

■生物多様性におけるリスク・機会の定性、対応策の定義

リスク・機会・	中分類	リスク・機会の項目	事業インパクト評価（定性） （＊対応済もあるが、ここには何も対応がなされない場合のインパクトを記載。）	影響度	2030年までの対応策 （＊プロジェクト内のコメント及び統合報告書記載の内容をベースに作成。）
物理リスク	急性	風水害の激甚化による事業停止リスク	・店舗の被災や休業による機会損失 ・気候変動起因の自然災害（集中豪雨・大型台風など）による店舗の休業や来店顧客の減少	小	・自然関連及び気候変動リスクを考慮した事業継続マネジメント体制の構築と推進 ・リスク管理委員会における気候変動リスクのコントロール ・災害時、各部門によって初動対応が異なることが想定されるため、初動時における部門別BCPの策定を検討する
		風水害の激甚化による自社拠点の損害発生	・激甚災害に伴う商品供給の寸断に起因した費用の増加 ・台風・豪雨等による水害に伴う電源設備等の浸水による復旧のための設備投資額の増加	小	・災害時に緊急手配する商品の選定を行い、優先的に店舗への配荷を実施する仕組みの構築（電池・懐中電灯・モバイルバッテリー・カセットコンロ等） ・AI導入による業務効率化で労働力をシステムにシフト(人手不足解消)、店舗運営形態の変革(店舗の小型化等)による電力使用料の削減
	慢性	平均気温上昇に伴う空調コストをはじめとする電気エネルギー使用量の増加	・平均気温の上昇による店舗や事業所・物流センターなどの空調をはじめとする電気エネルギー使用量の増加	中	・オフサイトPPAによる太陽光発電システムの導入推進で、2030年度における自社受電契約事業所における自家消費率は2023年度の20.5%から25%を超える目標を設定し、外部からの電源供給に頼らない体制を整える
		平均気温上昇等の気象変化による季節性商品の需要変動に伴う売上高の減少	・気温上昇に伴う夏季の長期化、暖冬による冬物不振に伴う売上高の減少	小	①季節要素に左右されないリフォーム関連の取り組みを強化 ②リユース関連を含むサポートビジネスやモバイル関連商品等に加え、サブスクリプション、リユース等の新業態・新規ビジネスの創設
移行リスク	政策・法規制	原料調達、既存の製品およびサービスに対する命令および規制	・人権擁護や自然関連保護等による規制強化により商品の原材料調達が困難になる	中	・サプライヤーとの関係構築をより徹底するため、サプライヤーの人権対応に関するアンケート調査の定期的実施・情報収集し、さらにはアンケート回答率及びサステナブル調達率目標70%
		フロン等生態系の悪化を招く特定物質の使用規制の強化による対応コスト増	・店舗におけるノンフロン設備等への投資コストの増加 ・現行のフロン排出抑制法（環境省）の規制強化を想定。また関連法の新設も含む	小	・今後についても法改正に合わせた弾力的な対応 2050年のカーボンニュートラルに向けて「代替フロン」から「グリーン冷媒」への切り替えの可能性あり。
	市場	気候変動の影響によるエネルギー価格高騰に伴うコスト増	・電力価格の上昇によるエネルギーコストの増加 ・エネルギー価格や燃料価格の上昇による費用の増加	大	・エネルギー使用量の管理を徹底し使用量削減に努めるとともに、供給事業者の見直しを定期的に行い電力価格の上昇を緩和させる ・オフサイトPPAの導入を積極的に実施するべく用地の確保を実施し、2030年には低圧にて50箇所にてオフサイトPPAの導入を行う
		消費者の環境配慮型製品への需要シフト及び生態系保護への関心に対する対応の遅れ	・持続可能且つ多様な生物資源に対応した環境に優しい特徴を持つ商品への消費者の嗜好の変化に即した対応ができないことによる売上高の減少 ・環境取り組みに伴う市場動向の把握と迅速な対応ができない場合のリスク	大	・消費者の嗜好の変化や省電力化及び水資源を考慮した取り組みにも対応できる環境配慮型製品及び省エネ設備に対して削減貢献量を設定。加えて環境配慮型製品の定義見直し（2024年度実績よりカラーテレビからドラム式洗濯乾燥機に対象機種を変更） ・削減貢献量における環境配慮型製品へのリフォーム実績も開示の対象とする（2025年度） <u>目標販売構成比（2025年度）</u> エコキュート：80％ ガス石油給湯器：85％ 温水洗浄便座：50％ ※給湯器/エコキュート 基準達成率100％以上の製品、温水洗浄便座 基準達成率150％以上の製品が対象 ・家電製品のサブスクリプション及びweb買取の強化等の新たなビジネスモデルへの取り組みを通じた「廃棄物を生まないサーキュラーエコノミーの実現」の推進 ・気候変動及び生物多様性への対応をコミットし、TCFD/TNFD等 十分な開示を行うことで評判が向上し、ステークホルダーとの関係構築に係るコスト(消極的な取り組みによって招いた悪評回復に伴うコスト)が低下
