

SDGs

経営実践ガイド

中小企業
における
経営メリット



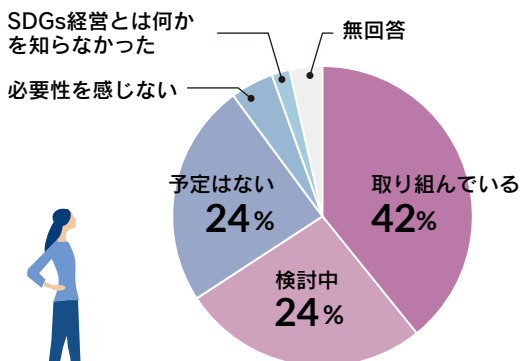
KAWASAKI
SDGs

川崎市は持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

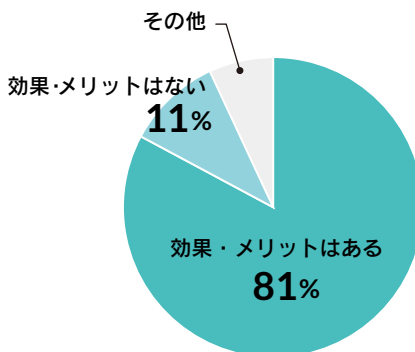
本ガイドは川崎市 HP
からもご覧になれます



取組を始めている企業の80%超が効果・メリットを感じています!



SDGs経営の取組状況 ※1



SDGs経営に取り組んだ結果、
実際に得られた効果・メリット ※2

川崎市内の中小企業の
66%がSDGs経営の
検討・取組を始めています!



SDGsの活用方法	P1
企業事例	
事例1：株式会社総商	P2
事例2：東京メータ株式会社	P3
事例3：フジクス株式会社	P4
事例4：株式会社ナンバーバル	P5

川崎市SDGsサポート施策の活用事例	P6
～活用企業と市担当者の対談～	
川崎市のSDGsサポート施策	P7



SDGsの活用方法

時代に取り残されないよう、 今こそSDGs経営を始めませんか？

SDGs経営とは SDGsを自社の事業に取り込み、社会課題解決型企業として実践すること。

SDGsを事業活動へ取り込み、活用する方法はこちら

SDGsを事業活動へ取り込むSDGs経営は、経営改善に役立ちます。
ここでは、具体的な活用方法の一例を紹介します。実際の取組事例は次ページ以降をご覧ください。

経営全般

戦略的な取組に活用

事例3 P4

自社ビジネスの発展や経営改善に向けた戦略を考える際に、SDGs(社会への貢献)という視点を加えることで、社会課題解決型の新たな事業開発や既存事業の改善策を検討しやすくなる。また、内部で同じ価値観を共有できる。

従業員とのコミュニケーションに活用

事例2 P3

SDGsという共通言語を用いることによって自社が何に取り組むかを社員全員で検討することができる。また、その取組を通して、自社の魅力の再認識や組織作りに関わることによる帰属意識の向上にもつながる。

事例1 P2 事例2 P3 事例4 P5

他社との連携に活用

SDGsの観点を用いて新たな価値創造を検討すると、社会課題解決に対して同じ考えを持つ複数の事業主体との連携・パートナーシップによって、より大きな商品・サービス開発につながることも可能となる。



新技術・新製品・新サービス開発

生産・サービス管理

生産・サービス管理の見直しに活用

事例3 P4

SDGsという共通言語を用いて部門や担当を越え社員全員で検討することにより、生産コストの削減や業務フローの効率化につなげることができる。さらに、生産性向上の効果を自社のPRにも活用できる。



