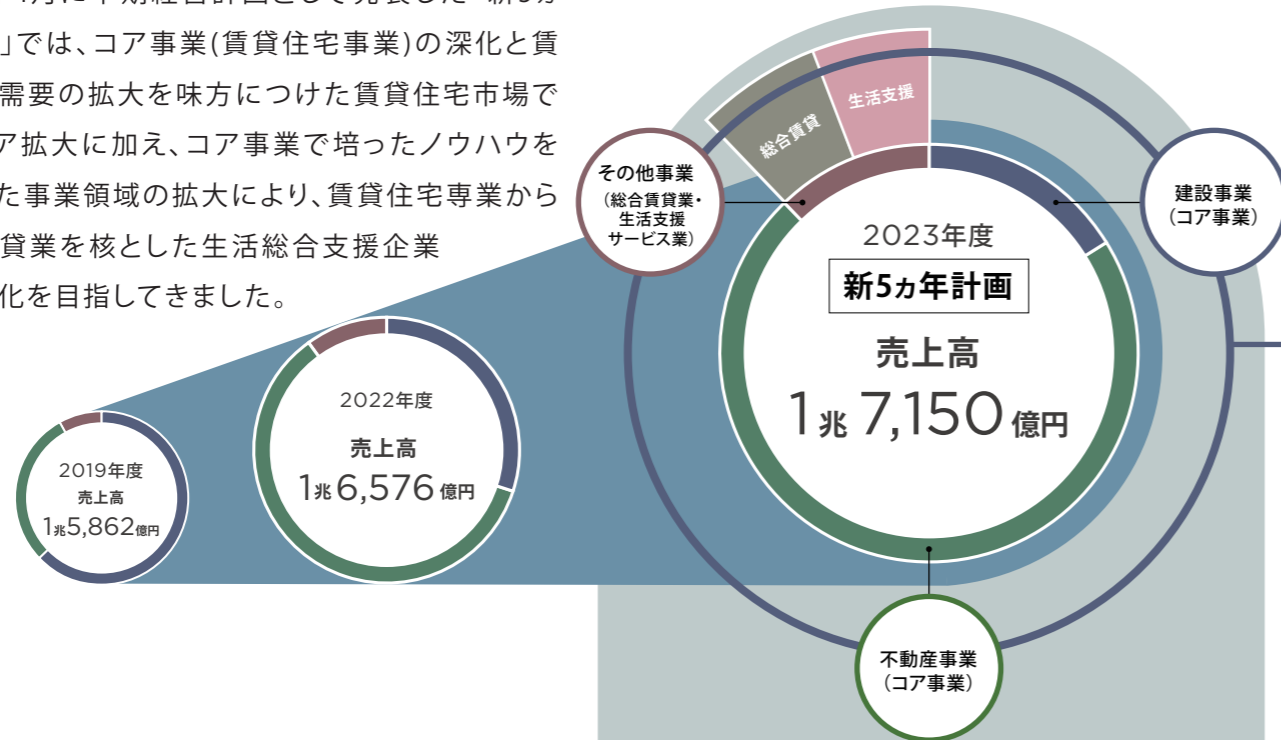


新5カ年計画の進捗とその先を見据えて

事業ポートフォリオの転換

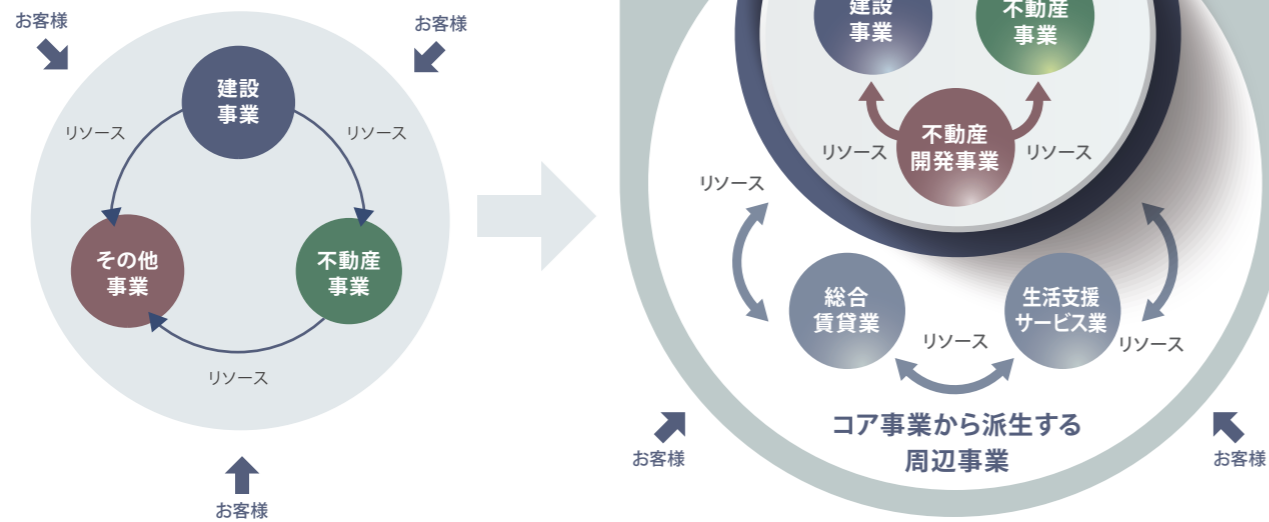
生活総合支援企業への進化

2019年4月に中期経営計画として発表した「新5カ年計画」では、コア事業(賃貸住宅事業)の深化と賃貸住宅需要の拡大を味方につけた賃貸住宅市場でのシェア拡大に加え、コア事業で培ったノウハウを活用した事業領域の拡大により、賃貸住宅専業から総合賃貸業を核とした生活総合支援企業への進化を目指してきました。

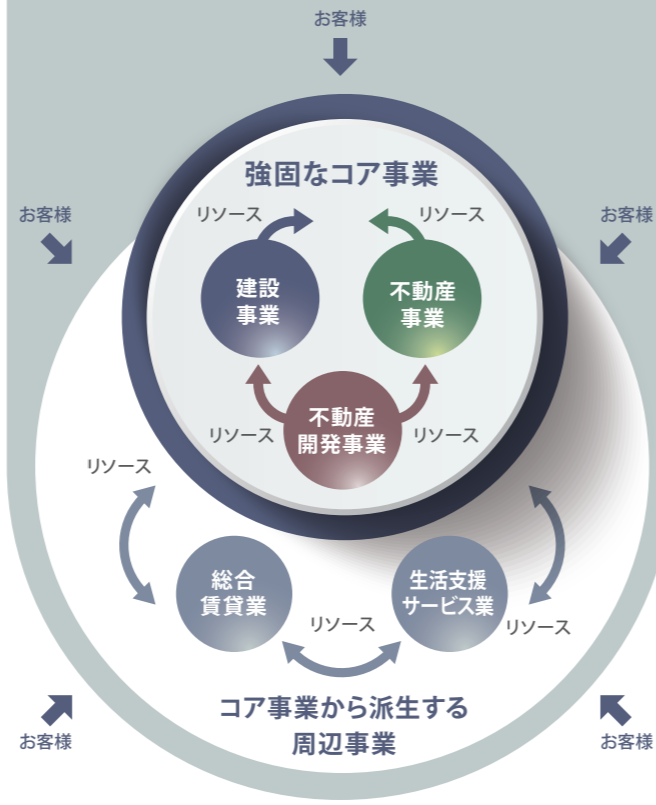


グループ各社による事業創出と相互シナジー

グループ各社が独自に成長できるエンジンを見つけ出し、相互に好影響を与えるエコシステムをつくり上げることで、外部環境の変化に強く、持続的な成長ができるビジネスモデルの獲得を目指します。



