

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2025 3Q FINANCIAL RESULTS

2025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

2025年3月期 3Q決算サマリー

- 通期業績予想の達成に向けて、売上高は2桁成長を継続しており、順調に進捗。
- 全国的に市中の在庫調整が進むなか、当社も積極的な在庫の入れ替えを推進し、粗利率も回復傾向が継続中。
- 成長余地の大きいエリアで厳選した仕入れをし、来期以降のさらなる利益率の改善を狙う

	2025年3月期3Q実績	前年同月比
2025年3月期 3Q業績	売上高	2,328億円 17.8%
	営業利益	114億円 44.9%
	経常利益	100億円 43.2%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	58億円 23.9%

2025年3月期 通期業績（連結）予想の修正

業績好調につき、2025年3月期通期業績予想を修正。売上高は3,250億円（当初予想比1.6%増）、経常利益140億円（同、16.7%増）、当期純利益は85億円（同、16.4%増）の予想。あわせて、配当金も増額の方針

（金額単位：百万円）

	2024.3期（参考）	2025.3期	2025.3期		
	通期実績	当初予想	修正予想	修正差異	当初予想対比
売上高	283,084	320,000	325,000	5,000	1.6%
営業利益	11,362	14,500	16,500	2,000	13.8%
経常利益	10,130	12,000	14,000	2,000	16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,743	7,300	8,500	1,200	16.4%
1株当たり配当金	180.00	130.00	148.0	-	-

*会計方針の変更により、前連結会計期間が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

2025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）

需給バランスの回復に伴い、粗利率も回復傾向が継続。売上高は2,328.3億円（前期比17.8%）と通期業績目標達成に向けて順調に進捗。経常利益は100.5億円（同、43.2%）、純利益は58.5億円（同、23.9%）となった。

（金額単位：百万円）

	2024年3月期 3Q（4-12月）		2025年3月期 3Q（4-12月）		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	197,622	100.0%	232,834	100.0%	17.8%
売上総利益	23,519	11.9%	29,521	12.7%	25.5%
販売費及び一般管理費	15,634	7.9%	18,097	7.8%	15.8%
営業利益	7,885	4.0%	11,423	4.9%	44.9%
経常利益	7,023	3.6%	10,054	4.3%	43.2%
親会社株主に帰属する 純利益	4,731	2.4%	5,859	2.5%	23.9%

*会計方針の変更により、前第3四半期連結累計期間が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

連結損益計算書（第3四半期会計期間）

四半期会計期間の売上高は818.9億円（前年比13.5%）と安定成長を継続。経常利益は40.0億円（同、30.7%）、純利益は22.1億円（同、29.1%）となった。

（金額単位：百万円）

	2024年3月期 3Q（10-12月）		2025年3月期 3Q（10-12月）		対前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	72,138	100.0%	81,899	100.0%	13.5%
売上総利益	8,495	11.8%	10,513	12.8%	23.7%
販売費及び一般管理費	5,252	7.3%	6,081	7.4%	15.8%
営業利益	3,243	4.5%	4,431	5.4%	36.7%
経常利益	3,065	4.3%	4,007	4.9%	30.7%
親会社株主に帰属する 純利益	1,714	2.4%	2,214	2.7%	29.1%

*会計方針の変更により、前第3四半期連結会計期間が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

通期業績推移（連結）：売上・粗利率の推移

コロナ特需収束後でも売上高は2桁成長を維持。粗利率も今後ゆるやかにコロナ前の水準へ戻っていく見込み

売上高/売上総利益率の推移（通期）



主要報告セグメント業績

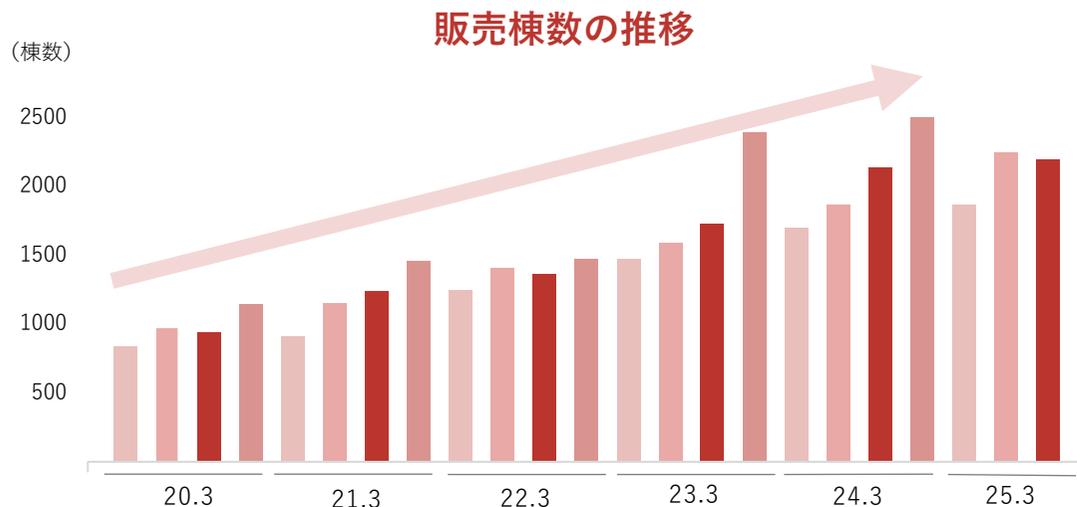
市中在庫調整がゆるやかに進むなか、分譲住宅事業の売上高・販売棟数は順調に増加。注文住宅事業に関しても、グループ入りした新山形ホームテック社・TAKASUGI社を連結し、売上が拡大。当期は同2社の企業結合の影響による売上原価の増加や、季節要因により営業利益はマイナスで着地。

(売上高・営業利益 単位：百万円)

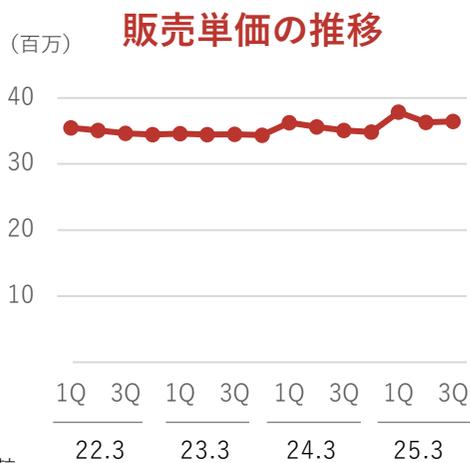
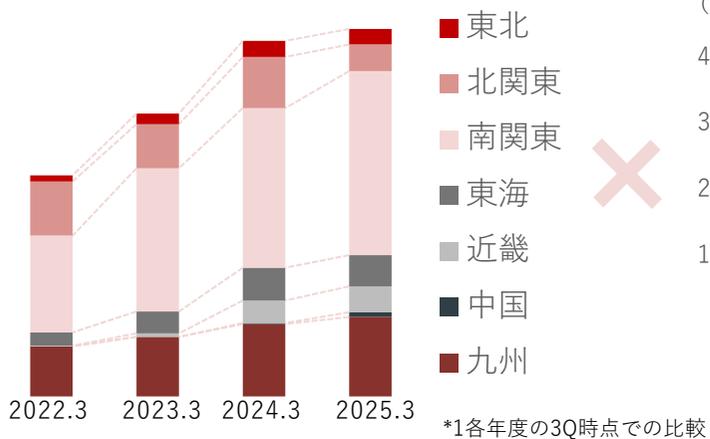
		2024年3月期 3Q	2025年3月期 3Q	対前期増減率
分譲住宅事業 (土地含む)	販売棟数	5,436	6,044	11.2%
	売上高	189,965	220,190	15.9%
	営業利益	10,294	13,299	29.2%
注文住宅事業	販売棟数	249	261	4.8%
	売上高	3,995	5,072	27.0%
	営業利益	450	△105	-

*報告セグメントの区分の変更により、前第3四半期連結累計期間が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

エリア別販売棟数および推移



エリア別販売棟数の推移※1



- 出店エリアの全国展開とM&Aを進め、一つの地域に依存しない多様な地域ポートフォリオを構築

- 需要が堅調な南関東に加え、九州や近畿エリアでも販売棟数が増加。

- 販売エリアの変遷に伴い、販売単価も上昇傾向に。



- 引き続き、全国におけるエリアごとの市場を分析し、最適な出店・販売戦略でシェア拡大と売上成長を目指す

販管費及び一般管理費

販管費の売上高比率は7.8%と前期比で横ばい。

今後も適正にコントロールし、期末に向けて一層の削減を図る

(単位: 百万円)

	2024年3月期 3Q		2025年3月期 3Q		対前期増減率
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販管費及び一般管理費	15,634	7.9%	18,097	7.8%	15.8%
販売手数料	4,431	2.2%	5,381	2.3%	21.4%
広告宣伝費	623	0.3%	515	0.2%	△17.4%
給料及び手当	3,824	1.9%	4,218	1.8%	10.3%
賞与引当金繰入額	132	0.1%	254	0.1%	91.2%
その他	6,621	3.4%	7,728	3.4%	16.7%

連結貸借対照表

資産合計は2,872.1億円、純資産は653.0億円となった。

(単位: 百万円)

	2024年3月期 通期*	2025年3月期 3Q	前期末比増減額
流動資産	235,041	270,604	35,563
固定資産	10,896	16,613	5,716
資産合計	245,938	287,217	41,279
流動負債	139,801	151,492	11,690
固定負債	45,111	70,416	25,304
負債合計	184,913	221,908	36,994
純資産	61,024	65,309	4,285
負債・純資産合計	245,938	287,217	41,279

*会計方針の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

棚卸資産の概況

棚卸資産は、前期比520.2億円増加。

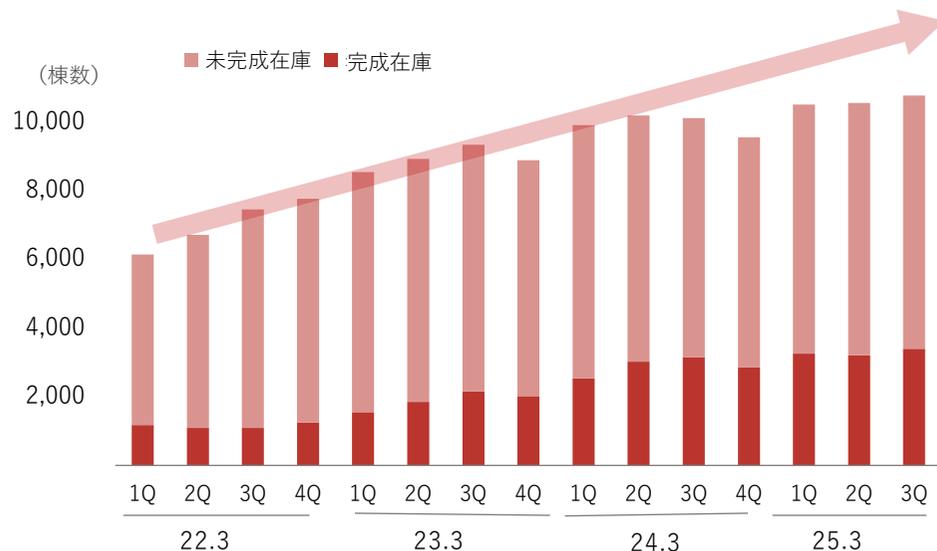
総在庫は10,000棟超と着実に増加し、安定した成長に向け順調に積み上げ。

(単位: 百万円)

	2024年3月期 通期	2025年3月期 3Q末	対前期増減額
棚卸資産	170,533	222,558	52,025
販売用不動産	89,317	111,862	22,544
仕掛販売用不動産	76,792	107,959	31,167
未完成工事支出金	4,423	2,737	△1,686

在庫数および在庫回転推移

在庫数推移



- 総在庫数は10,000棟を継続して超えており、来期以降の安定した成長に向けて順調に推移。エリアごとの在庫動向をしっかりと見極め、強化すべきエリアの仕入は積極的に行っていく。
- 同時に、在庫回転は高回転を維持しており、常に在庫の入替えを促進。市場のニーズに迅速に対応し、効率的な在庫管理を実現。

在庫回転日数推移*1



*1仕入決済から建物販売決済までの平均回転日数 (Lハウジング社・新山形ホームテック社・タカスギ社を除くグループ平均)