PR / 新たな顧客・取引層の獲得

事例3 P4 事例4 P5

会社案内や販売ツールの作成に活用

自社や自社製品の長を伝えるだけでなく、社会課題を解決する・SDGsを達成する、という視点を加えると、顧客やパートナー企業などが集まりやすくなる。

新たな市場の探索に活用

事例1 P2 事例2 P3

既存の商品やサービスであっても、SDGsの観点から、社会課題解決に寄与できないかを検討することで、市場を新たに探索することができる。

補助金活用によるマーケティング

事例4 P5

国や自治体、金融機関が積極的に支援していることから、補助や助成を受けられる。また、同じビジョンをもつ企業や感度の高い消費者層を取り込むことが可能になる。

社会課題とSDGsが販路を切り開く



令和5年(2023年)8月で創業46期を迎えるフィルム販売会社です。防犯や遮熱、感染防止等、様々な効果を持つフィルムを扱い、人々を守り、快適な暮らしのお手伝いをしております。



株式会社 総商

創 業：昭和51年(1976年)
 所 在 地：神奈川県川崎市高津区東野川2-29-11
 事 業 内 容：建築用ガラス・フィルム及び自動車ガラス・フィルムの販売施工、洗車場管理運営
 代表取締役：青木 秀泰
 従 業 員 数：23名

新技術・新製品・新サービス開発

社会課題

地球温暖化に伴い、日本では夏の酷暑が問題になっています。もはやエアコンなしでは生活できませんが、エアコン使用によるCO₂排出が地球温暖化の原因になるという悪循環が起きているのも事実です。また、昨今の社会課題として感染症対策があります。人の接触を過度に制限することなく感染を予防するための多彩な手段が求められるようになりました。

SDGs導入に向けた視点

自社のフィルムには通常の遮熱フィルムの2倍近く熱をカットできるものがあります。これを貼ることで温度上昇を防ぐというアプローチを考えていました。また、感染対策ができるフィルムは扱っているものの、フィルムは平面上にしか貼ることができないという課題の解決策を検討していました。

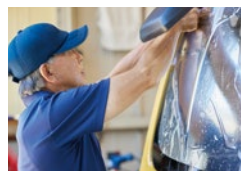
SDGsの活用・取組

自社の事業でも特に力を入れているカーフィルムに遮熱フィルムを採用しました。遮熱フィルムを車に貼ることによって車内温度の上昇を防ぐことができ、エアコンの空調効率が上がり燃費が向上し、結果としてCO₂削減につながります。この点を意識したPRを行いました。

また、塗料の製造・販売企業と連携し、優れた塗装技術を活用することで、より良いものができました。自社にも塗料・塗装部門を立ち上げることで、感染対策を窓のような平面だけではなく、布製品等、お客様のニーズに合った形で実施できるようになりました。

経営への効果

遮熱効果と燃費向上、CO₂削減という視点でPRした結果、大手の自動車メーカーが遮熱フィルムを採用することが決まりました。また、遮熱フィルム施工に補助金を出す自治体も出てきています。川崎市のバスへのフィルム施工にも協力したいと考えています。



塗料・塗装部門は感染症対策に加え遮熱対策の分野でも受注があり、現在は自社売上の20%を占めるまでに成長しました。

また、お客様から使用済みフィルムのリサイクルやペットボトルを活用したフィルムなど様々なSDGsにつながるアイデアをいただいております。これらの課題にも順次取り組んでいきたいです。

PR / 新たな顧客・取引層の獲得



SDGsを活用したい企業へのメッセージ



フィルムの遮熱効果を体感できます。

「一隅を照らす」という言葉があるように、各企業の事業の中にSDGsにつながる要素が眠っています。ゼロから考えるのではなく、『現在の業務をSDGsに照らし合わせ、PRできるポイントを探し出す』という気持ちで自社の事業を振り返ることで、SDGsとの接点が見つかるのではないのでしょうか。

未来志向によるターゲット層の拡大とSDGsの事業活用

創業から半世紀を越える、教育装置の開発・販売事業を行う会社です。大学や専門学校向けの実験装置の他、空気圧エネルギー計測技術を用いてエネルギー損失を可視化する装置も開発販売しています。



