

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2024 2Q FINANCIAL RESULTS

2024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

ビジョン

Our Vision

すべての人に持ち家を

2024年3月期 第2四半期ハイライト

- 2Qの連結売上高は1,254.8億円（前年比21.3%増収）と高い成長率を継続。経常利益は39.5億円（同、60.3%減益）。当社グループの最重要経営指標である連結売上高の成長と中期経営目標である分譲住宅市場シェア拡大に向け事業を推進
- 中期経営目標であるシェア拡大に向けて、高回転経営と事業エリア拡大を継続。仕入・販売は積極拡大する一方で、市場在庫の調整に伴う売上総利益率の回復が当初想定よりも遅れたことを主因として今期の業績を下方修正
- 仕入数、受注棟数ともに足元では順調に推移。既存在庫を積極的に販売し、また、新たな在庫を仕入れ続けることで、常に在庫を更新しながら売上トップラインの安定成長を実現する高回転経営を継続
- 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、主要な先行指標である仕入数・在庫数・受注棟数は安定的な成長が続く。引き続きトップラインの継続成長を目指す。

目次

1. 2024年3月期 第2四半期決算概要
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. 2024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1,254.8億円（前年比21.3%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39.5億円（同、60.3%減益）、純利益は30.6億円（同、51.9%減益）となった。

（金額単位：百万円）

	2023年3月期 2Q（4-9月）		2024年3月期 2Q（4-9月）		対前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	103,452	100.0%	125,484	100.0%	21.3%
売上総利益	18,966	18.3%	15,024	12.0%	△20.8%
販売費及び一般管理費	8,596	8.3%	10,381	8.3%	20.8%
営業利益	10,369	10.0%	4,642	3.7%	△55.2%
経常利益	9,974	9.6%	3,957	3.2%	△60.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,367	6.2%	3,060	2.4%	△59.1%

連結損益計算書（第2四半期会計期間）

四半期会計期間の売上高は643.8億円（前年比20.5%増収）、第2四半期会計期間として過去最高。経常利益は15.4億円（同、69.6%減益）、純利益は9.8億円（同、69.1%減益）となった。

（金額単位：百万円）

	2023年3月期 2Q（7-9月）		2024年3月期 2Q（7-9月）		対前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	53,417	100.0%	64,388	100.0%	20.5%
売上総利益	9,713	18.2%	7,559	11.7%	△22.2%
販売費及び一般管理費	4,417	8.3%	5,419	8.4%	22.7%
営業利益	5,296	9.9%	2,140	3.3%	△59.6%
経常利益	5,090	9.5%	1,546	2.4%	△69.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,175	5.9%	982	1.5%	△69.1%

通期業績予想（連結）の修正

中期経営目標であるシェア拡大に向けて、当社は引き続き、高回転経営と事業エリア拡大を推進。積極的な仕入・販売による高回転経営を継続するも、市場在庫の調整に伴う売上総利益率の回復が当初想定よりも緩やかであったことにより、今期業績の下方修正を行う。

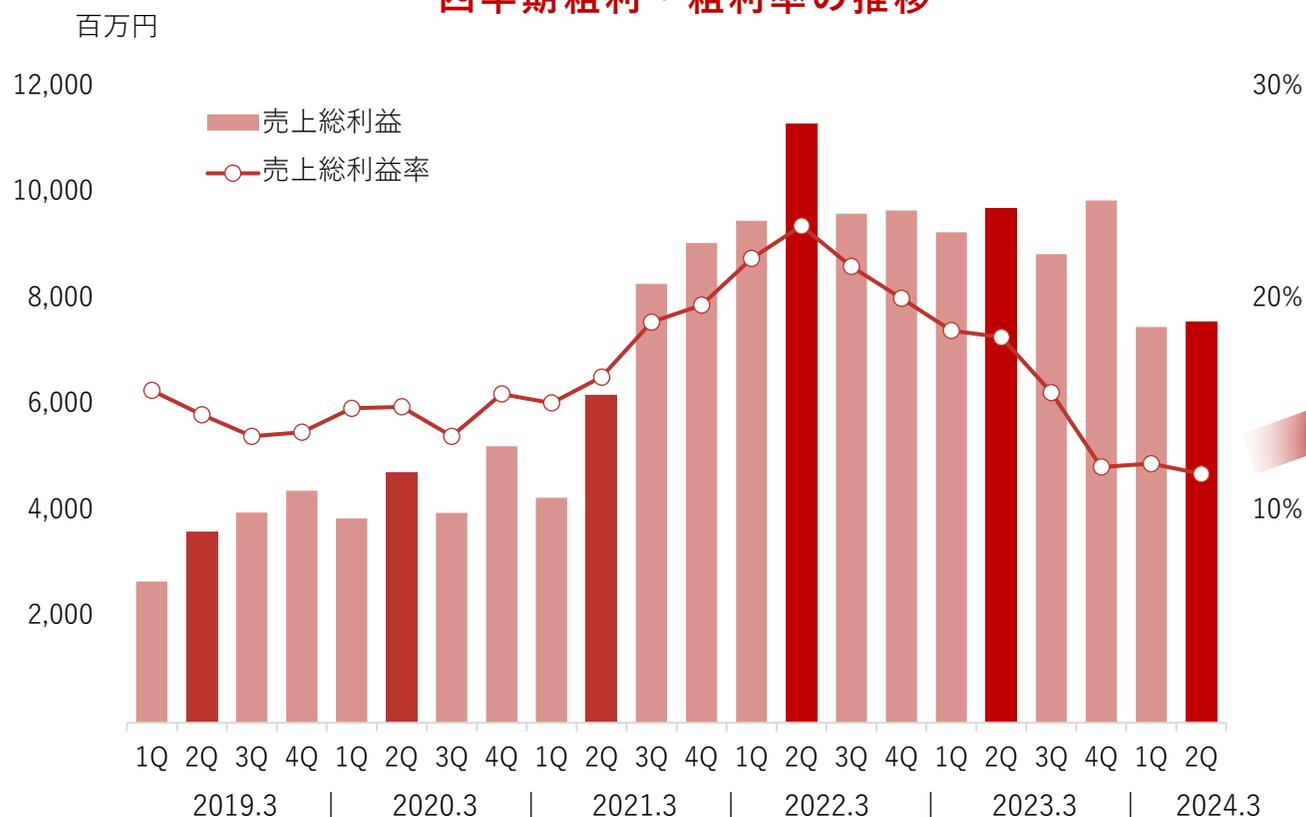
（金額単位：百万円）

	2023年3月期 連結 通期実績（参考）	2024年3月期 連結 通期予想（期初予想）	2024年3月期 連結 通期予想（修正）	対前期 実績増減率	対期初 予想増減率
売上高	241,879	290,000	290,000	19.9%	—
営業利益	19,189	19,500	13,500	△29.6%	△30.8%
経常利益	18,467	19,000	12,000	△35.0%	△36.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,845	12,000	8,000	△32.5%	△33.3%

四半期業績推移（連結）：粗利・粗利率の推移

コロナ特需収束、市場在庫増、インフレによる需要減衰という市場環境において、当社は積極的な仕入・販売、及び在庫回転を継続することで高い売上成長を継続するも粗利率は低下。今後は市場在庫の減少に伴って粗利率は徐々に回復に向かうと想定

四半期粗利・粗利率の推移

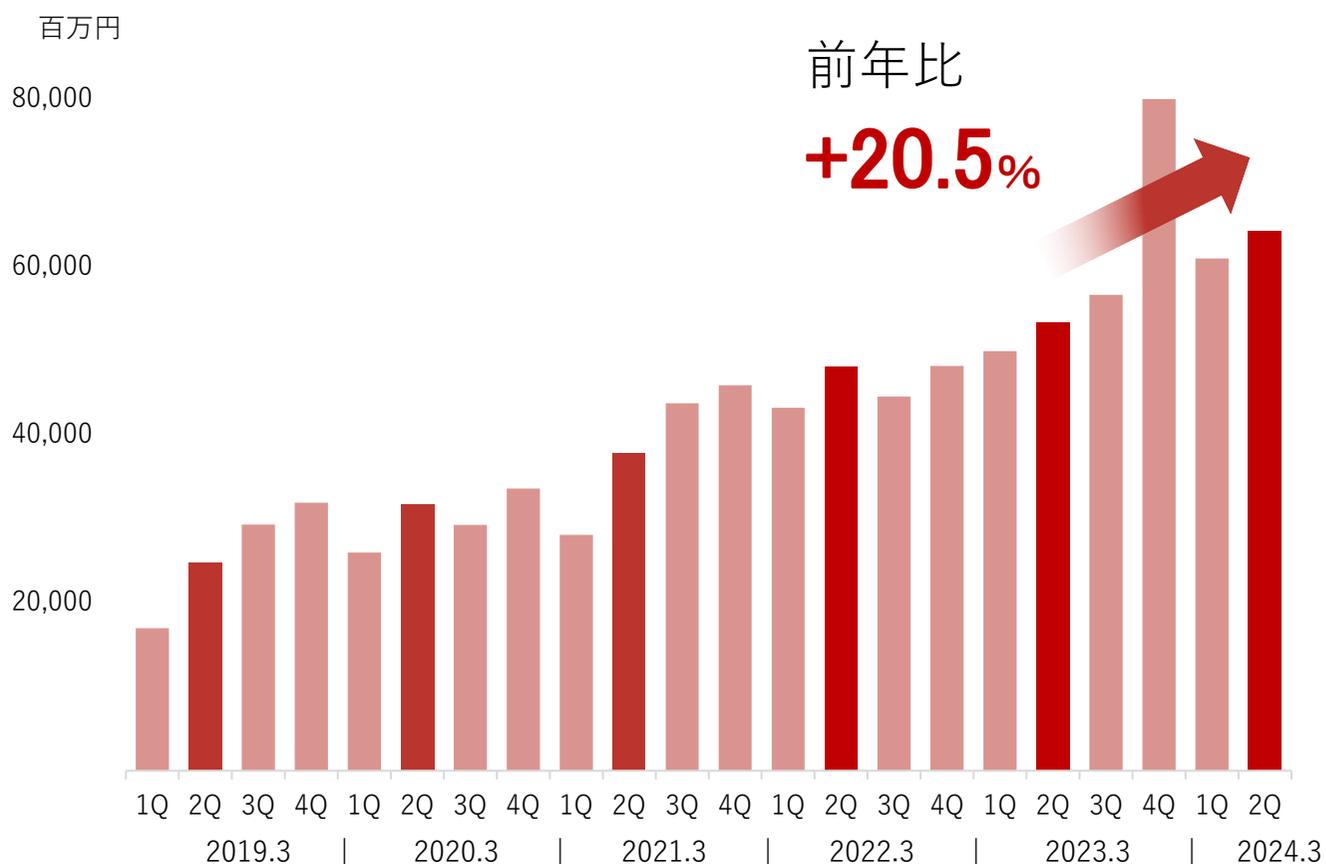


- コロナ特需の一巡に加え、原価の高止まり、需要に対する住宅供給過多を要因とする値引率拡大等による粗利低下
- 当社は「シェア拡大」を経営目標とし、積極的な仕入・販売による「在庫回転」を重視しているため、他社よりも早期に在庫は入れ替わっていく。
- 今後、市場における戸建住宅在庫量は徐々に減少することが想定されるため、粗利率は今後回復に向かうと見ている。

