

連載 目からウロコがぼろぼろ落ちる

はじめてのBtoBマーケティング

第90回

SDGsを私事化

この連載ではBtoB分野のマーケティングを「目からウロコが落ちたように」くっきりスッキリと理解していただき、今すぐ使える手法と発想をお届けします。

このコラム右下の広告でウルトラファインバブル製品を掲載しています。この技術の詳しい話は割愛しますが、一言でいうと「水を変える先端技術」です。この技術に問合せを下さる企業の多くが、経営層からSDGsやESGへの取組強化が課題として与えられています。

今回は「SDGsを私事化して、発想をトレーニングしよう」をテーマにしました。



●SDGsとESG

いまさら詳しいご説明は不要でしょう。全ての国連加盟国が一致して採択された「世界共通の17の開発目標」がSDGs。企業にとっては、環境にやさしい事を心がけようというレベルでは済まされない、重要な経営課題となっています。SDGsは、「Sustainable Development Goals」の略ですから、ゴールを目指すことが重要視されます。

対してESGの要点は、「プロセス」にあります。ゴールに向けた「今とこれからの行動=プロセス」に対して投資するのがESG投資。SDGs（17のゴール）達成には、世界で数百兆円の資金が必要と試算され、その調達方法としてESG投資が企業経営に大きく影響しています。

銀行融資や株式による投資は、事業のプロセスを評価して行われます。事業のプロセスが悪いと、資金が得られにくくなる。これと同様に、SDGsへの取組プロセスを評価して巨大なESG投資がある、このようにイメージしていただくと、この二つのキーワードの関係と重要さが理解しやすいのではないのでしょうか。

●私事化でSDGsのトレーニング

わが社のSDGsはいかにあるべきか！で悩むことも多いようです。まずは、私事化してSDGs発想のトレーニングをしてみましょう。私事化とは、自分の身に当てはめて「私の行動に落とし込んだらどうなるのか」で考える事です。

ビジネスパーソンとしてSDGsやESGを、どのように私事化すればよいのでしょうか。カギになるのは、「行動と収入」で考える事です。

行動は、自分の仕事を通じて17のゴール達成に貢献する事は何か？です。そして、収入は、融資や投資と同様に「行動に対する収入という資金」が獲得できるか？と考えてみる事です。

もちろん、日々の暮らしの中で17のゴールに貢献できる行動を、対価を求めず行うことは大切であり尊い事です。ですが本稿では、ビジネスの範囲でSDGsとESGを考察している点を、ご了解ください。

●日々の仕事でSDGs

まず、ご自分の事を一つの会社だとイメージしてください。何かを提供して、その対価を得ることで、自分という会社が持続できます。

例えば、コピー紙を節約することは「15 陸の豊かさを守ろう」に貢献できますね。では、その行動であなた自身が得られる対価の事も考えてみましょう。コピー紙を節約したけど、業務効率が落ちてしまったら、給与査定にはマイナスですね。コピー紙を節約して、業務効率もアップしたら、給与査定へのプラスはより大きくなります。

こうした発想が、経済と社会が両立するために大切です。下世話な表現になりますが、儲けも得て社会課題も解決することが、一般企業の活動にとっては最重要です。

●D（開発）が大切

儲からないからSDGsに取組まないという発想は、もちろんNGです。開発発想が大切です。コピー紙を節約して、利益も得る「新しい仕組みを開発する」と

いう発想があってこそ、持続可能な開発目標なのです。経済活動の中におけるSDGsですから、カネとセットでご説明しています。

開発ですから、切り開き、新たに生み出していく事が大切です。対価が生まれえないと思えることであっても、発想を変えて、場面を変えて、色々な切り口で考えてみることで「！（ヒラメキ）」が生まれます。

●できるだけ直接的な対価を目指そう

ご自身の担う役割を通じて利益が増える活動は、改善活動です。肝心な点は、日々行っているご自身の仕事と17の項目を結び付けて改善活動に活かすことです。例えば、ヒヤリ・ハット（凡ミスやルール違反）をなくす事は、17のゴールとどう関係するのだろうか？と少し考えてみる。そうすると、今まで気が付かなかった「あなたご自身と会社の新しいつながり」や「あなたご自身の活動と社会との新しいつながり」に気が付くかもしれません。

●多くの気づきの集大成が組織のSDGs力

「新しいつながり」がカギです。SDGsは、経済活動として達成していく事が大切です。経理のお仕事も

総務のお仕事も、組織内のあらゆるお仕事は社会とつながっています。そして、必ずお金という尺度で測れる価値を生み出しています。ですから、SDGsを、ご自身の価値を高める発想として、もっと身近に引き寄せてみてはいかがでしょうか。そうすることで、今までとは違う「新しいつながり」による新天地が開発されるかもしれません。SDGsを利用して、自社とご自身の持続可能な未来を創出しましょう。



著者 ● 中井 淳夫（なかい あつお）

株式会社 創英 代表取締役
NHNホールディングス株式会社 代表取締役
BtoBマーケティングを専門にしており、昨年開催したセミナーの受講者は700名以上。受講者の96%が満足し、企業規模にかかわらず活用できる内容と高く評価されている。一般社団法人組織内コミュニケーション協会を創設し代表理事を務め、産学連携で躍進企業の社内マーケティングを研究してきた。著書「誤努力」が、流通科学大学、神戸芸術工科大学のテキストとして採用された。
相談・問い合わせは、b2b@soway.co.jp

水を変える革新技术をより多くの方に使ってほしいから
今だけ お試し価格でご提供!

目に見えない **小さな泡の先端技術** **ご好評につき**
「ウルトラファインバブル」技術 **キャンペーン期間延長!**
「ウルトラファインバブル」技術をお得にゲット!!

洗浄等の実用分野から研究開発用途にまで幅広く使えます

油污除去／壁・床面洗浄／車輻洗浄／半導体洗浄／大理石洗浄／コンクリート・モルタル洗浄／
排水処理／尿石除去／化粧品開発／金属加工・研削効果実験／ノンケミカル洗浄実験／
除塩・スケール除去効果実験 など

ご活用例を動画でご覧いただけます



業界最高水準

2億個/mlの高濃度UFB水を毎分2ℓ吐出
アイドルタイム無しで瞬時に生成

持ち運べて便利なキャリー式

水を入れるだけで使える簡単操作

充電型バッテリータイプ



ウルトラファインバブルの活用はSDGs(持続可能な開発目標)の実現にも貢献します

お問合せ・資料請求は下記まで

「日刊工業新聞の広告を見た」とお伝えください

■販売

株式会社マインドシェア

〒108-0073 東京都港区三田 3-2-8 Net2 三田ビル

03-6823-6211 平日 10:00 ~ 17:00

info@ufb-m.com

ウルトラファインバブル マインドシェア



■製品企画

NHNホールディングス株式会社

〒178-0063 東京都練馬区東大泉 7-15-27-307