

事例
1

～持続的な価値をもたらす街づくり～ 公園を起点とした都市開発

三井不動産は、公園開発を通じて、ヒト・モノ・体験・文化の出会いと、多様な感性の交わりにより、新たな価値を生み出すようなコミュニティが創出される場を提供していきます。

ステークホルダーの 多様なニーズ

地域住民

- 安心・安全・便利なくらし
- 子育て環境の充実

ワーカー

- 非日常体験
- 最先端の流行へのアクセス
- 新たな購買体験

テナント企業

- 来客数・売上の増加
- 安心できるパートナーとの協業

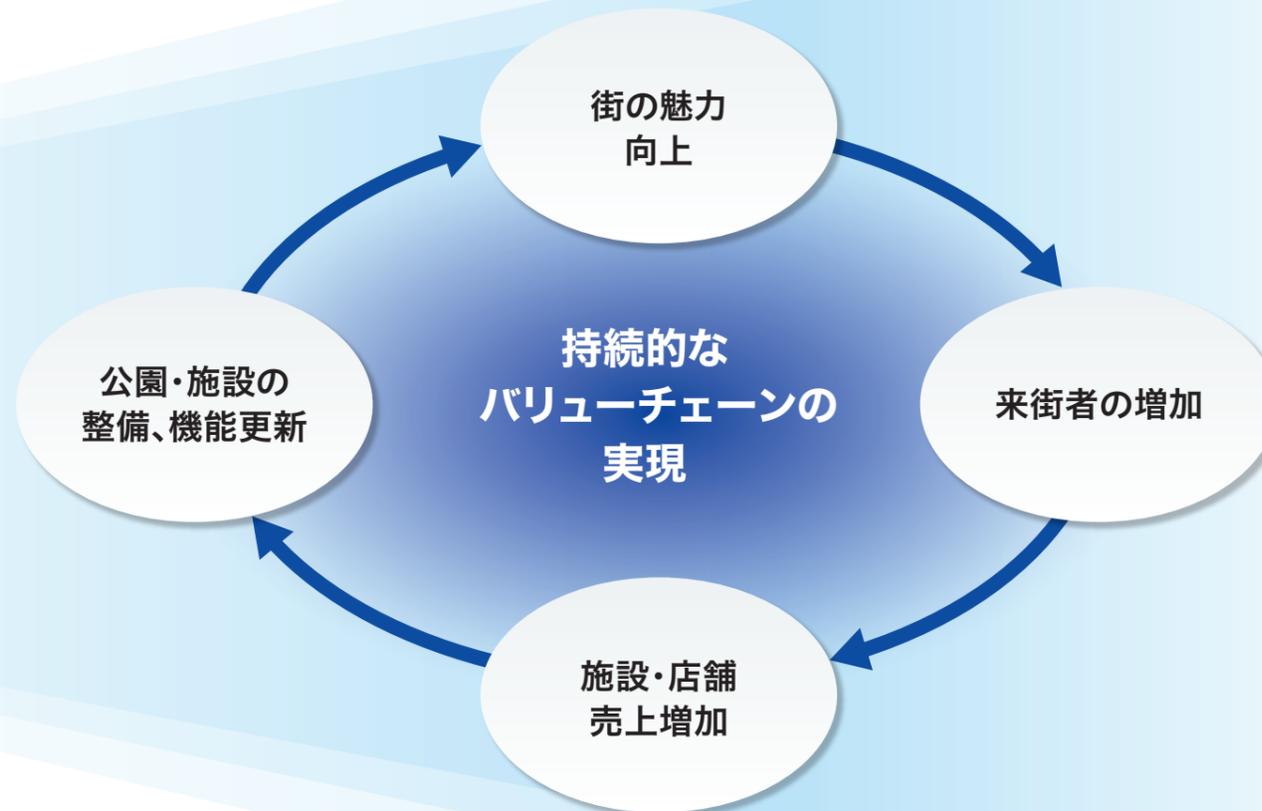
行政(管理者)

- 民間ノウハウの活用
- 維持管理コストの低減

外部環境認識

- 少子化・共働きの増加
- ライフスタイルの多様化
- 価値観の多様化・分散化
- サステナビリティ意識の高まり

「社会的価値」と「経済的価値」の創出と両立



三井不動産の「強み」

- あらゆる商品セグメント
- オフィステナント……約3,000社
 - 商業施設テナント……約2,400社
 - 当社運営ホテル……約13,000室
- 幅広いバリューチェーン
(開発、店舗・企業リーシング、商業・ホテル運営)
- 街づくり型事業の開発力

「公園」のポテンシャル

多様な人々・世代が憩う空間
都市の「豊かさ」と潤いの源泉
全国11万カ所以上、12.8万ha※

※ 出典:国土交通省 都市公園データベースより

当社の公園一体型の開発プロジェクト

2007年開業

東京ミッドタウン(東京都・港区)



2018年開業

東京ミッドタウン日比谷(東京都・千代田区)



2020年開業

RAYARD MIYASHITA PARK(東京都・渋谷区)



RAYARD Hisaya-odori Park(愛知県・名古屋市)

