

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2023 FINANCIAL RESULTS

2023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

ビジョン

Our Vision

すべての人に持ち家を

2023年3月期 通期決算ハイライト

- 連結売上高は2,418.7億円（前年比31.2%増収）と過去最高を更新。経常利益は184.6億円（同、20.4%減益）となった。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を継続
- 「KEIAIプラットフォーム」と「コンパクト分譲戸建モデル」を活かした当社の強みである小ロット・高回転経営を継続。柔軟なプライシング施策による積極的な販売促進により4Qの粗利率は低下するも、売上高は順調に伸長
- 京都府を中心に戸建住宅の分譲事業を展開するエルハウジング社の株式を取得。引き続き安定的な用地仕入と高回転経営によるシェア拡大の方針を維持し、エリア展開の加速と全国シェアの向上、及び連結売上高の成長を図る
- 2024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2,900億円、経常利益190億円、当期純利益120億円の予想

目次

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

1. 2023年3月期 通期決算概要

連結損益計算書

売上高は2,418.7億円（前年比31.2%増収）と過去最高を更新。経常利益は184.6億円（同、20.4%減益）、純利益は118.4億円（同、19.7%減益）となった。

（金額単位：百万円）

	2022年3月期 通期		2023年3月期 通期		前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	184,388	100.0%	241,879	100.0%	31.2%
売上総利益	40,039	21.7%	37,659	15.6%	△5.9%
販売費及び一般管理費	16,380	8.9%	18,470	7.6%	12.8%
営業利益	23,659	12.8%	19,189	7.9%	△18.9%
経常利益	23,203	12.6%	18,467	7.6%	△20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14,746	8.0%	11,845	4.9%	△19.7%

連結損益計算書（第4四半期会計期間）

四半期会計期間においても売上高は816.6億円（前年比69.2%増収）と過去最高を達成。経常利益は42.8億円（同、19.4%減益）、純利益は27.9億円（同、20.5%減益）となった。

（金額単位：百万円）

	2022年3月期 4Q（1-3月）		2023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	48,275	100.0%	81,669	100.0%	69.2%
売上総利益	9,665	20.0%	9,852	12.1%	1.9%
販売費及び一般管理費	4,165	8.6%	5,346	6.5%	28.3%
営業利益	5,499	11.4%	4,505	5.5%	△18.1%
経常利益	5,318	11.0%	4,284	5.2%	△19.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,510	7.3%	2,790	3.4%	△20.5%

