



全社方針

環境経営

DX

環境経営による価値創造に向けて 3つの重点課題に注力

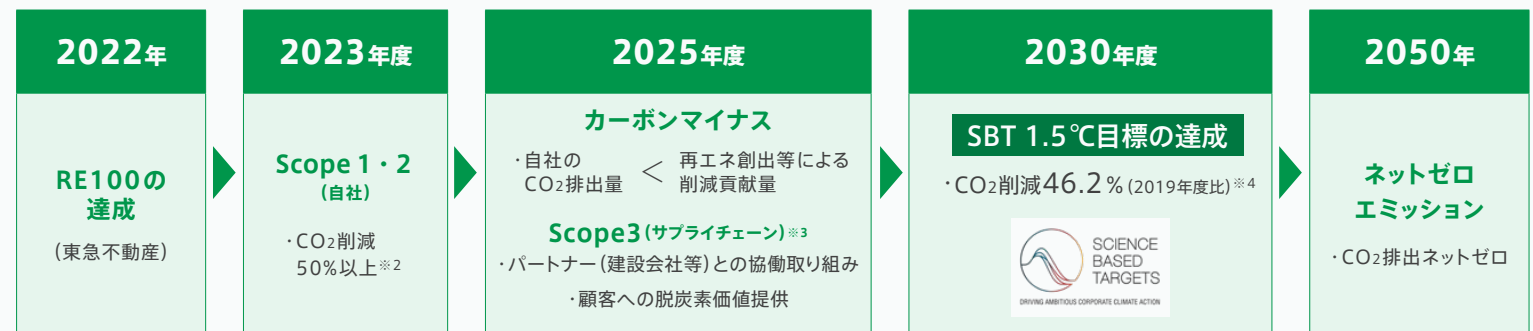
当社グループは、中期経営計画の策定にあたり3つの重点課題を定め、環境を起点とした事業機会の拡大をめざします。

当社グループは1998年に策定した環境理念（現：環境ビジョン）※1に基づき、事業活動を通じて環境と経済の調和に取り組んできました。2021年度に発表した長期ビジョンでは、マテリアリティに「サステナブルな環境をつくる」を掲げ、全社方針として環境経営を推進しています。また、地球規模の喫緊の課題である気候変動への目標指標として「2030年度SBT1.5℃目標の達成」と「2050年ネットゼロエミッション」を定め、TCFD提言に基づく各施策を実行しています。

中期経営計画では「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、私たちグループの強みである幅広いソリューションを活かした具体的な実行策を推進しながら、環境を起点とした事業機会の拡大をめざします。

また、東急不動産においてはRE100の目標達成を前倒しするなど、「環境先進企業」としてグループの環境取り組みを加速していきます。

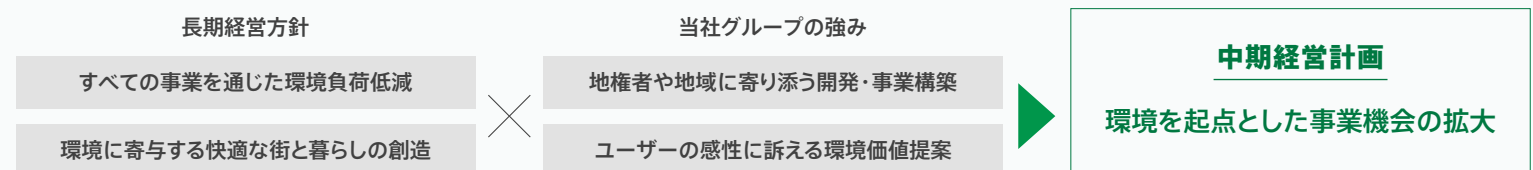
気候変動目標



3つの環境重点課題と主なKPI目標(2030年度)



環境経営による価値創造



※1. 2011年に環境ビジョンへ改訂 ※2. 中期経営計画策定時に決定(2022年) ※3. 当社のSBT認定における削減目標対象はカテゴリ1・2・11 ※4. 長期経営方針策定時に決定(2021年)

