

3 月 23 日 打合せメモ

瓜生原先生、SDGs推進士業協会北田氏
松下、越智、永橋、西田、前田

7月勉強会

当方より

6月にSDGs推進士業協会の坂氏に講演していただいて、7月8月9月と連続勉強会をして、SDGsを実践していけるようにすることを企画しています。

6月に基礎からSDGsをビジネスにどう活かすのかという導入の話をしてもらい、8月9月には事例研究や自身の事業にどういう風にSDGsを取り入れるのかのグループワークを行う予定です。

SDGsに取り組む際に難しいのは、どういう視点で課題を分析し、それをどういう風に取り入れて発信していくのかという点だと思います。7月は、SDGsをビジネスに取り入れる際の枠組みや分析の方法などを学び、それを踏まえて、8月9月のグループワークにつなげたいので、そういう観点からお話ししてもらいたいです。

瓜生原先生より

ビジネスにつなげる話として、SDGsの観点から、どうやってCSVの提案に結び付けるかとか、新規事業をどうやって見つけるのか、という話もできますが、どのような話をすればよいでしょうか。

当方より

当青年会議所のメンバーは、個人事業主や5～10人規模の事業者が多く、対外参加者も同じような感じだと思います。SCVの提案や新規事業の開拓というよりも、既存の事業の中からどうやってSDGsにつなげるのかとか、小さいところから取り組んでいくとか、まずは取っ掛かりのところから進めるのがよいと思っています。どこから手を付けたらいいのか、というのが一番の悩みだと思っていますので、それを考える視点などを教えてもらいたいと考えています。

瓜生原先生より

そうだとすれば、ソーシャルマーケティングでは Lee and Kotler モデルという

理論があるので、それに基づいて、分析の視点や基本的な考え方を楽しく考えるという講義にしたいと思います。一方通行の講義ではなく、具体的な事例を踏まえて、実際にどういう風に分析していったらよいのか等、簡単なワークもしながら考える機会を作りながら進めたいと思います。

当方より

ソーシャルマーケティングの話は、SDGsそのものの話ではないと思いますが、ソーシャルマーケティングをSDGsにつなげるには、どのように考えればよいでしょうか。

瓜生原先生より

例えば、SDGsのゴール3「すべての人に健康と福祉を」から、「老人の健康」を焦点にし、「老人の健康」のために「運動をさせる」という対策を考え、その方法として「フィットネスクラブに誘因する」という風に分解して考えます。もし、フィットネスクラブの経営者であれば、このままビジネスにつながるということになります。そして、「運動をさせる」ためには、「なんでできないのか？」という原因を探って、どうやって動機付けするのか、という観点から考えます。動機付けのための Price は価格だけでなく、非金銭的なものも含まれます。

このように、ソーシャルマーケティングの枠組みは、SDGs達成というだけでなく、どうやって購買行動につなげるか、と両方につながります。

「老人の健康」のための対策は「運動をさせる」ではなくて、他のものでも構わないし、いろいろ考えられますので、ブレークダウンして考えるという手法を学んでもらうことになります。

他にも、同じくゴール3のターゲット 3.3 に交通事故を半減というのがありますが、「交通事故をなくそう」を焦点とし、「ながらスマホをやめさせる」という対策を考えた場合、「なんでスマホをやめられないのか」という観点から考えることになります。

SDGsのゴールは、大きいものが掲げられているので、どこから手を付けていいのか、となりがちですが、「誰の、どんな行動を変えていけばよいのか」ということを考えていくことになります。

当方より

参加者は、業種でいったら建築業が多いと思いますが、建築業だとどういうと

ころから取り組むのか等の事例があれば紹介してもらいたいです。例えば、建築業でも職人が高齢化し、なり手が少ないという課題もあります。

瓜生原先生より

以前に学生たちと、土砂災害を防ぐために森林保全を進めようという取り組みを林野庁と一緒にしたことがあります。また、中学生の職業選択の中に林業が入るように林業体験などの取り組みをしたこともあります。

当方より

当青年会議所のメンバーの大体の業種の割合を別途お送りしますので、事例紹介の参考にさせていただきたいです。

瓜生原先生より

送っていただければ、それを踏まえて準備してきます。

SDGs推進士業協会の坂氏とも話す内容について打合せしておきます。

以上