2024年3月期 通期連結業績予想

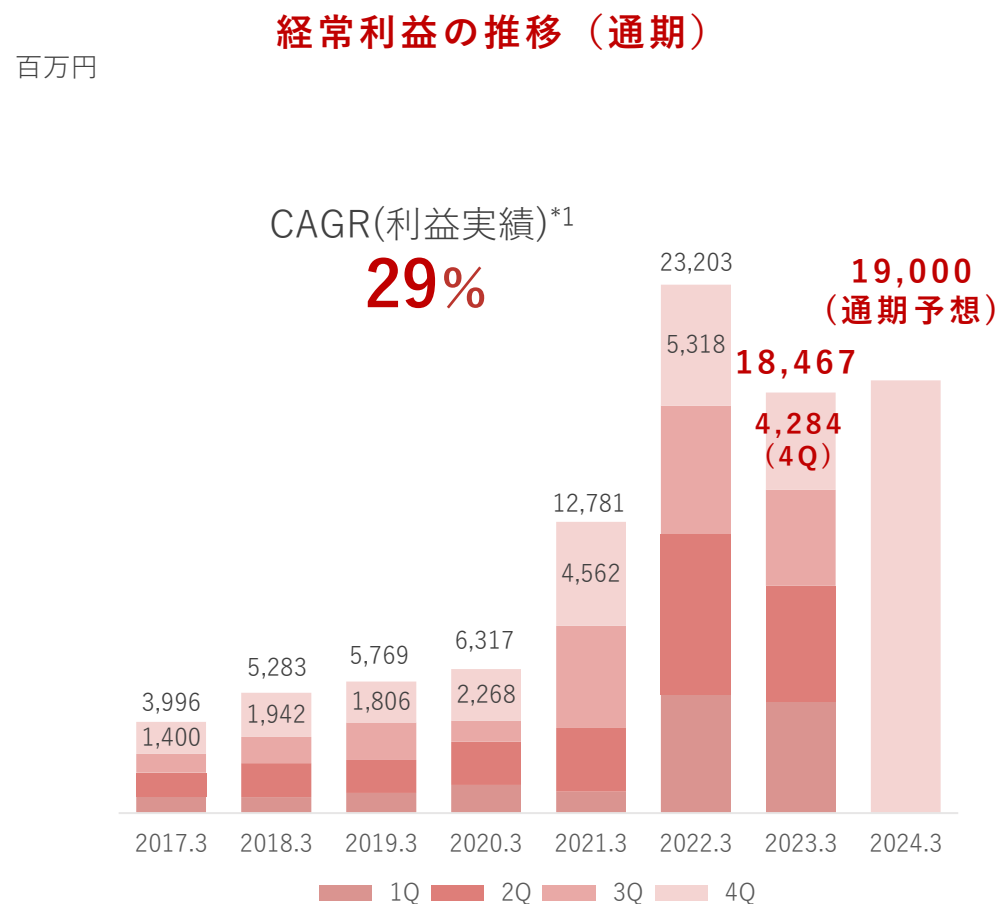
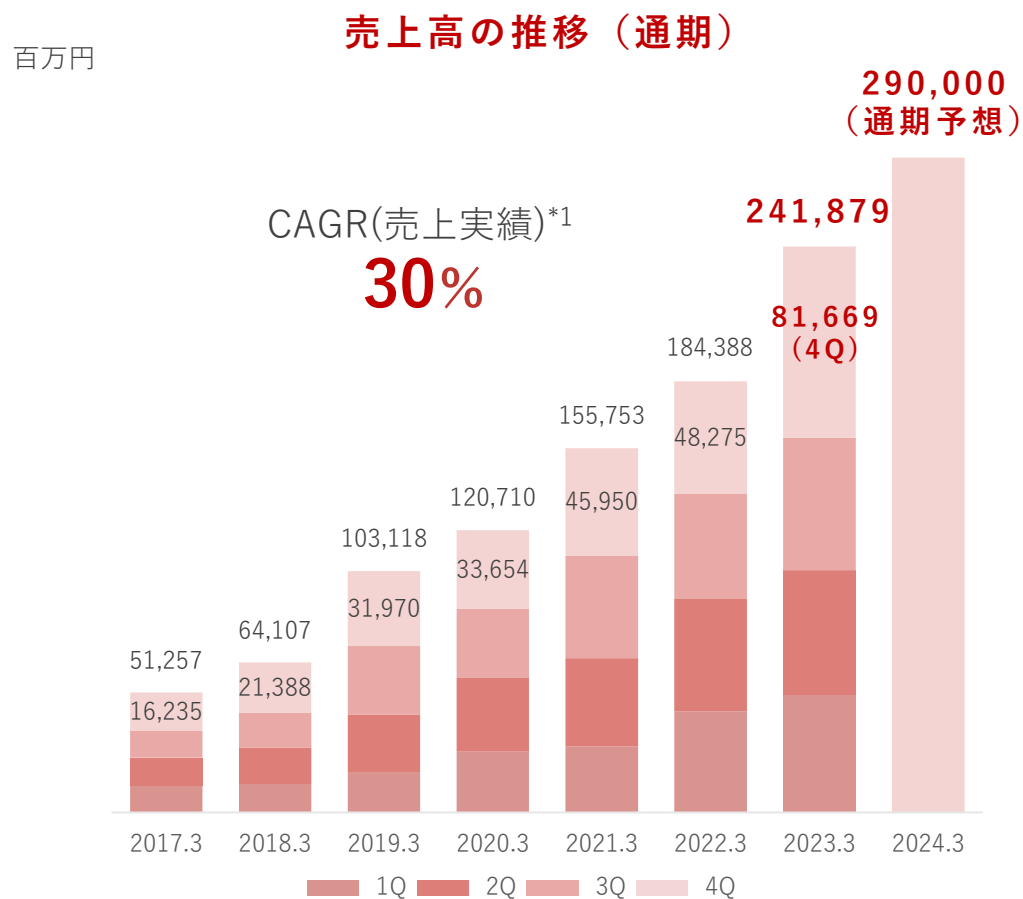
KEIAIプラットフォームの強化、積極的な出店によるエリア拡大、及びM&A等の事業投資を継続することで、市場シェア拡大による事業成長を図る。2024年3月期通期は連結売上高2,900億円（前年比19.9%の増収）、経常利益190億円（同、2.9%の増益）、当期純利益120億円（同、1.3%の増益）の予想

