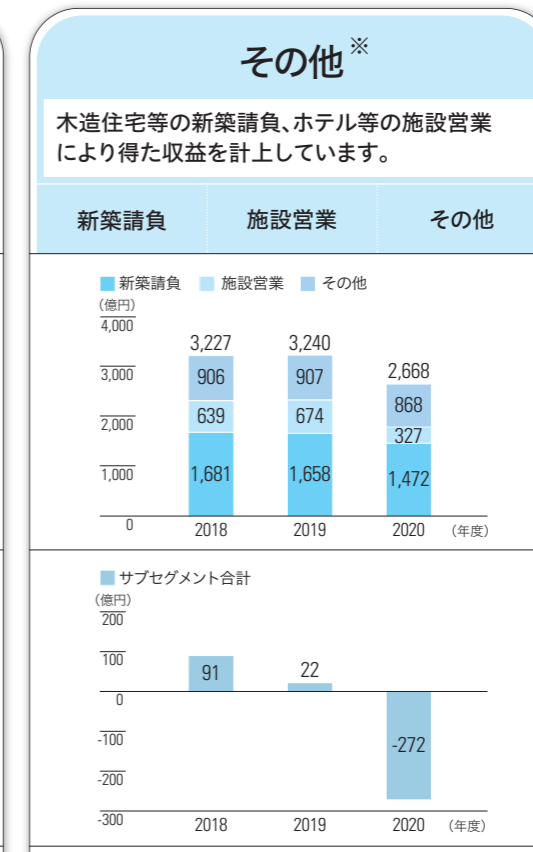
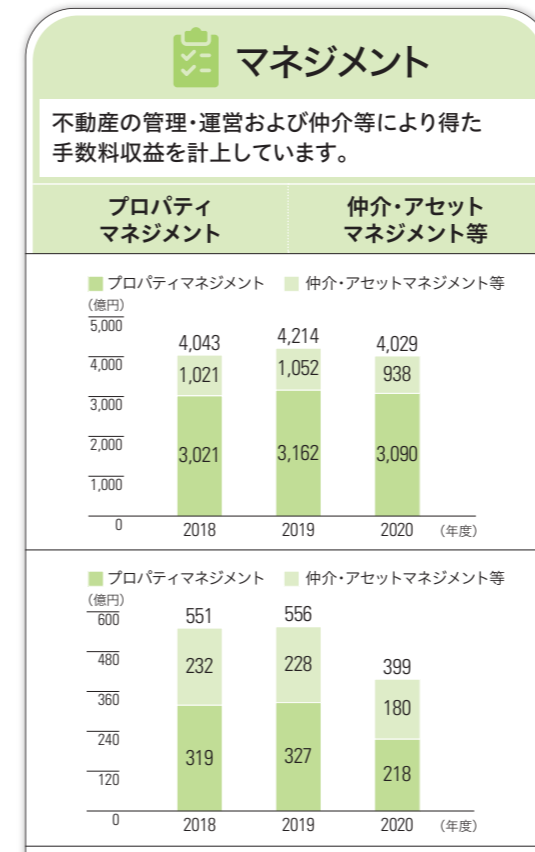
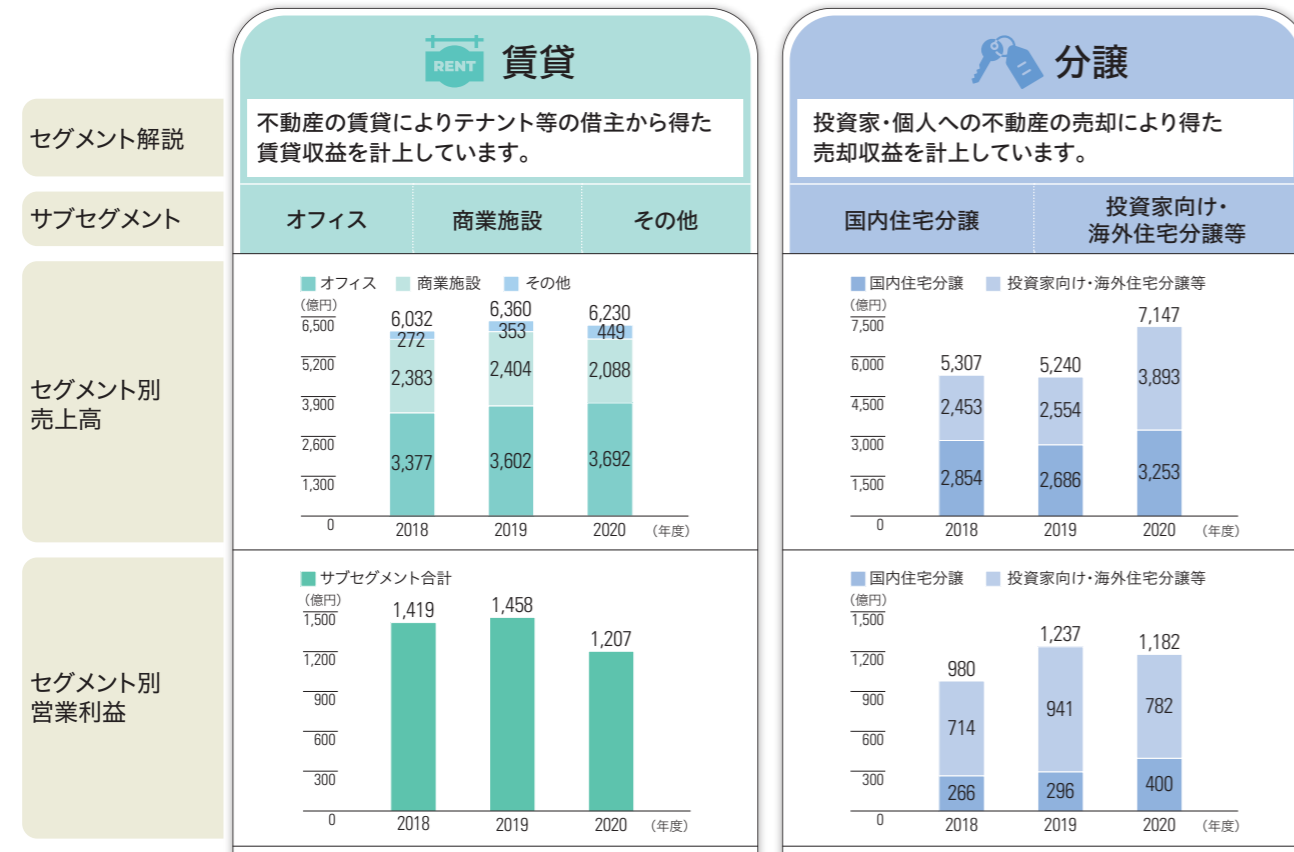


