

# 統合報告書 2024

*Integrity and Innovation*





# 信用と創造

## — 430年の歴史を刻む「住友の事業精神」を継承 —

「信用を重んじ、確実を旨とする」

「浮利に走り軽進すべからず」「自利利他 公私一如」

住友グループが受け継いできた事業精神は、

\* 人として何事に対しても誠心誠意尽くすこと

\* 安易な利益追求に走らず、人間を磨き、人格豊かに成熟すること

\* 自身の利益だけでなく社会の利益をも一体的に生み出す「公益との調和」

などを強く求めてきました。

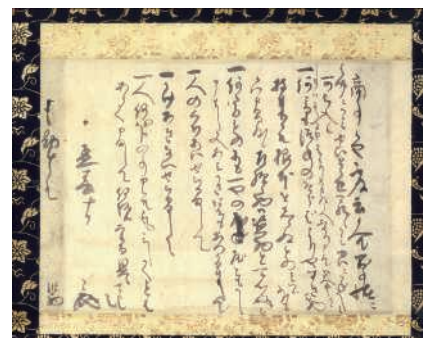
当社は、430年以上の歴史を刻む住友グループの総合不動産会社として、住友初代政友(文殊院)が家人に与えた商いの心得書「文殊院旨意書」を源流とした住友の事業精神を受け継ぎ、信用を大切に、かつ開拓精神を持って新しい価値を創造する事業を展開してまいりました。

この事業精神を反映し、「信用と創造」をコーポレートスローガンに、「より良い社会資産を創造し、それを後世に残していく」を基本使命に掲げております。

コーポレートスローガン「信用と創造」には、何よりも「信用」を大切に、ただモノを創るのではなく、「浮利を追わず」に開拓精神を持って新しい企業価値を創り出す、デベロッパーとしての矜持を込めております。

そして、「より良い社会資産を創造し、それを後世に残していく」を基本使命とし、オフィスビル、マンション、注文住宅、リフォームなど、皆様の日々の暮らしに密接な事業を通じて、先々まで必要とされる資産を創造することが住友不動産グループの使命であり、「災害に強い」、「環境にやさしい」、「地域とともに」、「人にやさしい」まちづくりを目指しております。

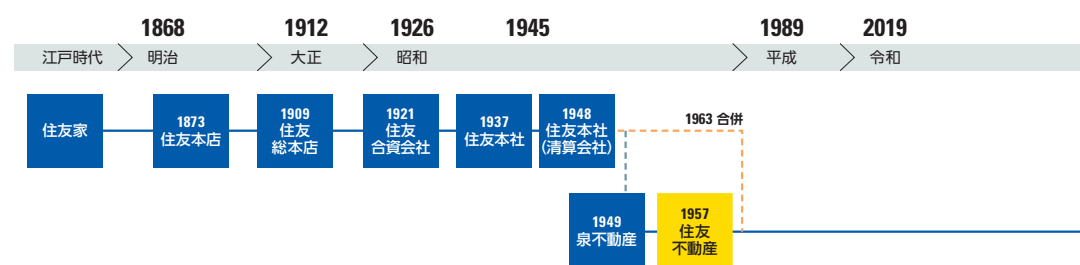
「文殊院旨意書」(住友史料館所蔵)



住友不動産沿革図

--- 事業関連 --- 合併

※株式会社の表記を省略



スローガン

「信用と創造」

基本使命

「より良い社会資産を創造し、  
それを後世に残していく」

行動指針

1. 快活な気風..... 率直な提言
2. 高い目標..... 現状の改革
3. 新しい発想..... 新分野の開拓
4. コンプライアンスの実践
5. 反社会的勢力との関係遮断
6. ステークホルダーとの信頼関係持続
7. 環境の保全



目次

05	事業構成	49	事業概況
07	トップメッセージ		
09	住友不動産グループの戦略		
	「持続的成長戦略」の積極的見直し <span>Pick Up</span>	9	
	APPENDIX（補足）	17	
	東京のオフィス市場の優位性	18	
	（参考）第九次中期経営計画	22	
23	住友不動産グループの価値創造	69	住友不動産グループのESG経営
	価値創造のあゆみと当社の強み	25	ESGの推進・SDGsへの貢献
	再開発と社会課題の解決	27	環境
	事例：大崎ガーデンシティ、IZUMI GARDEN	29	社会
	4つの主力事業による企業価値の拡大	31	ガバナンス
	事例：新築そっくりさん	33	
	価値創造プロセス	35	
	新たな価値創造への挑戦 <span>Pick Up</span>	37	91 連結財務・非財務データ/会社概要
	住友不動産グループと環境－「脱炭素」	37	主要非財務データ
	独自の人材投資戦略（人的資本の活用）	45	外部評価・イニシアティブへの署名
			11ヵ年主要財務データ
			財政状態及び経営成績の解説と分析
			企業情報・株式情報
			沿革

編集方針

当報告書は、430年の歴史ある住友の事業精神を継承し、都市とともに持続的な成長を実現するための経済的・社会的価値創造を目指した当社グループのサステナビリティ経営や事業活動等について、ステークホルダーの皆様にご理解を深めていただけるよう編集しています。なお、財務情報や非財務情報を集約して掲載しているため、各コンテンツの詳細につきましては、下記関連資料もあわせてご参照ください。

当報告書は国際統合報告委員会（IIRC）のフレームワークを踏まえ作成しております。

関連資料のご案内

当報告書に掲載の内容につき、詳細は当社ウェブサイトの下記関連資料・ページをご覧ください。

IR情報 <https://www.sumitomo-rd.co.jp/ir/>

有価証券報告書

中長期経営戦略

IRニュース

サステナビリティ/ESG <https://www.sumitomo-rd.co.jp/sustainability/>

ESGレポート

コーポレートガバナンス報告書

サステナビリティニュース

統合報告書2024のポイント Pick Up



### 「持続的成長戦略」の積極的見直し

2024年5月9日に「持続的成長戦略の積極的見直し」を公表いたしました。次期中計で経常3千億円を達成し、さらなる高みである4千億円を目指す中長期見通しや、「年100円配」を2年前倒して28/3期に実現する配当方針等につき、ご説明しております。

### 「持続的成長戦略の積極的見直し」APPENDIX(補足)

東京都心でのビル賃貸事業が長期にわたり安定収益をもたらし、それを保有することが投資効率から見ても優れている点と、世界最大かつ類例のない東京のオフィス市場の優位性をご説明しております。

### 住友不動産グループと環境－「脱炭素」

当社が継続的に行っている環境課題への取組みの中でも特に注力している「脱炭素」に焦点をあてて、各事業における取組みをご紹介します。各事業の特性を活かした当社独自の取組みを事業拡大に結びつけ、持続的成長を推進しております。

### 独自の人材投資戦略（人的資本の活用）

当社グループの独自の人材投資戦略に加えて、2023年7月に発足した人材開拓推進室と、その取組みをご紹介します。社員一人一人の活躍を支援することで、ダイバーシティに富んだ組織の実現と当社グループの持続的成長を一層強化しております。

▶ P.9 ▶ P.17 ▶ P.37 ▶ P.45

将来の見通しに関する記述について

当報告書に記載されている、業績見通しなど将来の数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したもので、リスクや不確実性を含んでおります。また、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。従いまして、これらの業績見通しの上に依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願いいたします。実際の業績は様々な重要な要素により、これら業績見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おさください。

実際の業績に影響を与える重要な要素には、マクロ経済状況、不動産マーケット、金利動向など、当社グループの事業領域を取り巻く環境が含まれます。

報告対象期間：2023年4月1日～2024年3月31日（一部内容に当該期間以前または以後の活動と見通しの記載があります。）

報告対象範囲：住友不動産株式会社および住友不動産グループ会社

発行：2024年12月

表紙：住友不動産中野駅前ビル・中野ステーションレジデンス（2024年2月竣工）



事業構成

オフィスビル賃貸を中心に4つの主力事業を展開

賃貸物件管理  
マンション管理  
住友不動産建物サービス(株)

不動産販売事業  
●分譲マンション

完成工事業  
●新築そっくりさん  
●注文住宅  
住友不動産スiskon(株)

不動産流通事業  
●不動産仲介  
住友不動産販売(株)

住友不動産株式会社

不動産賃貸事業  
●オフィスビル賃貸 ●賃貸マンション ●ホテル  
●イベントホール／貸会議室 ●商業施設  
住友不動産ヴィラフォンテーヌ(株)  
住友不動産ベルサール(株)  
住友不動産商業マネジメント(株)

その他の事業  
●フィットネス 住友不動産エスフォルタ(株) ●損害保険・生命保険の代理業 いずみ保険サービス(株)  
●レストラン・ケータリング 泉レストラン(株) など

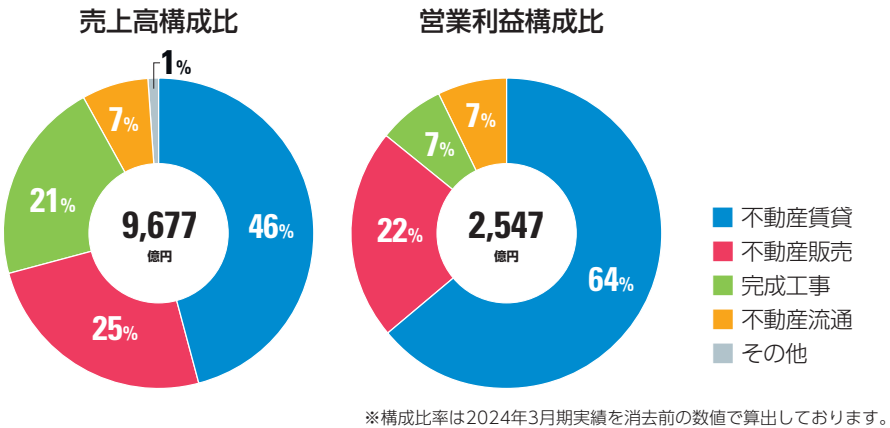
高い収益力を誇る4つの主力セグメント

住友不動産グループは、東京都心で230棟超のオフィスビルを展開し、営業利益の7割近くを生み出す「不動産賃貸」を収益の柱とし、業界トップクラスの分譲マンション供給により每期安定した利益を確保する「不動産販売」、大規模リフォームのトップブランド「新築そっくりさん」や注文住宅を手掛ける「完成工事」、中古住宅仲介を中心に業界トップクラスの仲介件数を誇る「不動産流通」の4つの主力セグメントで構成されています。

各事業とも、高い収益性で着実に業績を伸ばし、当社グループの企業価値向上に寄与しています。

当期（2024年3月期）

売上高	9,677億円
営業利益	2,547億円
経常利益	2,531億円
当期純利益	1,772億円



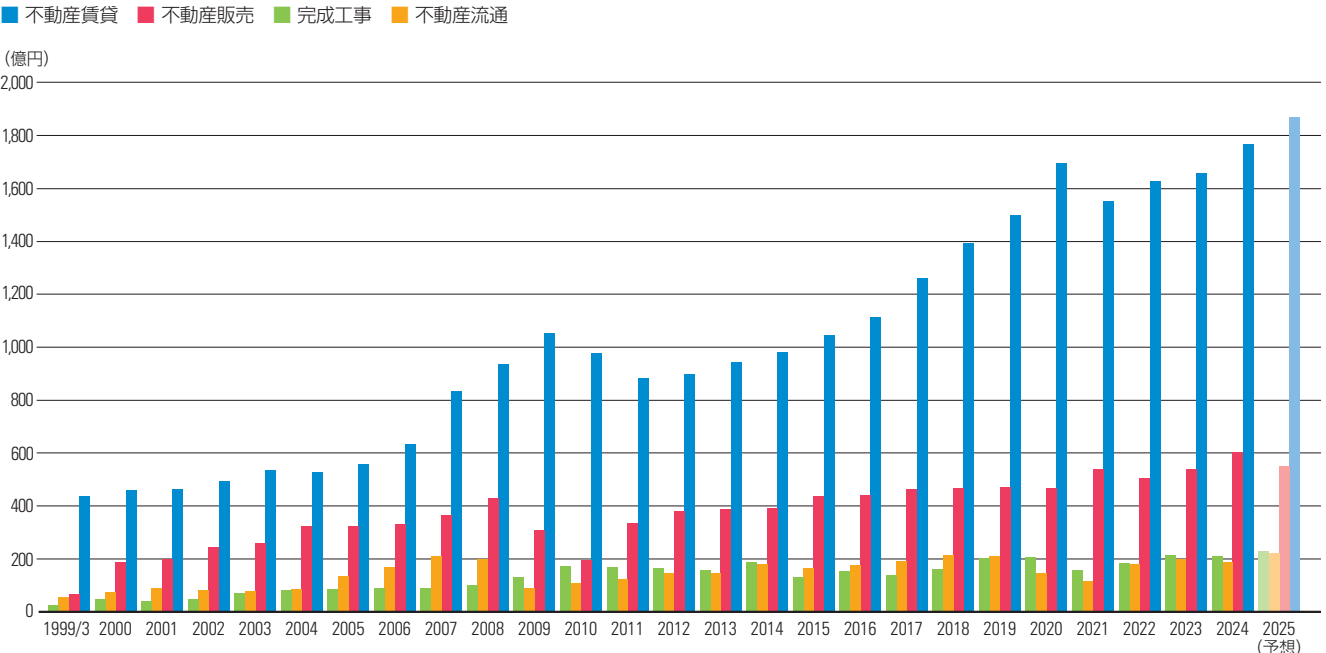
売上高

	当期	前期比	次期予想	当期比
不動産賃貸	4,444	+190	4,650	+206
不動産販売	2,412	+191	2,400	△ 12
完成工事	2,051	△ 85	2,150	+99
不動産流通	723	△ 28	750	+27

営業利益

	当期	前期比	次期予想	当期比
不動産賃貸	1,766	+109	1,870	+104
不動産販売	602	+63	550	△ 52
完成工事	208	△ 6	230	+22
不動産流通	187	△ 13	220	+33

セグメント別営業利益の推移





## トップメッセージ

都市とともに  
「持続的な成長、発展」  
を目指す

先々まで必要とされる  
「新しい価値」を  
創造し続ける

代表取締役社長

仁島 浩順



経営理念  
▶ P.1

### 430年の歴史「住友の事業精神」を継承した経営理念

当社は、住友本社を継承した住友グループの総合不動産会社として、430年もの歴史を刻む“住友の事業精神”を経営理念として継承しています。世界で最も永続している企業グループの一つである住友グループは、「信用を重んじ、浮利を追わない」、「自身を利するとともに社会を利する」といった事業精神を脈々と受け継いできました。住友不動産グループでは、これら先人の教えを踏まえ、信用を大切に、目先の利益を追わず、自己利益の追求による経済価値だけでなく、先々まで世に必要とされる持続的な社会価値を一体的に創出することを理念に掲げ、事業展開を進めてまいりました。

この企業姿勢をコーポレートスローガン『信用と創造』として掲げ、何よりもステークホルダーとの信頼関係を大切に、高い目標を掲げ、新たな発想で新分野を開拓し、挑戦する、“新しい価値を創造”することを行動指針としております。また、『より良い社会資産を創造し、それを後世に残していく』を基本使命とし、各事業を通じて環境をはじめとする様々な社会課題の解決に取り組みつ、企業価値の最大化を目指すことを経営の基本方針としております。

不動産業は、人々が働き、住まい、交流する拠点形成や関連するサービスを創出し、人々の生活を豊かにする使命を負った社会的意義の高い事業です。当社は、「災害に強い」、「環境にやさしい」、「地域とともに」、「人にやさしい」の4つを重要課題（マテリアリティ）とし、後世まで持続可能な社会資産を提供する、「サステナビリティ経営」を実践しております。

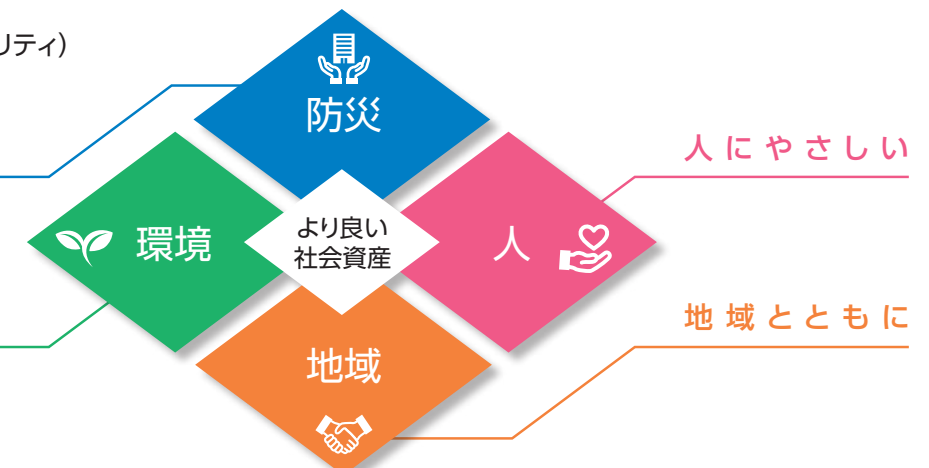
重要課題（マテリアリティ）

災害に強い

環境にやさしい

人にやさしい

地域とともに



### 新たな価値創造、都市とともに持続的成長を実現

当社は、東京都心のオフィスビルを中核とする不動産賃貸事業を着実に成長させることによって持続安定的な収益基盤を構築してまいりました。1970年代初頭からおよそ半世紀にわたり、法定再開発等の手法により多くのオフィスビルを開発してまいりましたが、それを売却せず保有し続けたことで、安定的な収益を積み上げ、2024年3月末時点では運営延床全体で185万坪、2,500億円を超える営業利益の7割近くを生み出す強固な事業基盤を構築しております。

纏まった大型用地の少ない東京都心において継続して事業用地を確保するために、当社は「土地を創り出すメーカー」として、多くの地権者の方々とともに再開発事業などの都市開発を推進しております。

これまで、当社は再開発事業を通じて、収益基盤を構築する一方で、地域における様々な課題の解決に貢献してまいりました。都心各所に残されていた災害リスクの高い低層の木造密集地は、再開発を経て土地の高度利用、防災性の向上、地域活性化などが図られ、対象地域のみならず、都市機能更新によって国際都市東京の価値向上にも寄与しています。

当社は、日本を代表する総合デベロッパーの一社として、こうして長年にわたって蓄積してきた「土地を創る力」＝「開発力」を強みに、引き続き経済的価値と社会的価値を一体的に創出するサステナブルなまちづくりの推進とともに、持続的な成長、企業価値の最大化を実現してまいります。

### 「持続的成長戦略」の積極的見直し

当社は、2023年5月にコロナ禍脱却と経済正常化を受けて「持続的成長のための基本的な経営戦略と中長期見通し」を公表いたしました。1年が経過し、主要事業であるオフィスビル賃貸事業の着実な回復・改善などを受け、次期中期経営計画での経常利益3千億円達成が見通せるようになりました。

更に、国内では日本最大級の「六本木五丁目再開発」が2024年3月に都市計画決定し事業化に大きく前進したほか、インド・ムンバイの中心部「ワーリー地区」で大型複合開発用地獲得など、国内外でその先の持続的成長を支える基幹プロジェクトが着実に進捗しています。

こうした状況を踏まえ、今後の方針について積極的な見直しを行い、2024年5月に「持続的成長戦略の積極的見直し」を公表いたしました。詳細につきましては、次ページ以降の「住友不動産グループの戦略」をご参照ください。

当社は、引き続き東京都心のビル賃貸事業を成長ドライバーに据えつつ、新築住宅分野に加えてリフォームや不動産仲介など今後マーケットが拡大する既存住宅事業の強化を推し進め、グループ全体で更なる高みを目指して企業価値の向上に努めてまいります。

住友不動産グループの価値創造  
▶ P.23

「持続的成長戦略」の積極的見直し  
▶ P.9



「持続的成長戦略」の積極的見直し (2024年5月9日公表)

当社は、2023年5月にコロナ禍脱却と経済正常化を受けて「持続的成長のための基本的な経営戦略と中長期見直し」を公表いたしました。1年が経過し、社会・経済情勢など事業環境が大きく変動する中で、主要事業は着実に回復・改善し、2024年3月期決算は当初目標を達成、次期中期経営計画での経常利益3千億円達成が見通せるようになりました。

このように事業を進めるうえでの土台が守りから攻めへ固まってきたことに加え、その先の持続的成長を支える国内最大級の基幹開発案件が都市計画決定されるなど大きく事業化に前進し、また、将来の更なる成長・発展への大きな種蒔きとなるインド・ムンバイ中心部での大型複合開発用地の獲得もできました。当社は、このような成長のための具体的な案件に積極投資を続けることで、次期中計での経常利益3千億円を通過点とし、更なる高みである4千億円を目指し事業の拡大に邁進してまいります。

今般、これらの要素を織り込み、今後の方針について積極的な見直しを行いました。

1 主力事業は回復軌道、次期十次中計で経常利益3千億円達成の見通し

(1) オフィスビル賃貸事業

既存ビルは、コロナ禍中の2022年時点から既にオフィス回帰が始まり、契約が解約を上回り始め、その傾向は23年、24年と強まり続けています。また、管理コスト増に伴う価格転嫁が受容され始めたことを皮切りに、インフレ下における本格的な賃料値上げの実現も現実味を増してきています。

さらに、「住友不動産東京三田ガーデンタワー」、「住友不動産中野駅前ビル」、「住友不動産新宿南口ビル」など九次中計竣工物件のフル寄与による増収増益が加わり、十次中計以降オフィスビル賃貸事業の伸長が期待できる情勢となっています。これに加え、コロナ禍の直撃を受けていたホテル・イベントホール事業などが回復軌道に戻り、物件によってはコロナ前の収益を上回るようになってきました。

(2) 分譲マンション事業

コロナ禍で高まった住宅への関心が需要を底上げした結果、価格の上昇を吸収しつつ、依然として販売好調を維持しています。用地取得の難しさや工事費の高騰、そして上昇した価格がマーケットに受け入れられ続けるかなど、留意すべき点はあるものの、用地については向こう6年分を確保していること、また、十次中計までに計上予定の物件は既に工事費確定済であることから、マーケットの状況に臨機応変に対処できる余地を持っている点が、当社ならではの強みになると考えています。

経常利益の推移



2 経常利益3千億円達成を見据えた経営戦略の積極的な見直し

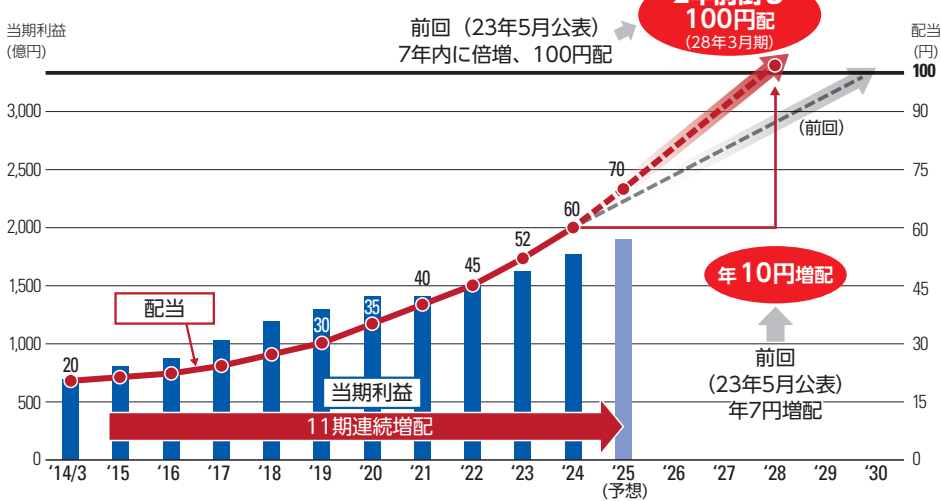
(1) 配当倍増を2年前倒し

毎年の持続的増配ペースを一株当たり7円から10円に引き上げ、昨年掲げた「7年以内に倍増、100円配」を2年前倒しで実現します。(24/3期は60円、以降毎年10円増配し、28/3期には100円配へ)

当社は、市況に左右される資産売却益に依存せず、安定収益であるビル賃貸料を収益の要にしています。前述の通り、賃貸事業の見通しの回復・改善傾向が明らかとなり、経常利益3千億円突破への足取りがはっきりと見えてきましたので、株主還元を一段と強化し、持続的増配のペースアップを行うものです。

経常利益3千億円突破後も、利益の増加状況を考慮し適切かつ積極的な株主還元を継続してまいります。

利益成長に沿った持続的増配



(2) 政策保有株式の縮減進展、10%以下とする目標を3年前倒し

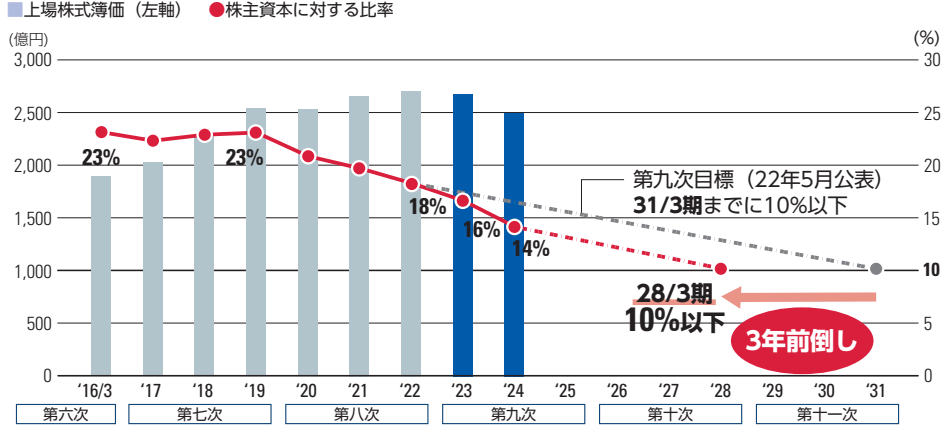
政策保有株の比率を10%以下とする目標を3年前倒し、28/3期末までの達成を目指します。(株主資本に対する政策保有株の比率は22/3期末で18.4%、23/3期末で16.6%、24/3期末で14.2%と着実に低下)

政策保有株式については、「良好なパートナーシップ」の強化に資するもので、長期的に当社事業にプラスの効果が期待できるものは引き続き保有を継続する一方、保有意義の低下した株式は計画的に売却してまいります。前期末に純投資に区分した株を含む株式の売却益は、不動産開発で通常発生する解体除却損や、事業効率化のための整理損、従業員の生産性向上のためのDX投資、環境に配慮するためのGX投資に充当するなど、持続的成長のために有効活用してまいります。

※「良好なパートナーシップ」

当社は、オフィスビル賃貸や分譲マンション事業を進めるにあたり、ゼネコンさん・サブコンさんを単なる発注先と捉えるのではなく、共に事業を行うパートナーと考えています。ゼネコンさん・サブコンさんとの政策保有を背景とする安定した受発注を通じてもたらされる継続的かつ強固な関係は、相手の立場から見れば、資材や施工要員を長期にわたり安心して確保する動機となり、当社からみれば、進行中の工事費高騰・工期長期化の事業リスクを軽減し、計画的・安定的な着竣工によって当社事業の安定化が図れるという果実を得ています。

上場株式簿価と株主資本に対する比率の推移





「持続的成長戦略」の積極的見直し (2024年5月9日公表)

(3) 事前警告型の買収防衛策は更新しない

当社グループはこれまで、ビル賃貸事業を中核として、中長期にわたりオフィスビル開発事業を続けることによって、持続安定的な成長を目指してきました。その成長途上において、短期的視野で資産売却による一過性利益の獲得を目的とする、言わば「金の卵を産む鶏を食べてしまう」という悪意ある買収行為から株主利益を守るために、防衛策を導入し、継続してきました。

昨年、経済産業省や金融庁において企業買収の在り方を見直す動きが進展したのに加え、前述の十次中計、またそれ以降の見直しにもある通り、企業価値に直結する当社自身の事業規模や収益力が拡大、安定度が増す中、成長ステージに一定の進展があったと判断し、今般、次回2025年6月の更新を行わないことといたしました。

“企業買収ルールの見直し”が進展

買収手続きの公平性や透明性確保に向けた議論

経済産業省：「公正な買収の在り方に関する研究会」買収に関する指針の見直し

金融庁：公開買付制度の見直し、大量保有報告の規制強化など

当社自身の事業規模・収益力拡大で安定度が増す中、成長ステージに一定の進展

十次中計で経常利益 3 千億円達成の見通し、更なる高み 4 千億円を目指す

ビルやマンションなどの主要事業が着実に回復・改善し、次期中計で3千億円達成の見通し

国内最大級の「六本木五丁目再開発」都市計画決定、インド・ムンバイ中心部の大型複合開発用地獲得

2025年 6月

「事前警告型買収防衛策」更新を行わない

(4) 人的資本への積極的投資の継続

当社グループが持続安定的に成長するためには、活躍する従業員の存在が欠かせません。そのため当社グループは、成長の果実を先ず従業員に還元する「従業員ファーストの経営」と「グループ一体経営」を目指しています。

そのためには、人的資本に対する公正かつ効率的な投資が欠かせませんが、旧来の新卒一括採用や年功序列といった制度では対応しきれないのが実情です。

そこで当社は、グループ全体でキャリア職を通年採用し、多岐にわたる職種ごとに、その職責と実績によって年収を定めるジョブ型に近い給与制度に切り替えるなど、キャリア職中心の人事制度を中核に据え、積極的な登用を積み重ねてきました。その結果、現在従業員の90%、管理職の60%がこうした高いモチベーションに支えられたキャリア採用出身者で占められ、性別や新卒・中途の別によらない多様性に富む人員構成が実現し、それが当社グループの成長の原動力となっています。

今後も、個々の従業員の能力・実績に応じた評価制度に加え、生産性向上のためのDX投資、教育投資など、人的資本への積極的投資を継続してまいります。

▶ 詳細は、P.45「独自の人材投資戦略(人的資本の活用)」をご参照ください。

(5) グリーンファイナンスを総額 1 兆円から 2 兆円へ倍増

社会的要請の高い環境性能に優れた賃貸資産に対し付与される「DBJ Green Building認証」が、24/3末時点、78棟・延110万坪超\*で取得済となりました。九次中計では、グリーンファイナンス調達枠1兆円を設定しましたが、人気が高く早々と上限に到達しつつあるため、調達枠を2兆円に倍増いたしました。引き続き環境に配慮した優れた物件開発と、その性能の維持・向上に努めてまいります。

※ オフィスビル・マンション・商業施設の合計

第九次中計 長期資金総額1兆円のグリーンファイナンス実施

対象:DBJ Green Building認証で3つ星以上の評価を取得済の当社保有ビルのうち、12棟  
DBJ Green Building認証取得数:27棟・延床面積約79万坪(22/3末時点)

制限： ・CO<sub>2</sub>排出量、エネルギー使用量の環境性能表示  
・対象物件のDBJ Green Building認証3つ星以上維持(性能維持のため保有継続)  
評価： JCR・R&Iの2社からグリーンファイナンス適合評価取得

2024年3月末 **8,658億円** 調達済み  
旺盛な需要により、調達枠を超過する見通し

調達総額2兆円へ倍増

対象: 54棟に拡大  
DBJ Green Building認証取得数:78棟・延床面積110万坪超(24/3末時点)

DBJ Green Building認証

★5を取得したオフィスビル等



※ DBJ Green Building認証は、日本政策投資銀行が創設した、不動産の「経済性」にとどまらない「環境・社会への配慮」における性能・取組みを評価する認証制度





3 3千億円を通過点とし、更なる高み 4千億円へ

当社は、東京都心の大規模再開発事業を成長の最大のエンジンとしています。六本木五丁目、八重洲、築地、六本木三丁目、池袋、飯田橋など進行中の案件が豊富で、当社所有予定延床200万㎡に、投資済額を含め2兆円を投じます。

第2のエンジンとして、インド・ムンバイの都心に投資済額を含め7千億円を投じます。ムンバイは交通インフラの整備が急ピッチで進められ、将来、東京都心部に匹敵するビジネスエリアに進化する可能性を強く感じさせる中、計画延床130万㎡超のプロジェクトが動き出しています。

2都市合わせて330万㎡超、2兆7千億円の成長・開発投資案件により、経常利益4千億円への道筋が見えてくると考えています。

東京  
— 成長最大のエンジン —

六本木五丁目、八重洲、築地、  
六本木三丁目、池袋、飯田橋  
延床面積:200万㎡  
投資額:2兆円



インド・ムンバイ  
— 第2のエンジン —

BKC 2物件  
ワーリー  
延床面積:130万㎡  
投資額:7千億円

2都市合わせて330万㎡超、2兆7千億円の成長・開発投資案件

経常利益4千億円へ

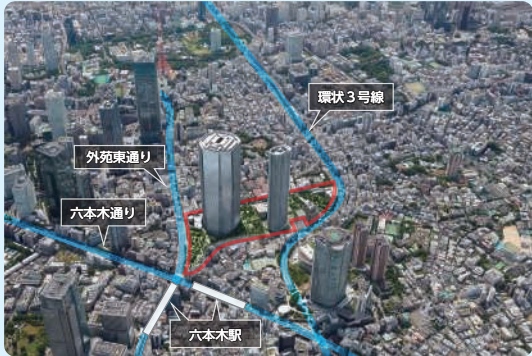
トピックス  
①

日本最大級の再開発「六本木五丁目再開発」が都市計画決定

「六本木五丁目西地区都市再生特別地区」\*が2024年3月に都市計画決定しました。地上66階・高さ327mのオフィス中心のタワー延80万㎡を核とし、約1,000戸の住宅やホテル・商業などを併設する総延床108万㎡の日本最大級の再開発プロジェクト(総事業費8千億円規模)が緒に就きました。周辺の開発群との相乗効果により、東京駅周辺「大丸有」地区に比肩しうる都心中核エリアへの発展が期待できます。 ※森ビルと共同参画する再開発プロジェクト



イメージパース (東京都資料より)



トピックス  
②

インド・ムンバイ中心部で大型複合開発用地を獲得

既に2022年までに取得済みのBKC地区2物件(合計延床26万㎡、1棟目は着工済、2棟目は年内着工予定)に加え、2023年10月にインド・ムンバイの中心部「ワーリー地区」の大型複合開発用地(開発可能延床100万㎡超)を獲得いたしました。

この結果、単なる賃貸ビルオーナーとしてではなく、面的複合開発を持続的に推進する総合デベロッパーとしての立場を確立する大きな橋頭堡を築くことができました。

ムンバイ市中心部の真ん中ということもあり、地下鉄や高架道路の整備を集中的に行っているマハラシュトラ州及びムンバイ市行政当局からも積極的な支援表明をいただいております。インド並びにムンバイの発展に貢献するため、力を合わせながら、総延床100万㎡を優に超える大型開発をアイコンックなものとするべく、本事業を進めてまいります。

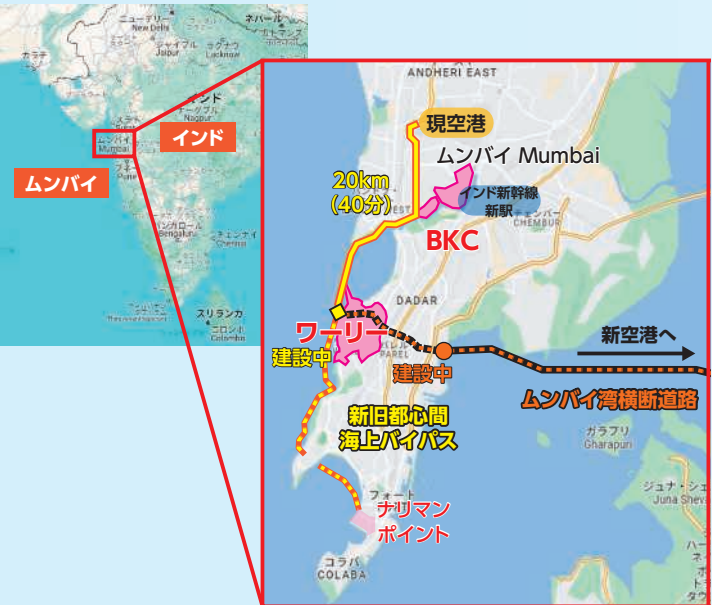
インフラ充実で更なる発展を遂げる「ムンバイ」

当社が開発用地を取得したムンバイを擁するマハラシュトラ州は、日本とほぼ同じ約1億2,600万人の人口を抱えるとともにインド全州で最大の経済規模を誇ります。州都ムンバイの市域人口は約1,840万人、古くから港町として栄え、中央銀行や国立証券取引所(NSE)、証券取引委員会、各銀行の本店、各国の商工会議所が立地するなど、アジア有数の金融センターとして知られています。また、タタやリライアンスなど数多くの財閥が本拠地を構えるムンバイは、大企業の従業員などが多く居住していることから、1人当たりのGDPがインド全州で最も高い都市となっています。

ムンバイ市内では各所でインフラ充実に向けた取組みが進められており、交通ネットワークの整備により移動時間が短縮されることで、今後増加するオフィスワーカーの通勤を支えるとともに、世界各地やインド国内へのアクセスが容易となることで都市としての発展が一層見込まれます。



ムンバイ・ワーリー地区



引用: Google MAP

インド新幹線	ムンバイ-アーメダバード間の全長約500kmをおよそ2時間で結ぶ
ムンバイ湾横断道路	東の対岸ナヴィムンバイで建設中の新空港とムンバイ中心部を接続する総延長約22km(2024年1月開通)
海上バイパス(コストルロード)	市内の渋滞回避のため半島西岸で延伸工事が進む海上バイパス(2024年3月一部開通)
メトロ3号線	現空港方面からBKC地区、ワーリー地区を通りナリマンポイントまで主要ビジネスエリアを結ぶ(2024年10月一部開通)



トピックス

BKC地区第1・2号案件

当社は、“当社単独で素地(開発用地)を取得し、開発許可、商品企画、リーシングから管理まで、自社で行い長期保有する”、「東京における当社のオフィスビル事業」の海外展開を2019年にインド・ムンバイで開始しました。2019年7月にムンバイの新都心BKC地区最大級のオフィスビル用地を取得後、2022年11月に同規模の用地を追加取得し、2件併せて総延床約26万㎡、2千億円弱の投資規模となるオフィスビル開発を推進しております。

当社のインド事業の足掛かりとなるBKC地区の賃貸オフィスビル1号案件は、現在建築工事中であり、2号案件も、2023年8月に土地引き渡しを受け、地下工事着手に向けて許認可手続きを進めております。2026年以降に順次竣工させるべく、2件とも順調に進捗しております。

ワーリー地区案件

本物件は、五つ星ホテル、富裕層向けのタワーマンション、外資系一流企業が入居するオフィスビルや高級ショッピングモールなどが密集し、職住遊が近接するワーリー地区の中心部に所在します。今般取得した土地は、土地登記に公信力がなく訴訟等の排除し難い開発リスクを抱えるインドにおいて、財閥や同族経営会社の所有地として約150年間所有権に疑義の無い土地です。BKC地区第1・2号案件の6倍強に当たる約8万㎡(約2.4万坪)もの広大で開発用途の制限のない完全所有権の土地であり、当社は立地特性を踏まえオフィスビルのみならず、ホテル、商業施設、住宅開発などの用途も視野に、当社がこれまで培ってきた事業ノウハウを活かした複合開発を進めてまいります。



ワーリー中心部

	BKC地区第1号 (2019年7月取得)	BKC地区第2号 (2022年11月取得)	ワーリー地区 (2023年10月取得)
所在地	マハラシュトラ州 ムンバイ バンドラ・イースト		
取得額(円換算)*1,7円/ルピー	223.8億ルピー (380億円)	206.7億ルピー (351億円)	467億ルピー (795億円)
所有形態	80年借地権	80年借地権	所有権
敷地面積	12,486㎡(約3,780坪)	11,885㎡(約3,595坪)	80,903㎡(約24,473坪)
建物規模	延床約13万㎡(延床約4万坪)	延床約13万㎡(延床約4万坪)	延床100万㎡超(延床30万坪超)
用途	賃貸オフィスビル	賃貸オフィスビル	超高層複合開発プロジェクト

東京の期待利回りを大きく上回る高い収益性

BKC地区は金融センターとして整備が進められ、政府系企業や国立証券取引所、インド大手財閥、外資系IT企業などが進出しております。今後、日本の技術を導入するインド新幹線やメトロ新線の新駅が開業予定であり、オフィス街としてさらなる発展が期待されています。

ムンバイBKC地区の優良オフィスビルの賃料は東京都心並みの水準であり※、投資効率は一般的に東京で取引されている収益不動産の3倍以上の利回りが期待できるため、金利や為替などのリスクプレミアムを考慮しても十分に高い収益性が見込めると考えております。 ※JLL世界オフィスビル賃料調査(2022年第3四半期末時点)より

また、ワーリー地区の開発地は、①割増容積取得により床面積当りの土地代はBKC物件のほぼ半値まで低減させられること、②用途制限がない大規模複合開発が可能な完全所有権の土地であること、などからさらに高い収益性が期待できると考えております。



BKC地区



ワーリー地区



BKC地区立地概念図



BKC1号物件完成予想図

トピックス

生まれ変わった「新宿住友ビル」

「新宿住友ビル」は1974年に竣工し、今年築50年を迎えました。当社のポートフォリオの中で最も古いこのビルを、建替えではなく再生する選択肢を選びました。足元に大屋根をかけ、天候に左右されない大規模イベントを開催できるようにし、最上階にあったレストラン街を1～2階に移転して、オフィスフロアに再整備しました。設備を一新し、長周期地震に備える耐震性を強化しました。

この50年間の累計キャッシュフロー（償却前営業利益）は4千億円を超えており、80年代の高金利時代からバブル崩壊やリーマンショック、アベノミクス景気まで様々な経済変動を乗り越えながら、50年経った今もなお年間100億円を超える賃貸キャッシュフローをもたらす旗艦ビルの一つです。

リニューアル前



リニューアル後



新築ビルのように洗練されたファサード



「三角広場」でのイベントの様子

新宿住友ビル (地上52階／地下4階)			
竣工	1974年3月	三角広場	・約3,250㎡ ・全天候型アトリウム空間(天井高:約25m) ・災害時帰宅困難者約2,800名受け入れ可能
リニューアル	2020年6月		
敷地面積	14,446.46㎡		
延床面積	180,195.16㎡		

(参考) オフィスビルの「持続可能性」を体現するモデルケース

新宿住友ビルは、超高層ビル黎明期の1974年に日本で初めて高さ200mを超える超高層ビルとして誕生し、半世紀にわたり、その形状から「三角ビル」と呼ばれ、親しまれてきました。建替えではなく修繕工事によって、外観はそのままに、内部は新築ビルと間違えるほどの洗練された空間と機能を実現しました。耐震性・BCP対応強化、新築同水準の省エネ性能の実現、地域の防災拠点・賑わい拠点としての機能を備えるなど、オフィスビルの「持続可能性」を体現するモデルケースとして高い評価を受けています。



