

特集／東京駅前八重洲一丁目東地区市街地再開発事業(A地区・B地区)

東京の競争力強化に貢献するまちづくり

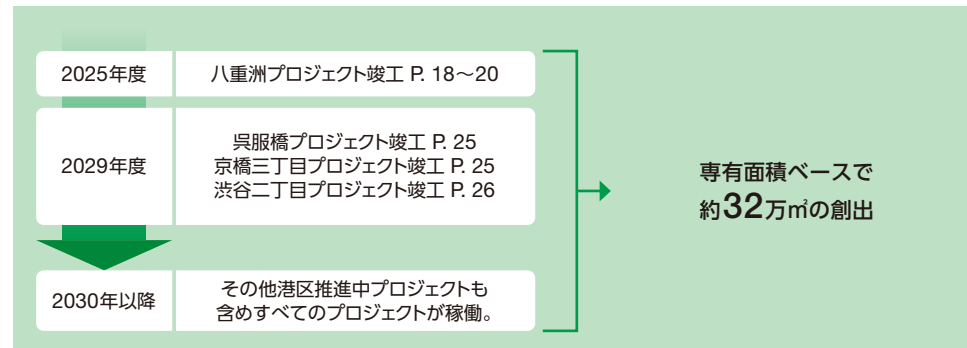
【社会的意義の大きい大規模再開発の推進】

当社は2030年頃を見据えた長期ビジョン“次世代デベロッパーへ”のもと、事業を通じて「社会課題の解決」と「企業としての成長」をより高い次元で両立することを目指し、重点戦略の一つとして、大規模再開発の推進を掲げています。

重点エリアと位置付ける東京駅前の八重洲・日本橋・京橋エリア(YNKエリア※¹)を中心に、中央区・港区・渋谷区で複数の大規模再開発を推進しています。2030年頃には、当社が保有する専有面積ベースで、合計約32万㎡※²相当のプロジェクトの竣工を予定しており、当社の賃貸収益の飛躍的な成長に大きく貢献する見込みです。

※¹ Yaesu, Nihombashi, Kyobashiの頭文字をとり、エリア名称を「YNK(インク)エリア」と呼んでいます。この名称には「You Never Know(やってみなければわからない)」というメッセージも込められています。

※² カンファレンス施設やホテル・商業施設等オフィス以外の面積を含む。



再開発事業は当社に対する収益性の貢献だけではなく、事業を通じて社会課題の解決に貢献し、エリア自体の魅力向上を実現することができる、社会的意義も非常に大きいものです。

エリア全体の魅力が増すことにより、新築の再開発ビルだけではなく付近にある当社の既存ビルも含めてポートフォリオ全体の価値向上につながり、都市と当社の競争力が強化されていくことを目指しています。

社会課題解決に貢献するまちづくり

地域の歴史や文化を尊重しながら
より広いエリアや将来世代の課題解決に貢献

環境負荷の低減・自然災害への対策強化など
持続可能な社会の実現に貢献

賑わい拠点の創出により、様々な人々の交流と
豊かなコミュニティを醸成

多様なパートナーとの協働と先進的な
テクノロジーの活用により新たな価値を創出

【八重洲・日本橋・京橋エリア(YNKエリア)の魅力とポテンシャル】

YNKエリアは伝統と最先端が溶け合うまちであり、進化を続けていく東京の最前線のエリアです。圧倒的な交通利便性があり、オフィスのプライム立地としてのポテンシャルを有しながら、伝統ある文化が今もなお継承されており、イノベーションを創出しやすい素地があるという特長を有しています。



街区の細分化や建物の老朽化等により、これまで十分にそのポテンシャルを発揮できていなかったYNKエリアは、今後他社が推進するプロジェクトも含めて多数の再開発が竣工を迎え、2030年頃のまち並みが大きく変わる予定です。エリアの特長である伝統や多様性という価値観を継承しつつ、伝統と最先端、ワークとライフ、都市と地方、世界と東京が融合した魅力あるエリアを形成すべく、多様なパートナーと協働しながら、尽力しています。

特集／東京駅前八重洲一丁目東地区市街地再開発事業(A地区・B地区)

八重洲プロジェクトにおける社会価値の創出

当社の旧本社ビルを含む「八重洲プロジェクト」は、東京駅の真正面に位置する基幹プロジェクトです。本プロジェクトは、多数の関係者と長年時間をかけて合意形成を推進してきたプロジェクトであり、2025年度の竣工を目指して推進しています。

また、当社グループのマテリアリティにおいて社会価値創出の観点で掲げている重要課題のすべての項目に対して貢献する施策を予定しており、「社会課題の解決」と「企業としての成長」の両立を、さらに一段階上のステージへ引き上げていくことを目指しています。



八重洲プロジェクト

プロジェクト名

東京駅前八重洲一丁目東地区
市街地再開発事業(A地区・B地区)

所在地

東京都中央区

新築着工年度

(A地区) 2024年予定
(B地区) 2021年

竣工年度

2025年度予定

延床面積

(A地区) 約12,000㎡
(B地区) 約225,000㎡

建物規模

(A地区) 地上10階/地下2階
(B地区) 地上51階/地下4階

主要用途

事務所、店舗、医療施設、バスターミナルなど



マテリアリティ(重要課題)

八重洲プロジェクトで実現する内容

国際都市東京の競争力強化

- ハイグレードなオフィス、地方都市を結ぶ大規模バスターミナルなどの都市基盤の整備
- グローバル対応が可能な高度医療施設の誘致

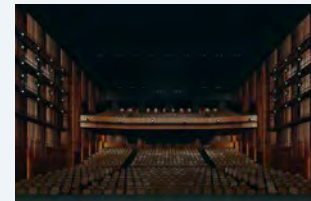


安全・安心な社会への貢献

- エリア全体の防災性能の強化やバリアフリー化の実現

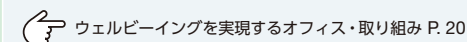
コミュニティの形成・活性化

- 劇場・カンファレンスホールや公開空地等を活用したイベント実施とビル利用者に対する様々なサービスの提供
- エリアマネジメントの実施によるまちの魅力向上



ウェルビーイング

- ウェルビーイングをテーマにしたオフィスの商品企画、付帯施設の整備



ウェルビーイングを実現するオフィス・取り組み P. 20

顧客・社会の多様なニーズの実現

- サステナビリティやウェルビーイング、その他社会課題解決につながる取り組みの実施

価値共創とイノベーション

- 大企業やスタートアップがPoCを実施しやすいサポート環境、システムの構築

テクノロジーの社会実装

- スマートビルやロボット化等のテクノロジーの実装による顧客満足度の向上と効率化の実現(予定)

不動産ストックの再生・活用

- 築古の既存ビルを解体し、権利者の皆様と再開発することで、より公益性や市場価値の高い不動産として活用

脱炭素社会の推進

- 省エネ設備の導入、ビル内の熱源設備からのエリアへのエネルギー供給

循環型社会の推進

- サステナブル都市を目指したエコシステムの構築

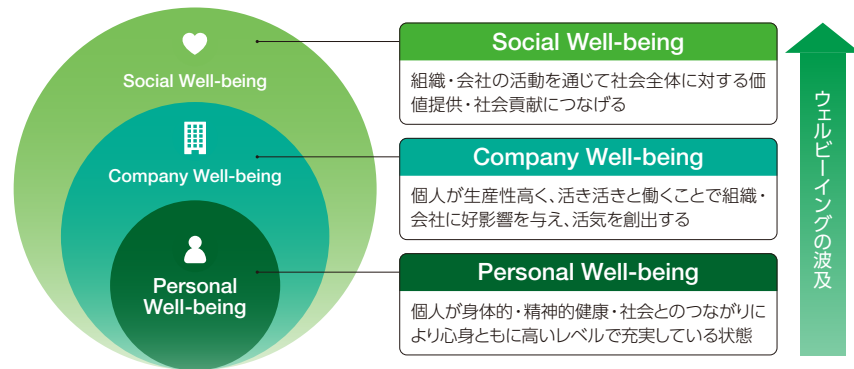
特集／東京駅前八重洲一丁目東地区市街地再開発事業（A地区・B地区）

ウェルビーイングを実現するオフィス・取り組み

当社は現代において、企業も個人も社会とのつながりや社会貢献が重要視されており、個人が多様な選択肢を持って、活き活きと過ごしていること、つまりウェルビーイングな状態であることが重要であると考えています。個人のウェルビーイング向上が、企業の成長にもつながり、社会全体へ波及します。当社はそのような好循環をつくり出すことを目指し、八重洲プロジェクトのオフィスコンセプトを、「巡る、生きる、ウェルビーイング、はじまる。」としました。

人材戦略は多くの企業の大きな経営課題ですが、その観点においてもウェルビーイングは重要な考え方であり、日本全体の成長戦略の重要課題の一つとしても位置付けられています。当社は、様々な研究や事例を調査し、従業員のウェルビーイングが向上すると雇用の維持や人材の採用の貢献につながることを確認しています。また、どのような行動や状況がウェルビーイングの向上に資するのかを分析した20個の「ウェルビーイング向上因子」を調査※により特定しました。今後、ウェルビーイング向上因子を充たし、ワーカーのウェルビーイングを向上させるサービス・機能・空間を具体的に検討し、八重洲プロジェクトやまちづくりのなかで実装していく予定です。

※ 予防医学研究者・石川善樹先生監修のもと、首都圏で働くビジネスパーソン1万人に調査を実施し、ウェルビーイングの向上に資する行動や状況として20個の「ウェルビーイング向上因子」を特定。



ウェルビーイング実現に向けた取り組み

当社はウェルビーイングの受入れ方は人それぞれ異なるため多角的なアプローチが必要だと考え、特定した「ウェルビーイング向上因子」に基づく各種サービスを複数の企業とともに開発・研究しています。現在は食・睡眠・就業空間など様々な観点で検証を重ねており、ウェルビーイングを向上させるオフィスの実現を目指しています。

今後も八重洲プロジェクトを中心としてYNKエリア全体にウェルビーイングを波及させることで、YNKエリアや当社保有物件の競争力向上および当社のプレゼンス向上を目指してまいります。

ウェルビーイングを実現するオフィスサポート施設

ランチやカフェ利用、多様な働く場、ワーカー同士でのコミュニケーションを促進するイベントも実施できるなど、様々なシチュエーションでオフィステナントが利用可能な共用フロアの設置を予定しています。

また、美味しさと栄養バランスにこだわった食事、選択肢がある飲み物、イベントが実施できるシェアキッチンスペース等により、ワーカーのウェルビーイングを高めていきます。



これまでの取り組み事例

「食の未来につながるものがたりの発信」をコンセプトに、様々な産業の企業・団体、地域の飲食店、料理人、大学、専門学校、行政機関、エンドユーザーの皆さんなどとともに、持続可能な食の未来を描くエリア「Beeat!! 八重洲」を期間限定で開催しました（現在は終了）。



ウェルビーイング向上因子

HEALTH 健康に過ごす	LEARN 新たな学び	NATURE 自然を感じる	SMILE 笑う	TRUST 役割を果たす
IDENTITY ありのままの自分	EXERCISE 適度な運動	SENSES 五感で体験する	CHAT 気軽な会話	COOPERATION 助け合い・感謝
OWN WAY 自分のペースで過ごす	IMPRESSION 心を動かす	MEAL 食へのこだわり	LINK ゆるやかな繋がり	COMPASSION 思いやりをもった行動
COMFORT 心地よい時間	ENTHUSIASM 夢中になる	REFRESH 気分転換	TOGETHER 仲間と集まる	CONTRIBUTE 地域や社会に貢献する

特集／社員座談会

東京建物グループならではの
ウェルビーイングを極める

八重洲プロジェクトでまちと企業のウェルビーイングを実現するために、本気で取り組む社員の取り組みと熱意をご紹介します。

都市開発事業第一部

沢 俊和

都市開発事業第一部

川並 恵

ビル営業推進部

松永 久典



東京建物にとっての八重洲プロジェクト

八重洲プロジェクトに、どのような姿勢で取り組んでいますか。

沢 八重洲プロジェクトは当社の基幹プロジェクトであると同時に、地域の皆様と一体となって20年以上にわたって進めてきたプロジェクトでもあります。私は開発担当者として全体の事業推進を行っており、地権者様や設計会社・建設会社、行政機関等、様々な関係者との協議・調整を重ねつつ、商品企画を検討してきました。八重洲の住民として伝統や文化を継承する意識と、デベロッパーとしてこのエリアをさらに発展させていくた

めに何をすべきなのかという視点の両面を持ちながら、地域の皆様と今まで以上に丁寧なコミュニケーションを取ることを心掛けています。

松永 私は、テナントリーシングを担当していますが、お客様と話をよく耳にするこのエリアの特長は、“気軽さ”です。再開発が実現した後も、八重洲の“肩肘の張らない雑多さ”“下町っぽさ”を大切にしてほしいと言われる方が多いですね。高級な店や手頃な店、新しい店や歴史のある店が混在する、選択肢の広さが魅力の一つであり、それをお客様に対してもしっかり訴求していきたいと思っています。

川並 八重洲プロジェクトは、オフィス、商業施設、共同住宅等の複合開発です。全体の商品企画や事業推進は私たち都市開発事業部が担当していますが、竣工後を見据えて早い段階から、

