

アセット サービス事業

暮らす

活かす

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。

基本方針 資産回転型事業の加速・拡大

重点戦略 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

顧客・社会の多様なニーズの実現

不動産ストックの再生・活用

アセットタイプ

オフィスビル

賃貸マンション

商業施設

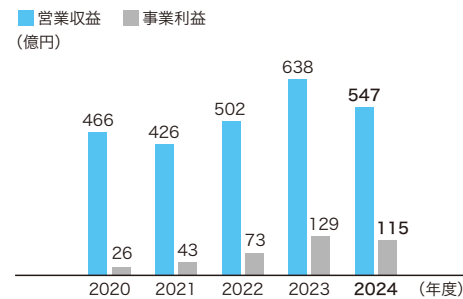
駐車場等

事業分野

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）、賃貸管理事業、駐車場事業

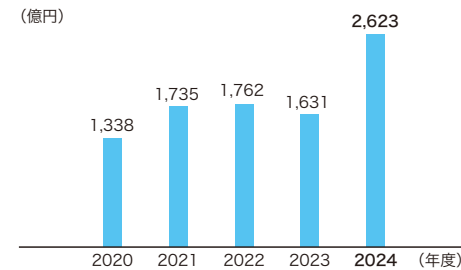
経営指標

営業収益／事業利益※

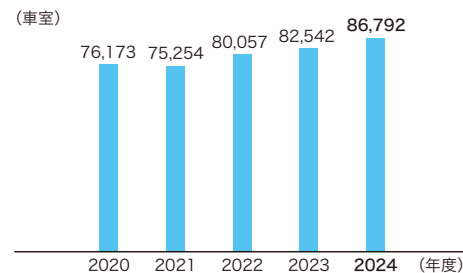


※事業利益（変更前）

仲介取扱高



駐車場 車室数



機会

不動産流通事業・アセットソリューション事業・賃貸管理事業

- スtock型社会への転換に伴う中古不動産の再生ニーズの増加
- 不動産投資ニーズ、投資対象アセットの拡大を背景とした不動産流通量の増加

駐車場事業

- 病院・行政・商業施設などの駐車場有料化に伴う運営機会の増加
 - スマートシティ化に伴うMaaS※の普及
- ※MaaS (Mobility as a Service) : モビリティ (移動) を一つのサービスとして捉えた概念

リスク

不動産流通事業・アセットソリューション事業・賃貸管理事業

- 金利上昇、インフレに起因する景気の後退、不動産購買意欲の低下
- 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

駐車場事業

- 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

強み

不動産流通事業・アセットソリューション事業・賃貸管理事業

- 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
- 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
- 様々な不動産の再生や付加価値向上に取り組んできたノウハウの蓄積と独自の仕入れ販売ルート

駐車場事業

- 大型自走式駐車場・施設付帯駐車場の開発・運営実績・ノウハウ
- 時間貸駐車場業界大手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

戦略の方向性

- ビル事業・住宅事業に続く柱として、ノンアセット・ライトアセット事業をさらに成長させ、高収益を持続できる体制を構築する。
- 重要法人顧客や富裕層を継続的な営業資源として活用するビジネスモデルの確立と継続顧客基盤を拡大する。
- 不動産流通事業では、ファンド・事業法人・資産管理会社などを中心とした大型案件に注力する。
- アセットソリューション事業では、仲介事業で築いたリレーションを物件取得・売却双方で活用するなど相互で連携し、多様なビジネスモデルの開拓・不動産投資機会の創出を図る。
- 駐車場事業では、強みを活かした拠点規模拡大に加え、顧客体験向上施策 (DX推進) によりリピート率向上を図る。

ステークホルダーへの提供価値

多様なアセットタイプへの取り組み実績、バリューチェーン全体における不動産ソリューションの提供で培ったノウハウを活かした、不動産資産価値の最大化により、ストック型社会の推進に貢献する。

MESSAGE

アセットサービス事業本部長メッセージ

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。これにより、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。

新中計における事業ポートフォリオ戦略の観点では、アセットソリューション事業は前中計に引き続き分譲・売却分野にて一定の寄与が見込めます。サービス分野においては、仲介事業・駐車場事業に加え、賃貸管理をサービス分野に位置付け、これらの事業を成長させることでフィー収入の拡大および資本効率の向上を目指しています。アセットサービス事業は当社の他の事業と密接に関わりのある事業領域であり、仲介事業での自社物件の売買連携、駐車場事業における自社物件内の駐車場運営・種地暫定活用など、シナジーの更なる発揮を期待できると考えています。また、新中計における重点戦略⑤サービス事業の拡大においては、仲介事業、駐車場事業にファンド、建物管理・工事をあわせ、不動産マネジメントと位置づけ、これらの事業を通じた資産価値の最大化により、ストック型社会の推進に貢献が望めると考えています。

私たちが取り扱う不動産という商品は、唯一無二で、かつ極めて高価なものですので、取引を成立させるためには、お客様の「信頼」が欠かせません。そうした信頼獲得に向け、お客様の不動産に関わる様々なご要望をバリューチェーン全体で的確にキャッチし、当社にしかできない商品・サービスを「創造」し、資産価値の最大化を目指していきます。



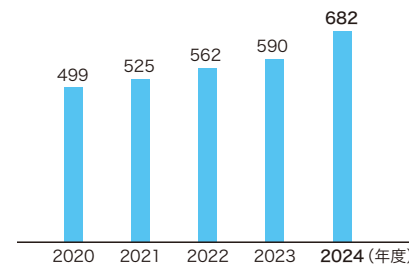
常務執行役員
アセットサービス事業本部長
菅谷 健二

アセットソリューション事業の取り組み

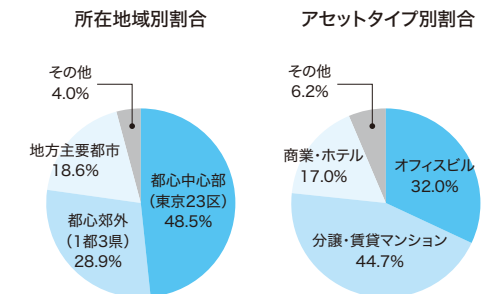
中古不動産の再生を手がけるアセットソリューション事業は、活発な不動産取引市場を背景に、継続的に安定した利益を計上しています。

金利の上昇などによるマーケットの動向を注視しつつ、仲介事業などグループ全体と連携した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。また、バリューアップノウハウの蓄積や個人投資家向け不動産小口化商品の組成などの多様なビジネスモデルの開拓により、物件取得・売却双方での競争優位性確立を目指していきます。

アセットソリューション 保有資産残高の推移
(億円)



アセットソリューション 保有資産残高の内訳



駐車場事業の取り組み

「NPC24H」ブランドで、日本全国で約1,900カ所、約8万6千車室(2024年12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。

今後は、大型自走式駐車場・施設付帯駐車場などの高い運営ノウハウを活かし事業地の獲得を進めるとともに、駐車場の品質向上・運営力強化および利用者向けDXの推進などにより、駐車場利用者の顧客体験価値向上を図り、リピート率の向上、市場シェアの更なる獲得を目指します。



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など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」集積地へのサテライト店舗の展開など、「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。