

三菱地所グループ IR Day 丸の内事業

2024年12月6日

人を、想う力。街を、想う力。

 **三菱地所株式会社**

丸の内事業グループ統括役員

代表執行役 執行役副社長

細包 憲志

略歴

- 1990年 当社入社 都市開発部
- 2008年 ビルアセット開発部副長
- 2013年 ビルアセット開発部長
- 2014年 執行役員 丸の内開発部長
- 2015年 執行役員 横浜支店長
- 2017年 執行役常務（生活産業不動産業務企画部他担当）
- 2021年 代表執行役 執行役専務（営業機能グループ統括）
- 2023年 代表執行役 執行役副社長
（コマーシャル不動産事業グループ統括）
- 2024年より現職

丸の内業務企画部

丸の内業務企画部長

塩入 啓之

Contents

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

2. マーケットトレンドと丸の内の概況

(2024年 オフィスに関するアンケート調査結果を踏まえて)

3. 丸の内における戦略

(丸の内だから出来る働き方 ～まちをまるごとオフィスに～)

Contents

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

1890年から続く「丸の内のまちづくり」、130年の歩みを経て、現在は「丸の内NEXTステージ」を推進中

0 1890年 ゼロからの出発

丸の内取得と
一大ビジネス街への夢



丸の内の歴史は、当時三菱社の社長であった岩崎彌之助が、明治政府からの要請を受け、丸の内一帯を取得した1890年からスタートします。当時、草が生い茂り原野と化した丸の内一帯は「三菱ヶ原」と呼ばれました。しかし取得の背景には「日本が近代国家の道を歩むためには、ニューヨークやロンドンのようなビジネスセンターをつくる必要がある」という彌之助の確信があったのです。その購入費用は当時の金額で約128万円。東京市予算の約3倍という巨費を投じる大英断でした。

1890

1900

1910

1920

1940

1950

1960

1970

1980

1990

1998

2002

2006

2010

2014

2019

2020

1 1890年代～1950年代 第一次開発

本格的な
ビジネスセンターの幕開け



丸の内エリアに初めての近代的オフィスビル「三菱第一号館」が竣工したのは1894年のことです。その後、赤煉瓦造りの3階建てオフィスビルが次々と建設され、ロンドンを彷彿とさせる街並みは、「一丁倫敦(ロンドン)」と呼ばれました。

1914年に東京駅が開業すると、ビジネスセンターとして丸の内は更なる発展を遂げます。鉄筋コンクリート造りのアメリカ式大型ビルが建ち並ぶようになり、その機能的な街並みは「一丁紐育(ニューヨーク)」と呼ばれました。

2 1960年代～1980年代 第二次開発

高度経済成長に伴う
オフィスビルの大量供給・
高容積化



高度経済成長期を迎えると、丸の内のオフィス需要は急激に高まりました。1959年に策定された「丸の内総合改造計画」によって、大量供給・高容積化に向けた大規模オフィスビルへの建て替えが始まります。16棟のオフィスビルを建設、ビルの延床面積を従来の5倍程度に増床しました。また、丸の内を南北に貫く仲通りの道幅も13mから21mに拡幅しました。1980年代に入り、ビルの高さは100mを超える時代を迎えましたが、丸の内は皇居の水と緑を臨むビジネスセンターとして整然とした美観を保ち続けました。

3 1998年～2019年 第三次開発

丸の内再構築
第1・第2ステージ
丸の内を「世界で最も
インタラクションが活発な街」へ



三菱地所は1998年より、「世界で最もインタラクションが活発な街」をコンセプトとした新しい都市機能の創造に取り組みました。2002年竣工の「丸の内ビル」の完成を皮切りに多くのビルの建て替えを実現。その後、丸の内の活気と賑わいを大手町、有楽町へと拡大し、ビジネス機能を深化させるとともに、街の機能の多様性を拡げました。

4 2020年～ 丸の内NEXTステージ

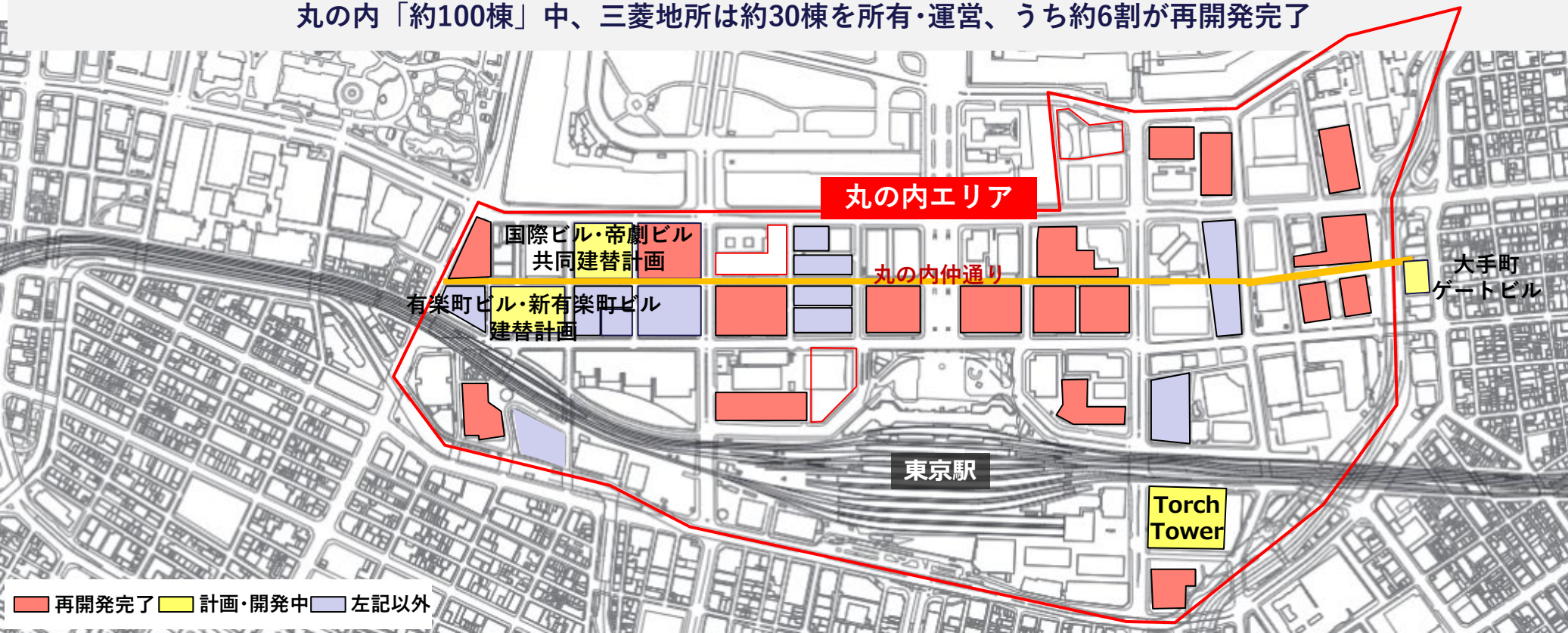
丸の内再構築の更なる
「拡がり」と「深まり」を目指す



2020年代以降のまちづくりを「丸の内NEXTステージ」と位置付け、人・企業が集まり交わることで新たな「価値」を生み出す舞台を目指します。また、有楽町エリア及び常盤橋エリアを重点更新エリアとし、2030年までに総額6,000～7,000億円程度を投じ、再開発やリノベーションを推進します。

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

丸の内「約100棟」中、三菱地所は約30棟を所有・運営、うち約6割が再開発完了



有楽町	丸の内		大手町・常盤橋
ペニンシュラ東京 有楽町電気ビル 有楽町駅前ビル(イトシア) 東京交通会館 新国際ビル 新日石ビル 丸の内二重橋ビル 新東京ビル	明治安田生命ビル 丸の内パークビル 東京ビル 岸本ビル 丸の内仲通りビル 丸の内二丁目ビル 三菱ビル JPタワー 丸の内ビル	新丸の内ビル パレスビル みずほ丸の内タワー・丸の内テラス 三菱UFJ信託銀行本店ビル 丸の内永楽ビル 丸の内北口ビル、丸の内オアゾ	大手門タワー・ENEOSビル 大手町パークビル 大手町ビル 新大手町ビル JAビル・経団連会館 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー・ノースタワー 大手町フィナンシャルシティグランキューブ TOKYO TORCH 常盤橋タワー

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

丸ビル以降の再開発ビル一覧(計画中含む22件)

2002	2003	2004	2005	2007	2007	2009
						
丸の内ビル	日本工業倶楽部会館・三菱UFJ信託銀行本店ビル	丸の内北口ビル(丸の内オアゾ)	東京ビル	新丸の内ビル	ザ・ペニンシュラ東京	JAビル
2009	2009	2012	2012	2012	2015	2016
						
経団連会館	丸の内パークビル	丸の内永楽ビル	大手町フィナンシャルシティ ノースタワー	大手町フィナンシャルシティ サウスタワー	大手門タワー・ENEOSビル	大手町フィナンシャルシティ グランキューブ
2017	2018	2020	2021	2026	2028	2030～
						国際ビル・帝劇ビル 共同建替計画 有楽町ビル・ 新有楽町ビル 建替計画 有楽町再開発
大手町パークビル	丸の内二重橋ビル	みずほ丸の内タワー・銀行会館・丸の内テラス	TOKYO TORCH 常盤橋タワー	大手町ゲートビル	TOKYO TORCH Torch Tower	

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

【大手町ゲートビルディング(2026完成予定)】

大手町～神田エリアへの仲通り延伸(人道橋整備)、交流広場の誕生



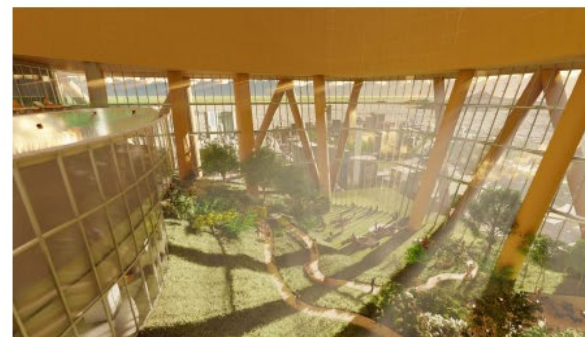
1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

【TOKYO TORCH Torch Tower(2028年完成予定)】

日本一の高さとなる東京の新たなシンボルタワー



- 61-RF 展望台
- 59-60F 賃貸レジデンス
- 53-58F ホテル
(Dorchester Collection)
- 7-52F オフィス
- 3-6F エンタメホール
- B1-6F 商業・広場



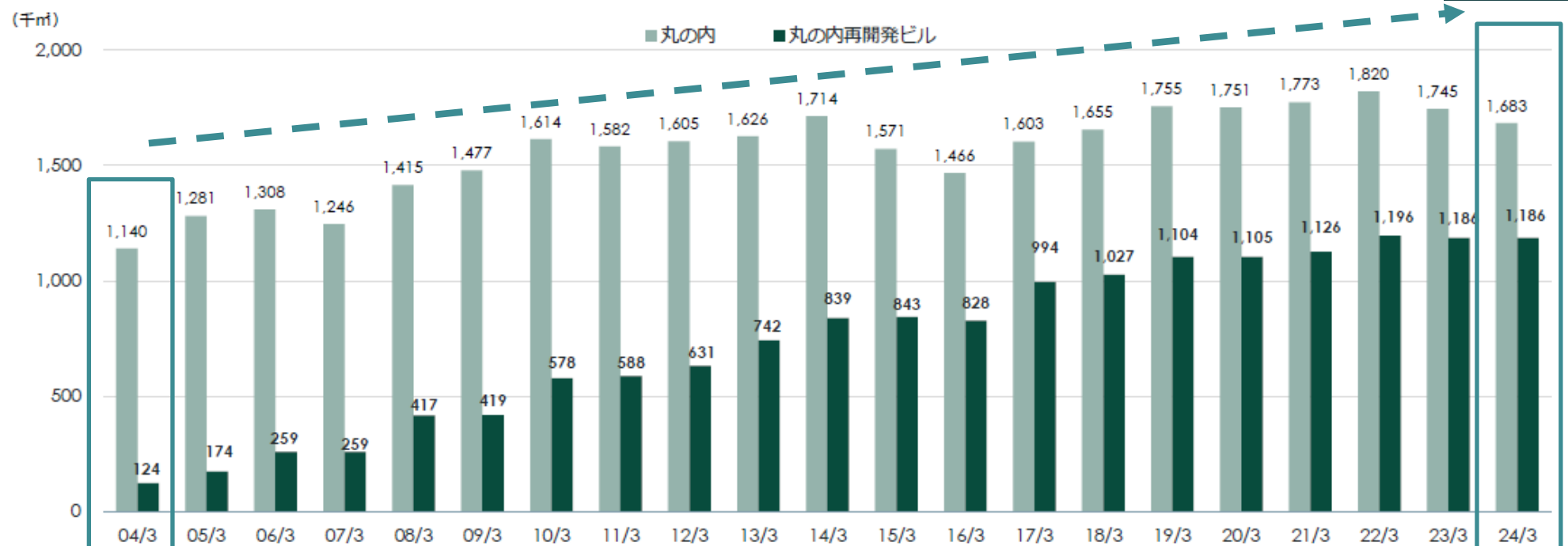
	常盤橋タワー	Torch Tower	C棟	銭瓶町ビルディング
物件名	TOKYO TORCH (東京駅前常盤橋プロジェクト)			
所在地	東京都千代田区、中央区			
敷地面積	31,400㎡			
延床面積	146,000㎡	553,000㎡	20,000㎡	30,000㎡
容積率	1,860%			
建物規模	38階/5階 212m	62階/4階 385m	地下4階	9階/3階 53m
着工年月	2018年1月	2023年9月	2018年1月	2017年4月
竣工年月	2021年6月	2028年(予定)		2022年3月
地図番号	⑪			



1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

三菱地所の丸の内貸付有効面積(全用途)は20年間で1.5倍の約50万坪に
(Torch Tower完成後、閉館ビルの再開発後は約60万坪へ)
全体の約70%を丸ビル以降の再開発ビルが占める

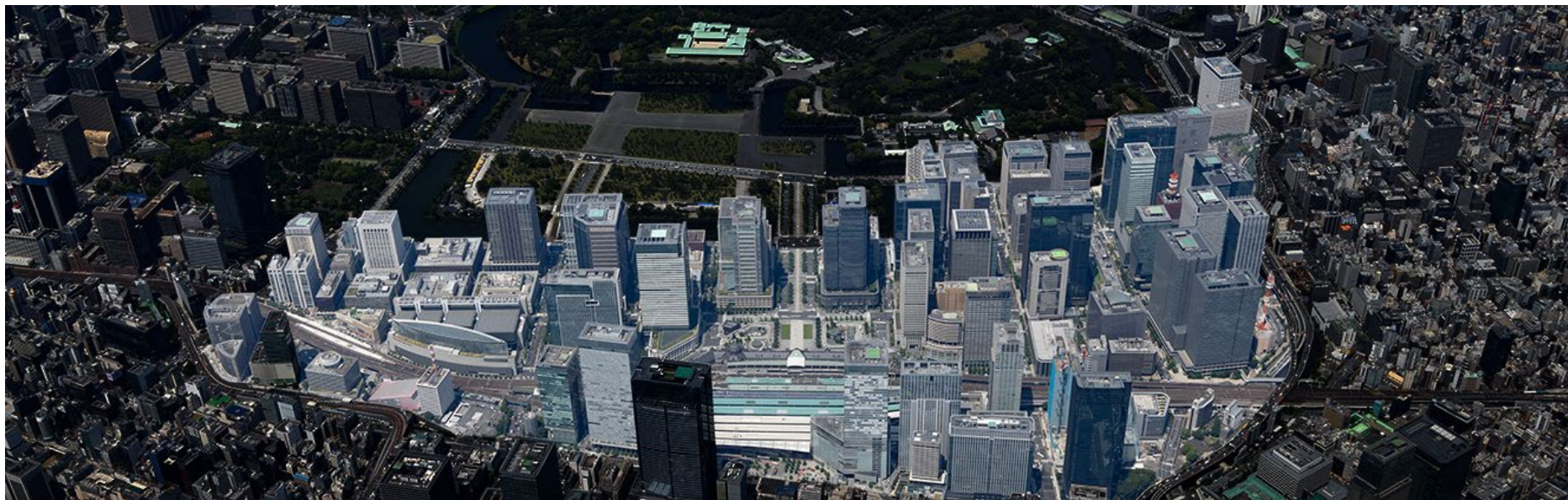
丸の内／再開発



1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

エリア全体の集積も更に加速

(直近7年間で就業人口・事業所数が2割増、35万人が働くまちに)



