

2019年3月期第2四半期決算説明資料  
ケイアイスター不動産株式会社（東証第一部：3465）





2019年3月期 2Q 決算概要

社名	ケイアイスター不動産株式会社/KI-STAR REAL ESTATE CO.,LTD.
本社	本庄本社：埼玉県本庄市西富田762-1 東京本社：東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館13階
設立	1990年11月27日
代表者	代表取締役社長 塙 圭二
資本金	8億2105万円
従業員	838名 2018年4月1日現在（グループ連結）
事業内容	戸建分譲事業、注文住宅事業、総合不動産流通事業、アセット事業、管理事業、宅地造成
主要な子会社	株式会社よかタウン（注文住宅事業、戸建分譲事業） ケイアイスターデベロップメント株式会社（中古住宅事業） ケイアイクラフト株式会社（戸建住宅建築事業） ケイアイスタービルド株式会社（戸建分譲事業・福岡） ケイアイネットリアルティ1st株式会社（不動産流通事業） ケイアイネットリアルティ2nd株式会社（不動産流通事業） ケイアイネットリアルティ3rd株式会社（不動産流通事業） ケイアイネットクラウド株式会社（ネットワーク事業、不動産流通事業） 株式会社旭ハウジング（戸建分譲事業） KEIAIカイマッセ株式会社（中古住宅事業） <u>ケイアイプランニング株式会社（戸建分譲事業・名古屋）※2018年6月設立</u> <u>株式会社フレスコ（注文住宅事業、戸建分譲事業）※2018年8月連結子会社化</u>
主要な持分法適用関連会社	株式会社建新（戸建分譲事業、土木造成業）

# 会社沿革

- 1990年 (有)ケイアイプランニング設立
- 1994年 建設部門(株)グランビルホーム設立
- 2003年 群馬県内ホームビルダー 住宅販売部門1位 (※注1, 2)
- 2006年 ケイアイスター不動産(株)へ社名変更 栃木県1号店出店
- 2007年 東京支店設置
- 2008年 本庄市内民間初の建築協定制度導入分譲地販売
- 2009年 創業20周年 注文住宅のはなまるハウス事業部設立
- 2010年 茨城県1号店出店 群馬県内ホームビルダー注文住宅部門第1位 (※注1, 3)
- 2011年 注文住宅事業部 KEIAICASA 設立
- 2012年 クラフトマン制度導入 年間新築販売棟数1000棟達成
- 2013年 神奈川県1号店出店
- 2014年 「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2014」受賞
- 2015年 東京証券取引所市場第二部上場
- 2016年 東京証券取引所市場第一部上場 (株)よかタウン連結子会社化
- 2017年 (株)旭ハウジング子会社化 (株)建新持分法適用関連会社化 アルファテクノロジー(株)と資本提携
- 2018年 北京有路前行科技発展有限公司と業務提携 KAMARQ HOLDINGS PTE.LTD.と資本提携

※注1 株式会社住宅産業研究所調べ

注2 2003年～2006年、2011年、2012年、2016年に選出

注3 2010年、2014年の2回選出

MANAGEMENT PHILOSOPHY  
経営理念

我々は豊かで楽しく快適な暮らしの創造をめざす

「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業です

VISION  
ビジョン

日本一憧れの会社

- 売上高前年同四半期比**151.5%**、経常利益前年同四半期比**106.5%**
- 今期の業績予想に対する売上高進捗比率も**48.69%**と堅調に推移
- 回転率向上のため分譲事業の販売強化により**売上は大幅増**
- 8月には株式会社フレスコの株式を取得し**連結子会社化**
- 名古屋商圏**での初の分譲地完成、今後は積極的な販売活動を実施



●売上高、利益ともに堅調に推移し過去最高の実績

単位：百万円

	2018年3月期 2 Q		2019年3月期 2 Q		
	金額	比率	金額	比率	前年同期比
売上高	27,590	100.0	41,800	100.0	151.5%
売上総利益	5,164	18.7	6,268	15.0	121.4%
販売費及び一般管理費	2,943	10.7	3,863	9.2	131.3%
営業利益	2,221	8.1	2,404	5.8	108.3%
経常利益	2,180	7.9	2,322	5.6	106.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,407	5.1	1,419	3.4	100.9%

