

# KEIAI

デザインのケイアイ

## FY2023 3Q FINANCIAL RESULTS

2023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



## 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

## ビジョン

Our Vision

すべての人に持ち家を

## 2023年3月期 第3四半期ハイライト

---

- 3Q累計期間の連結売上高は1,602.0億円と前年比17.7%の増加となり、3Q累計期間として過去最高を更新。連結経常利益は前年比20.7%減の141.8億円。当社の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となり、来期のさらなるトップラインの成長に向けた準備は順調
- コロナ特需後の通常市況に戻る中、高回転経営の継続、積極的な販売促進を行った結果、粗利率は低下するもコロナ前より高水準を維持。引き続き、安定的な仕入継続と高回転経営によるシェア拡大方針に則り、今期の業績予想を修正
- KEIAIプラットフォームとコンパクト分譲住宅モデルにより、積極的な全国展開を推進。エリア展開加速と生産能力拡大への成長投資を継続。市場シェアを拡大することで、連結売上高で年15%以上の成長を継続する方針

# 目次

---

1. 2023年3月期 第3四半期 決算概要
2. ビジネスモデル
3. 成長戦略
4. 配当と株主優待
5. ESG/SDGsへの取り組み
6. ニューストピックス
7. Appendix

# 1. 2023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1,602.0億円（前年比17.7%増収）と第3四半期累計期間としては過去最高を更新。経常利益は141.8億円（同、20.7%減益）、純利益は90.5億円（同、19.4%減益）となった。

（金額単位：百万円）

	2022年3月期 3Q（4-12月）		2023年3月期 3Q（4-12月）		前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	136,112	100.0%	<b>160,209</b>	100.0%	17.7%
売上総利益	30,374	22.3%	<b>27,807</b>	17.4%	△8.4%
販売費及び一般管理費	12,214	9.0%	<b>13,123</b>	8.2%	7.4%
営業利益	18,159	13.3%	<b>14,683</b>	9.2%	△19.1%
経常利益	17,885	13.1%	<b>14,183</b>	8.9%	△20.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	11,235	8.3%	<b>9,055</b>	5.7%	△19.4%

## 連結損益計算書（第3四半期会計期間）

四半期会計期間においても売上高は567.5億円（前年比27.2%増収）と過去最高を達成。経常利益は42.0億円（同、25.4%減益）、純利益は26.8億円（同、22.6%減益）となった。

（金額単位：百万円）

	2022年3月期 3Q（10-12月）		2023年3月期 3Q（10-12月）		前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	44,624	100.0%	<b>56,757</b>	100.0%	27.2%
売上総利益	9,600	21.5%	<b>8,841</b>	15.6%	△7.9%
販売費及び一般管理費	3,854	8.6%	<b>4,527</b>	8.0%	17.5%
営業利益	5,745	12.9%	<b>4,313</b>	7.6%	△24.9%
経常利益	5,638	12.6%	<b>4,208</b>	7.4%	△25.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,470	7.8%	<b>2,687</b>	4.7%	△22.6%

## 通期業績（連結）予想の修正

2023年3月期通期業績（連結）予想を修正。売上高は2,200億円（前年比19.3%増）、経常利益180億円（同22.4%減）、当期利益120億円（同18.6%減）の予想

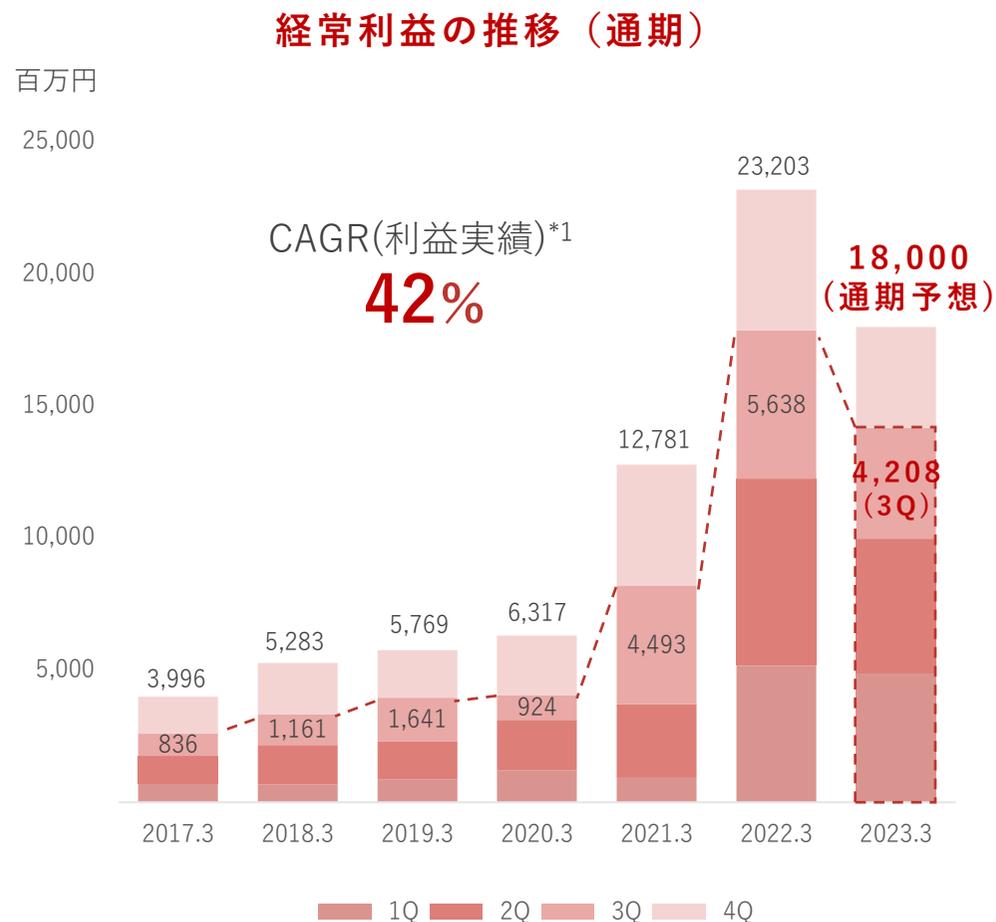
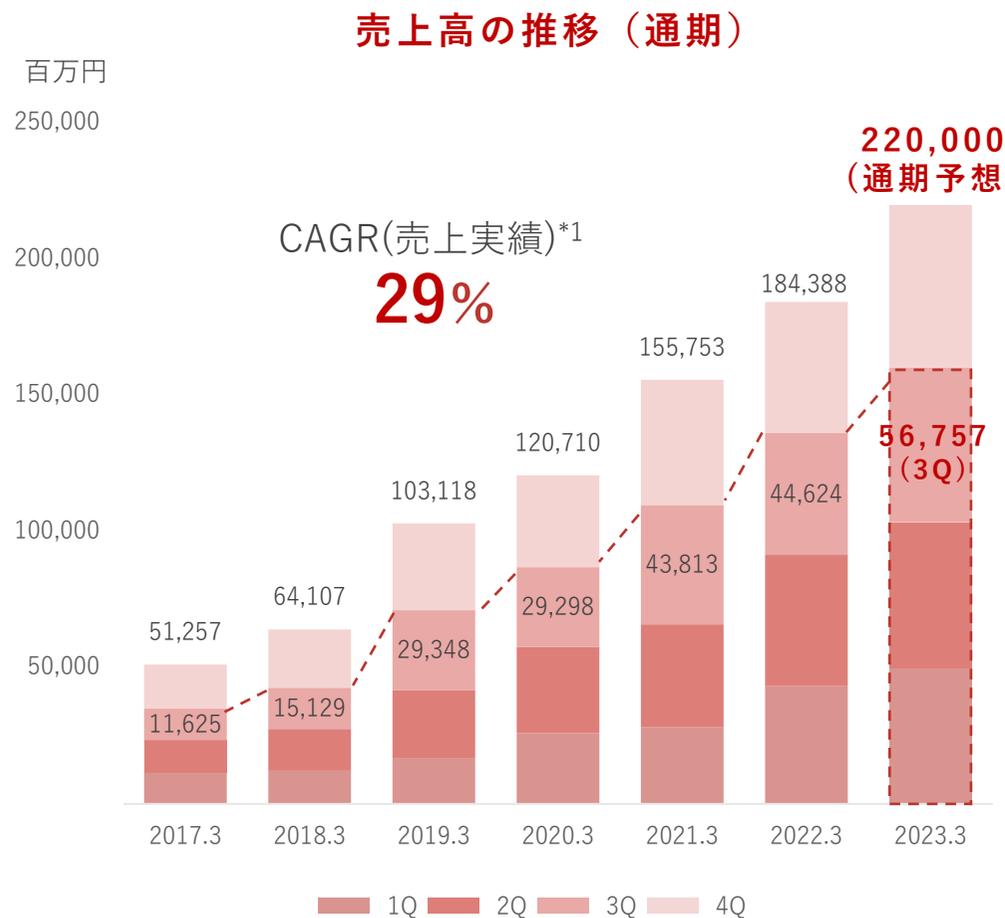
（単位：百万円）

	2022年3月期 連結 通期実績（参考）	2023年3月期 連結 通期予想（期初予想）	2023年3月期 連結 通期予想（修正）	対前期 実績比
売上高	184,388	220,000	<b>220,000</b>	19.3%
営業利益	23,659	25,500	<b>18,500</b>	△21.8%
経常利益	23,203	25,000	<b>18,000</b>	△22.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14,746	16,000	<b>12,000</b>	△18.6%



# 通期業績推移（連結）

経営指標である連結売上高の安定成長を継続

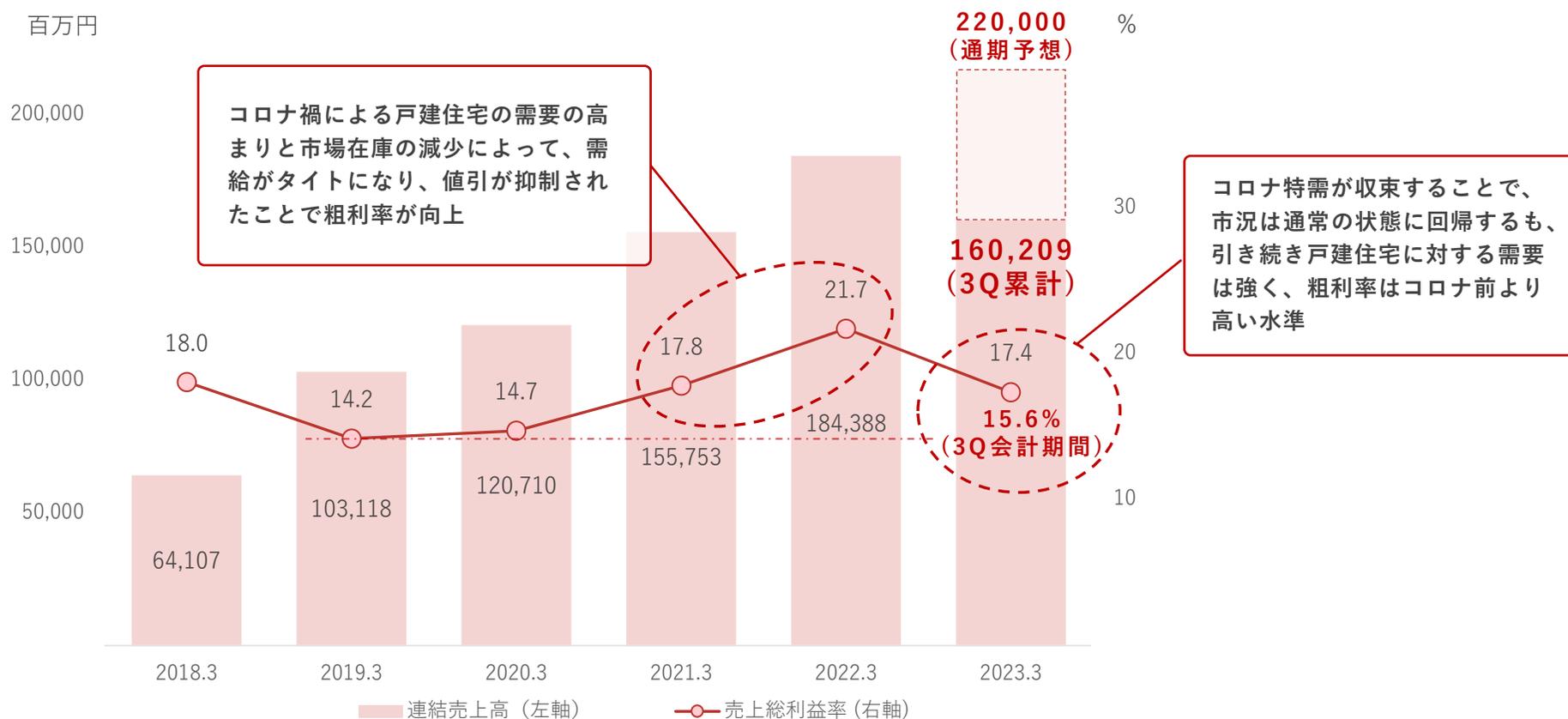


\*1: 2017.3月通期から2022年3月通期までの売上高／経常利益の年平均成長率

# 通期業績推移（連結）：売上・粗利率と経常利益推移

一昨年度からのコロナ特需による影響は収束し、通常の時況状況に回帰するも粗利率の水準はコロナ前と比べて高い状態

## 売上高/売上総利益率の推移（通期）



# 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開発モデルへのシフト加速による売上成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2022年3月期 3Q (累計)	2023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	2,703	3,161		成長戦略遂行による増収、積極的な販売促進を行ったことによる減益
	売上高	93,463	109,144	+16.8%	
	営業利益	15,971	13,285	△16.8%	
注文住宅事業	棟数	103	181		「IKI」の受注拡大に伴う販売費及び一般管理費が先行発生するも増収増益
	売上高	1,967	3,348	+70.1%	
	営業利益	73	96	+30.5%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)647 注文53	分譲(土地含む)727 注文39		分譲住宅販売強化による増収、積極的な販売促進を行ったことによる減益
	売上高	18,435	20,511	+11.3%	
	営業利益	2,127	973	△54.2%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 197	分譲(土地含む) 249		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	8,441	10,710	+26.9%	
	営業利益	1,395	1,448	+3.8%	