四半期業績推移（連結）：売上高の推移

KEIAIプラットフォーム活用による積極的な仕入、生産体制の整備、高回転経営の継続によって、コロナ特需後においても引き続きトップラインは力強い成長を継続

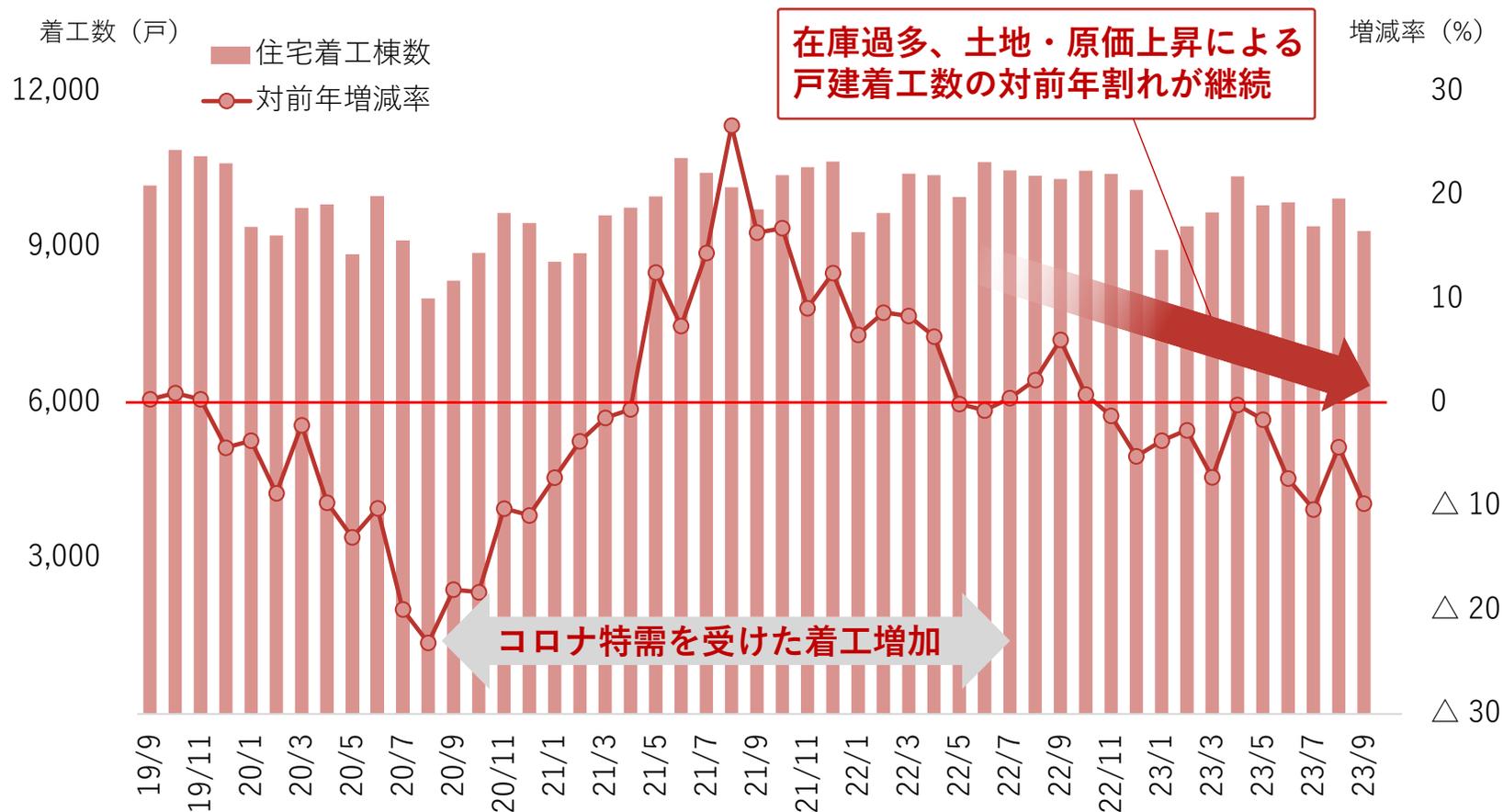
四半期売上高の推移



参考) 新設戸建住宅着工戸数の推移

新設戸建住宅の着工戸数は足元で対前年割れが続いており、供給調整局面が続いている。

新設戸建住宅着工戸数・対前年増減率の推移

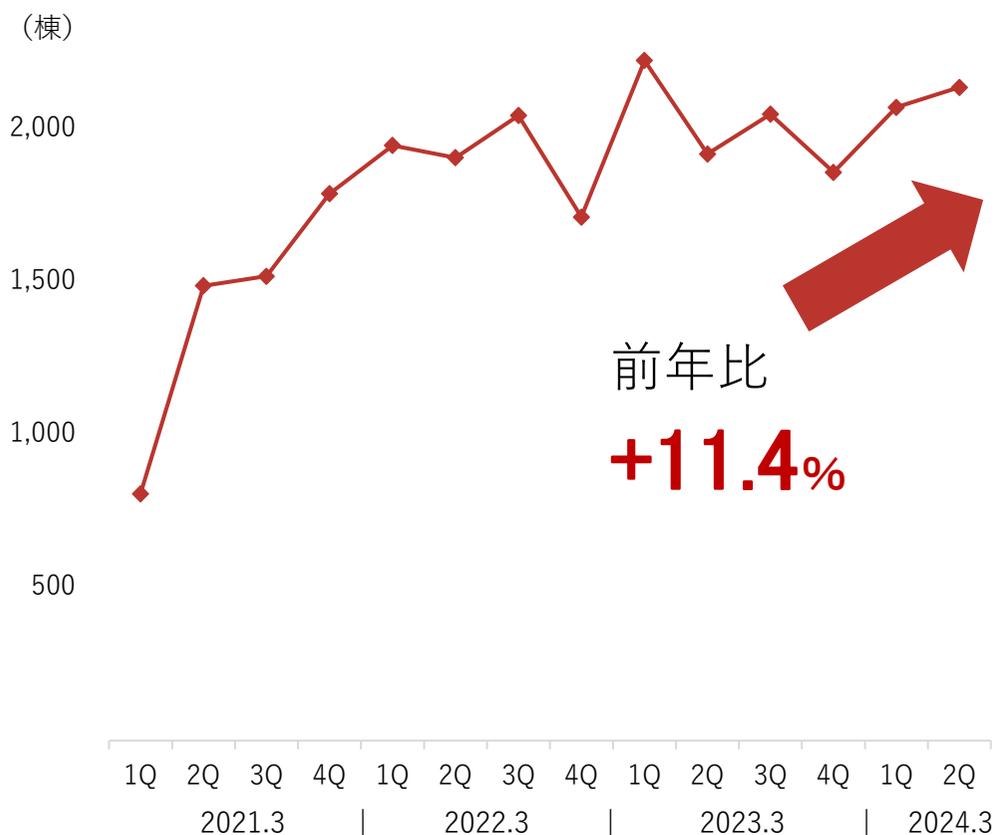


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計） ※当社進出都道府県の着工戸数の合計

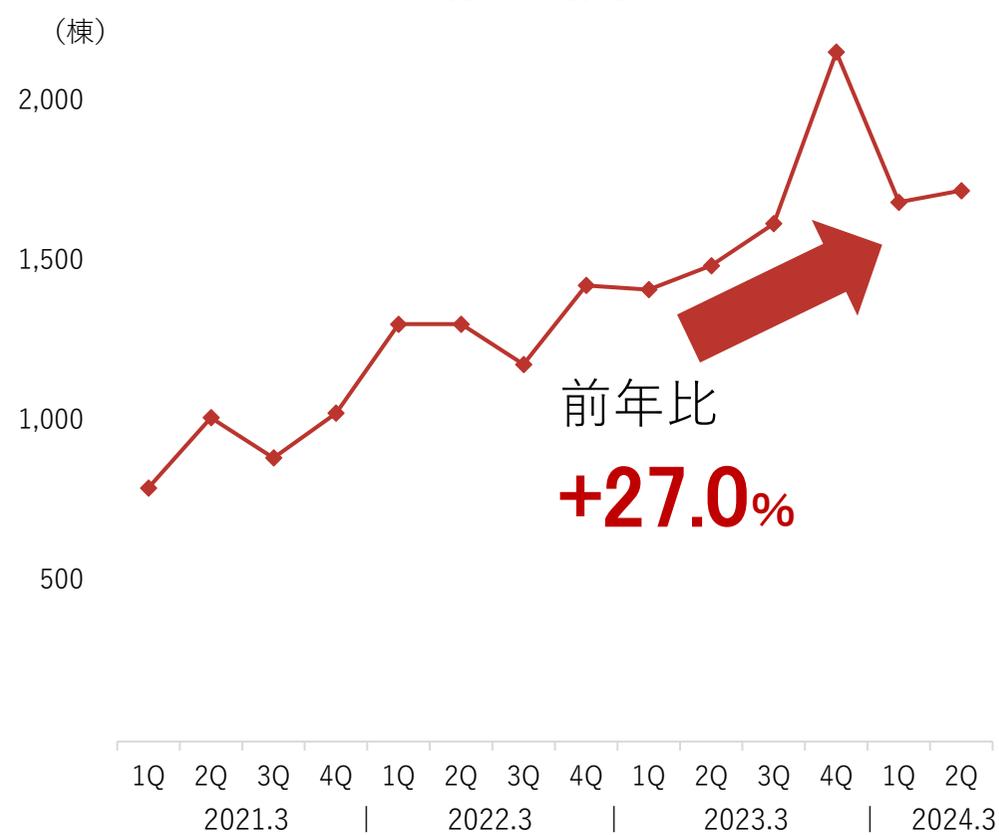
積極的な仕入・販売による在庫の更新

仕入数、受注棟数ともに足元では順調に推移。既存在庫を積極的に販売し、また、新たな在庫を仕入れ続けることで、常に在庫を更新しながら売上の安定成長を実現する高回転経営を推進

仕入契約棟数の推移



受注棟数の推移



主要報告セグメント業績

グループ全体でコンパクト分譲開発モデルへのシフトによる売上成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2023年3月期2Q (累計)	2024年3月期2Q (累計)	対前年増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	販売棟数	2,869	3,410	+ 18.9%	成長戦略遂行による売上拡大は継続、エルハウジングの連結による売上原価の増加、コロナ特需の収束、不動産需給の正常化による減益
	売上高	98,835	121,464	+ 22.9%	
	営業利益	11,584	6,492	△44.0%	
注文住宅事業	販売棟数	189	155	△18.0%	原価高騰が一段落し、売上総利益率が改善、先行投資が発生していた規格型平屋注文住宅の売上増による増益
	売上高	3,582	2,511	△29.9%	
	営業利益	60	103	+ 71.5%	

連結貸借対照表

資産合計は2,424億円、純資産は609億円となった。

(単位: 百万円)

	2023年3月期 期末	2024年3月期 2Q	前期末比増減額
流動資産	191,516	233,229	41,712
固定資産	7,944	9,206	1,261
資産合計	199,461	242,436	42,974
流動負債	118,643	146,441	27,798
固定負債	24,289	35,032	10,742
負債合計	142,932	181,473	38,540
純資産	56,528	60,962	4,433
負債・純資産合計	199,461	242,436	42,974

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」モデルによる、土地仕入から設計・施工・販売、サポートまでの一気通貫の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

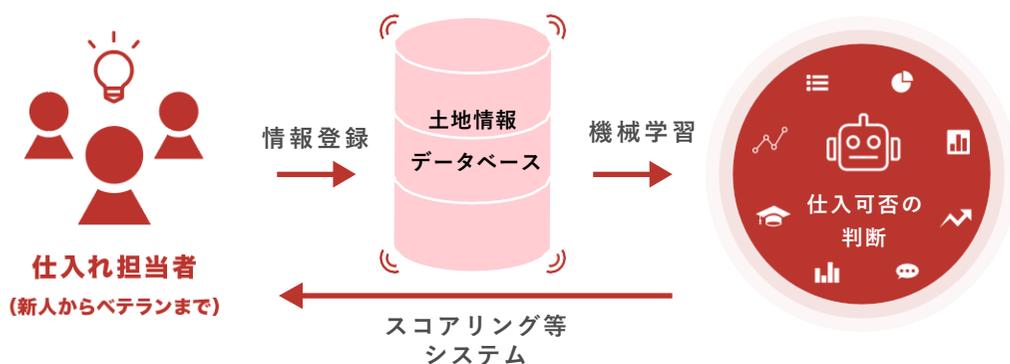


土地仕入プラットフォーム「ミツカルPro」

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
- 過去数万件を超える土地候補案件データと実際の取引データによって精度の高い土地仕入が可能



土地情報取得数の推移*1

約 36,000 件/Q



**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1万件超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

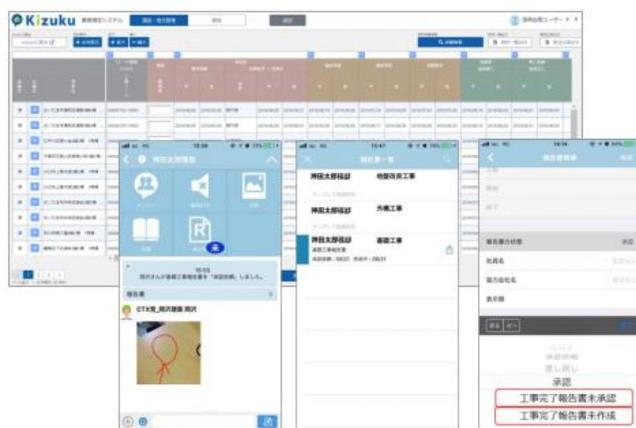
- コンパクト分譲モデルによるリスクの低減に加え、市況データ・自社の販売中物件のリアルタイムデータ活用による仕入プライシングの最適化

*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）

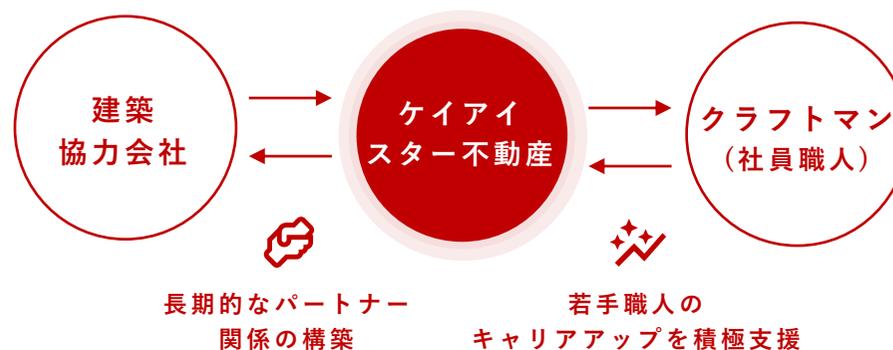
施工プラットフォーム「Kizuku Pro」

建築現場のコミュニケーションを円滑にする「Kizuku Pro」を導入。建築品質を担保しながら急拡大する現場の工程管理を効率化。また、建築協力会社との連携、社員職人の採用・育成も強化

建築現場を効率化する「Kizuku Pro」



建築生産体制の強化



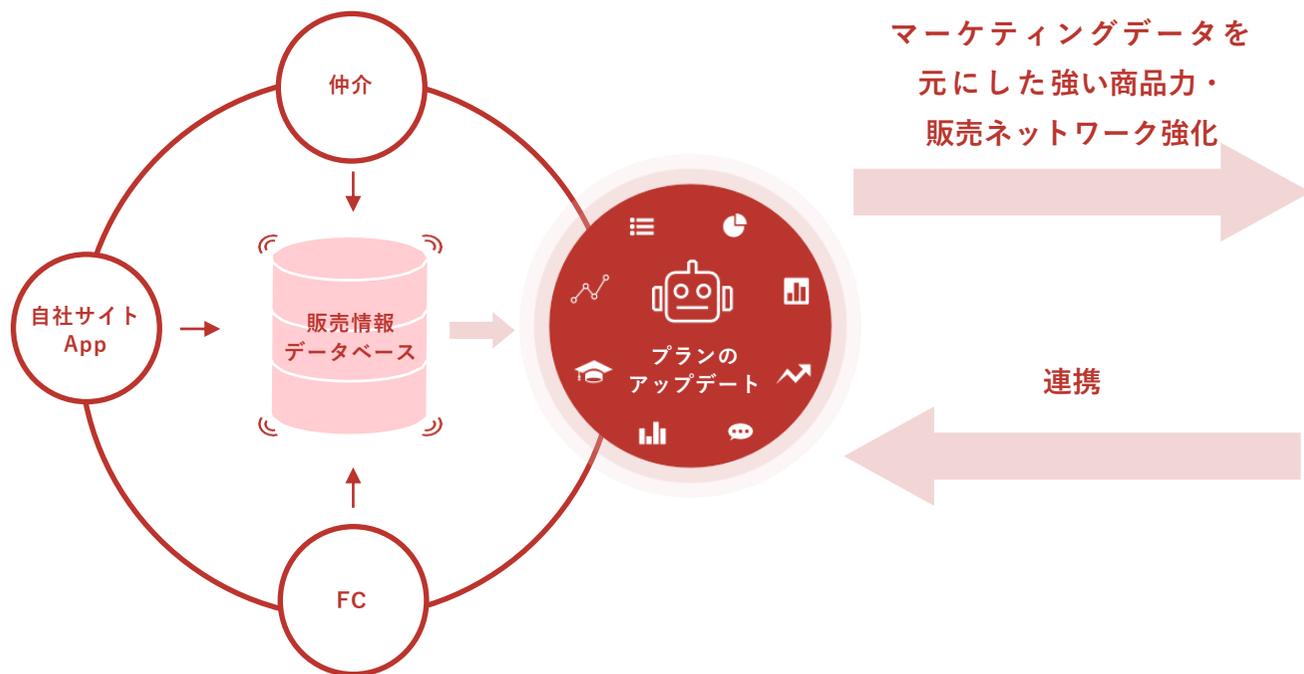
- グループチャットによる物件単位でのコミュニケーション
- 日報・完了報告のリアルタイム把握
- スマホ・タブレット可能、図面や写真をすぐに共有

