

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2022 FINANCIAL RESULTS

2022年3月期 決算説明資料

ケイアイスター不動産株式会社



経営理念

Our Purpose

我々は豊かで楽しく快適なくらしの創造をめざす、
「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業です

ミッション

Our Mission

すべての人に持ち家を

2022年3月期 通期決算ハイライト

- 連結売上高 1,843億円、連結経常利益 232億円と昨年対比で大幅な増収増益により過去最高の通期業績を更新
- 当社の強みである「KEIAIプラットフォーム」とコンパクト分譲開発によるセミオーダー住宅によって、当社グループの分譲住宅事業の成長が継続
- 今期は引き続き、「KEIAIプラットフォーム」の高度化に向けたDX体制の整備、店舗拡大に向けた投資を加速、当社の経営目標である市場シェアの向上、及びグループ売上高の継続拡大を図る
- 2023年3月期の通期業績予想を発表。過去最高業績を更新する連結売上高2,200億円、経常利益250億円、当期利益160億円の予想
- 通期業績予想と合わせて配当予想を発表。一株当たり280円と過去最高の予想

目次

1. 2022年3月期 通期決算概要
2. KEIAIの成長戦略
3. 配当と株主優待
4. ESG/SDGsへの取り組み
5. Appendix

1. 2022年3月期 通期決算概要

連結損益計算書

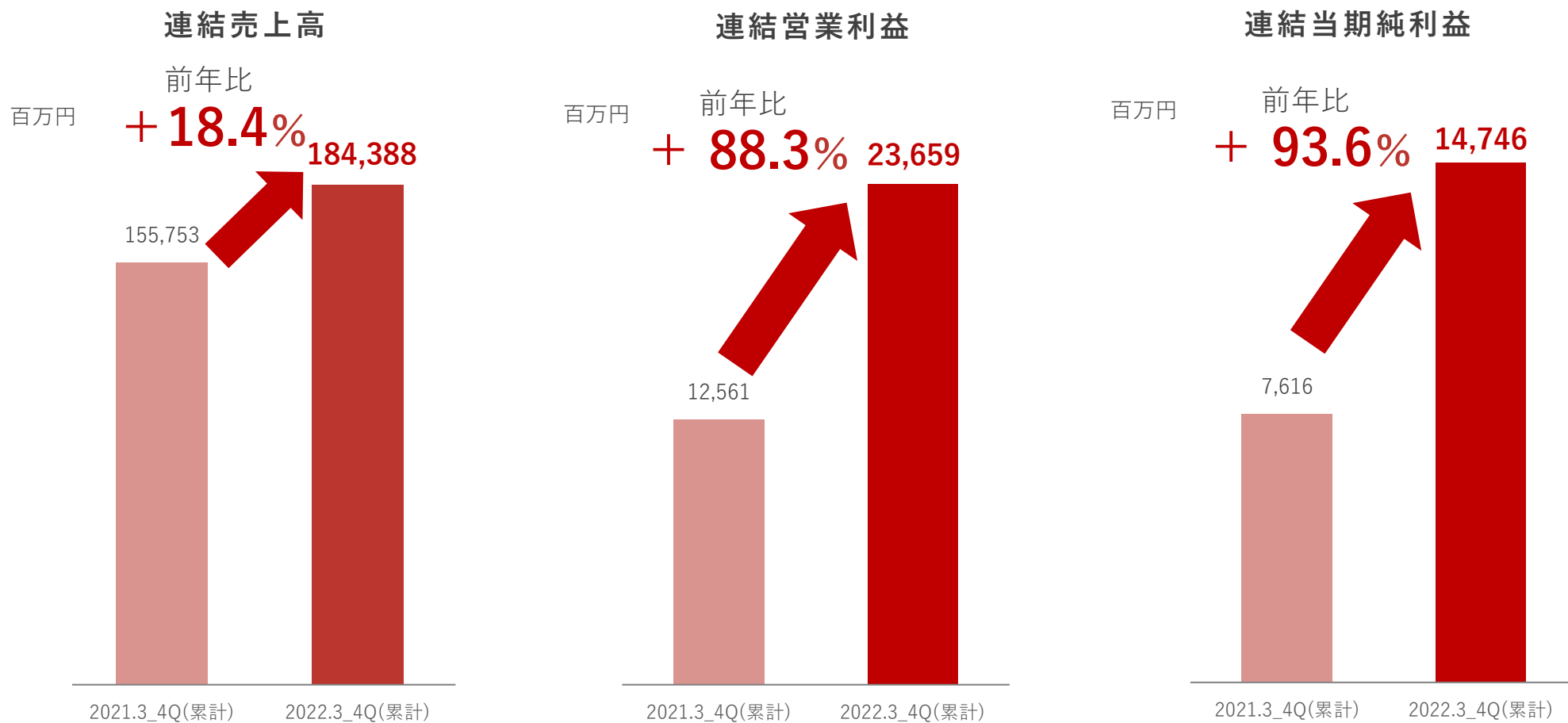
売上高は通期で過去最高の1,843億円（前年比18.4%の増収）、売上総利益は400億円、営業利益は236億円（前年比88.3%の増益）、経常利益は232億円（前年比81.5%の増益）とそれぞれ過去最高を達成

（金額単位：百万円）

	2021年3月期 通期		2022年3月期 通期		前年比増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	155,753	100.0%	184,388	100.0%	18.4%
売上総利益	27,745	17.8%	40,039	21.7%	44.3%
販売費及び一般管理費	15,183	9.7%	16,380	8.9%	7.9%
営業利益	12,561	8.1%	23,659	12.8%	88.3%
経常利益	12,781	8.2%	23,203	12.6%	81.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,616	4.9%	14,746	8.0%	93.6%

連結売上高、連結営業利益及び連結当期純利益の伸長

売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益の全てにおいて、前年比で大幅な成長



連結損益計算書（第4四半期会計期間）

4Q会計期間（1-3月の3ヶ月）では、売上高482億円（前年比5.1%の増収）、経常利益53億円（同、16.6%の増益）、純利益35億円（同、27.5%の増益）となった

（金額単位：百万円）

	2021年3月期 4Q（1-3月）		2022年3月期 4Q（1-3月）		前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	45,949	100.0%	48,275	100.0%	5.1%
売上総利益	9,049	19.7%	9,665	20.0%	6.8%
販売費及び一般管理費	4,691	10.2%	4,165	8.6%	△11.2%
営業利益	4,357	9.5%	5,499	11.4%	26.2%
経常利益	4,561	9.9%	5,318	11.0%	16.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,754	6.0%	3,510	7.3%	27.5%

2023年3月期 通期連結業績予想

当社の経営目標である市場シェア拡大に向け、KEIAIプラットフォームの強化と積極的なエリア展開によって主力のコンパクト分譲住宅事業を中心とする事業成長を継続。2023年3月期通期は連結売上高2,200億円（前年比19.3%の増収）、経常利益250億円（同、7.7%の増益）、当期利益160億円（同、8.5%の増益）、売上高と全段階利益で過去最高業績を更新する予想

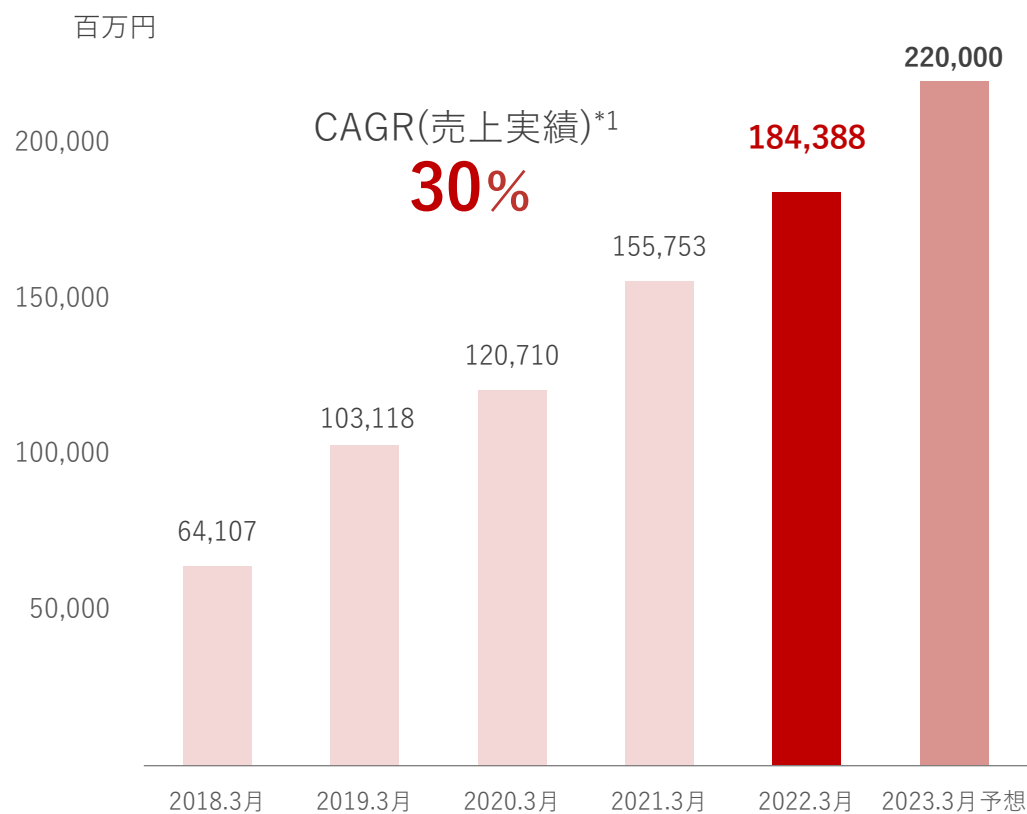
（金額単位：百万円）

	2022年3月期 通期連結			2023年3月期 通期連結	
	予想	実績	達成率	予想	前年比増減率
売上高	190,000	184,388	97.0%	220,000	19.3%
営業利益	24,300	23,659	97.4%	25,500	7.8%
経常利益	24,000	23,203	96.7%	25,000	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,000	14,746	98.3%	16,000	8.5%

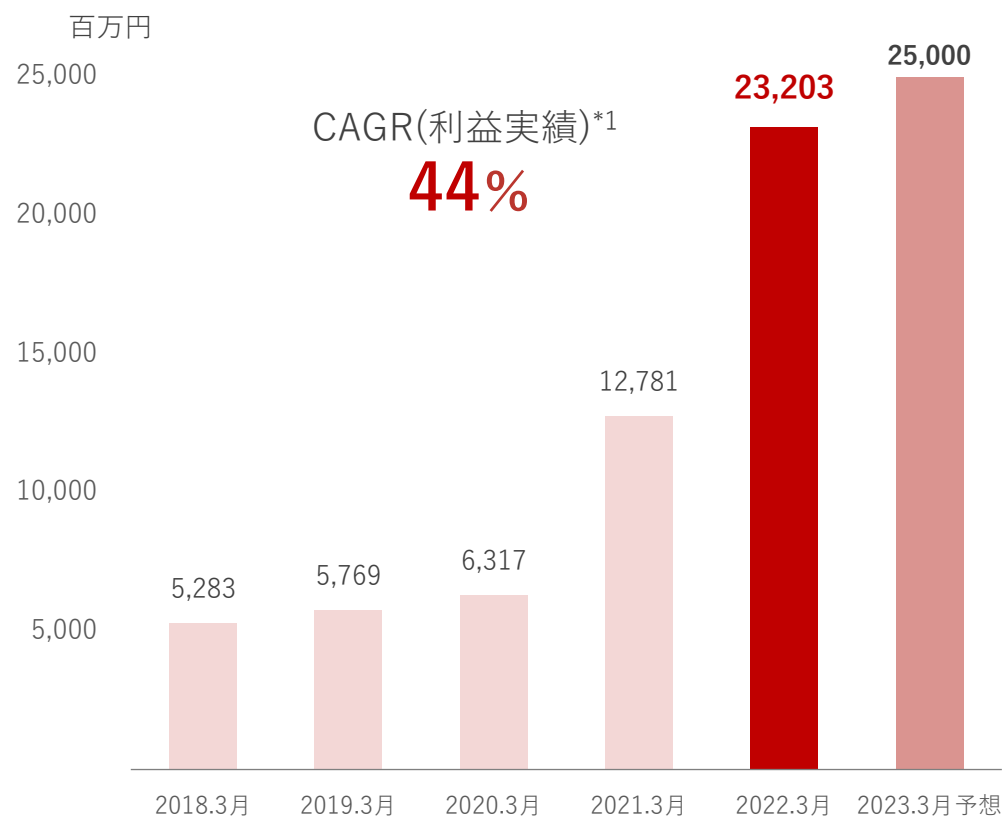
連結業績推移

主力であるコンパクト分譲住宅事業の安定的な成長により増収増益を継続

売上高/経常利益率の推移（通期）



経常利益の推移（通期）



*1: 2018.3月通期から2022年3月通期までの売上高及び経常利益の年平均成長率 (CAGR)

セグメント別業績の状況 (1)

グループ全体でコンパクト分譲住宅事業へのシフト加速・強化による成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	3,179	3,604		成長戦略遂行による増加
	売上高	101,348	124,375	+ 22.7%	
	営業利益	12,249	20,676	+ 68.8%	
注文住宅事業	棟数	176	190		「IKI」の受注拡大に伴う販売費及び一般管理費の先行発生
	売上高	1,461	3,305	+ 126.2%	
	営業利益	245	110	△54.9%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)742 注文85	分譲(土地含む)898 注文71		分譲住宅販売強化による増収
	売上高	20,248	25,465	+ 25.8%	
	営業利益	1,716	2,676	+ 55.9%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 213	分譲(土地含む) 272		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	8,480	11,605	+ 36.9%	
	営業利益	730	1,852	+ 153.6%	

