

SSB

創美
サステナブルブック
Sobi
Sustainable
Book

1

Vol.

テーマ

企業活動とSDGsのつながり



貢献して

業績アップを

目指そう!



内部資料

エスディーゼズ

SDGsとは!?



業績向上にSDGsが 不可欠な時代に!!

1 取引先からSDGs活動が求められる?

新聞や情報誌、セミナーなどでSDGsという言葉が頻繁に登場するようになりました。

そのなかには「大手がサプライヤーの中小企業に、SDGs活動に取り組むように要望を出した」といった情報もあります。SDGsは、中小企業にとってもはやりごとではないのです。

SDGs (Sustainable Development Goals)とは、「持続可能な開発目標」を意味します。

2015年9月に国連サミットで採択された『持続可能な開発のために2030アジェンダ』に記載されている、「誰一人取り残さない」をコンセプトに、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指すという、「17の目標」がSDGsです(図1)。

日々売り上げや利益を出すために頭を悩ませている経営者のみなさんが、「持続可能な世界の実現のためにできること」という視点を持つのは難しいかもしれません。

しかし、筆者はSDGsの取り組みと業績は両立できるというより、今後、業績を上げるためには、SDGsの実践が不可欠だと考えています。

目次 | Contents

業績向上にSDGsが不可欠な時代に!! 1

SDGsでラグジュアリーホテルと契約 4
○茶園清水屋

400円だったジュースが800円に!! 6
○小林ふあ〜む

SDGs事業にメディアが強い関心 10
○きぬのいえ

商店街もSDGsに取り組む時代 11
○魚町銀天街

SDGsが三方よしを実現する 13

エシカルとは?
SDGsはエシカルが基本として考えられた 14

コラム 身近なSDGs

渋沢栄一に学ぶ
「論語と算盤」とSDGs 18

京都銀行グループ 京都総合経済研究所 発行「経営情報通信 303号」より
関連参考文献：『儲かるSDGs～危機を乗り越えるための経営戦略』
(クロスメディア・パブリッシング)三科 公孝

本稿では、SDGsに取り組んでいる中小企業の事例を紹介します。「具体的にどのようにすればよいかわからない」という中小企業がSDGsを実践するヒントになれば幸いです。

2 自社の事業や活動とSDGsを紐付けよう

自社で、SDGsの17の目標すべてに取り組み必要はありません。世界中でさまざまな人や会社、団体が手分けして17の目標全てに取り組んで、持続可能な世界が実現できれば良いのです。

ですから、みなさんは自社ができる目標に取り組みましょう。そのため、自社の事業や強み、活動をSDGs17の目標のどれが紐づいているのか照らし合わせることでSDGsの第一歩になります。

たとえば、CO2の削減に取り組んでいれば森林破壊や砂漠化、土壌劣化の防止に寄与し、「15 陸の豊かさを守ろう」を実践している会社と言えます。これは「6 安全な水とトイレを世界中に」にもつながります。

また、会社が雇用に力をいれていれば、「8 働きがいも経済成長も」への貢献になり、「10人や国の不平等をなくそう」

にもなります。1社では小さな力でも、志を同じくする企業が増えれば「1 貧困をなくそう」から「2 飢餓をゼロに」「3 すべての人に健康と福祉を」「4 質の高い教育をみんなに」の実現につながるのです。

このように、どんな小さなことでもSDGs活動と言える可能性があります。

3 SDGsは早く取り組むのが吉!!

SDGsの実践は、早いほど会社の業績向上に対する効果は大きくなります。これは、ニッチトップ戦略から考えると明らかです。ニッチな市場でトップになることは、イコール「戦わずして勝つ」ことを意味します。

たとえば、商品の差別化が難しい事業を営んでいる場合、同業他社がポイントや安売りで販売促進を行うなか、SDGsに取り組む、それをウリにすればニッチトップにつながります。

どんなにいい戦略であっても、同じ土俵の上に立つ同業他社が増えれば、競合は激化せざるをえません。

特にいま衰退業種とよばれる業種ほど、取り組む価値があるかもしれません。

(図1:SDGs 17の目標)



