

三井不動産株式会社（証券コード：8801）

個人投資家様向け会社説明会

2026年8月29日



木島 毅之 Takeyuki Kijima

2018年4月、三井不動産株式会社 入社。

ロジスティクス本部 ロジスティクス事業企画部にて、
物流施設の用地取得業務を担当。

2022年10月、IR室へ異動し、
投資家様向け広報業務・情報開示業務を担当。

2025年4月よりIR室長に就任。



- 01 三井不動産グループのご紹介
- 02 過去最高益の業績
- 03 安定成長を支えるビジネスモデル
- 04 成長戦略と進捗
- 05 財務戦略と株主還元
- 06 皆様の関心事項とまとめ

本資料における掲載データの時点表記
2026年3月末時点（ただし、個別データに表記のある場合を除く）



01 三井不動産グループのご紹介

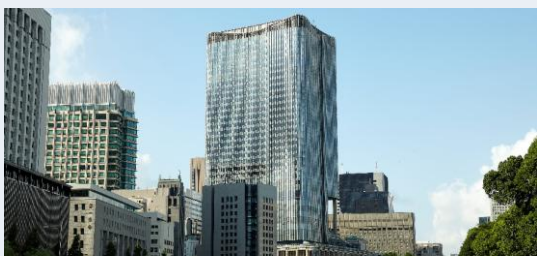


多様なアセットによる幅広い事業展開。

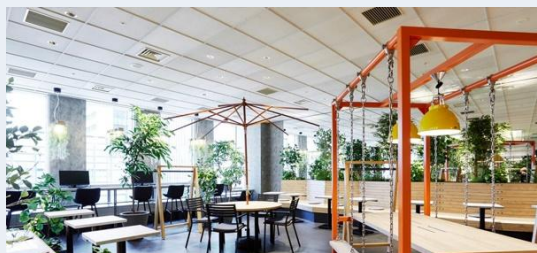
オフィス



日本橋室町三井タワー



東京ミッドタウン日比谷



WORKSTYLING (シェアオフィス)

商業施設



ららぽーと TOKYO-BAY



三井アウトレットパーク マリンピア神戸

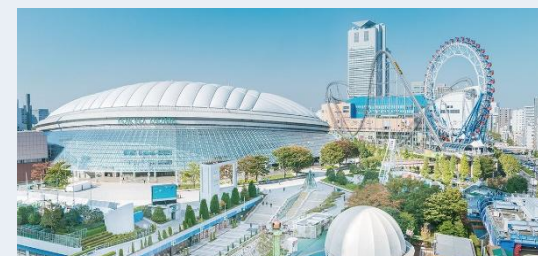


RAYARD MIYASHITA PARK

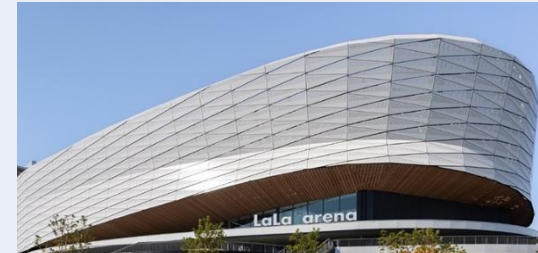
物流施設 / スポーツ・エンタメ



MFLP船橋Ⅲ (物流施設)



東京ドームシティ



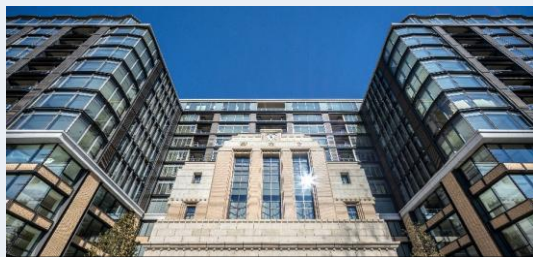
LaLa arena TOKYO-BAY

住宅・ホテル・海外にも広がる事業ポートフォリオ。

住宅



パークコート麻布十番 東京ザ タワー



三田ガーデンヒルズ



パークウェルステイト西麻布

ホテル・リゾート



三井ガーデンホテル銀座プレミア



HOTEL THE MITSUI KYOTO



ハレクラニ沖縄

海外



50 & 55 Hudson Yards (ニューヨーク)



三井アウトレットパーク台湾林口



Halekulani (ハワイ)

