

中小企業の脱炭素経営を 推進するハブとなり 顧客満足と収益拡大を両立

毎号連載

脱 炭素経営ニーズの高まりは金融機関にとって新たな収益機会となり、特に中小企業支援において地域金融機関の役割が重要である。中小企業は情報収集力や経営資源が限られており、脱炭素経営に必要な情報を自力で選択・活用するのは困難である。

国や自治体が情報発信を行っているものの、企業が自社に関連する情報を見極めるには高いハードルがある。最終的に設備投資を伴うため、投融資を担う金融機関が初期相談窓口として最も適している。

地域金融機関は広く浅く情報を提供し、2050年のカーボンニュートラルに向けた基盤形成を支援することで顧客エンゲージメントを高め、専門企業への橋渡し役として収益機会を得ることができ

る。環境省の「脱炭素アドバイザー制度」も活用し、資格取得を通じて相談機能を強化することが望ましい。

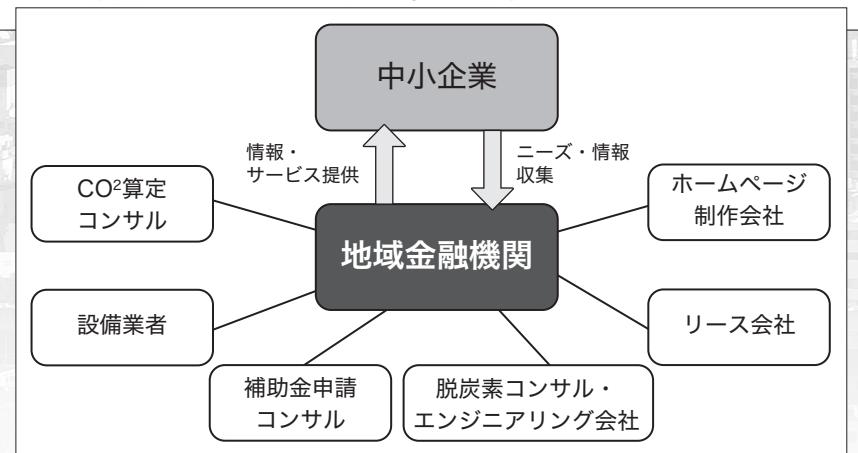
従来の金融の枠を超え 新たな成長機会を獲得

さらに、地域金融機関は専門企業とのエコシステム構築により、ハブ機能を果たす。脱炭素経営にはCO₂排出量算定、削減計画策定、省エネ補助金申請、設備導入、SBT取得やCFP算定、PR活動など多段階のプロセスが必要であり、それに専門企業の支援が不可欠である。

中小企業が自ら適切な企業を選ぶのは難しいため、金融機関が初期営業や情報提供を担い、最適な専門企業を紹介するマッチング機能を果たすことができる。これにより、金融機関は中小企業の脱炭



図表 脱炭素ハブとしての地域金融機関の役割



(出所) 筆者作成

素経営コーディネーターとしてワンストップサービスを提供し、顧客満足を高めつつ設備投資に伴う融資機会を獲得できる。

また、補助金コンサルに関しては、専門企業との橋渡しにとどまらず、金融機関自身がコンサル業務を担うことも可能である。報酬形態は着手金と成功報酬が一般的であり、成功報酬は補助金額の10～20%程度が相場とされる。

金融機関がノウハウ不足の場合は、書類作成を専門企業に委託し、アドバイザリーのみを担う方法もある。銀行法の制約を受けない、戦略子会社設立による事業拡大も有効だ。さらにグループにリース会社がある場合、共同申請によって中小企業の負担を軽減でき、補助金活用や投資実行を強力に後押しする。こうした

仕組みは案件成約率を高め、金融機関にとって収益拡大につながる。

要するに地域金融機関は情報提供、専門企業との橋渡し、補助金活用支援を通じて中小企業の脱炭素経営を推進するハブとなり、顧客満足と収益拡大を両立することができる。GX時代において、金融機関は従来の枠を超えた役割を担い、新たな成長機会を獲得することが求められる。

深澤 篤志 ふかさわ・あつし
ほっとコンサルティング代表



エンジニアリング・リース会社を経て2022年独立。脱炭素経営支援(GHG・CFP算定、削減計画策定ほか)、廃熱回収ヒートポンプ導入診断などを手掛ける。中小企業診断士、脱炭素アドバイザー、エネルギー管理士／他

※本連載は中小企業支援を手がける専門家の方々が交代で執筆します