

令和6年度 パートナーシップ構築宣言 取組事例集

～大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築するために！～



令和6年7月

目次

No.	取組	ページ
1.	 2023年度パートナーシップ構築大賞（経済産業大臣賞） 株式会社日立ソリューションズ 「社会/技術変化への対応のため、取引先のIT人材のスキルシフトを支援」	1
2.	 2023年度パートナーシップ構築大賞（中小企業庁長官賞） 株式会社ミクニ 「協力会におけるBCP策定支援」	2

< 中小企業の取組事例 >

No.	取組	ページ
3.	 2023年度パートナーシップ構築大賞（中小企業特別賞） くにみ農産加工有限会社 「小規模農家を巻き込んだ、地域ぐるみでの食の安全を担保するITシステム構築」	3
4.	千曲運輸株式会社 「高機能冷蔵装置と物流プラットフォームによる、青果物物流改革の実証」	4
5.	株式会社M.T.C 「自社で考案したAIによる検品システムを、クライアント企業、協力企業双方に導入促進」	5
6.	Wac株式会社 「長期に現場に入る職人（取引先）に対して、これまでに制度のない有給休暇を与える制度を設けた」	6

< サプライチェーンのGXの取組事例 >

No.	取組	ページ
7.	 2023年度パートナーシップ構築大賞（GX表彰） 株式会社デンソー 「取引先の困りごとに対応する支援メニューを構築し、取引先の脱炭素を促進」	7
8.	豊田合成株式会社 「仕入先に寄り添い、CNの意識醸成から低減方策検討、ロードマップ策定まで支援した」	8
9.	ヤマハ発動機株式会社 「従前の理論値エネルギー活動を応用し、全体活動と個社支援の両面で取引先のCNを支援」	9
10.	株式会社明電舎 「支援機関と連携した、取引先のエコアクション21取得支援、CN検討支援」	10
11.	株式会社島津製作所 「取引先に対する省エネ診断の受診推奨や、公的な補助利用の申請を支援」	11
12.	株式会社NTTデータグループ 「サプライヤに排出量可視化や目標設定を要請し、ソフトウェア開発の企業を重点的にサポート」	12
13.	株式会社山口フィナンシャルグループ 「自治体との連携による中小企業への脱炭素関連コンサルティング支援」	13

業種・テーマ・企業規模別に事例をさがせます

業種・テーマ・企業規模別の事例（令和5年度事例集、令和6年度事例集に掲載された事例）を下表に示します。

<凡例の見方>

● R 6 - 1

① ② ③

③ 目次の事例番号

① 企業規模

● : 大企業(資本金3億円超)の事例

◇ : 中小企業(資本金3億円以下)の事例

② 事例集年度

R5 : 令和5年度事例集の掲載事例

https://www.biz-partnership.jp/docs/jireishu-v1_2.pdf

R6 : 令和6年度事例集（本事例集）掲載事例事例

テーマ別に事例をさがす

業種別に事例をさがす

		テーマ												
		働き方改革 に関する取 組の支援	健康経営、 労働安全 衛生に関す る取組の支 援	IT機器、設 備導入支 援	サイバーセ キュリティ関 連	BCP策定 支援	グリーン化 （脱・低炭 素化）支 援	リサイクル・ 循環経済・ 廃棄物処 理	食料・農林 水産業に関 わるサステナ ブルな取組	研究開発 支援、オー プンイノー ベーションの取 組	人材育成 支援・専門 家人材マッ チング支援	強制労働 （人権） 問題関連	取引適正 化	その他
建設業			◇R6-6				◇R5-10						◇R5-10	
製造業	食料品製造業			◇R6-3					◇R6-3					
	飲料・たばこ・飼料製造業		●R5-5					●R5-5						
	繊維工業	◇R5-9											◇R5-9	◇R5-9
	化学工業		●R5-3				●R5-1				●R5-1	●R5-3		
	金属製品製造業			◇R6-5								◇R5-11		
	電子部品・デバイス・電子回路製造業				●R5-7	●R5-7								
	電気機械器具製造業						●R5-8 ●R6-10,11							
	輸送用機械器具製造業				●R5-4	●R5-4 ●R6-2	●R6-7,8,9						●R5-4,6	
情報通信業							●R6-12				●R5-2 ●R6-1			
運輸業、郵便業		◇R6-4								◇R6-4				
金融業、保険業							●R6-13							

※ 業種・テーマは、事例集に掲載事例のある業種・テーマのみ表示しています

株式会社日立ソリューションズ

社会/技術変化への対応のため、取引先のIT人財のスキルシフトを支援



【企業・取引先について】

・日立グループのデジタル事業をけん引する中核企業の一つ

本社：東京都品川区

事業概要：ソフトウェア・サービス事業、
情報処理機器販売事業

取組内容

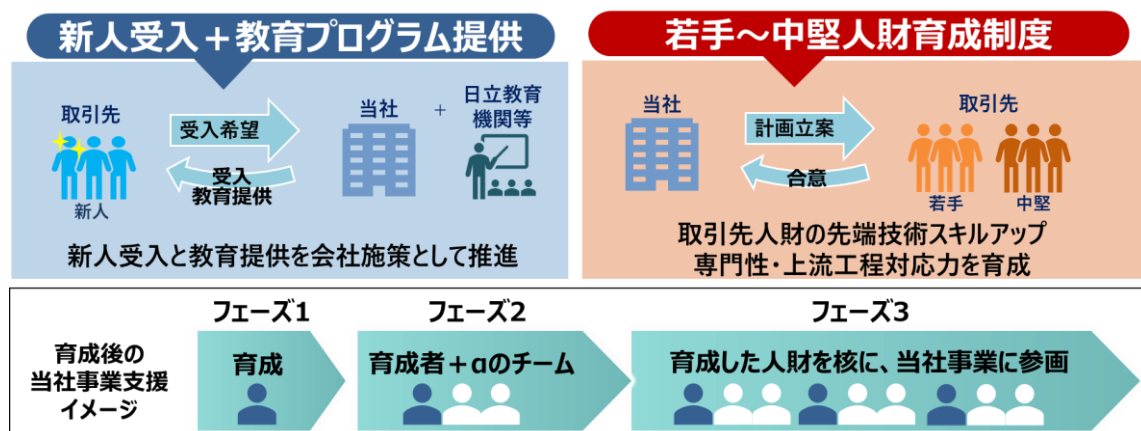
【取組の背景】

・社会/技術変化に対して、取引先で先端技術(例：AI等)や上流工程領域の人財が不足している。IT市場の変動や人財不足に柔軟に対応するため、取引先と連携し、共に人財の技術力強化、事業拡大を目指す。