あれも、これも、三井不動産グループ

COLORFUL WORK

三井のオフィス

&BIZ conference

三井のオフィス

&WORK STYLING

MITSUI FUDOSAN



TOKYO
MIDTOWN



TOKYO MIDTOWN
HIBIYA



TOKYO MIDTOWN
YAESU

三井ショッピングパーク
LaLaport

MITSUI
OUTLET PARK

COREDO
室町



Mitsui Garden Hotels



Halekulani
OKINAWA



Mitsui Fudosan
Logistics Park

三井のマンション

PARK HOMES

三井のシニアサービスレジデンス

PARK WELLSTATE



三井ホーム

三井のリハウス



三井のリパーク

TOKYO
DOME
CITY

心が動く、心に残る。

グループ総資産

10兆1,034億円

営業収益

2兆7,097億円

親会社株主に帰属する
純利益

2,786億円

従業員数

単体：1,981人
連結：27,704人

さあ、街から未来をかえよう



三井不動産
MITSUI FUDOSAN

三井不動産グループ
延総会員数

約1,600万人

呉服店 越後屋 創業

創始者・三井高利が三井グループの基礎を作る。

1673年

三井不動産 設立

1941年

海外事業の歴史

アメリカ 約50年
イギリス 約35年
アジア 約50年

街づくりを通してさまざまな社会課題を解決し、新しい価値創造を実現してきました。

創業



1941

日本初の超高層ビル
「霞が関ビルディング」



1968

都心湾岸タワーマンション
の先駆け



1993

国内初のJ-REIT上場
「日本ビルファンド投資法人」



2001

1950年代



京葉臨海地区の
大規模埋め立て事業

1981



ショッピングセンターの先駆け
「ららぽーと」

1995



日本初の本格的
アウトレットモール
「三井アウトレットパーク」

当社の強みを活かしたミクストユースの街づくり。

日本橋再生計画 開始



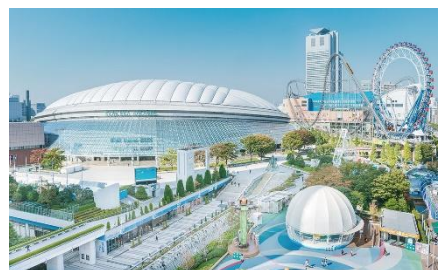
2004~

柏の葉スマートシティ開業



2014

東京ドームをグループ化



2021

東京ミッドタウン八重洲 開業



2023

2007



東京ミッドタウン 開業

2020



RAYARD MIYASHITA PARK
開業

2022



50 Hudson Yards (NY)
開業

これからも街づくりによる新たな価値創造に挑戦していきます。

東京ミッドタウン日本橋



築地地区まちづくり



神宮外苑地区まちづくり



2026

2030以降

2029



ヤエス コア
YAESU CORE



日本橋室町
一丁目地区



日本橋一丁目
東地区



日本橋一丁目
1・2番地区



日本橋の将来イメージ

02 過去最高益の業績



2025年度は過去最高益を更新。2026年度も過去最高益を見込んでいます。

2025年度
実績

営業収益
2.7兆円

事業利益
4,451億円

純利益
2,786億円

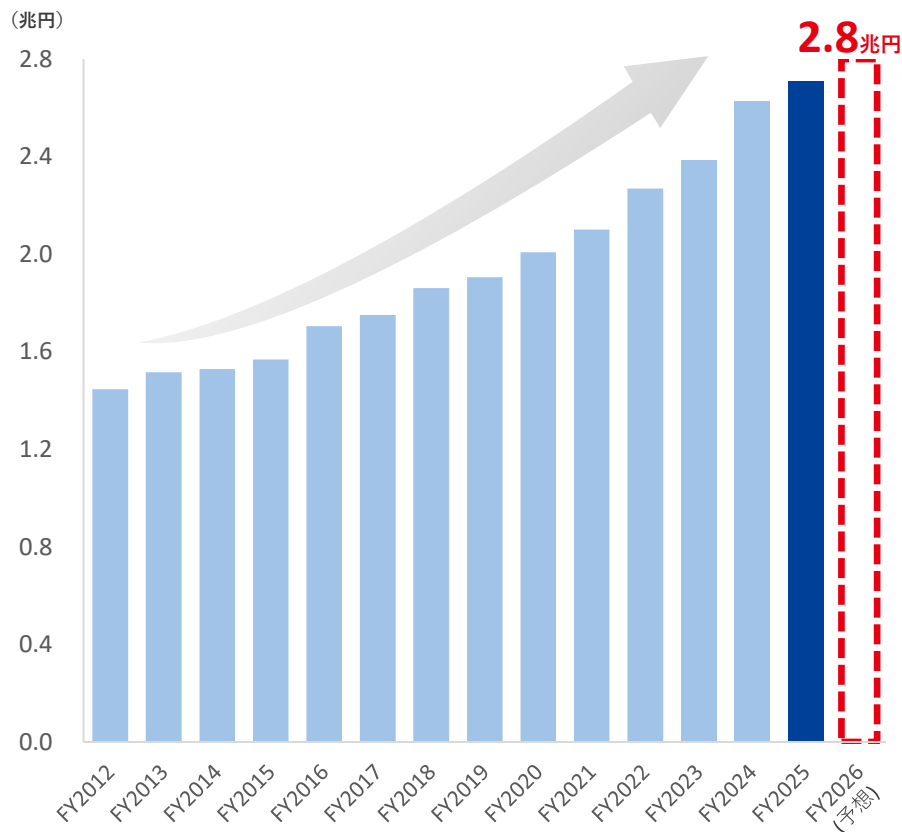
2026年度
予想

営業収益
2.8兆円

事業利益
4,500億円

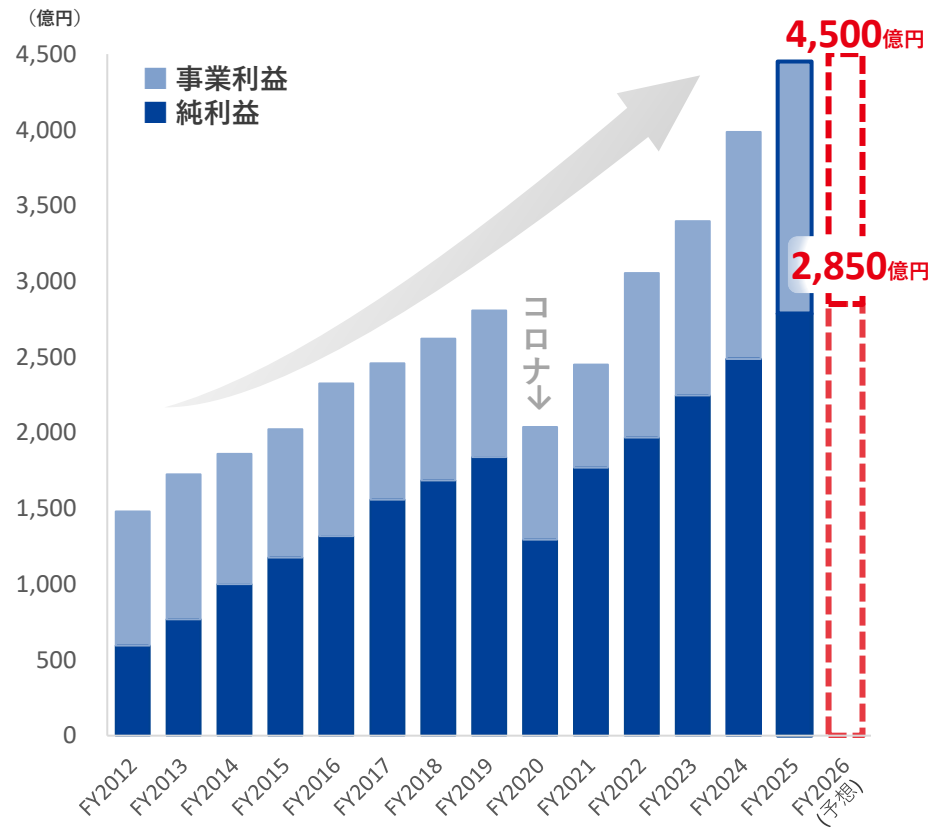
純利益
2,850億円

■ 営業収益



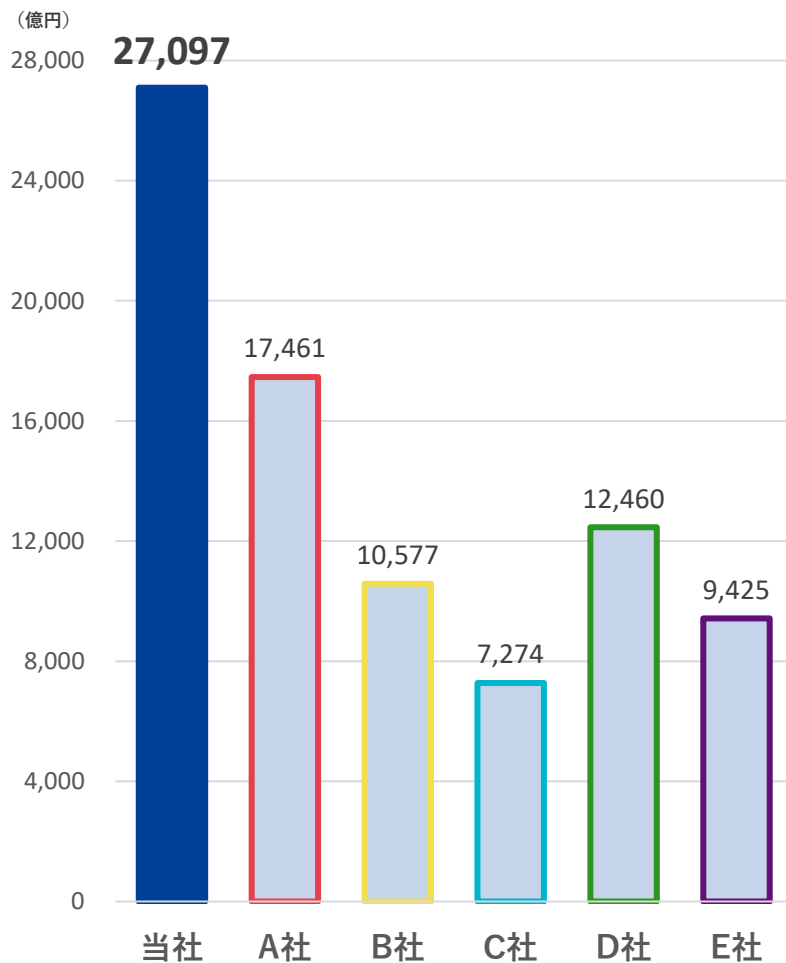
■ 事業利益・純利益

(FY2023以前は営業利益)

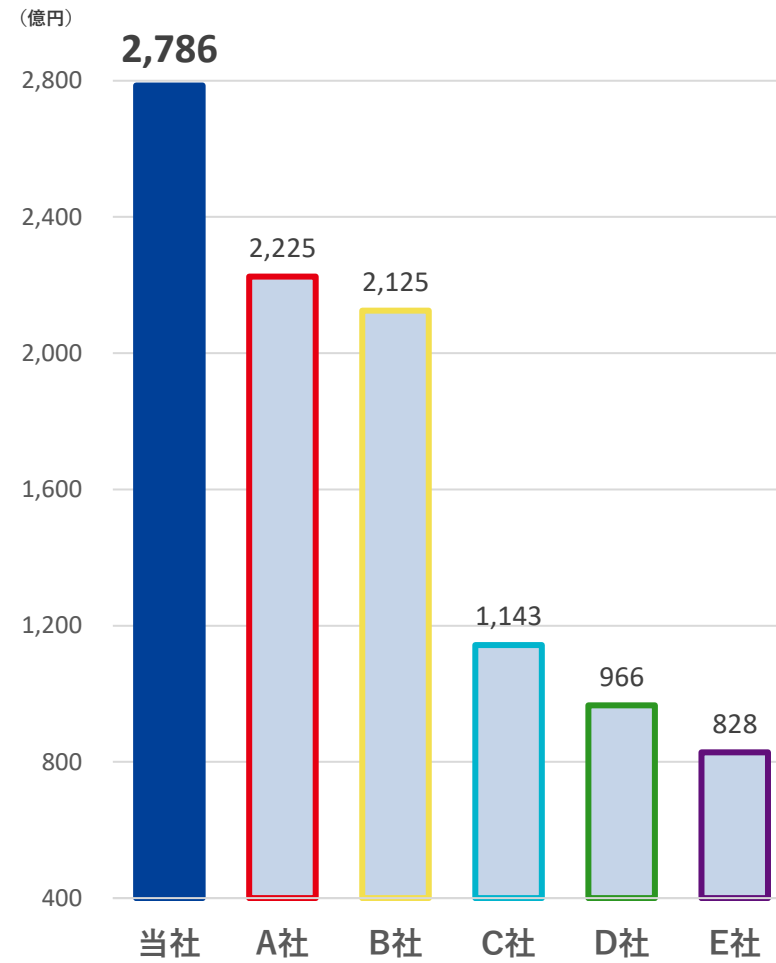


主要な経営指標で業界トップの実績を維持しています。

■ 営業収益(2025年度)



