



価値ある事業空間を

京阪神ビルディング

# 統合報告書 2022

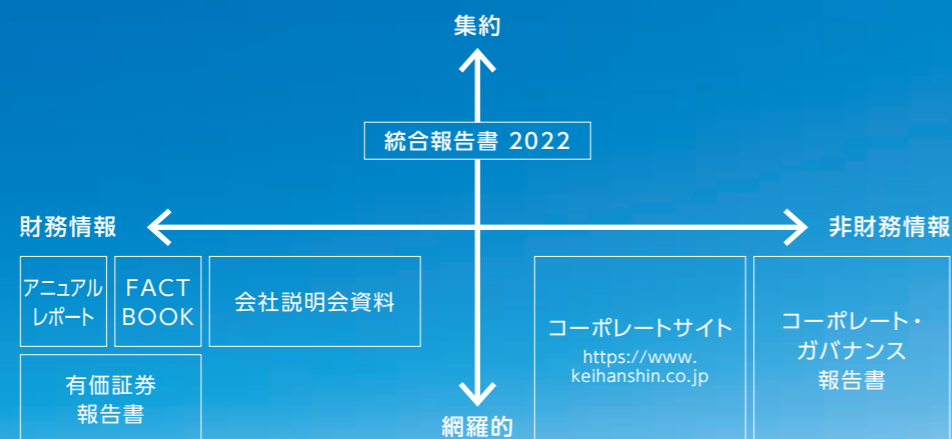
2022年3月期



# 価値ある事業空間で ひと、まち、未来をつなぐ

- 経営理念**
- 1 価値ある事業空間を提供しお客様と共に発展することにより、社会に貢献します。
  - 2 信用を重んじ質を重視した経営を堅持して、お客様・株主・社員の信頼に応えます。
  - 3 革新と効率を尊び、活力ある企業風土を築きます。
- 企業行動指針**
- 1 **お客さま本位の徹底**  
お客さまのニーズと信頼に応え、安全で良質な環境とサービスを提供します。
  - 2 **コンプライアンスの実践**  
法令および規程を遵守し、高い倫理観に根ざした社会的良識をもって行動します。  
また、公正、透明、適正な取引を行い、政治、行政との健全かつ正常な関係を保ちます。  
反社会的勢力および団体とは一切関係を遮断し、毅然とした対応をします。
  - 3 **社会発展への貢献**  
地域との良好な関係を構築し、良き市民として積極的に社会貢献活動を行います。
  - 4 **公正な情報開示**  
株主はもとより、広く社会とのコミュニケーションをとり、企業情報を適時、的確かつ公正に開示します。
  - 5 **環境問題への取り組み**  
環境保全は経営の重要な課題であることを認識し、自主的、積極的に環境問題に取り組めます。
  - 6 **個性を尊重する企業風土**  
ゆとりと豊かさを実現し、安全で働きやすい職場環境を確保するとともに、社員の人格、個性を十分尊重します。

## 情報開示の体系



## 編集方針

「統合報告書 2022」は、京阪神ビルディング(株)が事業内容・戦略やESG情報をもとに、ステークホルダーのみなさまに、ご理解いただけるよう分かりやすく報告しています。本レポートを通じて当社の財務情報と非財務情報を誠実に、そして継続的に伝えたいと思います。

編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)が発表した「国際統合報告フレームワーク」ならびに、経済産業省が策定した「価値協創ガイダンス」を参考にしました。



## 対象範囲

京阪神ビルディング株式会社および子会社の主な活動を紹介しています。

## 対象期間

2022年3月期(2021年4月1日～2022年3月31日)の企業活動における情報を対象としています。ただし一部内容については、過去の情報や2022年4月1日以降の情報も記載しています。

## 将来の見通しに関する注意事項

本レポートには、将来についての計画や予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は当社が現時点で把握可能な情報から判断したものです。実際の業績は今後さまざまな要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

## CONTENTS

### イントロダクション

経営判断の拠り所となる基本理念、競争優位を牽引する強みや基盤をご理解いただくための前提となる基礎情報	経営理念／編集方針／コンテンツ	1
	トップメッセージ	3
	競争力の源泉	9
	財務・非財務ハイライト	11

### 価値創造ストーリー

経営環境と中長期ビジョン、成長に向けた財務戦略	価値創造の軌跡	13
	価値創造プロセス	15
	リスクと機会	17
	マテリアリティ	19
	中期経営計画	21
	財務資本戦略	25

### 事業概況

価値創造の基盤となるビジネスモデル、事業戦略とその進捗	営業統括メッセージ	27
	オフィスビル	29
	データセンタービル	31
	ウインズビル	33
	商業施設・物流倉庫	34
	所有物件一覧	35

### サステナブル経営の実践

持続的な成長を支える取り組み・体制	マテリアリティに紐づく取り組みとKPI	37
	環境への取り組み	39
	TCFD提言に基づく開示	41
	ステークホルダーへの取り組み	43
	社外有識者・取締役会議長対談	49
	社外取締役座談会	53
	コーポレートガバナンス	57
	コンプライアンス	63
	リスクマネジメント	64
	取締役・監査役および執行役員	65

### 財務・企業データ

取り組みの成果を測る指標と実績	主要連結財務データ	67
	経営成績・財政状態等の分析	69
	連結貸借対照表	71
	連結損益計算書および連結包括利益計算書	73
	連結株主資本等変動計算書	74
	連結キャッシュ・フロー計算書	75
	会社概要・株式情報	76



代表取締役社長  
若林 常夫

TOP MESSAGE

## 人的資本の向上を通じて、 「価値ある事業空間」を 創造し続ける

### 最大の使命は、従業員一人一人の力を引き出し、当社の強みを最大化すること

社会の発展に貢献することは会社の重要な使命です。当社は、不動産賃貸業を通じてお客さまや社会の発展に貢献し続けたいという思いから「価値ある事業空間で、ひと、まち、未来をつなぐ」をありたい姿として掲げています。

私は15年余り不動産会社の経営に携わってきた経験から、会社の実力とは、従業員一人一人の力の総和に他ならないと考えています。お客さまやパートナー企業との良好なリレーションシップや、少人数による効率的な経営といった当社の強みは、従業員の働きがあってこそ成り立っています。従って人的資本の向上なしには、お客さまの満足度の向上も業績の伸長もありません。従業員がそれぞれの力を最大限に発揮できる環境を作ることを通じて、当社の強みを最大化し、ありたい姿を実現することが私の最大のミッションだと考えています。

当社は役員・従業員をあわせて約60人という少数精鋭で密にコミュニケーションを取りながら、仕事をしています。特に若手は自信を持って自分の仕事に臨んでおり、ベテランの方が多く技術担当の従業員もいきいきと働いていて、世代間の交流も活発です。その風土を活かしながら権限委譲を今まで以上に進め、失敗を恐れずにチャレンジできる風土を醸成していくこと、また、一人一人の従業員が誰一人漏れることなく最大限の能力を発揮できるよう、教育制度等の充実も図っていくことを通じて、お客さまのため、会社のために新しい提案ができるよう促していきたいと考えています。

そしてそれらの果実が、満足度の向上という形でお客さまやパートナー企業に、そして利益という形で株主のみならず還元されるような好循環を通して、持続的な企業価値の向上を実現していきたいと思えます。

ここで重要なのが、「価値ある事業空間」のあり方は、時代や環境によって大きく変化するという点です。直近でも、新型コロナウイルス感染症の流行を契機としたリモートワークの進展に伴う新たな働き方の広がりによって、オフィスのあり方の見直しが進んでいます。また、気候変動や環境性能に対する意識の向上などによって、お客さまにとって価値ある事業空間のあり方は刻々と変化し、多様化しています。

このような中で当社が「価値ある事業空間」を提供し続けるには、今お客さまや社会が求めているものは何なのか、常に時代や環境の変化を先取りして考えること、そしてそれを具体的かつスピーディーに形として提案していくことが肝要です。当社の特徴でもある少人数による効率的な経営は、お客さまとの接点がより身近になり、経営陣による意思決定も迅速に行えるという利点があります。また、営業スタッフと技術スタッフが一体となってお客さまに対応する体制は、より具体的に多様なお客さまの要望に応じていくことを可能とします。このような我々の強みを活かして、同業他社とは一線を画した、一歩進んだきめ細かい対応を続けていきたいと思えます。

## トップメッセージ



### 変化の先を的確に捉えて、持続的な成長の機会につなげる

先にも述べたように、「価値ある事業空間」のあり方は絶えず変化します。にもかかわらず当社が従来と同様のビジネスを展開し続けているのは、現状維持どころか、たちまち時代遅れになってしまい、やがて衰退を迎えかねません。私は、持続的成長とは、環境の変化に応じて事業の姿を変え続けることによって達成されると考えています。まさに「変化なくして成長なし」です。そして現在、「価値ある事業空間」のあり方を容許させるような2つの大きな変化が起こっています。

1つは、新型コロナウイルス感染症の流行を契機とした社会の変化です。2020年に新型コロナウイルス感染症が発生して以降、今のところ直接的に当社の業績に大きな影響は生じていませんが、アフターコロナにおける人々の行動の変化が今後の当社に与える影響は、決して小さいものではないと考えています。コロナ禍を契機に大手企業をはじめとして事業拠点の縮小・集約の動きは顕在化し、すでにオフィスマーケット全体での平均空室率は上昇傾向にあります。オフィスマーケットの動きは経済・社会の動きに対して遅行性があることを踏まえると、今後の動向には予断を許しません。

もう1つは、環境問題や自然災害に対する意識の急速な高まりです。これも現時点までに当社の業績に大きな影響を与えているわけではありません。ただ、脱炭素や気候変動を含めた環境対応への機運の高まりは不動産需要の変化をもたらす、当社の事業活動にも大きな影響を与える可能性

が高いと認識しています。

これらの外部環境の変化を、目の前だけを見てリスクと捉えるか、中長期的な視点でチャンスと捉えるかは考え次第です。現在起こっている変化の先を的確に捉え対応することができれば、それが持続的な成長の機会になる、私はそのように考えています。

こうした考え方に基づく当社の取り組みの一つに、省エネ機器への切り替え等による建物の環境負荷の低減、グリーンビル認証の取得、自然災害の激甚化を見越した予防保全などがあります。これら一歩先んじた対策により、中長期的に環境性能やBCP機能の高いビルへの入居ニーズを取り込み、当社に成長をもたらす事業機会につなげていきたいと考えています。

コロナ禍を契機としたオフィスのあり方の変化も、デジタル化社会の到来によっていずれ起こるはずだった変化が、一挙に前倒しで押し寄せてきたに過ぎません。これまでオフィス選びは、そこに入居するテナントの経営者が決めていましたが、これからはそこで働く従業員の声により重視されるようになってくるでしょう。入居するテナントとのコミュニケーションを密にし、現場の情報を集めることによって、新しい動き方におけるワーカーの視点を捉え、そのニーズに的確に応えたオフィスを提供していくことで成長の機会を見出していきたいと思います。

### 虎ノ門ビル、OBPビルの2つの開発物件が、順調に業績に寄与

中期経営計画においては、目指す姿として、「独自性を維持しながら、時代のニーズに応える価値ある事業空間を提供し「次世代に継承される資産を拡充する」ことを目指します。」を掲げています。直近で取り組んだ虎ノ門ビル、OBPビルの開発プロジェクトは、途中でコロナ禍という予想外の事態に見舞われながらも、順調に業績に寄与しつつあります。これは両プロジェクトが時代のニーズに応えるものであったこと、すなわち当社が目指す姿に近づけたことの証であると自負しています。

これらのプロジェクトが寄与したことにより売上高は伸びている一方、営業利益と経常利益は中期経営計画期間前の2019年3月期と同水準にとどまっていますが、これは物件の新規取得に伴う一過性の費用負担、具体的には不動産取得税などの一時費用が発生したためで、中期経営計画期間前と同水準の利益でも、その中身は大きく変容しています。当社が計画の進捗管理の指標として用いている「税引後償却前経常利益」は株主以外の全てのステークホルダーの方への支払いを行ったうえで手元に残る現金、すなわち株主に帰属するキャッシュフローを端的に示したのですが、これが計画期間前までは50億円台で推移していたところ、2022年3月期の実績は70億円台と、新規プロジェクトの業績寄与を主因に大きく

増加しています。

新規投資以外の面では、特に環境への取り組みが大きく進みました。気候変動に対するレジリエンス強化の観点から進めていたデータセンタービル受変電設備の高層階への更新・移設は、現在進行中の物件での工事が完了すると、保有する全てのデータセンタービルで対応が終了することとなります。これには、気候変動に伴い水害の激甚化が想定されることを踏まえ、データセンタービル館内へ電力を供給するいわば「心臓」ともいえる受変電設備を上層階へ移設することにより、リスクの低減を図るねらいがあります。

また、グリーンビル認証の取得も大きく進みました。当社は従来、緑化や省エネ機器への更新を通じた環境負荷の低減や、激甚災害に備えた予防保全の対策に取り組んでいました。これらについて客観的な評価を受けるために2021年3月期から第三者認証の取得を開始しており、2022年3月末時点で当社オフィスビル床面積の過半においてCASBEE不動産認証評価で最高のSランクを取得しています。

当社としては、こうした取り組みが環境性能やBCP機能の高いビルへの入居ニーズを取り込み、成長をもたらす事業機会になり得ると考えています。

### ポートフォリオの地域分散を図り、従来とは異なる投資手法も模索

当社は不動産賃貸業の単一事業セグメントと認識していますが、保有する物件の収益性や競争優位性、成長性などについて物件ごとに毎年、取締役会で検証を行っています。現在はオフィスビル、データセンタービル、ウインズビル、商業施設・物流倉庫の4種類のアセットを保有しており、このような多彩なポートフォリオによって、市況の変化に左右されにくい、安定的な全社収益を実現していると考えています。

一方でポートフォリオの地域集中については重要なリスクと認識しています。2022年3月末時点の保有物件26棟のうち19棟が関西圏に立地しているため、局地的な自然災害やマーケット環境の変化により大きな影響を受ける可能性があります。データセンタービルについては、運営・管理効率の観点から次なる投資は大阪都心となる可能性が高いので、そのうえでポートフォリオの地域分散を図るため、オフィスビルや商業施設・物流倉庫については首都圏をメインター

ゲットに投資を行いたいと考えています。

しかしながら、昨今の不動産市況は、長期に及ぶ金融緩和を背景としたマーケットの高騰により、新規物件の取得は困難な状況にあります。こうした環境下においても着実に成長へ向けた投資を実現すべく、2021年4月に東京事務所を東京支社へ格上げし陣容を強化したほか、2022年7月には「新規投資推進室」を新設し、これまで以上に体制を強化してきました。

投資のあり方についても、当社単独で物件を購入し所有していくというスタイルにこだわることなく、他社とのアライアンスによる取得・開発についても柔軟に取り組んでいきます。また、回転型の投資についても選択肢に入れるほか、ファンドスキームの活用やSPCへの出資、不動産を保有する会社のM&Aなど新しい取り組みにもチャレンジしていきます。

## トップメッセージ

### ヘルスケア分野など、特色のあるアセットの開発・投資も検討

会社の成長には新たな事業展開が不可欠ですが、これからも当社の事業は「価値ある事業空間を提供しお客様と共に発展することにより、社会に貢献します。」という経営理念に基づいて行っていくことが基本であると考えています。お客さまにとっての「価値ある事業空間」のあり方は刻々と変化しますが、その中で当社が既存事業の進化や新領域への挑戦に取り組むには、今お客さまや社会が求めているものは何なのか、常に先取りして考えることが必要です。

オフィスビルでは、これからもリモートワークの普及による入居スペース縮小の動きや、シェアオフィスといった新しいニーズが拡大していくものと思われまます。こうした中で当社のビルが競争優位を保っていくためには、単にスペースを提供するだけでなく、働き方が変化する中で、主役となるワーカーの視点を重視したオフィス環境を提案していくことが重要になってきます。中でも、そこで働く従業員のリアルなコミュニケーションの場としてのオフィスの役割が、今まで以上に重要視されるようになっていくと思われまます。オフィスビルに入居するテナントの社内の従業員だけでなく、同じビルに入居する異なるテナントの従業員同士のコミュニケーション、また保有している他のビルのテナントの従業員とのコミュニケーションを提供できる場と機能を備えることも重要です。当社としては、きめの細かい営業体制とパートナー企業との強固な

リレーションシップを活かし、ワーカーのニーズの把握と、その要望を実現するための具体的な提案に取り組んでいきたいと考えています。

そして、リモートワークやウェブミーティングの普及に伴う新たな働き方の拡大は社会のデジタルトランスフォーメーションを加速させ、データセンター需要がさらに高まることが見込まれます。こうした環境を当社の成長の追い風とすべく、今後の事業展開にあたっては、他社とのアライアンスも視野に入れながら、大阪都心の立地だけでなく、郊外の立地や他地域での投資のチャンスも窺っていきたくて考えています。

商業施設・物流倉庫事業についても、昨今の需要の高まりは将来訪れるはずであったEC市場の拡大といった変化がコロナ禍を契機として前倒しでやってきたものであり、今後もさらに物流需要の拡大が続くと考えています。こうした変化を踏まえ、当社の物流倉庫事業についても、積極的に拡大を図っていきたくて思います。

既存の4つの領域以外の新領域についてもチャレンジをしていかなければなりません。例えば今後市場の伸びが期待できるヘルスケア分野など、少数経営の当社が競争優位性を持つことができる、特色のあるアセットの開発・投資を検討したいと考えています。

### マテリアリティへの取り組みを通じて事業の成長を実現していく

当社では2022年3月に、企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けて優先的に取り組むべき課題を13のマテリアリティとして特定しました。マテリアリティの特定にあたっては、当社が取り組むべき課題の候補として抽出したものに對して、全社の意見集約を行ったほか、ステークホルダーへのヒアリングと社外有識者へのアンケートを実施し、妥当性を検証しました。今後はマテリアリティへの取り組みを通じて事業の成長を実現していくことが重要な課題となります。

マテリアリティに紐づくKPIとして特に重視しているのはGHG排出量の削減、中でも全体の排出量のうち9割以上を占めるデータセンタービルにおける排出量の削減です。当社がKPIに定めているのはScope1、2の排出量であり、当社の全体の排出量の大半を占める、貸室内での電力使用に伴う

排出量は、Scope3に分類されるため直接的な対象にはなりません。しかし、データセンタービル自体は大量の電力を消費する施設です。各所に散在するサーバを環境性能の高いデータセンターに集約することを通じて社会全体でのエネルギー効率向上に貢献するとともに、日本政府による「2050年までのカーボンニュートラル」の目標達成に貢献するためには、再生可能エネルギーの導入なども含めた取り組みを進めていく必要があります。今後はデータセンタービルに入居しているテナントとのエンゲージメントをさらに強化し、協働して削減を進めていかなければなりません。

また、先ほども申し上げました通り、私は人材こそが当社の成長のための最も重要な資産であると考えています。会社の成長は従業員一人一人の成長の総和に他なりません。

「人材育成の推進」をマテリアリティに紐づく取り組みに掲げていますので、今後は一人一人の従業員の成長を目的

とした人材教育投資のKPIを設定し、従業員の育成支援の取り組みの強化を優先的に進めていきたいと考えています。

### 経営の透明性・効率性向上への基盤を強化

当社のコーポレートガバナンスについては、ここ数年で大幅に進展があったと評価しています。その最たるものとしてはやはり、取締役会と指名・報酬委員会の過半数を社外取締役で構成することによる経営への監督機能の強化が挙げられます。その他にも取締役会実効性評価への第三者の関与など、経営の透明性・効率性向上への基盤が強化されました。

また、今期には初の女性取締役も誕生しました。東証のコーポレートガバナンス・コードへの対応という観点から見ても、たとえば管理職の多様性の確保などは少数者数え分母自体が小さく定量目標の設定にそぐわないなど当社の特性を踏まえると対応が難しいものもありますが、我々にできる取り組みについては一定の水準に達していると認識しています。



### 会社の成長や信用の原点は、一人一人の従業員の行動の積み上げに他ならない

これまでも述べてきましたように、会社の使命は成長を通じて社会に貢献していくことにあります。そして、会社の成長や信用の原点は、一人一人の従業員の行動の積み上げに他なりません。経営理念の実現に向けて、従業員全員がベクトルを合わせて行動することによって、ステークホルダーの期待に応えることができ、その結果、会社の持続的成長が実現されると考えています。

従って私は、人的資本を大切にす会社、すなわち従業員がやりがいを持っていきいきと働くことができ、一人一人が能力を最大限発揮できる職場環境を備えた会社を目指したいと考えています。そして、そのような取り組みを愚直に積み重ねていけば、おのずと売上や営業利益といった数字はついてくるものと感じています。

## 競争力の源泉

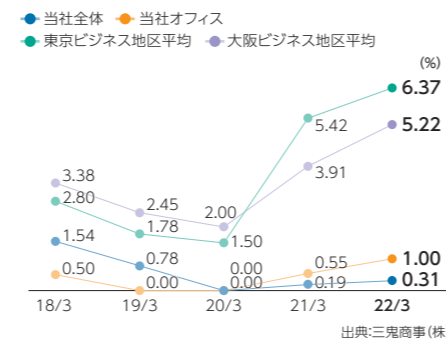


### 当社の競争優位性 1

#### 多様な事業アセットによる安定した収益

オフィスビル、データセンタービル、ウインズビル、商業施設・物流倉庫の4つのアセットタイプへのポートフォリオ分散により景気変動などのリスクを低減、高い稼働率と安定した収益を実現しています。

空室率の推移



### 当社の競争優位性 2

#### お客さま・パートナー企業との良好なリレーションシップ

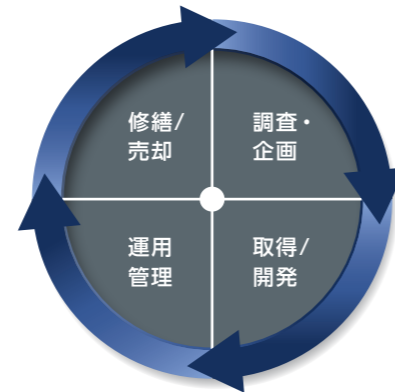
きめ細かなビルマネジメントを通じてテナント満足度やコミュニケーションの質を向上させ、ニーズの変化を素早く察知。退去が発生する場合にも早期のリテナントにつなげ、高い稼働率を維持しています。ビルの管理運営を行うパートナー企業とは、強固なリレーションシップに基づき協働してテナントへ高品質のサービスを提供。当社の安定した収益と事業運営の基盤となっています。



### 当社の競争優位性 3

#### 少人数による効率的な経営

賃貸事業に特化し、またビル・施設づくりにおいて調査、企画開発から運用管理、修繕まで一貫して関与する技術スタッフ「建築技術部」が、パートナー企業と協働して物件を管理することで、少人数による効率的な経営を実現しています。



### 当社の事業の特長 1

#### 賃貸事業に特化

不動産業の中でも事業用不動産の賃貸事業に特化することで事業の効率化を図り、安定した収益性を実現。

### 当社の事業の特長 2

#### 関西と首都圏にアセットの分散を推進

保有アセットの関西集中リスクを分散すべく、2009年の「御成門ビル」の竣工を皮切りに首都圏での投資を推進。2020年11月に「虎ノ門ビル」が竣工。

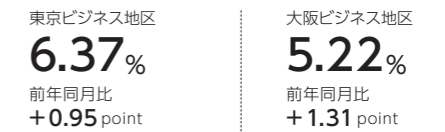


8棟

### ■ オフィスビル

- 東京・大阪のビジネス街を中心に展開
- 計画的な更新・修繕
- データセンタービルで培った高いBCP機能
- きめ細かいビルマネジメント

平均空室率 2022年3月末時点 出典:三鬼商事(株)



当社オフィス空室率 1.00% 前年同月比 +0.45point

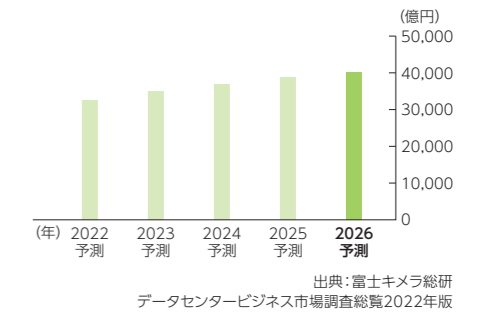


8棟

### ■ データセンタービル

- 通信、交通インフラの整った都心型データセンタービル
- 免震構造をはじめとした高いBCP機能
- 高品質なビルづくり・ビルメンテナンスによる安定した収益

データセンター市場規模推移

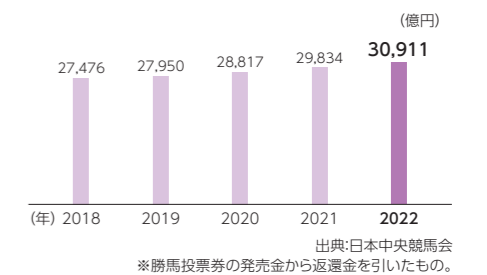


5棟

### ■ ウインズビル

- 70年以上にわたり、テナントとともに育んだ事業
- 京阪神地区の繁華街に展開
- 安定的な収入が得られ、高収益な事業

日本中央競馬会 (JRA) 売得金額\*推移

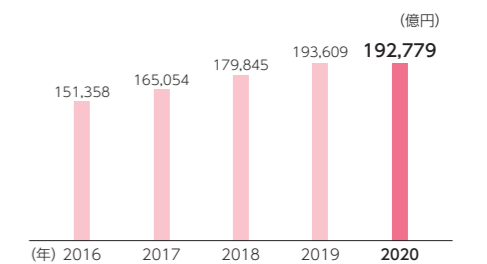


5棟

### ■ 商業施設・物流倉庫

- 商業施設はターミナル駅、物流倉庫は幹線道路に近い好立地
- 冷凍・冷蔵倉庫などのオーダーメイド型倉庫に強み

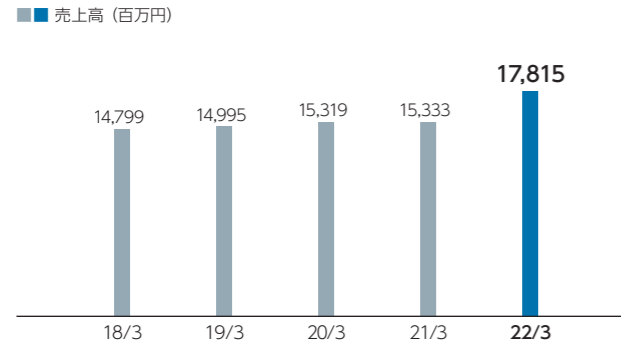
日本のBtoC-EC市場規模の推移



# 財務・非財務ハイライト

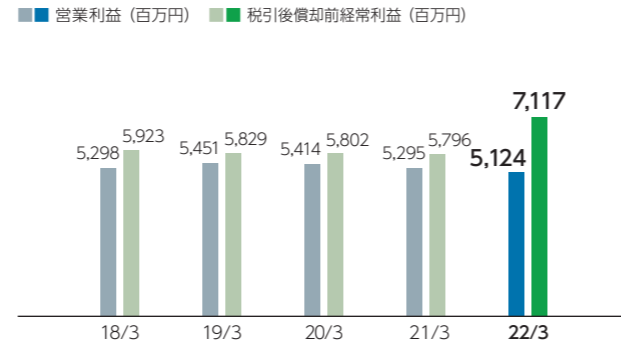
## 財務関連データ

### 売上高



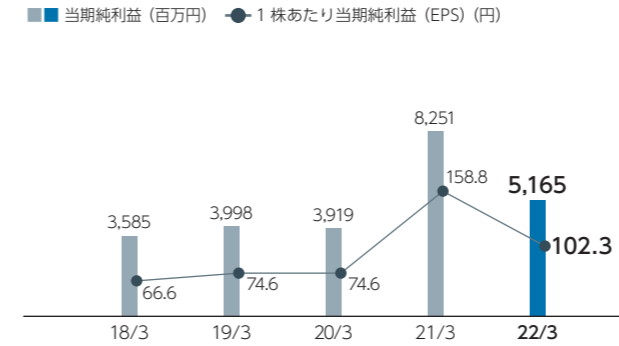
2022年3月期の売上高は、新たに竣工したOBPビルの寄与を主因に大幅増収となりました。今後もOBPビルの稼働向上に伴う増収トレンドを見込んでいます。

### 営業利益/税引後償却前経常利益



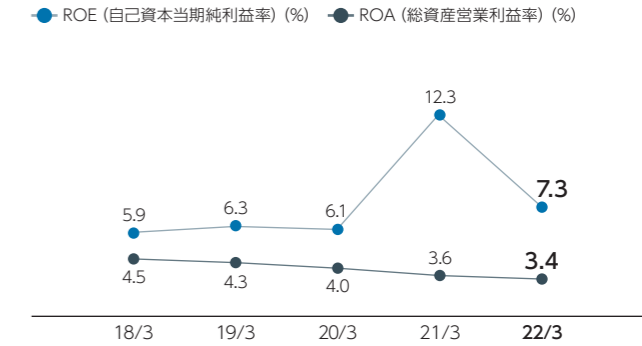
2022年3月期の営業利益はOBPビルの竣工に伴う不動産取得税等の多額の初期費用を計上したことを主因として前期比減益となりました。しかしながら、当社がKPIに掲げている税引後償却前経常利益については、OBPビルの寄与により大幅に増益となりました。

