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

- 人口減少による国内住宅関連市場の縮小
- 金利上昇・景況感の悪化等による住宅関連需要の減退
- 建築費の上昇等に伴う、住宅価格の高騰

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
- コストパフォーマンス・タイムパフォーマンスに重きを置く顧客向けの営業手法（オンライン商談・AI活用等）や、商品企画（セレクト住宅等）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

競争優位性

- マンション分譲戸数約**25万戸**※1
- 三井のすまいLOOP会員数約**38万人**※2
- 仲介件数**39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 2025年3月末時点
※2 2025年7月末時点

事業戦略

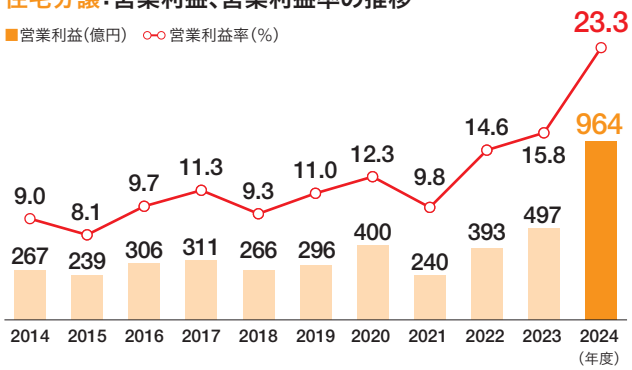
- 顧客データを一元管理、グループ各社の連携を強化することで顧客への提案力を強化。
- お客様のあらゆるニーズにワンストップでサービスを提供。
- 富裕層、外国人ニーズへの取り組みを強化。ライフスタイルに応じた商品やサービスを拡充し、顧客接点を拡大。

ワンストップで対応できるグループ総合力

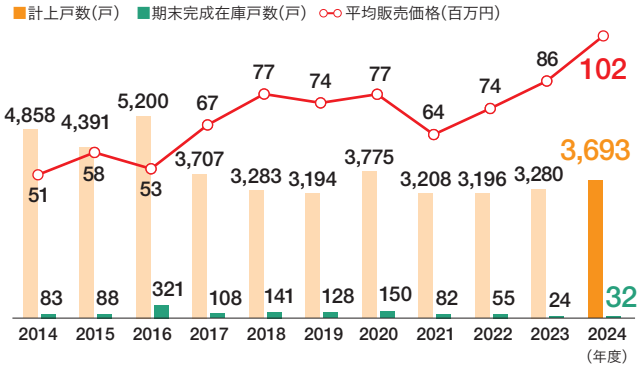
住宅（すまいとくらし）

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



今後の開発パイプライン（2025年7月末時点）

大規模プロジェクト	24物件
マンション ランドバンク	約26,500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30万戸（2024年度）
賃貸住宅管理戸数	約15万戸（2024年度）
時間貸し駐車場管理台数	約25万台（2025年3月末時点）
カーシェアリング会員数	約63万人（2025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。

三井のカーシェアーズ

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38,000件

39年※連続No.1
※ 1986年度から2024年度まで

三井のリハウス 三井のリアルプラン

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（2024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	1,013	38,103	22,188	277
2 A社	976	32,918	22,311	223
3 B社	714	31,003	14,343	204
4 C社	559	10,444	13,911	98
5 D社	290	9,175	6,795	71

※ 出典：（株）不動産経済研究所「日刊不動産経済通信（2025.5.30）」

新築請負（その他セグメント）

これまで培ってきた50年間の歴史と実績を礎とし、従来のオーダーメイド住宅にとどまらず、注文住宅品質の規格住宅である「セレクト住宅」にも注力しています。また、住宅に加え、大型施設系建築なども積極的に展開しています。

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。