

www.tokyu-resort.co.jp



CORPORATE PROFILE
会社案内

東急リゾート株式会社

リゾートの未来を デザインする

Designing the Future of Resorts

人の数だけ、人生があります。

リゾートは人生に豊かさをもたらし、
人々の生活、未来を彩りあるものにします。

私たち東急リゾートが目指すのは、
たくさんの豊かさ、可能性に満ちた世界です。

そのために、私たちはリゾートに関わる様々な提案を通じて、
「リゾート」の新たな地平を拓きます。



リゾートの新たな地平を拓きます。

東急リゾートは、1978年、多くの人々が自らリゾートライフを楽しみたいという機運の高まりとともに誕生し、東急グループの一員としてリゾートに関わる不動産や会員権の売買を専業とし、他社には見られない幅広いリゾート商品の取扱いと圧倒的な販売実績を積み重ね、リゾート販売業界の最大手として育ってまいりました。そして現在もリゾートマーケットの活性化を目指して、様々な新商品の開発と、先駆的なサービス制度を導入し、この業界のリーディングカンパニーとしての評価を獲得しています。

当社は、大きく変動するリゾートマーケットの流れを的確に把握し、従来の当社の得意分野である国内マーケットにおける会員制リゾートホテルの販売業・不動産流通業・コンドホテル等の受託販売業における競争優位性を更に高めるとともに、グローバルにリゾートビジネスを展開する企業への変革を目指し、当社のビジネスモデルの変革に取り組んでいます。

東急グループの国内外における幅広い事業領域と総合力、これまでの膨大な取引の中で培ってきた数多くのお客様との信頼関係、そして何よりも社員のひとりひとりのマンパワーを核となる経営資源として最大限に生かし、これからの『新しい東急リゾート』への変革にチャレンジしてまいります。

代表取締役社長 磯目 伸二

企業理念 *Mission*

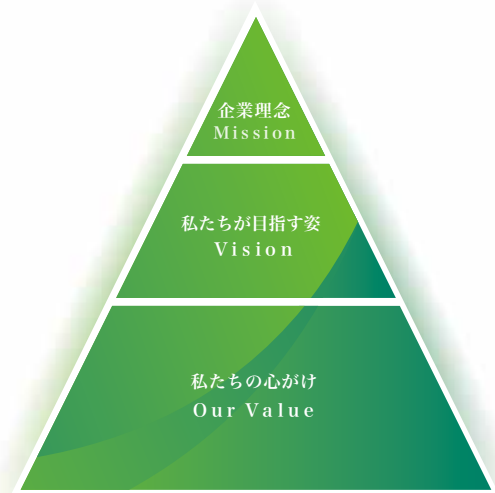
しなやかな知性と、
あざやかな感性で、
価値あるリゾートをとどける。

私たちが目指す姿 *Vision*

リゾートの未来をデザインし、
国内外のお客様に
最適なリゾートライフを提供する。

私たちの心がけ *Our Value*

- ・しなやかな知性で、リゾートの本質をとらえる。
- ・グローバルな感性で、変化を読む。
- ・お客様の声を大切にし、お客様の期待を超える提案をする。
- ・真心、喜び、感動を共有し、お客様と長期的な信頼関係を築く。
- ・未来への行動力で、新たな地平を拓くことに挑戦する。



私たちがデザインする、 リゾートの世界

01

受託販売 / 約2万戸のリゾートマンションの受託販売実績をもとに、あらゆる側面からリゾート事業をサポートします。



02

会員権販売 / 会員制リゾートホテル「東急ハーヴェストクラブ」。全国のリゾート地に展開、24,000人を超える会員様にご愛顧いただいています。



03

売買仲介・買取 / 全国の主要リゾート地にセンター・営業所を展開。年間で900件超の取引実績を誇ります。



04

自社商品販売 / 東急リゾートの豊かな経験に裏付けられた別荘の快適性と安心。高い品質を維持した価値あるリゾートをお届けしています。



05

海外事業 / 海外のリゾート物件のご紹介や国内リゾート物件のインバウンド需要など、グローバル化するニーズに対応した事業を展開しています。



06

事業用不動産 / リゾート専門会社が持つ豊富な経験と、東急グループの総合力・ネットワークでお客様の資産を有効活用するご提案をしています。



01 受託販売

約2万戸のリゾートマンションの受託販売実績をもとに、自己利用だけではなく資産価値や収益性など、多様化するリゾートニーズにお応えするためあらゆる側面からリゾート事業をトータルでサポートします。