（金額単位：百万円）

	2023年3月期 通期連結	2024年3月期 通期連結	
	実績	予想	前年比増減率
売上高	241,879	290,000	19.9%
営業利益	19,189	19,500	1.6%
経常利益	18,467	19,000	2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,845	12,000	1.3%

通期業績推移（連結）

連結売上高は2,418.7億円と前年比31.2%増の大幅な増収となり過去最高を更新。連結経常利益は184.6億円となった。



*1: 2017.3月通期から2023.3月通期までの売上高／経常利益の年平均成長率

セグメント別業績の状況 (1)

グループ全体でコンパクト分譲開発モデルへのシフト加速による売上成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2022年3月期 通期	2023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	3,604	4,791		成長戦略遂行による増収、積極的な販売促進を行ったことによる減益
	売上高	124,375	165,212	+32.8%	
	営業利益	20,676	17,198	△16.8%	
注文住宅事業	棟数	190	266		「IKI」の受注拡大に伴う販売費及び一般管理費が先行発生するも増収増益
	売上高	3,305	4,770	+44.3%	
	営業利益	110	156	+41.3%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)898 注文71	分譲(土地含む)1,078 注文45		分譲住宅販売強化による増収、積極的な販売促進を行ったことによる減益
	売上高	25,465	30,838	+21.1%	
	営業利益	2,676	1,563	△41.6%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 272	分譲(土地含む) 357		分譲住宅販売強化による増収、積極的な販売促進を行ったことによる減益
	売上高	11,605	15,166	+30.7%	
	営業利益	1,852	1,711	△7.6%	

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開発モデルへのシフト加速による売上成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2022年3月期 通期	2023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)289 注文109	分譲(土地含む)443 注文98		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	14,759	21,413	+45.1%	
	営業利益	1,141	1,288	+12.9%	
ケイアイプレスト事業	棟数	分譲(土地含む)及び注文48	分譲(土地含む)98		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	1,237	2,523	+103.9%	
	営業利益	95	147	+54.0%	

連結貸借対照表

資産合計は1,994億円、純資産は565億円となった。

(単位: 百万円)

	2022年3月期 期末	2023年3月期 期末	前期末比増減額
流動資産	155,686	191,516	35,829
固定資産	7,554	7,944	390
資産合計	163,240	199,461	36,220
流動負債	91,652	118,643	26,990
固定負債	22,550	24,289	1,739
負債合計	114,202	142,932	28,730
純資産	49,037	56,528	7,490
負債・純資産合計	163,240	199,461	36,220