エリア面積

約120ha



上場企業
本社数

135^{*1}



連結売上高

155兆円^{*2}



事業所数
前回4,300

5,000^{*2}



就業者数
前回28万人

35万人^{*2}



鉄道網

28路線13駅



丸の内シャトル
Marunouchi Shuttle

域内ネットワーク

地下道全長18km
無料循環バス

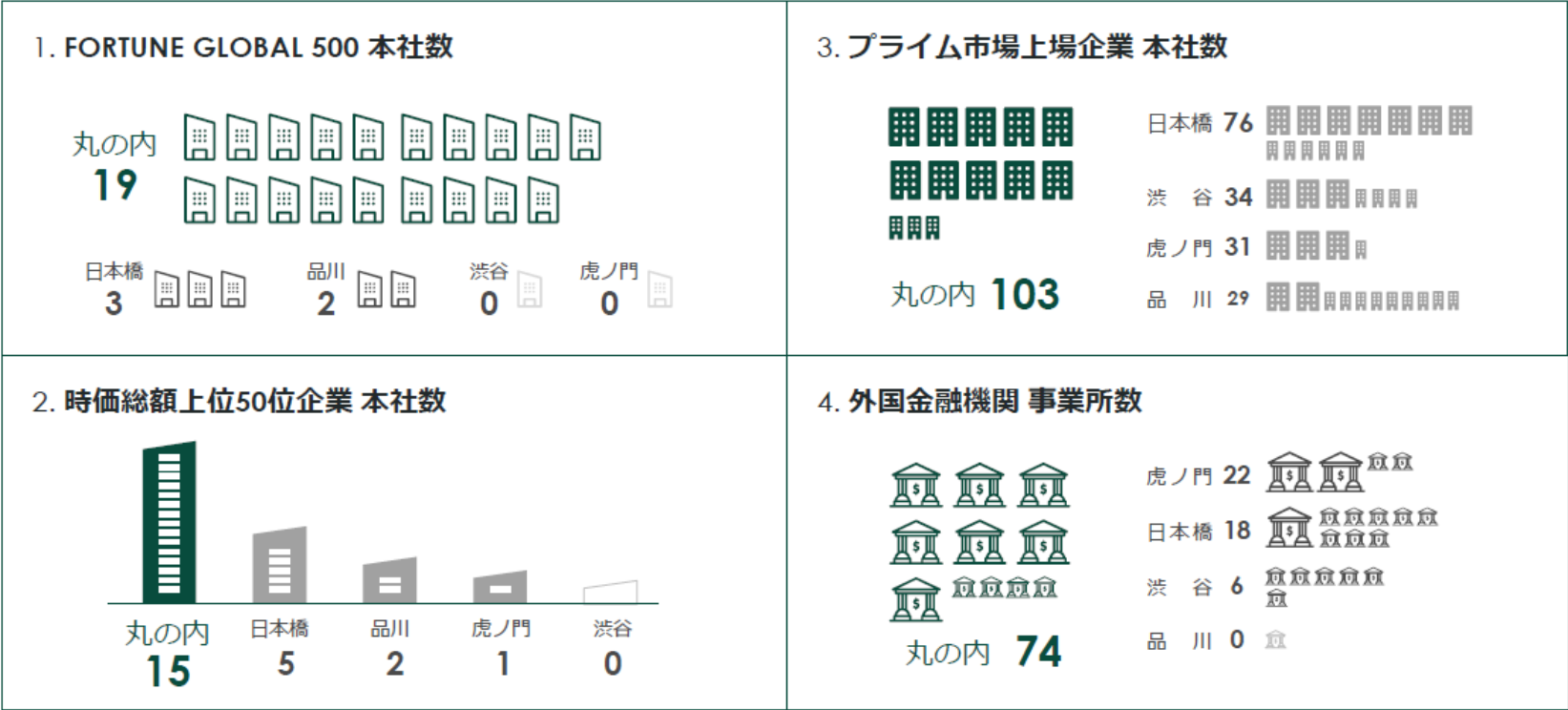
*1) 上場企業（プライム、スタンダード、クローズ）のうち、大手町・丸の内・有楽町地区所在の本社数。2023年6月調査。 *2) 2023年6月公表『令和3年経済センサス活動調査』等をもとに調査・算出。

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

エリア全体の集積も更に加速

丸の内に本社を置く上場企業の売上高合計は約155兆円
(日本の総売上高の9.1%)

(三菱地所調べ)



大丸有地区に本社を置く上場企業の売上高合計
約155兆円
(日本の総売上高の9.1%)

1. ビジネス地区「丸の内」のFACT

三菱地所の丸の内オフィステナント構成も大きく変化

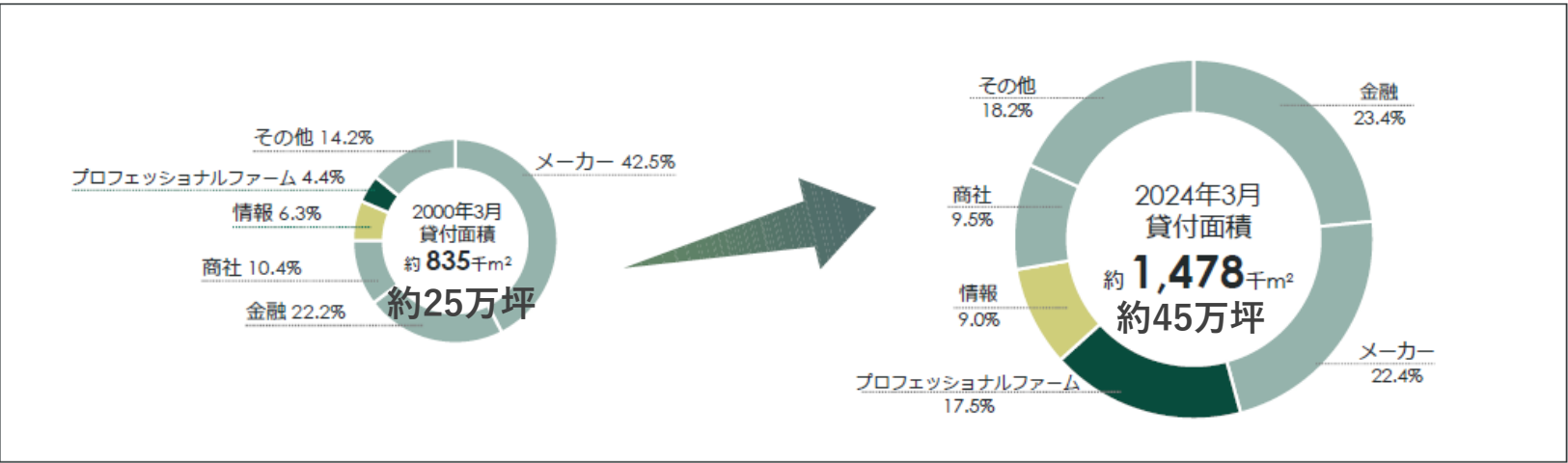
- ※貸付面積（オフィス）は20年強で1.8倍の45万坪へ
- ※プロフェッショナルファーム比率が著しく増加（弁護士事務所の所属人数上位100のうち32が集積）
- ※メーカーは面積総量としては減少していない