SDGsで

ラグジュアリーホテルと
契約

■ ハイブリッドで水のムダ遣いをなくす

京都府宇治市に、抹茶の原料となる碾茶の製造販売とハイブリッドな茶農業に挑戦する茶農家・茶園清水屋があります。

茶園清水屋は、清水一家が経営する茶農家で、その歴史は300年前に遡ります。

新芽が伸びる春先に覆いで遮光することで、茶葉本来の芳醇な香りと旨味を引き出す覆下栽培農法を実践し、化学物質に頼らないノウハウを蓄積した碾茶の質は非常に高いものです。また、収穫は年に1度手摘みで行うといった、環境に優しいお茶づくりをしています。

しかし、そこに立ちはだかったのが、近年目立つ気候変動の影響でした。

マーク」の認証を受けています。このマークは農業や化学肥料といった化学肥料に頼らず、自然の力で生産された食品を示すものです。

さらに茶園清水屋は、2020年、「SDGs茶農家宣言」を行う「For a Child, For a Future」とテーマを掲げました。これは、日本の未来のために、そしてこれからの時代を担う子供たちのために「日本茶」の文化を継承していくというものです。

2016年にオープンした直営のカフェ「GOCCHIO Cafe」では、テイクアウトのカップに、生分解性の土に還る素材でつくったWASARA製のものを採用するなど、さまざまな面でSDGsを推進しています。

■ 求められる地球環境への配慮

長い歴史と高い品質に加えて、SDGsに積極的な茶園清水屋の抹茶は、ラグジュアリーホテルに採用されました。

高いクラスのホテルは、仕入れ値以上に商品そのものの品質が重視されます。ここでいう品質には味だけではなく、「地球環境への配慮」も含まれます。なぜなら地球環境をなくしがらろにしている、あるいは実際のところはそうでなく

ある年、お茶の木が枯れるほどの日照りが続いた結果、日照りと高温による葉焼け対策にかかる水道料金が月60万円に達してしまつたのです。

金銭的にも、環境的にも大きな負担です。できるだけ先祖代々の栽培方法を維持したい。しかし、このような日照りが定期的に発生すれば、これまでの栽培方法を続けていたのでは経営が成り立ちません。

模索を続けた茶園清水屋は、砂漠の緑化に使われる「点滴チューブ」の導入を決めます。点滴チューブはコンピュータで水やりを管理できるため、天気に合わせて注水量を細かくコントロールできるように、水のムダ遣いもなくなりました。

その結果、水道代の抑制だけでなく、さらなる品質の安定化に繋がっています。

茶園清水屋は以降も工夫を重ね、伝統農法と最新技術を融合させる「ハイブリッド茶農家」を掲げ、その高い品質で評価を受けています。

■ 日本茶の文化を継承していく

このような取り組みが評価され、茶園清水屋は2016年5月に、宇治市の碾茶農家として初となる「有機JAS

でも、そう受け取られかねないメッセージを発してしまうと、ラグジュアリーブランドほど大ダメージを受けるからです。

ラグジュアリーブランドの愛好者が消費やサービスに高額な対価を支払うのは、ブランドに信頼や共感があるからです。

これからの時代、どれだけ高品質だろうが、商売の過程に過剰な環境への負荷や人権を侵害する搾取が含まれていれば、消費者はすぐに離れていきます。

また、そういう時代になつたからこそ家族で営む茶農家のお茶が、ラグジュアリーホテルの目にとまつたともいえます。

■ SDGsの取り組みを発信しよう

茶園清水屋にホテルから声がかかったのは、SDGsに取り組んでいることを発信していたことも一つの要因でしょう。

ウェブサイトでは、「茶園清水屋が取り組むSDGs」とその活動を紹介し、SNSなどでも定期的にアピールをしています。

社長夫妻以外の家族もみなさん行動力があり、本格的にSDGsの活動を始めてすぐ、長男の清水太嗣氏からコンサルティングをしている筆者に「SDGsの取り組みを紹介していいですか?」と確認がありました。