- 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
184 店舗

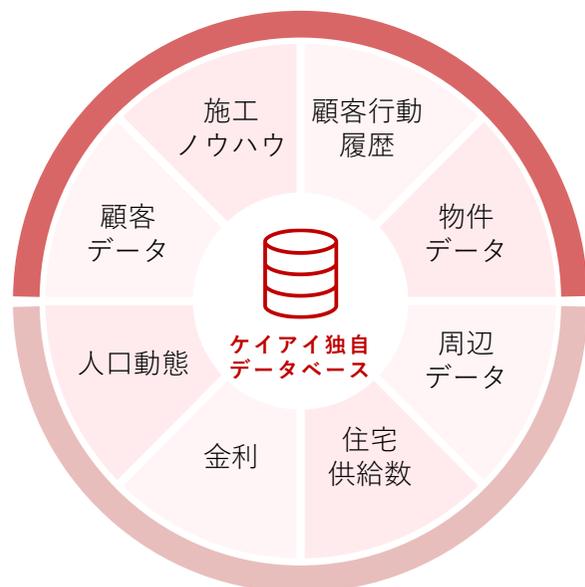
戸建住宅販売数
7,176 棟/年

- 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

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として提供。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

ケイアイプラットフォーム蓄積データ



外部マーケットデータ

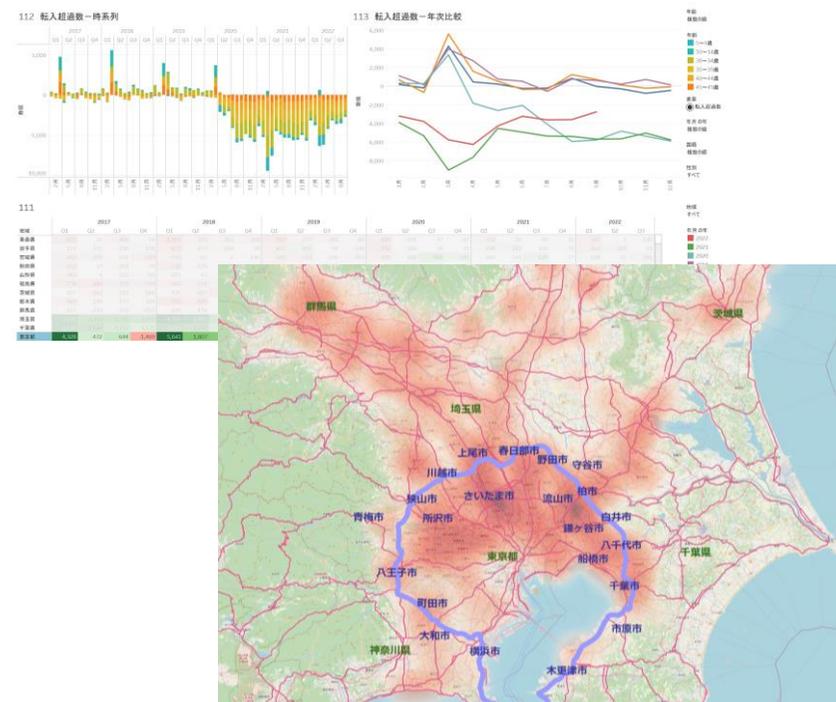
データ活用
フィードバック



ケイアイスター不動産
アナリティクスチーム

分譲住宅の社内外
ビッグデータ分析による
販売ネットワーク支援

分析レポート例：マーケットデータと当社物件分布



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」



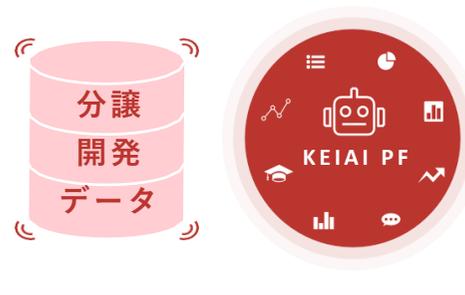
コンパクト分譲開発

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」

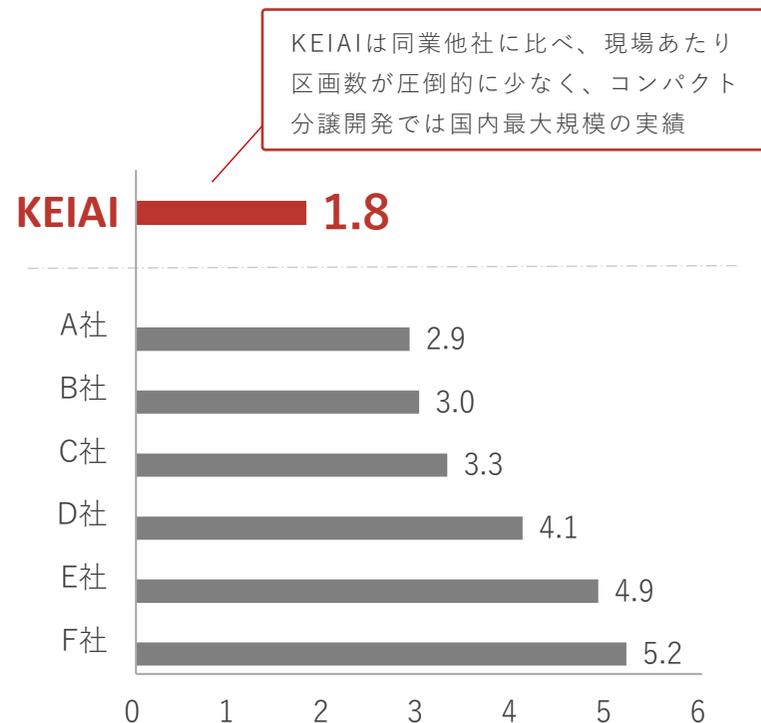


土地情報数の増加

- 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: 当社（2022年度実績）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

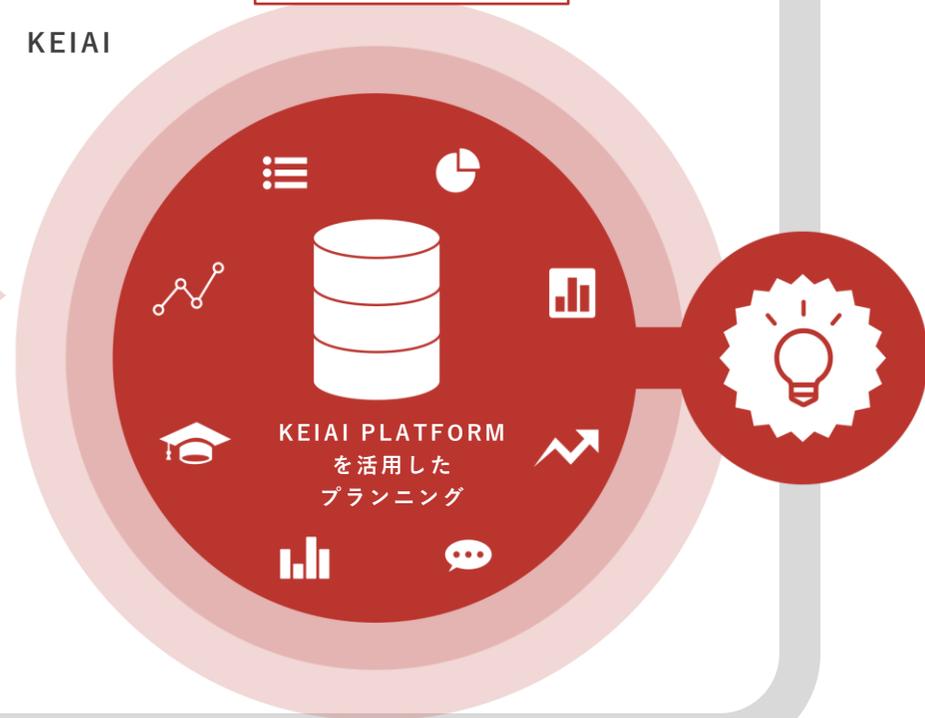
熟練工による経験

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（アフォーダブル）なセミオーダーのデザイン分譲住宅を実現



3. 成長戦略

中期経営方針

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)

▶ **KEIAIプラットフォームの拡大による達成を目指す**

中期経営目標

テクノロジーとコンパクト分譲住宅モデルの強みを活用しながら、主力となる分譲住宅事業において継続的な市場シェア拡大を目指す。



*1：2023年9月までの国土交通省「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

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

積極的な店舗展開と用地仕入、生産能力拡大、及びM&Aなど、事業拡大のための「成長投資」を継続することで、連結売上高成長率15%以上を目指す。

連結売上高の成長イメージと売上総利益率



最重要経営指標

連結売上高

年15%以上成長

分譲住宅事業と注文住宅事業のビジネスモデルの違い

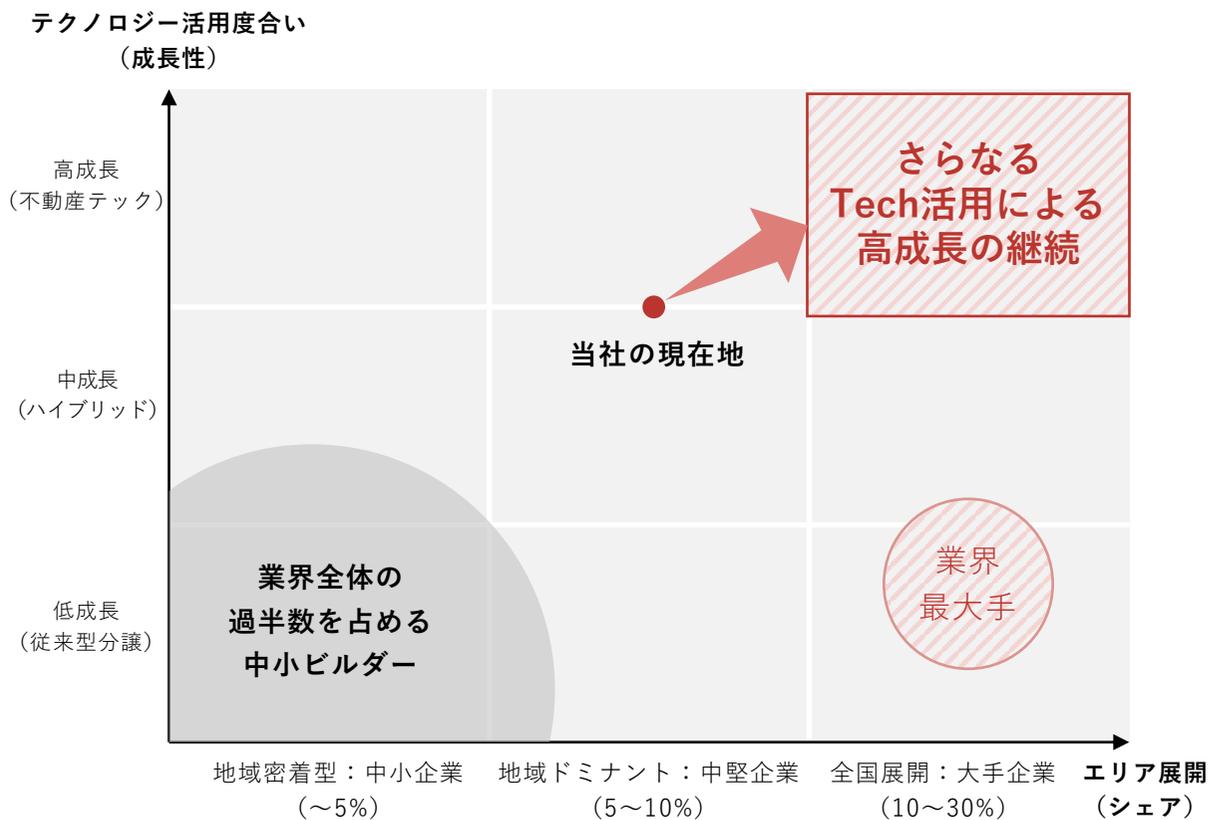
顧客ニーズの違いにより分譲住宅と注文住宅のビジネスモデルと業界構造は異なり、分譲住宅は地域密着型の中堅中小企業が数多く存在する業界となっている。

項目		分譲住宅	注文住宅
顧客ニーズ		アフォーダブルな戸建の購入	オーダーメイド(こだわりの)の戸建の購入
ビジネスモデル	サプライチェーン	土地仕入→設計・施工→販売 (土地の仕入から一気通貫)	(顧客による土地選定)→営業→設計・施工 (主に営業→設計・施工)
	差別化要因	良質な土地の選定と効率的な生産体制 (土地情報数・目利き力・生産体制)	こだわりを実現する信頼感 (ブランド・デザイン・信頼)
業界構造		地域密着ビルダーの開発が主流の 分散型	大手ハウスメーカーによる 寡占化

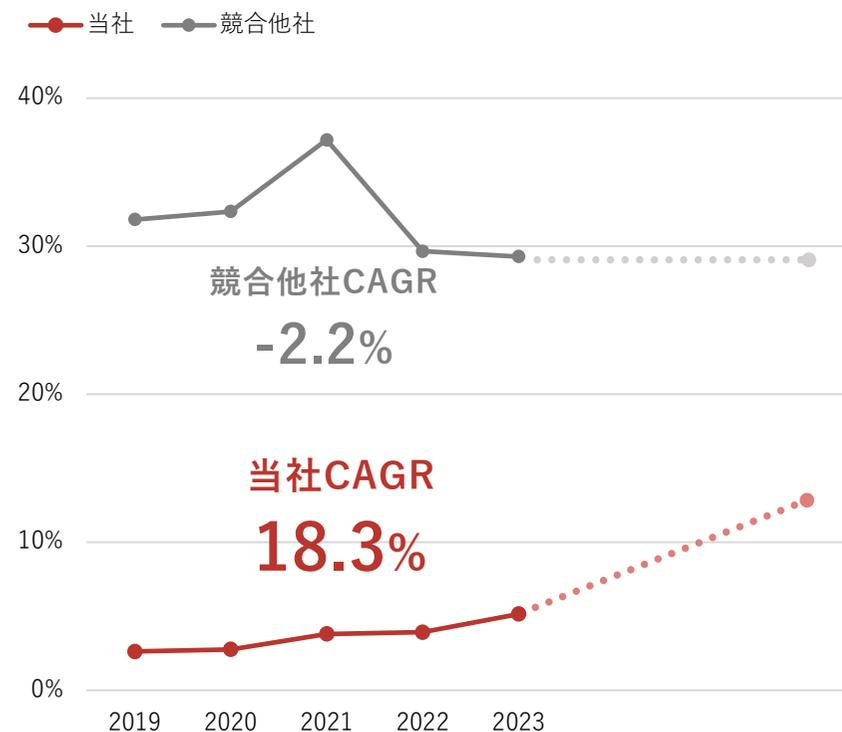
分譲住宅の業界構造とポジショニング

分譲住宅業界は地域密着型ビルダーが多く、テクノロジーを積極的に活用するプレイヤーも僅少。当社はさらなるテクノロジーの活用により、高成長を継続することで業界シェア拡大を図る。

