

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2022 3Q FINANCIAL RESULTS

2022年3月期 第3四半期 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

経営理念

Our Purpose

我々は豊かで楽しく快適なくらしの創造をめざす、
「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業です

ミッション

Our Mission

すべての人に持ち家を

目次

1. 2022年3月期 第3四半期 決算概要
2. KEIAIの成長戦略
3. 配当と株主優待
4. ESG/SDGsへの取り組み
5. Appendix

2022年3月期 第3四半期業績（連結）ハイライト

第3四半期（累計期間）

売上高 **136,112** 百万円
(前年比 24.0%増)

経常利益 **17,885** 百万円
(前年比 117.6%増)

純利益*1 **11,235** 百万円
(前年比 131.1%増)

第3四半期（会計期間）

売上高 **44,624** 百万円
(前年比 1.9%増)

経常利益 **5,638** 百万円
(前年比 25.5%増)

純利益*1 **3,470** 百万円
(前年比 30.8%増)

*1：親会社株主に帰属する四半期純利益

2022年3月期 第3四半期ハイライト

- 連結売上高・各段階利益ともに伸長が続き、3Q会計期間の四半期としては最高業績を更新。IT/AI活用による販管費の効率化等により、第3四半期会計期間の営業利益率は12.9%と高い収益性を維持しながら前年比30%増の高成長を達成
- 好調な「コンパクト分譲開発（セミオーダー新築住宅）」を中心とする事業成長に加え、M&A子会社の成長継続によるグループ売上・利益拡大は継続
- ケイアイプラットフォーム活用によって、土地情報数及び土地区画仕入数は順調に進捗。特に3Qの土地区画仕入数は対前年比で34%増の2,000区画と伸長
- 3Q連結売上高は2Q業績の想定以上の伸長に加え、資材供給の一部遅れ等により微増となったが、通期計画に対しては計画通りに進捗

*：親会社株主に帰属する当期純利益

1. 2022年3月期 第3四半期 決算概要

連結損益計算書（第3四半期累計期間）

売上高は前年比で24.0%増の1,361億円、営業利益は同121.4%増の181億円、経常利益は同117.6%増の178億円、純利益は同131.1%増の112億円と高成長が継続

（単位：百万円）

	2021年3月期 3Q（4-12月）		2022年3月期 3Q（4-12月）		前年比増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	109,803	100.0%	136,112	100.0%	24.0%
売上総利益	18,696	17.0%	30,374	22.3%	62.5%
販売費及び一般管理費	10,492	9.6%	12,214	9.0%	16.4%
営業利益	8,204	7.5%	18,159	13.3%	121.4%
経常利益	8,219	7.5%	17,885	13.1%	117.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,861	4.4%	11,235	8.3%	131.1%

連結損益計算書（第3四半期会計期間）

連結売上高は2Q業績の想定以上の伸長と一部資材の遅れの影響による完成在庫の不足の影響を受け前年比1.9%の微増となるも、営業利益は良好な市況環境、及びケイアイプラットフォーム活用等による生産性向上施策の奏功により、前年比で30%以上増加する高成長率を達成

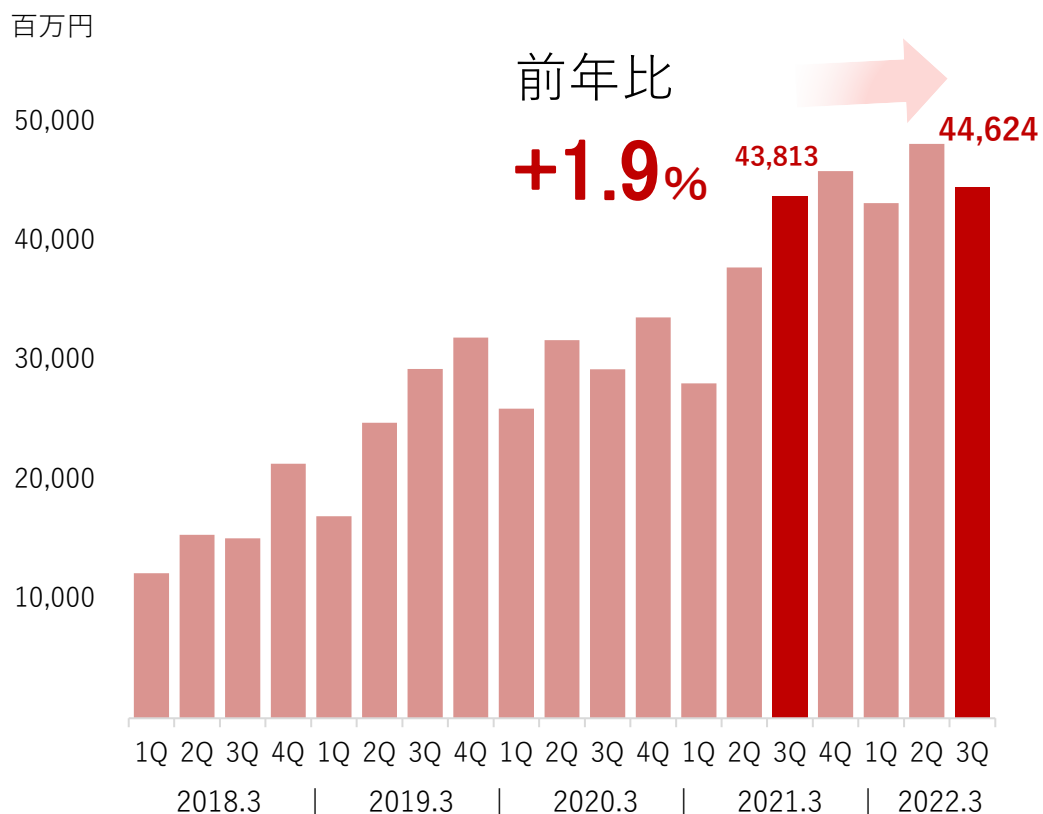
（単位：百万円）

	2021年3月期 3Q（10-12月）		2022年3月期 3Q（10-12月）		前年比増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	43,813	100.0%	44,624	100.0%	1.9%
売上総利益	8,280	18.9%	9,600	21.5%	15.9%
販売費及び一般管理費	3,862	8.8%	3,854	8.6%	△ 0.2%
営業利益	4,417	10.1%	5,745	12.9%	30.1%
経常利益	4,493	10.3%	5,638	12.6%	25.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,652	6.1%	3,470	7.8%	30.8%

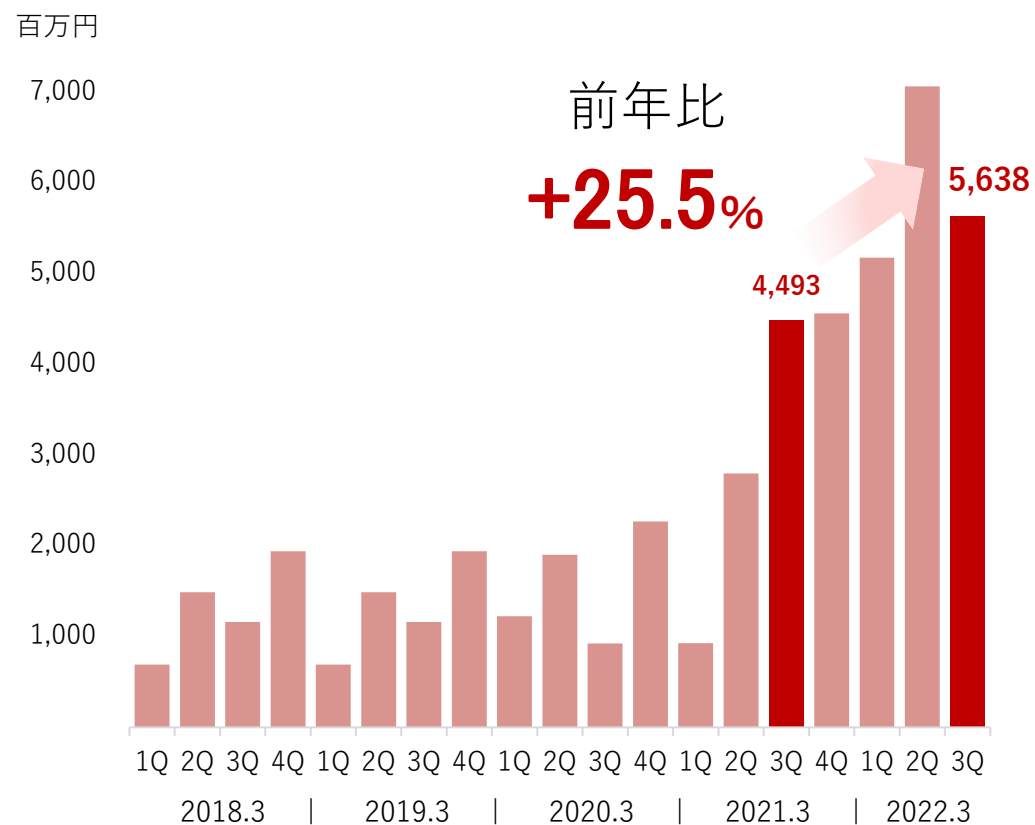
四半期業績推移（連結）

四半期売上高は前年比1.9%増の446億円、経常利益は前年比25.5%増の56億円となり、3Q会計期間の業績として過去最高を達成

四半期売上高の推移



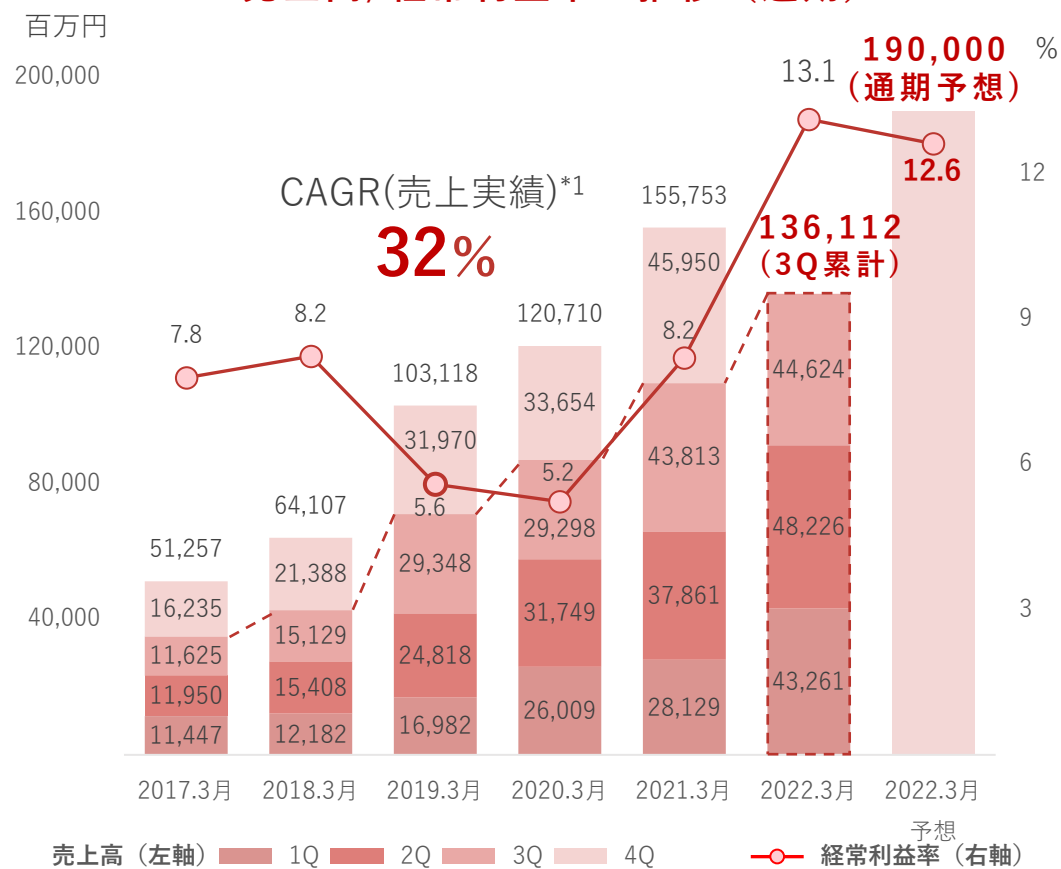
四半期経常利益の推移



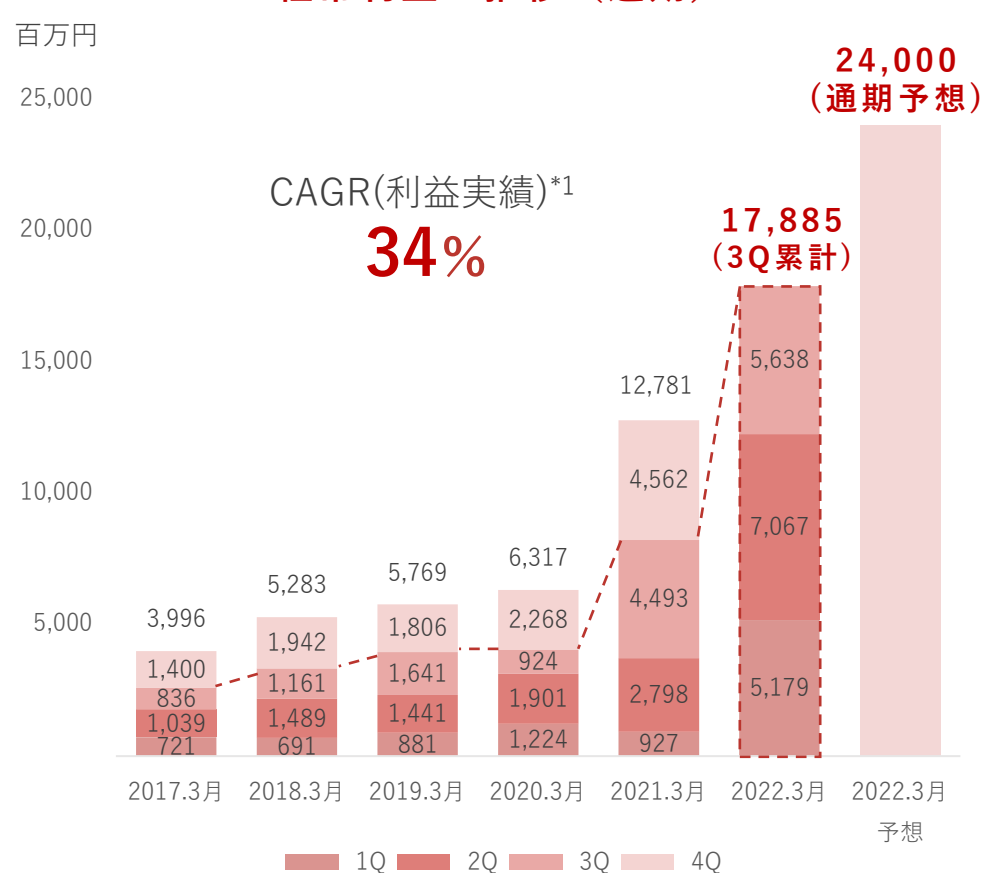
通期業績推移（連結）

通期予想の達成に向けて順調に進捗中（当社業績は下期に偏重する傾向）

売上高/経常利益率の推移（通期）



経常利益の推移（通期）



*1: 2017.3月通期から2021年3月通期までの売上高/経常利益の年平均成長率

セグメント別業績の状況 (1)

コンパクト分譲事業へのシフトを進めグループ全体での成長を加速

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2021年3月期 3Q累計	2022年3月期 3Q累計	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	2,227	2,703		成長戦略遂行による増加
	売上高	71,991	93,463	+29.8%	
	営業利益	8,012	15,971	+99.3%	
注文住宅事業	棟数	61	103		「IKI」の受注拡大に伴う販売費及び一般管理費の先行発生
	売上高	737	1,967	+166.7%	
	営業利益	152	73	△51.6%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)544 注文65	分譲(土地含む)647 注文53		分譲住宅販売強化による増収
	売上高	14,776	18,435	+24.8%	
	営業利益	1,197	2,127	+77.6%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 175	分譲(土地含む) 197		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	6,913	8,441	+22.1%	
	営業利益	584	1,395	+139.0%	

セグメント別業績の状況 (2)

