

建設事業

コロナ禍を機に構築された
フレキシブルな営業体制で
賃貸住宅事業の業績回復を
目指します。

竹内 啓

常務取締役
建築事業本部長



■ 事業概要

土地の立地条件や周辺環境、入居者ニーズなどを調査・分析したうえで、オーナー様の目的に合わせた最適な建物賃貸事業を提案します。また、建築資材の調達から設計・施工、完成の際に行う検査に至るまで、一貫した体制による徹底した品質管理を実施することで、高品質・高耐久の賃貸建物を提供しています。

リスク
• 人口・世帯数の減少による住宅供給過剰
• 建設業従事者の減少・高齢化
• ウィズコロナ時代の対面営業規制
• アパートローン融資厳格化
• 金利の上昇

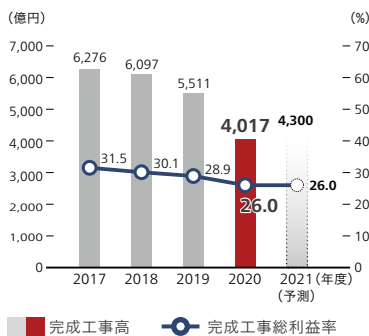
機会
• 高齢社会の進展による相続対策ニーズの増加
• 住宅の長寿命化に伴う建て替え・リフォーム需要の拡大
• ライフスタイルの多様化に伴う地方移住者の増加
• 税制改正(増税、または課税対象者拡大の場合)
• サブリース規制強化に伴う賃貸専門企業の需要増

■ 2020年度の振り返り

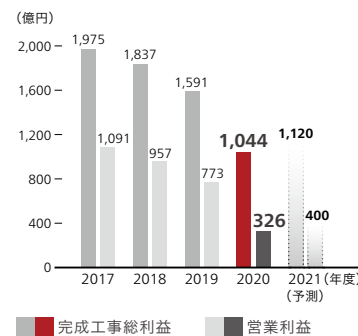
主な施策(統合報告書2020掲載)
① 建て替え・リフォーム取り組み強化
② 営業・販売チャネルの拡大・強化
③ 付加価値の高い商品の開発

評価
✕ 建て替え案件は前年減。リフォーム強化も、目標未達
▲ デジタルマーケティングによる反響獲得、PFI・民間入札の本格運用開始
○ カップル・ファミリー向け賃貸住宅「REVASA(リヴァーサ)」発売・売上好調、脱炭素住宅「LCCM賃貸集合住宅」開発

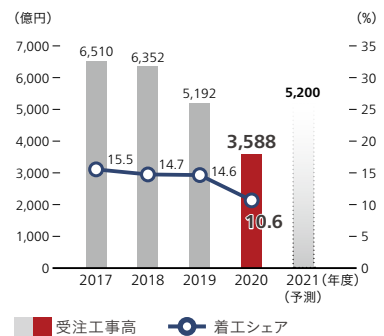
完成工事高 / 完成工事総利益率



完成工事総利益 / 営業利益



受注工事高 / 着工シェア



建設事業は、2020年4月より全国各地で発令された緊急事態宣言に伴う施工現場休止などの影響により、完成工事高が4,017億円(前年度比27.1%減)となりました。受注工事高についても、緊急事態宣言発令に伴う営業活動の休止、およ

び緊急事態宣言解除後の訪問営業自粛などの影響により3,588億円(前年度比30.9%減)となり、2021年3月末の受注工事残高は、7,568億円(前年度比8.8%減)となりました。



■ 新5ヵ年計画で果たすべき役割

成長基盤としての賃貸住宅事業強化	業界最高水準の施工管理体制の構築
着工シェアの拡大	需要に則した商品・技術の開発

■ 2021年度の事業方針

2021年度の重点課題	関連マテリアリティ	主な施策
営業手法・販売チャネルの継続強化	5. 土地・資産-1	<ul style="list-style-type: none"> デジタル営業推進部創設 リモート交渉の確立・定着 セールスエンジニアによる販売促進強化
成果の出せる働き方改革の促進	3. 人材・組織-3	<ul style="list-style-type: none"> フレックスタイム制度の定着 チーム制による営業の拡大 専業・分業による業務効率化
PFI・民間入札・ディベロッパー案件の取り組み強化	2. 社会-1 7. 暮らし・生活-1	<ul style="list-style-type: none"> 担当者配置拠点の拡大 案件拡大に向けた施工体制強化
リフォーム事業の拡大	5. 土地・資産-3 6. 賃貸住宅-3	<ul style="list-style-type: none"> 大規模リフォーム案件対応促進 不動産会社、設計事務所など関連会社との連携強化

