

2026 年 5 月より、三井のすまい 新宿サロン リニューアルオープン 業界初^{※1} 営業社員の「土日祝定休」の導入による営業社員の働く環境整備と、 デジタル活用で「いつでも住まい探し」を可能とするお客さま利便性向上の両立を実現

本リリースのポイント

1. 業界初^{※1}となる「土日祝定休」を導入し、多様な人材が活躍できる職場へ

土日祝定休やオンラインを活用し、より多くの社員が営業で活躍できる環境を整備します。

2. お客さま満足度を維持しながら「いつでも住まい探し」を実現

2021 年秋より一部物件で先行実施した「日曜日定休」で得た実証結果を踏まえ、デジタル活用をさらに進化。

これにより、さらなるお客さまの利便性向上と営業社員の働く環境整備の両立を実現します。

三井不動産レジデンシャル株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：嘉村 徹、以下「当社」）は、多様な人材が活躍できる柔軟な労働環境の整備を目的として、2026 年 5 月より一部物件の営業社員を対象に、業界で初となる「土日祝定休」を導入します。

当社では、社員のワーク・ライフ・バランス向上施策として、2021 年秋より一部物件で「日曜日定休」のトライアルを実施してまいりました。検証を進める中で、オンライン商談をはじめとするデジタルツールを活用することで、お客さまの満足度を維持したまま、社員の柔軟な働き方を実現できることが確認されました。こうした成果を踏まえ、子育てや介護など多様なライフステージにある社員が、より一層いきいきと活躍できる環境を目指し、「いつでもモデルルーム見学^{※2}」できる住宅販売センターとし、「土日祝定休」へと進化させることを決定しました。

2026 年 5 月にリニューアルオープンする「三井のすまい 新宿サロン」を筆頭に、お客さまにはこれまで以上に快適で効率的な物件検討体験をご提供するため、デジタル技術を駆使した新たな営業手法を確立します。これまで住宅販売センターでしか行われていなかった物件情報の提供や営業担当者との商談を、デジタル活用によりいつでもご自宅などで取得・実施できるようにします。それにより従来の販売センターでのご案内を、「モデルルームの見学」と「平日のオンライン商談」に切り分けることで、それぞれ短時間で完結できる新たな接客スタイルを実現。お客さまにとっても所要時間を最小限に抑えながら、効率的に住まい検討を進めていただけます。

それにより、時間や働き方に制約のある営業社員も柔軟な働き方が可能となり、社員一人ひとりが輝ける職場環境を構築することが、結果としてお客さまへのより良いサービスの提供に繋がるものと信じ、すまいとくらしの未来を創造してまいります。

今後も、三井不動産レジデンシャルの全住宅事業のブランドコンセプトである「Life-styling × 経年優化」のもと、多様化するライフスタイルに応える商品・サービスを提供するとともに、安全・安心で快適にくらせる街づくりを推進し、持続可能な社会の実現・SDGs へ貢献してまいります。

モデルルームはいつでも見学可能



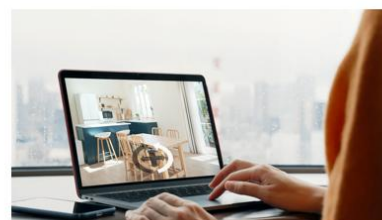
平日・土日祝問わず自由に見学

オンライン商談でいつでも情報収集



場所を問わない検討環境の整備

デジタルコンテンツの拡充



AI×VRで充実した物件検討サポート

お客さまがいつでも住宅検討できる環境を整備し、デジタルコンテンツの拡充で多様・独自情報の提供

■本取り組みの特徴

1. 業界初となる「土日祝定休」を導入し、多様な人材が活躍できる職場へ

販売手法のデジタル化やオンライン商談の導入により、当社の営業社員は土日祝定休の導入をしながらも、お客さまへ負担をかけることなく、十分に物件検討のサポートをすることが可能となります。育児や介護で週末に家族のケアが必要な社員でも営業現場での活躍が可能となり、人材の多様性と組織活力を同時に強化。社員が自分のライフステージに依らず働きやすい環境を整備することで、長期的に高度な知識と経験を蓄積でき、お客さまに一層充実した提案を行ってまいります。



