

DAITO KENTAKU GROUP Strategy Report 2015



賃貸住宅にできることを、もっと。

大東建託グループは、1974年に創業以来、
土地オーナー様には土地活用・建物賃貸事業のご提案、
入居者様には、お部屋探しや暮らしのサポートを展開してまいりました。
今後も、「賃貸住宅」が提供できる価値を追求し、実践することで、
さらなる成長を目指してまいります。



目次

FACT —ビジネスについて

- 1 経営理念
- 3 ビジネスモデル
- 5 市場ポジション
- 6 市場環境
- 7 事業成長ドライバー
- 9 パフォーマンス・ハイライト

STRATEGY —成長戦略について

- 11 戦略 トップメッセージ
さらなる成長に向けて

ACTIVITIES —価値創造活動について

- 17 戦略と持続成長を実現する価値創造活動
- 19 土地の最も有効活用・心地よい暮らしの実現
 - 19 建設事業
 - 20 不動産事業
 - 21 賃貸住宅の開発
 - 22 その他事業
- 23 地域経済・コミュニティの充実・活性化
- 25 地域・地球環境の保全
- 27 企業基盤
 - 27 人材
 - 29 コーポレートガバナンス
 - 34 株式情報

経営理念

「我が社は、限りある大地の最有効利用を
広範囲に創造し、実践して社会に貢献する」



本報告書について

■編集方針

大東建託グループの短・中・長期戦略と、価値創造活動に関心をお持ちの方々に向け、事業概要、市場環境と戦略、財務・非財務パフォーマンスデータおよび2014年度の活動といった重要な要素を統合的に報告しています。

■対象読者様

株主・投資家様を主な対象読者様として、金融機関様、従業員・ご家族といった当社事業活動に密接に関係するステークホルダーの方々にお読みいただきたいと考えています。

■当社グループのコミュニケーションツール



■各種指標

特に記載のない限り「期間」で捉えられる数値は2014年度、その他は2014年度末時点の数値となっています。

■報告対象期間

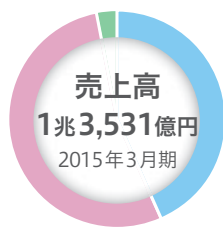
2015年3月期

■発行時期

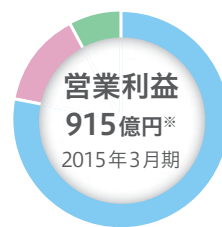
2015年7月

ビジネスモデル

大東建託グループは、独自の「賃貸経営受託システム」をビジネスの中心にすえ、建設事業と不動産事業、その他事業をグループ会社と共に展開し、オーナー様に建物賃貸事業の安定経営を、入居者様には安心・安全な住まいと便利な暮らしを提供しています。



建設事業
5,891億円
不動産事業
7,238億円
その他事業
401億円



建設事業
853億円
不動産事業
155億円
その他事業
83億円

※各事業にまたがる経費を含む

建設事業

資産の承継や活用をお考えの土地オーナー様へ建物賃貸事業の企画・提案を行い、ご契約いただいた賃貸建物の設計・施工を行っています。

賃貸経営受託システム

企画・提案

オーナー様数

7.5万人

2015年4月1日時点

設計・施工

延べ施工棟数

15.7万棟

2015年3月末時点

その他事業

グループ会社 [2015年3月期：売上高 / 営業利益 (億円)]

建設事業

- 大東建設株式会社 [53.9 / ▲0.3]
首都圏中心の中高層賃貸マンションの施工
- 大東スチール株式会社 [47.9 / 1.2]
建築鉄骨製造・施工、エクステリア製品販売

不動産事業

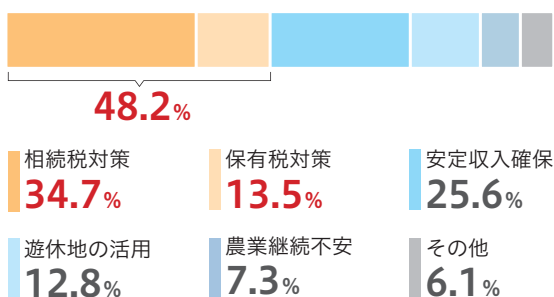
- 大東建物管理株式会社 [7,011.5 / 326.1]
賃貸建物の総合管理・運営、入居サービス提供
- ハウスコム株式会社 [86.6 / 5.3]
関東・東海圏中心の、賃貸建物の仲介・斡旋
- ジューシー出版株式会社 [46.0 / 1.6]
賃貸情報サイトの運営・賃貸情報誌の発行
- ハウスリーブ株式会社 [36.8 / 27.5]
入居者様向け賃料債務等の機関保証サービス

日本における土地承継と賃貸住宅が担う役割

日本には、「代々受け継がれる土地を次世代に承継したい」という考え方・風土がある一方、相続税や保有税の対策が課題となっています。

建物賃貸事業はこの課題解決にもっとも有効な土地利用の手段のひとつであり、賃貸建物の建築により相続税と固定資産税を軽減することができます。そういった土地オーナー様のニーズに応えるビジネスを当社グループは展開しています。

お客様の土地活用目的



【出所】2014年度自社データ

不動産事業

建築した賃貸建物への入居斡旋、建物の管理・運営代行などを行っています。

「賃貸経営受託システム」は、賃貸経営の様々なリスクを“安心”に変える、大東建託グループならではの“トータルサービス”です。

35年一括借上

入居斡旋

賃貸住宅入居者様数
約**160万人***
2015年3月末時点
*推計値

管理・運営

賃貸住宅管理戸数
86.4万戸
2015年3月末時点

土地活用ニーズへの広範な対応と、安心・快適を届ける生活サポートなどを、様々な専門機能を持ったグループ各社が展開しています。

その他事業

- 株式会社ガスパル [255.3 / 34.1]
LPガス設備工事、賃貸建物へのLPガス供給
- ケアパートナー株式会社 [92.7 / 5.5]
デイサービス等介護保険事業・保育所事業運営
- D.T.C. REINSURANCE LIMITED [36.6 / 15.5]
入居者様向け火災保険の再保険会社
- 大東アジアディベロップメント(マレーシア)社 [30.2 / 5.6]
海外ホテル事業(マレーシア)
- 大東ファイナンス株式会社 [10.7 / 5.2]
建設資金(契約時金)等の融資の取り扱い
- 大東コーポレートサービス株式会社 [9.1 / 0.1]
特例子会社：事務、書類発送、各種印刷業務
- 大東ビジネスセンター株式会社 [6.4 / 0.4]
グループ会社の労務、用務、一般事務サポート
- 大東みらい信託株式会社 [2014年10月営業開始]
不動産管理信託・資産承継コンサルティング
- 少額短期保険ハウスガード株式会社 [2014年12月営業開始]
賃貸住宅入居者様向け総合保険の販売
- 大東エナジー株式会社 [2015年3月営業開始]
賃貸建物への電力等のエネルギー供給・販売

市場ポジション

独自のビジネスモデルである「賃貸経営受託システム」に、常に時代のニーズに合わせた付加価値を加え続け、賃貸住宅市場において確かなポジションを築いています。

■住宅供給ランキング ※分譲マンション除く

順位	会社名	実績(戸)
1	大東建託	59,525
2	積水ハウス	47,831
3	大和ハウス工業	42,945
4	旭化成ホームズ	16,374
5	積水化学工業	14,510

(出典) 不動産経済研究所 2014年8月発表

6年
連続

No.1

■賃貸仲介件数ランキング (2013.10~2014.9)

順位	会社名	実績(件)
1	大東建託	153,720
2	ミニミニ	148,262
3	エイブル	144,517
4	ハウスコム*	64,305
5	東建コーポレーション	62,999

(出典) 週刊全国賃貸住宅新聞 2015年1月発表

5年
連続

No.1

※当社グループ会社

■賃貸住宅管理戸数ランキング

順位	会社名	実績(戸)
1	大東建託	805,911
2	レオパレス21	548,912
3	積水ハウスグループ	526,276
4	大和リビング	385,537
5	スターツグループ	381,553

(出典) 週刊全国賃貸住宅新聞 2014年8月発表

18年
連続

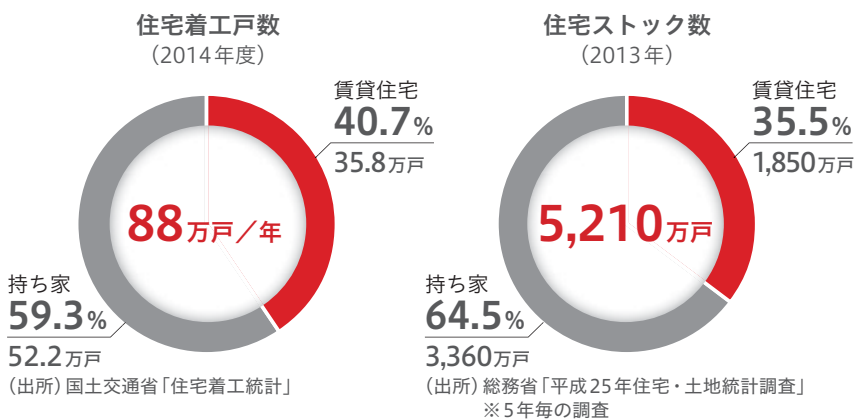
No.1

※社名は、出典元の表記に準じています。

市場環境

国内における賃貸住宅の新規供給は毎年、約35万戸です。今後も同程度の供給が必要と予測され、底堅く推移すると想定しています。

賃貸住宅は、国内住宅戸数の約4割の規模を有しています。

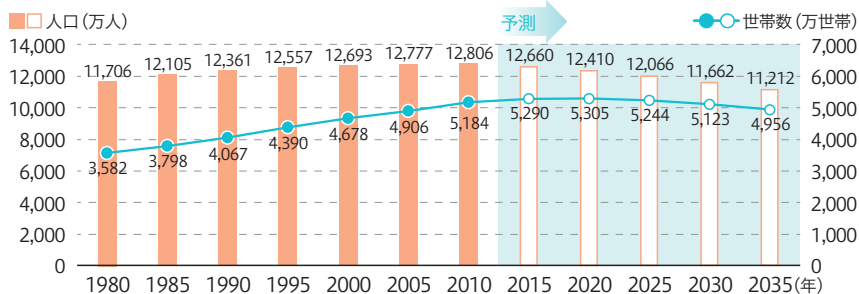


国内住宅着工戸数(2014年度)は88万戸で、うち、賃貸住宅着工戸数は35.8万戸(比率:40.7%)です。また、国内住宅ストック数(2013年)は5,210万戸で、うち、賃貸住宅ストック数は1,850万戸(比率:35.5%)です。

国内住宅市場において、賃貸住宅戸数は約4割の規模を有しています。

国内人口は減少傾向にあるものの、世帯数はほぼ横ばいで推移すると予測されています。

今後の人口・世帯予測



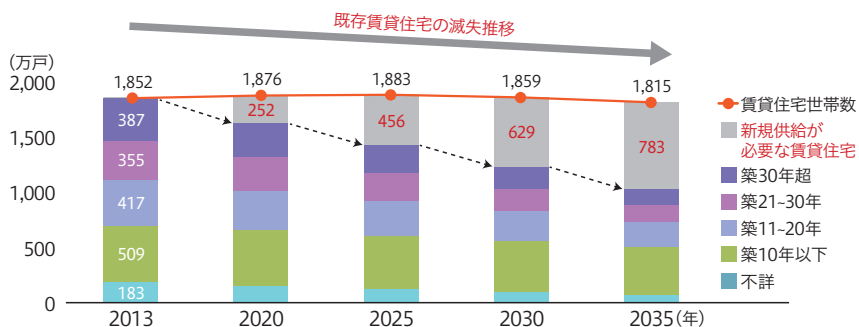
(出所) 国立社会保障・人口問題研究所「将来推計人口・世帯数」

国内人口は2010年をピークに、その後減少を続けています。一方、世帯数は世帯分割による独身勤労者やひとり住まいの高齢者の増加を背景に、2020年まで増加し続け、その後はほぼ横ばいで推移すると考えられています。