- 引き続き、KEIAIプラットフォーム活用による高回転経営を推進することで、売上拡大と利益確保の適切なバランスを取った在庫のマネジメントを行う。

事業方針・業績予想

事業成長イメージ

戦略的な店舗展開と用地仕入、生産能力拡大により分譲住宅事業は安定的に伸長。
注文住宅事業及び海外事業等その他事業の推進やM&Aなど、事業拡大のための成長投資を積極的に実行することで、中期経営計画の確実な達成を目指す。

連結売上高の成長イメージと売上総利益率

■ 連結売上高 ■ 売上総利益額 ● 売上総利益率

事業拡大のため積極的な成長投資を継続。
事業ポートフォリオの多角化を進め、毎期二桁成長を目指す。



事業ポートフォリオの最適化

主力となる分譲住宅事業で培ったKEIAIプラットフォーム活用によるDXやグループ経営によるシナジー発揮など、当社グループの強みを梃子に住宅関連の新たな事業領域への展開を進め、毎期二桁成長を目指す。



2025年3月期 通期業績（連結）予想の修正

業績好調につき、2025年3月期通期業績予想を修正。売上高は3,250億円（当初予想比1.6%増）、経常利益140億円（同、16.7%増）、当期純利益は85億円（同、16.4%増）の予想。あわせて、配当金も増額の方針

（金額単位：百万円）

	2024.3期（参考）	2025.3期	2025.3期		
	通期実績	当初予想	修正予想	修正差異	当初予想対比
売上高	283,084	320,000	325,000	5,000	1.6%
営業利益	11,362	14,500	16,500	2,000	13.8%
経常利益	10,130	12,000	14,000	2,000	16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,743	7,300	8,500	1,200	16.4%
1株当たり配当金	180.00	130.00	148.0	-	-

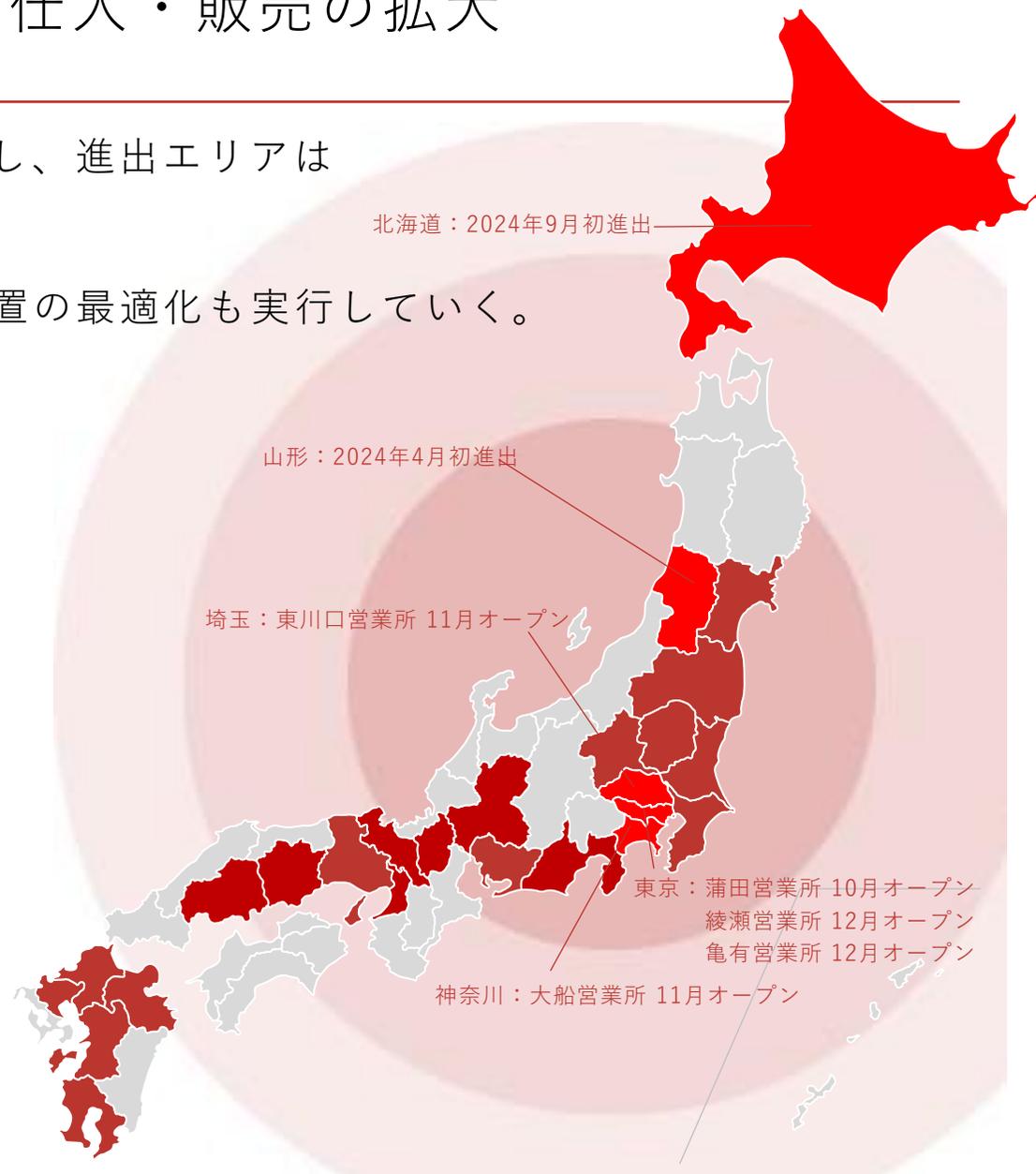
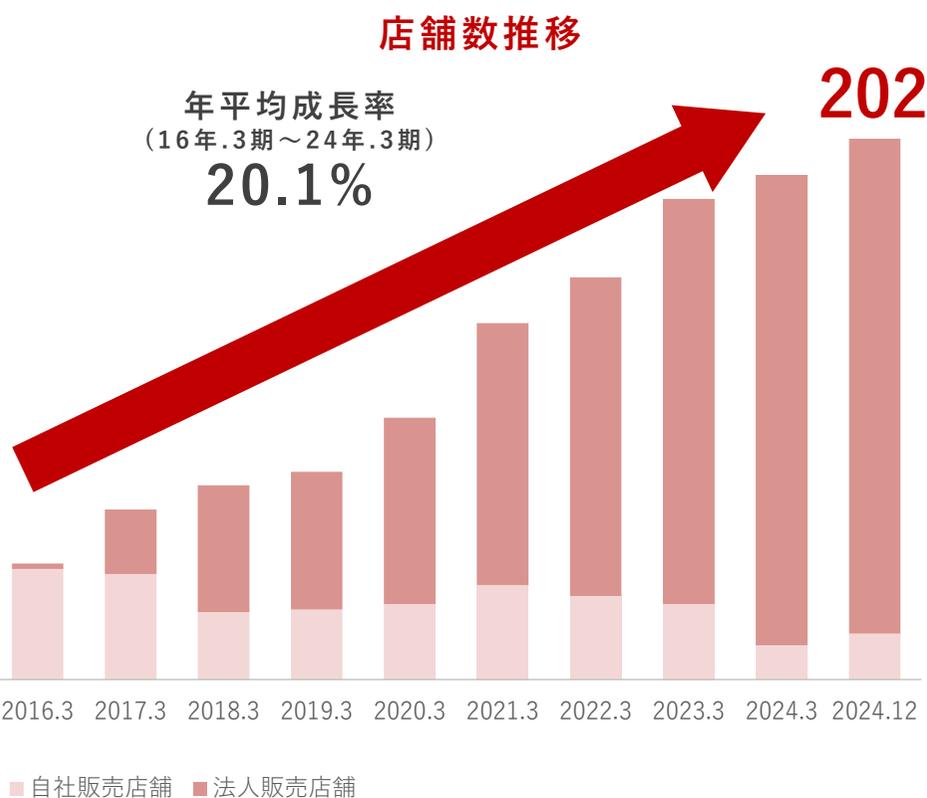
*会計方針の変更により、前連結会計期間が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

分譲住宅事業：エリア展開による仕入・販売の拡大

成長余地が大きいエリアを中心に積極的に出店し、進出エリアは

1都1道2府21県に拡大。

同時に生産性のさらなる向上を目指し、店舗配置の最適化も実行していく。



事業ポートフォリオの拡大：注文住宅事業

分譲住宅事業において培った商品力、用地仕入力、施工力を活用することにより差別化を図る

KEIAIの規格型注文住宅

M&Aした注文住宅会社には、ケイアイが持つ規格型注文住宅事業のノウハウを投入。

また分譲住宅事業部を立ち上げ、幅広い購買層に商品を提供できる体制を構築。

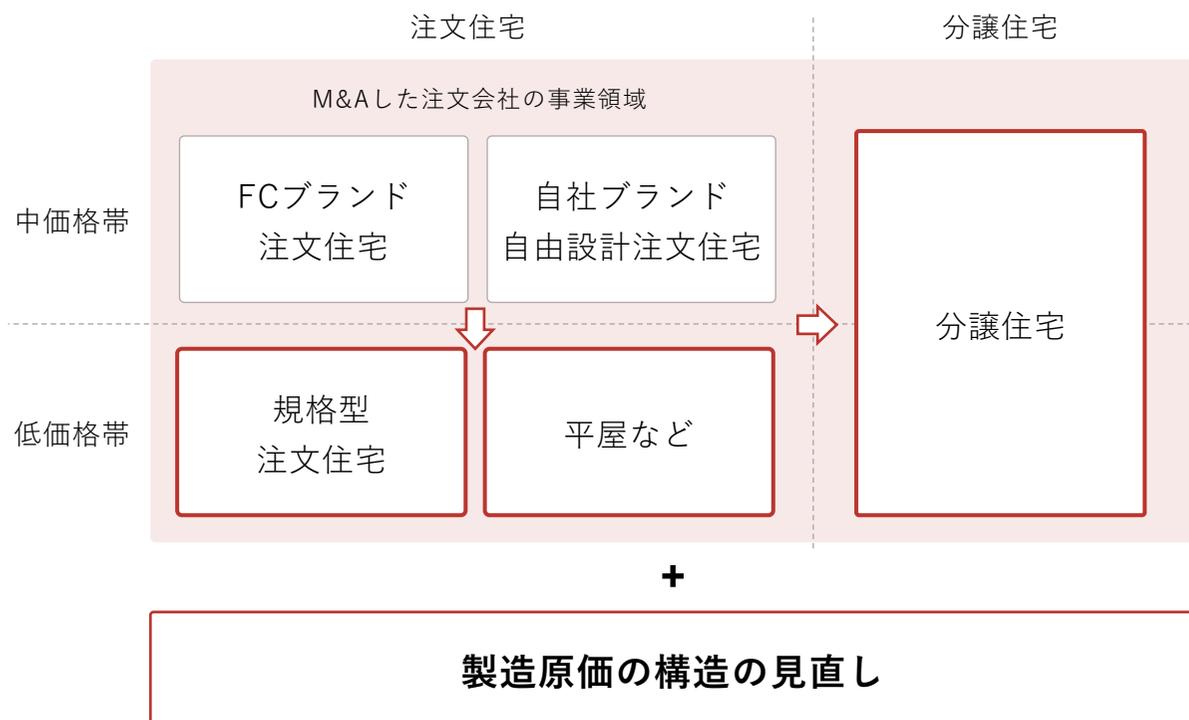


- ケイアイスター不動産グループと地域の有力注文住宅企業とのシナジー発揮
- 注文住宅領域においても市場シェアの拡大を図る

直近M&Aを行った注文住宅事業会社



商品ラインナップと購買層の拡大



注文住宅事業の売上・利益の拡大へ

事業ポートフォリオの拡大：注文住宅事業

KEIAIの規格型注文住宅（はなまるハウス）

- ✓ 分譲住宅事業において培った商品力、用地仕入力、施工力を活用することにより差別化を図る
- ✓ 24坪～35坪の2階建て住宅を中心に間取り、外観、内装が選べる多彩なプランが特徴



