

# 三井不動産の主なアセットクラス (2022年3月期)

Asset Classes of the Mitsui Fudosan Group (For the year ended March 31, 2022)

3 事業状況  
Business Situation

	主要データ*1 Key Data *1	収益の源泉 Revenue Sources	主なブランド Major Brands
<b>オフィス</b> Office	貸付面積*2 Leased Area *2 <b>3,396千㎡</b> <b>3,396 K m<sup>2</sup></b>	テナント企業数 Tenant Companies 約3,000社 About 3,000	WORK STYLING その先の、オフィスへ 三井のオフィス
<b>商業施設</b> Retail	貸付面積*2 Leased Area *2 <b>2,392千㎡</b> <b>2,392 K m<sup>2</sup></b>	テナント企業数 (2022年4月1日時点) Tenant Companies (As of Apr. 1, 2022) 約2,400社 About 2,400	三井ショッピングパーク <b>LaLaport</b> <b>MITSUI OUTLET PARK</b> <b>Mitsui Shopping Park Urban &amp; mall</b>
<b>物流施設</b> Logistics	プロジェクト施設数*3 (2022年7月末時点) Project Facilities *3 (As of Jul. 31, 2022) <b>53施設</b> <b>Total 53</b>	総延床面積 (2022年7月末時点) Total Floor Space (As of Jul. 31, 2022) 約420万㎡ About 4.2 million m <sup>2</sup>	<b>MFLP</b> Mitsui Fudosan Logistics Park
<b>住宅</b> Housing	マンション引渡戸数 Delivered Condominiums <b>3,208戸</b> <b>3,208 units</b> 戸建引渡戸数 Delivered Detached Housing <b>507戸</b> <b>507 units</b> 仲介取扱件数*4 Brokerages *4 <b>41,183件</b> <b>41,183</b>	個人・リートへの分譲収入 Individual/REIT Sales Revenue 賃料収入 Leasing Revenue 仲介手数料 Brokerage Commissions 管理費 Management Charges	<b>PARK HOMES</b> <b>三井ホーム</b> <b>三井のリハウス</b>
<b>ホテル・リゾート</b> Hotel, resort	当社直営施設 (2022年7月1日時点) Facilities Directly Operated by the Company (As of Jul. 1, 2022) <b>52施設 /Total 52</b> <b>13,100室 /13,100 rooms</b>	宿泊料 Accommodation Charges	Mitsui Garden Hotels <b>Halekulani</b>

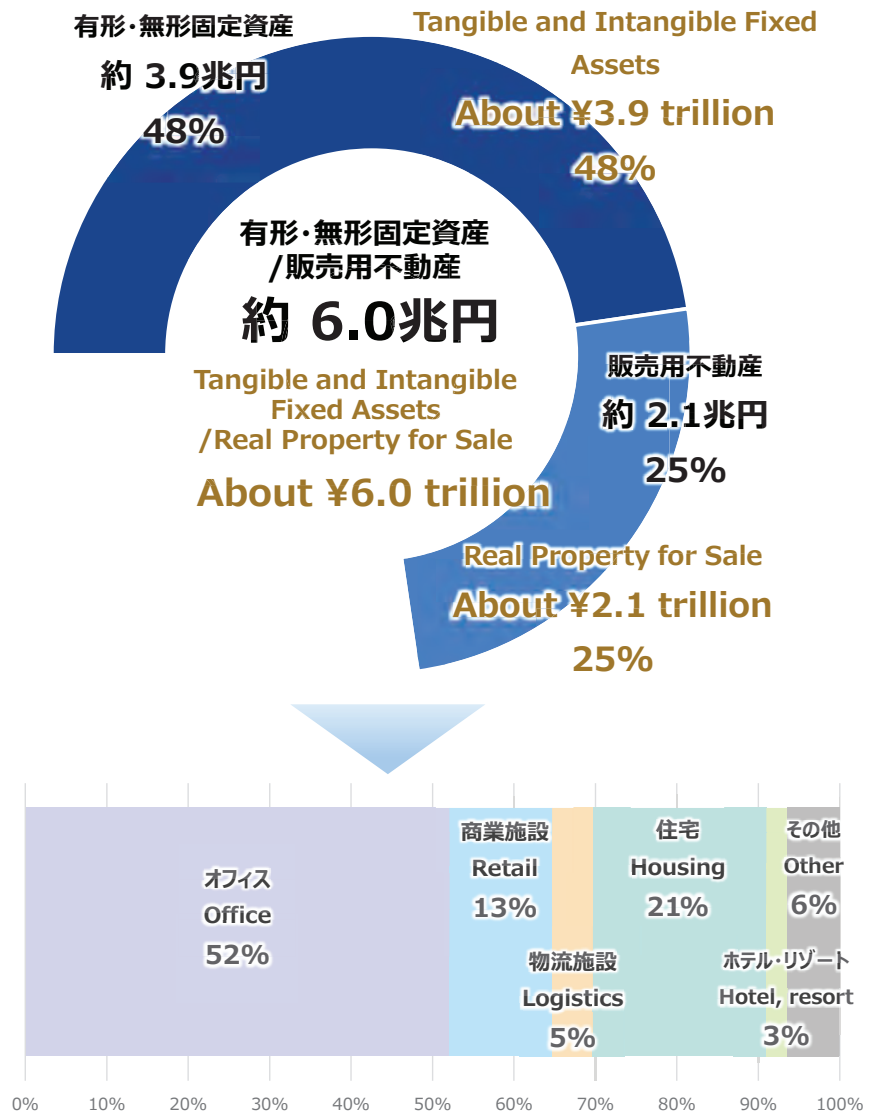
\*1 時点の記載がない数値は2021年度末時点となります /Values without a noted time are as of the end of fiscal 2021.

\*2 貸付面積には転貸面積を含みます /Rentable floor space includes subleased floor space.

\*3 既存施設および開発中の施設を含みます /Includes existing facilities and facilities under development.

\*4 三井不動産リアルティグループの消去前仲介件数です /Number of Mitsui Fudosan Realty Group brokered sales prior to eliminations.

賃貸等不動産・販売用不動産におけるアセットクラス割合  
Asset Class Breakdown for Rental Property and Real Property for Sale



# リスク・機会・競争優位性

## Risk, Opportunity, and Competitive Advantage

## 3 事業状況 Business Situation

Business	Risks	Opportunities	Competitive Advantages
Office	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Changes in office demand due to the spread of telework, etc.</li> <li>✓ Increase in office supply in 2023 and 2025</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Heightened mindset toward productivity improvement among companies and workers</li> <li>✓ Diversification of times, places, etc. for working associated with changes in working styles</li> <li>✓ Expansion of corporate initiatives to achieve carbon neutrality</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Medium- to long-term relationships with about 3,000 tenant companies<sup>*1</sup></li> <li>✓ WORK STYLING members : Approx. 240,000<sup>*2</sup></li> <li>Number of office locations : Approximately 149 (nationwide)<sup>*2</sup></li> <li>✓ Highly competitive property portfolio (locations, product performance, etc.)</li> </ul> <p><small>*1 As of Mar. 31, 2022 *2 As of Jul. 31, 2022</small></p>
Retail	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Imposition of business restrictions due to new epidemics</li> <li>✓ Decline in visitors due to population decline and the emergence of new competing facilities</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Reaffirmation of the experiential value of real facilities following the COVID-19 pandemic</li> <li>✓ Expansion of consumer activity unrestricted by location and time as EC spreads</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Retail tenants : Approx. 2,400<sup>*3</sup>, Tenant Stores : Approx. 9,500<sup>*3</sup></li> <li>✓ Mitsui Shopping Park point card members : Approx. 13 million<sup>*4</sup></li> <li>✓ Approximately 40 years of expertise in retail facility planning, development, tenant sales, and operations</li> </ul> <p><small>*3 As of Apr. 1, 2022 *4 As of Mar. 31, 2022</small></p>
Logistics	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Intensification of competition for land acquisition due to entry of new players</li> <li>✓ Overheating of leasing competition due to high-volume supply of new properties</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Expansion of logistics facilities demand due to EC market growth and reworking of supply chains by cargo owners</li> <li>✓ Further acceleration of ICT utilization against a backdrop of labor shortages</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Track record of advanced logistics facility development extending to 53 properties<sup>*5</sup> in Japan and overseas</li> <li>✓ Close tenant relationships that enable provision of CRE solutions and direct sales to cargo owners (Office tenants : approx. 3,000 companies<sup>*6</sup>, Retail tenants : approx. 2,400 companies<sup>*7</sup> etc.)</li> <li>✓ Ability to propose logistics solutions that leverage ICT and other technology</li> </ul> <p><small>*5 As of Jul. 31, 2022 *6 As of Mar. 31, 2022 *7 As of Apr. 1, 2022</small></p>
Housing (Property Sales to Individuals (Domestic))	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Decline in housing-related demand due to rising interest rates and worsening business sentiment</li> <li>✓ Contraction of domestic housing-related market due to population decline</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Heightened awareness concerning housing associated with diversification of customers' lifestyles</li> <li>✓ Increased use of online business negotiations and electronic contracts by customers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Condominium unit sales : approx. 230,000<sup>*8</sup></li> <li>✓ Planning and development capabilities for realizing a product lineup of city center, large-scale, and redevelopment</li> </ul> <p><small>*8 As of Mar. 31, 2022</small></p>
Hotels and Resorts	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Delayed recovery in inbound customers due to the COVID-19 pandemic</li> <li>✓ Decrease in business travel demand due to restricted activity and changes in working styles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diversification of purposes of stay within domestic demand (Working, living, etc.)</li> <li>✓ Expansion of domestic travel needs due to overseas travel restrictions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mitsui Garden Hotel members : Over 600,000<sup>*9</sup></li> <li>✓ Number of directly managed guest rooms: Approx. 13,100<sup>*10</sup> (domestic and overseas)</li> <li>✓ Development of 13 hotel and resort brands meeting diverse customer needs, from luxury to accommodation-oriented brands</li> </ul> <p><small>*9 As of Mar. 31, 2022 *10 As of Jul. 1, 2022</small></p>
Global (Europe and North America)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Changes in office and housing needs associated with remote work and other changes in working styles</li> <li>✓ Changes in social awareness of sustainability and tightening of regulations concerning properties</li> <li>✓ Risk of interest rate and tax hikes due to shift from monetary easing policy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Preference for high-quality properties in favorable locations due to changes in the need for physical venues</li> <li>✓ Increase in demand for office properties with superior environmental performance</li> <li>✓ Increase in demand for "laboratories and office" buildings associated with the growth of the life sciences industry</li> </ul>	
Global (Asia)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Changes in the need for real retail facilities associated with growth in E-commerce</li> <li>✓ Geopolitical risks caused by US-China tensions</li> <li>✓ Risk of prolonged economic stagnation due to COVID-19</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Expansion of demand for consumption of experiences, etc. unique to physical retail facilities</li> <li>✓ Firm personal demand due to economic growth, growth of the middle class and personal consumption, the advance of urbanization, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Products in every segment, an extensive value chain, and neighborhood creation-style development capabilities</li> <li>✓ A History of Over 30 Years in Each Region</li> <li>✓ Recruitment that is Conscious of the Local Business Community</li> </ul>

主な収益計上セグメント	賃貸	分譲	マネジメント	その他
Major revenue-generating segments	Leasing	Sales	Management	Other
	○	○	○	

### 事業戦略

### Business Strategies

- 働く場所・時間等、多様な働き方のニーズに合わせたアセット・ソフトサービスの提供による生産性向上に向けた新たな価値の創造  
Creation of new value for improving productivity through the provision of assets and soft services that meet the needs of diverse working styles (places, times, etc. of work)
- オフィスの環境性能の向上や、テナントの脱炭素戦略に資するオフィスサービスの提供\* によるカーボンニュートラルの推進  
Promotion of carbon neutrality through the improvement of environmental performance in office buildings, and the provision of office building services that contribute to tenants' decarbonization strategies\*

\*テナントへのグリーン電力の供給等 /Supply of green power to tenants, etc.

