

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／賃貸住宅管理／投資マネジメント／再生可能エネルギー発電施設／物流施設

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発電施設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。



事業を通じた提供価値 **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 ● 1GW超の発電能力を有する再生可能エネルギー事業 	<p>グループの中核を担う 強固で独自性のある都市事業</p> <p>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</p> <p>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</p>	
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 ● EC拡大に伴う物流施設へのニーズ拡大 		
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 都心部でのエリア間競争の激化 ● テレワーク浸透に伴うオフィスビル需要の変化 		

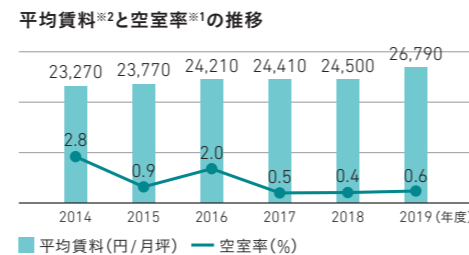
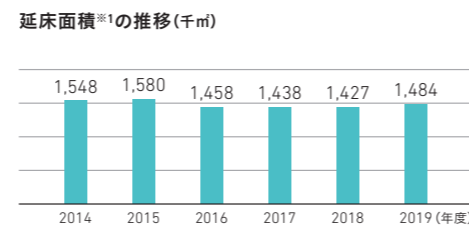
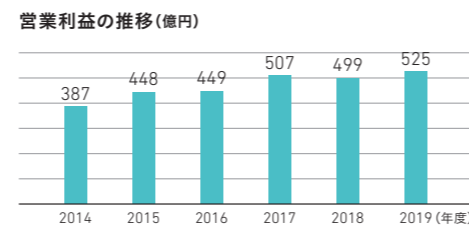
中期経営計画の進捗と見通し

都市事業セグメントでは、広域渋谷圏における「渋谷ソラスト」「渋谷クラス」や、竹芝地区の「東京ポートシティ竹芝」が竣工し、収益基盤拡充が着実に進んでいます。インフラ・インダストリー分野においても再生可能エネルギー発電施設、物流施設ともに開発・稼働が進み、中期経営計画におけるセグメント営業利益の達成に向けて順調に拡大を続けてきましたが、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、主要商業施設の休館などを実施した結果、賃料減免・歩合賃料減少などの影響が発生しています。

オフィスビル事業では、これまでIoTの活用や緑の力を取り入れた「Green Work Style」などにより、生産性や創造性を高める新しい働き方を提案してきました。また、多様な働き方に対応するため、会員制シェアオフィス「ビジネスエアポート」の積極出店を進めてきました。新型コロナウイルスへの対応を端緒としたテレワークの進展・定着に伴い、オフィス内外でのこうした働き方へのニーズは今後も増加するものと見込まれます。これまで以上に、社会課題をとらえた新しい働き方をサポートするオフィスの提供を進めていきます。

インフラ・インダストリー関連事業では、「巣ごもり消費」に代表されるEコマースの急拡大により、物流施設への需要が増加しています。東急不動産では2016年に物流施設開発事業へ参入後、「LOGI'Q(ロジック)」ブランドで、総合デベロッパーとして培ってきたノウハウとグループの総合力を活かした開発を行っています。再生可能エネルギー事業「ReENE(リエネ)」とともに、今後もインフラ・インダストリー分野への投資に注力していきます。

賃貸住宅管理事業では、管理戸数が順調に伸長し、東急住宅リースにおいては10万戸を突破しました。学生情報センターでは、東急不動産が開発し、管理運営を担う「キャンパスヴィレッジ」が順次稼働しています。



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



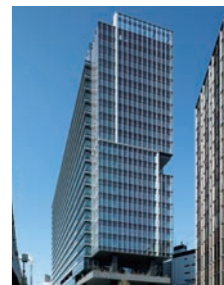
東京ポートシティ竹芝 オフィスタワー (2020年5月竣工)

渋谷クラス (2019年10月竣工)

東急プラザ渋谷 (2019年12月開業)

