

第156回 エコ塾 発表資料

「まずやってみる」 GX経営

～地方中小企業の現場実践～

佐賀県産業資材商社/創業78年
株式会社ミズマチ 水町 幸浩



卸・小売事業 : 各種産業資材をはじめ、農漁業・建築土木資材など多岐に渡る商材の取扱



設備・施工事業 : 主に工場における設備関連の構築・改修工事
出庫から出荷までの製造・生産ラインの構築他



IROOM事業 : 主に食品工場における省人省力機器関連の
設計・製造・付帯工事の請負



GXは「**環境活動**」ではない

会社を強くする「**経営活動**」

1. なぜ、GXに取り組んだのか？

2. ミズマチの実践

3. 社内で起きた変化

4. GXを成長戦略へ

5. まとめ

最初は私もこう思っていた

- 「GXや脱炭素？」 難しそうな専門用語ばかり
- Scope...? また横文字... 苦手だな...
- 「お金がかかりそう…」 投資する余裕など…
- 「人手不足」で、GXとかに人を割いてられない…

しかし、現実には 「無視できない経営課題」だった

- 電気代・燃料費の急騰が利益を圧迫してきてる
- 深刻化する人手不足。環境問題の低さは採用に影響
- 主要先からの「CO₂削減要請」が間近に迫ってる
- 企業としての信用・選ばれる理由にも関わってくる

提案する側としての責任感

お客様へ省エネ・設備改善を提案する立場でありながら、自社にGX・脱炭素の知識や実践が不足していた。

大手企業からのCO₂削減要請は、いずれ中小企業に

Scope3は、自社だけでなく取引先を含めた排出量。サプライヤーへCO₂削減要請広がる。今こそ、将来への備えが必要。

脱炭素は、守りだけでなく攻めにもなる

脱炭素化に取り組むことで、自社のコスト削減はもちろん、ビジネスチャンスや競争力の強化につながるかもしれない。

1



知る

まずは勉強会から。経営者だけでなく、社員みんなで一緒に学ぶことが大事です。

2



測る

現状把握。自社のエネルギー使用量をデータ化し、CO2排出量を見える化します。

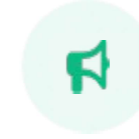
3



減らす

身近な工夫から。断熱・遮熱やLED化、エコドライブなどの無理のない実践を重ねます。

4



伝える

社内外にしっかり発信。お客様の共感を呼び、企業の新たな信頼へ繋がります。

1. なぜ、GXに取り組んだのか？

2. ミズマチの実践

3. 社内で起きた変化

4. GXを成長戦略へ

5. まとめ

『知る』

GXについての知識をみなで学ぶ



～社員の声～

- 脱炭素という言葉の意味や背景を理解できた
- 日本や世界の目標を知り、自分たちにも関係するテーマだと感じた
- 社会の流れと企業に求められる対応が繋がって理解できた
- お客様との会話や提案の中でも活かしていきたい
- 日常の小さな行動から、意識して取り組んでいきたい