### 当期純利益/1株あたり当期純利益



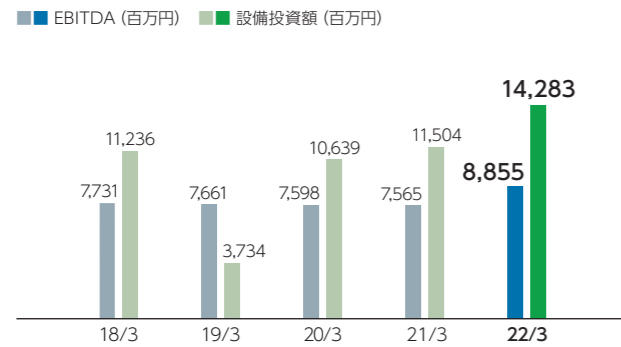
2022年3月期の当期純利益は投資有価証券の売却に伴う特別利益が前期よりも減少したことを主因として減益となりました。一過性要因による当期純利益の変動はありますが、1株あたり利益の着実な成長を通じて、株主価値の向上に努めています。

### ROE/ROA



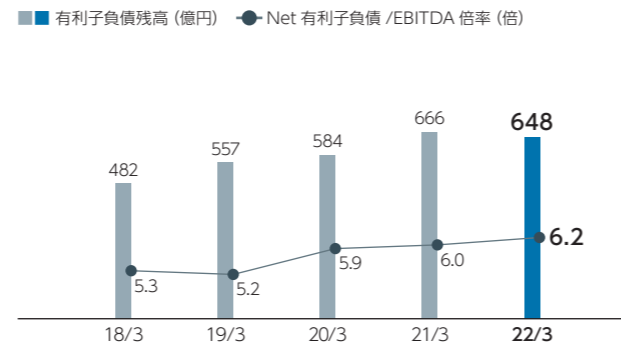
2022年3月期のROEは前期に計上した多額の特別利益が剥落したことにより低下しました。なお当社は、特別利益や財務レバレッジの影響を受けるROEではなく、事業全体での投資効率を表すROAの向上を重視しています。

### EBITDA/設備投資額



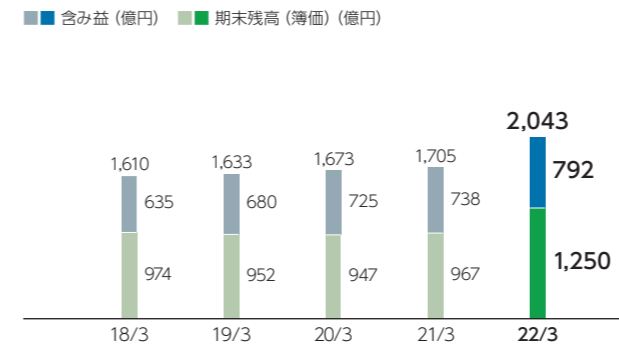
EBITDAはこれまで70億円台で安定的に推移していましたが、2022年3月期はOBPビルが寄与を開始したことにより大幅に増加しました。今後も事業からのキャッシュフローを原資として、新規投資や既存施設のバリューアップ投資に積極的に取り組んでいきます。

### 有利子負債残高およびNet有利子負債/EBITDA倍率



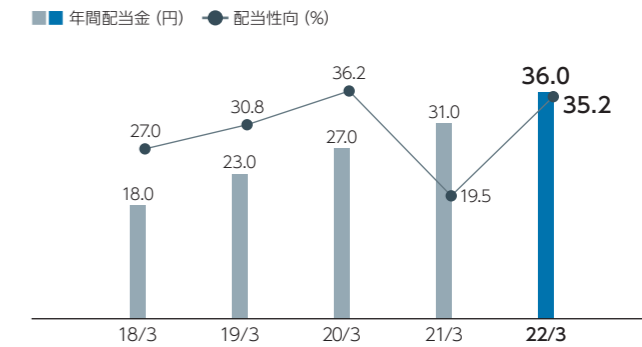
当社は財務規律として、Net有利子負債/EBITDA倍率については、新規投資に伴う資金調達により一時的に上昇した場合においても10倍以下を堅持することを掲げています。今後とも財務バランスの健全性は維持しながら、積極的な投資に取り組んでいきます。

### 賃貸等不動産の評価額



当社は物件の長期保有を基本としているため、時価評価額はその時々々のマーケット状況に大きく左右されます。2022年3月末時点では、OBPビルの竣工に伴い期末残高(簿価)が大幅に増加したことに加え、好調な不動産売買市場を背景とした既存物件の時価評価の見直しもあり、不動産の評価額は前期末比大幅に増加しました。

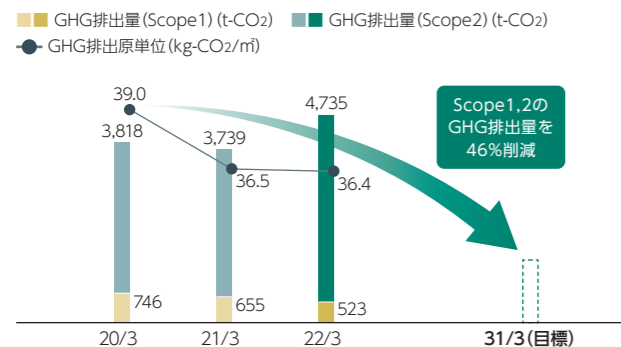
### 年間配当金/配当性向



当社は安定的な配当と増配を株主還元を中心としており、配当性向については35~40%を目標に掲げています。今後も業績や事業環境、将来の事業展開などを総合的に勘案したうえで、安定的な配当を通して長期的な株主利益の向上を図ってまいります。

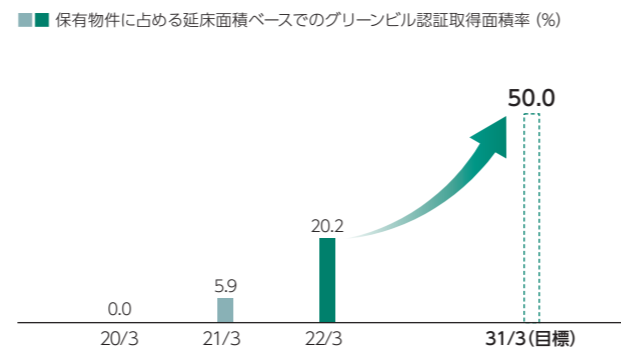
## サステナビリティ関連データ

### GHG排出量、GHG排出原単位実績とGHG排出量削減目標



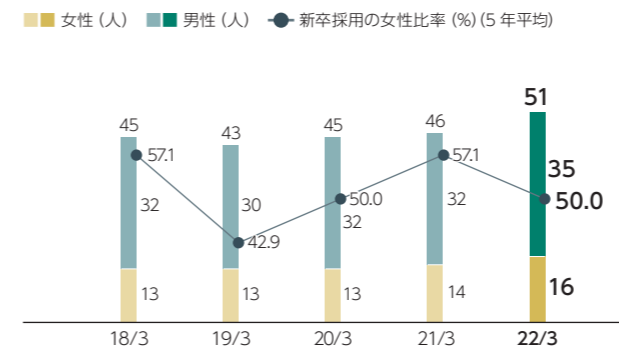
保有物件からのGHG排出状況および排出原単位については、Scopeごとの排出量をモニタリングするとともに、Scope1,2の排出量について2031年3月期までに2020年3月期比で46%の削減を目標としています。

### グリーンビル認証取得率



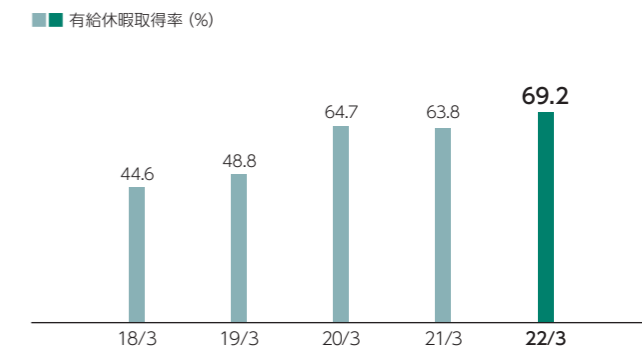
保有するビルの価値を永続的に高めていくため、省エネ対策はもちろんのこと、テナントの満足度を向上させるさまざまな取り組みを積極的に進めています。

### 従業員数/新卒採用の男女比



さらなる事業拡大、当社の発展を促すため、継続的な新卒採用を行っています。女性の活躍促進に加え、一層の人員強化ならびに組織強化を図ってまいります。

### 有給休暇取得率



年間最大20日の有給休暇と2日の特別休暇の付与があります。休暇の取得促進に向けてさまざまな制度を設けるほか、業務効率の向上などの取り組みを推進しています。

価値創造の軌跡

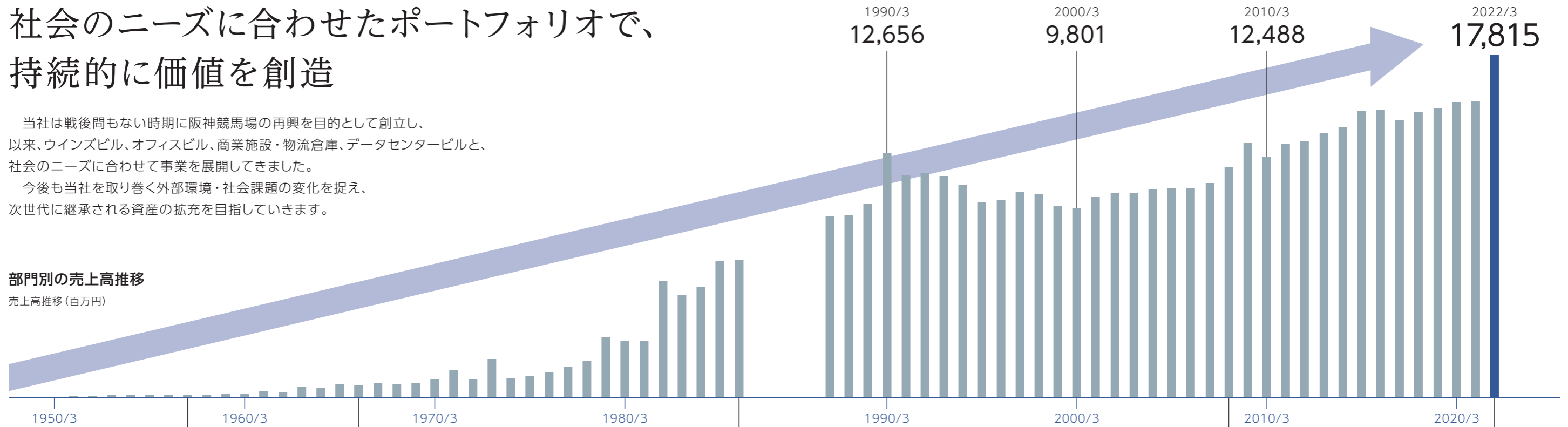
# 社会のニーズに合わせたポートフォリオで、 持続的に価値を創造

当社は戦後間もない時期に阪神競馬場の再興を目的として創立し、以来、ウインズビル、オフィスビル、商業施設・物流倉庫、データセンタービルと、社会のニーズに合わせて事業を展開してきました。

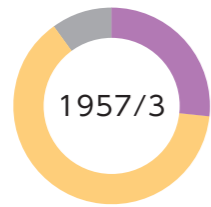
今後も当社を取り巻く外部環境・社会課題の変化を捉え、次世代に継承される資産の拡充を目指していきます。

## 部門別の売上高推移

売上高推移(百万円)

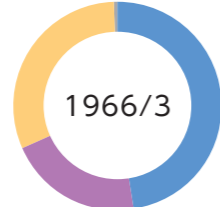


戦後の住宅不足に対応



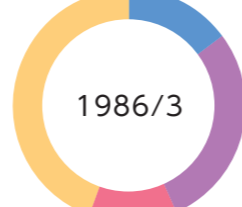
1957/3

高度経済成長に伴うオフィス不足に対応



1966/3

郊外での新たなライフスタイルの提供

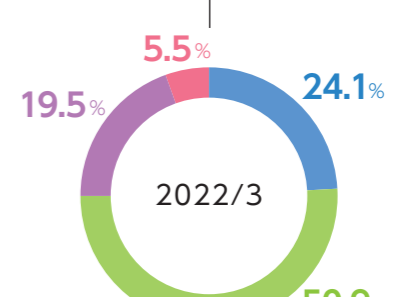


1986/3

IT社会の情報処理ニーズに応えるインフラの提供



2008/3



2022/3

## 1948 — 1956 — 1962 — 1976 — 1988 — 2009 — 2019~

### 1948 阪神競馬場の再興

戦禍で中断していた娯楽を再興するため、関西の経済界と馬主によって創立しました。



阪神競馬場 1949年竣工

### 1956 不動産会社へ転換

日本中央競馬会(JRA)へ阪神競馬場を譲渡し、代わりに得た土地や資金を元手に、不動産会社へ転換しました。当初は戦後の住宅不足を背景に住宅分譲事業を主力としていました。



住宅分譲地(兵庫県宝塚市)

### 1962 オフィスビル事業へ進出

高度経済成長に伴うオフィス不足を背景に、大阪のメインストリートである御堂筋沿いに、オフィスビルの第1号である「瓦町ビル」が竣工しました。



瓦町ビル 1962年竣工

### 1976 商業施設・物流倉庫事業へ進出

モータリゼーションの進行によるライフスタイルの変化に合わせて、ロードサイド商業施設の開発・取得を全国で進めました。1980年代には、不動産事業での経験を活かし、物流倉庫の賃貸事業にも進出しました。



枚方倉庫 1983年竣工

### 1988 データセンタービル事業へ進出

データセンタービル第1号の「新町第1ビル」が竣工し、データセンタービルの賃貸事業に進出。以降、ITの普及など社会のニーズに合わせてビルを進化させ、事業を拡大してきました。



新町第1ビル 1988年竣工

### 2009 首都圏へ進出

「御成門ビル」竣工を皮切りに首都圏へ進出。2014年には東京事務所(現:東京支社)を開設し、首都圏での事業拡大を推進しています。



御成門ビル 2009年竣工

### 2019~ 新たな成長のステージへ

7カ年の経営計画「ここからの挑戦～新たな成長のステージへ～」を公表。計画に基づく投資として、2020年に「虎ノ門ビル」、2021年に「OBPビル」が竣工しました。



虎ノ門ビル 2020年竣工 OBPビル 2021年竣工



## 価値創造プロセス

当社は経営理念のもと、永年にわたり蓄積してきたノウハウやお客さまとの信頼関係といった無形の資本を活かし、安心、快適で環境にやさしいビルづくりを行っています。

当社は今後もステークホルダーのみなさまとともに、価値ある事業空間を創出することで、企業として持続的な成長を実現し、社会に新たな価値を提供していきます。

### 経営理念

- |                 |                            |
|-----------------|----------------------------|
| 1 価値ある事業空間を提供し  | お客様と共に発展することにより、社会に貢献します。  |
| 2 信用を重んじ質を重視した  | 経営を堅持して、お客様・株主・社員の信頼に応えます。 |
| 3 革新と効率を尊び、活力ある | 企業風土を築きます。                 |

### 価値創造における重要事項 (マテリアリティ・テーマ) ▶P.37

E (環境)	S (社会)	G (ガバナンス)
未来の豊かな環境と事業活動との両立	外部環境や時代の変化を捉えた最適な空間提供	多様な人材が能力を発揮する組織づくり
	ステークホルダーとの共存共栄	サステナブルな経営を支える経営基盤の強化

### INPUT

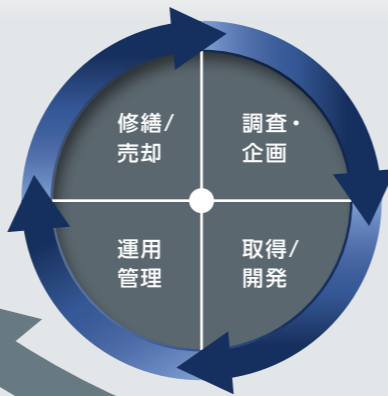
#### 経営資源・資本

財務資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 堅実で強固な財務基盤：自己資本比率 <b>46.9%</b></li> <li>・ Net有利子負債/EBITDA倍率 <b>6.2倍</b></li> <li>・ R&amp;I格付 <b>A-</b> (2021年度実績)</li> </ul>
製造資本(保有不動産)
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高品質・好立地な不動産</li> <li>・ 安定性のある多彩なアセットタイプ</li> </ul>
知的資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 不動産事業特化の組織力による「目利き力」「価値最大化ノウハウ」の蓄積</li> </ul>
人的資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 少数精鋭による効率的な運営</li> <li>・ 高い専門性を持つ技術部門を設置</li> </ul>
社会関係資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高品質なビル管理に基づくテナントからの信頼</li> <li>・ パートナー企業との長年の関係に基づくノウハウの共有&amp;円滑で安定した事業遂行</li> <li>・ 地域社会・共同事業者との良好な関係</li> </ul>
自然資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 環境マネジメントによる資源消費の最適化</li> </ul>

### 中期経営計画 ▶P.21

- |                |                |
|----------------|----------------|
| 1 新規投資戦略       | 5 将来に向けた新たな展開  |
| 2 既存施設の見直し     | 6 強固な財務基盤を堅持   |
| 3 保有アセットの収益性追求 | 7 ESGを意識した事業運営 |
| 4 リスクへの対応力を強化  |                |

### 事業活動・アウトプット

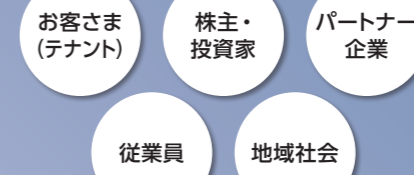


- | 主要なアウトプット          |       |
|--------------------|-------|
| オフィスビル             | ▶P.29 |
| データセンタービル          | ▶P.31 |
| ウインズビル             | ▶P.33 |
| 商業施設               | ▶P.34 |
| 物流倉庫               | ▶P.34 |
| 副次的なアウトプット         |       |
| CO <sub>2</sub> 排出 | ▶P.39 |
| 廃棄物排出              | ▶P.39 |

### OUTCOME

#### 事業を通じて創造する価値

当社ステークホルダーへの直接的な価値創造



財務資本	人的資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ さらなる成長による収益増加</li> <li>・ 財務安定性の強化、資本効率の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 優秀人材の獲得</li> <li>・ 既存人材の育成</li> <li>・ 多様性の強化</li> <li>・ 従業員エンゲージメント強化</li> </ul>
製造資本	社会関係資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新たなビルへの開発投資</li> <li>・ 既存ビルへの改修投資</li> <li>・ 快適・安全&amp;グリーン&amp;地域に愛される高付加価値な不動産の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高い顧客満足度の実現</li> <li>・ 市場におけるプレゼンス強化</li> <li>・ 地域社会の発展への貢献</li> </ul>
知的資本	自然資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ステークホルダーとの対話・協業を通じたノウハウの蓄積</li> <li>・ 新規事業への取り組みによるノウハウの蓄積</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社の脱炭素化とお客さまの脱炭素化への貢献</li> </ul>

事業のインパクトを通じた持続可能な環境・社会実現への貢献

ステークホルダーへの取り組み ▶P.43

自社事業を通じた資本蓄積による経営基盤の強化

社会・産業のインフラ整備

自然災害の脅威

気候変動の深刻化

少子高齢化の進行

ガバナンス改革

ESG金融の拡大

働き方改革

新型コロナウイルス感染症への対応

DXの推進

当社を取り巻く外部環境・社会課題 ▶P.17

## リスクと機会

外部環境のさまざまな要因が当社の事業に及ぼす影響をリスクと機会の両側面で認識・評価し、それらに対して適切な施策を実施することで、企業価値の向上を実現し、持続可能な社会に貢献していきます。

(当社のリスクマネジメントについては、P64をご参照ください。)

### 外部環境の認識

外部環境	リスク	機会
<b>経済</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 不動産市況の高止まり</li> <li>● 東京一極集中</li> <li>● 地方創生</li> <li>● 大阪・関西万国博覧会の開催</li> <li>● IR(統合型リゾート)の誘致</li> <li>● ESG投資の拡大</li> <li>● 原油価格や物価の高騰</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 賃貸不動産の大量供給による空室率の増加</li> <li>● 東京一極集中による其他都市の需要の縮小</li> <li>● 金利上昇に伴う資金調達コストの増加</li> <li>● 建設費の高騰</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 堅調な不動産需要に支えられた空室率、賃料水準</li> <li>● ステークホルダーとの建設的な対話機会の増加による経営基盤強化</li> <li>● ガバナンス強化に伴う企業価値向上</li> <li>● ESG投資による資金調達方法の多様化</li> </ul>
<b>社会</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 少子高齢化の進行</li> <li>● 労働人口の減少</li> <li>● 働き方改革</li> <li>● ライフスタイルの変化</li> <li>● 新型コロナウイルス感染症の拡大</li> <li>● 複雑化する国際情勢</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人口減少による長期的な不動産需要の縮小</li> <li>● 不動産市場縮小に伴う競争の激化</li> <li>● 既存のビジネスの変容・縮小の可能性</li> <li>● テレワークの普及によるオフィスニーズの変化</li> <li>● 新型コロナウイルス感染症拡大による事業活動への影響</li> <li>● 地政学的リスクによる国内経済への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たな不動産のニーズや市場の変化</li> <li>● 新しいスタイルのオフィスニーズの発生</li> <li>● ECの普及による物流倉庫に対する需要の拡大</li> </ul>
<b>環境</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 気候変動の深刻化</li> <li>● 頻発する自然災害</li> <li>● 環境規制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大規模な自然災害の頻発による建物損害規模・頻度の拡大</li> <li>● 規制強化に伴う関連設備投資額の増加</li> <li>● 炭素税導入などによる税負担の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● セキュリティやBCP、環境性能に対する意識の向上</li> <li>● 安全・安心なビルに対する需要の拡大</li> </ul>
<b>技術</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 技術革新の進展</li> <li>● AI、IoTの普及、DXの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サーバ機器の省エネ化・小型化によるデータセンタービルに対する需要の変化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● デジタル化のさらなる進展によるデータセンタービルの需要拡大</li> </ul>

### リスクと機会

#### ガバナンス

#### リスクマネジメント

#### 妥当性を適切に評価

#### 中長期的な経営戦略に反映

### 当社の施策

#### 事業における施策 持続的成長のための方向性

- ポートフォリオの地域分散の観点から、都心部の好立地物件への投資を拡充
- 新たなデータセンタービルの開発
- 築古物件の建て替え・売却
- 稼働率の向上と賃料の引上げ
- お客さま志向の徹底によるテナントリレーションの強化
- BCP対応ビルへのリニューアル
- 既存事業の強みを活かした新たな賃貸事業の検討
- 自然災害の激甚化を見据えた戦略的な予防保全の実施

#### 価値創造の基盤とリソース強化の施策

#### 外部環境に対応した経営基盤整備

- 強固なコーポレートガバナンス体制の構築と、さらなる強化
- 持続的成長による企業価値の向上と株主還元
- 地域イベントへの協力など地域活性化への貢献
- 従業員の活躍を推進する働き方改革
- 持続可能な調達のための公正・適切な取引
- ZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)<sup>※</sup>に向けた省エネ、建物外部性能の向上
- 継続的な中途採用、新卒採用
- 情報開示の充実
- 安定した資金調達源の確保

※ 快適な室内環境を維持しつつ、ITや省エネ技術、再生可能エネルギーを組み合わせ、実質的なエネルギー消費量をゼロとしたビルを指します。わが国では、2030年までに新築建築物の平均でZEBを実現することを旨とする政策目標が設定されています。

## マテリアリティ

### 京阪神ビルディングのサステナビリティ方針

当社は「価値ある事業空間を提供しお客様と共に発展することにより、社会に貢献します。」を経営理念に掲げ、さまざまな企業活動を通じ社会に貢献することを目指しています。企業活動を通じた社会課題解決への取り組みが、社会の持続的発展に貢献するとともに、当社の中長期的な企業価値向上に大きく影響すると考え、以下を「サステナビリティ方針」として定め、事業活動を通じたサステナビリティへの取り組みを実践します。

当社は、これらの方針に基づく取り組みの実践とサステナビリティに関する課題に全社一丸となって継続的に取り組んでいきます。

<p><b>環境課題に積極的に取り組み、未来の豊かな環境と事業活動との両立を目指します。</b></p>	<p><b>1 気候変動への対応</b> 長期的で不確実性の高い気候変動に対する事業影響を評価し、脱炭素社会への移行ならびに気候変動や海面上昇などによる物理的な影響といった中長期的な変化に対しても適切に対応できるよう、社内体制の構築、エネルギー利用の効率化、温室効果ガス排出削減等の対応の実施に努めます。</p>
	<p><b>2 資源の持続可能な利用と循環型社会への貢献</b> 建物の長寿命化や、廃棄物の削減、節水等を通して、限りある資源の有効活用に努め、循環型社会の実現に貢献します。</p>
<p><b>ステークホルダーとの協働を通じ、社会全体の継続した発展を目指します。</b></p>	<p><b>3 お客さまへの貢献</b> 当社は、時代のニーズにあった安全で快適な事業空間を提供することで、お客さまの事業をサポートし、お客さまとともに成長することを目指します。</p>
	<p><b>4 株主・投資家との対話</b> 株主・投資家のみならずと積極的な対話を行い、対話を通じた知見を活かして、社会課題の解決と企業価値の向上を目指します。</p>
	<p><b>5 パートナー企業との協働</b> ビルの管理・運営を担うパートナー企業と公正かつ良好な関係の構築に努め、パートナー企業とともにサステナビリティの推進に取り組みます。</p>
	<p><b>6 地域社会への貢献</b> 地域に根ざす不動産会社として、イベントへの参画や文化・芸術活動の支援等、地域社会の活性化に取り組み、地域社会とともに発展します。</p>
	<p><b>7 従業員への取り組み(ウェルビーイングの取り組み)</b> 多様な社員が活躍できる健康・安全・快適な働きやすい職場を作るとともに、人材育成に積極的に取り組みます。</p>
<p><b>コンプライアンスの遵守や公正な情報開示を通じて、透明性高くあり続けます。</b></p>	<p><b>8 サステナブル経営への取り組みの監督</b> 取締役会は、サステナビリティを巡る課題を中長期的な企業価値向上の観点から捉え、取り組みの状況を監督します。</p>
	<p><b>9 コンプライアンスの遵守</b> 法令遵守、公正な取引、情報管理、腐敗防止、利益相反取引防止を徹底し、公正な事業活動を通してより一層社会から信頼される企業を目指します。</p>
	<p><b>10 ESG関連情報の開示とコミュニケーション</b> 多様なステークホルダーに対し、ESGに関する情報を適時、適切に開示するとともに、ステークホルダーからの意見や要望に真摯に対応しサステナビリティの課題への取り組みを推進します。</p>

### 京阪神ビルディングのマテリアリティ

当社は、持続的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けて、重要度の高い課題の中から、特に優先して取り組むべきものをマテリアリティとして特定しました。



	テーマ	重要課題(マテリアリティ)
E (環境)	未来の豊かな環境と事業活動との両立	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 気候変動に対するレジリエンス強化</li> <li>● 環境負荷低減策による資源の持続可能な利用</li> </ul>
	外部環境や時代の変化を捉えた最適な空間提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 安全・安心・快適な空間の提供</li> <li>● 環境や時代の変化を捉えた事業の推進</li> </ul>
S (社会)	ステークホルダーとの共存共栄	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サステナブル経営に則った投資家・株主との建設的な対話の実施</li> <li>● ESGを意識したパートナー企業との協働</li> <li>● 地域・コミュニティとの共存共栄</li> </ul>
	多様な人材が能力を発揮する組織づくり	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人権の尊重、ダイバーシティ&amp;インクルージョン</li> <li>● 人的資本の向上</li> </ul>
G (ガバナンス)	サステナブル経営を支える経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業環境の変化に適応する財務戦略</li> <li>● 組織のレジリエンス強化</li> <li>● 取締役会の実効性向上</li> <li>● サステナブル経営を支えるコンプライアンスの実践</li> </ul>

※各重要課題に対するKPIはP38をご覧ください。

### マテリアリティ特定のプロセス



## 中期経営計画

# ここからの挑戦 ~新たな成長のステージへ~

不動産市況の高騰が長期化し収益物件の新規取得が困難な状況が続いているものの、中期経営計画に基づく投資プロジェクト「虎ノ門ビル」「OBPビル」は、順調に業績への寄与を開始しました。経営計画最終年度の2026年3月期の目標達成に向けて、既存事業のさらなる成長と拡大を目指すとともに、将来に向けた新たな事業を模索します。

対象期間 2020/3期～2026/3期 / **7** 力年

**目指す姿** 独自性を維持しながら、時代のニーズに応える価値ある事業空間を提供し「次世代に継承される資産を拡充する」ことを目指します。

**基本方針** 前中期経営計画の各種収益基盤強化策を具現化し、特色ある既存4事業のさらなる成長と拡大を図ります。また、当面の投資環境の変化を見極め、新たなステージでの成長戦略を実現するため、計画期間を7年として、将来にわたる持続的な成長と企業規模の拡大を目指すとともに、既存事業に次ぐ新たな事業も引き続き模索します。

