



脱炭素支援の“内製化”

- 省エネ・脱炭素支援を始めた当初は、本店の専任担当者が全支店の案件（数百件）に対応。その結果、多くのノウハウを蓄積。これらを余すことなく各支店に共有。
- 金融機関としての強みを活かした、支店担当者による省エネ・脱炭素支援。

■具体的な取組

1. 顧客への省エネ・脱炭素支援

- ✓ 顧客への支援は営業担当者が行い、CO2 排出量の算定方法から省エネに関するアドバイスまで実施。
- ✓ 支援は基本的に単年ではなく長期的に実施。そのため、顧客のエネルギー使用量の増減や決算書からエネルギー関係費用のトレンドをつかむことができ、個別具体的なアドバイスを可能に。
- ✓ 支援を外注するのではなく自ら支援することで、取組を行った時の費用対効果に重きを置いた支援が可能。加えて、必要に応じて企業のマッチングまでも行っており、金融機関としての強みを活かしている。

2. 支店へのノウハウ共有

- ✓ 本部で蓄積したノウハウを研修等を通じて各支店に共有。顧客との接し方から、具体的な支援事例まで紹介。
- ✓ 各役職や渉外向けに、会議資料やニュース等で情報を随時発信。行員や提携先が講師となる勉強会も開催。
- ✓ 支店単位での省エネ・脱炭素支援は他行より早く取り組んでいたため、本部からの情報だけでなく、支店自らもノウハウを蓄積。また、省エネ・脱炭素支援を本格化させる前から、支店単位でSDGsに関する支援を行っていたため、サステナブル支援をするための基盤がすでに整っていた。

■取組の効果、今後の期待

- ✓ 日頃やりとりをしている支店担当者は顧客との信頼関係を構築できており、アドバイスも受け入れてもらえる。「信頼関係」の構築という最初のハードルがないことから、他にはないスピード感での支援が可能になっている。
- ✓ 若手行員はSDGsやサステナブルなどの分野に明るく、非常に前向き。こうした行員の姿勢が顧客にも伝わり、名古屋銀行の脱炭素支援が各地に広がりを見せている。今後の若手行員の活躍にも期待している。



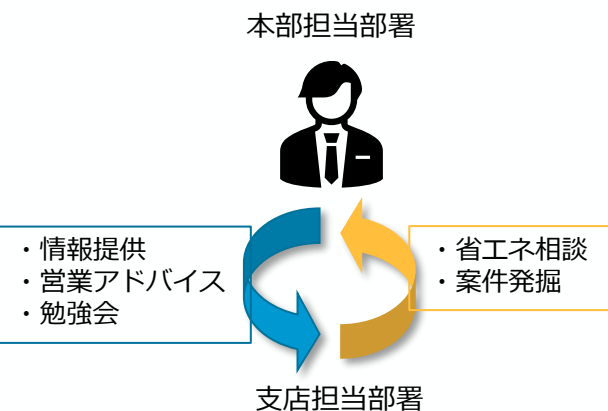
本部一支店の“関係強化”

- 本部のお客様サポート部が営業担当者を徹底支援。
- 金融機関としての強みを活かし、**本部担当と支店担当の連携による取引先への省エネ伴走支援**を実施。

■ 具体的な取組

1. 本部担当者の取組

- ✓ 本部の省エネ支援担当者がドアノックツールをマニュアル的に活用し支援策や政策動向を把握することで、省エネ提案に必要な情報を一元的に管理。
- ✓ **省エネ提案を含む案件は本部専任担当者に集約される仕組みづくりをしている。案件の提案状況や進捗状況のほか、営業店が直面する課題を本部が把握することで、より顧客の課題解決に繋がりやすい提案を可能にしている。**
- ✓ 本部担当者が支店を訪問し、取引先の省エネ化を進めるうえで持つておくべき知識や相談を受けた際の提案方法などを学ぶための勉強会を実施。



