

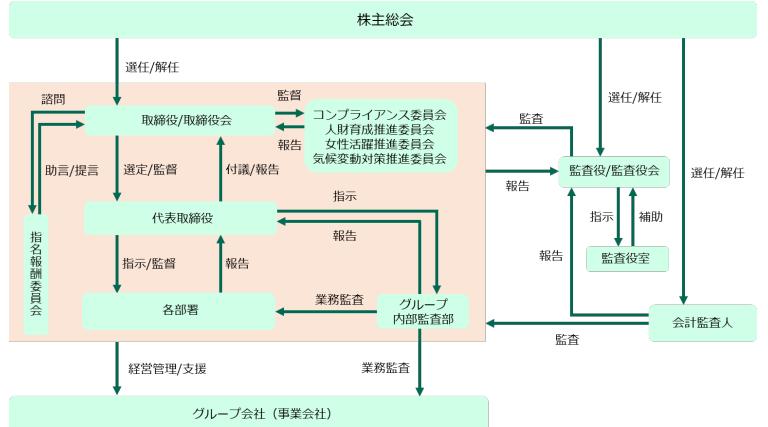
TCFDの提言に沿った情報開示

1. ガバナンス

○気候変動に係る基本方針や重要事項、リスクや機会等を検討・審議する組織として、代表取締役社長を委員長とする「気候変動対策推進委員会」を中心とした体制を構築しております。

○「気候変動対策推進委員会」で気候変動に関する検討をおこない、定期的に取締役会に上程・報告し、取締役会が監督・指示をおこなっております。

○取締役会で審議・決定された議案は、各部門に展開され、それぞれの経営計画・事業運営に反映します。



2. 戦略

○中長期的なリスクの一つとして「気候変動」を捉え、関連リスクおよび機会を踏まえた戦略と組織のレジリエンスについて検討するため、当社はIEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）による気候変動シナリオ（2℃未満シナリオおよび4℃シナリオ）を参考し、2050年までの長期的な当社への影響を考察し、戸建住宅を含む建築・土木事業を中心にシナリオ分析を実施しました。

※ 2℃未満シナリオ：気温上昇を最低限に抑えるための規制の強化や市場の変化などの対策が取られるシナリオ
(IEA-WEO2022-APS、IPCC-AR5（第5次評価報告書）-RCP2.6 等)

※ 4℃シナリオ：気温上昇の結果、異常気象などの物理的影響が生じるシナリオ
(IPCC-AR5（第5次評価報告書）-RCP8.5 等)

3. リスク管理

○気候変動リスクに関するワーキンググループを設置してシナリオ分析を実施しました。気候変動リスクの優先順位付けとして、リスク・機会の自社への発生可能性と影響度の大きさを勘案しながら、重点リスク要因に注力して取り組んでおります。気候変動リスクにつきましては、今後も「気候変動対策推進委員会」で継続的に検討していきます。

○気候変動リスクの管理プロセスとして、「気候変動対策推進委員会」により、気候変動リスクに関する分析、対策の立案と推進、進捗管理等を実践しております。

○「気候変動対策推進委員会」が気候変動リスクを管理し、事業会社および当社のグループ内部監査部や経営管理部等と連携することで、グループのリスクを統合しています。必要に応じ、取締役会と連携し、全社的なリスクマネジメント体制を構築しています。

4. 指標と目標

○気候変動リスクを定量的に管理するため、温室効果ガス排出量を指標として、グループ全体の削減目標を下記のとおり設定いたしました。今後も気候変動への対策として、事業活動における排出量の削減に向けた取り組みを実行し、削減目標の達成および脱炭素社会への貢献に努めます。

対象	2023年度排出量 (基準年)	2030年度目標	2050年度目標
Scope1・2	20,074 t-CO2	24%以上削減	排出量実質ゼロ

気候変動に関する主なリスクと機会および対応（木造戸建を含む建築・土木事業を対象に検討）

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。	□協力会社のCO2排出量情報の共有 □協力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工事機材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ともなう被害額が増加する。	□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とともに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とともに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・減災工事実用化技術開発の推進と工法提案力の強化	