例：弁護士事務所数
(所属人数上位100所)
32

2000年3月	業種	面積比率
1	メーカー	42.5%
2	金融	22.2%
3	商社	10.4%
4	情報	6.3%
5	プロフェッショナルファーム	4.4%
	その他	14.2%
貸付面積（オフィス）		約835千m ²

2024年3月	業種	面積比率
1	金融	23.4%
2	メーカー	22.4%
3	プロフェッショナルファーム	17.5%
4	商社	9.5%
5	情報	9.0%
	その他	18.2%
貸付面積（オフィス）		約1,478千m ²

(三菱地所調べ)



Contents

2. マーケットトレンドと丸の内の概況

(2024年 オフィスに関するアンケート調査結果を踏まえて)

2. マーケットトレンドと丸の内の概況

コロナ禍を経て、各企業が**人的資本経営を最重要課題**の1つへと位置づけ
オフィス環境の整備は「コスト」ではなく「投資」として捉え直されるように
企業価値向上に繋げる経営拠点としてのオフィスの在り方を各企業が模索

CBRE

2024年 オフィスに関する アンケート 調査結果

アンケート対象：日経リサーチ保有企業
データベース

調査期間： 2024年7月8日～7月30日

経営層： 136

一般社員： 1,800



2. マーケットトレンドと丸の内の概況

目指す姿 【No.1ビジネスエリア】として選ばれ続ける

ここで働きたい、ここにオフィスを構えたいと思われ続ける丸の内へ

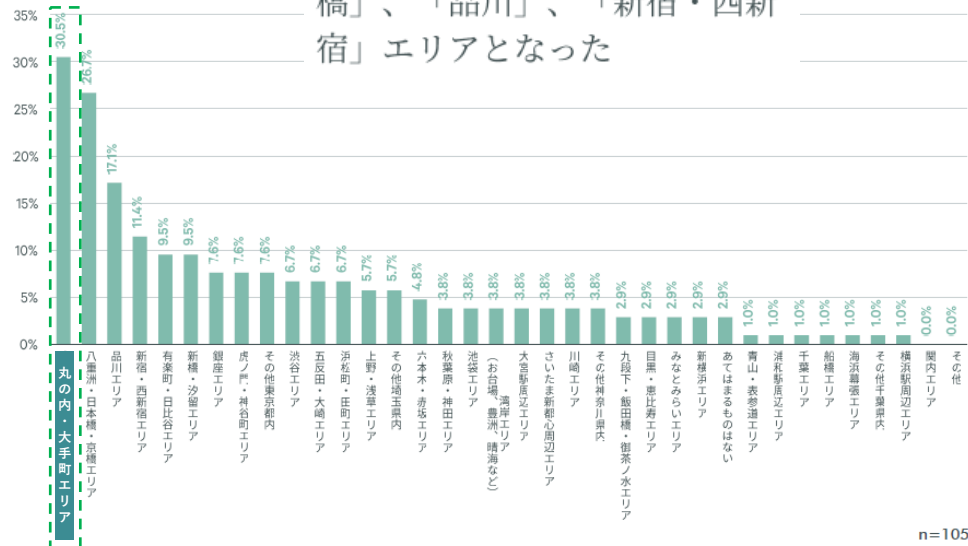
～「まちをまるごとオフィスに」～

「企業の時間価値を最大化」するまちのプラットフォームを提供

経営層

オフィスを開設・移転する場合に希望するエリア：

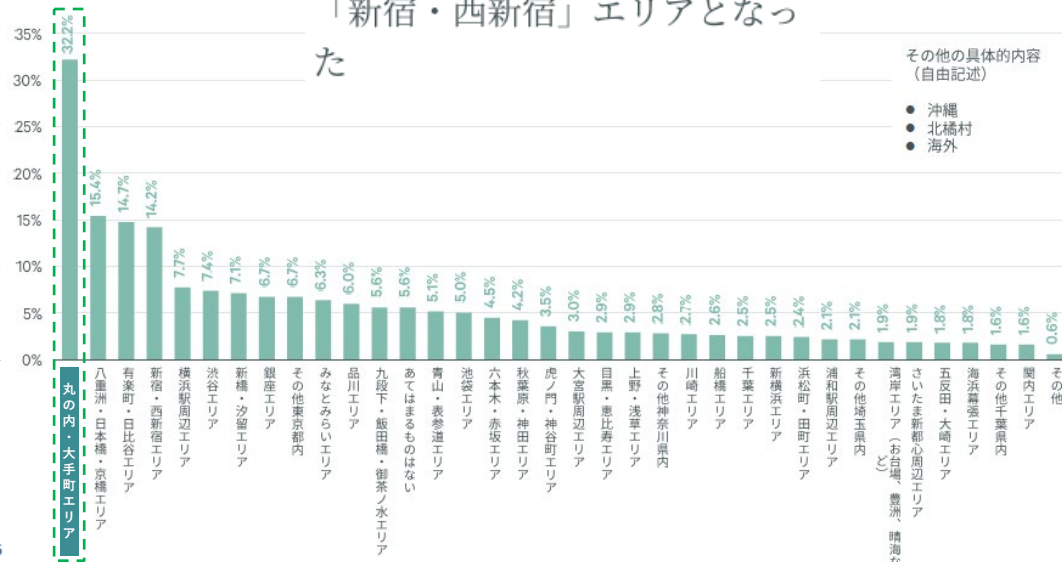
「丸の内・大手町」が最も多く、次いで「八重洲・日本橋・京橋」、「品川」、「新宿・西新宿」エリアとなった



一般社員

働きたいと思うエリア：

「丸の内・大手町」が最も多く、次いで「八重洲・日本橋・京橋」、「有楽町・日比谷」、「新宿・西新宿」エリアとなった



その他の具体的内容
(自由記述)

- 沖縄
- 北橋村
- 海外

2. マーケットトレンドと丸の内の概況

企業が抱えるオフィスのジレンマ
【従業員間のコラボレーション促進(オープン)】 ⇔ 【業務効率向上に資するファシリティ(クローズ)】
オフィスに求められる役割の高度化・複雑化、相反する機能の共存

経営層
一般社員

ダイジェストスライド

オフィスの役割と

オフィスに行く理由：

経営層が考えるオフィスの役割と、エンゲージメント層がオフィスに行く理由は一致している。経営層のビジョンを体現するオフィスを創ることにより、ビジョンの共有が促進され、エンゲージメント向上に寄与すると考えられる。ただし、ビジョンは多様であり、すべての企業に共通する特効薬はない

Q22.オフィスが持つ役割とは何だと思いますか。重要と思うもの上位3つをお答えください。（3つまで）

Q5.あなたがオフィスに行く目的・理由は何ですか。主なものを5つまでお選びください。（5つまで）

	経営層 (オフィスの役割)	エンゲージメント層 (オフィスに行く目的)	全体 (オフィスに行く目的)
1位	60.3% 従業員同士のコミュニケーション・コラボレーションの促進	41.9% 社内の対面コミュニケーション・コラボレーションのため	28.5% プリンターやモニター、デスクなどの設備や備品を使用するため
2位	47.8% 快適かつ集中して業務が行える環境	32.0% 業務に集中するため（業務効率が高くなるため）	28.5% 会社が出社を必須または推奨しているため
3位	42.6% 従業員のエンゲージメントの向上	31.1% 社内の重要な対面の会議があるため	27.1% 社内の対面コミュニケーション・コラボレーションのため
4位	31.6% 従業員の結びつきの強化	27.5% プリンターやモニター、デスクなどの設備や備品を使用するため	24.9% 業務に集中するため（業務効率が高くなるため）
5位	18.4% 企業カルチャーの醸成・体現	25.7% 顧客との重要な対面の会議・商談があるため	21.2% 社内の重要な対面の会議があるため
6位	17.6% 人材の育成	25.2% 会社が出社を必須または推奨しているため	19.6% 重要な守秘性の高い書類を扱うため
7位	16.9% アイデア創出のための空間	23.0% 重要な守秘性の高い書類を扱うため	18.7% 社内の業務システムがオフィスからしかアクセスできないため
8位	16.2% 機密性の高い情報など重要資産の保全	20.3% 社内の情報収集のため	17.7% 顧客との重要な対面の会議・商談があるため
9位	11.8% 顧客とのリレーション強化	19.8% 社内の業務システムがオフィスからしかアクセスできないため	16.5% 社内の情報収集のため
10位	10.3% 従業員のウェルビーイングの向上	14.9% 部下や新人の教育のため	10.0% 部下や新人の教育のため

