

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2023 1Q FINANCIAL RESULTS

2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

ケイアイスター不動産株式会社



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

2023年3月期 第1四半期ハイライト

- 1Qの連結売上高は 500.3億円と前年比15.7%の増加となり、四半期ベースでは過去最高を更新。連結経常利益は前年比5.7%減の48.8億円。前年比で増収減益となったものの、一昨年（21年3月期）の同期間から、売上高は77.9%増加、経常利益は426.6%増加と、一過性のコロナ特需を越え順調に事業規模の拡大を継続
- 昨年度のコロナ特需は収束し、通常の成長ペースに回帰。引き続き、当社の強みである「KEIAIプラットフォーム」とコンパクト分譲開発によるセミオーダー住宅によって、来期以降の継続成長に向けた積極的な土地仕入れを継続。
- 「KEIAIプラットフォーム」の拡充を継続。住宅購入者向けアプリ「KEIAIプラス」を開発。引き続き、DX体制の強化と店舗拡大に向けた投資を加速し、当社の中長期的な経営目標である市場シェアの向上とグループ売上高の拡大を図る

目次

1. 2023年3月期 第1四半期 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

1. 2023年3月期 第1四半期 決算概要

連結損益計算書（第1四半期会計期間）

売上高は500.3億円（前年比15.7%増収）と四半期会計期間としては過去最高を達成。経常利益は48.8億円（同、5.7%減益）、純利益は31.9億円（同、3.0%減益）となった

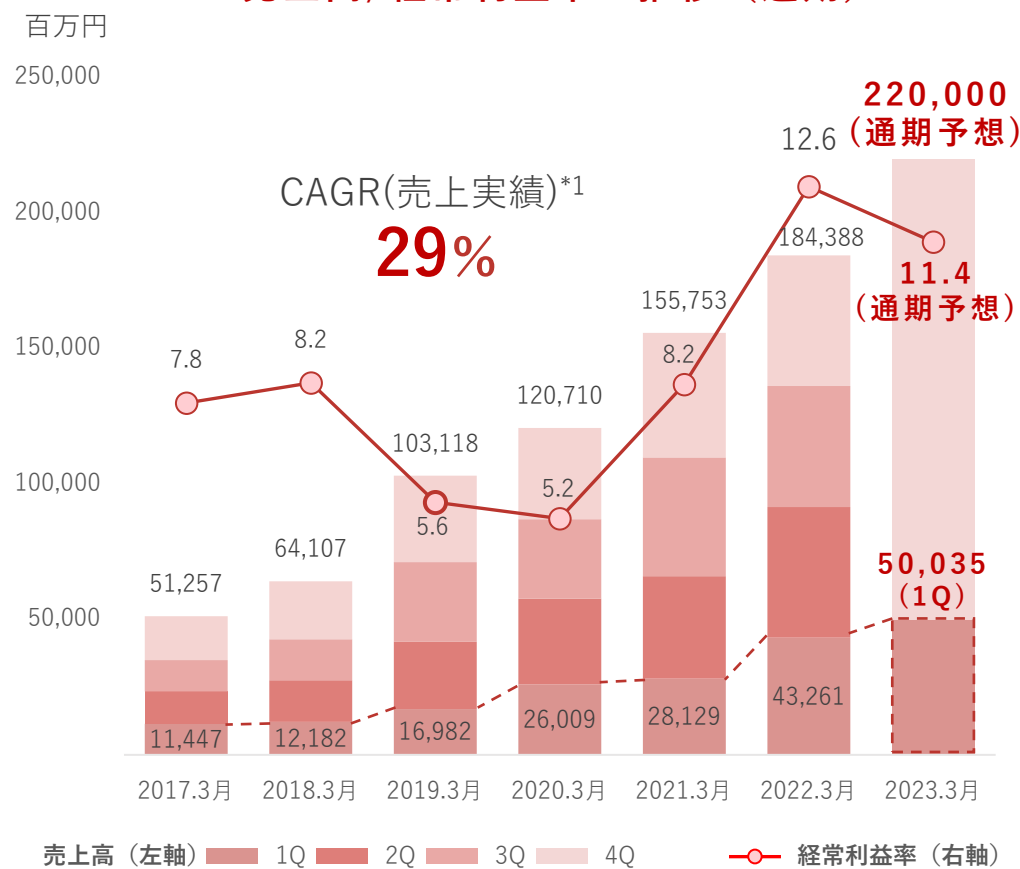
（金額単位：百万円）

	2022年3月期 1Q（4-6月）		2023年3月期 1Q（4-6月）		前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	43,261	100.0%	50,035	100.0%	15.7%
売上総利益	9,471	21.9%	9,252	18.5%	△2.3%
販売費及び一般管理費	4,196	9.7%	4,179	8.4%	△0.4%
営業利益	5,274	12.2%	5,073	10.1%	△3.8%
経常利益	5,179	12.0%	4,883	9.8%	△5.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,289	7.6%	3,191	6.4%	△3.0%

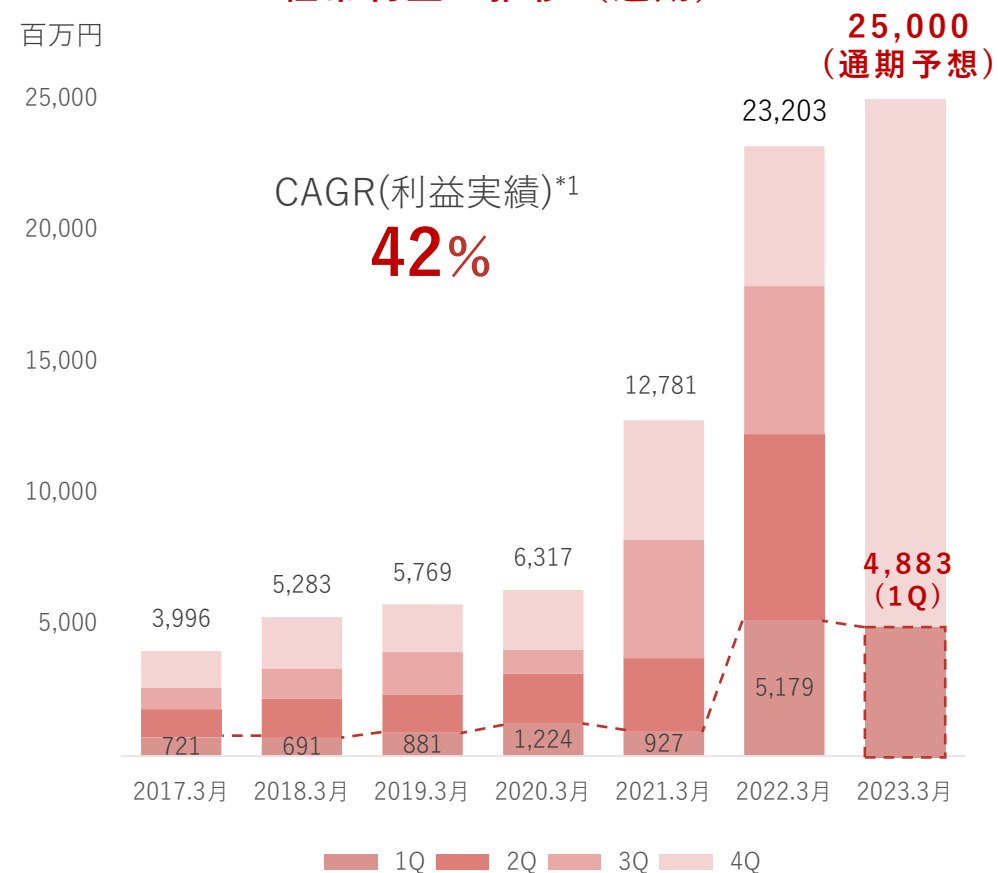
通期業績推移（連結）

昨年度のコロナ特需による影響は収束し、通常ペースでの成長軌道に回帰

売上高/経常利益率の推移（通期）



経常利益の推移（通期）

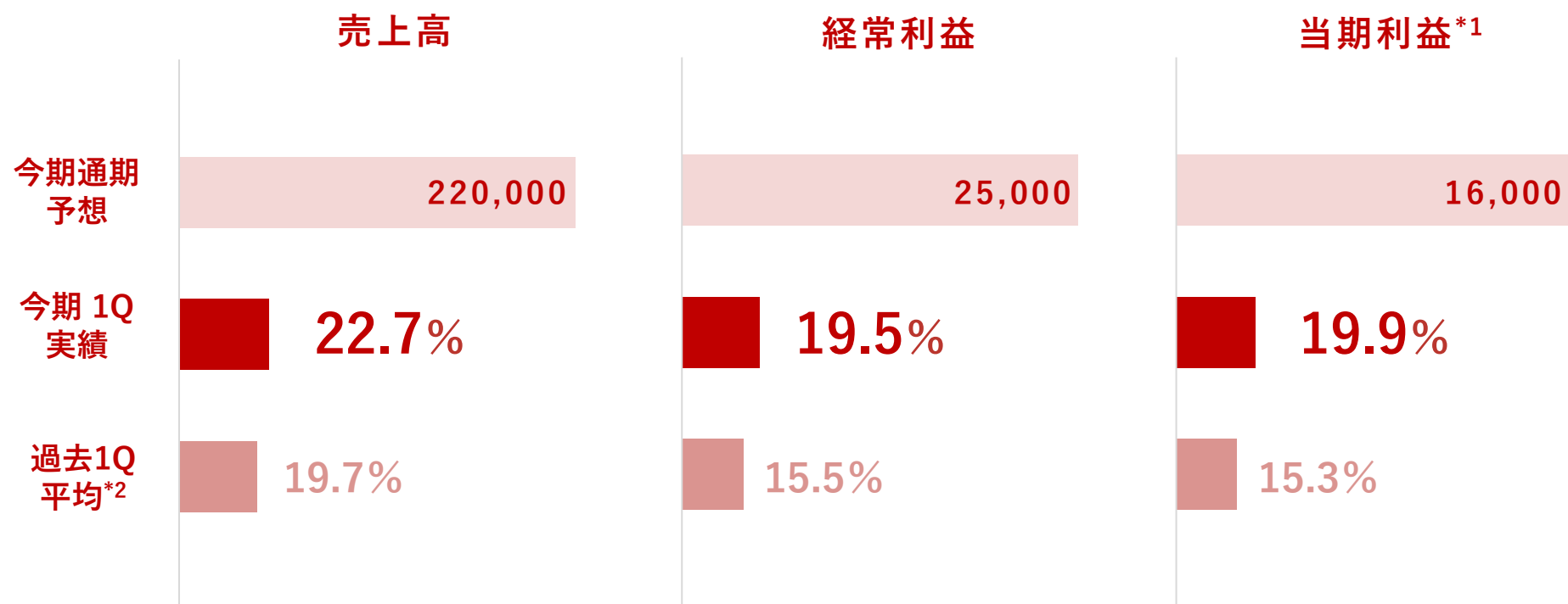


*1: 2017.3月通期から2022年3月通期までの売上高/経常利益の年平均成長率

対通期業績予想（連結）進捗率

1Qは売上高、経常利益、当期純利益の全てにおいて、過去平均を上回る進捗で順調に推移

百万円



*1:親会社株主に帰属する四半期純利益/当期純利益

*2:2018年3月期～2022年3月期までの過去5年間の平均進捗率（各通期業績に対する1Q進捗率の実績平均）

セグメント別業績の状況 (1)

グループ全体でコンパクト分譲住宅事業へのシフト加速・強化による成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2022年3月期 1Q	2023年3月期 1Q	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	873	993		成長戦略遂行による 増収、原価増による 減益
	売上高	31,000	34,167	+10.2%	
	営業利益	5,248	4,585	△12.6%	
注文住宅事業	棟数	18	65		「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	385	953	+147.5%	
	営業利益	△15	13	-	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)180 注文18	分譲(土地含む)212 注文18		分譲住宅販売強化に よる増収、原価増に よる減益
	売上高	5,191	5,978	+15.2%	
	営業利益	562	262	△53.3%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 69	分譲(土地含む) 81		分譲住宅販売強化に よる増収増益
	売上高	2,922	3,631	+24.2%	
	営業利益	472	545	+15.5%	

セグメント別業績の状況 (2)

グループ全体でコンパクト分譲事業へのシフト加速・強化による成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2022年3月期 1Q	2023年3月期 1Q	増減率	コメント
建新事業	棟数	分譲(土地含む)55 注文25	分譲(土地含む)73 注文14		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	2,911	4,469	+ 53.5%	
	営業利益	160	215	+ 34.6%	
ケイアイプレスト事業	棟数	分譲(土地含む) 及び注文7	分譲(土地含む) 16		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	116	428	+ 266.8%	
	営業利益	△30	40	-	

連結貸借対照表

資産合計は1,729億円、純資産は496億円

(単位: 百万円)

	2022年3月期 期末	2023年3月期 1Q	前期末比増減額
流動資産	155,686	165,806	10,120
固定資産	7,554	7,102	△451
資産合計	163,240	172,909	9,668
流動負債	91,652	97,901	6,248
固定負債	22,550	25,378	2,828
負債合計	114,202	123,279	9,076
純資産	49,037	49,629	591
負債・純資産合計	163,240	172,909	9,668

2. KEIAIの成長戦略

一気通貫の「リアル×テクノロジー」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」の供給モデルによって、土地の仕入れから販売、アフターサポートまでの一気通貫のテクノロジープラットフォームを構築

● 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」

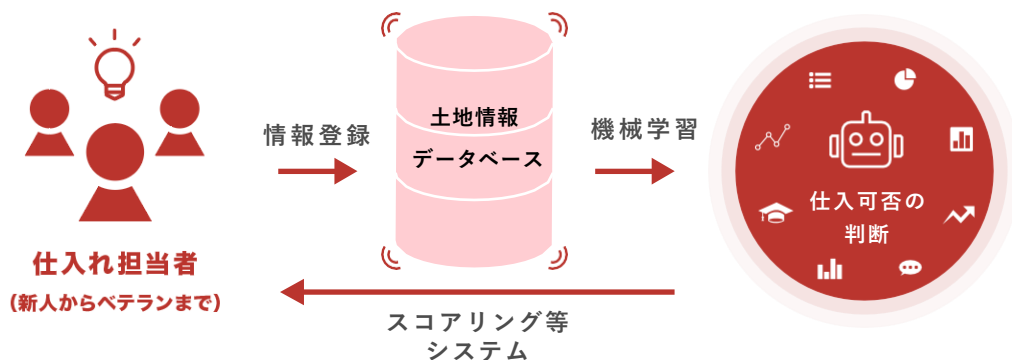
当社独自の仕入プラットフォーム「ミツカルPro」によって用地仕入プロセスの最適化を推進、安定的かつ積極的な分譲用地仕入による事業成長を実現

