

東急不動産ホールディングス株式会社

2025年1月21日

広域渋谷圏戦略について



広域渋谷圏戦略の位置づけ

次期中期経営計画の重点テーマとして掲げ、
広域渋谷圏から「国際的な都市間競争力の強化」を目指す。

GROUP VISION 2030 価値を創造し続ける企業グループへ

2021-2024
長期経営方針：再構築フェーズ

2025-2030
長期経営方針：強靱化フェーズ ※1年前倒し

アフターコロナの再成長に向けた稼ぐ力と効率性の向上
中期経営計画 2025

強固で独自性のある事業ポートフォリオの構築
次期中期経営計画

事業環境の歴史的転換期

- ・国内人口減少、人口の都市部集中
- ・所得、サービスの二極化
- ・インバウンド増加
- ・再エネの主電源化（GX推進）
- ・インフレの進行、建築費の高騰
- ・国内金利正常化
- など

次期中期経営計画の重点テーマ

人を集める力が事業競争力の源泉になる時代に
1.国際的な都市間競争力の強化（特に広域渋谷圏）

持続可能なビジネスモデルが求められる時代に
2.地域資源を活用した付加価値創出
（再生可能エネルギー・リゾート等）

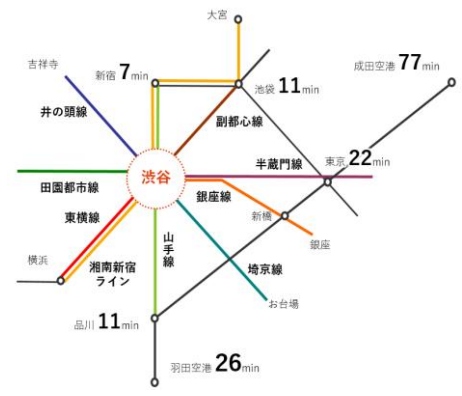
期待を超える特別な体験が求められる時代に
提供価値向上による収益拡大

渋谷の主な特徴

ターミナル拠点

4社9路線が乗り入れ、1日約229万人が乗降

- 東急電鉄 ①田園都市線 ②東横線
- JR東日本 ③山手線 ④埼京線 ⑤湘南新宿ライン
- 東京メトロ ⑥銀座線 ⑦半蔵門線 ⑧副都心線
- 京王電鉄 ⑨井の頭線