### 都心を中心とする優良なオフィスポートフォリオ

### Superior office portfolio centering on central Tokyo

#### 賃貸収益

#### Leasing Revenue

約3,898億円

About ¥ 389.8 billion

(2021年度:連結)

(FY2021; Consolidated)

#### 総貸付面積

#### Total Leased Area

約3,392千㎡

About 3,392 K m<sup>2</sup>

(2021年度:連結)

(FY2021; Consolidated)

#### 貸付面積比率

#### Leased Floor Space Ratio

約90%

About 90 %

(2021年度:首都圏、単体)

(FY2021; Tokyo metropolitan area, Non-consolidated)



### テナントとの厚いリレーション

### Stable Relationships with Tenant Companies

テナント総数 (2022年3月末時点)  
Total Tenants (As of March 31, 2022)

約3,000社

About 3,000

#### 主な入居企業

主な入居企業	/Main Tenant companies
・旭化成(株)	/Asahi Kasei Corp.
・アステラス製薬(株)	/Astellas Pharma Inc.
・EY Japan(株)	/EY Japan Co., Ltd.
・(株)かんぽ生命保険	/JAPAN POST INSURANCE Co., Ltd.
・KDDI(株)	/KDDI CORPORATION
・(株)大和証券グループ本社	/Daiwa Securities Group Inc.
・中外製薬	/CHUGAI PHARMACEUTICAL CO., LTD.
・東レ(株)	/Toray Industries, Inc.
・(株)エヌ・ティ・エー	/NTT DATA Corporation
・(株)博報堂	/Hakuhodo Incorporated
・BofA証券(株)	/BofA Securities Japan Co., Ltd.
・(株)日立製作所	/Hitachi, Ltd.
・(株)ファーストリテイリング	/FAST RETAILING CO., LTD.
・富士通(株)	/Fujitsu Limited
・富士フイルム(株)	/FUJIFILM Corporation
・(株)三井住友銀行	/Sumitomo Mitsui Banking Corporation 等 /etc.

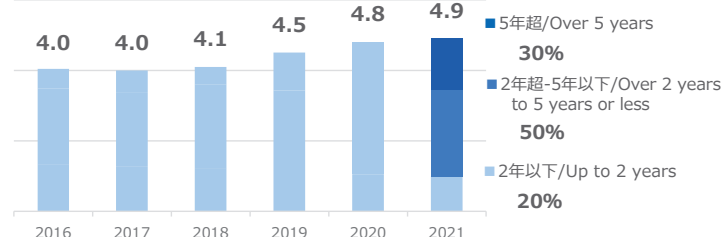
#### オフィス平均契約年数の推移 (2021年度:単体)

Trends in Average Office Contract Duration (FY2021; Non-consolidated)

平均契約期間  
Average Contract Duration

4.9年

4.9 years



# オフィス Offices

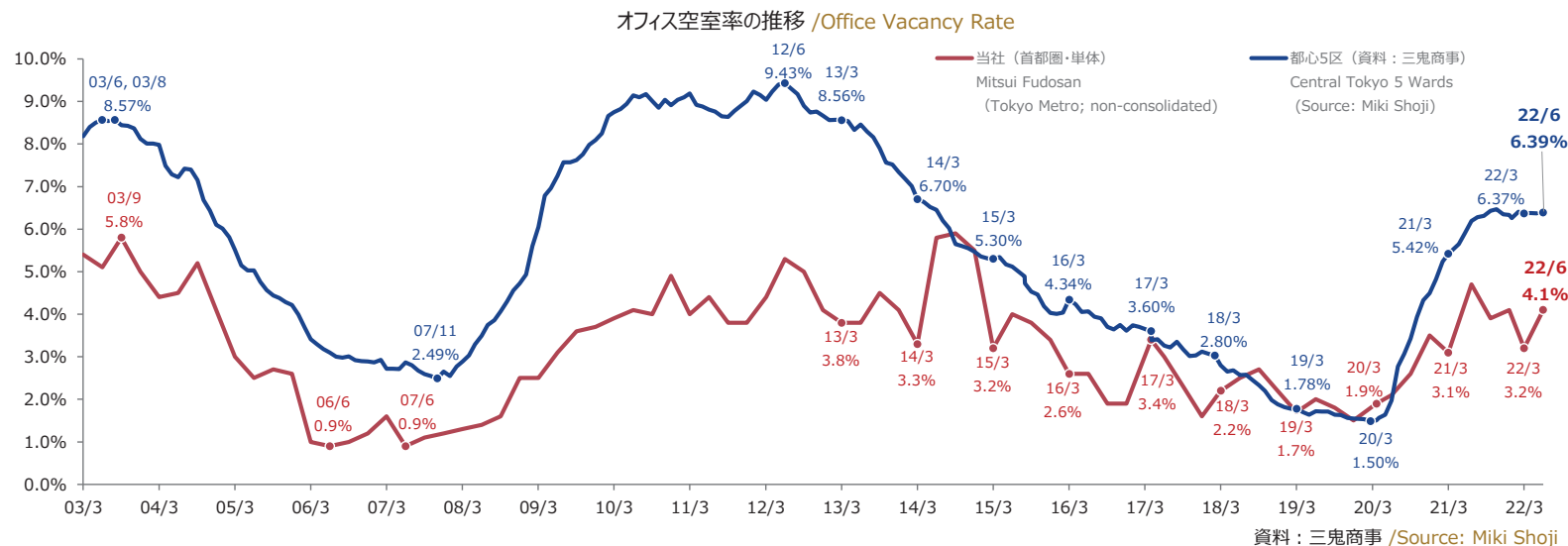
主な収益計上セグメント Major revenue-generating segments	賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
	○	○	○	

## 3 事業状況 Business Situation

### 空室率の推移 Vacancy Rate

空室率（2022年6月時点）  
Vacancy Rate (As of June 2022)

4.1%



### 今後の開発パイプライン Future Development Pipeline

主な新規プロジェクト / Major New Projects

海外プロジェクト / Overseas projects

国内  
Domestic

9物件  
9Project

海外  
Overseas

8物件  
8 Project

竣工年度 FY Completed	プロジェクト名 Project name	所在 Location	延床面積 Total Floor Space	竣工年度 FY Completed	プロジェクト名 Project name	所在 Location	延床面積 Total Floor Space
2022	東京ミッドタウン八重洲 Tokyo Midtown Yaesu	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 289,800 m <sup>2</sup>	2023以降 2023 or later	ブラナンスクエア Brannan Square	サンフランシスコ San Francisco	約 112,000 m <sup>2</sup>
	田町 M-SQUARE Garden TAMACHI M-SQUARE Garden	東京都港区 Minato-ku, Tokyo	約 9,900 m <sup>2</sup>		トリービュー Torrey View	サンディエゴ San Diego	約 45,500 m <sup>2</sup>
	50 ハドソンヤード 50 Hudson Yards	ニューヨーク New York	約 264,000 m <sup>2</sup>		テレビジョンセンター再開発計画(西オフィス棟) Television Centre Redevelopment Project (One Wood Crescent)	ロンドン London	約 16,300 m <sup>2</sup>
	ホワイトシティプレイス(ゲートウェイ セントラル棟・ウエスト棟) White City Place (Gateway Central, West)	ロンドン London	約 36,000 m <sup>2</sup>		The NET	シアトル Seattle	約 - m <sup>2</sup>
	エコワールド30計画 RMZ Ecoworld 30	インド、バンガロール Bangalore, India	約 426,400 m <sup>2</sup>		1-5 Earl Street	ロンドン London	約 - m <sup>2</sup>
2022-	ミッションロック Phase I Mission Rock Phase I	サンフランシスコ San Francisco	約 121,000 m <sup>2</sup>		日本橋一丁目中地区第一種市街地再開発事業 Nihonbashi 1-Chome Central District Project	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 380,300 m <sup>2</sup>
					八重洲二丁目中地区第一種市街地再開発事業 Yaesu 2nd District Central Project	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 388,300 m <sup>2</sup>
					室町一丁目地区 Nihonbashi Muromachi 1st District Project	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 - m <sup>2</sup>
					日本橋一丁目1-2街区 Nihonbashi 1st District 1-2 Project	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 - m <sup>2</sup>
					内幸町一丁目中地区 Uchisaiwaicho 1-chome Central District	東京都千代田区 Chiyoda-ku, Tokyo	約 - m <sup>2</sup>
					内幸町一丁目北地区 Uchisaiwaicho 1-chome North District	東京都千代田区 Chiyoda-ku, Tokyo	約 - m <sup>2</sup>
					神宮外苑地区 Jingu Gaien District	東京都港区 Minato-ku, Tokyo	約 - m <sup>2</sup>

\*竣工年度および延床面積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。

\*Each FY completed, total floor space may change in the future. Some project names are tentative.

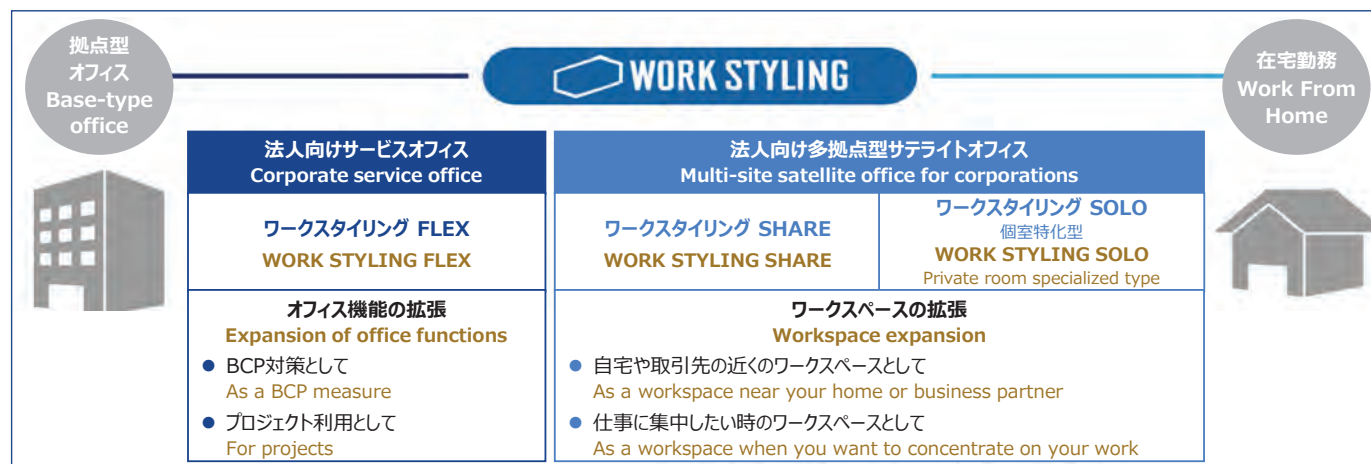


# シェアオフィス Shared Offices

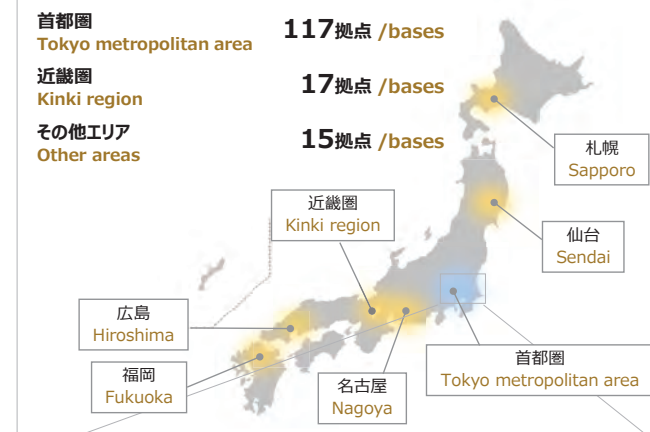
主な収益計上セグメント Major revenue-generating segments	賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
	○			

## 3 事業状況 Business Situation

### 新しい働き方を実現するサービス 法人向けシェアオフィス WORKSTYLING Services for Realizing New Working Styles: Corporate Shared Office "WORK STYLING"