筆者が「どんなアピールすべき」と伝えるとすぐに、太嗣氏はSDGsに熱心な立命館アジア太平洋大学の出口治明学長に連絡を取るといふ行動力を発揮。

その後、出口学長が遠路はるばる宇治までお茶を飲みにきて、お茶の味、そしてSDGsの活動を認めてくれました。知識人として多くのメディアに出演して

いる出口学長に認められたことは、茶園清水屋のSDGs活動の取り組みが確かなものであると確信する出来事となりました。



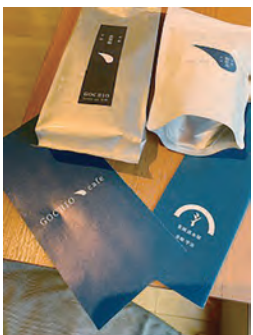
○伍町(株)[茶園清水屋]

本社 京都府宇治市

● GOCHIO café 取材後記 ●

7月30日午後3時以前メールでSDGsの取組でお伺いすると言っていました。ようやくお伺いする事ができました。JR宇治駅正面より宇治橋商店街に入ると角に木を前面に、窓を全面に押し出した開放的な建物「GOCHIO café」でした。

一歩入ると清潔で洒落たお店で旅人、若い人に喜ばれるお店と感じました。清水太嗣さんと名刺交換の後SDGsの取組の初めからお聞きしましたが、お茶業界にも近年の地球環境に悩まされ、水道料金も大きな負担になって模索して砂漠緑化に使われる「点滴チューブ」の導入されたそうです。私は抹茶アイスをいただき土産に和紅茶を購入しました。会社に帰って和紅茶をいただきと輸入した紅茶と遜色なしでした。友人にも紹介の価値ありのお店でした。



事例2 小林ふあくむ 400円だった ジュースが800円!!!

■ いい商品は、値段を気にせず買う層がいる

京都府福知山市にトマトや米の生産を手がける小林ふあくむがあります。小林加奈子社長が畑を、夫の伸輔専務が田んぼと商談を担当し、夫婦で農業を営んでいます。

小林ふあくむの人気商品は、無農薬・無化学肥料で育てた完熟の実を収穫する独自の「かなこ農法」でつくられたトマト。

小林ふあくむの主力商品は、このトマトを使った「とまとのじゅくす」です。いまでは大人気の商品ですが、筆者が二人と知り合った当時は、地元では「高い」という人が少なからずいました。しかし、当時180mlで400円だったジュースを飲むと、その味に絶対売れると筆者は確信しました。

2001年から地方創生や地域ブランド開発に携わっ

ていた筆者は、その経験から「本当にいい商品は、全国規模で見ると『値段を気にせず買う層』がいる」と感じていた頃で、このようなマクロな視点で見ると、400円でも安すぎると思います。

■ かなこ農法、フランチャイズ、就労支援

そこで小林ふあくむは、とまとじゅくすの付加価値向上のため、無農薬で優しい栽培方法をベースにSDGsを打ち出す戦略を取ります。

具体的に行なっているのは、次の活動です。

① 独自のかなこ農法を実践

堆肥など土づくりにこだわり、水の量の調整など育て方にこだわり、そして一つ一つ手で摘み取る収穫にこだわる。無農薬で手塩にかけて、愛情を込めた農法を実践。

畑に農薬や化学肥料を持ち込まず、安全安心の野菜を栽培することで、畑から食卓に届くまで責任を持つる農家を目指しています。

② 安定供給のためのフランチャイズ事業を展開

農業は天候や災害、病気で被害を受けるとダメージがとても大きい仕事です。そこで、リスク分散のために、近隣の

農家と契約し、小林ふあ〜むの看板でトマトをつくってもらっています。

このフランチャイズ事業は、フランチャイズの農家がかなご農法を学ぶことで「15 陸の豊かさを守ろう」に貢献できます。

また、単価の高いかなご農法のトマトで収入を増やす農家が増えれば「1 貧困をなくそう」や「8 働きがいも経済成長も」に貢献できます。

③女性の就労をサポート

小林社長は「女性の就農支援や若い農業者のサポートをしたい」という思いから、2020年に京都府第1号の女性の指導農業者を取得。

まさに「5 ジェンダー平等を実現しよう」の行動と言えます。

④スマート農業

GPS付き田植え機やICTを活用したコンバインを使用し、効率化と品質向上を図っています。

これは「9 産業と技術革新の基盤をつくろう」に該当するでしょう。

①〜④だけではありません。なにより「とまとのじゅ〜す」は割れるなどして販売できずに捨てられるトマトが

そんなジレンマをSDGsで解決できるかもしれないかと、小林ふあ〜むは教えてくれます。

「SDGsなら必ず高い価格で売れる」とは言いませんが、高品質で、なおかつ広範囲の消費者に知ってもらう方法が整っているのに売れない商品があるのなら、そこに不足している最後のピースがSDGsなのかもしれません。

