地場工務店による SDGsへの取り組みの必要性

法政大学　デザイン工学部　建築学科　准教授　川久保 俊

1．はじめに

近年、持続可能な開発目標SDGs（Sustainable Development Goals）の達成に向けた産官学民の取り組みが急速に広がっています。その背景や最新の動向を理解してSDGsを工務店経営に生かすことができれば、社員の意識改革と経営体質の改善、知名度やブランド価値の向上、優秀な人材の確保、顧客や他社等の関係者との連携強化、新規事業の創出、事業承継の円滑化などにつながります。逆にSDGsへの取り組みが遅れれば「選ばれない工務店」となり、事業継続のリスクに晒されるかもしれません。本稿では、地場工務店がグローバルな課題集、行動計画としての性質を持つSDGsの達成に向けて取り組む必要性について解説します。

2．2030アジェンダとSDGs

①SDGsの概要

人口減少に伴う地域経済の衰退、担い手不足による伝統や文化、事業の継承問題の発生、管理不足による山林の荒廃など、経済、社会、環境に関わる問題が各地で顕在化しています。今、地域の関係者とともに対策を講じなければ状況は刻一刻と悪化するだけと認識しながらも、日々の事業や生活を回すことで精一杯という地場工務店も多いものと推察されます。SDGsはこうした状況の改善や地域の課題解決にも資すると言われており、近年急速に注目が集まっています。

SDGsは国連加盟国が2015年に全会一致で採択した「持続可能な開発のための2030アジェンダ（略称：2030アジェンダ）」に所収されている17のゴールと169のターゲットから構成されるグローバルな開発目標です。次頁図-1に示すように、①貧困、②飢餓、③保健、④教育、⑤ジェンダー、⑥水・衛生、⑦エネルギー、⑧成長・雇用、⑨イノベーション、⑩不平等、⑪都市、⑫生産・消費、⑬気候変動、⑭海洋資源、⑮陸上資源、⑯平和、⑰実施手段の合計17の課題が整理、列挙されています（文1）。グローバルな課題と言われると、地場の工務店経営とは無関係のものと誤解されがちですが、後述するようにSDGsの17のゴールと169のターゲットの中には工務店経営と密接な関係にあるものも多数含まれています。

②SDGsの特徴

SDGsは審査料を支払って審査を受け、あらかじめ定められた基準を満たせば認証されるISO認証制度のようなものではありません。また、国や自治体から強制されるような法的拘束力のあるものでもなく、SDGsの達成に向けて取り組むか否かは個人や組織の自由意思にゆだねられています。取り組み方法にも決められたルールや手順は設けられておらず、それぞれの得意とする独自の方法で取り組むことが認められています。このように「誰一人取り残さない」世界の実現に向けてダイバーシティ（多様性）やインクルージョン（包摂性）が重要視されている点がSDGsの特徴です。

SDGsの特徴

- 17のゴールと169のターゲットから構成される
- 工務店経営と関係のあるゴール・ターゲットも多い
- 工務店経営に活用するメリット大

図-1　SDGsの概要

取り組み義務がないにもかかわらず、あらゆる国や地域の関係者がSDGsの達成に向けて取り組むことを表明し、実際に行動に移しているのは、前述のようにSDGsへの取り組みを開始する際のハードルが低いことが一つの理由です。また、後述するようにSDGsへの取り組みを行うことでさまざまな便益を享受できるのも取り組み拡大の要因と言えます。近年は国内外で取り組みが急拡大しており、SDGs達成に向けて取り組むことが当たり前の世の中になりつつあります。つまり、SDGsに取り組むことが社会的規範になりつつあるのです。

新学習指導要領の中にもSDGsについて学ぶことが盛り込まれたため、義務教育を受けた若者は全員SDGsを理解した上で社会に出てきます。このような世の中でSDGsに取り組まないことは、今後事業を継続する上で「リスク」にさえなり得ることを認識しておくべきです。

