

2017年度 第2四半期 投資家様向け説明会 資料

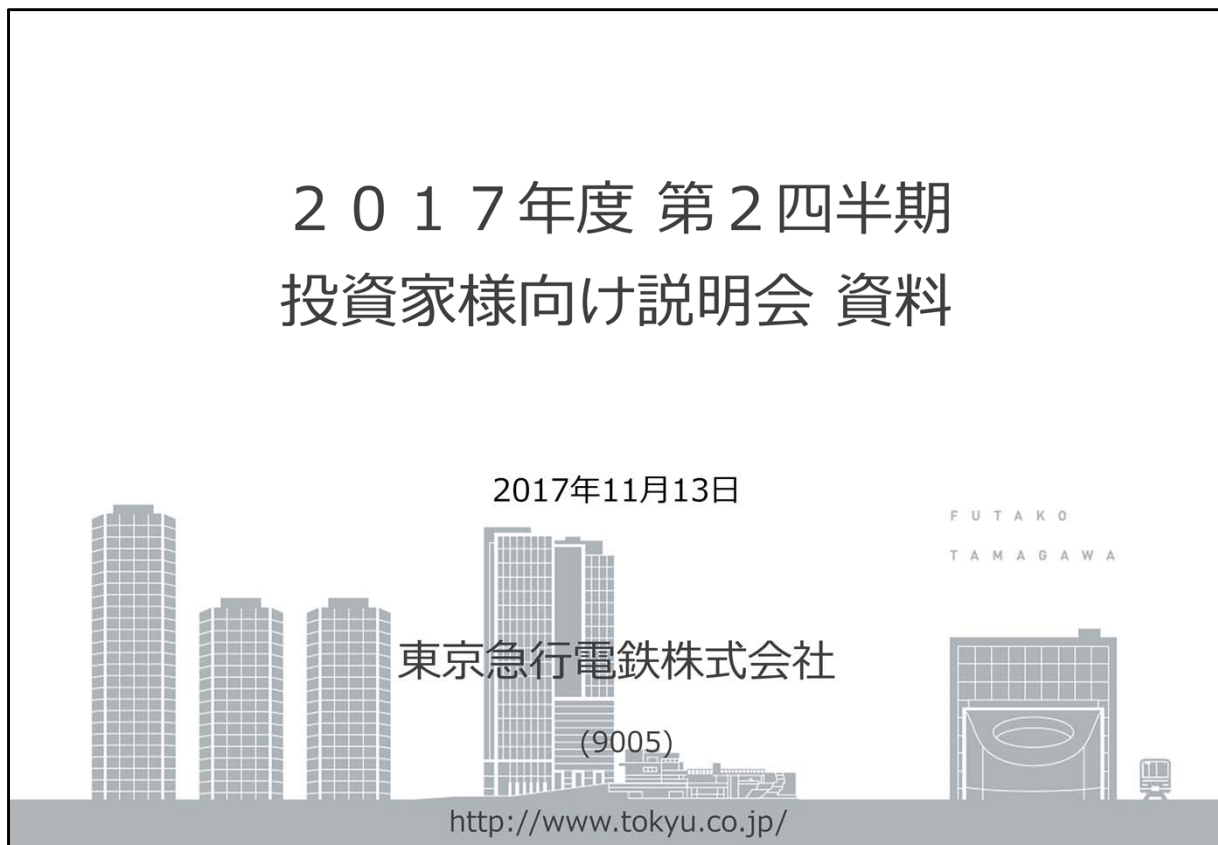
2017年11月13日

FUTAKO
TAMAGAWA

東京急行電鉄株式会社

(9005)

<http://www.tokyu.co.jp/>



目次

I. 2017年度 第2四半期 決算実績・ 2017年度 業績予想 概要	2
II. 各事業の状況	6
III. 経営計画の進捗と最近の取り組み	12
IV. 2017年度 第2四半期 決算実績 詳細資料	25
V. 2017年度 業績予想 詳細資料	37

「将来の見通しについて」

ここに掲載されている情報のうち、過去の歴史的事実以外のものは将来の見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた、当社の経営者の判断に基づいております。従って、実際の業績はこれらと異なる結果となる場合がありますことをご了承ください。