『測る』

自社のCO2排出量を見える化する



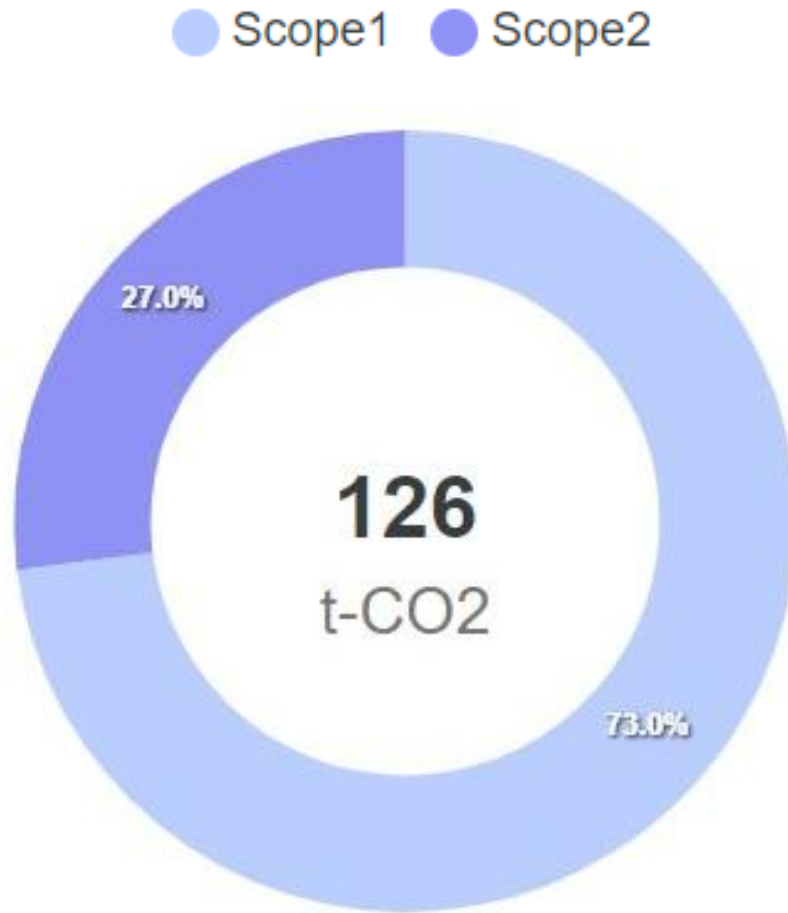
CO₂排出量は、九電の請求書や給油レシートなど、身近な資料から計算できます。

$$\text{使用量} \times \text{排出量係数} = \text{CO}_2\text{排出量}$$



2023年度の排出量算定結果

	Scope1	Scope2
エネルギー別排出量	軽油 47.2 t-CO ₂	電気 34 t-CO ₂
	ガソリン 43.5 t-CO ₂	
	灯油 1.8 t-CO ₂	
計	92 t-CO ₂	34 t-CO ₂



杉の木
約8,946本
が1年間で吸収するCO₂排出量



飛行機で4人家族が佐賀-東京を
約126往復
したときのCO₂排出量



STEP2

スローガン策定

GX委員会を発足。ワークショップを開催。「人と空、水と大地を大切にしたい」が誕生

STEP4

成長戦略への接続

GXを自社改善で終わらせず、新たな提案・取引・信頼づくりへつなげる。

STEP1

目標設定

中小企業版SBT(国際的温室効果ガス削減目標) 認証取得。2030年までに42%削減という共通ゴールをセツト。

STEP3

現場の実践

小まめな電気OFF、エアコンの使用制限などの小さなことから、遮熱断熱、倉庫・オフィス改装などを次々と実行。



SCIENCE BASED TARGETS

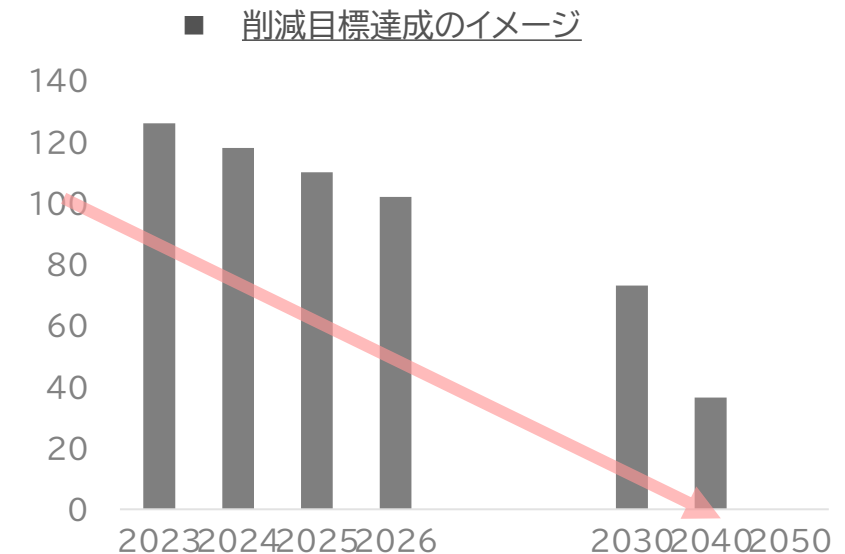
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

