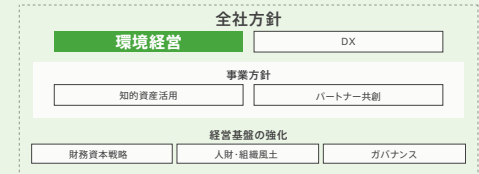


## 環境を起点とした事業機会の拡大に向けて



全社方針「環境経営」では、中期経営計画において脱炭素社会・循環型社会・生物多様性の3つの重点課題に注力して推進しています。当社グループのバリューチェーンを活かしながら、ステークホルダーとともに環境価値創出を図っていきます。

環境経営による成長シナリオは、「環境を起点とした事業機会の拡大」であり、バリューチェーンにおける利益創出です。まず“独自性のある環境ブランドの構築”に取り組めます。RE100の早期実現や社内炭素税の導入などの先進的な取り組み、環境フラッグシップ案件で当社ならではの独自性のある環境ブランド力を構築。環境先進企業として“選ばれる”存在をめざします。

これにより、環境をフックとした共同事業への参画の増加や、他企業・行政との関係強化、協業の創出など、“機会を拓ける”ことが可能となり、環境課題の解決、新たなライフスタイルの提案といった、大きな社会ビジネスへとつなげていきます。

そのうえで“環境投資・取り組みのリターン獲得”をめざします。バリューチェーンを通して、当社グループならではの環境価値を付加した施設やサービスを顧客に提供するとともに、企業や行政と協業し地域連携や地方創生領域で、再生可能エネルギーや都市OSなど強みを活かしたソリューションビジネスを展開。

この①独自性を訴求する、②事業機会を拓ける、③収益につなげる、という環境経営における成長シナリオは、当社グループの強固で模倣困難なビジネスモデルへとつながっていきます。

## 環境経営による価値創造

長期経営方針

当社グループの強み

すべての事業を通じた環境負荷低減

地権者や地域に寄り添う開発・事業構築

環境に寄与する快適な街と暮らしの創造

ユーザーの感性に訴える環境価値提案

中期経営計画における全社方針「環境経営」

## 3つの環境重点課題への取り組みを通じ、「環境を起点とした事業機会の拡大」をめざす

## Phase1

## 独自性を訴求する

- 象徴的なフラッグシップ案件
- RE100の前倒し実現
- 社内炭素税の全社導入推進
- 統合的な情報発信（戦略的広報活動）



リネソーラーファーム東松山



Forestgate Daikanyama

## RE100

CLIMATE GROUP | CDP

ReENE

東急不動産の再生可能エネルギー事業「リネ」

## 重点課題

- 脱炭素社会
- 循環型社会
- 生物多様性

## Phase2

## 事業機会を拓ける

- 環境をフックとした共同事業参画機会の増加
- 行政との関係を強化し、優位性のある事業環境を構築
- 新たな地域での事業機会を創出

Shibuya Sakura Stage  
でのNTTグループとの協業

JR東日本との包括的業務提携

## Phase3

## 収益につなげる

- To C領域における収益獲得
- 環境価値を収益に変換
- 環境意識の高い顧客への訴求

ZEH-M Oriented認定の  
プランズ千代田富士見。EV充電などを採用

## RevivePlus

建物長寿命化に寄与する  
大規模改修工事リノベーション  
による循環型  
社会の実現循環型社会に寄与する  
東急ハーヴェストクラブVIALA鬼怒川溪翠

- To B/G領域における収益獲得
- 企業・行政との中長期的な協業
- 環境・再エネ・都市OSなど、当社の強みを活かしたソリューションをビジネス化
- 地域連携、地方創生の取り組みを強化



代々木公園 Park-PFI計画

北海道松前町  
新街西口地区開発計画  
との地域活性化  
最新技術の導入等による  
環境負荷低減  
に関する協定

## 再生可能エネルギー事業の現状と今後の展望

全社方針「環境経営」の推進において、当社グループが特に注力している再生可能エネルギー事業では、収益力の強化と新たな事業機会の拡大を図り、さらなる成長をめざしています。