乗降客数出典：しゅばや区ニュース2023年2月1日号

インバウンド訪問率No.1

他エリアの傾向とは異なり大幅上昇



すり鉢状の谷地形

渋谷駅周辺の海拔が最も低位

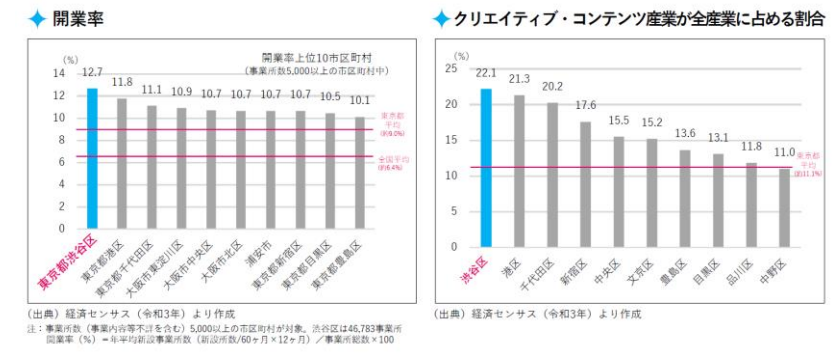


出典：渋谷区洪水ハザードマップ

事業所開業率・クリエイティブ産業の優位性

事業所の開業率は全国市区町村でNo.1

クリエイティブ産業が占める割合は行政区No.1



※クリエイティブ産業：芸術・広告・デジタル等、知的財産権を有する生産物の生産に関わる産業

広域渋谷圏の魅力

常に時代の最先端を走り、グローバルな意識を持つ人や企業が集まるまち。

価値創造力

異能・才能が活かし活かされ、
時代の最先端を切り開く
新たな価値が創出される



発信力

リアル・オンラインを問わず、
多彩なチャンネルで最新のトレンドや
情報が全世界に発信される



多様性

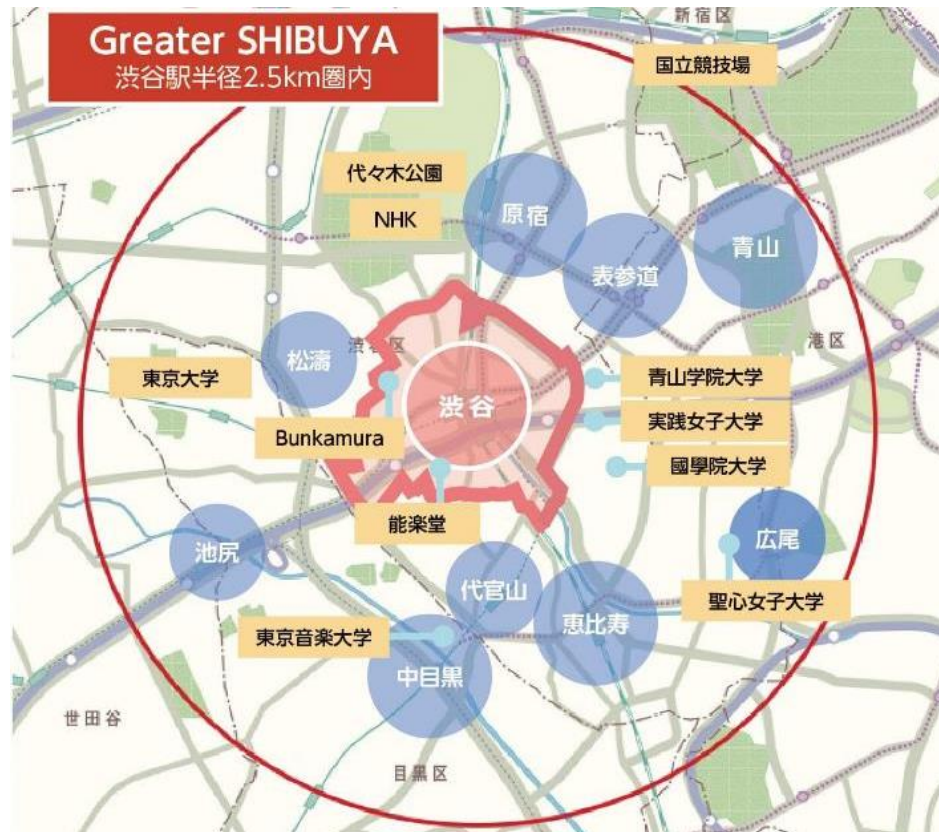
多様な人々や企業が集い、
それぞれを認め合いながら
交流する



東急グループの”Greater SHIBUYA 2.0”戦略

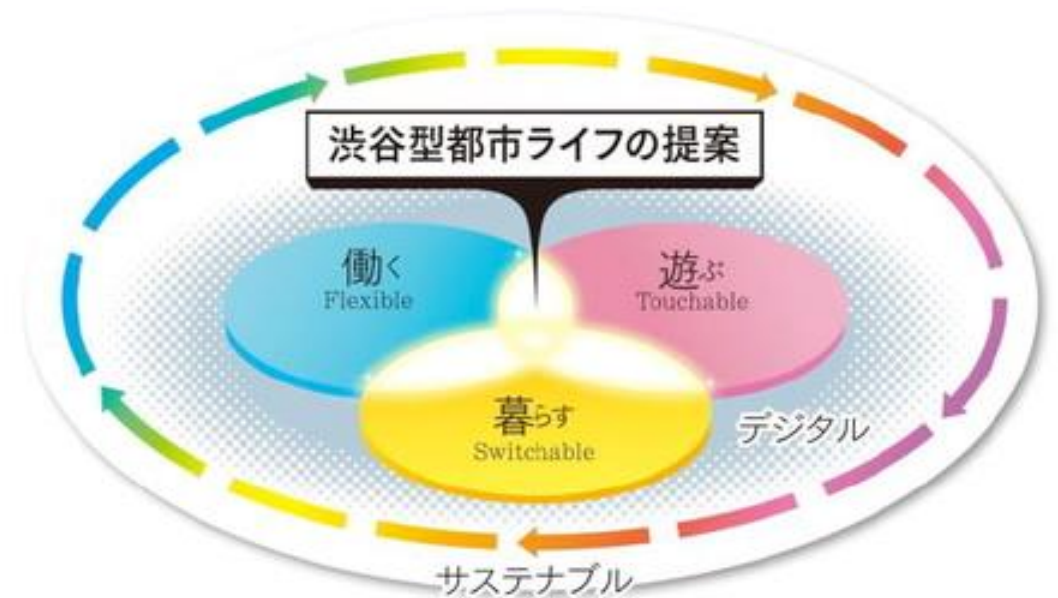
広域渋谷圏（Greater SHIBUYA）

東急グループの渋谷まちづくり戦略で定める
渋谷駅半径2.5km圏内のエリア



Greater SHIBUYA 2.0戦略

東急グループならではの社会価値提供による、
「働く」「遊ぶ」「暮らす」が融合した持続性の
ある街を目指す



東急グループで取り組む渋谷駅中心地区の大規模再開発

渋谷駅中心地区では、100年に一度とも呼ばれる大規模再開発が進捗。



新規開発プロジェクト

昨年度から今年度にかけて、エリアの核となる新規4物件が開業。
ハードと融合したソフトの取り組みにも注力、エリア同士が面的に連携したまちづくりを推進。

(1) 渋谷桜丘エリア 2024年7月開業(まちびらき)

Shibuya Sakura Stage

(2) 代官山エリア 2023年10月開業

Forestgate Daikanyama

(3) 原宿・神宮前エリア 2024年4月開業

東急プラザ原宿「ハラカド」

(4) 代々木公園エリア 2025年2月供用開始予定

代々木公園Park-PFI計画



(1) Shibuya Sakura Stage

渋谷の新たな玄関口として、2023年11月に竣工。
昨年7月25日にまちびらき、商業区画が一斉オープン。

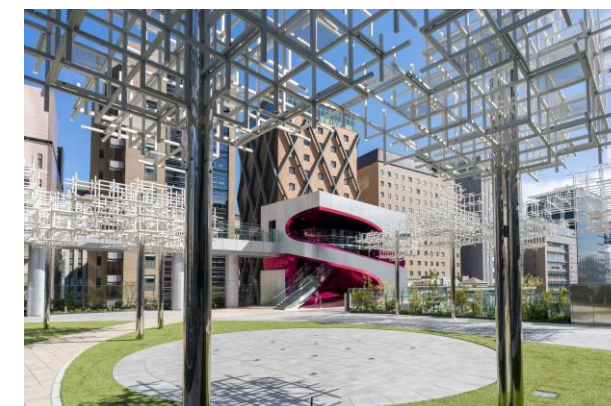
再開発事業の特徴①：地域の課題解決

老朽化した建物の密集解消と、
歩行者ネットワークの整備



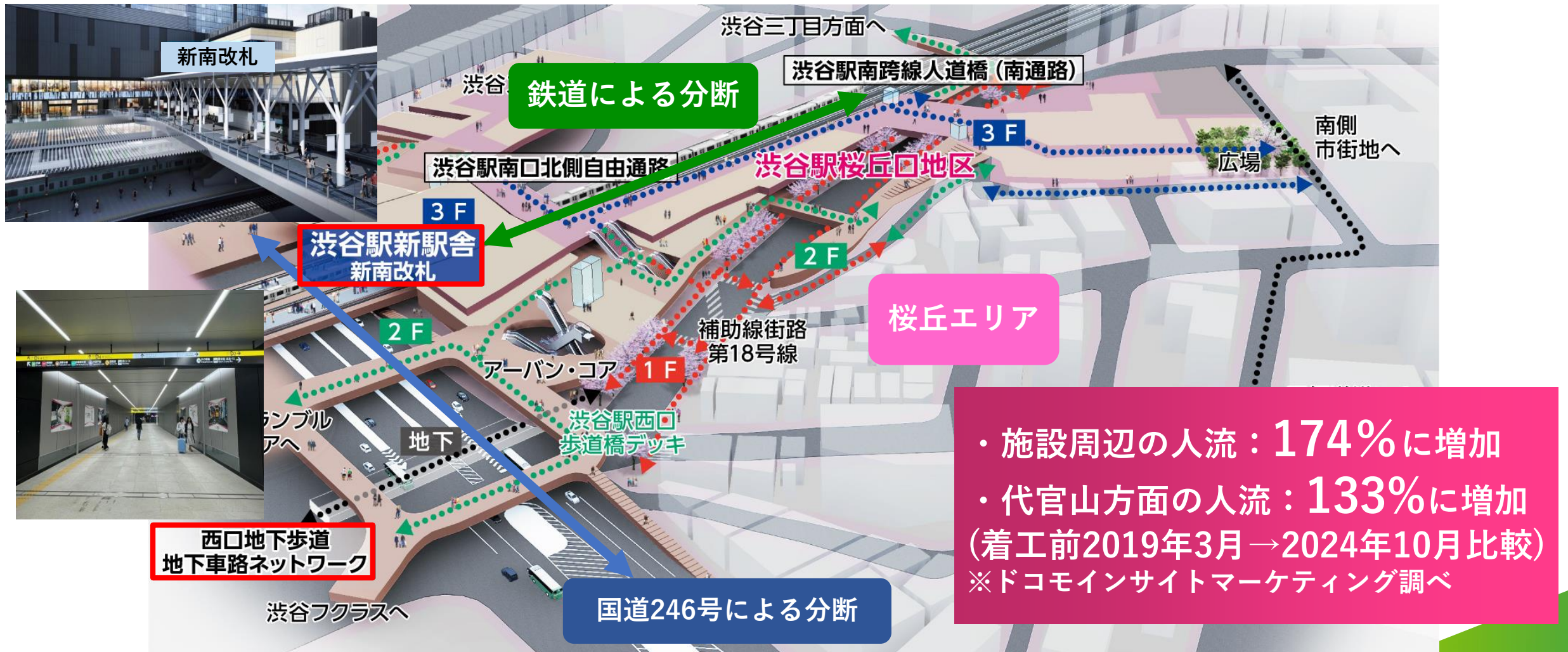
再開発事業の特徴②：国際競争力の強化

スタートアップ共創施設、
サービスアパートメント等を整備



再開発事業の特徴①：地域の課題解決

桜丘エリアと周辺街区の分断を解消し、回遊性を強化する複層の歩行者ネットワークを整備。
昨年7月のJR新南改札の移転も契機となり、施設周辺及び後背地の人流は大幅に増加。