カブーリゾート フチャク コンドホテル



フーガウェルテ軽井沢



ブリーズテラス軽井沢



東急リゾートヴィラ熱海青翠

STEP1

情報収集・企画提案

用地情報／用地活用

- リゾート用地に最適な土地の探索
- 既取得地のリゾート事業性に関する相談
- 遊休地の事業化計画の提案

市場・環境調査

- 周辺環境・利便性・交通条件などの現地調査
- 不動産市況、周辺他社事例をもとにしたマーケティング
- アンケートの実施などによる顧客動向の測定

商品企画

- 市場動向から見た最適な事業提案
- データ分析による商品コンセプトの提案
- 用地特性に合った総合的なリゾート計画の策定

コンドホテル／リゾートマンション／
一戸建て別荘／別荘地／会員制リゾートホテル

STEP2

コンサルティング

設計コンサルティング

- 顧客ニーズを反映させた設計の提案
- 付帯施設も含めた複合リゾートの計画

販売コンサルティング

- 価格・ターゲット・需要などの測定
- 物件特性に合わせた販売方法の提案
- 販売スケジュールの作成・管理

STEP3

販売業務

広告・マーケティング

- 物件に合った販促計画の提案
- 媒体選定や広告費算定などの提案・実施
- 顧客分析・広告効果測定のフィードバック

販売(仲介含む)

- リゾート専門企業ならではの的確な顧客アプローチ
- 顧客からの資金計画・融資相談への提案
- 契約締結・ローン事務・引き渡し業務などの代行

STEP4

管理・アフターケア

管理・アフターサービス コンサルティング

- リゾート物件の管理・運営のアドバイス
- 購入後の売却相談・斡旋(仲介)の実施

TOPICS

新しいリゾートの持ち方 「コンドホテル」スタイル

「コンドホテル」とはホテルの一室を所有し、利用しない期間はホテルの客室として運用するシステムで、合理的なリゾートの所有が可能です。ホテルとして運用されているので、利用時は常に快適な室内と上質なサービスを満喫でき、更に賃料ペイバックにより管理費等のランニングコストも軽減されます。このように東急リゾートは時代のニーズに合った、新しいリゾートの楽しみ方もご提案しています。

02 会員権販売

「別荘を持つ喜び」と「ホテルの快適さ」をあわせ持つ会員制リゾートホテル「東急ハーヴェストクラブ」。1988年蓼科に誕生以来、全国のリゾート地に展開しており、24,000人を超える会員様にご愛顧いただいています。



東急ハーヴェストクラブ熱海伊豆山&VIALA



東急ハーヴェストクラブ京都鷹峯&VIALA



東急ハーヴェストクラブ蓼科



東急ハーヴェストクラブ那須Retreat



年間約 2,100 件の販売実績
※2016年度実績

東急ハーヴェストクラブは東急不動産が開発、東急リゾートサービスが運営、そして私たち東急リゾートが販売を行っています。会員権の販売だけでなく、ご入会後のご利用方法のアドバイス、お買替え・お買増し、ご売却のご相談、手続きに至るまで、会員様のリゾートライフをトータルでサポートしています。

1 信頼

- 東急ハーヴェストクラブの新規会員権募集は当社が全て取扱い
- 東急ハーヴェストクラブ仲介物件取扱件数は業界NO.1
※シェア96.3%(2013年度契約実績)
- 東急不動産グループだからこそ契約もスムーズ&スピーディー