SBT認証とは、パリ協定水準に整合する、
企業における温室効果ガス排出削減目標。

基準年度：2023年

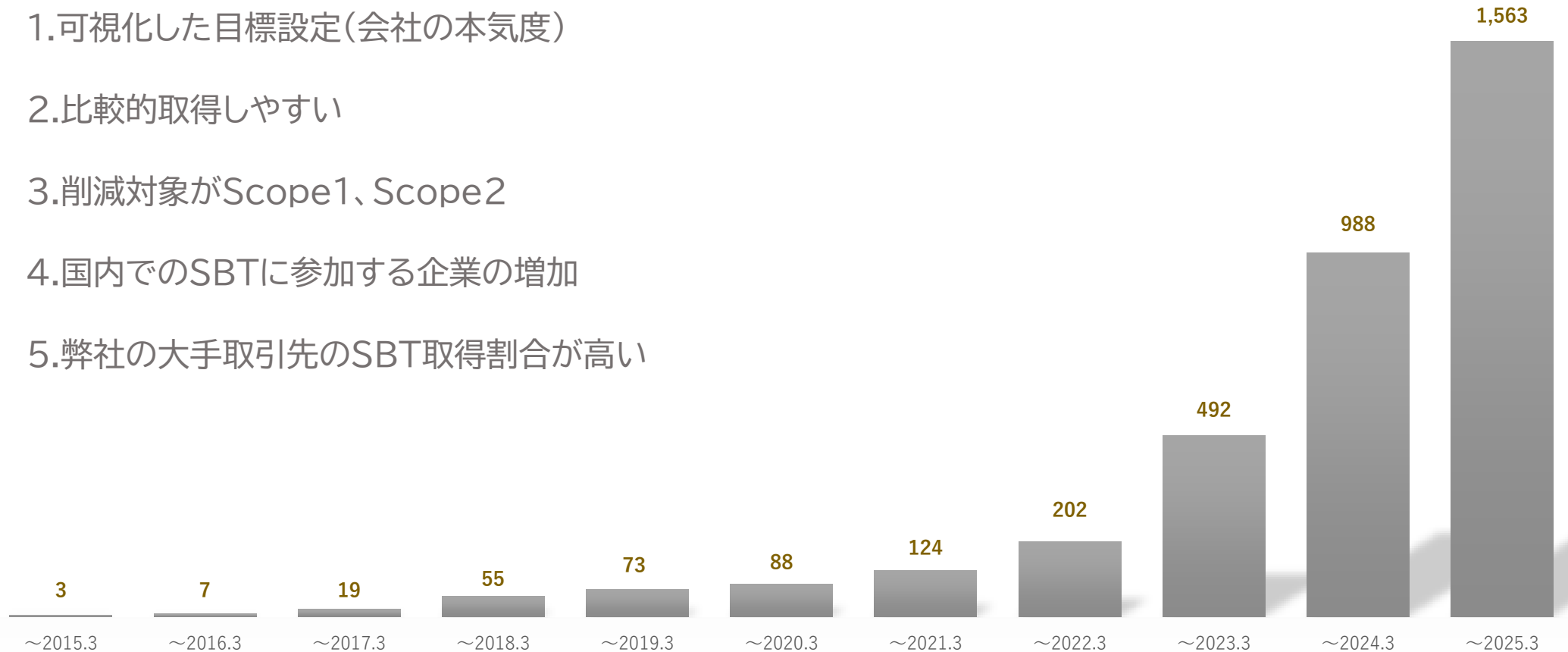
目標削減率：42%（2030年度）

目標年度排出量：73.1 t-CO₂



日本のSBT参加企業の推移(累計)

- 1.可視化した目標設定(会社の本気度)
- 2.比較的取得しやすい
- 3.削減対象がScope1、Scope2
- 4.国内でのSBTに参加する企業の増加
- 5.弊社の大手取引先のSBT取得割合が高い



参照元：環境省：グリーン・バリューチェーンプラットフォーム
https://www.env.go.jp/earth/ondanka/supply_chain/gvc/decarbonization_05.html

GX委員会でスローガン案を創出し、社内GXスローガンを設定

GXスローガン

人と空、水と大地を大切にしたい

グリーンソリューションで牽引する

グループワークを受けての気付き等

- 子供・孫がたくさん酸素が吸える地球であってほしい
- スローガンにかける思いが大事だと感じた
- 他社取組事例をより多く知ることが大事
- お客様にも伝えられる活動にしていきたい



