

1

三井不動産の価値創造

- 23 経営理念／三井不動産のDNAと&マークの理念
- 24 価値創造プロセス
 - 25 1.経営の資源
 - 26 2.持続的な成長を実現するビジネスモデル
 - 27 3.三井不動産グループのマテリアリティ
- 30 4.価値創造の成果
- 31 ステークホルダーからの期待・関心
- 33 価値創造のあゆみ ～挑戦し続けるDNA～
- 34 三井不動産グループの現在地
- 35 ひとめでわかる三井不動産グループの事業

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

経営理念

GROUP DNA ～私たちに受け継がれている精神～

& マークの理念

共生・共存・共創により新たな価値を創出する、
そのための挑戦を続ける。

GROUP MISSION ～私たちが果たしたい使命～

& EARTH 自然とともに、未来とともに

& INNOVATION 創造とともに、輝きとともに

& PEOPLE 人々とともに、感動とともに

コーポレートメッセージ

～経営理念を凝縮し、当社グループが進む方向性を示すメッセージ～

さあ、街から未来をかえよう

三井不動産グループがつくっているもの。それは本当は、かたちのないものです。
たとえば、いろいろな考えの人と人が出会って混ざって、この世界をより良くする創造が生まれる瞬間だったり。
今日という営みのなかで、ふと心が動く瞬間だったり。
共に生きるための場やコミュニティをつくっている。そこに輪郭が生まれ、建物や街になっていく。
創業以来、進取の気性と人を想うアイデアで道を拓いてきた私たちが誰よりも熱く持っている妄想、
構想、実現の精神をフルに使って、輝かしい未来に向けて、人も自然も産業もつなぐ「&」の存在でありつづけます。

三井不動産のDNAと & マークの理念

三井不動産グループの起源は1673年、三井高利が江戸・日本橋で創業した「三井越後屋呉服店」(越後屋)にあります。越後屋は「現金安売り掛け値なし」という革新的な商法で、呉服を庶民にも手の届く商品とし、飛躍的に発展しました。既製品販売や現金取引、生地が多様化、流行を取り入れたマーケティングなど、「進取の気性」と「顧客志向」により成功を収めました。その後、越後屋は「三井合名会社」となり、1941年に不動産部門が独立して三井不動産が設立されました。

1673

江戸時代の日本橋/鳥居清長筆
「駿河町越後屋正月風景図」
(三井記念美術館蔵)



2026

現在の日本橋

三井不動産グループは、越後屋から受け継いだ「進取の気性」と「顧客志向」をDNAとして、工業・貿易立国としての機能強化のため臨海部に工場用地を供給した埋立事業、日本初の超高層ビル「霞が関ビルディング」の建設、業界の先駆けとして取り組んだ「不動産証券化」など、時代ごとの社会・経済の「パラダイムの転換」をチャンスと捉え、多様な価値観や知識を結集し、新たな価値を創造してきました。「OR」ではなく「&」で共生を目指す「& マークの理念」に基づき、共生・共存、多様な価値観の連携、持続可能な社会の実現を目指し、時代を超えて顧客に求められる企業として、さらなる価値創造に取り組んでまいります。