【取組内容】

○IT人財の育成支援 取引先の技術者に対して、教育受講やOJT環境を提供し、先端技術や上流工程領域へのスキルシフトを支援している。日立社員向けの教育機関である「日立アカデミー」のカリキュラムを、自社が費用を負担して取引先も受講できる。

・新人教育プログラム、また、若手～中堅人財向けの育成制度がある。



○専門人財マッチング 事業情報や募集情報からの人財マッチング以外に、取引先から提案のあった人財情報や稼働予定情報を社内に開示することで、様々な事業とのマッチング機会を作るシステムを構築し双方向での人財活用を推進している。

取組の効果

- ・4年間（19年度から23年度）の育成人員の累計は約170名。
- ・育成には時間とコストがかかるものの、自社・取引先ともにメリットが大きい。
- ・取引先、社内事業部ともに好評であり、取組枠の拡大を検討している。

工夫のポイント

- ・重点事業に取引先のたくさんの人材に参画いただくことを目指し、取引先におけるリーダー格の人財を育成し、その取引先の中でチームをつくってもらうことを目的としている。
- ・人財育成は長期的な取組であるため、短期的には効果が見えづらいが、継続的に取り組むことで両社に効果が出ると考えている。
- ・取引先から、広く取引に関する提案・問合せ・相談報告を受付できる取引先向けポータルサイトを構築している。

株式会社ミクニ

協力会におけるBCP策定支援



【企業・取引先について】

- ・都内に本社、その他神奈川や静岡、岩手などに工場を置く自動車等の部品製造業者。主要仕入先97社、中小企業を中心に協力会「風の和」を構成している。

本社：東京都千代田区

事業概要：自動車関連製品、生活環境機器等

取組内容

【取組の背景】

- ・東日本大震災で盛岡の事業所が被災した際の経験を契機として、BCPの重要性を認識し、2014年頃から、仕入先が集まる“協力会”でBCP分科会を開始した。

【取組内容】

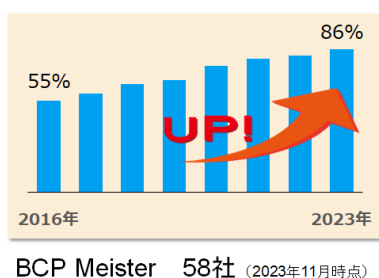
- ・ベースとなるBCPの雛形を利用して、協力会企業のBCP策定を支援している。雛形から、「この部分はどうすればよいか」等、個別の質問や相談に対応している。
- ・1年サイクルでテーマを決めて活動している。コロナ禍の際にはコロナ禍への対応等をテーマとした。最近は「儲かるBCP」をテーマに、BCPの普及啓発のマニュアルづくりに、協力会とともに取り組んでいる。教科書的な内容だけでなく、実際の災害の経験談からの教訓事例集をつくっており、ノウハウが詰まったものとなっている。「儲かるBCP」とは、信用力が上がって受注しやすくなることや、補助金を得ること等を含むテーマになっている。
- ・協力会「風の和」のBCPの活動は、経済産業省の連携事業継続力強化計画にも認定されている。

取組の効果

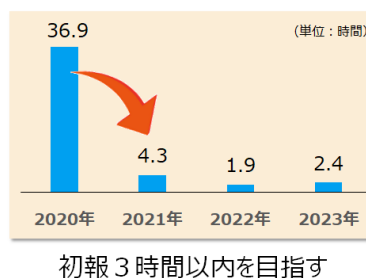
- ・協力企業のBCP計画策定率は、2013年31%から年々上昇し、2023年は86%に達した。
- ・災害が発生した際の被災状況の確認のスピードは速くなっている。震度5以上の地震発生時は、仕入れ先に状況を確認にいくが、確認に2020年は3日かかったものが、2021年は4.3時間、2022年は1.9時間と速くなっている。
- ・また、北米寒波による石油化学プラント停止、ナイロンなどのエンジニアリングプラスチック不足等の際には、仕入先協力会のネットワーク活用、各社への協力要請により、材料の確保に成功し、生産遅延の防止につながった。

BCP分科会の成果

BCP計画作成率



被災状況の確認スピード



工夫のポイント

- ・協力会メンバーにBCP策定を呼びかけ、まだ策定しない企業には順次、分科会への参加を促していくことで、協力企業のBCP計画策定率が向上した。
- ・規模が近い企業の計画が一番参考になり、仕入先企業がその仕入先企業に教える等の活動にもつながっている。

くにみ農産加工有限公司

小規模農家を巻き込んだ、地域ぐるみでの食の安全を担保するITシステム構築



【企業・取引先について】

- ・バジルペーストやフライドオニオン等を製造している。
- ・取引している農家は80程度で、その約8割が国東半島の農家である。

本社：大分県国東市

事業概要：農産物の加工食品の製造

取組内容

【取組の背景】

- ・食の安全やトレーサビリティに関する認証は、現在は食品会社はHACCP、農家はJGAPが標準であるが、今後は食品会社はHARPC、農家はGLOBAL GAPへの移行が求められる。将来的により高い標準を求められる可能性も考えられる。
- ・生産管理では、生産履歴が残っているかどうかポイントとなるが、小規模農家は自分で管理システムを導入することは難しく、今後、生き残りが難しくなっていく可能性がある。そのため、食品製造業が、農家分もまとめて地域全体で管理するシステムを構築した。