コンパクト分譲事業へのシフトを進めグループ全体での成長を加速

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2021年3月期 3Q累計	2022年3月期 3Q累計	増減率	コメント
建新事業	棟数	分譲(土地含む)141 注文90	分譲(土地含む)186 注文96		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	6,916	9,879	+42.8%	
	営業利益	152	741	+387.4%	
東京ビッグハウス事業	棟数	分譲(土地含む)13 注文25	分譲(土地含む)45 注文3		2020/4月より連結開始
	売上高	1,503	1,730	+15.2%	
	営業利益	4	50	+961.8%	
ケイアイプレスト事業	棟数	—	分譲(土地含む) 及び注文26		2021/1月より連結開始
	売上高	—	691	-	
	営業利益	—	17	-	

連結貸借対照表

資産合計は1,497億円、純資産は454億円（前期末比で161億円の増加）

（単位：百万円）

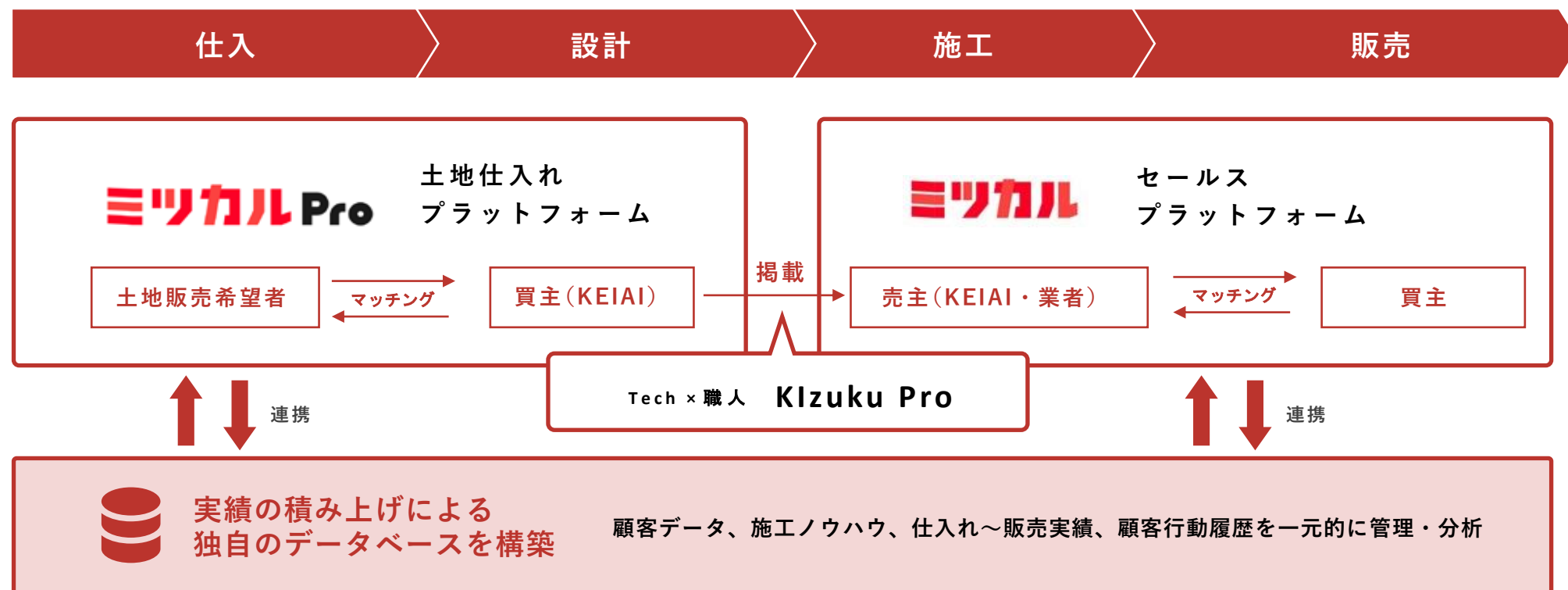
	2021年3月期 期末	2022年3月期 3Q	前期末比増減額
流動資産	102,015	142,139	40,123
固定資産	8,111	7,637	△474
資産合計	110,127	149,776	39,649
流動負債	67,495	83,318	15,822
固定負債	13,412	21,048	7,636
負債合計	80,908	104,367	23,458
純資産	29,218	45,409	16,190
負債・純資産合計	110,127	149,776	39,649

2. KEIAIの成長戦略

一気通貫のプラットフォーム

日本の戸建住宅サプライチェーンを革新する「リアル×テクノロジー」の供給モデル。
土地の仕入れから施工、販売までの一気通貫のテクノロジープラットフォームを開発

●リアル×テクノロジーの KEIAIプラットフォーム概要



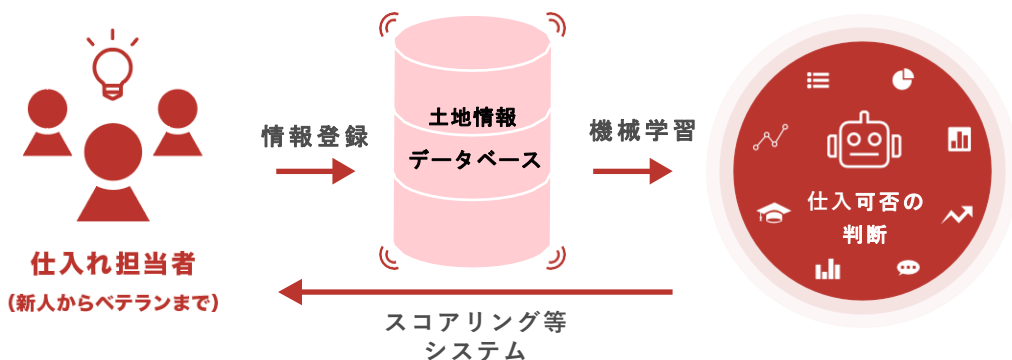
土地仕入プラットフォーム「ミツカルPro」

当社独自の仕入プラットフォーム「ミツカルPro」によって用地仕入プロセスの最適化を推進、Post/Withコロナ時代においても安定的かつ積極的な分譲用地仕入による事業成長を実現

ミツカルPro

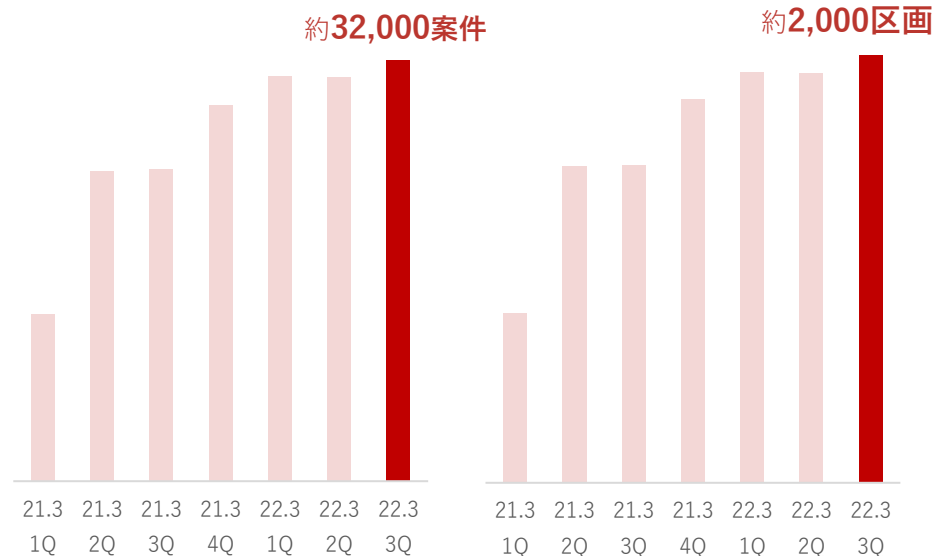
- 仕入営業担当者をAI/システムがサポート
- 過去3万件を超える土地候補案件データと1万件超の実取引データによって精度の高い土地仕入が可能

仕入ネットワーク数 約6,000業者



土地情報数*1
約32,000件

仕入区画数*1
約2,000区画



**仕入用地
スコアリング** 3万件超

- 過去3万件を超える土地候補案件データと実取引データ（自社の実販売価格および周辺属性データ）を基にした仕入候補地のスコアリング

**即日応札
システム** 1万件超

- 過去1万件の実取引データ活用による即日からの応札を可能とする開発見積・事業計画作成システム（AIによる高精度プラン作成システムを開発予定）

**市況ビッグ
データ** MARKET

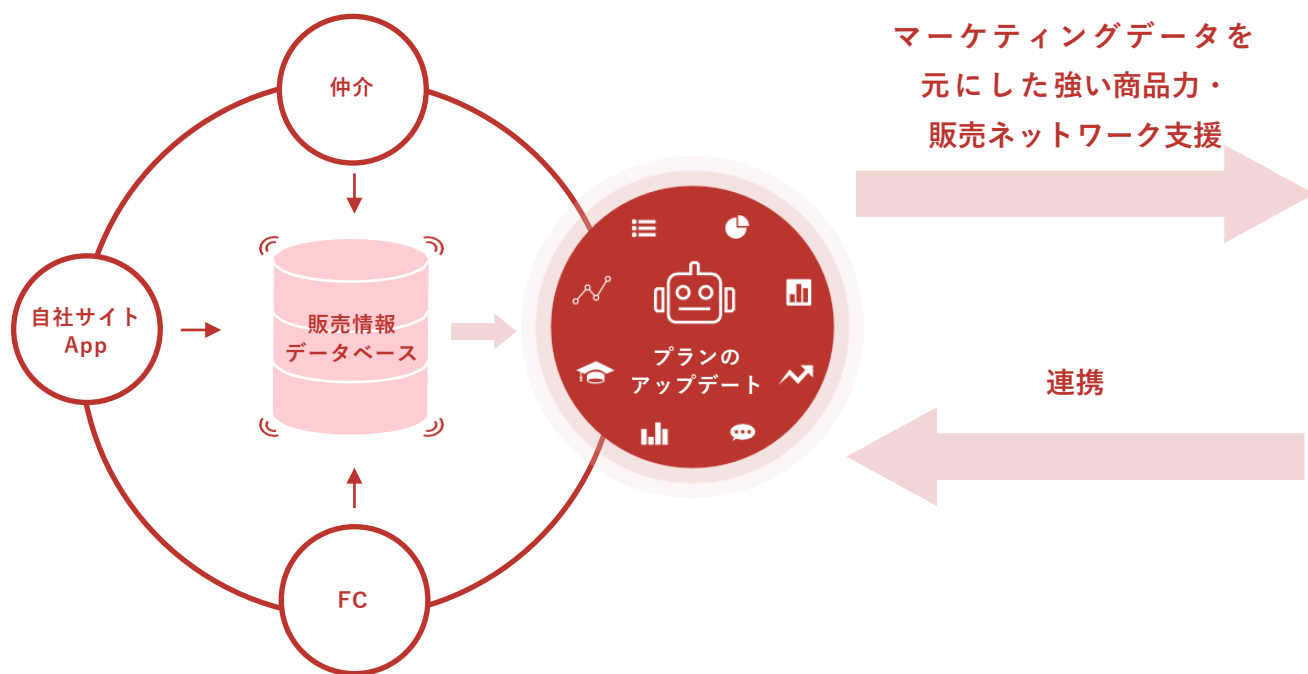
- コンパクト分譲モデルによるリスクの低減に加え、市況データ・自社の販売中物件のリアルタイムデータ活用による仕入プライシングの最適化

*1：ケイアイグループにおける土地取得情報/仕入区画データ数（一部推計値を含む）

セールスプラットフォーム「ミツカル」

強固な仲介販売ネットワーク、自社マッチングサイト（「新築戸建ミツカル」）、自社アプリ会員、FC店舗など多様なセールスチャネルからのマーケティングデータベース活用によって販売ネットワークを拡大

販売活動をデータベース化



拡大する販売ネットワーク

販売ネットワーク
約**5,500**業者

自社店舗ネットワーク
152店

戸建住宅販売数
1,380棟

- 強い商品力による仲介のしやすさ
- 立地×間取り×値段の優位性
- 物件在庫リアルタイム管理、販売スケジュール管理、プライシング調整などによるマーケティング支援

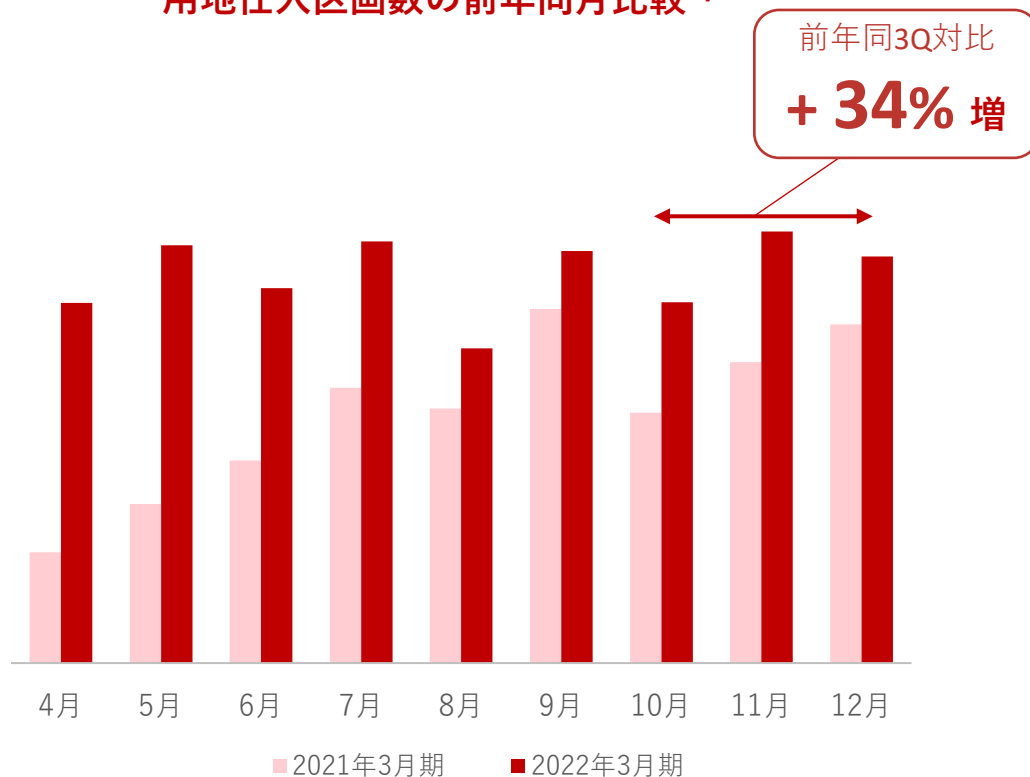
注1) 販売ネットワーク数は2Q末時点数値

注2) 戸建住宅販売数は3Q期間におけるケイアイグループの販売棟数（土地販売含む）

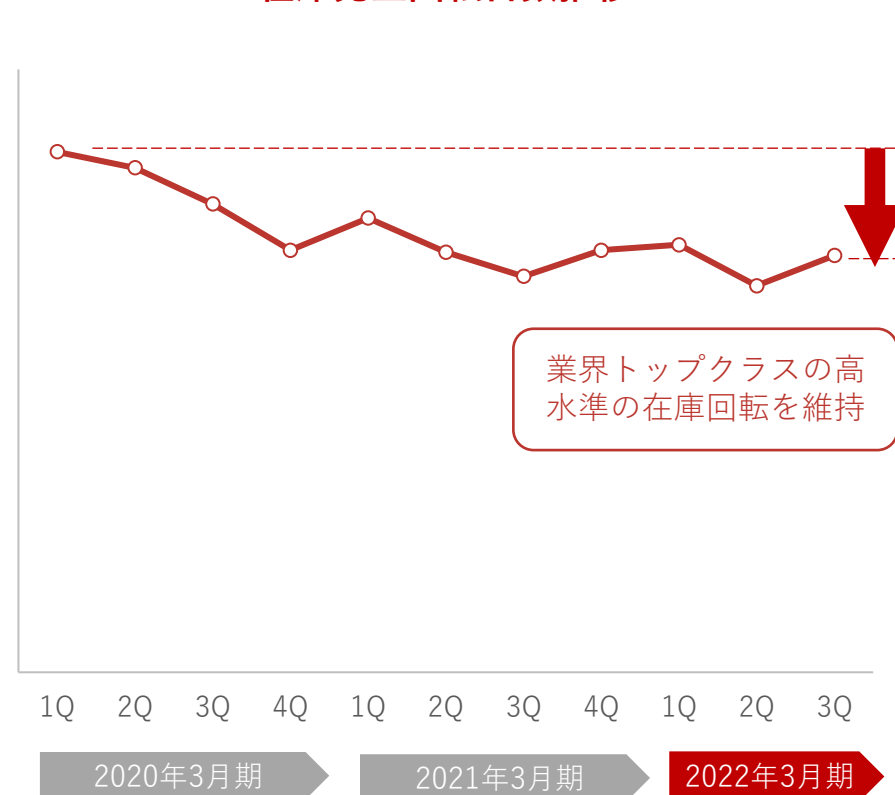
テクノロジーを活用した用地仕入状況と在庫売上回転日数の推移

用地仕入区画数は安定的に高水準で推移。在庫売上回転日数も業界トップクラスの短期・高回転を維持

用地仕入区画数の前年同月比較*1



在庫売上回転日数推移*2



*1: ケイアイグループにおける仕入数実績

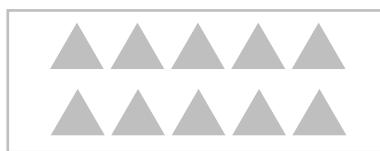
*2: ケイアイグループにおける戸建分譲開発の用地仕入～売上までの全体平均期間 (日数)