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

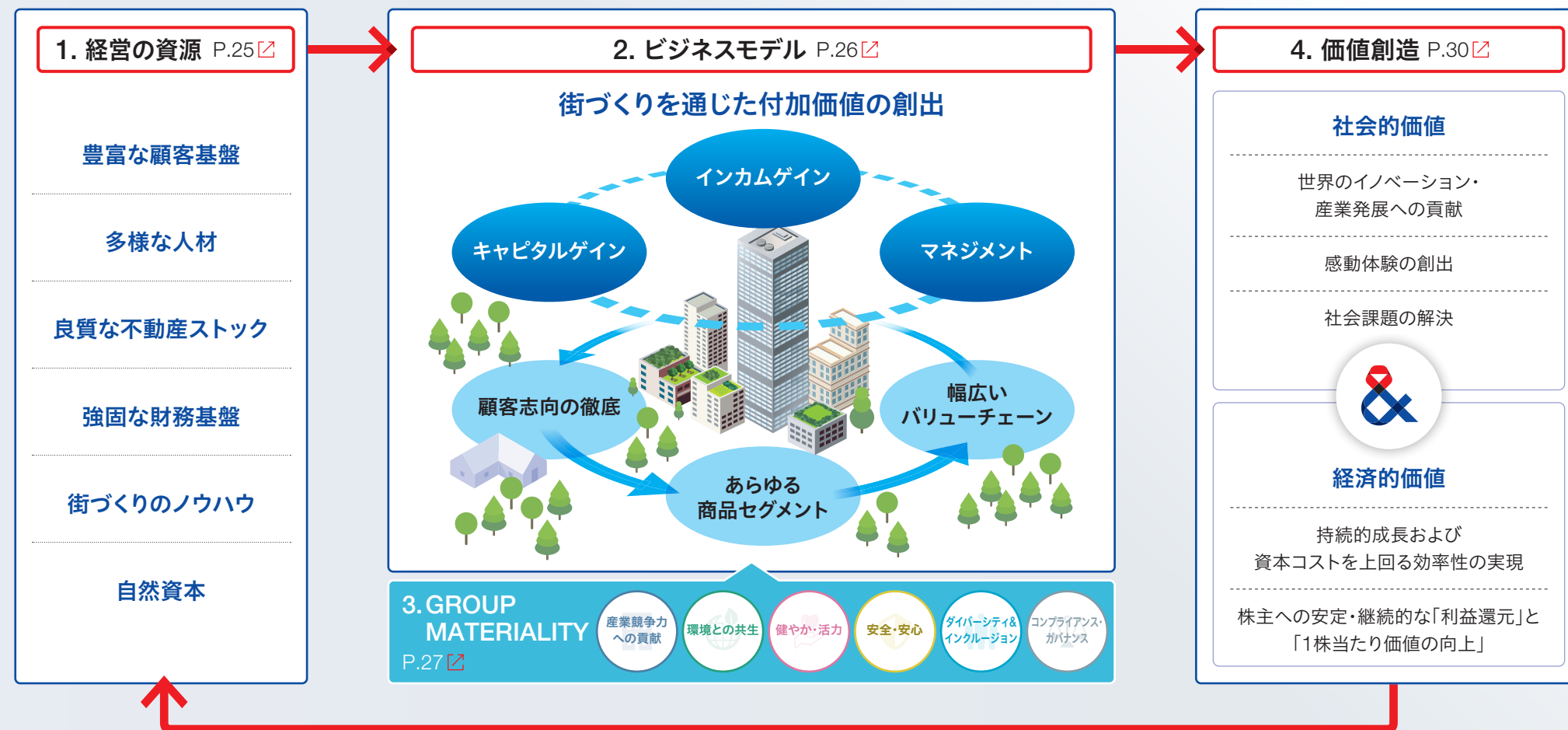
価値創造プロセス

ありたい姿

産業デベロッパーとして社会の付加価値の創出に貢献

コーポレートメッセージ

さあ、街から未来をかせよう



マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

価値創造プロセス

1. 経営の資源

三井不動産グループは創業以来、街づくりを通じて経営の資源を着実に積み上げてきました。

これらの資源が、グループ長期経営方針で「ありたい姿」に掲げる「産業デベロッパーとして社会の付加価値の創出に貢献」を実現するための礎となります。

→ 豊富な顧客基盤 (2025年度末)

P.87-104 

各事業で有する膨大な「場」、培ってきた多種多様な顧客との「コミュニティ」を最大限に活用。顧客基盤を一つにつなげ、三井不動産グループ独自の「三井不動産グループネットワーク」を確立しています。

▶ オフィステナント数 **約3,000社**

▶ 商業施設テナント数 **約2,500社**

▶ 当社グループサービス会員数^{※1} **約1,714万人**

※1 2026年6月末時点

→ 良質な不動産ストック (2025年度末)

P.26 

国内外における優良な資産ポートフォリオ:「東京ミッドタウン」や「ららぽーと」、「三井ガーデンホテル」など、あらゆるアセットクラスにおいて高い付加価値を生み出す、良質な不動産ストックを有しています。

▶ 賃貸等不動産残高 **約3.7兆円**

▶ 賃貸等不動産含み益 **約3.9兆円**

▶ 販売用不動産残高 **約2.6兆円**

→ 街づくりのノウハウ

日本最大の不動産デベロッパーとして、あらゆるアセットを展開し、多様な稼ぎ方を包含しながら、ミクストユース型の街づくりを推進可能なノウハウを有しています。

ソフトとハードを融合し、「働く」「暮らす」「楽しむ」「憩う」など人々のさまざまなニーズに対応した街づくり



→ 多様な人材 (2025年度末)

P.52-59 

新しい価値を創造し続けるための原動力として、多様な価値観・才能・ライフスタイルを持った人材が、それぞれの持てる力を最大限に発揮しています。

▶ グループ従業員数 **27,704人**

▶ 女性従業員比率^{※2} **38.8%**

▶ キャリア入社正社員比率^{※3} **26.4%**

※2 単体、2026年4月1日時点 ※3 2026年4月1日時点

→ 強固な財務基盤 (2025年度末)

P.48-50 

街づくり型事業では長期間にわたりバランスシートを大きく活用します。安定的な事業継続のために適切な資金調達、レバレッジコントロールを行い、強固な財務基盤を維持・構築しています。

▶ D/Eレシオ **1.41倍**

▶ 借入長期比率(ノンリコース除く) **90.0%**

▶ コミットメントライン未使用枠 **円貨4,000億円、外貨8億米ドル**

→ 自然資本

P.112-115 

三井不動産グループのみならず、人々の暮らしやビジネスを支える、経済・社会の発展のために必要不可欠な資本として用いるとともに、その保全および持続的利用に取り組んでいます。