セグメント別業績の状況 (2)

グループ全体でコンパクト分譲事業へのシフト加速・強化による成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率	コメント
建新事業	棟数	分譲(土地含む)230 注文124	分譲(土地含む)289 注文109		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	11,268	14,759	+31.0%	
	営業利益	418	1,141	+172.6%	
ケイアイプレスト事業	棟数	—	分譲(土地含む) 及び注文48		2021/1月より連結開始
	売上高	—	1,237	-	
	営業利益	—	95	-	

連結貸借対照表

資産合計は1,632億円、純資産は490億円（前期末比で198億円の増加）

（単位：百万円）

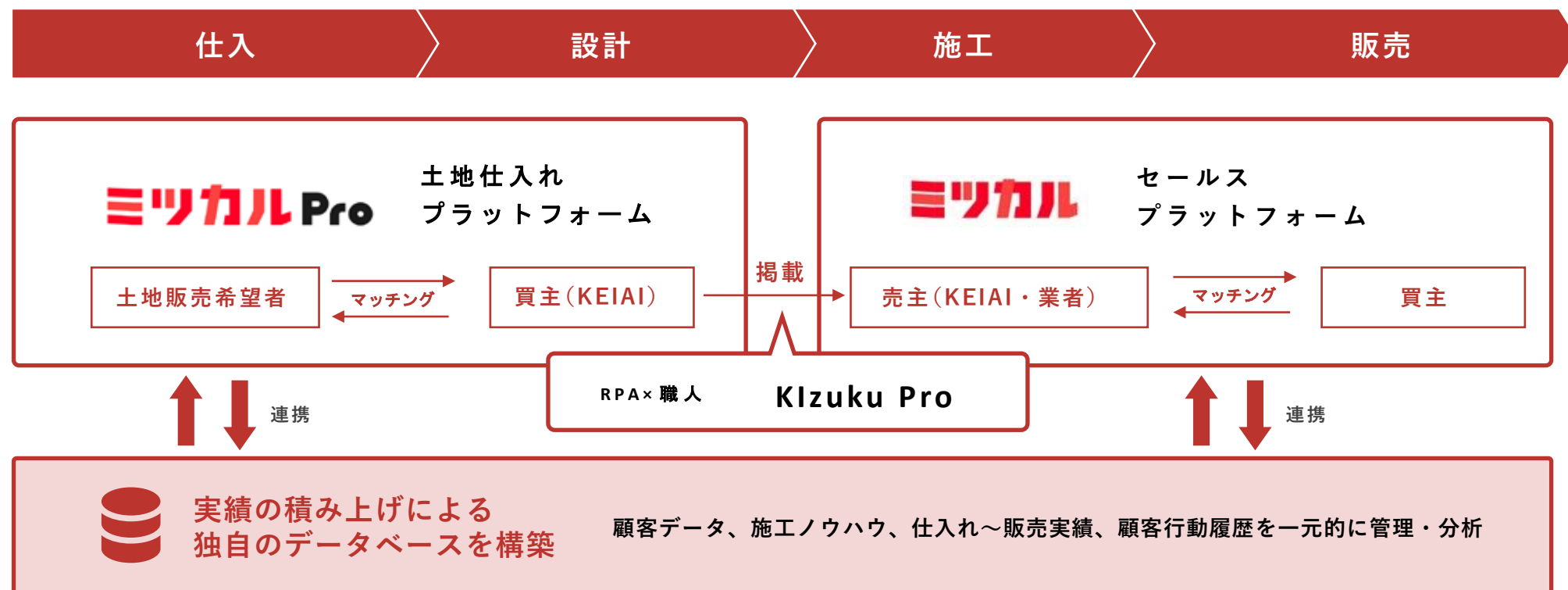
	2021年3月期 期末	2022年3月期 期末	前期末比増減額
流動資産	102,015	155,686	53,670
固定資産	8,111	7,554	△556
資産合計	110,127	163,240	53,113
流動負債	67,495	91,652	24,156
固定負債	13,412	22,550	9,137
負債合計	80,908	114,202	33,294
純資産	29,218	49,037	19,818
負債・純資産合計	110,127	163,240	53,113

2. KEIAIの成長戦略

一気通貫の「リアル×テクノロジー」プラットフォーム

日本の戸建住宅サプライチェーンを革新する「リアル×テクノロジー」の供給モデルによって、土地の仕入れから施工、販売までの一気通貫のテクノロジープラットフォームを開発

●リアル×テクノロジーの KEIAIプラットフォーム概要



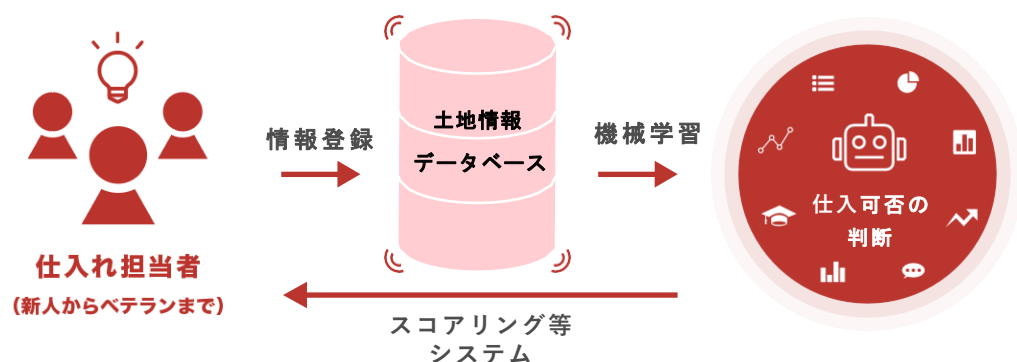
土地仕入プラットフォーム「ミツカルPro」

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

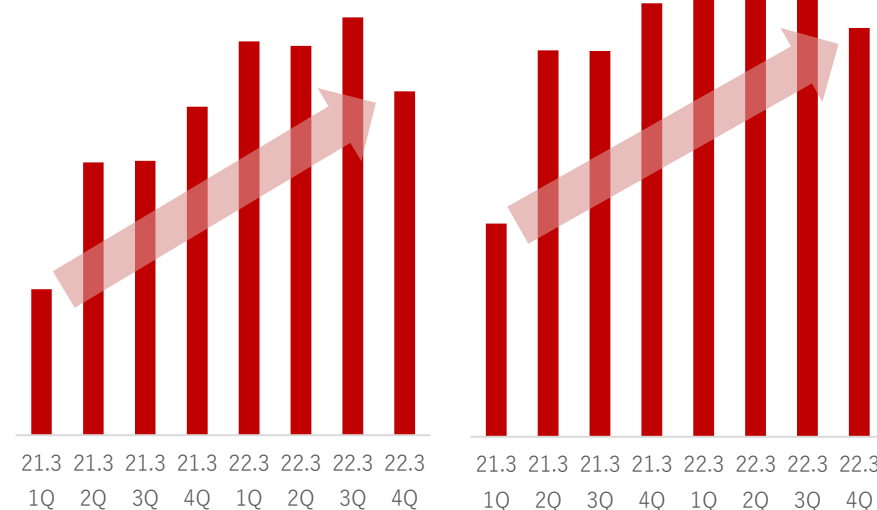
仕入ネットワーク数 約6,000業者



土地情報数*1
約30,000件/Q

仕入区画数*1
約1,700区画/Q

<p>仕入用地スコアリング  3万件超</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 	<p>即日応札システム  1万件超</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 	<p>市況ビッグデータ  MARKET</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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
---	--	---

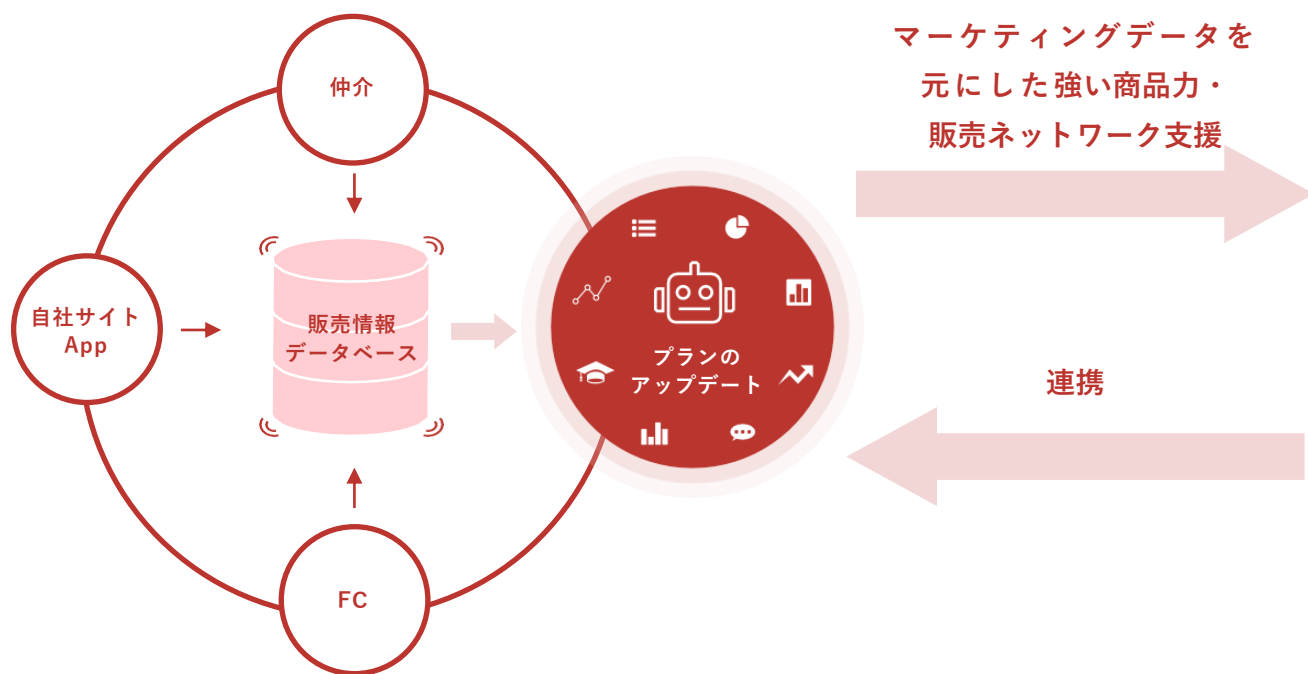


*1：ケイアイグループにおける土地取得情報/仕入区画データ数（一部推計値を含む）

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（「新築戸建ミツカル」）、自社アプリ会員、FC店舗など多様なセールスチャネルからのマーケティングデータベース活用によって販売ネットワークを拡大