分譲住宅業界におけるシェアと成長性



業界最大手と当社のシェア推移*1

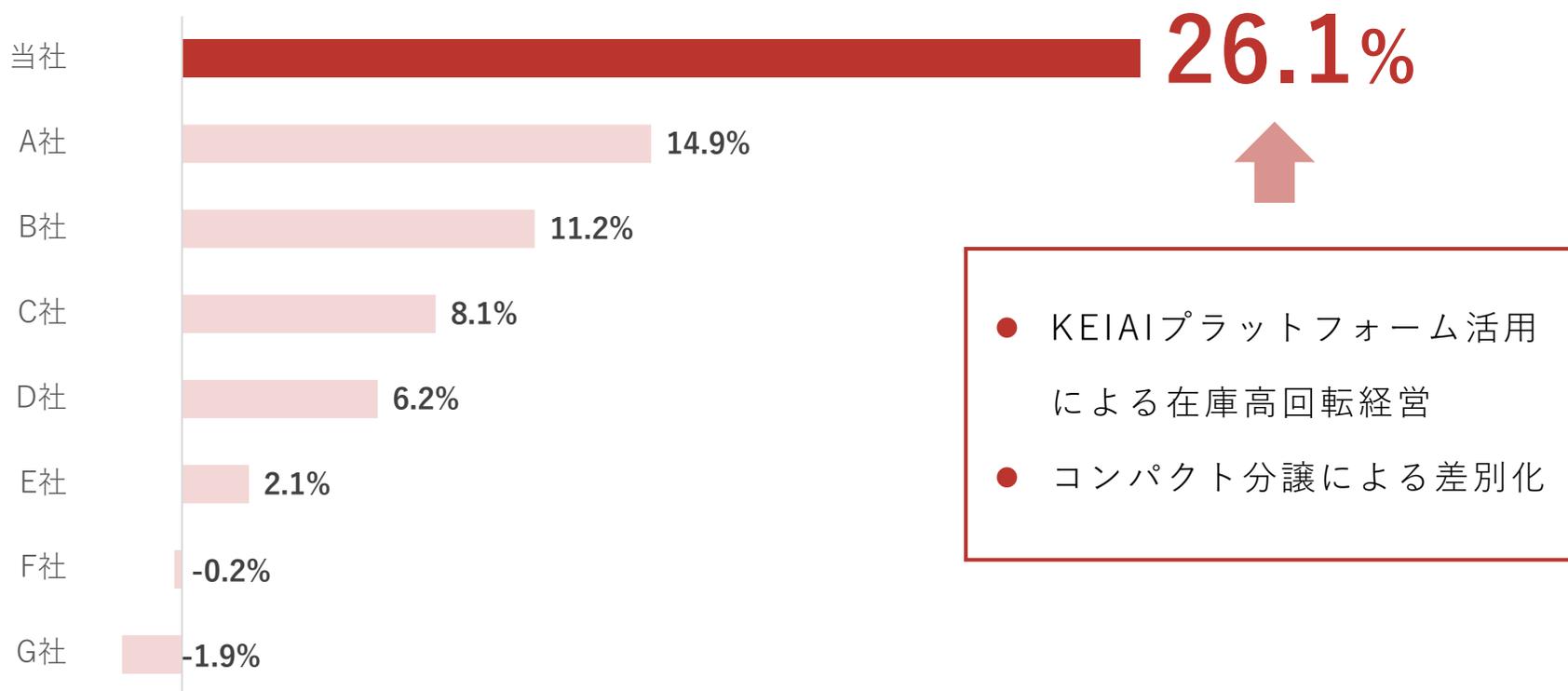


*1: 業界最大手企業の販売棟数と当社販売棟数の成長率の比較

競合他社を大きく凌ぐ売上高成長率

当社独自の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

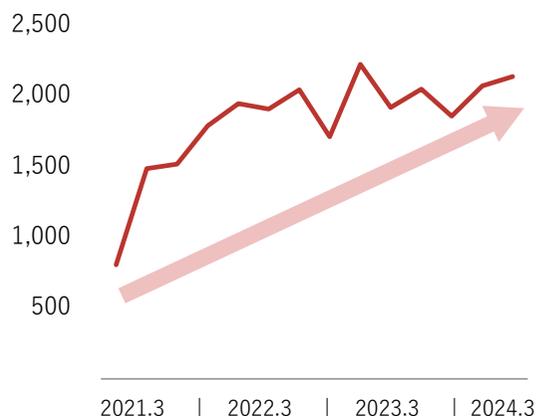


*1:自社および業界同業他社（大手上場企業）の直近3年における分譲住宅関連売上高の年平均成長率の比較

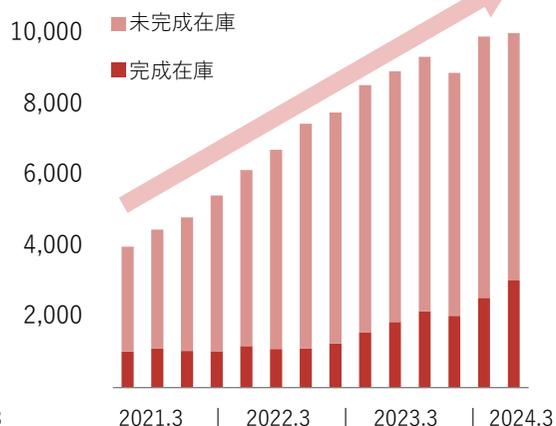
事業成長を支えるKPIのトラックレコード

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、主要KPIである仕入数・在庫数・受注棟数、販売棟数は安定的な成長が続く。引き続きトップライン成長を目指す。