より長期のトレンドでは緩やかな減少傾向と予測されています。

今後も、年間約35万戸の賃貸住宅の新規供給が必要と想定されます。

賃貸住宅の減失と、今後必要な賃貸住宅の新規供給戸数の推移

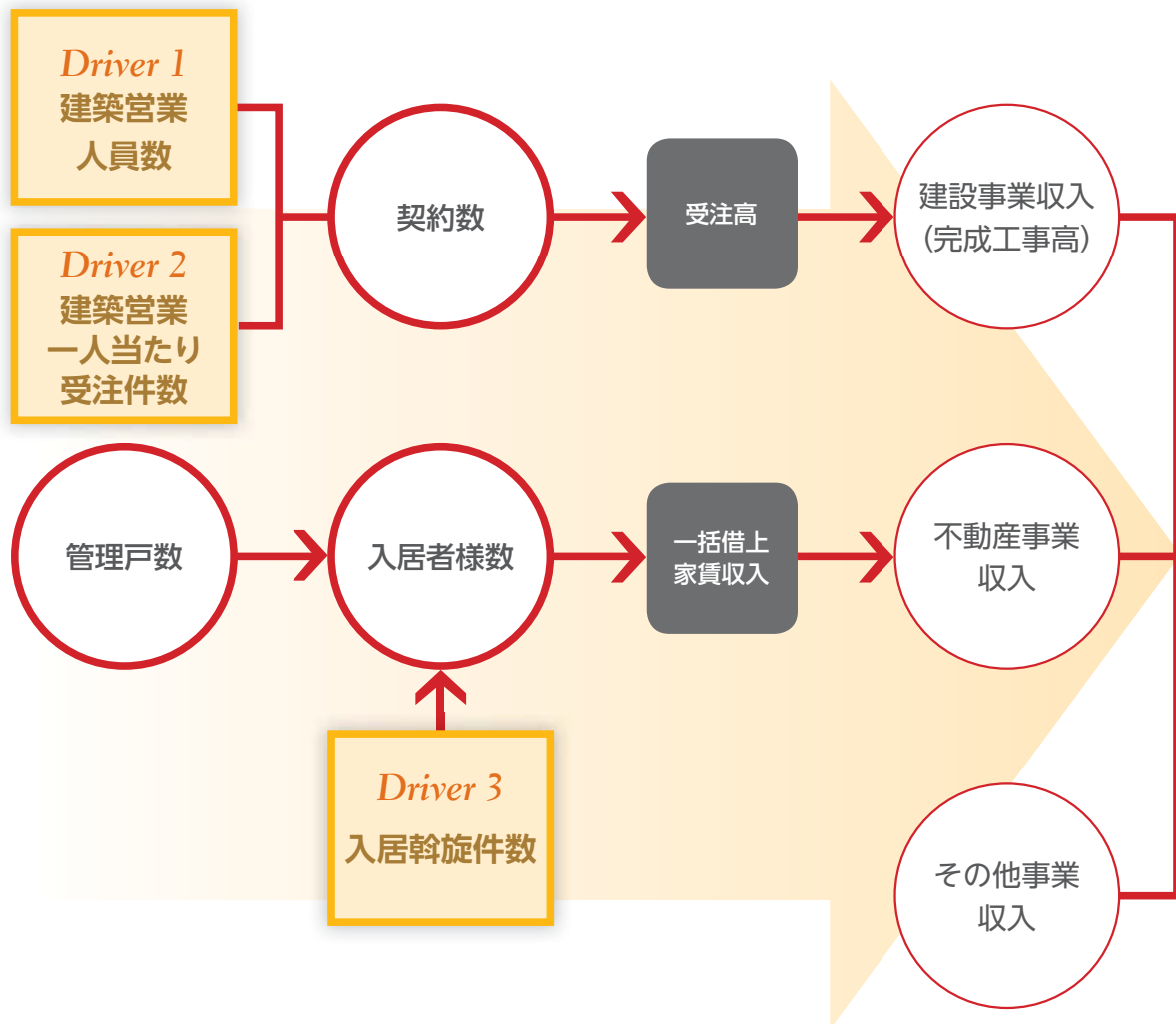


(基礎数値出所) 総務省「住宅・土地統計調査」および国立社会保障・人口問題研究所「世帯数将来推計」の予測値・過去データをもとに試算した数値であり、各省庁から発表されているものではありません。

各種統計資料から試算すると、2035年の国内賃貸住宅世帯数は1,815万戸であると見込まれます。建物の老朽化などにより2035年までに約783万戸の既存賃貸住宅が減失すると推測され、年間、約35万戸の賃貸住宅の新規供給が必要と想定されます。

事業成長ドライバー

大東建託グループは、企業価値の向上と持続成長に向けて、「売上高営業利益率7%以上」と「ROE（自己資本当期純利益率）20%以上」を主要経営目標指標として定めています。そして、目標達成に向けた成長ドライバーを設定し、各事業を推進しています。



大東建託グループは、企業価値の向上と持続成長に向けた主要な経営目標指標を定め、それに対して成長ドライバーを割り当てています。

成長ドライバーは、主要経営目標の達成に寄与する事業の収益パフォーマンス向上に直結し、かつ、目標を達成する時間軸（短期と中長期）を踏まえて選択しています。

短期では、各事業の収益において企業価値の向上に寄与する成長ドライバーを、①建築営業人員数、②建築営業一人当たり受注件数、③入居斡旋件数、に定め、これらを適切に管理することで、コアビジネスの収益性を確保しています。

中長期の持続成長に向けても、この3つの成長ドライバーを強化するとともに、現時点では対象としていない新規事業の構築や、これまで開拓していなかった分野の事業創出にも取り組み、成長を図ります。

Driver 1

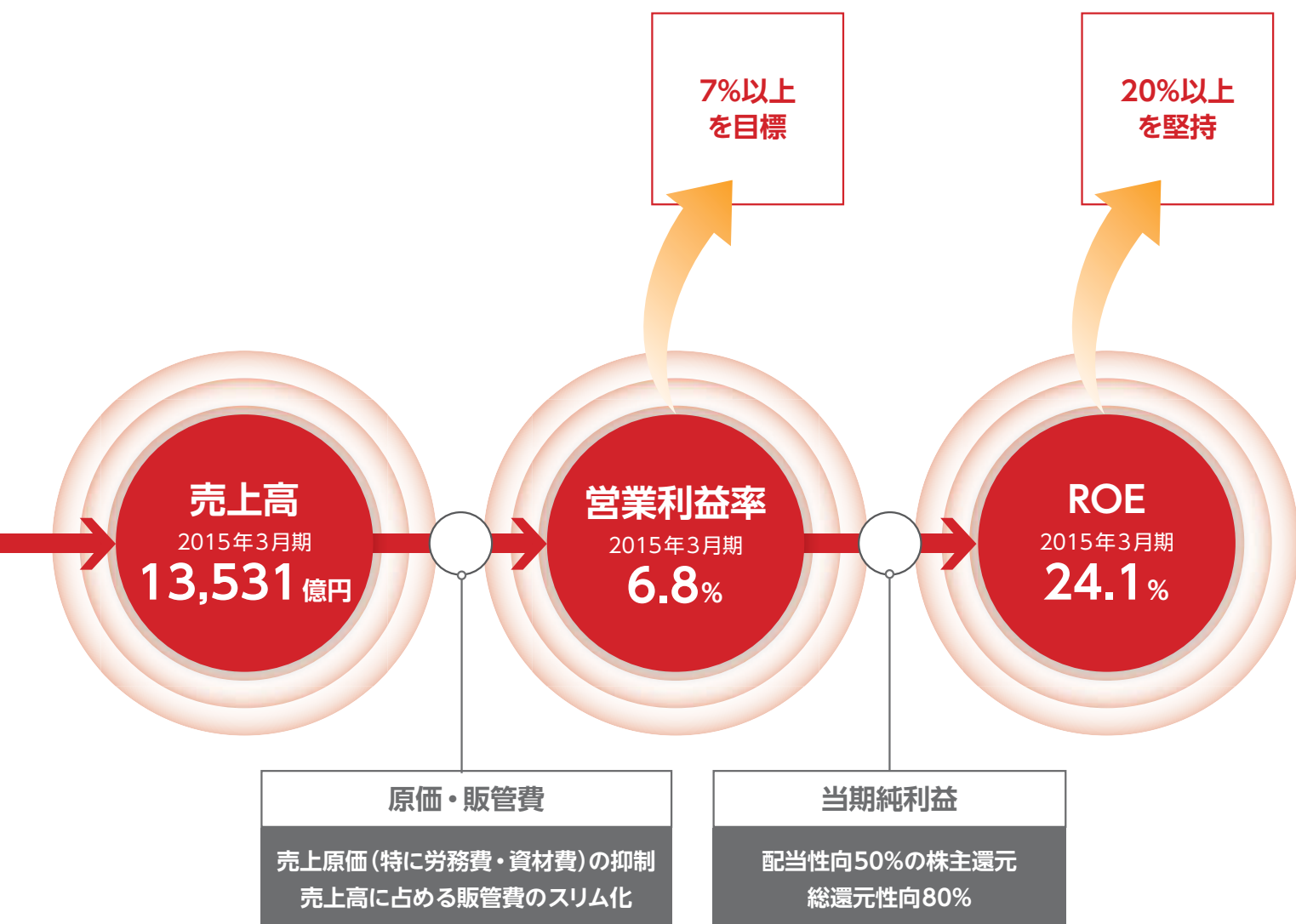
建築営業人員数

採用活動の強化と育成

— 業界最強の営業集団を目指す

契約数増大のために、建築営業体制の一層の強化を図ります。具体的には、営業人員の増員と、土地オーナー様のご事情やライフプランに合わせた賃貸経営をご提案する、ダイレクトセールスの強みを活かす適切な育成プログラムの運用です。

営業人員は、今期3,450名へ増強します。加えて、育成に向けた適切なPDCAサイクルを確立し、競争に勝つ人員を育てています。



Driver 2

建築営業一人当たり受注件数

営業効率の高い組織設計と仕組み化
— 営業支援を通して競争力を高める

建設事業の営業推進力は、エリア別の業績責任制と歩合比率の高い報酬体系で確保しています。また、土地オーナー様にご提案するための商品・サービスの充実やプレゼンツールの強化など、営業支援も不断に実行しています。

ソフトとハードの両面から建築営業の競争力を常に点検し、土地オーナー様から信頼を獲得し、競合他社を凌駕するサービス体制の充実に注力しています。

Driver 3

入居斡旋件数

管理する賃貸建物の入居率を高水準で維持
— 暮らしの総合提案を通じて、その価値を訴求

当社グループが管理する賃貸建物の入居率を高水準で維持するために、入居斡旋件数の目標を定め、管理しています。

目標達成のためには、賃貸建物の魅力向上が不可欠です。加えて、入居者様と地域の橋渡しを強化するための情報提供チャネルの継続的な拡大や、多彩な入居需要の対応に向けたパートナーシップの拡充にも努めています。入居者様の声を活かし、より高いサービスにつなげ、日々の暮らしにゆとりと安心を提供します。