## 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開発モデルへのシフト加速による売上成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2022年3月期 3Q (累計)	2023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)186 注文96	分譲(土地含む)271 注文91		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	9,879	13,950	+41.2%	
	営業利益	741	799	+7.7%	
ケイアイプレスト事業	棟数	分譲(土地含む) 及び注文26	分譲(土地含む) 62		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	691	1,679	+142.8%	
	営業利益	17	127	+624.1%	

# 連結貸借対照表

資産合計は2,025億円、純資産は533億円となった。

(単位: 百万円)

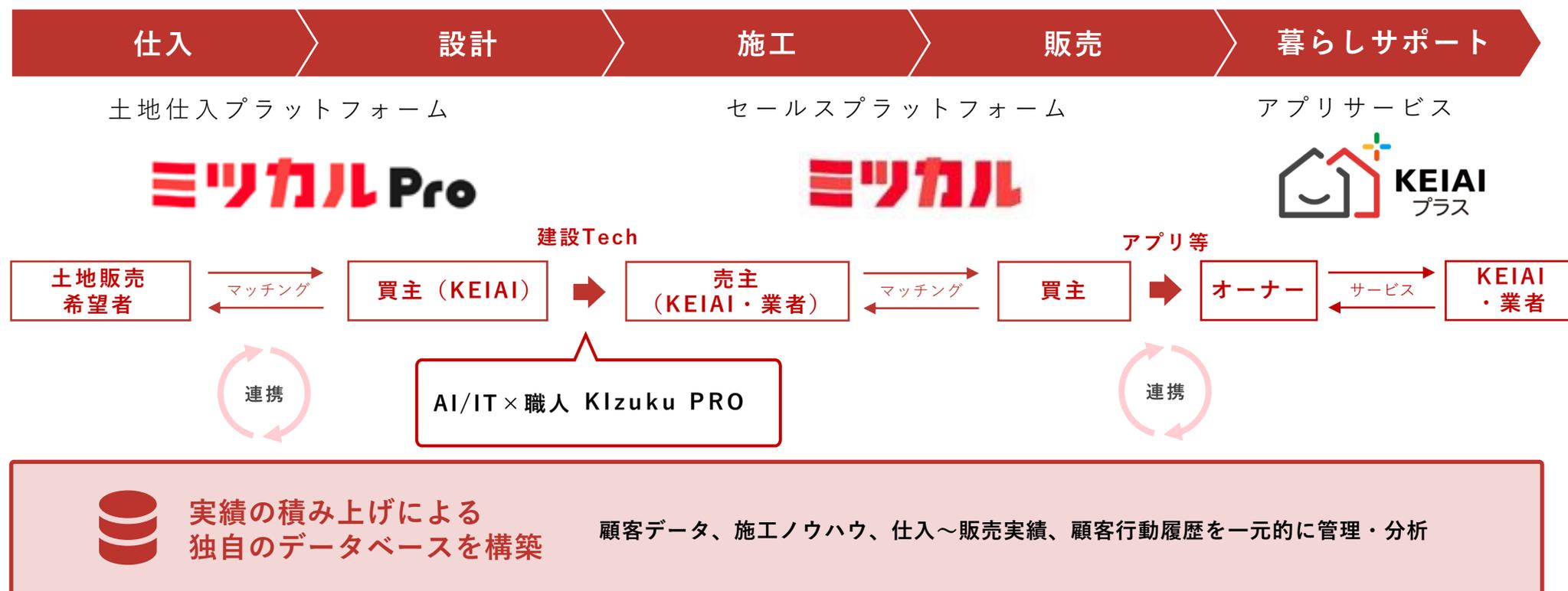
	2022年3月期 期末	2023年3月期 3Q	前期末比増減額
流動資産	155,686	<b>195,126</b>	39,439
固定資産	7,554	<b>7,439</b>	△114
資産合計	163,240	<b>202,565</b>	39,325
流動負債	91,652	<b>117,965</b>	26,313
固定負債	22,550	<b>31,243</b>	8,693
負債合計	114,202	<b>149,209</b>	35,006
純資産	49,037	<b>53,356</b>	4,318
負債・純資産合計	163,240	<b>202,565</b>	39,325

## 2. ビジネスモデル

# 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、土地の仕入から販売、暮らし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」

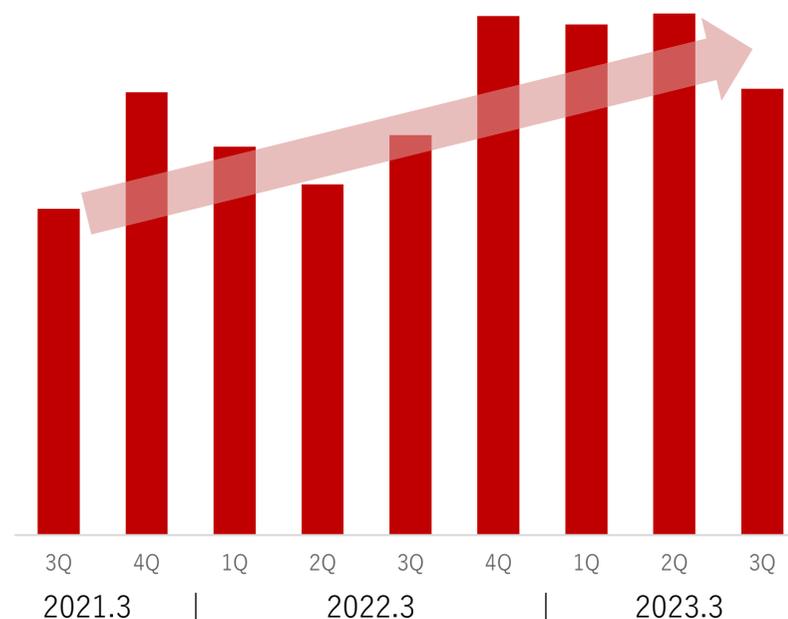
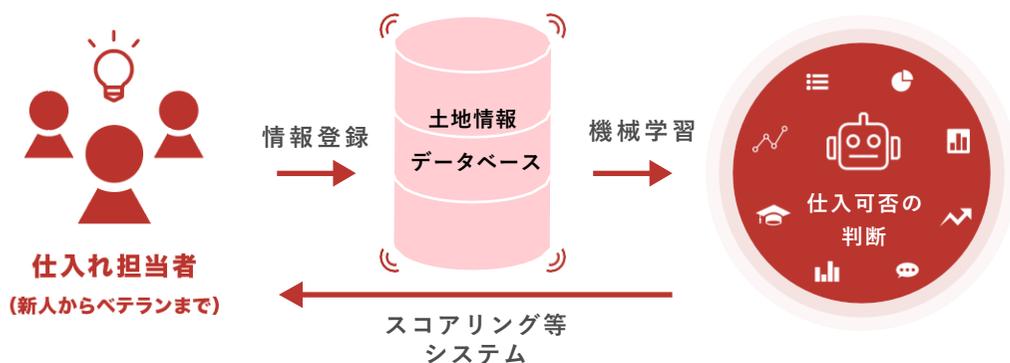
当社独自の仕入プラットフォーム「ミツカルPro」によって用地仕入プロセスの最適化を推進、安定的かつ積極的な分譲用地仕入による事業成長を実現

**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37,000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

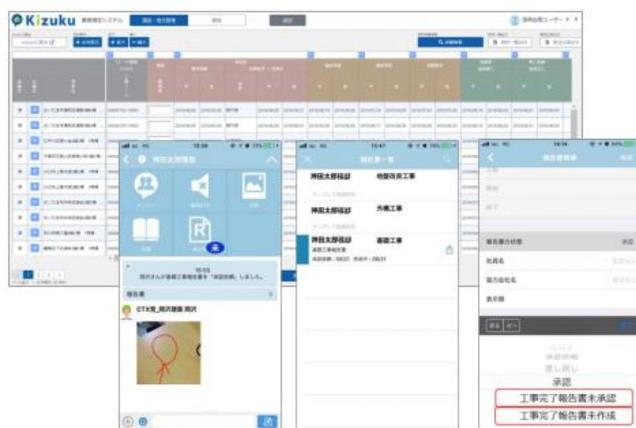
- コンパクト分譲モデルによるリスクの低減に加え、市況データ・自社の販売中物件のリアルタイムデータ活用による仕入プライシングの最適化

\*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）

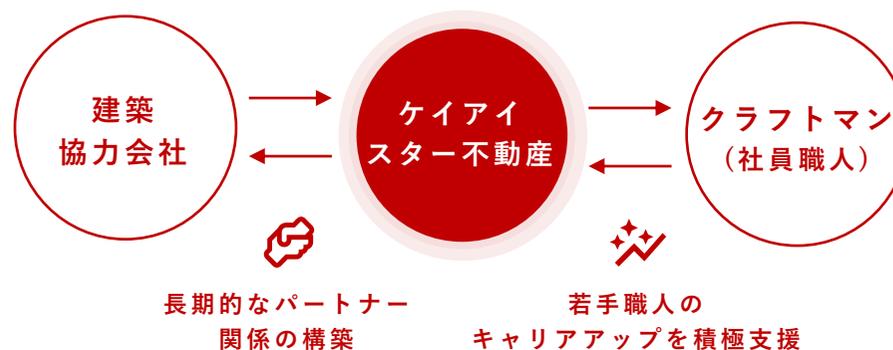
# 施工プラットフォーム「Kizuku Pro」

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。

## 建築現場を効率化する「Kizuku Pro」



## 建築生産体制の強化



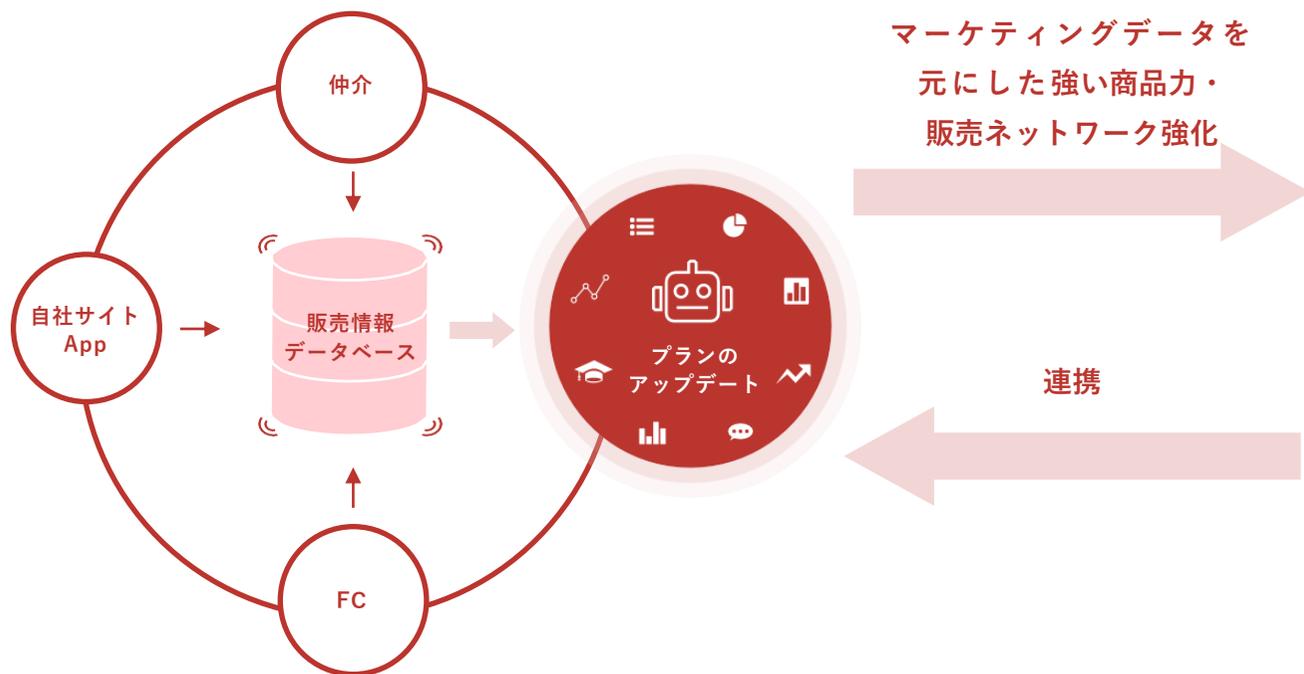
- グループチャットによる物件単位でのコミュニケーション
- 日報・完了報告のリアルタイム把握
- スマホ・タブレット可能、図面や写真をすぐに共有

