

中期的な事業計画の方針

- ◆事業構造改革と事業推進体制の再編
- ◆新たなビジネスモデルによる収益力拡大
- ◆社会課題をニーズと捉えた事業推進による収益拡大

◆新たなビジネスモデルによる収益拡大

1 デジタルによる顧客接点を起点とした収益力強化

マーケティングオートメーションツール(MA)の活用などデジタルマーケティング推進

- ・東武ストアにおけるTOBU POINT完全対応
- ・ECモール「TOBU MALL」の運営開始
- ・統合顧客データのグループ内オープンデータ化によるデータ利活用の強化
- ・TOBU POINTアプリと東武線アプリの統合による会員数拡張



2 沿線定住者の増加、交流・関係人口創出を目指した事業推進・ネットワーク強化

(1)沿線開発による定住人口の増加

- ・池袋駅西口再開発の都市計画決定、事業認可に向けた計画推進
- ・戦略的な駅ビジネスの推進(草加、竹ノ塚、越谷 等)



池袋駅西口再開発



草加ヴァリエ「VARIE1」

(2)沿線活性化の取り組みによる交流・関係人口の創出

- ・新型特急スペーシア Xの運行開始
- ・日光、川越など沿線多エリアにおけるMaaS展開

(3)新たな輸送ネットワーク強化

- ・東急新横浜線および相鉄線との直通運転の開始による新たな移動需要の創出

3 非鉄道事業における収益事業の育成・強化

- ・南栗橋、獨協大学前におけるコンセプトを持ったまちづくりの実施
- ・デジタル技術と事業ノウハウを活用した外部へのソリューションビジネスの展開



BRIDGE LIFE Platform南栗橋



商業施設「TOBU icourt/トープ イコート」(獨協大学前)

◆社会課題をニーズと捉えた事業推進による収益拡大

1 地域社会の持続的な発展

- ・TOBU POINT子育て応援プログラムなど沿線居住者の子育て世代を支援する施策の実施
- ・新しいライフスタイル「2拠点生活」の提供



東武沿線子ども体験プログラム(竹トンボづくり体験)



「2拠点生活」の提供 畑住処

2 環境負荷低減によるブランド構築と収益獲得

日光エリアでの取り組み

- ・CO₂排出量抑制に資する鉄道、バスの利用促進(NIKKO MaaSの普及促進)
- ・環境負荷低減を目的とした自治体などとの連携や再生可能エネルギー由来の電力使用によるブランド力の強化
- ・環境への配慮のシンボルとなる新型特急スペーシア Xの就役やバイオ燃料バスの運行によるブランド力の強化



バイオ燃料バス



新型特急スペーシア X