

## 企業価値の根幹となる持続的成長を支える収益基盤

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。

### 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なのが用地取得です。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。



1974年 新宿住友ビル  
1998年 渋谷インフォスタワー  
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

### 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)



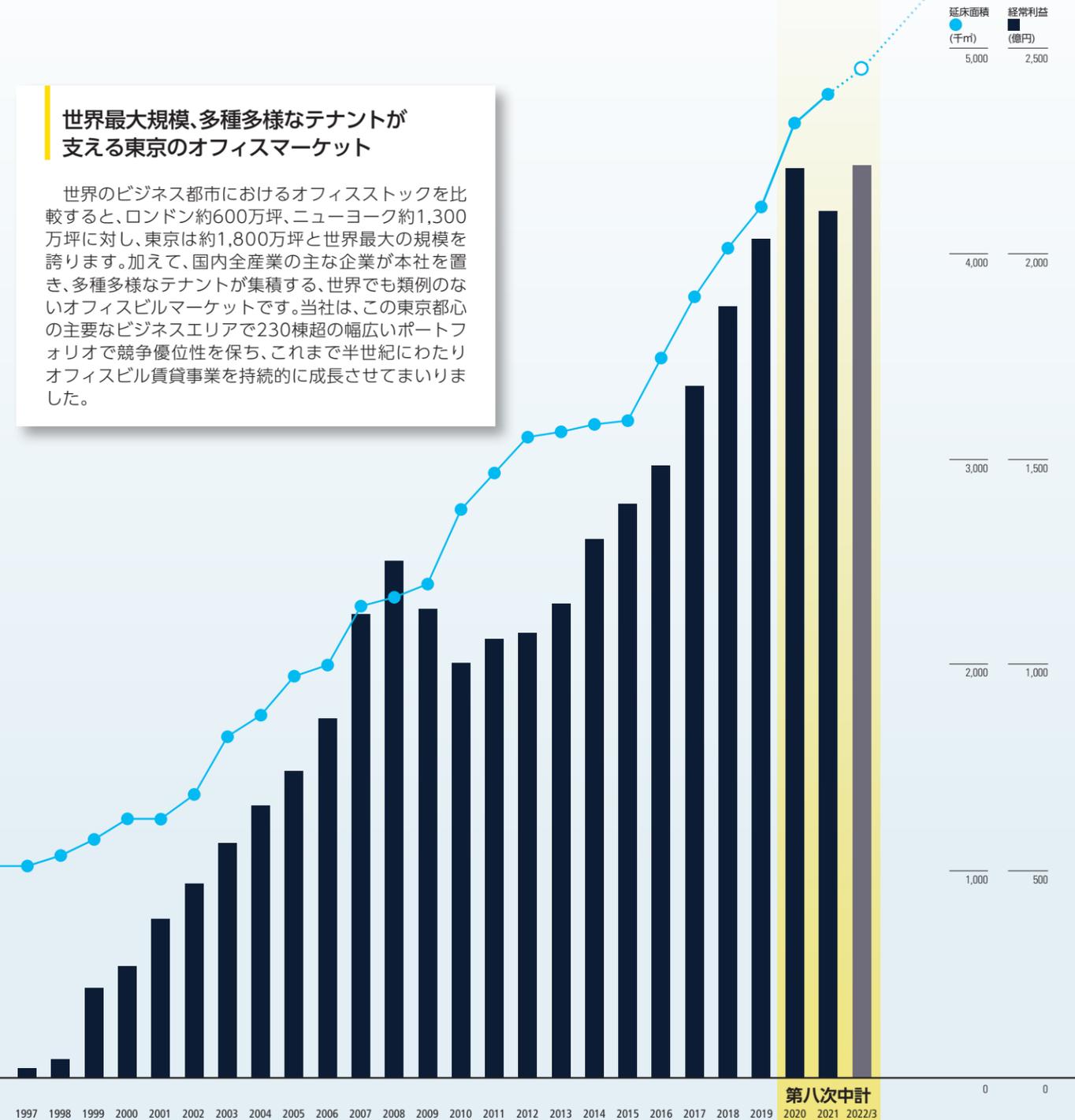
### 主要なビル開発プロジェクト



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 三田ツインビル 西館  
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

### 世界最大規模、多種多様なテナントが支える東京のオフィスマーケット

世界のビジネス都市におけるオフィスストックを比較すると、ロンドン約600万坪、ニューヨーク約1,300万坪に対し、東京は約1,800万坪と世界最大の規模を誇ります。加えて、国内全産業の主な企業が本社を置き、多種多様なテナントが集積する、世界でも類例のないオフィスビルマーケットです。当社は、この東京都心の主要なビジネスエリアで230棟超の幅広いポートフォリオで競争優位性を保ち、これまで半世紀にわたりオフィスビル賃貸事業を持続的に成長させてまいりました。



トップメッセージ

当社の価値創造

事業概況

ESG経営

財務データ／会社情報