主催 日本経済新聞社イベント・企画ユニット 調査 日経リサーチ 調査協力 CBRE「オフィスの利用状況に関する調査」2024年7月

2. マーケットトレンドと丸の内の概況

～まちをまるごとオフィスに～

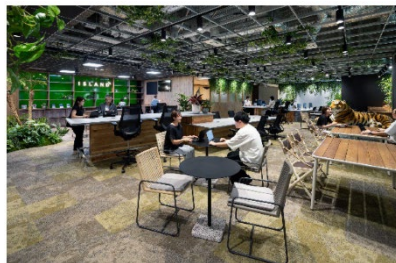
「企業の時間価値を最大化」するまちのプラットフォームを提供

(自社の専有部内だけでは実現できないことや1社単独の取り組みだけでは実現できないことを「まち全体」としてサポート)

「コラボ」×「業務効率UP」の両極を併せ持つ空間 → 一定のオフィス面積がないと対応が困難

(丸の内当社ビル入居企業の約80%は面積300坪以下)

コラボレーションの促進に資する共用空間



当社オフィスも
2018年の移転後
コロナを経て
大規模な改修工事
を実施

集中ブース・オンライン対応ファシリティ



まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

(自社の専有部内だけでは実現しにくいことや1社単独の取り組みだけでは実現しにくいことを「まち全体」でサポート)