再開発事業の特徴②：国際競争力の強化

起業支援施設、国際医療施設、インターナショナルスクール、海外のワーカー等が中長期滞在可能なサービスアパートメントを展開。



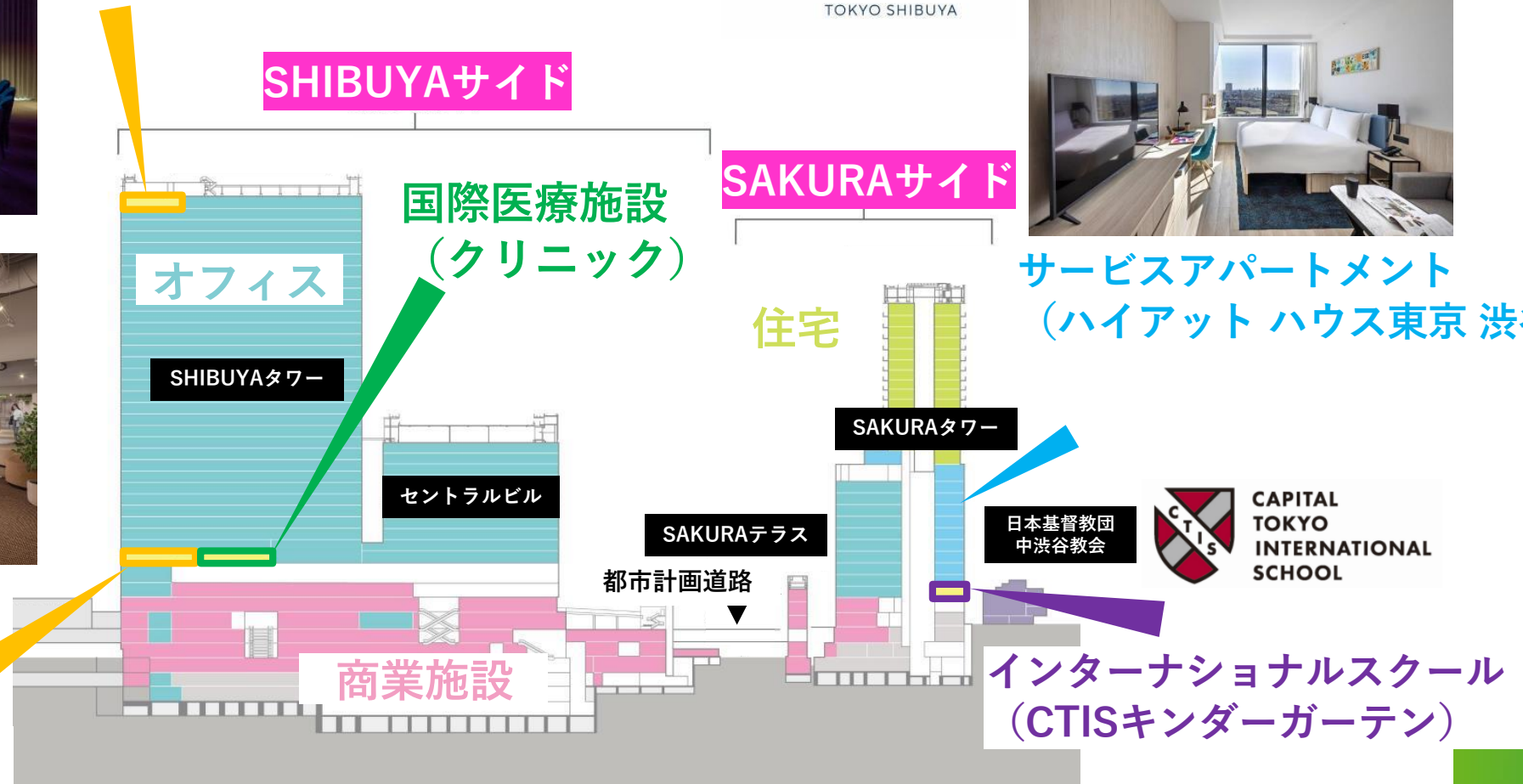
起業支援施設 (manoma)



起業支援施設 (ビジネスエアポート 渋谷サクラステージ)



サービスアパートメント (ハイアットハウス東京 渋谷)



(2) Forestgate Daikanyama

賃貸住宅・シェアオフィス・商業施設で構成されるMAIN棟と、
環境経営を体現するTENOH棟の2棟にて構成。
賃貸住宅は、15%以上での賃料増額の入替区画が出始めている。



(3)東急プラザ原宿「ハラカド」

原宿・神宮前エリアにおける文化創造発信拠点として、
交差点向かいの東急プラザ表参道「オモカド」と連携。
クリエイターの育成・支援・共創を行うプラットフォームを実装した「創造施設」。