全社方針

環境経営

DX

重点課題への取り組みを推進し 選ばれ続ける企業へ

不動産開発および建物管理・運営など幅広い事業領域と、多様な地域に所在する事業拠点は、グループ連携で環境課題を解決し、地域環境を構築する強みにつながっています。また、緑化や環境イベントなどを通じて、お客さまの感性に働きかける環境価値を提案しています。

脱炭素社会

環境ビジネスを強みに 脱炭素の実現へ

再生可能エネルギー事業を自社で展開する強みを活かし、CO₂排出削減目標の達成と環境に配慮したまちづくりをめざします。

また、環境先進企業として国内外のイニシアティブに参画するとともに、ICPにも取り組んでいます。

● RE100

東急不動産は2019年、不動産業で初めてRE100に加盟し、再生可能エネルギー事業による国内トップレベルの発電能力を活用しながら、保有施設の再エネ化を推進。さらに2022年に目標達成を前倒しすることで、国内の事業者最速^{※1}の達成をめざす。

➔ 参照ページ p.26-27へ

● インターナルカーボンプライシング(ICP)

TCFD提言において推奨されているICPの導入を2022年度から本格的に開始。段階的に対象を拡大し、2023年度から経営判断への活用を計画。

● GXリーグ基本構想賛同

東急不動産は、経済産業省が推進するGXリーグ基本構想に賛同し、本格稼働をめざした準備に参画。

● 環境性能の高い建物開発

脱炭素への貢献とステークホルダーの期待に応えるため、建物開発における環境性能を向上。

環境認証取得 ^{※2}	2025年度 約70%	2030年度 100%
----------------------	----------------	----------------

CASBEEやDBJ Green Building認証など、当社グループが運営する物件において環境認証取得率を高める。

ZEB/ZEH水準 ^{※3}	2025年度 約50%	2030年度 100%
-------------------------	----------------	----------------

ZEB・ZEH導入による脱炭素化を推進。今後、着工する住宅・オフィス・物流施設などの建築物への導入を推進し、建物におけるエネルギー使用量を削減。



DBJ Green Buildingプラン認証5つ星取得の九段会館テラス(2022年7月竣工)



2021年にBELSのZEB Ready認証を取得した(仮称)札幌すすきの駅前複合開発計画(2023年度竣工予定)

循環型社会

循環型の事業サイクルと 持続可能な地域社会の実現への貢献

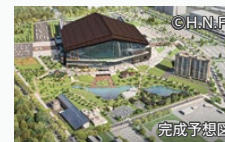
あらゆる事業で資源の有効活用を実践し、環境負荷低減と、地域循環型社会の実現をめざします。

● サーキュラーエコノミー構築

建設時のエコ建材の活用や再生建築、水使用量を抑える設備の採用など、省資源・資源再利用を計画に組み入れ、魅力ある施設づくりと資源循環を両立。また、質の高い建物管理や修繕による建物の長寿命化に注力するとともに、各運営施設では廃棄物の有効活用を促進。

● 地域や行政連携を通じた地方創生

事業を展開する地域の活性化に貢献し、持続可能な循環共生型の社会を構築。



環境経営レポートより転載

「北海道ボールパークFビレッジ」(2023年開業予定)豊富な管理ノウハウを活かし、環境に配慮した施設管理の提案や施設を活かした地域コミュニティとの連携に貢献

生物多様性

都市と地方の特性を活かした 地域生態系保全への貢献

事業展開を行う地域の特性を活かした生物多様性保全に取り組んでいます。

● ネイチャーポジティブへの貢献

広域渋谷圏でエコロジカル・ネットワークを形成するなど、人と自然に配慮したまちづくりを推進。また、全国展開するリゾート事業において、各エリアの特性に応じた森や海における生態系調査や保全活動など、環境と共生したリゾート施設づくりに取り組む。

● 関連方針やマニュアルの策定

生物多様性方針やサステナブル調達方針などを策定し、ステークホルダーと協力しながらサプライチェーン全体で地球環境に与える影響を低減。「生物多様性のための30by30アライアンス」^{※4}にも参加し、取り組みを加速。