人々の暮らしやビジネスを支えるすべての環境資源



マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

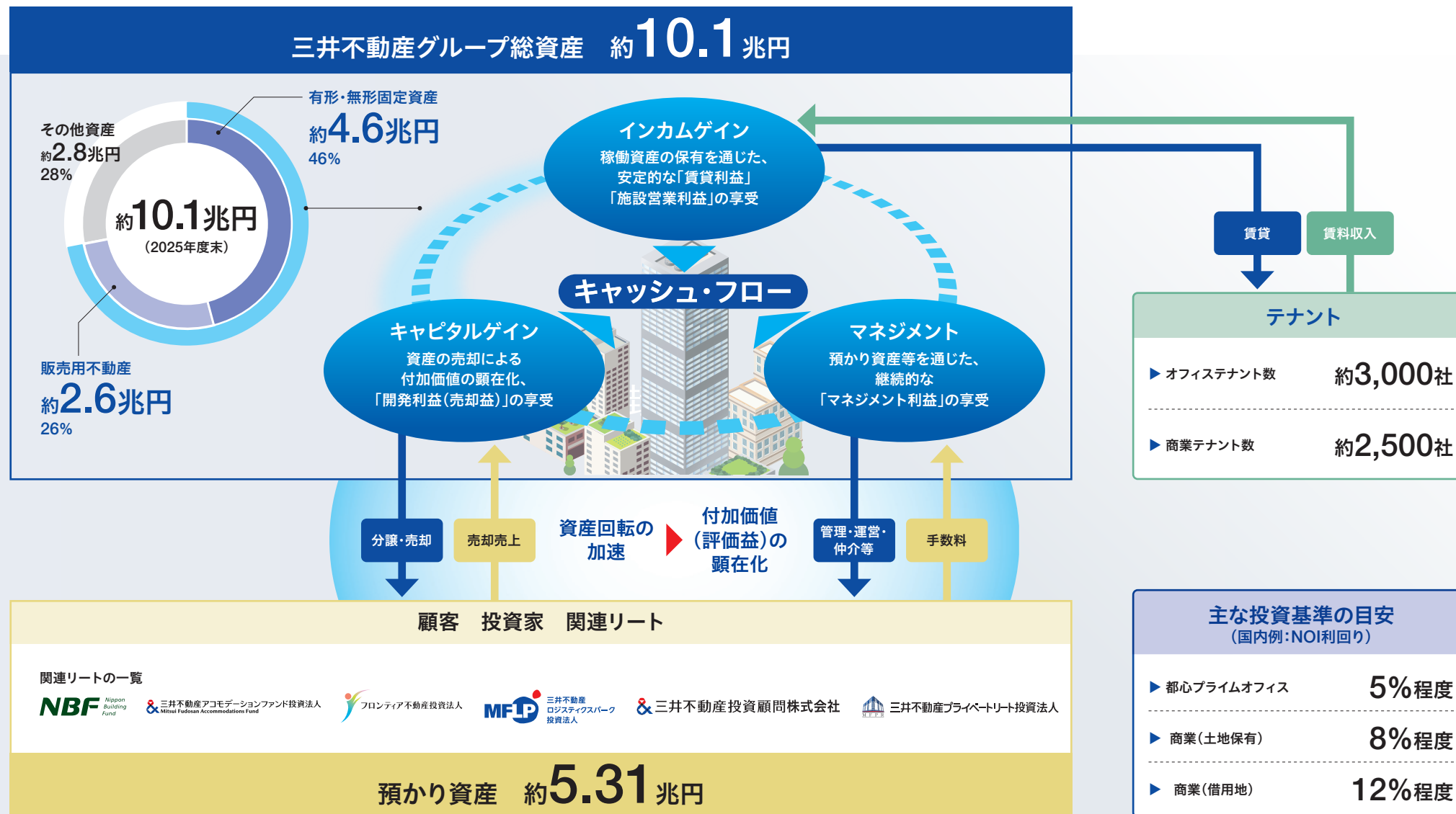
サステナビリティ戦略

価値創造プロセス

2. 持続的な成長を実現するビジネスモデル

不動産の「インカムゲイン」「キャピタルゲイン」「マネジメント」を最適、かつ柔軟に組み合わせ、利益の最大化を実現。

グループ長期経営方針「& INNOVATION 2030」
第1の道「開発利益の強化～付加価値の顕在化」も併せてご覧ください。 | P.41 [📄](#)



※時点の記載がない数値は2026年3月期末時点のものです。

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

価値創造プロセス

3. 三井不動産グループのマテリアリティ

三井不動産は、「共生・共存・共創により新たな価値を創出する、そのための挑戦を続ける。」という「& マーク」の理念に基づき、「社会的価値の創出」と「経済的価値の創出」を車の両輪として考え、取り組んでいます。社会的価値の創出を経済的価値の創出につなげ、そして、その創出した経済的価値をさらに大きな社会的価値の創出につなげていくために、マテリアリティ「GROUP MATERIALITY（重点的に取り組む課題）」の策定を行いました。これらのマテリアリティに本業を通じて取り組み、サステナビリティに貢献していきます。

