

事業環境分析

東武グループの事業は、沿線における人口を基盤とした定住者がターゲットである運輸・生活サービスなどの日常生活にかかわる事業と、レジャー施設や観光エリアにおける非日常での体験を促す事業という2つに大別されます。また、事業を持続的に営む視点から見ると、環境負荷への対応と人的資本強化が必須です。

これらの事業に対して大きく影響を与える外部環境の要因としては、①本格的な国内人口減少社会と労働人口不足の到来、②働き方や購買行動等価値観の多様化、③観光需要の増大・多様化、④デジタル技術の発展、⑤さらなる環境負荷低減への対応・気候変動の深刻化、⑥人的資本強化への必要性の高まり、の6つが挙げられます。

これらの要素については、プラス・マイナス両面の影響がありますが、環境変化に対して柔軟に対応していくことで、東武グループの持続的な成長を実現していきます。

当社を取り巻く事業環境

外部要因

- ・旺盛なインバウンド需要の継続
- ・物価・人件費・金利等の上昇
- ・労働力不足の深刻化
- ・テレワークなど多様な勤務形態の定着

内部要因

- ・収益力の底堅さ
- ・観光需要取込みの力強さ
- ・押上エリアにおける再開発計画の深度化
- ・東京メトロ有楽町線との新たな相互直通運転実施

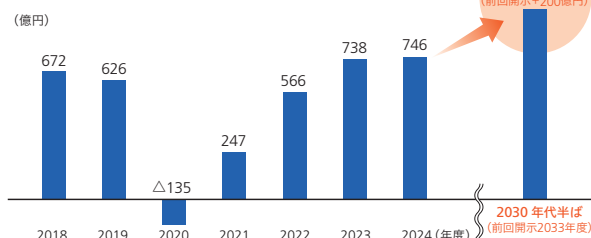
成長戦略実現のスピードアップと環境変化を踏まえた投資を推進
内外環境の変化を踏まえ、長期経営ビジョンの目標数値・目標時期を変更

財務目標

成長領域であるホテル等の観光事業、開発（まちづくり）事業の加速化や東京メトロ有楽町線との新たな相互直通運転等の実現を通じ、2030年代半ばの営業利益を1,000億円以上とする目標を掲げています。

また、資本コストを意識した経営による企業価値の向上、成長投資や財務健全性を図りながらバランスのとれた株主還元を実施していきます。

● 営業損益推移



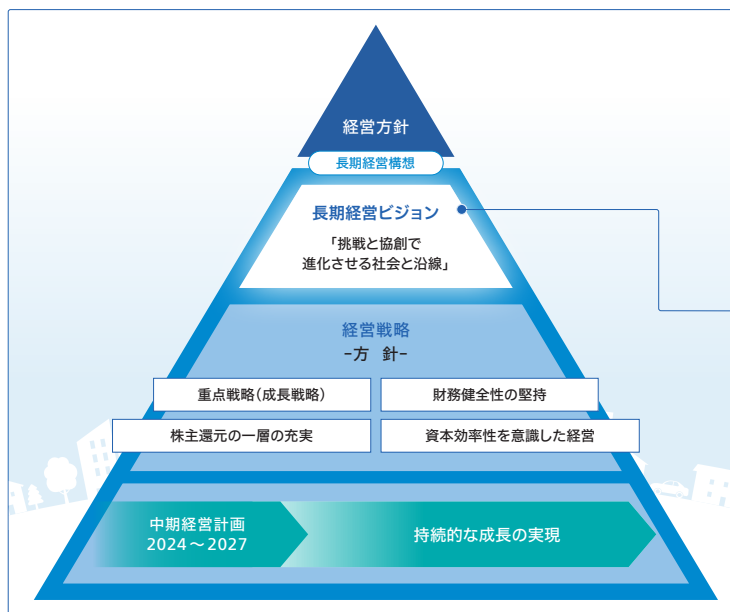
その他意識する経営指標と想定値

資本コストを意識した経営	株主還元		財務健全性
	～2027年度まで		2028年度～
ROE ～2030年代半ば 8%以上の維持・向上	総還元性向 中期経営計画 期間中想定（2024～2027年度） 40%以上	DOE 中期経営計画 期間中想定（2024～2027年度） 2.2%以上を意識し段階的に引上げ	2028年度以降さらなる拡充を検討
			有利子負債／EBITDA倍率 ～2030年代半ば 6倍台
			自己資本比率 ～2030年代半ば 30%以上

長期経営ビジョンの位置付けと基本方針

今後の事業環境は、インバウンド需要などが増加傾向にある一方、働き方や価値観の多様化、デジタル技術の進展などにより、変化が不透明に、かつ速くなることに加え、東京圏でも2030年頃から予測されている人口減少により、既存の延長線上での事業展開では、グループの成長は見込めないと想定されます。したがって、東武グループにおける中長期的な経営の方向性は、事業環境やニーズの変化を進取する「挑戦」と、グループ内外を問わず関係者との協力や連携により価値を創出する「協創」により、基盤である沿線の持続的な発展によりグループ全体の収益・利益を維持・拡大させるとともに、非鉄道部門における成長事業の拡大により収益力を強化することで、グループの成長を実現していきます。2030年代半ばにおける東武グループの目指す姿

の実現に向けた長期経営ビジョンは「挑戦と協創で進化させる社会と沿線」とし、当該ビジョンに基づき事業を推進していくことで、「東武グループの持続的な成長」と「人にやさしく 人と地域が共に輝きつづける社会」の実現を目指し、社会に不可欠な企業集団として存続していきます。



長期経営ビジョン

「挑戦と協創で進化させる社会と沿線」

事業環境や
ニーズ変化を進取する

挑戦

関係者との協力・
連携で価値創出する

協創

経営戦略方針に沿った注力ポイント

①営業利益段階における非鉄道事業割合の増加

「観光事業」「開発事業（まちづくり）」を成長領域と位置付け、重点的に投資を行うことで、非鉄道事業を強化し、中長期的な収益・利益拡大に資する事業の育成と領域の拡張を図ります。



②観光需要を捉えた収益力強化

東武グループを挙げた「事業拠点強化・サービス構築・ブランディング・情報発信」により、インバウンドや多様化する国内旅行などの観光需要を取り込み、収益の最大化を図ります。



③持続可能な事業運営体制の確立

ワンマン運転の拡充やDXの活用など国内人口と労働力減少への対応、環境負荷の低減・人的資本の強化を図り、持続可能な運営体制を構築します。



経営戦略方針を軸に長期ビジョンの実現に向けた主要プロジェクトのロードマップ

ホテルや当社グループの一大観光拠点である日光を中心とする観光事業、東京スカイツリータウン周辺や池袋駅西口等の開発計画、東武スカイツリーラインと東京メトロ有楽町線との新たな相互直通運転等、2030年代半ばに向けて様々なプロジェクトをスケジュールどおりに進捗させることで、長期経営ビジョンに掲げる目標数値の達成を目指していきます。

長期経営ビジョンの実現に向けた主要プロジェクト

		2027	2030	2030年代半ば	2040 …
観光	日本橋3丁目【ホテル】	● 着工	● 開業		
	銀座7丁目【ホテル】		● 着工	● 開業	
	日光金谷【ホテル】		● 着工	● リニューアル開業	
	大阪等【ホテル】		● 着工	● 開業	
	日光エリアの事業拡張	明智平ロープウェイリニューアル、中禅寺温泉バスターミナルの機能強化など			
まちづくり	とうきょうスカイツリー駅付近 高架下開発・東京ソラマチ増床		● 着工	順次開業	
	向島一丁目【再開発】	計画	着工	● 竣工	
	押上一丁目【再開発】	計画		着工	● 竣工
	池袋駅西口【再開発】		● 着工		順次竣工
	西新井駅西口開発		● 着工	● 竣工	
	東武宇都宮駅周辺		宇都宮ライトレールの西側延伸を機会にしたまちづくり		
鉄道	東京メトロ有楽町線との 新たな相互直通運転			相互直通運転開始	
	新型特急車両の開発	新型特急車両の設計・導入			
	ワンマン運転	● 東武スカイツリーライン緩行線 ● 東武アーバンパークライン	全線へ順次拡大		
	自動運転		● 大師線実証開始・亀戸線への導入検討	順次拡大	
SAKULaLa	加盟店拡大	● 鉄道改札、ホテル等 ● ファミリーマート100店舗 ● 沿線内外の様々な場所での展開 ユーザー数2,000万人へ			

2030年代半ばのセグメント別営業利益

2030年代半ばに向けたポートフォリオの方向性

1,000億円以上

50億円～100億円

180億円～220億円

250億円～270億円

140億円～150億円

300億円～320億円

新規事業・

M&A

不動産事業

レジャー事業

流通・

その他事業

運輸事業

成長ドライバー事業

SAKULaLaの収益化など新規事業の育成、成長領域におけるM&A検討

成長ドライバー事業、基盤事業

成長：押上・西新井など今後も成長が期待できるエリアにおける開発（まちづくり）の早期推進
基盤：不動産賃貸業の展開による安定的なCFの確保

成長ドライバー事業

国内主要都市でのホテル開発、日光エリアでの事業拡張、東京スカイツリーの改修・価格変更による利益拡大

協創・選別強化事業

流通事業：業態やエリアの選別による効率性・協創力の追求、カード事業強化による利益拡大
その他事業：受注の強化、コストの価格転嫁による利益拡大

基盤事業

デジタル技術を活用した自動化・省人化等の推進、快適性・利便性向上や人材不足対応等を加速化するための運賃改定を実施し、事業の持続性を確立

各ロードマップに沿った取組み

観光

営業利益段階における非鉄道事業割合の増加 観光需要を捉えた収益力強化

観光需要の取込みに向けたグループホテルのネットワーク強化

当社グループでは、旺盛なインバウンド需要を中心として今後も市場の成長が見込めるホテル業を、利益創出に大きく貢献できる分野と位置付けており、積極的な投資計画を策定しています。

