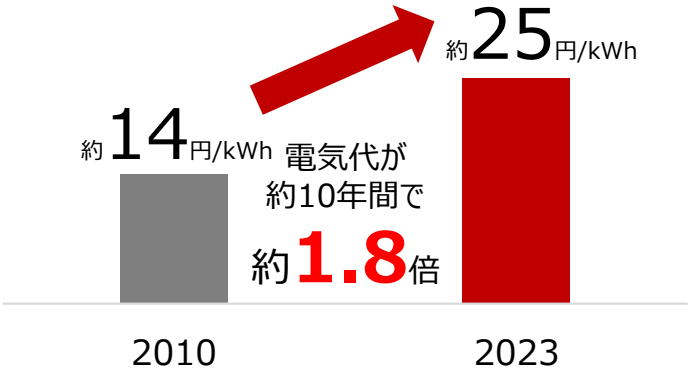
企業経営に脱炭素は関係ない？

経営者の皆さん、こんなに損しているかも

上がり続ける光熱費、放置してませんか



出典：資源エネルギー庁「電気料金平均単価の推移」

適切な電力料金メニューを選択して光熱費を削減している市内企業も・・・

＜家具部材の製造事業者の事例＞

年間**140万円**

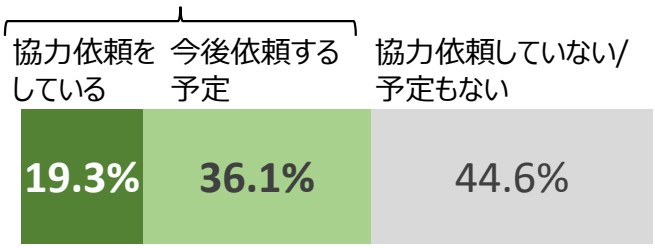
営業利益率を5%とすると、100万円の電気代は**2000万円の売上**に相当します。

大手企業からの受注機会逃してませんか

大阪にある中堅・大企業の半数以上が
将来、取引先に脱炭素の協力を要請すると回答。
今後あなたの会社にも・・・

取引先へのCO_2排出量算定要請の状況
（大阪府下の従業員300人超の企業）

計55.4%の企業が協力要請を予定



出典：大阪商工会議所アンケート調査

脱炭素要請に応えて
顧客からの受注量が増えた市内企業も・・・

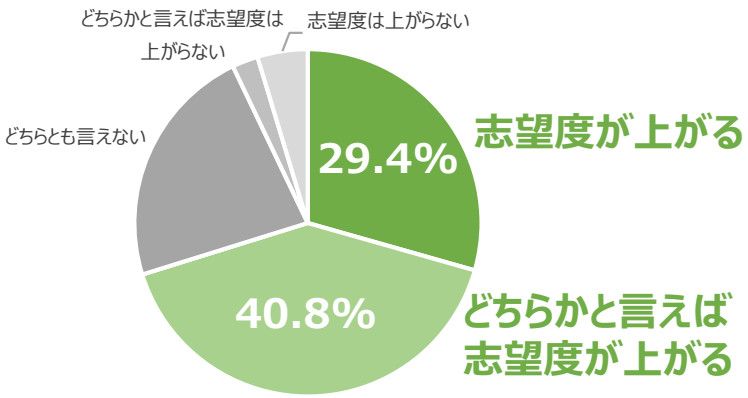
＜板金加工事業者の事例＞

取組内容
・CO_2排出量の可視化
・SBT認定の取得

受注量(売上高)
10%増加

若手人材を採り逃していませんか

約7割の大学生がSDGsに取り組む企業に
対し志望度が上がると回答



出典：あさがくナビ(2025卒対象)

※SDGs： 持続可能な開発目標。2030年までに、誰一人取り残さず、より良い世界をつくるための世界共通の約束（17の目標）

脱炭素への取組をアピールすることで
採用に成功した市内企業も・・・

＜金属リサイクル事業者の事例＞

面接への応募者数

3人 ➡ **10人**

※1回募集あたりの応募者数

ガイドブックを発行しました

ガイドブックは、市内企業の皆さまが脱炭素経営に取り組むにあたり、
- **脱炭素経営は何から取り組めばよいのか？**
- **どんな効果があるの？**
- **他社はどんなことをしているの？**

という疑問を解消し、脱炭素経営実践への第一歩を踏み出すことを目的としています。

脱炭素“経営”は儲かってなんぼ

脱炭素は手間やコストがかかるばかり、というイメージがつきがちですが、
上手く活用することで企業価値向上を実現するチャンスとなります。

コスト改善

・**電気代/燃料代削減**
・ムダを省く事で
歩留まり/生産性改善

人材獲得

・**従業員育成・満足度向上**
・先進的な企業として
ブランディング・採用力強化

売上拡大

・大手企業からの**新規取引獲得**
・付加価値向上で**単価アップ**

資金調達

・金融機関の**融資面評価**
・**補助金・税制優遇等**

脱炭素経営について「知る」、エネルギー削減余地やCO_2排出量を「測る」、CO_2排出量とコストを「減らす」、それらの取組状況を「発信する」のステップで**脱炭素への取組を経営の成果につなげましょう。**

いたみ脱炭素コンソーシアムについて

市内企業の脱炭素に関する課題をワンストップで解決するために2025年に立ち上げました。

2軸による市内企業の脱炭素支援

① 脱炭素経営による脱炭素とコスト削減の両立

⇒ 支援策をパッケージ化しワンストップで支援
コストメリットを明瞭かつ明確に提示

② 地域共創の取組を通じた企業PR支援

⇒ 市民との共創事業や宣言・表彰制度を通じて企業PRを支援

コンソーシアム構成員

自治体	伊丹市
経済団体 金融機関	伊丹商工会議所 池田泉州銀行 みなと銀行
脱炭素 支援機関	池田泉州リース エナーバンク ゼロプラス