# セグメント別業績の状況

単位：百万円

		2018年3月期 2Q	2019年3月期 2Q	
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	838	1,208	新規エリアの増加及び既存エリアでのシェア拡大、 回転率向上に注力し、利益率は低下したものの売上は大幅増
	売上高	21,724	30,699	
	営業利益	2,483	2,577	
注文住宅事業	棟数	134	50	不動産業者向けの注文住宅「フィットプロ」の販売に注力
	売上高	1,842	768	
	営業利益	253	163	
中古住宅事業	棟数	17	55	ケイアイスターデベロップメント・KEIAIカイマッセにて積極的に仕入を行い在庫を拡大
	売上高	389	1,629	
	営業利益	21	45	
よかタウン事業	棟数	分譲34 注文94 土地49	分譲105 注文104 土地34	分譲事業を拡大、グループ化によるコストダウン効果により営業利益率が改善
	売上高	3,032	5,066	
	営業利益	177	501	
旭ハウジング事業	棟数	分譲3 中古3 注文1 土地1	分譲(土地含む)56	前期当社グループ化後の案件が随時商品化、年度後半に向けて業績は伸びていく予定
	売上高	432	1,974	
	営業利益	△83	60	
フレスコ事業	棟数	—	注文33 土地14	たな卸資産について連結時価評価したものが売上計上されたことによる原価の増加86百万円により営業利益はマイナス
	売上高	—	1,073	
	営業利益	—	△74	
その他	売上高	300	1,101	
	営業利益	189	197	



●売上高前年同期比**133.9%**、営業利益前年同期比**120.4%**

**中長期的な成長**に向けて積極的に投資

単位：百万円

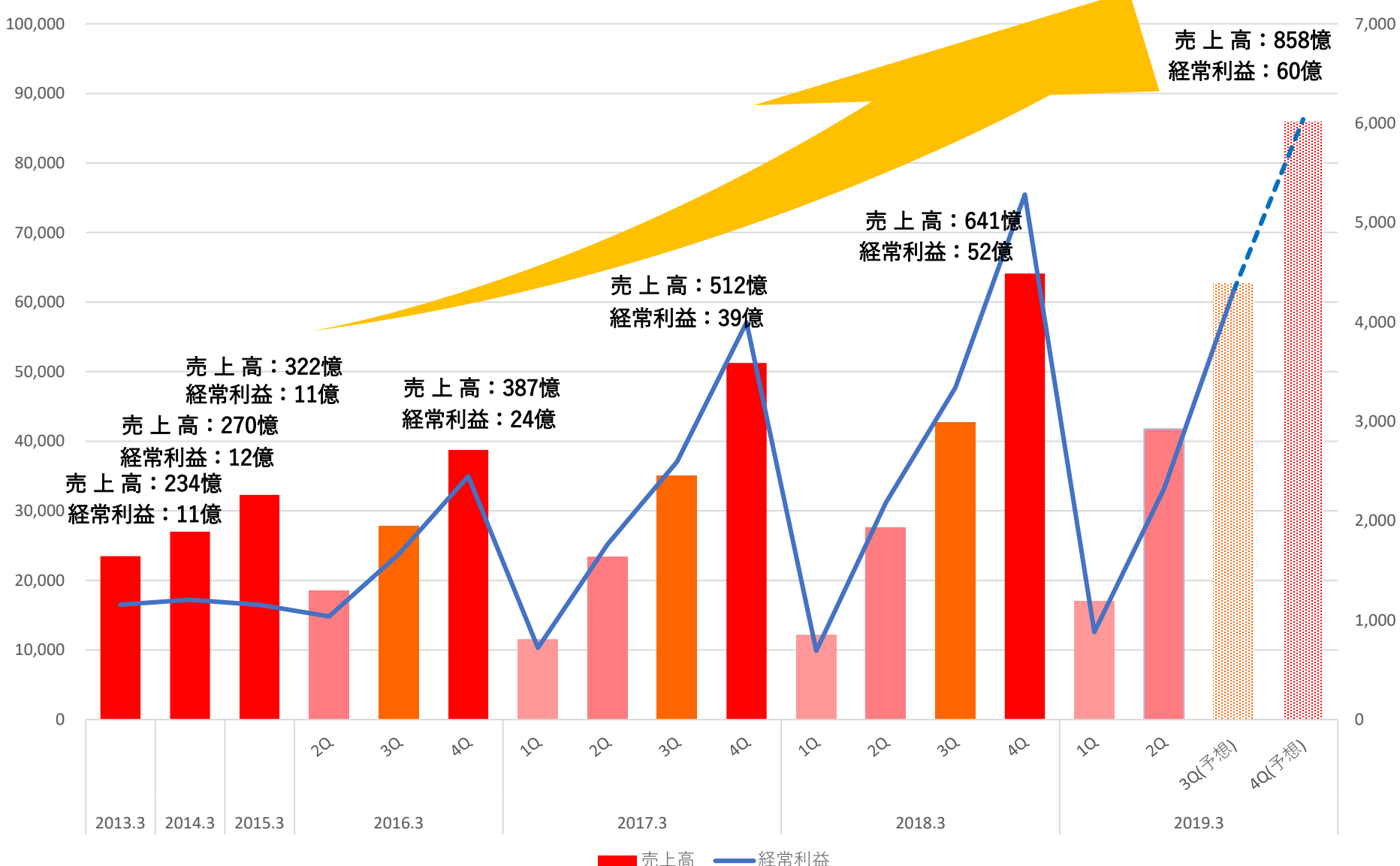
	2018年3月期 実績	2019年3月期 予想	前期比額	前年同期比	2019年3月期 2Q実績	進捗率
売上高	64,107	85,840	21,732	133.9%	41,800	48.69%
売上総利益	11,566	14,235	2,668	123.1%	6,268	44.0%
販売費及び一般管理費	6,268	7,855	1,586	125.3%	3,863	49.17%
営業利益	5,298	6,380	1,081	120.4%	2,404	37.68%
経常利益	5,283	6,040	756	114.3%	2,322	38.44%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,393	4,000	606	117.9%	1,419	35.47%