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

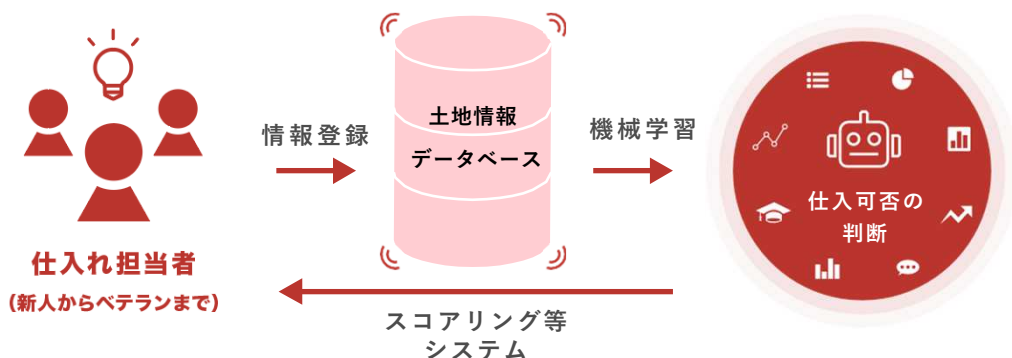


土地仕入プラットフォーム「ミツカルPro」

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



**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**

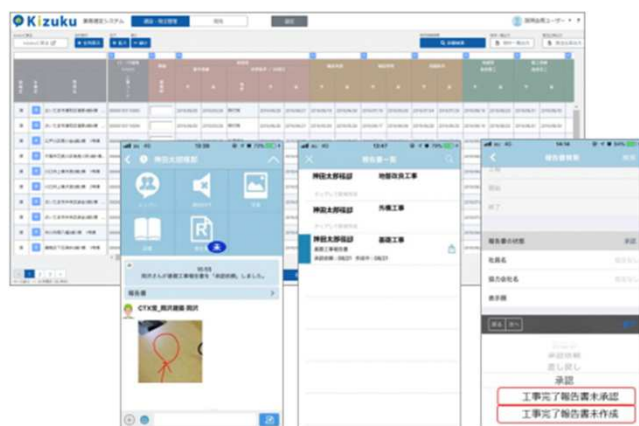
- コンパクト分譲モデルによるリスクの低減に加え、市況データ・自社の販売中物件のリアルタイムデータ活用による仕入プライシングの最適化

*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）

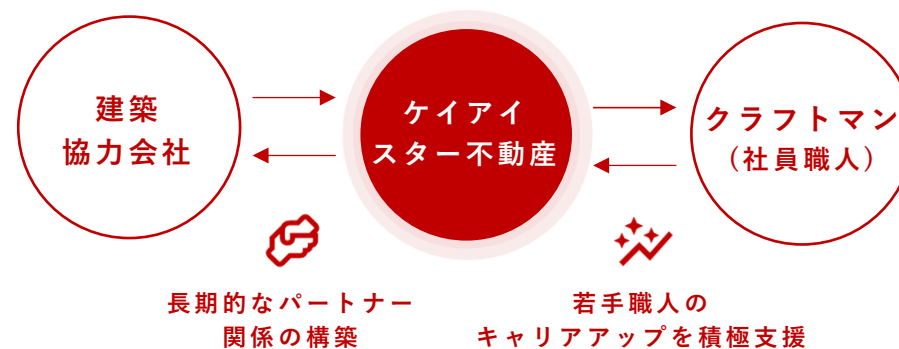
施工プラットフォーム「Kizuku Pro」

建築現場のコミュニケーションを円滑にする「Kizuku Pro」により品質を担保しながら現場管理を効率化。ITを活用した建築協力会社との連携、社員職人の採用と育成を強化。

建築現場を効率化する「Kizuku Pro」



建築生産体制の強化



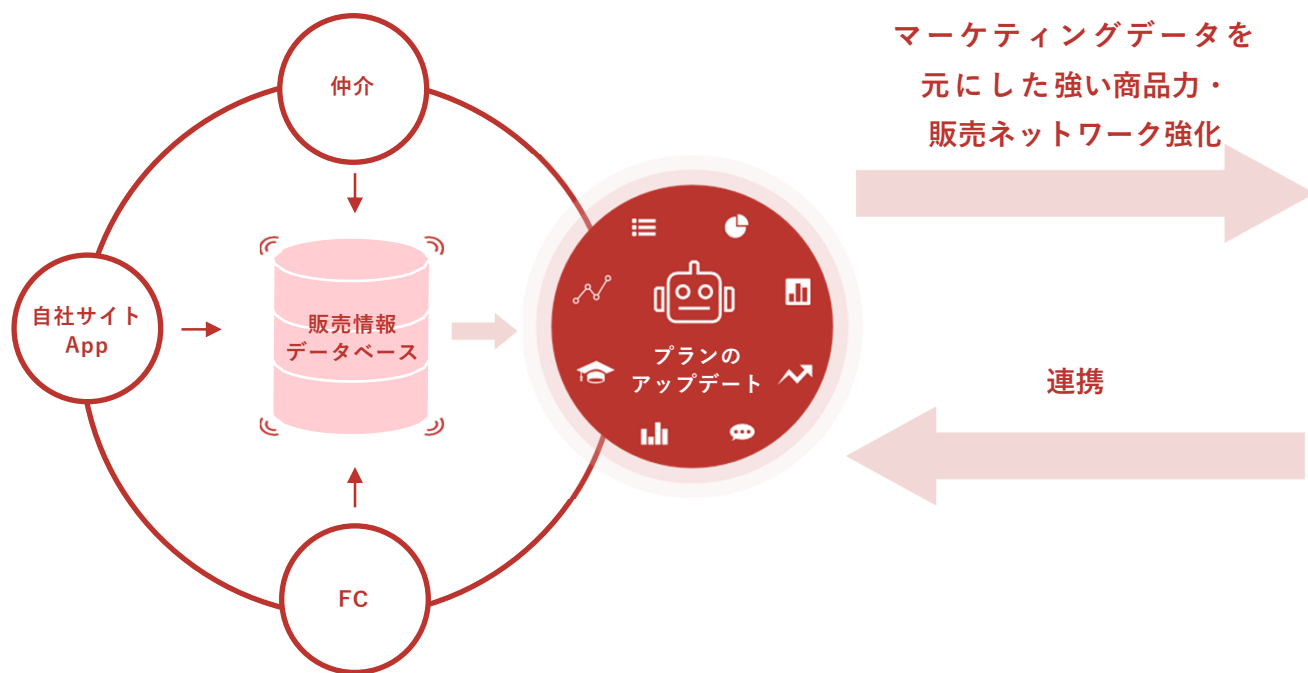
- グループチャットによる物件単位でのコミュニケーション
- 日報・完了報告のリアルタイム把握
- スマホ・タブレット可能、図面や写真をすぐに共有