新しい働き方を実践し、提案するライブ・オフィス

東急不動産が入居する「渋谷ソラスト」では、従業員による新しい働き方をお客さまに「見える化」したライブ・オフィスを始動しました。執務席は在籍人数の50%とし、多彩なワークスペースを創出することで、コミュニケーション活性化と生産性向上を図っています。総合デベロッパーだからこそできる「働き方改革」への取り組みや、その効果を証明するさまざまな実証実験を行い、確かな知見とエビデンスに基づいて、お客さまの抱える課題解消につながる働き方を提案していきます。



渋谷ソラスト(2019年3月竣工)

主な取り組みと効果

1 自然なコミュニケーション	2 ワーキングの質を高める	3 ベースとなる個々の心身
<p>ウェアラブル端末を用いて、共用部の利用と発話量情報を取得。その結果、新しいオフィスでは働く場所が多様化し、従来よりも自由なコミュニケーションが活発に行われていることがわかりました。</p> <p>実験に使用したウェアラブル端末とサーバー</p>	<p>オフィス空間に緑を取り入れる「Green Work Style」の効果を感性アナライザ^{※3}で測定。働く人のストレスが軽減し、集中度が高まる効果が見られたことから、生産性向上への貢献が期待されています。</p> <p>ストレス度 集中度</p> <p>■ 緑あり ■ 緑なし</p>	<p>フィットネスや瞑想を業務の合間に行い、働く人の心身に与える影響をウェアラブルセンサーや自律神経計測ソフトなどで検証。業務への集中を高めることが期待できる心身への効果が得られました。</p>

※3. 簡易型脳波測定感性評価キット。効果は脳波測定および主観評価から比較検証した結果です。なお、測定は期間・日時を限定し、一部従業員を対象にしました

事業を通じた社会課題への取り組み：社会インフラを支える再生可能エネルギー事業

再生可能エネルギーの重要性は世界的にも高まりを見せています。東急不動産では、サステナビリティ方針「事業を通じた環境と経済の調和」を具現化する再生可能エネルギー事業に2014年から取り組んでいます。「ReENE(リエネ)」ブランドで展開するこの事業は、CO₂の排出量抑制や日本のエネルギー自給率向上に貢献するとともに、景気の影響を受けづらく、収益の安定したアセットでもあり、需要・投資の拡大が見込めます。

2019年4月に運転を開始した「リエネ松前風力発電所」では、当時日本最大を誇る風車12基を整備し、一般家庭の約3万世帯分の年間消費電力に相当する発電を可能にしました。また、環境への配慮や地域との連携を重視し、発電と農業を両立させるソーラーシェアリング事業を展開して、地域創生を推進しながら、持続可能なビジネスモデルを構築しています。

さらに、リニューアブル・ジャパンをはじめとする、他の有力事業者とともに「一般社団法人再生可能エネルギー長期安定電源推進協会」を設立。地域との連携も図りながら、再生可能エネルギーを長期安定的に供給できる仕組みづくりを行っています。

東急不動産では、2019年4月に「RE100」^{※4}に加盟し、再生可能エネルギーの自社利用も含め、2050年までに“Renewable Energy 100%”の実現をめざすなど、サステナブルな視点で低炭素化社会の実現に貢献していきます。

※4. 事業活動で消費する電力を100%再生可能エネルギーで調達することを目標に掲げる企業が参加する国際イニシアティブ



リエネ松前風力発電所 (2019年4月運転開始)

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。



プランズ円山外苑前（2019年7月竣工）



事業を通じた提供価値 **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"> ● 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 	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 都心・再開発・複合開発および新領域（学生レジデンス）での規模拡大 投資家向け賃貸住宅開発・売却の推進
弱み <ul style="list-style-type: none"> ● 業界トップクラスではない事業規模・供給戸数 	
機会 <ul style="list-style-type: none"> ● ライフスタイルの多様化（職住一致ニーズの高まり） 	
リスク <ul style="list-style-type: none"> ● 景況感の悪化に伴う購買意欲の低下 	

