

大東建託グループを取り巻くリスクと機会

大東建託グループでは、収益や損失に影響を与える可能性がある社会変化・社会課題の分析を通じ、グループへの影響をリスクと機会の両面で認識・評価をしたうえで対応策を講じています。

社会変化・社会課題	大東建託グループへの影響	
人口・世帯動向 <ul style="list-style-type: none"> 人口・世帯数の長期的減少トレンド 地方の住民不在地域増加 単身世帯・共働き世帯の増加 高齢社会の進展 	リスク 住宅供給過剰・空室率の上昇 リスク 既存ファミリータイプ住戸の需要減少 リスク 介護離職者の増加 リスク 孤独死の増加	機会 賃貸住宅居住者の増加 機会 世帯当たりの家賃上昇 機会 相続対策ニーズの増加 機会 介護事業需要増加 機会 保育事業需要増加 機会 予防医療の必要性向上 機会 高齢者向け住宅・サービスの需要増加
労働力 <ul style="list-style-type: none"> 労働人口の減少 労働基準に関する規制強化 ダイバーシティの推進 自動化・効率化・機械化 外国人労働者の増加 	リスク 労働力不足 リスク 営業人員不足 リスク 労務単価の上昇 リスク 工事の長期化 リスク 施工品質の低下 リスク 熟練工不足	機会 全員参加型社会 機会 業務の効率化 機会 技術者・職人育成体制の構築 機会 働きやすい職場環境の構築
住宅 <ul style="list-style-type: none"> 住宅の長寿命化 持ち家志向の低下 建設資材価格の高騰 	リスク 建て替え需要の減少 リスク 利益率の低下	機会 修繕費用の削減 機会 経年劣化による家賃下落の抑制 機会 リフォーム需要の拡大 機会 賃貸住宅派の増加
消費者意識・ライフスタイル <ul style="list-style-type: none"> エンカシ消費・環境配慮意識の向上 防災意識の向上 ライフコース・ライフスタイルの多様化 IT先端技術の発展 ウィズコロナ時代の到来 デジタルマーケティングの台頭 	リスク 万人受けする基幹商品の需要減少 リスク 実店舗運営、および対面営業の停止	機会 業務の効率化 機会 地方移住者の増加 機会 付加価値の高い賃貸住宅の需要増加 機会 暮らしの効率化 機会 非対面営業の需要増加
法規制・政策 <ul style="list-style-type: none"> 相続税法改正 生産緑地法改正 エネルギー小売全面自由化 金融機関の融資基準厳格化 金利政策 サブリース規制強化 ESG投資の潮流 サステナビリティ・トランスフォーメーション(SX)の推進 	リスク 資産承継需要の縮小(減税、または廃止となった場合) リスク アパートローン融資厳格化 リスク 金利の上昇 リスク 土地オーナー様のマインド低下	機会 資産承継需要の拡大(増税、または課税対象者拡大の場合) 機会 エネルギー事業進出・拡大 機会 賃貸専門企業の需要増加
環境 <ul style="list-style-type: none"> 気候変動 	リスク 環境配慮型経営要求の増大 リスク 建築物に対する環境配慮規制の厳格化 リスク 自然災害の増加	機会 環境配慮型賃貸住宅の需要増

大東建託グループの対応

大東建託グループがこれからも変わらず社会変化・社会課題に柔軟に対応することで社会的価値を創造できる企業であるために、2021年3月期は主に以下の対応策を講じました。

対応①

大東建託グループが特に取り組むべき重要課題 「7つのマテリアリティ」を特定

引き続き社会変化・社会課題を、当社グループと社会への価値創造のための機会として活用するべく、当社グループが特に重点的に取り組むべき課題を「7つのマテリアリティ」として特定

経営マテリアリティ	環境	社会	人材・組織	企業統治 (ガバナンス)
	事業マテリアリティ	土地・資産	賃貸住宅	暮らし・生活

「大東建託グループ 7つのマテリアリティ」▶ p.29-32

対応②

“サステナビリティ”を経営の主軸へ 大東建託グループが目指すべき価値創造プロセスの追求

特定した「7つのマテリアリティ」達成のために、当社グループ「価値創造プロセス」の進化を促進



「目指すべき価値創造プロセス」▶ p.33-34

対応③

「ストックシェア」「事業領域」「サービス提供範囲」 3つの拡大を目指す新5ヵ年計画の遂行

社会変化を機会と捉え、「ストックシェア」「事業領域」「サービス提供範囲」の3つの拡大により生活総合支援企業を目指す中期経営計画の遂行



「新5ヵ年計画の概要」▶ p.35-36

「新5ヵ年計画の進捗と評価」▶ p.37-38