NEW VALUE



コア事業の強化、新規事業拡大への取り組み

	2022年度の主な施策	2023年度の重点課題
コア事業の強化	建設事業 ・建築受注の回復と拡大 ・新規チャネルの強化・拡大 ・環境・防災・ライフスタイルに特化した商品の開発 ・効率・効果的な設計・施工体制の構築 不動産事業 ・いい部屋ネットブランド強化、フランチャイズ加盟促進 ・不動産売買事業の取り組み促進・売上拡大 ・管理品質の向上 ・家賃審査の透明性・客観性の向上	建設事業 ・新たな領域の拡大 ・受注効率の改善 ・施工時期の標準化 ・環境配慮型住宅の推進 不動産事業 ・不動産会社様との取引強化 ・不動産売買仲介、他社建築建物管理の促進 ・エネルギー事業の拡大 ・DX推進
総合賃貸業	・建設開発事業の促進 ・運営事業の促進	・フレキシブル・ワークスペースの安定稼働およびブランディング強化
生活支援サービス業	・新規生活支援事業の開発継続 ・介護・保育・エネルギー事業の推進	・プラットフォーム事業の推進 ・介護・保育・エネルギー事業の推進

中長期に向けたロードマップ

当社グループは、パーパスに基づく考動とサステナビリティを根底とした活動により、新5カ年計画で種をまき、実り始めた事業を足がかりとして、2030年のありたい姿を具体化しつつ、地域貢献とまちづくりの体現を目指します。



事業別戦略(建設事業)

事業概要

立地条件や周辺環境、入居者ニーズなどを調査・分析した上で、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。

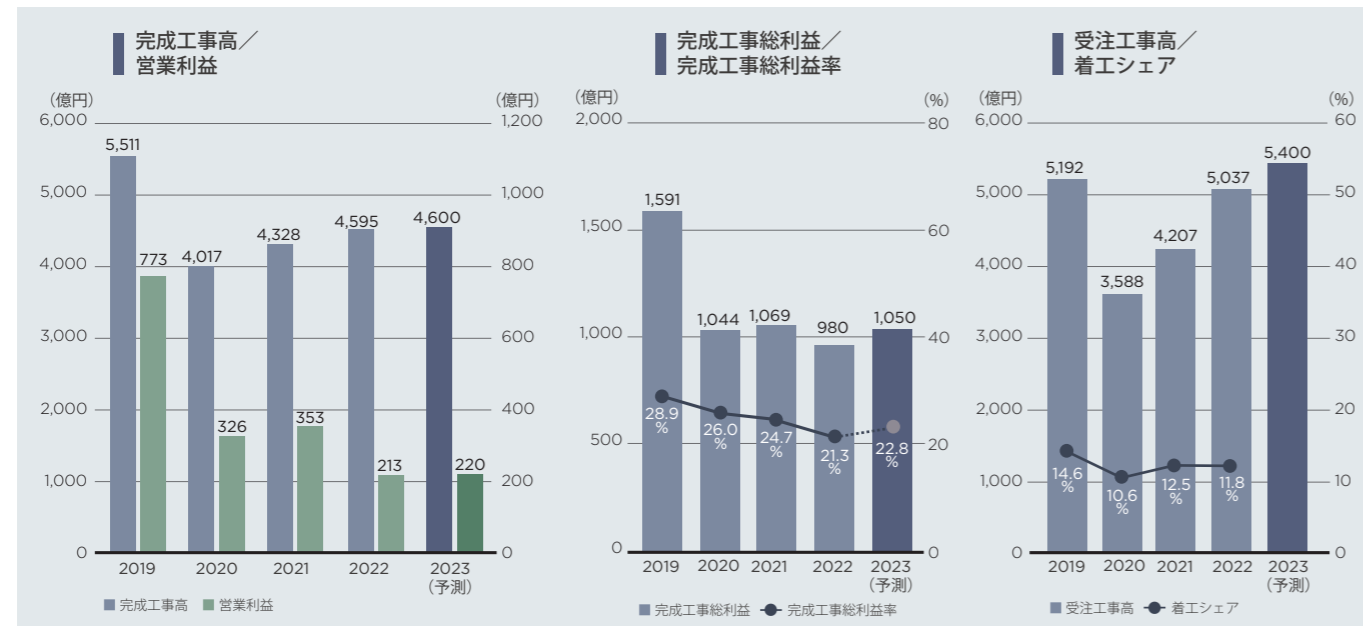
主なグループ会社 大東建託(株)、大東建設(株)、大東スチール(株)