「ハイアットリージェンシー 瀬良垣アイランド 沖縄」では、地元大学と協力し、クマノミの育成や保全に努める

※1. RE100 2021 Annual Disclosure reportの巻末リストによる ※2. 非住宅の大型保有物件(延床面積10,000㎡以上)を対象。共同事業など一部除く

※3. ZEB/ZEH Oriented相当またはそれを超える建物性能を有する東急不動産の分譲マンション・オフィス等の施設件数割合(着工ベース)

※4. 環境省が主導する「2030年までに生物多様性の損失を食い止め、回復させる(ネイチャーポジティブ)」というゴールに向け、2030年までに自国の陸域・海域の少なくとも30%を保全・保護することの達成をめざすアライアンス

全社方針

環境経営

DX

気候関連財務情報開示 タスクフォース (TCFD) への取り組み

気候変動は深刻なグローバルリスクであり、当社グループの事業活動に大きな影響を与える重要な経営課題です。この課題に真摯に向き合い、解決に貢献していくために、当社グループは、TCFDの提言に基づいて気候関連課題に関する各施策を推進するとともに積極的な情報開示に取り組んでいます。



TCFDは、気候関連の情報開示手法検討のため、G20の要請を受けて金融安定理事会 (FSB) により設立された「気候関連財務情報開示タスクフォース」です。2017年6月の最終報告書では、企業に対し気候変動関連リスクおよび機会に関する4つの項目の開示を推奨しています。

項目	当社グループの取り組み → 詳細Webへ
ガバナンス	● 代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」において気候変動に関する重要事項を審議し、その結果を取締役に報告
戦略	● 都市・レジャー・住宅・再生可能エネルギーの各事業において、1.5℃・3℃・4℃の3つのシナリオで中期(2030年)と長期(2050年)のリスク・機会を評価 ● ZEB/ZEH推進、再生可能エネルギー事業の拡大、グリーン資金調達などを実施
リスク管理	● 「気候変動」を長期経営方針におけるマテリアリティとして2030年のKPI目標を設定し、サステナビリティ委員会において進捗管理 ● 気候変動を、経営に重要な影響を及ぼす重要性の高いリスクとして特定し、監督・取り組み体制を全社リスク管理に統合
指標と目標	● GHG排出量は、2030年度目標として1.5℃水準でSBT認定を取得し、2050年に自社+サプライチェーンでネットゼロエミッション達成を宣言 ● 東急不動産がRE100を宣言し、2022年の早期達成を目標化 ● 水使用量・廃棄物の削減、建物の環境認証取得、森林保全面積のKPI目標を設定

シナリオ分析の概要

当社グループの4事業(都市・レジャー・住宅・再エネ)において、中期(2030年)および長期(2050年)にわたる気候変動関連のリスクと機会を評価するシナリオ分析を実施し、事業戦略に反映しています。分析は、国際エネルギー機関(IEA)および気候変動に関する政府間パネル(IPCC)のシナリオを参考に、1.5℃(脱炭素社会への移行を達成)、3℃(各国が国別目標を遵守)、4℃(政策・技術・

市場等が現在の傾向延長で拡大)の3ケースで行いました。

気候変動シナリオ分析の対象事業

【2018年】
都市事業(中期)、レジャー事業(長期)

【2020年】
都市事業、レジャー事業、住宅事業、再生可能エネルギー事業(中期・長期)

TCFDシナリオへの対応例

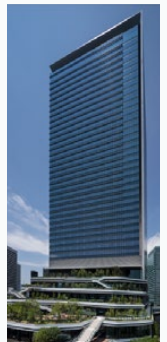
緩和策: 物流施設「LOGI'Q(ロジック)」

屋上に太陽光発電設備を設置し、「LOGI'Q」へ入居するテナント企業およびその荷主企業向けに、再エネ100%である「ReENEグリーンエネルギー」を活用した環境負荷軽減サービスを提供していきます。