新型コロナウイルス感染症の拡大をきっかけとしたライフスタイルの変化は、建設事業における営業手法や働き方を見直す機会となりました。引き続き事業環境の変化をチャンスと捉え、働き方・営業手法などの変革を継続し、2021年度を建設事業の業績回復の起点としていきます。

建築営業においては、新設したデジタル営業推進部によるデジタルマーケティングの推進、法人営業体制の強化などにより、新規営業チャネルの強化を図ります。また、面談・各種相談会・セミナー・税理士面談など、オンラインを活用した販促や商談形態を拡充させることで、引き続きお客様の利便性向上とコミュニ

ケーション機会創出のための施策を進め、受注の維持・拡大を目指します。さらに社内体制についても、フレックス制度の定着化、チーム制の拡充など、働きやすさと営業効率を両立できる働き方改革を推進していきます。

技術分野においては、セールスエンジニアの育成と販売促進の強化、環境に配慮した住宅・工法の開発や防災に特化した住宅商品の開発、特注案件の設計・積算・施工力の強化などを通し、社会的価値と資産価値が高い建物の供給を進めることで、着工シェアの拡大と当社グループの競合優位性向上を目指します。

2020年度 >> 新5ヵ年計画達成への貢献

日本初の脱炭素住宅「LCCM賃貸集合住宅」を開発

大東建託(株)は、2021年3月、京セラ株式会社の太陽光発電システムを採用した、日本で初めての脱炭素住宅「LCCM(ライフ・サイクル・カーボン・マイナス)賃貸集合住宅」を開発しました。

「LCCM賃貸集合住宅」とは、建設時・居住時・廃棄時のCO₂排出量削減に加え、太陽光発電などの再生可能エネルギーの創出により、建設から解体までの建物のライフサイクルにおけるCO₂排出量の総量をマイナスにする脱炭素住宅です。当社グループは、「LCCM賃貸集合住宅」など、環境配慮型賃貸住宅の普及促進に取り組むことで、当社グループが管理する賃貸住宅の居住時に排出されるCO₂排出量を、2030年までに16%削減*することを目標としています。



2021年6月に完成したLCCM第1号棟

*温室効果ガス(スコープ3)削減目標(SBT認定取得済み)。SBT認証については、「経営マテリアリティ1 環境」p.55をご覧ください。

不動産事業

賃貸住宅事業の強化と共に
事業領域拡大に
引き続き取り組みます。

佐藤 功次

常務取締役
不動産事業本部長



■ 事業概要

多様なメディアやチャネルを活用した入居者募集・斡旋を行うと共に、独自の入居者様向けサービスを提供することで、高い入居率を維持しています。また、家賃管理や建物管理、契約管理など、建物賃貸事業の管理・運営を行うだけでなく、事業に伴う収支変動リスクへの対応など、オーナー様に代わって賃貸経営を総合的に引き受けることで、長期安心・安全・安定経営をサポートしています。

リスク

- 人口・世帯数の減少による空室率の上昇
- 既存ファミリータイプ住戸の需要減少
- 高齢社会の進展に伴う孤独死の増加
- ウィズコロナ時代の実店舗運営規制
- コロナ禍での経済悪化に伴う家賃滞納の増加

機会

- 単身世帯の増加に伴う賃貸住宅居住者の増加
- 共働き世帯の増加に伴う世帯当たりの家賃上昇
- 住宅の長寿命化に伴う修繕費用の削減・家賃下落の抑制
- 持ち家志向の低下による賃貸住宅派の増加
- サプリース規制強化に伴う賃貸専門企業の需要増

■ 2020年度の振り返り

主な施策(統合報告書2020掲載)