売上に比べて利益進捗は若干遅れているものの、利益は予想通りの進捗であり第3四半期以降は回転期間の長期化した在庫が大幅に減少したこと、引き続き受注状況が好調なこと、売上達成のための在庫は確保できていることから業績予想に変更はございません。

# 業績推移

●創業以来29期連続増収達成に向けて堅調に推移

単位：百万円



# 連結貸借対照表

●戦略的にたな卸資産を増加し更なる成長を目指す。最短で1,000億企業へ

単位：百万円


	2018年3月期末	2019年3月期 2 Q	前期末比増減額	(内新規連結による増加額)
流動資産	55,909	66,672	10,763	(3,251)
内たな卸資産	46,407	60,282	13,875	(2,599)
固定資産	4,149	6,090	1,940	(689)
資産合計	60,058	72,763	12,704	(3,941)
負債	46,202	57,579	11,377	(3,659)
内有利子負債	36,035	46,194	10,159	(2,746)
純資産	13,856	15,183	1,326	(282)
負債・純資産合計	60,058	72,763	12,704	(3,941)

◆新規連結に伴い自己資本比率は一時的に低下  
自己資本比率 19.5% → 新規連結を除くと20.6%

## ● 予算達成に向けて受注は順調に推移

	2018年3月期 第2四半期累計実績	2019年3月期 第2四半期累計実績	前期比
分譲受注棟数	875	1,483	169.4%
請負受注棟数	134	54	40.2%
合計受注棟数	1,009	1,537	152.3%
受注高（百万円）	24,020	37,376	155.6%

※セグメント別の受注状況であるため、よかタウン事業・旭ハウジング事業・フレスコ事業の分譲及び請負の受注棟数は含んでおりません。

A photograph featuring a green candle on a black tripod stand in the foreground on the left. To the right, a large stack of blue books is visible, receding into the background. The text "今後の成長戦略" is overlaid in red on the candle.

