三井不動産
MITSUI FUDOSAN

三井不動産株式会社

すまいとくらしの連携本部 事業説明会

2026年11月10日



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

三井不動産

三井不動産（株）　**専務執行役員**
すまいとくらしの連携本部 本部長

三井不動産レジデンシャル（株）　**代表取締役社長**



嘉村 徹
Toru Kamura

1988年4月	三井不動産（株）	入社
2013年4月	三井不動産レジデンシャル（株）	開発事業本部 都市開発事業企画部長
2015年11月	三井不動産レジデンシャル（株）	品質企画部長
2018年4月	三井不動産レジデンシャル（株）	取締役 執行役員
	三井不動産（株）	グループ執行役員
2019年4月	三井不動産レジデンシャル（株）	取締役 常務執行役員
2020年4月	三井不動産レジデンシャル（株）	取締役 常務執行役員 企画経理部長
2021年4月	三井不動産レジデンシャル（株）	代表取締役社長 **（現任）**
	三井不動産（株）	グループ上席執行役員
2025年4月	三井不動産（株）	専務執行役員 すまいとくらしの連携本部長 **（現任）**
	三井不動産リアルティ（株）	取締役 **（現任）**
	三井ホーム（株）	取締役 **（現任）**

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

本日のご説明内容

01　すまいとくらしの連携本部の事業基盤と収益力

02　選別が進む住宅市場

03　住宅分譲事業の圧倒的な競争力

04　高収益を支えるパイプライン

05　仲介事業の競争力と成長機会

06　グループの総合力が生み出す競争優位性

07　持続的な利益成長に向けて

注：本資料における掲載データの時点は2026年10月末時点（ただし、個別データに表記のある場合を除く）



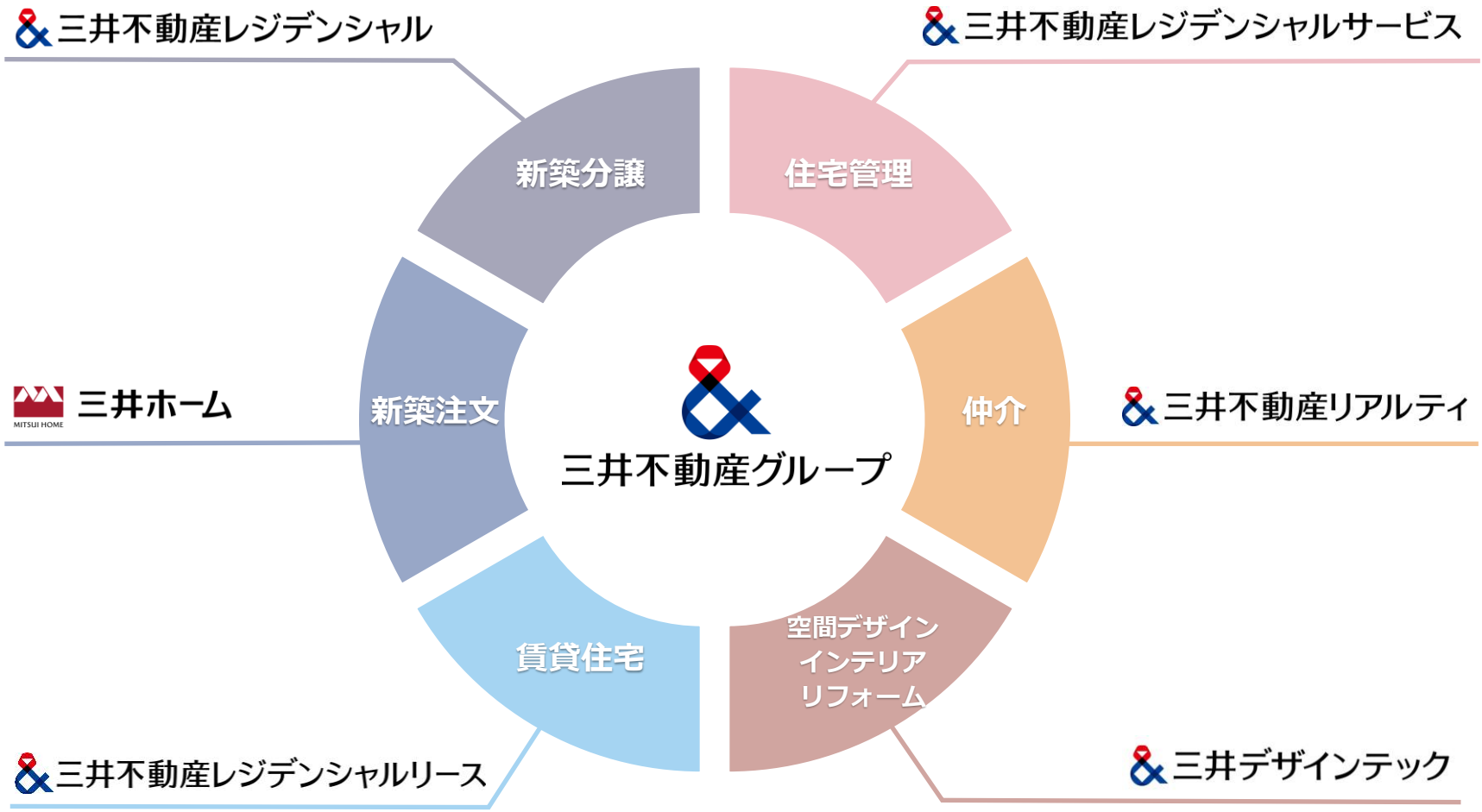
Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

