



統合報告書 2025

Integrity and Innovation



住友不動産六本木セントラルタワー

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。

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」

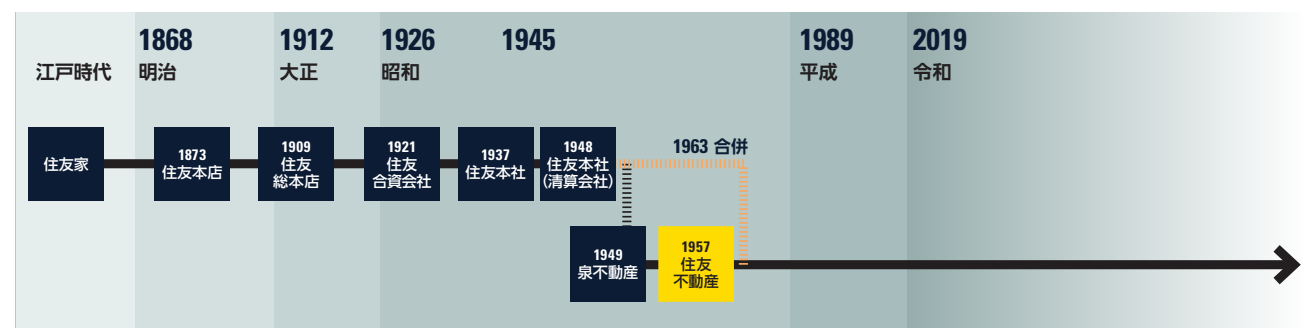
行動指針

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

「文殊院旨意書」
(住友史料館所蔵)



住友不動産沿革図



※株式会社の表記を省略

目次

05	事業構成	39	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 Pick Up		
	持続的成長戦略～第十次中期経営計画～	9	
	<APPENDIX>	15	
19	住友不動産グループの価値創造	59	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	21	
	再開発と社会課題の解決	23	
	4つの主力事業による企業価値の拡大	27	
	価値創造プロセス	31	
	新たな価値創造への挑戦	33	
	人的資本 Pick Up	33	
	DX Pick Up	37	
			85 連結財務・非財務データ/会社概要
			主要非財務データ 85
			11ヵ年主要財務データ 87
			財政状態及び経営成績の解説と分析 89
			企業情報・株式情報 91
			沿革 92

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2025のポイント Pick Up

持続的成長戦略

～第十次中期経営計画～

P.9



2025年3月28日に持続的成長戦略の長期展望と第十次中期経営計画を、同年5月13日に「持続的成長戦略の着実な進展と株主還元強化、経営体制改革推進について」を公表いたしました。経常利益3千億円を通過点とし、更なる高みである4千億円を目指すにあたっての長期的な展望、株主還元の強化やガバナンス体制等についてご説明しております。

新たな価値創造への挑戦

人的資本

P.33



当社グループの独自の人的投資戦略に加えて、人材開拓推進室の取り組みや、社員が安心して働き続けることのできる制度の拡充についてご紹介しております。社員一人一人の活躍を支援することで、グループの持続的成長を一層強化しております。

DX

P.37



グループ一体経営を支えるDX戦略やその推進体制、取り組み状況等をご紹介します。各種人事制度の統一と並行し、今後も全社横断的な推進を行っていくことで、グループ一体経営の強化に貢献してまいります。

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みにより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きください。

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: 2024年4月1日～2025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及び住友不動産グループ会社
発行: 2025年9月
表紙: 住友不動産六本木セントラルタワー (2025年1月竣工)

※ 2026年3月期期首より、「完成工事事業」は「ハウジング事業」に、「不動産流通事業」は「ステップ事業」に名称変更します。また、セグメント区分を変更し、「不動産賃貸事業」に計上していたマンション管理(住友不動産建物サービス㈱)及び「完成工事事業」に計上していたインテリア販売(住友不動産シスコン㈱)は、それぞれ「不動産販売事業」に計上します。

オフィスビル賃貸を中心に4つの主力事業を展開

(2025年4月1日時点)

住友不動産グループ



不動産賃貸事業

- オフィスビル賃貸
- 賃貸マンション
- イベントホール／会議室
- ホテル
- 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) など



不動産販売事業

- 分譲マンション

住友不動産建物サービス(株)
住友不動産シスコン(株)



ハウジング事業

- 新築そっくりさん
- 注文住宅

住友不動産ハウジング(株)



ステップ事業

- 不動産仲介

住友不動産ステップ(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)
- レストラン・ケータリング 泉レストラン(株) など

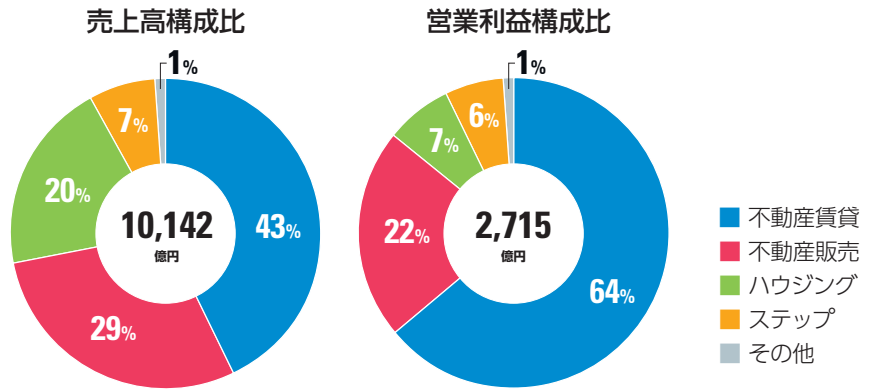
高い収益力を誇る4つの主力セグメント

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「ハウジング」、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「ステップ」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 (2025年3月期)

売上高	10,142億円
営業利益	2,715億円
経常利益	2,683億円
当期純利益	1,916億円



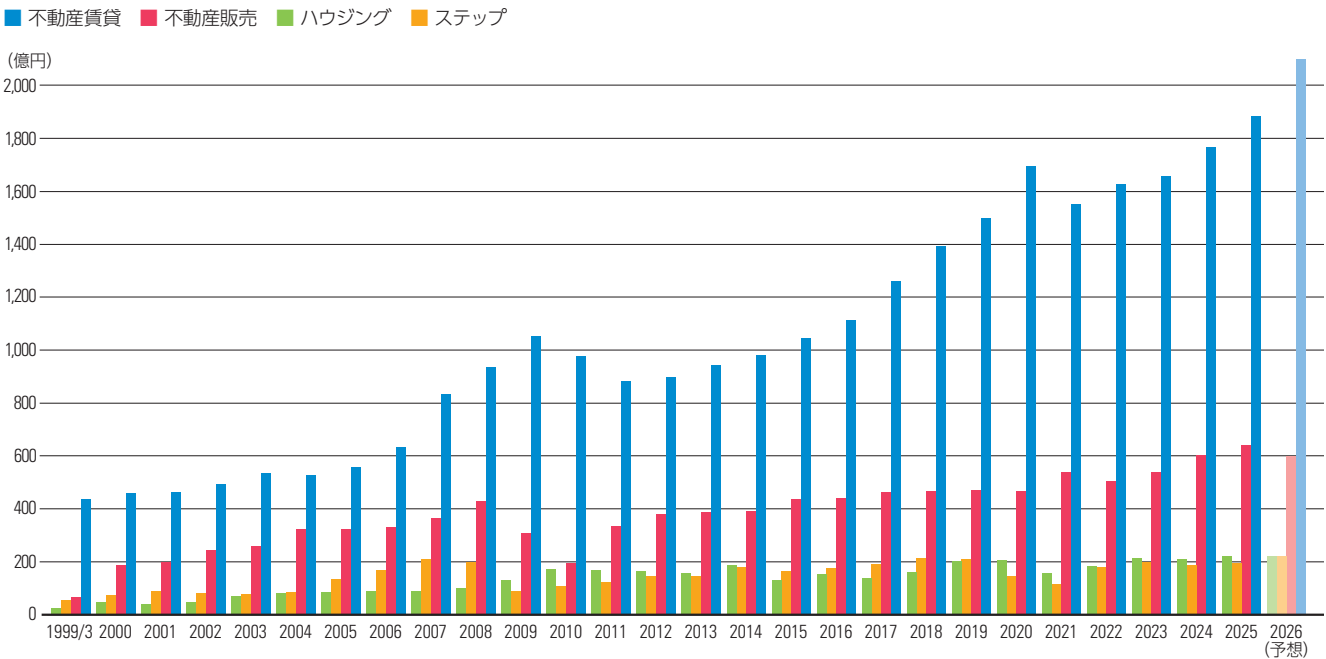
売上高

	当期	次期予想	当期比
不動産賃貸	4,336	4,600	+263
不動産販売	2,947	2,850	△97
ハウジング	2,042	2,100	+57
ステップ	731	750	+18

営業利益

	当期	次期予想	当期比
不動産賃貸	1,886	2,100	+213
不動産販売	642	600	△42
ハウジング	215	220	+4
ステップ	195	220	+24

セグメント別営業利益の推移



※本頁の当期実績は、P.4記載のセグメント区分変更後の概算値で記載しております。

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



430年の歴史「住友の事業精神」を継承した経営理念

経営理念
▶ P.1

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

防災

環境

人

地域

より良い
社会資産

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、2025年3月末時点では運営延床全体で185万坪超、2,700億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」

当社は、2023年5月に「持続的成長戦略」の基本方針を公表し、その後も持続的成長を着実に進めるため積極的見直しを進めております。本年3月に策定した「第十次中期経営計画」においては、主力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、経常利益3千億円の達成目標を1年前倒しして2027年3月期に達成する目標としております。

更に、日本最大級の「六本木五丁目西地区再開発計画」が2024年3月に都市計画決定し事業化に大きく前進したことに加えて、インド・ムンバイで2019年に用地取得し、来年秋に稼働予定の「BKC1号物件(延約4万坪)」のテナントが東京都心最高水準相当の賃料で内定するなど、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おります。当社は、こうした具体的な案件に積極投資を継続し、経常利益3千億円を通過点として、更なる高みである4千億円を目指し強固な事業基盤の拡大に邁進してまいります。

また、これらの要素を織り込み、本年5月には「持続的成長戦略の着実な進展と株主還元強化、経営体制改革推進について」を公表し、増配ペースを年10円から年15円へと引き上げることといたしました。「配当倍増、100円配」も利益計画に合わせて1年前倒しすることで株主還元を一段と強化するとともに、会社の成長に合わせて取り組んできた経営体制の改革を引き続き進めてまいります。

住友不動産
グループの
価値創造
▶ P.19

住友不動産
グループの戦略
▶ P.9

持続的成長戦略 ～第十次中期経営計画～

当社は、市況の変化に強く利益が下振れしにくい強固な事業基盤を築くとともに、常に成長のための投資を怠らず、一過性の利益に頼らない持続的な成長を成し遂げ、その果実として持続的な賃上げと持続的な株主還元を可能にするという「持続的成長戦略」を、経営の根本としております。

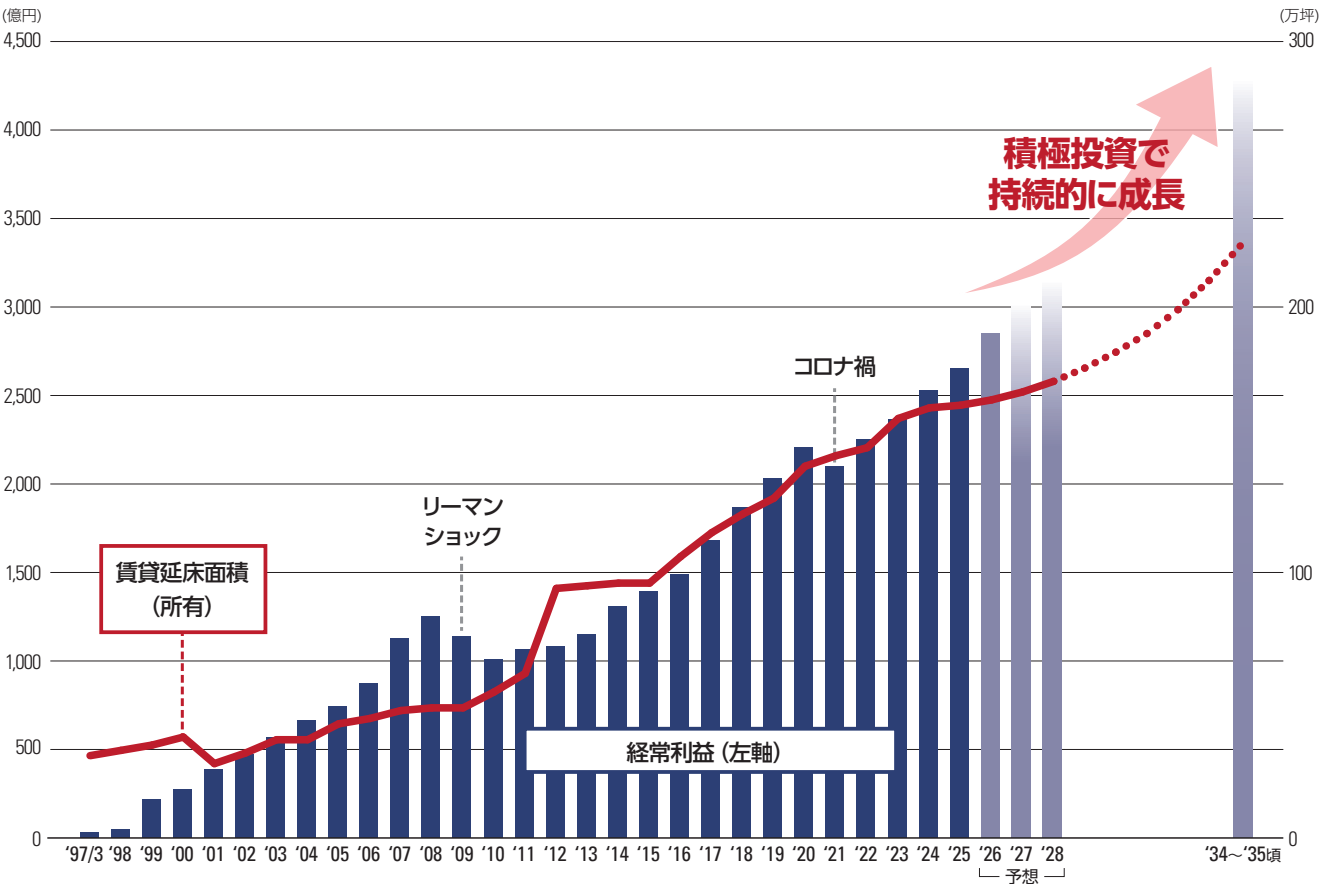
上記の考え方について、本年3月28日に持続的成長戦略の長期展望と「第十次中期経営計画」を、本年5月13日に「持続的成長戦略の着実な進展と株主還元強化、経営体制改革推進について」を公表しております。

持続的成長戦略の現在地

- 賃貸事業という強固な事業基盤を核に、リーマンショック、コロナ禍を乗り越え、しかも一過性の利益に依存しない『質の高い利益成長』を実現
- 今後も成長投資を継続。投資資金は借入せずとも営業CFで賄えるようになった⇒成長投資を継続しながら、株主還元強化の段階へ

住友不動産グループの持続的成長戦略とは

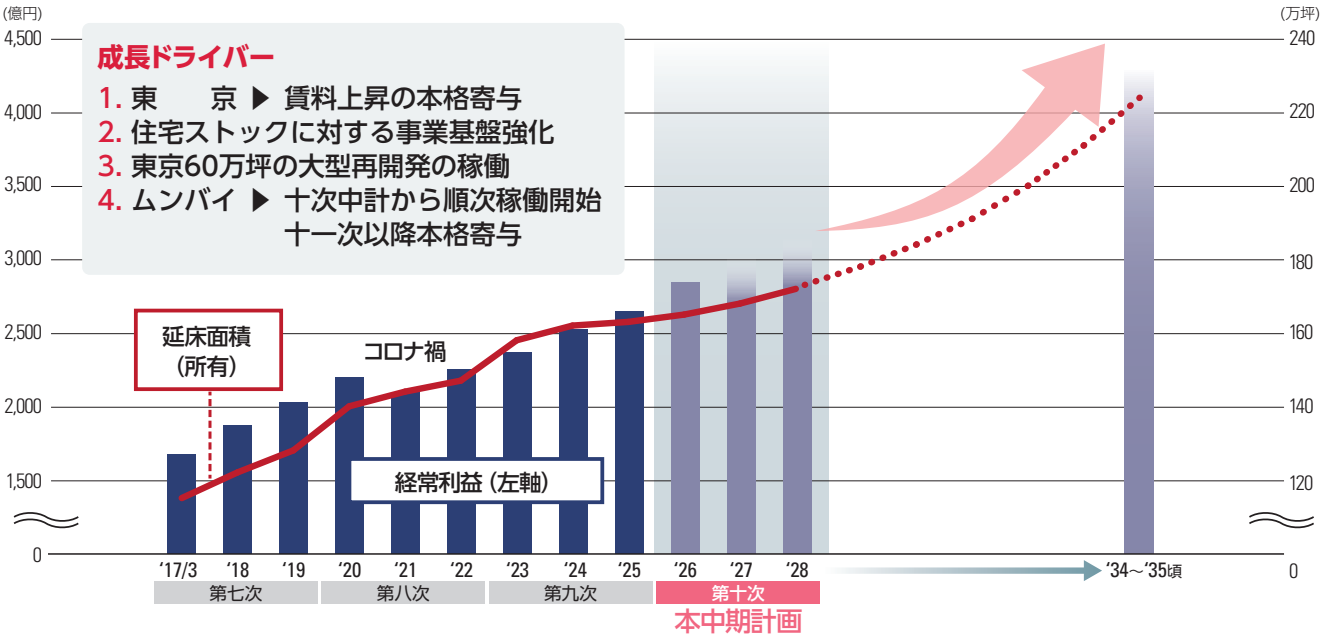
- 1. 市況の変化に強く、利益下振れしにくい強固な事業基盤を築く
- 2. 投資なくして成長なし
- 3. 持続的利益は、一過性の利益に勝る
- 4. 持続的成長が、持続的賃上げ、持続的株主還元増をもたらす



1. 利益計画

はじめに～今後10年の展望

■ 経常利益 4,000億円超、第十次3か年計画は通過点



第十次中計 骨子

- 1年前倒しで中計2年目(2027/3期)経常利益 3,000億円到達さらに、利益成長を加速
 - 3か年累計 経常利益 9,000億円 当期純利益 6,500億円
 - 2025/3期まで12期連続当期純利益最高益更新
- 第十次中計の3か年で、当期純利益15期連続最高益更新を目指す

	第八次 2020/3 -2022/3	第九次 2023/3-2025/3	第十次 2026/3-2028/3	
売上高	28,704	29,218	32,000	+10%
営業利益	6,875 +743	7,675 +800	9,300 +1,625 +21%	
経常利益	6,556 +978	7,581 +1,025	9,000 +1,419 +19%	
当期純利益	4,328 +795	5,308 +979	6,500 +1,192 +22%	加速

金利

- 本中期計画には、年40億円の金利負担増(2025/3期比)織り込み済

金利負担増(25/3期比)	2026/3	2027/3	2028/3
	+40	+80	+120

2026/3期 連結業績予想

	2024/3 (実績)	2025/3 (実績)	2026/3 (予想)	前期比
売上高	9,677	10,142	10,300	+157
営業利益	2,547	2,715	2,900	+184
経常利益	2,531	2,683	2,800	+116
当期純利益	1,772	1,916	2,050	+133

2. 部門別概観

(1) オフィスビル

- 需給締まり、賃料値上げ局面へ

(2) 賃貸マンション

- 高稼働かつ賃料値上げ順調、プライム立地でラ・トゥール続々竣工(3,900戸→4,200戸)

(3) 分譲マンション

- 販売順調。引き続き、量を追わず高水準の利益を維持
- 十次利益計上物件はすべて着工済。工事費上昇の影響は限定的。計画に織り込み済

(4) 住友不動産ハウジング(株)

- 新築そっくりさん事業と注文住宅事業を統合。住友不動産ハウジングを設立
個人向けオーダーメイド住宅で唯一無二の会社を目指す
- 規模を活かした安定継続発注で、大工さん等協力先とのWin-Win関係強化を図る

(5) 住友不動産ステップ(株)

- 成長する個人向け中古住宅流通分野に集中。買取転売等には手を出さず、仲介業務の専門性を磨き、
強固な事業基盤を創る
- 公正透明な取引を推進し、「お客様のために」を愚直に実践

