

SDGs シリーズ NO.2

SDGs 経営で新たなビジネスチャンスをつかもう

市場は今、SDGs の時代に

SDGs は国連で採択されたものですが、すでに**ビジネスの世界での「共通言語」**になりつつあります。そして、これらのゴールを達成するために、個別の企業においても取組が広がってきています。特に、世界を相手に事業を展開する大企業では、**バリューチェーン全体の見直し**を始めており、関連する**サプライヤーにも影響が広がる**と考えられます。

SDGs の普及とともに、市場のニーズ、そして取引先からのニーズとして、SDGs への対応が求められるようになってきています。実際、**投資の条件**として、収益だけではなく、SDGs に取り組んでいるかどうかも見られる時代になってきているのです。

SDGs が示した潜在的マーケット

SDGs は全世界が合意した 2030 年の未来像を示すものであり、未来像と現在のギャップを埋めるためにイノベーションが必要となります。

SDGs が掲げる 169 のターゲットは、今後、変化が起きている領域でもあり、ビジネスにおいても新たな需要があると読むことができます。

このように、SDGs によって、足りないものが見えるようになり、世界には巨大な潜在的マーケットがあることが示されました。

今、世界中の各国政府、NGO、NPO、研究機関、大学などとともに、企業も SDGs の達成に向けて動き始めており、それがビジネスのあり方にも大きな影響を与えています。

- ・大企業や自治体も、価格のみでは発注・調達先を決められなくなる
- ・中小企業も現在の調達先、取引先から対応を求められることは必至

SDGs の活用によって広がる可能性

企業イメージの向上

SDGs への取組をアピールすることで、多くの人に「この会社は信用できる」、「この会社で働いてみたい」という印象を与え、より、**多様性に富んだ人材確保**にもつながるなど、企業にとってプラスの効果をもたらします。

生存戦略になる

取引先のニーズの変化や新興国の台頭など、企業の生存競争はますます激しくなっています。今後は、SDGs への対応がビジネスにおける**取引条件**になる可能性もあり、**持続可能な経営を行う戦略**として活用できます。

社会の課題への対応

SDGs には社会が抱えている様々な課題が網羅されていて、今の社会が必要としていることが詰まっています。これらの課題への対応は、**経営リスクの回避**とともに**社会への貢献**や**地域での信頼獲得**にもつながります。

新たな事業機会の創出

取組をきっかけに、地域との連携、新しい取引先や事業パートナーの獲得、新たな事業の創出など、今までになかった**イノベーション**や**パートナーシップ**を生むことにつながります。

2030 年の自社の姿を考えてみましょう

- ◆企業の存続のためには、今から 2030 年をにらみ、何にシフトしなければならないのかを考える必要があります。
- ◆SDGs はそのきっかけを与えてくれ、ビジネスで取り組むべき課題をわかりやすく示してくれているのです。