- 1 不動産売買仲介事業の本格推進
- 2 インバウンド強化
- 3 ストックビジネスの促進

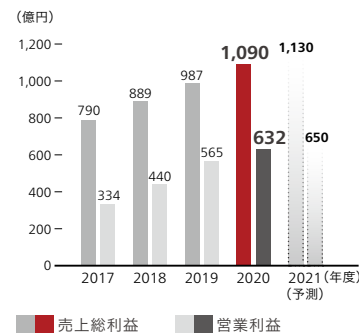
評価

- 2020年4月、全国20店舗で不動産売買仲介を開始
- ▲ コロナ禍で稼働遅延も、2021年5月、東京都新宿区に「いい部屋ネットインターナショナル店」をオープン
- モバイルデータ通信サービス「DKモバイル」事業開始など、収益事業の売上向上

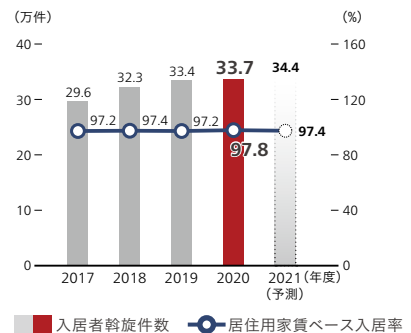
売上高/ 売上総利益率



売上総利益/ 営業利益



入居者斡旋件数/ 居住用家賃ベース入居率



一括借上契約建物の増加、大東建託パートナーズ(株)の家賃収入増、「連帯保証人不要サービス」を提供するハウスリーブ(株)の収入拡大などで、売上高10,142億円(前年度比4.2%増)、営業利益632億円(前年度比12.0%増)

となりました。また、緊急事態宣言発令に伴う店舗閉鎖の影響を一時的に受けたものの、入居者斡旋件数は33.7万件(前年度比0.8%増)、居住用家賃ベース入居率は97.8%となりました。



■ 新5ヵ年計画で果たすべき役割

成長基盤としての賃貸住宅事業強化	事業領域の拡大
賃貸住宅ストックシェアの拡大	業務効率化・コスト削減

■ 2021年度の事業方針

2021年度の重点課題	関連マテリアリティ	主な施策
売買事業継続強化	5. 土地・資産-2	<ul style="list-style-type: none"> ● 売買仲介運用店舗の拡大 ● 法人顧客様との連携強化
いい部屋ネットブランド、およびフランチャイズ事業の拡大	2. 社会-2	<ul style="list-style-type: none"> ● いい部屋ネットサイトの運用見直し ● FC事業の組織編成と本格稼働に向けた準備の開始
ストックビジネス・収益事業の売上アップ	7. 暮らし・生活-2、3	<ul style="list-style-type: none"> ● ネット事業の拡大 ● ビジネスプラットフォーム運用開始
太陽光発電事業の拡大	1. 環境-1 6. 賃貸住宅-2	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナーズ事務所付きEV太陽光賃貸の受注促進 ● 管理建物10,000棟への太陽光パネル設置の開始

不動産事業においては、コロナ禍での事業を経て、改めてストックビジネスの安定性を認識することとなりました。2021年度についても、家賃と稼働率の維持向上を目指した対応を継続すると共に、生活総合支援企業に向けたチャレンジを積み重ねていきます。

仲介分野においては、2020年4月より開始した不動産売買仲介事業を引き続き促進することで、オーナー様の多様なニーズに応えながら、当社グループの事業領域を拡大していきます。また2021年1月より開始した仲介店舗のフランチャイズ事業についても、既に稼働しているフランチャイズ店舗の運営結果をもと

に、財務・非財務の両面で貢献度の高い事業モデルの構築を目指します。

管理分野においては、2021年秋よりビジネスプラットフォームの運用を開始し、提供する暮らしサービスの拡充とサービス提供範囲の拡大を進めます。また、パートナーズ事務所付きEV太陽光賃貸の受注促進、太陽光パネルの増設など、太陽光事業の拡大を進め、さらには、当社グループ事業や管理建物で発電力を活用することで、RE100の達成、および管理建物全体での再生可能エネルギー比率の向上を目指します。