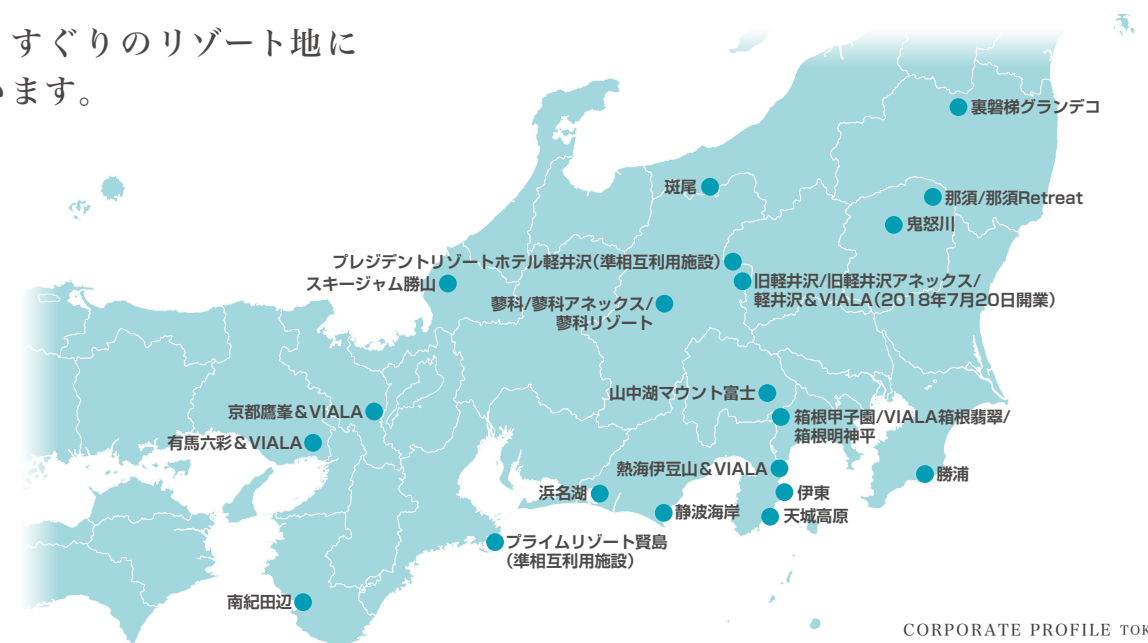
2 独自のサービス

- 現地見学会やメンバー体験宿泊会を開催
- 独自の入会特典や紹介特典をご用意
- ご入会後も定期的にフォロー・バックアップ、ご利用方法もお気軽にご相談いただけます

3 安心

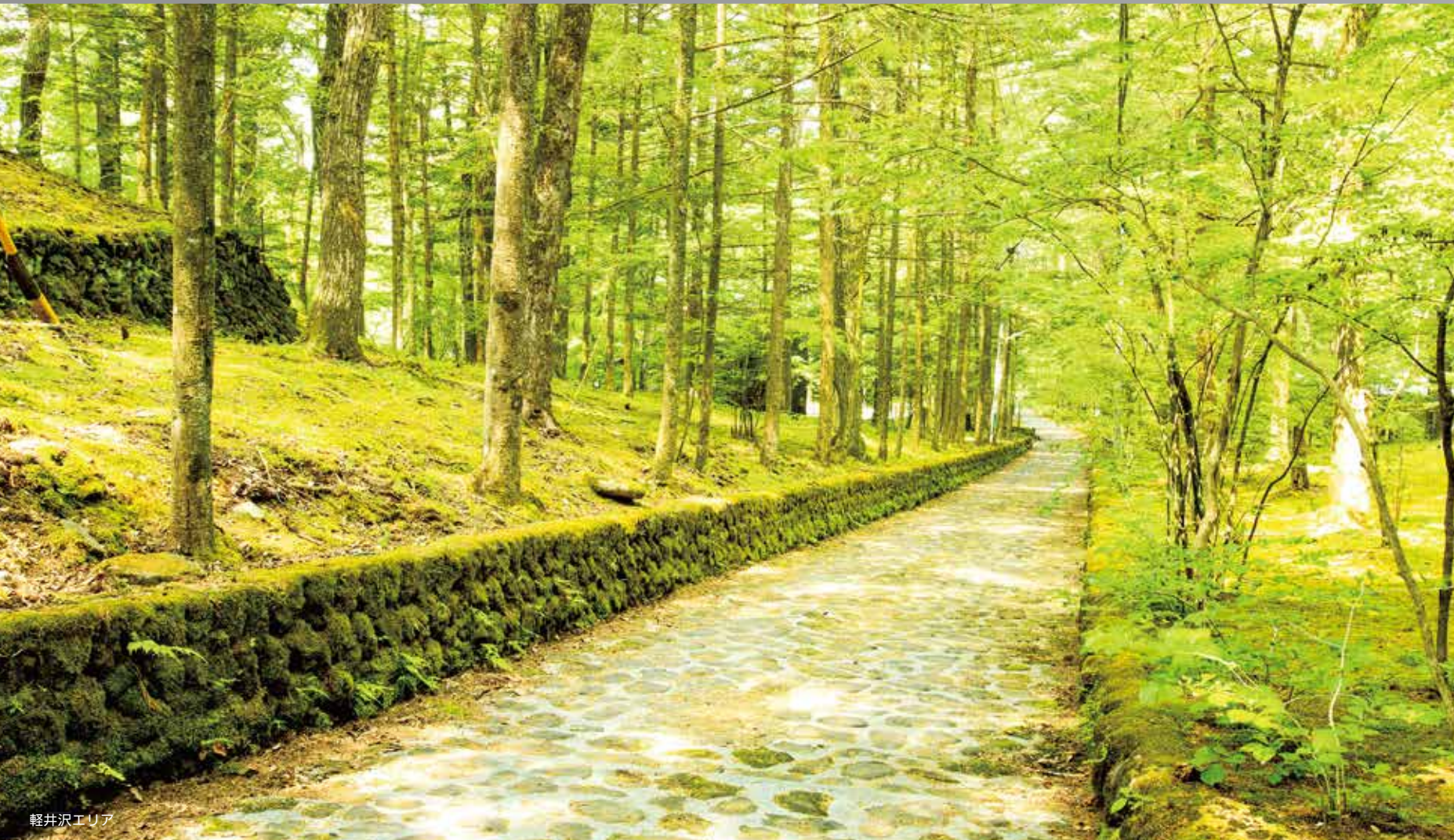
- 東急ハーヴェストクラブのスペシャリストによる丁寧なコンサルタント営業
- ご入会～ご利用～将来のご売却までトータルサポート
- 新規会員権情報や今後の施設展開計画など詳細情報をいち早くご提供

