

大東建託グループ一体の事業活動

建設事業

アパート・マンション等の建設

立地条件や周辺環境、入居者様ニーズなどを調査・分析したうえで、オーナー様の目的に合わせた最適な不動産賃貸事業を提案します。また、建設に使う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品質管理を遂行し、高品質・高耐久の賃貸建物を提供しています。

不動産賃貸事業

賃貸建物の仲介および管理ならびに不動産賃貸

入居者様の募集・斡旋を行うとともに、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ます。また、不動産賃貸事業の管理・運営だけでなく、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することで、長期の安心・安全・安定経営をサポートしています。

不動産開発事業

大規模マンションの開発やリノベ再販など

用地取得から資産運用型マンション、ヘルスケア・物流施設の開発、さらに管理・運営を一貫して実施しています。また、買取りリノベーション・再販事業を海外で開始し、企業成長に向けたフィールドを国内から海外へ拡大を図っています。2026年度までの中期経営計画では、まずは北米での基盤づくりに着手しています。

その他事業

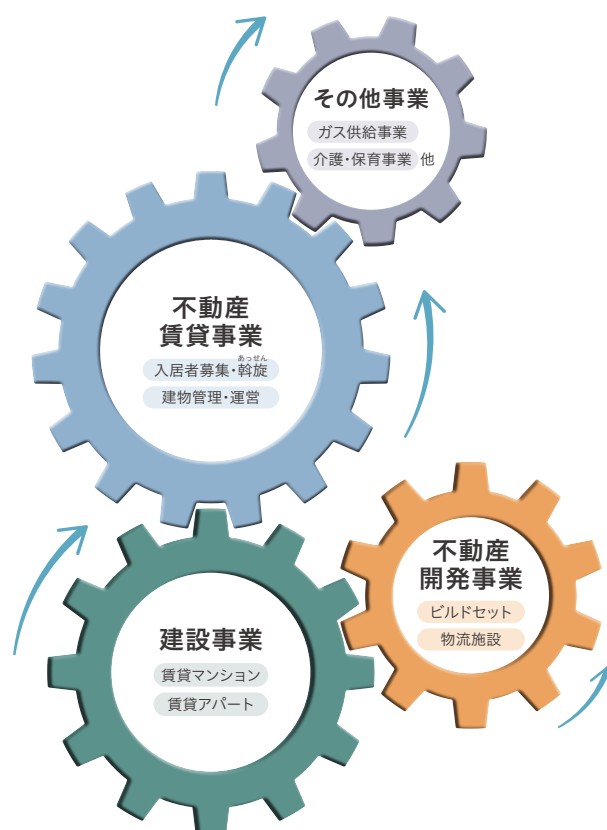
事業の多角化、国際化を推進

入居者様の暮らしの隅々まで安心・快適をお届けするための暮らしサポートや、オーナー様の土地活用ニーズなどに対応す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。



※ P.05「価値創造プロセス」

価値創造の原動力



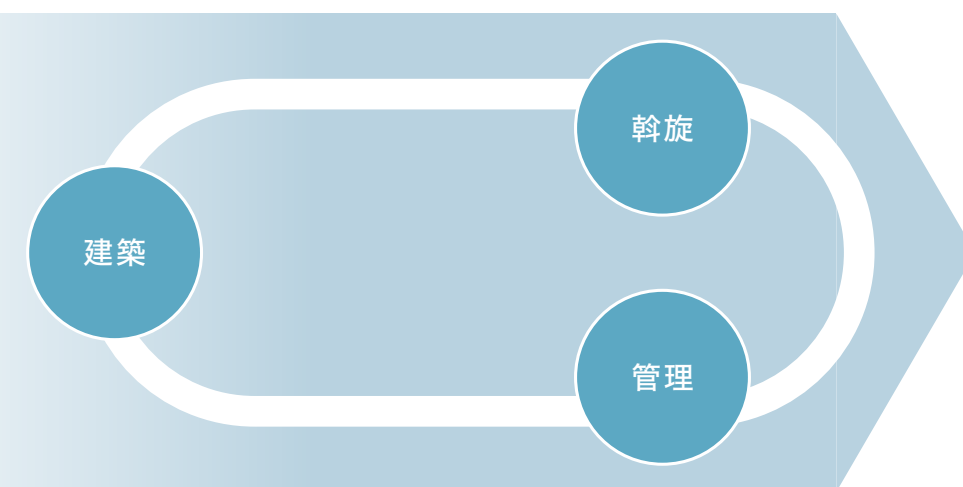
大東建託グループの強みは、賃貸事業における「建築」「入居者斡旋」「管理」を連携して一貫対応し、お客様の人生に長く寄り添える点にあります。さらに、50年かけて築いたコア事業の資本を不動産開発事業に投資することで、価値創出力を高め、収益機会と事業機会の拡大を図ります。

