Tokyo Asset Solution Co., Ltd

COMPANY PROFILE

不動産売買情報募集中

03-5510-8300
〒105-0001 東京都港区虎ノ門１丁目16番４号
http://www.to-as.com

東京アセットソリューション

http://www.to-as.com

私たちは豊かな
ソリューション力で
元気な街づくりを
実現します

Building a vibrant city with
solution power.

基本姿勢

私たちは、関係する全ての方々との信頼関係を大切にし、
様々なニーズを捉えて迅速に行動する集団です。

私たちは、高品質なノウハウを、開発事業、賃貸・運用事業、
プロジェクトマネジメント事業を通じて、街を元気にする集団です。

私たちは、既存の概念に捉われず、常に考え続け、
新しい取り組みにチャレンジする集団です。

Greeting

令和２年６月現在、新型コロナウイルスの拡大により、日本、世界が大変な事態となっております。
まずは、罹患された方々の一日も早い回復と、対応される医療従事者の方々のご健康をお祈り申し上げます。

弊社は、平成 21 年の創業から今年で第 12 期を迎えております。近年では、新築賃貸レジデンスの開発事業、海外事業、賃貸管理受託ビジネスにも展開を広げ、これもひとえにお客様をはじめ、関係いただく皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

弊社が属する不動産業界におきましては、リーマンショック以降の世界的金融緩和に助けられ、資産価格の上昇に伴い好調に推移してきましたが、すでに一部では過熱感や、賃金上昇を伴わない価格上昇から割高感も感じられる水準となってきました。
また、世界的には、国際社会の政治的な混迷、格差の拡大と貧困層の増加など、社会不安が増大し、国内においても社会保障費の増大、少子高齢化など将来不安が拭えません。

こうした中、弊社では、①不動産売買のみに依存しないビジネス展開＝賃貸資産の増加による安定経営と②デベロッパーとしてのモノづくりという２つのバランスを図ることを重点に経営を進めております。
①については、都内数十箇所において、将来の再開発に資する物件を中心に中長期で保有し賃料を得つつ、その間、権利関係の整理を図る案件を手掛けています。
②については、年間数棟の賃貸レジ及び商業施設の開発を手掛け、今後案件数の拡大とともに自社ブランドの確立を企図しております。

また、弊社は「時代の波に負けない強い会社を作り、永続企業を目指す」ことが最大の社会貢献と捉え、社内では以下をモットーに取り組んでおります。

- 事業を通じて社会に貢献する
- 財務基盤を安定させる
- 社員一人ひとりが夢と希望と誇りを持ち、会社とともに成長していく
- 急ぎ過ぎない、驕らない、無理しすぎない
- 一生懸命、誠実、真面目

業容の拡大とともに、より社会との関係が広く深くなっていくことを実感し、またその分、会社としての責任も増しているものと感じております。先に掲げたモットーを日々実践し、社会的使命を果たし、存在意義を追求していきたいと思います。

令和２年７月

代表取締役社長
寺敷 信昭

Outline

社名	株式会社東京アセットソリューション Tokyo Asset Solution Co., Ltd
所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門一丁目 16 番４号
電話	03-5510-8300（代表）
FAX	03-5510-8305
URL	http://www.to-as.com
設立年月日	平成 21 年１月 30 日
事業開始日	平成 21 年５月１日
資本金	200,000 千円
常勤役職員数	40 名（令和２年７月現在）
決算期	12 月
事業内容	・収益物件再生事業 ・再開発事業 ・中長期保有事業 ・企業投資アレンジメント事業 ・アセットコンサルティング事業 ・海外事業 ・再生可能エネルギー供給事業
株主	株式会社 FE インベスト組成投資ファンド 100% （株式会社 FE インベストは極東証券株式会社の子会社）
子会社	株式会社 TAS キャピタル（100%出資） 株式会社関西アセットソリューション（100%出資）
免許・登録	宅地建物取引業 / 東京都知事（3）第 90385 号 関東財務局長（金商）第 2234 号（第二種金融商品取引業） 東京アセットソリューション一級建築士事務所　東京都知事第 55907 号
役員構成	取締役会長　堅田　憲弘 代表取締役社長　寺敷　信昭 取締役専務執行役員　棚原　慎太郎 常務執行役員 企画営業部長 兼 海外事業部長 兼 賃貸管理部長　酒向　悠司 執行役員 投資企画部長　沼田　隆 執行役員 管理部長　坊野　雅幸 監査役　扇屋　秀行 （令和４年３月現在）