【取組内容】

- ・地域の小規模農家（契約生産者）を巻き込んだ、生産地管理システム「KUNIMIX CLOUD」を開発し、導入、運用している。
- ・契約生産者の施肥管理、出荷量や土壌分析等をシステムで管理しており、契約している全生産者の入荷した農産物の全ての情報をシステムに集約している。



取組の効果

- ・農家はJGAPを取得、くにみ農産加工ではFSSC22000を取得し、国際的にひけをとらない食の安全担保ができています。
- ・システムで情報共有をすることで、経験が浅い農家の収量があがる効果もみられた。国東半島は移住者が多く、その中には新規で農業を始める人も多い。農家の技術の動画なども共有しているので、新しい人も知見の獲得をしやすくなっている。

工夫のポイント

- ・トレーサビリティについて、小規模農家の場合は、参加農家が多く存在するために、1週間に2回程度の作業記録を全員揃えるのは、システムを構築する以上に難しい。信頼関係を保ちつつ、農家との取引条件とする代わりに、1次産業のトレーサビリティを実現するクラウドサービスを2次産業の自社が構築し、農家に無償で提供している。
- ・システムでは年間の生産計画をたてられるものになっており、全体計画から、各契約生産者の生産量目標が栽培面積やスキルから、システムで自動的に割り振られて表示される。システムのトップ画面に目標が表示されるため、生産者にわかりやすく、モチベーション向上につながっている。

千曲運輸株式会社

高機能冷蔵装置と物流プラットフォームによる、青果物物流改革の実証



【企業・取引先について】

・レタス等の高原野菜の産地である長野県小諸市に拠点を置き、関東・中京・関西を中心に幅広いエリアにて青果物運送を行っている。

本社：長野県小諸市

事業概要：青果物輸送、小型・近距離輸送、一般・定期輸送

取組内容

【取組の背景】

- ・自動車運送事業における時間外労働規制の見直しから「物流の2024年問題」として、物流における効率向上の抜本的な改革が求められている。
- ・地域の青果物輸送の「当日収穫・当日予冷・当日発送」は下記の点から、待ち時間や労働時間が長くなる要因となっている。
 - － 農家が朝に野菜を収穫して当日予冷・発送するが、天候・農家作業者の体調等、生産地の状況によって、時間、数量等が不安定になる。また、手積みで時間がかかっている。
 - － 複数の集荷場から、集荷場ごとにトラックが出て、それぞれ複数の市場に運送するが、行き先は同じ市場が含まれる。様々な産地、集荷場からのトラックで、市場で渋滞・荷待ちが発生する。

【取組内容】 卸売市場、農協、冷蔵設備メーカー、システム会社と連携して、青果物物流改革の実証を行った。

- 「翌日発送」による効率化と鮮度維持の実証：翌日発送にして青果物を事前に広域で行き先別に分けてまとめておき、レタス類を少なくとも48時間鮮度保持できる保存技術を利用した高機能冷蔵倉庫で予冷。実輸送と同条件で、産地から市場まで輸送し、青果物の鮮度について、卸売市場から翌日発送でも鮮度が落ちていないとの評価を得た。
- 物流プラットフォームのシステム開発・実証：積荷情報・車両位置・到着予測時間の共有ができ、検品作業の大幅な効率化を実現できるプラットフォームを開発・実証した。
- 現場のリテラシー向上のための教育（自社・卸売市場）：千曲運輸を中心に、卸売市場2社や、システム会社、冷蔵設備メーカーとチームを組んで実証実験に取り組んでいる。千曲運輸の社内では、社長が中心に取り組んでいる。

青果物DXを支える3本+αの柱



取組の効果

実証の結果、新たな青果物物流によって下記の効果が見込まれることがわかった。

- ・ドライバーの労働時間低減・・・産地での荷積み時間低減、計画的な配車、市場の渋滞解消に寄与
- ・青果物の鮮度維持・・・実証により、新方法では収穫翌日に市場輸送しても鮮度が落ちていないことを確認。日による出荷量変動の振れ幅の安定化に寄与
- ・青果物の市場取引の安定化（生産者のメリット）・・・青果物の卸売市場への到着時間が正確に把握できるため、到着時間不明により取引を逃すことなく安定化
- ・卸売市場の検収業務効率化・・・卸売市場でリアルタイムで運送予定時刻を把握でき、検収をIT化することで効率化

工夫のポイント

- ・2024年問題のある物流業界で、働き方改革の面で効率化を図りつつ、従来以上の鮮度の食物を買い手に提供するための青果物物流改革の実現に向けて、様々なステークホルダーと連携して実証を進めている。

株式会社M.T.C

自社で考案したAIによる検品システムを、クライアント企業、協力企業双方に導入促進



【企業・取引先について】

- ・クライアントは、住宅設備や鋼製家具、物流倉庫、建設用重機、自動車等のメーカー。M.T.C社はTier2企業となる。下請先のTier3企業は6～7社程度で、中小・小規模企業。
- ・DX認定事業者。地域未来牽引企業、健康経営優良法人2024(中小規模法人部門)

本社：奈良県大和高田市

事業概要：金属部品加工（プレス加工、板金加工等）

取組内容

【取組の背景】

- ・製品の検品では、抜取検査で不良品が1個でも出た場合に、全数検査をしなくてはならない。しかし、検品にやみくもに人員を投入できないため、検品をIT化し、カメラを設置してAIの画像診断で検品できるようにした。これにより、検品の労力を効率化でき、また、不具合発生件数が減少した。
- ・M.T.C社で実施した「AI搭載画像判別センサ」等の機器を用いた検査の取組について、最終製品メーカーやTier1企業にも認められ、Tier1企業にも同様の検査システムを導入することになった。
- ・M.T.C社の協力企業は従業員数3～5名の会社で、人手が限られるため、全数検査となると本当に大変で仕事が回らなくなる。