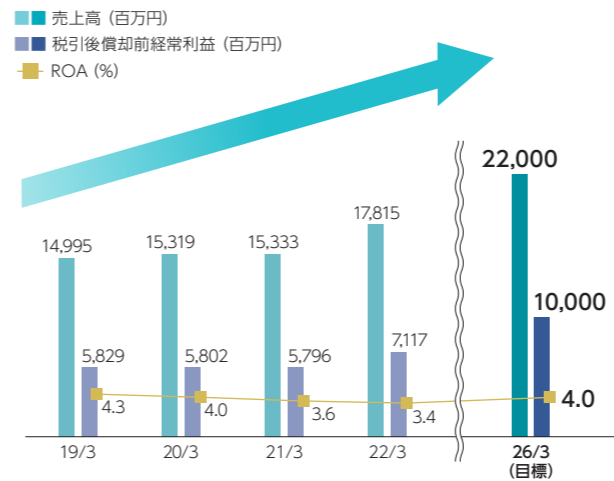
### 業績計画・進捗

	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (実績)	2022/3期 (実績)	2026/3期 (最終目標)
売上高	149 億円	153 億円	153 億円	178 億円	<b>220 億円</b>
営業利益	54 億円	54 億円	52 億円	51 億円	<b>80 億円</b>
経常利益	52 億円	52 億円	50 億円	48 億円	<b>75 億円</b>
税引後償却前経常利益	58 億円	58 億円	57 億円	71 億円	<b>100 億円</b>

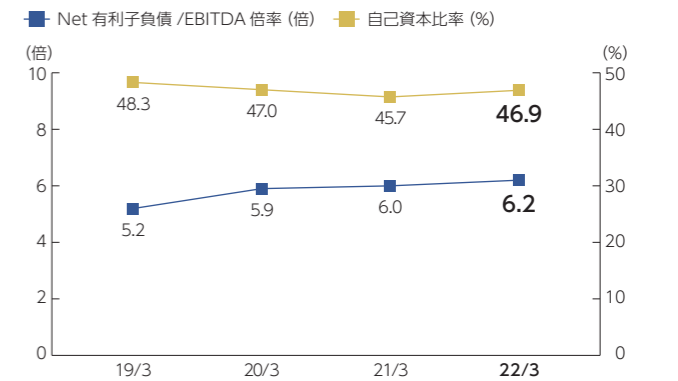
	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (実績)	2022/3期 (実績)	2026/3期 (最終目標)
総資産	1,327 億円	1,366 億円	1,540 億円	1,499 億円	<b>1,950 億円</b>
Net有利子負債	397 億円	451 億円	450 億円	549 億円	<b>920 億円</b>
自己資本	641 億円	642 億円	704 億円	703 億円	<b>820 億円</b>

### 進捗状況



### 財務基盤

財務バランスの健全性について、自己資本比率30%以上、Net有利子負債/EBITDA倍率10倍以下を堅持することとします。



### 投資実績



#### 京阪神 虎ノ門ビル

- 首都機能の中心地、利便性の高いエリアに立地
- データセンタービル事業で培ったBCP機能
- 当社にとって首都圏で4棟目となる高品質のオフィスビル

所在地	東京都港区西新橋1丁目7-14
竣工	2020年11月
延床面積	7,263㎡ (2,197坪)
規模	地上13階 地下1階建



#### 京阪神 OBPビル

- 大阪市内では最も強固な地盤である上町台地の北端に立地
- 各種防災設備を備え、災害時にも高い信頼性を確保
- グローバル水準の都心型大規模データセンタービル

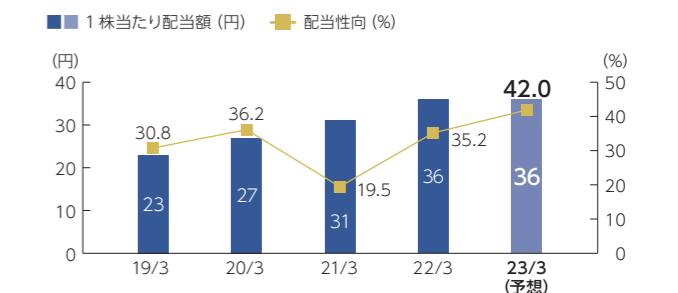
所在地	大阪市中央区
竣工	2021年4月
延床面積	42,132㎡ (12,745坪)
規模	地上16階地下1階建

### 投資計画

	投資分野	投資実績 (2022/3期まで)	投資金額 (最終目標)
不動産投資	・「虎ノ門ビル」、 「OBPビル」の 建築費の一部 ・収益物件の取得	332 億円	920 億円
更新修繕投資	・所有物件の 大規模更新修繕	52 億円	80 億円
合計		384 億円	1,000 億円

### 株主還元

安定性、継続性を重視した配当方針とし、配当性向は35~40%を目標に掲げます。また、経済情勢および自社の株価を総合的に勘案し、資本効率を十分に意識した株主還元を実践しています。



中期経営計画

中期経営計画アクションプラン

		重点施策	進捗状況	今後の課題・戦略
新規投資戦略	オフィスビル	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 虎ノ門ビル建築の推進および早期満室確保</li> <li>● 東京エリアでのブランド力強化により東京都心部への投資を推進</li> <li>● 中規模クラスのビルに特化</li> <li>● 他社とのタイアップによる再開発事業への参画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 虎ノ門ビルは予定通り竣工、リーシングを完了し、100%稼働を実現</li> <li>● 投資を実現すべく、表面化していない相対取引の物件等を含め情報を収集</li> <li>● 東京エリアでのブランド力の強化のため、東海道新幹線「東京駅」に広告を掲出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規投資をさらに推進していくため、2022年7月に新規投資推進室を設置、取得対象物件の川上情報の収集に努める</li> <li>● 東京エリアでの広告掲載を継続し、東京エリアでのブランド力を強化</li> </ul>
	データセンタービル	<ul style="list-style-type: none"> <li>● OBPビル建築の推進および早期テナント誘致</li> <li>● 大阪地区での根強い需要に応える都心型新データセンタービル開発用地の取得・建築</li> <li>● データセンター業界での知名度を生かした、東京地区での事業および大阪地区での郊外型データセンター事業を検討</li> <li>● アライアンスによるデータセンタービル投資の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● OBPビルは予定通り2021年4月に竣工し、100%稼働を実現</li> <li>● 各方面よりデータセンタービル用地の情報を収集し、新たな開発用地のデューデリジェンスを実施</li> <li>● アライアンスの可能性を探るための意見交換等を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● OBPビルのテナントの設備構築サポートやパートナー企業と連携したビル運営</li> <li>● 新たなデータセンター用地の取得・建築</li> <li>● 具体的な案件に沿って、アライアンスについて検討</li> </ul>
	商業施設・物流倉庫	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 首都圏や地方中核都市の商業集積地やターミナル駅に近い都市型商業ビルの取得</li> <li>● 顧客のニーズに沿った設備・機能を備えたビルド・トゥ・スーツ型(特定企業向け)倉庫の取得</li> <li>● 利便性の良いマルチテナント型大型倉庫の取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 首都圏エリアを中心に収益物件の情報を収集</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 首都圏や地方中核都市の商業集積地やターミナル駅に近い都市型商業ビルの取得</li> <li>● 従来のビルド・トゥ・スーツ型物流倉庫に加え、マルチテナント型大型倉庫の取得についても検討</li> </ul>
既存施設の見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 収益性の悪化や築年経過物件の売却または建て替えを着実に実行</li> <li>● ビルの特性を生かした新規業態のテナント誘致による収益性の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2020年4月に遠矢浜倉庫を売却</li> <li>● 幅広いテナントリーシングにより高稼働、高賃料の維持</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取締役会で決定した方針に沿って築古物件の建て替えまたは売却を着実に実行</li> <li>● 高稼働率の維持</li> </ul>	
保有資産の収益性追求	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 質の高いビル設備で高稼働の追求</li> <li>● お客さま志向の徹底によるさらなるテナントリレーションの強化</li> <li>● 提案力の強化による新規顧客の開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予防保全によるビルの品質維持</li> <li>● テナントとのリレーションを強化し満足度の高いビル運営を継続</li> <li>● 照明LED化の推進継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予防保全の考え方のもと、省エネ・テナントニーズに合わせた高機能な建物を提供</li> <li>● 顧客満足度調査の結果を踏まえた改善を実施し、安心・安全な事業空間の提供に努める</li> <li>● 直接営業力の強化による新規顧客の開拓</li> </ul>	
リスクへの対応力を強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 所有物件の地域ポートフォリオの分散</li> <li>● BCP対応ビル等へ計画的なリニューアルの実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 首都圏エリアの新規投資物件の情報収集に注力</li> <li>● 関西エリアの物件(遠矢浜倉庫)売却を通じた地域ポートフォリオの分散</li> <li>● BCPの観点からデータセンタービルの特高受変電設備等の更新工事を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 引き続き主として首都圏エリアでの物件情報の収集を強化し、地域ポートフォリオの分散を推進</li> <li>● BCP対応ビル等への計画的なリニューアルの実施</li> </ul>	
将来に向けた新たな展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アライアンス等により事業の多角化、規模拡大を検討</li> <li>● 投資手法の多様化を検討</li> <li>● 米国等の先進国に投資先を絞った、海外不動産投資を検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社とデータセンター事業での協業を模索するファンドや事業会社と情報交換を実施</li> <li>● 不動産ファンド事業やM&amp;Aについて検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アライアンス等により事業の多角化、規模拡大を具体的に検討</li> <li>● 海外不動産投資について調査を推進</li> </ul>	
強固な財務基盤を堅持	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 直接金融と間接金融のバランスに留意し、安定的かつ低金利での資金調達に取り組む</li> <li>● 財務バランスの健全性を維持し、自己資本比率は30%以上、Net有利子負債はEBITDA(償却前営業利益)の10倍以下を堅持</li> <li>● 良好な格付を堅持しつつ、1ステージ上の格付け取得を模索</li> <li>● ROA(営業利益/総資産)は4%台を確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グリーンリース等サステナブルファイナンスに関する情報収集など金融機関とのリレーションに注力</li> <li>● 財務バランスは、自己資本比率、Net有利子負債/EBITDA(償却前営業利益)倍率の目標水準を堅持</li> <li>● 2022/3期はOBPビルの投資があり、ROAは目標水準から下振れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サステナブルファイナンスの可能性を引き続き検討する</li> <li>● 直接金融と間接金融のバランスに留意し、安定的かつ低金利での資金調達に取り組む</li> <li>● 財務規律を維持しながら、収益性の高い新規投資を実施し、営業利益の拡大を目指す</li> </ul>	
ESGを意識した事業運営	E (環境)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予防保全を通じたビルの長寿命化</li> <li>● 緑化・省エネへの取り組み</li> <li>● 各種認証取得を検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2021/3期に社内にサステナビリティ委員会、2022/3期にサステナビリティ推進室を設置し、サステナビリティ基本方針の策定、マテリアリティの取り組み策定とKPIの設定、TCFD賛同表明・開示等を実施</li> <li>● 御堂筋ビル、府中ビル、淀屋橋ビルのグリーンビル認証(CASBEE[Sランク])を取得</li> <li>● 社会情勢を加味し、省エネ(照明LED化等)を念頭に置いた中長期計画を策定し更新修繕工事を実践</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予防保全を通じたビルの長寿命化の検討</li> <li>● 既存ビルおよび新規開発ビルでの緑化・省エネの取り組みを強化</li> <li>● グリーンビル認証の追加取得およびGRESB等の、各種認証取得を検討</li> </ul>
	S (社会)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● BCP、防災設備の整備等を通じた地域社会への貢献</li> <li>● イベントへの協賛、寄付活動等を通じた地域活性化への取り組み</li> <li>● 働き方改革を通じた生産性向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 感染症対応BCPは社内分科会を立ち上げ、具体策を策定して対応</li> <li>● 休日、夜間時の発災を踏まえたBCP訓練を継続実施</li> <li>● 大阪府内の2福祉施設に対して車椅子等の寄付を実施</li> <li>● 健康経営優良法人認定を継続取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● BCPをレベルアップし、防災設備の整備等を通じ地域社会へ貢献</li> <li>● 引き続き地域に貢献できる寄付活動等を実施</li> <li>● 柔軟な働き方や電子化のさらなる推進による生産性の向上</li> </ul>
	G (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 機関設計の見直し、役員の多様性の確保等を通じ、経営の健全性、透明性を強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 譲渡制限付株式報酬制度の導入</li> <li>● 役員報酬制度を見直し、業績連動報酬を導入</li> <li>● 独立社外取締役を取締役の過半数に増員</li> <li>● 執行体制の強化</li> <li>● 取締役の任期の短縮</li> <li>● 女性取締役の選任</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 機関投資家の要請等を踏まえたガバナンスの強化</li> <li>● 社内からの役員登用にに向けた人材育成</li> <li>● 取締役会の多様性確保</li> </ul>

## 財務資本戦略



### 適切な資本配分を通じた 企業価値の最大化に向けて

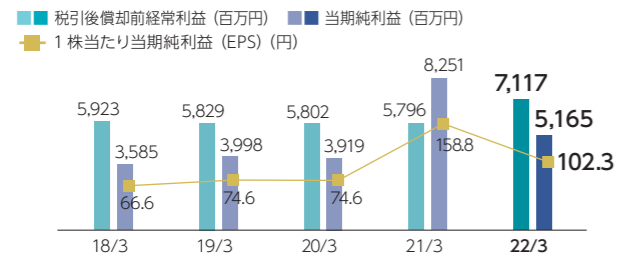
常務執行役員 管理統括 多田 順一

#### 2022年3月期の業績

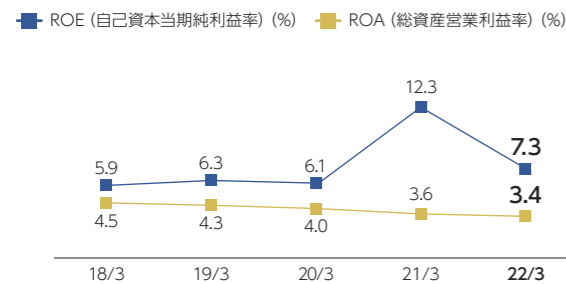
2022年3月期の連結業績は、新たに竣工したOBPビルの寄与を主因に売上高は17,815百万円と前期比16.2%の増取となったものの、OBPビルの竣工に伴う不動産取得税等の初期費用負担を主因として営業利益は前期比3.2%減益の5,124百万円、経常利益は前期比4.0%減益の4,879百万円となりました。また、投資有価証券の売却による特別利益が減少したことを主因として、当期純利益は前期比37.4%減益の5,165百万円となりました。

一方で、当社が業績指標としている「税引後償却前経常利益」は、OBPビルが順調に寄与したことで、7,117百万円と前期比22.8%の大幅増益となっています。

#### 税引後償却前経常利益 / 当期純利益 / 1株当たり当期純利益



#### ROE / ROA

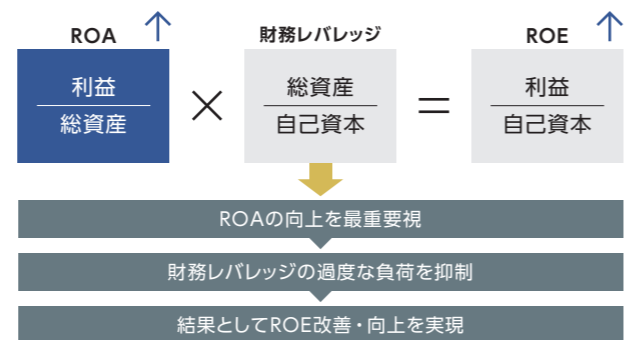


#### 業績指標の考え方

現在進行中の中期経営計画では、計画最終年度の2026年3月期に達成を目指す業績指標として「税引後償却前経常利益100億円」「ROA4.0%」を掲げています。

収益指標とした税引後償却前経常利益は、当社が本業全体で生み出す税引後のキャッシュフローを示すものです。利払いまでを勘案した事業全体での税引後利益に減価償却費を足し戻したこの指標は、パートナー企業、従業員、債権者、国や自治体といった、株主を除く全てのステークホルダーへの支払いを行ったうえで手元に残る現金を端的に示したものとイえます。税引後償却前経常利益を業績指標に選択することには、あらゆるステークホルダーの負託に応えたいという考えが反映されています。

効率性指標については、当社はROAを重視しています。これは、財務レバレッジの操作や特別利益の計上によって向上させることもできるROEの向上を直接的な目標とするよりも、事業の収益性や人的資本の向上を通して資産全体での利益効率を高める方が、より本質的な企業価値の向上に資すると認識しているためです。ROAに財務レバレッジを掛け合わせたものがROEですから、ROAの向上を通して、結果としてROEの向上も実現していきたいと考えています。



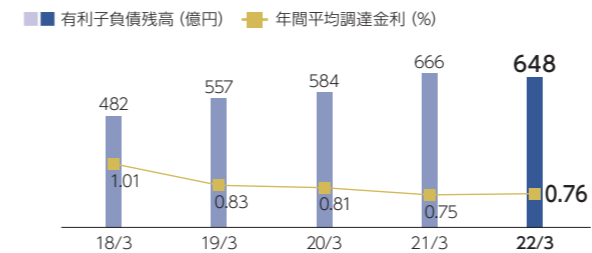
#### 最適資本構成について

中期経営計画では最終年度の自己資本比率の目標を42%とし、期間中の新規投資に伴う資金調達によって一時的に低下した場合でも、財務規律として自己資本比率は30%以上、Net有利子負債はEBITDA(償却前営業利益)の10倍以下を堅持することとしています。

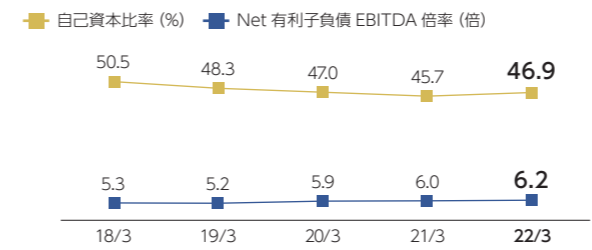
レバレッジを高めて資本コストを抑制することは企業価値の最大化につながるものの、気候変動によって甚大化が懸念される風水害や、地震をはじめとした有事の際にもお客さまにサービスを供給し続けるためには、一定のリスクを許容できる変事抵抗力が備わっていなければなりません。また当社は、保有物件の品質維持・バリューアップのために、以前から計画的に大規模な投資を実施してきました。こうした事業内容に基づき、当社では負債による資金調達を一定程度に留めた資本構成とすることが最適であると考えています。

一方で、2022年3月期末時点の当社の資本構成については、十分に投資余力を有した状態であると認識しています。以前からの安定した経営方針が評価され、格付機関から長期にわたり良好な格付けを頂戴していることから、新規投資にあたっては負債を中心に低金利・長期固定での資金調達を行い、資本コストを抑制することで、EVAスプレッドの増大と企業価値の向上を実現させていきたいと考えています。

#### 有利子負債残高 / 年間平均調達金利



#### 自己資本比率およびNet有利子負債 / EBITDA倍率



#### 新規投資の考え方

現在進行中の中期経営計画では、新規物件取得のための投資枠として、虎ノ門ビルとOBPビルへの投資額を差し引いた600億円弱を有しています。

不動産価格の高騰が長期化し、資源価格をはじめとした物

価の上昇により建築コストも高騰している現在の環境下では投資の判断が非常に難しいですが、こういった環境下においてこそ、将来の成長や利益の源泉となる資産を着実に取得したいと考えています。情報収集にあたっては2022年7月に新設した新規投資推進室を活用し、従来のパイアンドホールドの方針に則った投資に加え、ファンドスキームの活用や不動産を保有する会社のM&Aなど、さまざまな投資手法を検討しています。

また、局地的な自然災害などの可能性を勘案すると、物件が関西に偏重して立地していることは経営上のリスクになっています。従って新規投資の際には、ポートフォリオの地域分散を重視したいと考えています。データセンタービル事業については物件の運営効率の観点から次なる投資は大阪都心となる可能性が高いと考えていますので、そのうえでポートフォリオの分散を図るため、オフィスビルや商業施設、物流倉庫については、首都圏など関西圏以外の地域をメインターゲットとしています。

投資判断にあたっては、資本コストとの比較や投資回収期間などの定量面のほか、エリアポテンシャルなどの定性面からも検証を行っており、ハードルレートとしては投資額対比のキャッシュフロー、すなわちNOI利回りを最も重視しています。これは、中長期的に当社の成長に資すると判断できれば、一時的に償却負担を強いられる案件でも積極的に投資判断を行いたいという考えに基づくものです。

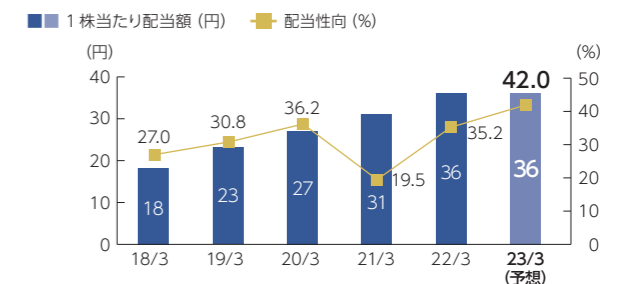
#### 株主還元

当社は従来、1株あたり利益の成長を通じた安定的な配当と増配を株主還元の中心としており、中期経営計画では配当性向35%~40%を目標としています。

2022年3月期は前期比減益予想を公表していたものの、減益の主因はOBPビルの竣工に伴う初期費用負担であり、今後はOBPビルの寄与により堅調な業績が見込めることから、増配を実施しました。

当社は近年、特別利益の発生に伴う機動的な還元策として自己株式の取得も実施してきましたが、配当を中心とした株主還元という基本方針は引き続き維持したいと考えています。一方で、当社の株価やマーケットの状況によっては、自己株式の取得といった選択肢も含めた適時適切な株主還元のあり方を検討します。

#### 配当額・配当性向推移



## 営業統括メッセージ

京阪神ビルディングらしい  
特色あるビルづくりを

専務執行役員 営業統括 山本 真司

## 良好で緊密な関係から生まれる信頼感を強みに

当社は、経営理念に掲げる「価値ある事業空間を提供しお客様と共に発展することにより、社会に貢献します。」を念頭に不動産賃貸業を展開しており、当社営業部門の固有の価値は3つあると考えています。

1つ目は、テナントと緊密なリレーションシップを図っていることです。物件ごとにソフト面を担う営業担当とハード面を担う技術担当の2人が担当し、連携を図ることで、テナントの要望や不満を常に拾い上げては改善に結びつけて「京阪神ビルディングのビルに入居していれば安心」と感じていただけるよう努めています。

2つ目は、清掃、警備、設備管理会社をはじめ、ビルのメンテナンス等に関わっていただいているパートナー企業とも深い信頼関係を築いていることです。当社の担当者が現場を巡回する中で気づいたことをパートナー企業に対して伝え、改善を促すことで日々の快適性、安全性が保たれています。

3つ目は、ビルの電気や空調などハード面を管理する専門部隊として建築技術部を社内においていることです。およそ50名の従業員のうちゼネコン等で技術職を経験したベテランの専門職10名余りが同部に所属し、万全の保全を行っています。

当社が保有するビルには築年数が経過したものもありますが、これら3つの強みを発揮することで、周囲に建つ築年数の浅いビルと比較しても引けを取らない賃料を確保し、かつ長期間入居していただくことで、安定的、継続的に賃料収入を維持するビジネスモデルを確立しています。オフィスビルのマーケット平均空室率と比較して当社のオフィスビルが低い空室率を維持できているのも、こうした価値を評価いただけているからだと考えています。

## テナント各社との継続的なリレーションシップを通じて培ったノウハウの優位性

歴史的な経緯を振り返ると、当社は1948年に、戦後の荒廃した人心に娯楽を提供すべく阪神競馬場を再興・整備するため

に設立したところからスタートしました。設立の翌年に完成した阪神競馬場は数年後に日本中央競馬会(JRA)へ売却しましたが、京阪神エリアの複数の場外馬券売場(ウインズビル)は現在も当社が保有しJRAに賃貸しています。競馬は週末開催のため、週末になると館内に多くの人が集まり、エスカレーターなどの施設もフルに利用されるため、万一の事故を予防するために常日頃からメンテナンスを徹底する姿勢が浸透しました。このようにして70余年にわたるJRAとの信頼関係を構築し、当社の土台をかたちづくってきました。

1962年に第1号のオフィスビルを大阪市内に完成させて以降は、冒頭に述べた3つの強みを背景に、着実にビルを増やしてきました。また、1983年の枚方倉庫(大阪府枚方市)からスタートした商業施設・物流倉庫はお客様の要望に沿ったオーダーメイド型の開発手法をとっています。このため最初にテナントを誘致する際のハードルこそ高いものの、長期的にご利用いただくことで安定的な収益の確保につながっています。

1988年に大型汎用コンピューターを設置するビルとしてスタートしたインテリジェントビルは、現在データセンタービルと呼ばれるようになり、インターネットの普及以降、急成長を遂げています。この間、重量のあるサーバを置くための耐荷重性、サーバの安定稼働のために求められる空調機能、膨大な電力消費に耐えられるだけの大規模な受電機能といったお客様が求めるスペックに一つ一つ応えることで、データセンタービルに関するノウハウを蓄積してきました。重要な社会インフラとして、大規模な地震を想定した耐震性、災害時などの停電を想定した代替電源の確保などのBCP対策も徹底しています。当社は通信系会社の色に染まらない独立系ビルオーナーゆえに、あらゆるテナントを中立的に受け入れられる点も大きな強みと言えます。

以上のように時代の要請に応えながら資産ポートフォリオを柔軟に変えてきたこと、テナントの要望に応えながら一緒になってビルのあるべき姿を求めて、強固で継続的な関係を築いてきたこと、そして各事業で培われたメンテナンスやBCPのノウハウ・技術を他分野に活かしていることが当社の競争優位性やユニークな事業展開につながっています。現在はオフィスビル、

データセンタービル、ウインズビル、商業施設・物流倉庫の4つの事業分野をバランスよく展開していますが、一方で次なる成長のためには、5本目、6本目となる新たな事業の矢を放っていかなくてはならないと考えています。

## 水害をはじめとする自然災害への対策を徹底

当社の事業を取り巻く環境は常に変化していますが、その変化に対応しながらいかに成長機会を見出していくかが問われています。ことに2020年以降、国内外を席卷した新型コロナウイルスの感染拡大は企業のテレワーク化を加速させ、旧来型のオフィスの存在意義が問われるきっかけともなりました。当社ビルのテナントはそれぞれがテレワークを積極的に導入している一方で、リアルな場におけるコミュニケーションの重要性の観点から、縮小や撤退といった動きは限定的であると認識しています。しかしながら、今後のオフィスビル事業の展開については、動き方の変化に伴うオフィススペースのあり方の多様化にも対応していかねばなりません。

DXの進展に伴いデータセンタービルの需要は増していますが、昨今の電力需給の逼迫と電気料金の高騰にいかに対処するかが問われています。気候変動の影響についても注視する必要があります。特に豪雨に伴う河川氾濫や地震に伴う津波を想定した対策も求められています。これに関する当社の具体的な取り組みの一例としては、特別高圧受変電設備の更新移設工事が挙げられます。過去の開発物件では受変電設備を地下に配置しているケースもありますが、その場合、水害発生時に設備が水没し稼働しなくなるおそれがあります。そこで新たな受変電設備を更新する際に、上層階に移設する工事を順次進めているところでは、

また、物件の立地の観点からは、関西エリアの甚大な被災が懸念される東南海・南海地震を想定し、京阪神に集中しているポートフォリオから、首都圏をはじめとした他のエリアへの分散を図ることも大きなテーマだと考えています。



データセンタービルには大容量の非常用発電機とオイルタンクを設置しており、商用電力の停電時にも自家発電による電力供給が可能です。最新のOBPビルでは、最低48時間連続無給油にてデータセンターの運用継続が可能となっています。

オイルタンク

非常用発電機



防漏板

ゲリラ豪雨による内水氾濫をはじめとした都市型水害への対策として、全てのオフィスビルとデータセンタービルに防漏板を設置しています。

## 少数経営を可能にする円滑なコミュニケーションとパートナー企業各社との連携

当社は4つの事業分野をおよそ50名の従業員で運営していますが、これを可能にしているのが社内の活発なコミュニケーションです。同じフロアに役員・従業員が集まり、プロパー従業員と中途採用者が渾然一体となり、年齢層も若手から中高年までがバランスよく構成され、それぞれの専門知識を共有し合う風土が根付いています。各自の電子日報は全社で共有できるようになっているため、全員が会社で今何が起きているかを把握し、同じベクトルに向かって働くことができる一体感も、何よりの当社の強みだと言えます。

少数精鋭による経営を支えるもう一つの要が、清掃、警備、設備管理者など約30社あるパートナー企業との緊密な協力体制です。当社では半期に1回、各現場の最前線で勤務されているパートナー企業の方々を対象とした表彰を行っています。それぞれのビルの担当者から表彰対象者を推薦する仕組みとし、日頃からパートナー企業各社との間で「より良いビルづくりへの思い」を共有することにより、一層付加価値の高いビル運営をしていきたいと考えています。

## サステナビリティの土台となる企業文化

これまで述べてきたように、当社は設立以来、テナント、パートナー企業、従業員なども含めた全てのステークホルダーとの関わりを大切にしながら、安定的、かつ長期的な信頼関係を構築し、事業を成長させてきました。昨今サステナビリティを意識した経営が問われていますが、当社においては過去から社内カルチャーとしてサステナビリティへの意識が根付いていることを、まず強調しておきたいと思います。

当社では、そうした過去からのベースの上にサステナビリティ方針を定め、特に優先し取り組むべきものをマテリアリティとして特定し、ESGそれぞれについて実現すべき目標を定め取り組んでいるところでは、

