



2026年5月14日

各 位

会 社 名 株式会社帝国ホテル
代表者名 代表取締役 社長執行役員 風間 淳
(コード番号 9708 東証スタンダード)
問合せ先 総務部長 杉山 智昭
(TEL. 03-3504-1111)

中長期経営計画改訂のお知らせ

当社はこの度、「中長期経営計画（2026年度改訂版）」として中長期経営計画を改訂しましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

記

1. 改訂の理由

当社は東京事業所建て替え後を見据えた「中長期経営計画 2036」を2022年5月12日に公表しこれまで取り組んでまいりましたが、2026年3月27日付「(開示事項の変更)「帝国ホテル東京 タワー館営業終了に関するお知らせ」の一部変更について」にてお知らせのとおり、帝国ホテル東京の建て替え計画を含む内幸町一丁目街区の再開発計画の進捗状況、昨今の建築費、労務費、エネルギー価格等の物価動向及び近時の社会環境による影響等を踏まえた事業計画の検証を継続的に実施した結果、当該検証を経てより質の高い事業計画の検討に要する期間等を踏まえ、帝国ホテル東京タワー館の解体工事については2030年度末頃の着工を目指すことを決定しております。については「中長期経営計画 2036」の内容に関しても、当該決定を前提に、帝国ホテル東京の建て替え計画推進に向けたこれまでの検証や現在の経営環境を踏まえた改訂を実施するものです。

2. 計画の概要

(1) 名称

「中長期経営計画（2026年度改訂版）」

(2) ビジョン（従前の内容を踏襲）

目指すべき姿

創業の精神を継ぐ「日本を代表するホテル」として、人を原点とする帝国ホテルブランドをより進化させる。また、いかなる経営環境下においても企業継続できる体制を構築し、来る2040年の開業150周年を目指す。

基本戦略

- ① 日比谷本館建て替えによるハードウェア刷新と人材育成強化によるヒューマンウェアの充実をもって当社ブランド力を高める（グランドホテルの進化）
- ② 今後のホテル事業を盤石の体制とするため、不動産事業等の拡充により、収益力・財務基盤の強化を図る（企業としての安定的成長）
- ③ 当社企業活動の全てについてSDGs貢献度を最大限向上させる（社会課題の解決）

(3) 期間と重点課題

I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】（建て替え準備期間）…2026～2030年度

重点課題：全社収益力の向上とキャッシュの創出

東京事業所建て替えに向け、全社収益力の最大化とキャッシュの確保を最優先とし、ハード・ソフト・ヒューマンの三位一体で中地区新規事業計画を推進すると共に全事業所の収益体制の再構築を図る。

※東京事業所の建て替え計画の実現に向けた重要期間ととらえ、以下を最重要課題として取り組む

- ・全社的な稼ぐ力の強化：事業構造の刷新、収益性の向上
- ・マーケティング力の強化による顧客政策の拡充
- ・中地区新規事業計画の推進（宴会場、ホテル）

II 【現本館＋中地区ホテル営業期間】（タワー館建て替え期間） …期間未定

重点課題：建て替え中の営業継続と雇用の確保

東京事業所建て替えに伴う事業規模の変動にしっかりと対応しながら新規事業となる中地区ホテルを安定運営し、開発期間中の営業継続と雇用の確保を行いながら建て替え計画を着実に遂行する。

III 【新タワー＋中地区ホテル営業期間】（本館建て替え期間） …期間未定

重点課題：サービスの継承・更なる新たな挑戦

日比谷本館の万全な体制での開業に向けた準備を推進し、日本を代表するホテルとして更なる飛躍を目指す。

※II、IIIの期間（タワー館及び本館の建て替え期間）については現時点で未決定であり、Iの期間において検討を進めてまいります。

(4) サステナビリティ推進（SDGs 達成への貢献）

「サステナビリティ推進委員会」を中心とした取り組みの更なる推進により、SDGs 達成への貢献と共に企業価値の更なる向上を目指す。

(5) 財務戦略（従前の内容を踏襲）

再開発の進捗に応じた戦略を実行し、財務の健全性をコントロールしながら持続的な企業価値の向上を目指す。

- ・成長投資：適切な投資計画の管理、持続的な企業価値向上のための新たな成長投資
- ・財務の健全性：資金の確保、有利子負債・自己資本・建て替え後収益力のバランスを考慮
- ・株主還元：安定的な配当水準の維持

(6) 定量目標

I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】（2026～2030 年度）

：タワー館の営業再開と京都事業所の本格稼働を軸に、全社収益力の最大化とキャッシュの確保を最優先とし、東京事業所の建て替え準備を着実に遂行する。

II 【現本館＋中地区ホテル営業期間】

：タワー館閉館による一時的な収益力低下が見込まれるが、既存事業所及び、新規開業予定の中地区ホテル事業を軌道に乗せて収益の最大化を図る。

III 【新タワー＋中地区ホテル営業期間】

：新タワー・中地区宴会場・ホテルでの営業期間は、主に不動産事業の拡充により収益力の大きな向上を目指し、新本館の開業後は建て替え前を上回る収益力を確保する。

	2025 年度実績	2026 年度目標	2027～2030 年度目標
売上目標	562 億円	614 億円	620 億円以上
EBITDA 目標	46 億円	59 億円	70 億円以上