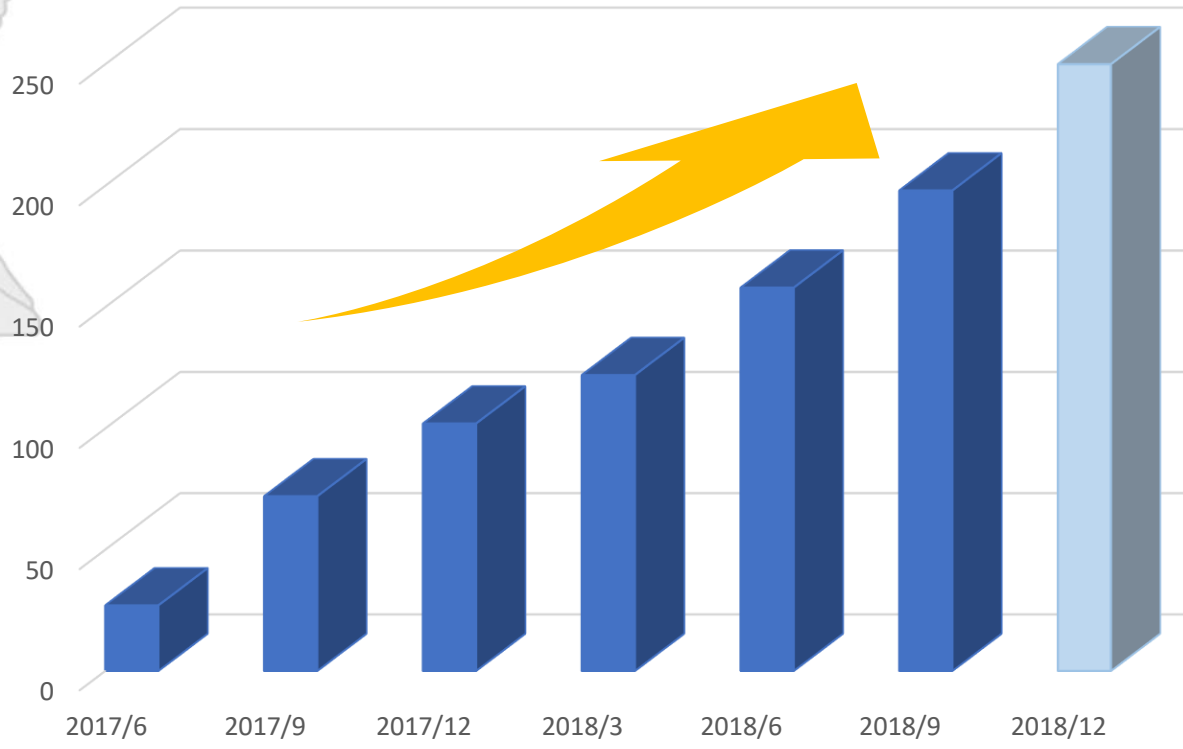
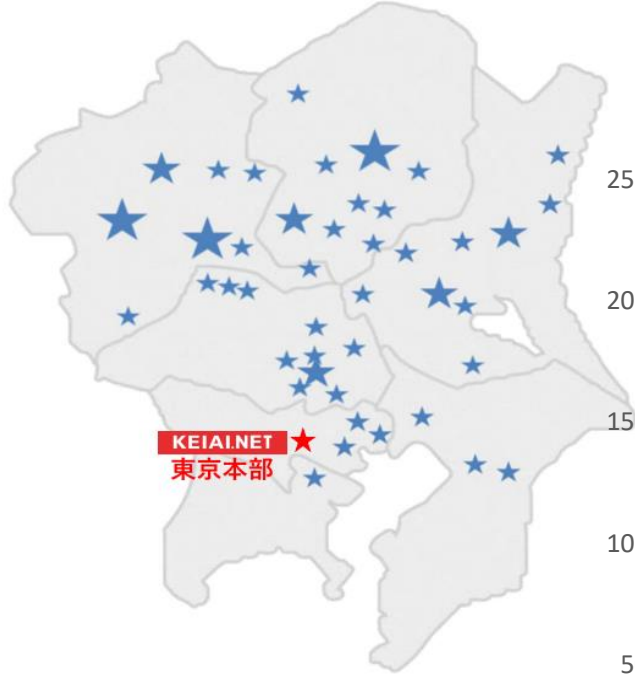
今後の成長戦略

# 加盟店ネットワークの拡充

不動産仲介会社の組織化を図り当社物件の販売を促進  
2017年2月にスタート後、順次エリア拡大中

2018年10月末現在  
「KEIAI.NET」加盟店数：**204** (グループ会社含む)

最短で1,000店  
不動産ネットワークにおける  
加盟店数全国No1を目指します



## I T技術と当社のノウハウを活かし販売促進サポートを充実



### NETとリアルの融合

#### ● I T技術を活用したサービス提供



個人経営の業者様ではシステム投資は難しいため当社にてシステムインフラを提供しIT化を促進

#### ● 当社のノウハウを活かしたサービス提供



様々な物件を取り扱う業者様では特定の商品の知識習得や販売手法の確立は困難なため、当社のノウハウ提供でサービスの質向上を図る

将来的には…

希望される加盟店様へ

- ✓ FC化への移行
- ✓ 商材の提供
- ✓ 資本提携

デベロッパーだからできる  
**柔軟なネットワークサービス**を構築予定




協力加盟店にiPadによる販促ツールを提供し販売促進



## 販促ツールiPadのご提供

1社様に1台プレゼント!  
※2台目以降は別途費用にて承ります。

 物件ナビ

 デジタルカタログ



# KEIAI.NETのシステムご紹介

KEIAI



## ★POINT★

これまで、電話・FAX・メール等で行っていた物件確認は不要！

iPad一つで最新の情報を取得することができます。  
確認業務の簡略化で業務の効率化を支援します。

※物件確認…価格変更、販売状況を売主などに問い合わせること

## デジタルカタログ

最新の物件情報をご提供します。価格の変更や販売状況等の情報を随時更新。  
見やすいビジュアルが特徴です。また、物件ナビの起動やVR内覧が出来ます。

## KEIAI.NETのシステムご紹介

KEIAI



### VR内覧

**QRコード部分をタップ**することにより、その場で物件のVRを閲覧することが出来ます。雨の日でも、遠隔地でも、場所と時間を選ばずに現地を見ることが可能です。



## KEIAI.NETのシステムご紹介

KEIAI

### ♥ AIアシスタント

**24時間365日、FAQ対応が可能な  
AIアシスタントが営業活動を  
サポートいたします。**

物件販売の営業マニュアルや、業界用語、  
不動産に関することなら、どんなことでも  
ご質問下さい。知識の向上や、人財育成の  
ツールとしてもお役に立ていただけます。

