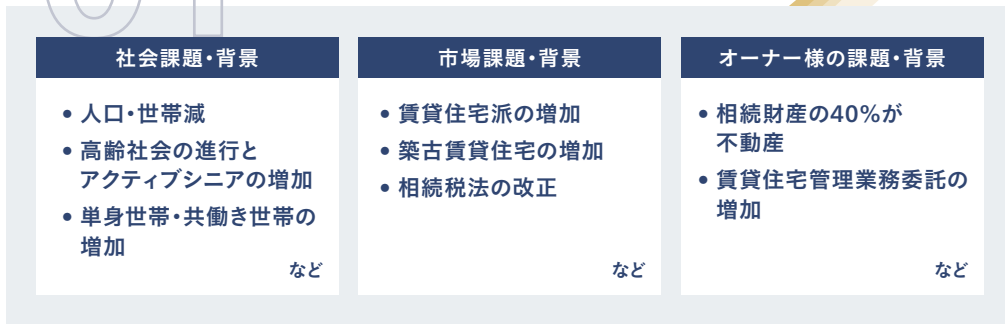


# Value Creation

「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さまざま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。

## 01 大東建託が取り組むべき社会課題



課題をインプット

## 04 大東建託の提供価値と獲得価値



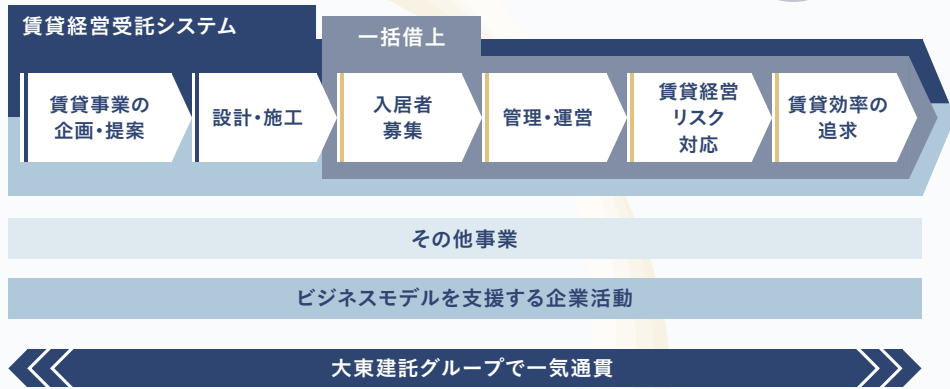
社会課題の解決に貢献

価値提供の継続がメカニズムを強化

## 価値創造のメカニズム

### 社会変化を味方につけるビジネスモデル

02



ビジネスモデルから競争優位性が生まれ、  
競争優位性がビジネスモデルを強化する循環

#### 競争優位性

創業時から蓄積された  
賃貸経営ノウハウ

資産価値を維持・向上させる  
技術開発力

周辺事業による  
高付加価値の提供

オーナー様視点の徹底

#### 競争優位性の維持・強化の伴となる経営資源

財務資本

人的資本

製造資本

知的・組織資本

社会関係資本

自然資本

#### 経営資源の安定確保を支える体制

ガバナンス

人材・組織開発

社会・環境配慮型経営

提供価値を  
アプトプット

### 競争優位性と経営資源

03

# 価値創造サイクルの構成要素

## 01 大東建託が取り組むべき社会課題

当社グループは「代々受け継いだ大切な土地を次世代に残したい」というオーナー様の思いに寄り添い、オーナー様の課題を解決するために生まれました。創業以来、オーナー様課題の解決を第一に事業を拡大してきましたが、オーナー様の土地と資産に関する悩みは、社会変化と共に大きく変化します。長期的な人口減少トレンドにある日本においては、高齢化のさらなる進行、単身・核家族世帯の増加などが予想され、当社グループを取り巻く事業環境においても、賃貸住宅需要の拡大や、築古賃貸住宅の増加などが予想されます。これに伴い、オーナー様の課題も、相続財産や土地の安定運用についてといった従来の課題だけでなく、賃貸住宅管理の多様化や経年による不動産競争力の低下など、多岐にわたるようになりました。これらの変化は、当社グループにとって、リスクであると同時に、事業領域の拡大や競争優位性の強化につながる大きな機会となりえます。