適応策: 東京ポートシティ竹芝

海面上昇に伴う高潮リスクに備えるため、電気室・非常用発電機設備の上層階設置、地上階の防災センターの床上げ、防潮板の準備などを行っています。



Interview

環境経営:社員インタビュー

BRANZのリブランディングプロジェクト

「環境先進マンション」をめざして



時代に合わせた 新しい価値を訴求する

中島 「環境先進を、住まいから。」——これは、2021年12月に発表した分譲マンション「BRANZ」の新しいブランドスローガンです。BRANZのリブランディングには二つの背景がありました。一つ目は、BRANZに対するお客さまの認知度は年々上昇しているものの、提供価値が曖昧なため購入意向にはつながりにくく、めざすブランド像や提供価値を明確にする必要があったこと。

二つ目が、長期ビジョンで掲げた全社方針「環境経営」を具現化するために、会社、住宅事業、BRANZという3つの階層で一貫性のあるブランドイメージをつくり上げる必要があったことです。これらを実現すべく2021年4月にプロジェクトを発足。住宅事業やBRANZのポジショニング、消費者アンケートによるニーズ分析から「環境先進マンション」というキーワードを導き出しました。

細谷 一方、物件に取り入れる環境施策についても検討しました。環境負荷の低減だけでなくお客さまにもメリットを感じていただけるよう、さまざまな部署の協力を仰ぎながら方針を策定しました。具体的には、ZEH-Mの推進、太陽光発電設備の全物件標準搭載、高額分譲物件への蓄電池設置などです。2022年7月販売開始の「ブランドタワー谷町四丁目」では、実質再生可能

約7,590㎡の大規模な緑化空間を実現した
ブランドタワー豊洲にて



東急不動産(株) 住宅事業ユニット事業戦略部
商品企画グループ
細谷 優里

BRANZのリブランディングにあたり、具体的な環境取り組みの方針策定を担う。住宅事業ユニット内の横串を通す一方で、他アセットとの連携を強化し、東急不動産としての価値提供を追求。

東急不動産(株) 住宅事業ユニット事業戦略部
次世代事業企画グループ
中島 有雅

住宅事業およびBRANZのブランディング業務を担当。BRANZに関わるすべての社員がブランディングの主体となり、ブランドのめざす姿を明確に意識できるよう業務を推進。

エネルギー100%利用の実現もめざします。加えて、建物に対しての立面的な緑化基準を設けて、五感に訴えつつ人と緑の距離を近づけるよう工夫し、緑化による幸福度や快適性の向上を図っています。



マンションへの太陽光パネル設置(イメージ)

環境に配慮したブランドとして さらなる認知獲得を

中島 2022年1月からは、CMを中心としたプロモーション活動を展開していま

す。「環境先進マンション BRANZ」と宣言し、強く印象づけるためBRANZのCMでは初めてタレントを起用しました。「環境先進を、住まいから。」という世界観を明確に打ち出し、CMオンエア後のアンケートでは「BRANZ＝環境先進マンション」が記憶に残ったという結果も出ており、手ごたえを感じています。

細谷 今回のリブランディングにより、BRANZは環境先進マンションとしてのスタートを切ったわけですが、認知度が高まれば高まるほど、お客さまや社会からの視線はシビアになるはず。名実ともに環境先進マンションであり続けるべく、当社グループの幅広い事業領域を活かしながら、それぞれの業務で何ができるかを考え、お客さまの目線で付加価値を追求していきます。