京阪神ビルディングでは、他社にはない強み、優位性を生かしながら、今後も「京阪神らしいね」と言われる特色あるビルづくりを進めていきます。

# オフィスビル



京阪神 淀屋橋ビル

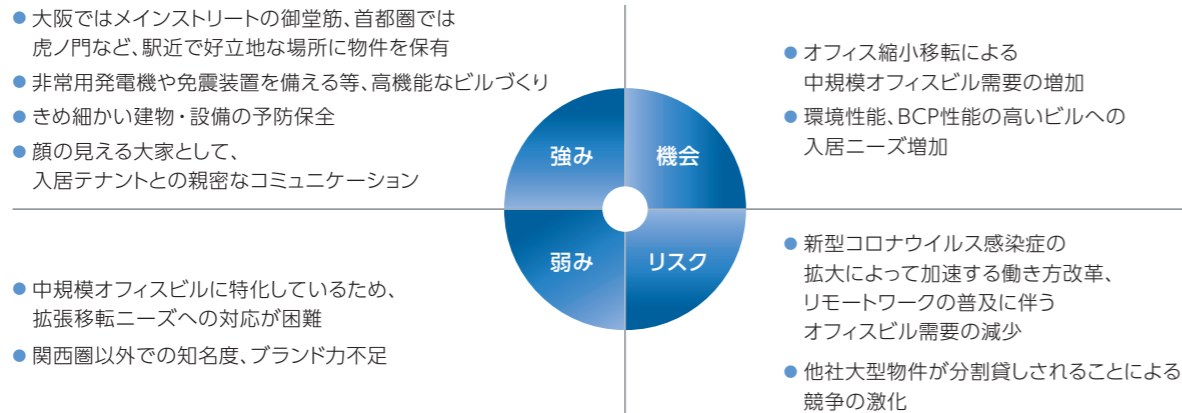
## 長期的な観点でビル運営に取り組み、「安全」「快適」「環境」を重視した事業空間を提供

当社は大阪、東京のビジネス地区を中心に計8棟のオフィスビルを所有・賃貸しています。最新の物件はデータセンタービルの運営ノウハウを活かした高度なBCP機能を有するほか、築年数が経過したビルでも、計画的な設備更新やメンテナンスにより新築ビルと遜色のない快適で安全な事業空間の提供に努めています。

新型コロナウイルス感染症の拡大を契機とした働き方改革の進展によりオフィスのあり方が見直され、オフィスマーケットでは空室率の上昇傾向が続いていますが、現状、当社のオフィスビル事業への影響は軽微で、高い稼働率を維持しています。

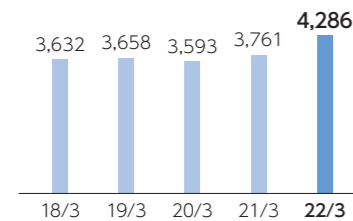
2022年3月期の当事業の売上高は、虎ノ門ビルの通期寄与および既存ビルの稼働率向上による賃料収入の増加により、前期比524百万円増収の4,286百万円となりました。

### 事業環境 現状認識

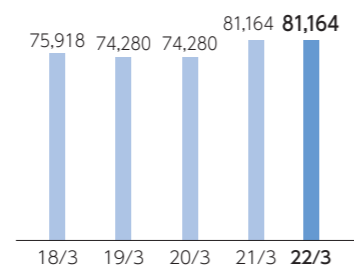


### PERFORMANCE

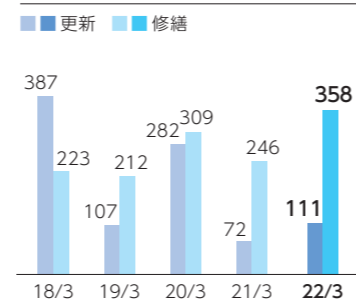
売上高 (百万円)



賃貸可能面積 (㎡)



更新修繕投資実績 (百万円)



### 中期経営計画の進捗と見通し

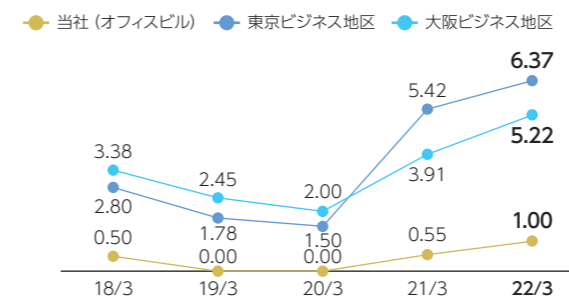
中期経営計画に基づき開発し2020年11月に竣工した「京阪神 虎ノ門ビル」は、不動産取得税等の初期費用の計上がなくなったため、2022年3月期より本格的に収益に寄与しています。

金融緩和を背景とした不動産市況の高騰により新規投資での採算確保は厳しい環境にありますが、引き続き首都圏エリアを中心に情報収集を進め、アセットの拡充に取り組んでいきます。

なお、現状、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う働き方改革の加速でオフィス需要は軟化し、マーケットの平均空室率は上昇傾向にあります。しかしながら、当社のオフィスビルではきめ細かなビルマネジメントを通じたテナントとの親密なコミュニケーション向上により、ニーズの変化を素早く察知し、退去が発生する場合にも早期のリテナント活動を通じて高い稼働率を維持しています。

こうした取り組みを通じて当社オフィスビルの空室率はマーケット平均と比べて低い水準を維持しており、安定した収益の確保を実現しています。

### 空室率の推移 (出典:三鬼商事様)



### 今後の事業戦略

- 首都圏を中心とした新規投資による地域ポートフォリオの分散
- 情報収集活動の強化
- 東京地区でのブランド力強化
- ハイスペックな中規模ビルに特化した投資
- 環境配慮、省エネ設備の導入推進
- 他社とのタイアップによる再開発事業への参画

### データセンタービル事業で培った高い安全性

当社では、オフィスビルの運営においてもデータセンタービル事業で培ったノウハウを活用することで、高い安全性や信頼性といった事業シナジーを生み出しています。

ハード面では、特に最新のビルではデータセンタービルに匹敵する高水準の耐震性能を有しており、虎ノ門ビルや御堂筋ビルでは免震構造を採用しているほか、非常用発電機の設置や予備

電源線の確保によって、災害などの非常時におけるテナントのBCP機能の確保に貢献しています。

ソフト面でも、当社の技術部門である「建築技術部」はアセットタイプにかかわらず当社の物件を一元で管理しているため、安定稼働が絶対とされるデータセンタービルの運営ノウハウが共有されることで、他の事業においても高い信頼性の確保につながっています。

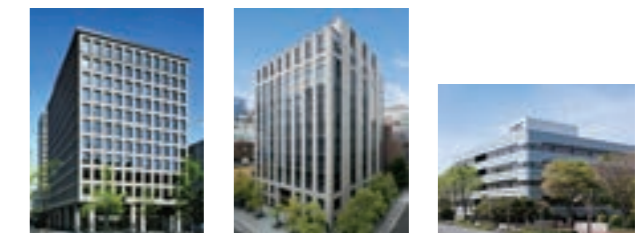
### 関連する主なマテリアリティ

マテリアリティ	主な取り組み
気候変動に対するレジリエンス強化	● 防潮板の設置等による水災対策 ● 不動産評価認証の取得
環境負荷低減策による資源の持続可能な利用	● 省エネ機器への更新 ● 計画的な修繕による建物の長寿命化
安全・安心・快適な空間の提供	● 予防保全によるビルの品質維持
地域・コミュニティとの共存共栄	● まちづくり協議会への参画 ● 地域イベントでのスペース提供
ESGを意識したパートナー企業との協働	● パートナー企業との共同防災訓練、表彰制度

### サステナビリティへの取り組み

当社がマテリアリティに掲げる「環境負荷低減策による資源の持続可能な利用」「安全・安心・快適な空間の提供」への取り組みを客観的に評価するため、第三者による建築物環境認証の取得を推進しています。2022年3月期には府中ビル、淀屋橋ビルで新たに「CASBEE 不動産認証評価」のSランクを取得し、これによって、当社が保有するオフィスビルの床面積の過半数で環境認証評価を取得しました。当社は保有ビルの価値を永続的に高めていくため、省エネ対策はもちろんのこと、テナントの満足度を向上させる取り組みも積極的に進めていきます。

### CASBEE不動産認証評価



京阪神 御堂筋ビル Sランク★★★★★  
京阪神 淀屋橋ビル Sランク★★★★★  
京阪神 府中ビル Sランク★★★★★





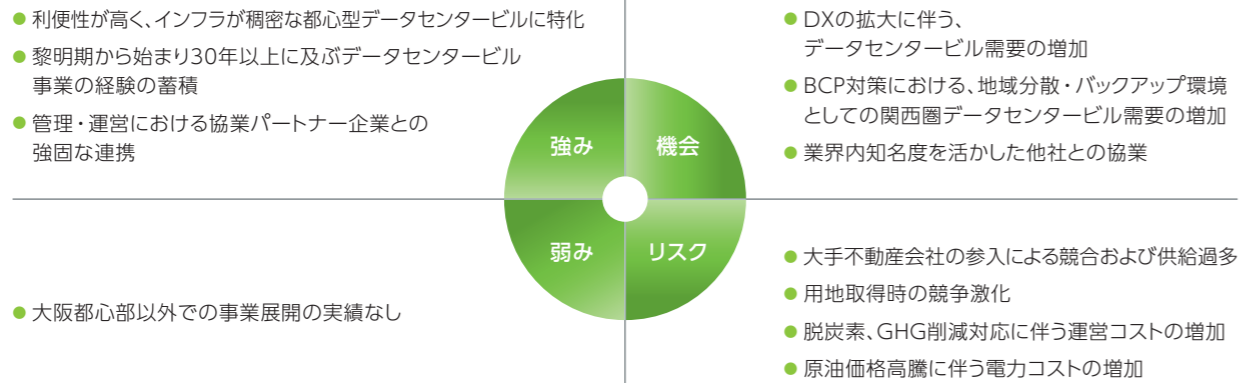
京阪神 西心斎橋ビル

## 30年余の賃貸実績に基づく ノウハウを活かし、 都心型データセンタービルを展開

当社は大阪に都心型データセンタービルを8棟所有・賃貸しています。当社のデータセンタービルは、免震構造等の採用による高い防災性能、大型非常用発電機による安定的な電力供給、先進のセキュリティシステム等の最新のスペックを誇ります。また、30年以上にわたる豊富なデータセンタービル賃貸実績に基づく、充実した保守管理サービスも高く評価されています。

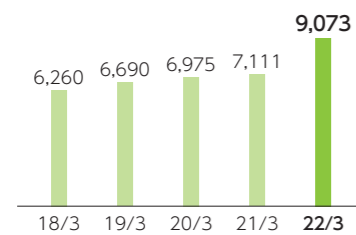
2022年3月期の当事業の売上高は、2021年4月に竣工したOBPビルの賃料収入の寄与のほか、既存ビルにおいても機器室の稼働が向上したため、前期比1,961百万円増収の9,073百万円となりました。2023年3月期以降についても、OBPビルの稼働向上を主因とした段階的な増収を見込んでいます。

### 事業環境 現状認識

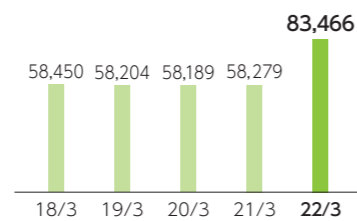


### PERFORMANCE

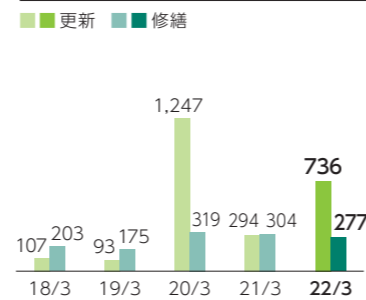
売上高 (百万円)



賃貸可能面積 (㎡)



更新修繕投資実績 (百万円)



### 中期経営計画の進捗と見通し

中期経営計画に基づき開発し2021年4月に竣工した「京阪神OBPビル」はデータ通信量の拡大に伴う旺盛な需要を背景に満床稼働しており、当初計画よりも前倒しで業績に寄与しています。2022年3月期は不動産取得税等の初期費用を多額に計上しましたが、2023年3月期より利益への寄与の開始を見込んでいます。

テレワークの普及や企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)推進によるデータ通信量の増加は新型コロナウイルス感染症の影響で加速し、データセンターの需要・注目は一層の高まりを見せています。不動産市況の高騰により開発用地の確保が困難な状況が続いていますが、旺盛な需要が見込まれる事業環境を踏まえ、新たなデータセンタービルへの投資に向けて、積極的な情報収集活動を進めていきます。

### 京阪神 OBPビル竣工

2021年4月に、当社8棟目のデータセンタービル「京阪神OBPビル」が竣工しました。当ビルは当社が30年以上にわたり培ってきたデータセンタービル事業の知見を集約した、グローバル水準の大規模データセンタービルです。

大阪市内で強固な地盤とされる上町台地の北端に位置し、交通の便が良く、電力や通信のインフラが密集した都心に立地する当ビルは、中間層免震構造やさまざまな防災対策により、極めて高い信頼性を確保しています。また、停電時にも無給油で最大48時間連続運転が可能で、非常事態発生時にも運用継続が可能です。



京阪神 OBPビル

所在地	大阪市中央区
竣工	2021年4月
延床面積	42,132㎡ (12,745坪)
規模	地上16階地下1階建

### 今後の事業戦略

- 「OBPビル」の稼働本格化に向けた、入居テナント・パートナー企業と連携した運営の構築
- 新たなデータセンター用地の取得開発に向けた情報収集活動の強化
- 関西圏での郊外型の検討など、データセンタービル事業領域の拡大
- 予防保全の徹底を図り、重要設備の入れ替え等、計画的な更新修繕投資を実施

### 関連する主なマテリアリティ

マテリアリティ	主な取り組み
気候変動に対するレジリエンス強化	● 受変電設備の上層階への更新移設
環境負荷低減策による資源の持続可能な利用	● 省エネ機器への計画的な更新 ● 計画的な修繕による建物の長寿命化
安全・安心・快適な空間の提供	● 定期的な非常用発電機の実負荷試験 <sup>※</sup> 実施による信頼性の確保 ● 高水準の免震・制震性能
環境や時代の変化を捉えた事業の推進	● データセンターへのサーバ集約による社会全体でのエネルギー効率向上への貢献
ESGを意識したパートナー企業との協働	● パートナー企業との協議会開催 ● 共同防災訓練、表彰制度

※非常用発電機の実負荷試験

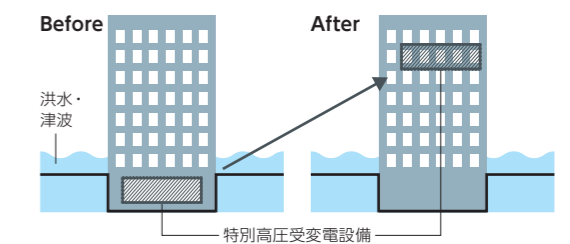
実際に電力会社からの商用電力を人為的に遮断し停電状態とすることで、非常用発電機を自動で稼働させ、発電された電力が正常にビル内に無停電で供給されて各設備が正常に作動するかを定期的に確認しています。

### サステナビリティへの取り組み

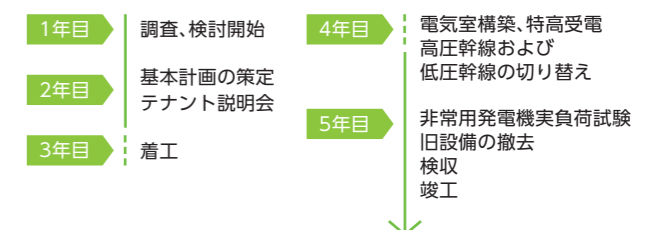
当社がマテリアリティに掲げる「気候変動に対するレジリエンス強化」への取り組みとして、保有物件において特別高圧受変電設備の地下から上層階への更新・移設工事を順次行っています。特別高圧受変電設備とは、外部から引き込んだ電力をビル内に供給するための設備です。これを上層階へ移設することで、気候変動による水害の激甚化に伴う、浸水リスクの低減に取り組んでいます。

データセンタービルは24時間365日稼働するため、たとえわずかな時間でも電力供給が途絶えることがあってはなりません。ビル自体を稼働させながらの受変電設備の更新・移設は非常に困難が伴いますが、パートナー企業との連携のもと、順調に進捗しています。

今後もデータセンタービルの計画的な更新・修繕を通して、レジリエンスの強化や環境負荷の低減、安心・安全・快適な空間の提供に努めていきます。



### 特別高圧受変電設備更新工事スケジュール (例)



# ウインズビル



ウインズ梅田B館ビル

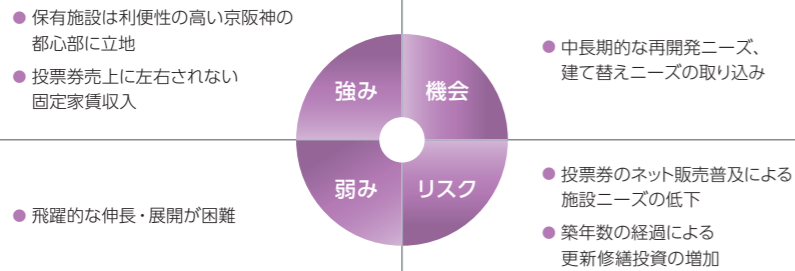
## 日本中央競馬会(JRA)と、地域のみなさまとともに良質な施設を維持運営

ウインズビルは日本中央競馬会(JRA)が主催するレースの投票券を競馬場外で発売する施設で、当社は京阪神の都心部に5棟のウインズビルを所有・賃貸しています。当事業の歴史は当社の創業時にさかのぼり、長年にわたって安定的な収益を生み出す中核事業の一つとなっています。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、インターネット投票の普及が進み、ウインズビルでの投票券の売上比率は低下傾向にあります。固定賃料で賃貸していますので業績への影響は軽微です。

2022年3月期の当事業の売上高は3,473百万円となりました。

### 事業環境 現状認識



### 中期経営計画の進捗と見通し

ウインズビル事業では、新型コロナウイルス感染症拡大による施設の一時的な閉館などありましたが、当社事業への影響は軽微で、引き続き安定した収益を確保しています。当社の創立時から続く事業として、末永く利用していただける施設を提供するため、引き続きビルのリニューアルや更新修繕投資を計画的に実施していきます。

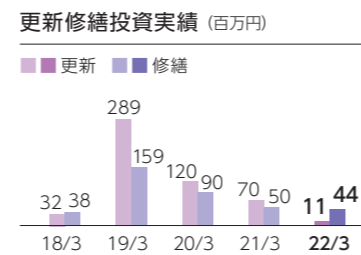
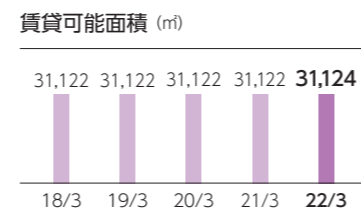
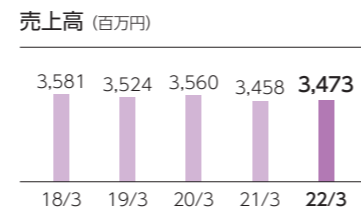
### 今後の事業戦略

- 計画的な更新修繕投資の実施
- 地域行事への積極的な参加など地域社会とのリレーション強化
- 日本中央競馬会(JRA)とのリレーション強化

### 関連する主なマテリアリティ

マテリアリティ	主な取り組み
気候変動に対するレジリエンス強化	● 防潮板の設置等による水害対策
環境負荷低減策による資源の持続可能な利用	● 省エネ機器への計画的な更新 ● 計画的な修繕による建物の長寿命化
安全・安心・快適な空間の提供	● テナントと協働し良質な施設を維持・運営
地域・コミュニティとの共存共栄	● 地域・コミュニティへの積極的な参画を通じた、地域の魅力向上への貢献

### PERFORMANCE



照明のLED化工事

# 商業施設・物流倉庫



四条河原町ビル

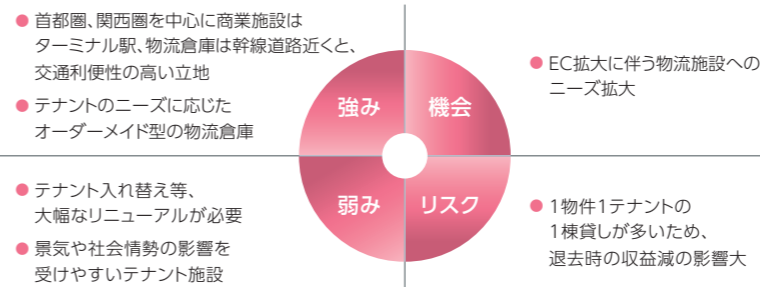
## 地域のみなさまの暮らしをバックアップする付加価値の高い施設を展開

当社は1970年代より商業施設と物流倉庫の賃貸事業を展開しており、2022年3月末時点では関西圏、首都圏を中心に全国で5棟の商業施設・物流倉庫を所有・賃貸しています。かつては全国でロードサイド型の商業施設を展開していましたが、時代のニーズの変化に合わせて順次売却し、現在は中期経営計画に基づき、より利便性の高い立地の物件取得を推進しています。

当社の商業施設にはスーパーなどの生活必需品取扱店が入居しているため、新型コロナウイルス感染症拡大の影響は軽微でした。物流倉庫はEC(電子商取引)の普及・拡大等により、引き続き旺盛な需要が続くと予想されます。

2022年3月期の当事業の売上高は982百万円となりました。

### 事業環境 現状認識



### 中期経営計画の進捗と見通し

新型コロナウイルス感染症拡大によるライフスタイルの変化を受け、商業施設・物流倉庫事業を取り巻く環境は大きく変化しています。特に物流倉庫については、EC(電子商取引)の拡大を背景に今後も旺盛な需要を見込んでおり、引き続き立地を重視した収益物件の取得を目指し、情報収集活動を進めていきます。

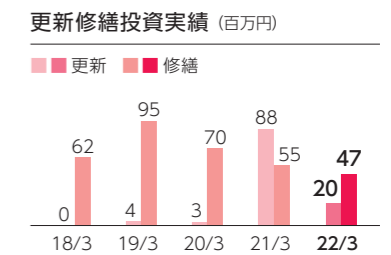
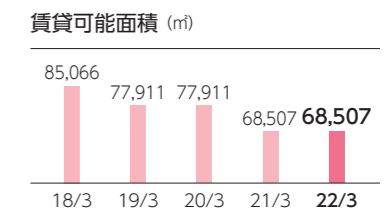
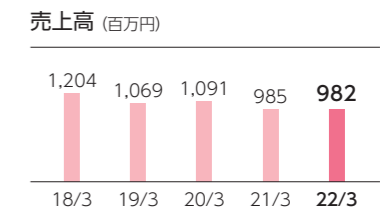
### 今後の事業戦略

- 商業施設は首都圏や地方中核都市の商業集積地やターミナル駅に近い都市型商業ビルの取得を推進
- 物流倉庫はオーダーメイド型倉庫に加え、マルチテナント型大型倉庫の取得を検討

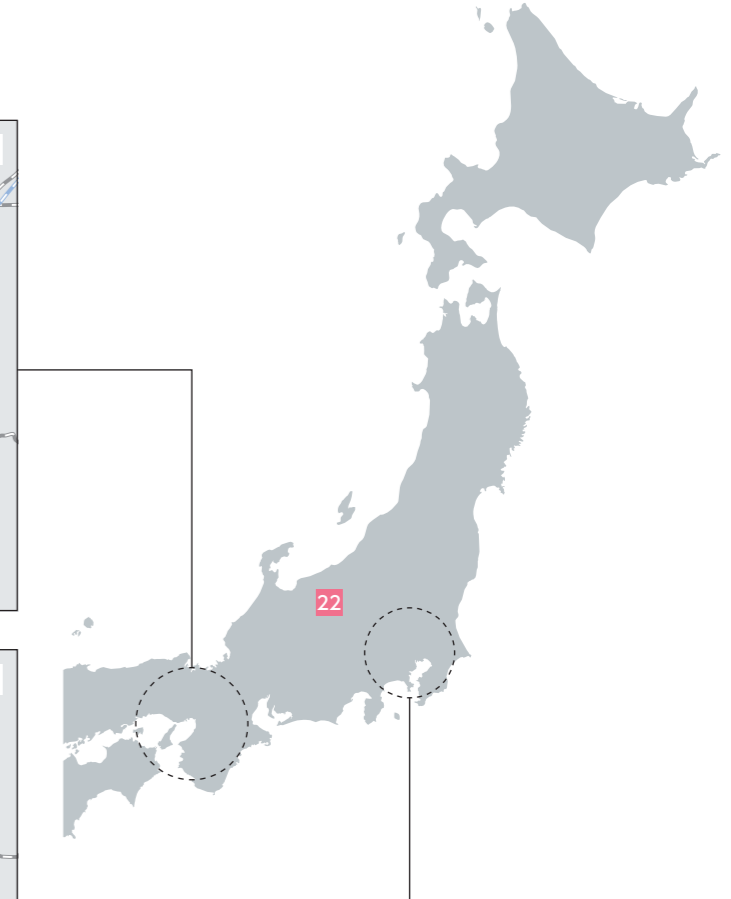
### 関連する主なマテリアリティ

マテリアリティ	主な取り組み
環境負荷低減策による資源の持続可能な利用	● 省エネ機器への計画的な更新 ● 計画的な修繕による建物の長寿命化
安全・安心・快適な空間の提供	● テナントのニーズに合わせた、利便性の高い施設の提供
環境や時代の変化を捉えた事業の推進	● EC市場の拡大を支えるインフラの供給

### PERFORMANCE



所有物件一覧 (2022年6月18日現在)