東京メータ株式会社

創 業：昭和40年(1965年)
 所 在 地：神奈川県川崎市中原区今井南町10-41
 事 業 内 容：教育研究用実験装置、
 絞り流量計等の設計・製造・販売
 代表取締役社長：馬場 正寿
 従 業 員 数：31名



社会課題

日本はSTEM教育(科学、技術、工学、数学の分野を統合的に学び、将来、科学技術の発展に寄与できる人材を育てることを目的とした教育プラン)に力を入れようとしているのですが、私たちのような中小企業の現場では、理系人材の不足が懸念されています。

SDGs導入に向けた視点

工業高校や高等専門学校、大学に様々な機器を製造・販売してきましたが、長年事業を続けてきて、頭打ちになってきた感覚がありました。新たな分野・ターゲットに目を向け、SDGsの視点で解決できる方法を考えるようになりました。

SDGsの活用・取組

かわさきSDGsパートナーに申請したことをきっかけに『私たちは教育と未来のエネルギーを通し、人類が向かう持続可能な未来と豊かな社会作りに貢献します』という自社の経営理念・ミッションに全社員で向き合い、様々なアイデアを出し合った結果、『スマートシティやSDGs、省エネについて学ぶ教育プログラムを作り、学校関係者にPRする』というアイデアを基に、**学校関係者が集まる展示会での発表や、小学校や自社内でのイベント実施等に取り組み始めました。**実験を通じて子ども達が五感で体験することを重視している会社なので、イベントでは自転車を漕いで発電したり、ペットボトルを改造して風力発電装置を作成したりといった体験型のプログラムを盛り込んでいます。

また、自社の省エネ効果計測器を使ったエネルギー削減対策である『エアパワーメータ® 省エネコンサルティング』が川崎CNブランドに認定されました。計測器はあ

くまでも測定するものであり、省エネのための具体的な施策は人間が考える必要があるため、**専門家として改善提案しCO2削減に貢献できればと考えています。**

経営への効果

学校へのPRや地域を交えたイベントを通じて地域社会に貢献していると実感を得られたことで、従業員のモチベーションが大きく上がりました。今の小中学生は学校でSDGsや気候変動について学ぶため、SDGsに対する意識は大人よりもずっと高く、イベントにも意欲的に参加するのでやりがいがあります。また、人材育成には小さなころからの教育が欠かせません。一部の小学校には自社の教育システムの必要性を感じてもらっており、新たな市場の開拓につながっていると感じています。



SDGsを活用したい企業へのメッセージ



体験型
プログラミング教材
『スマートシティシステム』

経営にSDGsを取り込むのは、最初は重く感じるかもしれませんが、しかし、**一步を踏み出し、かわさきSDGsゴールドパートナーの認証取得を契機にどんどん新しい動きが社内に生まれ、社会貢献にもなり、会社の利益にもつながっていきました。**ぜひ、最初の一步を踏み出してほしいです。

『ウォータージェット』が『長持ち』につながる

SDGsとの接点から見えた自社事業の新たなPRポイント



管理本部 主任
風間 亜希子さま

代表取締役
竹之内 英さま

技術開発本部長
大津 芳永さま

日本で初めてマンションの排水管洗浄分野に進出する等、『ウォータージェット』の先駆者として、ビルや住宅等の配管洗浄、高速道路やトンネル等の建造物メンテナンスを通して生活環境の向上に貢献しています。



フジクス株式会社

創 業：昭和44年(1969年)
所 在 地：神奈川県川崎市川崎区貝塚1-8-2
事 業 内 容：ウォータージェット工法による業務全般、
リフォーム、成分分析、物品販売業務
代表取締役：竹之内 英
従 業 員 数：150名

経営全般

生産・サービス管理

PR / 新たな顧客・取引層の獲得

社会課題

道路やトンネルといった高度経済成長期に作られた様々な建築物の老朽化による剥落を防止するために、従来は脆弱部をブレーカーで破碎処理していたため、粉塵が発生したり、かえって傷めたりといった問題が発生していました。また、ビルや商業施設では省エネ化の流れを受け、現在設置されているトイレの大半は節水仕様となったため、流れる水量が以前の3分の1ほどになり、流しきれなかった尿に含まれるカルシウムが滞留して詰まりや悪臭が発生、配管の短寿命化を引き起こしていました。