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



事業ポートフォリオの拡大：注文住宅事業

規格型注文住宅事業を営むはなまるハウスは、2024年11月1日に商品の全プランをリニューアルし、新価格で販売開始。あわせてホームページも刷新。

リニューアルしたプランは、ひとつの規格サイズで288パターンの選択ができ、多様化する住宅ニーズや住み方に広く対応したご提案を可能にした。



・はなまるハウス：<https://870house.jp/>

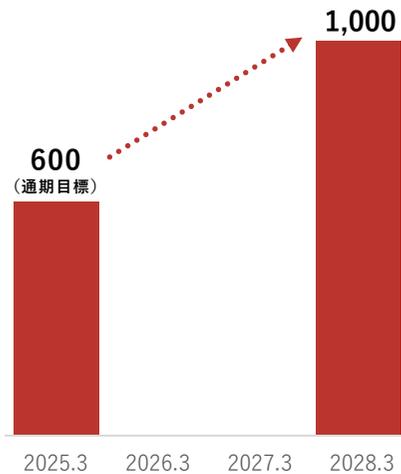
・当社プレスリリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/11/2024.11.07_hanamaruhouse_renewal.pdf

事業ポートフォリオの拡大：海外事業（豪州）

豪州ビッグプロジェクトは順調に進行中

- 現在、出資案件含む11カ所の開発プロジェクトが進行しており、区画数は累計800以上に及ぶ
- 今期は、メルボルンを中心にその他エリアへの展開を進め、年間600区画以上の用地確保を目指し、通期目標達成に向け順調に推移。

豪州における年間用地仕入区画数



2028年3月期用地仕入れ目標数

年間1,000区画

2027年3月期以降

収益フェーズへ

<住宅開発用地と住宅の完成イメージ>



事業ポートフォリオの拡大：海外事業（米国）

2023年12月、オーストラリアに続き、アメリカ合衆国にて当社グループの海外現地法人「KI-Star Real Estate America, Inc.」を設立。テキサス州を中心に米国市場参入調査を進め、当地企業との事業提携、及び当地企業への出資・M&A等を推進する。



KEIAIプラットフォーム導入による、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



事業ポートフォリオの拡大：リフォーム事業

リフォーム事業を二つの事業部門で展開し、事業拡大を図る

リフォーム事業

当社住宅購入者向け

リフォーム専門チーム「リノベプロ」抱えるリノベーション部

- ◆ 当社グループの物件を購入された方のリフォーム工事や新築物件のオプション工事、グループ各社のリフォーム工事を施工
- ◆ 2020年4月から事業を開始し、受注件数は前年度比196%増と事業を拡充
- ◆ 「リノベプロ」では、リフォーム工事に必要とされる複数の施工知識や技術、職務をこなすことができる高度な「多能工」と呼ばれる技術を習得・提供しており、お客様の多様なニーズに臨機応変な対応が可能



一般向け

様々なリフォームをご提案する「KEIAIのリフォーム」

- ◆ 小規模~大規模リフォーム工事を受注
- ◆ 栃木県真岡市、茨城県水戸市に2店舗を展開
- ◆ 栃木県宇都宮市、茨城県水戸市にフルリフォームしたモデルハウスをオープン
- ◆ 商品ラインナップは、内装や外装、水回りなどリフォーム需要の高い箇所をセットにしたお得なパック商品から、個別リフォームまでご希望に合わせた商品を用意



事業ポートフォリオの拡大：リフォーム事業（買取再販）

リフォーム事業では、通常のリフォーム工事だけではなく買取再販サービスも開始。買い取った中古住宅を大規模リフォーム後に再販し、インフレ等で落ち込んだ住宅購入マインドを喚起する狙い。同時に、SDGsの取り組みとして空き家問題解決への貢献を図る。まずは、最短で群馬・栃木のシェアNo.1を目指し、販売棟数1000棟達成を目標とする。

B
E
F
O
R
E



A
F
T
E
R

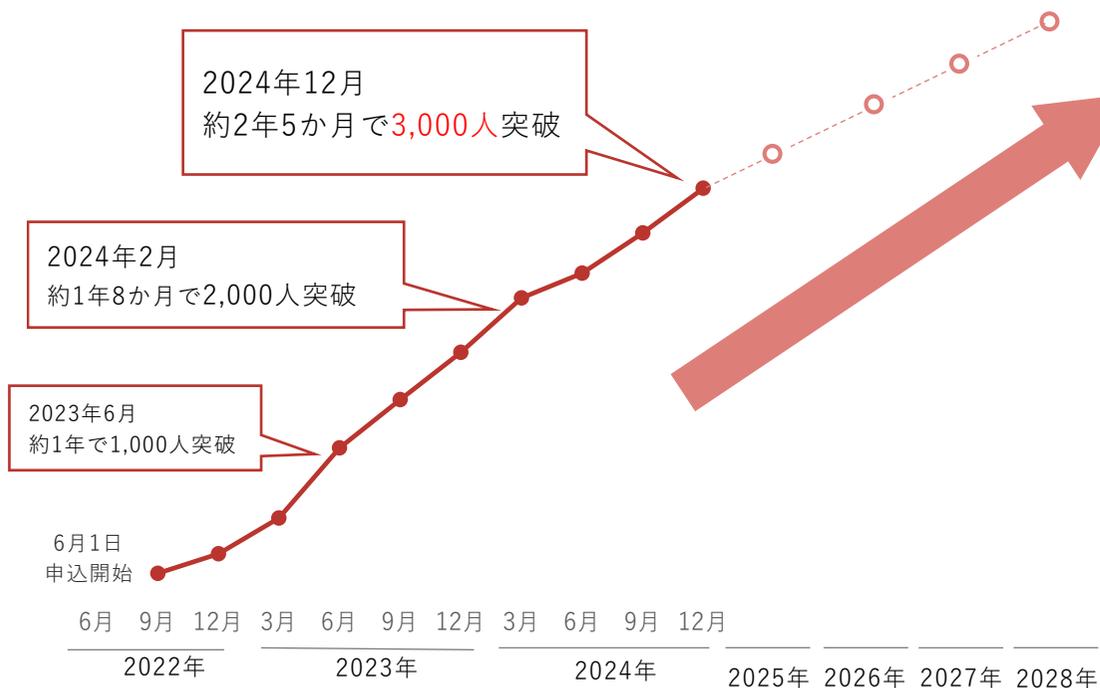


・リフォーム施工実例 関連サイト <https://reform.ki-group.jp/n136.html>

事業ポートフォリオの拡大：ストック事業

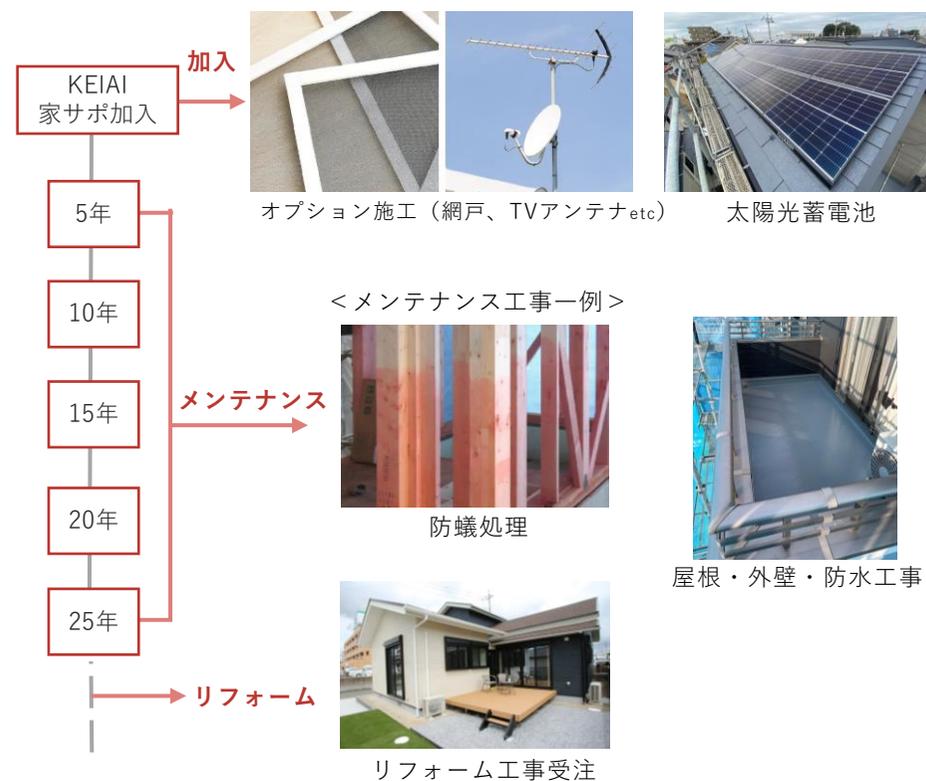
当社グループの住宅をご購入または建物の請負工事をご契約されたお客様を対象とした会員制度「KEIAI 家サポ」は、住宅供給棟数の増加に比例して順調に有料会員数が増加。2028年3月期までに加入率50%を目指す。他のストック事業サービスとあわせて、長期的に安定した収益基盤として成長中。

「家サポ」有料会員登録数の推移



※「家サポ」サービス開始日を起算

「家サポ」を中心としたストック事業の収益イメージ



事業ポートフォリオの拡大：アパート事業

1都3県を中心に順調に拡大。事業開始から累計受注金額は100億円を突破し、さらなるエリア拡大のため、福岡県への進出準備を進める。

ホームページもリニューアル公開し、よりお客様に寄り添ったサイトへ一新。

<施工事例 KLEIS古測II >



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

・ 当社プレスリリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/11/2024.11.07_apartmentsite_renewal.pdf

事業ポートフォリオの拡大：収益不動産事業

好調なアパート事業を背景に、より規模が大きく資産性の高い不動産を求めるニーズも高まっていることから、2024年1月より収益不動産事業を開始。都心で最寄駅からの距離を意識した収益性の高い一棟RCマンション等の仕入・販売を拡大中。

<事業開始より当社が仕入をおこなった収益物件の外観>



株主還元

配当と株主優待

配当（2018年3月期より中間配当を実施）

	2023年3月期 実績 (連結)	2024年3月期 実績 (連結)	2025年3月期 予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	750.77	427.74	546.50
1株当たり配当金（円）	230.00	180.00	148.00
うち1株当たり中間配当金（円）	140.00	118.00	65.00
配当性向（%）	30.6%	42.1%	27.1%

*会計方針の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

株主優待

基準日時点（9/30）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）

ニューストピックス

「ケイアイスター不動産 2024年度安全大会」を全国で開催

労働上の安全意識の向上を目的に安全大会を2024年11月19日に宮城県・茨城県・群馬県・埼玉県・千葉県・東京都・愛知県・大阪府・福岡県の全国9会場にて同時開催。
当社と協力業者様の総勢2,099名（協力業者1,609名・当社490名）が参加。



当社初の「統合報告書2024」を発表

当社初の統合報告書を2024年12月25日に公開。経営理念である「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業に基づき当社の経営戦略、事業活動、環境・社会・ガバナンス（ESG）への取り組みを包括的に紹介。