私たちは、お客様の抱える様々な問題について企画し、提案を行い、解決方法を導き出します。

そして、明日の活き活きとした街づくりを支えます。

主な事業展開

収益物件再生事業

中長期保有事業

アセットコンサルティング事業

再開発事業

当社は、収益物件再生事業・開発事業・不動産賃貸業・アセットコンサルティング事業を
事業の中心に据え、
高い収益性と安定性を確保できる経営を目指しています。

企業投資
アレンジメント事業

海外事業

再生可能エネルギー
供給事業

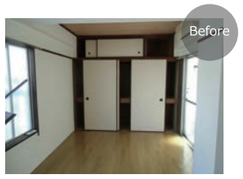
収益物件再生事業

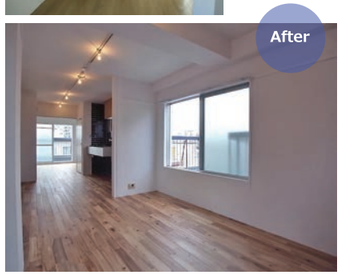
Revenue Reconstruction Project

築古物件などに最適なソリューションツールを選択し、
それぞれの建物の収益極大化シナリオを構築し、実現していきます。

年月の経過に伴う外壁や設備の劣化、間取り・内装等の陳腐化、最適用途との不整合…築古の建物は様々な収益阻害要素を内包しています。
また、現行の耐震基準が施行される以前に建てられた建物、何らかの理由で遵法性を満たせなくなった建物、権利が入り組んでいて単独で処分できない建物などはマーケットにおける著しい流動性の低下（すなわち市場価格の低下）を甘受するしかありません。
私たちはこのような案件にもビジネスチャンスを見出します。
私たちが有する様々なソリューションツールの中からその物件に最適なものを選択し、その案件の収益極大化シナリオを構築、実現していきます。
結果としてその案件の持つ流動性のポテンシャルを最大限に引き出し、高い付加価値を創出します。
少子高齢化が進行して既存ストックが世帯数を上回り、空き家の増加に歯止めがかからない現代社会において私たちが積極的に取り組むべき事業ドメインです。

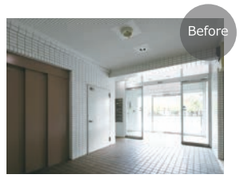
事例紹介

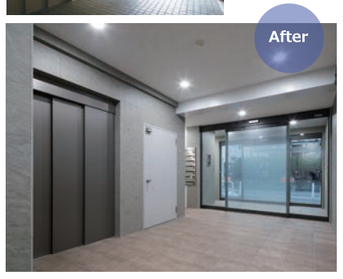




TAS 目黒三田レジデンス

JR 山手線、東京メトロ南北線「目黒」駅より徒歩 10 分に立地する昭和 47 年築の賃貸マンションを取得しました。
現行の耐震基準に適合しない旧耐震建物でしたが、耐震補強工事を実施し、耐震基準適合証明書を取得しました。
また、共用部と空室にデザイン性のあるリフォームを施し、資産価値向上を実現させました。





TAS 桜川レジデンス

東武東上線「上板橋」駅徒歩 8 分に 28 戸のマンションを収益物件として取得。
大規模修繕を終え、建物状況・管理運営ともに良好な物件ではありましたが、デザイン会社監修のもと、エントランスのオートロック化やそれまで行き届かなかった植栽等の外構部分を含めた改修工事を行い、住み心地の良さを維持できるよう努めます。

TAS 麻布台レジデンス

東京メトロ、都営大江戸線「麻布十番」駅徒歩 6 分、都内でも有数の高級住宅地である「港区麻布台」に位置するマンション 1 棟を収益物件として平成 28 年に取得。
耐震補強工事、専有部分・共用部分の大規模改修工事を実施し、賃借人の皆様により安心できる住環境を提供すると共に資産価値の向上に努めます。