施設の管理運営を専門とするビルマネジメント部、テナント様のニーズに精通しているビル営業推進部と協働し、多面的な意見を商品企画に織り込んでいます。総合不動産デベロッパーのなかでも、プロパティマネジメント、リーシング両方の機能を社内に有しているという点は、商品企画検討における当社の強みになっているかもしれません。

松永 リーマンショック後の厳しい時代を乗り越えてきた既存の大規模再開発の経験や、当時の危機感が今も社内では受け継がれており、戦略を検討するにあたって活かされています。今回八重洲プロジェクトのリーシングを本格的にスタートする1年ほど前から、直接営業を行う部隊を再強化し、お客様とのつながりをしっかりと確保してきました。現在プレゼンテーションルーム開設後約2か月ですが、すでに100社程の企業の方にご

特集／社員座談会



覧いただいております。順調なスタートを切ることができました。

沢 当社ではビル部門と住宅部門をまたいだ異動もあります。ビルの再開発事業は事業期間が長期にわたるため、一つのプロジェクトを完成まで担当することは稀ですが、住宅事業においては事業期間が比較的短い案件が多いため、プロジェクトの全体を経験できます。私自身も、過去の住宅部門での事業推進の経験値を現在の業務に活かすことができています。

川並 私は前職で住宅開発の経験がありますが、住宅の商品企画における差別化戦略はビルにも応用しています。エンドユーザーが一般個人であり、常に多数の競合が存在する住宅と違い、ビルはこれまで立地や賃料で良し悪しが決まることが多かったように思います。しかし、八重洲プロジェクトには多くの競合物件があり、エリア間競争も意識していく必要があるなかにおいては、どのように差別化していくのかをしっかりと検討していく必要があります。

松永 当社らしさという意味では、ある意味目の前の経済合理性や効率性は度外視して、本質的なことを突き詰めていこうという尖った社員が多いようにも思います。八重洲プロジェクトのオフィスコンセプトの概念である「ウェルビーイング」につい

ても、オフィスを売り出すためという訳ではなく、本気でウェルビーイングを実現するということを目指しています。

沢 「これをやりたい!」という現場の声を、経営層に遠慮なくぶつける機会が当社では比較的多くあり、本当に必要な事項についてはしっかりと応援してもらえる体制があるということかもしれませんね。

『巡る、生きる、ウェルビーイング』は いかにして生まれたのか

プロジェクトのオフィスコンセプト決定に至るまでの 経緯や取り組みを教えてください。

沢 八重洲プロジェクトは長い歳月のなかで、付加価値やコンセプトをどうするか、何度も議論がなされてきました。しかし、八重洲エリアは下町・伝統・多様性など幅広い特色があるため、コンセプトはどうしても総花的になりがちでした。

そこで、商品価値をどのように打ち出すかを、部署を超えて改めて議論する場を設け、「企業が抱える課題を解決する」という方向性が決まり、どの企業にとっても共通の課題である「人材の採用や維持・強化」に焦点を当て、オフィスコンセプトを絞り込みました。コロナ禍で働き方の変化が加速したこともあり、社員がオフィスに来なければできないこと、来たくなる価値を追求した結果、このビルやまちを訪れることで肉体的にも精神的にも健康に生き活きと過ごすことができることを大切にしたいと思い、最終的には「ウェルビーイング」に肚落ちしました。

松永 加えて、「巡る、生きる」の部分にも思いを込めています。ウェルビーイングという概念は海外から入ってきた後に、徐々に日本でも普及してきましたが、海外に比べて日本のほうが、IよりもWeを重視していることがわかってきました。自分だけでな

く、周囲も含めてウェルビーイングでなければ自分自身のウェルビーイングも上がりにくい、すなわち周囲との調和を重んじることが日本人的なウェルビーイングだと考えています。自身のウェルビーイングが波及して、周囲に広がっていくという思いを込めて、『巡る、生きる、ウェルビーイング』というオフィスコンセプトが生まれました。

川並 まさに、「巡る」というフレーズには、ウェルビーイングがオフィスだけでなくビル全体、まち全体に巡っていく。そして「生きる」には、テナント様がしっかりと活用できるウェルビーイング体験であるとの意味が込められています。

このコンセプトを実現するサービスを創出するため、200社以上の企業を調べ、50社以上と面談・打ち合わせを重ねています。ウェルビーイングは曖昧な概念なので、商品企画に採り入れるにあたっては、「ウェルビーイング測定項目」と20個の「ウェルビーイング向上因子」を特定しました。「ウェルビーイング測定項目」を活用し、自分がウェルビーイングな状態であるかどうかを可視化することが、一つ目のステップと考えています。さらに、「ウェルビーイング向上因子」に結びつく各種サービスを利用することで、よりウェルビーイングになっていただくことが二つ目のステップになります。

現在、「ウェルビーイング向上因子」に結びつく各種サービスを複数の企業とともに開発・研究中です。例えば、温泉ミストを室内空間に噴霧し、リラクゼーション効果などの身体面・心理面の変化を測定する実証実験や、気軽においしいお茶を飲めるサービスから日本のお茶文化を体感するサービス、地球にも人にもやさしい食事を提供するサービスなど、実際に八重洲プロジェクトに実装するための検討を水面下で多数進めています。どうするとウェルビーイングになれるかは人それぞれ異なるため、様々なサービスのなかから選択できるようになることが理想です。

沢 ウェルビーイングを実現する重要な要素の一つとして、当

特集／社員座談会

社では食の観点に着目しています。食はオフィスにおいて求められているサービスであり、八重洲の食文化における多様性を活かして、地域の皆様と連携しながら進めていきたいと思っています。

また、フードロスやフードウェイストといわれる、食の廃棄に伴うCO₂排出量の問題にも近年注目が集まっています。おいしい食事だけでもウェルビーイングを満たしますが、そこに地球環境に配慮したストーリーがあり、SDGsに配慮した食材や調理方法で提供されているということが感じられれば、社会への貢献・つながりという文脈でも、サービスを利用する方のウェルビーイングを満たしていくことになると考えています。

2025年度の竣工に向けて

担当者として、将来思い描く姿と意気込みを聞かせてください。

松永 現在八重洲プロジェクトは、テナント企業の候補となるお



客様に広くご案内を行っているフェーズです。大規模開発のプレゼンテーションルームでは、従来ハードスペックのアピールを中心に説明されることが多かったのですが、八重洲プロジェクトではウェルビーイングという、ともすれば伝えにくい概念やコンセプトにいきなり共感していただけるかということにこだわり、いまだかつてないリーシングにチャレンジしています。

川並 コンセプトムービーに対する営業部隊の入れ込み方は凄かったですね。様々なビルを比較検討されている企業のご担当者様にとって、目の覚めるようなムービーにしたいという思いが伝わってきました。

松永 ただ、ウェルビーイングというコンセプトについて、入居をご検討いただく企業の経営層の方まで伝えきること自体には難しさも感じています。八重洲プロジェクトに入居いただくことで、どのような良い効果が得られ、自社の成長につながりそうかまで肚落ちしていただく必要があります、単なる「リーシング営業」にとどまらない、「コンサルティング型の営業」が必要になると思っています。

“幸福は伝染する”とよくいわれますが、ご入居いただく企業がウェルビーイングな状態の“ご機嫌な企業”であれば、それはオフィス全体にも、エリアにも波及していきます。私の経験上そういったビルは時代を経ても愛され、テナントが入れ替わりにくいように思います。立地や賃料の面ももちろん重要ですが、プロジェクトのコンセプトに共感していただける企業様にご入居いただけると、何よりうれしいですね。

川並 開発担当は“どう見て!これ良いでしょう”と独りよがりになりがちなので、そうならないように気を付けています。八重洲プロジェクトが出来上がった後もテナント様が何を求めているのかを考え続け、実際に使っていただく皆様の評価に常にこだわっていききたいですね。

もう一つ、再開発はやはり“地権者様あってこそ”だと思います。地権者様の思いも汲みながら、竣工した時に「やっぱり良



かった」と思っていただけのことを、再開発事業をお手伝いしている身として心から大切にしていきたいと考えています。

沢 私自身がかつて担当した中野セントラルパークの竣工後のまち開きイベントで、通りすがりの地元の方に「すごく良くなった。」「中野に新たな遊べる場所ができてうれしい。」と言っていただけたことを今でも強く覚えています。都市開発事業は地域に与える影響が大きいので人それぞれ捉え方は違いますが、地元の方に、まちを訪れる方に「良くなった」と思ってもらうことも当然ながら大事だと思います。

八重洲プロジェクトに活き活きとした人が集まり、それが広がってまち全体が活気づいていく。これが、八重洲を本拠地とし、長年にわたりお仕事をさせていただいてきた立場からすると、望むべき将来の姿かなと思っています。常にこのエリアが日本のなかでも、世界のなかでも“おもしろい、行ってみたいよね”と言われる場所になることを目指していきたいです。

ビル事業

国際都市東京を中心に、都市開発事業、オフィスビル・商業施設等の開発・運営事業のほか、ビルメンテナンス業、保全・リニューアル工事等のサービスを提供しています。お客様に、ハード面のクオリティのみならず、ソフトサービスの面でも「安全・安心・快適」を感じていただけるよう、グループ一体となって取り組んでいます。

また、立地・地域特性に合わせて、物流施設・中規模オフィス・ホテル・商業施設等を開発し、稼働後に投資家向けに売却する事業を推進しています。

主な事業カテゴリ

長期保有開発・運営事業	オフィスビル、大型商業施設等
投資家向け物件売却事業	物流施設、中規模オフィスビル、商業施設、ホテル
サービス事業	建物管理運営・工事・清掃

関連するマテリアリティ

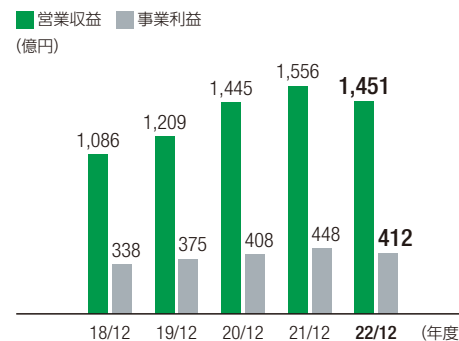
 国際都市東京の競争力強化	 安全・安心な社会への貢献
 顧客・社会の多様なニーズの実現	 価値共創とイノベーション
 ウェルビーイング	 コミュニティの形成・活性化
	 不動産ストックの再生・活用



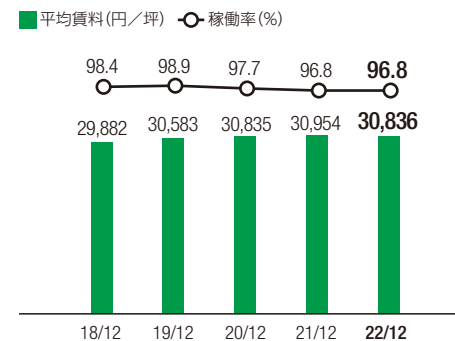
2019年度までは賃貸オフィス市場における需給のひっ迫を背景に、ビル賃貸収益の増加等を中心に業績を伸長してきました。2020年度以降はコロナウイルス感染拡大の影響や新しい働き方の浸透などにより、ビル賃貸収益の成長は鈍化しましたが、好調な不動産取引市場を背景とする、物流施設・商業施設等の投資家向け物件売却の増加等を中心に、堅調な業績を維持しています。

当社保有オフィスビルは大規模かつ好立地と高い競争力を有していることから、平均賃料および稼働率はマーケットと比較して引き続き高水準を維持しています。

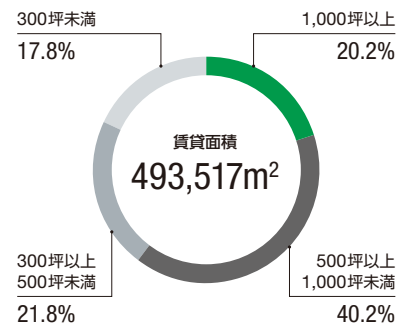
営業収益／事業利益



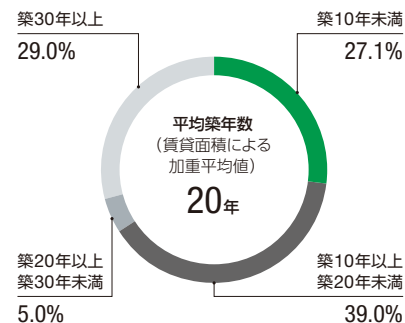
平均賃料／稼働率



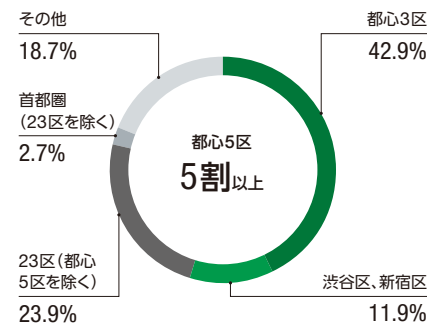
基準階面積別 賃貸面積比率*



築年数別 賃貸面積比率*



所在地別 賃貸面積比率*



※ 2023年3月末時点の保有オフィスビルを対象とした数値

外部環境・社会課題

機会	人材の確保、生産性向上等を意識したオフィスニーズの高度化
	eコマース市場・インバウンド市場の回復等に伴う不動産活用ニーズの多様化
	不動産投資ニーズ・投資対象資産の拡大
リスク	グローバルな都市間・エリア間競争の激化
	資材価格や労務費の上昇による建築費の高騰
	金利の上昇などに起因する不動産の投資マーケットの減退

