# 知っていましたか? | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*\*\*\* | \*

# 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、「<mark>井通価値」の創出</mark>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



これから先行きの見通せない時代に、確実なビジネスを行うには「共感」を生むストーリーが大切です。 自社の強みを通じて社会課題を解決する「CSV経営」。共創共感のビジネスです! 社会課題=SDGsのGOALを目指し、組織を活性化し、多くの応援を得ましょう



## 本当のSDGsビジネス開眼!セミナー ZOOM集合型

入門編 ロSDGsとは何を目指すものか、どのような取り組みをすべきものかを知る

□SDGsビジネスが宣伝やボランティアではなく巧みな経営戦略だとわかる

□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

基礎編

□SDGsビジネスの本質、手法、プロジェクトの作り方や進め方が理解できる

**◆**SDGsビジネスの3要素と6方良し(8月開講)

②共感を得るストーリづくりとウオッシュにならない心得(9月開講)

❸イノベーションとサスティナブル(10月開講) ❹❺後日お知らせ

入門編(1,000円)

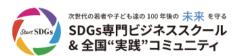
基礎編1~5(各5,000円)

各セミナーの内容や受講メリット、日程はこちら →



このたび、セミナー受講者を対象とした実践コミュニティ「SDGsビジネスクラブ」が設立されました。現在、札幌で行われているリアル交流会【SDGs fun】では、他業種の仲間がイノベーティブでサスティナブルな取り組みについてアイディアを出し合い、応援しあっています。ぜひ、貴方も参加しませんか?

#### 本コースをアテンドする講師のご紹介



※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
- ★SX-Pro認定コンサル





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 イッペイ) ●◆

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】

- 動勝てる競争戦略の策定支援
- 2SDGs,CSV(ミッション、ビション構築含む)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 (スエキョシノリ) ◆

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 ティ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
- ③SDG s を活用した体質改善
- ●適性管理会計の確立
- **⑤**実抜計画の策定