

# KEIAI

デザインのケイアイ

## FY2021 3Q FINANCIAL RESULTS

2021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



東証第一部：3465

# 皆様へ

---

この度、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に罹患された方々及びご関係者の皆様、また感染症の拡大により影響を受けている皆様に、心よりお見舞いを申し上げます。また、令和2年7月豪雨など昨今の自然災害により被災された皆様に、心よりお見舞いを申し上げます。私たちKEIAI役職員一同は、一日も早いご回復、被災地の救済及び被災地域における一日も早い復旧を祈念申し上げます。

KEIAI役職員一同

# 経営理念

MANAGEMENT PHILOSOPHY

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

MISSION

すべての人に持ち家を

# ビジョン

VISION

日本一憧れの会社

## 2021年3月期 第3四半期ハイライト

---

- 売上高 109,803百万円、経常利益 8,219百万円と過去最高を更新
- 通期業績予想を上方修正。2021年3月期通期の売上高148,000百万円、経常利益 11,600百万円、当期利益7,000百万円と過去最高の通期業績予想
- 成長戦略として、当社の強み「コンパクト分譲開発」による戸建住宅の「第四の選択肢」＝「セミオーダー新築住宅」の全国展開を継続加速。KEIAIの「テクノロジープラットフォーム」による、独自のビジネスモデルによって、全国シェアの向上を図る
- 配当予想は通期業績予想の修正に伴い、一株当たり139円に上方修正

# 目次

---

1. 2021年3月期第3四半期 決算概要

2. KEIAIの成長戦略

3. 配当と株主優待

4. Appendix

# 1. 2021年3月期第3四半期 決算概要

# 2021年3月期 3Q決算サマリー

---

- 分譲戸建事業 成長戦略の継続・加速
- 売上高 3Q累計で過去最高の109,803百万円
- 経常利益 8,219百万円（前年比103.0%の増収）と過去最高益
- 主力の分譲戸建事業における好調な受注状況を受け、通期予想を上方修正。2021年3月期通期は売上高148,000百万円（前年比22.6%の増収）、経常利益11,600百万円（同、83.6%の増益）、当期利益7,000百万円（同、95.3%の増益）と過去最高の業績予想

# 業界現状

「郊外型」戸建て業界は、新型コロナ時代における住まいの郊外シフトの影響等により、追い風を受けている。実需の戸建事業を行う当社は今後も底堅い需要に支えられて成長が可能

## 経済状況とリスク

- 世界同時的な急激な経済状況の悪化
- 長引くことによる更なる経済状況の悪化懸念
- 雇用不安の高まり

## 顧客嗜好の変化

- 都心から郊外（3密）マンションから戸建て、賃貸から（DIY可能な）分譲購入へ

## 当社の経験及び認識

- 当社グループは実需（分譲住宅）不動産に特化
- 高品質だけど低価格なデザイン住宅（家賃以下で買える価格設定）
- 実需（分譲住宅）かつ低価格な不動産は、過去の経験よりリーマンショックなどの不況時にも底堅い需要有
- ステイホームを経験し、戸建需要は定着化へ（テレワークスペース、庭付きの家、個室の必要性）



## 連結損益計算書（第3四半期累計期間）

売上高は3Q累計で過去最高の109,803百万円（前年比26.1%の増収）を達成、粗利は18,696百万円、粗利率 17.0%、営業利益は8,204百万円（前年比92.7%の増収）、経常利益は8,219百万円（前年比103.0%の増収）と同期間の過去最高益を達成

（単位：百万円）

	2020年3月期 3Q累計		2021年3月期 3Q累計		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	87,056	100.0%	<b>109,803</b>	100.0%	26.1%
売上総利益	12,543	14.4%	<b>18,696</b>	17.0%	49.1%
販売費及び一般管理費	8,285	9.5%	<b>10,492</b>	9.6%	26.6%
営業利益	4,258	4.9%	<b>8,204</b>	7.5%	92.7%
経常利益	4,049	4.7%	<b>8,219</b>	7.5%	103.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,506	2.9%	<b>4,861</b>	4.4%	94.0%

## 連結損益計算書（第3四半期会計期間）

3Q会計期間（10-12月の3ヶ月）では、売上高43,813百万円（前年比49.5%の増収）、経常利益4,493百万円（同、386.7%の増益）、純利益2,652百万円（同、332.5%の増益）となった。

（単位：百万円）

	2020年3月期 3Q（10-12月）		2021年3月期 3Q（10-12月）		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	29,298	100.0%	<b>43,813</b>	100.0%	49.5%
売上総利益	3,957	13.5%	<b>8,280</b>	18.9%	109.2%
販売費及び一般管理費	3,009	10.3%	<b>3,862</b>	8.8%	28.3%
営業利益	947	3.2%	<b>4,417</b>	10.1%	366.2%
経常利益	923	3.2%	<b>4,493</b>	10.3%	386.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	613	2.1%	<b>2,652</b>	6.1%	332.5%

## 通期連結業績予想（修正）

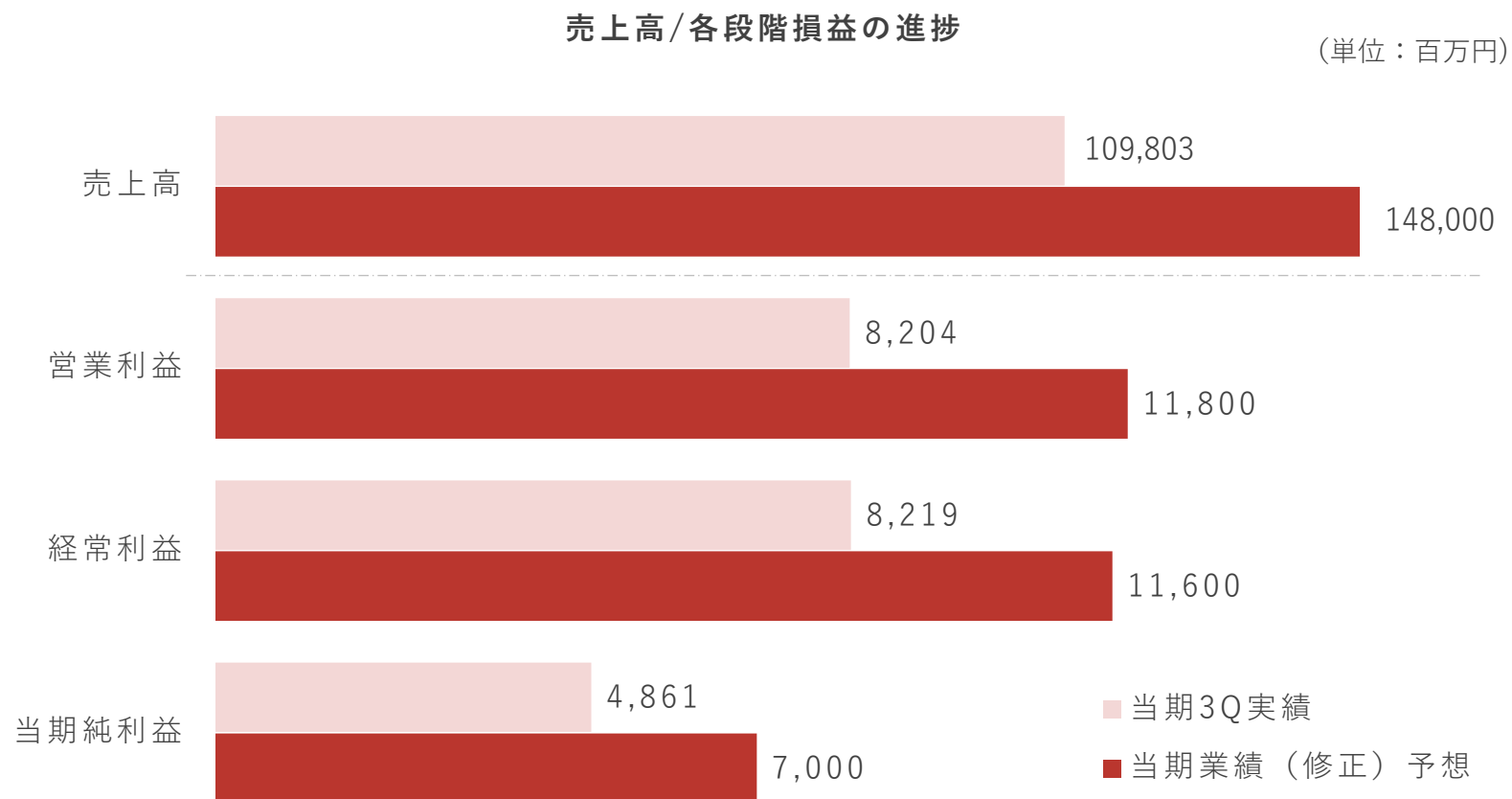
主力の分譲戸建事業における好調な受注状況を受け、通期予想を上方修正。2021年3月期通期連結業績は売上高148,000百万円（前年比22.6%の増収）、経常利益11,600百万円（同、83.6%の増益）、当期利益7,000百万円（同、95.3%の増益）と全段階利益で過去最高業績の予想

（単位：百万円）

	2020年3月期 実績（参考）	2021年3月期 通期予想（前回）	2021年3月期 通期連 結予想（今回修正）	対前回 予想比	対前期 実績比
売上高	120,710	130,000	<b>148,000</b>	13.8%	22.6%
営業利益	6,425	7,100	<b>11,800</b>	66.2%	83.7%
経常利益	6,317	7,000	<b>11,600</b>	65.7%	83.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,584	4,200	<b>7,000</b>	66.7%	95.3%

