

Tokyo Asset Solution Co., Ltd

COMPANY PROFILE



 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.

Greeting

2023年3月、当社はマネジメント・バイアウトを実施し、新たな会社としてスタートを切った1年となりました。

これもひとえに、皆様方のご指導ご鞭撻の賜物と感謝申し上げる次第です。

昨今の不動産業界は長らく続く金融緩和に支えられ好調を持続しておりますが、金利の先高観、建築費高騰等により、予断を許さないタイミングにきているものと認識しています。

そんな中、当社は先述のMBOを機に経営理念を刷新し、少しずつでも着実に成長していく志向性を明確にしました。着実な成長とは「社員の成長」と「財務の安定性」とであると定義しています。2024年も皆様のお役に立てるよう社員一同精進してまいりますので、引き続きお引き立ての程宜しく申し上げます。

当社スローガン

「人から、街、社会、そして未来へ」



代表取締役社長
寺敷 信昭

2024年1月

株式会社東京アセットソリューション 代表取締役 寺敷信昭



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、
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。

Outline

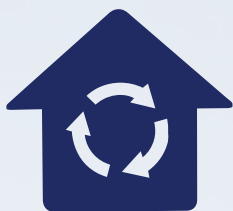
社名	株式会社東京アセットソリューション Tokyo Asset Solution Co., Ltd	事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・収益物件再生事業 ・再開発事業 ・中長期保有事業 ・企業投資アレンジメント事業 ・賃貸管理事業 ・アセットコンサルティング事業 ・海外事業 ・再生可能エネルギー供給事業 																
所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門一丁目16番4号	株主	株式会社 TAS HOLDINGS																
電話	03-5510-8300 (代表)	子会社	株式会社 TAS キャピタル (100%出資) 株式会社関西アセットソリューション (100%出資)																
FAX	03-5510-8305	免許・登録	宅地建物取引業 / 東京都知事 (3) 第 90385 号 賃貸住宅管理業者 / 国土交通大臣 (01) 第 005230 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																
URL	http://www.to-as.com	役員構成	<table border="0"> <tbody> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>寺敷 信昭</td> </tr> <tr> <td>取締役会長</td> <td>棚原 慎太郎</td> </tr> <tr> <td>取締役専務執行役員</td> <td></td> </tr> <tr> <td>不動産事業本部長</td> <td>酒向 悠司</td> </tr> <tr> <td>常務執行役員 投資企画本部長</td> <td>沼田 隆</td> </tr> <tr> <td>執行役員 管理部長</td> <td>坊野 雅幸</td> </tr> <tr> <td>執行役員 経営企画部長</td> <td>堀場 朋愛</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>扇屋 秀行</td> </tr> </tbody> </table>	代表取締役社長	寺敷 信昭	取締役会長	棚原 慎太郎	取締役専務執行役員		不動産事業本部長	酒向 悠司	常務執行役員 投資企画本部長	沼田 隆	執行役員 管理部長	坊野 雅幸	執行役員 経営企画部長	堀場 朋愛	監査役	扇屋 秀行
代表取締役社長	寺敷 信昭																		
取締役会長	棚原 慎太郎																		
取締役専務執行役員																			
不動産事業本部長	酒向 悠司																		
常務執行役員 投資企画本部長	沼田 隆																		
執行役員 管理部長	坊野 雅幸																		
執行役員 経営企画部長	堀場 朋愛																		
監査役	扇屋 秀行																		
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																		
常勤従業員数	49 名 (令和 5 年 6 月現在)																		
決算期	12 月																		

(令和 6 年 4 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、明日の生き生きとした街づくりを支えます。





収益物件再生事業



再開発事業



中長期保有事業

主な
事業展開



アセットコンサルティング事業

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。



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



賃貸管理事業



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

TAS AZABUDAI RESIDENCE 旧 麻布台ハウス

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。

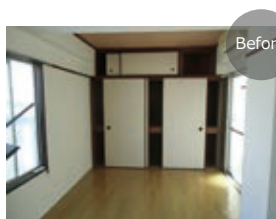
私たちはこのような案件にもビジネスチャンスを見出します。

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。

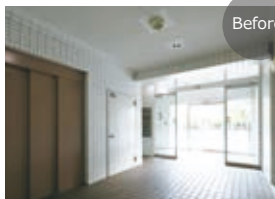
結果としてその案件の持つ流動性のポテンシャルを最大限に引き出し、高い付加価値を創出します。

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



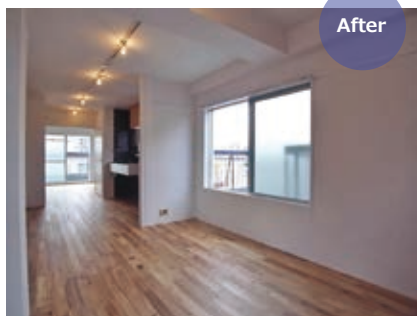
Before



Before



Before



After



After



After

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、区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多いです。

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。

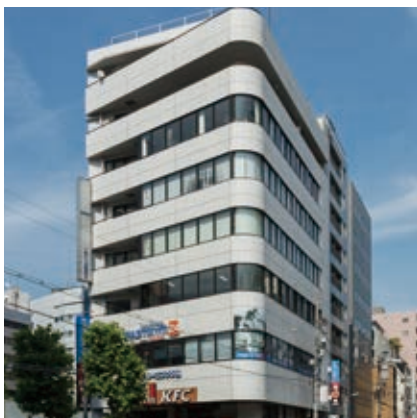
私たちはこのような建物を中長期間保有し、しかるべき方向性へと誘導する事業に積極的に取り組んでいます。

保有期間中は、まず建物の耐久性と安全性を一定程度確保したうえで、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



企業投資アレンジメント事業

Business Investment Arrangement 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、不動産の買収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。

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。



賃貸管理事業

Rental Management Business

当社の事業の中心である「収益物件再生事業」「再開発事業」「中長期保有事業」「アセットコンサルティング事業」にて培ったノウハウやネットワークを活かし、外部のオーナー様の持つ不動産の収益最大化のお手伝いをしています。

個人/法人、物件規模の大小に関わらず、不動産のオーナー様には「現在抱えている問題を解決したい」「不動産の資産価値を向上させたい」というニーズをお持ちであると考えていますが、このようなニーズは一般的な不動産管理では解決できないことが多いです。

当社は、自己投資事業にて培った経験を活かし、以下のような手法を提供することにより、不動産オーナー様の課題解決の最善策を示し、実際に実行しています。

1. 賃料収入のUP

- ・周辺と比べて賃料が低廉など、賃料増額のポテンシャルがある物件について、賃料収入のUPを図ります。
- ・賃料収入を増額させることにより、収益還元価格としての不動産価値向上にも寄与します。

2. 保有に要する支出の削減

- ・賃料収入の増加と併せて、管理費（BM費）、水光熱費、地代、固都税の見直しなどお行い、不動産収益の向上についてご提案しております。

3. リノベーションによる物件再生のご提案

- ・マーケット調査から設計施工、再生後のリーシングまで、リノベーションによる物件再生を包括的にサポートします。
- ・また、リノベーションに要する工事費等に資金調達についても、ファイナンスのご相談や金融機関の紹介を承ります。

4. その他不動産価値向上のコンサルティング

- ・その他、当社の自己投資事業にて培ったノウハウを活かし、不動産の収益向上、および不動産そのものの価値（売却可能価格）の向上のための方法をご提案し、実際に実践してまいります。



Cambodia



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、2019年の経済成長率の推計は7.1%で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。



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、人口の割と言われていた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。



Philippines





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

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>



再エネ100宣言
RE Action