

業界初^{※1}、間取りの実寸投影と家具を動かしてレイアウトを検討できる新たな住空間体験

「三井のすまい 新宿サロン」リニューアルオープン

いつでも見学できる^{※2} “新しいすまい探しスタイル”によりお客さまの利便と営業社員の「土日祝定休」を両立

本リリースのポイント

<三井のすまい 新宿サロンのリニューアルポイント>

1. 実物大の間取りを床面に投影し、家具を動かしながら広さ確認やレイアウトを検討できる業界初^{※1}の住空間体験。
3面大型LEDビジョンを備え、建物外観や眺望を高精細に映し出し、物件の魅力を感じられる没入型映像体験。
2. 案内専用デバイスをかざすだけで入退館や住空間体験の予約・起動が可能な「モデルルーム案内システム」を導入し、複数組のお客さまが来場された場合でもスムーズな見学をサポート。

<お客さまの利便性向上と、営業社員の働く環境が両立できる取り組みのポイント>

1. お客さまの都合に合わせて、モデルルーム見学と商談を分けて選択できる、新しい住宅購入検討スタイルを採用。
「いつでもモデルルームを見学できる^{※2}」環境を実現し、お客さまの利便性を向上。
2. 業界初^{※3}となる営業社員の「土日祝定休」を推進し、多様な人材が活躍できる働く環境を整備。
それぞれの強みを最大限に生かせる組織づくりを推進。お客さまへの提供価値のさらなる向上を目指す。

三井不動産レジデンシャル株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：嘉村 徹、以下「当社」）は、多様化するライフスタイルやお客さまのすまい探しのニーズに応える新たな販売拠点として、「三井のすまい 新宿サロン」（以下、本サロン）を2026年6月にリニューアルオープンいたします。

昨今、共働き世帯の増加等により、すまい探しにおいて「いつでも・どこからでも」情報取得が可能なオンライン商談のニーズが急速に高まっています。従来、モデルルーム見学は営業担当による商談とセットで行われることが一般的であり、土日祝日に見学や商談希望が集中することで、日程調整の難しさがお客さまのご負担となっていました。

本サロンではこの課題に対応し、最先端のデジタル技術を活用した「モデルルーム見学と商談を分けて選択できる^{※2}」新しい住宅購入検討スタイルを採用いたします。お客さまは平日・土日祝問わず、ご自身のペースでモデルルームを自由に見学できます。また、商談は平日を中心にオンラインまたは対面で柔軟に行うことが可能です。

これにより、お客さまの利便性向上を実現するとともに、業界初^{※3}となる営業社員の「土日祝定休」を導入することで、育児や介護等と両立しながら多様な人材が活躍できる柔軟な働く環境の整備を強力に推進してまいります。今後も、三井不動産レジデンシャルの全住宅事業のブランドコンセプトである「Life-styling × 経年優化」のもと、多様化するライフスタイルに応える商品・サービスを提供するとともに、安全・安心で快適にくらせる街づくりを推進し、持続可能な社会の実現・SDGsへ貢献してまいります。

※人物部分については、AIにて生成・加工をしています。



実物大の間取り・家具レイアウトを体験できる「SCALE LABO」



案内専用デバイスを活用したモデルルーム案内システム

<三井のすまい 新宿サロンのリニューアルポイント>

1. 実物大の間取りを床面に投影し、家具を動かしながら広さ確認やレイアウトを検討できる住空間体験。

3面大型LEDビジョンにて建物外観や眺望を高精細に映し出し、物件の魅力を感じられる没入型映像体験。

本サロンでは、最先端のデジタル技術と実物展示を融合させることで、営業担当の説明がなくとも、お客さまが直感的に実際の暮らしをイメージできる充実した体験展示を提供いたします。

業界初^{※1}、お客さま自ら家具を配置し、実物大の間取り・家具レイアウトを体験できる「SCALE LABO」

天井からのプロジェクションで検討している住戸の間取りを床面に投影し、お客さまご自身が家具を動かしてレイアウトを確認できる「住空間体験コーナー」を新設。

検討されている物件の住戸間取りで、家具を動かして体験することが可能になります。

従来の見学では再現できない空間の広がりや家具のレイアウトシミュレーションを実物大で把握できます。

家族で家具を動かしながら間取りを比較検討して、購入住戸を決定いただいたり、住戸購入後に家具検討する際の参考にしたりなど、お客さまに活用いただける体験展示となります。



「SCALE LABO」イメージ

※人物部分については、AIにて生成・加工をしています。

最大幅約 14m×6mの 3面大型LEDビジョンを壁・床に配置し、外観・共用部・眺望などを体験できる「VIRTUAL BOX」

壁と床に配置した 3面大型LEDビジョン（幅約 14m×奥行約 6m）には、検討している物件の外観・共用部・眺望をはじめとした没入型コンテンツを用意。高精細な大型LEDビジョンで、これから竣工する物件のデザインなどの魅力を体験できます。