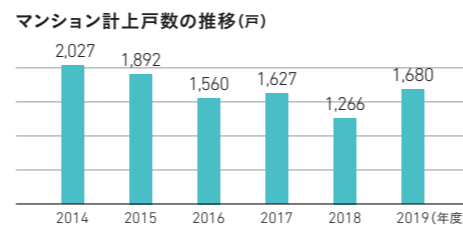
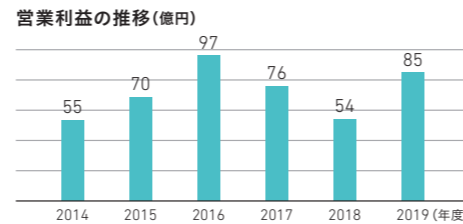
中期経営計画の進捗と見通し

住宅事業セグメントでは、都心物件や再開発事業を強化し、「プランズ六番町」や「プランズタワー梅田 North」などを開発・分譲してきました。2020年度は新型コロナウイルスの感染拡大による、マンションギャラリーの営業休止に伴い、契約および計上戸数の減少といった影響を受け、対前年減収減益となる見込みです。

コロナ禍における在宅勤務、テレワークの浸透により、住まいに求められる役割や価値観は多様化しつつあります。住宅事業では、1958年に業界初の分譲住宅「東急スカイライン」を竣工して以来、お客さまに、時代に受け継がれていくデザインと、安全・快適で上質な暮らしを支える住まい、サービスを提供してきました。また、近年では「住まい」を起点としたライフスタイル提案型の街づくり「ライフストーリータウン」を展開し、エリアマネジメントと併せて地域の活性化、価値向上に貢献してきました。今後も多様化するニーズに対応した「住まい」の提供を通じて、お客さまの期待に応えていきます。

事業を通じた社会課題への取り組み：マンション内で保育士による子ども預かりサービスを提供

東急不動産では、「プランズシティ調布」において、NPOと協働で子育てのお困りごとを解消し、家族が豊かな時間を過ごせる入居者限定会員制サービス「子育て家族サポートサービス」を導入します。シェアキッチン・キッズスペースなどの共用施設を利用し、保育園や幼稚園、小学校が終わった後のお子さまを専属保育士が預かる「子ども預かりサービス」、予約制でお子さまの平日の晩ご飯を提供する「晩ご飯提供サービス」をはじめ、イベントや子育て相談を行います。少子高齢化やワークライフスタイルの多様化を意識した「新しい住まい方」を提供していきます。



プランズシティ調布（2021年1月竣工予定）



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。



事業を通じた提供価値 **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"> ● 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 	管理事業のさらなる強化 成長期待分野のさらなる拡大 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 管理ストックを起点とした事業機会の獲得
弱み <ul style="list-style-type: none"> ● 飛躍的な伸長が難しいビジネスモデル 	
機会 <ul style="list-style-type: none"> ● 改修・リフォーム需要の拡大 ● 省人化技術の活用 ● 公的案件の民間開放（PFI・指定管理者制度） 	
リスク <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 	

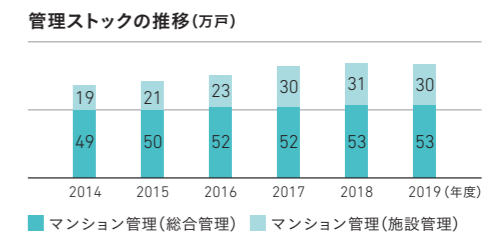
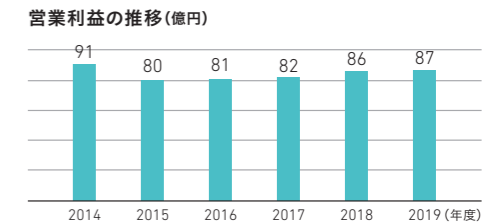
中期経営計画の進捗と見通し

