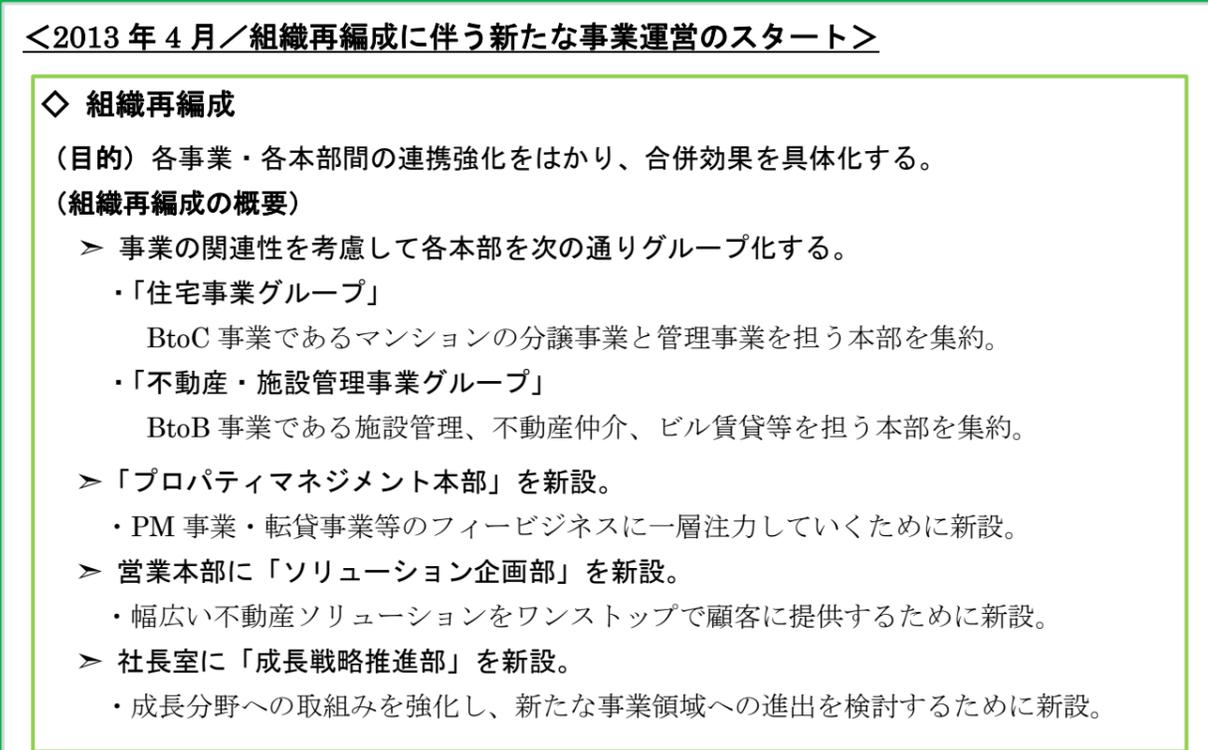
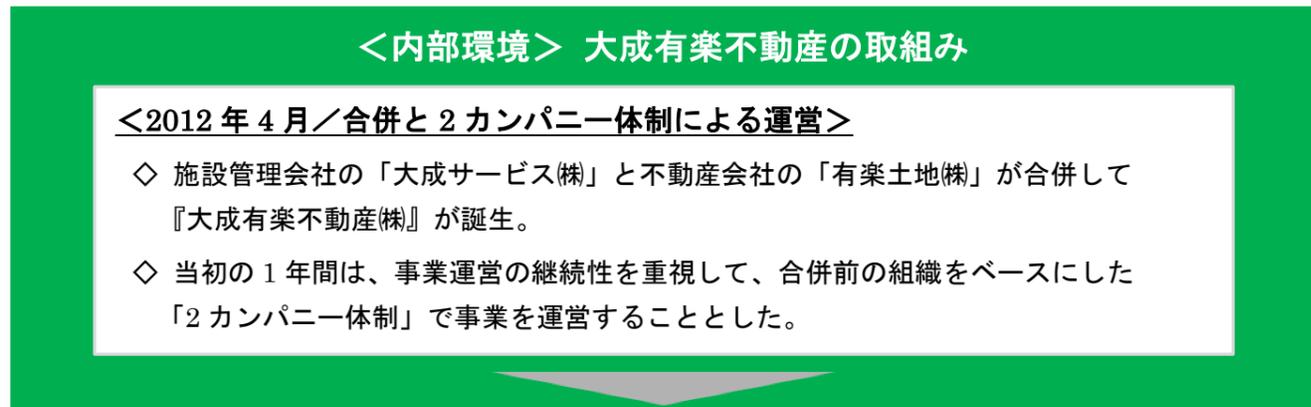
