

三井不動産グループ、メンバーシップサービス「三井のすまいLOOP」を拡大・強化  
会員数 4 万人、サービス提携店舗・施設数 300 カ所達成

# 三井のすまい LOOP

Membership Service

会員と実店舗・施設をリアルにつなぐ、「リアルプラットフォーム」化へ  
～三井不動産グループ、三井住友カード、大日本印刷、3 者連携し提携店舗・施設を順次拡大～

- 三井不動産グループは、今年度より首都圏を対象に開始した、当社グループが供給する住宅居住者向けのメンバーシップサービス「三井のすまい LOOP」の会員数が、今般 4 万人を超え、サービス提携店舗・施設が計 300 カ所超に達しましたのでお知らせします。また 1 月より、三井住友カード株式会社および大日本印刷株式会社と連携して提携店舗・施設数をさらに拡大し、本サービスをより一層強化してまいります。
- 「三井のすまい LOOP」は、2012 年 4 月に発表した三井不動産グループの中長期経営計画「イノベーション 2017」における「住宅事業の進化」の一環として開始したサービスであり、直接的・間接的な顧客コミュニケーションを通じ、すまいとくらし全般に関するサービスを提供しています。会員登録いただくことで、当社グループ関連施設でのサービスはもちろん、レストランの手配、家電量販店での優待、家事代行など多数の外部ビジネスパートナー企業のサービスが利用可能であり、サービスの受注についても累計 1 万 5,000 件を超えるなど順調な推移を見せております。
- 昨年は、野菜マルシェなどをマンションの共用部や戸建集会室で行うイベント「LOOP LIFE FESTA」を 13 物件（約 8,000 世帯対象）で開催し、提携事業者と居住者を直接（リアルに）つなぐサービスとして大変ご好評をいただきました。今般、「毎日のお買い物など、居住地域でのより日常的なくらしの支援サービスを拡充して欲しい」と多くの顧客ニーズを受け、より一層居住者のくらしや地域活性化に貢献するため、利用価値の高い実店舗・施設でのサービスの強化・拡充を図ることとなりました。
- 今般のサービス拡大・強化にともない、提携店舗・施設での利用に際し、利用金額の最大 50%の優待特典などを会員に付与し、会員居住地域内にある提携店舗・施設への来店を促し、居住者と店舗・施設とのより豊かな関係を醸成させる接点となり、「三井のすまい LOOP」をよりフェイス・トゥ・フェイスで直接的な（リアルな）サービスへと進化させることで、本サービスの「リアルプラットフォーム」化を図ってまいります。
- 具体的な施策として、1,500 店舗を超える首都圏のレストランの空席状況を、専用システムを通してリアルタイムで把握し、ご希望のレストランへの予約を代行するサービスを本日より開始いたします。今後も会員と実店舗・施設をつなぐリアルな新サービスを積極的に導入していくほか、生活者目線のリアルなニーズを「三井のすまい LOOP」のサービスに反映させてまいります。

## ■「三井のすまい LOOP」サービス拡大強化・「リアルプラットフォーム」化策概要

1. サービス提供者 三井不動産レジデンシャル株式会社、三井住友カード株式会社、大日本印刷株式会社
2. 提供対象者 「三井のすまい LOOP」会員  
(※対象: 三井不動産グループが提供・管理しているマンション・戸建のうち、当社グループが指定した物件(首都圏約 23 万世帯)に居住している世帯)
3. 会員特典 提携店舗・施設での利用に際し、1%～最大 50%の会員優待(割引・ポイント優遇など)や会員限定のサービス等を受けられる。
4. 拡大対象店舗等 会員のニーズが高く、住まいに近接して立地する、くらしに欠かせない商品・サービスを提供する実店舗・施設。  
(例: スーパー、ドラッグストア、クリーニング、各種小売店・専門店、美容室・エステ等各種サロン、飲食店、他)
5. サービススキーム 提携店舗・施設を会員が利用する際に店舗側で会員認証を行い、利用内容に応じて店舗等より会員特典を提供する。三井不動産レジデンシャルは、三井住友カードとともに提携クレジットカードの運用等を行い、大日本印刷とともに提携店舗・施設のサービス情報等をリアルタイムで会員に伝える仕組みを構築する。
6. 会員の認証方法 三井住友カード発行の提携クレジットカード、バーコード付きクーポン、会員証など。

## ■「リアルプラットフォーム」化における新サービスと今後の展開予定

- リアルタイムなレストラン予約代行サービス  
首都圏 1,500 店舗を超えるレストランの空席状況をリアルタイムで把握し予約を代行するサービス。人気のレストランをはじめ、お子様との同伴が可能なレストランの予約など、利用ニーズに合わせた手配を実現。  
(2013 年 1 月 18 日サービス提供開始)
- 専任ドライバー・車両による専用送迎サービス(複数マンションでのシェアリング)  
三井不動産レジデンシャル株式会社と、株式会社日の丸リムジンとの提携による、マンション専任ドライバーが運行する専用車両を地域の会員でシェアリングする実証実験を開始。  
(2013 年 1 月 10 日サービス提供開始済)

ほか、外部ビジネスパートナー企業との連携により、“ご家族で参加できる通年農業体験プログラム”、“乳児同伴で参加できる各種ママイベント、定期講習会”など、多彩なサービス提供を予定しており、順次拡大してまいります。

- 今後も、三井不動産グループ住宅事業の共通コンセプトである「すまいとくらしのベストパートナー」を実現してまいります。

以 上