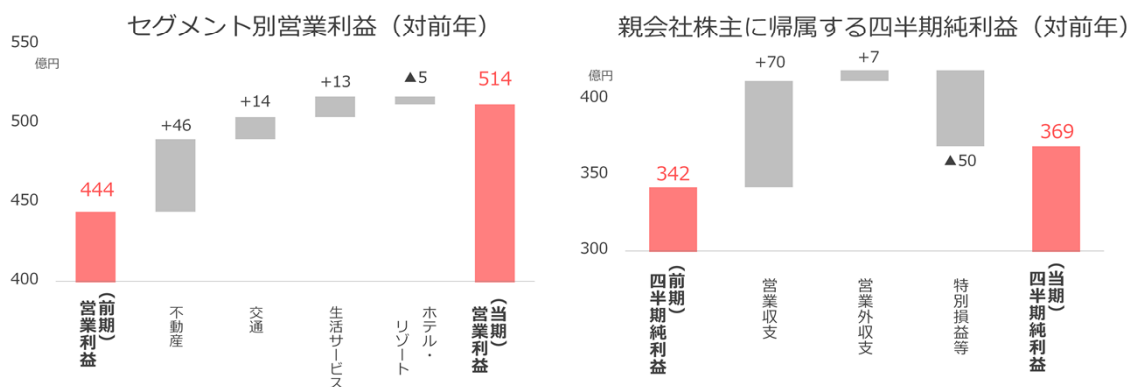


I . 2017年度 第2四半期 決算実績 ・
2017年度 業績予想 概要

2017年度 第2四半期 決算実績ポイント

【対前年】 当社不動産販売業における資金回転型物件の販売など、全てのセグメントで増収。営業増益などにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は増益。

	実績	対前年
営業収益	5,653 億円	+ 171 億円 (+ 3.1%)
営業利益	514 億円	+ 70 億円 (+ 15.8%)
経常利益	516 億円	+ 77 億円 (+ 17.7%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	369 億円	+ 26 億円 (+ 7.8%)



Tokyu Corporation

3

<2017年度 第2四半期決算のポイント>

資金回転型物件の販売や鉄道運賃収入の増加など
全セグメントで増収となり、

【営業収益】は171億円増収の5,653億円、

【営業利益】は70億円増益の514億円で、

第2四半期としては過去最高の営業利益となった。

【当期純利益】は営業増益などにより、

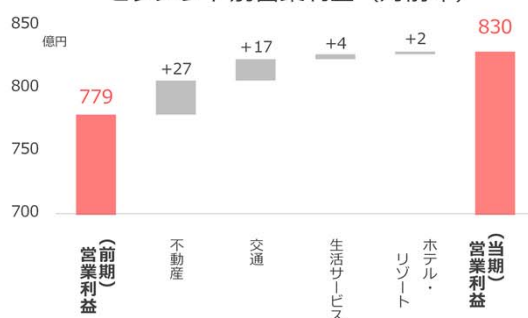
26億円増益の369億円を計上した。

2017年度 業績予想ポイント

【対前年】 不動産事業、交通事業をはじめ、全セグメントで増収増益。
固定資産売却益などがあり、親会社株主に帰属する当期純利益は増益。

	通期予想	対前年
営業収益	11,454 億円	+ 280 億円 (+ 2.5%)
営業利益	830 億円	+ 50 億円 (+ 6.4%)
経常利益	827 億円	+ 62 億円 (+ 8.2%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	700 億円	+ 27 億円 (+ 4.0%)

セグメント別営業利益（対前年）



Tokyu Corporation

4

<2017年度 業績予想のポイント>

第2四半期に不動産販売が増加したことで対前年で大幅増益となった。

事業は全体的には増収傾向にあり、ホテル・リゾート事業については伸び悩みの傾向があるが、しっかり前進させていく。

現時点では業績予想は据え置くものの、期初予想を上回る利益を目指していく。

 Memo

Ⅱ. 各事業の状況

鉄軌道事業の状況

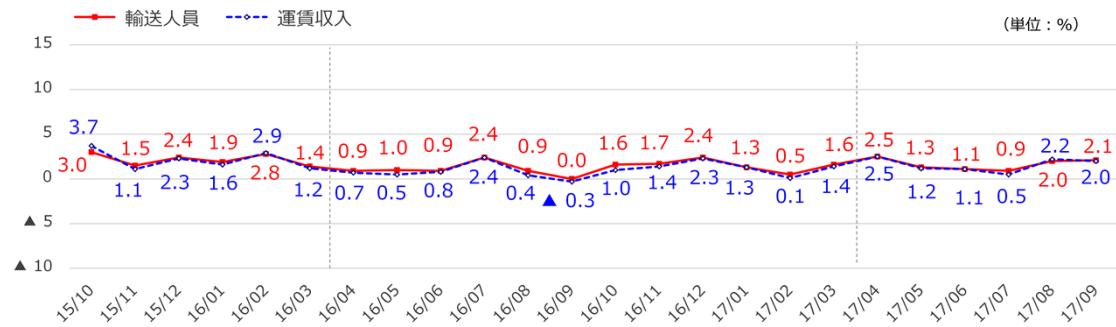
当社 鉄軌道事業： 輸送人員・運賃収入 (実績・予想)

(単位：千人、百万円)