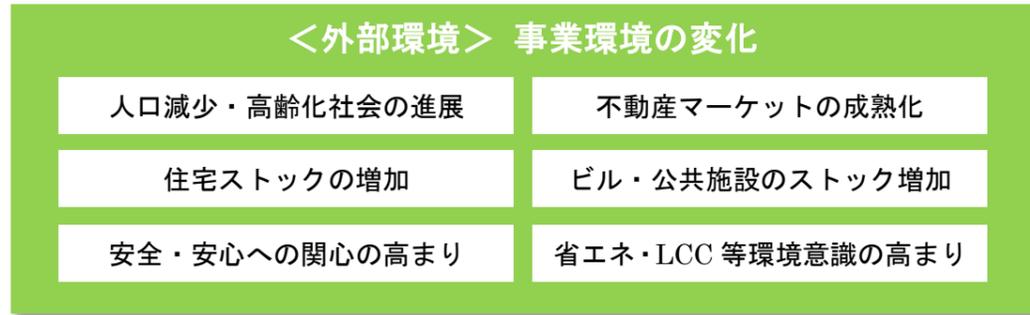
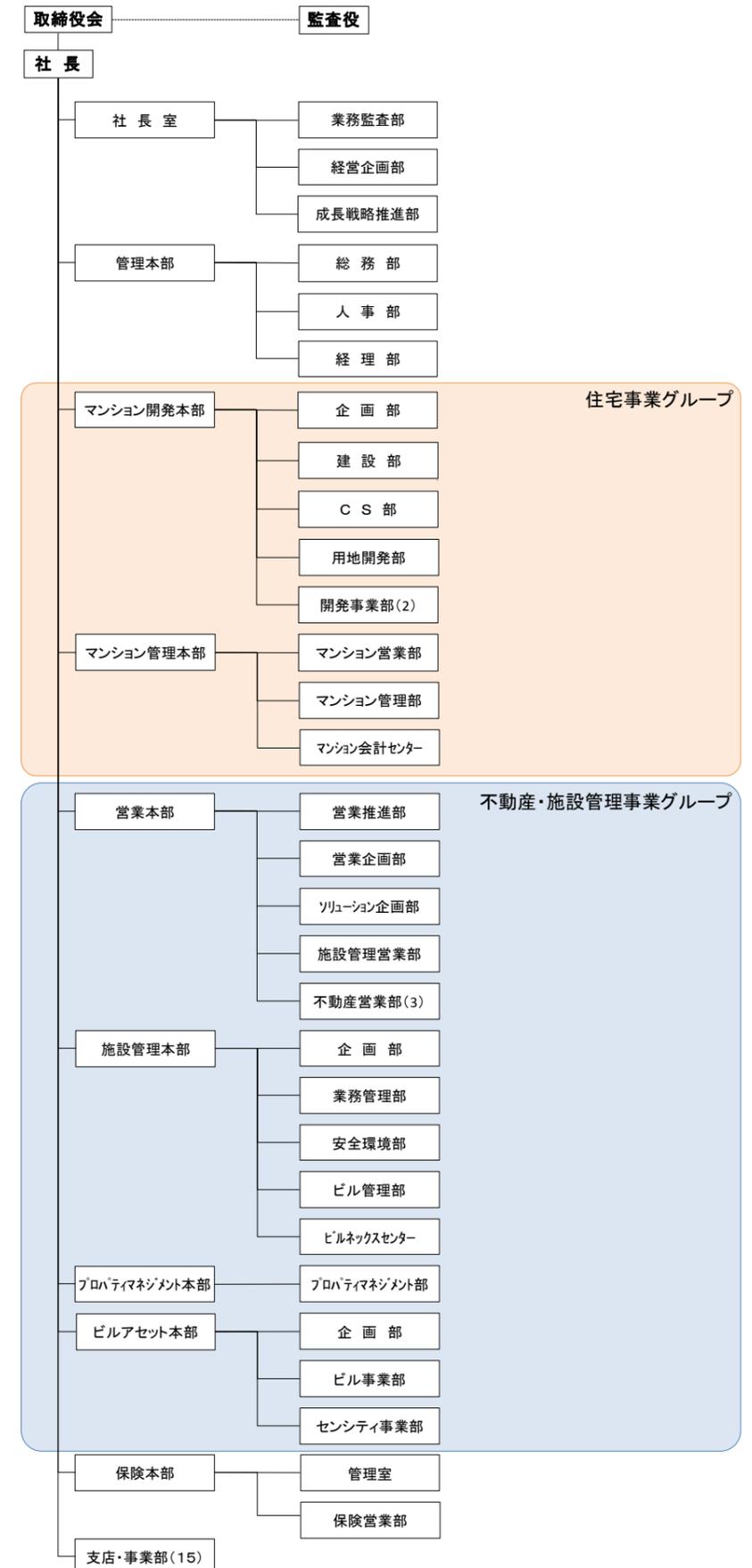