# 通期連結業績（修正）予想と3Q実績の進捗状況

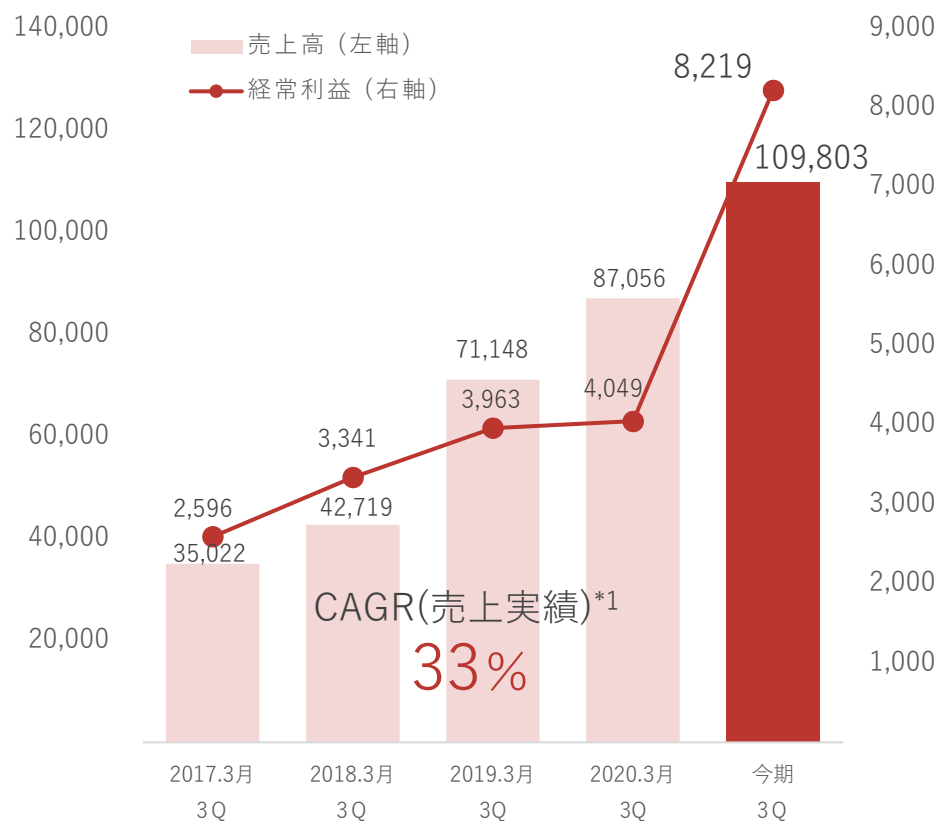
今期の3Qで、修正予想の達成に向けて順調に進捗。



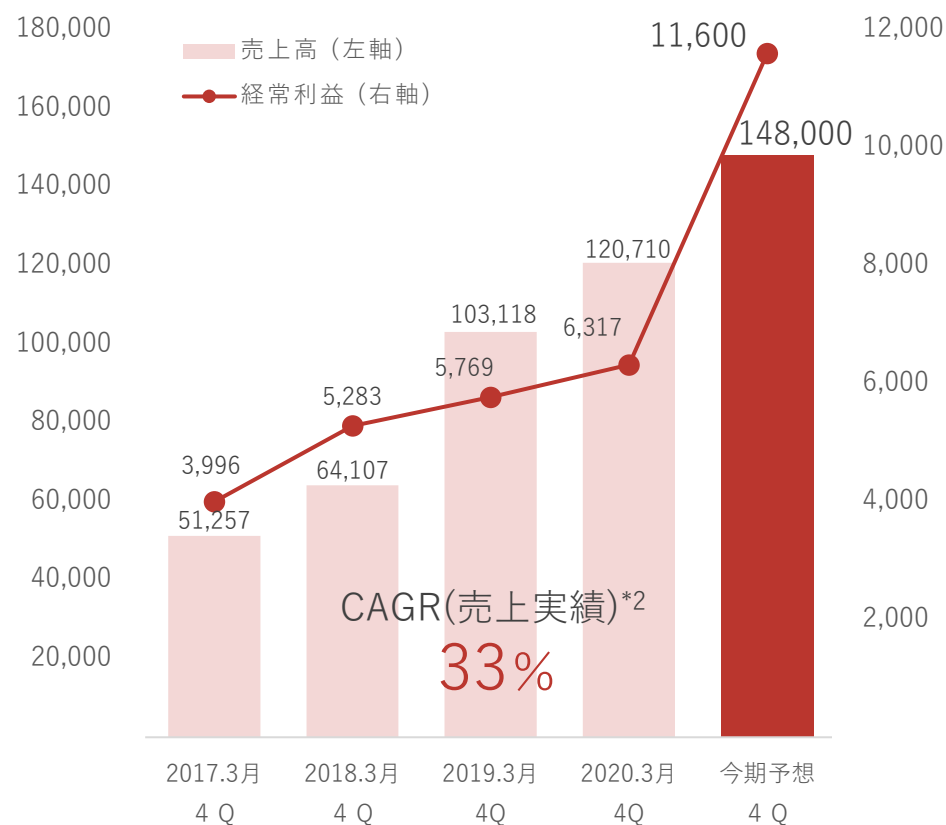
# 連結業績推移

主力である分譲事業の成長戦略の着実な実行により過去最高業績を更新

売上高/経常利益の推移（第3四半期累計期間） 単位：百万円



売上高/経常利益の推移（本決算期） 単位：百万円



\*1: 2017.3月3Qから今期3Qまでの売上高年平均成長率 (CAGR)

\*2: 2017.3月通期から前期までの売上高年平均成長率 (CAGR)

# セグメント別業績の状況 (1)

グループ全体での分譲事業へのシフト加速・強化に伴い成長継続中

(売上高・営業利益の単位：百万円)

		2020年3月期 3Q	2021年3月期 3Q	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	1,922	2,227		成長戦略遂行による増加
	売上高	56,823	71,991	+ 26.7%	
	営業利益	4,637	8,012	+ 72.8%	
注文住宅事業	棟数	74	61		分譲事業へのシフト加速
	売上高	855	737	△13.8%	
	営業利益	184	152	△17.4%	
中古住宅事業	棟数	119	52		分譲事業へのシフト加速
	売上高	3,328	1,383	△58.4%	
	営業利益	42	55	31.0%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)390 注文99	分譲(土地含む)544 注文65		分譲住宅販売強化による増収
	売上高	11,098	14,776	+ 33.1%	
	営業利益	777	1,197	+ 54.1%	

## セグメント別業績の状況 (2)

グループ全体での分譲事業へのシフト加速・強化に伴い成長継続中

(売上高・営業利益の単位：百万円)

		2020年3月期 3Q	2021年3月期 3Q	増減率	コメント
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 137	分譲(土地含む) 175		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	5,121	6,913	+ 35.0%	
	営業利益	177	584	+ 229.9%	
フレスコ事業	棟数	分譲(土地含む)99 注文99	分譲(土地含む)126 注文34		
	売上高	3,825	4,391	+ 14.8%	
	営業利益	127	261	+ 105.5%	
建新事業	棟数	分譲(土地含む)94 注文37	分譲(土地含む)141 注文90		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	4,917	6,916	+ 40.7%	
	営業利益	△ 81	152	-	
東京ビッグハウス事業	棟数	-	分譲(土地含む)32 注文25		2020/4月より連結開始
	売上高	-	1,503	-	
	営業利益	-	4	-	

# 連結貸借対照表

資産合計は107,008百万円、純資産は24,094百万円（前期末比で4,246百万円の増加）

（単位：百万円）

	2020年3月期末	2021年3月期 3Q	前期末比増減額
流動資産	82,743	99,292	16,549
（内 たな卸資産）	(65,667)	(69,887)	(4,220)
固定資産	7,192	7,933	741
資産合計	89,936	106,944	17,008
流動負債	63,509	71,541	8,032
固定負債	6,577	11,308	4,731
（内 長短借入及び社債）	(55,524)	(67,065)	(11,541)
純資産	19,848	24,094	4,246
負債・純資産合計	89,936	106,944	17,008

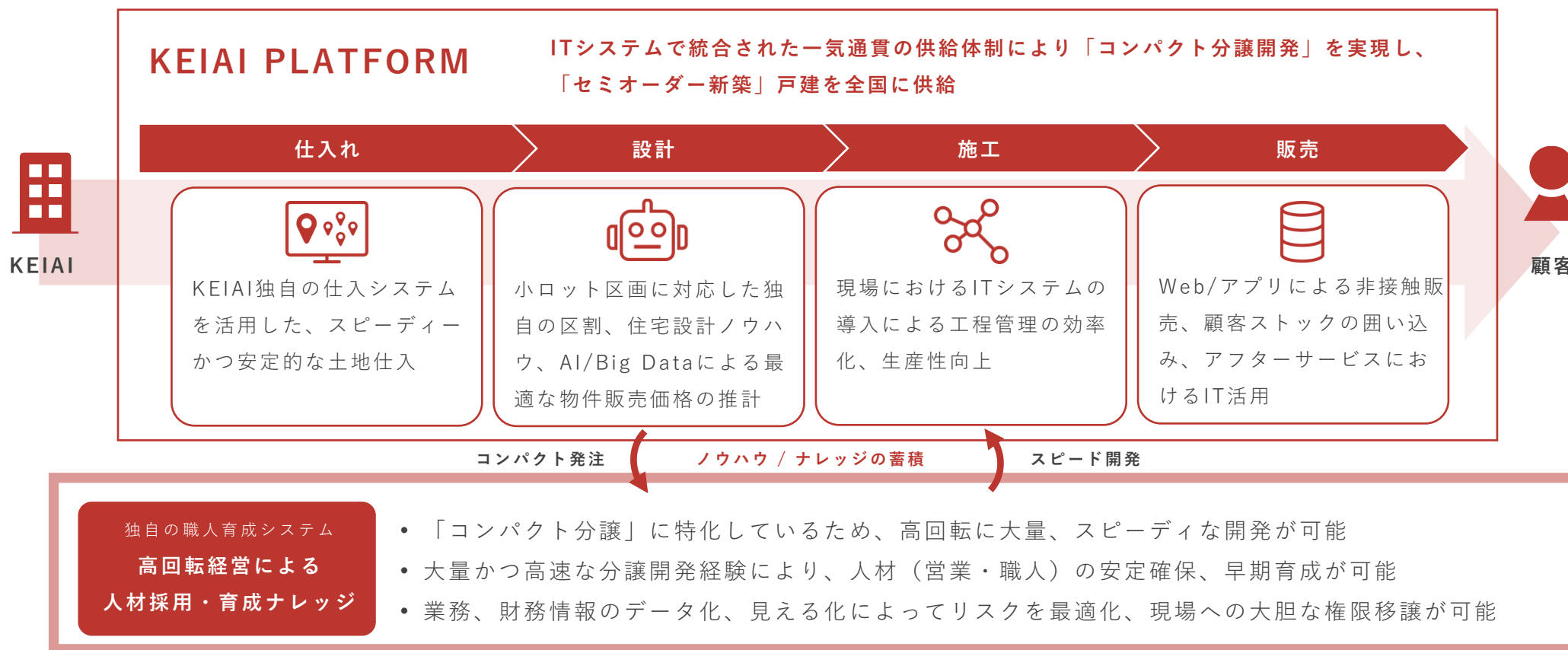


## 2. KEIAIの成長戦略

# KEIAIの「テクノロジープラットフォーム」による戸建住宅の革新

- 戸建住宅のサプライチェーンの各段階にIT技術を導入することで、高効率・高品質で低価格な分譲事業で成長
- 仕入れから販売までを一気通貫で最適化する「KEIAIプラットフォーム」によりスピーディーな横展開が可能
- KEIAIは「コンパクト分譲開発」で国内最大級のプレーヤー。戸建の第四の選択肢として「セミオーダー新築※」を提供

※1棟として同じものがないユニークなデザイン戸建住宅で、注文住宅の品質・デザインと分譲住宅の低価格を両立させた新築戸建住宅



# コンパクト分譲開発によるセミオーダー新築住宅とは

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。

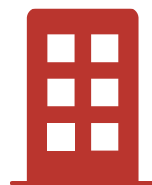
耐震性も気になる。



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

最適な土地の仕入れ

AI活用の価格推計

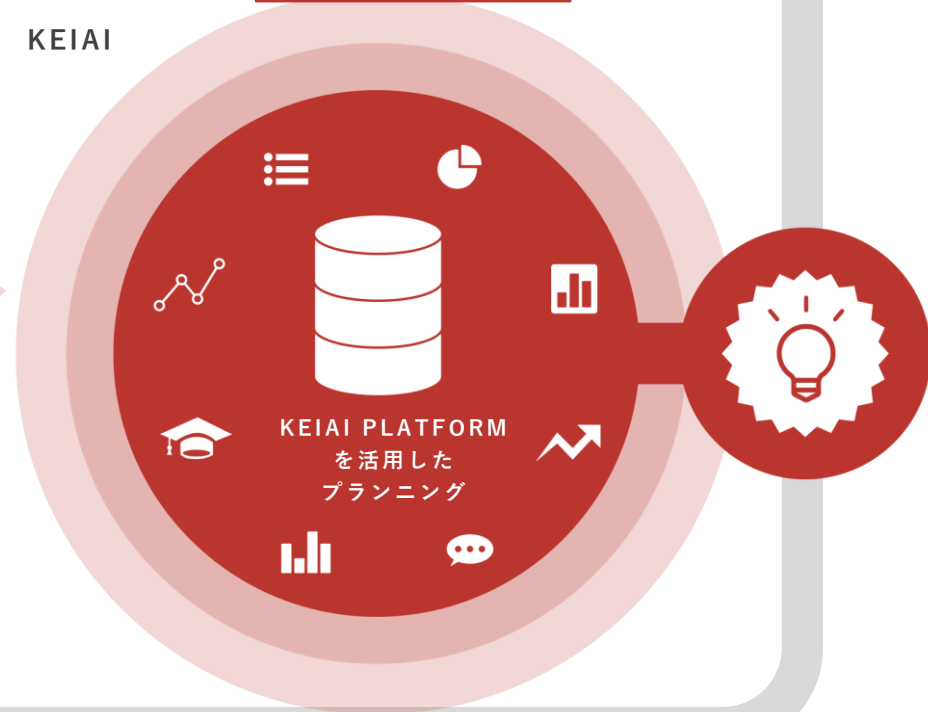
熟練工による経験

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 PLATFORM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