沿線内外を問わず高需要かつ高単価が見込める国内主要都市を中心に、立地や伝統を活かした新規ホテル開発及び既存ホテルのリニューアルを進めていき、グループホテルのネットワーク強化を図ることで、長期経営ビジョンに掲げる目標数値の達成を目指すとともに、変動がある事業環境下においても営業利益の最大化を実現し、鉄道・開発に次ぐ事業の柱として確立させることを目指します。

	新規 日本橋3丁目ホテル	新規 銀座7丁目ホテル	リニューアル 日光金谷ホテル
コンセプト	東京駅至近の立地を活かし、国内だけでなくインバウンド獲得も強化する外資との提携を検討	近隣の既存2ホテルとすみ分けを図る「訪問・滞在」が目的となるホテル開発を検討	最古のクラシックホテル「金谷」ブランドを最大限活用し、インバウンド獲得を企図した外資との提携を検討
スケジュール	2024年度設計開始 2030年度開業予定	2025年度設計開始 2031年度開業予定	2025年度設計開始 2029年度開業予定

高需要かつ高単価が見込めるエリアに進出することで利益の最大化を目指す

2030年代半ばの財務目標（2024年度対比）

ホテル客室数	営業収益	営業利益
3,383室 ▶ 4,500室以上	349億円 ▶ 600億円程度	75億円 ▶ 120億円程度

将来の事業領域の拡張を見据えた観光分野の新規事業展開

立地を活かしたグランピング事業の展開 2025年8月～

関東エリアにおける、最大級のプライベートドッグランかつ初の「全天候型プライベートドッグラン」も併設したヴィラを日光にオープン

協業先

- 株式会社にしがき
- 東武トップツアーズ株式会社



グランフォレストヴィラ日光
- Private Dog Resorts -

ノウハウを活かして東武動物公園隣接地や那須にも
グランピング施設を
順次オープン予定

協業により新たな魅力創出と
エリアの価値向上

オープンイノベーションによる新規事業創出 2025年8月～

川越の景観を象徴する歴史的建造物である「蔵」を、
宿泊特化型の一棟貸し施設へリノベーションする事業を推進

協業先

- 株式会社エンジョイワークス
- 川越市
- 川越商工会議所
- りそなコエドテラス
(株式会社地域デザインラボさいたま) など

リノベーション後（エンジョイ
ワークス実例：The Bath&Bed
Hayama）



沿線自治体、地域内事業者、スタートアップ連携による
新たな地域活性化モデルの構築に向けた検討を開始

グループ内・外の企業と協創しながら、新たな事業を創出・育成する

まちづくり

営業利益段階における非鉄道事業割合の増加
観光需要を捉えた収益力強化

国内外から人々を呼び込む東京スカイツリータウンエリアの開発推進

東京屈指の観光地「浅草」や、日本のシンボルである東京スカイツリーのある「東京スカイツリータウン」は、国内外から、それぞれ年間3,000万人以上が訪れる一大観光エリアとなっています。また、「浅草」「押上」の両駅は、羽田と成田の両空港に直結する交通利便性にも恵まれており、今後予定されている成田空港の発着枠拡大によるインバウンドの増加など、引き続き来訪者数の増加が見込まれます。

当社グループでは、エリア周辺の社有地を活用した再開発を、行政と連携を図りつつ進めていくことで、この地を東京イーストエリア随一の「観光」「交通」「商業」そして「オフィス機能」も兼ね備える拠点として成長させていきます。

● とうきょうスカイツリー駅付近高架下活用・
東京ソラマチ増床

とうきょうスカイツリー駅周辺の高架化により生まれたスペースを活用した開発を進めるとともに、東京ソラマチの増床を検討

2030年度以降順次開業予定

商業エリアの拡張による集客力・収益の拡大

● エリア東西軸の強化を図る再開発

国際観光拠点にふさわしいラグジュアリーホテルやエリア価値向上に資する住宅開発などを中心とした向島一丁目エリア・押上一丁目エリアの再開発を推進

2030年代半ば（向島一丁目）
2030年代（押上一丁目） 竣工を目指す

浅草をはじめとする近隣地域を含む
東京イーストエリア全体の魅力向上



投資額想定

約 **800** 億円

連結全体での利回り

6%以上を目指す

既存エリアへの波及効果

現状を上回る来場数

池袋駅西口再開発プロジェクトの推進による開発事業の強化

池袋駅西口地区再開発の計画地は、鉄道4社8線が乗り入れるなど、世界有数の乗降人員を有する池袋駅西口前に位置している交通利便性の高い立地であり、東京芸術劇場やGLOBAL RINGなどの文化資源に近接しているほか、池袋周辺では伝統から最先端、ハイカルチャーからサブカルチャーまで、多様な芸術・文化を有しているエリアとなっています。

本計画は、池袋駅西口地区市街地再開発事業（組合施行）と池袋駅直上西地区市街地再開発事業（当社単独施行）の2つの事業で構成され、一体的に整備を行っていく計画となっており、当社単独施行街区を中心に「駅とまちが一体となった開発」を推進していくことで、沿線内外からの人流創出と当社グループ全体での収益拡大を図っていきます。

● 方針

- ウォーカブルなまちづくりの推進
- 「国際アート・カルチャー都市」として世界から人々を呼び込む都市機能の導入
- 防災対応力強化と環境負荷低減への取組み

● 計画概要

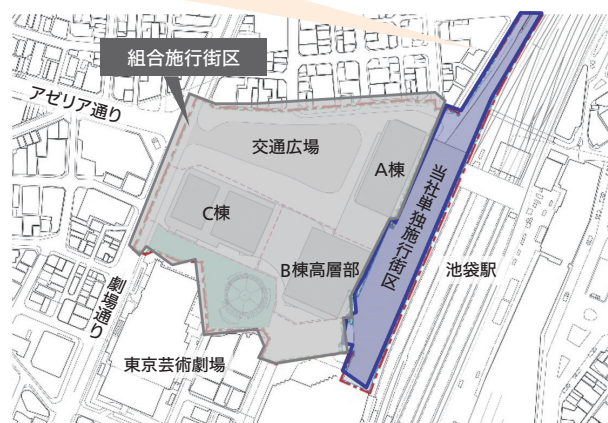
当社単独施行街区

- 駅からまちへ人々を誘導する交通結節点となる「アトリウム空間」の整備
- 東上線の線路上空にアート・カルチャーの活動拠点となる広場空間を創出
- 池袋駅を3面3線から3面4線化するとともに高品質な駅空間を整備

池袋エリア内の回遊性向上と沿線内外からの人流の創出を実現



池袋駅西口地区再開発（イメージ）



鉄道

持続的な事業運営体制の確立

鉄道ネットワーク効果の拡大を目指した東京メトロ有楽町線との新たな相互直通運転実施

鉄道ネットワーク効果の拡大を目指し、東京メトロ有楽町線と新たな相互直通運転をすることについて、東京地下鉄株式会社と基本合意しています。当社は、湾岸エリアとつながることで当社沿線の利便性を高められることから、かねてより有楽町線延伸に着目していました。直通運転開始により当社線への所要時間・乗換時間が短縮され、1日あたり2.6万人以上の利用を目指しています。また、湾岸エリアから東京スカイツリータウン等当社沿線拠点へのアクセスが大幅に向上するほか、押上・西新井等今後も成長が期待できるエリアの沿線開発をあわせて行うことで、将来的な東武スカイツリーライン沿線の定住人口増加も目指しています。当社は新たな相互直通運転を、沿線価値向上と収益拡大につなげていきます。

● 直通運転実施による効果

	所要時間	乗換回数
春日部～豊洲	約61分▶約53分 (約8分短縮)	2回▶0回
草加～東陽町※	約40分▶約29分 (約11分短縮)	2回▶0回
豊洲～押上	約22分▶約14分 (約8分短縮)	2回▶0回

※新駅の名称は仮称

直通により利便性を大きく向上させ、
1日あたり2.6万人以上の利用を目指す

東武スカイツリーラインと東京メトロ有楽町線との新たな
相互直通運転を沿線価値向上・収益拡大につなげる



持続的な鉄道事業の確立を目指して

社会的な物価高騰による資材価格・人件費の上昇や労働人口の減少等、将来にわたり持続可能な鉄道ネットワークを維持していくためには、これらの課題に対して早急かつ計画的に対応していく必要があります。当社はこれまでも事業構造改革の実施やバリアフリー料金制度の活用により持続的な鉄道事業の確立を目指してきましたが、より一層の省人・省力化、環境負荷低減を目指すべく、快適性・環境性能に優れた新型車両の導入や、ドライバレス自動運転実現とワンマン運転区間の拡大、デジタル技術を活用した施設状態監視システムの導入等を推進しています。また、こうした対応をさらに加速化させるため、今後は早期の運賃改定を目指していきます。

快適性・環境性能に優れた 新型車両の導入



東上線 新型 90000 系車両 (イメージ)

- 東武アーバンパークラインに新型80000系車両、東上線に新型90000系車両を導入
- 快適性・利便性向上、消費電力削減による環境負荷低減

ドライバレス自動運転の実現 ワンマン運転区間拡大による省人化の実施



自動運転の実現に向けた新型車両 (イメージ)

- ドライバレス自動運転実現に向け新型車両設計等を実施。大師線を起点に将来は亀戸線等へ展開
- ワンマン運転区間を拡大し労働人口減少下でも安定輸送を提供

デジタル技術を活用した施設状態監視による 安全性・効率性の向上



施設状態監視システム (イメージ)

- 車両に架線・線路等を監視するカメラ・検出機器を搭載
- 営業走行時等に施設状態を常時検測し、精緻に把握・管理することで、安全性・効率性を向上

ホーム柵整備の加速化 連続立体交差化の推進による安全性のさらなる向上



可動式ホーム柵

- 2030年代半ばまでにホーム柵を約100駅に整備
- 東上線大山・東武スカイツリーライン春日部等での連続立体交差化事業を推進し、安全性をさらに向上

新規事業

営業利益段階における非鉄道事業割合の増加

SAKULaLaは、デジタル空間上にあるデジタルアイデンティティと各個人の持つ生体情報を紐付け、日常生活のあらゆるシーンに導入していくことで、人々の手ぶらな生活を実現していくサービスです。当社は、株式会社日立製作所と共同で、プラットフォームの機能開発、各種外部システムとの連携を通じた利用シーンの拡大を進めています。