#### 拠点分布と内訳 /Base distribution and breakdown (2022年7月末時点 /As of July 31, 2022)



#### 全国拠点数 /Nationwide Bases

149拠点<sup>\*1</sup> / 149<sup>\*1</sup>

#### 会員企業数 /Member Companies

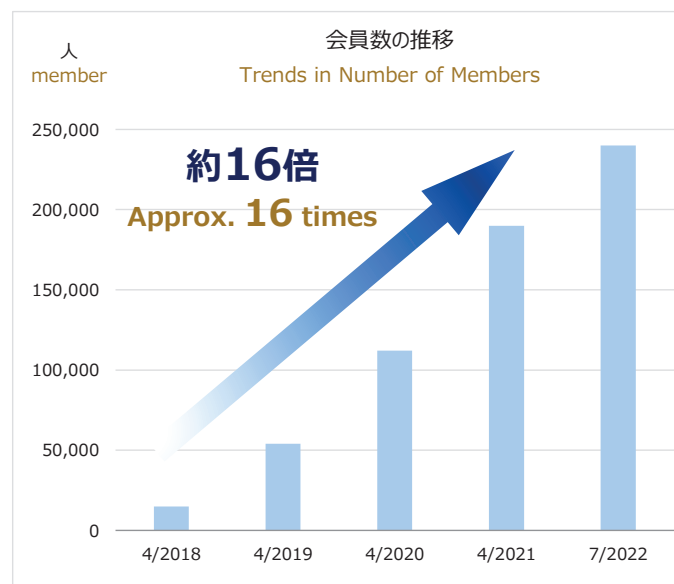
約900社 /About 900

#### 会員数 /Members

約24万人 /About 240,000

<sup>\*1</sup> うち三井ガーデンホテル等との提携：40拠点

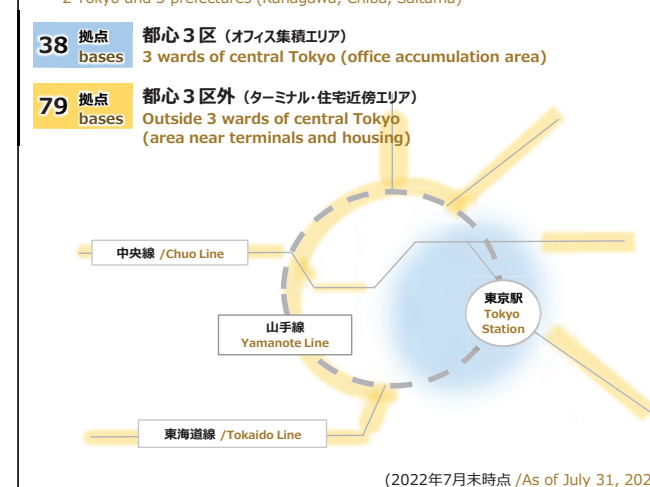
<sup>\*1</sup> Partnership with Mitsui Garden Hotel, etc.: 40 bases  
(2022年7月末時点 /As of July 31, 2022)



#### 首都圏<sup>\*2</sup>の拠点数 /Bases in the Tokyo metropolitan area<sup>\*2</sup>

<sup>\*2</sup> 1都3県 (東京、神奈川、千葉、埼玉)

<sup>\*2</sup> Tokyo and 3 prefectures (Kanagawa, Chiba, Saitama)



(2022年7月末時点 /As of July 31, 2022)

# 商業施設

Retail

主な収益計上セグメント Major revenue- generating segments	賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
	○	○	○	

## 3 事業状況 Business Situation

### 事業戦略

#### Business Strategies

- 来館動機となる魅力的なコンテンツの提供によるリアル施設の価値強化・来館価値の向上  
Strengthening the value of real facilities and enhancing the value of facilities visits by offering compelling content that attracts visitors
- One to Oneマーケティングの推進による会員顧客の利用頻度・購買単価の向上  
Enhancement of member customers' frequency of use and purchase unit price through the promotion of One to One marketing
- 自社ECサイト「&mall」の運営とリアル商業の連携を通じたオムニチャネル化の推進による幅広い購買需要の獲得  
Capture of wide-ranging purchasing demand by promoting an omni-channel through the operation of our own &mall EC site and collaboration with physical retailers

### テナントとの厚いリレーション

#### Stable Relationships with Tenant Companies

総テナント数 (2022年4月1日末時点)

Total Tenants (As of Apr. 1, 2022)

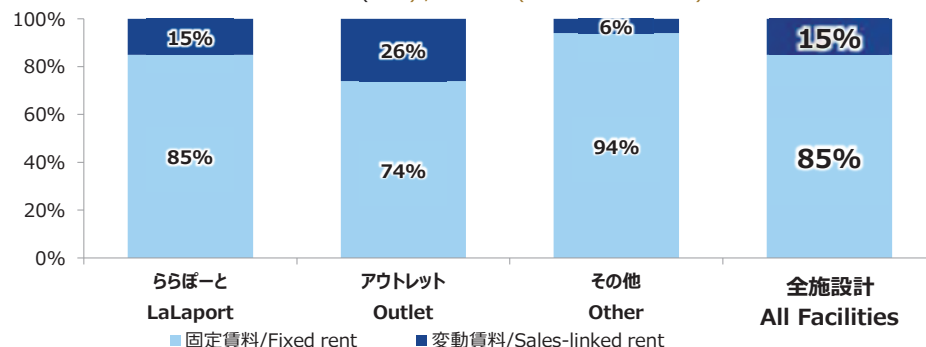
約2,400社  
About 2,400

総出店店舗数 (2022年4月1日時点)

Total No. of Stores Opened (As of Apr. 1, 2022)

約9,500店舗  
About 9,500

固定賃料と変動賃料比率 / Ratio of Fixed & Sales-Linked Rent by Category  
2021年度(単体) / FY2021 (Non-consolidated)



### 日本・アジアに広がる施設ポートフォリオ

#### Facility Portfolio Spanning Japan and Asia

賃貸収益 (2021年度)

Leasing Revenue (FY2021)

約2,262億円  
About ¥ 226.2 billion

総賃貸付面積 (2021年度末時点)

Total Leased Area (As of March 31, 2022)

約2,392千㎡  
About 2,392 km<sup>2</sup>



国内19施設

19 domestic facilities



国内13施設

13 domestic facilities

出店分布 (ららぽーと・三井アウトレットパーク)

Store opening distribution (Store opening distribution)



# 商業施設

Retail

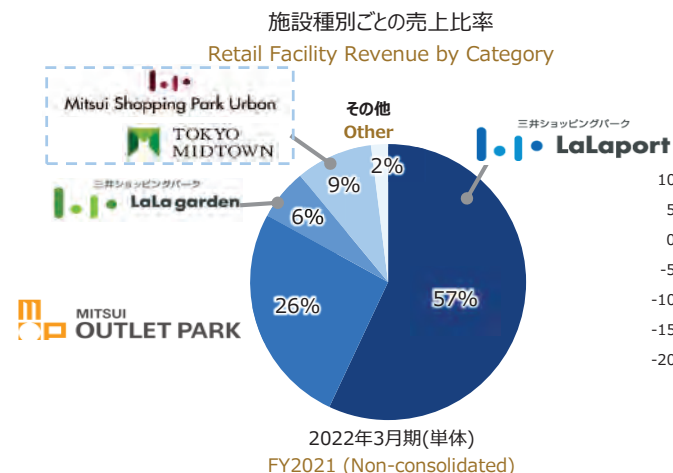
主な収益計上セグメント  
Major revenue-  
generating segments

賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
○	○	○	

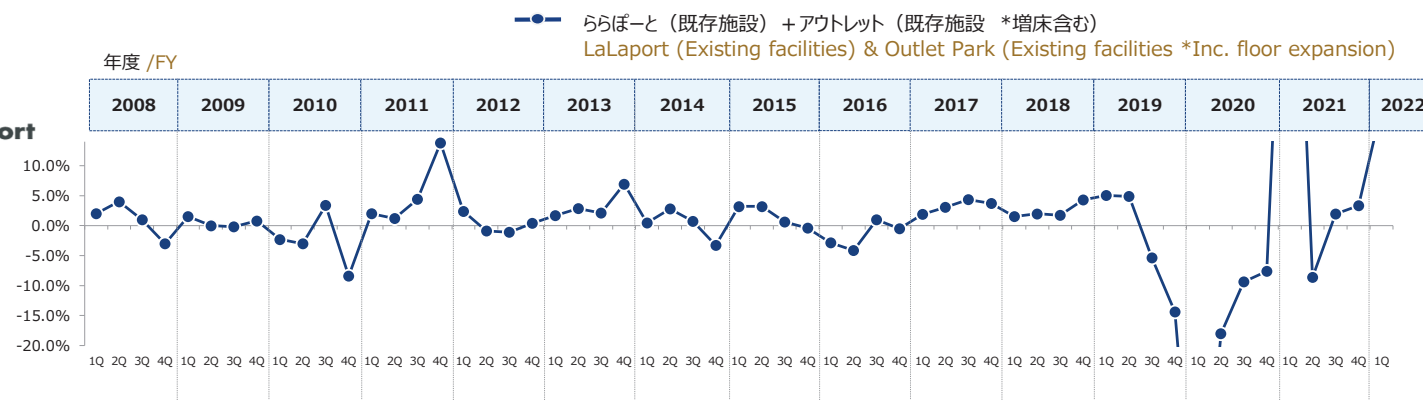
## 3 事業状況 Business Situation

### 施設売上の比率・推移

### Proportion/Trends in Facility Sales



当社施設（国内）売上高前年同期対比 / Mitsui Fudosan: Year-on-Year Change in Domestic Sales



### 大規模リニューアル

### Large-Scale Renewal Projects

実施時期 Execution Period	施設名 Facility Name	所在 Location	リニューアル店舗数/総店舗数 No. of Stores Renewed/ Total No. of Stores
2022年 3月- March 2022 or later	ららぽーと海老名 LaLaport EBINA	神奈川県海老名市 Ebina, Kanagawa	40店舗/約260店舗 40/260

主な新規プロジェクト/Major New Projects

海外プロジェクト / Overseas projects

開業年度 FY Opened	プロジェクト名 Project Name	所在 Location	店舗等面積(延床面積) Store Floor Space (Total Floor Space)
2022	ららぽーと福岡/LaLaport FUKUOKA	福岡県福岡市/Fukuoka, Fukuoka	約/≈ 73,100 m <sup>2</sup>
	三井アウトレットパーククアラルンプール国際空港セパン(3期) MITSUI OUTLET PARK KLIA SEPANG (Phase3)	マレーシア、セランゴール/Selangor, Malaysia	約/≈ 7,000 m <sup>2</sup>
	ららぽーと堺/LaLaport SAKAI	大阪府堺市/Sakai, Osaka	約/≈ 56,200 m <sup>2</sup>
2023以降 2023 or later	ららぽーと台中/LaLaport TAICHUNG	台湾台中市/Taichung City, Taiwan	約/≈ 68,000 m <sup>2</sup>
	三井ショッピングパーク 門真 /Mitsui Shopping Park Kadoma	大阪府門真市/Kadoma, Osaka	約/≈ 66,300 m <sup>2</sup>
	ららぽーと台湾南港/LaLaport NANGANG	台湾台北市/Taipei City, Taiwan	約/≈ 70,000 m <sup>2</sup>
	三井アウトレット台湾林口(2期)/MITSUI OUTLET PARK LINKOU (Phase2)	台湾新北市/New Taipei City, Taiwan	約/≈ 26,900 m <sup>2</sup>
	三井アウトレットパーク台南(2期)/MITSUI OUTLET PARK TAINAN (Phase2)	台湾台南市/Tainan City, Taiwan	約/≈ 10,000 m <sup>2</sup>
	ららぽーと高雄/LaLaport KAOHSIUNG	台湾高雄市/Kaohsiung City, Taiwan	約/≈ 74,000 m <sup>2</sup>
	HARUMI FLAG7街区計画/HARUMI FLAG District 7 Project	東京都中央区/Chuo-ku, Tokyo	未定/TBD

### 今後の開発パイプライン

### Future Development Pipeline



開業年度および店舗等面積、延床面積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。  
Each opening FY and store floor space may change in the future.  
Some project names are tentative.

主な収益計上セグメント	賃貸	分譲	マネジメント	その他
Major revenue-generating segments	Leasing	Sales	Management	Other
	○	○		

### 事業戦略

#### Business Strategies

- 物流コンサルティング<sup>\*1</sup>を含めた顧客へのソリューション提供による事業企画・リーシング等の実現  
Achievement of business planning, leasing, etc. through provision of logistics consulting<sup>\*1</sup> and other solutions to customers
- 機械化・デジタル化を通じた施設の保管・業務効率の向上による競合との差別化の推進  
Promotion of differentiation from competitors by enhancing storage and operational efficiency of facilities through mechanization and digitalization
- これまでの物流施設開発ノウハウを活かした新たな価値の創造<sup>\*2</sup>  
Creation of new value utilizing our logistics facilities development know-how<sup>\*2</sup>

<sup>\*1</sup> 2018年8月に三井不動産がMFロジソリューションズ（株）を設立

<sup>\*1</sup> Mitsui Fudosan established MF Logisolutions Co., Ltd. in August 2018.