*上記は当社の中長期経営計画上の目標値であり、その実現を保証又は約束するものではありません

*2031 年度以降の数値目標等については今後決定次第、公表いたします

*事業等のリスクについては有価証券報告書に記載しております

「中長期経営計画（2026 年度改訂版）」の詳細については添付をご参照ください。

以上

中長期経営計画

(2026年度改訂版)

株式会社帝国ホテル

2026年5月14日

目次

▶	はじめに	2
▶	1. ビジョン（目指すべき姿と基本戦略）	3
▶	2. 事業環境（これまでの振り返り）	4
▶	（足元の状況）	5
▶	3. 重点課題	6
	I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】	7
	II 【現本館＋中地区ホテル営業期間】	12
	III 【新タワー＋中地区ホテル営業期間】	14
	帝国ホテル 再開発計画概要	16
▶	4. サステナビリティ推進（SDGs達成への貢献）	21
▶	5. 財務戦略	23
▶	6. 定量目標	24

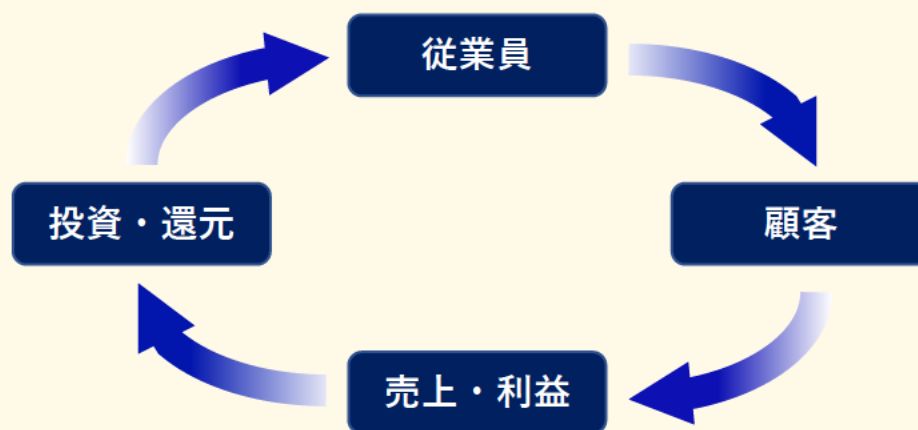
私たちは私たちの誇る誠実で人間味あふれる従業員の存在が企業価値を高める上で何よりも大切な、企業としての原点だと考えています。

ホテル業として従業員の満足度を高めながらサービスレベルを向上させれば、お客様の満足度が上がり、その結果として収益が向上し、その収益をハードウェアの改善や人材投資につなげることで従業員満足度とサービスレベルが更に高まるという理想的なサイクルが出来上がります。そのサイクルを発展的に循環させることであらゆるステークホルダーの期待に応えていくことが我々の使命であると考えています。

しかし、昨今、競合する新規ホテルの相次ぐ開業によりハードウェアにおける差は拡大し、従業員の努力だけではお客様に十分にご満足いただくことが難しくなってきました。

当社は地域一帯の再開発により新たなハードを手に入れ、当社の誇る従業員がその力を最大限に生かせる環境を整えるとともに、ポラティリティの高いホテル事業を補うために不動産事業を拡充し収益を安定させます。

また、視野が広く、語学、ICTなどに長けた顧客対応力の高い従業員を育成することでお客様の満足度を更に高めると共に、新たなハードや新規事業を通じて更に幅広い顧客を獲得し、日本の迎賓館としての役割を継続して担っていきます。



1. ビジョン（目指すべき姿と基本戦略）

目指すべき姿

創業の精神を継ぐ「日本を代表するホテル」として、人を原点とする帝国ホテルブランドをより進化させる。また、いかなる経営環境下においても企業継続できる体制を構築し、来る2040年の開業150周年を目指す。

基本戦略

①グランドホテルの進化

日比谷本館建て替えによるハードウェア刷新と人材育成強化によるヒューマンウェアの充実をもって当社ブランド力を高める

②企業としての安定的成長

今後のホテル事業を盤石の体制とするため、不動産事業等の拡充により、収益力・財務基盤の強化を図る

③社会課題の解決

当社企業活動の全てについてSDGs貢献度を最大限向上させる

※企業理念

帝国ホテルは、創業の精神を継ぐ日本の代表ホテルであり、国際的ベストホテルを目指す企業として、最も優れたサービスと商品を提供することにより、国際社会の発展と人々の豊かでゆとりある生活と文化の向上に貢献する。

