

# Asahi Business Letter

発行：

朝日信用金庫  
お客さまサポート部

## 省エネ関係の補助金を活用しよう

ロシアによるウクライナ侵攻を契機に、「省エネ」や「脱炭素」に向けた取組みの重要性がさらに高まっています。そこで本記事では、3つの省エネ関連補助金の概要をご紹介します。

### (1) <環境省>大規模感染リスクを低減するための高機能換気設備導入支援事業

感染症拡大リスク低減、業務用施設の年間CO<sub>2</sub>排出量の削減を目的に、所定の業務用施設等に対して省エネ設備等を導入する民間企業や個人事業主等が受けられる補助金です。

補助対象となる施設は幅広く、事務所・宿泊施設・病院・福祉施設・小売店・理美容店・飲食店・映画館等となっています。こうした施設に対して、必須条件となる高機能換気設備を導入するための費用のほか、省エネ型のパッケージエアコン・ビル用マルチエアコン等や所定のルームエアコンといった空調設備の導入費用や工事費用等も補助の対象となります。

補助率：3分の2

補助対象経費の上限額：2,000万円

期限：(2次公募) 5月中旬～6月中旬予定  
(3次公募) 7月上旬～8月上旬予定

注意点：新築建築物・スケルトン建築物等への設備導入費用は対象外

### (2) <環境省>ストレージパリティの達成に向けた太陽光発電設備等の価格低減促進事業

蓄電池を導入しないよりも蓄電池を導入したほうが経済的メリットのある状態（ストレージ

パリティ）を達成することで、地域の再エネ主力化・2050年カーボンニュートラルを実現することを目的に、自家消費型太陽光発電施設と据置型蓄電池等を導入する民間企業や個人事業主等が受けられる補助金です。

限度額：1需要地につき1.5億円

期限：(2次公募) 5月16日～6月15日  
(3次公募) 6月20日～7月29日

注意点：売電目的のものは対象外

### (3) <国交省>既存建築物省エネ化推進事業

2050年カーボンニュートラルの実現に向け、既存建築物の省エネ改修の促進を図るため、建物や設備の省エネ改修、併せて実施するバリアフリー改修、エネルギー計測、省エネ性能の表示に要する費用に対して補助が受けられる制度です。

補助率：3分の1

限度額：1件5,000万円

(設備部分は2,500万円)

期限：記事執筆時点で公募が出ておらず未定

注意点：20%以上の省エネ効果見込が必要

例年、5月以降に省エネ関連の補助金が国や自治体から発表されますが、公募期間が約1カ月と短いため、早めの検討をおすすめします。

※本稿は4月中旬現在の情報で記載しております。詳細については公募要領等にて最新の情報をご確認ください。

### (1) 改めて考えたい省エネの必要性

「省エネ」とは、石油や石炭、天然ガスなど、限りあるエネルギー資源がなくなってしまうことを防ぐため、エネルギーを効率よく使うことをいいます。世界的な「脱炭素化」の流れの中で、中小企業にも省エネ対策が求められていますが、近時では、企業のコスト削減の面での省エネの取組みが、中小企業にとって喫緊の課題となっているのではないのでしょうか。

省エネは、①エネルギーの利用の安定性確保、②企業のコスト削減、③地球温暖化防止、という3つの側面を持っています。

①については、日本ではエネルギー資源のほとんどを輸入に頼っており、需給がひっ迫すれば調達が不安定になります。エネルギーの効率的な利用は企業のサステナビリティを高め、競争力の維持・向上につながると言えるでしょう。

②については、近時の円安傾向やロシア・ウクライナ危機がエネルギー価格の高騰をもたらしていることを考えると、省エネの取組みによりエネルギー利用量を削減し、企業のコスト削減を図ることが非常に重要になっています。

③については、地球温暖化防止の目的で政府は2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにするカーボンニュートラルを目指しており、中小企業にとっても「脱炭素化」は避けては通れないテーマです。例えば東京都では、都内の産業・業務部門の温室効果ガス排出量の約6割を占めるのが中小規模の事業所であることから、中小企業の省エネ対策を重要課題と位置づけています。

そこで以下では、省エネに関して、1面で取り上げた補助金以外にも活用できる制度を2つご紹介します。

### (2) 省エネ最適化診断

一般財団法人省エネルギーセンターが提供して

いる「省エネ最適化診断」は、「省エネ診断」による使用エネルギー削減に「再エネ提案」が組み合わされたサービスです。診断を受けられるのは、中小企業の年間エネルギー使用量（原油換算値）が原則100kl以上1,500kl未満の工場・ビル等です。料金は10,450円（税込）からです。