APPENDIX (補足)

今般の見直しに際して、当社が積極・継続的に投資を行う東京都心の賃貸ビル事業が長期に渡り安定収益をもたらし、またそれらを保有することが投資効率から見ても優れている点や、背景となる東京都心のオフィス市場の優位性について、以下の通り取り纏めました。当社事業へのご理解を深めていただく一助としてご一読いただければ幸いです。

ポイント

1. 都心に向かってJR線、地下鉄などの鉄道網や道路等の公共インフラ施設が効率よく緻密に整備されていることに加え、こうした利便性の高い都心ほど常に最先端スペックの大型再開発ビルがスクラップアンドビルドで建設、供給されており、都心とその価値が揺るがないこと。
2. 金融・IT・通信のみならず、素材・半導体を始めとするメーカー、人材派遣・小売・エンターテインメントなどのサービス業など多彩な業種の企業が、大手からベンチャーに至るまで東京に集中・集積していること。  
業種ごとに好不況はあっても、常に新陳代謝を伴いながら、借り手となる企業の多種多様なニーズが新たに生まれている。都内各所に200棟超の大小様々なビルを運営している当社の賃貸ポートフォリオは、多様性のあるニーズの受け皿として最適で、長期にわたり安定収益をもたらしている。
3. 賃貸資産を売却し、その資金でさらに多くの開発に再投資を行うという選択肢を排除するものではないものの、目下東京におけるビル投資は売却益に頼らずとも充分な収益性を担保する事業になっている。例えば、前述の竣工50年を経過した「新宿住友ビル」は年間100億円のキャッシュフローを上げる、まさに「金の卵を産む鶏」であり、安易な売却は、この鶏を失うことになってしまうこと。  
加えて、利便性が高い都心ほど再開発が進み、決してビル立地が郊外化していないことから、事業適地の範囲は自ずと限られており、したがって、事業性の高い物件の開発機会を得ることは容易ではなく、単純に「売って利益を出した後で、安く買い直す」ことは困難であること。
4. 東京のオフィス市場の優位性は次ページの通り。



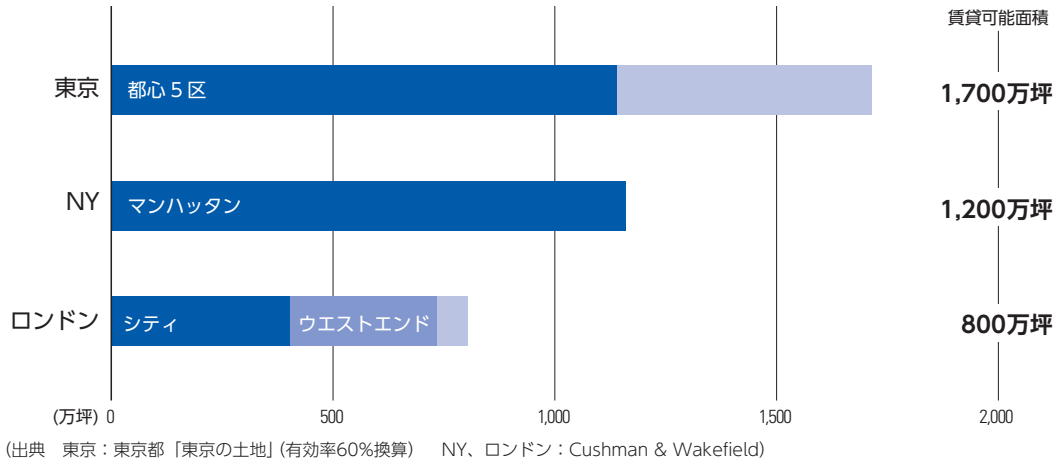
東京のオフィス市場の優位性

1 東京は世界最大のオフィスマーケット

(1) NY、ロンドンよりも大きい、世界最大のマーケット

東京のオフィスストックは、世界最大の規模(床面積)を誇り、供給面、需要面ともに成長余地のある、欧米の大都市と大きく異なるマーケットです。

東京のオフィスストックは、世界最大

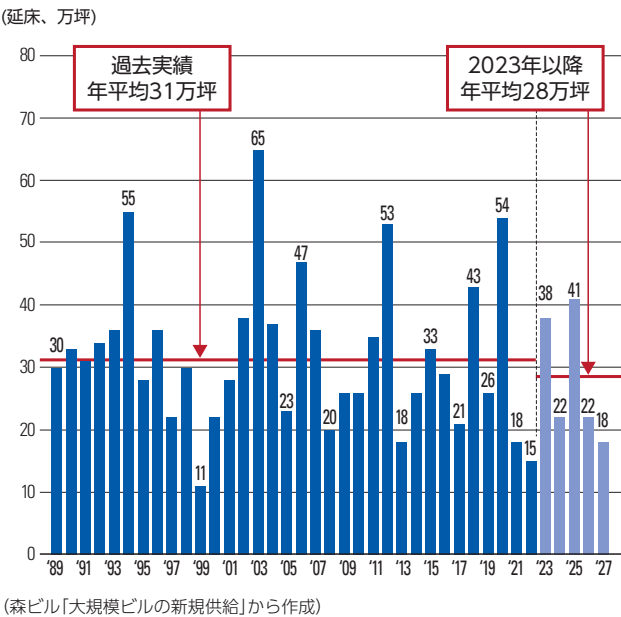


(2) 既存ストックの2割が未だ旧耐震、また、建替再開発が中心なので供給増は差引年間1%程度

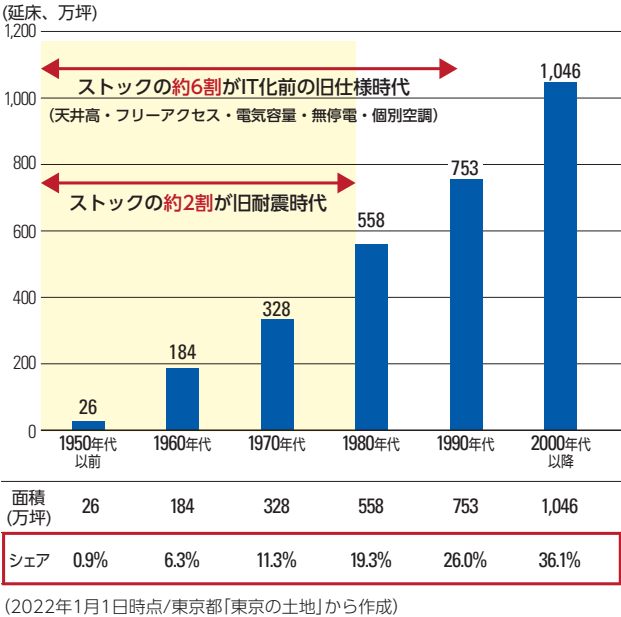
日本では地震リスクに備え、法令で耐震基準が整備されていますが、この耐震基準以前(80年代前半までに竣工)のビルが依然としてストックの2割を占めており、建替えや再開発による機能更新が必要です。加えて、都市防災を強化し、社会基盤整備を進めるため、容積緩和などのインセンティブが付与されるのを受け、東京では都心一等地の建替型再開発が進んでいます。

また、建替型が中心なので取り壊される建物の減失面積を差し引いたネット供給量は限定的で、2000年からの20年間で18%増、即ち毎年1%程度の増加に留まっており、長期的に見れば需給関係はバランスが取れたものとなっています。

供給は限定的。均せば過去平均より少ない過去、供給が多い年でも埋まった



竣工年代別 オフィスビル床面積 (東京23区)



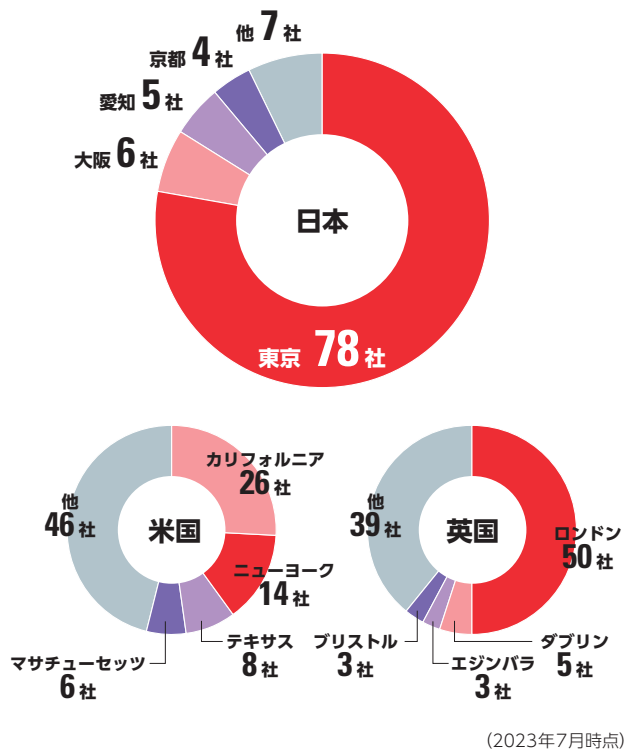


2 構造的な需要増加要因

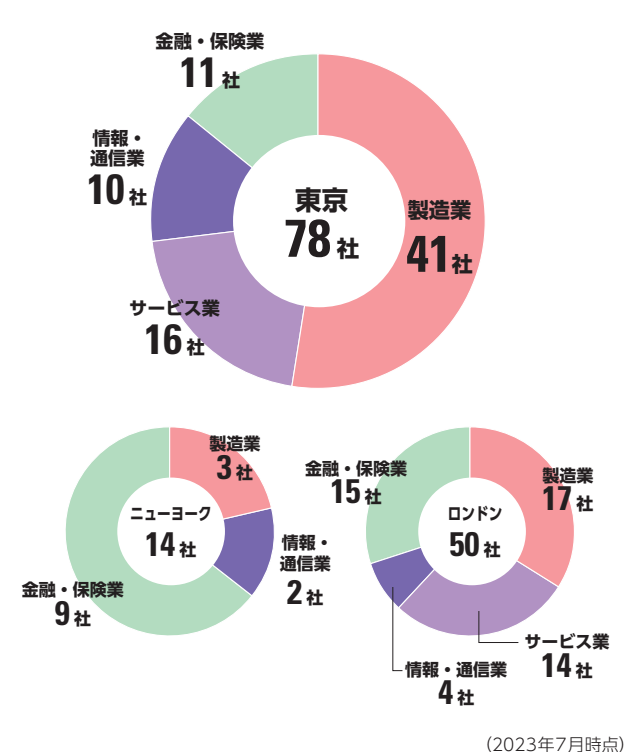
(1) 大企業が集結、全産業が揃う世界に類例のないマーケット

日本の大企業(時価総額上位100社)の8割は東京に本社を置き、本社を地方に置く大企業も東京本社を併設していることが一般的です。これに対し、ニューヨークでは1割強、ロンドンも5割に留まります。また、業種別に見ても製造業、サービス業、情報通信、金融など、東京には全業種が集結しており、金融業が中心のニューヨークなど、産業クラスターが諸都市に分散する諸外国とは大きく異なります。このため、オフィスニーズも裾野の広い安定した構造となり、業種ごとに好不況はあっても、縮む業界の床を伸べる業界が吸収し、その結果、需給が安定していると言えます。

企業の集積度は、東京が極めて高い  
時価総額上位100社の本社所在地分布



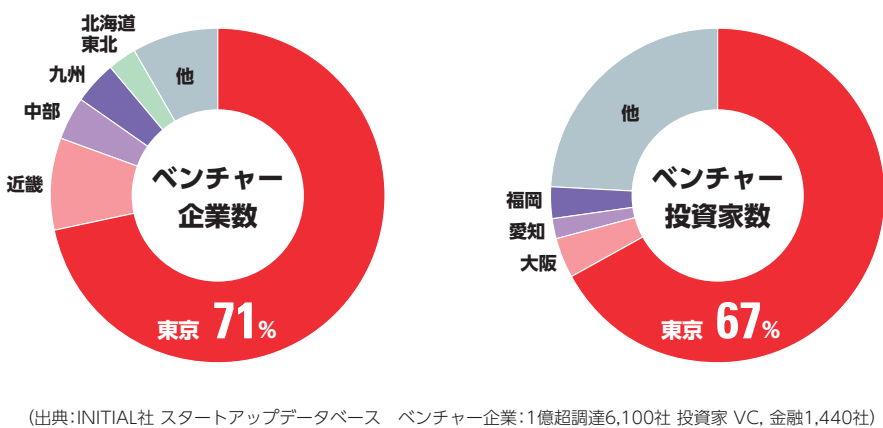
東京は、全産業が幅広く分布  
時価総額上位100社の業種分布



(2) ベンチャー企業の集積

大企業のみならず、ベンチャー・VCも、人材、資金、BtoB市場が揃う東京に7割が集中しています。

ベンチャー企業も東京に集積



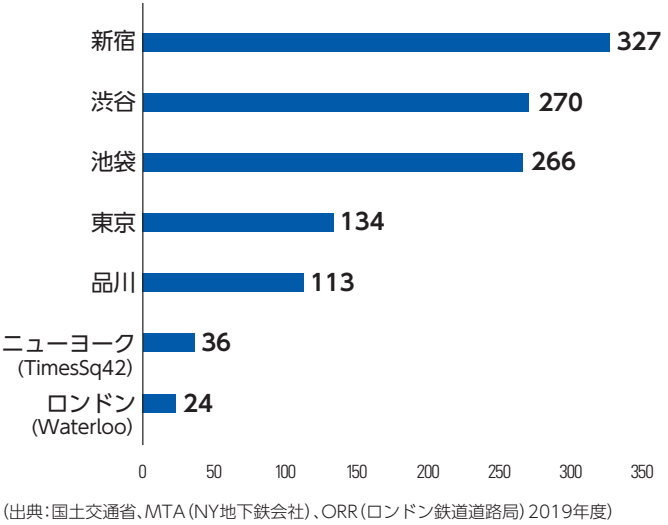
(3) 充実した都市交通インフラ、揺るがない都心

東京都心の交通手段で核となる環状山手線に四方から鉄道網42路線が接続されています。安全かつ正確な時間で運行される鉄道インフラを利用して、首都圏全方位から通勤者が都心に集まっています。(首都圏オフィスワーカーの8割超が公共交通機関を利用) この効率的な交通インフラのおかげで、郊外にオフィスを移転する積極的メリットはなく、その結果、揺るがない都心が形成されています。

東京は、都心への交通インフラ網が充実

	東京	ニューヨーク	ロンドン
都心乗入路線数	42	22	17

ターミナル駅の乗降客数



Tokyo Railway Map

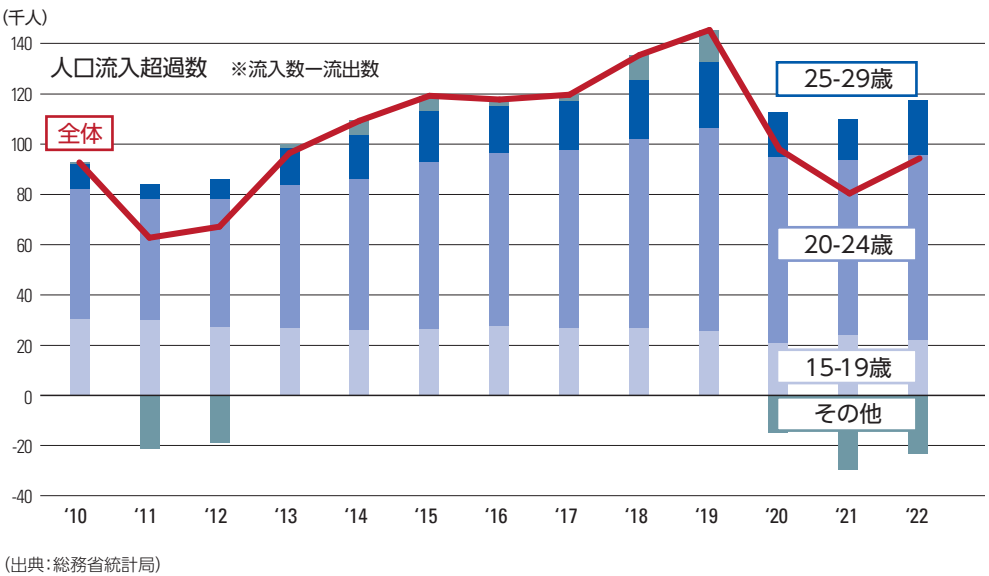


(4) 構造的、継続的な人口流入

東京の通勤圏である首都圏の人口は、長期間にわたり流入超過となっています。その牽引役は20歳前後の若年層です。東京に集積する大学への地方からの進学者は多く、卒業後もそのまま東京の企業に就職する傾向が長年にわたり定着しています。これにより、大学、企業の集積が人を呼び、人の集積が企業を呼び込む好循環となっています。

人口流入超過数

首都圏人口は若年層(進学、就職)が牽引し、増加



上記以外にも、ホテル、商業施設、病院などの社会資本が東京都心に効率的に配置されています。



3 コロナ禍を経て、東京のオフィスの優位性がさらに際立つ

(1) コロナ禍、コスト抑制を主因に空室率6%に上昇も、半年で需給均衡に

コロナ前は、アベノミクス政策による好景気の中、競争力の劣るビルでもテナントが入居し、需給が逼迫して1%という空前の低空室率になりました。2020年に、コロナ禍に対応すべく企業は従業員の安全確保のため出社を抑制するとともにコスト削減のためオフィス床を減らし、半年で空室率が6%に上昇しました。

一方で、離隔距離を保つ席配置とするため減床しない判断も多く、テレワークによるコミュニケーション不足が成長停滞を招くという懸念も広がり、返した床を借り戻す動きや、使用頻度が減った執務スペースを交流スペース等に転用する事例が増加し、需給バランスが短期間で改善しました。

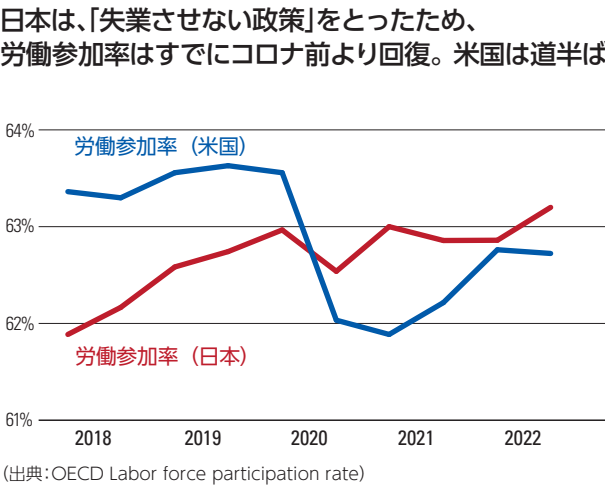
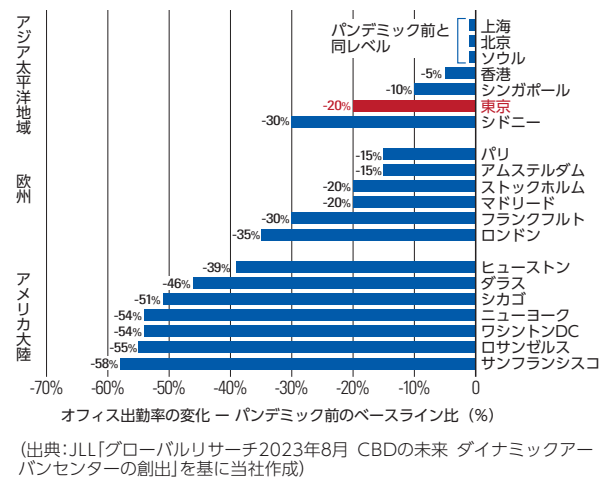
(2) コロナ明け、米国とのオフィス回帰に差

コロナ前対比で出社率の戻りを国際比較すると、ニューヨークが約4割に対し、東京は約8割と大きな差になっています。これは、労働環境の違いが影響していると考えられます。

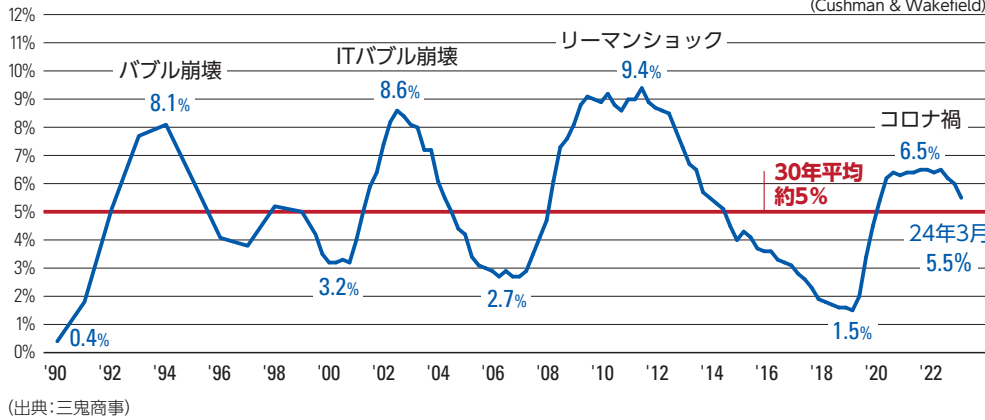
労働参加率の推移を見ても違いが明かですが、米国はコロナ禍でまず従業員は解雇され、その従業員に失業給付をする政策が主体だったのに対し、日本では雇用維持のため、企業に助成金を支給し従業員の雇用を守る政策をとったことで、出社率の早期回復につながっていると考えられます。

現在では、テナント企業が再び成長軌道に戻すため、優秀な人材を確保しようと採用増に動き、また、出社したくなるオフィス作りを志向し、ラウンジなどの交流スペースを増やすなど、移転統合ニーズや増床ニーズが増加傾向にあり、東京の市況は回復基調となっています。

オフィス復帰に依然として地域的格差



東京の空室率は過去30年間、平均5%と低位で安定 (参考) NY直近 : 22.4%  
NY10年平均: 12.2%  
(Cushman & Wakefield)



(参考) 第九次中期経営計画 (2022年5月12日公表)

第九次中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期) の概要は以下の通りです。

(1) 業績目標と事業戦略

中計最高益連続更新  
3か年累計経常利益 7,500億円、当期利益5,000億円の達成  
八次中計までの成長ペースを維持し、六次から4計画連続の最高益更新を目指す  
東京のオフィスビル賃貸を確固たる基盤と位置付けることは変えず、グループの総合力で目標達成を目指す

	第六次 (2014/3 -2016/3)	第七次 (2017/3 -2019/3)	第八次 (2020/3 -2022/3)	第九次 (2023/3 -2025/3)	八次中計比
売上高	24,421	28,858	28,704	30,000	+1,296 (+5%)
営業利益	5,006	6,132	6,875	7,700	+825 (+12%)
経常利益	4,180	5,578	6,556	7,500	+944 (+14%)
当期利益	2,381	3,533	4,328	5,000	+672 (+16%)

※ いずれも計画期間中の累計額

(2) 設備投資計画 (分譲マンションなど販売用の仕入れを除く固定資産投資)

収益基盤強化のため、東京都心における賃貸ビル投資を継続推進  
九次3年間で1兆円の投資を見込む

- ① 再開発を中心とした具体化している延床70万坪超の開発計画への投資7千億円
- ②「好球必打」新規案件投資枠3千億円

(3) 資金調達計画 ※見直しを行っております。詳細はP.12をご参照ください。

- ① 仕掛中物件の追加投資7千億円は、拡大する賃貸キャッシュ・フロー(CF)で賄える見通し  
(賃貸CF:不動産賃貸事業の営業利益+減価償却費)
- ② グリーンファイナンスの導入・長期資金総額1兆円のグリーンファイナンスを実施

(4) 株主還元方針 ※見直しを行っております。詳細はP.10をご参照ください。

利益成長に沿った「持続的増配」、「年5円増配」を継続  
キャッシュフローは賃貸ビル投資に優先配分する方針を継続

(5) 政策保有株式に対する数値目標の導入 ※見直しを行っております。詳細はP.10をご参照ください。

保有株式簿価の株主資本に対する比率を2030年度までに10%以下に抑制

(6) 脱炭素目標 ～ CO<sub>2</sub>排出量 (Scope 1,2,3) 削減目標の設定

2030年度までにCO<sub>2</sub>排出量 (Scope 1,2,3) を50%削減 ※パリ協定直前の2014年度実績対比  
2050年カーボンニュートラルに賛同表明済  
脱炭素への取組みを事業拡大に結び付け達成を目指す

▶ 脱炭素に向けた取組み詳細は、P.37「住友不動産グループと環境-脱炭素」をご参照ください。



住友不動産グループの価値創造

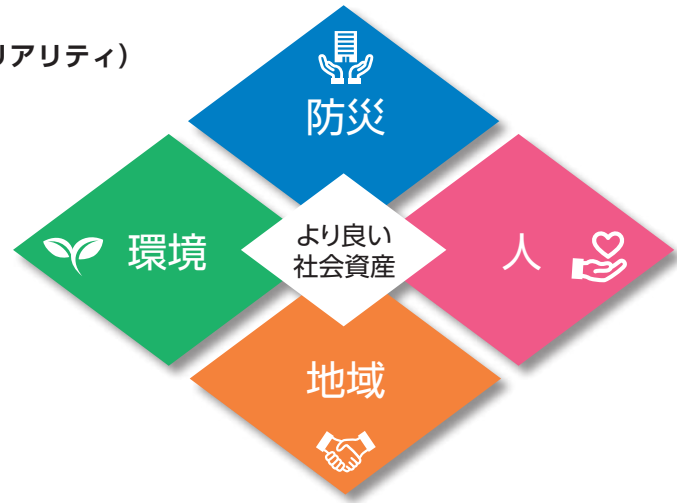
住友不動産グループは、430年の歴史を刻む住友の事業精神を継承し、「より良い社会資産を創造し、それを後世に残していく」を基本使命として事業を推進しております。

1970年代初頭より、成長基盤であるオフィスビル事業の資産ポートフォリオを構築してまいりました。その過程では、纏まった大型事業用地の取得困難な東京都心部で、主に「再開発」手法による継続的な事業を可能とする「土地を創る力」を培うとともに、事業を通じた地域課題解決を推進する「まちづくりのノウハウ」を積み上げ、これらを源泉に経済価値と社会価値を一体創造した企業価値の最大化を図ってまいりました。

当社グループは、こうした社会資産を供給する総合デベロッパーとして、「災害に強い」、「環境にやさしい」、「地域とともに」、「人にやさしい」の4つを、価値創造、ESG経営における重要課題（マテリアリティ）とし、オフィスビルに加えて、分譲マンション、リフォーム、注文住宅、不動産仲介などの各事業でも独自の工夫を重ね、競争優位な事業ポートフォリオを築き、業容を拡大してまいりました。その価値創造のプロセスは、試行錯誤を繰り返しながら積み重ねてきた持続的なサイクルとして、当社グループの成長を生み出し続けています。

当社グループは引き続き、これらの重要課題を踏まえ、各事業が連携を深めながら、新たな価値創造への挑戦を続け、人々の暮らしに「新たな価値」を提供し、都市とともに持続的な成長、発展を図ってまいります。

4つの重要課題（マテリアリティ）



重要課題（マテリアリティ） 例示

防災 災害に強い	災害に強い街・建物を開発し、 安心安全な暮らしの拠点を創造	<ul style="list-style-type: none"><li>● 木造密集地の解消</li><li>● 狹隘道路の拡幅、歩車分離</li><li>● 免震・制振構造の積極的採用</li><li>● 非常用発電機の導入</li><li>● 防災拠点の整備（帰宅困難者受け入れなど）</li></ul>
環境 環境にやさしい	快適かつ環境負荷の低減を 踏まえた街・建物を創造	<ul style="list-style-type: none"><li>● 高効率な省エネ設備の積極的採用</li><li>● 都市緑化の推進（緑地創造・保全）</li><li>● 廃棄物排出の削減、資源循環</li><li>● 導入促進対策を図った独自の太陽光発電サービス供給</li><li>● 環境性能を高めた住宅供給</li></ul>
地域 地域とともに	地域とともに継続発展を目指した 街・建物を創造し、運営	<ul style="list-style-type: none"><li>● 地域と共創するまちづくり</li><li>● 新たな人口誘致（活性化）</li><li>● タウンマネジメントによる賑わい創出</li><li>● コミュニティ形成支援</li><li>● 地域防災機能の向上</li></ul>
人 人にやさしい	誰でも安心して快適に利用できる 街・建物を創造 企業価値向上に資する人材育成	<ul style="list-style-type: none"><li>● ユニバーサルデザインによるまちづくり</li><li>● 建物のバリアフリー化</li><li>● 断熱性能を高めた快適な住まい</li><li>● 健康で安全な労働環境の構築</li><li>● 多様性のある人材育成</li></ul>





価値創造のあゆみと当社の強み

当社のこれまでの成長を支えてきた原動力は、東京都心のオフィスビルを中核とした不動産賃貸事業です。営業利益は当社全体の7割近くを占め、まさに、大黒柱として企業価値の根幹を成しています。

1970年代初頭からおよそ半世紀にわたり、東京都心に特化したオフィスビル開発を推進、事業基盤を拡充してまいりました。これまで様々な環境変化を経てきましたが、当社は首尾一貫して資産売却による一時的な利益を追わず、開発用地を自ら創り出してビルを開発、保有賃貸して長期安定的な賃貸収益を蓄積するという長期視点による経営方針を貫き、継続してまいりました。その結果、景気の動向に耐性のある強固な収益基盤を構築しております。

主要なビル開発プロジェクト

1974年  
新宿住友ビル

1998年  
渋谷インフォスター

1998年  
千代田ファーストビル  
東館

2000年  
住友不動産  
飯田橋ファーストビル

2000年  
住友不動産  
芝公園ファーストビル

2002年  
泉ガーデンタワー

2003年  
住友不動産  
新宿オークタワー

2004年  
千代田ファーストビル  
西館

2004年  
汐留住友ビル

2005年  
東京汐留ビル

2006年  
住友不動産  
東京三田サウスタワー

2009年  
住友不動産  
青葉台タワー

2010年  
新宿セントラルパークシティ

2010年  
住友不動産  
飯田橋ファーストタワー

2011年  
住友不動産  
新宿グランドタワー

2012年  
住友不動産  
渋谷ガーデンタワー

2015年  
東京日本橋タワー

2016年  
住友不動産  
六本木グランドタワー

2016年  
住友不動産  
新宿ガーデンタワー

2018年  
住友不動産  
大崎ガーデンタワー

2019年  
住友不動産  
新宿セントラル  
パークタワー

2019年  
住友不動産  
秋葉原ファーストビル

2020年  
住友不動産  
麹町ガーデン  
タワー

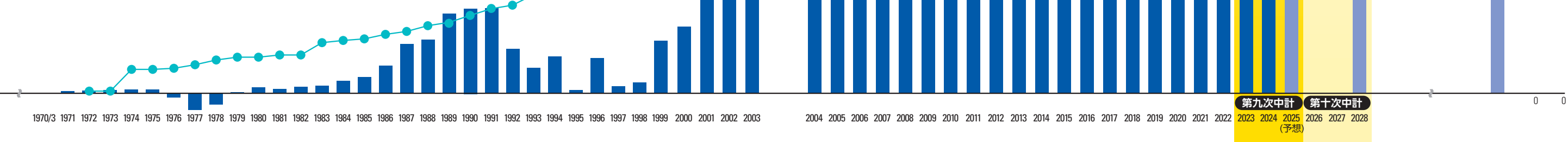
2023年  
住友不動産  
東京三田ガーデン  
タワー

2023年  
住友不動産  
新宿ファーストタワー

2024年  
住友不動産  
中野駅前ビル

経常利益／延床面積(所有)

■ 経常利益 ● 延床面積  
(1977年3月期までは単体)



当社の企業価値創出の源泉

「土地を創る力」

ビル開発を推進する上で最も重要となるのが用地取得です。当社は、大型用地の希少な東京都心において、細分化された土地を買い纏めたり、地権者の権利関係を調整する再開発の手法を用いて土地を創り出してきました。今ではこの「土地を創る力」こそが当社最大の強みであり、企業価値創出の源泉となっています。当社は、「土地を創る力」をはじめこれまで培ってきた経営基盤や強みを活かし、さらなる収益力の拡大と企業価値の向上を目指します。

当社の価値創造モデルの基盤

「再開発」による地域課題の解決

再開発事業を通じて、当社は木造密集地など都心に残る災害に弱い街において防災性向上、安全な交通インフラ整備など地域課題の解決を図ってまいりました。これらの開発実績により、地権者や自治体の方々との信頼関係を深め、再開発事業への継続的な参画を実現しています。これが、収益拡大とともに、当社の企業価値を高める価値創造モデルの基盤となっています。

トップメッセージ

住友不動産グループの戦略

住友不動産グループの価値創造

事業概況

住友不動産グループのESG経営

連結財務・非財務データ／会社概要



再開発と社会課題の解決

防災性向上、地域活性化を図った持続可能なまちづくり



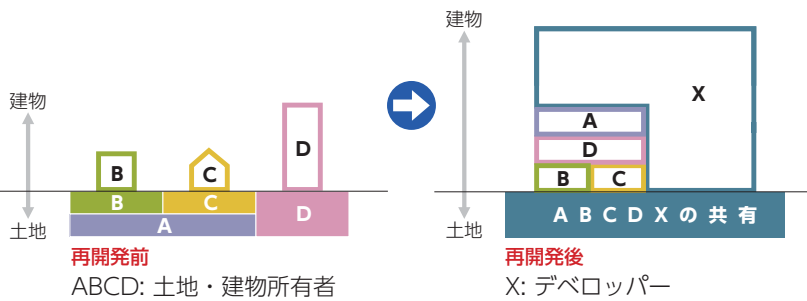
当社は、ほかの大手デベロッパーとは異なり、財閥解体後の1949年に保有ビルわずか3棟でスタートし、東京都心のオフィスビル開発を本格化させたのは1970年代以降でした。このため、保有資産の建替えや、競争入札などでビル用地を取得するのではなく、地道な努力で複数の小さな土地を大きく取り纏め、土地の価値を最大化する「再開発」の手法を中心に優良資産の開発を積み重ねて、事業基盤の拡大とともに、企業価値を高めてきました。

都心の高いポテンシャルを有するエリアにありながら低利用、災害リスクが高いなど課題を抱える地域において、たくさんの地権者との合意形成や行政との協議を行いながら進める「法定再開発事業」により、面的な高度利用を図った共同事業化、木造建物密集地の解消や狭隘道路の拡幅などによる、地域の防災機能の向上をはじめとした街の基盤整備を行うとともに、地域の活性化に大きく寄与した、持続可能なまちづくりによる新たな価値の創造を推進しています。

法定再開発事業の仕組み

都市再開発法は、密集した市街地の一体的・総合的な整備を図り、土地を有効利用することを目的とし1969年に制定されました。細分化された土地を共同利用し、公園・道路などの公共施設を整備することで、高層建物に建替え可能となり床面積が大幅に増加します。地権者は、再開発前の土地・建物の価値に見合う再開発ビルの床を取得し、デベロッパー（当社）は建築工事代などの事業資金を負担して残りの床を取得することができます。

法定再開発のイメージ図



法定再開発事業 主な実績および計画

						2024年8月現在
地区名	主な建物名	所在地	延床面積(約) (㎡)	主用途	竣工年月	
夙川駅前第一地区	夙川グリーンタウン	兵庫県西宮市	33,400	住宅・店舗・事務所	1977年11月	
西神田三丁目北部東地区	千代田ファーストビル東館	東京都千代田区	38,800	事務所・住宅・店舗	1998年10月	
後楽二丁目東地区	住友不動産飯田橋ファーストビル	東京都文京区	62,900	事務所・住宅・店舗	2000年3月	
六本木一丁目西地区	泉ガーデンタワー	東京都港区	208,400	事務所・住宅・店舗	2002年10月	
西新宿六丁目南地区	住友不動産新宿オークタワー	東京都新宿区	163,100	事務所・住宅・店舗	2003年1月	
西神田三丁目北部西地区	千代田ファーストビル西館	東京都千代田区	63,400	事務所・住宅・店舗	2004年1月	
三田小山町東地区	シティタワー麻布十番	東京都港区	64,600	住宅	2009年5月	
大崎駅西口中部地区	大崎ウエストシティ Towers	東京都品川区	129,100	住宅・事務所・店舗	2009年8月	
西新宿六丁目西第6地区	セントラルパークタワー・ラ・トゥール新宿	東京都新宿区	153,500	住宅・事務所・店舗・多目的ホール	2010年2月	
後楽二丁目西地区	住友不動産飯田橋ファーストタワー	東京都文京区	78,400	事務所・住宅・店舗・多目的ホール	2010年4月	
八王子駅南口地区	サザンスカイタワー八王子	東京都八王子市	99,800	住宅・事務所・店舗	2010年11月	
西新宿八丁目成子地区	住友不動産新宿グランドタワー	東京都新宿区	179,800	事務所・住宅・店舗・多目的ホール	2011年12月	
旭通四丁目地区	シティタワー神戸三宮	兵庫県神戸市	92,900	住宅・ホテル・店舗	2013年3月	
広島駅南口Bブロック地区	シティタワー広島	広島県広島市	125,500	住宅・店舗・事務所	2016年8月	
六本木三丁目東地区	住友不動産六本木グランドタワー	東京都港区	210,500	事務所・住宅・店舗・多目的ホール	2016年10月	
国分寺駅北口地区	シティタワー国分寺ザ・ツイン	東京都国分寺市	93,200	住宅・店舗・事務所	2018年3月	
西品川一丁目地区	大崎ガーデンシティ	東京都品川区	222,000	事務所・住宅・店舗	2018年8月	
大井一丁目南第一地区	シティタワー大井町	東京都品川区	60,600	住宅・店舗	2019年7月	
神田練堀町地区	住友不動産秋葉原駅前ビル	東京都千代田区	30,800	事務所・住宅・店舗	2019年8月	
所沢駅西口北街区	シティタワー所沢クラッシィ	埼玉県所沢市	38,500	住宅・店舗	2021年5月	
武蔵小山駅前通り地区	シティタワー武蔵小山	東京都品川区	53,500	住宅・店舗	2021年6月	
三田三・四丁目地区	住友不動産東京三田ガーデンタワー	東京都港区	229,000	事務所・住宅・店舗	2023年2月	
西新宿五丁目北地区	住友不動産新宿ファーストタワー	東京都新宿区	135,000	事務所・住宅・店舗	2023年3月	
中野二丁目地区	住友不動産中野駅前ビル	東京都中野区	99,700	事務所・住宅・店舗	2024年2月	
東池袋一丁目地区	未定	東京都豊島区	155,900*	事務所・住宅・多目的ホール	十次以降(開発推進中)	
八重洲二丁目南地区	未定	東京都中央区	135,200*	事務所・店舗・多目的ホール・ホテル	十次以降(開発推進中)	
飯田橋駅東地区	未定	東京都千代田区	46,200*	事務所・住宅・店舗	十次以降(開発推進中)	
六本木五丁目西地区	未定	東京都港区	1,080,000*	事務所・店舗・住宅・ホテル	十次以降(開発推進中)	

※当社グループ外の第三者持分を含んだ総延床面積

都心立地でありながら木造密集地かつ高度利用の図られていない地域などにおいて、土地の高度利用や建物の不燃化・耐震化による防災性の向上、地域活性化を図ったまちづくりを実現しています。

下記は、その代表的な事例で、都心の木造密集地域で隣接する2つの街区において連続して再開発を行いました。

	後楽二丁目東地区 (住友不動産飯田橋ファーストビル)	後楽二丁目西地区 (住友不動産飯田橋ファーストタワー)
竣工	2000年3月	2010年4月
延床面積(約)	62,900㎡	78,400㎡
用途	事務所・住宅・店舗	事務所・住宅・店舗・多目的ホール





再開発と社会課題の解決

1. 木造密集地域など地域の様々な課題解決とともに

再開発街区の多くは、地域毎に固有の課題を抱えています。当社は、地権者、周辺居住者の方々や自治体と合意形成を図り、地域特性を踏まえた課題解決、発展に即した街区の機能整備に取り組んでいます。

事例 ▶ 大崎ガーデンシティ

大崎ガーデンシティの事例では、駅前発展をさらに広げる都市機能向上と複合市街地形成を目指す上で、オフィス棟、住宅棟を配したほか、緑豊かな約8千㎡の広大な広場を設けています。

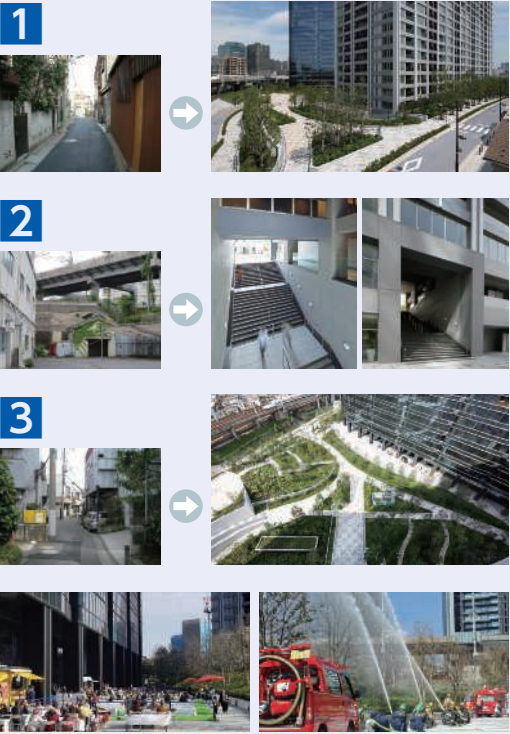
建物の共同化、不燃化を図り、周辺整備により木造密集地域の解消、細街路の拡幅といった防災機能向上、高低差のある崖地を解消して地域のユニバーサルデザインの促進を図ったほか、地域に不足するコミュニティ形成支援や防災拠点となる広場創出などにも貢献しています。



大崎ガーデンシティ (敷地面積 約30,100㎡、延床面積 約222,000㎡)

主な建物名	住友不動産大崎ガーデンタワー	大崎ガーデンレジデンス
竣工	2018年1月	2018年8月
延床面積	約178,100㎡	約41,400㎡
用途	事務所・店舗等	住宅(423戸)、事業所等

地域課題を解決した街区整備



- 1 木密地域、細街路の解消による防災性の向上**  
従前は、延焼の危険性が高い木造住宅が密集し、また細街路が多く、緊急車両の進入が困難な地域でした。本再開発により歩行者の安全な通行、スムーズな車両の往来を可能とする街区周辺道路の整備や、建物の共同化、不燃化を図り、安全、安心なまちづくりを実現しました。
- 2 崖地の解消で地域のユニバーサルデザインを促進**  
従前は、最大高低差 8 m もの崖地があり、過去には地盤の崩落もありました。本再開発では緩やかな起伏のあるランドスケープデザインを行ったほか、高低差のある地形を解消し、周辺市街地や駅方面をつなぐ階段、エレベーターによるユニバーサル動線を新設しました。
- 3 地域の賑わい、防災拠点となる広場創出**  
従前は、工業地域で緑地が少なく、住宅の密集により人が集う拠点が不足していました。本再開発では、地域の人々が交流し、賑わい、また有事には防災拠点となる約8千㎡もの緑豊かな広場を整備しました。