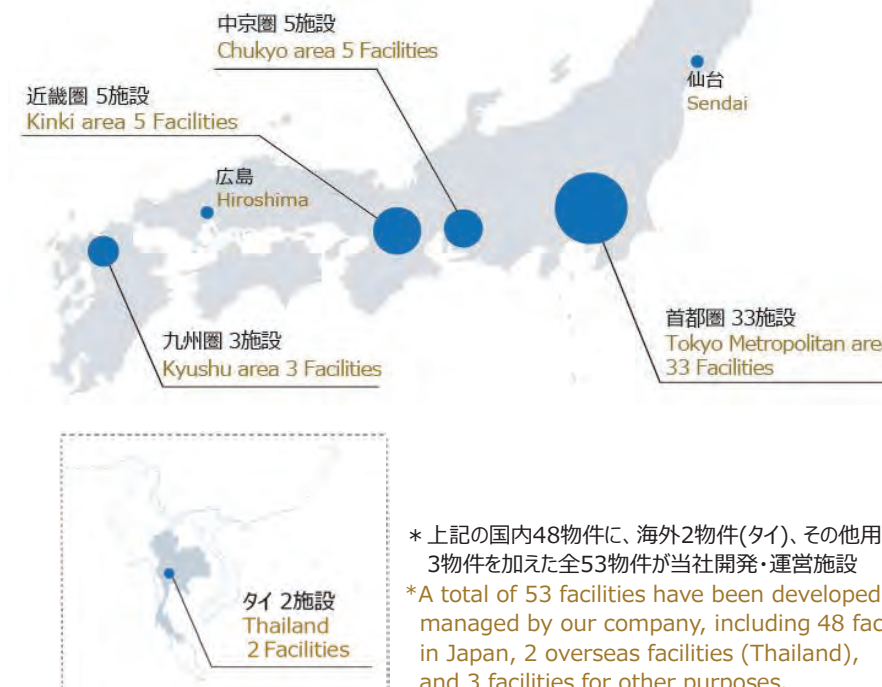
<sup>\*2</sup> データセンターやアーバン型配送拠点など多様な顧客ニーズへの対応

<sup>\*2</sup> Accommodation of diverse customer needs including data centers and urban delivery bases

### 展開エリア

#### Business Development Area

全体	Overall	53
国内	Domestic	51
首都圏	Tokyo Metropolitan area	33
中京圏	Chukyo area	5
近畿圏	Kinki area	5
九州圏	Kyushu area	3
その他	Other	5
海外	Overseas	2
タイ	Thailand	2



### 優良なポートフォリオ

#### Superior Portfolio

#### 当社過去開発物件を含む累計（2022年7月末時点）

Cumulative totals including properties previously developed by the Company  
(As of July 31, 2022)

#### 国内外の開発・運営施設数

#### Domestic and Overseas Development and Operation Facilities

施設数	累計総投資額
Number of Facilities	Cumulative Investment
計53物件	約7,000億円以上
Total 53 properties	Over ¥700.0 billion
総延床面積	
Total Floor Space	
約420万㎡	
About 4.2 million m <sup>2</sup>	

#### 当社保有・稼働中施設

#### Company-Owned Facilities Under Development

施設数 Number of Facilities
計14施設 Total 14
総延床面積 Total Floor Space
約160万㎡ About 1.6 million m <sup>2</sup>

\* 上記の国内48物件に、海外2物件(タイ)、その他用途施設3物件を加えた全53物件が当社開発・運営施設

\*A total of 53 facilities have been developed and managed by our company, including 48 facilities in Japan, 2 overseas facilities (Thailand), and 3 facilities for other purposes.



# 物流施設 Logistics

主な収益計上セグメント Major revenue-generating segments	賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
	○	○		

## 3 事業状況 Business Situation

### 厚い荷主ネットワーク Stable Owner Network

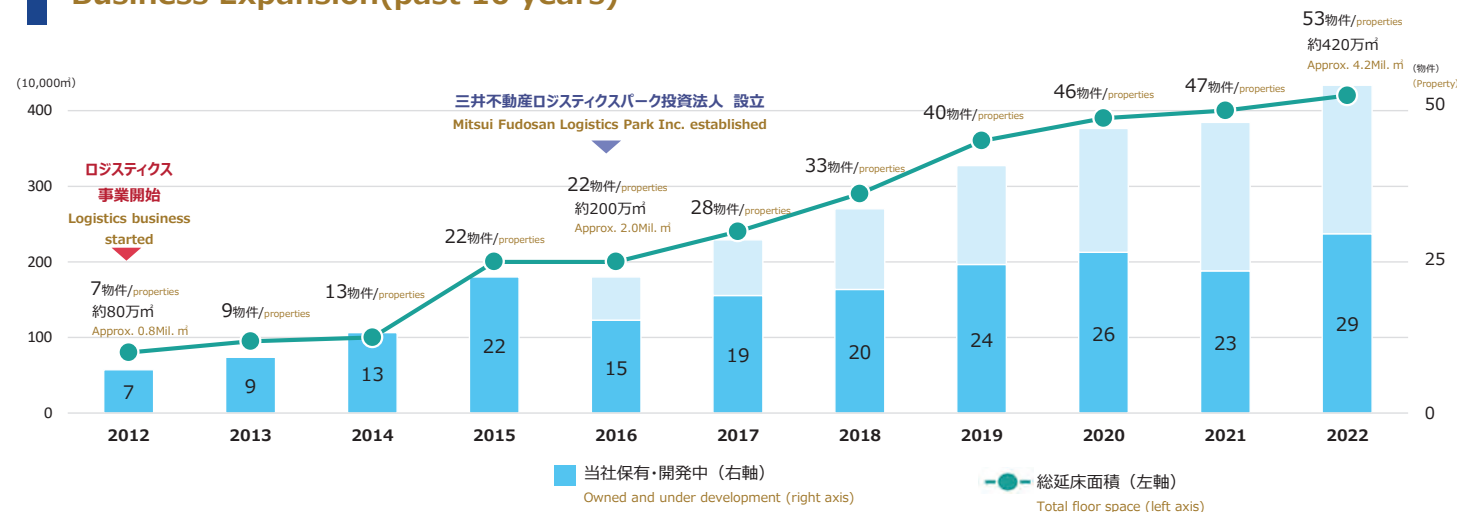
オフィステナント数 (2022年3月末時点)  
Office Tenants (As of March 31, 2022)

約3,000社  
About 3,000

商業施設テナント数 (2022年4月1日時点)  
Retail Tenants (As of April 1, 2022)

約2,400社  
About 2,400

### 事業拡大の実績 (過去10年間) Business Expansion (past 10 years)



### 今後の開発パイプライン Future Development Pipeline

主な新規プロジェクト / Major New Projects

海外プロジェクト / Overseas projects

プロジェクト (2022年7月末時点)  
Projects (As of July 31, 2022)

15件以上  
Over 15

竣工年度 FY Completed	プロジェクト名 Project Name	所在 Location	延床面積 Total Floor Space	竣工年度 FY Completed	プロジェクト名 Project Name	所在 Location	延床面積 Total Floor Space
2021-	バンナー2ロジスティクスパーク Bangna 2 Logistics Park	タイ王国バンコク Bangkok, Thailand	約 160,000 ㎡	2023以降 2023 or later	MFLP新木場Ⅱ MFLP SHINKIBA Ⅱ	東京都江東区 Koto-ku, Tokyo	約 28,500 ㎡
2022	東京レールゲート EAST Tokyo Rail Gate EAST	東京都品川区 Shinagawa-ku, Tokyo	約 174,400 ㎡		MFLP座間 MFLP ZAMA	神奈川県座間市 Zama, Kanagawa	約 134,500 ㎡
	MFLP東名綾瀬 MFLP Tomei Ayase	神奈川県綾瀬市 Ayase, Kanagawa	約 58,200 ㎡		MFLP海老名南 MFLP EBINA MINAMI	神奈川県海老名市 Ebina, Kanagawa	約 37,600 ㎡
	MFLP海老名Ⅰ MFLP Ebina Ⅰ	神奈川県海老名市 Ebina, Kanagawa	約 122,200 ㎡		MFLP仙台名取Ⅰ MFLP SENDAI NARORI Ⅰ	宮城県名取市 Natori, Miyagi	約 44,800 ㎡
	MFLP・SGR福岡粕屋 SG Realty MFLP Fukuoka Kasuya	福岡県糟谷郡 Kasuya-gun, Fukuoka	約 36,100 ㎡		MFLP名古屋岩倉 MFLP NAGOYA IWAKURA	愛知県岩倉市 Iwakura, Aichi	約 58,400 ㎡
	MFLP新木場Ⅰ MFLP SHINKIBA Ⅰ	東京都江東区 Koto-ku, Tokyo	約 9,600 ㎡		大阪市此花区西島物流施設 Osaka City, Konohana-ku, Torishima Logistics Project	大阪府大阪市 Osaka, Osaka	約 59,200 ㎡
	MFLP弥富木曽岬 MFLP Yatomi Kisosaki	三重県桑名郡 Kuwana-gun, Mie	約 97,100 ㎡		MFLP一宮 MFLP ICHINOMIYA	愛知県一宮市 Ichinomiya, Aichi	約 66,000 ㎡
	MFLP平塚Ⅲ MFLP HIRATSUKA Ⅲ	神奈川県平塚市 Hiratsuka, Kanagawa	約 28,500 ㎡		MFLP三郷 MFLP MISATO	埼玉県三郷市 Misato, Saitama	約 38,800 ㎡

竣工年度および延床面積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。

FY completed and total floor space may change in the future. Some project names are tentative.

賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
○			

消費者への幅広い購買選択肢の提供とテナントの在庫管理の効率化等を目指した

「リアル施設」「ECサイト」「ロジスティクス」を組み合わせた当社ならではの「三位一体化」の推進

Promote the Company's unique "trinity" that combines "real retail facilities," "e-commerce sites," and "logistics," aiming to provide consumers with a wide range of purchasing options and improve the efficiency of tenant inventory management

#### 商業の強み /Retail Strengths

会員数 /Members

約1,300万人<sup>\*1</sup>  
About 13.0 million<sup>\*1</sup>

施設売上 /Facility Sales

約1.2兆円<sup>\*2</sup>  
About ¥1.2 trillion<sup>\*2</sup>

商業テナント /Retail Facility Tenants

約2,400社<sup>\*3</sup>  
About 2,400<sup>\*3</sup>

総店舗数 /Total Number of Shops

約9,500店<sup>\*3</sup>  
About 9,500 shops<sup>\*3</sup>

安全安心の徹底

Ensuring safety and security

来館価値の向上

Increasing the value of your visit

オムニチャネル化の推進

Promoting omni channelization

×

#### 商業DX /Retail DX

Mitsui Shopping Park  
& m a l l



総店舗数 /Total Number of Shops

約400店<sup>\*1</sup>  
About 400 shops<sup>\*1</sup>

×

#### 物流施設 /Logistics Facilities

MFLP Mitsui Fudosan  
Logistics Park



物流拠点 /Logistics Facility Bases

約53棟<sup>\*4</sup>  
About 53<sup>\*4</sup>

貸付面積 /Leased Area

約420万㎡<sup>\*4</sup>  
About 4.2 million m<sup>2</sup><sup>\*4</sup>

\*1 2022年3月末時点 /As of March 31, 2022

\*2 2021年度実績 /FY2021 Results

\*3 2022年4月1日時点 /As of April 1, 2022

\*4 2022年7月末時点 /As of July 31, 2022

# 国内住宅分譲

## Property Sales to Individuals

主な収益計上セグメント  
Major revenue-  
generating segments

賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
	○		

## 3 事業状況 Business Situation

### 事業戦略

#### Business Strategies

- グループソリューション力を生かした事業機会獲得  
Gain business opportunities by making use of collective solution capabilities of group
- 高額物件、大規模物件、短期回転型物件、  
賃貸マンション等の幅広い商品ラインナップの展開  
Roll out wide range of products, including high-grade condominiums, large-scale developments, short-turnover properties, rental condominiums, etc.

