

市況変化に適応し、 魅力的な施設、街づくりに貢献します。



J. フロント都市開発株式会社
代表取締役社長
平井 裕二

中期経営計画の進捗・手応え

当社は、リテール事業を中核とするJ.フロント リテイリンググループのなかで不動産事業を担い、重点エリアを中心に多様な都市生活提案と魅力的な街づくりを目指しています。

中期経営計画の進捗として、重点エリアでの開発計画の推進、共同プロジェクトへの出資・参画、同時にノンコア資産の売却などを計画的に進めてきました。主な成果としては大きく三つあると認識しています。一つ目はCRE戦略の具現化への取り組みです。重点エリアである名古屋・栄エリアにおいて、いよいよ「HAERA」がオープンを迎えました。また大阪・心斎橋エリアでは「クオーツ心斎橋」が竣工しました。さらに、福岡・天神エリアにおける再開発計画は今年度中の事業認可申請を目

指しています。これら案件はグループシナジーを体現する大型プロジェクトであり、市況変化のなかでも計画に基づき進めることができています。二つ目は組織力、実行力の強化です。これら開発プロジェクトは、グループ各社はもとより他社との共同事業です。他社との共創を通じて得られる交渉力や合意形成力、ネットワーク、専門性は将来に向けた大きな財産になると感じています。三つ目は重点エリアを中心とした外部不動産、開発への参画です。心斎橋エリアでは百貨店・PARCOに隣接する開発プロジェクト、また神戸エリアでは百貨店との相乗効果を生み出す自社ファンドを組成・取得するなど外部不動産の投資を進めました。

マーケット変化への対応

今後もこれらエリア開発をはじめ、事業、組織力強化をさらに進めていく考えですが、一方で、プライム立地を中心に賃料上昇は続いているものの、各地で開発計画の見直しが相次ぐなど不動産市況を取り巻く環境は大きく変化しています。当社グループは不動産専門会社とは異なりますが、保有不動産の価値最大化を基軸に、アセットマネジメント基盤の強化や外部パートナーとの連携などマーケット変化を踏まえた対応が求められます。この度、横浜みなとみらい地区の複合物件に出資しましたが、目的は、強みである商業開発・誘致ノウハウにくわえ、グループ各社への波及効果（ビジネス機会の創出）など、グループ一体となりバリューアップを目指す新たな取り組みです。収益性と事業成長を両立しながら、街のさらなる魅力向上に貢献していきたいと考えています。

統合を契機に、 想像や期待を超える価値を創出します。



株式会社 J. フロントプライムスペース
代表取締役社長
吉村 穰

中期経営計画の進捗について、計画2年目となる2025年度業績は、前中期計画（2023年度）と比較して、売上収益が約19%増、事業利益は1.5倍と伸長しました。現中期計画における重点課題は、各事業の成長はもちろんですが、グループシナジーの進化に向けた内装・施設事業の再編統合です。

新会社として本格稼働

当社の沿革は、2007年の大丸・松坂屋の経営統合以前に遡りますが、今日に至るまでグループ再編の流れのなかで幾度も再編統合を重ねながら、今春に「J.フロントプライムスペース」が誕生しました。統合により業界大手2社に次ぐ事業規模となりましたが、当社はグループのなかでも出自の異なる人財が集う、最も多様性に富んだ会社といえます。新会社のMission”想いを、カタチに。

未来へ、共に。“の実現に向け、社内の組織・人心の融合はもとより、多くのステークホルダーとともに、多様な思いをカタチにしていくことで想像や期待を超える価値を生み出していきます。そして、アセットを持たない当社において新たな価値を生み出す源泉は「人財」です。このため新会社として組織・人心の融合を図るため、早い段階から分科会や社内イベントなど交流機会を定期的に開催しました。おおむね順調なスタートを切れたとの認識です。

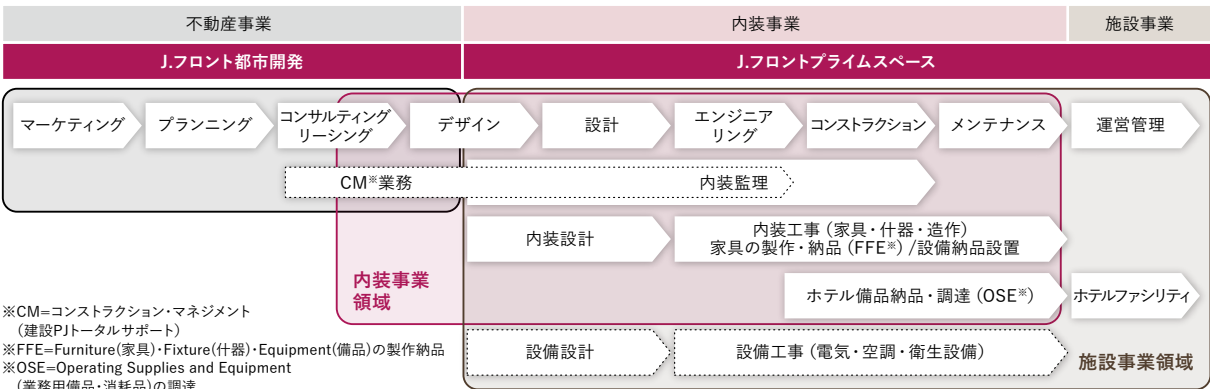
「ニッチトップ戦略」「ワンストップ」を強みに

当社の事業は「内装事業」「施設事業」の2本柱です。成長戦略の基本方針はニッチトップ戦略。これまで培ってきた両事業における強みを踏まえた、「上質な空間を創造し、計画から運営までワンストップサービスを提供する唯一無二の会社」です。

事業を取り巻く環境は、建築投資が堅調に推移する一方、人手不足の深刻化や資材高騰など不確実性の高い状況にあります。価格転嫁について一定の理解は広がっていますが、新築案件については慎重な動きも見られます。

一方で、今後は内装だけでなく施設事業を含め、より広い機能を束ねてワンストップで提供できる会社の価値が高まるのではないかと考えています。実際に内装事業をみると、ゼネコンも以前のように内装工事を細分化して管理することは容易ではなく、当社のような会社に一括して任せる流れが強まっています。施設事業の分野でも清掃、警備、保守など業務は多岐にわたりますが、それらをまとめて担えるプレイヤーは数多くありません。これらのニーズを掴むことができることは大きな差別化につながります。J.フロント都市開発をはじめグループの連携を深め、グループ内外の建物・施設の価値をトータルで高めていくという視点が重要であり、高ROICである新会社として統合効果を発揮していきたいと考えています。

デベロッパー事業のグループ・バリューチェーン



不動産事業



内装事業 ※ナカサ&パートナーズ撮影



施設事業