

戦略③：フロー型事業の競争力強化①

国内分譲事業

【宅地・戸建事業】

- ・ 住宅分譲事業の一つとして「都市型戸建事業」の育成・強化を継続していく
- ・ 販売実績を重ね、首都圏での規模拡大を着実に図れるように取り組んでいく
- ・ 長期的な宅地開発は宝塚山手台と彩都に特化し、着実に推進していく



【ハピアガーデン
新宿中落合】

(2017年10月引渡)



【ハピアガーデン
武庫川ソレイル】

(2019年3月引渡予定)

【マンション事業】

- ・ 引き続き候補物件を厳選しながら用地取得を行っていく。消費税増税・建設費高止まりに伴う影響等を十分に見据えつつ、着実に事業を推進していく
- ・ 首都圏では用地取得体制の強化等を図り、近畿圏と同水準の戸数規模(年間約800戸水準)まで段階的に事業拡大する
- ・ これまでの企画・提案力等を活かし、中長期・大規模案件(市街地再開発、建替など)の取組も進めていく

マンション分譲戸数

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
分譲戸数※1	916戸	1,064戸	680戸	1,210戸	1,548戸	1,356戸	1,374戸	1,302戸	1,087戸	1,159戸	約1,150戸

2017年度 主な引渡物件※2

- ・ ジオ天六 ツインタワーズ (大阪市北区) 358戸
- ・ ジオ深川住吉 (東京都江東区) 190戸
- ・ ジオ四谷荒木町 (東京都新宿区) 131戸

2018年度 主な引渡予定物件※2

- ・ ジオ阪急水無瀬ハートスクエア (大阪府三島郡) 315戸
- ・ ジオ京都桂川 (京都市南区) 98戸
- ・ ジオ新宿若松町 (東京都新宿区) 123戸



【ジオ天六 ツインタワーズ】
(2018年3月引渡)



【ジオ新宿若松町】
(2018年5月引渡予定)

※1：当社グループの持分戸数(計上戸数ベース)を記載

※2：物件総戸数を記載

戦略③：フロー型事業の競争力強化②

海外分譲事業

海外分譲事業において早期に一定規模の利益を計上できるよう、ASEAN諸国等での住宅分譲事業への取組を加速化させていく

【タイ】

○セナ社との共同事業

- ・ニッチ モノ スクンビット ベアリング
(マンション：総戸数1,275戸)
- ・ニッチ プライド タオープン インターチェンジ
(マンション：総戸数742戸)
- ・(仮称) エカマイ プロジェクト
(マンション：総戸数約870戸)

【マレーシア】

○イレカ社との共同事業

- ・(仮称) リンブンカシア プロジェクト
(マンション：総戸数約850戸)

【インドネシア】

○シナルマス社等との共同事業

- ・BSD地区での分譲住宅開発
(戸建、店舗付住宅：総戸数約700戸)
- 住友商事、セントウールシティ社との共同事業
- ・(仮称) スントウール プロジェクト
(マンション：総戸数1,095戸)

【ベトナム】

○ナムロン社、西日本鉄道との共同事業

- ・フローラ アンダオ (マンション：総戸数500戸)
- ・フジレジデンス (マンション：総戸数789戸)
(戸建：総戸数84戸)
- ・フローラ キョウ (マンション：総戸数234戸)
- ・ミズキパーク (マンション：総戸数約4,670戸)
(戸建：総戸数約100戸)
(タウンハウス：総戸数約60戸)
- ・アカリシティ (マンション：総戸数約4,620戸)

【フィリピン】

○OPA アルバレス プロパティーズ社との共同事業

- ・イデシア ダスマリニャス
(戸建：総戸数456戸)
(タウンハウス：総戸数463戸)

戦略③：フロー型事業の競争力強化③

情報サービス事業

・今後も市場拡大が大きく見込まれる情報サービス事業において、これまで培ってきた強みや独自性を最大限に活かして、市場シェアの拡大や新たなビジネスの開拓等に取り組み、同事業の成長を目指していく

①成長期待分野への注力

- 当社グループの強みであるマルチベンダ対応力※1やワンストップでのサービス※2提供力等を最大限に活用して、ビル管理・交通関連システムやインターネット等を中心に成長期待分野において展開を加速し、シェアの拡大を図っていく