01 すまいとくらしの連携本部の事業基盤と収益力



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

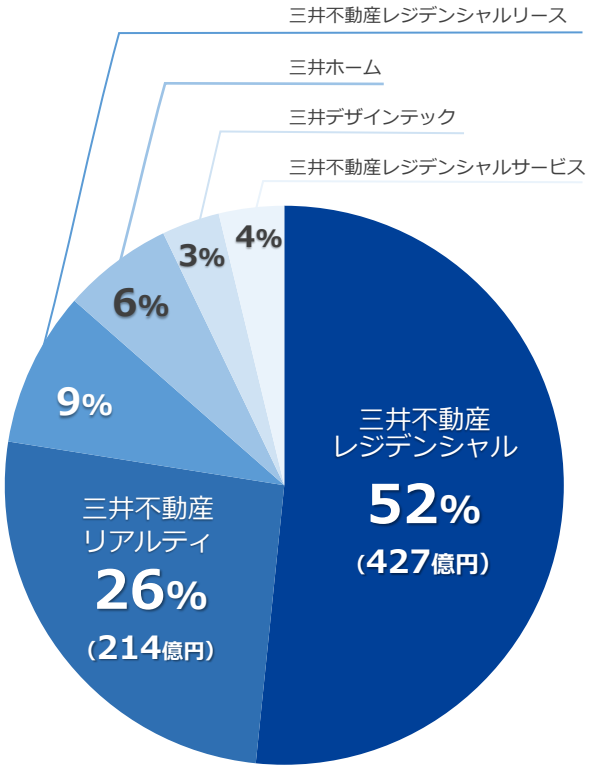
住宅の開発・分譲から管理、仲介、リフォームまで、住まいに関わる幅広い事業を展開



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

拡大を続ける住宅関連事業の収益力

営業利益は2019年度比約1.7倍の1,400億円へ拡大、連結営業利益の約35%を担う中核事業に

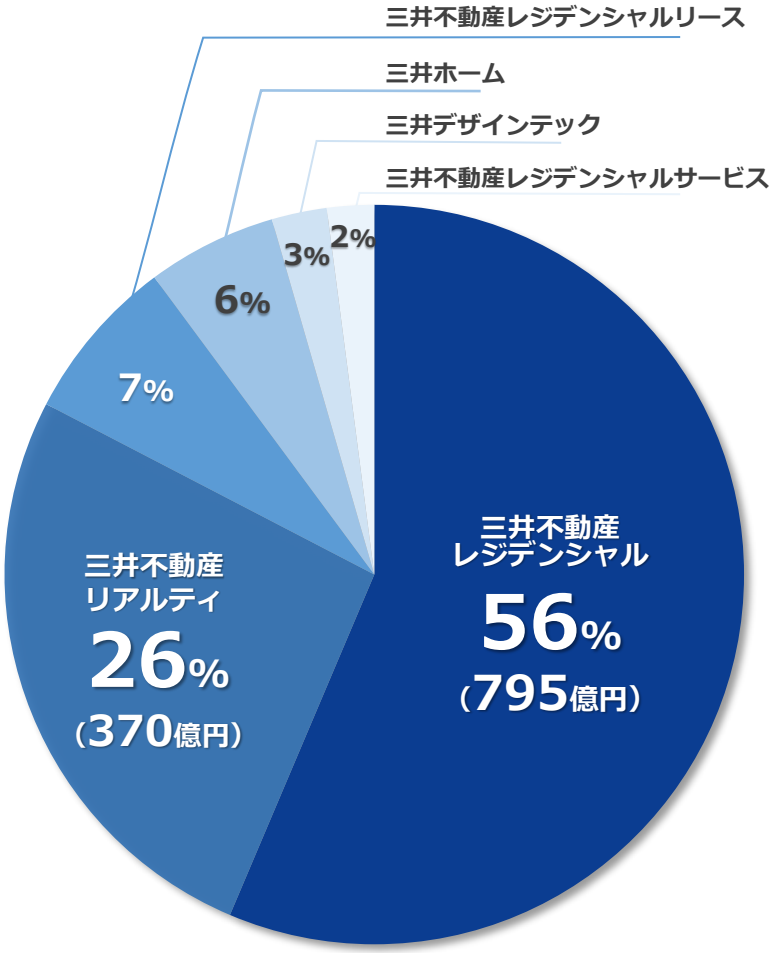


2019年度

すまいとくらしの連携本部 **830億**

全社営業利益実績 **2,806**億円

約1.7倍



2026年度

すまいとくらしの連携本部 **1,400億**

全社営業利益予想 **4,100**億円

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

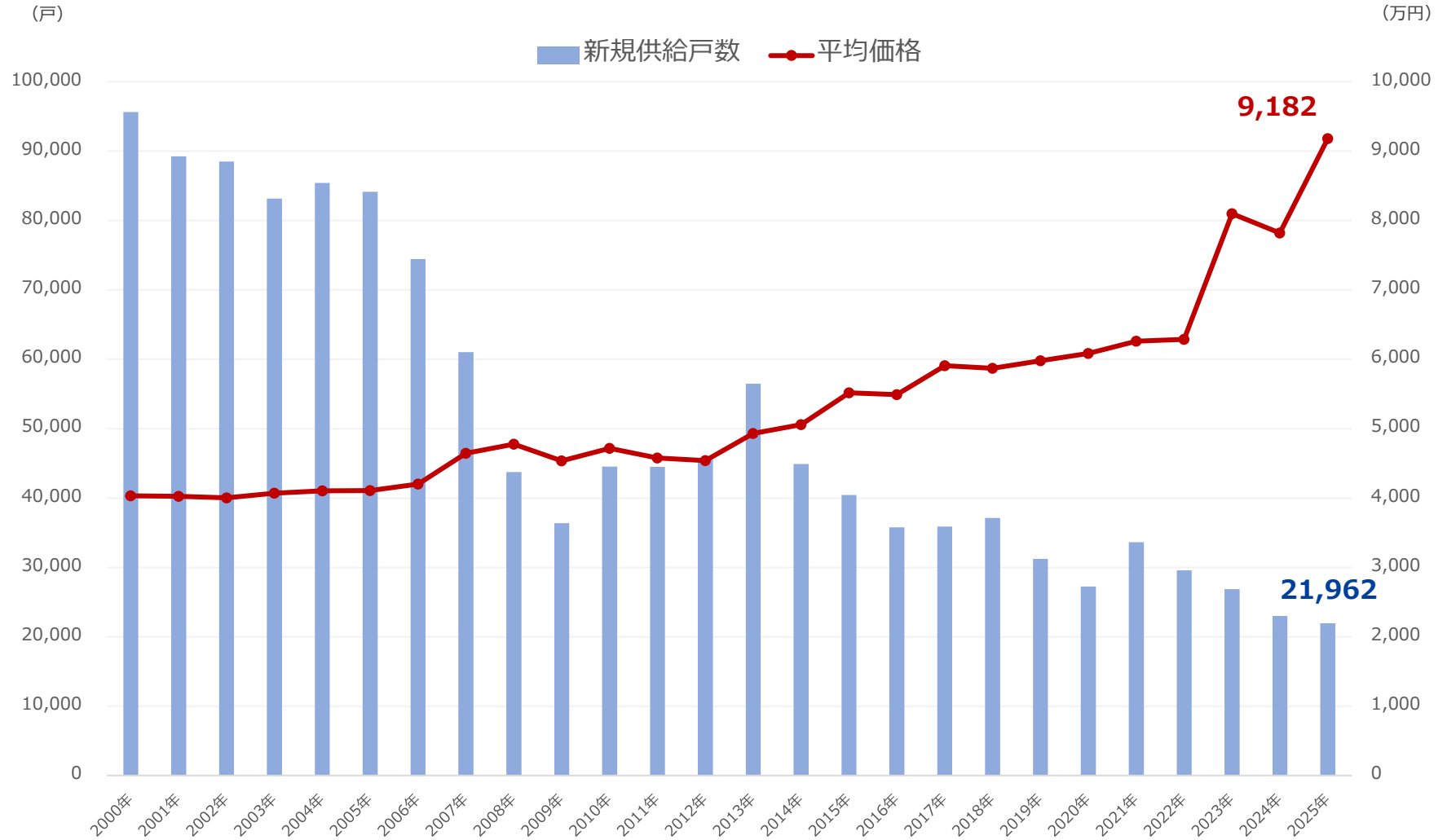
三井不動産
MITSUI FUDOSAN

02 選別が進む住宅市場



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

建築費・土地価格・金利の上昇により購入負担が増大、新築マンションの供給も減少



首都圏 新規供給戸数・新築マンション平均価格推移

出典：㈱不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

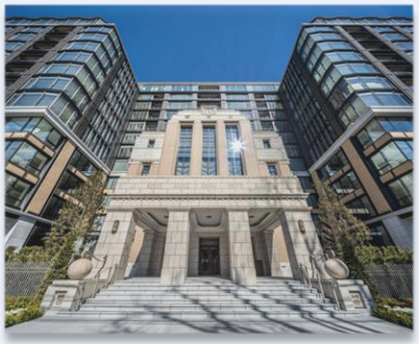
三井不動産 MITSUI FUDOSAN

「何でも売れる市場」から「選ばれる理由がある物件だけが勝ち残る市場」へ

○ 需要が集まる物件

価格に見合う魅力がある





都心・駅近	利便性の高い立地
大規模再開発エリア	将来性・利便性向上への期待
希少性の高い立地	唯一無二性
商品性・ブランド力	高い付加価値・信頼性

× 販売に苦戦する物件

価格に比して嫌悪要素が多い



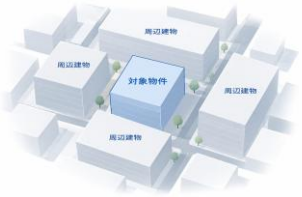
駅からの距離がある

駅徒歩が長いことで
需要が限定的になりやすい。



幹線道路・高速道路沿い

騒音・排気ガスなどにより、居住環境の評価が分かれる。



周囲に建物が林立し、“囲まれ感”が強い

日照・眺望の制約により、
開放感が得られにくい。

×

付加価値以上の値付け

今後はいかに「選ばれる物件」として、付加価値・魅力を創出できるかがポイントに

