

東京キャピタルマネジメント

エリア

全国

担当者数

88 名

棟数

281 棟

面積

REIT

104.8万㎡

グループ外物件

99%

アセットタイプ



オフィス

48%



商業

19%

ホテル

13%

住居

5%

物流

5%

その他

10%

全体

211.5
万㎡

品質維持から価値創造へ 建築技術と提案力で唯一無二のバリュー提供

受託状況・市況感

再生ニーズ増で受託好機到来

受託規模は昨年から7棟・約1万㎡増加した。新規受託はオフィス、ホテルが中心。バリューアップを目的とした、中規模で築古の物件も受託する。今年6月には大阪支店に営業担当を配置し、営業体制を強化した。また、受託体制を増強するため、プロパティマネジャーの増員を推進している。

顧客はREITや事業会社为中心。案件相談は増加傾向で、とくにCAPEX投下によるセットアップ化、共有部の改修など「当社が得意とする物件の“テコ入れ”策に期待した相談が非常に増えている。顧客のニーズに応え続け、期待される不動産資産の収益力を高める「価値創造」に取り組む」（代表取締役社長 木村光男氏）という。

特色・取り組み

建築技術を基盤に価値向上を支援

特色は、建築専門部門の知見に裏付けられた高レベルな物件価値向上提案。タイプ、規模、エリアを問わず、建物ハード面での維持管理品質に絶対の自信を持っている。

今年4月にはPM担当部門内の建築専門部署を「建築事業本部」として昇格、体制を拡充した。建築専門部門は、一級建築士や施工管理技士など有資格エンジニアを多数抱え、CMの品質の高さに定評がある。

同部内ではAMなど顧客の資産戦略に即した提案と実務を担う。B、Cクラスのオフィス再生や、劣化設備の効率的な更新提案など、ハード面から物件価値向上を支援。とくに、J-REIT・私募REITの内部成長戦略にメリットをもたらしている点は評価が高い。建築技術者が手がけるエンジニアリングレポート（ER）も好評だ。「PMの技術



木村光男 氏（左）

代表取締役社長

鈴木仁 氏（右）

執行役員
プロパティマネジメント本部
副本部長

成長戦略・重点施策

人材育成×DXで全国対応力を強化

全国拠点から質の高いサービスを提供するために、組織力向上とDXを掛け合わせ推進しています。人材面では、ホテルや物流といった専門性の高いアセットに対応できるスペシャリストの育成を通じ、テナント運営者であるオペレーターの物件価値向上に取り組むことで、賃料のアップサイドを実現します。また、部署間の活動・成果を共有する「ミートアップ研修」を活用し、社員間の理解と連携を深め、相乗効果を創出しています。

DX面では、業務効率化に加え、受託物件で蓄積したビッグデータを活用し、技術と現場力を融合した提案力の強化を図っています。人とテクノロジーの両輪で、“オールラウンド”な総合型PMとして物件価値向上を目指します。

者により、通り一辺倒ではなく、運営実態に即した実務的な評価ができる」（プロパティマネジメント本部 副本部長 鈴木仁氏）。