【取組内容】

サプライチェーンにおいてDXを利用した「AI搭載画像判別センサ」等の機器を用いた検査体制の構築を推進している。

○クライアント企業(Tier1企業)の導入支援：M.T.C社が全面的に協力してTier1企業における「AI搭載画像判別センサ」等の機器を用いた検査システム導入の準備を進めている。カメラとベルトコンベアーの接続、撮影の角度、タイミング等、ノウハウ、PCへの接続等をM.T.C社が提供して導入する。

○協力企業の導入促進：M.T.C社の協力企業では、M.T.C社と同様の検査システムを導入することは難しいが、カメラとコンベアを導入し、AI画像識別はM.T.C社で実施することを計画している。協力企業には導入費用が負担になるため、補助金登録・申請の方法を支援した。



◀「AI搭載画像判別センサ」を利用



◀協力会社からの要望により開催した「DX×製造業セミナー」の様子

取組の効果

- ・「AI搭載画像判別センサ」を用いた検査を重点的に行うことで、不具合流出件数の削減につなげた。この実績をもとにサプライヤーへ不具合削減のノウハウを共有し、全体の不具合数の減少につながっている。

工夫のポイント

- ・協力会社には3カ月に1回程度、改善の監査を行っている。監査で訪問した際に、協力会社で工場のレイアウト、加工手順書の作成、電子媒体や紙媒体の管理など、改善点は伝える。
- ・M.T.C社で先んじて導入したノウハウや知見等は、そのような機会に協力会社に伝えている。検品のためのカメラ導入もその一環である。共存共栄を優先し、協力企業のTier3から盛り立てるようにしている。

Wac株式会社

長期に現場に入る職人（取引先）に対して、これまでに制度のない有給休暇を与える制度を設けた



【企業・取引先について】

- ・社長、取締役1名、従業員1名の計3名の建築士事務所
- ・発注先(下請)は、会社と個人両方含めて30社程度（塗装、左官等、工事内容に応じてそれぞれで発注する）。

本社：千葉県成田市

事業概要：リノベーション、新築設計・店舗設計、ITコンサルティング

取組内容

【取組の背景】

- ・職人の数の減少が加速している。仕事を依頼しても、需要過多により「半年先なら、、」といった回答をもらうことも増えてきた。そのため着工を、当初の予定より延期ざるを得ない工事も必然的に増えた。社長と取締役の間で、職人が減っている要因や、職人にとって働きやすい環境とはどんなものか、ということをいつも話している。
- ・建築業界は、短期間で仕事が身につけられる職種には若い人がいるが、大工等、長い修行が必要とされている職種に若い人は少ない。特に大工は月曜から土曜、朝8時から17時頃まで現場に入り、日曜・祝日のみの休みで、サラリーマン等一般的な職業と比較して休みが少ない。まずは『休む環境を整える』ことが必要だと感じた。

【取組内容】

- ・大工に、サラリーマンの有給休暇のような、『日当の出る休み』を提案した（有給休暇付与）。大工は、単発ではなく工期のほぼ全般にわたって現場に入り、現場への関わりが一番長いので、まずは大工を対象とした。
- ・職人は「休む」＝「日当が入らない」という固定観念があり、休みたがらない傾向がある。対象の大工とも、当初は考え方が共有できず、3回程度「休んでください」と念押しして、やっと休んでもらえるくらいだった。時には、休まずに他の現場に働きにいってしまうこともあった。
- ・現在は定着してきており「休める日」として認識しており、家族と過ごせる有給の休みとして活用してもらっている。

取組の効果

- ・今働いている職人が楽しそうに働いていることが一番の効果と考えている。他の企業や顧客から、「Wacと一緒に働いている職人さんは朗らかで、楽しそうだ」と言われることが多い。
- ・比較的若い30歳の大工は、子供が小さく、運動会がある日など有給休暇を活用している。また、Wacの考え方を共有してもらうことで、「この日に休んでいいですか？」と、聞くハードルが下がる効果もあった。
- ・職人との関係性はよくなっており、業界で職人が少なく、職人のとりあいになる状況の中で、職人離れを防ぐことに寄与している。

工夫のポイント

- ・職人になる若者が少ない上に、高齢化も進み、職人が減少している現状、職人が働きやすい環境をつくるため、これまでに例のなかった、職人に有給休暇を与える制度を独自に始め、継続した。

株式会社デンソー

取引先の困りごとに対応する支援メニューを構築し、取引先の脱炭素を促進



【企業・取引先について】

- ・企業：売上高世界第2位の自動車部品メーカ。
- ・取引先：加工部品・組付の取引先に中小企業も多い。

本社：愛知県刈谷市

事業概要：自動車部品製造等

取組内容

【取組の背景】

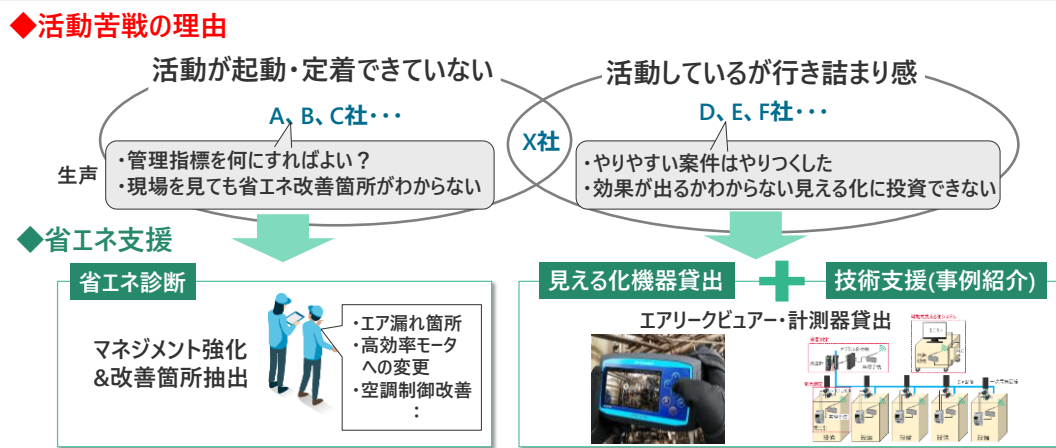
カーボンニュートラル(CN)はサプライチェーン全体の課題であるが、取引先(特に中小)によっては取組みに苦戦している場合も多い。そこで、取引先の活動のきっかけ作りと、活動を促進する省エネ支援を開始した。