- 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活用によって販売ネットワークを強化

## 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  
**172** 店舗

戸建住宅販売数<sup>\*1</sup>  
**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



# 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」



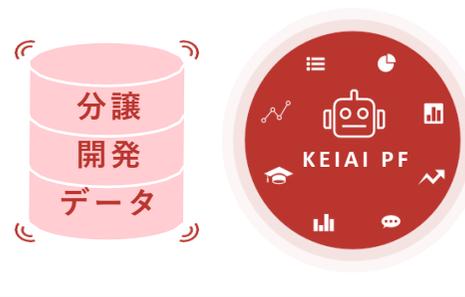
## コンパクト分譲開発

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」

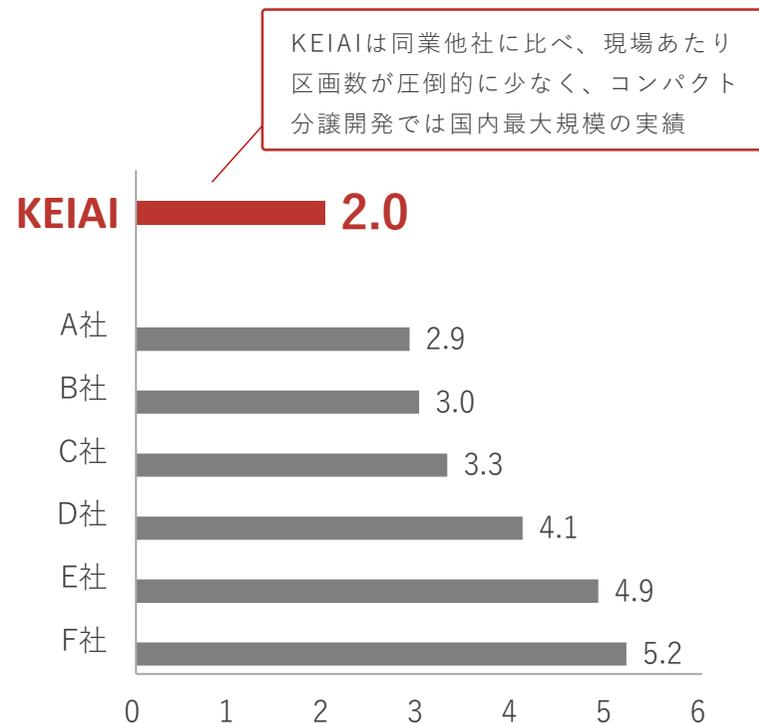


## 土地情報数の増加

- 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

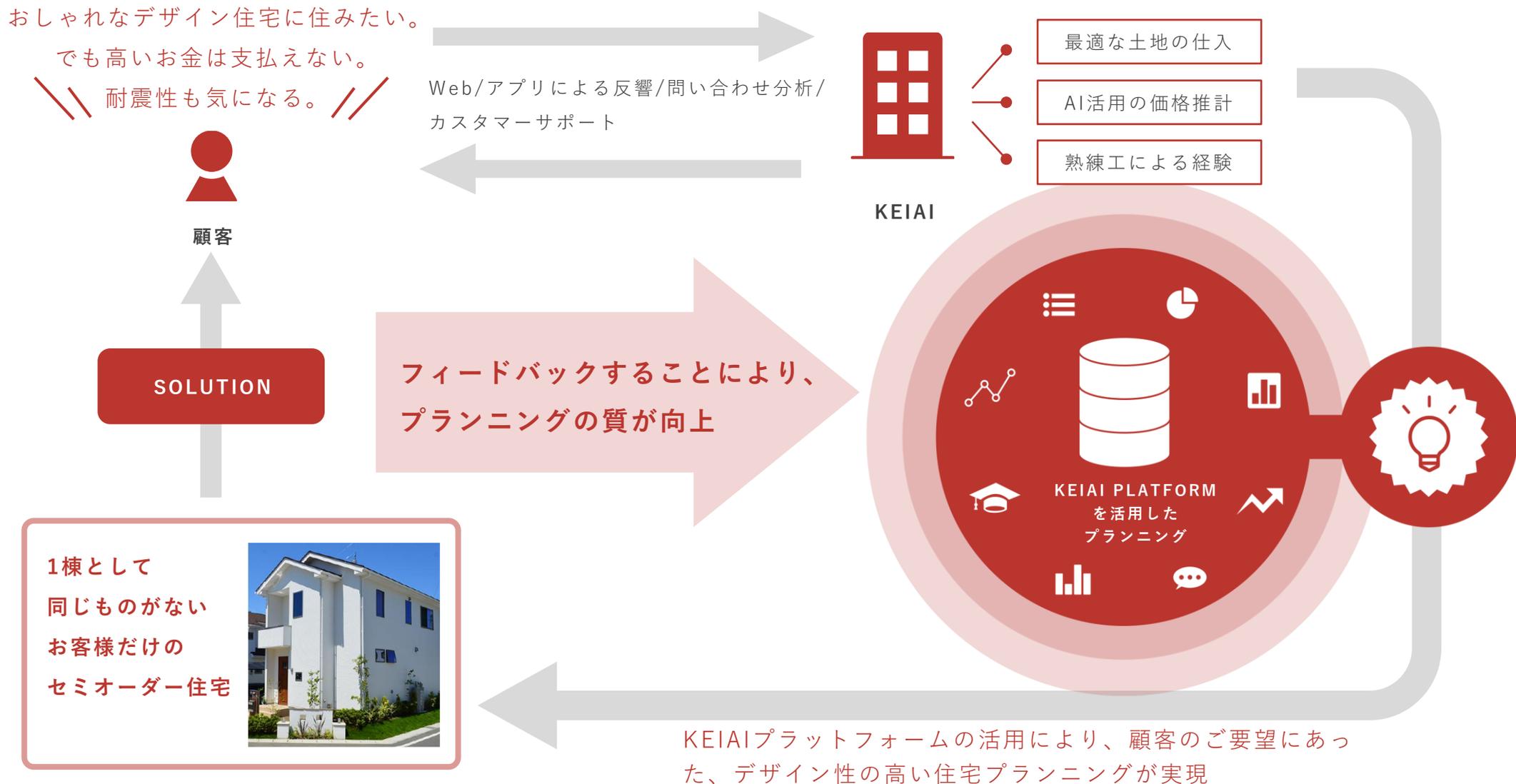


## 分譲現場あたり平均区画数\*1の同業他社比較



\*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



# 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



# KEIAIプラットフォームによる成長トラックレコード

当社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開発モデルによって、用地仕入数と在庫水準はこの3年間で安定的に成長。受注棟数・販売棟数においても安定的な成長が続く。



注) 数字は当社グループ(M&Aによるグループ会社を除く)における実績数字

### 3. 成長戦略

## 中期経営方針（1）：最重要経営指標

---

KEIAIプラットフォームとコンパクト分譲住宅モデルにより、積極的な全国展開を推進。エリア展開加速と生産能力拡大に向けた投資によって、住宅供給数を継続的に増加、市場シェアを拡大することで、連結売上高で年15%以上の成長を継続する。

### 中期経営目標

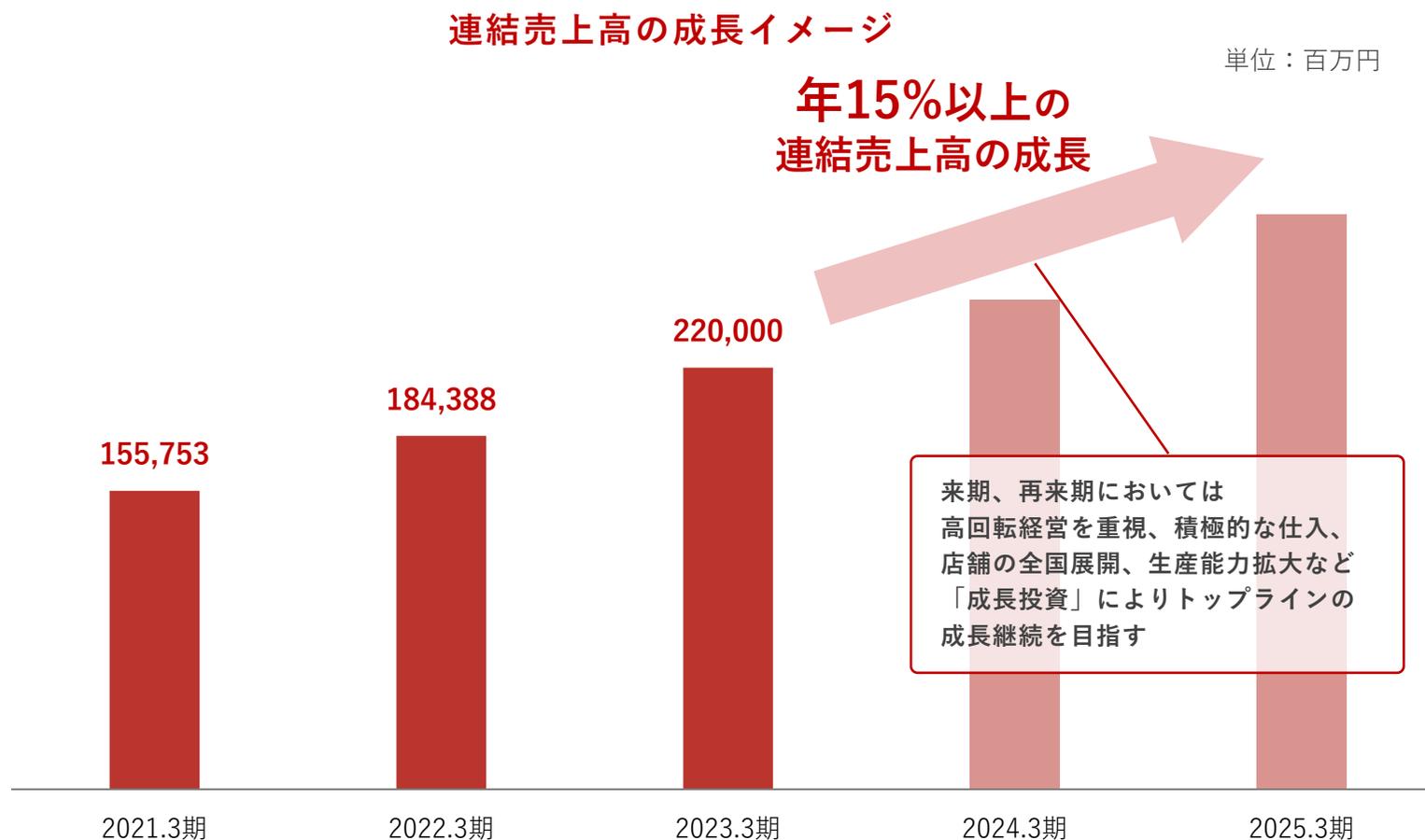
分譲住宅市場における  
シェア拡大

### 最重要経営指標

連結売上高  
(年**15%**以上成長)

