



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

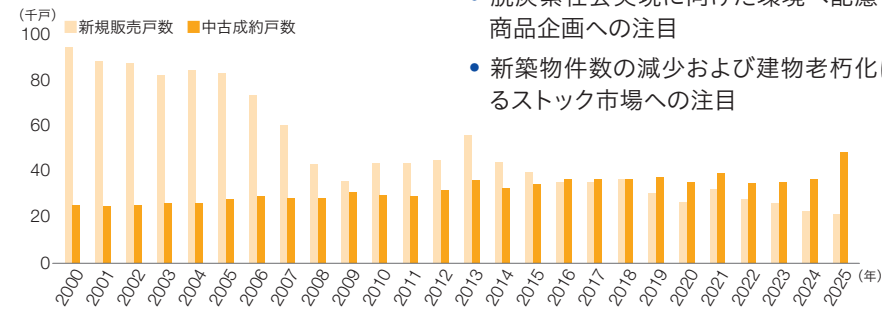
市場環境

>> 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
- 世界情勢の変動による建築資材調達等への影響

>> 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



<首都圏における新築マンション販売戸数と中古マンション販売戸数*>

※不動産経済研究所および東日本不動産流通機構のデータより作成



三田ガーデンヒルズ

価値創造の源泉

■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)

賃貸住宅

賃貸住宅管理戸数 **約16万戸**
(2025年度末時点)

新築分譲

マンション分譲戸数 **約26万戸**
(2025年度末時点)

シニアレジデンス

稼働物件数 **6物件**
(2025年度末時点)

住宅管理

マンション管理戸数 **約30万戸**
(2025年度末時点)

仲介

売買仲介取扱件数
約36,000件

40年*連続No.1
※1986年度から2025年度まで

- 「あたかも一つの会社」のようにグループ各社の連携を継続強化することで顧客への提案力を強化
- 三井のすまいLOOP会員制度の見直しによる会員との接点・ロイヤリティ強化
- 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

三井のすまいLOOP会員数 約41万人



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

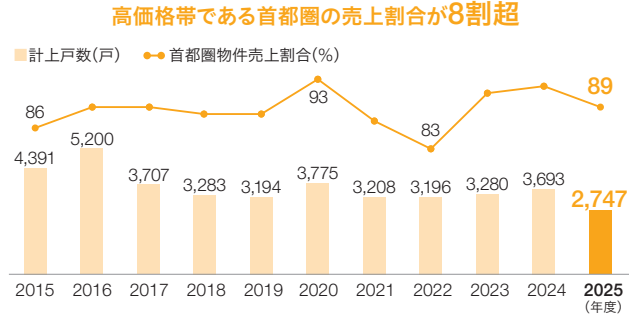
サステナビリティ戦略

住宅(すまいとくらし)

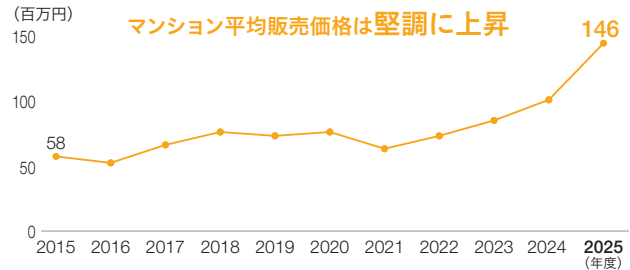
価値創造の源泉

■首都圏を中心とした安定的なマンション供給と高い開発力・販売力

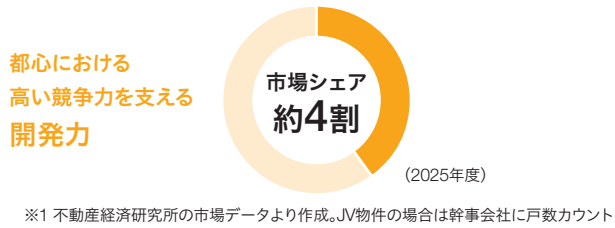
<首都圏物件による売上割合およびマンション計上戸数>



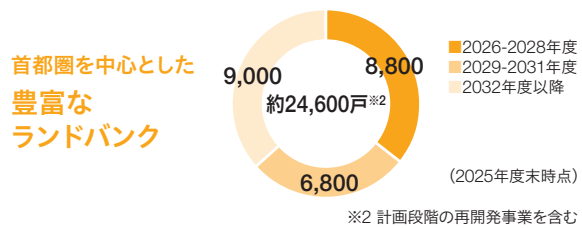
<当社のマンション平均販売価格の推移>



<都心6区の取り扱い総戸数※1>



<当社の年度別ランドバンク>



主な今後の開発パイプライン



THE TOYOMI TOWER MARINE&SKY



パークタワー渋谷笹塚

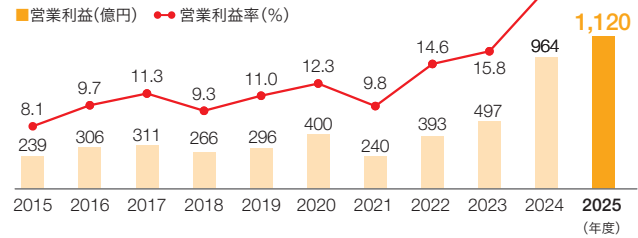
パークコート麻布十番東京
ザタワー ノース/ザタワー サウス

価値創造の成果

分譲(分譲セグメント)

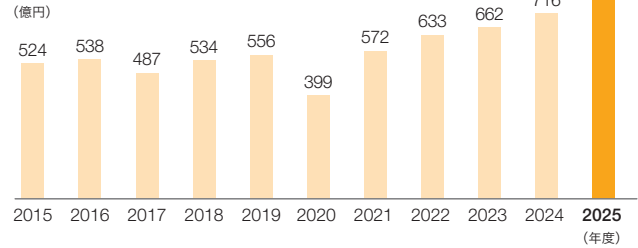
住宅分譲

<営業利益、営業利益率の推移>



マネジメント

<事業利益の推移>



新築請負(その他セグメント)

これまで培ってきた50年以上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、施設系などの中大規模木造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・法人の、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。

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