

にぎわいのある街をつくる

都市事業セグメント

事業分野：オフィスビル・商業施設 / 投資マネジメント / 賃貸住宅管理 / 再生可能エネルギー・インフラ施設

都市間競争が激化するなか、エリアのポテンシャルを引き上げる都市開発プロジェクトなどを通じて、グローバル都市“TOKYO”の価値向上に取り組んでいます。オフィスビル・商業施設の開発・運営のほか、再生可能エネルギーや物流施設などのインフラ・インダストリー関連事業、賃貸住宅管理事業などを手がけ、快適で豊かな都市生活に貢献しています。



お客さまへの提供価値 **快適な都市生活** **安心安全な住まい** **クリーンエネルギー**

現状認識	事業戦略
強み <ul style="list-style-type: none"> ● 都心部での優良なオフィスビルポートフォリオ ● 独自性のある施設づくりと事業推進力 	グループの中核を担う 強固で独自性のある都市事業
弱み <ul style="list-style-type: none"> ● フラッグシップとなる大型ビルの不足 	
機会 <ul style="list-style-type: none"> ● 広域渋谷圏における再開発機運の高まり ● ワークスタイルの変化に伴う働く場の提供 	
リスク <ul style="list-style-type: none"> ● 収益不動産^{※1}に対する投資環境の過熱 ● 都心部でのエリア間競争の激化 	
	グループの中核を担う 強固で独自性のある都市事業
	広域渋谷圏・竹芝などの街づくり推進による 街・エリア価値共創
	インフラ・インダストリー分野への 循環型再投資事業の拡大

※1. オフィスビル・商業施設などが該当します

中期経営計画の進捗と見通し

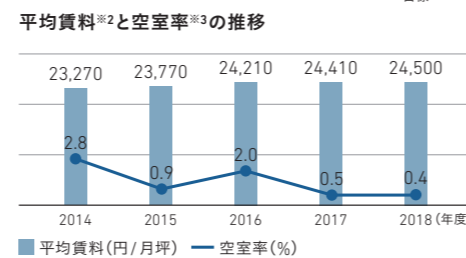
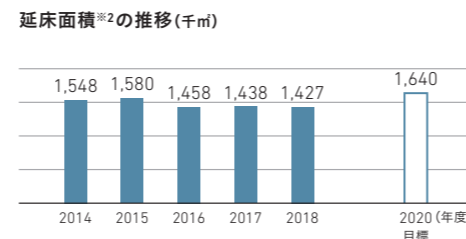
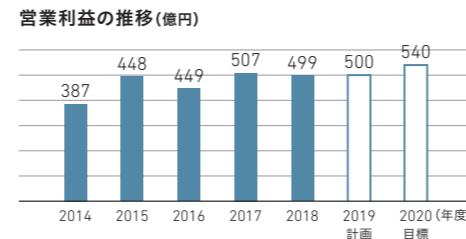
グローバルな都市間競争とともに、東京でもエリア間競争が進んでいます。このような市場動向を背景に、都市生活者に選ばれる街づくりに向けて、広域渋谷圏や竹芝地区を中心に大型プロジェクト開発を推進し、安定的なキャッシュフローの創出をめざしています。

不動産投資市場においては、オフィスビルや商業施設をはじめとした収益不動産は、投資家期待利回りが過去最低となるなど投資環境が過熱しています。そのため、産業構造の変化によって成長が期待できるインフラ・インダストリー分野への投資を進め、循環型再投資の領域拡大による収益力強化に取り組んでいます。このように、街づくりからエネルギー分野までの幅広い領域で存在感を発揮しながら、「グループの中核を担う強固で独自性のある都市事業」の実現を図っています。

中期経営計画の前半期は、2020年度までに開業する「渋谷ソラスタ」や「渋谷フクラス」などの開発プロジェクトが順調に進捗し、オフィスのテナントリーシングは、すべて完了しました。また、ノルウェー中央銀行から東急不動産が日本初のローカルパートナーとして選ばれました。広域渋谷圏内の商業施設5物件への共同出資および運営により、AUMを拡大させ、広域渋谷圏におけるプレゼンス向上に寄与しています。