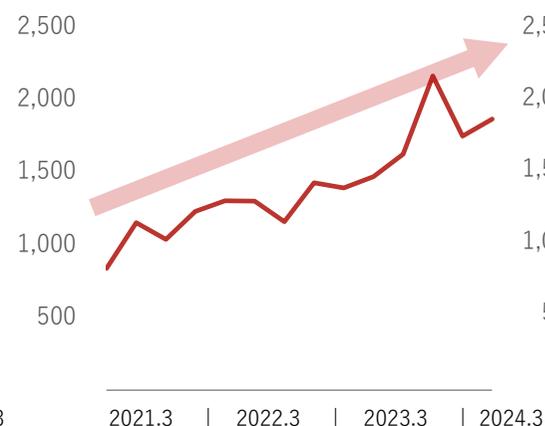
仕入数推移



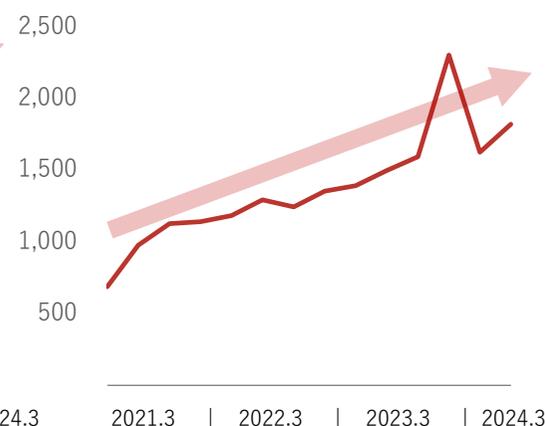
在庫数推移



受注棟数推移



販売棟数推移

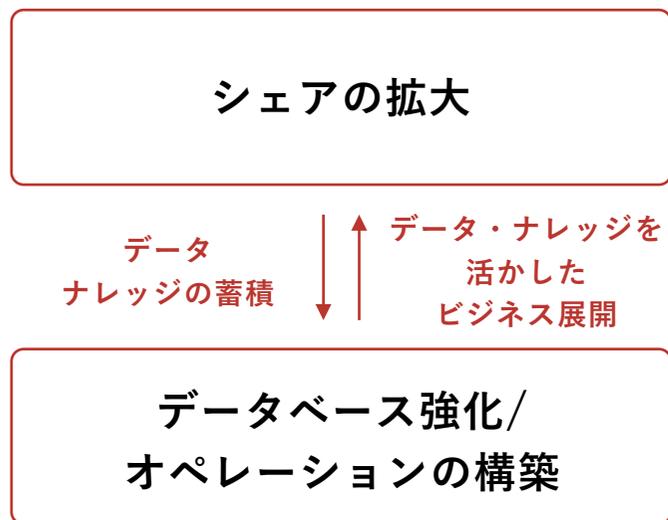


注) 数字は当社グループの分譲事業全体の実績値

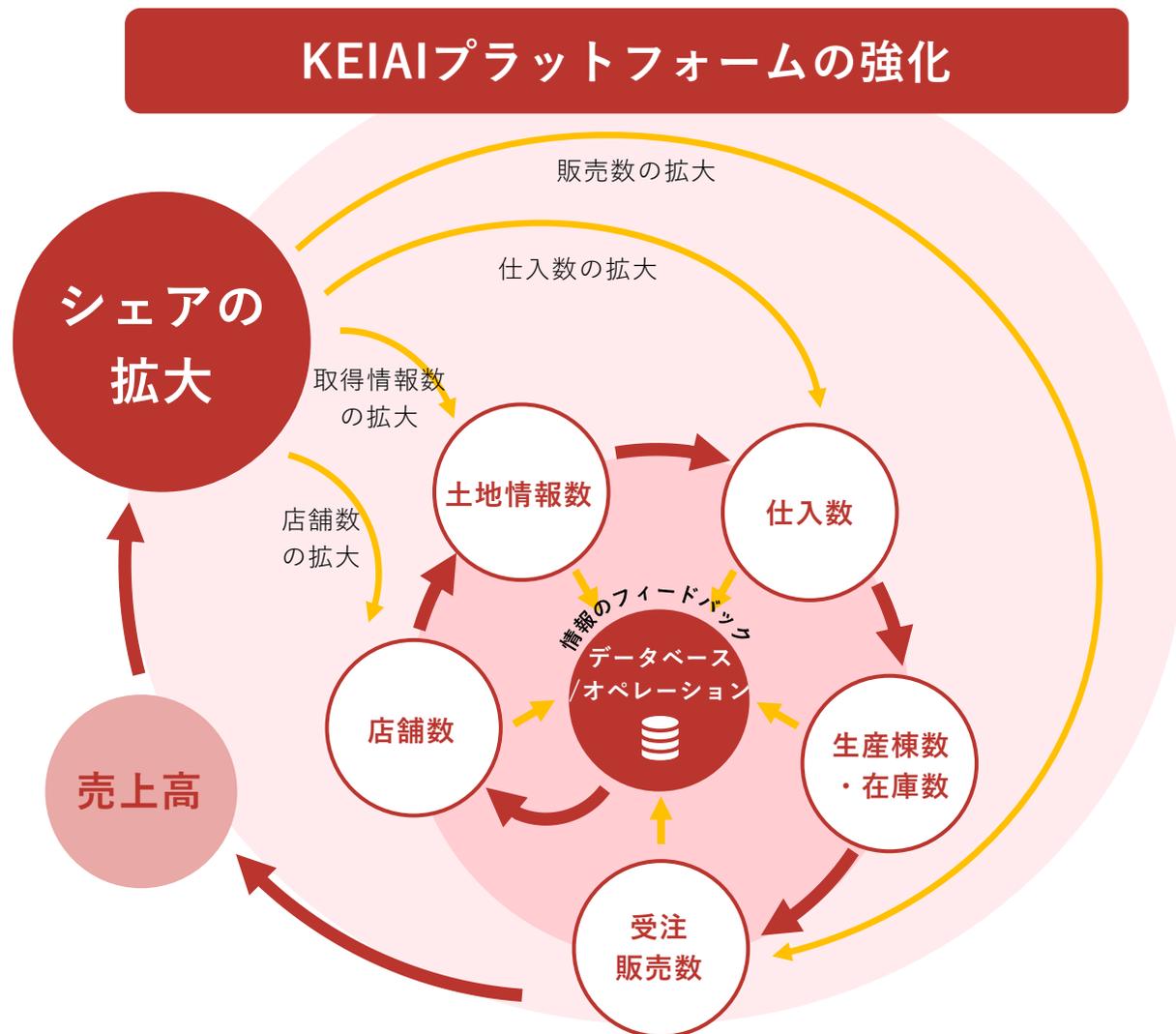
ケイアイの成長モデル=KEIAIプラットフォームの強化

市場シェアの拡大が、データベース/オペレーションの強化につながり、それがさらなる競争優位の確立をもたらす好循環を目指す。

KEIAIプラットフォームの強化



➡さらなる競争優位性の確立



KEIAIプラットフォームを強化する3つの成長戦略

3つの成長戦略の実施により、中期経営目標および最重要経営指標の達成を目指す。

KEIAIプラットフォームを強化する成長戦略

1. 積極的な店舗展開

- 新規・既存エリア拡大と深耕
- 戦略的な店舗数の拡大

2. 生産性の向上

- 営業担当者の早期育成
- 店舗生産性の向上

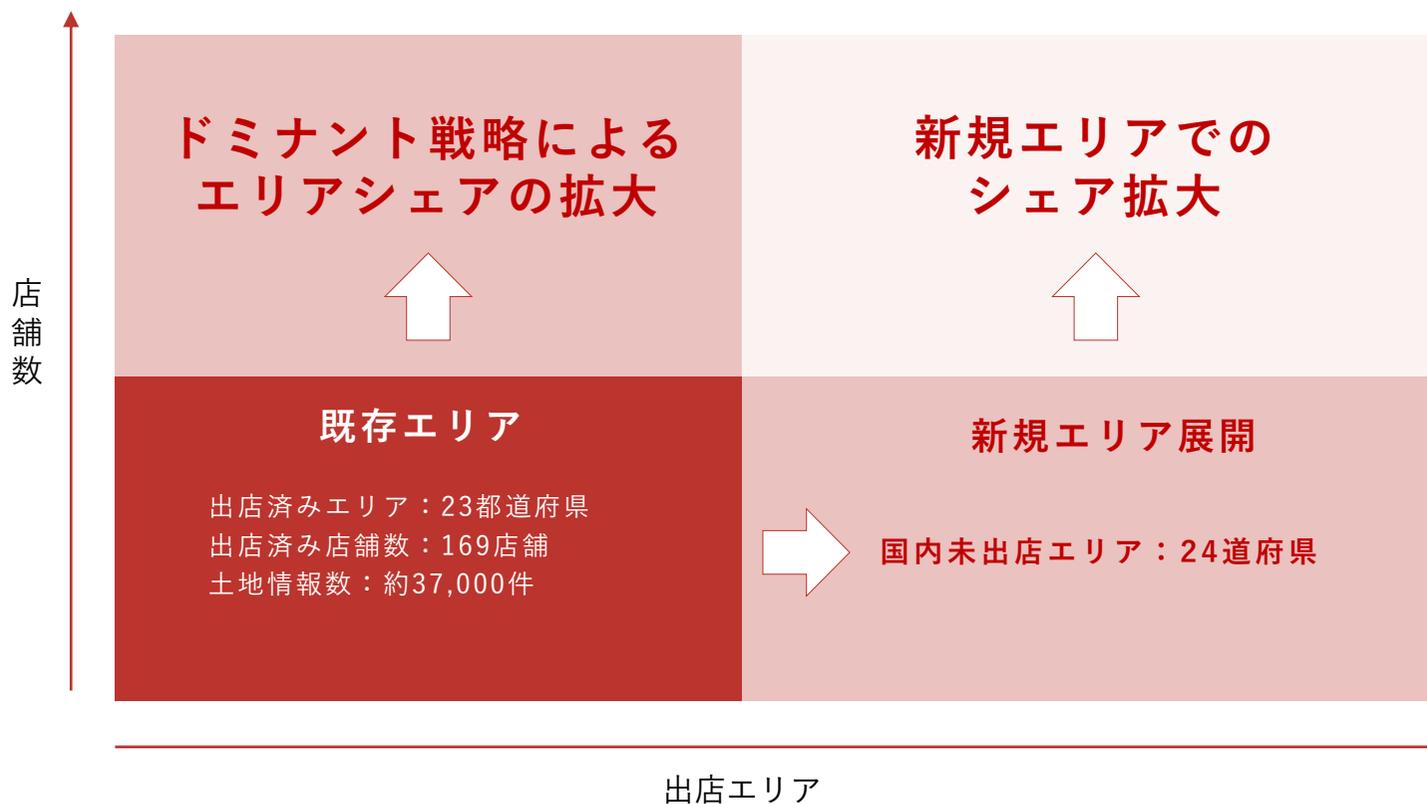
3. 生産能力の拡大

- 物資材の安定調達
- 施工体制の構築
- 建築現場のDX推進

1. 積極的な店舗展開 > 新規・既存エリア拡大と深耕

新規エリア展開とエリアシェアの拡大によって、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

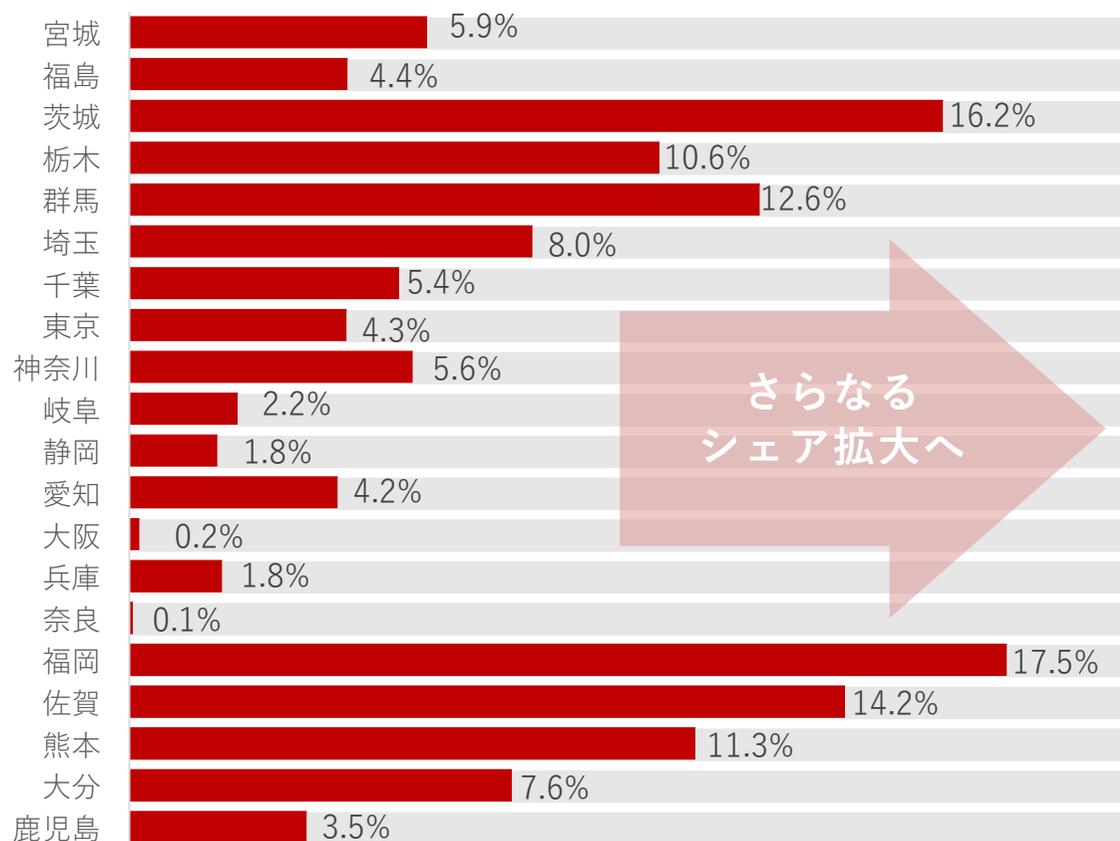


1. 積極的な店舗展開 > 戦略的な店舗展開

積極的な店舗展開によって、引き続き各都道府県シェアを拡大していく。



展開エリアにおける当社シェア (2022年度)



2. 生産性の向上 > 営業担当者の早期育成

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



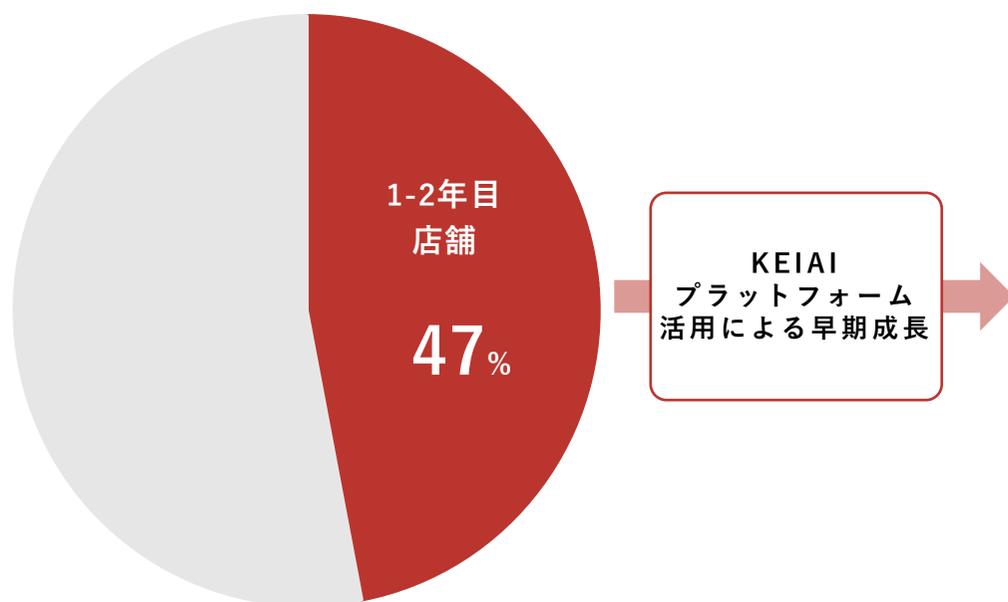
KEIAIプラットフォーム

*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)

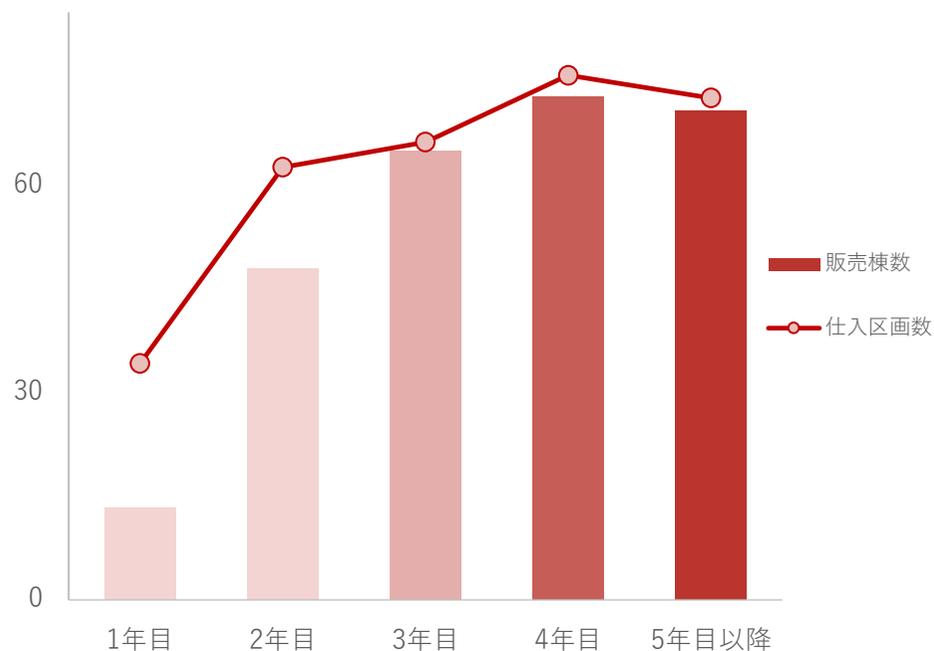
2. 生産性の向上 > 店舗生産性の向上

出店店舗の約半数を占める年次1-2年目の店舗(新興店舗)がKEIAIプラットフォームを活用することで、早期に店舗生産性の向上を実現。新興店舗の早期成長を加速させる。

新興店舗が店舗数全体に占める割合*



店舗生産性(店舗当たり仕入・販売数)の実績*1



新興店舗における早期の店舗生産性向上を目指す

*1 M&Aによるグループ会社を除く分譲店舗における店舗当たり生産性の過去5年間の平均値

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両軸の施工体制の確保

- 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）

社員職人数 **137人** 職人社員における外国人割合 **53.3%**

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

*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

グループにおける建築生産力*1



3. 生産能力の拡大 > 施工体制の構築

数多くの地域有力工務店とパートナー契約を締結。さらに自社内における職人社員や外国人の採用、社内教育の充実など社内外両軸で施工体制を構築

社外の施工体制

パートナー企業

- ・ 継続的な案件依頼を通じて密な関係性を構築
- ・ KlzukuPRO活用により、多くの工務店との提携が可能

パートナー登録業者数

4,952 事業者

(2023年3月末時点)

社内の施工体制

職人の採用と育成

社員職人や外国人の採用・教育により質の高い大工を抱える

社員職人数

137人

(2023年4月1日時点)

職人社員における
外国人割合

53.3%

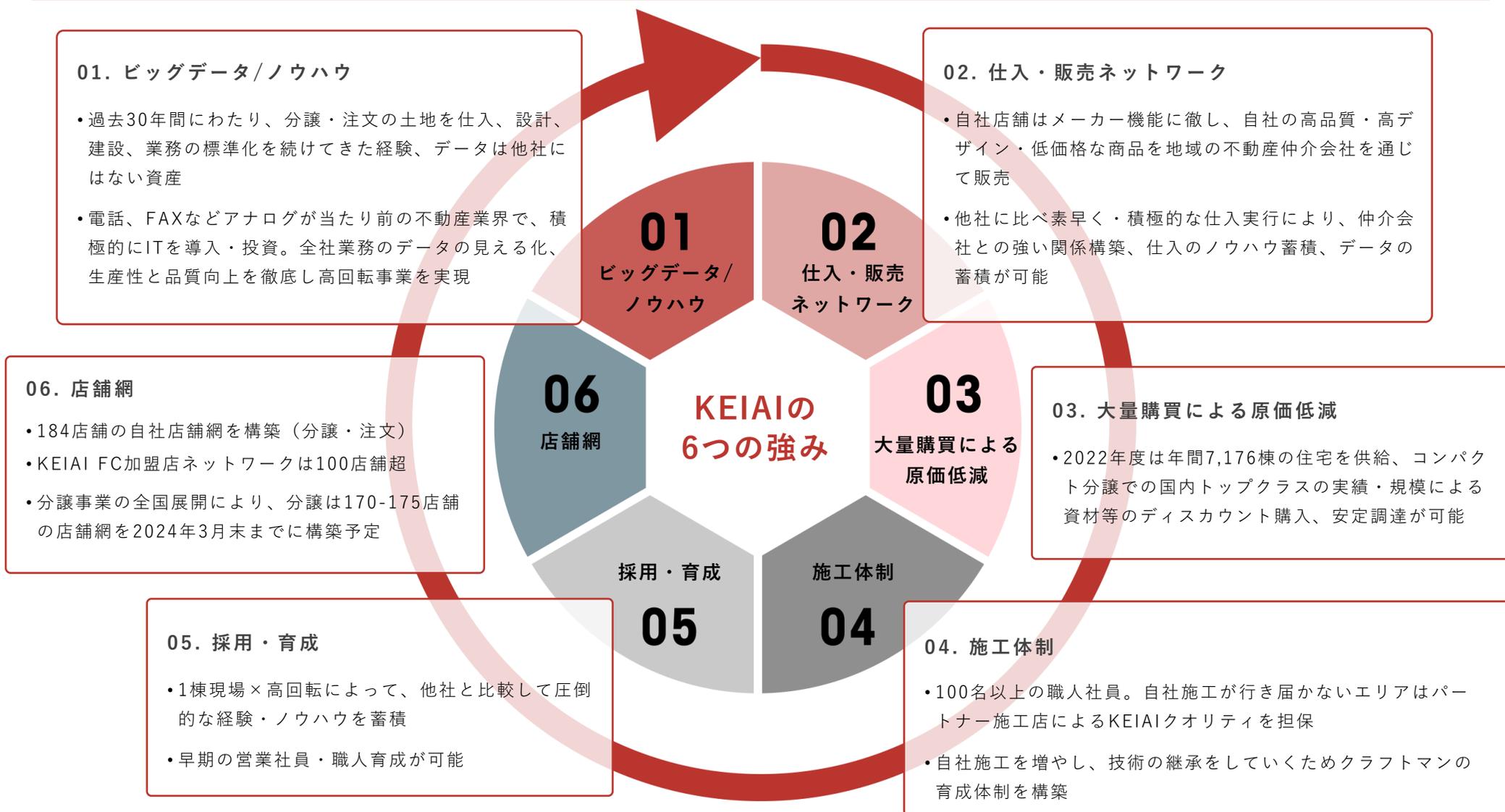
(2023年4月1日時点)