『減らす』

減らすために、まず快適にする

01

事務所の改装

夏の暑さ・冬の寒さを和らげる遮熱・断熱対策。外気を遮断し、空調効率が劇的に向上。



・遮熱性
屋根が二重になり遮熱効果向上

・断熱性
全ての窓を二重窓に
景観は崩さず断熱向上

・エネルギー効率の向上
高効率な空調設備への入替



『減らす』

減らすために、まず快適にする

倉庫の改装

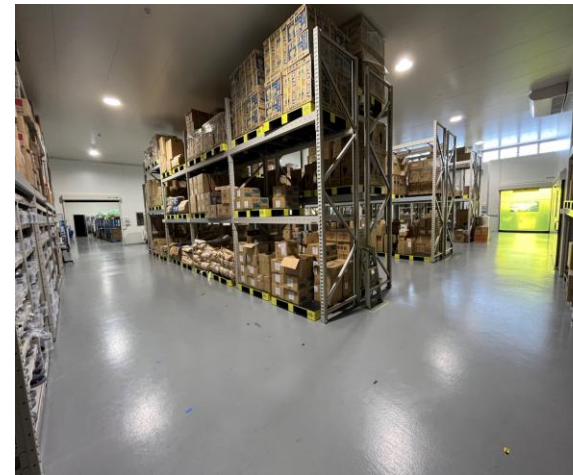
02

夏の暑さ・冬の寒さを和らげる遮熱・断熱対策外気を遮断し、空調効率が劇的に向上。

before



after



- ・断熱性
施工前:40℃台(夏場)
施工後:20℃台
- ・気密性
雨の音などの大幅軽減
- ・エネルギー効率の向上
倉庫内の温度管理に大きく貢献



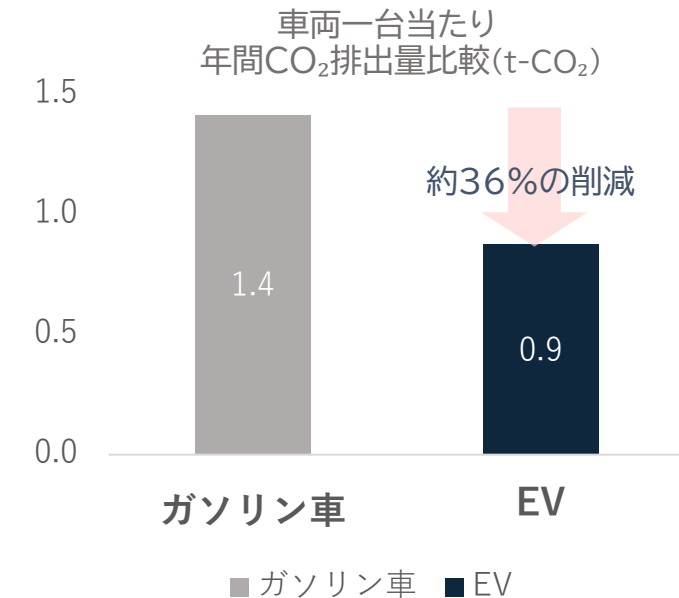
『減らす』

減らすために、まず快適にする

03

エコドライブ&EVの積極導入

急加速の抑制など、身近な行動から燃費を改善。営業車のEV導入を進め、燃料費を圧縮した。