### 「売電」による利益成長性

2022年度実績 2025年度予想  
**65億円** ▶ **100億円超**

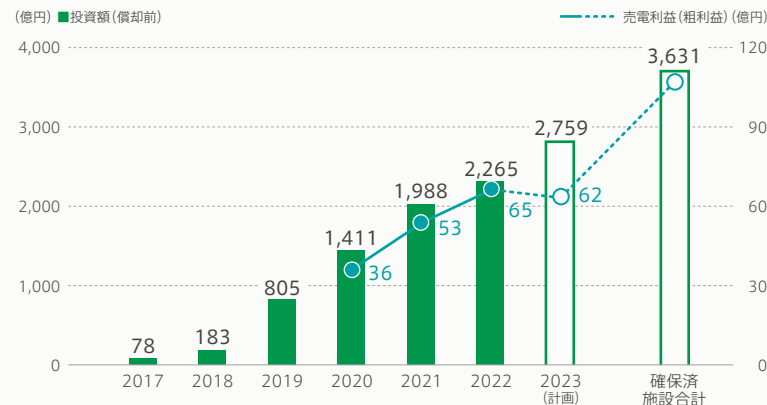
当社グループは、2014年から再生可能エネルギー事業を開始し、「ReENE(リエネ)」のブランド名で、太陽光発電事業や風力発電事業などを全国に展開しています。開発中を含めた全プロジェクト稼働後の総定格容量(持分換算前)は、2023年3月末日現在で1,577MW(約1.58GW)となり、有力な再エネ事業者として海外からも認識される1GWを上回ります。

現在、発電した電力はFITを中心に売電され、その利益(減価償却後)は2022年度に65億円と

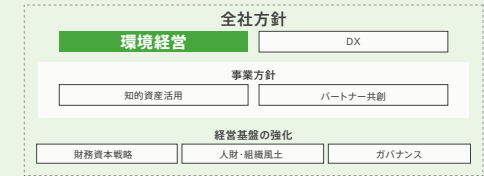
なりました。当社グループの全社方針「環境経営」をふまえた利益成長ドライバーとなる中核事業として、意思決定済のプロジェクトで総投資額を3,631億円まで拡大し、同時に売電利益として約100億円を見込んでいます。

事業参入時からの実績と蓄積されたノウハウをもとに、素地からの自社開発における優位性を活かし、今後の成長分野である非FIT発電事業や洋上風力など新たな事業領域の拡大を推進しています。

### 稼働済施設投資額(償却前)／売電利益の推移(粗利益)



※ 2022年度 売電粗利益(償却前): 167億円



### 新たな事業機会の拡大

#### 1) 事業領域の拡大・事業モデルの多角化

##### 開発初期段階からの風力発電事業の推進

当社グループは陸上風力発電において、開発初期段階からの事業化に取り組んでいます。また、洋上風力発電においては、外資系企業と合同会社を設立するなど、事業の本格的な検討に着手しています。

##### PPAモデルの再エネ事業展開(オンサイト・オフサイト)

事業者が需要家の敷地や建物のスペースまたはオフサイトに太陽光発電設備を設置し、維持管理して、発電事業者が自ら電気を供給するPPA(Power Purchase Agreement)モデルによる再エネ事業を、企業、学校、自治体などに幅広く展開しています。

##### ソーラーシェアリング

農地に太陽光発電設備を設置し農業と再エネ事業を両立させる「ソーラーシェアリング(営農型太陽光発電)」では、エネルギーと農業、双方の社会課題解決に資する新たな事業モデル構築に向け、地域や企業と共同での実証実験などを実施しています。田植えや収穫の時期には、イベントを開催するなど地域共生の取り組みも行っています。



リエネソーラーファーム東松山でのイベントの様子

#### 2) 事業シナジー効果

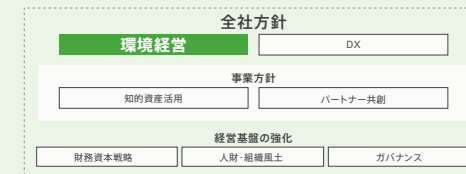
##### データセンター事業における再エネ100%導入

脱炭素先行地域の北海道石狩市において、再エネ100%で運用する地産地活型データセンターの事業化を検討しています。エネルギー問題とDX推進、両面の社会課題解決と地域活性化に資する当該事業を今後も拡大していきます。