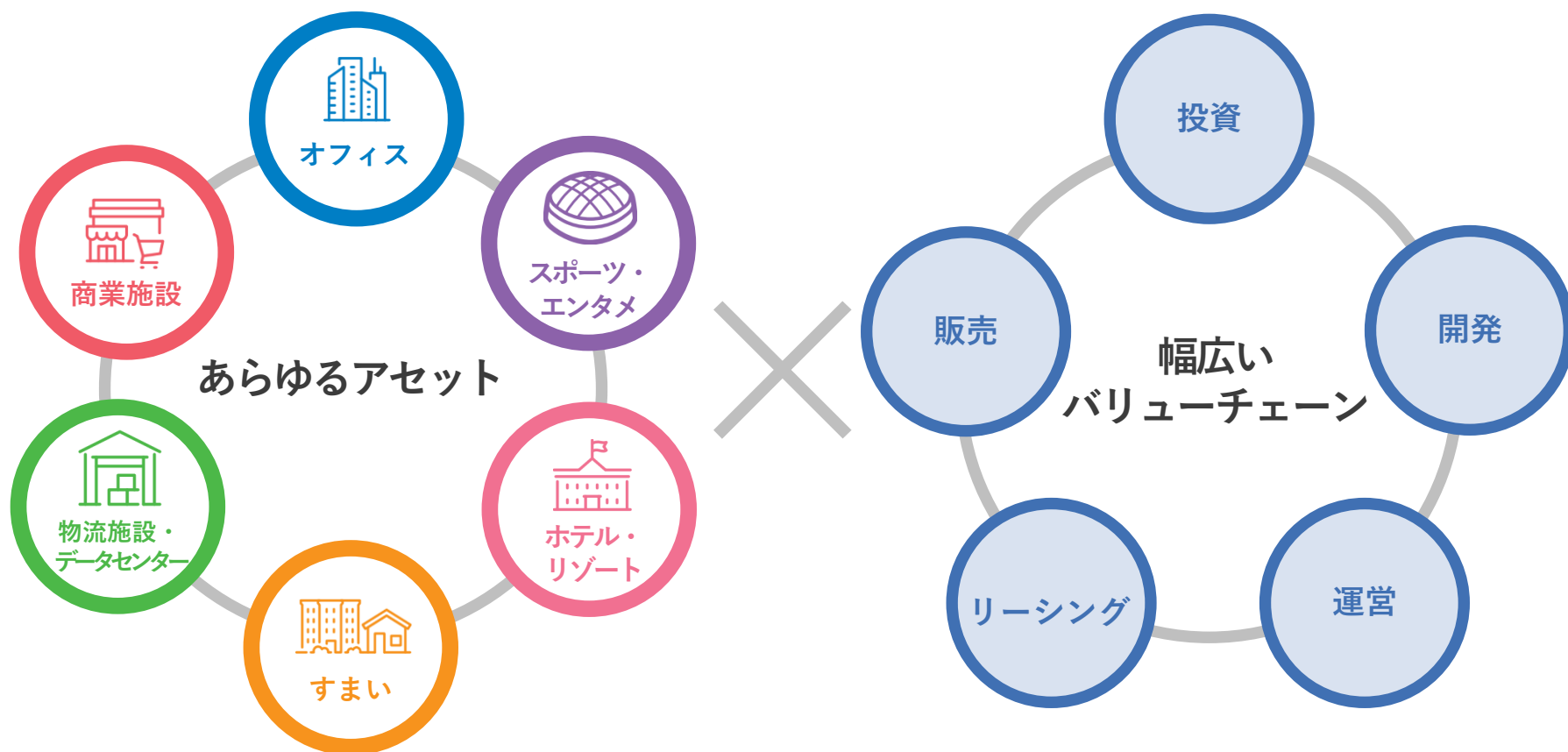
■ 純利益(2025年度)