当社の優位性

- 豊富な大規模再開発・アセットタイプ開発の実績とノウハウ
- エリア価値を高めるまちづくり・テナントリーシングの実績
- 競争力の高いオフィスビルポートフォリオ
- グループ間連携、金融機関や既存取引先など多岐にわたる情報ルート

中期経営計画における具体的な取り組み

- 都心好立地における再開発事業を推進し、将来の収益基盤を拡大
- 働き方の多様化を踏まえた商品企画により、選ばれるオフィスを提供
- エリアマネジメントを推進し、当社保有ビル周辺エリアの魅力・競争力を向上
- 情報ルートを活かした投資家向け売却物件取得とマーケットに即した機動的な売却

ビル事業／中期経営計画の進捗と今後の戦略



企業理念「信頼を未来へ」のもと、地道な活動を積み重ねていくことが、お客様からの信頼を築き、社会課題の解決と企業としての持続的成長を高い次元で両立することにつながると考えています。変わりゆくお客様の多様なニーズにきめ細かく対応し、付加価値の高いまちづくりを通して、当社物件および重点エリアの競争力向上に貢献してまいります。

代表取締役専務執行役員
ビル事業本部長
小澤 克人

重点戦略 1 大規模再開発の推進

エリア価値を高めるまちづくり

■ 八重洲・日本橋・京橋エリアにおける再開発の推進

当社は東京駅前の八重洲・日本橋・京橋エリア(YNKエリア*)を重点エリアと位置付けており、創業以来この地域と深くかかわってまいりました。

YNKエリアは、圧倒的な交通利便性、大手企業の集積がある一方で、歴史ある山王祭が今なお開催されるなど、オフィスのプライム立地でありながら伝統ある文化が共存する非常に稀有なエリアです。

* Yaesu Nihombashi Kyobashiエリアの略称。

当社はこのエリアで、国際都市東京の発展に貢献するプロジェクトを複数推進しています。求められる都市機能や環境負荷低減を見据えた再開発を通じ、競争力の高いビルを供給していきます。

再開発事業は、社会的な意義も大きい一方で様々な関係者との合意形成が必要であり、非常に難易度が高く事業期間も長期にわたります。伝統や地域の思いを大切にしてきた当社だからこそ、地域の皆様を中心とする関係者と信頼関係を構築し、独自性と付加価値の高いまちづくりが実現できると考えています。

こうした開発によって、当社グループの賃貸利益の拡大につながるとともに、まちづくりを通じて地域の社会課題解決を行い、YNKエリアの更なる魅力向上を図ることで、エリア全体の価値向上にも貢献してまいります。



* 地図内吹き出しは、当社保有施設におけるイノベーション・エコシステム形成の取り組み P. 26

呉服橋プロジェクト(八重洲一丁目北地区市街地再開発事業)



主な価値創造の取り組み

国際競争力強化に資する金融拠点形成

・国際金融・都市型MICEを支える高度金融人材のサポート施設整備

水辺空間・歩行者ネットワーク整備

・首都高地下化の実現に向けた各種協力、広場空間整備、歩行者ネットワークの整備

防災対応力強化と環境負荷低減

・防災対応施設の整備、地域全体でのエネルギー利用効率化促進

【延べ面積】 南街区約178,000㎡ 北街区約1,100㎡

【主要用途】 事務所、店舗、宿泊施設、駐車場等

【階数】 南街区地上44階・地下3階 北街区地上2階・地下1階

【新築着工】 2024年度予定

【竣工】 南街区2029年度予定 北街区2032年度予定

京橋三丁目プロジェクト(京橋三丁目東地区市街地再開発事業)



主な価値創造の取り組み

広域的な回遊性強化に資する都市基盤の整備

・Tokyo Sky Corridorをつなぐ重層的な歩行者ネットワーク・にぎわいの形成

エリアのにぎわい創出を支える都市機能の導入

・アート・ものづくり文化の支援施設、国際水準の宿泊施設の整備

防災対応力強化と環境負荷低減

・地域の防災対応力強化・環境負荷低減に向けた取り組み

【延べ面積】 約164,000㎡

【主要用途】 事務所、ホテル、店舗等

【階数】 地上35階・地下4階

【新築着工】 2025年度予定

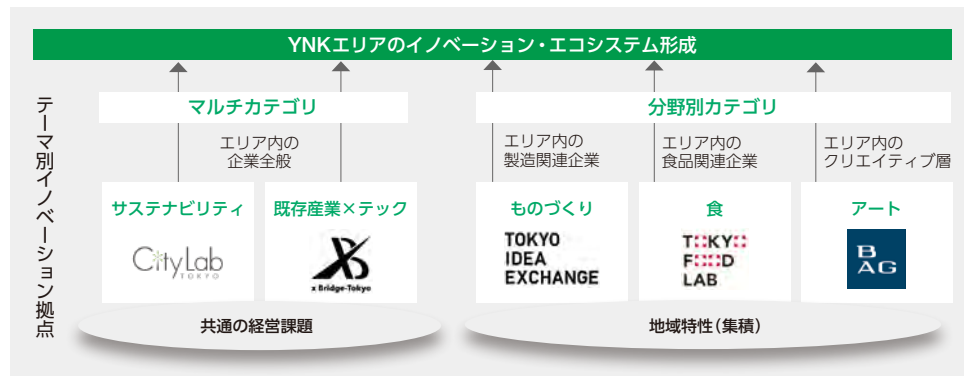
【竣工】 2029年度予定

ビル事業／中期経営計画の進捗と今後の戦略

■ イノベーション・エコシステム形成の取り組み

YNKエリアは、交通便利性に加え、比較的安価に入居可能な物件が多いこと、大企業と協業を行いやすいことなどを背景に、近年、多くのスタートアップ企業の集積が進んでいます。当社は再開発による機能更新と大手企業の更なる集積を進めると同時に、スタートアップ関連企業の活動拠点を創出し、国内外の様々な企業・人の交流を活性化することで先端産業の育成や経済成長の好循環を生み出す「イノベーション・エコシステム」の形成に注力しています。

イノベーションが自発的に創出されることで、エリア全体の活性化、ひいては東京・日本の経済成長への貢献になると同時に、エリア競争力向上に伴い当社保有資産の価値がさらに高まることを目指しています。



■ その他エリアにおける再開発プロジェクトの推進

当社はYNKエリア以外にも、主に港区・渋谷区で複数の大規模再開発を推進しています。2030年頃に向けて、現在推進中のプロジェクトが次々に竣工し、収益の飛躍的な成長に大きく貢献する見込みです。

渋谷二丁目プロジェクト（渋谷二丁目西地区再開発）



主な価値創造の取り組み

交通利便性とにぎわいを強化する都市基盤整備

- ・バスターミナル・歩行者ネットワークの整備と広場空間の創出

国際競争力強化に資する都市機能の導入

- ・STEAM人材育成拠点、国際的居住・滞在施設の整備

防災対応力強化と環境負荷低減

- ・地域の防災対応力強化・環境負荷低減に向けた取り組み

【延べ面積】A街区約4,200㎡ B街区約255,000㎡ C街区約63,000㎡
 【主要用途】事務所、店舗、ホテル、人材育成施設、バスターミナル、住宅等
 【階数】A街区地上5階・地下1階 B街区地上41階・地下4階 C街区地上41階・地下2階
 【新築着工】2025年度予定
 【竣工】2029年度予定
 ※ A・B街区は第一種市街地再開発事業、C街区は任意の共同建替え事業を想定。

■ エリアマネジメント活動の取り組み

当社は、ビルの開発・運営だけでなく、エリアマネジメント活動にも注力しています。ビルのイベントスペースやパブリックスペースなどを活用し、周辺地域とともに賑わい創出や魅力向上に寄与する活動やイベント企画を行うことで、人々の交流の創出に寄与し、エリア全体の魅力向上や、都市間競争力の強化につながると考えています。



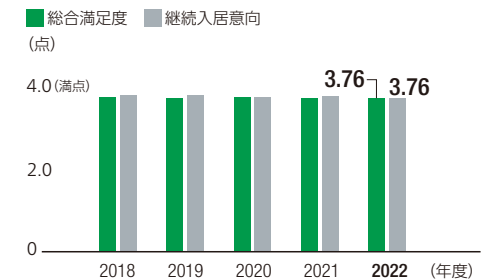
東京スクエアガーデンの公開空地で
開催したイベント「COFFEE PICNIC」

■ グループ総合力を活かした管理運営

当社は、オフィスビルの入居テナント様に対して、お客様満足度調査を年1回実施しています。「安全・安心・快適」の観点でご意見を伺い、お客様のニーズに基づいて改善を進めてきました。

また、ビル事業本部の全グループ会社が参加するイベントを年に1度開催し、ビル管理・お客様対応における優秀事例を紹介・表彰することで、品質・お客様満足度向上への意識を高めています。

総合満足度と継続入居意向の推移



※ 当社独自のモニタリング指標に基づく。

■ ワーク・ライフスタイルの変化への対応

近年のワーク・ライフスタイルの多様化や、テレワークの浸透により、企業や働く人のワークプレイスへの意識は大きく変化し、企業のオフィス戦略の在り方は、人材を獲得するうえでも、重要なファクターとなりました。メインのワークプレイスとなるセンターオフィスは、社員が集まりやすい好立地に必要とされ、出社時には生産性が高い活発なやり取りができるよう、高機能設備・商品企画が求められる傾向が強くなっています。加えて、効率的かつ多様な働き方を実現するために必要となるのが、機動的なプロジェクトルームの創設や移動する際の隙間時間の活用、集中する際の個別ブースの利用など、業務の種類に応じた幅広いワークプレイスの選択肢です。

当社は、高スペックなセンターオフィスと、多様な働き方を実現するサービスオフィス・コワーキングスペース・スペースシェアリングサービスを合わせて展開することで、企業のオフィスニーズに包括的に応える取り組みを推進しています。



2022年12月にオープンした
ハイエンドフレキシブルオフィス
「エキスパートオフィス中野CP」

ビル事業／中期経営計画の進捗と今後の戦略

重点戦略 3 投資家向け物件売却の拡大

投資家向け物件売却の取り組み

重点戦略①で述べたとおり、2025年以降大規模再開発が順次竣工を迎え、賃貸利益が厚みを増していきますが、継続的な利益成長と資本効率の向上を実現するため、前中期経営計画期間(2015～2019年度)から、投資家向けに売却を想定する多様なアセットタイプの開発に着手してきました。

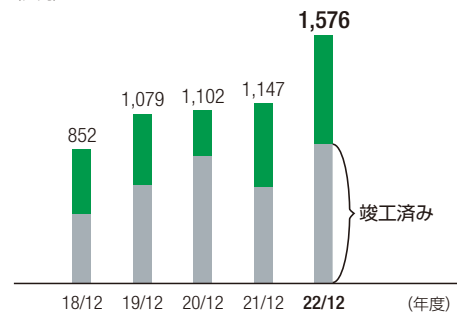
ビル事業における投資家向け物件売却のアセットとしては、物流施設、ホテル、商業施設、中規模オフィスなどを手がけています。厳しい用地取得競争は継続していますが、様々な工夫により着実に案件を確保しています。

■ 物流施設開発事業の拡大

物流施設においては、ECの伸展とそれに伴う倉庫需要の拡大を背景に、近年開発が加速しています。当社が展開している物流施設(T-LOGIシリーズ)においても着実にストックを積み上げ、ビル事業の投資家向け売却用アセットのうち総投資額ベースで6～7割を占めています。

当社が物流施設開発事業に参入した時期は同業他社のなかで比較的后発でしたが、用地取得においては、これまで積み上げてきた幅広い情報ルートや事業会社とのリレーションの活用や、開発にノウハウを要する案件を中心に取り組むことにより、高値つかみを避け採算性の高い案件を順調に確保することができています。

また、物流施設の供給量が増加したことによる受給バランスの変調リスクもありますが、ECへの旺盛な需要や既存物流拠点の統廃合、さらに3PL市場の拡大など先端物流施設への移転ニーズは堅調であることから、戦略的に用地取得・商品企画を進めていくことで、十分にこの先も需要を取り込むことができると考えています。実際に、直近1年で竣工した当社物件のリーシング状況は大変好調で、テ

ビル事業 販売用不動産残高推移
(億円)

2022年12月末時点

アセット タイプ	物件数(棟)		資産規模(億円)	
	稼働中	開発中	販売用 不動産残高	総投資額*
物流施設	8	16	788	約2,550
ホテル・ 商業施設・ オフィス等	16	14	788	約1,150
合計	24	30	1,576	約3,700

※ 各物件の取得時の簿価に取得後発生する建築費等を加味し、総投資額として算出。

当社の物流施設の商品企画の強み

- 利便性の高い立地への厳選投資
- お客様のニーズにきめ細かく応える施設づくり
(心地よく働ける空間、使い勝手の良い倉庫スペース)
- 次世代に向けた環境配慮
(全施設に太陽光パネル設置、原則「ZEB」
「CASBEE(A以上)」を取得)

ナント様からも当社物件の立地・規模・設備仕様に対して高い評価をいただいております。T-LOGIシリーズは高い競争力を維持することができています。

将来の安定的な物件売却先の一つとして物流施設リートの組成を見据え、エリア分散を意識したポートフォリオ戦略を推進しており、首都圏を中心としつつ、地方の中核都市圏においても、底堅い需要のある立地を厳選して進出していく方針です。

