

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2023 2Q FINANCIAL RESULTS

2023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



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2四半期ハイライト

- 2Q累計期間の連結売上高は1,034.5億円と前年比13.1%の増加となり、過去最高を継続更新。連結経常利益は前年比18.6%減の99.7億円。当社経営目標である分譲住宅市場シェアの拡大に向けて順調に進捗
- 「KEIAIプラットフォーム」を活用した用地仕入は順調に推移。総在庫数、完成在庫数は着実に増加。総在庫数・完成在庫数は過去最高の水準
- 仕入の積極拡大と同時に、生産能力の拡大に向けた施策を継続実施。建築部資材の安定的な調達、施工体制の強化、建築現場におけるDX推進等、今後のさらなる成長に向けた分譲住宅の安定供給体制を構築
- 引き続き、経営目標である市場シェア拡大に向け、当社の強みである「KEIAIプラットフォーム」と独自ビジネスモデル「コンパクト分譲開発によるセミオーダー住宅」によって、積極的なエリア展開を進める方針

目次

1. 2023年3月期 第2四半期 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2四半期 決算概要

連結損益計算書（第2四半期累計期間）

売上高は1,034.5億円（前年比13.1%増収）と第2四半期累計期間としては過去最高を更新。経常利益は99.7億円（同、18.6%減益）、純利益は63.6億円（同、18.0%減益）となった

（金額単位：百万円）

	2022年3月期 2Q（4-9月）		2023年3月期 2Q（4-9月）		前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	91,487	100.0%	103,452	100.0%	13.1%
売上総利益	20,773	22.7%	18,966	18.3%	△8.7%
販売費及び一般管理費	8,359	9.1%	8,596	8.3%	2.8%
営業利益	12,413	13.6%	10,369	10.0%	△16.5%
経常利益	12,247	13.4%	9,974	9.6%	△18.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,764	8.5%	6,367	6.2%	△18.0%

連結損益計算書（第2四半期会計期間）

四半期会計期間においても売上高は534.1億円（前年比10.8%増収）と過去最高を達成。経常利益は50.9億円（同、28.0%減益）、純利益は31.7億円（同、29.0%減益）となった

（金額単位：百万円）

	2022年3月期 2Q（7-9月）		2023年3月期 2Q（7-9月）		前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	48,226	100.0%	53,417	100.0%	10.8%
売上総利益	11,301	23.4%	9,713	18.2%	△14.0%
販売費及び一般管理費	4,162	8.6%	4,417	8.3%	6.1%
営業利益	7,138	14.8%	5,296	9.9%	△25.8%
経常利益	7,067	14.7%	5,090	9.5%	△28.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,475	9.3%	3,175	5.9%	△29.0%

四半期業績推移（連結）

四半期売上高は前年比10.8%増の534.1億円と四半期会計期間として過去最高の売上高を更新。
経常利益は50.9億円と引き続きコロナ特需以降においても高水準で推移

四半期売上高の推移



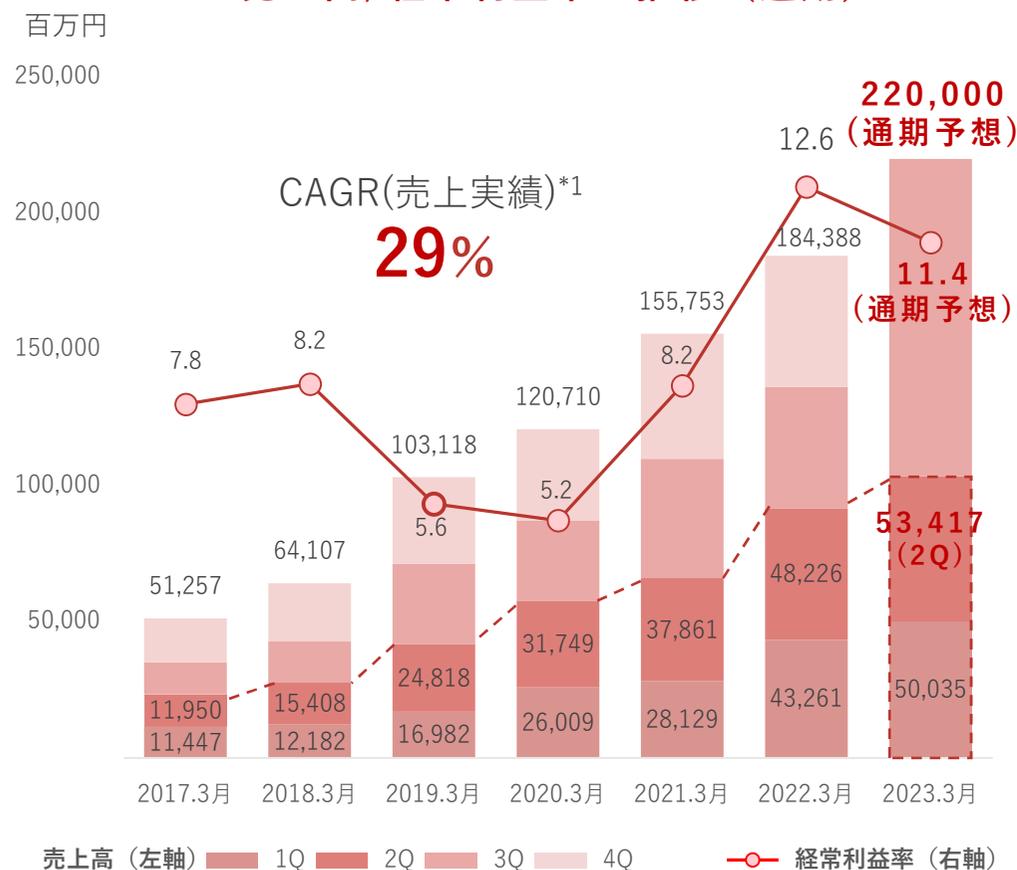
四半期経常利益の推移



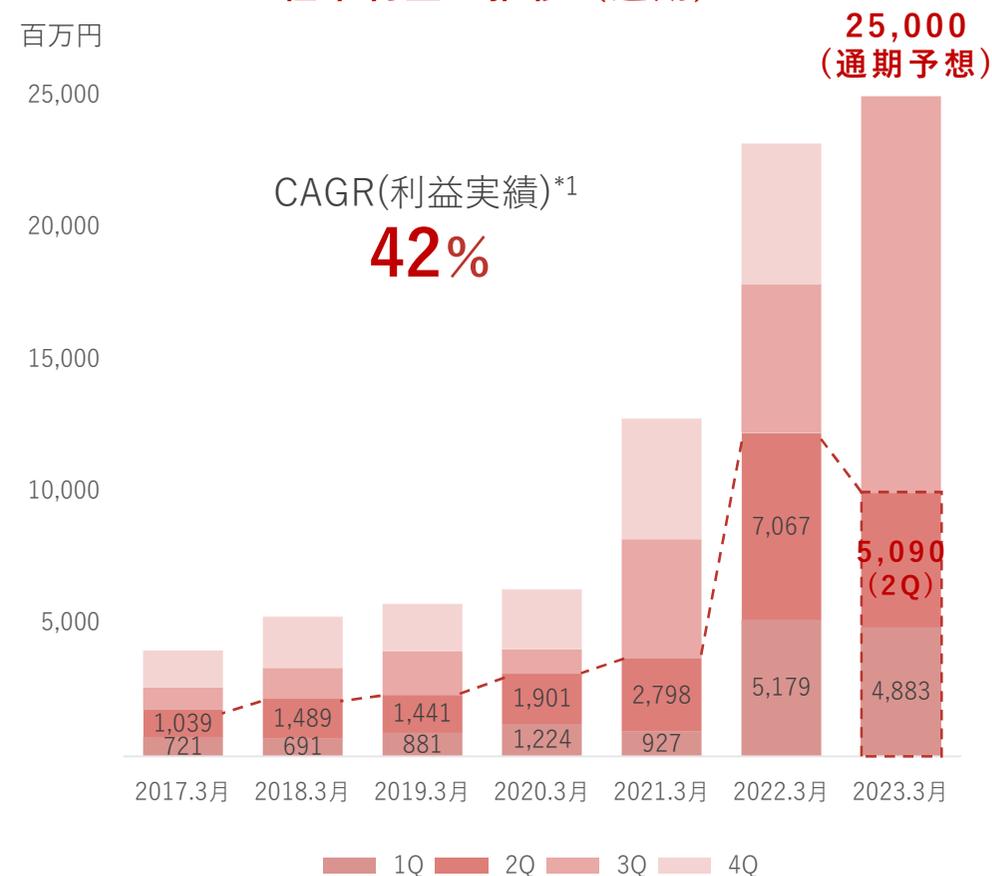
通期業績推移（連結）

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）

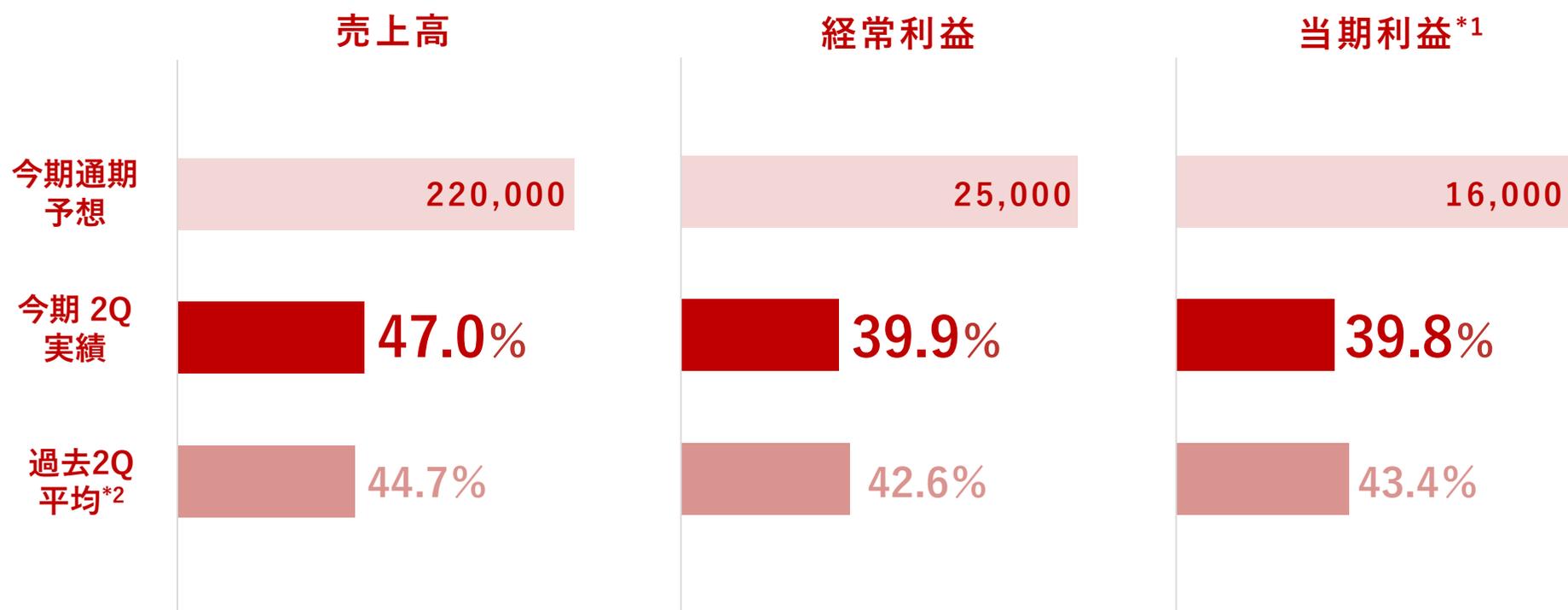


*1: 2017.3月通期から2022年3月通期までの売上高/経常利益の年平均成長率

対通期業績予想（連結）進捗率

2Qは売上高において過去平均を上回る進捗で順調に推移。経常利益、当期純利益の進捗については過去平均をやや下回るものの、下半期の成長加速により予算達成を目指す

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2Q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 2Q (累計)	2023年3月期 2Q (累計)	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	1,832	2,036		成長戦略遂行による 増収、原価増による 減益
	売上高	64,396	70,423	+9.4%	
	営業利益	11,233	9,392	△16.4%	
注文住宅事業	棟数	49	115		「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	1,003	1,952	+94.7%	
	営業利益	23	△22	-	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)406 注文33	分譲(土地含む)471 注文27		分譲住宅販売強化に よる増収、原価増に よる減益
	売上高	11,611	13,210	+13.8%	
	営業利益	1,390	685	△50.7%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 135	分譲(土地含む) 162		分譲住宅販売強化に よる増収増益
	売上高	5,772	7,068	+22.5%	
	営業利益	971	1,026	+5.6%	

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 2Q (累計)	2023年3月期 2Q (累計)	増減率	コメント
建新事業	棟数	分譲(土地含む)115 注文62	分譲(土地含む)166 注文47		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	6,114	9,024	+47.6%	
	営業利益	436	517	+18.6%	
ケイアイプレスト事業	棟数	分譲(土地含む) 及び注文17	分譲(土地含む) 34		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	356	974	+173.2%	
	営業利益	10	76	+607.1%	

連結貸借対照表

資産合計は1,910億円、純資産は527億円となった

(単位: 百万円)