管理事業セグメントでは、主力の管理業で「国立研究開発法人理化学研究所 和光地区」や広域渋谷圏における「渋谷クラス」などの管理を開始しました。マンション管理では、リプレース受注環境が激化するなか、業務品質・サービス水準の向上を図り、管理委託費の増額に取り組むほか、お客さま向けWEBサイト「ライフタイムポータル」を通じた管理業務のIT化を進めています。また、PFIや指定管理者制度を活用した公的案件にも注力し、指定管理者としての公営住宅管理戸数は20万戸を超えるなど、豊富な実績を活かして事業を拡大してきました。

海外では、2017年のインドネシアに続き、2019年にベトナムに現地法人を設立し、管理業務を開始しました。日本国内の多様なアセットの管理運営において培ったノウハウを活かし、両国においても建物を長く健康な状態で保つことで資産価値を高めていく「ライフタイムマネジメント」の考え方に則り、日本品質の不動産管理サービスを提供していきます。

事業を通じた社会課題への取り組み：DXにより省力化・省人化を推進

2019年5月に稼働を開始した「技術研修センター NOTIA（ノティア）」は、最先端の環境技術「Nearly ZEB」を導入し、「建物そのものが研修素材」「新技術の実証実験の場」をコンセプトとしています。CYBERDYNE社と共同で、国内主要メーカー対応型のロボット用エレベーター制御装置を開発し、実証実験を開始しています。これは、清掃などを行うサービスロボットが、エレベーターに自動乗降できる先進的な装置です。ロボットや新技術の活用によって省人化を可能にする次世代管理方式の構築を通じて、労働力不足の解消や新型コロナウイルスの感染拡大による非接触ニーズに対応していきます。



ロボット用エレベーター制御装置の実証実験



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。



事業を通じた提供価値 **快適な都市生活** **安心安全な住まい**

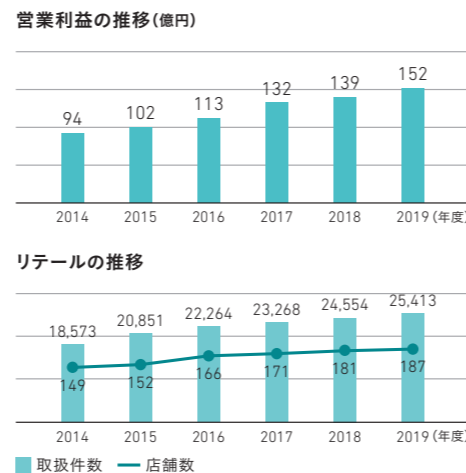
現状認識		事業戦略	
強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 高いブランド力、豊富なお客さま接点 ● 豊富な不動産流通情報と情報加工力 	<p>不動産情報マルチバリュークリエイター</p> <p>「情報加工型仲介業」への進化による 事業機会獲得、事業ドメイン拡大</p> <p>3つの業界No.1 (お客さま評価、事業競争力、働きがい)の実現</p>	
弱み	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産市況の影響を受けやすいビジネスモデル 		
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 		
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタル化の進展による情報価値減少 		

中期経営計画の進捗と見通し

仲介事業セグメントでは、これまでリテール売買仲介における新規出店を進め、ホールセールについても順調に取扱収益を拡大してきました。また、不動産販売事業では、買取再販のリノベーションや投資用不動産販売が順調に拡大し、セグメント営業利益の成長に貢献しましたが、新型コロナウイルスの感染拡大を受け、店舗での対面営業を休止した影響などにより、2020年度業績は対前年減益となる見込みです。

東急リバブルでは、「3つの業界No.1」を掲げ、その実現に向け、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）」の展開や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、着実に歩みを進めています。

また、これまでのAIチャットボット導入に加え、オンライン接客やリモート内覧の仕組みを取り入れるなど、お客さまの利便性向上と収益確保を図っています。今後も「不動産情報マルチバリュークリエイター」として、お客さまに多彩な価値を提供していきます。