価値創出力を高める2軸のビジネスモデル

建設事業・不動産賃貸事業

50年で培ったコア事業

これまでの半世紀にわたり提供してきた賃貸事業では、今後築30年を迎える建物が増加していきます。一人ひとりのオーナー様へ、賃貸事業の企画・提案、設計・施工、入居者斡旋、管理・運営を一貫して提供してきた当社グループは、1つの建物が生涯を終える後も引き続きサポートし続けるために、適切な建て替え提案を行うことで、オーナー様との円満な関係継続と、必要な場所に賃貸住宅を提供し続ける、ストック・フローの好循環を実現して、企業成長と社会貢献の両立を目指してまいります。



不動産開発事業

これからを担う第2の柱

大東建託の経営理念「我が社は、限りある大地の最有効利用を広範囲に創造し、実践して社会に貢献する。」は、100年企業に向けた次の50年でも変わることはありません。さまざまな理由で土地活用ができなかったり、やむを得なく資産継承を断念しなければならない方もおり、まだまだ、最有効利用が可能な土地資産は尽きていません。当社グループは、50年で培ったビジネスモデルを不動産開発でも活かし、今後の企業成長の第2の柱に仕上げてまいります。



価値創造の源泉である6つの資本

大東建託グループの価値創造の源泉である有形・無形の経営資源は「人的資本」「社会関係資本」「製造資本」「自然資本」「知的資本」「財務資本」の6つです。これらは、強固なコーポレート・ガバナンス体制、人材育成・組織開発を中心とした人的資本経営、地域社会や環境への課題に対応する社会・環境配慮型経営によって安定確保されています。

1 人的資本



「人的資本経営の推進」は当社グループ経営において重要な柱であり、人的資本を企業の持続的な成長の礎と捉えて組織づくりに取り組んでいます。パーパス実現に向けて、「グループ全社員の力」最大化＝働きやすさ×働きがい」を具現化すべく、人材戦略やダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンやさまざまな取り組みを強化し、多様性を強みとする幅広い人材が活躍できる組織づくりを実践しています。また、「大東建託グループ人権方針」を策定し、すべてのステークホルダーにおける人権尊重を実践します。

連結従業員数

18,814名

女性管理職割合

8.9%

従業員エンゲージメントスコア

62.8(AA)

2 社会関係資本



賃貸住宅事業の企画・立案から、建物の設計・施工、入居者斡旋、管理・運営、そして事業リスクへの対応まで行う独自の「賃貸経営受託システム」を導入し、充実したサポートによりオーナー様の不安を安心に変える体制を整えています。また、オーナー様と当社グループの関係から提供された賃貸建物には入居者様が集まり、当社グループが目指すまちづくりを通して、地域のステークホルダーのみならずとの協働により、地域活性化に貢献しています。さらに、建物の建築や入居者様の斡旋を通じて、協力会社様や仲介会社様と関係性を高め、相互の企業成長につながっています。同時にグループ会社において、LPガス、都市ガスの供給や介護・保育施設の運営を実施しており、“暮らし”を通じてさまざまな人との関係性が構築されています。

オーナー様数

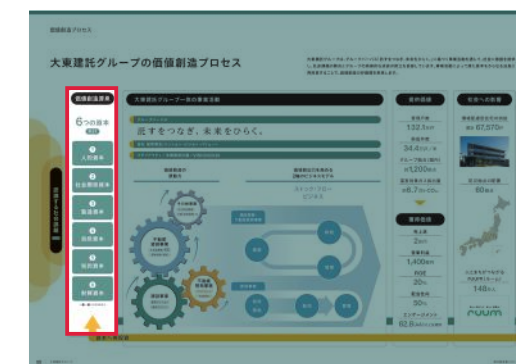
約9.2万人

入居者様数

約229万人

room登録者数

約148万人



※ P.05「価値創造プロセス」

4 自然資本



生物多様性の保全と持続可能な森林資源の利用を目的として、「サステナブル調達方針」と「木材調達方針」を策定し、サプライチェーン全体での環境配慮に取り組んでいます。同時に、国産材の活用を推進し、地域の森林や生態系の保全と建材輸送時における温室効果ガスの削減に寄与しています。エネルギーの分野においては、再生可能エネルギー普及に向けて、当社が管理する建物の屋根への太陽光発電設備の設置を進めています。また、気候変動への取り組みも重要な経営課題の1つと捉え、2050年に向けたSBTネットゼロ目標やRE100、EP100を掲げ、取り組みを推進しています。