GROUP MATERIALITY（重点的に取り組む課題）

目指す姿

企業や社会、そこに生きる人々の英知を結集する役割を担い、社会の付加価値の創出や、新産業の創造に貢献します。

重要な課題項目のテーマ分類

- ▶ 新産業創造
- ▶ 産業競争力の強化

目指す姿

持続可能な地球環境を次世代へつなぐために、気候変動への対応をはじめ、広く自然環境との共生を目指します。

重要な課題項目のテーマ分類

- ▶ 気候変動の緩和
- ▶ 循環型経済への移行
- ▶ 生物多様性の保全
- ▶ 緑あふれる環境整備、景観への配慮

目指す姿

すべての人が能力を最大限発揮し活躍できる社会の実現に向けた取り組みを進めます。

重要な課題項目のテーマ分類

- ▶ インクルーシブな社会の実現
- ▶ 多様な人材の活躍

産業競争力
への貢献

健やか・活力



目指す姿

一人ひとりが健やかに、生きがいとともに生きていくために、感動体験を届け、活力に満ちた社会の実現に貢献します。

重要な課題項目のテーマ分類

- ▶ 建物利用者のウェルネス促進
- ▶ 体験価値の向上
- ▶ 従業員の健康

目指す姿

ハード・ソフトの両面において、安全・安心な社会の実現に努めます。

重要な課題項目のテーマ分類

- ▶ 建物の安全性
- ▶ 災害への備え
- ▶ 少子高齢化への対応

目指す姿

法令・社会規範の遵守はもとより、企業倫理に従った公正で透明性の高い企業活動を遂行します。

重要な課題項目のテーマ分類

- ▶ 強固なガバナンスの構築
- ▶ コンプライアンスの徹底
- ▶ リスク・クライシスマネジメント
- ▶ 人権対応

環境との共生



安全・安心

ダイバーシティ&
インクルージョンコンプライアンス・
ガバナンス

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

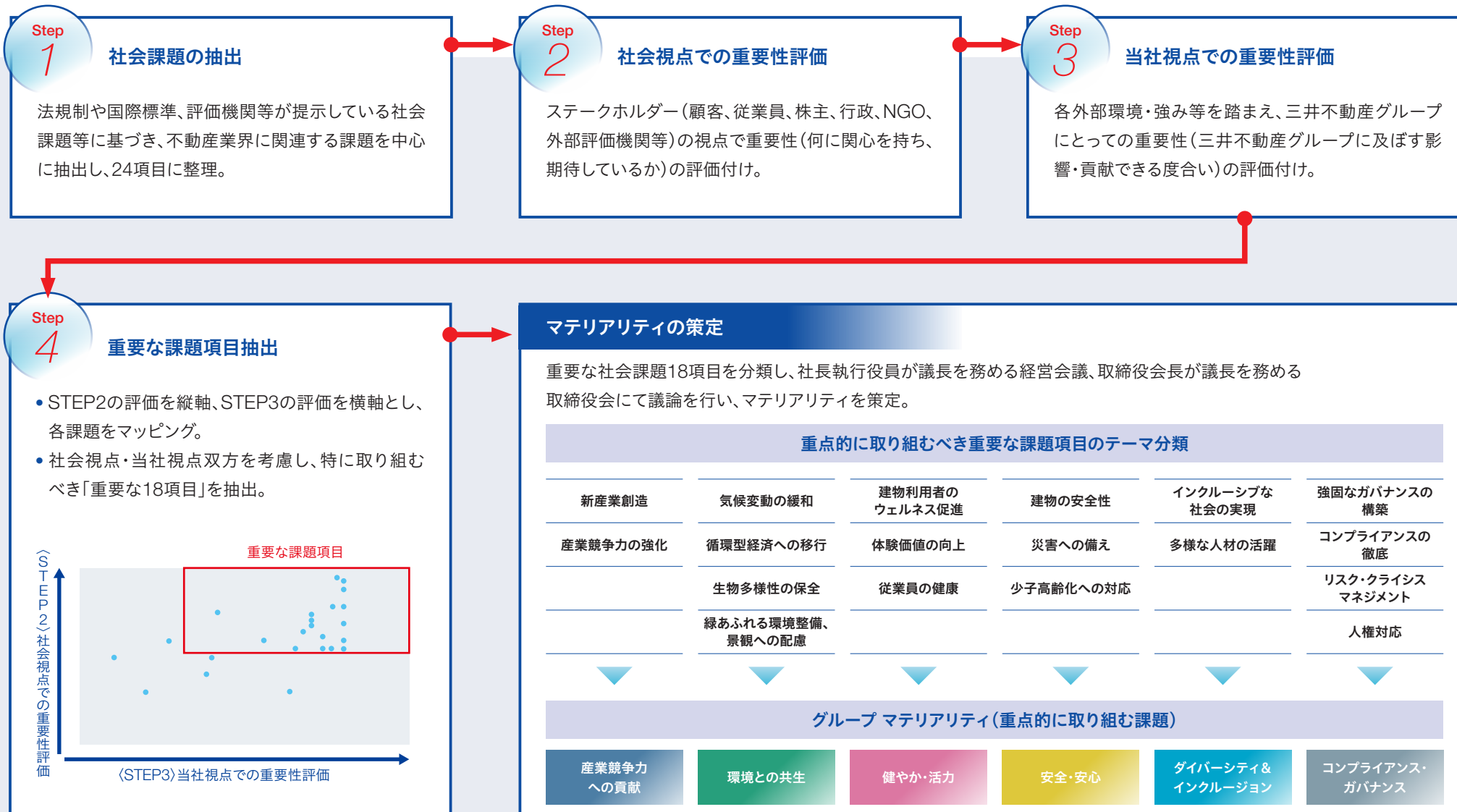
DX戦略

サステナビリティ戦略

詳しくはこちら https://www.mitsuifudosan.co.jp/esg_csr/approach/materiality/

マテリアリティの特定プロセス

社会課題の抽出を起点に多様なステークホルダーの観点を踏まえて、6つのマテリアリティを明確化。



マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

マテリアリティごとの指標・目標

※1 定量KPIの対象は単体
※2 サステナビリティレポート等での開示を想定
※3 法定雇用率(2025年4月時点2.5%、2026年7月より2.7%に引き上げ)以上を目指す

