

## 土地と資産の 最も有効利用支援



### マテリアリティ特定の背景

- 人口・世帯数の中長期的減少トレンド
- 空家問題、住宅供給過剰問題
- 地方の過疎化と都市一極集中の進行
- 持続可能な都市化の促進
- 後継者の不在、資産承継ニーズの変化

#### 5-1. 需要に則した適正な供給と事業提案

##### 35年の安定経営を目指す

##### 独自の賃貸マーケティングと供給計画

当社グループでは、全国155拠点に配置された賃貸マーケティングスタッフ1,037名(2021年6月時点)が賃貸住宅の需給動向や地域の家賃動向を収集し、独自の土地・賃貸建物情報管理システム「DK MAP(ディー・ケー・マップ)」で一元管理・分析すると共に、1年ごとに改訂される「供給休止エリア」の徹底などにより、公正な供給計画、家賃設定などを行っています。当社グループのミッションは、その土地がもつ価値を最大化する建物を供給することです。昨今、賃貸住宅の供給過多を心配する声が上がるとともに、オーナー様の土地ごとに、あらゆる角度から調査・分析することで、必要な場所に必要の建物を供給する体制を目指しています。新5ヵ年計画では、これまでの取り組みの強化に加え、AIを活用した家賃査定システムの運用を促進し、より客観的で適正なエリアマーケティングを目指します。

#### 5-2. 土地・資産活用メニューの拡充

##### 大東建託グループだからできる

##### 新しい土地活用・資産運用サービスの提供

当社グループの経営理念「限りある大地の最も有効利用」に則り、賃貸住宅専業で培ってきたノウハウの活用領域拡大に引き続き取り組めます。例えば商品展開において、2020年9月より販売を開始した当社初の木造倉庫基幹商品「DK HUT(ディー・ケー・ハット)」や、2020年11月より販売を開始した戸建賃貸住宅「cocoDate(ココダテ)」シリーズ初の平屋戸建賃貸住宅「cocoDaTe One's(ココダテ・ワズ)」など、土地

### 大東建託の方針

- 5-1. 需要に則した適正な供給と事業提案
- 5-2. 土地・資産活用メニューの拡充
- 5-3. 独自技術・ノウハウの部分提供推進

ごとに変わるニーズへ対応できる新商品の開発を進めています。また、2020年度より当社グループの一員となった(株)インヴァランスは、2021年7月より、一口1万円から投資が始められる不動産投資型クラウドファンディング「72CROWD.(ナナニークラウド)」の提供を開始しました。新5ヵ年計画では、不動産小口証券化の促進など、主にコア事業とのシナジーの高いサービスを拡充していく方針です。

#### 5-3. 独自技術・ノウハウの部分提供推進

##### 賃貸住宅のリーディングカンパニーとして ステークホルダーと建設・不動産業界に 価値提供を

当社グループはこれまで、グループがもつ技術やリソース、スケールメリットを活用したサービスの提供に努めてきました。例えば、2015年10月よりハウスペイメント(株)が提供している賃貸住宅に特化したクレジットカード決済代行サービスは、当社グループが一括して借り上げる建物だけではなく、全国の不動産会社が扱う建物なども対象にサービスを提供しており、不動産業界におけるクレジットカード決済の普及促進に貢献しています。また2021年10月には、地域の工務店や設計事務所とのグリップを活かし、注文住宅の建設を検討しているお客様を地域の工務店や設計事務所に紹介する「注文住宅顧客紹介事業」を開始しました。

ステークホルダーのみならず建設・不動産業界への価値提供は、当社グループの価値向上と業界全体の活性化につながります。今後も、不動産会社様向けコールセンターの外販、設計・施工ノウハウを活かしたインスペクション事業など、引き続き当社グループの技術やノウハウを活かした事業領域拡大と社会への価値提供を目指します。