パフォーマンス・ハイライト

		2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期
経営成績		単位				
売上高	億円	10,011	10,871	11,524	12,596	13,531
売上総利益	億円	1,953	2,141	2,184	2,330	2,389
営業利益	億円	737	819	824	897	915
営業利益率	%	7.4	7.5	7.2	7.1	6.8
当期純利益	億円	431	471	516	552	561
財務状態						
総資産	億円	5,329	5,690	6,177	6,844	7,011
自己資本	億円	1,311	1,583	1,912	2,248	2,405
自己資本比率	%	24.6	27.8	31.0	32.9	34.3
ROE	%	19.5	32.5	29.6	26.6	24.1
株主還元						
EPS (1株当たり利益)	円	384	594	648	693	710
1株当たり配当金	円	229	297	324	347	375
配当性向	%	59.6	50.0	50.0	50.0	52.8
総還元性向 (自己株式取得含む)	%	526.0	50.0	50.0	80.0	82.8
建設事業に関わる指標						
受注工事高	億円	5,034	6,087	6,551	6,258	6,604
建築営業人員数	人	2,981	3,222	3,204	3,325	3,247
完成工事高	億円	4,302	4,686	4,895	5,453	5,891
完成工事総利益率	%	38.8	37.4	35.2	32.1	29.3
不動産事業に関わる指標						
入居斡旋件数	万件	20.4	21.4	22.0	24.1	25.3
賃貸住宅管理戸数	万戸	64.5	69.4	74.7	80.5	86.4
賃貸住宅家賃ベース入居率 (3月)	%	96.0	96.8	96.7	96.9	96.7
キャッシュフロー						
営業活動によるCF	億円	607	778	878	838	594
投資活動によるCF	億円	499	▲113	▲103	▲594	9
財務活動によるCF	億円	▲949	▲294	▲362	▲391	▲608
現金及び現金同等物の期末残高	億円	1,848	2,210	2,641	2,532	2,555

中期経営計画

2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期
--------------	--------------	--------------

14,313	15,112	16,017
2,473	2,619	2,776
930	980	1,050
6.5	6.5	6.6
633	673	726

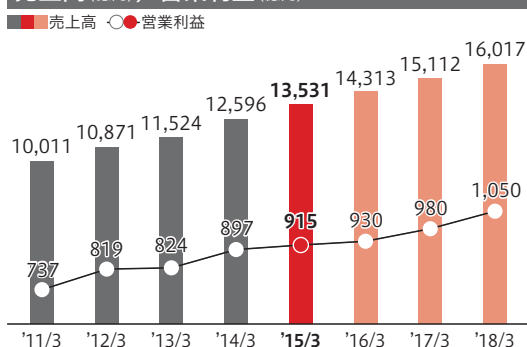
7,346	7,843	7,447
2,543	2,699	2,878
34.6	34.4	38.6
25.6	25.7	26.0

798	865	952
399	432	476
50.0	50.0	50.0
80.0	80.0	80.0

6,830	7,120	7,400
3,450	3,600	3,750
6,162	6,512	6,912
28.0	28.1	28.1

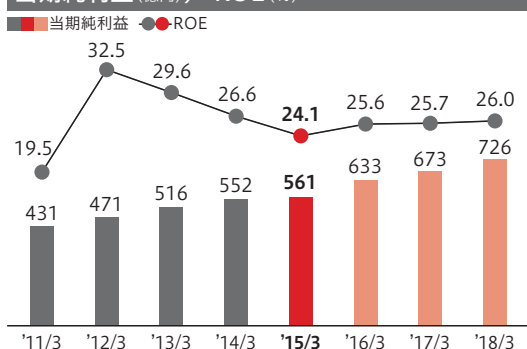
27.1	29.0	31.0
92.8	99.2	106.0
96.7	96.7	96.7

売上高(億円)／営業利益(億円)



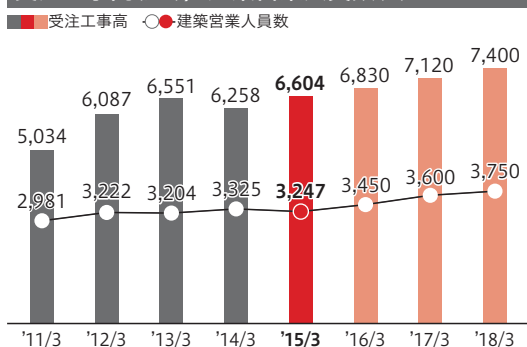
各事業で売上高が伸長。労務費と資材費の上昇により建設事業で営業利益が前期比1.9%減少した一方、不動産事業とその他事業の収益貢献により、連結で7期連続の増収増益を達成しました。

当期純利益(億円)／ROE(%)



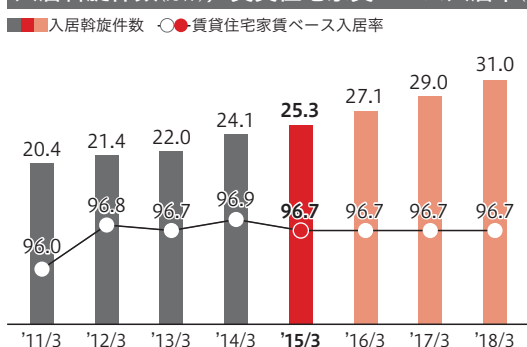
売上高、営業利益、共に計画値を上回っての過去最高となり、当期純利益も前期比1.5%の増加となりました。ROEは目標とする20%を上回る24.1%となりました。

受注工事高(億円)／建築営業人員数(人)



低金利、資産活用ニーズを背景に受注工事高は前期比5.5%増となりました。営業人員は3,247名とやや減少しましたが、今期は3,450名体制に向けて増強しています。

入居斡旋件数(万件)／賃貸住宅家賃ベース入居率(%)



いい部屋ネットブランドの強化や営業体制の強化、入居の利便性を高めるサービス向上などにより、入居斡旋件数は5.0%増となりました。

戦略 — トップメッセージ

2015年3月期の業績は7期連続で増収増益、過去最高を更新しました。これからのさらなる成長のためには事業環境への正しい認識と戦略の立案遂行が不可欠です。大東建託グループの舵取りを担うトップ二人が、当社グループの現状と今後に向けた戦略をご説明します。



熊切 直美

代表取締役 社長執行役員
建築事業本部・経営管理本部担当



門内 仁志

代表取締役 副社長執行役員
不動産事業本部・関連事業本部担当

さらなる 成長に向けて

2015年3月期の大東建託グループの業績は？

ROE
24.1%

営業利益率
6.8%

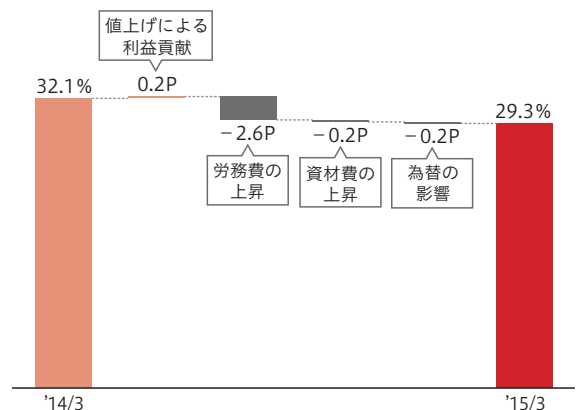
7期連続で増収増益を達成し、過去最高を更新しました。

熊切： グループ連結では、7期連続の増収増益を達成しました。

ROE(自己資本当期純利益率)は24.1%と、目標とする20%以上を達成しました。しかし、売上高営業利益率は6.8%と、目標である7%を0.2P下回る結果になりました。目標未達は、想定以上の労務費・原価高騰により建設事業単体で減益となったことに起因します。

建設事業における完成工事高は5,891億円(前期比+8.0%)となり、過去最高を更新しました。労務費と資材費の上昇を受けて2014年4月に販売価格の値上げをしましたが、完成工事総利益率は29.3%(前期比-2.8P)となりました。

完成工事総利益率



門内：不動産事業は期末の居住用家賃ベース入居率が96.7%と、前期から引き続き、健全な水準を確保することができました。その結果、売上高は7,238億円（前期比+6.8%）、総利益率も7.2%（前期比+0.5P）と順調に伸長しました。

その他事業の売上高は401億円（前期比+9.7%）、総利益率は35.2%（前期比+1.1P）となりました。主に、グループ会社でLPガス供給事業を展開している「(株)ガスパル」の供給戸数増加とデイサービス等介護保険事業を展開する「ケアパートナー(株)」の利用者数の増加が寄与しました。

熊切：販管費は1,474億円（前期比+2.9%）と増加しましたが、不動産事業やその他事業「ハウスリーブ(株)、(株)ガスパル、ケアパートナー(株)」の利益貢献により、売上高販管費率は10.9%（前期比-0.5P）となりました。

成果をどのように還元しますか？

総還元性向

82.8%

株主還元方針

配当性向

50%

自己株式取得・消却

30%

総還元性向

80%

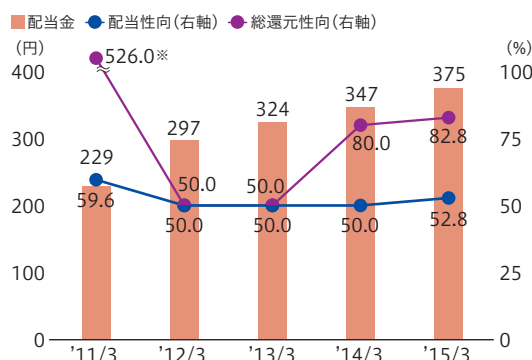
株主還元として総還元性向80%を維持します。

熊切：安定配当を維持しながら、基準配当に連結業績に応じた利益還元分を含めた配当を実施しています。

2015年3月期の1株当たり年間配当金は普通配当355円に創業40周年記念配当として20円を加えた375円としました。また、当期純利益の30%にあたる168億円、123万株を上限に自己株式を取得し、来年の2016年3月末に消却する予定です。この結果、配当性向は52.8%、自己株式取得・消却30%を合わせると総還元性向は82.8%となります。

2016年3月期の年間配当金については、399円（前期比+24円）と増配を予定しています。自己株式の取得・消却についても、引き続き実施させていただく計画です。

配当の推移



*自己株式の公開買付及びそれに伴う自己株式の取得・消却を実施したことにより大幅に上昇。

事業環境の変化を踏まえた2016年3月期の計画は？

2016年3月期計画



**8期連続の増収増益を目指し、
売上高・純利益共に過去最高を更新します。**

熊切： 事業環境は今後も有望であるとの認識です。

2015年1月に相続税法が改正され、最高税率の引き上げ並びに控除が縮小されました。課税対象者が増加し、土地を所有するオーナー様にとっては相続税対策や保有税対策への関心が高まっています。超低金利政策の継続によって建設資金調達ハードルは低く、土地オーナー様の資産活用ニーズは底堅いといえます。

しかし、消費税増税後は競合する住宅メーカーなども賃貸住宅の受注に力を入れており、地域ごとの適切なマーケティングや賃貸建物の供給計画、並びに営業戦略を立案し、実行していくことが求められています。

門内： 賃貸住宅に対する入居需要も底堅く推移すると認識しています。国内人口は2010年をピークに、その後減少していますが、世帯数は世帯分割などにより2020年まで増加し続け、その後はほぼ横ばいで推移します。さらに、政府による経済政策で足下の国内企業の業績・雇用環境は改善傾向にあり、景気の回復は需要の底堅さを支えると期待しています。

同時に、多様化する入居者様のライフスタイルやニーズへの対応力がさらに強く求められると想定しています。

今期も高業績を維持していく上での課題と対策は？

2016年3月期
建設事業計画



建設事業では、施工体制の強化とコスト抑制を推進します。

熊切： 2015年3月期における当社の受注高は6,604億円(前期比+5.5%)となり、過去最高を更新しました。関東、特に首都圏地域の受注が伸びました。受注工事残高は8,222億円(前期比+415億円)まで積み上がっており、着工・完成工事のボリュームはさらに進展できる状況です。

施工体制はパートナー企業様の拡充、設備投資支援による主力の2×4工法のパネル製造ライン増設、外国人技能実習制度の活用にて強化します。人手の確保に向けて、パートナー企業様を2016年3月期には1,713社(前期比+100社)まで拡充します。施工体制が不足する地域に対しては、全国規模で応援体制を構築していきます。

一方、工事原価については東日本大震災の復興需要や東京オリンピック開催などを背景に労務費が高騰しており、主要都府県のすべてで直近3年労務単価が上昇しています。

工事原価の上昇に対するコスト抑制策として、工事部制を導入しています。これにより、施工量の多い地域では集中的に発注の管理を行い、発注先の選定や発注単価の管理を可能にします。