2. 持続的な地域活性化を図る

強固な建物や周辺道路整備などの街の課題解消だけでなく、街の持続的な活性化や周辺地域とのつながりを維持していくこともまちづくりにおいては重要と考え、公開空地を利用した交流イベントの開催などエリアマネジメントにも注力しています。

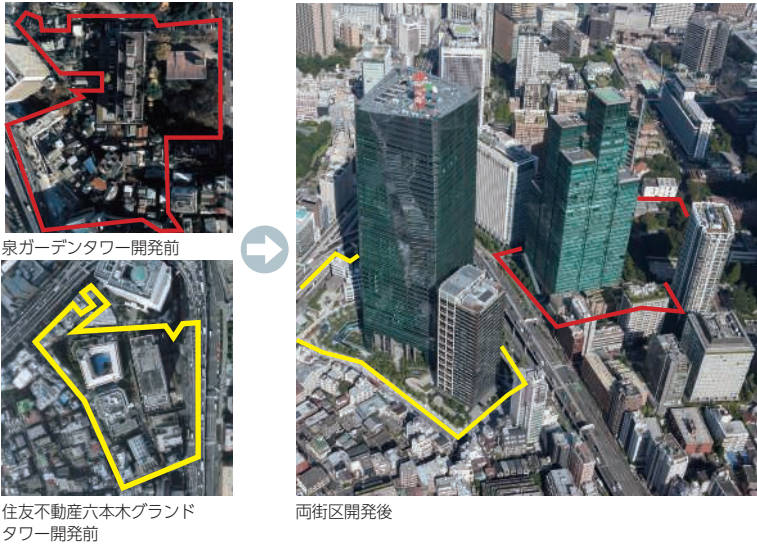
事例 ▶ IZUMI GARDEN

六本木一丁目駅を挟んだ2つの街区で構成する約6haもの大街区「IZUMI GARDEN」において、賑わいを創出する季節に応じたエンターテインメントをはじめ、地域やテナント企業、消防などと共同で防災啓蒙や共助意識の醸成を図るイベントを開催するなど、街の持続的な価値創造に資するエリアマネジメントを推進しています。

IZUMI GARDEN (敷地面積 約43,300㎡、延床面積 約418,900㎡)	
主な建物名	泉ガーデンタワー
竣工	2002年10月
延床面積	約208,400㎡
用途	事務所・住宅・ホテル・店舗・美術館・多目的ホール

主な建物名	住友不動産六本木グランドタワー
竣工	2016年10月
延床面積	約210,500㎡
用途	事務所・住宅・店舗・多目的ホール



地域コミュニティ形成の活性化を促進するエリアマネジメント事例

過去に開催したイベント





4つの主力事業による企業価値の拡大

当社は、「土地を創る力」を源泉に、オフィスビル賃貸事業を収益の柱に据えて持続的な成長基盤を構築するとともに、賃貸マンションやホテルなどの賃貸関連事業、分譲マンション、リフォーム、注文住宅、仲介など、総合デベロッパーとして地域や社会課題の解決に貢献する不動産関連事業を展開しています。

オフィスビル事業に加えてこれらの各事業でも、業界の慣習や常識にとらわれず、新しい発想で独自の工夫を重ね、市場競争力の高い新たな商品やサービスを生み出し、業容を拡大してまいりました。

バブル崩壊後の1996年に新規事業としてスタートした、建替えに代わる一棟まるごとリフォームの「新築そっくりさん」は、それまでの業界にはない斬新なビジネスモデルで、防災性の向上だけでなく、コストや環境面でも優れた商品として多くのお客様の支持をいただき、業界トップブランドに成長しました。

その他、各事業が時代の要請に応えながら、将来にわたって必要とされる価値創造を続けています。

不動産賃貸事業 オフィスビル、関連事業（賃貸マンション、ホテル、イベントホール等） ▶ P.53

1970年代初頭より東京のオフィスビルを中心としたポートフォリオを構築してきた不動産賃貸事業において、オフィスを中核とした「まちづくり」の中で、地域の特性に応じて街の利便向上、賑わい創出による活性化等を図る複合用途として、賃貸マンション、ホテル、イベントホール、商業施設などを開発、当社直営にて事業展開し、地域の価値向上と当社の収益基盤の拡大に貢献してまいりました。

1997年	ホテル「ヴィラフォンテーヌ」をオープン 当時のビジネスホテルの常識に挑戦し、エコノミーかつハイグレードをコンセプトに
2000年	高級賃貸マンション「ラ・トゥール」シリーズ展開開始
2002年	「泉ガーデンギャラリー」オープン イベントホール事業本格展開開始
2020年	大規模複合街区「有明ガーデン」まちびらき
2023年	空港直結「羽田エアポートガーデン」全面開業 インキュベーションオフィス「GROWTH」シリーズ展開開始
・賃貸マンション	合計約6,000戸所有・管理運営
・ホテル	合計21ホテル・5,374室運営
・イベントホール・貸会議室	38施設展開
・商業施設	「住友不動産 ショッピングシティ 有明ガーデン」 「羽田エアポートガーデン」 (2024年3月現在)



泉ガーデンタワー



ホテル「ヴィラフォンテーヌ」



イベントホール・貸会議室「ベルサール」



高級賃貸マンション「ラ・トゥール」

不動産販売事業 分譲マンション ▶ P.61



シティタワーズ東京ベイ



ワールドシティタワーズ



シティタワーズ東京ベイ エントランスホール

1960年代に事業開始、「マンションのパイオニア」として評判を確立、ビル事業で培った土地のとりまとめ手法も活かし、2000年代以降に供給シェアを伸ばして業容を拡大してまいりました。

「即日完売」にこだわらない営業方針や、超高層マンションの魅力である眺望を堪能できる当社独自の「ダイナミックパノラマウインドウ」、販売中の全物件を一ヶ所で案内可能とする「総合マンションギャラリー」、電子契約、オンラインでの物件案内が可能な「リモートマンション販売」など、お客様ファーストかつ、独自性のある企画、サービスを展開し、競争力を高めています。

1976年	国内初の総合設計を採用したタワーマンション「与野ハウス」竣工
2007年	都心居住型の大規模マンション「ワールドシティタワーズ」竣工(当時日本最大の2,000戸超)
2011年	「総合マンションギャラリー」新規開設
2014年～19年	6年連続、年間供給戸数日本一
2020年	「リモートマンション販売」開始
2023年	新会員制WEBサービス「住友不動産のふれあい+S」提供開始

完成工事業業 「新築そっくりさん」 ▶ P.33 ▶ P.63 注文住宅 ▶ P.65

1995年の阪神・淡路大震災の甚大な被害を踏まえ、その翌年に事業開始した一棟まるごとリフォーム「新築そっくりさん」は、耐震補強を標準仕様とし、追加費用無しの「完全定価制」を打ち出し、建替えに比べ5～7割の価格で安心安全な住まいを提供する、業界初の画期的なビジネスモデルでお客様の好評を得て全国展開、累計17万棟超の受注を獲得しています。



1996年	新建替システム「新築そっくりさん」事業開始
1998年	「新築そっくりさんマンションリフォーム」事業開始
2000年	全国展開完了(沖縄を除く全都道府県)
2021年	「高断熱リフォームプラン」提供開始
2024年	「新築そっくりさん」事業累計受注棟数17万棟突破

不動産流通事業 住友不動産販売株式会社 ▶ P.67

1979年にグループ会社の住友不動産販売として中古住宅流通事業に参入しました。直営方式による店舗展開にこだわり、顧客第一主義のもと、地域密着のきめ細かい営業体制を築いています。マンション専門仲介店舗の展開



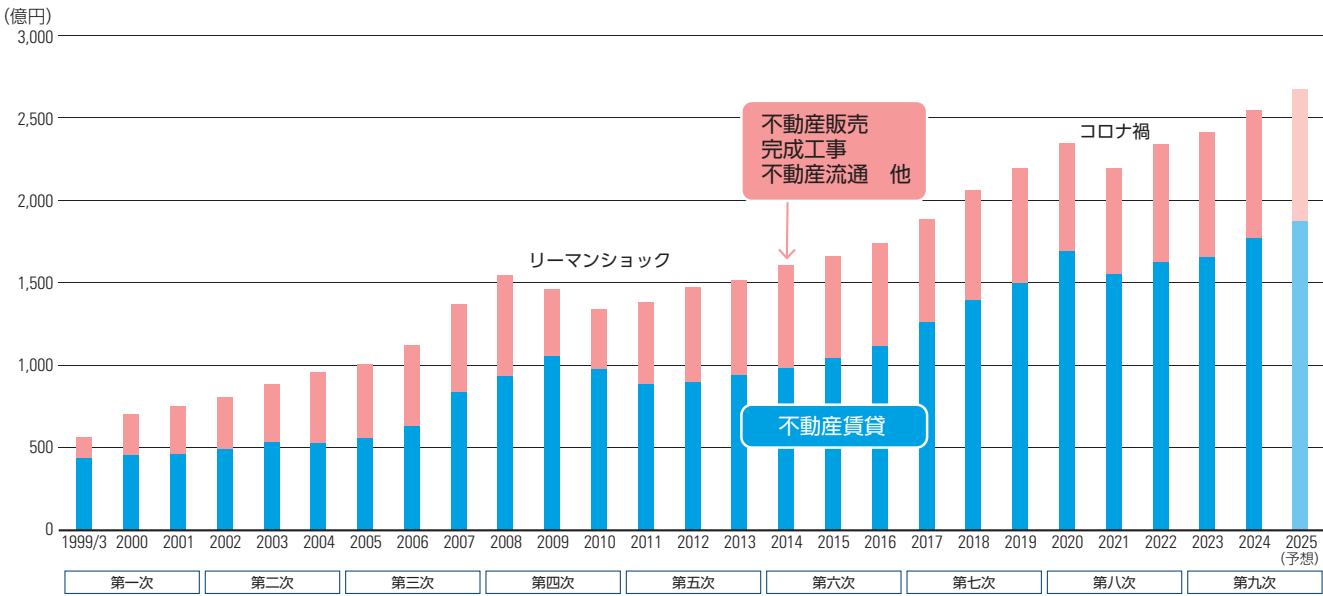
1970年代に米国で住宅開発を手掛け、1982年より国内で本格展開しました。オフィスビルやマンション開発で培った都市型のモダンな外観デザインが際立つ商品ラインナップや、ハイグレードな住宅設備を強みとし、主に大都市圏で市場シェアを高めています。2022年5月には、最新のZEH基準を標準仕様とし、社会的課題である脱炭素の推進にも注力しています。

1995年	規格住宅「アメリカンコンフォート」事業開始
2003年	都市型住宅「J・URBAN」シリーズ発売
2021年	新太陽光発電サービス「すみふ×エネカリ」開始
2022年	ZEH標準仕様「住友不動産の栖(すみか)」発売
2024年	「断熱最高等級7の家」発売

や、DXを取り入れた透明性、公平性の高い仲介システムなど、時代のニーズに応えながら成長を続けています。

1975年	住友不動産販売株式会社設立
1979年	中古住宅流通事業に参入
2001年	200店目の仲介店舗開設
2019年	「マンションプラザ」展開開始
2021年	不動産DX「ステップオークション」開始

営業利益の推移





4つの主力事業による企業価値の拡大



事例 ▶ 新築そっくりさん  
既存住宅の性能向上による長寿命化再生・環境負荷の低減

当社のリフォーム事業「新築そっくりさん」は、1995年の阪神・淡路大震災をきっかけに、戸建て住宅を「建替えより安く、地震に強い住宅に再生できないか」という想いから誕生しました。安心安全な住まいづくりを根本とし、確かな耐震補強、安心の完全定価制などの特徴を備え、大規模リフォームで業界No.1の実績を誇ります。

1996年の販売開始から累計の受注棟数は17万棟を突破(2024年1月末現在)、今では「新築そっくりさん」ブランドは、まるごとリフォームの代名詞として全国に広がっています。

建物の主要な構造部を残し、建替えずに耐震補強など住宅性能の向上を図ることで、既存の住宅を長寿命化するとともに、産業廃棄物やCO<sub>2</sub>の発生、資源の無駄を極力抑え環境にも配慮するなど、日本の住宅が抱える様々な社会課題の解決に貢献しています。



施工前



施工中(構造躯体まで解体した状態)



施工後

安心・安全な住まいへの想い

1995年に発生した「阪神・淡路大震災」では、多くの住宅が倒壊し、たくさんの尊い命が犠牲となりました。その後の調査により、構造的に問題を抱えている古い住宅の多くが、費用などの理由で建替えができずにいることが判明しました。「大切な命を守るために、地震に強く、しかもできるだけ安価に建替えせずに住宅を再生することができないか」という想いから誕生した「新築そっくりさん」事業では、既存住宅をできるだけ活かしつつ地震に強い安心な住まいに生まれ変わる「まるごとリフォーム」を中心に、要望・予算に合わせた様々な住宅再生を提供しています。

1996年の事業スタート以来、四半世紀超でマグニチュード6以上の大地震を主なものだけで18回経験しています※1が、「新築そっくりさん」で耐震補強を行った住宅で、全壊・半壊した建物はゼロ※2です。

※1 2024年8月末現在

※2 当社調べ(所定の耐震補強工事を行わなかった物件、地盤沈下や液状化、津波による流出など一部未確認の物件は含まれません)



阪神・淡路大震災で倒壊した家屋  
(宮澤健二教授撮影)

日本の住宅における社会課題

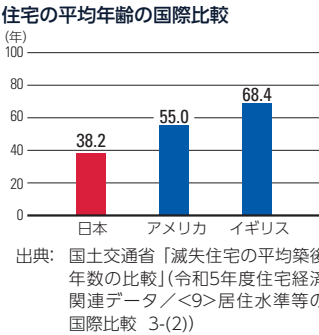
- 1 耐震性・断熱性の不足
- 2 低い断熱性能によるエネルギー消費量増
- 3 建替え時の廃棄物発生による環境負荷

「新築そっくりさん」の住宅再生により

- 1 建物長寿命化の実現  
耐震・制震補強で地震に強い建物  
ライフスタイルに合わせた間取りへの変更
- 2 太陽光発電設置と断熱性向上による消費エネルギー減
- 3 環境負荷の低減  
資材投入量・廃棄物発生量の抑制

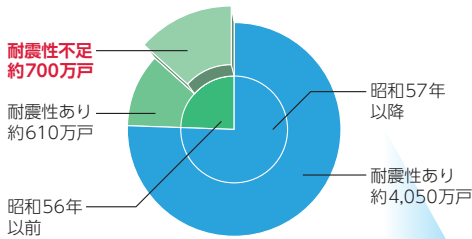
日本の住宅における耐震化率は年々上がってきているものの、いまだに耐震性の低い住宅が数多く存在しています。また、世界と比較すると日本の住宅の建替えのサイクルは早く、建設業の産業廃棄物排出量の中でも住宅の解体に占める割合が高いなど、住宅を長寿命化しストック型社会へ転換することが求められています。

さらに、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、新築戸建住宅における環境性能対応などが議論される一方、圧倒的に数の多い既存住宅(約5,000万戸)への省エネ化推進や脱炭素化に向けた有効な議論は進んでおらず、既存戸建住宅への改修によるアプローチは、日本の脱炭素化には必要不可欠となっています。

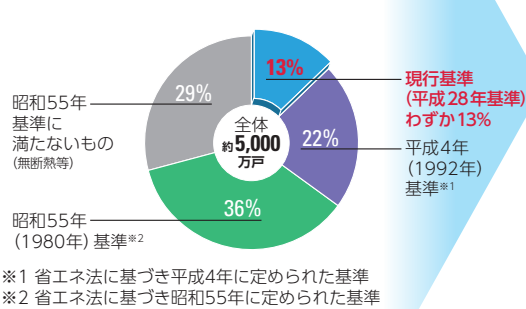


日本の住宅における社会課題

1 住宅の耐震化の進捗状況

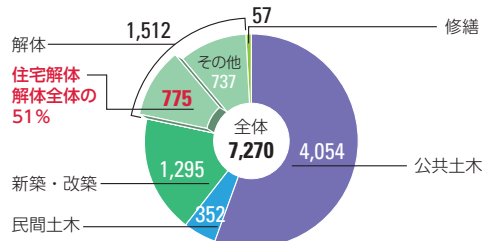


2 住宅ストック(約5,000万戸)の省エネ基準(断熱性能)



※1 省エネ法に基づき平成4年に定められた基準  
※2 省エネ法に基づき昭和55年に定められた基準

3 建設廃棄物の工事区分別排出量(単位:万トン)



出典: 1. 国土交通省「住宅の耐震化率(平成30年)」(住宅・建築物の耐震化について/住宅・建築物の耐震化の現状と目標)  
2. 国土交通省「住宅ストックの断熱性能」(社会資本整備審議会・建築分科会 第46回/資料1-3)  
3. 国土交通省「住宅解体関連の産業廃棄物の状況」(社会資本整備審議会・住宅宅地分科会 第36回/資料7 我が国の住生活をめぐる状況)

「新築そっくりさん」の取り組み

1 耐震補強・間取り変更による住宅の長寿命化

「新築そっくりさん」では、耐震診断に基づき国の安全基準を満たす耐震補強工事を中心とした提案を行っています。また、激甚化する地震に備え、オリジナル工法を新たに開発し、あらゆる年代の建物に最適な耐震・制震の補強プランを提供しています。

また、性能向上に加え、間取り変更や増築・減築、二世帯住宅への変更を行うことで、建替えることなく家族構成の変化や高齢化などライフスタイルに合わせた住まいを提供し、建物の長寿命化を推進しています。

2 既存住宅の断熱性向上と太陽光発電設備設置の促進

断熱性能が低い既存住宅でも、新築住宅の省エネ基準と同等の断熱性能を確保し、一棟まるごとから部屋単位まで必要な箇所のみの断熱性能を高めることができる「高断熱リフォームプラン」や、耐震補強施工と合わせて、お客様の実質負担なく太陽光発電設備を設置できる「すみふ×エネカリ」の提供も開始するなど、新サービスにより、住宅からのCO<sub>2</sub>排出量削減による脱炭素社会実現へより一層貢献します。

3 廃棄物の削減による環境負荷の低減

「新築そっくりさん」は、主要な構造部を残し、耐震補強を行う施工により、新築と比べて解体による産業廃棄物やCO<sub>2</sub>の発生、資源の無駄を極力抑え、環境への負荷低減に貢献しています。

建物改修による脱炭素効果の産学共同研究

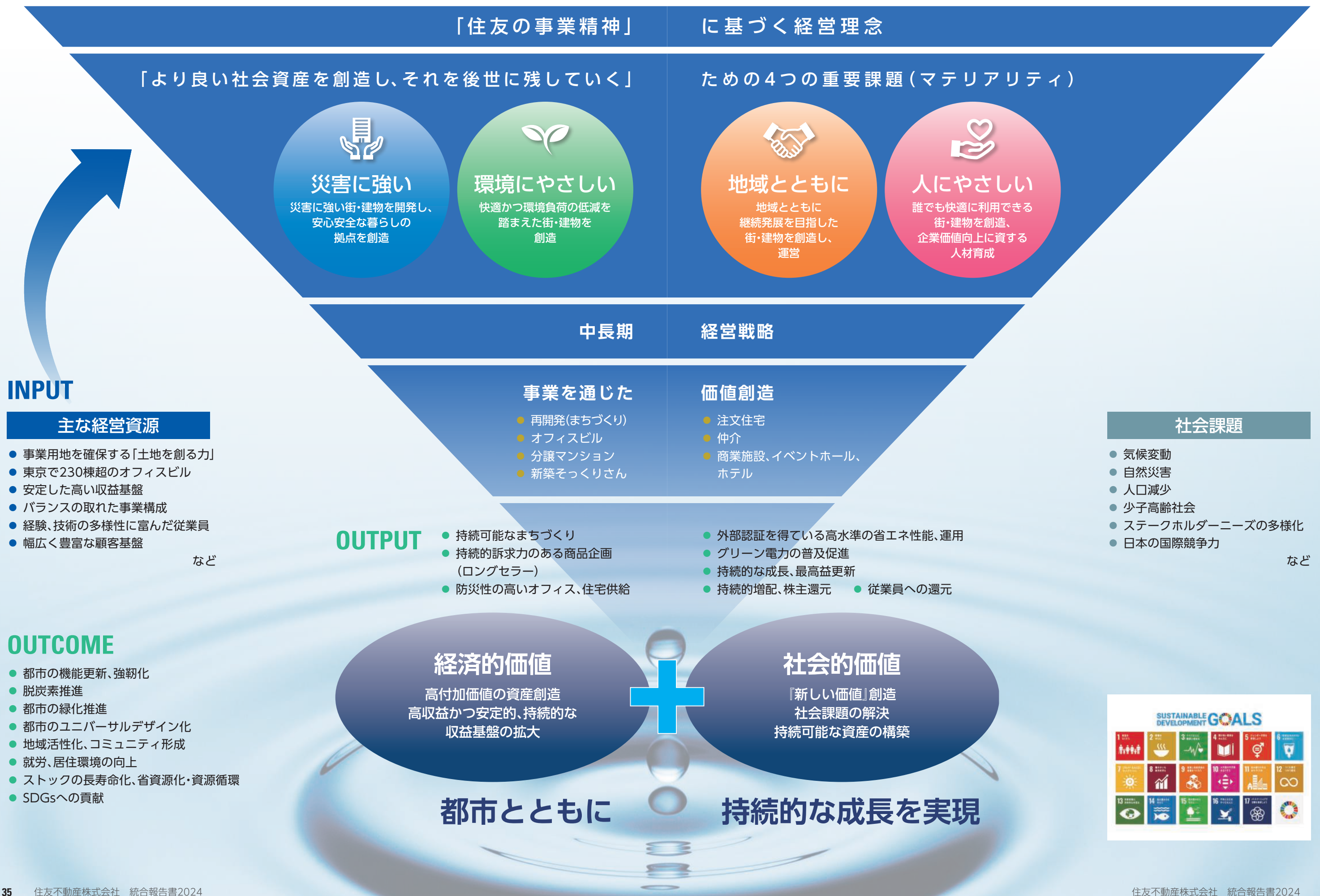
改修によるZEH化・住宅ライフサイクル脱炭素化を実現



当社は、建物改修における「環境評価手法」を新たに構築することを目指し、東京大学、武蔵野大学との共同研究を、2021年12月より開始しました。検証の結果、特別な施工を行わずとも、改修ZEH化やライフサイクル脱炭素化が実現可能であること、住宅改修はライフサイクル脱炭素を新築よりも早く達成可能であることなどが証明されました。▶詳細はP.41をご参照ください。



# 価値創造プロセス



トップメッセージ

住友不動産グループの戦略

住友不動産グループの価値創造

事業概況

住友不動産グループのESG経営

連結財務・非財務データ／会社概要



新たな価値創造への挑戦  
住友不動産グループと環境 ― 「脱炭素」

国際的に取組みが求められる気候変動や生物多様性・自然保全など様々な環境課題は、「より良い社会資産を創造し、それを後世に残す」を基本使命とする当社においても重要な課題と認識しており、これまでも事業を通じた解決に取り組んでまいりました。再開発事業では、高い環境性能を備えた物件の開発や都市緑化に取り組み、住宅再生事業「新築そっくりさん」事業では、基礎・躯体など活用できる資材を極力活用し、産業廃棄物や新たな資源投入を抑制するなど、環境への配慮を意識した事業展開を推し進めてまいりました。

特に、国際協調のもと各国毎に削減目標を定めて取り組む「脱炭素」の実現に向けては、当社も2030年度のCO<sub>2</sub>排出量削減目標を策定し、主力事業に関連付けてCO<sub>2</sub>の排出削減に取り組んでいます。

第九次中計脱炭素目標

2030年度までにCO<sub>2</sub>排出量 (Scope 1,2,3) を50%削減 ※パリ協定直前の2014年度実績対比

2050年カーボンニュートラルに賛同表明済

脱炭素への取組みを事業拡大に結び付け達成を目指す

1 オフィスビルを中心とする賃貸事業・施設運営事業において省エネを推進

- 新築・リニューアル時の高効率設備導入を一段と追求し、エネルギー消費等による自社CO<sub>2</sub>排出を床面積当たり50%削減
- テナントへの省エネ啓発活動を継続

2 主力事業の上流、下流における削減対策推進

- ビルテナント専有部へのグリーン電力導入支援
- 建設時のエネルギー消費抑制を支援
- 高性能設計を強化(分譲マンションのZEH-M Oriented標準仕様化)
- 戸建住宅の脱炭素に貢献する、太陽光発電の新サービス「すみふ×エネカリ」提供推進
- 新築そっくりさんで高断熱リフォーム商品の提供推進
- 自動車充電装置の普及を支援

3 九次中計は総排出量の10%削減を目指す

- 総排出量の約6割を占める分譲マンション事業における削減は、設計基準変更後の物件が竣工する十次中計以降に寄与
- 分譲マンション以外は25%削減を目指す

第九次CO <sub>2</sub> 排出量削減目標			第九次削減目標	(参考) 2019年度排出量 (千t-CO <sub>2</sub> )
	2014年度 排出量 (千t-CO <sub>2</sub> )	構成比		
分譲マンション	3,605	61%		3,540
注文住宅・新築そっくりさん	1,591	27%		1,565
オフィスビル	689	12%		1,366
その他(本社、グループ会社)	55	1%		66
分譲マンション以外	2,336	39%	△25%	2,997
合計	5,940	100%	△10%	6,537

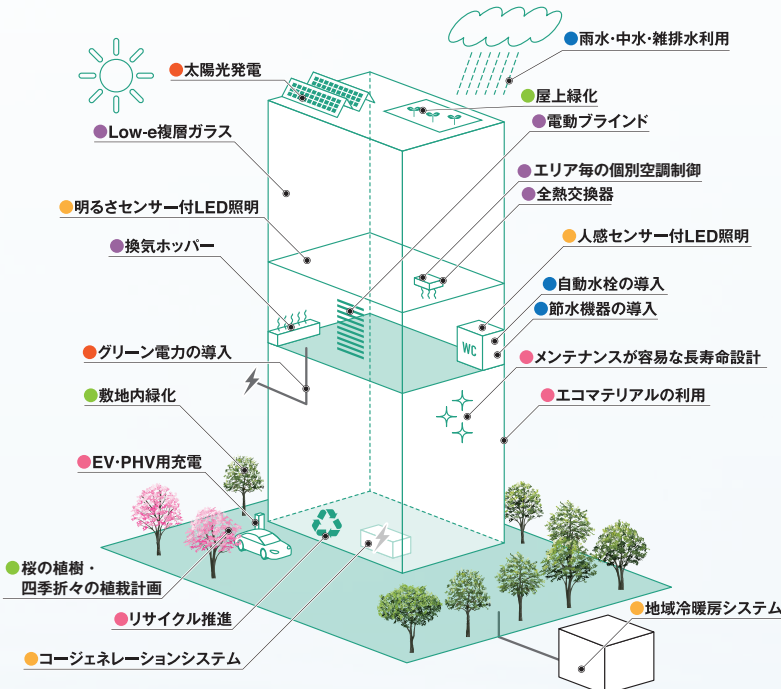
各事業における数値目標と進捗状況

第九次中計の目標		2024年3月期実績
オフィスビル		18%
テナント専有部のグリーン電力 導入率30%	テナント企業毎の意思決定で導入可能なグリーン電力導入プランメニュー	
分譲マンション		設計100%
ZEH-M Oriented 設計100%	高水準の省エネ設計を標準化、削減寄与は対象物件が竣工する十次中計以降	(約4,900戸 ※申請中を含む)
新築そっくりさん		54%
高断熱リフォーム商品(投入済) 受注比率20%	既存ストックの課題「低い断熱性」を補う高水準の省エネリフォーム	※2024年3月単月57%
注文住宅		94%
ZEH住宅(標準化済) 受注比率60%	※ZEH相当を含む 最新ZEH基準以上の断熱・省エネ性能+太陽光発電サービス「すみふ×エネカリ」	※2024年3月単月97%
その他		必要数確保 ※受注ベース
当社グループの自己使用オフィスの電力を全量グリーン化	「すみふ×エネカリ」の太陽光発電で創出した現在価値を取得 ※注文住宅、新築そっくりさん必要設置棟数約4,000棟	

各事業における脱炭素に向けた取組み

オフィスビル

オフィスビル賃貸事業では、新築ビルの開発時のみならず、既存ビルの設備更新時にも積極的に高効率な省エネ設備を導入し、環境性能の高いオフィスビル開発とその維持向上に取り組んでいます。また、運営面においてもテナント企業の協力を得ながら、省エネ活動を推進してエネルギー消費の低減に努めています。こうした取組みの結果、「省エネ法」に基づく経済産業省への報告結果において最高ランクである「Sクラス事業者」の認定をいただいております。また、グリーンビル認証においては、環境性能や運営面を評価するDBJ Green Building認証を82棟(プラン認証含む)、合計面積約110万坪(2024年3月末時点で全賃貸資産の約75%※延床面積ベース)で取得しています。さらに、高水準でエネルギー消費量を低減した物件を評価するZEB(ゼロ・エネルギー・ビル)認証も、新築高層ビル1棟で「ZEB Ready」認証を取得、既存ビル5棟で「ZEB Oriented」認証を取得しています。

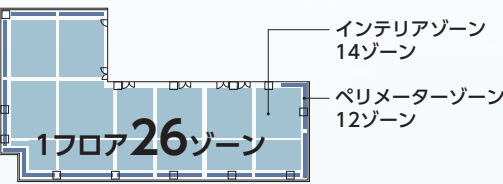


※掲載の内容はイメージです。当社ビルの全てに採用されているものではありません。

個別空調システムを標準採用

細かいゾーンごとの温度調整が可能。さらに、窓枠に設けた手で開閉できる自然換気口(換気ホッパー)も併用することで、不要な空調の使用を抑え、省エネに寄与。

空調ゾーニング概念図



DBJ Green Building認証

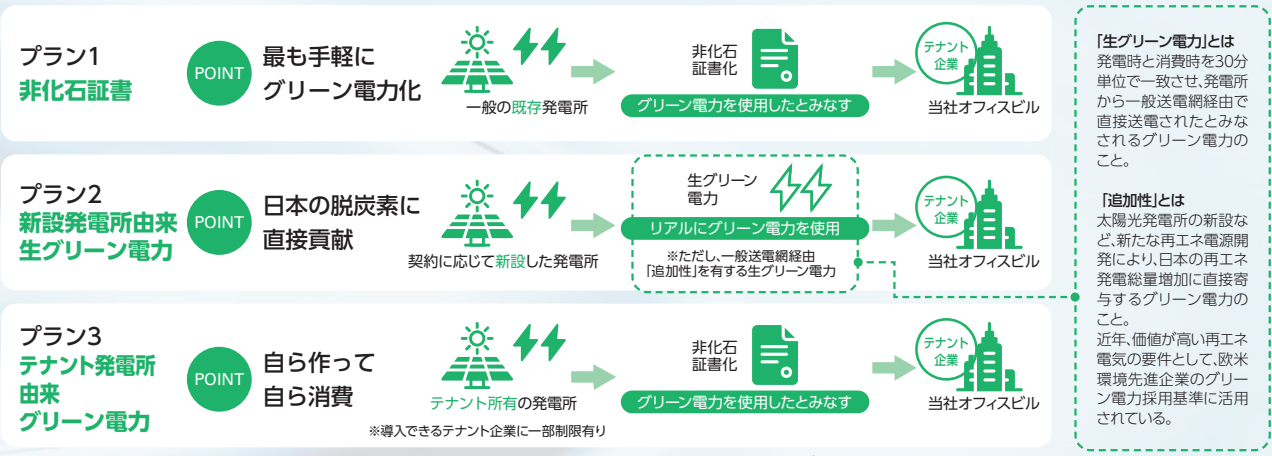
オフィスビル 合計 82棟		(2024年5月末時点)	
★★★★★	5つ星	計20棟	
★★★★	4つ星	計60棟	
★★★	3つ星	計2棟	

ZEB認証

- 「住友不動産東京三田ガーデンタワー」(ZEB Ready)
- 「住友不動産六本木グランドタワー」(ZEB Oriented)
- 「住友不動産大崎ガーデンタワー」(ZEB Oriented)
- 「住友不動産新宿ガーデンタワー」(ZEB Oriented)
- 「住友不動産飯田橋ファーストビル」(ZEB Oriented)
- 「住友不動産芝公園ファーストビル」(ZEB Oriented)

テナントのグリーン電力導入を支援ーグリーン電力プラン

多様化するグリーン電力導入ニーズを踏まえ、一般的な非化石証書を活用した実質グリーン電力だけでなく、国の脱炭素に直接貢献できる発電所の新設を伴う生グリーン電力など、企業毎のニーズに応じて選択可能な導入プランを国内で初めて、2021年11月より提供を開始しております。専有部においてテナント企業毎に選択可能なため、脱炭素への貢献の仕方を“能動的”に判断して導入いただけるとともに、自社の取組み方針を対外的かつ積極的に示すことができることなどをご評価いただいております。



※今後も、ニーズに応じて新規手法開発を継続予定



新たな価値創造への挑戦  
住友不動産グループと環境 ―「脱炭素」

分譲マンション

当社では、新築分譲マンション事業における脱炭素の実現に向けて、高い居住性を確保しながら省エネ性能を高める取組みを推進しております。当社は、2021年10月以降に設計・開発する全ての\*新築物件において、現行の省エネ基準以上のエネルギー低減を図った「ZEH-M Oriented」の基準を標準仕様としております。また、CO<sub>2</sub>排出の抑制性能を評価する低炭素住宅の認定においても積極的に認定取得を進めております。 ※JVなど一部物件を除く

また、自家用車を含めた運輸部門における脱炭素に向けてEV充電設備の普及が課題とされる中、2024年7月に、「e-Mobi Charge」によるEV充電サービスを、業界に先駆けて新築分譲マンションに標準導入することといたしました。東京都が求める基準を超えた駐車場へのEV充電設備の導入および将来対応を推し進めており、一層の脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

新築分譲マンション「ZEH-M Oriented」を標準仕様化



ZEH-M Oriented グランドシティタワー池袋  
＜外観完成予想図＞

国交省では、2030年に目指すべき住宅の姿として「新築住宅はZEH基準の水準の省エネ性能が確保される」こととしており、当社は商品性、居住性を落とすことなく、基準を満たす設計基準を業界に先駆けて標準化しております。

今般、当社が標準化した「ZEH-M Oriented」は、強化外皮基準(断熱性能)を満たし、一次エネルギー消費量を現行の省エネ基準値から20%削減する省エネ基準です。

＜集合住宅におけるZEH-M Orientedの定義＞

住棟での評価

外皮断熱性能	省エネ率*	目指すべき水準
強化外皮基準(ZEH基準)	20%以上	6階建て以上

出典:集合住宅におけるZEHロードマップフォローアップ委員会「集合住宅におけるZEHの設計ガイドライン」  
※再生エネルギーを除く

建設現場の「グリーン電力化」を要請

2021年10月以降、上記の仕様標準化と併せて、建設現場において事業パートナーである建設会社に対して、現場で使用する電力のグリーン電力化に積極的に理解を求めています。

Topics

新築分譲マンションで充電制御装置を用いたEV充電サービスを標準導入

当社は、東京電力ホールディングス株式会社が開発したEV充電コンセント制御装置とEV充電設備サービス国内最大手の株式会社e-Mobility Power(東京電力グループ)が提供する充電サービス「e-Mobi Charge」を2026年2月竣工予定の新築分譲マンション「シティテラス下丸子」を皮切りに業界に先駆けて標準導入することといたしました。

自家用車を含む運輸部門の脱炭素実現に欠かせないEV普及において、自宅充電の環境整備は欠かせず、特に都心部で多く供給される集合住宅への普及が重要となりますが、マンションへの設置は、設置場所、電源確保、公平な利用料の精算、住民の合意形成など課題を抱えており、今般のサービスを導入することで、下記のように導入における課題解決を図っております。

- ① 認証 アプリ登録により利用者を特定、なお同サービスの外部施設における充電も可能
- ② 課金 利用者の充電実績に応じた明確で公平な利用料(電気代含む)を精算
- ③ デマンドコントロール 契約電力や電気設備容量の増加を抑制し、均等な充電機会を提供
- ④ 予約 充電開始時間を任意に設定、効率よく利用可能



画像提供:東京電力ホールディングス株式会社

戸建住宅(新築そっくりさん・注文住宅)

▶新築そっくりさん

住宅再生事業である「新築そっくりさん」事業では、既存戸建住宅の再生において基礎や躯体などの主要構造部をはじめ資材を可能な限り再活用して再生するとともに、耐震・断熱補強を行うことで新築並みの住宅性能への向上を図っております。この当社独自の施工方法により、住宅の長寿命化を実現するだけでなく、産業廃棄物や新たな資源の投入を抑制しております。その結果、施工時のCO<sub>2</sub>の排出も新築建替えに比べ大幅に抑制できることを東京大学、武蔵野大学との共同研究により実証しております。

また、既存住宅ストックの約9割が新築住宅における断熱性能基準\*を満たしていない中、新築並みの断熱性能に引き上げる「高断熱リフォーム」を2021年12月より積極的に提案、提供するなど、既存住宅の脱炭素実現に向けた取組みを推進しております。

※平成28年省エネ基準

高断熱リフォーム

当社は2021年12月より、既存住宅の断熱性能を新築住宅の省エネ基準と同等の断熱性能に向上する「高断熱リフォーム」の提供を開始しております。家一棟まるごとから部屋単位まで、必要とする箇所を選択して施工可能としています。国内の住宅ストックのうち約9割が現行の省エネ基準における断熱性を満たしていない中、お客様の快適性や光熱費削減をはじめ、省エネ性能を向上することにより国の課題とする既存住宅の脱炭素にも大きく貢献する商品として積極的にご提供しております。お客様から大変好評いただいており、2024年3月末では大規模リフォーム受注において約7割で採用いただいております。

◆「高断熱リフォーム」の特徴

① 床・壁・天井の6面に断熱材

外気に面する床・壁・天井6面に、地域ごとの省エネ基準\*を満たした断熱材を施工して、冬は暖められた熱を、夏は冷やした空気を外に逃がさないようにします。室内の温度差を減らすことで冷暖房機器を効率的に使用できます。

② 断熱性能に優れたサッシ・玄関ドア

断熱性能に優れた樹脂サッシやLow-E複層ガラスに交換するだけでなく、玄関ドアも交換することで熱や冷気の流入を抑え、室温を一定に保ちやすく、家全体が一年中快適な空間になります。

③ 住宅から逃げる熱・冷気の温度を活用できる換気システム

「全熱交換型換気システム」は、室内の暖かさを再利用(熱回収)することができるシステムで、換気中でも室温を逃しません。屋内外の温度の変化を少なくした状態で空気の入れ換えをすることができ、快適な室温を維持します。

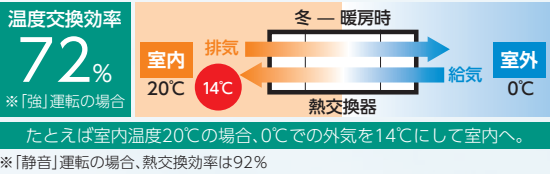


断熱材を床、壁、天井に施工している様子



左:窓のサッシ、右:トリプルガラス

＜全熱交換型換気システム＞

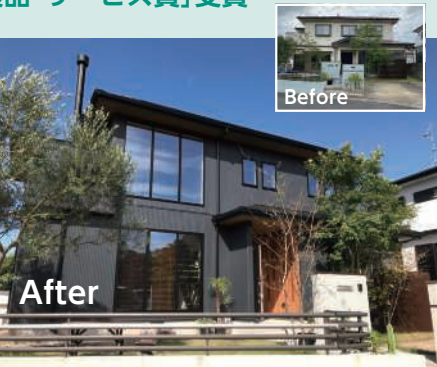


Topics

日本経済新聞社主催の「2023年日経優秀製品・サービス賞」受賞

『新築そっくりさん 高断熱リフォーム』が、日本経済新聞社主催の「2023年日経優秀製品・サービス賞」において「日経産業新聞賞」を受賞しました。「日経優秀製品・サービス賞」は、毎年1回、日本経済新聞社が独自に選定した候補の中から、特に優れた新製品・サービスを本審査委員会が表彰するものです。

断熱性能が低い既存住宅であっても新築住宅の省エネ基準と同等の断熱性能を確保できる点や、東京大学、武蔵野大学との共同研究の成果などが評価されました。





新築そっくりさん 脱炭素に向けた共同研究

東京大学・武蔵野大学とともに脱炭素・循環型社会の実現に向けた既存戸建住宅の改修における環境評価手法の確立を目指した共同研究  
研究成果:改修によるZEH化・住宅ライフサイクル脱炭素化を実証

当社は、2021年12月より東京大学、武蔵野大学と共同で、既存戸建て住宅の改修における環境評価手法の確立を目的とした共同研究に取り組んでおります。

下記、第1フェーズを2021年12月から2022年3月まで実施し、全面改修工事により建物性能が大きく向上した再生戸建住宅において、同様の建物を建て替えた場合に比べ資材投入量等が大幅に削減され、施工時のCO<sub>2</sub>排出量が47%削減されることを実証しました。

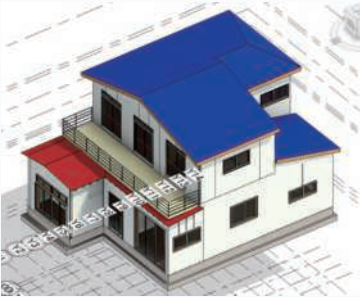
また、2023年度には、第2、3フェーズとして既存戸建住宅の改修による長寿命化効果の検証と、建物ライフサイクルアセスメント手法を用いた、改修によるZEH化、ライフサイクル脱炭素化の検証を行いました。その結果、住宅改修により特別な施工を行わずとも改修ZEH化やライフサイクル脱炭素化が実現可能であることや、ライフサイクル脱炭素を新築よりも早く、約35年で達成できることを証明いたしました。あわせて、1996年から27年間にわたり16万棟超\*を施工してきた「新築そっくりさん」の過去施工物件をトレースすることで、改修された住宅の長寿命化効果も確認しております。研究の結果、既存住宅の住宅改修による資源循環性、脱炭素効果を計測する定量的評価ツールのプロトタイプが完成いたしました。