At a Glance

三井不動産グループでは、主な事業活動として「賃貸事業」「分譲事業」「マネジメント事業」に取り組んでおり、これらの形態に合わせ、「賃貸」「分譲」「マネジメント」「その他」の4つの会計セグメントを採用しています。なお、個別のプロジェクトごとに発生する収益や利益は、これらのセグメントごとに分解され、単一もしくは複数のセグメントに計上されます。

2020年度実績

連結営業収益	20,075億円	賃貸 31% 6,230億円	分譲 36% 7,147億円	マネジメント 20% 4,029億円	その他 13% 2,668億円
連結営業利益	2,037億円	賃貸 59% 1,207億円	分譲 58% 1,182億円	マネジメント 20% 399億円	消去他 -24% -479億円
					その他 -13% -272億円



各アセットクラスにおける主要な収益計上先

※ 収益の上がるカテゴリーのイメージを記載したものであり、実際とは異なる場合があります。

主なアセットクラス	賃貸			分譲		マネジメント			その他		
	オフィス	商業施設	その他	国内住宅	海外住宅	プロパティマネジメント	仲介 法人向け 個人向け	アセットマネジメント	新築請負	施設営業	
オフィス	✓					✓	✓	✓			p.53
商業施設		✓				✓		✓			p.57
物流施設			✓			✓		✓			p.59
中高層住宅				✓	✓	✓	✓	✓			p.61
戸建				✓			✓			✓	p.61
ホテル・リゾート										✓	p.65

オフィス

市場環境

リスク

- テレワークの浸透等によるオフィス需要の変化
- 2023年、2025年のオフィス供給増加

機会

- 企業・ワーカーのさらなる生産性向上への意識の高まり
- ワークスタイルの変化に伴う働く場所・時間等の多様化
- カーボンニュートラルを目指す企業の取り組み等の拡大

競争優位性

- テナント約**3,000社**との中長期リレーション
- ワークスタイリング会員約**21万人**
拠点数約**140**(全国)
- 「あらゆる商品セグメント」「幅広いバリューチェーン」を結集した「ミクストユース型の街づくり」のノウハウ
- テナントの経営課題解決に資する多彩なソフトサービス
- 競争力の高い物件ポートフォリオ(立地・商品性能等)
- グループ経営による開発から運営管理までの一貫した安心・安全、災害に強い街づくりの実現

事業戦略

- 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
- 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

※ テナントへのグリーン電力の供給等

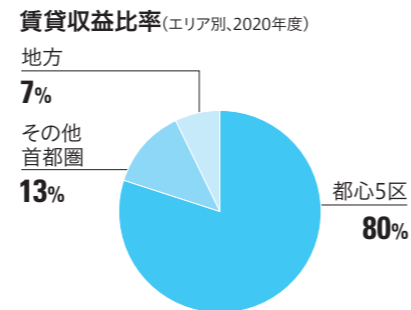
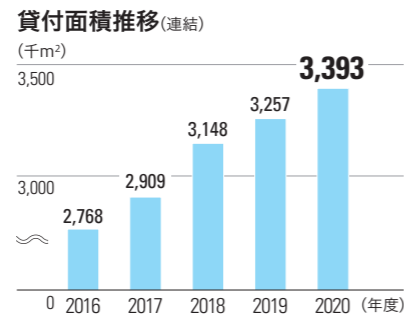
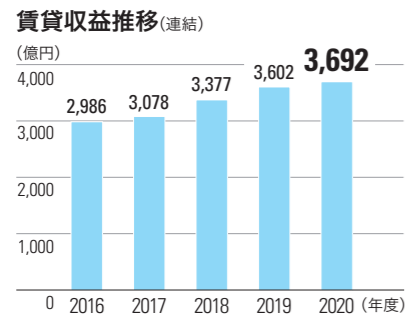
優良なポートフォリオ

賃貸収益(連結) **約3,692億円** (2020年度)

貸付面積(連結) **約3,393千m²** (2020年度末時点)

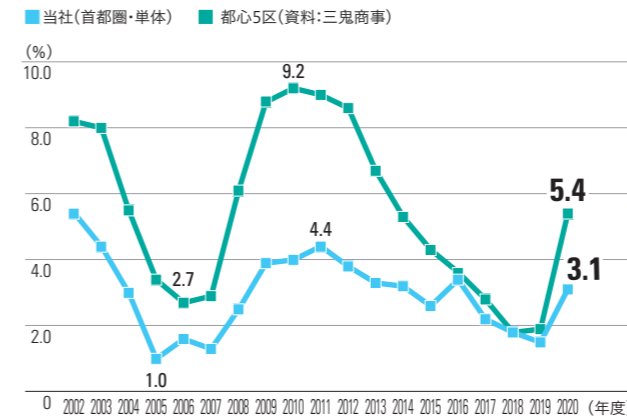
貸付面積比率(首都圏、単体) **約89%** (2020年度末時点)

東京都心部を中心に賃貸収益・貸付面積を順調に拡大



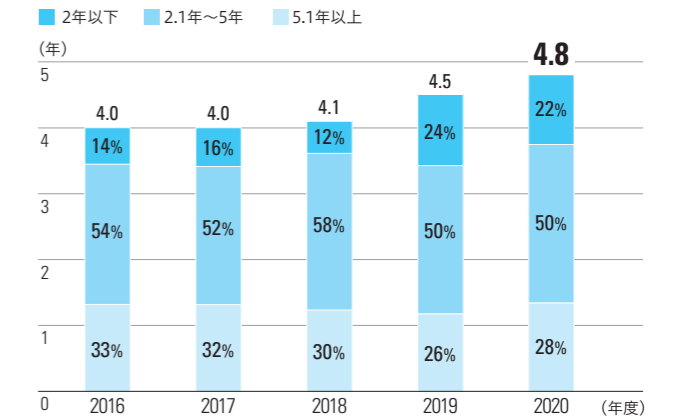
オフィス空室率は市場より低位で推移

オフィス空室率推移(毎年度末時点の空室率)



オフィス契約年数は安定的に増加

オフィス平均契約年数(単体)



今後の開発パイプライン

国内プロジェクト **8物件** うち東京駅周辺の再開発プロジェクト **7物件**

海外プロジェクト **8物件** うち米国 **5物件**、英国 **2物件**

(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.mitsufudosan.co.jp/corporate/ir/presentation/pdf/investorpresentation2111j.pdf>

八重洲・日本橋周辺における再開発パイプライン



ニューノーマル時代に求められる新たな価値を提供

顧客(企業・ワーカー)ニーズの多様化



当社グループのオフィス戦略

リモートワークが浸透する一方で、フェイストゥフェイスによるコミュニケーションの重要性も見直されるなか、当社グループは、多様な働く場所・時間、働き方のニーズに合わせて、さまざまなアセット、ソフトサービスを組み合わせ、ニューノーマルの時代に求められる生産性向上に向けた新たな価値を提供しています。