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

03 住宅分譲事業の圧倒的な競争力



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

高額・大規模物件を中心とした競争力あるポートフォリオを武器に、堅調な販売を継続

2026年度計上予定

計上予定戸数 **2,350戸**

契約済割合 **95%**


パークシティ中野 ザ タワー エアーズ/ブリーズ


パークコート青山高樹町ザタワー

2027年度計上予定の主要物件

THE TOYOMI TOWER MARINE&SKY

83% 契約済



大規模再開発　住･商･医･公の複合開発

パークタワー渋谷笹塚

89% 契約済



定期借地　グループ連携　住･商･業･育の複合開発

パークタワー大阪堂島浜

74% 契約済



グループ連携　住･ホテルの複合開発

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

三井不動産 MITSUI FUDOSAN

圧倒的な用地取得力・開発力・販売力を武器に、高い付加価値を確実に収益へと転換

01 事業機会の獲得



用地取得力

02 付加価値の創出



街づくり力

商品企画力

ブランド力

03 収益の実現



販売力

グループの総合力を活かし、継続的に実行

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

他社の追随を許さない用地取得力

圧倒的な事業提案力とグループの総合力を武器に、他社にはない事業機会を自ら創出

既存の案件を「獲得する力」に加え、事業機会そのものを「創り出す力」

その源泉となる、3つの強み

01 幅広い顧客接点

グループ全体で多様なお客様との
長期的な関係を構築

- 「三井のリハウス」 | 全国**269**店舗
- オフィス テナント | 約**3,000**社
- 商業施設 テナント | 約**2,500**社

02 多様な提案力

お客様の課題に応じた
幅広い事業メニュー・スキーム

住宅 | オフィス | 商業施設 | ホテル

×

売却 | 定期借地 | 等価交換 | 有効活用

03 長年の実績・信頼

長年培った開発ノウハウと地権者様との
信頼関係が、次の事業参画につながる

都心3区の再開発・タワー棟数* **No.1**



パークシティ中野 ザ タワー エアーズ/ブリーズ

住宅や商業施設
オフィスなどを含む、
JR中野駅直結の
大規模再開発案件

2025年度にレジデンシャル社が取得した案件のうち、

相対取引が約9割を占め、約4割がグループ連携によるもの

注*：当社調べ、過去5年間の実績JVの場合は幹事会社に戸数カウント