再生可能エネルギー事業「ReENE(リエネ)」は、開発中の案件を含め、全国43カ所(2019年6月末現在)で事業を展開し、環境配慮と地域発展の両立に取り組んでいます。また、増加する物流効率化ニーズに応じて、物流施設「LOGI'Q(ロジック)」の開発も推進しており、サステナブルな社会の実現に向けて幅広い施策を進めています。

賃貸住宅管理事業においては、管理戸数が順調に伸びています。東急住宅リースでは都心物件の強化に向けて、「都心営業センター」を開設したほか、エリア拡大戦略として「名古屋センター」を開設しました。学生情報センターでは、学生寮などの管理運営を受託しています。東急不動産が開発する学生レジデンス「CAMPUS VILLAGE」が首都圏と関西圏で稼働したことで、管理戸数の拡大につながっています。



※2. オフィスビルのみの数値です
※3. オフィスビル・商業施設の数値です



伸長する賃貸住宅管理事業

グループ内の賃貸住宅管理事業を統合して2015年に営業を開始した東急住宅リースと、2016年にグループの一員となった学生情報センターが、当社の賃貸住宅管理事業を牽引しています。両社の管理ストックの合計は、2019年度には14万戸を超える見込みです。

賃貸住宅管理戸数の推移 (年度)

年度	2017	2018	2019 (計画)
管理戸数	12.8万戸	13.7万戸	14.2万戸

東急住宅リースの取り組み 不動産市場における「サービスプロバイダー」をめざして、さまざまな資産運用ニーズに応えています。都心での営業力強化や付帯サービス拡充にも注力し、差別化を図っています。オープンイノベーションの推進やRPA (Robotic Process Automation) の導入など、先駆的な取り組みを行っている点も特徴です。

学生情報センターの取り組み 学生、学校、オーナーおよび企業を有機的に結びつける「総合プラットフォーム企業」をめざしています。外国人留学生増加などの機会を捉え、教育から就職まで対応が求められる大学経営に寄り添いながら成長を続けています。各ステークホルダーとの強い接点を活かして、グループで幅広いシナジーを創出しています。

〈サービス事例〉

- オーナーさま向け収支管理サイト「Owner Box」
- 入居者さま専用の会員登録サイト「かなえていくリール」
- 不動産賃貸契約専用の電子契約サービス「IMAoS」など

〈シナジー事例〉

- 学生レジデンス「CAMPUS VILLAGE」シリーズの開発 (住宅事業)
- 学生寮の改修工事 (管理事業)
- 大学保有地の有効活用提案 (仲介事業ほか)



事業を通じた社会課題への取り組み：環境・社会に配慮した不動産開発

東急不動産では、環境・社会に配慮した不動産の開発を行っており、2019年7月末現在、20物件のオフィスビル・商業施設が、日本政策投資銀行によるDBJ Green Building 認証を取得しています。対象物件の環境性能に加えて、防災やコミュニティへの配慮などを含む、さまざまなステークホルダーへの対応が総合的に評価されています。



- 5 stars** 国内トップクラスの卓越した「環境・社会への配慮」がなされたビル
渋谷ソラスタ/日比谷パークフロント/(仮称)竹芝地区開発計画(業務棟) ※プラン認証
- 4 stars** 極めて優れた「環境・社会への配慮」がなされたビル
スプライン青山東急ビル/新青山東急ビル/日本橋フロント/新目黒東急ビル/あまがさきキューズモール/東急プラザ参道原宿
- 3 stars** 非常に優れた「環境・社会への配慮」がなされたビル
霞が関東急ビル/南青山東急ビル/日本橋丸善東急ビル/内幸町東急ビル/渋谷南東急ビル/日本橋本町東急ビル/市ヶ谷東急ビル/浜松町スクエア/恵比寿ビジネスタワー/恵比寿プライムスクエアタワー
- 2 stars** 優れた「環境・社会への配慮」がなされたビル
新橋東急ビル



住まいに新しい輝きを照らす

住宅事業セグメント

事業分野：住宅分譲/賃貸住宅開発(賃貸マンション・学生レジデンス)