事業を通じた社会課題への取り組み：高齢者世帯の増加に備えて「シニアの住みかえサロン」を開設

高齢者世帯の増加とともに、シニア層の住みかえニーズも高まっています。東急リバブルでは、2017年よりシニア専用窓口を設置し、専門スタッフが住みかえをはじめ、シニア住宅へのご案内からご入居までをお手伝いをしています。シニアのお客さまやご家族のこれからの暮らし方へのご不安について、不動産のプロである東急リバブルと、介護やファイナンシャルプランニングの専門家が連携してご相談を受け、暮らし方の将来設計を客観的に提案し、ご満足いただける住みかえの実現をサポートしています。2020年1月、渋谷に続き、たまプラーザにも開設しました。



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。



ハイアットリージェンシー 瀬良垣アイランド 沖縄（2018年8月開業）



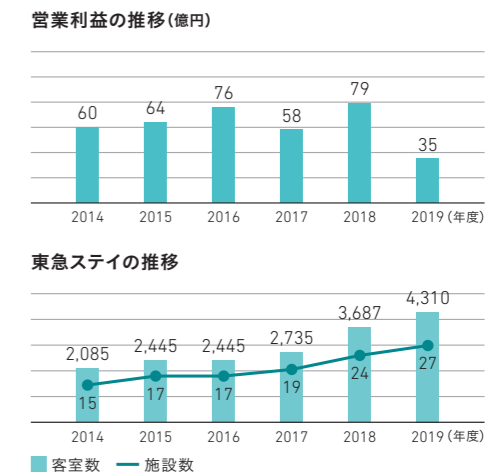
事業を通じた提供価値 **快適な都市生活** **心身の健康** **充実した余暇**

現状認識		事業戦略	
強み	<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>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>	
弱み	<ul style="list-style-type: none"> ● 天候の影響を受けやすいビジネスモデル 		
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● シニア関連需要の増大 ● 健康意識のさらなる高まり 		
リスク	<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 		

中期経営計画の進捗と見通し

ウェルネス事業セグメントでは、ホテル・リゾート領域において「東急ハーヴェストクラブ 軽井沢 & VIALA」や都市型ホテル「東急ステイ」の出店を進めました。また、2020年7月1日にはホテル運営会社2社を統合し、東急リゾート&ステイ株式会社が営業を開始。グループの保有施設だけでなく外部受託も推進し、ホテル・リゾート事業の強化につなげていきます。ヘルスケア領域においては、お客さま接点と運営力を活かし、シニア住宅「クレールレジデンス横浜十日市場」開業のほか、「東急スポーツオアシス」における健康寿命延伸に貢献する新たなサービスとして「ラクティブ」などの展開を進めてきました。

各領域における運営施設では、省人化・省力化を進めるとともに、業務のデジタル化によりビジネスモデルを高度化し、お客さま接点の深化と拡大をめざしています。このような取り組みを通じて、オンラインフィットネス「WEBGYM」やホテルでの「ワーケーションプラン」の展開など、今後も「新しい過ごし方」の提案に努めていきます。



事業を通じた社会課題への取り組み：ジムと自宅をつなぐアプリ「WEBGYM」で運動不足解消

「WEBGYM」は、「いつでも、どこでも、ジムのレッスンをご自宅に」をコンセプトに、東急スポーツオアシスのノウハウが詰まった1,500種類以上の運動メニューが体験できる、オンラインフィットネスアプリです。さらに進化させた「WEBGYM LIVE」は、LIVE配信機能により、ジムでリアルタイムに実施しているプログラムへ参加できます。オンデマンドによる再受講も可能なので、いつでもお好きな時間に自由にレッスンできます。新型コロナウイルスの影響下、自宅での運動不足解消というニーズも多く、2020年4月の「WEBGYM」利用者は2月の約3倍に拡大。「新しい運動様式」としての認知も高まっています。



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。



事業を通じた提供価値 **快適な都市生活** **充実した余暇**

現状認識	事業戦略
<p>強み</p> <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 <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ECなどデジタル戦略のスピードアップの必要性 <p>機会</p> <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 ● 「新しい生活様式」の浸透に伴う「イェナカ」需要の拡大 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● EC拡大に伴う店頭小売シェア縮小の加速 ● 追随企業の増加と競争激化 	<p>ライフスタイル創造・提案No.1ブランド</p> <p>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</p> <p>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</p>