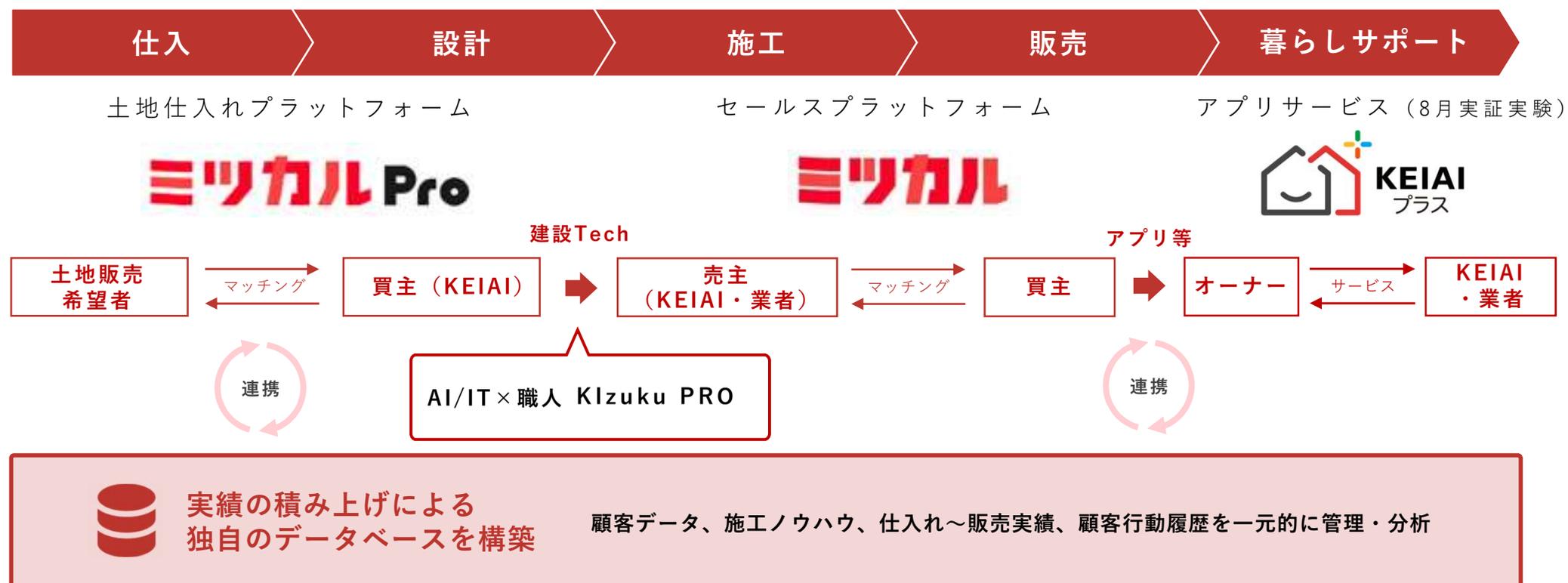
	2022年3月期 期末	2023年3月期 2Q	前期末比増減額
流動資産	155,686	183,726	28,040
固定資産	7,554	7,351	△202
資産合計	163,240	191,078	27,837
流動負債	91,652	107,100	15,447
固定負債	22,550	31,256	8,706
負債合計	114,202	138,357	24,154
純資産	49,037	52,721	3,683
負債・純資産合計	163,240	191,078	27,837

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



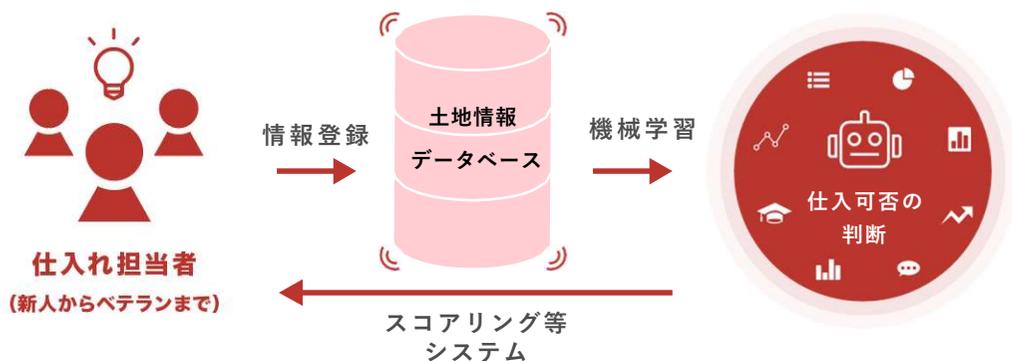
土地仕入プラットフォーム「ミツカルPro」

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

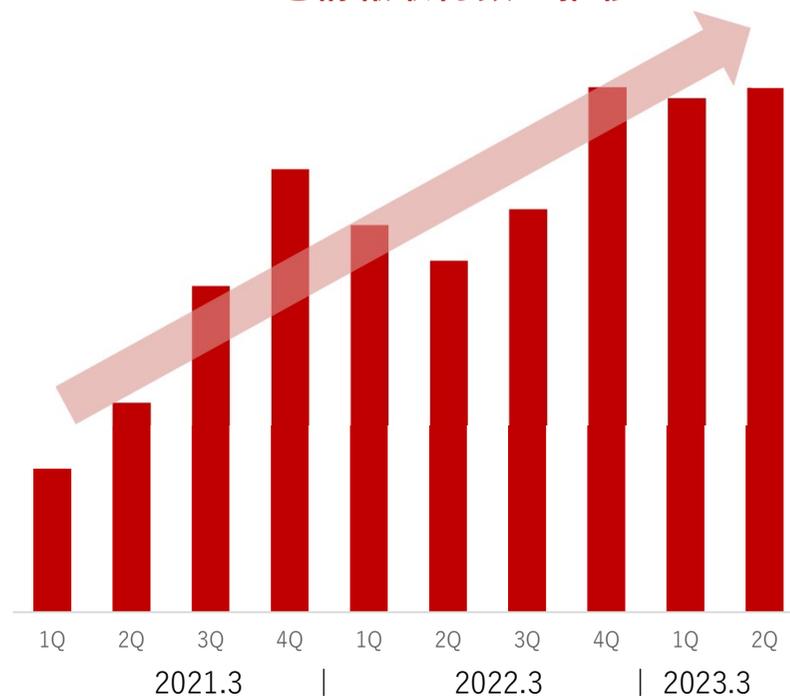
ミツカルPro

- 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

土地情報取得数*1 約43,000件/Q



土地情報取得数の推移



**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

**市況ビッグ
データ** MARKET

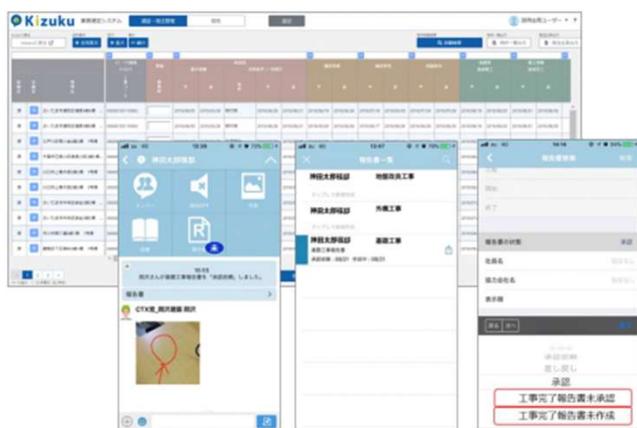
- コンパクト分譲モデルによるリスクの低減に加え、市況データ・自社の販売中物件のリアルタイムデータ活用による仕入プライシングの最適化

*1：ケイアイグループにおける土地取得情報（一部推計値を含む）

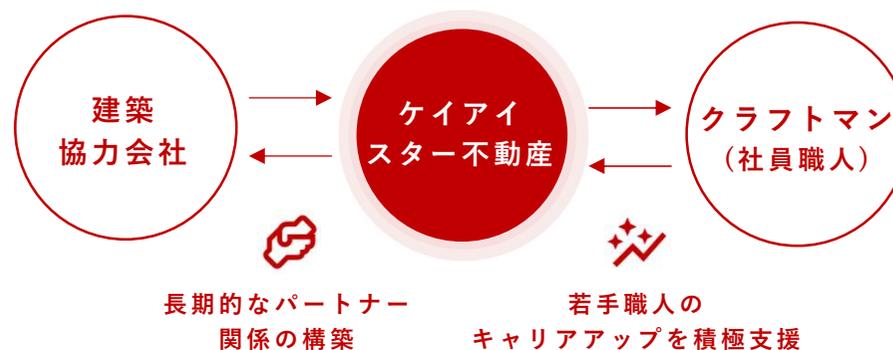
施工プラットフォーム「Kizuku Pro」

建築現場のコミュニケーションを円滑にする「Kizuku Pro」により品質を担保しながら現場管理を効率化。ITを活用した建築協力会社との連携、社員職人の採用と育成を強化。DXによる高速出店と安定した建築体制の構築の両立を目指す

建築現場を効率化する「Kizuku Pro」



建築生産体制の強化



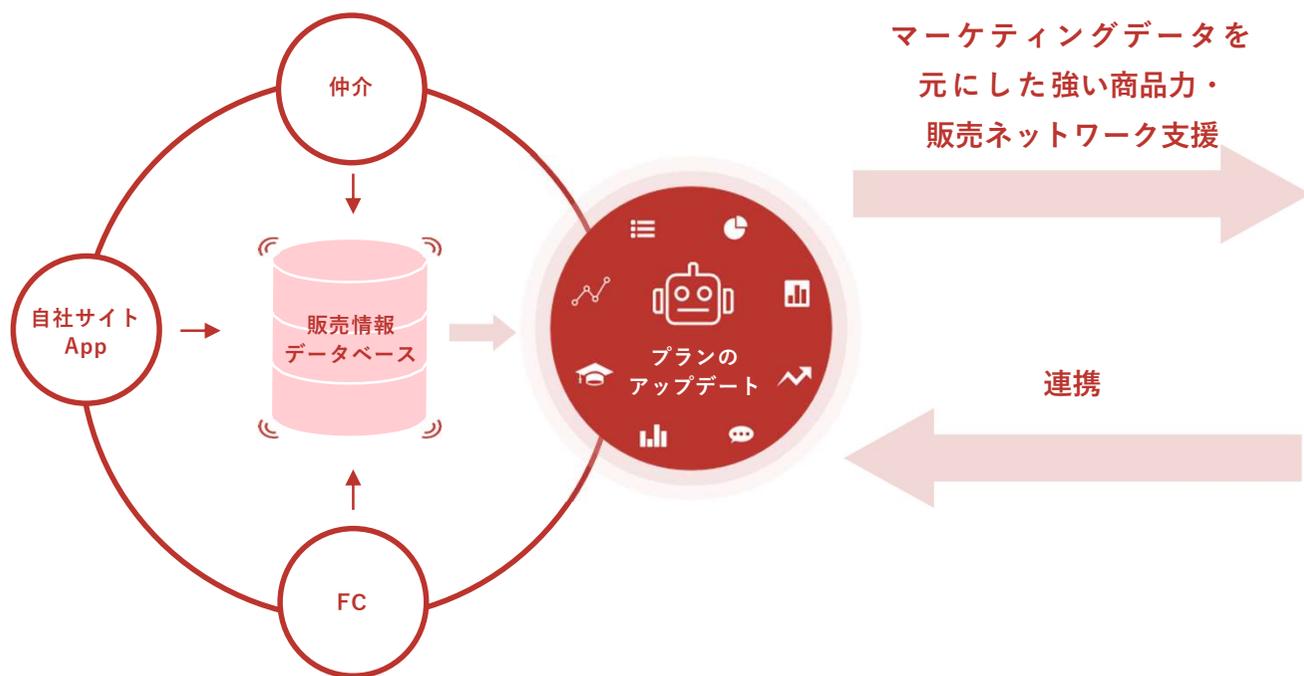
- グループチャットによる物件単位でのコミュニケーション
- 日報・完了報告のリアルタイム把握
- スマホ・タブレット可能、図面や写真をすぐに共有

- 建築体制の強化を図ることで、DXにより実現した高速出店を支える
- 全国への募集拡大のため特設サイトを開設
- 職人マイスター制度の導入

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、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

