

空の移動革命に向けた官民協議会
空のモビリティ領域における取組みについて

三井不動産株式会社
2025年8月28日

三井不動産は、総合不動産デベロッパーとして
オフィスビル、商業施設、住宅、ホテル、物流、スタジアム等、多様なアセットを開発・運営しております

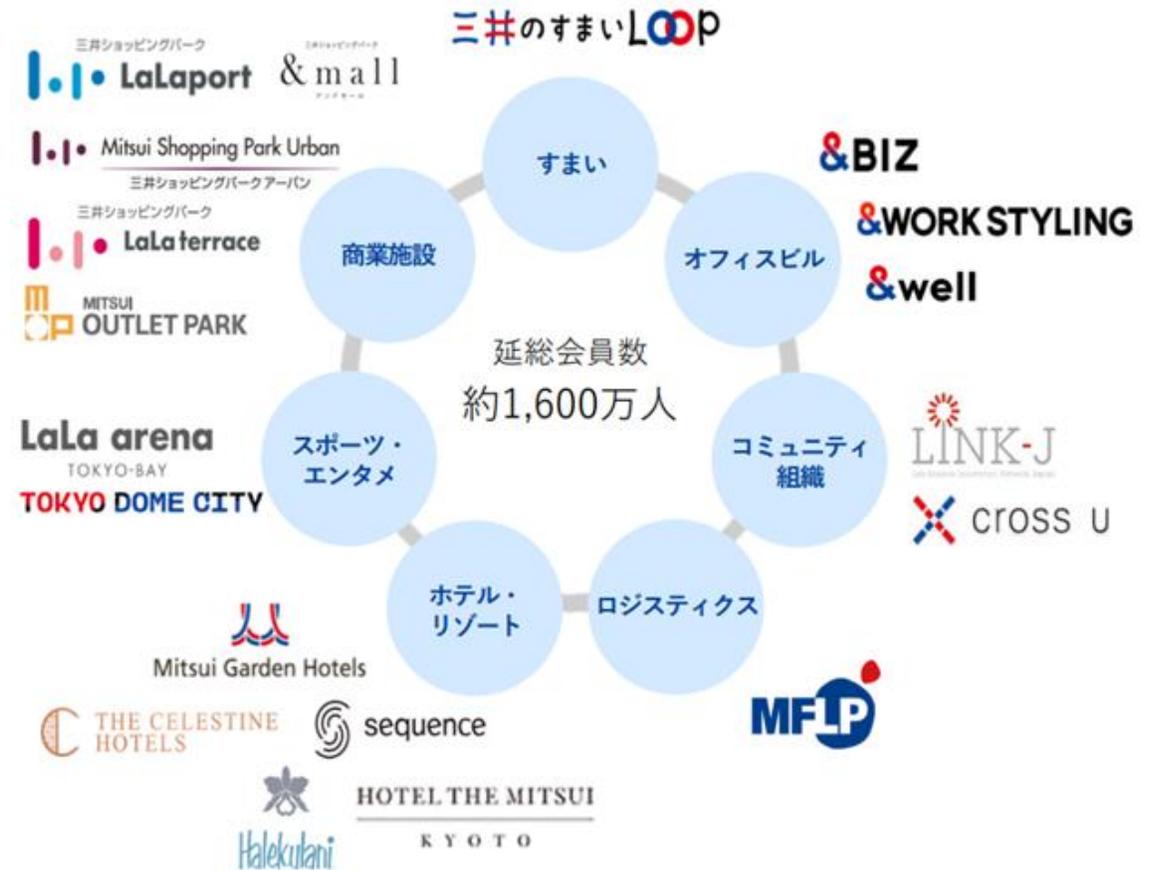
さあ、街から未来をかえよう



三井不動産

MITSUI FUDOSAN

- ・ 本社：東京都中央区日本橋室町二丁目1番1号
- ・ 設立：1941年7月15日
- ・ 年間売上高：2兆6,253億円（2025年3月期実績）
- ・ 従業員数：1,928名（2025年3月31日現在）



2024年4月に策定した、三井不動産グループ長期経営方針「& INNOVATION 2030」では、3つの道を定め、コア事業の更なる成長に加え、新たなアセットクラスへの展開、新事業領域の探索を強化しております