全社方針

環境経営

DX

DXビジョンを策定し、 3つの取り組み方針のもと戦略を推進

Digital Fusion

デジタルの力で、あらゆる境界を取り除く

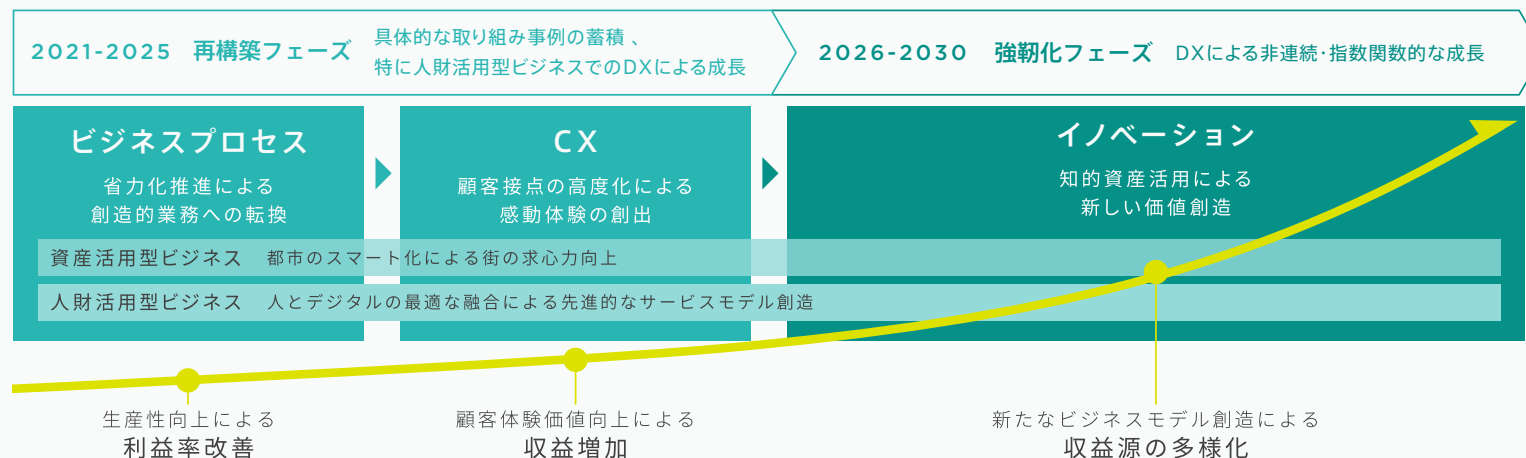
DXビジョン

当社グループは、DXを全社方針の柱のひとつに位置づけています。グループ全体でDXを推進し、希望に満ちた世界と豊かな環境を未来の世代につないでいくため、2021年にDXビジョンを策定。取り組み方針を明確化しながら、中長期的な事業競争力の強化と収益性の向上・収益機会の拡大を図っていきます。

当社グループは、グループ連携により各社のナレッジを積極的に共有しながら、効率的に事業を推進します。また、社外とのパートナーシップによりシナジーを生み出し、新しい価値創造をめざします。そして、情報化資産や事業構想力などの知的資産を大きく成長させるとともに、デジタルの力で社内外のあらゆる境界を取り除くことで、事業ウイングの広さを真の強みに変えていきます。

DXの推進にあたっては、2030年度までの価値創造ロードマップを描き、3つの取り組み方針「ビジネスプロセス」「カスタマーエクスペリエンス(CX)」「イノベーション」の着実な実行とKPI目標の達成をめざし、各事業会社において具体的な施策を実践しています。中期経営計画では「再構築フェーズ」と位置づけ、ビジネスプロセスとCXに注力します。効率的な業務推進と並行して蓄積された知的資産の活用を進めることで、お客さまへ安心かつ独自性の高い1to1サービスを提案していきます。

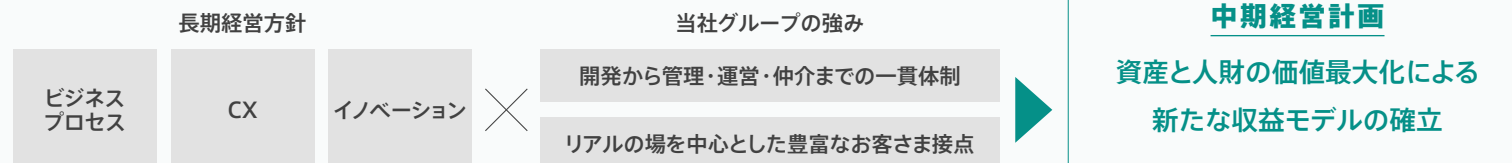
2030年度までの価値創造ロードマップ



主なKPI目標(2030年度)