広域渋谷圏の魅力を伸ばすソフトの取り組み

広域渋谷圏が持つ「価値創造力」「発信力」「多様性」を伸ばす「創造」「発信」「集積」の循環により、エリアの価値向上と収益化を両立。



「価値創造力」の強化

新しい体験や事業の「創造」

- 体験型コンテンツの開発
広域渋谷圏でしかできない体験価値の創出
- スタートアップ共創
新産業や最先端の技術・事業の創出



「発信力」の強化

世界中から共感を生む「発信」

- 都市のメディア化
街のメディア性を高め世界中の注目を集める
- デジタルツイン化
世界中どこにいても“渋谷”を体感できる

「多様性」の強化

多様な人・企業の「集積」

- パートナーシップ構築
創造・発信をドライブする仲間が集まる仕組みや場を作る



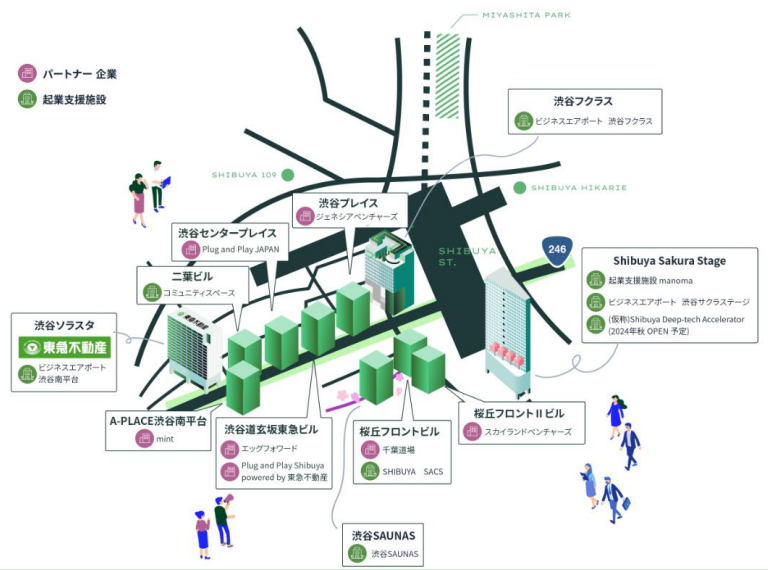
- 関係構築
- エリアマネジメント
- 地元・行政連携
- デジタル基盤構築

産業育成：スタートアップ共創

「スタートアップファーストな広域渋谷圏」を目指し、連続的な3つの取り組みを実施。

場所の提供

スタートアップの成長に寄り添う場を提供



オフィススペース：30拠点展開

ラボ、サウナ
コミュニティレジデンス等
「働く」以外の機能も提供

成長の支援

VC・CVC出資による
継続的なサポート



国内外VC16件への出資を通じて
約500のスタートアップに関与

CVCを通じて37のスタートアップへ
出資を実施

事業共創の機会提供

ライトパーソンとの
連携機会を創出

東京都 渋谷区



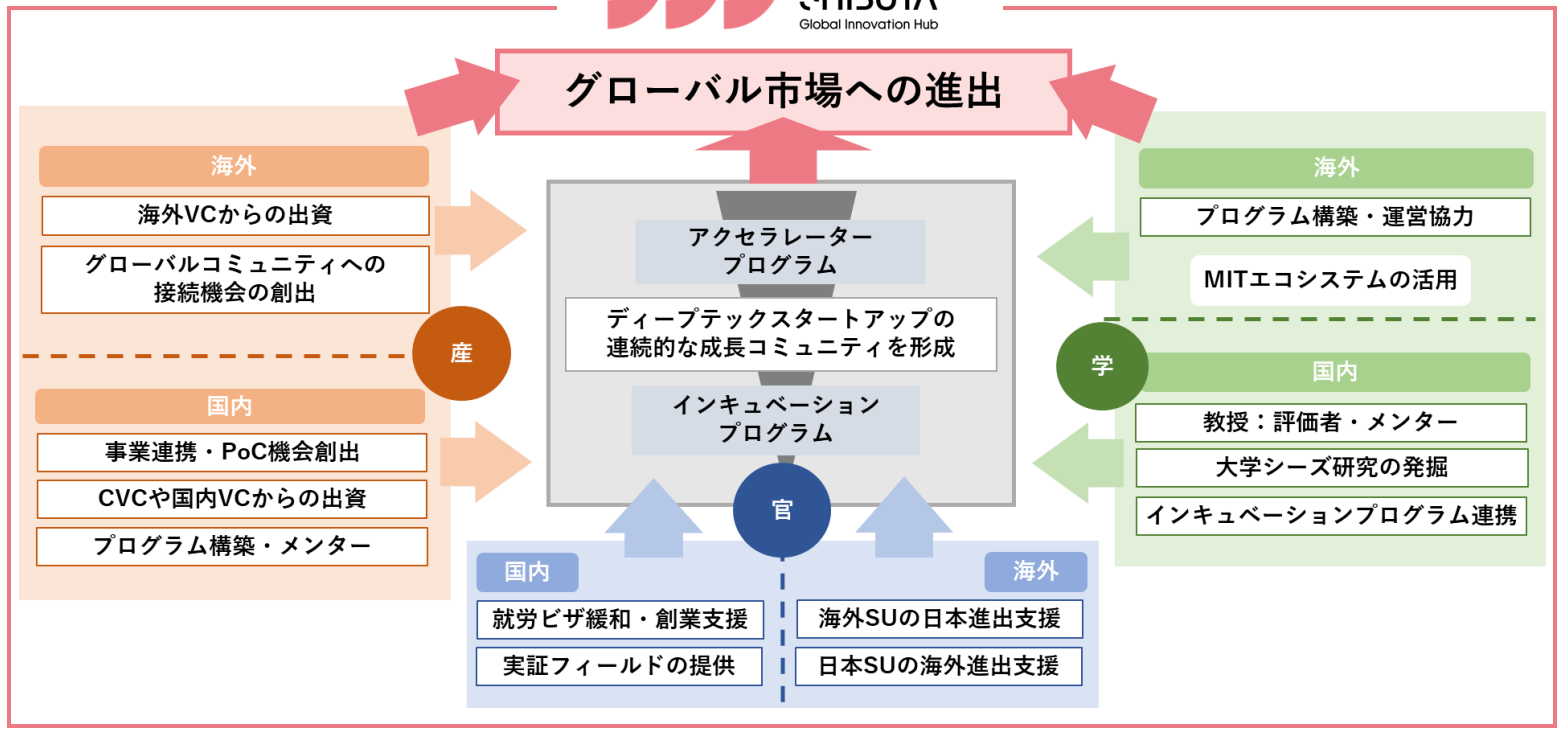
東京都、渋谷区、大学、VC、テナント
企業等ハブとなるプレイヤーを集積

Plug and Play Japanと連携し、2017年
から約800社へ
アクセラレータープログラムを提供

「SAKURA DEEPTECH SHIBUYA」

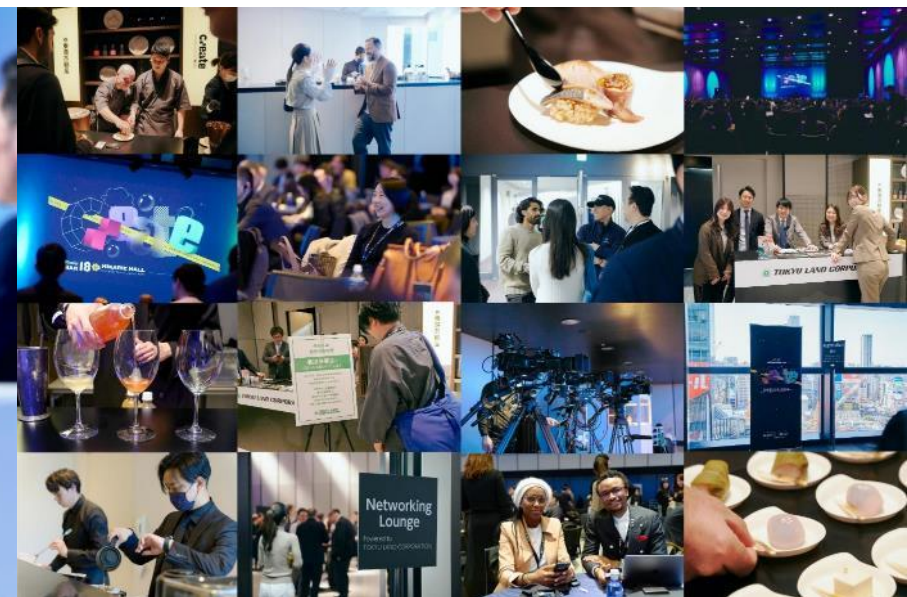
日本初、渋谷最大級のグローバル・スタートアップ支援の場を
Shibuya Sakura Stage内に2025年1月23日に開業。

