

# 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

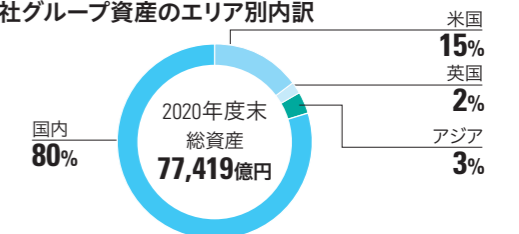
(2021年11月5日時点当社開示情報に基づく。)

詳細は投資家説明資料をご覧ください。

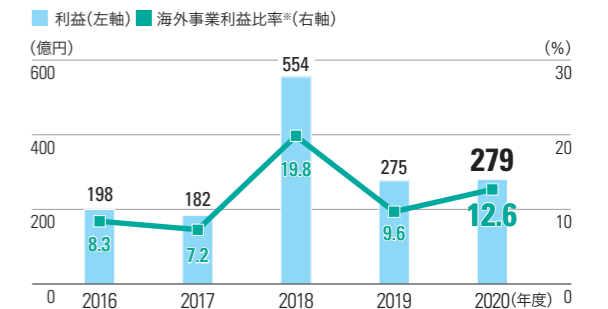
<https://www.mitsui-fudosan.co.jp/corporate/ir/presentation/pdf/investorpresentation211j.pdf>

## 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。