①多様な
ワークプレイス



②オープン
イノベーション



③まちの共用空間
・ワーカーサポート



④まち全体で
WELL&健康経営

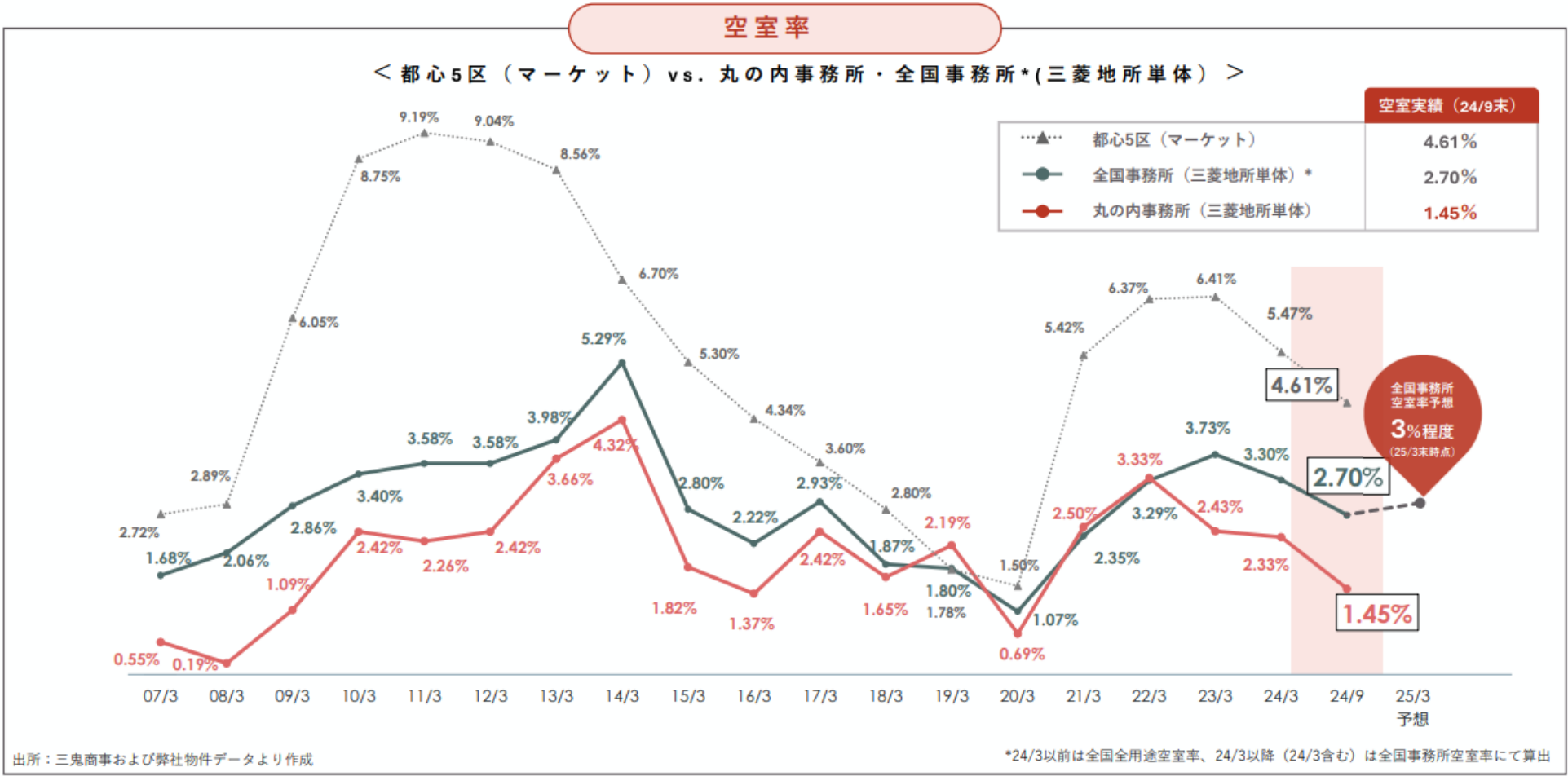


⑤まちの
サステナビリティ



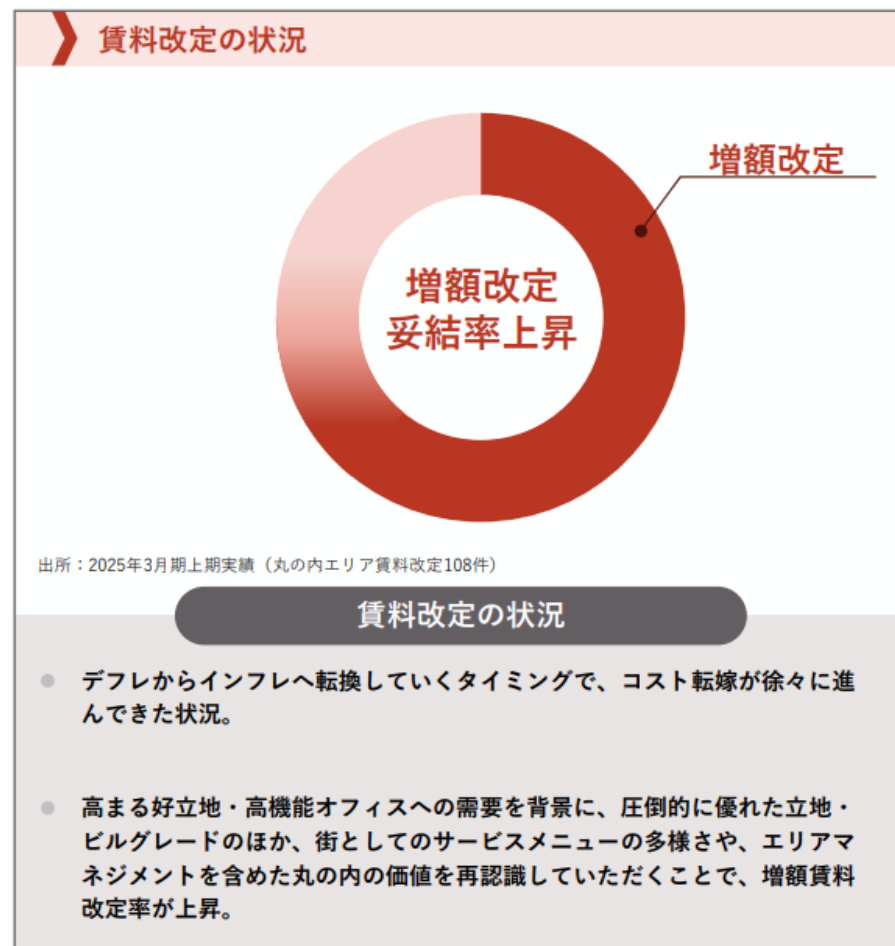
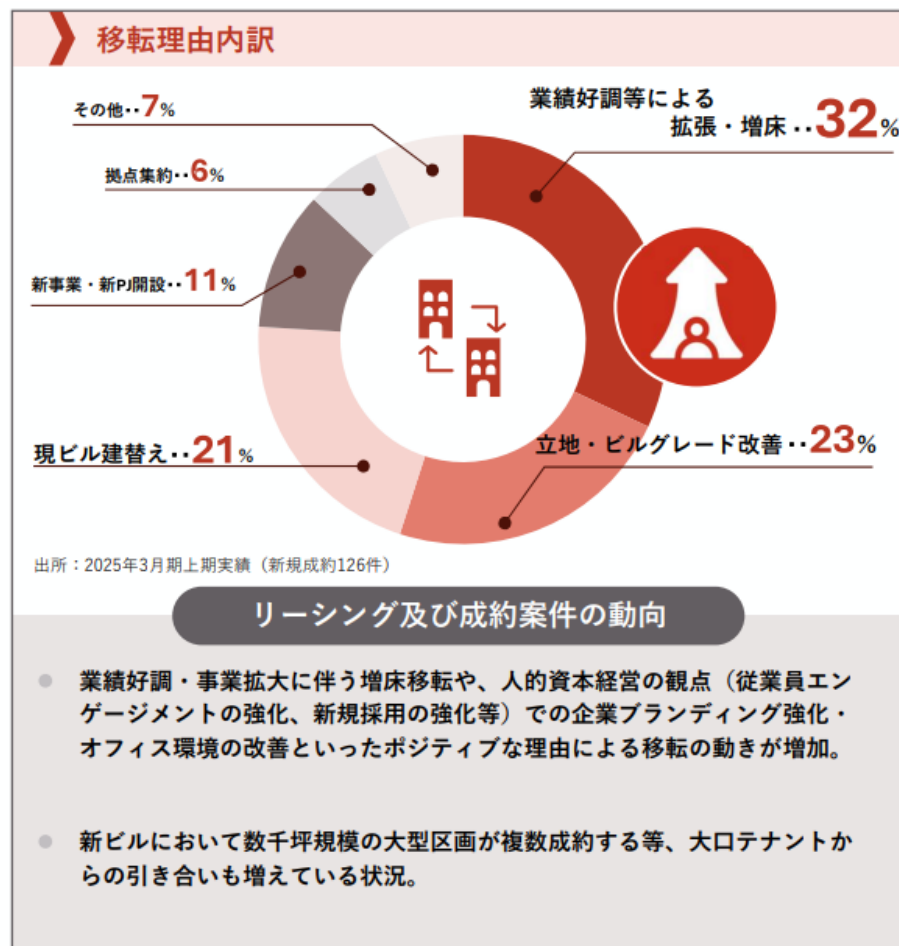
2. マーケットトレンドと丸の内の概況

丸の内における当社施策が奏功し、賃貸マーケットの改善も追い風に
丸の内事務所空室率は1.45%まで低下



2. マーケットトレンドと丸の内の概況

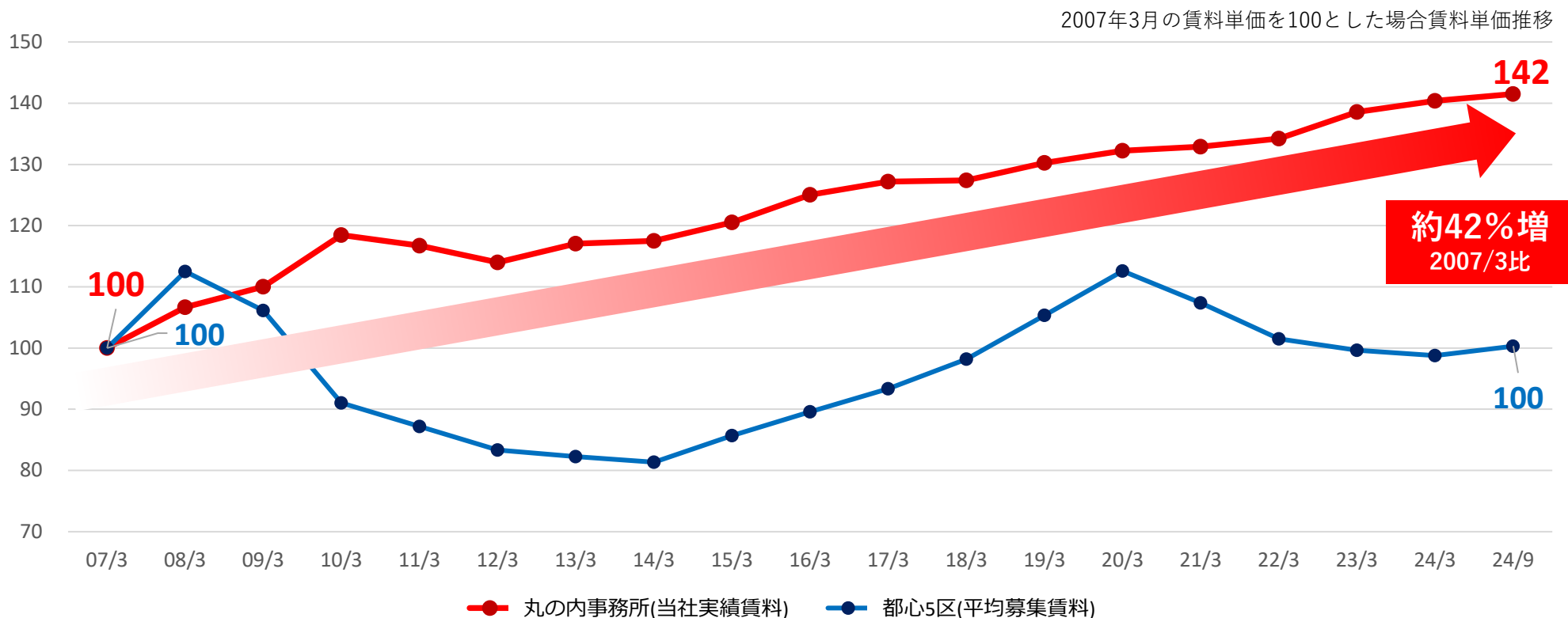
オフィス環境整備を「コスト」から「投資」へと捉え直す動きは直近の移転事例においても顕著
ひっ迫した需給環境やインフレ等を背景に賃料改定時の増額改定率も増加



2. マーケットトレンドと丸の内の概況

マーケット下降局面においても、**当社丸の内オフィスは持続的な賃料上昇を実現**
都心5区と比較して、単価が大きく乖離している中でも**賃料の上昇率・上昇幅は都心5区を大きく上回る**

丸の内事務所(当社実績賃料)・都心5区(平均募集賃料)* 単価比較



*出典：三鬼商事オフィスマーケットデータ

Contents

3. 丸の内における戦略

(丸の内だから出来る働き方 ～まちをまるごとオフィスに～)

3. 丸の内における戦略 ～まちをまるごとオフィスに～

【ユニークポイントA】「**唯一無二の利便性と集積**」 × 【ユニークポイントB】「**まち全体のプラットフォーム**」
による「丸の内まちまるごとオフィス」構想

丸の内 ユニーク ポイント A

130年のまちづくりによって培った唯一無二の利便性と集積の強み

						
エリア面積	上場企業 本社数	連結売上高	事業所数 前回4,300	就業者数 前回28万人	鉄道網	域内ネットワーク
約120ha	135*1	155兆円*2	5,000*2	35万人*2	28路線13駅	地下道全長18km 無料循環バス

×

丸の内 ユニーク ポイント B

まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

(自社の専有部内だけでは実現しにくいことや1社単独の取り組みだけでは実現しにくいことを「まち全体」でサポート)