戦略を支える主な取り組み

ソフトサービス 当社顧客向け会員制施設※ 	当社顧客向け 会員制WEBサイト 	健康経営支援サービス
働き方の選択肢の拡大 多拠点型 シェアオフィスの提供 	コミュニティの構築 企業・団体の集積、 交流、育成・連携 	
BCP 日本橋・豊洲 スマートエネルギー プロジェクト 	環境対応 テナントへの グリーン電力の提供 	

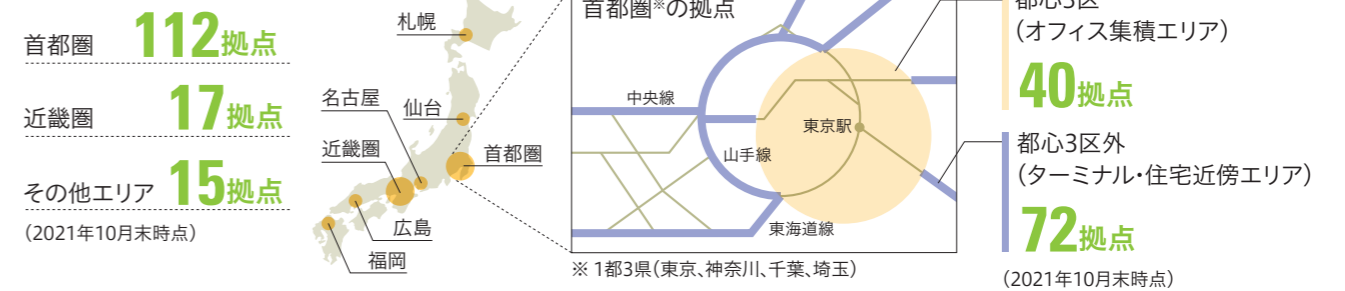
※ ラウンジ、ジム、カフェ、会議室等

TOPICS

多様な働き方を実現する 法人向け多拠点型シェアオフィス「WORKSTYLING」

拠点型オフィス	WORK STYLING	在宅勤務
法人向けサービスオフィス ワークスタイリング FLEX オフィス機能の拡張 ●BCP対策として ●プロジェクト利用として	法人向け多拠点型サテライトオフィス ワークスタイリング SHARE ワークスタイリング SOLO (個室特化型) ワークスペースの拡張 ●自宅や取引先の近くのワークスペースとして ●仕事に集中したい時のワークスペースとして	全国拠点数 144 拠点※ 会員企業数 約750 社 会員数 約21 万人 (2021年10月末時点) ※ うち三井ガーデンホテル等との提携:39拠点

拠点分布と内訳



TOPICS

「三井のラボ&オフィス」によるライフサイエンス・イノベーションの創出

ライフサイエンス領域のイノベーション創出に必要な「本格的なウェットラボ」と「オフィス」が一体化した賃貸ラボ&オフィスにより、研究開発環境の課題解決に貢献し、イノベーション創出を目指します。

都心・シーズ近接地における賃貸ラボ&オフィス事業 「都心近接地」「シーズ近接地」にて 人材交流・人材確保の課題を解決 	オープンイノベーションの創出 異業種含めたさまざまなプレイヤーが集まり、 オープンイノベーションを創出 LINK-Jとの連携による コミュニケーションの促進 共有の コミュニケーションラウンジ
<都心近接型> 三井リンクラボ新木場1 東京駅まで電車で8分 	充実した研究環境 BSL2※対応のウェットラボ仕様 ※ パイオセーフティレベル2 研究開発の支援機関
<都心近接型> 三井リンクラボ葛西 東京駅まで電車で15分 	
<シーズ近接型> 三井リンクラボ柏の葉1 (国立がん研究センター東病院隣接) 東京駅まで電車で34分 	

商業施設

市場環境

リスク

- 新たな感染症の拡大による営業制約の発生
- 人口減少や新たな競合施設の発生等による来館者の減少

機会

- コロナ禍を経たリアル施設での体験価値の再認識
- EC浸透による場所・時間に制約されない消費行動の拡大

競争優位性

- 商業テナント約**2,400社** 店舗数約**8,700店**
- 三井ショッピングパークポイント会員約**1,250万人**
- 約40年にわたり蓄積した商業施設企画・開発・テナント営業・運営ノウハウ
- 「ららぽーと」「三井アウトレットパーク」における国内トップクラスのブランド力・集客力
- 商業施設と親和性の高いロジスティクス事業とのシナジー

事業戦略

- 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
- 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
- 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
- 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

優良なポートフォリオ

施設売上高(連結)

約**1兆3,000億円**
(2019年度)

賃貸収益(連結)

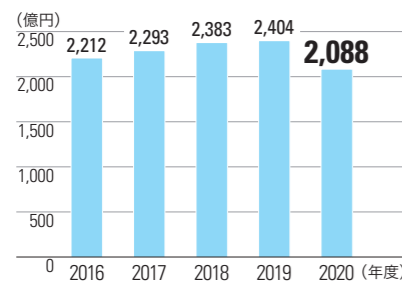
約**2,088億円**
(2020年度)

貸付面積(連結)

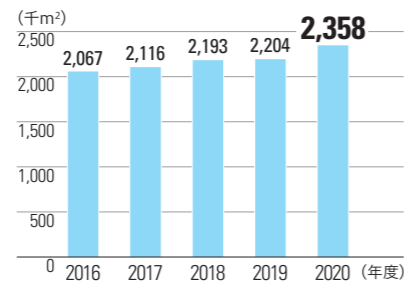
約**2,358千m²**
(2020年度末時点)

コロナ禍の影響で売上高は一時的に減少、貸付面積は安定的に増加

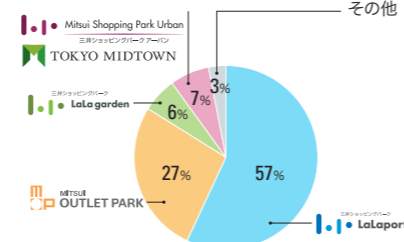
賃貸収益推移(連結)



貸付面積推移(連結)



施設売上比率※



※一部転貸物件含む(2020年度、単体)

首都圏を中心に、国内の大都市圏に厳選出店

出店分布(ららぽーと・三井アウトレットパーク)

- ららぽーと*
- 三井アウトレットパーク(MOP)



※「ラゾーナ川崎プラザ」「ダイバーシティ東京プラザ」を含む

エリア別出店数(ららぽーと・三井アウトレットパーク)