(完成予想図) データセンター外観イメージ

## 脱炭素の課題解決に向けた、戦略的な事業強化の取り組みを促進

新規事業の参入×パートナーシップ  
～系統用蓄電池事業を開始～

東急不動産は、2023年度より系統用蓄電池※1事業を開始しました。これまで発電所への蓄電池設置に着手していましたが、電力市場の再エネの導入拡大に伴い、需給バランスの崩れによるブラックアウトを防ぐため、電力を調整する役割を果たす蓄電池の需要が高まると見込まれており、蓄電池事業へ参入しました。

本事業は、パートナー企業と連携しながら推進しており、また、系統用の大型蓄電池（定格出力20MW、定格容量56MWh）を多くの方が見学可能な「TENOHA東松山」に設置することで、系統用蓄電池の普及拡大に努め、日本の電力システムの安定化に貢献していきます。

## 「TENOHA東松山」

地域のパートナーの皆さまと連携を図り、「人・モノ・サービスが育つ」場所を生み出すことをめざした地域共生プロジェクト。運営連携・相互利用を図りながら地域活性化につなげる施設づくりに取り組んでいます。



## 共創によるPPAモデルの普及拡大

脱炭素への取り組みが企業や自治体などで広まり、PPAモデルを活用する需要が高まっています。当社グループは、自社保有施設や民間・公共施設への再エネ電力導入および供給、外部への売電を行っており、実績を活かした提案力を強みに、社会へクリーンエネルギーの普及拡大を図っています。

## 環境と人に寄り添う物流施設

物流施設「LOGI'Q」では、屋上への太陽光パネル設置を推進。自社発電所を活用し、テナント企業へ再エネ電力を供給することで、電気代の安定化に加え、サステナビリティの向上やBCP対策に貢献。

## 民間・公共施設への展開

2023年2月、横浜市による「学校への再生可能エネルギー等導入事業」において、東急不動産が実施事業者に選定。横浜市立の学校53校を対象とし、屋上への再エネ設備導入と再エネ電力活用を提案。横浜市の「都市型地産地消モデル」の実現に寄与。

## オンサイトPPA最大手との協業

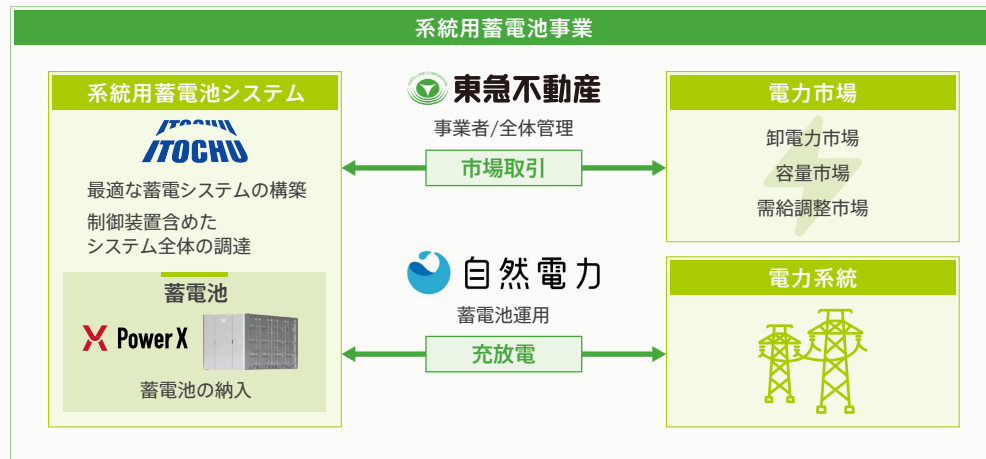
東急不動産がオンサイトPPA最大手である（株）アイ・グリッド・ソリューションズに対し、再エネ発電所の開発力強化のための協業を主目的に資本参加。

## 短期コーポレートPPAの実証的な取り組みを開始

2023年4月、国内初となる短期契約による大規模オフサイト型コーポレートPPAの実証的な取り組みを、（株）高島屋、東急不動産、（株）リエネ、デジタルグリッド（株）の4社において開始。2023年4月から2025年4月までの2年間、東急不動産が保有および今後開発する非FIT太陽光発電所で発電した約4MW（定格容量）の再エネ電力を、（株）リエネを通じ、デジタルグリッド（株）の「デジタルグリッドプラットフォーム※2」を活用して高島屋横浜店と高崎店に供給。