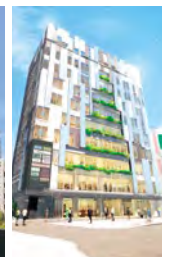
今後も開発プロジェクトの増加に伴いノウハウを蓄積、活用するサイクルを回していきます。



T-LOGI本庄児玉

■ ホテル・商業施設の取り組み

前中期経営計画期間から取り組みを進めてきたホテル・商業施設の開発は、コロナウイルス感染症の拡大に伴い一時的に収益性および売買マーケットが厳しい状況となりましたが、2022年からは需要が回復しています。当社は、商業施設においては都市型施設から郊外的大型ショッピングセンターまで幅広い開発・運営実績があり、ホテルにおいても様々なオペレーターとの協業実績があることから、今後も投資・利益獲得機会を積極的に模索していきます。

カンデオホテルズ
東京六本木FUNDES蒲田
(外観イメージ)

■ 中規模オフィスの取り組み

働き方改革やテレワーク、サテライトオフィスの普及などに伴い、オフィスビルに対するニーズは多様化しています。中規模オフィスビルにおいても、スペックの高さやデザイン性だけでなく、オフィスワーカーのニーズに対して柔軟に対応し、健康・快適(ウェルネス)と感じられるオフィスの需要が高まると考え、T-PLUSのブランドを掲げ、本格的に参入しています。

最先端テクノロジーの活用や、従来型にとらわれない賃貸形式など、お客様の利便性向上に資する様々なサービスを提供しています。



T-PLUS日本橋小伝馬町

住宅事業

「洗練」と「安心」を理念に「Brillia」ブランドで分譲住宅事業と賃貸住宅事業を行っています。企画・開発から管理、アフターサービス・修繕、仲介まで、お客様の快適な生活につながるあらゆる業務を一貫して提供する独自の体制によって、質の高い住まいを提供しています。

主な事業カテゴリ

分譲マンション事業	分譲マンション
投資家向け物件売却事業	賃貸マンション
サービス事業	マンション管理、リフォーム、リノベーション工事、賃貸運営

関連するマテリアリティ

♥	安全・安心な社会への貢献
🤝	顧客・社会の多様なニーズの実現
👥	コミュニティの形成・活性化
🏠	不動産ストックの再生・活用

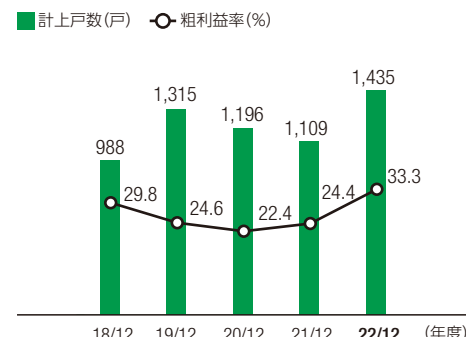


分譲マンションについて、低金利環境の継続、共働き世帯の増加やより豊かな暮らし方を求める実需に支えられ、継続的に約1,000～1,500戸程度の範囲での安定的な計上と20%を超える高水準の粗利益率を実現してきました。用地取得環境は競争の激しい状況が続いていますが、建替え・再開発案件にも積極的に取り組み、ランドバンクを着実に積み上げています。賃貸マンションについては、旺盛な投資ニーズを背景として、2021年度以降一定規模での売却益を計上しています。

営業収益／事業利益

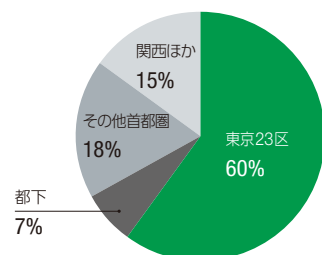


計上戸数／粗利益率推移



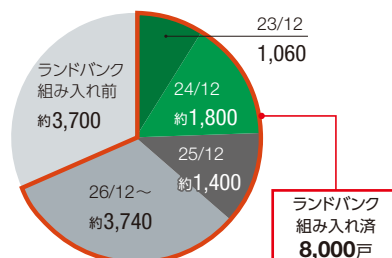
マンション計上エリア別割合(2016.1～2023.3)

東京都心部を中心に人気の高い物件を供給
郊外・地方は競争力のある物件を厳選



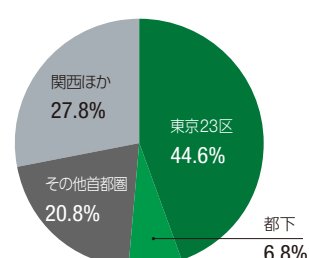
当社事業推進案件戸数(2023年3月末時点)

合計: 約11,700戸



ランドバンクエリア別割合(2023年3月末時点)

合計: 約8,000戸



※ 取得済み開発用地について、総住戸数分で記載

外部環境・社会課題

機会	ライフスタイルの多様化に伴う顧客ニーズの高度化・多様化
	共働き世帯増加に伴う世帯収入の増加と利便性重視志向の強まり
	気候変動や災害激化に伴う環境対応への関心の高まり
	不動産投資ニーズ・投資対象アセットの拡大
リスク	資材価格や労務費の上昇による建築費の高騰
	人口減少による分譲住宅市場規模の縮小
	金利上昇などに伴う顧客の購買マインドの低下

当社の優位性

- 国内屈指のブランド・顧客満足度評価
- 豊富な大規模再開発・建替え実績とノウハウ
- 製販管の一体化によるサービス提供体制
- グループ間連携、金融機関や既存取引先など多岐にわたる情報ルート

中期経営計画における具体的な取り組み

- 高い競争力が見込める用地への厳選投資
- 付加価値が高くノウハウが必要な再開発・建替え事業に注力
- 情報ルートを活かした投資家向け売却物件取得とマーケットに即した機動的な売却

住宅事業／中期経営計画の進捗と今後の戦略



外部環境の不確実性が増していくなかだからこそ、当社の本当の力が試されると考えています。製販管一体となって質の高い住まいを提供し、真摯にお客様評価の向上に取り組むことで、Brilliaブランドの競争力をさらに向上してまいります。引き続きお客様から選ばれる住まいを供給するとともに、商品企画・顧客サービス・管理に至るすべての分野でお客様評価No.1を目指します。

取締役専務執行役員
住宅事業本部長

秋田 秀士

重点戦略2 分譲マンション事業の更なる強化

ブランド強化の取り組み

「Brillia」は、洗練と安心を理念に、暮らしに寄り添う“住まいのトータル・ブランド”として、建物の提供だけでなく、東京建物グループの様々なサービスを通じて、お客様の価値あるライフスタイルの実現をサポートしています。

Brilliaの提唱する「NEW LUXURY RESIDENCE」には、時代の変化とともに価値観が日々変わるなかで、自分らしい“空間”と“時間”を追求し続けることが、本当の豊かさであるという思いを込めています。Brilliaブランドの価値を最大限に高めることで、理想的なお客様とのリレーションを構築し、当社物件の競争力の向上を目指します。



ブランド外部評価取得の取り組み

- 首都圏におけるブランド認知度^{*1}では、第3位を獲得。
- 購入者が選ぶ「SUUMO AWARD」^{*2}では、3部門で最優秀賞、総合評価で優秀賞を獲得。

※1 日経マンションブランドアンケート2022（首都圏（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）在住者の回答結果を抽出）

※2 「SUUMO AWARD」2023年 首都圏版 分譲マンションデベロッパー・販売会社の部「総合評価」にて優秀賞、「住み続けられる住まい部門」にて最優秀賞、分譲マンション販売・アフターの部「アフター点検満足度部門」にて最優秀賞、関西版 分譲マンションデベロッパー・販売会社の部「ハイブランド部門」にて最優秀賞。

■ 商品企画フェーズ

周辺環境に配慮したランドスケープ、時代を超越する外観や共用部、住戸内のディテールまで徹底したこだわりを注いでいます。これまでの住宅事業関連のグッドデザイン賞受賞数は26件と、外部機関においても高い評価を受けています。



■ 販売フェーズ/リセールフェーズ

お客様の利便性向上と物件の魅力訴求の両方に対応するため、2023年2月にBrilliaの新築分譲マンションを集約販売する拠点「Brillia Gallery新宿」を新宿センタービルに開設しました。室内空間や設備、仕様などが実際に体感できるコンセプトショールームを常設し、高精度なVRにより建物の外観・共用部や様々な間取りを確認することができます。また、施設内で複数の物件を販売することで、物件ごとに販売センターを開設する場合と比較して、造作物などの廃棄物が削減され、環境負荷低減につながります。

同ビル内には、売買仲介、リノベーションなど東京建物グループの住宅関連事業の窓口を一拠点に集約した「住まいの総合相談窓口 Brillia Base」があり、両施設が連携することで、新築、買い替え、リフォームなど、マンションに関する様々な情報提供や相談が一か所で可能となりました。



間取りを体験できるVRコーナー

■ 建築フェーズ

徹底した品質管理自社検査、第三者機関の検査、お客様による検査の3段階のチェックにて品質管理を行っています。なかでも、お客様が工事中の建物内に入る「建築現場見学会」を業界のなかで先駆けて2004年から実施しており、「住まいの安心を実感できる」と高い評価を受けています。



建築現場見学会の様子

■ 物件の管理フェーズ

物件に入居いただいた後の安全で快適な暮らしの実現を支えるべく、管理を行うスタッフに対して、ホスピタリティ研修などを実施し、お客様の日々の生活を支えるにふさわしい人材の育成を行っています。

分譲マンション入居者による「管理会社満足度ランキング」^{*3}において、当社グループのマンション管理運営部門を担う東京建物アメニティサポートが全体第3位、管理戸数10万戸未満の部門では5年連続第1位を獲得しました。同社の分譲マンション管理受託戸数は79,778戸（2023年3月末時点）に上り、マンション管理業務のほかにリフォーム・リノベーション事業など幅広い業務を手がけています。

※3 出典：住まいサーフィン/スタイルアクト株式会社



このように住宅事業では、製販管一体となって質の高い住まいを提供しています。様々な取り組みの積み重ねが、Brilliaのクオリティを支え、お客様の評価につながっています。



住宅事業／中期経営計画の進捗と今後の戦略

重点戦略 2 分譲マンション事業の更なる強化

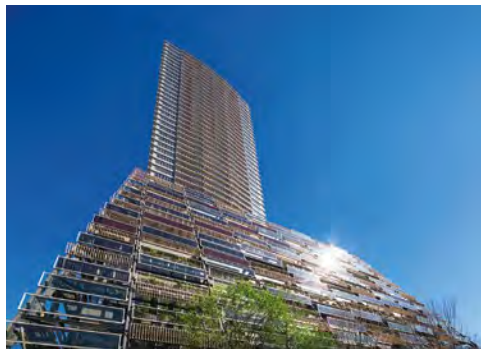
競争力の高い案件の取得と今後の取り組み

■ 建替え・再開発事業への注力

戦後の高度成長を支えた「集合住宅」は、老朽化が進んでおり、耐震性や防犯面の不安、エレベーターの不設置など、深刻な問題を抱える建物も少なくありません。住人の高齢化と減少が進み、老朽化した建物の再生とともに、地域住民をつなぐコミュニティの再生も大きな課題となっています。当社は、そうした木造家屋密集地などにおける都市再整備の必要性や、老朽化マンションの増加に伴う建替えニーズの高まりに着目し、建替え・再開発事業に注力しています。既存ストックを更新することで、お客様や地域に住まわれる方々にとって、より安全・安心なまちづくりを推進すると同時に、時代に対応した新たな価値を生み出し、地域コミュニティの再生に貢献しています。

建替え・再開発事業は、非常に多くの関係者が存在し、合意形成の難易度が高く時間がかかりますが、これまで積み上げた数多くの実績とノウハウをもとに取り組んでいます。今後も建替え・再開発事業への注力を含め、利便性の高い立地における事業機会獲得や付加価値の高い住まいの開発を進めていきます。

 (サステナビリティレポート2023) 不動産ストックの再生・活用 P. 57～58



Brillia Tower 池袋
日本初の区本庁舎・高層集合住宅一体型再開発プロジェクト



Brillia 多摩ニュータウン
640戸の団地を1,249戸に建替えた
日本最大級の建替えプロジェクト

■ 事業環境と今後の主な物件

住宅ローン金利の上昇に伴うお客様の購入意欲への影響について、注視は必要ですが、足許で販売への影響は大きくなく、相対的には低金利環境が継続していることや、共働き世帯の増加、より豊かな暮らし方を求めるトレンドなどを背景に、分譲マンション市場は引き続き好調を維持しています。

今後も都心の大規模再開発プロジェクトや地方都市中心部での大規模タワーマンションなど、注目度の高い物件の計上を予定しており、2023年度の想定粗利益率は31%と、高水準を確保できる見込みです。