		2017年度 2Q実績	2016年度 2Q実績	増減	2017年度 通期予想	2016年度 通期実績	増減
輸送人員	合計	596,619	587,097	+1.6%	1,172,628	1,163,023	+0.8%
	定期外	234,659	231,644	+1.3%	465,168	464,259	+0.2%
	定期	361,960	355,453	+1.8%	707,460	698,764	+1.2%
運賃収入	合計	70,705	69,595	+1.6%	139,635	138,621	+0.7%
	定期外	38,370	37,847	+1.4%	76,006	75,834	+0.2%
	定期	32,335	31,748	+1.8%	63,629	62,787	+1.3%

当社 鉄軌道事業： 輸送人員・運賃収入 (対前年同月比)

(単位：%)

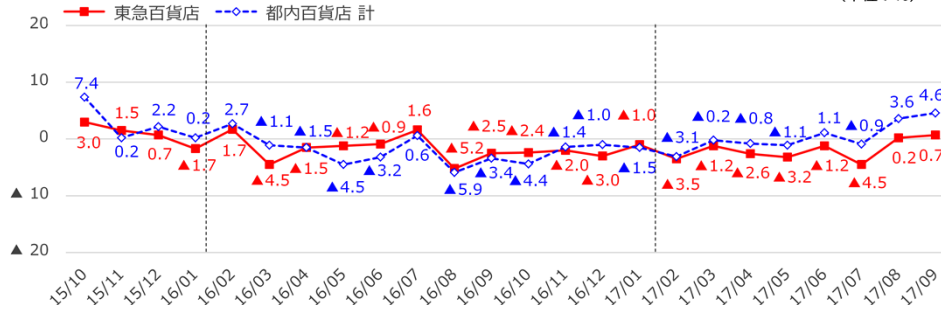


Tokyu Corporation

小売事業の状況

東急百貨店：売上高（対前年同月比）

(単位：%)

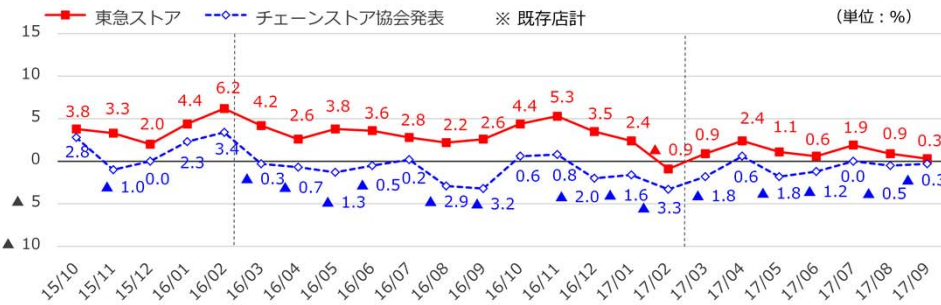


商品別売上高

	2018年1月期第2四半期	
	対前年 増減率	売上高 シェア
紳士服・洋品	△ 3.3	3.6%
婦人服・洋品	△ 4.6	17.1%
その他衣料品	△ 3.3	4.7%
身のまわり品	△ 1.3	9.1%
雑貨	4.8	16.6%
家庭用品	△ 11.9	3.4%
食料品	△ 1.9	43.4%
その他	△ 33.6	2.1%
合計	△ 2.7	100.0%

東急ストア：売上高（対前年同月比）

(単位：%)



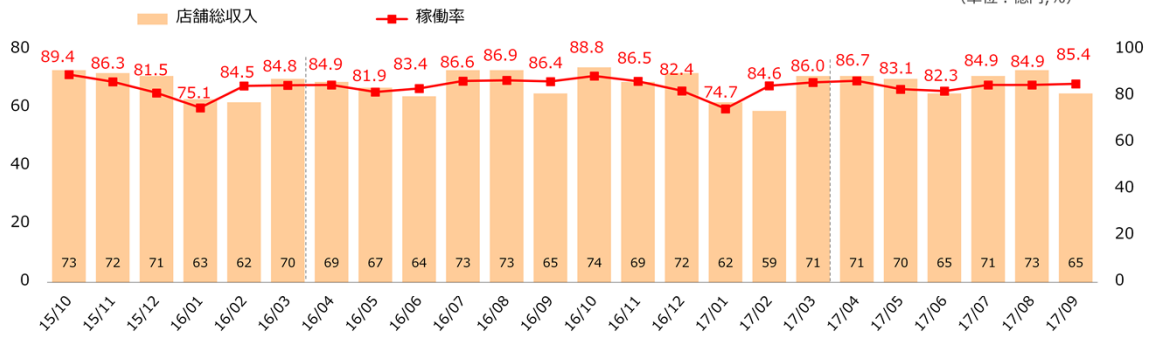
商品別売上高

	2018年2月期第2四半期	
	対前年 増減率	売上高 シェア
食料品	1.7	87.0%
衣料品	△ 0.2	1.7%
生活用品	1.5	5.1%
その他	△ 3.5	6.2%
合計	1.3	100.0%