(括弧内:うち開発中物件数)

	計	ららぽーと	MOP
合計	34(3)	21(3)	13
首都圏	17	12	5
近畿圏	8(2)	5(2)	3
中京圏	4	3	1
その他	5(1)	1(1)	4



ららぽーと福岡

今後の開発パイプライン (2021年度開業物件含む)

国内プロジェクト **4物件** うち近畿圏**2物件**、九州圏**1物件**

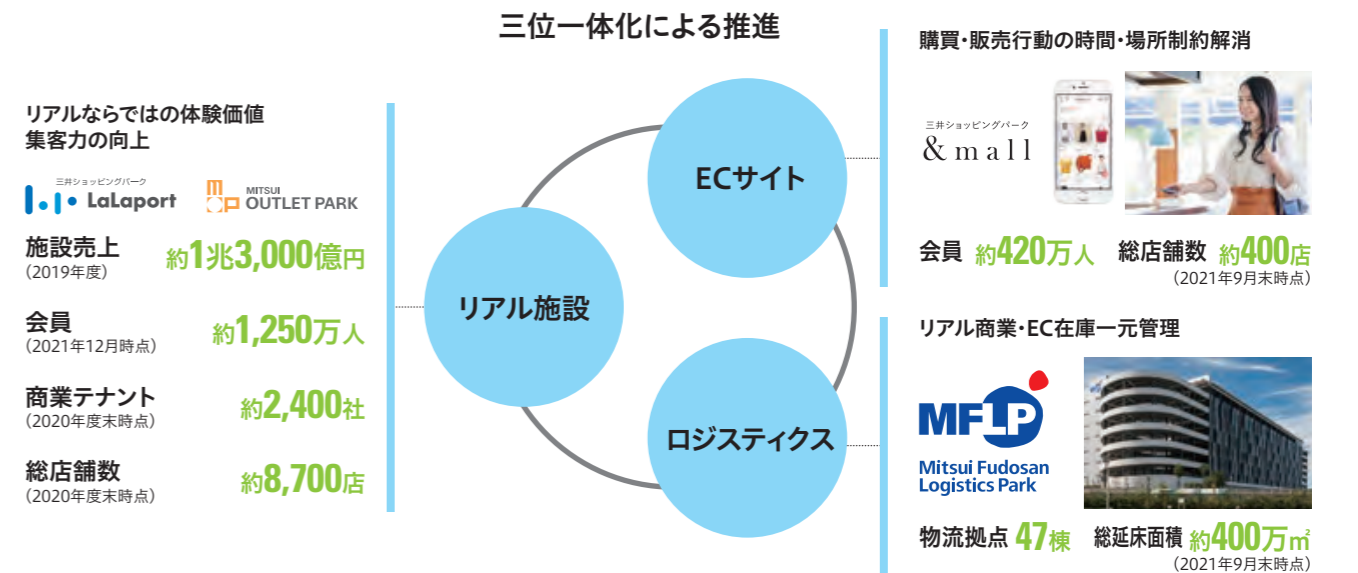
海外プロジェクト **10物件** うち台湾**6物件**、中国**2物件**、マレーシア**2物件**

(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.mitsufudosan.co.jp/corporate/ir/presentation/pdf/investorpresentation2111j.pdf>

リアル施設・ECサイト・ロジスティクス「三位一体化」による推進

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同時に実現



物流施設(ロジスティクス)

市場環境

リスク

- 新規プレイヤー参入等による用地取得競争の激化
- 新規物件の大量供給によるリーシング競争の過熱

機会

- EC市場拡大や荷主のサプライチェーン見直しに伴う物流施設需要の拡大
- 労働力不足を背景としたICT活用の一環の加速

競争優位性

- 国内外**47物件**におよぶ先進的物流施設の開発実績
- 荷主への直接営業やCREソリューション提供を可能とする厚いテナントリレーション (オフィステナント約**3,000社**、商業施設テナント約**2,400社**等)
- オリジネーターとの共同事業など多様な協業・事業手法
- 業界トップクラスの顧客満足度を実現するMFLPクオリティ
- ICT等を活用した物流ソリューション提案力

事業戦略

- 物流コンサルティング^{※1}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
- 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
- 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^{※2}

※1 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
 ※2 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

優良なポートフォリオ

当社過去開発物件を含む累計(2021年9月末時点)

国内外の開発・運営施設数

計**47物件** うち当社保有かつ稼働中 計**15物件**

総延床面積

約**400万㎡** うち当社保有かつ稼働中 約**150万㎡**

累計総投資額

約**6,100億円**以上

主要な展開エリア

首都圏 **32物件**

3PL満足度調査

ブランド力

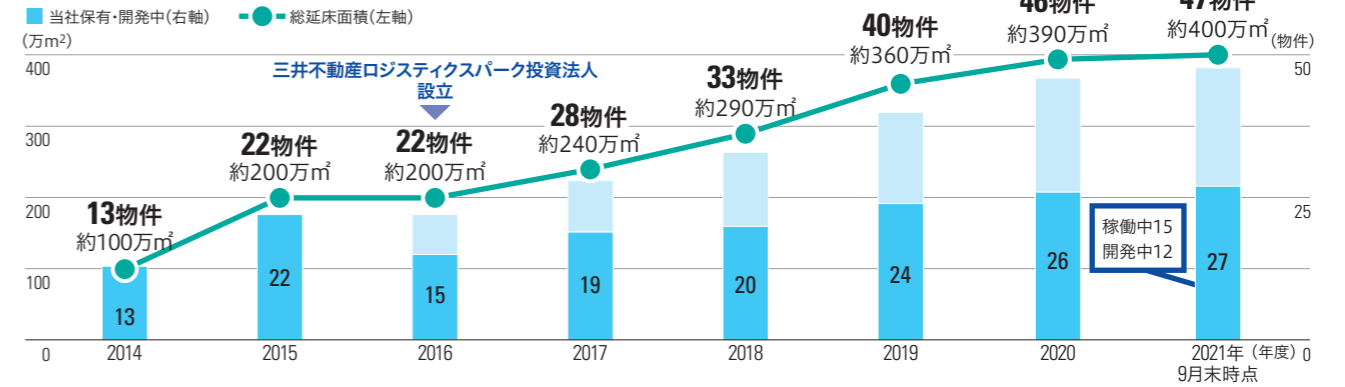
No.1

※ 月刊「LOGI-BIZ」による最新に基づく

LOGI-BIZ

安定的な事業の拡大

各年度末時点 開発・運営施設数、総延床面積の推移



今後の開発パイプライン

プロジェクト **12物件** うち首都圏**9物件**、海外**1物件**

(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.mitsufudosan.co.jp/corporate/ir/presentation/pdf/investorpresentation2111j.pdf>