『減らす』

減らすために、まず快適にする

04

社内版フードドライブの実践

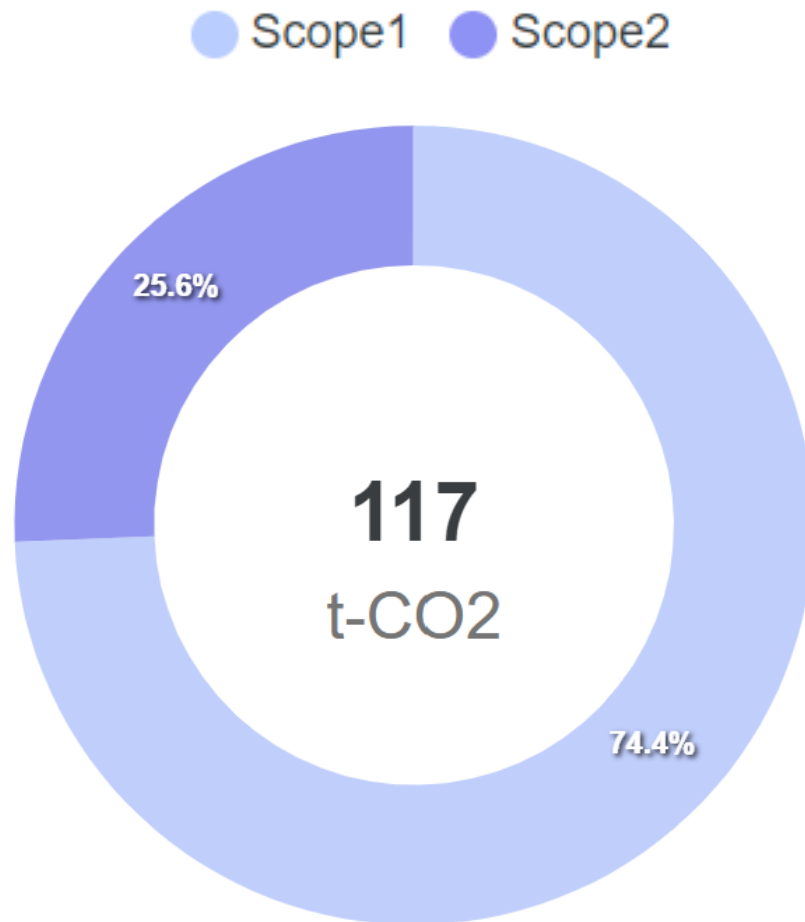
委員会で考えた催物。社員さんが「環境」や「もったいない」を日常の中で考え、環境への関心維持と意識向上を図る。



【実施理由】

- ・フードロス削減
- ・社員が参加しやすいGX活動
- ・環境意識を日常に根づかせる
- ・活動を一過性で終わらせない





Scope1

87 t-CO2 (軽油、ガソリン、灯油)
(▲5t-CO2減)

Scope2

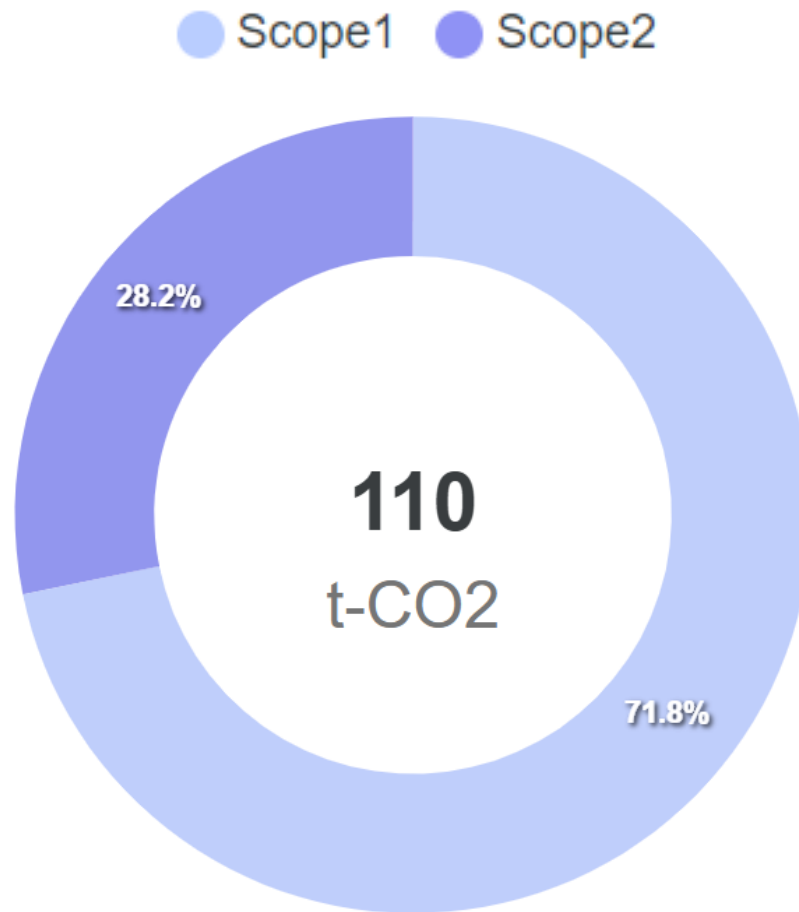
30 t-CO2 (電気)
(▲4t-CO2減)



杉の木
約**640本**
が1年間で吸収するCO2排出量



飛行機で4人家族が佐賀-東京を
約**9往復**
したときのCO2排出量



Scope1	79 t-CO2 (軽油、ガソリン、灯油) (▲13t-CO2減)
Scope2	31 t-CO2 (電気) (▲3t-CO2減)