## 中期経営方針（2）：事業成長方針

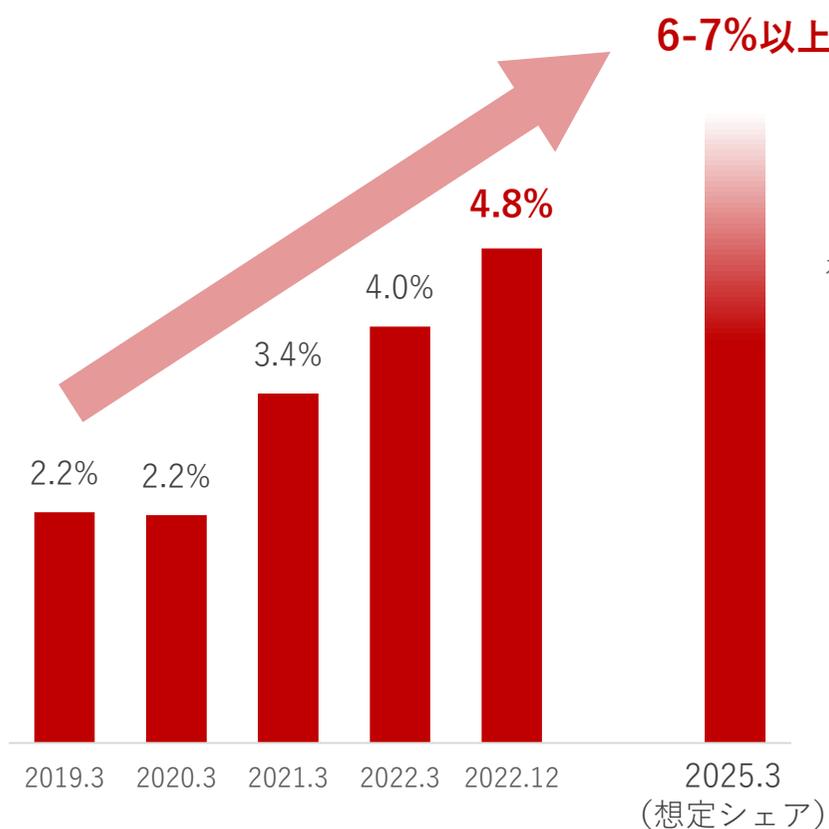
来期、再来期においては、高回転経営の継続、シェア拡大に向けた積極的な仕入、店舗の全国展開、生産能力拡大のための「成長投資」を行いながら、連結売上高成長率15%以上を目指す。



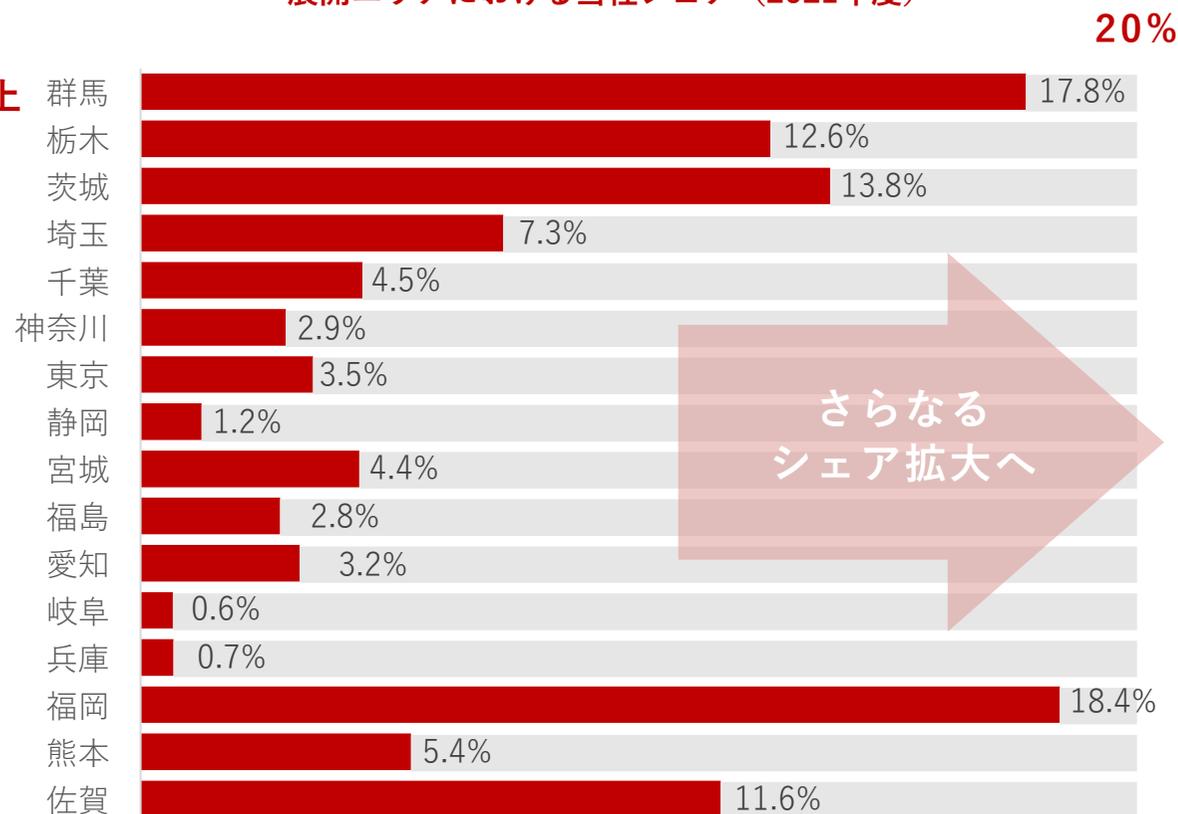
# 全国および既存エリアにおける当社シェア

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。

## 中期的な成長戦略

---

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

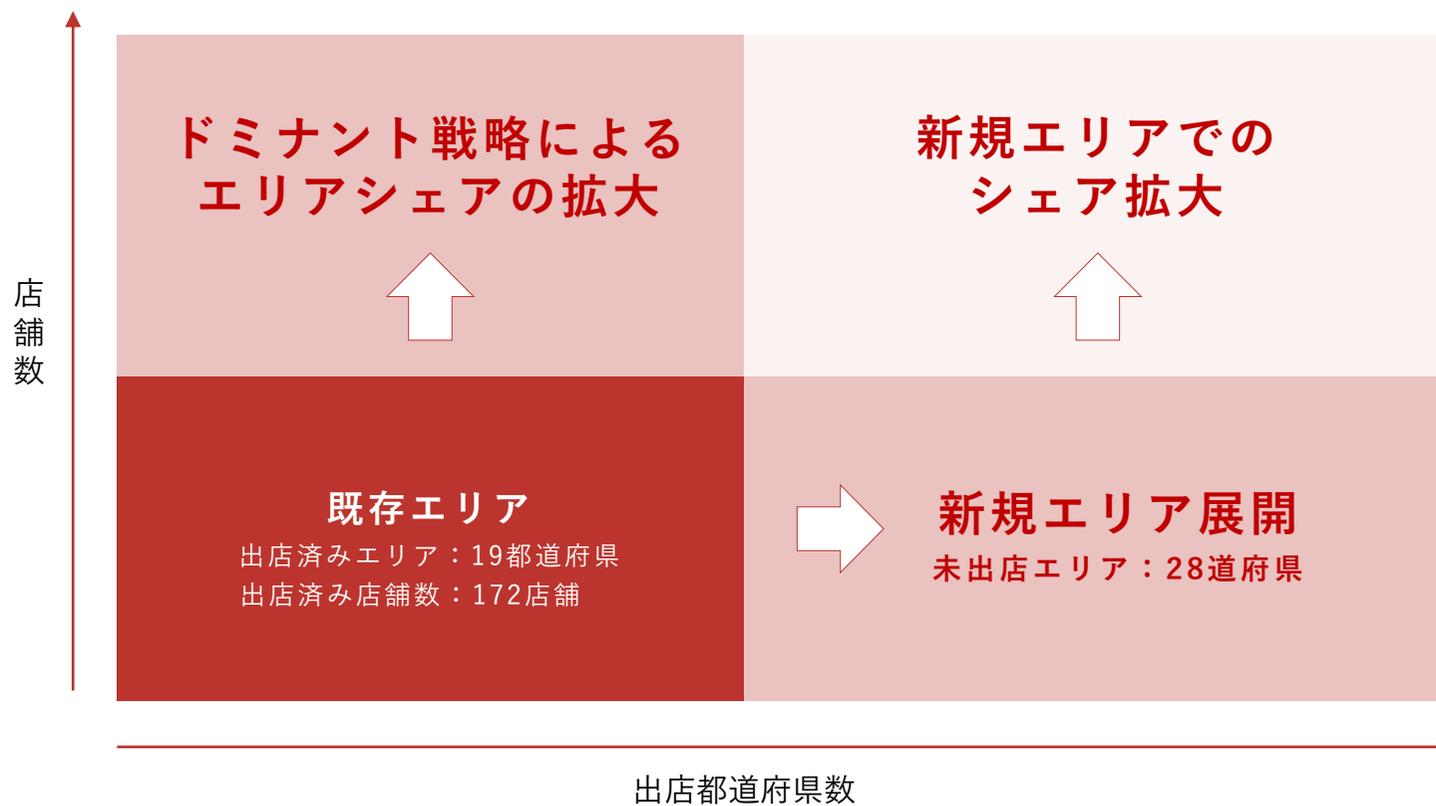


## 分譲住宅市場におけるシェア拡大

# 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。

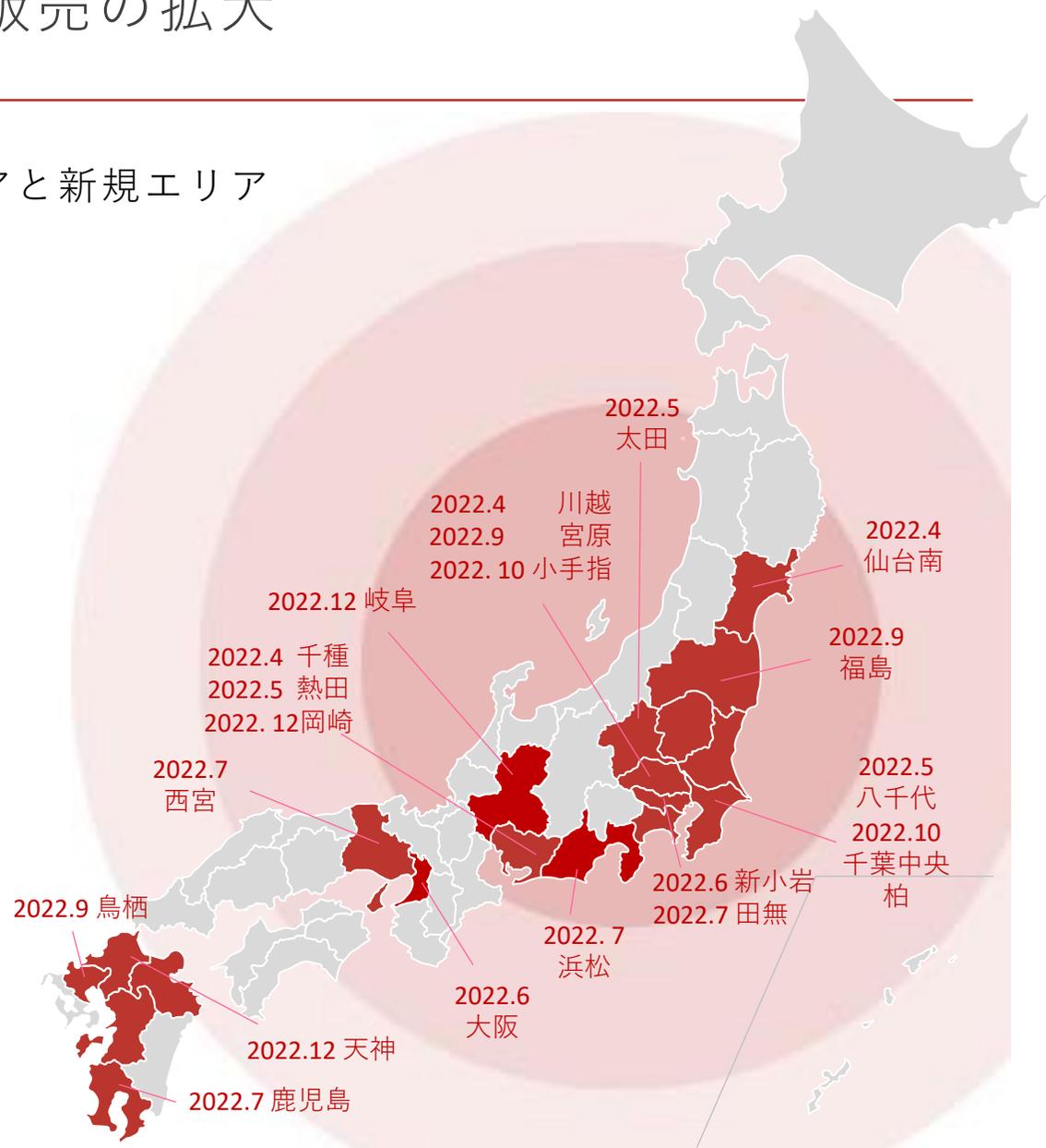
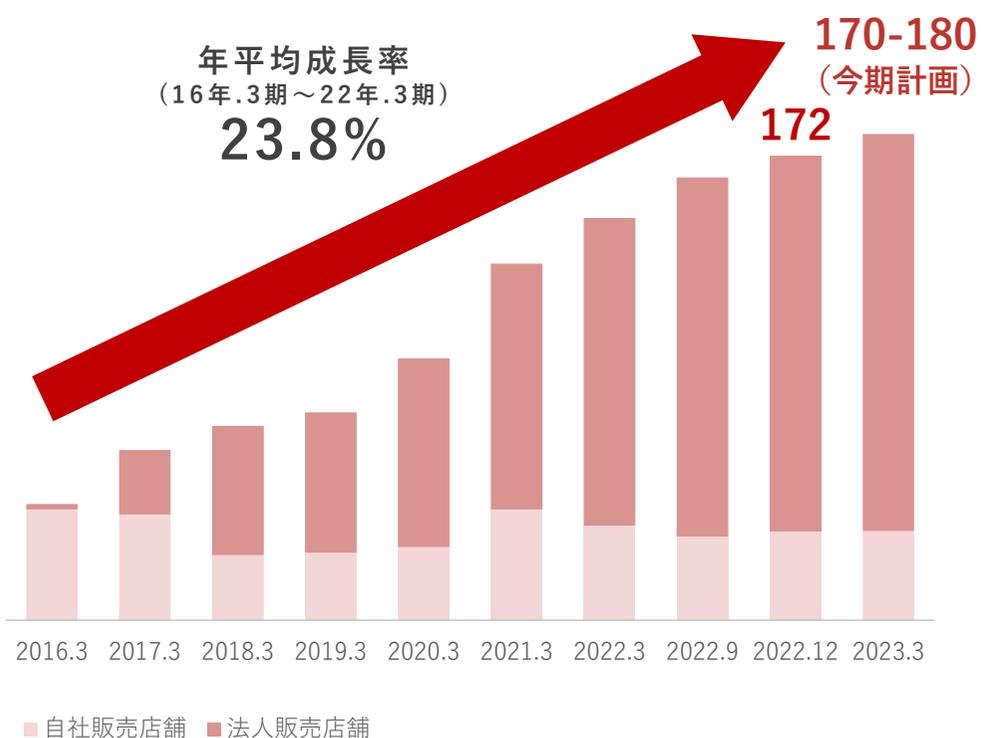
## 未開拓エリアの拡大とドミナント戦略