マサチューセッツ工科大学教授をアドバイザーに迎え、アクセラレータープログラムを提供。



グローバルスタートアップカンファレンス

本田圭佑氏をファウンダーとするX&KSKファンドとの協業による
グローバルスタートアップカンファレンス「CREATE」を開催。



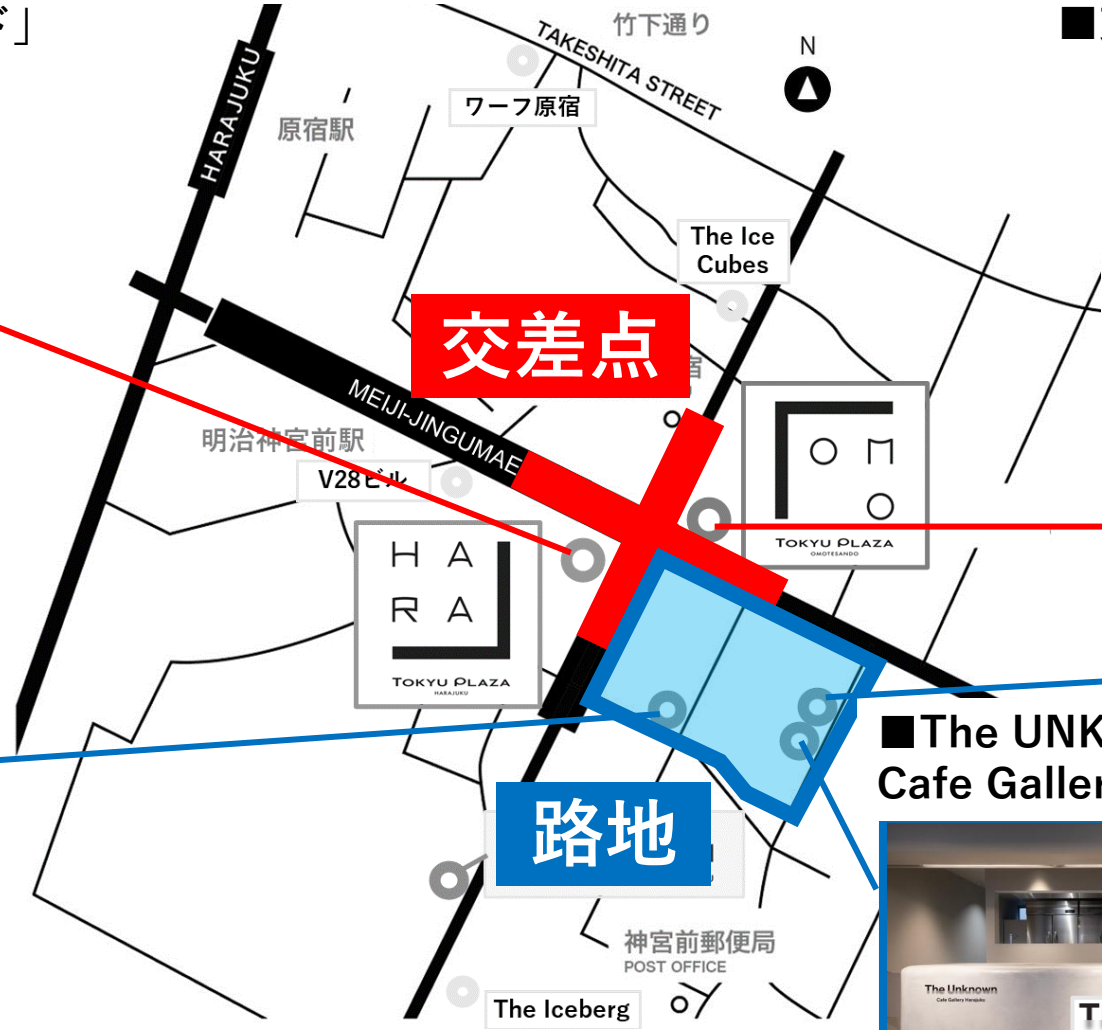
産業育成：クリエイター発掘・育成支援

原宿・神宮前エリアにおいて、「路地」と「交差点」を連動させ、クリエイターの才能の発掘・育成支援から発信の場の提供までワンストップで支援。

■東急プラザ原宿「ハラカド」



■東急プラザ表参道「オモカド」



■UNKNOWN HARAJUKU



■NewMake Labo

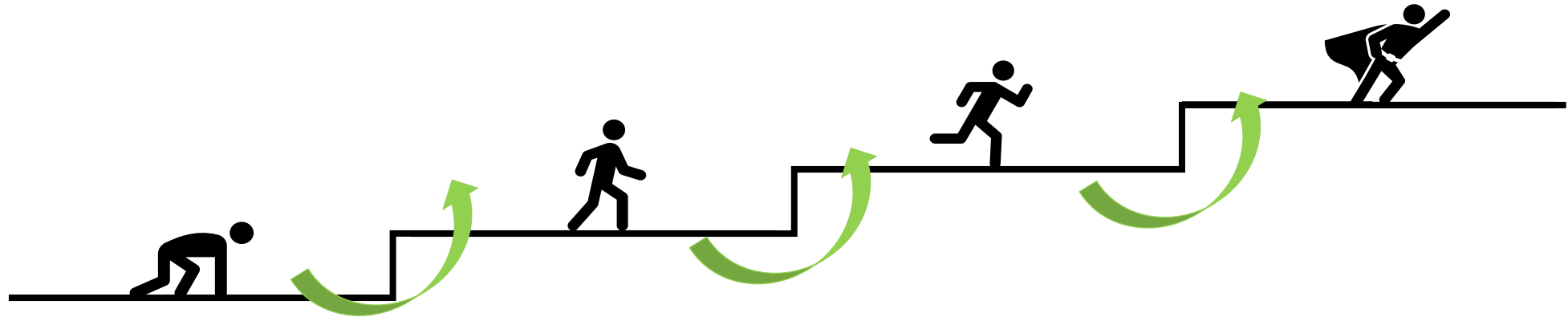


■The UNKNOWN Cafe Gallery Harajuku



産業育成に資する活躍の場の提供

スタートアップやクリエイターの成長を支える、大小様々な規模の活躍の場所を提供。



GUILD
LOCUL

Business-Airport

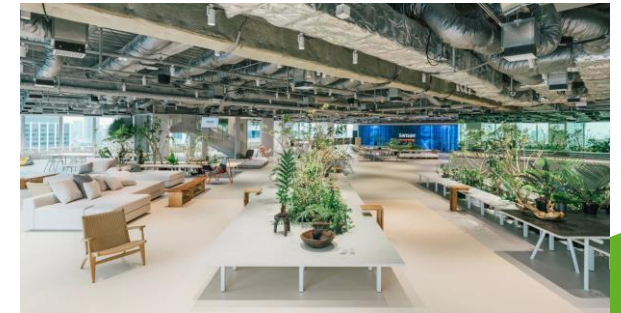
QUICK

COERXU

building smiles

東急不動産のオフィス

人数	1～10名程度	10～20名程度	20名程度	100名～
規模	10坪前後	15坪前後	30坪前後	100坪～



都市観光：文化・交流面におけるまちの競争力向上

現状、渋谷駅前に滞在人口が集中。

「滞在時間」と「滞在空間」を拡張する来街需要の創出を実現。

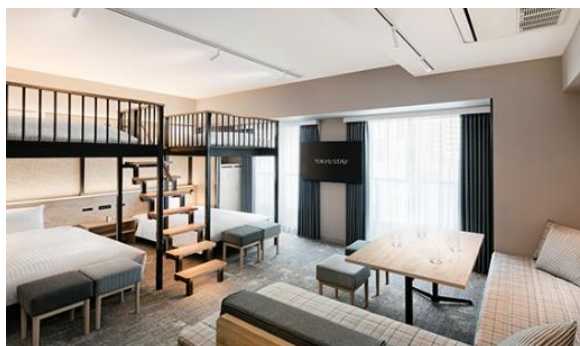
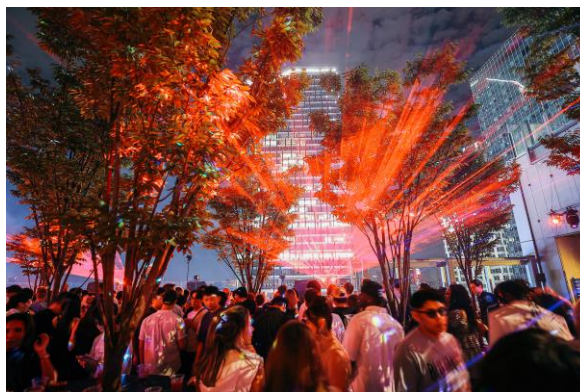
現状