03 安定成長を支えるビジネスモデル



あらゆるアセットと幅広いバリューチェーンを併せ持つ、他社にはない「総合力」。



「インカムゲイン」「キャピタルゲイン」「マネジメント」を最適、かつ柔軟に組み合わせ、利益の最大化を実現しています。

インカムゲイン

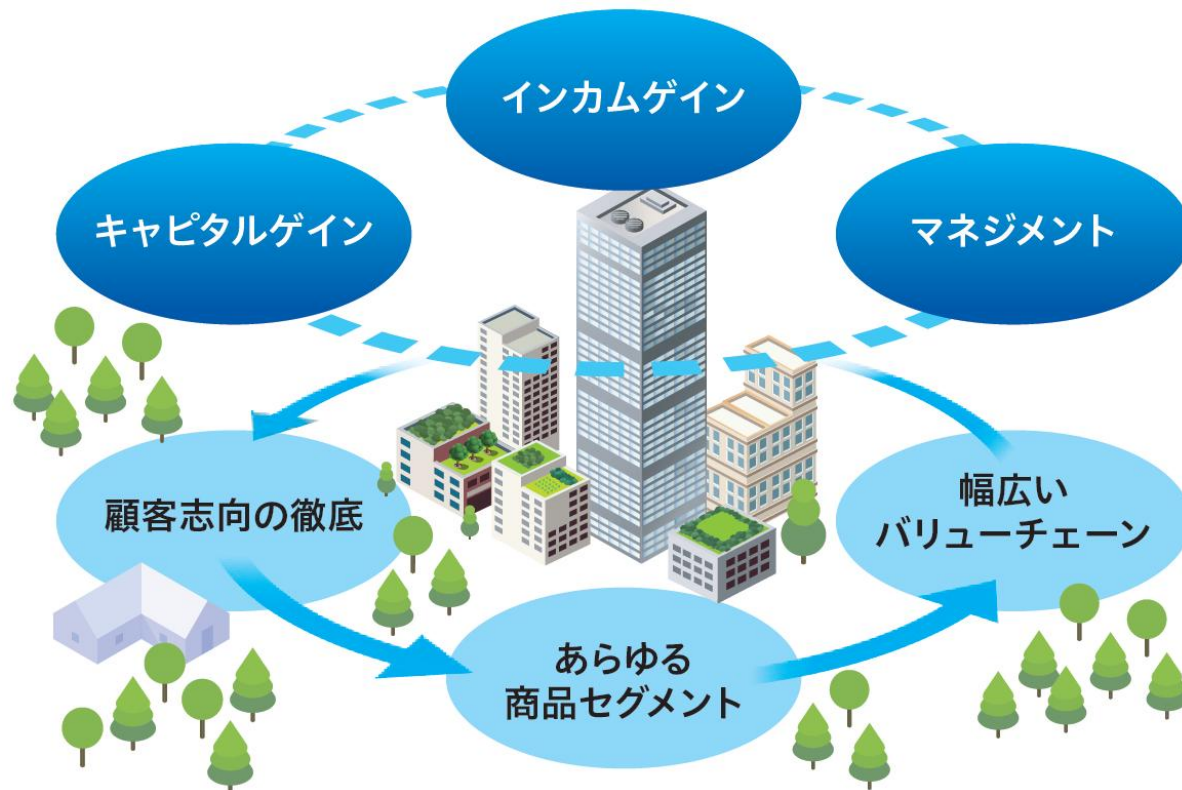
物件保有による安定的な
賃貸利益、施設営業利益の享受

キャピタルゲイン

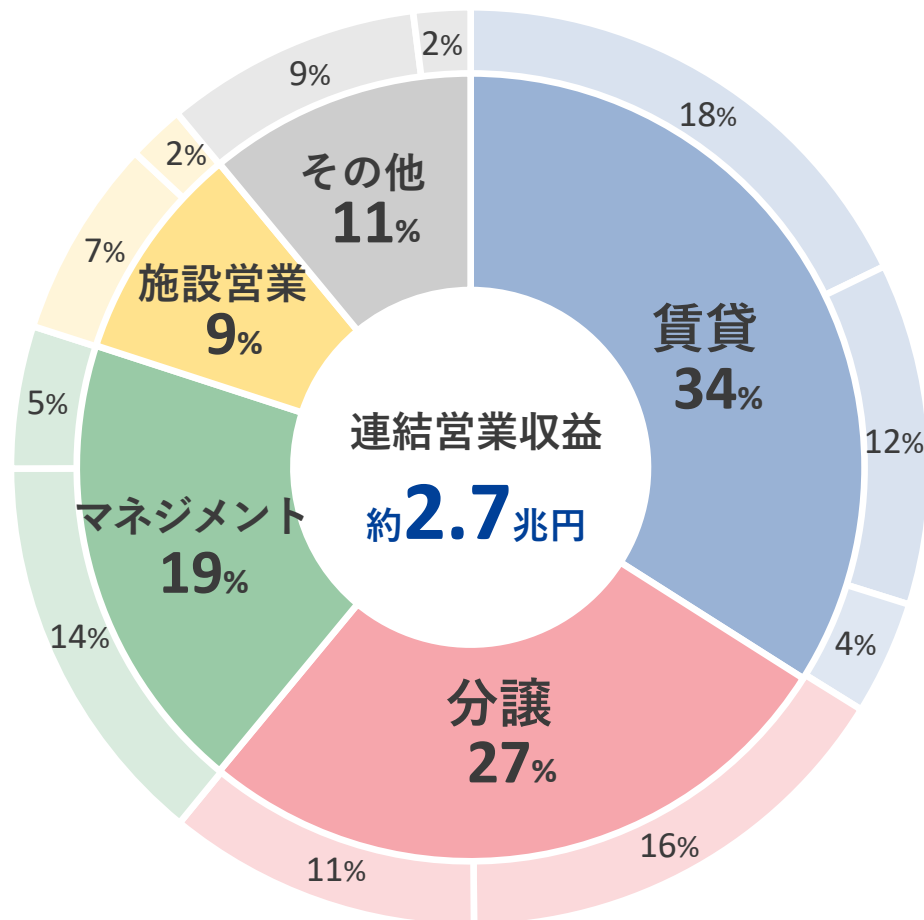
資産の売却による
付加価値(評価益)の顕在化、
売却益の享受

マネジメント

預かり資産等を通じた
継続的なマネジメント利益の享受



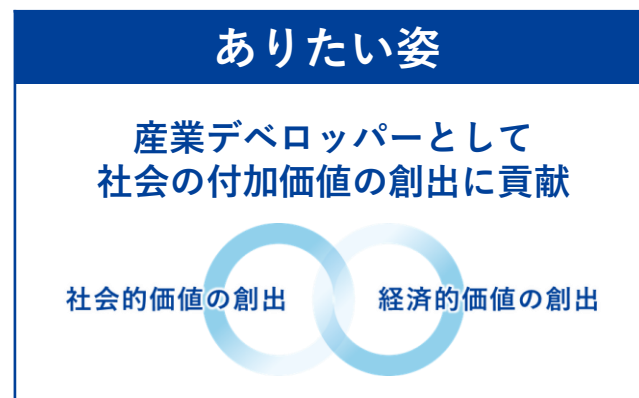
バランスの取れた収益ポートフォリオが安定成長を支えています。



貸貸 34%	オフィス	18%
	商業施設	12%
	その他(物流施設等)	4%
分譲 27%	国内住宅	16%
	投資家向け・海外住宅等	11%
マネジメント 19%	プロパティマネジメント	14%
	仲介・アセットマネジメント等	5%
施設営業 9%	ホテル・リゾート	7%
	スポーツ・エンターテインメント	2%
その他 11%	新築請負・リフォーム等	9%
	その他	2%

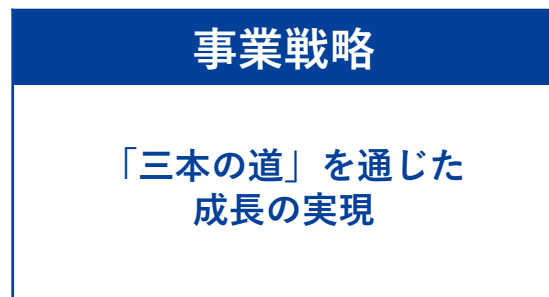
04 成長戦略と進捗



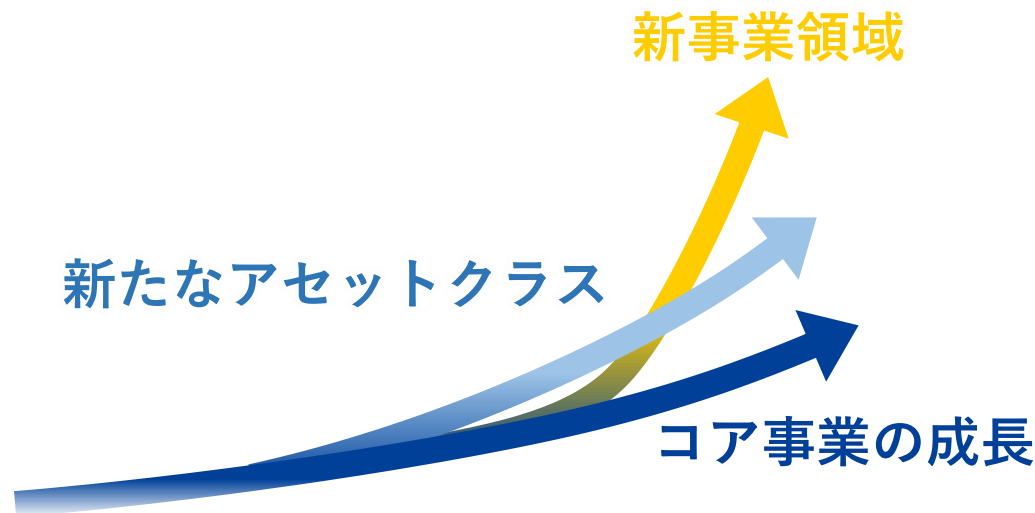


& INNOVATION 2030

DREAM, VISION, REALITY



2030年までに取り組む事業戦略は、大きく「三本の道」で構成しています。



1 コア事業の更なる成長 (深化と進化)

- 市場からのデカップリング
- 開発利益の強化
(付加価値の顕在化の加速)
- 海外事業の深化と進化

2 新たなアセットクラス への展開

- スポーツ・エンターテインメント
を活かした街づくり
- 賃貸ラボ&オフィス事業
- 更なる事業ウィングの拡大

3 新事業領域の探索、 事業機会獲得

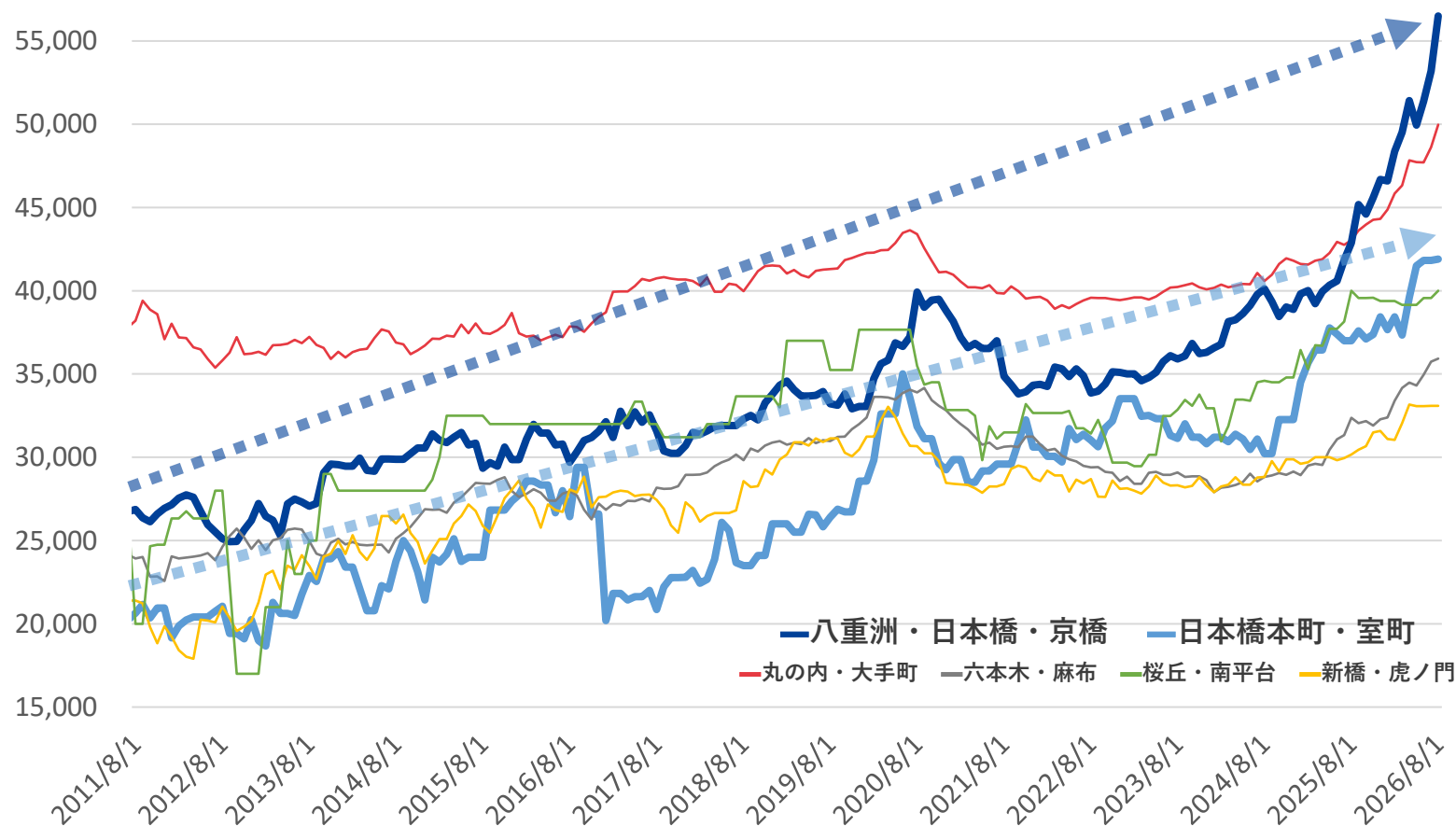
- プラットフォーマーとしての
深化と進化
- 注力分野への投資実行
- イノベーション推進本部の新設