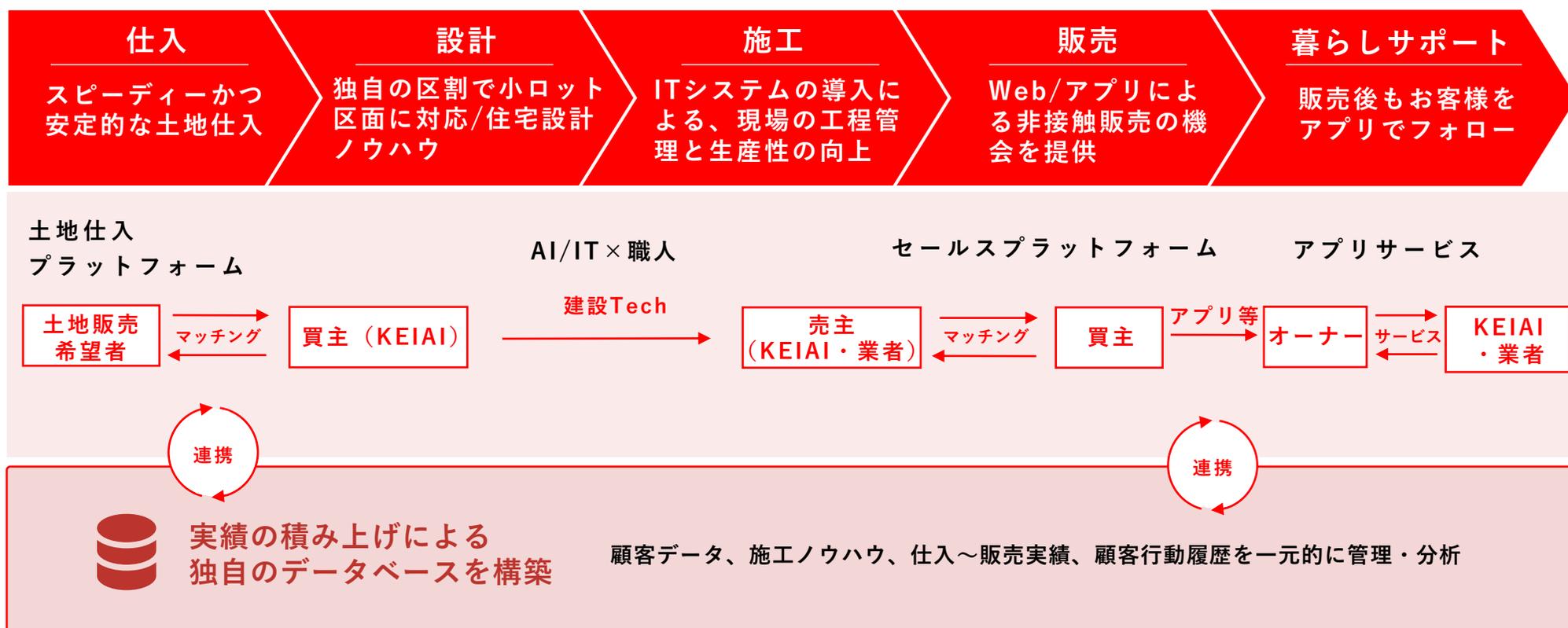
・ 統合報告書2024 : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/announcement/99851/00.pdf>

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



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。

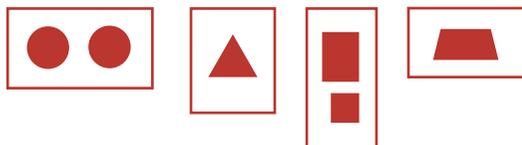
従来の分譲住宅

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」



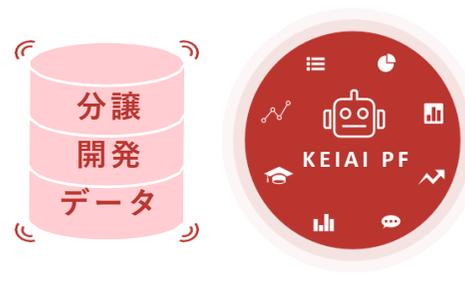
コンパクト分譲開発

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」

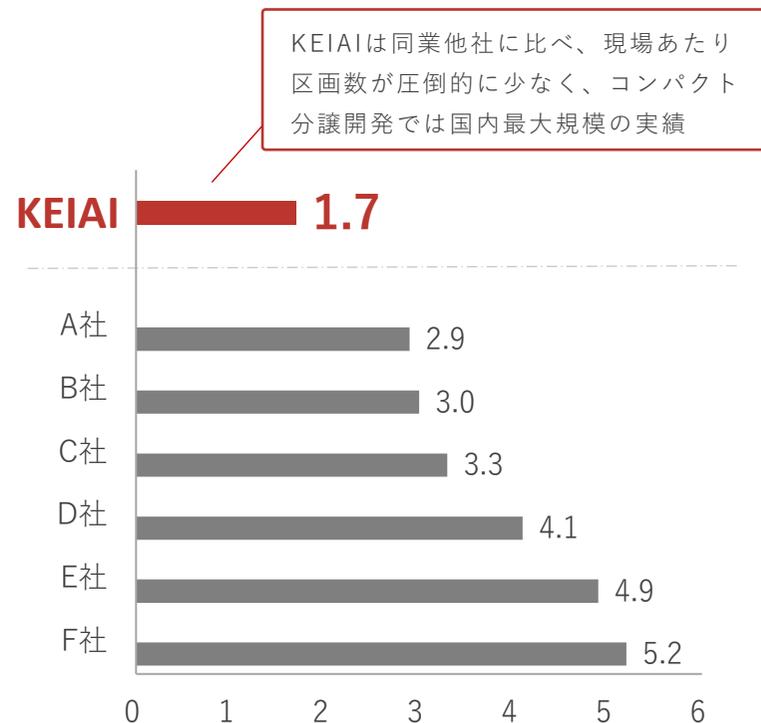


土地情報数の増加

- 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

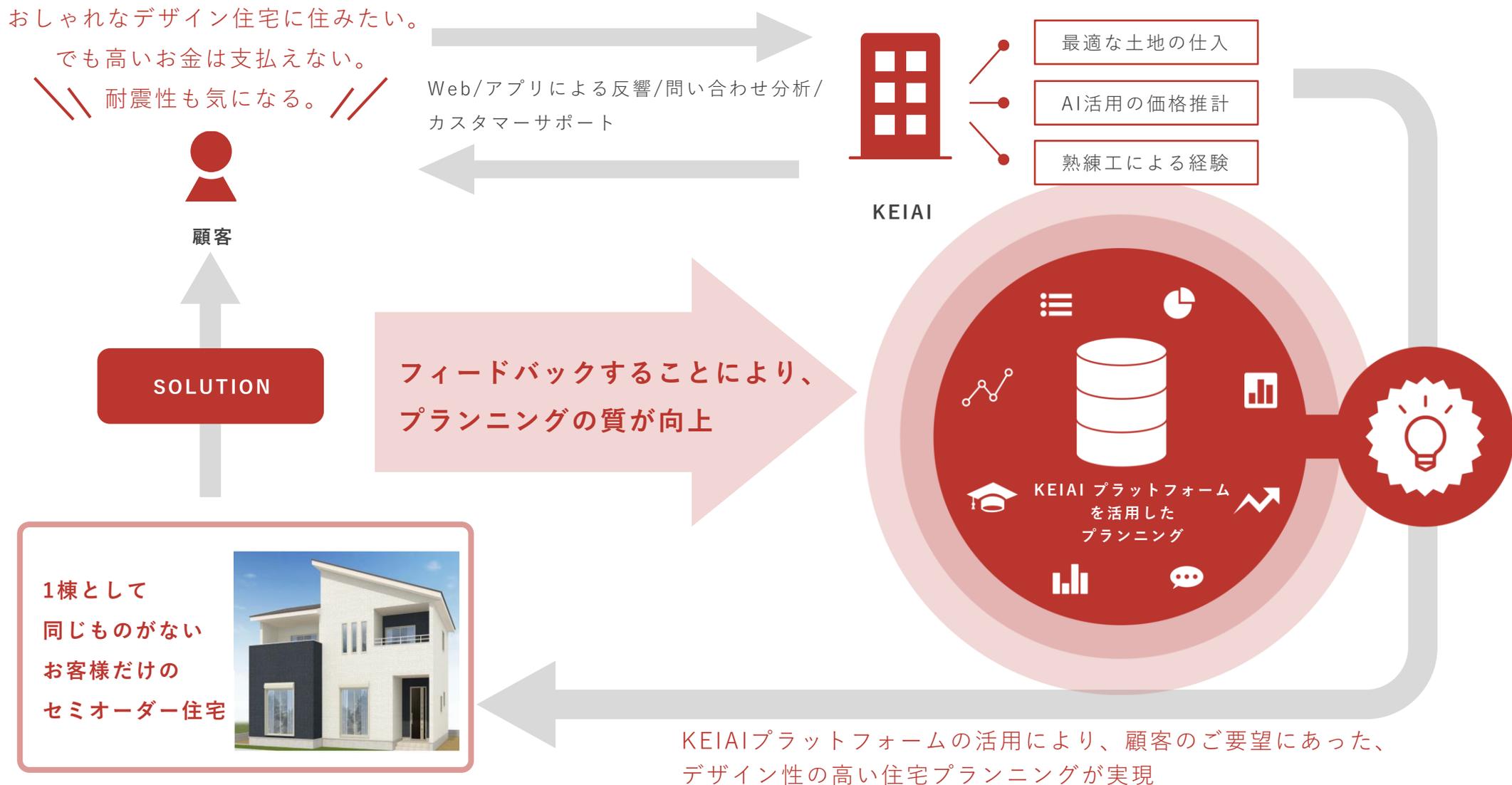


分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*1: 当社（2023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



ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ体制を確立

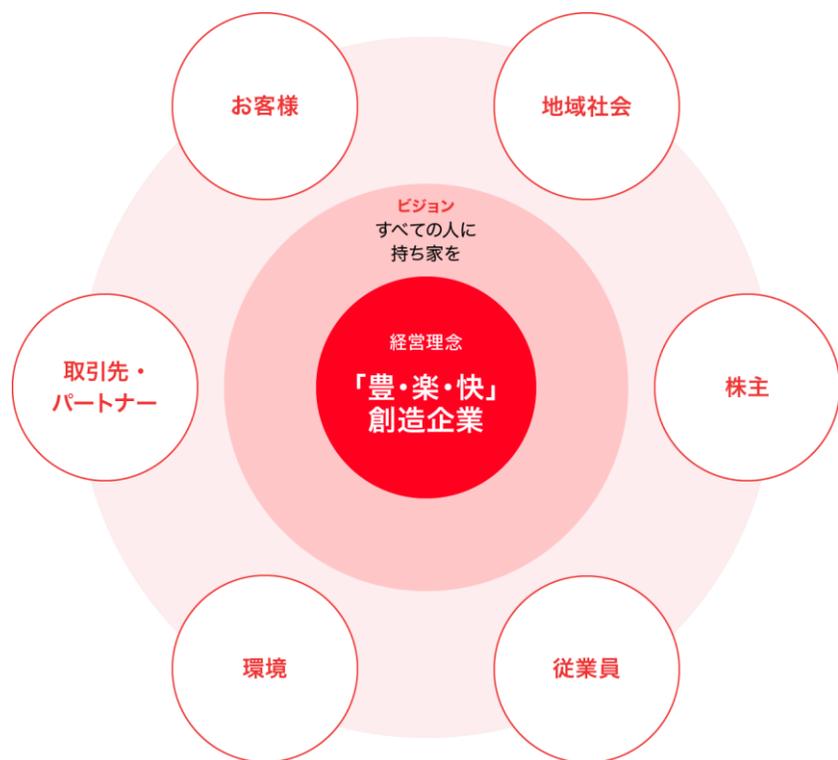
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組む。



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、関わるすべての方々を「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・エクイティ&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

01 | 高品質、だけど低価格なデザイン住宅の供給

Social



02 | サプライチェーン・パートナーシップの高度化

Social



03 | ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン推進

Social



04 | 職人・技術者の育成

Social



05 | 環境保全

Environment



06 | ガバナンスの強化

Governance



サステナビリティへの取組実績

- 東京都立田無工科高等学校で木製テーブル製作を講師としてサポート
- 第13回NIPPON ITチャリティ 駅伝へ協賛

- 10月にエンゲージメントサーベイ調査を実施
 - 従業員満足度や意見を収集し、職場環境の改善や人材育成、組織改革の指針となる貴重なデータを収集
- 12月に「TCFDコンソーシアム」に加入

- 11月にウォーキングイベント「KEIAI WALKING CHALLENGE 2024」を開催
- ニチイ学館と保育利用を提携 2025年度の利用受付を開始



田無工科高校 授業の様子



駅伝に参加した当社グループの従業員



当社プレスリリース

田無高等学校 生徒が制作した木製テーブルを文化祭で展示
第13回NIPPOP ITチャリティ 駅伝へ協賛

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/11/2024.11.13_tanashi_koukakoukou.pdf

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/11/2024.11.27_NIPPON-IT.pdf

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の取り組み

持続可能な社会の実現を目指す取り組みの一つとして、2023年9月より計7行と「サステナビリティ・リンク・ローン」や「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」を実行。

今後も環境課題や社会課題の解決を図るために、ESGやSDGsへの取り組みを一層推進する。



・（2023年9月）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

・（2023年9月）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

・（2024年2月）滋賀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/2024/02/2024.2.29_sigabank_SSL.pdf

・（2024年6月）足利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/2024/06/2024.06.27_asikagabank_SLL.pdf

・（2023年9月）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

・（2023年11月）香川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/2023/11/2023.11.30_kagawabank_SSL.pdf