■昼間・スクランブル交差点付近に滞在人口が集中



「滞在時間」の拡張

■ハード：ナイトエンタメ施設・ホテルの開発・運営



「滞在空間」の拡張

■ソフト：体験型コンテンツ・都市メディア、デジタルの活用



都市観光：体験型コンテンツと都市メディアの活用

面的な魅力訴求を図ることで、広域における回遊性を創出。
体験型コンテンツやIPを保有するパートナー企業と共同事業を展開し、
集客・にぎわい創出と収益化の両立を実現。

Shibuya Sakura Stage

・新改札至近のイベントスペース「BLOOM GATE」や、クリエイター拠点「404 Not Found」を中心として、コンテンツを活用した様々な共同事業を実施



渋谷フクラス (東急プラザ渋谷)

・東急プラザ渋谷内3階にて写真展やイマーシブアート展を開催



東急プラザ原宿「ハラカド」

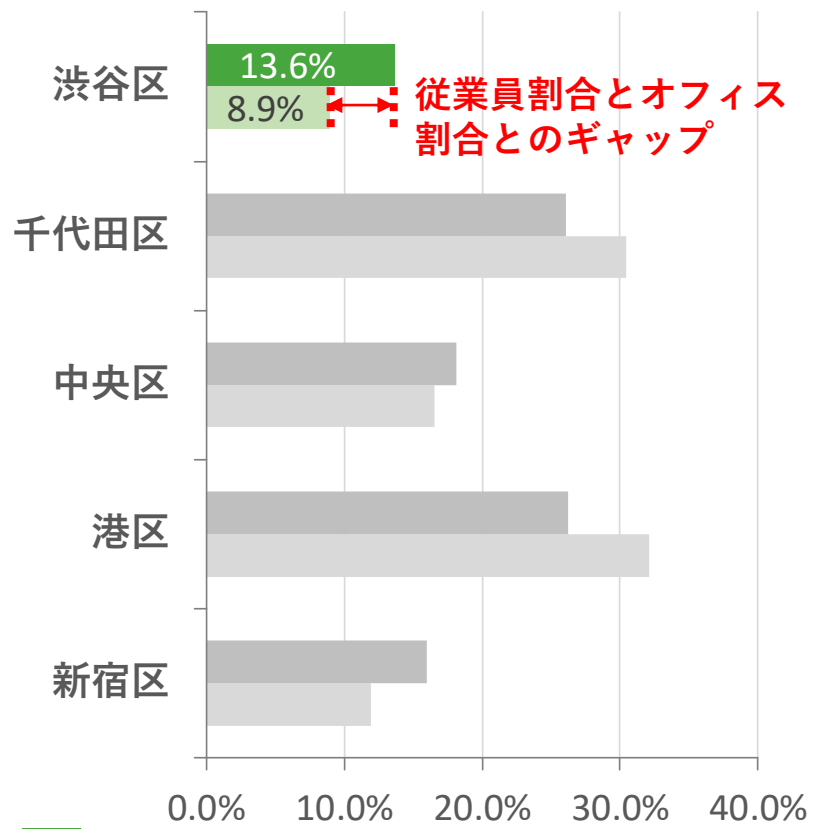
・4階ハラッパにて芸能事務所との共同事業による企画展を開催、来期は常設のイベントスペースとしてリニューアル工事を実施予定



広域渋谷圏におけるオフィスマーケット

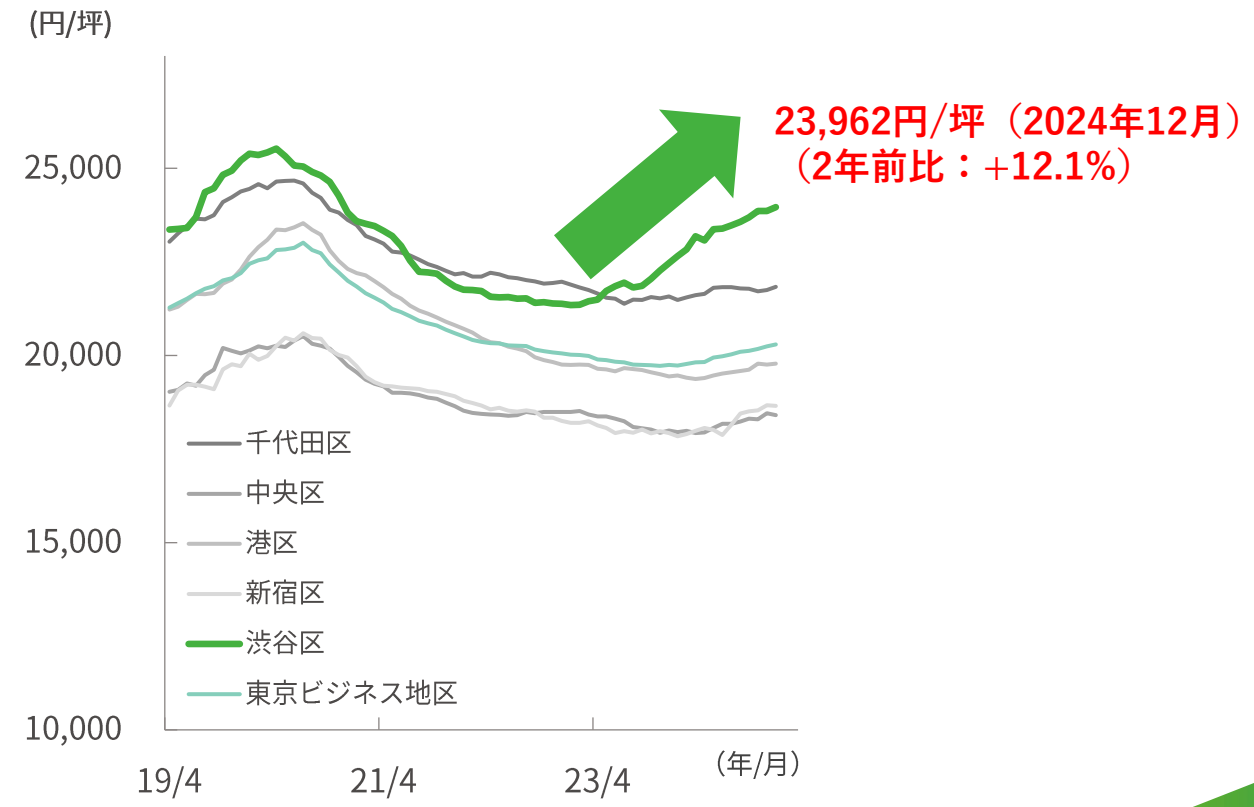
渋谷区のオフィス床は足元で不足傾向。
コロナ後、他区と比較し賃料水準は突出して上昇。

