

株式会社池田泉州銀行が実施する フォーシーズンズ株式会社に対する ポジティブ・インパクト・ファイナンスに係る 第三者意見

株式会社日本格付研究所（JCR）は、株式会社池田泉州銀行が実施するフォーシーズンズ株式会社に対するポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）について、国連環境計画金融イニシアティブのポジティブ・インパクト・ファイナンス原則への適合性に対する第三者意見書を提出しました。

本件は、環境省 ESG 金融ハイレベル・パネル設置要綱第2項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」への整合性も併せて確認しています。

* 詳細な意見書の内容は次ページ以降をご参照ください。

第三者意見書

2022年9月22日
株式会社 日本格付研究所

評価対象：

フォーシーズンズ株式会社に対する
ポジティブ・インパクト・ファイナンス

貸付人：株式会社池田泉州銀行

評価者：株式会社池田泉州銀行

第三者意見提供者：株式会社日本格付研究所（JCR）

結論：

本ファイナンスは、国連環境計画金融イニシアティブの策定したポジティブ・インパクト・ファイナンス原則に適合している。

また、環境省のESG金融ハイレベル・パネル設置要綱第2項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」と整合的である。

I. JCR の確認事項と留意点

JCR は、池田泉州銀行がフォーシーズンズ株式会社（「フォーシーズンズ」）に対して実施する中小企業向けのポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）について、池田泉州銀行による分析・評価を参照し、国連環境計画金融イニシアティブ（UNEP FI）の策定した PIF 原則に適合していること、および、環境省の ESG 金融ハイレベル・パネル設置要綱第 2 項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」と整合的であることを確認した。

PIF とは、SDGs の目標達成に向けた企業活動を、金融機関が審査・評価することを通じて促進し、以て持続可能な社会の実現に貢献することを狙いとして、当該企業活動が与えるポジティブなインパクトを特定・評価の上、融資等を実行し、モニタリングする運営のことをいう。

PIF 原則は、4 つの原則からなる。すなわち、第 1 原則は、SDGs に資する三つの柱（環境・社会・経済）に対してポジティブな成果を確認できるかまたはネガティブな影響を特定し対処していること、第 2 原則は、PIF 実施に際し、十分なプロセス、手法、評価ツールを含む評価フレームワークを作成すること、第 3 原則は、ポジティブ・インパクトを測るプロジェクト等の詳細、評価・モニタリングプロセス、ポジティブ・インパクトについての透明性を確保すること、第 4 原則は、PIF 商品が内部組織または第三者によって評価されていることである。

UNEP FI は、ポジティブ・インパクト・ファイナンス・イニシアティブ（PIF イニシアティブ）を組成し、PIF 推進のためのモデル・フレームワーク、インパクト・レーダー、インパクト分析ツールを開発した。池田泉州銀行は、中小企業向けの PIF の実施体制整備に際し、これらのツールを参照した分析・評価方法とツールを開発している。ただし、PIF イニシアティブが作成したインパクト分析ツールのいくつかのステップは、国内外で大きなマーケットシェアを有し、インパクトが相対的に大きい大企業を想定した分析・評価項目として設定されている。JCR は、PIF イニシアティブ事務局と協議しながら、中小企業の包括分析・評価においては省略すべき事項を特定し、池田泉州銀行にそれを提示している。なお、池田泉州銀行は、本ファイナンス実施に際し、中小企業の定義を、PIF 原則等で参照している IFC（国際金融公社）の定義に加え、中小企業基本法の定義する中小企業、会社法の定義する大会社以外の企業としている。

JCR は、中小企業のインパクト評価に際しては、以下の特性を考慮したうえで PIF 原則との適合性を確認した。

- ① SDGs の三要素のうちの経済、PIF 原則で参照するインパクト領域における「包括的で健全な経済」、「経済収れん」の観点からポジティブな成果が期待できる事業主体である。ソーシャルボンドのプロジェクト分類では、雇用創出や雇用の維持を目的とし

- た中小企業向けファイナンスそのものが社会的便益を有すると定義されている。
- ② 日本における企業数では全体の 99.7%を占めるにもかかわらず、付加価値額では 52.9%にとどまることからわかるとおり、個別の中小企業のインパクトの発現の仕方や影響度は、その事業規模に従い、大企業ほど大きくはない。¹
 - ③ サステナビリティ実施体制や開示の度合いも、上場企業ほどの開示義務を有していないことなどから、大企業に比して未整備である。

II. PIF 原則への適合に係る意見

PIF 原則 1 定義

SDGs に資する三つの柱（環境・社会・経済）に対してポジティブな成果を確認できるかまたはネガティブな影響を特定し対処していること。

SDGs に係る包括的な審査によって、PIF は SDGs に対するファイナンスが抱えている諸問題に直接対応している。

池田泉州銀行は、本ファイナンスを通じ、フォーシーズンズの持ちうるインパクトを、UNEP FI の定めるインパクト領域および SDGs の 169 ターゲットについて包括的な分析を行った。

この結果、フォーシーズンズがポジティブな成果を発現するインパクト領域を有し、ネガティブな影響を特定しその低減に努めていることを確認している。

SDGs に対する貢献内容も明らかとなっている。

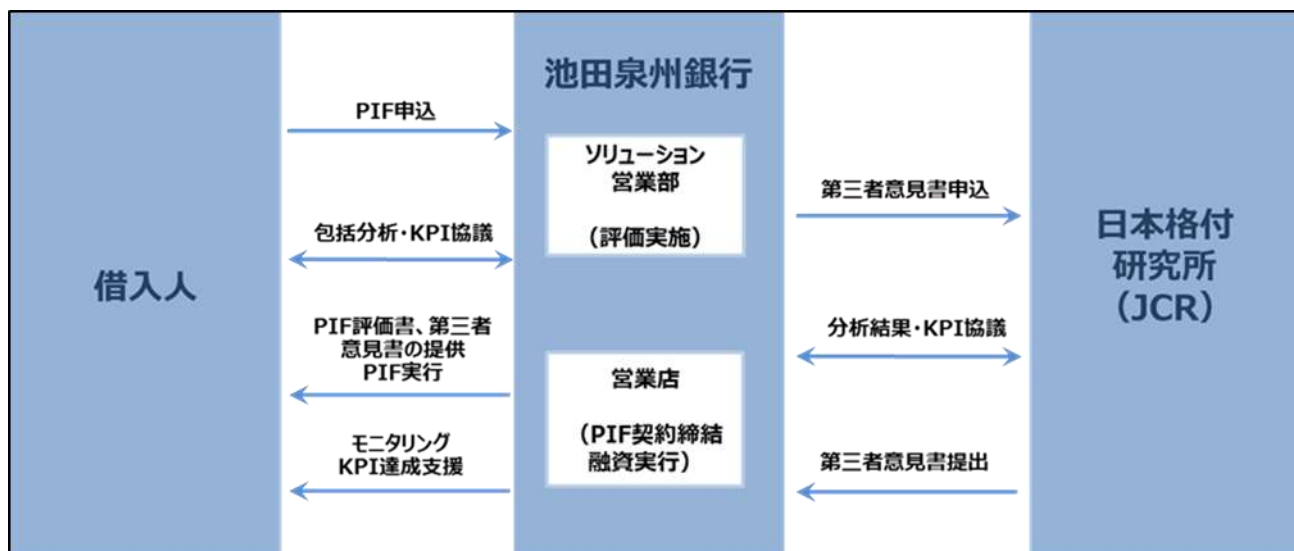
PIF 原則 2 フレームワーク

PIF を実行するため、事業主体（銀行・投資家等）には、投融資先の事業活動・プロジェクト・プログラム・事業主体のポジティブ・インパクトを特定しモニターするための、十分なプロセス・方法・ツールが必要である。

JCR は、池田泉州銀行が PIF を実施するために適切な実施体制とプロセス、評価方法及び評価ツールを確立したことを確認した。

- (1) 池田泉州銀行は、本ファイナンス実施に際し、以下の実施体制を確立した。

¹ 経済センサス活動調査（2016 年）。中小企業の定義は、中小企業基本法上の定義。業種によって異なり、製造業は資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下、サービス業は資本金 5 千万円以下または従業員 100 人以下などだ。小規模事業者は製造業の場合、従業員 20 人以下の企業をさす。



(出所：池田泉州銀行提供資料)