コンパクト分譲開発による仕入れの優位性

ケイアイ独自のコンパクト分譲開発ビジネスモデルによって短期間で大量のデータ蓄積が可能

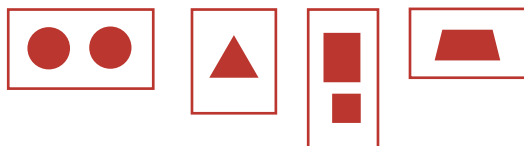
従来の分譲住宅

4棟～10棟規模の多棟一括開発による
画一的な従来型の分譲住宅の開発
= 「少品種大ロット」



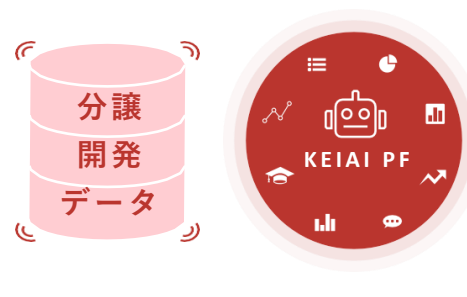
コンパクト分譲開発

多棟中心の従来事業者が参入しにくい
1～2棟の小ロット区画にデザイン性の
高いコンパクト分譲住宅を多数、高回
転で開発 = 「多品種小ロット」

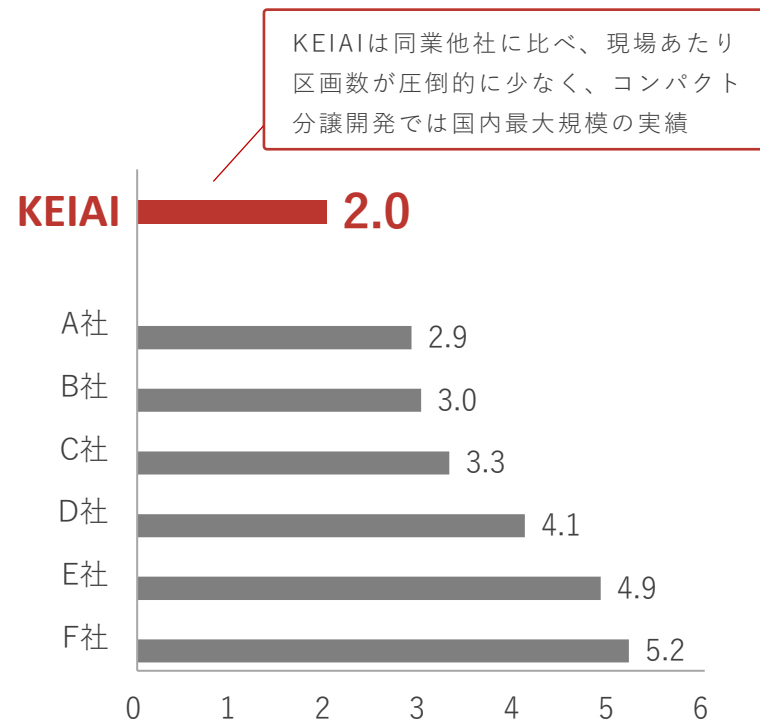


土地情報数の増加

- 分譲開発の経験・データを短期間で大量に蓄積することが可能
- 蓄積されたデータはKEIAIプラットフォームに格納され、用地仕入/販売・マーケティングの高度化に寄与



分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*1: 自社および業界同業社の分譲住宅開発状況 (2020年12月時点) ※当社調査による推計値

コンパクト分譲開発によるセミオーダー住宅の実現

おしゃれなデザイン住宅に住みたい。

でも高いお金は支払えない。

耐震性も気になる。



顧客

SOLUTION

Web/アプリによる反響/問い合わせ分析/
カスタマーサポート



KEIAI

最適な土地の仕入

AI活用の価格推計

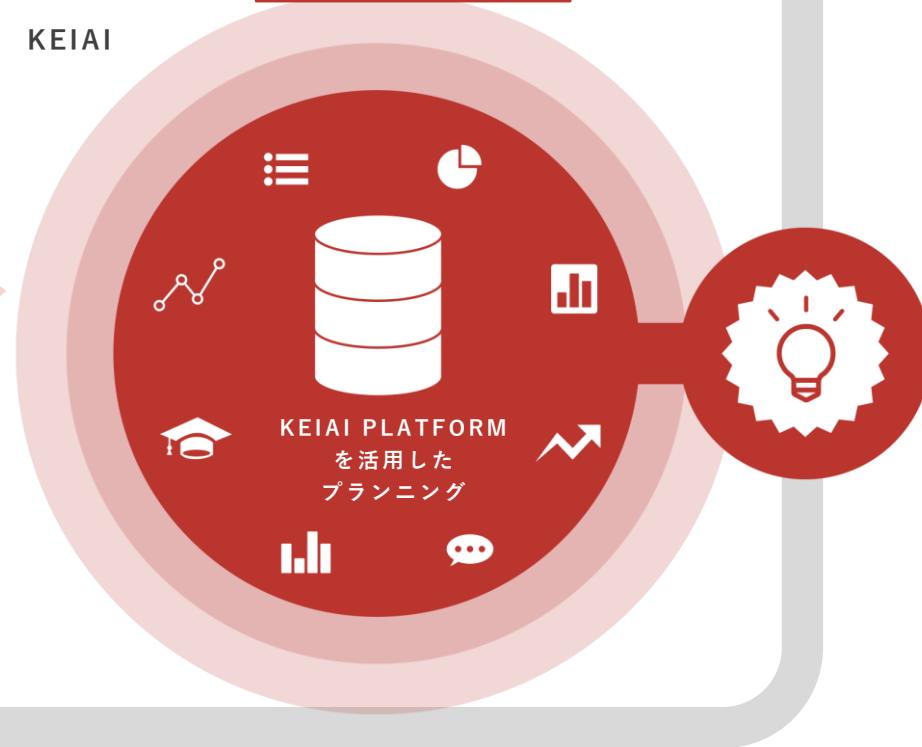
熟練工による経験

フィードバックすることにより、
プランニングの質が向上

1棟として
同じものがない
お客様だけの
セミオーダー住宅



KEIAI PLATFORMの活用により、顧客のご要望にあった、
デザイン性の高い住宅プランニングが実現



セミオーダー住宅の施工実績

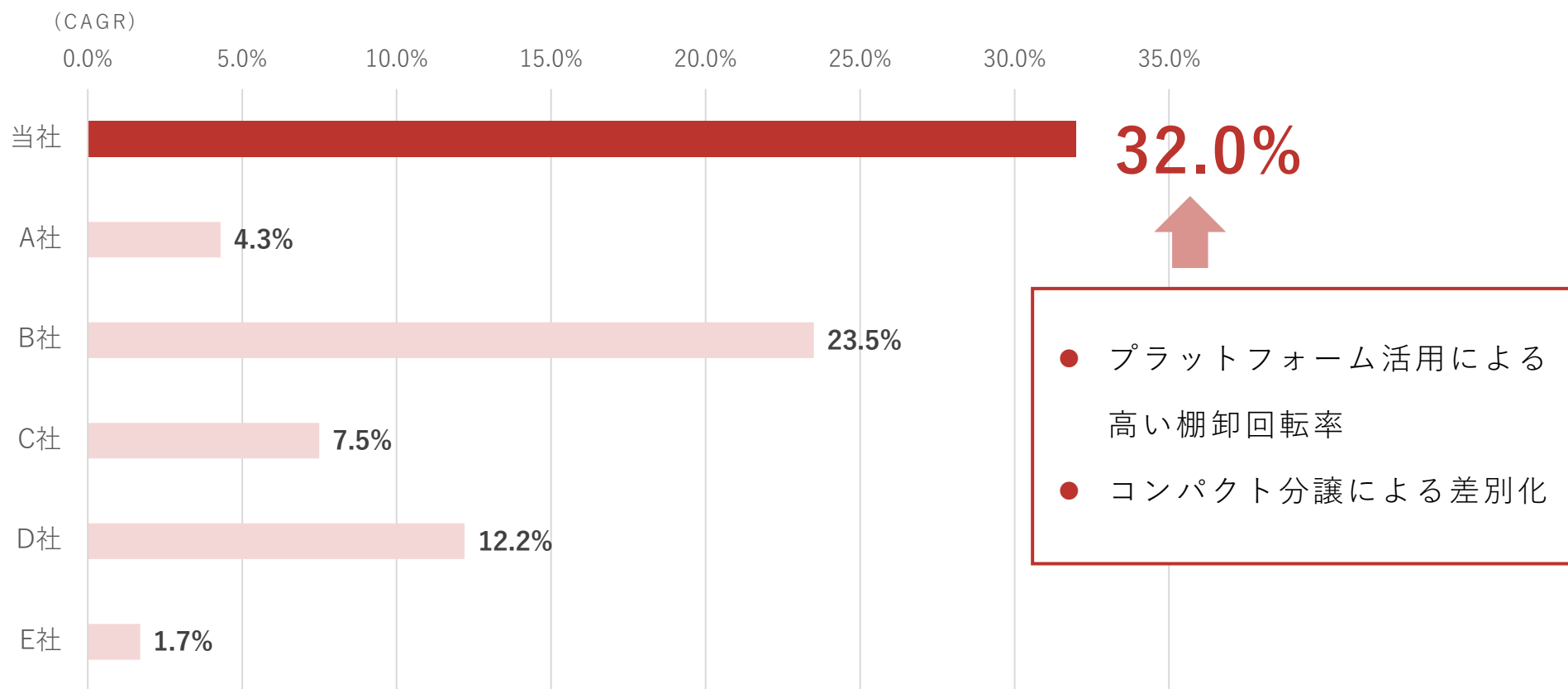
コンパクト分譲開発により高品質かつ低価格なセミオーダーのデザイン分譲住宅を実現



競合他社を大きく凌ぐ売上高成長率

他社独自のケイアイプラットフォームとコンパクト分譲開発により、競合他社を大きく超える売上高成長率の実績を有する

売上高CAGR比較 (FY2016-2019)

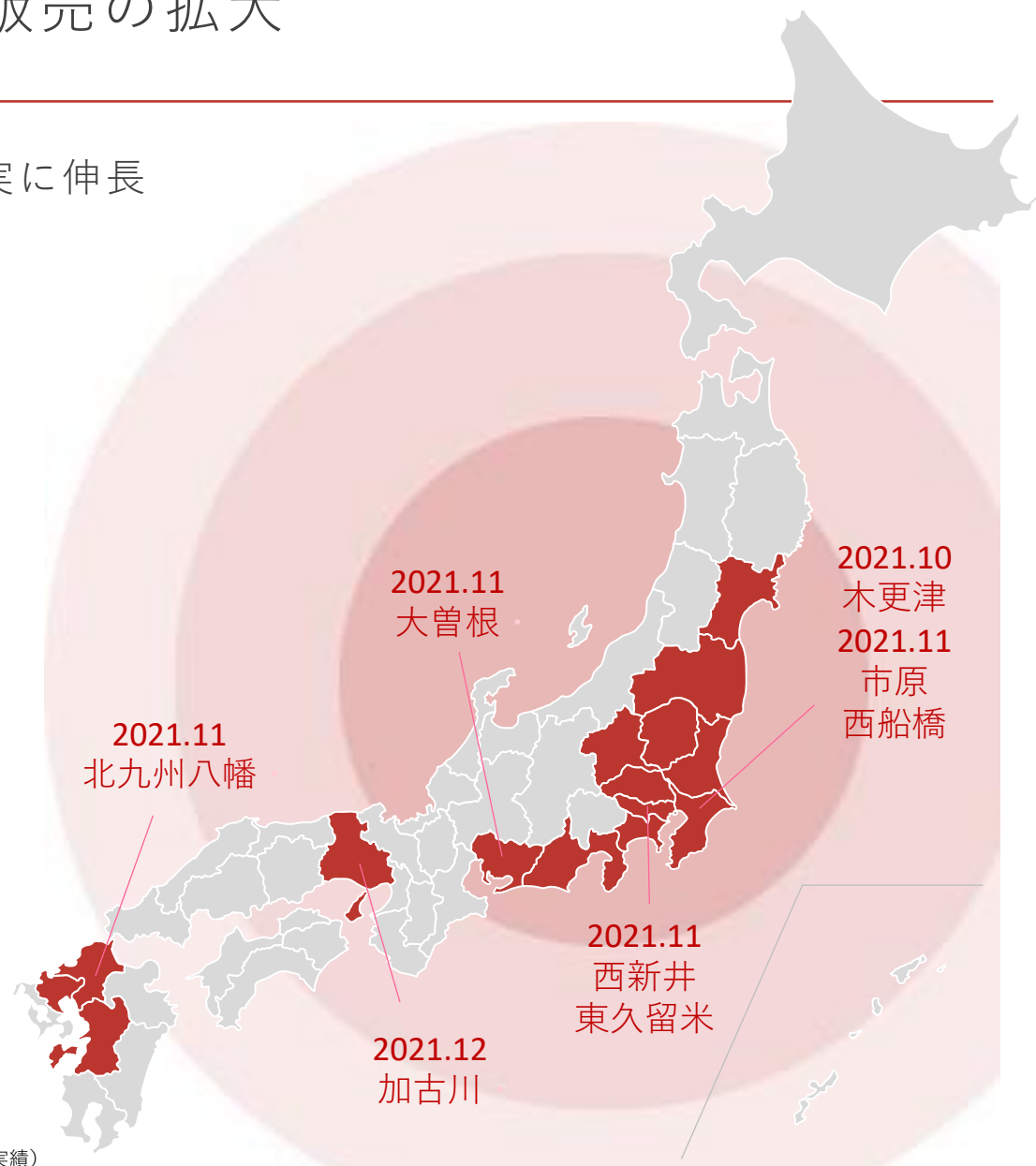
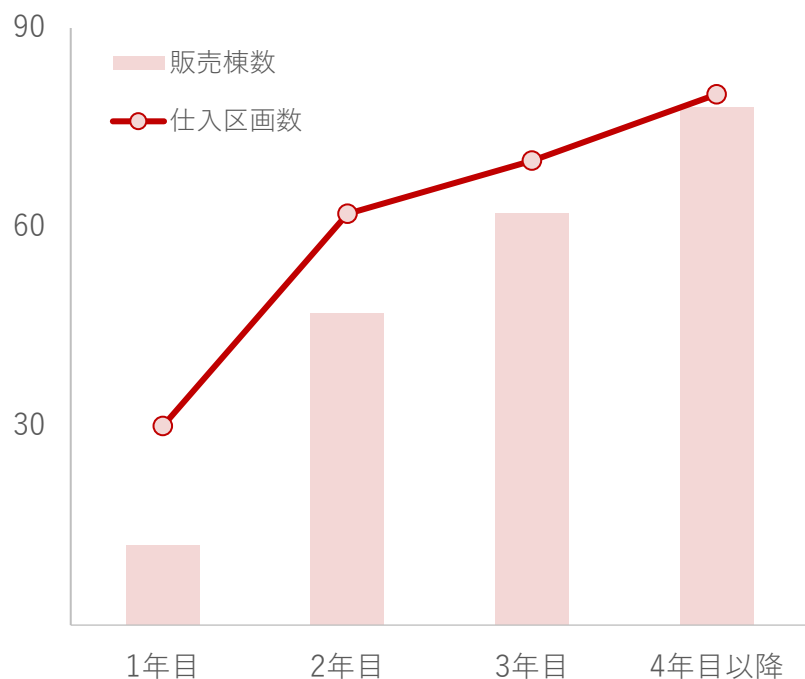