少子高齢化の進行やライフスタイルの多様化など、時代の変化に対応した住まいづくりを行っています。防災・老朽化対策、地域コミュニティの活性化、省エネ・環境配慮の取り組みなどを通じて、地域社会に貢献しています。



お客さまへの提供価値 **快適な都市生活** **安心安全な住まい**

現状認識	事業戦略
<p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 総合デベロッパーの強みを活かした複合開発 ● グループ一体で提供する入居者向けサービス <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● フラッグシップとなる大型プロジェクトの少なさ ● 業界トップクラスではない事業規模・供給戸数 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ライフスタイルの多様化に対応した住まいの提供 ● 職住近接ニーズの高まり、都心への人口流入 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事業用地取得および建設コストの上昇 	<p>グループ総合力を活かした領域での独自プレゼンス確立</p> <p>都心・再開発・複合開発および新領域(学生レジデンスなど)での規模拡大</p> <p>投資家向け賃貸住宅開発・売却の推進</p>

中期経営計画の進捗と見通し

新築分譲マンション市場を取り巻く環境が年々変化するなか、お客さまに選ばれる住まいを提供するため、再開発などの付加価値の高い領域で規模拡大を図っています。なかでも、分譲マンション「BRANZ」は、業界初の分譲住宅「東急スカイライン」(1958年)を竣工以来、培ってきた経験と知恵の結晶であり、そのブランド浸透に注力しています。

中期経営計画の前半期は、都心物件や再開発事業を強化し、「プランズ六番町」や「プランズタワー御堂筋本町」などを供給しました。また、住まいを起点としたライフスタイル提案型の街づくり事業「ライフストーリータウン」を展開し、少子高齢社会が抱える社会課題の解決を図っています。分譲マンションとシニア住宅の複合開発である「世田谷中町プロジェクト」「十日市場プロジェクト」では、保育・子育て支援や地域連携などのソフトサービスを備え、多様な住まい方や健康生活の社会ニーズに応えています。

そのほか、集合住宅の分野で蓄積した情報収集力および企画開発力を活かして、賃貸住宅「COMFORIA」、学生レジデンス「CAMPUS VILLAGE」の開発・分譲も行ってあり、当社グループの関与アセット拡大に寄与しています。

事業を通じた社会課題への取り組み：老朽化した駅前市街地を再開発で活性化

横浜市有数のターミナルである大船駅の周辺市街地には、老朽化した木造建築物が密集するエリアが残されていたことから、「大船駅北第二地区第一種市街地再開発事業」による都市基盤の整備が推進されており、2020年に工事が完了する計画です。

東急不動産は当事業の参加組合員となり、「プランズタワー大船」を供給するとともに、公共施設や商業施設などの整備・開発に取り組み、にぎわいの創出や利便性、安全性の向上を図ります。併せて、管理を担う東急コミュニティーと共にエリアマネジメント活動に取り組み、地域社会の持続可能な発展をサポートしていきます。



暮らしと建物の一生を支える

管理事業セグメント

事業分野：マンション管理/ビル・施設管理/リフォーム工事

マンションやビル・商業施設、公共施設・公営住宅など、さまざまな建物の管理・運営・改修をトータルサポートしています。良質な社会ストックの形成を通じて、お客さまの生活環境と資産価値の維持向上に貢献しています。



お客さまへの提供価値 **快適な都市生活** **安心安全な住まい**

現状認識	事業戦略
<p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 業界トップクラスの管理戸数、幅広い管理領域 ● 技術力をはじめとする専門性の高い人材 <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 飛躍的な伸長が難しいビジネスモデル <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建物老朽化に伴う改修・リフォーム需要拡大 ● 公的案件の民間開放(PFI・指定管理者制度) <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ストック拡大に伴って必要となる労働力の確保 ● マンションリプレース競争の激化 	<p>総合不動産管理会社 圧倒的No.1</p> <p>マンション、ビル、商業施設、公共公益資産などの多様な管理ストックの積み上げ</p> <p>管理ストックを起点とした事業機会の獲得</p>