<<「組織再編成と事業戦略の再構築」に至る背景>>



新組織をベースに戦略を再構築し『新たな事業展開』へ

(参考) 再編成後の組織図



<<再構築した事業戦略の概要>>

■ 大成有楽不動産株の「ビジョン」

快適な住まい・オフィス環境を創造し、常に顧客から信頼される企業となる

- 多様化する社会・顧客のニーズに対応した高品質で付加価値の高いサービス・商品を提供する。
- 多様な事業領域を活用し、顧客のライフステージ・建物のライフサイクルの全ての過程で、不動産ソリューションをワンストップで提供する。
- 安定的な業績で信頼を獲得し、さらに成長していく企業となる。

■ 基本戦略

①各部門の相互連携による収益機会の拡大

- マンション事業の「製・管一体」の特色を打ち出す相互連携戦略を推進する。
- BM・PMの総合提案など、顧客へのワンストップサービスの提供に向けた営業戦略・体制を構築する。

②多様な収益の獲得を視野に入れた新規投資の推進

- 投資収益だけでなく、BM・PM業務受託等、多様な収益の獲得を視野に入れた投資を推進する。

③新たな事業領域への進出の検討

- 当社及びグループ会社の経営資源・ノウハウを活用した新たな事業領域への取組みを検討する。

■ 事業戦略

<住宅事業グループ>

<グループ戦略> 「製・管一体」体制を活用したブランド力の強化

- ①マンションブランド「オーベル」のブランド・コンセプト再構築
- ②再構築したコンセプトに基づくブランド価値向上を図るための施策の実施
- ③マンション分譲・建替事業における大成建設との連携強化
 - 「大成建設グループ住宅戦略」の一環として、大成建設との一層の連携強化をはかる。
- ④マンション居住者向け新サービスの開発
 - 専有部向けサービスを始めとした「住生活総合サービス」の充実化をはかる。

<不動産・施設管理事業グループ>

<グループ戦略> 部門の垣根を越えた柔軟で機動的な営業体制の構築

①「不動産ソリューションをワンストップで提供する」体制の構築と推進

- ・全社の顧客情報を一元管理するとともに、重要顧客に対する営業方針・活動計画を策定するなど、顧客ニーズに対応した営業体制を整備する。
- ・総合提案（ML+BM、PM+BM等）における差別化要因・戦略を検討し、「顧客ニーズに合わせた不動産ソリューションのワンストップ提供」を推進することで、受注拡大をはかる。

②PPP事業への取組み強化

- ・既存のPPP事業で得たノウハウを各事業領域へ水平展開し、受注拡大をはかる。

③賃貸事業における資産ポートフォリオの改善

- ・中長期的に保有していくビルについては、計画的なバリューアップ工事を実施し、資産価値の維持向上をはかる。
- ・大成建設グループの住宅系関連会社（大成有楽不動産販売株、大成ユーレック株、大成建設ハウジング株）との連携を強化し、グループメリットを視野に入れた上で、自社保有による住宅系賃貸事業を検討する。
- ・一部の資産については計画的な売却を実施し、資産ポートフォリオの改善をはかる。
- ・その他の新規投資については、オフィスビル・商業施設等へのエクイティ投資を実施する。
- ・新規投資にあたっては、案件から派生するPM、BM等の周辺業務の受注獲得も目指す。

以上

<本件リリースに関するお問合せ先>

大成有楽不動産株式会社
 社長室 経営企画部 広報室長 小林 久視
 (TEL) 03-3567-9415
 (E-mail) press-cc@yuraku.taisei.co.jp