新規事業エリアにおける仕入・販売の拡大

新規事業エリアにおいて仕入数・販売数は着実に伸長

仕入・販売数（店舗あたり）の成長実績*1

単位：棟数、区画

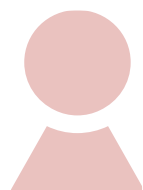


*1: 自社店舗（仲介販売）における同一年度における開店後1-4年目以降店舗の平均値を比較（2021.3実績）

KEIAI PLATFORM活用による店舗責任者の早期育成

コンパクト分譲開発は「高速・高回転」での開発となるため、店舗責任者の早期育成が可能。さらに、KEIAI PLATFORMに蓄積された過去・全社ビッグデータ活用により、入社3～4年目の担当者が業界で7～10年を経験した人材以上のパフォーマンスを発揮することが可能

他社仕入営業担当



7～10年

経験できる戸建開発案件数
(案件数/年)

店舗責任者
= 「仕入目利き人」に
なるまでに必要な年数

KEIAI仕入営業担当



3.6年*1

※新卒、未経験者含む

+

勘と経験のみに頼るのではなく、KEIAIプラットフォーム上のビッグデータを活用した仕入システム活用により高精度・高速・大量の仕入が可能



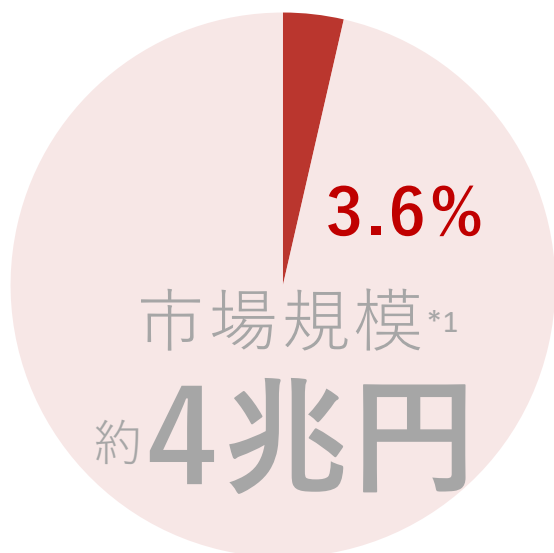
KEIAI PLATFORM

*1：当社において、入社から各店舗責任者に就任するまでに要する平均年数（実績）

国内市場戸数と当社シェア

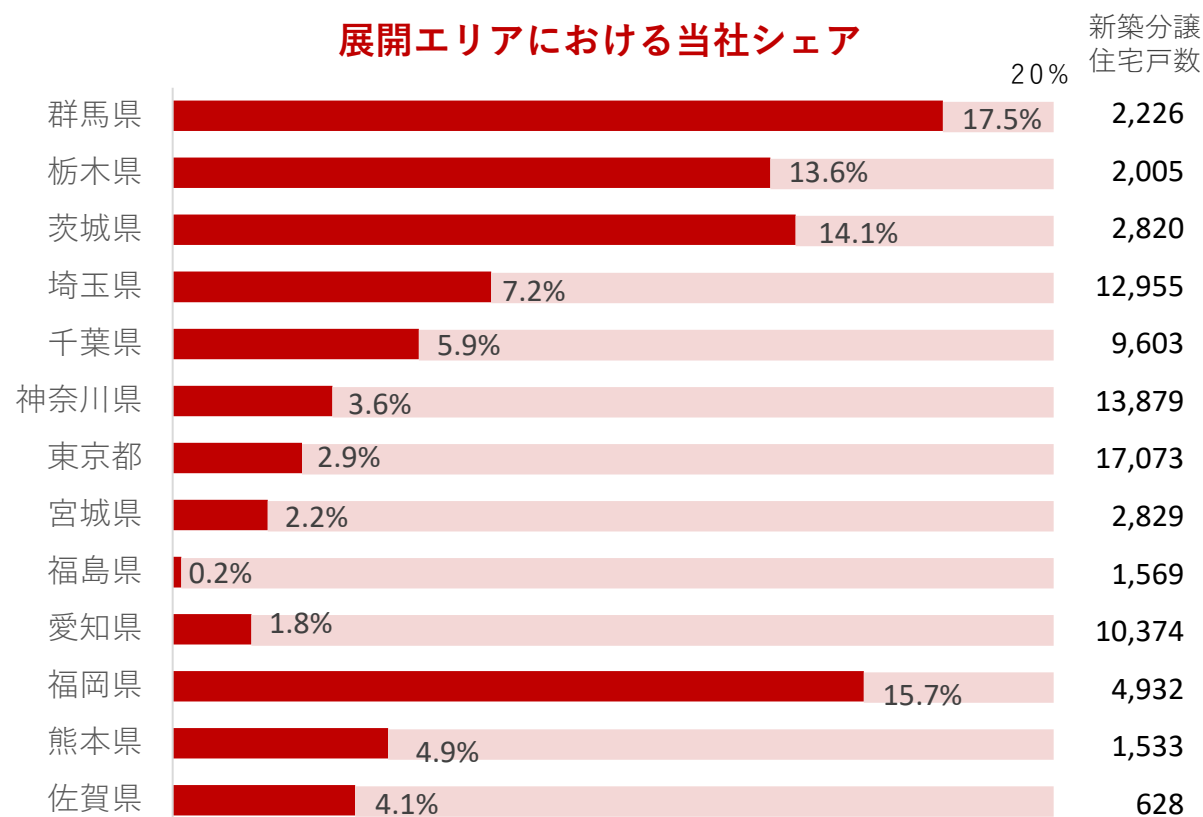
当社が獲得している市場シェアはわずかであり、今後の市場シェア拡大余地は非常に大きい

全国当社グループシェア



2020年度
一戸建て分譲住供給戸数
129,351棟

展開エリアにおける当社シェア



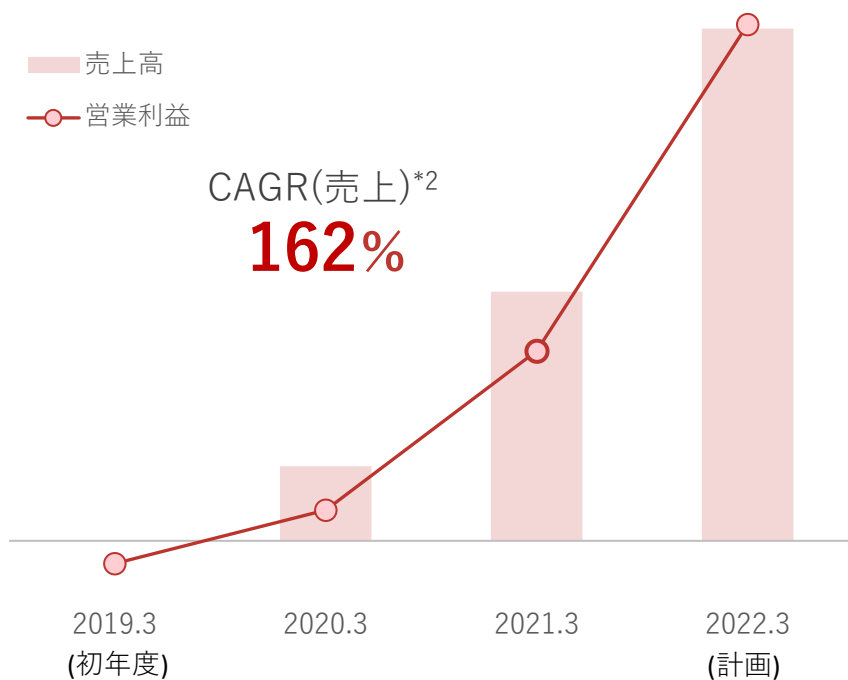
出所) 2020年度国土交通省「住宅着工統計」の新築一戸建て分譲住宅着工棟数、及び当社実績から算出。

*1: 国土交通省「住宅着工統計」における新築一戸建て分譲住宅棟数 × 当社平均単価より試算

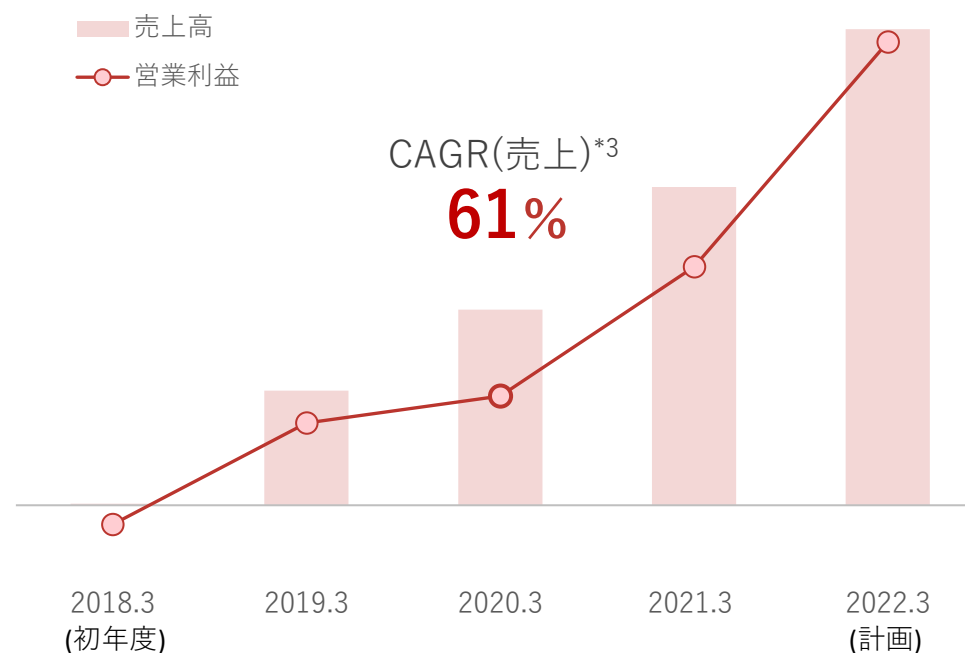
新規事業エリアにおける売上・利益成長

これまで進出した新規の事業エリアにおいて急速な収益成長を実現

中部エリア収益推移*1



九州エリア収益推移*1



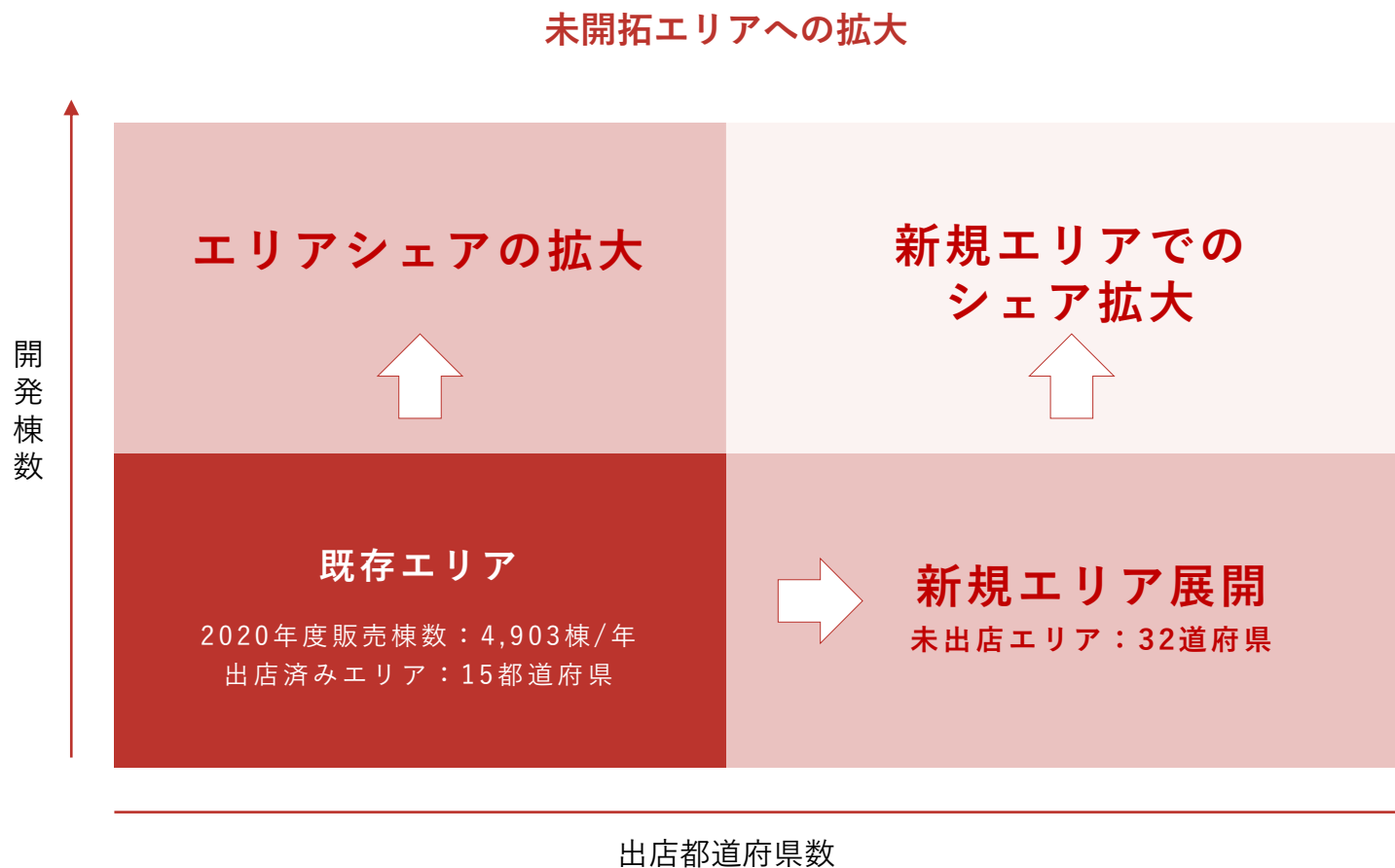
*1；中部エリアは中部地域（愛知県）を中心に事業展開するケイアイプランニング株式会社、九州エリアは九州（福岡県）を中心に事業展開するケイアイスタービルド株式会社の売上・営業利益推移