TOPICS 地域社会や環境との共生を実現する街づくり型物流施設「MFLP船橋」

当社は、物流施設を中心とした地域社会との共生ならびに周辺エリアの賑わい創出を目指した複合型拠点開発を「街づくり型物流施設」と位置付け、総延床面積約70万㎡にわたる開発を実現しています。



MFLP船橋III・&GATE



&PARK:約20,000㎡の緑地空間

敷地内には周辺住民の方も利用可能な保育施設、三井不動産アイスパーク船橋(スケートリンク)、&PARK(公園)などを整備するとともに、近隣の「三井ショッピングパーク ららぽーとTOKYO-BAY」との連携イベントの開催などにより街全体の賑わいを創出しています。

「MFLP船橋」内施設



保育施設

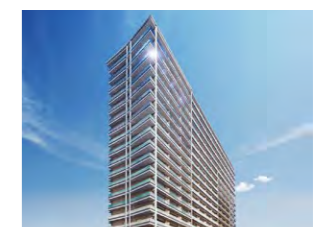


三井不動産アイスパーク船橋

「MFLP船橋」近隣当社グループ関連施設



ららぽーとTOKYO-BAY



パークホームズLaLa南船橋ステーションプレミア

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

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

分譲(分譲セグメント)

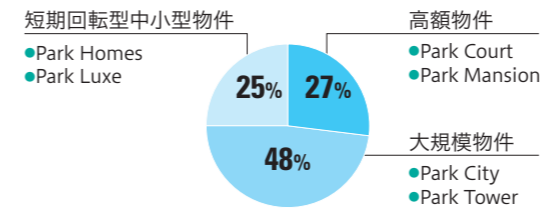
代表的な商品およびブランド



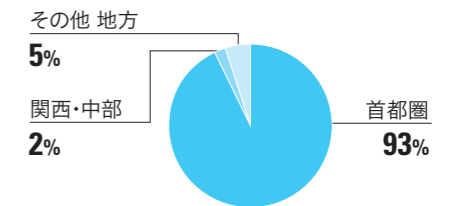
中高層(個人向け)

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

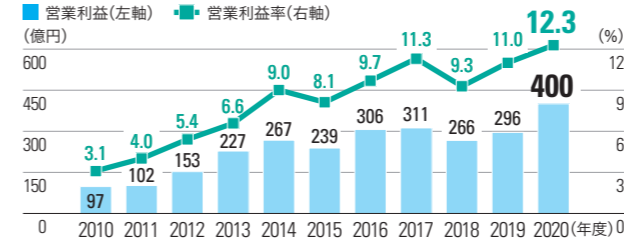
売上割合/ブランド別(2020年度)



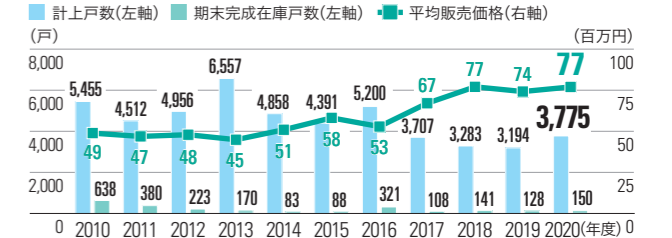
売上割合/地域別(2020年度)



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。

再開発前

- インフラの老朽化
- 人口減少
- 容積率未利用

再開発後

- 居住空間の創出
- 空地の創出
- インフラ機能更新 ▶ 安心・安全

大規模再開発による価値創造事例

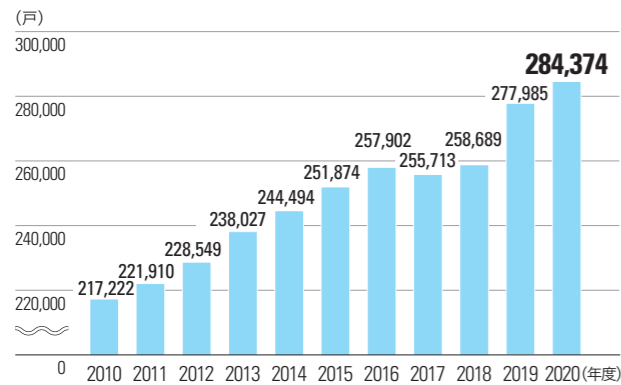
パークタワーグランスカイ (東京都品川区、2010年竣工)

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。

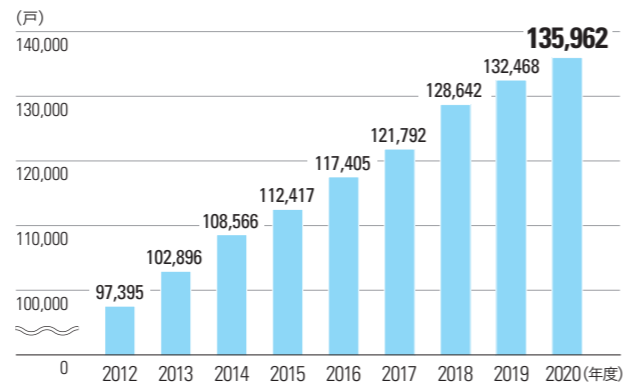
マンション管理戸数推移



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)

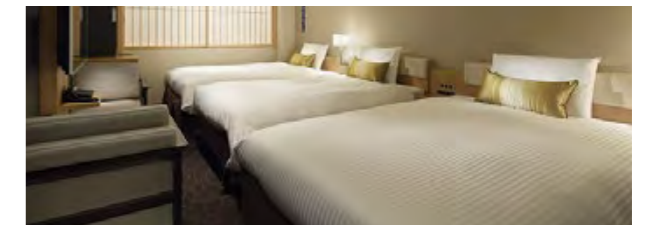
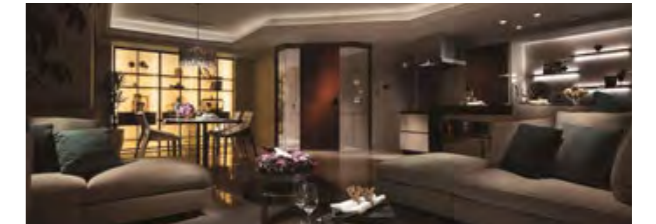


大型施設供給棟数 **5,000棟超**



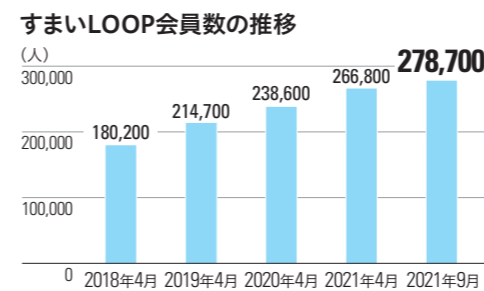
その他(その他セグメント)