3．工務店経営とSDGs

①工務店経営を通したSDGs達成に向けた貢献

現代人の大半はその一生のうち約9割を建築物の中で過ごすとされています。その中でも特に住宅で過ごす時間は長いと言われています。住宅は我々の安全や財産を守り、休息する場を提供し、子孫を育む重要な生活の場です。その住宅を各地域で供給している地場工務店は住宅

高断熱な健康住宅の供給による居住者のヒートショックの軽減

ZEH（ゼロエネルギーハウス）による省エネ・創エネ

工務店経営による雇用創出を通した地域経済への貢献

良質な住宅ストックの供給によるまちづくりへの貢献

住宅や中小建築物の竣工後の丁寧なアフターサービス

地場産材（特に木材）の利用による脱炭素化や森林保護

住宅・建築物の計画、建設、運用、改修の各工程での協働

図-2　工務店経営とSDGsの関係（例）（文２）

居住者や地域などに大きな影響を及ぼしており、すでに日々の工務店経営を通してSDGsの多くのゴールの達成に大きく貢献しています。その一例を図-2に示します。

住宅は一度建設されると数十年にわたって使われ続けます。使い勝手が良く、快適で省エネ省資源の住宅を計画できれば、居住者や地域社会、地球環境に数十年にわたって正の影響を及ぼすことが可能ですし、その評判が広がれば事業継続の可能性が高まります。逆に使い勝手が悪く、不快で環境配慮もされていない住宅を建設してしまうとその悪影響は数十年にわたって続くことになり、悪評により事業継続が危機に晒される可能性があります。

従って、住宅の計画、設計の際に、いかに居住者の生活シーンや地域社会などへの影響を具体的にイメージし、計画や設計にフィードバックできるかが今後工務店の生き残りを左右するカギとなります。その際にSDGsの17のゴール（や169のターゲット）の視点から計画や設計を点検することで、より質の高い住宅の供給も可能となります。工務店がSDGsに取り組むことによって得られるメリットについては次節でより詳しく解説します。

②工務店がSDGsに取り組むことによって得られるメリット

工務店経営にとってSDGsとは、長期的な視点で経営のかじ取りを行う「コンパス」の役割と、持続的な経営を営むための「エンジン」の役割を果たします。工務店の経営課題をさまざまな角度から浮き彫りにし、解決に向けたヒントと推進力を与えてくれるものとなります。以下に、地場工務店がSDGsに取り組むことによって得られるメリットをいくつか例示します。

◆メリット１：社員の意識改革と経営体質の改善

SDGsへの取り組みを開始する取っ掛かりとして、現在行っている自社の取り組みをSDGsの17のゴールに紐付けることが推奨されています。この作業を行うことによって、自身の関わっている事業が既にSDGsの多くのゴールの達成に貢献していることに気づくはずです。自身の仕事に誇りを持てるようになればモチベーションの向上にもつながり、またゴール8に関連して社内の働き方改革を進めることができれば、生産性の向上や社員の満足度の向上、定着率の向上などにつながります。

◆メリット２：知名度やブランド価値の向上

世界の共通言語と言われることもあるSDGsを活用することによってこれまでより効果的に自社の活動の宣伝（プロモーション）が行えるようになります。例えば、健康住宅の建設を強みにしている工務店はSDGsのゴール3に、ZEHの建設を強みにしている工務店はゴール7や13に、地場産材などの自然素材の活用を強みにしている工務店はゴール12、15などに注力している旨を発信することで、消費者や関連企業に自社の目指すビジョンや事業活動に込めた想いをより分かりやすい形で伝達することが可能となります。

なお近年は、外務省のJAPAN SDGs Action Platformや経団連SDGs特設サイトのように、SDGsのゴールごとに取り組み事例を紹介しているウェブサイトも複数立ち上がっており、自社の取り組みがこうしたサイトで取り上げられれば知名度の向上やブランド価値の向上にもつながります。

