



住宅(すまいとくらし)

事業領域

住宅(マンション・戸建)の開発、分譲、賃貸、管理、運営、仲介、新築請負等

市場環境

リスク

- 金利上昇・景況感の悪化等による住宅関連需要の減退
- 人口減少による国内住宅関連市場の縮小

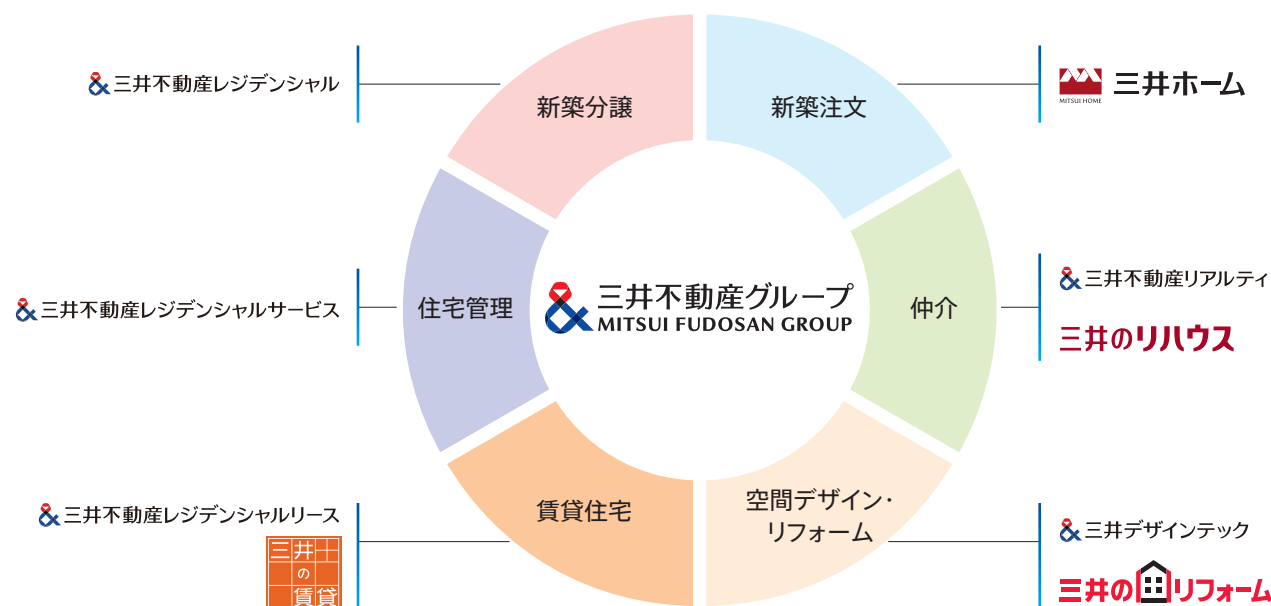
機会

- 顧客のライフスタイルの多様化に伴う住宅への意識の高まり
- オンライン商談やAI活用等のリアルとデジタル双方による情報取得方法の浸透
- 脱炭素社会実現に向けた環境へ配慮した商品企画への注目
- 新築物件数の減少および建物老朽化によるストック市場への注目

事業戦略

- 顧客データを一元管理、グループ各社の連携を強化することで顧客への提案力を強化。
- お客様のあらゆるニーズにワンストップでサービスを提供。
- 富裕層、外国人ニーズへの取り組みを強化。ライフスタイルに応じた商品やサービスを拡充し、顧客接点を拡大。

ワンストップで対応できるグループ総合力



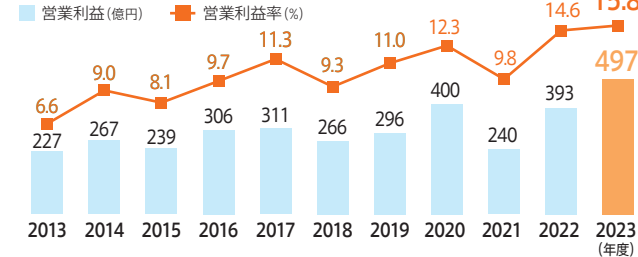
競争優位性

- マンション分譲戸数約**24万戸**^{※1}
- 三井のすまいLOOP会員数約**34万人**^{※2}
- 仲介件数**38年連続No.1のブランド力**
- 住宅に関するあらゆる商品・サービスのラインナップ（賃貸・分譲、新築・中古、マンション・戸建・シニアレジデンス、管理・運営・仲介等）
- 都心・大規模・再開発物件を中心とした高い付加価値創造を実現する事業企画・開発力

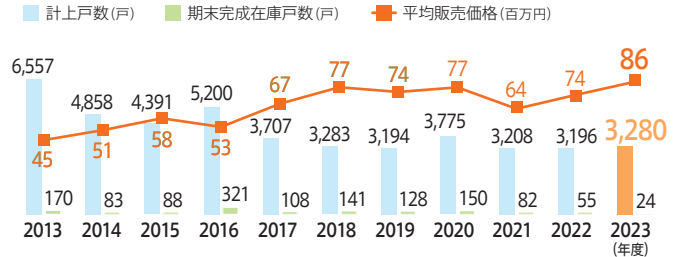
※1 2024年3月末時点 ※2 2024年6月末時点

分譲(分譲セグメント)

住宅分譲 営業利益、営業利益率の推移



マンション 計上戸数、期末完成在庫戸数、平均販売価格の推移



(2024年7月末時点)

今後の開発パイプライン

大規模プロジェクト**23**物件 | マンションランドバンク 約**27,000**戸

プロパティマネジメント(マネジメントセグメント)

マンション管理戸数

約**29**万戸
(2023年度)

時間貸し駐車場管理台数

約**25**万台

賃貸住宅管理戸数

約**15**万戸
(2023年度)

カーシェアリング会員数

約**48**万人
(2024年6月末時点)

三井のリパーク

「三井のリパーク」は1994年のスタート以来、日本全国で駐車場事業を展開。

三井のカーシェア

首都圏、関西圏の三井のリパークを中心に事業を拡大。

仲介(マネジメントセグメント)

売買仲介取扱件数

約**39,000**件
38年※連続No.1

三井のリハウス



※ 1986年度から2023年度まで

不動産に関する「売却」「購入」「賃貸」「活用」など、多様化する顧客のニーズに応え、安心・安全な取引を実現しています。

■ 売買仲介実績(2023年度)

	手数料収入 (億円)	取扱件数 (件)	取扱高 (億円)	店舗数 (店)
1 三井不動産リアルティグループ	916	38,680	19,345	289
2 A社	886	30,265	20,801	215
3 B社	701	31,502	13,928	226
4 C社	477	10,204	12,218	98
5 D社	262	8,518	6,524	72

資料: (株)不動産経済研究所「日刊不動産経済通信2024.5.24」

新築請負(その他セグメント)

耐震性、断熱性など基本性能に優れたツーバイフォー工法を用いて、オーダーメイドの住宅を中心に49年間で約25万棟を超える建物を提供しています。また、住宅に加え、大型施設系建築や海外事業にも積極的に展開を実施しています。

その他(その他セグメント)

すまい・オフィス・ホテルなどの分野において、空間デザイン、リフォーム、リニューアルサービスを提供しています。強みである「デザイン力」を活用して、個人・法人を問わず、すべてのお客様に対して、領域を問わず幅広い対応を行っています。