杉の木
約1,140本
が1年間で吸収するCO2排出量



飛行機で4人家族が佐賀-東京を
約16往復
したときのCO2排出量

TOTAL IMPAKCT

2つの取組みによる合計コスト削減効果

約**91**万円



2023年比で燃料使用量 約1,760L削減

燃料費 約78万円削減

※燃料単価の変動を含む単純比較



2023年比で約4,000kWh削減

電気料金換算：約13万円相当の省エネ効果

※九州電力管轄、実際の請求額は燃料費調整・再エネ賦課金等により変動

100%

『経営を強くする』ための活動

自社のCO2削減だけが 目的ではありません。

GXは単なる環境活動ではありません。

地方中小企業が限られたリソースの中で生き残り、
更なる成長していくための

『極めて合理的な経営活動』

であると感じました。

1. なぜ、GXに取り組んだのか？

2. ミズマチの実践

3. 社内で起きた変化

4. GXを成長戦略へ

5. まとめ



主体的な人材育成

「自分事」として捉える風土が浸透してきている。「身近なムダ」を自ら発見し、改善しようとする「自律型人間」が増え、小さな行動でも、会社全体の改善意識につながっている。



顧客提案の『最強の武器』へ

自社で実践したリアルな実績データが、省エネ・省人化・省力化提案の説得力となり、お客様の課題解決を加速させている。省エネ製品等への積極的営業活動をうんでいる。



人手不足対策

限られた人員で成果を出すため、ムダな作業や古い設備を見直すきっかけに。省人化・省力化を進めることで、業務改善と社内DXの推進が加速している。



取引先から選ばれる会社へ

大手企業はScope3の関係で、仕入先や協力会社にもCO₂削減を求める流れがある。早めに取り組むことで、取引継続や新規提案につながる可能性があり、社員の安心感も生みます。

