



平成 27 年 2 月 12 日

各 位

会 社 名	東 京 建 物 株 式 会 社
代 表 者 名	代 表 取 締 役 社 長 執 行 役 員 佐 久 間 一
コ ー ド	8 8 0 4 東 証 第 1 部
問 合 せ 先	執 行 役 員 広 報 C S R 部 長 稲 田 史 夫 ( T E L ( 0 3 ) 3 2 7 4 - 1 9 8 4 )

## 東京建物グループ中期経営計画（2015～2019年度）策定のお知らせ

今般、東京建物グループは、2015年度から2019年度にわたる5年間のグループ中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 本計画策定の背景と目的

前回計画『東京建物グループ中期経営計画（2012～2014年）Re-start～自己変革への挑戦～』では、2011年の損失計上を受けて、経営基盤強化を最優先に、収益力・財務体質の強化を進めてまいりました。

結果、有利子負債のコントロールと自己資本の拡充により、前期末の連結D/Eレシオは、目標の3.0倍に対し2.6倍にまで低下し、当初計画を上回る財務体質の強化を実現いたしました。一方、連結営業利益については305億円にとどまり、350億円の目標を下回ることとなりました。収益力の強化については、引き続き重要な経営課題と認識しております。

事業環境に目を転じると、ソフト・サービスに対する要求水準の高度化・多様化、低金利を背景とした取得競争激化や建築費上昇等による厳しい投資環境、国内の人口減少・シニアマーケットの拡大、不動産ストック市場の増加や不動産投資対象アセットの多様化、アジア各国・各都市の成長加速など様々な状況変化が見込まれており、これらに柔軟かつ的確に対処していくことが求められております。

以上を踏まえ、より長期的な視点で持続的な成長を実現するため、“成長性に富んだ事業ポートフォリオ”の構築による収益力強化を目指し、本年度をスタートとする5年間のグループ中期経営計画を策定いたしました。

## 2. 本計画においてグループが目指す姿

次も選ばれる東京建物グループへ  
～革新的なグループシナジーで驚きの価値提供を～

お客様から“次も選ばれる”ため、当社グループの多様な事業の有機的な協働により、ハード面のクオリティだけではなく、上質なソフトやサービスを追求した事業展開を行うことで、“お客様が驚きを感じられる魅力あふれる価値“を提供します。

## 3. 定量目標

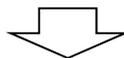
2019年度

連結営業利益	500億円
--------	-------

## 4. 計画期間における取り組み

### (1) 重点戦略

- ◆ “次も選ばれる”ためのソフトの強化  
顧客満足度を高めるため、各事業における上質なソフトやサービスの提供に軸足を置いた戦略
- ◆ “独自性や強み”を活かした投資  
当社グループならではのノウハウや優位性が発揮できる分野・領域に注力する投資戦略
- ◆ “驚きの価値提供”に向けたグループシナジーの発揮  
各事業におけるバリューチェーン強化と、多様な事業の有機的な協働による驚きの価値の提供に向けた戦略



「成長性に富んだ事業ポートフォリオの構築」による収益力強化

## (2) 事業体制の再構築

東京建物不動産販売㈱の完全子会社化等によりグループ組織運営の柔軟性を高め、グループ事業体制を最適化。東京建物㈱は事業持株会社としてグループ全体での戦略策定や経営資源配分機能を担うことにより、グループ総合力強化を目指します。

### ◆グループ会社再編

- ・東京建物不動産販売㈱を東京建物㈱の完全子会社化。
- ・㈱東京建物アメニティサポートを東京建物㈱の直接子会社化。
- ・㈱ジェイゴルフ・㈱ホットネス・ここち湯㈱を東京建物リゾート㈱に統合。

### ◆事業再編

- ・住宅事業：東京建物㈱に製販機能を集約。製販管一体となったサービスを強化。
- ・アセットサービス事業：東京建物不動産販売㈱にCRE戦略支援機能を集約。
- ・シニア事業：東京建物シニアライフサポート㈱にシニア事業関連機能を集約。
- ・余暇事業：東京建物リゾート㈱に余暇事業各社を統合。

※詳細は本日公表のプレスリリース「グループ組織再編についてのお知らせ」をご覧ください。

## (3) 各事業における取り組み

各事業においては、ビル事業・住宅事業の着実な成長を図るとともに、アセットサービス事業を含めたその他諸事業を第三の柱として強化してまいります。

### ◆ビル事業

- ・テナントリレーションから管理・工事・清掃まで、グループ一体となったサービス改善・充実の取り組みを強化。
- ・八重洲地区をはじめとした再開発事業を着実に推進。新たな再開発種地を取得。
- ・中野セントラルパーク等でのノウハウを様々なまちづくりで活用。
- ・開発後の売却を主眼とした商業施設を積極展開。

### ◆住宅事業

- ・開発・販売機能を統合。管理機能を含めた一体的な住宅サービスを提供。
- ・実績・ノウハウを活かし、長期建替え・再開発事業に注力。
- ・マンションブランドである“Brillia”を住宅事業全体のコミュニケーションブランドとして展開。“Brillia クオリティ”の高品質なサービスを提供。

### 《第三の柱として強化する事業》

### ◆アセットサービス事業

- ・東京建物不動産販売㈱へCRE戦略支援機能を集約。グループ全体のCRE窓口をワンストップ化。

- ・アセットソリューション事業（※）の拡大。  
※ポテンシャルを秘めた不動産を取得し、付加価値を高めて売却する事業
- ・当社供給マンション集積エリアへの重点出店等によるリテール仲介事業強化。

◆駐車場事業

- ・全国中核都市の駅前を中心に拡大。
- ・積極的なM&Aによる事業規模拡大。
- ・駐車場オーナーへの様々な有効活用提案等によりグループ事業機会創出。

◆シニア事業

- ・ハードの提供に加え、介護サービス事業や有料老人ホーム事業などによるトータルサービスを提供。
- ・グレイプス（サービス付き高齢者向け住宅）シリーズの展開を加速。
- ・積極的なM&Aによる事業規模拡大。

◆余暇事業

- ・余暇事業関連子会社の統合により運営体制を強化。
- ・独自のノウハウを持つ施設（ペット同伴型ホテル・温浴施設）の拡大。

◆その他

- ・万科グループとのリレーションを活かした中国での継続的な事業展開とアジア新興国等における事業具体化。
- ・私募REITを2015年度中に組成。
- ・既存事業のサービス向上、成長性のある事業領域を重点対象としてM&Aを推進。

(参考)

計画期間最終年度（2019年度）の想定数値

連結営業利益	500億円
連結経常利益	370億円
連結当期純利益	230億円

財務指標の目途

D/Eレシオ	3倍
有利子負債/EBITDA倍率	1.3倍

※D/Eレシオ：期末有利子負債÷自己資本

※有利子負債/EBITDA倍率：連結有利子負債÷（連結営業利益+連結受取利息・配当金+持分法投資損益+連結減価償却費+連結のれん償却費）

以上