- (2) 実施プロセスについて、池田泉州銀行では社内規程を整備している。
- (3) インパクト分析・評価の方法とツール開発について、池田泉州銀行内部の専門部署が分析方法及び分析ツールを、UNEP FI が定めた PIF モデル・フレームワーク、インパクト分析ツールを参考に確立している。

PIF 原則 3 透明性

PIF を提供する事業主体は、以下について透明性の確保と情報開示をすべきである。

- ・本 PIF を通じて借入人が意図するポジティブ・インパクト
- ・インパクトの適格性の決定、モニター、検証するためのプロセス
- ・借入人による資金調達後のインパクトレポート

PIF 原則 3 で求められる情報は、全て池田泉州銀行が作成した評価書を通して銀行及び一般に開示される予定であることを確認した。

PIF 原則 4 評価

事業主体（銀行・投資家等）の提供する PIF は、実現するインパクトに基づいて内部の専門性を有した機関または外部の評価機関によって評価されていること。

本ファイナンスでは、池田泉州銀行が、JCR の協力を得て、インパクトの包括分析、特定、評価を行った。JCR は、本ファイナンスにおけるポジティブ・ネガティブ両側面のイ

ンパクトが適切に特定され、評価されていることを第三者として確認した。

III. 「インパクトファイナンスの基本的考え方」との整合に係る意見

インパクトファイナンスの基本的考え方は、インパクトファイナンスを ESG 金融の発展形として環境・社会・経済へのインパクトを追求するものと位置づけ、大規模な民間資金を巻き込みインパクトファイナンスを主流化することを目的としている。当該目的のため、国内外で発展している様々な投融資におけるインパクトファイナンスの考え方を参照しながら、基本的な考え方をとりまとめているものであり、インパクトファイナンスに係る原則・ガイドライン・規制等ではないため、JCR は本基本的考え方に対する適合性の確認は行わない。ただし、国内でインパクトファイナンスを主流化するための環境省及び ESG 金融ハイレベル・パネルの重要なメッセージとして、本ファイナンス実施に際しては本基本的考え方に整合的であるか否かを確認することとした。

本基本的考え方におけるインパクトファイナンスは、以下の 4 要素を満たすものとして定義されている。本ファイナンスは、以下の 4 要素と基本的には整合している。ただし、要素③について、モニタリング結果は基本的には借入人であるフォーシーズンズから貸付人である池田泉州銀行に対して開示がなされることとし、可能な範囲で対外公表も検討していくこととしている。

要素① 投融資時に、環境、社会、経済のいずれの側面においても重大なネガティブインパクトを適切に緩和・管理することを前提に、少なくとも一つの側面においてポジティブなインパクトを生み出す意図を持つもの

要素② インパクトの評価及びモニタリングを行うもの

要素③ インパクトの評価結果及びモニタリング結果の情報開示を行うもの

要素④ 中長期的な視点に基づき、個々の金融機関/投資家にとって適切なリスク・リターンを確保しようとするもの

また、本ファイナンスの評価・モニタリングのプロセスは、本基本的考え方で示された評価・モニタリングフローと同等のものを想定しており、特に、企業の多様なインパクトを包括的に把握するものと整合的である。

IV. 結論

以上の確認より、本ファイナンスは、国連環境計画金融イニシアティブの策定したポジティブ・インパクト・ファイナンス原則に適合している。

また、環境省の ESG 金融ハイレベル・パネル設置要綱第 2 項 (4) に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」と整合的である。

(第三者意見責任者)

株式会社日本格付研究所

サステナブル・ファイナンス評価部長

梶原 敦子

梶原 敦子

担当主任アナリスト

梶原 敦子

梶原 敦子

担当アナリスト

川越 広志

川越 広志



本第三者意見に関する重要な説明

1. JCR 第三者意見の前提・意義・限界

日本格付研究所（JCR）が提供する第三者意見は、事業主体及び調達主体の、国連環境計画金融イニシアティブの策定したポジティブ・インパクト金融(PIF)原則への適合性及び環境省 ESG 金融ハイレベル・パネル内に設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」への整合性に関する、JCR の現時点での総合的な意見の表明であり、当該ポジティブ・インパクト金融がもたらすポジティブなインパクトの程度を完全に表示しているものではありません。

本第三者意見は、依頼者である調達主体及び事業主体から供与された情報及び JCR が独自に収集した情報に基づく現時点での計画又は状況に対する意見の表明であり、将来におけるポジティブな成果を保証するものではありません。また、本第三者意見は、PIF によるポジティブな効果を定量的に証明するものではなく、その効果について責任を負うものではありません。本事業により調達される資金が同社の設定するインパクト指標の達成度について、JCR は調達主体または調達主体の依頼する第三者によって定量的・定性的に測定されていることを確認しますが、原則としてこれを直接測定することはありません。

2. 本第三者意見を作成するうえで参照した国際的なイニシアティブ、原則等

本意見作成にあたり、JCR は、以下の原則等を参照しています。

国連環境計画 金融イニシアティブ ポジティブ・インパクト金融原則

環境省 ESG 金融ハイレベル・パネル内ポジティブインパクトファイナンスタスクフォース
「インパクトファイナンスの基本的考え方」

3. 信用格付業にかかるとの関係

本第三者意見を提供する行為は、JCR が関連業務として行うものであり、信用格付業にかかるとは異なります。

4. 信用格付との関係

本件評価は信用格付とは異なり、また、あらかじめ定められた信用格付を提供し、または閲覧に供することを約束するものではありません。

5. JCR の第三者性

本 PIF の事業主体または調達主体と JCR との間に、利益相反を生じる可能性のある資本関係、人的関係等はありません。

■留意事項

本文書に記載された情報は、JCR が、事業主体または調達主体及び正確で信頼すべき情報源から入手したものです。ただし、当該情報には、人為的、機械的、またはその他の事由による誤りが存在する可能性があります。したがって、JCR は、明示的であると暗示的であると問わず、当該情報の正確性、結果、的確性、適時性、完全性、市場性、特定の目的への適合性について、一切表明保証するものではなく、また、JCR は、当該情報の誤り、遺漏、または当該情報を使用した結果について、一切責任を負いません。JCR は、いかなる状況においても、当該情報のあらゆる使用から生じうる、機会損失、金銭的損失を含むあらゆる種類の、特別損害、間接損害、付随的損害、派生的損害について、契約責任、不法行為責任、無過失責任その他責任原因のいかんを問わず、また、当該損害が予見可能であると予見不可能であるとを問わず、一切責任を負いません。本第三者意見は、評価の対象であるポジティブ・インパクト・ファイナンスにかかる各種のリスク（信用リスク、価格変動リスク、市場流動性リスク、価格変動リスク等）について、何ら意見を表明するものではありません。また、本第三者意見は JCR の現時点での総合的な意見の表明であって、事実の表明ではなく、リスクの判断や個別の債券、コマーシャルペーパー等の購入、売却、保有の意思決定に関して何らの推奨をするものでもありません。本第三者意見は、情報の変更、情報の不足その他の事由により変更、中断、または撤回されることがあります。本文書に係る一切の権利は、JCR が保有しています。本文書の一部または全部を問わず、JCR に無断で複製、翻案、改変等を行うことは禁じられています。

■用語解説

第三者意見：本レポートは、依頼人の求めに応じ、独立・中立・公平な立場から、銀行等が作成したポジティブ・インパクト・ファイナンス評価書の国連環境計画金融イニシアティブのポジティブ・インパクト金融原則への適合性について第三者意見を述べたものです。

事業主体：ポジティブ・インパクト・ファイナンスを実施する金融機関をいいます。

調達主体：ポジティブ・インパクト・ビジネスのためにポジティブ・インパクト・ファイナンスによって借入を行う事業会社等をいいます。

■サステナブル・ファイナンスの外部評価者としての登録状況等

- ・国連環境計画 金融イニシアティブ ポジティブインパクト作業部会メンバー
- ・環境省 グリーンボンド外部レビュー者登録
- ・ICMA (国際資本市場協会) に外部評価者としてオブザーバー登録) ソーシャルボンド原則作業部会メンバー
- ・Climate Bonds Initiative Approved Verifier (気候変動イニシアティブ認定検証機関)