ミツカルPro

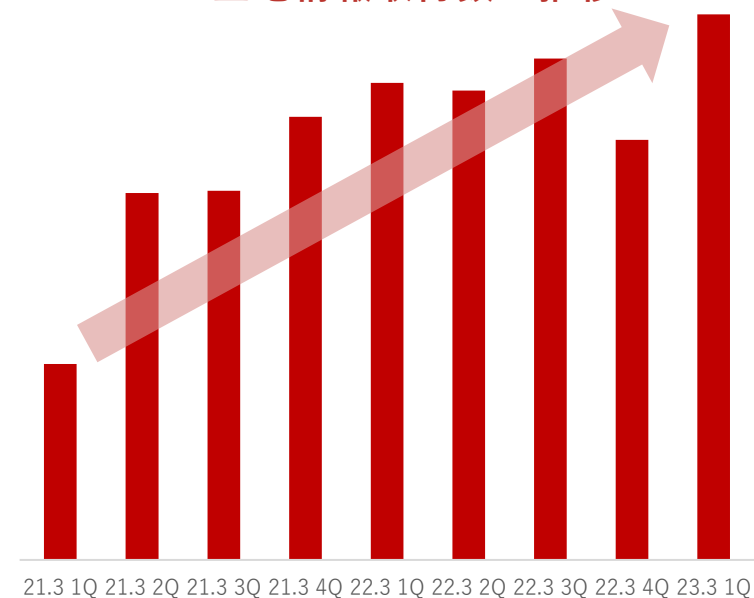
- 仕入営業担当者をAI/システムがサポート
- 過去3万件を超える土地候補案件データと1万件超の実取引データによって精度の高い土地仕入が可能

仕入ネットワーク数 約6,000業者

土地情報取得数*1 約39,000件/Q



土地情報取得数の推移



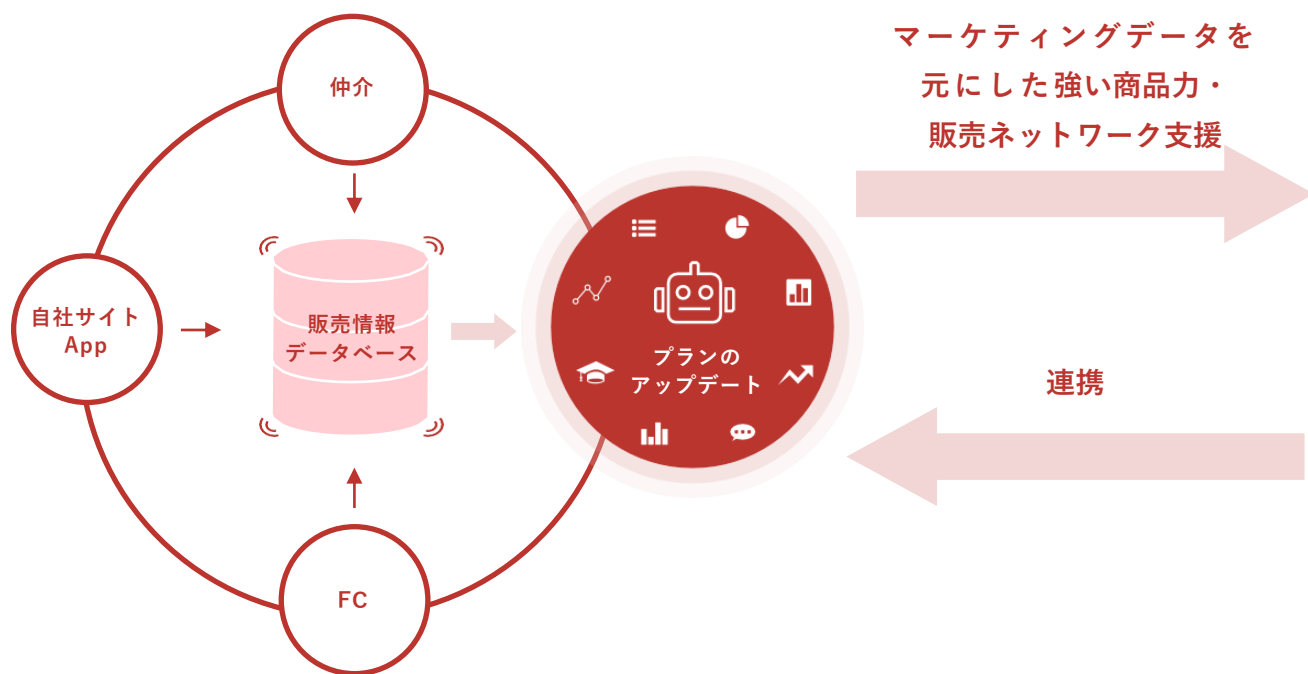
<p>仕入用地スコアリング</p> <p>3万件超</p> <ul style="list-style-type: none"> ●過去3万件を超える土地候補案件データと実取引データ（自社の実販売価格および周辺属性データ）を基にした仕入候補地のスコアリング 	<p>即日応札システム</p> <p>1万件超</p> <ul style="list-style-type: none"> ●過去1万件の実取引データ活用による即日からの応札を可能とする開発見積・事業計画作成システム 	<p>市況ビッグデータ</p> <p>MARKET</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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（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
160 店舗

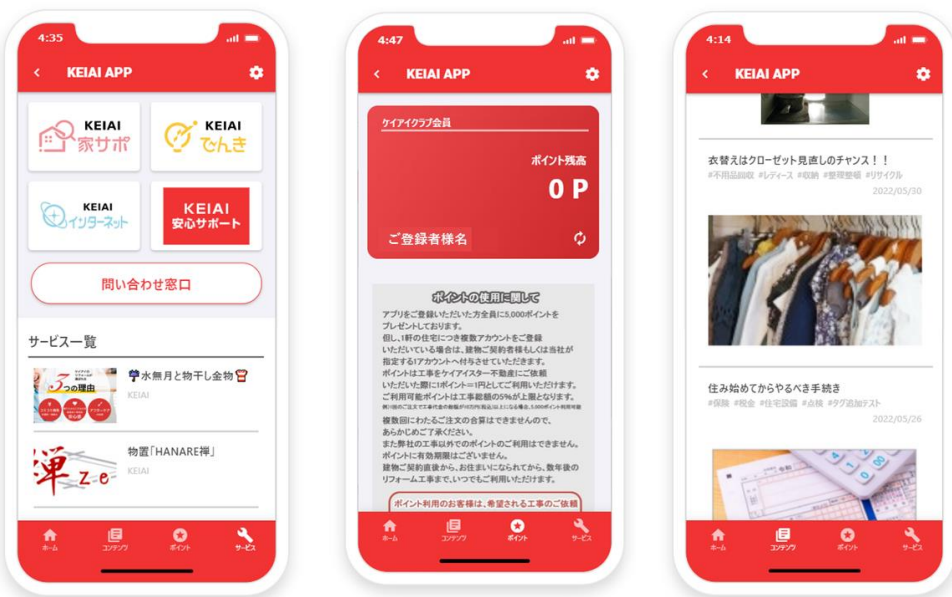
戸建住宅販売数^{*1}
5,481 棟/年

- 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

*1: 2021.3月通期の販売棟数実績

住宅購入者向けアプリ「KEIAIプラス」

住宅購入者の快適な生活をサポートするケイアイOB会員向けアプリ「KEIAIプラス」をリニューアルリリース。アプリの利用データを基盤データベースに反映させることで、カスタマーサービスの向上・新たなサービス展開を目指す



独自データベースに反映
商品開発・新サービスに活用

KEIAI プラス

8月実証実験開始

- **暮らしを豊かにするサービス**
インターネット開通サポート、24時間駆けつけサービス、提携企業によるお得な商品の購入等
- **お得なケイアイポイントの取得・管理**
アプリ内のサービスに利用可能なポイントを付与
- **住まいに役立つ情報配信**
日々のライフハックから住宅ローン控除に関することまで様々なテーマを配信

