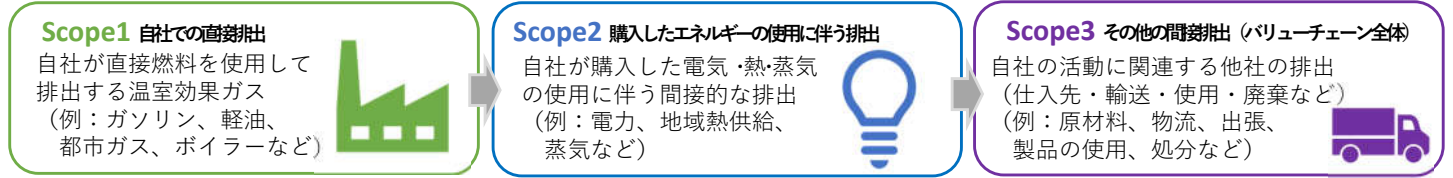


脱炭素ビジネス発見ワークシート

自社の基本情報

企業名：	業種：	従業員数：
主な商品・サービス：	主な顧客（取引先）：	自社の強み・特徴（技術・人材・設備・ネットワークなど）：

STEP1 Scope1～3で自社の現状や取組みを理解しよう！



Scope1 自社での直接排出	Scope2 購入したエネルギー	Scope3 その他の間接排出	
自社で使用している燃料・設備、取組んでいることなど ・ ・	自社で購入しているエネルギー、取組んでいること ・ ・	仕入れ・調達 (上流) 仕入先からどのような要求を受けていますか? (例：CO2排出量の開示、再稼働の使用など) ・ ・	物流・出張・通勤などで気になることは? (例：輸送手段、出張頻度など) ・ ・
現状の課題・気になること ・ ・	現状の課題・気になること ・ ・	自社の活動 物流・出張・通勤などで気になることは? (例：輸送手段、出張頻度など) ・ ・	お客様 (製品の使用・廃棄) で気になることは? (例：製品の電力使用、廃棄方法など) ・ ・
改善・削減できそうなこと (アイデアでもOK) ・ ・	改善・削減できそうなこと (アイデアでもOK) ・ ・	販売・使用・廃棄 (下流) お客様 (製品の使用・廃棄) で気になることは? (例：製品の電力使用、廃棄方法など) ・ ・	お客様 (製品の使用・廃棄) で気になることは? (例：製品の電力使用、廃棄方法など) ・ ・

STEP2 GXビジネスの着眼点を見つけよう！

Q1. 自社の強みや資源は何ですか？ (技術、ノウハウ、設備、ネットワークなど)

・
 ・
 ・

Q2. その強みを「GXの3つの視点」で例えると？

自社の強み/資源	①減らす (削減)	②見える化する (可視化)	③代替する (置き換え)
(例) 独自の配車システム	無駄な配車減 → CO2 減少	削減価値を可視化しプレミアム化	既存の配車システムと代替

Q3. どのような商品・サービス・ビジネスにつながりそうですか？ Scope1～3のどこに貢献できそうですか？ (アイデアを書き出す)

・
 ・
 ・

今日の気づき・メモ