2. 事業環境（これまでの振り返り）

外部環境	内部環境																		
<ul style="list-style-type: none">◆新型コロナの影響からの脱却<ul style="list-style-type: none">・5類感染症に（2023年5月8日）◆訪日外国人客の本格回復 <div data-bbox="264 555 969 754" style="text-align: center;"><p>出典：日本政府観光局（JNTO）</p><table border="1"><caption>訪日外国人客の本格回復 (百万人)</caption><thead><tr><th>年</th><th>訪日外国人客 (百万人)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2018</td><td>30</td></tr><tr><td>2019</td><td>30</td></tr><tr><td>2020</td><td>2</td></tr><tr><td>2021</td><td>0</td></tr><tr><td>2022</td><td>2</td></tr><tr><td>2023</td><td>25</td></tr><tr><td>2024</td><td>35</td></tr><tr><td>2025</td><td>40</td></tr></tbody></table></div> <ul style="list-style-type: none">◆インバウンド需要の拡大継続◆ホテル業界の競争激化◆生成AIなどテクノロジーの進化◆好調な業績に後押しされた法人需要◆大阪・関西万博開催（2025年）	年	訪日外国人客 (百万人)	2018	30	2019	30	2020	2	2021	0	2022	2	2023	25	2024	35	2025	40	<ul style="list-style-type: none">◆コロナ禍からの回復（2022年度黒字化達成）◆再開発計画の推進<ul style="list-style-type: none">・タワー館解体に向けオフィステナント退去・ラブラスリー、サービスアパートメント営業終了、ガルガンチュワ本館移転◆新規事業・業態への挑戦<ul style="list-style-type: none">・「サール」リニューアル・「ランデブーAWA」開業・「ANoTHER IMPERIAL HOTEL」開業 など◆ホテル事業部門の業績は好調に推移◆「帝国ホテル 京都」開業（2026年3月5日）
年	訪日外国人客 (百万人)																		
2018	30																		
2019	30																		
2020	2																		
2021	0																		
2022	2																		
2023	25																		
2024	35																		
2025	40																		

2. 事業環境（足元の状況）

外部環境	内部環境
<ul style="list-style-type: none">◆内幸町一丁目街区再開発計画の進捗◆建築費、労務費、エネルギー価格の高騰◆地政学的リスクの高まり◆原材料費の高騰、人手不足	<div data-bbox="1160 248 2074 469" style="border: 2px solid red; padding: 5px;"><p>東京事業所の建て替えに関し、 近時の物価動向及び社会環境による影響等を 踏まえた事業計画の検証を継続的に実施</p></div> <div data-bbox="1570 469 1659 533" style="text-align: center;">↓</div> <div data-bbox="1160 512 2074 754" style="border: 2px solid black; padding: 5px;"><p>2026年3月27日 より質の高い事業計画の検討に要する期間等 を踏まえ、タワー館について2030年度末頃の 解体工事着工を目指すことを決定</p></div>

中長期経営計画の改訂

人を原点とした経営方針のもと、2026～2030年度の5年間で東京事業所の建て替え計画の実現に向けた重要期間ととらえ、既存事業の収益力の強化と新規事業への成長投資により、キャッシュの確保を図る。

期間中の最重要課題

- ★全社的な稼ぐ力の強化：事業構造の刷新、収益性の向上
- ★マーケティング力の強化による顧客政策の拡充
- ★中地区新規事業計画の推進（宴会場、ホテル）

3. 重点課題

	I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】 (建て替え準備期間) 2026～2030年度	II 【現本館+中地区ホテル営業期間】 (タワー館建て替え期間)	III 【新タワー+中地区ホテル営業期間】 (本館建て替え期間)
① グランドホテルの進化	<ul style="list-style-type: none"> ★中地区新規事業計画の推進 (宴会場) ★マーケティング力の強化による顧客政策の拡充 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>東京事業所の建て替えについてはこの5年間において事業計画の質をより高めていく</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ハードの刷新と商品バランスを考慮した新規展開 ◆中地区宴会場の営業開始と安定運営 ◆最新オペレーションの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ハードの刷新 ◆建て替え期間中のノウハウ維持、サービス力継承
② 企業としての安定的成長	<ul style="list-style-type: none"> ★中地区新規事業計画の推進 (ホテル) ★全社的な稼ぐ力の強化、本社本部部門の在り方の再検討 ◆将来を担う人材の採用・育成・定着の強化 ◆東京事業所の付加価値と利益向上 (タワー館の営業再開) ◆大阪事業所の更なる利益体質化 ◆京都事業所 (2026年3月5日開業) の安定運営と利益創出 ◆上高地事業所の利益最大化 ◆コーポレートガバナンスの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆中地区ホテル開業と安定運営 ◆流動的な人材活用施策の実施 ◆現本館におけるリソース最適化と利益最大化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆流動的な人材活用施策の継続 ◆事業継続リスクへの対応 ◆新タワーにおける利益の最大化 ◆150周年、更にその先の世代へ引き継ぐ成長し続けるホテルへ
③ 社会課題の解決 ⇒ 詳細は 4. サステナビリティ推進 (SDGs達成への貢献)			