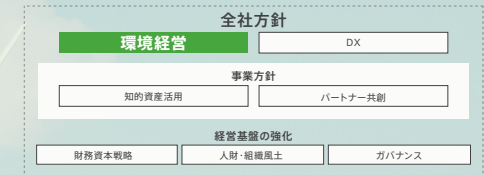
## 非FIT発電施設へのPPAファンド投資

2023年7月、東急不動産と（株）Sustechは、非FIT発電施設を対象としたファンド設立による共同投資と、同ファンドの非FIT再エネ電源を（株）Sustechが運営する分散型電力運用プラットフォーム「ELIC」を活用して再エネ運用を進めていくことについて合意し、共同ファンドの設立を実施しました。投資期間である10年において、最大1,500億円までのエクイティ投資を標榜。FIP制度活用における電力事業スキームの知見を持つ両社の協業で、非FIT発電所の運用を通じた再エネの普及とクリーンな社会の実現をめざします。



※1. 電力系統や再生可能エネルギー発電所などに接続する蓄電池で、太陽光発電や風力発電などを利用して蓄えた電力を、家庭や建物の電力需要を補完するために使用する蓄電池

※2. 再エネ電源に加え、多種多様な電源と電力需要をピアツーピア (P2P) で結び付ける「電気取引所」



# 再生可能エネルギー事業の未来

## 事業の基本情報

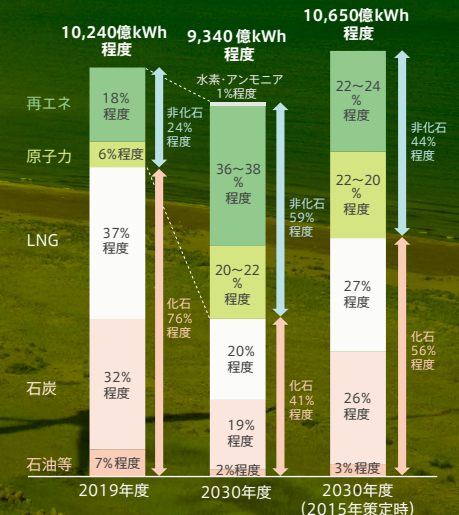
当社グループの再生可能エネルギー事業では、まちづくりで培った土地開発事業の推進力、地域社会との連携力など、多岐にわたるノウハウを活かし、太陽光、風力、バイオマス発電所を展開しています。規模としては、2023年6月末日現在で87事業、一般家庭の約73.9万世帯分の年間電力使用量に相当する1,612MW（定格容量ベース）を発電。パートナー企業やステークホルダーの皆さまとともに協働して事業を推進し、再エネ需要の拡大が見込まれる中で、さらなる事業成長をめざしています。

## 高まり続ける日本の再エネ需要に応えるために、洋上風力や屋根上太陽光など成長分野へ投資

2021年10月に発表された経済産業省による「2030年度におけるエネルギー需給の見通し」によると、2019年度における日本の電源構成のうち全体の18%だった再エネを、2030年度に36～38%程度、電力量ベースで3,360～3,530億kWhまで引き上げることを「野心的目標」としています。これは、2015年に2030年度のエネルギー需給構造の見通しとして同省から発表された22～24%という水準を大きく超える比率であり、近年のエネルギー価格の高騰なども背景としてさらに再エネへの期待が高まり、同時に当社グループにおける再エネ事業の成長余地が大きくなった状況と捉えています。

とくに2030年度における洋上風力発電電力量の見込み増加比率が高く、2015年発表時点での目標22億kWhから、2021年発表の野心的目標では170億kWh、伸び率として約7.7倍となっています。また、再エネ全体に占める割合が最も大きい太陽光発電においては、新規開発増加分としては地上より「屋根」への設置分が多く見込まれています。こうしたなかで当社グループは、洋上風力発電事業への参入や、ルーフトップ事業の拡大など、成長分野を中心とした新たな取り組みと投資を継続的に実施。再エネ事業を全社方針「環境経営」を牽引する重要な収益基盤として、今後も中期的育成に注力し、まちづくりGXという大きな社会課題に真正面から取り組む発電するデベロッパーとして、都市開発への実装につなげていきます。

## 2030年度に向けた電源構成目標（2019年度比）



※ 経済産業省資源エネルギー庁「2030年度におけるエネルギー需給の見通し」(2021年10月)