

アセットサービス 事業

確固たる信頼を礎に、ノンアセットビジネスの拡大と 資産効率の向上を目指す

常務執行役員 菅谷 健二



アセットサービス事業は、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、駐車場事業で構成されており、東京建物グループの多彩な機能を活かしたコンサルティング営業を展開しています。お客様一人ひとりの課題やニーズに対し最適なソリューションを提供するとともに、不動産に新たな価値を創出することで、「社会課題の解決」と「企業としての成長」の両立を目指しています。

現中計の事業ポートフォリオ戦略のもと、アセットソリューション事業における物件の回転率向上と、不動産流通事業・賃貸管理事業・駐車場事業の成長を通じて、ノンアセット・ライトアセットビジネスを拡大し、資本効率の向上と安定的なフィー収入の確保を図っています。2025年度には仲介取扱高、駐車場車室数がともに過去最高を更新するなど着実な成果が現れています。また、本事業は当社グループの他事業との親和性が高く、自社物件の売買連携や駐車場運営、開発用地の暫定活用など、多様なシナジーを生み出しています。さらに、本事業にファンド、建物管理・工事を加えた不動産マネジメント領域を強化することで、現中計の重点戦略である「サービス事業の拡大」を実現し、不動産の資産価値最大化とストック型社会の発展に貢献していきます。

私たちが取り扱う不動産は唯一無二の資産であり、その価値を最大限に引き出すためにはお客様からの信頼が不可欠です。今後もバリューチェーン全体を通じてお客様の声を的確に捉え、東京建物グループならではの価値を提供し続けることで、お客様の資産価値向上と持続的な社会価値の創出に取り組んでまいります。

 東京建物不動産販売



Opportunities | 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
- MaaS^{*}・スマートシティ化の進展による新たなサービス連携機会

※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

Threats | 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・インフレに伴う投資家需要の変動および不動産取引市場の変動
- 人手不足、インフレおよび地政学リスクの高まりによる建築費・労務費・管理費の高騰および工期長期化

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

Strengths | 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。