### 計上予定戸数と進捗状況

#### Planned Units to be Recorded and Progress

マンション契約計上戸数  
Number of Condominium  
Contracts Posted

3,250戸  
3,250 units

(2022年5月13日公表  
/Announced : As of May 13, 2022)

契約進捗率

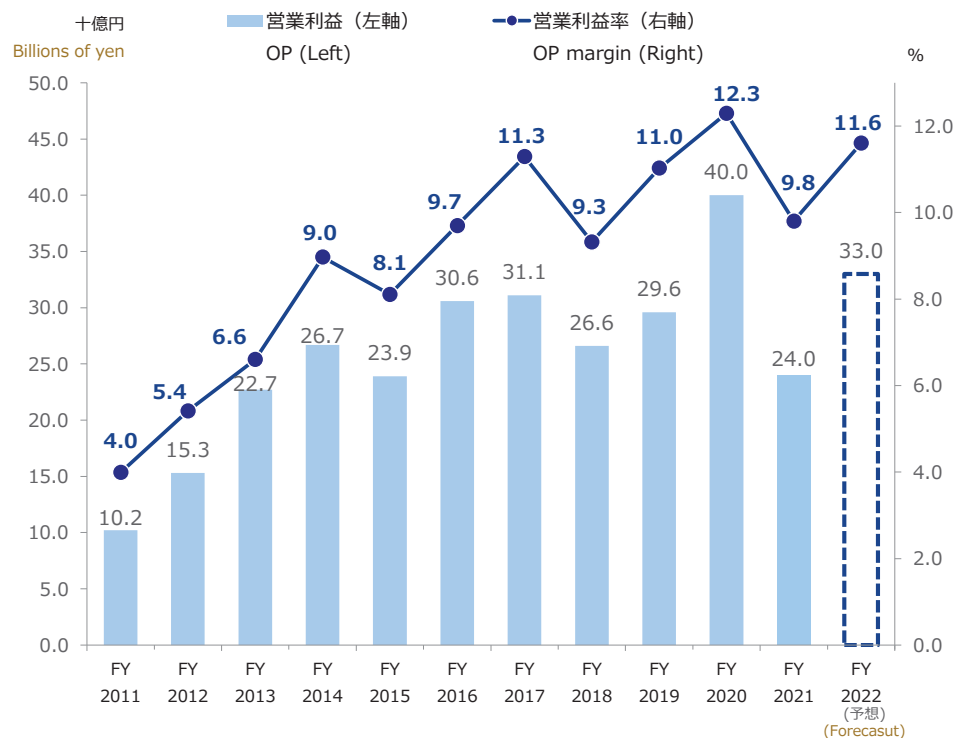
Contract Progress Rate

約83%  
About 83%

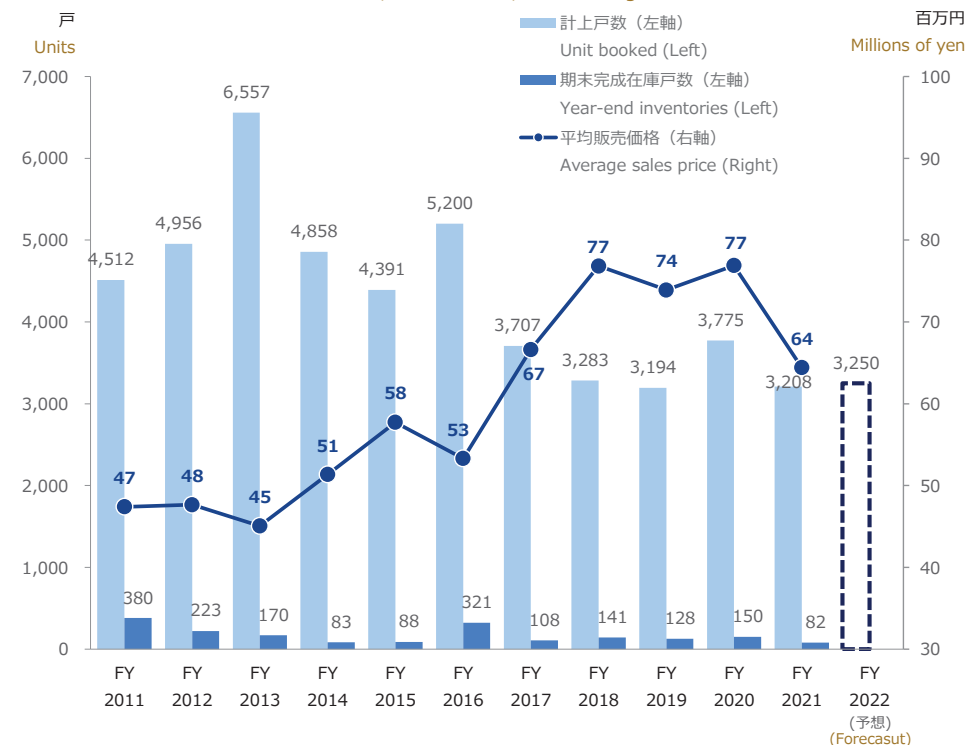
(2022年6月末時点 /As of June 30, 2022)

住宅分譲 営業利益・営業利益率の推移

Property sales to Individuals –  
Sales and Operating Profit Margin



マンション計上戸数、完成在庫、平均販売価格の推移  
Condominium – Trend of  
Units booked , Inventories , and Average Sales Price



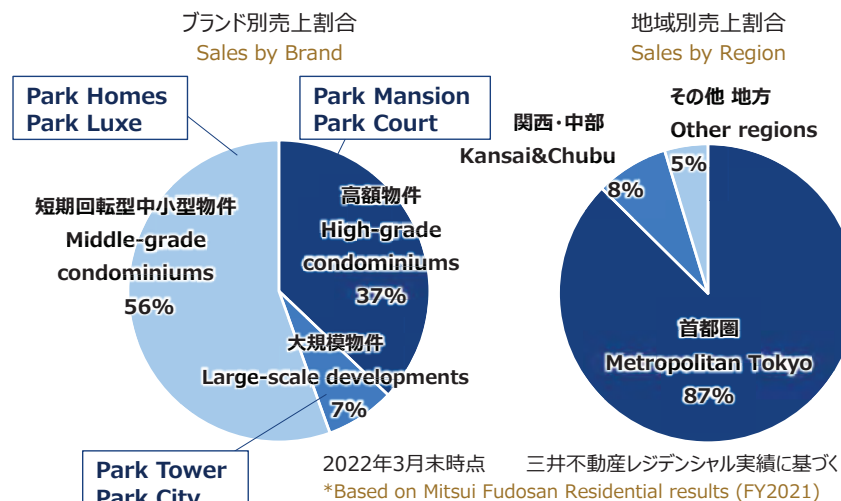
# 国内住宅分譲

## Property Sales to Individuals

主な収益計上セグメント Major revenue- generating segments	賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
		○		

## 3 事業状況 Business Situation

### マンションブランド・地域別売上比率 Sales by Brand & Region

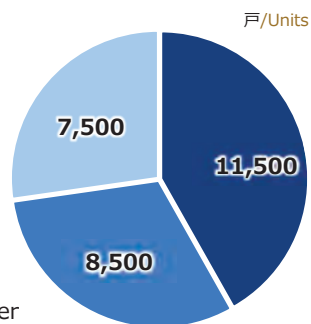


### 豊富なランドバンク An Abundant Land Bank

約27,500戸<sup>\*1</sup>  
About 27,500 units<sup>\*1</sup>

\*1 計画段階の再開発事業を含む  
\*1 Incl. redevelopment project  
in the planning phase

- 22-24年度  
FY2022-24
- 25-27年度  
FY2025-27
- 28年度以降  
FY2028 or later



### 再開発を中心とした豊富なパイプライン An Abundant Pipeline Focusing Mainly on Redevelopment

主な大規模プロジェクト・ハイエンド向けプロジェクト / Major Large-Scale Projects / High-end Projects

主な計上年度 Major FY to be Reported	プロジェクト名 Project Name	所在 Location	総販売戸数 <sup>*2</sup> Total No. of Units Sold <sup>*2</sup>
2022	SHIROKANE THE SKY	東京都港区 Minato-ku, Tokyo	約 770 戸
	パークコート千代田四番町 Park Court Chiyoda Yonbancho	東京都千代田区 Chiyoda-ku, Tokyo	約 170 戸
	パークシティ柏の葉キャンパス サウスマークタワー PARK CITY KASHIWANOHA CAMPUS SOUTH MARK TOWER	千葉県柏市 Kashiwa, Chiba	約 360 戸
	パークコート神宮北参道 ザタワー PARK COURT JINGU KITASANDO THE TOWER	東京都渋谷区 Shibuya-ku, Tokyo	約 470 戸
2023	HARUMI FLAG (板状棟) HARUMI FLAG	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 2,700 戸
	幕張ベイパーク ミッドスクエアタワー MAKUHARI BAY-PARK MID SQUARE TOWER	千葉県千葉市 Chiba, Chiba	約 750 戸
	大宮スカイ&スクエア ザ・タワー OMIYA SKY & SQUARE THE TOWER	埼玉県さいたま市 Saitama, Saitama	約 400 戸
	パークタワー勝どきミッド/サウス Park Tower KACHIDOKI MID/SOUTH	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 1,670 戸
2024以降 2024 or later	三田ガーデンビルズ Minato-ku Mita 1-chome Project	東京都港区 Minato-ku, Tokyo	約 1,000 戸
	西新宿五丁目中央南地区計画 Nishishinjuku 5-chome Central South District Project	東京都新宿区 Shinjuku-ku, Tokyo	約 450 戸
	新宿区高田馬場四丁目計画 Shinjuku-ku Takadanobaba 4-chome Project	東京都新宿区 Shinjuku-ku, Tokyo	約 300 戸
	伊丹市稲野町計画 南街区 Itami City Inano-cho project, South Area	兵庫県伊丹市 Itami, Hyogo	約 570 戸
	中野区町東地区計画 Nakano Kakoicho East District Project	東京都中野区 Nakano-ku, Tokyo	約 720 戸
	小岩駅北口地区計画 Koiwa Station Kitauchi District Project	東京都江戸川区 Edogawa-ku, Tokyo	約 730 戸
	豊海地区計画 Toyomi District Project	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 2,000 戸
	月島三丁目南地区計画 Tsukushima 3-chome South District Project	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 720 戸
	三田小山西地区計画 Mita Koyama West District Project	東京都港区 Minato-ku, Tokyo	約 1,450 戸
	東金町一丁目西地区計画 Hiqashikanamachi 1-Chome West District Project	東京都葛飾区 Katsushika-ku, Tokyo	約 860 戸

(注) 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 シェア勘案前

\*3 地権者住戸等を含む総戸数

Note : FY to be reported and total number of units sold may change in the future. Some project names are tentative.

\*2 The total number of units is before taking into account the Company's share.

\*3 Total number of units including units owned by landowners, etc.



# 投資家向け分譲等

Property Sales to Investors, etc.

主な収益計上セグメント

Major revenue-generating segments

賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
	○		

3

事業状況

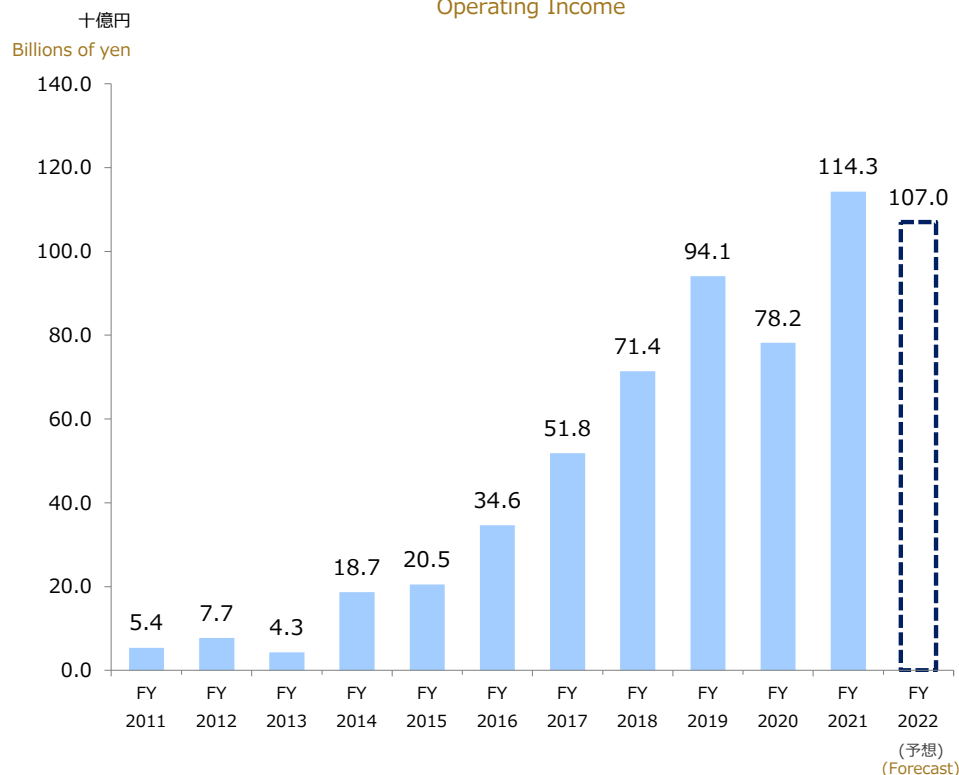
Business Situation

## 基本方針

### Basic Policy

- 自社開発・運営による保有期間賃料の拡大  
Increase of Rent over Holding Period through Internal Development and Operation
- 幅広い売却先ネットワークと売却時期見極めによる売却利益の極大化  
Maximization of Sales Profit through Wide-Ranging Buyer Network and Determining Optimal Sale Timing

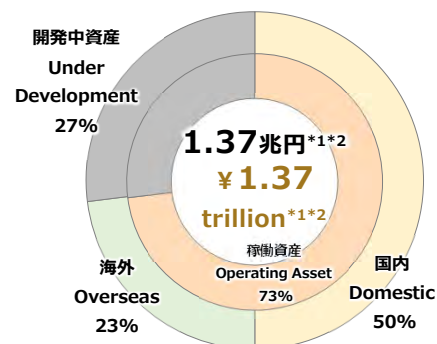
投資家向け分譲・海外住宅分譲 営業利益推移  
Property Sales to Investors and Individuals (Overseas)  
Operating Income



## 資産残高・稼働物件利回り・売却実績 (2022年3月期)

Outstanding Assets/Returns from Operating Properties/Sale Results

(For the Year Ended March 31, 2022)



稼働資産/Operating Asset	
期待NOI利回り Expected NOI yield	6.5%
うち、国内 /Domestic	6.8%
うち、海外 /Overseas	5.8%

\*1 資産割合の内訳/Asset breakdown

稼働資産/Operating Asset						開発中 Under Development	合計 Total	
国内/Domestic					海外 Overseas			
オフィス Office	商業 Retail	物流 Logistics	賃貸住宅 Rental Housing	その他 Other				
18%	10%	12%	9%	1%	23%	27%	100%	1.37 兆円/trillion yen

\*2 2022年3月末簿価/Book value at the end of March, 2022.