再開発事業

Redevelopment project

いつ見舞われてもおかしくない直下型地震や木密地域などへの問題解決に、デベロッパーとしての矜持を持ち取り組んでいます。

本格的な人口減少社会の到来を受けて『いいものを作って、きちんと手入れして、長く使う』ストック社会への移行が叫ばれ始めています。
しかしながら一方で、いつ直下型地震に見舞われてもおかしくないわが国の首都圏において、建築された時期やその後のメンテナンスの如何によって、一定の耐震性能を保有している建物とそうでない建物が混在しているという現状があります。
また、地震発生時に大規模火災の発生源となることが予測される古い木造家屋が密集するいわゆる木密地域も数多く残されています。
私たちはデベロッパーとしてこれら首都圏のアキレス腱ともいうべき問題に立ち向かっていかなければなりません。
つまりストックアンドフロー社会の到来を標榜しながらも、スクラップアンドビルドという手法も取り入れる必要があります。
耐震上の問題だけではありません。遵法性の欠如、用途不適合、非最有効利用など、スクラップアンドビルドを施さない限り問題解消できないケースはまだまだ多いのです。
今建っているものを作り替える。パワーと知恵と勇気のいる仕事ですが、デベロッパーとしての矜持を持って取り組んでいます。

事例紹介

TAS 上北沢レジデンス

京王線「上北沢」駅徒歩 7 分に存していた 2 棟のマンションを一定期間保有後、解体し、新たな賃貸マンションを建設しました。
テーマは「土間空間」。京町家にみられる通り庭から着想を得ており、その使い方は入居者の方の自由。ダイニングとして利用したり、ベビーカーや自転車を置くスペースとして活用したり。
最上階には、大型のルーフバルコニーを備え、新宿の高層ビル群の夜景が一望できます。

Branche 板橋駅前

JR 埼京線「板橋」駅徒歩 3 分、通勤や通学に至便の立地にて計 11 戸の新築賃貸マンションを建設しました。
敷地が狭小でありましたが、有効なプランを探り、賃貸マーケットにおいても、また、投資用収益物件としても需要を満たす開発を行うことができました。

TAS 経堂レジデンス

小田急線「経堂」駅徒歩 10 分の立地に、賃貸マンションを建設しました。
建物の商品性と有効率という、時に相反する要素の両立に努めた結果、共用部分を 2 階に集中させ全体の 75%をメゾネットとする計画を採用しました。
１階住戸は庭付きの戸建住宅のようなファミリータイプ、２階住戸は間口の大きなワンルーム、３階は開放的なロフト付タイプの居室と入居者の多種多様なライフスタイルを実現できる商品設計となっております。

中長期保有事業

Medium- to long-term owned business

生まれ変わるべき運命の建物が持つ、山積するさまざまな問題を洗い出し、
将来像を共有しながら、適正な方向へと導きます。

そう遠くない将来に建替えや再開発といった一大イベントが待ち受ける高経年の建物であっても、複数の所有者あるいは利害関係者が関与する建物については、そこに辿り着くまでには多くの課題が立ちはだかります。
私たちはこのような建物を中長期間保有し、しかるべき方向性へと誘導する事業に積極的に取り組んでいます。
保有期間中は、まず建物の耐久性と安全性を一定度確保したうえで、適正用途に沿ったテナントリーシングを行うほか、運用コストの圧縮にも努めます。
こうして収益不動産としてのパフォーマンスを維持向上させ、中長期にわたる安定収益を確保することで、所有者間の合意形成、利害関係の整理といった難題にもじっくりと向き合うことが可能になります。
対象建物の現状と将来展望を見据えつつ、期間収益の極大化を図りつつ、利害関係者との調和を模索するといった広い視野と高度なバランス感覚が要求される難易度の高い事業ですが、マーケットボラティリティの影響を極力排除した収益構造が得られるうえ、社会的意義も大きいことから、当社のコアドメインとして位置づけています。