お客様満足度の向上と社会的課題に応えるサービスの拡充を進めます。

熊切： お客様のニーズに対応したサービスの拡充は欠かせません。競合他社とのさらなる差別化とお客様の賃貸経営リスクの低減を狙い、一括借上の契約期間を30年から35年に拡充しました。賃貸経営受託システムのさらなる強みとして、お客様満足度の向上を図っていきます。

信託の仕組みを活用した資産承継サービスも本格的に提供していきます。高齢化する土地オーナー様は単なる節税対策にとどまらず、“円満・円滑な資産承継を実現する”総合的な資産活用・資産運用サポートも求められています。土地オーナー様の様々な思いを実現するため、当社グループは昨年10月より、管理型信託会社「大東みらい信託(株)」を設立して営業を開始しています。今後は、グループ各社と連携を取りながらコンサルティング活動を行い、資産承継に関するトータルサービスの提供を強化していきます。

門内： 少子・高齢化への対応も主要な経営課題と認識しています。高齢者層の増加への対応に加え、介護をされているご家族の精神的、身体的負担の軽減を目的に関連会社「ケアパートナー(株)」を設立し、全国で69の施設を運営しています。また、共働き夫婦の増加等に対して、保育園不足による「待機児童」の解消を目指し、認可保育所“キッズパートナー”を2013年4月より運営開始し、2017年3月期には10施設まで拡大していきます。

さらに、昨年10月よりサービス付き高齢者向け賃貸住宅“エルダーガーデン”の販売を開始しました。これからも社会の課題からマーケットニーズをいち早くくみ取り、新しい商品やサービスの提供につなげていきます。

2016年3月期
その他事業計画

売上高
418
億円

建設事業、その他事業

施工体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナー企業様の拡充→前期比+100社・1,713社へ ・2×4工法のパネル製造ライン増設支援→+2工場・全施工の10%以上をカバー ・外国人技能実習制度の活用→年間120名が作業開始
コスト抑制の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・施工効率の向上を図る工事部制の導入 ・発注先および発注単価を地域ごとにコントロール
営業力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・建築営業人員を増員→+203名・3,450名へ ・建築営業人員1人当たり受注高の向上→+50万円増・1,675万円へ
お客様満足度の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・一括借上の契約期間伸長→+5年・35年へ ・信託の仕組みを活用した資産承継サービスの提供
少子・高齢社会への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・関連会社「ケアパートナー(株)」の運営 ・キッズパートナー拡大→+1施設・7施設へ ・サービス付き高齢者向け賃貸住宅“エルダーガーデン”の販売

2016年3月期
不動産事業計画

売上高
7,733
億円

入居斡旋件数
27.1
万件



不動産事業では、ブランドの認知度向上・拡充および、お客様の利便性向上を図ってまいります。

門内： 賃貸住宅の入居率を高水準で維持することも目標達成には欠かせません。

不動産事業の目標達成に向けては、まず、入居斡旋のブランド「いい部屋ネット」の認知度向上・拡充を推進します。テレビCMやfacebookに代表されるSNS、LPGA ツアー（日本女子プロゴルフ協会）のようなイベント協賛を適切に組み合わせてブランドの浸透を図り、お部屋探しの専門サイトとしての認知度向上・拡充に取り組みます。

入居者様の利便性を高める施策も着実に実行していきます。例月家賃や退去費用のクレジットカード決済対応、敷金ゼロ・定額クリーニング費プランの提供、暮らしに役立つ情報を提供するリバップ暮らしサービス、さらに、グループ会社「ハウスリーブ(株)」の連帯保証人不要サービスなど、他社との差別化を図るサービスを展開しています。

来期には当社グループが管理する賃貸建物が全国で100万戸を超えると想定しています。オーナー様と入居者様双方のお客様目線に立ったサービスの強化を引き続き進めますが、その鍵となるのは、地元・地域との協力関係です。お部屋を紹介し斡旋していただく不動産会社様はもちろん、建物管理に関わる幅広い分野で、地元の様々なパートナー様との関係構築をさらに強化していきます。

不動産事業

「いい部屋ネット」ブランドの
認知度向上・拡充

・最適なメディアミックスによるブランドの浸透

お客様の利便性向上

- ・敷金ゼロ・定額クリーニング費プランの提供
- ・グループ会社「ハウスリーブ(株)」による連帯保証人不要サービスの展開拡大
- ・例月の家賃のクレジットカード決済対応
- ・リバップ暮らしサービスのメニュー拡充
- ・協力不動産会社様1.2万店舗

これからのさらなる成長に向けた、中長期の戦略は？

2018年3月期計画
(中期計画最終年度)



土地活用に関わる事業領域をさらに深耕するとともに、高いお客様満足度を軸とする競争優位を築きます。

熊切： 当社グループは中期経営スローガンとして「賃貸住宅にできることを、もっと。」を掲げています。このスローガンの下、持続性ある経営のために、二つの重点領域における競争優位を築いていきます。

一つは、土地活用を起点とした総合アセットマネジメントサービスの提供を視野に、土地オーナー様の資産承継ニーズへの対応力を強化します。様々なニーズに応えるために入社3年以内の土地活用提案のプロ化、「育てる」「社員個々の動機づけを根幹とする」指導・教育を徹底し、安心して資産を託される建築営業マン・業界最強の営業組織を目指します。

加えて、オーナー会やお客様アンケートなど、そこに寄せられる様々な声から潜在ニーズを探り、商品・サービスの開発に取り組みます。

さらに、土地オーナー様の課題に的確に対応するため、2013年に発足した一般社団法人賃貸経営ネットワーク(CK-NET)を通じて、資産承継や賃貸住宅市場に関する情報も発信していきます。

門内： もう一つは、土地活用に紐づくビジネスソリューションの提供力を増強することです。当社グループが培ってきた管理サービスの技術・ノウハウを最大限に活用し、管理する部屋のリノベーションやコンバージョン需要に備えます。将来の建て替え受注増を視野に、他社管理建物の管理受託も促進します。同時に、入居斡旋部門・審査部門・管理部門の連携を高め、今期より発生する一括借上の10年目の賃料更新がスムーズに実施できるよう準備を進めています。

熊切： 高耐久資材採用による廃棄物排出量削減や屋根賃貸での太陽光発電事業など、エネルギー施策への対応にも積極的に取り組み、建物そのものの魅力と社会・環境価値の双方を高めていきます。

これからも、お客様目線・お客様の要望・お客様基準を大切にした行動を追求し、土地オーナー様には世代を超える価値提供を常に追求することを、入居者様にはお部屋探しから快適な暮らしのサポートまで、最上の満足をご提供していくことをお約束いたします。

戦略と持続成長を実現する価値創造活動

大東建託グループは、さらなる企業価値の向上に向けて目標を定め、活動を遂行しています。加えて、持続成長を実現するために“賃貸住宅にできること”を追求し、そこに住まう方々の暮らしや地域経済が活性化し、地域・地球環境の保全につながる取り組みを行っています。

大東建託グループの価値創造活動

土地の最有効活用・心地よい暮らしの実現

【社会的背景・ニーズ】

- ・土地資産承継ニーズの高まり
- ・暮らし方の多様化
- ・超高齢社会に対応した住まい

【取り組み】

- ・賃貸経営から資産承継までのトータルサービス提供によるグリップ強化
- ・賃貸住宅の価値をソフト・ハードの両面で向上し、高入居率を維持
- ・サービス付き高齢者向け賃貸住宅の販売開始や、デイサービスを展開した新たな需要への対応

詳細は▶P.19～22

地域経済・コミュニティの充実・活性化

【社会的背景・ニーズ】

- ・地域経済の活性化
- ・地域雇用の創出
- ・民間企業による地域活動への参画

【取り組み】

- ・施工体制の強化や地元の人材との協調による事業の安定維持
- ・パートナー企業との信頼関係構築によるサービス力向上
- ・地域活性化を支援し、企業への理解促進、ファンづくり

詳細は▶P.23～24

戦略

(短期・中期・長期)

詳細は、「トップメッセージ」▶P.11～16

2015年3月期
売上高

1兆3,531億円

賃貸住宅にできることを、もっと。

賃貸住宅に住まう人に
快適な暮らしを提供し
街や地域の活性化につながる
事業活動を推進します。

FACT

STRATEGY

ACTIVITIES

2018年3月期
売上高
1兆6,017億円
営業利益
1,050億円

地域・地球環境の保全

【社会的背景・ニーズ】

- ・地球温暖化防止
- ・エネルギーの安定確保
- ・持続的な資源利用

【取り組み】

- ・環境経営を効率的に推進
- ・エネルギーインフラ事業の推進
- ・持続可能な木材調達

詳細は▶P.25~26

企業基盤

【社会的背景・ニーズ】

- ・ダイバーシティ推進
- ・経営の透明性への要請拡大
- ・コーポレートガバナンス・コードの施行

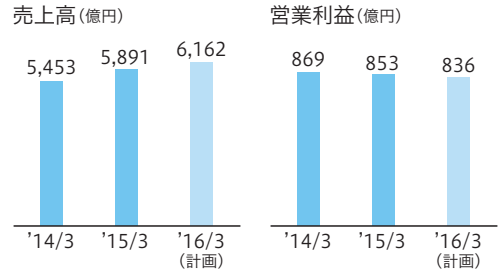
【取り組み】

- ・女性の職域、採用数の拡大
- ・独立社外役員を7名選任
- ・コーポレートガバナンス・コード
全73項目を開示

詳細は▶P.27~34

建設事業

相続税改正、超低金利を背景とした資産活用ニーズが増加する中、建設事業では資産承継サポートの拡充を行っています。また、「建てて託される、託されて建てる」を実践するプロの営業人員の育成を引き続き行っていきます。



戦略に基づく施策

【オーナー様の資産承継の課題に対応】

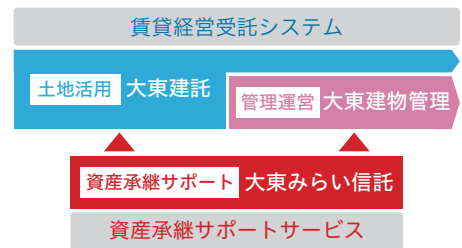
土地オーナー様の円満で円滑な資産承継をサポート



土地オーナー様の高齢化が進み、円満で円滑な資産承継のサポートニーズが高まっています。

これまで「一般社団法人賃貸経営ネットワーク(CK-NET)」でセミナーや会報誌による情報発信を行い、2014年10月からは「大東みらい信託(株)」の営業を開始し、不動産管理信託のしくみを活用した資産承継や財産管理などのサポートをご利用いただけるようにしました。

土地オーナー様やその次の世代が、資産承継の様々な場面で抱える悩みや不安の解決を支援する“資産承継サポートサービス”を通じ、一層のお客様満足度向上を図ります。



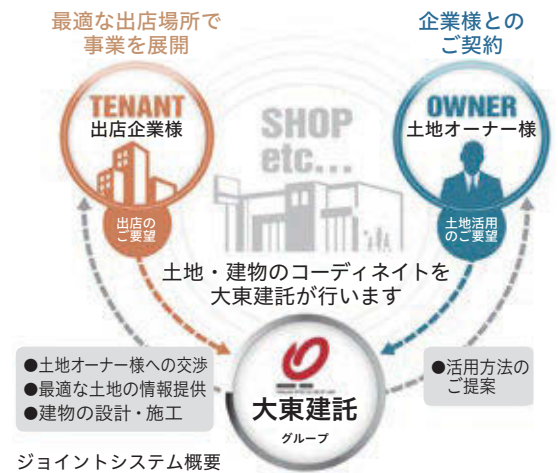
資産承継サポートサービス概要

【出店企業様向けサービスの拡充】

土地活用に紐づくビジネスソリューションを強化



全国各地へ流通ビジネス展開を目指す出店企業様と、土地オーナー様を結び付ける“ジョイントシステム”をスタートしました。出店企業様には最適な土地の情報提供や建物の設計や施工、出店計画などのコンサルティングを提供し、土地オーナー様には土地活用についての提案を行うことで、双方のニーズをマッチングする役割を果たします。そのほか、不動産のリノベーションやコンバージョンに対応したサービスなど、幅広いソリューションを強みに、新たなニーズに対応していきます。