三井不動産の街づくりが、八重洲・日本橋エリアの魅力と賃料アップに寄与しています。

■ オフィス募集賃料*の推移

「八重洲・日本橋・京橋」が
東京主要エリアで**1位**に

(円/月・坪)

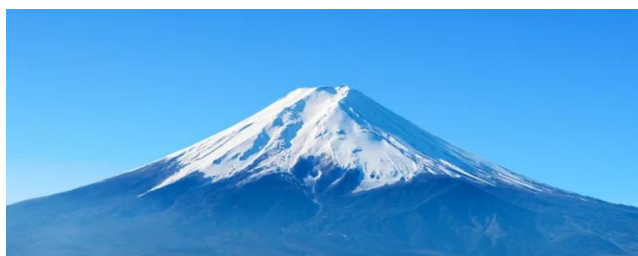


* 1フロア200坪以上の大規模ビルの共益費込募集賃料
 資料：三幸エステート社データより当社作成

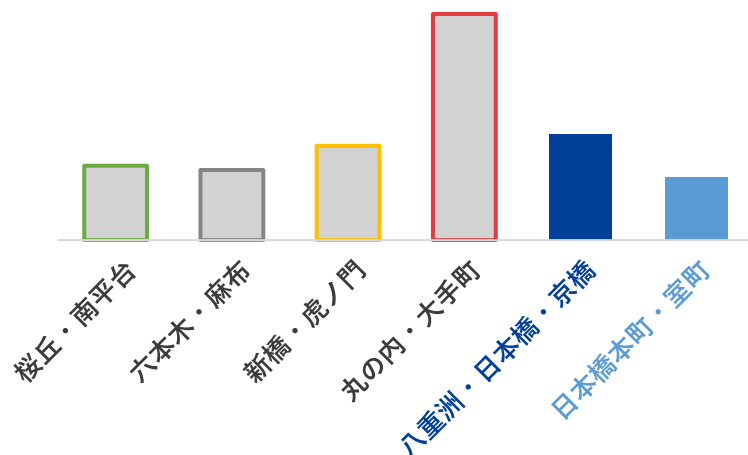
街としての魅力がエリアの価値につながり、「丸の内」一強の富士山型から「八重洲・日本橋・京橋」を最高峰としたハヶ岳連峰型へ。