■本件に関するお問い合わせ先

情報サービス部 TEL : 03-3544-7013 FAX : 03-3544-7026

株式会社 **日本格付研究所**

Japan Credit Rating Agency, Ltd.
信用格付業者 金融庁長官（格付）第1号

〒104-0061 東京都中央区銀座5-15-8 時事通信ビル

ポジティブ・インパクト・ファイナンス評価書

【フォーシーズ株式会社】

2022年9月22日

株式会社 池田泉州銀行

ソリューション営業部

池田泉州銀行は、フォーシーズンズ株式会社（以下、フォーシーズンズ）に対してポジティブ・インパクト・ファイナンスを実施するにあたって、フォーシーズンズの活動が、環境・社会・経済に及ぼすインパクト（ポジティブな影響およびネガティブな影響）を分析・評価しました。

分析・評価にあたっては、株式会社日本格付研究所の協力を得て、国連環境計画金融イニシアティブ（UNEP FI）が提唱した「ポジティブ・インパクト金融原則」及び、ESG ハイレベル・パネル設置要綱第 2 項(4)に基づき設置されたポジティブ・インパクト・ファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」に則ったうえで、中小企業^{※1}に対するファイナンスに適用しています。

※1 IFC(国際金融公社)または中小企業基本法の定義する中小企業、会社法の定義する大会社以外の企業

目次

1.	本ファイナンスの概要	2
2.	フォーシーズンズの概要	2
	2-1. 基本情報	
	2-2. 事業内容	
	2-3. 経営方針と活動内容	
3.	UNEP FI インパクトレーダーとの関連性	13
	3-1. 社会面のインパクト（ポジティブ）	
	3-2. 社会面のインパクト（ネガティブ）	
	3-3. 環境面のインパクト（ネガティブ）	
4.	測定する KPI と SDGs との関連性	16
	4-1. 社会面（ポジティブ）	
	4-2. 社会面（ポジティブ）	
	4-3. 環境面（ネガティブ）	
5.	サステナビリティ管理体制	19
6.	モニタリング	19



1. 本ファイナンスの概要

企業名	フォーシーズンズ株式会社
金額	300,000,000 円
資金使途	運転資金
契約日および返済期限 (モニタリング期間)	2022年9月22日～2027年8月31日 (5年0ヶ月)

2. フォーシーズンズの概要

2-1. 基本情報

会社名	フォーシーズンズ株式会社 (FOR SEASONS CO.,LTD)
本社所在地	大阪府泉佐野市りんくう往来北 1-55
本部所在地	大阪府大阪市北区西天満 5-9-3 アールビル本館 3 階
資本金	32 百万円
従業員数	281 名 (2022 年 4 月現在)
業種	自動車販売業
事業の内容 (売上高割合)	輸入車新車・中古車正規販売事業 : 89% 車検・整備・オートサービス事業 : 9% 総合保険代理店業 : 2%
主要取引先	Stellantis ジャパン株式会社 フォルクスワーゲングループジャパン株式会社 ルノー・ジャポン株式会社
関連会社	株式会社シュテルン大阪南
沿革	2005 年 : ジャガーオート株式会社設立 2005 年 : ジャガーオート株式会社の経営権を取得 フォーシーズンズ株式会社に社名変更 2006 年 : ランドローバービジネスのディーラー権を取得 アウディビジネスのディーラー権を取得 2009 年 : キャデラックビジネスのディーラー権を取得 2011 年 : クライスラービジネスのディーラー権を取得 2013 年 : フィアットクライスラージャパンより大阪府北部でのディーラー権を取得 2014 年 : フォードビジネスのディーラー権を取得 2016 年 : FCA ジャパン株式会社より、大阪府南部でのディーラー権を取得 2017 年 : ルノー・ジャポン株式会社より大阪府でのディーラー権を取得 2020 年 : 「メルセデス・ベンツ泉佐野」の事業を継承し、株式会社シュテルン大阪南を 設立

フォーシーズンズは、2005年4月に大阪府守口市に設立。輸入車販売業を中心に、現在10拠点13店舗を展開している。取扱いブランドはアウディ、ジープ、ルノーに加え、2020年にはメルセデス・ベンツのディーラー権を取得。売上構成は輸入車販売事業が89%、車検等アフターサービス事業が9%、パーツ販売・カスタマイズ事業が2%となっている。当社の主ブランドである「アウディ」において、4年連続優秀ディーラー賞を受賞するなど、全国トップクラスの販売を行い、地域の移動手段を支えている。

当社の起源となるジャガーオートは2005年4月にジャガー販売専門会社として設立された。その翌月、現在の社名であるフォーシーズンズに組織・商号変更を実施した。

現代表取締役である佐藤賢一氏（以下、佐藤社長）は、故郷である北海道札幌市内の地元中古車販売店にて、マーケティング業務に従事していた際に、「クルマ業界全体のサービスレベルなど、まだまだ発展・改善可能な業界であり、自身の能力を非常に発揮できる業界であると感じた」と当時を振り返る。

佐藤社長は18歳の時に、『1兆円企業を65歳までに創る。』との志から仕事を始めた。そのスケジュールを逆算すると、28歳での起業が必須であると定め、起業に向けて、人の何倍も努力を積み重ねてきた。先ず、ショートゴールである28歳に向けて日々を走りきる毎日、オーストラリア貿易事業の開始や東京進出など、様々な成果を出し、23歳の時にこれ以上現職で経験するものは無いとの思いから退職。前職在職中の仕事ぶりを評価してもらい外部の複数社から声をかけられ、そのうちの1社である自動車流通企業に入社。転職後も業界を知り尽くすべく懸命に面前の業務を遂行し、2009年6月、フォーシーズンズの代表取締役に就任。

当社の代表取締役となった佐藤社長は、その後、キャデラック、ジープ、アウディと取扱うキャリア/メーカーを拡大。精緻な事業計画と実行力を武器に、Audi Annual Dealer Awardを4年連続で受賞するなど好調な業績推移を示しており、当社は大きく事業を拡大している。

グループ内の店舗数が10店舗を超えた2018年、オーナーへ独立を打診し、当社は独立を遂げる。長年の想いであった法人のオーナー兼代表となった佐藤社長はその後、東京の店舗改革やグループ内にメルセデス・ベンツの経営権を取得するなど、手腕を発揮。当社は更なる飛躍を遂げ、現在に至っている。現時点においても、車業界は発展・改善可能な業界であるとの当時の考えに変わりはなく、『大変革期を迎える車業界においては、より一層のビジネスチャンスがある』と更なる成長を目指している。



2-2.事業内容

【輸入車新車・中古車正規販売事業】

輸入車の正規代理店として、新車販売・中古車販売事業を展開。【車】の差別化には限界があるものの、【人】の差別化は無限に図れることをモットーに、顧客起点のサービス提供を行い、顧客より強い支持を受けている。

【車検・整備・アフターサービス事業】

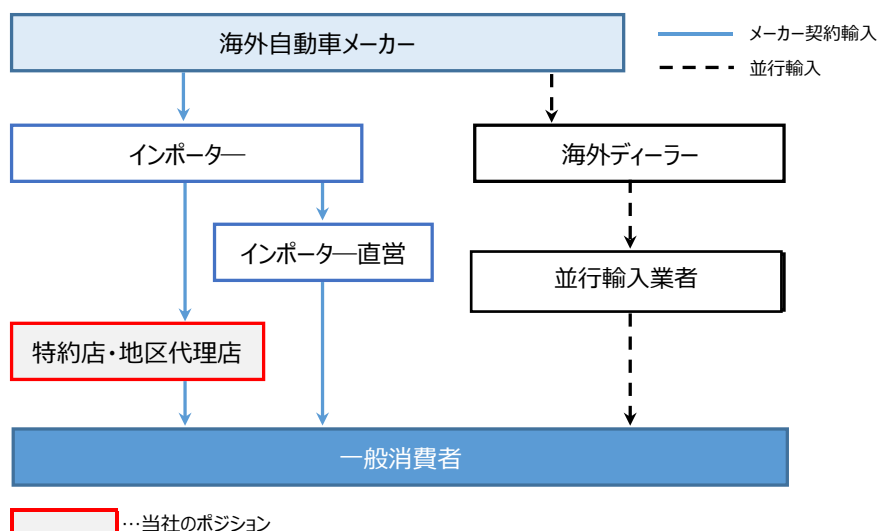
新車・中古車販売で開拓してきた顧客基盤をベースに、極め細やかなアフターサービス・車両情報の提供等、整備・買替需要を喚起し、メンテナンスニーズに合致した、戦略を確立している。