※研究時時点

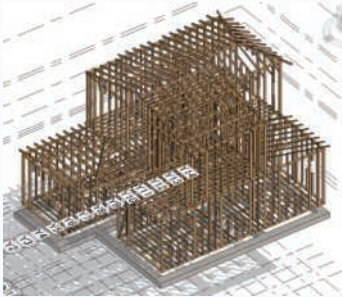
本研究では、産学連携の下、社会課題である「既存戸建住宅の脱炭素」を推進する制度の基礎ともなる、改修における環境寄与貢献の評価手法を編み出し、評価枠組みを構築することを目指しており、今後も調査研究を進め、さらなる脱炭素化・ストック型社会への実現に貢献してまいります。



再利用される構造躯体

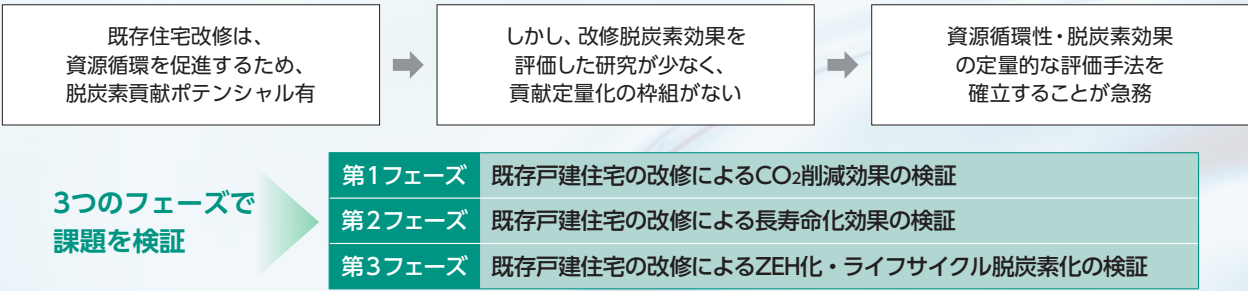


調査対象住宅のBIM 3Dモデル



共同研究の開始経緯・目的

2050年カーボンニュートラルに向けた、家庭部門における脱炭素実現のため、新築住宅のみならず、省エネ性能が劣る物件が大半を占める既存住宅に対しても有効なアプローチが求められていますが、既存住宅の改修による脱炭素貢献を定量化した研究事例は少なく、科学的な手法に基づく、既存住宅の改修に関する環境評価枠組みの構築が、政策・制度立案の観点から強く要請されていました。そのような状況下で、東京大学大学院・武蔵野大学より、部分リフォームからまるごとリフォーム(全面改修)まで幅広い施工実績を有する住友不動産に対して研究協力要請があり、施工現場における調査やデータの提供に全面的に協力することで、2021年12月より研究開始に至りました。

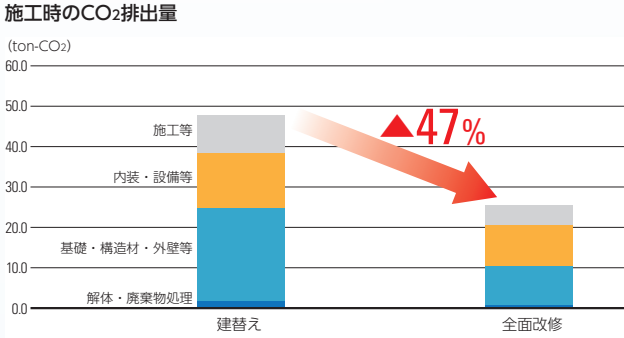
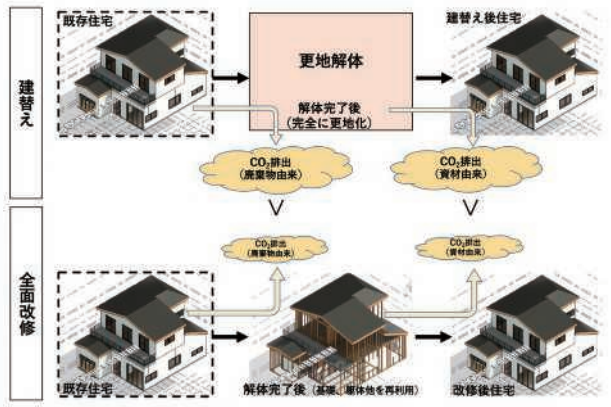


第1フェーズ (2022年6月発表)

▶ 詳細は2022年6月16日ニュースリリースをご参照ください。

BIM(ビルディング・インフォメーション・モデリング)、3Dモデリングなどデジタル技術を活用して既存戸建て住宅の改修前・改修中の既存部材の再活用量を把握するとともに、発注書等で改修時資材投入量を把握し、建物LCA(ライフ・サイクル・アセスメント)評価を実施

- 全面改修工事により建物性能が大きく向上した再生戸建住宅において、同様の建物を建て替えた場合に比べ資材投入量等が大幅に削減され、施工時のCO<sub>2</sub>排出量が47%削減されることを実証

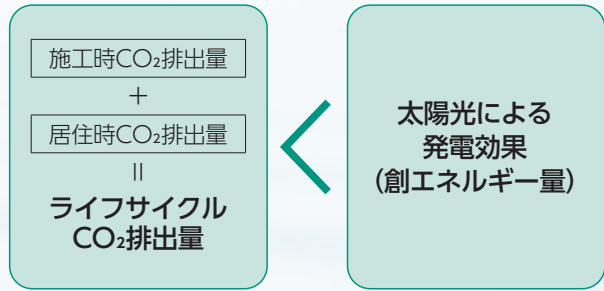


住友不動産が施工した一事例において、基礎と構造材の再利用により、建築資材の製造に伴うCO<sub>2</sub>排出量を47%削減／戸当たり約22t-CO<sub>2</sub>削減

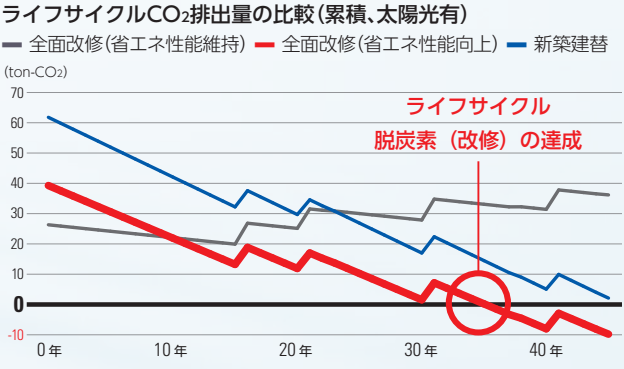
第2・第3フェーズ (2023年6月発表)

▶ 詳細は2023年6月15日ニュースリリースをご参照ください。

- 住宅改修による資源循環性・脱炭素効果を計測する定量的評価ツールのプロトタイプが完成
- 住宅改修によって断熱性能・設備性能を高めるとともに、太陽光発電設備を設置することで、特別な施工を行わずとも、改修ZEH化やライフサイクル脱炭素化が実現可能であることを証明
- 新築建替よりも省資源・省CO<sub>2</sub>である住宅改修は、ライフサイクル脱炭素を新築よりも早く、約35年で達成可能であることを証明
- 1996年から27年間で16万棟を施工してきた「新築そっくりさん」の過去施工物件をトレースすることで、改修された住宅の長寿命化効果を確認



→ ライフサイクル脱炭素(改修)の達成



日本不動産学会業績賞「国土交通大臣賞」を受賞

当社の「新築そっくりさん」事業が第30回(2023年度)日本不動産学会業績賞「国土交通大臣賞」を受賞しました。「国土交通大臣賞」は、学際的な学術研究分野である不動産学の観点から見て優れたもので、かつ、特に不動産政策の発展に寄与する優れた業績に対して授与されるものです。なお、当社においては、第28回(2021年度)での「新宿住友ビル リニューアル・三角広場」に続く2度目の受賞となります。

長年にわたる既存住宅のリフォーム事業を通じ、既存住宅の耐震化、長寿命化を推進し、ストック型社会の実現に寄与して、近年では新築住宅の省エネ基準に対応したリフォームプランの積極的な提供をしている点や、価格や品質に関する消費者の不安要素を取り除き安心して取引を行うことを可能とした点、産学連携共同研究により既存住宅の環境評価手法を開発し結果を公開している点などが評価され、今回の受賞に至りました。



授賞式の様子

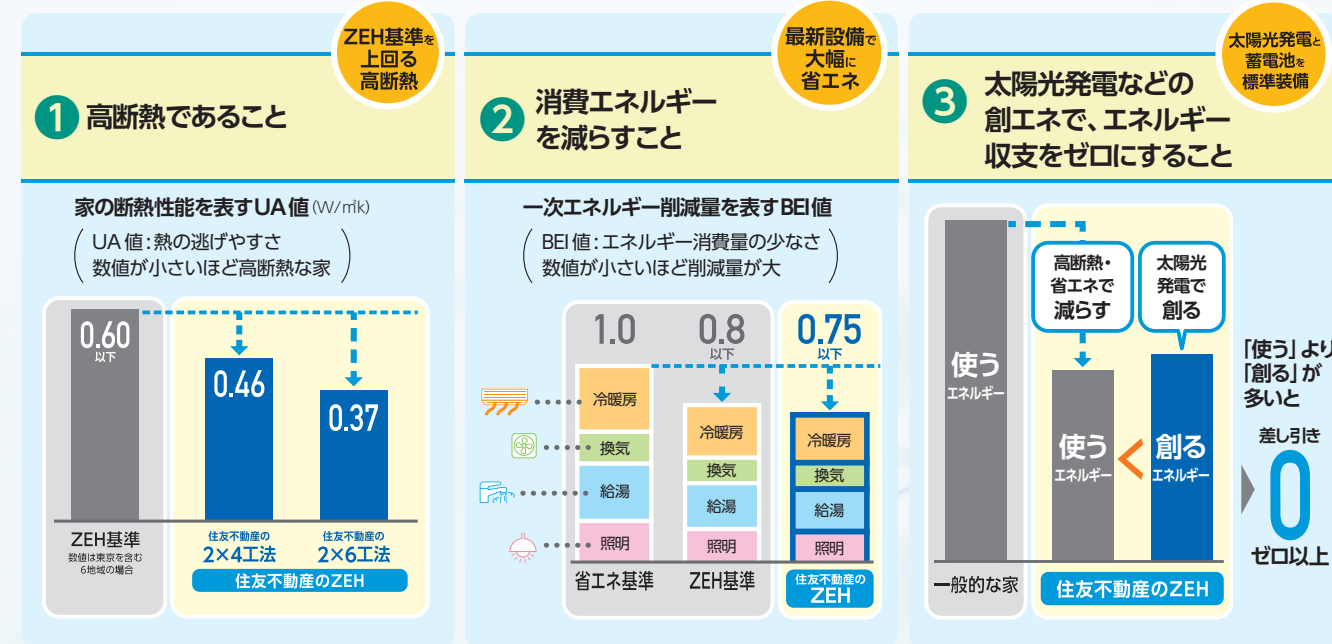
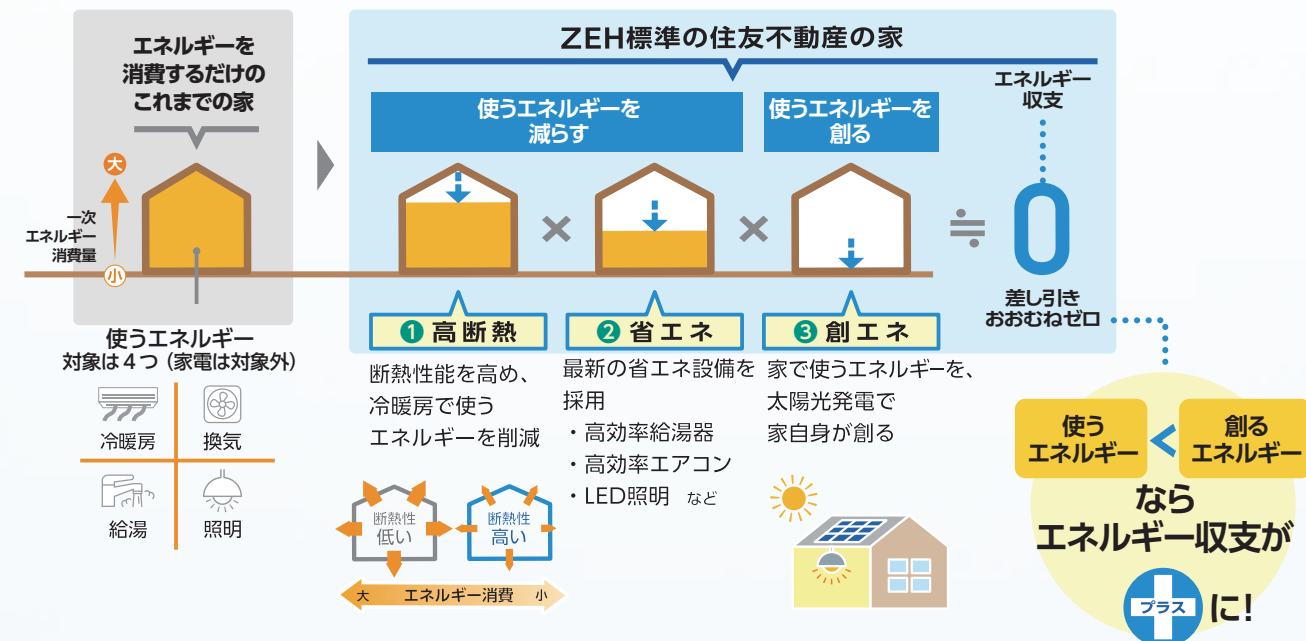


新たな価値創造への挑戦  
住友不動産グループと環境 — 「脱炭素」

▶注文住宅

当社は、住宅供給における環境負荷の低減を積極的に推進しており、注文住宅事業においては、国のZEH(ネット・ゼロ・エネルギーハウス)基準を上回る断熱等性能等級6の高断熱仕様を備えた「省エネ」と、お客様の導入負担を抑えた新たな太陽光発電サービスによる「創エネ」を組み合わせたZEH標準仕様を構築し、当社ならではのZEH仕様として「住友不動産の栖」を2022年4月より提供開始しております。同仕様を当社の標準仕様として提案してきたことで、2024年3月末時点で施工案件の9割超がZEH(ZEH相当含む)となっております。このほか、2024年2月には国の断熱性能基準を大きく上回り、都心から寒冷地まで幅広く対応可能な「断熱最高等級7の家」を販売開始するなど、新築戸建て供給における脱炭素の推進を図っております。

住友不動産のZEH



※熱損失量の軽減を図るため開口面積を抑えた、当社モデルプラン(約49坪)による数値  
※ダブルLow-Eトリプルガラス(アルゴンガス入)、高断熱玄関ドアを採用の場合

最高水準の断熱性能とデザイン性を両立する「断熱最高等級7の家」

政府が脱炭素推進策として新築住宅の断熱性能を段階的に引き上げ、2030年には断熱等級5を最低基準とするなど住宅市場全体の高品質化を進める中、当社は、国の断熱性能基準を上回り、都心から寒冷地まで幅広く対応できる「断熱性能最高等級7」の商品を開発いたしました。

等級7の断熱等級を実現するには、高性能な断熱材や設備の使用に加え、気密性能や居住性を保つための高度な設計力と施工力を要し、提供している企業はごく一部に限られています。当社は、独自の工法により、高断熱性能と高いデザイン性の両立を実現させました。



▶注文住宅・新築そっくりさん

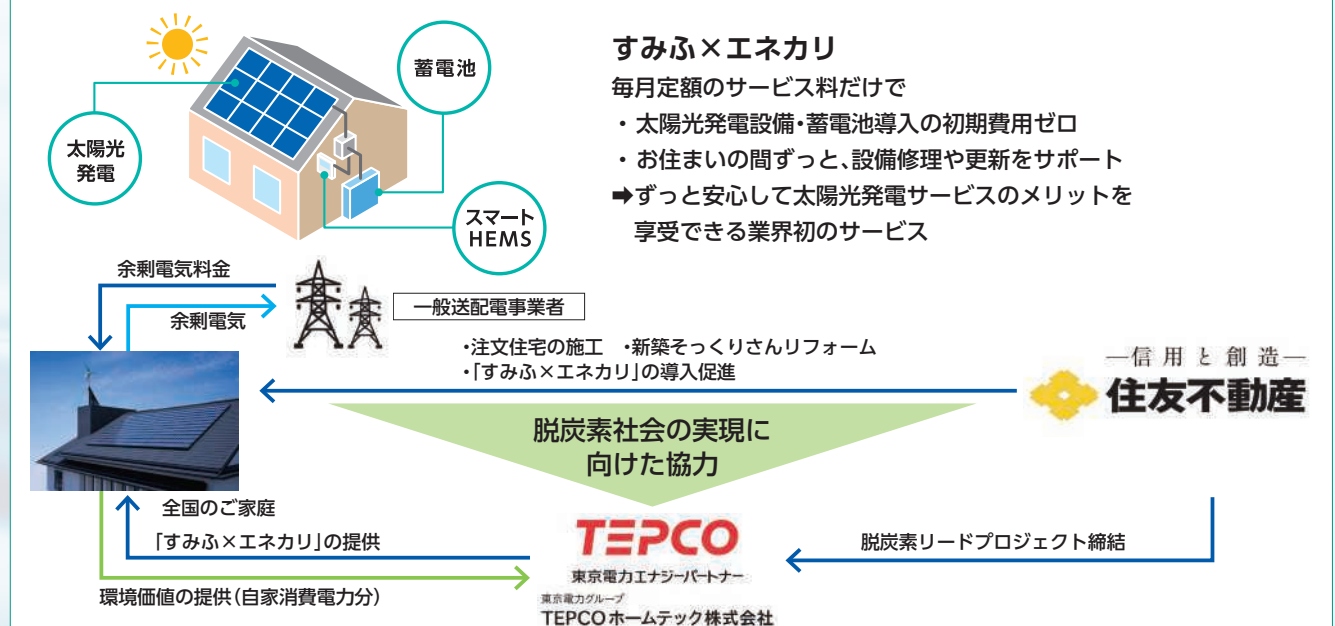
住宅用太陽光発電設備設置サービス 「すみふ×エネカリ」

当社は、東京電力エナジーパートナー(株)と協力し、注文住宅事業・新築そっくりさん事業において、お客様の実質負担なく太陽光パネル・蓄電池を設置できるサービス「すみふ×エネカリ」を提供しています。

「初期費用ゼロ」で太陽光パネル・蓄電池等を設置し、毎月定額のサービス料のみで、お住まいの間ずっと24時間365日TEPCOホームテックコールセンターが安心サポートし、設備の修理・更新を無償でサポートする業界初のサービスです。

住宅への太陽光発電設備の設置について、従来は、一定のサービス期間終了とともに全ての管理がお客様に移管され負担となっていました。本サービスでは、「初期費用ゼロ」に加えて設備の修理・更新をお住まいの間ずっとサポートすることで、お客様の導入障壁を解消しました。その結果、注文住宅の受注時には全体の7割で当該サービスの導入をご要望いただいております。同時に、お客様が発電した電力の環境価値の一部を集約・活用することで、脱炭素社会の実現にも貢献してまいります。

使うエネルギーを創る 「すみふ×エネカリ」  
戸建て住宅向け太陽光発電設備と蓄電池設置サービス





## 持続的成長を支える独自の人材投資戦略

当社は、コーポレートスローガンに掲げる「信用と創造」を実践し、持続的成長による企業価値を高める源泉は従業員であると考え、持続的成長の果実はまず従業員に還元する「従業員ファーストの経営」と「グループ一体経営」を目指しております。また、社内に異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点や価値観が存在することは、会社の持続的な成長を確保する上での強みとなるとの認識のもと、かねてよりダイバーシティ推進に積極的に取り組み、キャリア採用による人材確保、年功によらず専ら能力・成果に基づく評価制度、専門職種毎の給与体系を並立させる給与制度など、多様性に富む強靱な組織を実現するための独自の人事制度を構築しております。また、2023年7月には「人材開拓推進室」を新設し、多様な人材が活躍できる就労環境の整備、研修の推進を強化しております。

## 経営再建時代、事業構造転換のために進めた人事制度改革

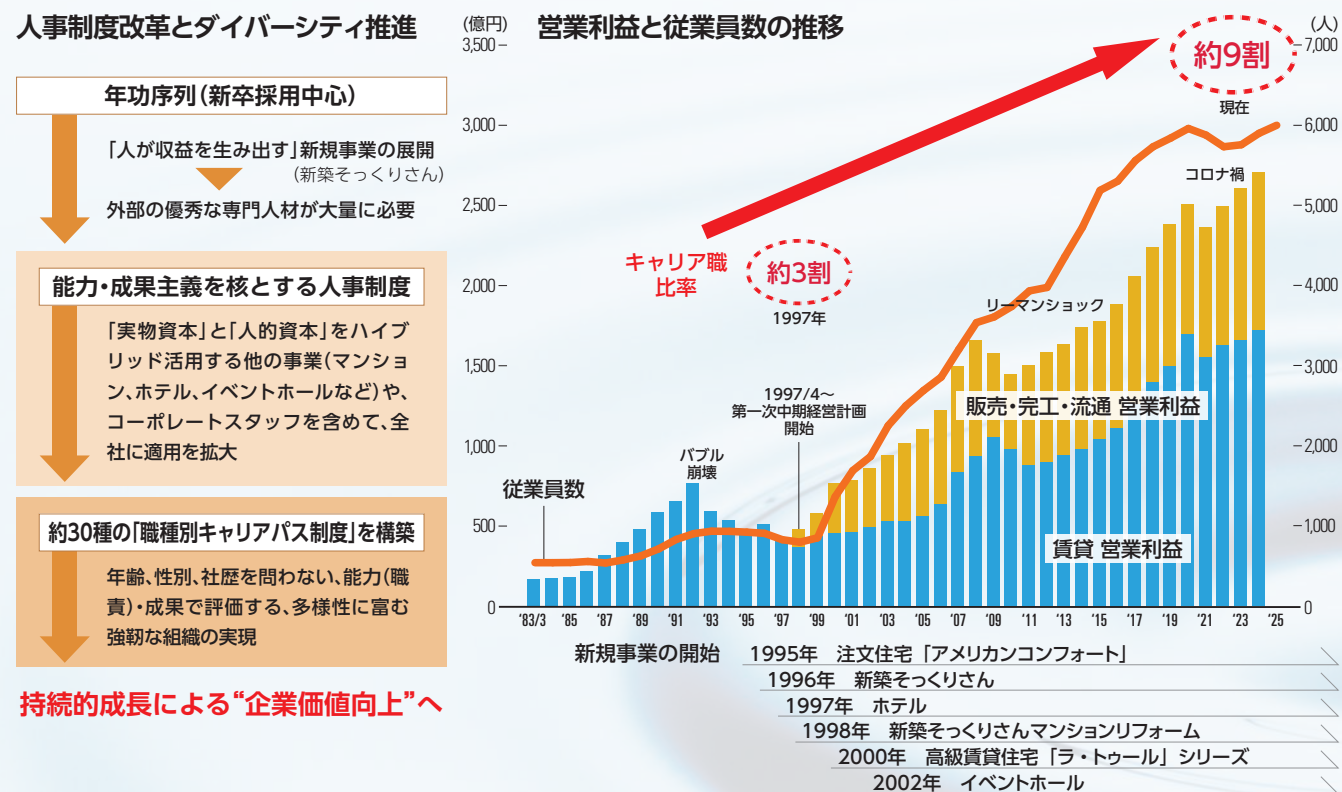
バブル崩壊後、再建計画として第一次中期経営計画(1997-2001)を開始した頃の当社は、収益力の大幅な低下とともに不良債権や過大な有利子負債を抱えておりました。

再建計画では、不動産証券化など資金調達の多様化に取り組み、不動産業の原材料である未稼働土地の商品化(開発)を進める一方で、先行投資を必要としない「人が収益を生み出す」受注生産型の新規事業「新築そっくりさん(リフォーム事業)」等に活路を見だし、収益力の回復を目指しました。

この事業構造転換に際して、外部から優秀な専門人材(キャリア職)を大量に採用する必要に迫られ、旧来の“年功序列”による人事制度を廃し、“高率歩合給”などの能力、成果主義を核とする人事制度への改革を実施し、「新築そっくりさん事業」や「注文住宅事業」の収益拡大に大いに寄与しました。

その後、分譲マンションや賃貸マンション、ホテル、イベントホールなど、「実物資本」と「人的資本」をハイブリッド活用する他の事業にもこの人事制度を拡大適用しました。グループ全体でキャリア職を通年採用し、多岐に渡る職種ごとに、その職責と実績によって年収を定めるジョブ型に近い給与制度に切り替えるなど、キャリア職中心の人事制度を中核に据え、各事業の付加価値向上に大きく寄与しました。

当社はこうして、東京都心の再開発事業を中心としたオフィスビル賃貸事業を収益の柱に据えて長期的な安定成長基盤を構築するとともに、賃貸マンションやホテル、イベントホールなどの賃貸関連事業、分譲マンション、新築そっくりさん、注文住宅、仲介などの各主力事業において、それぞれ特徴的な事業スタイルを築きながら、現在まで持続的な成長による企業価値向上を実現してきました。



## 現在の組織 ～ダイバーシティに富んだ組織の実現～

## 当社独自の「職種別人事制度」

当社はこの人材戦略の有効性を踏まえ、営業職や技術職に限らず、コーポレートスタッフにも専門職種のキャリア職採用を拡大、現在は主要職種だけで約30種もの職種別の給与体系を並立させる人事制度を構築しています。各専門職種は従事する事業や業務の特性に応じて、固定給、変動給の割合、昇給テーブル等を個別に設定しておりますが、全職種で共通して年齢、性別、社歴を問わず、主に能力(職責)と成果で評価する公正な給与制度としており、この制度が持続的に職員の成長を促しています。

### 主要職種だけで約30の職種例

営業職	技術職	スタッフ職
<ul style="list-style-type: none"> <li>・テナントリーシング</li> <li>・分譲マンション</li> <li>・戸建リフォーム</li> <li>・マンションリフォーム</li> <li>・注文住宅</li> <li>・オフィスビル運営マネージャー</li> <li>・用地仕入れ</li> <li>・高級賃貸マンション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・分譲マンションの設計</li> <li>・新築戸建の設計プランナー</li> <li>・リフォームの施工管理</li> <li>・新築戸建の施工管理</li> <li>・分譲マンションの品質管理</li> <li>・アフターサービス（戸建・マンション）</li> <li>・オフィスビル設備管理マネージャー</li> <li>・オフィス内装工事マネージャー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CADオペレーター（注文住宅）</li> <li>・フロントコンシェルジュ</li> <li>・総合マンションギャラリー事務スタッフ</li> <li>・事務スタッフ（一般事務・人事事務他）</li> <li>・業務スタッフ（まちづくり、マーケティング、コーポレート部門）</li> </ul>

## ダイバーシティに富んだ組織を実現

20年余り前から、他社での多種多様なキャリアを持つ人材を、即戦力として積極的に採用し人材確保を推し進めた結果、すでに当社職員の9割がキャリア職となり、異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点、価値観の存在する柔軟かつ強靱なダイバーシティに富んだ組織を実現し、当社成長の源泉となっております。

さらに、職員のモチベーション向上のためには管理職登用における機会均等が最も重要であるとの考えから、性別、新卒・中途の別によらず、専ら意欲と能力・成果による登用を進めております。その結果、現在、管理職の7割以上をキャリア職出身者が占め、管理職における多様性も確保されております。

また、女性活躍推進についても積極的に取り組んでおります。まず、現場の第一線を支える営業・技術職における女性採用比率の数値目標(営業職25%、技術職13%)を公表し、将来の登用にに向けてまずは社員数を厚くすべく、職員における女性比率の向上に取り組んでいます。次に、2022年に、職務給中心の人事制度を全職員に適用する改革を行い、出産、育児等のライフイベントにより中長期にわたりキャリアの中断があった職員についても、復職後、不利なく責任あるポストに即座に就くことが可能な制度とするなど、女性のキャリア形成支援に取り組んでいます。2023年7月に人材開拓推進室を設置し、将来の幹部候補の開拓に注力することとしました。その結果、2024年3月末時点の管理職に占める女性労働者の比率は10.4%となりました。また、女性の役員選任についても積極的に取り組んでおり、本報告書提出日時点で女性の役員は3名(社外取締役、社外監査役、執行役員各1名)となっております。

なお、管理職の多様性は、上記のような公正な採用方針、公正な制度、公正な登用の結果として自ずと確保されていくべきものと考えております。管理職の多様性について数値目標を定めることは、却って、管理職登用における機会均等を歪め、職員全体のモラルを下げてしまう懸念があると考えているため、かかる数値目標は定めない方針です。





新たな価値創造への挑戦  
独自の人材投資戦略(人的資本の活用)

制度の継続活用と深化拡大

現行の人事制度は、持続的成長を目指す当社の経営戦略において、既存事業の成長に資するだけでなく、新規事業や将来の事業構造転換においても、必要なスキルを有する人材確保、育成を推進する上で引き続き有効と考えています。

当社は、当該人事制度を継続深化、拡大させるため、各専門職種の人材マーケットに則した柔軟な給与水準の見直しや、必要な人材の厚みを確保するため職種ごとに専門的なスキルアップ教育の拡充を図るほか、有能な人材に社内転職の機会を提供する「住友不動産グループ・チャレンジ制度」によるキャリア形成支援など、様々な取組みにより制度のさらなる発展を推し進めてまいります。2023年7月には「人材開拓推進室」を新設し、将来の幹部候補の開拓とともに、多様な人材が活躍できる就労環境の整備、研修の推進を強化しております。

このように当社は、今後も個々の従業員の能力・実績に応じた評価制度に加え、生産性向上のためのDX投資・教育投資など、人的資本への積極的投資を継続してまいります。

「人材開拓推進室」の発足

当社ではグループ全体で約13,000人の多種多様な社員が活躍していますが、当社が目指す姿は、すべての従業員が個々の能力を十分に発揮しながらやりがいのある仕事に取り組み、能力に見合ったステップアップを実現することです。性別によらず平等にステップアップの機会を与えられることで、女性の活躍推進はもちろん、会社全体としての成長に繋がると考えています。

こうした中で、人事部から独立して発足した「人材開拓推進室」では、「まだまだ、個々の持つ能力を存分には発揮できていない状況があるのでは」という認識のもと、住友不動産グループ全体において従業員一人一人が活躍できる、働きやすい職場環境を整えるための制度改革を進めています。人材を経営に関わる重要な「資産」と捉えて、各人が適材適所で能力を存分に発揮できるよう、グループを横断した働きかけを強化しています。

具体的な改革への取組み

社員が働きやすい環境を作るための基礎づくりとして、多種多様な働き方をしている社員にヒアリングを実施し、また、国や参考にするべき制度を調べ、当社に合う制度へと整えることに取り組んでいます。

その第一弾として、「育児支援制度」を大きく拡充しました。「仕事と育児の両立をしながら活躍したい」という社員の声や悩みに対応するため、国の定める基準を超える手厚い制度を導入し、グループ会社間でも制度を共通にすることで、グループの垣根を越えて、人材が活躍できる基盤も整えています。

こうした制度の整備は、社員一人一人が様々なライフイベントがある中で、キャリアを継続し、ステップアップを可能とするための第一歩となります。加えて、「キャリア形成のサポート」という視点から正社員や管理職への登用はもちろん、社内で異なる業務にチャレンジするための面談や相談を受ける等、キャリアアップするための後押しにも注力しています。さらに、管理職研修などを通じて、短時間労働であっても有能であり意欲ある職員には、責任のある仕事を任せることを促す意識改革に取り組んでいます。

当社が土地を開発する際に行う調査のように、地道に、個々の状況を知り、継続的なエンゲージメントを図りながら、社員一人一人が挑戦の精神を持って仕事に取り組み個人から組織や会社の成長に繋がるよう働きかけを推進しています。



目指す姿

多様な人材が個々の能力を十分に発揮できる企業へ



育児支援制度の拡充

1. 「育児休業・育児時短勤務制度」の拡充

国の定める育児休業(子供が2歳になるまで)と育児時短勤務(小学校入学まで)を、当社グループではそれぞれ「最大3歳まで」「最大小学3年生の3月末まで」と大幅に期間を延長しました。これにより、社員からの「小学校への入学とフルタイムへの移行が同時期で、仕事と育児のバランスが取れない」、「2歳までに保育園に入園させることが難しく退職せざるを得ない」という問題に対応しています。

※育児休業・時短勤務ともに企業の上位20%

2. 「育児支援休暇」の新設(当社独自の制度)

1歳未満の子供がいる社員が、最大10日の有給休暇を年次有給休暇と別に利用できる当社グループ独自の制度です。育児への負担が特に重い時期にも仕事との両立ができるよう「1日単位の利用」が「複数回」にわたって取得可能としています。

3. 「出生休暇」の新設

本人または配偶者の出産予定日6週間前から出産当日まで、最大5日取得できる有給休暇。出産の付き添いや、出産前の通院や第二子以降出産時の第一子の育児時間の確保などに利用可能な制度です。

	改定前	改定後
育児休業	最大2歳まで	最大3歳まで
育児時短勤務	小学校入学まで	小学3年生の3月末まで



当期(2024年3月期)の業績と第九次中期経営計画の達成状況

1 連結業績の概況

3期連続経常最高益、11期連続純利益最高益更新

当期の業績は下表の通りで、売上高、営業利益、経常利益、純利益のすべてにおいて前年を上回り増収増益となりました。営業利益、経常利益、純利益はいずれも過去最高を更新（営業利益 2 期連続、経常利益 3 期連続、純利益 11 期連続）しました。

オフィスビル賃貸、分譲マンションが増収増益で業績を牽引

部門別では、市況の回復・改善傾向が鮮明となってきた東京のオフィスビルを中心とした不動産賃貸事業と、分譲マンションの引渡し戸数が増加した不動産販売事業がともに最高益となり業績を牽引しました。

受取利息・受取配当金の増加により営業外損益は△15億円（前期比+30億円）に改善、特別損益は減損損失や固定資産除却損など127億円の特別損失を計上した一方で投資有価証券売却益など128億円の特別利益を計上し、差引1億円（同+64億円）のプラスとなりました。

その結果、売上高9,677億円（前期比+3.0%）、営業利益2,547億円（同+5.6%）、経常利益2,531億円（同+7.0%）、親会社株主に帰属する当期純利益1,772億円（同+9.4%）となりました。

	前期 (2022.4.1～ 2023.3.31)	当期 (2023.4.1～ 2024.3.31)	前期比
売上高	9,399	<b>9,677</b>	+278
営業利益	2,413	<b>2,547</b>	+134
経常利益	2,367	<b>2,531</b>	+165
親会社株主に帰属する当期純利益	1,619	<b>1,772</b>	+152

2 次期(2025年3月期)の見通し（2024年5月9日公表）

次期の予想は右表の通りで、オフィスビル賃貸を中心に増収増益とし、4 期連続の経常最高益と12期連続の純利益最高益更新を目指します。

	当期 (2023.4.1～ 2024.3.31)	次期予想 (2024.4.1～ 2025.3.31)	当期比
売上高	9,677	<b>10,000</b>	+323
営業利益	2,547	<b>2,670</b>	+123
経常利益	2,531	<b>2,650</b>	+119
親会社株主に帰属する当期純利益	1,772	<b>1,900</b>	+128

3 第九次中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)の達成状況

当社は、2022年 4 月より「第九次中期経営計画」に取り組んでおります。計画 2 年目となる当期は、前掲「1 連結業績の概況」に記載の通り、3 期連続経常最高益、11 期連続純利益最高益更新を達成しました。

その結果、最終年度の次期予想を加えた 3 カ年累計業績は

下表の通りで、売上高、営業利益、経常利益、当期利益のすべてにおいて八次実績を上回るとともに、経常利益と当期利益は当初目標を超過達成する見通しです。次期予想業績を着実に達成し、売上、利益ともに中計最高業績の更新を目指してまいります。

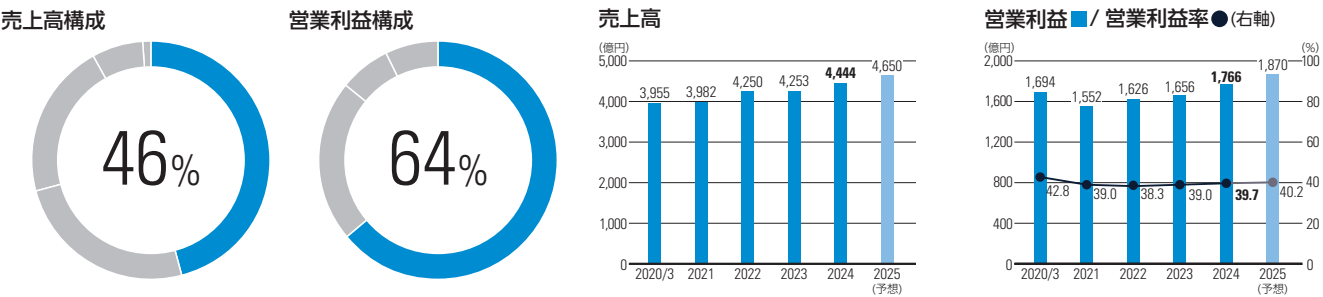
	八次実績 (2019.4.1～2022.3.31)	前期 (2022.4.1～2023.3.31)	当期 (2023.4.1～2024.3.31)	次期予想 (2024.4.1～2025.3.31)	九次予想 (3カ年累計)	八次比	九次目標※ (2022.4.1～2025.3.31)
売上高	28,704	9,399	<b>9,677</b>	10,000	<b>29,076</b>	+372	30,000
営業利益	6,875	2,413	<b>2,547</b>	2,670	<b>7,629</b>	+755	7,700
経常利益	6,556	2,367	<b>2,531</b>	2,650	<b>7,548</b>	+992	7,500
当期利益	4,328	1,619	<b>1,772</b>	1,900	<b>5,291</b>	+963	5,000

※ 2022年5月12日公表

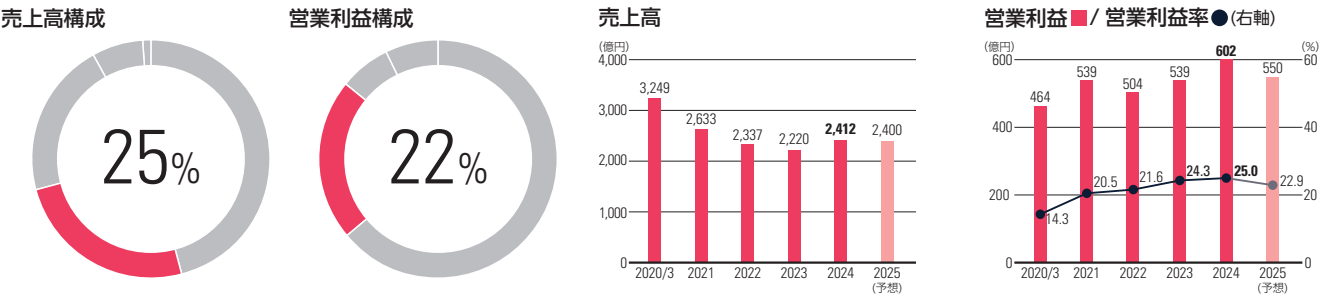
部門別の概況

売上高	当期	前期比	次期予想	当期比	営業利益	当期	前期比	次期予想	当期比
不動産賃貸	<b>4,444</b>	+190	4,650	+206	不動産賃貸	<b>1,766</b>	+109	1,870	+104
不動産販売	<b>2,412</b>	+191	2,400	△12	不動産販売	<b>602</b>	+63	550	△52
完成工事	<b>2,051</b>	△85	2,150	+99	完成工事	<b>208</b>	△6	230	+22
不動産流通	<b>723</b>	△28	750	+27	不動産流通	<b>187</b>	△13	220	+33

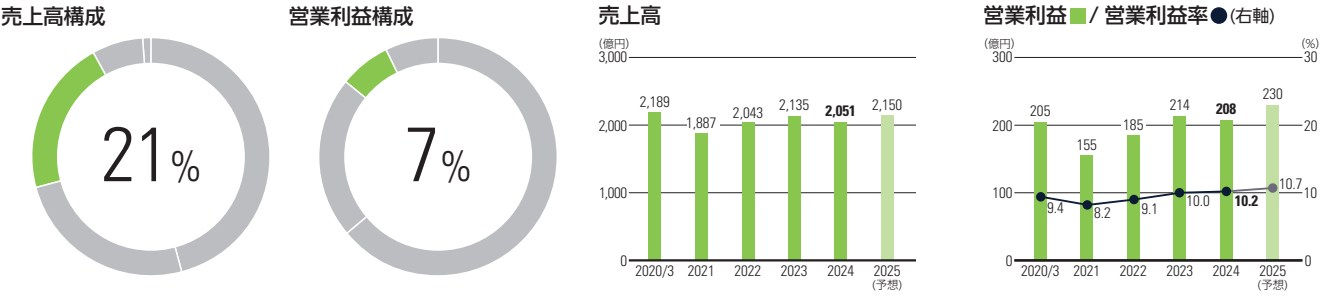
不動産賃貸



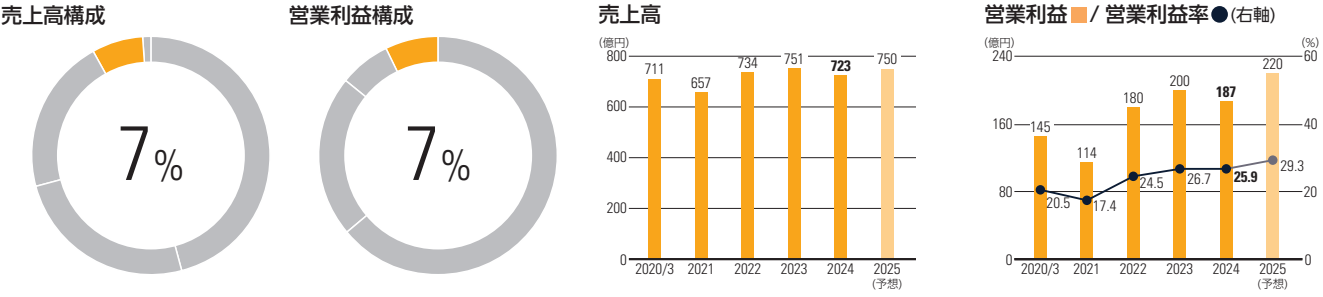
不動産販売



完成工事



不動産流通





部門別の概況

不動産賃貸事業

増収増益、最高益更新

当期は、前期竣工の「住友不動産東京三田ガーデンタワー」、「住友不動産新宿ファーストタワー」など大型ビルの新規稼働によって減価償却費が大きく増加したものの、既存ビルの収益改善と、ホテル、イベントホールなど施設営業分野の回復が業績に寄与した結果、増収増益となり、売上、営業利益ともに過去最高を更新しました。

