

ビル事業

働く

暮らす

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・ホテルなどの開発・運営事業のほか、ビルメンテナンス業、保全・リニューアル工事などのサービスを提供しています。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・商業施設などを開発し、稼働後に投資家向けに売却する事業を推進しています。

基本方針	安定収益基盤の強靱化 資産回転型事業の加速・拡大
重点戦略	大規模再開発の着実な推進 投資家向け物件売却事業の加速 サービス事業の拡大

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
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

アセットタイプ

オフィスビル

物流施設

ホテル

商業施設

中規模オフィスビル

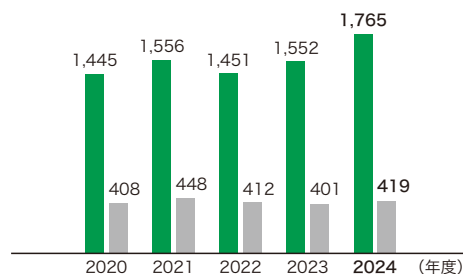
事業分野

賃貸事業、投資家向け物件売却事業、管理受託、工事等

経営指標

営業収益／事業利益*

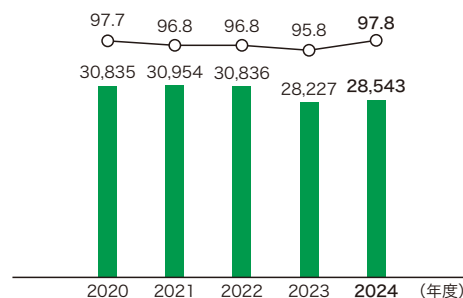
■ 営業収益 ■ 事業利益
(億円)



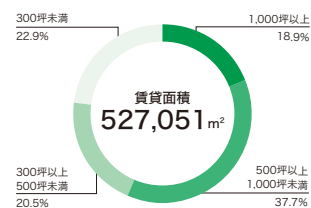
※事業利益(変更前)

平均賃料／稼働率

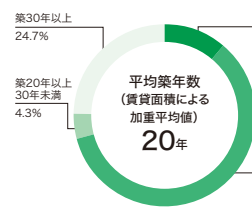
■ 平均賃料(円/坪) ○ 稼働率(%)



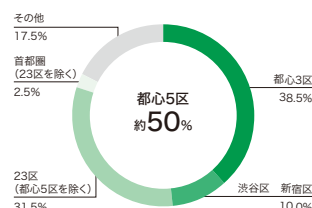
基準階面積別 賃貸面積比率



築年数別 賃貸面積比率



所在地域別 賃貸面積比率



機会

- 人材確保、生産性向上などを意識したオフィスニーズの高度化
- AI・テクノロジーの著しい進化とeコマース市場の急速な進展、サプライチェーンの見直し
- インフレに伴う賃料収入の拡大
- 不動産投資需要の拡大とインバウンド市場の好調などに伴う不動産活用ニーズの多様化
- 再生可能エネルギー、サーキュラーエコノミーの取り組みへの社会的要請

リスク

- グローバルな都市間・エリア間競争の激化
- 就業人口の減少
- 人手不足およびインフレに起因した建築費・管理費・労務費などの高騰
- 金利上昇に伴う不動産Capレートの上昇

強み

- 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
- YNKエリア®をはじめとしたエリア価値を高めるまちづくり
- 幅広いアセットタイプでのテナントリーシングの実績
- テナント・顧客・パートナー企業からの信頼
- 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

※八重洲・日本橋・京橋エリア

戦略の方向性

- 大規模再開発による事業拡大を念頭に、グループ全体での管理運営体制の最適化を進め、テナント・顧客・産官学のパートナーとの価値共創を通じて、当社保有オフィスビルおよび周辺エリアの価値最大化を図る。
- 中長期的な観点から、オフィスに加えてホテル・物流施設などを長期保有し、リスク体制強化・賃貸資産の利回り向上を図る。
- 継続的な事業拡大、バリューチェーン全体での付加価値創造を図り、アセットタイプごとに高品質な商品を提供し、継続的な用地取得・物件売却を実現する。
- 投資家向け売却物件においては、売却利益に限らずフィービジネス機会獲得のため、グループAUM(運用資産残高)を拡大する。

ステークホルダーへの提供価値

- 当社グループのエリアマネジメント・最適化された建物の管理運営により、まち・物件のポテンシャルが最大限に発揮され、テナント様・地域住民の方のウェルビーイング向上、コミュニティ・イノベーションエコシステム形成に伴うまちの継続的な活性化に貢献する。
- 競争力が高く、多様なアセットを時代のニーズに合わせて供給・売却することで、不動産市場・経済への貢献、資本効率向上による株主・投資家の皆様への還元強化を実現する。