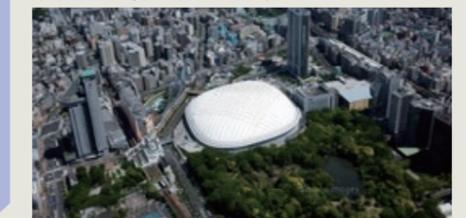


今後

内幸町一丁目街区(東京都・千代田区)



東京ドーム(東京都・文京区)



事例
2

～多様なステークホルダーニーズに応える街づくり～ 「東京ミッドタウン八重洲」の価値提供

「東京ミッドタウン八重洲」では、来街者をはじめとしたステークホルダーの幅広いニーズに応える街づくりを通して、人、情報、モノ・コトが集まり、交わることによる新たな価値の創出を目指しています。

ステークホルダーの 多様なニーズ

来街者

- 新たな購買体験
- 最先端の流行へのアクセス

ワーカー

- 出勤したくなるオフィス
- 就労と育児の両立
- 駅近での勤務

宿泊客

- ビジネス集積地への交通利便性
- “ハレ”の日の非日常体験

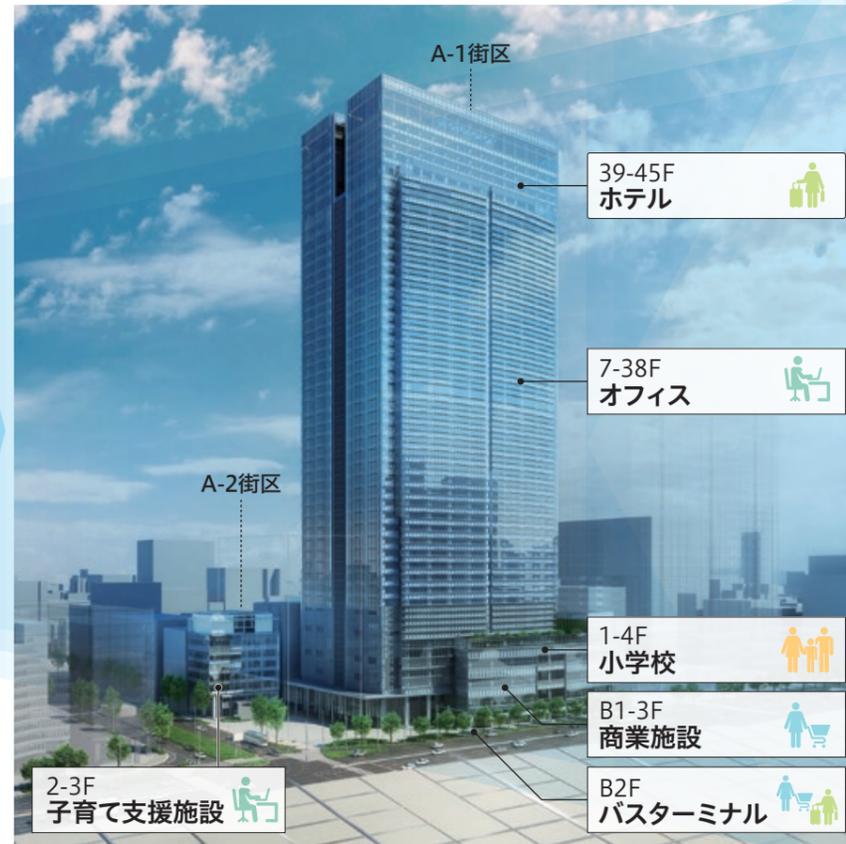
地域住民

- 安心・安全・便利なくらし
- 地域ネットワークの深化

テナント企業

- ビジネスネットワークへの容易なアクセス
- 優秀な人材の獲得
- カーボンニュートラルの実現

「立地」と「強み」を活かした ミクストユース型の街づくり



ステークホルダーへの価値提供と 新たな価値創造

来街者

便利に・刺激的に
楽しむ

ワーカー

安心して・便利に・楽しく
働く

宿泊客

安心して・便利に・満たされて
滞在する

地域住民

安心して・便利に
暮らす

テナント企業

便利に・効率よく・持続的に
活動する

人、情報、
モノ・コトが集まり、
交わることで、
新たな価値を創出

外部環境認識

- 少子化・共働きの増加
- ライフスタイルの多様化
- 価値観の多様化・分散化
- サステナビリティ意識の高まり

三井不動産の「強み」

- あらゆる商品セグメント
- オフィステナント……約3,000社
 - 商業施設テナント……約2,400社
 - 当社運営ホテル……約13,000室
- 幅広いバリューチェーン
(開発、店舗・企業リーシング、
商業・ホテル運営)
- 街づくり型事業の開発力

「立地」のポテンシャル

巨大ターミナルの駅前立地
新幹線、JR、地下鉄、バス等
幅広い公共交通機関を利用可能

丸の内・日本橋と並ぶ
企業集積エリア

TOPICS テナント企業への価値提供事例

“カーボンニュートラル実現”のパートナーへ～テナント企業へのグリーン電力提供～

