社会課題・外部環境		リスク					機会	対応		関連するマテリアリティ
		内容	発生時期	発生可能性	事業への影響度	影響するステークホルダー		内容	時間軸	
環境	● 地球環境問題の深刻化	● 温室効果ガスの使用・排出規制や省エネルギー規制の強化 ● 法規制強化による建築基準の厳格化 ● 環境配慮型商品の提供に伴うコスト増加	中期	高	大	取引先	● 環境問題への関心の高まりによる再生可能エネルギー市場の活性化 ● 再エネ電力ニーズの拡大による売電価格の上昇	● 再生可能エネルギー発電所の開発 ● 二酸化炭素排出量の削減 ● 外部評価機関の基準に沿った社内体制の構築 ● 環境性能認証の取得	短期	環境 ● 気候変動・脱炭素化への対応 ● 再生可能エネルギーの安定供給と利用促進
	● 自然災害や事故の発生／感染症の拡大	● 原材料・部品の供給不足 ● 資産の被害 ● 当社グループの事業拠点・サプライチェーン・顧客の被害 ● 業務への支障 ● ホテル・テナントの稼働率低下	短期 中期 長期	中	大	お客さま 従業員 取引先	● 大規模修繕適齢期物件の増加 ● 災害に強い建物への関心の高まり ● ライフスタイルの変化に対応する新商品・サービスの需要創出	● 建物や施設の耐震化の推進、津波・大雨・洪水への対策 ● 災害時に必要な防災用品の備蓄 ● 防災訓練の実施、BCP策定・推進 ● 商品・サービスの差別化（設備、仕様対応、リノベーションでテレワークスペースを設置等）	短期	
社会	● 再エネ電力の供給過多	● 売電収入の低下	短期	高	小	株主・投資家	● コーポレートPPAの拡大	● エネルギー事業におけるエリア戦略の実施 ● 蓄電池の採用	中期	社会 ● 地域社会の持続的な成長の実現 ● 少子高齢化、労働人口減少への対応 ● 従業員の健康と安全の確保 ● ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）の推進 ● 人権の尊重、サプライチェーンへの対応
	● テロや暴動・戦争	● 当社グループの事業拠点・サプライチェーン・顧客の被害 ● 地政学リスク ● サプライチェーンの分断	短期 中期 長期	低	中	お客さま 従業員 取引先		● 取引先の信用調査の実施 ● 地政学リスクの検証 ● サプライヤーの複数化・地域的分散・長期契約の活用などによる調達価格の安定化	中期	
	● 経済政策の方針変更（法規制、法令解釈や運用方針の変更）	● 補助金制度の見直しによる事業化案件の減少 ● FIT制度変更による事業機会の喪失 ● 省エネルギー規制の強化 ● 建築基準の規制強化	短期 中期	高	大	取引先	● 補助金制度の拡充による事業化案件の増加 ● 住宅ローンの低金利継続・減税政策の要件緩和 ● FITに代わる新制度の導入	● PPAなど新たな事業への取り組み ● 情報収集活動の強化	短期	
	● ライフスタイルの変化による住宅ニーズの多様化（DINKs、共働き世帯の増加、高齢者のマンションへの住み替え、テレワークの進展）	● 消費者ニーズの変化への対応不足	短期 中期	高	大	お客さま	● 新商品・サービスによる需要創出、成長機会の獲得 ● コンパクトマンション需要の拡大 ● 事業エリアの拡大	● 商品企画への消費者ニーズの迅速な反映 ● コンパクトマンションやリノベーション物件等、多様な商品の供給 ● 新規事業参入	短期	
	● 政治情勢、景気動向の変化	● サプライヤーの経営状況の悪化 ● 新規参入を含む競合激化や急激な環境の変化	中期	中	大	取引先	● 競合減少による用地・物件取得機会の増加 ● M&Aの機会増加	● 多様な資金調達手法の採用、財務管理の強化 ● 継続的なパフォーマンスのモニタリング、対策の実行 ● 海外事業の強化	短期	
	●金利動向の変化	● 住宅ローンの金利上昇による購入者マインドの低下 ● 金融機関の貸出姿勢や資金調達市場の状況変化による、資金調達コストの上昇	短期	高	大	お客さま	● 資金の運用（株式・債券・出資）	● 固定金利の活用 ● LTVの適切な管理	短期	
	● 少子高齢化・人口減少	● 住宅需要の減少	長期	高	大	お客さま	● シニアのマンション需要拡大 ● 空き家問題、建物の老朽化に対するソリューション提案機会の増加 ● コンパクトシティ化の進展	● 地方都市の中心市街地へのマンション供給 ● 再開発・建替事業の推進 ● 海外事業の強化	短期	
	● 事業環境の変化	● 事業の採算性の低下 ● 仕入（投資）と回収（売却）の不均衡 ● 新規事業参入	短期 中期	高	中	お客さま 従業員 取引先		● 目標とした財務指標のコントロール ● 自社のポートフォリオ管理の徹底 ● 事業部ごとの事業採算性の可視化	長期	
	● 地価・原材料・建築コスト（人件費）の高騰	● 調達価格の高騰 ● 利益の減少 ● 販売価格上昇による売れ行きの鈍化	短期 中期	高	大	取引先		● サプライヤーの複数化、地域的分散、長期契約の活用などによる調達価格の安定化	短期	
	● 人材確保難、人材不足、人材の流動化	● 商品・サービス品質の低下 ● 労働災害の発生 ● 労働生産性の低下 ● 従業員満足度の低下 ● 人材の流出	中期 長期	中	大	従業員	● 優秀な人材の確保	● 従業員のロイヤルティ向上に向けた各種施策の実施 ● 人事制度改革、各種研修制度の充実 ● ブランディング浸透施策の実施 ● DX推進 ● 多様な人材の受け入れ	短期	
ガバナンス	● 不正アクセスやサイバー攻撃	● 機密情報の流出、生産ラインや物流システムの停止 ● 損害賠償金や制裁金の支払い、対策費用の発生	短期 中期	低	中	お客さま 取引先		● 保険の契約・情報セキュリティシステムの強化 ● 「コンプライアンス委員会」「リスクマネジメント委員会」による課題の抽出と解決の促進 ● コンプライアンス教育の徹底 ● セキュリティリテラシーの向上 ● クローバック条項の導入	短期	ガバナンス ● コーポレート・ガバナンスの強化 ● リスクマネジメントの強化 ● 企業倫理、コンプライアンスの徹底
	● 内部統制の機能不足	● 不正行為、機密情報の流出 ● 損害賠償金や制裁金の支払い、対策費用の発生 ● レピュテーションや評判への影響	短期 中期	低	中	お客さま 取引先 株主・投資家			短期	

短期：～2025年　中期：～2030年　長期：～2050年