また、間取り図を実物大で平面・立面で表示することも可能です。



「VIRTUAL BOX」イメージ

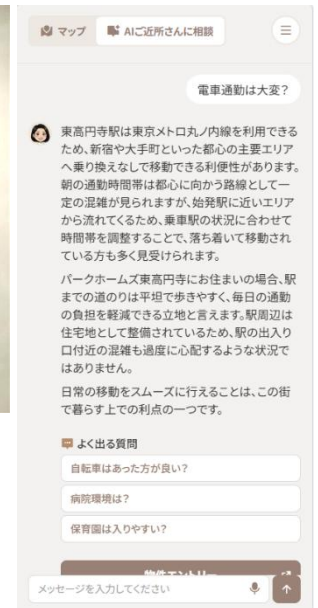
※人物部分については、AIにて生成・加工をしています。

販売する物件の近くにお住まいの方からリアルな暮らしの声が聞ける、オリジナル AI チャットボット

物件の近くにお住まいの方の暮らし方や住み心地の生の声を収集し、オリジナルの生成 AI チャットボットを構築。物件周辺の現地マップと連動し、“実際の暮らし”を自然にイメージすることが可能となります。建設現地にお越しただいた際の見学箇所の参考にさせていただいたり、買い物施設のおすすめを聞いたり、子育て環境について聞いたりすることで、物件検討における必要情報を生の声で提供します。



物件周辺の現地マップ



AI チャットボット

シアターコーナー

シアターコーナーでは、すまい選びの視点や本サロンで体験できることを視覚的に表現しています。また、当社のブランドコンセプトである「Life-styling × 経年優化」の想いを込めています。



シアターコーナー

コンセプトルーム、インテリアカラー展示

コンセプトルームではリビングダイニングやキッチン・洗面・浴室などを展示しています。住宅設備、建具、フローリング、家具などに触れて質感・使い勝手を体験できます。インテリアコーディネートされた住空間で、お住まい後の暮らし方を想像いただけます。

また、共用部の設備仕様を確認できる展示コーナーを設置。ポスト一体型宅配ボックス、ハンズフリーキーシステム、エコガラスなど品質や性能などを体験いただけます。



コンセプトルーム

2. 案内専用デバイスをかざすだけで入退館や住空間体験の予約・見学コンテンツの作動が可能な「モデルルーム案内システム」を導入し、複数組のお客さまが来場された場合でもスムーズな見学をサポート。

パナソニック システムデザイン株式会社との協業により、新しい「モデルルーム案内システム」を導入しました。お客さまは来場予約時に発行される2次元バーコードでチェックインが可能です。その後貸与されるスマートウォッチの表示や音でご案内を開始。また、本サロン内の操作端末にかざすことで、住空間体験コーナー・3面大型LEDビジョンの利用予約や見学コンテンツの作動、シアターコーナーでの動画再生などが可能になります。複数のお客さまが来場されてもスムーズな見学ができるようにサポートしています。



専用端末を活用したモデルルーム案内システム
※人物部分については、AIにて生成・加工をしています。



案内専用デバイス

<お客さまの利便性向上と、営業社員の働く環境が両立できる取り組みのポイント>

1. お客さまの都合に合わせて、見学と商談を分けて選択できる、新しい住宅購入検討スタイルを採用。

「いつでもモデルルームを見学できる^{※2}」環境を実現し、お客さまの利便性を向上。

オンライン商談の普及により、お客さまの住宅購入検討のスタイルが変化しています。本サロンではこのお客さまニーズの変化に対応し、従来はセットで行われていたモデルルーム見学と商談を分けて選択できる新しい住宅購入検討スタイルを採用しました。営業担当の同行がなくともモデルルーム見学を可能にすることで、お客さまはご自身のご都合に合わせて日程を選択、当日もご自身のペースで自由に見学できます。例えば、土日祝にモデルルームを見学し、平日に商談^{※2}（オンライン商談と対面商談を選択可能）をするなど、柔軟な住宅購入検討が可能になります。これにより従来の火・水・木定休の販売物件では難しかった平日のオンライン商談や、遠方にお住まいのお客さまが必要としていた「いつでも見られる」利便性が向上します。また、昨今のモデルルームの予約取得困難な環境の緩和にもつながります。お客さまのニーズ変化に合わせて利便性を高める新しい住宅購入検討スタイルを提案しています。