2022年度の振り返り

工事が順調に進捗したこと等により、完成工事高が4,595億円(前期比6.2%増)となりました。一方で、完成工事総利益率は、輸入木材をはじめとする資材価格の高騰等の影響により、前期比3.4p低下の21.3%とな

りました。また、受注工事高は、5,037億円(前期比19.7%増)となり、2023年3月末の受注工事残高は、7,218億円(前期比1.5%増)となりました。



主な施策	関連マテリアリティ	評価
コア事業 建築受注の回復と拡大		<ul style="list-style-type: none"> 資材価格の高騰等の影響の中、前年を上回るも、新型コロナウイルス感染拡大前の水準までは回復できず
コア事業 新規チャネルの強化・拡大 総合賃貸		<ul style="list-style-type: none"> 金融機関や土業との提携、デジタルマーケティングの推進により契約拡大 ライジング・フォース(株)(現:大東建託アセットソリューション(株))連結子会社化によるチャネル拡大
コア事業 環境・防災・ライフスタイルに特化した商品の開発 生活支援		<ul style="list-style-type: none"> ZEH^{※1}賃貸住宅の販売好調、LCCM^{※2}賃貸住宅の商品化を国内で初めて実現 災害配慮型賃貸住宅を商品化
コア事業 効率・効果的な設計・施工体制の構築		<ul style="list-style-type: none"> 施工現場における労働災害件数増加 施工現場、監理業務のDX促進・体制強化による業務効率の向上

※1 Net Zero Energy House(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の略で、住まいの断熱性・省エネ性能を上げ、太陽光発電などでエネルギーを創ることにより、建物で消費する年間の一次消費エネルギー量(空調・給湯・照明・換気)の収支をプラスマイナスゼロにする住宅。
 ※2 一般財団法人住宅・建築SDGs推進センターの登録商標です。当社は、使用許諾に基づき使用しています。

2023年度の事業方針

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、当社グループでも働き方・営業手法などの変革を続けてきました。営業分野においては、営業チャネルの多角化や営業要員の拡充により受注拡大を図るとともに、2023年度より「不動産流通開発本部」を新設し、自社開発事業や商業施設、物流施設といった非住宅分野の建築建物の

の取り扱いなどを推進し、領域拡大を図ります。技術分野においては、施工時期の平準化に取り組み、施工体制を強化するとともに原価の抑制を図っていきます。また、ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)などの環境配慮型賃貸住宅への取り組みを積極的に行い、社会的課題の解決に寄与していきます。

重点課題	関連マテリアリティ	主な施策
コア事業 新たな領域の拡大 総合賃貸		<ul style="list-style-type: none"> 不動産流通開発部門の強化 デジタルマーケティング、インサイドセールス活用による販売手法多角化
コア事業 受注効率の改善		<ul style="list-style-type: none"> 契約質の向上による営業効率化 キャンセル減少に伴う業務削減
コア事業 施工時期の平準化		<ul style="list-style-type: none"> 施工現場稼働件数の各月平準化による原価抑制・体制強化 技術職人材の採用・育成強化とエンゲージメント向上
コア事業 環境配慮型賃貸住宅の推進 生活支援		<ul style="list-style-type: none"> 環境・防災・ライフスタイル×時代・技術に適した商品開発強化 ZEH賃貸住宅などの環境にやさしい賃貸住宅の販売強化

新5カ年計画達成への貢献

不動産流通開発部門の強化

新たな成長領域の強化・拡大に向け、2023年度は「ビルドセット(土地付き賃貸住宅の販売)」「賃貸住宅の買取・リノベ再販」「非住宅分野の強化・拡大」の3つに注力します。ビルドセットでは、三大都市圏などにおいて当社が用地を取得し、賃貸住宅の建設を行った上で、規模に応じて不動産会社様やファンド、一般投資家様、当社のお客様に売却します。一時的に当社が土地・建物の資産を抱えることとなりますが、土地を取得する段階で売却先と売買契約を締結することで、在庫を抱えるリスクをなくしています。