DX投資額	DXの取り組み	人財基盤
2倍以上 (2021年度比)*	デジタル活用のプロジェクト件数(累計) 100件以上	ITパスポート取得 100%(東急不動産)

DXによる価値創造



* 2021年度以降新たに開発、導入するアプリケーションやゼロトラストなどのインフラ関連費用

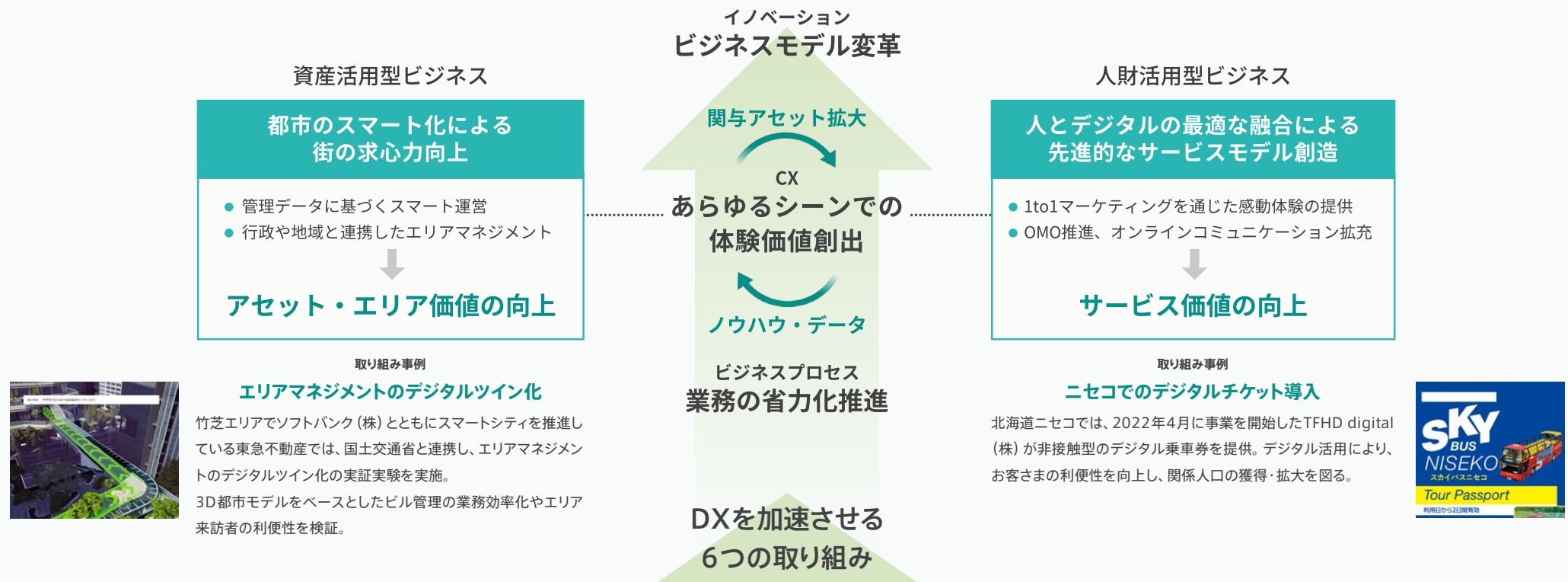
全社方針

環境経営

DX

資産活用型ビジネス、人財活用型ビジネスともに 最適なDXをめざす

当社グループが保有する「資産」と「人財」の価値をDXで最大化し、新たな収益モデルの確立をめざします。
また、6つの取り組みを通じたイノベティブな組織風土醸成により、DXを加速させていきます。



人財育成・獲得

DX機能会社設立/
DX・IT人財育成研修の実施

戦略的なIT基盤構築

価値創造のための
デジタルワークプレイス構築

社内ベンチャー制度

デジタル技術活用などによる
新規事業提案制度
「STEP」の運用

テック企業との連携

先進的なテクノロジーを
活用した業務効率化や
CX向上

組織風土・働き方改革

風土醸成イベントの実施
(ベンチャー経営者講演・
ピッチなど)