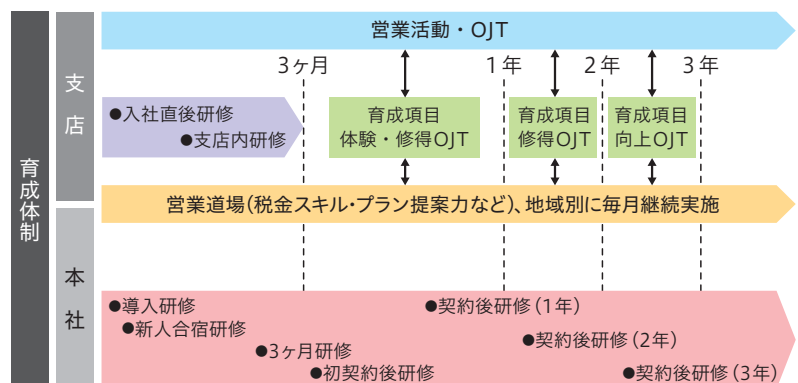


ジョイントシステム概要

【建築営業の育成強化】

教育体制づくり

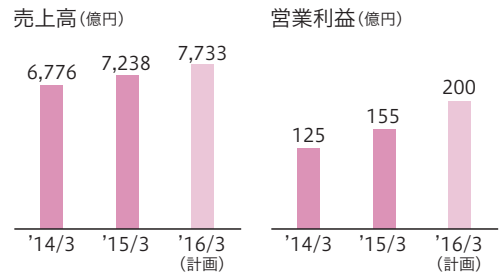
建築営業の育成は、支店での営業活動やOJTを主体としています。入社3ヶ月は研修を充実させ、それ以降は営業活動に必要なスキルを83の育成項目で定め、体験やOJTで育成します。毎月、上位職が修得状況を確認しながらPDCAサイクルでスキルの向上を図ります。競争に勝てる提案力を有する営業プロの育成に力を入れています。



建築営業育成フロー

不動産事業

不動産事業では、多様化する入居者様のニーズにお応えする取り組みを行っています。入居時・入居中・退去時において利便性と快適性を追求し、入居者様に選ばれ続けることを目指しています。



戦略に基づく施策

【他社との差別化を推進】

例月の家賃もクレジットカード決済に対応



2013年10月から「入居時費用」、2014年7月には「分割・リボ払い」、「退去時精算費用」での「クレジットカード決済」サービスを開始、さらに2014年11月から「例月家賃」の決済対応※をスタートし、あらゆるシーンでの利用が可能となりました。

お支払い方法の選択肢の拡大による利便性の向上と、ポイントやマイルの効果的な獲得は、お客様満足度のさらなる向上を見込むことができます。

今後も他社との差別化を推進し、入居斡旋の拡大につなげていきます。

※ 大東建物管理(株)による一括借上のお部屋が対象です。



- ・入居から退去まで5ブランドが使えるのは **当社だけ**
- ・入居時費用の分割(リボ)ができるのは **当社が初**

【長くお住まいいただくために】

暮らしをサポートするリバップ暮らしサービス



入居者様の毎日の暮らしに便利な“リバップ暮らしサービス”を提供しています。専用のホームページでは、地元商店や地域のお役立ち情報のほか、行政や医療機関情報などを掲載。2014年9月にはサービス対象地域が全国47都道府県まで拡大し、情報提供にご賛同いただく店舗数は、2015年3月に7,077店舗まで増加しています。入居者様と地域をつなげ、また地域活性化を支援することで、心地よい暮らしの実現を目指しています。

リバップ暮らしサービス

賃貸住宅の“暮らし”をもっと便利に、快適に!

<p>リバップ いい暮らしナビ</p> <p>あなたの街の 地域情報サイト</p> <p>対象エリア 47都道府県</p>	<p>リバップ 24時間 いい部屋サポート</p> <p>24時間365日 トラブル対応!</p> <p>応急処置・作業費 部材代 無料※</p>	<p>リバップ Club Off</p> <p>国内外約20万ヶ所 でお得なご優待!</p> <p>最大 90%OFF</p>
--	--	--

リバップ暮らしサービス

2014年度の新しいサービス

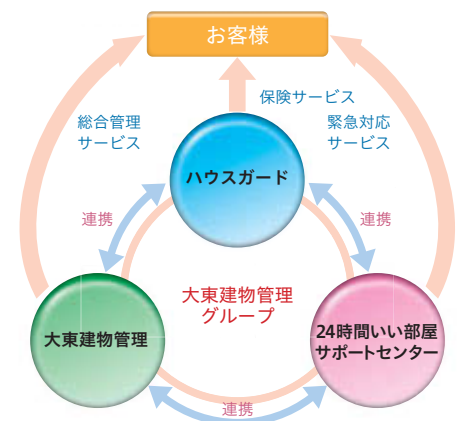
- ・リバップ24時間いい部屋サポート：
住まいのトラブルに24時間365日無料※でサポート
- ・リバップ Club Off：
国内外20万箇所以上の施設やサービスを優待価格で利用できるサービス
※ 有償・無償の範囲はホームページの会員規約をご確認ください。

【もしもの時の安心を】

効率的で利便性の高い保険サービスを実現



入居者様向けに火災保険などを提供する「少額短期保険ハウスガード(株)」を設立し、保険事業を開始しました。不動産会社様に代理店になっていただくことで、入居者様に利便性の高い保険のサービスを提供しつつ、協力体制強化を図っています。今後もオーナー様の賃貸経営に役立つ保険や入居者様のニーズに合わせた保険を開発していく予定です。



ハウスガード概要

賃貸住宅の開発

当社グループが培った知識や技術を最大限に活用し、オーナー様や入居者様のニーズに応える新たな賃貸住宅の開発に注力しています。

賃貸住宅の新しい価値を探求・提案する 賃貸住宅未来研究所

超高齢社会や未婚・少子化が進むなど、多様化する現代の日本において、新しい暮らし方や賃貸住宅の可能性を探求・提案する取り組みとして、2014年7月に“賃貸住宅未来研究所”をスタートしました。



これからの賃貸住宅開発に向けた取り組み

- ・オーナー様、入居者様、社会からの声をもとにハード・ソフトの両面で住まい・暮らし方について研究
- ・ウェブサイトでの情報発信
- ・業界を超えた様々なコラボレーション企画を実施



賃貸住宅 未来研究所ホームページ

自然の力と共に暮らす 『SOYOCA(ソヨカ)』

社会の課題に向き合った賃貸住宅の開発に取り組んでいます。その一つ、2014年10月に発売した『ソヨカ』は、光や風、緑など自然の力を利用してエコで快適な住空間を創り出す「パッシブデザイン」を建物、敷地に一体的に取り入れています。

『ソヨカ』の特徴

- ・中庭「エコボイド」や採光換気塔「エコシャフト」で光と風の流れを採り入れ
- ・敷地内にはヒートアイランドを抑制する「遮熱性舗装」や緑を効果的に配置した「こんもり緑化」などを導入
- ・住宅性能表示制度※の最上位等級の省エネ性能と低炭素建築物の認定基準を達成

※「住宅の品質確保の促進等に関する法律」に基づく制度



ソヨカ外観



エコボイド

家族のカタチに合わせて間取りをアレンジ できる『Bellet(ベレット)』

「引越しはしたくないけれど、家族の成長に合わせて間取りを変えたい」というお客様のニーズに応えた賃貸住宅『ベレット』を2014年10月に発売しました。慣れ親しんだ地域と住まいに長く住み続けていただくことで、地元へ根付いた地域コミュニティの形成や、地域社会の活性化も目指しています。

『ベレット』の特徴

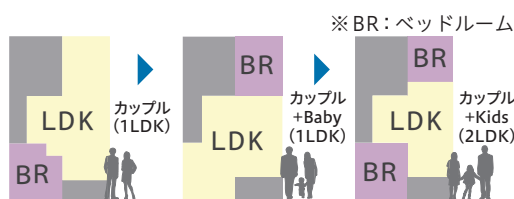
- ・可動建具「アートパネル」により部屋の区切りが変更可能
- ・テイストの違う3つのグレード(デザイン)をラインアップ



ベレット外観



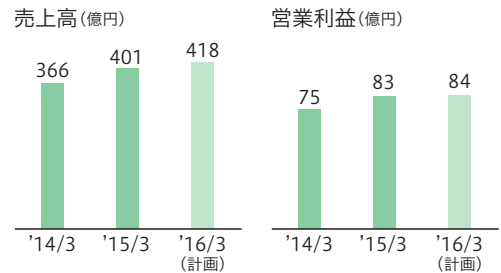
可動建具
アートパネル



家族の成長に合わせて、間取り変更が可能に

その他事業

その他事業では、建設事業、不動産事業と連携して、金融事業、LPガス事業など専門的なサービスを拡充しています。また、超高齢社会の課題に対応した賃貸住宅事業も展開しています。



戦略に基づく施策

【賃貸経営受託システムに付加価値を】 相続税納税資金ローン



オーナー様の相続税納税の際にかかる資金面の負担を一時的に軽減するサービス“相続税納税資金ローン”を2014年12月より開始しました。「大東ファイナンス(株)」を通じ、当社グループで管理する建物の相続人(事業承継者)様を資金面でサポートします。建設事業に関わる様々なサービスの拡充によって、ビジネスモデルを強化していきます。

老後資金の保全
老後資金も納税に充てることなく、老後のライフプランも実現できます。

預貯金の保全
納税のために預貯金を取り崩す必要が少なくなります。

土地不動産の保全
土地を売却することも、安く売り急ぐ必要もなくなります。

納税期限の順守
納付期限も守れ、不利な利子税の利用も不要です。

相続税納税資金ローンの利点

【安全・安心な暮らしへの対応】 LPガス事業の強化



LPガスの供給においては、安全で高品質なサービス提供が求められています。グループでLPガス事業を担う「(株)ガスパル」は、設計・施工から供給までを一貫して行っており、24時間365日ガス設備を見守る「集中監視システム」を導入するなど法定基準を上回る自己基準を設けています。2014年10月に2年連続で経済産業省の「商務流通保安審議官表彰」を受賞しました。



経済産業省の「商務流通保安審議官表彰」

【超高齢社会のニーズに向けて】 サービス付き高齢者向け賃貸住宅

2014年10月、生活支援などの様々なサービスを提供する、サービス付き高齢者向け賃貸住宅“エルダーガーデン”の販売を開始しました。高齢者が安心して暮らすことのできる住環境へのニーズを捉え、グループの強みを活かした新たなビジネスとして展開していきます。

- 質の高いサービス提供を実現するグループの連携
- ・設計・施工：大東建託(株)
 - ・生活支援サービス：ケアパートナー(株)
 - ・管理・運営：大東建物管理(株)



エルダーガーデン外観イメージ

地域経済・コミュニティの充実・活性化

大東建託グループが行う事業活動は、地域のパートナー企業様との深い関わりの中で行われています。地域の様々な方々と協業させていただき、共に発展を目指すことで、事業活動の安定と持続的な成長を実現していきます。

戦略に基づく施策

【建設事業に関連する取り組み】

生産量の向上に向けて、体制を強化。 ツープライフォー 2×4工法のパネル工場の増設を支援

建築工事の増加に対応するための施工体制の強化は、重要な取り組みのひとつです。

2014年度には、静岡県沼津市と兵庫県三田市の提携工場において、“2×4工法のパネル製造ライン増設の支援”を行いました。これにより、当社提携パネル工場の年間生産量は10%増加となりました。

オーナー様の賃貸事業が安定的かつスピーディーに展開できるよう施工体制の強化を図っています。

2×4工法のパネル製造ライン
増設による効果

年間生産量 **10%** 増加



静岡県沼津市のパネル製造ライン

「職人」を育てる新たな取り組み。 ベトナム人実習生の受け入れ支援

年間120名の“ベトナム人実習生の受け入れ支援”を開始しました。

このプログラムでは、来日前に、教育スタッフを現地ベトナムに派遣し、実習生に建築基礎知識等の研修を行った後、パートナー企業様のもとで約3年間の現場実習を行います。その間、技能面・メンタル面のサポートや工具の無償貸出や住宅の家賃補助を行います。

