

知っていましたか？

SDGsは生き残り戦略であることを。



## 社会課題をビジネスで解決。イノベーションがSDGsの真骨頂

— 経営でのお悩み解決にはSDGs —

### 経営

においてこれから欠かせないものは何か？  
それは、「共通価値」の創出にほかなりません。  
人を惹きつけ、共感を呼び、行動を動機づける  
ストーリーを描き、貴社の価値を最大化しましょう



SDGsを掲げるだけでなく、先を見越した事業再定義、コアコンピタンスの探求こそが成長のカギです。

本業を通じて社会課題を解決する「CSV経営」のメソッドを採り入れてみませんか？

①SDGsをやってメリットがあるのかよくわからない。結局、流行りもの？

売上/収益の減退、求人難や定着率の低下、業務効率や風通しの悪さ、  
事業資金の心配事、新たな販路や商材の開拓、事業転換や事業継承問題・・・  
このいずれもがSDGsに本気で取り組むことで、解決への道が拓けます。



社会情勢の急激な変化や価値観の異なる若い世代への対応など、これまでに経験したことの無い新たな時代に突入しました。

SDGsは2030年の未来を予測し、中長期的かつワールドワイドな視座でチャンスやリスクを分析し、ありたい姿＝自社のGOALに向かって自己変革する取り組みであり、まさに不確実性の時代にふさわしい羅針盤といえます。

SDGsで変えられるのは、未来と未来に関わる貴方の姿勢です。

まずは、SDGsの正しい知識と企業の取り組み方を「ウェビナー」でご理解ください

6月は入門編のみ

7月から基礎編も



### 本当のSDGsビジネス開眼！セミナー

ZOOM集合型

□SDGsビジネスの本質が生き残るための経営戦略だと理解できる。

□SDGsを自社の経営に採り入れるメリット、生まれてくるチャンスがわかる。

【開催日時】 6月11日(土)AM10:00-11:30 (入門編)

6月22日(水)AM10:00-11:30 (入門編)

お申込みはこちら



お問い合わせの  
内容にご希望日  
をお入れ下さい

参加費1,000円

※NPO法人に寄付させて  
いただきます

特別応援価格(期間限定)

## ②SDGsは必要な取り組みだという認識はあるが、何から始めたらいいの？

- まずは、経営者自らがSDGsとそのビジネスの取り組み方について知しましょう
- 目の前の経営課題だけでなく、少し先にある課題にも関心を持ちましょう
- これからのありたい姿が社員や取引先の共感を呼ぶことで組織は活性化します



社会課題を解決することと自社の強みを結び付け、今の取り組みを見直すことでステークホルダーの共感を呼ぶストーリー、ビジョンを描いてみませんか？  
経営者の意識が変われば、発言も計画も取り組む優先事項も変わります。

SDGsの真の取り組みを「共感ビジョン策定ワークショップ」でご体感ください

7月開講予定



### 共感ビジョン策定ワークショップ

ZOOM集合型・定員：10名

- SDGsの考え方、自社の経営に取り入れるプロセスや実践手法がわかる！
- 未来志向によるありたい姿から自社の目指すパーパスやGOALができる！
- ステークホルダーからの評価があがり、経営課題の根本解決にも好影響！

《2ヶ月コース》3時間/回×4回

10万円(税別)

参加者同士のディスカッションでアウトプットも行い、多様な意見交換も含めて学びを深めていきます

## ③SDGsウォッシュと言われないように、また、メリットを最大化するには？

- 本気で社会課題に取り組んでいない姿勢がSDGsウォッシュと批判されます
- イノベーションをおこし、組織を活性化して収益が上がる体質になりましょう
- これからのありたい姿の実現のために、パートナーシップを実現しましょう



未来志向、ありたい姿やパーパスの再定義、チャレンジする社会課題の掘り下げを行い、自社の取り組むべき重要課題と目標を設定することで、意識が変化します。六方良しで皆が共感する”共通価値”を創りだし、フォローの風をつかまえましょう。

SDGsのランクアップに「CSVモデル策定支援コンサルテーション」をご活用ください

8-10月コース



### CSVモデル策定支援コンサルテーション

1社個別対応型

- SDGsビジネスを深く理解し自社の目指すGOALとKPIが作れる！
- SDGsウォッシュと言われたい、CSVモデルを内外に発信できる！
- 自社の強みを最大限に発揮し、事業強化と新たな事業戦略で組織が活性化！

《3ヶ月コース》3時間/回×6回

個別ご相談

ご要望に応じて提案します

※基本はZOOMですが、訪問対応の場合、会場費用、出張・交通費用がかかります。

※人数が5名以上の場合や複数社での参加は、アシスタント追加費用が発生します。

## 本コースをアテンドする講師のご紹介



次世代の若者や子ども達の100年後の未来を守る  
**SDGs専門ビジネススクール  
& 全国“実践”コミュニティ**

※本講師は全員が当ビジネススクールの卒業生です

●StartSDGsビジネスマスター  
★CSV経営デザイナー



<https://www.startsdgs.com/>

これまでの経営戦略とは  
一線を画す実践的な競争  
戦略と手法を提供します

### 講師 大門賢治 (ダイモンケンジ) ●★

高校時代にコンピュータに会い、通算37年、ITの進化と共に数多くの企業・自治体・大学等の業務改善の可視化と改善提案、デジタル化を支援。当時、世の中になかったファシリティ管理システムの立ち上げを支援し全国に展開するなど社会課題への解決ビジネスに挑戦。現在、企業が消費する電気や燃料の脱炭素化と経費削減、長寿命化対策を事業化し、社会課題の解決ビジネスに正面から取り組んでいる。ビジネススクールでの学びを経てSDGsチャレンジを行う企業を全力で応援中。



#### 【得意分野】

- ①働き方改革、DX
- ②脱炭素化（省エネ、創エネ）
- ③建物設備の長寿命化、BCP

### 講師 中山一平 (ナカヤマイツペイ) ●★



大手流通グループの役員としてサービス・専門店事業19社を統括。成長戦略策定と利益責任を負う職務を担ってきた。またファシリティマネジメント企業、アパレル専門店企業（いずれも上場企業）のトップマネジメントを歴任。イノベーションを実装して企業価値の創出に尽力。SDGs、CSVで企業価値を高めることを指向する経営者の方を全力で応援します。

#### 【得意分野】

- ①勝てる競争戦略の策定支援
- ②SDGs,CSV(ミッション、ビジョン構築含む)導入支援
- ③人事、人材開発、営業、M&A、リスクマネジメント等の経営実務

### 講師 居木 義典 (スエキヨシノリ) ★

ダイレクト営業で、数千人の営業マンの中で全国3位を経験。営業の本質を追求する過程で、経営コンサル会社に入り、理念経営から理念営業までを仕組み化して業績を上げるコンサルテイングで複数社を支援。

その後派遣会社で、支店の立ち上げを1人でやり、コンサルと派遣を融合したサービスを展開し売上5億の支店を確立。借金20億からV字回復させて、上場させたベンチャー企業の社長室で経営サポート、FC事業の立上、新規事業の立上を経験。同時に同社フランチャイズ加盟店を中心に複数社をコンサル支援。コンサルをする立場、受ける立場、仲介する立場を経験している事から、会社個別の課題と体力に合わせて最適な提案を導き出す。



#### 【得意分野】

- ①営業生産性の向上
- ②集客率の向上
- ③SDGsを活用した体質改善
- ④適性管理会計の確立
- ⑤実抜計画の策定