【取組方針】

STEP0(方針共有・排出量見える化)、STEP1(省エネの徹底)、STEP2(高効率な設備へ更新)、STEP3(再エネ証書導入)と設定し、取引先のステップに合わせて活動を後押し。

【取組内容】

- ①情報発信・・・方針(排出量▲2.5%/Y)を共有するとともに、相互理解の場としてCN説明会を開催。また、デンソーCN工場見学会や、取組・課題を議論する意見交換会を通じて、活動の参考となる情報を発信。
- ②ノウハウ展開・・・中小企業でも取り組みやすい事例を展示する“CNショールーム”を開設。希望する取引先はだれでも見学可能で、サプライチェーンに広くノウハウを提供。
- ③実行支援・・・苦戦取引先への省エネの技術支援。



取組の効果

- ・同社が排出量を連携して削減する取引先数は、2022年度は 約150社、2023年度に360社(直接材の調達金額の85%程度)に拡大。
- ・CN工場見学・意見交換会に参加した取引先からは「省エネはエネ費低減にも大きく効く」、「活動のイメージがついた」などCNに前向きな声が挙がっている。
- ・省エネの技術支援により取引先企業で電気代を28%削減できた例あり。

CN工場見学の様子



工夫のポイント

- ・活動当初、取引先からは「どうしてよいかわからない」という声が多かった。そのため、CN勉強会や対話の場を設けることで、困りごとを聞いたり、活動への助言を行っている。
- ・同社は、省エネセンターの省エネ大賞を14年連続で受賞しており、その蓄積したノウハウを取引先にも展開。情報提供だけでなく技術支援まで行うことで、苦戦取引先の活動を促進しサプライチェーン全体の脱炭素化を進めている。

パートナーシップ構築シンポジウムでの表彰



豊田合成株式会社

仕入先に寄り添い、CNの意識醸成から低減方策検討、ロードマップ策定まで支援した



【企業・取引先について】

取引先(仕入先)は、主要140社で中小企業が9割程度と多く、様々な業種が存在している

本社：愛知県清須市

事業概要：合成樹脂・ゴムを中心とする自動車部品などの製造・販売

取組内容

【取組の背景】 仕入先も含めたサプライチェーンの脱炭素化を促進するにあたり、仕入先の現状を念頭に、いかに分かりやすく活動を行き渡らせるか、を考慮して社内支援体制を構築した。仕入先における実態把握や目標設定の要請のみならず、仕入先に寄り添った支援を行っている。

【取組内容】 仕入先に寄り添いながら、仕入先のカーボンニュートラル(CN)の意識醸成から低減方策検討、ロードマップ策定まで支援している。

○**CNの理解浸透**：調達連絡会、「中小企業向け事例」講演会、環境連絡会、協力会向けの説明会、環境講演会等を開催し、CN基礎知識、取り巻く環境、豊田合成の取組、調査、事例等の説明を実施。仕入先企業のCNの理解浸透を促進。

○**低減方策策定・実行支援**

・低減テーマ立案・実績管理の両方が可能なフォームを作成して仕入先に提供。まずは費用のかからない日常改善事例を、グループの「省エネ39事例」を切り口として示し、その対応可否から検討してテーマを立案できるようスタートした。

・仕入先を業種毎に分け、省エネ道場（社内教育施設）での勉強会を実施。社内の関係部署との協業で、仕入先の省エネ活動のテーマ出しをサポートする体制を構築して支援。仕入先企業同士での好事例共有も実施した。

・実測稼働促進のため、各種測定機の仕入先へ貸出しを実施（エア漏れ検知器、サーモグラフィ、電力ロガー）。

○**30年度ロードマップ策定支援**：2030年までの中長期ロードマップ策定について、フォーマットを提供し、2回/年のCN活動促進会の実施（講演会＋小グループ討議）により仕入先の策定を支援している。



「CN活動促進会」講演会



省エネ道場での勉強会



「CN活動促進会」
グループ討議の様子



省エネアイテム展示会

取組の効果

・約140社（調達金額ベースで約8割）の対象仕入先の大部分が、低減方策のテーマ出しやロードマップ策定を進められている。

・「CN活動促進会」で実施した仕入先のグループ討議の中で、「当初は品質や生産性に比べて、CNは優先順位が高くなかったが、『将来のために取り組む』と徐々にマインドが変わってきている」との話があった。グループ討議を行う中で、同業企業同士でも、好事例を共有するようになり、良い方向に向かっている、と感じている。

工夫のポイント

・仕入先毎に、豊田合成調達のCN活動窓口担当を選任。仕入先を一番理解している担当者が、共に寄り添い、一緒に学び、低減テーマを共に考える体制を整備した上で、困りごとを把握、連携して進めつつ、低減活動に繋げる形。

・仕入先のお大半が中小企業であり、いかにCN活動の必要性をご理解いただくか、というところから開始、当初は、「カーボンニュートラルとは？」という状況から、何度も説明会を開催する中で、自分事として捉え、活動を進めていただいている。（説明会は、21～23年に18回、セミナーは3回開催）