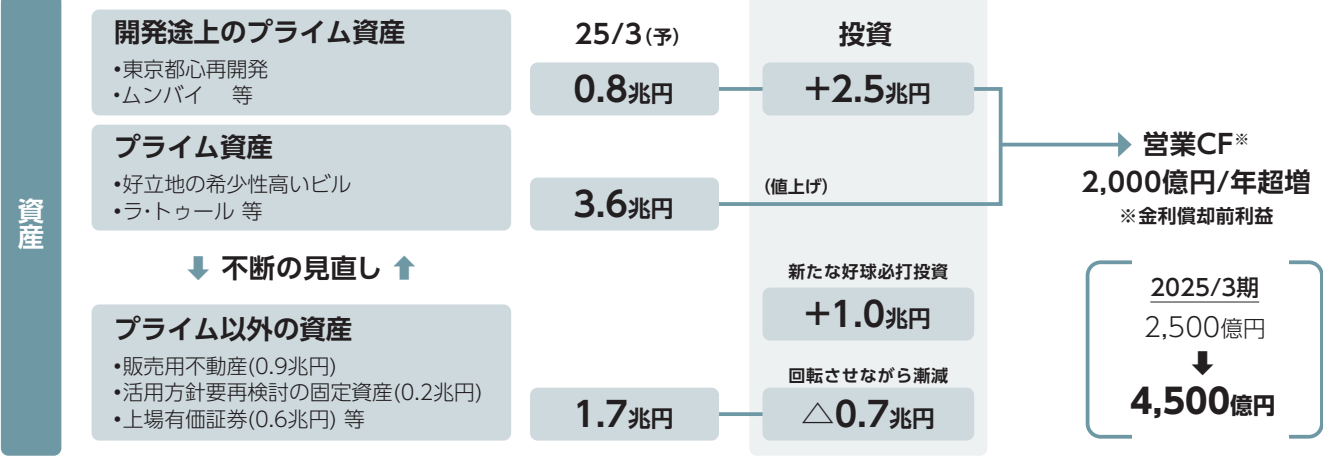
第十次中計 セグメント別利益目標

	第七次 2017/3 -2019/3	第八次 2020/3 -2022/3	第九次 2023/3 -2025/3	第十次 2026/3 -2028/3
不動産賃貸	10,731	12,189	13,423	14,100
不動産販売	9,572	8,221	7,097	8,700
完成工事	6,347	6,120	6,345	6,700
不動産流通	2,077	2,105	2,206	2,500
売上高	28,858	28,704	29,218	32,000
不動産賃貸	4,155	4,873	5,336	6,700
不動産販売	1,401	1,509	1,745	1,900
完成工事	504	547	650	700
不動産流通	474	441	583	700
営業利益	6,132	6,875	7,675	9,300
経常利益	5,578	6,556	7,581	9,000
当期純利益	3,533	4,328	5,308	6,500

3. 投資・株主還元方針

はじめに～今後10年の展望

- 東京、ムンバイに2.5兆円投資で、希少性高い“プライム資産”を大幅に積み上げ
- 株式売却、一部固定資産の活用で、“プライム”以外の資産を縮減、資産効率向上



キャッシュアロケーション

- 有利子負債を増やすことなく、営業CFの範囲内で、積極投資継続と株主還元強化を両立

<第十次3か年計画キャッシュアロケーション>

3 か年合計					
売却収入 8,000億円	成長投資 7,000億円	成長投資 10年総額2.5兆円のうち7,000億円 取得済事業用地への追加投資 東京都心再開発、インド・ムンバイ			
分譲マンション 7,000億円	分譲マンション投資 5,000億円				
保有株式 1,000億円	マネージメント・アロケーション 2,600億円				
基礎事業収入* 10,500億円	納税 2,700億円				
*賃貸・ハウジング・ステップの 営業利益+減価償却費	配当 1,200億円	マネージメント・アロケーション (機動的資金枠) ・新たな好球必打投資 or M&A ・自社株買い or 追加増配への備え ・BKC新規2物件+増配分(10円→15円)で約600億円 ⇒ 残2,000億円			
		配当 累進配当⇒増配 (中計発表時	2026/3 85円 80円	2027/3 100円 90円	2028/3 115円 100円

株主還元方針

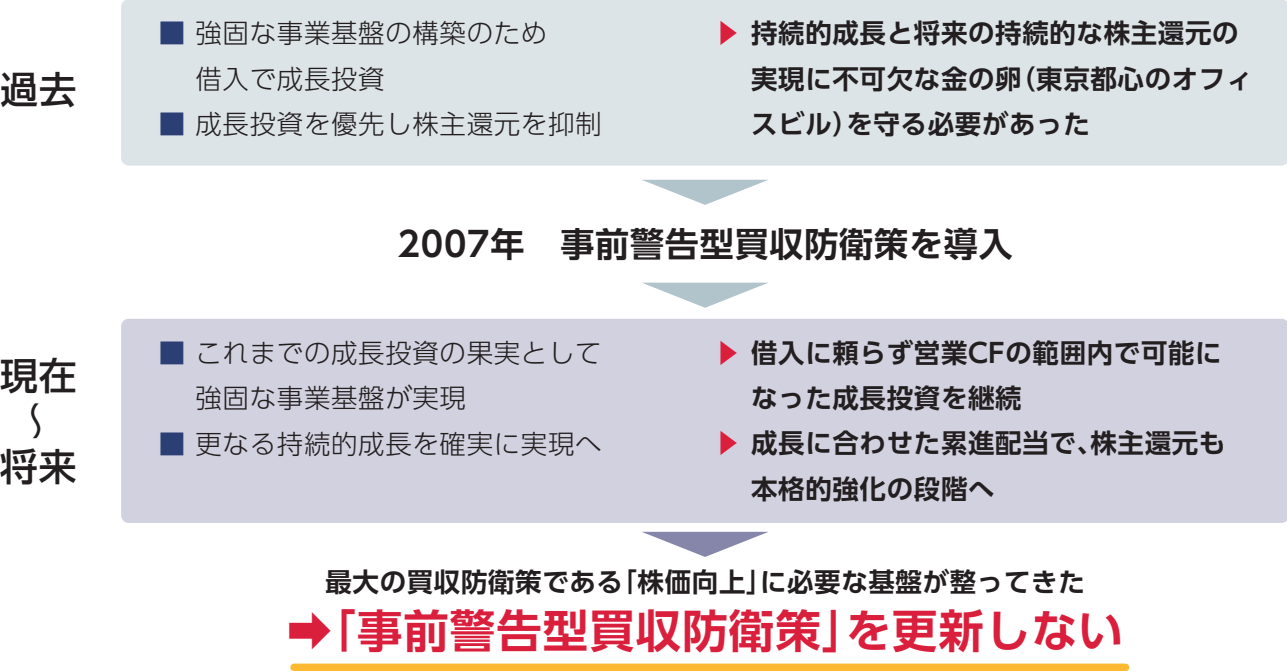
- 増配ペースを更に上げ、5割増しの年15円に
⇒さらに、配当性向が35%到達まで年15円以上の累進配当継続

	第七次	第八次	第九次	第十次
配当	30円	45円	70円	115円
増配ペース(年あたり)	2円、3円	5円	7円、10円	15円
配当性向	11%	14%	17%	24%

→ 35%

4. ガバナンス体制の進化

事前警告型買収防衛策の終了



政策保有株の縮減を一段と加速

(22/5公表 第九次中計目標「31/3期末政策保有株式簿価の株主資本比率10%以下」)

- 25/3期末 政策保有株式簿価の株主資本比率12.9%
28/3期末10%以下(24/5に当初目標の3年前倒しを公表)に向け順調に進捗

2022/3期末	2023/3期末	2024/3期末	2025/3期末	2028/3期末
18.4%	16.6%	14.2%	12.9%	10%以下

[参考 時価／純資産比率]

25/3期は364億円の縮減、十次中計3年では、更に1,000億円の縮減を計画

	2024/3期末	2025/3期末	前期末比	2028/3期末	25/3期末比
時価(億円)	5,952	5,588	△364	4,588	△1,000
純資産比率	29.0%	25.8%	△3.2p	20%以下	

※時価が25/3期末から変わらないと仮定

2年後、監査等委員会設置会社移行・社外取締役過半数へ

- 2015年の社外取締役選任以降、会社の成長に合わせて、順次経営体制の充実・改革を推進
- 現監査役の任期が満了となる2年後に監査等委員会設置会社へ移行し、社外取締役過半数へ
- 移行に先立ち、取締役任期短縮と、監督機能に必要な取締役定数への削減を本年株主総会にて実施

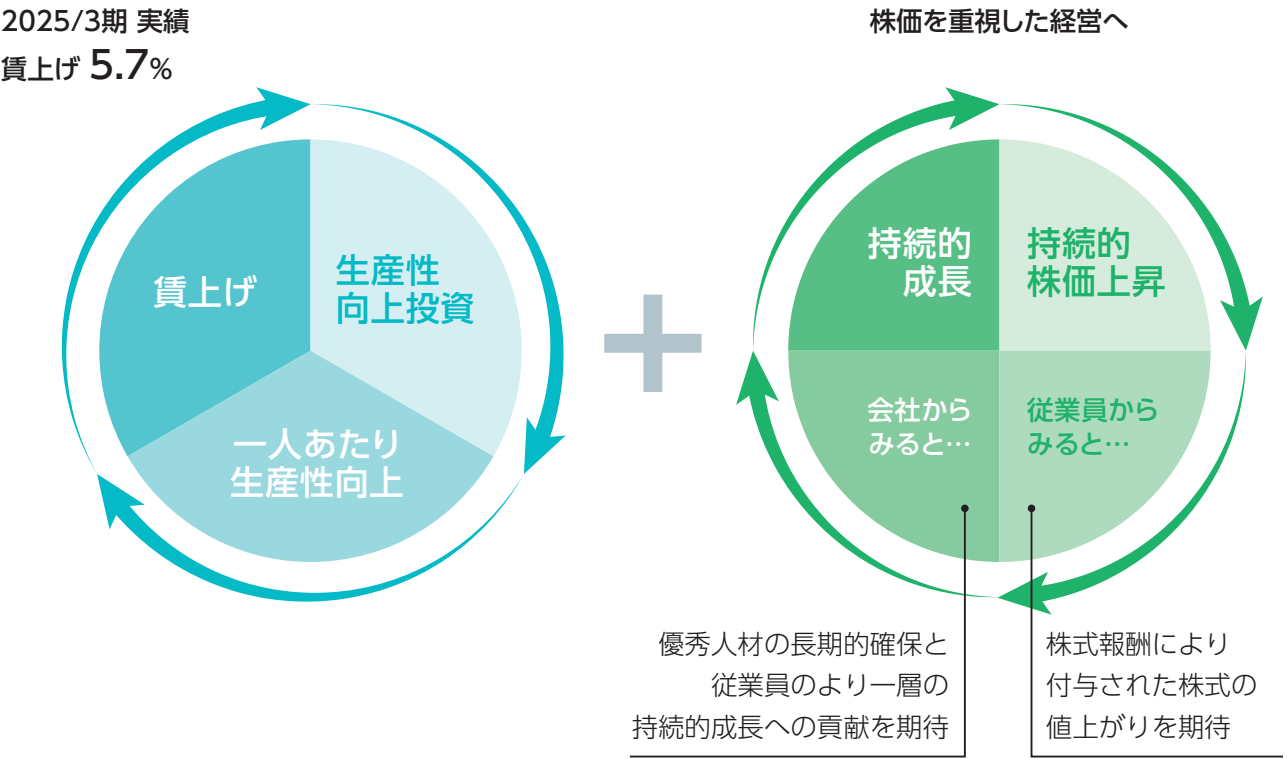
		前期	当期(株主総会后)	2年後
取締役	社内	6名	5名	監査等委員会設置会社 (社外取締役過半数)
	社外	3名	3名	

5. 人的資本投資

- 多様性の極めて高い従業員構成を維持進化



- 生産性向上投資と賃上げの好循環を実現
- グループ従業員に対し、自社株受取権を付与する勤続功労株式報酬制度を新設



<APPENDIX>

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、当社所有予定延床約60万坪に、投資済額を含め2.5兆円を投じます。

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及び新規取得2物件を含め1.0兆円を投じます。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46万坪超のプロジェクトが動き出しています。

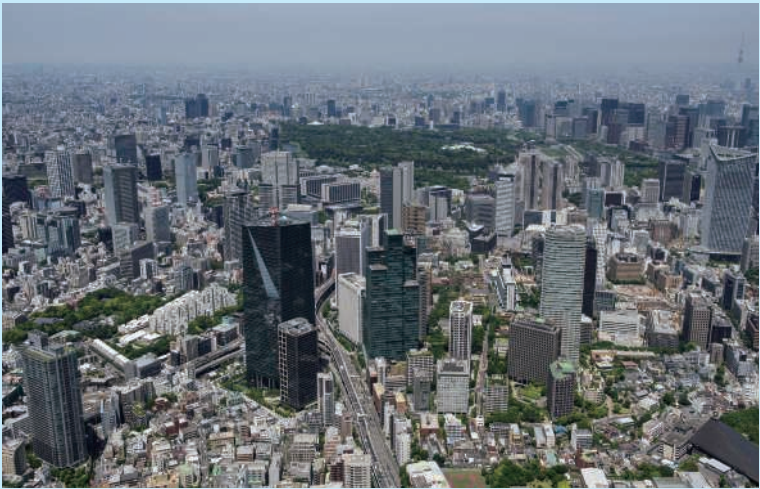
2都市合わせて100万坪超の成長・開発投資案件により、経常利益4千億円への道筋が見えてくると考えています。

東京

東京都心の
大規模再開発事業は
最大の成長エンジン

・六本木五丁目、八重洲など複数の大型案件が
進行中

+60万坪



六本木エリア

インド

高成長・高収益の
インド・ムンバイに着目

・新たに2物件取得で、延46万坪へ

東京に次ぐ
一大事業拠点へ

+40万坪
新規
+6万坪



BKC地区

東京	
※当社グループ外の第三者持分を含んだ総延床面積	
今後の主な再開発計画	
東池袋一丁目地区	
所在地	東京都豊島区
延床面積	約4.7万坪
主用途	事務所・住宅・多目的ホール
八重洲二丁目中地区	
所在地	東京都千代田区
延床面積	約11.7万坪
主用途	事務所・SA・店舗
八重洲二丁目南地区	
所在地	東京都中央区
延床面積	約4.2万坪
主用途	事務所・店舗・多目的ホール・ホテル
飯田橋駅東地区	
所在地	東京都千代田区
延床面積	約1.4万坪
主用途	事務所・住宅・店舗
九段南一丁目地区	
所在地	東京都千代田区
延床面積	約2.5万坪
主用途	事務所・店舗・公共施設
秋葉原駅前東地区	
所在地	東京都千代田区
延床面積	約1.6万坪
主用途	事務所・住宅・店舗
六本木五丁目西地区	
所在地	東京都港区
延床面積	約32.7万坪
主用途	事務所・店舗・住宅・ホテル



八重洲二丁目南地区 (延床面積：約4.2万坪)

インド

開発計画

BKC第1号計画

延床面積 約4万坪
主用途 賃貸オフィスビル

BKC第2号計画

延床面積 約4万坪
主用途 賃貸オフィスビル

ワーリー複合開発

延床面積 約31万坪
主用途 複合用途

BKC第3号計画

延床面積 約3万坪
主用途 賃貸オフィスビル・高級ホテルなど

BKC第4号計画

延床面積 約3万坪
主用途 賃貸オフィスビル・高級ホテルなど

新規

新規



インド国立証券取引所

インド・ムンバイBKC地区

15 住友不動産株式会社 統合報告書2025

住友不動産株式会社 統合報告書2025 16

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

<APPENDIX>

東京

日本最大級の再開発「六本木五丁目西地区再開発」が都市計画決定



イメージパース (東京都資料より)

「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

主なプライム資産

東京は世界最大・最優良のオフィス市場であり、当社は東京都心において、立地や規模の希少性が高く今後も得難く持ち続ける意義のある資産を「金の卵を産む鶏＝プライム資産」と位置づけ、これまで積極的な成長投資により積み上げてきました。

この「プライム資産」が、今日の安定的かつ持続的に成長する利益を生み出す源泉となっております。



新宿住友ビル



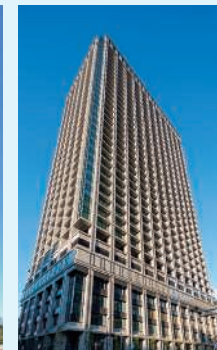
泉ガーデンタワー



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



東京日本橋タワー



住友不動産
東京三田ガーデンタワー

インド

総事業費1兆円、BKC第1号物件は来秋稼働

当社グループのインド・ムンバイにおける開発計画は、既存3物件に新たに2物件が加わったことで、合計5物件、総事業費は1兆円規模に及びます。

既存3物件の開発は順調に進捗しており、「BKC第1号計画」は、来秋稼働を迎えます。新幹線新駅やメトロ新駅の開発等、インフラ整備が進むBKC地区の中で、同物件は、国際水準の高スペックオフィスビルとして市場から高く評価されており、すでに大手グローバル金融企業による東京都心最高水準相当の賃料単価での入居が内定しています。



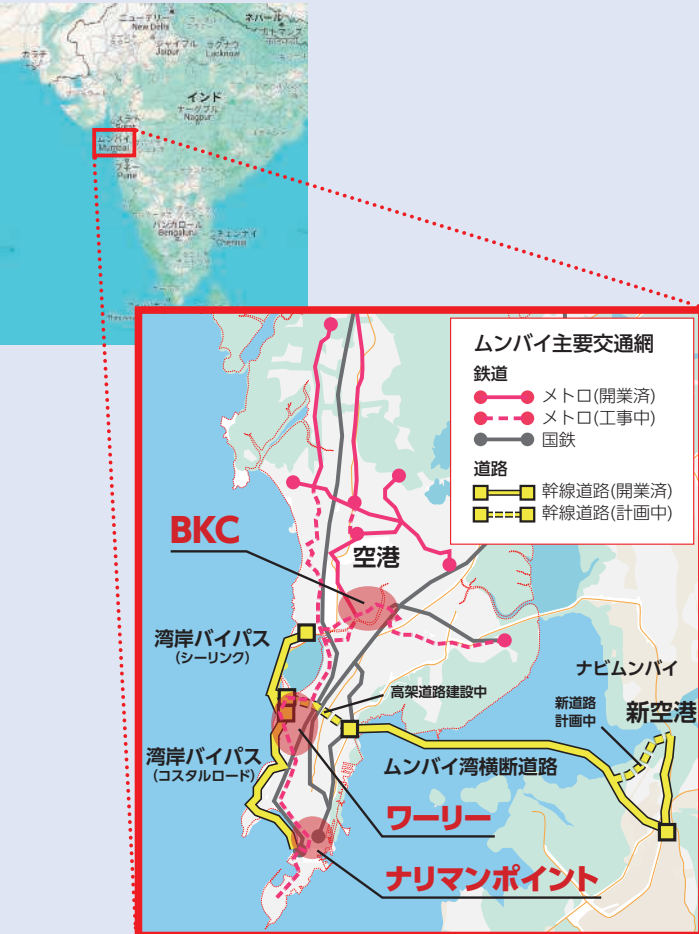
「BKC第一号物件」完成イメージ



工事状況（2025年5月）

BKC地区

進むインフラ整備



BKC地区の賃料は
東京都心最高水準相当

世界オフィス賃料ランキング

順位	都市	月額賃料（円/坪）
1	香港（セントラル）	104,063
2	ニューヨーク（ミッドタウン）	88,393
3	ロンドン（ウエストエンド）	73,125
10	サンフランシスコ	45,804
11	シンガポール	44,196
17	東京（丸の内）	41,384
20	デリー（コンノートプレイス）	39,777
21	ムンバイ（BKC）	38,973
27	東京（渋谷）	34,955
28	大阪	34,554
32	パリ	32,143
34	東京（新宿）	31,339
37	ロサンゼルス	30,536
86	ベンガルール	18,884
92	デリー（グルグラム）	16,875
129	チェンナイ	7,634
131	ハイデラバード	7,232

JLL世界オフィス賃料調査（2022年第3四半期末時点）
から当社作成（1ドル＝135円換算）

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

- 木造密集地の解消
- 狭隘道路の拡幅、歩車分離
- 免震・制振構造の積極的採用
- 非常用発電機の導入
- 防災拠点の整備（帰宅困難者受け入れなど）

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

- 高効率な省エネ設備の積極的採用
- 都市緑化の推進（緑地創造・保全）
- 廃棄物排出の削減、資源循環
- 導入促進対策を図った独自の太陽光発電サービス供給
- 環境性能を高めた住宅供給

