



海外事業の飛躍的な成長

市場環境

欧米市場

リスク

- リモートワークなど働き方の変化に伴う、オフィス・住宅に対するニーズの変化
- 建築費を含むインフレの進展と、金融引き締めによる金利の高止まり

機会

- リアルな場へのニーズの変化に伴う、好立地、高品質物件の選好
- 環境性能の高いオフィス物件に対する需要の増加
- ライフサイエンス業界の成長に伴うラボオフィス需要の増加

アジア市場

リスク

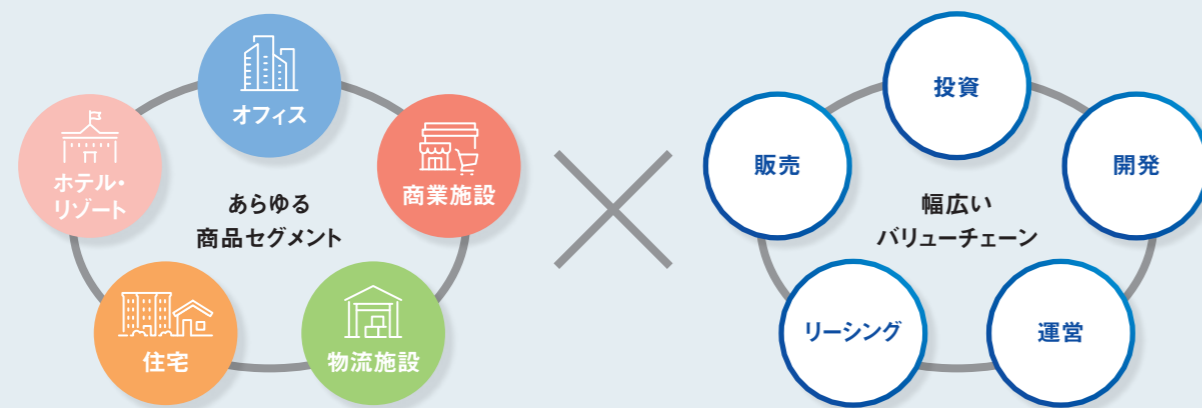
- Eコマースの伸長に伴う、リアル商業施設に対するニーズの変化
- 米中関係および両岸の緊張等による地政学リスク

機会

- 「体験型」「コト消費」等、リアル商業施設ならではのニーズ拡大
- 経済成長、中間層・個人消費の拡大、都市化の進展などによる、底堅い個人需要

競争優位性

「あらゆる商品セグメント」「幅広いバリューチェーン」「街づくり型事業の開発力」

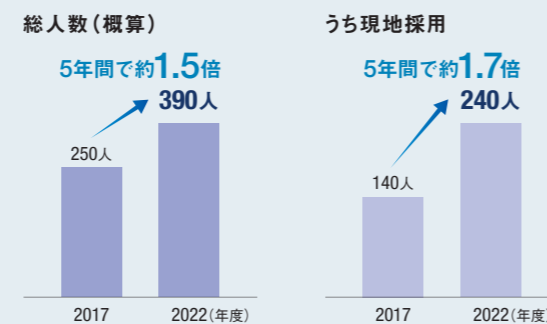


50年以上の海外事業の歴史

三井不動産アメリカ (1973年米国三井不動産設立)	約50年
英国三井不動産 (1990年設立)	約30年
三井不動産アジア (1972年合弁会社TID社設立)	約50年

優秀な現地社員の採用・登用によるローカル化の推進

海外事業人員数(施設運営会社を除く)



事業戦略

- 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の掛け合わせによる優良な事業の機会の獲得
- マーケット環境変化への対応のため、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の見直しを機敏に実行し競争力を維持・強化

エリア戦略

欧米

高い透明性と流動性が確立されている成熟した不動産マーケットにおいて、オフィス・賃貸住宅を中心に展開



アジア

個人消費が拡大し、都市化が進行しているアジア市場の成長を取り込み、分譲住宅・商業施設を中心に展開



海外パートナー戦略

- 各地域で、約60社のパートナーと事業を推進

主なパートナー企業
[欧米]