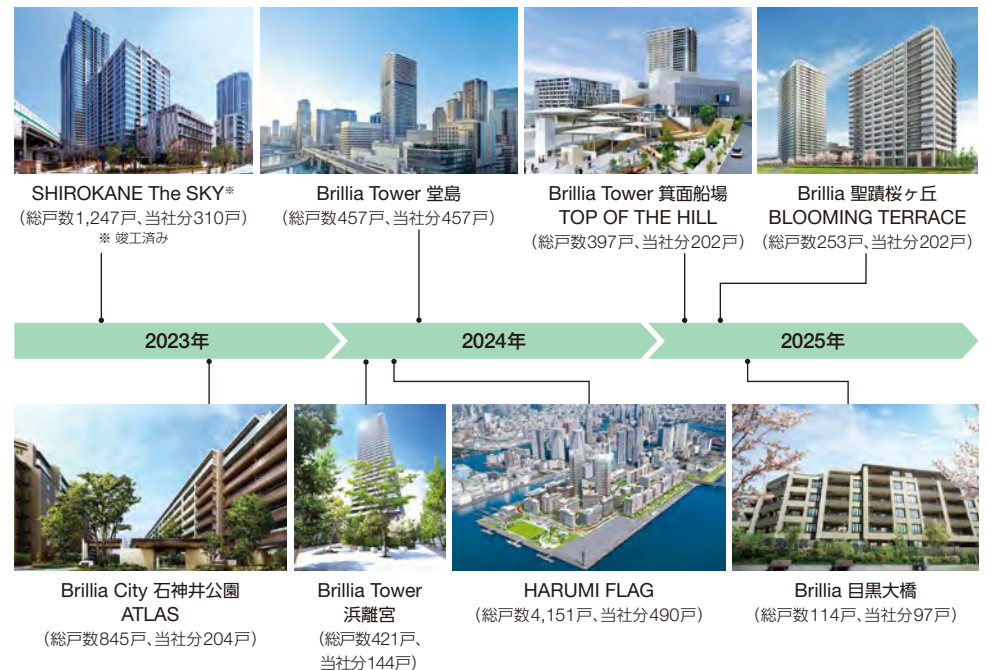
■ 暮らしの変化を捉えた取り組み

働き方改革やコロナ禍における在宅勤務の定着が進むなか、快適な執務環境とくつろげる居住環境の両立に対する需要に応えるため、様々な取り組みを展開しています。「Brillia City 西早稲田」では、共用部に運営サービス付きのコワーキングスペースを設置し、居室内ではテレワークスタイルに対応可能なウォールドア（稼働間仕切り）を採用するなどの工夫をしています。



Brillia City 西早稲田
コワーキングスペース

今後の主な物件



住宅事業／中期経営計画の進捗と今後の戦略

重点戦略 3 投資家向け物件売却の拡大

賃貸マンションの取り組み

住宅事業における投資家向け物件売却の資産として、都心部を中心に賃貸マンション(Brillia istシリーズ)を展開しています。お客様のニーズを捉えた商品企画と旺盛な投資ニーズを背景とする機動的な売却により、資本効率の向上と安定的な利益創出に寄与しています。

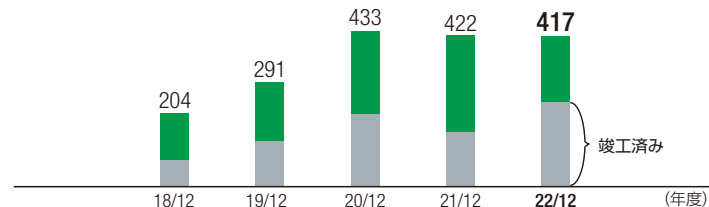
「Brillia ist」は、都市の暮らしと調和する、実用的で色あせない「洗練」と行き届いた「安心」をコンセプトに、スマートにゆとりをつくり出せる快適な住まいを展開しています。ブランド名の「ist」には、入居されるお客様のイメージである「どこまでも自分らしい生き方にこだわる人」という意味を込めました。お客様満足度調査の実施による居住ニーズの把握や、テレワーク利用もできるラウンジ空間の設置など、ソフト・ハードの両面で物件の競争力を維持・向上する取り組みを実施しております。

また、脱炭素社会の実現に向けて、グリーンビルディング認証の取得やZEH化の推進を積極的に実施しています。最近では太陽光パネルと蓄電池を併設するなど、物件のレジリエンス強化にも貢献できる取り組みにも力を注いでいます。



賃貸マンション 販売用不動産残高推移

(億円)



2022年12月末時点

アセットタイプ	物件数(棟)		資産規模(億円)	
	稼働中	開発中	販売用不動産残高	総投資額*
賃貸マンション	14	19	417	約700

※ 各物件の取得時の簿価に取得後発生する建築費等を加味し、総投資額として算出。



Brillia ist 渋谷本町



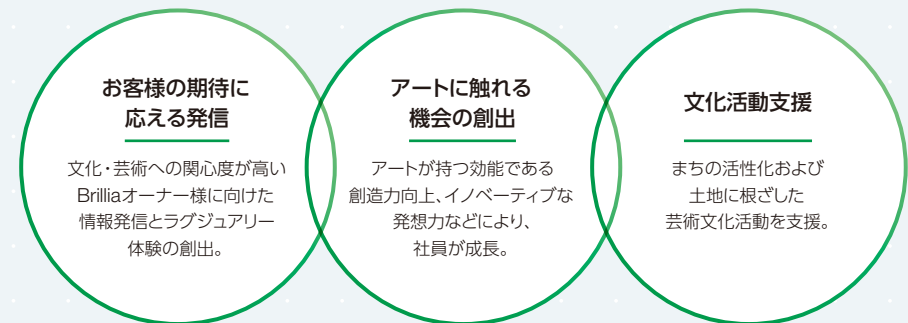
Brillia ist 西早稲田

TOPICS

Brillia Art

当社では、ブランドとしての差別化と社員の創造・発想力の向上を企図して、アート活動の支援およびコラボレーションに注力しています。

アートを通じて豊かな暮らしを提供すべく、社外に対してはお客様の期待に応える発信を行い、社内に対してはアートに触れる機会の提供に取り組んでいます。社会に対しては、まちの活性化および土地に根ざした芸術文化活動を支援していきます。



具体的取り組み

物件の共用部でのアート展示

共用部のデザインにアートを取り込み、空間にフォーカルポイントを形成することで物件の魅力向上を図っています。



Brillia一番町 共用部アート

Brillia Art Awardでのアーティスト支援

2018年よりマンションブランド「Brillia」の本社ギャラリーを彩るアート作品を募集・展示し、表彰することで次世代を切り開く先進性を持ったアーティストを支援しています。



本社ギャラリーの展示

BAG-Brillia Art Gallery-でのアート発信

2021年より中央区京橋エリアにある当社保有ビル内にBAG-Brillia Art Gallery-を開設し、「暮らしとアート」をテーマに様々な展覧会を行っています。



旅するアートピアノ

アートを身近に触れ合える機会を創出することを目的に「Brillia Art Piano」を制作しました。旅をしながら誰もが違いを認め合い自分らしくいられる世界をアートと音楽とともに目指していきます。



アートピアノ

アセットサービス事業

東京建物グループが有する多彩な不動産・土地の有効活用メニューを活かし、不動産仲介事業、アセットソリューション事業、賃貸管理事業、駐車場事業など、最適なソリューションをワンストップで提供します。

主な事業カテゴリ

不動産流通事業	仲介・CRE
投資家向け物件売却事業 (アセットソリューション事業)	オフィスビル、分譲・賃貸マンション、商業施設、ホテル
駐車場事業	駐車場

関連するマテリアリティ

不動産ストックの再生・活用

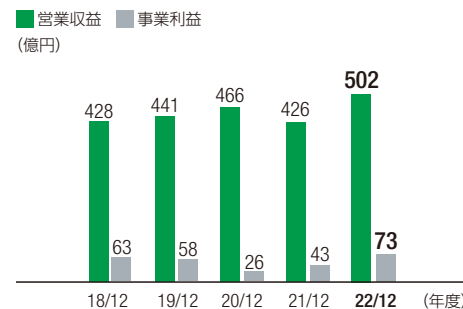


仲介事業・アセットソリューション事業については、活発な不動産取引市場を背景に業績は堅調に推移し、安定的に利益計上を実現しています。

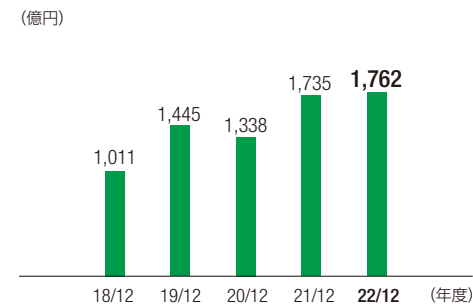
駐車場事業については、コロナウイルス感染拡大による影響を大きく受け、2020、2021年度は稼働が低水準で推移しましたが、2022年下期より人流の回復が進んだことから、稼働および利益は改善しています。

引き続き、収益力・競争力の強化に取り組みつつ、着実な事業拡大を実践していきます。

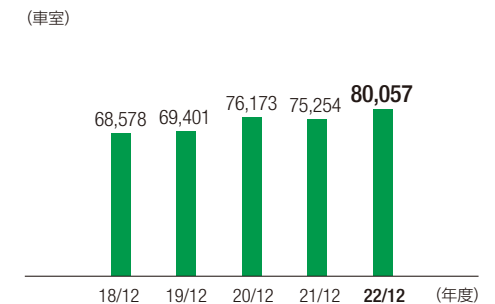
営業収益／事業利益



仲介取扱高の推移



駐車場 車室数推移



不動産流通事業・アセットソリューション事業

外部環境・社会課題		当社の優位性
機会	ストック型社会への転換に伴う中古不動産の再生ニーズや不動産流通量の増加	●長年にわたり培ってきた顧客・金融機関とのリレーションと不動産の目利き力
	低金利を背景とした不動産投資ニーズの増加	●東京建物グループのリソースを活用したワンストップソリューションサービスの提供
リスク	金利の上昇などに起因する景気の後退、不動産購買意欲の低下	●東京建物グループのシナジーを活用した、当社開発物件をフックとする顧客とのリレーション

中期経営計画における具体的な取り組み

- 情報ルートを活用して顧客ニーズを積極的に獲得
- 目利き力を活かして付加価値を高められる案件を確保し、マーケットに即した機動的な売却

駐車場事業

外部環境・社会課題		当社の優位性
機会	再開発に伴う大型駐車場、地方公共団体等の公的駐車場の運営機会の増加	●大型自走式駐車場の開発運営実績・ノウハウ
	「CASE」*に代表される自動車業界の変革の波に対応する新たな駐車場サービスの開発	
リスク	地価高騰に伴う駐車場土地オーナーによる所有地売却・他用途への転用の加速	●時間貸駐車場業界第3位の事業規模を活かした駐車場施設やシステムへの投資・開発力
	新たな感染症による行動制限に伴う稼働状況の悪化	

中期経営計画における具体的な取り組み

- 大型駐車場開発においては、契約形態の多様化や最先端システムの提案により積極拡大
- 運営効率向上・顧客サービス向上に資する新システムの開発・導入により競争力を向上

* CASE: Connected (コネクテッド)、Automated/Autonomous (自動運転)、Shared & Service (シェアリング)、Electrification (電動化)

アセットサービス事業／中期経営計画の進捗と今後の戦略



世の中の変化は目まぐるしく、不動産を取り巻く環境も常に変化しています。私たちが取り扱う不動産という商品は、一般的な量産品とは異なり、唯一無二で、かつ極めて高価なものです。そのため、売買・賃貸などの取引を成立させるには、お客様の「信頼」が欠かせません。そうした信頼獲得に向け、お客様の不動産にかかわる様々なご要望を的確にキャッチし、当社にしかできない商品やサービスを「創造」し、提供してまいります。

取締役専務執行役員
アセットサービス事業本部長

秋田 秀士

アセットサービス事業では、東京建物グループの多彩な事業から最適なソリューションを導き出し、グループだからこそ実現可能である総合的なコンサルティング営業を行っています。それを通じて、不動産に新しい価値を付加し、お客様のニーズにお応えすることで、「社会課題の解決」と「企業としての成長」をより高い次元で実現することを目指していきます。例えば、仲介事業、アセットソリューション事業では、有効に活用されていない中古不動産を、市場価値の高い優良な商品に再生して流通させることにより、ストック型社会の実現への貢献や、耐震や防災工事を施して防災力の高い不動産に再生することにより、居住者や地域の防災への貢献などができます。また、駐車場事業では、EV用の給電装置などを備えた駐車場を整備することによるEV普及への貢献や、時間貸駐車場の事前予約システムの構築、スマートフォンでの空車確認など、DXを活用しスムーズな駐車場利用を促進することによる渋滞解消への貢献などが可能となると考えます。

中期経営計画においては、これらの事業を通じて不動産ストックの流通や不動産の有効活用・投資ニーズを捉えた良質なアセットの提供に取り組むことを掲げており、グループ関与アセットの拡大と合わせてノンアセットビジネスの領域をより成長させ、継続的な利益成長と資本効率の改善を目指しています。

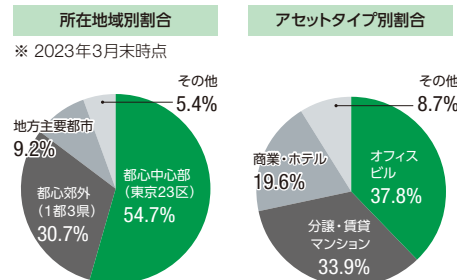
重点戦略 3 投資家向け物件売却の拡大

アセットソリューションの取り組み

中古不動産の再生を手掛けるアセットソリューション事業は、活発な不動産取引市場を背景に、継続的に安定した利益を計上しています。

物件取得における競争環境は依然として過熱した状況にあります。金利の上昇などによるマーケットの動向を注視しつつ、情報ルートの拡大や新たな投資ニーズの発掘などを進め、これまでに培った目利き力を活かして優良な物件の獲得に努めていく方針です。