1. なぜ、GXに取り組んだのか？

2. ミズマチの実践

3. 社内で起きた変化

4. GXを成長戦略へ

5. まとめ

これまで（昔）

モノ売りの産業資材商社

産業資材を中心に、用聴き営業がメイン。
基本的には価格だけで勝負せざるを得ない厳しい価格競争の毎日。

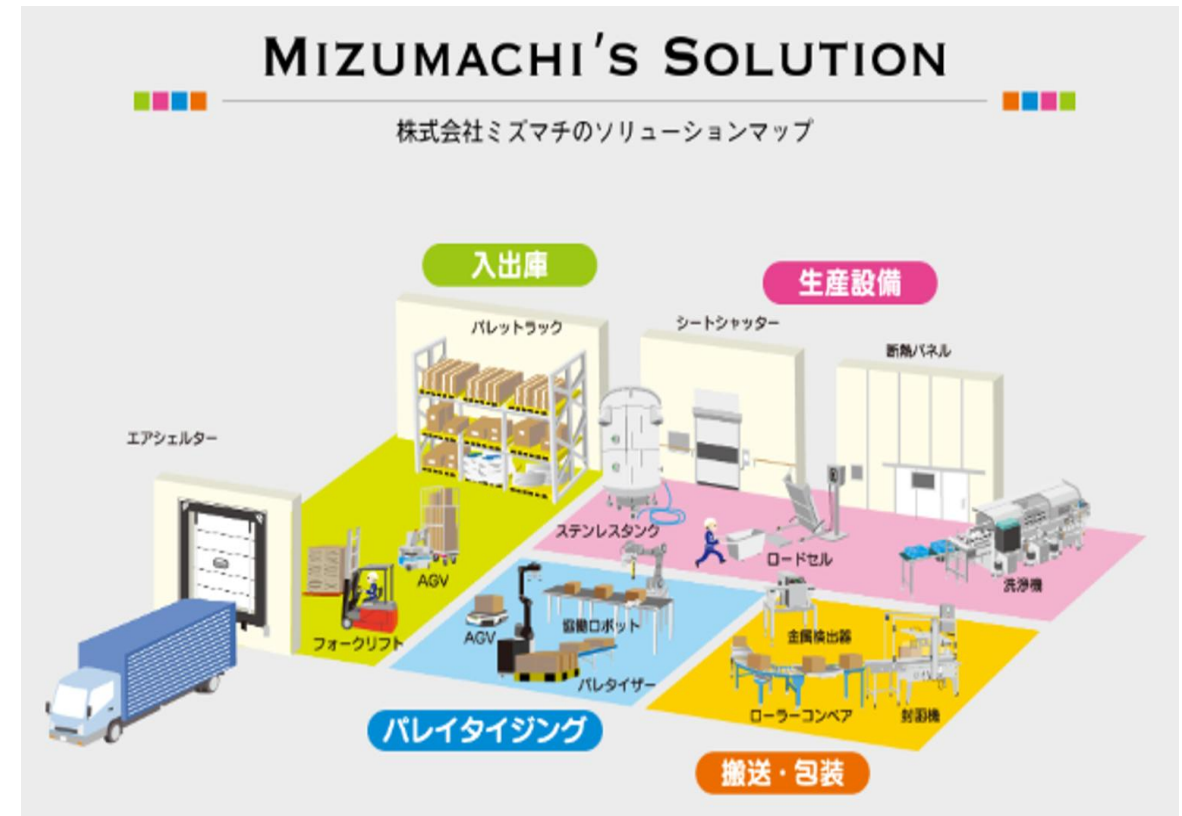
これから（今・未来）

G X × 産業ソリューション提案

自社で証明した、断熱・省エネ・補助金などのノウハウを引っ提げて、お客様のコスト削減や成果に責任をもつ課題解決型パートナーへ。

MIZUMACHI 2028 VISION

“成果に責任を持つ産業ソリューションパートナー”へ





現場の課題を、解決策へ。

省エネ・省人化・自動化・環境改善まで、ミズマチの提案領域

省エネ

省人化

自動化




自社の経験を、得意先支援へ

省エネ診断で見える化し、現状分析から改善提案



**省エネ診断・伴走支援が
通常の1/10の費用で
受けられます。**



対象：中小企業基本法に定める中小企業者、または会社法上の会社に非該当かつ年間使用量1,500kWh未満の事業所

こんなお悩みはありませんか？



電気代・燃料費が
上がっており
コストを下げたい



省エネの取り組みが
社内に定着せず、
継続できていない



補助金は気になるが
調べる・申請する
余裕がない

3つの支援でエネルギーコスト削減をワンストップサポート

省エネ診断



専門家が事業所を訪問し
設備・エネルギー使用状
況を診断。具体的なコス
ト削減策を提案します。

6,006円～51,051円

伴走支援



診断後の取組定着を最大
1年間サポート。施策立案
から現場定着まで、専門
家が一緒に進めます。

11,000円～51,051円

補助金申請サポート



設備導入に使える補助金
の申請をサポート。採択さ
れなければ費用は発生しま
せん。

成功報酬型

省エネ事例



株式会社ミズマチ様 (卸・小売業)

コスト削減試算額

91 5円/年 削減↓

※省エネ診断の提案を全て実施した場合

- 太陽光発電の導入(自家消費)
- 断熱窓の導入
- 空調設備の削減
- 石油ファンヒーターの使用停止
- 電気自動車(EV)の導入 など

ご支援の
ステップ

お申し込み

Web打ち合わせ

省エネ診断

報告会

伴走支援・
補助金申請サポート

もの売りから脱却していくことで・・・

利益体質へ



省エネ
—
エネルギーコストを削減



省力化
—
業務効率化で生産性向上



提案力
—
付加価値提案で単価向上



1. なぜ、GXに取り組んだのか？

2. ミズマチの実践

3. 社内で起きた変化

4. GXを成長戦略へ

5. まとめ



圧倒的な「意思決定」の速さ

大企業のような幾重もの決済は不要。経営者が「やる」と決めれば、明日からスタートできる。



「社員との距離」が近い強み

顔と名前が見える関係だからこそ、経営者の思いやビジョン、スローガンがストレートに現場に届く。



「まずやってみてから修正する」俊敏性

計画に完璧を求める必要はありません。小さな実践をすぐに試して、走りながら改善を繰り返すのが得意なはず。

GXに、特別なことはいらぬ。

大切なのは

「まず、やってみる」こと。

完璧を目指す必要は全くないと思います。まずは「知る」こと、まずは現状を「測る」こと。その一歩が、会社の経営を強くし、未来を拓く力になるはずです。