全国の選りすぐりのリゾート地に展開しています。



03 売買仲介・買取

全国の主要リゾート地にセンター・営業所を展開。年間で900件超の取引実績を誇ります。お客様の大切な不動産が安全で迅速かつ適正に取引いただけるよう経験豊かなスペシャリストが対応します。



軽井沢エリア



熱海エリア



沖縄エリア



660万㎡の大型複合リゾート
「東急リゾートタウン豊科」

1 別荘の売却と買取り

これまで培ってきた数多くの実績のもと、物件の査定から、売却するための広告活動までお客様のご要望に合わせたサポートをしています。

2 別荘の購入や買替え

全国の主要リゾート地に展開するセンター・営業所からお客様のご要望に合った物件をご紹介します。ご契約からお引き渡しまで、安心とともに質の高いサービスをお届けします。

3 別荘建築のご相談

お客様が希望される別荘を建てるためのご相談もお受けしています。ご要望に沿った建物プランのご紹介や別荘建築に精通した施工会社をご案内します。

4 大切な別荘のリフォームも

ご所有されている別荘の資産価値や快適性を高めるために、スタッフがお客様のご要望に合わせて、リフォームやメンテナンスの手配をします。



軽井沢センター



熱海センター

東急リゾートの豊かな経験に裏付けられた別荘の快適性と安心。
高い品質を維持した価値あるリゾートをお届けしています。



箱根「REWORTH」



那須「LAXAGE」



房総「REWORTH」



那須「The LAXAGE」

東急リゾートの売主物件



快適性・安心感・エコロジカルを
テーマとした別荘再生ブランド

東急リゾートが売主となるリワースは、「快適性」[安心感][エコロジカル]をテーマとした別荘再生ブランドです。既存別荘を有効活用し、地球に優しく、快適・安心をプラスした価値あるリゾートステージをご提供します。

徹底的な商品適正検査と、
適切な対応処置を実施。

長年の実績と経験に基づいた独自の商品適正検査を実施。部分的な不適合箇所はリフォームや補修などの対策を講じています。

「建物検査」・「耐震診断」により、
安心な住まいを実現。

一戸建て別荘については提携検査会社による建物検査および耐震診断を実施。検査および診断で指摘された項目については補修および耐震補強を行っています。

2つの「サポート保証システム」で
安心のアフターケアを提供。

①アフターサービス保証システム

物件の引き渡しからこそ本当のおつきあいが始まると考え、入居後の雨漏りや設備の不具合等の心配についてご安心いただける保証をご用意。当社の基準に基づき、不具合箇所については最長で2年間のアフターサービスを実施しています。

②買取保証システム



東急リゾートの
新築戸建てブランド

東急リゾートがお届けする新築の一戸建て別荘がラクサーージュです。リゾート物件を知り尽くしている私たちだからこそ、それぞれの土地の特徴や気候、風土などをしっかりと考えに取り入れた個性溢れる魅力的な別荘をお届けします。