SAKULaLaのビジネスモデルは、加盟店からいただく利用料によって収益化を図るものであり、当社にとっては沿線に依存しないビジネスとして、2030年代半ばを見据えた新規事業として育成・強化を図っています。

サクッとラララな毎日へ。



SAKULaLa



東武グループの新たな収益事業化を目指した 生体認証サービス「SAKULaLa」事業の推進

SAKULaLaは、2024年4月に東武ストアにおいて、サービスを開始しました。その後、越谷・川越の店舗、家電量販店の上新電機、ホテルのチェックイン機などに導入を進めてきました。

2025年11月には、東武宇都宮線全線と東武日光線の一部の駅において、定期券をお持ちの方が顔認証で鉄道の乗降ができるサービスを開始したほか、2025年度内には汎用的な決済端末においてSAKULaLa対応のアプリケーションをインストールするだけで顔認証での決済ができるようになる予定です。2026年度以降も、スポーツクラブやファミリーマート100店舗への導入が予定されるなど、生活のあらゆるシーンへの導入を加速させていきます。

戦略1

国内最大級の加盟店ネットワークを持つ
JCBとの協業

- JCBが有する既存の加盟店ネットワークを通じて、加盟店開拓を加速
- JCBが知見を持つ決済手段やポイントなどとの連携によるサービス強化

戦略2

特定エリアでの面的な展開を狙った
ドミナント戦略

- 関東圏・大阪圏・福岡圏を重点エリアと定め、加盟店開拓を推進
- 利用者に一度登録すれば「手ぶらでお買い物ができる」利便性を知覚いただく

戦略3

認証機能の追加や汎用端末への導入など
システム面の強化

- 指静脈に加え、顔認証機能の追加により多様なシーンでの導入が可能に
- 全国に設置されている汎用端末への機能搭載により、スピーディーに加盟店を拡大

○ 年間目標数値（2030年代半ば）

会員数

2,000万人以上

事業利益

50億円以上

Message SAKULaLaプロジェクト 責任者メッセージ



協創による沿線にとどまらない 新たな収益基盤の確立に向けて

執行役員経営企画本部長
竜江 義玄

当社は長期経営ビジョンの実現に向けた経営戦略方針として、「営業利益段階における非鉄道事業割合の増加」「観光需要を捉えた収益力強化」「持続的な事業運営体制の確立」の3点を掲げております。日本の人口減少が進むと想定され、中長期的に基幹事業である鉄道事業に影響が顕在化してくると見込まれることから、当社グループの持続的な成長を実現するうえで、3つの経営戦略方針の中でも、「営業利益段階における非鉄道事業割合の増加」は、最も重要な要素です。当社グループは、2030年代半ばに営業利益1,000億円以上を目指しており、その実現に向けた成長ドライバーの事業としては、「開発事業(まちづくり)」「観光事業」とともに、新規事業への挑戦を通じた利益成長も必要であると考えており、長期的な視点に立って、「SAKULaLa」を育成してまいります。

SAKULaLaは、当社グループが有する人々の日常・非日常にまたがる多様なコンシューマー向けビジネスの知見と、株式会社日立製作所の有するPBI※という特許技術をはじめとするデジタル技術を掛け合わせた協創の取組みとして、デジタルアイデンティティ（デジタル空間上にある個人の属性情報の総称）の共通プラットフォーム事業として、2024年4月からサービスを拡張させております。導入する企業の視点に立つと厳格な年齢確認を通じたセルフレジの省人化やなりましによる転売対策を実現でき、利用者の視点に立つと、一度登録すれば自分の指や顔をかざすだけで

利用できることから、デジタル格差の解消につながれます。導入した店舗においては、手軽さによる利用頻度の向上やレジ回転率の向上などの定量的な効果が生まれており、これらの実績を起点にして、日本全国の多くの企業様にご利用いただけるよう、今後も営業を強化してまいります。

SAKULaLaは、ご利用されるお客様の大切な生体情報を厳格に管理できる特許技術（PBI）を活用する形で保管し、登録した各種IDと紐付けることで、お客様が必要な時に必要な情報だけを利用できる、次代における社会インフラになることを目指しております。

当社は、463.3kmに広がる鉄道ネットワークと世界一の高さを有する電波塔の東京スカイツリーという2つの社会インフラを保有、運営しております。このような、社会に求められるインフラを担う当社だからこそ、SAKULaLaという事業に挑戦する意義があると考えております。

当社グループは、これまで沿線を中心に事業を営んでまいりましたが、SAKULaLaは沿線に留まらず、日本全国、ひいては世界中でご利用いただける事業に育つ可能性を秘めております。当社グループの長期経営ビジョンの基本理念である「挑戦」と「協創」を体現する事業として、ぜひご注目ください。

※PBI：Public Biometrics Infrastructureの略。生体情報を登録する際に公開鍵と秘密鍵を生成し、公開鍵のみをクラウド上に保存し、生体認証の都度秘密鍵を生成することで、生体情報を極めて安全に保管できる技術。

中期経営計画の位置付け

長期経営ビジョンで掲げた2030年代半ばの中長期的な目標達成を目指し、本中期経営計画については2024年度から2027年度までの4カ年の計画としています。

本中期経営計画では、2030年代に始まる東京圏での人口減少社会を見据え、営業利益段階における非鉄道事業の拡大及び割合増加を実現すべく、中長期的な収益・利益拡大に資する事業育成を推進します。

また、インバウンド需要の回復を捉えた事業をグループ全体で展開し、収益基盤を確立するとともに、事業領域の拡張を見据えた新規事業を育成する種まきの期間とします。

なお、事業環境の変化や各種計画の変更等にあわせて、柔軟に計画を見直していきます。

長期経営ビジョン実現

中期経営計画 2024～2027

事業環境の変化を捉え、柔軟に戦略を見直しながら、持続的な成長へ

財務目標

成長戦略の実現による利益水準の向上（2027年度：営業利益740億円）、成長投資や財務健全性とのバランスのとれた株主還元（2024～2027年度：総還元性向40%以上、DOE2.2%以上を意識し、段階的に引上げ）を進めるとともに、資本コストを意識した資産・負債のコントロールを重視していきます。

重点戦略

- | | |
|---------------------|------------------|
| ①成長をけん引する事業の確立 | ②事業基盤（沿線）の継続的な強化 |
| ③事業領域拡張を見据えた新規事業の育成 | ④環境負荷の低減と人的資本の強化 |

観光事業

営業利益段階における非鉄道事業割合の増加 観光需要を捉えた収益力強化

旺盛なインバウンド需要の取込みを図る観光事業の推進

新規市場の開拓強化

- 新規市場・エリアの開拓・深耕
2024年印・独・米（西海岸）
2025年中国（重慶・成都）
- 重点市場（米・中・台湾・タイ・豪）でのオウンドメディアや連携事業拡大によるPR



旅行博の様子

シナジー発揮によるクロスセル促進

- グループ連携による横断的な販促
スペースシアX × 東京スカイツリーなど
- 販路拡大
インバウンド向けチケットサイト開設（2025年6月開設）
- 自治体との連携
セミナーや旅行博等での連携



インバウンド向けチケットサイト

世界各国から
東武沿線への
集客を実現

高付加価値化によるアップセル促進

- 富裕層向け商品造成
販売ネットワークの強化
ハイクレード貸切バス
「SPACIA X NIKKO CRUISER」
の運行（2025年10月運行開始）
Sky Restaurant 634 グランド
ルーム活用



「SPACIA X NIKKO CRUISER」

ブランド化によるリピート率向上

- 主要観光地での魅力向上施策
墨田区で開催した竹あかり等、既存施策と連動したイベントの拡張
中禅寺温泉バスターミナルの機能強化
- 受入環境整備
通訳案内士によるスペースシアX乗務及び日光でのツアー実施によるガイド育成
ガイドブック等の整備



竹あかりイベント 牛嶋神社

グループ連動した施策展開で
2027年度グループインバウンド収益360億円（前回目標値+120億円）を目指す

国際エコリゾート日光の価値最大化

奥日光エリアバス自動運転推進

- 運転手不足の中で安定的な運営を確立
- 観光ガイドの添乗や早朝運転の実現による付加価値増を目指す
奥日光エリア全体のレベル4自動運転の実現を目指し2025年度に実証実験を実施



奥日光低公害バス

中禅寺温泉バスターミナルの機能強化

- 拠点の利便性向上により公共交通への転換促進
- アクティビティ等の発信強化による奥日光エリアの滞在時間増
中禅寺温泉バスターミナル周辺を奥日光エリアの観光拠点として再整備（2027年使用開始予定）



中禅寺温泉
バスターミナル（イメージ）

急行バスの通期運転開始

- 自家用車から公共交通機関への転換促進によるオーバーツーリズム抑制
- 公共交通機関の積極的な活用による脱炭素の推進
東武日光駅～中禅寺温泉バスターミナル間にて日光宇都宮道路経由の急行バスを2025年4月から11月まで毎日運行



東武日光駅～
中禅寺温泉急行バス

“国際エコ
リゾート日光”
としての
ブランドを確立

明智平ロープウェイリニューアル

- 明智平の老朽化した設備の更新による輸送力強化による収益拡大と駐車場渋滞の緩和
- バスと一体となった奥日光周遊ルート確立による脱炭素推進
2026年度の営業開始を目指し関係機関と調整中



明智平ロープウェイ

エコブランディングにより将来にわたって
持続可能な観光地づくりを推進し、収益増を目指す

まちづくり

営業利益段階における非鉄道事業割合の増加

住みたい・住み続けたい沿線を目指した開発推進

住環境の良い郊外駅近における住宅供給

●ソライエアイルときわ台

満室稼働中

2025年3月入居開始

- ・「健康で快適な暮らしのサポート」がコンセプトの、ドラッグストア・コンビニを併設した賃貸マンション
- ・全69戸の賃貸住宅と店舗2区画で構成され、こころの健康をテーマとした「タニタカフェ」のセルフカフェスタンドも併設

