

環境課題の解決を通じて持続的な社会と自社の成長を実現する

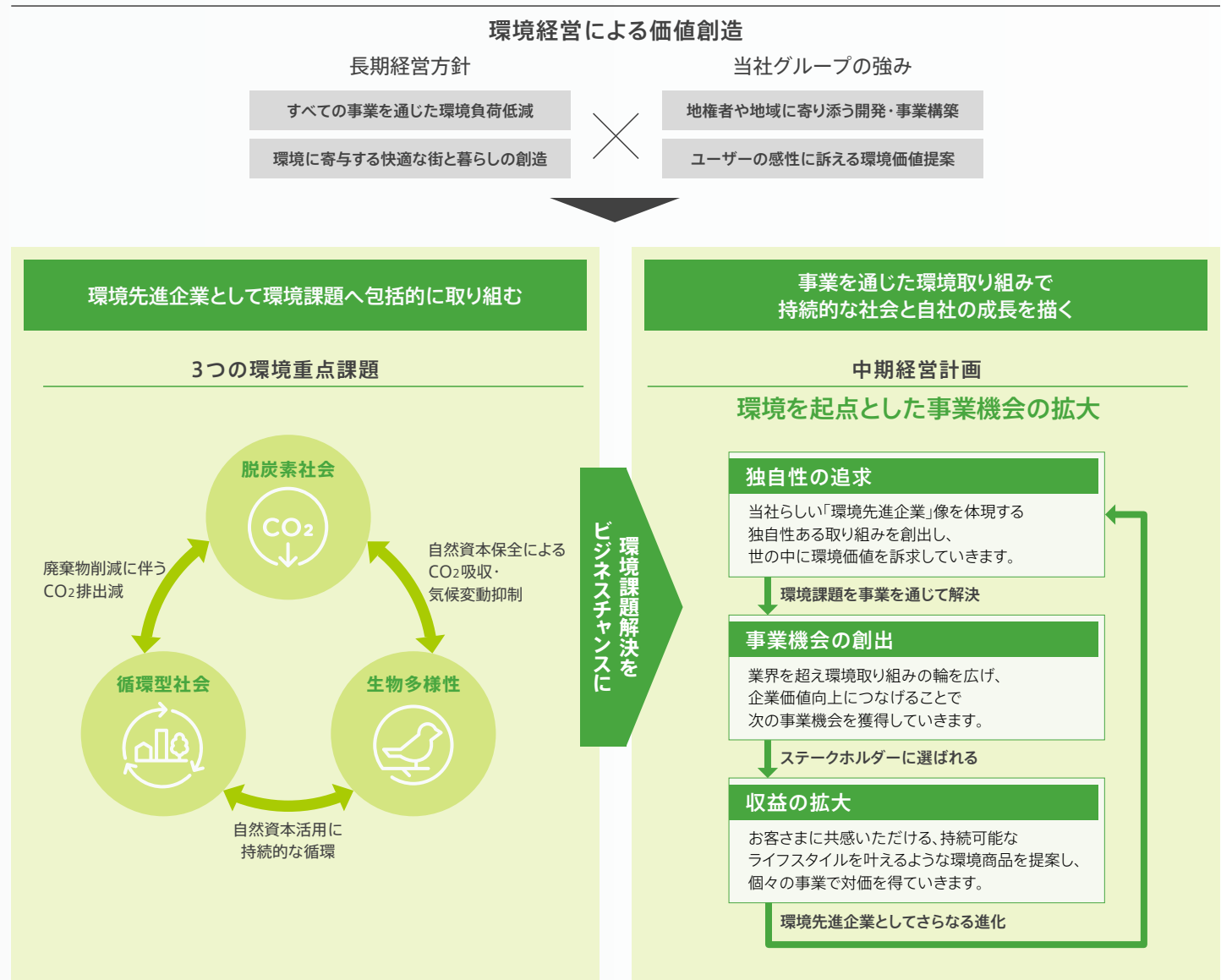


全社方針「環境経営」では、脱炭素社会・循環型社会・生物多様性の3つの重点課題を推進しています。グループのバリューチェーンを活かしながら、ステークホルダーとともに環境価値創出を図っていきます。