#### ★POINT1★

チャット形式で、知りたい情報を  
その場で聞き出せます

#### ★POINT2★

「不動産用語集」がございますので、  
新人教育のツールとしても  
ご活用いただけます

#### ★POINT3★

商談中の予期せぬ事態にも、  
内容に適したヒントを聞き出せます。



ビジネスカフェの開催による情報提供と情報共有

●当社のノウハウを活かしたサービス提供



新商品の仕様  
やおすすめポ  
イントの解説

成約事例の共  
有による訴求  
力強化



個別の相談会も  
実施



## 当社のノウハウを活かし販売促進サポートを充実

オープンハウスを開催し現地設営  
や商品の特色を解説



現地設営マニュアルで商品をより見栄え良く

**設営の基礎知識①**  
賑わい感を出しましょう

他の設営で大事なものは、「ここに販売中の物件がある」ということを多く知ってもらえることです。  
し看板だけでなく、ノボリや懸垂幕、連続旗などを物件に設えれば、そこからもお客様に売り出し中の現場だと認知してもらえます。

**【設置POINT】**  
遠くからでも目に付く最適な場所か、設置後にも確認します。  
また、色の統一も重要です。色々な色を使ってしまうよりも、統一感のあるデザインを心がけましょう。

遠くからでも目出し、現場だと認知してもらえます。

「KEIAIの家マンガ」でお客様への説明をより分かりやすく

89

90



ITの戦略的導入のための行動指針

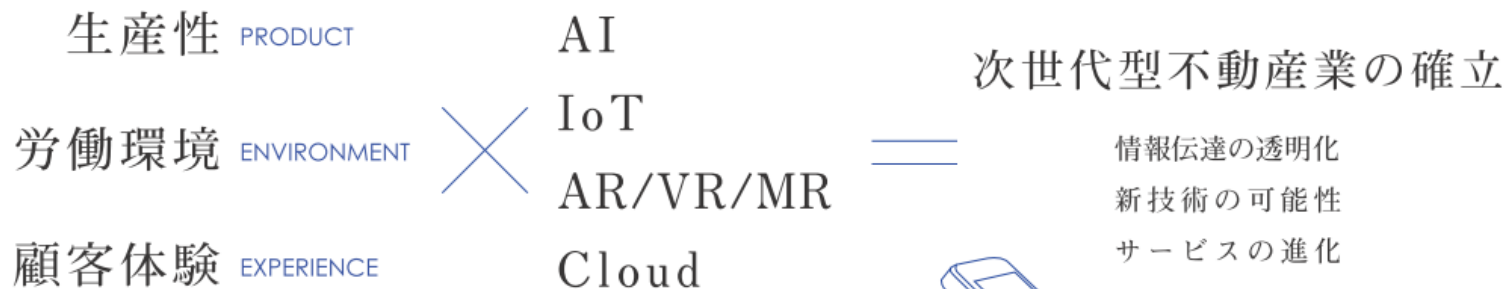
## 不動産 × IT。ITで変える。不動産業界が変わる。

IT's Real Estate, and IT.

私たちは、不動産業界のあらゆる課題解決とともに、顧客のさらなる「<sup>ゆたか</sup>豊・楽・快」な暮らしの創造を目指すため、ITを駆使した、新たなサービスを生み出していきます。ITによる改革を行い、「不動産テック」を積極的に推進して、不動産業界の未来を切り開き、日本を代表する不動産企業への進化を目指します。

ケイアイスター不動産株式会社 代表取締役 塙 圭二

### ITによる全体最適プロセス





## ケイアイスター不動産株式会社 × KAMARQ

両社の強みを融合することで、  
高品質で低価格なIoT住宅の開発、販売を実現。

<https://kamarq.net/ja>

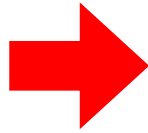
# KAMARQ

日本の国内メーカーのOEMで  
建具・家具等の木工製品全般の企画・製造の実績を有しており、  
直近では、家具×IoTを具現化したSOUND TABLE等、  
これまでにないコンセプトのプロダクトを生み出しております。