過去に売却した主な資産の事例/Examples of major assets sold in the past

売却年度 FY to be sold	用途 Use	物件名 Project Name	利回り*3 Yield*3
FY2019	オフィス /Office	大崎ブライトコア・ブライトプラザ /Osaki Bright Core, Bright Plaza	3.2%
	物流 /Logistics	物流施設3物件 /3 logistics facility buildings	4.3~4.9%
	商業 /Retail	TENJIN216 /TENJIN216	3.6%
FY2020	オフィス /Office	新橋M-SQUARE Bright /SHINBASHI M-SQUARE Bright	2.9%
	オフィス /Office	大崎ブライトタワー /Osaki Bright Tower	3.2%
	オフィス /Office	名古屋三井ビルディング2物件 /2 Nagoya Mitsui Buildings	3.7~4.2%
	物流 /Logistics	物流施設3物件 /3 logistics facility buildings	4.0~4.8%
	オフィス /Office	グラントウキョウサウスタワー /GRAN TOKYO SOUTH TOWER	2.8%
FY2021	商業 /Retail	銀座5丁目グローブ /Ginza 5-chome GLOBE	2.8%
	商業 /Retail	竹下通りスクエア /Takeshita-dori Square	3.5%
	オフィス /Office	飯田橋グラン・ブルーム /Iidabashi Grand Bloom	2.8%
	オフィス /Office	中之島三井ビルディング /Nakanoshima Mitsui Building	3.3%
	物流 /Logistics	物流施設3物件 /3 logistics facility buildings	3.9~4.2%

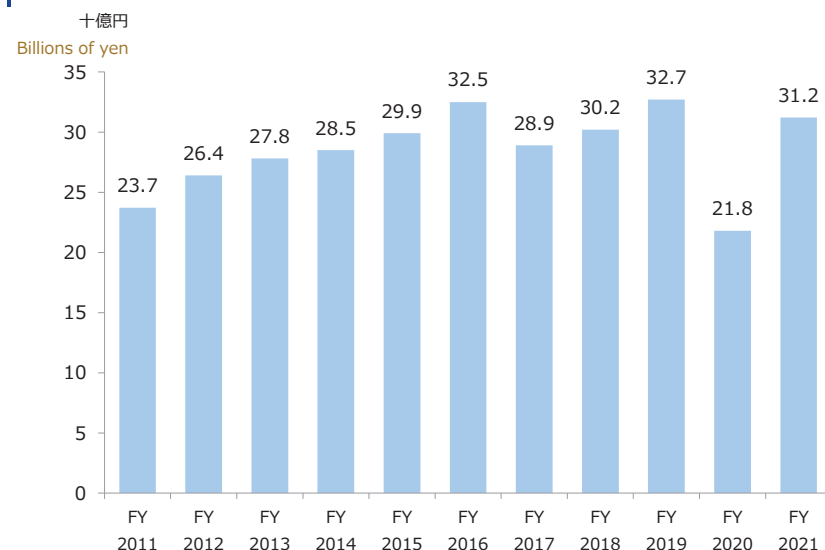
\*3 売却先にて開示された、当該物件の鑑定評価に基づく直接還元利回りを記載

\*3 Describes the direct capitalization yield based on the appraisal value of the property, disclosed to the seller.

## 貸し駐車場の運営管理(リパーク事業)、オフィス・商業・住宅等の預かり資産の運営管理など Operation and Management of Rental Parking (Re-Park), Assets in Custody (Office, Commercial, Housing, etc.)

### プロパティマネジメントの営業利益推移

#### Trends in Operating Income for Property Management



### 貸し駐車場 (リパーク)

#### Rental Parking (Re-Park)

「三井のリパーク」は1994年のスタート以来、日本全国で駐車場事業を展開。駐車場経営のサポートを通じて土地の有効活用を行うなど、活気ある街づくりに貢献。

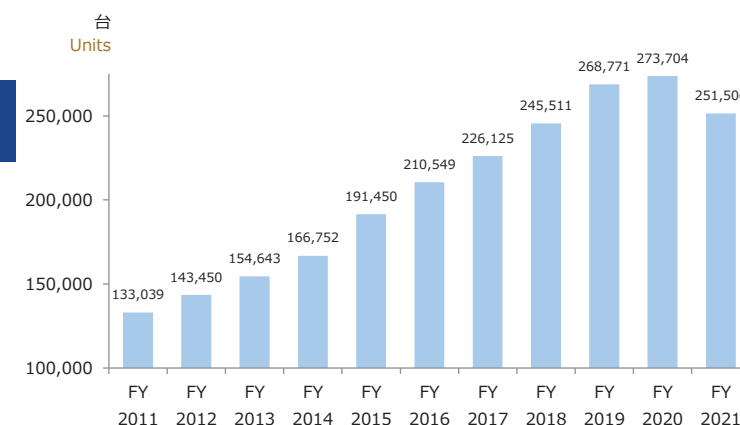
In the years since it was first established in 1994, Mitsui Re-Park has expanded its parking business throughout Japan. We are contributing to creating neighborhoods full of vitality by making effective use of land with the support of our parking area management.



管理台数  
Managed Units

約25万台  
About 250 K units

#### リパーク駐車場管理台数推移 Car Park Leasing Track Record



## 運営管理委託 (オフィス・商業・住宅等) /Contracted Operation and Management (Office, Commercial, Housing, etc.)

### オフィス /Office

総貸付面積  
Total Leased Area

約3,396千㎡  
About 3,396 K m<sup>2</sup>

### 商業 /Retail

総貸付面積  
Total Leased Area

約2,392千㎡  
About 2,392 K m<sup>2</sup>

### 住宅 /Housing

マンション分譲戸数  
Condominiums Sold

約23万戸<sup>\*1</sup>  
About 230 K units<sup>\*1</sup>

<sup>\*1</sup> 1984年以降、共同事業のシェア考慮前の数値  
<sup>\*1</sup> Since 1984; does not take into account sharing businesses

マンション管理戸数  
Condominiums Managed

約28万戸  
About 280 K units

長年の実績の中で培われたノウハウに加え、当社グループの総合力を活かしたマンション管理サービスを提供  
Our condominium management service draws on the know-how we have accumulated through years of successful operations, and the collective strengths of the group as a whole.

賃貸住宅管理戸数  
Rental Housing Units Managed

約14万戸  
About 140 K units

建物オーナー・入居者の双方に対して、賃貸マンションの運営・仲介に関するサービスを提供  
We provide rental condominium operation and brokerage services for building owners and tenants.

# 仲介・アセットマネジメント Brokerage, Asset Management

主な収益計上セグメント Major revenue- generating segments	賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
			○	

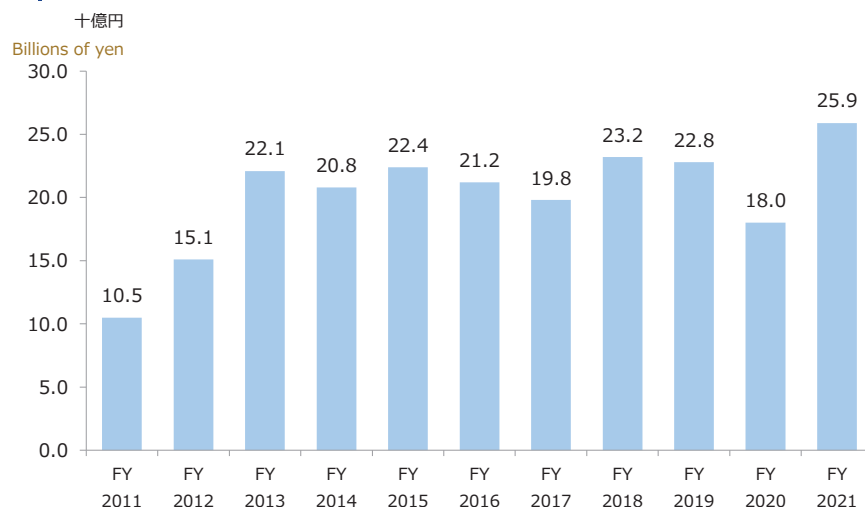
## 3 事業状況 Business Situation

### 個人向け仲介(リハウス事業)、REIT等のアセットマネジメントなど

### Brokerage for Individuals (Re-House), Asset Management such as REITs, etc.

#### 仲介・アセットマネジメントの営業利益の推移

Trends in Operating Income from Brokerage and Asset Management



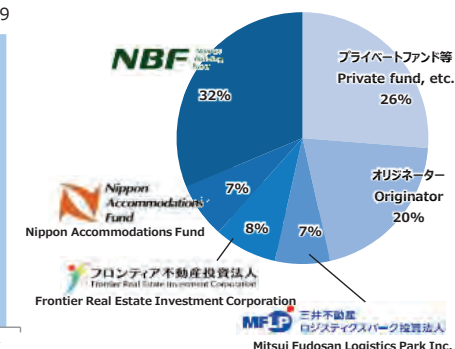
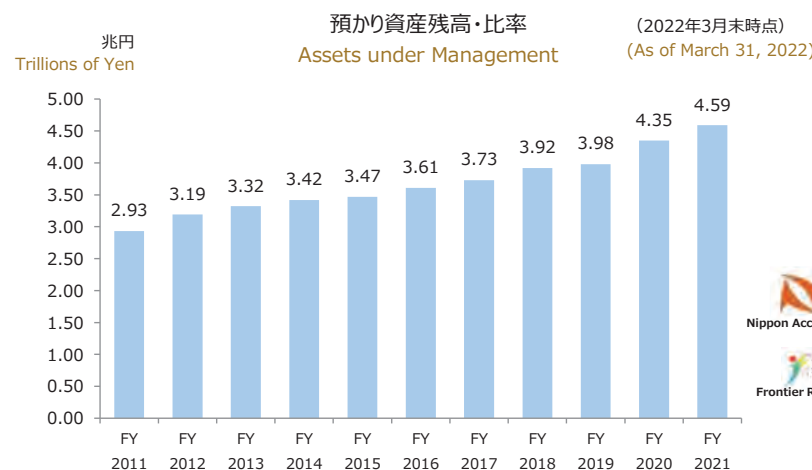
(注) : 18/3期以前の数値は旧セグメント「三井ホーム」の賃貸管理における営業利益を除く。19/3期は組み換え後の数値を基に算出

Note : Figures for FY2017 and earlier exclude operating income in the former segment "Mitsui Home" for rental management.

In the FY2018, figures were calculated based on the reclassified segments

#### REIT等からの預かり資産の拡大

Expanded Assets under Custody through REITs, etc.



#### 仲介取扱件数36年連続No.1「三井のリハウス」

Mitsui Re-House No.1 for 36 consecutive years (number of brokerages handled)

#### 売買仲介取扱件数36年<sup>\*1</sup> 連続NO.1

No.1 in number of brokerages handled  
for 36 consecutive years<sup>\*1</sup>

三井不動産リアルティは、不動産に関する「売却」「購入」「賃貸」「活用」等、多様化する顧客ニーズに応え、安心・安全な取引を実施しています。  
Mitsui Fudosan Realty meets customers' diversifying needs in real estate operations such as sale, purchase, leasing, and usage to achieve safe and secure transactions.