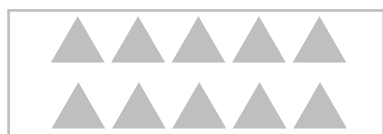


# コンパクト分譲開発によるセミオーダー新築住宅とは

用地に最適なプランで開発することで、リーズナブルな分譲住宅の価格ながら注文住宅のクオリティとデザイン性の高い住宅を提供。「1棟からの街づくり」を実現する。

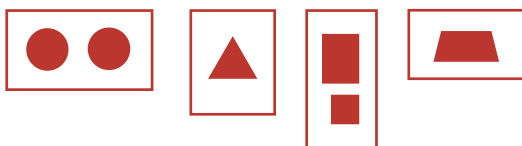
## 従来の分譲住宅

4棟～10棟規模の多棟一括開発による、量産的で画一的な従来の分譲住宅



## 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開発



1棟として同じものがないKEIAIのセミオーダー住宅

# 新商品：セミオーダー新築「IKI（イキ）」をリリース

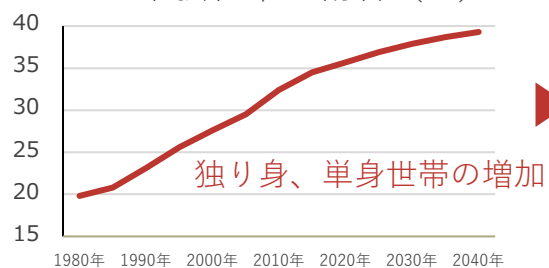
次世代型の戦略商品：「規格型ひら家注文住宅IKI（イキ）」をリリース

- 「シンプルでコンパクトな暮らし」をデザインの基軸に
- 必要な居住スペースにおいては様々な要望を実現
- ユニット設計を取り入れ納期の短縮化及び、価格を抑えた商品

坪数：17坪～27坪（約56.2㎡～約89.3㎡） / 金額：590万円～819万円 /  
間取り：1LDK～4LDK



単独世帯の割合（％）



コロナによるテレワークの普及や会社中心・人口密集地中心の生活からの見直し

住宅に関する考え方や捉え方の変化

**多様なライフスタイルに向けた提案型住宅の商品開発**

【出所】「日本の世帯数の将来推計(全国推計) 2018(平成30)年推計」国立社会保障・人口問題研究所調べ

# 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
- 2,500万円

## 買主



- 実需
- 30歳代～40歳代
- 200万円～500万円台

## 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	短い	長い	短い	短い
資産性	低～中 (郊外立地、均一デザイン)	低～高 (オーナーの好みに影響)	低～中 (躯体自体は古いまま)	高 (KEIAIの独自データベースによる好立地、高いデザイン性)
サステナビリティ	高 (部材・設備は最新、標準部材を使うため修繕も容易)	低～中 (オーダーメイドのため維持・修繕費用が高むことも)	低～中 (再度のリフォームや場合によっては建替えが必要なケースも)	高 (部材・設備は最新、標準部材を使うため修繕も容易)

# 当社ビジネスモデルの競争優位性と参入障壁

## 競争優位性

### 1. テクノロジー/ビッグデータ活用

- 小ロットでもテクノロジー（現場システム等）の活用により、設計・施工工程を効率化、ひとりの現場監督が多くの現場をこなすことで、1棟当たりの生産性・品質を落とさず住宅開発が可能
- システムによって現場のデータ化、現場でのナレッジを蓄積・共有し、業務の標準化、全国の現場への展開が可能に、また数多くの現場をこなすことで資材の購買力も向上

### 2. 安定供給

- 小ロット開発を数多く行うため、多様かつ多くの現場を社員が経験するため、人材育成が早期化。また建設現場の職人社員の安定的な採用・育成も可能
- 自社での設計部門による、少量・多品種（セミオーダー）の戸建住宅デザインの経験
- 高回転経営による収益性の確保、効率的なファイナンス確保が可能

## 参入障壁

### 1. 小ロット区画開発の固有性

- コンパクトな小ロット区画開発は、1棟ごとの設計・施工による「多品種・少量生産」の開発となるため、分譲住宅開発に非常に手間がかかり、標準的な業務の構築が困難

### 2. 規模の不経済

- 小ロット開発においては、住宅建設をまとめて一度に行えない個別開発となり、また開発時期も分散するため、資材の仕入れにおいても大量一括購買ができず、規模の経済が利きにくい。



# 用地仕入システムによる仕入プロセスの最適化

過去の取引データをベースにした、当社独自の開発用地の仕入システムを開発。仕入担当者の経験や勘に頼らず、ビッグデータを活用した最適な仕入価格提示を即時に行うことによって、他社に先んじた、開発用地の仕入・確保を実現

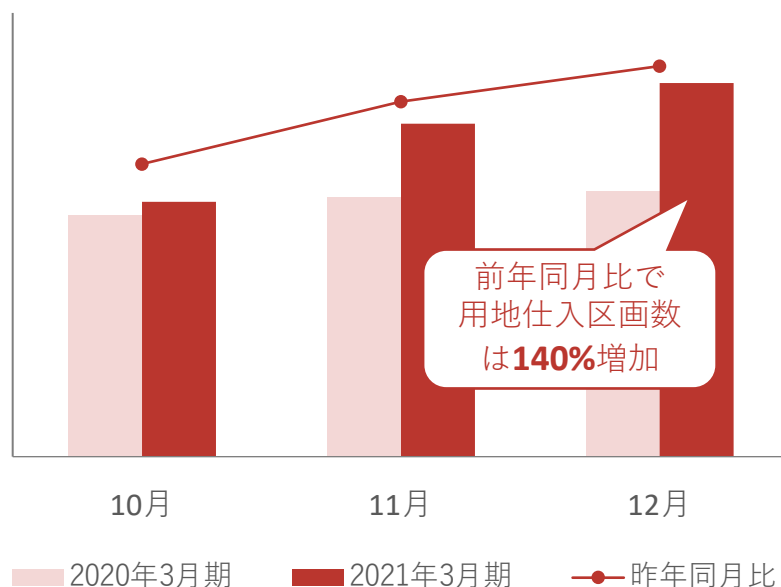


開発用地の安定的かつスケラブルな確保によって、  
コンパクトな新築戸建販売の急成長を実現

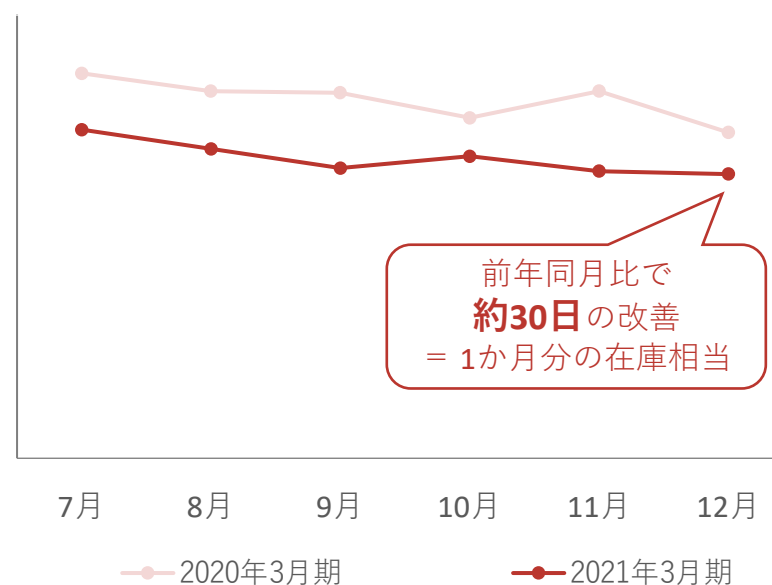
# 来期成長に向けた用地仕入状況と在庫売上回転日数の推移

足元の用地仕入数は昨対比を大きく超え順調に推移、同時に、在庫売上回転日数も順調に改善。来期（22年3月期）に向けた継続成長の仕込みは順調に進捗している。

用地仕入区画数の前年同月比較\*1



在庫売上回転日数推移\*2







\*1: M&Aによってグループ入り化した子会社を除いたケイアイグループにおける仕入数実績

\*2: 1と同様、M&A子会社を除くケイアイグループにおける戸建分譲開発の用地仕入～売上までの全体平均期間（日数）

# KEIAIの社会的意義 – ESG/SDGsへの取り組み①



SDGs	当社の取り組み
  	<p><b>1. 誰もが購入することができる持家の実現</b></p> <p>高品質だけど低価格な住宅の提案により、すべての世帯に安心できる住環境を提供し、高齢化や世帯人数の減少など社会課題に対応する家を提供します。</p>
  	<p><b>2. 都心一極集中の解消</b></p> <p>都心一極集中の中で狭小化してきた住環境を、地方の活性化により改善していきます。テレワークの浸透による職住融合のニーズに答えます。</p>
 	<p><b>3. IT活用による建築・不動産のアップデート</b></p> <p>旧来的な仕組みが多い建築現場や不動産の世界を新技術の導入によりアップデートしていき、効率化による成果をお客様に還元します。</p>
  	<p><b>4. 空家問題の解決</b></p> <p>850万戸の空家に対して、セミオーダー型の新築戸建てによるソリューションを提供し、リフォームでは解消できない課題を解決します。</p>