新本館開業

全社収益力の向上と
キャッシュの創出

I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】（2026～2030年度）
東京事業所建て替えに向け、全社収益力の最大化とキャッシュの確保を最優先とし、ハード・ソフト・ヒューマンの三位一体で
中地区新規事業計画を推進すると共に全事業所の収益体制の再構築を図る。

★中地区新規事業計画の推進

2031年度に竣工予定の中地区新規ビル(NTT日比谷タワー)の低層階にて宴会場、高層階にてホテルを運営

- ・ビルオーナーであるNTT都市開発及び街区地権者との開業に向けた調整
- ・中地区での新たな宴会場及びホテルの運営体制やセールス体制の構築

★中地区新規事業計画（宴会場）の推進

- ・本館宴会場にはない機能、特色をもった「帝国ホテルの新しい宴会場」の設計
- ・帝国ホテルの新しい宴会場での宴席需要の開拓

★中地区新規事業計画（ホテル）の推進

- ・NTTとの新ブランドホテルとしての特色を活かした設計
- ・新ブランドホテルの求める顧客層の開拓

I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】（2026～2030年度）

★全社的な稼ぐ力の強化、本社本部部門の在り方の再検討

- ・組織変更を含めた各部要員・費用の抜本的見直し
- ・事業所、部門を超えた協同体制の構築による業務効率、生産性の向上
- ・生成AI等、新技術の活用による業務の効率化

★マーケティング力の強化による顧客政策の拡充

- ・原点である従業員のサービス力、スキルの更なる強化による顧客満足度の向上
- ・事業所展開に併せた商品バランスの構築
- ・既存事業所と新規事業所それぞれの顧客層に合った商品の設計
- ・リーチしきれていない海外個人富裕層の獲得と顧客層に鑑みた商品の設計
- ・デジタルを基盤とする会員組織の再編と顧客の定着化

I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】（2026～2030年度）

◆将来を担う人材の採用・育成・定着の強化

- ・人材確保・育成・定着のための新人事制度の策定や労働条件向上への取り組み
- ・「マネジメント人材（GM及び幹部候補）」「グローバル人材」の育成
- ・外国人接客力、語学（英語）力の向上
- ・「ICT・DX推進に資する人材」「イノベーション人材」の育成
- ・「マーケティング人材」「ブランドマネージャー」など外部人材の活用

◆東京事業所の付加価値と利益向上（タワー館の営業再開）

- ・タワー館の営業継続及び現本館の付加価値向上によるホテル事業の利益最大化
- ・タワー館オフィス・商業エリアの再販及び新たな有効活用による利益創出
- ・営業スペースの用途変更やパブリックスペースの場所貸し等による利益最大化
- ・社員寮等、保有資産の有効活用による利益創出
- ・新規受託事業の推進による利益創出
- ・事務所、倉庫等の省スペース化を含む盛り替え（基幹設備・オフィス等の移設）計画の推進
- ・建て替え着手までの営業体制維持に必要な基幹設備等の整備・更新

I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】（2026～2030年度）

◆大阪事業所の更なる利益体質化

- ・ 関西圏における帝国ホテルブランドの認知向上と顧客の獲得
- ・ 更なるインバウンド需要の取り込み強化と宿泊売上比率の向上による利益最大化
- ・ 関西圏において地位を確立した宴会・婚礼事業の維持伸長
- ・ 京都開業後の支援・相互補完体制の確立と安定運用
- ・ 帝国ホテルプラザ大阪空室区画の再構築
- ・ 構造改革の更なる推進によるキャッシュフロー創出力の強化

◆京都事業所（2026年3月5日開業）の安定運営と利益創出

- ・ 日本を代表する古都の歴史と共存する新ホテル開業によるブランド向上
- ・ 宿泊特化型ホテルでの最高水準単価の実現による利益最大化
- ・ 国内外の富裕層個人顧客マーケットへの訴求と利用実績獲得
- ・ 京都・祇園商業圏との共創による新しい価値の創造（京都・祇園関連企業との相互送客、商品開発）

◆上高地事業所の利益最大化

- ・ 上高地ならではの体験価値提供による利益最大化
- ・ 利益を創出し続けるための設備投資の検討

I 【タワー館営業再開・京都本格稼働期間】（2026～2030年度）

◆コーポレートガバナンスの強化

- ・取締役会の多様性の推進と実効性の向上
- ・コンプライアンス体制の更なる強化
- ・資本市場との建設的な対話（IR）を通じた企業価値の向上

建て替え中の
営業継続と雇用の確保

Ⅱ 【現本館＋中地区ホテル営業期間】

東京事業所建て替えに伴う事業規模の変動にしっかりと対応しながら新規事業となる中地区ホテルを安定運営し、開発期間中の営業継続と雇用の確保を行いながら建て替え計画を着実に遂行する。