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

グループ連携の力による用地取得

パークタワー大阪堂島浜



地権者様との
長いリレーション
×
当社の事業提案力

法人ソリューション部

分譲住宅 ホテル

物件売却とともに、新たな事業機会を獲得



三井不動産

YAESU COREの
一部を売却

売却

地権者様

売却



**三井不動産
レジデンシャル**

青山の事業用地を
新規取得

法人ソリューション部
連携・サポート

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

パークコート麻布十番東京 ザ タワー

AZABU JUBAN TOKYO



高価格帯でも選ばれる、

唯一無二の希少性。

唯一無二の立地に加え、三井不動産が手掛ける
大規模開発物件というところに価値を感じています。

お客様からの声





PHASE	販売戸数	状況
第1期	約400戸	完売

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

パークシティ小岩　ザ タワー

KOIWA



駅前の生活機能を、

住宅の価値に。

再開発によって変わった駅前の利便性や都心へのアクセスが、
忙しい日々を送る共働き世帯にとっての魅力となっています。

お客様からの声





PHASE	販売戸数	状況
全期	約520戸	完売

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

パークタワー柏の葉キャンパス
KASHIWANOHA CAMPUS



街づくりの蓄積が、

住宅の競争力に。

商業利便性や充実した子育て環境等、
進化し続ける街の魅力を感じています。

お客様からの声





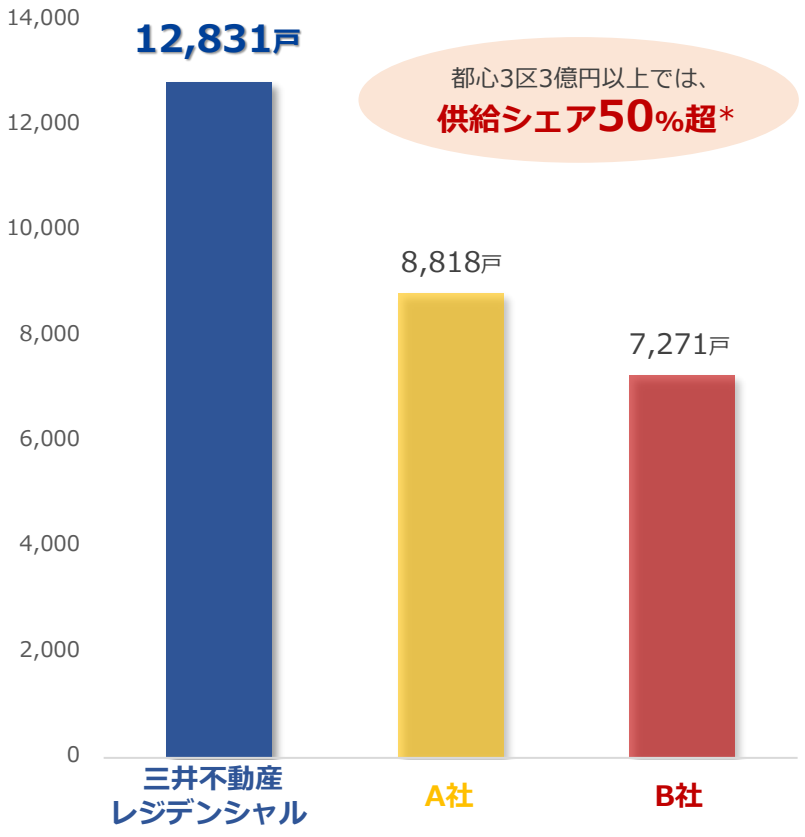
PHASE	販売戸数	状況
第3期	約320戸	ほぼ完売

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

市場との差が証明する圧倒的な販売力

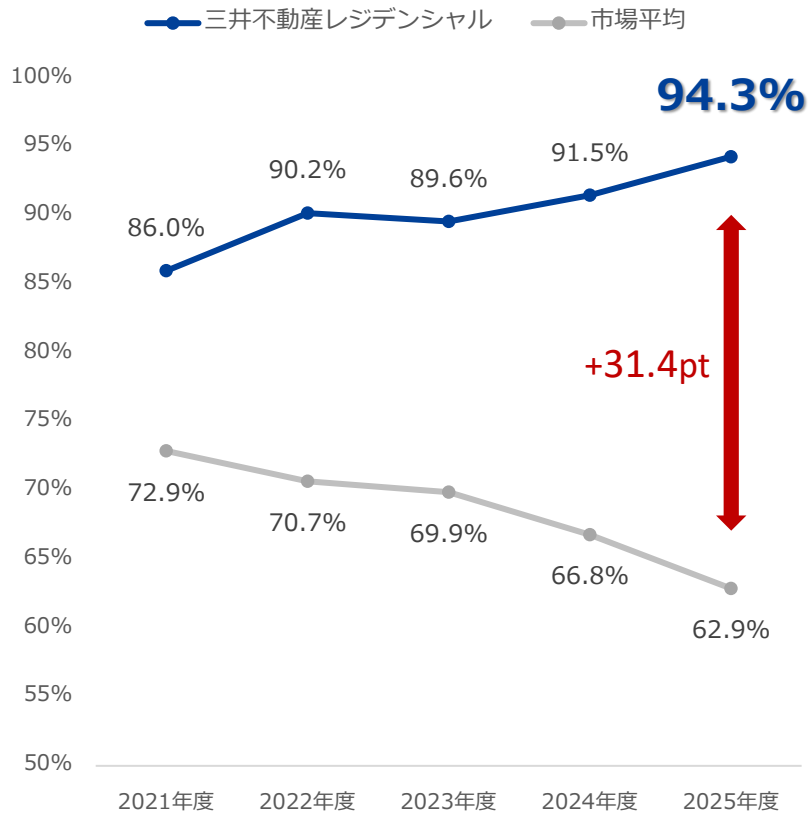
「仕入れて、価値を高め、売り切る。」という一連のプロセスを高い水準で実現

量　競合を上回る規模を安定供給



首都圏 新築分譲マンション供給戸数（2021-2025年度累計）

販売力　高い初月契約率を実現



首都圏 新築分譲マンション初月契約率

出典：㈱不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」
注*：当社調べ、過去5年間の実績JVの場合は幹事会社に戸数カウント