マテリアリティ	評価指標	達成時期	数値目標	2025年度進捗
 産業競争力への貢献	産業競争力の強化「人々の生活や多様な企業活動を支えることで社会の付加価値の創出に貢献する取り組み」 新領域拡大への挑戦「産業創造プラットフォームの深化によって新産業の創造に貢献する取り組み」	年1回の取り組み内容の開示※2		進捗事例:くまもとサイエンスパークでの半導体産業のエコシステム構築
	脱炭素行動計画の進捗 緑地増大、森林活用「開発により都心に緑を増やすとともに、日本の森を再生する取り組み」	年1回の取り組み内容の開示※2		進捗事例:東京ミッドタウン(六本木)の緑地を活用した価値創出
 環境との共生	CO ₂ 等排出削減比率(千t-CO ₂)	2030年度	2019年度比 ▲40%	3年平均 ▲12.5% (2018～2020年度と2023～2025年度の比較)
		2050年度	実質ゼロ	
	事業活動で使用する電力の再生可能エネルギー割合(RE100)	2050年度	100%	37.6%(前年度比+2.1%pt)
	新築物件外部環境認証取得率 ※対象はオフィス、商業施設、物流施設等の賃貸物件、ホテル・リゾート施設に限る	毎年	100%	100%
	エネルギー消費原単位(kℓ/m ² ・年)	毎年	年間1%削減	▲2.4%(前年度比)
	取水量原単位(m ³ /m ² ・年)	毎年	前年度より低減	+0.8%(前年度比)
	一般廃棄物排出原単位(t/m ² ・年)	毎年	前年度より低減	▲3.4%(前年度比)
	産業廃棄物排出原単位(t/m ² ・年)	毎年	前年度より低減	変動なし
	廃棄物再利用率(本社事業所分)	2030年度	90%	81.8%(前年度比+3%pt)
 健やか・活力※1	体験価値の向上「感動体験を届けることによる、行きたくなる街づくりへの取り組み」 ウェルビーイングな社会の実現「働く人や訪れる人が健康的で、活力にあふれる社会を実現する取り組み」	年1回の取り組み内容の開示※2		進捗事例:スポーツ・エンターテインメントと商業施設の相乗効果発揮
	有給休暇取得日数	毎年	年間14日	15.6日
	健康診断/人間ドック受診率	毎年	100%	100%
 安全・安心	安全・安心「ハード・ソフト両面において不断の努力を続け、安全・安心な社会を実現する取り組み」	年1回の取り組み内容の開示※2		進捗事例:日本橋・八重洲エリアにおける安全・安心への取り組み実施
	入居企業を含む防災訓練の実施	毎年	2回	2回
 ダイバーシティ＆インクルージョン※1	インクルーシブな社会の実現「すべての人が能力を最大限発揮し活躍できる社会を実現する取り組み」	年1回の取り組み内容の開示※2		進捗事例:人材戦略を通じた東京ミッドタウン八重洲での価値創出事例
	従業員エンゲージメント向上	毎年	80%以上	94%
	1人当たり研修時間	毎年	前年実績水準	32.1時間(前年度比 -1時間)
	1人当たり研修投資額	毎年	前年実績水準	13.4万円(前年度と同水準)
	女性管理職比率	2025年	10%	11.1%
		2030年	20%	
	女性採用比率	毎年	40%	40.9%
	障がい者雇用率	毎年	2.5%以上※3	2.55%
	男性育児休業等取得率	毎年	100%	103%
	育児休業復帰率	毎年	100%	100%
 コンプライアンス・ガバナンス	コンプライアンス研修実施受講率	毎年	100%	100%
	人権DD実施および改善	毎年1回※2		1回

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

価値創造プロセス

4.価値創造の成果

三井不動産グループは、2030年前後の「ありたい姿」を「産業デベロッパーとして社会の付加価値の創出に貢献」することと位置付けています。
社会的価値と経済的価値の両方を創出し、三井不動産グループの持続的成長と企業価値向上につなげていきます。

経済的価値

持続的成長および
資本コストを上回る効率性の実現

株主への安定・継続的な
「利益還元」と「1株当たり価値の向上」



ROE

2023年度

7.5%

2024年度

8.0%

2025年度

8.7%



EPS

2023年度

80.2円

2024年度

89.3円

2025年度

101.0円

収益・利益

各利益指標で **過去最高を更新**営業収益 **14期連続**事業利益 **2期連続**親会社株主に帰属する当期純利益 **4期連続**

配当

1998年以降、**減配なしで配当を継続**

社会的価値

世界のイノベーション・産業発展への貢献

場とコミュニティの提供を通じ、さまざまな人々・企業の英知を結集させ、イノベーション創出・新産業の創造を加速。



- 場の提供とコミュニティ形成のノウハウを活かした、くまもとサイエンスパークへの事業参画
- インド主要都市におけるデータセンター事業を展開

P.46

P.47

感動体験の創出

魅力ある街づくりを進化させ、人々の心が感動であふれる、活力のある社会を実現。



- スタジアム・アリーナ事業の名古屋・関西圏への多拠点展開
- 商業施設とスポーツ・エンターテインメントとのシナジーの創出

P.43

P.99

社会課題の解決

- 街づくりやイノベーションを通じ、「働く・住まう・楽しむ・訪れる」人々に対し、さまざまな付加価値を創出。
- 気候変動への取り組みをはじめ、環境との共生に努め、地球規模での持続可能な社会の構築に貢献。



- “終わらない森”創りがつなぐ、街づくり 一当社グループ保有林材を活用した木造賃貸オフィスビルの供給一
- 2025年度よりTNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)の提言に基づいた情報開示を開始

P.66-67

P.112-115

取り組みの一例

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

ステークホルダーからの期待・関心

三井不動産グループは、& マークの理念「共生・共存・共創により新たな価値を創出する、そのための挑戦を続ける。」に基づき、ステークホルダーの皆様の期待や関心に対応し、価値を共創することで、社会課題解決と企業としての持続的成長の両立を目指しています。