164 店舗

戸建住宅販売数^{*1}

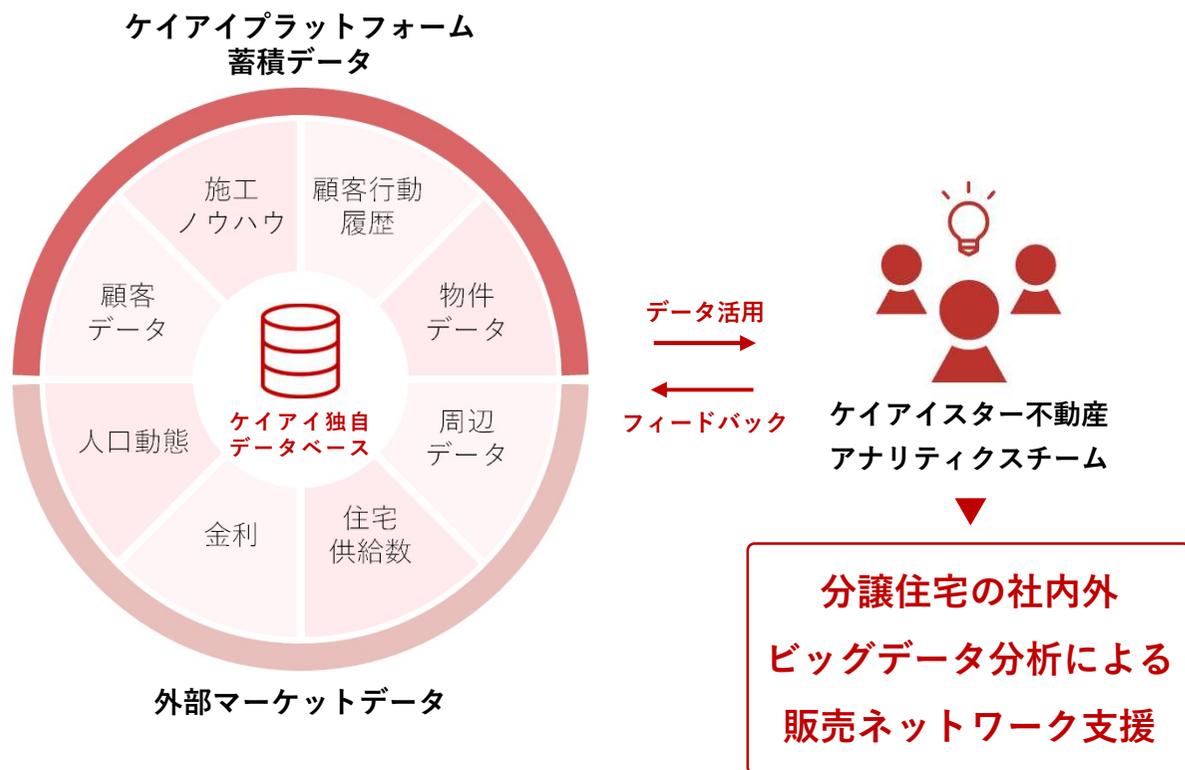
5,481 棟/年

- 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

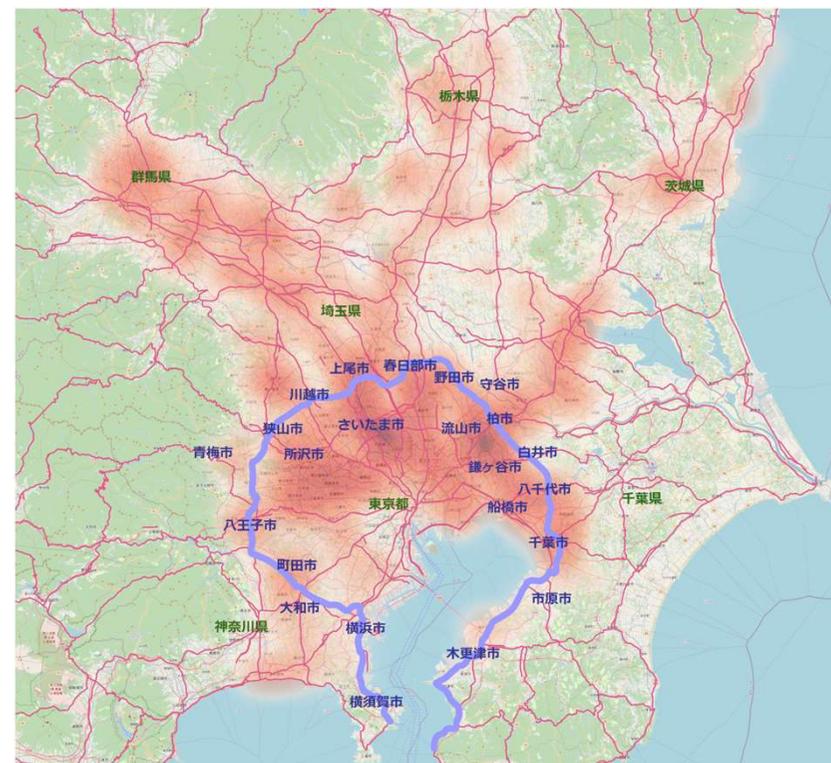
*1: 2021.3月通期の販売棟数実績

アナリティクスチームによる販売ネットワーク支援

KEIAIプラットフォームに蓄積されたデータを分析レポートを提供することで、当社の物件を取り扱う不動産仲介会社等の販売ネットワークのセールス活動を積極的に支援



分析レポート例：当社物件分布（ヒートマップ）



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

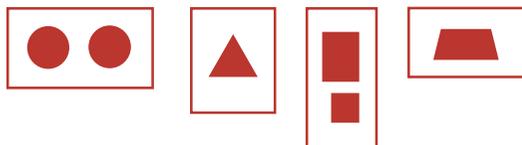
従来の分譲住宅

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」



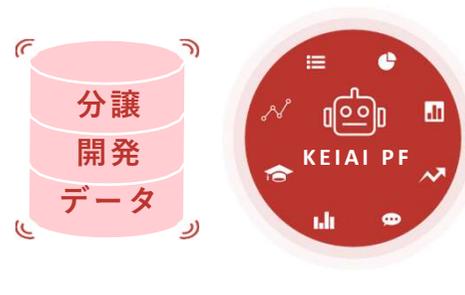
コンパクト分譲開発

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」

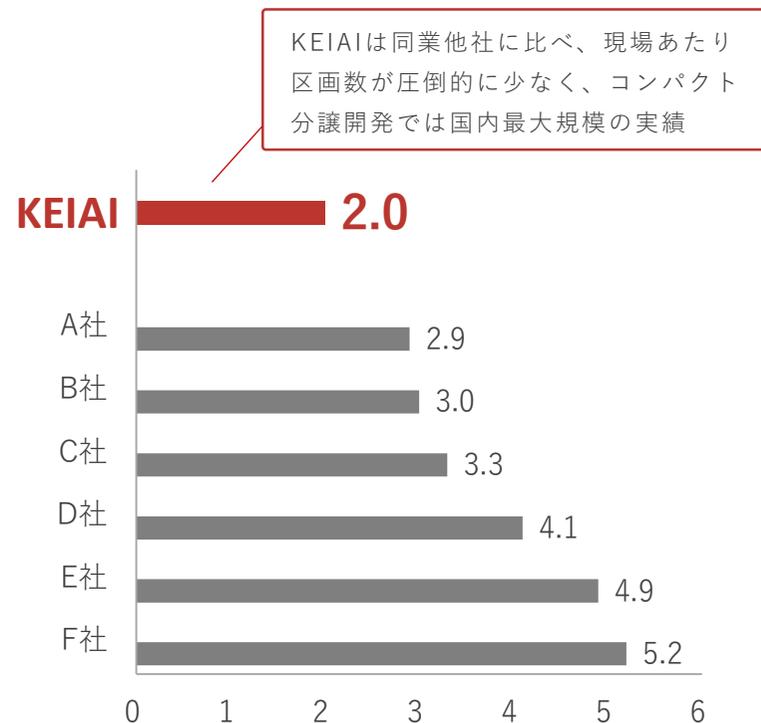


土地情報数の増加

- 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



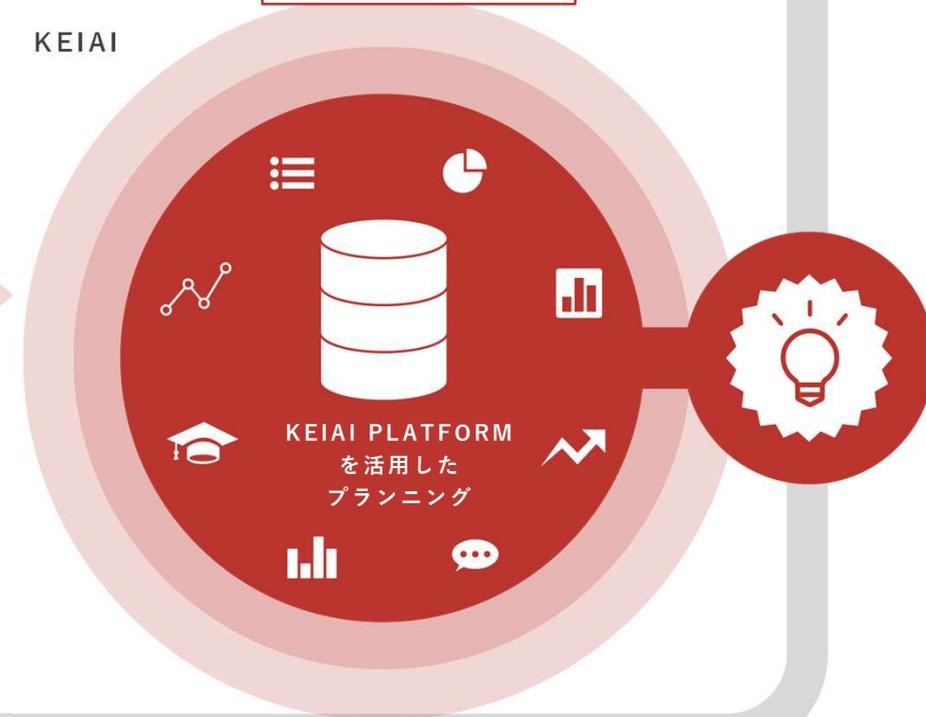
KEIAI

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



KEIAI PLATFORM
を活用した
プランニング

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

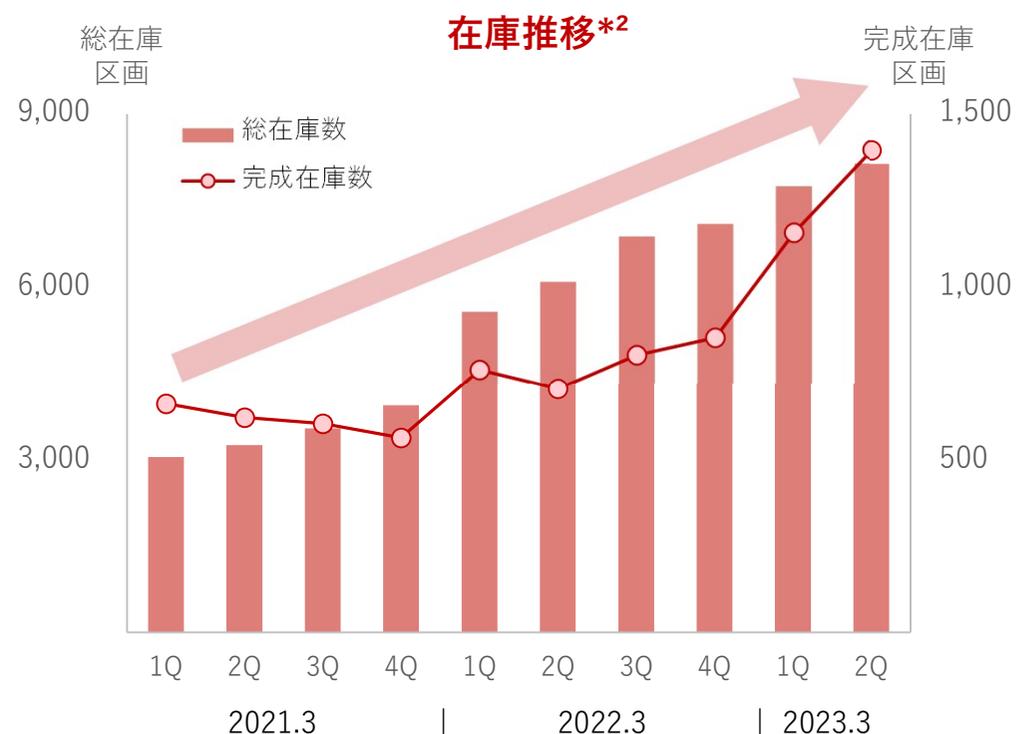
セミオーダー住宅の施工実績

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



テクノロジーと独自のビジネスモデルによる安定的な用地仕入

テクノロジープラットフォームと独自のコンパクト分譲モデルによって、用地仕入数と在庫水準はこの2年間で安定的に成長。総在庫数と完成在庫数は過去最高水準まで伸長



*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2021.6月～2022.9月までの四半期ごとの在庫数実績

中期的な事業成長の考え方

KEIAIプラットフォームとコンパクト分譲住宅というユニークなビジネスモデルの強みによる、売上高の中期・安定的な成長を通じて、経営目標である「市場シェアの拡大」を目指す