なぜかという点、近年、「購入する相手の取り組み」を非常に重視する消費者が増えているからです。

前述のように、高品質の商品の購入を惜しまない層は、昔から一定数います。

そうした考えを持つ多くの人々が、品質の奥にある「企業の取り組み」に注目しているのです。経営者の不適切な発言から、不買運動や抗議が起こるのもこの流れです。

購買行動は、選挙の投票のように「未来を選ぶ行動」でもあります。未来に対する危機意識の高まりと足並みをそろえるように、「この商品やサービスを買うと、より良い未来が期待できるかもしれない」と思える会社を応援しようと考えている人々が増えています。

そしてそんな人たちは、地球や人間に優しい商品やサービスなら、少々値が張っても買って応援したいと考えます。ですから、SDGsに取り組み小林ふあ〜むが生み出す

「もったいない」という気持ちから生まれた商品ですし、ジュースを瓶詰めしているのは、障害を持つ人々が一般就労に向けて訓練している施設です。

まだまだありますが、小林ふあ〜むの仕事にはこれだけのSDGsの思いが込められています。

■バイヤーの提案で倍の価格に

いまでは180mlのジュースは、税込み864円で販売されています。

かつて400円でも高いと言われたジュースが2倍の値段で売れるのは、「それでも高くない」と感じるファンがいるからです。

この支持はSDGsだけではなく、当然ながら高い品質あつてのもので、無農薬栽培にさらに輪をかけて手間がかかる「かなご農法」に支えられています。

ただし、農業の現実には「手間がかかって、美味しい野菜だから高く売れる」という単純な世界ではありません。

「いいものなのに高く買ってもらえない」、「多くの手間や人件費がかかっているのに、売価に反映させてもらえない」という声もたくさん聞きます。

高品質なトマトは高値でもきちんと売れるのです。

とまとのじゅ〜すに180mlで800円超という値段をつけたのも、このような消費者の意識の変化を常にキャッチしているデパートのバイヤーから、「ご自身で売る分以外は全部買いたい。値上げしていただいても構いません。800円はどうですか?」と提案があったためです。



○(株)小林ふあ〜む

本社 京都府福知山市
設立 2018年
資本金 300万円
従業員 2名



事例3

きぬのいえ

SDGs事業に メディアが強い関心

服の再生を通じ、地球資源を大切に

アパレルもコロナでネガティブな影響を受けている業界です。販売業だけでなく、アパレルメーカーや、多くのファッション産業従業者が悩んでいます。

埼玉県北部の寄居町で染色業を営む「きぬのいえ」は、染めの技術力で県内外から高い評価を受け、海外からも注目されています。

きぬのいえの吉田昌弘社長は、その高い技術を活かし、色あせたり黄ばんだりした衣服の染め直しを行う「SOM A r e (ソマリ)」というサービスを開始しました。

「SOM A r e」は、「捨てるなら、染めよう」というコンセプトで、服の持続可能性を高め、地球資源を大切にすることに繋がります。

コロナで手持ちの服を見直すお客さまが多かったため、

立ち上げから多くの依頼があつたといいます。50年たつたお母さん手づくりのドレスを染め直し、命を吹き込んだお客さまもいました。

服を再生する「SOM A r e」は、多くのメディアに取り上げられ、そのパブリシティ効果を広告宣伝費に換算すると、数千万円に相当するはずですが。

しかし実際には広告費は0。このようにメディアでポジティブな取り組みとして取り上げられ、広く認知してもらえるのも、環境や社会への貢献につながるSDGsを实践する企業が享受できるメリットです。



○(株)きぬのいえ

本社	埼玉県大里群寄居町
創業	1937年
資本金	1000万円
従業員	6名



事例4

魚町銀天街

商店街もSDGsに 取り組む時代

SDGsが商店街を救う?