需給改善継続、新規ビル募集進捗

当期末の空室率は、「住友不動産東京三田ガーデンタワー」など前期竣工の通期稼働ビルを加えて6.9%となりましたが、働きやすいオフィス環境を志向する企業や事業拡大のため採用強化を図る企業の新規需要は引き続き旺盛で、契約面積が解約面積を上回る傾向が続いており、空室率は改善傾向を辿る見通しです。また、第4四半期に竣工した「住友不動産中野駅前ビル」、「住友不動産秋葉原東ビル」はともに満室稼働となり、新規ビルのテナント募集も順調に進捗しております。



住友不動産中野駅前ビル・中野ステーションレジデンス  
(2024年2月竣工)  
東京都中野区 地上37階／地下2階  
延床面積:86,706㎡



住友不動産新宿南口ビル  
(2024年3月竣工)  
東京都渋谷区 地上17階／地下1階  
延床面積:23,874㎡



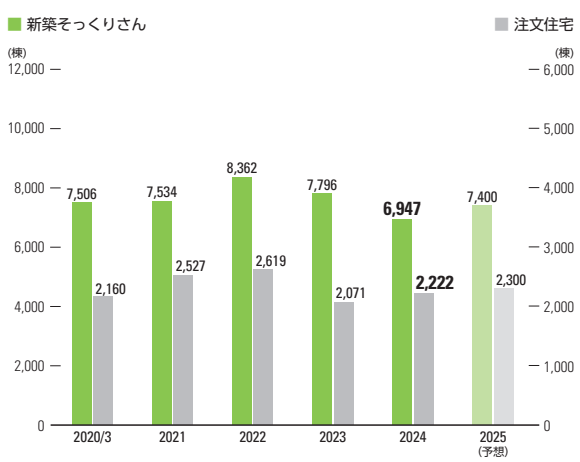
住友不動産秋葉原東ビル  
(2024年3月竣工)  
東京都台東区 地上9階  
延床面積:9,982㎡

完成工事事業

利益率改善も、減収減益

当期の受注棟数は、「新築そっくりさん」事業で6,947棟(前期比△849棟)、注文住宅事業で2,222棟(同+151棟)となりました。当事業部門の業績は、販売価格の値上げが浸透する一方で、コストコントロールによって利益率が改善したものの、両事業ともに計上棟数が減少した結果、減収減益となりました。当期は、「新築そっくりさん」で高断熱リフォームの受注割合が6割に到達、注文住宅でも断熱性能最高等級7を実現する新商品を発売、両事業ともに高い環境性能を訴求した商品の販売に注力し受注増に努めています。

受注棟数



不動産販売事業

増収増益、最高益更新

当期は、「シティタワー新宿」、「シティハウス武蔵野」、「ベイシティタワーズ神戸WEST」などが引渡しを開始、マンション、戸建、宅地の合計で3,524戸(前期比+563戸)を販売計上しました。計上戸数の増加と利益率の改善により増収増益となり、営業利益は過去最高を更新しました。

マンション契約順調、次期計上分の9割契約済

当期のマンション契約戸数は3,281戸(前期比△421戸)と、前年に比べ減少しましたが、次期計上予定戸数3,500戸に対し期首時点で約90%(前年約90%)が契約済みとなり、順調に推移しました。



シティタワー新宿  
(2023年6月引渡開始)  
東京都新宿区 地上35階／地下2階  
総戸数:428戸



シティハウス武蔵野  
(2023年4月引渡開始)  
東京都武蔵野市 地上16階／地下2階  
総戸数:162戸



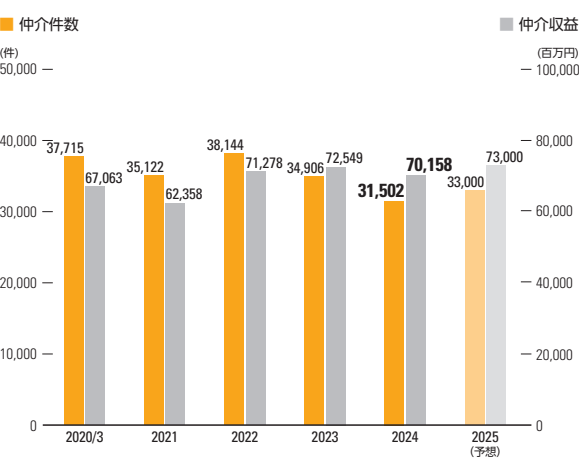
ベイシティタワーズ神戸WEST  
(2023年4月引渡開始)  
兵庫県神戸市 地上27階／地下1階  
総戸数:346戸

不動産流通事業

減収減益も、足元で回復の兆し

当期は、中古マンション取引を中心とした主力の仲介事業で、仲介件数が31,502件(前期比△3,404件)と前年に比べ減少し、減収減益となりました。当期は、登記情報によるダイレクトメールを個人情報保護の観点から廃止した結果、仲介件数は減少傾向を辿っていましたが、営業拠点の統廃合による営業効率の改善や、Web広告強化の取組みを推進した結果、第4四半期に問合せ件数が増加したのに加え、仲介収益が契約ベースで前年比プラスに転じるなど、足元では回復の兆しが出始めています。

仲介件数・仲介収益





事業紹介 不動産賃貸事業

オフィスビル賃貸/賃貸マンション/ホテル/イベントホール・貸会議室/商業施設



課題

- 多様化するオフィスニーズへの対応
- 高まる環境性能基準への対応
- 甚大化する自然災害に備えた防災対策の強化
- アフターコロナの新しい働き方への対応

機会

- より良い立地、機能を有したオフィスビルへの需要
- 防災・環境性能の高いオフィスビル需要の高まり
- 新しい働き方に対応したオフィスビルへの需要

競争優位性

- 1 東京都心部を中心に、幅広い立地・規模のニーズに応える豊富なラインナップ
- 2 最新の設備導入による高い機能性と快適性、環境性能を配備
- 3 免震・制振構造、BCP対応強化を図った高い防災性能と24時間365日直接管理体制
- 4 新時代のオフィスニーズに対応するフレキシブルな空間の提供
- 5 テナント毎のニーズに応じて選択可能なグリーン電力導入プランの構築
- 6 「グロスサポート事業」による次世代成長企業との関係構築

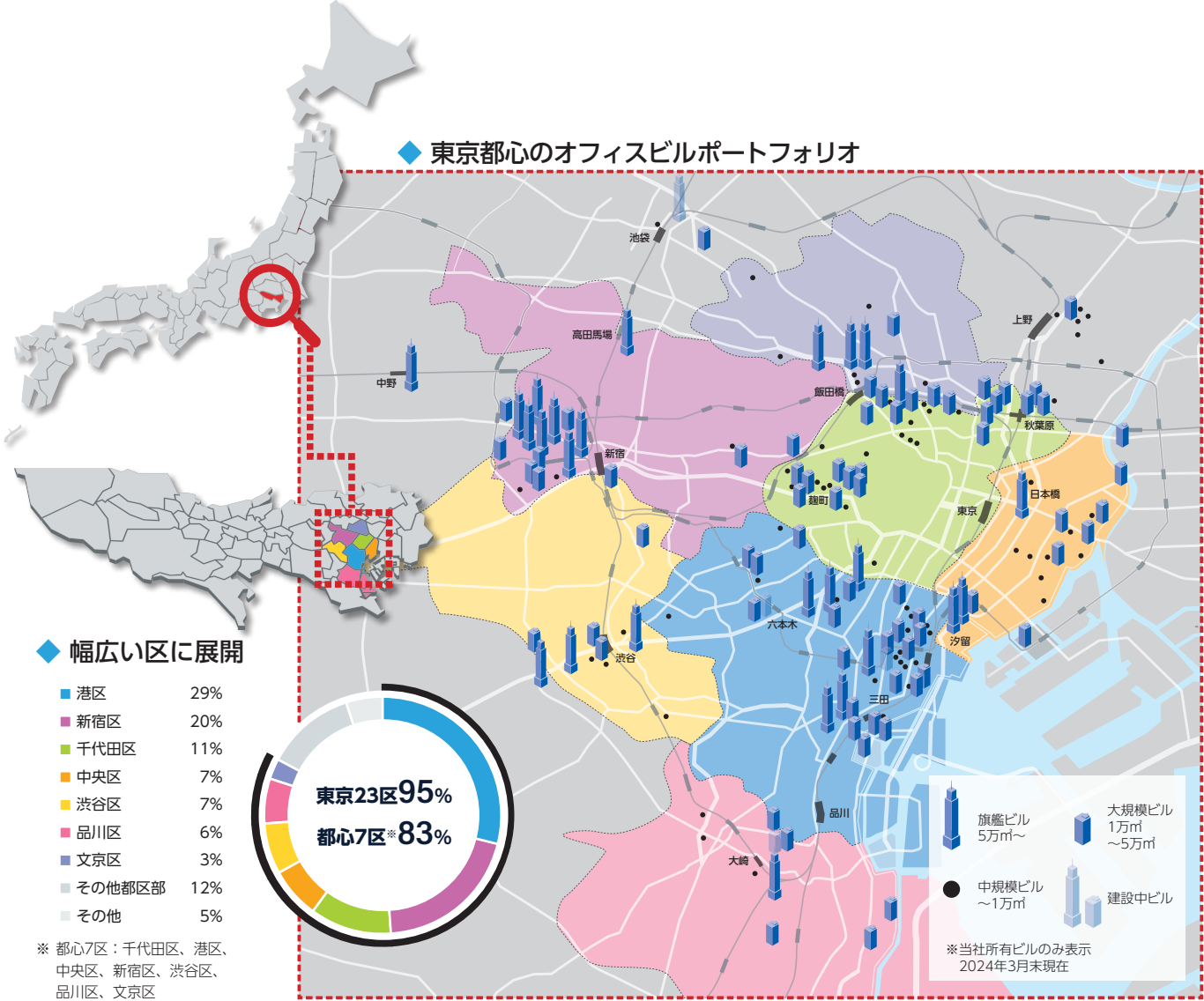
東京都心部を中心に、幅広いニーズに対応するオフィスビルポートフォリオ

東京は日本経済の中心であり、全業種にわたって企業が集積し、長期的に底堅い優良なマーケットを形成しています。(東京のオフィスマーケットの詳細については、P.17をご参照ください。)当社は不動産賃貸事業の中核を担うオフィスビル賃貸事業において、賃貸オフィスビルポートフォリオの多く(95%)を東京23区内に展開、83%がビジネス主要エリアの集中する東京都心部(都心7区)に所在しています。その多くは、主要な鉄道路線・地下鉄駅の至近に位置し、ビジネス拠点として優位なアクセス利便性を有しています。

また、ビルの品質は幾度となく起こった大型地震に備え、免震・制振構造を積極的に採用したほか、非常用発電機等を設置した無停電仕様による高いBCP対応力、高効率な設備導入や省エネ仕様などにより高度な環境性能を備え、グリーンビル認証を取得可能とするなど高い市場競争力を有しております。

また、当社ビルに入居する約2,000社のテナント企業は、大企業からベンチャー企業まで企業規模や業種が多岐に渡り、景気や社会の変化に比較的耐性が強く安定した収益の確保を実現しています。

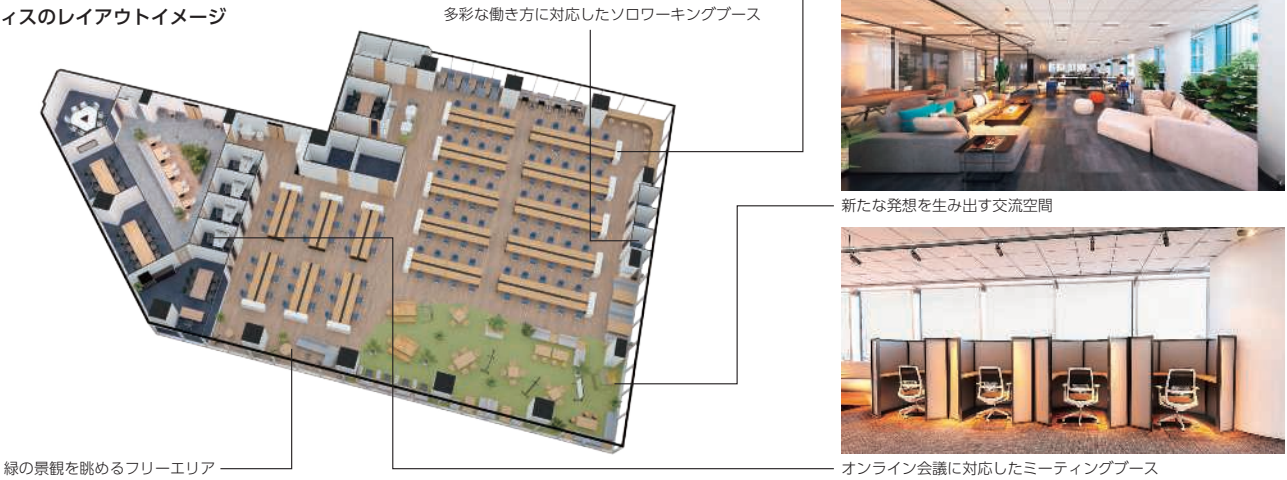
当社は引き続き、将来にわたり安定した需要が見込まれる東京都心部を中心に、競争力の高いオフィスビルを継続的に供給し、安定した収益基盤を構築してまいります。



新時代のオフィスニーズ対応に有効なフレキシブルな空間の提供

経済正常化が一段と進み、出社回帰に加え、企業が優秀な人材確保のために採用を増やす中、職員の出社意欲を高めるオフィス創りのニーズが高まっています。当社が提供するビルの基準階フロアは、移転統合やこうした新たなオフィス創りに適した整形無柱の大空間を設け、社内コミュニケーションの円滑化やクリエイティブ発想を促す空間、リモート会議ブースなど、企業毎の様々なニーズに柔軟な対応をしています。

オフィスのレイアウトイメージ





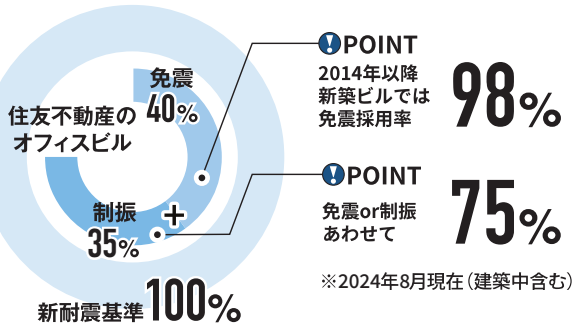
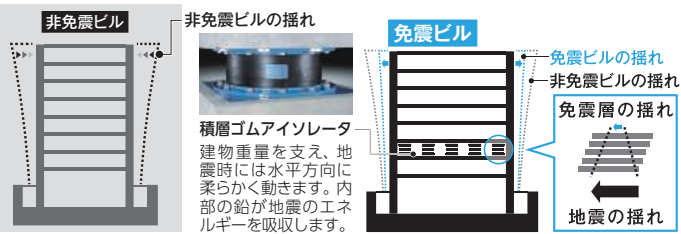
事業紹介 不動産賃貸事業

高い防災性能(免震・制振構造、BCP対応強化)

当社は、災害時においてもテナント企業が継続的に、安心安全に利用できるオフィスビルづくりを推進しています。当社のポートフォリオは、全てが1981年に採用された新耐震基準をクリアし、所有ビルの約8割が免震・制振構造を備え、約7割(2001年以降の全新築物件)のビルで非常用発電機を設置するなど無停電対応を推進し、BCP対応の強化を図っています。また、24時間365日、当社の直接管理により災害時に迅速に対応できる体制を整えています。

免震構造

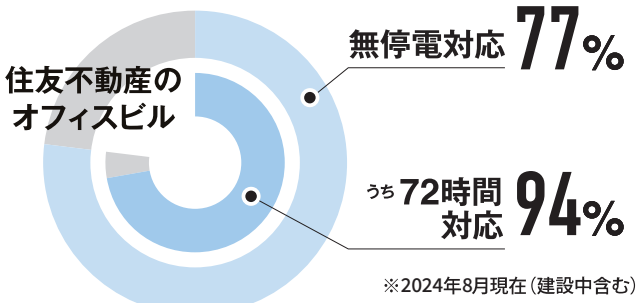
建物下部や中間階に免震装置を設け、揺れを吸収します。建物に直接地震エネルギーを伝えにくくする構造とすることで、人命はもとより、家具等の転倒リスクも軽減します。



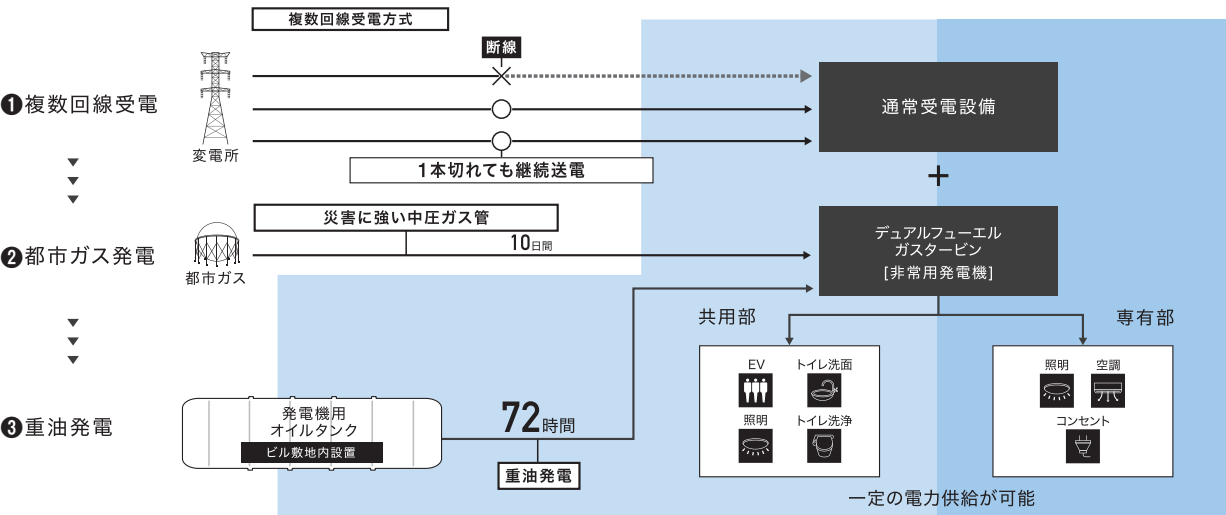
BCP | 無停電対応・EV復旧+浸水対策

①無停電対応

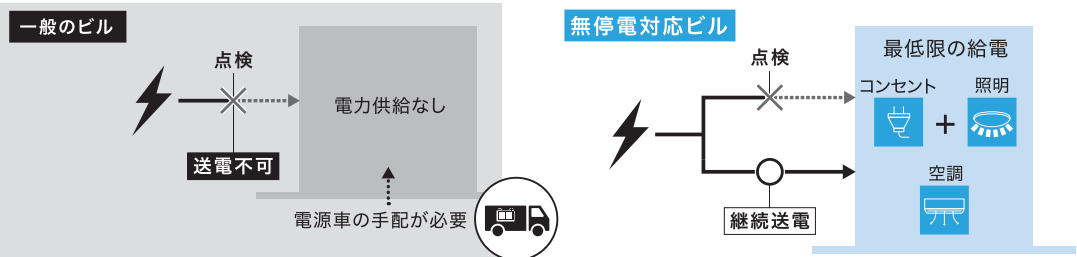
最大3段階のバックアップ体制で停電リスクを回避。事故による停電時だけでなく、法定点検時の専有部・共用部も電源供給を実施します。



A: 事故停電時:最大3重のバックアップでビジネスを守る



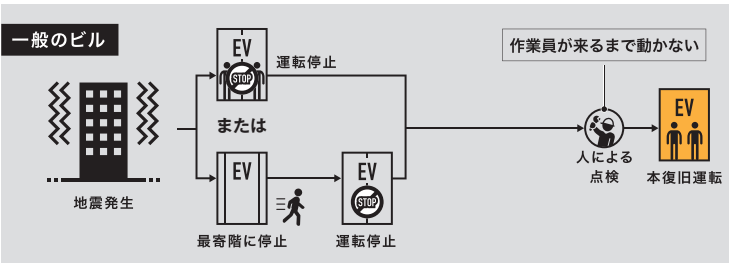
B: 法定点検時:ビル内2系統送電で、年次点検時も最低限給電



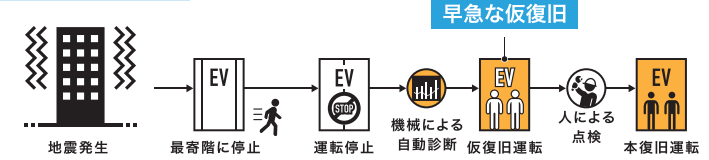
※掲載の内容はイメージです。当社ビルの全てに採用されているものではありません。

②EV自動復旧

地震時もEV閉込めを防止し、長時間の運転休止を回避

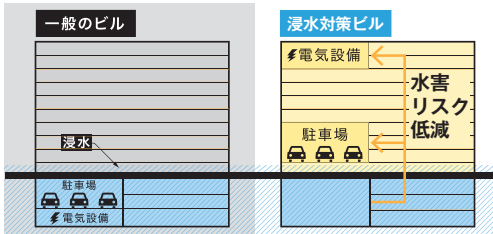


EV自動復旧ビル



③設備の浸水対策

地上階に電気設備・駐車場を設置

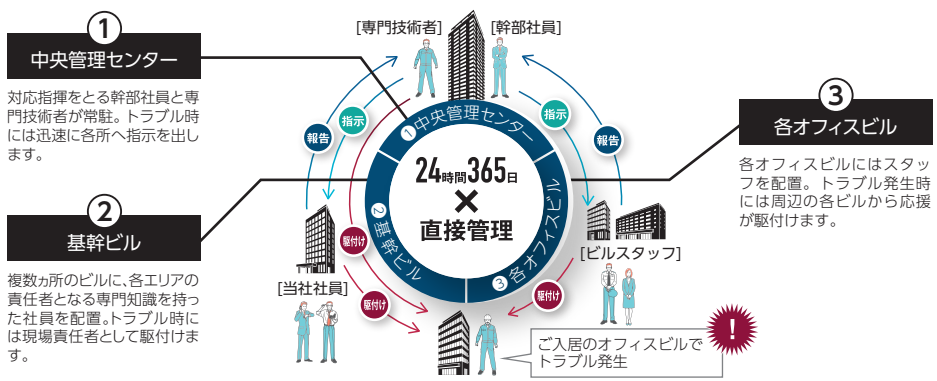


その他の災害対策

- 災害時に備えたマンホールトイレ
- 断水時に備えた防災井戸
- 万が一に備えた防災備蓄倉庫
- エントランス等を開放し帰宅困難者対応一時避難場所
- 災害情報を周知デジタルサイネージ

24時間365日直接管理

当社のビル運営における大きな特長の一つである”直接管理”。自社の社員が24時間体制で待機し、有事の際にはすぐに駆け付けられる体制を整えています。また、専門知識を持った社員も自社にて配置することで、迅速なトラブル対応が可能です。



高い環境性能

当社は、新築オフィスビルはもちろん、既存ビルにおいても、設備更新時に積極的に最先端の高効率な省エネ設備を導入し、環境に配慮した持続的なオフィスビル開発を推進しています。その「環境・社会への配慮」における性能・取組みが高く評価され、DBJ Green Building認証を82棟(プラン認証を含む)、合計面積約110万坪(2024年3月末時点で全賃貸資産の約75%\*延床面積ベース)で取得しております。また、建築物省エネルギー性能表示制度(BELS)においても最高評価である5つ星の評価を受け、「ZEB(ゼロ・エネルギー・ビル) Ready」1棟に加え、既存オフィスビル5棟で「ZEB Oriented」認証を取得しております。

その他、設備の環境性能に加え、テナント企業の専有部へのグリーン電力導入を支援するため、個々のニーズに合わせてプランを選べる「グリーン電力プラン」を用意しており、脱炭素化へ貢献しています。

グリーンビル認証を受けたオフィスビル例



▶ 当社、ビル事業における脱炭素の取組み詳細はP.37「住友不動産グループと環境-脱炭素」をご参照ください。

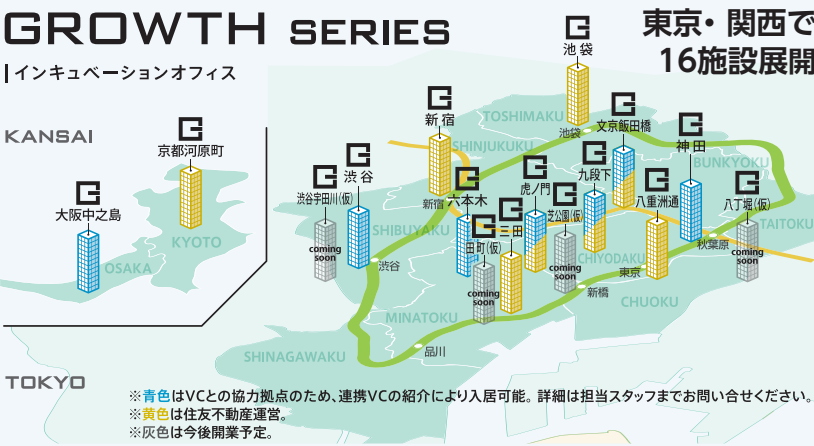


次世代成長企業の支援「グロースサポート事業」

当社は、次世代企業の創出を後押しするグロースサポート事業に取り組んでおります。オフィスビルの開発からリーシング、管理までを一貫して行うことで構築した、テナント企業約2,000社との独自ネットワークを活かし、大企業とスタートアップ企業のマッチングイベントを開催するほか、インキュベーションオフィス「GROWTH」シリーズを展開し、成長企業との関係を構築するとともに、日本の社会課題でもあるベンチャー企業の育成に貢献しております。

インキュベーションオフィス「GROWTH」シリーズ

230棟超の自社運営ビルに加え、東京都心各所で進める再開発エリア内にビルを多数保有する当社は、創業期のスタートアップ企業でも入居しやすい「GROWTH」シリーズを展開しています。通信環境完備の家具付きセットアップオフィスで初期費用を低減し、席単位からの入居を可能としています。また、国内ベンチャーキャピタル各社と共同運営する一部施設では、現役ベンチャー・キャピタリストによる人材採用や事業成長、資金調達などのサポートや、起業家同士の交流会の開催なども行っています。2023年5月にオープンした「GROWTH 虎ノ門」を皮切りに、東京都心に14施設、京都と大阪に2施設の合計16施設（2024年10月現在、予定含む）展開しており、今後も施設数を増設し、最終的には400社超のスタートアップ企業の入居を見込んでいます。



ビジネスマッチングイベントの開催

こうしたオフィス環境の提供に加え、当社オフィスビルテナントや取引先の大企業、金融機関などを招いたピッチイベントを定期的に開催することでスタートアップ企業と大企業のビジネスマッチングの機会を創出、顧客・販路の開拓を支援しています。2023年1月より開催している「虎ノ門サミット」では、毎回異なるテーマに関連するベンチャー企業が登壇し、大手企業やベンチャーキャピタルの担当者などにプレゼンを行うほか、懇親会にて交流する機会を提供しております。また、2023年10月には当社主催の巨大ビジネスマッチングイベント「住友不動産ベンチャーサミット」の第1回を開催しました。

虎ノ門サミット  
2023年1月から8回開催。累計778社 約1,276名参加。

第1回 不動産・建設	第5回 広告・エンタメ・Web3
第2回 HR・教育	第6回 物流・EC・モビリティ
第3回 医療・ヘルスケア	第7回 医療・ヘルステック
第4回 環境・金融	第8回 環境・サステナブル



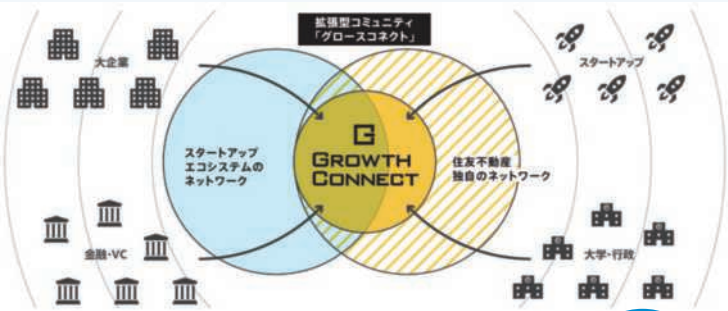
約1,700名が参加 巨大ビジネスマッチングイベント  
住友不動産ベンチャーサミット

2023年10月24日、当社主催の巨大ビジネスマッチングイベント「住友不動産ベンチャーサミット」が新宿住友ビルの三角広場に開催されました。メインのピッチコンテストでは、事前に応募のあった130社から厳選した15社のスタートアップ企業の経営者がプレゼンテーションを行いました。また、経営者によるトークセッションや、企業展示ブース・商談ブースを会場内に設置し、様々なビジネスマッチングの場を提供しました。

来場	約1,700名	事業会社	約670名
商談	約330名	スタートアップ	約610名
ブース	約110社	VC・金融	約420名

グロースコネクト(2024年6月～)

2024年6月には、これまでハード・ソフト両面で継続してきた取組みをさらに包括的に活用し発展させるため、自治体や教育機関も参加するスタートアップコミュニティ「Growth Connect(グロースコネクト)」を立ち上げました。これにより、さらなるスタートアップ企業の成長を後押ししてまいります。



産・学・公が連携した京都経済の発展に寄与するインキュベーションオフィス「GROWTH 京都河原町」(2024年4月オープン)

日本のスタートアップにおける資金調達は、約8割が東京に集中しており、地方のスタートアップはこの障壁を乗り越える必要があります。当社は、京都市との連携の下、「GROWTH 京都河原町」をオープンし、「GROWTH」シリーズとして初めて学生も利用可能とするほか、東京のスタートアップ・VC・事業会社などが京都に集まるイベントの開催や、当社が東京都心で展開する同施設（GROWTH 新宿・飯田橋・九段下）を相互利用可能とすることで、これまで東京まで足を運ばなければ出会うことができなかったベンチャーキャピタル、事業会社との出会いを創出するなど、産・学・公が連携したスタートアップの持続的な成長支援に寄与する施設として期待が寄せられています。



「京都河原町ガーデン」外観



「GROWTH 京都河原町ガーデン」内観

- ～京都市の特徴～
- ・市内に29の大学と7の短期大学があり、政令指定都市の中で最も学生比率が高い(学生人口15万人超、市民の10%超)
  - ・2020年に政府の進める「世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略・グローバル拠点都市」に選定
  - ・進出検討段階から進出後の事業展開においても様々なスタートアップ支援制度を設け、行政・経済団体・産業支援機関・大学・金融機関などが一体となりスタートアップ・エコシステムを推進

- ～「GROWTH 京都河原町」の特徴～
- ・シリーズ初、学生も利用可能
  - ・東京都心の同施設（GROWTH新宿・飯田橋・九段下）を相互利用可能
  - ・学生やスタートアップ、VC、事業会社が集まるイベントの開催

文京区との包括連携協定でスタートアップ企業と街を繋ぐ

「GROWTH 文京飯田橋」(2024年6月オープン)

「GROWTH 文京飯田橋」は、周辺に多くの教育機関が集積する文京区・飯田橋にオープンいたしました。入居企業の多くが、大学発のディープテック・スタートアップです。本施設では、入居企業が提供する製品・サービスをフロア内に実装し、技術の製品化や更なる技術開発のためのデータ蓄積の場とするとともに、実物を用いての商談を通じて営業するなど、自らのオフィスを「ショールーム化」することを可能としています。同時に、地域経済の活性化及びスタートアップ・エコシステムの持続的な発展を図る連携協定を文京区と締結し、本施設をハブとして、産・学・公の各担い手が連携することで、「研究」と「ビジネス」を融合し、さらなるイノベーションを推進してまいります。



- ～「GROWTH 文京飯田橋」の特徴～
- ・周辺に東京大学をはじめとする17の大学等教育機関が集積
  - ・各大学から誕生、あるいは各大学と連携しているスタートアップ企業が入居企業の大半を占める
  - ・入居企業の多くが、革新的な技術を研究するディープテック・スタートアップ
  - ・入居企業が自らのオフィスを実証実験の場・ショールームへ
  - ・文京区と連携協定を締結し、スタートアップの成長支援、コミュニティ形成・交流促進、イベント等において協力

日本の社会課題でもあるスタートアップ企業の育成への貢献

日本におけるスタートアップの育成環境は諸外国と比較して劣後しており、2020年における日本のスタートアップ投資額は43億ドル(約6,800億円)と、アメリカ(1,429億ドル)の約33分の1です。政府は2022年11月に「スタートアップ育成5か年計画」を発表し、担い手を多数育成し起業を加速させることや、2027年までにスタートアップ投資額を10兆円規模に増加させる目標を掲げました。当社は、スタートアップ企業のニーズに即したオフィスの提供を続けるとともに、テナント企業やベンチャーキャピタルと繋がる機会を創出することで、育成環境強化に貢献してまいります。



## 賃貸マンション

## 「ラ・トゥール」シリーズ

都心主要エリアを中心に、賃貸マンション約6,000戸を所有、管理運営しています。中核となる「ラ・トゥール」シリーズは、高級賃貸マンションとして豊かな眺望、ハイレードな仕様・設備、ホテルライクなバイリンガルのコンシェルジュサービス、高度なセキュリティシステムなどを備えています。代官山、六本木、渋谷、新宿をはじめとした東京都心エリア、さらには大阪・京都・札幌にて、28棟約3,800戸を展開しております。(2024年3月末現在)



## ホテル

## 住友不動産ヴィラフォンテヌ株式会社

交通アクセスが良好なロケーション、広くゆとりのある客室や、スタイリッシュな内装などを備えたハイレードな都市型ホテル「ヴィラフォンテヌ」シリーズを、東京都心に16カ所、関西は大阪・神戸に展開しています。このほか、リゾート・観光利用のホテル「ヴィラージュ」(伊豆高原・京都)、愛犬と一緒に宿泊を楽しむ「inumo(イヌモ)芝公園」など合計21ホテル、5,374室を運営しています。2022年12月には日本最大のエアポートホテルを羽田空港に開業、関連事業として温浴施設「泉天空の湯」の運営も行っています。(2024年3月末現在)



## イベントホール・会議室

## 住友不動産ベルサール株式会社

住友不動産ベルサールは、イベントホールや会議室を、東京都心部を中心に38施設展開しています。充実した設備を備え、交通利便性にも優れており、展示会やエンターテインメント系の大型イベント、ファミリーセール、学会、講演会、株主総会、社内行事、懇親会など、幅広くご利用いただいております。また、テレワークやWEB会議に適した個室や、小会議室を充実させたシェアオフィス「ベルサールラウンジ」も展開しております。(2024年3月末現在)



## 商業施設

## 住友不動産商業マネジメント株式会社

住友不動産商業マネジメント株式会社は、大規模複合施設「有明ガーデン」と、「羽田エアポートガーデン」の運営を行っています。敷地内の広大なスペースを生かし、年間を通して多数のイベントを開催し情報や文化を発信するとともに、施設の多様な機能で地域活性化に貢献しています。

## 有明ガーデン ARIAKE GARDEN

大規模複合街区「有明ガーデン」は、自然と都市の利便性が融合し、国際的な交流拠点として躍動する東京湾岸・有明エリアのランドマークとして2020年に誕生しました。約10.8haもの広大な敷地に、住宅、ショッピングモール、ホテル、温浴施設、イベントホール、劇団四季専用劇場、芝生広場などで構成され、幅広いニーズに対応する複合施設です。有明ガーデン内にある、最大約8,000人収容の劇場型イベントホール「東京ガーデンシアター」では、コンサートや国際会議他、各種イベントが開催されています。

「Thanksママフォーラム」をはじめとする子育て応援イベントを主催し、子育て世代の暮らしをサポートするなど、様々なイベントを企画・実施することで、地域住民全体の生活の向上に貢献し、豊かなコミュニティづくりと、魅力ある街づくりに力を入れています。



住友不動産 ショッピングシティ 有明ガーデン



東京ガーデンシアター内観

有明ガーデンパーク



モールテナントと共に作り上げる「Thanksママフォーラム」

武蔵野大学と取り組むコミュニティシェアガーデン

幅広い世代が参加する恐竜レース

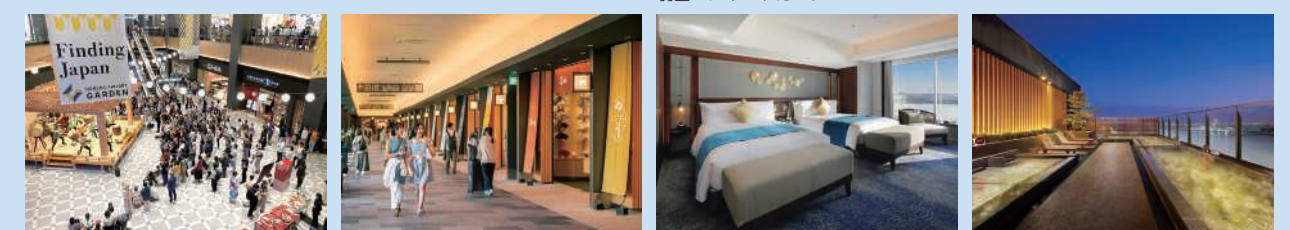
## 羽田エアポートガーデン HANEDA AIRPORT GARDEN

羽田空港第3ターミナル(国際線)に直結する「羽田エアポートガーデン」は、エアポートホテルを核に、国際交流機能強化のためのイベントホール・会議室、展望天然温泉、日本文化を感じられる多彩なラインナップの商業エリアとバスターミナルで構成される複合施設です。

日本の玄関口として、外国人観光客の文化体験と、観光による地方創生を促進する取組み「Finding Japan」を催すなど、羽田空港をさらに進化発展させ、世界最先端のビジネスエリアへの成長と地域社会の発展に貢献しています。



羽田エアポートガーデン



グランドロビーでのイベントの様子

ジャパンプロムナード

ホテル客室例

飛行機や富士山を望む展望天然温泉



事業紹介 **不動産販売事業**  
分譲マンション／宅地分譲



課題

- 生活様式の多様化による住宅需要の変化への対応
- 新たな供給を可能とする事業用地の確保

機会

- 都心、郊外ともに利便性の高い立地における持続的な住宅需要
- 環境性能の高い住宅への需要の高まり

競争優位性

- 1 将来にわたり資産価値を継承する外観・共用部デザインと機能・設備
- 2 全国の主要都市中心に展開―約8割は首都圏で安定供給
- 3 お客様の利便性・快適性を重視する独自のサービス・設備
- 4 すべての新築分譲マンションにおいて、省エネ性能の高い「ZEH-M Oriented」を標準仕様化 →P.39ご参照

将来にわたり資産価値を継承するマンション

多数のグッドデザイン賞(日本デザイン振興会主催)を受賞するなど、ランドマークとなるスタイリッシュな外観やエレガントなエントランス、充実した共用部に加え、災害に強いハイスパックな基本性能や最新の住設機器の導入など、商品企画を強化し、将来にわたり資産価値を継承するマンションを供給しています。



お客様ファーストかつ独自性のある商品・サービスの主な事例

※表記の施設・設備は物件により異なり、全物件対象ではありません。

ダイナミックパノラマウィンドウ

高層階住戸などで、空との一体感をもたらす圧倒的な開放感と、視界がひときわワイドに広がるダイナミックな眺望(ダイレクトスカイビュー)を座ったままでもお楽しみいただけます。



充実した共用部

大規模マンションのメリットを生かし、共用部を充実させ、商品力を高めています。2層吹き抜けの開放的なエントランスホールをはじめ、コミュニティの交流を育むキッズルーム、パーティールーム、ラウンジ、ゲストルーム、フィットネスルーム、テレワークルーム等、居住者が気軽に利用できる施設を備える魅力的な住まいを提供しています。

また、共用施設の予約および支払いをPCやスマートフォンから可能とし、暗証番号で扉を解錠できる「決済対応スマートロック」システムの導入や、マンション駐車場にEV充電設備・サービスの導入を進めるなど、居住者の利便性と資産価値の向上を図っています。

総合マンションギャラリー

「お客様の利便性と満足度の向上」をコンセプトに、相談・選択・体感のセクションをご用意し、お客様それぞれの目的に応じて、必要な情報をワンストップでご提供しています。首都圏を中心に、交通利便性の高いターミナル駅近くに12カ所展開しています。(2024年3月末現在)



メタマンションギャラリー®

メタバース(仮想空間)に、映像やVRコンセプトルームなど実際のマンションギャラリーで体験できることをデジタルコンテンツとしてご用意した「メタマンションギャラリー®」を開設しました。いつでも自由に見学でき、営業時間内であれば営業スタッフアバターを呼び出すことも可能で、遠方に住むご家族や、知人の方々と交えての見学や商談など、効率的な住まい探しを実現します。

※「メタマンションギャラリー」2022年7月20日商標登録(商願2022-0014558号)

Topics

新会員制WEBサービス  
「住友不動産のふれあい+S」

2023年2月より、当社が分譲するマンションの所有者・居住者等を対象とした会員制WEBサービスの本格運用を開始しました。本サービスでは、当社グループならではの総合力を生かした、“すまいとくらしのトータルサポート”を目指し、不動産仲介や住宅請負事業、リフォーム、インテリア、ハウスクリーニングなど、会員限定の優待特典を提供しております。同サービスの活用を促進し、グループ間の連携を強めて業容の拡大に努めてまいります。

※本サービスは最終的に住友不動産グループの全てのお客様を対象とすべく、拡大を進めてまいります。

すまいのサービスコンシェルジュ  
住友不動産のふれあいS





事業紹介 完成工事業 | 新築そっくりさん

戸建てリフォーム／マンションリフォーム



課題

- 建設資材等の価格高騰によるコスト増
- 多様化する再生ニーズへの対応、災害対策の必要性
- 約5,000万戸ある既存住宅の脱炭素化の必要性

機会

- 既存住宅を活かした大規模再生への需要増
- 災害時の安全性の高い住宅への需要増
- 省エネや断熱性能など、環境性能の高い住宅への需要増

競争優位性

- 1 「一棟まるごと再生」の新システムで日本の住宅における社会課題の解決に貢献する社会的意義の高い事業  
→戸建て・マンションともに大規模リフォーム受注実績No.1※
- 2 あらゆる年代の建物に対応可能な耐震補強
- 3 建替えに比べ50%～70%の費用で安心の完全定価制
- 4 部屋単位から一棟まるごとまで必要に応じた範囲のみ施工が可能な高断熱リフォームプラン
- 5 耐震補強で太陽光パネルを載せられる耐荷重を確保し、初期費用ゼロで太陽光パネルと蓄電池を導入した新太陽光発電サービス「すみふ×エネカリ」
- 6 グループ会社の仲介ネットワークにより、中古物件購入→リフォームで理想の家づくりを提案する体制を構築

※2024年リフォーム産業新聞調べ(戸建て:500万円以上リフォーム工事受注件数ランキング、マンション:売上ランキング)