「KEIAIプラットフォーム」と「コンパクト分譲モデル」を強みとしたビジネスモデル



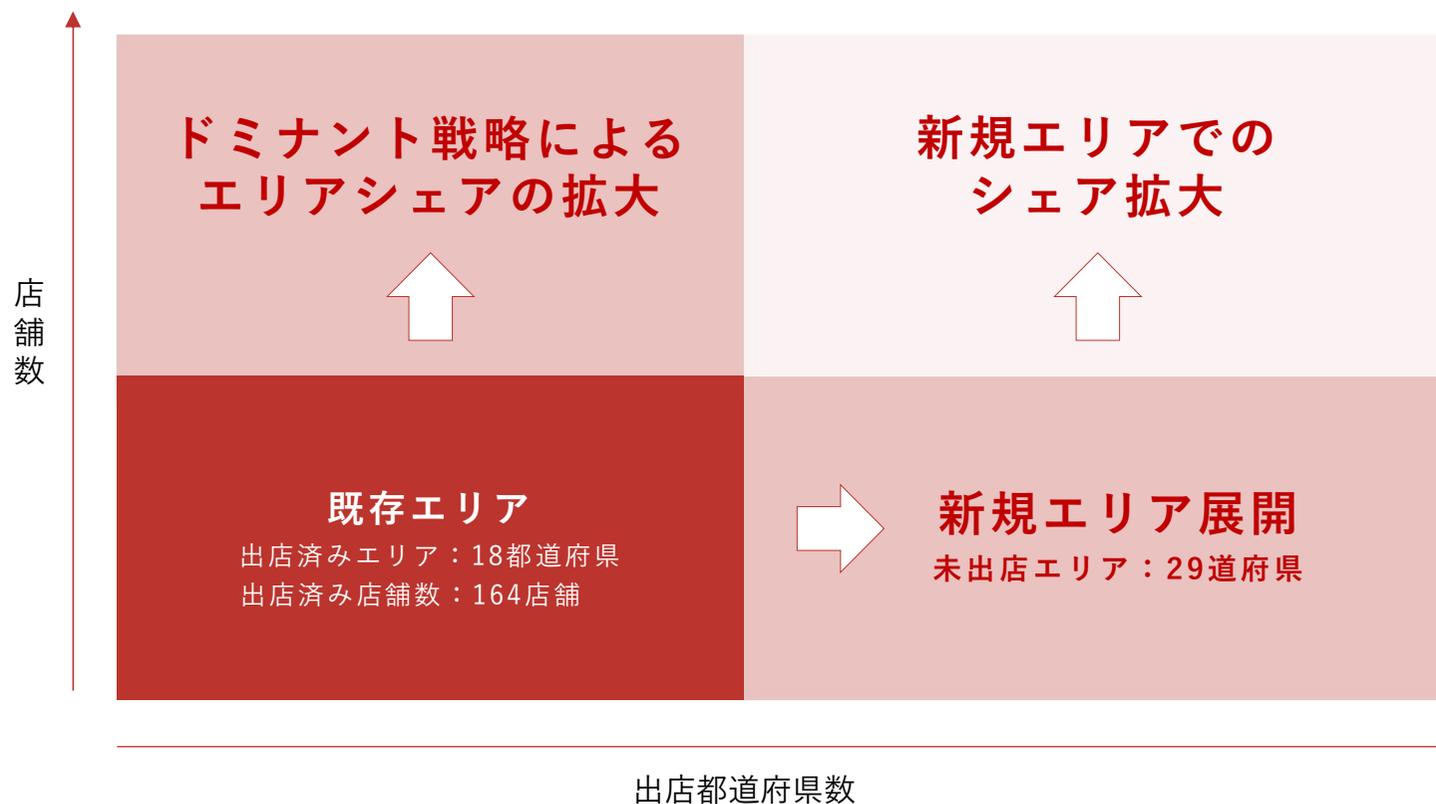
経営目標

分譲住宅市場におけるシェア拡大

エリア展開戦略

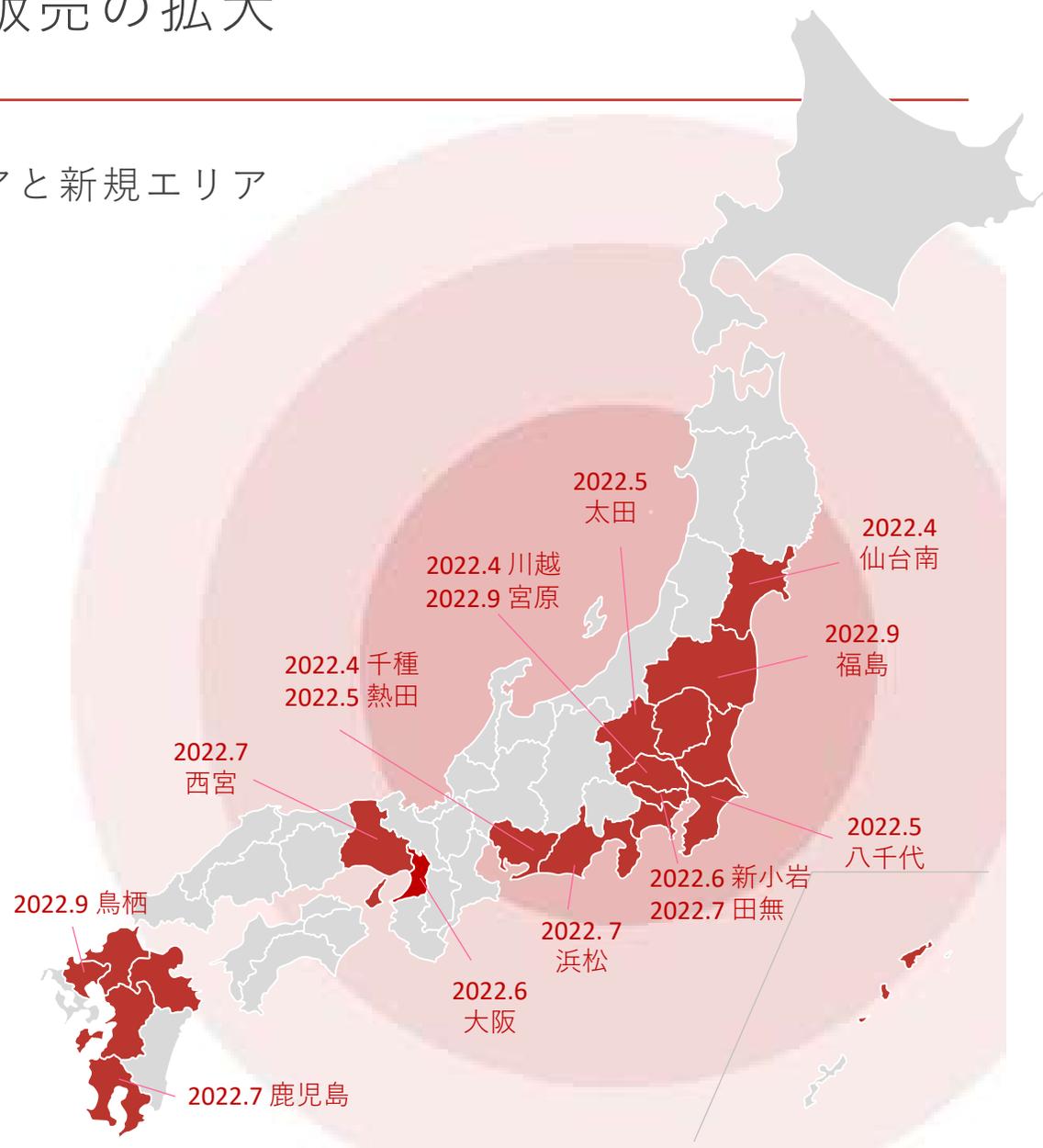
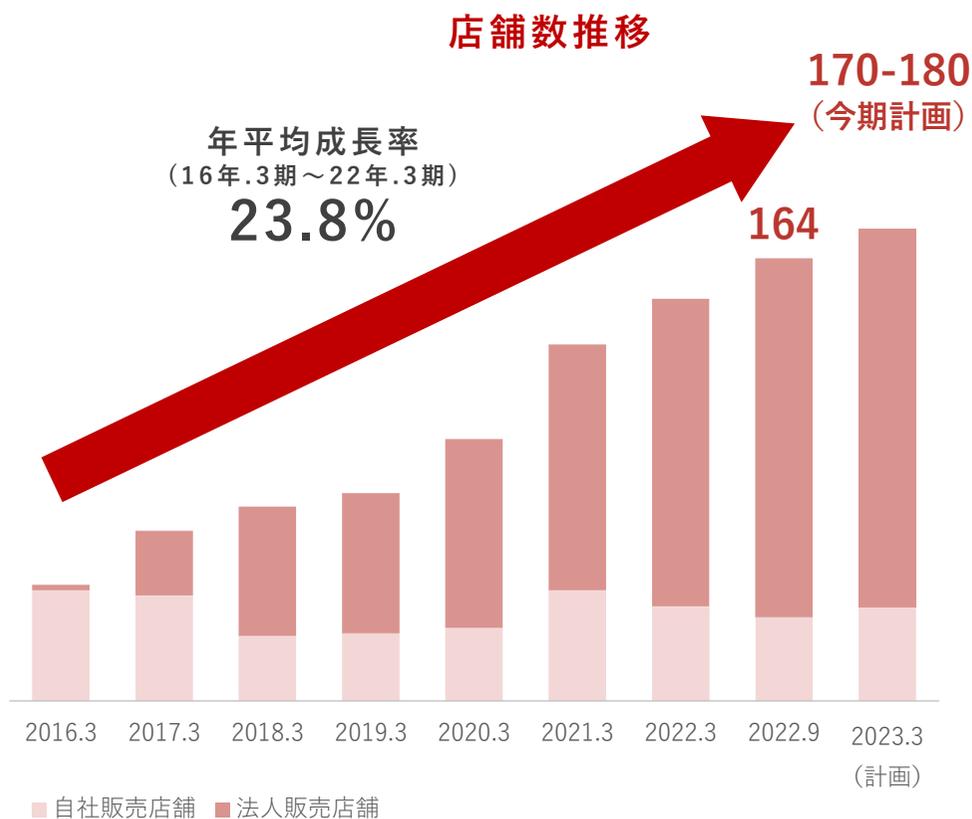
新規エリア展開とエリアシェアの拡大によって、今後のさらなる事業拡張を図る

未開拓エリアの拡大とドミナント戦略



新規事業エリアにおける仕入・販売の拡大

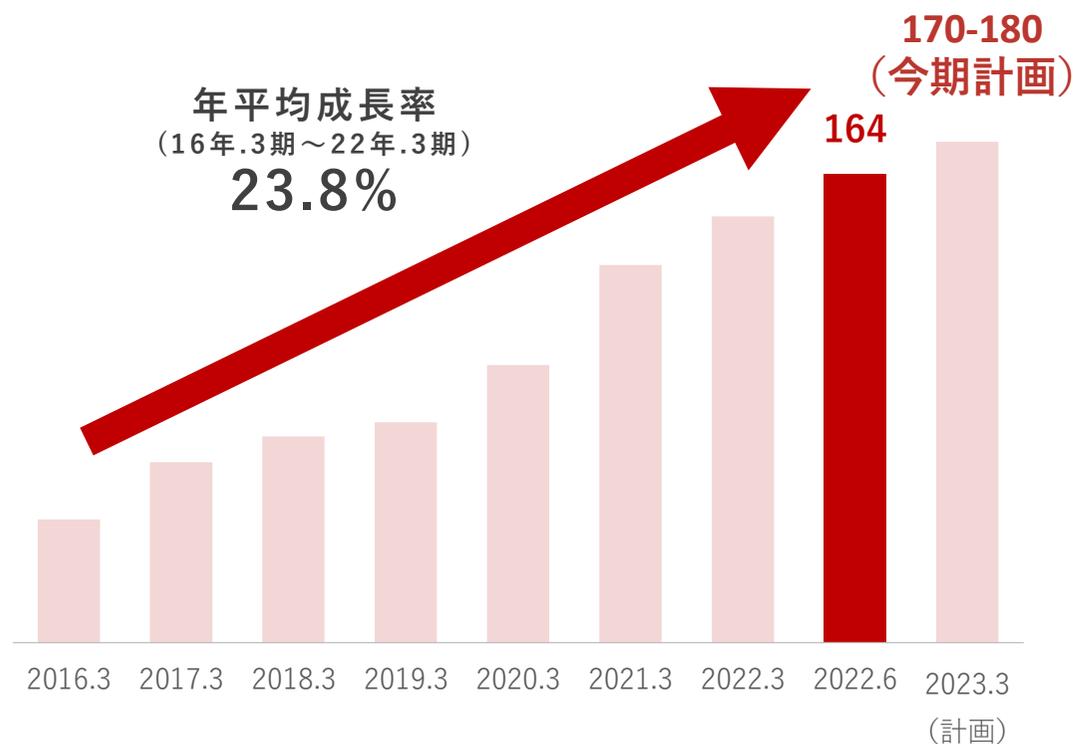
新規事業エリアの拡大は継続。既存出店エリアと新規エリアの両方において店舗数の拡大を継続