利用可能サービス例

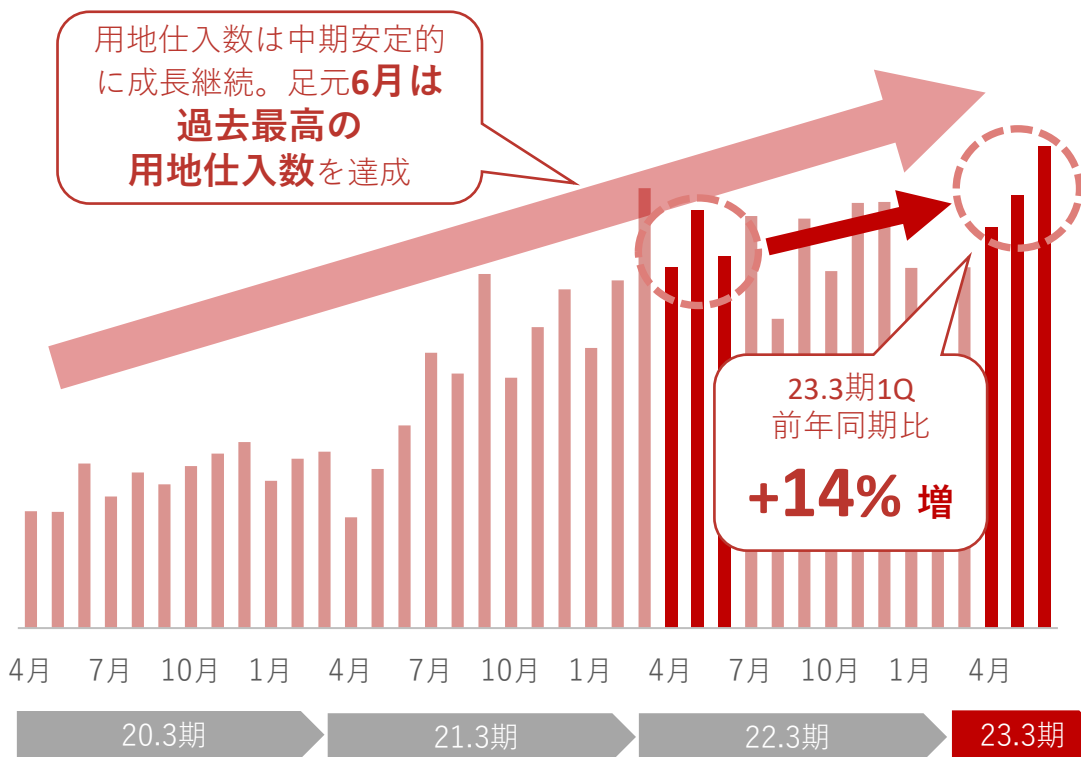


KEIAI のリフォーム

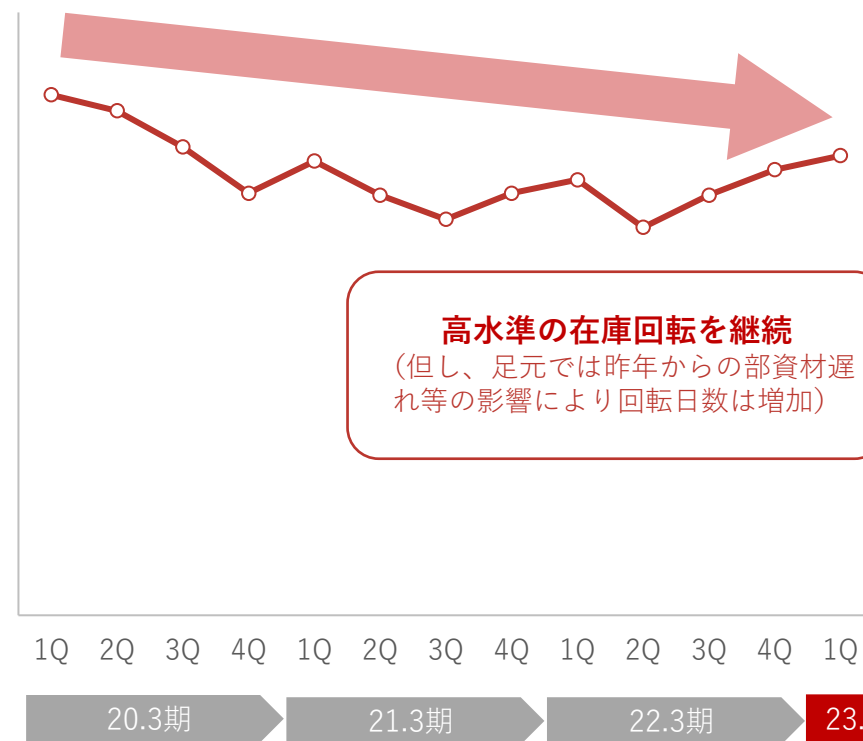
テクノロジーを活用した用地仕入状況と在庫売上回転日数の推移

ミツカルPro活用により引き続き用地仕入は堅調に伸長。6月は過去最高の用地仕入数を達成

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



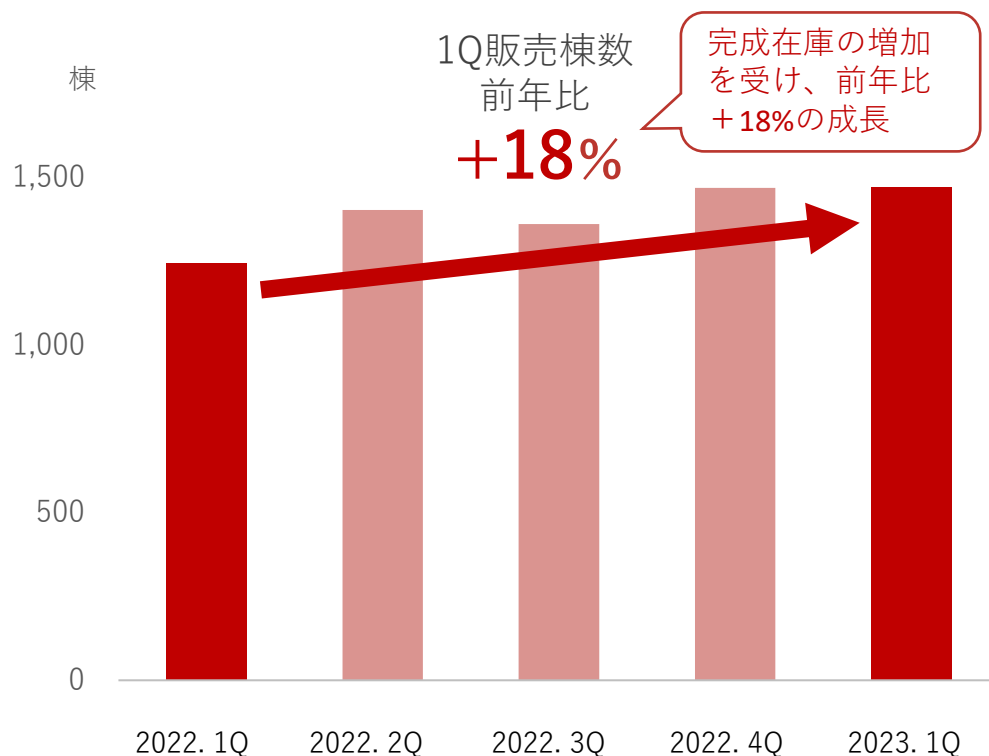
*1: ケイアイグループにおける仕入数実績

*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）

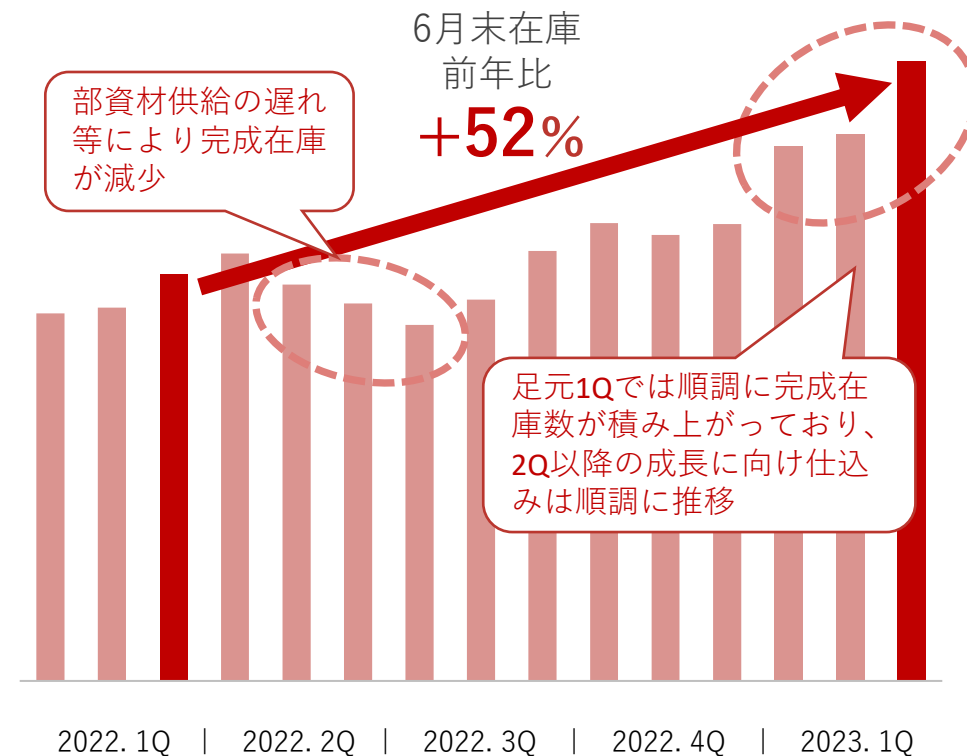
販売棟数と完成在庫数の推移

完成在庫水準は順調に積み上がり、2Q以降の成長に向けた仕込みは順調に推移

販売棟数の推移*1



月末完成在庫数の推移*2



*1: ケイアイグループにおける販売棟数実績

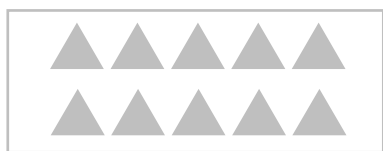
*2: ケイアイグループにおける2021.4月～2022年6月までの月別の完成在庫数実績

コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

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

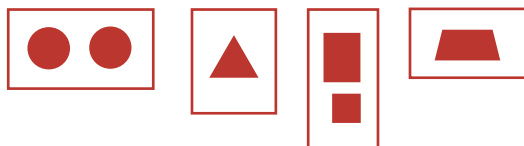
従来の分譲住宅

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」



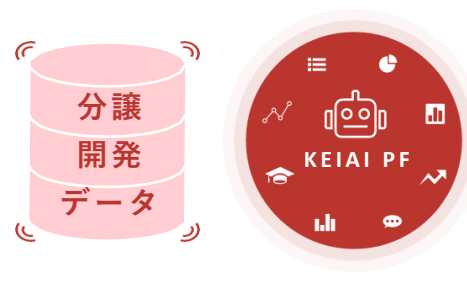
コンパクト分譲開発

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」

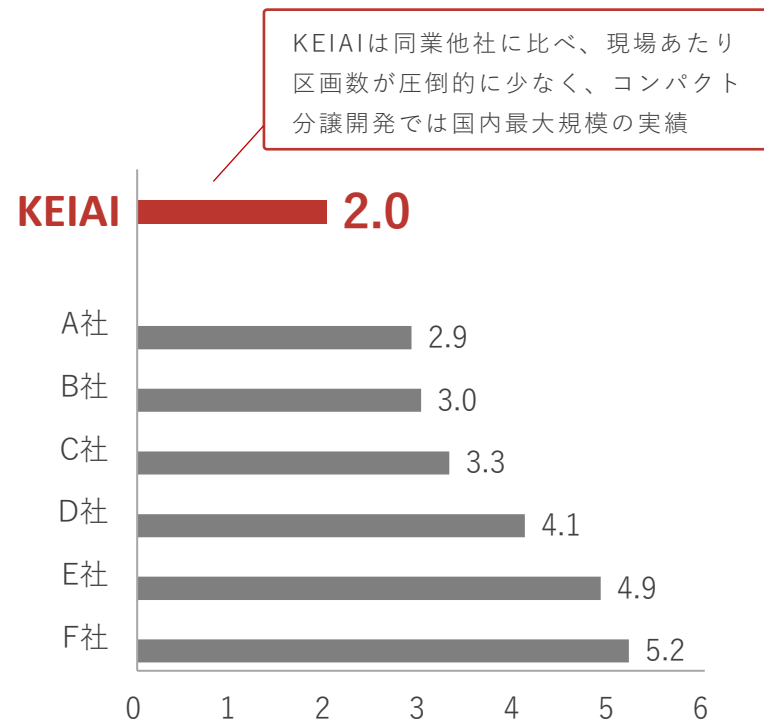


土地情報数の増加

- 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

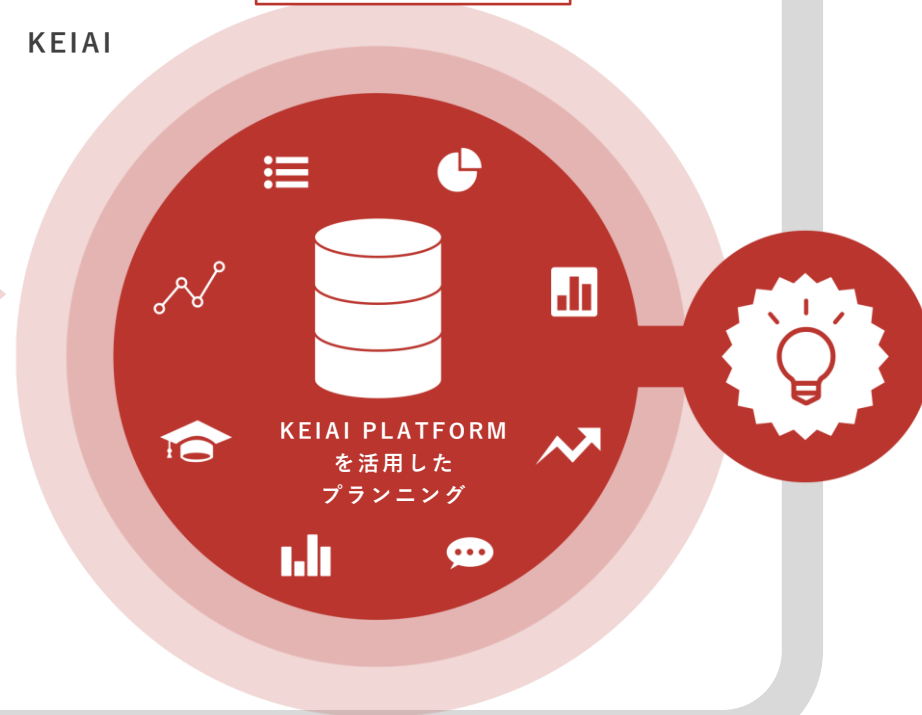
熟練工による経験

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プラットフォームの活用により、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

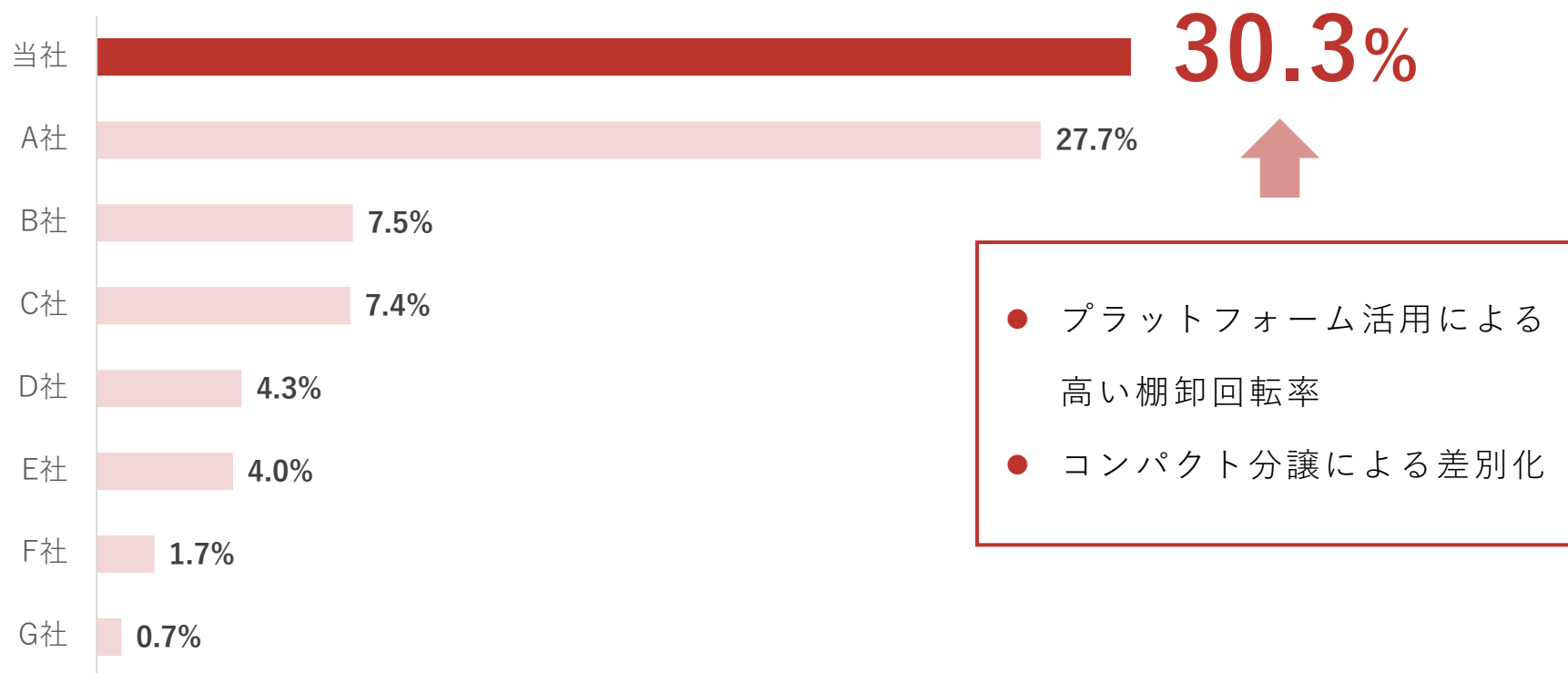
コンパクト分譲開発によって、高品質かつ低価格なセミオーダーのデザイン分譲住宅を実現



競合他社を大きく凌ぐ売上高成長率

他社独自のKEIAIプラットフォームとコンパクト分譲開発モデルにより、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*1