# 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

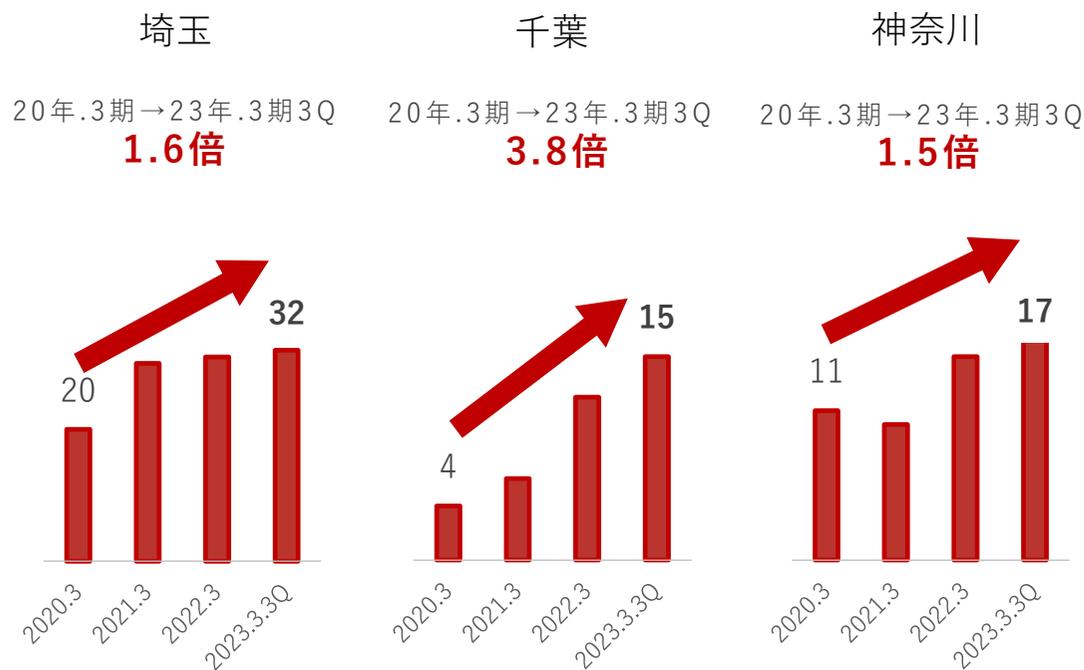
## 店舗数推移



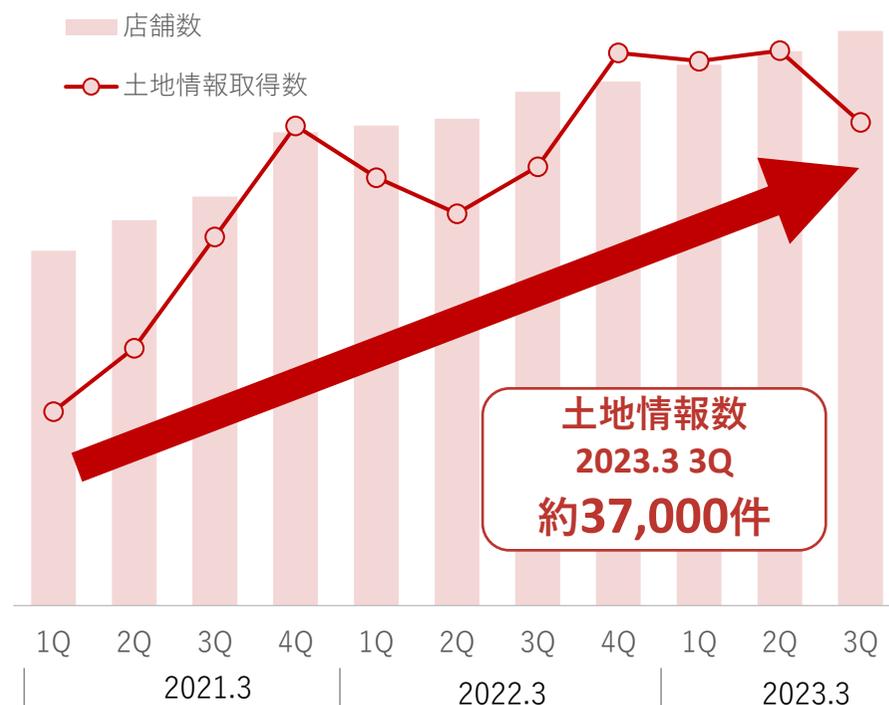
# 事業エリアの拡大による土地情報数の増加

積極的な店舗展開により事業エリアを拡大。店舗数増加に伴って土地取得情報数の拡大も継続

## 南関東エリアにおける店舗数の成長

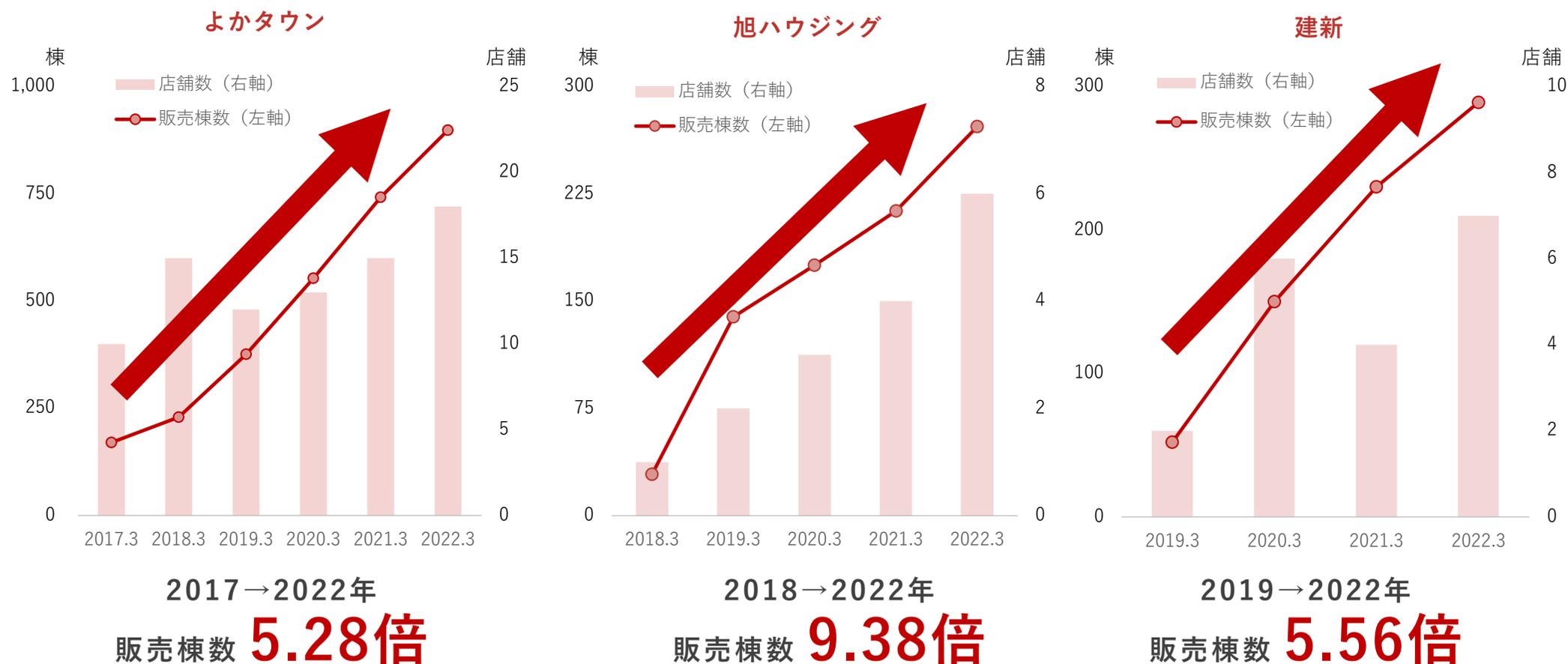


## 自社店舗数・土地情報数 推移



# 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、急速な店舗数の成長と販売棟数の拡大を実現



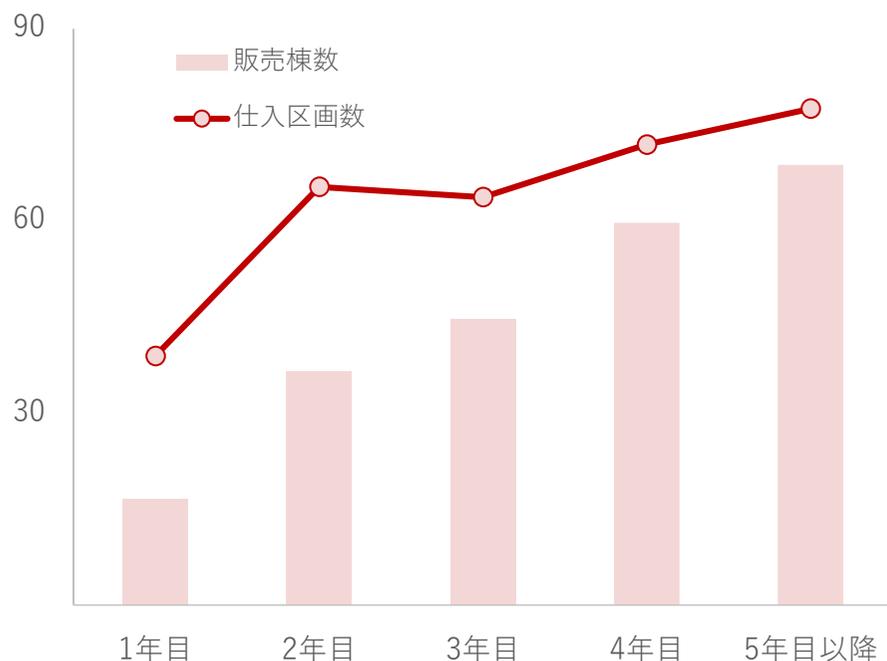
注) 販売棟数は分譲住宅及び土地販売の合計

# KEIAIプラットフォーム導入による新規店舗の成長実績

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

## 店舗生産性（店舗当たり仕入・販売数）の推移\*1

単位：棟数、区画



## グループ販売棟数と店舗生産性の推移\*2



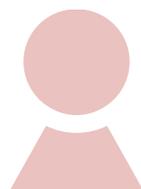
\*1: 自社店舗（仲介販売）における同一年度における開店後1-4年目以降店舗の平均値を比較（2022.3実績）

\*2: 店舗生産性：グループ全体の店舗当たり分譲住宅販売棟数（グループ分譲住宅販売棟数と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



経験できる戸建開発案件数  
(案件数/年)