アセットソリューション 保有資産残高内訳*



重点戦略 4 仲介・ファンド・駐車場事業の強化

仲介事業の取り組み

当社グループでは、優良な不動産情報の獲得機会の拡大に向け、仲介・CREの強化を進めています。

法人仲介では、ファンドや事業法人、個人富裕層などの旺盛な不動産投資ニーズに着目し、当社の投資家向け販売物件等を活用した情報ルートの拡大や新規顧客の獲得、これまで培ってきた親密顧客との関係深化を図り、大型仲介案件の獲得に注力しています。また、リテール仲介では、Brilliaの商品評価と顧客基盤を活かし、二次流通の取り扱い拡大を目指しています。



東京建物不動産販売 白金高輪支店

重点戦略 4 仲介・ファンド・駐車場事業の強化

駐車場事業の取り組み

「NPC24H」ブランドで、日本全国で約1,900か所、約8万車室（2023年3月末時点）の駐車場を開発・運営しています。周囲の環境や土地面積などの条件を考慮して最適な駐車場を開発・提供しています。

大型自走式駐車場などの高い運営ノウハウを活かして運営施設の拡大を図る一方で、情報化投資によるITデータを活用した駐車場運営を展開すると同時に、キャッシュレス、予約システム連動等、新しい付加価値の提供により駐車場利用者の利便性向上策を積極的に推進していきます。

また、環境負荷低減に資する取り組みにも積極的に着手しており、2022年夏には、太陽光路面発電パネルとリフィルバッテリー式発電機を組み合わせ、路面で発電した電力を活用する自律型太陽光路面発電システムの実証実験を開始しました。その他にも、2023年3月末時点で運営駐車場の半数に相当する約900か所の事業地にて使用する電力のグリーン化への切り替えが完了しており、EV充電器の設置数についても順次増やすなど、同業他社との差別化に注力しています。

駐車場事業は人出・出張・旅行などとの関連性が強く、コロナウイルス感染拡大の影響を強く受けたものの、人流の戻りとともに、需要は回復しており、引き続き新規案件獲得と、既存案件の採算性向上に取り組んでまいります。



NPC24H 南大沢駅前パーキングにおける実証実験の様子

その他事業

不動産ファンド事業

重点戦略 4 仲介・ファンド・駐車場事業の強化

J-REIT「日本プライムリアルティ投資法人」や私募REIT「東京建物プライベートリート投資法人」、私募ファンドの運用など、機関投資家や年金基金、個人に至るまで、幅広い投資家の皆様に対して、様々な不動産投資商品を提供しています。

外部環境・社会課題	
機会	不動産投資ニーズの拡大 投資対象となるアセットタイプの拡大
リスク	金利上昇に伴う資産価値への影響 資金調達環境の変化

当社の優位性

- 東京建物の不動産に関するノウハウを活かした不動産取得機会の獲得・資産価値の最大化

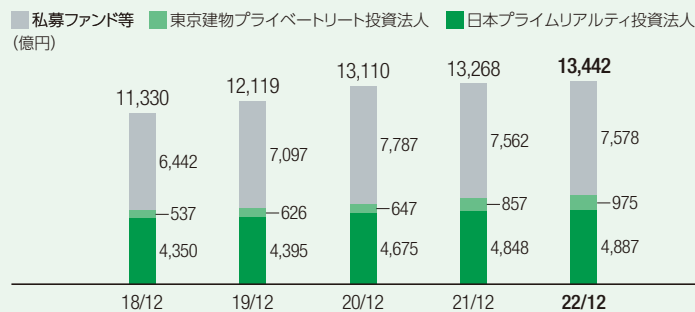
中期経営計画における具体的な取り組み

- 投資家向け物件売却の拡大に伴うJ-REIT・私募REIT・私募ファンドの成長支援
- グループAUMの拡大による収益機会の拡大

■ 重点施策の取り組み状況

不動産の目利き力を活かした物件取得による資産規模の拡大、戦略的な資産の入れ替えによる資産ポートフォリオの質の向上を図るとともに、J-REIT・私募REIT・私募ファンドへの物件売却増加によりグループAUMを成長させることで、アセットマネジメント、プロパティマネジメントなどのグループ収益機会の更なる獲得にも貢献しています。

グループAUMの推移



海外事業

重点戦略 5 海外事業の成長

上海・シンガポールに現地法人を設立し、中国および高い成長力が見込めるASEAN地域の新興国において、各国企業のパートナーとともに開発事業を推進しています。

外部環境・社会課題	
機会	アジア諸国における高い経済成長に伴う富裕層および中間所得者層の増加 日本企業との協業を求める現地企業の増加、現地政府による外資誘致支援策の強化
リスク	経済情勢・政治情勢の変化、不動産関連規制の強化 地政学リスク・カントリーリスクの増大

当社の優位性

- 中国の有力デベロッパー・万科グループとの15年以上にわたるリレーションと豊富な開発実績。累計供給戸数約25,000戸
- 日本国内で培われた豊富な不動産開発ノウハウと高品質なマンション開発実績

中期経営計画における具体的な取り組み

- 現地の商慣習・マーケットを熟知する有力パートナーとの協業
- 中国とその他アジア諸国の既進出国を中心に展開。加えて、先進国における事業機会の探索を実施
- 相対的に事業期間が短く、事業環境変動リスクが小さい短期回転型事業を中心に投資

■ 重点施策の取り組み状況

〈現地パートナーとの協業強化〉

海外事業では、現地の有力パートナーとのパートナーシップと、現地駐在員によるリスクコントロールを通じて、着実な事業展開をしてきました。中国では15年以上にわたり、現地有力デベロッパーである万科グループとともに分譲マンション事業を展開してきた実績があります。また、2018年に進出したタイにおいては複数の戦略的事業パートナーとともに事業展開しております。今後も各国のマーケット環境やカントリーリスクを十分に考慮したうえで、成長市場における事業機会獲得のため厳選投資を行います。

中国・徐州城北プロジェクト



総事業費
約350億円

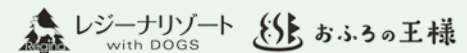
当社シェア
約30%

クオリティライフ事業

■ リゾート事業

ライフスタイルが多様化し、モノ消費からコト消費の時代へ変化するなか、リゾート事業ではリアルな体験の場を提供し、お客様に最高のやすらぎと最上の寛ぎを提供する、ホスピタリティあふれるサービスの提供を目指しています。

近年のペットツーリズムの流行に着目した愛犬同伴型ホテル「レジーナリゾート」では、全室・全エリア愛犬同伴可能でありながら、高級旅館並みの設備とサービスを提供することで愛犬家富裕層から好評を博しており、現在8施設に拡大しています。また、十数種類のお風呂や岩盤浴を気軽に楽しめる温浴施設「おふろの王様」は、コミュニケーションの場、心身の健康をサポートする場として多くのお客様にご利用いただいております。関東圏を中心に10施設を運営。このほか全国で12か所のゴルフ場を運営しています。



レジーナリゾート 旧軽井沢



おふろの王様 和光店

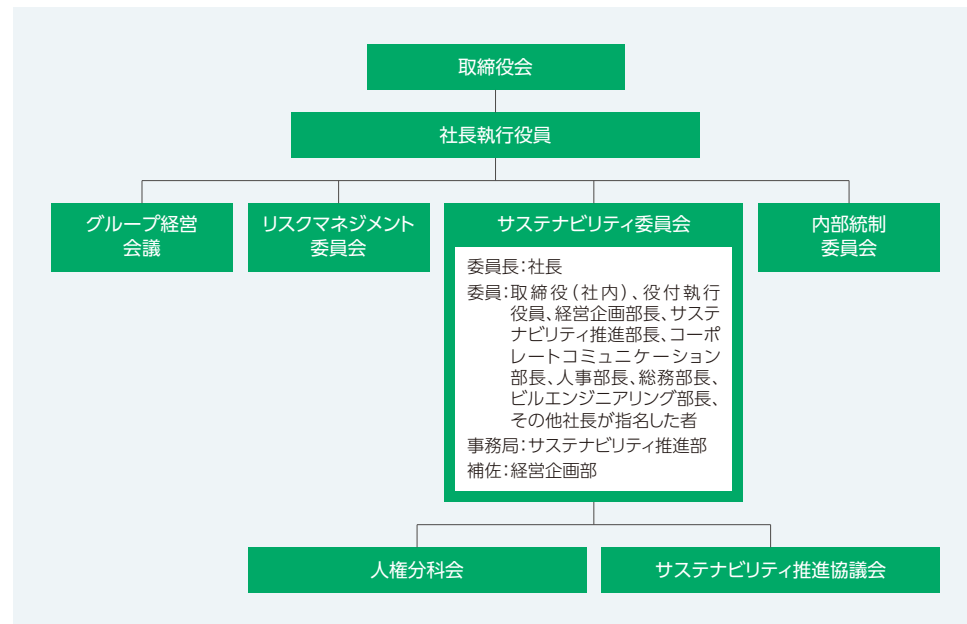


河口湖カントリークラブ

ESG経営の高度化

当社グループは、長期ビジョン「次世代デベロッパーへ」に基づき、事業を通じて「社会課題の解決」と「企業としての成長」をより高い次元で両立するため、ESG経営の高度化を推進し、グループ全体で積極的にサステナビリティ施策に取り組んでいます。

ESG経営体制



サステナビリティ施策をグループ全社で横断的に推進するため、当社社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置するとともに、審議事項の事前協議などを担う下部組織として「サステナビリティ推進協議会」を設置しています。また、人権方針に基づく取り組みの更なる推進を目的として、2023年1月に「人権分科会」を設置しています。

サステナビリティ委員会は、社長直轄の会議体と位置付け、ESGに関する重要事項の審議や目標の設定、進捗状況のモニタリング、達成内容の評価などを行っています。

また、サステナビリティ委員会での審議事項は、必要に応じて取締役会に付議または報告され、取締役会にて監督する体制としています。

主要なイニシアチブへの参加・外部評価

当社グループが参加している主要なイニシアチブは以下のとおりです。また、記載のESGインデックス・ベンチマークなどから選定・評価を受けています。

評価機関・取り組み/インデックス	評価等
国連グローバル・コンパクト	参加
TCFD	賛同
SBTi	認定
RE100	参加
CDP	B
GRESBスタンディング・インベストメント・ベンチマーク	5スター
健康経営優良法人認定制度	ホワイト500
MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数	選定
MSCI日本株女性活躍指数(WIN)	
FTSE Blossom Japan Index	
FTSE Blossom Japan Sector Relative Index	
S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数	
Morningstar 日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数(GenDi J)	選定
FTSE4Good Index Series	



TOPICS

ESGファイナンス

当社は、国際資本市場協会(ICMA)などが言及するグリーンボンド原則、ソーシャルボンド原則、グリーンローン原則およびソーシャルローン原則における4つの要素(調達資金の使途、プロジェクトの評価と選定プロセス、調達資金の管理、レポートング)に適合する複数のファイナンス・フレームワークを策定し、これに沿ったグリーンボンドおよびサステナビリティボンドの発行を継続的にを行っています。

グリーンボンド・
サステナビリティボンドの発行残高

1,400億円 (ハイブリッド社債900億円を含む)

※ 2022年12月末時点

長期ビジョン・マテリアリティ

【長期ビジョン】

次世代デベロッパーへ

人口動態の変化や人々の価値観の多様化、テクノロジーの加速度的な進展など、変化が激しく、不確実性が高まっている時代のなか、サステナブルな社会の実現に向けて様々な課題が顕在化している。東京建物グループは、デベロッパーが果たす役割も大きく変わるべきだと考え、事業を通じて「社会課題の解決」と「企業としての成長」をより高い次元で両立することで、すべてのステークホルダーにとっての「いい会社」を目指します。

長期ビジョンの基本方針

① 様々な社会課題の解決

- SDGs達成への貢献

② 着実な利益成長

- 2030年頃の目指す姿：連結事業利益1,200億円
- 安定的な賃貸利益を着実に拡大し利益構成の中心とすること、資本効率を意識したバランスの良い利益構成を目指すことを利益成長の基本方針とする。

マテリアリティに基づく取り組みを通じた価値創造の考え方

長期ビジョンの実現に向けて、事業を通じて実現する社会との共有価値を意識し、「社会価値創出」と「価値創造基盤」の観点から14の重要課題を特定しています。

事業を通じて重要課題の解決に取り組み、社会に与える正の影響を最大化させるとともに、負の影響の最小化を図ることで、企業としての成長とともに、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

マテリアリティ特定の経緯

2018年 事業につながる社会課題を幅広く捉えるため、SDGsをはじめとした社会課題から、東京建物グループが検討すべき35項目の社会課題を抽出。

2019年 社会ニーズの大きさと事業との親和性の観点から、35項目の社会課題の重要度を評価。マテリアリティを特定。

2021年 最新の社会情勢を踏まえ、外部専門家の助言や各種のイニシアチブへの参画、ステークホルダーとのコミュニケーションを通して得た知見を活用したマテリアリティ改定についての検討を実施。サステナビリティ委員会および取締役会における議論と妥当性の確認を経て、承認。