ホテル事業の状況

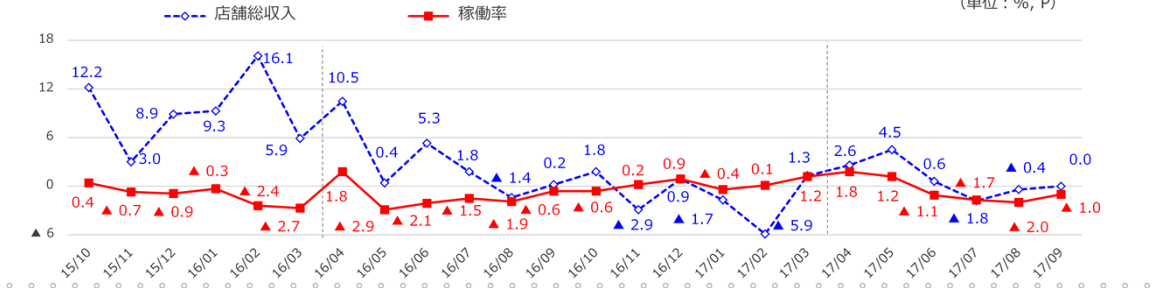
東急ホテルズ：店舗総収入・稼働率（実績）

(単位：億円,%)



東急ホテルズ：店舗総収入・稼働率（対前年同月比）

(単位：%, P)