7～10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

リアル×テクノロジーの仕組みにより、コンパクト分譲戸建住宅の安定供給体制を構築

## 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

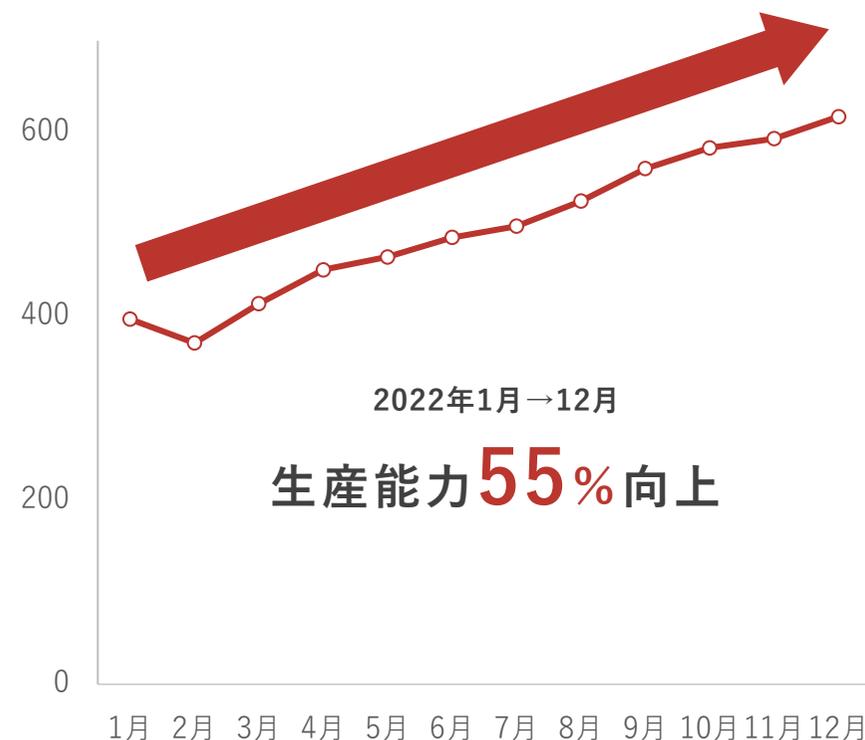
### 2. 急速な成長を支える施工体制の確保

- 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28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<sup>\*1</sup>  
約4.9兆円

2021年度  
一戸建て分譲住宅供給戸数

140,065棟

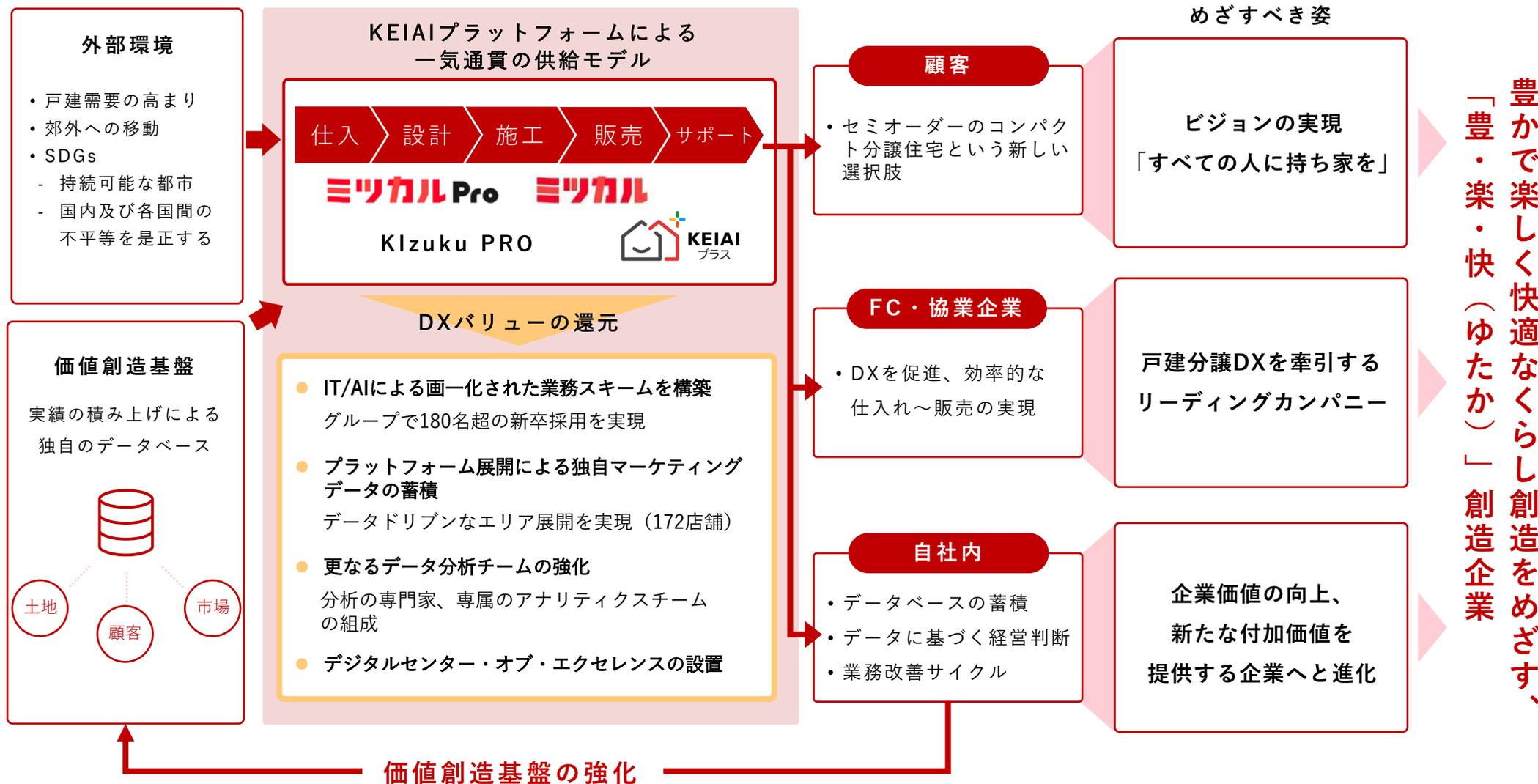
シェア30%以上の  
中長期的な拡大を目指す

シェア10%以上の  
早期拡大

現在シェア  
4.8%

\*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化による価値創造基盤の強化



## 4. 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) ※修正後
1株当たり当期純利益 (円)	536.69	976.49	<b>760.54</b>
1株当たり配当金 (円)	139.00	265.00	<b>230.00</b>
うち1株当たり中間配当金 (円)	44.00	115.00	<b>140.00</b>
配当性向 (%)	25.9%	27.1%	<b>30.2%</b>

## 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)

## 5. ESG/SDGsへの取り組み

# サステナビリティ推進室を設立

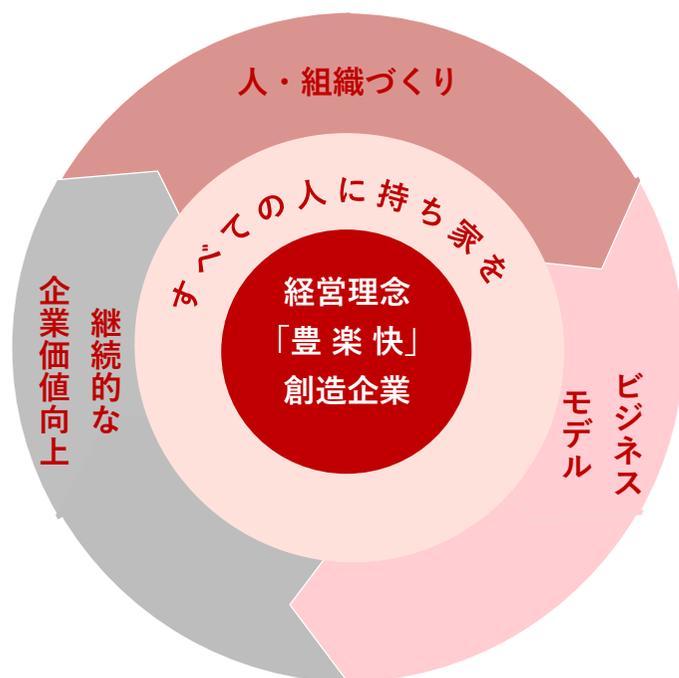
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組んでいます。



# 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・ビジョンを中心に、人・組織づくり、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

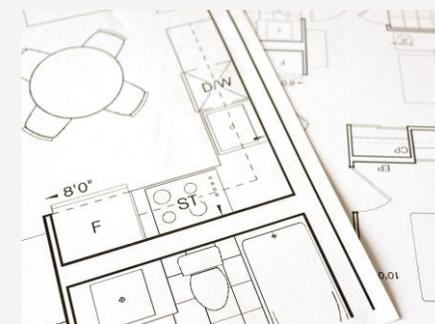


## S 社会 Society



### 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

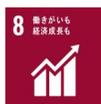


### 人財制度・働き方

- 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



## 6. ニューストピックス

## 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

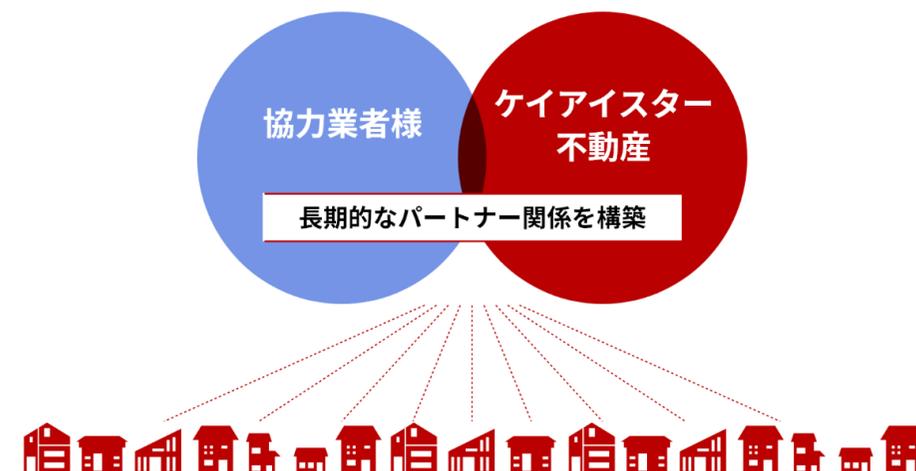


※撮影時のみマスクを外しています。

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



# YKK APエクステリアスタイル大賞2022でゴールドスタイル賞を受賞

■ 受賞商品：埼玉県蓮田市 コンセプト物件

■ 受賞部門：分譲街並み & 公共施設部門

■ 概要

- ・コンセプトは『交景から生まれる界索性』
- ・通り庭・雨端を計画する事で「交景」が生まれ、そこに界索性が生まれるように建物をシンプルにする事で通り庭・雨端を際立たせたデザイン
- ・西側と東側それぞれの外構の表情を変え、西側道路は、フレームが家の表情を硬くすることで適度な緊張感を与え、東側道路は、たまり空間を設ける事でコミュニティが生まれる『場』となるように設計



YKK AP エクステリア スタイル大賞2022サイト：  
[https://www.ykkap.co.jp/consumer\\_business/satellite/campaign/ex\\_contest/](https://www.ykkap.co.jp/consumer_business/satellite/campaign/ex_contest/)

国産材100%使用の平屋「IKI」で特別優遇金利住宅ローン(国産材割)が利用可能に

グループ会社「Casa robotics」は、主力商品の規格型平屋注文住宅「IKI（イキ）」の【国産材100%使用】という特徴を活かして、住信SBIネット銀行株式会社が提供する環境配慮型住宅ローン商品のお客様へのご紹介を開始。当社グループ全体として国産材の適切な消費の促進を目的とするとともに、カーザロボティクスでは IKI を通じた脱炭素社会への貢献を目指す。



# 「女性1棟プロジェクト」を発足

誰もが活躍できる職場環境を目指し「女性1棟プロジェクト」を発足



当社のグループ会社ケイアイクラフト株式会社は建設業においても誰もが活躍できる職場の実現を目指し、女性職人だけで新築住宅を1棟建てるプロジェクト「女性1棟プロジェクト」を発足

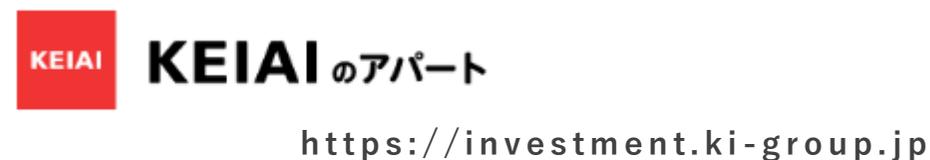
クラフトマン制度を拡大するため、2017年にケイアイクラフトを設立し、女性の採用も積極的に行っており、現在は8名の女性クラフトマンが大工職、内装工などで活躍中（2022年10月末現在）

# インフレ対策や老後の資産形成として 少ない初期投資で始められる「KEIAIのアパート」

2021年4月から開始したアパート事業の事業拡大に伴い、インフレ対策や老後の資産形成として少ない初期投資でアパート経営ができる「KEIAIのアパート」の専用サイトを公開