中期経営計画の進捗と見通し

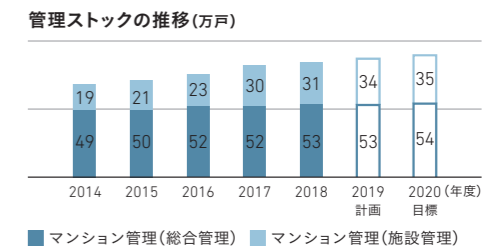
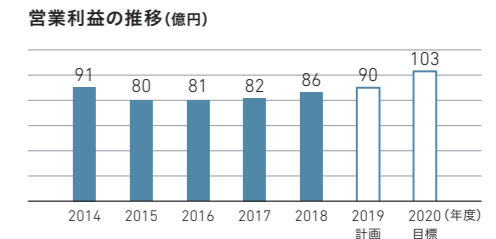
国内の新築分譲マンション供給による管理ストック拡大が限定的となるなかで、公的案件的民間開放や建物老朽化に伴う工事需要の伸長を背景に、幅広い管理領域と豊富な知見を活かして、「総合不動産管理会社 圧倒的No.1」をめざしています。

中期経営計画の前半期は、主力の管理業において、「国立研究開発法人理化学研究所 和光地区」「Shinagawa HEART」を受注したほか、ビル・商業施設、マンションの実績を着実に増加させています。併せて、PFI や指定管理者制度を活用した公的案件にも注力し、「港区立郷土歴史館」などの文化施設、スタジアムや空港といった多様な施設を受託しています。公営住宅の指定管理戸数は2018年に20万戸を超え、民間企業で全国1位となりました。2019年2月には、東京都が公募した「都立木場公園多面的活用プロジェクト」の運営事業者に決定するなど、公的案件は順調に拡大しています。海外では、インドネシアに現地法人を設立し、日本流のきめ細かな管理サービスの提供を開始しました。工事業においては、管理ストックにおける幅広いお客さま接点を活かして、建物の個性に応じた提案を行い、マンションやオフィスビルなどで実績を拡大しています。

事業を通じた社会課題への取り組み：新しい研修施設で省エネ率75%を達成

2019年5月開業の「東急コミュニティー技術研修センター NOTIA(ノティア)」は、最先端の環境技術を導入し、東京都内の事務所ビルで初めて「Nearly ZEB」を取得しました。「ゼロ・エネルギー・ビルディング(ZEB)」は国土交通省による公的な認証制度で、「Nearly ZEB」は省エネ率75%以上を達成したビルをさします。

「建物そのものが研修素材」をコンセプトに、自然環境との調和にも配慮した当センターでは、東急コミュニティーが1,600名を超える技術系社員の育成を図っています。技術力・提案力・サービス品質の向上を実現し、お客さまの期待に応えていきます。



■ マンション管理(総合管理) ■ マンション管理(施設管理)



お客さまと不動産をつなぐ

仲介事業セグメント

事業分野：仲介（売買・賃貸）／販売受託／不動産販売／不動産ソリューション

不動産の売買仲介・販売受託・販売など、不動産流通に関するあらゆるニーズに対して、先進的なサービスや最適なソリューションで応えています。不動産情報マルチバリュークリエイターとして、さらなる進化をめざします。



お客さまへの提供価値 **快適な都市生活** **安心安全な住まい**

現状認識	事業戦略
<p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高いブランド力、豊富なお客さま接点 ● 豊富な不動産流通情報と情報加工力 <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 不動産市況の影響を受けやすいビジネスモデル <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 既存住宅流通市場の拡大 ● 低金利による良好な不動産購入環境の継続 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● AIなどの技術革新による情報価値減少 	<p>不動産情報マルチバリュークリエイター</p> <p>「情報加工型仲介業」への進化による 事業機会獲得、事業ドメイン拡大</p> <p>3つの業界No.1 (お客さま評価、事業競争力、働きがい)の実現</p>

中期経営計画の進捗と見通し

新築住宅市場の成長は限定的であるものの、優良な住宅ストックの増加や政策支援が後押しとなり、既存住宅市場の拡大が期待されています。一方で、AIなどの技術革新による不動産テックの急速な発展や、異業種の参入による影響も見据える必要があります。これらを背景に、「売りたい」「買いたい」「貸したい」「借りたい」「運用したい」といった不動産に関する情報・ニーズを、多様な事業メニューによって加工し、お客さまに多彩な価値を提供する「不動産マルチバリュークリエイター」をめざしています。