▶ 「新築そっくりさん」の社会貢献については、P.33をご参照ください。

「新築そっくりさん」事業

古い住まいの基礎や柱を活かしながら、耐震補強、断熱施工などを行うほか、お客様のご要望に応じた水回りや間取り、内外装を一新し、一棟まるごと再生します。“一棟まるごと再生”の先駆けとして、戸建てに加え、マンションのまるごと再生も全国展開を推進し、それまで建替えと部分リフォームしかなかった業界に新ジャンルを確立しました。1996年の販売開始以来、累計の受注棟数は17万棟を突破し(2024年1月末現在)、業界でトップブランドの地位を築いております。



従来のリフォーム	「新築そっくりさん」リフォーム
部分的な工事を中心	リフォームでもない、 建替えでもない新システム
「リフォームで耐震補強」 という発想がない	一棟まるごと 建替えの5～7割の費用
見積りは積算方式で 価格も不明瞭	安心の耐震補強
不測の事態による 追加請求が当たり前	価格は明瞭・完全定価制
	着工後の追加請求はなし

建替えより安価・安心の完全定価制

「新築そっくりさん」のリフォームでは建替えの約50～70%の費用でまるごと住宅再生できます。従来の「部分リフォーム」に加え、既存をできるだけ活かしつつ、地震に強い安心な住まいに生まれ変わる「まるごとリフォーム」、内外装ともに一新し、間取りも自由自在に変更できる「リノベーション」まで、お客様のライフスタイルや要望、予算に合わせて多彩に対応しています。

また、当社が独自開発した完全定価制は、着工後に不測の事態が発生したり判明しても追加費用がかからない安心のシステムです。

マンションリフォーム — 11年連続売上No.1※

1998年より、業界に先駆けてマンションのスケルトンリノベーション事業を展開しております。建物の構造躯体のみを残して全て解体撤去し、間取り変更を思いのままに、設備、内装、下地材から配線、配管までを一新し、専有部を新築同様に再生します。

※リフォーム産業新聞調べ/2013～2023年度売上ランキング

「新築そっくりさん」の受注棟数

戸建て一棟まるごとリフォーム「新築そっくりさん」を中心に、マンションスケルトンリフォームや、部分リフォーム、高断熱リフォーム等、幅広くお客様毎のご要望や条件に合わせて提案型のリフォームをご提供しています。25年以上にわたって多種多様な建物再生に携わってきたことで、「間取り変更」「耐震補強」「様々な構造への対応」など、ノウハウと経験を蓄積することにより、提案型のリフォームを可能にまいりました。

リフォーム事業の売上高は、2014年度にリフォーム業界で初めて1千億円を超え、業界でトップブランドの地位を築いており、累計受注棟数は17万棟(2024年1月末現在)を超えるなど、確かな信頼の実績を築いています。

脱炭素を推進する安心快適で省エネ性能に優れた住宅改修

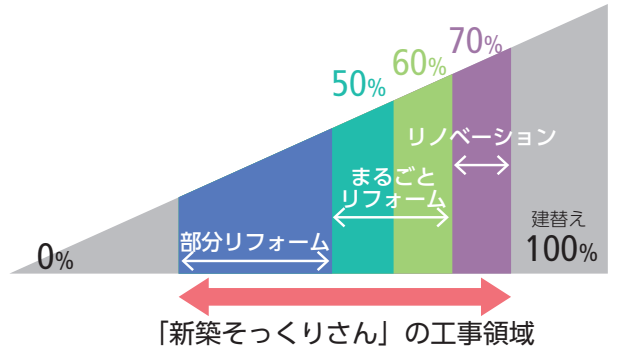
「新築そっくりさん」事業では、省エネ性能に優れた住宅への改修と創エネ設備の普及に取り組み、既存住宅の脱炭素を推し進めています。さらに、住宅の断熱性能向上により省エネ性能を引き上げる商品として、お部屋単位から一棟まるごとまで必要に応じて、新築住宅の省エネ基準\*同等の断熱性能に向上する「高断熱リフォーム」を2021年12月より提供開始しております。\*平成28年省エネ基準

また、新築戸建て住宅用に先行して提供開始した、初期費用ゼロの独自の太陽光発電サービス「すみふ×エネカリ」を、既存住宅向けにも2022年4月より提供開始しております。既存住宅への設置で懸念される耐震性も、太陽光パネルの荷重を考慮した耐震補強で安全に設置することで、安心してご利用いただけるサービスとして提供しております。

▶ 「新築そっくりさん」と脱炭素の推進についての詳細はP.40をご参照ください。

中古物件購入&リフォームで理想の住まいづくり

昨今では、新築分譲マンションの供給が減少していることで、希望エリアにおいて中古物件を購入して理想の住まいづくりを求める消費者が増えてきております。こうした需要を踏まえ、「新築そっくりさん」事業では、不動産仲介を担うグループ会社の「住友不動産販売」と連携を強化し、物件探しからリフォームの提案、施工までをスムーズに対応する体制を整えております。これまで蓄積してきた豊富な実績とノウハウにより、高い提案力で増加する消費者のニーズに応えるとともに、更なる業容の拡大に繋げてまいります。



「新築そっくりさん」累計受注棟数の推移





## 事業紹介 完成工事業 | 注文住宅



## 課題

- 住宅市場全体が高品質化する中、時代に即した環境配慮・災害対策の必要性
- 建設資材等の価格高騰によるコスト増

## 機会

- 快適かつ環境性能を備えた住宅への需要の高まり
- 防災性能の高い住宅への需要の高まり
- 住み続けられる家への需要の高まり

## 競争優位性

- 1 先進性・機能性と魅力的なデザインの両方を備えた住宅・ハイグレードな室内装を標準仕様
- 2 最新のZEH基準を上回る断熱・省エネ性能と、お客様の実質負担ゼロを可能とする太陽光発電サービスを標準仕様化
- 3 都心から寒冷地まで幅広く対応できる「断熱最高等級7の家」
- 4 独自の地震対策技術、住まいの安全性・環境性能を高める商品企画で長期優良住宅に標準対応
- 5 グループ会社の仲介ネットワークにより、土地探しから家づくりまでワンストップサポート体制を構築

## 洗練されたデザイン力

総合デベロッパーとしての数多くの実績と提案力を活かした、外観・空間デザイン、ハイグレードな室内設備と装飾を特徴とし、都心のオフィスビルや高級分譲マンションのデザインを取り入れたモダンなデザインが特徴の「J・URBAN」シリーズをはじめ、様々なスタイルの住宅を提供しています。住もう方のライフスタイルに合わせ、空間を巧みに利用した間取りで快適な空間を実現するデザインが高く評価され、数々のグッドデザイン賞\*を受賞しております。

※日本デザイン振興会主催

## 人気シリーズ (抜粋)



PREMIUM.J



J・URBAN



J・RESIDENCE



J・HIRAYA

## グッドデザイン賞2023年度受賞



J・URBAN III 西新井



2世帯住宅の間の半外部空間が、2世帯を緩やかにつなぐ



J・RESIDENCE 明石



家のどこにいても外部空間がたっぷり取り込まれる空間

## 高品質な住宅設備

デザインと機能を両立させた当社オリジナル設備・仕様を採用し、外装から内装までトータルコーディネートに対応しています。

## キッチン

対傷性、耐汚性、耐熱性などキッチンに最適な機能と表情豊かで美しい意匠性を兼ね備える「セラミック新素材オリジナル高級キッチン」



## バスルーム

床や浴槽をタイル仕様とした高級オリジナルバス



## 洗面台

意匠性と使いやすさに優れたオリジナル洗面化粧台

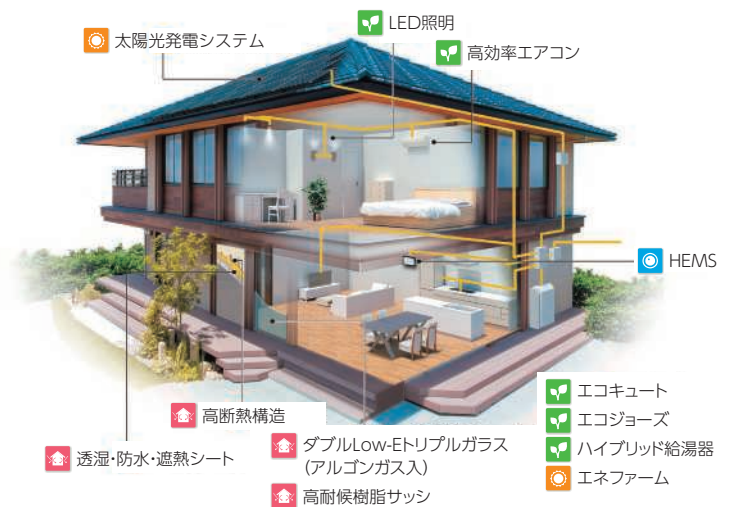


## ZEH仕様標準

当社が提供する住宅は、ZEH仕様を標準としております。ZEH基準を上回る高断熱と「省エネ」に加え、太陽光発電と蓄電池を標準装備した「創エネ」により、エネルギー収支ゼロ(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス「ZEH」)を実現します。

2024年2月には、国の断熱性能基準を上回り、都心から寒冷地まで幅広く対応できる「断熱最高等級7の家」を開発いたしました。

▶ 詳細はP.43をご参照ください。



## 災害から守る・災害に備える

耐震最高ランクの耐震等級3を標準仕様とし、長期優良住宅に対応しています。また、太陽光発電・蓄電池の設置、飲料水貯留システム、雨水貯留タンクにより、災害時にライフラインが途絶えた際にも一定期間自宅水と電力を調達できるシステムを構築しています。

## 安心・安全につながる防災対策例



## 制震システム

制震装置が地震エネルギーを吸収して揺れを約50%低減



## パワーパネル(高倍率耐力壁)

地震などによる変形やゆがみに耐え、優れた強度を発揮



## 飲料水貯留システム

床下給水経路内に常に新鮮な飲料水を備蓄し、断水時には容易に取水が可能



## 雨貯留タンク

約100ℓの雨水を貯めて、断水時に利用

## Topics

## グループの総合力を生かした、仲介事業との協力体制による幅広い提案力

首都圏において、注文住宅を建てる際に土地から探すお客様が多くいらっしゃる中、従来窓口が別々になっていた「土地探し・所有不動産の売却」と、「注文住宅の建築」を統合したグループ初の合同店舗「住友不動産ハウジングプラザ川崎」を2024年5月にオープンし、お客様の利便性を向上するとともに、土地と住宅をセットで、より幅広くスピーディな提案をできる体制を構築いたしました。







本社営業センター（東京都新宿区）

## 課題

- 不動産仲介におけるデジタルテクノロジー深化への対応
- 増加するシニア世代に向けたサービス提供の拡大

## 機会

- 優良な住宅ストックは今後も増加、新築供給に限られる中、中古流通市場は持続的に拡大
- 新生活様式による住宅への意識の高まり、ライフスタイルの多様化

## 競争優位性

- 1 全国200店を超える直営店舗ネットワーク
- 2 需要の高まる、資産性の高いプレミアムマンション専門仲介店舗の展開
- 3 全国約10,000社の宅地建物取引業者を対象とする独自の一括物件紹介・入札システム
- 4 分譲マンション、注文住宅、リフォーム等の親和性の高いグループ部門との連携

業界トップブランドの一つとして全国200店を超える直営店舗ネットワークを構築し、中古マンション、戸建て、土地などの売買仲介を中心に事業を展開しております。「お客様ファースト」という理念のもと、地域の流通情報に精通した密着型の営業体制を築き、日々の仲介ニーズにお応えしております。

また、資産性の高いプレミアムマンションを専門に取り扱う売買仲介店舗「マンションプラザ」の展開や、より公正でベストな提案を可能とした新仲介サービス「ステップオークション」など、「お客様ファースト」を意識した競争力の向上に努めております。

独自サービス例  
マンションプラザ

マンションの仲介実績、経験が豊富で、マンションの構造、設備、市況等の知識に長けたプロフェッショナルを各店舗に配置し、エリアや物件に精通させることで、物件の資産価値を的確に評価したサービスを提供いたします。

## ステップオークション

売買希望物件に対し、DXを活用した入札方式で事業者買取金額を提示するサービスです。個人の購入希望者だけでなく、全国の取引先約10,000社の宅地建物取引業者に一括で情報を提供し、申込みを受け付け、お客様に全件報告することで、公正かつより早期に、より良い条件の購入希望者を紹介いたします。



## 【住友不動産ハウジングプラザ川崎】

グループ総合力で、家の売却・土地探し・家づくりまでお客様の様々な不動産ニーズにシームレスで即対応

グループの総合力を生かし、土地探しから家づくりまでをワンストップでご提案することができるショールーム「住友不動産ハウジングプラザ川崎」が2024年5月にオープンしました。これまでは、別々に相談いただく必要があった「土地探し・所有不動産の売却」（不動産仲介）と「家づくり」（注文住宅）をワンフロアで対応することを可能とした、当社グループ初の合同拠点として、お客様の様々な不動産ニーズに、シームレスで対応することができます。



## Topics

## 住友不動産建物サービス株式会社

全国で約18万戸のマンション管理事業（主に住友不動産の分譲マンション）を中心に、お客様の快適・安心・安全な生活環境の創造に努めています。日常の建物管理はもちろん、住まいのコンシェルジュサービス（お部屋の小修繕や設備の取り換えのご相談、グループ事業の特典サービスの紹介など）まで、豊富なノウハウと確かな技術力に基づき、お客様の様々なニーズにお応えします。管理マンションにお住まいの方に向けてプロによるハウスクリーニングなど生活に役立つサービスを提供し、快適な暮らしをサポートします。

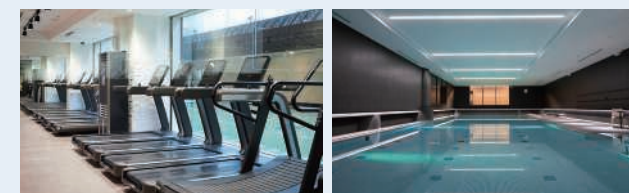


## 住友不動産エスフォルタ株式会社

東京都内中心に、都心型高級フィットネスクラブ「ésforta（エスフォルタ）」を運営し、「担当者制」をコンセプトに、お客様個々のニーズに応じて、ジム・プール・スタジオ・栄養面のメニューを組み合わせ、総合的な健康づくりをご提案、サポートしています。また、ゴルフスクールやヨガ・ダンスを中心としたプログラムを提供する専門店を運営するなど幅広く事業を展開するとともに、直営施設で培ったノウハウを活用し、自治体等のスポーツ施設運営管理を受託しています。

## エスフォルタ5店舗、その他13店舗運営（2024年3月末現在）

- エスフォルタ（5店舗）
- マイゴルフスタイル（6店舗）
- ベイリズム（3店舗）
- 公共施設の運営管理受託（7団体）
- エスフォルタプライム（4店舗）

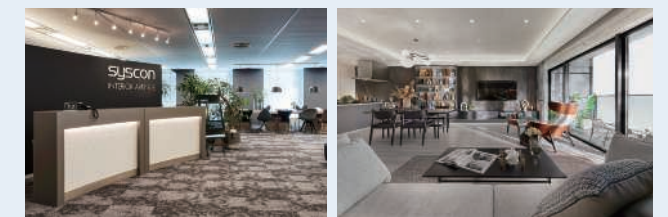


## 住友不動産カリフォルニアインク ホテルの所有・経営

## いずみ保険サービス株式会社 損害保険・生命保険の代理業

## 住友不動産シスコン株式会社

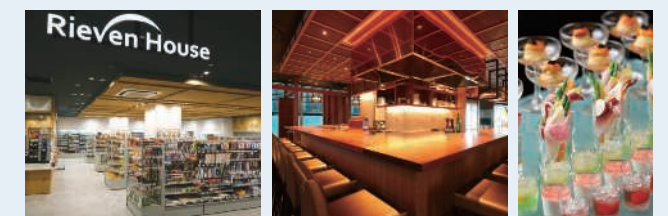
住友不動産の分譲マンション・賃貸マンション・戸建住宅・リフォームのお客様を中心に、インテリアのご提案から配送、設置までをご入居前までに行う付加価値サービスをご提供しています。また、修理や買替えに対応するアフターサービスにも対応。その他、グループ会社の販売センターや賃貸マンション原状回復工事を行う建設請負事業、駐車場事業を展開しています。



## 泉レストラン株式会社

泉レストラン株式会社は、懇親会や各種パーティーなどご利用いただけるケータリングサービスを提供するとともに、和食ダイニング「麻布筆筒町 天涼庵」、「ディナギャン・ドス」、「上野厨房」などを運営しています。

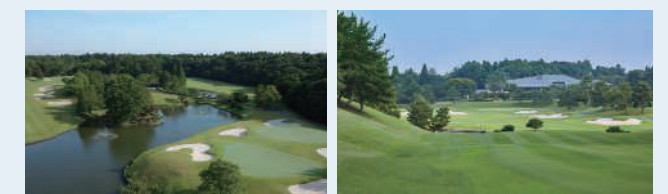
また、住友不動産の保有するオフィスビル内にてオフィスワーカーのニーズに即した商品ラインナップを揃えるオフィスコンビ「リーベンハウス」を都内で運営しています。



## 泉開発産業株式会社（泉カントリー倶楽部）

東京都心部から車で約1時間と利便性も良く、ビジター様のみのプレーも可能なゴルフ場を運営しています。

2023年3月にクラブハウスをリニューアルし、接待でもプライベートでも楽しめるコースとご好評をいただいています。



## 住友不動産ヴィラフォンテーヌ株式会社 ▶ P.59

## 住友不動産ベルサール株式会社 ▶ P.59

## 住友不動産商業マネジメント株式会社 ▶ P.60



ESGの推進・SDGsへの貢献

住友不動産グループは、住友の事業精神を継承したサステナビリティ経営を実践しています。ESGにおいて取り組むべき重要課題として、「災害に強い」、「環境にやさしい」、「地域とともに」、「人にやさしい」の4つを定めており、事業を通じて地域や社会の課題解決に貢献しつつ、企業価値の最大化を目指しています。また、国連の持続可能な開発目標(SDGs)の達成にも貢献してまいります。

▶ 当社のサステナビリティ・ESG詳細は、当社ホームページをご参照ください。  
<https://www.sumitomo-rd.co.jp/sustainability/>

ESGに関する主な取組み (2023年4月～2024年6月)

ESGに関する取組み		
2023年		
ESG		詳細
4月	●●	最上級賃貸マンション「La Tour(ラトゥール)」5物件でDBJ Green Building認証最高評価を取得
5月	●●	スタートアップエコシステムを強化するインキュベーションオフィス「グロース虎ノ門」満床稼働・増床決定
6月	●●	「新築そっくりさん」東京大学・武蔵野大学との共同研究 改修による既存戸建住宅のZEH化・住宅ライフサイクル脱炭素化を実証
	●	社外取締役の増員(女性を含む3名へ増員)
7月	●●	サントリーホールディングスグループとのペットボトル水平リサイクル活動 回収ボックスによる消費行動変容の実証実験開始
	●	住友不動産東京三田ガーデンタワー 港区との官民連携 合同帰宅困難者受け入れ訓練
8月	●●	「第114回サマーステップコンサート」東京ガーデンシアターで開催
	●	「介助犬育成・普及のための募金」を日本介助犬協会に寄託
9月	●	SDGs出前授業 「災害に強いまちづくり」 八成小学校(東京都・杉並区)
10月	●●	超高層複合タワー「梅田ガーデン」 CTBUH Awards 2023 ストラクチャー部門(構造部門)「優秀賞」に選出
	●	「住友不動産の森(静岡市裾野市)」環境省の自然共生サイト認定
11月	●	港区「みなとモデル二酸化炭素固定認証制度」表彰・特別賞受賞
	●	住友不動産東京三田ガーデンタワー 共用部への国産材を活用した家具導入を評価
12月	●●	MSCI日本株女性活躍指数(WIN) 銘柄組入
	●	「第115・116回 クリスマスステップコンサート」開催
	●	「介助犬育成・普及のための募金」を日本介助犬協会に寄託
2024年		
1月	●●	「新築そっくりさん 高断熱リフォーム」2023年日経優秀製品・サービス賞受賞
	●	「注文住宅」最高水準の断熱性能とデザイン性を両立する「断熱最高等級7の家」販売開始
2月	●●	「住友不動産のグリーン電力プラン」令和5年度「新エネ大賞 新エネルギー財団会長賞」受賞
	●	住友不動産・住友ベークライト共同開発 エレベーター内化粧シートの端材をオフィスの緩衝材に再活用～廃棄物削減・循環型社会実現に貢献～
	●	健康経営優良法人2024(大規模法人部門)に認定
	●	「住友不動産ホテル ヴィラフォンテヌ グランド 羽田空港」にて、TOPPANホールディングスによる障がいのあるアーティストとの共同事業「可能性アートプロジェクト(R)」コンセプトルーム提供
3月	●●	株UACJ、東洋製罐グループホールディングス株、住友不動産株 業界大手3社が協業 「アルミ缶水平リサイクル」サプライチェーンを構築
	●●●	ISS ESGコーポレート・レーティング 「Prime Status」への評価引き上げ
	●	東銀座エリアマネジメントプロジェクト「Welcome to 東銀座 2024! 仮囲いイラストコンテスト」開催
	●●	230棟超のオフィスビルテナントとベンチャー企業をマッチングする「第8回 虎ノ門サミット(環境・サステナブル)」開催 大手企業×スタートアップのオープンイノベーションを促進
4月	●●	「住友不動産グループ presents 100万人のクラシックライブ」開幕 3施設で年間36回開催
	●●	「花王国際こども環境絵画コンテスト」世界のこども達が描く地球・環境・未来 東京日本橋タワーにて展示
5月	●●	産・学・公が連携する「実証実験型」インキュベーションオフィス 「GROWTH 文京飯田橋」開業
	●●	日本不動産学会業績賞「国土交通大臣賞」を受賞 住友不動産の「新築そっくりさん」既存住宅ストックの課題解決を進める
6月	●●	既存ビルの省エネ性能を改修により向上 都内5棟で「ZEB Oriented」の認証取得
	●	「住友不動産六本木グランドタワー」「住友不動産大崎ガーデンタワー」など

サステナビリティ体制

当社グループ全体で横断的にサステナビリティ経営を推進していくため、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティに関するリスク及び機会を識別・評価するとともに、目標の進捗状況を管理しております。

また、その下部組織である「BCP対策協議会」、「サステナビリティ推進協議会」、「内部統制会議」では、議長を務める企画本部長を責任者とし、対応する分野のサステナビリティに関する課題の抽出、解決に取り組んでおります。重要課題については、サステナビリティ委員会に諮るほか、必要に応じて取締役会に報告しております。



体制図 (2024年6月時点)





環境



エントランスロビーから原生林を望むーラ・トゥール札幌伊藤ガーデン

環境課題への対応

近年、気候変動を含む各種環境課題について、世界各国が協調して取組みを推進しております。日本においても、2050年カーボンニュートラルが宣言されるなど、温室効果ガスの削減に向け機運が高まるほか、水資源の保全、生物多様性の保全、廃棄物の削減など、官民一体となった取組みが一層本格化しています。当社グループでも、国・政府・地方行政団体の掲げる目標を支持するとともに、事業を通じて各ステークホルダーと協働し、様々な取組みに注力しております。

2022年5月に公表した第九次中期経営計画では、CO<sub>2</sub>削減目標を掲げ、2030年度までにパリ協定直前の2014年対比50%削減をすることとしました。[▶具体的な取組みは、P.37「住友不動産グループと環境-脱炭素」をご参照ください。](#)

今後も事業活動の拡大とともに、様々な環境保全に向けた取組みを推進してまいります。

気候変動への取組み

温室効果ガス排出量、エネルギー使用量の削減

住友不動産では、環境性能が高い建物を新築し、かつ既存ビルにおいてリニューアルを実施し、環境性能を継続的に向上しております。「エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律(省エネ法)」に基づく報告を2009年度より行っており、2017~2021年度報告分の5年間は、単体として省エネ法における最高ランクである「Sクラス事業者」の認定を維持しました。

2022年度分からは、報告対象の連結子会社を含めた住友不動産グループとしてのSクラス事業者の認定を受けております。

当社は、今後も「Sクラス事業者」として、エネルギー消費原単位と温室効果ガス排出量原単位を年間1%削減することを目標に、地球温暖化の抑止に貢献すべく、より一層の省エネ活動に取り組んでまいります。

※「Sクラス事業者」:5年度間平均エネルギー消費原単位又は5年度間平均電気需要最適化評価原単位を年1%以上低減、またはベンチマーク目標の達成によって認定

省エネ法に基づくエネルギー使用量

単体実績

	単位	2009年度	2021年度	2022年度	2023年度
対象面積(標準化係数・原単位の分母)	千㎡	2,283	3,902	4,169	3,908
エネルギー使用量	千GJ	4,562	4,877	4,861	4,950
エネルギー使用量	千kL	118	126	125	128
エネルギー消費原単位	kL/㎡	0.05156	0.03224	0.03008	0.03268

連結実績

	単位	2009年度	2021年度	2022年度	2023年度
対象面積(標準化係数・原単位の分母)	千㎡			4,491	4,265
エネルギー使用量	千GJ			5,430	5,641
エネルギー使用量	千kL			140	146
エネルギー消費原単位	kL/㎡			0.03119	0.03413

削減目標

	5年平均
削減率	1%
基準年度	2018-22
目標年度	2019-23
2023年度 目標原単位*	0.03559

\*「Sクラス事業者」認定水準

※エネルギー使用量の集計対象範囲は、「エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律」において報告義務のある、住友不動産が保有、管理するすべての物件(自社使用を含む)と、営業所等として賃借している物件における排出量を合計しています。

気候変動に伴うリスクと機会

当社グループは、気候変動に伴う物理リスクや、抑止するための諸制度、事業環境の変化等の移行リスクに対応するため、TCFDフレームワークに基づき、ガバナンス・戦略・リスク・目標の4つの観点から、気候変動がもたらす財務影響とその対応を整理・分析し、様々な取組みを推進しております。なお、特定されたリスクの内、重要事項に関しては、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」に諮るほか、必要に応じて取締役会に報告することで、取締役会による監督体制を構築しています。 ※詳細は、下記開示情報をご参照ください。

「TCFD提言に基づく情報開示」

当社ホームページのサステナビリティページ(環境ページ)をご参照ください。 <https://www.sumitomo-rd.co.jp/sustainability/environment.html>

■(参考)当社の想定するリスクと機会

分類	項目	影響	時間軸	詳細	対応(緩和・適応)/戦略
移行 リスク	ZEB、ZEH等の要請の高まり	中〜大	短期	ZEB・ZEH仕様が標準化された場合、設備導入に係る費用増加が想定され、建築費負担の増加が懸念される。	環境性能が高い設備の導入を、適時検討している。ZEHに関して、2021年10月以降設計、開発する全て*の新築分譲マンションで省エネ性能「ZEH-M Oriented」を、注文住宅では、2022年5月に最新ZEH基準を超えた断熱・省エネ性能を有するZEHを、標準仕様としている。 ※JVなど一部物件を除く
	炭素税の導入	中〜大	中期	炭素税の導入により、サプライヤーの価格転嫁による各種建築資材の調達価格上昇が想定され、建築費負担の増加が懸念される。	関連制度、規制を注視し、ton-CO <sub>2</sub> 当たりのオフセット価格を内部炭素価格として仮定し、各種検討を進めている。 ※参考としているオフセット価格(円/ton-CO <sub>2</sub> 、2024/8時点) 再エネ由来 Jクレジット:3,246円 非化石証書 :2,331円 グリーン電力証書 :8,158~9,324円
物理 リスク	異常気象による自然災害増加	中	中期	風水害の著しい発生頻度増加・被害の激甚化が想定され、風水害による資産価値毀損および補修費用負担の増加が懸念される。	大型台風等が到来した場合等に備え、物件開発時にハザードマップや浸水実績を基に冠水時想定浸水深を物件ごとに定め、防潮板を必要箇所に設置している。
機会	高環境性能製品の普及に伴う廉価化	小	長期	ZEB・ZEH仕様が標準化された場合、高環境性能の製品が普及することにより、廉価化が進むと想定され、これらの調達コスト負担の軽減が見込まれる。	物件開発時に都度、コストと性能を加味したうえで導入する設備を決定することで、コスト傾向の変化に対応できるよう備えている。
	防災性能志向の高まり	中	中期	当社の保有ビルは防災性能を高く評価されており、防災性能志向の高まりにより、顧客の獲得機会増加が見込まれる。	新築物件で高い防災性能を実現するとともに、既存物件においてもリニューアルを実施することにより、ポートフォリオの防災性能をより一層向上させるべく取り組んでいる。
	環境性能志向の高まり	中	短期	当社は、環境性能に優れた設備を既に高い水準で導入しており、市場における環境性能志向の高まりにより、顧客の獲得機会増加が見込まれる。	環境性能の高い新築物件を開発・保有、既存物件はリニューアルにより、ポートフォリオ全体の環境性能を継続的に改善。各種グリーンビル認証の取得により高い環境性能を客観的に示している。戸建住宅でも、環境性能の高い商品やサービスを開発・提供している。

※移行リスクは1.5~2℃シナリオ(IEA World Energy Outlook SDSシナリオ他)、物理リスクは4℃シナリオ(IPCC第5次報告書 RCP8.5シナリオ他)を基に想定しています。

Topics

オフィス電力を脱炭素「住友不動産のグリーン電力プラン」令和5年度「新エネ大賞 新エネルギー財団会長賞」受賞

当社が、東京電力エナジーパートナー株式会社(東京電力EP)と共同で2021年11月から展開している「住友不動産のグリーン電力プラン」が、一般財団法人新エネルギー財団主催の令和5年度「新エネ大賞」において、「新エネルギー財団会長賞」を受賞しました。

当社と東京電力EPは、2050年の脱炭素社会に貢献する「脱炭素リードプロジェクト協定」を2021年9月に締結し、複数のプロジェクトを共同で企画・実施しております。本サービスは、そのプロジェクトの一つとして、オフィスビル賃貸事業において、多様化するテナント企業のグリーン電力導入ニーズに対応したサービスとして国内で初めて提供開始し、多くの企業様より高評価とともに導入いただいております。

「新エネ大賞」について

新エネルギー導入または普及啓発活動を広く募集し優れた例を表彰することで、更なる導入・普及促進を図ることを目的とした賞



授賞式の様子  
(左) 新エネルギー財団:寺坂会長  
(右) 住友不動産:住友IR・ESG課長



環境

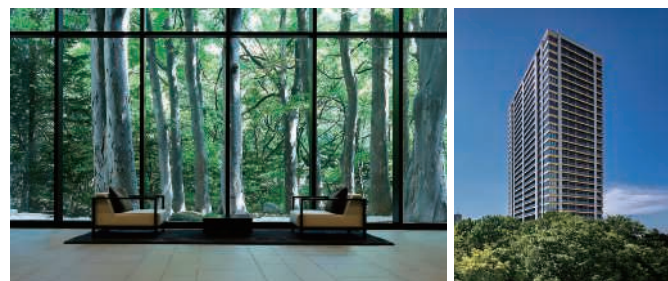
生物多様性保全に関する取組み

住友不動産が都心において手掛けるオフィスビルやマンションなどの開発は、事業の特性上、土地に根差す生物多様性に大きな影響力を有していると認識しております。そのため、周辺環境や生態系に配慮することを原則として環境アセスメントだけでなく、開発案件毎に生物多様性の基盤となる「新たな緑地の創出」や「現存する緑地の保全」に計画的に取り組んでおります。創造される豊かな緑地は、生物多様性の保全だけでなく、都心の生活における人々の憩いの空間、コミュニティ形成の場としても貢献しています。

例えば、かつて工業地域で緑地が少なく従前地区の緑被率が0.01%だった「大崎ガーデンシティ」では、広大で緑豊かな広場整備、屋上緑化に取り組み、緑被率を35%へと大幅に改善しました。また、「ラ・トゥール札幌伊藤ガーデン」では、日本最初の都市公園と言われる偕楽園の跡地開発として、敷地内に自生していた貴重な古樹を保存して活かし、原生林に包まれた自然豊かな住宅開発を実現しています。



大崎ガーデンシティ



ラ・トゥール札幌伊藤ガーデン

Topics

住友不動産東京三田ガーデンタワー  
港区「みなとモデル二酸化炭素固定認証制度表彰」特別賞を受賞  
～国産材を多くの利用者が目にし、手に触れる共用ラウンジの家具に活用

「住友不動産東京三田ガーデンタワー」が、国産木材を活用した港区内の建築物を表彰する「みなとモデル二酸化炭素固定認証制度表彰」において特別賞を受賞いたしました。今回は、2022年4月～2023年3月の期間に認証された建築物等を表彰の対象に、優良な木造・木質化を行った建築物等が選定されました。国産材(今回は浜松市産)を、多くの利用者が目にし、手に触れる共用ラウンジの家具に活用した点等が評価され、受賞に至りました。

当社は、今後もオフィスビル事業やマンション事業、ハウジング事業など様々な事業領域において、「環境・社会に配慮した性能」を有する価値の高い社会資産を創造し、より一層持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



住友不動産 東京三田ガーデンタワー



(右) 港区:武井区長  
(左) 住友不動産:  
橋爪常務執行役員



浜松市産のヒノキを活用した  
テーブル

Topics

森林での木材生産及び生態系維持の両立が評価され  
「住友不動産の森」が環境省の自然共生サイトに認定

当社が裾野市に保有する森林「住友不動産の森」が、環境省による「自然共生サイト」に認定されました。「自然共生サイト」とは、民間の取り組み等によって生物多様性の保全が図られている区域を認定する制度であり、2030年までに陸と海の30%以上を健全な生態系として効果的に保全しようとする目標(30by30目標)の達成に向けた主要な施策として、2023年度から環境省が実施しています。

「住友不動産の森」は、森林を木材生産の場として持続的に活用しながら、希少種を含む生態系を維持する場としても両立する試みとして高い価値が認められ、今回の認定に至りました。



「住友不動産の森」 樹齢70年のヒノキ



(左) 環境省自然環境局:白石局長  
(右) 住友不動産:茂木企画部長



「住友不動産の森」の概要

住友不動産の森は、天然の広葉樹林と人工林の針葉樹林で構成される延べ185haの当社保有林です。貴重な自然性の高い植生を持ち、最大標高差約650mと広範な分布により、多様な気候・土壌等の各種条件で見られる生態系が共存し、野生動物の生息場としてだけでなく、水源涵養による地域の水害リスク低減にも寄与しています。裾野市と包括連携協定を締結した2022年5月より、長期的な森林再生を目的とした整備活動を進めています。

資源循環に関する取組み

住友不動産は、事業活動を通じて循環型社会の実現に向けた取組みも積極的に推進しております。住宅再生事業を担う「新築そっくりさん」事業では、戸建住宅の再生施工において、既存住宅の基礎・躯体などを再活用可能な資材を残し新築同様に再生することで、産業廃棄物の排出や新たな資材投入を抑制する、住まいづくりにおける資源循環を図っております。

また、主力のオフィスビル賃貸事業では、全運営ビルでテナント企業の協力も得ながら、ごみの分別促進を図り、各ビルで排出する乾電池、蛍光灯、発泡スチロール、金属、ペットボトル、缶、瓶、古紙などリサイクル可能な廃棄物は、廃棄物処理業者を通して適切にリサイクルを推進し、廃棄物排出量の削減、リサイクルの推進活動に取り組んでいます。

昨今では、企業毎の主力事業で直面する社会課題を解決するため、積極的な資源循環に取り組む企業との協業機会も増えてきております。サントリーグループとの「ペットボトルの水平リサイクル」をはじめ、当社の運営管理する施設より排出されるアルミ缶や廃食油、建築資材や空調冷媒などの多種多様な資源毎に、適切な回収から再生までのスキームを構築し、より高度で、社会的要請に応える資源循環の取組みを推進しています。

今後もこうした取組みを継続し、ロスのない循環システムの構築、拡大による、ごみを資源に返す未来に繋ぐ施設運営を推進してまいります。

Topics

業界大手3社が協業し、循環型社会の実現に向け「アルミ缶水平リサイクル」の  
サプライチェーンを構築 都心オフィスを起点に、“CAN to CAN 水平リサイクル”を実現

当社は、株式会社UACJ、東洋製罐グループホールディングス株式会社と共同で、使用済みのアルミ缶を原料に再生し、再びアルミ缶製造に活用する「水平リサイクル」のサプライチェーンを構築し、2024年4月より、当社の保有する都内オフィスビルを起点として運用を開始しました。

オフィスビルから排出されるアルミ缶は、再生工程を経て、UACJの工場に再生原料として届け、アルミ板製品に加工され、東洋製罐グループのもとでアルミ缶や飲料用アルミカップ[Lumisus®(ルミサス)]へと活用されていきます。

また、本取組みをオフィス利用者に周知しリサイクル意識を向上するとともに、当社が運営するオフィスの桜まつりなどを皮切りに、イベントなどで「ルミサス」を屋外飲料用カップとして活用するなど、アルミ缶同様に水平リサイクルに取り組んでいます。

当社は、これらの取組みを通して、貴重な資源の国内循環や温室効果ガス排出量の削減に貢献いたします。



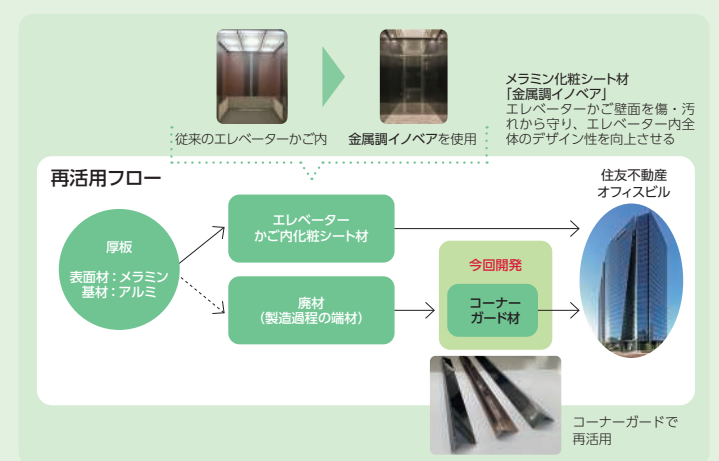
Topics

住友不動産・住友ベークライトの共同開発  
エレベーター内化粧シートの端材を、オフィスの緩衝材に再活用

当社は、住友ベークライトが開発するメラミン化粧シート材「金属調イノベア」の製品端材(従来、製造過程で廃棄されていたもの)を、オフィスビル内のコーナーガードとして再活用する工法を共同で開発し、当社保有オフィスビルへの導入を開始いたしました。(特許出願中:特願2024-12617/住友不動産株式会社)

両社は、2016年7月に「金属調イノベア」をエレベーターかご内化粧シートに活用する独自工法を共同開発し、当社保有オフィスビルのエレベーター約240基で既に導入しておりましたが、同製品の製造過程で生じる「端材ロス」に着目し、台車等による壁欠けを防止する「コーナーガード材」に再活用する工法の開発に成功しました。

当社は、こうした取組みを通じて、オフィスビルの意匠性・機能性向上だけでなく、廃棄物の削減・再活用により、循環型社会の実現にも寄与してまいります。







住友不動産 ショッピングシティ 有明ガーデン ー「水のテラス」

## 社会課題への対応

住友不動産グループは、オフィスビルやマンション、戸建て住宅、リフォーム、不動産仲介などの都市を構成する社会インフラの供給、また付随するサービスの提供といった、人々の暮らしと密接に関わる事業を展開しております。その事業活動において、従業員や顧客、取引先、地域社会など、多くのステークホルダーに関わる防災、人権の尊重、健康と安全、ダイバーシティ・人材活躍推進といった様々な社会課題の解決や、地域・社会への貢献活動に継続的に取り組んでおります。

### 人権尊重、侵害リスクへの対応

住友不動産グループは、人権の尊重が事業推進上の重要な課題の一つであると認識し、全従業員を対象に「人権に関する基本方針」を掲げ、社員研修などを通じて人権侵害リスクの予防・対応を徹底しております。また、サプライヤーに対しては同方針を記載した「サステナブル調達ガイドライン」を通じて人権方針への協力を要請しております。

また、人権デュー・デリジェンスにより、当社内のリスクの特定を実施しているほか、主要取引先を対象に、各社の人権リスクの調査・把握状況アンケート調査を実施するなど、モニタリングによるリスクの把握、予防及び軽減に向けた、サプライチェーン全体に拡げた取り組みも継続的に進めてまいります。

#### 人権基本方針(取組み)の概要

対象:住友不動産グループ全従業員

- 人権尊重に関連した規範や法令の遵守
- 事業全体における人権の尊重、差別等の防止
- 人権デュー・デリジェンスの実施による問題把握、対策
- 人権研修を通じた適切な教育啓発
- 被害者に対する適切な救済・是正措置
- ステークホルダーとの対話による、適宜人権リスク・課題の見直し

※詳細は当社ホームページ記載の「S(社会)レポート」をご参照ください。 [https://www.sumitomo-rd.co.jp/uploads/esg\\_report\\_social.pdf](https://www.sumitomo-rd.co.jp/uploads/esg_report_social.pdf)

### 人権デュー・デリジェンスによるリスク特定

住友不動産グループでは、事業活動を通じた人権への悪影響を防止すべく、人権デュー・デリジェンスを実施しております。事業活動のバリューチェーン上に存在する人権リスクを洗い出した結果、当社グループが重点的に取り組むべき課題として以下項目を特定しました。なお、継続的なモニタリングを通じ、必要に応じて適宜これらの課題の見直しを行います。

1. 従業員の労働環境	法令以上の厳格な基準のもと、従業員が健康・安全に働ける環境を整備します。
2. 職場における差別・ハラスメント	職場において、あらゆる理由による差別・ハラスメントの防止を徹底します。
3. サプライヤーの労働環境	研修等を通じサプライヤーの従業員の安全衛生を守るとともに、サプライヤーに対し適切な労働環境を整備することを要請します。
4. お客様の健康・安全	提供する商品・サービスにおいて、お客様に健康・安全にご利用いただけるよう品質管理を徹底します。
5. 外国人技能実習生の人権保護	ホテル運営を担うグループ会社の業務に従事する技能実習生の直用主である業務委託先に対し、適切な賃金の支払いや母国語での相談窓口設置など労働環境整備を実施していることを確認しております。 また、業務委託先と共催で実習生のご家族との現地懇親会を定期的に実施、業務説明のほか実習生のビデオレター報告など、安心して働ける環境整備に努めています。

#### ベトナムで家族説明会・懇談会を開催

当社は、業務委託先と共同で、現地に出向きこれから来日する内定者やその家族などを集めた説明会・懇親会を定期的に開催しております。日本での仕事や生活風景を直接伝え、交流する活動は、他の企業では類を見ない斬新な取組みとして現地メディアからも取り上げられています。2023年11月の説明会では、ベトナム海外労働管理局や在ベトナム日本国大使館の職員からも「非常に珍しく、安心できる取組み」として高い評価をいただきました。