東京建物グループのマテリアリティ

重要課題		社会との共有価値	SDGsへの貢献
社会価値創出	国際都市東京の競争力強化	● 「場の価値」と「体験価値」の創出	
	安全・安心な社会への貢献		
	コミュニティの形成・活性化		
	ウェルビーイング		
	顧客・社会の多様なニーズの実現		
	価値共創とイノベーション		
	テクノロジーの社会実装		
	不動産ストックの再生・活用		
	脱炭素社会の推進		
	循環型社会の推進		
価値創造基盤	従業員の成長と働きがいの向上	● 価値を創造する人材	
	ダイバーシティ＆インクルージョン		
	ガバナンスの高度化		
	リスクマネジメントの強化		

特定したマテリアリティに基づき、ESGに関するKPI・目標を設定しています。🔗 P. 37

目標達成に向けて、プロセス目標を意識したアクションプランを各事業本部または事業部の事業計画に盛り込む運用とし、サステナビリティ推進協議会にて取り組み状況を把握したうえで、サステナビリティ委員会においてPDCAサイクルを構築し、目標達成のための進捗管理等を行っています。

マテリアリティに基づくKPI・目標

設定したKPI・目標は以下のとおりです。当初設定した目標において、2023年2月に脱炭素社会の推進に係る項目の目標達成時期を一部前倒しするとともに、一部目標の強化を行うなど、取り組みをさらに加速させています。

マテリアリティ (重要課題)	項目	範囲	KPI・目標
 脱炭素社会の推進	温室効果ガス排出量の削減	全事業	2050年度までに、CO ₂ 排出量ネットゼロ ^{※1} 2030年度までに、2019年度対比CO ₂ 排出量40%削減 ^{※1}
	再生可能エネルギーの導入	全事業	2050年度までに、事業活動で消費する電力の再生可能エネルギー化100%
		ビル事業	2030年度までに、保有する不動産で消費する電力の再生可能エネルギー化100% ^{※2} 2024年度までに、保有する不動産で消費する電力の再生可能エネルギー化50%以上 ^{※2}
	ZEB・ZEH ^{※3} の開発推進	ビル事業	原則として、新築するすべてのオフィスビル、物流施設 ^{※4} においてZEBを開発 ^{※2}
	グリーンビルディング認証 ^{※6} の取得	住宅事業	原則として、新築するすべての分譲マンション、賃貸マンション ^{※5} においてZEHを開発 ^{※2}
		ビル事業 住宅事業	原則として新築するすべてのオフィスビル、物流施設、賃貸マンション ^{※7} においてグリーンビルディング認証を取得 ^{※2}
 循環型社会の推進	廃棄物の排出量削減	長期保有ビル ^{※8}	2030年度までに、2019年度比廃棄物の排出量原単位20%削減
	廃棄物のリサイクル推進	長期保有ビル ^{※8}	2030年度までに、廃棄物の再利用率90%を実現
	水使用量の削減	長期保有ビル ^{※9}	水使用量原単位を前年度より低減
	再生水の利用の促進	延床面積30,000㎡超のオフィスビル	2030年度までに、原則として延床面積30,000㎡を超えるすべての新築オフィスビルに中水 ^{※10} 処理設備を導入
 脱炭素社会の推進 循環型社会の推進	木材の利用促進	長期保有ビル 分譲・賃貸マンション	2030年度までに、すべての新築オフィスビル・分譲マンション・賃貸マンションの共用部の内装・家具等に国産材・認証材を使用
		分譲・賃貸マンション	2023年度までに、主要構造部にCLTを採用した分譲マンションまたは賃貸マンションを開発
	お客様との連携・共創	長期保有ビル ^{※9}	テナント様とのサステナビリティに関するコミュニケーションを年4回以上実施
		分譲・賃貸マンション	入居者様とのコミュニケーションを行い、サステナビリティに関する施策を立案・推進
 従業員の成長と 働きがいの向上	能力開発の推進	東京建物	社員一人当たりの平均研修時間 毎年度15時間以上
		東京建物	キャリア研修受講率 毎年度100%
	健康経営の推進	東京建物	健康診断受診率および再検査受診率 毎年度100%
		東京建物	喫煙率 毎年度12%以下
 ダイバーシティ& インクルージョン	人権の尊重	東京建物グループ	人権方針の周知 グループ各社への展開・遵守
	ワークライフバランス	東京建物	平均年次有給休暇取得率 毎年度70%以上
		東京建物	男性の育児休暇取得率 2025年度までに30%以上
	多様な人材の活躍推進	東京建物	女性管理職比率 2030年度までに10%以上
		東京建物	障がい者雇用率 毎年度2.3%以上

※1 Scope1と2の合計およびScope3カテゴリ11が対象。

※2 本目標は、2022年2月に達成時期の前倒し等を実施。本表における目標の記載は、達成時期の前倒し等を実施した後の内容。

※3 「ZEB」「ZEH(-M)」のほか、Nearly ZEB、ZEB Ready、ZEB Oriented、Nearly ZEH(-M)、ZEH(-M) Ready、ZEH(-M) Orientedを含む。

※4 2023年1月以降設計に着手した新築物件が対象。共同事業物件や特殊用途など一部を除く。

※5 2021年6月以降設計に着手した新築物件が対象。共同事業物件や特殊用途など一部を除く。

※6 主にDBJ Green Building認証、CASBEE建築およびBELSなどの認証を指すが、これらに限らない。

※7 2023年1月以降設計に着手した新築物件が対象。共同事業物件や特殊用途など一部を除く。

※8 当社が実質的にエネルギー管理権原を有し、かつ、廃棄物の再利用・減量に係る計画書を提出している主な長期保有ビル・商業施設が対象。

※9 当社が実質的にエネルギー管理権原を有している主な長期保有ビル・商業施設が対象。

※10 雨水やビルで発生する雑排水(冷却塔やテナント様の厨房からの排水など)を原水とする再生水。トイレの洗浄水や植栽散水などの非飲料用途で再利用する。

環境戦略

東京建物グループの環境戦略

当社グループは、「グループ環境方針」のもと、環境に配慮した事業活動を通じて、持続可能な社会の発展に貢献することを目指しています。また、環境に関するマテリアリティとして「脱炭素社会の推進」と「循環型社会の推進」を特定し、事業を通じてこの課題解決に取り組むことで、社会との共有価値である「地球環境との共生」の実現を目指しています。

 (サステナビリティレポート2023) 環境マネジメント P. 21～25

推進体制

社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」および下部組織としての「サステナビリティ推進協議会」のもと、環境関連施策をグループ全体で横断的に推進しています。

当社の各事業においては、その特性に合わせた環境マネジメント体制を構築し、当該体制のもとでPDCAサイクルを確立しています。ビル事業では、環境関連施策を企画・統括する常設の組織や、施策の推進支援、指導および進捗管理等を目的とした「環境委員会」のもと、また、住宅事業では、環境関連施策の立案・実行支援・進捗管理等を実行する「環境対策プロジェクトチーム」のもと、それぞれ様々な施策に取り組んでいます。

その他の事業および当社グループ会社では、事業・会社ごとにグループ環境方針に沿った環境ガイドラインを定め、事業を展開しています。

温室効果ガス（GHG）排出量削減ロードマップ

GHG排出量削減の中長期目標

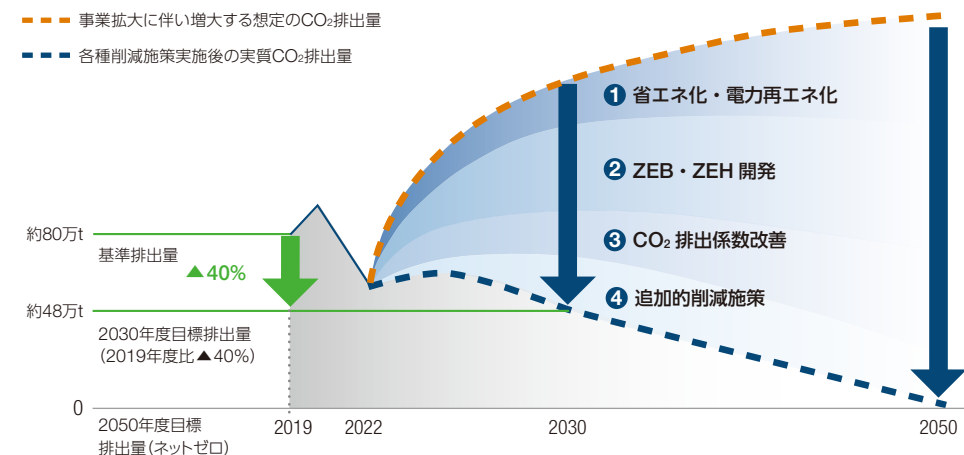
CO₂排出量 2030年度までに40%削減(2019年度比)
2050年度までにネットゼロ

(2030年度目標についてSBT認定取得済み)

当社グループは「GHG排出量の削減」に関する中長期目標として左記の目標を掲げ、取り組みを推進しています。なお、2030年度目標については、2021年9月に、国際的な気候変動イニシアチブであるSBTイニシアチブよりSBT認定を取得しています。

また、中長期目標の達成に向けたプロセス目標として「ZEB・ZEHの開発推進」「再生可能エネルギーの導入」および「グリーンビルディング認証の取得」を設定し、省エネ設備等を配備した環境性能に優れた不動産の開発や、ビル管理会社やテナント様と協働した運用面の取り組みを実施しています。

GHG排出量削減ロードマップ



 ZEB・ZEHの開発推進 P. 40

 再生可能エネルギーの導入 P. 41

環境戦略

環境に関する主なKPI・目標と実績推移

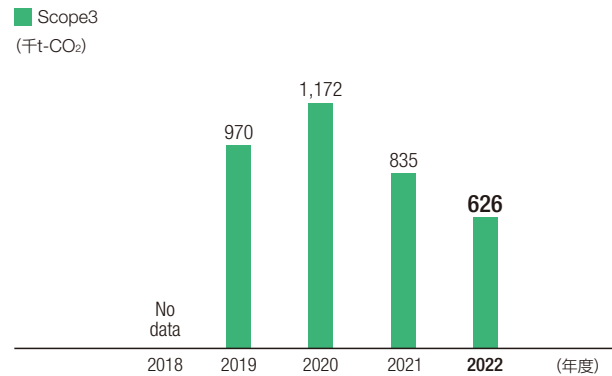
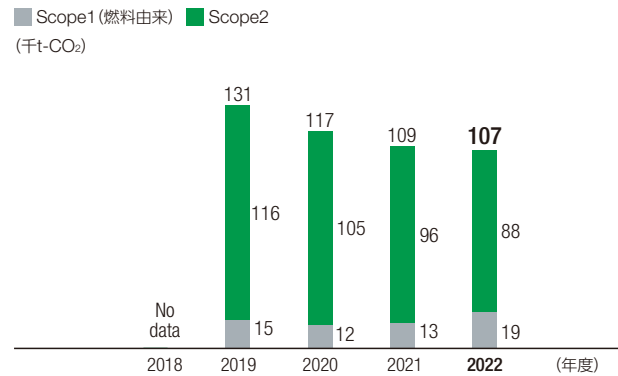
設定したKPI・目標に関する詳細な注釈・情報については、P. 37マテリアリティに基づくKPI・目標をご覧ください。
また、実績値に関する項目ごとの詳細な注釈・情報についてはサステナビリティレポートデータ集をご覧ください。