福岡県北九州市、JR小倉駅から歩いて数分のところに、日本のアーケード商店街のはしりである魚町銀天街があります。

魚町銀天街は2018年、「SDGs商店街」を目指すと言言。地域住民と協力しながらSDGsに取り組んでいることや、SDGsそのものの周知に力を入れていることなどから、第3回「ジャパンSDGsアワード」の最高賞である「内閣総理大臣賞」を受賞しました。

筆者がその取り組みを学ぶために現地を訪れると、魚町商店街復興組合の梯輝元理事長は「これからはSDGsに取り組まなければ商店街は生き残れない世の中になっていくと思う。だったら早く取り組んだ方がいい」と話してくれました。

誰一人取り残さない

SDGs商店街の取り組みは多岐にわたります。まず、全体の取り組みを見てみましょう。

①垂れ幕でSDGsを周知

アーケードの商店街である魚町銀天街では、天井から吊り下げるバナーに大きくSDGsのロゴマークを書いて、SDGs商店街であることを多くの人たちにわかりやすく伝えていきます。

②自家発電

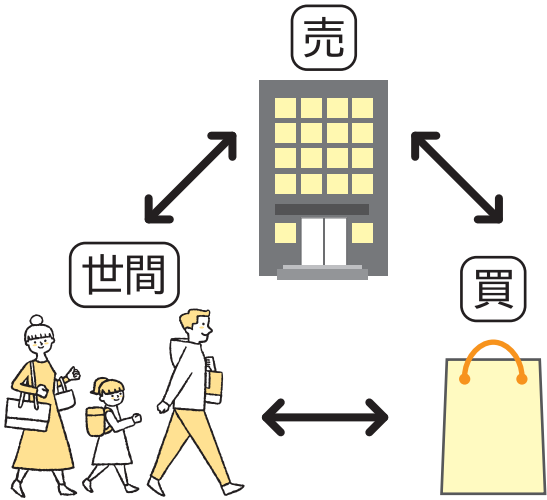
太陽光パネルを設置して、アーケードの照明費用を自家発電で賄っています。

③リノベーションで空き店舗対策

店舗で借金して建て替えていたら商店街は続けられないと、空き店舗はリノベーションなどで対応します。リノベーションでいままある資源を活かし、必要に応じ時代に適した店舗に変化させています。そのため歯抜け店舗はほとんどありません。

④ホームレスの就労支援

SDGs宣言前から、さまざまな取り組みをしていた魚町銀天街ですが、「誰一人取り残さない」というSDGsのこ



SDGsが 三方よしを実現する

ンセプトを先取りするように、ホームレスの就労支援をしています。2008年に400人以上いたホームレスが、2019年には100人未満にまで減っています。

⑤SDGs視察コース

SDGs活動を周知するために、SDGsに取り組もうとしている企業や団体を対象に魚町銀天街を視察するコースを設けています。

魚町銀天街がSDGs商店街を宣言してから、人通りが増え活気が出てきたという効果はまだそこまではないと言います。

しかし、「社会科見学や社員旅行。修学旅行の場所にした」といった話があるなど、新しい外部とのつながりが生まれているそうです。

■フードロス^{ゼロ}コーナーで売り上げ上昇

次に各店舗の取り組みを見ていきます。

老朽化して取り壊し予定だったビルをリノベーションした複合施設「ビッコロ三番街」の輸入食品小売店では、店頭でSDGsの17の目標のうち、12つくる責任「つかう責任」のアイコンをPOPに記載した「フードロス0」のコーナーを設置。メーカーや問屋で出荷単位割れのため倉

庫で売れ残っている商品や期限が迫って破棄されてしまう食品を引き取り、割引価格で販売しています。

「フードロス0」が新たなお客さまを引きつけ、売上高前年対比は年間トータル13.5%と大きく上昇。

また、SDGsに取り組んでからフェアトレード商品の販売が伸びたそうです。

フェアトレード商品は生産者を豊かにする目的があるため、決して安くはありませんが、その高単価商品の売り上げが好調なのだと思います。

フェアトレードはSDGsそのものですが、売れ行きがよいということは、その活動に賛同している消費者がたくさんいることを意味します。販売をしている小売店にとっては売上の向上につながり、売り手と買い手、そして社会の「三方よし」を実現させています。