ビル事業

エリアマネジメントの取り組み

当社グループは、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、周辺地域とともににぎわい創出や魅力向上に寄与する活動、イベントの企画を行うことで、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。

また、再開発エリアにおける地域イベントに参加するなど、地域の皆様とのつながりを大切に、伝統と文化を次世代に引き継ぎつつ、魅力的な都市基盤の整備、サービスの提供を行うことを目指しています。



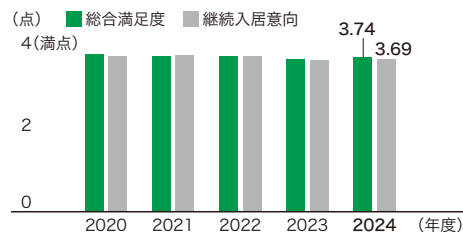
江戸時代から続く「山王祭」

お客様目線での管理運営

当社では、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「Human Building※大会」を年に一度開催し、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。今後もお客様のニーズを的確に捉え、それに応える価値をしっかりと届けたくうえで、当社ビルを評価していただけることを目指しています。

総合満足度／継続入居意向



※当社独自のモニタリング指標に基づく。

Human Building
～ いつも、真ん中に人。～

※東京建物グループのビル事業において、2012年より推進するインナーブランディングの取り組み。「いつも、真ん中に人。」を合言葉に、ビル事業に関わる全スタッフが「一丸」となって、建物・設備などのハード面だけでなくソフトサービスの質向上に取り組み、お客様への高い価値提供を目指しています。

投資家向け物件売却の取り組み

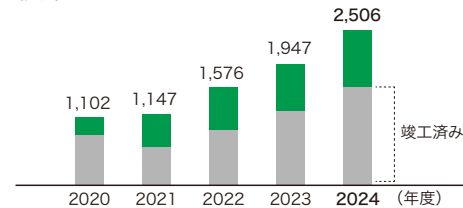
当社では投資家向け物件売却事業について、前中計期間(2020-2024年度)に取得、売却いずれも大きく伸ばしてきました。ビル事業においては将来の売却益ストックの蓄積に加え、様々な不動産投資ニーズに応えられるよう、物流施設、ホテル、商業施設、中規模オフィスなど多様なアセットタイプを手がけています。

新中計においては、これまで積み上げてきたストック・多様なアセットタイプをもとに売却を加速させていきます。さらに、オフィスビルを中心に固定資産についても、資産ポートフォリオの最適化を目的として戦略的に売却することで含み益の顕在化を進める予定です。

また、投資も既存のアセットタイプに加え、ラボオフィスやデータセンターといった新たな投資対象を加え、拡大させていく方針です。厳しい用地取得競争は継続していますが、組織改革・人員の拡充および育成・テナントリレーションの構築などにより、着実に案件を確保していきます。

ビル事業 販売用不動産残高

(億円)



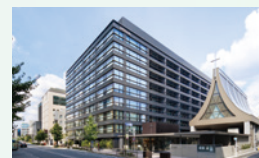
(2024年12月末時点)

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	17	1,215	約3,050
ホテル・商業施設・中規模オフィス等	22	19	1,291	約2,100
合計	30	36	2,506	約5,150

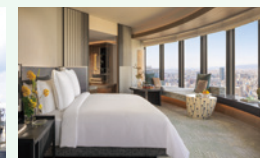
※各物件の取得時の簿価に取得後発生する建築費等を加味し、総投資額として算出。

TOPICS ホテルオペレーターとの協業

当社は、ホテル事業において、東京建物のデベロッパーとしてのノウハウの活用や、多様なオペレーターとの協業により、様々なタイプのホテルの開発・運用を行っています。ラグジュアリーホテルマーケットの更なる成長が期待できる中、2024年8月には「フォーシーズンズホテル大阪」が、9月には「ヒルトン京都」がそれぞれ開業し、今後も「ラッフルズ東京」「SEN/KA TOKYO by The Crest Collection」の開業を予定しています。引き続き、立



ヒルトン京都 ホテル外観
※写真中央の建物



ホテル客室／フォーシーズンズホテル
大阪提供・Seet, Ken撮影

地・案件特性に応じたホテルオペレーターやホテルタイプをベストミックスし、事業価値の最大化を目指していきます。