

マテリアリティの特定

特定の背景

現在、私たちを取り巻く社会環境は、産業革命以降加速する気候変動による影響や、技術革新によるデジタル化、人々の価値観やライフスタイルの多様化など、大きな変化に囲まれています。

このような社会の変化に、我々が創業当初から抱いている「誠実な姿勢」「責任感」「社会貢献」という強みとなるDNAに「イノベーション精神」や「主体性」という失ってはいけないDNAを掛け合わせ、2030年に明電舎が目指したい社会の姿を「人間社会と自然が調和したレジリエントな社会」「安心かつ豊かさ・ワクワクを感じられる社会」「様々なコミュニティや人が共生できる社会」と描きました。そしてそれを踏まえ、私たち明電グループが2030年にありたい企業の姿を「地球・社会・人に対する誠実さと共創力で、新しい社会づくりに挑む～サステナビリティ・パートナー～」と決めました。

そのような中、2025年度からは「中期経営計画2027」を策定し、2030年のありたい姿からバックキャストした「中期経営計画2027」の重要課題（マテリアリティ）を特定しました。

明電グループは特定したマテリアリティの解決を通じて、新しい社会づくりに挑み、持続可能な地球環境と人々の幸せの実現に取り組んでいきます。

重要課題（マテリアリティ）の特定プロセス

STEP1

明電グループにとって重要な機会・リスクの整理

- PEST分析を通じて「2030年の社会変化」「企業経営に及ぼす影響」を整理、因子を抽出しました。
- 抜け漏れがないよう国際的な基準設定団体の指標やESG評価機関の項目を活用し、先述の因子とあわせてロングリストを作成しました。
- それらの社会変化・社会課題を集約し、明電グループにかかわる重要な機会とリスクを整理しました。

参照したフレームワーク、ガイドラインなど

- SDGs
- GRIスタンダード

- SASBスタンダード
- ISO26000
- ESG評価機関の設定するESG評価項目
- 国連グローバル・コンパクト10原則

STEP2

重要度の評価

- 整理された重要な機会・リスクを「明電グループ」「ステークホルダー」にとっての重要度の2軸で総合的に評価しました。

	評価項目
明電グループ	2030年度の営業利益影響度・発生可能性・対応度合い
ステークホルダー	ステークホルダーがどの程度重要な課題と捉えているか

明電グループとステークホルダーにとっての重要度を評価

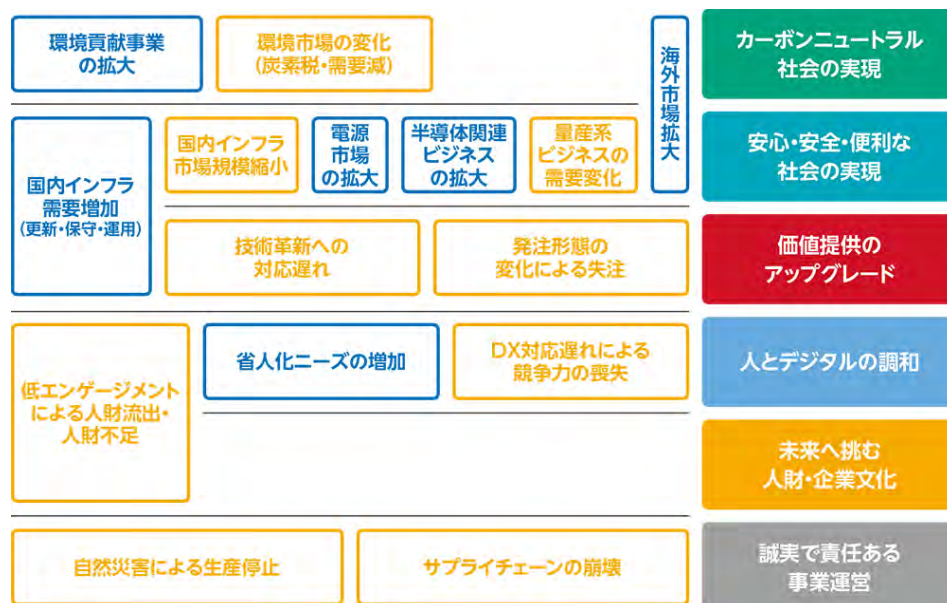


STEP3

マテリアリティの特定・決定

- 特に重要な機会・リスクと判断した項目を6つのマテリアリティとして集約・特定しています。
- 特定されたマテリアリティは、サステナビリティ経営戦略会議・常務会・取締役会での議論を経て決定しています。