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”に取り組みます。RE100の達成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、“機会を拡げる”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、独自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します。

この①独自性の追求、②事業機会の創出、③収益の拡大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。



変化し続ける環境課題に対応した取り組みを継続

変化の速い社会環境を捉えながら、環境を起点とした事業機会の拡大を進めています。

環境課題の解決をビジネスにする強みを活かし、持続可能なまちづくりとライフスタイルを創造する「環境先進企業」をめざします。

2023年度の実績

独自性の 追求

- 再生可能エネルギー事業の拡大による脱炭素社会への貢献 → p.42
- RE100の達成など、まちづくりへの再生可能エネルギー活用推進 → p.67
- “環境先進”を体現するフラッグシップ開発物件の創出 → p.50

事業機会の 創出

- 環境価値提供を起点とした企業間パートナーシップ拡大
- 再生可能エネルギー事業のノウハウを活かし、企業・行政と協業を拡大 → p.43

収益の 拡大

- ZEB/ZEHなどの開発を通じ、環境配慮型不動産を社会へ提案 → p.67
- 森林保全クレジットの創出など、環境ビジネスへの新規取り組み
- BtoBビジネスでは建物の環境配慮度が選ばれる一因に

取り組み方針

社会環境 | 環境取り組み基盤強化、企業価値向上ストーリー、
他社との差別化手法などがより具体的に求められるように

- ▶ ● 重点課題に事業ごとの強弱をつけ、強みを活かし環境価値を創出する
- 街の環境対応を促進し、環境先進都市・地域として競争力を向上
→ 広域渋谷圏、東急リゾートタウン蓼科など
- 再エネ事業の強みを活用し、次代のエネルギー構成を前提としたまちづくりを先導する

社会環境 | 業界を超えた協業によって環境課題解決に取り組むニーズが高まる
また、企業による地域課題解決への貢献が、新規事業進出の前提条件に

- ▶ ● 当社だけでカバーできない環境配慮領域をパートナーの力を借りて網羅し環境先進取り組みの輪を広げることで環境課題解決を実現する
- 環境・地域課題解決への貢献を起点に各地域行政との連携を強化、地域との共生を進め、優位性ある事業環境を構築する

