

DX戦略

産業デベロッパーとして、 社会の変化を捉えた価値創出と 事業変革に取り組んでまいります。

取締役
専務執行役員 (DX担当)
持丸 信彦

グループ長期経営方針「& INNOVATION 2030」において、DXは「産業デベロッパーとして社会の付加価値の創出に貢献」という当社グループの「ありたい姿」を実現するための戦略を支える重要なインフラであると位置付けています。近年、生成AIをはじめとするデジタル技術の進化は、社会や産業構造に大きな変化をもたらしています。当社は、「産業デベロッパー」として、こうした社会・産業構造の変化を的確に捉え、各事業の付加価値向上と新たな事業機会の創出を目指してまいります。各事業においては、リアルとデジタルを組み合わせながら、多様化するニーズに対応したサービスや体験価値の向上に取り組んでいます。また、これまで構築してきたさまざまなネットワークや顧客基盤を活かし、「場」や「コミュニティ」の提供を通じたデジタルソリューションの創出など、DXによる価値提供に努めます。

生成AI活用については、AIの活用が社会全体に広がるなか、不動産業界においても、AIを介した新たな顧客接点を前提とした事業運営やマーケティングの重要性が高まっていくと考

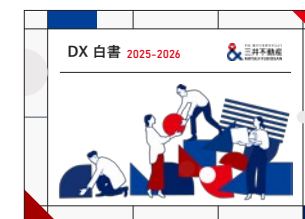
えています。当社グループでは、資料作成や情報整理といった個人業務の効率化に加え、企画立案や分析、意思決定支援など、業務そのものの質を高める領域へ活用を広げています。今後は、人とAIの役割分担を見極めながら、業務プロセスや組織共通業務のあり方を見直すとともに、各事業に蓄積された知見やデータを活かし、お客様への提案やサービス提供の高度化につなげてまいります。AIを単なる効率化ツールにとどめず、事業競争力強化につながる基盤として、活用をさらに推進してまいります。

これらのDX推進を支えるため、安全・安心なデジタル基盤の整備にも取り組んでいます。近年、企業を標的としたサイバー攻撃が高度化・巧妙化するなか、サイバーセキュリティ対策を経営上の重要課題と位置付け、継続的な対策強化を推進しています。また、生成AI活用の拡大に伴うリスクにも適切に対応するため、AI利用ガイドラインの整備や社員教育など、ガバナンス強化にも取り組んでいます。加えて、グループ横断で進めているインフラ・セキュリティ基準の高度化や運用最適

化についても、スピード感持って着実に推進しています。今後も当社グループ一体となって、DXを通じた新たな事業機会の創出と持続的な成長の実現を目指してまいります。

「DX白書」を毎年発行

株主・投資家・お客様・取引先企業等の皆様に広く当社グループのDX推進状況をご理解いただくために、2020年度より当社グループのDX推進事例、成果、および顧客への提供価値を集約した「DX白書」を毎年度発行・公開しています。



詳しくはこちら https://www.mitsui-fudosan.co.jp/dx/dx_hakusyo.pdf

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

DX戦略

詳しくはこちら https://www.mitsufudosan.co.jp/dx/dx_hakusyo.pdf

三井不動産グループにおけるDXの位置付け

当社は、グループ長期経営方針「& INNOVATION 2030」において、DXを戦略を支える重要なインフラと位置付けています。これに基づき、DX方針「DX VISION 2030」を策定し、リアルとデジタルを組み合わせたビジネスモデルの確立とイノベーションの推進に向けて、全社一丸となってDXを推進しています。