①多様な
ワークプレイス



②オープン
イノベーション



③まちの共用空間
・ワーカーサポート



④まち全体で
WELL & 健康経営



⑤まちの
サステナビリティ



3. まちをまるごとオフィスに：ワークプレイスの基本戦略（①②関連）

丸の内のユニークポイントB

まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

①多様な
ワークプレイス

②オープン
イノベーション

③まちの共用空間
・ワーカーサポート

④まち全体で
WELL&健康経営

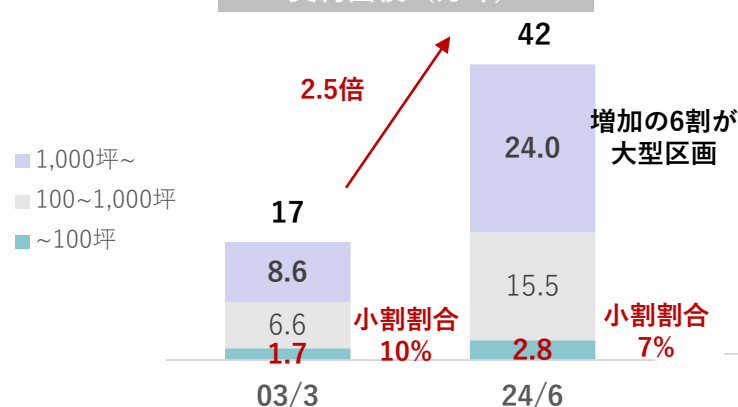
⑤まちの
サステナビリティ

丸の内における一般オフィスの区画規模の推移

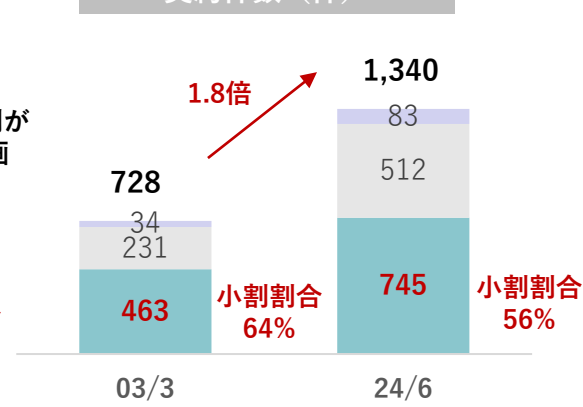
ポイント・戦略

- 再開発の推進により、**面積は2.5倍、契約件数は1.8倍**に拡大
- 大型契約増により効率的なリーシングを推進**（大型のフロアプレートを目指す企業ニーズへも対応）
- 100坪未満の小割区画**も総量は増加するも、**全体に占める割合は低下**
（従前比率の場合+1.4万坪程度の小割区画の拡大余地あり）

契約面積（万坪）



契約件数（件）



タイプの異なる高付加価値サービスオフィスの整備により
高単価の実現と持続的成長の実現を企図

※従来比率ベースで2千坪程度の拡張余地あり
ニーズを確認しながら最適な小割構成を検討

①スペック・サービス付加型 （現状：7,500坪）

サービス・スペックの差別化、柔軟な契約形態の導入、入居企業の初期コスト抑制等により**一般オフィスよりも高単価を実現するタイプのサービスオフィス**



②オープンイノベーション型 （現状：4,400坪）

イノベーション支援・事業支援付きオフィス。当該施設を核に、入居企業間のコラボレーション、大企業との協業を企図し、**持続的に成長企業が創出されるサイクルを企図**



3. まちをまるごとオフィスに：①多様なワークプレイス

丸の内のユニークポイントB

まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

①多様な
ワークプレイス

②オープン
イノベーション

③まちの共用空間
・ワーカーサポート

④まち全体で
WELL&健康経営

⑤まちの
サステナビリティ

三菱地所が丸の内で提供する多様なワークプレイス

企業の成長段階

数名～

20名程度～

30名程度～

TELECUBE

個室ブース

都内**100**拠点以上

Regus

三菱地所グループ
フレキシブルオフィス

全国約**180**拠点



THE
PREMIER
FLOOR

プレミアムモールオフィス

4拠点

OCA

TOKYO

プライベートクラブ

XLINK

会議室・什器等充実の
セットアップオフィス

7拠点

イノベーション支援・事業支援付フレキシブルオフィス**9**拠点

Inspired. Lab

SAAI
Wonder Working
Community

FINOLAB
THE FINTECH CENTER OF TOKYO

EGG

recoo.T.
REGENERATIVE
COMMUNITY TOKYO



**TOKIWA
BRIDGE**

Club NEW

一般オフィス

(35棟、約**450,000**坪)

3x3 Lab
Future
コミュニティ施設

4th

Global Business Hub Tokyo

TMIP

Tokyo Marunouchi
Innovation Platform

大企業・スタートアップ・官・学のイノベーションの創出プラットフォーム

3. まちをまるごとオフィスに：②オープンイノベーション

丸の内のユニークポイントB

まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

①多様な
ワークプレイス

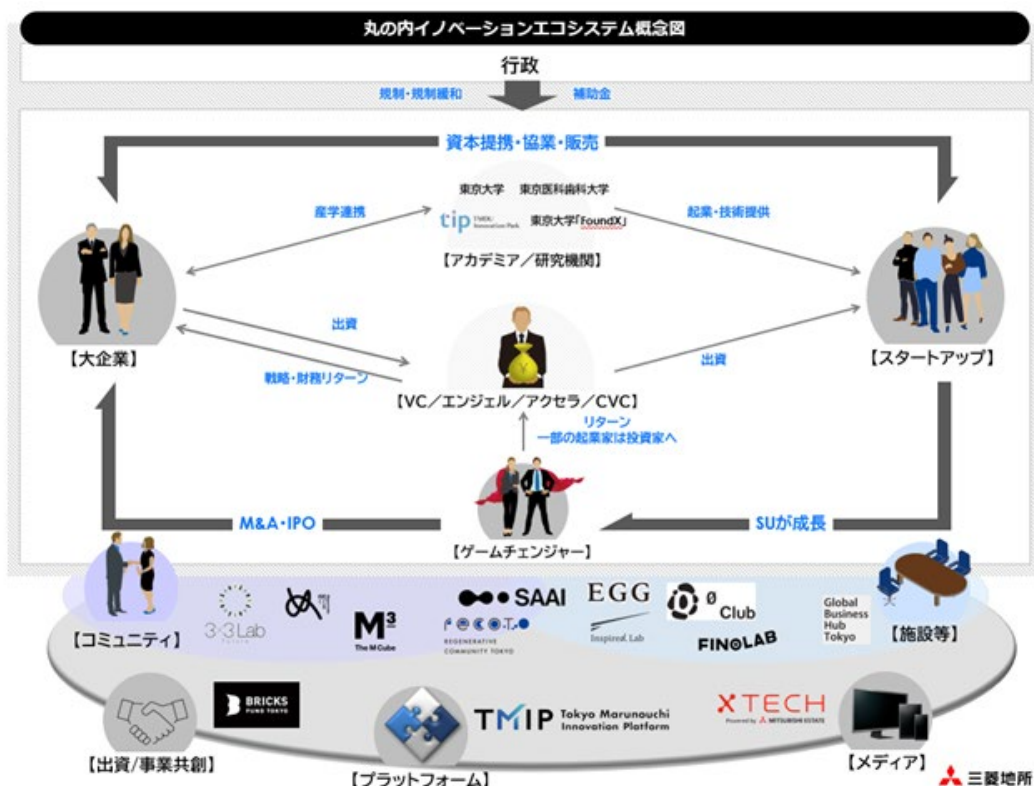
②オープン
イノベーション

③まちの共用空間
・ワーカーサポート

④まち全体で
WELL&健康経営

⑤まちの
サステナビリティ

- ・スタートアップ向けサービスオフィスを丸の内で複数拠点展開
- ・エコシステムの担い手：アカデミア、ベンチャーキャピタル、アクセラレーションプログラム等とも協業や出資を通じて連携
- ・全てのステークホルダーの有機的な繋がりを促進するためのコミュニティ・プラットフォームTMIPの運営も実施