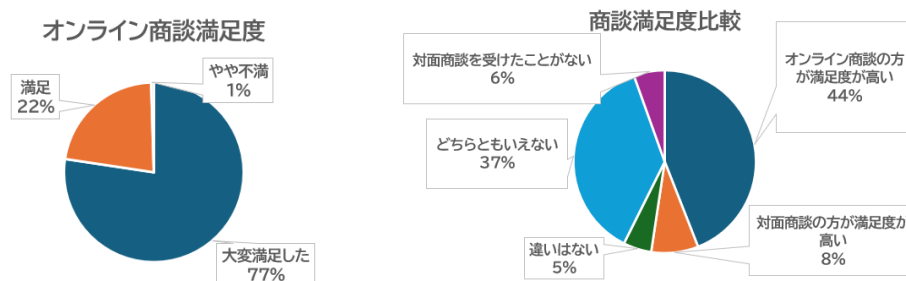
2. お客さま満足度を維持しながら「いつでも住まい探し」を実現

当社は 2021 年秋から「日曜日定休」を導入した物件において、販売手法のデジタル化を推進してまいりました。デジタル化の一つであるオンライン商談をご利用いただいたお客さまからは、移動や時間帯の制約が大幅に緩和し、短時間でも十分な情報提供を受けられるとご好評をいただいております。実際にオンライン商談を用いることで、忙しい方や遠方にお住まいの方の検討効率が向上し、成約率の改善にも寄与しました。

また、当初懸念された販売結果への影響も見られず、お客様のオンライン商談に対する満足度も非常に高く、販売進捗やお客さま満足度への大きな影響は見られませんでした。この施策の成功は、「社員の働き方改革」と「お客さまの利便性向上」が両立可能であることを実証するものです。この確かな手応えを基に、今回、取り組みを「土日祝定休」へとさらに進化させ、お客さまと社員の双方にとってより良い住宅販売の形を目指してまいります。

＜参考＞ オンライン商談後満足度アンケート

オンライン商談に対する満足度は非常に高く、全体の約 85%程度が対面商談と遜色ないと回答。



【調査概要：オンライン商談後満足度アンケート】

調査対象者：オンライン商談にご参加いただいたお客さま 440 名

調査方法：当社によるアンケート調査

調査期間：2023 年 4 月 1 日～2025 年 9 月 30 日

■「三井のすまい 新宿サロン」をリニューアル

1. 「いつでもモデルルーム見学※2」 新住宅販売センター×オンライン商談の新しい住宅販売スタイル

2026 年 5 月（予定）リニューアルの「三井のすまい 新宿サロン」では、平日・土日祝にかかわらず※2 見学が可能となります。従来の住宅販売センターでは一般的に営業担当が案内するため、定休日には見学できませんでしたが、今回営業担当が同行せずお客さまが気軽に自由にモデルルーム見学し、物件の理解を深めていただくことを目指して現在企画中です。また、お客さまの都合に合わせた柔軟なオンライン商談を実施する体制を整えることで、忙しい方や遠方にお住まいの方も短時間で物件詳細を把握することができます。これにより従来の火・水・木定休の物件では難しかった平日のオンライン商談や、遠方にお住まいのお客さまが必要としていた「いつでも見られる」利便性が大幅に向上。事前のオンライン商談により、来場する前に疑問点を整理できるため、短い時間で効率よく検討を進めたい方はもちろん、ご自身のペースでじっくり見学されたい方にも最適な体験を提供します。