<sup>\*1</sup> 1986年度から2021年度まで/FY1986-FY2021

#### 三井のリハウス



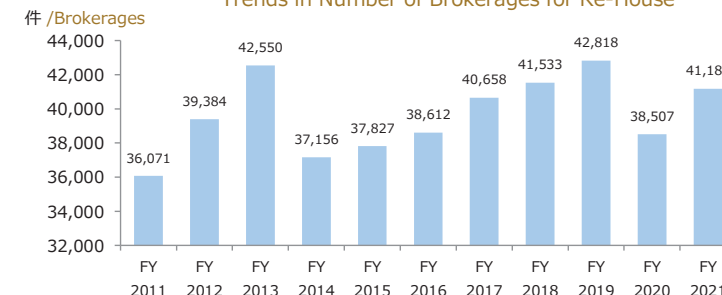
#### 売買仲介実績 / Brokerage Market (2022年3月期/FY2021)

	手数料収入 (十億円) Fees/Revenue (Billions of yen)	取扱件数 (件) Transactions (Units)	取扱高 (十億円) Transaction Volume (Billions of yen)	店舗数 (店) Number of Stores
1 三井不動産リアルティ Mitsui Fudosan Realty	90.1	41,183	1,892.6	291
2 A社 /Company A	71.5	28,750	1,577.9	199
3 B社 /Company B	71.2	38,144	1,453.3	256
4 C社 /Company C	39.8	10,081	964.8	94
5 D社 /Company D	22.9	8,226	550.3	71

資料 : (株)不動産経済研究所「日刊不動産経済通信2022.5.25」

Source: Real Estate Economic Institute (As of May 25, 2022)

#### リハウス仲介件数推移 Trends in Number of Brokerages for Re-House



# ホテル・リゾート Hotels and Resorts

主な収益計上セグメント  
Major revenue-  
generating segments

賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
			○

## 3 事業状況 Business Situation

### 事業戦略

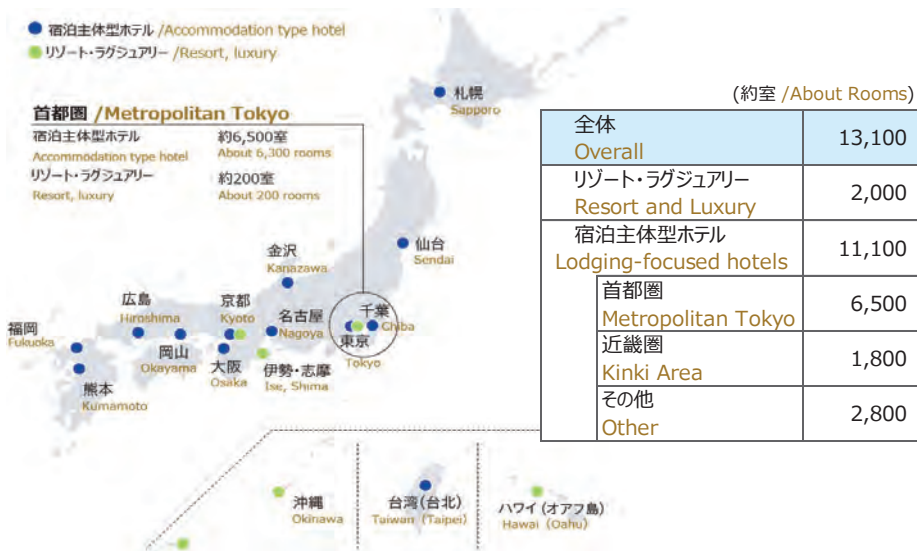
#### Business Strategies

- 「滞在する場」の提供による「働く」「住む」等の新たな需要<sup>\*1</sup>の取り込み  
Capturing new demand<sup>\*1</sup> for "Working" and "Living" by providing "Places to stay"
  - 会員組織<sup>\*2</sup>のサービス拡充等によるロイヤルカスタマーの拡大・深化  
Expand and deepen the base of loyal customers by expanding services of membership organizations<sup>\*2</sup>, etc.
  - 海外渡航制約を受けた国内旅行ニーズの積極的な取り込み  
Proactively capturing domestic travel needs in response to restrictions on overseas travel
- <sup>\*1</sup> テレワーク、短期居住、病院療養・付き添いによる滞在ニーズ等 / Telework, short term residence, hospital care, stay needs due to escort, etc.  
<sup>\*2</sup> MGH Rewards Club等 / MGH Rewards Club ect.

### 優良なポートフォリオ Superior Portfolio

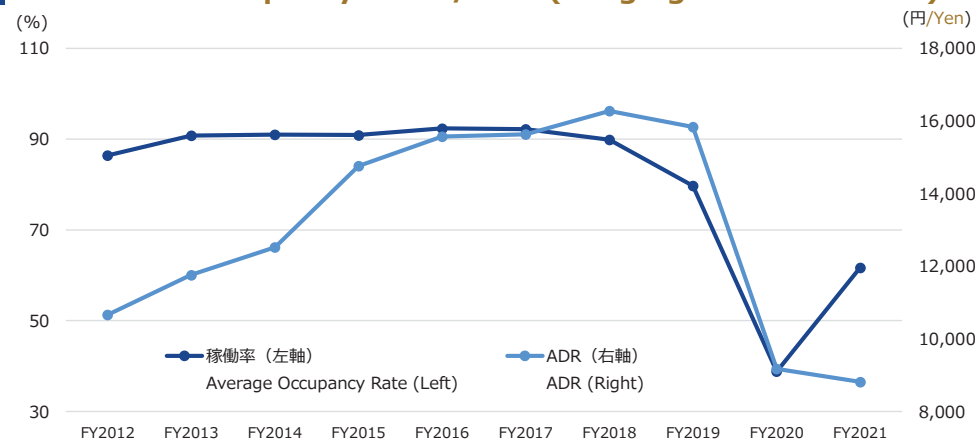
52施設 約13,100室  
Total 52 About 13,100 rooms

国内外含む、2022年7月1日時点  
Domestic and overseas, as of July 1, 2022



### 稼働率・ADRの推移(宿泊主体型ホテル)

#### Trends in Occupancy Rates/ADR (Lodging-focused hotels)



### 今後の開発パイプライン

#### Future Development Pipeline

客室数 (海外を含む)  
No. of rooms (Including overseas)

約700室  
About 700 rooms

国内外含む、2022年7月1日時点  
Domestic and overseas, as of July 1, 2022

主な新規プロジェクト / Major New Projects

海外プロジェクト / Overseas projects

開業年度 FY Opened	プロジェクト名 Project Name	所在 Location	客室数 No. of Rooms
2022	三井ガーデンホテル柏の葉パークサイド Mitsui Garden Hotel Kashiwa-no-ha Park Side	千葉県柏市 Kashiwa, Chiba	約 150 室
2023以降 2023 or later	ブルガリ ホテル 東京 The Bvlgari Hotel Tokyo	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 100 室
	京都三条ホテル計画 Kyoto Sanjo Hotel Project	京都府京都市 Kyoto, Kyoto	約 190 室
	敦化北路ホテル Dunhua North Road Bridge Project	台湾、台北市 Taipei City, Taiwan	約 180 室
	ウォルドルフ・アストリア東京日本橋 Waldorf Astoria Tokyo Nihonbashi	東京都中央区 Chuo-ku, Tokyo	約 200 室
	神奈川県足柄下郡箱根町計画 Hakone Project	神奈川県足柄下郡 Ashigarashimo-gun, Kanagawa	未定 TBD



# 新築請負・東京ドーム

## New Build Contract - Tokyo Dome

主な収益計上セグメント Major revenue-generating segments	賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
				○

## 3 事業状況 Business Situation

### 新築請負 New Build Contracts

供給棟数  
Buildings Supplied

約25万棟  
about 250,000

(注) 過去48年間累計

Note : Cumulative total in the last 48

大型施設供給棟数  
Large Facilities Supplied

5,000棟超  
Over 5,000



### 東京ドーム Tokyo Dome

東京ドームシティ来場者数  
Visitors to Tokyo Dome City

約4,000万人/年  
about 40M people /year  
(2019年度 / FY2019)

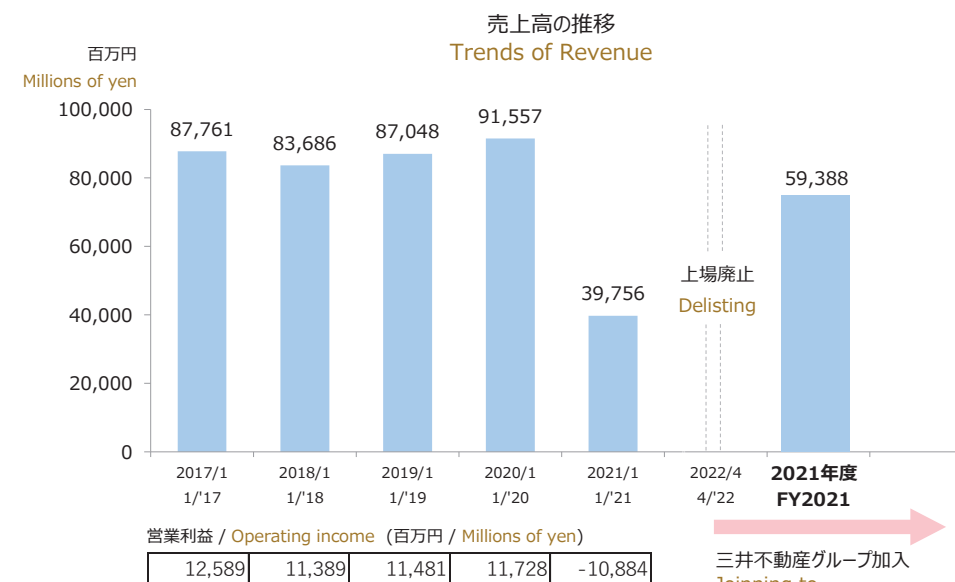
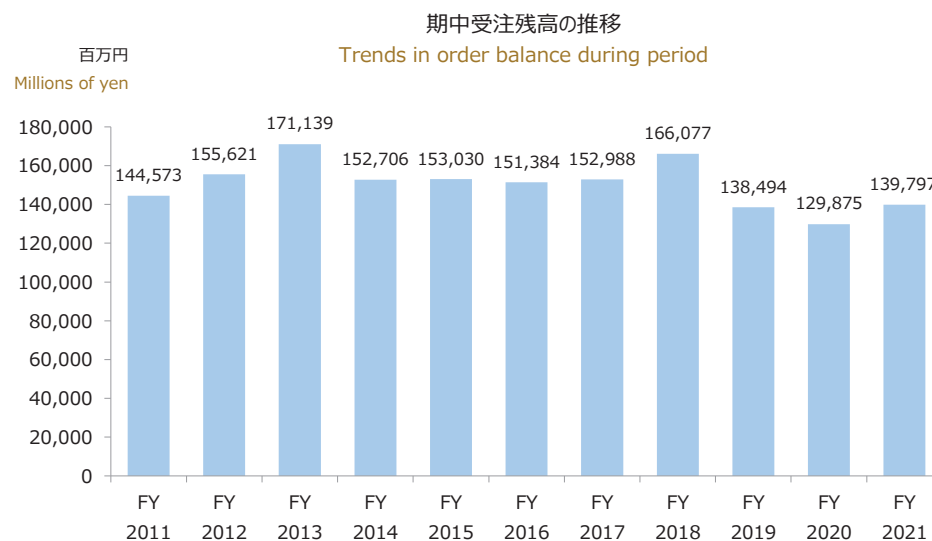
### 足元での主な取り組み / Major initiatives on the footprint

売上向上  
Sales increase

リニューアルによるメインビジョン設置等  
(日本最大級、従来比4.4倍)  
Installation of main vision system etc.  
(One of the largest in Japan, 4.4 times larger than before)

費用削減  
Cost reduction

建築コスト査定での当社ノウハウ活用等  
Utilization of our know-how in construction cost assessment etc.



