

# 住宅 (すまいとくらし)

## 市場環境

### リスク

- 金利上昇・景況感の悪化等による住宅関連需要の減退
- 人口減少による国内住宅関連市場の縮小

### 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
- オンライン商談や電子契約等の顧客への浸透

## 競争優位性

- マンション分譲戸数約**23万戸**
- 三井のすまいLOOP会員約**28万人**
- 仲介件数**35年連続No.1のブランドカ**
- 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、管理・運営・仲介等)
- 都心・大規模・再開発物件を中心とした高い付加価値創造を実現する事業企画・開発力

## 事業戦略

- グループ企業間での連携強化・相互送客等を通じた事業機会獲得力向上
- 多様な顧客のそれぞれのライフステージにおいて最適な「すまいとくらし」に関する提案とソリューションの提供
- 多様な商品・サービスのワンストップ提供によるロイヤルカスタマーの深化・拡大

## すまいとくらしのあらゆるニーズにワンストップで対応できるグループ総合力

<b>買う</b> 三井不動産レジデンシャル <b>三井のリハウス</b>	<b>売る</b> <b>三井のリハウス</b> 三井ホームエステート	<b>貸す・借りる</b> 三井不動産レジデンシャルリース RESIDENT FIRST 三井のリハウス 三井ホームエステート	
<b>建てる</b> 三井ホーム	<b>リフォーム</b> <b>三井のリフォーム</b>	<b>インテリア</b> 三井デザインテック	<b>運用する</b> 三井不動産リアルティ

## 分譲(分譲セグメント)

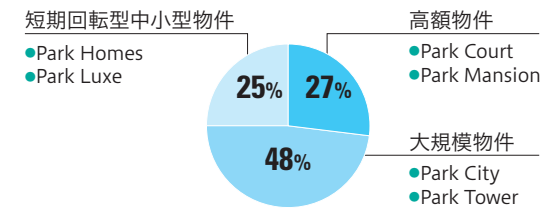
### 代表的な商品およびブランド



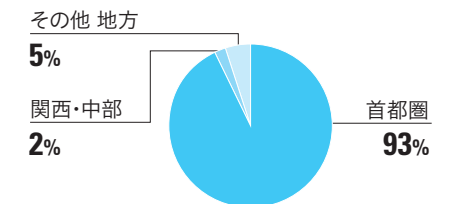
### 中高層(個人向け)

### 都心・大規模・再開発を中心とした商品ラインナップにより、高い利益率・契約率を維持

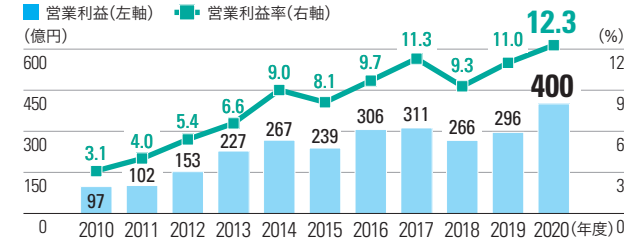
#### 売上割合/ブランド別(2020年度)



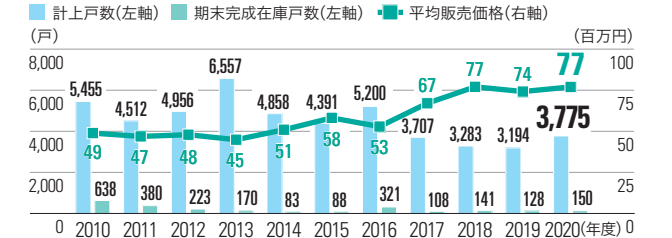
#### 売上割合/地域別(2020年度)



### 住宅分譲 営業利益、営業利益率の推移



### マンション 計上戸数、期末完成在庫戸数、平均販売価格の推移



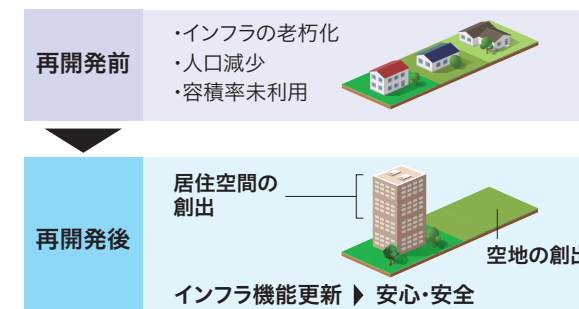
## 今後の開発パイプライン

大規模プロジェクト **15**物件      マンションランドバンク **約26,000**戸

(2021年11月5日時点当社開示情報に基づく。) 詳細は投資家説明資料をご覧ください。 <https://www.mitsui-fudosan.co.jp/corporate/ir/presentation/pdf/investorpresentation2111j.pdf>

## TOPICS 都心の大規模再開発事業が生み出す価値

再開発手法を用いて低利用地の高度利用や街区の整備を図ることで、都心に新たな居住空間を生み出すとともに、人々が憩う空地の創出、安心・安全、賑わいなど、街の魅力を大きく向上させる新たな価値を生み出します。