直接の語らいで不安をなくす



説明会の様子

### Topics

### ダイバーシティ(多様な人材の活躍)推進

当社は従来より多様な視点や価値観は、会社の持続的な成長を確保する上での強みであるとの認識のもと、かねてよりダイバーシティの推進に取り組んでおり、多様な人材が活躍できる就労環境の整備、研修を実施しております。

2023年7月には、新組織として「人材開拓推進室」が発足し、当社グループ社員がより安心して業務に従事し活躍できるよう、制度改革などを推進しております。▶ 詳細は、P.45をご参照ください。

#### 女性活躍

現場の第一線を支える営業・技術職における女性採用比率の数値目標を公表し、職場における女性比率の更なる向上とキャリア形成に取り組むことにより、将来の登用に向けて層を厚くしていくとともに、順次、管理職への登用を進めております。

#### 育児・介護支援

育児や介護など、家庭の事情がある方にとっても働きやすい職場環境を実現するため、育児・介護休暇制度や短時間勤務制度など各種支援制度を用意しています。

#### 障がい者雇用

年齢、性別、地域を問わず採用活動を実施しており、2024年3月末時点で「障がい者雇用率制度」で定められた2.3%を上回る、2.47%の障がい者雇用率を達成するなど積極的に取り組んでいます。障がいがある方が働きやすい職場とするため、多目的トイレやバリアフリー対応エレベーターを整備しています。

#### シニア活躍

60歳以上職員の新規採用や定年後の再雇用制度により、豊富な経験を有するシニア従業員の活躍の場を広げています。

#### 各種研修

様々な研修により従業員の見識を広げるとともに、住友不動産グループの社員として相応しい行動規範を周知、徹底しています。

人事研修	労働安全、ハラスメント、コンプライアンス
管理職研修	ハラスメント、労働管理、コンプライアンス、人材活用
労働安全研修	技術指導、リスクアセスメント
新入社員研修	会社沿革、マナー、人権、コンプライアンス
技術職研修	技術指導、リスクアセスメント、工事手法
資格取得研修	各種資格取得を奨励



## 防災への取り組み

日本は世界でも有数の地震リスクを抱える国であり、レジリエンスの向上は事業活動を行う上で極めて重要なテーマの一つであると認識しております。住友不動産グループは、オフィスビルやマンションなど人々の生活基盤となる社会資産を供給する事業者として、各部門において供給する建築物の強靱化および運営における防災性の向上を図る取り組みを推進しています。

## オフィスの防災

オフィスビル賃貸事業では、東日本大震災以降、一層重要視されているBCPニーズに応える免震・制振構造の積極採用、無停電対応などのスペックを備えたビル開発に取り組んでおります。[▶詳細は、P.53「不動産賃貸事業」をご参照ください。](#)

また、運営する大規模開発街区では有事に地域防災拠点として貢献すべく、東京都心7区において20施設、約1万1千人の帰宅困難者受入に関する協定を行政と締結しております。オフィスビル就労者だけでなく、地域居住者や地元消防団、消防などとの合同防災訓練を適宜開催、自治体と複数ビルで整備している帰宅困難者受け入れ施設の体制確認を行うなど、有事に備え地域一体での防災力向上に努めております。

## Topics

住友不動産東京三田ガーデンタワー  
官民連携「合同帰宅困難者受入訓練」開催

「住友不動産東京三田ガーデンタワー」において、街区就労者、地元町会とともに港区と連携し、帰宅困難者受入訓練を開催いたしました。首都直下地震を想定した一時滞在施設の開設・受入プログラムを実施し、計1,125名の方々にご参加いただきました。街区就労者や地域住民の皆様に積極的に参加いただくことで、関係者間の連携強化、防災意識の向上に資する訓練となりました。



帰宅困難者受入訓練の様子



外観

## 注文住宅の防災

注文住宅では、ビル、マンションなどの耐震技術も取り入れながら様々な地震対策仕様を研究開発しております。また、太陽光発電設備や貯水設備などが選択可能なパッケージ商品を販売するなど、時代に即した新たな防災の形も提供しております。



パワーパネル(高倍率耐力壁)

## 新築そっくりさんの防災

新築そっくりさん事業では、建替えずに地震に強い住宅へ機能改善を行うため、耐震診断に基づき国の定める安全な基準を満たす確かな耐震補強工事を行っています。

オリジナルの耐震工法を開発するなど、さらなる安全性の実現に向け、様々な取り組みを推進しております。

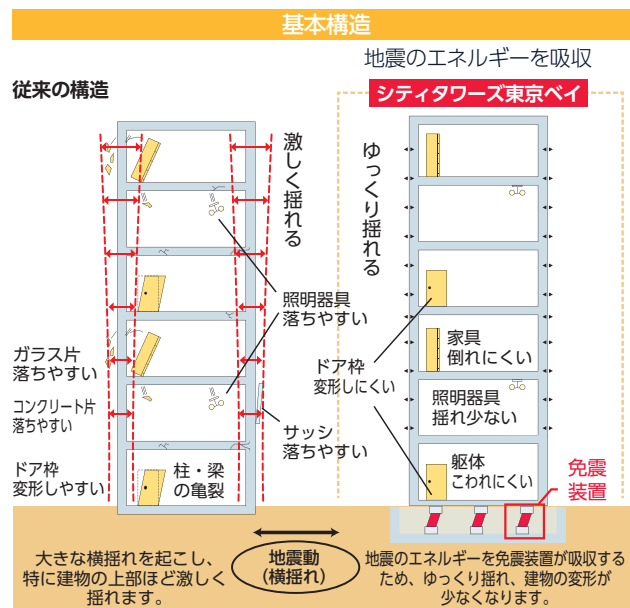


耐震補強工事の様子

## 分譲マンションの防災

分譲マンション事業では、安心・安全な住まいを実現するために、地震の際に建物の変形や揺れを抑制する免震・制振構造を採用、また災害時に備え、非常用発電やエレベーター安全機能、備蓄倉庫、防災用井戸設置など様々な防災対策を図っています。

## 主要な防災対策(シティタワーズ東京ベイ)



## 地域活性化の推進、地域社会への貢献

当社は、開発地域の持続的な活性化を図るべく、再開発街区だけでなく地域拠点となる基幹物件においてもエンターテインメントイベントなどを開催し賑わいの創出に努めてまいりました。また、事業活動を通じた地域・社会の発展に貢献することも重視し、各ステークホルダーと協働し、事業活動を通じて様々な社会貢献活動に取り組んでおります。

## エリアマネジメントを通じた街の賑わい創出

地域拠点となる基幹物件において、様々な地域活性化を図る活動を推進しております。1974年の竣工以来、「三角ビル」という愛称で親しまれ、地域の賑わいの中心であった「新宿住友ビル」は、大規模リニューアル工事を経て、2020年6月に最大収容人数2,000人の巨大空間で、屋外のようにでありながら天候・寒暖の影響を受けない、全天候型アトリウム広場「三角広場」とともに生まれ変わりました。様々なアクティビティに対応可能なイベント空間は、ビル再生に留まらず、街の賑わい拠点として新宿のさらなる活性化に貢献しています。



竣工当時の「新宿住友ビル」で開催されたイベントの様子



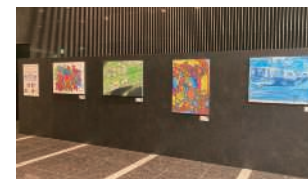
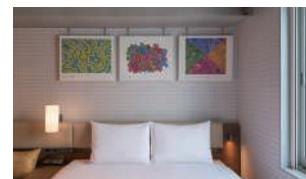
「新宿住友ビル」改修後



三角広場で行われたイベント

## 可能性アートプロジェクトへの参画

当社は、TOPPANホールディングス株式会社が2018年より実施している「可能性アートプロジェクト」に参画しています。「障がい者への一方的な支援に留まらず、ビジネスパートナーとして持続可能な取組みを構築していく」という考え方に賛同し、作品を購入、多数の方が往来する当社施設内に展示し美観向上に活用したり、当社グループが運営するホテルの客室にコンセプトルームを設け、その宿泊費の一部を「一般社団法人障がい者アート協会」へ寄付するなど、様々な取組みを進めております。

オフィスビルエントランスロビー  
作品展示

コンセプトルームイメージ

## 文化・芸術活動の支援・発信

## ステップコンサート

当社は、社会貢献活動の一環として、1987年から「芸術・文化に触れ合う機会の創出」を目的に、誰もが一緒に楽しむことができる全席無料ご招待の本格的なクラシックコンサート「ステップコンサート」を開催してまいりました。本コンサートは、1996年より「厚生労働省社会保障審議会特別推薦児童福祉文化財」に指定されており、2021年には文化庁が後援する公益社団法人企業メセナ協議会の実施する、メセナ活動認定制度「This is MECENAT」において優良なメセナ活動として認定されました。

## Topics

## 小学校でSDGs出前授業を実施

読売新聞「くらしにSDGs」プロジェクトの一環として、東京都杉並区八成小学校の4年生に対して「災害に強い建物やまちをつくるには」をテーマに、出前授業を行いました。日本で起こりうる災害や、当社の防災関連事業や社会課題への取組みに関して、写真を用いた具体的な説明やクイズを交えながら理解を深めてもらい、特殊高減衰ゴムボールの跳ね返り実演も行いました。質問の挙手が止まないなど、非常に意欲的に取り組んでいただきました。



3クラス100名が出席した授業の様子

## 100万人のクラシックライブ

音楽による感動を多くの人々と共有するべく全国で活動を続ける一般財団法人100万人のクラシックライブへの賛同・活動支援として、当社運営のオフィスビルや商業施設にて開催しております。



第115回「クリスマスステップコンサート」



「住友不動産六本木グランドタワー」での初回公演



ガバナンス

役員一覧 (2024年6月28日現在)

取締役			
	<b>取締役会長</b> <b>小野寺 研一</b> 1970年 4月 当社入社 1998年 6月 取締役 2005年 6月 代表取締役 2007年 6月 取締役社長 2019年 9月 取締役会長 (現在)		<b>代表取締役社長</b> <b>仁島 浩順</b> 1984年 4月 当社入社 2009年 6月 取締役 2009年 9月 ビル事業本部長 2010年 6月 代表取締役 (現在) 2013年 6月 取締役社長 (現在)
	<b>代表取締役副社長</b> <b>小林 正人</b> 1983年 4月 当社入社 2009年 6月 取締役 2010年 6月 代表取締役 (現在) 2010年 8月 マンション事業本部長 2013年 6月 取締役副社長 (現在) 2024年 4月 住宅分譲事業・仲介事業管掌 (現在)		<b>代表取締役副社長</b> <b>尾台 賀幸</b> 1985年 4月 当社入社 2011年 6月 取締役 2019年11月 企画本部長 (現在) 2022年 4月 代表取締役副社長 (現在)
	<b>取締役 専務執行役員</b> <b>加藤 宏史</b> 1984年 4月 当社入社 2013年 6月 取締役 (現在) 2016年 9月 新築そっくりさん事業本部長 2020年 4月 専務執行役員 (現在) 2023年 7月 ハウジング事業管掌 (現在)		<b>取締役 専務執行役員</b> <b>片山 久壽</b> 1985年 4月 当社入社 2016年 9月 都市開発事業本部長 (現在) 2018年 6月 取締役 (現在) 2020年 4月 専務執行役員 (現在)

※取締役・監査役の略歴の詳細につきましては、有価証券報告書をご参照ください。 [https://www.sumitomo-rd.co.jp/ir/financial\\_report/](https://www.sumitomo-rd.co.jp/ir/financial_report/)



**社外取締役**  
**家守 伸正**  
1980年 9月 住友金属鉱山株式会社入社  
2006年 6月 同社取締役常務執行役員  
2007年 6月 同社代表取締役社長  
2013年 6月 同社代表取締役会長  
2016年 6月 同社取締役会長  
2017年 6月 同社相談役  
2019年 6月 当社社外取締役 (現在)  
2021年 6月 住友金属鉱山株式会社名誉顧問 (現在)



**社外取締役**  
**田村 計**  
1984年 4月 建設省入省  
2013年 8月 国土交通省大臣官房審議官 (道路局担当)  
2014年 4月 国土交通省大臣官房審議官 (都市局担当)  
2017年 7月 国土交通省土地・建設産業局長  
2018年 7月 内閣府地方創生推進事務局長  
2019年 7月 国土交通省退職  
2020年 7月 当社顧問 (非常勤)  
2024年 6月 当社社外取締役 (現在)



**社外取締役**  
**寺田 千代乃**  
1976年 6月 アート引越センター創業  
1977年 6月 アート引越センター株式会社設立及び代表取締役社長  
1990年 6月 アートコーポレーション株式会社に商号変更、代表取締役社長  
2018年 4月 アートグループホールディングス株式会社代表取締役社長 (現在)  
2019年12月 アートコーポレーション株式会社 (2022年 1月、アート引越センター株式会社に商号変更) 名誉会長 (現在)  
2020年 6月 当社社外監査役  
2023年 6月 当社社外取締役 (現在)

監査役



**常勤監査役**  
**中村 芳文**  
1973年 4月 当社入社  
2002年 6月 取締役  
2007年 6月 代表取締役  
2011年 6月 常勤監査役 (現在)



**常勤監査役**  
**田中 俊和**  
1983年 4月 当社入社  
2013年 6月 取締役  
住友不動産販売株式会社代表取締役社長  
2019年 6月 当社常勤監査役 (現在)



**社外監査役**  
**酒井 孝志**  
1977年 4月 大阪瓦斯株式会社入社  
2005年 6月 同社取締役  
2007年 6月 同社常務取締役  
2010年 6月 同社代表取締役副社長執行役員  
2018年 6月 本州四国連絡高速道路株式会社代表取締役社長  
2023年 1月 ツネイシカムテックス株式会社社外取締役  
2023年 6月 当社社外監査役 (現在)



**社外監査役**  
**長谷川 尚子**  
1987年 4月 住友不動産フィットネス株式会社入社  
2002年11月 ブルデンシャル生命保険株式会社入社  
2005年 4月 同社東京第三支社営業所長  
2013年 4月 同社長野支社支社長  
2014年10月 同社Assistant to Chief Marketing Officer  
2016年 4月 同社千代田第六支社支社長  
2021年 4月 同社Assistant to Chief Marketing Officer  
2021年 7月 同社執行役員 (現在)  
同社Gender Strategy Leader (2024年4月、DE&Iアドバイザーに名称変更) (現在)  
2023年 1月 同社Chief Business Ethics Officer (現在)  
2023年 6月 当社社外監査役 (現在)

執行役員

<b>専務執行役員</b> <b>加藤 宏史</b>	<b>専務執行役員</b> <b>片山 久壽</b>	<b>専務執行役員</b> <b>雨宮 竜三</b>	<b>常務執行役員</b> <b>和田 一郎</b>	<b>常務執行役員</b> <b>橋爪 弘幸</b>	<b>常務執行役員</b> <b>中野 誠</b>
<b>常務執行役員</b> <b>川合 謙一</b>	<b>常務執行役員</b> <b>岡田 時之</b>	<b>常務執行役員</b> <b>小島 武郎</b>	<b>執行役員</b> <b>宮本 大</b>	<b>執行役員</b> <b>遠藤 毅</b>	<b>執行役員</b> <b>藤沼 拓人</b>
<b>執行役員</b> <b>津村 健二</b>	<b>執行役員</b> <b>枅井 俊幸</b>	<b>執行役員</b> <b>宮川 享之</b>	<b>執行役員</b> <b>三好 麻里</b>	<b>執行役員</b> <b>茂木 哲也</b>	



コーポレート・ガバナンスの概要

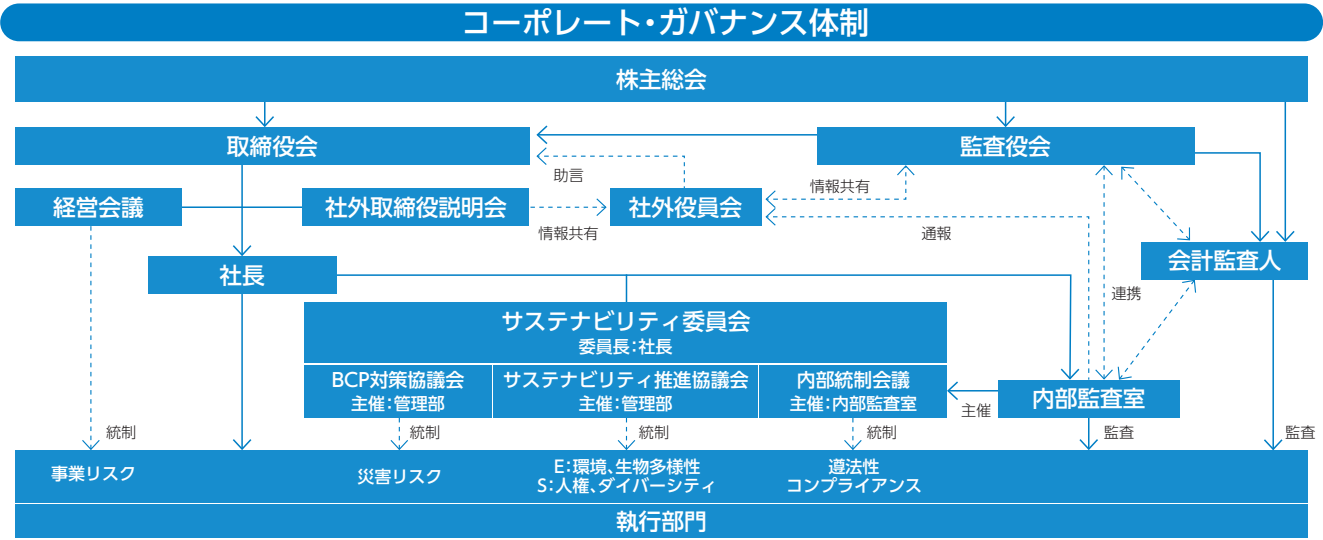
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、430年の歴史を刻む住友グループの総合不動産会社であり、「信用を重んじ、浮利を追わず」という住友の事業精神を受け継ぎ、従業員、顧客、取引先、債権者、株主等のステークホルダーに対し、当社の企業姿勢を示すスローガンとして「信用と創造」を掲げております。これには、何よりも「信用」を大切に「浮利を追わず」に、開拓精神を持って新しい企業価値を創り出す、デベロッパーとしての矜持を込めております。

このスローガンのもと、「より良い社会資産を創造し、それを後世に残していく」を基本使命とし、各事業を通じて、環境をはじめとする様々な社会課題の解決に貢献しつつ、企業価値の最大化を目指すことを経営の基本方針としております。

この基本使命には、「先輩が作った美田に胡坐をかくことなく、後世に向けてより良い会社にする努力を怠るな」との意味も込められています。現時点における当社の経営は、後進のために常に成長の種を蒔く強い意志を連綿と受け継ぐ、社内出身者を中心に担われ続けるべきであると考えております。また、そうすることにより、従業員はいずれ経営に参画するという高いモチベーションを維持しうものと考えております。

この基本姿勢を踏まえて、当社の中長期的な企業価値の向上に資するよう、コーポレート・ガバナンスのより一層の強化・充実を図っており、株主を含めた様々なステークホルダーとの協働・対話、意思決定の効率化、執行に対する適切な監督、適切な情報開示に取り組んでおります。



企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

我が国の会社法では、(1)取締役会が執行責任を、監査役が経営監視をそれぞれ担う監査役設置会社、(2)取締役会が経営監視機能を担い、執行役会に執行責任を分離する指名委員会等設置会社、(3)監査役が担う経営監視機能を取締役会に取り込んだ監査等委員会設置会社の3通りの機関設計が認められ、自社にとって最も相応しいと考える統治体制を選択できることとなっております。

当社は、基本的な考え方に記すとおり、企業が成長し続けるため、苦しいときでも常に将来を見据え、投資し続けることの意義を熟知する社内出身者が経営執行の中心を占め、不動産事業の経験を積んでいずれば経営陣に加わろうという後進のモチベーションを維持するべきであると考えているため、執行責任を取締役会が負い、監査役が経営監督機能を担う監査役設置会社を

採用しております。

事業内容に精通した社内出身者を主体とする取締役6名が経営執行を担う一方、取締役会出席者13名の過半にあたる、社外取締役3名及び監査役4名の計7名が経営監督機能を担っております。その監督機能を如何なく発揮できるよう、以下のとおり経営状況や課題を的確に把握し、相互に連携する仕組みを構築しております。

■ 取締役会の役割・構成

取締役会は、会社の持続的成長と中長期的な企業価値の拡大を促し、収益力・事業効率等の改善を図り、不正を未然に防止するため、経営の基本方針、経営戦略その他会社の重要事項を審議・決定するとともに、各取締役及び執行役員の職務執行を監督する責務を負っています。

取締役会の定員は定款で12名以内とし、その構成は、持続的

な成長のため、常に将来を見据え投資し続けることの意義を熟知し業務を執行する社内出身の取締役6名と、人格・見識に優れ、当社の経営理念を理解する、会長、社長ほか組織経営経験者の社外取締役3名となっております。

■ 取締役会の活動状況

当連結会計年度において、当社は取締役会を7回開催し、定例の審議事項のほか、中期経営計画の策定とその進捗の確認、ガバナンス体制等につき討議いたしました。なお、個々の取締役の出席状況については、次の通りであります。

氏名	2024年3月期 取締役会の出席状況*
小野寺 研一	全7回中7回
仁島 浩順	全7回中7回
小林 正人	全7回中7回
尾台 賀幸	全7回中7回
竹村 信昭	全1回中1回
加藤 宏史	全7回中5回
片山 久壽	全7回中7回
出原 洋三	全7回中7回
家守 伸正	全7回中7回
寺田 千代乃	全7回中6回

※ 在任期間中の開催回数に基づいております。

■ 執行役員制度

取締役の員数に制限があることから、事業拡大に伴う必要な役員登用ができるよう、取締役に準ずるものとして執行役員制

ガバナンス強化の取組み

ガバナンス強化の歩み	2002年6月	2004年4月	2015年6月	2020年4月	2020年6月	2023年6月
	社外監査役2名選任、監査役4名の半数を社外に	経営体制を改革し、取締役を23名から12名に削減	完全業績連動型の役員報酬制度を導入／役員退職慰労金制度を廃止／役員賞与制度を廃止	社外取締役2名選任／社外役員の監督機能強化のため、社外役員会を設置、社外取締役説明会を定期開催	執行役員制度を導入	女性役員(社外監査役) 1名選任
				女性役員(社外監査役) 1名選任		社外取締役を3名に増員／女性取締役を1名選任

■ 社外取締役、社外監査役の役割

ガバナンスを強化する取組みとして、2002年に社外監査役2名を、2015年に社外取締役2名を選任しております。社外取締役については、2023年に女性1名を含む3名へと増員しております。

監査役は、古くから日本に根付いている制度で、法が認める強力な調査権限を使って、取締役が業務を適正に行っているかどうかを監査します。社内出身の常勤監査役は、社内事情に精通し情報収集能力には長けているものの、身内を監査するとなるとそこに甘さが忍び込まないとも限りません。そこで、監査役のうち半数以上を社外監査役とし、客観的な視点を加えることで、監査の実効性を確保しております。

また、取締役会も、社内出身者だけでは視野が狭くなる可能性が否定しきれず、気が付いたら世の中の変化から取り残されていた、ということもありえます。そこで、人格・見識に優れ、当社の経営理念を理解する、会長、社長ほか組織経営経験者を社外取締役に迎え、幅広い知見と経営経験者としての識見を活かし、経営陣に対する助言と役員の監視を委嘱しております。

度を導入しており、取締役を兼務しない執行役員15名を選任しております。なお、取締役非兼務執行役員の報酬は、取締役に準ずるという位置づけから、従業員給与としてではなく、前期連結経常利益の1%と業績に完全連動する取締役報酬総額より支払われることとしております。

■ 監査役会の役割・構成

監査役は、法が認める強力な権限を使い、取締役が業務を適正に行っているか監視する役割を担っております。監査役会は、監査役4名で構成され、その半数2名を社外監査役としております。

■ 内部監査室、会計監査人と監査役の連携

内部監査室を設置し、当社グループ各部門の業務遂行及び内部統制の運用状況のチェック、不正や錯誤の予防、業務改善の提案を行っております。また、内部監査室は、監査役及び会計監査人に対し、内部監査結果の報告を行っており、また相互の意見交換を適宜行うことにより、三者間の連携強化、各監査の充実及び効率化を図っております。

■ 監督機能強化の取組み

当社は、取締役会出席者13名の過半にあたる、社外取締役3名及び監査役4名の計7名が、経営監督機能を担っております。社外取締役、社外監査役に、その役割を如何なく発揮してもらうために、(1)取締役会の議案、経営会議での討議内容などを説明する社外取締役説明会を当期中に8回開催し、(2)会計監査人や内部監査室からの報告を受けるとともに、各部門長から経営状況のヒアリングを行う監査役会を当期中13回開催いたしました。

これに加え、(3)社外取締役、社外監査役のみをメンバーとする社外役員会を設置しております。社外役員会は、その指名により各役員から担当職務の執行状況や認識している課題を直接ヒアリングし適宜アドバイスするほか、役員に対する内部通報があった場合には、社外監査役が直接報告を受けて、社外役員会で共有する枠組みとなっております。

こうした取組みにより、当社のガバナンスの質は一定水準に達していると考えております。



ガバナンス

■ 社外役員の主な活動状況

区分	氏名	主な活動状況	出席回数
取締役	出原 洋三	社外取締役として、取締役会において議案審議等に必要発言を適宜行うとともに、社外取締役説明会、社外役員会等を通じ、当社グループの経営の監督及び中長期的な企業価値向上の観点からの助言を、独立した立場で行っております。	取締役会 7 / 7 回 (100%)
取締役	家守 伸正	社外取締役として、取締役会において議案審議等に必要発言を適宜行うとともに、社外取締役説明会、社外役員会等を通じ、当社グループの経営の監督及び中長期的な企業価値向上の観点からの助言を、独立した立場で行っております。	取締役会 7 / 7 回 (100%)
監査役・ 取締役*	寺田 千代乃	社外監査役として、取締役会及び監査役会において議案審議等に必要発言を適宜行うとともに、社外役員会等を通じ、当社グループの経営の監督及び中長期的な企業価値向上の観点からの助言を、独立した立場で行いました。 また、社外取締役として、取締役会において議案審議等に必要発言を適宜行うとともに、社外取締役説明会、社外役員会等を通じ、当社グループの経営の監督及び中長期的な企業価値向上の観点からの助言を、独立した立場で行っております。	取締役会 6 / 7 回 (86%) 監査役会 3 / 3 回 (100%)
監査役	酒井 孝志	社外監査役として、取締役会及び監査役会において議案審議等に必要発言を適宜行うとともに、社外役員会等を通じ、当社グループの経営の監督及び中長期的な企業価値向上の観点からの助言を、独立した立場で行っております。	取締役会 6 / 6 回 (100%) 監査役会 10 / 10 回 (100%)
監査役	長谷川 尚子	社外監査役として、取締役会及び監査役会において議案審議等に必要発言を適宜行うとともに、社外役員会等を通じ、当社グループの経営の監督及び中長期的な企業価値向上の観点からの助言を、独立した立場で行っております。	取締役会 6 / 6 回 (100%) 監査役会 10 / 10 回 (100%)

※ 2023年6月29日開催の第90期定時株主総会終結のときをもって社外監査役を辞任し、社外取締役に就任しておりますので、同日以前は社外監査役として、同日以後は社外取締役としての活動状況を記載しております。

■ 取締役会の実効性評価

当社は毎年、取締役会の実効性について分析・評価を行い、取締役会の更なる機能向上に取り組んでおります。

全取締役及び全監査役に対して、取締役会の構成、運営、審議等の評価に関するアンケートを実施したところ、前回より改善

し、各評価項目とも概ね高い評価となりました。その結果を踏まえ、2024年3月28日開催の取締役会において、取締役会の体制・運営状況等に関する分析・評価を行い、取締役会の実効性が適切に確保されていることを確認いたしました。

役員選任方針

取締役・監査役の候補者指名、執行役員の選任については、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資する、豊富な経験、高い見識、高度な専門性を有する人物の中から、数度の経営会議を経て候補者を絞り、取締役会において、独立社外取締役・社外監査

役の独立性・客観性のある意見も踏まえ、十分に審議のうえ決定しております。なお、独立社外取締役・社外監査役は、社外役員会、社外取締役説明会、監査役会などで、社内取締役・執行役員・社内監査役の経歴、見識、業績などを知る機会を十分に有しております。

■ スキルマトリクス (各取締役に期待する能力)

氏名	組織経営	賃貸事業	販売事業	完工事業	流通事業	再開発事業	企画・財務	コンプライアンス
小野寺 研一	○	○	○	○	○	○	○	○
仁島 浩順	○	○	○	○	○	○	○	○
小林 正人	○		○		○			
尾台 賀幸	○						○	○
加藤 宏史	○			○				
片山 久壽	○					○		
家守 伸正 社外(独立)	○							○
寺田 千代乃 社外(独立)	○							○
田村 計 社外(独立)	○			○	○			○

■ 社外取締役・監査役の独立性判断基準への適合性、選任理由

当社は、社外取締役・監査役の選任にあたり、会社法に定める社外取締役・監査役の要件及び東京証券取引所が定める独立性基準を採用しております。

氏名	独立	適合項目に関する補足説明	選任理由
家守 伸正	○	家守伸正氏は2017年6月まで当社の取引先である住友金属鉱山株式会社の取締役会長でありましたが、直近事業年度での同社との取引額は双方の売上高のいずれも1%未満と僅少であることから、独立性に影響はないものと判断しております。	同氏は、住友金属鉱山株式会社の取締役社長及び取締役会長を歴任し、経営者として、鉱山業という長期視座での事業及び海外事業に関する豊富な知見を有しており、当社の社外取締役に適任であると判断しております。
寺田 千代乃	○	寺田千代乃氏は2019年12月まで当社の取引先であるアート引越センター株式会社の代表取締役社長でありましたが、直近事業年度での同社との取引額は双方の売上高のいずれも1%未満と僅少であることから、独立性に影響はないものと判断しております。	同氏は、アート引越センターを創業し、同社の取締役社長及び会長を歴任するなど、経営者として豊富な知見と幅広い見識を有しており、当社の社外取締役に適任であると判断しております。
田村 計	○	田村計氏は、非常勤顧問として、当社に対し、建設業のコンプライアンスについての助言を、独立した立場で行っており、当社は、独立役員に適合するものと判断しております。	同氏は、国土交通省土地・建設産業局長、内閣府地方創生推進事務局長等を歴任し、行政組織経営に関する豊富な経験と、不動産・建設行政に関する豊富な知見と幅広い見識を有しております。また、当社の非常勤顧問として、建設業のコンプライアンスに関する的確なアドバイスをいただいております。当社の社外取締役に適任であると判断しております。
酒井 孝志	○	酒井孝志氏は2013年3月まで当社の取引先である大阪瓦斯株式会社の代表取締役副社長でありましたが、直近事業年度での同社との取引額は双方の売上高のいずれも1%未満と僅少であることから、独立性に影響はないものと判断しております。	同氏は、大阪瓦斯株式会社の取締役副社長及び本州四国連絡高速道路株式会社の取締役社長を務め、経営者として豊富な知見と幅広い見識を有しており、当社の社外監査役に適任であると判断しております。
長谷川 尚子	○	長谷川尚子氏は、1987年4月から2002年10月まで、当社の子会社である住友不動産フィットネス株式会社(現、住友不動産エスフォルタ株式会社)に在籍しておりましたが、同社を退職してから20年以上経過しており、退職後は同社の業務執行に携わっていないことから、独立性に影響はないものと判断しております。	同氏は、プルデンシャル生命保険株式会社の執行役員、Chief Business Ethics Officerを務め、企業経営、企業倫理に関する豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社の社外監査役に適任であると判断しております。

役員報酬

■ 役員報酬制度の概要及び役員の報酬等についての株主総会の決議に関する事項

取締役の金銭報酬の額については、2004年6月29日開催の定時株主総会において前連結会計年度の連結経常利益の1%を取締役報酬の年間総額とすることと決議しております。(当該決議時の取締役の員数は12名)

なお、2020年4月1日付で当社は事業拡大に伴う必要な役員登用ができるよう、取締役に準ずるものとして執行役員制度を導入し、業容の更なる拡大と従業員の士気向上を図ることとしました。それに伴い執行役員の報酬も、全取締役の同意のもと、上記取締役報酬の年間総額から支給することとしております。(以下、取締役及び執行役員を合わせ、「取締役等」といいます。)

監査役の金銭報酬の額については、1999年6月29日開催の定時株主総会において月額650万円以内と決議しております。(当該決議時の監査役の員数は5名)

■ 取締役等の個人別の報酬等の内容に係る決定方針及びその決定に係る委任に関する事項

当社は、取締役等の個人別の報酬等の内容に係る決定方針(以下、「決定方針」といいます。)を取締役会の決議により定めております。決定方針では、各取締役等への報酬は固定報酬のみとし、個人別の報酬額の具体的内容(個別支給金額、支給時期、支給方法等)は、取締役会の委任決議に基づき、取締役会長及び代表取締

役の合議にて決定することとしております。合議にあたっては、各取締役の職責や業績への貢献度合いを勘案することとしております。

また、上記取締役報酬の年間総額は前連結会計年度の連結経常利益の1%で確定しておりますが、当期にその全額が各取締役等に支給されるわけではなく、一部を取締役等の個別の金額を確定せず留保しております。将来、各取締役等が退任したときの退職金、業績悪化による各取締役等の報酬の減少補填などは、在任期間中の留保金から支払われます。

当期の取締役等の報酬については、2023年6月29日開催の取締役会委任決議に基づき、小野寺研一氏(取締役会長[取締役会議長])、仁島浩順氏(代表取締役社長[ビル事業本部長])、小林正人氏(代表取締役副社長[住宅分譲事業本部長])、尾台賀幸氏(代表取締役副社長[企画本部長])の4名の合議により、個人別の報酬額の具体的内容(個別支給金額、支給時期、支給方法等)を決定いたしました。

当該取締役4名はそれぞれ取締役会議長、代表取締役社長、事業部門担当代表取締役副社長、管理部門担当代表取締役副社長であり、各人の見地から、各取締役の職責や業績への貢献度合いを合議の上、総合的に見極めることで適切な評価を行うことができると判断され、これらの権限を委任されたものであることから、取締役会は、当期の取締役等の個人別の報酬の内容が、決定方針に沿うものであると判断しております。



ガバナンス

取締役、執行役員への支給額

役員区分	支給額 (百万円)	種類別の支給額(百万円)				対象となる役員の 員数(名)
		基本報酬	ストックオプション	賞与	退職時報酬	
取締役(社外取締役を除く)	761	761	—	—	—	7
執行役員(取締役兼務者を除く)	633	633	—	—	—	14
社外取締役	66	66	—	—	—	3
合計	1,461	1,461	—	—	—	23

(注) 1. 社外取締役を含む、当期の取締役報酬の年間総額は2,337百万円で確定しておりますが、当期に全額が各取締役・執行役員へ支給される訳ではなく、上記支給額との差額876百万円は、取締役・執行役員が退任したときの退職金、将来業績悪化による取締役・執行役員の報酬の減少補填などへの備えとして、支払いを留保しております。この留保した部分については、支給時期及び役員ごとの受取り額が決められませんので、将来支給された時点または支給されることが確定した時点で、役員ごとの報酬等の算定の対象になります。

2. 対象となる役員の員数の合計は、当期中に取締役専務執行役員から専務執行役員となった者を1名として集計しております。

役員区分ごとの報酬等の総額及び員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる役員の 員数(名)
		基本報酬	ストックオプション	賞与	退職時報酬	
取締役(社外取締役を除く)	2,271	2,271	—	—	—	7
監査役(社外監査役を除く)	34	34	—	—	—	2
社外役員	87	87	—	—	—	6
合計	2,392	2,392	—	—	—	15

(注) 1. 当該取締役報酬の一部を全取締役同意のもと執行役員(14名)の報酬に充当しております。

2. 社外役員の報酬等の総額の内訳は、社外取締役66百万円、社外監査役21百万円であります。

連結報酬等の総額が1億円以上である者の連結報酬等の総額等

氏名	役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の額(百万円)			
			基本報酬	ストックオプション	賞与	退職時報酬
小野寺 研一	取締役	168	168	—	—	—
仁島 浩順	取締役	168	168	—	—	—
小林 正人	取締役	138	138	—	—	—
尾台 賀幸	取締役	114	114	—	—	—

リスクマネジメント

認識・取組み方針

住友不動産グループでは、事業における各種リスクを把握したうえで、企業活動に重大な影響を及ぼすことが想定される緊急事態発生時の対応だけでなく、様々なリスクを未然に防ぐ措置を講じ、軽減・回避することが企業経営上重要であると認識しております。

事業部ごとのリスク管理に加え、横断的な組織を設けて経営・事業におけるリスクを把握・分析し、適切に対処することで、当社グループの事業活動の安定化と持続的な企業価値向上に努めております。

マネジメント体制

住友不動産グループでは、事業における各種リスクに対処すべく、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を組成しております。このうち、投資リスク、市場リスク等、事業に付随するリスクの監視及び対応は、担当部門を統括し、責任を有する各執行役員が社長及び取締役会に報告し、これを討議し、対処いたします。以上のプロセスによって、取締役会がリスク管理を監督し、運用状況を適宜レビューする体制を構築しております。

また、事業継続に影響を及ぼす大規模災害リスク等については「BCP対策協議会」が、企業活動に大きな影響を及ぼす環境問題や気候変動、及び人的資本等に関わる課題、リスク等については「サステナビリティ推進協議会」が、コンプライアンスリスクについては内部監査室が、当社グループにおける対応方針を協議するほか、対応状況のモニタリングを行い、その結果につきサステナビリティ委員会に報告する体制を構築しております。

当社がリスクとして認識し、取締役会が監督する項目の例(抜粋)

- ・災害その他不可抗力リスク

・気候変動リスク

・情報セキュリティリスク
- ・コンプライアンスリスク

・サプライヤーリスク

・ファイナンスリスク

(1) 災害その他不可抗力の事態に関するリスク

当社グループは、災害その他不可抗力の事態に備えるため、保有資産において、免震・制振構造の採用や非常用発電機の設置による無停電対応などにより事業継続性を高めるとともに、当社事業活動において、各種事態を想定したマニュアルの策定と訓練の実施による継続性の確保に努めております。また、サステナビリティ委員会の下部組織であるBCP対策協議会において、当社グループにおけるBCP対策整備の具体的方針を定め、整備状況のモニタリングを行っております。

しかしながら、想定をはるかに凌駕する規模の不可抗力の事態が発生した場合、保有資産の復旧費用負担の発生や営業活動の停滞等に伴い、当社グループの経営成績及び財政状態が影響を受ける可能性があります。

(2) コンプライアンスに関するリスク

当社グループが行う事業は、宅地建物取引業法、建設業法、建築基準法、労働基準法をはじめとして、様々な法規制の下に置かれており、その改正動向を注視しつつ、適時適切に対応するよう努めております。また、サステナビリティ委員会の下部組織である内部統制会議において、当社グループにおけるコンプライアンス推進活動のモニタリングを行うとともに、当社内部監査室が子会社を含めた内部監査を実施、更に、社内外に複数の内部通報窓口を設置し、不正、違法行為の発見、抑止に努めております。

しかしながら、法律等の改正による事業活動への影響を通じて、当社グループの経営成績及び財政状態が影響を受ける可能性があります。また、当社グループやその役職員によるコンプライアンス違反が発生した場合、当社グループの信用が損なわれ、当社グループの商品需要が低下することにより、当社グループの経営成績及び財政状態が影響を受ける可能性があります。

(3) 気候変動に関するリスク

当社グループは、気候変動に伴い発生する風水害等の物理的リスクだけでなく、気候変動を抑止するための諸制度や事業環境の変化等の移行リスクに対応するため、TCFDフレームワークに基づき、ガバナンス・戦略・リスク・目標の4つの観点から、気候変動がもたらす財務影響とその対応を整理・分析し、開示するとともに、サステナビリティ委員会の下部組織であるサステナビリティ推進協議会において、様々な取組みを推進しております。社会資産を供給する事業者として、事業活動を通じた気候変動対策の推進に向け、特に環境性能が高い物件や商品の新規開発や、運用時における省エネ啓蒙、既存物件の改修による環境性能

の向上等に注力し、脱炭素の取組みを推進しております。

しかしながら、想定を超える規制や事業環境の急激な変化等により、建築コストや事業運営コストが高まり、当社グループの経営成績及び財政状態が影響を受ける可能性があります。

(4) サプライヤーに関するリスク

当社グループは、建設事業者をはじめとして、賃貸資産の管理に係る清掃員・係員・警備員・設備保守点検事業者など、多くのサプライヤーとともに事業を推進しており、サプライヤーに起因するリスクを低減するため、サステナビリティ委員会の下部組織であるサステナビリティ推進協議会において、新規取引開始時におけるデューデリジェンスや「サステナブル調達ガイドライン」の周知徹底、当社職員による監理、サプライヤー向け安全研修などを実施しております。

しかしながら、想定外の事態の発生等により、サプライヤーに起因して、当社グループの経営成績及び財政状態が影響を受ける可能性があります。

(5) 情報セキュリティに関するリスク

当社グループでは、各事業において、個人情報を含む多くの重要な情報を保有しており、情報流出を防ぐためのサイバーセキュリティを導入しているほか、職員に対して情報セキュリティに関する研修を実施しております。

しかしながら、サイバー攻撃や職員の不注意により情報が流出した場合、補償の発生や、信用の喪失による当社グループの商品需要の低下などにより、当社グループの経営成績及び財政状態が影響を受ける可能性があります。

(6) ファイナンスに関するリスク

当社グループが行っている不動産賃貸事業及び不動産販売事業は、まず用地を取得し、かつ建物が竣工しなければ収益に計上できない投資先行型の事業であるため、事業資金を金融機関等からの借入や社債等により安定的に賄う必要があります。

これに対し、連結有利子負債の借入期間の長期化、固定金利化を進めるとともに、多様な金融機関\*との安定的な関係性の構築を進め、資金調達の安定化を図っております。

しかしながら、金融環境の急速かつ大幅な変化、借入先の経営状況の変化等により、借入利息の上昇、資金繰りの悪化等、当社グループの経営成績及び財政状態が影響を受ける可能性があります。

※2024年6月28日現在、当社は117の金融機関と取引を行っております。



ガバナンス

連結有利子負債他の推移

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
連結有利子負債	3,440,908	3,561,293	3,559,993	3,938,021	3,961,564
連結自己資本	1,294,998	1,503,021	1,634,049	1,799,372	2,050,582
デットエクイティレシオ*	2.5	2.2	2.1	2.1	1.9
長期比率	96%	96%	98%	95%	97%
固定金利比率	95%	94%	96%	86%	84%

