

【協会理念の実行戦略（工程表）〔検討事項付総合版〕】

2025年3月24日

※本工程表は、単年度事業計画を策定する際の具体的な指針となるものであることから、毎年、単年度事業計画の検討に合わせ、必要な見直し（いわゆるローリング方式）を行うものとする。

GOALS及びTACTICS	KPI：Key Performance Indicator（評価指標）				
	定義	2023年度事業 計画策定時	2024年度事業 計画策定時	2025年度事業 計画策定時	目標値（2030年）
1. ESG経営に基づく信頼の向上 たゆまぬ研鑽によって運用力を高めながら、環境・社会への配慮とガバナンスの強化によって、投資家の信頼を高めます。 【TACTICS】 <ul style="list-style-type: none"> ・環境不動産*1への投資促進 ・ジェンダー平等実現に向けた女性マスター活躍推進 ・JリークのESG経営に関する積極的な情報開示と実態把握ならびにESG評価機関の理解促進 ・専門性やコンプライアンス態勢向上のための研修の充実 	全Jリークの総保有不動産に占める環境不動産*1の割合（床面積比）	66.9%	69.1%	73.6%	対前年度比で向上
	ARESマスターの女性比率	12.1%	12.5%	12.9%	20%
*1：GRESB評価における環境ポイント付与対象不動産（CASBEE、DBJ Green Building認証、BELS、LEED等）					
2-1. Jリークの更なる進化 Jリークについて資産内容と信用力に照らして最適な資本構成を追求し、持続的な成長と安定した収益を実現することを目指します。 【TACTICS】 <ul style="list-style-type: none"> ・投資主価値向上のための外部成長と内部成長 ・資金調達手法と調達先の多様化 	リート等*2の資産総額	約27兆円	約29兆円	約32兆円	40兆円
	*2：Jリークに加えて、私募リートと不動産特定共同商品もKPIの対象とする。				
2-2. 個人投資家への浸透 Jリークが個人にとって株式以上に身近な投資商品となることを目指します。 【TACTICS】 <ul style="list-style-type: none"> ・個人投資家のJリーク認知度向上 ・投資マインドの醸成と金融リテラシーの向上 	個人投資家のJリーク認知率（定点調査）	29.5%	25.5%	25.3%	45%
3. アセットアロケーションにおける不動産の地位の向上 社会的なニーズに即した良質な商品の提供によって、バブル崩壊前、年金等の資産配分で株・債券に次ぐ位置にあった不動産の地位を回復します（広く機関投資家が対象だが、当面年金に焦点をあてて活動を行う）。 【TACTICS】 ポートフォリオ運用における不動産投資の効果にかかる年金等の積極的評価の獲得	年金の総運用資産に占める不動産関連資産*3の割合	4.7%	5.8%	5.0%	8%
	*3：実物不動産の他、信託受益権、Jリーク、私募ファンド（私募リートを含む）等を含む。機関投資家アンケート調査による。				
4. 新たな投資分野の開拓 デジタル化や長寿命化等を背景にした新たな産業・ビジネスが必要とする不動産やインフラ、公的不動産、海外不動産など、多様な分野への投資機会を開拓します。 【TACTICS】 オリジネーターへの啓発活動および制度的課題への政策提言	Jリークが保有するヘルスケア施設の資産額（取得価格ベース）	3,122億円	3,393億円	3,438億円	－
	Jリークが保有する新カテゴリー資産*4の資産額（取得価格ベース）	3,312億円	3,450億円	4,367億円	－
	*4：オフィス・住宅・ホテル・商業施設・物流施設・ヘルスケア施設以外の資産（海外不動産、データセンター、トランクルーム、インフラ等）				
5. DX等による顧客利便と業務効率の向上 顧客利便と業務効率向上のために、DXや先端技術活用を検討し、意義あるものを推進します。 【TACTICS】 DXやSTOの活用・規制に関する動向調査および政策提言					