ヤマハ発動機株式会社

従前の理論値エナジー活動を応用し、全体活動と個社支援の両面で取引先のCNを支援



【企業・取引先について】

- ・大手輸送用機器メーカー。
- ・取引先は、大手の取引先も多いが、中小企業も多い。それらの中小企業は地元が多い。

本社：静岡県磐田市

事業概要：二輪車、電動アシスト自転車、ボート、船外機、表面実装機、産業用ロボット等の製造・販売

取組内容

【取組の背景】

- ・ヤマハ発動機グループでは、2035年に SCOPE1,2※のカーボンニュートラル(CN)、2050年にSCOPE3※のCNを目指している。そのためには、ヤマハ発動機で取り組むこと、取引先で取り組むことの両輪で取り組んでいく必要がある。

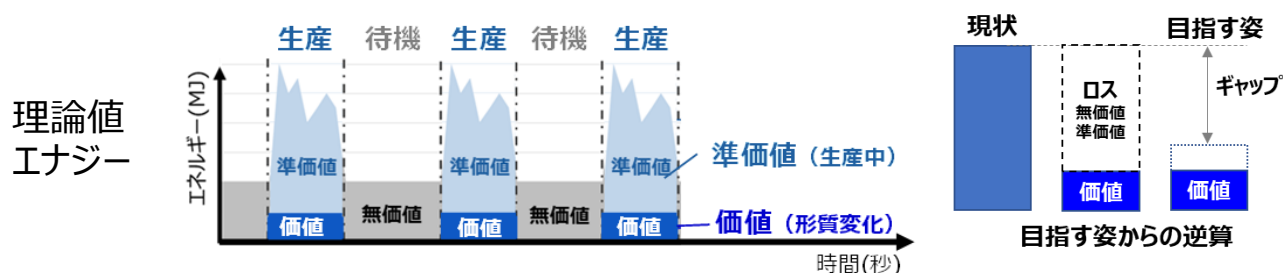
【取組内容】

○方針説明会、取引先のCO₂排出量調査（取引先全般）・・・調達のCNについての方針説明会を開催。また、取引先のCO₂排出量、状況調査を把握するアンケートを実施。

○取引先と一緒に、勉強会、セミナー、展示会、工場見学会を実施。また、省エネの削減事例を取引先に共有している。

○重点取引先への個社支援・・・取引先の「ヤマハ発動機比率」と「ヤマハ発動機向け排出量」等から、取引先を層別化。重点取引先のうち特に「ヤマハ発動機比率」と「ヤマハ発動機向け排出量」の高い取引先について、協業して理論値エナジー活動(下記)を実施（例：電気保持炉の待機時間削減 等）。また、重点取引先について、部品別排出量算出のトライアル、算出支援を実施した。

「理論値エナジー活動」とは、エネルギーを理論値で捉え、真に必要なエネルギーを「価値」、それ以外をすべて改善対象とし、エネルギーの最少化を目指す活動。ものの加工において、生産時に形が変わっているエネルギー（加工なら削っているエネルギーが価値削っている以外のエネルギーは無価値・準価値）、価値エネルギーを定義し、無価値・準価値のエネルギーを最少化する、という取組。ヤマハ発動機では、生産効率の向上を目的として、以前から「理論値生産」に取り組んできていたが、それをエネルギー消費削減など、省エネ、カーボンニュートラルに応用して「理論値エナジー活動」として取り組んでいる。理論値生産のコンセプトを理解している取引先が多く、理論値エナジー活動に応用することで、理解しやすかったと考えられる。



取組の効果

- ・展示会において、取引先から「カーボンニュートラルの取組が勉強になった」との声があった。
- ・勉強会は、算定ツール等、取引先間の情報共有の場にもなっている。

工夫のポイント

- ・地場の中小企業の取引先が多いため、とりこぼさないように寄り添って一緒に取り組む。
- ・多くの取引先との全体活動と、重点取引先への個社支援の活動の両面で支援を行っている。

※SCOPE1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)、SCOPE2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出、SCOPE3：Scope1、Scope2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

株式会社明電舎

支援機関と連携した、取引先のエコアクション21取得支援、CN検討支援

MEIDEN

Quality connecting the next

【企業・取引先について】

- ・都内に本社、静岡県沼津市や群馬県、愛知県、山梨県に工場を置く重電メーカー。
- ・取引先は、地場の中小企業等、中小企業も多い。

本社：東京都品川区

事業概要：電力インフラ、社会システム、産業電子モビリティ、フィールドエンジニアリング

取組内容

【取組の背景】

- ・取引先の中小企業の「エコアクション21」※1の認証・登録活動サポートを2013年頃から行っており、近年、それに加え、カーボンニュートラル(CN)の支援をはじめている。

【取組内容】

- 明電舎のGP（グリーン化プログラム）の勉強会・・・取引先の中小企業で手を挙げた企業が集まり、外部講師を招いて毎年、年4回勉強会を実施する。参加者は勉強会を踏まえて検討を進め、4回の勉強会を経てエコアクション21※1の認定を取得している。エコアクション21地域事務局とも連携して実施している。
- 中小機構のCN相談窓口の紹介・・・取引先企業向けに、中小機構を招いたCN説明会を開催し、中小機構のCN相談窓口への橋渡しを行っている（中小機構のCN相談窓口は、3回の無料の相談が受けられ、その後、有料でハンズオン支援がある）。取引先において、削減対策が頭打ちになってきたところでもう一步進めるための検討や、カーボンフットプリント(CFP)※2算定に利用している。
- 表彰・・・毎年、年に一回、パートナーズミーティングを社長トップで開催する。社長が、サプライヤーにメッセージを発信し、サプライヤー評価で優秀な企業を表彰する。QCDSSE*それぞれで表彰しており、環境についての事例も表彰している。（*QCDSSE：「Q:Quality(品質)」「C:Cost(原価)」「D:Delivery(工期)」「S:Safety(安全性)」「E:Environment(環境)」の5要素の頭文字をとった言葉）