2. 支店担当者の取組

- ✓ 支店の営業担当者は取引先の省エネ診断へ同行。その結果、設備導入に結びついた際は融資や補助金の申請支援のほか、**設備更新後の省エネ化状況の把握などアフターフォローも徹底。**単発的な支援にとどまらず、**本部と連携し複合的な視点で取引先の省エネ化に貢献。**
- ✓ 省エネ診断後の専門家のアドバイスをもとに、取引先経営者と共に省エネ化に向けた対応策を検討するなど、省エネ伴走支援を機に取引先との信頼関係を強固なものにしている。



■ 取組の効果、今後の期待

- ✓ **本部が一元的に省エネに関する情報収集・支店の営業サポートをすることで、支店担当者が不安要素を持つことなく顧客営業ができています。**今後も支店担当者に負担感なく省エネ・脱炭素支援に関わってもらえるよう、支店の営業担当者のフォローを徹底していきたい。



パートナー省エネ支援機関との“連携”

- 省エネ診断の受診先を戦略的に選定。
- 静岡県内の省エネお助け隊と日頃から密なコミュニケーションを取り、関係性の構築を図る。選定した企業に対して確実に診断を実施すべくパートナー省エネ支援機関から予め25件の診断枠を確保。

■具体的な取組

1. 戦略的な受診先の選定

- ✓ 顧客企業の省エネ・脱炭素支援を通じて地域企業のモデル事例を生み出し、周辺企業の意識醸成・取組促進を図る。そのため、地域の中核となる企業を省エネ診断の受診先に選定し、その取引先にも効果を波及させていく。
- ✓ 受診先については、本店・支店の枠組みを超えて選定。地域企業がモデル事例にインスパイアされて脱炭素の取組を進められるよう、支店エリア・業種等、様々な観点からバランス良く選別。

2. パートナー省エネ支援機関との関係強化

- ✓ パートナー省エネ支援機関とは日常的にコミュニケーションを確保。地域の企業が抱える省エネ・脱炭素に関する悩みや課題について、適宜相談。加えて、活用できる省エネ支援ツールについて、常に情報をアップデート。
- ✓ あらかじめ診断受診先企業を選定しパートナー省エネ支援機関についても情報を共有しておくことで、余裕を持ったスケジュールで選定先に確実に診断を受けていただくことを可能にしている。

■取組の効果、今後の期待

- ✓ 省エネ診断に営業店職員が同席することで、業種特有の省エネポイントを知ることができ、他企業での助言に期待できる。またウォークスルー診断では日頃立ち入ることがないエリアまで行くため、企業をより知るきっかけになった。



省エネ診断の専門家の“登録と育成”

- 20年間のネットワークの蓄積により、潜在的な省エネ専門人材へアクセス。
- ベテラン専門家の診断同行による新人専門家の育成

■ 具体的な取組

1. 潜在的な省エネ診断人材へのアクセス

- ✓ 2011年より埼玉県の省エネ診断（省エネナビゲーター）事業の派遣調整を担っていることにより、県の診断の専門家（省エネナビゲーター）との関係性を構築しており、その人材を軸に省エネお助け隊の専門家として登録している。
- ✓ 中小企業診断士協会と以前から関係があり、特にエネルギー管理士等の資格を併せ持つグループが開催する勉強会等に参加する等、日頃から連携を図っている。
- ✓ 当団体は埼玉県地球温暖化防止活動推進センターの指定を受けており、埼玉県地球温暖化防止活動推進員の中にも企業における省エネ診断の実務経験者もいるため、定期的に声かけを行っている。

2. 省エネ診断人材の育成

- ✓ 診断の際、ベテラン専門家に新人専門家を同伴させOJT研修として人材育成を図っている。
- ✓ 省エネ診断の効果を上げるためには、豊富な知識と受診企業との円滑なコミュニケーションが求められるため、適宜面談を行う等新人専門家へのフォローを行っている。

■ 取組の効果、今後の期待

- ✓ カーボンニュートラルの機運の高まりにより、省エネについても関心が高まっている。省エネ診断、伴走支援については幅広い人材が求められるため、様々な背景を持った人材を今後も発掘・育成していきたい。
- ✓ 潜在的なポテンシャルを持った者を発掘し、省エネ診断の専門家として地域で活躍できるよう、支援やコーディネートを行っていききたい。