

シナリオ	リスク機会タイプ	要因と変化	リスク/機会	影響度	当社への影響	当社の対策
2℃未満 (移行)	政策・法規制 リスク	炭素税の導入による調達コストの増加	リスク	↓	●仕入の主材料に対して、炭素税が課せられた場合にコスト負担は増加する。	□低炭素コンクリートや再生材料、低炭素素材への切替 □PC工法の推進や高効率設備の導入
		炭素税の導入による操業コストの増加	リスク	↓	●炭素税が課せられた場合に自社の操業コスト負担は増加する。	□自社保有ビル、現場事務所での再エネ活用 □グループ各社所有地での再エネ発電と利用の推進 □業務利用車（乗用車）の電動車への入替
		GHG排出規制等に対応した工事資機材調達・外注発注コストの増加（調達）	リスク	↓	●今後各種規制が飛躍的に強化されると、省エネルギーやCO2排出量の少ない工事資機材調達・外注発注コスト負担が増加する。	□協会のCO2排出量情報の共有 □協会会社との連携による環境対策機械の積極活用
		GHG排出規制等に対応した省エネルギー工事機材投資コストの増加（操業）	リスク	↓	●現時点で自社保有している工事機材を省エネルギータイプに買い替えた場合の投資コストは増加する。	□自社保有機材の省エネタイプへの買換計画の立案 □非省エネタイプ機材の効率的な稼働計画の徹底
		GHG排出規制等に対応した再エネ電力購入コストの増加	リスク	↓	●Scope2削減に寄与する再エネ電力購入コスト負担が増加する。	□省エネルギーの徹底 □再エネ電力の調達方法の立案およびグループ全体での購入の推進
	評判リスク	取引先脱炭素要請対応遅れによる購買対象除外リスクの高まり	リスク	↓	●SBT認定企業を中心に取引先からの脱炭素要請は高まると見込まれ、対応コストは増加する。	□低炭素型工法の開発促進 □脱炭素に関する取引先との営業対応強化
	市場	再生可能エネルギー関連施設の新設・メンテナンス需要の高まりによる売上増加	機会	↑	●太陽光発電、風力発電、バイオマス発電、地熱発電の新設・メンテナンスニーズが高まり、売上は増加する。	□当該分野への積極的な営業活動の取組 □材料工事一体開発や環境配慮型製品開発での耐火事業の拡大
	資源の効率化	ZEB/ZEH需要の高まりによる売上増加	機会	↑	●省エネ基準の強化・総量規制の強化・補助金の導入、企業のESG関心の高まりなどにより、ZEB/ZEHの需要は増加する。	□ZEB/ZEH仕様の需要動向の把握・調査 □ZEB/ZEH仕様の組込 □新築、改修予定顧客へのZEB化提案の推進
4℃ (物理)	急性リスク	激甚災害発生頻度上昇（自社施設の被災リスクの高まり）による工事遅延リスクの増加	リスク	↓	●影響の大きい拠点を複数選定し、Aqueduct floods RCP8.5により確認した結果、現時点では河川氾濫と沿岸洪水リスクは認められなかった。	□拠点における策定済みBCP対応および訓練実施 □事業中断リスクを考慮した拠点新設・移転計画の立案
		激甚災害発生頻度上昇（顧客の工事現場・物流網の被災リスクの高まり）による工事遅延リスクの増加	リスク	↓	●激甚災害が発生した場合に工事遅延等にもなう被害総額が増加する。	□工事現場における策定済みBCP対応および訓練実施 □主要調達先BCP対応の把握徹底
	市場	激甚災害発生頻度上昇にともなう対策工事受注の増加	機会	↑	●短時間豪雨や大型台風発生頻度上昇にともなう激甚災害増加により、対策工事は増加する。	□インフラ整備や維持補修事業への営業力強化 □防災・減災工事实用化技術開発の推進と工法提案力の強化