事業戦略の「三本の道」



1. コア事業の更なる成長(深化と進化)

これまでの当社グループの価値創造を支えてきた「コア事業」の更なる成長（深化と進化）を実現。

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

*差別化やマーケット創出を通じ、外部環境に関わらず、高い収益性を実現すること

2. 新たなアセットクラスへの展開

コア事業で培った強み・ノウハウを活かした「新たなアセットクラス」への展開を加速。

- (1) スポーツ・エンターテインメントを活かした街づくり
- (2) ラボ&オフィス事業の拡大
- (3) データセンター事業の強化等、更なる事業ウイングの拡大

3. 新事業領域の探索、事業機会獲得

当社グループの将来の更なる成長実現のため、「新事業領域の探索、事業機会獲得」に取り組む。

- (1) プラットフォーマーとしての深化と進化
- (2) 注力分野への投資実行
- (3) 組織の新設

イノベーション推進本部は、新事業創出に向けて、
産学連携・領域特化コミュニティ・スマートシティ・スタートアップ出資・M&A等を通じた、事業開発を進めております



バーティポート事業開発ロードマップ（2025年6月時点）

空の移動革命に向けては、以下のロードマップを念頭に、バーティポート事業を進めていく方針です

日本での本格商用市場開始(2027年頃～)

Step 1
環境整備・事業性詳細検証
(～2027年度)

Step 2
実装・運営開始
(2027～2035年度)

Step 3
横展開・拡大
(2035年度～)

リゾート・ラグジュアリーホテル向け
「移動」サービス事業・ポート事業の検証



三重県・伊勢志摩地区等

リゾート・ラグジュアリーホテル向け
「移動」サービス・ポート事業の実装・運営・横展開

築地地区まちづくり事業での
空飛ぶクルマ実装を見据えたポート整備



築地地区まちづくり事業

当社アセット等を活用した、
エアタクシサービス事業・ポート事業の実装・運営・ネットワーク化

ビル(屋上) ・日本橋 ・八重洲 など	商業施設	スポーツ・エン ターテインメン ト施設	空港	駐車場	その他
---------------------------	------	---------------------------	----	-----	-----

ベイエリア等での
「遊覧」サービス事業・ポート事業の検証

ベイエリア等での
「遊覧」サービス事業・ポート事業の実装・運営・横展開

物流施設に併設された実証実験場での
「物流・災害時活用・点検・警備等」サービス事業の検証



MFLP・LOGIFRONT
東京板橋等

社会ニーズに合致した「ラストワンマイル配送・支援物資搬送・
インフラ点検等」サービス事業の実装・運営・横展開

バーティポート実装検討対象プロジェクト

空飛ぶクルマの実装による実効性が期待できるエリアにおいて、順次、バーティポートの開発・運営を進めてまいります（以下は一例）

実装検討 対象プロジェクト	築地地区まちづくり事業 	三重県・伊勢志摩地区（NEMU RESORT等） 
所在地	東京都中央区築地五丁目及び築地六丁目各地内	三重県志摩市浜島町迫子
用途	大規模集客・交流施設（マルチスタジアム）、ライフサイエンス・商業複合棟、MICE・ホテル・レジデンス棟、舟運・シアターホール複合棟など合計9棟	リゾートホテル、ゴルフ場など
想定時期	まちびらき1期：2030年代前半以降	2020年代後半

具体的なプロジェクトを動かすことで、インフラ整備・経済性の成立・日本市場のパフォーマンス向上に貢献し、
その中で得られる課題や改善策を業界に還元してまいります

業界課題

インフラの整備

経済性・ビジネスモデルの成立

世界における日本市場のパフォーマンス発揮



提供価値・貢献領域

市場の立ち上がりに呼応しながらターゲットとなるユーザーを見定め、それらの顧客に対するインフラ(パーティポート)を順次整備してまいります

具体プロジェクトを通じ、様々なユースケース別でのパーティポートの開発から運営まで含めた事業性の検証。運営を担う事業体の構築・人材の育成

日本の都市・観光地域の国際競争力・魅力の強化

さあ、街から未来をかえよう



三井不動産
MITSUI FUDOSAN