インバウンド集客状況

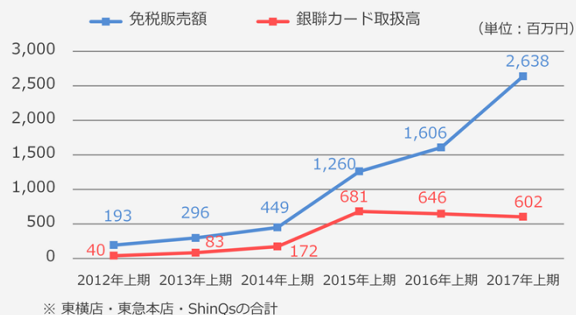


「免税カウンター」
東横店西館5F

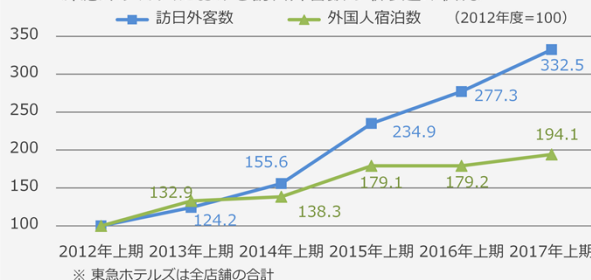


東急東京メトロ渋谷駅
観光案内所

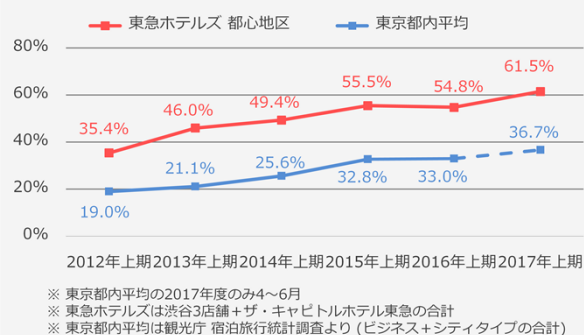
＜東急百貨店 免税販売額・銀聯カード取扱高推移＞



＜東急ホテルズにおける訪日外客数の取り込み状況＞



＜東急ホテルズ 外国人宿泊比率＞



Tokyu Corporation

 Memo

Ⅲ. 経営計画の進捗と最近の取り組み

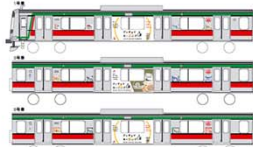
安心感と満足感のより一層の充実



輸送力増強

■ 田園都市線の朝ラッシュピーク前の増発

- ・ 時差Bizライナーを期間限定で運転
- ・ 渋谷着5時台、6時台にそれぞれ1本増発



■ 大井町線の輸送力増強

- ・ 急行列車を6両編成から7両編成へ

「乗車時間・交通手段を選ぶ」取り組み

■ 田園都市線早起きキャンペーン

- ・ 朝7時までの改札タッチでTOKYU POINT付与

■ 「バスも！キャンペーン」の継続実施

- ・ 池尻大橋～渋谷間を含む定期券をお持ちのお客さまは、国道246号運行の渋谷駅行き東急バスを無料で朝時間帯利用可能



■ 沿線事業者との連携

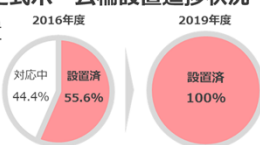
- ・ 第一生命保険株式会社 渋谷総合支社と連携してオフピーク通勤を推進



安全投資

■ ホームドア・センサー付固定式ホーム柵設置進捗状況

- ・ 2019年度までに64駅に設置
- 2015年度は5駅
- 2016年度は9駅
- 2017年度は14駅（予定）



- ・ ホームドア設置の為、田園都市線6ドア車両から4ドア車両への置き換えを2017年度上期に完了

「働く場所を選ぶ」取り組み

■ サテライトシェアオフィス「NewWork」の朝時間帯の利用促進

- ・ 契約企業を対象に直営店舗（一部除く）において朝時間帯の利用を無料にするキャンペーンを実施



<経営計画の重点施策「安心感と満足感のより一層の充実」>

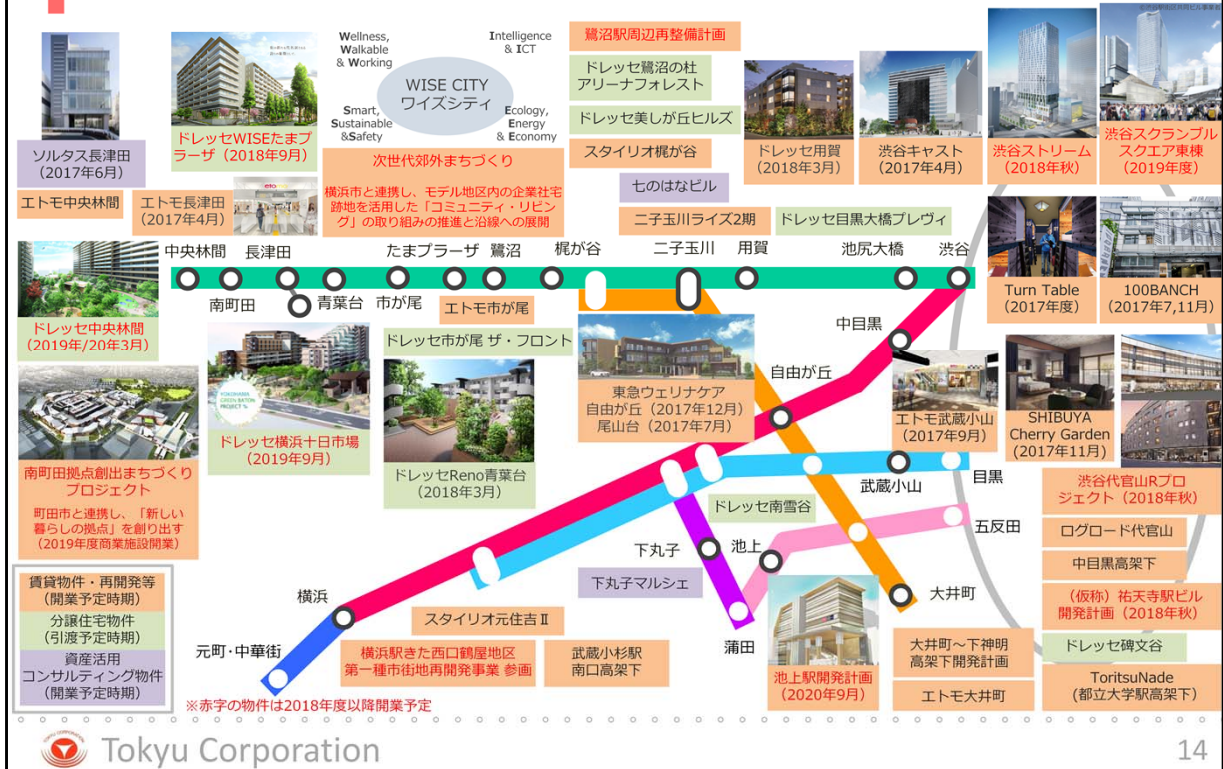
当社は現行中期経営計画における4つの重点施策の1つとして、「安心感と満足感のより一層の充実」を掲げており、これは鉄道を中心に「安心・安全」を基盤として「快適さ・便利さ」を追求していくことで、沿線価値の維持向上を目指すものである。

「安心・安全」の面におけるホームドア整備については、2027年完了という当初の予定から計画を前倒し、2019年度中の完了を目指している。

田園都市線では、ホームドア整備において課題となっていた6ドア車両の4ドア車両への置き換えが完了したことにより、本格的に整備に着手している。

「快適さ・便利さ」の面では、遅れ等でご迷惑をおかけしているが、これについても抜本的に解決するべく、増発や大井町線における車両増結などのハード面での輸送力増強に加えて、通勤時間帯の分散化などの様々なソフト面の施策もあわせて実施しており、これらを深化させていく。