※ 連結純有利子負債÷連結自己資本

コンプライアンス

認識・取組み方針

住友不動産グループでは、住友の事業精神を踏まえて、基本使命を定め、この基本使命を果たすにあたり全役職員を律するためのガイドラインとして行動指針を定めております。行動指針の中で、コンプライアンスの実践を掲げており、経営上の重要な課題の一つであるという認識のもと、コンプライアンス活動を推進しております。

「コンプライアンスの実践」とは、単に法令を遵守することに留まらず、法令の背後にある社会的要請に鋭敏に反応し、適応していくことであると定義したうえで、法令、社内規則、社会常識、企業倫理とその背景たる社会的要請に応え、事業活動を推進しております。

マネジメント体制

住友不動産グループでは、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、その下部組織である「内部統制会議」（主催：当社内部監査室）において、当社グループにおけるコンプライアンス推進活動\*のモニタリングを行い、その結果につきサステナビリティ委員会に報告しています。また、内部監査室による内部監査を通じ、当社グループ各部門の業務遂行及び内部統制の運用状況のチェック、不正や錯誤の予防及び業務改善の提案を行っています。さらに、内部監査室及び会計監査人から監査役へ監査結果を報告し、相互の意見交換を適宜行うこと等により、監査役、会計監査人及び、内部監査室の三者による監視の充実及び効率化を図っております。各組織において検証した事項の内、重要事項に関しては取締役会に報告され、取締役会がコンプライアンス推進活動を監督する体制を構築しております。

※ 「コンプライアンス推進活動」は、贈収賄やマネーロンダリング等のあらゆる形態の腐敗行為を防止する活動と、環境・社会に関する各種法令遵守のための活動等を指す。

取組み

内部通報制度

住友不動産グループでは、コンプライアンス違反等を早期に発見し適切な対応を取るため、当社グループの役員、従業員とその家族、元従業員、お客様、取引先の方々等を対象とする内部通報制

度を構築しております。積極的な相談・報告を促進するため、報告者の厳重な法的保護を行うだけでなく、匿名での通報を選択できるほか、明確なコンプライアンス違反だけでなく、違反の可能性がある事項等も対象として対応する体制を構築しております。

通報先は二つの窓口を用意しており、社内窓口として事業部門等から独立した「内部監査室」と、社外窓口として経営陣から独立した「外部弁護士事務所」がそれぞれ対応し、コンプライアンス体制を構築しております。

また、労働環境に関するハラスメント等の相談については、別途各社人事にも相談窓口を設けて対応しております。

連絡者の個人情報、厳重な法的保護のもと秘匿され、通報・相談行為により不利益を被ることはありません。

万が一コンプライアンス違反が発覚した場合、適切な対応を施した上で、同様の事態の再発を防ぐべく、従業員向けホームページ他で注意喚起を行います。被害者に対しては救済措置を講じます。

コンプライアンスハンドブック

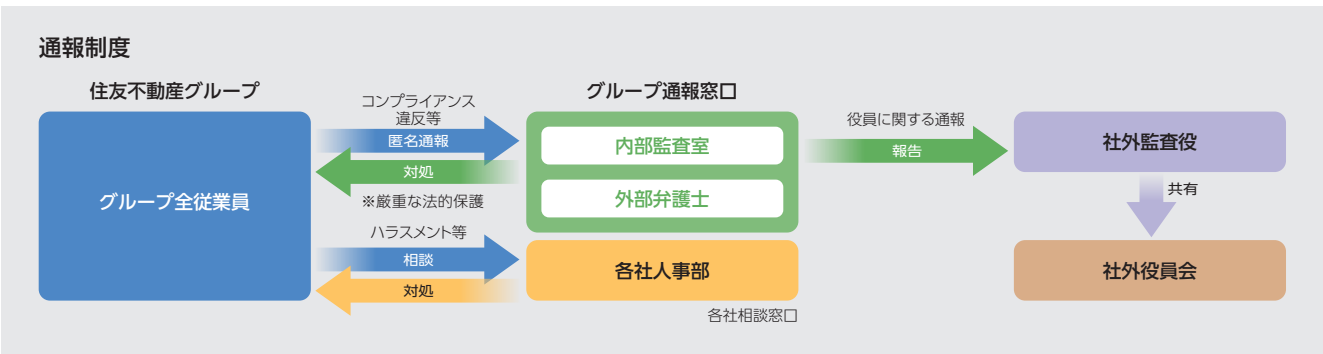
法令遵守の姿勢を身に付けてもらうことを目的として、各種状況におけるコンプライアンス上適切な行動を記載した「コンプライアンスハンドブック」を従業員向けのイントラネットにて、常時確認できるよう掲載しています。必要に応じて倫理規程の遵守状況を確認し、コンプライアンス違反を特定する他、現場の声を基に有効性を確認した上で、適宜、更新しております。

コンプライアンス研修

入社時研修、全従業員対象のコンプライアンス研修、管理職研修などを通じて、住友不動産グループの従業員としてのあるべきコンプライアンスの実践を啓蒙しています。

コンプライアンス違反への対処

コンプライアンス違反が発覚した場合、速やかに調査を行った上、厳正に対処し、再発防止策を構ずるとともに、全役職員に対して注意喚起を行います。



当社の企業価値を損なう買収提案に対する買収防衛策（当社株式の大規模な買付行為に関する対応方針）

基本方針の内容とその実現に資する取組み

(1) 主力事業は回復軌道、次期十次中計で経常利益3千億円達成の見通し

当社は、3年毎に策定する中期経営計画の達成を最重要課題とし、これを着実に遂行することにより企業価値を高めてまいりました。これまで8つの経営計画を遂行、リーマンショックやコロナ禍の3期を除く24期で経常増益を達成しました。

第九次中計の2年目、2024年3月期は3期連続の経常最高益と11期連続の純利益最高益を達成し、3ヵ年累計の中計目標達成に向け、順調に進捗しております。

当社は、昨年5月にコロナ禍脱却と経済正常化を受けて「持続的成長のための基本的な経営戦略と中長期見通し」を公表いたしましたが、1年が経過し、社会・経済情勢など事業環境が大きく変動する中で、主要事業は着実に回復・改善し、2024年3月期決算は当初目標を達成、次期中期経営計画での経常利益3千億円達成が見通せるようになりました。

(2) 成長を支えてきた東京都心のオフィスビル賃貸事業と企業価値

当社のこれまでの成長を支えてきた原動力は、東京都心のオフィスビルを中核とした不動産賃貸事業です。営業利益は当社全体の7割近くを占め、まさに、大黒柱として企業価値の根幹を成しております。

当社は、新宿住友ビル（通称三角ビル）が完成した1970年代初頭からおよそ半世紀にわたり、東京都心に特化したオフィスビル開発を推進、事業基盤を拡充してまいりました。これまでにバブル崩壊やリーマンショックなど未曾有の経済危機と、バブル景気やアベノミクス景気といった様々な環境変化を経てきましたが、当社は首尾一貫して、①資産売却による一時的な利益を追わず、②開発用地を自ら創り出して建設したビルを、

③保有賃貸して長期安定的な賃貸収益を蓄積するという経営方針を買き、継続してまいりました。その結果、現在、東京都心で230棟超の多様なポートフォリオを誇るビルオーナーに成長、2024年3月期の賃貸キャッシュフロー（不動産賃貸事業の営業利益＋減価償却費）は2千4百億円に達しております。

オフィスビル賃貸事業は、用地取得から商品企画、テナント募集や入居テナントへのサービス、管理に至るまで、総合的な事業遂行能力を必要とします。その中でも、用地取得は最も重要で、当社は、土地を買いまとめたり、地権者の権利関係を調整する再開発の手法で、いわばメーカーのようにビル用地を創り出してきました。加えて、ビル管理やテナント募集でも、自社で行う直接主義を重視し、顧客や現場の実態を的確に把握した上で、常に商品企画の改善や業務の効率化などに鋭意取り組んでまいりました。その結果、高い収益性を実現し、保有不動産の資産価値を高め、企業価値を増大させてきたものと自負しております。「賃貸等不動産」の含み益は年々蓄積され、2024年3月末時点で約3兆9千億円に達しております。

(3) 買収防衛策の必要性

第九次計画では、東京都心における賃貸ビル投資を継続推進することを第三の目標に掲げており、再開発を中心とした具体化している延床面積70万坪超（2022年3月末時点賃貸延床170万坪の4割超）の開発計画を順次完成、稼働させることにより、さらなる収益基盤の拡大、企業価値の向上、株主利益の増大を目指すこととしております。この大規模な開発計画は、これまで弛まず積み上げてきた多額の先行投資がいよいよ収益化するものです。当社がこれまで長期間に亘り、不動産市況や景気の波にさらされることなく、賃貸ビル開発による事業基盤拡充を継続できたのは、安定収益源である賃貸キャッシュフローが常時支えとなっていたためであり、この先行投資を有利子負債の



ガバナンス

際限ない増加に頼らず自信を持って実行するには、2千億円を超える規模に拡大した賃貸キャッシュフローの維持拡大が必要で  
す。また、大型の再開発が中心であるため、全件収益化に目途が立  
つまでには今後中計2～3期間を要すると見込まれます。

一方、大規模な金融緩和を背景に、国内の優良な収益不動産に対  
する投資意欲は一段と増しており、東京に多数の優良ビルを持つ当  
社株式について一方的に大量取得行為が強行されるおそれは否定  
できません。当社が半世紀にわたって継続してきた、賃貸資産を着  
実に積み上げることで企業価値の持続的な拡大を目指す経営  
方針を否定し、将来の企業価値増大に資する開発計画が成就する  
前に、保有不動産を売却して含み益をはき出し、一過性の利益を求  
める短期志向の経営方針を採ることは、結果として、安定収益源の  
賃貸キャッシュフローを減少させ、開発計画を財務リスクにさらし、  
当社の企業価値基盤を損なうおそれがないとは申せません。中長期  
的な展望に基づき着実な企業価値の向上を目指す当社の経営方針  
は、このような短期志向とは相容れません。よって、現稼働面積の4  
割を超える70万坪超の開発計画の収益化に概ね目途が付き、企業  
価値に反映されていない開発計画が一定割合に低下するまでは、  
買収を意図する投資家が現れた場合に、十分な情報と時間を確保  
して議論を尽くし、株主の皆様に信を問う必要があると考えます。

また、我が国の金融商品取引法上、会社支配権に影響を及ぼす  
株取引について、透明性・公平性を担保するための手続きとして公  
開買付制度が措置され、株主の皆様に判断していただくための情  
報と時間が確保されることとなっておりますが、公開買付期間が  
30営業日と短く検討時間として十分とは言いきれません。また、  
部分公開買付けを容認するものであることから、強圧的買収など  
の濫用的な買収を必ずしも排除できないこと、そもそも買収者が  
市場内取引のみで株を買い進めた場合には、公開買付制度が適用  
されないことといった、法制度上の問題点も残っていると考えて  
おります。

以上のことから、当社は「当社の企業価値を損なう買収提案に  
対する買収防衛策(当社株式の大規模な買付行為に関する対応方  
針)」(以下「本対応方針」といいます。)を、2007年5月17日付取締  
役会決議に基づき導入し、同年6月の第74期定時株主総会決議  
に基づき同方針を継続後、第77期、第80期、第83期、第86期およ  
び第89期定時株主総会において、それぞれの株主の皆様のご承  
認を得て、更新してきました。

昨年、経済産業省や金融庁において企業買収の在り方を見直す  
動きが進展したのに加え、前述の十次中計、またそれ以降の見通  
しにもある通り、企業価値に直結する当社自身の事業規模や収益  
力が拡大、安定度が増す中、成長ステージに一定の進展があった

と判断し、今般、次回2025年6月の更新を行わないことといたし  
ました。

■ 当社株式の大規模買付行為に関する対応方針の内容と取締役  
会の判断

当社は、当社株式の大規模な買付行為が開始された場合におい  
て、これを受け入れるかどうかは、当社株主の皆様の判断に委ねら  
れるべきものであると考えておりますが、当社株主の皆様が企業  
価値ひいては株主共同の利益への影響を適切に判断するためには、  
大規模買付者および当社取締役会の双方から、当社株主の皆  
様に必要かつ十分な情報・意見・代替案などの提供と、それらを検  
討するための必要かつ十分な時間が確保される必要があると考え  
ます。

本対応方針は、当社株式の大規模買付行為に関するルールを設  
定し、大規模買付者に対して大規模買付ルールの遵守を求めてお  
ります。大規模買付ルールは、事前に大規模買付者から当社取締  
役会に対して必要かつ十分な情報が提供され、当社取締役会によ  
る一定の評価期間が経過した後に大規模買付行為を開始するとい  
うものです。大規模買付者がこの大規模買付ルールを遵守しない  
場合、あるいは遵守した場合でも、大規模買付行為が当社に回  
復しがたい損害をもたらすことが明らかであるときや、企業価値  
ひいては株主共同の利益を著しく損なうときには、当社取締役会  
として相当と認める措置を講ずることとしております。

なお、大規模買付者が大規模買付ルールを遵守したか否か、当  
該大規模買付行為が当社に回復しがたい損害をもたらすことが  
明らかである場合や企業価値ひいては株主共同の利益を著しく  
損なう場合に該当するか否か、および対抗措置をとるべきか否か  
について取締役会が判断するにあたっては、社外取締役、社外監  
査役、経営経験者、弁護士、公認会計士等から選任される特別委員  
会に対し諮問し、その勧告を最大限尊重するものとしております。

以上のとおり、本対応方針は、当社株式の大規模な買付行為に  
対し株主の皆様が判断するのに必要な情報と時間を確保するた  
めのルールを設定し、大規模買付者がこのルールを遵守しない場合  
や大規模買付行為が当社に回復しがたい損害をもたらすことが明  
らかな場合などに対抗措置を講ずることを定めたものであります  
ので、当社の企業価値ひいては株主共同の利益に資するものであ  
り、当社役員の地位の維持を目的とするものではありません。

※ 本対応方針の詳細い内容については、当社ホームページをご参照ください。  
[https://www.sumitomo-rd.co.jp/uploads/2022.05.12\\_release2.pdf](https://www.sumitomo-rd.co.jp/uploads/2022.05.12_release2.pdf)

適時適切な情報開示、株主・投資家とのコミュニケーション

■ 情報開示の体制

当社は、適時適切な情報開示を行うことにより、健全かつ透  
明性の高い経営の確保を図ることが重要と考えております。

この基本的考え方のもと、当社では、社内各部門及び子会社  
において、投資家の投資判断に影響を及ぼす可能性のある重要  
な事実が発生した場合、当該事項を所管する本社部署に迅速  
に報告がなされ、あわせて適切な情報管理措置がとられる体制  
としております。

重要事実の発生、報告を受けて、当該部署及び管理部、企画  
部ほか関係部署にて、適時開示の要否等を協議し、開示が必要  
と判断された場合は、必要な社内手続きを経て、遅滞なく適時  
開示を行うこととしております。その後、開示資料を当社ホーム  
ページに掲載し、情報開示の徹底を図っております。

■ 株主・投資家との建設的な対話

株主及び投資家の皆様とのコミュニケーションの機会とし  
て、株主総会をはじめ、決算説明会及び個別ミーティング等を  
通じて、当社の企業経営や事業活動について説明に努めてお  
ります。また、株主様からの対話のご要望がある場合には、対  
話の目的、方法、保有株数、属性等に応じて、IR・ESG課が担当  
取締役等による統括のもと、適切に対応するという方針であ  
ります。

国内外の機関投資家の皆様とは、年間で100回以上、個別の  
ミーティングを行っており、主に成長戦略、株主還元、資本効  
率、買収防衛策、政策保有株式の縮減、脱炭素の取組み等につ  
いての意見交換を行っております。

株主様との対話の内容については、インサイダー情報の取  
扱いに留意するとともに、経営計画の策定や中長期見通し等  
に活かすため、必要に応じて対話内容を取締役・執行役員の出  
席する経営会議等の重要会議にフィードバックいたします。



主要非財務データ

E（環境）関連指標	単位	2022/3	2023/3	2024/3
温室効果ガス排出量※1				
温室効果ガス排出総量	t-CO <sub>2</sub>	4,851,091	4,937,287	4,673,439
Scope1（直接排出）	t-CO <sub>2</sub>	43,847	43,512	45,228
Scope2（エネルギー起源の間接排出）	t-CO <sub>2</sub>	119,858	123,648	116,878
Scope3（その他の間接排出）	t-CO <sub>2</sub>	4,687,387	4,770,127	4,511,333
1. 購入した製品・サービス	t-CO <sub>2</sub>	1,129,945	1,067,120	850,987
2. 資本財	t-CO <sub>2</sub>	289,359	752,311	375,684
3. Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	t-CO <sub>2</sub>	27,809	28,216	30,356
4. 輸送、配送（上流）	t-CO <sub>2</sub>	0	0	0
5. 事業から出る廃棄物	t-CO <sub>2</sub>	23,757	20,476	20,015
6. 出張	t-CO <sub>2</sub>	1,695	1,684	1,677
7. 雇用者の通勤	t-CO <sub>2</sub>	3,211	3,191	3,176
8. リース資産（上流）	t-CO <sub>2</sub>	18,826	19,025	15,950
9. 輸送、配送（下流）	t-CO <sub>2</sub>	106,767	110,894	365,685
10. 販売した製品の加工	t-CO <sub>2</sub>	0	0	0
11. 販売した製品の使用	t-CO <sub>2</sub>	2,832,169	2,524,966	2,639,572
12. 販売した製品の廃棄	t-CO <sub>2</sub>	32,923	28,378	31,528
13. リース資産（下流）	t-CO <sub>2</sub>	220,927	213,867	176,702
14. フランチャイズ	t-CO <sub>2</sub>	0	0	0
15. 投資	t-CO <sub>2</sub>	0	0	0
エネルギー使用量※2				
エネルギー使用量	GJ	3,201,463	3,194,602	3,530,034
対象面積	m <sup>2</sup>	5,513,815	5,744,209	5,841,814
エネルギー消費原単位	GJ/m <sup>2</sup>	0.581	0.556	0.604
グリーンビル認証				
認証取得棟数	棟	27	54	78
認証取得物件延床面積	m <sup>2</sup>	2,630,933	3,176,691	3,899,428
当社保有賃貸資産延床面積	m <sup>2</sup>	4,856,078	5,215,280	5,340,521
認証取得延床比率	%	54	61	73
新築大型物件認証取得率	%	100	100	100
取水量※3				
取水量	千L	1,841,173	2,009,446	2,261,490
対象面積	m <sup>2</sup>	3,796,918	3,725,121	3,828,446
取水量原単位	千L/m <sup>2</sup>	0.485	0.539	0.591
排水量※3				
排水量	千L	1,719,615	1,903,615	2,245,938
対象面積	m <sup>2</sup>	3,796,918	3,725,121	3,828,446
排水量原単位	千L/m <sup>2</sup>	0.453	0.511	0.587
廃棄物排出量・リサイクル量※4				
廃棄物総量	t	18,549	16,052	18,377
リサイクル総量	t	12,458	11,104	12,623

※1 温室効果ガス排出量の集計対象範囲は、GHGプロトコルの経営支配力基準に基づき該当する住友不動産グループのすべての国内連結子会社の事業活動に伴い直接/間接的に排出される総排出量です。また、温室効果ガス排出量はすべて調整後温室効果ガス排出係数を用いて算出しています。

※2 エネルギー使用量の集計対象範囲は、住友不動産が保有、管理するすべての物件(自社使用を含む)と、営業所等として賃借している物件における排出量を合計しています。

※3 取水量、排水量の集計対象範囲は、「エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律」(省エネ法)において報告義務のある、住友不動産が保有、管理するすべてのオフィスビル(自社使用を含む)としています。

※4 廃棄物排出量・リサイクル量の集計対象範囲は、住友不動産グループが保有・管理する賃貸資産としています。

S（社会）関連指標	単位	2022/3	2023/3	2024/3
従業員情報				
従業員数計	人	13,040	12,957	12,898
男性	人	9,042	8,941	8,794
女性	人	3,998	4,016	4,104
健康診断（人間ドック）受診率	%	100	100	100
平均勤続年数	年	8.4	8.4	8.1
ダイバーシティ指標				
産休取得者数	人	161	164	143
育休取得者数	人	209	305	237
時短勤務者数	人	256	290	259
障がい者雇用比率	%	2.38	2.37	2.47
女性管理職比率	%	4.7	9.1	9.7

外部評価・イニシアティブへの署名

当社グループは、これまでの取り組み実績により、外部機関からの高い評価を得ています。

また、国際イニシアティブ等へ賛同し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

ESG組入れインデックス



※MSCIについては免責事項をご参照ください。http://info.msci.com/l/36252/2017-06-27/kj5n9b

Morningstarについては当社ホームページ掲載の免責事項をご参照ください。https://www.sumitomo-rd.co.jp/uploads/evaluation.pdf

外部評価



国際イニシアティブ等





11ヵ年主要財務データ

(単位：百万円)											
会計年度	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業収益	780,273	806,835	854,964	925,151	948,402	1,012,198	1,013,512	917,472	939,430	939,904	967,692
不動産賃貸	283,729	289,117	313,340	337,465	353,880	381,763	395,592	398,237	425,081	425,368	444,406
不動産販売	234,093	264,207	274,760	314,299	311,192	331,751	324,928	263,394	233,788	222,077	241,207
完成工事	201,190	188,994	199,115	203,623	209,355	221,693	218,930	188,707	204,361	213,584	205,058
不動産流通	57,210	58,486	61,496	66,714	69,168	71,867	71,199	65,792	73,484	75,107	72,308
営業原価	558,986	579,964	614,190	664,183	664,015	711,050	691,832	629,564	636,987	625,452	635,342
販売費及び一般管理費	60,815	60,976	66,532	72,796	78,749	81,758	87,348	68,663	68,560	73,178	77,682
販売管理費率	7.8%	7.6%	7.8%	7.9%	8.3%	8.1%	8.6%	7.5%	7.3%	7.8%	8.0%
営業利益	160,471	165,894	174,240	188,171	205,637	219,389	234,332	219,244	233,882	241,274	254,666
営業利益率	20.6%	20.6%	20.4%	20.3%	21.7%	21.7%	23.1%	23.9%	24.9%	25.7%	26.3%
経常利益	130,536	139,055	148,424	167,697	186,870	203,227	220,520	209,949	225,115	236,651	253,111
親会社株主に帰属する当期純利益	69,697	80,566	87,797	103,488	119,731	130,102	140,997	141,389	150,452	161,925	177,171
減価償却費	35,311	33,519	34,574	39,445	41,627	46,312	48,974	57,812	60,645	64,635	73,118
総資産	4,220,428	4,523,804	4,675,914	4,980,039	5,167,198	5,130,118	5,317,623	5,673,666	5,806,040	6,365,436	6,678,390
自己資本※1	707,947	832,462	888,099	1,007,347	1,114,975	1,202,103	1,294,998	1,503,021	1,634,049	1,799,372	2,050,582
純有利子負債	2,652,929	2,875,660	2,971,668	3,101,162	3,210,303	3,170,595	3,245,548	3,372,953	3,408,601	3,752,902	3,857,653
賃貸等不動産含み益	1,132,644	1,290,144	1,697,562	1,996,441	2,328,140	2,703,263	3,176,151	3,432,632	3,494,974	3,736,711	3,994,872
1株当たり情報（円）											
1株当たり当期純利益	147.02	169.97	185.23	218.34	252.62	274.51	297.50	298.33	317.45	341.66	373.83
1株当たり純資産	1,493.48	1,756.25	1,873.71	2,125.36	2,352.53	2,536.40	2,732.41	3,171.34	3,447.81	3,796.64	4,326.69
1株当たり配当額	20.00	21.00	22.00	24.00	27.00	30.00	35.00	40.00	45.00	52.00	60.00
財務指標											
自己資本比率（％）	16.8	18.4	19.0	20.2	21.6	23.4	24.4	26.5	28.1	28.3	30.7
ROE（自己資本利益率）（％）	10.4	10.5	10.2	10.9	11.3	11.2	11.3	10.1	9.6	9.4	9.2
ROA（総資産利益率）（％）	4.0	3.9	3.9	4.0	4.2	4.5	4.7	4.2	4.3	4.2	4.2
賃貸セグメント資産総利回り※2（％）	4.7	4.7	4.8	5.3	5.5	5.6	6.0	5.5	5.5	5.4	5.6
有利子負債長期比率（％）	95	97	98	98	98	99	96	96	98	95	97
有利子負債固定金利比率（％）	82	87	94	95	94	96	95	94	96	86	84
デットエクイティレシオ※3（倍）	3.7	3.5	3.3	3.1	2.9	2.6	2.5	2.2	2.1	2.1	1.9
インタレストカバレッジレシオ※4（倍）	6.1	6.5	7.3	9.0	10.5	11.4	12.8	12.6	13.7	14.6	15.3

※1 純資産－非支配株主持分

※2 賃貸キャッシュ・フロー÷賃貸投資残(期首期末平均)

※3 純有利子負債÷自己資本

※4 (営業利益＋受取利息・配当金)÷支払利息

※5 2020年3月期期首より、会計方針(住友不動産販売の収益認識基準)を変更しております。2019年3月期は遡及適用後の数値を記載しております。

※6 2021年3月期期首よりセグメント変更を行い、「販売事業」、「流通事業」、「調整額」(記載省略)に計上していた住友不動産販売の業績は「流通事業」へ計上しております。2020年3月期は変更後の数値を記載しております。



財政状態及び経営成績の解説と分析

概況

当連結会計年度は、売上高9,676億円(前期比+277億円)、営業利益2,546億円(同+133億円)、経常利益2,531億円(同+164億円)、親会社株主に帰属する当期純利益1,771億円(同+152億円)となりました。売上高、営業利益、経常利益、純利益のすべてにおいて前年を上回り増収増益となりました。営業利益、経常利益、純利益はいずれも過去最高を更新(営業利益2期連続、経常利益3期連続、純利益11期連続)しました。

売上高および営業利益

当連結会計年度は、市況の回復・改善傾向が鮮明となってきた東京のオフィスビルを中心とした不動産賃貸事業と、分譲マンションの引渡し戸数が増加した不動産販売事業がともに最高益となり業績を牽引しました。

営業外損益

営業外収益は、受取配当金の増加などにより、205億円(前期比+39億円)となりました。  
また、営業外費用は、221億円(同+8億円)となりました。その結果、営業外損益は△15億円(同30億円の改善)となりました。

特別損益

当連結会計年度は、投資有価証券売却益などにより特別利益は128億円(前期比+81億円)となった一方、減損損失や固定資産除却損など127億円(同+17億円)の特別損失を計上しました。その結果、特別損益は、差引1億円の利益(同64億円の改善)となりました。

キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度におけるキャッシュ・フローは、  
**営業活動によるキャッシュ・フロー**  
2,320億円(前期比 +669億円)  
**投資活動によるキャッシュ・フロー**  
△3,106億円(前期比 +1,791億円)  
**財務活動によるキャッシュ・フロー**  
△36億円(前期比 △3,592億円)  
となり、現金及び現金同等物は809億円減少して1,031億円となりました。

<営業活動によるキャッシュ・フロー>

当期の経常利益は2,531億円、減価償却費は731億円となりました。棚卸資産の増加や法人税等の支払などにより、営業キャッシュ・フローは2,320億円の収入となりました。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

主に賃貸事業の増強を目的として合計1,883億円の有形固定資産投資と1,216億円のインド子会社への出資を行った結果、投資キャッシュ・フローは3,106億円の支出となりました。

<財務活動によるキャッシュ・フロー>

期限到来に伴う社債の償還および長期借入金の返済合計2,941億円(ノンリコース含む)と賃貸事業の増強に伴う有形固定資産投資に対応するため、3,886億円の社債発行および長期借入を実施した結果、財務キャッシュ・フローは36億円の支出となりました。

資産・負債・純資産の状況

資産について

当連結会計年度における総資産は、6兆6,783億円(前期末比+3,129億円)となりました。主に賃貸ビル投資により有形固定資産と投資有価証券(インド子会社への出資金)が増加しました。

負債について

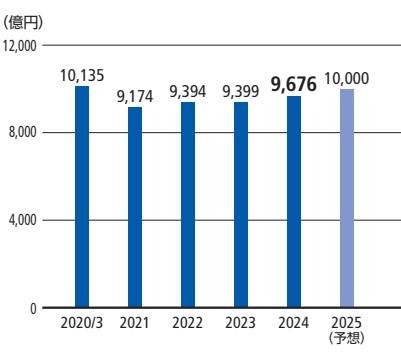
負債合計額は、4兆6,278億円(前期末比+617億円)となりました。連結有利子負債が3兆9,615億円(同+235億円)となりました。デットエクイティレシオは、1.9倍(前期末2.1倍)となりました。

純資産について

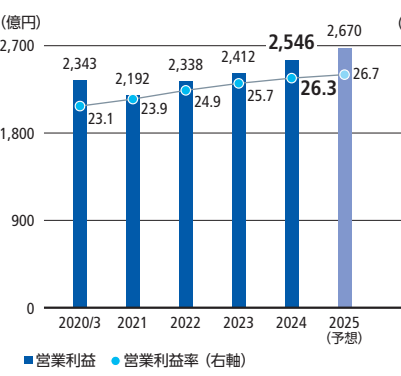
純資産合計額は2兆505億円(前期末比+2,512億円)となりました。当連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純利益が1,771億円となり、利益剰余金が増加しました。その結果、自己資本比率は30.7%(前期末28.3%)となり、ROEは9.2%(同9.4%)となりました。

なお、当連結会計年度における連結有利子負債の長期比率は97%(前期末95%)、固定金利比率は84%(同86%)となっております。

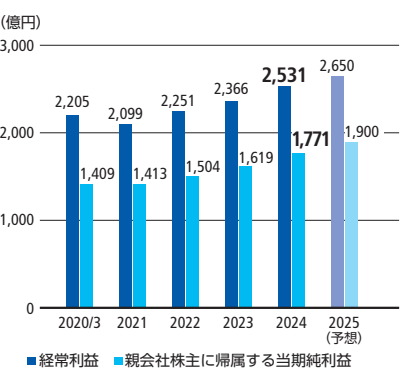
売上高



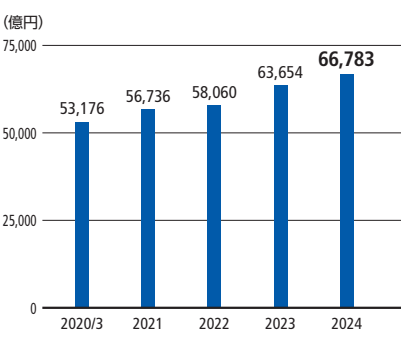
営業利益／営業利益率



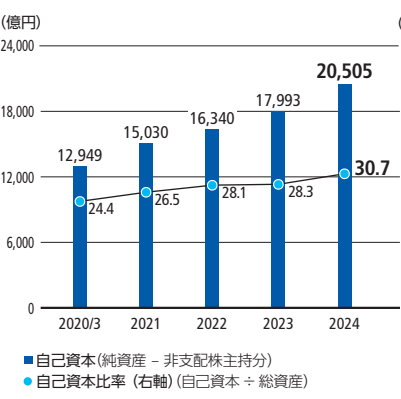
経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益



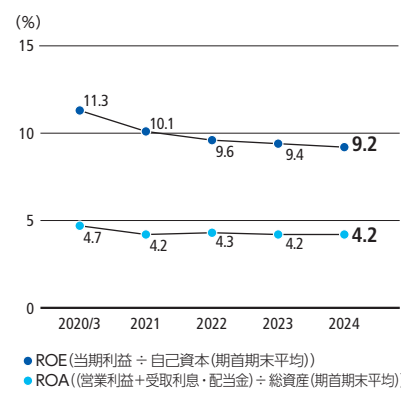
総資産



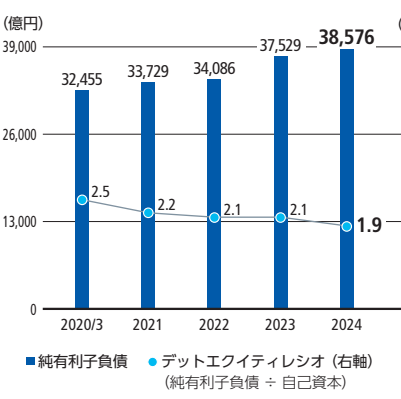
自己資本／自己資本比率



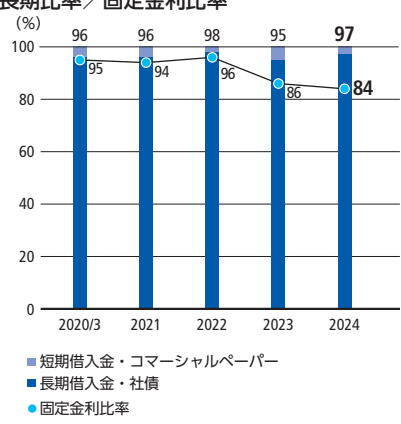
ROE／ROA



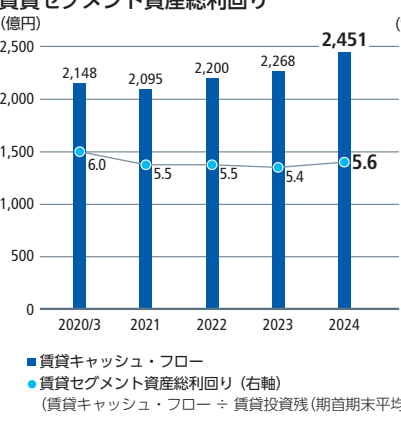
純有利子負債／デットエクイティレシオ



有利子負債  
長期比率／固定金利比率



賃貸キャッシュ・フロー／  
賃貸セグメント資産総利回り





企業情報・株式情報

(2024年3月31日現在)

企業情報

会社概要

商号 住友不動産株式会社  
本社 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号  
(新宿NSビル)  
設立 1949年12月1日  
資本金 122,805,350,767円  
従業員数 12,898名 (連結)  
HPアドレス <https://www.sumitomo-rd.co.jp/>

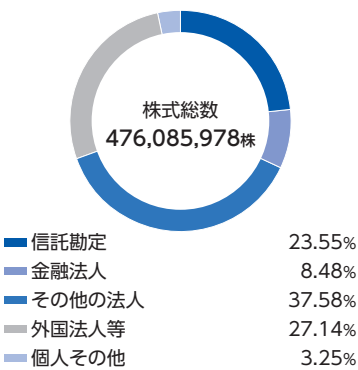
主要な連結子会社

- 住友不動産販売(株)
- 住友不動産建物サービス(株)
- 住友不動産シスコン(株)
- 住友不動産ヴィラフォンテーヌ(株)
- 住友不動産ベルサール(株)
- 住友不動産商業マネジメント(株)
- 住友不動産エスフォルタ(株)

株式情報

株式情報

発行可能株式総数 1,900,000,000株  
発行済株式総数 476,085,978株  
株主数 15,026名

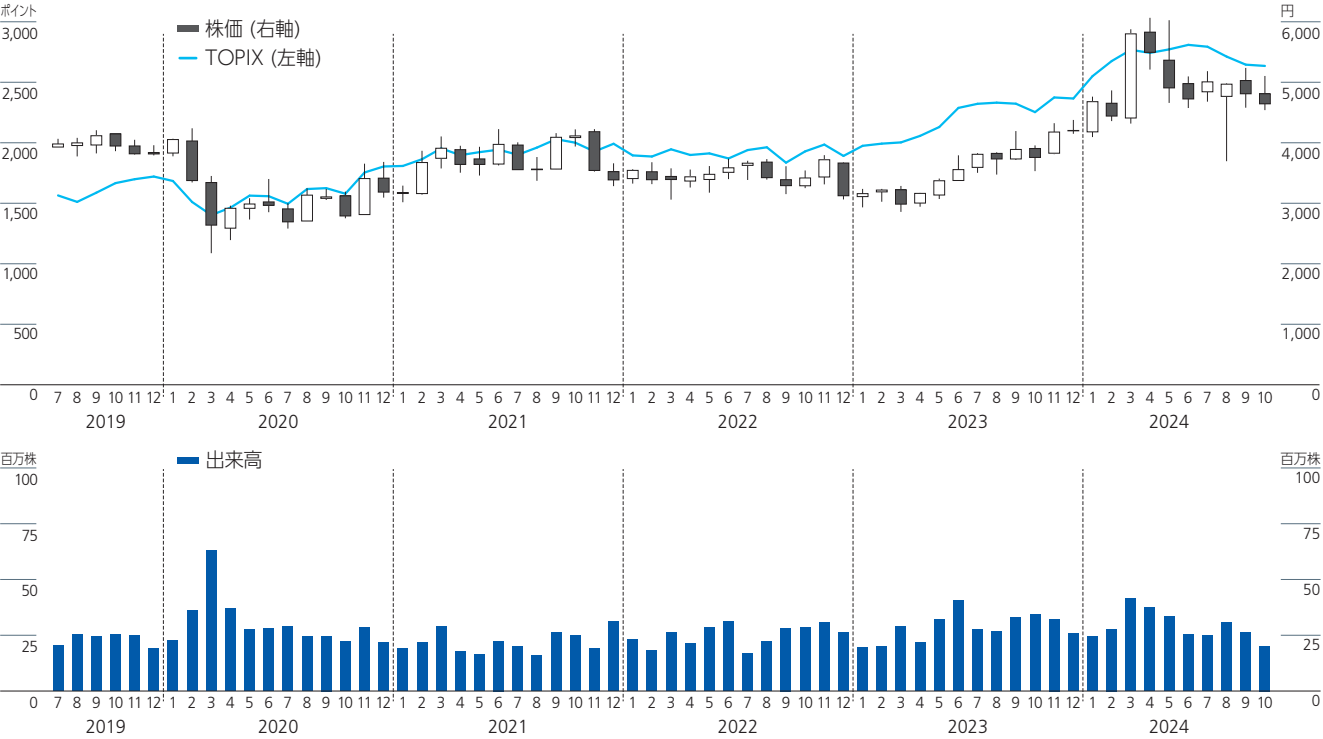


大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	61,237	12.92
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	23,304	4.92
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	10,944	2.31
株式会社三井住友銀行	10,000	2.11
大成建設株式会社	9,550	2.02
ダイキン工業株式会社	8,367	1.77
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	8,188	1.73
株式会社大林組	8,090	1.71
清水建設株式会社	7,500	1.58
前田建設工業株式会社	7,244	1.53

(注) 1 千株未満の端数は切り捨てて表示しております。  
2 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株価の推移



沿革

1949年	12月	財閥解体により株式会社住友本社を継承する会社として設立 (当時は泉不動産株式会社と称する)
1957年	5月	住友不動産株式会社に商号変更
1963年	4月	清算中の株式会社住友本社を吸収合併
1964年	4月	大阪支店を開設
1964年	8月	「浜芦屋マンション」(兵庫県神戸市)分譲 (マンション分譲事業に進出)
1970年	10月	東京・大阪証券取引所に株式上場
1972年	5月	住友不動産カリフォルニア (連結子会社) 設立
1973年	7月	住友不動産建物サービス株式会社 (連結子会社) 設立
1974年	3月	「新宿住友ビル」(東京都新宿区)竣工
1974年	6月	本社を東京住友ビル(東京都千代田区)から新宿住友ビルに移転
1975年	3月	住友不動産販売株式会社 (連結子会社) 設立
1978年	2月	株式会社琵琶湖リゾートクラブ (現:住友不動産ヴィラフォンテーヌ株式会社) (連結子会社) 設立
1980年	8月	住友不動産シスコン株式会社 (連結子会社) 設立
1982年	9月	「新宿NSビル」(東京都新宿区)竣工
1982年	10月	本社を新宿住友ビルから新宿NSビルに移転
1982年	11月	「広尾ガーデンヒルズ」(東京都渋谷区)分譲開始 (共同事業)
1984年	12月	住友不動産ファイナンス株式会社設立 (2022年3月吸収合併)
1986年	9月	住友不動産フィットネス株式会社 (現:住友不動産エスフォルタ株式会社) (連結子会社) 設立
1995年	10月	規格住宅「アメリカンコンフォート」事業を開始
1996年	4月	新建替えシステム「新築そっくりさん」事業を開始
1998年	6月	住友不動産販売株式会社 (連結子会社) が東京証券取引所に株式上場
1999年	3月	不動産特定共同事業法に基づく不動産小口化ファンド「SURFシリーズ」発売 ※2019年10月事業終了
1999年	6月	商業用不動産で国内初の公募証券化実施 (サムクエスト社債)
2002年	10月	「泉ガーデンタワー」(東京都港区)竣工
2003年	4月	定価制都市型住宅「J・URBAN」シリーズ発売開始
2004年	5月	「WORLD CITY TOWERS」(東京都港区)分譲開始
2008年	4月	住友不動産ベルサール株式会社 (連結子会社) 設立
2011年	10月	「総合マンションギャラリー」新規開設 (秋葉原・新宿・渋谷・池袋・田町) ※現在12ヵ所
2011年	12月	「住友不動産新宿グランドタワー」(東京都新宿区) 竣工
2014年	12月	分譲マンションで初の年間供給戸数日本一達成 (2014年～2019年まで6年連続)
2015年	4月	「東京日本橋タワー」(東京都中央区) 竣工
2015年	9月	「新築そっくりさん」事業の累計受注棟数10万棟突破
2016年	10月	「住友不動産六本木グランドタワー」(東京都港区) 竣工
2017年	2月	住友不動産商業マネジメント株式会社 (連結子会社) (2020年1月商号変更) 設立
2017年	6月	住友不動産販売株式会世上場廃止 (完全子会社化)
2019年	1月	インド事業会社 Goisu Realty Pvt. Ltd. 設立
2019年	7月	インド・ムンバイ新都心「BKC地区」でオフィスビル用地第1号取得
2020年	6月	「新宿住友ビル」(東京都新宿区) リニューアル・全天候型イベント空間「三角広場」完成
2020年	8月	大規模複合街区「有明ガーデン」(東京都江東区) まちびらき
2021年	6月	「新築そっくりさん」事業25周年 (4月)、累計受注棟数15万棟突破
2021年	9月	住友不動産販売株式会社の不動産仲介新サービス「ステップオークション」開始
2022年	4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、市場第一部からプライム市場へ移行
2022年	11月	インド・ムンバイ新都心「BKC地区」でオフィスビル用地第2号取得
2023年	1月	羽田空港直結複合施設「羽田エアポートガーデン」(東京都大田区) 全面開業
2023年	2月	「住友不動産東京三田ガーデンタワー」(東京都港区) 竣工
2023年	10月	インド・ムンバイ中心部「ワーリー地区」で延床100万㎡超の大規模複合開発用地取得



—信用と創造—



**住友不動産**

〒163-0820 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号(新宿NSビル)

<https://www.sumitomo-rd.co.jp/>