株主・投資家

>> アリーナ施設見学会およびアリーナ事業説明会の実施

当社が注力するスポーツ・エンターテインメント事業への理解促進を目的に、機関投資家・アナリスト向けにLaLa arena TOKYO-BAYの施設見学会およびアリーナ事業説明会を実施しました。施設見学会では、同施設の特徴やららぽーとTOKYO-BAYとのシナジー等を説明し、事業説明会では担当役員が登壇し、当社の強みや今後の展開について紹介しました。参加者からは、収益構成や稼働率への理解が深まったとの声や、他アセットの説明会開催を期待する声が寄せられました。今後も、当社事業への理解を深めていただける施策を検討してまいります。



アリーナ事業説明会の様子

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

ステークホルダーからの期待・関心

Topics | 株主・投資家の期待・関心に応える

当社は、株主・投資家の皆様への的確な情報開示と建設的な対話を行うことで長期的な信頼関係の構築に努め、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図ります。

1 対話

対話促進に関する当社窓口はIR室とし、担当取締役等が統括します。株主の皆様から信頼される情報開示の充実に加え、各関係部門は適切に情報交換を行います。

>> 株主総会

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
株主総数(3月末時点)	64,064名	133,197名	144,500名
議案可決率	100%	100%	100%

>> 株主・投資家の皆様との対話実績

活動内容	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
個別ミーティング	382	464	515
投資家・アナリスト向け決算説明会	6	7	6
社長スモールミーティング※	4	4	4
個別事業説明会・物件見学会	11	17	20
海外ロードショー	1	5	8
個人投資家向け説明会	1	2	8

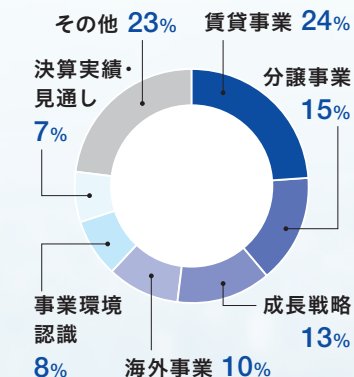
※ セルサイド・バイサイド向けのミーティングを各々カウントしています。

<個別ミーティングで対話した相手先>



2 経営陣へのフィードバック

対話内容は、経営陣幹部、社外取締役を含む取締役および監査役に適宜共有しており、取締役会においても年間複数回にわたり報告しています。これらは経営判断や戦略立案に反映され、経営の質の向上およびIR活動の充実に資する重要な要素として位置付けています。



3 開示の充実(外部評価)

>> IR活動全般

公益社団法人日本証券アナリスト協会

ディスクロージャー優良企業
(建設・住宅・不動産部門)



>> 統合報告書

年金積立金管理運用独立行政法人 (GPIF)