DX戦略:「DX VISION 2030」

多様化するお客様のニーズに合わせた体験価値向上へ

	&Customer リアル×デジタル ビジネス変革	&Crew AI /デジタル人材変革	&Platform デジタル基盤変革
コンセプト	デジタルの力 デジタルを活用し、リアル“場”の価値を最大化 カスタマー・ジャーニー 顧客の解像度向上、データ活用の打ち手増 共創型サービス開発 共創により自社の枠を超えたサービス展開	AI伴走による仕事の変革 ナレッジの集積化、人が得意な領域へのマンパワーシフト デジタル・インクルージョン DXビジネス人材の育成、エキスパート人材の採用強化	システムの戦略的刷新 計画的かつ安定したシステム開発 インフラ・セキュリティのグループ標準化 グループ統一化へ向けた仕組みの標準化・高度化
2030年 当社DXの ありたい姿	- 全事業・あらゆるシーンでのデジタル活用 - 事業横断でのシームレスな顧客体験 - 共創による打ち手の多様化、領域拡大	- DXビジネス人材が全社員の25%へ拡大 - データ基盤の最新化、AI活用による業務生産性・質向上	- 海外を含むグループ全社でセキュアかつ先進的なデジタル環境を整備 - 共通ルール・ガバナンスのもと運用 - 戦略的なシステム刷新、開発ノウハウの組織知化
DX推進 による 成果事例	デジタルの力で三井不動産グループネットワークを強化 主な会員組織 2021年10月 1,364万人 >> 2026年6月 約1,714万人	社員の生成AI活用 生成AI利用人数:全社員約2,000人[※] 生成AI月間利用率:80%以上[※] [※] 当社は2025年10月よりChatGPT Enterpriseの全社員導入 AI推進リーダー:120名(85部門) [※] 2026年6月時点、三井不動産単体の取り組みとなります。	主要システム刷新による業務効率化^{※1} 削減時間:約90万時間 ^{※1} 計画金額(イニシャル+5年ランニング)1億円以上の案件について、稼働後6カ月以降の実績測定値を2018年4月~2024年3月に稼働したシステムを対象に集計 従業員IT満足度^{※2※3} システムによる業務効率化を実感:89% ^{※2} 当社単体の数値 ^{※3} 2026年6月実施(調査対象の従業員約2,000人)

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

DX戦略

TOPICS DX VISION 2030

&Customer リアル×デジタル ビジネス変革

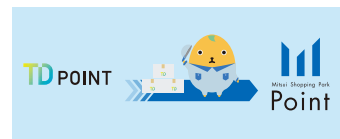
>> 株主優待での三井ショッピングパークポイント進呈開始

当社商業施設等の利用を通じて当社事業への理解促進と株式の長期保有を目的として、株主優待制度を導入。



>> 東京ドームのTDポイントを三井ショッピングパークポイントに統合

三井ショッピングパークポイント対象施設に東京ドームグループを追加。東京ドームグループのポイントサービスが三井ショッピングパークポイントへ移行し、グループ間でのより強固な連携へ。



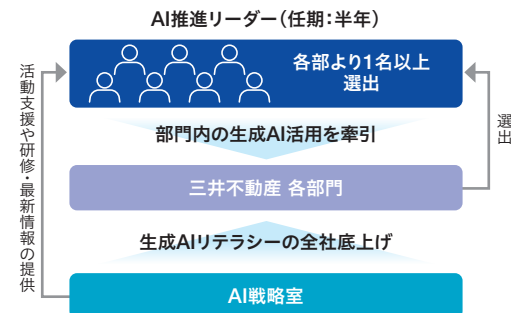
&Crew AI / デジタル人材変革

>> ChatGPT Enterprise 全社員導入 月間利用率80%超え

2025年10月より全社員に「ChatGPT Enterprise」を導入し、安全性を確保したうえで生成AIの全社活用を開始しました。要約・資料作成等の業務効率化に加え、「カスタムGPT」による業務最適化を推進しています。併せてAI推進リーダーを各部門に配置し、現場起点での活用を強化しています。2026年3月時点で利用率は80%を超えており、今後も生産性向上と付加価値創出を通じた企業価値向上を目指します。

AI推進リーダーとは

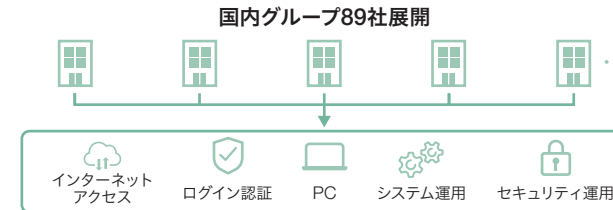
- ・全社85部門より各部から1名以上選出され総勢120名のAI推進リーダー選任
- ・カスタムGPTの開発を通じて現場起点の業務高度化を促進
- ・AI戦略室(2026年4月新設)と各部門のAI推進リーダーが連携し活用を全社的に推進



&Platform デジタル基盤変革

>> ITインフラのグループ標準化によるセキュリティ・ガバナンス強化およびコスト・リソース合理化

- ・グループ各社が個別に調達・運用してきたITインフラを共通仕様に統一
- ・当社がITインフラを一元的に集約し、構築・運用を担うことで、三井不動産グループ全体におけるセキュリティ強化と運用負荷の軽減を実現