事例紹介

ニチレックビル

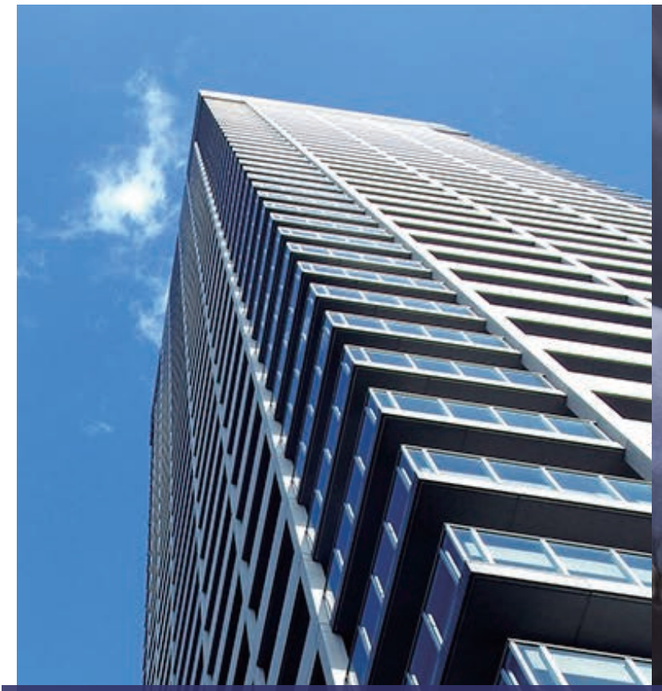
東京メトロ日比谷線、JR 京葉線「八丁堀」駅徒歩 1 分、八丁堀駅前交差点に立地する「ニチレックビル」の 1 ～ 6 階の事務所部分を平成 27 年に、8 階部分を平成 9 年に取得。
当初 1 ～ 3 階に入居していた銀行が退去したため、ファーストフード店やフィットネスクラブ等を誘致。収益性を向上させると共に、エントランスや外壁等のリニューアル工事を実施。バリューアップを実現しました。

練馬北町 UR ビル

東武東上線「東武練馬」駅徒歩 10 分、環状 8 号線と川越街道の交差点に立地する「練馬北町 UR ビル」の店舗部分を、収益物件として平成 27 年に取得。
旧耐震の建物ですが、UR と共同して耐震補強工事を実施、リースアップによる収益性増加と合わせて、更なる資産価値向上に注力します。

大久保カドビル

JR 中央・総武線「大久保」駅徒歩 2 分、小滝橋通りと大久保通りの交差点に立地する店舗・事務所・住宅の混在する「大久保カドビル」の一部を、収益物件として平成 27 年に取得。
周辺はオリエンタルな飲食店等が集積する繁華街となっています。稼働率上昇と維持費見直しにより収益性を高め、他区分所有者と協力しながら更なる有効活用を目指します。



アセットコンサルティング事業
Asset consulting business

個人・企業を問わず、資産形成や事業展開が進むことにより、多くの資産（アセット）を保有することとなります。

遊休不動産や老朽化した不動産、非中核事業、流動性の低い資産等、資産の中には活用されていないものも少なくありません。しかし、このような資産を活用するには、様々なプランを練ったり、追加での投資が必要になることが往々にしてあります。また、このような資産を整理し、資産のポートフォリオの組み替えを行う場合には、新たに組み入れる資産を選定する必要もあります。

私たちは、デベロッパー事業や投資アレンジメント事業を通じて培ったノウハウとネットワークを活かして、このような不活性資産の査定や活用に向けた計画の立案、不動産の買取や新たな投資資産に関する情報提供等、資産の最適化のお手伝いを行っています。

また、企業オーナーにとって、後継者の不在や新規事業のための投資資金確保は常に検討課題となりますが、私たちは、事業承継やイグジットに関する様々なサービスも提供しております。

企業投資アレンジメント事業
Business Investment Arrangement Business

成長性の高いベンチャー企業から事業が成熟し複合化した老舗企業まで、企業には様々な資金ニーズが存在します。一方、投資家は、そのような資金ニーズを投資機会としてとらえ、良質の案件を日々探索しています。私たちは、そのような資金ニーズを投資機会に変えるために必要なサービスの提供に専門家と共に取り組んでいます。

