

その他事業

海外

Opportunities | 機会

- 米国・豪州をはじめとした先進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
- 各国における不動産投資機会の拡大による、日本企業との協業を求める現地企業の増加

Threats | リスク

- 金利動向や不動産市況の変動による投資利回り・投資回収環境の変化
- 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

Strengths | 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、既進出国のタイなど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。

ファンド事業

- インフレに伴う賃料・不動産価格の上昇を背景とした収益機会の拡大
- 国内外投資家による良質な不動産への投資ニーズの拡大と多様化

- 金利上昇などに伴う利回りスプレッドの縮小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

- 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
- オフィス・商業施設・賃貸住宅・物流施設・ホテルなど、多様なアセットタイプに対応できる投資・運用実績

- 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）の拡大とフィー収入の安定的な成長を図る。
- 開発・保有物件の売却先として、J-REIT・私募REIT・私募ファンドなどを活用し、資産回転型事業とファンド事業の連携を強化する。

体験型施設運営事業

- 底堅いインバウンド需要と、質の高い体験・高付加価値サービスを志向する顧客層の拡大
- 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

- 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
- インバウンド依存度の高まりに伴う需要変動リスク
- サービス業における人材雇用確保の難化

- レジャーリゾート（全10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。10万世帯を超える会員とのリレーション
- おふるの王様（全10施設）：25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

- 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。