東京主要エリア オフィス募集賃料*の推移

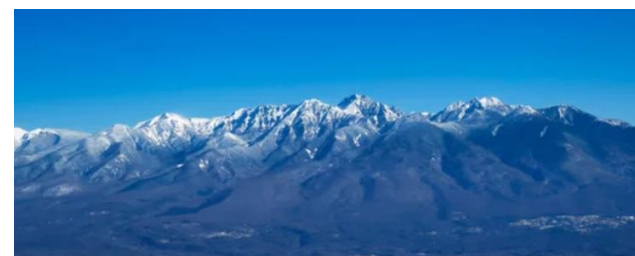
2010年の募集賃料のイメージ



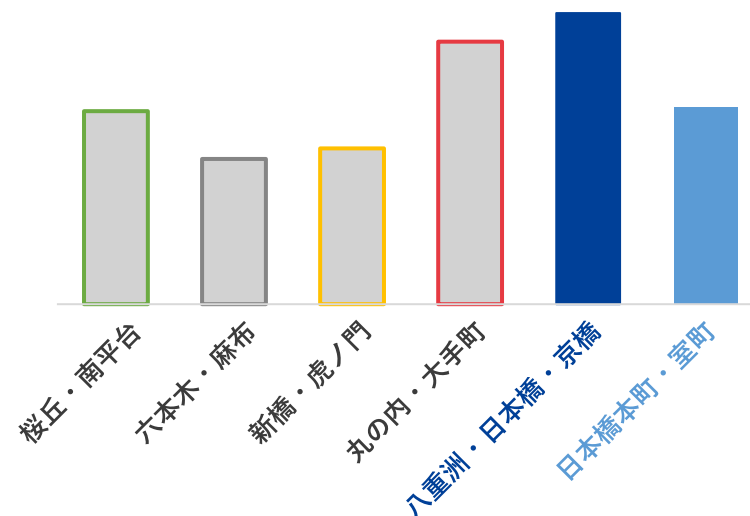
富士山型



現在の募集賃料のイメージ



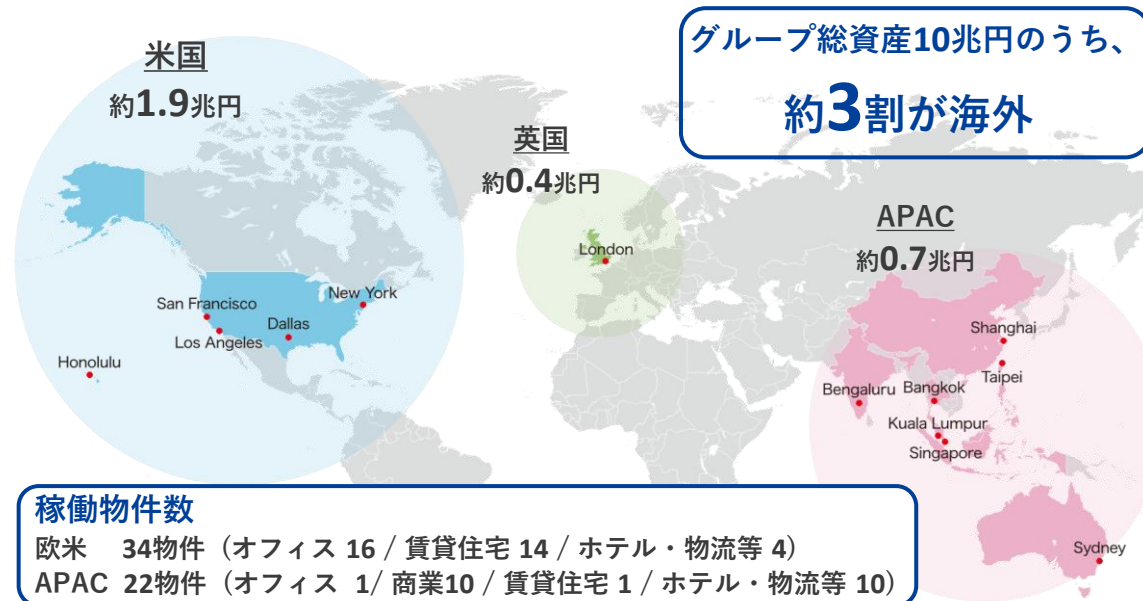
ピークが複数あるハヶ岳連峰型



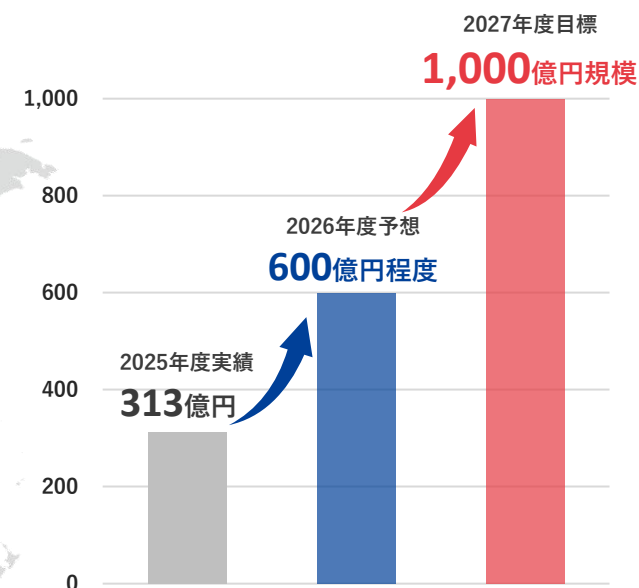
*1フロア200坪以上の大規模ビルの共益費込募集賃料
 資料：三幸エステート社データより当社作成

海外事業利益1,000億円規模へ。

■エリア別資産残高



■海外事業利益の推移・目標



■主要プロジェクト(一例)



スポーツ・エンターテインメントを通じた感動体験の創出を目指しています。

■東京ドーム

東京ドームシティ来場者数 約**4,000**万人/年
 (2019年度)

立地力

施設力

イベント力



東京ドームの強みであるブックイング力を
 活かした多施設展開

■アリーナ事業の推進

5万人
規模



築地地区まちづくり事業

2万人
規模



(仮称) 新秩父宮ラグビー場

1万人
規模



LaLa arena TOKYO-BAY

1万人
規模



(仮称) 名古屋アリーナ

関西圏では (仮称)Kubota LaLa arenaの開発を推進中

商業施設とスポーツ・エンターテインメントのシナジー



LaLa arena TOKYO-BAY

×



ららぽーとTOKYO-BAY

ららぽーとTOKYO-BAYの
 イベント日の来館者数が
140%に達した日も
 (前年同日比)

成長産業を支える新たなアセット展開。

■コミュニティの設立・運営



ライフサイエンス領域コミュニティ



宇宙ビジネス共創プラットフォーム



半導体産業支援コミュニティ

■アセット展開

ラボ&オフィス



三井リンクラボ東陽町1
(東京都江東区)



British Library計画
(英国・ロンドン)

サイエンスパーク



くまもとサイエンスパーク (イメージ)
(熊本県合志市)

データセンター



MFIP印西
(千葉県印西市)



ムンバイDC計画 (イメージ)
(インド・ムンバイ)

総合力を持つ当社だからこそ、強みを発揮できる領域

圧倒的な
不動産開発ノウハウ



産官学の幅広い
ネットワーク



各産業における
コミュニティ

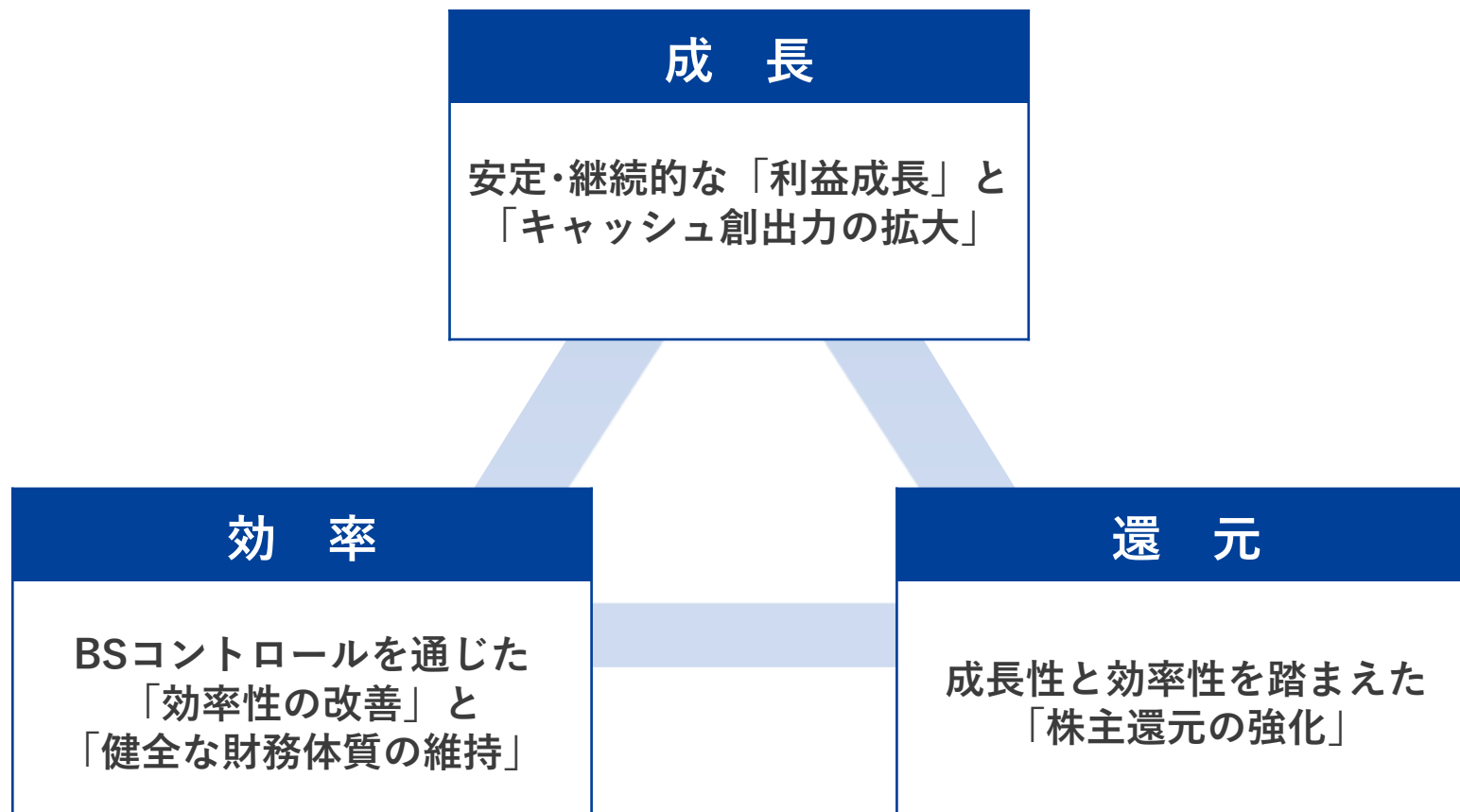


海外デベロッパーとの
リレーション

05 財務戦略と株主還元



「成長・効率・還元」を三位一体で捉えた経営の推進に取り組んでいます。



■2030年度前後の定量目標

成長性指標	EPS成長率 +8%/年 以上(CAGR* ¹)	効率性指標	ROE 10% 以上

*1 CAGR：年平均成長率

■2026年度の定量目標

成長性指標	EPS成長率 +8%/年 以上(CAGR)	効率性指標	ROE 8.5% 以上
	事業利益* ² 4,400億円 以上		ROA 5% 以上* ³
	純利益 2,700億円 以上		

*2 事業利益：営業利益+持分法投資損益+固定資産売却損益

*3 ROA：事業利益/総資産期首期末平均

■バランスシートコントロール

固定資産・ 販売用不動産	聖域なき売却	D/Eレシオ	1.2~1.5倍程度 ※A格維持
有価証券	政策保有株式 純投資目的の株式	50%縮減（2024年度-2026年度） 時機を捉えた売却	

2026年度のROE目標・各利益目標を1年前倒しで達成。

■成長性指標・効率性指標の推移

& INNOVATION 2030 KPI		2025年度 実績	2026年度 予想	2026年度 目標
成長性指標	EPS成長率 〔2023年度業績予想 EPS：78.5円を起点とする〕	約+ 13.4% /年CAGR (EPS：約101.0円*)	約+ 10.3% /年CAGR (EPS：約105円*) 目標を大きく上回り達成予定	+ 8% /年以上 CAGR
効率性指標	ROE	8.7% 2026年度目標を前倒し達成	8.5% 以上*	8.5% 以上
PL	事業利益	4,451億円 2026年度目標を前倒し達成	4,500億円 すべてのセグメントで 目標を達成予定	4,400億円 以上
	当期純利益	2,786億円 2026年度目標を前倒し達成	2,850億円	2,700億円 以上