資金ニーズある企業には総合的な事業価値向上のための事業計画の立案や事業パートナーのセットアップ等を、また、投資ニーズのある投資家には投資先の分析や資産査定、投資スキームの策定、ドキュメントの調整等のサービスを提供しています。

これまで、上場企業の買収に係る買収側のアドバイザリー、非上場飲食企業の買収後の PMI 支援、欧州ブランドの日本進出の支援や上場直前期の海外メーカーの資本政策のアレンジメント等の様々な案件を手掛けてまいりました。

今後も、資金ニーズを投資機会に変えるサービスを通じて、事業価値の向上の一助となり、社会に貢献していきたいと考えています。

海外事業
Foreign operation

急激な人口減少と高齢化が進む日本では 2050 年には約 9,817 万人にまで落ち込むと言われており、国内不動産市場ではこれに伴い「人口集中地域」と「過疎地域」への二極化が進むことで競争の激化は避けられません。

そのような状況の中、当社では安定的な人口増加と経済成長が見込まれる海外不動産事業に取り組むことで、国際ポートフォリオの構築を行いマーケット変動に対するリスクヘッジを図ると共により一層の成長を目指して参ります。

フィリピン　Philippines

かつてはアジアの病人と言われたフィリピンですが、前大統領であるアキノ大統領就任以後 経済政策を強く推し進めた結果、東南アジアでも屈指の成長率を誇る国の一つとなっております。また、人口の一割と言われている海外労働者からの国内送金が下支えしていることもあり、消費意欲が非常に旺盛な国民性という特徴があります。

当社はフィリピンの首都マニラ市郊外において、中～高所得者の総数の増加に伴う戸建住宅の需要の高まりを受け、ローカル向けコンドミニアム建売住宅分譲事業を行って参ります。洗練された内外装や使い勝手の良い間取り、そして防犯性を兼ね揃えた小規模ゲートシティのような建売住宅事業を展開して参ります。

カンボジア　Cambodia

現在カンボジアでは安定的な政権運営の元、2016 年は実質 GDP 成長率 7.02%（推定値）を記録するなど 2010 年から安定的に高い成長率が続いています。平均年齢が 24 歳と若く、今後も人口増加と経済発展が見込まれるカンボジアでは首都プノンペンを中心とした都市圏への人口流入が続いており、住宅取得需要が年々高まっております。

また、東南アジアで唯一米ドルが使える国として外資企業の進出も年々増加している状況を踏まえ、当社では都市部とその郊外を中心とした現地ローカル向け及び外国人向けの住居系不動産の提供を行う不動産開発事業を展開しております。

再生可能エネルギー供給事業

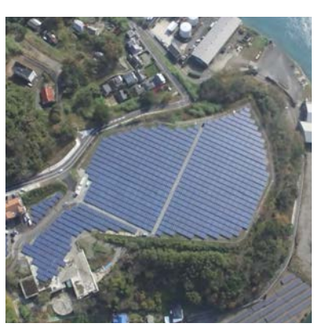
Renewable energy supply business

CO2 排出削減が世界的に重要なテーマになっている現在、遊休地において新たな利用価値を生み出しながら、自然エネルギーの供給によって CO2 削減に寄与することは理想的な取り組みではないかと考え、平成 26 年より太陽光発電プロジェクトに取り組んでいます。

太陽光事業を推進する為には、電気関係だけではなく、不動産全般、土木全般、関係省庁との折衝等、領域の広い細やかな知識や経験を必要とします。

当社の培ってきた開発推進力を活かし、福島県のいわきソーラーファームと熊本県の三角ソーラーファームについては、開発の最終段階からコンサルタントとして参画し、不動産および土木関係における諸問題を解決した後、自社での供給事業を開始しました。北海道の千歳ソーラーファームについては、当初から自社による開発を行い平成 28 年 9 月に事業を開始いたしました。

福島県いわきソーラーファーム



熊本県三角ソーラーファーム

北海道千歳ソーラーファーム

不動産売買情報募集中

東京アセットソリューション

03-5510-8300

http://www.to-as.com