価値創造プロセス

「賃貸経営受託システム」を主力に、社会変化に対応しながら"進化と深化"を繰り返し、ステークホルダーのみなさまが抱える様々な課題を解決することで、持続的な成長を続けてきました。

課題を事業にインプット 市場 事業に関わる 課題•背景 課題と背景 大東建託グループは、土地オーナー様の土地活用と資産 社会 オーナー様 承継に関する様々な課題解決の支援を生業としていま 課題•背景 課題•背景 す。社会、市場、オーナー様を取りまく課題や背景は時代 とともに変化するため、それらを適宜・適切に把握し、事業 活動にインプットすることで、課題解決の一助となる事業・ 「事業に関わる課題と背景」 **▶** p.17 サービスを提供し、成長を続けてきました。 「データで見る機会と脅威」 **▶** p.23–24 00000000

04

提供価値と獲得価値

大東建託グループは、ステークホルダーに対する基本姿勢として「私たちの約束」を定め、その中で、各ステークホルダーに提供する価値を明示しています。各ステークホルダーへの提供価値が「賃貸経営受託システム」や競争優位性の付加価値につながり、ひいては大東建託グループの企業価値につながるとの認識のもと、持続的な社会の発展への貢献と事業成長の同時実現を目指しています。

ステークホルダーに価値を提供



ステークホルダーに価値を提供することで信頼を獲得し、 持続的な社会の発展への貢献と事業成長を同時に実現

「提供価値と獲得価値」 ≫ p.20

価値創造のメカニズム

事業を通じて課題を解決

02

ビジネスモデル

大東建託グループの主力事業は、賃貸経営に関わる負担を軽減する「賃貸経営受託システム」です。「賃貸経営受託システムによって確立した競争優位性を、事業を通じてさらに高めるとともに、コーポレート・ガバナンスや盤石な経営基盤によって有形・無形の経営資源を開発・強化することで、競争優位性を維持しています。

賃貸経営受託システム

35年一括借上※

土地診断・ 事業計画の 企画・提案

設計•施工

入居者 募集

管理·運営

変動リスク 対応 賃貸効率の 追求

大東建託グループで一気通貫

※諸条件により契約終了や解約となる場合があります。詳しくはP.80の「特定賃貸借契約を締結する上での注意点」をご確認ください。尚、お客様から解約の申し入れをされる場合は、借地借家法第28条(建物賃貸借契約の更新拒絶等の要件)が適用されるため、正当な事由が必要となります。



賃貸一筋 46年の 賃貸経営ノウハウ 周辺事業による 高付加価値の 提供 資産価値を 維持・向上させる 技術開発力

オーナー様視点 の徹底

競争優位性の強化

「競争優位性」▶p.19

03

競争優位性の維持・強化

有形・無形の経営資源

「競争優位性の維持・強化の鍵となる経営資源」 ▶ p.20

経営資源

競争優位性の維持・強化に欠かせない 有形・無形の経営資源に対し、中長期的 な視点での投資と適切な監視・マネジメ ントを行っています。



経営資源の開発・強化

経営資源安定確保を支える体制

「企業統治の徹底」 → p.51~

価値創造プロセスの構成要素

はじめに:創業の背景と市場

大東建託グループの創業は、日本が高度経済成長期を迎えた1970年代に遡ります。日本には「代々受け継いだ土地を次世代に残したい」という独特の風土・考え方がありますが、1970年代の日本では、列島改造ブームにより地価・物価が高騰し、オーナー様にとって土地の維持負担が大きな課題となっていました。そこで、オーナー様の思いに寄り添い、課題解決の一助を担いたいとの思いから、1974年、大東産業株式会社を設立し、事業用賃貸建物(倉庫・工場・店舗)の建築請負を開始しました。それ以来、経営理念に基づき、先祖から受け継いだ資産の承継サポート、遊休地の活用による家賃創出といったオーナー様への価値を提供することで事業を続けてきました。

1970年代(創業当時)

列島改造ブームによる 地価・物件の高騰

Issue

土地オーナー様の課題

先祖から受け継いだ 土地の維持負担増





01

事業に関わる課題と背景

社会変化によってオーナー様の土地活用と資産承継に関する悩みは大きく変化します。現在、日本は長期的な人口減少トレンドの中にあり、将来的には高齢化のさらなる進行、世帯数の減少、単身世帯・核家族世帯の増加が予想されます。これに伴い、不動産市場においては賃貸住宅需要の拡大や、築古賃貸住宅のさらなる増加が考えられます。また、オーナー様においては引き続き不動産における相続財産の安定運用や、安定運用に向けた賃貸住宅管理専門会社へのニーズの拡大も予想されます。これらの変化は大東建託グループにとって、リスクであると同時に大きな機会となりえます。