販売活動をデータベース化



拡大する販売ネットワーク

販売ネットワーク
約**5,500** 業者

自社店舗ネットワーク
155 店舗

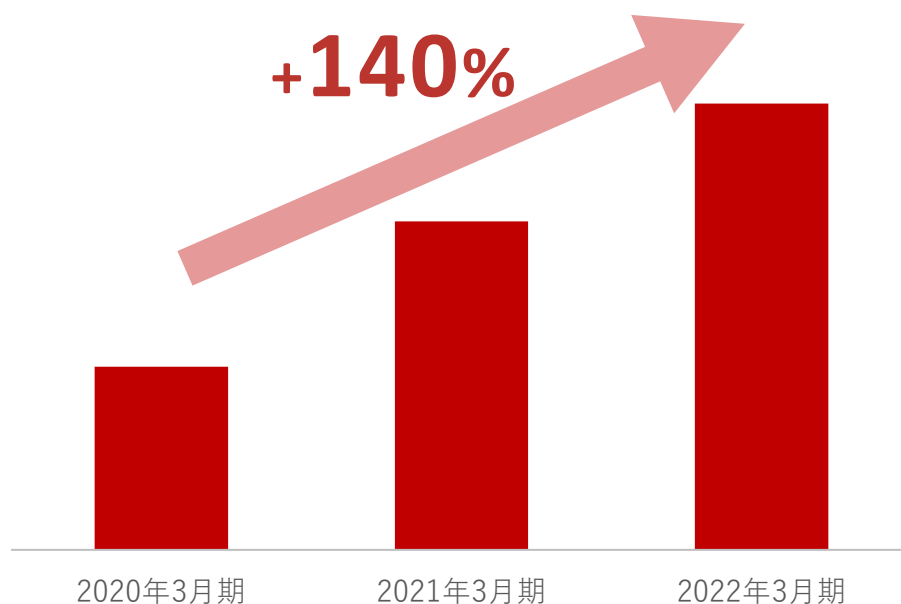
戸建住宅販売数
5,481 棟/年

- 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

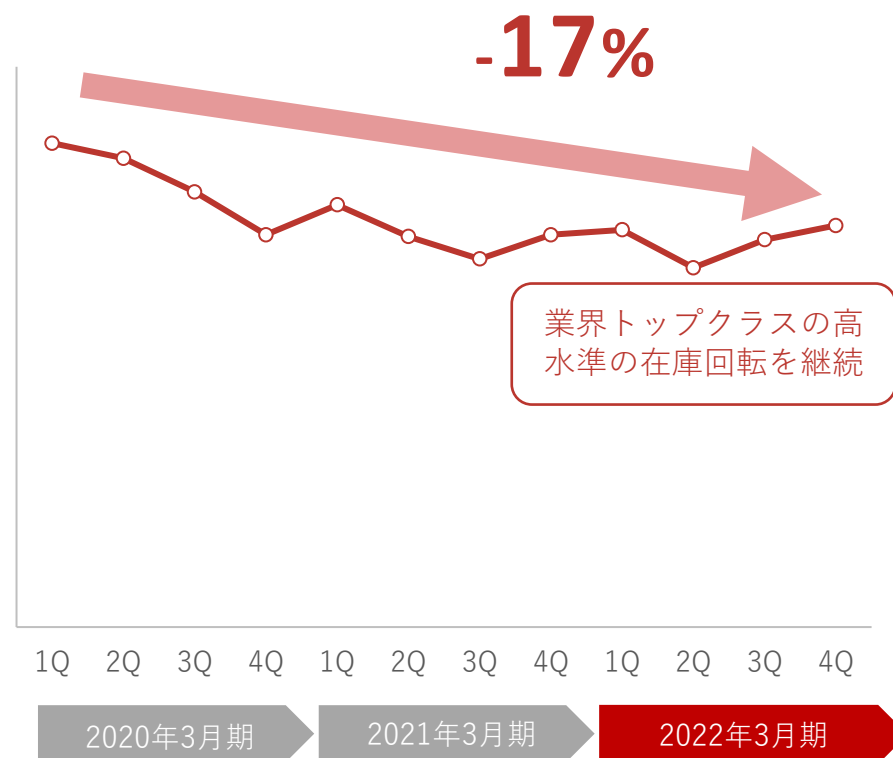
テクノロジーを活用した用地仕入状況と在庫売上回転日数の推移

用地仕入区画数は過去2年間で140%以上増加する高成長を継続。用地仕入数を大きく増やしなが
ら、ケイアイプラットフォーム活用によって在庫回転は短期・高回転を継続

用地仕入区画数*1



在庫売上回転日数*2



*1: ケイアイグループにおける仕入数実績

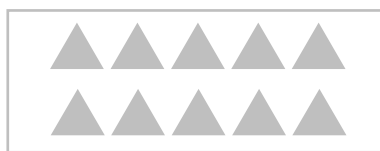
*2: ケイアイグループにおける戸建分譲開発の用地仕入～売上までの全体平均期間（日数）

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」



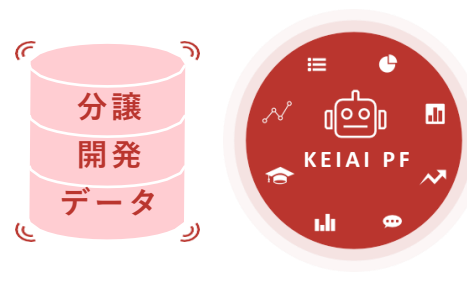
コンパクト分譲開発

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」

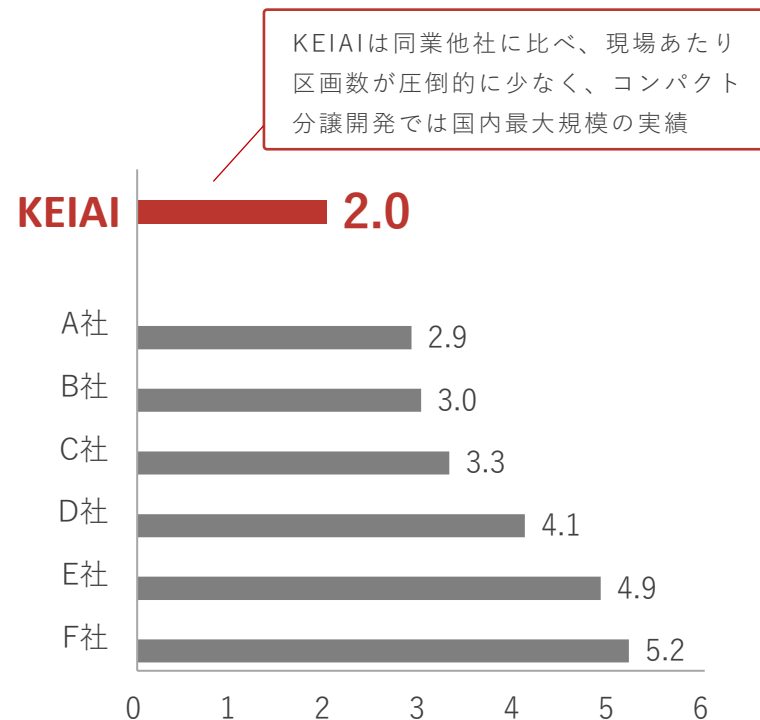


土地情報数の増加

- 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

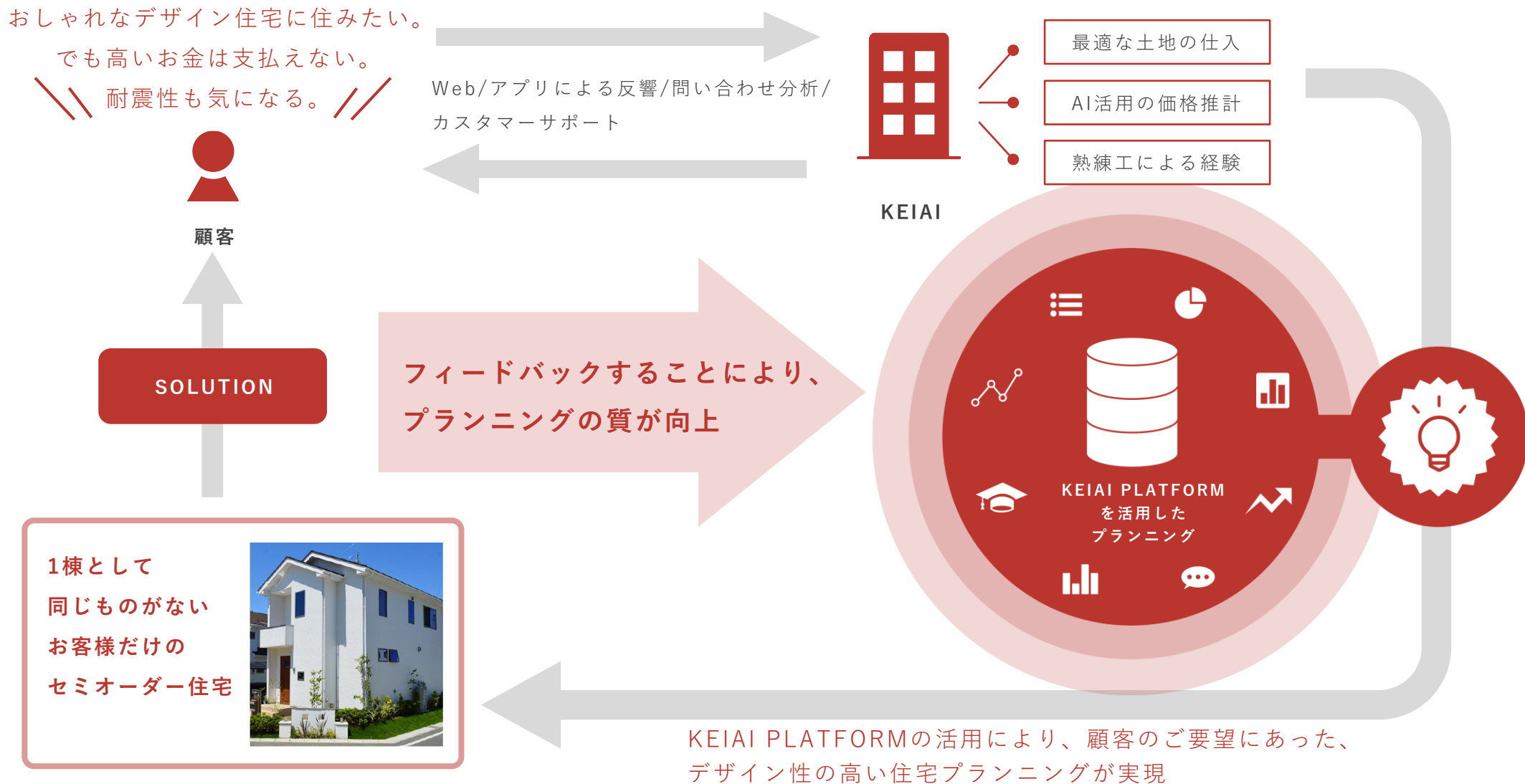


分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*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

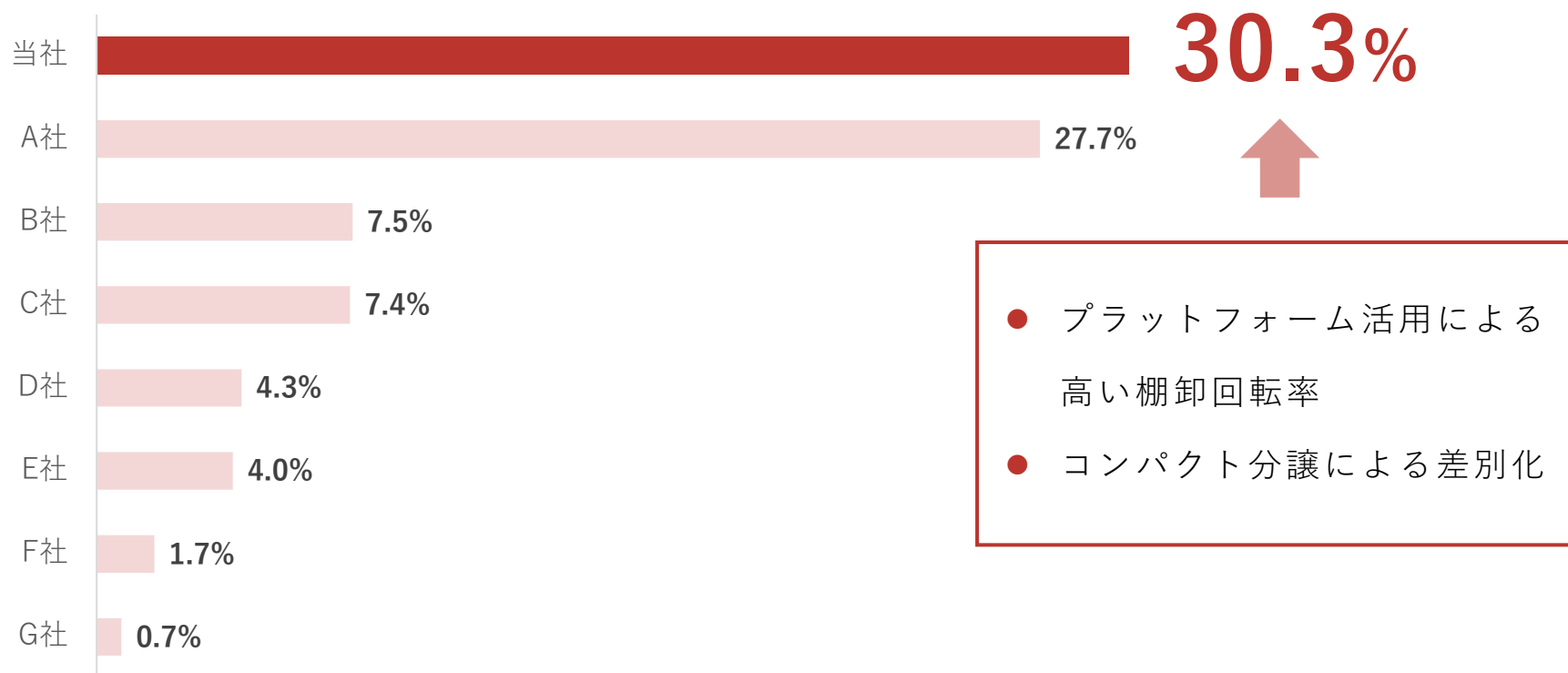
コンパクト分譲開発によって、高品質かつ低価格なセミオーダーのデザイン分譲住宅を実現