6つのマテリアリティとして集約・特定



価値創造にかかわるマテリアリティ

特定したマテリアリティ	背景・方向性	関連するSDGs
カーボンニュートラル社会の実現	地球規模での気候変動が加速し、パリ協定の目標（1.5℃目標）達成に向けた動きが強まっている。国内外での脱炭素貢献市場の拡大、炭素税などの法規制への対応や、増加する大規模災害への備えが必要。 →1.5℃シナリオ準拠の第三次明電環境ビジョンを軸に、社内の脱炭素化・環境貢献事業の拡大を加速していく。	
安心・安全・便利な社会の実現	- デジタル化が進み、半導体関連需要が増加するとともに、産業分野の省人化・自動化需要の増加が見込まれる。半導体は需要変動リスクが存在。 - 国内では少子高齢化・自治体財政難・設備老朽化により、地域インフラのあり方を見直し・高度化が進む。新興国を中心に社会インフラの需要は引き続き増加。 →関連事業の付加価値向上、海外展開を加速	
価値提供のアップグレード	- 先進国では、社会環境変化・社会成熟化が進み、産業構造＋発注形態、求められるニーズが変化。 - あらゆるシーンでのDX化が加速。産業構造変化に伴うビジネスモデル変革やデータを活用した価値提供等へのシフトをしないと競争力を失う可能性がある。 →従来の価値提供方法に固執せず、時代・産業の変化に合わせた柔軟な価値提供にシフト。	

事業基盤にかかわるマテリアリティ

特定したマテリアリティ	背景・方向性	関連するSDGs
人とデジタルの調和	人口減少の社会局面で、企業経営においてもデジタル活用/DXが加速し、競争力にも直結する。当社の価値創造の源泉は人財にあり、人と共存したデジタル活用検討が必要。 →デジタル化が加速する中で、業務へのデジタル適用・ビジネスのDX化を進める。	

特定した マテリアリティ	背景・方向性	関連するSDGs
未来へ挑む人財・企業文化づくり	価値観の多様化・人財の流動化が進む中で、個を活かす組織への移行を進めることが、競争力の強化に繋がる。また、同取組を進めないと人財確保さえままならない状況になる可能性。 →ビジョン達成に向け、重要なエンジンの1つは「未来に向けた取組みの加速」であり、従業員・組織両方の変革を通じた、価値共創企業への変身を進める。	    
誠実で責任ある事業運営	- 社会から資本を預かり、様々なステークホルダーとともに社会へ価値提供を行う存在としては、いついかなる時も誠実に企業運営をすることは社会に対する責務。 - 社会・お客様への誠実さと責任感は当社のDNAであり、今後も大切にしている価値観の1つ。 →業務のQualityを高める、社内意識・管理体制・ガバナンス強化を進める	

STEP4

目標・KPIの設定

- マテリアリティを踏まえ、「中期経営計画2027」の戦略立案・施策展開を進めています。
- 展開施策については可能な限りKPIを設定し、社内では進捗管理を実施しています。^{※1}
- マテリアリティ及びKPIの定期的見直しも図っていきます。

マテリアリティ	主要なKPI・目標 ^{※1} 括弧は内部目標値	中期経営計画2027	
		関連戦略	最終年度目標値
カーボンニュートラル社会の実現	- Scope1+2削減率（2019年度比） - Scope3（全カテゴリ）削減率（2019年度比） （環境貢献事業によるGHG削減貢献量）	●成長戦略1：製品 ●成長戦略2：事業 ●成長戦略3：技術 ●成長戦略を支える経営基盤：グリーン戦略の深化	- Scope1+2 △40% - Scope3（全カテゴリ）△20%
安心・安全・便利な社会の実現	①リニューアブルエネルギー&サステナブルインフラ売上高^{※2} ②グリーンモビリティ&スマートインダストリー売上高^{※3}	●成長戦略1：製品 ●成長戦略2：事業 ●成長戦略3：技術	①売上高 2,740億円 ②売上高 950億円
価値提供のアップグレード	地域課題解決モデル組成分数（MEIDEN CONNECT売上高）		組成分数 3件
人とデジタルの調和	- 地域課題解決モデル組成分数（MEIDEN CONNECT売上高） - 生産能力向上（2023年度比） - リードタイム短縮（2023年度比） （・着実な基幹システム刷新、データ連携基盤・活用ツールの整備）	●成長戦略1：製品 ●成長戦略を支える経営基盤：社内DXの加速	- 生産能力 25%向上 - リードタイム 50%短縮
未来へ挑む人財・企業文化づくり	- eNPS（明電グループ国内）^{※4} - 女性役員クラス（プロパー） - 外国人現法社長	●成長戦略を支える経営基盤：人的資本の強化	- eNPS -65.0%（明電グループ国内） - 女性役員クラス（プロパー）3名以上（2030年度） - 外国人現法社長 5名以上（2030年度）
誠実で責任ある事業運営	（・グループリスクマネジメント体制の強化） （・コンプライアンス研修出席率） （・ステークホルダーコミュニケーション回数）	—	—

※1 施策の選定及びKPIの具体的な数値については引き続き検討・精査を行います。

※2 リニューアルエネルギー & サステナブルインフラ：電力インフラ+社会システム+フィールドエンジニアリングの売上高（単純合算）

※3 グリーンモビリティ & スマートインダストリー：産業電子モビリティの売上高（単純合算）

※4 eNPS：従業員向けNPS®（ネット・プロモーター・スコア）。

NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標です。eNPSの単位を%とし、記載しています。また、eNPSの対象は、明電舎及び国内関係会社（イームル工業株式会社、明電ユニバーサルサービス株式会社を除く）です。

※5 各主要なKPI・目標に対する最新の取組み内容や今後の展開については、「明電舎レポート2025」をご参照ください。

明電舎レポート2025