持続可能な木材調達比率

96.9%

国産材割合

9.0%

温室効果ガス排出量

※スコープ1+2
約6.7万t-CO₂e

5 知的資本



これまで積み上げてきた賃貸経営にかかるノウハウを活かし、実際の賃貸住宅を題材として研究を進め新技術やサービスの開発に積極的に取り組んでいます。人や地域を“つなぐ”基盤をつくる、大東建託グループの防災プロジェクト“防災と暮らし研究室「ぼ・く・ラボ」”を設立し、防災に配慮した賃貸住宅について研究・開発を進めています。また、不動産市場の発展とそこに住まう人々の住まいや暮らし方の進歩に貢献することを目指し「賃貸未来研究所」を構え、住んでいるまちの居住者を対象とした独自の調査「街の住みこころンキング」を実施するなど、さまざまな研究を行っています。

安定的な市場

また、安定的な賃貸住宅の供給のために、市場調査の専門スタッフが実需に基づいた建物供給計画を行っています。当社グループがこれまで蓄積してきた膨大な相場データをもとに家賃審査体制を構築しており、全国を4,533エリア※に区分けしたうえで、エリア毎に年間の空室を予測し、建設促進エリア、条件付き建設促進エリア、一時休止エリアに区分けする供給計画を策定します。計画に沿った供給を行ったうえで、家賃審査や間取りの選定などを実施しています。家賃設定にあたっては客観性・透明性の高い家賃設定に向けて、AIの活用を進めており、適正家賃の設定を行っています。

※2025年5月末時点

3 製造資本



全国に配置している設計課と工事部・課がそれぞれ主体となり、建物に使う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、一貫した体制で管理・監督を行い、品質の高い賃貸建物を提供しています。また、地域の設計・施工の協力会社様との協働により、充実した建築体制を整えています。また、人が生活する建物において、高品質を保つことは製造資本には不可欠な要素です。当社では、品質を確保するための地域特性に応じた指導・教育体制により、「自律型の管理体制」を確立し、お客様に安心していただける品質管理を追求しています。

大東建託グループ拠点数(国内)

約1,200拠点

設計・施工協力会社様

10,948社

6 財務資本



持続的な企業成長に向けて、財務基盤の維持が重要であると考え、財務ガバナンスの強化に取り組んでいます。

ROE

21.5%

自己資本比率

38.3%

D/Eレシオ

0.26

発行体格付

A

認識する社会課題
(リスクと機会)

大東建託グループは、将来の収益や損失に影響を与える可能性がある社会背景・市場環境に関する5項目の分析を実施し、個々の事象がどのようなインパクトを与えるかを「リスク・機会」として認識、評価したうえで対応策を講じています。このリスク・機会の特定、評価は、サステナビリティ推進会議で実施し、マテリアリティの見直しなどに反映しています。また、中期経営計画やビジョンの策定時、あるいは、財務上または戦略上、特に重要な影響を及ぼす可能性があるリスクが発生した場合には、取締役会にてさらなる分析・評価を実施する方針としています。