■ オフィスビル ■ ウィンズビル  
 ■ データセンタービル ■ 商業施設・物流倉庫

**1 京阪神 御堂筋ビル**  
 住所：大阪市中央区道修町3丁目6-1  
 大阪メトロ御堂筋線  
 「淀屋橋駅」から徒歩2分  
 規模：地上14階 地下1階建  
 延床面積：19,872㎡

**2 京阪神 瓦町ビル**  
 住所：大阪市中央区瓦町4丁目2-14  
 大阪メトロ御堂筋線  
 「本町駅」から徒歩2分  
 規模：地上9階 地下3階建  
 延床面積：16,520㎡

**3 京阪神 淀屋橋ビル**  
 住所：大阪市中央区今橋4丁目4-7  
 大阪メトロ御堂筋線  
 「淀屋橋駅」から徒歩2分  
 規模：地上11階 地下1階建  
 延床面積：12,136㎡

**4 京阪神 安土町ビル**  
 住所：大阪市中央区安土町3丁目4-10  
 大阪メトロ御堂筋線  
 「本町駅」から徒歩1分  
 規模：地上7階 地下1階建  
 延床面積：3,505㎡

**5 京阪神 虎ノ門ビル**  
 住所：東京都港区西新橋1丁目7-14  
 東京メトロ銀座線  
 「虎ノ門駅」から徒歩2分  
 規模：地上13階 地下1階建  
 延床面積：7,263㎡

**6 京阪神 御成門ビル**  
 住所：東京都港区新橋6丁目16-12  
 都営地下鉄三田線  
 「御成門駅」から徒歩2分  
 規模：地上9階 地下1階建  
 延床面積：3,885㎡

**7 京阪神 府中ビル**  
 住所：東京都府中市住吉町5丁目22-5  
 京王線「中河原駅」から徒歩6分  
 規模：地上6階建  
 延床面積：35,907㎡

**8 京阪神 代々木公園ビル**  
 住所：東京都渋谷区富ヶ谷1丁目12-10  
 東京メトロ千代田線  
 「代々木公園駅」から徒歩2分  
 規模：地上6階 地下1階建  
 延床面積：5,079㎡

**9 京阪神 OBPビル**  
 住所：大阪市中央区  
 規模：地上16階 地下1階建  
 延床面積：42,132㎡

**10 京阪神 西心斎橋ビル**  
 住所：大阪市西区  
 規模：地上10階 地下1階建  
 延床面積：18,061㎡

**11 京阪神 北堀江ビル**  
 住所：大阪市西区  
 規模：地上7階 地下1階建  
 延床面積：14,456㎡

**12 京阪神 新町第1ビル**  
 住所：大阪市西区  
 規模：地上9階 地下1階建  
 延床面積：16,162㎡

**13 京阪神 新町第2ビル**  
 住所：大阪市西区  
 規模：地上7階 地下1階建  
 延床面積：14,646㎡

**14 京阪神 新江坂ビル**  
 住所：大阪府吹田市  
 規模：地上7階 地下1階建  
 延床面積：11,970㎡

**15 京阪神 豊崎ビル**  
 住所：大阪市北区  
 規模：地上6階建  
 延床面積：3,365㎡

**16 京阪神 中津ビル**  
 住所：大阪市北区  
 規模：地上8階建  
 延床面積：4,010㎡

**17 ウィンズ梅田A館ビル**  
 住所：大阪市北区  
 芝田2丁目1-16  
 延床面積：5,037㎡

**18 ウィンズ梅田B館ビル**  
 住所：大阪市北区  
 芝田2丁目2-33  
 延床面積：8,425㎡

**19 ウィンズ神戸B・C館ビル**  
 住所：神戸市中央区  
 元町通3丁目7-1  
 延床面積：4,720㎡

**20 ウィンズ京都ビル**  
 住所：京都市東山区大和太路通り  
 四条下ル4丁目小松町1  
 延床面積：2,517㎡

**22 長野商業施設**  
 住所：長野市若里3丁目22-1  
 延床面積：34,381㎡

**23 四条河原町ビル**  
 住所：京都市中京区河原町通  
 四条上ル下大阪町354  
 延床面積：4,968㎡

**24 藤沢商業施設**  
 住所：神奈川県藤沢市  
 藤沢610番1  
 延床面積：7,354㎡

**25 枚方倉庫**  
 住所：大阪府枚方市春日北町  
 2丁目9-12  
 延床面積：11,123㎡

**26 川越配送センター**  
 住所：埼玉県川越市南台  
 1丁目10-12  
 延床面積：11,201㎡

## マテリアリティに紐づく取り組みとKPI

ESG	重要課題 (マテリアリティ)	取り組み	KPI
 <p>環境 Environment</p>	気候変動に対するレジリエンス強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 気候変動の事業への影響評価、モニタリングの実施</li> <li>● GHG排出量、水使用量、廃棄物排出量の削減</li> <li>● 環境不動産認証の取得推進</li> <li>● 「ZEBの実現・普及に向けたロードマップ」に沿ったZEB化対応の推進</li> <li>● ビル省エネの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サステナビリティ委員会における気候変動のモニタリング実施：年1回以上</li> <li>● GHG排出量：2031年3月期までにScope1,2部分を46%削減 上記のうち省エネによるエネルギー使用量の削減を通じて2031年3月期までにGHG排出量の10%を削減</li> <li>● 水使用量：定量目標なし*</li> <li>● 廃棄物排出量：定量目標なし*</li> <li>● 2031年3月期までにグリーンビル認証取得推進 (今後の新築物件全てで認証取得、全物件の延床面積の50%以上)</li> </ul>
	環境負荷低減策による資源の持続可能な利用	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 再生可能エネルギーの利活用</li> <li>● ビルの長寿命化運用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 再生可能エネルギー由来の電力の導入</li> </ul>
*廃棄物および水使用量については、基礎データの整備を進めている段階であるため、現状では定量目標を設けておりません。準備が整い次第、定量目標設定を行い開示を行う予定です。			
 <p>社会 Social</p>	安全・安心・快適な空間の提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予防保全によるビルの品質維持</li> <li>● BCP、BCMの強化</li> <li>● オフィスビルの健康性能と快適性の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予防保全計画の進捗実績100%の維持</li> <li>● 定期的なBCP対策マニュアルの見直し</li> <li>● 顧客満足度調査：年1回以上</li> </ul>
	環境や時代の変化を捉えた事業の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規事業の検討</li> <li>● 地域ポートフォリオの分散</li> <li>● データセンタービル賃貸事業の強化</li> </ul>	—
	サステナブル経営に則った投資家・株主との建設的な対話の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公平かつ適時適切な情報開示、建設的な対話の促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 説明会の実施：年4回以上</li> </ul>
	ESGを意識したパートナー企業との協働	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナー企業との環境、社会課題への協働取り組み(研修含む)</li> <li>● サステナブル調達推進(パートナー企業での人権尊重、安全衛生の推進)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ビジネスパートナーとの定例会議：年4回以上</li> <li>● 人権に関するアンケートの実施</li> </ul>
	地域・コミュニティとの共存共栄	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域・コミュニティへの貢献活動の実施</li> <li>● 地域とのリレーション向上(情報交換の機会の確保)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会貢献活動の実施：年10回以上</li> <li>● 地域コミュニティの会合への参加：90%以上</li> </ul>
	人権の尊重、ダイバーシティ&インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人材の多様化への対応</li> <li>● 外部人材の受け入れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人権に関する勉強会の実施：年1回</li> <li>● 新卒採用の男女比50%(5年平均値)</li> </ul>
	人的資本の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務効率、生産性の向上(DX推進)</li> <li>● 人材育成の推進</li> <li>● 従業員の健康増進の取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 有給休暇取得率：70%以上</li> <li>● 人材育成に係る投資額の開示*</li> <li>● 健康診断受診率100%の維持</li> </ul>
*準備が整い次第、開示を行う予定です。			
 <p>ガバナンス Governance</p>	事業環境の変化に適応する財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 堅固な財務基盤の維持(信用力を活かした低コストな資金調達の実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 発行体格付信用力A-以上の維持</li> <li>● 自己資本比率30%以上</li> <li>● Net有利子負債/EBITDA倍率10倍以内</li> </ul>
	組織のレジリエンス強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コーポレートガバナンス・ガイドラインの定期的な見直し</li> <li>● BCP訓練の実施</li> <li>● リスク管理委員会による、各リスクに応じた対策の立案と進捗管理の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コーポレートガバナンス・ガイドライン見直し：年1回</li> <li>● BCP訓練の実施：年1回</li> <li>● リスク管理委員会の開催：年4回以上</li> </ul>
	取締役会の実効性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取締役会の実効性評価への第三者の関与</li> <li>● 取締役会の多様性の確保</li> <li>● 取締役に対する研修等の実施</li> <li>● 指名・報酬委員会の社外取締役比率、過半数の維持</li> <li>● 十分な審議時間の確保(事前説明の実施、付議基準の見直し)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取締役会の社外取締役比率、過半数の維持</li> <li>● 女性取締役1名以上</li> <li>● 指名・報酬委員会の社外取締役比率、過半数の維持</li> </ul>
	サステナブル経営を支えるコンプライアンスの実践	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全ての階層の従業員を対象としたコンプライアンス教育・研修の実施</li> <li>● コンプライアンス委員会による、コンプライアンス施策実施状況の把握・調査</li> <li>● 外部弁護士を窓口とした社内報告相談制度の運用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンプライアンス研修会の実施：年1回</li> <li>● コンプライアンス委員会の開催：年4回以上</li> </ul>

## 環境への取り組み

環境に対する基本方針 | 環境課題に積極的に取り組み、未来の豊かな環境と事業活動との両立を目指します。

### 気候変動への対応

長期的で不確実性の高い気候変動に対する事業影響を評価し、脱炭素社会への移行ならびに気候変動や海面上昇などによる物理的な影響といった中長期的な変化に対しても適切に対応できるよう、社内体制の構築、エネルギー利用の効率化、GHG(温室効果ガス)排出量削減等の対応の実施に努めます。

### 資源の持続可能な利用と循環型社会への貢献

建物の長寿命化や、廃棄物の削減、節水等を通して、限りある資源の有効活用に努め、循環型社会の実現に貢献します。

### 取り組み目標

**1 2031年3月期までにScope1,2部分を46%削減** (2020年3月期比)  
上記のうち省エネによるエネルギー使用量の削減を通じて、GHG排出量の10%を削減します。

**2 2031年3月期までにグリーンビル認証取得推進** (全物件の延床面積の50%以上)  
延床面積の50%以上を目標として、グリーンビル認証の取得を目指し、ビルの省エネ・安全性能と節水性能の向上、躯体の長寿命化運用を推進します。

### 取り組み

#### GHG(温室効果ガス) 排出量削減への取り組み

当社では、将来的にZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)\*への対応が必要となることに鑑み、省エネ設備の採用などを通して、環境に配慮したビルづくりを進めています。

空調、照明のシステム化	フロアを複数のゾーンに分け、ゾーンごとに温度調節するゾーニング空調や、窓からの自然光の明るさをセンサーが感知し、照明器具の出力をコントロールする自動調光システムを採用し、きめ細かな管理を行うことによりエネルギーの効率的な利用を図っています。
省エネ機器への切り替え	当社では、設備の更新、テナントの入れ替えといったタイミングに合わせて、照明や空調の省エネ機器への切り替えを順次進めています。オフィスビルを中心に照明のLED化を進めたほか、データセンタービルでは、受変電設備、空調設備の更新を行っています。
再生可能エネルギーの導入	2031年3月期までにScope1,2部分のGHG排出量を、2020年3月期の基準値から46%削減するための施策として、再生可能エネルギーの導入に加えて、一部ビルでは実験的に太陽光発電システムの検討を進めています。

\* 快適な室内環境を維持しつつ、ITや省エネ技術、再生可能エネルギーを組み合わせ、実質的なエネルギー消費量をゼロとしたビルを指します。わが国では、2030年までに新築建築物の平均でZEBを実現することを目指す政策目標が設定されています。

当社のサプライチェーン排出量全体では、賃貸物件のテナント(お客さま)が排出するGHG(温室効果ガス)の割合[Scope3 カテゴリー13部分]が、大部分を占めるという構成になっています。

データセンタービルはオフィスビルと比較すると、IT機器の稼働や冷却のために、大量の電力を使用する施設ですが、各地に散在するサーバなどのIT機器を省エネ性能の高い最新のデータセンタービルに移行して利用いただくことなどで、社会全体での省エネならびにGHG(温室効果ガス)排出量の削減に一定の貢献をしていると考えています。今後はテナント(お客さま)と協働での省エネへの取り組みの推進や、再生可能エネルギーの利用を検討いただくことで施設全体でのGHG(温室効果ガス)排出量の削減を図っていきます。

#### グリーンビル認証の取得 (高い省エネ性能と安全性能のビルの管理)

外部評価を通じて、保有するビルの状態を客観的に把握すると同時に、さらなる改善・向上のための参考とするべく、CASBEE不動産評価認証、BELS評価認証などグリーンビル認証の取得を推進しています。

#### CASBEE不動産評価認証の概要

CASBEE(建築環境総合性能評価システム)は、建築物の環境性能を総合的に格付けする手法で、省エネルギーや環境負荷の少ない資機材の使用といった環境配慮に加え、室内の快適性や景観への配慮なども含めた建物の品質を総合的に評価するシステムです。制度の内容等につきましては、下記リンク先をご参照ください。

CASBEE ウェブサイト <https://www.ibec.or.jp/CASBEE/>

#### CASBEE不動産評価認証における評価ランキング

当社が取得しているCASBEE不動産評価認証は以下の通りです。

京阪神 御堂筋ビル [評価ランク] Sランク ★★★★★  
京阪神 淀屋橋ビル [評価ランク] Sランク ★★★★★  
京阪神 府中ビル [評価ランク] Sランク ★★★★★



これらの物件では、特に以下の点が高く評価されました。

- 高い省エネ性能と節水性能
- 高い安全性能(免震構造と、躯体の長寿命化計画)
- 立地条件に則した緑化管理や自然災害対策

#### BELS評価認証の概要

BELS(建築物省エネルギー性能表示制度)は、国土交通省の「非住宅建築物に係る省エネルギー性能の表示のための評価ガイドライン(2013)」に基づき、非住宅建築物を対象とした省エネルギー性能等に関する評価・表示を行うもので、改正省エネ基準(2014年4月1日完全施行)に準じた評価方法が採用されています。制度の内容等につきましては、下記リンク先をご参照ください。

BELS ウェブサイト <https://www.hyoukakyukai.or.jp/bels/info.html>

#### BELS評価認証における評価ランキング

当社が取得しているBELS評価認証は以下の通りです。

京阪神 OBPビル [評価ランク] ★★★★★



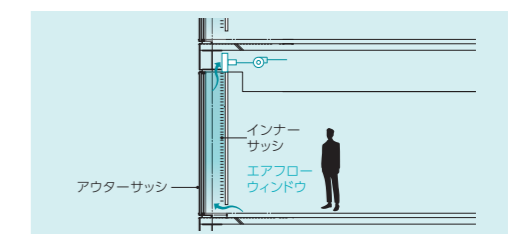
#### 躯体の長寿命化運用

当社はスクラップ&ビルドではなく、建物を長く使うことで廃棄物の排出を抑制し、資源を節約するとともに、経年劣化した設備は新たな省エネ機器に切り替えていくことで、環境への負荷の低減に取り組んでいます。

#### 高い省エネ性能 (虎ノ門ビルの例)

虎ノ門ビルでは、エアフローウィンドウ\*、個別空調システム、システム天井用LED照明を採用。センサーによる自動調光など、ハイスペックな省エネ性能で環境に貢献しています。

\*外部のガラスと内部のガラスの間に空気を流すことで夏の西日、冬の寒さを緩和し、快適性と省エネルギーの両立を実現します。



エアフローウィンドウ部分断面図

## TCFD 提言に基づく開示

# TCFD提言への取り組み

気候変動が及ぼす事業への影響の評価等を行い、TCFDが提言するフレームワークに沿った気候変動関連の情報開示を積極的に進めます。当社は、気候変動への取り組みが、社会の持続的発展と当社の中長期的な企業価値の向上に資するとあらためて認識するとともに、サステナビリティへの取り組みをより一層推進していきます。

### ガバナンス

気候変動対応を含めたサステナブル経営の推進体制について、サステナビリティ最高責任者は代表取締役社長、サステナビリティ執行責任者を執行役員管理統括と定め、各種ポリシーや目標、各種施策の検討・立案を目的に代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置するとともに、体制整備や各種施策の実行を目的として「サステナビリティ推進室」を設置しています。委員会では、サステナビリティに関する取り組み方針や目標

の検討、進捗の管理ならびに気候変動による影響の識別・評価、リスクと機会の管理、適応と緩和に係る取り組みの状況、指標と目標の設定等の気候変動対応に関する事項の審議、報告を行っています。活動内容は定期的に、サステナビリティ執行責任者より経営会議および取締役会あてに報告を行うこととし、これにより取締役会はサステナビリティへの取り組みを監督しています。

### 戦略

気候変動がもたらす当社への財務的影響を評価し、当社の中長期的な事業戦略に組み込むため、TCFDが提言するフレームワークに沿って、シナリオ分析を行いました。(各シナリオの世界観は右頁参照)

### リスク管理

サステナビリティ執行責任者およびサステナビリティ推進室は、リスクと機会の実現性、投資効果等の評価を行い、定期的にサステナビリティ委員会に対して、リスクと機会の特定の進捗および結果を報告します。サステナビリティ委員会では、報告されたリスクへの対応の優先順位付けを行い、対策案の策定と対策実施につなげ

ます。また、サステナビリティ最高責任者は、事業・財務計画に重要な気候関連リスクを、リスク管理委員会と協力して既存のリスクマネジメントにおいても考慮するよう指示し、リスク識別・評価・管理プロセスの統合を図ります。

### 主要リスクへの取り組み

	分類	リスクの内容	リスクへの対応状況
移行リスク	政策と法	事業の脱炭素化が強く求められ、省エネ規制の強化、炭素税が導入される	・省エネ推進の強化 ・再生可能エネルギー利用の検討
物理的リスク	災害の激甚化	気温上昇を起因とした、災害の激甚化	・重要設備の上層階への移設や防潮板の設置、予防保全の強化 ・BCPの策定と訓練によるレジリエンス強化

### 指標と目標

【目標】 GHG(温室効果ガス)排出量を2031年3月期までに46%削減(2020年3月期比)

- 【KPI】
- 2031年3月期までに省エネによるエネルギー使用量の削減を通じたGHG排出量の10%削減(2020年3月期比)
  - 再生可能エネルギーの利用
  - 2031年3月期までに保有物件に占めるグリーンビル認証取得物件の面積率50%、今後の新築物件のグリーンビル認証取得100%



TCFD提言にて推奨される「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つのテーマについて、以下の通り概要を開示します。

TCFD提言に基づく情報開示は、当社WEBサイトを参照ください。 <https://www.keihanshin.co.jp/sustainability/>

## 1.5~2℃ シナリオ

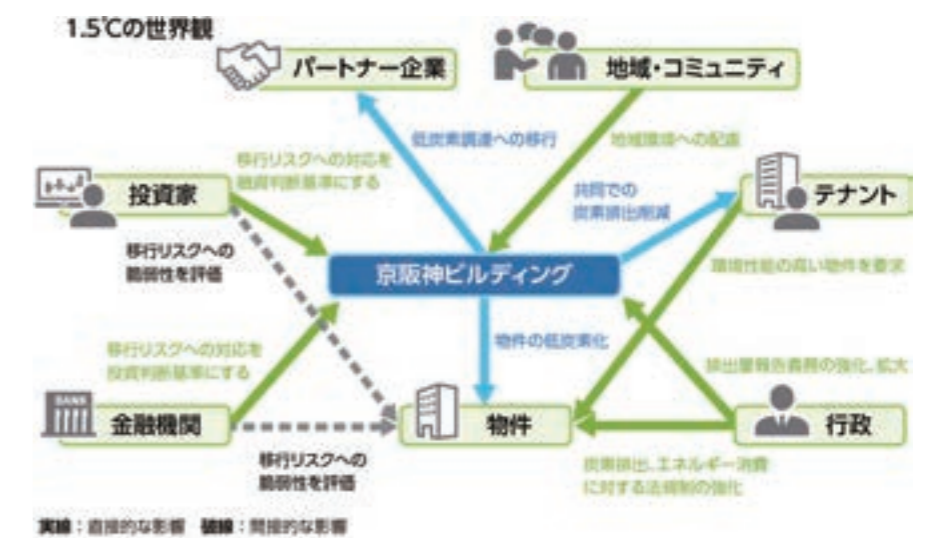
政府による規制強化等により、気候変動対応が進捗するシナリオ

### 【シナリオ概要】

●政府による環境規制の強化がなされ、気候変動対応が進捗する

### 【主な影響】

- 炭素排出、エネルギー消費に対する法規制が強化される可能性
- 環境性能が高い物件への需要が高まる一方で、環境性能が低い物件においては賃料が低下する可能性があるが再生可能エネルギー由来の電力導入などの環境に関する取り組み、テナント(お客さま)と協働での炭素排出削減の取り組みを進めることで競争力の向上・維持ができるものと想定



## 4℃ シナリオ

気候変動対応が進まず、温暖化が進み、災害の激甚化・増加が起こるシナリオ

### 【シナリオ概要】

●気候変動対応が進まず、温暖化が進み、災害の激甚化・増加が起こる

### 【主な影響】

- 災害対策の強化のための対応費用が増加する可能性はあるが、当社ですでに「予防保全」という考えのもとさまざまな対策を実施しており、深刻な被害は発生しないと想定



## ステークホルダーへの取り組み

ステークホルダーに対する基本方針 | ステークホルダーとの協働を通じ、社会全体の継続した発展を目指します。

### テナント(お客さま)への貢献

当社は、時代のニーズにあった安全で快適な事業空間を提供することで、お客さまの事業をサポートし、お客さまとともに成長することを目指します。

### 取り組み目標

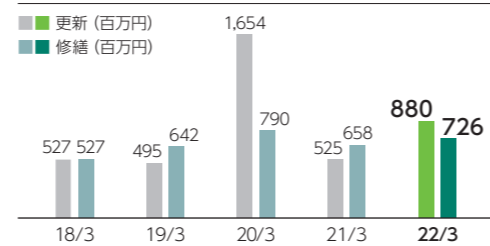
- 1 時代のニーズにあった安全で快適な事業空間の提供
- 2 オフィスビルの健康性能と快適性の向上

### 取り組み

#### 安全で快適な事業空間の提供への取り組み

お客さまに「安全」と「快適」を提供するため、設備ごとに耐用年数や耐用時間を定め、一定期間使ったら故障していなくても交換する『予防保全』という考えのもと、重大事故を未然に防ぐ修繕や更新を計画的に実施しています。

#### 更新修繕投資実績



提供する価値	当社の取り組み	取り組み内容
安全	地震対策	免震装置の採用 ・当社の主要データセンタービル、オフィスビルでは先進の免震装置を採用 ・既存ビルにおいても耐震補強等は万全の体制
		エレベーターの地震対策 ・地震時に利用者が安全に避難できるシステムを完備 ・万が一に備え、エレベーター内に「緊急装備品」を設置
		BCPの整備、訓練の実施 ・BCPの定期的な見直しの実施とBCP訓練の定期的な実施
	水害対策	防潮板の設置 ・水害への対応としてビル出入口への防潮板の設置
		機器室を2階以上に設置 ・浸水リスクの低減
		電源の確保
快適	テナントサービスの充実	営業部・建築技術部のツイン体制 ・お客さまの要望を的確に捉え、迅速な対応を可能とする、営業担当と技術担当のツイン体制を構築
		予防保全 ・「予防保全」という考えのもと、設備の修繕や更新を計画的に実施
		アメニティの更新 ・お客さまにアンケートを実施し、要望に応じた対応を実施
		アクセシビリティの向上 ・点字案内板の設置やバリアフリー対応への改装を実施

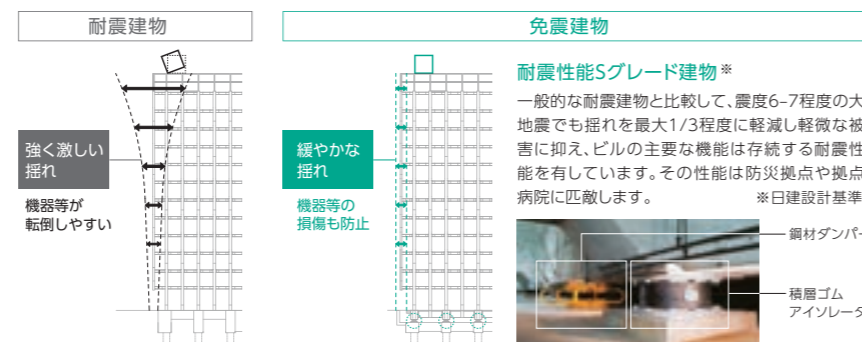
### 防災性能

#### 非常用発電機

災害時などに電力供給が停止した場合に備え、非常用発電機を設置。貸室内を業務上支障のない明るさで照明を点灯させるほか、一部のパソコンやテレビ等の使用も可能です。

#### 免震装置

積層ゴムアインレータと鋼材ダンパーにより地震の揺れを抑制し、建物の揺れを軽減させます。在館者の安全確保はもちろんのこと、什器の転倒による破損被害も防止します。



#### テナント従業員満足度調査の実施

お客さまからの生の声や、満足度、ニーズを把握し、課題や改善点を洗い出すことで、より安全で快適な事業空間が提供できるよう取り組んでいきます。



テナント従業員満足度調査 アンケート画面

### パートナー企業との協働

ビルの管理・運営を担うパートナー企業と公正かつ良好な関係の構築に努め、パートナー企業とともにサステナビリティの推進に取り組めます。

### 取り組み目標

- 1 パートナー企業との環境、社会課題への協働取り組み (年4回以上の定例会議実施)
- 2 サステナブル調達の推進 (パートナー企業での人権尊重、安全衛生の推進)

### 取り組み

#### パートナー企業との定例会議の実施

パートナー企業と当社営業・建築技術部員との間では、定例会議を実施しており、定期的な情報共有の場を設けています。工事の予定や進捗状況、お客さまからのクレームや改善事項、各社で実施している安全管理の取り組みについての事例報告など、ノウハウの共有と情報の水平展開を進め、共同事業者として密なコミュニケーションがとれる体制を敷いています。



#### パートナー企業と公正かつ良好な関係の構築

当社では2015年から「協業パートナー企業表彰」制度を設けています。当社物件を担当していただいているパートナー企業のスタッフの方々を対象にその働きやビル運営への貢献度を考慮し、当社内推薦、各社からの自薦も加味して、年2回表彰を行っています。



#### 公正で適切な取引関係

パートナー企業に対しては、公正で対等な立場での取引を行うとともに、実際に法令や社内でも定められた業務プロセスに則った取引が行われているかどうか、監査室による監査を定期的に行っています。

#### サステナブル調達の推進

パートナー企業に当社の調達活動に関する方針を理解していただき、サプライチェーン全体で持続可能な社会の実現に貢献することを目指し、当社の調達活動についての考え方の説明と、サステナブル調達に関してのアンケートを実施させていただく予定です。

## ステークホルダーへの取り組み

### 地域社会への貢献

地域に根ざす不動産会社として、イベントへの参画や文化・芸術活動の支援等、地域社会の活性化に取り組み、地域社会とともに発展します。

### 取り組み目標



- 1 地域・コミュニティへの貢献活動の実施（年間10回以上の貢献活動を実施）
- 2 地域とのリレーション向上（地域コミュニティの会合への参加率90%以上）

### 取り組み

#### 地域・コミュニティへの貢献活動の実施

「地域との良好な関係を構築し、良き市民として積極的に社会貢献活動を行います。」という企業行動指針のもと、地域に根ざす企業として、寄付活動や地元の清掃活動への参加を行っています。こういった貢献活動は、地域の活性化や魅力向上に寄与し、当社の持続的な成長にもつながると考えています。

#### 1. 地域活性化への取り組み

活動	内容	支援先(窓口)
御堂筋清掃活動	月に1回御堂筋沿道の清掃活動を実施 	本町～淀屋橋間の御堂筋沿道
「こども本の森 中之島」支援	地域の子供たちが多様な芸術・文化と触れ合うための施設づくりへの寄付	大阪市
「大阪クラシック」への協賛	秋に大阪府で開催される音楽イベントへの協賛	大阪クラシック実行委員会
「御堂筋イルミネーション」への協賛	御堂筋活性化のため、イルミネーション事業への協賛を実施 	大阪府
「花と緑のまちづくり推進基金」への寄付	御堂筋のイチョウ並木や花飾りの保全活動への寄付	大阪市

#### 2. 社会福祉への取り組み

活動	内容	支援先(窓口)
福祉施設への寄贈	府内2カ所の福祉施設に車椅子を寄贈	大阪府

#### 地域とのリレーション向上への取り組み

地域とのリレーション向上の取り組みとして、当社は「御堂筋まちづくりネットワーク」に理事として参画しています。「御堂筋まちづくりネットワーク」は、本社のある御堂筋エリアを「活力と風格あるビジネスエリア」として価値向上を図っていくことを目的とし、地域社会が協調し、地元の視点から御堂筋の課題と改善策を検討し、行政や経済団体等とのパートナーシップを図りながら活性化への取り組みを推進しています。

### 株主・投資家との対話

株主・投資家のみなさまと積極的な対話を行い、対話を通じた知見を活かして、社会課題の解決と企業価値の向上を目指します。

### 取り組み目標

- 1 公平かつ適時適切な情報開示、建設的な対話の促進

### 取り組み

#### 適時適切な情報開示

開示情報の充実を図り、従来コーポレートレポートとして発行していた報告書を統合報告書として内容を大幅に刷新することとしました。また、国内と海外の情報格差是正をより推進するため、基本的に英文での開示も実施する方針とし、決算短信、アナリスト向け会社説明会資料など、一部においては同タイミングでの開示を行っています。現状、英文での開示が実施できていない有価証券報告書、コーポレート・ガバナンスに関する報告書については、英文開示に向けた検討を行います。

資料名	対応状況
決算短信	英文資料も同時に開示
アナリスト向け会社説明会資料	
取引所への適時開示資料	英文資料を後日開示
その他開示資料	基本的に、英文での開示を行う方針。個別に判断して対応を実施
株主総会招集通知	一部を英文開示
アニュアルレポート	英文にて作成・開示
有価証券報告書	英文開示について検討
コーポレート・ガバナンスに関する報告書	

#### 株主・投資家との対話

適切な情報開示を行い、株主・投資家のみなさまとの積極的な対話を通じて、当社を理解していただくとともに、多様な意見を柔軟に吸収して経営の効率性と透明性を高め、企業価値の向上を目指します。投資家向け会社説明会では、基本的に社長が説明しています。

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、各種IRや説明会の現地での開催が難しい状況が続いていますが、オンラインでの説明会実施や、WEB・電話でのミーティングを実施するなど、対話の促進に努めました。また、ホームページへの開示情報の充実を図るとともに、国内外の投資家との対話も継続して実施しました。今後も全ての株主のみなさまに対し、適切かつ公正な情報開示に努めていきます。

	実施項目	2021年度実績
機関投資家向け	アナリスト向け会社説明会の実施	年2回
	1on1ミーティングの実施	54回(のべ回数)
	英文開示の充実	コーポレートサイトの国内と海外の情報格差是正、開示資料の英訳掲載
個人投資家向け	全国主要都市での個人投資家向け会社説明会の実施	3回(内2回オンライン開催、東京1回)
IR活動で頂戴した意見のフィードバック	取締役会での活動報告	年5回

#### 機会の充実

会場に来場できない株主のみなさまにも株主総会の模様を視聴いただけるよう、2021年3月期の第98回定時株主総会からインターネットによるライブ配信を実施しています。



## ステークホルダーへの取り組み

### 従業員への取り組み (ウェルビーイングの取り組み)

多様な社員が活躍できる健康・安全・快適な働きやすい職場を作るとともに、人材育成に積極的に取り組みます。

#### 目標

- 1 人材育成の推進
- 2 従業員の健康増進 (健康診断受診率100%の維持)
- 3 業務効率、生産性の向上 (有給休暇取得率70%以上)
- 4 人材の多様化への対応  
新卒採用における男女比について、5年平均値で1:1を目指します。  
人権についての社内啓蒙を推進します。

#### 取り組み

##### ■ 人材育成推進についての取り組み

当社は2022年3月末時点で51名という少人数で事業を運営しています。このような少人数で事業を運営し、なおかつ効率的な経営を実現するためには、安全で働きやすい職場環境を確保するとともに、従業員の人格、個性が尊重され、従業員一人一人が最大限能力を発揮できる職場でなければなりません。今後も働き方改革を進め、従業員のワークライフバランスの実現を図ることで、人材基盤の強化に取り組んでいきます。

##### 人事制度改革

「総合職」「一般職」等の職群をなくし、従業員の意欲と能力に応じて業務の幅を広げ、レベルの高い業務を担うことで、従業員の役割を拡大することを可能にしました。また、1年ごとに、各担当役員が個別に評価をフィードバックし、1年間の取り組みの振り返りや、役割期待の確認を実施するなど、個々の能力を最大限に発揮できるような取り組みを進めています。

##### 資格取得支援制度

従業員の自己研鑽の機会を提供し、資格取得やスキルアップを支援するため、資格取得支援制度を設けています。宅地建物取引士など、当社が個別に認定した資格について、講習の受講料や受験料の全額を支給しています。