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

04 高収益を支えるパイプライン

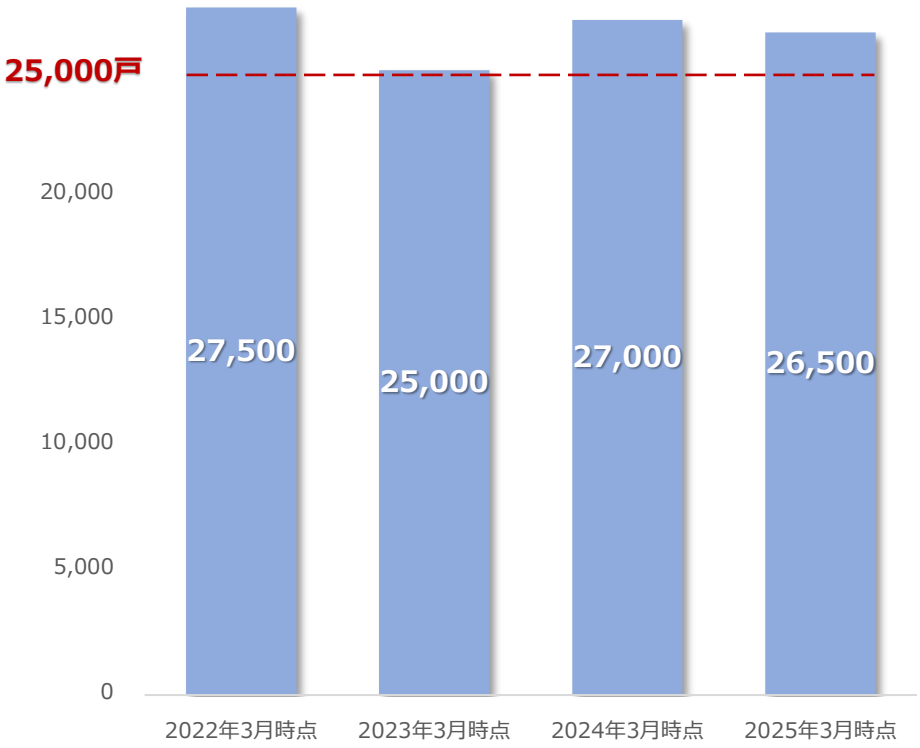


Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

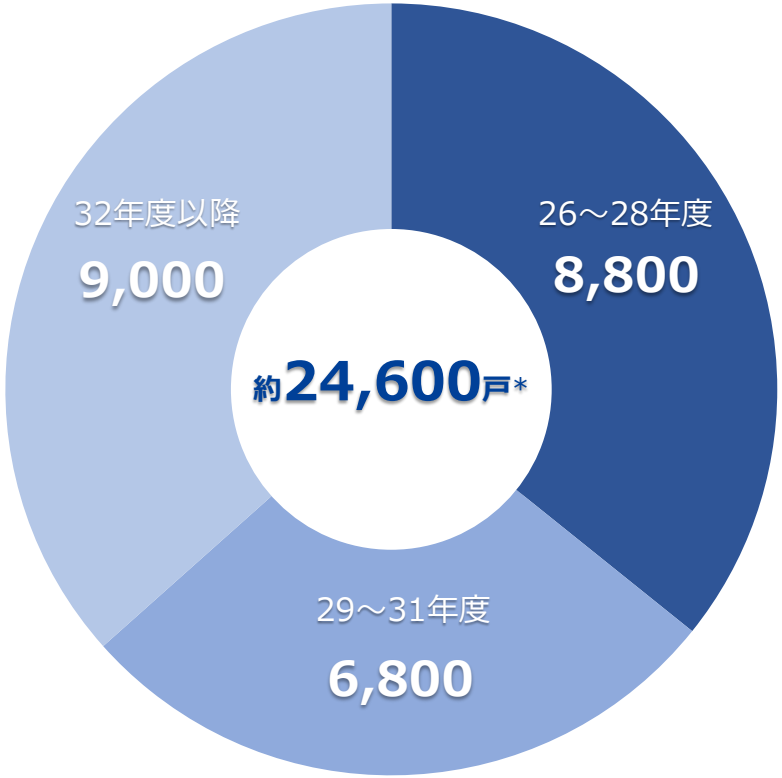
三井不動産 MITSUI FUDOSAN

安定したパイプラインを確保、継続的な用地取得で将来の供給量を着実に積み上げ

豊富な「量」



各年のパイプライン



2026年3月時点のパイプライン・計上時期

売っても、次がある。継続して 約2.5万戸規模 のパイプラインを確保。

注*：計画段階の再開発事業を含む

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

三井不動産 MITSUI FUDOSAN

2027年度以降も都心の大規模・再開発物件を中心に豊富な供給予定案件を確保

東京エリア	総販売戸数*1	～2027	2028	2029	2030	2031	2032～
THE TOYOMI TOWER MARINE&SKY	1,510	2026年度竣工 計上					