競合他社を大きく凌ぐ売上高成長率

他社独自のケイアイ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



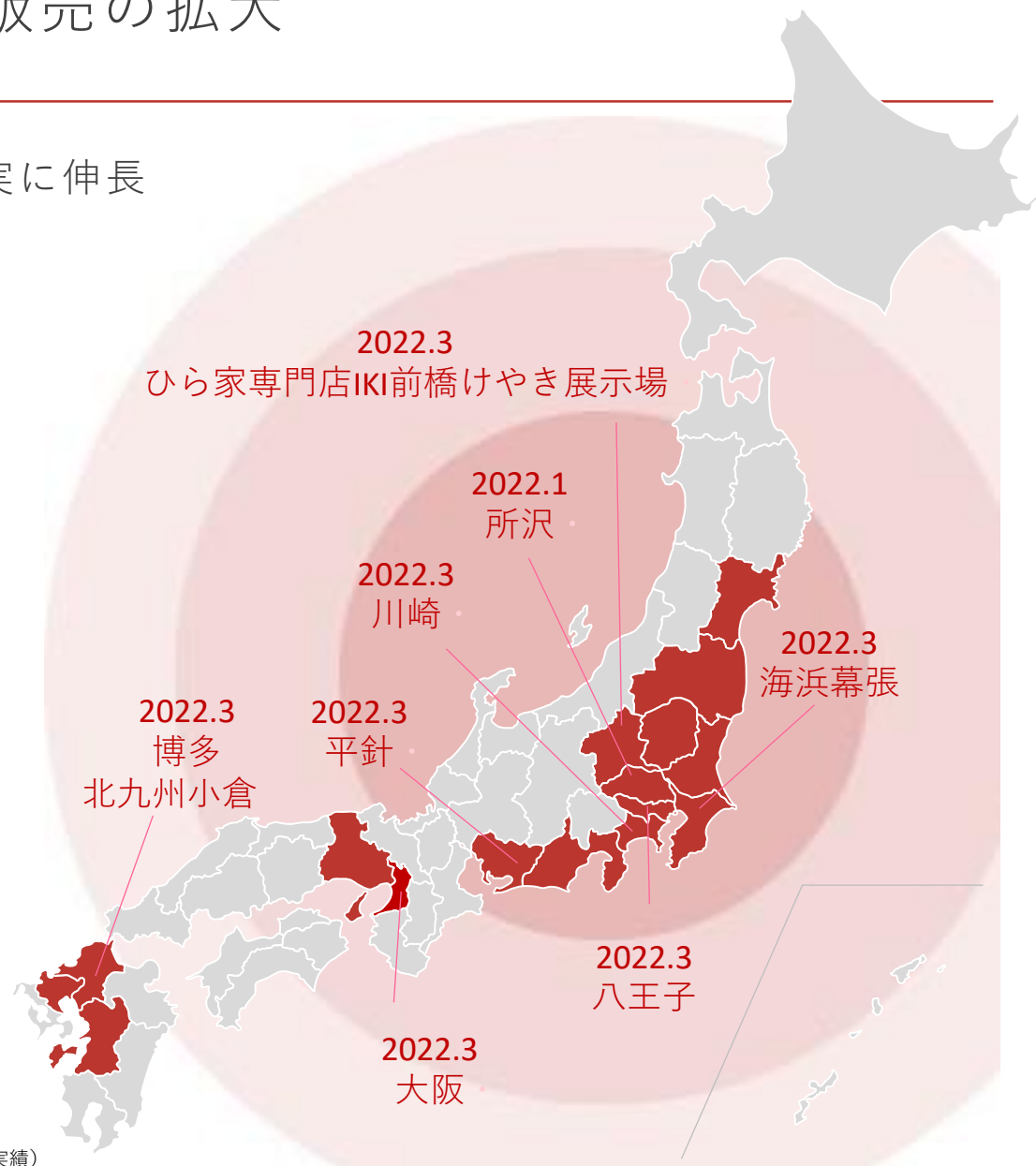
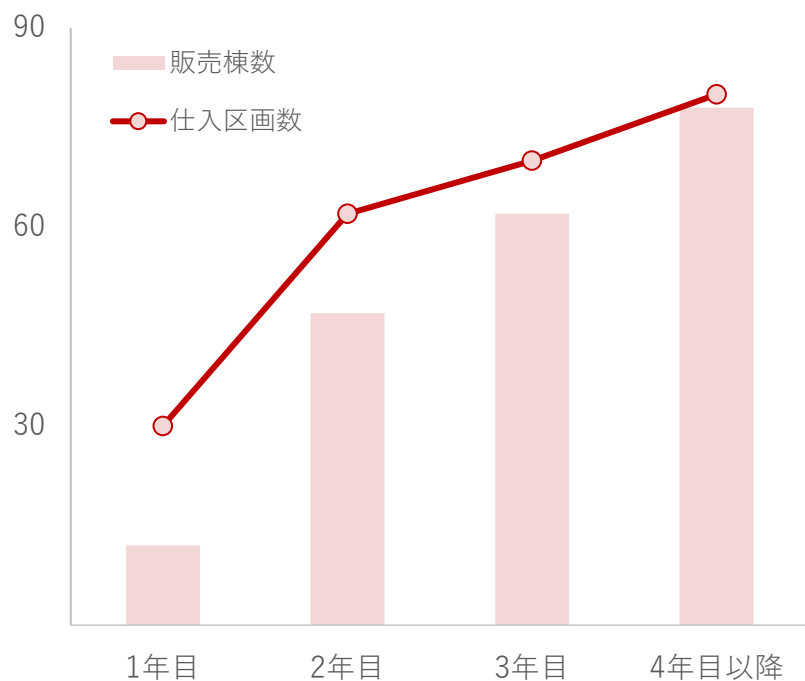
*1:自社および業界同業社の直近4年の売上高の過去4年間の平均成長率