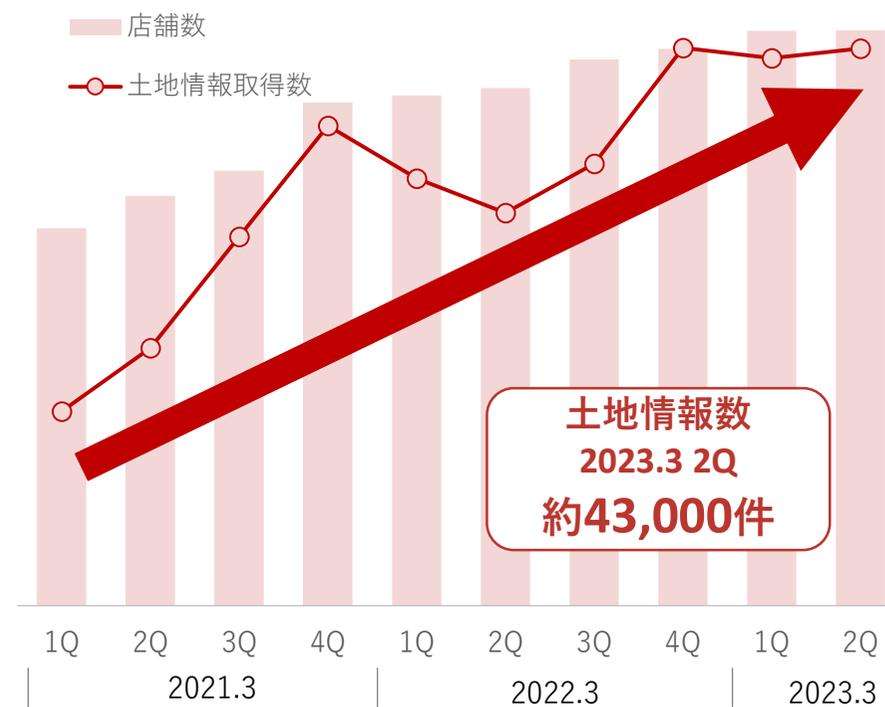
事業エリアの拡大による土地情報数の増加

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



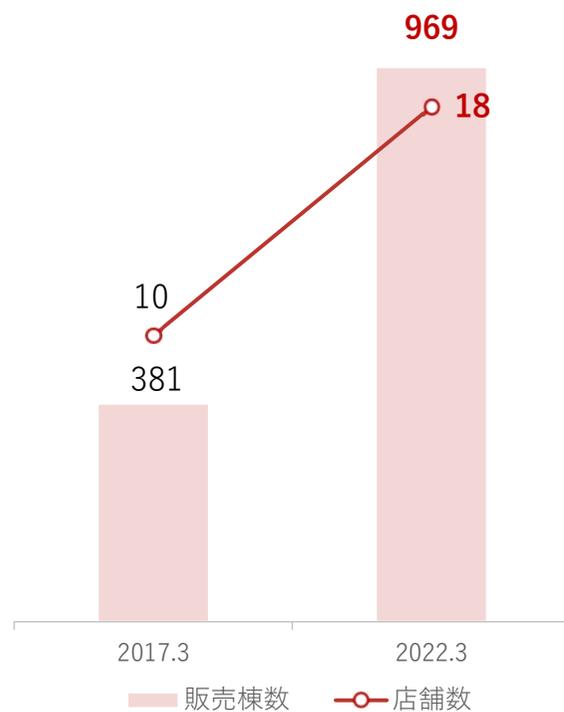
自社店舗数・土地情報数 推移



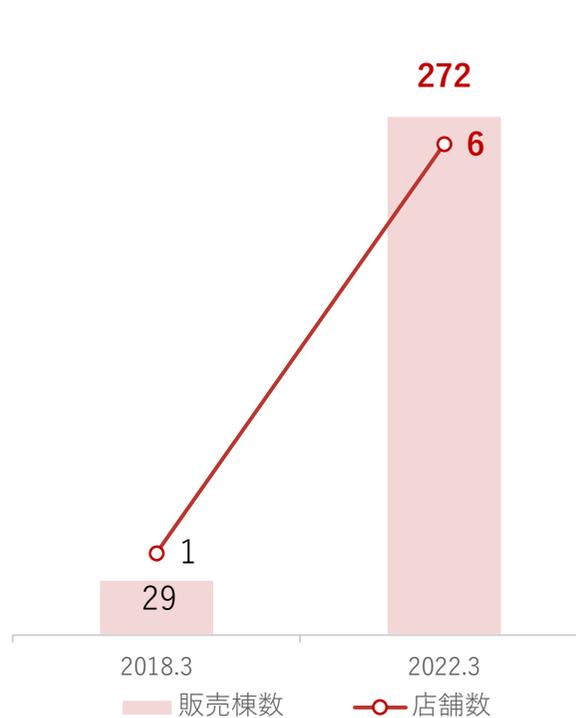
積極的な店舗展開ーグループにおける成長

M&Aによってケイアイグループ入り化した各社においても急速な店舗数成長と販売棟数の拡大を実現

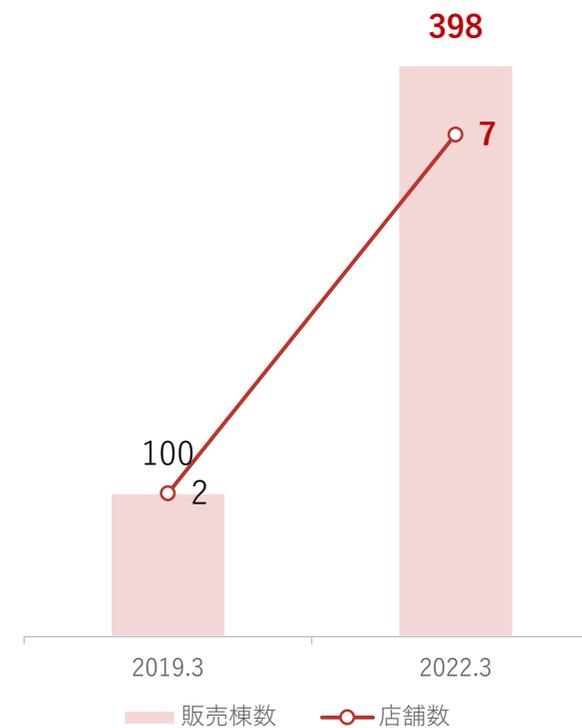
よかタウン



旭ハウジング



建新

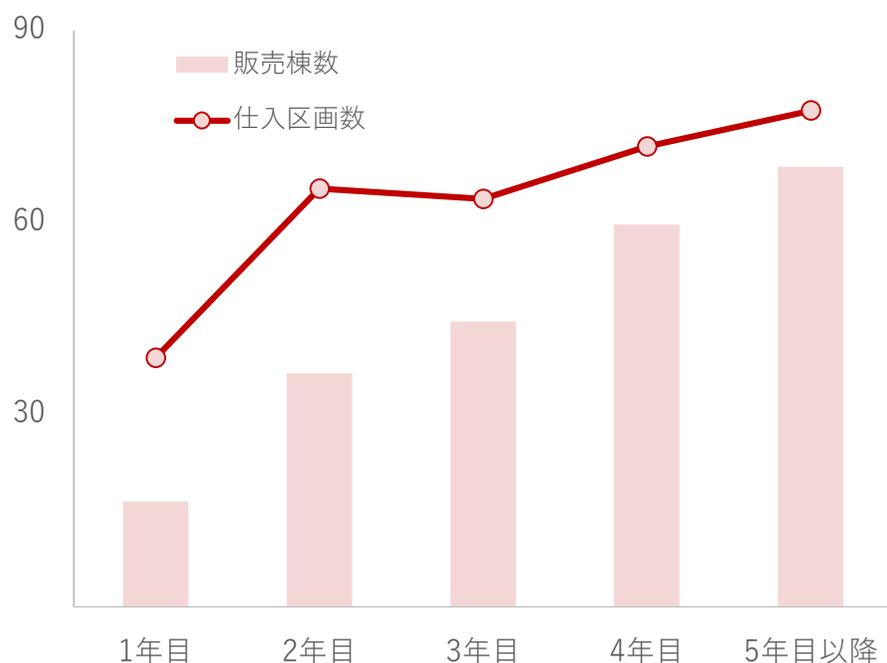


KEIAIモデルの活用による新規店舗成長の高速化

新規進出エリアにおいても、KEIAIプラットフォームを導入することで、店舗生産性を伸ばしながら、新規店舗数の急速な拡大を実現

仕入・販売数（店舗あたり）の成長実績*1

単位：棟数、区画



グループ販売数と店舗生産性の成長実績*2



*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（2022.3実績）

*2: グループ全体の分譲住宅販売棟数の年間実績および法人店舗数の実績より算出

KEIAIプラットフォーム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）

生産能力の拡大

分譲住宅の生産キャパシティはこれまでの各種施策によって大きく拡大。リアル×テクノロジーの仕組みによって、分譲住宅をスムーズに供給する体制を強化

安定供給体制の構築

1. 物資材の安定調達モデルの構築

- KEIAI PFによる将来予測を踏まえた計画的発注によって、他社に先んじた、前もった部資材の発注が可能
- 業界3位の供給量・大量購買力による安定した部資材調達