CVCを通じた共創

CVC、大学・海外ベンチャー
などとのシナジー創出

DX:社員インタビュー Interview

DX:社員インタビュー

分譲マンションの集約型販売拠点「東急リバブル・銀座サロン」

デジタルとリアルを 組み合わせた 新たな体験を



営業・販売手法を革新し 先進的な不動産販売に挑戦

中田 2022年5月、「東急リバブル・銀座サロン」をオープンしました。モデルルームを設置せず、室内空間を体感できるバーチャルシアターや大型スクリーンを備えたコミュニティスペース、タッチ式モニターの物件検索スペースなど、開放的な空間で気軽に見学できる新しい住まい選びの場です。

山口 銀座サロンが生まれたきっかけは、2019年度に開催した本部内の新規事業・業

域拡大ワークショップで、「デジタル技術を活用した拠点販売プロジェクト」が発起されたことでした。ウェビナーやオンライン商談が当たり前となった今、住まい選びにおいても、お客様の都合の良いタイミングで情報を収集し、多くの物件から選びたいというニーズが高まっています。こうした変化に対応するには、従来のように各拠点での集客に注力した販売から、ひとつの拠点で複数物件をリアルに体感できる販売への転換が必要だと考えました。また、モデルルームが不要になることで、廃棄物の削減や事業主さまのコスト削減が期待できます。プロジェクトを進めるなかでは、VR販売や非対面接客など、従来と異なる手法への不安も浮上しました。しかし、営業メンバーから「モデルルームがなくても販売可能!」という力強いアドバイスもあり、本部内で「まずはトライしてみよう」という思いを共有しました。その結果、銀座サロン



東急リバブル(株) アセット事業本部
営業統括部 戦略営業部 部長
中田 将行

銀座サロンで、自社分譲「ルジェンテ」の販売をはじめ、ウェビナーやオンライン商談などインサイドセールスの運営を実施。「新たな仕組みや手法に躊躇せずチャレンジしたい」と語る。

東急リバブル(株) アセット事業本部 事業推進部
事業企画グループ 係長代理
山口 東真

プロジェクトの企画から銀座サロン開設までを担当。現在も運営上の課題解決やAIアバター制作の改良・進化などをサポートし、顧客満足やホスピタリティの高い対応をめざす。

という実績につながったのだと思います。

中田 銀座サロンで初めて販売を手がけた「ルジェンテ駒込六義園リビオレゾン」では、VRモデルに関するお客さまアンケートで「とても評価する・評価する」が全体の84%を占め、ご来場者からも肯定的なご意見をいただきました。第1期の販売結果も目標通り進捗しています。

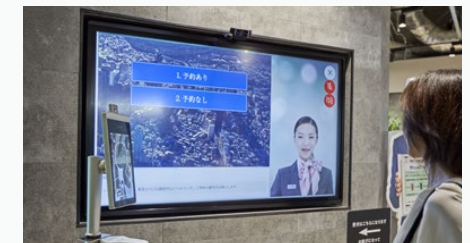
さらなるDX活用によって 新築受託販売のスタンダードに

山口 銀座サロンのもうひとつの特徴が、AIアバターの活用です。AIアバターは、予約確認や担当者の呼び出しのほか、接客担当として物件情報の説明をしながらお客さまの質問や要望にも回答します。現在、営業担当に代わって無人接客が実現できるかを検証中です。

中田 そのほかにも、銀座サロンの多様な機能を進化させることで、お客さまに対するワンストップの情報提供を実現し、他社との差別化を図りながら新築受託販売のスタンダードをめざします。

→ 参照ページ p.55へ

将来的には、新築部門から流通部門への送客ハブという新しい仕組みを確立することも可能なはずです。今後は、DXを通じて創出された時間を有効活用し、より付加価値の高いサービスを企画・提供するなど、お客さま満足度の向上に取り組んでいきます。



受付ではAIアバター「アイ」がご案内