2020年度 >> 新5ヵ年計画達成への貢献

大東建託リーシング(株)不動産売買の仲介を開始

不動産に関するご相談のなかには、相続などをきっかけに、当社グループで管理する賃貸建物の売却を希望されるケースもあります。そのようなニーズに応えるため、大東建託リーシング(株)は、2020年4月より、全国20店舗で、新たに不動産売買の仲介業務を開始しました。

一般的な売買行為において、買主様は土地と建物のみを取得する場合がございますが、同社を通じて当社グループの管理建物を購入する場合、希望により現オーナー様の管理形態を継承することができ、「賃貸経営受託システム」

を適用した一括借上事業ごと不動産を取得することも可能です。そのため、新たにオーナーになる方は、不動産取得時から賃貸経営の管理・運営や事業に伴う収支変動リスクへの対応などを委託することが可能になります。今後は対象店舗を全国に広げ、事業拡大を図っていきます。

(注)大東建託リーシング以外で当社管理建物を売買仲介した場合は、売主となる現オーナー様の契約形態を継承することはできません。また、契約形態を引き継ぐ場合は審査が必要です。

その他事業

総合賃貸業、生活支援サービス業の拡大につながる
事業領域の拡大を目指します。

新5ヵ年計画で果たすべき役割、2021年度の事業方針は、
「総合賃貸業」p.45、「生活支援サービス業」p.46をご覧ください。

■ 事業概要

オーナー様の資産価値向上と、入居者様の暮らしやすさ、さらには街の住みこちを向上させるためのさまざまなサービスを、
専門機能を持ったグループ会社が提供しています。



ガス供給事業



太陽光発電事業



介護事業



保育事業



ホテル事業



国内外不動産投資



オーナー様・入居者様向け
総合保険の販売



相続税納税資金ローン

■ 2020年度の振り返り

主な施策(統合報告書2020掲載)

- ① エネルギー事業の推進
- ② 介護・保育事業の推進

評価

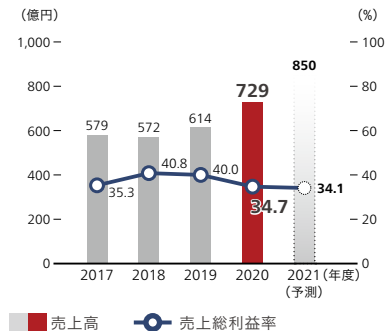
- コロナ禍での巣ごもり需要の増加を背景に、売上・利益増、ガス供給戸数増
- 訪問介護施設3施設、保育施設5園開設

その他の事業は、新型コロナウイルス感染症の影響によりホテル事業の稼働率が低下した一方で、コロナ禍における「巣ごもり需要」を背景としたガス使用量の増加や、投資マンション事業を主力とする(株)インヴァランスの連結子会社化などにより、売上高は729億円(前年度比18.6%増)、営業利益は133億円(前年度比5.0%増)と、増収・増益を達成しました。また事業規模についても、ガスパルグループのガス供給戸数

はLPガス供給戸数36.1万戸(前年度比7.7%増)、都市ガス供給戸数4.0万戸(前年度比77.6%)へと拡大、ケアパートナー(株)は訪問介護施設3施設、保育施設5園を新たに開設するなど、順調に拡大しました。2021年度についても、コア事業とのシナジーが高く、新5ヵ年計画における総合賃貸業・生活支援サービス業の拡大にもつながる事業領域の拡大を引き続き推進していきます。