# 海外事業

## Overseas Business

主な収益計上セグメント	賃貸	分譲	マネジメント	その他
Major revenue-generating segments	Leasing	Sales	Management	Other
	○	○	○	○

## 3 事業状況 Business Situation

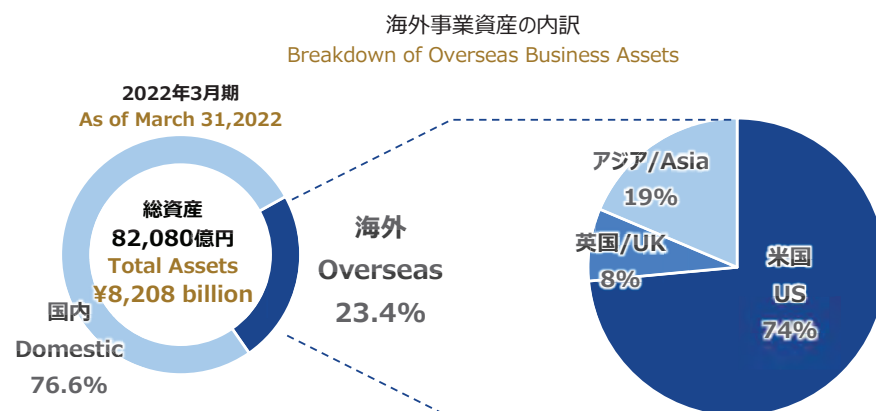
### 事業戦略

#### Business Strategies

- 国内事業で培った当社グループの強みとパートナー戦略を掛け合わせ、優良な事業機会の獲得などにより、飛躍的な成長を実現  
Achievement of dramatic growth by combining partner strategies with Group strengths nurtured through domestic business, and by capturing outstanding business opportunities
- 市場環境の変化を見極め、エリア・商品戦略やサステナビリティ対応などの商品企画を随時見直すことで、競争力を維持・強化  
Maintenance and strengthening of competitiveness by discerning changes in the market environment and reworking product planning as needed to support area and product strategies, sustainability, etc.
- 欧米でのラボ&オフィスや賃貸住宅、アジアでの商業施設や分譲住宅等を中心に、マーケット特性に合わせて事業展開  
Business development matched to market characteristics, focused on "Laboratory and Office" buildings, and rental housing in Europe and North America, retail facilities and condominiums in Asia, etc.

### 海外資産

#### Overseas assets



### 展開エリア

#### Business Development Area

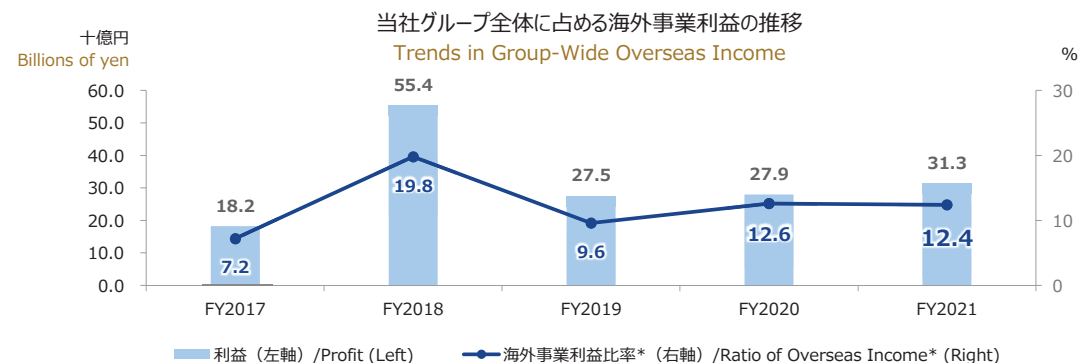


### 海外利益

#### Income from Overseas

2025年前後の営業利益目標：全社営業利益の30%程度

Target Operating Income for around FY2025: Around 30% in company-wide operating income



\*海外事業利益合計[a]÷(連結営業利益+海外持分法換算営業利益[b])×100  
[a]海外事業営業利益と海外持分法換算営業利益の合計  
[b]海外所在持分法適用会社営業利益または営業利益相当額に当社持分割合を乗じた額と海外所在持分法適用会社に係る関係会社株式売却損益(不動産分譲を目的としたもの)との合計  
営業利益相当額は当期純利益から税負担分を考慮し簡便的に算出

\* Total overseas income[a] ÷ (consolidated operating income + proforma operating income of overseas affiliates[b]) × 100  
[a] Total of overseas operating income and pro forma operating income of overseas affiliates.  
[b] Total of overseas equity method affiliated companies operating income or amount equivalent to operating income multiplied by Mitsui Fudosan's equity interest, and profit/loss on sales of stocks of overseas equity method subsidiaries and affiliates (for purpose of real estate sales). The amount equivalent to operating income is the amount of profit calculated on a simplified basis after taking into consideration the tax burden.

# 海外事業

Overseas Business

主な収益計上セグメント  
Major revenue-  
generating segments

賃貸 Leasing	分譲 Sales	マネジメント Management	その他 Other
○	○	○	○

## 3 事業状況 Business Situation

### 今後の開発パイプライン

### Future Development Pipeline

#### 欧米/North America and Europe

プロジェクト（オフィス）  
Projects (Office)

7物件

7 Project

#### アジア/Asia

プロジェクト（オフィス・商業）  
Projects (Office, Retail)

6物件

6 Project

当社欧米オフィスの平均契約期間  
Average contract term of our office  
(Europe and the United States)

2021年度/FY2021

16.0年

16.0 years

#### 主な新規プロジェクト＜オフィス・賃貸住宅＞

#### Major New Projects (Office・Rental Housing)

竣工年 Expected Completion	所在 Location	用途 Use	プロジェクト名 Project Name	延床面積/総戸数 Total Floor Space
2022	ニューヨーク New York	オフィス Office	50 ハドソンヤード 50 Hudson Yards	約 264,000 m <sup>2</sup>
	ロンドン London		ホワイトシティプレイス (ゲートウェイ セントラル棟・ウエスト棟) White City Place (Gateway Central, West)	約 36,000 m <sup>2</sup>
	ボストン Boston	賃貸住宅 Rental Housing	Alta Revolution	約 320 戸
	シアトル Seattle		Mason&Main	約 550 戸
2022-	サンフランシスコ San Francisco	オフィス Office	ミッションロック Phase I Mission Rock Phase I	約 121,000 m <sup>2</sup>
	ウォルナットクリーク Walnut Creek	賃貸住宅 Rental Housing	The Waymark	約 590 戸
2023 以降 2023 or later	サンフランシスコ San Francisco	オフィス Office	ブランンスクエア Brannan Square	約 112,000 m <sup>2</sup>
	サンディエゴ San Diego		トーリービュー Torrey View	約 45,500 m <sup>2</sup>
	ロンドン London		テレビジョンセンター再開発計画(西オフィス棟) Television Centre Redevelopment Project	約 16,300 m <sup>2</sup>
	シアトル Seattle		The NET	約 - m <sup>2</sup>
	ロンドン London	賃貸住宅 Rental Housing	1-5 Earl Street	約 - 戸
	ワシントンD.C. Washington, D.C.		ミュージアムプレイス Museum Place	約 480 戸
	ロサンゼルス Los Angeles		8th&フィゲロア 8th Figueroa	約 430 戸
	ダラス Dallas		メープルテラス Maple Terrace	約 340 戸

#### 主な新規プロジェクト＜分譲住宅＞

#### Major New Projects (Condominiums)

竣工年 Expected Completion	所在 Location	用途 Use	プロジェクト名 Project Name	総戸数*1 Total Units*1
2022	ニューヨーク New York	分譲住宅 Condo	コートランド Cortland	約 140 戸
2023 以降 2023 or later	ロンドン London		テレビジョンセンター再開発計画 (2期) Television Centre Redevelopment Project (Phase2)	約 370 戸

(注) 竣工年、延床面積、総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。

\*1 シェア勘案前

Note : Each expected completion, rentable floor space and total number of units may change in the future. Some project names are tentative.

\*1 The total number of units is before taking into account the Company's share.

# 海外事業

## Overseas Business

主な収益計上セグメント	賃貸	分譲	マネジメント	その他
Major revenue-generating segments	Leasing	Sales	Management	Other
	○	○	○	○

## 3 事業状況

### Business Situation

主な新規プロジェクト<オフィス・商業・ホテル・物流・賃貸住宅・SA>

Major New Projects (Office/Retail/Hotel/Logistics/Rental Housing/SA)

開業年/ 竣工年 Expected opening	所在地 Location		用途 Use	プロジェクト名 Project Name	面積/客室数/戸数 Total Floor or Store Space/Rooms/Units	
2021-	タイ Thailand	チェエンサオ Bangkok	物流 Logistics	バンナー2ロジスティクスパーク Bangna 2 Logistics Park	延床 gross	約 ≈ 160,000 m <sup>2</sup>
2022	マレーシア Malaysia	クアラルンプール Kuala Lumpur	商業 Retail	ららぽーとブキッ・ビンタン シティ センター LaLaport BUKIT BINTANG CITY CENTER	店舗 Store	約 ≈ 82,600 m <sup>2</sup>
	台湾 Taiwan	台南市 Tainan City		三井アウトレットパーク台南(1期) MITSUI OUTLET PARK TAINAN (Phase1)	店舗 Store	約 ≈ 34,000 m <sup>2</sup>
	マレーシア Malaysia	セランゴール Selangor		三井アウトレットパーク クアラルンプール国際空港セパン(3期) MITSUI OUTLET PARK KLIA SEPANG (Phase3)	店舗 Store	約 ≈ 7,000 m <sup>2</sup>
	タイ Thailand	パタヤ Pattaya	SA	サマーセット ブルー コースト Somerset Blue Coast		約 ≈ 320 室 Rooms
2022-	インド India	バンガロール Bangalore	オフィス Office	エコワールド30計画 RMZ Ecoworld 30	延床 gross	約 ≈ 426,400 m <sup>2</sup>
2023 以降 2023 or later	マレーシア Malaysia	クアラルンプール Kuala Lumpur	賃貸住宅 Rental Housing	BBCCプロジェクト BBCC Project		約 ≈ 260 戸 Units
	台湾 Taiwan	台北市 Taipei City	ホテル Hotel	敦化北路ホテル計画 Dunhua North Road Hotel Project	転貸 Sublease	約 ≈ 180 室 Rooms
	台湾 Taiwan	台中市 Taichung City	商業 Retail	ららぽーと台中 LaLaport TAICHUNG	店舗 Store	約 ≈ 68,000 m <sup>2</sup>
	台湾 Taiwan	台北市 Taipei City		ららぽーと台湾南港 LaLaport Nangang	転貸 Sublease	約 ≈ 70,000 m <sup>2</sup>
	台湾 Taiwan	新北市 New Taipei City		三井アウトレット台湾林口(2期) MITSUI OUTLET PARK LINKOU (Phase2)	店舗 Store	約 ≈ 26,900 m <sup>2</sup>
	台湾 Taiwan	台南市 Tainan City		三井アウトレットパーク台南(2期) MITSUI OUTLET PARK TAINAN (Phase2)	店舗 Store	約 ≈ 10,000 m <sup>2</sup>
	台湾 Taiwan	高雄市 Kaohsiung City		ららぽーと高雄 LaLaport KAOHSIUNG	店舗 Store	約 ≈ 74,000 m <sup>2</sup>

主な新規プロジェクト<分譲住宅>

Major New Projects (Condominiums)

竣工年 Expected opening	所在地 Location		用途 Use	プロジェクト名 Project Name	総戸数 <sup>*1</sup> Total Units <sup>*1</sup>
2022	シンガポール Singapore		分譲 住宅 Condo	ジョベル The Jovell	約 ≈ 420 戸 Units
	シンガポール Singapore			ピアモントグランド Piamont Grand	約 ≈ 820 戸 Units
2022-	タイ Thailand	バンコク Bangkok		アイデオチャラン70他 計5物件 Ideo Charan70 etc.	約 ≈ 5,400 戸 Units
	フィリピン Philippines	ケソン Quezon City		ジ・アートン The Arton	約 ≈ 1,600 戸 Units
2023 以降 2023 or later	オーストラリア Australia	シドニー Sydney		MAC	約 ≈ 260 戸 Units
	マレーシア Malaysia	クアラルンプール Kuala Lumpur		コンレイ Conlay Place	約 ≈ 490 戸 Units
	シンガポール Singapore			ワンノースエデン One North Eden	約 ≈ 160 戸 Units
	シンガポール Singapore			レンターヒルズロード Lentor Hills Road	約 ≈ 590 戸 Units
	台湾 Taiwan	台南市 Tainan City		Uni PARK	約 ≈ 210 戸 Units
	台湾 Taiwan	新北市 New Taipei City		中和板南路プロジェクト Zong he ban nan lu Project	約 ≈ 940 戸 Units
*2	インドネシア Indonesia	タングラン Tangerang		チトララヤ Citra Raya	約 ≈ 2,400 戸 Units

(注) 開業年、竣工年、面積、客室数、総戸数は、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。

\*1 シェア勘案前

\*2 タウンシップ型の段階開発となります。

Note : Each expected completion or opening, store floor space, and total number of units may change in the future. Some project names are tentative.

\*1 The total number of units is before taking into account the Company's share.

\*2 This is a township-type staged development.