●ソライエ南桜井

2026年3月入居開始

- ・商業施設や公園、学校などが集まった「駅・商・緑・学・住」一体のコンパクトシティが誕生
- ・駅徒歩4分の好立地に所在する全146戸の大規模レジデンス



ソライエアイルときわ台店舗内「タニタカフェ」



ソライエ南桜井

まちの魅力向上につながる商業施設開発の推進

●草加ヴァリエ リニューアル

2025年12月開業予定

- ・第3期エリア開業により、2022年から始まった施設リニューアルが完了
- ・店舗構成の再編、別棟新設及び駅事務室の一部店舗化等により収益力向上

●エキア越谷 店舗エリア拡大

2025年10月開業

- ・駅設備の移動等に伴い生まれたスペースを有効活用し、店舗エリアを拡大
- ・越谷駅東口高架下に飲食を中心として7店舗がリニューアルオープン



草加ヴァリエ（イメージ）



エキア越谷

安定的な収益基盤を強化し、沿線価値向上につなげる

鉄道

持続的な事業運営体制の確立

住みたい・住み続けたい沿線を目指した子育て応援施策の大幅拡充

小児鉄道利用の実質無料化

「小児PASMO」へのポイント制度を大きく拡充

2026年1月以降
順次導入

TOBU POINTを活用し、
いつ利用しても小児運賃全額ポイント還元（実質無料化）

沿線地域での次世代育成支援の取組み

・トレインスクールの実施

・安全教育（近隣学校への出前授業）



車両内への「たのしーと」設置



子育て世代のご家族の皆様が快適にご利用いただけるように設計したコーナー

- ・東武アーバンパークラインに2025年春より順次導入
- ・子供部屋をイメージした内装
- ・ベビーカーご利用のお客様が隣でお座りいただける構造



「第19回キッズデザイン賞
～子どもたちを産み育てやすいデザイン部門～」を受賞

未就学児向け子育て支援事業

東武グループ施設を活用した
「未就学児の一時預かり」と「職業見学」を
組み合わせたサービス提供



ハード・ソフト両面から子育てしやすい沿線づくりを進め、定住人口の増加へ

持続的な鉄道事業の確立を目指して

持続的な鉄道事業の確立のため、当社では蓄積データを活用した特急繁閑料金の設定やデジタルマーケティング、ワンマン運転の拡大、将来的な労働力不足に備えた人材資本への投資など、一分野に留まらない多角的な取組みを進めています。中でも特急料金は、蓄積データを解析した需要予測に基づく価格設定を行ったことで、需要の平準化と、対2024年度比2億円の増収を図ります。今後も当社は既存の枠に捉われない、先進的な取組みを通して事業の持続性をさらに高めていきます。

蓄積データ活用による収益拡大

多様な形でデータを活用し、収益拡大につなげる

- 特急の繁閑料金設定
需要予測に基づく価格設定を行い、需要の平準化と繁忙期における増収を実現
増収効果：+2億円（対2024年度比）
- 新チケットレスサービス「トブチケ!」開始
対象会員の拡大を通じてマーケティングを強化



スペーシア X

新型車両の導入による快適性・環境性能の向上

旧型車両と比較して、40%以上の使用電力量の削減を実現

- 80000系の導入（東武アーバンパークライン）
2025年3月に5編成を導入、2028年度（予定）までに、計25編成を導入
- 90000系の導入（東上線）
2026年春以降、7編成導入



東武アーバンパークライン 新型 80000 系車両

ワンマン運転区間の拡大による省人化

全線でのワンマン運転実現に向け、実施区間を拡大

- 東武スカイツリーライン緩行線
北千住～北越谷間について2025年度末に開始
- 東武アーバンパークライン
2026年度以降の開始を目指す



東武スカイツリーライン緩行線

鉄道事業にかかわる人材の確保

人的資本への投資を継続し、人材の定着と獲得を強化

- 社員の意欲向上による人材定着・能力発揮
積極的な人的資本投資の実施
人材の活力を生む施策を推進
- シニア人材や外国人人材の活用検討
既存人材の長期活躍や採用チャネルの多様化を推進



転てつ器を点検する様子

カード事業

営業利益段階における非鉄道事業割合の増加

商品性とモバイル対応を強化した新しい東武カードサービス開始

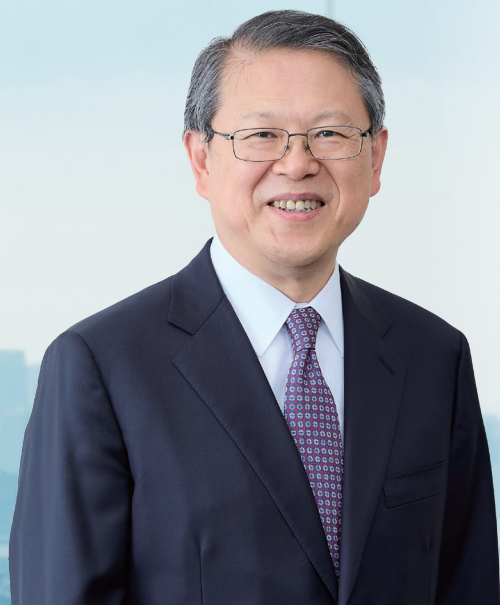
収益力の強化

- コスト構造の改革
JCBと業務提携し、固定費削減や法対応コスト共通化を実現
- 収益モデルの変革
従来の加盟店からの手数料収益に加え、利便性向上を通じた利用者からの手数料収益拡大を目指す
- 新たな収益機会の獲得
スタイリッシュなデザイン、パワフルな商品性、スマホ決済への対応などにより、利用機会の拡大を通じた収益拡大を実現

マーケティング力の強化

- 蓄積データの拡大
商品性向上によるグループ外利用データの取得拡大を通じて顧客嗜好を可視化し、グループ利用の促進につなげる
- 利用者とのコミュニケーションの強化
東武カードアプリの新設によりお得な情報を発信し、行動変容の促進へつなげる
- モバイル化の推進
常に携帯する環境を構築し、機会損失を抑制

営業利益20億円・グループ全体の収益拡大基盤としての確立



観光・まちづくり事業を
成長領域として、
中長期的なキャッシュフロー創出力を
最大化し、さらなる企業価値の向上
を実現してまいります。

取締役専務執行役員（財務担当役員）
横田 芳美

新たな長期経営ビジョン・中期経営計画(2024年度～2027年度)のスタート

コロナ禍からの回復が進んだ2024年度は、新たな長期経営ビジョンと中期経営計画をスタートさせました。2024年度実績は、各利益とも当初計画を大きく上回りましたが、これは、旺盛なインバウンド需要の継続等の外部要因と、当社グループにおけるコスト削減の取組みやホテル業での単価重視の戦略等の内部要因が噛み合った結果と受け止めております。長期経営ビジョン及び中期経営計画で掲げた諸目標の達成に向けて、良好なスタートを切ることができた成果の多い

1年であったと考えております。

また、こうした足元の業績や、内外の事業環境の変化を踏まえ、2025年4月に長期経営ビジョンの目標数値・目標時期について、「2033年度に営業利益800億円」から「2030年代半ばに営業利益1,000億円以上」に引き上げました。成長領域である観光、まちづくり事業の加速化や東京メトロ有楽町線との新たな相互直通運転等の実現等、新たな目標達成に向け、事業を推進してまいります。

【2024年度及び2025年度計画】

		2024年度実績			2025年度計画 ^{※2}	
			前期比	計画比 ^{※1}		前期比
営業収益	(百万円)	631,461	△0.7%	△1.2%	650,000	+2.9%
営業利益	(百万円)	74,604	+1.0%	+20.3%	69,000	△7.5%
経常利益	(百万円)	72,716	+0.9%	+25.4%	64,000	△12.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	51,330	+6.6%	+19.4%	51,500	+0.3%
ROE	(%)	9.4%	△0.1P	+1.6P	9.0%	△0.4P
有利子負債／EBITDA	(倍)	6.1	+0.2P	△0.6P	6.5	+0.4P

※1 2024年4月30日公表の計画値との比較です。

※2 2025年11月5日公表の計画値です。

企業価値向上への取組み方針と主要施策

当社グループは、基盤事業である運輸事業や賃貸事業のキャッシュフロー創出力をより一層高めるとともに、それらの事業から得られるキャッシュフローを、資本効率性を考慮しながら、成長ドライバーと位置付けるレジャー事業、東京スカイツリーエリアなど主体的に取り組むまちづくり、さらには生体認証など新規事業に積極的に投資してまいります。これにより、営業利益を1,000億円以上とするとともに、政策保有株式を縮減する（2027年度末までに純資産比10%未満）等、資産効率の向上を進め、中長期的なキャッシュフロー創出力の最大化を図ってまいります。

また、有利子負債／EBITDA倍率6倍台、自己資本比率30%以上という財務健全性を確保しつつ、財務レバレッジを機動的に活用して成長戦略を遂行してまいります。足元の金利上昇局面も踏まえ、有利子負債／EBITDA倍率は6倍台を維持してまいります。今後の成長に伴うEBITDAの増加により、有利

子負債を積み上げる余地は十分にあります。観光やまちづくりを中心とした成長領域への投資の進捗にあわせて、機動的に財務レバレッジを活用してまいります。

さらに資本市場との対話を強化し、中長期的な成長戦略の発信力を高めることで、市場の期待成長率の向上や資本コストの低減を通じてPERを高め、市場評価の改善につなげてまいります。

こうした取組みにより、ROEについて中長期的に8%以上の維持・向上を目指すとともに、資本コストを抑制し、企業価値の持続的な向上を追求してまいります。このROE8%以上という水準は、資本政策や株主還元を設計するうえでの重要な前提でもあります。財務レバレッジやDOE（純資産配当率）など他の指標との整合を取りながら、継続的に資本の最適化を進めてまいります。