当社を取り巻く外部環境

			リスク	機会
 01 人口減少・少子高齢化	減少トレンドは今後も続く見通し 2023年出生率は1.20と8年連続減少 高齢者割合が30%へ		- 供給過剰、空室率上昇 - 労働力の減少 - 賃貸需要の減少 - 都市部への人口偏り - 相続	- 介護事業需要の増加 - 高齢者向けサービス需要の増加 - 雇用期間の延長 - 海外事業への挑戦
 02 労働人口・時間・働き方	法規制により労働時間減少が加速 コロナ禍により働き方が多様化 (テレワーク・リモート会議)		- 営業活動時間の減少 - 熟練工の不足 - 工期の長期化 - 労務単価の高騰 - 物流手段の縮小	- 業務の効率化 - デジタル化の促進 - 働きやすさと働きがいの追求
 03 消費者意識・生活様式	スマート住宅の需要拡大 暮らし満足度の変化		- 商品の多様化、薄利多売 - 対面コミュニケーション機会の減少	- デジタル需要の増加 - 個々の能力向上 - サービス提供品質の向上
 04 建築費・物価・金利	コロナ禍、ウッドショック以降原価・ 労務費の高騰が続く		- 建築マインドの低下 - 融資の厳格化 - 粗利率の低下	- 付加価値商品への需要増加 - 他社との差別化 - 営業力の強化
 05 環境問題	温室効果ガス削減効果は横ばい 自然災害発生頻度が急増 万が一が常態化 生物多様性への対応要請が拡大		- 自然災害の常態化 - 環境規制への対応 - 環境配慮型経営への要請 - 情報開示のリソース不足	- ZEH賃貸住宅の需要増加 - エネルギー事業への参入 - 再生可能エネルギーの販売 - カーボンクレジット販売

※気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)のフレームワークに基づくリスクと機会の分析については、有価証券報告書にて詳細を開示しています。

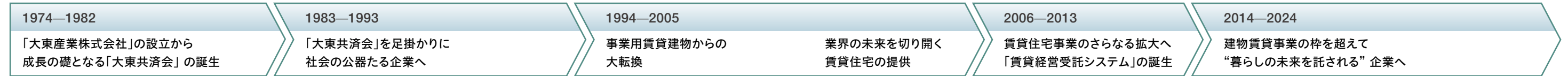
価値を生み出してきたグループの歴史

大東建託グループは、時代の変化に対応しながら、土地活用や資産承継に関するオーナー様の課題に、長期的な安心・安全・安定の経営サポートで寄り添い、信頼関係を築いて成長してきました。今後は賃貸事業の枠を超え、理想とするまちづくりを通じて、人々の生活を支え、まちの活性化・地方創生に貢献していきます。

世の中の動き

- 1974 ■生産緑地法制定
- 1980 ■農用地利用増進法制定
- 1991 ■バブル崩壊
- 1992 ■生産緑地法の改正・施行
- 1995 ■阪神・淡路大震災
- 2004 ■東京ルール（賃貸住宅紛争防止条例）施行
- 2006 ■保険業法改正・施行
- 2008 ■リーマン・ショック
- 2011 ■東日本大震災
- 2015 ■相続税法改正
- 2016 ■マイナス金利導入
- 2019 ■消費税率10%へ引き上げ
- 2020 ■新型コロナウイルス感染症流行
- 2021 ■ウッドショック
- 2022 ■ウクライナ侵攻
- サブリース法施行

当社の動きと管理戸数の変遷



「大東建託の第1号物件」

父から受け継いだ賃貸経営を
孫の代までつなぎたい。

STORY
SINCE 1974



東海鋼建(株)の
水野様

オーナーの
安井様

東海鋼建(株)の
只腰様

創業から当社グループに
想いを託していただけること感謝

農地から賃貸経営に切り替えるも
相続税が大きな課題に

大東建託の創業者である多田勝美が、初めて賃貸経営の契約をいただいたのが、安井さんのお父様でした。

「私は中学生でしたが、多田さんのことははっきり覚えています。父とどんな話をしていたかは分かりませんが、毎日のようにうちの畑に来ていましたから。本当によく来る人だなという印象でした。」と安井さんは笑いながら当時を振り返ります。

そもそも、安井さんのお父様が土地活用や賃貸経営に対して関心を持ったのは、お祖父様から承継する際の苦い経験が関係しているそうです。

「うちは代々農家でしたが、この先も農業で食べていくのは大変だろうということで、祖父が土地活用に切り替えたと聞いています。ところが、相続の際に、思っていた以上の相続税がかかり、父も真剣に考え始めたのだと思います。」と安井さんは推測します。そしてこう続けられました。

「多額の相続税が発生したことにより、大切な土地を売却し支払っていたことを覚えておりましたので、以降、自身でも相続対策として賃貸経営を考えるようになりました。そのおかげで父母の相続では、土地建物を守り終えることができました。今となっては、多田さんと父に感謝です。」

すぐに相談できる
最適なアパート経営のパートナー

「私としては初めての賃貸経営でしたが、大東建託にお願いして正解でした。以前、別の会社で建てた事業用の建物では管理を外してしまったので、自分で管理していました。大変なことが多いので、任せることができて非常に助かっています。」と安井さん。また、「何か困ったことや分からないことは、営業の方にいろいろと教えてもらえるので、助かっています。」とご評価をいただきました。