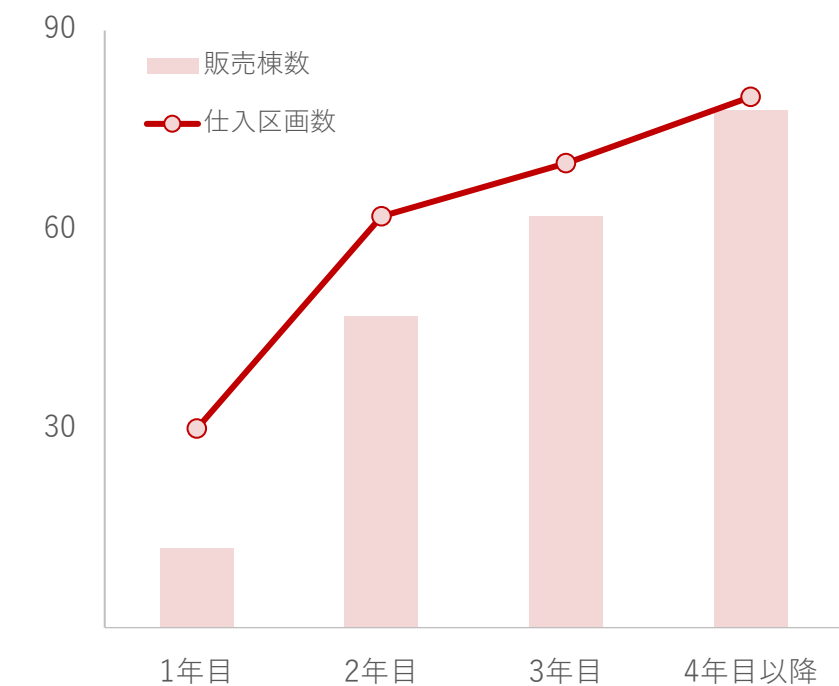
*1:自社および業界同業社の直近4年の売上高の過去4年間の平均成長率

新規事業エリアにおける仕入・販売の拡大

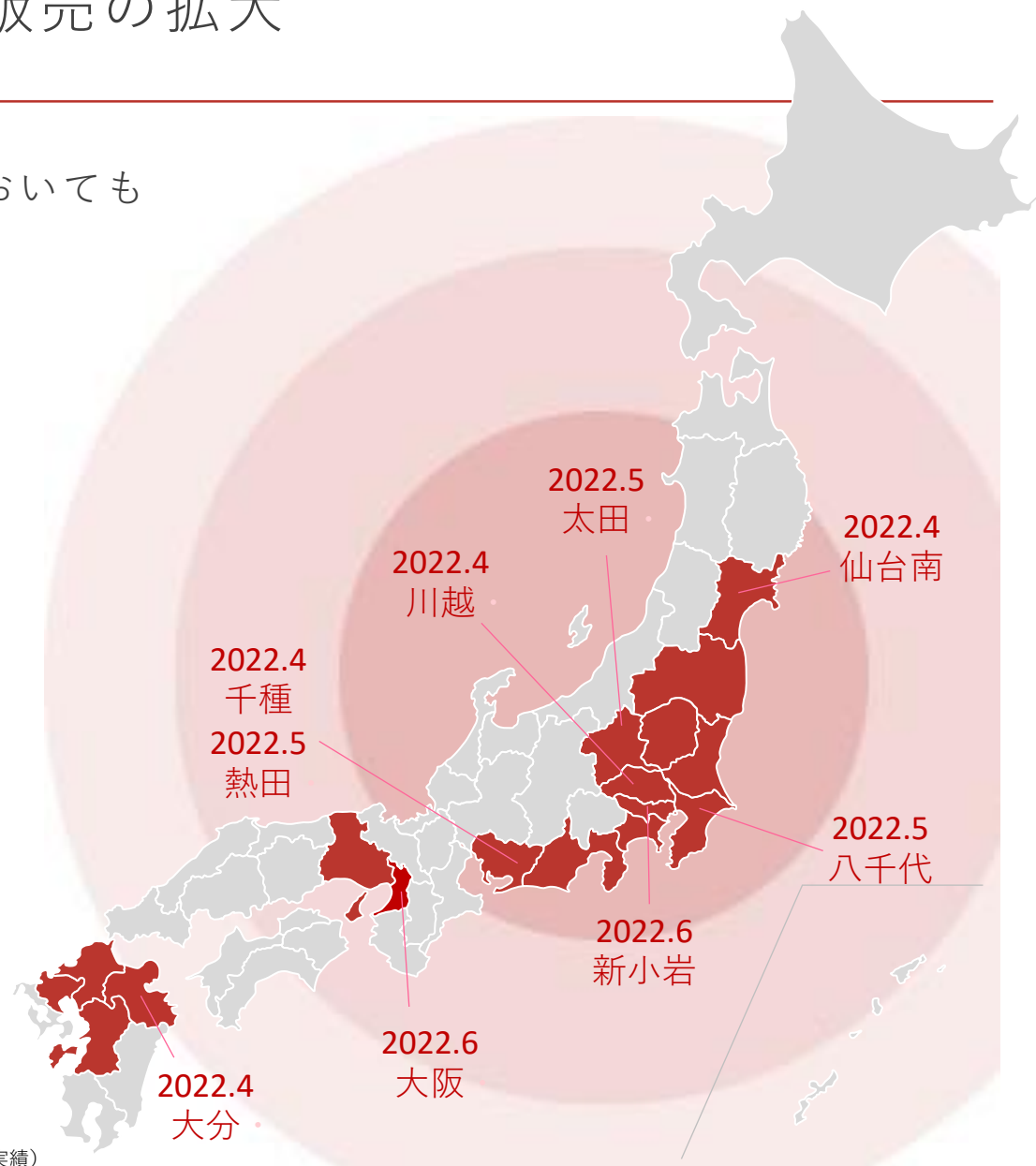
新規事業エリアの拡大を継続。新規エリアにおいても仕入数・販売数は着実に伸長

仕入・販売数（店舗あたり）の成長実績*1

単位：棟数、区画



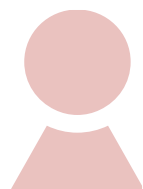
*1:自社店舗（仲介販売）における同一年度における開店後1-4年目以降店舗の平均値を比較（2021.3実績）



KEIAIプラットフォーム活用による店舗責任者の早期育成

KEIAIプラットフォームに蓄積されたビッグデータ活用により、入社3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



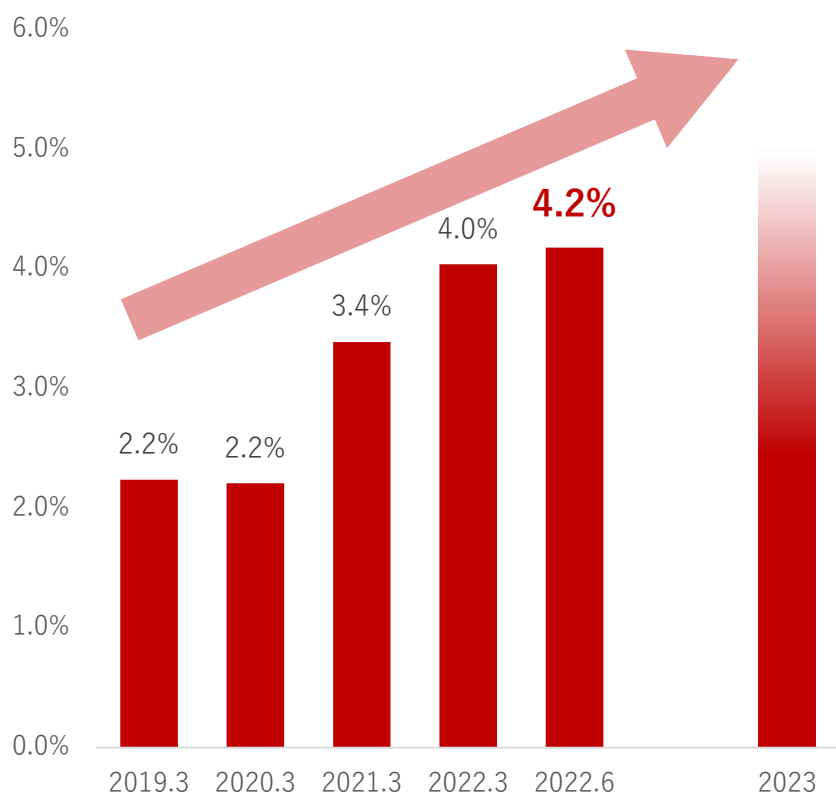
KEIAIプラットフォーム

*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）

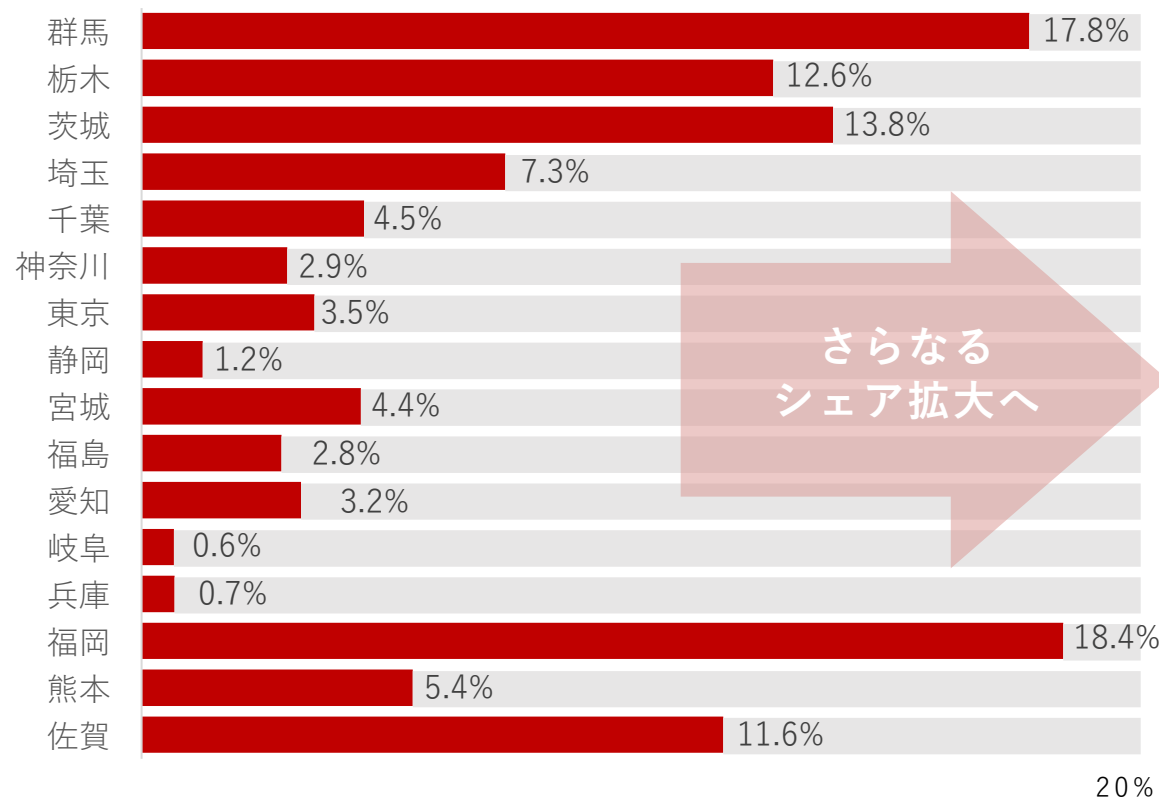
全国および既存エリアにおける当社シェア

全国および既存の展開エリアにおける当社シェアは順調に拡大。さらなる拡大余地も大きい

全国における当社シェア推移



展開エリアにおける当社シェア (2021年度)