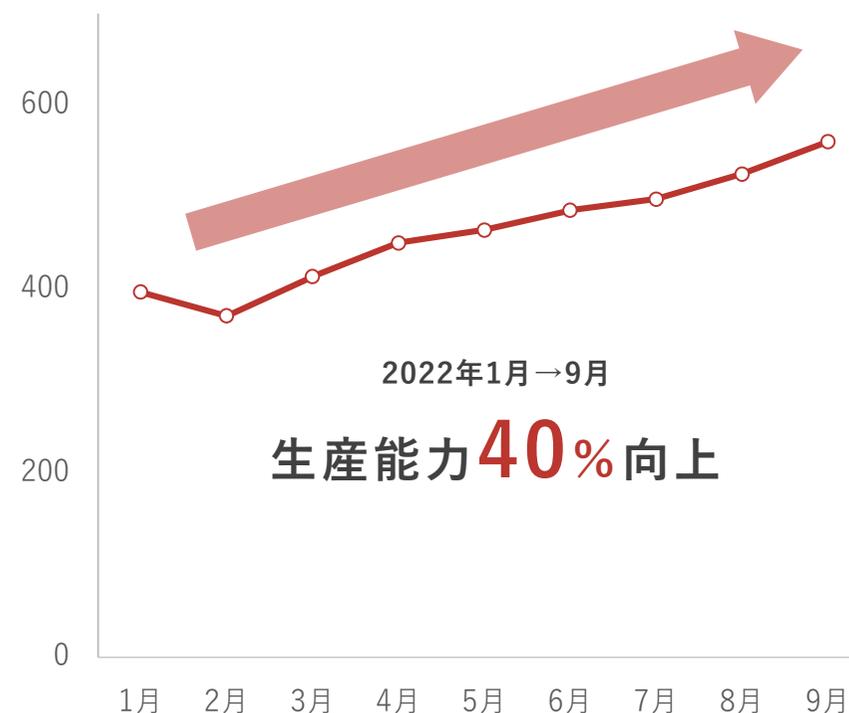
2. 急速な成長を支える施工体制の確保

- 社内の専門部署によるパートナー工務店・職人の積極的な開拓とリテンション
- 職人社員の積極採用と育成（ケイアイクラフト社）

3. 建築現場におけるDXの推進

- KIZUKUなどシステム導入によるジョイントロスの徹底削減
- 社内管理システムの活用によるパートナー工務店・職人の最適なローテーション配置・施工管理

グループにおける建築生産力*1



*1: 当社グループ（よかタウン、建新は除く）における大工工程における月次生産棟数（キャパシティ）の実績推移

当社経営目標：マーケットシェアの拡大

テクノロジーとコンパクト分譲住宅の強みを活用しながら、「エリア展開」「生産性の向上」「生産能力の拡大」によって、継続的な市場シェア拡大を目指す

エリア展開

エリア拡大による既存深耕

出店済エリアにおける高い成長実績

新規エリア展開

未出店エリア29道府県に対する分析チームによる出店戦略

生産性の向上

新規エリア内の店舗成長

構築済みの「仕組み」の横展開による店舗成長

営業担当者の早期育成

KEIAI PF活用による仕入担当者を早期に育成

生産能力の拡大

部資材の安定調達

独自の分譲モデルによる他社に先んじた規模を活かした調達

施工体制の構築

協力工務店・職人の確保に加え、自社の社員職による施工体制

現場におけるDX

社内責任一貫体制だから可能なシステム導入と実践・PDCA

経営目標：
市場シェアの拡大

市場規模^{*1}
約4.9兆円

2021年度
一戸建て分譲住宅供給戸数

140,065棟

シェア30%以上の
中長期的な拡大を目指す

シェア10%以上の
早期拡大

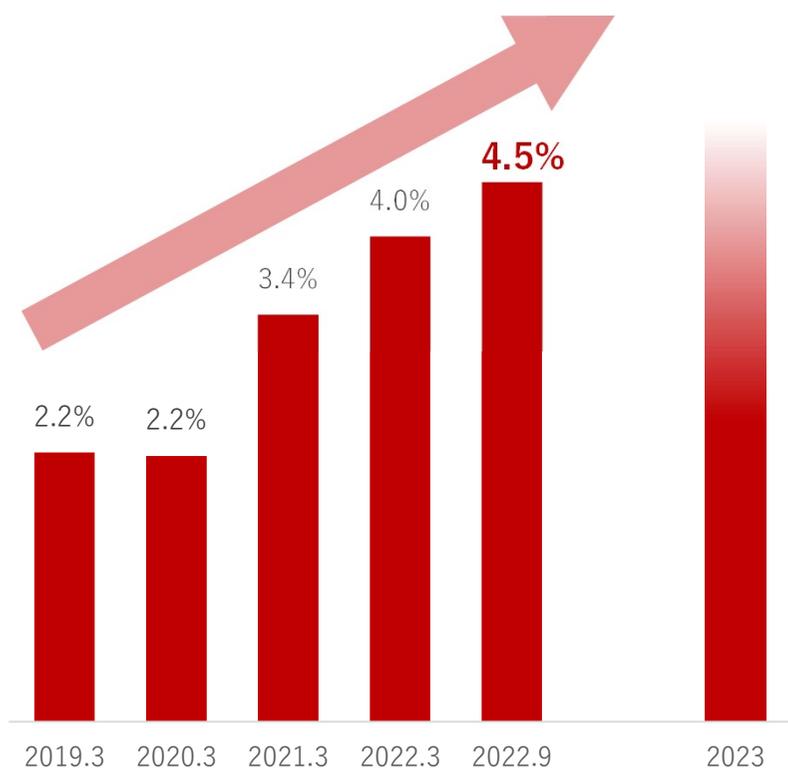
現在シェア
4.5%

*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

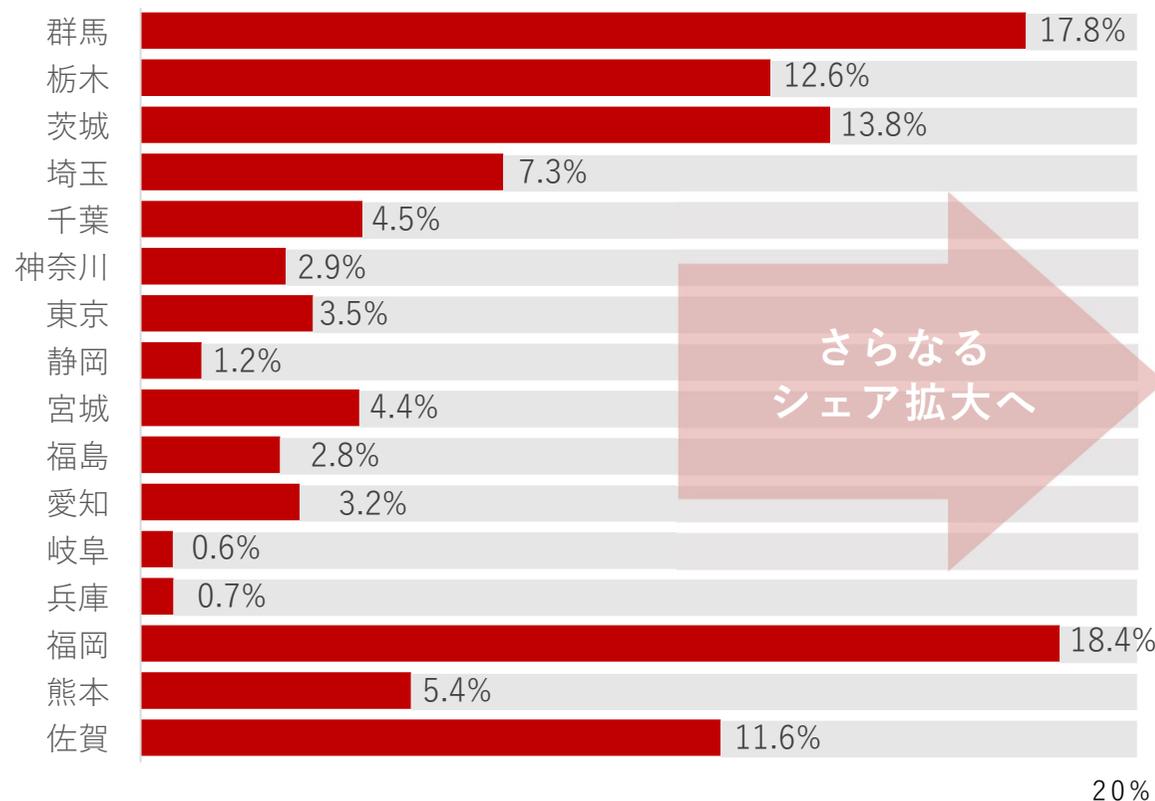
全国および既存エリアにおける当社シェア

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

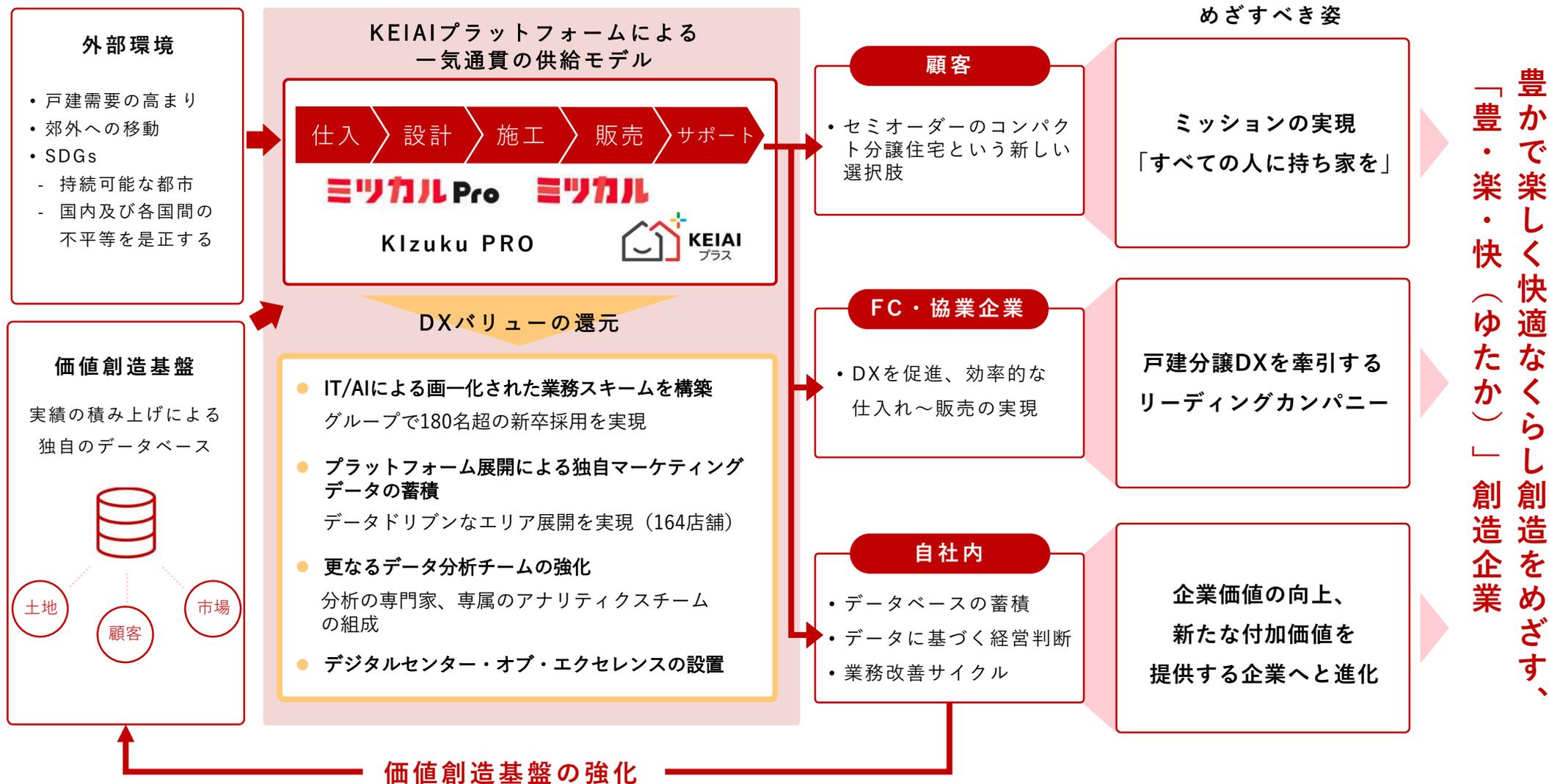


展開エリアにおける当社シェア (2021年度)



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。

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

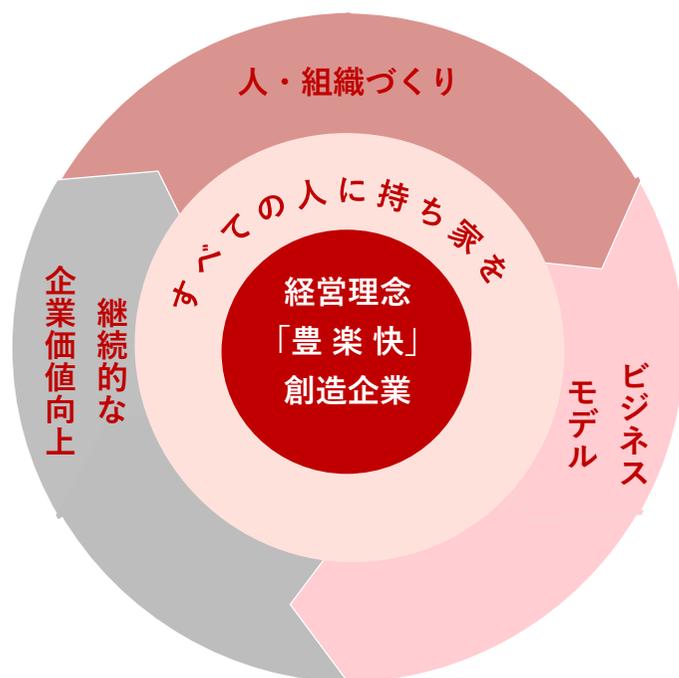
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組んでいます。



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

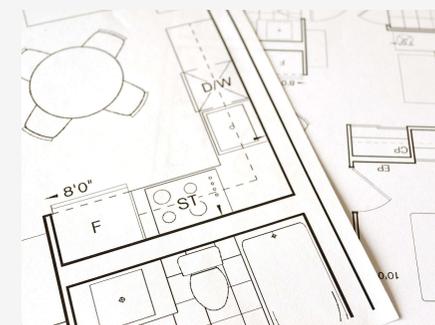


S 社会 Society



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、ダイバー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