米国	Related
	Tishman Speyer, Hines
英国	Stanhope, EDGE Technologies

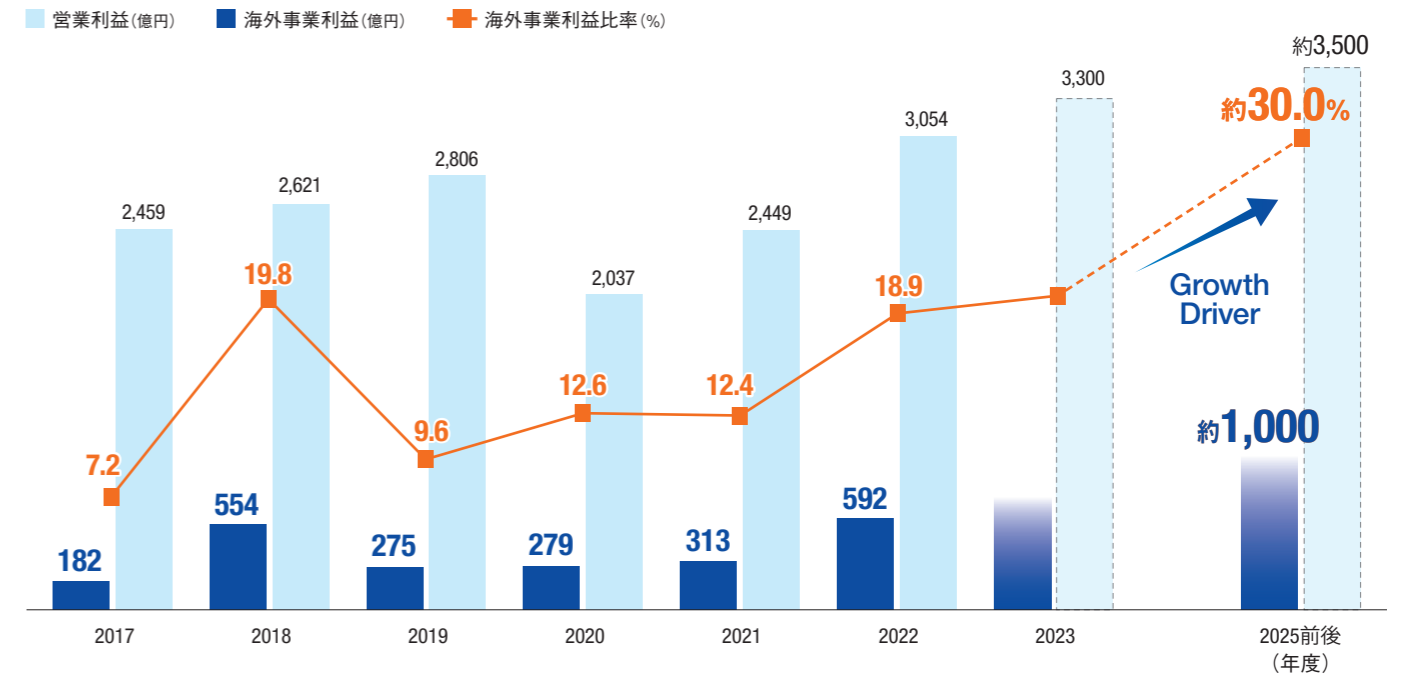
[アジア]

シンガポール	Hong Leong Group
中国	绿城集団
台湾	国泰建設

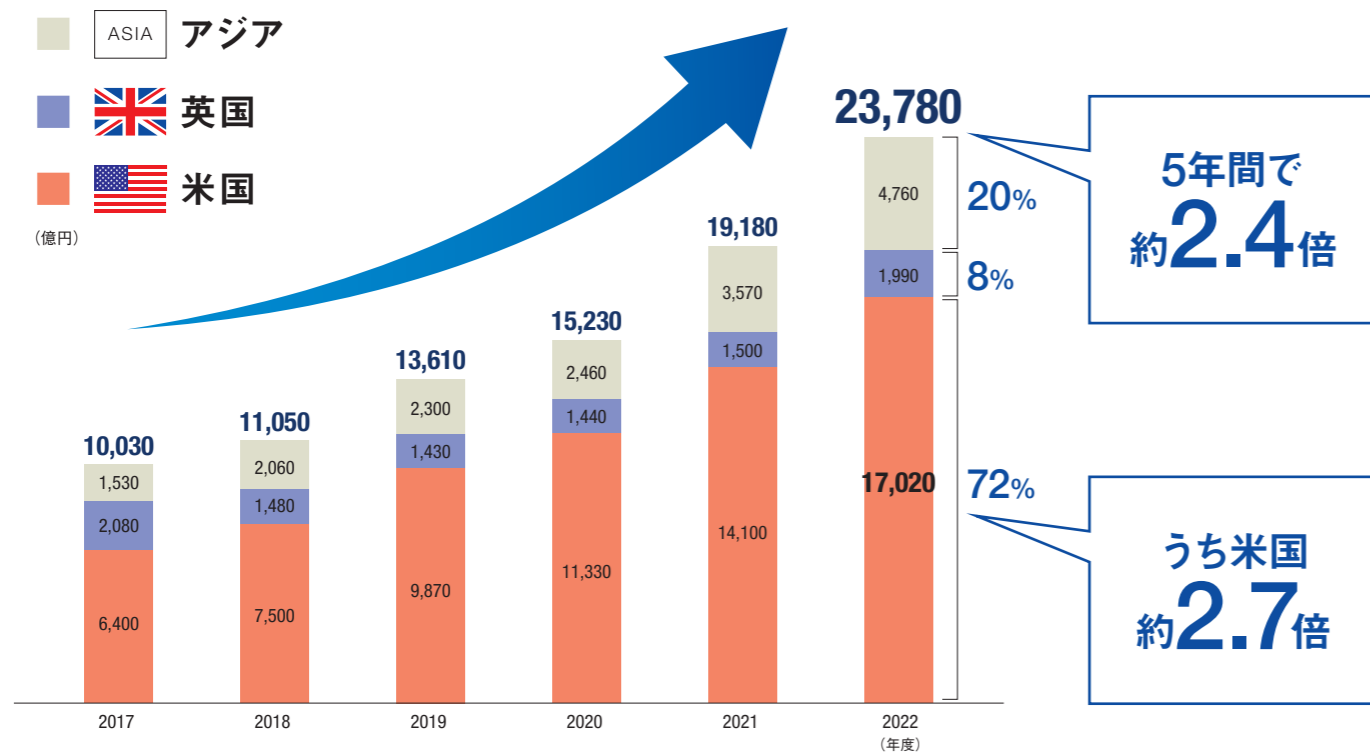
海外拠点と事業展開エリア



海外事業利益※の成長



海外資産残高の成長



海外稼働プロジェクトの拡大(今後の開発パイプライン)