・（2024年3月）あおぞら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/2024/03/2024.3.25_aozorabank_PIF.pdf

・（2024年9月）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/2024/09/2024.09.27_saitamarisonabank_SLL.pdf

持続可能な社会への貢献 エネルギー効率の高い住まいを供給

当社は2024年1月1日以降に仕入れた戸建分譲事業の全棟をZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）水準の仕様に変更。また、グループ会社であるはなまるハウス(株)^{※1}の規格型平屋注文住宅 IKIの全プランにおいて、2024年4月1日より標準仕様をZEH住宅へとグレードアップした。エネルギー効率の高い住宅をより多くのお客様に提供し、住宅市場におけるエコフレンドリーな選択肢を増やしていくことを目指していく。



※1…9月1日付でIKI(株)は、はなまるハウス(株)と統合致しました

- ・ 戸建分譲住宅 全棟 ZEH 水準仕様へ変更 : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.04.25_buniyo_zehsuiyun.pdf
- ・ 規格型平屋注文住宅「IKI」全プランをグレードアップし ZEH住宅へ : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.4.3_IKI_ZEH.pdf

多様な人材活用推進、障がい者雇用率 2.66% を達成

当社は、人権、国籍、障がい、年齢、性別の有無などを尊重し、あらゆる社員が共に活躍・成長できる職場環境の実現を目指しており、多様な人材の活用に積極的に取り組んでおり、障害者雇用状況報告^(※1)において、雇用率 2.66% を達成^(※2)いたしました。今後も多様な人材が働きやすい職場環境の整備に努めてまいります。

■ 具体的な取り組み

- 2015年：障がい者アスリート雇用を開始
- 2019年：ケイアイチャレンジドアスリートチームを発足 — 現在障がい者アスリート9名が所属
- 2021年：ケイアイファームを開園^(※3) — 6名の障がいがある社員が農作業に従事
- 2023年：チャレンジドセンターを設立
— 6名の障がいがある社員が当社グループの名刺作成等、各部署の事務補助や清掃作業などを担当
- 2024年：チャレンジドシナジー課を設置 — 障がい者雇用を一手に担う課として3つのチームが所属



写真左からケイアイファーム、ケイアイチャレンジドセンター

※1…厚生労働省 障害者雇用状況報告書及び記入要領等 https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/shougaisha-koyou_00002.html

※2…2024年6月1日時点

※3…農園「ケイアイファーム」を開園 (2021.06.14) https://ki-group.co.jp/keiai_magazine/2021/06/14/keiaifarm/

・当社プレスリリース https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/07/2024.07.18_houteikoyouritsu.pdf

ケイアイチャレンジドアスリートチームとは

理念：日本一挑戦するアスリートチーム

— 障がいを乗り越えるだけでなく、
さらなる高みを目指してチャレンジを続けるパラアスリート集団 —



- 2019年4月に発足し、現在9名が所属
- トップアスリートとして高いレベルのトレーニングと競技を続けながら、イベントや体験会を通してパラスポーツ認知向上のための啓もう啓蒙活動を積極的に行う。
- 競技：
 - ・デフフットサル
 - ・ろう者柔道
 - ・車いすバスケットボール
 - ・車いすバドミントン



ケイアイチャレンジドアスリートチーム公式サイト：<https://www.athlete.ki-group.co.jp/>

ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介①

本庄市と初共催

第4回KEIAI杯車いすバスケットボール大会を開催

- 会場：カミケンシルクドーム（本庄総合公園体育館/埼玉県本庄市）
- 本庄市パラスポーツフェスタとして開催し、5チームが参加
- KEIAI杯は、パラスポーツをより身近に感じ、競技に興味を持ってもらうこと、パラスポーツの体験を通じて障がいへの理解と選手たちとの交流を深めることを目的に開催
- 2020年1月に第一回を開催し、今回で4回目の開催となる
- 車いすバスケットボールの体験会では、小学生とその保護者など、おおよそ30人が参加し、当社所属のアスリート3名が講師を務めた



試合の様子



体験会の様子

デフフットサル女子の監督と選手が大宮北高校で人権教育の授業を担当

- 講師：山本 典城監督、岩淵 亜依選手
- 内容：デフフットサルを通じて、障がいを持つ選手とのコミュニケーション方法や2025年11月に東京都で開催される東京2025デフリンピックなどについて説明。また、唇の動きだけで相手が何を言っているのか読み取る伝言ゲームや、声を発さないジェスチャーを行い声が聞こえない中でのコミュニケーションを体験
- さいたま市立大宮北高等学校から依頼を受け、当日は全校生徒約1,000名が参加



当日の様子



ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介②

デジタルイノベーションの総合展

「CEATEC 2024」で東京都PRブースに体験参加

- ▶主催：一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）
- ▶内容：東京2025デフリンピック開催を契機に東京都が促進を図るユニバーサルコミュニケーション技術のPRブースで最新機器の体験会を行う
- ▶ケイアイチャレンジドアスリートチームに所属する佐藤 正樹選手がゲストとして参加



展示会場の様子



体験会の様子

文部科学大臣から

「令和6年度スポーツ功労者」として5名が表彰

- ▶ケイアイチャレンジドアスリートチームに所属する川畑 菜奈選手、岩淵 亜依選手、酒井 藍莉選手、中井 香那選手、山本 典城監督の5名が受賞
- ▶第5回女子デフフットサル世界大会（ブラジル）に出場し、初優勝に貢献した功績が讃えられ受賞



左から中井、岩淵、山本、川畑、酒井

県内外の企業や自治体、教育機関などと連携した体験会やパラスポーツの冠大会を開催し、延べ3,000名以上の方にパラスポーツを体験していただく

(参考) 中期経営計画2028

中期経営計画2028

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

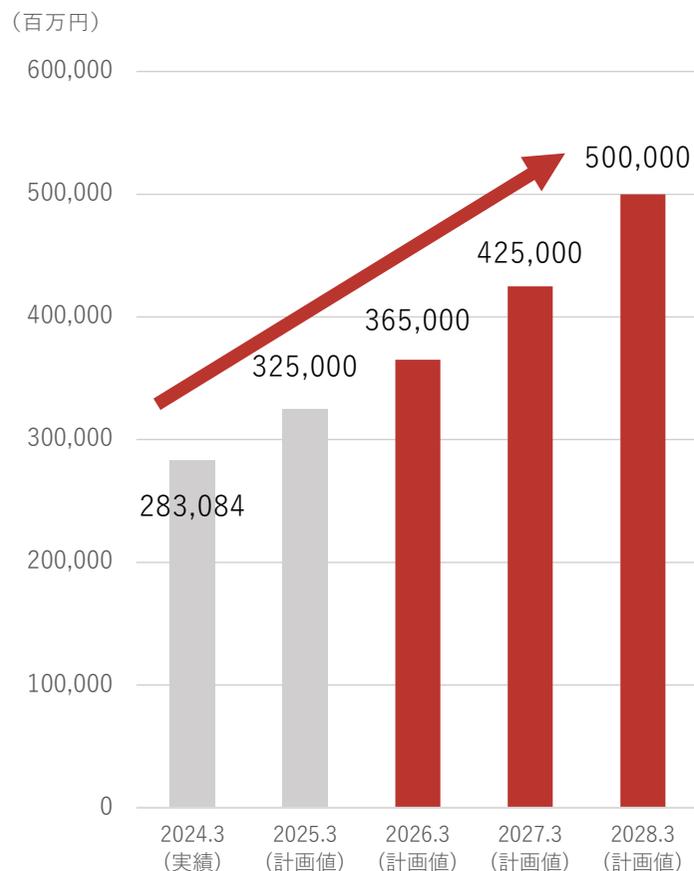
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	計画値 (修正後)	計画値	計画値	計画値
売上高	283,084	325,000 (115%)	365,000 (112%)	425,000 (116%)	500,000 (117%)
経常利益	10,130	14,000 (138%)	20,000 (143%)	25,000 (125%)	30,000 (120%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,743	8,500 (126%)	12,000 (141%)	15,000 (125%)	18,000 (120%)
1株当たり当期純利益※2 (単位：円)	427.74	546.50 (128%)	771.52 (141%)	964.41 (125%)	1,157.29 (120%)