その一方で、第1号物件のオーナーとして気にされていることもあります。「第1号物件は、東海鋼建さんという会

社にずっと入居いただいています。ありがたいことに、ご自分たちでメンテナンスもされるので、50年以上経っている建物とは思えません。しかし、私は他にも古い建物を所有しているので、今後の活用方法が気になっています。」と話してくださいました。

賃貸経営の目的と
時代のニーズに合わせた提案を

賃貸経営に対する考え方はその目的によって異なります。借り入れ返済後の収益に期待される方や、減価償却による節税効果に期待して建て替えを希望される方などさまざまです。そのなかで安井さんは、「相続税対策が主な目的なので、収益が減るとしても、今あるものを上手に利用して、少しでも長く資産を維持できるように考えています。そのため、事業用の賃貸物件はスクラップアンドビルドではなく、建物がまだ使えるのであれば、なるべく投資を抑えて、収益が出るようにしてもらえたらと思います。」とおっしゃいます。

また、アパートに関しても「築年数が古いから家賃が下がる」ではなく、価値を維持できるような提案が欲しい

とのご意見をいただきました。

長く安心して託せる大東建託で孫の代まで賃貸物件を残してあげたい安井さんは、大東建託の賃貸経営サポートについて、「父の代からのお付き合いがあるなかで、いろいろな方の話を聞き、たくさんの協力をいただいて、現在の私たちがいます。土地活用はやってみなければ分からないことも多くありますが、大東建託に託して助かっています。いい関係のなかで回っていけば、お互いにメリットがあると思います。」とおっしゃいます。また、土地活用のポイントとして、営業担当としっかり話すこと、自分でじっくり考えること、すべてのことが腑に落ちた状態で始めることが大事だとお話になりました。

最後に、今後の土地活用についてうかがいました。「土地活用の手段は大きく2つに分かれます。賃貸物件を建てて借り入れをしながら回す方と、売却して整理される方です。ただ、手放すのはいつでもできるので、上手に回して、息子たち孫たちの代まで残してあげたいですね。一番下の孫が1歳半なので、そこまで頑張ってつないでいけたらと思います。そういう意味でも、大東建託なら安心です。」と話してくださいました。安井さんは人とのつながりを大切に、未来へつなぐ賃貸経営を目指しています。

オーナー様との関係も、近所付き合いも大切に

大東建託の第1号物件に入居された、
東海鋼建(株)さん。
同社の只腰さん、水野さんにも
お話をうかがいました。

「当社の創業者は戦争体験者だったので、戦地から命からがら引き揚げてきたという逸話を何度も聞かされました。戦争で拾った命だから、なんでもやるみたいな気概がある人で、とにかく一番が好きでした。十数年前に93歳で亡くなりましたが、「わしが一番に大東建託と契約したんだ」と喜んで言っていました。」と当時のことを教えてくださいました。

その後、現在の代表が引き継いだタイミングで建物を改修されたとのこと。「50年前の建物ですが、さほどダメージもなく、外観はほぼ変わっていないと思います。ただ、損傷部を全部チェックして、従業員にもお客様にも褒めてもらえるようにリニューアルしました。」とのこと。これには、オーナーの安井さんも喜んだそうです。

「賃貸物件に手を入れるのはハードルがありますが、安井さんも“東海鋼建なら”と快諾いただけるのでありがたいですね。そうした安井さんとの関係性もそうですが、近隣との関係性も大切です。毎朝敷地周辺を掃除したり、近所の方に積極的に声をかけたりして、近所付き合いも大切にしています。オーナー様も、大東建託さんも、我々も良い人間関係を築くことで、Win-Winの関係になれるように意識しています。」

「当社は、中高層建築物を含む幅広い建築物の鉄骨製作に対応可能な国土交通省認定のMグレードという資格を持っています。同じ資格を持つ同業者などの多くは郊外に移転してしまい、当社のように名古屋市内の会社は希少です。この立地は、取引先などにも近く、事業を進めるうえでも、それが魅力ですね」と、長くご入居いただいている理由をお話してくださいました。

大東建託の管理については、「何かあればすぐ来てくれるので、スピーディさを感じます。われわれの業界でも名前はよく聞きます。折に触れて、大東建託の管理物件なんだなと思います。」と話してくださいました。