◆ハードの刷新と商品バランスを考慮した新規展開

- ・新タワー：賃貸オフィス、サービスアパートメント、賃貸住宅、商業施設
新規事業となる「賃貸住宅事業」で「日比谷に“住まう”」という新たな価値を提供

◆中地区宴会場の営業開始と安定運営

- ・本館宴会場との連携による帝国ホテル宴会事業の拡大と安定稼働
- ・鹿鳴館跡地の宴会場での宴席という特色を活かした販売

◆中地区ホテル開業と安定運営

- ・NTTとの新ブランドホテルの展開と認知度の定着
- ・新ブランドホテルの開業によって多様化する帝国ホテル顧客層への対応
- ・帝国ホテル初となる都心におけるスモールラグジュアリーホテル事業の定着

◆最新オペレーションの構築

- ・ICT活用によるホテルオペレーションと業務の効率化を図り、最も優れたサービスと商品が創る顧客の体験価値、情緒的価値の最大化を実現

◆流動的な人材活用施策の実施

- ・営業範囲縮小に合わせた業務効率化及び各部要員の最適化
- ・再開発スケジュールに応じた要員コントロール

Ⅱ 【現本館＋中地区ホテル営業期間】

◆現本館におけるリソース最適化と利益最大化

- ・各テナントへの適切な情報開示と調整による、本館解体までの賃貸売上最大化
- ・市況を踏まえた本館営業スペースの用途変更や社員寮など保有資産の有効活用
- ・事務所、倉庫等の省スペース化を含む盛り替え（基幹設備・オフィス等の移設）計画の継続

Ⅲ【新タワー＋中地区ホテル営業期間】

日比谷本館の万全な体制での開業に向けた準備を推進し、
日本を代表するホテルとして更なる飛躍を目指す。

◆ハードの刷新

- ・新本館：グランドホテル
田根剛氏による、「東洋の宝石」をコンセプトとした迎賓館たる「宮殿」と人類進歩の証たる「塔」を融合させた建物
- ・グランドホテルとして、世界水準の客室や最新設備を備えた宴会場を持つ施設への建て替え

◆建て替え期間中のノウハウ維持、サービス力継承

- ・新規開業、建て替え完了後に向け、各種サービス提供における基本ルールのマニュアル整備
- ・東京事業所のグランドホテルとしてのノウハウ・サービス力を大阪事業所にて継承・発展

◆流動的な人材活用施策の継続

- ・外部出向、配置転換等による雇用確保及び中途採用活用による要員コントロール
- ・帝国ホテルスタッフとしての能力と経験の幅を広げる出向先・研修先の確保
- ・新タワー、中地区宴会場・ホテルへの適切な要員配置によるサービス力の継承

◆事業継続リスクへの対応

- ・災害や経済危機等の経営環境変化に対するリスク管理体制の確立と体制の安定運営

Ⅲ【新タワー＋中地区ホテル営業期間】

◆新タワーにおける利益の最大化

- ・三井不動産との共同事業によるオフィス・賃貸住宅の商品価値向上
- ・再開発に伴う容積率増加による収益力強化（900%→1,340%）
- ・三井不動産との共同事業による営業体制強化
- ・当社ブランドのオフィスビルとしての付加価値強化

◆150周年、更にその先の世代へ引き継ぐ成長し続けるホテルへ

- ・海外主要都市への新規出店などの企業展開に挑戦できる人材の育成
- ・ホテルとして成長し続けるための幅広い人材の登用
- ・ハードと人材への投資を従業員満足から顧客満足の向上へとつなげる理想的サイクルの持続的発展

帝国ホテル 再開発計画概要①

京都新規事業計画

2021年5月12日、京都・祇園甲部歌舞練場敷地内の弥栄会館の一部を保存活用した新規ホテル計画の実施を決定。

日本を代表する都市・京都を象徴する「祇園」でのホテル計画は、開業時から迎賓館としての役割を担ってきた当社の歴史や企業理念との親和性が高いと判断し、本計画の決定に至った。世界的にも認知度の高い観光都市である京都を新たな拠点に加え、培ってきたノウハウを結集してサービスを提供することにより、日本の代表ホテルとして、また、国際的ベストホテルを目指す企業として更なるブランド力の向上を目的としている。

2026年3月5日に開業を迎えた。

京都 ホテル情報

規模	地上7階、地下2階
主要用途	客室（55室）、レストラン、バー、ウェルネス施設（スパ、プール、フィットネスジム）
竣工時期	2025年12月
開業日	2026年3月5日