【パーツ・アクセサリ/カスタマイズ事業】

メーカー純正品のパーツ・アクセサリの販売。ユーザーの好みに応じたカスタマイズにも対応し、購入者の満足度をより高めるサービスを提供している。

当社が行う輸入車のディーラー事業は、主に海外自動車メーカーの全額出資日本法人であるインポーターから、特定の地域や車種におけるディーラー権を得ることで、営業活動を行い、一般消費者へ販売している。インポーター直営店との違いとして、当社では多種多様なメーカーの魅力溢れるプレミアムカーを取り扱い、顧客起点のサービス提供としてお客様のニーズと個性に合わせた【車】を案内している。また、顧客の縁を生涯の縁として付き合い、アフターサービスの充実など、顧客のカーライフをより豊かなものに出来るよう、事業に取り組んでいる。

■ 輸入車の流通形態および当社のポジション



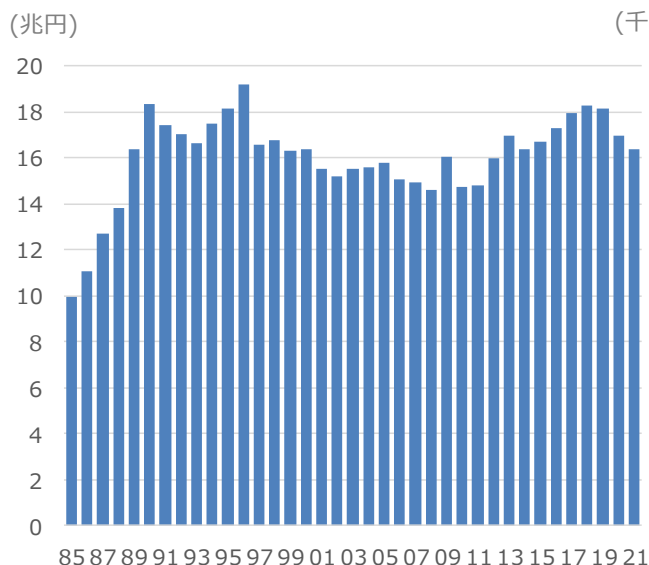
(日本自動車輸入組合「日本の輸入車市場2022」より池田泉州銀行作成)

【マーケット概要】

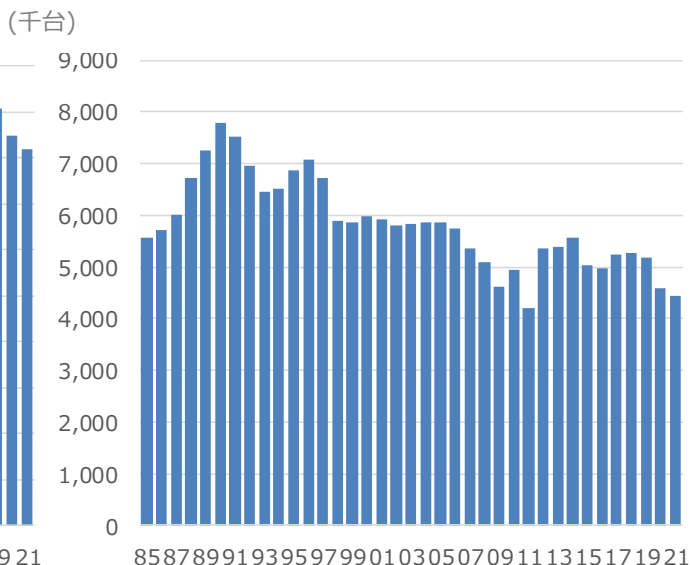
自動車小売業の年間販売額は、1996年度の19.2兆円をピークに緩やかに減少し、2010年以降は16兆～18兆円で推移しており、足元2021年度は約16.3兆円であった。販売額では小売業全体の約1割を占めている。新車販売台数においても、日本自動車販売協会連合会・全国軽自動車協会連合会によると、1990年の778万台をピークに、以降は減少傾向であり、足元2021年は新型コロナウイルスの拡大に加え、半導体供給不

足に伴う減産や納期長期化の影響を受け約 445 万台（前年比 3.3%減）、乗用車に限ると約 240 万台（前年比 3.2%減）となっている。

■ 国内自動車小売業販売額推移



■ 国内新車販売台数推移

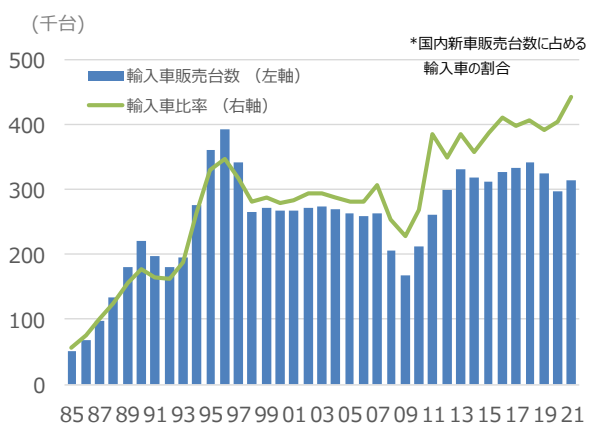


(経済産業省「業種別商業販売額」より池田泉州銀行作成)

国内における輸入車市場は、1965 年 10 月、国外産完成車の輸入自由化によって本格的にスタートした。1980 年代には、円高が進んだ影響で輸入車の売上が急増し、その勢いにのり輸入乗用車の販売台数は年間 40 万台に迫った。その後バブルの崩壊による反動で落ち込んだが、ここ数年は年間約 30 万台で推移している。また、国内新規販売台数に占める輸入乗用車の占める割合は近年 6%程度で推移している。

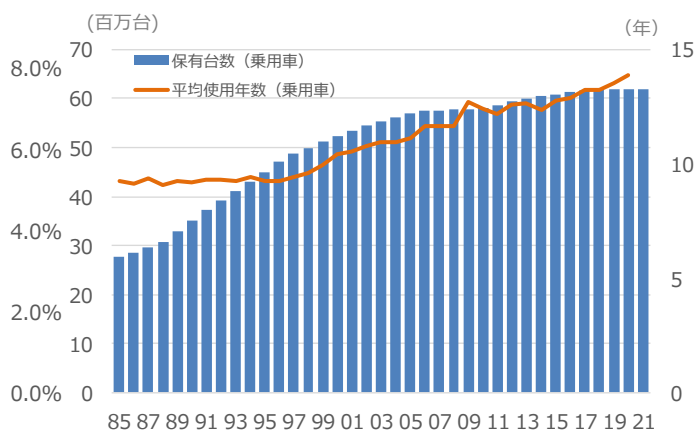
国内自動車市場全体として、車両性能向上に伴う平均使用年数の長期化や市場の成熟を要因として、国内市場の買替えサイクルは鈍化している。加えて、少子高齢化の影響や運転免許保有者数が横ばいで推移していることから、成熟期から衰退期に差し掛かっていると考えられ、自動車ディーラー数も減少傾向にある。

■ 国内における輸入乗用車販売台数と国内新規販売台数に占める輸入乗用車の割合*の推移



(日本自動車販売協会連合会資料より池田泉州銀行作成)

■ 国内自動車保有台数推移 (含軽自動車) 及び自動車平均使用年数推移



(自動車検査登録情報協会資料より池田泉州銀行作成)

【業界動向】

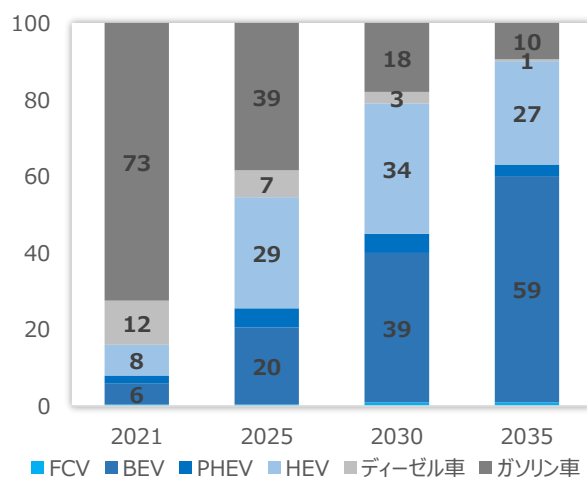
国内で運営されているディーラーはメーカー系と独立系に大別される。各店舗はショールームとメンテナンスサービス工場を併設している場合が多く、車検・点検などの自動車整備やタイヤ、オーディオ、保険等の自動車関連商品の販売も行っている。国内市場ではメーカー系が主力で、エリア別、車種別に自動車メーカー主導の販売戦略が展開されており、自動車メーカーのグループ企業であることも多いが、各地域の地場民間資本により運営されていることもある。ディーラー各社は、自動車メーカーから特定の地域や車種におけるディーラー権を得ることで、営業活動を行うことが可能となる。