# KEIAIの社会的意義 – ESG/SDGsへの取り組み②



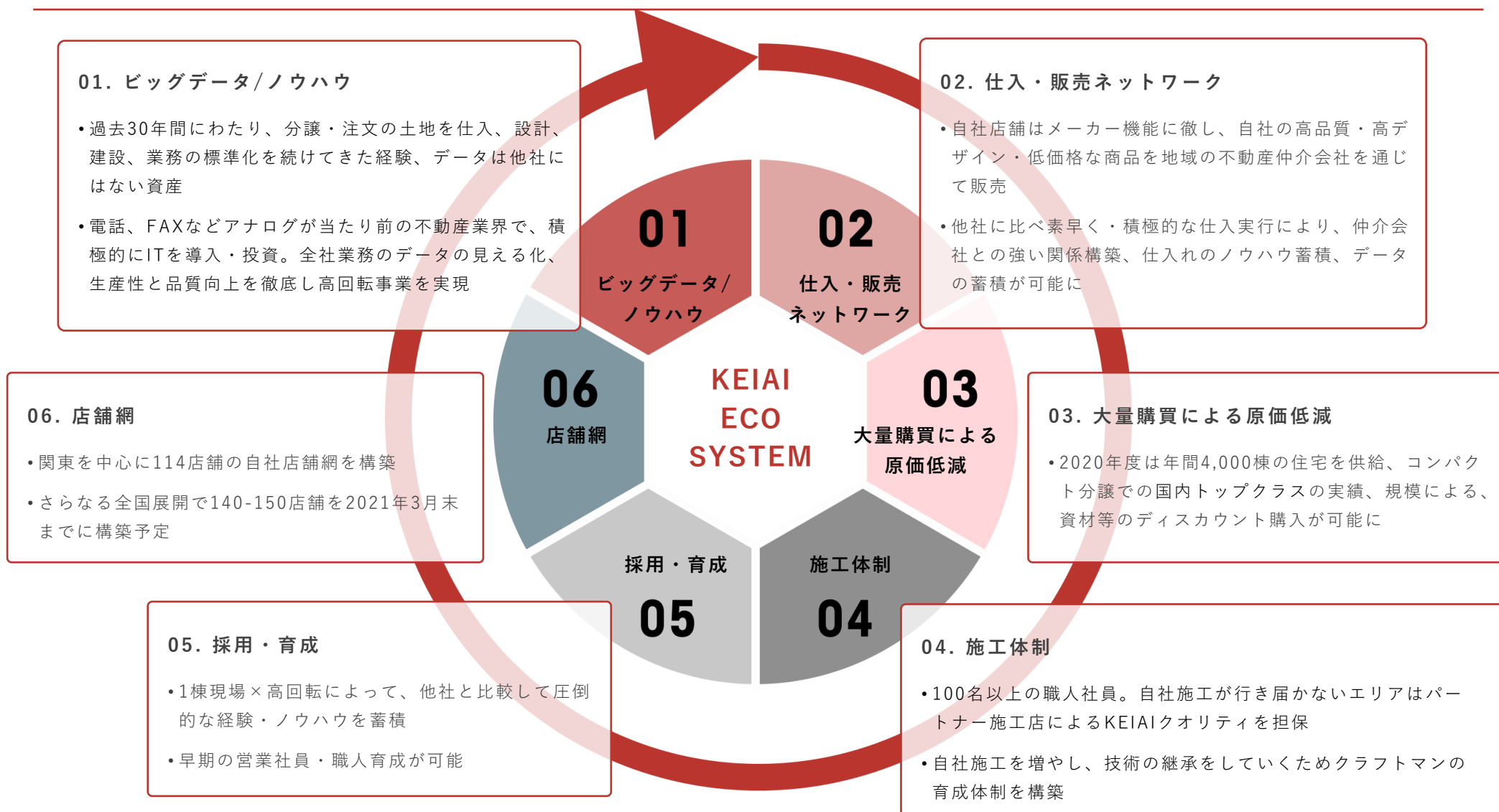
SDGs	当社の取り組み
  	<p><b>5. 人材の育成</b></p> <p>社員職人「クラフトマン制度」を立上げ、若手職人の育成とともに、かつて3K呼ばれた就業環境の改善や、収入の安定化にも取り組んでいます。</p>
  	<p><b>6. ダイバーシティ推進、女性活躍推進</b></p> <p>管理職登用や育休推奨など女性が活躍できる環境作りに取り組めます。2019、2020年に東京証券取引所・経済産業省が制定する「なでしこ銘柄」を受賞しています。</p>
 	<p><b>7. 障がい者アスリート雇用、パラスポーツ支援活動</b></p> <p>2019年4月に「ケイアイチャレンジドアスリートチーム」を発足。地域行政や教育機関と連携したイベントへ参加し、パラスポーツ認知向上の活動を行っています。</p>
  	<p><b>8. 外国人雇用、活躍推進</b></p> <p>国土交通省と国際建設技能振興機構が実施する「優秀外国人建設就労者表彰」において、2018、2019年度と連続して受賞者を輩出しています。</p>

# KEIAIの社会的意義 – ESG/SDGsへの取り組み③



SDGs	当社の取り組み
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p>  </div> </div>	<p><b>9. CO2排出の抑制</b></p> <p>木造住宅の建築により、一棟（80㎡）あたり、約9.5トンのCO2を貯蔵できます。木造住宅の建築に加え、国産木材の使用も進めCO2排出の抑制に貢献します。</p>
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>11 住み続けられる まちづくりを</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>  </div> </div>	<p><b>10. 再生可能エネルギー利用・開発促進</b></p> <p>2050年に目標設定された脱炭素社会実現のため、太陽光発電システムを採用した住宅の開発を進めるなど、再生可能エネルギーの開発と利用促進に取り組めます。</p>

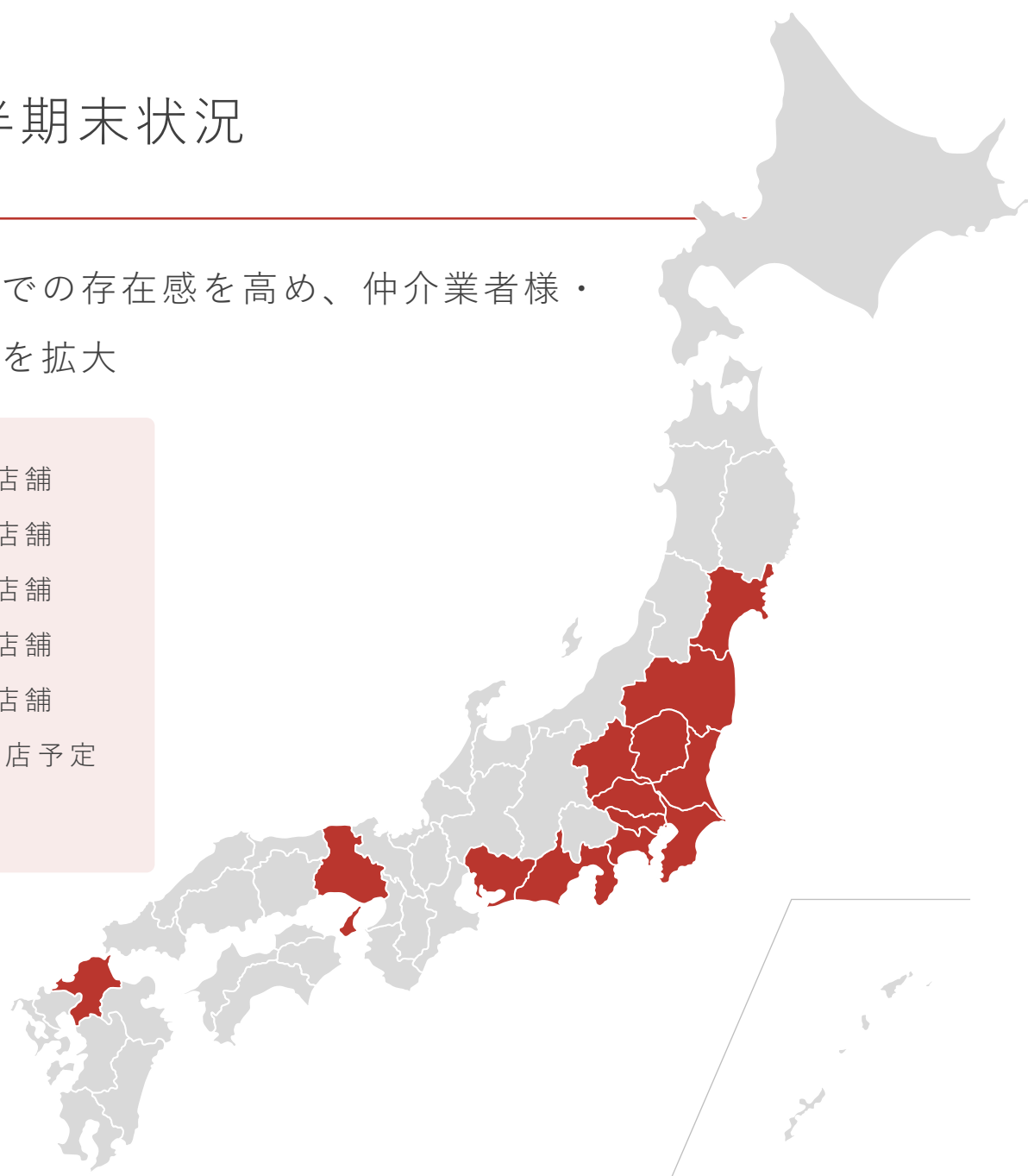
# KEIAIのエコシステム



# 事業エリアの拡大 – 第3四半期末状況

地域密着型で同エリアに重ねて出店。地域での存在感を高め、仲介業者様・お客様との信頼を構築しながら販売エリアを拡大

- 埼玉県・・・26店舗
- 茨城県・・・8店舗
- 福岡県・・・18店舗
- 宮城県・・・2店舗
- 千葉県・・・15店舗
- 愛知県・・・3店舗
- 神奈川県・・・13店舗
- 福島県・・・1店舗
- 群馬県・・・12店舗
- 静岡県・・・1店舗
- 東京都・・・12店舗
- 兵庫県・・・出店予定
- 栃木県・・・10店舗



# 事業エリアの拡大 – 今期出店状況

政令指定都市店舗をハブとして近隣に順次出店する計画。

出店要員については、**新卒採用から育った人材**で対応できる体制となっている。

## 進出エリア

2020年10月 吉祥寺営業所  
入間営業所  
熊谷営業所

11月 名古屋営業所  
はなまるハウス土浦営業所  
はなまるハウス加須営業所  
つくば営業所

12月 はなまるハウス坂戸営業所  
加須営業所

## 子会社新規追加分

株式会社よかネットクラウド 小倉営業所  
旭ハウジング株式会社 国立府中営業所  
他

## 4Q以降

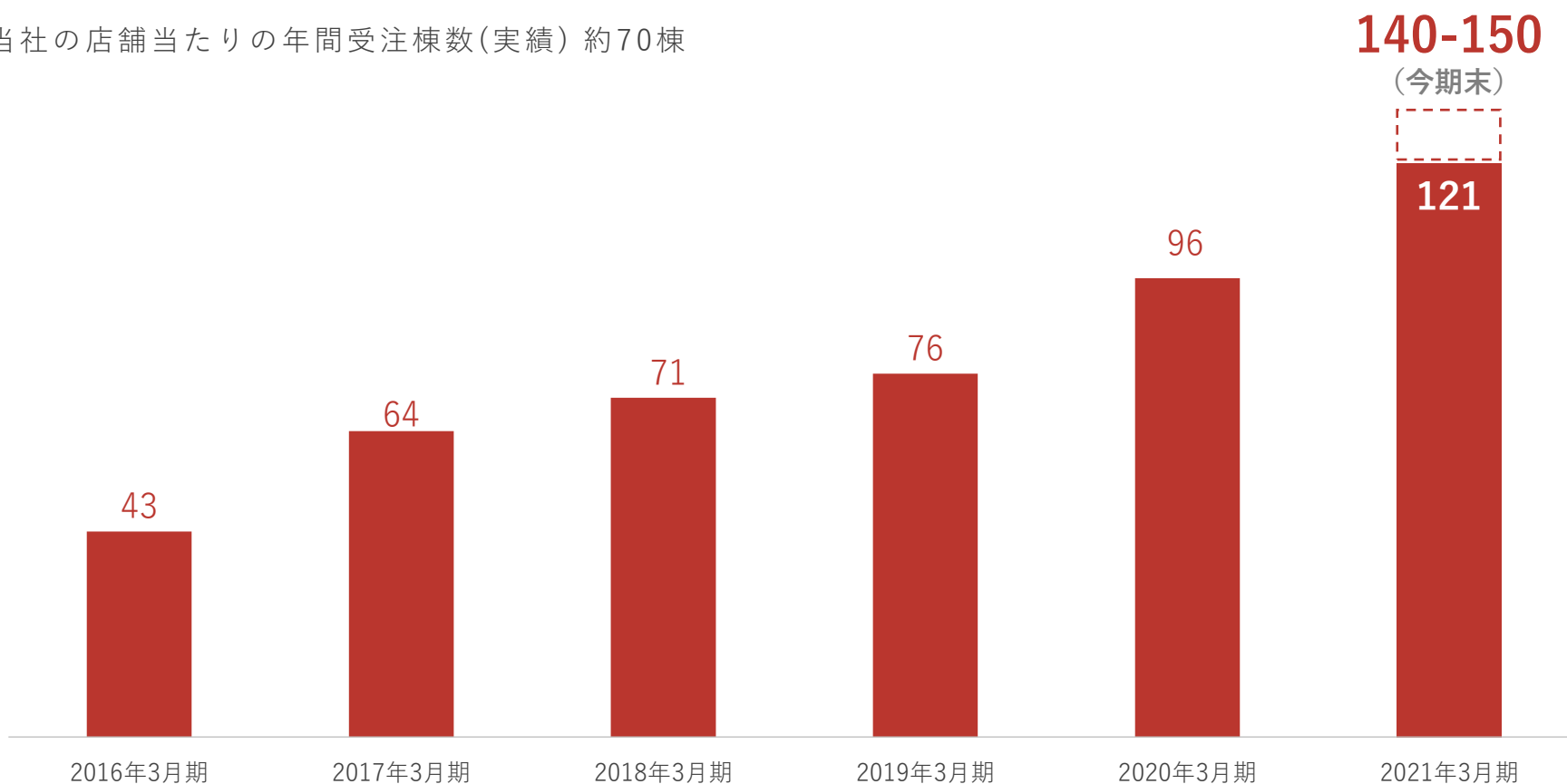
2021年 1月 神戸営業所（兵庫県初出店）  
名古屋栄営業所  
浦和 与野不動産センター（FC直営店）他