*2：2020.3月通期から2022年3月通期（計画）までの売上高の年平均成長率（CAGR）

*3：2019.3月通期から2022年3月通期（計画）までの売上高の年平均成長率（CAGR）

エリア展開戦略の拡張余地

新規エリア展開とエリアシェアの拡大によって、今後のさらなる事業拡張を図る



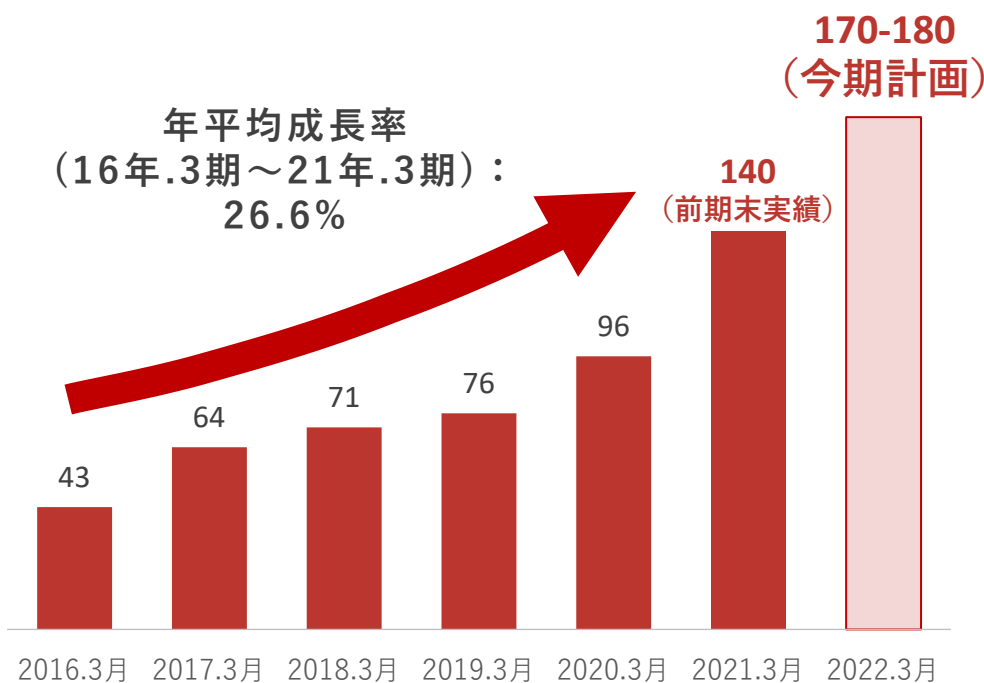
注1) 2020年度販売棟数はケイアイグループの販売棟数（土地販売含む）

注2) 出店済みエリアは2021.12月末時点

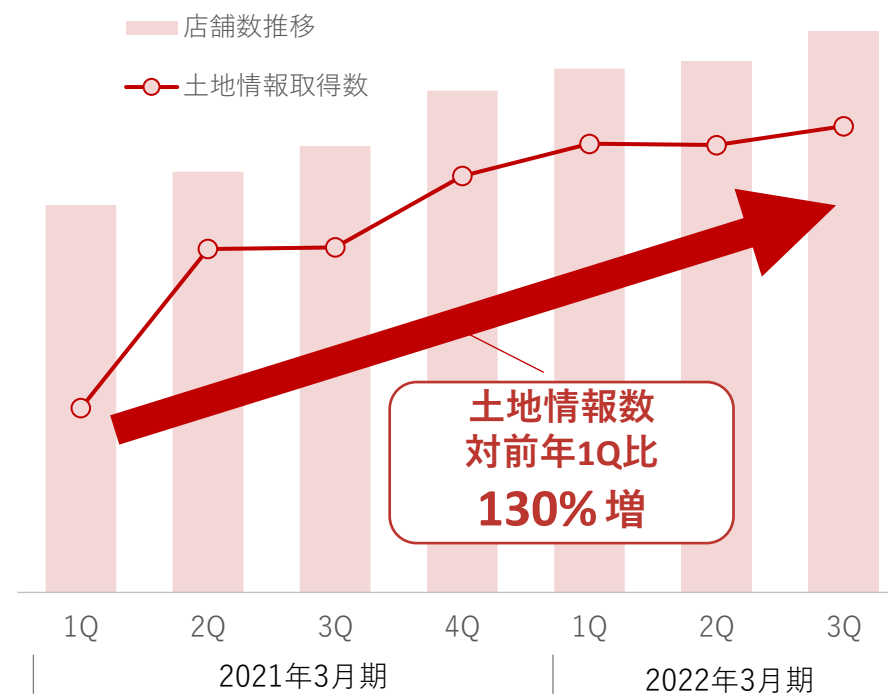
事業エリアの拡大による土地情報数の増加

当社グループの店舗数は過去5年間で年平均で約27%で増加。事業エリアの拡大により、土地取得情報数も大幅に増加

店舗数推移

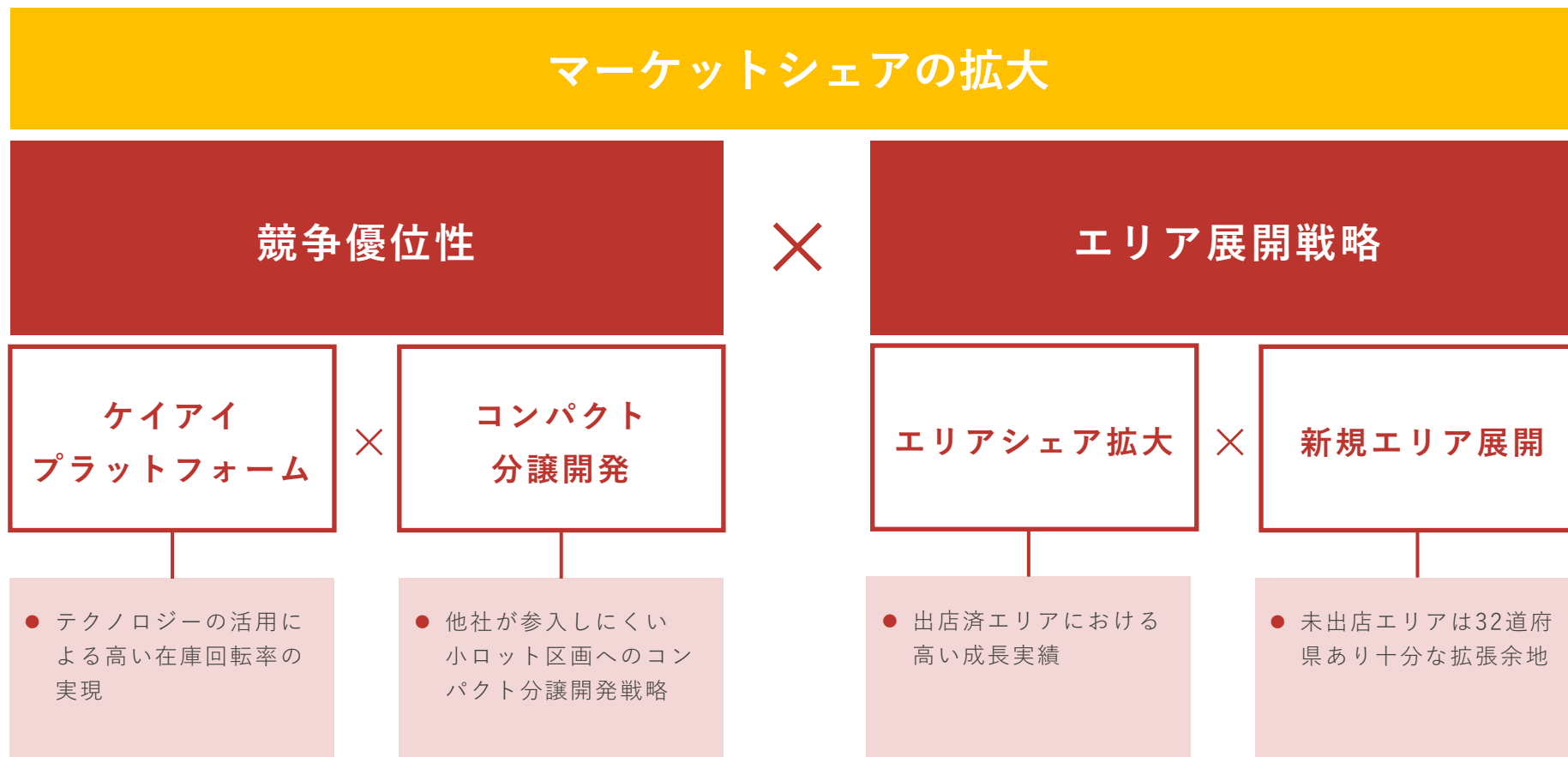


自社店舗数・土地情報数 推移



競争優位 × エリア戦略によるマーケットシェアの拡大

確立された競争優位性とエリア展開戦略により、さらなるマーケットシェア拡大を目指す



3. 配当と株主優待

配当と株主優待

配当（2018年3月期より中間配当を実施）

	2020年3月期実績 (連結)	2021年3月期 実績 (連結)	2022年3月期 修正予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	252.60	536.69	993.31
1株当たり配当金（円）	76.00	139.00	245.00
うち1株当たり中間配当金（円）	42.00	44.00	115.00
配当性向（%）	30.1%	25.9%	24.7%

株主優待

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）

4. ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ推進室を設立

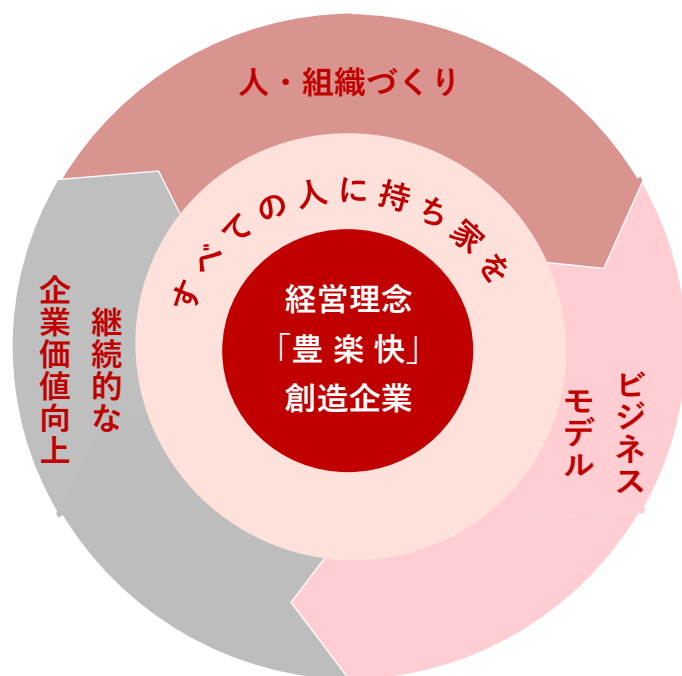
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めていきます。その一環として、「サステナビリティ推進室」を新たに設置し、社内のガバナンス向上、国内外の社会的な課題の解決や、環境への対応、人権に関する課題や、コンプライアンスの維持・改善に取り組んでいきます。



サステナビリティ推進方針、及び重要課題を制定

サステナビリティ推進の基本的な方針を制定しました。経営理念・ミッションを中心として、人・組織作り、ビジネスモデル、継続的な企業価値向上という価値創造サイクルを回しながら、持続的な発展を目指します。

KEIAIのDNA



マテリアリティ（重要課題）の設定

配慮する項目



当社の取り組み

- 環境保全
- 豊・楽・快なくらしを実現する商品
- 人財制度・働き方
- ダイバーシティ&インクルージョン
- 品質管理・顧客満足
- サプライチェーン&パートナーシップ
- 社会貢献
- コンプライアンス・人権尊重

サステナビリティ推進マテリアリティ①

E 環境 Environment



環境保全

- 日本木造分譲住宅協会の立上げに参画。国産材を活用し、国内の森林、自然環境を保全
- 平屋商品IKIで初期費用なしで太陽光発電システムを搭載するプラン開始。脱炭素・自然エネルギー活用を促進
- 国産材を100%使用した太陽光発電システム付きの分譲住宅を提供

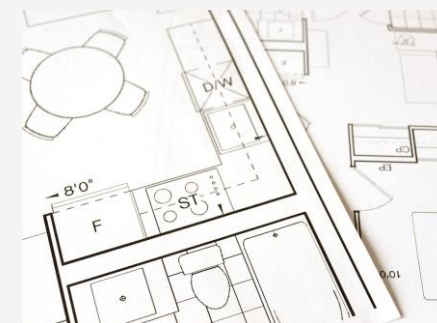


S 社会 Society



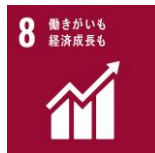
豊・楽・快なくらしを実現する商品

- 「すべての人に持ち家を」をミッションに、郊外エリアで一次住宅取得層に向け戸建て住宅を提供
- テクノロジーの積極的な採用で、高品質だけど低価格を実現。1-2棟の小ロット区画開発に強く、空き家対策にも対応。2021年10月経済産業省「DX認定事業者」認定



サステナビリティ推進マテリアリティ②

S 社会 Society

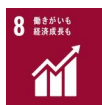


人財制度・働き方

- 行動規範となるクレドカードの配布。理念表彰など組織を活性化させる制度
- 階層別の研修や、報奨制度などにより、人材成長を支援
- 産休育休、時差時短勤務など、柔軟な働き方を可能に



S 社会 Society



ダイバーシティ・インクルージョン

- 多様な人材が活躍できるダイバーシティマネジメント実施。女性活躍推進、働き方改革、働きがいの創造を3つの柱に
- グループ会社による、ホワイト企業アワード受賞や、えるぼし認定3つ星の取得等、ダイバーシティマネジメントを促進



新・ダイバーシティ
経営企業100選など
各賞に認定

サステナビリティ推進マテリアリティ③

S 社会 Society



品質管理・顧客満足

- 用地の取得から企画、施工、販売に加え、アフターサービス、リフォームも含んだ社内責任一貫体制を構築
- 安心・安全でおトクな商品を施工するために行政指定の検査とは別に、弊社独自の検査体制を整備



S 社会 Society



サプライチェーン&パートナーシップ

- サプライチェーンの上流から下流まで積極的に関わることにより、コスト、品質、量、納品時期など厳格に管理
- パートナーとの長期的な関係構築。短期的な自社利益の追求に走ることなく、双方にとっての利益実現を目指す。



サステナビリティ推進マテリアリティ④

S 社会 Society



社会貢献

- 障がい者雇用を通じたパラアスリート支援
- 地域でのスポーツイベント、教育活動への積極的な参加



ケイアイチャレンジドアスリートチーム

G ガバナンス Governance



コンプライアンス・人権尊重

- コンプライアンス基本方針を制定。階層別研修、ケイアイアカデミー、内定者研修等でのコンプライアンス遵守の意識づけ
- コンプライアンス基本方針、企業行動基準において人権尊重を明示



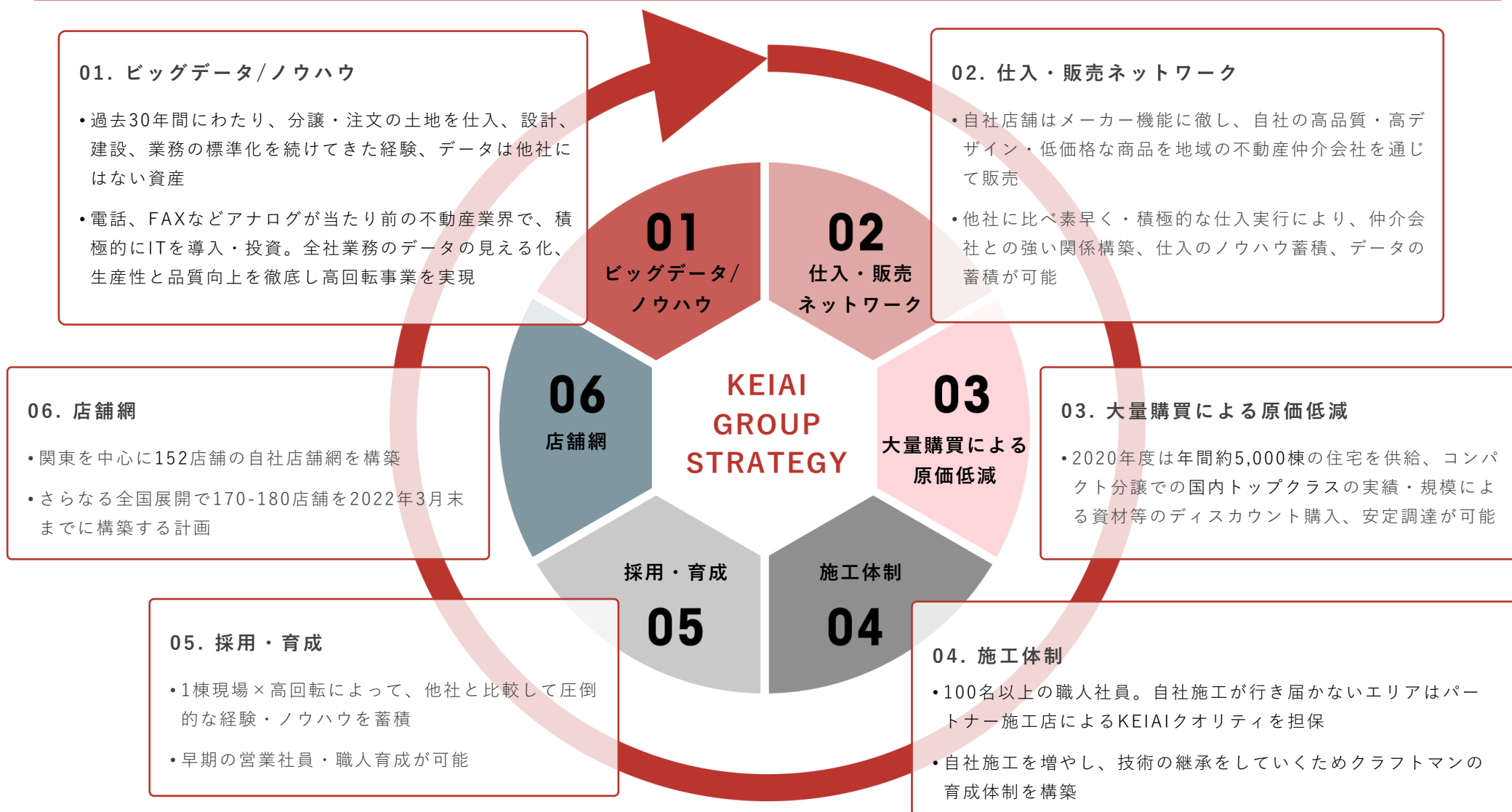
5. Appendix

KEIAIのセミオーダー新築住宅のメリット

分譲住宅と注文住宅のそれぞれのメリットを取り入れた、戸建住宅の「第四の選択肢」を提供

特徴 / 物件タイプ	分譲住宅	注文住宅	リフォーム住宅	セミオーダー新築住宅
価格	低～中価格	高価格	低価格 (住宅の一部リフォーム)	低価格
仕入	一般的に7棟以上	1棟単位	既存住宅	1棟単位から可能
デザイン	均一なデザイン	家全体のフルオーダー	家の一部のアレンジのみ	1棟ごとに家全体のセミオーダーによるデザイン性の高さ
耐震性	新耐震対応	新耐震対応	旧耐震を含む	新耐震対応
入居までの時間	短	長	短	短
資産性	低～中 (郊外立地、均一デザイン)	低～高 (オーナーの好みに影響)	低～中 (躯体自体は古いまま)	高 (KEIAIの独自データベースによる好立地、高いデザイン性)
サステナビリティ	高 (部材・設備は最新、標準部材を使うため修繕も容易)	低～中 (オーダーメイドのため維持・修繕費用が高むことも)	低～中 (再度のリフォームや場合によっては建替えが必要なケースも)	高 (部材・設備は最新、標準部材を使うため修繕も容易)