都内ビルドセット事例

施工時期の平準化

これまで、建物完成のピークである3月、9月に工期が集中することで、技術職の人材確保、協力業者様の手配など余計なコストがかかっていました。建設労働者の減少や建設現場での働き方改革が進む中、現場監督の数に合わせて着工・完工の時期を調整することにより平準化を図ります。これらの問題を解消するとともに、計画的な生産・運搬および協力業者様の繁忙差緩和によってコストを削減し、利益の確保に努めていきます。



事業別戦略(不動産事業)

事業概要

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、長期安心・安全・安定経営をサポートしています。

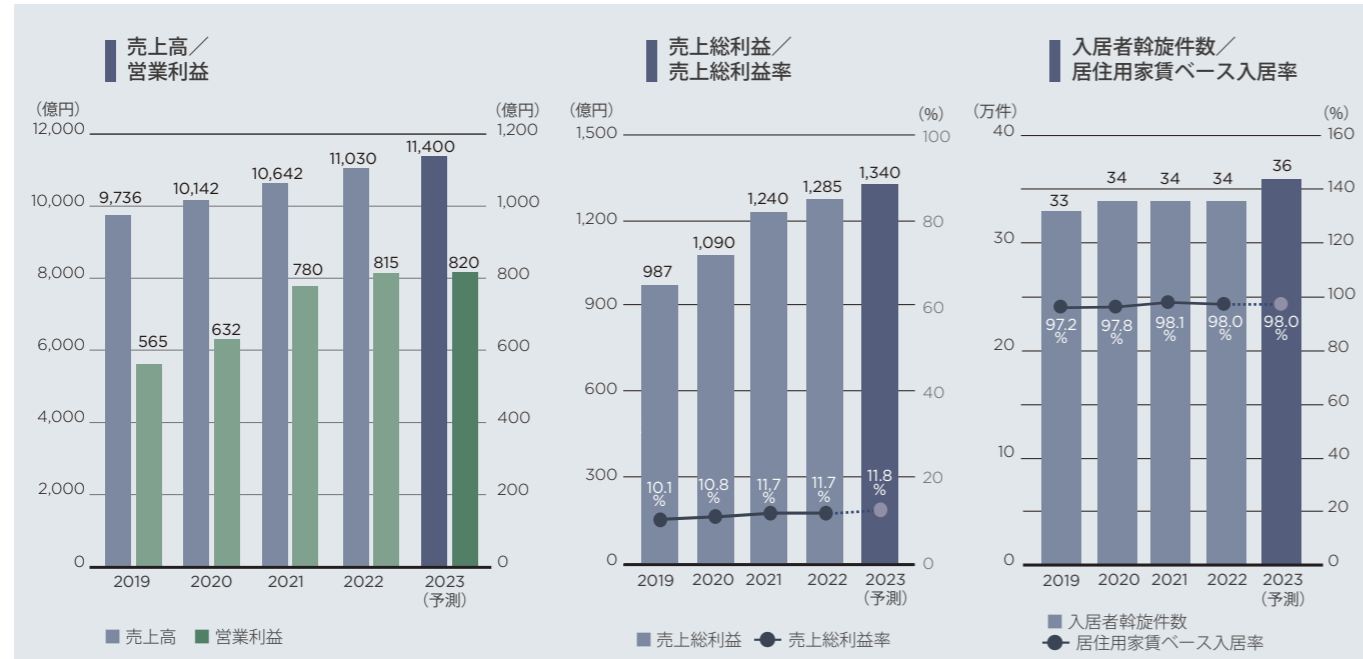


主なグループ会社 大東建託パートナーズ(株)、大東建託リーシング(株)、ハウスコム(株)、ハウスリーブ(株)、(株)セイルポート

2022年度の振り返り

「賃貸経営受託システム」による一括借上物件の増加や過去最高水準の入居率を背景に、一括借上を行う大東建託パートナーズ(株)の家賃収入が増加したこと、「連帯保証人不要サービス」を提供するハウスリーブ(株)の収入の拡大などにより、売上高は1兆1,030