沿線開発と不動産事業の更なる推進



＜ 経営計画の重点施策「沿線開発と不動産事業の更なる推進」＞

同じく4つの重点施策の1つとして、「沿線開発と不動産事業の更なる推進」を掲げている。

沿線を集散的に活性化させるべく、渋谷再開発や南町田のような大規模開発だけでなく、沿線価値向上に向けて様々な取り組みが進捗している。

今後も地域の皆様のニーズを汲み取り、魅力ある沿線の拠点を創出し、さらなる地域活性化を進めていく。

渋谷キャスト 概要

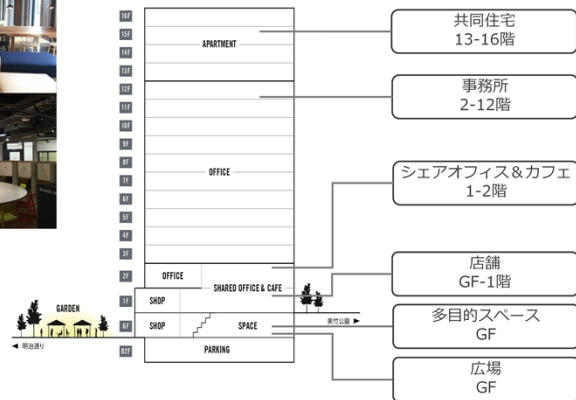
◆ 建物概要

- 敷地面積: 5,020m²
- 延床面積: 約35,000m²
- 高さ: 約71m
- 事業手法: 東京都が定期借地権(運営期間70年)を設定し、渋谷宮下町リアルティ(株)が事業主体として建物建設
- 用途: 事務所、店舗、共同住宅等
- 規模: 地上16階、地下2階
- 開業: 2017年4月28日

SHIBUYA CAST.



[フロア構成]



Tokyu Corporation

<渋谷キャスト>

4月28日に開業した「渋谷キャスト」は開業時からオフィスは満室稼働でスタートしている。

開業以来、好調に推移しており、渋谷と原宿を結ぶ拠点として新たな人の流れも創出している。

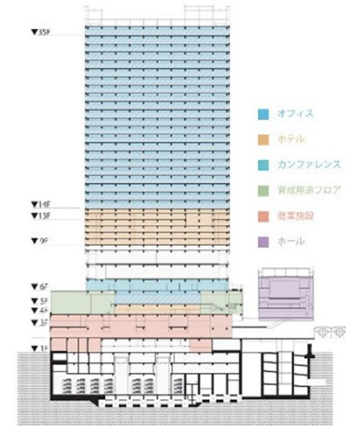
渋谷ストリーム（渋谷駅南街区）概要

◆ 建物概要

- 敷地面積: 約7,100m²
- 延床面積: 約116,000m²
- 高さ: 約180m
- 用途: 事務所、店舗、ホテル、ホール、駐車場等
- 規模: 地上35階、地下4階
- 開業: 2018年秋



[フロア構成]



Tokyu Corporation

<渋谷ストリーム>

2018年秋に開業予定の渋谷ストリームについては、順調に工事が進捗している。

テナントリーシングについても順調に進捗しており、100%稼働でスタートできると考えている。

渋谷スクランブルスクエア（渋谷駅街区）東棟 概要

◆ 建物概要

- 敷地面積: 約15,300㎡ (※)
- 延床面積: 約181,000㎡
- 高さ: 約230m
- 用途: 事務所、店舗、展望施設、駐車場等
- 規模: 地上47階、地下7階
- 開業: 2019年度

※敷地面積のみ、駅街区全体の面積



SHIBUYA
SCRAMBLE
SQUARE



外観

商業施設フロア

商業施設飲食フロア

オフィス

- ・渋谷駅周辺最大となる賃貸面積約73,000㎡のハイグレードオフィス

展望施設

- ・エンタテインメントシティSHIBUYAの核として、街の魅力を引き高める展望施設（超高層ビルの屋上を全面的に活用したものは日本最大級）

交流施設

- ・クリエイティブ・コンテンツ産業のイノベーションを促進する交流施設

商業

- ・売場面積 約30,000㎡ の大規模商業施設（全体完成時・駅直上約70,000㎡）

防災対応機体の整備

- ・地震応答構造受入れ空間の確保
- ・防災避難基準の整備
- ・高効率で自立性の高いエネルギーシステムの導入

東口立体交通広場の整備

- ・街へのアクセス性や鉄道乗換の利便性・快適性の向上
- ・アーバン・コアによりつながれた多層にわたる空間



オフィスロビー



オフィスフロア



Tokyu Corporation

ロゴ・画像：渋谷駅街区共同ビル事業者

<渋谷スクランブルスクエア>

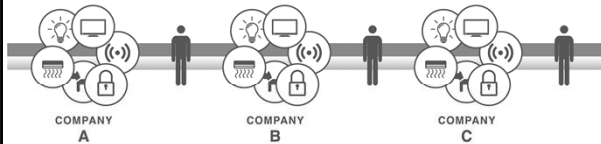
2019年度に開業予定の渋谷スクランブルスクエアについても、建設工事・テナントリーシングとともに順調に進捗しており、本社移転をリリースされたミクシィ様を始め、多くの企業に興味を持っていただいている。