- 建築体制の強化を図ることで、DXにより実現した高速出店を支える
- 全国への募集拡大のため特設サイトを開設
- 職人マイスター制度の導入

セールスプラットフォーム「ミツカル」

強固な仲介販売ネットワーク、自社マッチングサイト、自社アプリ会員、FC店舗など多様なセールスチャネルからのマーケティングデータ活用によって販売ネットワークを強化

販売活動をデータベース化



拡大する販売ネットワーク

販売ネットワーク
約**5,500** 業者

自社店舗ネットワーク
178 店舗

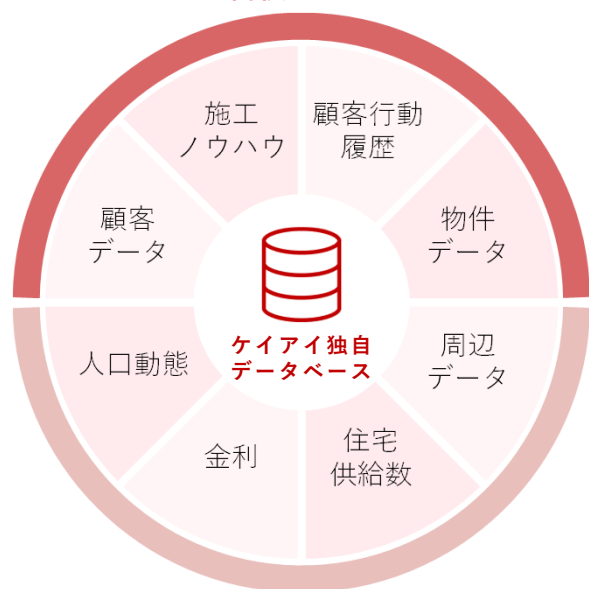
戸建住宅販売数
7,176 棟/年

- 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を提供することで、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