パークタワー 渋谷笹塚	640	2027年度竣工 計上					
パークコート 御茶ノ水ザタワー	260		2028年度竣工 計上				
CENTRAL GARDEN TSUKISHIMA THE TOWER	510		2028年度竣工 計上				
パークコート 麻布十番東京ザタワー ノース／サウス	760			2029年度竣工 計上			
勝どき東地区　B棟*2	400			2029年度竣工 計上			
パークタワー千住大川端	590			2029年度竣工 計上			
幡ヶ谷二丁目計画*2	430			2029年度竣工 計上			
三河島駅前北地区*2	600			2029年度竣工 計上			
東金町一丁目西地区*2	860				2030年度竣工 計上		


CENTRAL GARDEN TSUKISHIMA


パークタワー千住大川端

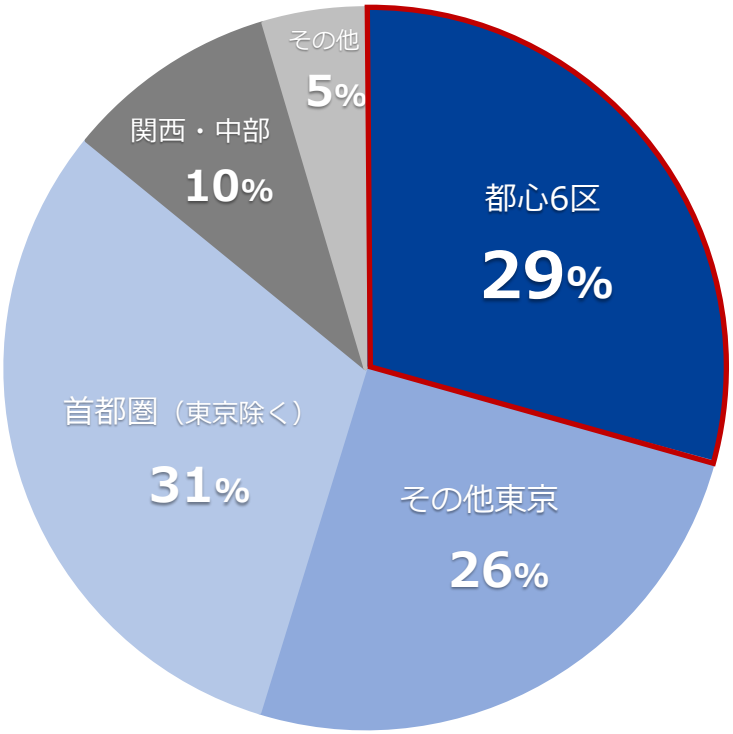
その他エリア	総販売戸数*1	～2027	2028	2029	2030	2031	2032～
パークタワー大阪堂島浜	360	2026年度竣工 計上					
幕張ベイパーク　ブルームテラスタワー	650	2027年度竣工 計上					
パークタワー柏の葉キャンパス	600	2027年度竣工 計上					
J.GRAN TOWER 京都向日町	270		2028年度竣工 計上				