中期経営計画の前半期は、主力の仲介事業で新規出店を進めるとともに、ホテルなどのオペレーショナルアセットへの取り組みを推進しています。不動産販売事業では、買取再販型のリノベーションや投資用不動産販売が引き続き拡大したほか、商業施設やホテルなどの新たな領域でも実績をあげています。このほか、「3つの業界No.1」実現に向けて、都心部の高額マンションに特化した店舗「GRANTACT（グランタクト）」の展開、継続的な広告展開を通じたリテールブランド戦略の推進、働きがいのある職場づくりなどに取り組み、着実に歩みを進めています。

事業を通じた社会課題への取り組み：良質なリノベーションで安心な暮らしを提供

人口減少、少子高齢化が進むなか、既存住宅流通・リフォーム市場の活性化が政策として推進されています。一方で、リノベーションマンションを検討されるお客さまからは、建物の躯体が見えないことや、購入後の保証体制に対する不安の声が挙がっていました。東急リバブルでは、リノベーションマンション「Lideas（リディアス）」を展開し、1戸単位での買い取りから、室内解体後の専門機関による検査、設備・仕上げの更新、工事完成後の点検・検査、アフターサービス保証まで対応する体制を敷いています。お客さまの不安を解消する安心な暮らしの提供により、良質な住宅ストック形成に寄与していきます。



豊かな時間と体験を提供する

ウェルネス事業セグメント

事業分野：ホテル・リゾート／シニアライフ／フィットネス／福利厚生代行

健康長寿社会の実現や地方創生などの社会課題に取り組むべく、寿命延伸に向けた横断的サービスを提供するヘルスケア領域と、お客さまの上質で豊かな時間づくりをサポートするホテル・リゾート領域を展開しています。



お客さまへの提供価値 **快適な都市生活** **心身の健康** **充実した余暇**

現状認識	事業戦略
<p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高いブランド力、豊富なお客さま接点 ● 先行事業者としての運営ノウハウと多様なアセット <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 天候の影響を受けやすいビジネスモデル（ホテル・リゾート領域） <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● シニア関連需要の増大（ヘルスケア領域） ● インバウンド需要の拡大（ホテル・リゾート領域） <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 規模拡大に伴って必要となる労働力の確保 	<p>ウェルネス領域における業界トップポジション確立</p> <p>お客さま接点と運営力を活かした 新たな事業メニュー展開（ヘルスケア領域）</p> <p>多彩な施設の開発・運営ノウハウを活かした 事業領域拡大（ホテル・リゾート領域）</p>

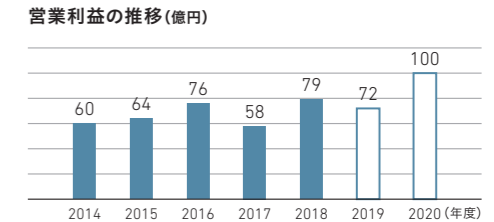
中期経営計画の進捗と見通し

高齢化の進展による高齢者向け施設・介護サービスの拡大や、外国人観光客の増加を背景とした観光・宿泊施設の拡大など、健康や余暇に関連する領域は大きな成長が見込まれています。こうした時代の要請に応えるため、より良い生き方を追求する新たなライフスタイルを世の中に提案し、「ウェルネス領域における業界トップポジション確立」をめざしています。ヘルスケア領域では、上質な住まいを提供するシニア住宅「グランクレール」、健康的な生活スタイルを提供する「東急スポーツオアシス」をはじめ、健康寿命延伸に貢献する多様なサービスを展開しています。ホテル・リゾート領域では、日常を超えた環境・快適な空間を整備し、一年を通じた多彩なリゾートライフを提供しています。

中期経営計画の前半期は、長年培ってきた開発力・運営力を活かし、「東急ハーヴェストクラブ軽井沢&VIALA」「ハイアットリージェンシー 瀬良垣アイランド 沖縄」を開業しました。また、都市型ホテル「東急ステイ」は、札幌、福岡などの地方中核都市への出店を加速し、2020年度客室数は当初目標を上回って順調に進捗しています。こうした取り組みにより、グループの新たなコア事業へと当セグメントを成長させる方針です。