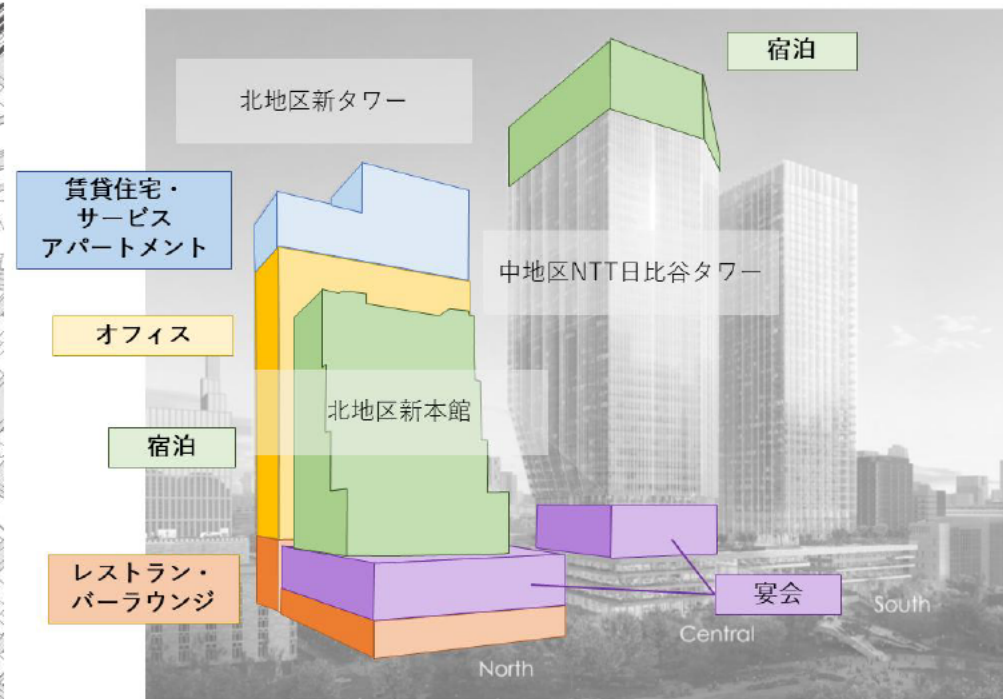


帝国ホテル 京都（本棟）

帝国ホテル 再開発計画概要②

東京事業所の建て替えを含む「内幸町一丁目街区開発プロジェクト」

旗艦ホテルである帝国ホテル東京の建て替え計画において、現在の本館及びタワー館に加え、「TOKYO CROSS PARK構想（内幸町一丁目街区開発プロジェクト）」のパートナーシップによって街区の中地区に営業エリアを拡張し、帝国ホテルの宴会事業とホテル事業を展開することで、営業を継続しながら建て替えを実施する計画。



帝国ホテル 再開発計画概要②

内幸町一丁目街区 中地区 NTT日比谷タワー

ホテル	形式・規模	スモールラグジュアリーホテル（宿泊特化型）
	ホテルブランド	帝国ホテルとは異なる新ブランドを展開
宴会場	形式	最新の映像音響施設を備えた、帝国ホテル宴会施設
	規模	1,000㎡を超える大宴会場及び300㎡規模の中宴会場
竣工時期	2031年度（予定）	