ベトナム人実習生の受け入れ支援を通じ、パートナー企業様とのグリップ強化と新興国における経済発展や産業振興の担い手となる人材育成の支援を行っています。

ベトナム人実習生の受け入れ

3年間で **360** 名を計画



ベトナムでの事前研修

【不動産事業に関連する取り組み】

サービスの差別化と地域活性化を融合。 クリーンキーパー制度

賃貸住宅の管理においては、地元の主婦層やシニア世代の皆様建物清掃を行う“クリーンキーパー”として活躍いただいています。

地域に根差した雇用機会として、地域活性化の一助とすると共に、そのきめ細かな対応が賃貸住宅の運営・管理において高い評価を得ています。

サービスの質の向上と差別化、同時に、サービス効率の向上にもつながっています。

クリーンキーパー数

3,424 名



クリーンキーパーによる清掃

不動産会社様との確固たるパートナーシップ構築のために

地域の不動産会社様とより強固な協力体制を構築することで、入居斡旋力の強化を図っています。

2014年度は全国10会場で“不動産会社様ご招待会”を開催しました。会場では、「少額短期保険 リバップガード」や「リバップ暮らしサービス」の展示ブースを設置。当社グループについて不動産会社様の理解の深化を図り、より多くのお客様へのサービス提供につながるよう体制強化に注力しています。

不動産会社様ご招待会
参加者

5,569名



不動産会社様ご招待会

【その他の取り組み】

地域の一員として、活気ある街づくりに参加

街や地域が魅力的で活気にあふれてこそ、そこに暮らす入居者様は豊かで快適な暮らしを実現できます。“長く住んでいたい”と感じていただける街や地域づくりも、賃貸事業の安定的な成長につながると考え、“地域の一員”として様々な活動に積極的に参加しています。

地域活動参画

48件



越谷支店『大東建託カップ』



大牟田支店 大蛇山まつり

地域と共に継続的に取り組む、災害復興支援

東日本大震災の復興支援として、あしなが育英会の震災遺児支援施設「レインボーハウス」建設支援に向けて設立した「あしなが基金」を通して、寄付を募ってきました。2015年4月からは、「みらい基金」として地域の活性化につながる基金を運営しています。また、オーナー様にお贈りした創業40周年のオリジナル記念品約9万セットすべてに東北の杉や檜を使用。調達から加工まですべてを宮城県と岩手県の工場で行い、被災地域の雇用創出を支援しました。

2014年8月の広島市での豪雨災害においては、近隣支店の従業員が復旧活動に駆けつけたほか、被災により住宅の確保が困難な方、特に高齢者世帯、子育て世帯を中心に、管理している賃貸住宅を3ヶ月間無償で提供させていただきました。

あしなが基金累計

3億4,191万円

広島豪雨災害への義援金総額

2,863万円



陸前高田レインボーハウス



広島での復旧活動の様子

地域・地球環境の保全

2020年までに2005年比3.8%の温室効果ガス削減方針が、わが国の環境政策において示される中、企業に課せられた社会的責務として、事業活動における環境負荷の削減が求められています。大東建託グループは、環境負荷を減らし同時に経営効率をあげるための環境経営を、グループ一体となって推進しています。

戦略に基づく施策

環境基本方針

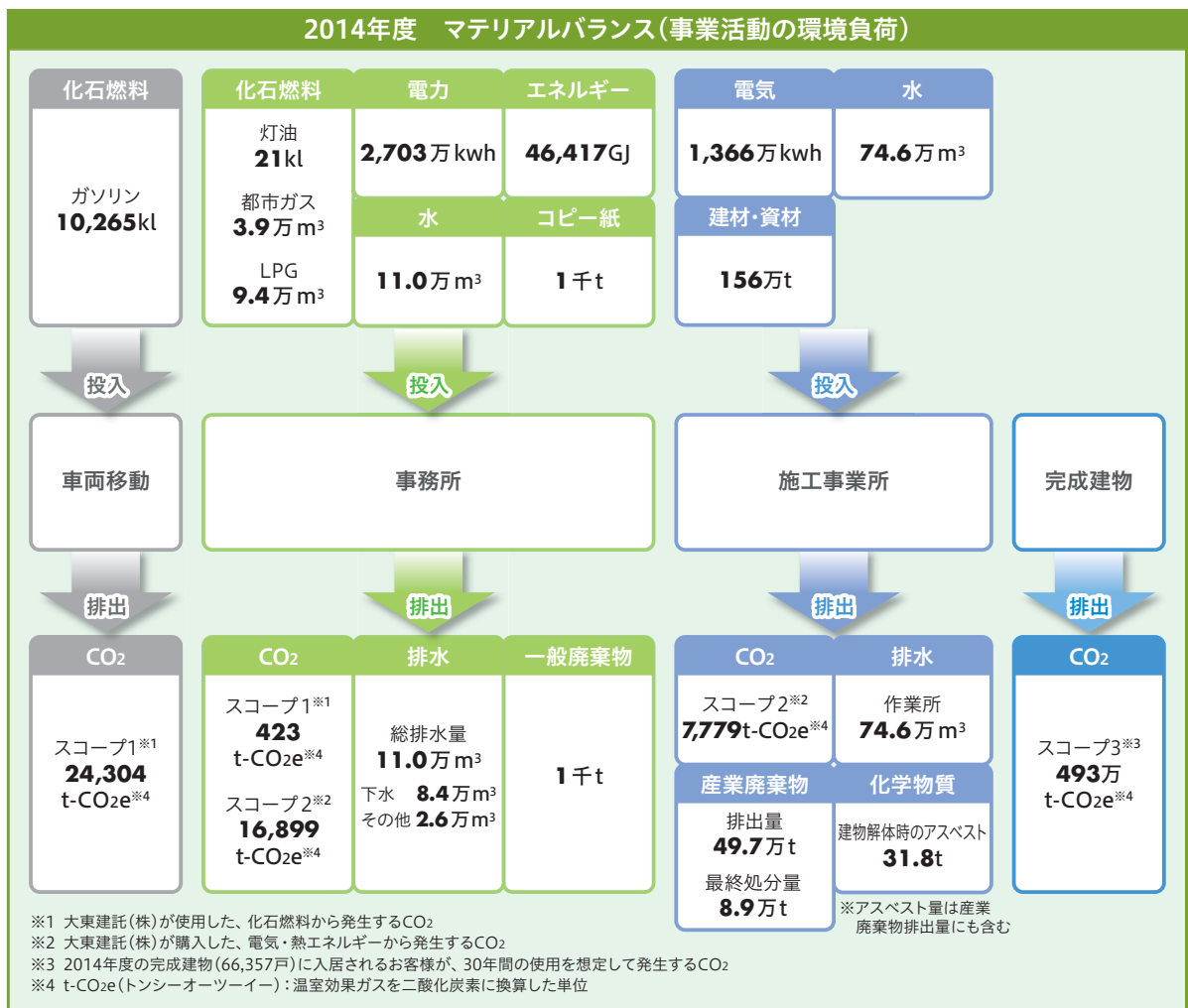
以下の、環境基本方針に基づいて「低炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」の実現に向けた取り組みを積極的に行っています。

私たちは全ての事業活動において、省資源、再利用、再資源(3R)に努め、地球環境の保全に積極的に取り組みます。また、土地活用の先進企業として、地域社会や自然との調和を重視し、良好な住環境を提案し続けます。

【環境経営を着実に推進するための取り組み】

環境経営を着実にかつ効率的に推進するための体制を構築しています。取締役執行役員を含む『推進セクション』では、経営に沿った戦略的な活動目標・実行計画を策定します。そして『実行セクション』は、環境負荷削減に向けた具体的な取り組みを実施しています。

また、事業活動全体のエネルギー・資源の投入量と排出量を経年で計測・把握し、環境経営の基礎数値として活用しています。CO₂eなど温室効果ガスの排出量の分類(スコープ1、2、3)についても算定しています。

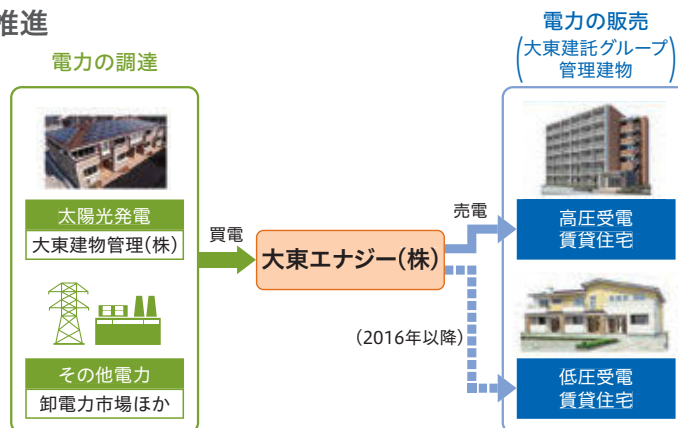


持続可能なエネルギーインフラ事業の推進

大東建物管理(株)で行っている賃貸住宅の屋根を利用した太陽光発電事業は、2013年度末時点より約5倍の設備規模に拡大しました。

また、2016年4月からの電力小売り全面自由化を見すえ、2014年8月に新会社「大東エネルギー(株)」を設立し、入居者様向けの付加価値の高い電力サービスを展開する予定です。

独自のエネルギーサービスの仕組みを導入し、当社賃貸住宅の魅力の向上と差別化を図り、新たな入居者様の確保と定着率のさらなる向上を目指していきます。



太陽光発電 総設備規模
75.5メガワット
(22,650世帯分)

生態系の保全を意識した木材調達

国土の約半分を森林が占める国カナダは、自国の重要な輸出産業として「木材」を位置づけ、そのほとんどすべてを国有林として、森林の持続可能性を考慮した管理を行っています。当社の建設事業では、2×4建物の主要な構造材であるランバー材を、カナダを主とした北米の管理された森林から調達することで、安定した供給を実現しています。

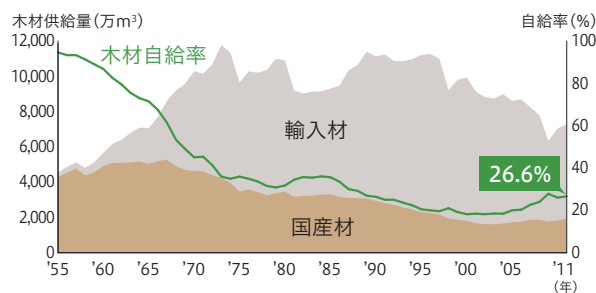
また同時に、国産の木材活用も計画的に推進し、国内における森林整備に寄与しています。これにより、地産・地消による地域産業の活性化、CO₂吸収源としての森林の健全な育成、生態系の保全に寄与するとともに、調達先の複線化によるリスク分散を図っています。

国産木材使用量/年間

682t

国産杉スタッド(東北・九州)
使用量: 198,943本 / 1571.7m³

(参考) 国内の木材供給量と自給率の推移



環境報告の充実と信頼性向上に向けて

当社は、環境保全活動を定量的に評価し、さらなる環境負荷の低減や事業効率の改善に努めるため、2008年度より環境会計を導入し、環境保全コスト等を算出しています。

ステークホルダーの皆様へ当社の環境への取り組みを報告するため、CSRレポートを年1回発行するほか、ホームページにて詳細な環境活動と数値を開示しています。

環境への取り組みの詳細はホームページをご覧ください。

<http://www.kentaku.co.jp/corporate/csr/environment/>



従業員は当社の成長を支える重要な存在です。性別や年齢などに関係なく、また多様な価値観や異なる強みを持った人材が互いに切磋琢磨することで、社会やお客様に対する付加価値の高いサービスが実現します。すべての従業員が目標に向かってチャレンジし、いきいきと働ける職場環境づくりに取り組んでいます。