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

- 地域と共創するまちづくり
- 新たな人口誘致（活性化）
- タウンマネジメントによる賑わい創出
- コミュニティ形成支援
- 地域防災機能の向上

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

- ユニバーサルデザインによるまちづくり
- 建物のバリアフリー化
- 断熱性能を高めた快適な住まい
- 健康で安全な労働環境の構築
- 多様性のある人材育成

価値創造の源泉

土地を創る力

価値創造の
あゆみと
当社の強み

➡P.21

再開発と
社会課題の解決

➡P.23

業容拡大

競争優位な 事業 ポートフォリオ

4つの
主力事業による
企業価値の拡大

➡P.27

事例：
新築そっくりさん

➡P.29

価値創造 プロセス

➡P.31

新たな 価値創造への 挑戦

人的資本

➡P.33

DX

➡P.37

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。

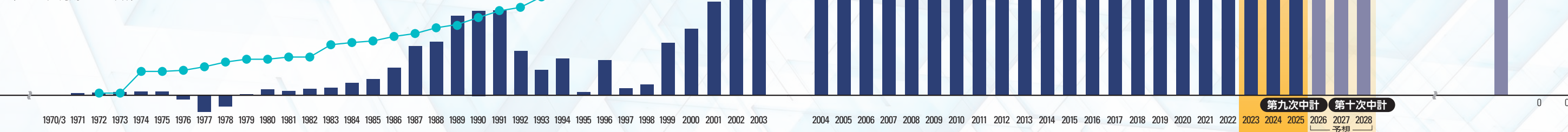
主要なビル開発プロジェクト



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。



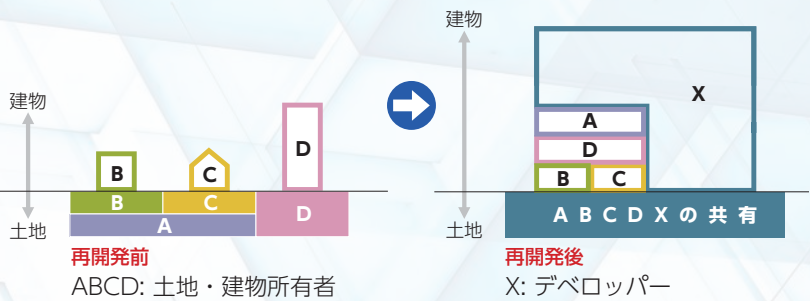
当社は、ほかの大手デベロッパーとは異なり、財閥解体後の1949年に保有ビルわずか3棟でスタートし、東京都心のオフィスビル開発を本格化させたのは1970年代以降でした。このため、保有資産の建替えや、競争入札などでビル用地を取得するのではなく、地道な努力で複数の小さな土地を大きく取り纏め、土地の価値を最大化する「再開発」の手法を中心に優良資産の開発を積み重ねて、事業基盤の拡大とともに、企業価値を高めてきました。

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 主な実績及び計画

地区名	主な建物名	所在地	延床面積(約) (㎡)	主用途	竣工年月
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	63,000	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	208,000	事務所・住宅・店舗	2002年10月
西新宿六丁目南地区	住友不動産新宿オクタタワー	東京都新宿区	163,000	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	63,000	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	65,000	住宅	2009年5月
大崎駅西口中地区	大崎ウエストシティタワーズ	東京都品川区	129,000	住宅・事務所・店舗	2009年8月
新潟駅南口第二地区	シティタワー新潟	新潟県新潟市	55,000	住宅・店舗・事務所	2010年2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	154,000	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	78,000	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	100,000	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	180,000	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	93,000	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	126,000	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	211,000	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	93,000	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	61,000	住宅・店舗	2019年7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	54,000	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	100,000	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	156,000	事務所・住宅・多目的ホール	十一次以降(開発推進中)
八重洲二丁目中計画	未定	東京都千代田区	389,000	事務所・SA・店舗	十一次以降(開発推進中)
八重洲二丁目南地区	未定	東京都中央区	138,000	事務所・店舗・多目的ホール・ホテル	十一次以降(開発推進中)
飯田橋駅東地区	未定	東京都千代田区	46,000	事務所・住宅・店舗	十一次以降(開発推進中)
九段南一丁目地区	未定	東京都千代田区	82,000	事務所・店舗・公共施設	十一次以降(開発推進中)
秋葉原駅前東地区	未定	東京都千代田区	52,000	事務所・住宅・店舗	十一次以降(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	十一次以降(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。

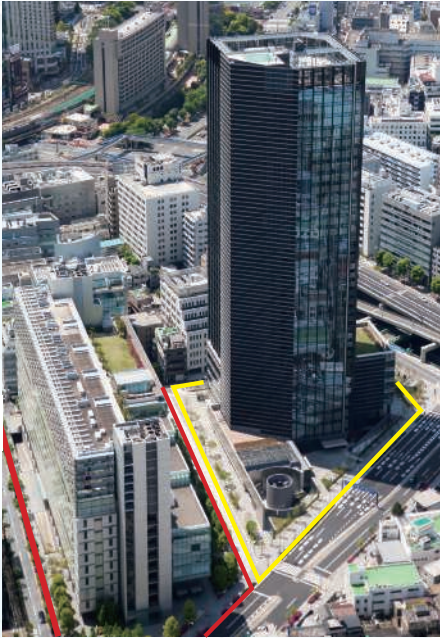
	後楽二丁目東地区 (住友不動産飯田橋ファーストビル)	後楽二丁目西地区 (住友不動産飯田橋ファーストタワー)
竣工	2000年3月	2010年4月
延床面積(約)	63,000㎡	78,000㎡
用途	事務所・住宅・店舗	事務所・住宅・店舗・多目的ホール



後楽二丁目東地区開発前



後楽二丁目西地区開発前



両街区開発後

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、駅前での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開発前



開発後
左:住友不動産大崎ガーデンタワー
右:大崎ガーデンレジデンス

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178,000㎡	約41,000㎡
用途	事務所、店舗等	住宅(423戸)、事業所等

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419,000㎡)

主な建物名	泉ガーデンタワー
竣工	2002年10月
延床面積	約208,000㎡
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211,000㎡
用途	事務所・住宅・店舗・多目的ホール



泉ガーデンタワー開発前



住友不動産六本木グランドタワー開発前



両街区開発後

地域課題を解決した街区整備

1



2



3



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

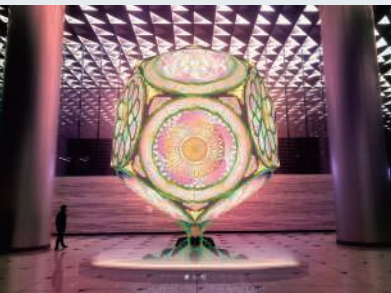
従前は、最大高低差 8 m もの崖地があり、過去には地盤の崩落もありました。本再開発では緩やかな起伏のあるランドスケープデザインを行ったほか、高低差のある地形を解消し、周辺市街地や駅方面をつなぐ階段、エレベーターによるユニバーサル動線を新設しました。

3 地域の賑わい、防災拠点となる広場創出

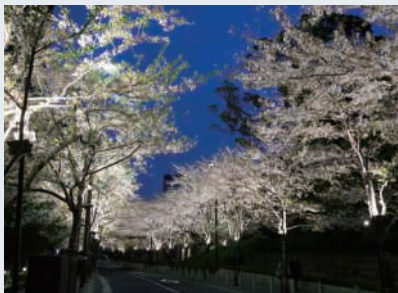
従前は、工業地域で緑地が少なく、住宅の密集により人が集う拠点が不足していました。本再開発では、地域の人々が交流し、賑わい、また有事には防災拠点となる約8千㎡もの緑豊かな広場を整備しました。

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



さくら祭りー桜小町



さくら祭りー桜並木ライトアップ



クリスマスイルミネーション



防火防災フェア



夏祭り



マルシェイベント

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.43

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、オフィスの中核とした「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 ハイク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 ・ホテル ・イベントホール・会議室 ・商業施設	合計約6,300戸所有・管理運営 合計21ホテル・5,350室運営 30施設展開 「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」 (2025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・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.51



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
2025年	住友不動産ステップと当社分譲済マンション限定の 売買仲介を行う「ステップS+S」提供開始

ハウジング事業 住友不動産ハウジング株式会社

「新築そっくりさん」 ▶ P.29 ▶ P.53

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てスタート。その後、制震工法の開発や、高断熱リフォームを展開し、住宅の基本性能向上に努め、お客様の好評を得て全国展開、累計18万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
2025年	「新築そっくりさん」事業累計受注棟数18万棟突破

注文住宅 ▶ P.55

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、ハイク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

2025年 「新築そっくりさん」事業及び注文住宅事業を統合した新会社「住友不動産ハウジング株式会社」設立

これまで、「新築そっくりさん」事業及び注文住宅事業は、当社の一部門として各々事業を行ってきましたが、2025年4月に両事業を新会社に移管・統合し、①施工体制を共通化して各パートナーとの共存共栄を図り、②両事業の強みを融合し、顧客本位の提案型商品にこたわる、ことにより、ハウジング事業のさらなる成長を目指します。



ステップ事業 住友不動産ステップ株式会社 ▶ P.57

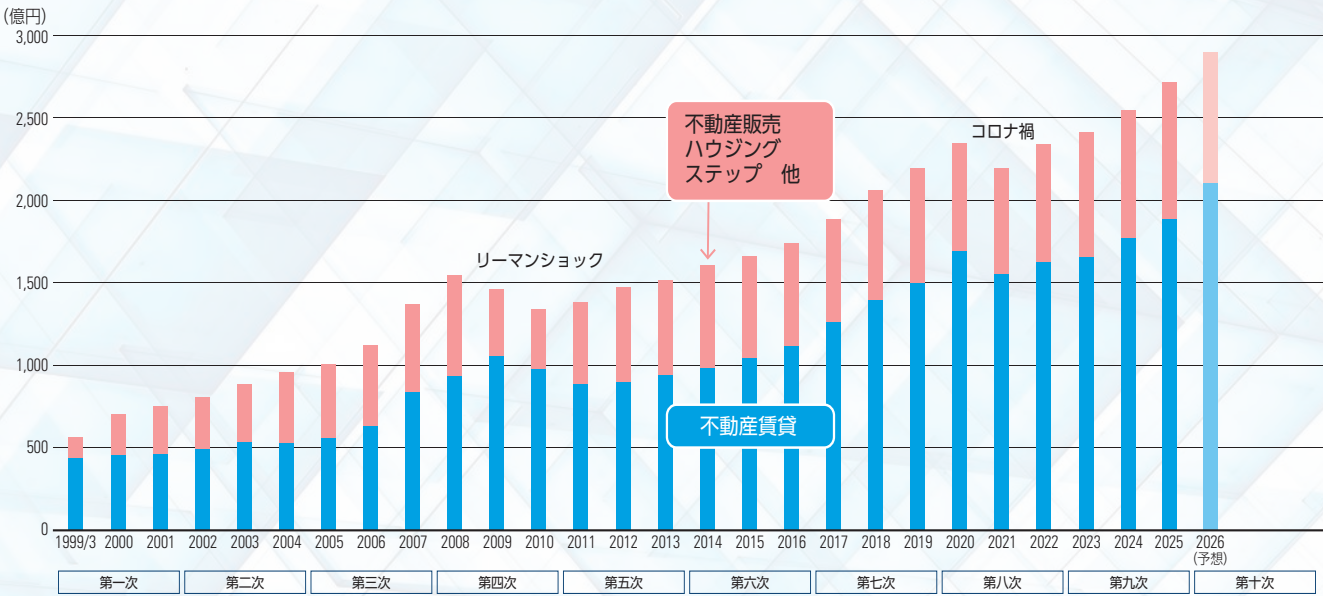
1979年にグループ会社の住友不動産販売として中古住宅流通事業に参入しました。直営方式による店舗展開にこだわり、顧客第一主義のもと、地域密着のきめ細かい営業体制を築いています。マンション専門仲介店舗の展開



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
2025年	「住友不動産ステップ株式会社」へ商号変更

営業利益の推移



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18万棟を突破(2025年6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CO₂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 2025年6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

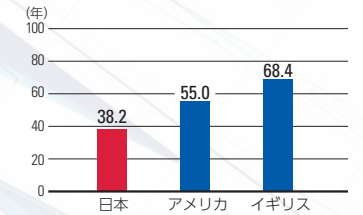
3 環境負荷の低減

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5,400万戸)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。

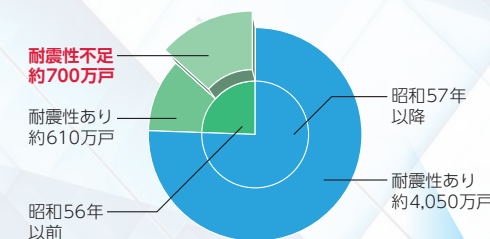
住宅の平均年齢の国際比較



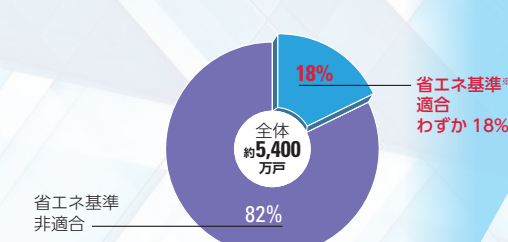
出典: 国土交通省「減失住宅の平均築後年数の比較」(令和5年度住宅経済関連データ/＜9＞居住水準等の国際比較 3-(2))

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

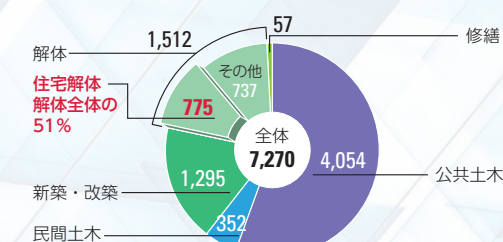


2 住宅ストック(約5,400万戸)の省エネ基準(断熱性能)



※ 新築住宅に義務化されている基準

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」(令和6年度 住宅の長寿命化リフォームシンポジウム/最近の省エネ施策について)
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CO₂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CO₂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。



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年に「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が多様化に取り組み、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。

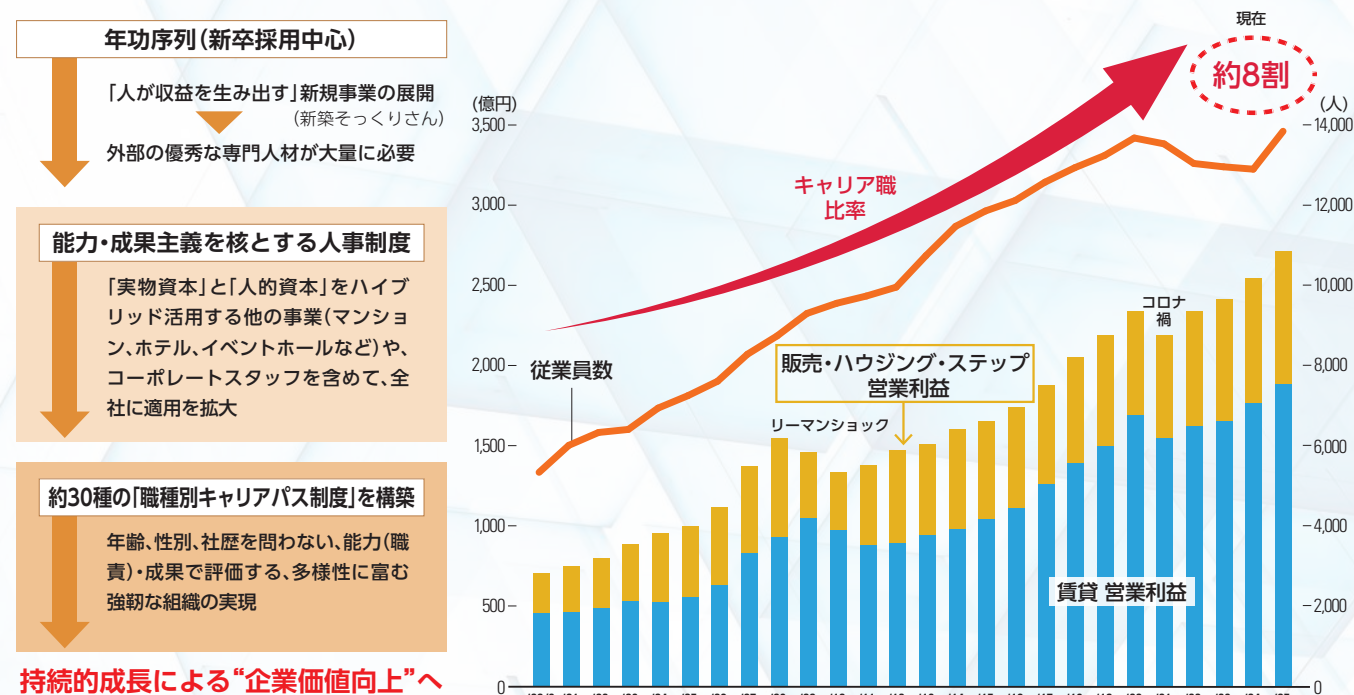
この事業構造転換に際して、外部から優秀な専門人材(キャリア職)を大量に採用する必要性に迫られ、旧来の“年功序列”による人事制度を廃し、“高率歩合給”などの能力・成果主義を核とする人事制度への改革を実施し、「新築そっくりさん事業」や「注文住宅事業」の収益拡大に大いに寄与しました。

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。

人事制度改革とダイバーシティ推進

営業利益と従業員数の推移



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
・テナントリーシング ・オフィスビル運営マネージャー ・高級賃貸マンション ・分譲マンション ・戸建リフォーム ・マンションリフォーム ・注文住宅	・オフィスビル設備管理マネージャー ・オフィス内装工事マネージャー ・分譲マンションの設計 ・分譲マンションの品質管理 ・新築戸建の設計プランナー ・リフォームの施工管理 ・新築戸建の施工管理 ・アフターサービス(戸建・マンション)	・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) ・事務スタッフ(一般事務・人事事務他) ・フロントコンシェルジュ ・総合マンションギャラリー事務スタッフ ・CADオペレーター(注文住宅)

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、すでに当社グループ職員の8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月設置の「人材開拓推進室」では、将来の幹部候補の開拓に注力してきました。その結果、2025年3月末時点の管理職に占める女性の比率は10.5%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。



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・キャリアチェンジ応援制度」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。

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」による社員一人ひとりの能力開拓

当社ではグループ全体で約14,000人の多種多様な社員が活躍をしていますが、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。年齢や性別、社歴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ひとりが活躍できる、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。

こうした取組みは、社員一人ひとり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、社内でも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、社員一人ひとりが挑戦の精神を持って仕事に取り組み、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。

グループ従業員に当社株式の受取権を付与する「勤続功労株式報酬制度」の新設・拡充

当社は、2024年12月に住友不動産ハウジング株式会社の従業員向けに本制度を新設し、その後2025年2月に当社グループ従業員全体（退職金制度がある当社従業員、グループ会社を除く。）に対象範囲を拡大いたしました。

本制度は従業員の毎年の貢献に応じて当社株式の受取権を割り当てるもので、年々当社株の受取権が累増するとともに、当社の持続的成長の実現を通じて株価が上昇することにより、さらに受取報酬が増えるという期待が醸成されることを通じて、当社の基本方針である持続的成長による企業価値の向上に、大いに力を発揮してもらうためのものです。本制度により、従業員が当社の持続的成長に貢献する結果、当社の株価上昇により自らの受取報酬が増加するという好循環を作り出してまいります。

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



安心して働ける制度の充実

住友不動産グループの掲げる「従業員ファーストの経営」と「グループ一体経営」の方針のもと、以下の通り手厚い制度を設けています。

1. 育児支援の取組み

●育児休業・育児時短勤務制度

当社グループでは育児休業を「最大3歳まで」、育児時短勤務を「最大小学校3年生の3月末まで」とする、国の基準から期間を大幅に延長した制度を設けています。

これにより「仕事と育児のバランスが取れない」、「保育園に入園させられず退職せざるを得ない」といった問題に対応しています。

●育児支援休暇(当社独自の制度)・子の看護等休暇

当社グループ独自の制度により、1歳未満の子どもがいる社員は、最大10日の有給休暇を年次休暇とは別に利用できます。

また小学校3年生未満の子どもの通院、予防接種、入園等の際には、ひとりにつき年間5日まで、時間単位での休暇を取得可能です。

●出生休暇・つわり休暇

出産の付き添いや出産前の通院、第二子以降出産時の第一子の育児時間確保に利用可能な、最大5日の有給休暇制度を設けています。

またつわりの症状で就業が困難な際には、時間単位または一日単位での休暇も取得可能です。

2. 介護支援の取組み

●介護休業・介護時短勤務制度

要介護状態の対象家族1人につき、介護休業は「93日まで」、介護時短勤務は「3年間まで」取得可能な制度を設けています。実際に介護をしながら働いている社員、仕事と介護の両立のための体制を整えてから復職し勤務されている社員もいます。

