

2020年1月23日 「SDGS勉強会」

昨年の後半から、大企業・中堅企業の自社内へのSDGs取込み・取組みが加速しているのを実感しています。そして、その様な定量データも多く見られるようになりました。

多くの経営者に、「SDGs取組みの魅力」をお聴きすると、

1. 成長市場・成長経営への期待。

→ 社会変化、ゲームチェンジ、第2の創業

ゼロサム事業(現状維持・右肩下がり・行き詰まり)から、SDGsを通して市場が大きくなるプラスサム(ノンゼロサム)事業への転換と事業創生

2. グローバルスタンダードである。

→ 大きい潮流であり、挑戦すれば世界市場に直結している

SDGs17ゴールは、世界共通目標であり、共通言語・活動であるため、「SDGs・ON」になるとビジネス社会から相手にされなくなること(=お声がかからない)

3. 求人、就職のアドバンテージ。

→ 「選ばれる会社」になる指標

新人・中途に限らず、「世の中に感謝されたい」会社・自治体に、自分の生きる時間を使うことへの強いニーズがあり、その意志・意識のない会社は選ばれないこと

が上位にあります。

さて、SDGs勉強会の依頼内容では、会社によって大きなレベル差があります。

①(序): いったい「SDGsとは何か？」をわかりやすく知りたい

②(破): どのように「SDGs」を社内に取り込めばいいのか？

③(急): 「SDGs」を成功させるための自社・社員のコンピテンシー(応用能力)は何か？

大企業でも、グラデーションの様に両脇(SDGsを全く知らない～積極実践モード)までバラツキがあって、それをお伝えすることも私たちの重要な仕事と思っています。

さてさて、上記「SDGs取組みの魅力」の3つの具体例を参加者の方たちにお伝えすると、「SDGs」を見る目が変わってきます。

経営とは、縦系(あり方・道理)と横系(やり方・営み)でできる織物の様なものです。

日頃の仕事は、図の横軸の「やり方・営み」のオペレーションが中心になりがちですが、社会変化の中で競争が激しくなり、行き詰まりを認識されているところが多いのが現状です。

行き詰まりから脱するときには、これまでの常識(やり方・考え方)となっていた縦糸(あり方・道理)をこれからの時代にあった目線・視座で把えることがポイントになります。

SDGs は、意識を 2030 年に置くことで、未来から現在を観るバックキャストを通して、2030 年に隆々としている経営を描く優れたツールになっています。

それは、経営者・社員の視座が一段階上がり、経営者・社員が未来(2030 年)のビジョン・ありたい姿を語るができるようになる数少ないツールです。

そこでは、

- A. 自社は、社会課題とどうつながるのか？
- B. 2030 年に向けた自分たちのコンピテンシーは何か？
- C. 自分たちの(2030)ビジョンがどう社会に役立つのか？

の検討(前半部)が必要になってきます。

「SDGs 勉強会」で『SDGs の本質』をお伝えすると、上記 A.B.C.の様な問題意識が、経営層・受講者の中に自然に芽生えます。(これまでの多くの勉強会アンケート結果がそれを明示しています)

その準備が整ったときが、「自分ゴト」の始まりになります。

- ②(破):どのように「SDGs」を社内に取り込めばいいのか？
 - ③(急):「SDGs」を成功させるための自社・社員のコンピテンシー(応用能力)は何か？
- に重点が移っていくのが通常です。

今回の都内「SDGs 勉強会」は、サテライト視聴を含めて 60 人強の受講者でした。

- ①(序):いったい「SDGs とは何か？」をわかりやすく知りたい
- からのスタートでしたが、誠実で真剣で中身の濃い質疑応答で時間が過ぎました。

多くの方たちが自分ゴトとして、自社・自分の未来にそれぞれの危機感、夢、想いを馳せられているのが伝わってきました。

次のステップに必要なのは、経営層が決断して、成長・成功するための「成功環境」を用意することにあります。

新価値創造研究所は、次のステージで、『SDGs 成功』のために不可欠な「コンピテンシー」を理論とわかりやすい具体例でお伝えしてゆきます。それが隆々とした未来につながります。

それが、下記「五方よし」です。

- ① 売り手よし
- ② 買い手よし
- ③ 世間よし
- ④ 地球よし
- ⑤ 未来よし



『 SDGs勉強会 』