【中長期的な財務目標】

収益性

営業利益

2027年度
740億円

➤

2030年代半ば
1,000億円以上

成長領域（観光・まちづくり）への投資を加速し、レジャー・不動産・新規事業を伸長させる。

財務健全性

有利子負債／EBITDA倍率

～2030年代半ば

6倍台

自己資本比率

～2030年代半ば

30%以上

収益性の向上によるキャッシュフローの増加に加え、政策保有株式売却資金や借入金を機動的に活用することにより、有利子負債／EBITDA倍率、及び自己資本比率の中長期的な維持を図り、財務健全性を堅持する。

資本コストを意識した経営

ROE

～2030年代半ば
8%以上の維持・向上

中長期的に8%以上の維持・向上を目指すとともに、資本コストを抑制し、企業価値の向上を図る。

キャッシュアロケーションの基本方針

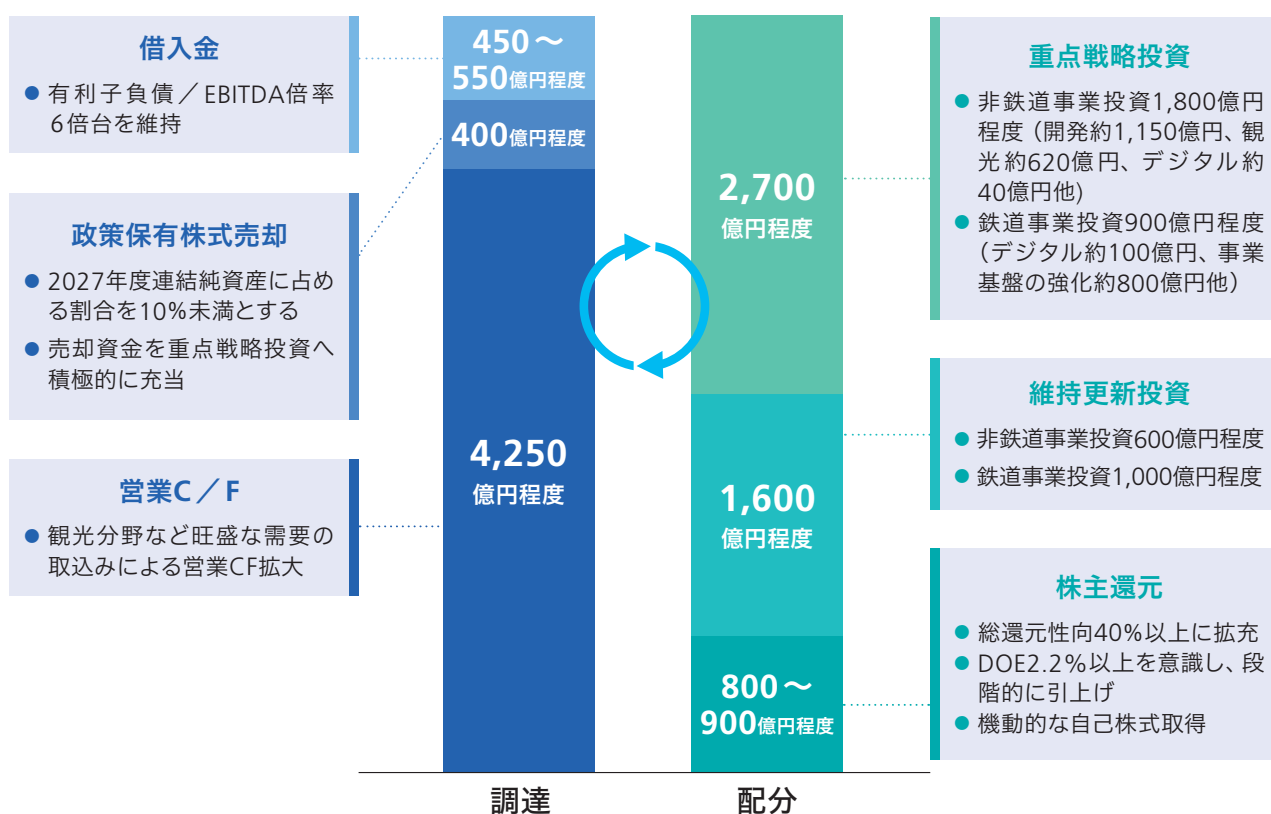
当社グループは、財務健全性を堅持しつつ、資本効率性に配慮したキャッシュの配分を行うことを、財務運営及び資本政策の基本方針としております。

中期経営計画の対象である2024年度から2027年度の4年間のキャッシュアロケーションについては、営業キャッシュフローとして約4,250億円、政策保有株式の売却により約400億円、借入金調達により450～550億円と、総額5,100～5,200億円規模の資金を確保し、このうち約2,700億円を重点戦略投資に振り向け、維持更新投資に約1,600億円、株主還元800～900億円を配分する計画です。

重点戦略投資では、観光やまちづくりを中心に、非鉄道事業に約1,800億円を投資するとともに、鉄道事業においても安全性や快適性の向上に向け、約900億円を投資してまいります。

鉄道事業や不動産事業等の安定したキャッシュフローをベースとした資金調達力と、継続的なEBITDAの向上による借入余力の増加を活かして、有利子負債／EBITDA倍率をコントロールしつつ、成長投資に有利子負債を積極的に活用するとともに、WACC等を考慮した投資判断の実施により、資本効率の向上を図ってまいります。

キャッシュアロケーションのイメージ（中期経営計画（2024～2027年度）期間中想定）



財務健全性を堅持しつつ、資本効率性の向上に向けたキャッシュアロケーションを実施。

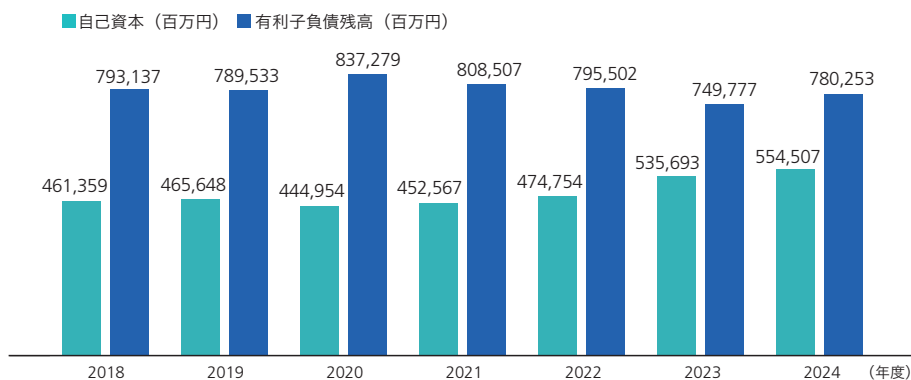
中長期的に目指すバランスシートの方向性

当社グループでは、中長期的に目指すバランスシートの方向性として、自己資本比率30%以上を最低限の目安とし、財務健全性を維持しながら資本効率を意識した経営を推進してまいります。財務健全性の確保と資本効率の向上を実現するため、信用格付はA格相当を安定的に維持できる財務基盤を維持したうえで、株主還元とのバランスを取り、持続的な成長を通じてEBITDAを増加させてまいります。そして、これにより確保した資金を、中長期的な成長に向けた投資に積極的に振り向けることで、資本を有効に活用してまいります。

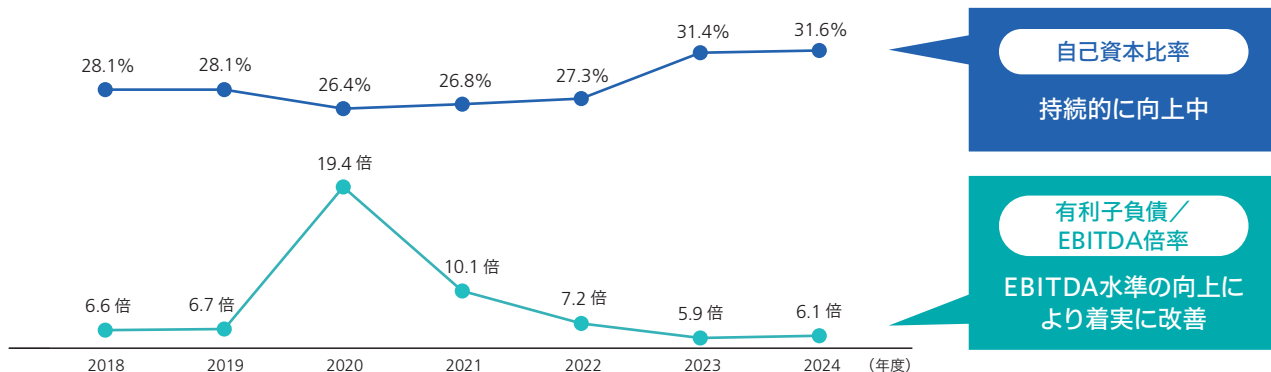
一例として、大規模投資となる池袋駅西口地区再開発は、2030年度に着工し、投資が本格化すると想定しておりますが、工事期間が長期にわたることから、各年度の平均投資額と営業キャッシュフローとのバランスを取りつつ、有利子負債の水準を適切にコントロールし、株主還元の充実との両立を図ることが可能と考えております。