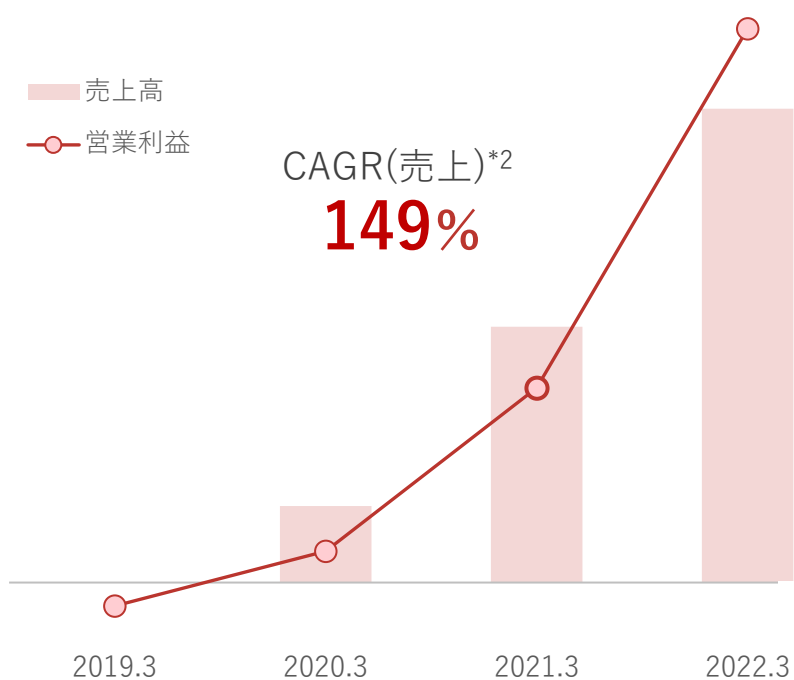


出所) 2021年度国土交通省「住宅着工統計」の新築一戸建て分譲住宅着工棟数、及び当社実績から算出。

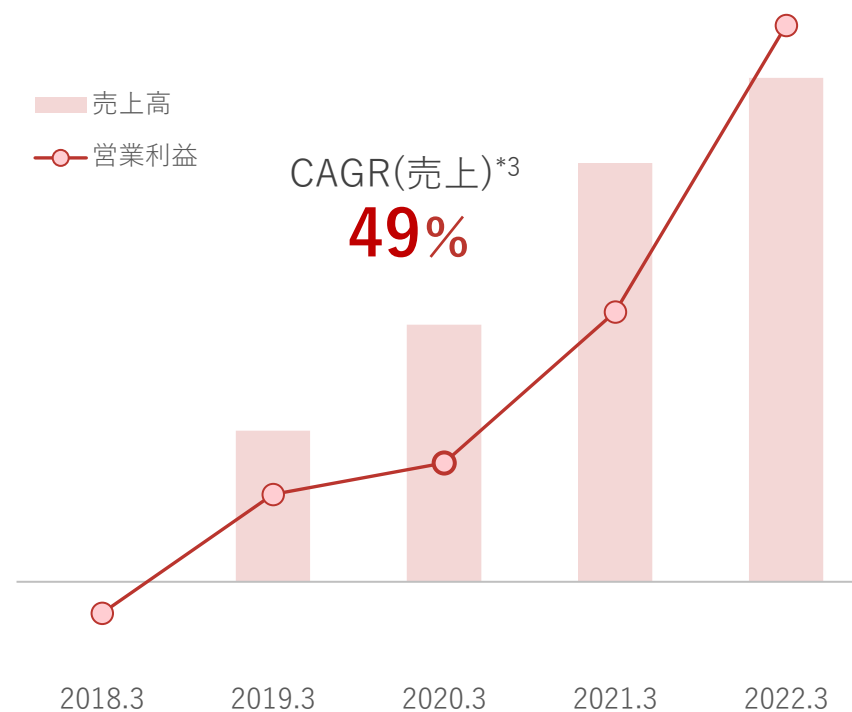
新規事業エリアにおける売上・利益成長

新規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

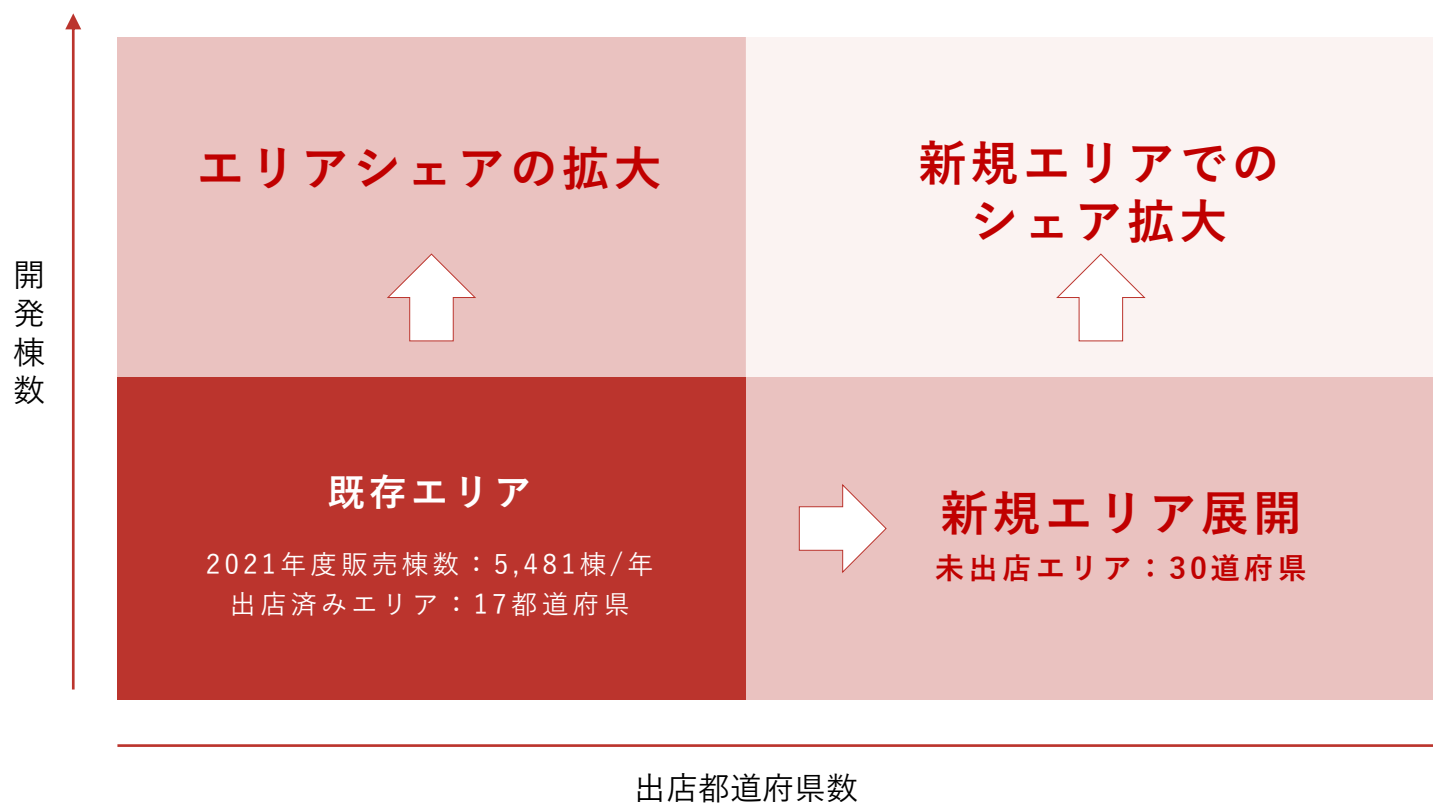
*2：2020.3月通期から2022年3月通期までの売上高の年平均成長率（CAGR）

*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

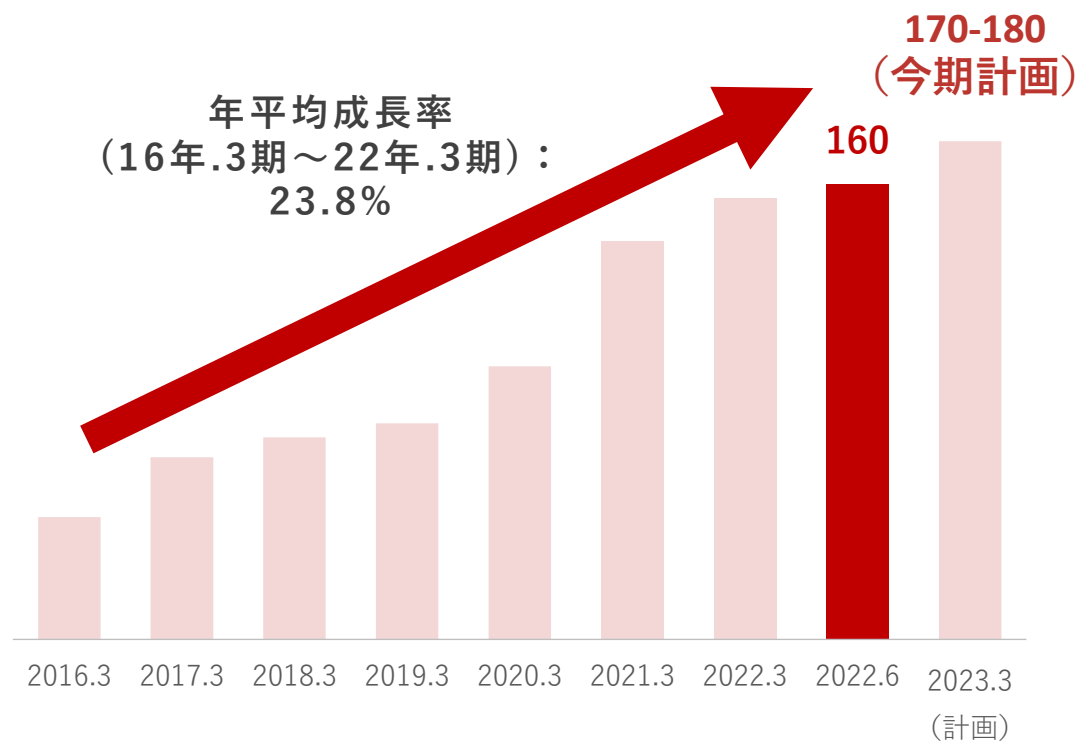
未開拓エリアへの拡大



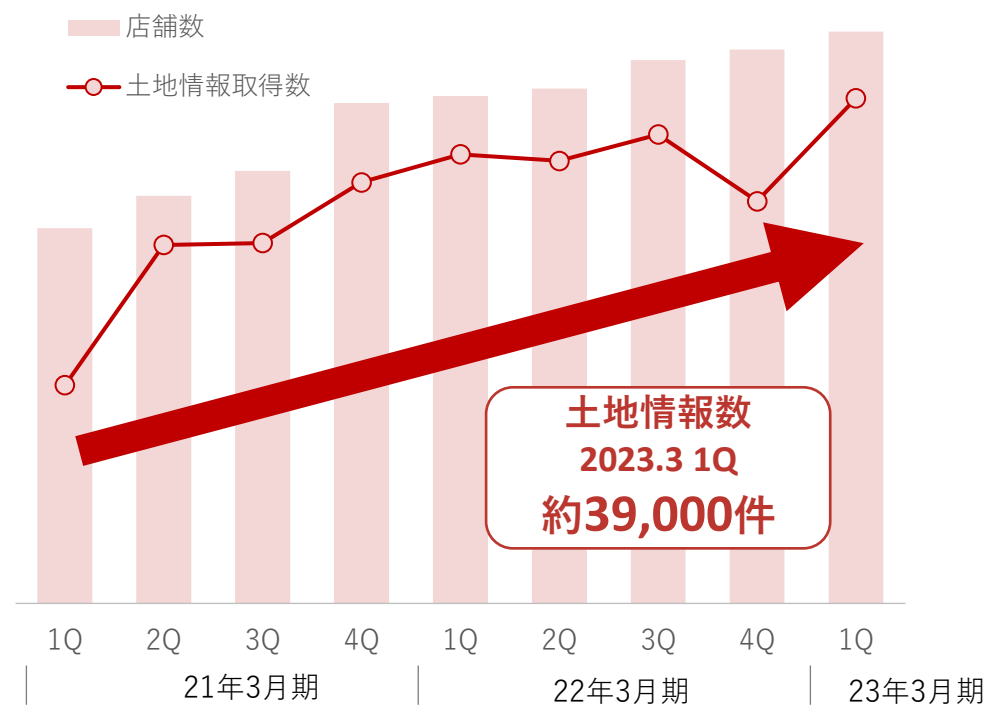
事業エリアの拡大による土地情報数の増加

当社グループの店舗数は年平均成長率24%で拡大。事業エリアの拡大により、土地取得情報数の拡大も継続

店舗数推移

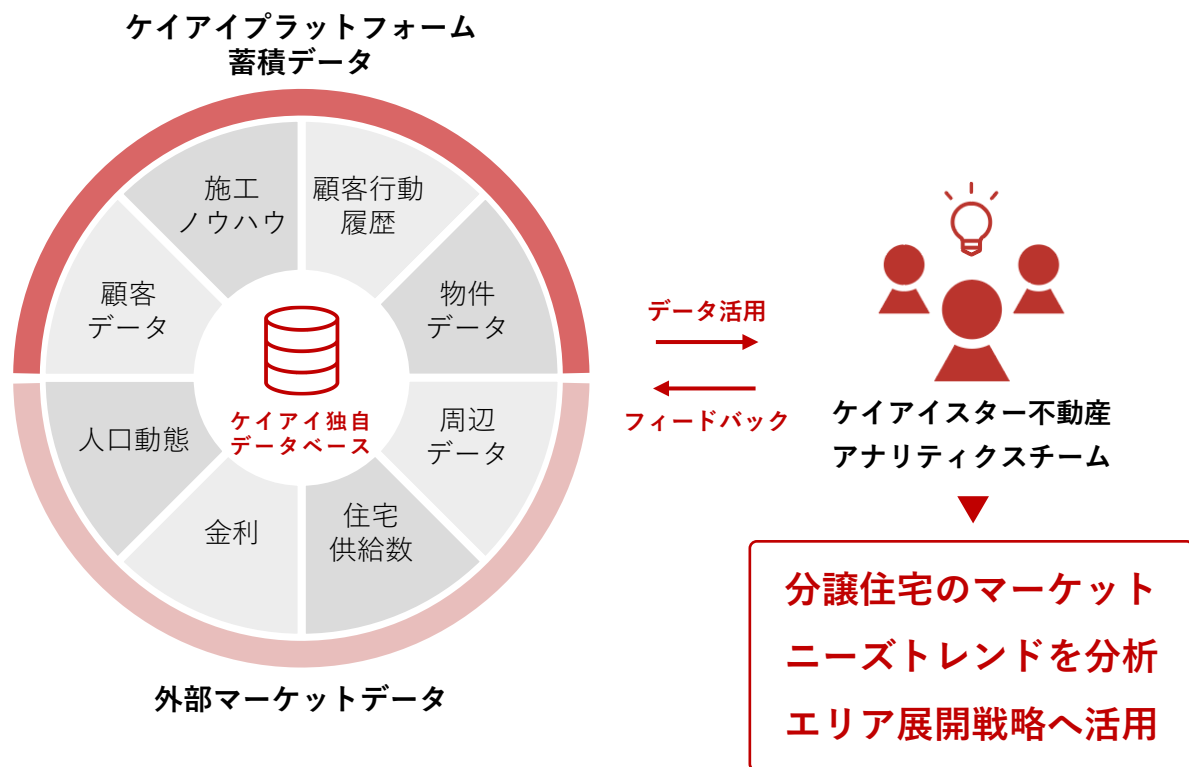


自社店舗数・土地情報数 推移

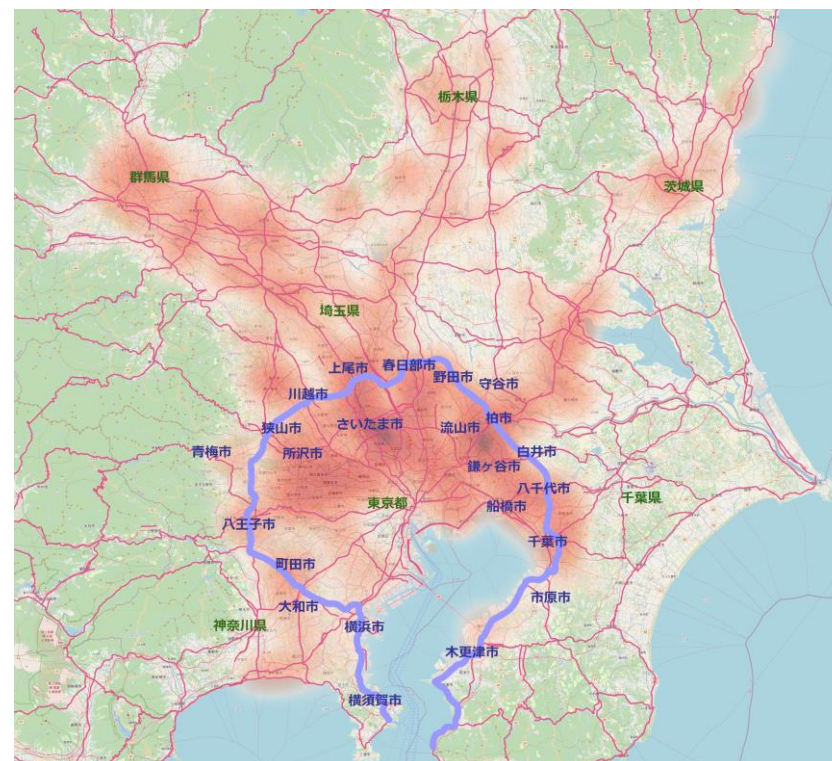


アナリティクスチームによる分譲住宅のマーケットニーズの分析

KEIAIプラットフォームに蓄積されたデータを分析するアナリティクスチームを組成。分譲住宅マーケットやトレンドをデータに基づき予測することでエリア展開戦略の精度向上を目指す