一般的には、メーカーから仕入れた新車を販売する事業構造である為、仕入価格はメーカー側の交渉力が強く、メーカーとの契約に基づき在庫、仕入や登録台数の数量目標が設けられている。また、台数目標達成度合いに応じたメーカーからのインセンティブもディーラーの大きな収益源となっている。近年は、そのインセンティブが減少される傾向にあり、ディーラー側にとっては企業活動の大きな転換期を迎えていると言える。現に、アメリカの新興企業テスラモーターズにおいては、すでにディーラーを介さずに直接顧客へ販売するモデルを確立している。一方、中古車販売事業においては、新車と比べてメーカーからの制約は少なく、商品個性が強いため、ディーラーは流動的な販売価格を設定することが可能である。ただ、足元は納期長期化やインフレの影響を受け、中古車価格は高騰傾向にある。こうした新車・中古車販売に加え、それらの顧客をメインに修理や車検・法定点検などのアフターサービス事業も行っている。メーカー純正というブランド力により、カー用品店などの非正規店事業者と比較し、高価格の設定が可能であるものの、メーカー指定の研修受講や機械工具の使用などの制約もある。また、販売事業と比べて労働集約型の事業であり、人件費を中心とした固定費の占める割合が高くなる傾向にある。

新型車の販売サイクルや生産計画の策定はメーカー主導の外的要因であり、また、短期的な需要は税制改正の影響を受けやすく、過去には自動車税増税や消費増税の影響を大きく受け、前年比大幅な減少となることもあった。2019年以降は新型コロナウイルス拡大の影響により、工場稼働停止や営業自粛、半導体の供給不足が発生している。今後、新車の販売は縮小が見込まれるため、経営体制の合理化も進んでいる。近年は、自動車メーカー主導のもと販売チャネルの再編・統廃合が行われており、独立系においても、事業承継を起因としたM&A・事業譲渡が進行している。M&Aを進めるにあたり、メーカーの意向を配慮する必要もあることから、同じメーカー系列の近隣ディーラー同士でM&Aが進むことも多い。

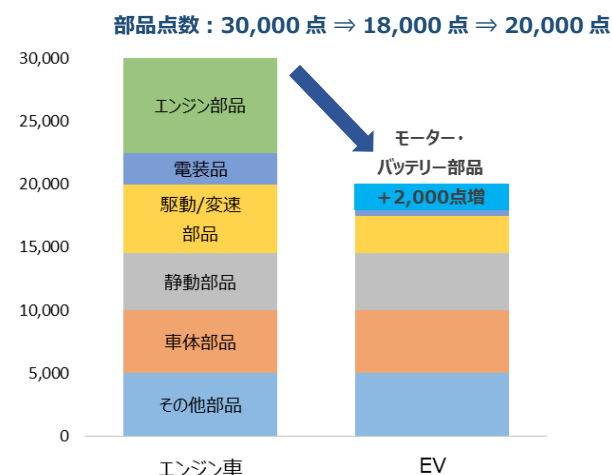
近未来的には、電動化の動向も注視が必要である。世界的なカーボンニュートラルの流れを受け、2021年には政府が「2035年までに新車販売での電動車（BEV：電気自動車、HEV：ハイブリッド自動車、PHEV：プラグインハイブリッド自動車、FCV：燃料電池自動車）100%を実現する方針」を表明。2021、22年度の「クリーンエネルギー自動車導入促進補助金」ではBEV、PHEV、FCVなどの購入補助上限額が大幅に引き上げられている。税制や補助金による後押しが、販売増加につながる可能性もある。

■世界の燃料別新車販売台数予測



(BCG 資料より池田泉州銀行作成)

■EV化による部品点数の増減



(三井住友銀行資料より池田泉州銀行作成)



このような環境下、当社事業であるディーラー側が単独で行える施策は少ないと言われている。

しかし、佐藤社長はディーラーを運営する上で、『お客様、ビジネスパートナー、あらゆる関係者からの応援が必要。応援・支援がなければ、新しい扉は開かない。そして、その支援を得るためには、相手にとってメリットのある提案が重要』と、当社を取り巻くあらゆる関係者との関係性構築に重点を置き、ディーラー事業を通じて、社会貢献に寄与していくことが当社の使命であるとしている。

目下のカーボンニュートラルやサステナビリティの潮流においても、当社はディーラーの立場として電動車普及へ非常に高い感度で対応している。実際に、電動車の普及へ向け専門人員を設置し、2020年10月に社内EVプロジェクトチームを発足。SDGsの理念からEVの商品知識まで、社内勉強会を繰り返し実施し、環境に対する意識改革を実現している。待遇面においてもインセンティブの用意など、組織として積極的にEV事業に取り組んでいる。佐藤社長は更にその先を見据え、『もったいないのは、V2H（Vehicle to Home：BEVやPHEVにバッテリーとして搭載されている電池に蓄えられている電力を流用し、自宅で使用することができるシステムの総称）がそこまで普及していないこと。ただ走るだけのものから、日常の家庭電力に対して、車をもっと活用できるようにしていきたい。取り組んだ方が良いと思うことはたくさんある』と近未来のビジョンを視野に持ちながら、加速的に進む省エネ社会の実現と自社の事業戦略を重ね合わせている。

ディーラー業界は今後、人口減少や少子高齢化、インセンティブの減少などを要因とし、他の小売業に先駆けて市場縮小を迎えることが予想される。市場縮小が想定される中、従来からの戦略のみで既存市場を追い続けられれば、極めて厳しい消耗戦が予想される。ICTの進展により、店舗での商談を前提とした従来のマーケティング戦略は通用しなくなってきており、顧客が店舗に来店されるのを待つのではなく、いかに潜在顧客を見つけ出し、関心を集め、購入へ繋げられるかが重要となる。顧客データの分析を通じて、顧客が本当に求めている価値・ニーズに対し、適切なソリューションを提供することが求められる。『従来から現状のビジネスモデルに疑問を抱き、問題提起を重ね、新しいことにチャレンジしてきた社内風土は、新しい時代におけるメーカーにとっての新しいディーラーパートナーとして、非常に魅力的な存在となれる』と、佐藤社長は度重なる外部環境変化をチャンスと捉え、新たなビジネスモデルを構築することで、更なる事業拡大を見据えている。



2-3.経営方針と活動内容

【企業理念】

我々の使命とは、心身ともに健康な社員が、事業発展をひたむきに実践・実現し続けることを通じて、社会貢献に寄与し、次世代への橋を架け続けることである

【経営理念】

常に正義ある道を進み、最善と最高を日々追求し、関わる全てが喜べる契約をすること

【行動指針】

一人一人がイキイキと心身ともに健康で、自己の成長に果敢に努力し続け、会社の発展に寄与する

【メッセージ】

私どものビジネス『車』ではなく『人』にありき

佐藤社長には『常にフェアでありたい』という想いが根底にある。『学生時代の経験の中で、自身が示す実績に対し、なぜこのような評価になるのかと疑問を感じるが多かった。権力や権限を持っている者の気分や裁量で、世の中が動いていることに不満を感じ、しらけていたのかもしれない』と、当時を振り返る。

このような経験から、社内外において、良い起案や新たなサービス創出提案があった際には、その内容を『フェア』に判断することを心掛けている。『私は少なくともフェアでいたい。良いものであれば、それを誰（役員であろうが、新人であろうが）が言っているものであれ、経歴や役職はどうであれ、良いと判断する。そうあるべきだと強く思っている』と、何事においても真っ直ぐと正義を貫く姿勢や考え方は、当社の理念や行動指針にもつながっている。