両軸の
施工体制

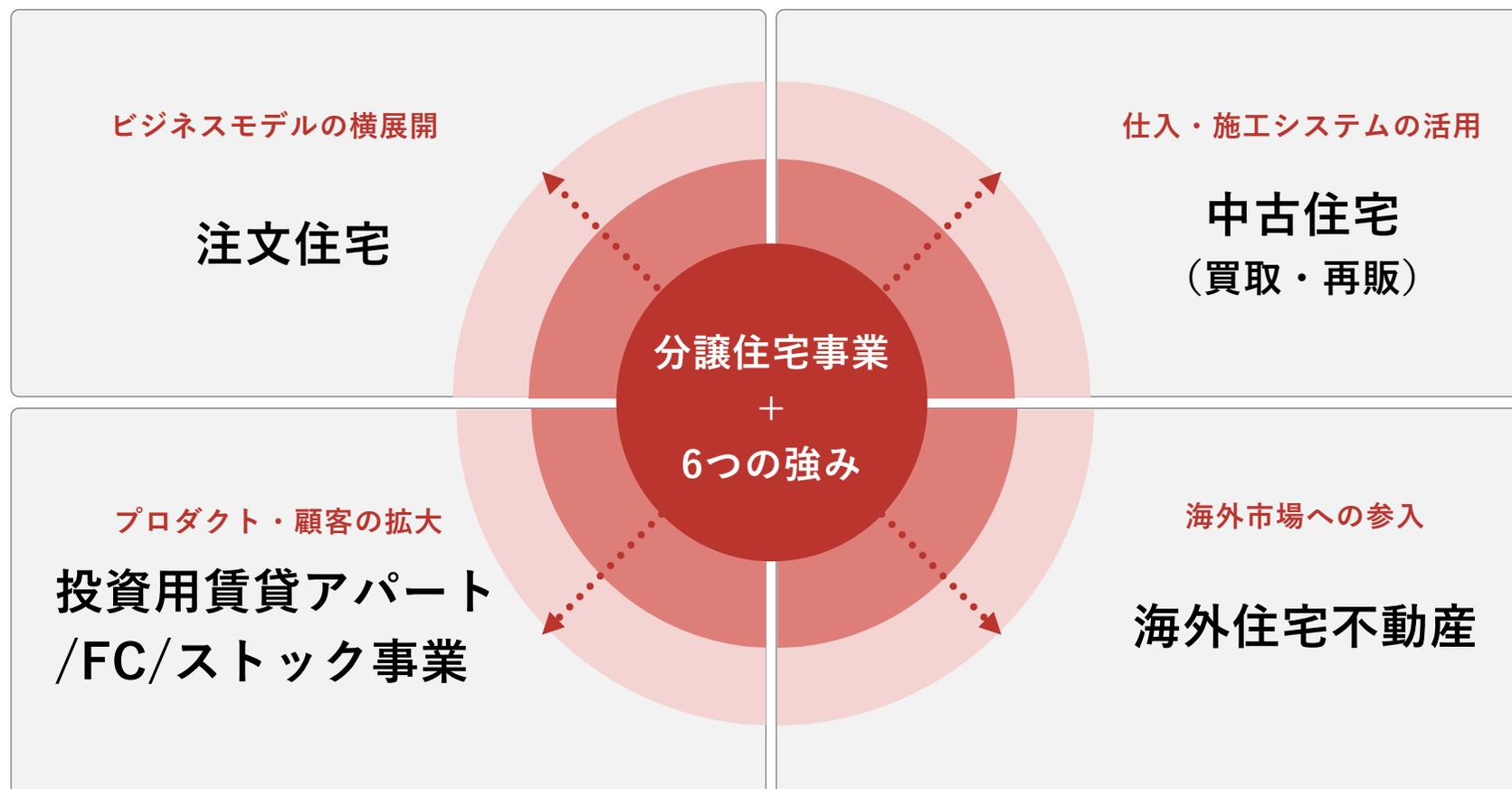


KEIAIグループ成長を支える6つの強み



将来的な事業領域の拡大可能性

分譲住宅事業で培った6つの強みを梃子に住宅関連領域への展開を進めていく。

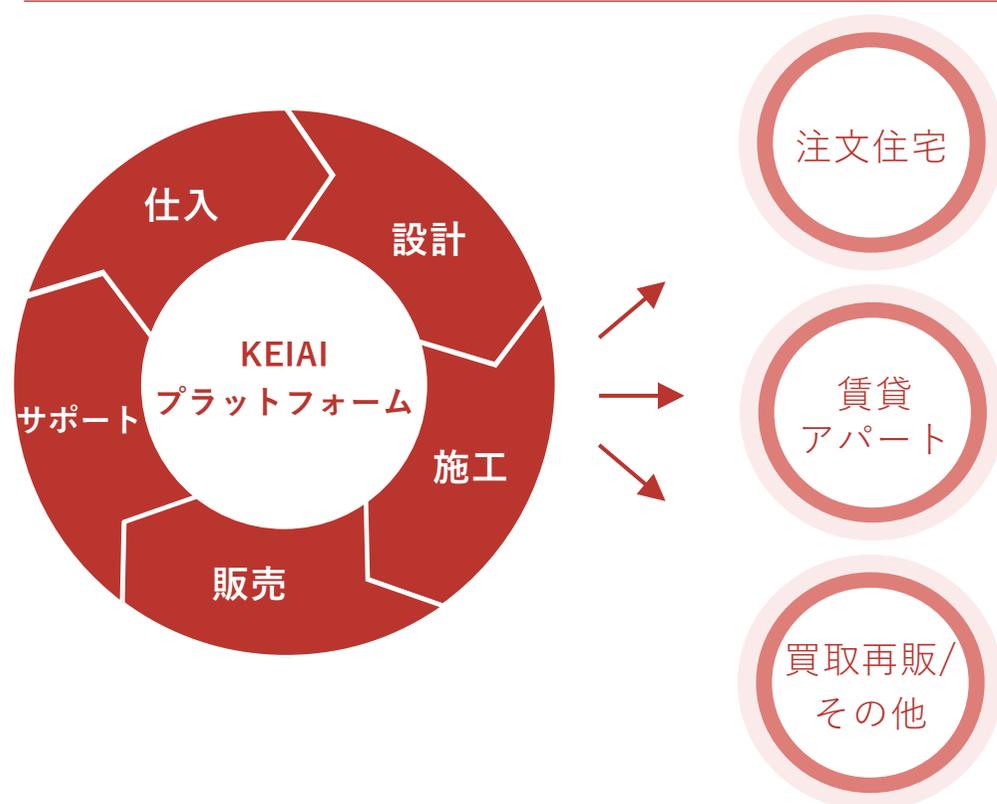


住宅関連事業領域への展開事例

すでに実績がある分譲事業のビジネスモデル（KEIAIプラットフォーム）を横展開することで、関連領域の事業展開を加速する。

新規事業領域への展開事例

主な取り組み



分譲の設計・施工フローを注文住宅にも適用、用地仕入システムも活用することで注文住宅のお客様に土地と建築をセットで素早く提案することが可能、DXをフル活用したひら家（IKI）も展開

用地仕入データと仕入ネットワーク活用により、最適な賃貸アパート用地の仕入と既存の設計・施工力によって短期・低コストでの供給が可能

コンパクト分譲開発の用地仕入・査定システムを中古戸建の買取に活用。データによる査定・買取・自社グループによるリフォームという一気通貫体制を導入することで買取・再販の回転期間を短縮

注文住宅事業

分譲住宅の設計・施工フローを注文住宅にも適用、既存の用地仕入システムも活用することで、住宅用地を持たないお客様にも、土地と建築をセットで素早く提案することが可能。また、すでにDXをフル活用した規格型平屋注文住宅（IKI）も展開中

KEIAIの注文住宅

- ✓ 分譲住宅事業において実績がある商品ラインアップからお客様の要望に合わせたプランを提案
- ✓ 分譲事業の用地仕入システムを活用することで、土地を用意されていないお客様にも建築とケイアイの目利きによる優れた立地の用地をセットで提案
- ✓ 当社の分譲事業の設計・施工フロー（KEIAIプラットフォーム）に乗せることで短納期での設計・施工・引き渡しを実現



- 「高品質、だけど低価格なデザイン住宅」を注文住宅でも提供
- ケイアイが厳選した用地もセットで提供可能
- 規格プランによる短納期の引渡しが可能

KEIAIの規格型平屋（IKI）

- ✓ 専用アプリによるマーケティング、ロボットによる無人接客等、「DXフル活用」によるコンパクトな規格型注文平屋を供給
- ✓ 国産材100%使用、太陽光発電システムの標準装備など、サステナビリティにも対応



投資用賃貸アパート事業

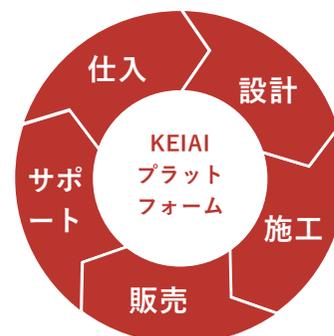
KEIAIプラットフォームに格納された過去の用地仕入実績データとリアルでの仕入店舗ネットワーク、また、これまでの販売実績データを活用。またKEIAIグループの部資材調達力、設計・施工のノウハウを活用することで、「低価格でありながら立地に優れデザイン性のある賃貸アパート」の供給を実現

ケイアイの賃貸アパート施工実績例



KEIAIの賃貸アパート事業

- ✓ 用地仕入から設計、施工、販売、管理、アフターフォローまでを一貫して行うことによって『高品質だけど低価格なデザインアパート』の供給を実現
- ✓ 賃貸管理戸数は200戸を超えて順調に成長



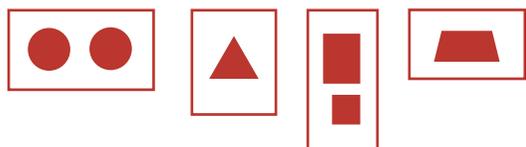
- アパート用に最適な用地の安定的な仕入
- 分譲住宅の資材調達・設計・施工力により、低コスト・短納期でアパート建設が可能
- アフターフォローまで含めたサポート（「責任一貫体制」）

中古住宅（買取・再販）事業

コンパクト分譲開発の用地仕入・査定システムを中古戸建の買取に活用。蓄積されたデータによる自動査定システムによる買取りプロセスを導入、また、自社グループネットワークによる最適価格・短納期のリフォームから販売まで「リアル×テクノロジー」の一気通貫体制を導入することで中古戸建住宅（買取・再販）の回転期間の大幅な短縮を目指す。

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」



中古住宅の買取システム

- 分譲開発の仕入・販売データを活用し、中古住宅の買取り査定に活用
- ケイアイFCなど既存のネットワークを活用した良質な中古住宅情報の取得



一気通貫の買取・再販フロー



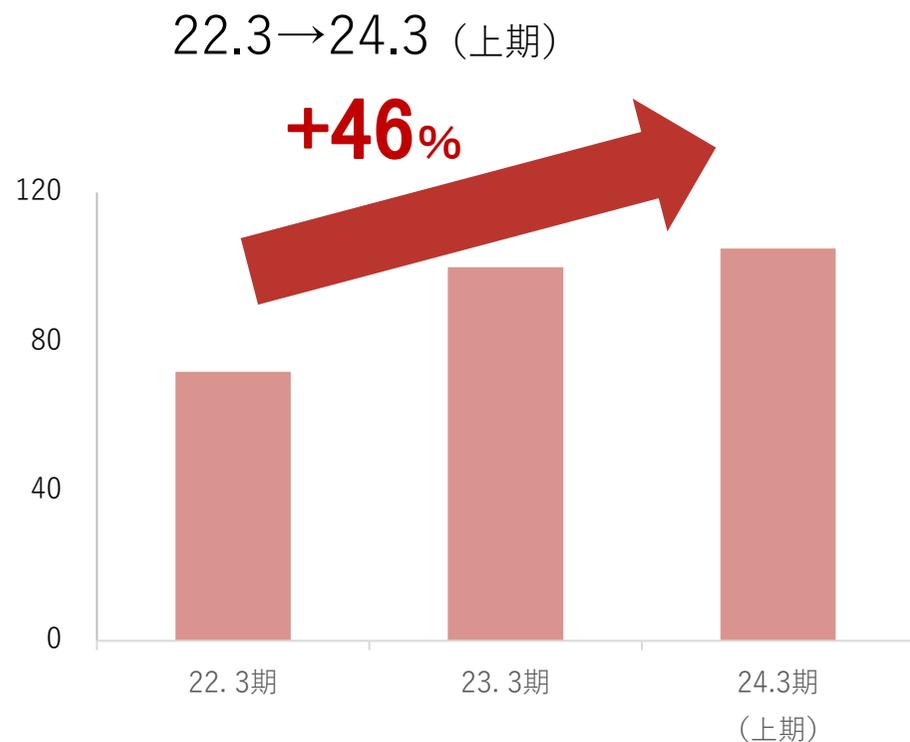
- ✓ 高速の買取り査定・意思決定システムの構築
- ✓ 自社体制による短期間での企画・設計・リフォームのプロセスの最適化・DX
- ✓ 年間供給棟数7,000棟のデータと自社分析チームによるマーケティング分析

■ 中古戸建住宅の買取・再販事業において業界最速の回転フローの構築を目指す

不動産ネットワーク（FC）事業：KEIAI FC（ケイアイ エフシー）

当社グループにおける店舗経営・集客・販売ノウハウを加盟店に提供する不動産仲介業のネットワーク（フランチャイズ）事業を展開中。2023年10月から、平屋注文住宅のフランチャイズ「IKI.net」の展開も新たに開始するなどFC加盟店を拡大中

