



## 事業方針の実践で実現する価値創造事例

### グループの知見を結集した ジャカルタに息づく新たな日本品質

**小峰** ジャカルタ中心部メガクニンガンエリアで、分譲住宅・サービスアパートメント・商業施設からなる大規模複合開発に携わっています。2020年の着工以来、分譲住宅の販売による早期の資金回収と、賃貸事業による安定収益を組み合わせることで、収益モデルの高度化を図ってきました。

現地の運営はインドネシアの方々を中心となるなか、居住者の皆さまからは「日本らしさ」への期待を強く感じる場面が数多くありました。当初はその期待にどう応えるか苦心しましたが、東急コミュニティーの現地子会社に建物管理を委託し、東急リゾーツ&ステイにはレストラン監修を依頼することで、グループの知的資産を結集し、細部にまでこだわった日本品質のサービスを実現できました。お客さまから高い満足の声をいただいた瞬間は、大きなやりがいとなっています。



PT. TOKYU LAND INDONESIA  
Unit Manager

**小峰 慎司**

#### 海外事業(インドネシア)

1975年に進出以降、ジャカルタを中心に戸建住宅・分譲マンション・サービスアパートメントの開発事業を展開。当社グループが培ってきた日本独自の不動産開発ノウハウを活かしながら、グループ内のバリューチェーンも構築。自社主導の開発により、インドネシアの環境問題や社会課題にも寄与。

プロジェクト概要はこちらをご参照ください



創業の精神「挑戦するDNA」は、従業員一人ひとりの行動の中に息づいています。日々の業務に向き合い、新たな価値創造に挑む現場の声を通じて、理念や事業方針への実践が企業成長と社会貢献につながる姿を紹介します。

### 部門を越えた知の連携が、 情報を資産に変える

**飯島** 営業現場からの「他部署と情報を共有したい」という声と、お客さまの「より質の高い情報が欲しい」という期待を受け、全社の売却・購入情報を蓄積・検索できるプラットフォーム「LIVABLE BANK(LIBANK)」を開発しました。リテール部門が持つ個人売主さまの情報と、ホール部門が持つ法人・不動産業者ルートを掛け合わせ、これまで取りこぼしていた機会損失を減らす仕組みです。部門を越えた連携がお客さまの期待を超える提案を生む場面を数多く目にし、組織の新たな強みを実感しています。

**大戸** 「LIBANK」にはさまざまな部門から新鮮で希少な情報が蓄積され、他社との差別化になっています。特殊な案件では、システムを通じた全社一括紹介により部署を越えた連携が実現し、売主さま・買主さま双方の利益につながりました。担当者同士の信頼関係を基盤に紹介できる仕組みこそ、他社には真似できない強みだと感じます。一人で抱え込まず社内ネットワークを頼る重要性を学び、今後はエリアを問わない広域対応にも挑戦し、周囲へも積極的に活用を促していきたいと考えています。



東急リバブル株式会社  
流通事業本部  
二子玉川センター  
主任

東急リバブル株式会社  
MVC推進部  
MVC推進課

(左) **大戸 真帆** (右) **飯島 萌花**

#### 東急リバブル「LIVABLE BANK(LIBANK)」

独自システム「LIBANK」でつなぐ、全国の売買仲介店舗と総勢約4,200名(連結従業員)のリバブルネットワーク。物件情報と購入ニーズの社内共有、そして強固な部門間連携による迅速な対応。その結果が2025年度売買仲介取扱高※「3年連続No.1」の実績。(2026年3月末日現在)

※ 東急リバブルが売買仲介を行った不動産価格の総計(個人/法人向け不動産売買を含む)