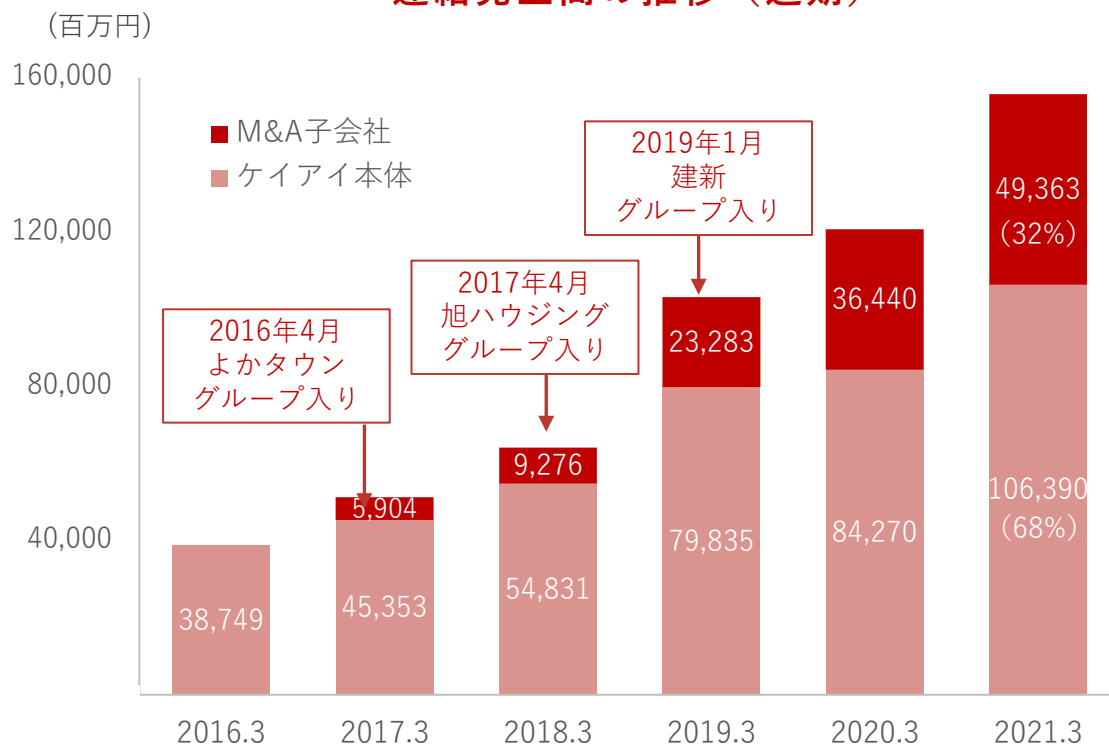
KEIAIのグループ成長：KEIAIグループストラテジー



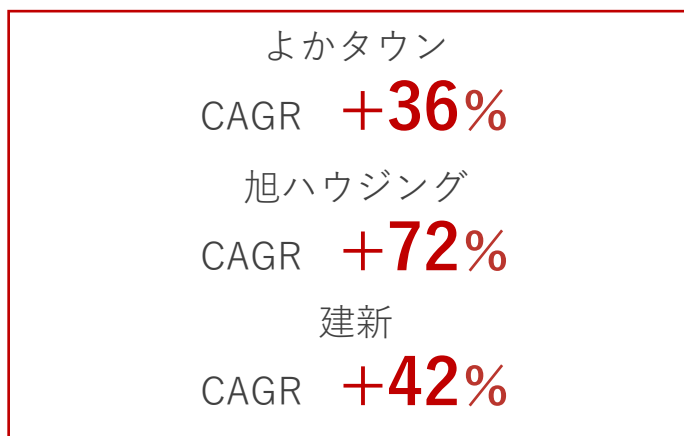
連結業績に占めるM&A子会社売上グループ推移と各社成長率

M&Aによってケイアイグループ入りした子会社はグループ化後、本体以上の高い成長によってグループ連結売上の拡大に貢献

連結売上高の推移（通期）*1



M&Aによる外部成長（売上高成長率）*2



本体による内部成長（売上高成長率）*3



*1: 2016.3は単体業績

*2: 各社グループ入り化してから2021.3までのCAGR(年平均売上高成長率)。

よかタウンは2017.3-2021.3のCAGR、旭ハウジングは2018.3-2021.3のCAGR、建新は2020.3-2021.3のCAGR。

*3: 2017.3~2021.3までのCAGR

財務戦略、資金調達

分譲住宅事業のさらなる成長に向けた成長資金の確保及び財務基盤の強化を継続実行

コンパクト分譲／高回転経営による**在庫圧縮とリスクコントロール**

成長性と信用力に基づいた**機動的かつ多様な資金調達**

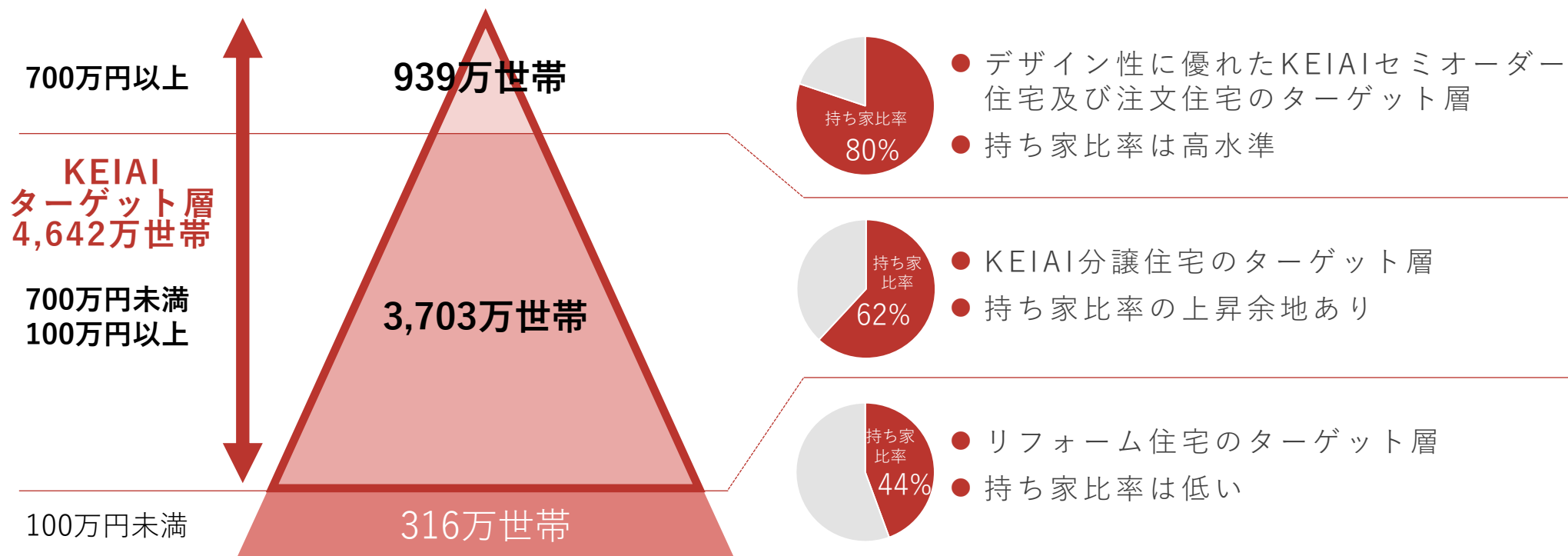
- 当座貸越契約（70億円の当座貸越契約を締結 /2021年10月）
- コミットメントライン契約
- 大型シンジケートローン（総額350億円 /2021年6月）
- 社債の発行（総額30億円/2020年10月、総額20億円/2021年12月）
- 公募増資（総額79億円の公募増資及び第三者割当増資を実施 /2021年9月）

分譲事業の成長資金の確保・投資、さらなる成長へ

当社の対象市場

KEIAIは、テクノロジーを活用した高品質かつ低価格なデザイン住宅を供給することにより、今まで持ち家を持てなかった層から富裕層までの幅広いマス市場を創造

年収別の世帯数と持ち家比率



出所) 「総務省 住宅・土地統計調査 (2018年)」データを基に作成

当社の主要顧客ターゲット

エリア



- 地方都市
- 政令指定都市
- 準政令指定都市（人口10万人～100万人）

物件タイプ



- セミオーダー新築戸建
- 1棟からのコンパクトな街づくり
- 2,500～3,000万円

買主



- 実需
- 30歳代～40歳代
- 200万円～600万円台

ローン

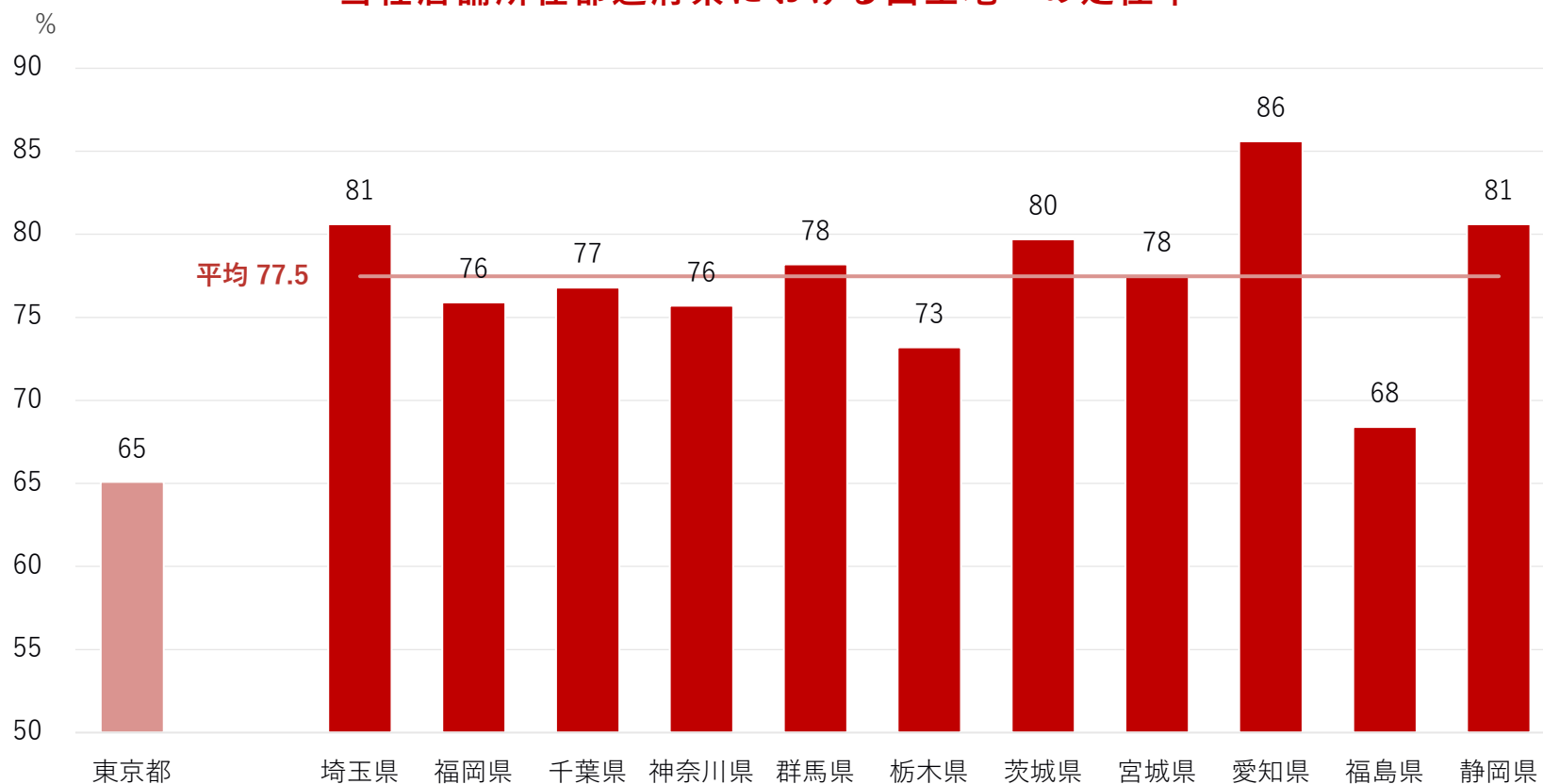


- 住宅ローン
- 全国の都市銀行、地方銀行
- 買主のフロー収入

既進出エリアのポテンシャル

東京都と比較し東京都以外のエリアは定住率が高く、住宅購入のポテンシャルは相対的に高い。

当社店舗所在都道府県における出生地への定住率*1

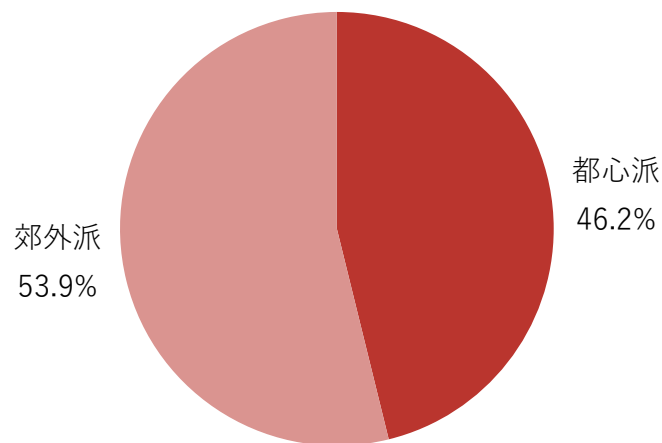


*1:出生地と現住地が一致する割合
出所) 「国立社会保障・人口問題研究所 2016年人口移動調査」データを基に作成

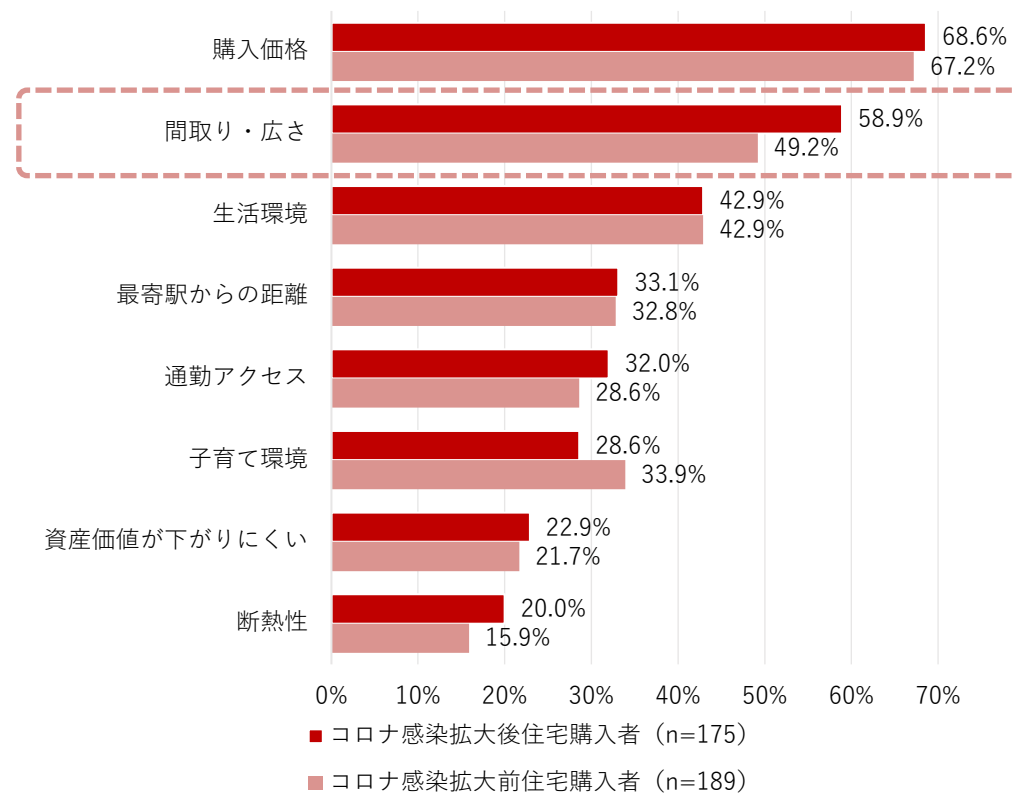
Post/Withコロナ時代の戸建て郊外住宅需要の高まり

新型コロナウイルスによる住宅に対する考え方は変化しており、郊外であることや広さが選好されている状況

住宅検討場所（住宅購入意向者） (n=529)