億円(前期比3.6%増)となりました。入居者斡旋件数は当社管理物件の入居率が高く、斡旋可能な空室が少なかったことから34.1万件(前期比0.3%減)、2023年3月の居住用家賃ベース入居率は98.0%(前年同月比0.1p低下)で着地しました。



主な施策	関連マテリアリティ	評価
コア事業 いい部屋ネットブランド強化、フランチャイズ加盟促進	社会 2	△ 反響件数増加、居住用空室率は過去最高水準を維持 ・フランチャイズ加盟店は増加するも目標未達
コア事業 総合賃貸 不動産売買事業の取り組み促進・売上拡大	土地資産 5 賃貸住宅 6	○ 不動産売買仲介事業の好調により黒字化達成
コア事業 管理品質の向上	賃貸住宅 6	○ 他社施工建物の管理受託増加 ・適切な人員配置とアセットスタッフ(オーナー様専任窓口)の拡充
コア事業 家賃審査の透明性・客観性の向上	土地資産 5	○ AIを活用した家賃審査システムの実装

2023年度の事業方針

コロナ禍を経て、改めて120万戸を超える管理戸数を活かしたストックビジネスの安定性を再認識することとなりました。コロナ禍で郊外にシフトしていた需要も、中心部に徐々に戻りつつあります。蓄積されたデータに基づくマーケティング力と高い入居斡旋力を背景に、高水準の入居率を維持しつつ、入居者様のライフスタイルに合わせた良質な住空間と暮らしのサービスを引き続き提供いたします。

仲介分野では、店舗網を拡大すると共に「いい部屋ネット」のフランチャイズ加盟促進とブランド認知の向上に努めます。また、不動産売買仲介事業を促進し、さらなる収益の拡大を図ります。

管理分野においては、オーナー様の健全な賃貸経営のサポートと不動産会社様との取引強化、エネルギー事業の拡大、DX推進などを通じ、賃貸経営・暮らし・ビジネス・地域社会のすべてにおいてお客様から選んでいただけるベストパートナーを目指します。

重点課題	関連マテリアリティ	主な施策
コア事業 不動産会社様との取引強化	社会 2	・いい部屋ネットのブランド認知、集客力の強化 ・フランチャイズ加盟店を含む店舗の拡大
コア事業 不動産売買仲介、他社建築建物管理の促進	土地資産 5 賃貸住宅 6	・金融機関様等との関係強化 ・戸建買取・リノベ再販事業の拡大
コア事業 生活支援 エネルギー事業の拡大	環境 1 暮らし 7	・太陽光発電システムとEVを備えた店舗付賃貸住宅の拡大 ・社有EV車を活用したカーシェア事業の展開
コア事業 生活支援 DX推進	土地資産 5 暮らし 7	・暮らしに役立つプラットフォーム「ruum(ルーム)」の会員拡大と売上向上 ・家賃審査AIシステムの定着、電子契約システムなどの促進

新5カ年計画達成への貢献

賃貸建物情報のデータ連携でグループ間シナジーを強化

不動産業界のさらなるDX化を目指し、不動産会社様ならびに入居者様への提供価値を最大化することを目的に、大東建託パートナーズ(株)は、空室情報などを不動産会社様へリアルタイムに提供する「DK PORTAL」と、同社100%出資子会社である賃貸不動産会社向けのシステム開発を手がける(株)セイルポートが提供する賃貸業務をDX化する不動産業務支援サービス「キマRoom!」のデータ連携を2023年8月より開始しました。これにより同社が管理する賃貸建物への入居者斡旋機会が増加します。今後もグループ間シナジー創出と「DK PORTAL」の機能拡張を進めていく予定です。