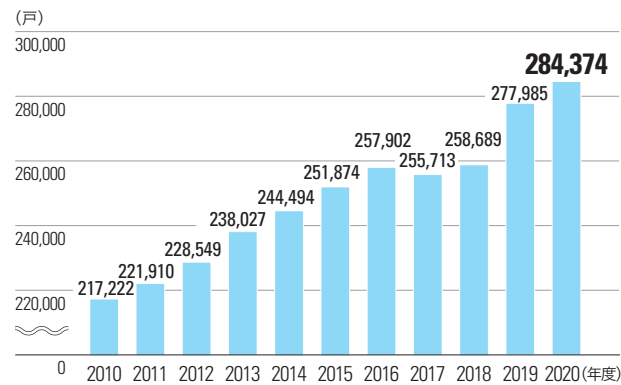
パークタワーグランスカイ (東京都品川区、2010年竣工)

## プロパティマネジメント(マネジメントセグメント)

マンション管理戸数 **約28万戸**

長年の実績のなか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しています。

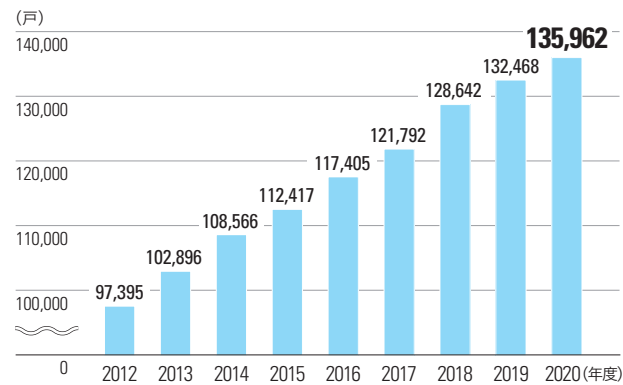
マンション管理戸数推移



賃貸住宅管理戸数 **約14万戸**

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しています。

賃貸住宅管理戸数推移



## 仲介(マネジメントセグメント)

売買仲介取扱件数 **約38,000件**  
**35年※連続No.1**

不動産に関する「売却」「購入」「賃貸」「活用」など、多様化する顧客のニーズに応え、安心・安全な取引を実現しています。

※ 1986年度から2020年度まで



売買仲介実績 (2020年度)

順位	会社名	手数料収入(億円)	取扱件数(件)	取扱高(億円)	店舗数(店)
1	三井不動産リアルティ	767	38,507	15,638	286
2	A社	623	35,122	12,410	269
3	B社	578	25,635	12,264	193
4	C社	347	9,322	8,934	94
5	D社	174	7,202	4,124	72

資料：(株)不動産経済研究所「日刊不動産経済通信2021.5.26」

## 豊かな暮らしを支える駐車場・カーシェアリングビジネス

管理台数 **約27万台**

「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しています。



会員数 **約24万人**

首都圏、関西圏の三井のリパークを中心に事業を拡大。ミニバンやメルセデスベンツなど、豊富なカーラインナップがカレコの特徴です。



## 新築請負(その他セグメント)

耐震性、断熱性など基本性能に優れたツーバイフォー工法を用いて、オーダーメイドの住宅を中心に47年間で24.5万棟を超える建物を提供しています。また、住宅に加え、大型施設系建築や海外事業にも積極的に展開を実施しています。

供給棟数 **24.5万棟超**  
(過去47年間累計)

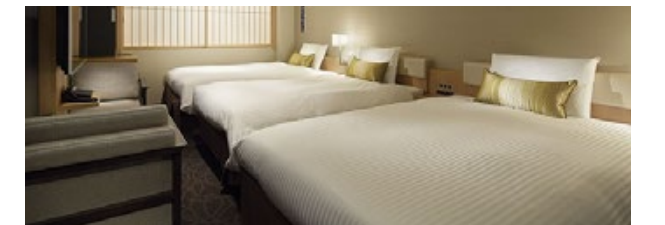


大型施設供給棟数 **5,000棟超**



## 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・法人問わず、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。



## TOPICS

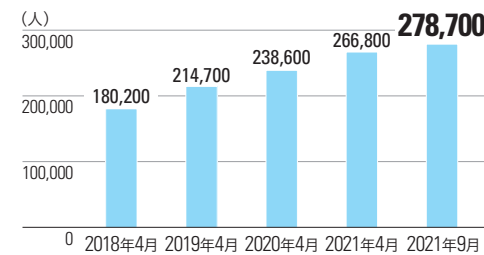
### 三井のすまいLOOP——「すまいと暮らし」のワンストップソリューションの提供

会員数

**約28万人※**の顧客基盤

※ 2021年9月末時点(2021年4月末時点は266,805人)

すまいLOOP会員数の推移



「三井のすまいにお住まいの方」に、快適でお得なサービスを提供します。



## TOPICS

### ライフスタイルの多様化への対応「イエチカBASE」提供開始

ライフスタイルの多様化により「ワークスペース」ニーズが急上昇するなか、ワークスペース+コミュニティスペースを設けた個人向けサードプレイス「イエチカBASE」提供を開始しました。