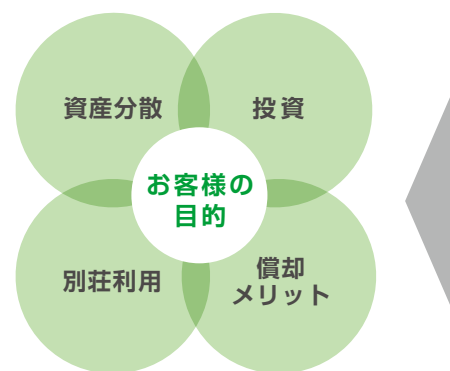
05 海外事業

海外のリゾート物件のご紹介や国内リゾート物件のインバウンド需要など、グローバル化するニーズに対応した事業を展開しています。



アウトバウンド事業

ハワイやオーストラリアなどの海外リゾート物件を各国のパートナーと連携し、お客様の取得目的・ニーズに合わせてご提案します。



商品提案

コンドホテル

コンドミニウム

一戸建て

タウンハウス

東急リゾートのサポートサービス

ご購入前からご購入後、物件の売却までトータルでサポートします。

購入前コンサルティング

- 海外不動産取引の相違点
- 海外不動産購入の流れ
- 購入名義のアドバイス

税務相談

- 現地の税務に精通した税理士紹介
- 国内外の確定申告のサポート業務
- 減価償却スキームのご提案
- 売却時の税金についてのご相談

現地エージェント紹介

- ニーズに合わせた物件紹介
- 現地視察スケジュール調整
- 購入から売却までの継続サポート

サービス

信頼できるパートナーとして、

法務相談

- プロバート*回避策のご提案
- 現地の弁護士紹介
- 現地法人設立サポート
- *裁判による相続人の確定手続き

金融機関紹介

- 借入金利や融資可能額のご相談
- 現地ローンオフィサー紹介
- 国内金融機関によるスキーム提案

管理会社紹介

- 信頼できる管理会社紹介
- パッケージレンタル等賃貸業務サポート
- 賃料受取口座開設サポート

インバウンド事業

全国の主要リゾートエリアに広がる拠点を活かし、海外からのインバウンド需要層に日本国内のリゾート不動産物件をご紹介、売買のお手伝いをしています。英語の専用Webサイトに多数の物件情報を掲載し、言語(英語)対応可能なセールススタッフが対応。税金の手続きや維持費の支払いなど、購入後のアフターサービスについても専門会社をご紹介、安心して取引いただけるようトータルでサポートします。

また、日本国内でのインバウンド対応拠点として、「ニセコ」にセールスオフィスを設置するなど、積極的にインバウンド事業に取り組んでいます。

TOPICS



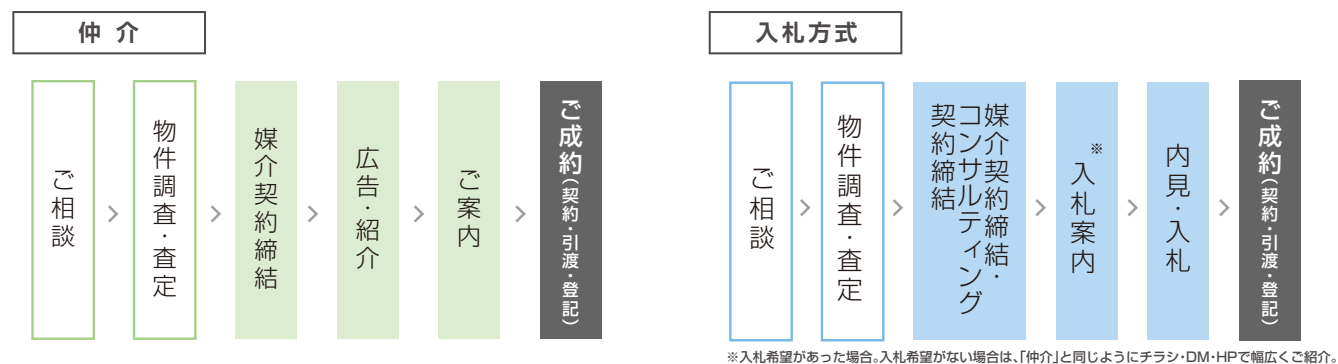
日本国内のインバウンド対応拠点として、国際的なリゾート地「ニセコ」にセールスオフィスを設置。

日本全国の事業用不動産を取り扱っています。

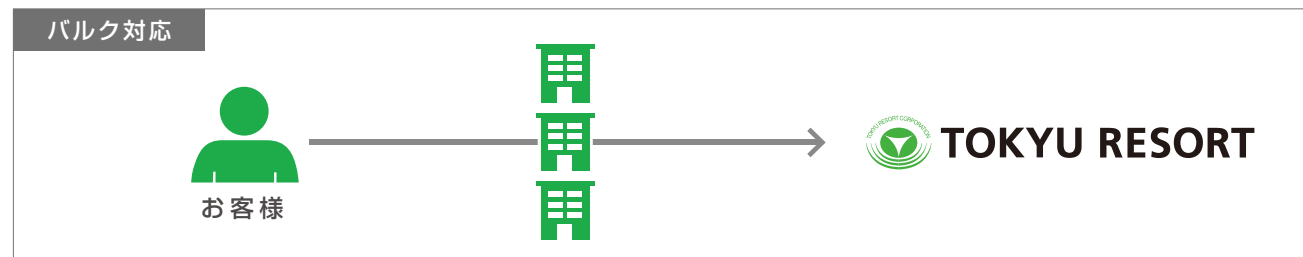
ホテルや旅館、保養所などの事業用・大型不動産について、お客様のニーズに合わせた様々なソリューションビジネスを展開しています。リゾート専門会社が持つ豊富な経験と、東急グループの総合力・ネットワークでお客様の資産を有効活用するご提案をしています。

売却

●仲介や入札方式など、お客様のご要望に合わせた売却方法でのお手伝いをしています。



●お客様のご要望に合わせたご提案をしています。



資産活用のトータルサポート

●法人様の福利厚生施設や複数所有されている不動産の有効活用提案など、様々なご事情やご要望に合わせたサービス・サポートでお手伝いします。

リース方式(賃貸)