設備・機器の最適な使い方、温度・照度などの設定値を適正にする方法、排熱等エネルギーロスの改善や有効利用の方法、太陽光発電など再エネ設備の導入提案などについて診断・提案を受けることができるので、省エネ・再エネに対して自社がどのような取組みをすべきかが分かります。

また、受診すると国や自治体の補助金の加点になる場合があります。詳細は同センターのホームページにてご確認ください。

### (3) 東京都省エネ促進税制

東京都には、中小企業者向け省エネ促進税制（法人事業税の減免）があります。

「地球温暖化対策報告書」等を提出した中小企業が、2026年3月30日までに終了する各事業年度に特定地球温暖化対策事業所等（3年連続消費エネルギー量1,500kl以上の事業所）以外の事業所で、省エネルギー設備及び再生可能エネルギー設備で環境局が導入推奨機器として指定したもの（空調設備や照明設備、小型ボイラー設備、太陽光発電システムなど）を取得して事業供用した場合には、設備の取得価額（上限2,000万円）の2分の1が、取得事業年度の法人事業税額から減免されるという制度です。

減免を受けるためには手続が必要です。原則として減免を受けようとする事業年度の法人事業税の申告納付期限までに、減免申請書に必要書類を添付して、所管の都税事務所に提出します。

積極的な省エネ対策の実施には、国や自治体の各種制度が活用できる点をご理解ください。

## 新事業展開で再確認したい営業「スキル」

ウィズコロナ・ポストコロナの経営に際しては「新市場開拓」「新製品投入」を検討する企業が多いと考えますが、こうした新たな展開においては、経営者自らが営業活動のリーダーシップをとることが重要です。そこで今回は、経営者としても再確認しておきたい営業活動における重要な「スキル」をいくつか紹介します。

### ●顧客との関係構築

顧客との信頼関係なくして営業活動は成り立ちません。顧客の共感を得て、心を開いてもらい、顧客にこうしてほしいと言わせる（=受注する）には、まず自社が何者なのかを話し、相手に理解してもらう必要があります。例えば、ソフトバンクは自社を「携帯電話はもちろん、デジタル情報をありとあらゆる方法で提供し、貴社の仕事を最大限効率的にする会社です」と説明していました。この説明の後段にあるように、自社が相手にとって価値があることを理解してもらう工夫が非常に大切と言えます。

ただし、自社の PR のみでは不十分です。顧客との関係構築を図るためには、顧客が注力しているポイントに注目し、関心を寄せたり、共感したりすることが必要だからです。人は、自分のことを深く知ってもらった人に心を開き、その人のために何かをしようとするものなのです。したがって、自社についてある程度理解してもらった後は、顧客への関心・共感・課題の把握に全力を注ぎ、その上で、「顧客に対して自社がどのような価値を提供できるか」を理解してもらうのがよいでしょう。

なお、「顧客を深く知る」ために不可欠な技術が「傾聴」です。紙幅の関係で詳細は解説できませんが、経営者や営業担当者のみならず、会社全体でそのスキルを高めることは非常に有意義な取り組みだと考えます。社員同士が理解・共感している組織は非常に強靱だからです。

### ●提案相手の把握・クロージング

営業活動の相手がキーマン（決定権者につながっている人物）であるかの見極めは、基本的なスキルですが極めて重要です。キーマンかどうかを見極めるには、アプローチ先企業の決定プロセスを確認します。担当者が単独で決める・上司に相談して決める・稟議（社内決裁）をあげて皆で決定する、などの決定ルートを確認し、当然のことながら、極力決定権者に直接会って、その人の意に沿うように提案を練りあげるか、理解を深めてもらえるよう、さらに丁寧な説明を行うようにします。

クロージング段階において、価格・オプション・支払い条件などの詳細な契約を結ぶ際には、譲れる範囲、譲れない範囲を決めておき、その範囲内で「小さく譲歩して、大きな譲歩を引き出す」のが理想です。「〇〇さんには負けました。ご指摘いただいた点につきましては、おっしゃるとおりにしますので、先日当方からお願いした点はご了承ください」など、あたかも大きく譲歩したようにふるまって、相手の譲歩を引き出すやり方は学んでおくべきスキルです。

### ●顧客教育

高い業績をあげるためには、顧客からの1つの受注で満足せず、次の課題を見つけ、解決する提案を行うことによって何回も受注をもらうこと（課題の再生産）を目指すべきです。そのためには、頻繁に顧客のもとに出かけ、情報を提供し、自分が提案したい方向の知識を顧客に増やしてもらう取組みを進めます。これが、顧客教育と呼ばれるスキルです。