今後も、財務の安定性を基盤にしながら資本市場との信頼関係を維持し、成長投資と株主還元の最適配分を通じて、持続的な企業価値向上を実現してまいります。

【自己資本及び有利子負債残高の推移】



【自己資本比率及び有利子負債／EBITDA倍率の推移】



株主還元方針

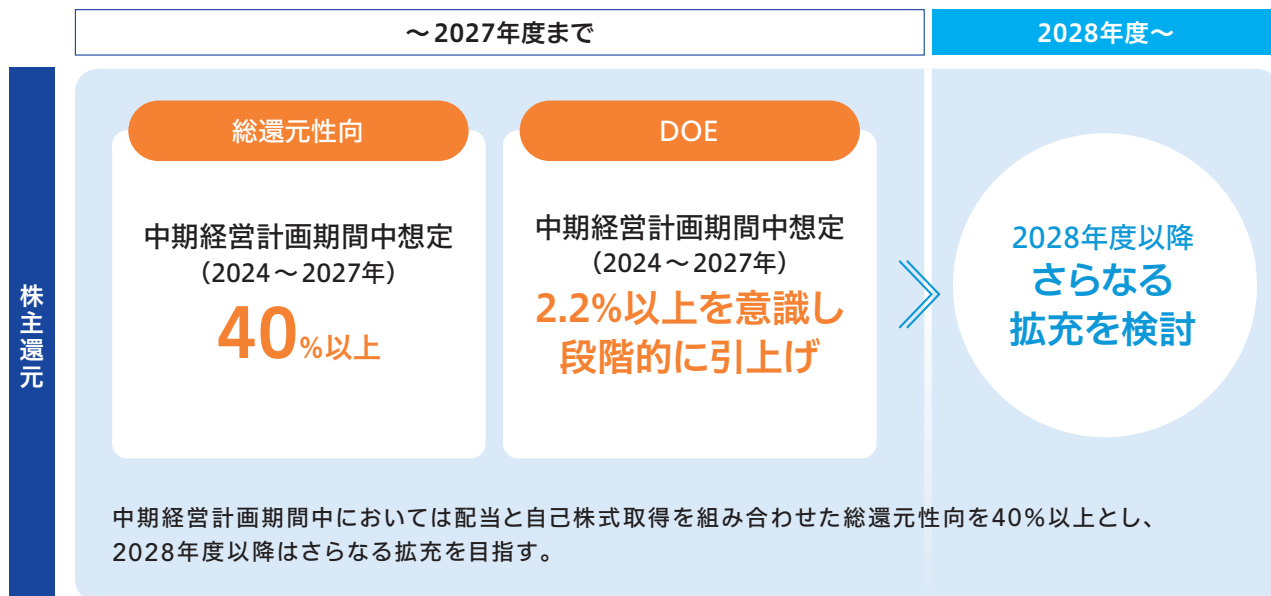
株主還元については、当社の株価、PBRの水準や、株主や投資家の皆様と直接的な対話を重ねる中で頂いた意見を踏まえ、当社グループの中長期的な企業価値向上に向けて、より一層、資本コストや株価を意識した経営の実現を図る一環として、中期経営計画期間における株主還元方針を見直しました。

従来は配当と自己株式取得をあわせた総還元性向30%以上を目安としてきましたが、今後は総還元性向40%以上を目標とし、またDOE（純資産配当率）2.2%以上を新たに意識するなど、より積極的な利益還元を実現してまいります。中期

経営計画の営業利益目標は変更していないものの、過去2年間の好調な業績、現在の堅固な財務基盤、中長期的な利益成長の見通しを総合的に勘案し、総還元性向を引き上げても、当社グループの財務健全性が揺らぐことはない判断しております。

さらに、今後の事業環境や業績の動向を注視しつつ、2028年度以降は株主還元の一層の拡充についても検討を進めてまいります。当社グループは今後も、持続的な成長と株主価値向上の両立を重視し、還元方針を柔軟かつ適切に進化させてまいります。

【中長期的な株主還元】



株主や投資家との対話の深化

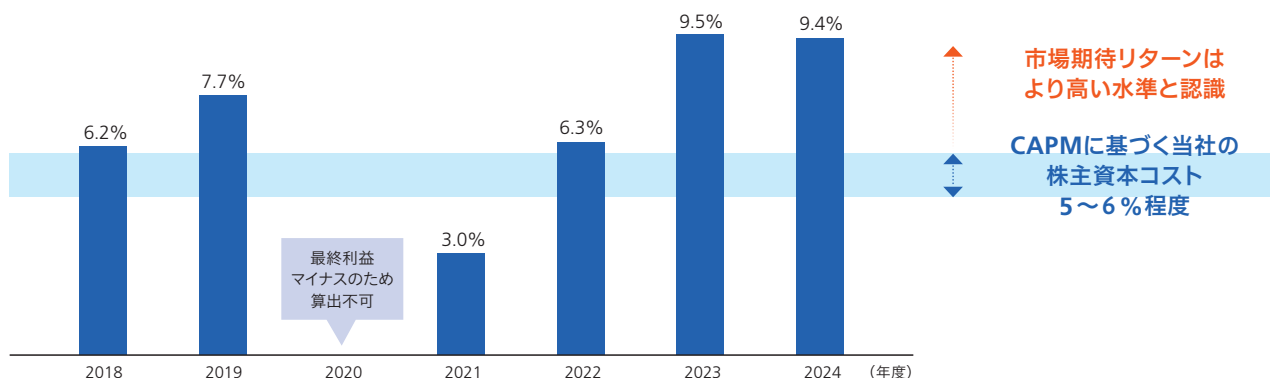
当社グループは、資本市場との対話を一層深化させ、そこで得られた知見や気付きを経営と事業運営に的確に反映させていくことが重要であると考えております。一例として、資本収益性を示すROEは、CAPMに基づき当社が把握している株主資本コスト5～6%を上回る水準を維持しているものの、株主や投資家の皆様との対話を重ねる中で、市場が求める期待リターンは、より高い水準にあると認識しております。市場関係者やステークホルダーの皆様の期待に応えるためには、資本収益性を意識した有効性の高い成長投資を遂行することが不可欠と考えております。

今回見直しを公表した財務目標についても、実績によって市場から評価されるものです。継続的に株主や投資家の皆様との対話を進めることにより、市場の期待水準を把握すると

ともに、統合報告書や自社ホームページなど多様なチャネルを通じて、当社グループの成長戦略や資本効率性向上の取り組み、さらにはその進捗についても積極的に発信してまいります。2025年10月には組織改正を実施し、経営企画本部IR室を新設いたしました。情報発信や対話をより一層深化し、経営トップが参加するスモールミーティングの開催等も進めてまいります。

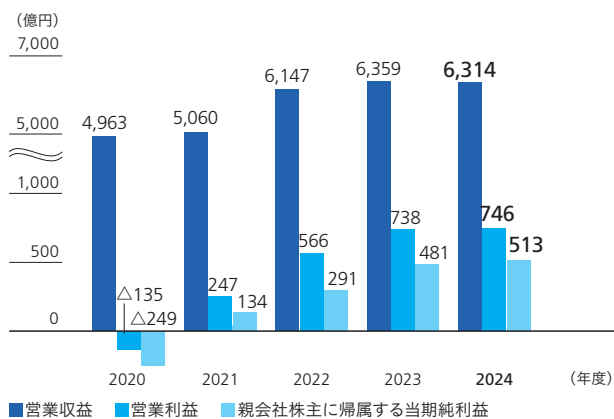
こうした双方向の対話を通じて、株主や投資家の皆様との相互理解を深め、資本市場における当社グループの評価を適正化するとともに、持続的な企業価値の向上へとつなげてまいります。当社グループは今後も、財務健全性と資本効率性に留意しつつ、適切なキャッシュアロケーションを実践し、持続的な成長と株主価値の最大化を追求してまいります。

ROEの推移

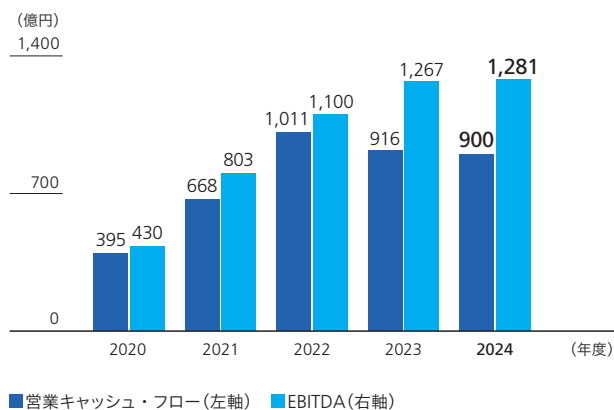


財務関連データ

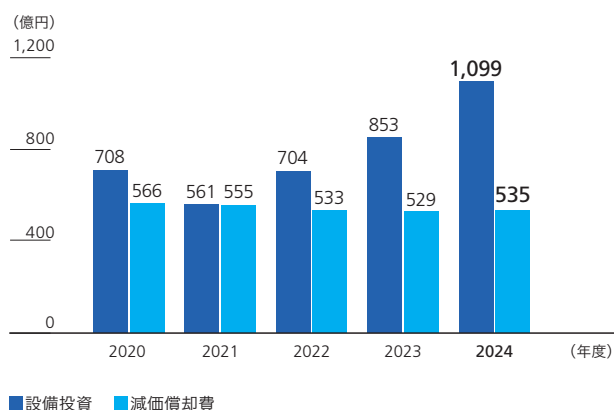
営業収益／営業利益／親会社株主に帰属する当期純利益



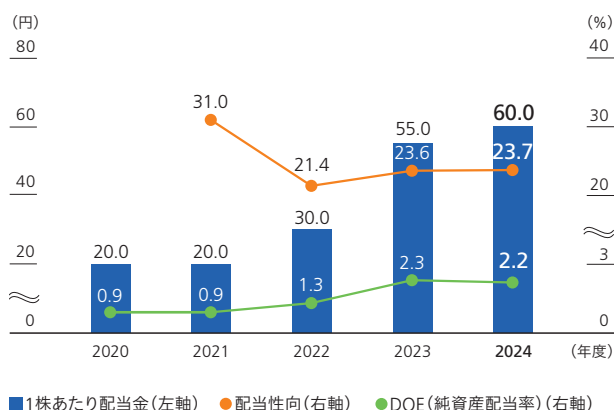
営業キャッシュ・フロー／EBITDA



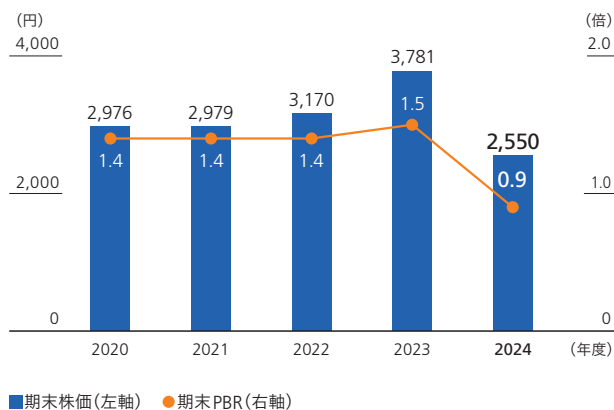
設備投資／減価償却費



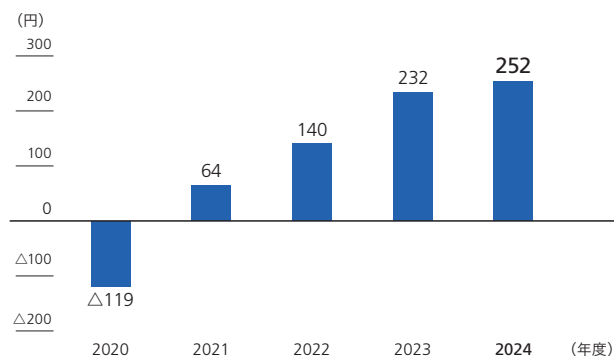
1株あたり配当金／配当性向／DOE(純資産配当率)