エコアクション21集合セミナー



カーボンニュートラル導入セミナー



パートナーズミーティング



取組の効果

- ・明電舎のGP（グリーン化プログラム）の勉強会を通じて、取引先の中小企業134社がエコアクション21を取得。エコアクション21を取得すると、環境レポートを発行する必要があり、CO₂排出量も算定しなければいけないため、排出量の見える化が進む。
- ・CN説明会は取引先企業70社が参加し、そのうち30社がCN相談を利用して検討すると手を挙げた。

工夫のポイント

- ・新しいことを始める際には、まず、取引先の中小企業の中でも密にやりとりを行っている「コアサプライヤー」に声をかけてパイロット事業を行う。生産説明会でパイロット事業の結果を事例発表等の形で説明いただき、それをもとに、他企業にも広めていく。エコアクション21認定支援もそのような形で導入を進めた。
- ・表彰制度は、取引先企業のモチベーションアップにつながっている。パートナーズミーティングは、サプライヤー評価において高評価の企業を招待しており、「パートナーズミーティングに出られるよう頑張る」といった声を聞く。パートナーズミーティングで表彰した企業には、社長が表敬訪問して従業員と写真を撮るが、取引先のモチベーション向上につながっていると聞いている。

※1 エコアクション21・・・環境省が策定した日本独自の環境マネジメントシステム（EMS）

※2 カーボンフットプリント(CFP)・・・商品やサービスの原材料調達から廃棄・リサイクルに至るまでのライフサイクル全体を通して排出される温室効果ガスの排出量をCO₂に換算して、商品やサービスに分かりやすく表示する仕組み

株式会社島津製作所

取引先に対する省エネ診断の受診推奨や、公的な補助利用の申請を支援



【企業・取引先について】

- ・主要取引先が構成する協力会の会員企業は117社（取引金額の約7割を占める）。その中でも金属加工など、ものづくりを行っている企業が74社で、その大部分が中小企業。

本社：京都府京都市

事業概要：分析計測機器、医用画像診断機器、真空/産業機械、油圧機器、航空/海洋/磁気計測機器 等

取組内容

【取組の背景】

自社のCO₂排出量については、省エネ削減計画をたてて削減目標を設定している。経営トップから、当社だけではカーボンニュートラルは実現できずSCOPE3※も対応しなければいけない、との方針が示された。主要取引先に、自社の電力使用量の把握や目標設定を要請するにあたって支援も始めた。

【取組内容】

- 省エネ診断の受診推奨： 主要取引先に、省エネルギーセンターの省エネ診断や、京都府京都知恵産業創造の森の省エネ診断の受診を推奨している。エネルギー使用量や業種に応じて適正と思われる診断機関をすすめている。
- *省エネ診断・・・省エネの専門家が企業を訪ねて、面談や実地確認で設備の使用状況やエネルギーの使い方等を確認して、省エネアドバイスや省エネ余地の提案・説明等を行うサービス
- 補助申請支援： 省エネ診断の受診をもとにLEDや空調等の設備を導入したいという企業には、京都市や京都府の補助利用申請の支援を行っている。
- 環境経営、SDGs等のセミナーを自社職員が講師となって年に2～3回程度実施している。



環境経営セミナーの様子

取組の効果

- ・省エネ診断受診を呼びかけた74社のうち、その約半数が省エネ診断を受診した。
- ・取引先の省エネ診断受診により、取引先企業の意識が変わった点が最も大きい効果と考えている。省エネ診断では、一定期間、測定器を設置して測定するため、電力使用量を測定して「休憩時間にこの程度つかっている」等、見える化されたことが気づきにつながっている。「夜間のコンプレッサーを停止するとどうか」等、企業自身でも消費量削減を試みることにつながっている。
- ・削減対策を実施した取引先企業からは、電気料金の削減にもつながり、確かに経費削減につながっていることを実感しているとの声が挙げられた。

工夫のポイント

- ・地方自治体（京都府や京都市）とも連携して積極的に取り組んでいる。
- ・省エネ診断では省エネセンターの報告の際に島津製作所も同席し、その際に自社でも何か協力できることはないか、取引先に積極的に確認している。

※SCOPE3：事業者の活動に関連する他社の排出等。原材料仕入れや販売後に排出される温室効果ガス排出量等が含まれる。

株式会社NTTデータグループ

NTT Data

サプライヤに排出量可視化や目標設定を要請し、ソフトウェア開発の企業を重点的にサポート

【企業・取引先について】

- ・サプライヤはハードウェア・ベンダー、ソフトウェア開発委託、販売代理店、データセンターの工事関連等。ソフトウェア開発委託は中小規模の企業も含まれる。

本社：東京都江東区

事業概要：電気通信事業情報処理、情報通信に関する機器及びソフトウェアの開発、販売、構築、賃貸 等

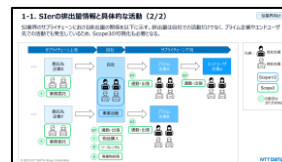
取組内容

【取組の背景】

- ・サプライチェーンを通じた温室効果ガスの排出削減の推進のため、サプライヤの取組状況を確認する中で、業態別ではソフトウェア開発委託のサプライヤについて取組が遅れていることがわかり、独自作成した解説書の配布やワークショップ開催等により重点的にサポートしている。

【取組内容】

- サプライヤ説明会：主要サプライヤを対象に説明会を開催し、SBT※目標水準での排出量削減に向けての協力を要請。気候変動に関する動向のトピック、排出量の算定方法、要請項目の説明等、サプライヤの取組推進につながる内容を説明している。
- BP社長会：経営層に理解いただくことが重要なため、ビジネスパートナー(BP)の経営層が参加するBP社長会（毎年開催）において、カーボンニュートラルについても理解・協力を呼びかけている。
- 解説書の作成・配布：ソフトウェア開発委託のサプライヤ向けにGHG排出量の可視化や削減目標の設定などに関する解説書を独自作成して配布した。ゼロから始める企業が最終的に削減に至るまでどうすればよいか、算定方法、削減方法等、100ページ程度の資料集で示している。
- 担当者向けワークショップ：サプライヤ各社の環境担当者のコミュニティ形成を目的としたワークショップを開催し、独自に作成した排出量の可視化や削減目標の設定に関する解説書の説明やグループディスカッションを実施。
- グリーン購買：調達・製品の調達・選定の際に、価格や品質評価の他に、環境に関する取組も評価している。