また、企業が業績拡大、成長していくベースには、『人』が心身ともに健康であり、明るく元気に働けることが最も大切であり、明るく元気にイキイキと働けることは、個人の仕事に成果や成長を生み、それが会社の成長につながるの思いが、佐藤社長にはある。

つまり当社の理念は『【フェア】に【人】と接する、そして企業成長の原動力である【人】を大切にするとまとめることが出来る。『事業の成功には運も必要であるが、『運』の正体は自分自身の考え方や取り組む姿勢であり、前向きに、ひたむきに高いビジョンを掲げて突き進むことで、未来は自身の手で切り開けるものだと考えている。言い換えれば、会社の発展・成長には人間力が大切ということである。そういった観点でビジネスを『人』・『もの』・『金』で見つめなおしてみると、車や不動産は『もの』、金融は『金』、それ以外はすべて『人』である。ビジネスは、人が資本であり、自分自身の能力しか武器がない状態であっても、ビジネスで未来は切り開ける。まさにビジネスとは人のモデルだと考える』と、佐藤社長の掲げる当社の理念は、人はどうあるべきか、どう行動するべきかという考えに導く。

【取組活動】
(1) 外国人整備士の採用

車検/整備事業において、外国人整備士の採用を強化し、自動車メーカー資格取得に向けてトレーニングを支援している。専門性の高い業種柄、言葉の壁はあるものの、一人一人に対し丁寧な OJT を実施。現在、社内の整備士 55 名中、外国人整備士は 6 名（2019 年 1 名/2020 年 4 名/2021 年 1 名）。外国人整備士の採用は大きく 2 パターンに分かれており、通常の従業員同様に通期雇用しているものと、3 年ビザなど、いずれは本国へ帰国する整備士も採用している。当社で培った技術力を本国へ持ち帰り、その技術を伝播してもらうことで、車業界の技術向上、また、本国の経済的発展にもつなげてもらいたいという社会貢献の観点からも積極的な雇用の継続を打ち出されている。

(2) 環境負荷低減に向けた取組 / 排水対策 / EV

当社では、エコカーやエコタイヤなど環境保全型商品の販売、特に EV 車の販売推進に力を入れて取り組んでいる。環境負荷低減に向けた取組について、佐藤社長は「いち早くガソリン車から脱却すること、つまり EV 比率を高めることが直線的に環境負荷低減につながる。まさに企業理念を実践することでもある。顧客に一番近いディーラーの使命として、持続可能なエネルギー世界を目指し、環境保全に貢献できる取組を継続・拡大していきたい」と、更なる社会貢献を進めていく考えである。

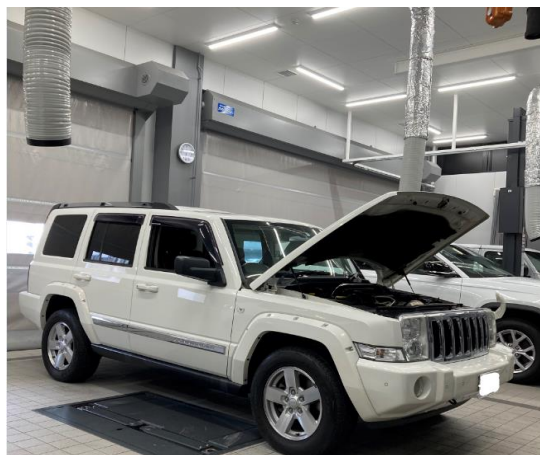
具体的には、経験豊富な EV/SDGs 専担者を外部から採用し、2020 年 10 月に社内 EV プロジェクトチームを発足。SDGs の理念から EV の商品知識まで、社内勉強会を繰り返し実施し、環境に対する意識改革を実現している。社内勉強会では、「『環境を守ることは家族、友人、お客様と大切な人たちの未来を守ること』と、地球温暖化、二酸化炭素の排出やエネルギー問題に対し、従業員一人一人が当事者意識を持つこと、そして一人一人の行動を通じて環境への影響は改善できる」と一人一人の取組の重要性を説く。EV/SDGs 専担者は「従業員にはお客様とプロジェクトを共有するエバンジェリスト（伝道者）になってほしい。従業員一人一人の意識が会社全体の取組を通じて、多くのお客様へ伝播すると世界は変えられると思っている。実際に、当社のお客様は環境保全に意識が高く、プロジェクトに共感される方も多い。」と、話す。さらに、当社では EV 車の販売推進に向け積極的にメーカー側にも働きかける。一般的に、ディーラーはメーカーとの契約に基づき在庫、仕入や登録台数の数量目標が設けられているが、環境保全に貢献できる取組を拡大したいとの思いから目標台数以上の EV 車を販売できるよう各メーカーへ直談判し、EV 社会実現に向けディーラーとして影響力を発揮している。

また、社内での廃棄物分別や、省エネ効果の高い空調・照明への切り替え、社用車を順次エコカーに更新するなど自社の事業活動に伴う CO2 排出量の削減にも取り組んでいる。サービス工場内には、油水分離槽を備えることで油と水の比重差を利用した排水が行われており、工場からの排水は分離槽を経由させ不純物除去を遵守している。また、バッテリー・フロンガス・LLC（冷却水）等の回収については、廃掃法に基づいた処理を行う資源再生の意識が高い専門回収業者と契約を締結し、環境負荷低減に取り組んでいる。更に、少しのキズや修理可能な部品を再利用し、「車社会のもったいないをなくす会社」を掲げ、自動車循環型社会を目指す株式会社 GLOBAL-parts（大阪府茨木市）と契約を結び、再生・再利用の活動を業界内では一早く取り組んでいる。



(3) 労働環境の整備

ジープ東大阪店・アウディ練馬店などの最新店舗では、メンテナンス工場内に冷暖房全館空調システムを整備。これまで屋外に扇風機を設置し作業していた状態から、システム導入により整備士に快適な労働環境を提供、業務効率化・意欲向上につなげている。



(4) 地域貢献活動

当社は事業を通じ、次世代への架け橋となる社会貢献活動を積極的に推進している。過去に店舗が台風被害を受け、周辺の関係者から多大な支援をもらった経験から、企業として、困っている人を助けられるようになりたいとの思いがあり、泉佐野市への義援金寄付や大阪エヴェッサとのスポンサー契約を行っている。



(5) 社員力向上に向けた社内取組/健康経営

人への投資は持続的な成長の原動力であるとの考えから、当社のすべての社員に対し、働く環境を守り、人材育成や教育、社会貢献に取り組む様々な機会提供を行っている。社員間において自律的な成長を促し、相互信頼を高め、明るく活気ある職場づくりを目指している。

【健康宣言】

当社は、「企業は人なり」を基本に、従業員が最も貴重な経営資源であるとの認識に立ち、従業員一人ひとりがその能力を遺憾なく発揮し、意欲的に仕事に取り組んでいくベースとして、心身の健康が最も大切なものであると考えます。

明るく元気にイキイキと働けることは、個人の仕事に成果や成長を生むばかりではなく、職場の活性化や会社の業績向上、発展につながっています。従業員が常に自らの健康を意識し、健康維持・増進に更に取り組んでいけるように今後も積極的に支援し、心身ともに健康な人づくり・会社作りに邁進していくことを宣言します。

① 労働時間

社員の労働時間管理を、安全衛生委員会（社長・役員参加）において確認。労働関連法令の遵守は当然のこと、管理職の評価項目に労働時間管理を設定、また一定の残業時間（例えば月●時間など）を超える従業員数を『0』にすることを目標設定するなど、組織的な取り組みができており、本社・現場の共同作業による課題解決にチャレンジしている。

② ワークライフバランス

社員が健康でイキイキと働けるよう社内体制の整備にも力を入れている。計画年休制度を導入し、事前に計画された休暇を一斉付与することにより、オン・オフ共に予定が立てやすくなり、心身共にリフレッシュすることで、仕事へのモチベーションアップにつなげている。また、社員同士の交流と相互理解の促進のため、社内ブログや SNS 発信、社員旅行など、社員間の親睦を図れる機会も提供している。