機会	評判	消極的な気候変動及びネイチャーポジティブへの対応によるレピュテーションの低下	・ステークホルダーより、自然及び気候変動課題の解決に企業として積極的でないと評価された場合の株価下落などの市場価値の低下リスク ・消費者が期待する環境対応を行えないことで評判が低下することに起因した売上高の減少	大	・サプライヤーとのエンゲージメントを引き続き実践し、排出量削減及び自然関連に向けた取り組みの協働を実施 ・ESA（一般社団法人エコシステム社会機構）を通じた主な自然関連WGへの参画や大手家電流通協会分科会において先導的役割を担うことで、各評価機関からの更なる評価向上につなげていく ・お客さまへの店舗やコーポレートサイトを通じた啓発活動の実施
	製品・サービス	環境配慮型製品・サービスによる売上高の増加	・環境配慮型商品・サービスの開発による売上の増加 ・平均気温上昇による消費者の商品需要の変化に対応することによる売上高の増加	大	・消費者の嗜好の変化や省電力化及び水資源を考慮した取り組みにも対応できる環境配慮型製品及び省エネ設備に対して削減貢献量を設定。加えて環境配慮型製品の定義見直し（2024年度実績よりカラーテレビからドラム式洗濯乾燥機に対象機種を変更） ・削減貢献量における環境配慮型製品へのリフォーム実績も開示の対象とする（2025年度） (2024年度において、エコキュート及びエコ窓にてスタート) ・ <u>コ</u> ンシューマー及び小規模事業者向けEV充電設備及びV2Hの取り組みを強化、事業計画におけるV2H実績は2030年度 4億円を目指す
	市場	環境配慮型（ネイチャーポジティブ）な暮らしに関わるスタートアップや他社とのアライアンス	・経営理念やビジョンを共有するスタートアップ企業への投資および I P Oによる投資リターンを獲得	中	・サーキュラーエコノミーを中心とした循環型ビジネス及びネイチャーポジティブを推進するスタートアップ企業や、ESA（一般社団法人エコシステム社会機構）WGを通じた参画企業とのコラボレーション促進
	資源性の効	再エネ及び水資源の効率的な導入による費用削減	・気候変動及び水セキュリティに関わる各種インセンティブを積極的に活用し、再エネ・省エネ設備等を導入することで、エネルギーに加え、水に関するコストを削減することができる。同時に、再エネ設備導入に関しては、需給に左右されずに安定的に再エネを調達できるようになる。	中	・自家消費率向上に向け、事業所における蓄電池設備導入を2040年度までに60店舗導入（導入に係るコスト試算2億円） ・テナント店舗などの賃借物件における再生可能エネルギー電源比率引き上げに向けた交渉 →2023年度テナント店舗を含む全事業所における再エネ比率60.2％、引き続き交渉に尽力 ・透水性・保水性に優れた舗装材を使用した「 J eco Rarking」の導入。駐車場緑化には雨水を使用した灌水装置を採用
	評判	積極的な気候変動及びネイチャーポジティブ対応による消費者のレピュテーション向上に起因する売上増	・熱中症リスクの増加による店舗への来客減 ・今後の消費の中心となる将来世代（ミレニアル世代・Z世代）が共感するサステナブルな取り組みの実施による顧客獲得	中	・コアファン獲得のための取り組みの一環として気候変動対策及び生物多様性社会実現に係る啓発の実施、さらに脱炭素効果が大い商品に対する訴求強化による売上高・利益の確保 ・節水・節電が進んだ環境配慮型製品のサブスクリプション及びweb買取の強化等の新たなビジネスモデルへの取り組みを通じた「廃棄物を生まないサーキュラーエコノミーの実現」の推進。 web買取については、2030年の目標として、3,000件を目指す
機会	レジスリ	物流網・店舗における災害レジリエンス強化によるリスク低減	・サプライヤーや物流センターの被災、道路網の寸断時の供給体制の切り替え ・BCP計画の確立や異常気象による自然災害（集中豪雨や大型台風）に対応できるレジリエンスな店舗づくり	小	・物流センターにおける事業継続に係るBCPの策定 ・災害に強い付帯設備（シャッターガード・防煙垂れ壁素材）の見直し検討 ・サプライヤーの被災状況に応じ速やかに対策を講じるためのディスカッションの実施 →BCMS上の観点からサプライヤーの工場等が被災した際の対応策を確認（商品部・物流統括部・営業統轄部・エコビジネス推進部等）