## 事業エリアの拡大 – 自社店舗数推移

店舗数は過去5年間、平均して約130%の比率で成長。今後も国内での積極的な出店を継続し、KEIAI店舗ネットワーク拡大を図る。

参考：当社の店舗当たりの年間受注棟数(実績) 約70棟



# 新店舗の事例紹介 – エリア拡大の背景

2 Q

## ● 郡山営業所

東北地方第二の経済都市圏となる福島県郡山市に開設した、東北地区2拠点目となる営業所

## ● 静岡営業所

約70万人の人口を抱える政令指定都市である静岡県静岡市に新規オープン



郡山営業所

3 Q

## ● 名古屋営業所

愛知県内で3拠点目となる名古屋営業所を開設、東海エリアの規模拡大を目指す

それぞれのエリアでの戸建て住宅取得ニーズの上昇トレンドを捉えながら、  
新築分譲住宅の販促活動を積極的に展開中



静岡営業所

4 Q

## ● 神戸営業所

当社グループとして初めての近畿エリア、兵庫県神戸市に新規オープン予定



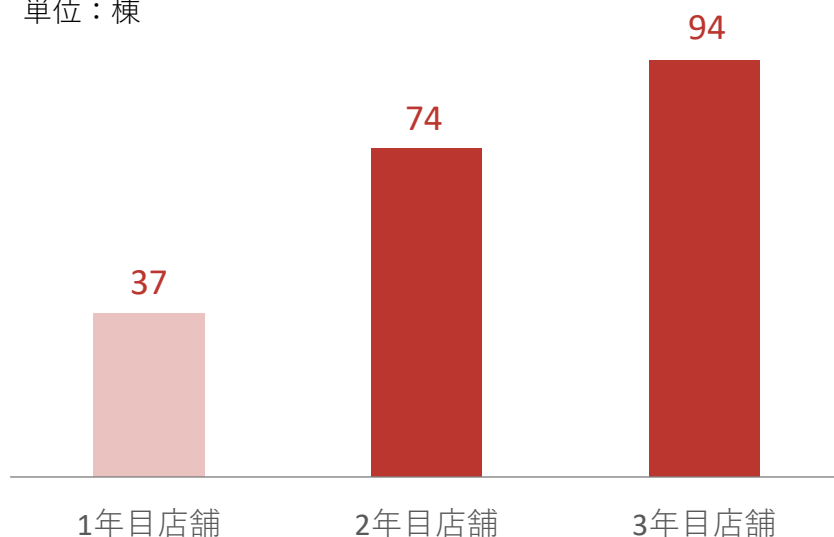
名古屋営業所

## 事業エリアの拡大 – 店舗生産性の向上

新規に出店した店舗は、3年間で着実に成長を実現、また同時に店舗人員一人あたりの生産性についても新規出店の2年目から大きく改善しており、生産性を落とさずに、新店の出店が可能な組織体制を確立している。

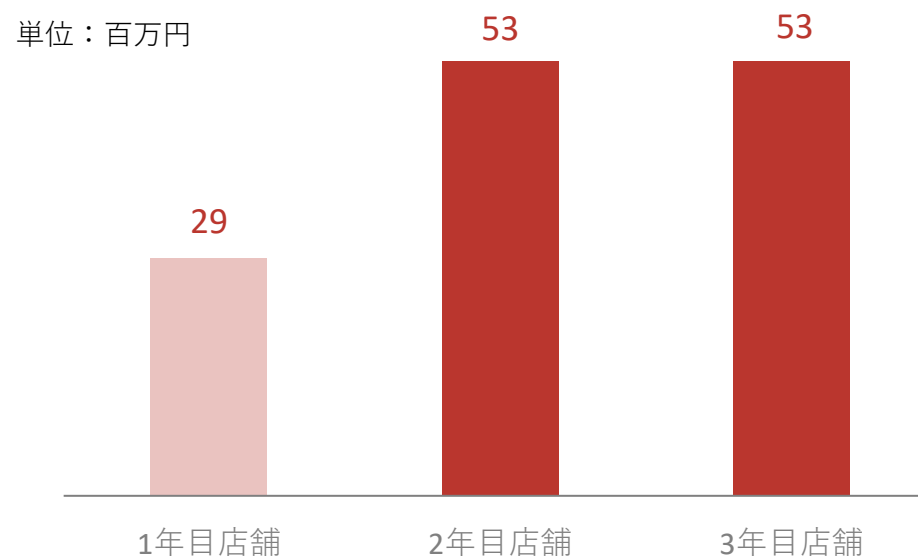
店舗当たり生産性（販売棟数／店舗）\*1

単位：棟



人員当たり生産性（月当たり受注金額／人）\*2

単位：百万円



\*1: 自社店舗（仲介販売）が販売した戸建住宅の取扱い実績（2019.3実績）

\*2: 自社店舗で営業活動を行う人員あたりの月額受注金額（2019.3実績）

# KEIAI PLATFORM活用による土地仕入「目利き人」の早期育成

コンパクト分譲開発は「高速・高回転」での開発となるため、土地仕入「目利き人」の早期育成が可能。さらに、KEIAI PLATFORMに蓄積された過去・全社ビッグデータ活用により、入社2年目の担当者が業界で10年以上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）



「仕入目利き人」に  
なるまでに・・・\*1

**10年**

KEIAI仕入営業担当



**2年**

※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 PLATFORM

\*1：当社における人材開発部署におけるパフォーマンス調査



# 財務戦略、資金調達

---

分譲住宅事業に対する成長資金の確保、安定化を確実に実行

在庫回転率の向上による在庫の圧縮



堅い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
- コミットメントライン契約
- 社債の発行（3Q）



分譲事業成長資金への投資、さらなる成長へ

## M & A – 積極的なM&A展開

---

販売力の強化・エリア拡大を目的にM & Aを実施。

垂直型・水平型のM&Aについて、今後も積極的に検討、実行を進める方針

### 東京ビッグハウス株式会社

千葉県・埼玉県を中心に不動産売買、建築物の企画設計・デザイン・リノベ等を実施。今後は当社グループの分譲住宅物件を中心に扱う予定。

(2020/4-連結開始)

### 株式会社プレスト・ホーム

埼玉県を中心に戸建住宅の設計・販売事業を展開。当社コンパクト戸建分譲のノウハウ、グループ調達等のシナジーによってグループ国内事業の成長を加速。

(2021/1-連結開始)

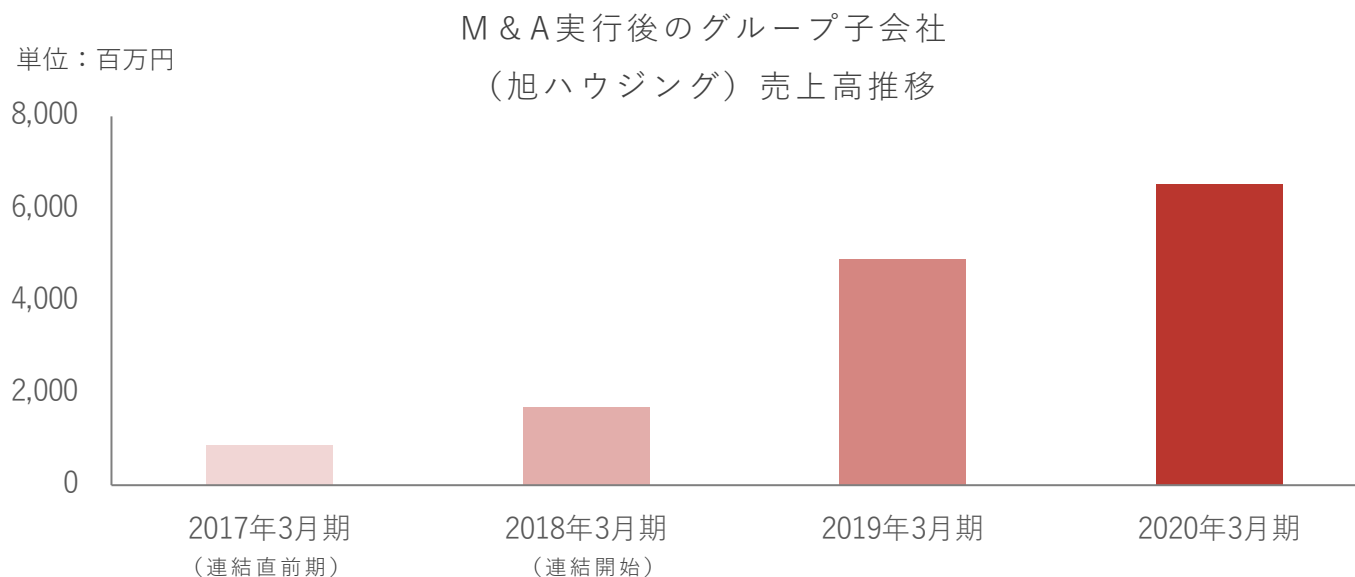


**各社はKEIAIグループに加わることで、販売・仕入面等のシナジーのほか、「KEIAI PLATFORM」の導入による生産性の改善、事業の急成長を実現**

# M & A – 統合後の子会社成長（実績例:旭ハウジング）

2018年3月期にグループ入りした旭ハウジング社はグループ化によって売上高は7.5倍に急速に成長

- 連結前と直前で売上高は**約7.5倍** ( $= \frac{2020/3期の売上高}{2017/3期の売上高}$ ) に拡大
- CAGR（年平均成長率）\*1で**約95.9%** ( $= \{ (\frac{2020/3期の売上高}{2017/3期の売上高})^{\frac{1}{3}} - 1 \} \times 100$ ) の成長