購入時期別住宅購入優先事項（複数回答）

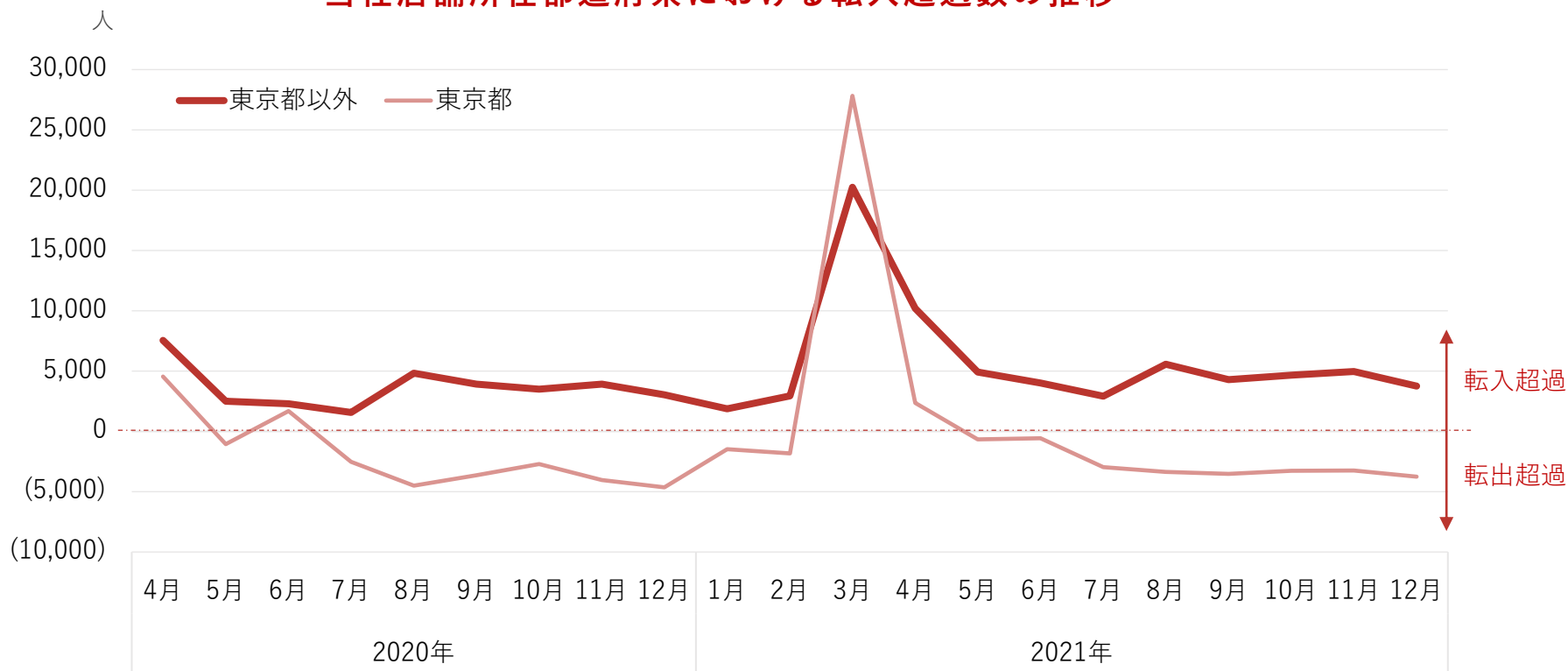


出所) カーディフ生命「第2回 生活価値観・住まいに関する意識調査」(調査実施: 2020年10月16日~20日)

Post/Withコロナ時代の戸建て郊外住宅需要の高まり（続き）

季節性による増加はあるものの、コロナ禍では東京都の人口は流出傾向
一方で、東京都以外のKEIAI展開エリア*1は人口流入が継続しており市場ポテンシャルは拡大

当社店舗所在都道府県における転入超過数の推移*2



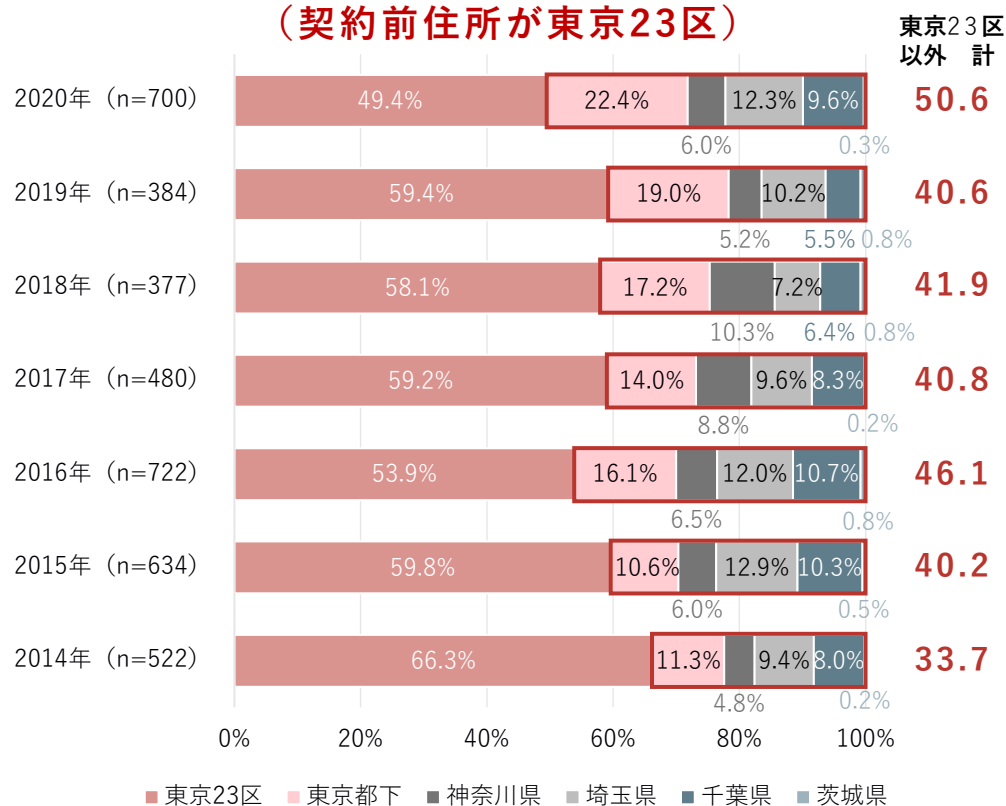
*1:当社が店舗を保有する都道府県

*2:21.3月期末における当社店舗が所在する都道府県で、東京都以外は、埼玉県、福岡県、千葉県、神奈川県、群馬県、栃木県、茨城県、宮城県、愛知県、福島県、静岡県の合計
出所)「総務省統計局 住民基本台帳移動報告」データを基に作成

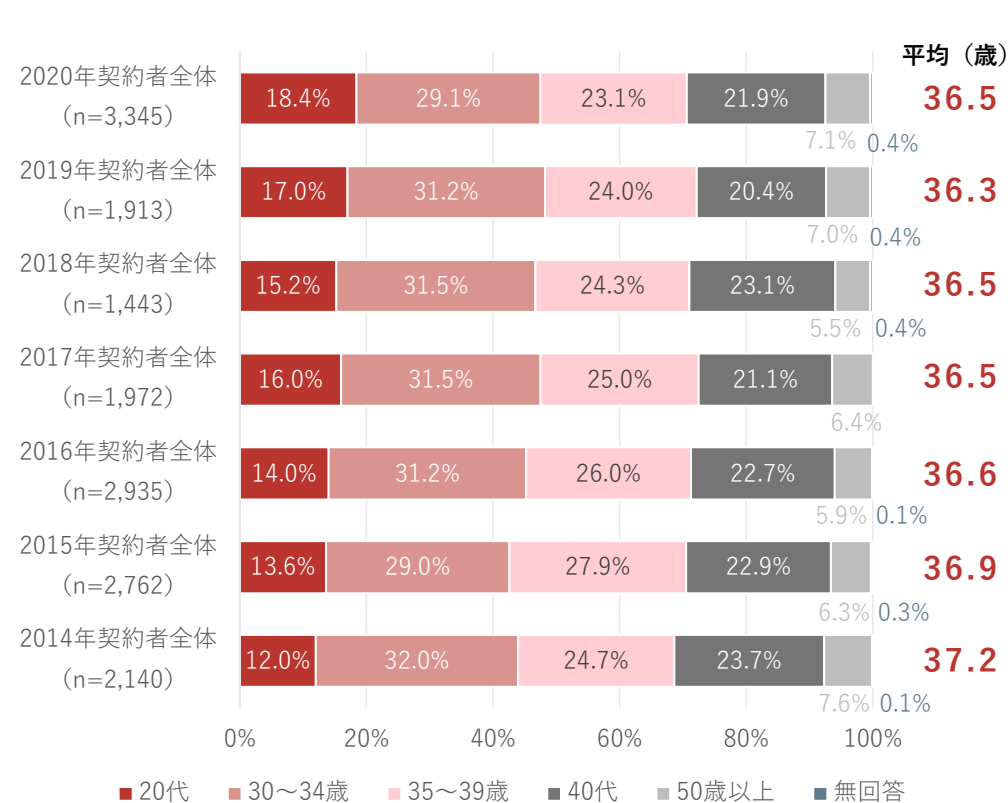
Post/Withコロナ時代の戸建て郊外住宅需要の高まり（続き）

新築分譲戸建て購入は足許東京23区から23区外へ流出しており郊外住宅需要は高まっている。
また、契約者の平均年齢は低下傾向にあり、低価格な分譲戸建て住宅が選好されていく可能性

**前住所別購入物件所在地の推移
(契約前住所が東京23区)**



契約時世帯主年齢（全体／実数回答）

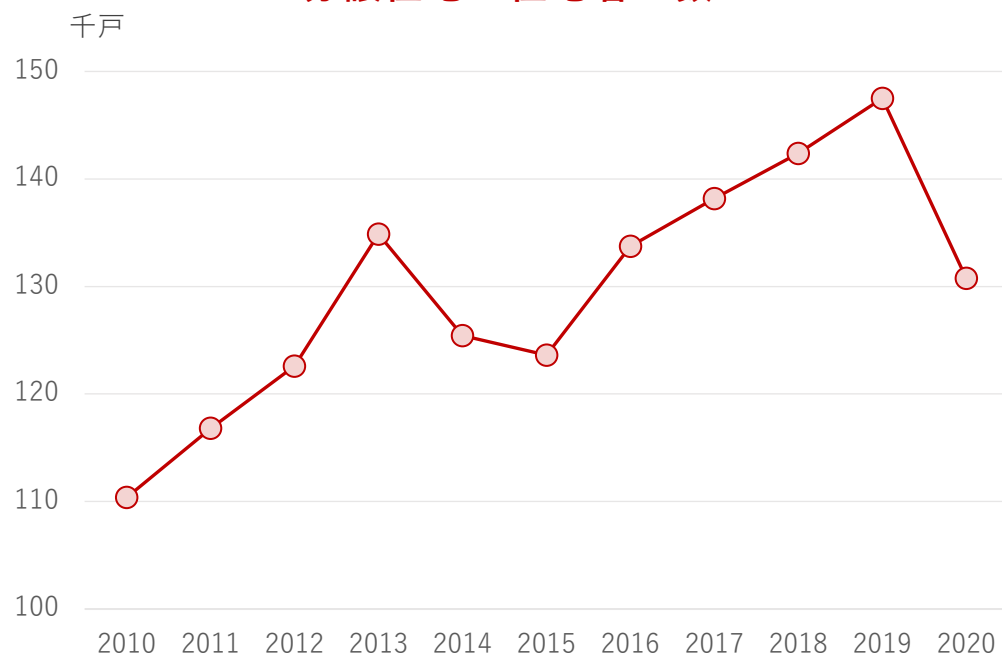


出所) 「2020年首都圏 新築分譲一戸建て契約者動向調査」リクルート調べ

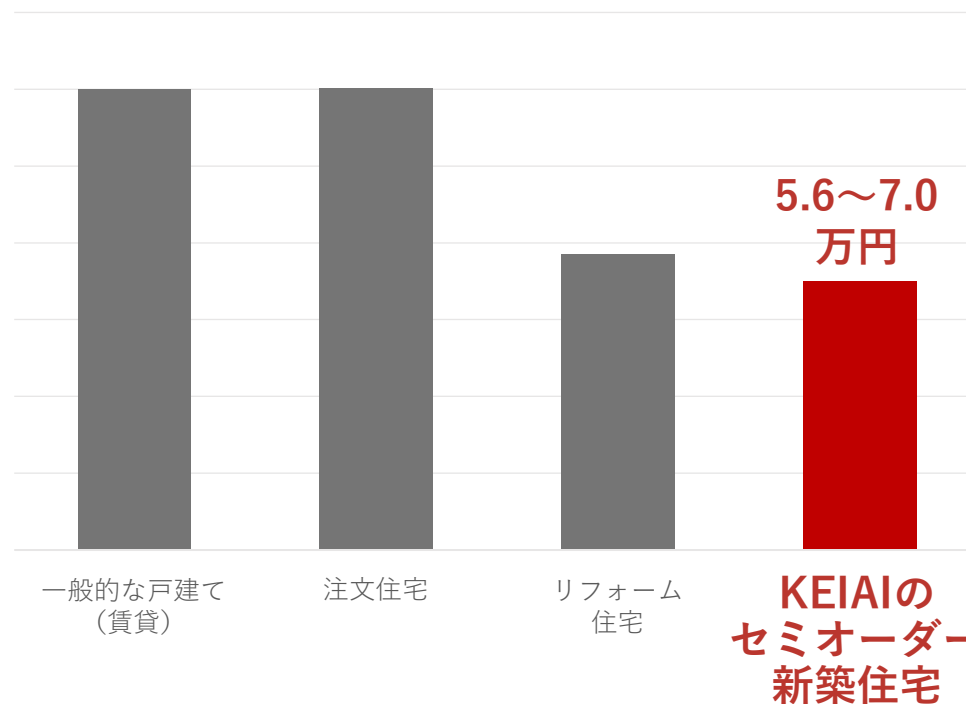
戸建住宅の着工数と価格比較

コロナ禍での一時的な落ち込みはあるが、分譲住宅の着工数は増加傾向にあり、市場規模は拡大傾向。KEIAIは、賃貸以下の金額で、デザインされたセミオーダーの新築戸建住宅を提供