マテリアリティの観点から
『優れたサステナビリティ開示』に選定

第5回日経統合報告書アワード

準グランプリ NIKKEI Integrated Report Award 2025

>> IRウェブサイト

日興アイ・アール(株)
2025年度全上場企業ホームページ
充実度ランキング
総合部門・最優秀サイト

(株)ブロードバンドセキュリティ
Gomez IRサイトランキング2025

優秀企業・銀賞



マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

価値創造のあゆみ ～挑戦し続けるDNA～

三井不動産グループは、日本経済や社会の発展とともに、時代の要請やお客様の声に応える形でビジネスを革新し、新しい価値を生み出してきました。

→ 事業の方向性



→ 新たな価値の創造

1950年代後半～

埋立事業を通じて、
首都圏のインフラ整備に貢献



京葉臨海地区の埋立事業

1968年

高度経済成長期における、
新たな都市空間の創造



日本初の超高層ビル
「霞が関ビルディング」

1981年

日本最大規模の大型商業施設により、
新しいライフスタイルを提案



ショッピングセンターの先駆け
「ららぽーとTOKYO-BAY」

1993年

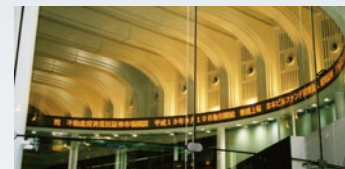
都心の住宅課題を解決へと導く
ウォーターフロント開発



東京湾岸タワーマンションの先駆け
「大川端リバーシティ21 西ブロック」

2001年

「健全で開かれた新しい
不動産市場による都市再生」の推進



国内初のJリート上場
日本ビルファンド投資法人

2007年

「東京の国際都市としての
競争力強化」の実現



ミクストユース型の街づくり
「東京ミッドタウン」

当社の強みを活かしたミクストユースの街づくり



2004～
「日本橋再生計画」開始



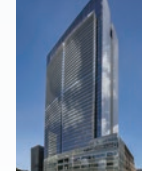
2007
「東京ミッドタウン」開業



2014
「柏の葉スマートシティ」開業



2018
「東京ミッドタウン日比谷」開業



2023
「東京ミッドタウン八重洲」開業

→ アセットクラスの拡大



→ 海外事業エリアの拡大



マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

三井不動産グループの現在地

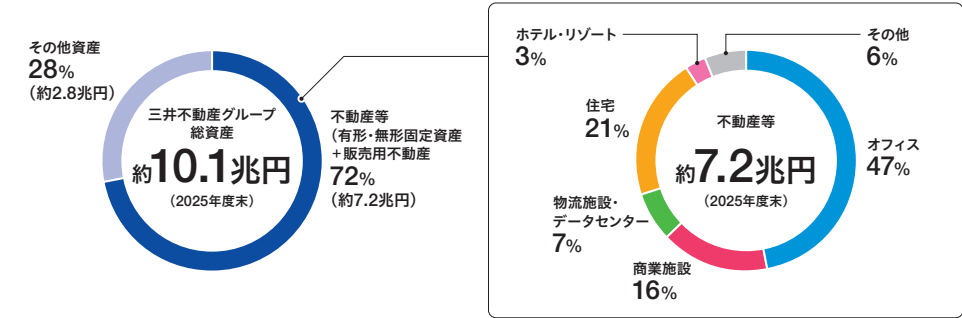
三井不動産グループは、国内トップクラスの総合不動産会社として、多様なアセットクラスによる不動産事業を展開しています。国内だけでなく海外においても進出エリアの経済や都市の状況等に合わせてアセットクラスを厳選し、事業を拡大しています。

→ 主なアセットクラス

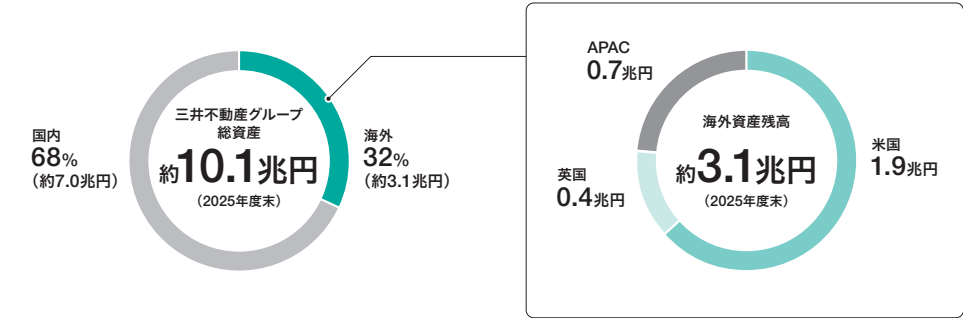
	オフィス	商業施設	物流施設・データセンター	住宅	ホテル・リゾート	スポーツ・エンターテインメント
主要データ※1	貸付面積※2 約 3,586 千m ²	貸付面積※2 約 3,048 千m ²	総施設数※3 89 施設 (2026年6月末時点)	マンション(中高層)引渡戸数 2,747 戸	当社直営施設 52 施設 約 13,100 室 (2026年6月末時点)	東京ドームシティ年間来場者数 約 4,000 万人 (2019年度)
	テナント企業数 約 3,000 社	テナント企業数 約 2,500 社	総延床面積 約 650 万m ² (2026年6月末時点)	戸建引渡戸数 407 戸		
主な収益の源泉	・テナントからの賃料収入 ・リートへの分譲収入	・テナントからの賃料収入 ・リートへの分譲収入	・テナントからの賃料収入 ・リートへの分譲収入	・個人・リートへの分譲収入 ・賃料収入 ・仲介手数料 ・管理費	・宿泊料	・イベント開催収入 ・飲食／物販収入 ・広告収入
	WORK STYLING TOKYO MIDTOWN MITSUI LINK-Lab	三井ショッピングパーク LaLaport MITSUI OUTLET PARK Mitsui Shopping Park Urban & m a l l	MFI Mitsui Fudosan Logistics Park Mitsui Fudosan Industrial Park	三井ホーム 三井のリハウス	Mitsui Garden Hotels Halekulani	TOKYO DOME CITY Lala arena

※1 時点の記載がない数値は2025年度末時点のものです。 ※2 貸付面積には転賃面積を含みます。 ※3 既存施設および開発中の施設を含みます。 ※4 三井不動産リアルティグループの消去前仲介件数です。