※会計方針の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

※2.2025.3月期以降は、2024年12月末時点の期中平均株式数にて算出しております。

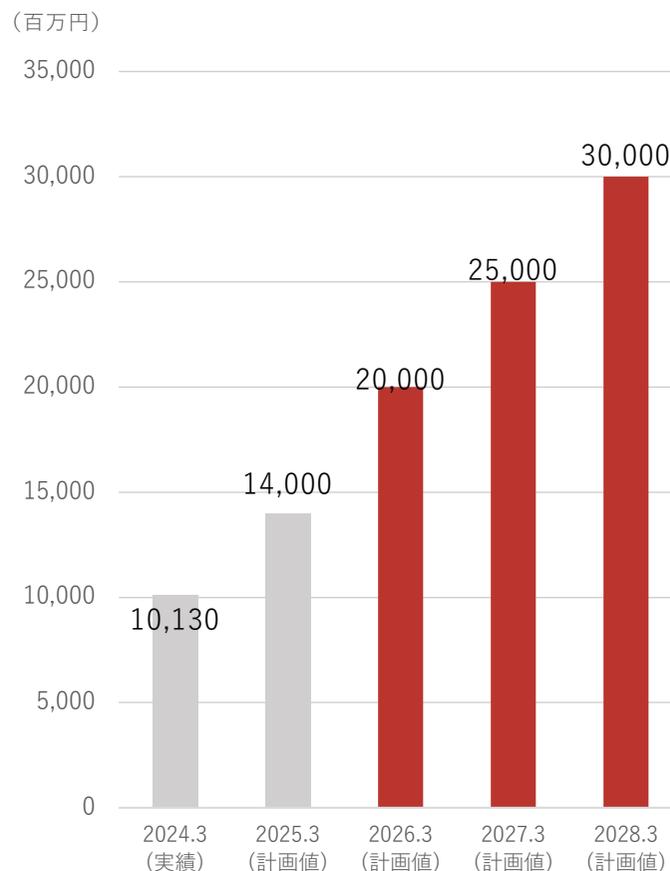
中期経営計画2028

売上高



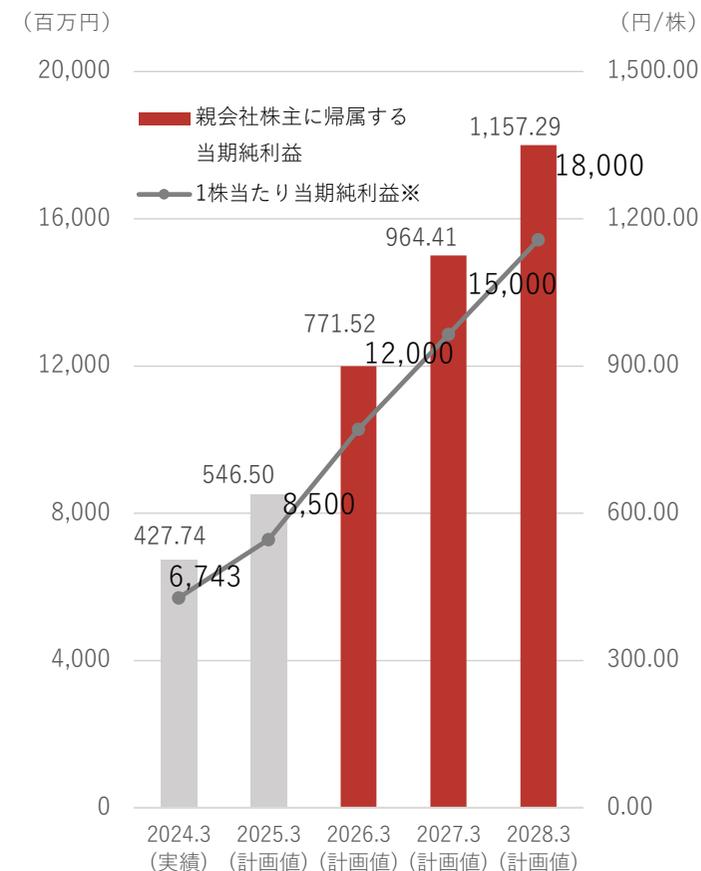
3年間の
CAGR **17%**

経常利益



3年間の
CAGR **22%**

当期純利益



3年間の
CAGR **22%**

※発行済み株式総数 15,863千株

セグメント別 売上高計画

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

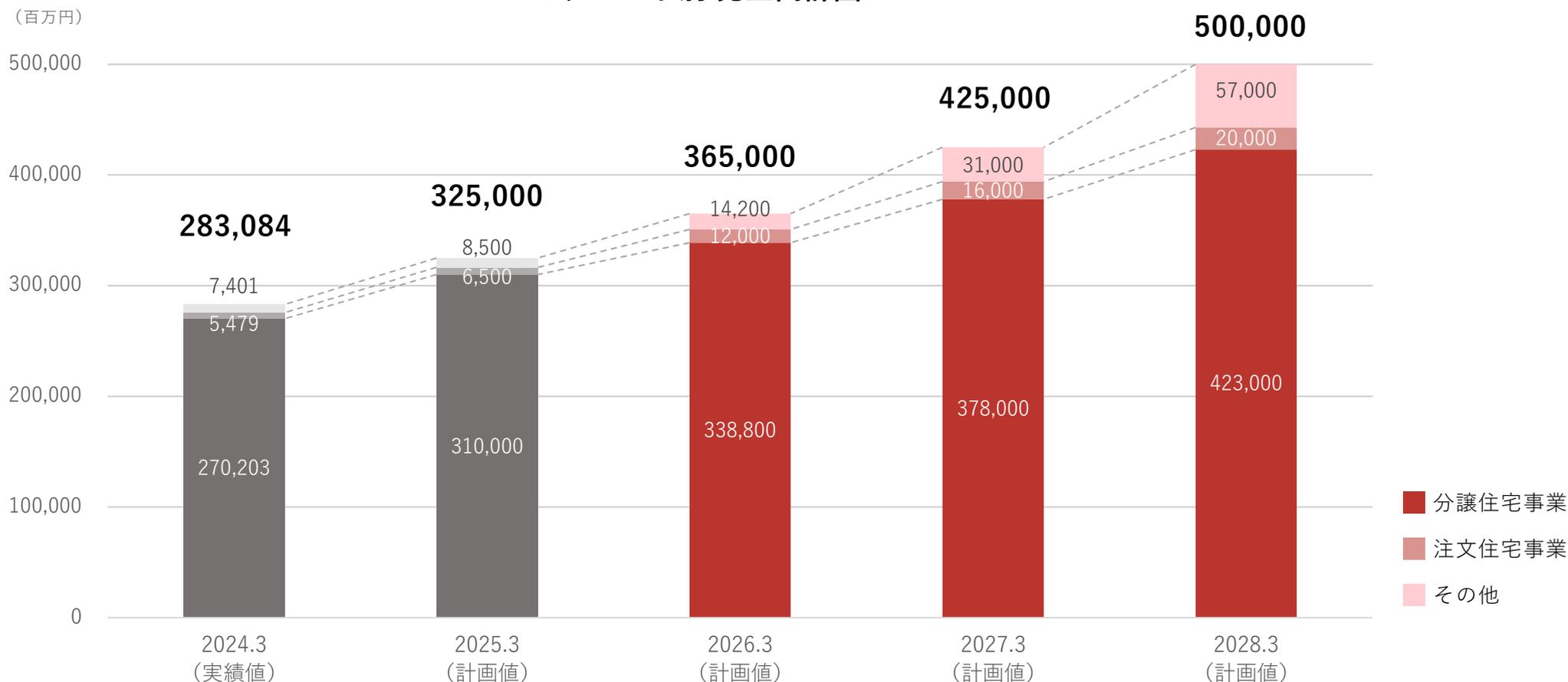
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	計画値 (修正後)	計画値	計画値	計画値
分譲住宅事業	270,203	310,000 (114%)	338,800 (109%)	378,000 (111%)	423,000 (111%)
注文住宅事業	5,479	6,500 (118%)	12,000 (184%)	16,000 (133%)	20,000 (125%)
その他※	7,401	8,500 (115%)	14,200 (167%)	31,000 (218%)	57,000 (183%)
売上高合計	283,084	325,000 (115%)	365,000 (112%)	425,000 (116%)	500,000 (117%)

※報告セグメントの変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

※その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業

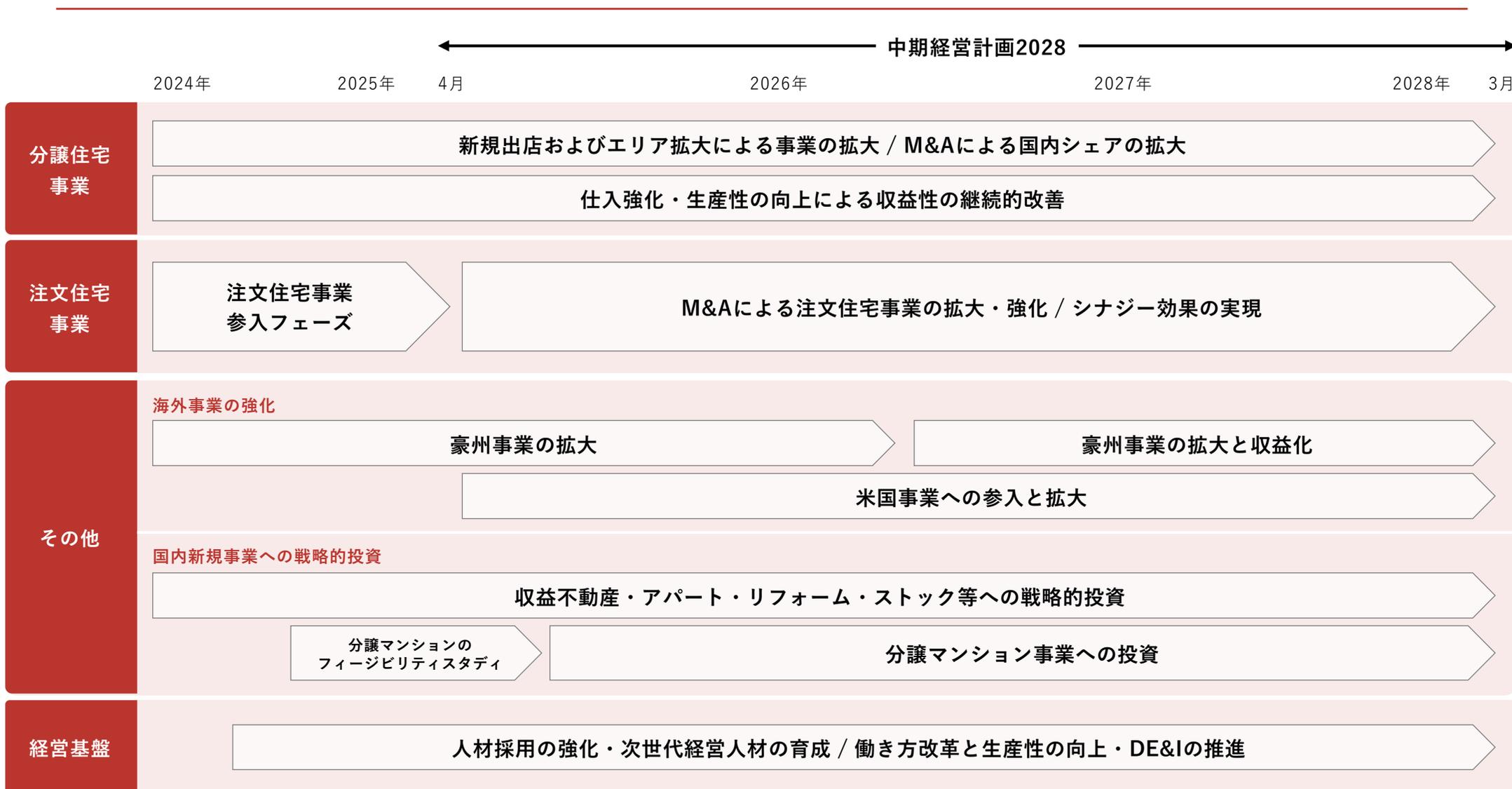
セグメント別 売上高計画

セグメント別 売上高計画



※その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業

中期経営計画実現に向けたロードマップ



人材戦略

人材戦略01

人材採用の強化（新卒・中途のハイブリッド採用） 経営を担うコア人材の採用および育成

- 次世代経営陣の育成および採用の強化
- 階層別の人材開発の強化
- 即戦力となる中途採用者の強化
- 成果主義に基づく抜擢人材
- 適材適所の人材配置（社内公募制あり）
- 女性活躍の推進

人材戦略02

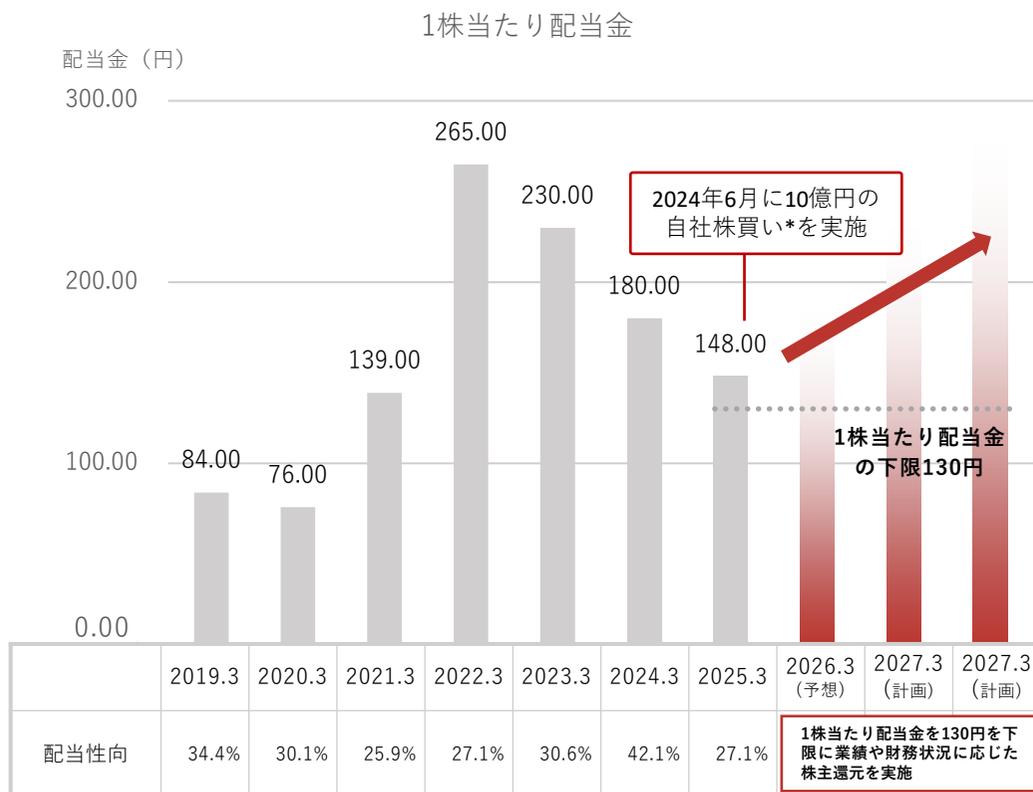
働き方改革と生産性の向上、DE&Iの推進

- 労働時間管理の徹底による無駄の削減
- DXの推進（様々な現業部門で利用）
- 子育て/介護の支援（育児介護休業・時短制度）
- 外国人採用および育成（ダイバーシティの促進）
- 障がい者採用および育成（様々な部署で多数活躍）
- 高齢者の雇用（高齢者の現業部門で多数活躍）
- 公平/公正な組織風土の醸成

