

Reform By Action

RBAタイムズ

不動産業界情報紙

2008年(平成20年)

9月1日・9月16日

合併号

通算第283号

発行：第三企画株式会社
発行責任者／久米信廣 編集者／牧田司
<http://www.dai3.co.jp/rbacyaku/>

小田急不動産(株) ソリューション事業部 第1ソリューショングループ 日野 将也 氏(28)

小田急電鉄と小田急不動産は昨年9月、グループ住宅関連事業の一体的かつ効率的な事業体制を再構築するために小田急不動産を小田急電鉄の完全子会社化し、10月には小田急電鉄の住宅販売業を小田急不動産へ集約した。グループ再編に伴い小田急不動産は昨年6月、それまで仲介事業部法人営業グループが行ってきた事業を強化するためソリューション事業部を新設した。同事業部は「最重要課題」として位置づけられており、中長期的な視点で分譲・賃貸用地や賃貸収益物件などの取得を強化する。同事業部第1ソリューショングループ日野将也氏(28)は、その最前線に立つ。



嵐に立ち向かう新事業部

不動産事業は現在、極めて厳しい事業環境下にあります。夏のサブプライムローン高騰を背景とした建築資材などの高騰など、台面問題に端を発し、台面化されることは昨年6月からまだサブプライムローン問題の嵐が吹き荒れ直前だ。

（第1と第2）を含む
それから1年、日野氏

「逆風の今こそチャンス」

“元気印” 人と企業

「当業界を展開することによって、お客様よりワントップの情報の中長期的に貢献していくことを目指しています」
日野氏は続けて次のように言つた。
「昨今は金融法の規制強化、それがサブプライムローン問題の上昇、日本では先物の力を深めていたが今は買う側がこれまで売ったがこのような状況は今後年々悪化すると立場の1ものである。だからこそ、もう少し長い間は満足されるしようが覚悟でございます」

もさそりと立ち込んでもうどうも思つたが、そうではなくかった、逆風に歓喜に向かう姿勢がうかがえる。

「小田急不動産のソリューション事業部の役割として、大きく分けて2つあります。1つは中長期的な視点で当社の分譲用地などの取得を進めることです。もう1つは、ビルなどの収益物件の取得です。沿線（小田急線）に特化したコサルティ

小田急不動産

4月から新しいCI

小田急不動産は今年4月から新しいCI（コーポレートアイデンティティ）デザインを導入した。

デザインは、社員1人ひとりが沿線のエキスパートとしてお客様に上質で感動を生む住空間を提供し続けていきたいという同社の志と、小田急グループのシンボルとして制定された「小田急グループブランドマーク」との調和を図りながら同社のビジョンと融合させたもの。

また、サブグラフィックエレメントは、同社のシンボルカラーであるグリーンを用い、緑豊かな住環境・豊かな森と、木漏れ陽の中での健健康に暮らす人々をイメージしたものとなっている。

「5年間耐えられる体力つくる」

産業者が淘汰されるという読みが当たる外れるからはならないが、その覚悟がでているときつぱりは現れていた。小田急の看板を負っている自信の現れた