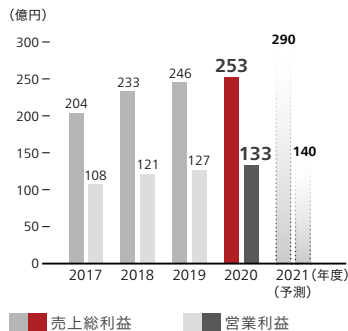


売上高／売上総利益率



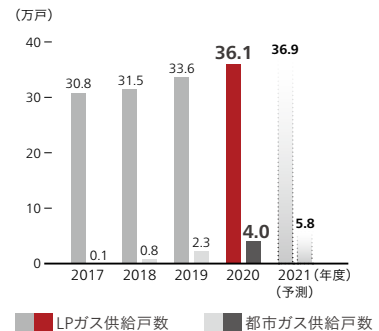
■ 売上高 ● 売上総利益率

売上総利益／営業利益



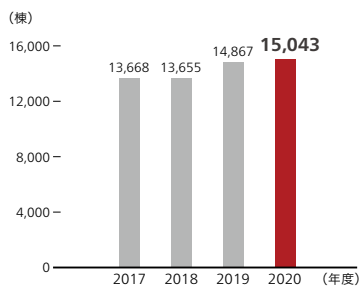
■ 売上総利益 ■ 営業利益

LPガス供給戸数／都市ガス供給戸数



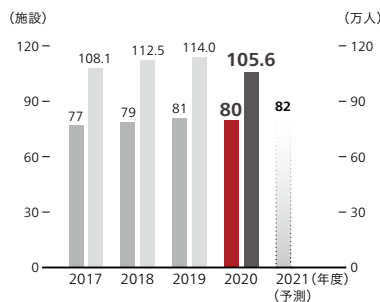
■ LPガス供給戸数 ■ 都市ガス供給戸数

太陽光発電設備棟数



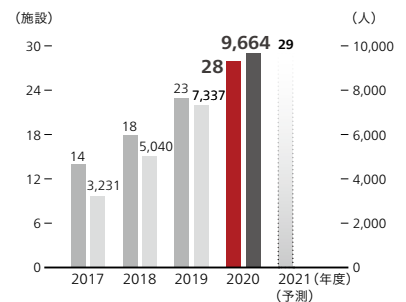
■ 太陽光発電設備棟数

デイサービス施設数／デイサービス利用者数



■ デイサービス施設数 ■ デイサービス利用者数

保育施設数／保育施設利用者数



■ 保育施設数 ■ 保育施設利用者数

2020年度 >> 新5ヵ年計画達成への貢献

大東建託パートナーズ(株) サービス付き高齢者向け住宅を開設

大東建託パートナーズ(株)は、2020年6月、当社グループが展開するサービス付き高齢者向け住宅「エルダーガーデン」シリーズ4カ所目となる「エルダーガーデン南つくし野」を開設しました。同住宅は、1階にケアパートナー(株)が運営する介護事業所(通所介護、居宅介護支援、訪問介護)やラウンジスペースを設け、2階を居室スペースとしています。

介護事業を専門とするケアパートナー(株)が入居者様の生活を見守るなかで、一般的な賃貸住宅と同様に自立した暮らしを送ることができるサービス付き高齢者向け住宅の展開を通して、高齢者が住み慣れた地域で安心して暮らせる街づくりに貢献していきます。

(株)ガスパル 水素バリューチェーン推進協議会に参画

脱炭素社会の実現のため、世界各国で水素活用が進んでおり、日本においても注目が集まっています。このような環境下で、(株)ガスパルは、2020年12月に設立された水素分野におけるグローバルな連携や水素サプライチェーンの形成を推進する団体「水素バリューチェーン推進協議会

(JH2A)」に参画しました。本協議会への参画を通して、民間企業88社と共に水素社会の実現を目指します。加えて、当社グループにおいては、水素社会で必要とされる新たなサービス開発のための研究を推進していきます。

総合賃貸業

非住宅事業への領域拡大による
事業の多角化を目指します。



■ 事業概要

当社グループが賃貸住宅のリーディングカンパニーとして培ってきた資産やノウハウを、商業施設、ホテル、オフィス、寮など、当社グループが進出していない多角的な賃貸事業領域で活かすことで、事業領域の拡大と持続的な成長を目指します。

※売上高、利益などの各財務実績は、実施事業ごとに建設事業、不動産事業、その他事業のいずれかに統合されています。

リスクと機会	新5ヵ年計画で求められる役割
<ul style="list-style-type: none"> ● リスク 建設資材価格の高騰 ● リスク ウィズコロナ時代の到来 ● 機会 ライフコース・ライフスタイルの多様化 ● 機会 住宅・建物の長寿命化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 非住宅分野への事業領域拡大 ● 事業用建物の契約促進 ● 非住宅建物の設計・積算・施工体制構築・強化 ● 建設請負に伴う新規事業分野開拓促進 (シェアオフィス運営、サードプレイス事業など)