資格	有資格者数(名)
一級建築士	6
一級建築施工管理技士	6
電気工事施工管理技士	3
電気主任技術者	2
宅地建物取引士	14

2022年3月末時点

##### ■ 従業員の健康増進への取り組み

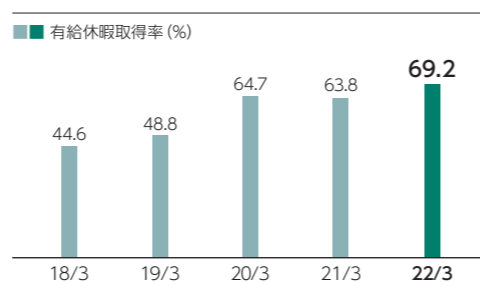
##### 従業員の健康管理

当社は従業員の健康管理を非常に重視しており、全社員へ毎年実施している健康診断では、法令で要求される水準を大きく上回る人間ドックを全額会社負担で受けることができます。また、従業員本人のみではなく配偶者の方についても受診料を支給する制度を設けています。

##### 有給休暇取得の促進

従業員が心身ともにリフレッシュできるよう、年に1度、最長連続5日間の休暇を取得できる連続休暇制度を設けています。また2019年よりアニバーサリー休暇制度を導入するなど、KPIに掲げる有給休暇取得率70%以上の達成を促す独自の休暇制度を設けています。

##### 有給休暇取得率



##### ■ 健康経営の推進

当社は、持続的な成長の実現のためには、全ての従業員が心身ともに健康であり続ける取り組みが重要であると考え、「健康経営宣言」を策定しています。

##### 健康経営宣言

当社は、「価値ある事業空間を提供しお客様と共に発展することにより、社会に貢献します。」を経営理念の一つに掲げています。この理念を実現するとともに、生産性や業績を向上させるためには、従業員一人一人が健康の維持・向上を図りながら、自らの能力を最大限に発揮することが重要であると考え、健康経営に取り組むことを宣言します。

代表取締役社長 若林 常夫

##### 健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)認定

経済産業省ならびに認定制度を運営する日本健康会議において「健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)」に認定されました。



##### ■ 業務効率、生産性の向上への取り組み

##### リモートワーク体制の整備

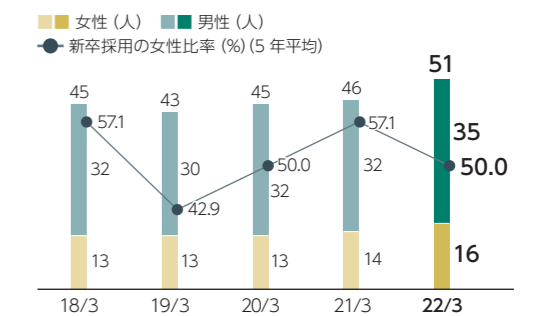
当社は従来、働き方改革の推進の一環として、書類の電子化や各種システムの導入を進めてきました。全社員にシンクライアント端末を配布し、自宅やリモートで柔軟に仕事ができる体制を整えるなど、取り組みを進めています。

##### ■ 人材の多様化への取り組み

(人権の尊重、ダイバーシティ & インクルージョン)

継続的な新卒採用と、その際の男女比について5年平均値で1:1を目指しています。当社では近年、ワークライフバランスに配慮した職場環境整備を背景に新卒採用女性従業員の定着率が向上しており、現在では管理職未満の従業員の半数を女性従業員が占め、近年その活躍の場も拡大しています。併せて、中途採用やシニア世代の積極的な活用など人材の多様化の推進と、人権についての社内啓蒙活動を進めています。

##### 従業員数 / 新卒採用の男女比



##### ■ 働きやすい職場づくり

当社は育児・介護休業等の支援制度の充実、シニア世代の積極的な活用などを通じ、全ての従業員が活躍できるよう、働きやすい職場づくりに取り組んでいます。

##### 産休・育休取得者数、復帰者数(名)

	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	合計
産休・育休取得者数	0	0	1	2	1	4
復帰者数	1	1	1	0	1	4

##### 月間平均残業時間\*

	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3
月間平均残業時間	6	8	11	14	14

\*当社では所定労働時間を7時間としており、それに基づき残業時間を算出しています。

##### 高齢者(60歳以上)雇用者数(名)

	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3
高齢者雇用者数	13	12	13	14	14

## 社外有識者・取締役会議長対談



南 浩一  
取締役会議長  
(取締役会長)

島田 幸司  
学校法人立命館 総合企画室 副室長  
立命館大学 経済学部 教授(博士)

# ステークホルダーと連携し、 有形・無形の資産を受け継いで、新たな成長の ステージへ踏み出していきます。

企業が社会に受け入れられ、存続するためにサステナブル経営が必須の取り組みとなっています。  
取締役会長の南浩一氏と、立命館大学経済学部教授の島田幸司氏に、サステナブル経営に取り組む意義や、  
京阪神ビルディングのサステナブル経営についての評価、課題について語っていただきました。

**Q. 経済学、社会科学的なアプローチで環境問題に取り組んでおられる専門のお立場から、サステナブル経営の重要性についてどのように感じておられますか。**

**島田** ー 私が40年前に大学で環境の勉強をしていた頃は、公害や環境汚染が大きなテーマで、廃棄物が排出される現場で、環境汚染を起こさないように廃棄物をどう処理するかその技術や対策を研究していました。その後、1990年代から2000

年代にかけては、製造やサービスのプロセスにおいていかにCO<sub>2</sub>や廃棄物を出さないようにするか対応が求められるようになっていきました。さらに近年では、環境と経済、社会が重なり合うところで持続可能性、いわゆるサステナビリティが求められるようになり、その実現のために経営や企業活動のあり方そのものが問われるようになりました。

従来、環境に関する政策や規制は企業活動にとって足かせになると考えられてきましたが、1990年代初頭にアメリカの経営学者、マイケル・ポーターが「適切に設計された環境政策、

規制に対応する企業はそれを契機に生産性や競争力が上がる」というポーター仮説を提唱し、学术界のみならず実業界でも波紋を呼びました。私自身も興味を持って日本の企業で仮説を検証してみたところ、環境規制への対応や働き方改革を推進する企業は付加価値を創出し、競争力を向上させていることが明らかになっています。

**南** ー 非常に唆暖に富むお話です。サステナブル経営という言葉が脚光を浴びたのはここ数年のことだと思いますが、当社ではかねてより「価値ある事業空間を提供しお客様と共に発展することにより、社会に貢献します。」を経営理念とし、6つの企業行動指針の一つに「環境問題への取り組み」を掲げています。これまではまず利益を出し、それを活かして貢献するという意識で臨んでいところがありましたが、環境に配慮することは企業として果たすべき責任であり、そのようにして社会に求められる企業にならなければ経済的な価値は得られない、というように考え方のパラダイムシフトをしていく必要がある、と今お聞きしていただけて感じました。

**島田** ー 私は論文で、規制対応型企業と規制先取型企業にグループ分けしているのですが、まさに会長が触られたのは後者の方であり、社会の趨勢を先取りして責任を持って取り組んでいく企業こそが世の中に求められ、残っていくのだと思っています。

**Q. マテリアリティを特定されるにあたって、どのような視点を重視されましたか。**

**南** ー 当社は70数年の歴史において、社会からの要請を先取りする形で企業の形を変えてきました。戦後、社会が荒廃している時に社会に楽しみを提供するために競馬事業を復興し、経済の復興に合わせてオフィス、またモータリゼーションの進展に合わせて商業施設を整備しました。そして、現在のデータ社会を先取りする形で、当時はインテリジェントビルという言い方をしていましたが、データセンタービル事業を始めました。コロナ禍、ロシアのウクライナ侵攻など今まさに国際問題が山積する中で、これらの動きをどう先取りして対応できるかが今、当社には求められています。

今回、企業としてのさらなる成長を目指し、ステークホルダーに向けたわかりやすい情報開示が必須であると考え、重要度の高い課題の中から、特に優先して取り組むべきものを

マテリアリティとして特定し、開示しました。今回特定した13のマテリアリティはそれぞれが重要なのですが、中でも一番は「気候変動に対するレジリエンス強化」であると考えています。当社は、2021年11月26日付でTCFD提言への賛同を行っていますが、気候変動への取り組みは、社会の持続的発展と、当社の中長期的な企業価値向上に影響を与えるものと認識しており、CO<sub>2</sub>排出量の削減に向けて、一層の省エネ対策と再生可能エネルギーの積極的な利用を検討しています。

また、「人的資本の向上」も重要です。当社は従業員が約50名という少数で効率的な事業運営を行っていますが、少数であっても多様な人材が育ち、能力を発揮することができる組織づくりがサステナブル経営の核になると考えています。

**島田** ー お話をお聞きして、京阪神ビルディングが時代の変化を捉え、かつテナントの要請に応えながら堅実に経営をなさってきたことに感銘を受けました。サステナビリティの面においても、ビルの改修投資は地味で目立たない取り組みですが、それをこつこつ重ねてきておられます。特に3件のオフィスビルでCASBEE不動産評価認証を受けられ、最高評価のSランクを取得されたことは注目に値すべきことです。こうした不動産の価値を認証する取り組みに対する評価は、日本ではまだ浸透していませんが、他の先進国ではその効果について実証されているところです。これまで積み重ねてこられた省エネへの取り組みや、CASBEE不動産評価認証の取得などそれぞれの取り組みがどのような効果をもたらしたのかを保有ビルごとに定量化・可視化することで社内外にその効果・便益を訴求することが望めます。そうすることによって外部の評価が高まるだけでなく、社員のモチベーションにもつながるのではないのでしょうか。

**南** ー 確かにCASBEE不動産評価認証を取得することによって、保有するビルの価値がどれほどのものなのか我々自身も知ることができました。当社は基本的な経営方針として、保有しているビルをできるだけ長持ちさせるパイ&ホールドの姿勢を重視していますが、お客さまと一緒に早めの予防保全に取り組んできたことが評価されたことに自信を得ました。その価値をお客さまにアピールすることでまたビルの付加価値がつかます。そしてお話しいただいたように社員自身もビルの価値をあらためて理解し、保有しているビルを誇りに思い、その価値をお客さまと一緒に共有していこうという気持ち

## 社外有識者・取締役会議長対談



より増しているように感じます。

**Q.京阪神ビルディングのサステナブル経営の取り組みに関して課題として感じる点があればお話しいただけますでしょうか。**

**島田** ——

2050年のカーボンニュートラルを、またその中間段階である2030年には46%削減を達成していくことが求められているわけですが、中長期的にその目標達成に向けて、低炭素、さらには脱炭素への移行をどのように進めていくのかビジョンを示すことが求められています。

特に膨大な電力を消費するデータセンタービルにおいて、電力をどのように調達していくかについては難しい局面に入っており、戦略が問われています。そしてできるだけリーズナブルなコストで目標を達成するためには、さまざまなステークホルダーと議論しながらそこにたどり着く道筋を定めていくことが大事です。

トップのリーダーシップで社内に設置したサステナビリティ委員会を中心に取り組みを進められていることは承知していますが、戦略策定のためにはテナントを含む顧客、パートナー企業、ビルが建っている地域の方々、電力会社、建設・空調会社、金融機関をはじめとするステークホルダーと一緒に考え、協議をする場づくりが今後は必要だと思います。製造業においては外部の知を取り入れながら事業をイノベーションするいわゆるオープンイノベーションを取り入れる動きが盛んです。社外のステークホルダーなり応援団を巻き込むことでダイナミズムが生まれるのではないのでしょうか。

**南** ——

データセンタービルは、それまで各企業が独自にサーバ室を持ち、そこで管理していたIT機器を、当社が保有しているようなデータセンタービルに集約することによって最新鋭の

設備で最新の空調効率で電気が使えるようになり、社会全体で見ると電気使用効率が格段に改善するという意味において、重要な役割を果たしています。また今後、スマート社会の進展、実現のためにはデータセンターは不可欠であり、需要はますます高まっていくものと考えられます。ただ、データセンタービル単体で捉えると電力使用が非常に多いため、そこに関心が集まってしまいます。

温室効果ガスの排出量は「Scope1(直接排出量)」「Scope2(間接排出量)」「Scope3(そのほかの排出量)」の合計を「サプライチェーン全体の排出量」として捉えなければいけないわけですが、当社のサプライチェーン全体の温室効果ガス排出量は、テナント様の事業活動によるエネルギー使用(Scope3)が大部分を占めています。その意味においても、今ご指摘いただいた通り、全体でのカーボンニュートラルを実現するに当たっては各ステークホルダーとのコミュニケーションの機会を増やすことが必須だと考えています。テナント様であるデータセンター会社は国内外の名だたる企業ばかりで、同じように電力使用量の削減を重要な課題と捉えており、独自に電力使用を抑える取り組みを熱心に進めておられます。我々も電気の使い方、より効率的な空調方式の採用などについての情報を、データセンター会社と共有するとともに、電力会社、空調機器メーカーはじめ、先生からご指摘のあった外部のステークホルダーの協力を得ながら進めていきたいと考えています。

今、我々は2030年、2050年にターゲットを定め、対応を進めているわけですが、この思いを次の世代にどのように伝えていくかということも非常に重要なことだと考えています。サステナビリティ方針に基づいて会社をどのような方向に導いていくのか、若い社員を巻き込んで、未来の社員にも思いが受け継がれていくよう時空を超えたチームワークを持って経営に取り組んでいく必要があると感じています。

**Q.大学で教鞭をとられているお立場から、若い世代の方々の意識の変化、それを踏まえた教育の変化についてどのように感じておられますか。**

**島田** ——

いわゆるZジェネレーションと呼ばれる世代の若者は、小学校、中学校の時代からSDGsのテーマに触れ、高校でも探求の授業ではSDGsが大きな研究テーマの一つとなっており、環境問題やジェンダー、貧困などの問題に深い関心があり、問題意識を持っています。そうした意識を行動に移す時にトリガーとなるのがフィールドに出る経験です。現場を踏むことによって彼ら彼女らはハッと気づくわけです。会社においても総務や経理部門のデスク作業についている方も自分た

ちの仕事がサステナブルなビルのビジネスにどのようなつながっているかを目の当たりにするとさらにモチベーションが上がるのではないのでしょうか。

Zジェネレーションから興味を持たれ、選ばれる会社になるには「情報発信」が重要です。人材を採用するうえで、社会課題に関心を持つ世代を取り込んでいくためにはサステナブルな取り組み、社員がいきいきと働いている様子を本気で伝える姿勢が問われていることを学生と接する中で実感しています。例えば女子学生ですと、本当に女性社員が長くやりがいを持って働いているのかを知りたがっています。そういう意味でも、社員がいきいきと自分ごととしてサステナビリティ、付加価値向上にまい進する社風を醸成することは大切でしょう。

**南** ——

我々も中長期に存続していくためには学生さんからも選ばれる企業にならなければいけないと感じています。学生さんから選ばれ、そして入社して間もない社員が当社にロイヤリティを感じてくれるかどうかは重要なポイントです。当社では若い社員に早い段階から仕事を任せ、委員会活動でチームリーダーになってもらうなどして働きがいを感じてもらえる取り組みを推進しています。また、タスクの推進にあたってはテーマを全員に割り振って、それぞれの取り組みを共有する「全員参加型経営」を大切にしています。

若い世代の社員からは私たちにはない新たな発想を出してもらうこともあり、大きな気づきが得られる場面も多くあります。若い社員が胸を張って勤められる会社であり続けるようにさらに取り組みを進めていきます。

**Q.あらためて京阪神ビルディングが10年後、20年後に目指すべき姿をお聞かせください。**

**南** ——

安心・安全を第一とした「価値ある事業空間」を提供し、各ステークホルダーとともに発展することで社会に貢献する企業であり続けるということが一つの目指すべき姿です。中期経営計画においては「独自性を維持しながら、時代のニーズに応える価値ある事業空間を提供し「次世代に継承される資産を拡充する」ことを目指します。」というキャッチコピーを掲げています。継承される資産というのは固定資産としてのビルだけでなく、ビルに関わるテナント、パートナー企業をはじめとするあらゆるステークホルダーを含めた有形、無形の資産を受け継いでいくという意味も込めています。そして、新たな成長のステージへ踏み出していきたいと考えています。



**Q.今後の京阪神ビルディングの経営に対してどのようなことを期待されていますか。**

**島田** ——

脱炭素社会へのアプローチでは、事業者自らの排出だけでなく、事業活動に関係するあらゆる排出を合計した排出量の削減が求められています。投資を要しますが、Scope3までを視野に入れた価値の高い有形資産を整備していくことによってさらに市場から評価され、思わぬ価値を生むのではないのでしょうか。

また、サステナブル経営を実践するプロセスで得られるノウハウ、すなわち無形資産の重要性についても触れておきたいと思います。メンテナンスをしながら建物を長く維持するノウハウはまさにサステナビリティそのものです。日本の場合、家やビルを壊してまたつくるといった文化がありますが、長く丁寧に使われたものが価値を生むという時代がようやくやってこようとしています。

京阪神ビルディングのこうした有形、無形の資産を維持、向上させる取り組みはますます評価されていくことでしょう。日本のビル運営ビジネスの先陣を切って、価値あるサステナブルな事業空間の創出にこれからも取り組んでいただきたいと思います。

**南** ——

ありがとうございます。お客さまに、そして社会に受け入れられる有形、無形の資産を持つことがひいては経済的なメリットにもつながるということを理解することができました。自信を持って現在の取り組みをさらに推進し、選ばれる企業になることを目指します。

## 社外取締役座談会

社外取締役  
竹田 千穂社外取締役  
辻 卓史社外取締役  
野村 雅男社外取締役  
吉田 享司

## 京阪神ビルディングのさらなる価値向上を目指して

持続的な企業価値の向上を目指す京阪神ビルディングの経営について、4名の社外取締役に語っていただきました。

## それぞれの専門分野を活かし、チェック機能を果たす

**吉田**：私はあずさ監査法人で公認会計士として40年近く上場企業を中心に監査に携わってきました。また、最後の10年ほどは法人全体の専務理事を務め、経営にも携わっていました。会計監査人としてそれぞれの企業の経営姿勢やガバナンス体制を外から見てきた経験、そして公認会計士としての財務会計の知見を活かし、会社の成長に貢献したいと考えています。

**野村**：私は2012年から2017年まで岩谷産業の社長を経験し、それ以前の取締役執行役員の時と合わせるとのべ10年ほど経営者としての経験があります。私自身が経営において最も心がけていたことは「良識を持って経営に当たる」ということでした。当社の経営においてもそのような観点を活かす

ことができればと思っています。

**辻**：私は総合化学メーカーで17年間勤務し、そのうち5年間は米国法人駐在を経験しました。その後、鴻池運輸の事業を承継し、2021年6月まで32年間にわたり社長、会長を務めました。異なる事業環境で経験した経営の知見を活かすことができればと思っています。不動産業界とは異なる業界に身を置いていた視点からの意見が述べられるよう心がけています。

**竹田**：私は2001年に弁護士登録をし、企業法務を中心に扱う三宅法律事務所に入所して以来20年間にわたって企業法務を中心に担当してきました。社外取締役の就任は3社目になります。女性として、また他の取締役のみなさまと比べ従業員に近い世代として社員の立場を代弁する役割が求め

られていると思います。また、法務面においては株主・投資家からの視点で考えた時に説明責任を果たせるかどうかという視点を忘れずにいたいと考えています。

## 中期経営計画の進捗について

**吉田**：中期経営計画では2026年3月期に売上高220億円、経常利益75億円という目標を掲げています。成長を遂げていくことはもちろん重要ですが、容易に達成できる数字ではなく、残り580億円の新規投資をどこに使っていくのが問われています。不動産市況の高騰が続く中、投資の見極めは非常に難しく、仮に投資をしたとしても収益性の低い物件に投資してしまうリスクをはらんでいます。そうならないようしっかり見極める目を持つことが重要であるとともに、事業全体での収益性を毀損してまでむやみに投資を行うのではなく、場合によっては中期経営計画の数字を見直すという選択肢も必要ではないかと考えています。

**野村**：当社はデータセンタービル事業を保有していることが他社にない強みであり、データセンタービルに関するノウハウでは不動産業界の中で1歩も2歩も他社より先んじています。中期経営計画を進めていくうえで大事なことは、同業他社も取り組んでいるような普通のビルを増やすことではなく、将来を見据えながら当社らしい強みを伸ばしていける領域に投資をしていくことではないでしょうか。決して焦ることなく、将来の成長が期待できる新たな領域を見つけ、存在感のある企業を目指してほしいと思います。

**辻**：経営計画には長期、中期、短期とさまざまあるわけですが、いずれにせよその内容が経営陣側からの押し付けになってはいけないと思っています。社員も参加したうえで会社のこれからありたい姿を皆で一緒になって考えたものであれば、より一体感を持って取り組んでいけるのではないのでしょうか。私が以前いた会社では、3年ごと、計7期の経営計画を順に、ルナ(月)、マーズ(火星)、マーキュリー(水星)と名付け、全体をアポロ事業計画と名付けて全社一丸で取り組んでいました。また、客観情勢は常に変化していくので、リスクに対して柔軟に計画を見直していくことも必要だと考えています。

**竹田**：不動産賃貸業は、何に投資するかから始まって建物を完成させ、テナントに入ってもらい、入居した後のメンテナンスもしていくことを考えると非常に息の長い事業であり、次の投資でそれをまた繰り返していかなければなりません。投資の判断においてもリスクを取らないと成長が見込めないわけで、たゆまぬ投資というのはとても難しいことだとあら

ためて実感しています。今後の投資については新たに新規投資推進室を設置し、検討していくとともに、今までと違う投資手法を模索していくということなので、今後に期待しているところです。

## リスクを認識し、怠ることなく対処を

**吉田**：当社の最大のリスクは自然災害だと認識しています。ただ、これに対する備えについてはBCPがきちんと作られていて、しっかりと対応ができています。また、近年コーポレートガバナンス・コードで要求が高まっている環境問題やサステナビリティへの対応についても、サステナビリティ推進室を設置して着実に真摯に対応し、取締役会でも議論を深めているところです。残されたリスクを挙げるなら、当社の強みでもある少数精鋭による事業運営体制をどのように維持していくか、でしょう。そのためには新規採用、中途採用を合わせ優れた人材を確保するとともに、それらの人材をどのように育てていくかを考えていくことが肝要です。

**野村**：私が喫緊のリスクとして捉えているのは電力問題です。ご存じの通りデータセンターは非常に大量の電気を使います。足もとは電力需給が逼迫していますが、データセンターはネット社会を支える基盤ですので、途切れることなく電気を供給させることは社会的な責任でもあります。またこれに加え電気料金が高騰していることが経営上の大きなリスクとして顕在化しつつあり、注視していく必要があります。さらに中長期の視点では、サステナビリティへの取り組みが求められているところです。今般特定した13のマテリアリティについては実現に向けたハードルの高いものばかりですが、社員が一丸となって目標の達成に向けて取り組みを行い、高いハードルを越えることで事業上のチャンスに切り替えていくことができれば良いと考えています。私たちもさまざまな形で応援していきます。

**辻**：今この瞬間を輪切りにすると当社は非常に安定した業績を上げている会社だと捉えることができるでしょう。ただその中身を見ると、例えばオフィスビルに関しては、今後リモートワークの動きが加速していくことになれば、オフィスビルがこれほど必要なのかという議論が出てきます。また、不動産業界を見渡すと、その中でも規模、業種がさまざまにあり、中堅に位置する規模、体力を持つ当社が業界の中でいかに独自性を発揮していくかがますます問われていくことになるでしょう。また、国内の不動産市場が飽和しつつある中で、いかに海外にビジネスの活路を求めていくかといった視点も忘れてはなりません。変化のスピードが速くひとたび立ち止まるだけでも置いていかれる業界において、いかに英知

## 社外取締役座談会

を絞って当社らしさをビジョンとして描いていくかが求められています。

**竹田**：みなさまも挙げておられましたが、今後の新たな投資、電力コスト、オフィスビルの今後、人材育成の4つが当社にとっての課題であり、リスクであると私は認識しています。特に私の立場から強調しておきたいのが人材育成です。女性の活躍推進の観点からすると、出産・育児を終えた女性社員がいずれ管理職に登用される場面において、自分からやる気になってそこを目指そうと思えるかが大切だと考えています。そのためには制度を整えることも大事ですが、いかにその制度がしっかりと運用されているかがそれにも増して重要です。ロールモデルになるような女性社員が現れれば、後に続く女性社員もそこを目指してがんばってみようと思えるものです。それはすぐにできるものではなく、日々の取り組みの中で醸成されるものだと思いますので、ぜひそこに注力していただきたいと思います。



## より実効性の高い取締役会にするために

**吉田**：取締役会に出席していつも思うのは、非常にこの会社はきちんとしているということです。さまざまな資料が的確に作られていて、取締役会においても、議長が一人一人の意見を引き出す雰囲気づくりをされています。私が初めて取締役会に参加した頃は、議長からまず一番に発言を求められる役割になっており、いつも先陣を切って意見を言わせていただけていました。自由な発言ができるという点においても取締役会の実効性は高いと感じています。ただ、一つだけ注文があります。それは、資料が揃っていて事前の説明も非常に丁寧なのですが、取締役会でまた同じ説明を繰り返されるのでその時間をもったいないと思うことです。取締役会は、事前に説明いただいたことを前提に、限られた時間を議論に割き、話し合いを活性化させた方が、より実効性が高まるのではないかと考えています。

**野村**：そうですね。吉田様がお話しになられた通り、取締役会に充てられる時間は2時間なのですが、時間内に終わることがまずないほどいつも活発な議論を行っているので、そのメリハリは考えた方が良くもかもしれません。議論が白熱することが多いだけに、ぜひ議論のための時間を増やしていただければと思います。透明性の観点については、私が社外取締役に就任した2019年当初は、取締役の構成は社内5人、社外3人でしたが、現在は社内3人、社外4人と過半数を社外が占めるようになっています。また、指名・報酬委員会の構成も社内が会長、社長の2人に対し、社外4人という構成になっており、この点を踏まえても透明性、客観性はかなり担保されていると考えています。私自身、指名・報酬委員会の委員長をさせていただいていますが、いかに客観性を保ちながら議論するかということ念頭に置いて運営に当たっています。

**辻**：社内の取締役は当然不動産業界のことに精通しているわけですから、業界の視点で私たち社外取締役が指摘できることには限界があると思っています。むしろ私たちに求められるのは、業界の常識に染まっていないからこそ発想できる素人の視点からの意見だと思っています。私自身、聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥、というつもりで、不動産業界ではそうかもしれないけれど、私たちからの視点に照らし合わせると違うのではないかと、こう思うということを言わせていただいています。業界の常識が世間の常識とは限りませんから。うるさい存在でありたいと思っています。



**竹田**：吉田様が、取締役会の議長が私たちの意見を引き出そうとしてくれていると話されていましたが、私もそれを感じています。取締役会で社外取締役が過半数を占めていることもそうですが、意見が出尽くしたと思われる時にでも「まだ意見はありませんか」と聞かれることがあり、本気で社外からの意見を求めているのだなという姿勢が伝わってきます。また、取締役会で指摘した問題についてはレスポンスが非常

に迅速でいつも驚かされます。私が社外取締役に就任する以前の社外監査役を務めていた時のことですが、監査役の研修を受けたい、社外役員の意見交換会をしてほしいといった要望にもすぐに応えていただきました。

## 指名・報酬委員会における社長選任プロセスについて

**野村**：今般の社長交代につきましては、2022年6月の交代を前提に、昨年10月からサクセッションプランをもとに検討を進めてきました。候補者のリストを出していただく中でその後、3、4回にわたり慎重にかつ本音で議論を重ね、最後は2月の指名・報酬委員会で南会長、若林社長の人事案を選ばせていただきました。特に若林社長につきましてはそれまで1年間社外取締役という立場で一緒させていただいたこともあり、不動産業界に対するしっかりとした見識、考えをお持ちであると同時に、経営者としての経験も長いことを評価し、全員一致で賛同し、取締役会に推薦しました。

**吉田**：今回も社外から社長が誕生したわけですが、当社が一度むけ、成長していく一つの過程として、将来できれば社内から社長が輩出されることを期待しています。そのための人材育成も考えていかなければならないと感じています。

**野村**：社内からトップマネジメントが出るのは素晴らしいことです。それと関連して、今後の事業規模の拡大を考えた時、現在の少数精鋭体制で良いのかについても考える必要があると思っています。人員が充実していく中で、社内の人員にも厚みができ、社内から社長が生まれるということにもつながっていくでしょう。



## これからの京阪神ビルディングに期待すること

**吉田**：「価値ある事業空間を提供しお客様と共に発展することにより、社会に貢献します。」という経営理念に沿って成長

し、そのことによって社会貢献の一助になることができると考えています。オフィスビル、データセンタービル、ウイメンズビル、商業施設・物流倉庫の4つのポートフォリオについてどのように成長戦略を描いていくのか、また新しい分野に挑戦していくのかを見守りながら、投資案件が出てきた場合については真摯にその内容を検討し、会社の発展につなげていきたいと考えています。



**野村**：企業というのは事業を次の世代につないでいく役割を持っています。そのためにも成長していくことが欠かせません。中期経営計画を定めているのもそのためです。さらなる成長を実現していくためには経営に関するリスクを排除しながら、事業を広げていくことが重要です。そのために社外取締役としての責任を果たしていきたいと考えています。

**辻**：私が社外取締役に就任して丸2年が経過しました。以来、当社の経営を見ていて思うのは、不動産業界にあって自主独立路線を貫いてこられたということであり、今回のトップ人事でもそれが明確になったと感じています。あふれるほど不動産会社がある中で、自主独立ならでは個性をどのように磨いていくかが強みにつながると思っています。ぜひ、そこに向けて社員が顔を突き合わせながら議論をし、明確なビジョンを描いてほしいと思います。