内幸町一丁目街区 北地区 新タワー

形式・規模	地上46階、地下4階
主要用途	賃貸住宅、サービスアパートメント、オフィス、商業・料飲施設等
竣工時期	未定

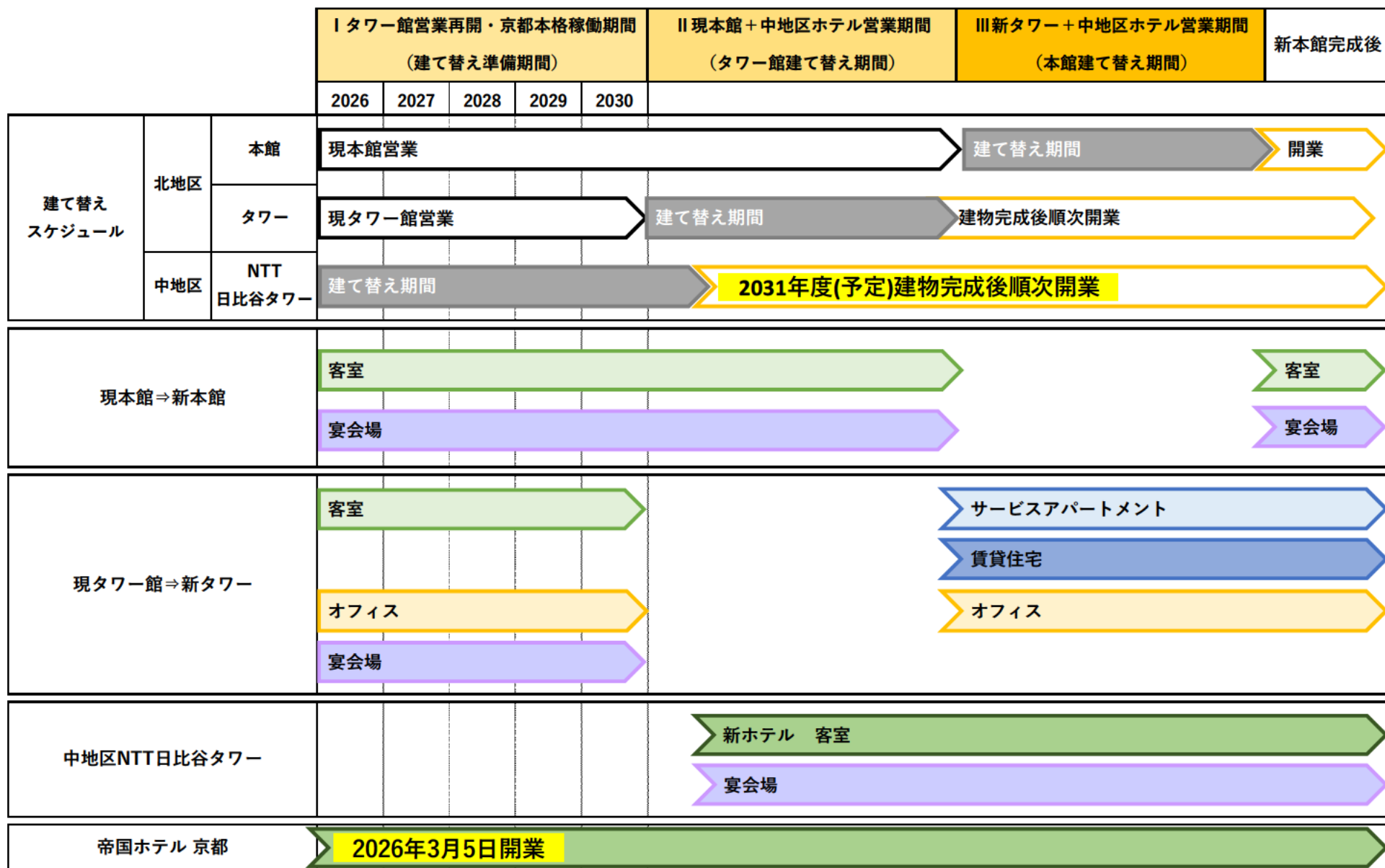
内幸町一丁目街区 北地区 新本館

形式・規模	一棟建てグランドホテル
主要用途	ホテル、宴会場、料飲施設等
竣工時期	未定



image: Atelier Tsuyoshi Tane Architects
北西から内幸町一丁目街区を望む（夜景イメージ）

再開発計画全容 スケジュール



※タワー館及び本館建て替え期間については現時点で未決定であり、建て替え準備期間の中で検討を進めてまいります。
また、その他スケジュールは現時点での予定であり、今後の検討により変更となる場合があります。



内幸町一丁目街区（HIBIYA CROSSPARK）完成イメージ

4. サステナビリティ推進（SDGs達成への貢献）

◆サステナビリティ推進体制の強化

- ・サステナビリティ推進委員会及び各分科会活動の強化
- ・従業員への意識向上、企業活動とSDGsを両立できる人材の創出
- ・各ステークホルダーに対するサステナビリティ推進活動の積極的な開示

◆CO2排出量の削減



- ・新ハードへの最新技術導入による環境負荷低減
- ・エネルギー使用量の削減、再生可能エネルギーの導入検証
- ・SSBJに基づく事業リスクの分析と対策

直営事業所におけるCO2排出量を
2030年度に60%減（2013年度比）
2050年度までに実質ゼロを目指す

◆環境への取り組み



- ・食品ロス対策の推進（食品廃棄物の削減、リサイクル促進等）
- ・サプライヤーと協働した、環境に配慮した素材・食材の活用促進

食品リサイクル法に基づく再生利用等実施率
2030年度目標 当社義務値64%達成

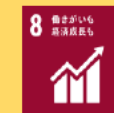
◆街としての永続的価値向上



- ・街区地権者との共創による新しい価値の創造と帝国ホテルブランドの向上
- ・近隣企業や周辺地域との連携、地域活動による社会貢献
- ・自社の災害対応力の強化、災害拠点としての地域貢献

4. サステナビリティ推進（SDGs達成への貢献）

◆人権尊重、ダイバーシティ推進及び健康経営の推進



- ・ 社内外のステークホルダーを対象とした人権デュー・デリジェンスの実施と浸透
- ・ 女性活躍推進、男性育児休業取得促進、障がい者雇用促進、人権啓発教育強化等
- ・ 健康経営の推進（従業員の健康維持、メンタルヘルス対応など）