分析レポート例：当社物件分布（ヒートマップ）



競争優位性×エリア展開戦略によるマーケットシェアの拡大

巨大な戸建分譲住宅市場において、テクノロジーとコンパクト分譲住宅の強みを活用、さらなる積極的なエリア展開によって、継続・安定的な市場シェア拡大を目指す

競争優位性

ケイアイプラットフォーム	コンパクト分譲開発
テクノロジーの活用による 高い在庫回転率の実現	他社が参入しにくい小ロット 区画のコンパクト分譲開 発戦略



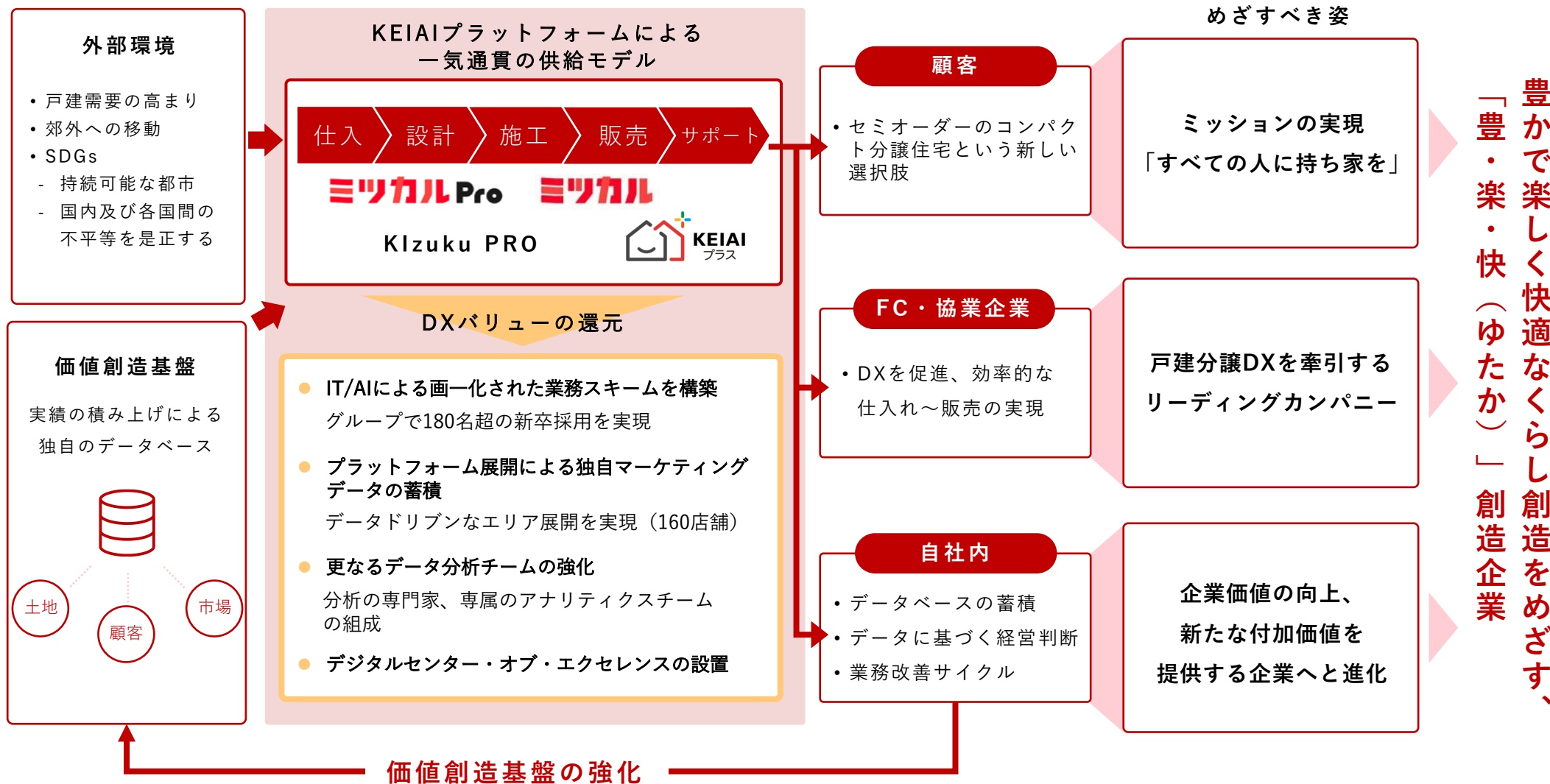
エリア展開戦略

エリア拡大による既存深耕	新規エリア展開
出店済エリアにおける高い 成長実績	未出店エリアは30道府県 分析チームによる出店戦略



*1：2021年度国土交通省「住宅着工統計」の木造新築一戸建て分譲住宅着工棟数などを基にした当社試算

当社ビジネスモデルのさらなるDX化による価値創造プロセス



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）

	2021年3月期実績 (連結)	2022年3月期 実績 (連結)	2023年3月期 予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	536.69	976.49	1,059.53
1株当たり配当金（円）	139.00	265.00	280.00
うち1株当たり中間配当金（円）	44.00	115.00	140.00
配当性向（%）	25.9%	27.1%	26.4%

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

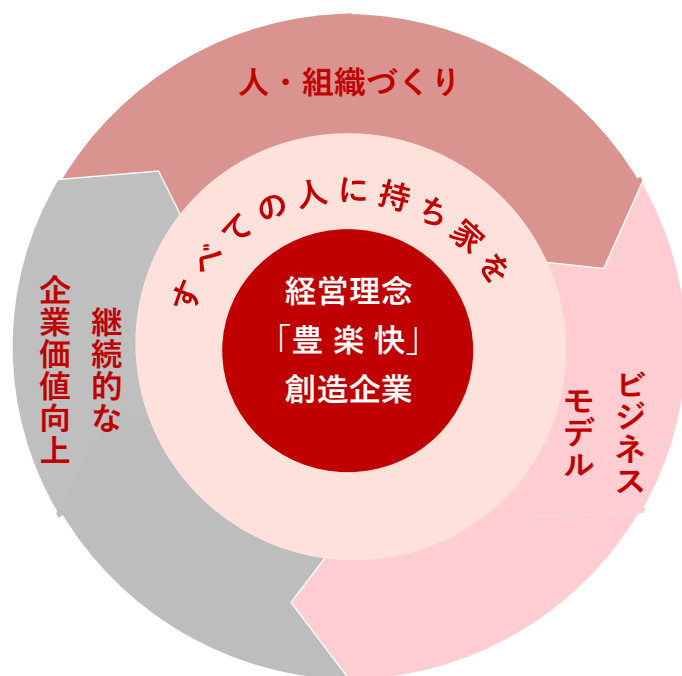
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組んでいます。



サステナビリティ推進方針、及び重要課題

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を開始

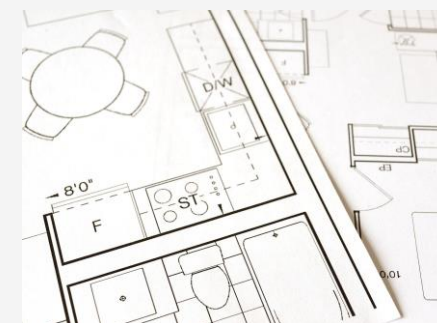


S 社会 Society



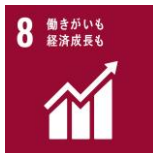
豊・楽・快なくらしを実現する商品

- 「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、国内の空き家問題の解決に貢献。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

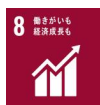


人財制度・働き方

- 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、ダイバシティマネジメントの促進の広がり
- 様々な障がい者の働く喜びとやりがいの場を創出。多様な人材が活躍できる職場環境を実現にむけケイアイファームを開園



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
- 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、教育活動へ積極的な参加
- 多様な人材が活躍できる職場環境実現の為、農園「ケイアイファーム」を開園



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



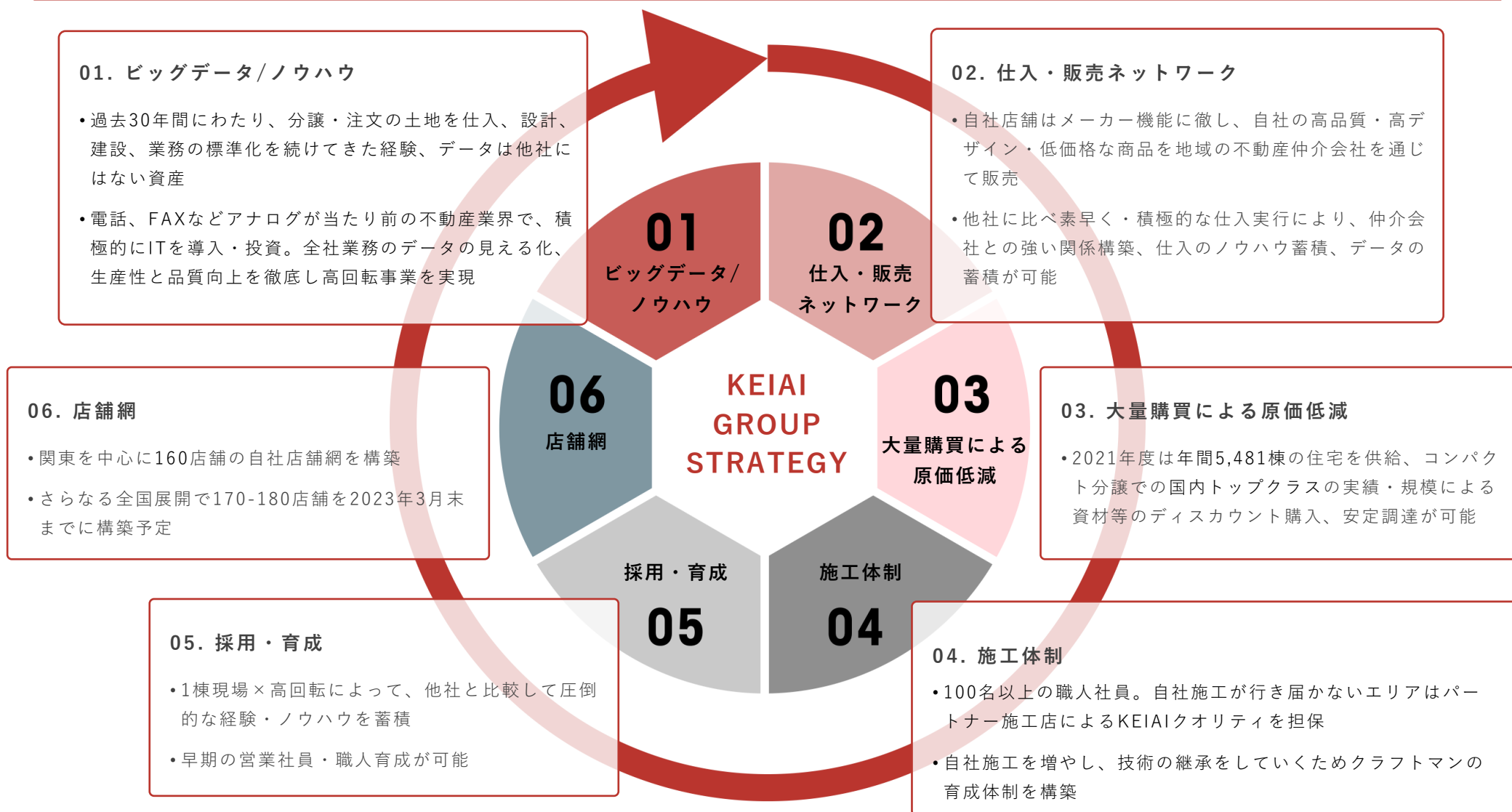
コンプライアンス・人権尊重

- 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、内定者研修で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