期末株価／期末PBR

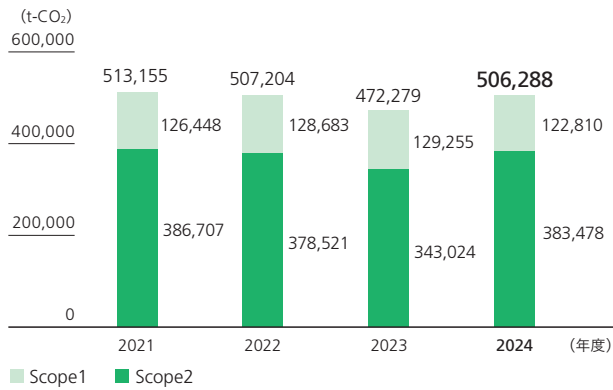


1株あたり純利益



非財務関連データ

GHG排出量(CO₂換算)



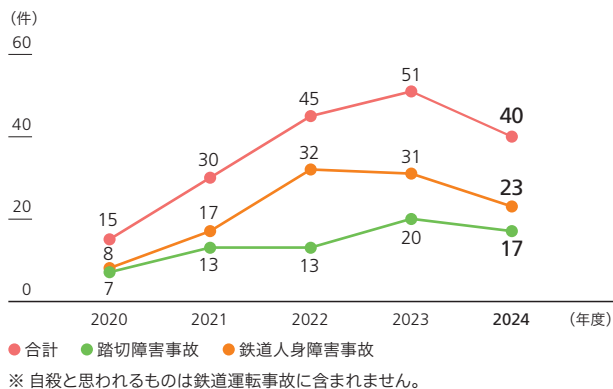
※1 2021年度から連結対象会社の集計開始

対象ガスはCO₂、CH₄、N₂O、HFCs、PFCs、SF₆、NF₃

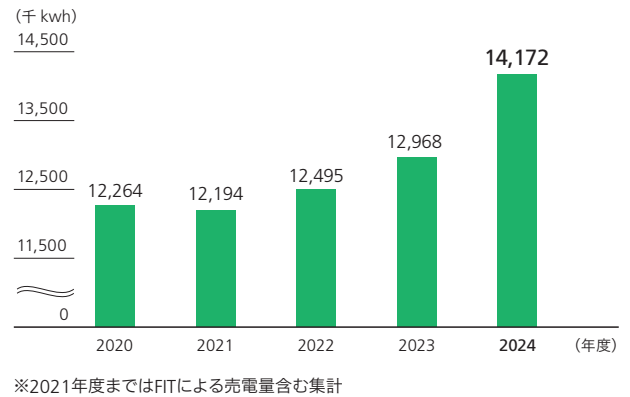
※2 2024年度のGHG排出量(Scope 1、Scope 2)については、その信頼性を担保するためLRQAリミテッドによる第三者保証を取得しています。

④ 詳細はこちらをご覧ください。「LRQA独立保証証明書」
<https://www.tobu.co.jp/corporation/kankyo/data/>

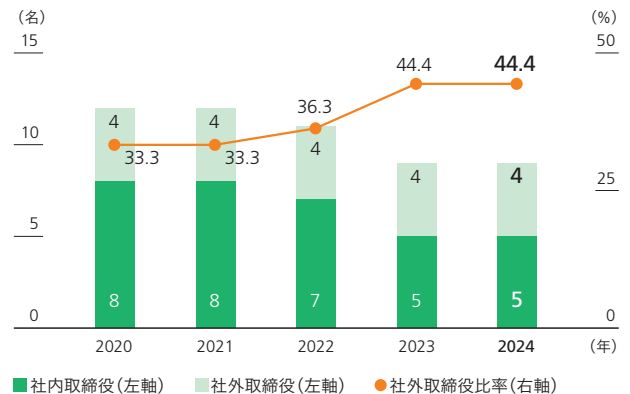
鉄道運転事故の件数※



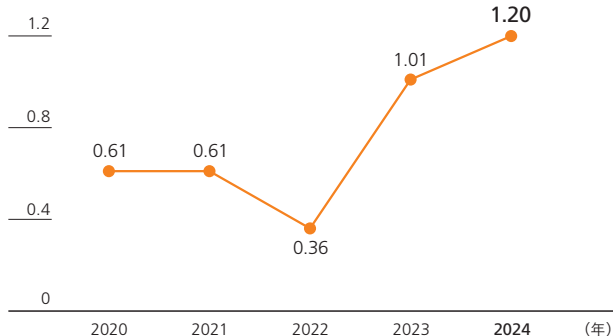
再生可能エネルギー創出量



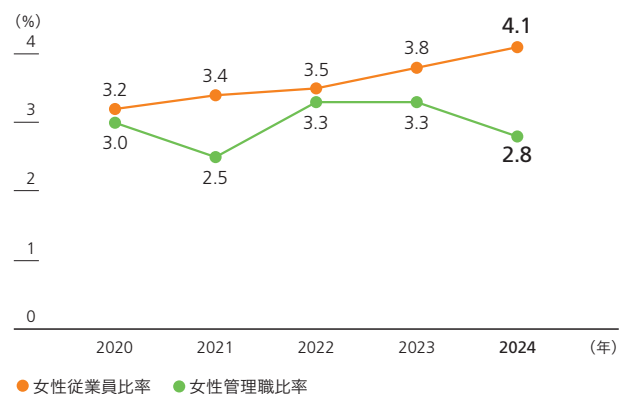
取締役会の構成比



休業災害度率



女性従業員比率／女性管理職比率



事業概要

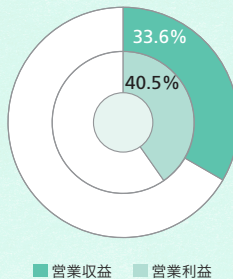
事業

営業収益／利益構成比

事業内容



運輸事業

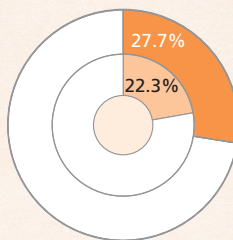


■ 営業収益 ■ 営業利益

運輸事業は、鉄道業、バス・タクシー業、貨物運送業などで構成され、輸送の安全を第一に、きめ細かな行き届いたサービスの提供と、ワンランク上の物流サービスを展開しています。



レジャー事業

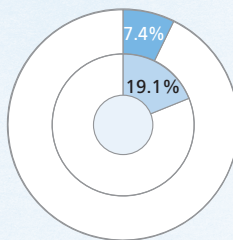


■ 営業収益 ■ 営業利益

レジャー事業は、旅行、ホテル、遊園地・テーマパーク、スキー、ゴルフ、スポーツクラブ、ロープウェイ、遊覧船などの各種レジャー事業で構成され、お客様の多様なニーズにお応えしています。



不動産事業

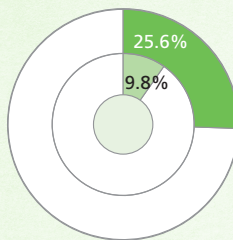


■ 営業収益 ■ 営業利益

不動産事業は、不動産分譲・賃貸・仲介、建物・施設管理事業などで構成され、良質な不動産情報の提供や不動産・財産の最適活用のコンサルティング、「東京ソラマチ」の商業運営などを行っています。



流通事業

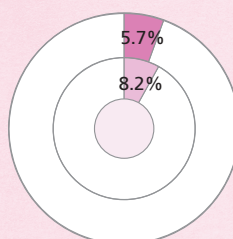


■ 営業収益 ■ 営業利益

流通事業は、百貨店業、ストア業などで構成されており、ターミナル駅の特性を活かした都市型百貨店を展開するとともに、東武ストアでは「地域で一番買いやすい店づくり」を目指し、店舗価値向上を図っています。



その他事業



■ 営業収益 ■ 営業利益

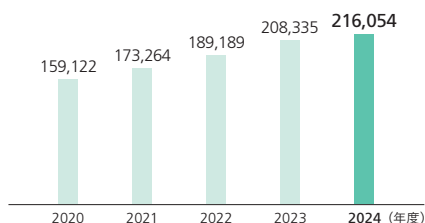
その他事業は、建設、施設設備管理、建材供給、熱供給事業などで構成され、グループ各社が連携しながら、安心して住み続けられるまちづくりに貢献しています。

主なグループ会社

- 東武鉄道
- 朝日自動車
- 東武バス
- 東武運輸
- 東武デリバリー

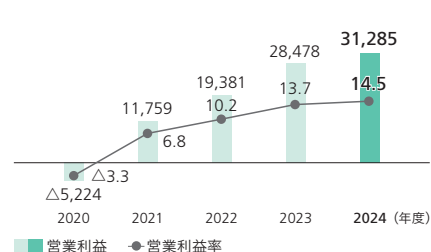
営業収益

(百万円)