アカデミアとの連携



東京大学
THE UNIVERSITY OF TOKYO



Institute of
SCIENCE TOKYO



一橋大学



Gakugei 東京学芸大学
Tokyo Gakugei University

東京藝術大学

藝大アーツ、有楽町アート
アーバニズム (YAU)

東大Week @Marunouchi



3. まちをまるごとオフィスに：③充実したワーカーサポート

丸の内のユニークポイントB

まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

①多様な
ワークプレイス

②オープン
イノベーション

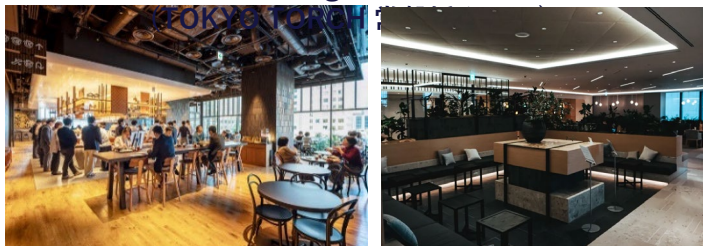
③まちの共用空間
・ワーカーサポート

④まち全体で
WELL&健康経営

⑤まちの
サステナビリティ

就業者ラウンジ、カフェテリア、外部空間

MY Shokudo Dining & Sakaba、GARDEN



大手町SKY LAB
(大手町ビル)



有楽町SLIT PARK
(新国際ビル)



丸の内仲通り

URBAN TERRACE



MICE施設、飲食・サービス店舗

ホール・カンファ

22施設

5つ星ホテル

7箇所

宴会場

57部屋

ユニークベニュー

12箇所

エリアビジョン

105箇所

都心型エリアMICE誘致



飲食

562店舗

物販

321店舗

サービス

357店舗

医療

68カ所

美術館等

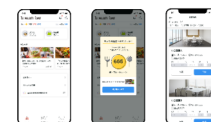
5カ所



三菱一号館美術館再開館

ビジネスを支援する仕組み・サービス

イベント情報発信・就業者特典等に関する
Web、Appを活用した情報発信



▲TOKYO TORCH App for 常盤橋タワー

ビルAppをセキュリティや
共用食堂の注文等にも展開



街の情報サイト
Marunouchi.com

入居の窓口
concierge-web

ビジネスシーンを助ける就業者サービス



(手土産デリバリー)



(ランチ弁当販売)



(こどもと働く
シェアオフィス)



(オフィス家具リユース)(エレベーターメディア)(シェア休養室)



3. まちをまるごとオフィスに：④Well-being・健康経営推進

丸の内のユニークポイントB

まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

①多様な
ワークプレイス

②オープン
イノベーション

③まちの共用空間
・ワーカーサポート

④まち全体で
WELL & 健康経営

⑤まちの
サステナビリティ

就業者懇親会
(TOKYO TORCH常盤橋タワー)
※ビル内の共用カフェテリアでの開催



企業間運動会
(TOKYO TORCH常盤橋タワー)
※TOKYO TORCH Parkにて開催



大手町・丸の内・有楽町
仲通り綱引き大会



丸の内ラジオ体操



丸の内YOGA
(大手町SKY LAB)



丸の内駅伝大会
1チーム5名・全100チームが参加



丸の内 de 打ち水



Will Conscious Marunouchi
まるのうち保健室
働き世代の女性の健康支援プロジェクト



3. まちをまるごとオフィスに：⑤まちのサステナビリティ

丸の内のユニークポイントB

まち全体だからこそ提供できる唯一無二のプラットフォーム

①多様な
ワークプレイス

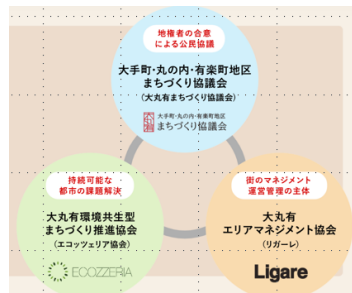
②オープン
イノベーション

③まちの共用空間
・ワーカーサポート

④まち全体で
WELL & 健康経営

⑤まちの
サステナビリティ

◆官民連携の仕組みを通じ スマートシティ化を推進

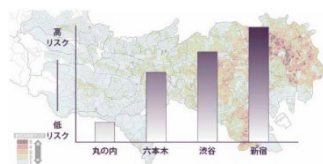


◆安心・安全丸の内

災害に強い

面的防災対策

高い事業継続性



「建物倒壊・地震火災危険度」が低く総合危険度は最も低い「ランク1」

「ひと×まち防災訓練」定期開催 各種災害対策の想定(火山灰・水害含む)
緊急事態対応マニュアルの整備 帰宅困難者収容協定を行政と締結

複数回線からの安定的電力供給 地域冷暖房網の整備
大容量オイルタンク(72h) 実装 非常用発電機燃料の多重化、



◆当社関連ビルは、全てRE100対応（再エネ電力）RE100

→追加負担無く環境価値の訴求（再エネ電力利用）が可能

◆サーキュラーシティ丸の内の施策推進

廃棄物再利用率

1mあたりの廃棄物排出量

2030年目標
大手町・丸の内・有楽町エリア
100%

2030年目標
20%削減
(2019年3月期比)

(これまでの取り組み事例)

- ・食品ロス削減施策「MARUNOUCHI TO GO プロジェクト」
- ・ペットボトルの水平リサイクル「Bottle to Bottle」
- ・使用済み食用油のSAFへのリサイクル

◆サステナブル拠点

「3×3 Lab Future」環境まちづくりコミュニティ



「0 Club」国内初“気候テック”特化イノベーション拠点

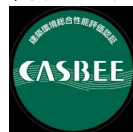
「Regenerative Community Tokyo」サステナブル領域コミュニティ

◆各種環境認証

省エネルギー・廃棄物削減・リサイクル

総合環境認証(CASBEE、LEED、DBJ、WELL、BELS)

生物関連認証 (ABNIC)



3. まちをまるごとオフィスに：丸の内の圧倒的な差別化と収益力向上

“まちをまるごとオフィス化”を通じて**丸の内を圧倒的に差別化**
顧客満足度を高めながら提供価値に応じた対価を収受し
長計目標の実現に向け、既存アセットで+10%以上の増益を目指す

丸の内のユニークポイントA

130年のまちづくりによって培った
唯一無二の利便性と集積の強み



丸の内のユニークポイントB

まち全体だからこそ提供できる
唯一無二のプラットフォーム

顧客満足度を高めながら提供価値に応じた対価を収受



既存アセットで+10%以上の増益を目指す

①一般オフィス

- 顧客満足度向上による賃料単価の向上
- インフレの価格転嫁
- 再契約時の増額改定トレンドの継続

②サービスオフィス

- 付加価値付けによる高単価の実現
- 小割区画の適正ボリュームの見極めと、ボリューム拡大による収益性向上

③商業施設等

- エリア全体で年間1,000億円の売上を誇る商業施設の収益拡大
- ポイントアプリ活用、インバウンド施策等による店舗売上向上
- ホール&カンファ、ホテル、駐車場などの収益拡大

④管理コスト

- 同一エリアにおける保有アセットの集積を活かした管理コストコントロール
- 高度な業務効率化・発注ノウハウ等による管理コストの最適化
- AI・ロボ等テクノロジー活用による管理の効率化

Contact Information

三菱地所株式会社 広報部 IR室

03-3287-5200

<https://www.mec.co.jp/>

免責事項

本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての投資の募集、勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。

本資料の情報に関しましては、発表日現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいております。本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性、妥当性及び完全性を保証するものではありません。

将来予想に関する記述に関しては、既知または未知のリスク及び不確実性ならびにその他の要因が内在しており、これらの要因による影響を受ける恐れがあり、記述通りに将来実現することを当社として保証するものではありません。

また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づき、これらの将来予測を更新する義務を負わず、本資料は予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

なお、当社の事前承諾なしに本資料掲載の内容の複製・転用等を禁止いたします。