また、ウォータージェットによる排水管の洗浄を応用した、次亜塩素酸水を排水管に流す『管洗浄プラス』も、配管を交換せず洗浄することで、製造・取替工程で発生するCO₂を抑制できるだけでなく、次亜塩素酸水により雑菌の繁殖を抑え、トイレ等の衛生環境を向上させます。

経営への効果

『ウォータージェット』等により削減できたCO₂量を数値化し、相当する杉の植林本数をホームページや営業資料に掲載してPRすることで、自社のSDGsに貢献する取組に付加価値をプラスし、受注が増加しました。また、就活生に向け環境問題も含めた企業説明をした結果、自社の価値観にマッチした学生からの問い合わせが増加しました。

SDGs導入に向けた視点

SDGsに取り組み始めた当初はボランティア等の社会貢献活動を行っていましたが、**それでは長続きしないことに気づきました。**そこで、自社の事業とSDGsがリンクする部分はないか、そもそも自社は何のために事業を行っているのかを改めて考え直しました。

SDGsの活用・取組

川崎市と神奈川県のSDGs認証制度に登録し、『2030年までに年間12万キロのCO₂を削減する』と宣言し、『地球環境改善集団』というコンセプトを掲げました。また、社内にSDGsの委員会を発足し、SDGs目標のリスト化を行いました。



結果として、自社の事業がSDGsに貢献することが分かりました。コンクリート構造物、鋼構造物の塗膜の除去を水で行う『ウォータージェット』は、脆弱部だけをメンテナンスできるため、道路等の建築物の長寿命化につながります。

SDGsを活用したい企業へのメッセージ



『管洗浄プラス』
施工の様子

SDGsは社会支援や寄付のイメージが強いですが、**既存の事業や新しい事業とSDGsを結び付け、付加価値をつけることが重要**だと思っています。また、SDGsに関わる人の認識を合わせ、その上でSDGsの17目標のうち何番に該当するのか、またその活動が自社の成長とリンクし有意義なものになっているか、を意識すると、効果的なSDGs活用になると思います。

川崎産・規格外柑橘で作るアロマオイルで地域と絆を育む

自事業業のひとつ、^{スーベニアアロマ}souveniraromaではアロマオイルの製造・販売を手掛けています。精油をブレンドしたアロマを販売するほか、現在は川崎産の柑橘を使ったオリジナルアロマの製造販売も手掛けています。



株式会社ナンバーバル

創業：令和2年(2020年)
所在地：神奈川県川崎市高津区坂戸2-17-7
事業内容：アロマオイルの企画・製造・販売等
代表取締役：高橋昌也
従業員数：2名



社会課題

傷や形の悪さから売り物にならない農産物のフードロス、料理後の農産物の皮等の廃棄が問題となっています。また、ITをはじめとした様々な技術革新、市場の変化が起きていますが、中小企業においては人材不足に加えてマーケティングや広告宣伝のノウハウ、それらを得るための費用が不足しているのが現状です。

SDGs導入に向けた視点

自社製品を川崎市のふるさと納税の返礼品に登録しており、『地元の柑橘を使ったアロマを作りたい』と考えていました。また、以前から自社で精油抽出に取り組みたかったのですが、必要な設備を整えるための資金不足という問題に直面していました。

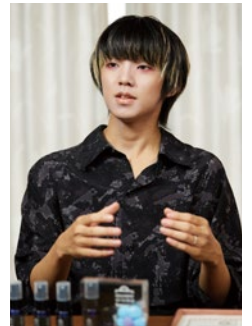
SDGsの活用・取組

川崎産の柑橘を安定して調達するため、川崎市の都市農業振興センターや農産物直売所に訪問してネットワークを構築したり、みかん農園でみかん狩り後の皮を取り置いてもらったり、地元の子どものために皮むき体験イベントを開催したりと様々な取組を進めました。また、自社精油抽出にかかる費用をクラウドファンディングで募集していたところ、**たまたま同時期に川崎市SDGs補助金の募集があり**申請し採択されたので、精油抽出や材料仕入れだけでなく、**プロによる商品撮影や広告等の施策も行いました。**