◆メリット３：優秀な人材の確保

これまでわが国では終身雇用、年功序列型の安定的な雇用体系がとられてきましたが、国内外の潮流に乗ることができなければ大規模な企業でさえ倒産し、職を失いかねない時代となりつつあります。このような雇用環境の変化を受けて、若者の就職先の選び方にも変化が生じています。業界トップシェアを誇る大手の企業には目もくれず、今は小規模でも今後ビジョンを持って課題解決に取り組み、持続的に成長しそうな企業への関心が高まりつつあります。SDGsを義務教育の中で学んで社会に出てくる若者達の目に自社の取り組みがどのように映るかを検証して、適切な対策を講じることができれば優秀な人材の確保にもつながります。

◆メリット４：顧客や他社等の関係者との連携強化

SDGsに取り組む上で最も重要だと言われているのが、関係者とのパートナーシップの強化です。他者／他社とパートナーシップを強化しようと特段思っていなくても、SDGsに取り組んでいると自然とその輪が広がっていくことを実感できます。例えば、近年社員にSDGsピンバッジを配布し、各自の胸にそのピンバッジを身に着けさせてSDGsに取り組んでいる旨を表明する企業が増えていますが、これも関係者とのパートナーシップの強化につながる取り組みの一つです。

このピンバッジを着けていると、他社との会議の際に、「そのバッジは何ですか？」と問われたり、「御社もSDGsに取り組まれているのですか？」などと問われたりします。こうした問いに回答できるように、ピンバッジを着ける社員自身もSDGsへの取り組みを詳しく理解しようとしますし、他社とのコラボレーションのきっかけにもなります。

◆メリット５：新規事業の創出

イノベーションの多くは他分野との協働の中で生ずると言われていますが、SDGsへの取り組みを行う際に他者／他社とのコラボレーションの機会が増えれば、それだけイノベーションが創出されるチャンスも増加します。自社だけのリソースでは達成しえない課題も、他者／他社との協働の中で解決策が見出されることもあります。関係者とのパートナーシップ強化のもとでイノベーションを創出することは、地域の課題や地球規模課題の解決の上で極めて重要であり、その重要性はSDGsのゴール9やゴール17の中でも強調されています。

◆メリット６：事業承継の円滑化

地場工務店の機能の多くの部分が、会社という組織ではなく経営者個人に依存しがちで、このことがこれまで事業承継を円滑に行うことを困難にしている要因の一つとされてきました。しかし、SDGs に取り組み、経営に反映させるということは、経営者の思い描くビジョンを

実現するための経営計画を立案し、その計画を組織で共有するとともに役割を分担することにつながるため、事業承継の円滑化にも寄与すると言われています。

4．SDGsに取り組む方法

前述のようにSDGsに取り組む方法は厳密に規定されているわけではないものの、取り組む上で注意すべき事項や推奨される方法論というものはすでに存在しています。以下に地場工務店がSDGsに取り組むための一つのプロセスを例示します。

◆ステップ１：取組宣言と理解の浸透

最初に行うべきことは、SDGsに取り組む旨を社内外に宣言することです。その方法は社報による通知や自社ホームページでの発信などさまざまですが、SDGsに取り組むことが社員や関連企業、そして顧客に伝われば、SDGsに関連する情報も集まりやすくなるとともに他社との協業、新規顧客の獲得などにもつながります。このような効果を最大化させるためには、経営者やその周辺だけでなく、社員ひとりひとりにSDGsに取り組むことの意義を理解してもらうことが必要です。

◆ステップ２：これまでの事業の整理と経営課題の抽出

SDGsに取り組む旨の宣言をした後は、具体的な検討を始めるにあたってこれまでの事業をリストアップします。そのうえで、それぞれがSDGsのゴール何番に関連するか紐付けて整理することが望ましいとされています。この作業を通じて、ゴール何番には強く、ゴール何番には弱いという自社の特徴（長所と短所）や経営課題が明らかになります。この作業は一般的に「マッピング」と呼ばれています。