■ 2020年度の振り返り

主な施策 (統合報告書2020掲載)	評価
① 国内外収益不動産投資	✕ ホテル事業、コロナ禍で収益低下
② 非住宅請負契約促進	▲ 店舗・商業施設など、非住宅の大型案件を獲得

■ 2021年度の事業方針

2021年度の重点課題	関連マテリアリティ	主な施策
シェアオフィス・サードプレイス事業の拡大	2. 社会-1 7. 暮らし・生活-1, 2	<ul style="list-style-type: none"> ● JustCo Japan(シェアオフィス事業)新オフィス運営開始 ● コインパーキング事業の試行・検証
国内外不動産開発の見直し	7. 暮らし・生活-1	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内外保有不動産収益回復 ● 国内外不動産事業・開発方針の見直し

2020年度 >> 新5ヵ年計画達成への貢献

資産運用型マンション開発ディベロッパーの株式を取得

大東建託(株)は、2020年11月、資産運用型マンションの供給を行う(株)インヴァランスの持分を取得し、連結子会社化すると共に、区分所有型資産運用型マンション市場に進出しました。

新5ヵ年計画の達成に向けたコア事業の強化において、首都圏戦略は重要課題であり、東京23区を中心とした

資産運用型マンション供給で高い業績を誇る(株)インヴァランスとの協業は、サプライチェーンのなかで高いシナジーをもたらすと考えています。今後はコア事業の強化はもちろん、相互に新しいビジネスを開発、展開ができる関係性の構築を目指します。

生活支援サービス業

暮らしサービスの拡充と提供範囲の拡大で
生活総合支援企業を目指します。



事業概要

当社グループが管理する116万戸の賃貸住宅、そこに住まう約208万人の入居者様へ提供している暮らしサービスや、エネルギー・介護・保育の事業で培ったノウハウ・サービスを広く社会に提供することで、地域密着型の生活総合支援企業を目指します。

※売上高、利益などの各財務実績は、実施事業ごとに建設事業、不動産事業、その他事業のいずれかに統合されています。

リスクと機会	新5ヵ年計画で求められる役割
<ul style="list-style-type: none"> ● リスク 地方の住民不在地域増加 ● リスク 気候変動 ● 機会 単身・共働き世帯の増加 ● 機会 高齢社会の進展 ● 機会 環境・防犯・防災意識の向上 ● 機会 IT先端技術の台頭 ● 機会 エネルギー小売全面自由化 	<ul style="list-style-type: none"> ● エネルギー・介護・保育事業の拡大・推進 ● 暮らしサービスの拡充と提供範囲の拡大 ● 新規事業創出のための社内風土構築 ● シナジー効果が見込める事業・企業との業務・資本提携

2020年度の振り返り

主な施策(統合報告書2020掲載)	評価
① 業務資本提携強化	○ 小型電動アシスト自転車シェアリングサービス、検索予約ポータルサイトなど開始
② 新規事業創出の仕組みづくり	▲ 社内ベンチャー制度「ミライノベーター」6件試行実証へ、アクセラレータープログラム5社事業化へ

2021年度の事業方針

2021年度の重点課題	関連マテリアリティ	主な施策
ビジネスプラットフォーム事業運用開始	7. 暮らし・生活-2, 3	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規入居者様へのサービス提供開始 ● 協業などによる新規暮らしサービスの拡充
新規事業創出・風土改革促進	2. 社会-2 3. 人材・組織-1, 3	<ul style="list-style-type: none"> ● 第2回アクセラレータープログラムの実施 ● 社内ベンチャー制度「ミライノベーター」の継続

2020年度 >> 新5ヵ年計画達成への貢献

管理建物に電動マイクロモビリティのシェアリングサービスを導入

大東建託パートナーズ(株)は、2020年10月、(株)Luupが展開する電動マイクロモビリティのシェアリングサービス「LUUP(ループ)」を、当社グループが管理する賃貸建物に導入しました。
「LUUP」は、2019年10月より実施した「大東建託アクセ

ラレーター2019」において選考された事業で、現在、当社グループの管理建物では小型電動アシスト自転車と電動キックボードを設置しています。今後は、(株)Luupの事業展開に合わせ、全国の主要都市エリアでの導入を検討しています。