中期経営計画の進捗と見通し

東急ハンズでは、「モノ(信頼できる豊富な品揃え)」「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、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として、新宿店での「Hi! Tenshu」プロジェクトなど、競合他店にはない強い個性を持った店づくりを進めてきました。また、安定的に利益を生み出せる体質への転換を図るため、不採算店を閉鎖するとともに、国内外への新規出店を進めました。地方における新たなマーケットの創造にも取り組み、百貨店とのコラボレーションによる「Plugs Market(プラグス マーケット)」を出店しました。

2019年度第4四半期以降、新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、都心店舗を中心に休業や営業時間短縮を行うなど、大きな影響を受けています。コロナ禍において拡大するEC需要を獲得する体制を構築するとともに、デジタル化による店頭価値の向上・業務効率改善に注力し、効率的に稼げる体質への転換を図っていきます。

事業を通じた社会課題への取り組み：地域創生の観点から地方のニーズを掘り出す新業態「Plugs Market」

東急ハンズは2020年2月、「地方を元気に!」をスローガンに、地方再発見・地域共創の新業態「Plugs Market」をスタートさせました。イベントゾーンの「伝え場」、ハンズ商品展開ゾーンの「売り場」、テナントゾーンの「話し場」という3つの「場」で構成。地域資源発掘型の販売催事、地域のニーズに絞ったハンズ商品、生活サービス型のテナントとのコミュニケーションなど、地域創生の観点からエリアのニーズを掘り出し、その魅力を地元はもとより広域にも発信します。第1号店は近鉄百貨店草津店、第2号店は大丸下関店にオープンしました。



近鉄百貨店草津店(2020年2月オープン)



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〉

事業を通じた提供価値 **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"> ● 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) <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 特定地域のための海外展開および知名度 <p>機会</p> <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 <p>リスク</p> <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 	<p>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</p> <p>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</p> <p>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</p>

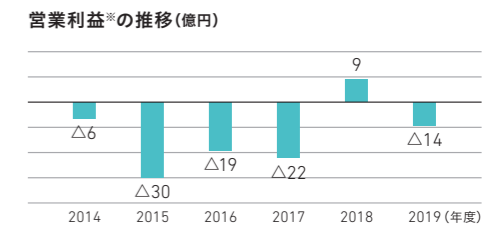
中期経営計画の進捗と見通し

海外事業は、アメリカと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きました。アメリカでは、環境性能の高いハイグレードオフィスの開発や賃貸住宅を中心としたアセットへの投資・運営などを推進しています。特に、「425パーク・アベニュー」はニューヨーク・マンハッタンに位置し、竣工に向けて着実に進んでいます。インドネシアでは、日本国内と同じく「BRANZ」ブランドを展開し、品質の良さはもとより、ブランドイメージの確立にも取り組んでいます。「BRANZ SIMATUPANG」および「BRANZ MEGA KUNINGAN」においては、開発・設計・施工・管理運営をオールジャパン体制で臨む事業推進体制を構築しました。

アジアでは、2019年に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同エリアにおいて、これまで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：ジャカルタに日本の経験を活かした歩行者にやさしい街を実現

PT. Tokyu Land Indonesiaでは、海外交通・都市開発事業支援機構の支援を受け、大規模再開発が進むジャカルタ特別州中心部のメガクニンガンエリアにある約1haの敷地で、分譲住宅・賃貸住宅・商業施設からなる複合施設の開発を進めています。敷地前面道路を拡幅して、街区内の交通円滑化に貢献すると同時に、商業施設の1階前面を積極的に緑化。前面道路へ配慮したデザインとするなど、ジャカルタでは数少ない「歩いて生活できるエリア」を実現させています。現地での40年以上にわたる事業実績を活かして、現地の雇用促進や経済成長に寄与した、愛される街づくりを進めていきます。



※次世代・関連事業全体の数値です



425パーク・アベニュー(2020年度竣工予定)



BRANZ MEGA KUNINGAN(2023年度開業予定)