家賃審査AI

DX推進の一環で家賃審査AIや電子契約システムを導入し、ニューノーマル時代に合わせデジタル化を推進してきました。家賃審査AIにより、これまで人力で行っていた膨大な賃貸住宅市場のデータ収集や、家賃の設定に反映すべき項目の判断など、作業や数値的な解析をシステム化しました。「誰でも簡単」「早くて正確」「同じ審査結果」となる審査業務の実現を目指して定着化・業務軽減化を図ると共に、蓄積されたデータとノウハウで、より客観的・効率的なマーケティングを目指します。

事業別戦略(その他事業+金融事業)

事業概要

建設事業や不動産事業と連携し、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。

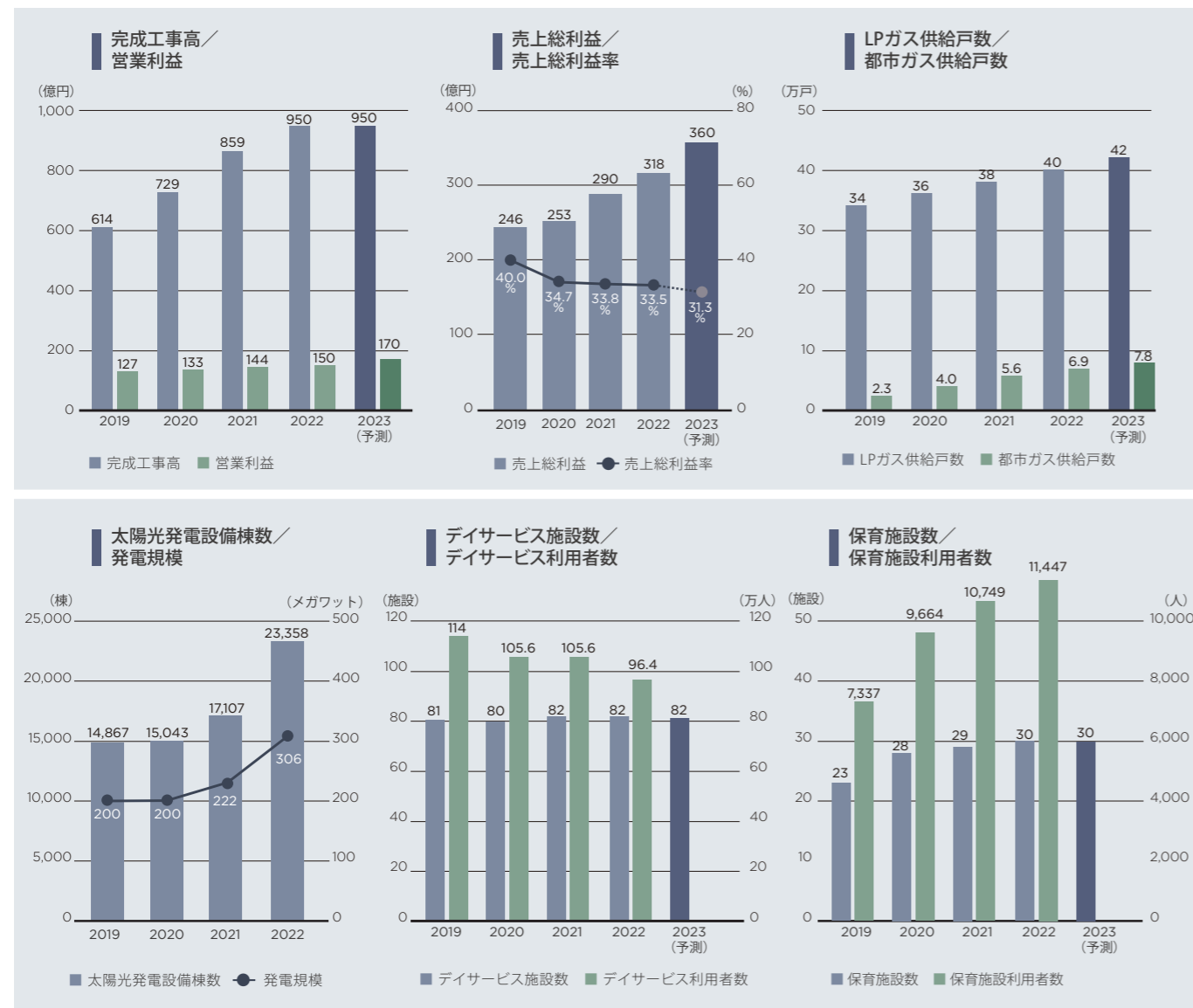


主なグループ会社 ケアパートナー(株)、(株)ガスパル、大東コーポレートサービス(株)、ハウスペイメント(株)、少額短期保険ハウスガード(株)、大東ファイナンス(株)、大東みらい信託(株)、大東建託アセットソリューション(株)、(株)インヴァランス、Justco DK Japan (株)、ロビクマ(株)、DAITO ASIA DEVELOPMENT PTE. LTD.、DAITO ASIA DEVELOPMENT (MALAYSIA) SDN. BHD.、DAITO ASIA DEVELOPMENT (MALAYSIA) II SDN. BHD.

2022年度の振り返り

新型コロナウイルス感染症の収束に伴うマレーシアホテルの稼働率改善、およびガス供給事業における延べ稼働メーター数が増加したことなどにより、売上

高は950億円(前期比10.6%増)、営業利益は150億円(前期比4.4%増)となりました。



主な施策	関連マテリアリティ	評価
総合賃貸 運営事業の促進	土地資産 5	△ ▪ フレキシブル・ワークスペースの本格的な事業運営開始 ▪ マレーシアホテル事業、コロナ禍から回復基調
生活支援 介護・保育・エネルギー事業の推進	くらし生活 7	○ ▪ LPガス、都市ガス共に前年に引き続き利益確保 ▪ 企業内保育園開園 ▪ 訪問看護事業の強化を目的に(株)絆ケアをグループ化