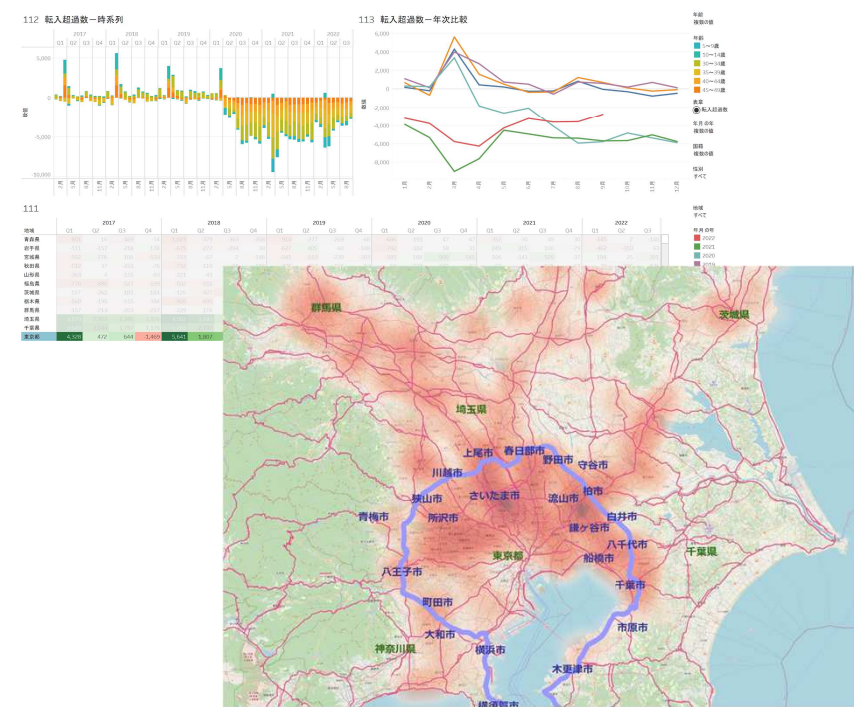
データ活用
フィードバック



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」



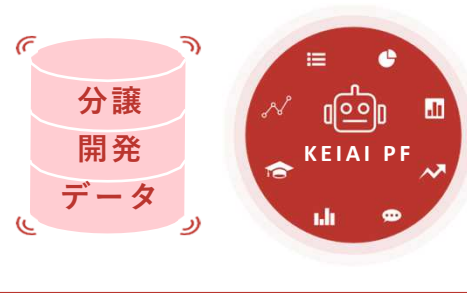
コンパクト分譲開発

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」

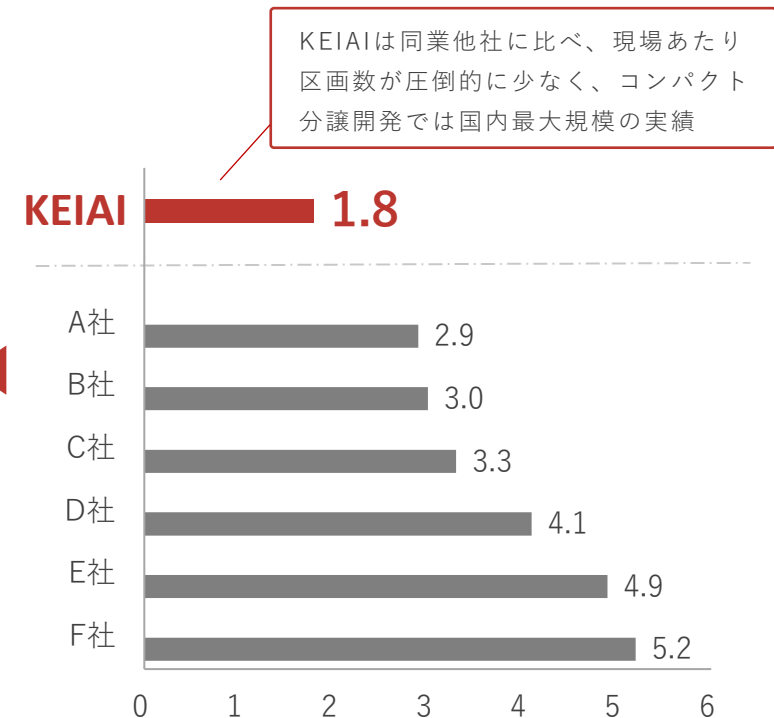


土地情報数の増加

- 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。

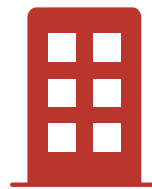
耐震性も気になる。



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

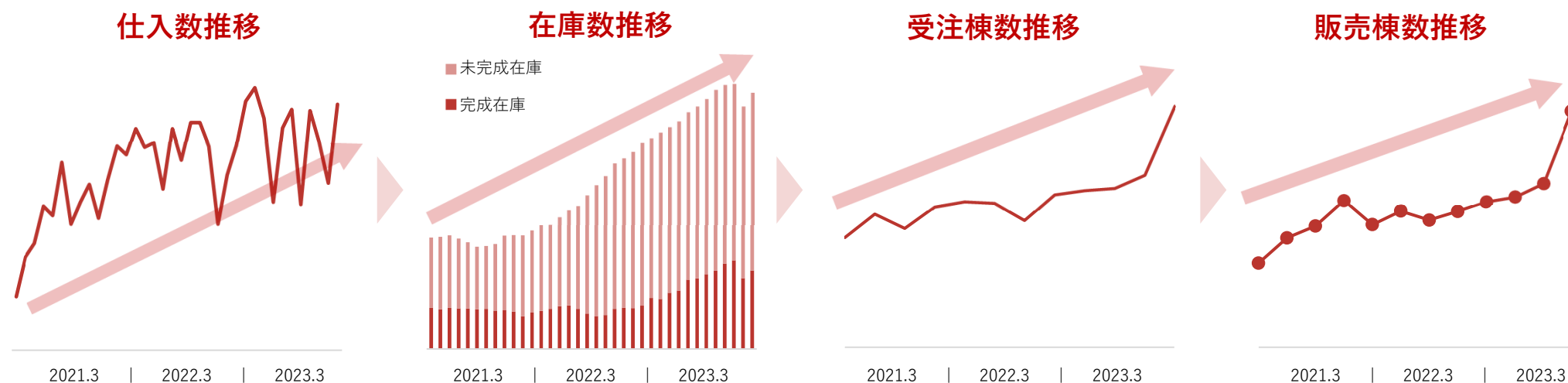
セミオーダー住宅の施工実績

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



KEIAIプラットフォームによる成長トラックレコード