社会環境 | 一部のアーリーアダプターを除き、環境配慮商品の価値がなかなか
訴求されず、マジョリティは安さ・利便性を志向

- ▶ ● お客さまへ環境貢献商品の魅力訴求を先導。「そうしたい」とおのずと共感いただける、地球環境と共生した持続可能なライフスタイルを提案する

めざす環境先進企業像

環境価値提供におけるリージョナルトップ※の立ち位置を獲得する

環境課題・地域課題の解決に街単位で取り組み、その街の都市間競争力強化や地域との共生を推進する

※ 特定の地域/事業でのNo.1ポジション

事業者コンペや都市計画策定で環境貢献度が重要度を増すなかで、当社起点の環境課題解決を提案し事業機会を得ていく

まちづくりのあらゆる視点が環境配慮の土台に立つことで「その街でともに何かしたい」という仲間が集まってくる

環境配慮商品間で商品競争が発生しても、他社に劣後しない本質的な環境貢献価値のある商品を提供し続けられる

再生可能エネルギー事業のさらなる収益力強化

当社グループの再生可能エネルギー事業は、今後の成長を担う重要な柱であると捉えています。

再生可能エネルギー事業のさらなる拡大や既存事業における多様な環境貢献を展開し、収益力を高めるとともに事業機会の拡大につなげていきます。

「売電」による利益成長性

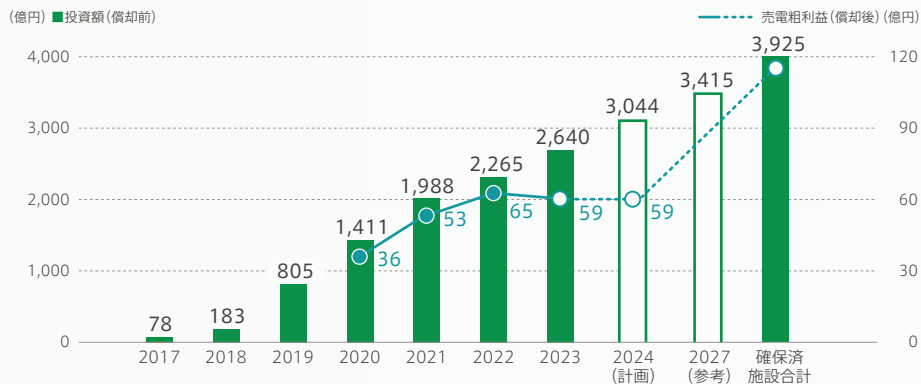
2023年度実績 **59億円** ▶ 2025年度予想 **100億円超**

再生可能エネルギー事業「ReENE(リエネ)」は、太陽光や風力、バイオマス発電事業を全国展開しています。2024年3月末日現在、国内の開発中を含めた全プロジェクト稼働後における総定格容量(持分換算後)は、1,168MW(1.17GW)で前年度比155MW増加しました。日本における業界トップレベルの発電能力を保持し、有力な再エネ事業者として海外から認識される1GWを上回っています。

2023年度は、意思決定済施設の投資額(償却前)3,925億円に対し、稼働済施設(償却前)は2,640億円、売電粗利益は59億円でした。2023年9月より鳥取県米子バイオマス発電所の通期稼働停止の影響などにより、2024年度も売電粗利益は59億円で前年度比横ばい予定ですが、計画稼働済施設は3,044億円に増加する見込みです。

日本の再エネ需要の高まりに応え、また、全社方針「環境経営」における利益成長のドライバーとして、今後の成長分野である非FIT発電事業や洋上風力への参入など、新たな事業領域の拡大を推進し、さらなる成長をめざします。

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 2023年度 売電粗利益(償却前): 161億円

再エネ事業拡大に向けた主な戦略

日本における参入事業者の増加や取得環境の過熱、FIT価格の低下などによる課題に対応し、2014年の事業参入時から蓄積された実績とまちづくりで培った不動産開発力、地域社会との連携など、多岐にわたるノウハウを活かして、再エネ事業拡大に向けた戦略を強化しています。

① 自社による素地からの開発

不動産事業で培った開発力を活かし、土地の権利取得から自社で取り組んでいます。太陽光発電のみならず風力発電施設の開発にも注力し、地域と連携しながら再エネ普及に努めています。

② 需要家起点での再エネ開発(PPAモデルの拡大)

脱炭素化をめざす電力需要家へ、PPA*を活用した新たな価値を提案し、再エネの普及拡大による脱炭素の推進と防災機能の強化、電力の地産地消を実現します。

③ 事業領域の拡大

パートナー企業とともに、新たな事業領域の拡大を推進しています。

- ソーラーシェア(営農型太陽光発電) (▶ p.43)
- 海外における事業展開 (▶ p.61)
- 洋上風力発電事業

世界最大級のグリーンエネルギー投資に特化したファンドマネジメント企業「コペンハーゲン・インフラストラクチャー・パートナーズ」と合同会社を設立し、事業の本格的な検討に着手。