○魚町銀天街

本社 福岡県北九州市
小倉北区魚町
創立 1951年



本稿で取り上げた事例を見て感じるのは、SDGsに取り組む経営は、売り手よし、買い手よし、地域社会全体の世間よしの三方よしを実現しているということなのです。

SDGsに取り組んで「三方よし」、貢献と売り上げの両立を実現している中小企業のことを知った時、筆者は多くの企業にSDGsに取り組んでいただきたいという強い思いで胸がいっぱいになります。

「私が商売している業種では、まだSDGsなんて聞かないよ」

そう思う経営者こそ、大きなチャンスが待っています。

みなさんはこれまで、血で血を洗うような望まぬ安売り合戦を続けてきたかもしれません。

それはまだSDGsがなかった時代だから仕方がないとも言えます。しかし、いま、そしてこれからはSDGsの時代です。繰り返しになりますが、SDGsは2015年、国連に加盟している全193カ国が賛成して国連総会で採択されました。国連は力強くこのように誓っています。

「誰一人取り残さない」と。

私たちも誰一人取り残さない地球の持続可能性の向上に、経営を通じて取り組んでみましょう。

きっとそこには貢献と業績向上の両立という、新しいやりがい、いつばいの世界が待ち受けていると思います。

エシカルとは？・SDGsはエシカルが基本として考えられた

エシカル消費の押さえておきたい4つのポイント

「エシカル」とは、もともと「倫理的」「道徳的」と言う意味。私達の良心と結びつき、人、社会、環境に配慮されること。

エシカル消費の理念

人・社会

- 社会の悪(児童労働や労働搾取など)を助長しない
- 社会の善(助けを必要とする人々を支援するなど)を促進

環境

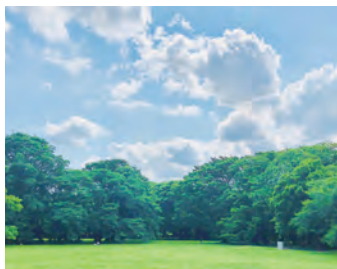
- 自然環境を損なわない
- 自然環境が良くなる

地域

- 地域社会、地域経済を損なわない
- 地域社会、地域経済を応援する

エシカル金融

「エシカル金融」は聞きなれない言葉かもしれませんが。皆様の預金と日銀の借り入れにより銀行業務が回っているのは皆様ご承知のとおりですが、しかし銀行の融資先がどこであるかを知るすべもありませんでした。地球温暖化に配慮した企業に融資をするが、地球温暖化促進の事業には貸さない、原子力関連の企業融資はしない銀行もあります。



エシカルファッション

夏に一番気持ちよく着られる素材って何でしょう。ほとんどの人が綿と答えますが、多くはアメリカ、インド、中国ウイグル自治区の綿花から出来ています。中国ウイグル自治区、インドの綿花畑では格安の賃金で働かせ、児童労働もあり大量の農薬使用で病気になる苦しんでいる人が多くいると聞いています。

ファストファッションの多くは、中国や東南アジアで作られ、その工場はスウェットショップ(汗水たらして働く)搾取工場とされ、その昔日本でも冷房が無い時代にはありましたが、上半身裸、汗まみれで機械に向かい作業着も着れない労働環境になっているらしく、リーズナブルな価格にはこのような過酷な労働環境があると聞きます。



SDGs 認証マーク



MSC認証

サステナブルシーフード」は大きく「天然」と「養殖」に分かれそのうち「天然」のみがMSC(marine dtewardship council) 海洋協議会の認証を取得した漁業で獲られた水産物。



エコマーク

「生産」から「破棄」にわたるライフサイクル全体を通して環境の負荷が少ない、環境保全に役立つと認められた付与できるマーク。



国際フェアトレード認証ラベル (The FAIRTRADE Marks)

チョットみればこのマークは比較的によく出回ってきています。珈琲、紅茶、バナナ、チョコレートのパッケージに印刷されています。フェアトレードとは「公平・公正な貿易」で開発途上国の製品を適正な価格で継続的に購入する証。