ライフスタイル&ワークスタイル・イノベーションの推進

～「暮らしのIoT」の推進～

「コネクティッドホーム アライアンス」の立ち上げ

トヨタ自動車、TOTO、三菱地所グループ、パナソニックグループ、ビックカメラなどと協力し、スマートホーム事業を検討するアライアンスを発起（9月末時点参画企業77社）



「東急スマートセキュリティ」の提供開始

東急セキュリティ

安全・安心の警備体制によるホームセキュリティ

イツコム

インテリジェントホームのIoTプラットフォーム

(特徴)

- ・スマートフォンによる遠隔操作・見守り
- ・東急セキュリティによる地域密着型警備体制
- ・豊富なIoT機器ラインアップ



(活動内容)

産官学一体となった技術研究・サービス開発

- ✓ 定期研究会の開催
- ✓ サービス開発に向けた実証実験

コネクティッドホームの技術・トレンドの情報共有

- ✓ 定期レポートの発行
- ✓ 最新テクノロジー見学・研究ツアーの開催

コネクティッドホームの認知・普及の促進

- ✓ ウェブサイトを通じての情報発信
- ✓ コネクティッドホームイベントの開催

<経営計画の重点施策

「ライフスタイル&ワークスタイル・イノベーションの推進」>

同じく4つの重点施策の1つとして、

「ライフスタイル&ワークスタイル・イノベーションの推進」を掲げている。

「ライフスタイル・イノベーションの推進」においては、より豊かな生活環境を沿線にお住まいの方々にお届けするために当社に何ができるか、を追求している。

そういった視点から、「暮らしのIoT」サービスの実現を目指して、業界の垣根を越えた企業連合である

「コネクティッドホーム アライアンス」を設立した。

「暮らしのIoT」サービスの具体的な施策として、現在「スマートセキュリティ」「インテリジェントホーム」といった事業を進めている。

多くの企業がこのアライアンスに参加することでオープンな競争が生まれ、その中で各社のデバイスやサービスが連鎖的に繋がることで大きな付加価値が生まれる。

それをお客様にお届けすることが当社の使命であり「選ばれる沿線」に繋がっていくと考えている。

ライフスタイル&ワークスタイル・イノベーションの推進

～ 「働き方」 への働きかけ ～

	(社内向け)	(社外向け)
	社員がいきいきと輝ける環境づくり (制度・風土・マインドへの働きかけ)	成長産業・働き方改革サポート (事業を通じた働きかけ)
イノベーションの推進	・社内企業家育成制度 ⇒NewWork、YaQcel 	・渋谷ヒカリエ、二子玉川ライズに続き 渋谷キャスト、100BANCH などの交流施設の整備 
時間や場所に捉われない働き方の実現	(制度) ・スライド勤務 (2009年～) ・在宅勤務 (2014年～) ・サテライトシェアオフィス勤務 ・アーリーワーク (風土・マインド) ・管理職マネジメントセミナー ・グル☆コミプラン(職場コミュニケーション支援プラン)	・サテライトシェアオフィス事業 (NewWork) ・オフピーク通勤の促進 田園都市線 早起き応援キャンペーン グッチョイクーポン配布 「NewWork」の朝時間帯無料化
ダイバーシティの推進	・ダイバーシティマネジメント宣言 ・エキナカ保育園の新設 ・男性育児休職取得の推進 	- 
健康経営の推進	・最高健康責任者 (CHO) の設置 ・CHOによる健康宣言 ・がん対策	・大岡山駅を「健康ステーション」と位置付け 健康長寿の拠点として、医師会・商店会と 駅および街のブランディングを展開

<経営計画の重点施策

「ライフスタイル&ワークスタイル・イノベーションの推進」>

「ワークスタイル・イノベーションの推進」においては、お客様に対しては、成長産業サポートとしての交流施設やサテライトオフィスの整備や、早起きキャンペーンの実施など、多様なワークスタイルに対応した新しい働き方を提案していく。

また、当社社員に対しては、社内企業家育成制度、時間や場所に捉われない働き方をサポートする制度、ダイバーシティを推進するための制度など、創造性が高まり、働きやすい環境の整備を通じて、労働生産性の向上を図るとともに、将来的には「東急モデル」の働き方を社会に発信していきたいと考えている。