戦略に基づく施策

【多様な人材が持続的に活躍できる職場づくり】

仕事と家庭を両立できるワークライフバランスを意識した仕組みや職場環境を整備し、従業員がそれぞれの能力を最大限発揮できることを目指しています。

サポート有給休暇制度

最大**60**日

育児休業制度

最大**3**歳まで

アニバーサリー休暇制度をスタート

自身や家族などの記念日に
休みを取得できる制度

短時間勤務制度

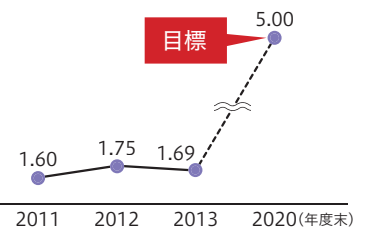
小学校**3**年まで

適材適所への人材登用で創造性と生産性を向上

当社は、性別や年齢の区別なく、業務の推進に適した人材を柔軟に投入することで、生産性の向上や効率の改善に取り組んでいます。中でも女性の職域および採用数も年々拡大させており、2020年までに女性管理職比率を5.0%とすることを目標とし、積極的な登用を推進しています。

2015年4月には、ダイバーシティ推進課を新設しました。多様な人材の活用を積極化し、持続可能な事業の成長を目指していきます。

女性管理職比率の推移 (%)



女性の活躍を推進しています

<積極的な登用>

- ・支店長
- ・上級管理職
- ・社外取締役

<職域・採用数の拡大>

- ・建築営業人員の積極採用
(2015年3月期：前期比51名増)
- ・施工管理者の新卒採用を開始



米子支店の久松支店長(女性)と支店の皆さん

母親目線の取り組み

子育て中の女性従業員を対象に母親目線で改善に取り組む“育ママプロジェクト”では、小さなお子さま連れのお客様でも安心してお部屋探しができる店舗づくりを行ってきました。現在は、「育ママ奮闘記」のブログも立ち上げ、仕事・家事・育児を両立するママの気持ちを共有し、新しいアイデア発掘に期待しています。



育ママプロジェクト

日管協ワーキングウーマン2014「営業成績NO.1」分野で表彰

賃貸不動産業界で活躍した女性を表彰する「日管協ワーキングウーマン2014」において、登録している1,190社から当社グループの女性従業員が表彰されました。当社グループで行われた接客コンテスト電話対応の部で、284名の参加者の中から最優秀賞を受賞するなど、その高度なコミュニケーションスキルが評価されました。



大東建物管理(株)名古屋東営業所の竹田香緒さん

【成長を支える人材の育成・雇用】

プロフェッショナルの育成

各職種の教育部門の育成プログラムや補助制度などにより各種資格の取得状況は高い水準を維持しています。今後も人材育成を強化し、確かな品質で高いサービスの提供に努めます。

一級建築士
1,477名

FP資格(1級、2級、AFP・CFP)
524名

一級建築施工管理技士
2,037名

宅地建物取引士
2,720名

蓄積した知識やスキルの活用と継承

多様な人材の確保と共に、業務の質を向上させる効果的な人材登用を目指して、“定年後再雇用制度”を2006年度から導入し、業務で培ったスキルや知識を定年後も発揮して活躍できる環境・制度を整備しています。安定した雇用の確保と、優れた人材の活用をさらに強化し、推進しています。

定年後再雇用制度利用者数
退職者104名中**86**名

障がい者の雇用を促進

大東建託(株)では、全事業所で障がい者の積極的な採用を進め、グループ全体でも401名(2015年6月現在)が活躍しています。特例子会社の「大東コーポレートサービス(株)」では、「障がい者雇用相談窓口」を開設し、タイムリーな相談対応を行っています。大東建託グループ全体で雇用の安定、多様な人材がいきいきと働ける環境づくりを目指します。



障がい者雇用率(グループ連結)
2.67%

※2015年6月1日時点



障がい者の職場体験実習

【企業価値の向上に向けて】

「私たちの約束」

2014年度の創業40周年を機に、中期経営スローガンである「賃貸住宅にできることを、もっと。」を具体化していくための行動指針として、各ステークホルダーの皆様ごとに「私たちの約束」を設定しました。今後もステークホルダーの皆様に対して、どんな価値を提供し、どう実践していくかを従業員一人一人が考え、行動していきます。



クレドカードとして携帯

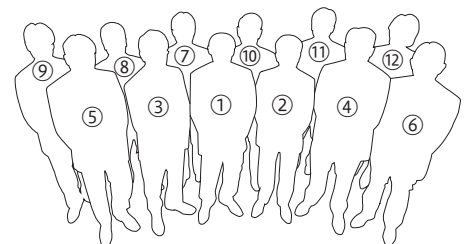
私たちの約束

- ・土地オーナー様へ… “建てて託される、託されて建てる”世代を超える価値を常に追求します。
- ・入居者様へ …… お部屋探しから快適な暮らしのサポートまで、最上の満足を提供します。
- ・株主様へ …… 経営計画の確実な実現で、継続的な株主還元を約束します。
- ・取引先様へ …… 地域、人とのつながりを大切に、共存共栄できるパートナーシップを築きます。
- ・地域社会へ …… 社会変化を先取りし、地域経済や地域社会の活性化に貢献します。
- ・従業員として …… やりがいを感じてチャレンジできる、活力がみなぎる職場環境をつくります。



取締役

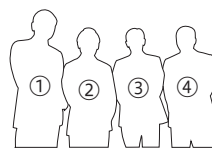
- | | | | | |
|---|----------------------------------|---|-------------------|-------------------|
| ① 熊切 直美
代表取締役 社長執行役員
建築事業本部
経営管理本部担当 | ④ 川合 秀司
取締役 常務執行役員
経営管理本部長 | ⑦ 大門 幸夫
取締役 執行役員
工事統括部長 | ⑩ 笹本 雄司郎
社外取締役 | ⑫ 佐々木 摩美
社外取締役 |
| ② 門内 仁志
代表取締役 副社長執行役員
不動産事業本部
関連事業本部担当 | ⑤ 内田 寛逸
取締役 執行役員
設計統括部長 | ⑧ 齊藤 和彦
取締役 執行役員
東日本建築事業本部長
兼震災復興会社責任者 | ⑪ 山口 利昭
社外取締役 | |
| ③ 小林 克満
取締役 常務執行役員
営業統括部長 | ⑥ 竹内 啓
取締役 執行役員
中日本建築事業本部長 | ⑨ 丸川 真一
取締役 執行役員
賃貸営業統括部長 | | |





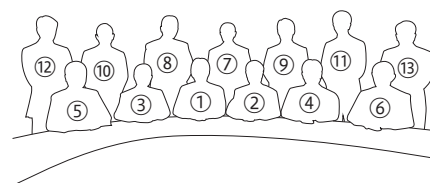
監査役

- ① 鶴野 正康
常勤監査役
- ② 蜂谷 英夫
監査役
- ③ 二見 和光
監査役
- ④ 藤巻 和夫
監査役



執行役員

- ① 中川 健志
常務執行役員
株式会社ガスパル
代表取締役社長
- ② 石井 卓也
常務執行役員
東関東建築事業部長
- ③ 杉山 宏
執行役員
北関東建築事業部長
- ④ 田中 正義
執行役員
情報システム部長
- ⑤ 山田 昭司
執行役員
東海建築事業部長
- ⑥ 小野 博道
執行役員
資産承継コンサルティング部長
- ⑦ 鷲 幸男
執行役員
人事総務部長
- ⑧ 鈴木 崇之
執行役員
中京建築事業部長
- ⑨ 岡本 栄司
執行役員
南九州建築事業部長
- ⑩ 池元 義人
執行役員
技術推進統括部長
- ⑪ 福田 和宣
執行役員
経営企画室長
- ⑫ 小川 修一
執行役員
西日本建築事業本部長
- ⑬ 中上 文明
執行役員
安全品質管理部長



当社では、株主様をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様にとって企業価値を最大化するもっとも重要な課題のひとつとして、経営の透明性・効率性の向上に注力しています。

特に、経営の意思決定・監督体制と業務執行体制の分離を推進し、迅速かつ効率的な執行を実践すると共に、社外取締役の参加による透明性の高い経営の実現に取り組んでいます。

■ 大東建託グループのコーポレートガバナンスの特徴

高い透明性 >>> 独立社外取締役を3名、社外監査役4名を選任

取締役会においては、独立社外取締役3名を選任し、株主をはじめとするステークホルダーの視点に立った発言を行うことで、実効性の高い経営の監督体制を確保しています。また、当社の監査役4名は全員が社外監査役であり、独立的な立場から取締役の業務執行の適正度を監査しています。

資質を備えた独立社外役員を選任 >>> 「選任ガイドライン」「独立性基準」を制定

社外役員に定める資質としての「選任ガイドライン」、独立役員を選定基準を明確化するための「独立性基準」を制定しています。経営・企業法務・ガバナンスなど、取締役会の審議・決定内容を直接的に監督でき、戦略、中期経営計画の策定や、その他会社経営上の案件に対して自己の知見、専門性、経験を踏まえた助言、指導が行える方を選定基準としています。

公正かつ透明性の高い手続きによる取締役の選任・評価

>>> 「取締役の相互評価制度」と「社外役員による評価委員会」を導入

取締役が年1回相互に、業務執行・経営の監督機能について定量評価を実施。その結果をもとに、社外役員7名および代表取締役2名で構成する評価委員会（議長は社外取締役）にて、最終評価および次年度の取締役候補者案を決定します。

中長期の業績向上を目的とした報酬制度 >>> 業績連動型の報酬

企業業績、関連する業界の他社の報酬、従業員の昇給率、勤続年数に加え、各取締役・監査役の経営能力、功績、貢献度なども考慮し基本報酬を決定。加えて、中長期的な業績と企業価値向上への貢献意欲を高め、株主との価値共有を進めるために、株式報酬型ストックオプションを2011年度から導入しました。賞与は、連結当期純利益に取締役会で定めた一定の比率で総額を算出し、各取締役の貢献度などを考慮して支給額を決定しています（社外取締役は対象外）。

役員報酬等の内容

2014年度（自2014年4月1日 至2015年3月31日）

役員区分	支給人数 (人)	報酬等の種類別の総額(百万円)			報酬等の総額 (百万円)
		基本報酬	ストックオプション	賞与	
取締役(社外取締役を除く)	8	321	128	416	866
社外役員	7	81	-	44	126
合計	15	403	128	461	993

次期後継者の育成と経営の循環の促進 >>> 取締役60歳定年制

取締役は満60歳を迎えた年度の3月末をもって業務執行を離れ、6月の定時株主総会の終了をもって退任します。退任後は顧問等の立場で会社にとどまらないことを定め、経営の循環を促す仕組みとしています。

コーポレートガバナンス・コードにいち早く対応し、全73項目を施行初日に一挙開示。

コーポレートガバナンス・コードの施行にいち早く対応し、施行初日である2015年6月1日に東京証券取引所にコーポレートガバナンス報告書を提出しました。また、同日、当社ホームページにおいて、必須開示項目である11項目を含めた全73項目のすべてを開示しました。すべてのステークホルダーにとっての企業価値最大化に向けて、コーポレートガバナンス・コードを積極的に活用し、透明性・効率性の高い経営の実現に取り組んでいきます。

■ 社外役員の選任ガイドライン

当社の社外役員及び社外役員候補者は、以下の基準を満たす者とする。

1. 経営・企業法務・ガバナンスなど、取締役会の審議・決定内容を直接的に監督できること。
2. 成長戦略の策定、経営戦略の決定、中期経営計画達成等に関して自己の知見・見識を反映させることができること。
3. その他の会社経営上の案件に対して、自己の知見、専門性、経験を踏まえた助言・指導が行えること。

■ 社外役員の独立性基準

当社の社外役員及び社外役員候補者は、当社が定める以下の独立性基準を満たす者とする。

なお、対象期間は、以下1については現在及び期限の定めのない過去とし、2～5については現在及び過去10年間とする。

1 当社グループ関係者

当社、当社の子会社^(注1)及び関連会社^(注2)(以下「当社グループ」という)の取締役(社外取締役は除く)、監査役(社外監査役は除く)、会計参与、執行役、執行役員又は使用人(以下「取締役等」という)でないこと。