女性管理職比率

2025年度	2030年度目標
20% ※2026年4月1日現在	23%以上

男性育児休業取得率

2025年度	2030年度目標
100%	100%維持

障がい者雇用率

2025年度	2030年度目標
2.8%	法定雇用率以上

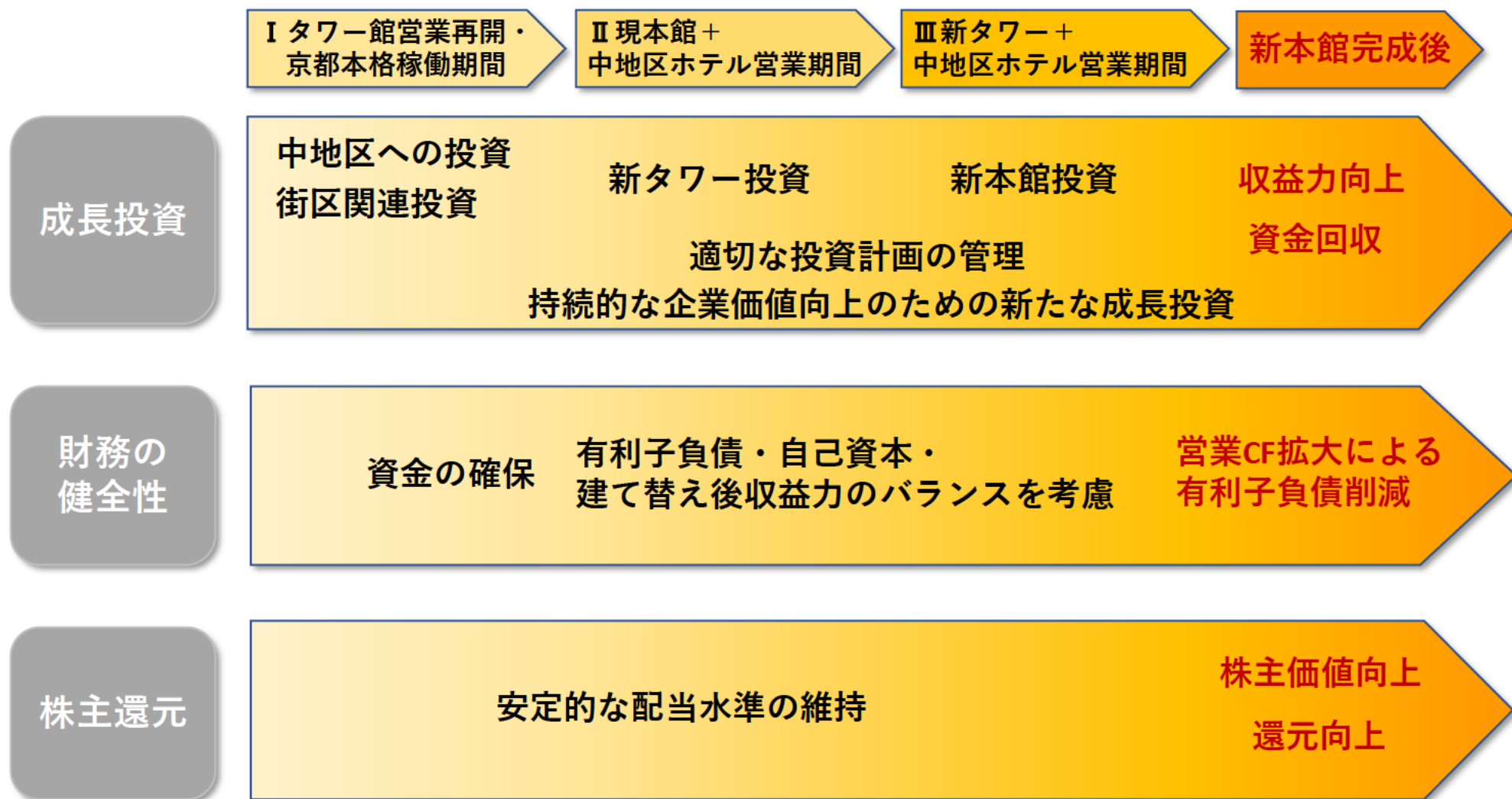
健康関連の最終的な目標指標

	2025年度	2030年度目標(KGI)
生活習慣（脂質の有所見率）	32.4%	30%以下
ワークエンゲージメント	2.7点	2.8点以上
アブセンティーズム	0.45%	0.5%以下
プレゼンティーズム	23.4%	20%以下

- ・ ワークエンゲージメント：新職業性ストレス簡易調査票の「仕事をしていると活力がみなぎるように感じる」「自分の仕事に誇りを感じる」2問の平均点（5点満点）
- ・ アブセンティーズム：所定労働日数に対する休職率
- ・ プレゼンティーズム：『東大1項目版』を用いて生産性の損失割合を測定（割合が高いほど損失が多い）

5. 財務戦略

資本コストや株価を意識した経営を念頭に、再開発の進捗に応じた戦略を実行し、財務の健全性をコントロールしながら持続的な企業価値の向上を目指す。



6. 定量目標

I 【タワー館営業再開・ 京都本格稼働期間】 (2026～2030年度)	タワー館の営業再開と京都事業所の本格稼働を軸に、 全社収益力の最大化とキャッシュの確保を最優先とし、 東京事業所の建て替え準備を着実に遂行する。
II 【現本館＋ 中地区ホテル営業期間】	タワー館閉館による一時的な収益力低下が見込まれるが、 既存事業所及び、新規開業予定の中地区ホテル事業を軌道 に乗せて収益の最大化を図る。
III 【新タワー＋ 中地区ホテル営業期間】	新タワー・中地区宴会場・ホテルでの営業期間は、 主に不動産事業の拡充により収益力の大きな向上を目指し、 新本館の開業後は建て替え前を上回る収益力を確保する。

	2025年度実績	2026年度目標	2027～2030年度目標
売上目標	562億円	614億円	620億円以上
EBITDA目標	46億円	59億円	70億円以上

*上記は当社の中長期経営計画上の目標値であり、その実現を保証又は約束するものではありません

*2031年度以降の数値目標等については今後決定次第、公表いたします

*事業等のリスクについては有価証券報告書に記載しております