経営への効果

地域のネットワークを活用したことにより、川崎産のみかんの仕入れルートを作ることができました。また、SDGs補助金を仕入れにも活用して製造量を増やすことができ、クラウドファンディングの追加募集を行うことができました。川崎産の柑橘の使用をPRしたことにより、特に市内の方からの**購入が多く**、広告がきっかけで新たな仕入れ先の開拓につながったり、補助金の対象となったこと自体がブランディングにつながったりと、事業の拡大に非常に役立っています。



SDGsを活用したい企業へのメッセージ



『souveniraroma』のアロマオイル

SDGsは事業をどう盛り上げるかを考える仕組みだと捉えています。SDGsを切り口にした取組で一気に利益を出すことは難しいかもしれませんが、新しい取引や他社との協働など、様々な広がりが期待できます。

川崎市SDGsサポート施策の

活用事例

～活用企業と市担当者との対談～



左から(株)ナンバーバル代表取締役/税理士 高橋 昌也さま、souveniraroma ブランド
ファウンダー 高橋 淳音さま、川崎市総務企画局 SDGs・国際連携推進担当課長 野本陽一

SDGs補助金を知ったきっかけ

高橋昌也(以下代表) SDGs補助金は「かわさきSDGsパートナー」登録者向けのメールマガジンで知りました。

川崎市 野本陽一(以下市) 川崎市ではSDGsの達成に向けて取り組む企業・団体の皆様を「かわさきSDGsパートナー」として認証する制度を設けており、パートナー向けのメールマガジンでSDGs補助金をご案内しました。

代表 元々、かわさきSDGsパートナーには登録していました。結果的に『かわさきカンキツオイルプロジェクト』とSDGs補助金のタイミングが合いましたが、最初から想定していたわけではありません。

市 正直なところ、企業の規模に関わらず、SDGsを全面に出した企画を事業ベースに乗せるのはハードルが高く、特に外部へのPRは大企業でも難しいと思います。その手助けをするための補助金ですので、今回のナンバーバル社様の活用は的を射っていました。

プロジェクト予算と補助金の使い道

代表 総コストは約70万円、内訳は主に製作費と広報戦略費で、特に広報戦略にお金をかけています。

高橋淳音(以下BF) クラウドファンディングも使ったのですが、ゆずが想像以上に大人気で、開始1日で売り切れしました。補助金を使って仕入量を増やすことで対応し、結果的に当初目標の500%を達成できました。広報戦略としては、まずはカメラマンに商品の写真を依頼しました。やはり、プロが撮ると見栄え、インパクトが違います。

代表 他にはタウンニュースに広告を出しました。あと、モデル事業として補助金が出たことで市のお墨付きのようになったのがその後の展開で非常に大きかったと思います。実際、私は市が作成したロゴ入りのレポートを常に鞆に入れています。

『SDGs達成に向けたモデル事業創出支援補助金』とは

かわさきSDGsパートナーが中心となって他の事業者・団体等と協働して取り組み、SDGsの達成に資するモデル事業を創出し、市内のSDGsの取組を普及・促進することを目的とした補助金です。

『かわさきカンキツオイルプロジェクト』が採択された理由

市 他の事業者と協働して取り組めるビジネスモデルであること、実現可能性がしっかりしていて他の企業でも再現性があるところを高く評価しています。福祉事業者や地元デザイナーなど、地域の事業者とコラボレーションする手法は様々な企業で取り入れることができるのではないのでしょうか。