社会課題•背景

人口・世帯推移・予測

人口は2015年から減少 世帯数のピークは2023年、 その後ほぼ横ばいで推移

高齢社会

高齢社会が進展 "アクティブシニア"の増加

市場課題•背景

賃貸住宅派の増加

現在、日本在住者の3分の1は賃貸住宅に在住

築古賃貸住宅の増加

2003年~2018年の間、 年間約30万戸の賃貸住宅が滅失

相続税法の改正

2015年の相続税法改正により、相続税課税 対象者は約2倍に増加

オーナー様の課題・背景

相続財産

相続財産のうち、約42.4%が不動産 (土地・家屋・構築物)

賃貸住宅の管理事情

81.5%の賃貸オーナー様が管理の一部、またはすべてを専門業者へ委託

土地活用需要

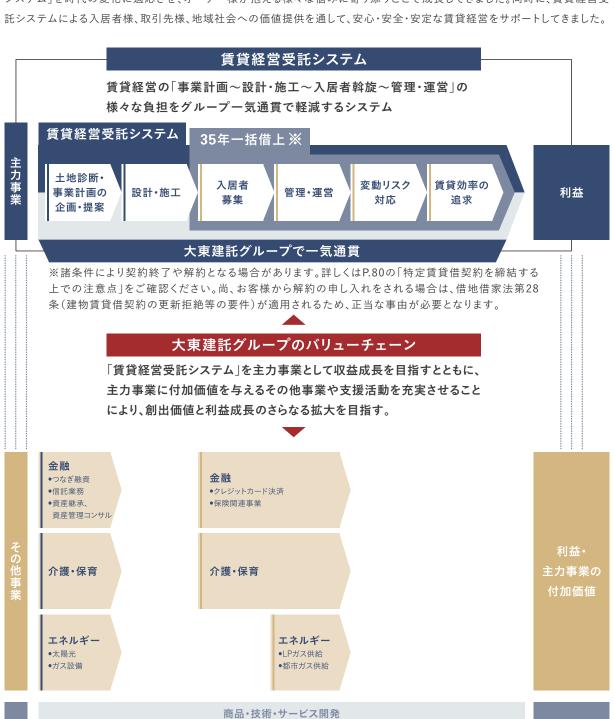
相続対策、安定収入確保などの需要は安定的

「データで見る機会と脅威」 » p.23-24

1 ビジネスモデル

支援活動

大東建託グループは、単なる建設会社・不動産会社ではありません。賃貸経営における様々な負担を軽減する「賃貸経営受託システム」を時代の変化に適応させ、オーナー様が抱える様々な悩みに寄り添うことで成長してきました。同時に、賃貸経営受託システムによる入居者様、取引先様、地域社会への価値提供を通して、安心・安全・安定な賃貸経営をサポートしてきました。



ステークホルダーとのグリップ(大東オーナー会、大東建託協力会、不動産協力会社様など)

人材育成 · 人材開発

品質管理

利益•

主力事業の

付加価値

競争優位性

主力事業である「賃貸経営受託システム」を軸としたバリューチェンを推進することにより、大東建託グループは他社との差別化を可能にする競争優位性を構築してきました。今後は、価値創造の源泉となるこれらの競争優位性に磨きをかけ、さらなる企業価値向上を目指します。

賃貸一筋46年の賃貸経営ノウハウ

市場把握力

全国に配置された市場調査専門スタッフが、需給動向や地域の家賃情報を収集し、独自のシステムで一括管理。2019年度にはAI(人工知能)を活用した家賃査定システムの試行導入を開始。

DATA

主力事業

市場調査専門スタッフ数: **997**名 建物データ数: 約**97.8**万件

仲介力

賃貸仲介ブランド「いい部屋ネット」のブランド力を強化しながら、全国の仲介専門店舗、仲介専門子会社(株)ハウスコム、協力不動産会社様などによる強固なネットワークを構築。

DATA

仲介専門店舗数:569店舗仲介専門スタッフ数:2,430名

管理力

建物の品質維持と修繕箇所の早期 発見を行う建物管理力、年間12万 件以上の要請に対応する契約管理 力、借上賃料(家賃)を回収し、オー ナー様へお支払いする家賃管理力 で、長期に安心・安全・安定の賃貸 事業を実現。

DATA

建物管理戸数:116.5万戸家賃滞納率:0.099%

周辺事業による高付加価値の提供

土地活用・建物賃貸事業に対する付加価値

つなぎ融資、信託業務、資産承継・ 資産管理コンサルティング、総合保 険の提供、連帯保証人不要制度、 賃貸不動産専用クレジットカード 決裁代行サービスなど

DATA

連帯保証人不要制度利用件数:

73.4万件

商品・資産価値に対する 付加価値

介護・保育サービス施設の建設・運営、エネルギー供給など

DATA

デイサービス施設数: 81施設 保育サービス施設数: 26施設 (2020年4月1日時点)

 LPガス供給戸数:
 33.6万戸

 都市ガス供給戸数:
 2.3万戸

社会に対する 付加価値

介護・保育の提供、再生可能エネル ギー比率の向上など

DATA

デイサービス施設利用者数: 114.0万人 太陽光発電設備棟数: 14,867棟 太陽光発電設備規模: 199.6メガワット (一般家庭の年間電気使用量59.880世帯分に相当)

資産価値を維持・ 向上させる技術開発力

住みやすさ、高品質・高耐久、 メンテナンスフリーを同時に叶える建築技術

- ●雨水で汚れを落とし、 色あせが少ない外壁サイディング
- •1枚でも貼り替えが可能なフローリング
- •宅配ボックス、メール便ボックス、 玄関隔で板の3役を兼ね備えた オリジナル宅配ボックス

など

「品質管理」 ▶ p.70

オーナー様視点の徹底

相互コミュニケーションを軸とした オーナー様参加型運営

賃貸経営受託システムおよび当社グループの透明性・健全性・信頼性の維持・向上のために設立された当社グループのオーナー様組織「大東オーナー会」、オーナー様との相互コミュニケーション強化を目的として発行しているオーナー様向け広報誌「ゆとリッチ」など、オーナー様との情報交換の機会を確保し、オーナー様視点に立った一括借上事業を展開。

03

競争優位性の維持・強化の鍵となる経営資源

競争優位性の維持・強化に不可欠である有形・無形の経営資源は以下のとおりです。これらの経営資源の安定確保を、強固なコーポレート・ガバナンスと盤石な経営基盤が支えています。

財務資本

- •豊富な受注残高
- •安定したストックビジネス

知的•組織資本

- •賃貸経営実績・ノウハウ
- ダイレクトセールス体制
- 開発技術の特許

人的資本

- •専門性の高い人材
- 従業員の多様性

社会関係資本

- ステークホルダーのみなさま (オーナー様、入居者様、 協力会社様、取引先様)
- •日本特有の資産承継に対する考え方
- •税制(相続税·贈与税·固定資産税)

製造資本

- 全国の拠点
- ・既存の管理建物
- •電気・ガスインフラ設備

自然資本

- •土地
- ●木材
- •長期に居住可能な気候・環境
- ●天然ガス
- •液化石油ガス



強固なコーポレート・ガバナンス

盤石な経営基盤

04

提供価値と獲得価値

ステークホルダーへの提供価値が「賃貸経営受託システム」や競争優位性の付加価値、さらには大東建託グループ、および株主様・投資家様の獲得価値につながります。

提供価値

入居者様

- ●ライフスタイルに合わせた 最適な住まい
- 快適な暮らしサポート
- ●安心・安全な住環境

取引先様

- 共存・共栄できる パートナーシップ
- ・地元雇用の創出

地域社会

- 賃貸住宅の 新しいスタンダード
- •地域経済・コミュニティの 活性化
- •環境配慮型建物

オーナー様

- 土地や資産の 保全・価値向上
- ●高耐久・ 高品質建物
- 安心・安全・ 安定の 賃貸経営 サポート
- ●円滑・円満な 資産承継

獲得価値(信頼の総量)

・経営理念の実現

- ·売上高: 1兆**5,862**億円
- · 営業利益: 1,279億円
- ・オーナー様数:・リピート率:65.4%
- •住宅供給戸数(11年連続業界No.1*:): 5.3万戸
- •仲介件数(10年連続業界No.1*²): 33.4万件
- •管理戸数(23年連続業界No.1*³): **116.5**万戸
- •居住用件数入居率: **98.5**%
- •取引先金融機関様数: **380**機関
- •設計·施工協力会社様数: **9,882**社
- 協力不動産会社様数: 13,214店舗
- ※1 株式会社市場経済研究所「2020年版全国住宅・マンション供給調査企業別ランキング」(2019年7月25日発表、2018年度実績: 戸建住宅+賃貸住宅)
- ※2 週刊全国賃貸住宅新聞「2020 賃貸仲介件数ランキング 401社」(2020年1月6日発行号、2018年10月~2019年9月末日実績)
- ※3 週刊全国賃貸住宅新聞「2019 管理戸数ランキング 995社」(2019年7月15日発行号、2018年度末実績)