2. AI×VR などのデジタルコンテンツの充実で物件検討をサポートし、Web で情報収集が完結

「三井のすまい 新宿サロン」では販売するすべての住戸タイプを VR で再現。オンライン上で広さや眺望、家具レイアウトまで細かく体験いただけます。また、建設現地の街情報を AI で随時アップデートし、近隣にお住まいの方の生の住みやすさの声を AI を活用して届けることで、来場しなくても“実際の暮らし”を自然にイメージすることが可能です。また、オンライン商談や Web での情報提供により、「情報は住宅販売センターに行かないともらえない」といった従来の煩わしさを解消することで、いつでも必要な情報を取得できる環境を整備し、お客さまの検討効率を高めます。



■「三井のすまい 新宿サロン」概要

所在地	東京都新宿区西新宿六丁目 24 番 1 号 西新宿三井ビルディング
交通	東京メトロ丸の内線「西新宿」駅 徒歩 4 分
定休日	リニューアル前：毎週火曜日・水曜日・木曜日
（年末年始・夏季休業など除く）	リニューアル後：毎週月曜日（予定）
スケジュール	2019 年 1 月 開業
	2025 年 2 月 現所在地に移転
	2026 年 1 月 リニューアル着工（予定）
	2026 年 5 月 リニューアル開業（予定）

<注釈>

※1 接客を伴う営業社員の働き方に関する取り組みとして土日祝定休を実施していることをニュースリリースや企業サイトで正式に発表している会社は当社が初めてとなります。（株式会社不動産経済研究所発表の「2024 年全国分譲マンション事業主別供給戸数ランキング」の上位 20 社を対象に当社独自調査）

※2 毎週月曜日は定休日とし、週 6 日をご見学可能にする予定です。

■本施策導入物件

物件名	パークホームズ東高円寺
所在地	東京都杉並区高円寺南 1 丁目 4 5 4 番 7 外 (地番)
交通	東京地下鉄丸ノ内線「東高円寺」駅 徒歩 3 分
用途地域	近隣商業地域、第 1 種中高層住居専用地域
構造・規模	鉄筋コンクリート造地上 5 階建
敷地面積	1,108.41 m ²
間取り	1LDK～3LDK
専有面積	44.0 m ² ～80.74 m ²
総戸数	39 戸 (一般販売対象戸数 31 戸)
竣工時期	2027 年 3 月下旬竣工予定
事業主	三井不動産レジデンシャル株式会社
設計・施工	株式会社興建社
オフィシャル HP	https://www.31sumai.com/mfr/X2219/



パークホームズ東高円寺 外観完成予想 CG

■三井不動産グループのサステナビリティについて

三井不動産グループは、「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」を車の両輪ととらえ、社会的価値を創出することが経済的価値の創出につながり、その経済的価値によって更に大きな社会的価値の創出を実現したいと考えています。

2024 年 4 月の新グループ経営理念策定時、「GROUP MATERIALITY (重点的に取り組む課題)」として、「1. 産業競争力への貢献」、「2. 環境との共生」、「3. 健やか・活力」、「4. 安全・安心」、「5. ダイバーシティ&インクルージョン」、「6. コンプライアンス・ガバナンス」の 6 つを特定しました。これらのマテリアリティに本業を通じて取組み、サステナビリティに貢献していきます。

【参考】・「グループ長期経営方針」

<https://www.mitsuifudosan.co.jp/corporate/innovation2030/>

・「グループマテリアリティ」

https://www.mitsuifudosan.co.jp/esg_csr/approach/materiality/

■三井不動産レジデンシャル「カーボンニュートラルデザイン推進計画」について

https://www.mfr.co.jp/content/dam/mfrcojp/company/news/2022/0315_01.pdf

すまいの高性能・高耐久化による省エネルギーの実現や、再生可能エネルギーの導入を促進するとともに、ご入居後の暮らしにおいても、楽しみながら省エネルギー行動等の環境貢献に取り組んでいただけるようなサービスの提供を推進し、すまいとくらしの両面からカーボンニュートラルの実現を目指していきます。