2023年度の事業方針

コロナ禍で大きな影響を受けたホテル事業や介護事業において、コロナ禍で変化した利用者のニーズを捉えながら、収益の改善に注力します。また、新たな収益の柱として投資マンション事業やフレキシブル・ワー

クスペース事業の強化・拡大を図ると共に、多様化する資産活用・管理のニーズに対応した資産管理サービスの提供などにより事業領域の強化・拡大を図ります。

重点課題	関連マテリアリティ	主な施策
総合賃貸 フレキシブル・ワークスペースの安定稼働およびブランディング強化	くらし生活 7	▪ プロモーション・セールス活動を促進 ▪ 競合他社との差別化によるブランディング強化
コア事業 プラットフォーム事業の推進	土地資産 5	▪ 総合資産サービスプラットフォーム「アセトラ」提供
生活支援 介護・保育・エネルギー事業の推進	くらし生活 7	▪ グループ内連携強化 ▪ コロナ禍で減少したデイサービス利用者の回復 ▪ ガス事業の拡大

新5カ年計画達成への貢献

フレキシブル・ワークスペース事業

JustCo(ジャストコ) DK Japan (株)は、渋谷ヒカリエ、新宿ミライナタワー、グラントウキョウサウスタワーといった、東京を代表するターミナル駅直結のハイグレードオフィスビルで、大型のコワーキングスペースを展開しています。ご利用者様がより充実感や満足感をもって仕事に励めるよう、高品質ブランドの家具や顔認証システムなどの最新技術を取り入れ、プレミアムで心地の良いオフィスの提供を目指しています。



JustCo グラントウキョウサウスタワー

コインランドリー事業(いい部屋ランドリー)

共働き世帯の増加や衛生意識の向上など、時代の変化に伴って拡大しているコインランドリー需要。ガスパルグループはその市場動向に着目し、2021年度よりコインランドリー事業に参入しました。日常的な暮らしをより快適にするという役割に応えるだけでなく、災害時の炊き出しや電源が確保ができる「災害対応型コインランドリー」として店舗設計をしています。LPガスというリソースを活用し、地域住民の方々へより豊かな暮らしを支援しています。