GOTS認証

オーガニック繊維で作られた製品ののための基準。認証の対象として

- 機械的な加工と製造、その製品。文字色
- 湿潤加工と仕上げ加工、その製品。
- 貿易取引とその製品。
- ケミカル、インプットのポジティブリストの作成とケミカルサプライヤーへのリリース。



FSC®認証マーク

FSCは (Forest Stewardship Council, 森林管理協議会) の略 適正に管理された森林、流通過程も入る。FSC認証は、森林の生物多様性を守り、地域社会や先住民、労働者の権利を守りながら適切に生産された製品を消費者に届けるためのマーク。私共の出荷はかなりFSC商品が多くなってきています。



サッカーボールは32枚のパーツを縫い合わせて作られ7割はパキスタンで生産され子供の労働力が大きな戦力となっています。彼らは幼い頃からボール作りに携わっているらしく、子供の小さな手がボールのパーツのサイズに合い縫いやすく、ILO(国際労働機関)によるとパキスタンでは1万5千人の児童労働でサッカーボールが作られています。

サッカーボールって
どうやって作られるの？



近頃「フェアトレード」はよく聞きます。「発展途上の小規模農家がコットンを育てているのを買い手が適正で公正な値段で購入で農家の自立支援に。」フェアトレードは有機栽培移行を推奨、オーガニックに切り替えることで農地のダメージも健康被害も防げる。フェアトレードとは「仕組み」「枠組み」をさす。

エシカル消費は、フェアトレードに限らず、エシカル消費を「環境消費」(環境に配慮された消費)「地域消費」(地域に配慮された消費)「社会消費」(人・社会に配慮された消費)の3つに分類。

フェアトレード

[参考図書] 末吉里花著 はじめてのエシカル / いのちの環136 日本教文社

渋沢栄一に学ぶ 「論語と算盤」と SDGs



「論語と算盤」
1916年(大正5年)出版



論語は道徳の象徴
算盤は経済の象徴

「論語と算盤」を現在の言葉で表現するとサステナビリティ(持続可能性)算盤勘定ができなければそこにはサステナビリティは無く、算盤だけを見てもどこかでつまづく可能性あり。「論語と算盤」=道徳経済合一説

渋沢栄一が関わった企業のSDGs

清水建設

社是

当社は、1881年に相談役としてお迎えした渋沢栄一公の教えである道徳と経済の合一を旨とする「論語と算盤」を時代を超えても変わらない「社是」とす。利益は100年以上前の「論語と算盤」の教えにつながる。徳は孤ならず、必ず隣あり。

※人がこの世に生まれた以上は自分のためのみならず必ず何か世のためになるべきことをなすの義務があるものと余は信ずる「青洲百話」

今最も公益の一つは地球温暖化 渋沢栄一公が存命であれば必ず民間で地球温暖化に挑戦。
豊洲六丁目プロジェクト/ZEB Ready認証/ネット・ゼロ・エネルギービルの建設
一次エネルギーの水準を50パーセント削減/吹き抜けにより階下まで太陽光が届くビル

清水建設施工

生長の家 森の中のオフィス 山梨県北杜市

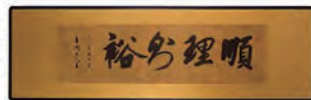
自然との共生をテーマに八ヶ岳南麓に建設した、新しい働き方を実践する日本初のゼロエネルギービル。山梨県産材を主に使用した大断面集材材による準耐火木造建築物で、大規模木造建築では日本初のFSCプロジェクト全体認証を取得。自然エネルギーを活用し省エネ化を図り、太陽光発電、木質バイオマス発電、大容量蓄電池を設置し、マイクログリッドにより制御している。



渋沢栄一が関わった東急のSDGsトレイン

東洋紡

大阪紡績創業者も渋沢栄一公です。現東洋紡の社長室には渋沢栄一公直筆の『順理即裕』の額がある。簡単に言えば道理に従って行動すればいずれ繁栄に繋がる。東洋紡は海洋プラスチック問題を見据え、ペットボトルのリサイクル事業として新しい樹脂を使用し透明なボトルを開発している。