■バランスシートコントロールの状況

& INNOVATION 2030 KPI		2025年度 実績	2026年度 予想	2026年度 目標
D/Eレシオ	格付けを意識した 財務健全性の維持	1.41倍	1.4倍 台*	1.2～1.5倍 程度
有価証券	政策保有株式	累計約 40% 縮減 (2か年累計)	累計 50% 以上 縮減 (3か年累計) 目標を上回り達成予定	50% 縮減 (3か年累計)

*一定の仮定を前提に算出

安定・継続的な株主還元

総還元性向
毎期**50%**以上

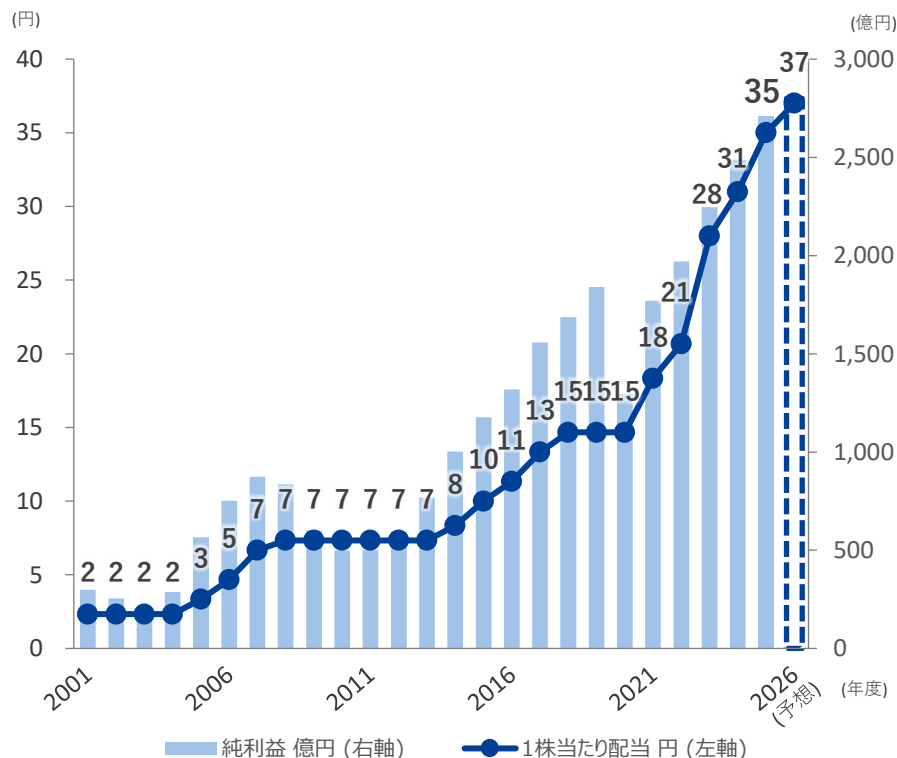
持続的な利益成長と連動した増配

配当性向 毎期**35%**程度、
累進配当

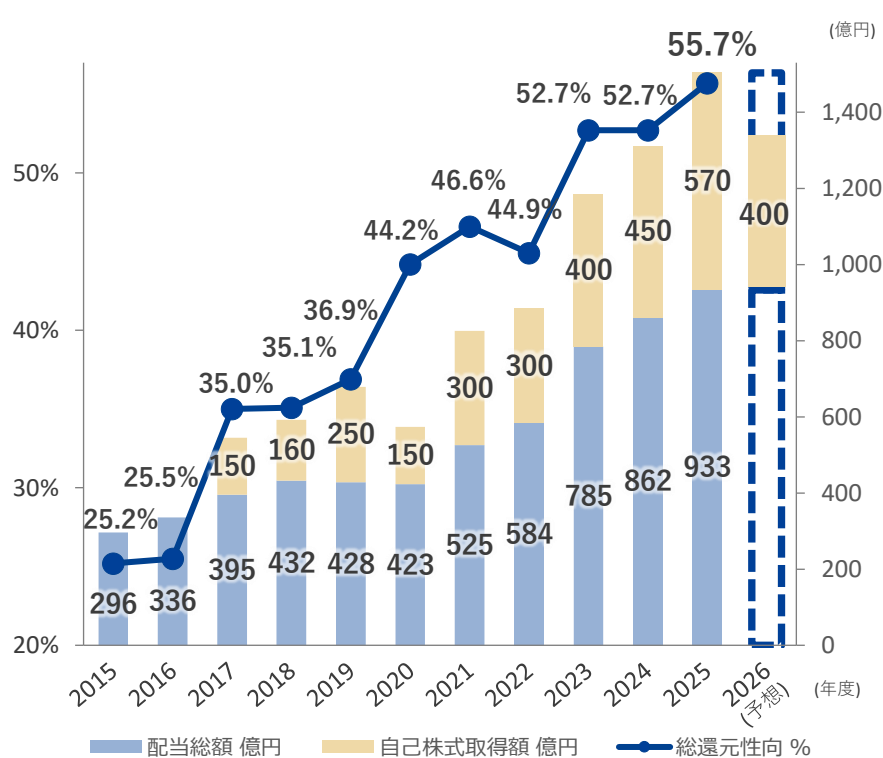
1株当たり価値の成長・向上

継続的・機動的な
自己株式の取得

■1株当たり配当額*・純利益



■配当総額・自己株式取得額・総還元性向



* 2024年4月1日に株式分割(1株→3株)したため、2001-2023年度は分割後ベースに調整し、小数点以下を四捨五入

当社の商業施設やサービスに親しんでいただき、より多くの皆様に長期にわたって当社株式を所有いただくために、株主優待制度を導入しました。

■ ご優待内容

毎年3月31日の優待基準日の所有株式数に応じて、**三井ショッピングパークポイント**を進呈します。

※各優待基準日時点で**1年以上保有**を継続していることが要件となります。

所有株式数	進呈ポイント
100株以上1,200株まで	100株毎に 1,000 ポイント
1,200株超	12,000 ポイント

■ 長期保有者優待制度

長期保有いただいている株主様には、優待基準日の所有株式数に応じて、追加ポイントを進呈します。

対象株主様	追加進呈ポイント
3回連続 で 通常進呈ポイント受領要件達成	100株毎に 1,000 ポイント (上限12,000ポイント)
5回連続 で 通常進呈ポイント受領要件達成	100株毎に 2,000 ポイント (上限24,000ポイント)

対象施設例



？ 三井ショッピングパークポイントとは？

ららぽーとや三井アウトレットパーク、通販サイト「&mall」、
「三井アウトレットパーク オンライン」等でたまる、つかえる、
便利なポイント(1ポイント → 1円相当)。
「MGHポイント」や「三井のすまいLOOPポイント」に交換可能！

★ その他のご優待

三井ショッピングパークポイント進呈のほかにも、
さまざまなご優待を実施しております。
詳細は当社WEBサイトをご参照ください。



06 皆様の関心事項とまとめ



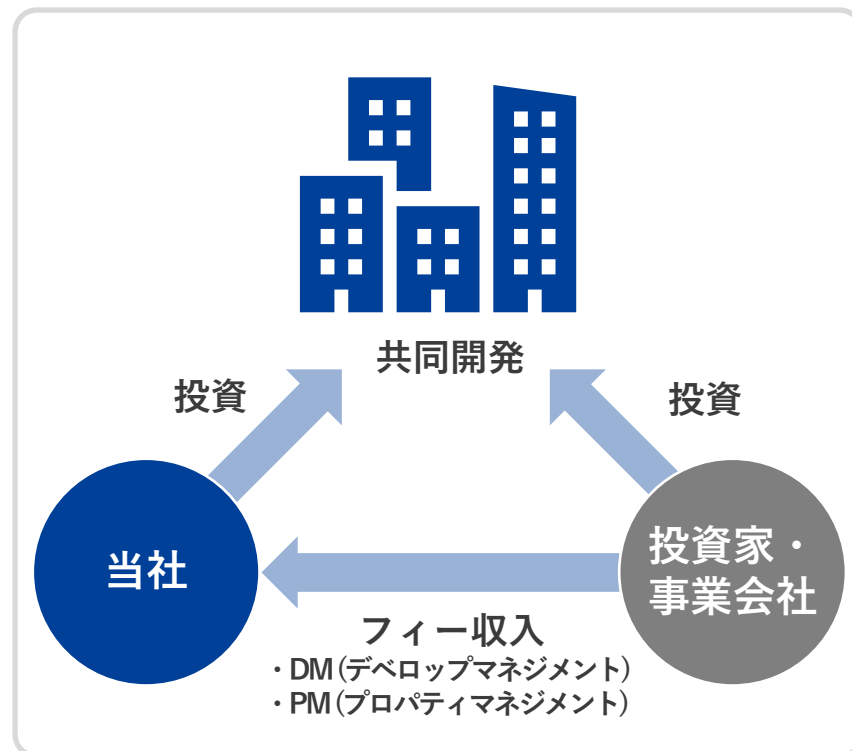
建築費高騰・金利上昇下でもコスト上昇を上回るリターンを確保。

■各事業でのデカップリング効果

オフィス	+2桁%の増賃改定 CPI連動の導入
商業施設	売上+4.5% (既存施設前年同期比)
ホテル	RevPAR* +10%超伸長 (宿泊主体型ホテル前期比)
住宅	平均販売価格 過去最高更新 (マンション平均販売価格 2025年度実績 1.45億円)

