

EA21 導入支援ビジネスモデル

～ 小規模事業者向け 早く、安く、楽に ～

- ・ EA21 の登録件数が伸びないのは登録取り下げが多い
経営に役立たない、事務の煩雑が主な理由
- ・ Syslab 方式 EA21 導入支援ビジネスモデル
「あるべき姿」から発想し、「よいか会社」をつくる
- ・ 「一人ひとり稼ぐ組織」を目指してスパイラルアップ
- ・ 小規模企業向け、3 時間、3 回のコンサルで認証申請へ
大幅な CO2 削減を目指し、9 時間のコンサルで認証へ

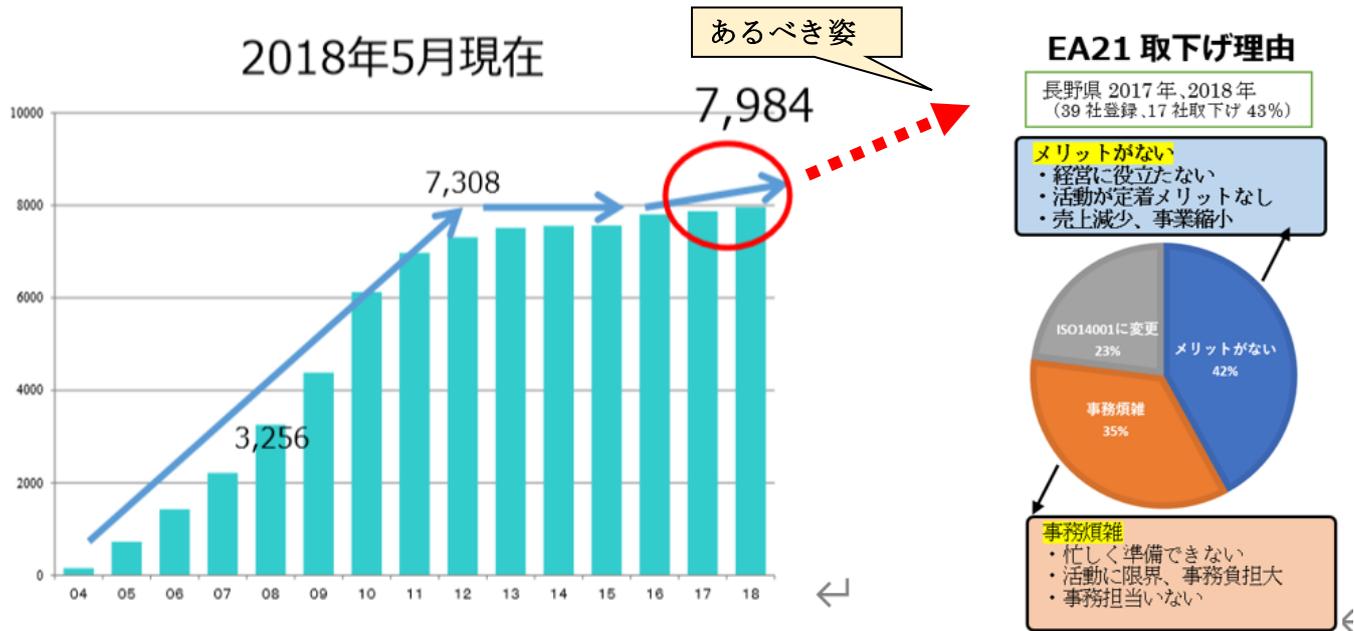


企業を元気にする
シスラボ・スエヒロ



エコアクション 21 (EA21) の登録件数が伸びない

- ・ ISO9001、ISO14001 と同じように十年くらい登録が急増するが以後伸びない
- ・ 経営に役立たない (メリットがない)、事務に手間がかかるという理由で取り下げる



Syslab 方式 EA21 導入支援ビジネスモデル

～「あるべき姿」から発想し、「よい会社」をつくることが目的～

- ① EA21 を簡単に認証することが目的でなく、「よい会社」をつくることを目的とする。その結果、EA21 の認証登録の申請ができる。
- ② 「よい会社」とは、①利益の出せる会社、②この会社でよかったと感じることのできる会社（信頼と誇り）を目指す。
- ③ 「一人ひとりが稼ぐ組織」を目指すマネジメントの「型」づくりを支援する。その後、企業価値の追求を目指し、スパイラルアップする。
- ④ 「利益管理（付加価値）」と「EA21（PDCA による目標管理）」をセットとし、本来業務との統合を行うビジネスモデルの提供。
- ⑤ 毎月、必須 17 項目のデータ入力で、「付加価値/人」と「CO2 削減」の計画対実績（予測）の見える化により、全社員と達成を共有する。
- ⑥ 社員に利益構造を教え、自分は何ができるか、経営層と社員の協働

「一人ひとり稼ぐ組織」を目指してスパイラルアップ

～顧客価値（信頼と安心の提供）から企業価値（企業の存在価値、CSR、SDGs）へ～

経営者の想い入れ → 顧客価値の追求（信頼と安心の提供） → 企業価値の追求（存在価値、CSR、SDGs）