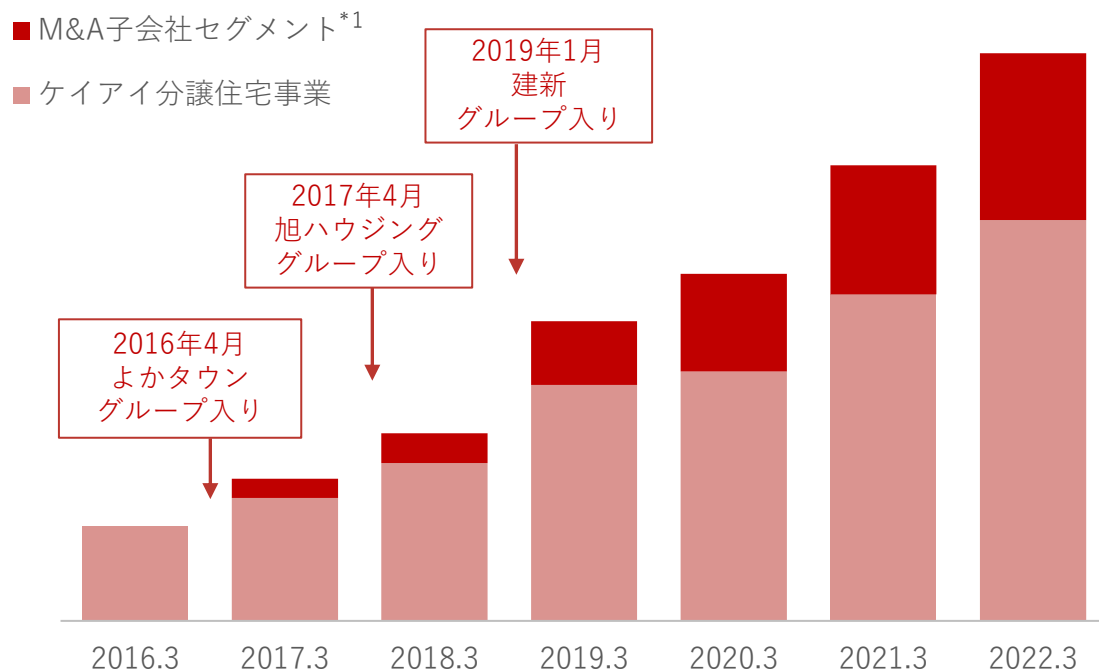
KEIAIのグループ成長：KEIAIグループストラテジー



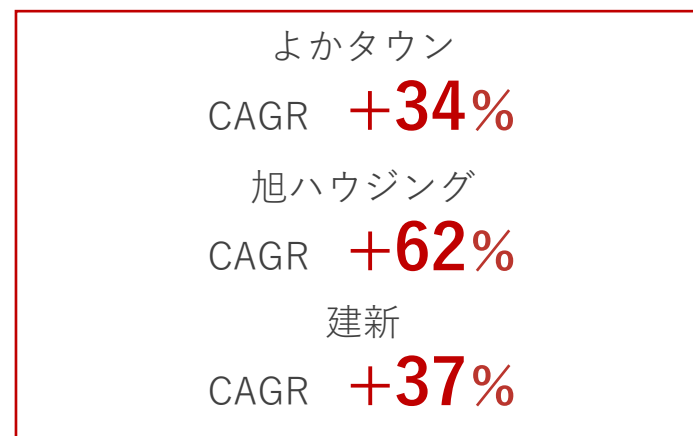
連結業績に占めるM&A子会社売上グループ推移と各社成長率

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

ケイアイ分譲事業とM&Aグループ会社の業績推移



M&Aによる外部成長（売上高成長率）*2



本体（分譲事業）の成長（売上高成長率）*3



*1: M&A子会社セグメント業績はよかタウン、旭ハウジング、建新の3社の合計

*2: 各社グループ入り化してから2022.3までのCAGR(年平均売上高成長率)。

よかタウンは2017.3-2022.3のCAGR、旭ハウジングは2018.3-2022.3のCAGR、建新は2020.3-2022.3のCAGR。

*3: 2017.3~2022.3までの単体の売上高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**在庫圧縮とリスク低下**



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（50億円 / 2022年3月）
- 大型シンジケートローン（総額412億円 / 2022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）

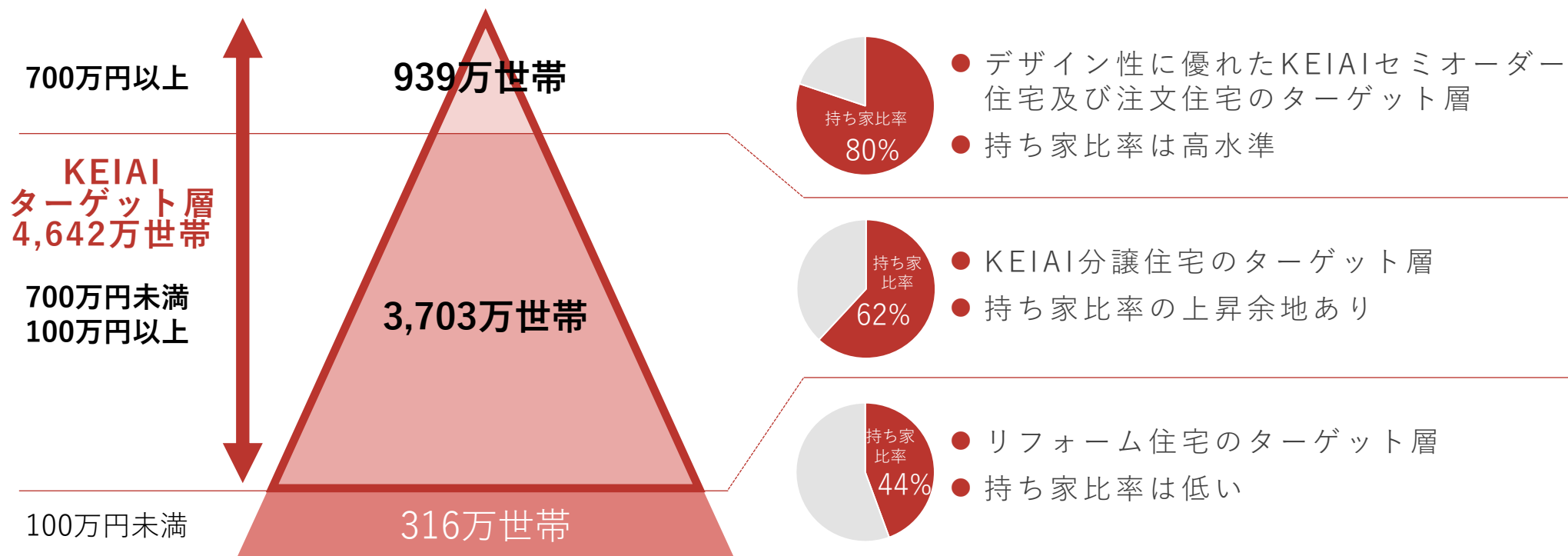


分譲事業の成長資金の確保・投資、さらなる成長へ

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
- 20歳代～40歳代
- 200万円～600万円台

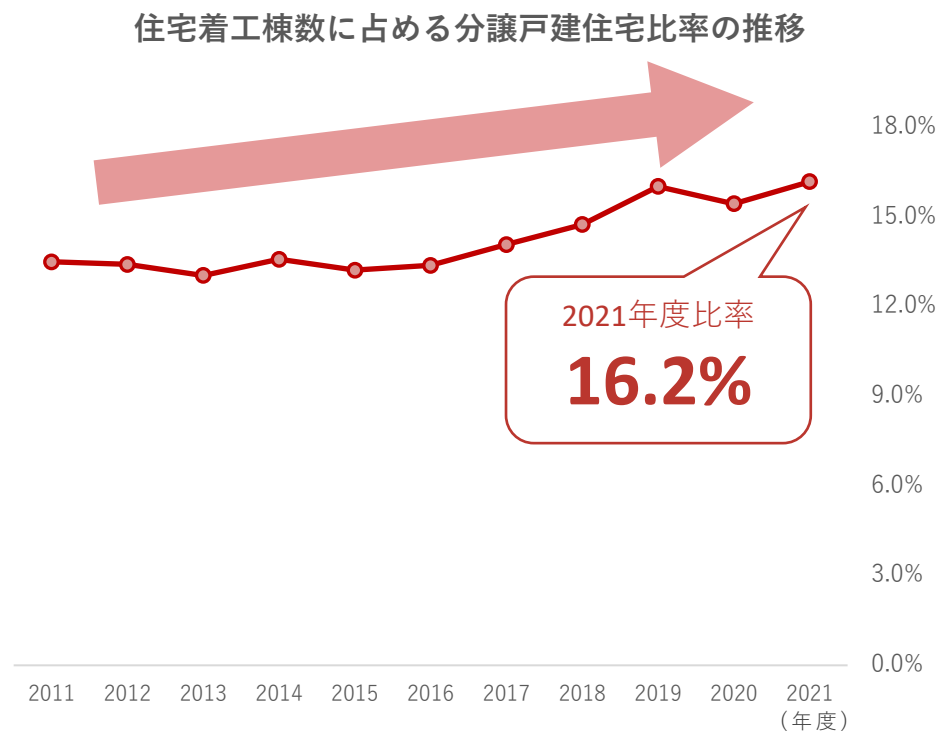
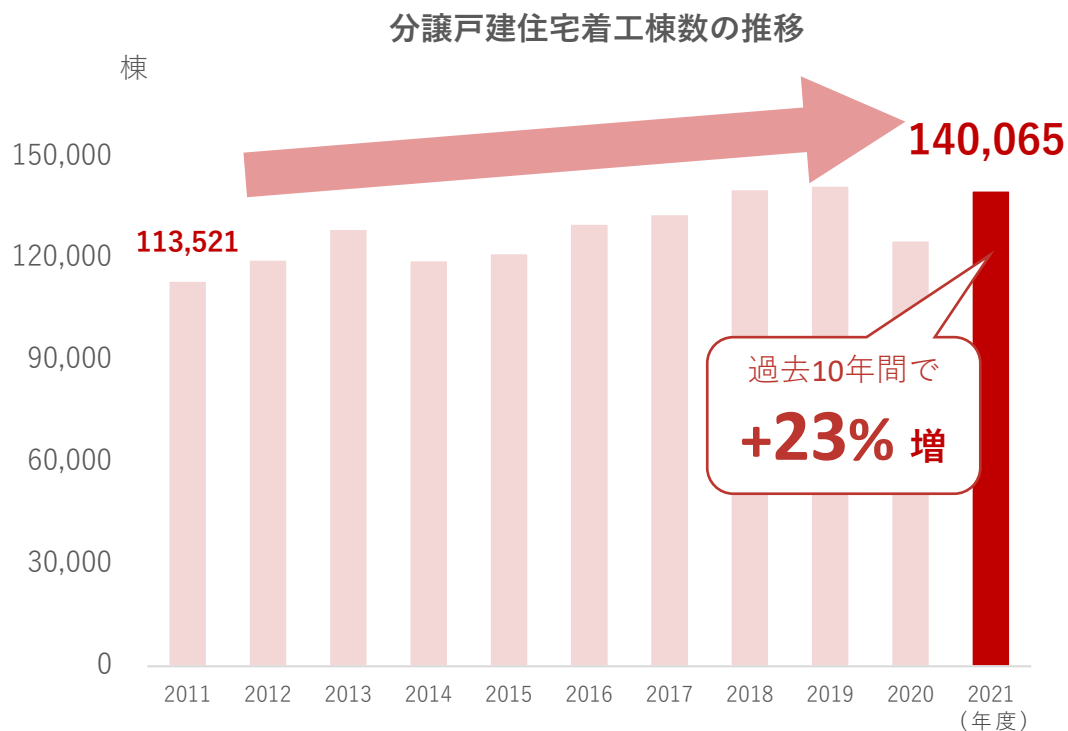
ローン



- 住宅ローン
- 全国の都市銀行、地方銀行
- 買主のフロー収入

注文住宅から分譲戸建住宅への中長期的シフト

分譲戸建住宅の着工棟数は過去10年で増加傾向。また、住宅着工棟数に占める分譲戸建の割合も上昇が続く

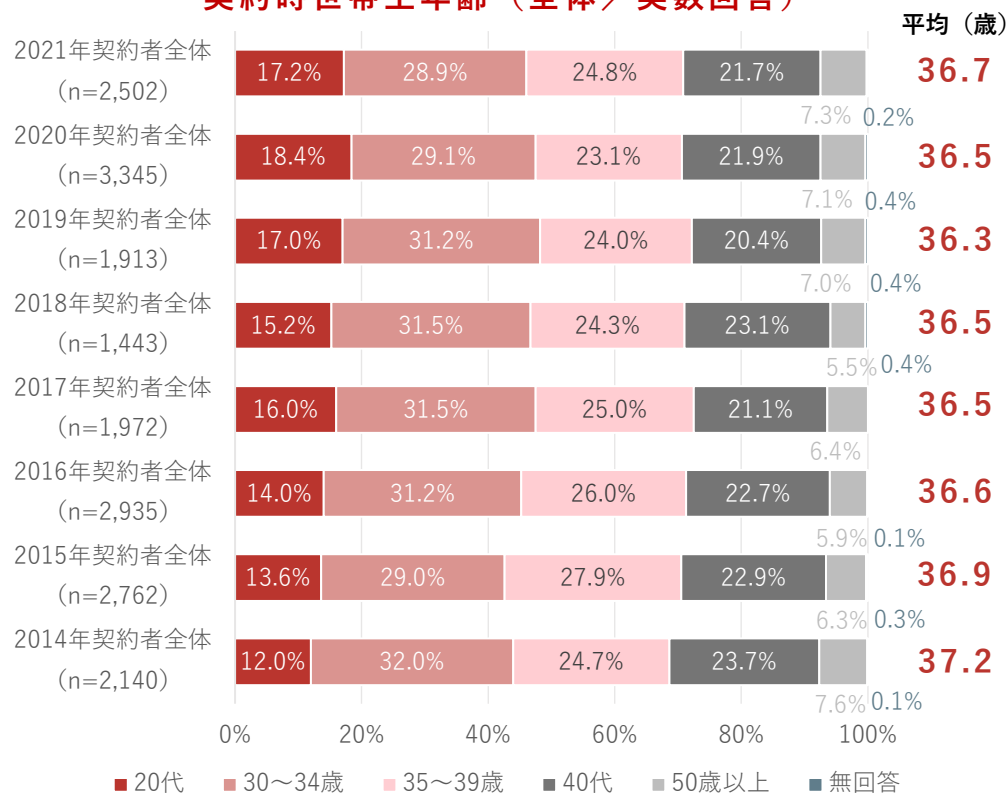


出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

戸建住宅購入の世帯主年齢と価格比較

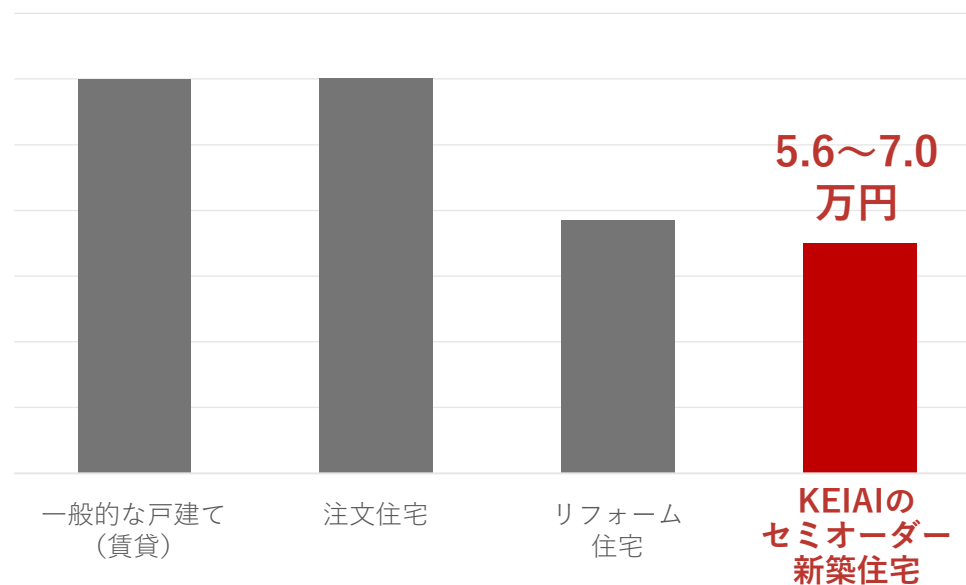
新築分譲戸建の契約者の平均年齢は低下傾向。低価格な分譲戸建住宅が選好されていく可能性があり、当社は賃貸以下の金額で、デザインされたセミオーダーの新築戸建住宅の提供が可能