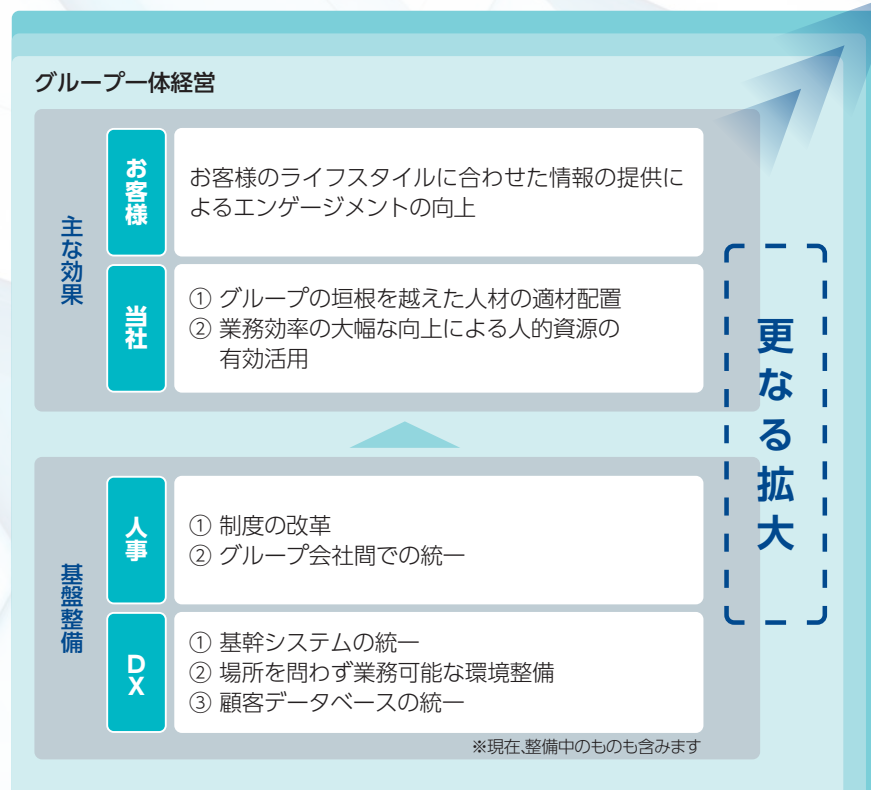
●介護休暇

要介護状態の対象家族の通院の付き添いや介護サービスの手続きに際しては、対象家族1人につき年間5日まで、時間単位または一日単位での休暇の取得が可能です。

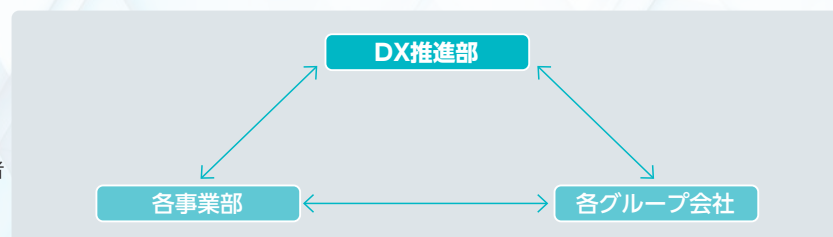
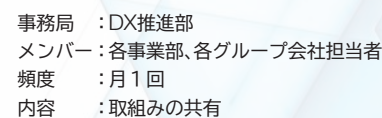
2024年度は介護経験のある社員へのヒアリングを実施するとともに、グループ各社の制度統一を進めました。介護を理由に転居が必要となった際には、グループの垣根を越えた転勤・異動の相談を受け付け、実際に勤務地を変更して活躍している社員もいます。

また、全社員向けのWEB研修により、介護との両立に対する理解の促進や、制度の周知にもつとめています。今後も社員の声を積極的に聞く機会を設けるとともに、集積した事例の共有等にも取り組むことで、仕事と介護の両立支援を強化してまいります。

こうした取組みにとどまらず、当社は今後も各種制度の改革やDXの推進を通じて、グループ一体経営を強化してまいります。



グループ一体でDX戦略を推進するための体制として、DX推進部が各事業部門のDX化を進めることに加え、DX推進部を中心に各事業部門やグループ会社の担当者によるDX会議を月例で開催し、全社のDX方針や各事業部門の推進状況の共有・水平展開を行っています。これにより、各担当者は自部門、自社のみならず、他部門の取組みを把握することで、グループ全体として目指すDX化への理解を一層深めています。



課題	取り組み	主な効果
人的資源の有効活用	① 人事・経理等基幹システムの統一 ② RPAの導入	① 定型作業を機械化し、従業員を高度な業務へ配置転換 ② グループの垣根を越えた人材の適材配置
長時間労働の抑制	① 営業ツール等の自動作成(右記1) ② 場所を問わず業務出来る環境の整備	① 顧客との商談のスピードアップ ② 外回り中心の従業員の勤務時間の有効活用
お客様のエンゲージメント向上	① グループ会社の顧客データベースの統一 ② 分譲マンション所有者の各種手続きのWEB化(右記2)	① ふれあい+S(右記3)を通じて、お客様に対して、パーソナライズされたサービス等を適切な時期に案内 ② 共用施設の契約手続き等をWEB上で完結

従来

営業担当者が書類作成の度に入力

顧客DB

物件DB

査定書

契約書

広告

...

現在

統一データベースから自動出力

[統一DB]
お客様情報
物件情報

査定書

契約書

広告

...



従来は紙で行っていた駐車場等の共用施設の契約手続きや管理組合の総会議案の確認・出欠の届出、マンションの点検等の通知をWEB上で確認できるポータルサイトを設けました。それに加え、管理費等の支払い手続きも同サイト上で可能となり、マンション管理に関わる手続きがWEB上で完結できるようになりました。



ST-マンション管理WEBサービス画面

今後はグループ会社の顧客データベースを統一し、お客様のライフスタイルに応じたサービスを適時ご案内し、ご利用いただくことで当社と継続的にお付き合いいただける関係を築くことを目指しています。



当期(2025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

4期連続経常最高益、12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過去最高を更新しました。

全部門増収増益、不動産賃貸事業が業績を牽引、不動産販売事業、完成工事事業も最高益

部門別では、需給改善傾向が続く東京のオフィスビルを中心とする不動産賃貸事業が大幅増益となり業績を牽引しました。分譲マンションが堅調に推移した不動産販売事業に加え、高い環境性能を備えた商品を中心に売上高が増加したハウジング(旧完成工事)事業も最高益を更新しました。Web広告強化の取組みなどによって集客が増加に転じたステップ(旧不動産流通)事業も含め、全部門増収増益を達成しました。

営業外損益は支払利息の増加により31億円のマイナス(前期比△16億円)となり、特別損益は、減損損失を187億円計上した一方、投資有価証券売却益を383億円計上した結果、55億円(同+53億円)のプラスとなりました。

その結果、売上高1兆142億円(前期比+4.8%)、営業利益2,715億円(同+6.6%)、経常利益2,683億円(同+6.0%)、親会社株主に帰属する当期純利益1,916億円(同+8.2%)となりました。

	前期 (2023.4.1～ 2024.3.31)	当期 (2024.4.1～ 2025.3.31)	前期比
売上高	9,677	10,142	+465
営業利益	2,547	2,715	+168
経常利益	2,531	2,683	+152
親会社株主に帰属する当期純利益	1,772	1,916	+145

2 次期(2026年3月期)の見通し (2025年5月13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を見込み、5期連続の経常最高益と13期連続の純利益最高益更新を計画します。

	当期 (2024.4.1～ 2025.3.31)	次期予想 (2025.4.1～ 2026.3.31)	当期比
売上高	10,142	10,300	+157
営業利益	2,715	2,900	+184
経常利益	2,683	2,800	+116
親会社株主に帰属する当期純利益	1,916	2,050	+133

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

2022年4月より取り組んできた「第九次中期経営計画」は当期(2025年3月期)をもって終了しました。計画最終年度の当期は、掲掲「1. 連結業績の概況」に記載の通り、4期連続経常最高益、12期連続純利益最高益更新を達成しました。

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、当期純利益のすべてにおいて八次実績を上回るとともに、経常利益と当期純利益は当初目標を超過達成することができました。

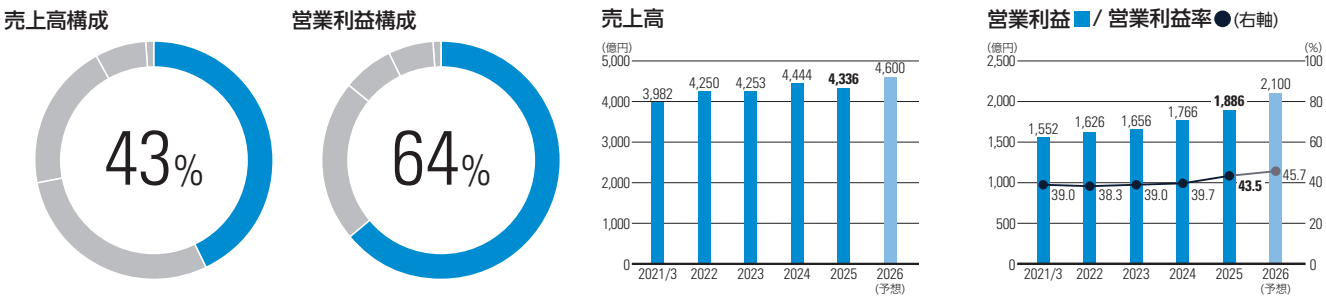
	八次実績 (2019.4.1～2022.3.31)	九次実績 (3カ年累計)			八次比	十次目標* (2025.4.1～2028.3.31)
		前々期 (2022.4.1～2023.3.31)	前期 (2023.4.1～2024.3.31)	当期 (2024.4.1～2025.3.31)		
売上高	28,704	9,399	9,677	10,142	+514	32,000
営業利益	6,875	2,413	2,547	2,715	+800	9,300
経常利益	6,556	2,367	2,531	2,683	+1,025	9,000
当期純利益	4,328	1,619	1,772	1,916	+979	6,500

※2025年3月28日公表

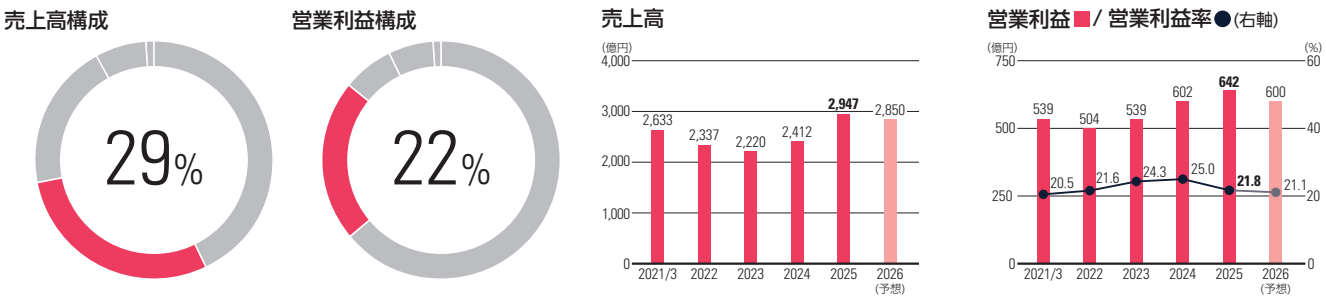
部門別の概況

売上高	(億円)			営業利益	(億円)		
	当期	次期予想	当期比		当期	次期予想	当期比
不動産賃貸	4,336	4,600	+263	不動産賃貸	1,886	2,100	+213
不動産販売	2,947	2,850	△97	不動産販売	642	600	△42
ハウジング	2,042	2,100	+57	ハウジング	215	220	+4
ステップ	731	750	+18	ステップ	195	220	+24

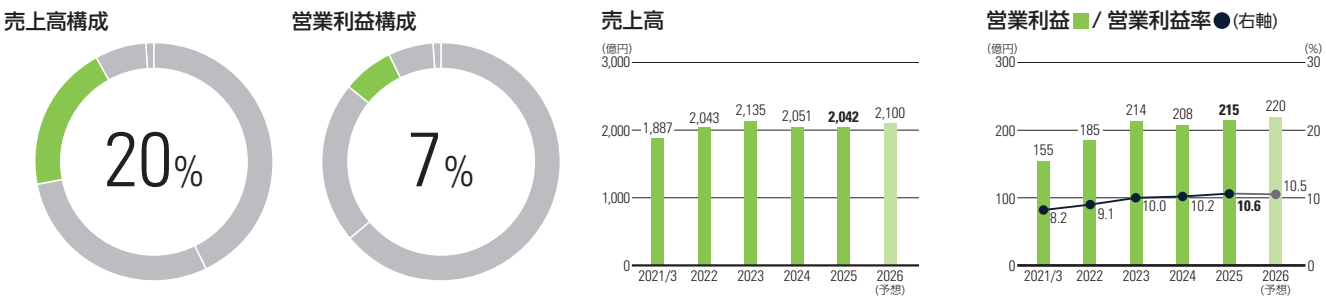
不動産賃貸



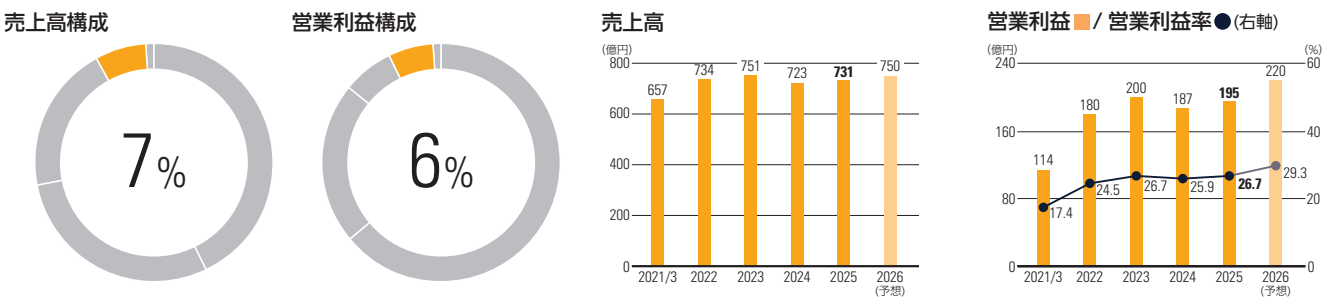
不動産販売



ハウジング



ステップ



※本頁の当期実績は、P.4記載のセグメント区分変更後の概算値で記載しております。
※構成比率は2025年3月期実績を消去前の数値で算出しております。

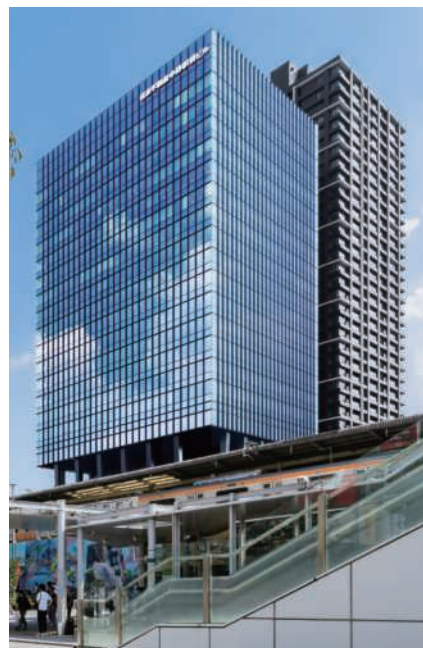
不動産賃貸事業

増収増益、最高益更新

当期は、既存ビルの稼働率改善と値上げの浸透、「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」の入居進捗、「住友不動産中野駅前ビル」、「住友不動産新宿南口ビル」などの新規稼働に加え、ホテル、イベントホールなどの収益増も業績に寄与した結果、大幅な増収増益となり、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、新規ビル募集順調

当期末の空室率は、5.8%(前期末比△1.1p)となりました。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状況が継続しております。また、第4四半期に竣工した「住友不動産六本木セントラルタワー」ほか新規ビルのテナント募集も進捗し始めております。



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㎡



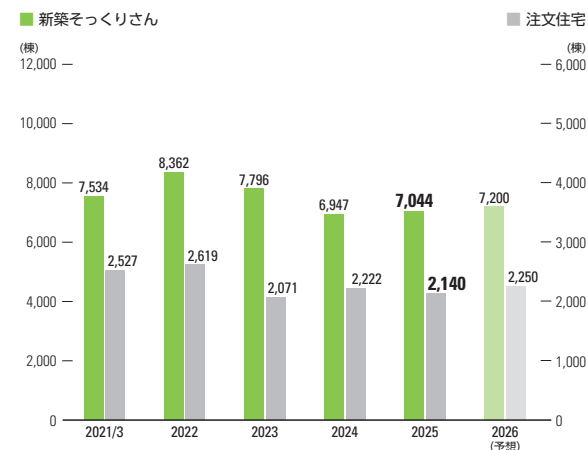
住友不動産六本木セントラルタワー
(2025年1月竣工)
東京都港区 地上21階
延床面積:31,943㎡

ハウジング事業

販売単価増、最高益更新

当期の受注棟数は、「新築そっくりさん」事業で7,044棟(前期比+97棟)、注文住宅事業で2,140棟(同△82棟)となりました。「高断熱リフォーム」や、ZEH仕様を標準とする「住友不動産の栖(すみか)」など環境性能を訴求した商品の受注は引き続き好調で、1棟当たり単価が上昇したことに加え、マンションスケルトンリフォームの着実な成長もあり、受注高は両事業部門とも前年比プラスとなりました。当事業部門の業績は、両事業ともに計上棟数の減少を販売価格の上昇でカバーして、増収増益となり最高益を更新しました。

受注棟数



不動産販売事業

増収増益、最高益更新

当期は、「シティテラス善福寺公園」、「THE ASAKUSA RESIDENCE」、「シティハウス横浜」、「シティテラス若江岩田」などが引渡しを開始、マンション、戸建、宅地の合計で3,526戸(前期比+2戸)を販売計上した結果、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、次期計上分確保済

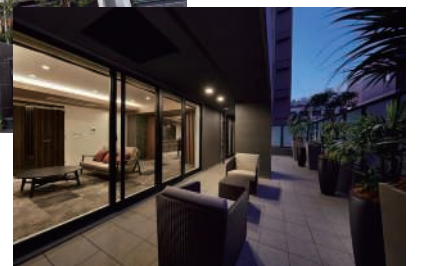
当期のマンション契約戸数は2,620戸(前期比△661戸)となりました。期首時点で次期計上予定分は概ね確保済みとなり、さらに次々期計上予定分の契約も順調に進捗しております。



シティテラス善福寺公園
(2024年4月引渡開始)
東京都練馬区
地上4階 総戸数170戸



シティハウス横浜
(2024年9月引渡開始)
神奈川県横浜市
地上18階 総戸数165戸

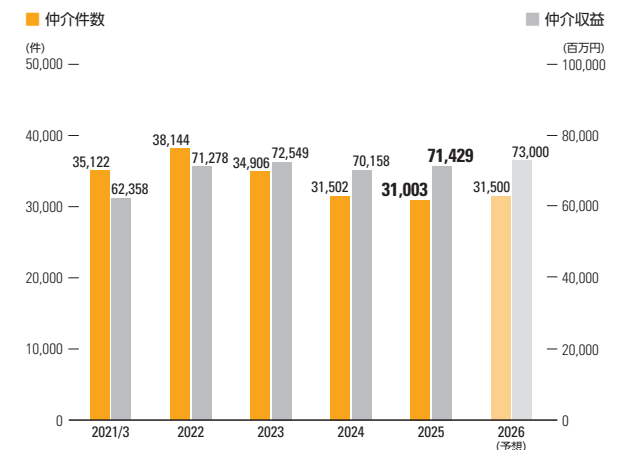


ステップ事業

増収増益、先行指標の改善傾向継続

当期は、仲介引渡し件数が減少しましたが、取扱単価の上昇により増収増益となりました。当期は、Web広告強化の取組みなどにより問い合わせ件数が増加、契約ベースでは、件数、取扱高とも前年比プラスとなり、改善傾向が続いております。

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・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ニーズに応える豊富なラインナップ、保有延床面積は東京No.1
- 2 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
- 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 最新設備による高い機能性と快適性、環境性能を配備、選択可能なグリーン電力導入プランの構築
- 5 「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

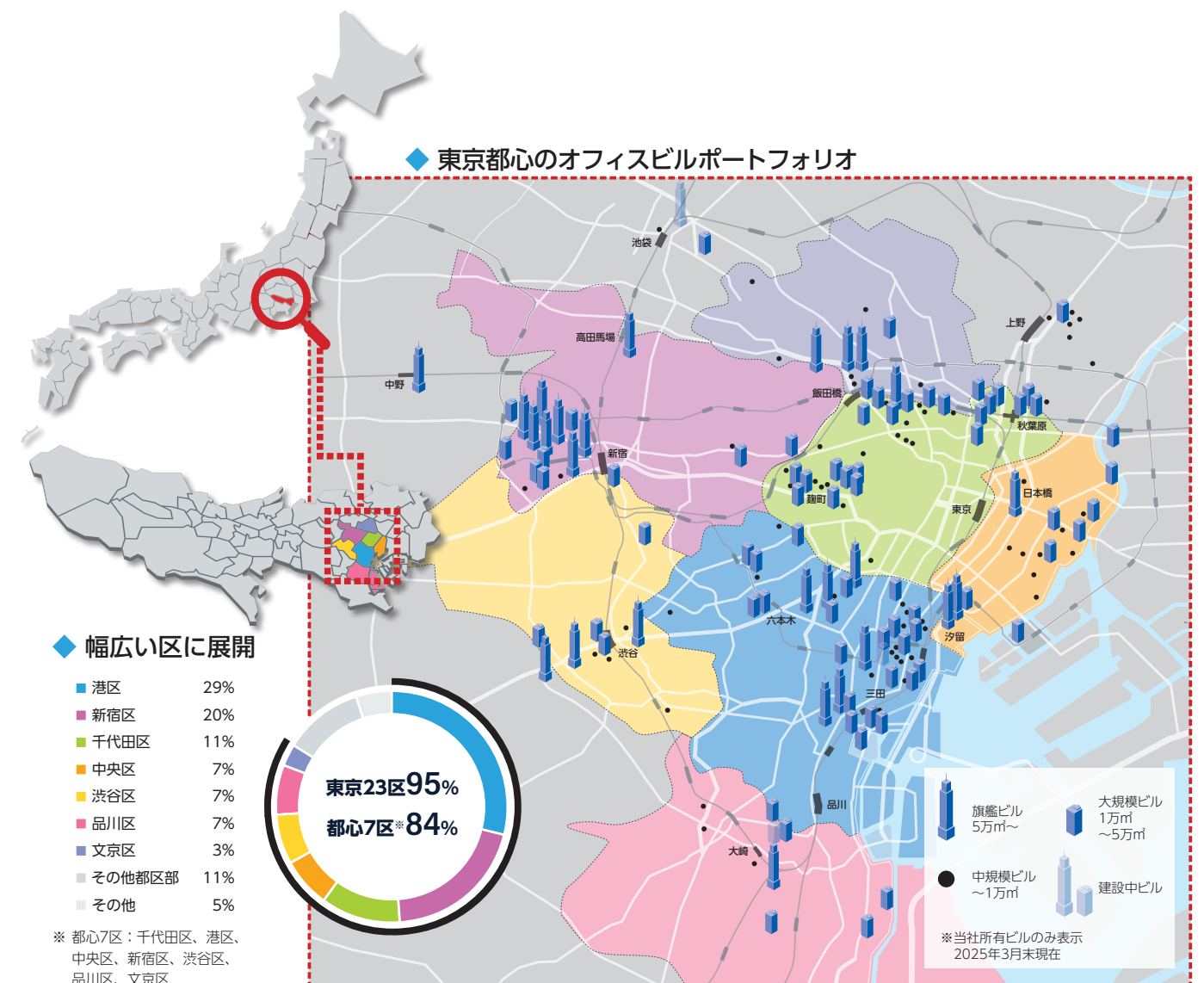
東京都心部を中心に、幅広いニーズに対応するオフィスビルポートフォリオ

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。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れた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。