+

■第三者資金の活用 (投資家共生モデル)



* RevPAR : 販売可能客室1室あたりの売上。客室単価×稼働率。



コスト上昇を上回るリターンを確保し、新規事業への投資を拡大

当社の「稼ぐ力」と資産価値を踏まえると、足元の株価は相当に割安と認識しています。

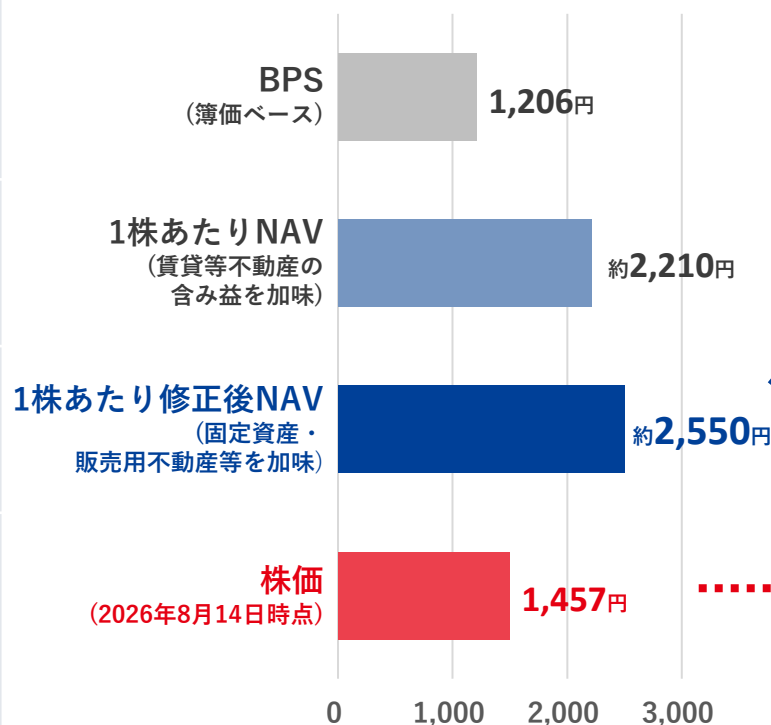
当社の「稼ぐ力」

優良な事業機会の
獲得能力

高付加価値な
街・施設・サービス
を創造する力

付加価値を収益に
転換する力

1株あたりNAVと株価の比較



時価総額換算(概算)

* 2026年6月30日時点の自己株式控除後株式数
(約26.91億株)ベース

修正後NAVベース

約2,550円 × 発行済株式数

約7兆円

株価ベース

1,457円 × 発行済株式数

約4兆円



当社は、数字に表れない価値も有しています。
⇒現在の株価は、当社の価値を十分反映していないと考えています。

安定した成長を続ける、長期保有に適した企業

01 業界トップの業績

- ・ 過去最高益更新

02 安定・継続成長

- ・ バランスのとれたポートフォリオ

03 将来の成長余地 (豊富なパイプライン)

- ・ 日本橋 （街の価値向上）
- ・ 築地 （19万㎡の大規模再開発）
- ・ 麻布十番（都心高付加価値マンション）

04 株主還元強化

- ・ 累進配当(28年間減配なし)
- ・ 総還元性向50%以上
- ・ 株主優待

05 長期保有に適した企業

- ・ 街づくりによる持続的な価値創造

さあ、街から未来をかえよう



三井不動産
MITSUMI FUDOSAN

IR情報の紹介

IR情報

<https://www.mitsuifudosan.co.jp/corporate/ir/>



IRライブラリ

<https://www.mitsuifudosan.co.jp/corporate/ir/library/>



統合報告書2025

<https://www.mitsuifudosan.co.jp/corporate/ir/library/integratedreport/ir2025/>



※「統合報告書2026」は8月31日(月)公開予定です。

Investors Guide

https://www.mitsuifudosan.co.jp/corporate/ir/investors_guide/



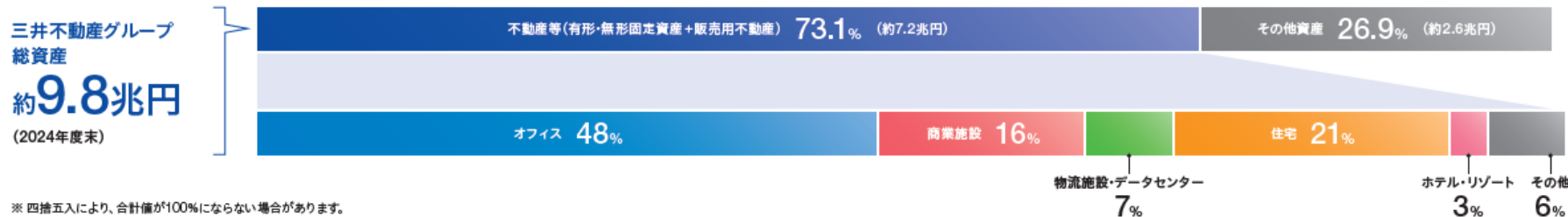
三井不動産グループのアセットクラス

主なアセットクラス

	オフィス	商業施設	物流施設・データセンター	住宅	ホテル・リゾート	スポーツ・エンターテインメント
主要データ※1	貸付面積※2 約3,632千m ² テナント企業数 約3,000社	貸付面積※2 約2,713千m ² テナント企業数 約2,500社 (2025年4月1日時点)	総施設数※3 78施設 (2025年7月末時点) 総延床面積 約610万m ² (2025年7月末時点)	マンション(中高層)引渡戸数 3,693戸 戸建引渡戸数 417戸 仲介取扱件数※4 38,103件	当社直営施設 53施設 約13,400室 (2025年7月末時点)	東京ドームシティ年間来場者数 約4,000万人 (2019年度)
主な収益の源泉	■ テナントからの賃料収入 ■ リートへの分譲収入	■ テナントからの賃料収入 ■ リートへの分譲収入	■ テナントからの賃料収入 ■ リートへの分譲収入	■ 個人・リートへの分譲収入 ■ 賃料収入 ■ 仲介手数料 ■ 管理費	■ 宿泊料	■ イベント開催収入 ■ 飲食/物販収入 ■ 広告収入
主なブランド						

※1 時点の記載がない数値は2024年度末時点のものです。 ※2 貸付面積には転賃面積を含みます。 ※3 既存施設および開発中の施設を含みます。 ※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。

アセットクラスの割合



※ 四捨五入により、合計値が100%にならない場合があります。

※ 当社「統合報告書2025」より抜粋

本資料には、将来の業績見通し、開発計画、計画目標等に関する記述が含まれています。こうした記述は、本資料作成時点で入手可能な情報、および不確実性のある要因に関する一定の主観的な仮定に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を内包するほか、記述通りに将来実現するとの保証はありません。経済情勢、市場動向、経営環境の変化などにより、実際の結果は本資料にある予想と異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料の内容については細心の注意を払っておりますが、本資料に関する全ての事項について、新規性、正当性、有用性、特定目的への適合性、機能性、安全性に関し、一切の保証をいたしかねますのでご了承ください。

投資に関する決定は、ご利用者自身の判断においておこなわれるようお願い申し上げます。

三井不動産株式会社 IR室

〒103-0022 東京都中央区日本橋室町二丁目1番1号

IR情報に関するお問い合わせ先