## 少ない初期投資で始められる「KEIAIのアパート」

- ・戸建ビルダーの特徴を生かし、用地仕入から販売までの業務フローにITを導入した「KEIAIプラットフォーム」と、自社の店舗ネットワーク、販売ネットワークの中から年間12万件を超える用地案件から厳選したアパート用地を選別
- ・空室対策として駅から徒歩10分以内の立地をご提案
- ・建物も立地条件・土地の形状・近隣の建物配置などを考慮した上で専任の建築士が1棟1棟プランニング
- ・外観はもちろんのこと、入居想定層のライフスタイルに配慮した間取りやオートロックを標準仕様として防犯性も確保

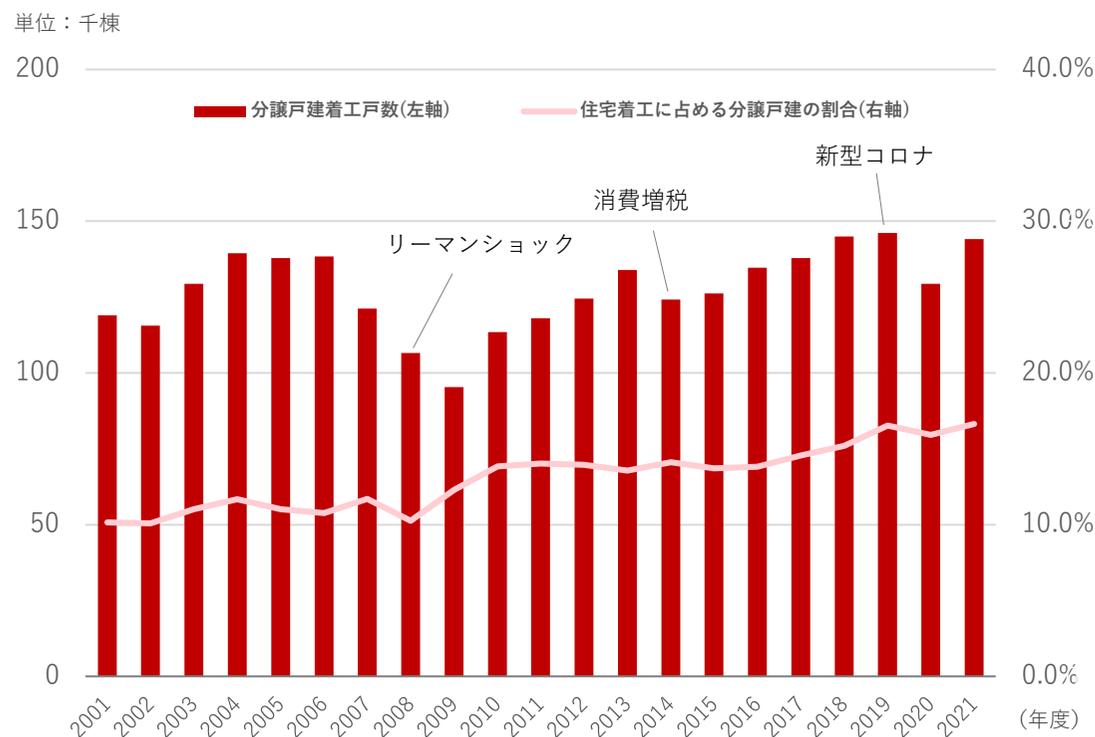


## 7. Appendix

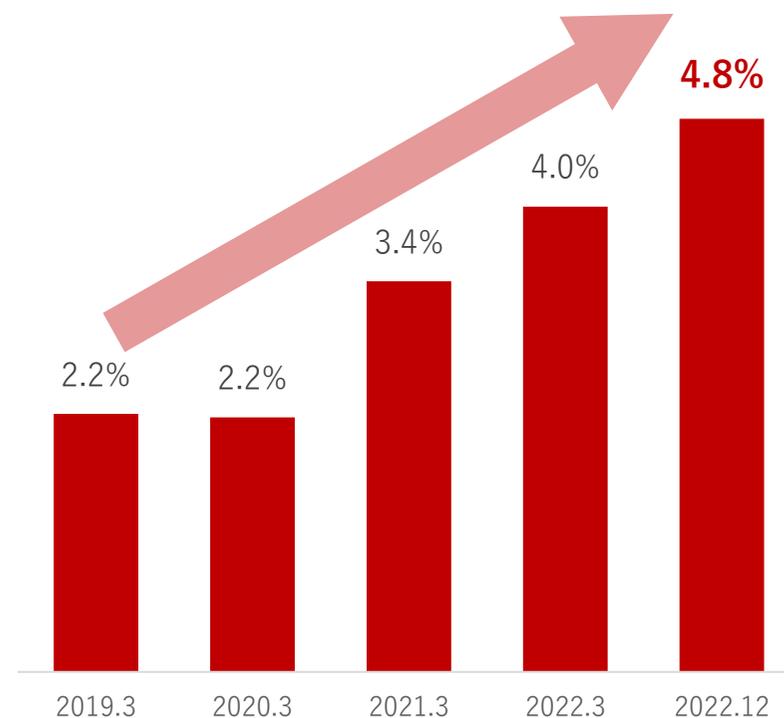
# 当社の対象市場 - 分譲戸建市場

分譲戸建市場はコロナ禍等の外的変化に伴う一時的な縮小を除き、市場は安定的に推移。巨大な分譲戸建住宅市場において、当社は近年急速なシェア拡大を実現

分譲戸建の着工戸数の推移



全国における当社シェア推移

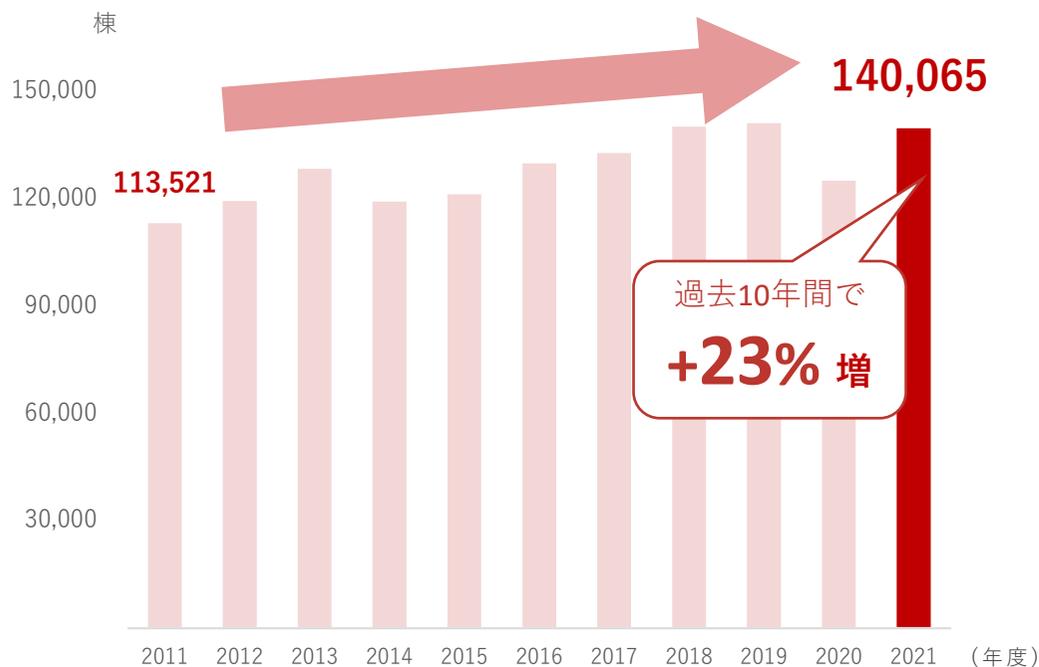


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

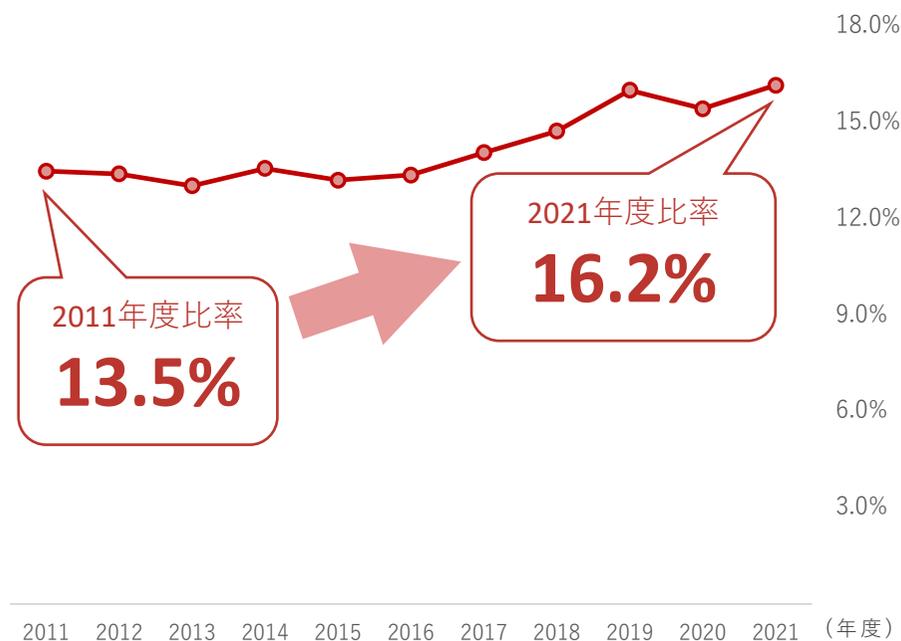
# 分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

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住宅の比率も上昇が続く。

### 分譲戸建住宅着工棟数の推移



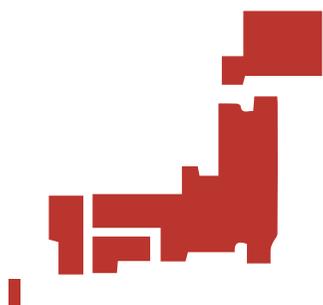
### 住宅着工棟数に占める分譲戸建住宅比率の推移



出所) 「国土交通省 住宅着工統計」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
- 2,500～3,500万円

## 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

# KEIAIのセミオーダー新築住宅のメリット

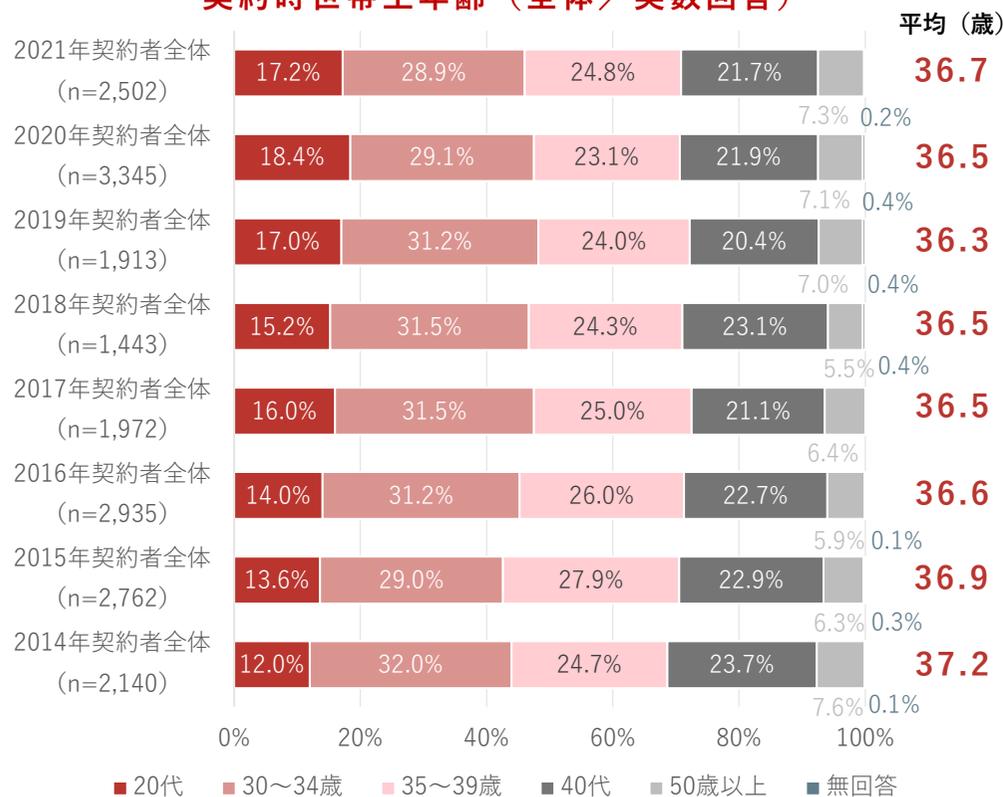
分譲住宅と注文住宅のそれぞれのメリットを取り入れた、戸建住宅の「第四の選択肢」を提供

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)