## 02 社会変化を味方に付けるビジネスモデル

これらの社会変化やオーナー様課題をインプットし、オーナー様の大切な土地を守りながら、その資産価値を最大化するために生まれた独自のシステムが「賃貸経営受託システム」です。「賃貸経営受託システム」は、単にオーナー様の賃貸経営(事業計画～設計・施工～入居者斡旋～管理・運営)をサポートするにとどまらず、社会の変化に合わせてサポートを柔軟に変化させることで、オーナー様が抱えるさまざまなリスクを安心に変えてきました。加えて「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は、オーナー様の賃貸経営をさらに盤石なものにし、ひいては当社グループの継続的な価値獲得・価値向上につながることから唯一無二のビジネスモデルであると考えています。

「大東建託グループを取りまくリスクと機会」  
 「データで見るリスクと機会」

▶ p.25-26  
 ▶ p.27-28



## 03 競争優位性と経営資源

「賃貸経営受託システム」を軸としたバリューチェーンを推進することで、他社にない競争優位性を構築してきました。

### 競争優位性

#### 創業時から蓄積された賃貸経営ノウハウ:

「市場把握力」…全国155拠点、1,037名の市場調査専門スタッフが、約100万棟の賃貸建物データをもとに需給動向や家賃動向を分析。

「仲介力」…「いい部屋ネット」のブランド力、(株)ハウスコムと協力不動産会社様などによる強固な仲介ネットワーク。

「管理力」…120万戸におよぶ管理住戸の契約管理、家賃管理、建物管理を実現。

#### 周辺事業による高付加価値の提供:

「土地活用・建物賃貸事業の付加価値」…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、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済代行など。

「建物・商品の付加価値」…LPガス・都市ガス供給事業など。

「社会にとっての付加価値」…介護・保育サービスの提供、再生可能エネルギーの提供など。

#### 資産価値を維持・向上させる技術開発力:

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枚単位で張り替えが可能なフローリングなど、賃貸住宅専業で成長してきたからこそ生まれた、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

#### オーナー様視点の徹底:

オーナー様組織「大東オーナー会」の運営、オーナー様向け広報誌「ゆとりッチ」での情報発信・情報交換など、「オーナー様参加型運営」の徹底によるオーナー様需要の把握とオーナー様視点の事業展開

### 競争優位性の維持・強化の伴となる経営資源

有形・無形の経営資源は以下のとおりです。これらは、強固なガバナンス体制、人材育成・組織開発、社会・環境配慮型経営によって安定確保されています。

**財務資本:**豊富な受注残高、安定したストックビジネス

**人的資本:**専門性の高い人材、従業員の多様性

**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

**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

**社会関係資本:**ステークホルダーのみならず、

日本特有の資産承継に対する考え方、税制

**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

## 04 大東建託の提供価値と獲得価値

### 提供価値

入居者様	オーナー様
<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフスタイルに合わせた最適な住まい</li> <li>快適な暮らしサポート</li> <li>安心・安全な住環境</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>土地や資産の保全・価値向上</li> <li>高耐久・高品質建物</li> <li>長期安心・安全・安定の賃貸経営</li> <li>円滑・円満な資産承継</li> </ul>
取引先様	
<ul style="list-style-type: none"> <li>共存・共栄できるパートナーシップ</li> <li>地元雇用の創出</li> </ul>	
地域社会	
<ul style="list-style-type: none"> <li>賃貸住宅の新しいスタンダード</li> <li>地域経済・コミュニティの活性化</li> <li>環境配慮型建物</li> </ul>	

### 獲得価値(信頼の総量)

● 経営理念の実現	
● 売上高:	1兆4,889億円
● 営業利益:	867億円
● オーナー様数:	8.8万人
● リピート率:	65.9%
● 住宅供給戸数(12年連続業界No.1※1):	3.8万戸
● 仲介件数(11年連続業界No.1※2):	33.7万件
● 管理戸数(25年連続業界No.1※3):	120.4万戸
● 居住用件数入居率:	98.9%
● 取引先金融機関様数:	370機関
● 設計・施工協力会社様数:	8,976社
● 協力不動産会社様数:	13,139店舗

※1 株式会社市場経済研究所「2022年版全国住宅・マンション供給調査企業別ランキング」(2021年7月発表、2020年度実績・戸建住宅+賃貸住宅)

※2 週刊全国賃貸住宅新聞「2021 賃貸仲介件数ランキング 400社」(2021年1月4日発行号、2019年10月~2020年9月末日実績)

※3 週刊全国賃貸住宅新聞「2021 管理戸数ランキング 1063社」(2021年7月26日発行号、2020年度末実績)