*1：シェア勘案前。計上年度、総販売戸数は今後変更となる可能性があります。プロジェクト名は仮称を含みます。
*2：地権者住戸等を含む総戸数

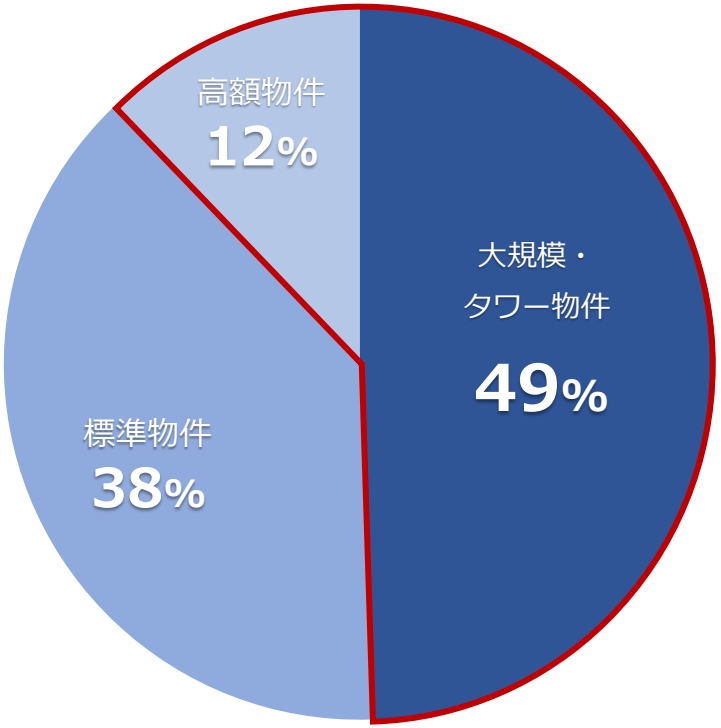
Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

都心・大規模開発など、付加価値を生み出しやすい案件が中心
さらに、当社の都心6区における総取扱戸数の市場シェアは40%*

高い「質」



地域別戸数割合（2026年度以降）



ブランド別戸数割合（2026年度以降）

高額物件　　：パークマンション・パークコート
大規模・タワー物件：パークシティ・パークタワー
標準物件　　：パークホームズ・パークリュクス

注*：当社調べ、JV物件の場合は幹事会社に戸数カウント

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

豊富な供給量と高単価・高利益率を両立し、安定的かつ持続的な利益成長を追求



高水準の
供給量

26年度予想

2,350戸

×



高い
単価

26年度予想

115百万円/戸

×



高い
利益率

26年度予想

粗利益率 **38%**

営業利益率 **21%**

競争力のあるパイプラインを継続的に創出し、

持続的な利益成長につなげる

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

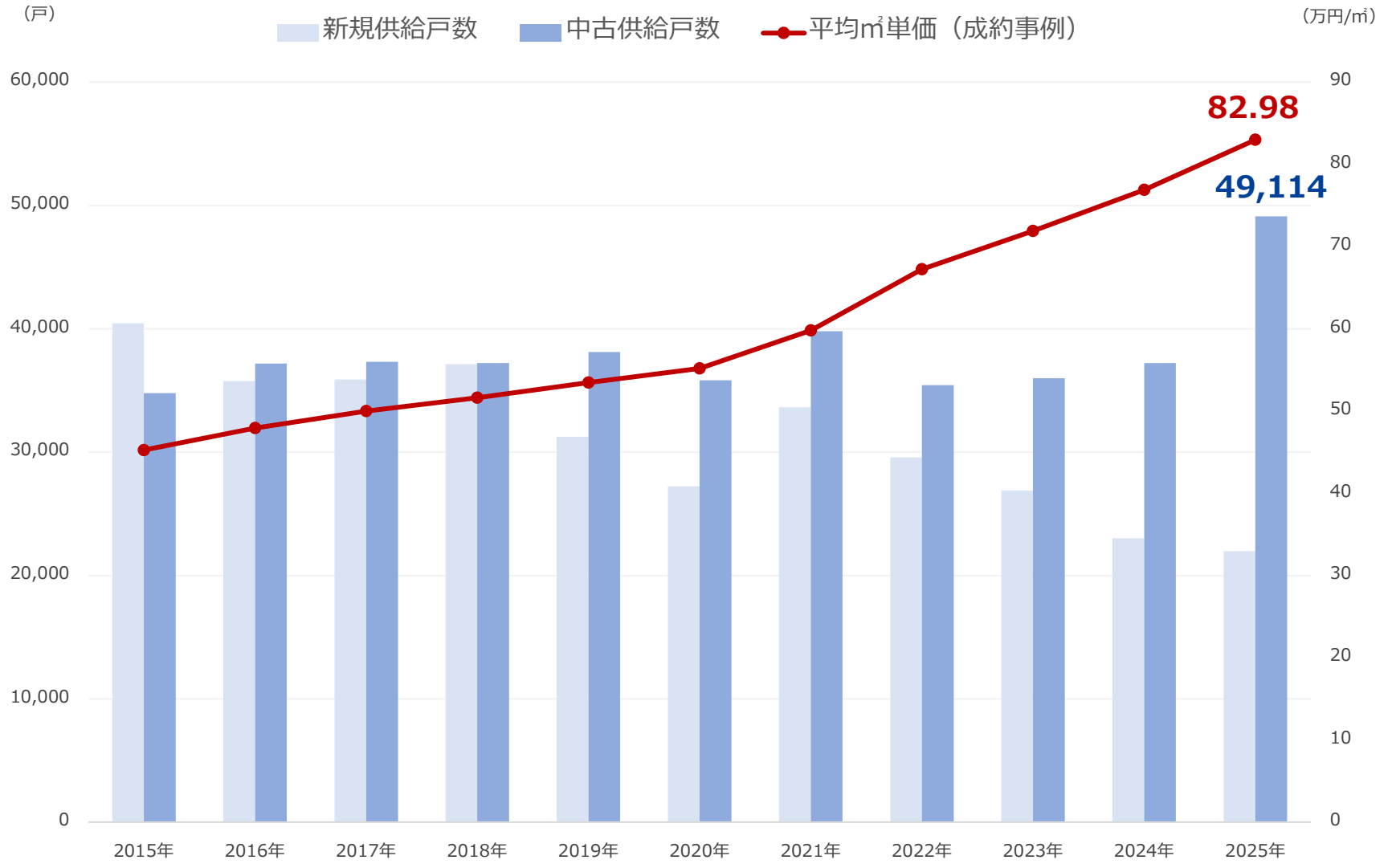
三井不動産
MITSUI FUDOSAN

05 仲介事業の競争力と成長機会



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

新築住宅の供給減少と既存住宅ストックの蓄積を背景に、中古住宅流通の重要性が拡大



出典：㈱不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」および東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向」