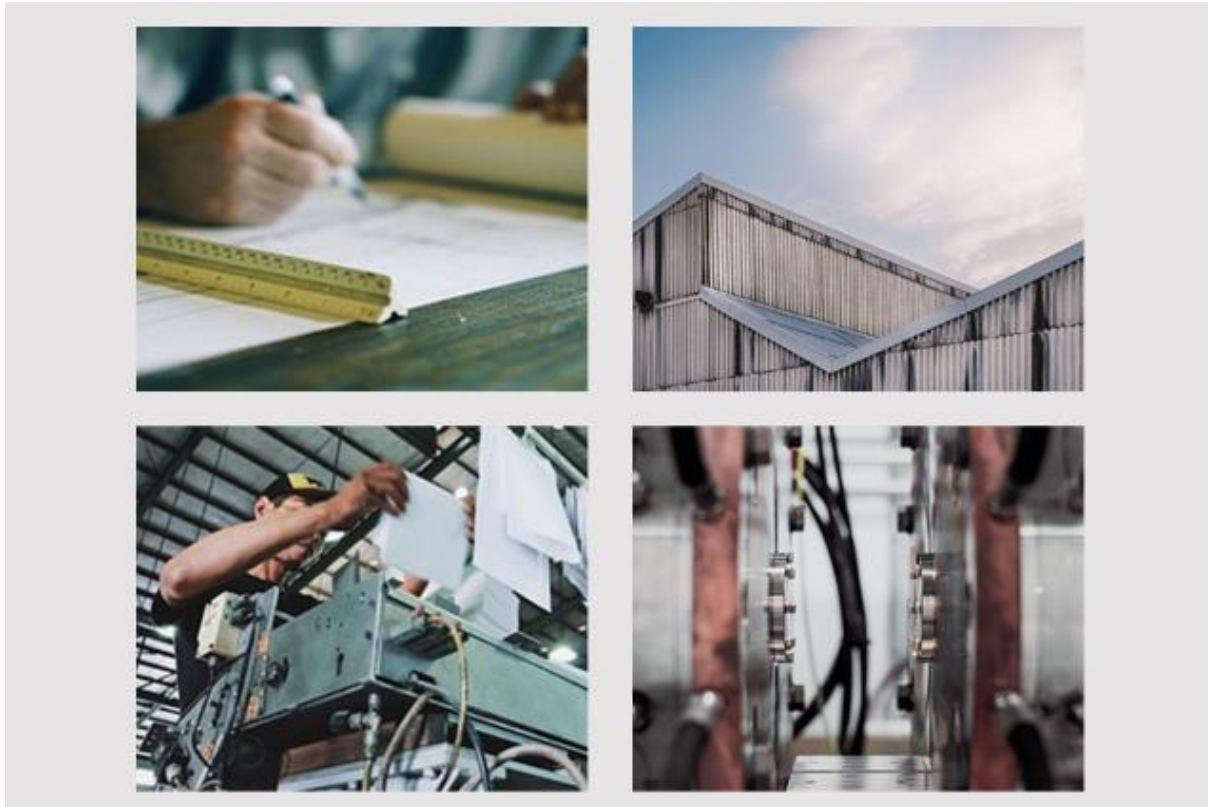


2018年12月

インドネシアの**新工場**が稼働予定



低価格なオリジナルブランドのキッチン・建具のOEM開始により更なるコストダウンを実現



日本品質を満たすKAMARQの工場生産体制を生かし、独自のKEIAIブランドを開発し、高品質でコストパフォーマンスの高いIoT製品の提供を目指します。

# 販売エリアの拡大状況

## 首都圏を中心に拠点を拡充

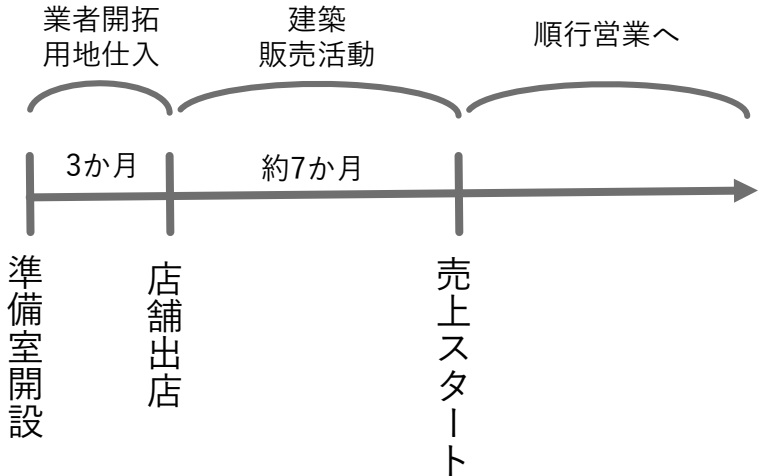
### 前期出店実績

東京エリア	1拠点
埼玉エリア	6拠点
千葉エリア	1拠点
愛知エリア	1拠点
福岡エリア	4拠点

### 今期出店実績

横浜営業所	(神奈川県)	2018年4月	OPEN
池袋営業所	(東京)	2018年7月	OPEN
北習志野営業所	(千葉)	2018年9月	OPEN
守谷営業所	(茨城)	2018年8月	OPEN
佐野営業所	(栃木)	2018年6月	OPEN