事業を通じた社会課題への取り組み：シニア住宅を起点に多世代交流を促進

東急不動産が横浜市や東急電鉄などと共同で推進する「十日市場プロジェクト」において、シニア住宅「クレールレジデンス横浜十日市場」が2019年4月に開業しました。お元気な方向けのシニア住宅と、認知症に優しいデザインを取り入れたケア住宅で構成し、地域住民も利用可能なコミュニティカフェやデイサービスなどを備えています。地域交流を促進するエリアマネジメントの一環として、イベントの開催も計画しています。地域の方々によるワークショップ、大学生による町おこしの取り組み発信など、世代を超えた交流を育みながら、誰もが安心して暮らし続けられる街づくりをめざします。



暮らしの楽しみを創り出す

ハンズ事業セグメント

事業分野：東急ハンズ／ハンズビー

「ここは、ヒント・マーケット。」をブランドスローガンに、「お客さま一人ひとりのライフスタイルの実現」のお手伝いとして、幅広い分野で多種多様な商品を取りそろえ、暮らしを充実させるヒントを提供しています。



お客さまへの提供価値 **快適な都市生活** **充実した余暇**

現状認識	事業戦略
強み <ul style="list-style-type: none"> ● 独自性のある高いブランド力と知名度 ● 豊富な品揃えと商品知識を持つスタッフ 弱み <ul style="list-style-type: none"> ● ECなどのデジタル戦略への取り組みの遅れ 機会 <ul style="list-style-type: none"> ● ライフスタイル重視およびコト消費の増加 ● 小売業におけるインバウンド需要の拡大 リスク <ul style="list-style-type: none"> ● EC拡大に伴う店頭シェア縮小（ショールーミング化） ● 追随企業の増加と競争激化 	ライフスタイル創造・提案No.1ブランド お客さまニーズに即した商品提案によるコンサルティングセールス 安定的に利益を生み出せる体質への転換、ハンズブランドの強化

中期経営計画の進捗と見通し

小売業界ではEコマースの拡大などにより、競争が激化しています。厳しい事業環境ではあるものの、東京五輪の開催やインバウンド需要の拡大など、ポジティブな動きも見られます。また、体験に価値を見出すコト消費へのシフトも起こっています。こうした環境に対応して、「モノ（信頼できる豊富な品ぞろえ）」、「コト（ワクワクするヒントが見つかる場）」、「ヒト（商品知識が豊富な頼れるスタッフ）」という3つの強みを活かしたコンサルティングセールスを展開し、「ライフスタイル創造提案No.1ブランド」の構築をめざしています。

中期経営計画の前半期は、国内外で新規出店を進めるとともに、旗艦店で競合他店にはない強い個性を持った店づくりを進めました。新宿店では、商品カテゴリーごとにその分野に精通したスタッフが“店主”となり、お客さまとの会話を通じてライフスタイル提案を行う「Hi! Tenshu」プロジェクトを展開しています。また、開業40周年を迎えた渋谷店では、お客さまが気軽に手づくりを体験・体感できる「アガる! STUDIO」や、プロのスタッフの作業工程を見学できる「つくる工房」を店内各所に設置し、楽しさやワクワクを訴求しています。今後も、モノ・コト・ヒト消費の時代に即した店づくりを進めます。

事業を通じた社会課題への取り組み：手づくりの楽しさを伝える出張工作教室

自治体などと連携し、出張工作教室「ハンズヒントクラブ」を開催しています。この教室ではハンズのスタッフが講師となり、地域の子どもたちに手づくりの楽しさ、モノづくりの面白さを伝えています。2010年から各店で年2回開催しており、参加人数は延べ16,000名に上ります。2018年度は全国69カ所で開催し、約2,500名の子どもたちが参加しました。

また、2012年より渋谷区役所主催の「渋谷区くみの広場」にて出張工作を実施しており、2018年度までに延べ2,000名以上が参加しました。東急ハンズでは、これらをCSR活動と位置づけ、参加費はすべてセーブ・ザ・チルドレン・ジャパンに寄付しています。