▲解説書の作成・配布

◀ワークショップの開催

取組の効果

- ・BP社長会では、ビジネスパートナーの経営層や担当者の理解・協力を得ることで、サプライヤの取組が進んだ。
- ・SBT※目標水準の排出量削減目標を設定している企業数は年々増加しており、調達額ベースで35%に達している。
- ・担当者向けワークショップでは、参加したビジネスパートナーから「自社と同じ規模感の他社と話して、自社だけが困っているのではないことがわかってよかった」、「半歩先に進んでいる企業の話聞いてよかった」等の声があげられた。

工夫のポイント

- ・サプライヤに、取組のステップを「着手計画の策定」→「可視化」→「目標設定」のステップを示して推進。1番目のステップ「着手計画の策定」は、1年以内に取組を始めることを表明するもので、ゼロからスタートする企業にまずハードルの低いステップを設けている。
- ・ワークショップはサプライヤの担当者同士のコミュニケーションや他社との情報交換の場として活用できるよう、グループディスカッションの時間を設けている。

※SBT (Science Based Targets)・・・パリ協定（世界の気温上昇を産業革命前より2℃を十分に下回る水準に抑え、また1.5℃に抑えることを目指すもの）が求める水準と整合した、5年～15年先を目標年として企業が設定する、温室効果ガス排出削減目標。12

株式会社山口フィナンシャルグループ

自治体との連携による中小企業への脱炭素関連コンサルティング支援

この世界で。
この街で。
このじぶん。

YMfg

【企業・取引先について】

- ・子会社に山口銀行、もみじ銀行、北九州銀行をもち、子会社の銀行の融資商品や顧客向けのソリューションの検討等も行っている。
- ・重厚長大産業の集積地であり、関連する取引先が多数所在する。

本社：山口県下関市

事業概要：銀行、その他銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理、ならびにそれに付帯する業務

取組内容

【取組の背景】

- ・山口フィナンシャルグループの主要エリアである山口県、広島県、福岡県（北部九州）は重厚長大産業の集積地であり、CO₂排出量が全国平均より多いことから、山口フィナンシャルグループでは、マテリアリティのひとつとして「大気汚染・気候変動への対応」を特定しており、気候変動への対応を経営の重要課題として捉えている。

【取組内容】

- 地域企業への支援：企業の脱炭素への取り組みプロセスを正しく把握し、課題やニーズに沿った金融・非金融ソリューションを提供。CO₂削減ロードマップ策定支援では、現状の整理やロードマップ策定、施策の実行支援、モニタリング等を行うことで地域企業に対する継続的な支援を実施。
- 自治体等との連携：自社が認識している地域企業の課題やニーズについて、自治体や業界団体等と連携・共有し、自治体による支援事業に対する提案を実施。自治体による支援事業の実施において自社ソリューションの提供を通じ、地域企業の脱炭素への取り組みを支援。
- 山口フィナンシャルグループのの地域のカーボンニュートラルに向けた金融・非金融ソリューション

フェーズ	測定・見える化	計画策定	必要設備導入・資金調達	排出権購入仲介・販売
当社の支援	CO₂排出量算定支援 (Scope1,2) ✓ GHGプロトコルに基づく Scope1, Scope2排出量の算定・把握を支援	CO₂削減ロードマップ策定支援 ✓ 企業活動別に排出量を算定し、削減施策を幅出し。施策を投資対効果で整理することで、目標設定や施策の意思決定を支援	グリーンローン/サステナビリティ・リンク・ローン ✓ 国際的なローン原則や環境省のガイドラインに基づく環境に配慮した資金調達を支援	再エネの紹介/排出権生成・販売の紹介 ✓ ビジネスマッチングにより、オフセットに関するソリューションを取り扱う事業者を紹介
	CO₂排出量算定支援 (Scope3) ✓ GHGプロトコルに基づく Scope3排出量の算定・把握を支援	イニシアチブ対応支援 ✓ SBTへの申請など、各種イニシアチブへの対応を支援	各種補助金申請支援 ✓ 環境省のSHIFT事業や経産省の省エネ補助金など国などが実施する補助金の活用・申請を支援	
	CO₂排出量算定支援 (算定ツール) ✓ GHGプロトコルに基づく排出量算定ツールの導入を支援 ✓ 当社のScope3 (FE) 把握		再エネや省エネ設備等の紹介 ✓ ビジネスマッチングにより、各種設備を取り扱う事業者を紹介	

提供方法

YMFG提供

ビジネスマッチング

事業の効果

- ・取引先企業63社に対し脱炭素関連コンサルティング支援を実施した。
- ・補助金を活用したCO₂削減ロードマップ策定支援を実施した結果、当初は脱炭素の意識が低かった企業が「今後の経営に脱炭素の視点が入る」とこととなり、SBT認定取得につながった企業もある。

工夫のポイント

- ・地域の脱炭素の推進・実現に積極的な自治体や業界団体との連携・協働を通じ、企業への啓蒙・個社別支援を実施した。
- ・脱炭素に関するコンサルティングのノウハウをグループコンサルティング会社「ワイエムコンサルティング」に蓄積・内製化を進め、金融・非金融の双方で取引先企業の脱炭素経営に向けた取り組みを支援できる体制を構築した。

※SBT (Science Based Targets)・・・パリ協定（世界の気温上昇を産業革命前より2℃を十分に下回る水準に抑え、また1.5℃に抑えることを目指すもの）が求める水準と整合した、5年～15年先を目標年として企業が設定する、温室効果ガス排出削減目標。13