# 戸建住宅購入の世帯主年齢と価格比較

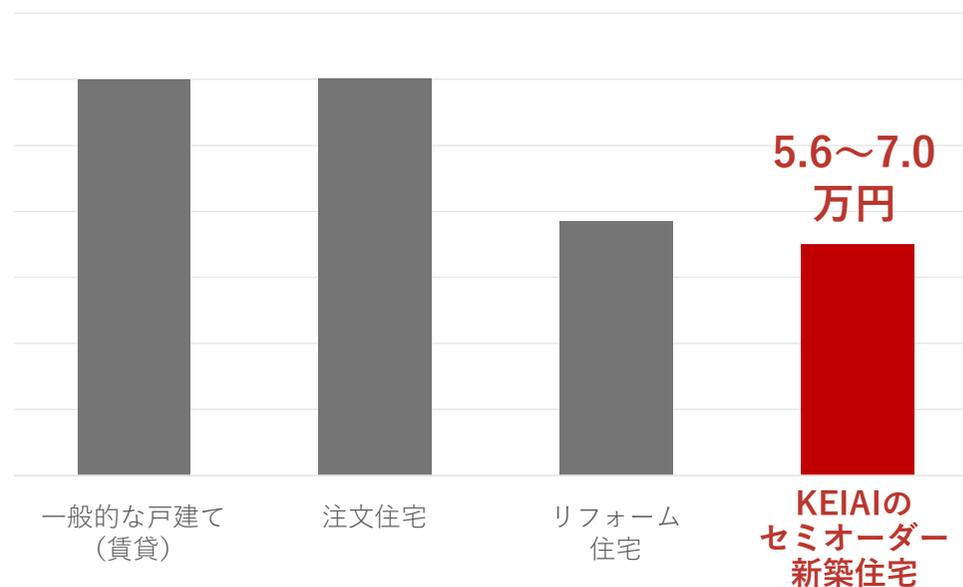
新築分譲戸建の契約者の平均年齢は低下傾向。低価格な分譲戸建住宅が選好されていく可能性があり、当社は賃貸以下の金額で、デザインされたセミオーダーの新築戸建住宅の提供が可能

契約時世帯主年齢（全体／実数回答）



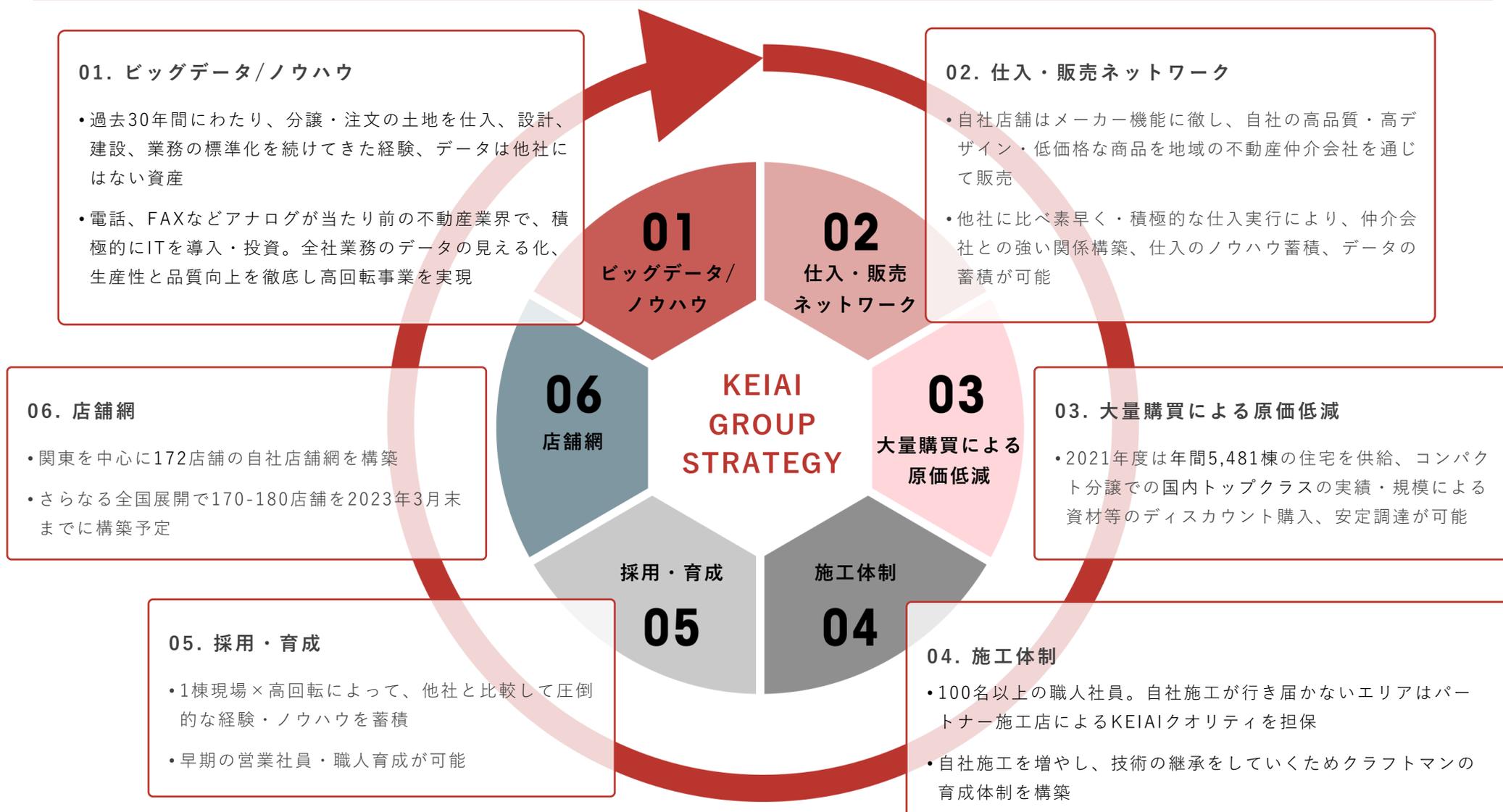
出所) 2021年首都圏新築分譲一戸建て契約者動向調査(株式会社リクルート)

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。

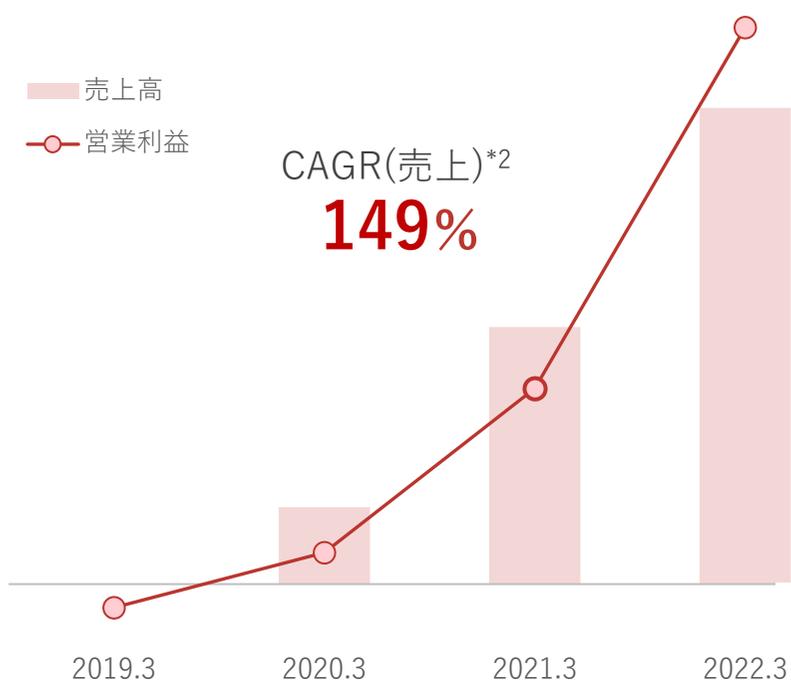
# KEIAIのグループ成長：KEIAIグループストラテジー



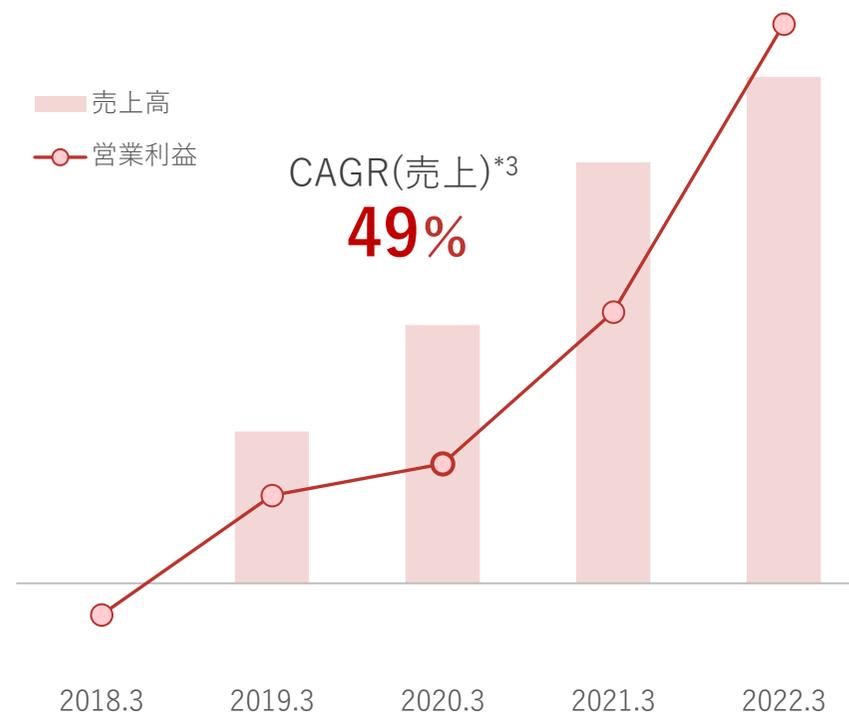
# 新規事業エリアにおける売上・利益成長

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<sup>\*1</sup>



## 九州エリア収益推移<sup>\*1</sup>



\*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

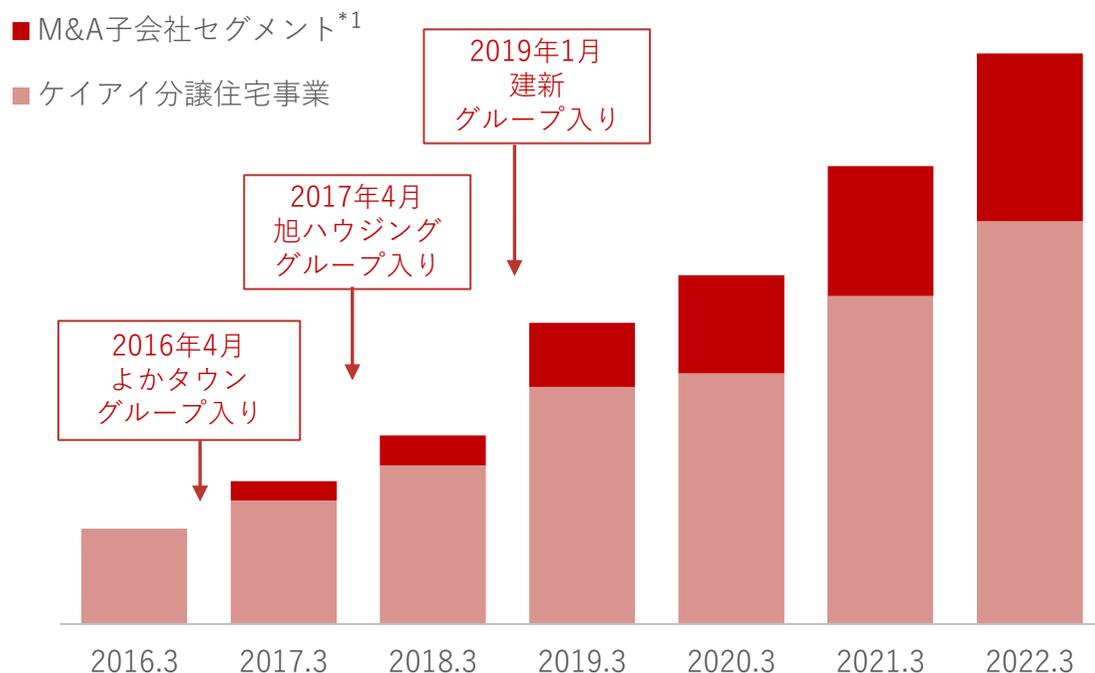
\*2：2020.3月通期から2022年3月通期までの売上高の年平均成長率（CAGR）

\*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高の拡大に貢献

## ケイアイ分譲事業とM&Aグループ会社の業績推移



## M&Aによる成長（売上高成長率）\*2

よかタウン  
CAGR **+34%**

旭ハウジング  
CAGR **+62%**

建新  
CAGR **+37%**

## 本体（分譲事業）の成長（売上高成長率）\*3

CAGR **+27%**

\*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20億円/2021年12月、総額30億円/2022年10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

# 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](http://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。