新たなフィールドを開拓する

次世代・関連事業セグメント

事業分野：海外（北米・アジア）／造園・緑化

海外事業や造園・緑化事業など、新たなビジネスフィールドを創造・拡大しています。インドネシアおよびアメリカを中心とする海外事業においては、総合デベロッパーとしてのプレゼンス発揮をめざした事業を展開しています。



BRANZ SIMATUPANG (2018年12月竣工)

〈海外事業〉

お客さまへの提供価値 **快適な都市生活** **安心安全な住まい**

現状認識	事業戦略
強み <ul style="list-style-type: none"> ● 国内で培ってきた開発ノウハウ ● 外資系デベロッパーとしての高いプレゼンス（インドネシア） 弱み <ul style="list-style-type: none"> ● 特定地域のための海外展開および知名度 機会 <ul style="list-style-type: none"> ● 経済成長が続くアジア各国での事業展開の可能性 リスク <ul style="list-style-type: none"> ● 政治リスク、戦争・紛争・テロなどの海外情勢悪化 ● 急激な為替変動 	海外事業における総合デベロッパーとしてのプレゼンス発揮 ニューヨークで参画する再開発事業のプレゼンスを活かした北米事業強化 外資系No.1デベロッパーとしてのインドネシア事業強化、アジア各国への事業展開

中期経営計画の進捗と見通し

安定的な成長が見込まれる北米や、経済成長が続くアジア圏をベースに、「海外事業における総合デベロッパーとしてのプレゼンス発揮」に向けて取り組んでいます。

中期経営計画の前半期は、アメリカで投資事業や再開発事業に注力し、投資家ニーズに合った物件の供給や環境性能の高いハイグレードオフィスの開発を推進しています。ニューヨークの「425パーク・アベニュー」は、開発・リーシングが着実に進んでいます。

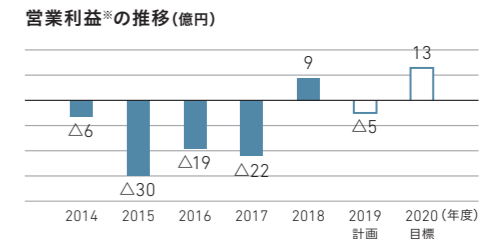
インドネシアでは、日本で育てた分譲マンションブランド「BRANZ」を展開し、2018年に2物件の引き渡しを開始しました。自社ブランドの海外展開は、日系デベロッパーとして初の試みです。「BRANZ」の品質の良さを訴求して、イメージ確立・ブランド浸透を図っており、2017年にはBCIアジア社が選ぶ「2017年インドネシアトップ10デベロッパー」に、外資系デベロッパーとして初めて選出されるなど、現地で高い評価を得ています。

さらに2019年にはシンガポールに現地法人を設置し、今後の成長が期待されるアジアにおいて、これまでの海外事業で培った経験やグループ各社のノウハウを活かした事業展開を図っています。

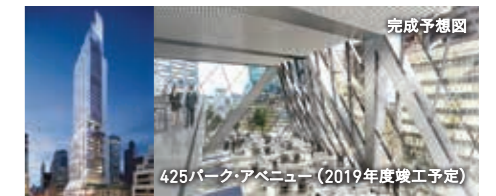
事業を通じた社会課題への取り組み：「日本式マンション」で生活環境向上に貢献

当社グループでは、1975年のインドネシア進出以来、現地で累計約4,500戸の戸建住宅を開発し、信頼と実績を積み重ねてきました。その長い歴史で培ったノウハウを活用し、2018年には「BRANZ BSD 藍」および「BRANZ SIMATUPANG」が竣工しました。

「BRANZ SIMATUPANG」は、開発・設計・施工すべてを日系企業で推進するオールジャパン体制で取り組むプロジェクトです。管理事業セグメントの東急コミュニティーも現地法人を設立し、日本式の管理サービスを提供しています。今後も日本とインドネシアの文化を融合しながら、新しい住まい方を提案していきます。



※次世代・関連事業全体の数値です



425パーク・アベニュー (2019年度竣工予定)



現地社員への販売レクチャーの様子