新規事業エリアにおける仕入・販売の拡大

新規事業エリアにおいて仕入数・販売数は着実に伸長

仕入・販売数（店舗あたり）の成長実績*1

単位：棟数、区画

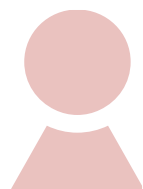


*1:自社店舗（仲介販売）における同一年度における開店後1-4年目以降店舗の平均値を比較（2021.3実績）

KEIAI PLATFORM活用による店舗責任者の早期育成

KEIAI PLATFORM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



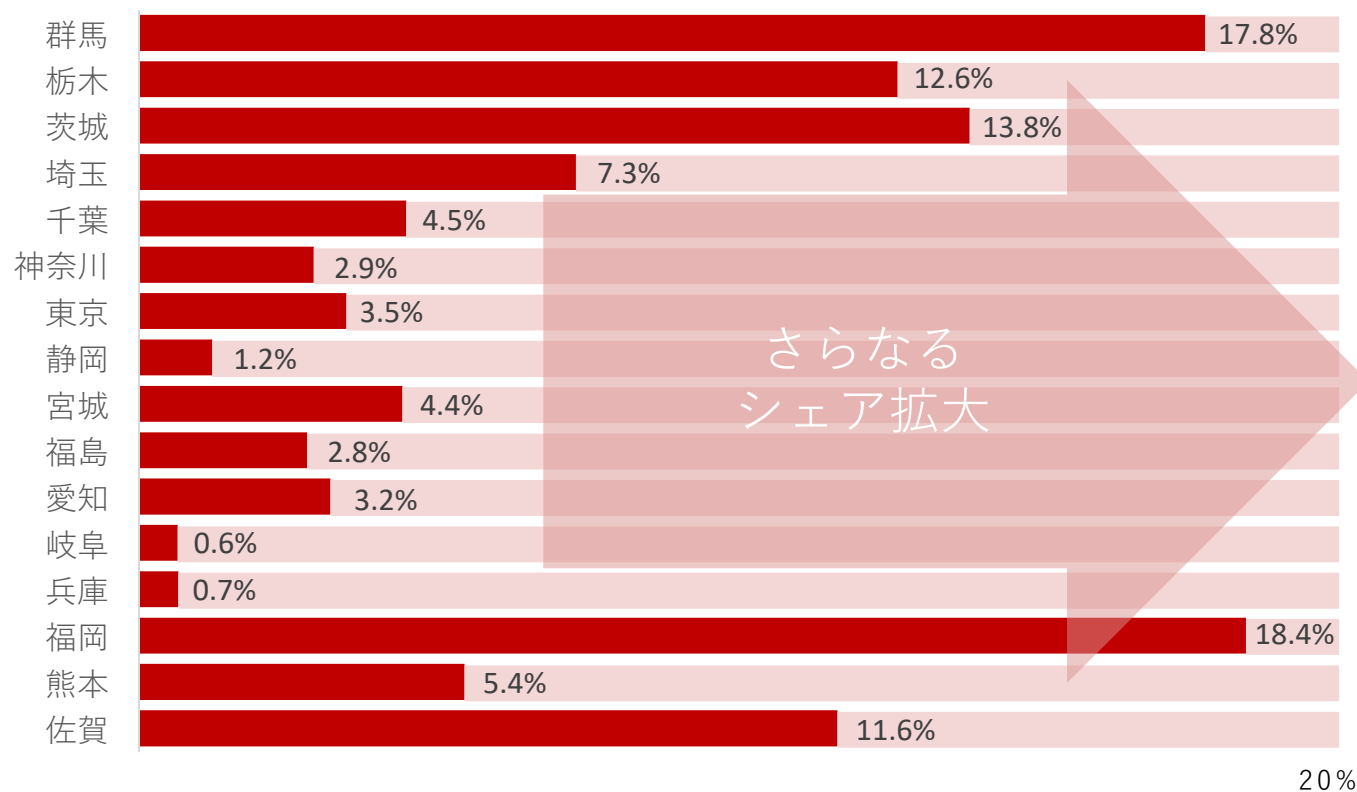
KEIAI PLATFORM

*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）

既存エリアにおける当社シェア

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

展開エリアにおける当社シェア（2021年度）

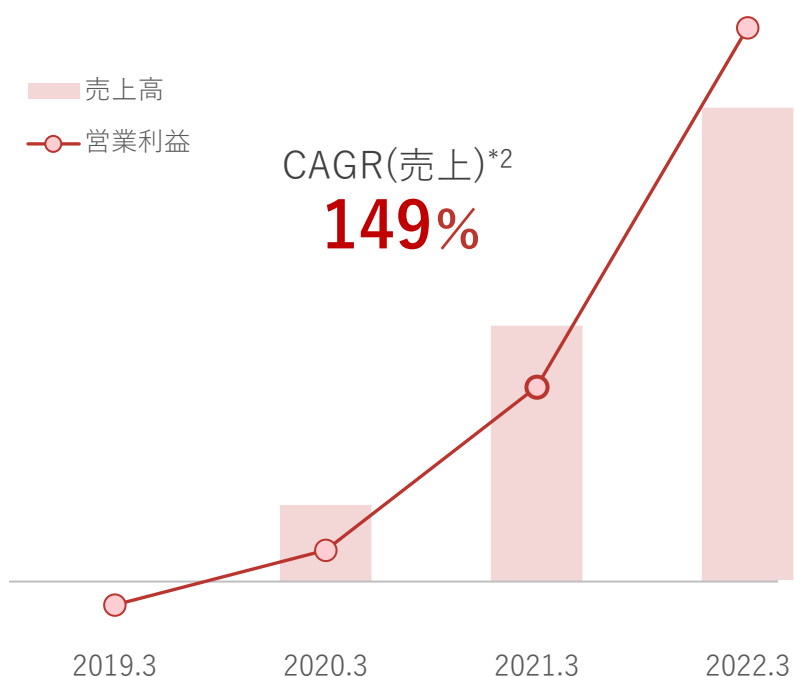


出所) 2021年度国土交通省「住宅着工統計」の新築一戸建て分譲住宅着工棟数、及び当社実績から算出。

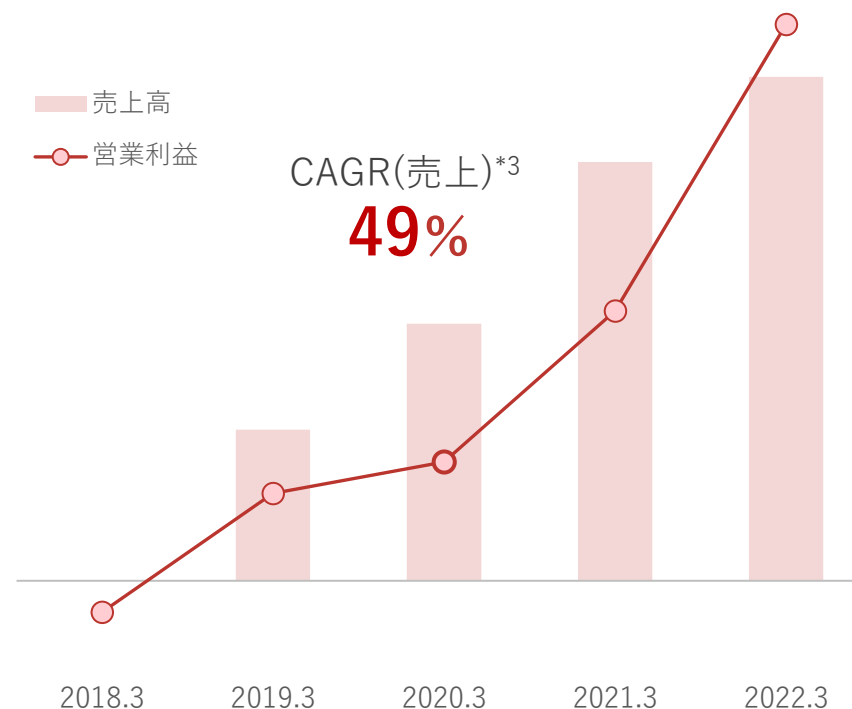
新規事業エリアにおける売上・利益成長

これまで進出した新規の事業エリアにおいて急速な収益成長を実現

中部エリア収益推移*1



九州エリア収益推移*1



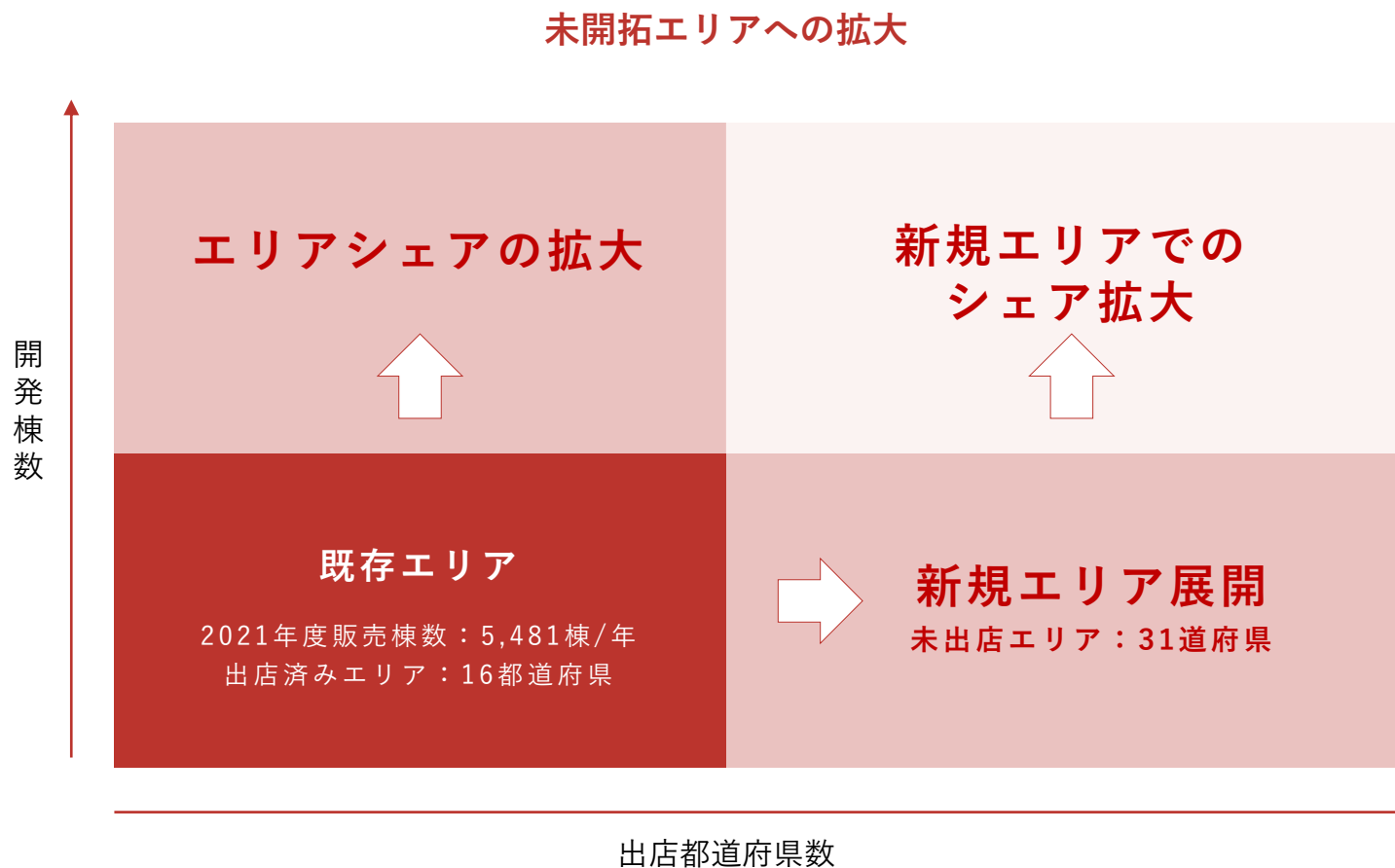
*1; 中部エリアは中部地域（愛知県）を中心に事業展開するケイアイプランニング株式会社、九州エリアは九州（福岡県）を中心に事業展開するケイアイスタービルド株式会社の売上・営業利益推移

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

*3: 2019.3月通期から2022年3月通期までの売上高の年平均成長率（CAGR）

エリア展開戦略の拡張余地

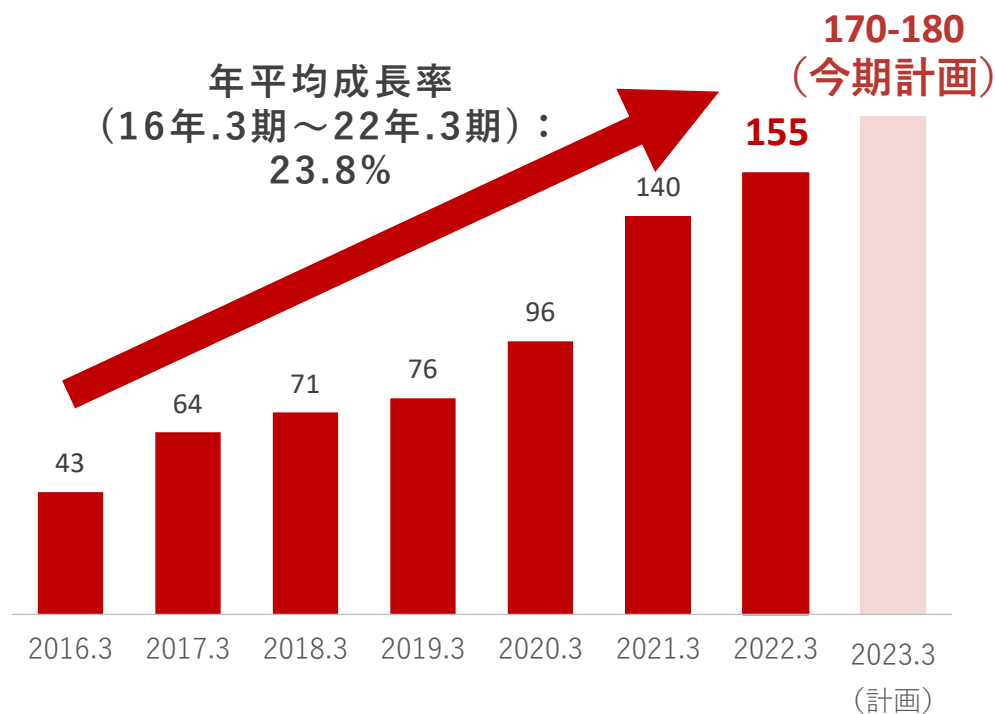
新規エリア展開とエリアシェアの拡大によって、今後のさらなる事業拡張を図る



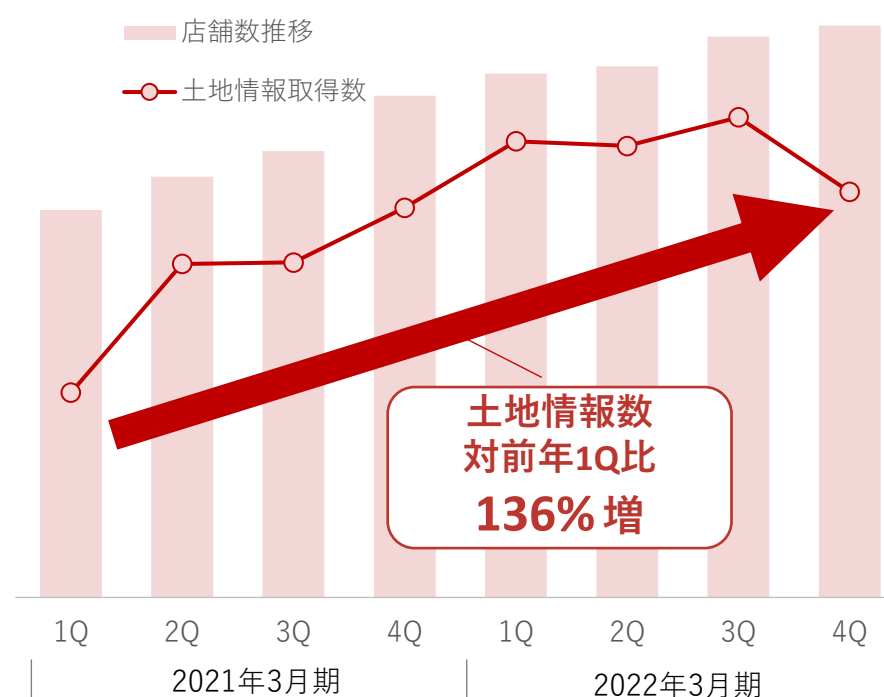
事業エリアの拡大による土地情報数の増加

当社グループの店舗数は年平均成長率24%で拡大。事業エリアの拡大により、土地取得情報数も大幅に増加

店舗数推移

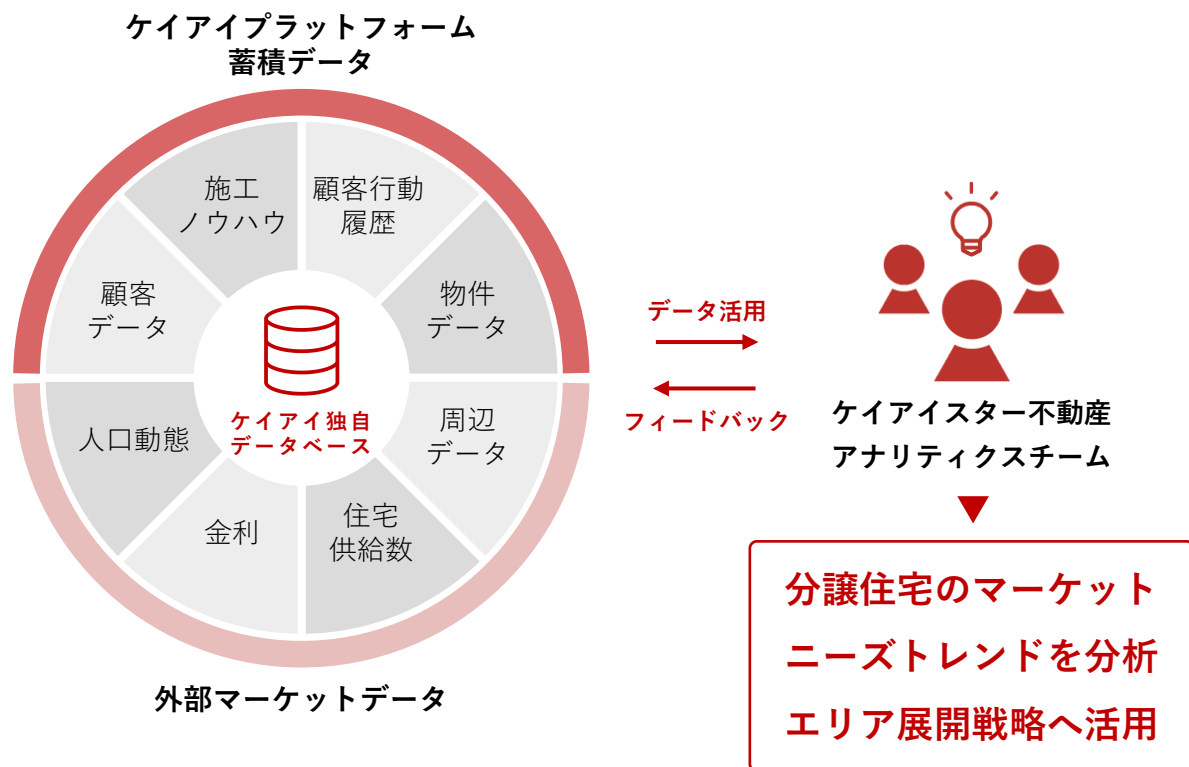


自社店舗数・土地情報数 推移

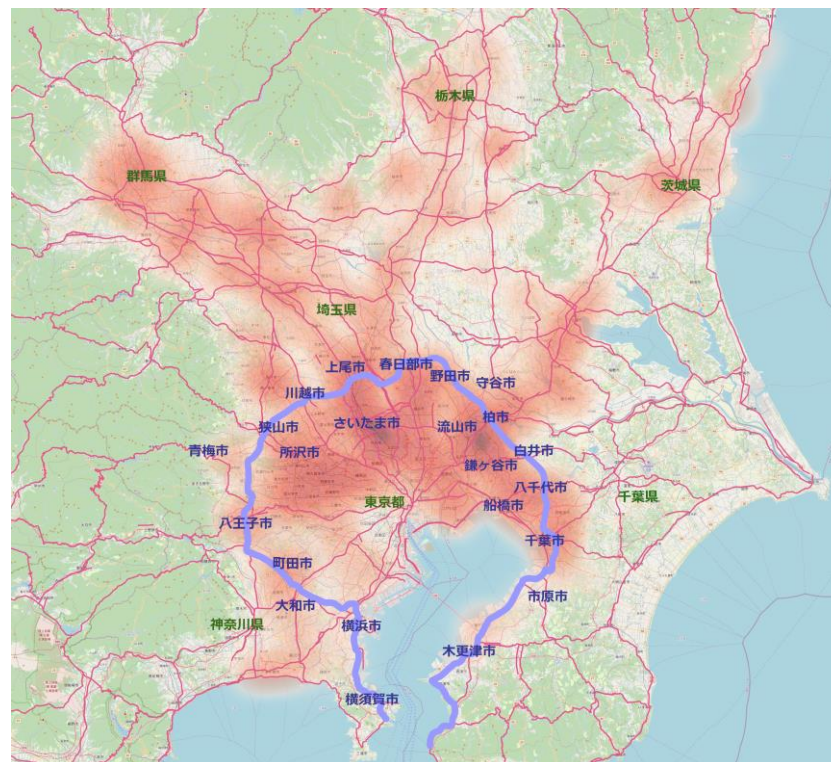


アナリティクスチームによる分譲住宅のマーケットニーズの分析

ケイアイプラットフォーム内に蓄積されたデータを分析するアナリティクスチームを組成。分譲住宅マーケットやトレンドをデータに基づき予測することでエリア展開戦略の精度向上を目指す



