収益面の支援に留まらず、設備投資等による中長期的な財務面の支援も必要となってきます。いずれの取組も**本業収益に結びつける目線**が重要となります。



支援の勘所		支援にあたってのポイント
収益の視点	①経費削減	省エネ等の取組が経費削減だけでなく脱炭素につながる視点を提示します。
	②売上維持・拡大	外圧への対応により売上維持を図るだけでなく、「省エネ・脱炭素に積極的」であることがビジネスチャンスに繋がる(売上拡大)視点を提示します。
財務の視点	③投資の優先順位設定	省エネによる経費削減+脱炭素が最優先か、排出量の削減を目指すのか、外圧対応を主軸に置くのか、時間軸・実現性を交え優先度を協議します。
	④補助金活用	設備更新等では補助金が活用できる場合があります。支援者として、関連施策はスケジュールや要件等を把握のうえ提示できるようにしましょう。
	⑤金融機関支援	利子補給やSLL(サステナビリティ・リンク・ローン)など金融商品も利用可能な場合があります。取引先金融機関にこうしたメニューがないか、投資計画とあわせて確認しましょう。

勘所を踏まえた推進・支援のポイント

01.経費削減

- 省エネ・脱炭素を目指すうえで最も取り組みやすい活動が経費削減の視点です。
- エネルギー使用や資材の消費部分は排出量も多くなり、この削減に向けた活動は経済性を向上させながら省エネ・脱炭素を推進するドライバーになり得ます。
- サプライチェーンとの連携を進められれば、仕入原価等にも好循環が期待される領域であり、企業体力の強化に繋がります。

02.売上維持・拡大

- 外圧への対応は売上維持のためにも優先的な対応事項となります。
- 他社製品・サービスとの差別化を図るため、省エネ・脱炭素に取り組む企業として、または製品・サービスとしてブランディングすることで売上拡大につながる可能性があります。支援先企業の製品・サービスにこれらの側面から訴求できる商材が無いのか、支援者として目を向けてみましょう。
- 一方、外圧への対応状況や環境性をPRする上では、定量的な裏付けのもとで広報・提示が必要となるケースもあるので留意が必要です。

03.投資優先順位の設定

- 支援先の投資余力と省エネ・脱炭素対応の必要性を勘案し、投資対象を検討することが重要です。
- 例えばPPA等の長期契約モデルはイニシャルコストの低減メリットやエネルギーコストの安定化に貢献しますが、長期間契約に縛られるリスクや設備投資に影響するケースもあり、支援時には多角的な助言が求められます。
- コストを優先した投資を行うのか、外圧対応も含めて脱炭素効果を優先するかという目線も重要です。
- 他にも、外圧を意識した排出量開示などを優先するのか、製品のPRや訴求に繋げるのか、など支援先企業における課題の重要度を踏まえた検討に目を向ける必要があります。

04.補助金活用

- 補助金は設備(ハード)はもちろん、省エネ診断をはじめとしたソフト事業も適用可能となるケースがあります。年度ごとに予算や制度が変更される場合があるため、積極的に情報収集に臨むとともに、その領域の専門家と連携することが推奨されます。
- 他にも製品開発や製品の排出量算定に関する支援事業など、国・地方自治体などで様々な支援プログラムが用意されています。橋渡し役として、各分野に精通した人材との連携も重要です。

05.金融機関支援

- 金融機関も省エネ・脱炭素にかかる経営支援の一環で、排出量算定ツールやマッチング提案などを行っています。
- その他にも利子補給、SLL(サステナビリティ・リンク・ローン)、PIF(ポジティブ・インパクト・ファイナンス)など、脱炭素を通して価値向上を図る企業の取組や非財務価値の評価・支援を行っており、積極的に連携していくことが推奨されます。また、保険会社の中には太陽光発電設備など再エネ関連の保険メニューを提供するなど、リスク低減の観点から提案や支援を行っています。
- 支援先の取引金融機関がこうしたサービスを展開していないか、支援者としてチェックし、より負担感の少ない手法を検討していきましょう。



<企業支援者の声>

企業の経営と省エネ・脱炭素は効率性・販路維持や拡大という側面から攻守にわたって密接に関係があります。支援先企業の置かれた状況を踏まえて攻め・守りのアプローチを提案していくことが重要です。

株式会社Success arts Consulting 代表取締役 篠原 啓祐 氏