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

三井のリハウスを中心に、売買仲介市場で確固たる地位を確立

2025年度　売買仲介取扱件数

36,220件

2025年度　取扱高

2兆2,879億円



安定した取扱件数 × 高価格帯の圧倒的顧客基盤 × ブランド力

業界トップの地位を確立

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

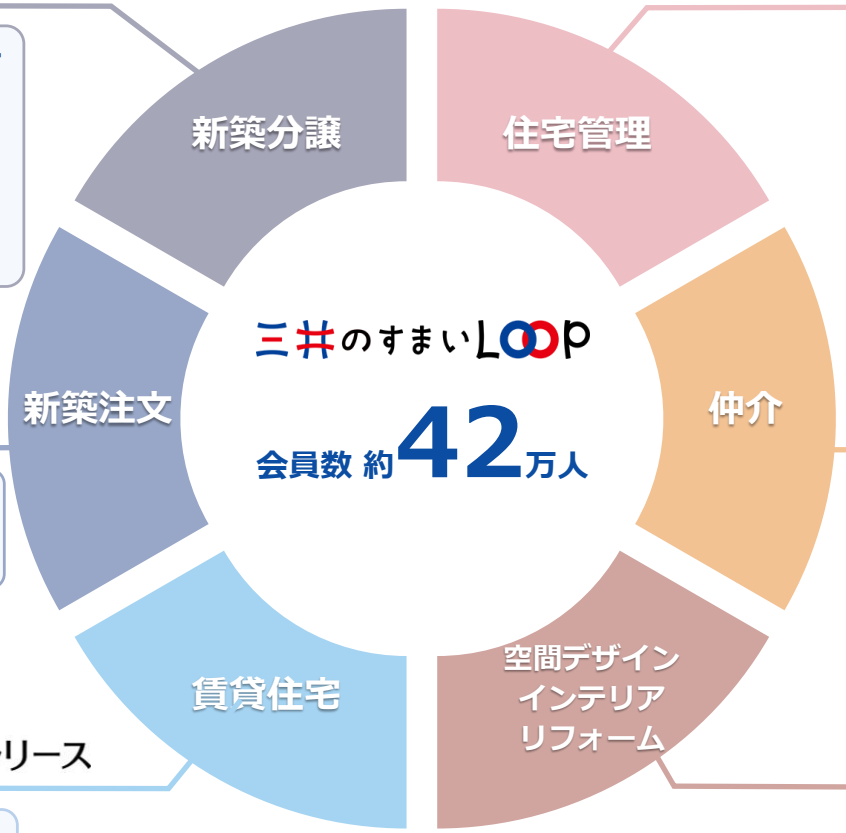
06 グループの総合力が生み出す競争優位性



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

三井不動産 MITSUI FUDOSAN

各事業で培った競争力と顧客基盤を掛け合わせ、個社では実現できない新たな事業機会を創出



三井不動産レジデンシャル

累計分譲戸数	約26万戸
都心3区の再開発・タワー棟数*	No.1
都心3区の供給物件数*	No.1

三井不動産レジデンシャルサービス

管理戸数	約30万戸

三井ホーム

木造建築実績（累計）	約25万棟以上

三井不動産リアルティ

全国売買仲介取扱件数	40年連続 No.1

三井不動産レジデンシャルリース

管理戸数	約16万戸
都心における管理戸数	No.1

三井デザインテック

すまいに関わらず、
多様なアセットでの
豊富な事業実績

注*：当社調べ、過去5年間の実績JVの場合は幹事会社に戸数カウント

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

住宅分譲にとどまらず、幅広い事業領域を通じて全社の複数セグメントの利益創出に貢献



三井不動産リアルティ
マネジメント利益

三井不動産レジデンシャルウェルネス
賃貸利益

三井不動産レジデンシャル
分譲利益
賃貸利益

三井デザインテック
その他利益（インテリア）

三井不動産リアルティ
マネジメント利益

三井不動産レジデンシャル
分譲利益
賃貸利益

三井不動産レジデンシャルサービス
三井不動産レジデンシャルリース
マネジメント利益

三井デザインテック
その他利益（小修繕）

三井デザインテック
その他利益（リフォーム）

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

三井不動産
MITSUI FUDOSAN

07 持続的な利益成長に向けて



Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

個社の競争力とグループの総合力を武器に、自ら成長機会を創出し、利益成長を実現

住宅分譲事業

一つの物件から生み出す価値

付加価値の高い住宅を供給

用地取得・街づくり・商品企画・ブランド
量・質・継続性を備えたパイプライン

グループ連携

一人のお客様に長く提供する価値

顧客との長期的な関係を構築

新築分譲・仲介・管理・リフォーム
グループ連携による新たな事業機会

当本部関連利益

2026年度 約1,400億円 → 2030年度 約1,700億円

Copyright © 2026 Mitsui Fudosan Co., Ltd.

さあ、街から未来をかえよう

三井不動産
MITSUI FUDOSAN