エリア	2018年3月	2018年 2 Q
東京	4(0)	5(0)
群馬	17(0)	17(0)
埼玉	18(0)	19(0)
栃木	11(1)	12(1)
茨城	3(0)	4(0)
千葉	3(0)	8(0)
神奈川	2(0)	3(0)
愛知	1(0)	1(0)
福岡	14(9)	14(9)
合計	73(10)	78(10)



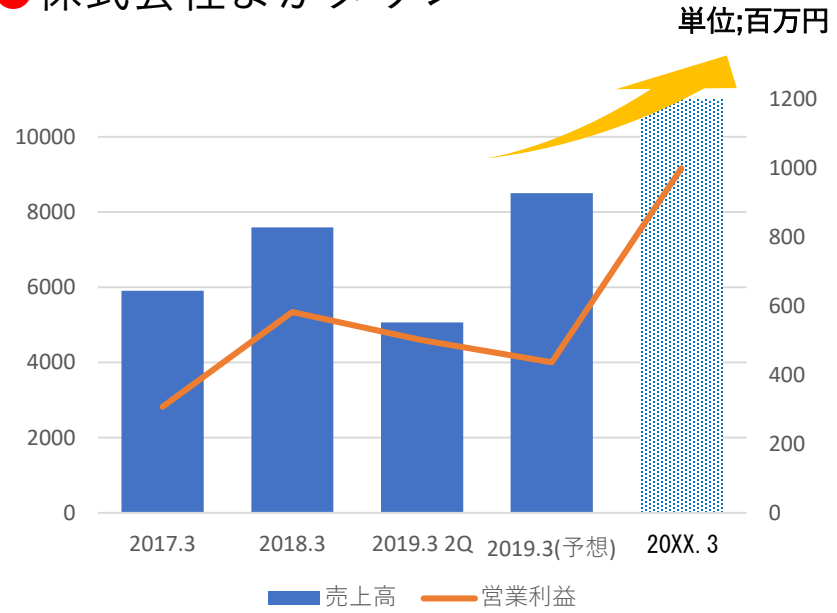
これまでのノウハウと不動産仲介業者様の協力で最短で事業化を実現、出店から約1年で順行営業へ