SDGsをCSR(企業の社会的責任)と捉えている企業も多いですが、それだけでは収益に結びつかず、持続可能性があり



ません。今回の事例を参考にSDGsや補助金をどうツールとして使い、事業に取り込むかという視点で考えていただければと思います。

申請を検討する企業へのメッセージ

市 どんな事業をすればいいか、といった漠然としたご質問には答えられませんが、どのように書けばよいのか、どんな情報が必要なのかについてはお伝えできます。

BF 私は申請にあたり市担当者に相談しながら書類を作りました。

市 今までに様々な申請書を拝見していますが、必要な内容が書かれていない、求めている内容と違うケースが散見されました。SDGs補助金は事業の申請なので、事業への想いを伝えようとするあまり、SDGsの理念に絡めて主観的に記載すると、事業の実現性や継続性が申請書から伝わらないことがあります。せっかく良い企画なのに、伝わらなかつたらもったいないですし、ご不明な点があれば問い合わせいただければと思います。

BF 大学生の私でもできる簡単な申請です(笑)。

市 SDGsは国連で確定された理念があり、根拠のあるツールです。SDGsのことを考えて事業を組み立てるとか、SDGsの文脈で発信するとか、そういった意識で補助金も活用していただければと思います。

代表 行政の施策は使っている人はほとんど使い、知らない人は全く使っていません。色々便利なのがたくさんありますから、どんどん活用すべきだと思います。

川崎市のSDGsサポート施策

無料で専門家に相談できる SDGs経営に役に立つ！川崎市の無料サポート

川崎市産業振興財団 ワンデイ・コンサルティング



経営改善の支援を行う短期の訪問コンサルティングとして、適切な登録専門家を無料で派遣します。

※Zoom、電話でのご相談も承っております。

経営相談

時間

1回2時間程度、最大3回まで

相談事例

- SDGs経営の取組方法
- 新製品開発のための技術指導、販路開拓
- ホームページ作成、広告宣伝、チラシの改善
- ビジネスプランづくり、補助金申請アドバイス
- 資金繰り改善アドバイス

対象

川崎市内に事業所がある中小企業者、又は、川崎市内で創業される計画をお持ちの方で、次のいずれかに該当する方

- 中小企業者及び商店街または工業団体等の中小企業団体
- その他、これに準ずるもの

申込方法

申込書に必要事項をご記入のうえ、下記あてにFAXまたはE-mailしてください。

※通年募集ですが、申込多数の場合に締め切ることがあります。

FAX：044-548-4151

E-mail：oneday@kawasaki-net.ne.jp



申込書のダウンロードはこちら



公式サイト

<https://www.kawasaki-net.ne.jp/consulting.html>

川崎市 ワンデイコンサルティング

検索



川崎市内でSDGs経営を始めるなら、まずはこれ！

かわさきSDGsパートナー制度

川崎市のSDGs登録・認証制度

登録

SDGsに取り組むことを宣言

SDGsパートナー



認証

SDGsの取組を評価し今後の目標を設定

SDGsゴールドパートナー

利用できるパートナーが

「かわさきSDGs大賞」
優れた取組を表彰・PR

受賞者の取組に対して、行政の各種広報媒体やイベント・セミナー等によりPRを行います。

「川崎市SDGsプラットフォーム分科会」
パートナー同士の自主的な活動を支援

パートナーの提案による自主活動を「分科会」活動の中で行政の支援を受けながら進めることができます。

申請方法など詳細はこちら



※パートナーになると、ほかにも補助金やセミナーなど様々な活用制度やお得情報があります。

脱炭素化の取組や支援メニューを紹介！ 「川崎市脱炭素化取組ガイドブック」

経営課題の解決策となる脱炭素化の取組や、市内中小企業の実際の取組事例、脱炭素化に取り組むうえで活用できる国や神奈川県、川崎市の支援メニューを紹介しています。



ガイドブックはこちら



ご相談・お問合せ

川崎市経済労働局イノベーション推進部

TEL：044-200-2335

E-mail：28ecotech@city.kawasaki.jp

発行 令和6年(2024年)2月