● 電力小売事業

(株)リエネを通じ、お客さまのニーズに合わせた自由な契約期間の設定が可能な「リエネでんき」や非化石証書仲介サービスなどを提供。

● 蓄電池事業

発電側蓄電池、需要側蓄電池のほか、電力系統に直接接続し、市場を通じた電力調整が可能な系統用蓄電池事業にも参入。



すずらん釧路町太陽光発電所の蓄電池

※ 送配電線を介さずに自営線等で需要施設と発電所をつなぎ、直接電力供給を行う方法。「Power Purchase Agreement(電力販売契約)」の略

再生可能エネルギー事業を起点とした事業機会の創出

グループのさまざまな事業において、事業の特性とつながりを踏まえた取り組みを推進しています。

持続可能な未来への価値観を共有できるパートナーとともに、新たな事業機会を創出し、あらゆるステークホルダーから選ばれ続ける企業をめざします。

独自性の追求

再エネ事業を活用した当社グループならではの取り組みで
環境先進企業としてのプレゼンスを向上

国内事業会社初 東急不動産が「RE100」達成

2022年12月に、オフィス・商業施設・ホテルなど対象の全204施設を再エネ電力に切替え。RE100事務局であるCDPより正式な審査を経て、2024年4月に国内事業会社初となる達成の認定を受けました。

CLIMATE GROUP
RE100



リエネソーラーファーム東松山でのイベントの様子

リエネソーラーファーム東松山

農地に太陽光発電所を設置し、農業と再エネ事業を両立。田植えや収穫時期にイベントを開催。最適な発電量確保に向けた検証や作物生育データ収集・分析による営農実証なども実施しています。

環境教育プログラム ReENE ÉCOLE (リエネ エコール)

発電所のある地域をはじめ全国の子供たちに、再生可能エネルギーを中心とした環境問題を楽しんで学んでいただくことを目的とした環境教育プログラムを提供しています。



リエネ行方太陽光発電所見学

地域共生プロジェクト TENOHA(テノハ)

全国の事業地において、地域の資産・資源である既存施設の利活用や環境配慮型建築を通じ、各地域の課題解決や活性化を図りながら地域共生に取り組むプロジェクトです。

(⇒ 参照ページ p.52へ)

収益の拡大

企業・行政と協業し、地域の環境課題を再エネ事業を通じて解決

全国の地方自治体に広がるオンサイト・オフサイトPPAなどの再エネ推進

脱炭素化をめざす地方自治体などへ再エネ活用を提案し、グループの総合力で新しい価値を提供しています。

- 脱炭素先行地域の北海道石狩市と東急不動産は、ゼロカーボンシティの実現とまちづくりの継続発展に向け「再エネ利用による持続可能なまちづくりに係る協定書」を締結。その第一弾として、2024年4月に「地域脱炭素移行・再エネ推進交付金」を活用したオンサイト PPA事業の共同推進を開始しました。

- 横浜市の小中学校・高等学校・特別支援学校53校、相模原市の小中学校74校において、PPA太陽光発電設備の導入事業者として選定されました。対象校の屋上太陽光発電所を利用し、横浜市の学校においては、休日に発電した電力を東急不動産SCマネジメントが管理運営する商業施設「ノースポート・モール」で活用しています。

相模原市との協定締結の様子



- 総合不動産管理会社である東急コミュニティーと小売電気事業者である(株)リエネは、両社の強みを活かし、公共施設の指定管理事業者向けに再エネ利用を積極的に提案。文京区の3施設で、「実質再エネプラン」の電気需給契約を締結し、脱炭素と電気料金の削減に寄与しました。

北海道松前町で「地域マイクログリッド」の運用を開始

リエネ松前風力発電所の再エネ電力を、非常時に松前町へ供給し、役場や避難所、一般家庭(一部)で安定して電気が使えシステムを構築。地域レジリエンスの強化に貢献しています。

データセンター事業における再エネ100%導入

データセンターの集積が加速する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。

事業機会の創出

あらゆるステークホルダーから選ばれ続ける企業へ

再エネや都市OSなどの強みを活かし、当社グループの幅広い事業領域を通じたソリューションビジネスを展開し、「選ばれる企業グループ」へ。