分析レポート例：当社物件分布（ヒートマップ）



競争優位性×エリア展開戦略によるマーケットシェアの拡大

テクノロジー投資及び積極的なエリア展開により継続的な市場シェア拡大を目指す

競争優位性

ケイアイプラットフォーム コンパクト分譲開発

テクノロジーの活用による
高い在庫回転率の実現

他社が参入しにくい小ロット
区画のコンパクト分譲開
発戦略



エリア展開戦略

エリア拡大による既存深耕 新規エリア展開

出店済エリアにおける高い
成長実績

未出店エリアは31道府県
分析チームによる出店戦略

市場規模*1

約**4.9兆円**

2021年度
一戸建て分譲住供給戸数

140,143棟

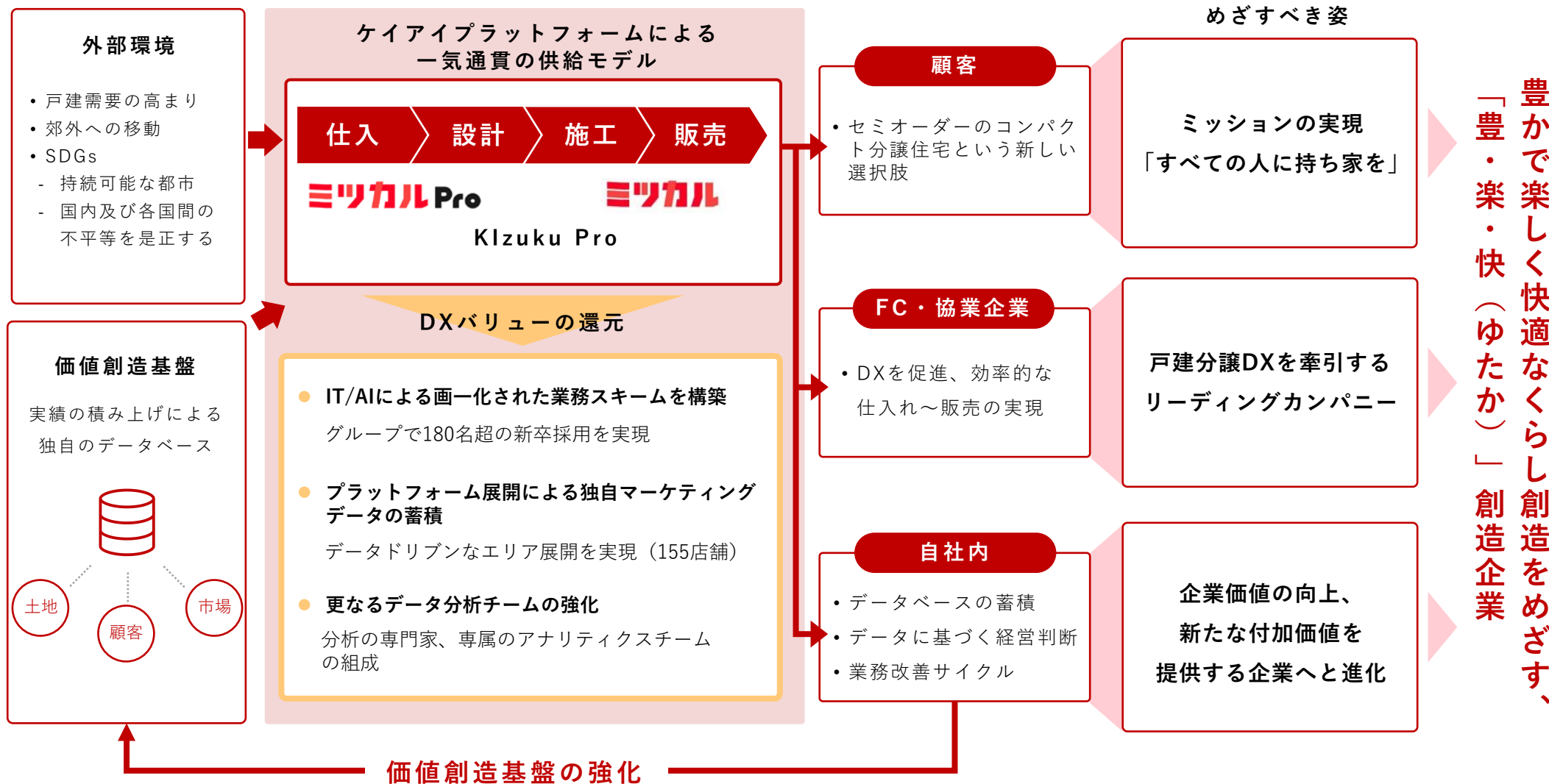
シェア**30%以上**の
中長期的な拡大を目指す

シェア**10%以上**
の早期拡大

現在シェア
4%

*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による価値創造プロセス



3. 配当と株主優待

配当と株主優待

配当（2018年3月期より中間配当を実施）

	2021年3月期実績 (連結)	2022年3月期 実績 (連結)	2023年3月期 修正予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	536.69	976.49	1,059.53
1株当たり配当金（円）	139.00	265.00	280.00
うち1株当たり中間配当金（円）	44.00	115.00	140.00
配当性向（%）	25.9%	27.1%	26.4%

株主優待

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

4. ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ推進室を設立

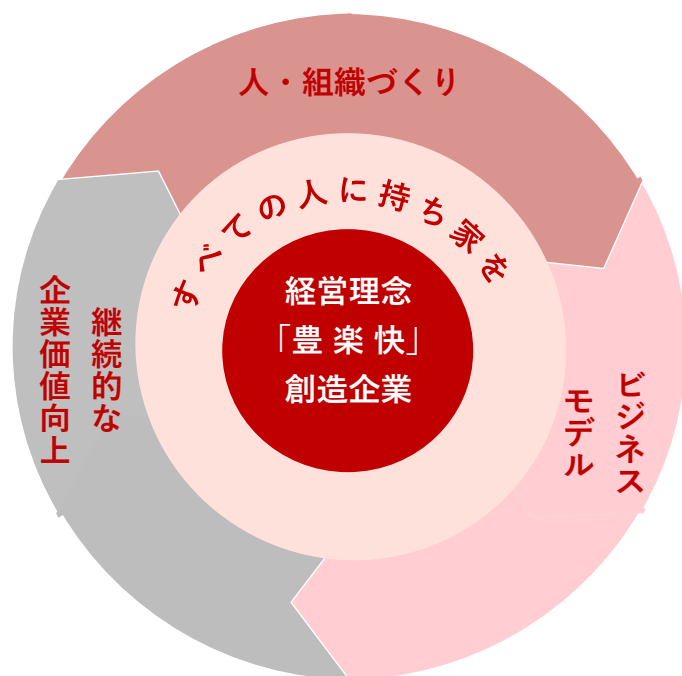
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めていきます。その一環として、「サステナビリティ推進室」を新たに設置し、社内のガバナンス向上、国内外の社会的な課題の解決や、環境への対応、人権に関する課題や、コンプライアンスの維持・改善に取り組んでいきます。



サステナビリティ推進方針、及び重要課題

サステナビリティ推進の基本的な方針を制定しました。経営理念・ミッションを中心として、人・組織作り、ビジネスモデル、継続的な企業価値向上という価値創造サイクルを回しながら、持続的な発展を目指します。

KEIAIのDNA



マテリアリティ（重要課題）の設定

配慮する項目



当社の取り組み

- 環境保全
- 豊・楽・快なくらしを実現する商品
- 人財制度・働き方
- ダイバーシティ&インクルージョン
- 品質管理・顧客満足
- サプライチェーン&パートナーシップ
- 社会貢献
- コンプライアンス・人権尊重

サステナビリティ推進マテリアリティ①

E 環境 Environment



環境保全

- 日本木造分譲住宅協会の立上げに参画。国産材を活用し、国内の森林、自然環境保全
- 平屋商品IKIで初期費用なしで太陽光発電システムを搭載するプラン開始。脱炭素・自然エネルギー活用を促進
- 国産材を100%使用した太陽光発電システム付きの分譲住宅を提供を開始

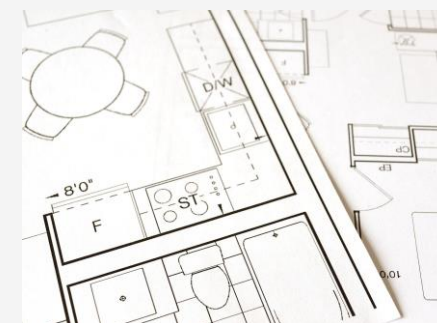


S 社会 Society



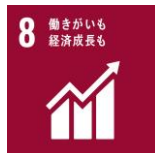
豊・楽・快なくらしを実現する商品

- 「すべての人に持ち家を」をミッションに、郊外エリアで一次住宅取得層に向け戸建て住宅を提供
- テクノロジーの積極的な採用で、高品質だけど低価格を実現。1-2棟の小ロット区画開発に強く、国内の空き家問題の解決に貢献。2021年10月経済産業省「DX認定事業者」認定



サステナビリティ推進マテリアリティ②

S 社会 Society

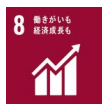


人財制度・働き方

- 行動規範となるクレドカードの配布。理念表彰など組織を活性化させる制度
- 階層別の研修や、報奨制度などにより、人材成長を支援
- 産休育休、時差時短勤務など、柔軟な働き方を可能に



S 社会 Society



ダイバーシティ・インクルージョン

- 多様な人材が活躍できるダイバーシティマネジメント実施。女性活躍推進、働き方改革、働きがいの創造を3つの柱に
- グループ会社による、ホワイト企業アワード受賞や、えるぼし認定3つ星の取得等、ダイバ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



ケイアイチャレンジドアスリートチーム

G ガバナンス Governance



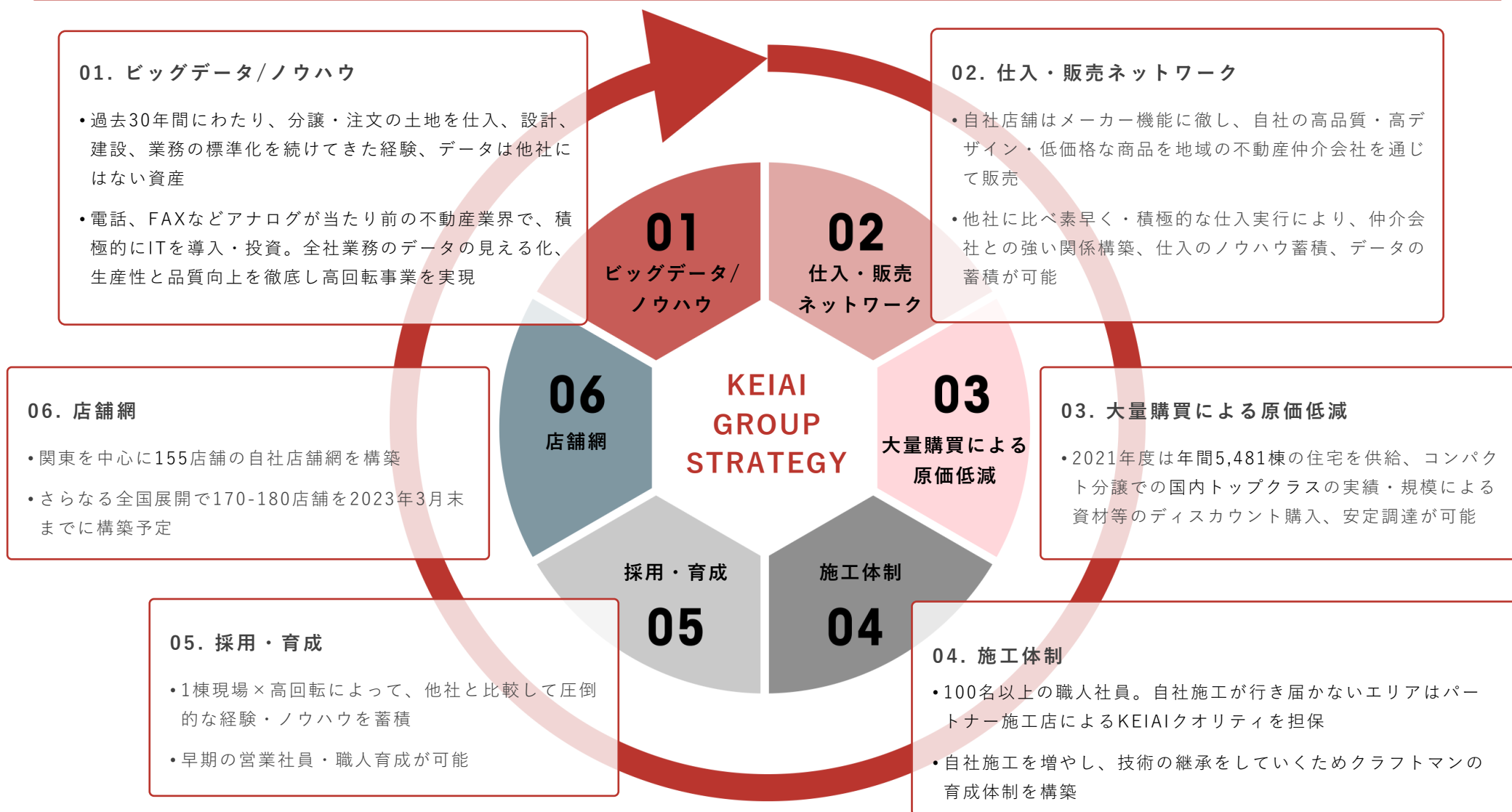
コンプライアンス・人権尊重

- コンプライアンス基本方針を制定。階層別研修、ケイアイアカデミー、内定者研修でコンプライアンス遵守の意識づけ
- コンプライアンス基本方針、企業行動基準において人権尊重を明示