FC加盟契約数（累計）



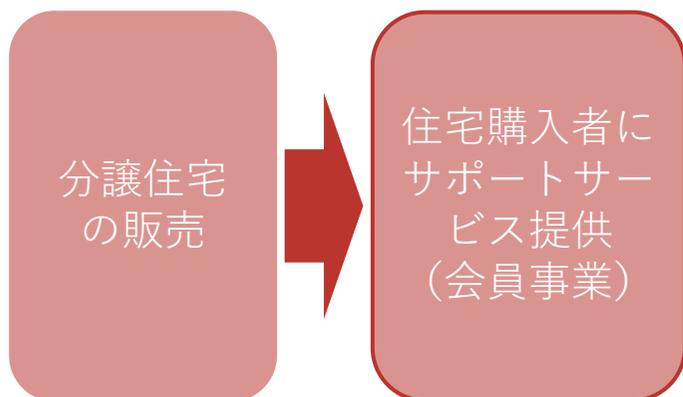
IKI（規格型平屋注文）のFC展開



ストック事業：会員向け住まいサポート事業（「KEIAI家サポ」）

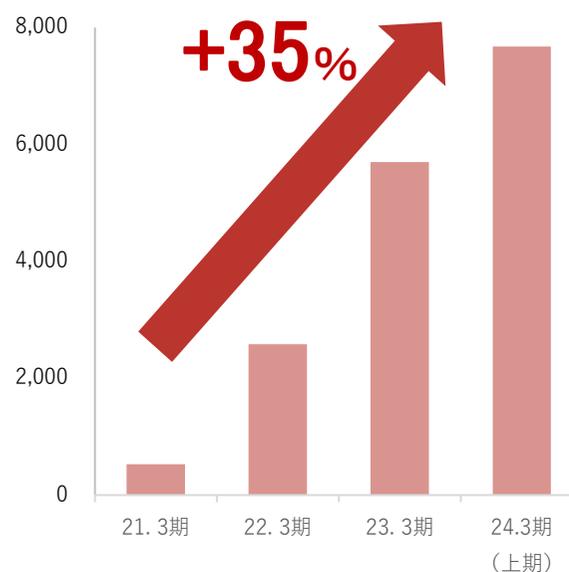
当社の住宅購入者を対象とした会員サポート「ケイアイコンシェルジュ」に、住まいの緊急トラブルかけつけサービスと住宅点検・検査サービスを加えた、「KEIAI家サポ（うちサポ）」を展開。当社物件を購入された方に対し、一生涯にわたるサービスの提供及び商品ラインナップを拡充しCS（顧客満足度）の向上を図るとともに、当社の顧客基盤を活用したストック型のビジネスモデルを構築

住宅販売（フロー事業）実績を活かした
ストック（会員）事業の展開



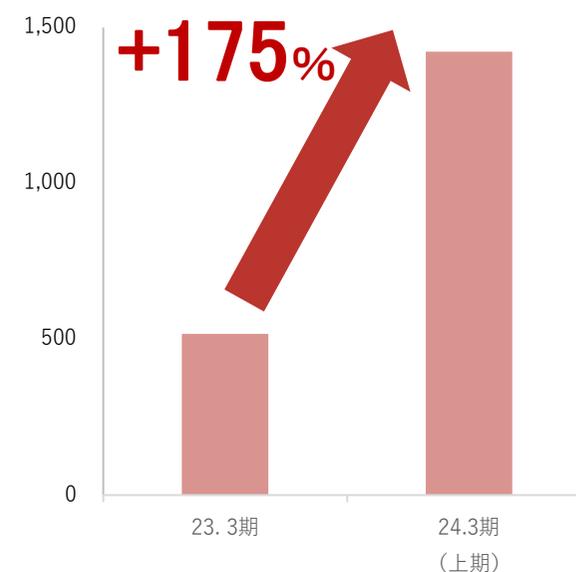
アプリ登録数（累計）実績

前年比



家サポ会員数（累計）実績

前年比



海外事業

豪州ビクトリア州にて順調に戸建分譲用地の仕入れを拡大中。今後は豪州に加え米国などの巨大市場への積極展開によって、国内分譲住宅事業の売上に匹敵する規模の海外売上を目指す。

<ビクトリア州にて当社が参画する戸建住宅開発イメージ※開発中案件>

海外における「高品質、だけど低価格なデザイン住宅」の供給



国内既存事業ドメイン

国内新規ドメイン / M&A

海外JV / M&A

- 用地仕入に強みを持つ地元パートナー企業とJV設立
- 当社グループのコンパクト分譲開発の一気通貫でのプロジェクトマネジメントノウハウを現地のプロジェクトにも適用
- 部資材調達・施工・ファイナンス等のシナジーについても複数プロジェクトを通じて実現していく



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）

	2022年3月期 実績 (連結)	2023年3月期 実績 (連結)	2024年3月期 予想 (連結) ※修正後
1株当たり当期純利益 (円)	976.49	750.77	507.71
1株当たり配当金 (円)	265.00	230.00	180.00
うち1株当たり中間配当金 (円)	115.00	140.00	118.00
配当性向 (%)	27.1%	30.6%	35.5%

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

サステナビリティ体制を確立

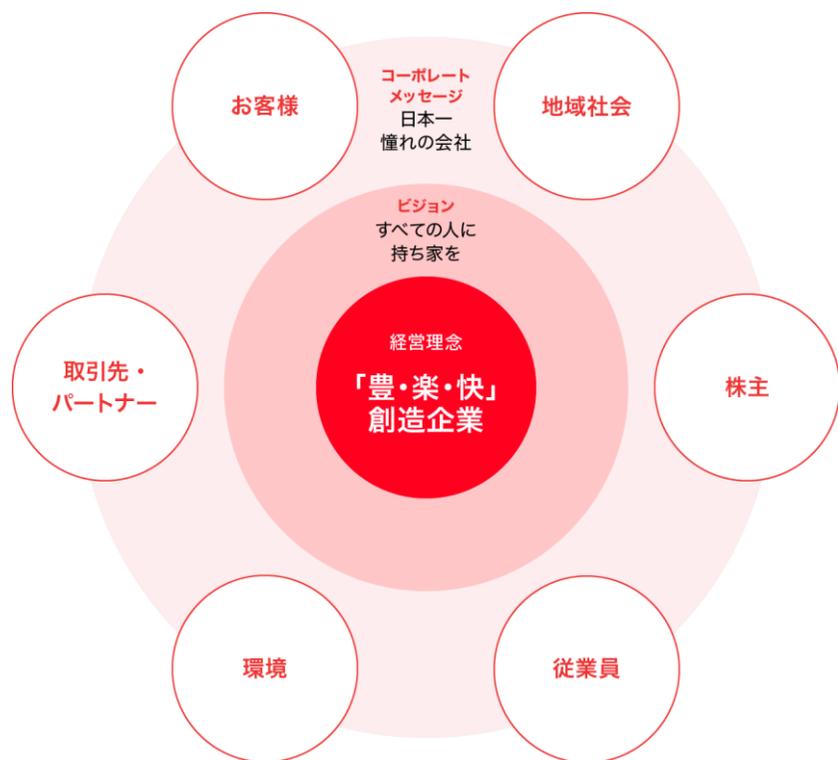
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組む。



サステナビリティ推進方針、及び重要課題

当社は、経営理念・ビジョンを中心に、関わるすべての人を「豊・楽・快」にする、という考え方のもと、人・組織づくり、ビジネスモデルの発展に取り組み、継続的な企業価値向上を目指す。

KEIAIの「マルチステークホルダーサステナビリティ」



マテリアリティ（重要課題）の設定

ESG項目

当社の取り組み



環境
Environment

- 環境保全



社会
Society

- 高品質、だけど低価格なデザイン住宅の供給
- サプライチェーン&パートナーシップの高度化
- ダイバーシティ&インクルージョン推進
- 職人・技術者の育成



ガバナンス
Governance

- ガバナンスの強化

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

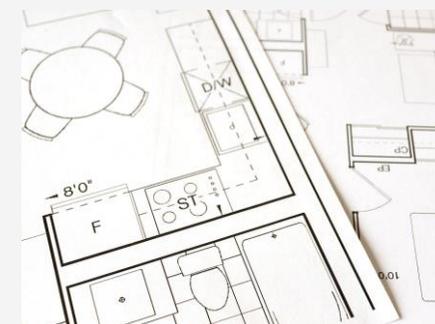


S 社会 Society



高品質、だけど低価格なデザイン住宅の供給

- 「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



サプライチェーン&パートナーシップの高度化

- 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



S 社会 Society



ダイバーシティ&インクルージョン推進

- 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アイファームを開園
- 障がい者雇用を通じパラアスリート支援



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



職人・技術者の育成

- 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



G ガバナンス Governance



ガバナンスの強化

- 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

平屋注文住宅IKIにて新太陽光発電プラン「IKIのいきいきソーラー」開始

グループ会社IKIとシャープエネルギーソリューションは、新たな太陽光発電プラン「IKIのいきいきソーラー」の取り扱いを7月に開始。自然災害に対して有利な構造である平屋造において、自家発電・自家消費できる太陽光発電システムは、電気料金値上げの影響を受けにくく、災害による停電対策にも有効に機能。今後IKIでは、太陽光発電サブスクプランの全棟標準搭載を目指す。



「IKIのいきいきソーラー」
電カプラン：サブスクプラン2種+オーナープラン

- ・COCORO POWER ソーラープラン
- ・COCORO POWER ソーラー蓄電池プラン
- ・オーナープラン

IKIのいきいきソーラー特設ページ▶▶▶ <https://hiraya.ai/products/ikiiki-solar/>

投資用アパート事業においてRENOSY社との業務提携を開始

The logo for RENOSY, featuring the word "RENOSY" in a bold, black, sans-serif font. The letter "O" is stylized with a white dot in its center.The logo for KEIAI, consisting of the word "KEIAI" in a bold, white, sans-serif font on a red rectangular background. Below "KEIAI" is the Japanese text "デザインのケイアイ" (Design of Keiai) in a smaller, white, sans-serif font.

当社は、株式会社 GA technologiesが運営するネット不動産投資サービスブランド「RENOSY（リノシー）」との業務提携に関わる契約を締結
実需の戸建分譲事業と投資用不動産事業で培われたノウハウ共有・シナジーに伴う各々の収益拡大を図ることで、戸建分譲住宅の市場創出と拡大を目指す。

KEIAI のアパート：<https://investment.ki-group.jp/>

持続可能な社会の実現に向けたサステナブルファイナンスを実行

持続可能な社会の実現を目指す取り組みの一つとして、足利銀行と「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」、埼玉りそな銀行、千葉銀行と「サステナビリティ・リンク・ローン」を実行。当社グループは、環境課題や社会課題の解決を図るためにE S GやS D G s への取り組みを一層推進する。



・ 足利銀行によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行について：

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_ashikagaginkou.pdf

・ 埼玉りそな銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_saitamarisona.pdf

・ 千葉銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_chibaginkou.pdf

「第17回キッズデザイン賞」 2 作品受賞

■ 受賞商品①：小路の小町 Komichi no Komachi 古河市下辺見6期7期

■ 受賞部門：子どもたちの安全・安心に貢献するデザイン部門

■ 概要

一般的な分譲地の境界と建物の「間」となる部分を「小路」という特別な空間に変更し、12区画の分譲地に張り巡らされた小路で、住民同士の暮らしが繋がるコンセプト



■ 受賞商品②：みんなの交差庭（こうさてい）

■ 受賞部門：子どもたちの安全・安心に貢献するデザイン部門

■ 概要

子どもたちが安心して遊べる庭と住宅を計画し、フェンスなどで庭を囲うのではなく、家族の動線が交差するスペースに庭を配置するデザイン



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

当社のDX推進施策を総括：「DX FACTBOOK 2023」リリース

これまで成長戦略として取り組んできたDX施策を一覧できる「KEIAI DX FACTBOOK 2023」を2023年7月10日に公開。今後も、不動産業界のDXを牽引するリーディングカンパニーとしてDX推進をさらに加速させ、不動産事業にさらなる価値を生み出していく。