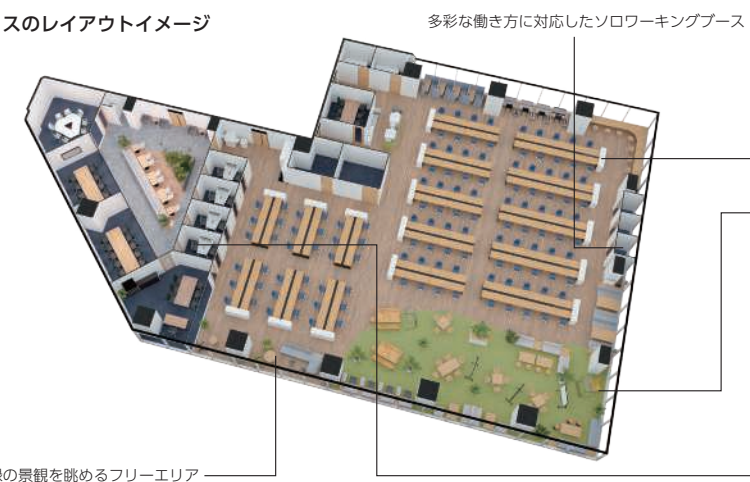
当社は引き続き、将来にわたり安定した需要が見込まれる東京都心部を中心に、競争力の高いオフィスビルを継続的に供給し、安定した収益基盤を構築してまいります。



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

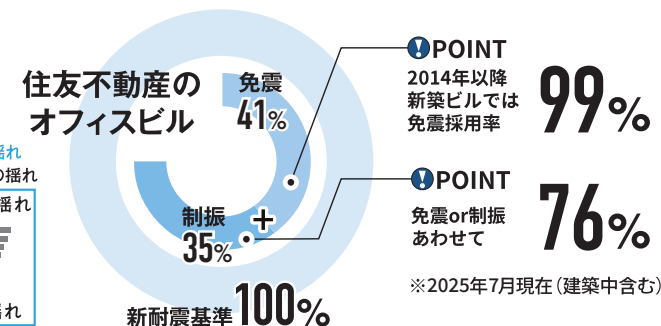
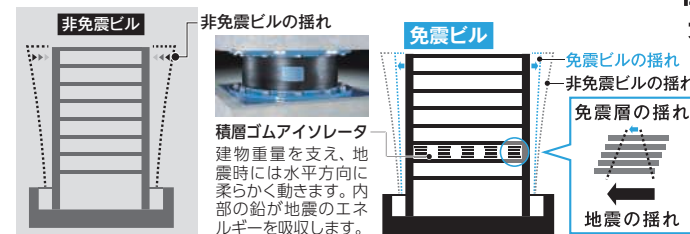


高い防災性能(免震・制振構造、BCP対応強化)

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

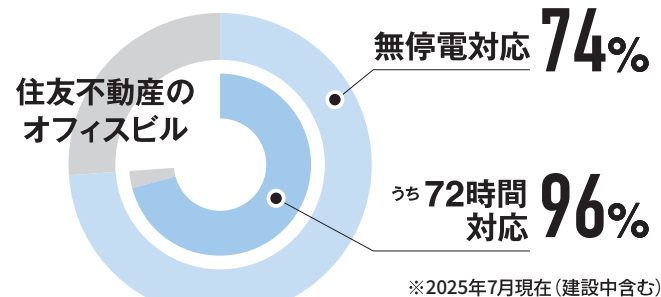
建物下部や中間階に免震装置を設け、揺れを吸収します。建物に直接地震エネルギーを伝えるにくする構造とすることで、人命はもとより、家具等の転倒リスクも軽減します。



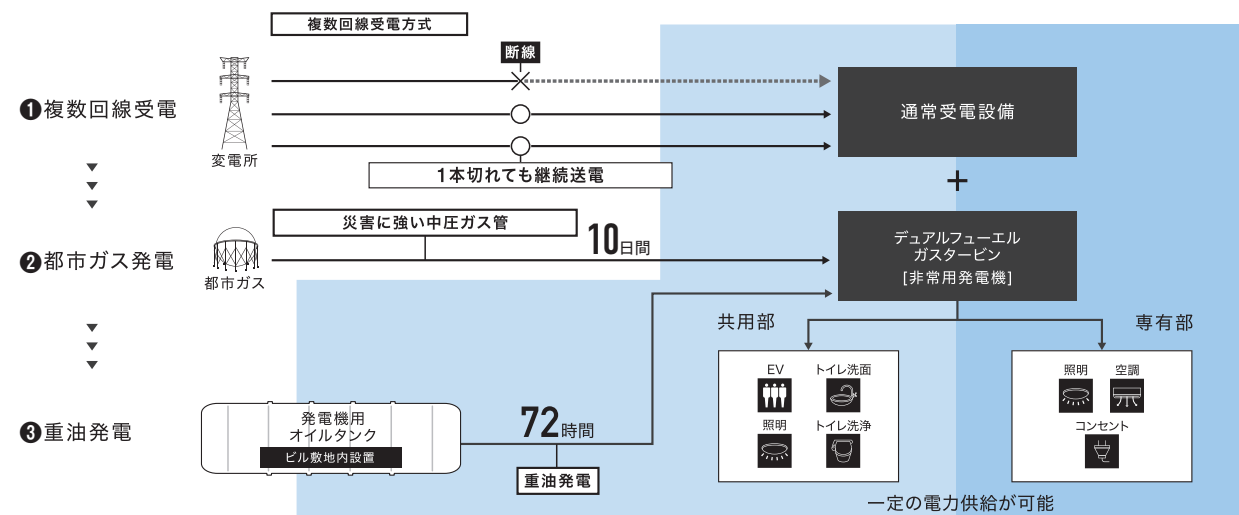
BCP | 無停電対応・EV復旧+浸水対策

①無停電対応

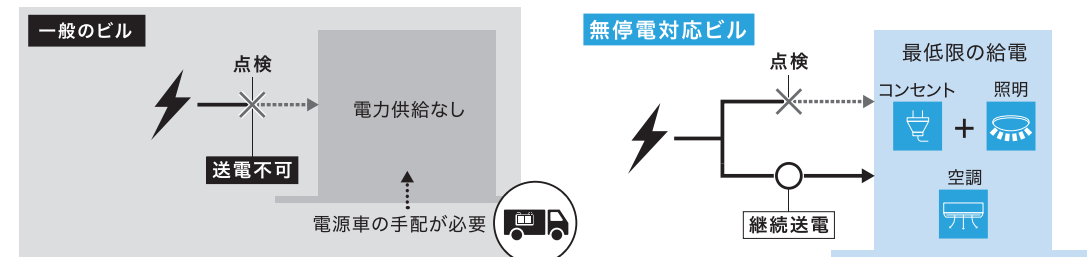
最大3段階のバックアップ体制で停電リスクを回避。事故による停電時だけでなく、法定点検時の専有部・共用部も電源供給を実施します。



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

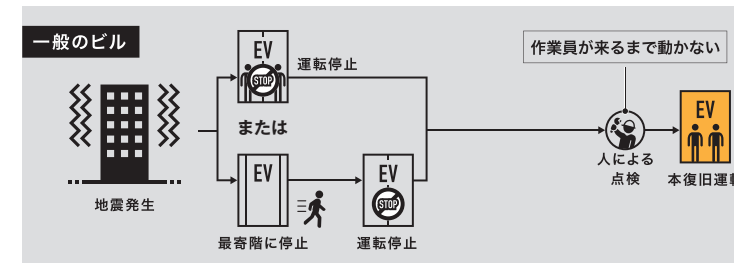


B: 法定点検時:ビル内2系統送電で、年次点検時も最低限給電

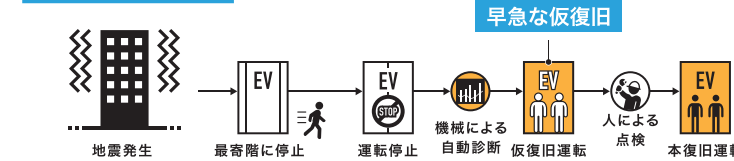


②EV自動復旧

地震時もEV閉込めを防止し、長時間の運転休止を回避

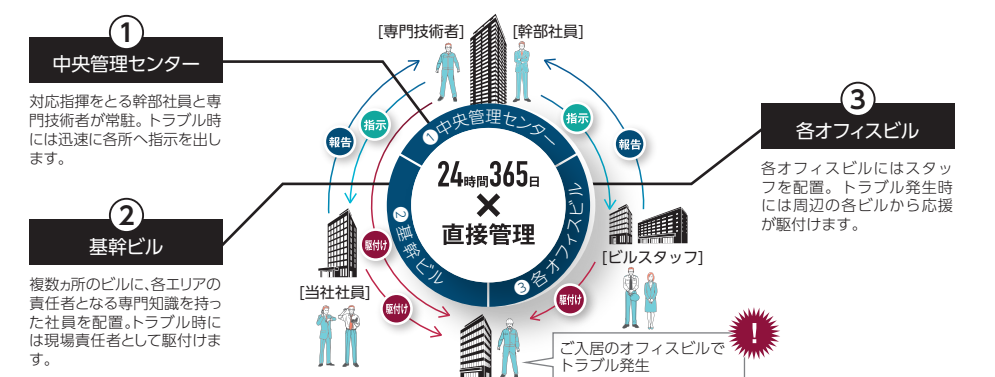


EV自動復旧ビル



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108棟(プラン認証を含む)、合計面積約140万坪(2025年6月末時点で全賃貸資産の約85%*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。

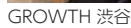
グリーンビル認証を受けたオフィスビル例



※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。

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。

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（2025年7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。

[illegible]

参加申込	約2,600名	事業会社	約1,060名
商談	約330名	スタートアップ	約880名
ブース	約140社	VC・金融	約670名

The diagram illustrates the 'Growth Connect Program' as a central hub connecting different sectors. At the top, the title '拡張型コミュニティ「グロースコネクト」' (Expansion-type Community 'Growth Connect') is written. The central element is a yellow circle with a large 'G' and the text 'GROWTH CONNECT PROGRAM'. This central circle is flanked by two overlapping circles: a light blue one on the left labeled '既存のスタートアップエコシステム' (Existing Startup Ecosystem) and a light yellow one on the right labeled 'OUR NETWORK' and '住友不動産独自のネットワーク' (Sumitomo Real Estate's unique network). Surrounding these central elements are various icons representing different sectors: rockets for 'スタートアップ' (Startups), buildings for '大企業等 事業会社' (Large corporations, business companies), classical buildings for 'ベンチャーキャピタル' (Venture capital), and a mix of building icons for '大学・行政' (Universities, administration). Lines connect the central 'GROWTH CONNECT PROGRAM' circle to the surrounding sector icons, indicating its role as a connector.

政府が2022年に発表した「スタートアップ育成5か年計画」では、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、大手企業各社もCVC組織を設立するなど、盛り上がりをみせています。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複数創出することで、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6,300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、ホテルライクなパイル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、29棟約3,900戸を展開しております。(2025年3月末現在)



ホテル 住友不動産ヴィラフォンテーヌ株式会社

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「ヴィラフォンテーヌ」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、5,350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、関連事業として温泉施設「泉天空の湯」の運営も行っています。(2025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、東京都心部を中心に30施設以上のイベントホールや会議室を展開しています。充実した設備を備え、交通利便性にも優れており、多くの来場者が訪れる大規模ホールでのエンターテインメント系大型イベントやファミリーセール、展示会から、学会、講演会、株主総会など多数の実績がございます。昨今では懇親会や社内行事での利用も増加しており、様々な催事に幅広くご利用いただいております。(2025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

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、温泉施設、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

地域防災の輪を広げる「深川ファイヤーフェスティバル in 有明ガーデン」

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。

日本の玄関口で、伝統芸能やポップカルチャーを通じて外国人観光客に文化体験を提供するだけでなく、にぎわい創出や日本各地の魅力を発信する催しを開催するなど、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

グランドロワイエ

ホテル客室例

飛行機や富士山を望む展望天然温泉



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.67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、災害に強いハイスペックな基本性能や最新の住宅設備機器の導入など、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インドウ

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活かし、共用部を充実させ、商品力を高めています。2層吹抜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、共用施設の予約及び支払いを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。大都市圏を中心に、交通利便性の高いターミナル駅近くに展開しています。



販売中の全物件の詳細情報が揃い、複数物件を同時に比較検討



知識豊富な専門スタッフがご相談から物件紹介までワンストップでサポート



住宅設備機器や仕様を実際に体験いただける展示コーナー

住友不動産の分譲済マンション限定売買仲介 ステップS+S

分譲主の住友不動産×不動産仲介専門の住友不動産ステップの2社合同で住友不動産の分譲済マンションの売買仲介を行っています。

構造・設備、管理内容等、物件スペックを熟知し、最も物件の価値を知っている住友不動産マンション営業スタッフが、お客様の資産売却・不動産購入をサポートします。





ハウジング事業共通の課題

- 建築資材等の価格高騰によるコスト増
- 多様化するニーズへの対応、災害対策の必要性
- 環境配慮・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の高まり
- 災害時の安全性の高い住宅への需要の高まり
- 省エネや断熱性能など、環境性能の高い住宅への需要の高まり

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
→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(500万円以上改修工事受注数ランキング)

▶「新築そっくりさん」の社会貢献については、P.29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廻りや間取り、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18万棟を突破し(2025年6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。



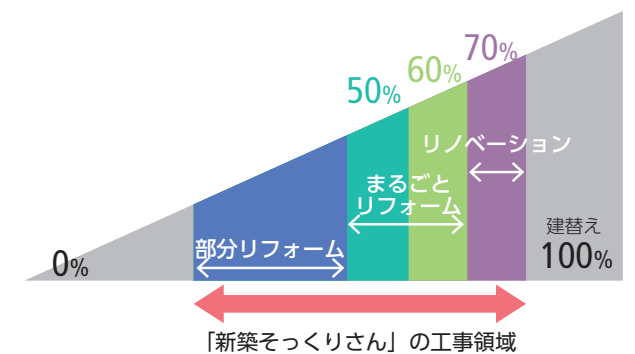
従来のリフォーム	「新築そっくりさん」リフォーム
部分的な工事を中心	リフォームでもない、 建替えでもない新システム 一棟まるごと 建替えの5～7割の費用
「リフォームで耐震補強」 という発想がない	安心の耐震補強
見積りは積算方式で 価格も不明瞭	価格は明瞭・完全定価制
不測の事態による 追加請求が当たり前	着工後の追加請求はなし

住友不動産ハウジング

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18万棟(2025年6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。

「新築そっくりさん」累計受注棟数の推移



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.68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「住友不動産ステップ」との連携を強化し、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。



ハウジング事業共通の課題

- 建築資材等の価格高騰によるコスト増
- 多様化するニーズへの対応、災害対策の必要性
- 環境配慮・脱炭素化の必要性

機会

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

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

総合デベロッパーグループ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。住ま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2024年度受賞



PREMIUM.J 立川

内外を曖昧に区切ることで空間が境目なく延長される、開かれた住まい



※住友不動産受賞

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オリジナル高級キッチン「和+陶」



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

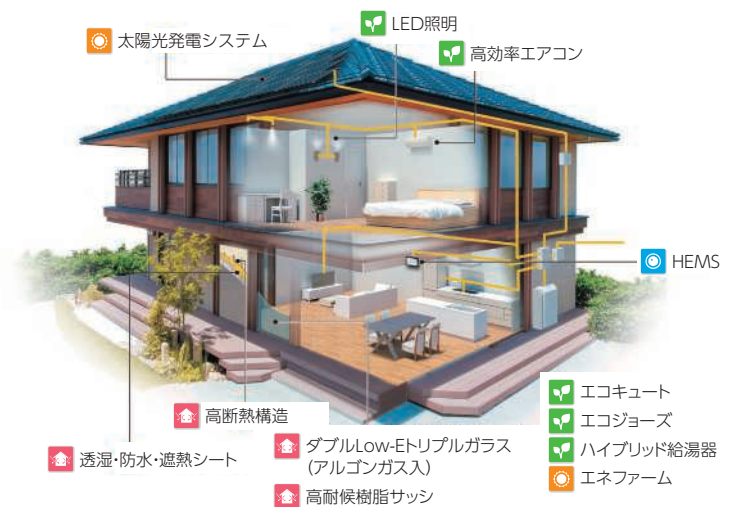


ZEH仕様標準

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.69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

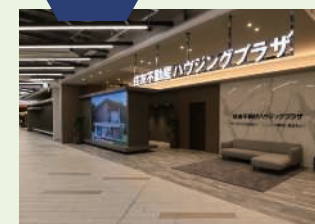


雨水貯留タンク

約100ℓの雨水を貯めて、断水時に利用



事業統合により誕生したオーダーメイド住宅特化型店舗が東京と名古屋でオープン



住友不動産ハウジングの初店舗として「住友不動産ハウジングプラザ有明」・「住友不動産ハウジングプラザ名古屋」の2店舗をオープンいたしました。新店舗は、年代や構造が異なる既存住宅で、お客様のご希望に柔軟な提案を続けてきた「新築そっくりさん」事業と、グッドデザイン賞*を例年受賞する高いデザイン性、オリジナル住設機器の品質の高さに定評がある注文住宅事業の融合店舗です。共通の受付を設け、住まいに係るお客様のお悩みにワンストップでベストなご提案ができるよう、住友不動産グループの総合力を活かした高品質オーダーメイド住宅に特化した店舗となっています。

※住友不動産受賞



住友不動産ステップ（株）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、新築供給が限られる中、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 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
- 2 全国約8,500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
- 3 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

※2025年1月末現在

業界トップブランドの一つとして中古マンション、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8,500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、不動産仲介と注文住宅を ワンストップで対応

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月にオープンしております。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、ワンストップ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

全国で管理する約18万戸のマンション（主に住友不動産の分譲マンション）にお住まいの方を中心に、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、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て、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）、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、皆様の快適な暮らしをサポートします。

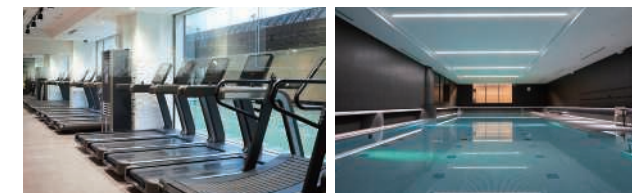


住友不動産エスフォルタ株式会社

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舗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12店舗運営（2025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（2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）



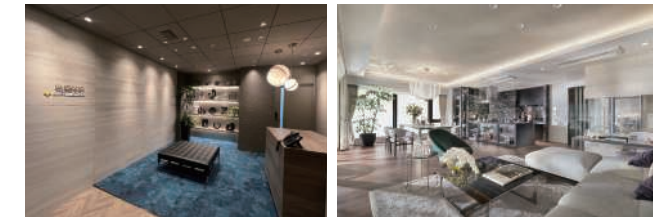
ゴイスリアルティ 不動産の開発・賃貸

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。

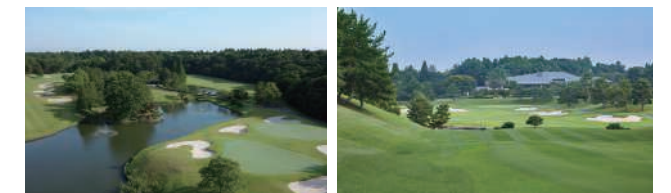
また、住友不動産の保有するオフィスビル内にてオフィスワーカーのニーズに即した商品ラインナップを揃えるオフィスコンビニ「リーベンハウス」を都内で運営しています。