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)

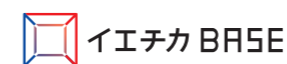


「三井のすまいにお住まいの方」に、快適でお得なサービスを提供します。



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。



ホテル・リゾート

市場環境

リスク

- コロナ禍によるインバウンド顧客の回復遅延
- 行動制限やワークスタイルの変化に伴う出張需要の減少

機会

- 国内需要における滞在目的の多様化（「働く」、「暮らす」等）
- 海外渡航制約を受けた国内旅行ニーズの拡大

競争優位性

- 三井ガーデンホテル会員**50万人超**
- 直営客室数約**13,000室**(国内外)
- ラグジュアリーから宿泊主体型まで多様な顧客ニーズに合わせたホテル・リゾート13ブランドの展開
- グループ内商品連携によるシナジー発揮（シェアオフィス「WORKSTYLING」との連携、商業テナントリレーションを活かしたレストランテナント誘致、等）

事業戦略

- 「滞在する場」の提供による「働く」「住む」等の新たな需要^{※1}の取り込み
- 会員組織^{※2}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
- 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

※1 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
 ※2 MGH Rewards Club等

優良なポートフォリオ

物件数・客室数(海外含む) **51施設** 約**13,000室** (2021年9月末時点)

多様な顧客ニーズに応えるブランド

宿泊主体型ホテル	リゾート・ラグジュアリー

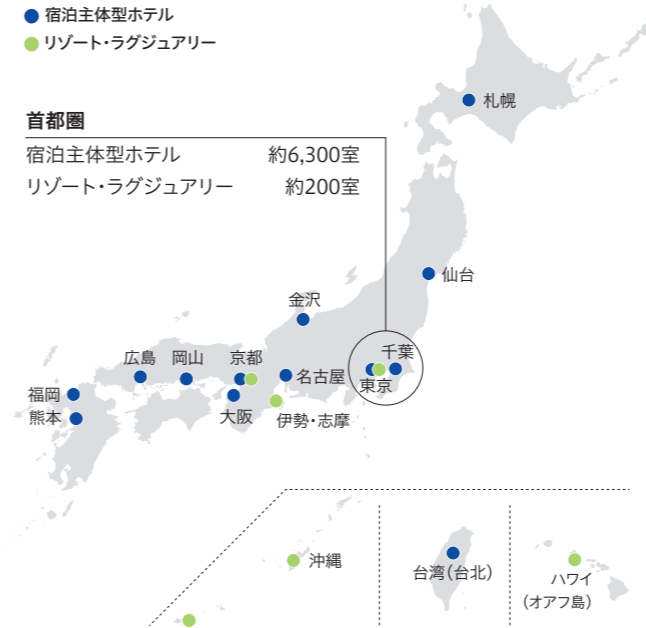
国内外の主要都市・観光地におけるホテル・リゾート展開(約13,000室)

当社ホテル・リゾート施設 展開エリア(2021年9月末時点)

- 宿泊主体型ホテル
- リゾート・ラグジュアリー

首都圏

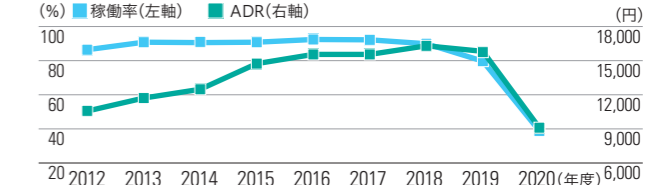
宿泊主体型ホテル 約6,300室
 リゾート・ラグジュアリー 約200室



宿泊主体型ホテル エリア別室数*

	室数	割合
合計	11,000	85%
東京	5,400	42%
首都圏(東京除く)	900	7%
京都	1,300	10%
大阪	500	4%
その他	2,800	22%

稼働率と平均客室単価(ADR)(MGH、セレスティンホテルズ)



リゾート・ラグジュアリー エリア別室数*

	室数	割合
合計	2,000	15%
東京	200	1%
沖縄	500	4%
国内その他	600	4%
ホノルル	700	6%

※ 100室単位(2021年9月末時点)

今後の開発パイプライン

客室数(海外含む) 約**1,000室** うち宿泊主体型ホテル約**700室**、リゾート・ラグジュアリー約**300室**

(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.mitsufudosan.co.jp/corporate/ir/presentation/pdf/investorpresentation2111j.pdf>

TOPICS 「滞在する場」の提供による新たな宿泊需要の獲得

「ホテル×働く」

ホテル客室の個室シェアオフィス化



「ホテル×住まい」

期間定額販売による「新たなすまいのカたち」の提案

サブ住む

「住まいをもっと自由に、気軽に、楽しく」をコンセプトに、サブスクリプションサービス(定額制)によってホテルでの新しい「すまいとくらし」のカたちを提案

「ホテル×医療」 病院連携による宿泊需要の取り込み

毎年、国内外からのべ30万人弱が来院する国立がん研究センター東病院内に、がん患者様の治療をサポートするため「三井ガーデンホテル柏の葉パークサイド」を建設中。2022年夏の開業を予定。



1階フロントイメージ



客室(スイート・キッチン付き)イメージ



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
- サステナビリティへの社会的な意識変化、物件への規制強化
- 金融緩和と政策の転換による金利上昇、増税リスク

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
- 米中間の緊張関係による地政学リスク
- 新型コロナウイルスによる経済停滞の長期化リスク

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」



各地域において30年以上の歴史

三井不動産アメリカ
(1973年米国三井不動産設立)

40年以上

英国三井不動産
(1990年設立)

30年以上

三井不動産アジア
(1972年合弁会社TID社設立)

40年以上

現地ビジネスコミュニティを意識した人材登用



三井不動産アメリカCEO
John Westerfield

- 1985 ハーバード・ビジネススクール卒業
- 1985-2008 モルガンスタンレー・不動産ファイナンスのManaging Directorとして主に従事
- 2012 三井不動産アメリカ Senior Advisor to MFA's BOD
- 2015 三井不動産アメリカCEO

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
- 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
- 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

海外パートナー戦略

各地域で、約50社のパートナーと事業を推進

主なパートナー企業

米国	Related, Oxford Properties Tishman Speyer, Hines
英国	Stanhope
シンガポール	Hong Leong Group
タイ	Ananda
中国	绿城集団

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・賃貸住宅事業を中心に展開。

アジア

個人消費が拡大し、都市化が進行している中国・アジア市場の成長を取り込み、住宅分譲や商業施設事業を中心に展開。

海外拠点と事業展開エリア



今後の開発パイプライン(オフィス・商業)