※ ( ) 内数値は注文住宅を主たる事業とする店舗数

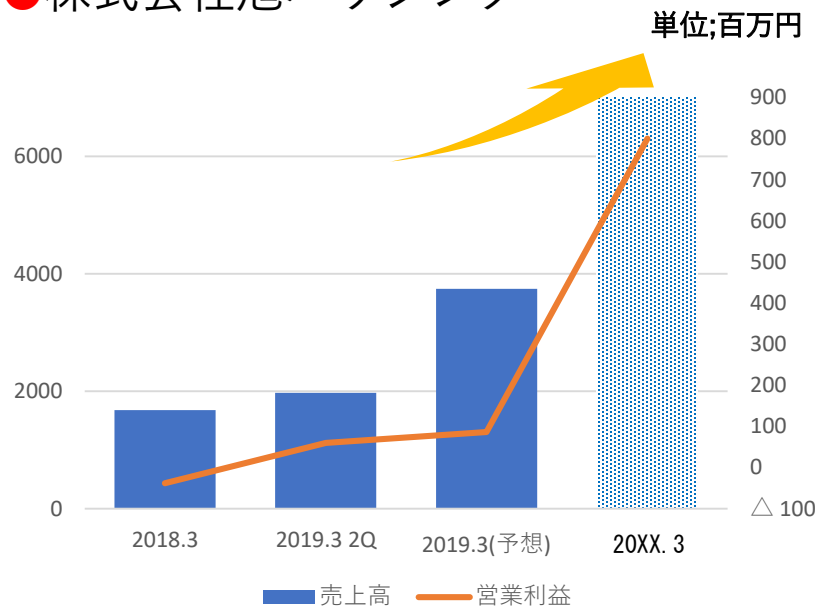
# M & A後の成長性

当社とのグループ化により、分譲事業が飛躍的に成長し業績は堅調に推移。  
 今後も各地域でのNO1を目指し更に事業を拡大

## ●株式会社よかタウン



## ●株式会社旭ハウジング



◆2017年度の木造住宅着工棟数（貸家除く）  
 において福岡県3位になりました  
 ※株式会社住宅産業研究所調べ

双方のノウハウと資産を共有しWinWinの関係性を構築

●株式会社フレスコ



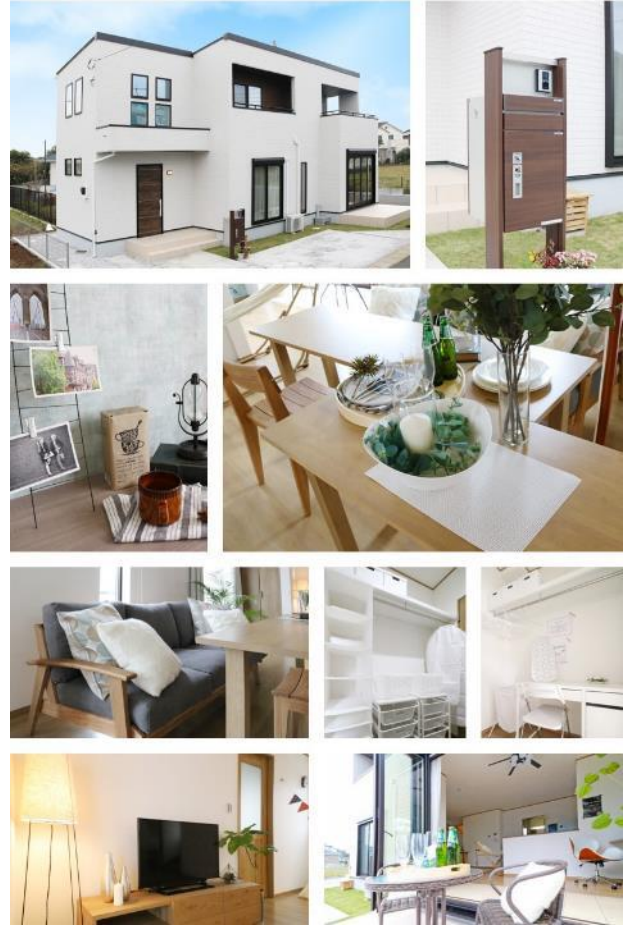
千葉県千葉市を中心に土地販売及び注文住宅事業を行っております。

仕入から製造、販売、アフターメンテナンスまで自社で一貫して行っており、当社との連携による戸建て分譲事業の拡充により更なる成長が期待できます。

単位:百万円

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
売上高	3,000	3,343	3,216
営業利益	52	45	79
経常利益	37	39	60

※税込み処理を採用しております  
 ※数値については未監査です





多様な働き方の実践により業務効率の向上・優秀な人材の確保

女性社員の活躍推進のための施策を重点的に実施

## ◆ワークスタイル変革

時短勤務・時差出勤・在宅勤務等

ライフスタイルに合わせた働き方を可能に

## ◆啓蒙活動

ママ女子会



KEIAIで働く女性が、結婚出産などのライフイベントによる離職・キャリアの諦めを防ぎ、皆が平等に永く輝ける為の情報共有の場として開催

公的機関の認定も取得



「えるぼし認定」  
(厚生労働省)



「くるみん認定」  
(厚生労働省)



2018年3月期実績

女性管理職：15名（管理職比率10.8%）

産前産後・育児休暇取得者：9名

復職者：3名（復職率100%）

その他にも様々な働き方改革を推進

離職率2017年3月期：14.2%

→2018年3月期：7.29%

→2019年3月期 2Q：6.59%

## もっと自由に、美しく。働く女性を応援するコミュニティー

業界全体の女性活躍推進を皮切りに、「女性」と「不動産」をもっと身近に



不動産に興味がある方や、不動産業界の方々と交流したい方が、気軽に参加でき、自分の働き方や住まいについて、不動産について考える場を提供しています。

直接的な営業活動だけでなく、市場に対して様々な角度から不動産に対する興味関心をお持ちいただけるアプローチを行ってまいります。





配当と株主優待

# 配当 & 株主優待

## ●配当予想

### 2018年3月期より中間配当を実施

	2017年3月期実績 (連結)	2018年3月期実績 (連結)	2019年3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益(円)	203.34	238.87	281.86
1株当たり配当金(円)	64.0	71.0	84.0
配当性向(%)	31.5%	29.7%	29.8%
期末発行済株式数による配当性向(%)	31.5%	29.7%	29.8%

※当社は平成29年2月1日付で1株当たり2株の株式分割を行っております。  
2017年3月期の期首に当該分割が行われたものとして計算しております。

## ●株主優待

目的：当社株式の魅力を高め、より多くの株主様に中長期的に当社株式を保有していただくこと

対象：毎年9月30日時点の当社株主名簿に記載もしくは記録された1単元以上保有の株主様

基準日時点での保有株数	株主優待特典
100株以上499株まで	Quoカード(1,000円)
500株以上	Quoカード(3,000円)

提供情報のうち、将来の業績等に関する見通しは歴史的事実ではありません。資料作成時における一定の前提に基づいて作られていますので、実際の業績は多様な不確定要素により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知ください。

本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。

掲載情報については細心の注意を払っておりますが、内容についていかなる保証を行うものではなく、本資料の情報を利用したことによって生じたあらゆる障害や損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関するお問い合わせ

ケイアイスター不動産株式会社 東京本社  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1  
丸の内トラストタワーN館13F  
電話 03-6268-0520（経営企画部直通）  
Web <http://www.ki-group.co.jp>  
経営企画本部 経営企画部 高梨