資本政策

株主還元

今後は、原則として1株あたり配当金は130円を下限*とし、自社株買いとあわせて業績や財務状況に応じた株主還元を実施

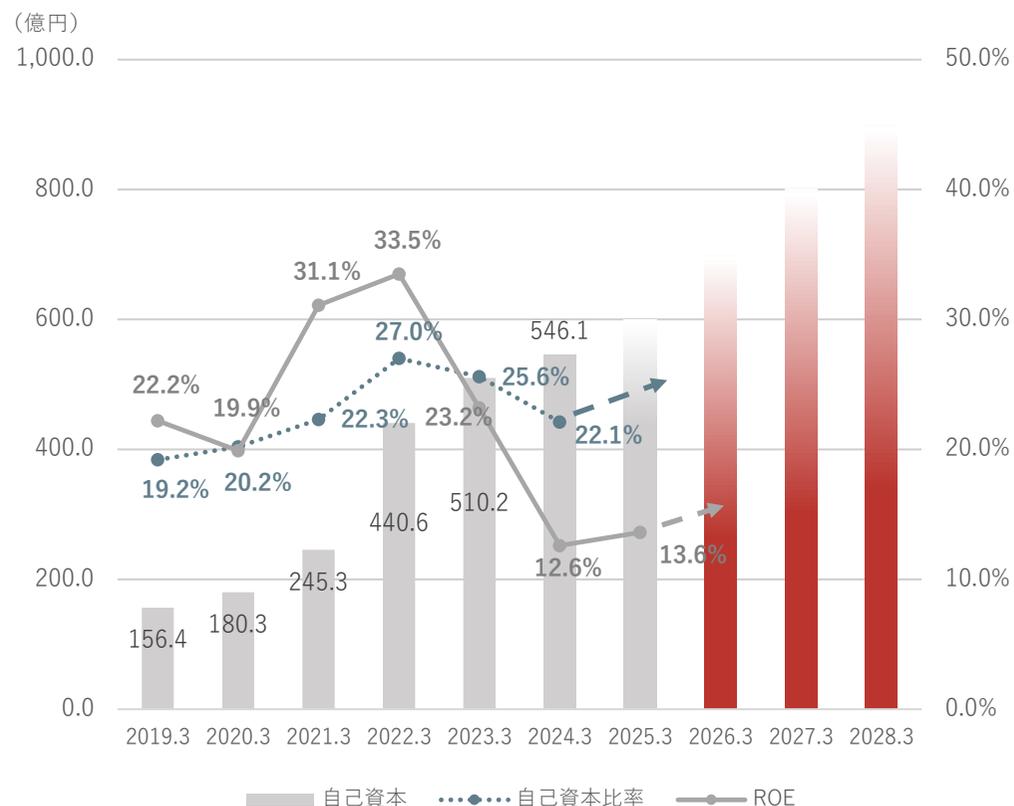


*会計方針の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

*取得した自己株式の一部は、役員向け業績連動型株式報酬制度等に充当いたします。

資本効率・財務健全性

- 高い資本効率ROE 15%以上 ▶ 高回転及びレバレッジ経営を継続
- 自己資本比率20%以上 ▶ 事業ポートフォリオの構築および内部留保を意識しつつ、25~30%に引き上げ