◆ステップ３：これから優先的に取り組む事業の決定

マッピングの結果を受けて、長所をさらに伸ばしていくのか、短所をカバーしていくのか経営方針を定めていきます。この時、自社内部の事情だけを考慮して優先的取り組み事項を決定するのではなく、顧客や地域社会から求められていることも意識して決定することが肝要です。つまり、自社の優先的取り組み事項をSDGsの17のゴールの観点から総点検することが望ましいとされています。このような取り組み方は「アウトサイドインアプローチ」と呼ばれたりしています。こうした配慮ができる企業が結果として顧客や関係者から「選ばれる工務店」となり、事業継続性（工務店の持続可能性）を高めることになります。

◆ステップ４：経営計画の策定と実行

優先的取り組み事項が定まれば、それを反映させた経営計画を策定して実行することが望まれます。小規模な工務店では、経営計画は経営者の頭の中にだけあるということも多いとされていますが、関係者とのパートナーシップ強化や事業の円滑な承継などのためにも、可能な範囲内で経営計画を文書化しておくことが望ましいとされています。また、時間軸を意識しながら将来を展望しつつ、何年までに何を成し遂げるかを明確にしておければ理想的です。次頁図-3に示すように、達成したいビジョンや目標を先に掲げて、そのビジョンの実現や目標の達成のために今から何をしなければいけないか考えていく取り組み方を「バックキャスティング」と言います。バックキャスティングの考え方は、SDGsの達成や工務店の持続可能な経営を実現する上で極めて大事なものです。

◆ステップ５：経営計画の点検と改善

経営計画が順調に進展しているか否かを定期的に点検し、問題があれば改善していくことが重要です。現在、あらゆる産業の企業がSDGs

バックキャスティング・アプローチ

（目標年を2030年とした場合のイメージ）

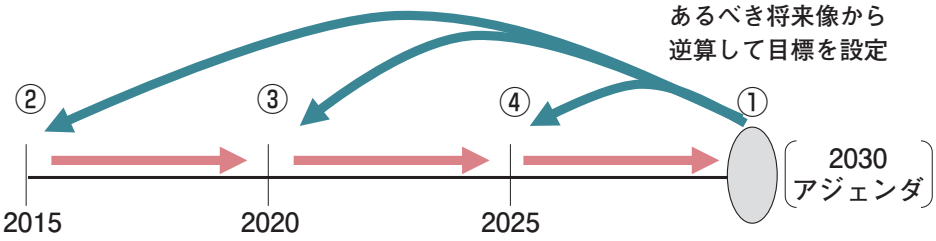

図-3　バックキャスティングアプローチ

の取り組みを活発化させており、SDGsを取り巻く状況は「理解浸透の段階」から「行動と成果検証の段階」へ移行しつつありますが、その実態は自社の取り組みのアピール合戦の様相を呈しています。本当に「選ばれる工務店」として生き残っていくためには表面のみ取り繕うのではなく、自社（売り手よし）、顧客（買い手よし）、地域社会（世間よし）の三方良しの状態になるような中身のある取り組みが求められます。

5．まとめ

“Think globally, Act Locally”という標語があります。これは、気候変動問題をはじめとする地球規模の課題も各地域における取り組みの地道な積み重ねがなければ解決しえないという認識に基づき、各国各地域の関係者全員に課題解決への取り組みを促すものです。

SDGsも地球規模課題を17のゴールに整理したものであり、これを解決するためにも地域に密着しつつ、我々の生活を支える住宅を供給する地場工務店における取り組み拡大が不可欠です。そのような取り組みが、結果として自社の事業継続性を高めることになります。

〈参考文献〉

（1）外務省「我々の世界を変革する：持続可能な開発のための 2030 アジェンダ（仮訳）」、2015年9月
（2）建築関連産業とSDGs委員会編「これからの工務店経営とSDGs（持続可能な開発目標）」、（一財）日本建築センター発行、2020年2月