

8-3-7 持続可能な社会構築検討WG

1. 主な活動の記録

(1) 委員会の開催

委員会開催回数:8回

(企画委員会と同一日に開催。新型コロナウイルス感染症の影響で1~3月は休止)

(2) 委員会の活動経緯

本WG発足2年目となった2020年度は、前年に検討した建設コンサルタントとSDGsとの関わりを踏まえ、協会会員各社がSDGsに取り組むメリット(動機付け)について検討を行い、建設コンサルタント白書において本WGとしてのメッセージを発信した。

(3) 委員会の活動内容

a) SDGs経営のリスクとチャンスの検討

SDGs関連の指針等について調査を行い、企業によるビジネス(本業)とSDGs(社会課題解決)との関係について検討を行った。SDGsは社会課題に経営者がどのように取り組むかということが重要であり、これが「SDGs経営」の本質であった。SDGsは挑むべき事業成長の機会として捉えることができ、ここにビジネスチャンスがある。逆に、世界全体がSDGsの達成を目指す中、これを無視して事業活動を行うことは、企業の持続可能性にとって「リスク」となる可能性があることから、企業経営にとってのリスクとチャンスについて検討を行った。

b) SDGsに取り組む意義の検討

企業がビジネスを通じてSDGsに取り組むことは、企業の存続基盤を強固なものにするとともに、未開拓の市場を獲得するための大きな機会となり得るものであり、建設コンサルタントがSDGsに取り組む意義もここにあると考え、以下の2点がSDGsに取り組む意義であるとした。

- ・企業の持続可能性に関わる価値の増強
- ・将来のビジネスチャンスの見極め

c) 企業の持続可能性に関わる価値の検討

企業がSDGsを「共通言語」として、あらゆるステークホルダーとコミュニケーションをしながら同時にSDGsというフレームワークの中で評価される時代が訪れている。持続可能性への配慮を企業経営に組み込むことで、企業は、自社の持続可能性に関わる価値を増強できると考え、具体的な企業価値増強要素について検討を行った。(例として、売上向上、新規市場開拓、ブランド力強化、効率性向上、イノベーションの促進、優秀な人材確保等)

d) 将来のビジネスチャンスの検討

SDGsで示された課題の関連技術や解決策を提供することは市場の拡大や資本(融資)獲得等のビジネスチャンスととらえることができる。SDGsが掲げる17のゴールのうち、自社の事業と親和性の高い重要課題を見定め、社会課題を技術で解決して市場開拓することは、問題解決とビジネスを両立させること(SDGs経営)であり、新技術やビジネスモデルの創出がビジネスチャンスとなることを検討した。

e) 建設コンサルタント白書での発信

建設コンサルタント各社においても、企業の経営戦略の中にSDGsを据え、個々の事業戦略に落とし込むことで持続的な企業成長を図っていくことが重要であることを、白書において発信した。

2. 次年度の活動について

本年度に継続して、以下の活動を進める。

- (1) 協会会員各社の支援となるような、SDGs経営に関する提言、リーフレットを作成
- (2) 前年度に抽出したSDGsに関する外部プラットフォームの実態調査。

(持続可能な社会構築検討WG
WG長 山本 誠二)