- オーナー様から土地建物賃貸借契約
- オーナー様は運営の手間をかけず、毎月固定の収入を得ることができます。

運営管理委託

- オーナー様が旅館・ホテル運営を委託
- 運営会社の専門的ノウハウにより、売上高及び営業利益の拡大

コンサルティング

- 現在の営業状況などを調査・分析の上改善策のご提案
- 設備のリニューアル・建物増改築・用途変更

その他事業・サービス

東急リゾートポータルサイト

東急リゾートのポータルサイトでは、別荘に関する情報を幅広く扱っています。アクセス数は年間約2,900万PV*におよび、新規マンションやリゾート会員権、中古別荘などの物件情報をはじめ、各地のリゾートエリアガイドなど別荘の購入をお考えの方に役立つ情報を提供しています。中古別荘の情報も豊富に掲載され、全国の主要別荘地の物件情報は毎日更新され、常時約2,400件の物件を掲載しています。



*2016年度実績

ブログサイト「リゾートSTYLE」

これから別荘のご購入を検討される方や、リゾートライフにご興味をお持ちの方へ、エリアの魅力や、過ごし方のご紹介・ご提案など、リゾートに関する様々な情報をお届けしています。別荘コンシェルジュが「理想の別荘さがし」をお手伝いするブログ記事や、ダウンロードしてご利用いただける「物件選び方ガイド」もご提供しています。お客様ひとり一人にご利用いただける相談窓口を設け、皆さまのご要望にお応えしています。



関連商品のご紹介

東急リゾートは別荘での快適な生活のための様々なサービスをご案内しています。

●家具・インテリアの購入優待

リゾート地を熟知した東急リゾートがお勧めできる、家具やインテリアを扱うショップの購入優待をご案内しています。

●ホームセキュリティ・保険

お客様により安心してリゾートライフを楽しんでいただくために、ホームセキュリティや保険のご紹介をしています。

東急こすもす会

東急こすもす会は、東急不動産ホールディングスが運営する会員組織です。グループ企業を通じて不動産等をご契約いただいたお客様を対象に、お買い物やスポーツクラブなどの日常生活で役立つ特典や、住まいの購入・売却時のご優待など、様々なサービスをご用意しています。



私たちは、東急グループの一員です。

東急グループは「美しい生活環境の創造」を目指し、交通事業を基盤とした「街づくり」を中心に、不動産、生活サービス、ホテル・リゾート、ビジネスサポートなど、幅広い分野で事業を展開しています。2017年9月末現在、東京急行電鉄を中核企業とした222社8法人で構成する企業グループです。