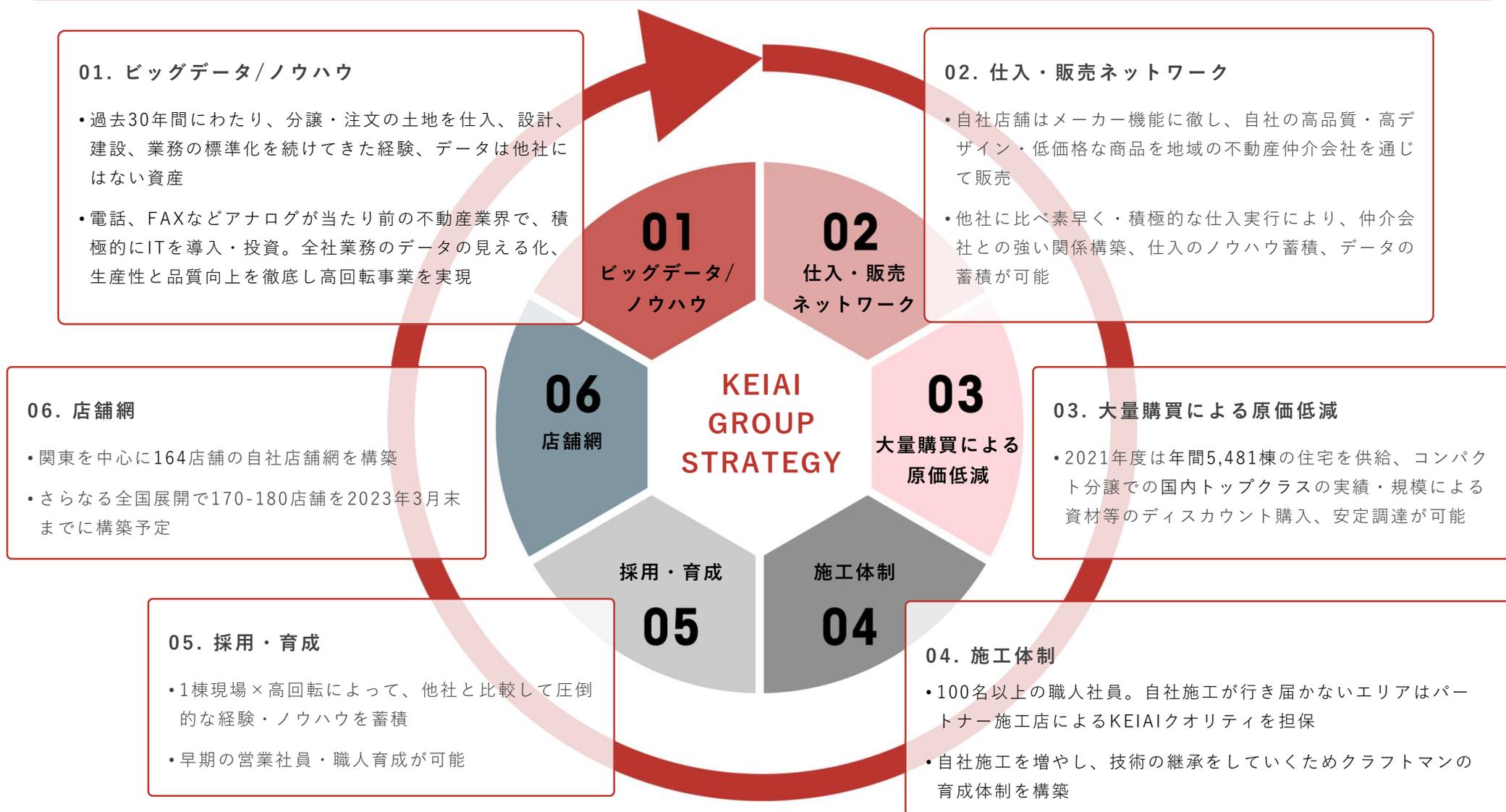
コンプライアンス・人権尊重

- 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



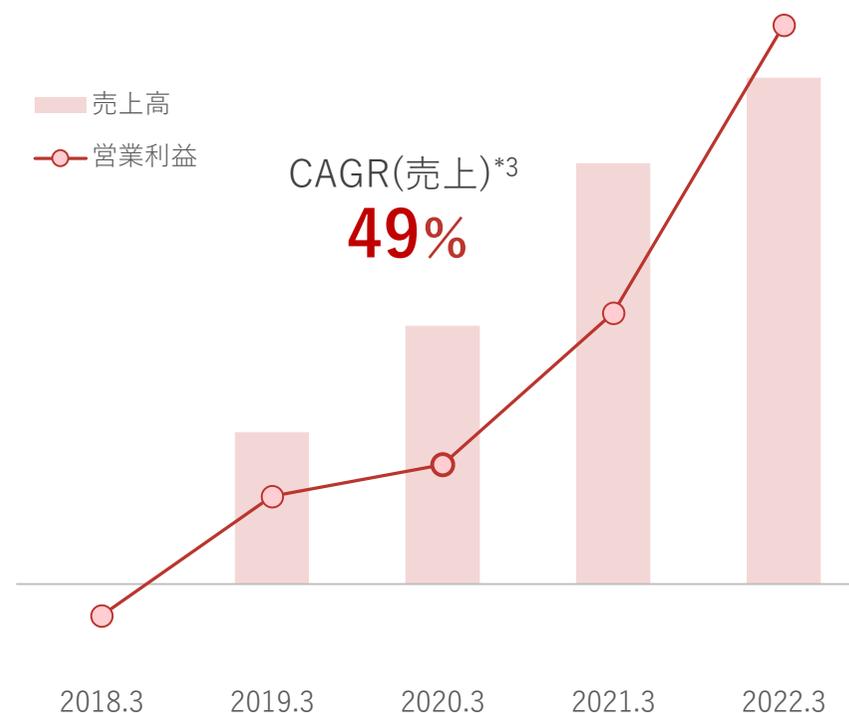
新規事業エリアにおける売上・利益成長

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

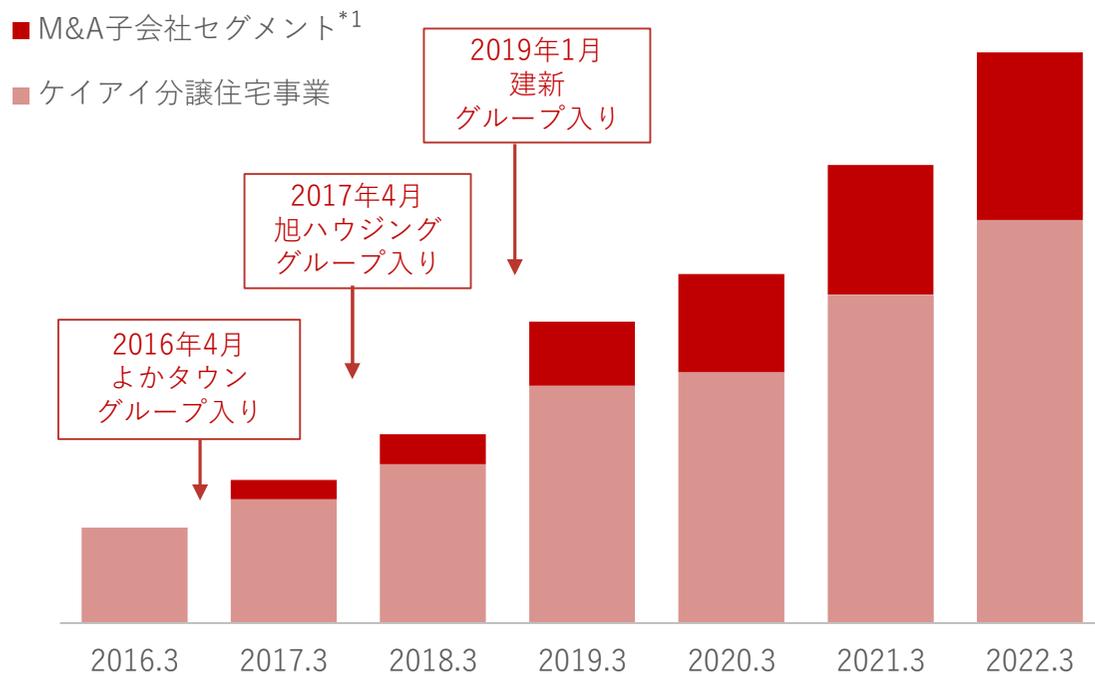
*2：2020.3月通期から2022年3月通期までの売上高の年平均成長率（CAGR）

*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）

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）

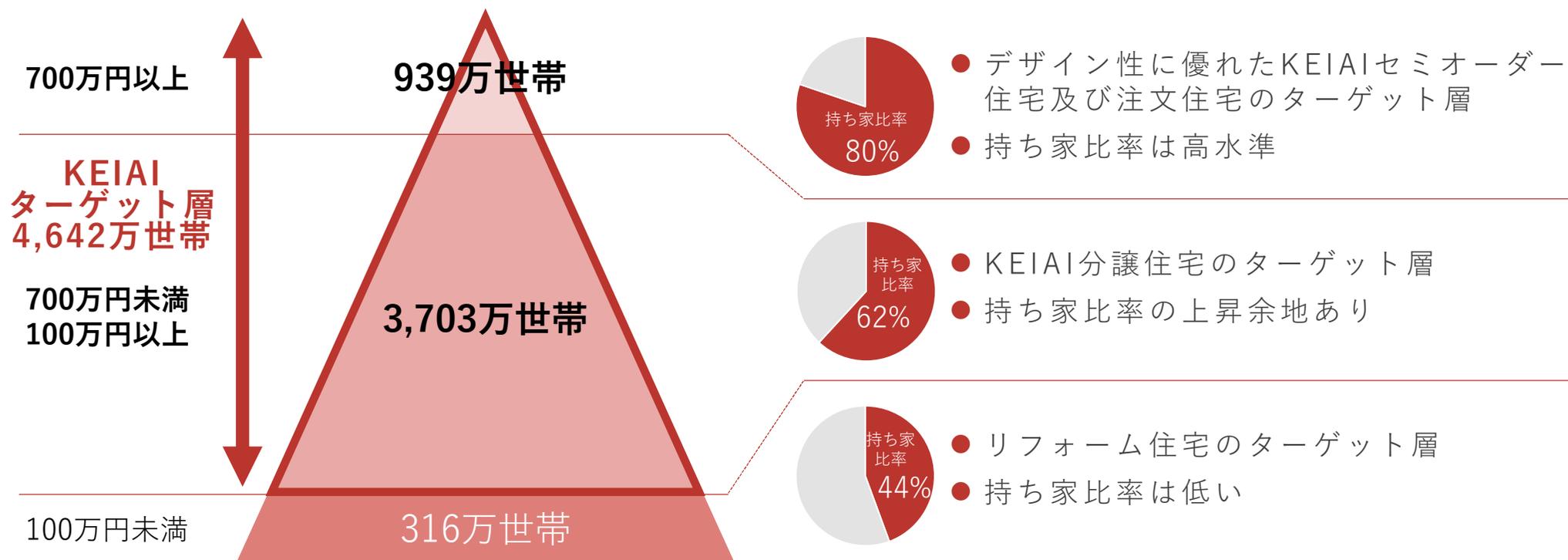


分譲事業の成長資金の確保・投資、さらなる成長へ

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

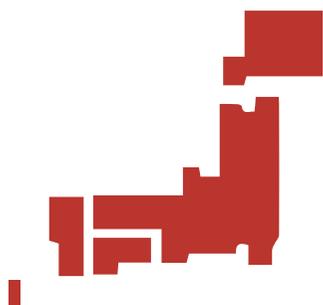
年収別の世帯数と持ち家比率



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

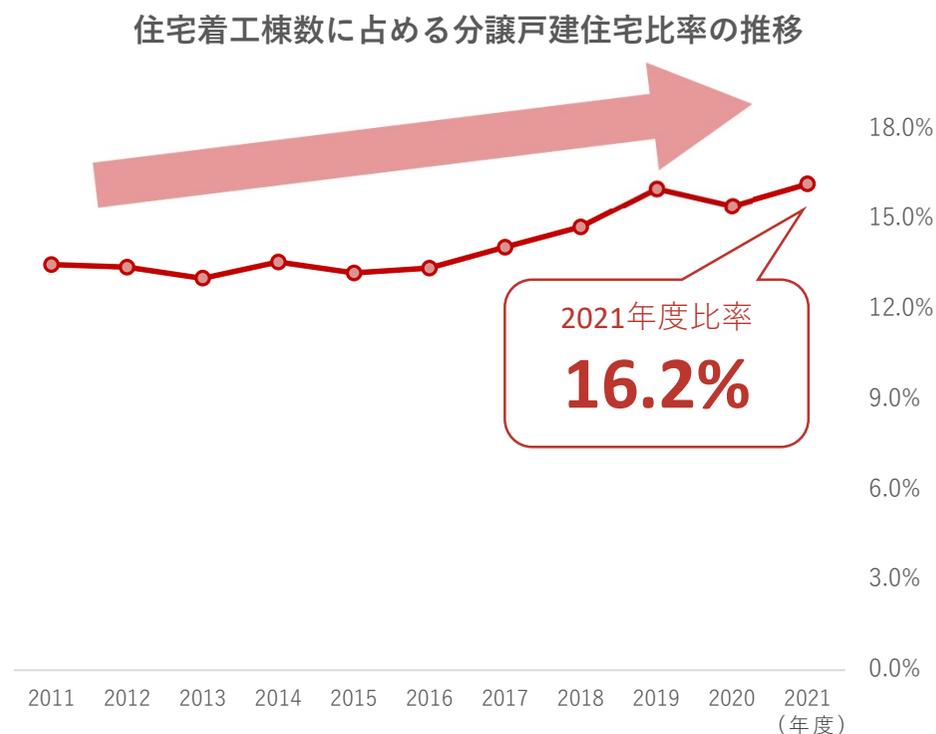
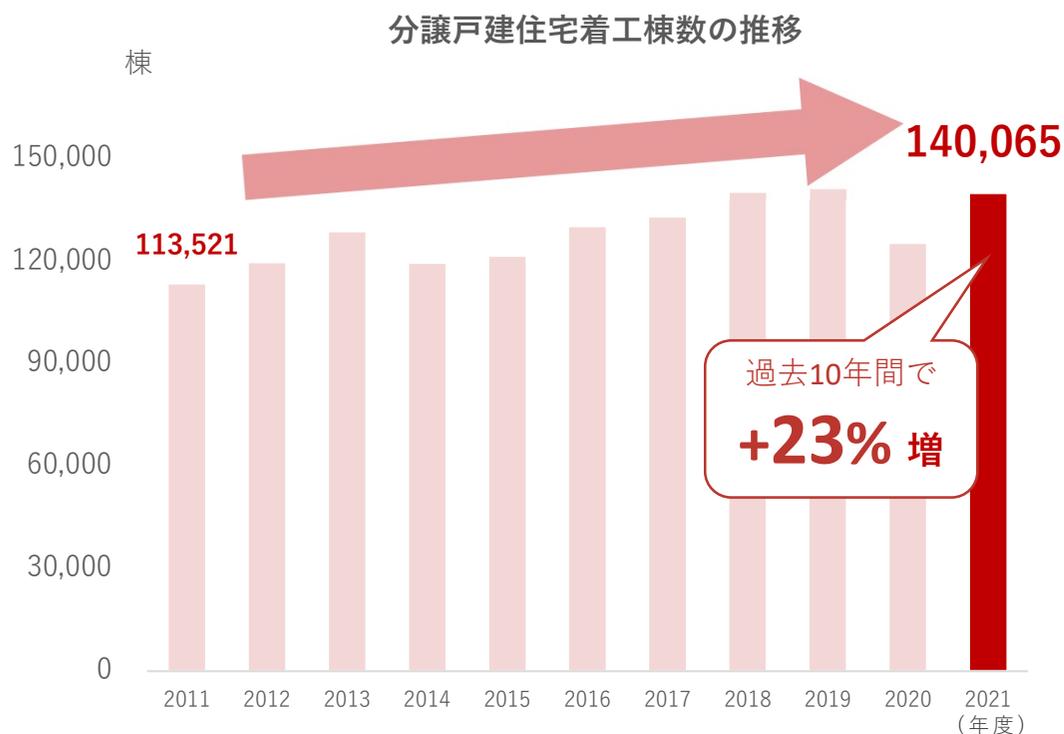
ローン