契約時世帯主年齢（全体／実数回答）



出所) 2021年首都圏新築分譲一戸建て契約者動向調査(株式会社リクルート)

月額コスト負担イメージ*1



*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。

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)

RPA・AI-OCR 活用によるDX推進

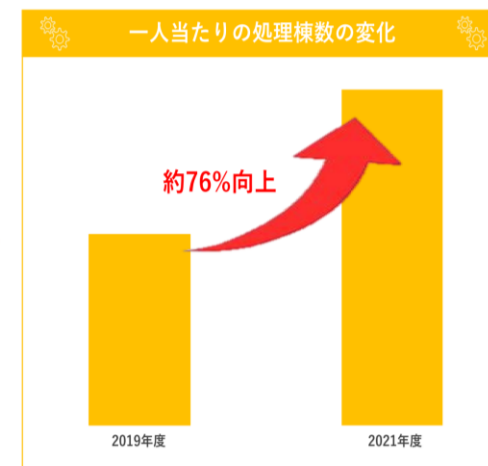
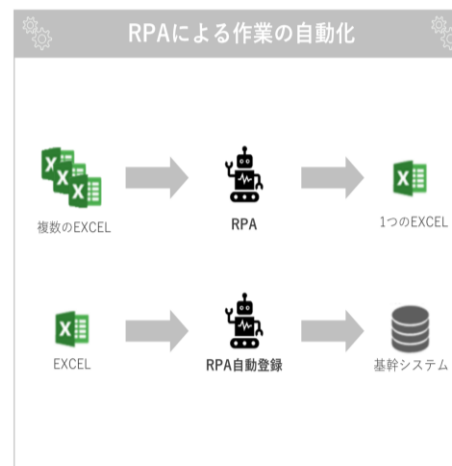
RPA/AI-OCR導入により請求書処理の負担を約88%軽減。さらに契約管理における一人当たりの物件処理棟数は約76%と大幅な向上を実現

増大し続けるスピードとニーズの多様性に応え得る生産体制を整える取り組みの一環として、RPA・AI-OCR 技術による徹底した自動化を実現。工程管理における工期短縮を実現するために、生産性向上を重点対策として、人手による作業時間を削減しながらスピーディーかつ正確に情報集約できるシステムを構築

(例) 購買部 分譲積算課で行っている発注依頼入力業務



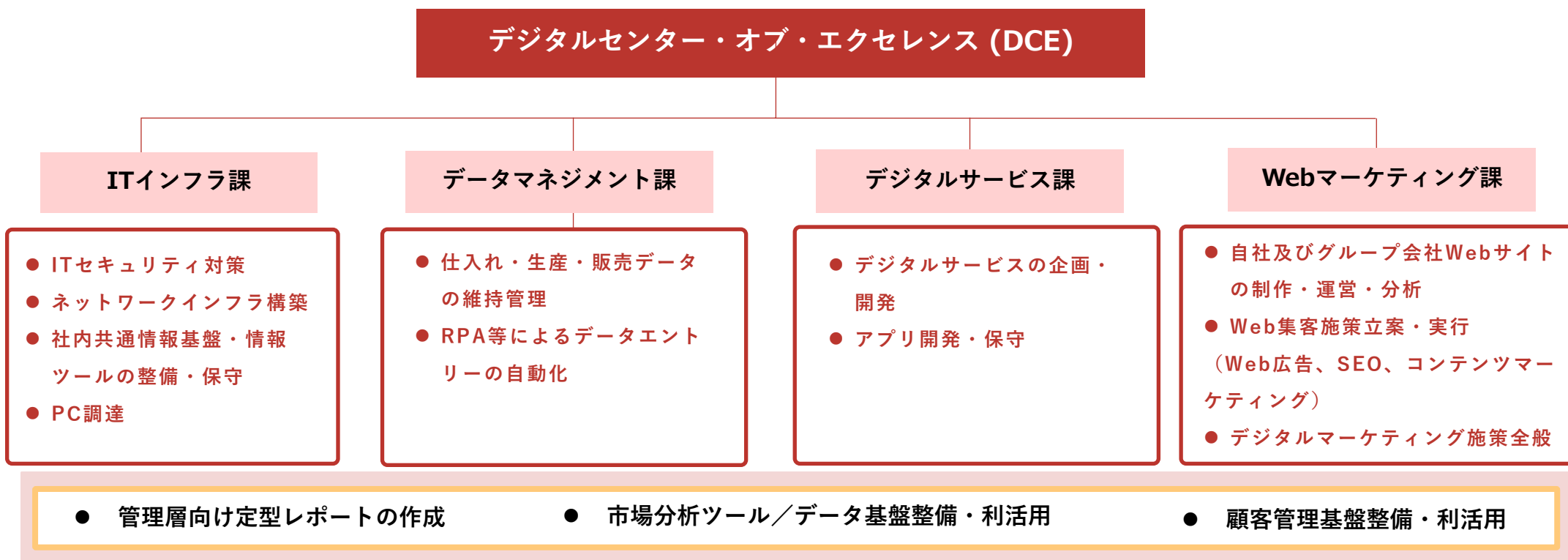
(例) 生産企画部 契約管理課での業務改善



DX 促進のための専門部署（DCE）の設立

社内 DX リソースを集約した「DCE（デジタルセンター・オブ・エクセレンス）」を発足

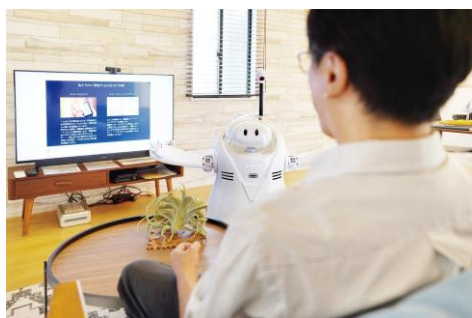
拡大・深化する当社の DX ニーズに迅速かつ効率的に対応することで、ビジネスモデルを加速させ、当社の価値創造基盤である「KEIAI プラットフォーム」を強化



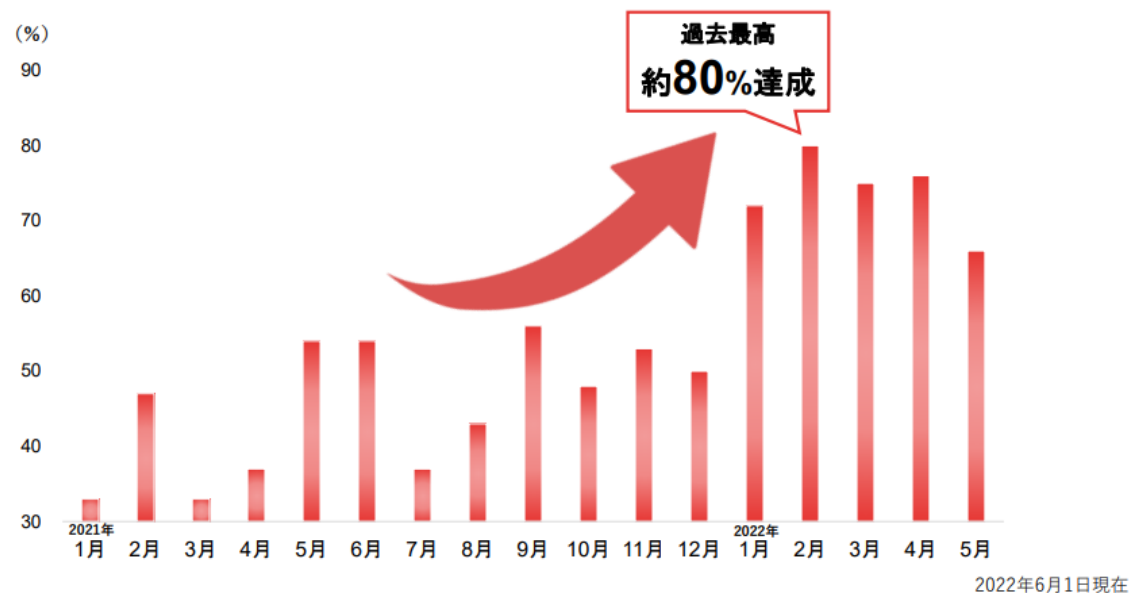
規格型平屋注文住宅IKI（イキ）の無人内覧希望率が高水準で推移

グループ会社「Casa robotics」の規格型平屋注文住宅IKI（イキ）の「無人内覧希望率」が2022年1月以降高水準で推移、2月には過去最高の約80%を達成

IKIの無人内覧は、カーザロボティクス独自のリモート接客システムによって実現しており、お客様は店舗スタッフのいないプライベートな展示場でゆっくりと自由に内覧ができる。さらに、必要に応じ、リモート接客を通じてIKIに関する詳細な説明やQ&Aを受けることができ、新しい内覧スタイルとリモート接客（※1）が定着しつつある。



来場予約における無人内覧希望率



※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カ所を無人化、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/

暮らしサポートサービス「KEIAI家サポ」を開始

当社の住宅購入者を対象としたケイアイOB会員制度「ケイアイコンシェルジュ」において、住まいの緊急トラブル 24 時間駆け付けサービスと手厚い住宅点検・検査が受けられる新サービス「KEIAI 家サポ」の申し込みを 2022年6月1日（水）より開始

【3つのサービス】

KEIAI
コンシェルジュ

 **KEIAI**
でんき

 **KEIAI**
インターネット

 **KEIAI**
家サポ

■ ケイアイコンシェルジュとは

2020年6月1日から開始した当社物件購入者を対象とした会員制サービス。それぞれのライフステージに応じて電気（KEIAI でんき）、通信会社（KEIAI インターネット）等にかかる費用の最適化のご提案。さらに、第三者機関による手厚い定期点検や 24 時間駆け付けサービス（KEIAI 家サポ）などによる、お客様とお住まいに一生寄り添うサービスを提供

KEIAI 家サポ：<https://www.iesapo.ki-group.jp/>



豊かで楽しく
快適な暮らし
を叶えます♪

KEIAI
家サポ

お客様とお住まいに一生寄り添うサービス

ケイアイで住宅を
購入されたお客様限定

※お引渡し（決済月）から6カ月以内の方に限ります。

全国住宅産業協会* 第12回優良事業表彰を受賞

大人も子供も安心の街並みをデザインが高く評価され、4年連続、6度目の受賞。

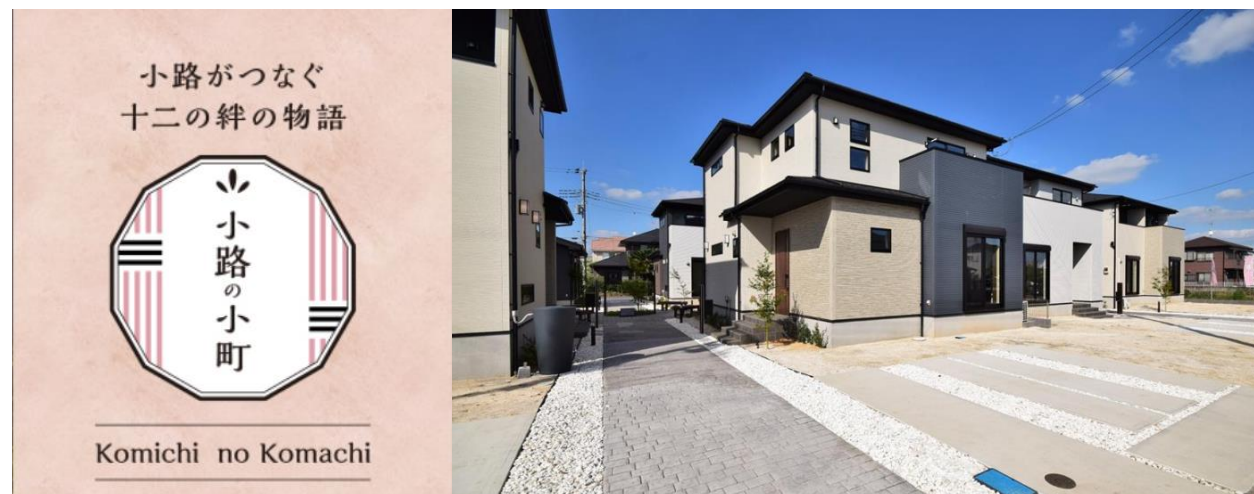
■ 受賞商品：「Komichi no 小町」全12棟からなるコンセプト物件

■ コンセプト

- ・ 日本の伝統的長屋文化より着想を得た風情溢れる街並み
- ・ 隣家との境界を小路でつなぐ新しい発想

■ 商品の特徴

- ・ 石畳調の小路
- ・ 住人同士のつながりを育む設計
- ・ 地産資材の採用



URL : <https://ki-group.jp/komichinokomachi/>

*：一般社団法人全国住宅産業協会

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 経営企画・海外事業推進室 IR課

URL: www.ki-group.co.jp

当社 HP「IR問い合わせ」より必要事項記載の上、お問い合わせください。