都心5区における従業員割合とオフィス延床面積割合



■ 都心5区に占める従業員割合 (出典：2021年経済センサス)
 ■ 都心5区に占めるオフィス延床面積割合 (2024年3月末)
 (出典：三鬼商事株式会社)

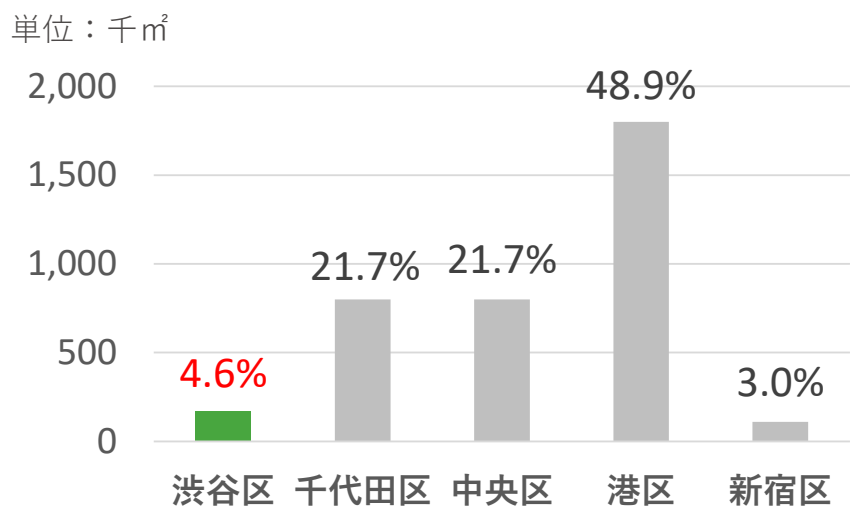
三鬼商事 オフィス平均賃料推移



広域渋谷圏におけるオフィス事業

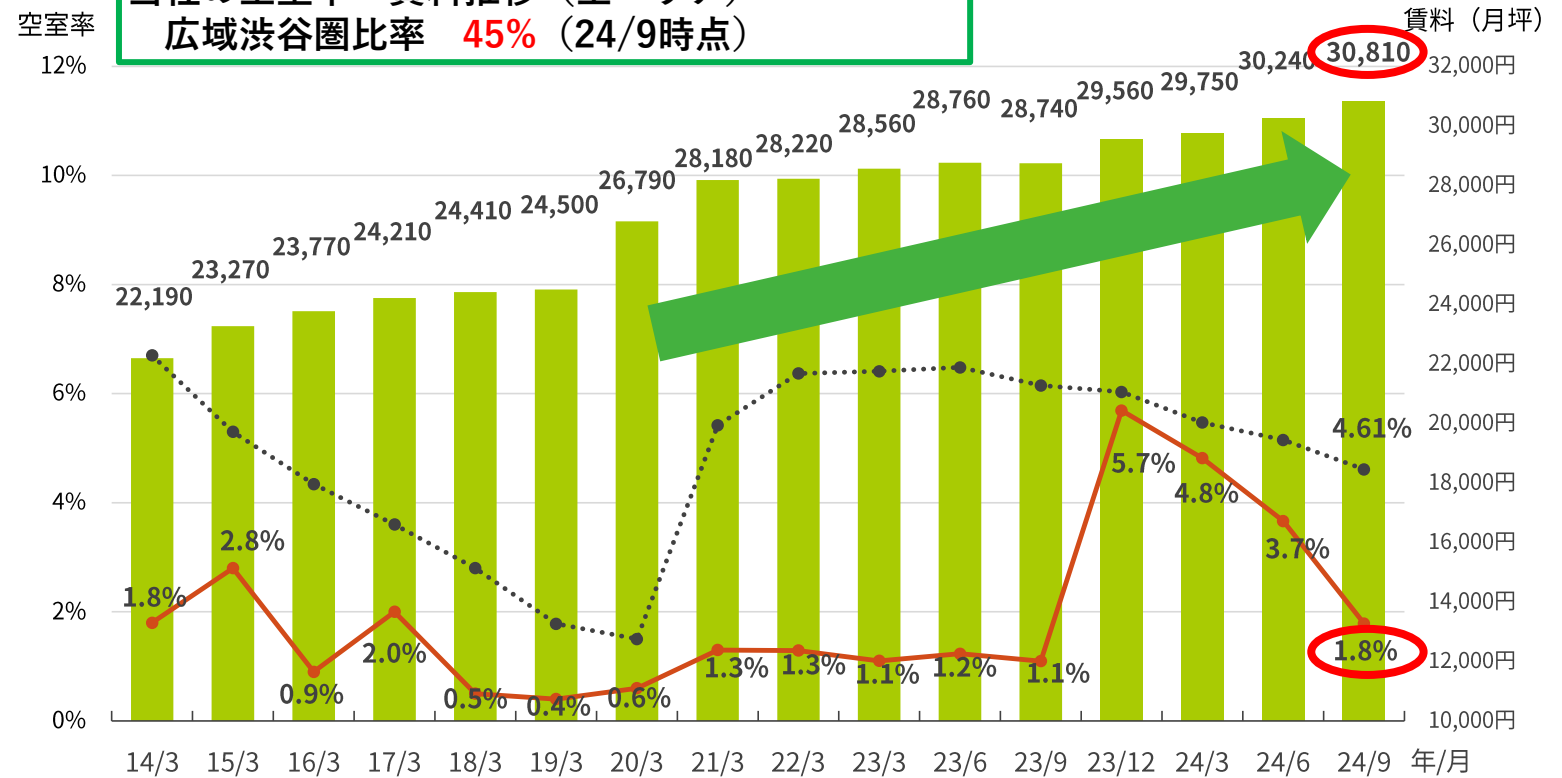
今後の渋谷区のオフィス供給面積は他エリアに比べ限定的で、需給タイトが継続する見通し。
 広域渋谷圏における当社テナントの賃料増額は、10%以上の事例が増加。
 足元では拡張移転や館内増床、人材採用の優位性確保を目的とした入居企業を獲得。

今後のオフィス供給面積/都心5区で占める割合 (2024-2028年)



出典：東京23区の大規模オフィスビル供給量調査2024 (森トラスト株式会社)

当社の空室率・賃料推移 (全エリア) 広域渋谷圏比率 45% (24/9時点)