**竹田**：かつての企業はしっかりと収益さえ上げていればよかったのかもしれませんが、今は社会的な存在として意義が見いだせない企業は淘汰される時代になっています。ガバナンスやコンプライアンス、サステナビリティなど何事においてもきっちりと丁寧に対応される会社であるだけに、さらにその上に京阪神ビルディングらしさを貫いていくためにどのような会社でありたいのかを確立するとともに、それに見合った従業員の規模についても見直していく必要が出てくるかもしれません。求められることが増えていく中で、世の中から求められていることについてアドバイスができればと考えています。

## コーポレートガバナンス

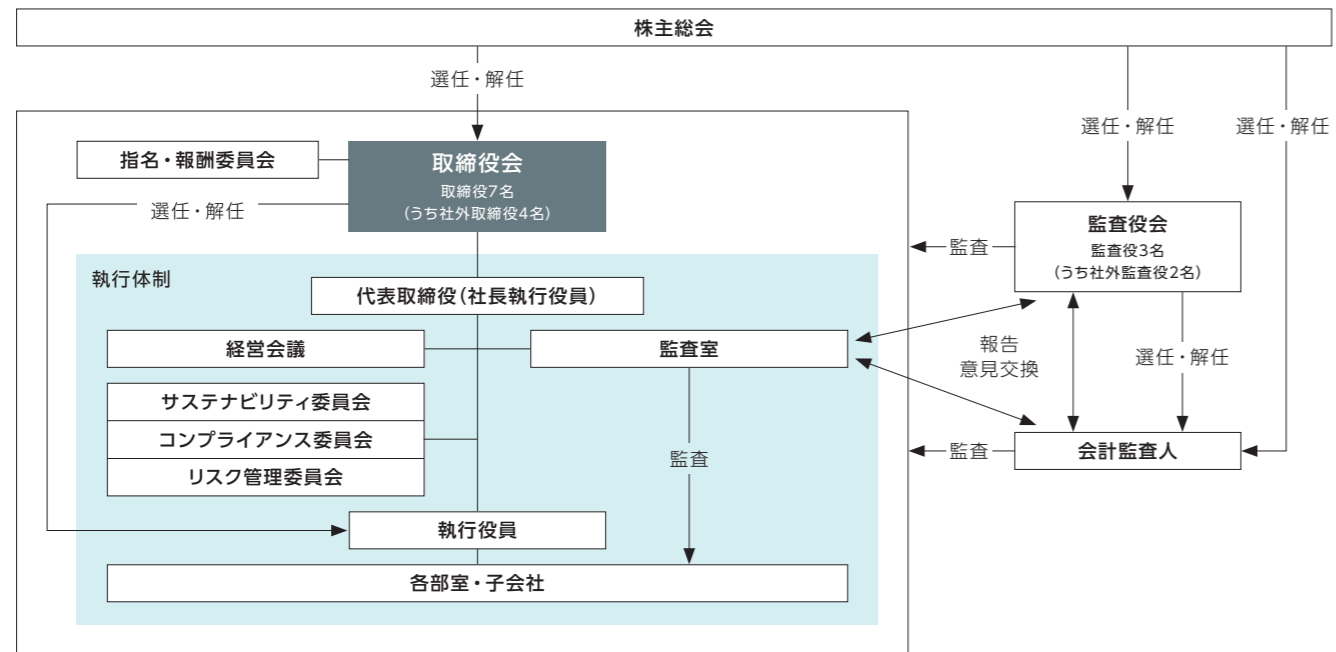
### 基本的な考え方

当社は、透明かつ公正な経営組織の確立、経営の重要事項に対する意思決定の迅速化、業務執行の監督機能の強化を通じて、企業の健全性と経営の効率性を向上させることが極めて重要であり、企業価値の向上に資するものと考えています。

この考えを実現していくことが役員自らの責務であることを強く認識するとともに、法令および規律を遵守し、環境・社会問題に配慮しながら、自由な競争のもとで公正、透明、適正な取引を行い、株主、顧客、取引先、従業員、地域社会など全てのステークホルダーの信頼に応えるよう行動します。

なお当社は、少人数の役員で事業を運営しており、多数の従業員を有する大規模企業グループと比べると事業活動の情報収集および管理運営が比較的容易であることから、これに即した組織としています。また一方で、この組織の持つ機能が常に有効に発揮されるために、適切な人材を配置し、各部室や委員会など相互の緊張感が維持されるような運営を心掛けています。

### コーポレートガバナンス体制図



### 各会議体および委員会の概要

名称	議長/委員長	概要	回数 (2022年3月期)
取締役会	取締役会長	原則として月1回開催し、経営に関する重要事項の決定、職務執行状況の監督を行う。	11回
監査役会	常勤監査役	取締役の職務執行および当社の内部統制システムを監査するほか、四半期ごとの決算に関する事項および期末監査報告等について会計監査人から報告を受ける。	12回
経営会議	代表取締役	常勤役員および各担当部長が出席し、取締役会の決定した基本方針に基づき、業務の執行ならびに計画に関する報告および審議を行う。	11回
指名・報酬委員会	社外取締役	経営陣の選解任など、人事事項の審議を行う。また経営陣の報酬に係る事項等を審議する。委員の過半数および委員長を独立社外取締役で構成。	4回
サステナビリティ委員会	代表取締役	社長を委員長として、サステナビリティ推進室員と各部から選ばれた複数の委員で構成される。委員会は定期的に開催され、活動内容を必要に応じて経営会議および取締役会に報告する。	11回
コンプライアンス委員会	担当執行役員	社長直轄の組織として、委員長と各部から選ばれた複数の委員で構成される。委員会は定期的に開催され、活動内容を社長、必要に応じて経営会議および取締役会に報告する。	4回
リスク管理委員会	担当執行役員	社長直轄の組織として、委員長と各部から選ばれた複数の委員で構成される。委員会は定期的に開催され、活動内容を社長、必要に応じて経営会議および取締役会に報告する。	5回

### 取締役および監査役の選任プロセス

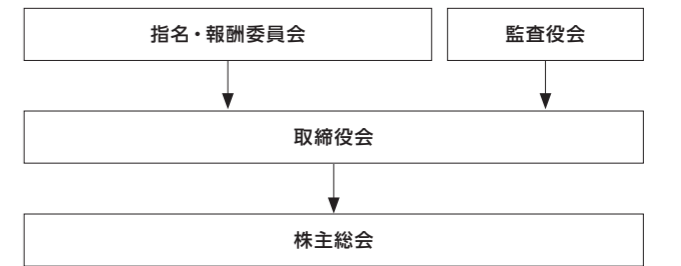
取締役・監査役候補者については、各候補者の人格・識見・能力・経験・貢献期待などを総合的に判断して決定しており、特に高度な専門性を有する弁護士・会計士の資格保有者および経営経験者を社外役員として活用することによる監督機能強化の視点を重視しています。

取締役候補者については、代表取締役が案を作成し、指名・報酬委員会での審議結果の報告を踏まえて、取締役会で審議・決定します。

監査役候補者については、代表取締役が案を作成し、会社法の規定に従い監査役会の同意を得たうえで、取締役会で審議・決定します。

会長・社長の選解任については、指名・報酬委員会での審議を踏まえて取締役会で審議・決定いたします。

なお、指名・報酬委員会が会長・社長の解任事案等で必要と認められた時は、指名・報酬委員会の構成から社内取締役を除き、社外取締役および社外監査役の意見を求めたうえで取締役会に答申します。



### 役員一覧表 (スキルマトリクス、各会議出席状況等)

	氏名		指名・報酬委員会	性別	2022/3期 取締役会 出席状況	在任期間	専門性 (○は社外役員に特に期待する分野)					
	常勤	社外					企業経営	財務会計	法務 リスク管理	業界 知見	建築	技術 エネルギー
取締役会	南 浩一	常勤	●	男性	11/11	6年	●	●	●	●		
	若林 常夫	常勤	●	男性	11/11	1年	●	●	●	●		
	伊勢村 誠介	常勤		男性	11/11	2年			●		●	●
	吉田 享司	社外 独立	●	男性	11/11	5年		○	●			
	野村 雅男	社外 独立	●	男性	11/11	3年	○	●	●			○
	辻 卓史	社外 独立	●	男性	11/11	2年	○	●	●			
	竹田 千穂	社外 独立	●	女性	11/11	—			○			
監査役会	西田 滋	常勤		男性	11/11	3年		●	●			
	長澤 秀治	社外 独立		男性	9/9	1年	○	●	●			○
	上條 英之	社外 独立		男性	—	—	●	○	●	○		

(注) 上記の一覧表は、各役員が有する全ての知見および経験を表すものではありません。

## コーポレートガバナンス

### 独立社外役員の独立性判断基準

当社は、コーポレートガバナンスにおいて客観性・透明性を確保するための社外役員の独立性に関する基準を以下の通り定めており、社外役員が以下の基準に該当しない場合に、独立性を有しているものと判断しています。

1	当社の主要な取引先 <sup>(注1)</sup> またはその業務執行者 <sup>(注2)</sup>
2	当社を主要な取引先とする者またはその業務執行者
3	当社の主要株主 <sup>(注3)</sup> （法人、組合等の団体である場合は、当該団体に所属する者）
4	当社が主要株主となっている法人の業務執行者
5	当社の会計監査人である監査法人に所属する者
6	当社から役員報酬以外に年間100万円を超える金銭その他の財産を得ているコンサルタント、会計専門家または法律専門家（当該財産を得ている者が法律事務所、監査法人、コンサルティングファーム等の法人、組合等の団体の場合は、当該団体に所属する者）
7	当社から年間100万円を超える寄付を受けている者（当該多額の寄付を受けている者が法人、組合等の団体の場合は、当該団体に所属する者）
8	当社との間で、役員の相互就任の関係にある先に所属する者
9	配偶者または2親等以内の親族が上記1から8までのいずれかに該当する者
10	過去3年間に於いて、上記1から8までのいずれかに該当していた者
11	社外役員としての在任期間が通算で8年を経過している者
12	その他、一般株主との利益相反が生じるおそれがあり、独立した社外役員として職務を遂行できないと合理的に判断される事情を有している者

(注) 1. 「主要な取引先」とは、次に掲げる者をいう。  
 (1) 当社と取引があり、年間取引金額が双方いずれかにおいて連結売上高の2%以上である者 (2) 当社が借入をしている金融機関であって、借入残高が当社の連結総資産の2%以上である者  
 2. 「業務執行者」とは、業務執行取締役、執行役および執行役員をいう。  
 3. 「主要株主」とは、直近の事業年度末において、自己または他人の名義をもって議決権ベースで10%以上を保有する株主をいう。

### 指名・報酬委員会の活動状況

当社は、経営陣の人事・報酬に関する事項について客観性・透明性を確保することを目的として、独立社外取締役が委員の過半数を占め、うち1名を委員長とする指名・報酬委員会を設置しています。指名・報酬委員会は、以下の事項につき取締役会に先立って審議を行い、その結果を取締役に報告しています。

指名・報酬委員会での審議事項は最終的に取締役会で決議されますが、当社取締役会は指名・報酬委員会の委員を兼ねる独立社外取締役が過半数を占めているため、委員会の独立性と権限は十分に確保されているものと考えています。

経営陣幹部の人事に関する事項	取締役候補者の選任および取締役の解任に関する株主総会議案
	取締役の選任に関する基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止
	代表取締役、取締役会長の選任および解任
	社長執行役員の後継
	執行役員の選任および解任
経営陣幹部の報酬に関する事項	その他指名・報酬委員会が必要と認めた事項
	取締役・執行役員の個人別の報酬の内容
	取締役・執行役員の報酬に関する基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止
	その他指名・報酬委員会が必要と認めた事項

委員会の名称	全委員	委員長(議長)		開催回数 (2022年3月期)
		うち社内取締役	うち社外取締役	
指名・報酬委員会	6名	2名	4名	社外取締役 4回

### 役員報酬について

#### 2022年3月期の役員報酬支給実績

区分	支給人数	報酬の種類別の総額			報酬の総額
		基本報酬	業績連動報酬	非金銭報酬	
取締役	8名	129,300千円	14,314千円	31,307千円	174,921千円
うち社外取締役	5名	33,000千円			33,000千円
監査役	4名	40,200千円			40,200千円
うち社外監査役	3名	15,300千円			15,300千円

(注) 1. 支給人数には、2021年6月18日開催の第98回定時株主総会終結の時をもって辞任した取締役1名および任期満了により退任した監査役1名を含んでいます。  
 2. 上記のほか、使用人兼務取締役に対して使用人給与17,665千円を支給しています。

#### 取締役報酬の決定方針

当社の取締役の報酬は、株主価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

報酬の決定方針および個人別の報酬額については、委員の過半数を独立社外取締役が占める指名・報酬委員会での審議を経て取締役会にて決議しています。

報酬の内容	業務執行取締役	固定報酬としての基本報酬、業績連動報酬としての賞与、株主利益と連動した非金銭報酬としての譲渡制限付株式により構成いたします。個人別の報酬の割合については、中期経営計画目標の達成に向けて期待される役割に応じて上位の役位ほど業績連動報酬の比率が高まる構成とし、指名・報酬委員会において検討を行います。												
	取締役会長	取締役会長は直接的に業務を執行しませんが、取締役会の議長として中長期的な株主価値の向上に期待される役割を勘案し、その報酬は固定報酬としての基本報酬に加え非金銭報酬としての譲渡制限付株式により構成します。												
	社外取締役	その職務に鑑み基本報酬のみを支払います。												
支給額のイメージ ※業績目標の達成度100%の場合	<table border="1"> <tr> <td>代表取締役</td> <td>60%</td> <td>20%</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>取締役会長</td> <td>80%</td> <td></td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>100%</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	代表取締役	60%	20%	20%	取締役会長	80%		20%	社外取締役	100%			<ul style="list-style-type: none"> <li>基本報酬</li> <li>賞与(業績連動報酬)</li> <li>譲渡制限付株式</li> </ul>
代表取締役	60%	20%	20%											
取締役会長	80%		20%											
社外取締役	100%													

報酬の額	基本報酬	基本報酬は月例の固定報酬とし、当社の業績、各自の担当職務・能力・会社の持続的な成長への貢献度等を総合的に勘案して決定します。										
	賞与 (業績連動報酬)	業績連動報酬は事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため業績評価指標を反映した現金報酬とし、当社の重要な業績指標である、各事業年度の連結税引後償却前経常利益の中期経営計画目標値に対する達成度合いに応じて算出された額を、賞与として毎年一定の時期に支給します。 (参考) 税引後償却前経常利益の実績と中期経営計画の最終年度目標 (百万円) <table border="1"> <tr> <th></th> <th>2020/3</th> <th>2021/3</th> <th>2022/3</th> <th>2026/3(目標)</th> </tr> <tr> <td></td> <td>5,802</td> <td>5,796</td> <td>7,117</td> <td>10,000</td> </tr> </table>		2020/3	2021/3	2022/3	2026/3(目標)		5,802	5,796	7,117	10,000
		2020/3	2021/3	2022/3	2026/3(目標)							
	5,802	5,796	7,117	10,000								
譲渡制限付株式	株主価値と連動した株式報酬として、対象となる取締役会長および業務執行取締役の担当職務・能力・会社の持続的な成長への貢献度等を総合的に勘案して算出された株数を、毎年一定の時期に付与します。											

個人別の報酬額については代表取締役が報酬案を作成し、指名・報酬委員会での審議結果を踏まえて、取締役会で審議・決定しています。なお、譲渡制限付株式報酬についても、指名・報酬委員会での審議結果を踏まえ、取締役会で個人別の割当株式数を決議しています。

## コーポレートガバナンス

### 政策保有株式

#### 当社の政策保有に関する方針

当社は、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と認められない株式保有は行いません。株式保有の意義については、個別銘柄ごとに、配当金・賃貸利益等の関連収益が資本コスト等に見合っているかなどの定量的な観点および取引関係などに係る定性的な観点を踏まえて、毎年取締役会において検証を行い、保有の意義が乏しいと判断される銘柄については売却を検討します。

その結果、コーポレートガバナンス・コードが施行された2015年以降で政策保有株式として保有する上場株式のうち4銘柄について全て売却し、2022年3月末時点の保有銘柄数は

26銘柄となっています。また、3銘柄についても一部売却を行い、この間の売却総額は約100億円となっています。

#### 政策保有株式として保有する上場株式の推移

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
期末の貸借 対照表計上額 (百万円)	14,761	12,286	11,567	9,432
期中の売却額 (百万円)	351	784	6,530	2,468

### 事業ポートフォリオに関する方針と見直しの状況

当社は、オフィスビル、データセンタービル、ウインズビル、商業施設・物流倉庫など多様な物件を賃貸していますが、事業ポートフォリオは土地建物賃貸事業の単一セグメントとして認識し、中長期的な視点での持続的な成長を目指しています。新規投資にあたっては、地域分散や立地を重視した投資を行うことにより、景気変動や災害発生時の損失リスクを最小限に抑えるよう努めています。また、資産の入れ替えやバリューアップ投資等により、収益性低下の防止にも取り組んでいます。

保有物件の収益性、成長性、競争優位性等につきましては、毎年、取締役会において、物件ごとに、資本コストとの比較や投資

回収期間などの定量面と、経営計画における投資方針やエリアポテンシャルなどの定性面の両面から検証を行っています。

#### (参考) 過去5年間の取得・売却物件

取得・売却	時期	物件
売却	2018年4月	旭川商業施設
売却	2018年7月	逆瀬川ビル
売却	2020年4月	遠矢浜倉庫
取得	2020年11月	虎ノ門ビル
取得	2021年4月	OBPビル

### 取締役会の実効性の分析・評価

当社は、取締役会の実効性確保および企業価値の向上を目的として、2017年より取締役会による自己評価を実施しています。

2022年については、1～2月に外部機関が取締役および監査役全員に質問する形でアンケートを行い、3月に外部機関による集計結果の報告を踏まえたディスカッションを実施しました。

その結果、当社取締役会の実効性について総じて肯定的な意見が得られ、昨年に課題として挙がっていた事項のうち、社外役員へのトレーニングの機会提供のあり方については、社外役員の関心の

深いテーマを選定した役員向け研修会の実施等により改善していることが確認されました。また、取締役会については、全体として適切に運営されているとの評価の下、各議題の説明と審議時間の配分に関し建設的な意見・提案がなされました。

他方、取締役会の場以外での社外役員間の意見交換の機会提供や、サステナビリティへの取り組みに関する取締役会の監督機能等について、課題認識を共有しました。

#### 課題への取り組み状況

過去に指摘された課題	課題に対する取り組みの状況
取締役会の多様性	・独立社外取締役を段階的に増員し、取締役の過半数を独立社外取締役で構成 ・女性役員を登用
より客観的な実効性評価の実施	・外部機関によるアンケート・集計結果報告に基づく評価を毎年実施
経営計画に係る議論のさらなる活発化	・取締役会で経営計画の進捗等につき定期的に議題を設定し議論
社外役員への情報提供の充実	・社外役員の関心の深いテーマを選定した役員向け研修会を実施 ・保有物件の視察会と併せて業界動向等の報告会を実施

### 執行役員制度

当社は2018年4月より、執行役員制度を導入しています。執行役員は、毎月の経営会議、また必要に応じて取締役会に出席し、取締役会決議に基づく業務執行のほか、業務執行の方針や策定した計画などを報告しています。執行役員制度は、経営の執行

と監督を分離し、取締役会の監督機能の強化および業務執行の効率化を進め、取締役会の活性化を図るために導入しました。また取締役会の多様性確保のため、社内人材の役員登用の土台をつくることも目的としています。

### 株主との建設的な対話に関する方針

株主との対話については管理部門担当執行役員が統括しており、社内の関連部署は、建設的な対話の実現に向け、必要な情報の提供など随時連携をとりながら対応しています。

株主に対しては、社長および管理部門担当執行役員が説明を行う会社説明会、当社ホームページ上での情報開示等の実施により、当社の経営戦略や事業環境に関する理解を深めていただくよう努めています。

会社説明会等で株主やアナリストから寄せられた意見・要望などについては、対話のさらなる充実に役立てるとともに、経営陣および関連部署に適宜フィードバックして経営戦略のレビュー等に積極的に活用しています。

決算発表前の期間は沈黙期間として株主との対話を制限する

ほか、インサイダー情報については社内情報管理の徹底を図っています。



個人投資家向け会社説明会  
新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、オンライン形式で実施

### 取締役・監査役に対するトレーニング

当社は、新任取締役および新任監査役に対しては、個々の必要に応じて外部機関も活用しながら、法令上の権限および義務等に関する研修を行っており、またその後も取締役および監査役に対して業務上の必要に応じたテーマの研修や保有資産の視察等の機会を提供しています。

2022年3月期は、当社物件の視察会のほか、気候変動への対応や情報開示をテーマとした研修会を実施しました。



社外役員OBPビル視察

### 監査役、会計監査人、内部監査部門の連携状況

監査役は会計監査人から定期的に監査報告を受けているほか、会計基準・会計方針の変更や、その他当社の業績に重要な影響を与える可能性のある事項については、都度打ち合わせを実施することで情報共有を図っています。

監査役と内部監査部門の間では、毎月1回常勤監査役と監査室

との連絡会を実施することで情報共有を図っているほか、監査役会においては四半期ごとに、監査室長から直接、内部監査報告が行われています。

このように監査役、会計監査人、内部監査部門が密に連携することを通して、監査の実効性向上に努めています。

### 内部監査部門の活動状況

内部監査部門である監査室は、取締役会決議を受けた内部統制システムに基づき、各部署の役職員に対するヒアリング、書類などの調査のほか、各委員会を中心としたコンプライアンス活動状況、リスク管理状況について適宜監査を実施し、結果については

取締役会や監査役会において直接報告を行っています。また、内部監査によって問題を指摘した際には、必要に応じて改善提案を行い、提案の通り問題が改善されているかフォローアップを行っています。

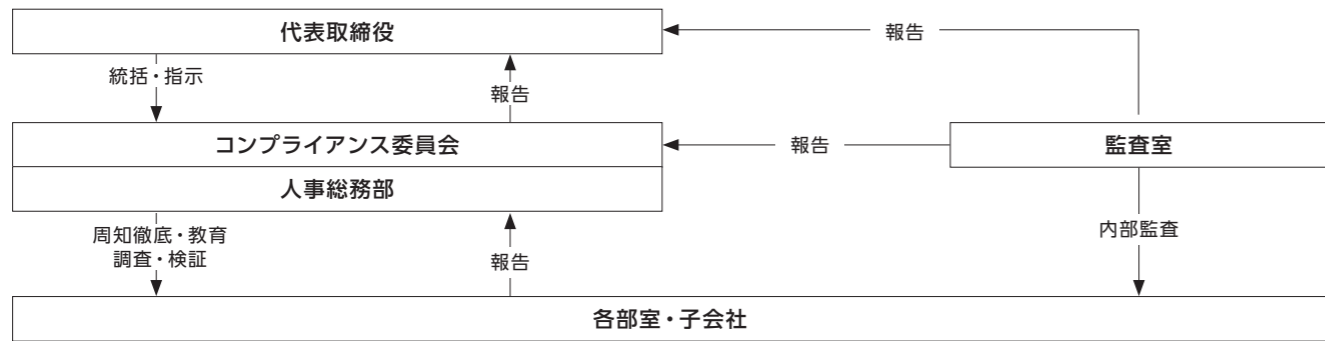


## コンプライアンス

### 基本的な考え方

当社は、コンプライアンスの確立を経営の重要課題の一つと位置づけ、法令などの社会規範および社内規程などの社内規範を遵守するため、「コンプライアンス規程」を設けています。この規程に基づいて、コンプライアンス体制を構築し、各種施策を実施しています。

#### コンプライアンス体制図



#### 推進体制

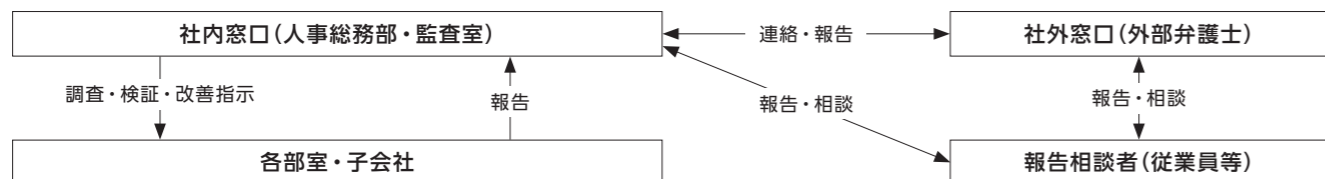
##### コンプライアンス委員会

コンプライアンス経営に基づく社内の体制を整備し、健全な社風を維持し向上させるため、社長直轄の全社横断的な組織として「コンプライアンス委員会」を設置しています。委員会は定期的に開催し、活動内容を社長に報告するほか、必要に応じて経営会議および取締役会に報告しています。委員会では「行動基準」の策定、コンプライアンス施策の実施状況の把握・調査、再発防止策の策定等を行っています。また、社内勉強会等を通じて、全ての階層の従業員に対してコンプライアンス教育・研修を行っています。

##### 社内報告相談制度

コンプライアンス違反行為などの報告・相談を受けつけるため「社内報告相談制度」を設け、従業員等からの報告・相談を受けつけています。窓口は社内のほかに外部弁護士事務所を指定し、報告相談者への不利益な取扱いを一切禁じ、報告相談者の職務環境が悪化することのないよう、適切な措置を講じることとしています。また、担当執行役員による定期的な取締役会への報告を通して、取締役会は制度の運用状況を監督しています。

#### 社内報告相談制度

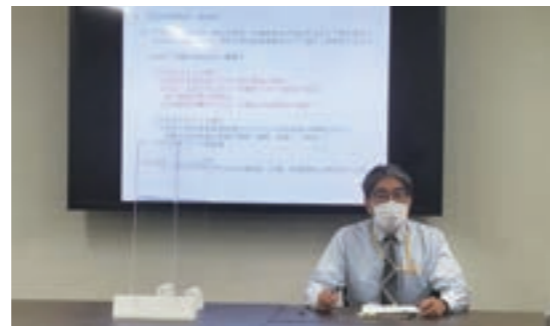


#### 個人情報の保護

当社は、適法かつ公正な手段により個人情報を取得し、事業活動や株主権の行使・義務の履行など、業務上必要な範囲でのみ利用します。取得した個人情報は当社が定めた規程に則り厳正かつ安全に管理し、外部からの不正アクセスや、個人情報の漏えい、

##### 監査室

監査室はコンプライアンス委員会とは別に、コンプライアンスの状況について適宜監査を実施し、その結果を社長およびコンプライアンス委員会、必要に応じて経営会議および取締役会に報告しています。



社内勉強会の様子

紛失、改ざん等に対しても、必要かつ合理的な対策を行っています。また、個人情報の取り扱いを当社以外の企業に委託する場合には、委託先による個人情報の取り扱いについても厳正に監督・管理しています。

## リスクマネジメント

### 基本的な考え方

当社のリスクマネジメントは、経営方針の実現、企業活動を遂行するうえでの全てのリスクを可能な限り排除し、全てのステークホルダーの安全と利益を確保するとともに、緊急事態における速やかな対応、業務の早期復旧を図ることを目的としています。

#### 推進体制

当社を取り巻くさまざまなリスクについては、リスク管理の方法や対応方針などの基本事項を「リスク管理規程」として定め、この規程に基づき全体的なマネジメントを行うため、社長直轄の全社横断的な組織として「リスク管理委員会」を設置し対応しています。委員会は定期的に開催し、活動内容を社長

に報告するほか、必要に応じて経営会議および取締役会に報告しています。委員会では、当社が持つリスクを一つ一つ認識・評価し、そのリスクの特性に応じた対策の立案・進捗管理と定期的な見直しを行っており、総合的なリスクの管理状況をとりまとめています。

