

	マテリアリティ	サブイシュー	リスク	機会	選定理由
領域	脱炭素社会の実現	気候変動・省エネ	・自然災害の増加に伴う業務負担の増大 ・当社のリソース不足による新たな市場での成長機会の喪失	・既存事業及び脱炭素関連の周辺事業（コンサルティング等）の拡大	・気候変動対策、脱炭素は当社のミッションおよび事業領域と密接に関係している
		再エネ普及拡大	・資本力のある大手企業の参入による競争激化	・「美しい地球をつなぐ」という企業理念の実現 ・アグリゲーターとしての新たなサービスの展開	
戦術	質の高いサービスネットワークの拡大	高品質なサービスネットワーク構築と拡大	・全国各地で人材採用・育成・配置適正化ができないことによるビジネスチャンスの喪失 ・自然災害の増加に伴う業務負担の増大	・太陽光発電の普及に伴う関連ビジネス（蓄電池O&M等）の拡大	・O&Mをはじめとする高品質なサービスの全国展開により、競争優位性を確立し、高い収益性の獲得に繋がる
	イノベーションとデータ利活用の促進	イノベーション促進・ビジネスモデル創出	・新サービス導入や技術革新への対応の遅れに伴うビジネスチャンスの喪失	・新サービス導入や技術革新への早期対応に伴うビジネスチャンスの獲得 ・イノベーションによる価格/運用面で従来の発電方法に劣るとい再エネ課題の克服	・新規ビジネスの創出や既存サービスの品質向上・業務プロセスの効率化など、様々なシーンにおいて変革をもたらすために、イノベーションやデータ利活用が必要不可欠である
		データ利活用-AI・DX	・データ利活用が十分に行えないことによるビジネスチャンスの喪失	・発電量や発電所機器、日照条件などの様々なデータ利活用による顧客提供価値の強化と新たなビジネスモデルの展開	
	ステークホルダーとの関係性向上	ステークホルダーとの関係性向上	・適切なエンゲージメントの欠如による機会損失やレピュテーションの低下	・顧客との関係性向上による収益拡大 ・投資家の増加 ・社員のモチベーション向上	・事業の持続的な発展のためには、従業員、顧客、株主、地域社会などの内外のステークホルダーから力強い支持を受け、一体となって取り組んでいくことが重要である
経営基盤	人的資本の強化と職場環境の整備	人的資本能力の向上	・市場の成長スピードに対して人材の採用・育成が追いつかないことによるビジネスチャンスの喪失	・市場の成長スピードに対応した人材の採用・育成による市場シェアの獲得および競争優位性の確保	・サービスの質の維持・向上、ひいては持続的な成長のためには、事業運営の基盤となる多様で優秀な人材の確保が重要である
		D&I推進	・人材のダイバーシティが確保できていないことによる企業信用力の低下 ・優秀な女性人材を確保する機会の喪失	・多国籍人材を活用したO&M事業のグローバル展開	
		安全・安心・公正な労働環境	・安全・安心・公正な労働環境がないことによる企業の持続可能性の低下 ・労働災害発生による新規入札不参加の機会損失、顧客離反	・安心・安全・公正な労働環境に支えられた高品質なサービス提供による企業信用力の向上	
ガバナンス・コンプライアンスの強化	ガバナンス・コンプライアンスの強化	ガバナンス・コンプライアンス	・法令違反や脆弱なガバナンスによる企業としての信用の低下	・N/A	・強固なガバナンス・コンプライアンス体制は、透明性・信頼性を高めるための基盤であるとともに適切な意思決定を促し、持続的な企業経営に寄与する
		サイバーセキュリティ対策	・サイバー攻撃に起因する停電の発生や情報漏洩による企業としての信用の低下	・N/A	
		リスクマネジメント	・重大なリスクの見落としによる想定外の損失や損害、信用の低下 ・O&M事業における損害賠償やコスト超過等のリスク管理不備による収益性の低下	・適切なリスク管理による競争優位性の確保	・不確実性が高まる社会において、有事の際の損失の最小化や事業継続性の確保のために、潜在的なリスクの特定や予防的対応の徹底が不可欠である