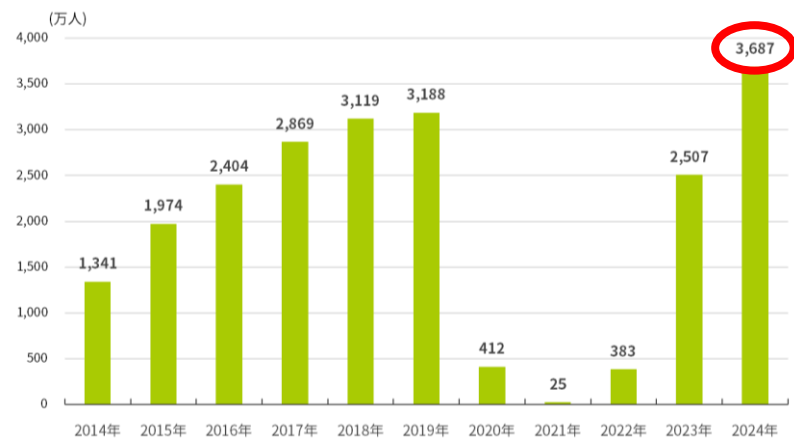
■ 当社オフィス平均賃料 (年度) * ●●● 東京ビジネス地区空室率**

* 当社オフィス平均賃料は東急不動産株式会社における共益費込みの賃料を表示
 ** 東京ビジネス地区空室率出典：三鬼商事株式会社

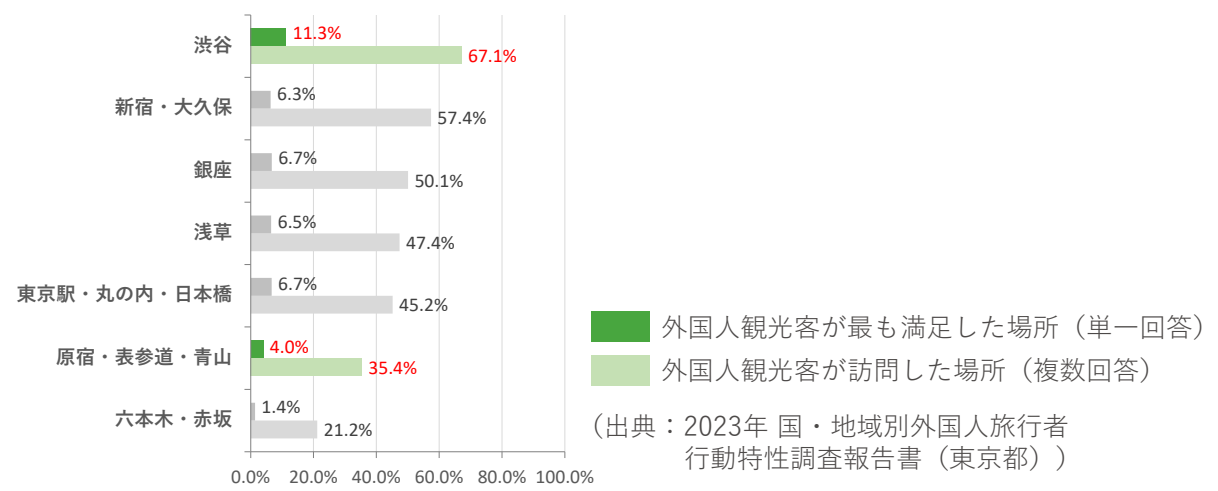
広域渋谷圏における商業マーケット

旺盛なインバウンド需要を獲得し、当社物件の売上・来館者数は対前年増加。

訪日外国人数推移：2024年通年でコロナ前超え



外国人が最も訪問した場所・満足した場所



主要交差点の交通量と至近物件の前年比較

スクランブル交差点通行者 **1.8億人/年**

東急プラザ渋谷：2024年実績
 売上 対前年 **+9.4%**
 来館者数 対前年 **+7.7%**

神宮前交差点通行者 **0.9億人/年**

東急プラザ表参道「オモカド」：2024年実績
 売上 対前年 **+24.1%**
 来館者数 対前年 **+10.7%**

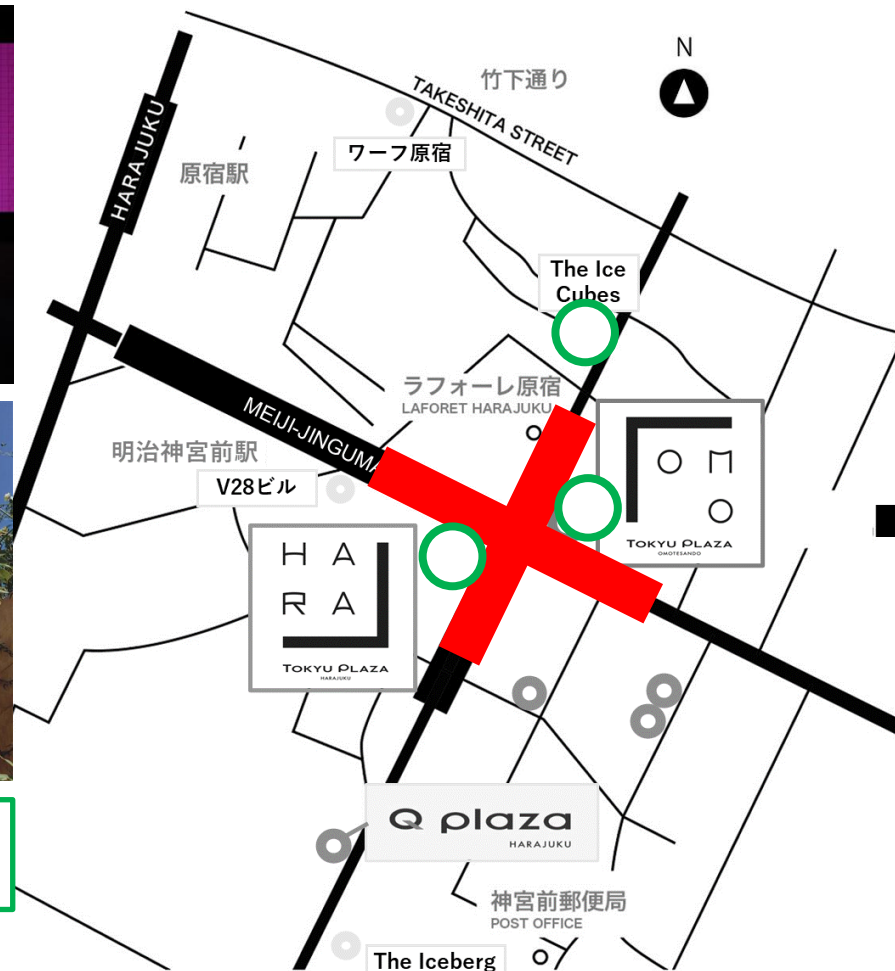
広域渋谷圏における商業事業

インバウンド需要を取り込める高価格帯商品を扱うテナントや飲食店等が好調。
当社は原宿・神宮前エリアにグローバルブランドの旗艦店を誘致獲得。

■東急プラザ原宿「ハラカド」



DIOR : 267坪
JoMalone : 71坪



■The Ice Cubes



Fender : 460坪

■東急プラザ表参道「オモカド」



Adidas : 351坪

本日のご説明のまとめ

■ハード・ソフトを融合させた取り組みの実行

- ・新規開発4物件を中心として、スタートアップ共創・体験型コンテンツ開発等ソフトの取り組みを実装し、広域渋谷圏における**魅力づけと収益化を両立**

■オフィス事業

- ・広域渋谷圏における**需給バランスは引き続きタイト**
- ・好調な賃貸事業マーケットを凌駕する**賃料トップライン向上**による収益獲得を実現

■商業事業

- ・旺盛なインバウンド需要を追い風に、引き続き**グローバルブランド旗艦店を誘致**
- ・**回遊性の向上**を意識した**広域の施設連携**によるにぎわい創出を実現



東急不動産