#### 主要リスクへの取り組み

分類	リスクの内容	リスクへの対応状況	
営業リスク	土地建物賃貸事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気動向、企業業績、ビルの需給動向の影響を受け、賃料の低下や空室率上昇が当社の業績に影響する可能性</li> <li>不動産取得時の多額の不動産取得税や登録免許税の費用計上による大幅な業績変動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な賃貸事業の展開(オフィスビル、データセンタービル、ウインズビル、商業施設・物流倉庫)により、市況変動の影響を低減</li> <li>今後も4つの事業をバランスよく発展させつつ、中長期的な採算重視の新規投資によりリスクを低減</li> </ul>
	地域集中	<ul style="list-style-type: none"> <li>物件が関西圏(特に大阪府)に集中しており、大阪地区での大規模災害、需給動向の影響を大きく受ける可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>首都圏を中心に関西圏外での投資を推進し、地域集中リスクを分散</li> </ul>
	特定の取引先への依存	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上依存度10%超の取引先が3社あり、各社の動向が当社の業績に影響する可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存ビル空室への誘致、新規ビル開発や取得を通じ入居テナントを多様化</li> <li>適切なサービス提供やリレーション強化を通じ、退去リスクの低減、賃料水準の維持と改善</li> </ul>
	資源価格の変動	<ul style="list-style-type: none"> <li>電気料金の値上げによる運営コスト増加</li> <li>建築資材の値上げによる開発コスト増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク回避は困難であるものの、情報を適切に収集し影響を開示</li> </ul>
災害リスク	自然災害、人的災害	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客、建物や設備が被害を受け、業績および財政状態に影響(大規模な地震、風水害等の自然災害、火災、テロ等の人的災害)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BCP対応ビルへのリニューアル</li> <li>BCP策定と訓練によるレジリエンス強化</li> </ul>
	感染症の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルス感染症拡大の長期化による、経済情勢の悪化と当社の業績への影響</li> <li>少人数経営で効率的に事業運営を行う反面、社内の感染拡大により事業活動に支障が出る可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>飲食・小売等のテナントは少なく、業績への影響は比較的低い</li> <li>在宅勤務や時差出勤等の柔軟な働き方の促進や消毒等の感染予防策の徹底により、従業員の健康と安全を維持</li> </ul>
気候変動リスク	移行リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>省エネ規制の強化や炭素税の導入による対応コスト、税負担の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>省エネ推進の強化</li> <li>再生可能エネルギー利用の検討</li> </ul>
	物理的リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>風水害の激甚化により顧客、建物や設備が被害を受け、業績および財政状態に影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>重要設備の上層階への移設や防潮板の設置、予防保全の強化</li> <li>BCPの策定と訓練によるレジリエンス強化</li> </ul>
財務リスク	資産価格の変動	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社保有資産(土地・建物・有価証券等)の時価下落による減損損失の計上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>物件の入れ替えやバリューアップ等により、収益性低下を防止</li> <li>投資有価証券は毎年取締役会で個別銘柄ごとに保有意義を検証し、保有意義の乏しい銘柄の売却を検討</li> </ul>
	有利子負債への依存	<ul style="list-style-type: none"> <li>有利子負債の金利変動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>低金利環境を活かした金利の低減・固定化</li> <li>平均返済期間の長期化</li> </ul>
情報リスク	法令、税制の変更	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産や建築に関する法令や条例変更による、土地建物賃貸事業、ビル管理事業の業務遂行上の規制、業績への影響</li> <li>税制や会計制度変更による、当社の業績や財政状態への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク回避は困難であるものの、関連する法令や税制、会計制度の情報を適切に収集し影響を開示</li> </ul>
	情報セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員による紛失、改ざん</li> <li>外部からの不正アクセスなどによる、企業活動や業務に関する情報、個人情報の漏洩</li> <li>社内システムへのサイバー攻撃による、業務遂行への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内規制の整備による、従業員のコンプライアンス意識の向上</li> <li>個人情報の取扱委託先に、個人情報の利用目的や取り扱いについて開示請求、委託先を厳正に管理、監督</li> <li>情報セキュリティの管理体制を整備</li> </ul>

## 取締役・監査役および執行役員



取締役 兼 執行役員 <b>伊勢村 誠介</b>	監査役(常勤) <b>西田 滋</b>	監査役(社外) <b>長澤 秀治</b>	監査役(社外) <b>上條 英之</b>
取締役(社外) <b>竹田 千穂</b>	取締役(社外) <b>辻 卓史</b>	取締役会長 <b>南 浩一</b>	代表取締役社長 兼 社長執行役員 <b>若林 常夫</b>
		取締役(社外) <b>野村 雅男</b>	取締役(社外) <b>吉田 享司</b>

### 取締役

<b>南 浩一</b> 取締役会長 1955年3月21日生 1977年4月 株式会社住友銀行 入行 2013年6月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 常任監査役 株式会社三井住友銀行 監査役 2016年6月 当社 代表取締役社長 2018年4月 当社 代表取締役社長 社長執行役員 2022年6月 当社 取締役会長(現任)	<b>若林 常夫</b> 代表取締役社長 1959年4月29日生 1983年4月 阪急電鉄株式会社 入社 2011年6月 阪急阪神ホールディングス株式会社 取締役 2013年4月 阪急電鉄株式会社 専務取締役 2018年4月 阪急阪神不動産株式会社 代表取締役社長 2021年4月 株式会社阪急阪神ホテルズ 取締役 2021年6月 当社 取締役 2022年6月 当社 代表取締役社長 社長執行役員(現任)
---	--

**伊勢村 誠介** 取締役(技術担当)  
 1959年3月21日生  
 1981年4月 鹿島建設株式会社 入社  
 2017年3月 同社 関西支店建築部 建築工事部長  
 2019年4月 当社 理事 建築技術部付部長  
 2020年6月 当社 取締役 執行役員 建築技術部長(現任)

**吉田 享司** 取締役・独立役員 **社外**  
 1953年7月24日生  
 1978年11月 監査法人朝日会計社 (現有限責任あずさ監査法人) 入社  
 米国公認会計士(カリフォルニア州)登録  
 1994年 5月 有限責任あずさ監査法人 シニアパートナー  
 2015年 7月 有限責任あずさ監査法人 シニアパートナー  
 2016年 7月 吉田公認会計士事務所 代表(現任)  
 2017年 6月 当社 取締役(現任)

**野村 雅男** 取締役・独立役員 **社外**  
 1949年8月2日生  
 1972年3月 岩谷産業株式会社 入社  
 2012年6月 同社 代表取締役社長 執行役員  
 2017年4月 同社 取締役相談役 執行役員  
 2017年6月 同社 相談役(現任)  
 2019年6月 当社 取締役(現任)  
**重要な兼職の状況**  
 小野薬品工業株式会社 社外取締役  
 新コスモス電機株式会社 社外取締役

**辻 卓史** 取締役・独立役員 **社外**  
 1942年10月3日生  
 1966年 4月 宇部興産株式会社 入社  
 1983年10月 鴻池運輸株式会社 入社  
 1989年12月 同社 代表取締役社長  
 2000年 6月 同社 代表取締役会長  
 2017年 6月 同社 取締役会長  
 2020年 6月 当社 取締役(現任)

**竹田 千穂** 取締役・独立役員 **社外**  
 1973年2月9日生  
 2001年10月 大阪弁護士会登録 三宅法律事務所 (現弁護士法人三宅法律事務所) 入所  
 2016年 5月 弁護士法人三宅法律事務所 パートナー(現任)  
 2019年 6月 当社 監査役  
 2022年 6月 当社 取締役(現任)  
**重要な兼職の状況**  
 株式会社ニチダイ 社外取締役(監査等委員)

### 監査役

**西田 滋** 常勤監査役  
 1960年10月8日生  
 1984年4月 株式会社住友銀行 入行  
 2013年4月 株式会社三井住友銀行 企業審査部長  
 2015年6月 当社 取締役 総務部長  
 2018年4月 当社 取締役 執行役員 総務部長  
 2019年6月 当社 常勤監査役(現任)

**長澤 秀治** 監査役・独立役員 **社外**  
 1960年9月23日生  
 1984年4月 三洋電機株式会社 入社  
 2012年1月 同社 取締役 常務執行役員 経営企画本部長  
 2015年4月 パナソニック株式会社 技術担当役員付企画総括  
 2018年1月 ダイハツディーゼル株式会社 顧問  
 2021年6月 当社 監査役(現任)  
 2022年3月 ダイハツディーゼル株式会社 執行役員(現任)

**上條 英之** 監査役・独立役員 **社外**  
 1955年3月15日生  
 1977年 4月 石川島播磨重工業株式会社 入社  
 1987年 8月 積水ハウス株式会社 入社  
 2014年 4月 同社 執行役員経理財務部長  
 2015年12月 株式会社鴻池組 監査役  
 2019年 4月 積水ハウス株式会社 常務執行役員  
 2021年 4月 上條英之税理士事務所 所長(現任)  
 2022年 6月 当社 監査役(現任)

### 執行役員

<b>若林 常夫</b> 社長執行役員	<b>山本 真司</b> 専務執行役員 営業統括	<b>多田 順一</b> 常務執行役員 管理統括
<b>伊勢村 誠介</b> 執行役員 建築技術部長	<b>田淵 稔規</b> 執行役員 財務経理部長	<b>松本 孝雄</b> 執行役員 営業部長
<b>岡田 吉功</b> 執行役員 人事総務部長	<b>堀 貴生</b> 執行役員 経営企画部長 兼 サステナビリティ推進室長	<b>大橋 一満</b> 執行役員 東京支社長 兼 新規投資推進室長

## 主要連結財務データ

京阪神ビルディング株式会社および連結子会社 3月31日に終了した各会計年度	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
	単位:百万円										
<b>損益状況(会計年度)</b>											
売上高	13,291	13,679	14,031	14,852	14,930	14,380	14,799	14,995	15,319	15,333	17,815
売上総利益	5,254	5,507	5,410	5,996	6,256	6,259	6,566	6,770	6,831	6,842	6,664
営業利益	4,404	4,634	4,463	4,966	5,118	4,969	5,298	5,451	5,414	5,295	5,124
EBITDA	6,843	7,298	7,076	7,705	7,754	7,507	7,731	7,661	7,598	7,565	8,855
経常利益	3,448	3,800	3,699	4,457	4,782	4,740	5,044	5,214	5,214	5,081	4,879
税引後償却前経常利益*	4,487	5,019	4,906	5,609	5,840	5,819	5,923	5,829	5,802	5,796	7,117
親会社株主に帰属する当期純利益	1,740	2,331	2,369	2,732	3,610	3,272	3,585	3,998	3,919	8,251	5,165
<b>財政状況(会計年度末)</b>											
総資産	110,671	114,577	115,015	115,243	111,418	113,204	122,964	132,780	136,605	154,043	149,994
有利子負債残高	60,940	63,440	56,750	51,286	45,317	43,085	48,294	55,709	58,401	66,645	64,859
純資産	38,792	41,733	48,250	51,850	54,556	58,862	62,227	64,228	64,377	70,539	70,510
	単位:%										
<b>主な財務指標</b>											
自己資本当期純利益率(ROE)	4.6	5.8	5.3	5.5	6.8	5.8	5.9	6.3	6.1	12.3	7.3
総資産営業利益率(ROA)	4.1	4.1	3.9	4.3	4.5	4.4	4.5	4.3	4.0	3.6	3.4
自己資本比率	35.1	36.4	42.0	45.0	49.0	52.0	50.5	48.3	47.0	45.7	46.9
	単位:百万円										
Net有利子負債	56,168	53,259	44,467	47,709	28,765	35,883	41,243	39,791	45,196	45,094	54,983
減価償却費	2,438	2,663	2,612	2,738	2,636	2,538	2,433	2,210	2,183	2,270	3,731
設備投資額	5,054	751	472	9,572	9,510	10,840	11,236	3,734	10,639	11,504	14,283
	単位:円										
<b>1株当たり情報</b>											
当期純利益	38.7	51.8	46.1	50.6	66.9	60.7	66.6	74.6	74.6	158.8	102.3
純資産	862.5	927.9	893.9	960.6	1,010.8	1,091.7	1,154.8	1,217.3	1,236.5	1,362.0	1,403.7
年間配当金	12.0	14.0	14.0	15.0	16.0	17.0	18.0	23.0	27.0	31.0	36.0
	単位:百万円										
<b>キャッシュ・フローの状況(会計年度)</b>											
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,676	6,091	4,607	7,086	4,919	4,717	6,884	5,259	6,693	7,693	2,736
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,922	△2,644	128	△9,644	14,818	△10,939	△11,249	△1,619	△9,705	△5,566	△8,652
フリー・キャッシュ・フロー	754	3,447	4,736	△2,558	19,738	△6,222	△4,364	3,639	△3,012	2,126	△5,916
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,833	1,961	△2,633	△6,148	△6,762	△3,127	4,213	5,227	298	6,219	△5,757
現金および現金同等物の増減額	3,588	5,408	2,102	△8,706	12,976	△9,350	△150	8,867	△2,713	8,345	△11,674
現金および現金同等物の期末残高	4,771	10,180	12,283	3,576	16,552	7,202	7,051	15,918	13,205	21,550	9,876

## 経営成績・財政状態等の分析

### 経営成績

2022年3月期におけるわが国経済は、期の半ばにおいては新型コロナウイルスワクチン接種の進展、行動制限の緩和等もあり、個人消費・企業収益の持ち直しが期待されましたが、オミクロン変異株の出現により、2022年の年明け以降、個人消費は再び抑制され景気回復は緩やかなものとなりました。さらにロシア・ウクライナ情勢の緊迫化による原油価格等の高騰を受けて、エネルギー価格や原材料コストの上昇が加速し、経済に対する先行き不透明感が急速に強まっています。

不動産賃貸業界におきましては、オフィスビルについては、リモートワーク等の普及を背景に、事業拠点の縮小・撤退やオフィスを郊外へ分散する動きが広がり、空室率は上昇、賃料水準は弱含みで推移しました。一方、データセンターの需要については、リモートワーク拡大によるクラウドサービスの進展等によって通信量が増加したことから、全般的に堅調に推移しました。

このような環境の中、当社においては営業活動に注力した結果、2022年3月末時点での空室率は0.31%に留まり、極めて高い稼働率を維持しました。また、2022年3月期は中期経営計画「ここからの挑戦～新たな成長のステージへ～」に基づく投資として推進中で

あった、大阪市内のデータセンタービル「京阪神 OBPビル」が2021年4月に竣工し、当社の事業基盤の拡大に寄与しました。

2022年3月期の連結業績は、OBPビルの売上寄与を主因に、売上高は17,815百万円と前期比2,481百万円(16.2%)の増収となりましたが、売上原価においてOBPビルの不動産取得税等の初期費用の負担もあり、売上総利益は6,664百万円と前期比178百万円(2.6%)の減益となり、つれて営業利益は5,124百万円と前期比170百万円(3.2%)の減益となりました。

営業外損益では、前期の213百万円の費用(純額)から、2022年3月期は245百万円の費用(純額)となり、31百万円増加しました。その結果、経常利益は4,879百万円と前期比202百万円(4.0%)の減益となりました。

特別損益では、前期の6,824百万円の利益(純額)から、2022年3月期は投資有価証券の売却による特別利益が減少したこと等により2,547百万円の利益(純額)となり、4,276百万円減少しました。その結果、親会社株主に帰属する当期純利益は5,165百万円と前期比3,086百万円(37.4%)の減益となりました。

単位:百万円

勘定科目	2021/3	2022/3	増減率(%)
売上高	15,333	17,815	16.2
売上原価・一般管理費	10,038	12,690	26.4
営業利益	5,295	5,124	△3.2
営業外収益	303	273	△9.8
営業外費用	517	519	0.4
経常利益	5,081	4,879	△4.0
特別利益	6,837	2,586	△62.2
特別損失	12	39	205.7
法人税等	3,654	2,261	△38.1
親会社株主に帰属する当期純利益	8,251	5,165	△37.4

### 財政状態

2022年3月期末における総資産は149,994百万円となり、前期末に比べ4,048百万円(2.6%)減少しました。OBPビルの竣工等により有形固定資産が8,393百万円、同ビル竣工に伴う仮払消費税等の計上により未収消費税等が1,850百万円各々増加したものの、現金および預金は同ビルの最終工事代金の支払い等により11,674百万円、投資有価証券は上場株式の売却等により2,134百万円各々減少したことが主な要因です。

負債合計は79,484百万円となり、前期末比4,019百万円(4.8%)減少しました。未払法人税等が2,529百万円、有利子負債が返済により1,785百万円各々減少したことが主な要因です。

純資産合計は70,510百万円となり、前期末比29百万円(0.0%)減少しました。利益剰余金は789百万円、自己株式は465百万円各々増加したものの、その他有価証券評価差額金が1,284百万円減少したことが主な要因です。

単位:百万円

勘定科目	2021/3	2022/3	前期末比
流動資産	22,603	12,260	△10,342
固定資産	131,439	137,733	6,293
資産合計	154,043	149,994	△4,048
流動負債	9,578	8,208	△1,370
固定負債	73,924	71,275	△2,648
負債合計	83,503	79,484	△4,019
株主資本	69,268	70,523	1,254
純資産合計	70,539	70,510	△29
負債・純資産合計	154,043	149,994	△4,048

### キャッシュ・フローの状況

2022年3月期末における現金および現金同等物は9,876百万円となり、前期末比11,674百万円減少しました。

営業活動により得られた資金は2,736百万円(前期は7,693百万円の収入)となりました。税金等調整前当期純利益7,426百万円、減価償却費3,731百万円により主要な資金を得ましたが、法人税等の支払4,774百万円、また投資有価証券売却益2,164百万円等の特別利益の控除要因がありました。

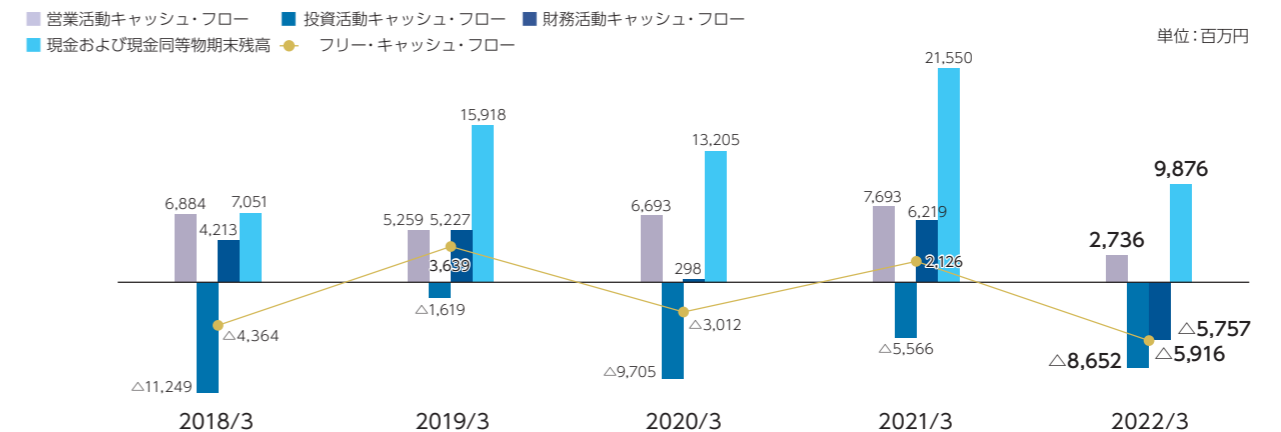
投資活動により使用した資金は8,652百万円(前期は5,566百万円の支出)となりました。収入の主な要因は投資有価証券の売却

2,468百万円および有形固定資産の売却1,262百万円で、支出の主な要因は有形固定資産の取得12,479百万円によるものです。

営業活動および投資活動によるキャッシュ・フローを合わせたフリー・キャッシュ・フローは、5,916百万円の支出(前期は2,126百万円の収入)となりました。

財務活動により使用した資金は5,757百万円(前期は6,219百万円の収入)となりました。支出の要因は自己株式の取得2,290百万円、長期借入金の返済1,785百万円、配当金の支払額1,681百万円です。

### 連結キャッシュ・フロー



## 連結貸借対照表

京阪神ビルディング株式会社および連結子会社 2021年および2022年3月31日現在	単位:百万円	
	2021/3	2022/3
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>		
現金および預金	21,550	9,876
受取手形および売掛金	331	—
売掛金	—	381
その他	720	2,002
<b>流動資産合計</b>	22,603	12,260
<b>固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物および構築物	70,499	102,575
減価償却累計額	△39,354	△42,648
建物および構築物(純額)	31,144	59,926
土地	52,424	52,058
信託建物	3,343	3,343
減価償却累計額	△1,418	△1,586
信託建物(純額)	1,924	1,756
信託土地	11,038	11,038
建設仮勘定	19,990	80
その他	932	1,036
減価償却累計額	△689	△738
その他(純額)	242	298
<b>有形固定資産合計</b>	116,765	125,159
<b>無形固定資産</b>	125	126
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	11,910	9,775
敷金および保証金	2,193	2,193
繰延税金資産	12	14
その他	431	463
<b>投資その他の資産合計</b>	14,548	12,447
<b>固定資産合計</b>	131,439	137,733
<b>資産合計</b>	154,043	149,994

京阪神ビルディング株式会社および連結子会社 2021年および2022年3月31日現在	単位:百万円	
	2021/3	2022/3
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
支払手形および買掛金	3	0
短期借入金	4,285	4,090
未払法人税等	3,043	514
賞与引当金	38	43
その他	2,207	3,559
<b>流動負債合計</b>	9,578	8,208
<b>固定負債</b>		
社債	45,000	45,000
長期借入金	17,359	15,769
長期預り敷金保証金	7,867	7,866
繰延税金負債	1,759	1,093
再評価に係る繰延税金負債	1,214	1,214
退職給付に係る負債	63	67
資産除去債務	114	114
その他	544	150
<b>固定負債合計</b>	73,924	71,275
<b>負債合計</b>	83,503	79,484
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
資本金	9,827	9,827
資本剰余金	9,199	9,199
利益剰余金	50,938	51,728
自己株式	△697	△232
<b>株主資本合計</b>	69,268	70,523
<b>その他の包括利益累計額</b>		
その他有価証券評価差額金	5,683	4,399
土地再評価差額金	△4,532	△4,532
<b>その他の包括利益累計額合計</b>	1,151	△132
<b>新株予約権</b>	120	120
<b>純資産合計</b>	70,539	70,510
<b>負債純資産合計</b>	154,043	149,994

### 連結損益計算書および連結包括利益計算書

京阪神ビルディング株式会社および連結子会社 2021年および2022年の3月31日をもって終了した会計年度		単位:百万円	
	2021/3	2022/3	
<b>(連結損益計算書)</b>			
売上高	15,333	17,815	
売上原価	8,491	11,151	
売上総利益	6,842	6,664	
販売費および一般管理費	1,547	1,539	
営業利益	5,295	5,124	
営業外収益			
受取利息	0	0	
受取配当金	290	261	
その他	12	11	
営業外収益合計	303	273	
営業外費用			
支払利息	164	164	
社債利息	307	335	
社債発行費	33	—	
その他	12	19	
営業外費用合計	517	519	
経常利益	5,081	4,879	
特別利益			
固定資産売却益	803	376	
投資有価証券売却益	6,032	2,164	
その他	1	45	
特別利益合計	6,837	2,586	
特別損失			
固定資産除却損	12	38	
その他	—	0	
特別損失合計	12	39	
税金等調整前当期純利益	11,906	7,426	
法人税、住民税および事業税	3,735	2,334	
法人税等調整額	△81	△72	
法人税等合計	3,654	2,261	
当期純利益	8,251	5,165	
親会社株主に帰属する当期純利益	8,251	5,165	
<b>(連結包括利益計算書)</b>			
当期純利益	8,251	5,165	
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	△160	△1,284	
その他の包括利益合計	△160	△1,284	
包括利益	8,091	3,880	
<b>(内訳)</b>			
親会社株主に係る包括利益	8,091	3,880	
非支配株主に係る包括利益	—	—	

### 連結株主資本等変動計算書

京阪神ビルディング株式会社および連結子会社 2021年3月31日をもって終了した会計年度		株主資本		単位:百万円	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	9,827	9,199	45,281	△1,200	63,108
当期変動額					
剰余金の配当			△1,507		△1,507
親会社株主に帰属する当期純利益			8,251		8,251
土地再評価差額金の取崩			△163		△163
自己株式の取得				△467	△467
自己株式の処分		△9		56	47
自己株式の消却		△914		914	—
利益剰余金から資本剰余金への振替		923	△923		—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	—	5,657	502	6,160
当期末残高	9,827	9,199	50,938	△697	69,268
その他の包括利益累計額					
	その他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	その他の包括利益 累計額合計	新株予約権	純資産合計
当期首残高	5,844	△4,696	1,148	121	64,377
当期変動額					
剰余金の配当					△1,507
親会社株主に帰属する当期純利益					8,251
土地再評価差額金の取崩					△163
自己株式の取得					△467
自己株式の処分					47
自己株式の消却					—
利益剰余金から資本剰余金への振替					—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△160	163	3	△1	1
当期変動額合計	△160	163	3	△1	6,161
当期末残高	5,683	△4,532	1,151	120	70,539
京阪神ビルディング株式会社および連結子会社 2022年3月31日をもって終了した会計年度					
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	9,827	9,199	50,938	△697	69,268
当期変動額					
剰余金の配当			△1,682		△1,682
親会社株主に帰属する当期純利益			5,165		5,165
自己株式の取得				△2,290	△2,290
自己株式の処分		△1		64	62
自己株式の消却		△2,692		2,692	—
利益剰余金から資本剰余金への振替		2,693	△2,693		—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	—	789	465	1,254
当期末残高	9,827	9,199	51,728	△232	70,523
その他の包括利益累計額					
	その他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	その他の包括利益 累計額合計	新株予約権	純資産合計
当期首残高	5,683	△4,532	1,151	120	70,539
当期変動額					
剰余金の配当					△1,682
親会社株主に帰属する当期純利益					5,165
自己株式の取得					△2,290
自己株式の処分					62
自己株式の消却					—
利益剰余金から資本剰余金への振替					—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△1,284	—	△1,284	—	△1,284
当期変動額合計	△1,284	—	△1,284	—	△29
当期末残高	4,399	△4,532	△132	120	70,510

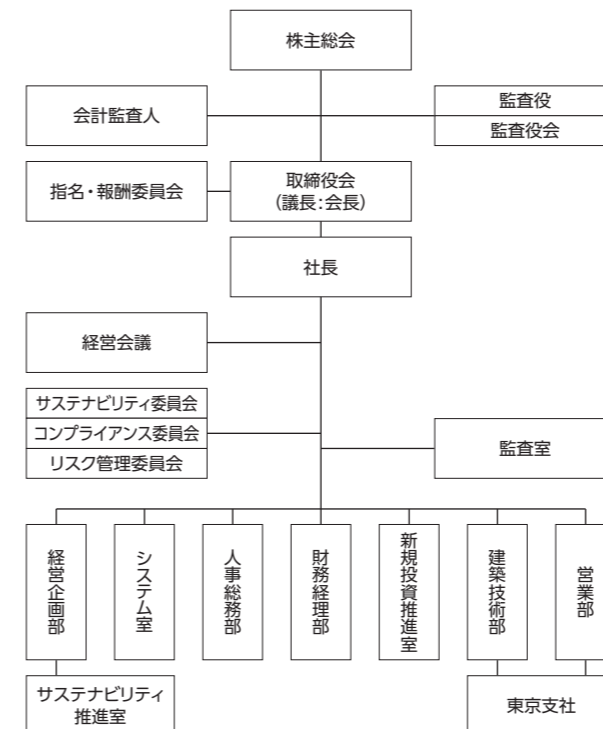
## 連結キャッシュ・フロー計算書

京阪神ビルディング株式会社および連結子会社 2021年および2022年の3月31日をもって終了した会計年度		単位:百万円	
	2021/3	2022/3	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前当期純利益	11,906	7,426	
減価償却費	2,270	3,731	
株式報酬費用	36	56	
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△11	3	
賞与引当金の増減額(△は減少)	5	5	
受取利息および受取配当金	△291	△262	
支払利息	164	164	
社債利息	307	335	
社債発行費	33	—	
投資有価証券売却損益(△は益)	△6,032	△2,164	
有形固定資産売却損益(△は益)	△803	△376	
有形固定資産除却損	12	38	
その他の特別損益(△は益)	△1	△45	
営業債権の増減額(△は増加)	△494	465	
営業債務の増減額(△は減少)	2,571	254	
未収消費税等の増減額(△は増加)	—	△1,850	
未払消費税等の増減額(△は減少)	△50	△55	
その他	8	24	
小計	9,630	7,751	
利息および配当金の受取額	291	262	
利息の支払額	△454	△503	
法人税等の支払額	△1,774	△4,774	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>7,693</b>	<b>2,736</b>	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
有形固定資産の取得による支出	△13,344	△12,479	
有形固定資産の売却による収入	1,269	1,262	
無形固定資産の取得による支出	△23	△24	
投資有価証券の取得による支出	—	△50	
投資有価証券の売却による収入	6,530	2,468	
工事負担金等受入による収入	—	143	
その他	1	26	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△5,566</b>	<b>△8,652</b>	
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
長期借入れによる収入	5,000	—	
長期借入金の返済による支出	△1,756	△1,785	
社債の発行による収入	5,000	—	
社債の発行による支出	△49	—	
自己株式の取得による支出	△467	△2,290	
配当金の支払額	△1,506	△1,681	
その他	0	—	
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>6,219</b>	<b>△5,757</b>	
<b>現金および現金同等物の増減額(△は減少)</b>	<b>8,345</b>	<b>△11,674</b>	
<b>現金および現金同等物の期首残高</b>	<b>13,205</b>	<b>21,550</b>	
<b>現金および現金同等物の期末残高</b>	<b>21,550</b>	<b>9,876</b>	

## 会社概要 (2022年3月31日現在)

会社名	<b>京阪神ビルディング株式会社</b> (英文名:Keihanshin Building Co.,Ltd.)
所在地	本社 〒541-0048 大阪市中央区瓦町 四丁目2番14号  東京支社 〒101-0051 東京都千代田区 神田神保町二丁目2番 共同ビル8階
URL	<a href="https://www.keihanshin.co.jp/">https://www.keihanshin.co.jp/</a> 
創立	1948年12月24日
事業内容	オフィスビル、データセンタービル、 商業施設、物流倉庫、 場外勝馬投票券発売所(ウインズ) などの賃貸、建物管理
資本金	98億2,761万円
上場市場	東京証券取引所プライム市場
従業員数	51名(連結)
子会社	京阪神建築サービス株式会社

## 組織図 (2022年3月31日現在)



## 株式情報 (2022年3月31日現在)

株式の状況		
発行可能株式総数	80,000,000株	
発行済株式の総数	50,309,498株	
株主数	6,027名	
大株主の状況		
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
銀泉株式会社	6,440	12.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,620	9.2
株式会社三井住友銀行	2,133	4.3
ダイキン工業株式会社	1,421	2.8
株式会社きんでん	1,393	2.8
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,392	2.8
鹿島建設株式会社	1,376	2.7
株式会社三十三銀行	1,287	2.6
株式会社百十四銀行	891	1.8
三精テクノロジーズ株式会社	865	1.7

(注) 1. 記載株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。  
2. 当社は、自己株式161,781株を保有しています。  
また、持株比率は自己株式を控除して計算しています。

## 株式分布状況 (2022年3月31日現在)