※1:様々な企業の製品を組み合わせることで効率の良いシステムを構築する力

※2:システム構築から運用・監視までの一貫したサービス

②関東圏・中部圏における業容拡大

- 関西圏での導入実績を活かしつつ、市場規模の大きい関東圏においてより注力するとともに、中部圏にも進出して、それぞれ業容拡大を図っていく

③先端技術を活用した新規事業の推進

- AI・IoTなど技術革新を機会と捉え、不足している技術についてはベンチャー企業との提携等で外部から積極的に取り込み、新規のソリューションを提供していく

戦略③：フロー型事業の競争力強化④

旅行事業

- ・旅行事業では、これまで「募集型企画旅行」を事業の柱とし、安定的に利益を計上してきた。しかしながら、足元の環境変化(不安定な世界情勢、自然災害の発生、訪日外国人の増加に伴う旅行素材の仕入れ環境の悪化等)が事業に及ぼす影響は大きく、また今後も更なる競争激化が予想される
- ・そのため、募集型企画旅行の競争力をより強化するとともに、募集型企画旅行に次ぐ「事業の柱(第2の柱)」を早期に確立させるべく、2017年度から事業構造改革に取り組んでいる

基本方針 常に変化を求め お客様の声に応える『旅』の創出で、
社会に必要とされる企業を目指す。

募集型企画旅行の競争力強化

- **欧州以外の方面強化**
台湾、アメリカ・カナダ・中南米、国内バスツアー
- **お手頃(=価格訴求型)商品以外の強化**
特化型商品(クルーズ、ハイキングツアー等)の強化
- **新たな顧客層の拡大** 個人型商品の強化
- **募集経費等コスト構造の見直し**
広告出稿の媒体比率の見直し

「第2の柱」の確立

- **国際旅行(インバウンド)での取組強化**
- **法人団体・業務渡航の規模拡大と安定収益源化**
 - ・法人団体
：首都圏の強化、営業人員の拡大 等
 - ・業務渡航
：グローバル人材の育成など人財への投資
ITの強化 等

戦略③：フロー型事業の競争力強化⑤

国際輸送事業

【成長に向けた基本的な取組方針】

- バランスのとれた事業ポートフォリオへの変革（海運事業の強化、ロジ事業の拡大等）
- アジアを中心とした事業展開の推進（日本発着中心からの転換）
- 成長市場（アフリカ等）での投資拡大

セイノーホールディングスとの資本・業務提携（2018年4月）

国内外で相互に補完機能を果たし、顧客に新たな物流サービスを提供することを目指す

- ① セイノーホールディングスの日本国内輸送ネットワーク及びロジスティクス機能と、阪急阪神エクスプレスのグローバル輸送ネットワークを組み合わせ、さらにITによる情報の連携を図ること等により、各々の顧客に最適なサプライチェーンマネジメントを提案
- ② 新たな物流サービス(受発注・貿易決済等の顧客代行業務、温度管理輸送等)の開発と各々の顧客への提供

【具体的な取組】

阪急阪神エクスプレスは、西濃運輸が建設する成田空港隣接の新倉庫のうち倉庫棟を賃借し、2019年初夏に現・阪急阪神成田カーゴターミナル（千葉県山武郡芝山町）から移転する予定。これにより、新倉庫は西濃運輸のトラックターミナルに隣接することになるため、集荷配送のリードタイムや利便性等で強みをもつことになり、顧客により良い物流サービスを提供できるようになる。あわせて、2階部分を活用してロジスティクス事業の強化にも努めていく



所在地	千葉県成田市三里塚
倉庫棟仕様 (延床面積)	1階：荷捌場、冷蔵庫、 冷凍庫 (約14,200㎡) 2階：物流倉庫 (約12,400㎡)

※1階を輸出入貨物のクロスドック倉庫（積替作業を中心とした倉庫）、2階の一部をロジスティクス・センターとして、それぞれ使用する予定

南アフリカ共和国のフォワードーIntraspeed South Africa (Proprietary) Limited社への出資及び子会社化（2018年4月）

長期的な市場拡大が見込まれるアフリカでのビジネス展開を加速して、強固な事業基盤の確立を目指す

- 本出資を、アフリカ市場への事業展開の橋頭堡とし、以下を目指していく
- ① アフリカにおけるネットワークを拡充
- ② 日系顧客のアフリカでの物流ニーズに応えるとともに、Intraspeed社の主要顧客(非日系企業)への販路拡大にも努め、シナジー効果を創出

【出資先の概要】

会社名	Intraspeed South Africa (Proprietary) Limited
本社所在地	南アフリカ・ヨハネスブルグ
設立	1999年2月

※今回の出資により、同社が保有するケニア共和国・ウガンダ共和国の2社も合わせて子会社化した