以上は渋沢栄一公が携わった一握りの企業がSDGsを実践している例ですが他にも東急ではSDGsトレインが走り再生エネルギー10%列車が運行し、環境問題を解決しようとする企業が多数あり、日本女子大学ではジェンダー教育を取り入れた授業など渋沢栄一公の教えを忠実に守っています。誰一人取り残さない未来、これが渋沢栄一公です。

1932年(大正12年)6月13日 赤坂での講演

国家は国民が富むことさえできれば
道徳が欠けても仁義が行われなくてもいいという人は誰もいない
こう考えると今日論語を基本にした私の主義である
「道徳経済同一説」がいつの日にか広く世の中に普及し
社会に受け入れられるようになる事を大いに期待する

[文責 太野垣 修二]

渋

渋沢栄一公、2014年から10000円札の肖像画になる人物であり、NHK大河ドラマ「青天を衝く」の主人公です。丁度この冊子の編集をしている最中ですがドラマは渋沢栄一がフランスの首都パリで日本を変革する資本主義を学んでいる最中です。このパリで学んだ事が日本発展の礎となり、いずれ彼が日本資本主義の父と呼ばれる序曲となります。

渋沢栄一という原点(論語と算盤)より

会社に出勤するため、いつも通りJRに乗って日経新聞をひらいた。ふと目をやると、社内つり広告に札幌ビールのうまさうな新商品の宣伝がある。帰りに買って帰ろうと思いつきながら、お金を下ろすのを忘れていたことに気づき、会社近くのATMに寄る。

そういえばもう年末クリスマスは帝國ホテルで過ごして、初詣は明治神宮にでも行くかなあ。その前に聖路加病院に入院している祖父のお見舞いに行かなくっちゃ...

どこにでも転がっているような日常の心象風景のひとつコマだが、驚くなかれ、ここに出てくる固有名詞すべての設立に関わった人物が、渋沢栄一なのだ。

渋沢栄一とは「近代日本の設計者の一人」であり、日本の実業界、資本主義を設計した人物で設立に関わった会社は481社とされ、それ以外に500以上の慈善事業にも関わり、後世、「日本資本主義の父」「実業界の父」と呼ばれた。

創美 太郎 Taro Sobi

MOBILE 000-000-0000

株式会社 創美

■〇〇支店

〒000-0000 〇〇市〇〇区〇〇町0-0

Tel 000-000-0000(代)

Mail xxx@sampleco.jp

Fax 000-000-0000

■本社

〒000-000-0000

〇〇県〇〇市〇〇区〇〇町0-0

<https://www.sobi-q.co.jp/>



原寸イメージ

FSC® 名刺をつくるなら

名刺倶楽部 meishi-club.com

product by SOBI



FSC® 認証にも対応可能

オリジナル 抗菌マスクケース



責任ある森林管理のマーク

お店のオリジナルデザインで
安心と安全の提供を!

ロゴ・柄のみといったシンプルな
ものから、お店や料理の写真を使っ
たよりオリジナリティの高いもの
など、お客様のご希望・ご要望に
沿ったマスクケースをお作りしま
す。感染症拡大対策の一環として、
ぜひご利用ください。



清潔・簡単・スマート!

スマートに感染症対策を。

抗菌
マスクケース

創美WEB SHOPにて販売中



創美オリジナルのファイル型FSC® 認証紙製マ
スクケースを弊社ウェブショップにて販売中です。
SIAAの認証を受けた抗菌ニスで表面を加工して
いますので、予備マスクの保管にはもちろん、お食
事の際などの一時的な仮置き
にも安心してお使いいただけ
ます。紙製なので処分も簡単、
FSC認証紙製で環境にも優
しいマスクケースです。



株式会社創美オリジナルマスコット

フーちゃん

京都伏見のどこかの森に住んでいる
伏見で生まれたフクロウのフーちゃん。
創美で主に環境と京都・伏見のことを発信する
お手伝いをしています。



フーちゃんの日記

いまこそ考えよう、
未来につながる
サステナブルプリント。



弊社の“FSC® 認証製品”は
多くのSDGs賛同企業様に選ばれています。



株式会社 創美
SDGsページ



飢餓救済
ウェブサイトは
こちら