③ 健康保持

健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）に認定、従業員が常に自らの健康を意識し、健康維持・増進に取り組んでいけるよう、積極的に支援し、心身ともに健康な人づくり・会社作りに邁進されている。具体的にはパーソナルジムの契約や、全従業員の健康診断/人間ドックの受診、健康アプリの導入推奨などの取組を行っている。また、喫煙については社内ルールを策定、ショールーム・事務所の全面を禁煙とし喫煙所を設置、従業員の喫煙管理も行っており、喫煙率が前年対比で減少するよう、禁煙者にはインセンティブを提供するなど、社内での禁煙奨励を進めている。

④ 女性関連

女性の健康専門相談窓口を設置し、産業医へスムーズに相談できる体制構築と合わせ、婦人科検診の補助も行っている。女性の活躍を会社全体で推進し、男女問わず育休が取得できる環境整備も図っている。

⑤ 新入社員

2021年より「Welcome To Forseasons 研修」を実施し、業界や職務内容に加えて、自律的な成長を促す当社理念の伝達など、働きやすい環境を整えている。また、同年より新入社員と先輩社員がペアを組んで業務を行う「エルダー制度」を導入。指導側のビジネススキル向上のみならず、新入社員のケアにもつながっている。

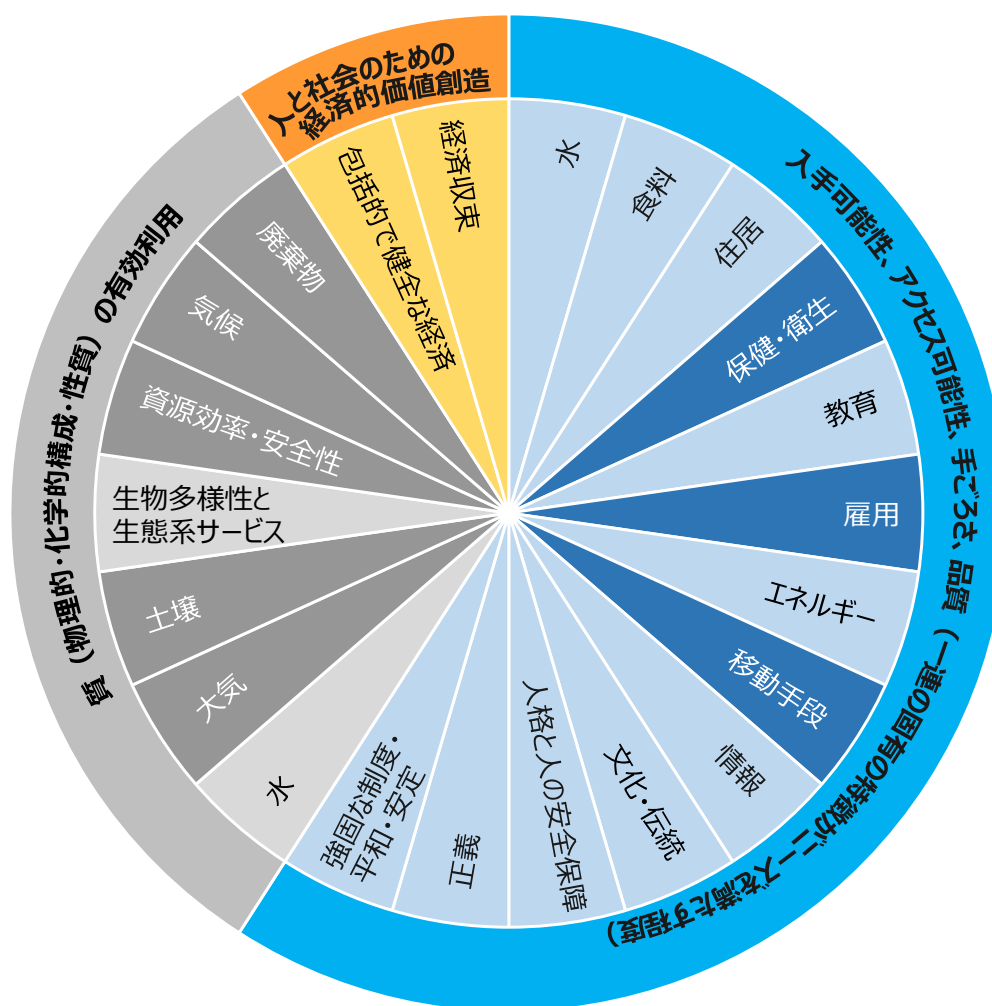


⑥ 働きがいの取組

健康経営優良法人については、新しい制度として取引先からの紹介がきっかけで認定申請を行った。認定されたことにより、「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的評価を受けることができ、働きがいの向上につながっている。

労働人口の減少により新規採用、中途採用による雇用確保が難しい中で、現従業員に健康で長く働いてもらうことの実現が人材確保の一番の近道であり、そのために従業員の健康状態改善、過重労働の抑制防止を経営の重点施策として位置付けている。

3. UNEP FI インパクトレーダーとの関連性



※ 濃色項目が当社のインパクト領域

本ファイナンスではフォーシーズンズの事業について、国際標準産業分類における「自動車販売業」「自動車整備・修理業」として整理された。その前提のもとで、UNEP FI のインパクト分析ツールを用いた結果、以下項目のインパクトが分析された。

ポジティブインパクト：「**雇用**」「**移動手段**」

ネガティブインパクト：「**保健・衛生**」「**雇用**」「**大気**」「**土壌**」「**資源効率・安全性**」「**気候**」「**廃棄物**」

一方、事業活動等を踏まえ、本ファイナンスで特定された同社のインパクトは下記の通りである。

【社会面】社内風土の醸成や人間性向上への取組、当社の外国人整備士の採用強化などが「**雇用**」に、事業活動を通じた上質なカーライフの提供は「**移動手段**」に関するポジティブ・インパクトと想定される。一方で、自動車整備作業場内の空調システムの整備や健康経営の取組などが「**保健・衛生**」面でのネガティブ・インパクトを逓減させている。また、時短勤務活用や、ノー残業 DAY、子育て支援制度、業務効率化推進等の取組は、「**雇用**」面でのネガティブ・インパクトを低減させている。

【環境面】事業活動を通じた電動車普及への貢献、省エネ効果の高い空調、照明への切り替えや社用車を順次エコカーに更新するなど、CO2削減の取組が「大気」「資源効率・安全性」「気候」面でのネガティブ・インパクトを低減させている。また、適切な廃棄物の取扱や油水分離槽の設置が「土壌」「廃棄物」のネガティブ・インパクトを低減させている。

3-1. 社会面のポジティブなインパクトが期待できる活動

インパクト領域		テーマ	活動内容
雇用	ポジティブ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社員人間性の向上 ■ 雇用の創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・社内風土の醸成や人間性向上への取組 ・外国人整備士の採用強化し、自動車メーカー資格取得に向けてトレーニング支援 ・社員の成長、役割と責任の明確化を目的に各役職に研修/教育を実施 ・「社内イベント」への参加機会を提供
移動手段	ポジティブ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 上質なカーライフの提供 ■ モビリティへのアクセス ■ メンテナンスサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・「彩り豊かな世界に、彩りの在る個性を。」をキーワードに、欧米各社の個性と魅力溢れるプレミアムカーブランドを取扱い、お客様へより豊かなカーライフを提供 ・地方における公共交通機関の整備は完全ではなく、【車】というモビリティ提供を通じて地域の移動手段に貢献 ・メンテナンス時の作業内容を動画配信するなど、顧客の車所有満足度向上に繋がる施策を実施

3-2. 社会面のネガティブなインパクトを低減する活動

インパクト領域		テーマ	活動内容
保健・衛生 雇用	ネガティブ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 労働環境の整備 ■ 健康経営の取組 ■ 従業員教育の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・「自動車整備作業場内の空調システム」を整備、整備士の労働環境改善に大きく寄与 ・法定外労働時間において、社長・役員参加の安全衛生委員会を設置 ・時短勤務活用や、ノー残業 DAY、子育て支援制度、業務効率化推進の取組 ・「企業は人なり」を基本に、従業員が最も貴重な経営資源であるとの認識に立ち、従業員の健康維持・増進に取り組んでいる（「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に3年連続認定）

		<ul style="list-style-type: none"> ・定期健康診断の受診促進や、産業医面談の実施、パーソナルジム契約や健康アプリの導入推奨など健康維持・増進に重点を置いたサポートを実施 ・2021年より「Welcome To Forseasons 研修」を実施。新入社員と先輩社員がペアを組むエルダー制度で、教える側のスキル向上のみならず、離職防止に寄与
--	--	--