\*1: Compound Annual Growth Rate「年平均成長率」の意で、複利計算によって求められた年間平均成長率

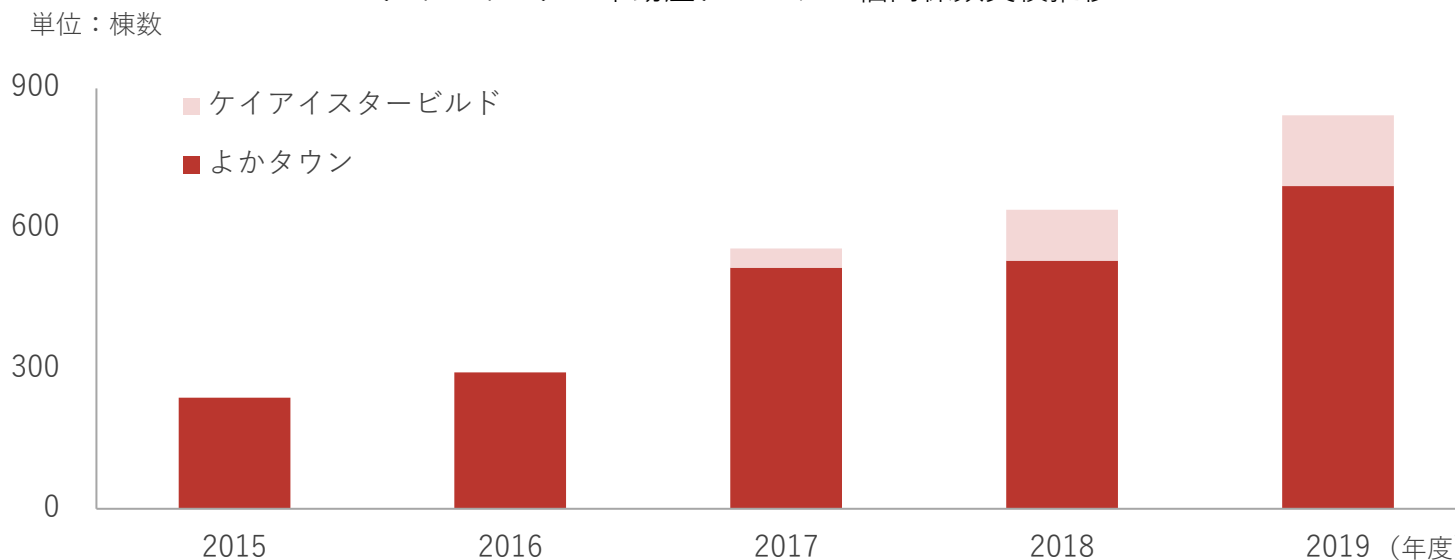


## M & A – 統合後の子会社成長（実績例:よかタウン）

2016年にグループ入りした、よかタウン社はその後の成長によって、福岡県の実績ビルダーとして**No.1**の供給実績を達成。

- よかタウンでは当社商品である「KEIAI FiT(ケイアイフィット)」を販売
- 部材の統一によるコストの低減や、業務フローの改善など、当社グループとしての強みを生かし、高品質で低価格の商品を実現

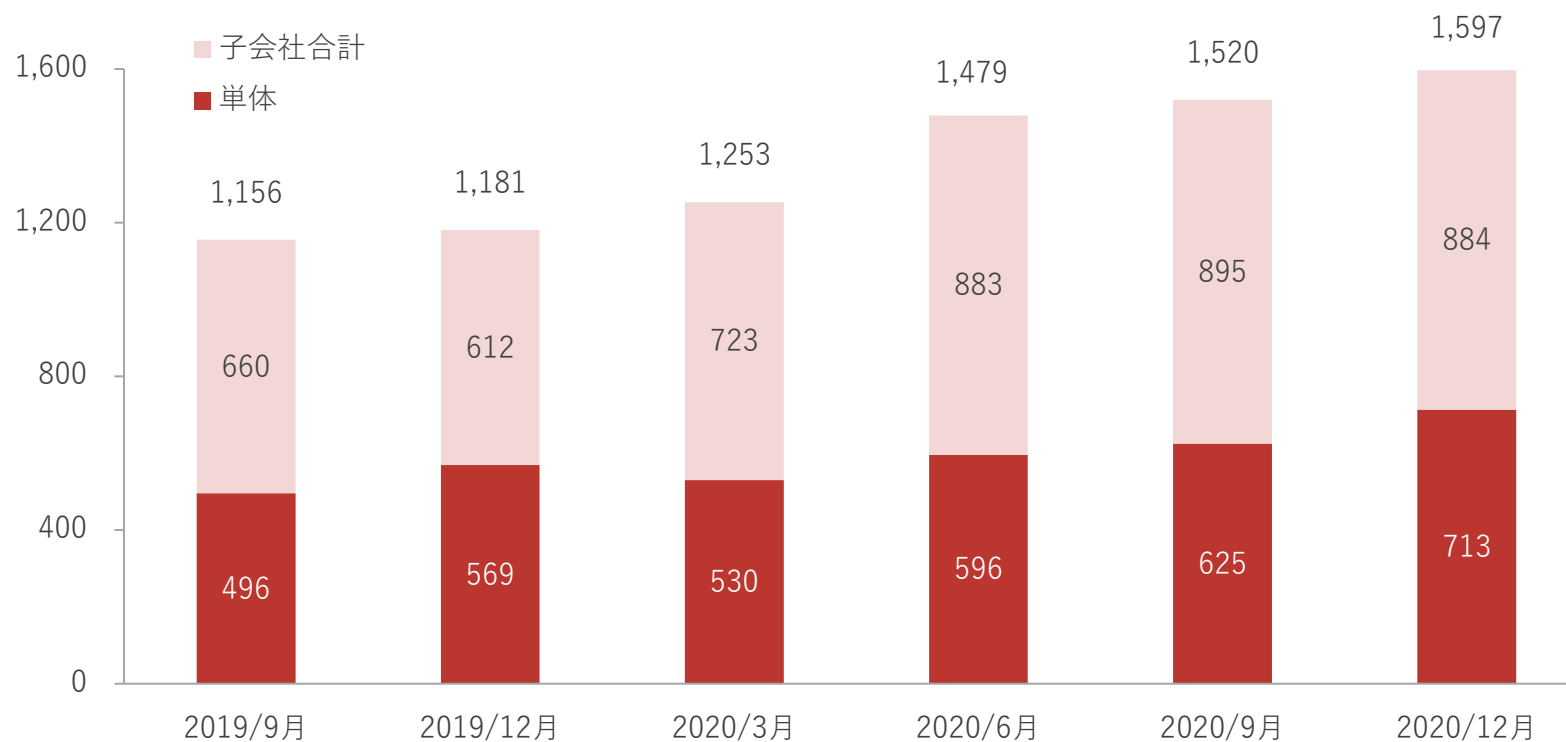
ケイアイスター不動産グループの福岡棟数実績推移\*1



\*1: 当社資料、及び株式会社住宅産業研究所「月間TACT」掲載資料を基に作成

# 人材育成 – 人材採用

今後の継続的な成長に向け着実に人材採用を進めており、コロナ禍においても2020新卒はグループ全体で200名弱、ケイアイスター不動産のみでも80名以上採用し、計画通りの採用を実現



### 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）

	2019年3月期実績 (連結)	2020年3月期実績 (連結)	2021年3月期 前回予想 (連結)	2021年3月期 今回予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	243.88	252.60	295.95	(予想) 493.27
1株当たり配当金（円）	84.00	76.00	88.00	(予想) 139.00
うち1株当たり中間配当金（円）	42.00	42.00	44.00	(実績) 44.00
配当性向（%）	34.4%	30.1%	29.7%	(予想) 28.2%

## 株主優待

目的：当社株式の魅力を高め、より多くの株主様に中長期的に当社株式を保有していただくこと

対象：毎年9月30日時点の当社株主名簿に記載もしくは記録された1単元以上保有の株主様

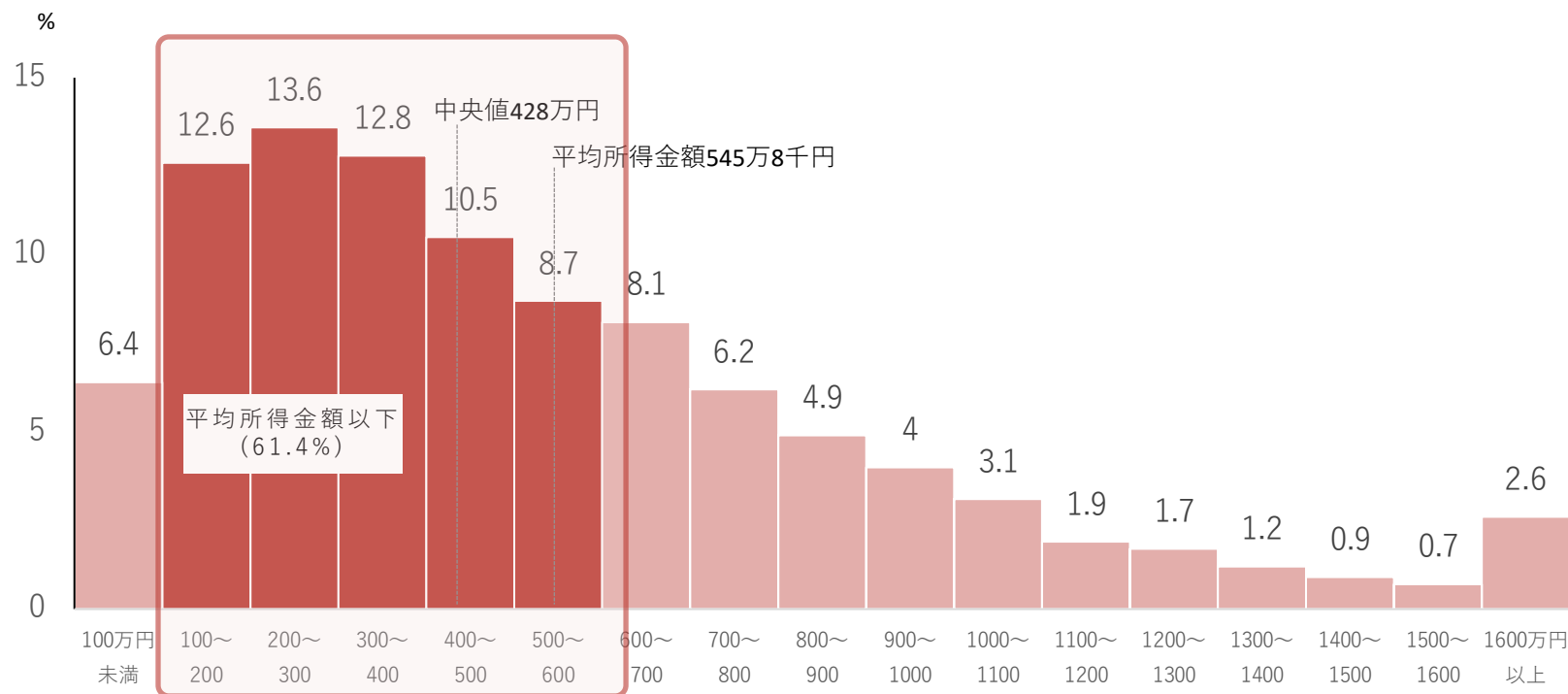
基準日時点での保有株数	株主優待特典
100株以上499株まで	Quoカード (1,000円)
500株以上	Quoカード (3,000円)