2 議決権保有関係者

- ① 当社の10%以上の議決権を保有する株主又はその取締役等でないこと。
- ② 当社グループが10%以上の議決権を保有する会社の取締役等でないこと。

3 取引先関係者

- ① 当社グループとの間で、双方いずれかの連結売上高2%以上に相当する金額の取引がある取引先の取締役等でないこと。
- ② 当社グループの主要な借入先(当社連結総資産の2%以上に相当する金額の借入先)である金融機関の取締役等でないこと。
- ③ 当社グループの主幹事証券会社の取締役等でないこと。

4 専門的サービス提供者(弁護士、公認会計士、コンサルタント等)

- ① 当社グループの会計監査人である公認会計士又は監査法人の社員、パートナー若しくは従業員でないこと。
- ② 公認会計士・税理士・弁護士・その他コンサルタントとして、当社グループから取締役・監査役報酬以外に、年間1,000万円以上の報酬を受領している者でないこと。

5 その他

- ① 上記1～4に掲げる者(重要でない者を除く)の2親等以内の親族でないこと。
- ② 当社グループとの間で、役員が相互就任している会社の取締役等でないこと。
- ③ 当社グループとの間で、株式を相互保有している会社の取締役等でないこと。

(注) 1. 「子会社」とは、財務諸表等規則第8条第3項に規定する子会社をいいます。
2. 「関連会社」とは、財務諸表等規則第8条第5項に規定する関連会社をいいます。

社外取締役

氏名	期待する役割	活動状況(2015年3月期)
笹本 雄司郎	コンプライアンス、内部統制およびCSRに関する専門家の立場からの意見・監督を期待。	取締役会 100% (13回中13回出席)
山口 利昭	企業法務やコンプライアンス、内部統制に精通した弁護士としての立場からの意見・監督を期待。	取締役会 100% (13回中13回出席)
佐々木 摩美	グローバルかつ女性の視点からの経営の監督、およびダイバーシティ・マネジメント等の推進における意見・監督を期待。	2015年6月25日より就任

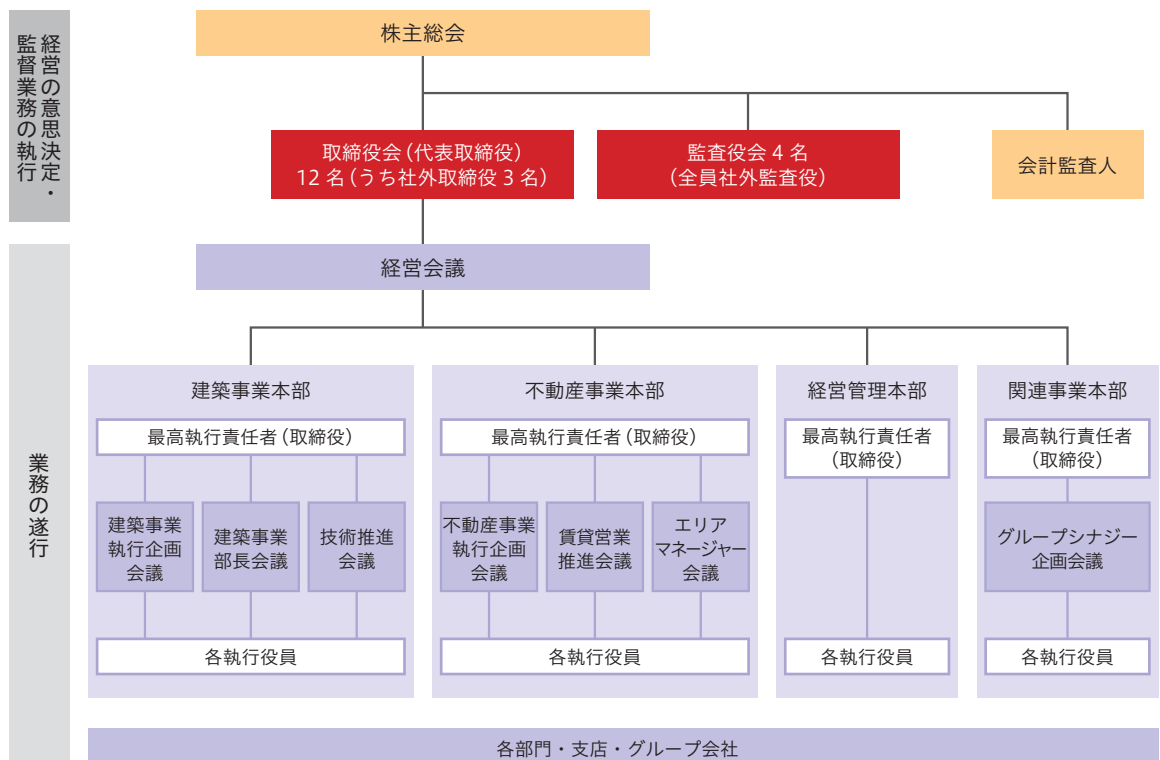
社外監査役

氏名	期待する役割	活動状況(2015年3月期)
鵜野 正康	公認会計士としての財務・会計に係る豊富な見識および企業経営の経験者の視点から、当社経営に対する監査を期待。	取締役会 100% (13回中13回出席) 監査役会 100% (12回中12回出席)
蜂谷 英夫	弁護士として豊富な法律知識を有しており、法律の専門家の視点から、当社経営に対する監査を期待。	取締役会 100% (13回中13回出席) 監査役会 100% (12回中12回出席)
二見 和光	住宅行政や賃貸住宅建設の融資保証事業に係る豊富な見識を有する立場から、当社経営に対する監査を期待。	取締役会 100% (13回中13回出席) 監査役会 100% (12回中12回出席)
藤巻 和夫	米国公認会計士としての国際会計の専門的な知識と経営に関与した経験者の視点から、当社経営に対する監査を期待。	取締役会 100% (13回中13回出席) 監査役会 100% (12回中12回出席)

経営体制図

迅速な業務執行体制による経営効率の向上と透明性の確保に向けて、社外取締役制度と内部統制制度を駆使した、けん制・統制機能を両輪として機能させています。それにより、客観性を担保した迅速かつ正確な意思決定を行っています。

また、経営会議を設置し、業務執行に関する決裁権限を必要に応じて委嘱することで機動的な意思決定を可能にし、取締役会が経営に関する重要事項の決定に専念できるようにしています。



2015年7月時点

内部統制の有効性および効率性のモニタリング

業務の遂行状況について、内部監査室が業務監査を実施し、監査結果をトップマネジメントに報告しています。同時に被監査部門に対しても、指摘・指導はもとより、従業員へのインタビューを行うことで、具体的な執行状況の確認と問題点の把握を行い、実効性の高い監査を実施しています。

また、経営活動における遵法上のリスク管理を行うコンプライアンス推進室、組織の財務報告に関わる信頼性の確保を支援するJ-SOX推進課を設置しています。

事業リスクの認識

大東建託グループの経営成績、財政状態やキャッシュ・フロー等の業績について、投資家様の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項は、以下のようなものがあります。(2015年度3月末現在)

- ◆ 原材料費等の高騰による原価の上昇、利益率の低下
- ◆ 法施行・法改正等に伴う経費増
- ◆ 税制改正による業績への影響
- ◆ 個人情報の漏洩等のリスク
- ◆ 金利の急上昇による受注キャンセル
- ◆ 自然災害によるリスク

■ 株式データ

株式数

発行可能株式総数	329,541,100 株
発行済株式総数	79,324,379 株

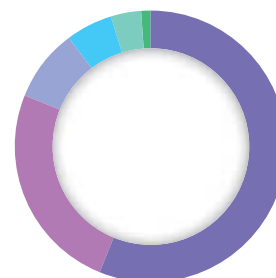
株主メモ

1単元の株式の数	100 株
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
基準日	定時株主総会の議決権 3月31日
期末配当	3月31日
中間配当	9月30日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
特別口座管理機関	三菱UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ 信託銀行株式会社証券代行部 電話：0120-232-711 (通話料無料)
同連絡先	電子公告により、当社ホームページに掲載します。 http://www.kentaku.co.jp/corporate/ir/koukoku.html
公告方法	ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
上場証券取引所	東京証券取引所・名古屋証券取引所 市場第一部「証券コード 1878」

■ 株主の構成

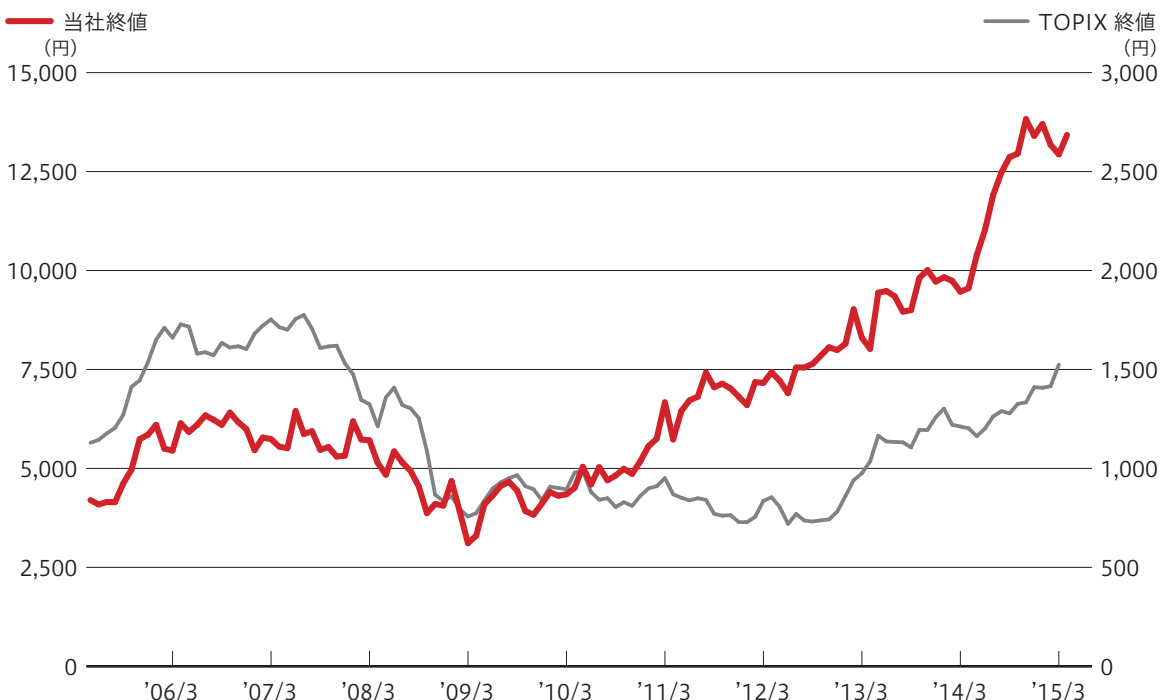
株主数 15,508 名

所有者別株式分布状況



■ 外国法人等	44,583,067 株 (56.20%)
■ 金融機関	19,936,559 株 (25.13%)
■ 個人その他	6,826,587 株 (8.61%)
■ 国内法人等	4,232,732 株 (5.34%)
■ 金融商品取引業者	3,005,680 株 (3.79%)
■ 自己名義	739,754 株 (0.93%)

■ 株価データ





大東建託株式会社
〒108-8211 東京都港区港南2-16-1
<http://www.kentaku.co.jp>



資本金：29,060百万円
株式：東京証券取引所及び名古屋証券取引所市場第一部上場（コード1878）
【編集】経営企画室 広報CSR課
【お問い合わせ窓口】お客様サービス室 0120-1673-43
フリーダイヤル受付時間／午前10:00～午後5:30（土日・祝日・夏期・年末年始の休業日を除きます。）

※本報告書に記載されている全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。
無断での引用や転載、複製は禁じられています。