3-3. 環境面のネガティブなインパクトを低減する活動

インパクト領域		テーマ	活動内容
大気 資源効率・安全性 気候	ネガティブ	<ul style="list-style-type: none"> ■カーボンニュートラルに向けた啓蒙活動 ■電気自動車による脱炭素社会への貢献 ■自社の事業活動に伴うCO2排出量の削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・電動車普及への取組 ・専門人員の設置、インセンティブの用意 ・省エネ効果の高い空調、照明への切り替えや社用車を順次エコカーに更新するなど、CO2削減に貢献
土壌 廃棄物	ネガティブ	<ul style="list-style-type: none"> ■油水分離 	<ul style="list-style-type: none"> ・廃棄物の取扱確認 ・油水分離槽確認




4. 測定する KPI と SDGs との関連性

4-1. 社会面（ポジティブ）

特定インパクト領域	(社会) 雇用	
取組、施策等	社員人間性の向上 / 雇用の創出 外国人整備士の採用強化や社内風土醸成・人間性向上を目的とした各種研修	
借入期間における KPI	KPI：外国人整備士の採用数：毎年 1 名以上の採用	
関連する SDGs	4.4 2030 年までに、技術的・職業的スキルなど、雇用、働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる。 4.7 2030 年までに、持続可能な開発のための教育及び持続可能なライフスタイル、人権、男女の平等、平和及び非暴力的文化の推進、グローバル・シチズンシップ、文化多様性と文化の持続可能な開発への貢献の理解の教育を通して、全ての学習者が、持続可能な開発を促進するために必要な知識及び技能を習得できるようにする。 8.2 高付加価値セクターや労働集約型セクターに重点を置くことなどにより、多様化、技術向上及びイノベーションを通じた高いレベルの経済生産性を達成する。 8.5 2030 年までに、若者や障害者を含む全ての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、並びに同一労働同一賃金を達成する。	 

特定インパクト領域	(社会) 移動手段	
取組、施策等	上質なカーライフの提供 / モビリティへのアクセス / メンテナンスサービス ・欧米各社の個性と魅力溢れるプレミアムカーブランドを取扱い、「彩り豊かな世界に、彩りの在る個性を。」をキーワードに、お客様へより豊かなカーライフを提供。2021 年度は 1,897 台の新車を販売 ・整備を担当したメカニックが整備内容の説明と御礼の動画を Youtube で撮影し、顧客へ送付。多数の喜びの声が届く状況	
借入期間における KPI	年間新車販売台数（グループ会社含） 2022 年：1,682 台以上 2023 年：1,871 台以上 2024 年：1,925 台以上 2025 年：1,968 台以上 2026 年：2,006 台以上	

<p>関連する SDGs</p>	<p>9.1 全ての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む室の高い、信頼でき、持続可能かつ強靱（レジリエント）なインフラを開発する。</p>	
------------------	--	---

4-2. 社会面（ネガティブ）

<p>特定インパクト領域</p>	<p>（社会） 保健・衛生 / 雇用</p>	
<p>取組、施策等</p>	<p>労働環境の整備 健康経営の取組 従業員教育の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法定外労働時間において、社長・役員参加の安全衛生委員会を設置 ・時短勤務活用や、ノー残業 DAY、子育て支援制度、業務効率化推進の取組 ・次世代研修、リーダー研修などに加え、営業やサービスの各種最優秀者によって行われる講義研修を提供し、質の高い従業員のスキルとマインドを醸成 	
<p>借入期間における KPI</p>	<p>KPI：健康経営優良法人認定を継続</p>	
<p>関連する SDGs</p>	<p>4.4 2030 年までに、技術的・職業的スキルなど、雇用、働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる。</p> <p>4.7 2030 年までに、持続可能な開発のための教育及び持続可能なライフスタイル、人権、男女の平等、平和及び非暴力的文化の推進、グローバル・シチズンシップ、文化多様性と文化の持続可能な開発への貢献の理解の教育を通して、全ての学習者が、持続可能な開発を促進するために必要な知識及び技能を習得できるようにする。</p> <p>5.5 政治、経済、公共分野でのあらゆるレベルの意思決定において、完全かつ効果的な女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保する。</p> <p>8.2 高付加価値セクターや労働集約型セクターに重点を置くことなどにより、多様化、技術向上及びイノベーションを通じた高いレベルの経済生産性を達成する。</p> <p>8.5 2030 年までに、若者や障害者を含む全ての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、並びに同一労働同一賃金を達成する。</p>	  

4-3. 環境面（ネガティブ）

特定インパクト領域	(環境) 大気 / 資源効率・安全性 / 気候 / 土壌 / 廃棄物	
取組、施策等	カーボンニュートラルに向けた啓蒙活動 電動車による脱炭素社会への貢献 自社の事業活動に伴う CO2 排出量の削減 油水分離 ・電動車普及への取組（2021 年度は 29 台の新車を販売） ・廃棄物の取扱確認 ・油水分離槽確認自動車普及への取組	
借入期間における KPI	EV 年間販売台数（グループ会社含） 2022 年：291 台以上 2023 年：349 台以上 2024 年：419 台以上 2025 年：503 台以上 2026 年：604 台以上	
関連する SDGs	3.9 2030 年までに、有害化学物質、並びに大気、水質及び土壌の汚染による死亡及び疾病の件数を大幅に減少させる。 7.2 2030 年までに、世界のエネルギーミックスにおける再生可能エネルギーの割合を大幅に拡大させる。 7.3 2030 年までに、世界全体のエネルギー効率の改善率を倍増させる。 7.a 2030 年までに、再生可能エネルギー、エネルギー効率及び先進的かつ環境負荷の低い化石燃料技術などのクリーンエネルギーの研究及び技術へのアクセスを促進するための国際協力を強化し、エネルギー関連インフラとクリーンエネルギー技術への投資を促進する。 8.4 2030 年までに、世界の消費と生産における資源効率を漸進的に改善させ、先進国主導の下、持続可能な消費と生産に関する 10 年計画枠組みに従い、経済成長と環境悪化の分断を図る。 9.4 2030 年までに、資源利用効率の向上とクリーン技術及び環境に配慮した技術・産業プロセスの導入拡大を通じたインフラ改良や産業改善により、持続可能性を向上させる。全ての国々は各国の能力に応じた取組を行う。 12.2 2030 年までに天然資源の持続可能な管理及び効率的な利用を達成する。 12.5 2030 年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。	    



5. 【フォーシーズンズ】のサステナビリティ管理体制

フォーシーズンズでは本ポジティブ・インパクト・ファイナンスに取り組むにあたり、佐藤社長を責任者とし、庄山取締役・総務課が主体となって日々の業務やその他活動を棚卸することで、自社の事業活動とインパクトレーダーとの関連性について検討をした。

本ポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行後、返済期限までの間においても、佐藤社長、庄山取締役・総務課が中心となって、KPI 達成に向けた活動内容を協議し、全社的に活動していく。

◇最高責任者 代表取締役 佐藤賢一

◇管理責任者 庄山取締役

◇担当部署 総務課

6. モニタリングの頻度と方法

本ファイナンスを実行するにあたり設定した KPI の進捗状況については、フォーシーズンズと池田泉州銀行が、少なくとも年 1 回の頻度で話し合う場を設け、その達成状況及び進捗状況について共有する。

池田泉州銀行は、自行が持つノウハウやネットワークを活用し、フォーシーズンズの KPI の達成を適宜サポートしていく予定である。

モニタリング期間中に一度達成した KPI については、その後も達成水準を維持していることを確認する。なお、フォーシーズンズの事業環境の変化などにより設定した KPI が実情にそぐわなくなった場合は、池田泉州銀行とフォーシーズンズが協議し、再設定を検討するものとする。

以上



注意事項・免責事項

1. 本評価書は、池田泉州銀行がフォーシーズンズから提供された情報に基づき、評価・作成したものであり、当該情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。
2. 池田泉州銀行は、本評価書を利用したことにより発生するいかなる費用または損害について一切責任を負いません。

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社池田泉州銀行

ソリューション営業部

住田賀猛・山下奈々美

〒530-0013

大阪市北区茶屋町 18-14

TEL 06-6375-3637

FAX 06-6375-3974