## 4. Appendix

# 当社の対象とするマーケット

「すべての人に持ち家を」をミッションとして、ボリュームあるマス層を顧客ターゲットとし、日本における持家購買層の拡大に貢献。

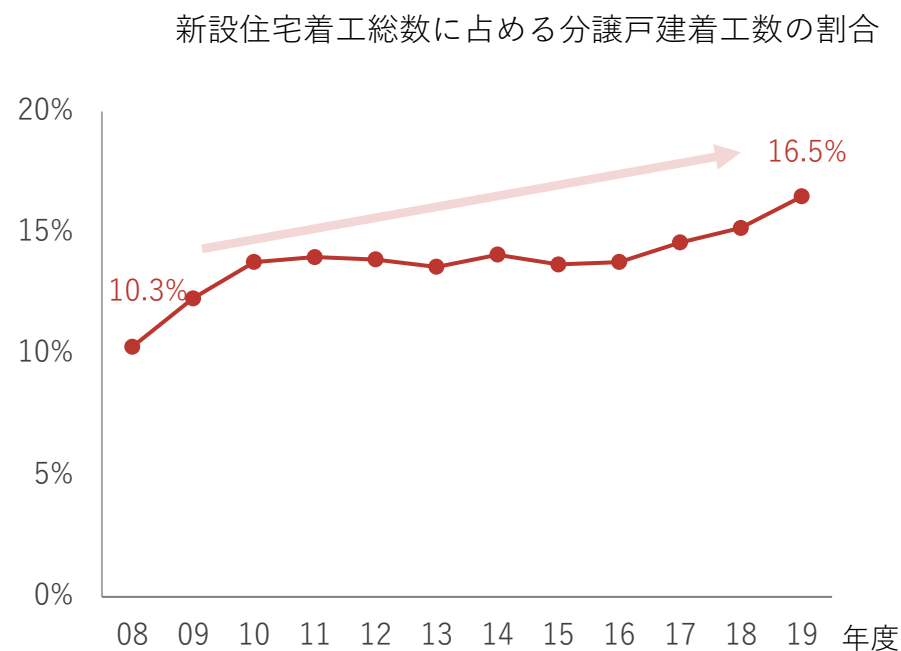
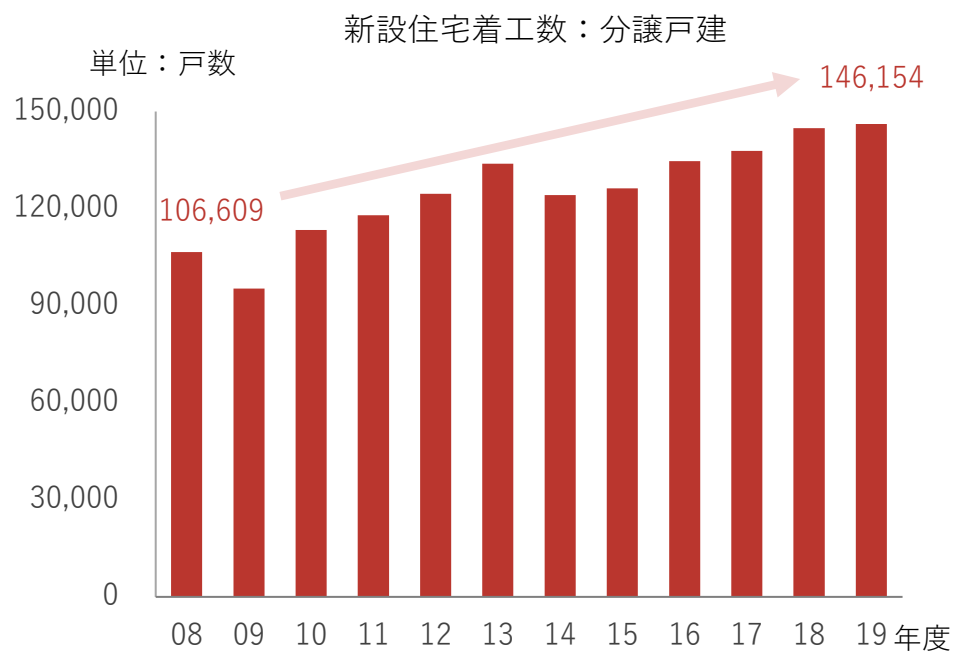
世帯所得別の世帯数分布（2018年の所得）



出所) 厚生労働省「2019年 国民生活基礎調査」データを基に作成

# 戸建分譲市場規模の推移と見通し

全国の新設戸建の市場規模は過去10年間で安定的に成長が続いている。今後もwithコロナ時代における「郊外型」戸建ての需要の高まりによって、新設住宅に占める分譲戸建比率はますます高まっていくとみられる。

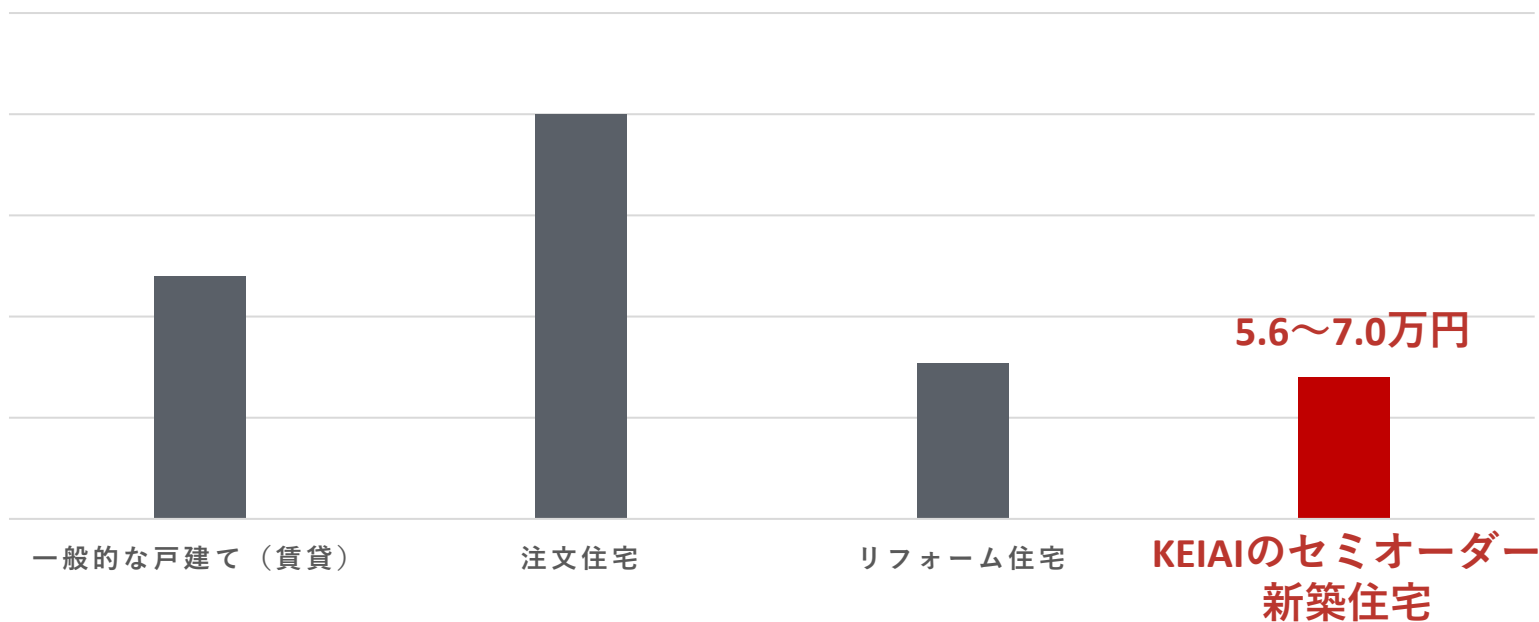


出所) 国土交通省「住宅着工統計」を基に作成

# 戸建住宅の価格比較

KEIAI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を提供。リフォームされた住宅よりも安価に、耐震性に優れ住宅設備も整った新築住宅の購入が可能。

月額コスト負担イメージ\*1

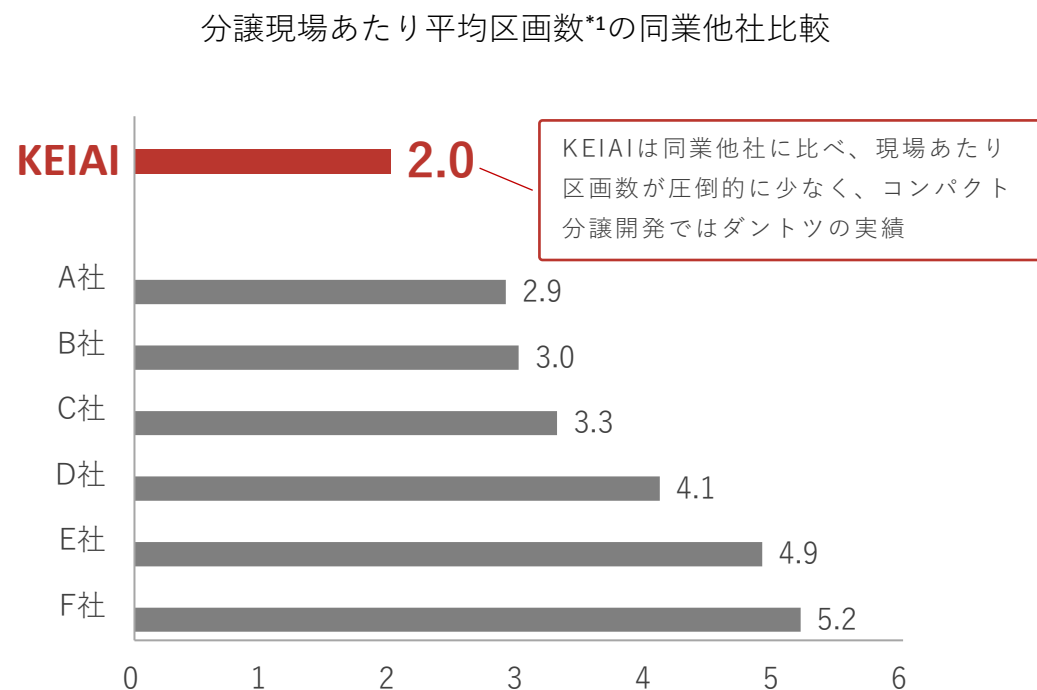
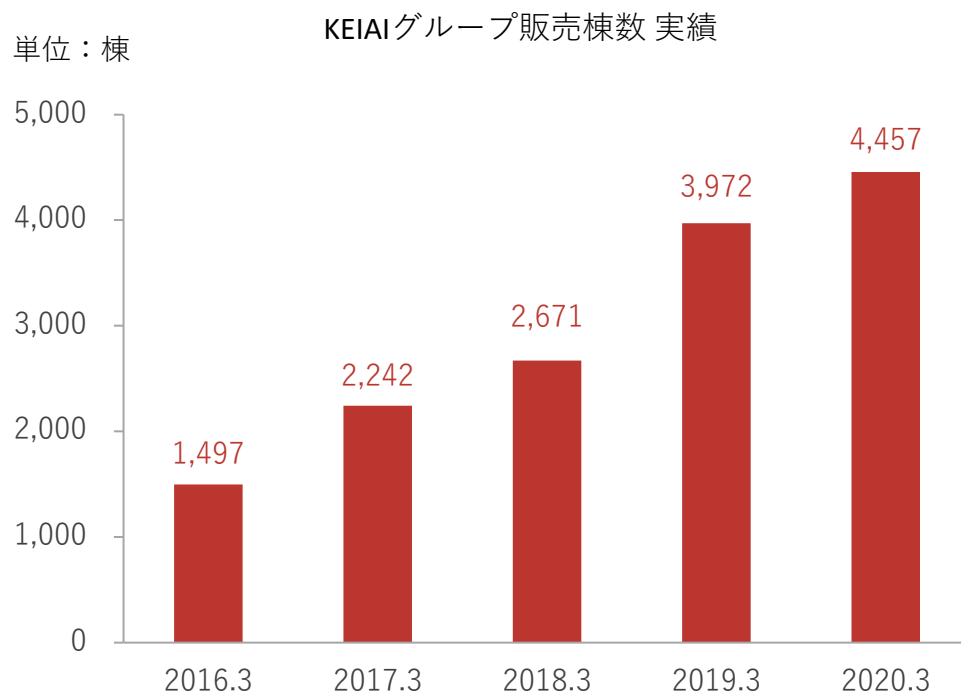