欧米プロジェクト **7** 物件 うち米国 **5** 物件、英国 **2** 物件

アジアプロジェクト **10** 物件 うち台湾 **6** 物件、東南アジア **2** 物件

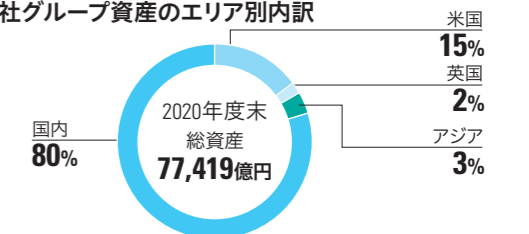
(2021年11月5日時点当社開示情報に基づく。)

詳細は投資家説明資料をご覧ください。

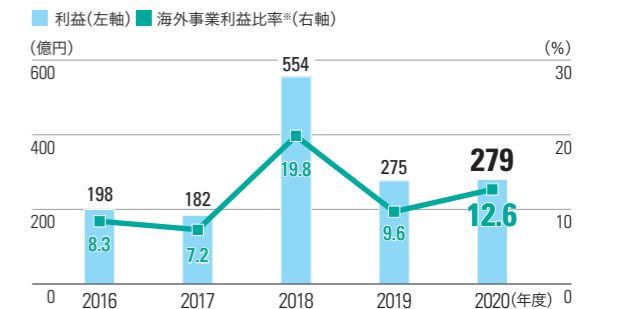
<https://www.mitsui-fudosan.co.jp/corporate/ir/presentation/pdf/investorpresentation2111j.pdf>

海外におけるポートフォリオ

当社グループ資産のエリア別内訳



当社グループ全体に占める海外事業利益の推移



※ 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。

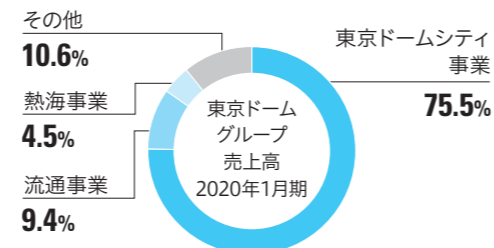
CLOSE UP スタジアム・アリーナ事業への進出

東京ドームグループの事業内容

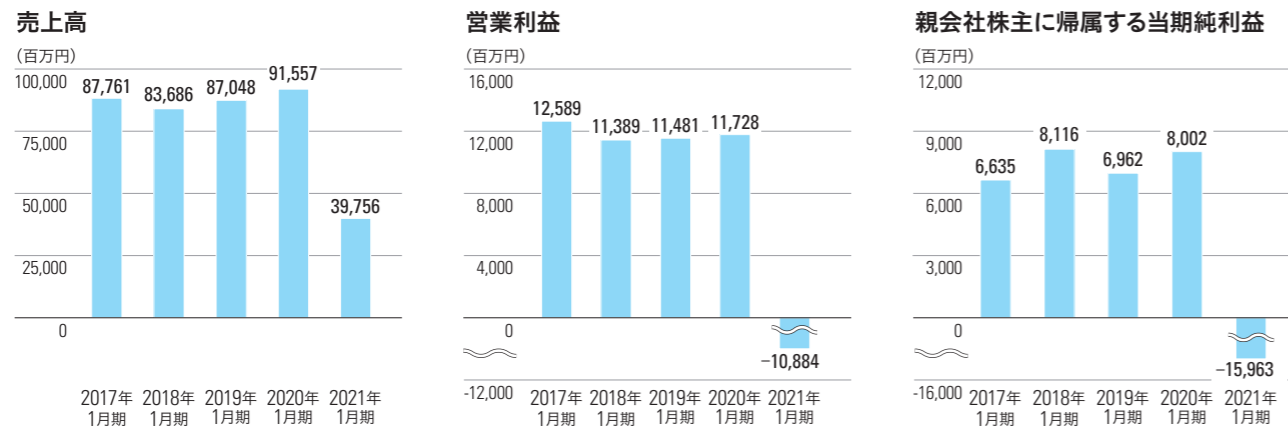


東京ドームでのスポーツ・音楽等各種イベントにおける施設賃貸、複合型商業施設LaQua・東京ドームホテルの運営を中心とする「東京ドームシティ事業」に加え、全国約40店舗のコスメショップ展開による「流通事業」、リゾートホテル等の運営による「熱海事業」等により構成されています。

事業別売上高比率



<参考>東京ドームグループ 過去業績推移 (2017年1月期～2021年1月期) ※2021年4月25日付で上場を廃止しています。



東京ドームシティの強み

都心交通至便立地×集客力を持つ多彩な施設の集合体



立地力 都心かつ交通至便の広大な敷地



東京都心に

約**13ha**の広大な敷地

4路線3駅と隣接、高い交通利便性

東京駅 約**6分** 羽田空港 約**45分** 成田空港 約**50分**

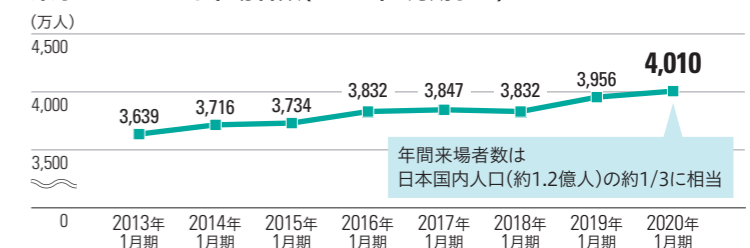
施設力 多様な来街者のニーズを満たす豊富な施設



イベント力 都心における多様なイベント開催を通じて集客を実現



東京ドームシティ来場者数(2020年1月期まで)