🔑 マテリアリティに基づくKPI・目標 P. 37

📖 (サステナビリティレポート2023)データ集(環境) P. 85~88

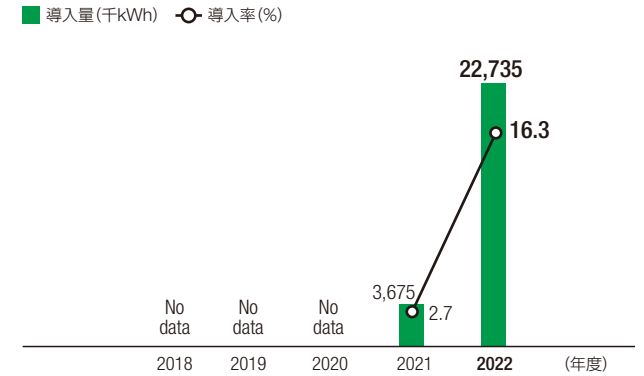
温室効果ガス排出量の削減

目標：CO₂排出量の削減率2030年度までに40%削減(2019年度比)
2050年度までにネットゼロ



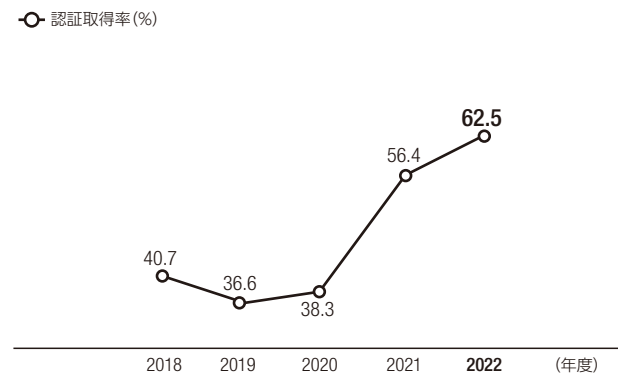
再生可能エネルギー(電力)の導入

目標：ビル事業の事業活動で消費する電力への再生可能エネルギーの導入率
2024年度までに50%以上、2030年度100%



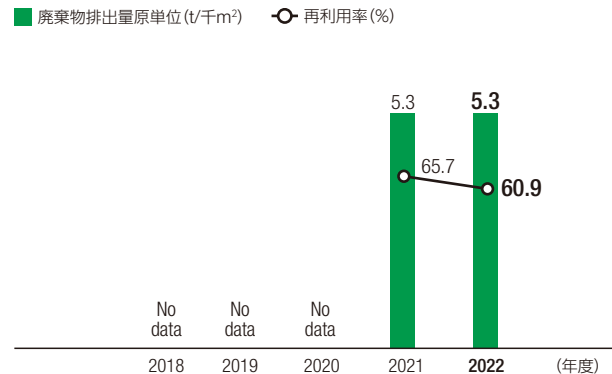
グリーンビルディング認証の取得

目標：新規開発物件におけるグリーンビルディング認証
の取得比率 原則100%



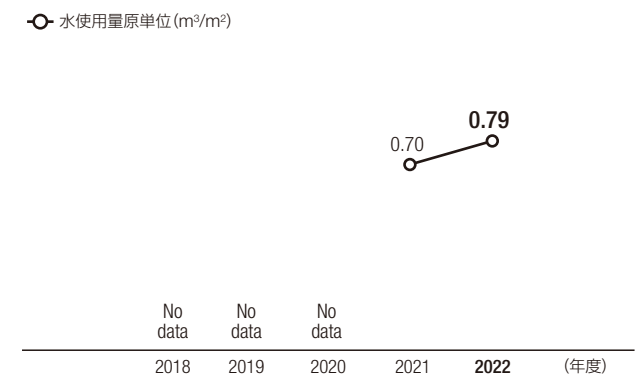
廃棄物の排出量削減とリサイクル推進

目標：排出量原単位削減率 2030年度に2019年度比20%削減
廃棄物の再利用率 2030年度に90%



水使用量の削減

目標：水使用量原単位 前年度より低減



環境戦略

ZEB・ZEHの開発推進

当社グループでは、新規開発物件におけるZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビルディング）、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）の開発に取り組んでいます。ZEBおよびZEHは、快適な室内環境を実現しながら、建物の消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物です。ZEB・ZEHは省エネや創エネの度合いによって、以下の4つの種類に分類されており、省エネ・創エネの水準を高めていくことで、よりレベルの高い水準を目指しています。

	ZEB Oriented		ZEB Ready	Nearly ZEB	『ZEB』
ZEBの種類	省エネのみ		省エネのみ	省エネ+ 創エネ	省エネ+ 創エネ
基本建築物	30%以上	40%以上	50%以上	75%以上	100%
					
	病院・商業施設 など		オフィス・工場 など		

ZEBの開発推進

当社は、一般社団法人環境共創イニシアチブ(SII)が公募する「ZEBリーディング・オーナー」に登録し、ZEB普及促進に貢献することを目指しています。

2019年には、Hareza Towerが超高層複合用途ビルの事務用途の部分評価におけるZEB取得の第1号案件となりました。2022年12月末時点で、オフィスビル2棟においてZEB Readyを、物流施設7棟において『ZEB』を開発しています。

ZEB Ready 認証物件

Hareza Tower
(2020年竣工)東京建物四条烏丸ビルEAST
(2022年竣工)

『ZEB』認証物件



T-LOGI 習志野(2022年竣工)など、物流施設7物件

	ZEH-M Oriented	ZEH-M Ready	Nearly ZEH-M	『ZEH-M』
ZEH-Mの種類	省エネのみ	省エネ+ 創エネ	省エネ+ 創エネ	省エネ+ 創エネ
基本建築物	20%以上	50%以上	75%以上	100%
				

ZEHの開発推進

当社は、2018年5月の「ZEHデベロPPER登録制度」の初回公募から登録し、ZEH-M（ゼッチ・マンション）を積極的に開発しています。外壁等の断熱性能の向上や高断熱サッシの採用、高効率給湯設備の採用などによる省エネルギー性能の向上に取り組んでおり、2021年6月以降の設計着手物件は、原則としてZEH-Mとして開発しています。お客様に対しては、ZEH-Mの快適性やメリットなどを訴求し、環境に配慮した当社の物件開発姿勢自体に共感いただけるよう工夫しています。

ZEH-M Oriented 認証物件



Brillia 弦巻 (2019年竣工)

Brillia Tower 聖蹟桜ヶ丘 BLOOMING RESIDENCE
(2022年竣工)

環境戦略

再生可能エネルギーの導入

当社グループでは、再生可能エネルギーによる自家発電・自家消費、再生可能エネルギー由来の余剰電力を他の建物へ送電する自己託送、非化石証書等の活用など、各施設に合わせてCO₂排出量の削減に努めています。

さらにビル事業では、保有する不動産で消費する電力の再生可能エネルギー化を積極的に進め、従前の目標を前倒し、2024年度までに50%以上、2030年度までに100%再エネ化の目標を2023年2月に新たに掲げています。

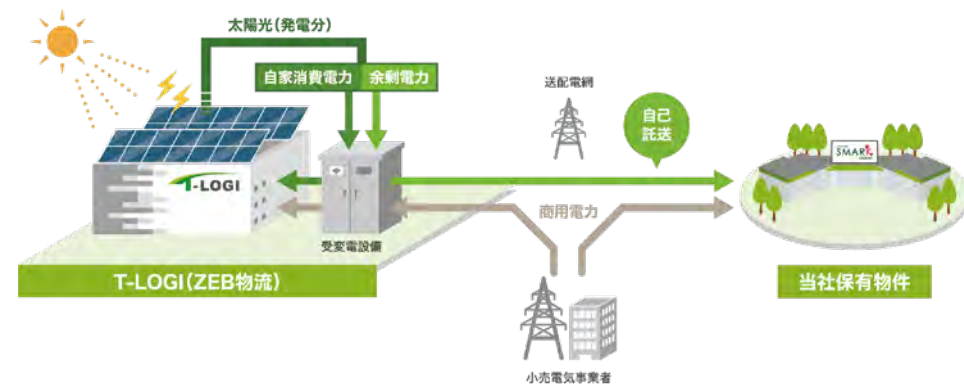
 (サステナビリティレポート2023) 再生可能エネルギーの導入 P. 30

再生可能エネルギーの創出と活用

物流施設「T-LOGI」シリーズでは、各施設の屋上に設置する大容量の太陽光パネルによって発電した電力を各施設構内で消費し、入居テナント様にもご活用いただけるとともに、創出された余剰電力については自己託送の仕組みを用いて、当社保有施設において有効に活用しています。

また、T-LOGIシリーズにおける自己託送の取り組みは、2022年度の日本不動産学会業績賞「国土交通大臣賞」を受賞しました。事業者自らの取り組みとしてカーボンニュートラルを実現しようとする姿勢、それを可能とするパイロットプロジェクトとしての先進性が評価されました。

原則として、今後開発する「T-LOGI」シリーズでは、省エネルギー化の推進と再生可能エネルギーの活用によって、『ZEB』の取得を目指していきます。



再生可能エネルギー電力への切り替え

当社の保有ビルや商業施設、賃貸マンションでは、トラッキング付非化石証書を利用し、電気事業者より購入する電力の再生エネルギーへの切り替えを進めています。(2022年度における当社ビル事業の再生可能エネルギーの導入量約22,735千kWh、導入率約16.3%)

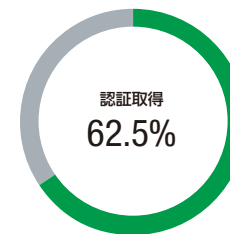
グリーンビルディング認証の取得

当社が保有・管理するオフィスビル・商業施設・賃貸マンションのうち、2022年12月末時点で22物件が「DBJ Green Building 認証」を取得しています。ステークホルダーからの要請、テナント様のニーズの多様化等に対応し、今後も環境・社会への影響に配慮した不動産開発を積極的に行っていきます。

 (サステナビリティレポート2023) グリーンビルディングに関する外部評価・認証 P. 33～34

グリーンビルディング認証取得割合(2022年12月末時点)

- 当社が保有・管理する全物件に占める割合
- 2022年は合計7物件でDBJ Green Building認証を新規取得



循環型社会の推進

当社グループでは、環境汚染の防止や資源活用の効率化は、建物の企画・設計から、建設、運営管理、解体に至るまでのライフサイクル全体において取り組むべきものと認識し、その実現に努めています。建物の企画・設計段階で環境アセスメントを考慮し、環境に配慮した建物の開発を行うとともに、廃棄物や有害物質の発生削減と適切な管理を行うことで、大気や土壌の汚染防止に取り組んでいます。また、事業開始段階で資源回収やリサイクル、廃棄物発生抑止を前提とした資材等の導入を進めつつ、事業開始後においても廃棄物の選別を徹底し、リサイクル率の向上に取り組んでいます。

 (サステナビリティレポート2023) 循環型社会の推進 P. 36～37

環境戦略

TCFD提言に基づく情報開示

当社グループは、2020年6月にTCFDへの賛同を表明しました。気候変動はグローバルでの解決が求められる社会課題であり、当社グループにとっても、優先的に取り組むべき課題です。気候変動関連の財務情報の開示の重要性を認識し、TCFDが推奨する情報開示の拡充に取り組んでいます。

 (サステナビリティレポート2023) TCFD提言に基づく情報開示 P. 27～29

ガバナンス

当社グループは、社長を委員長とするサステナビリティ委員会で、気候変動にかかわるリスクと機会の特定やGHG排出量の削減目標と対応方針、その取り組み状況などの重要事項について、審議や協議・報告をしています。なお、本委員会で審議した重要事項については、取締役会に付議または報告を行い、取締役会の監督を受けています。また、委員会の下部組織であるサステナビリティ推進協議会では、委員会への付議事項についての事前協議や委員会での協議を経て決定した目標の達成に向けた具体的な施策の検討などを行っています。

戦略(シナリオ分析)

現行シナリオ(2100年時点で産業革命前の水準と比べて4℃以上平均気温が上昇するシナリオ)と移行シナリオ(平均気温の上昇を2℃未満または1.5℃に抑えるシナリオ)による分析をしています。分析対象の範囲は、当社グループの財務に与える影響の大きさを考慮し、主力事業であるビル事業と住宅事業とし、リスクと機会の特定および重要度評価を行っています。また、影響を受ける期間を、短期(1～5年)、中期(5～10年)、長期(10年超)に分けて整理しています。

重要度評価マップ

影響度(金額)	発生可能性			
		低	中	高
	大	中	高	高
	中	低	中	中
	小	低	低	低

リスク管理

気候変動リスクは、当社グループの経営に大きな影響を与える可能性のある重要なリスクの一つとして認識し、全社的なリスク管理の枠組みをもって管理しています。気候変動リスクについては、サステナビリティ委員会においてリスクの極小化や機会獲得に向けた各種方針・戦略を検討し、必要に応じて取締役会に報告・付議することで代表取締役である当社社長が最高責任者を務める取締役会により監督される体制としています。

指標と目標

気候変動への対応、脱炭素社会の実現を推進するために「CO₂排出量を2030年度までに40%削減(2019年度比)し、2050年度までにネットゼロを実現する」というGHG排出量削減に関する中長期目標を策定しています。また、GHG排出量の定量的なモニタリングを実施し公表しています。

 温室効果ガス(GHG)削減ロードマップ P. 38

気候変動による当社への事業インパクト評価によるリスクと機会は以下のとおりです。影響度の高いリスク・機会を優先項目とし、リスクの最小化、機会の最大化に向けた取り組み、対応策を推進していきます。

リスク/機会	分類	項目	当社グループ事業への影響	影響期間	重要度	
					4℃	1.5℃/2℃
移行リスク	政策	カーボンプライシングの導入	自社排出(Scope1,2)に係る炭素税の賦課	中期	—	中
			建材、工事費等の値上げ	中期	—	中
	法規制	GHG排出基準や省エネ基準の強化	新築建物のZEB・ZEH化コスト増加	中期	低	低
			脱炭素建材導入コスト増加	中期	中	中
			既存建物の省エネ化改修コスト増加	中期	低	低
	技術・市場	系統電力単価の上昇	エネルギーミックスの変化に伴う光熱費の増加	短～中期	—	低
			化石燃料の需要増加に伴う光熱費の増加	短～中期	低	—
	評判	災害対応やレジリエンスへの対応	災害対応やレジリエンス対策コストの増加	短期	低	低
物理リスク	急性	異常気象の頻発・激甚化	サプライチェーンの麻痺・寸断による工期遅延	短期	—	—
			対策コストや工期遅延に伴うコスト	短期	—	—
			浸水時の賃貸収入減	短期	低	低
			建物損傷・浸水に伴う復旧コスト	短期	低	低
	慢性	平均気温の上昇	保険料の値上げ	短期	低	低
機会	技術	ZEB・ZEH開発に伴う効率化	光熱費の削減	短期	低	低
		自己託送による再エネ調達	光熱費や再エネ調達コストの削減	短期	低	低
	消費者行動	環境性能の高い物件の収益向上	ZEB・ZEHの評価向上による売上増加	短～中期	—	中
		省エネ効果の向上	省エネ効果の賃料への上乗せ	短～中期	—	低
	市場	ESGファイナンスの拡大	資金調達コストの削減	短期	—	低