>> AI活用のためのリスクマネジメント

生成AIの活用には、情報漏えいや誤情報(ハルシネーション)のリスクがあります。当社では、学習に利用されない生成AIツールを前提に、以下の取り組みを実施しています。

- ①**生成AIガイドラインの整備** …… 生成AIサービス提供・利用側双方の観点からガイドラインを策定
- ②**社員リテラシーの向上** …………… 全社研修を通じて、利用時の留意点やリスクに関する教育を実施
- ③**操作時の注意喚起の仕組み化**… 生成AIの仕様・設定だけでなく、操作画面上でも注意喚起を表示し、ガイドライン遵守を促す仕組みを実装

AI活用の浸透から経営意思決定の高度化へ

植田社長の考え方や価値観をインタビューなどを通じて再現した「社長AIエージェント」を開発し、全社におけるAI活用の浸透と利用率の向上を推進しました。現在は、「社長AIエージェント ver.2」の開発を進めており、経営における意思決定プロセスへの活用を視野に入れた取り組みを進めています。



AIエージェント作成のためのインタビュー

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

DX戦略

TOPICS DX VISION 2030

&Crew | AI / デジタル人材変革

>> AI活用による顧客価値向上と業務効率化の実現へ

AIを現場で活用し、顧客価値の向上と生産性向上を同時に実現。さらに、AI基盤整備を基盤として、全社での価値創出と競争力強化を加速します。

顧客体験と営業プロセス改革

三井不動産レジデンシャル社では「三井のすまい 新宿サロン」において、AIとデジタルを活用し、「実際の暮らし」を自然にイメージできる環境を整備。お客さまの体験価値向上と販売プロセスの改革に伴う営業社員の「土日祝定休」を推進し、多様な人材が活躍できる働く環境の整備を同時に実現しています。

AIチャットボットでリアルな暮らしの声を提供

- 近隣住民の生の声を生成AIで提供
- 子育て・買い物・通勤などの生活情報を自然な対話で取得

AIで3D空間を自動生成VRで住戸を体験

- 販売する住戸タイプをVRで再現
- 広さや家具配置などを詳細に確認可能

デジタルで情報提供・見学と商談を自由に選択

- いつでもWebで情報収集
- 自分のペースでオンライン商談
- 見学・商談を分けて、柔軟に検討できる

顧客体験価値の向上

- AI・VRで暮らしを具体的にイメージ
- 検討の質とスピードを向上
- 見学と商談の分離で柔軟に検討

営業社員の働く環境整備

- 土日祝定休で多様な人材が活躍
- 持続可能な販売体制を構築
- 安定した接客品質と提案力を実現

期待される効果

顧客体験向上と働き方改革を両立し、提案力・組織力を強化

営業支援生成AI

三井ホーム社では営業ナレッジを言語化・共有し、組織全体で活用。顧客データと営業ナレッジを融合させることで、一人ひとりに最適な提案を実現。

BEFORE

- 営業手法の属人化／情報散在化
- 社内ドキュメントの分散
- 顧客データの活用課題



顧客データ × 営業ナレッジ

営業支援AI

AFTER

- 営業ナレッジの組織知化
- 顧客データと営業ナレッジを融合し、一人ひとりに最適な提案



期待される効果

提案高度化
×
受注率向上・提案力強化

基盤整備

AIエージェントデータ連携基盤は、ChatGPTやCopilotなどから社内データを安全に活用できる共通基盤です。これまで業務ごとに分散していたデータをAIで横断的に活用し、業務効率化やナレッジ活用を推進するとともに、社内データを企業価値につながる資産へと転換します。

AI

AI/AIアプリ

- ChatGPT
- Copilot
- 内製した社内アプリ

AIエージェントデータ連携基盤

認可 (アクセス制御) 監査・追跡 (ログ管理) 接続・連携 (外部/内部システム)

AIからの社内データアクセスを一元化



データ

- 社内ナレッジ
- 外部システム
- SharePoint/Teams
- SaaS など

社員自ら業務を効率化

1,000超のカスタムGPTが現場業務を支援(2026年5月時点)

※ 三井不動産単体の取り組みとなります。



期待される効果

AI活用により日常業務の効率化と生産性向上を実現

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