×

2. 業界初^{※3}となる営業社員の「土日祝定休」を推進し、多様な人材が活躍できる働く環境を整備。

それぞれの強みを最大限に生かせる組織づくりを推進。お客さまへの提供価値のさらなる向上を目指す。

当社は、本サロンにおいて導入する新しい住宅購入検討スタイルを通じて、業界初^{※3}となる営業社員の「土日祝定休」を実現します。これにより、育児や介護をはじめとするさまざまなライフステージにある社員が、それぞれの強みや専門性を発揮しながら活躍できる環境づくりを推進します。また多様な人材がそれぞれの強みを最大限に生かせる組織づくりを進めることで、お客さまへの提供価値のさらなる向上を目指します。

今後、パークホームズ東高円寺、パークホームズ虎ノ門、パークホームズ下北沢ガーデン、パークホームズ吉祥寺東町を皮切りに、本サロンで販売する全ての物件において営業社員の土日祝定休を導入いたします。

当社は今後もダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進を通じて、多様な人材が活躍できる組織づくりと、お客さまの住宅購入検討をより良いものにすることを目指してまいります。



<注釈>

- ※1 モデルルームにて間取りの実寸投影と可動式家具による住空間体験を導入していることをニュースリリースや企業サイトで発表している会社は当社が初めてとなります。（株式会社不動産経済研究所発表の2025年全国分譲マンション事業主別発売戸数ランキングの上位20社を対象に当社独自調査）
- ※2 本サロンにおけるモデルルーム見学は、水曜日を除く平日および土日祝に可能となり、商談（オンライン商談と対面商談を選択可能）は、水曜日を除く平日に可能となります（販売期間の一部では初回商談後のお客さまと土日祝に商談を実施いたします）。なお、年末年始や夏季期間などモデルルーム見学・商談可能日が変更になる場合があります。
- ※3 接客を伴う営業社員の働き方に関する取り組みとして土日祝定休を実施していることをニュースリリースや企業サイトで発表している会社は当社が初めてとなります。（株式会社不動産経済研究所発表の「2024年全国分譲マンション事業主別供給戸数ランキング」の上位20社を対象に当社独自調査）
参考プレスリリース
「業界初営業社員の【土日祝定休】の導入による働く環境整備と、デジタル活用で「いつでも住まい探し」を可能とするお客さま利便性向上の両立を実現」
<https://www.mitsufudosan.co.jp/corporate/news/2026/0114/>

■「三井のすまい 新宿サロン」概要

所在地	東京都新宿区西新宿六丁目24番1号 西新宿三井ビルディング 21階
交通	東京メトロ丸の内線「西新宿」駅 徒歩5分
営業時間	10:00～17:00 ※完全予約制
定休日	毎週水曜日（予定）※年末年始・夏季休業などを除く

販売予定物件 (2026年6月時点)	パークホームズ東高円寺 https://www.31sumai.com/mfr/X2219/ パークホームズ虎ノ門 https://www.31sumai.com/mfr/X2221/ パークホームズ下北沢ガーデン https://www.31sumai.com/mfr/X2220/ パークホームズ吉祥寺東町 https://www.31sumai.com/mfr/X2008/
-----------------------	---

■ 位置図



■ 三井不動産グループのサステナビリティについて

三井不動産グループは、「共生・共存・共創により新たな価値を創出する、そのための挑戦を続ける」という「&マーク」の理念に基づき、「社会的価値の創出」と「経済的価値の創出」を車の両輪ととらえ、社会的価値を創出することが経済的価値の創出につながり、その経済的価値によって更に大きな社会的価値の創出を実現したいと考えています。

2024年4月の新グループ経営理念策定時、「GROUP MATERIALITY（重点的に取り組む課題）」として、「1. 産業競争力への貢献」、「2. 環境との共生」、「3. 健やか・活力」、「4. 安全・安心」、「5. ダイバーシティ&インクルージョン」、「6. コンプライアンス・ガバナンス」の6つを特定しました。これらのマテリアリティに本業を通じて取組み、サステナビリティに貢献していきます。

【参考】・「グループ長期経営方針」

<https://www.mitsuifudosan.co.jp/corporate/innovation2030/>

・「グループマテリアリティ」

https://www.mitsuifudosan.co.jp/esg_csr/approach/materiality/

■ 三井不動産レジデンシャル「カーボンニュートラルデザイン推進計画」について

https://www.mfr.co.jp/content/dam/mfrcojp/company/news/2022/0315_01.pdf

すまいの高性能・高耐久化による省エネルギーの実現や、再生可能エネルギーの導入を促進するとともに、ご入居後の暮らしにおいても、楽しみながら省エネルギー行動等の環境貢献に取り組んでいただけるようなサービスの提供を推進し、すまいと暮らしの両面からカーボンニュートラルの実現を目指していきます。

<リリース画像のダウンロードサイト>

<https://www.mitsuifudosan.co.jp/press/>