グループ経営資源を活かした新たな取り組み

～リテール事業の取り組み～ 東急ストア

東急モールのデベロップメント

みなとみらい東急スクエア



2017年10月27日
リニューアル開業

at!とQEを統合しリブランド
東急スクエアを代表するSCへ

静岡東急スクエア



2017年11月9日
リニューアル開業

静岡109から改装しリブランド
幅広い世代に訴求できるSCへ



2017年4月28日
渋谷キャスト店オープン



2017年8月4日
センター北駅前店オープン

東急ベル



地域密着型シェアリングエコノミー確立へ向けて
honestbee と包括業務提携

昨今の社会課題である「物流課題」「労働力不足」
などに対して、両社が持つサービスやノウハウ、データ
などを組み合わせ、継続的な沿線地域活性化に取り組む

東急百貨店

吉祥寺店



2017年10月26日
リニューアル第二弾を実施

ニトリ出店・全館区画改装を推進
2018年春 全館リモデル完了予定

札幌店



2017年4月1日
館内に保育園を開園

2018年春
東急ハンズ入店予定



Tokyu Corporation

20

<経営計画の重点施策「グループ経営資源を活かした 新たな取り組み」～リテール事業の取り組み～>

同じく4つの重点施策の1つとして、「グループ経営資源を
活かした新たな取り組み」を掲げている。

このうちリテール事業においては、直近にリニューアルした
みなとみらい東急スクエア、静岡東急スクエアには多くのお客様に
ご来店いただき、順調に効果が出ている。

このように、既存の物件を顧客のニーズに合わせて改装し、
また、東急ストアでは需要のある地域を見定めて、ドミナント
戦略として小型店舗の出店を今後も続けていこうと考えている。

東急百貨店については、リニューアルで保育園やニトリを入れて収
益構造を改革しながら、売上げより利益を確保する施策に取り組ん
でいる。

また、EC拡大への対応も急ピッチで進めている。

グループ経営資源を活かした新たな取り組み

～伊豆エリア活性化への取り組み～

伊豆観光列車「THE ROYAL EXPRESS」

伊豆地域を活性化するために7月21日運行開始

- ・乗車した時から旅が始まったと感じていただく
- ・お客様に「あこがれ」を持っていただけるような豊かな時間を提供



室内

- ・運行区間
JR横浜駅～伊豆急下田駅
- ・プラン一例
クルーズプラン（1泊2日）
（1名様:135,000円～）



下田東急ホテルリニューアルオープン



4月21日、風光明媚な景観を最大限に活かし、お客様の利便性・快適性を追求した、目的型・滞在型ホテルとしてリニューアルオープン



Tokyu Corporation

21

<経営計画の重点施策「グループ経営資源を活かした新たな取り組み」～伊豆エリア活性化への取り組み～>

伊豆地方において、東急グループが協調し合って新たな価値を創造し、伊豆の活性化につなげるべく、伊豆観光列車「ザ・ロイヤル・エクスプレス」を7月から運行開始している。

その他にも、下田東急ホテルのリニューアルを始め、さまざまな組み合わせで伊豆エリアの活性化を図っている。

新事業へのチャレンジ

- ・ 将来の大きな飛躍に向け、グループの強みを活かせる新規領域へ積極進出
- ・ 多様化していくライフ&ワークスタイルに対応し、時代を先取りする街づくり
実現のためのグループ外との連携強化

   	 当社事業・子会社 (当社) (子会社) NewWork 仙台国際空港 YaQcel ベカメックス東急 サハ東急 東急パワーサプライ コネクティッドデザイン	関連会社 グローバルインフラマネジメント HTK Investment (ホーチミンにおける分譲住宅) Siri TK One (バンコクにおける分譲住宅) リンクレイマーケティング コネクティッドホーム アライアンス LIVE JAPAN ポケカル Huber. MAMORIO アクアビットスパイラルズ	   
	 リノベル 池上駅周辺まちづくり (大田区、住民 等) IROYA honestbee RCI	外部連携	 

Tokyu Corporation

<新事業へのチャレンジ>

現経営計画期間では、既存事業を着実に進捗させるとともに、ベンチャー企業との連携や、これから成長していく事業など様々な取り組みを始めている。

新たな事業にチャレンジすることによって、当社やグループの社員が、起業家精神やチャレンジの意識を高めることにつながると期待しており、今後も積極的に取り組んでいきたい。

長期ビジョン達成までの道筋



多くの「顧客接点」を持つ東急グループ
多彩な「ネットワーク」を活用し
それらを「組み合わせる」ことで、



『新たな付加価値』を
創造し続ける

<長期ビジョン達成までの道筋>

現中期経営計画期間は、将来の飛躍に向けた“STEP”の期間と位置付けているが、数値目標・事業共に順調に達成できている。

大規模プロジェクトも進捗していく次期中期経営計画や、2022年の100周年における“JUMP”に向けて、これらを継続していく。

経営資源としての「顧客接点」「ネットワーク」を「組み合わせ」ることで、新たな付加価値を創造し続けていくことも重要である。