泉カントリー倶楽部株式会社

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.49

住友不動産ベルサール株式会社 ▶ P.49

住友不動産商業マネジメント株式会社 ▶ P.50

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/>

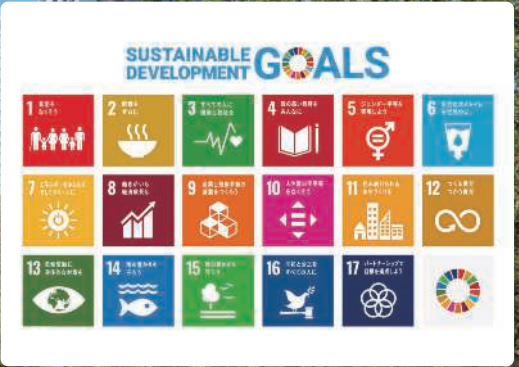
ESGに関する主な取組み (2024年4月～2025年7月)

ESGに関する取組み		
2024年		
ESG		詳細
4月	●	【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」 受賞作品展示
	●	大手企業×スタートアップのオープンイノベーションイベント「第8回 虎ノ門サミット」開催(テーマ:環境・サステナブル)
	●	SBIグループとの協業インキュベーションオフィス2拠点を「GROWTH大阪中之島」開業
	●	オフィスや商業施設で音楽に触れる機会提供、若手演奏家の活動支援の一環となる「住友不動産グループpresents100万人のクラシックライブ」新宿・羽田・六本木で開催
6月	●	産・学・公が連携「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
	●	戸建住宅を耐震、断熱、間取り、設備一新で新築同様に再生する「新築そっくりさん」事業
	●	既存住宅ストックの課題解決に寄与するとして日本不動産学会業績賞「国土交通大臣賞」受賞
	●	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」認証取得
7月	●	MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数 銘柄組入
	●	新任社外取締役の就任
	●	新築分譲マンションで、東京電力HD開発の充電制御を用いたEV充電サービスを初採用、標準導入決定
	●	TOPPANの“障がいのあるアーティスト支援「可能性アートプロジェクト」”に主旨賛同、参画
10月	●	「住友不動産三田サウスタワー」オフィスラウンジにて作品展示
	●	「第117回サマーステップコンサート」開催
	●	「介助犬育成・普及のための募金」「令和 6 年能登半島地震災害義援金」の募金活動を実施
	●	スタートアップ・事業会社・金融機関の3者を繋ぐ「住友不動産ベンチャーサミット2024」開催 ～あらゆる人を繋ぐ“場”を提供し、スタートアップ・エコシステムの強化に貢献～
12月	●	SDGs出前授業 「環境に優しい家」 成増ヶ丘小学校(東京都・板橋区)
	●	ENEOSと協業、持続可能な航空燃料(SAF)に関する基本協定締結
	●	2025年大阪・関西万博 住友館 出展・展示情報発表
	●	住友不動産ハウジング㈱従業員対象 勤続功労株式報酬制度導入決定 ※2025年2月 住友不動産グループ全体へ対象拡大決定
2025年	●	「第118・119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」「令和6年能登半島地震災害義援金」の募金活動を実施
	●	「住友不動産東京三田ガーデンタワー」でクリスマスイベント開催
	●	生演奏の音楽と園児の歌声がオフィスを彩る 地域と連携した四季折々のイベントで街の賑わいを創出
2025年		
2月	●	ユニ・チャームと協業、使用済み紙パンツの利活用を推進
	●	大規模オフィスビルに「再生パルプ」トイレトーパーを導入
	●	健康経営優良法人2025(大規模法人部門)に認定
	●	「住友不動産汐留浜離宮ビル」「汐留住友ビル」で障がい者アート展示
3月	●	球体サイン設置で賑わい創出
	●	2025年大阪・関西万博 住友館 森をめぐる冒険「UNKNOWN FOREST」情報発表
	●	東京電力エナジーパートナーと協業
	●	住宅太陽光発電サービス「すみふ×エネカリ」新商品提供開始
5月	●	ヴィラフォンテーヌ羽田空港 “DBJ Green Building認証 ホテル版” 最高評価獲得
	●	取締役の任期を2年以内から1年以内へ短縮、定員数を12名以内から9名以内へ削減
	●	新団体「断熱・省エネリフォーム推進タスクフォース」発足
	●	既存住宅の断熱・省エネリフォームの認知・普及拡大に向けて

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、議長を務める管理部門管掌役員を責任者とし、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 (2025年6月時点)





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。

第九次中計で掲げたCO₂削減目標は超過達成し、当社は引き続き2030年度までにパリ協定直前の2014年対比50%削減の目標に向けた取組みを継続、強化してまいります。[▶ 具体的な取組みは、P.65「脱炭素に向けた取組み」をご参照ください。](#)

当社は、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(連結)

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 目標 ^{※1}	2024年度 実績
対象面積(標準化係数・原単位の分母)	千㎡	4,196	4,161	4,491	4,265	4,755	4,755
エネルギー使用量 ^{※2}	千GJ	—	—	—	5,190	5,398	5,372
	千GJ	5,438	5,410	5,430	5,641	—	—
エネルギー使用量 ^{※2}	千kL	—	—	—	134	139	139
	千kL	140	140	140	146	—	—
エネルギー使用量原単位	kL/㎡	—	—	—	0.0314	0.0293	0.0291
	kL/㎡	0.0334	0.0335	0.0312	0.0341	—	—
前期比原単位	%	—	100.3%	93.0%	109.4%	93.3%	92.8%

※1 エネルギー使用量の目標値は、「Sクラス事業者」認定水準となる原単位の目標値をもとに導出しています。

※2 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でのエネルギー使用です。
2023年4月施行の同法律において一次エネルギー換算係数が見直されたことを受け、2023年度実績より見直し後の換算係数を用いてエネルギー使用量を算出し、上段に記載しています(2023年度実績のみ旧省エネ法の一次換算係数を用いた数値を併記)。

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。

「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 ₂ 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 ₂ 、2025/8時点) 再エネ由来 Jクレジット:3,246円 非化石証書 :2,370円 グリーン電力証書 :8,294～9,479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及び補修費用負担の増加が懸念される。	大型台風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

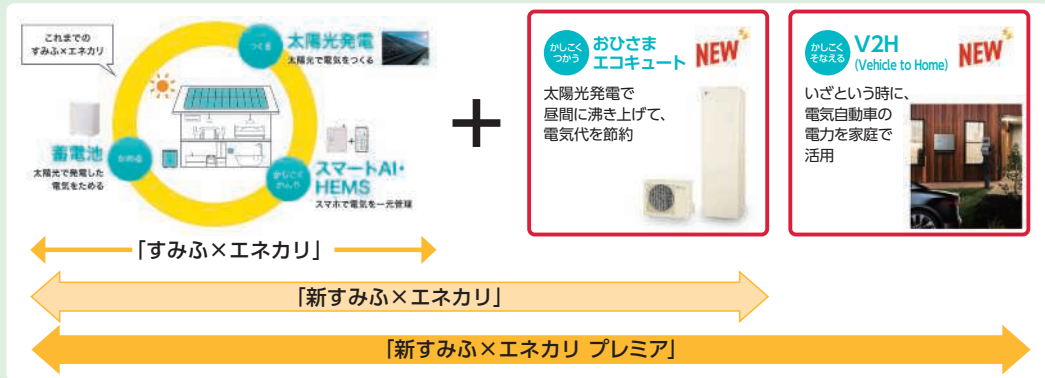
東京電力エナジーパートナーと協業 住宅太陽光発電サービス「すみふ×エネカリ」新商品提供開始



当社は、国・自治体の脱炭素政策に先駆け、2021年に「すみふ×エネカリ」を採用して以来、注文住宅事業における太陽光発電設備の設置受注率は約30%から急速に上昇し、現在は恒常的に70%を超えております。(詳細はP.70をご参照ください。)

2025年3月には、おひさまエコキュートの導入でお客様のコストメリットを拡大する「新すみふ×エネカリ」、及び電気自動車(EV車)とV2H(EV車と家をつなぐシステム)を活用し、災害時の備えとして安心を確保する「新すみふ×エネカリ プレミア」を販売いたしました。

新商品(サービス)投入により、国内の太陽光発電設備設置普及に大きく貢献してまいります。



生物多様性保全に関する取り組み

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。「住友不動産東京三田ガーデンタワー」においては、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、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」の特別賞を受賞いたしました。



大崎ガーデンシティ



ラ・トゥール札幌伊藤ガーデン

住友不動産
東京三田ガーデンタワー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」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。



「住友不動産の森」 樹齢70年のヒノキ

資源循環に関する取り組み

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り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り組みを推進しています。

今後もこうした取り組みを継続し、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き、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、本取り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おります。

Topics

ユニ・チャームと協業、使用済み紙パンツの利活用を推進
大規模オフィスビルに「再生パルプ」トイレトペーパーを導入

当社は、ユニ・チャーム株式会社が開発したオゾン処理技術を活用し、使用済み紙パンツ(紙おむつ)から抽出した「再生パルプ」を原材料の一部に配合したトイレトペーパー(ポピー製紙株式会社にて生産)を、2025年2月より「住友不動産東京三田ガーデンタワー」に導入いたしました。使用済み紙パンツから抽出した「再生パルプ」を活用するリサイクル活動[Ref(リーフ)プロジェクト]を展開するユニ・チャームと協業することで、一般の方々にも紙パンツを廃棄物としてではなく資源として再利用する取り組みの周知を推進してまいります。



Topics

ENEOSと協業、持続可能な航空燃料(SAF)に関する
基本協定締結

当社は、ENEOS株式会社と、廃食油を持続可能な航空燃料(以下、「SAF」)の原料として活用する取り組みに関する基本合意書を締結いたしました。

当社は、住友不動産商業マネジメントが運営する大規模複合施設「有明ガーデン」、「羽田エアポートガーデン」及び泉レストランが運営するコンビニエンスストア「リーベンハウス」や飲食店「天涼庵」、ケータリングサービスなどから排出される廃食油を回収し、SAFへとリサイクルする仕組みを構築し、回収した廃食油は、将来的にENEOS和歌山製造所(和歌山県有田市)で事業化を進めるSAFの製造プラントで原料として使用する予定です。

協業フローイメージ



脱炭素に向けた取組み

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む「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CO₂排出量削減目標を策定し、主力事業に関連付けてCO₂の排出削減に取り組んでいます。

目標

2030年度までにCO₂排出量 (Scope1,2,3) 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CO₂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」、「新すみふ×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

第九次中計目標を超過達成、2030年目標に向けて取組みを継続・強化

	排出量 (千t-CO ₂)	削減割合	九次中計削減目標
2014年度	5,940	—	—
2025年3月期	4,083	△31%	△10%

各事業における数値目標と進捗状況

第九次中計目標	2025年3月期実績
オフィスビル テナント専有部のグリーン電力 導入率30%	23%
分譲マンション ZEH-M Oriented 設計100%	設計 100% (約6,600戸)
注文住宅 ZEH住宅(標準化済) 受注比率60%	99%
新築そっくりさん 高断熱リフォーム商品(投入済) 受注比率20%	65%
その他 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環境価値の取得	必要数確保済

引き続き「2030年度までに2014年度対比50%の削減」を目指しこれまでの取り組みを継続するとともに、以下の取り組みを加え、CO₂排出量削減をさらに強化してまいります。

(1) 「新すみふ×エネカリ」の投入 ▶ 詳細はP.70をご参照ください。

・注文住宅における「すみふ×エネカリ」と合わせた設置数の拡大

(2) 当社事業における将来の排出量削減に有効なペロブスカイト太陽光発電の実用化に向けた協力

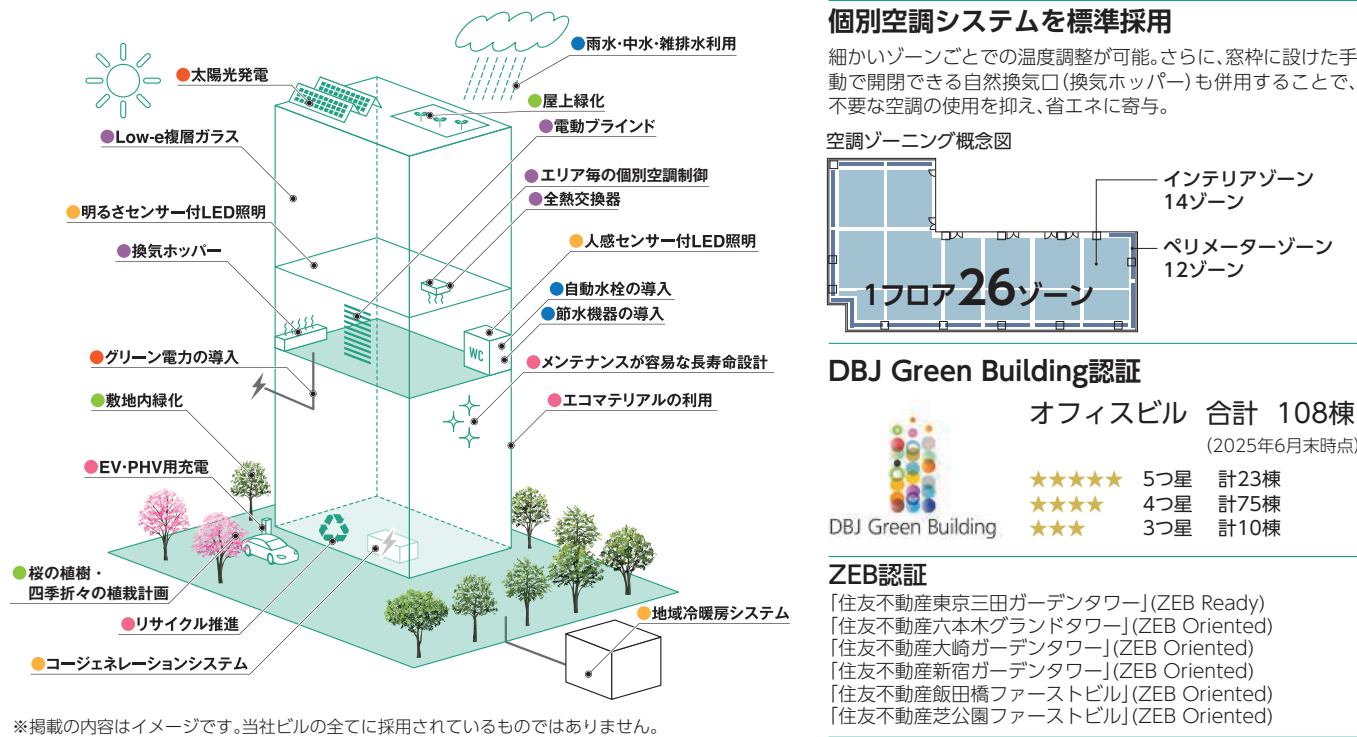
・新築そっくりさん施工住宅への太陽光発電の設置拡大

・超高層オフィスビル、分譲マンションでの設置拡大

各事業における脱炭素に向けた取組み

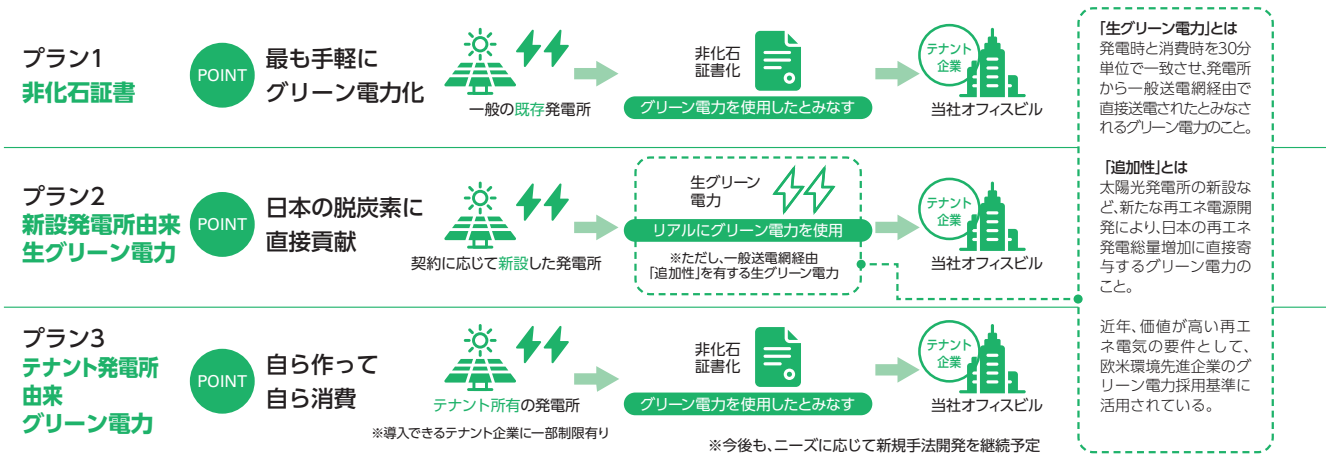
オフィスビル

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108棟(プラン認証含む)、合計面積約140万坪(2025年6月末時点で、全賃貸資産の延床面積の約85%)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)認証においても、新築高層ビル1棟で「ZEB Ready」認証、既存ビル5棟で「ZEB Oriented」認証を取得しています。



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のと同時に、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。



脱炭素に向けた取組み

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、CO₂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充電設備の導入及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問題を抱えており、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CO₂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（平成28年省エネ基準）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。

※E（環境）レポート参照

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8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、お客様の快適性向上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。お客様からも大変好評いただいております。2025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。

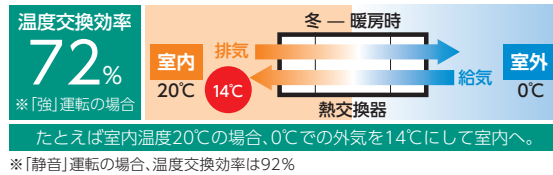


断熱材を床、壁、天井に施工している様子



左:窓のサッシ、右:トリプルガラス

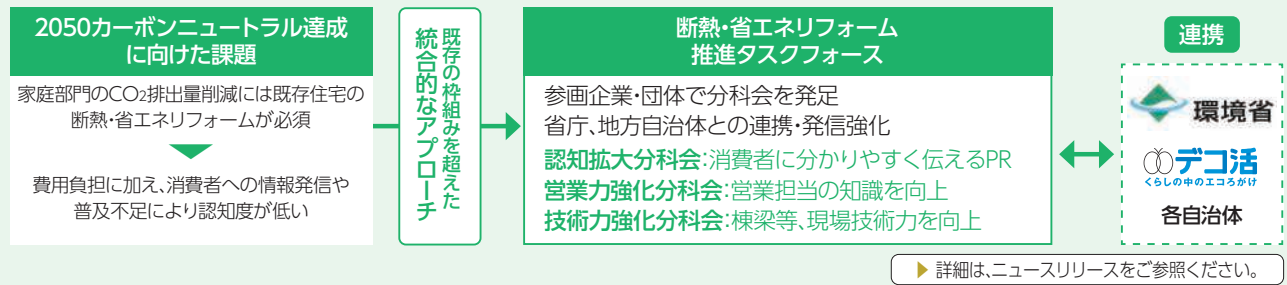
＜全熱交換型換気システム＞



Topics

国（環境省）と連携して、断熱・省エネリフォームの普及促進へ
住友不動産を代表事業者とする「断熱・省エネリフォーム推進タスクフォース」発足

環境省が推進する「デコ活*」の一環として、当社を代表事業者とする新団体「断熱・省エネリフォーム推進タスクフォース」を発足いたしました。当団体は、既存住宅の断熱・省エネリフォームの普及拡大を目指し、同事業に関連する企業・団体が業種の垣根を越えて一致団結し、連携強化と普及促進を目的としています。 ※デコ活:脱炭素につながる新しい豊かな暮らしを創る国民運動