\*1: 高崎市における平均的な3LDK戸建賃貸の家賃と4-5LDKの当社分譲戸建ての月額ローン負担金額を比較 (金利1%)  
注文住宅、リフォーム住宅は一般的な売買金額を参考として月額ローン負担金額を算出 (金利1%)



# コンパクト分譲開発の実績

戸建住宅の供給にKEIAIテクノロジープラットフォームを導入することで、コンパクトでスピーディーな分譲開発が可能。KEIAIは同業他社と比較し「コンパクト分譲開発」で圧倒的な強みを有する（現場あたり区画数の平均2.0区画\*1の実績）。



\*1: 平均自社および業界他社の分譲開発状況を基にした当社推計による

# デザインアワード受賞歴

これまで数々のデザインアワードを受賞



キッズデザイン賞 (過去2回)

みんなの庭付き 都市型分譲住宅  
「シェアガーデンハウス・スタイル  
三鷹」



KIDS  
DESIGN  
AWARD  
2020



ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・  
エナジー (過去2回)

ケイアイカーザ「Bellezza α」、  
「Signorina α」



HOUSE  
OF THE YEAR  
IN ENERGY 2015



JAPAN WOOD DESIGN  
AWARD 2020

ウッドデザイン賞

学びと体験の教室  
- 将来の仕事の選択肢 -



(社)日本不動産学会 田中啓一賞

「はなまる発電所」



JARES



全国住宅産業協会  
優良事業表彰 (過去4回)

中規模戸建分譲事業「dan-lan no  
machi (ダンランのまち)」他



全住協

# 子会社Casa robotics社を設立

ひら家「IKI」の販売に特化。IT/AI活用によるひら家住宅販売を推進

- 2020年11月に新会社「Casa robotics」を設立。非接触型営業やVRでの内覧、インターネットやアプリなど新たな技術を活用した接客を推進。技術活用により店舗運営コストを低減し、高品質・低価格な注文住宅の提供を目指す。



KEIAIグループ  
Casa robotics

トップ IoT住宅企画 次世代VR&非接触内覧システム企画 企業情報 主力商品 JA

## デジタルで、ひら家

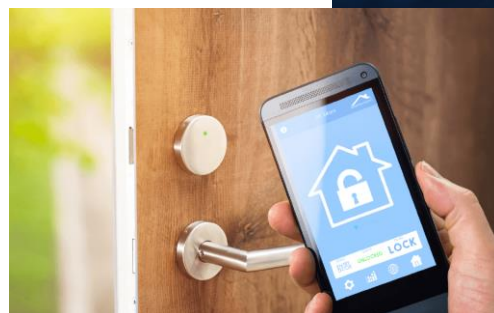
それぞれの世帯のカタチに、それぞれの間取りを

### アプリで建てるひら家住宅

Casa roboticsがご提案するのは、数多くの間取りのパターンから、住まう人の世帯のカタチにぴったりのものをお選びいただける規格型ひら家注文住宅、その名もIKI（粋）\*。

広すぎず、狭すぎず、ちょうどよい間取りの住宅を、おトクな価格でご提案いたします。そのために、大きな役割を担うのが、アプリです（\*）。\*現在開発中

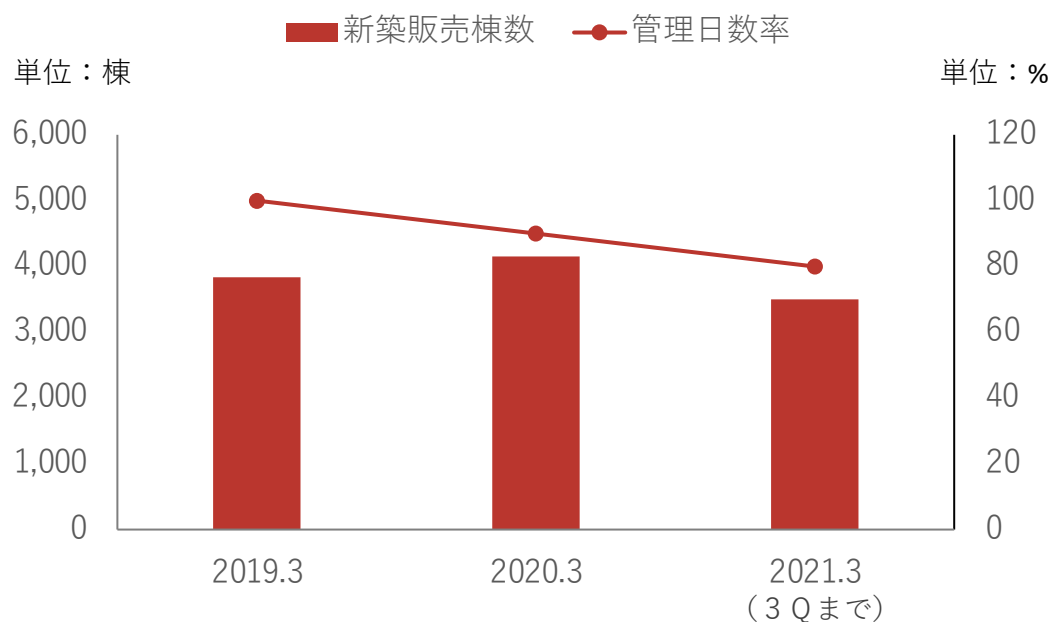
アプリを通じ、お客様に対して、住宅プランのご案内や様々なお困りごとを解消するの役に立つ情報提供などをさせていただきます。お客様は、IKIのモデルハウスに足をお運びいただく前に、ご自分にピッタリな住宅のイメージを固めることができます。



# 建築現場の管理効率化に「Kizuku PRO」導入

IT対応が遅れている建築現場も管理アプリ導入で効率化

- 建築現場支援アプリを当社用にカスタマイズした「Kizuku PRO」の運用を2020年10月に開始。クラウド環境のもと、工事の段取りから現場の進捗確認、工程表や施工品質検査など、建築現場に関わる様々な情報を管理。同アプリの導入率が100%に達した結果、現場監督一人あたりの年間管理棟数は平均で20%向上。



(注) 管理日数率は2019.3期の全社建築現場管理日数を1とした場合の各年度の割合。

# 内覧型モデルハウスに遠隔接客サービスを導入

非接触型営業によりお客様およびスタッフ双方感染リスクを低減。

- 2019年12月に開始したモデルハウスの無人内覧に加え、2020年8月より遠隔接客サービスRURA（ルーラ）を導入。お客様からの質問に、遠隔で待機したスタッフが対応することで、商品に関する疑問を残すことなく内覧が可能に。新型コロナウイルスの感染リスクを避け、さらに効率のよい業務体制、人員配置が可能に。



無人内覧システム、チャットアプリを当社無人型モデルハウス（IKI高崎展示場）に導入

受注率： **約20%増**  
成約期間： **約60%減**

# バックオフィス業務へのRPA / AI導入

RPA/AIを不動産バックオフィスの業務プロセスに導入。新システム稼働後、  
約半年で2,000時間以上の工数削減を実現

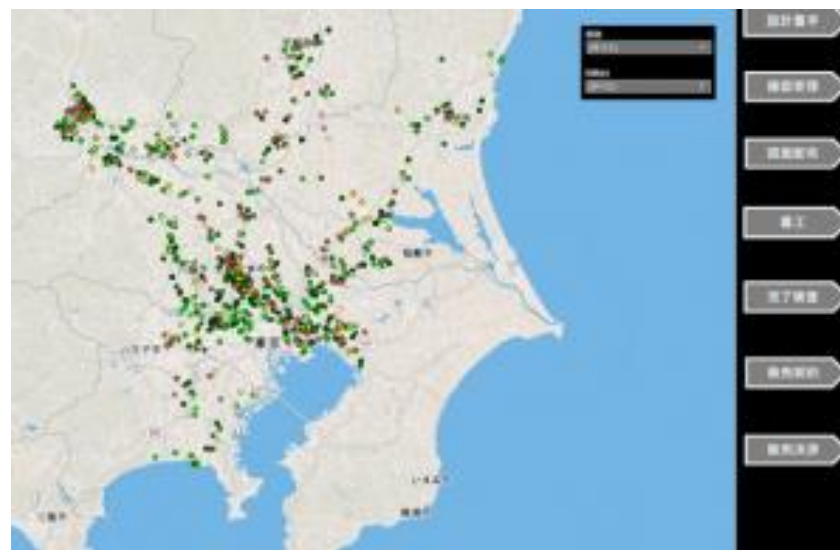
- 従来は人が手作業で行っていた業務の自動化
- 紙媒体のデータをテキストデータに変換するAI-OCR技術の活用
- 新築戸建分譲事業における用地仕入状況・建築工期日数・販売状況など日々変化する情報をリアルタイムの数値で可視化するシステムの活用

## ロボット従業員（RPA）化を進める事務作業（一例）



## ロボット従業員（RPA）の生産性

人件費 **1/3** に圧縮      作業効率 **3倍** 改善



# ひら屋IKIアプリによる販促

現在開発中の新アプリによる「ひら屋会員（潜在顧客）」を囲い込み、アプリ/Webを組み合わせたMA(マーケティングオートメーション)による販促を開始予定



すでに住んでいる  
ユーザーのリアルな  
体験ストーリー

疑問点はチャット  
で解消



ひら家 会員の  
囲い込み

アプリで疑似体験



顧客の趣味・嗜好に基づく

AIでの土地レコメンド

「家庭菜園が趣味」「サーフィンが好き」

「アウトドア派だ」

# KEIAI会員向けストックビジネス

KEIAIの住宅をご購入頂いた会員様向けへのアフターサービスを拡充することで顧客満足のさらなる向上とともにストックビジネス展開を図る

An advertisement for the KEIAI member app. On the left, the text reads 'KEIAI 住宅購入者様 会員専用アプリ 「ケイアイコンシェルジュ」'. Below this, it says 'ケイアイスター不動産グループの住宅をご購入頂いたお客様向け 会員専用アプリへご招待。' and '快適に末永くお住み頂くために、お住まいに関するお得な情報やイベントを定期的に配信している他 住宅の気になる点や、追加工事のお申込連絡、お見積りなどもアプリから直接やり取りできます。'. On the right, a hand holds a smartphone displaying the app's interface. The app screen shows the KEIAI logo, a news article titled '30年間安心サポート', and a bottom navigation bar with icons for 'クーポン', 'ポイント', 'トーク', '公式HP', and 'リスト'. A red banner in the top right corner of the ad says '無料ダウンロード'.



# 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 東京本社**

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館17F

経営企画・海外事業推進室 IR課 TEL: 03-6268-0520 / URL: [www.ki-group.co.jp](http://www.ki-group.co.jp)