→ アセットクラスの割合



→ エリア別資産残高



マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

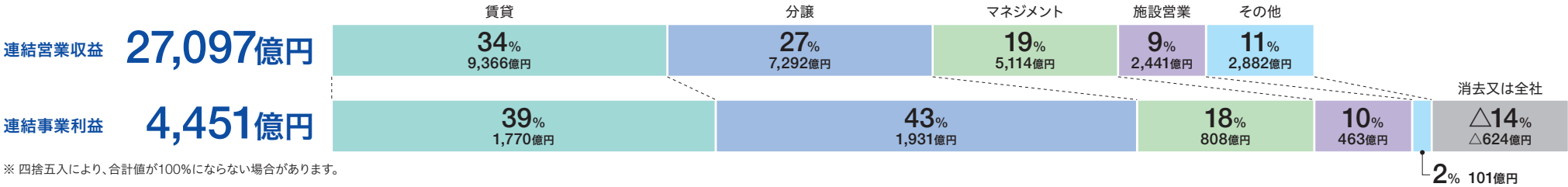
DX戦略

サステナビリティ戦略

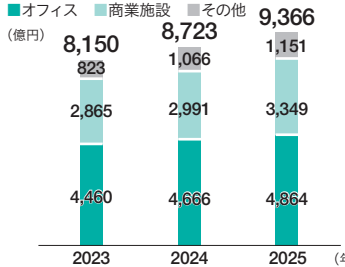
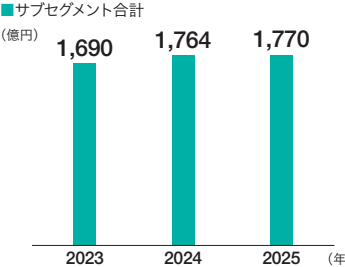
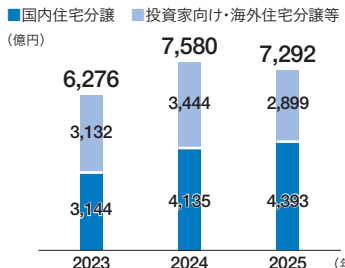
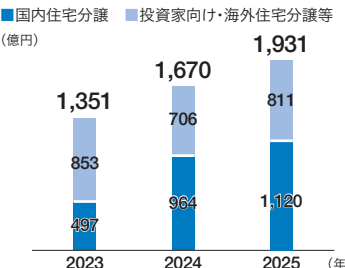
ひとめでわかる三井不動産グループの事業

三井不動産グループでは、主な事業活動として「賃貸事業」「分譲事業」「マネジメント事業」「施設営業事業」に取り組んでおり、これらの形態に合わせ、2023年度より「賃貸」「分譲」「マネジメント」「施設営業」「その他」の5つの会計セグメントを採用しています。なお、個別のプロジェクトごとに発生する収益や利益は、これらのセグメントごとに分解され、単一もしくは複数のセグメントに計上されます。

→ 2025年度実績



※ 四捨五入により、合計値が100%にならない場合があります。

会計セグメント概要				各アセットクラスにおける主要な収益計上先												
セグメント別営業収益 およびサブセグメント別内訳				セグメント別事業利益 およびサブセグメント別内訳				主な アセットクラス		 オフィス P.88 	 商業施設 P.90 	 物流施設・ データセンター P.92 	 住宅 中高層 戸建 P.94  P.94 	 ホテル・ リゾート P.96 	 スポーツ・ エンター テインメント P.98 	
 賃貸 不動産の賃貸によりテナント 等の借主から得た賃貸収益 を計上しています。 サブセグメント ■ オフィス ■ その他 ■ 商業施設	 ■ オフィス ■ 商業施設 ■ その他 (億円) 2023 2024 2025 (年度) 8,150 8,723 9,366 823 1,066 1,151 2,865 2,991 3,349 4,460 4,666 4,864		 ■ サブセグメント合計 (億円) 2023 2024 2025 (年度) 1,690 1,764 1,770		オフィス											
					商業施設											
					その他											
 分譲 投資家・個人への不動産の 売却により得た売却収益を 計上しています。 サブセグメント ■ 国内住宅分譲 ■ 投資家向け・海外住宅分譲等	 ■ 国内住宅分譲 ■ 投資家向け・海外住宅分譲等 (億円) 2023 2024 2025 (年度) 6,276 7,580 7,292 3,132 3,444 2,899 3,144 4,135 4,393		 ■ 国内住宅分譲 ■ 投資家向け・海外住宅分譲等 (億円) 2023 2024 2025 (年度) 1,351 1,670 1,931 853 706 811 497 964 1,120		国内住宅											
					個人 向け											
					海外住宅											
				投資家向け												

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略

ひとめでわかる三井不動産グループの事業

	セグメント別営業収益 およびサブセグメント別内訳	セグメント別事業利益 およびサブセグメント別内訳	主な アセットクラス	 オフィス P.88 	 商業施設 P.90 	 物流施設・ データセンター P.92 	 住宅 中高層 戸建 P.94  P.94 	 ホテル・ リゾート P.96 	 スポーツ・ エンター テインメント P.98 	
 マネジメント 不動産の管理・運営および仲介等により得た手数料収益を計上しています。 サブセグメント ■ プロパティマネジメント ■ 仲介・アセットマネジメント等	■ プロパティマネジメント ■ 仲介・アセットマネジメント等 (億円) 4,628 1,158 3,470 2023 4,862 1,248 3,614 2024 5,114 1,351 3,763 2025 (年度)	■ プロパティマネジメント ■ 仲介・アセットマネジメント等 (億円) 662 277 385 2023 716 331 384 2024 808 365 443 2025 (年度)	プロパティ マネジメント  法人向け  仲介 個人向け  アセット マネジメント 							
 施設営業 ホテル・リゾートや、東京ドームシティ等の施設営業により得た収益を計上しています。 サブセグメント ■ ホテル・リゾート ■ スポーツ・エンターテインメント	■ ホテル・リゾート ■ スポーツ・エンターテインメント (億円) 1,945 539 1,405 2023 2,240 619 1,621 2024 2,441 665 1,775 2025 (年度)	■ サブセグメント合計 (億円) 263 2023 386 2024 463 2025 (年度)	ホテル・リゾート  スポーツ・ エンター テインメント 							
 その他 木造住宅等の新築請負や、リフォーム事業により得た収益を計上しています。 サブセグメント ■ 新築請負・リフォーム等 ■ その他	■ 新築請負・リフォーム等 ■ その他 (億円) 2,833 373 2,459 2023 2,846 402 2,443 2024 2,882 409 2,473 2025 (年度)	■ サブセグメント合計 (億円) 41 2023 65 2024 101 2025 (年度)	新築請負・ リフォーム等 							

マネジメントメッセージ

1 三井不動産の価値創造

2 価値創造に向けた戦略

3 戦略を支えるインフラ

4 事業別戦略

5 Appendix

PICK UP

CEOメッセージ

CFOメッセージ

社外取締役座談会

人材戦略

DX戦略

サステナビリティ戦略