「KEIAI DX FACTBOOK 2023」

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/announcement/89993/00.pdf>

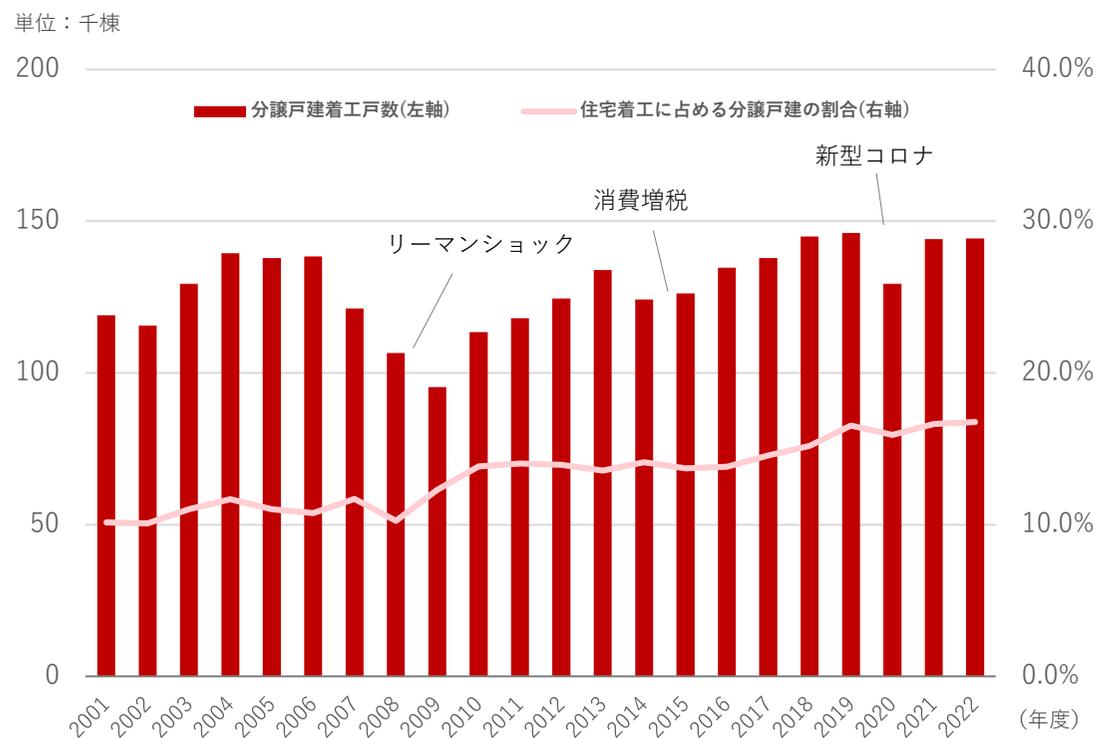


7. Appendix

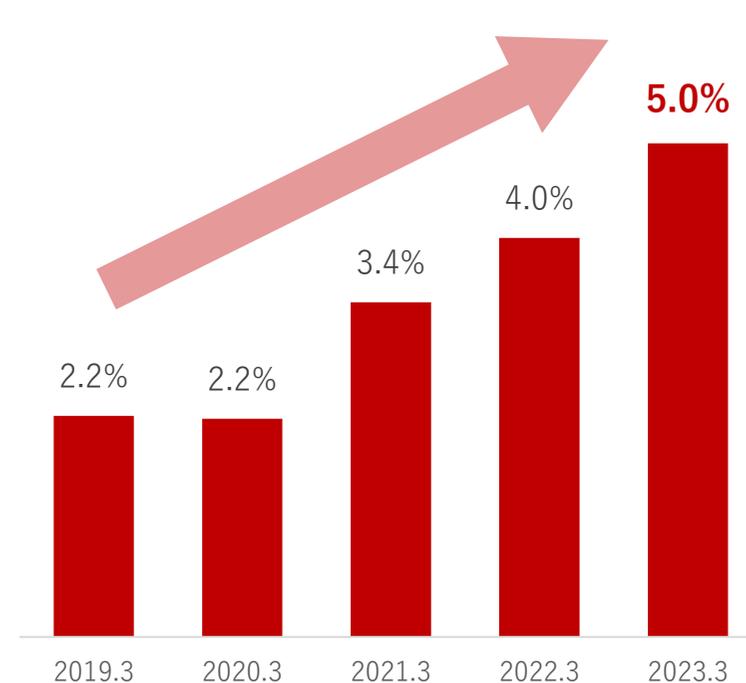
当社の対象市場 - 分譲戸建市場

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

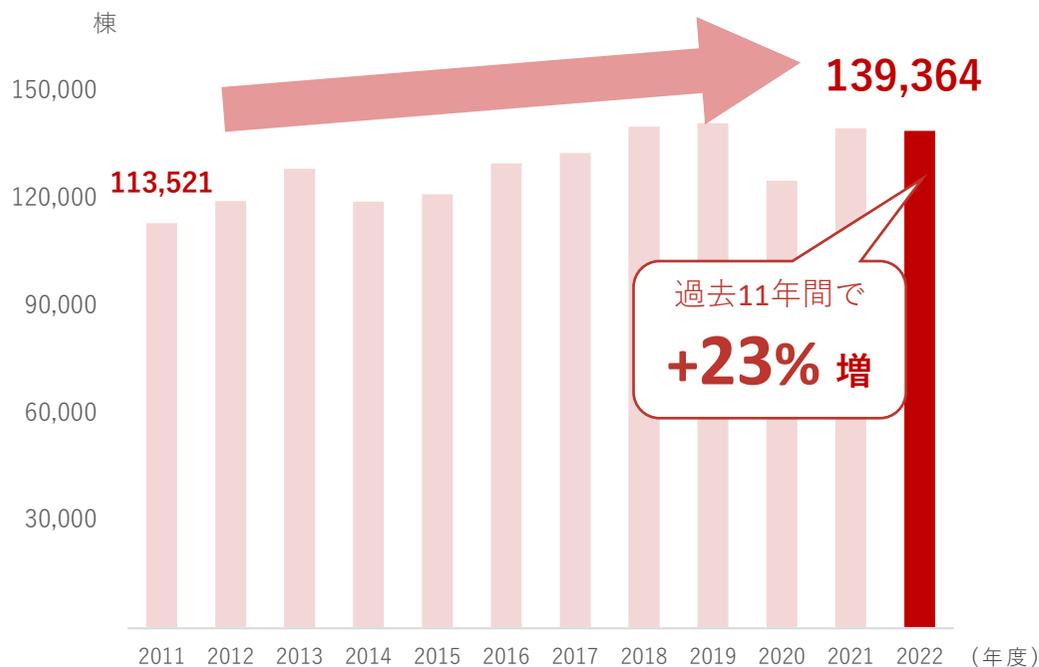


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

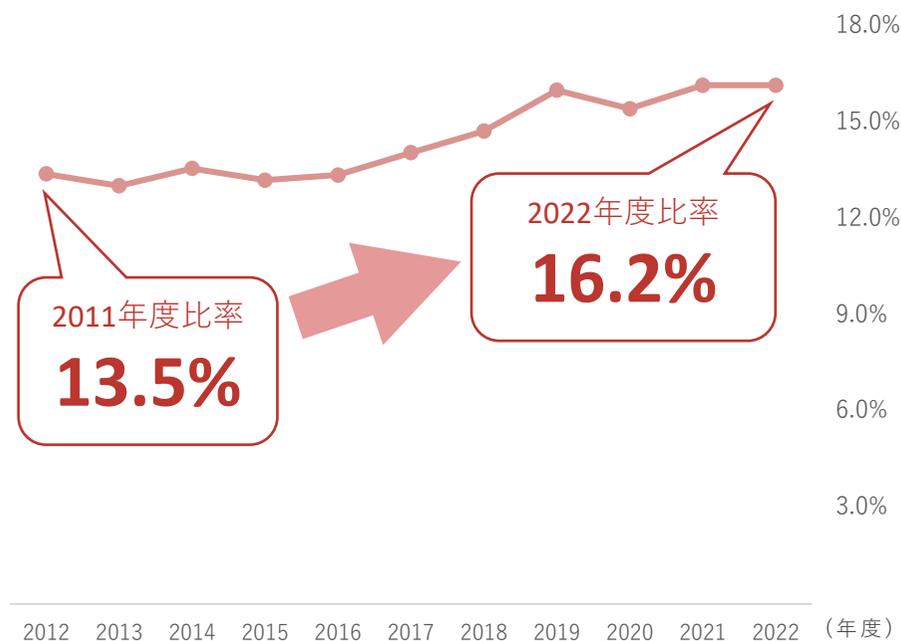
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

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。

木造分譲戸建住宅着工棟数の推移



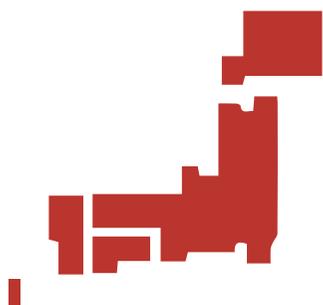
住宅着工棟数に占める木造分譲戸建住宅比率の推移



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

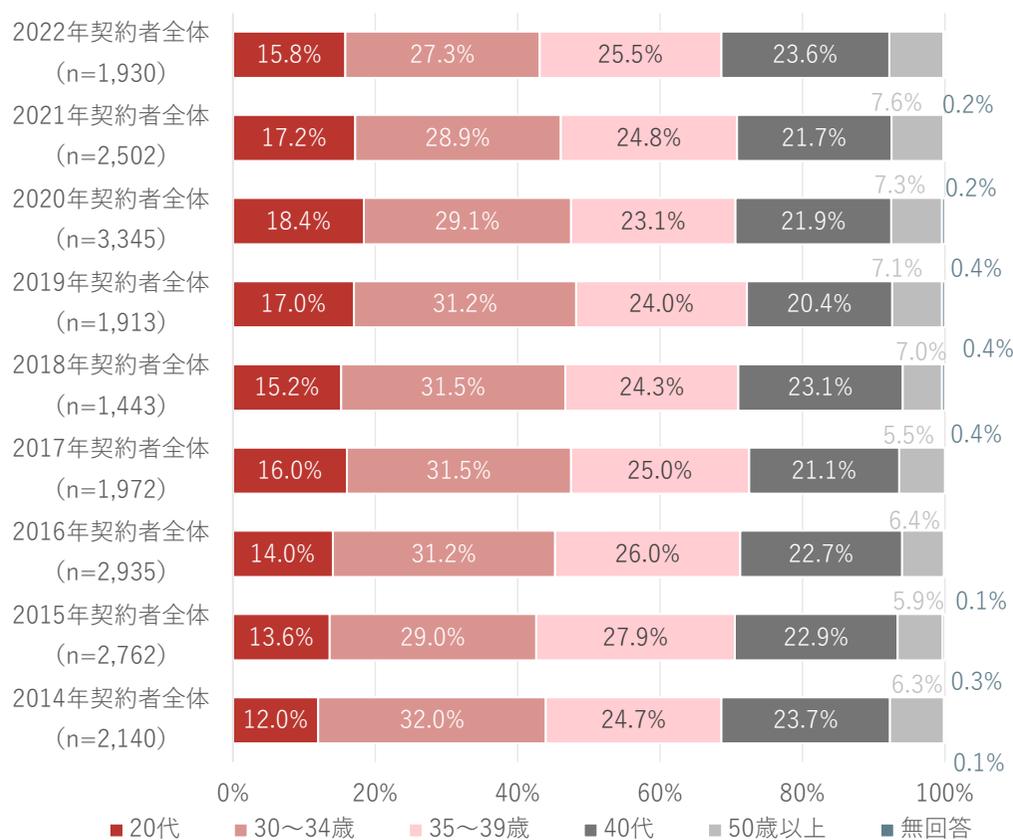
分譲住宅と注文住宅のそれぞれのメリットを取り入れた、戸建住宅の「第四の選択肢」を提供

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

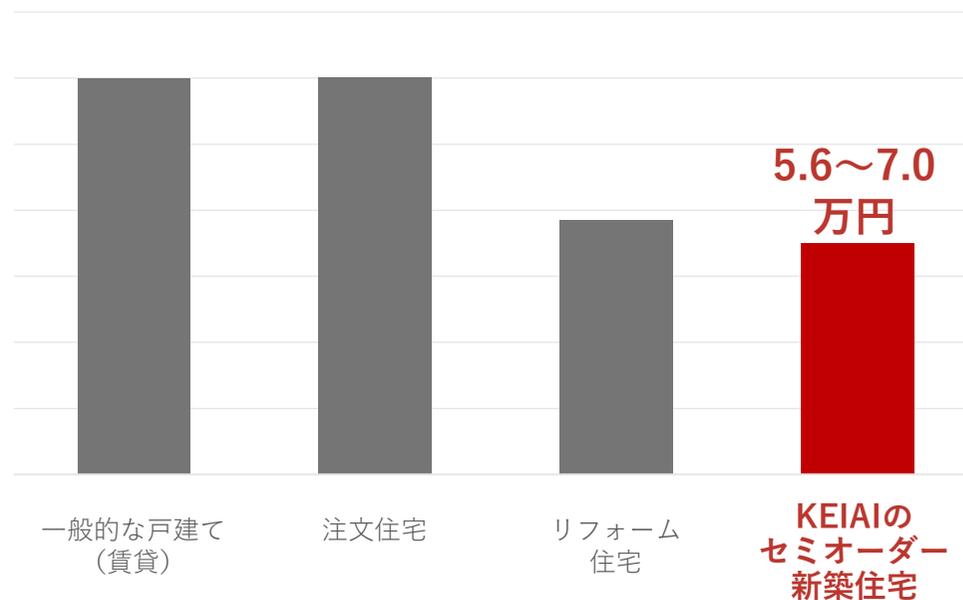
新築分譲戸建の契約者の平均年齢は低下傾向。低価格な分譲戸建住宅が選好されていく可能性があり、当社は賃貸以下の金額で、デザインされたセミオーダーの新築戸建住宅の提供が可能

契約時世帯主年齢（全体／実数回答）



出所) 2022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

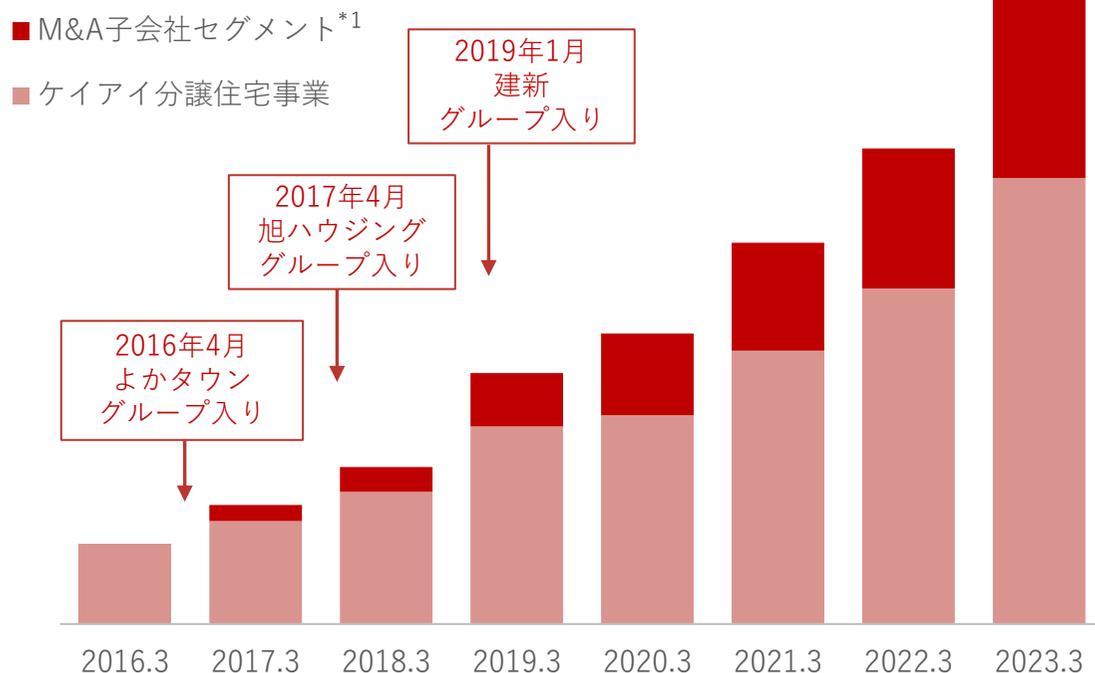


*1: 一般的な戸建て（賃貸）は、当社主要エリアである高崎市における平均的な3LDK戸建賃貸の家賃
 注文住宅は、フラット35利用者における土地付注文住宅の全国平均取得費用を参照し、購入価格を全額ローンにて支払うことを前提として月額ローン負担金額を算出（金利1%、期間35年）
 リフォーム住宅は、同市における平均的な売買金額を参考とし、購入価格を全額ローンにて支払うことを前提として月額ローン負担金額を算出（金利1%、期間15年）
 KEIAIのセミオーダー新築住宅は、同市における平均的な4-5LDKの当社分譲戸建ての購入価格を全額ローンにて支払うことを前提として月額ローン負担金額を算出（金利1%、期間35年）。
 固定資産税等の諸費用は含まない。

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



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2023.3までのCAGR(年平均売上高成長率)。

よかタウンは2017.3-2023.3のCAGR、旭ハウジングは2018.3-2023.3のCAGR、建新は2020.3-2023.3のCAGR。

*3: 2017.3~2023.3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

- サステナブルファイナンス（総額142億円/2023年9月）
- 社債の発行（総額20億円/2021年12月、総額30億円/2022年10月）
- 大型シンジケートローン（総額412億円 /2022年6月）
- コミットメントライン契約（50億円 / 2022年3月）
- 当座貸越契約（70億円の当座貸越契約を締結 /2021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 広報・IR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。