- 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

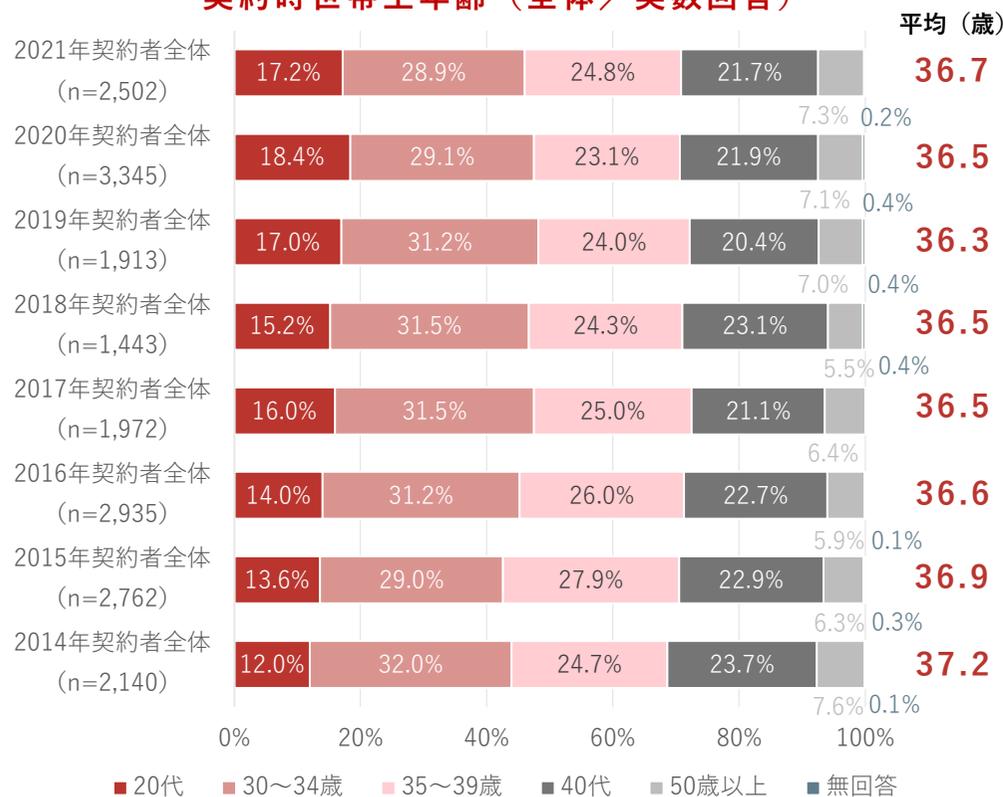


出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

戸建住宅購入の世帯主年齢と価格比較

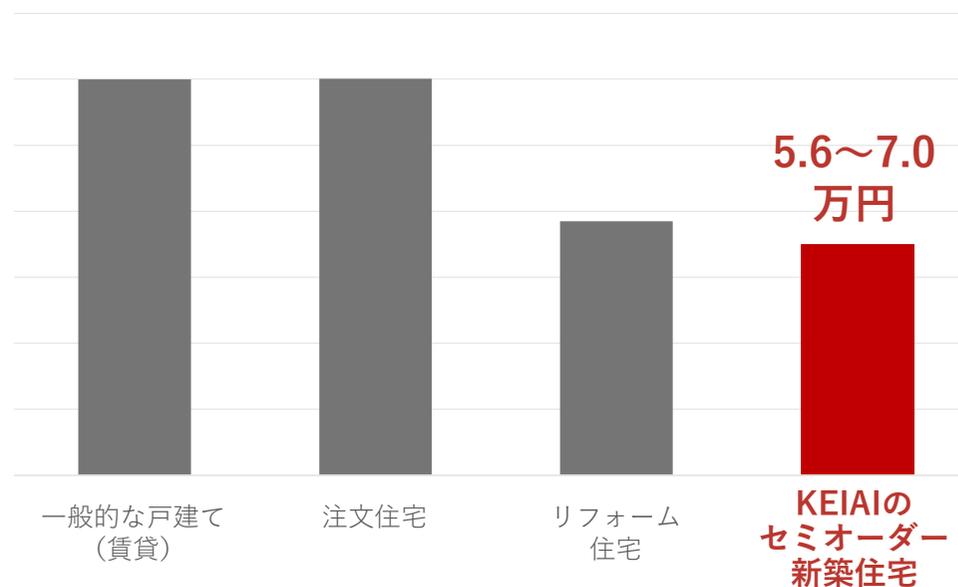
新築分譲戸建の契約者の平均年齢は低下傾向。低価格な分譲戸建住宅が選好されていく可能性があり、当社は賃貸以下の金額で、デザインされたセミオーダーの新築戸建住宅の提供が可能

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

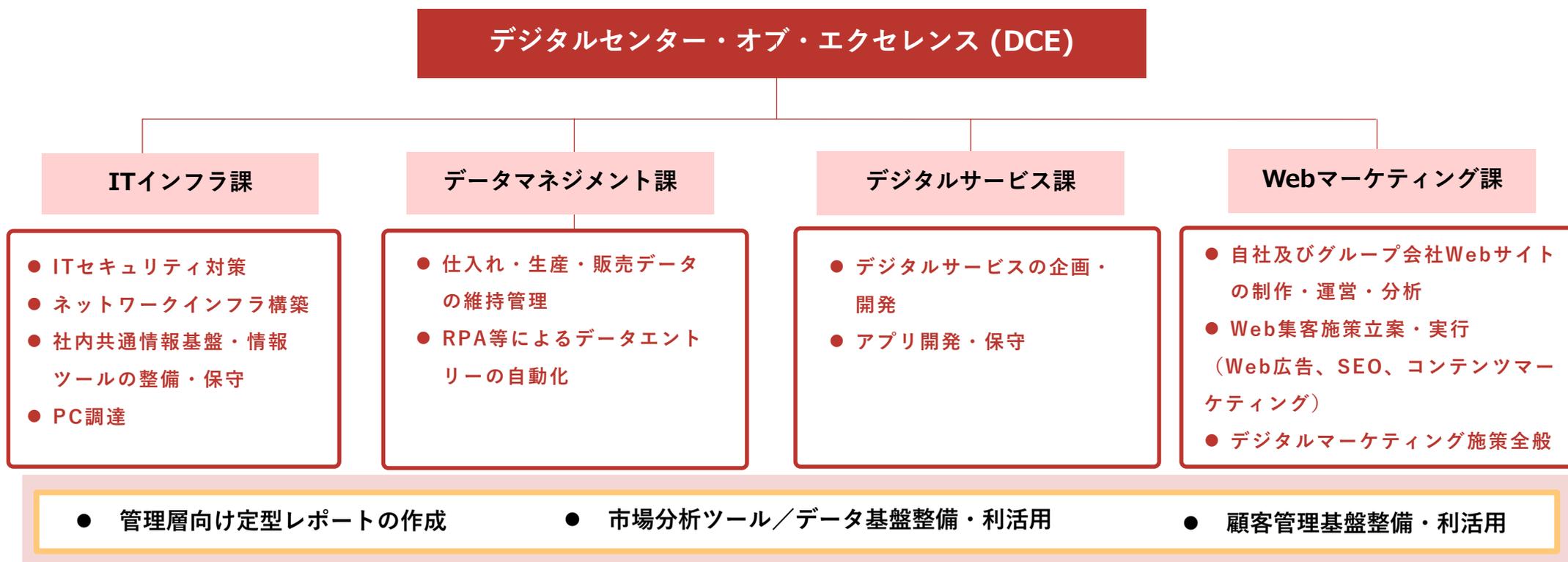
分譲住宅と注文住宅のそれぞれのメリットを取り入れた、戸建住宅の「第四の選択肢」を提供

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プラットフォームによる好立地、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)

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



バージョンアップしたひら家「IKI」が千葉県柏市に新展示場をオープン！

グループ会社「Casa robotics」の規格型平屋注文住宅IKI（イキ）のモデルハウス「ひら家がミレルン！柏展示場」を2022年8月にオープン

平屋の需要が高い千葉県にひら家IKIが進出。また、今回のモデルハウスはIKIが得意とする「環境にもおサイフにもおトクな脱炭素化＋スマートホーム」の特長を引き継ぎ、さらにバージョンアップした仕様。

【特徴】

1. 構造材に100%国産材を使用と群馬県産材仕様のウッドフェンスとウッドデッキ
2. 「初期費用0円ではじめる太陽光電力プラン」の「IKIのいきいきでんき」のバージョンアップ
3. 住空間を「よりスマートに・よりセキュアに・よりハイグレードに」するためのIoT（モノのインターネット）プラットフォームの大幅強化



ひら家がミレルン！柏展示場完成イメージ

規格型平屋注文住宅 ひら家 IKI サイト：<https://hiraya.ai/>

「エンタメ × 住宅仕様の説明」を行うモデルハウスが本格開始

グループ会社 Casa robotics 株式会社は、2022年2月に株式会社ウチらめっちゃ細かいんで（本社／東京都千代田区、代表取締役／佐藤 啓）と開始したアバターロボットを用いたモデルハウス案内業務に関し、アバターロボットの操作を担当する「ひきこもり（※1）」の経歴を持つ在宅ワーカーによる接客をレベルアップさせ、従来のご来場者に対するエンターテイメントに加えて、具体的な住宅仕様の説明を開始。

これにより、ひきこもり及びその経験者が住宅産業において新たな労働力となり得ることを実証するとともに、アバターロボットによる接客技術の向上を図る。

※1）定義：様々な要因の結果として社会的参加（就学、就労、家庭外で交遊など）を回避し、原則的には6ヵ月以上にわたって概ね家庭にとどまり続けている状態を指す現象概念（他者と交わらない形での外出をしてもよい）
参照：ひきこもり支援に関する関係府省横断会議第1回（令和3年6月29日）資料2 P11『「ひきこもり」の定義など』
<https://www.mhlw.go.jp/content/12000000/000808501.pdf>



上型アバターロボット「ミニミレルン」



移動型アバターロボット「ミレルン」



社員職人の早期育成を目指し新たな評価制度「マイスター制度」を策定

グループ会社ケイアイクラフト株式会社建築現場に従事する社員職人「クラフトマン」の育成において、クラフトマンの早期育成を目指し多様な人材が正当な評価を受け活躍できることを目的とし、これまで構築した評価基準を、新たに「マイスター制度」として策定。

さらに、高齢化や人手不足が深刻な建設業界において、年々増加する販売棟数への対応に加え、全国展開を見据えたエリア拡大に伴い、クラフトマンの採用を強化するため新たにサイトを公開。

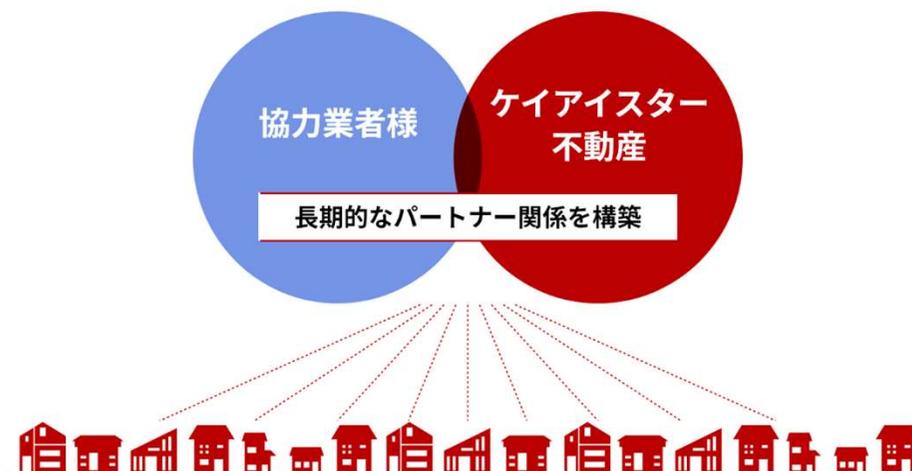


※撮影時のみマスクを外しています。

ケイアイクラフト：<https://ki-group.co.jp/craftsman/>

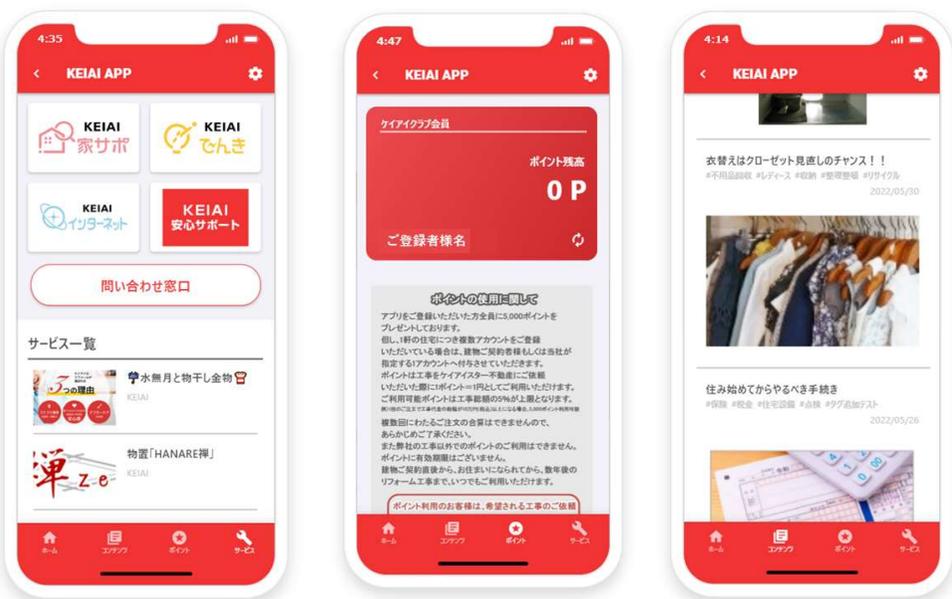
職人採用サイト：<https://recruit.ki-group.co.jp/craftwork/>

KEIAI 職人採用サイト



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。2022年8月9日から一部販売店舗において実証実験を開始。



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



- **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

第16回キッズデザイン賞、3年連続4度目の受賞！

■ 受賞商品：みんなの樹と軒遊びのある暮らし（所在地：埼玉県蓮田市）

■ 受賞部門：子どもたちを産み育てやすいデザイン部門

■ 概要

- ・ 2棟の分譲地にみんなの木と軒遊び空間を計画。親は在宅ワークや家事をしながら、子どもの成長を見守る。
- ・ 少しずつ外に交わっていく遊び場で、子どもは親と同じ空間にいる安心感を得ることができる。
- ・ 子どもの話し声、笑い声が音色となり、近隣住民との交流・界隈性のきっかけが生まれる。
- ・ 近隣住民と共に生み育てやすい、安全・安心の街づくりを目指す。



ケイアイスター不動産受賞履歴：<https://ki-group.co.jp/jusho/>

*：主催／特定非営利活動法人キッズデザイン協議会、後援／経済産業省、内閣府、消費者庁

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。