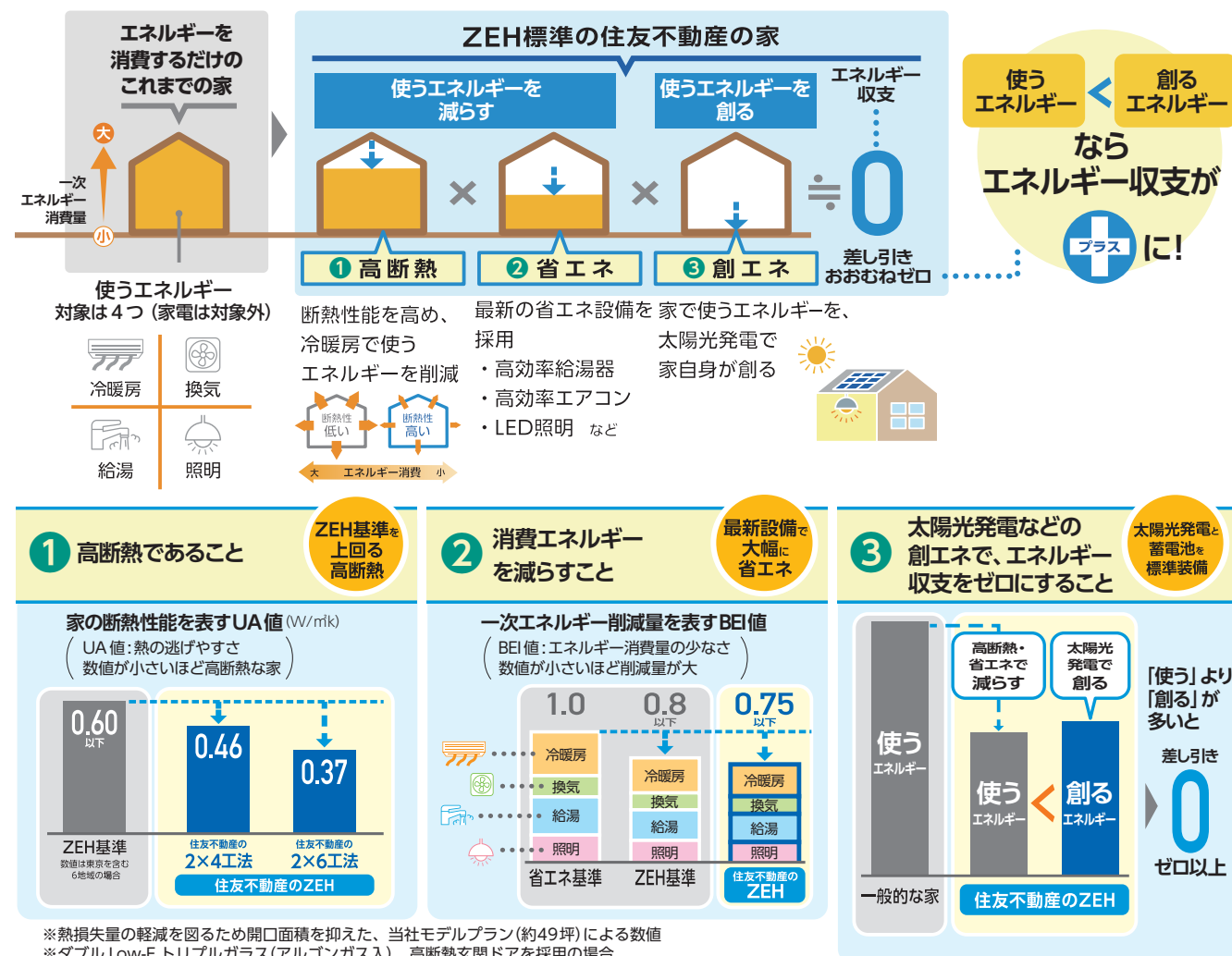


脱炭素に向けた取組み

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、2025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



Topics

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

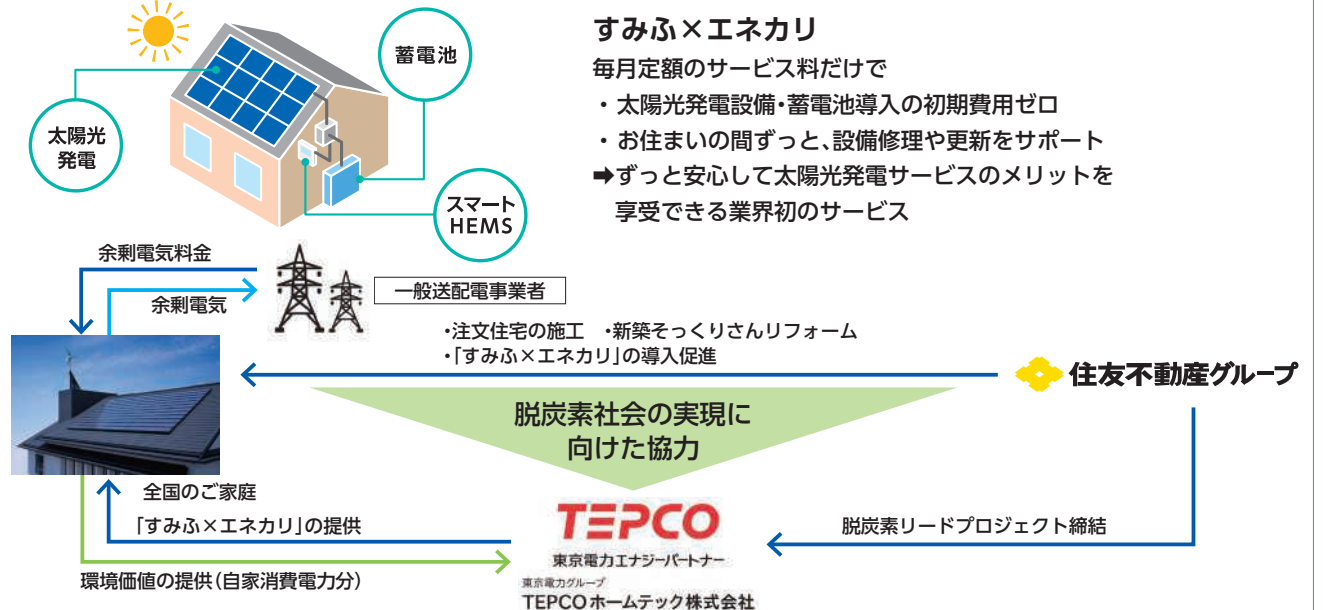
住宅用太陽光発電設備設置サービス 「すみふ×エネカリ」

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



NEW 注文住宅向け新商品の提供開始

お客様のコストメリットを拡大する「新すみふ×エネカリ」災害時の備えとして安心を確保する「新すみふ×エネカリ プレミア」

新すみふ×エネカリ

屋間に効率よくお湯を沸き上げる給湯器「おひさまエコキュート」の導入により、

- ・電力の自家消費率を約40%から約60%へ引き上げ
- ・光熱費含むコストメリットが従来より15年間で約20万円拡大

新すみふ×エネカリ プレミア

太陽光発電設備+蓄電池にV2Hを組み合わせ、災害時・停電時にEV車に蓄えられた電力をV2Hにより住宅内の生活電力に活用





住友不動産 ショッピングシティ 有明ガーデン ―「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。

人権の尊重と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、サプライチェーン全体に拡げた取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

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. 外国人技能実習生などの人権保護	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など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、業務説明のほか寮に関する報告など、安心して働ける環境整備に努めています。



ホテルヴィラフォンテーヌで働くベトナム人技能実習生などのご家族に安心を ベトナム現地家族説明会・懇親会を開催

ヴィラフォンテーヌでは、業務委託先の技能実習生の受け入れを開始して約6年となりました。実習生の教育・生活環境・待遇を改善した結果、技能実習と合わせて最長10年間の在留が出来る特定技能制度(1号)に進む実習生も生まれつつあり、新しく日本にやってくる人たちの先輩としてキャリアアップのステップを歩んでいます。また、本人もご家族も“安心して”、“長く”日本に滞在して実習に臨んでもらうために、現地での説明会・懇親会を定期的に開催しています。2024年11月にはハノイ・ホーチミンに赴き、説明会・懇親会とともに、送付機関・監理団体との協議、研修施設の視察などを行いました。今後も、実習生のご家族と直接お会いして日本での実習や生活の様子を報告するとともに、内定者との交流も継続していきます。



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.35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、2025年3月末時点での障がい者雇用率は「障がい者雇用率制度」で定められた2.5%を上回る、2.58%となっております。また、障がいの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及び運営における防災性の向上を図る取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、P43「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。

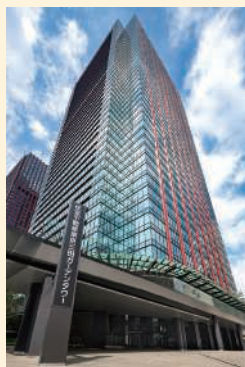
Topics

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。

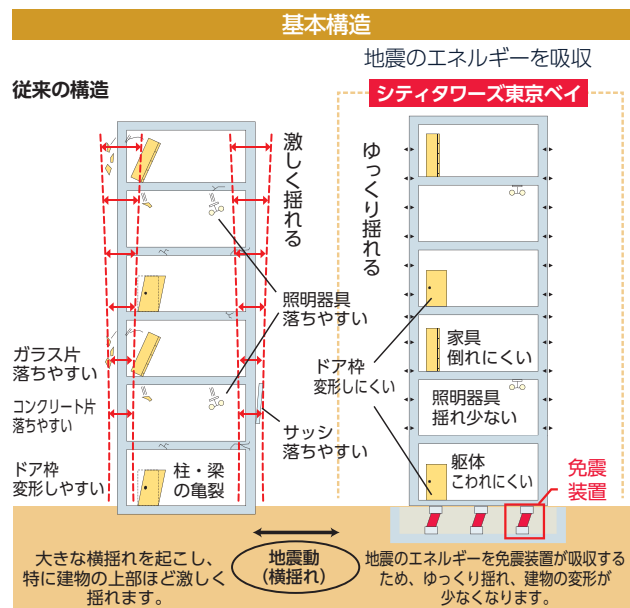


耐震補強工事の様子

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



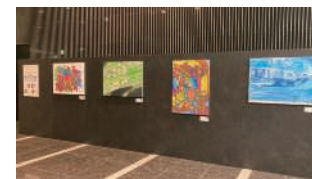
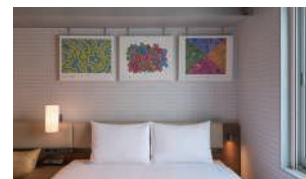
「新宿住友ビル」改修後



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、東京都板橋区立成増ヶ丘小学校の5年生へ向け、「環境に優しい家づくり」をテーマに出前授業を行いました。実際の資料に触れることで環境に優しい家づくりの工夫を学んでもらうとともに、リフォームのメリットも紹介しました。また、クイズを通してSDGsに関する知識の向上を図りました。

授業終了後には、「SDGsと家づくりが結びついているとは思わなかった」「暑さに弱いおばあちゃんにガラスを重ねた窓をすすめたい」など、児童の皆さんから多様な意見が寄せられました。



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118回「クリスマスステップコンサート」



「羽田エアポートガーデン」での初回公演の様子

役員一覧 (2025年6月27日現在)

取締役



取締役会長
小野寺 研一
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)



代表取締役社長
仁島 浩順
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)
2025年 4月 賃貸事業管掌 (現在)



代表取締役副社長
小林 正人
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)



代表取締役副社長
尾台 賀幸
1985年 4月 当社入社
2011年 6月 取締役
2019年11月 企画本部長
2022年 4月 代表取締役副社長 (現在)
2025年 4月 管理部門管掌 (現在)



代表取締役専務執行役員
片山 久壽
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
2020年 4月 専務執行役員 (現在)
2025年 4月 代表取締役・インド事業統括 (現在)

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 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 プ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
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
2023年 6月 当社社外監査役 (現在)

執行役員

専務執行役員

橋爪 弘幸

専務執行役員

雨宮 竜三

常務執行役員

川合 謙一

常務執行役員

岡田 時之

常務執行役員

小島 武郎

常務執行役員

津村 健二

常務執行役員

桒井 俊幸

常務執行役員

宮川 享之

執行役員

三好 麻里

執行役員

茂木 哲也

執行役員

浅井 健太郎

※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/

コーポレート・ガバナンスの概要

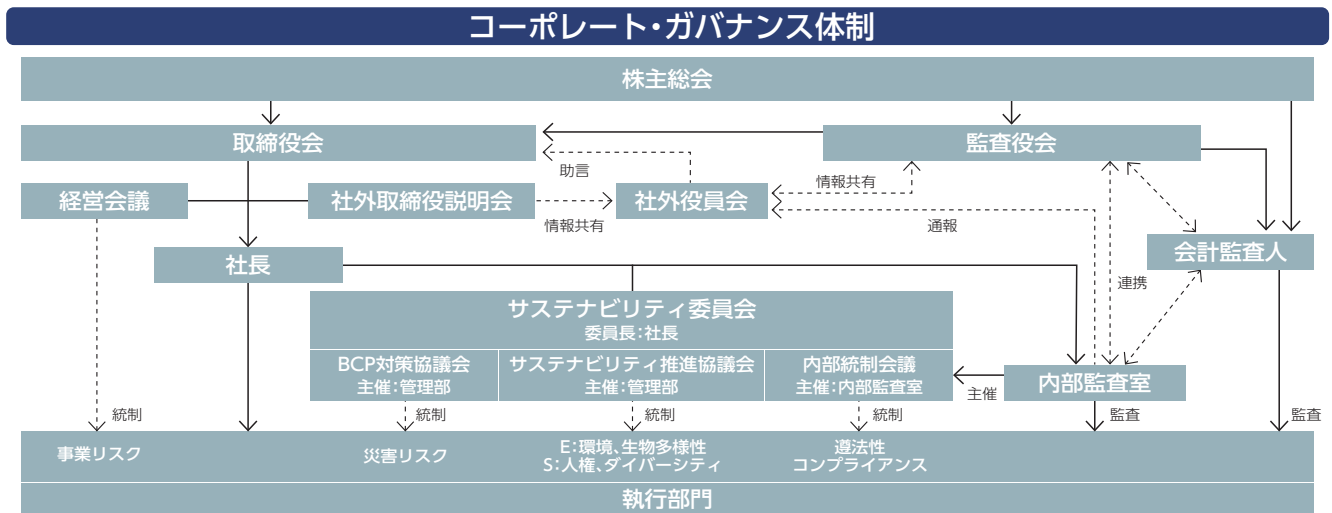
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、430年以上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「信用を重んじ、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」ことを基本使命とし、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

2年後、監査等委員会設置会社に移行、社外取締役半数を企図

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は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会設置会社を採用しております。他方、コーポレートガバナンス・コードでは、経営の監督と執行を分離する方向性が示されており、また、取締役会の構成においては、社外取締役の強化と意見の多様性が求められております。

当社はこれまで、社内取締役の減員と、社外取締役の増員並びに多様性の確保を進めて、取締役会の監督機能を継続強化するとともに、2020年に執行役員制度を導入して以降、執行体制の強化にもあわせて取り組み、さらに2025年からは、執行役員制をグループ主要会社にも導入するなど、経営の監督と執行を分離する経営体制改革の準備を進めてまいりました。

現監査役4名の任期は、2年後の2027年定時株主総会までとなっております。会社法に定める監査役の任期保証を尊重しつつ、2年後、監査等委員会設置会社に移行して社外取締役を過半数とすることを企図して経営体制改革をさらに一歩前に進めるため、2025年6月27日開催の定時株主総会にて取締役の任期を短縮（2年→1年）し、監督機能に必要な取締役定数へ削減（12名→9名）いたしました。

■ 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（2025年6月27日開催の定時株主総会にて5名に変更）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	2025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
加藤 宏史	全7回中7回
片山 久壽	全7回中7回
出原 洋三	全1回中1回
家守 伸正	全7回中7回
寺田 千代乃	全7回中7回
田村 計	全6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度を導入しており、取締役を兼務しない執行役員11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

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 社外監査役2名選任、監査役4名の半数を社外に
- 2004年4月 取締役を23名から12名に削減
- 2004年6月 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、役員賞与制度を廃止
- 2015年6月 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
- 2020年4月 執行役員制度を導入
- 2020年6月 女性役員（社外監査役）1名選任
- 2023年6月 社外取締役を3名に増員／女性取締役を1名選任
- 2025年4月 執行役員制度をグループ会社にも導入
- 2025年6月 取締役の任期を2年から1年に短縮、取締役の定数を12名から9名に削減

■ 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。

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。また、2025年4月には、執行役員制度をグループ主要会社にも導入し、グループ各社の執行役員19名を選任しております。

■ 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14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。

■ 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	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な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	寺田 千代乃	社外取締役として、取締役会において議案審議等に必要な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*	田村 計	社外取締役として、取締役会において議案審議等に必要な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 6/6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な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 7/7回(100%) 監査役会 14/14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な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 7/7回(100%) 監査役会 14/14回(100%)

※ 2024年6月27日開催の第91期定時株主総会終結のときをもって社外取締役に就任しておりますので、在任期間中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、2025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の向上に資する、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	○						○	○
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2024年6月まで非常勤顧問として、当社に対し不動産業・建設業等に係る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、不動産業・建設業等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、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を歴任し、現在はDE&Iアドバイザーを務めており、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いることから、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。(当該決議時点の監査役の員数は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、2024年6月27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・仲介事業掌管])、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

■ 役員区分ごとの報酬等

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)	852	852	—	—	—	6
執行役員 ^{※1}	708	708	—	—	—	15
社外取締役	81	81	—	—	—	4
取締役・執行役員への支給額	1,641	1,641	—	—	—	25
取締役報酬総額のうち、支払いを留保している分 ^{※2}	848	848	—	—	—	—
取締役報酬総額	2,489	2,489	—	—	—	—
監査役(社外監査役を除く)	34	34	—	—	—	2
社外監査役	19	19	—	—	—	2
合計	2,543	2,543	—	—	—	29

※1. 取締役報酬の一部を全取締役同意のもと、取締役非兼務の執行役員(15名)の報酬に充当しております。対象となる役員の員数には、当該執行役員を含んでおります。
※2. 当期の取締役報酬の年間総額は2,489百万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848百万円は、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。

■ 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	会社区分	報酬等の種類別の額 (百万円)				報酬等の総額 (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	提出会社	183	—	—	—	183
仁島 浩順	取締役	提出会社	192	—	—	—	192
小林 正人	取締役	提出会社	153	—	—	—	153
尾台 賀幸	取締役	提出会社	138	—	—	—	138

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

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。

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、対処しています。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。リスク

は定期的に見直した上で、有価証券報告書等で毎年開示しております。

■ 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
- ・コンプライアンスリスク
- ・気候変動リスク
- ・サプライヤーリスク
- ・情報セキュリティリスク
- ・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、様々な取り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、脱炭素の取り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。また、定期的な価格協議を励行するとともに、サプライヤー向けのアンケートを実施し、価格協議の実効性を検証、不十分な部門に対する指導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。

※2025年6月26日現在、当社は119の金融機関と取引を行っております。

連結有利子負債他の推移

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
連結有利子負債	3,561,293	3,559,993	3,938,021	3,961,564	3,891,925
連結自己資本	1,503,021	1,634,049	1,799,372	2,050,582	2,168,107
デットエクイティレシオ*	2.2	2.1	2.1	1.9	1.7
長期比率	96%	98%	95%	97%	97%
固定金利比率	94%	96%	86%	84%	87%

※ 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見出し適切な対応を取るため、当社グループの従業員とご家族、役員、退職された方、お客様、お取引業者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、別途各社人事部門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

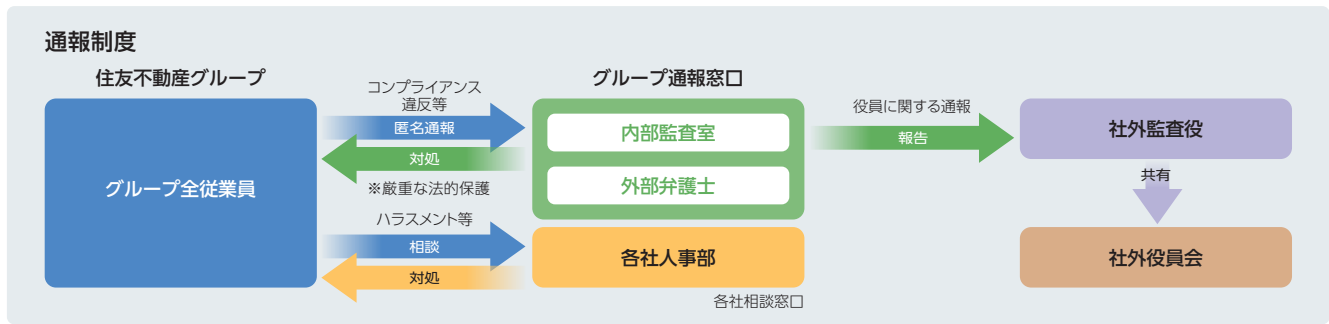
法令遵守の姿勢を身に付けてもらうことを目的として、各種状況におけるコンプライアンス上適切な行動を記載した「コンプライアンスハンドブック」を従業員向けのイントラネットにて、常時確認できるよう掲載しています。必要に応じて倫理規程の遵守状況を確認し、コンプライアンス違反を特定する他、現場の声を基に有効性を確認した上で、適宜、更新しております。

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、再発防止策を構るとともに、全役職員に対して注意喚起を行います。



当社株式の大規模な買付行為に関する対応方針

※買収防衛策は第92期定時株主総会(2025年6月27日開催)にて終了しました。今後の対応方針は以下の通りとなります。

当社は、市況の変化に強く利益が下振れしにくい強固な事業基盤を築くとともに、常に成長のための投資を怠らず、一過性の利益に頼らない持続的な成長を成し遂げ、その果実として持続的な賃上げと持続的な株主還元を可能にするという「持続的成長戦略」を経営の根本に据え、当社の企業価値向上に取り組んでおります。