分譲住宅の住宅着工数



月額コスト負担イメージ*1



出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

*1: 一般的な戸建て (賃貸) は、当社主要エリアである高崎市における平均的な3LDK戸建賃貸の家賃

注文住宅は、フラット35利用者における土地付注文住宅の全国平均取得費用を参照し、購入価格を全額ローンにて支払うことを前提として月額ローン負担金額を算出 (金利1%、期間35年)

リフォーム住宅は、同市における平均的な売買金額を参考とし、購入価格を全額ローンにて支払うことを前提として月額ローン負担金額を算出 (金利1%、期間15年)

KEIAIのセミオーダー新築住宅は、同市における平均的な4-5LDKの当社分譲戸建ての購入価格を全額ローンにて支払うことを前提として月額ローン負担金額を算出 (金利1%、期間35年)。

固定資産税等の諸費用は含まない。

テクノロジー活用による業務生産性の向上

RPA・AI-OCR活用により、本格運用開始から14,000時間を超える工数を削減

- 当初は建築の工程管理に関わるものから導入
- 契約業務、財務経理関連業務などの事務作業にも適用範囲を広げ案件数を順次拡大中

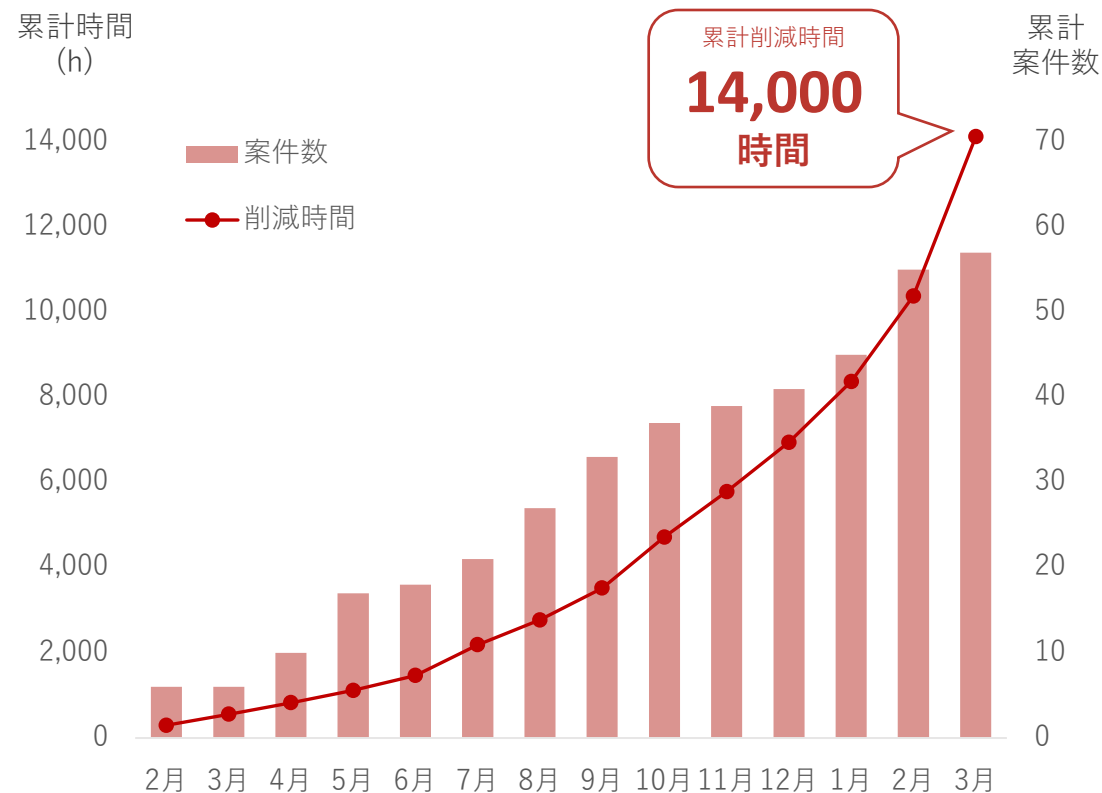
ロボット従業員（RPA）化を進める事務作業（一例）



ロボット従業員（RPA）の生産性

人件費 **1/3** に圧縮 作業効率 **3倍** 改善

RPA・AI-OCR案件数と削減時間推移（累計）

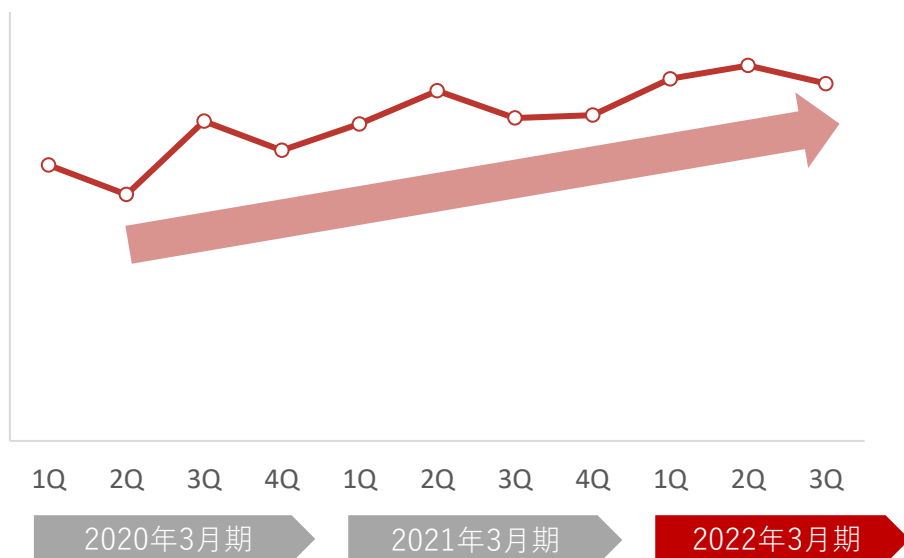


建築現場におけるKEIAIプラットフォーム導入

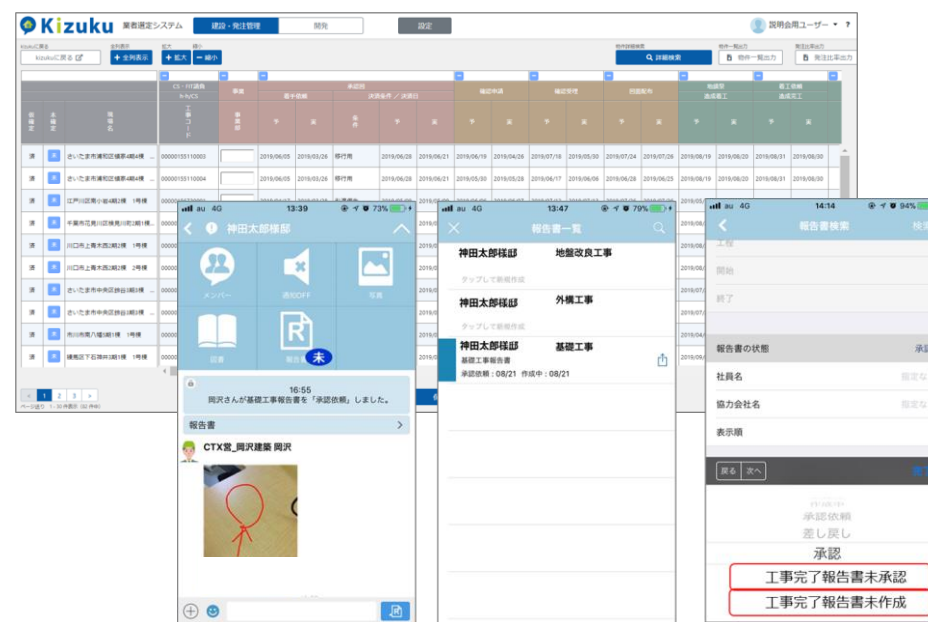
建築現場の生産性向上アプリKizuku PRO運用拡大

- 建築現場支援アプリを当社用にカスタマイズした「Kizuku PRO」の運用を2020年10月に開始し、建築生産性を30%向上させることに成功。さらに当社グループ出店エリア全域の建築生産性の向上を図るため、2021年8月から一部グループ会社での運用も開始

生産効率推移*1



Kizuku Pro使用画面イメージ



*1) Kizuku PROが安定導入された生産部門における現場監督一人当たり管理棟数の推移

経済産業省による「DX認定業者」の認定を取得

「KEIAI プラットフォーム」を軸とするDX戦略が評価され、経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定

ITを駆使した生産性向上と新サービスでお客様の
豊・楽・快（ゆ・た・か）なくらしの創造を目指す



経済産業省のDX認定制度は、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）に関する取り組みを促すために定められた「デジタルガバナンス・コード」にのっとり、経営ビジョンやビジネスモデルの策定、体制の構築、情報発信などで優良な取り組みを行う事業者を認定する制度です。

当社の年平均30%を超える高成長を支える「KEIAI プラットフォーム」を軸とするDX戦略が評価され、2021年10月に認定に至りました。当社は、不動産業界のあらゆる課題解決と共に、お客様のさらなる「豊・楽・快（ゆ・た・か）」なくらしの創造をめざすため、ITを駆使した、生産性向上と新たなサービスを生み出す取り組みを進めています。

都市型分譲住宅で「2021年度グッドデザイン賞」を初受賞

家で過ごす時間を豊かにし、ヒトとマチをつなげる「離れ」が高評価

■ 受賞商品：縁廊の間 “縁廊と離れ”が暮らしに交感を創出 都市型分譲住宅の新たなスタイル

■ カテゴリー：商品化・工業化住宅

■ 物件概要：所在地：東京都 / 敷地

面積：(1号棟) 建築面積：62.20

m² 延床面積：100.78m² (2号棟)

建築面積：53.41m² 延床面積：

97.09m²



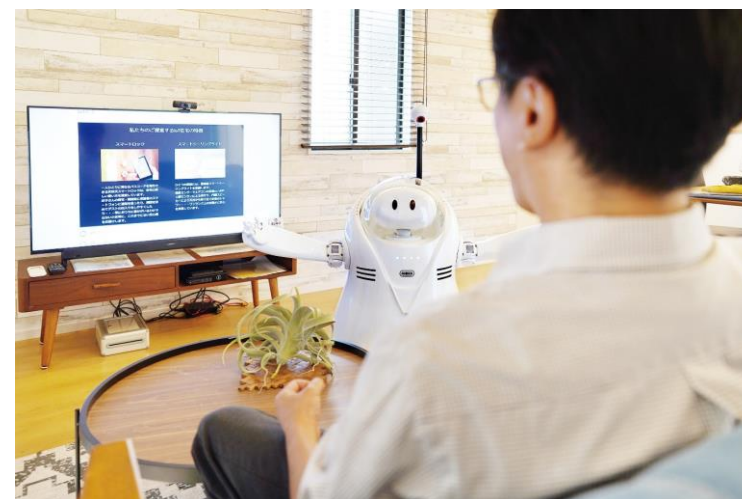
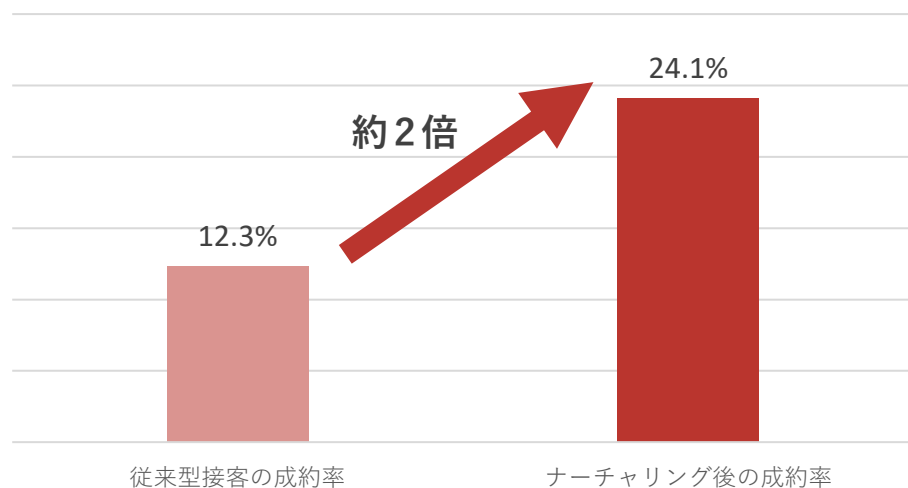
URL : <https://kigroup.co.jp/company/award/gdaward2021/>

コロナ禍における安心・安全やプライベートな内覧体験が好評

子会社「Casa robotics」によるリモート接客（※1）に特化したロボット部が5か月間でモデルハウスでの接客回数300回を達成、成約は約2倍（※2）に増加

2021年6月にリモート接客とナーチャリングを専門とするロボット部を設立。ナーチャリングと、その後の店舗営業担当者とお客様による本格的な商談とを分業し、注文住宅営業の効率化を促進。

従来型接客とロボット部ナーチャリングの成約比較



※1) リモート接客…ご予約から内覧まで全てをオンラインで対応を行う非対面型の接客システム。
平屋展示場12ヵ所を無人化、非接触型へ！ひら家専門「IKI（イキ）」、遠隔接客RURA導入で非接触営業を促進（2021.03.01）https://ki-group.co.jp/keiai_magazine/2021/03/01/iki-timeleap/

※2) 成約率について…初回来場時に営業担当者が展示場で対面で接客を行う従来型の接客の成約率との比較
リモート接客に特化したCasa roboticsロボット部 5か月間でモデルハウスでの接客回数300回を達成（2021.12.22）https://ki-group.co.jp/keiai_magazine/2021/12/22/robot300/

マイホームと収益物件の所有が同時に叶う「戸建て大家さん®」

住宅購入・賃貸投資・老後の資産形成を可能にする賃貸住宅付き分譲住宅「戸建て大家さん®」

■ 「戸建て大家さん®」とは

戸建分譲によるマイホーム（住む）+賃貸（貸す）を可能とした、首都圏エリアに特化した賃貸住宅付き戸建分譲住宅。AI（人工知能）を活用した当社独自の用地仕入システムを活かし、販売エリアを厳選。その上で、コンパクトなセミオーダー型分譲住宅を得意とする当社として、敷地の広さに合わせた最適なプランでありつつ付加価値の高い商品として開発。

「戸建て大家さん®」専用サイト：<https://www.kodate-ooyasan.jp/>



■ 5つの特徴

- ① 戸建ビルダーだから出来る好立地な土地の提案
- ② 住宅・小規模店舗など様々な形態として利用可能性な商品
- ③ 住宅ローンが組めるので安い金利で購入可能
- ④ ライフスタイルに合わせた多様な活用方法
- ⑤ 老後の資産形成にも



”Next次世代施設園芸農業“クラウド開発管理委託業務を連続受注

子会社の「プロンプト・K」が高知県が10か年計画で推進する「IoPが導くNext次世代型施設園芸（※1）農業への進化プロジェクト」に関しIoPクラウドの開発管理業務を2年連続受注（※2）。

■ ”Next次世代施設園芸農業“とは

令和2年に高知県にて世界初となる本格的な施設園芸農業を目指し産学官連携で立ち上げたプロジェクト。

当プロジェクトでは地方創生推進交付金等を活用して整備を推進。データ駆動型の農業で「楽しく、楽に、儲かる」農業の実現を目指すプロジェクト。

参考サイト：<https://kochi-iop.jp/>



※1）施設園芸…ビニールハウスなどの施設及び環境制御設備を利用して野菜、花卉、果樹などを栽培する園芸

※2）プロンプト・K株式会社が、高知県の産学官連携プロジェクトであるIoPクラウド開発管理委託業務を2年連続受注（2021.08.23）

https://ki-group.co.jp/keiai_magazine/2021/08/23/promptk-kouchiken/

将来見通しに関する注意事項

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17F

経営企画・海外事業推進室 IR課 TEL: 03-6268-0520 / URL: www.ki-group.co.jp