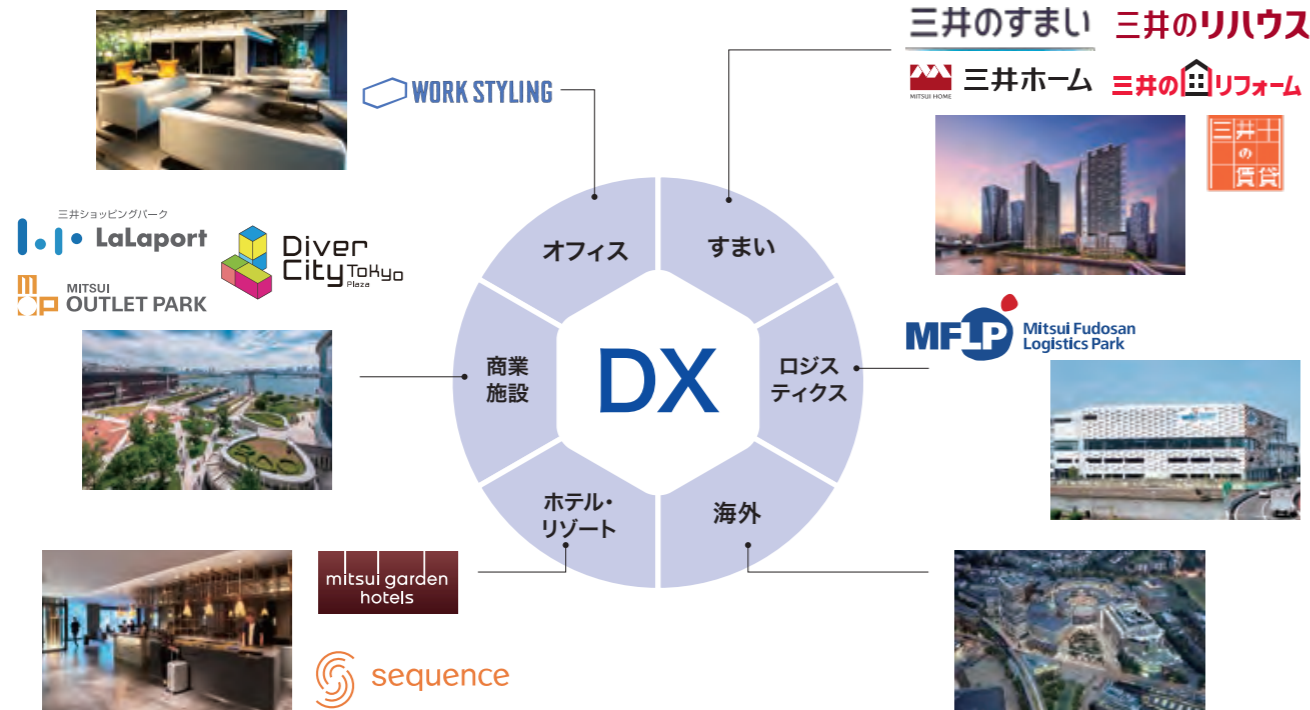
CLOSE UP DXの取り組み

全事業でDXを推進

新型コロナウイルス感染症の影響によって、人々の働き方・くらし方においてもデジタルトランスフォーメーション(DX)が加速しています。

三井不動産は、グループ長期経営方針「VISION 2025」の

なかで、「テクノロジーを活用し、不動産業そのものをイノベーション」することを掲げています。その方針のもと、すべての事業でDXによるビジネス変革を推進しています。

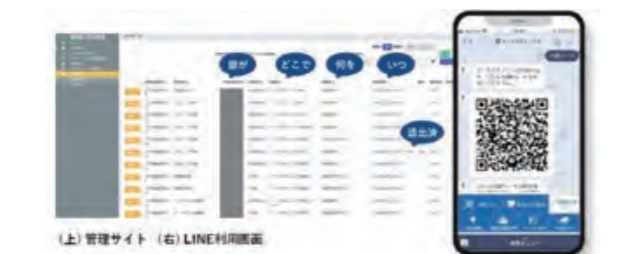


DX事例1 オフィス

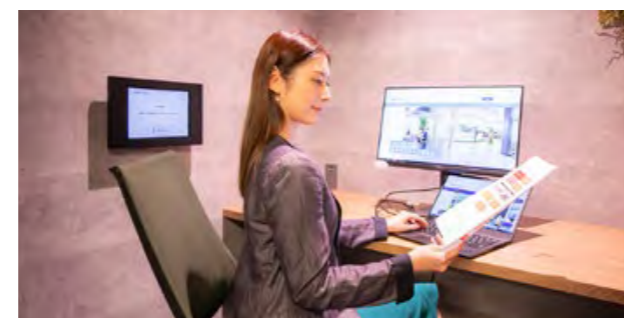
顧客の新しいワークプレイスづくりを支援

多様化する働き方に応える法人向けシェアオフィス「ワークスタイリング」では、2次元コードを用いた非接触システムで入退館ができ、1人用個室には音環境やプライバシーに配慮したサウンドマスキングを完備しています。

また個室特化型の「ワークスタイリングSOLO」では、コンシェルジュによるオンラインサポートが受けられるなど、ICTを活用したサービスを拡充しています。



ワークスタイリングのWebページから手軽に会議室・個室を予約可能なLINEミニアプリを開発



個室特化型サテライトオフィス「ワークスタイリングSOLO」



オンラインコンシェルジュ

2次元コードで入退室管理

DX事例2 ロジスティクス

ICTを活用した物流ソリューション

物流業界では、EC(電子商取引)の隆盛によって需要が高まる一方で人手不足が深刻化しており、自動化・効率化が必須課題となっています。三井不動産では、物流施設「MFLP船橋・&GATE」内に、物流ICT体験型ショールーム「MFLP ICT LABO 2.0」を開設。入荷から出荷まですべての物流業務フローを自動化した業界初の「フルオートメーション物流モデル」を展示し、倉庫内物流の自動化・省人化ソリューションを提案しています。

※ 物流施設を開発運営するデベロッパーがICTに特化した体験型ショールームを設置することは初の取り組み

物流ICT体験型ショールーム「MFLP ICT LABO 2.0」の特徴

- “業界初”人の手を一切介さない「フルオートメーション物流モデル」を展示
- 日本での常設展示は初めてとなる搬送ロボットなど約30種類の最先端物流ICT関連機器を展示

ICT LABO20



物流ICT体験型ショールーム「MFLP ICT LABO 2.0」



無人フォークリフトシステム

ピッキング作業を行う搬送ロボット

DX事例3 ホテル・リゾート

最新ICT技術を活用した次世代型ホテル「sequence」

非接触・非対面へのニーズが高まるなか、三井不動産が開発するホテルブランド「sequence」では、顔認証だけでチェックイン・アウトができるようにしました。

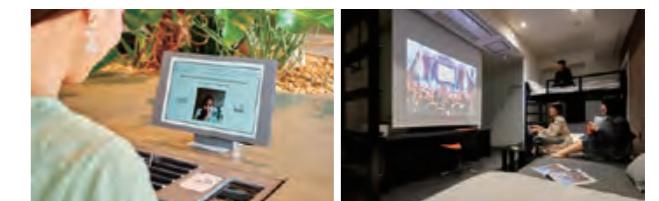
ゲストはアプリ上で事前登録を行うことで、顔認証・非対面でセルフチェックインができるほか、部屋や館内施設への入

室、宿泊者専用「セルフクローク」の開閉もすべて顔認証で行うことができます。

なお、顔認証ひとつでチェックインから鍵の開錠まですべて行える施設は日本で初となります。



レセプション



顔認証チェックイン

客室イメージ



客室入室時顔認証

「sequence MIYASHITA PARK」外観