当社は、経営支配権の異動は、企業活動・経済の活性化にとって有効な手段の一つであり、当社株式の大規模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、原則として、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。

しかしながら、当社株式の大規模買付行為またはこれに関する

提案のなかには、当社の企業価値及び株主共同の利益を毀損する恐れのあるものや、株主の皆様に当社株式の売却を事実上強制する恐れのあるもの等も想定されます。

従いまして、当社は、当社の企業価値及び株主共同の利益の確保・向上の観点から、当社株式の大規模買付行為等を行おうとする者に対しては、株主の皆様がその是非を適切に判断するために必要かつ十分な情報の提供を求め、併せて独立性を有する社外役員の意見を尊重した上で取締役会の意見等を開示し、株主の皆様の検討等に必要な情報と時間の確保に努めるなど、金融商品取引法、会社法その他関係法令の許容する範囲内において、その時々において適宜適切な措置を速やかに講じてまいります。

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	2023/3	2024/3	2025/3
温室効果ガス排出量※1				
温室効果ガス排出総量	t-CO ₂	4,937,287	4,196,152	4,082,768
Scope1（直接排出）	t-CO ₂	43,512	43,422	44,138
Scope2（エネルギー起源の間接排出）	t-CO ₂	123,648	115,707	130,105
Scope3（その他の間接排出）	t-CO ₂	4,770,127	4,037,022	3,908,524
1. 購入した製品・サービス	t-CO ₂	1,067,120	859,378	905,216
2. 資本財	t-CO ₂	752,311	375,561	266,169
3. Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	t-CO ₂	28,216	29,993	30,960
4. 輸送、配送（上流）	t-CO ₂	0	0	0
5. 事業から出る廃棄物	t-CO ₂	20,476	20,015	19,373
6. 出張	t-CO ₂	1,684	1,682	1,802
7. 雇用者の通勤	t-CO ₂	3,191	3,175	3,403
8. リース資産（上流）	t-CO ₂	19,025	16,178	17,443
9. 輸送、配送（下流）	t-CO ₂	110,894	131	136
10. 販売した製品の加工	t-CO ₂	0	0	0
11. 販売した製品の使用	t-CO ₂	2,524,966	2,523,696	2,442,769
12. 販売した製品の廃棄	t-CO ₂	28,378	31,291	30,481
13. リース資産（下流）	t-CO ₂	213,867	175,923	190,771
14. フランチャイズ	t-CO ₂	0	0	0
15. 投資	t-CO ₂	0	0	0

エネルギー使用量※2				
エネルギー使用量	GJ	—	7,024,456	7,183,998
	GJ	7,748,666	7,834,721	—
対象面積	m ²	5,744,209	5,841,814	6,384,526
エネルギー使用原単位	GJ/m ²	—	1.20	1.13
	GJ/m ²	1.35	1.34	—

グリーンビル認証				
認証取得件数	件	54	78	113
認証取得物件延床面積	m ²	3,176,691	3,899,428	4,944,971
当社保有賃貸資産延床面積	m ²	5,215,280	5,340,521	5,389,702
認証取得延床比率	%	61	73	92
新築大型物件認証取得率	%	100	100	100

取水量※3				
取水量	千L	2,009,446	2,261,490	2,398,466
対象面積	m ²	3,725,121	3,828,446	4,188,653
取水量原単位	千L/m ²	0.539	0.591	0.573

排水量※3				
排水量	千L	1,903,615	2,245,938	2,327,210
対象面積	m ²	3,725,121	3,828,446	4,188,653
排水量原単位	千L/m ²	0.511	0.587	0.556

廃棄物排出量・リサイクル量※4				
廃棄物総量	t	16,052	18,377	20,263
リサイクル総量	t	11,104	12,623	13,491

※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でのエネルギー使用です。2023年4月施行の「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」により一次エネルギー換算係数が見直されたことを受け、2024/3期実績より見直し後の換算係数を用いて算出し、上段に記載しています（'24/3期実績のみ旧省エネ法の一次換算係数を用いた数値を併記）

※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	2023/3	2024/3	2025/3
従業員情報				
従業員数計	人	12,957	12,898	13,844
男性	人	8,941	8,794	9,421
女性	人	4,016	4,104	4,423
健康診断（人間ドック）受診率	%	100	100	99.9
平均勤続年数	年	8.4	8.1	7.5

ダイバーシティ指標				
産休取得者数	人	164	143	132
育休取得者数	人	305	237	276
時短勤務者数	人	290	259	295
障がい者雇用比率	%	2.37	2.47	2.53
女性管理職比率	%	9.1	9.7	10.5

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。



FTSE4Good



FTSE Blossom Japan Index



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



S&P/JPX カーボン エフィシエント 指数



2025 Sompo Sustainability Index



2025 CONSTITUENT MSCI ジャパン ESG セレクト・リーダーズ指数



2025 CONSTITUENT MSCI 日本株 ESG セレクト・リーダーズ指数



2025 CONSTITUENT MSCI 日本株 女性活躍指数 (WIN)

※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>



CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION



健康経営優良法人 2025 A 認定法人 部門



2025 NIKKEI SDGs 経営顕著 2024 ★★★★★



2025 NIKKEI Smart Work ★★★★★



DBJ Green Building



2023 THIS IS MECENAT



WE SUPPORT UN GLOBAL COMPACT



2025 GobyGO



2025 TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

11ヵ年主要財務データ

会計年度	(単位：百万円)										
	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
営業収益	806,835	854,964	925,151	948,402	1,012,198	1,013,512	917,472	939,430	939,904	967,692	1,014,239
不動産賃貸	289,117	313,340	337,465	353,880	381,763	395,592	398,237	425,081	425,368	444,406	433,684
不動産販売	264,207	274,760	314,299	311,192	331,751	324,928	263,394	233,788	222,077	241,207	294,755
完成工事／ハウジング	188,994	199,115	203,623	209,355	221,693	218,930	188,707	204,361	213,584	205,058	204,259
不動産流通／ステップ	58,486	61,496	66,714	69,168	71,867	71,199	65,792	73,484	75,107	72,308	73,174
営業原価	579,964	614,190	664,183	664,015	711,050	691,832	629,564	636,987	625,452	635,342	662,961
販売費及び一般管理費	60,976	66,532	72,796	78,749	81,758	87,348	68,663	68,560	73,178	77,682	79,762
販売管理費率（％）	7.6	7.8	7.9	8.3	8.1	8.6	7.5	7.3	7.8	8.0	7.9
営業利益	165,894	174,240	188,171	205,637	219,389	234,332	219,244	233,882	241,274	254,666	271,516
営業利益率（％）	20.6	20.4	20.3	21.7	21.7	23.1	23.9	24.9	25.7	26.3	26.8
経常利益	139,055	148,424	167,697	186,870	203,227	220,520	209,949	225,115	236,651	253,111	268,323
親会社株主に帰属する当期純利益	80,566	87,797	103,488	119,731	130,102	140,997	141,389	150,452	161,925	177,171	191,681
減価償却費	33,519	34,574	39,445	41,627	46,312	48,974	57,812	60,645	64,635	73,118	74,881
総資産	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	6,722,422
自己資本 ^{※1}	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	2,168,107
純有利子負債	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	3,792,905
賃貸等不動産含み益	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	4,194,834
1株当たり情報（円）											
1株当たり当期純利益	169.97	185.23	218.34	252.62	274.51	297.50	298.33	317.45	341.66	373.83	405.11
1株当たり純資産	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	4,606.43
1株当たり配当額	21.00	22.00	24.00	27.00	30.00	35.00	40.00	45.00	52.00	60.00	70.00
財務指標											
自己資本比率（％）	18.4	19.0	20.2	21.6	23.4	24.4	26.5	28.1	28.3	30.7	32.3
ROE（自己資本利益率）（％）	10.5	10.2	10.9	11.3	11.2	11.3	10.1	9.6	9.4	9.2	9.1
ROA（総資産利益率）（％）	3.9	3.9	4.0	4.2	4.5	4.7	4.2	4.3	4.2	4.2	4.4
賃貸セグメント資産総利回り ^{※2} （％）	4.7	4.8	5.3	5.5	5.6	6.0	5.5	5.5	5.4	5.6	6.0
有利子負債長期比率（％）	97	98	98	98	99	96	96	98	95	97	97
有利子負債固定金利比率（％）	87	94	95	94	96	95	94	96	86	84	87
デットエクイティレシオ ^{※3} （倍）	3.5	3.3	3.1	2.9	2.6	2.5	2.2	2.1	2.1	1.9	1.7
インタレストカバレッジレシオ ^{※4} （倍）	6.5	7.3	9.0	10.5	11.4	12.8	12.6	13.7	14.6	15.3	14.3

※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。

※7 本頁の2025/3実績は、P.4記載のセグメント区分変更後の概算値で記載しております。

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1兆142億円(前期比+465億円)、営業利益2,715億円(同+168億円)、経常利益2,683億円(同+152億円)、親会社株主に帰属する当期純利益1,916億円(同+145億円)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過去最高を更新しました。

売上高及び営業利益

当連結会計年度は、需給改善傾向が続く東京のオフィスビルを中心とする不動産賃貸事業が大幅増益となり業績を牽引しました。分譲マンションが堅調に推移した不動産販売事業に加え、高い環境性能を備えた商品を中心に売上高が増加した完成工事(ハウジング)事業も最高益を更新しました。Web広告強化の取組みなどによって集客が増加に転じた不動産流通(ステップ)事業も含め、全部門増収増益を達成しました。

営業外損益

営業外収益は、受取配当金の増加などにより、211億円(前期比+5億円)となりました。また、営業外費用は243億円(同+21億円)となりました。その結果、営業外損益は△31億円(同16億円の悪化)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384億円(前期比+255億円)となった一方、減損損失や固定資産除却損など329億円(同+202億円)の特別損失を計上しました。その結果、特別損益は、差引55億円の利益(同53億円の改善)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

2,531億円(前期比 +211億円)

投資活動によるキャッシュ・フロー

△1,436億円(前期比 +1,670億円)

財務活動によるキャッシュ・フロー

△1,168億円(前期比 △1,131億円)

となり、現金及び現金同等物は48億円減少して982億円となりました。

＜営業活動によるキャッシュ・フロー＞

当期の経常利益は2,683億円、減価償却費は748億円となりました。法人税等の支払を差し引いた営業キャッシュ・フローは2,531億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1,655億円の有形固定資産投資を行う一方、投資有価証券を455億円売却した結果、投資キャッシュ・フローは1,436億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＞

賃貸事業の増強に伴う有形固定資産投資がキャッシュ・フローで賄える状況となったため、当連結会計年度中に、期限到来に伴う長期借入金(ノンリコース含む)2,937億円の返済、社債900億円の償還、コマーシャルペーパー差引き260億円の償還に対応し、3,372億円の長期借入を実施しました。その結果、財務キャッシュ・フローは1,168億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、6兆7,224億円(前期末比+440億円)となりました。仕掛販売用不動産と賃貸ビルを主とする有形固定資産が増加しました。

負債について

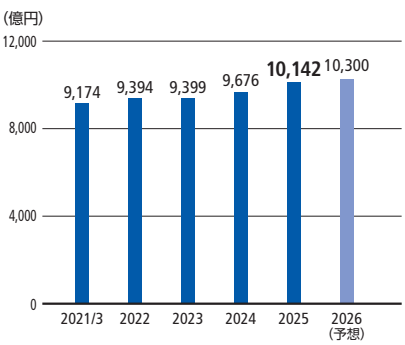
負債合計額は、4兆5,543億円(前期末比△734億円)となりました。連結有利子負債が3兆8,919億円(同△696億円)と減少しました。デットエクイティレシオは、1.7倍(前期末1.9倍)となりました。

純資産について

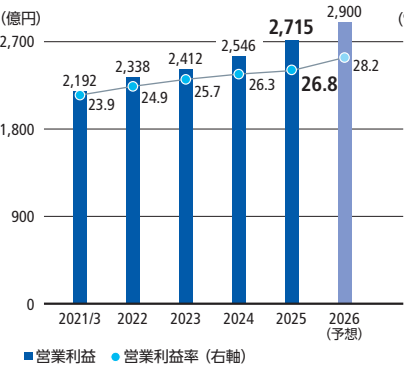
純資産合計額は2兆1,681億円(前期末比+1,175億円)となりました。当連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純利益が1,916億円となり、利益剰余金が増加しました。その結果、自己資本比率は32.3%(前期末30.7%)となり、ROEは9.1%(同9.2%)となりました。

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97%)、固定金利比率は87%(同84%)となっております。

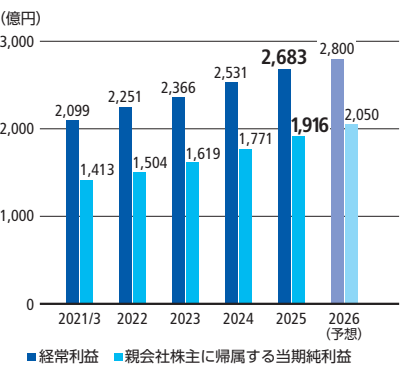
売上高



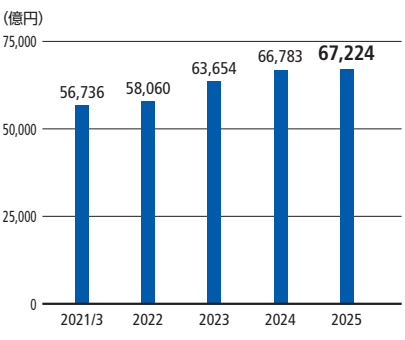
営業利益／営業利益率



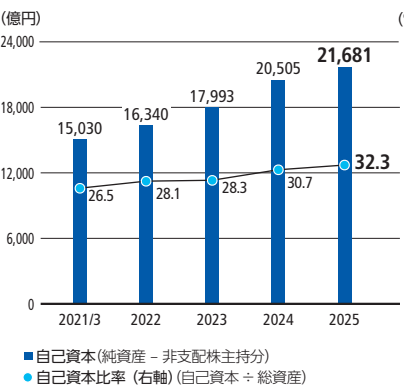
経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益



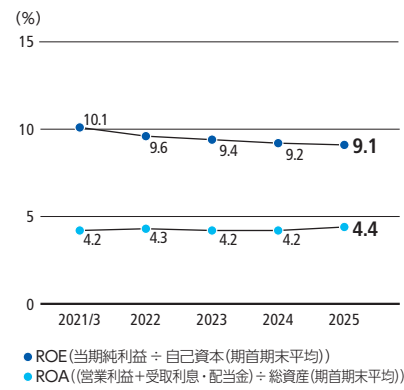
総資産



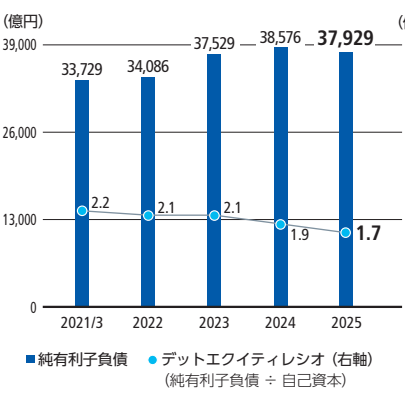
自己資本／自己資本比率



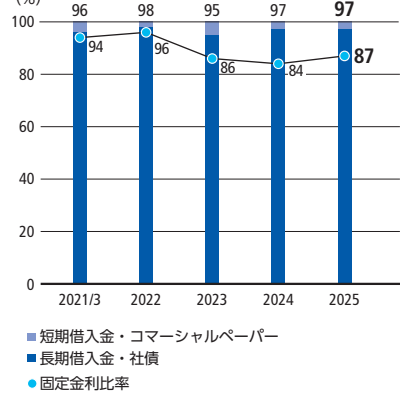
ROE／ROA



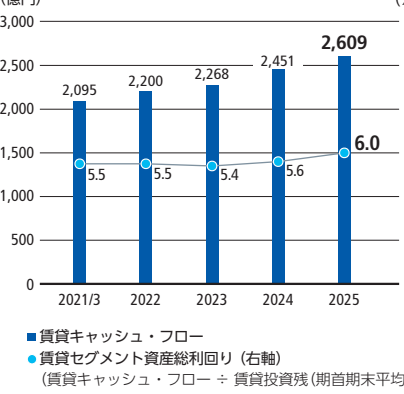
純有利子負債／デットエクイティレシオ



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

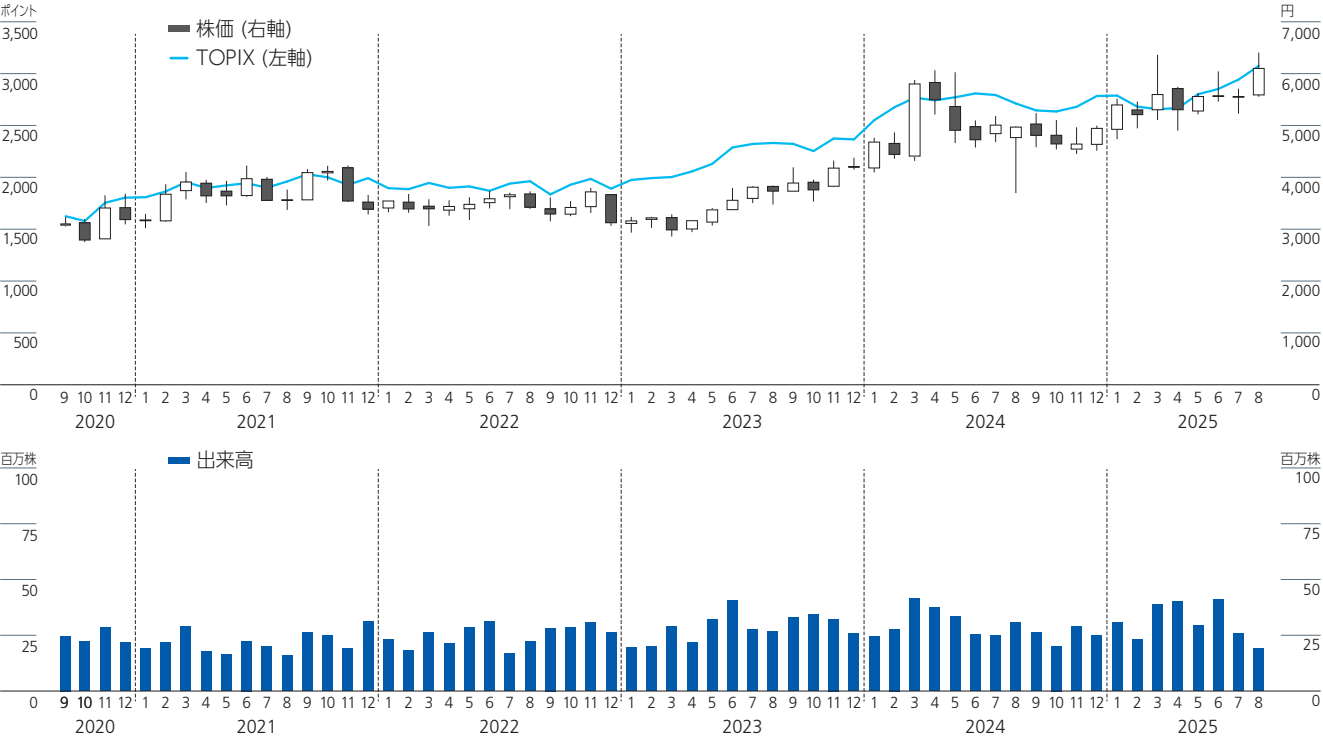
会社概要

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 13,844名 (連結)
HPアドレス <https://www.sumitomo-rd.co.jp/>

主要な連結子会社

住友不動産ハウジング^株^{※1}
住友不動産ステップ^株^{※2}
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
※1 2025年4月より、「新築そっくりさん」、「注文住宅」事業を会社分割により、新規設立
※2 2025年4月より、住友不動産販売を商号変更

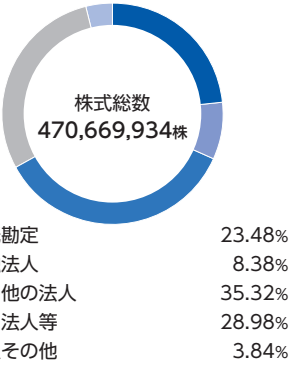
株価の推移



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 470,669,934株
(自己株式5,416,044株を除く)
株主数 14,896名
(うち単元株主数12,241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)	65,626	13.94
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	21,911	4.66
ELLIOTT INTERNATIONAL LP	14,076	2.99
株式会社三井住友銀行	10,000	2.12
ダイキン工業株式会社	8,367	1.78
大成建設株式会社	8,150	1.73
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	7,941	1.69
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	7,465	1.59
前田建設工業株式会社	7,244	1.54
株式会社竹中工務店	7,100	1.51

(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。

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 (サムクレスト社債)
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社上場廃止 (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「ワリー地区」で延床100万㎡超の大規模複合開発用地取得
2025年	4月	「新築そっくりさん」、「注文住宅」事業を会社分割(吸収分割)により、住友不動産ハウジング株式会社(新規設立)に承継・分社化※2026年3月期より連結予定
2025年	4月	住友不動産販売株式会社を住友不動産ステップ株式会社に商号変更

—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/>