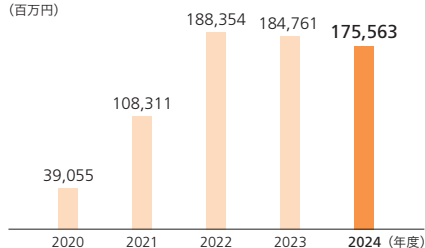
営業利益／営業利益率

(百万円／％)

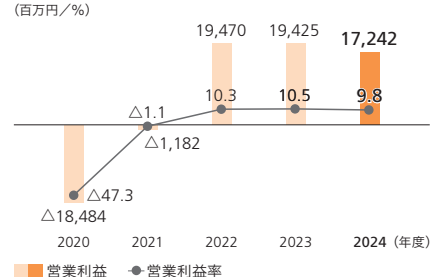


- 東武鉄道
- 東武興業
- 東武トップツアーズ
- 東武ホテルマネジメント
- 東武タワースカイツリー

(百万円)

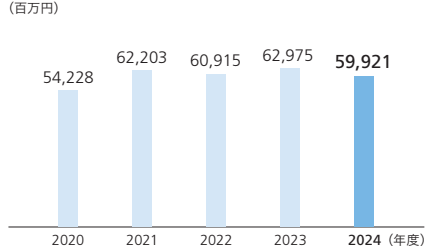


(百万円／％)

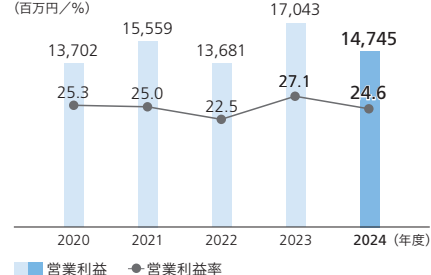


- 東武鉄道
- 東武不動産
- 東武タウンソラマチ

(百万円)

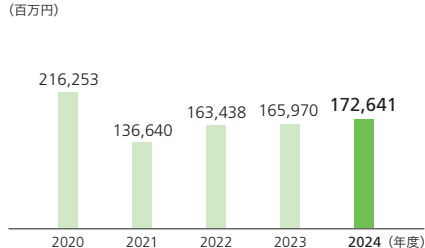


(百万円／％)

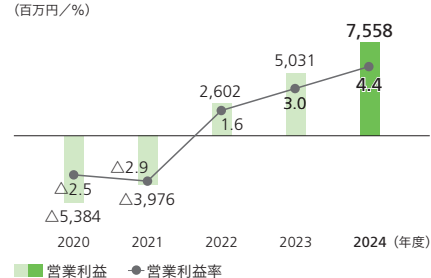


- 東武百貨店
- 東武宇都宮百貨店
- 東武ストア
- 東武カードビジネス
(2025年4月1日 東武マーケティングに社名変更)
- 東武商事

(百万円)

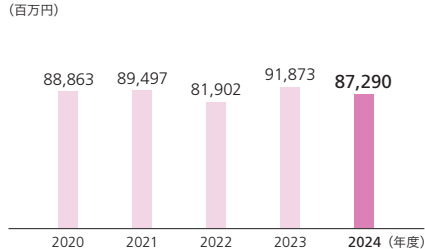


(百万円／％)

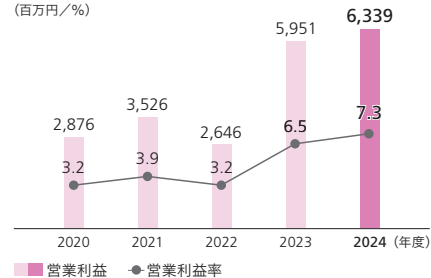


- 東武建設
- 東武谷内田建設
- 東武ビルマネジメント

(百万円)



(百万円／％)



「当社におけるTOBU POINTを含むグループ事業関連費用の会計処理の変更」により、2023年度につきましては遡及適用後の数値を記載しています。

東武グループは2025年3月現在、東武鉄道及び連結子会社67社、持分法適用会社3社を連結の範囲とし、運輸事業、レジャー事業、不動産事業、流通事業、その他事業の5つのセグメントから構成されています。

2024年度の東武グループの営業収益は6,314億円、2024年度末の従業員数は18,247人となっています。

運輸事業

2025年3月期業績ハイライト

通勤利用の回復やゴールデンウィーク及び紅葉シーズン等における行楽利用の増加等による定期・定期外の輸送人員増加等により、営業収益は2,160億54百万円（前期比3.7%増）、営業利益は312億85百万円（前期比9.9%増）となりました。

主な取組み

鉄道業におきまして、当社では、時季需要に応じた特急料金の繁忙期・閑散期料金を導入いたしました。営業運転開始から2025年2月までに累計100万人に乗りいただいた「スペーシアX」をはじめとした特急列車の臨時運行により、お客様の乗車機会の拡大及び日光・鬼怒川エリアへの誘客を図りました。また、サービス向上のため、東上線でダイヤ改正を実施したほか、東武アーバンパークラインでは新型車両80000系を導入いたしました。さらに、沿線自治体と連携し、「ベリーベリーハッピートレイン」の運行や「SL大樹」初となる栃木駅から下今市駅への運行を行ったほか、沿線スポーツチームと連携した企画を行い、地域の魅力創出・発信を図りました。

安全面では、高架化工事を推進し、とうきょうスカイツリー駅付近高架化・1か所の踏切廃止、春日部駅付近で上り仮線の切替えを行いました。また、ホーム上の安全対策としてホーム柵の整備を進めました。

バス・タクシー業におきまして、東武バスグループでは、柏の葉・和光市の各エリアにおいて自動運転バスの実証実験を実施したほか、「国際エコリゾート日光」の価値最大化を目指し、東武日光駅～中禅寺温泉間の急行バスや客貨混載バスを運行いたしました。



ベリーベリーハッピートレイン



SL 大樹小江戸とちぎ

レジャー事業

2025年3月期業績ハイライト

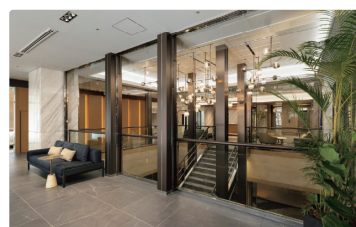
インバウンド需要の取込みによりスカイツリー業及びホテル業では増収増益となったものの、旅行業における受託収入の減少により、営業収益は1,755億63百万円（前期比5.0%減）、営業利益は172億42百万円（前期比11.2%減）となりました。

主な取組み

スカイツリー業におきまして、「東京スカイツリー」では、営業時間の拡大、人気コンテンツとのコラボレーションイベント及び海外オンライン旅行代理店と連携したプロモーション強化や広告配信強化による積極的なインバウンド獲得施策の実施等により入場者数の増加に努めるとともに、料金改定により増収を図りました。

ホテル業におきまして、当社及び（株）東武ホテルマネジメントでは、都内ホテルを中心に、旺盛なインバウンド需要を捉え、稼働率及び客室単価の上昇を図りました。特に「コートヤード・マリオット銀座東武ホテル」では、全室リニューアルオープンし、新たに加わった5つのショップがさらなる活気をもたらすなど増収に努めました。

旅行業におきまして、東武トップツアーズ（株）では、企業活動の活発化等による団体旅行需要や伸長する訪日旅行案件の取込みを図るとともに、地域の課題を解決する地域活性化事業等を受託するなど、増収に努めました。



コートヤード・マリオット銀座東武ホテル入口



東武トップツアーズ（株）地域資源体験ツアー

不動産事業

2025年3月期業績ハイライト

マンションの計画販売戸数の減少等により、営業収益は599億21百万円（前期比4.8%減）となり、営業利益は147億45百万円（前期比13.5%減）となりました。

主な取組み

スカイツリータウン業におきまして、「東京スカイツリータウン」では、ビアガーデンやイルミネーション等、年間を通じた様々なイベントを実施し、国内外の観光需要を捉えることができ、前期に続き過去最高の年間売上を達成いたしました。

不動産賃貸業におきまして、当社では、「EQUiA（エキア）竹ノ塚」を新たにオープンしたほか、「新越谷ヴァリエ」をリニューアルオープンし増収とお客様の利便性向上を図りました。また、店舗併設の駅前賃貸マンション「ソライエアイルときわ台」を、坂戸駅前において学生向けマンションをそれぞれ開設したことにより、恒常的な収益の確保を図りました。

不動産分譲業におきまして、当社では、沿線価値向上と沿線定住人口増加を目的として、分譲マンション「ソライエ新柏プレミスト」（柏市）及び分譲戸建住宅「WELL BIND CITY（ウェルバインドシティ）獨協大学前」（草加市）等を販売いたしました。



EQUiA 竹ノ塚



ソライエ新柏プレミスト

流通事業

2025年3月期業績ハイライト

営業収益は1,726億41百万円（前期比4.0%増）、営業利益は75億58百万円（前期比50.2%増）となりました。

主な取組み

百貨店業におきまして、(株)東武百貨店では、近隣競合環境の変化へ対応したほか、人気キャラクターとのコラボレーションイベントの開催、地域連携や産学連携施策の実施及び情報発信の強化によるインバウンドの積極的な取込み等により、集客と増収に努めました。

ストア業におきまして、(株)東武ストアでは、EQUiA竹ノ塚内に「東武ストア竹ノ塚店」をオープンしたほか、創業65周年キャンペーンとして特別セールの実施や自社オリジナル商品の開発・販売等に注力し、集客と増収に努めました。



東武百貨店池袋店産学連携施策



東武ストア竹ノ塚店

その他事業

2025年3月期業績ハイライト

完成工事減により減収となったものの、利益率の改善により、営業収益は872億90百万円（前期比5.0%減）、営業利益は63億39百万円（前期比6.5%増）となりました。

主な取組み

建設業におきまして、東武建設（株）では、千葉県夷隅郡大多喜町において宿泊施設の建設工事を、東武谷内田建設（株）では、墨田区において公共施設の建設工事をそれぞれ完了いたしました。

そのほか、東武ビルマネジメント（株）では、世田谷区において病院の清掃業務を受注するなど増収に努めました。



公共施設（墨田区）