5. Appendix

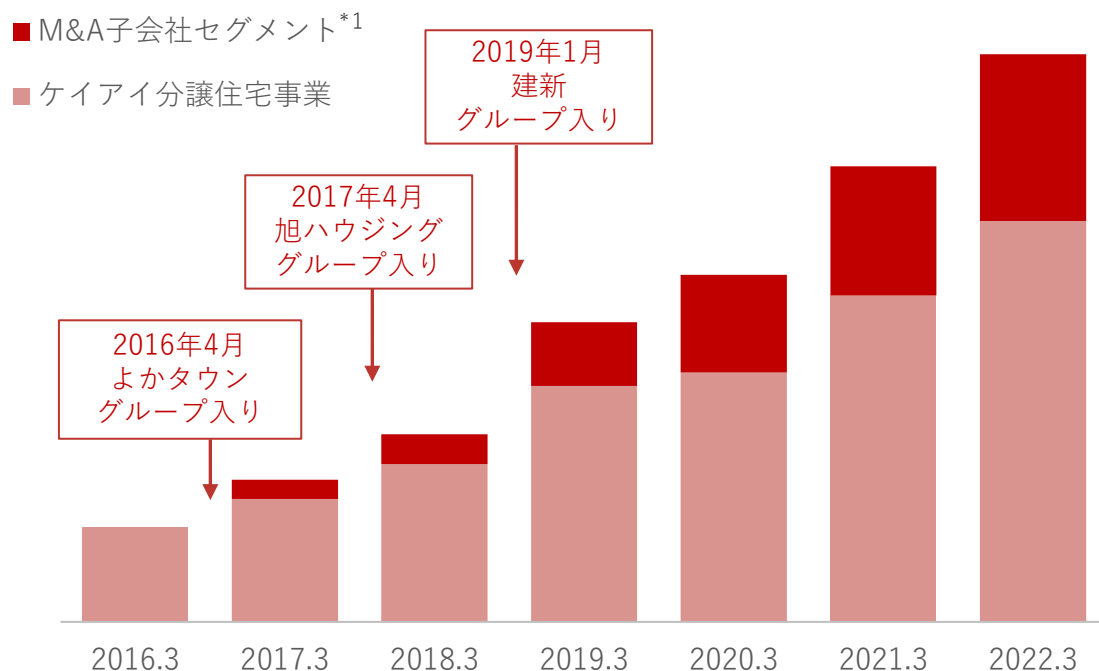
KEIAIのグループ成長：KEIAIグループストラテジー



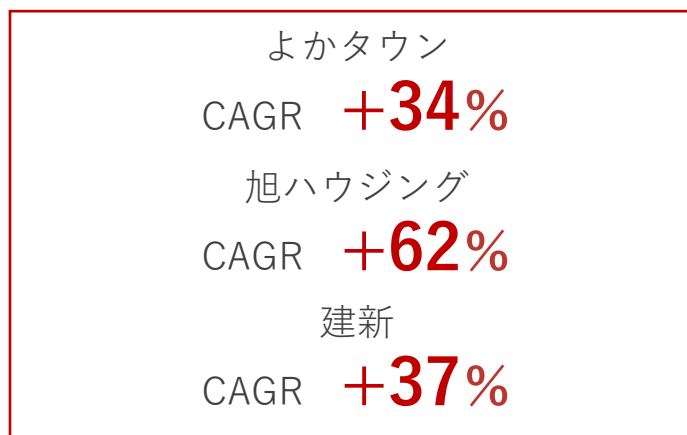
連結業績に占めるM&A子会社売上グループ推移と各社成長率

M&Aによってケイアイグループ入りした子会社はグループ化後、本体以上の高い成長によってグループ連結売上の拡大に貢献

ケイアイ分譲事業とM&Aグループ会社の業績推移



M&Aによる外部成長（売上高成長率）*2



本体（分譲事業）の成長（売上高成長率）*3



*1: M&A子会社セグメント業績はよかタウン、旭ハウジング、建新の3社の合計

*2: 各社グループ入り化してから2022.3までのCAGR(年平均売上高成長率)。

よかタウンは2017.3-2022.3のCAGR、旭ハウジングは2018.3-2022.3のCAGR、建新は2020.3-2022.3のCAGR。

*3: 2017.3~2022.3までの単体の売上高CAGR

財務戦略、資金調達

分譲住宅事業のさらなる成長に向けた成長資金の確保及び財務基盤の強化を継続実行

コンパクト分譲／高回転経営による**在庫圧縮とリスク低下**



成長性と信用力に基づいた**機動的かつ多様な資金調達**

- 当座貸越契約（70億円の当座貸越契約を締結 / 2021年10月）
- コミットメントライン契約（50億円 / 2022年3月）
- 大型シンジケートローン（総額350億円 / 2021年6月）
- 社債の発行（総額30億円/2020年10月、総額20億円/2021年12月）
- 公募増資（総額79億円の公募増資及び第三者割当増資を実施 / 2021年9月）