#### 今月のチェックポイント

- ・新事業展開では社長主導の「営業」が重要
- ・顧客の課題を把握、共感を得てから自社を PR
- ・顧客教育で課題の再生産⇒再受注を

# SDGs・ESGを意識した取組みを進める 国内有数の総合資源循環型企業

株式会社 スギモトホールディングス (六月支店お取引先)

SDGs の意識が高まる中、『総合資源循環型企業』を標榜・実現しているのが、今回ご紹介する株式会社スギモトホールディングス（社長：杉本義幸氏、本社：足立区島根、グループ連結資本金：53,765 万円、従業員：200 名）です。

## (1)「資源循環」が強み

同社は「建設」「デベロッパー」「環境リサイクル」「戦略事業・管理」の4つのユニット・グループ企業8社からなる複合事業体です。

工場・倉庫から共同住宅、福祉施設といった多岐に亘る建物の新築・企画・設計、大規模改修、鉄道の橋脚工事等の総合建設業を担うのが「建設ユニット」、自社マンションブランド『ソルフィエスタシリーズ』の分譲、賃貸管理、不動産開発を行うのが「デベロッパーユニット」、建物解体等で発生するコンクリートガラや鉄くず等を受け入れ、再生砕石加工、鉄・非鉄金属加工を行い、新たな建築材料等として販売するのが「環境リサイクルユニット」で、これらユニットを統制し、経営管理・企画、グループ間シナジー・連携を強化する役割を担うのが「戦略事業・管理ユニット」です。

このように、グループ全体で「建設」⇒「販売」⇒「リサイクル」の流れを回し、社会インフラ建設の上流から下流まで担うことができるのが、同社が標榜する『総合資源循環型企業』であり、これが他社との差別化のポイントとなっているのです。

4つのユニットのうち祖業の流れを受けているのが「環境リサイクル」です。



▲八潮駅前竣工予定の木造建築

が「環境リサイクル」ですが、この「環境」への意識が同社の礎になっているとも言えます。

現在計画中の、つくばエクスプレス八潮駅前に竣工予定の木造建築

は、地上11階建・高さ40m超の木造建築としては日本最高峰のプロジェクトですが、内外装共に木材を大量に利用し、ESGや環境問題に配慮したものとなっています。また、グループ内でソーラー発電事業を行う一方で、ソーラーパネルのリサイクル・リユースプラント計画が動いており、「環境リサイクルユニット」が廃棄ソーラーパネルの受入事業の計画を進めているとのこと。

## (2)人がいきいきと働くための「喜働」

「喜働」という考え方が同社の基盤です。生きるための労働ではなく、働きがい・やりがいなどの自分の志を持って喜んで働く、社員1人ひとりが、仕事を通じた成長を重視するという、創業者・杉本儀一氏が持っていた考え方ですが、これを後継者である現社長の義幸氏も大切に、「喜働環境」という言葉に転換して社員と共有しています。

社員の入社後3年間を最重要期間と捉え、しっかりと人物評価を行い、「適材適所」を重視した人事異動を行うようにしているほか、人事制度や人事考課などの見直しも定期的に続けています。各種制度、福利厚生等の整備や、働く社員への喜働環境整備にも余念がありません。

「喜働」の考え方は社員に浸透しており、事務系の社員が普段の生活の中で見つけた空き地情報を営業に共有するなどといったことが定着しているとのこと。仕事は労働時間だけ行うもの、という意識ではできない行動ですが、「こうした情報は営業担当者のチャンスにつながり、より多くの受注につながる」と気づく社員が多いことの表れでしょう。こうした社員1人ひとりの行動が、同社を支える強さ、他展開できる基盤にもなっています。

### 社長から読者の皆さまへ

全世界で取り組まれているSDGs。当社は創業当初より総合資源循環型企業を標榜してきました。今後もSDGs・ESGを通して微力ながら社会に貢献してゆくと考えます。

(アップスマート(株)代表取締役 中小企業診断士 西村 公志)

・掲載内容につきまして、ご意見・ご要望がございましたら、ご遠慮なくお申し付けください。

・バックナンバーは当金庫ホームページ (<https://www.asahi-shinkin.co.jp/hojin/asahinews.html>) からご覧いただけます。

街の鼓動に敏感です



朝日信用金庫

お客さまサポート部  
TEL.03-3862-0668