Appendix

分譲市場規模および当社シェア

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。



中期経営目標

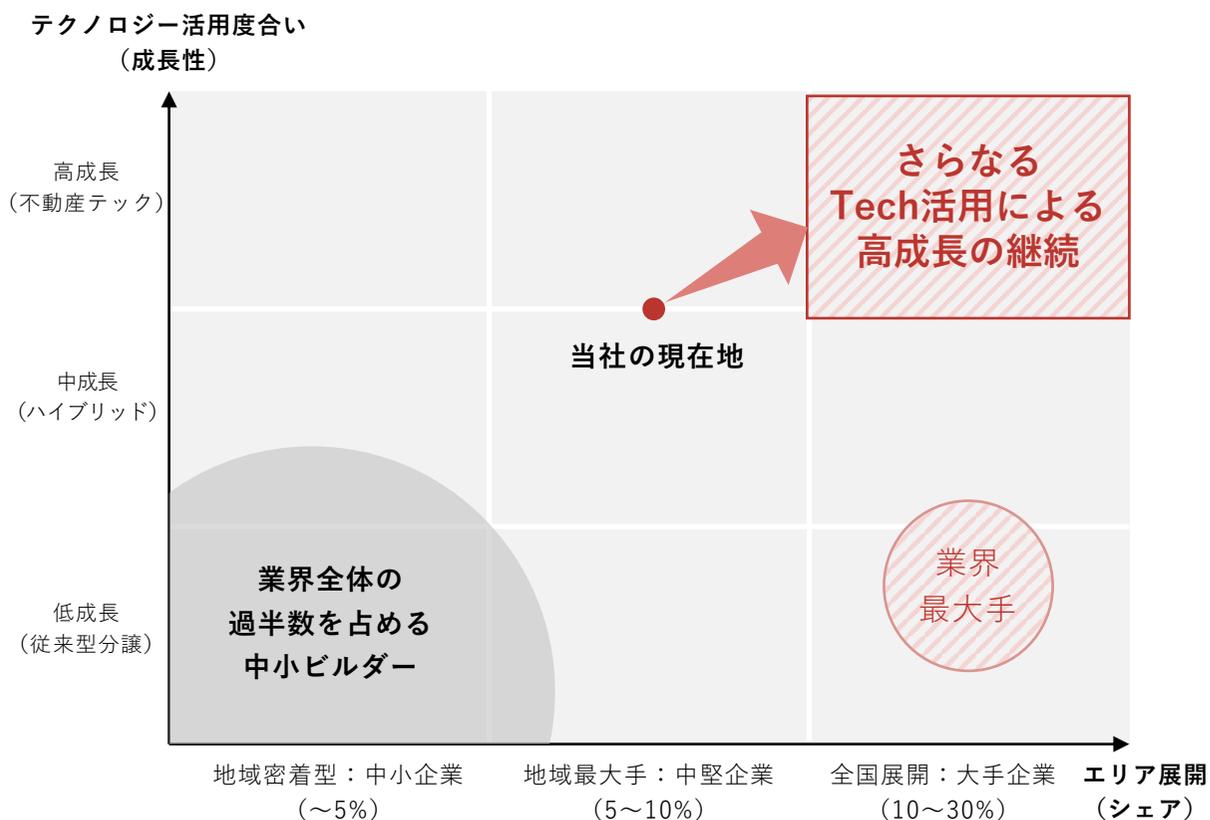
分譲住宅市場に
おける**シェア拡大**

*1：2024年3月までの国土交通省「住宅着工統計」の木造新築一戸建分譲住宅着工棟数などを基にした当社試算

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。

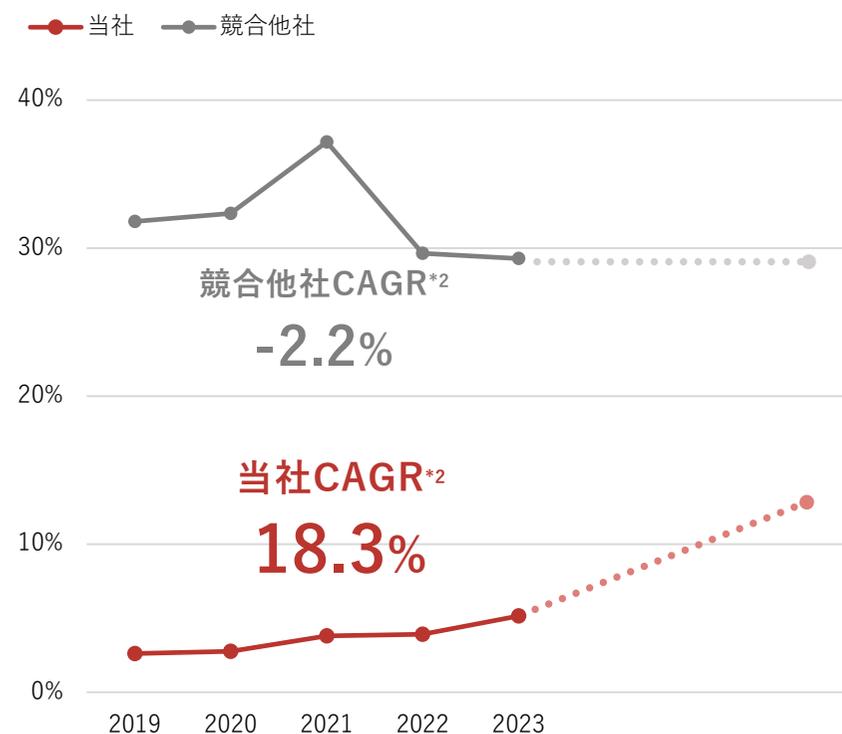
分譲住宅業界におけるシェアと成長性



*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

*2: CAGR = 年平均売上高成長率

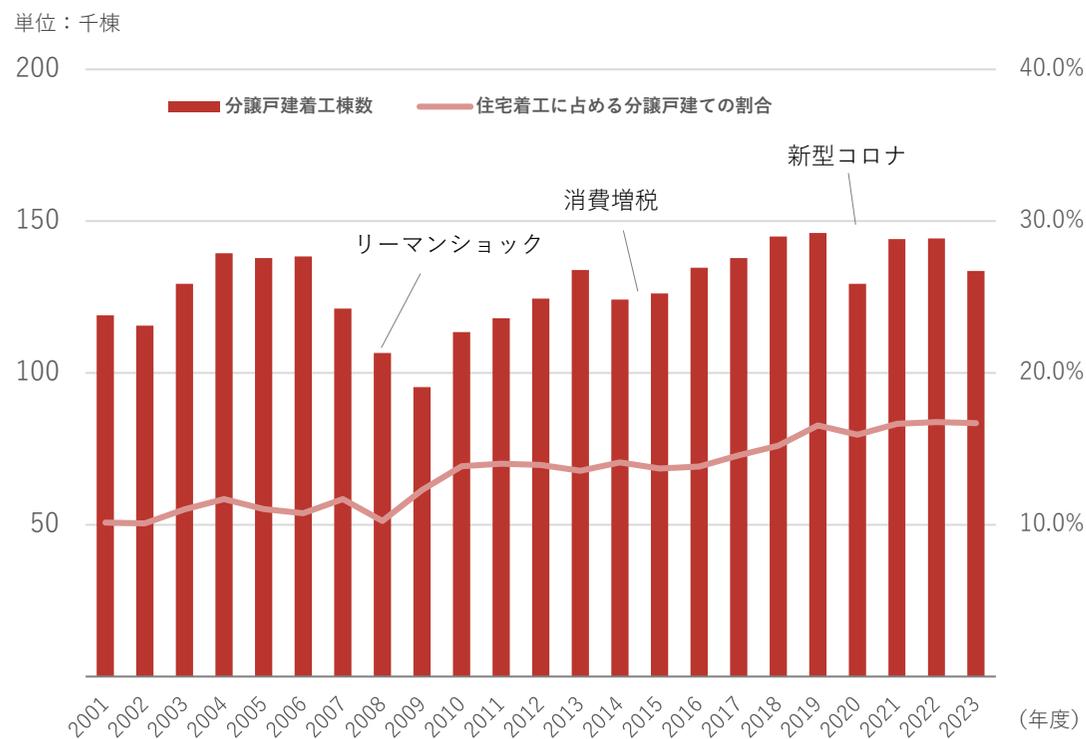
業界最大手と当社のシェア推移*1



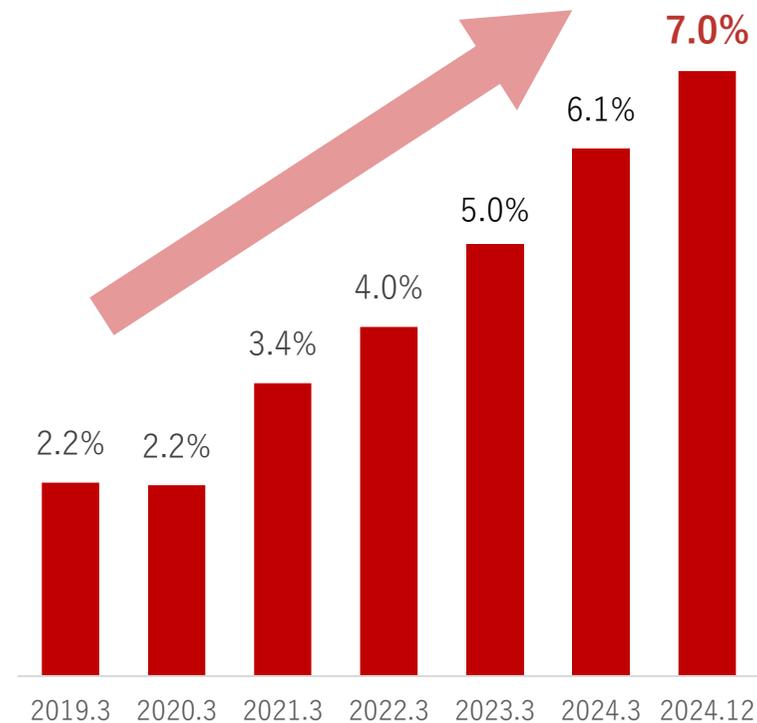
当社の対象市場 - 分譲戸建市場

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

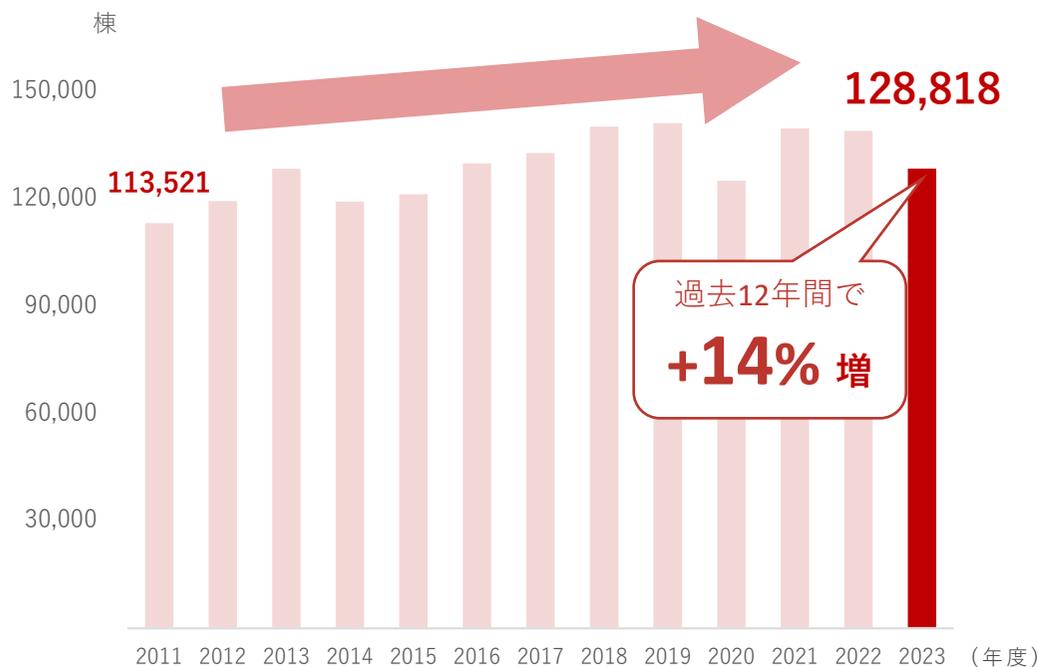


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

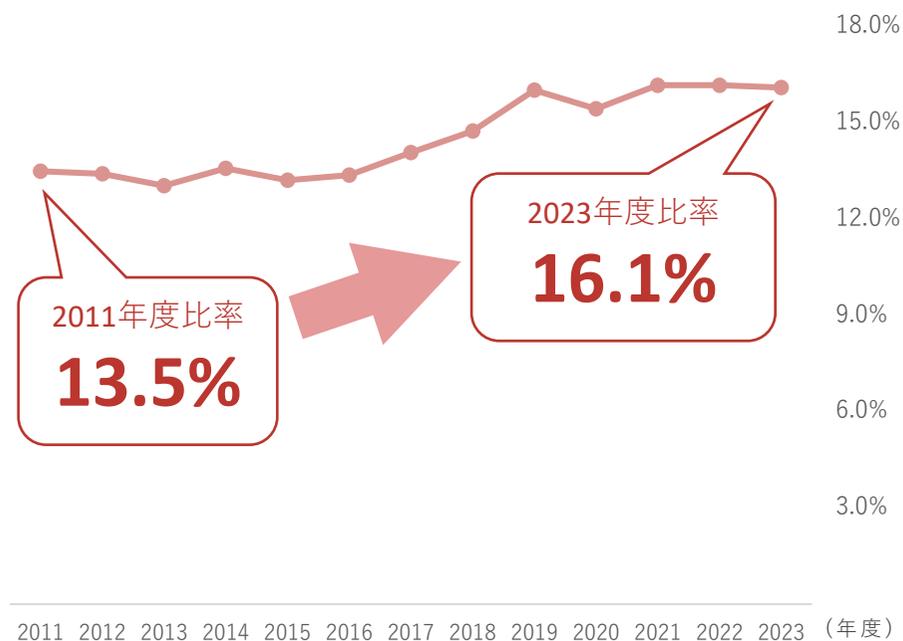
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

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



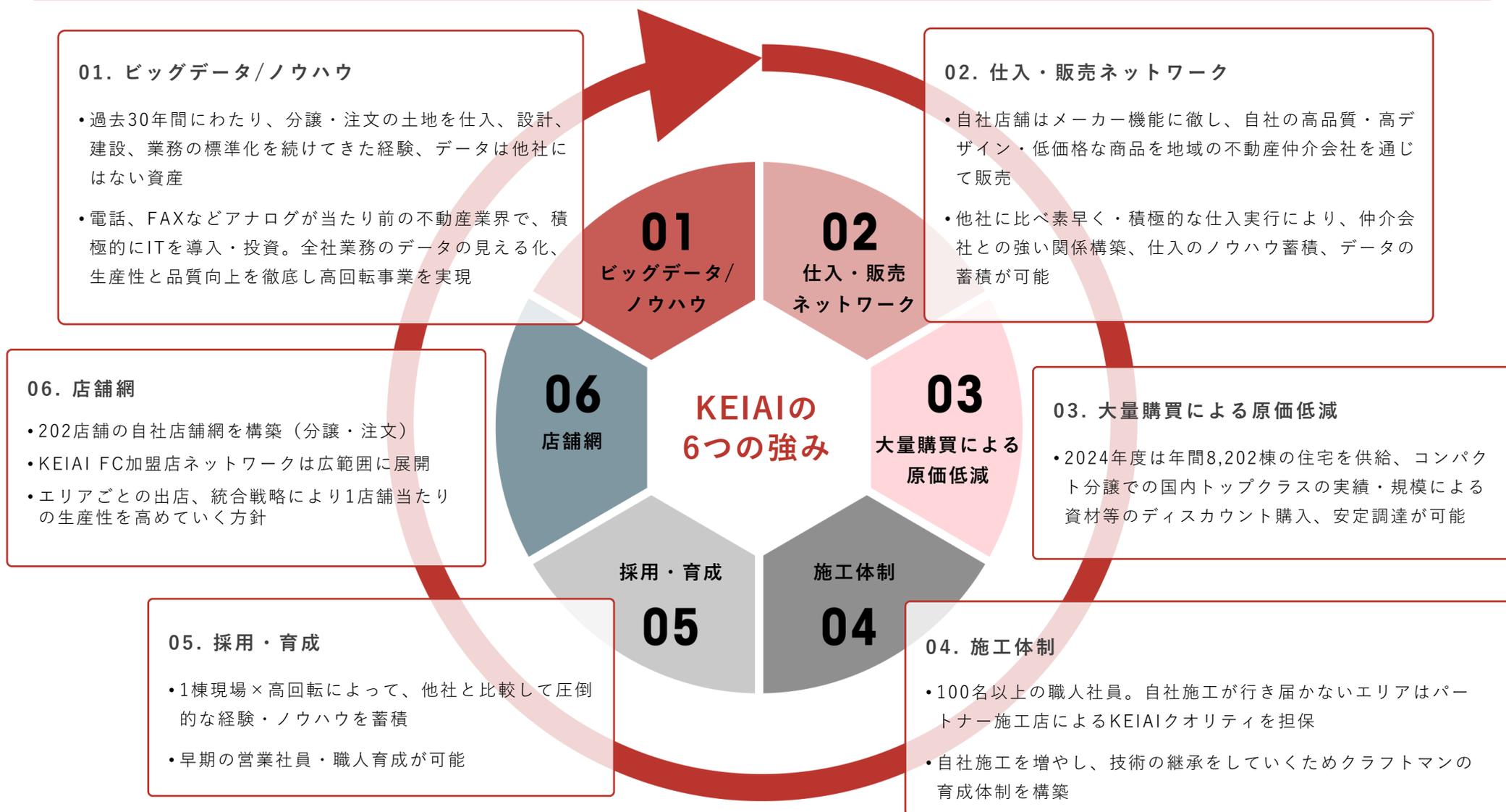
出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

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)

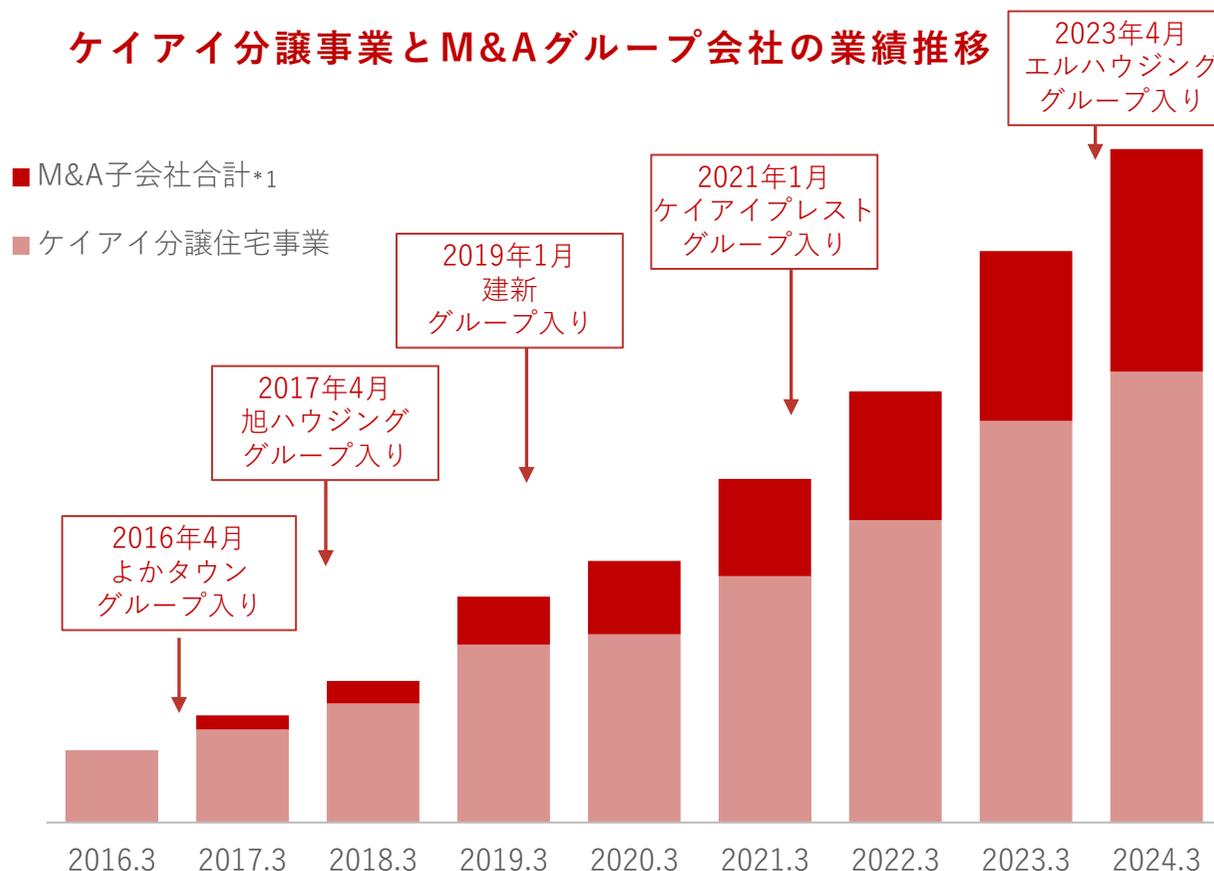
KEIAIグループ成長を支える6つの強み



連結業績に占めるM&Aグループ会社の売上推移

M&Aによってケイアイグループ入りした会社は、成長率が高まり、グループ連結売上高の拡大に貢献。新山形ホームテック・TAKASUGIに関しても、グループ入りによるシナジー効果を発揮させ、売上増加を図る。

ケイアイ分譲事業とM&Aグループ会社の業績推移



*1: M&A子会社合計は、よかタウン、旭ハウジング、建新、ケイアイプレスト、エルハウジングの5社の合計

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 財務戦略・IR部 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。