東京急行電鉄



東急不動産



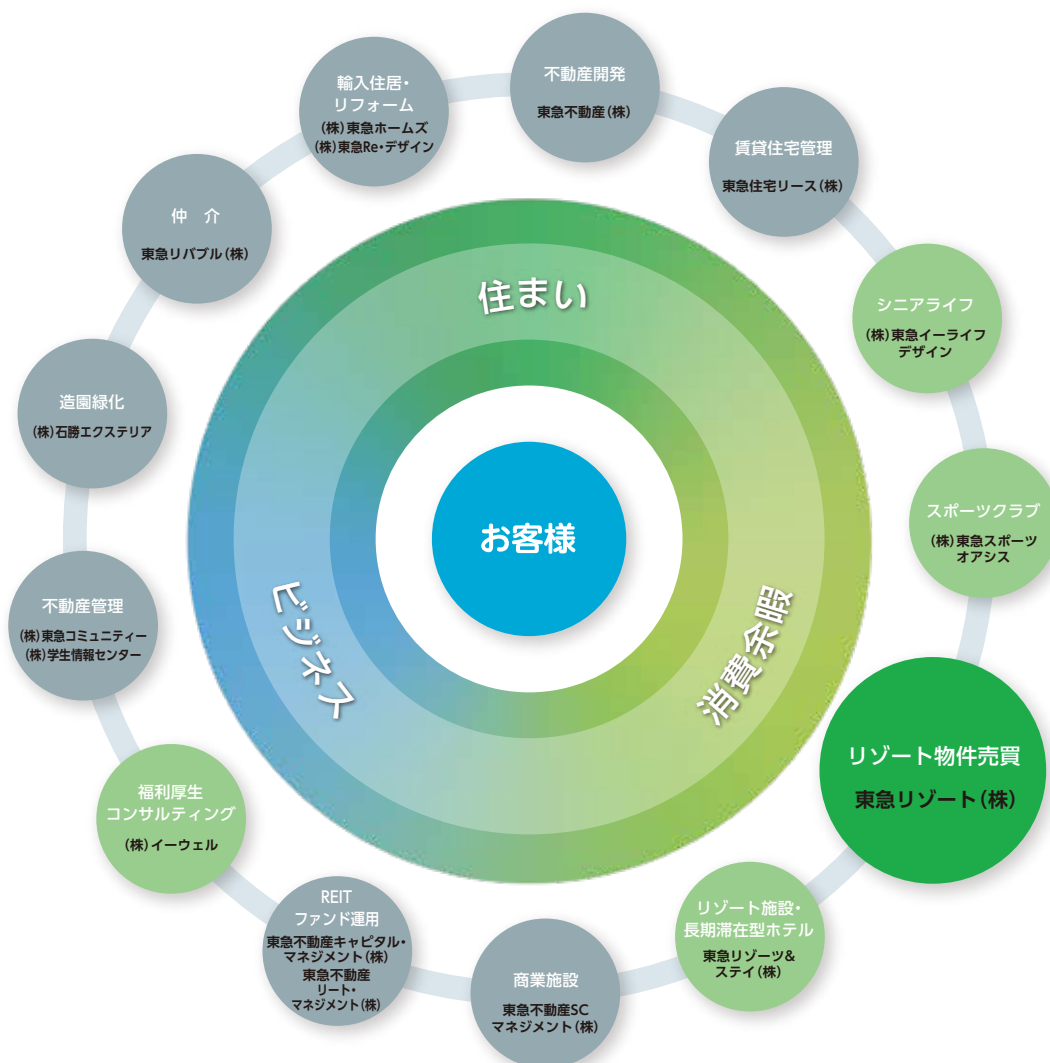
東急百貨店

東急不動産ホールディングスグループ

東急不動産ホールディングスグループは不動産の開発、販売、仲介、注文住宅、リフォーム、マンション・ビル管理、造園、生活素材の専門販売店など幅広く展開することで、生活環境に関わる全体をトータルでサポートしています。また、2014年4月にはグループ連携によるバリューチェーンのさらなる強化を図り、都市事業ユニット、住宅事業ユニット、ウェルネス事業ユニット等といった組織単位を導入しました。

ウェルネス事業ユニット

ウェルネス事業ユニットは高齢化社会への対応に向けて「健康」「余暇」「シニア」事業の横断的な連携強化による幅広い事業機会を創出するための事業ユニットです。健康支援を目指すフィットネスジム「スポーツオアシス」や新しい住宅ニーズに対応したシニア住宅「グランクレール」シリーズを展開しています。また、「自然と人間の共存と調和」を基本理念に、リゾート事業も展開し、複合リゾート施設としての「東急リゾートタウン」をはじめ、会員制ホテル、ゴルフコースやスキー場、別荘、ヴィラなど、これからの時代に求められるリゾート、レジャー施設の開発を推進しています。



会社概要

会社名	東急リゾート株式会社
設立	1978年3月13日
資本金	4億8000万円
株主	東急不動産株式会社（100%出資）
代表者	代表取締役社長 磯目 伸二
売上高	50.6億円（2023年3月期）
従業員	169名（2023年4月1日）
取引銀行	三菱UFJ銀行、りそな銀行
事務所	東京本社、関西事務所、熱海センター、軽井沢センター、那須センター、鴨川センター、箱根センター、富士センター、蓼科センター、浜名湖センター、和歌山マリーナシティセンター、沖縄センター、ニセコセールスオフィス、恩納村センター
事業内容	リゾート（別荘、土地、マンション、会員制ホテル、ゴルフ会員権）の販売、企画開発、調査、リゾート商品仲介、管理等
宅地建物取引業免許	国土交通大臣（8）第4195号
主な加盟団体	一般社団法人 不動産流通経営協会 公益社団法人 首都圏不動産公正取引協議会
営業時間	9：30～18：00 毎週 火曜日・水曜日定休
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-10-8 渋谷道玄坂東急ビル
URL	www.tokyu-resort.co.jp

