

その他事業

働く

暮らす

活かす

基本方針 資産回転型事業の加速・拡大

重点戦略 海外事業の拡大 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

海外事業

米国・豪州などの先進国を投資対象の中心に位置付け、優良なパートナーとの信頼関係構築を通じて、案件獲得に努めています。既存進出国のタイ・中国などにおいてはパートナー企業とともに、分譲住宅・物流施設など、多様なアセットの開発事業を推進しています。

機会

- 進出国における人口増加・経済成長を背景とした、幅広い事業機会
- 日本企業との協業を求める現地企業の増加

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

強み

- 日本国内で培った豊富な不動産開発ノウハウと高品質な商品提供力
- 国内事業で培った日系企業（金融機関・同業他社・テナントなど）とのリレーション
- 既進出国における現地ネットワーク、パートナーとの良好な関係性

戦略の方向性

- 現地のマーケットに精通し、開発・ソーシング力、信用力に優れたパートナー企業との協業を軸に展開する。
- 現地に駐在員を派遣し、パートナー企業とのリレーションを強化するとともにリスク管理を徹底する。
- 米国・豪州を中心とした先進国への投資を中長期的な利益成長ドライバーとして位置付け、既進出国のタイ・中国では分譲住宅に加えて物流施設など、多様なアセットタイプへの投資を実施する。

重点戦略の取り組み状況 ～豪州での住宅開発事業に参入～

海外事業では先進国を投資対象の中心としており、米国に引き続き、2024年には豪州に初進出することが決定しました。当社は豪州・シドニーにおいて、現地の住宅デベロッパーおよび資産運用会社と共同で、分譲住宅開発事業に着手しました。当該プロジェクトを通して、豪州における慢性的な住宅不足という社会課題の解決を目指します。今後はこれらの先進国を投資対象の中心として、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を獲得します。



Alex&Willow

MESSAGE

海外事業本部長メッセージ

当社では新中計において資産回転型事業の加速・拡大を基本方針の一つとして掲げており、海外事業は中長期的な利益成長ドライバーとしての位置付けであると認識しています。将来的に日本は人口減少により、マーケットが縮小していきます。当社が中長期的に成長していくためには、各国のマーケット環境を踏まえ、厳選投資を継続しつつ、成長機会を獲得していく必要があると考えています。

前中計期間では、経済・政治情勢の変化から複数のプロジェクトで損失を計上していることは認識しています。その反省を活かし、リスクマネジメント委員会でのモニタリングはもちろんのこと、現地に派遣している駐在員によるリスク管理も徹底して行うこととしています。

新中計では投資の方針も見直し、先進国を投資の中心に位置付けることとしました。先進国は法制・税制の透明性が高く、金融環境を踏まえると、日系企業の投資環境が良好な国が一定数存在すると認識しています。当社が長い歴史の中で培った優良なパートナーと信頼関係を構築する力を最大限に発揮し、信用力に優れたパートナー企業との協業を軸に、国別で市場規模・アセットタイプを見極めて投資を行ってまいります。2030年度には事業利益の10%を海外事業で創出することを目標にしていますので、その達成に向け、新中計期間より着実に投資実績を積み上げてまいります。



常務執行役員
海外事業本部長
田嶋 史雄

ファンド事業

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。

機会

- インフレに伴う収益の拡大
- 不動産投資ニーズの拡大と多様化

リスク

- 金利上昇など経済情勢の変動に伴う資産価値および資金調達環境の変化
- 人手不足および原材料費高騰に伴う工事費・管理費・労務費などの上昇

強み

- 東京建物グループ全体の不動産に関するノウハウを活かした不動産取得・売却機会の獲得、資産価値の最大化

戦略の方向性

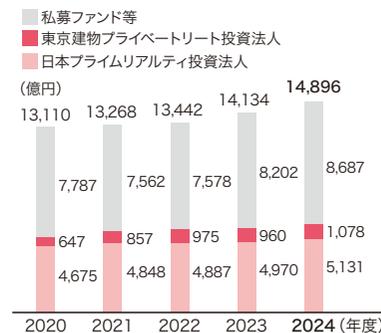
- スポンサーサポートおよび投資家とのリレーション強化・拡大を通じたグループAUM(運用資産残高)の拡大。
- オフィス・商業施設・賃貸住宅に加えて、ホテル・物流施設など、アセットタイプを多様化。

重点戦略の取り組み状況

スポンサーパイプラインを積極的に活用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(運用資産残高)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獲得にも貢献していきます。

2023年4月、J-REITの運用会社である(株)東京リアルティ・インベストメント・マネジメント(TRIM)を完全子会社化。また、2024年4月には、同社の商号を(株)東京建物リアルティ・インベストメント・マネジメントに変更のうえ、ファンド事業を一層強化しています。

グループAUM



クオリティライフ事業

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中、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。また、新規施設開発およびM&Aによる事業規模拡大の機会を探索しています。

機会

- インバウンド需要の増加などに伴うホテル客室単価と稼働率の上昇
- ライフスタイルの変化に伴う温浴施設・ゴルフ施設の新規顧客獲得

リスク

- エネルギーコスト・労務費などの高騰に伴う、運営コストの上昇
- 人材雇用確保の難化

強み

- レジャーリゾート(全8施設): 全室・全エリア愛犬同伴可能でありながら、高級宿泊施設並みの設備とサービスの提供。9万世帯を超えるリピーター会員とのリレーション
- おふるの王様(全10施設): 20年を超える運営実績と年間約420万人の来館対応により蓄積された温浴施設の高い運営ノウハウ
- ゴルフ場(全13施設): アクセス重視、国立公園内、温泉・宿泊施設併設、メンバーシップ/パブリックなど、利用者の幅広いニーズへの対応が可能

戦略の方向性

- クオリティライフ事業を一般消費者に向けた体験型施設運営と位置付け、お客様のコト消費志向の高まりに応え、一人ひとりに“感動・喜び・癒し”を提供する。
- 新規施設開発およびM&Aによる事業規模拡大の機会を探索する。

重点戦略の取り組み状況 ～東京建物グループとして17年ぶりのゴルフ場新規取得～

東京建物リゾートは、「小山ゴルフクラブ」を保有する事業会社の全株式を取得し、2025年4月より運営を開始しました。東京建物グループのゴルフ場運営ノウハウを活かし、クラブハウスの建替えや、DXを活用したコース管理業務の効率化とコース品質の向上、電磁カードの導入など、2029年までの5年間で様々な追加投資を予定しており、プレイヤーの満足度向上を追求したゴルフ場運営を行っていきます。



小山ゴルフクラブ