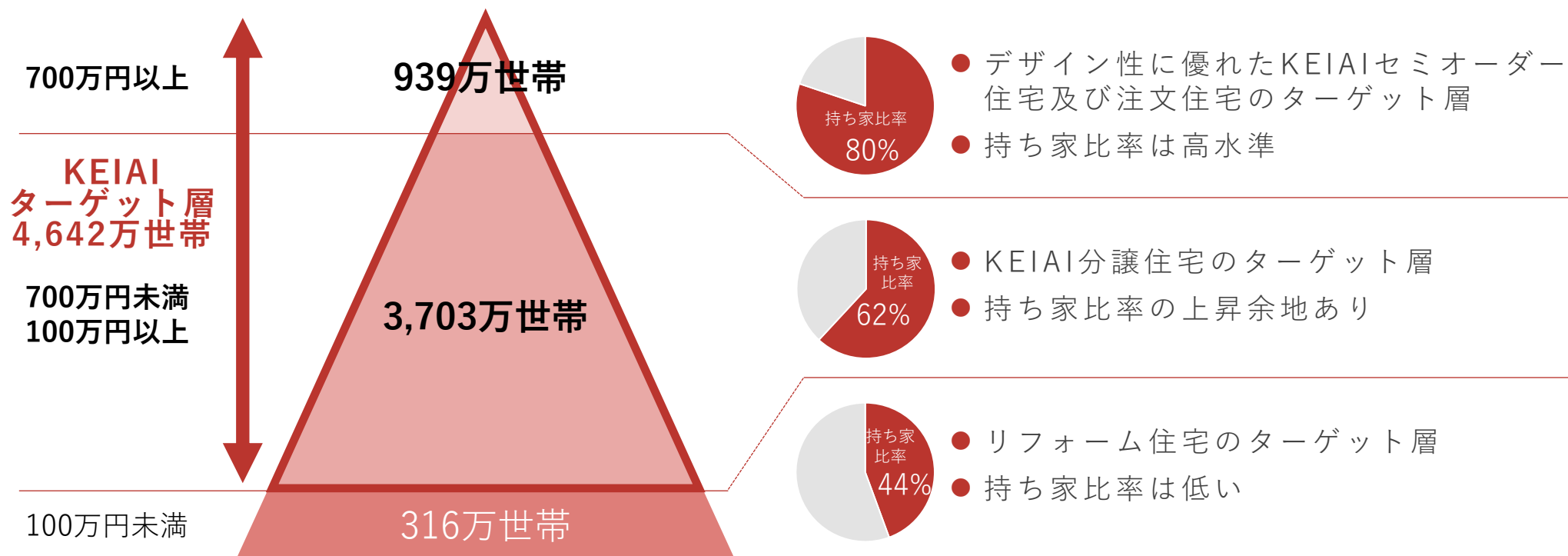


分譲事業の成長資金の確保・投資、さらなる成長へ

当社の対象市場

KEIAIは、テクノロジーを活用した高品質かつ低価格なデザイン住宅を供給することにより、今まで持ち家を持てなかった層から富裕層までの幅広いマス市場を創造

年収別の世帯数と持ち家比率



出所) 「総務省 住宅・土地統計調査 (2018年)」データを基に作成

当社の主要顧客ターゲット

エリア



- 地方都市
- 政令指定都市
- 準政令指定都市（人口10万人～100万人）

物件タイプ



- セミオーダー新築戸建
- 1棟からのコンパクトな街づくり
- 2,500～3,000万円

買主



- 実需
- 20歳代～40歳代
- 200万円～600万円台

ローン

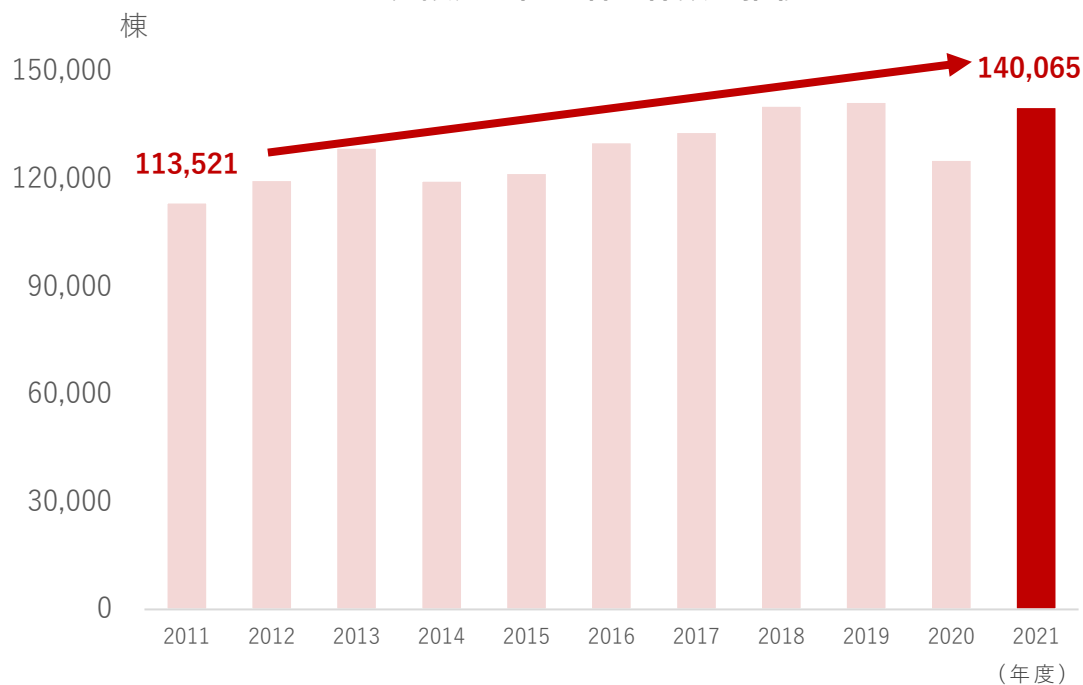


- 住宅ローン
- 全国の都市銀行、地方銀行
- 買主のフロー収入

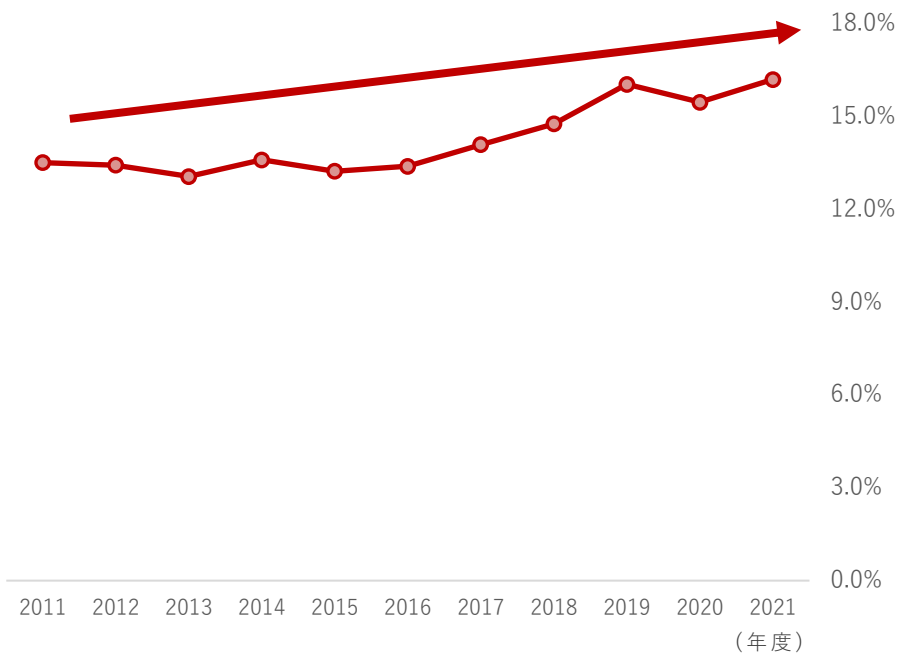
分譲戸建住宅の長期的な人気の高まり

分譲戸建住宅の着工棟数は過去10年で増加傾向。また、住宅着工棟数に占める分譲戸建の割合も上昇が続く

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

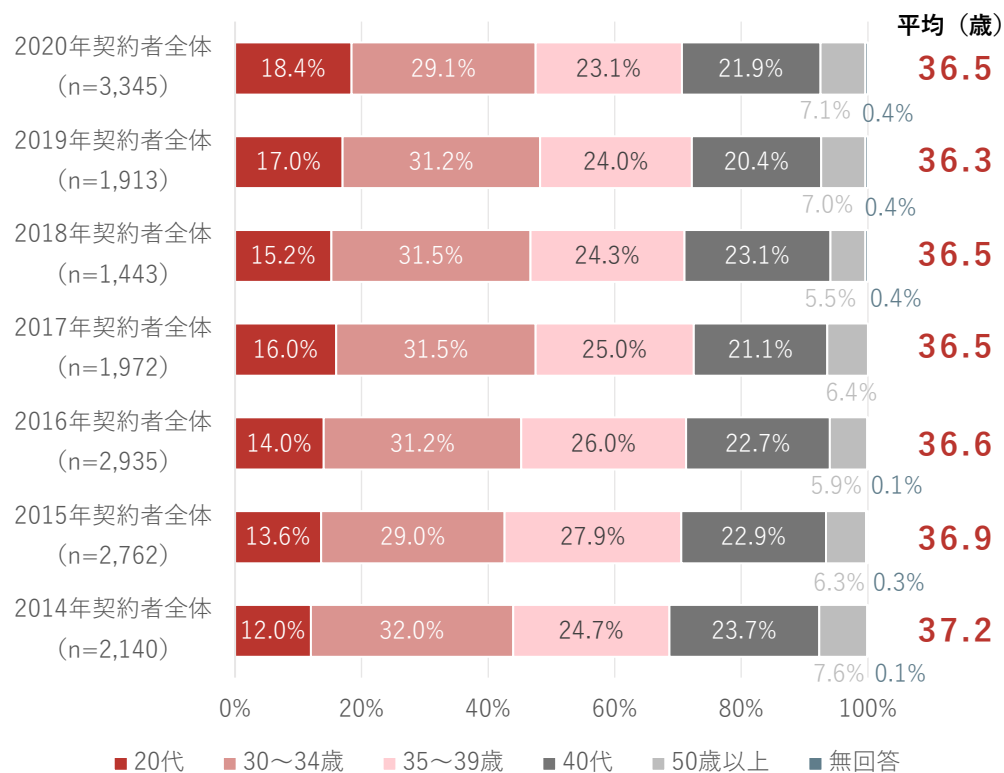


出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

戸建住宅購入の世帯主年齢と価格比較

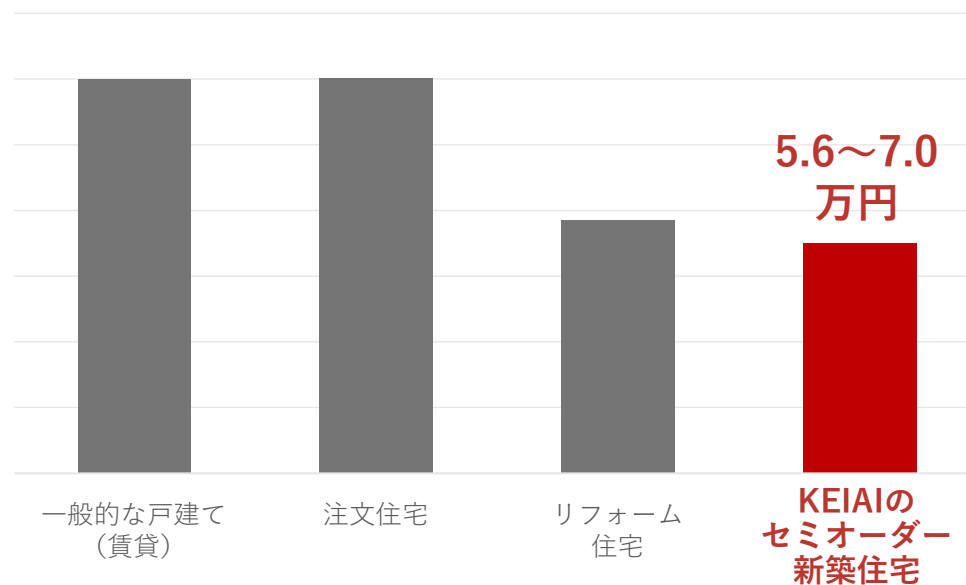
新築分譲戸建の契約者の平均年齢は低下傾向。低価格な分譲戸建住宅が選好されていく可能性があり、当社は賃貸以下の金額で、デザインされたセミオーダーの新築戸建住宅の提供が可能

契約時世帯主年齢（全体／実数回答）



出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

月額コスト負担イメージ*1



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

KEIAIのセミオーダー新築住宅のメリット

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

特徴 / 物件タイプ	分譲住宅	注文住宅	リフォーム住宅	セミオーダー新築住宅
価格	低～中価格	高価格	低価格 (住宅の一部リフォーム)	低価格
仕入	一般的に7棟以上	1棟単位	既存住宅	1棟単位から可能
デザイン	均一なデザイン	家全体のフルオーダー	家の一部のアレンジのみ	1棟ごとに家全体のセミオーダーによるデザイン性の高さ
耐震性	新耐震対応	新耐震対応	旧耐震を含む	新耐震対応
入居までの時間	短	長	短	短
資産性	低～中 (郊外立地、均一デザイン)	低～高 (オーナーの好みに影響)	低～中 (躯体自体は古いまま)	高 (KEIAI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)

経済産業省による「DX認定業者」の認定を取得

「KEIAI プラットフォーム」を軸とするDX戦略が評価され、経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定

ITを駆使した生産性向上と新サービスでお客様の
豊・楽・快（ゆ・た・か）なくらしの創造を目指す



経済産業省のDX認定制度は、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）に関する取り組みを促すために定められた「デジタルガバナンス・コード」にのっとり、経営ビジョンやビジネスモデルの策定、体制の構築、情報発信などで優良な取り組みを行う事業者を認定する制度です。

当社の年平均30%（※）を超える高成長を支える「KEIAI プラットフォーム」を軸とするDX戦略が評価され、2021年10月に認定に至りました。当社は、不動産業界のあらゆる課題解決と共に、お客様のさらなる「豊・楽・快（ゆ・た・か）」な暮らしの創造を目指すため、ITを駆使した、生産性向上と新たなサービスを生み出す取り組みを進めています。

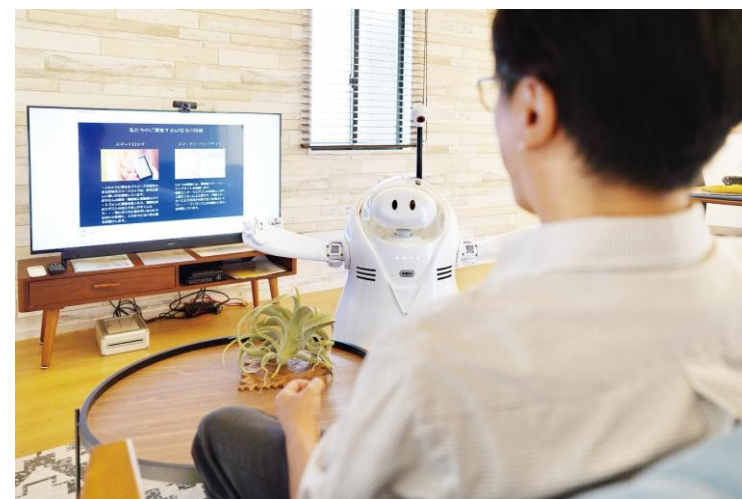
※…2021年3月期 通期決算説明資料参照

規格型平屋注文住宅IKI（イキ）のWeb反響が好調

子会社「Casa robotics」の規格型平屋注文住宅IKI（イキ）においてWeb反響数が前年同月比で約3.4倍に増大。また、Web反響の内、来場予約の約7割のお客様が無人内覧を希望（※1）。

Casa roboticsのWeb反響数が2022年1月において前年同月比約3.4倍に増大。さらにリモート接客（※2）に対するニーズも高まりを見せており、Webサイトからお申込みいただいた来場予約者のうち、過去最高の割合となる約7割のお客様が無人内覧を希望。

規格型平屋注文住宅IKI（イキ）のWeb反響



前年同月比
3.4倍

2021年1月

2022年1月

※1）規格型平屋注文住宅IKI（イキ）のWeb反響数が好調来場予約のうち無人内覧の申込率は約7割と過去最高！（2022.02.25） https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2022/02/2022.2.25_202201IKI.pdf

※2）リモート接客…ご予約から内覧まで全てをオンラインで対応を行う非対面型の接客システム。平屋展示場12ヵ所を無人化、非接触型へ！ひら家専門「IKI（イキ）」、遠隔接客RURA導入で非接触営業を促進（2021.03.01） https://ki-group.co.jp/keiai_magazine/2021/03/01/iki-timeleap/

AIも搭載可能なアバターロボットが展示場をご案内

子会社「Casa robotics」が住宅展示場案内用の卓上型アバターロボット「ミニミレルン」を導入（※1）。

注文住宅営業の効率化と顧客体験向上を目指し、リモート接客を促進。アバターロボットを活用し、営業人員を大幅に増やすことなく効率的に注文住宅営業を実施。成約率は約2倍（※2）へと向上。

「ミニミレルン」はAI（人工知能）の搭載も可能な仕様のため、お客様のご来場時の初期対応をAIが行い、複雑な説明や会話をロボット部担当者が担う「ハイブリッド型アバターロボット」としての活躍も想定。Casa roboticsでは「ミニミレルン」を活用することで顧客体験と人件費の最適化を目指す。



卓上型アバターロボット「ミニミレルン」

- ※1) ミニミレルン…Casa roboticsと株式会社インディ・アソシエイツが共同開発
規格型平屋注文住宅IKIの熊谷展示場、土浦展示場にて卓上型アバターロボット「ミニミレルン」を導入（2022.03..28） https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2022/03/2022.3.28_minimilelun.pdf
- ※2) リモート接客に特化したCasa roboticsロボット部 5か月間でモデルハウスでの接客回数300回を達成（2021.12.22） https://ki-group.co.jp/keiai_magazine/2021/12/22/robot300/

都市型分譲住宅で「2021年度グッドデザイン賞」を初受賞

家で過ごす時間を豊かにし、ヒトとマチをつなげる「離れ」が高評価

■ 受賞商品：縁廊の間 “縁廊と離れ”が暮らしに交感を創出 都市型分譲住宅の新たなスタイル

■ カテゴリー：商品化・工業化住宅

■ 物件概要：所在地：東京都 / 敷地

面積：(1号棟) 建築面積：62.20

m² 延床面積：100.78m² (2号棟)

建築面積：53.41m² 延床面積：

97.09m²



URL : <https://kigroup.co.jp/company/award/gdaward2021/>

マイホームと収益物件の所有が同時に叶う「戸建て大家さん®」

住宅購入・賃貸投資・老後の資産形成を可能にする賃貸住宅付き分譲住宅「戸建て大家さん®」

■ 「戸建て大家さん®」とは

戸建分譲によるマイホーム（住む）+賃貸（貸す）を可能とした、首都圏エリアに特化した賃貸住宅付き戸建分譲住宅。AI（人工知能）を活用した当社独自の用地仕入システムを活かし、販売エリアを厳選。その上で、コンパクトなセミオーダー型分譲住宅を得意とする当社として、敷地の広さに合わせた最適なプランでありつつ付加価値の高い商品として開発。

「戸建て大家さん®」専用サイト：<https://www.kodate-ooyasan.jp/>



■ 5つの特徴

- ① 戸建ビルダーだから出来る好立地な土地の提案
- ② 住宅・小規模店舗など様々な形態として利用可能性な商品
- ③ 住宅ローンが組めるので安い金利で購入可能
- ④ ライフスタイルに合わせた多様な活用方法
- ⑤ 老後の資産形成にも



”Next次世代施設園芸農業“クラウド開発管理委託業務を連続受注

子会社の「プロンプト・K」が高知県が10か年計画で推進する「IoPが導くNext次世代型施設園芸（※1）農業への進化プロジェクト」に関しIoPクラウドの開発管理業務を3年連続受注（※2）

■ ”Next次世代施設園芸農業“とは

令和2年に高知県にて世界初となる本格的な施設園芸農業を目指し産学官連携で立ち上ったプロジェクト。

当プロジェクトでは地方創生推進交付金等を活用して整備を推進。データ駆動型の農業で「楽しく、楽に、儲かる」農業の実現を目指すプロジェクト。

参考サイト：<https://kochi-iop.jp/>



※1）施設園芸…ビニールハウスなどの施設及び環境制御設備を利用して野菜，花卉，果樹などを栽培する園芸

※2）ケイアイスター不動産グループ プロンプト・K株式会社高知県”Next次世代施設園芸農業“向けIoPクラウド運用等管理委託業務を3年連続受注（2022.04.25）
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2022/04/2022.04.25_promptk-Kochi3.pdf

将来見通しに関する注意事項

提供情報のうち、将来の業績等に関する見通しは歴史的事実ではありません。

資料作成時における一定の前提に基づいて作られていますので、実際の業績は多様な不確定要素により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知ください。

本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。

掲載情報については細心の注意を払っておりますが、内容についていかなる保証を行うものではなく、本資料の情報を利用したことによって生じたあらゆる障害や損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関する
お問い合わせ

ケイアイスター不動産株式会社 経営企画・海外事業推進室 IR課

URL: www.ki-group.co.jp

当社 HP「IR問い合わせ」より必要事項記載の上、お問い合わせください。