沿革

昭和53年（1978年）	<ul style="list-style-type: none"> 東急不動産の100%出資子会社として設立 「東急リゾートタウン蓼科」販売開始
昭和54年（1979年）	<ul style="list-style-type: none"> 「東急リゾートタウン浜名湖」販売開始 「東急リゾートタウン勝浦」、「東急天城高原」販売開始
昭和56年（1981年）	<ul style="list-style-type: none"> 「箱根明神平」販売開始
昭和57年（1982年）	<ul style="list-style-type: none"> 蓼科、浜名湖、勝浦でリゾートヴィラ販売開始 初めての単体リゾートマンション「ファミール・ヴィラ仙石原」販売開始
昭和58年（1983年）	<ul style="list-style-type: none"> 「東急リゾートヴィラ箱根仙石原」販売開始
昭和61年（1986年）	<ul style="list-style-type: none"> 草津地区初のリゾートマンション「スパックス草津」販売開始
昭和62年（1987年）	<ul style="list-style-type: none"> 会員制リゾートホテル東急ハーヴェストクラブの第一弾「東急ハーヴェストクラブ蓼科」募集開始 湯沢地区初のリゾートマンション「ピステ湯沢」販売開始 この年を境にリゾートマンションの供給ラッシュが始まる
昭和63年（1988年）	<ul style="list-style-type: none"> 創立10周年
平成2年（1990年）	<ul style="list-style-type: none"> 和歌山県南紀田辺でリゾートヴィラ販売開始、関西エリア進出 関西支店開設 北海道で「マサリカップ東急ゴルフクラブ」募集開始、北海道エリア進出
平成3年（1991年）	<ul style="list-style-type: none"> 会員制リゾートホテル東急ハーヴェストクラブ10ヶ所目となる「東急ハーヴェストクラブトラスト箱根明神平」募集開始
平成7年（1995年）	<ul style="list-style-type: none"> 湯沢営業所開設 仲介取引の伸長が顕著となり、各地に営業所展開を始める
平成8年（1996年）	<ul style="list-style-type: none"> 蓼科営業所開設 箱根営業所開設 「北海道ニセコノースヒルズ別荘地」販売開始
平成9年（1997年）	<ul style="list-style-type: none"> 熱海営業所開設 「東急カントリータウン阿蘇別荘地」販売開始、九州エリア進出
平成10年（1998年）	<ul style="list-style-type: none"> 創立20周年
平成11年（1999年）	<ul style="list-style-type: none"> 軽井沢営業所開設
平成12年（2000年）	<ul style="list-style-type: none"> 鴨川営業所開設 企業保養所の再開発事業（現、事業用不動産サービス）展開開始
平成13年（2001年）	<ul style="list-style-type: none"> 熱海、軽井沢、箱根各エリアでリゾートマンション販売受託集中 リゾートポータルサイトe-Resortnet.com開設（三洋電機（株）と業務提携した、リゾート地域情報サービス）
平成14年（2002年）	<ul style="list-style-type: none"> 会員制リゾートホテル東急ハーヴェストクラブ20ヶ所目となる「東急ハーヴェストクラブ箱根甲子園」募集開始
平成15年（2003年）	<ul style="list-style-type: none"> 伊豆高原営業所開設 創立25周年 CS活動を本格的に開始 CI実施（CUSTOMER FIRSTロゴ策定・CS活動方針策定）
平成16年（2004年）	<ul style="list-style-type: none"> 自社物件販売（買取再販業）展開開始
平成17年（2005年）	<ul style="list-style-type: none"> 伊勢志摩営業所開設 和歌山マリーナシティ営業所開設 那須営業所開設
平成18年（2006年）	<ul style="list-style-type: none"> 熱海、軽井沢、箱根他エリアでリゾートマンション販売受託集中 会員制リゾートホテル東急ハーヴェストクラブ初のVIALA施設となる「VIALA箱根翡翠」募集開始
平成19年（2007年）	<ul style="list-style-type: none"> 初のホテルコンドミニアム販売開始
平成20年（2008年）	<ul style="list-style-type: none"> 創立30周年
平成21年（2009年）	<ul style="list-style-type: none"> 有馬、館山、湯河原エリアでリゾートマンション販売開始
平成22年（2010年）	<ul style="list-style-type: none"> 熱海、軽井沢エリアでリゾートマンション販売開始
平成23年（2011年）	<ul style="list-style-type: none"> 浜名湖、山中湖、沖縄の各案内所を営業所として開設 自社別荘再生ブランド「REWORTH（リワース）」販売開始
平成24年（2012年）	<ul style="list-style-type: none"> 自社新築一戸建てブランド「LAXAGE（ラクサーージュ）」販売開始
平成25年（2013年）	<ul style="list-style-type: none"> 創立35周年 軽井沢、鬼怒川エリアでリゾートマンション販売開始
平成26年（2014年）	<ul style="list-style-type: none"> ハワイ物件を取り扱い開始
平成27年（2015年）	<ul style="list-style-type: none"> 本社を港区南青山へ移転 軽井沢、熱海エリアでリゾートマンション販売開始
平成29年（2017年）	<ul style="list-style-type: none"> 会員制リゾートホテル東急ハーヴェストクラブ初の戸建てタイプとなる「那須Retreat」募集開始 ニセコセールスオフィス開設
平成30年（2018年）	<ul style="list-style-type: none"> 創立40周年 秋谷にてリゾートマンション販売開始 ブランディング活動実施（企業理念・コーポレートメッセージ策定）
令和元年（2019年）	<ul style="list-style-type: none"> 本社を渋谷区道玄坂へ移転 東南アジア物件を取り扱い開始
令和2年（2020年）	<ul style="list-style-type: none"> ホテルコンドミニアム売買に特化した恩納村セールスオフィス開設 オンライン面談（接客）を全店舗で導入
令和3年（2021年）	<ul style="list-style-type: none"> 山中湖営業所を移転し、富士営業所開設
令和4年（2022年）	<ul style="list-style-type: none"> 会員制リゾートホテル東急ハーヴェストクラブ初のInタイプとなる「京都東山 IN THE HOTEL HIGASHIYAMA」募集開始