当社テクノロジープラットフォームと独自のコンパクト分譲開発モデルによって、用地仕入数、在庫数、受注棟数・販売棟数のすべてにおいて安定的な成長を実現



注) 数字は当社グループ(M&Aによるグループ会社を除く)における実績数字

3. 成長戦略

中期経営方針

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

中期経営目標

分譲住宅市場における
シェア拡大

最重要経営指標

連結売上高
(年**15%**以上成長)

中期経営目標

テクノロジーとコンパクト分譲住宅の強みを活用しながら、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**

*1：2022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

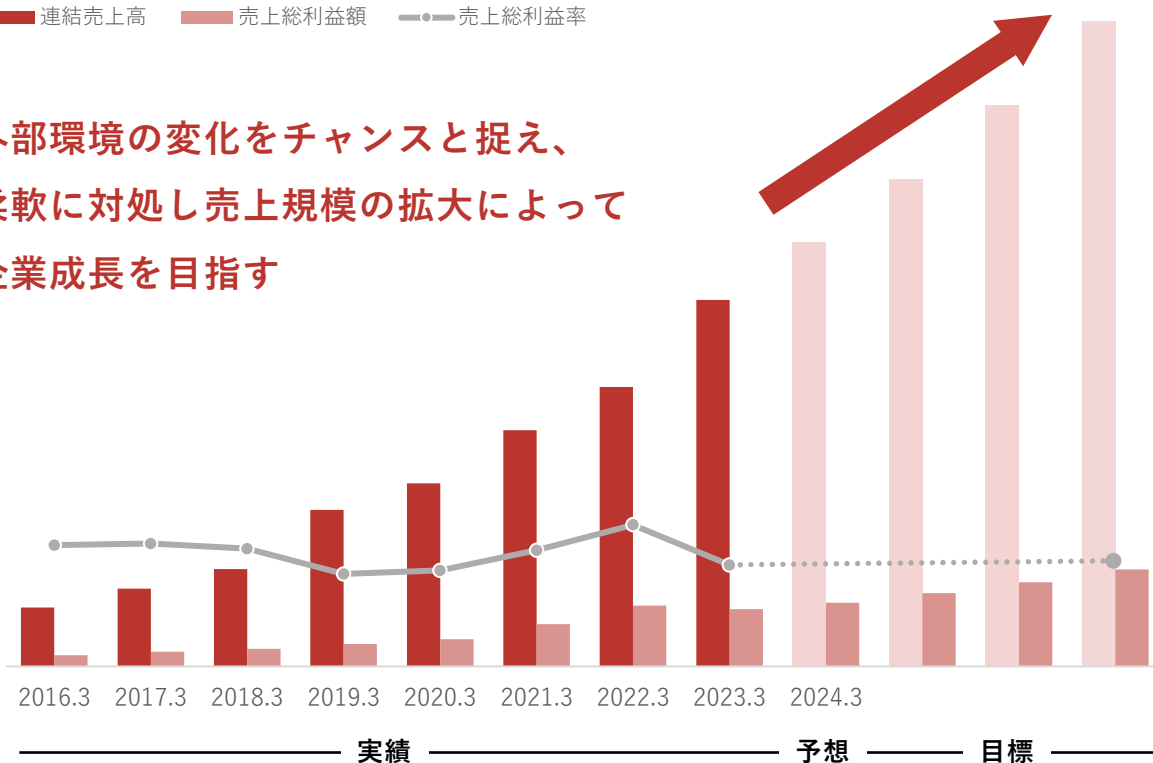
事業成長方針

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

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

外部環境の変化をチャンスと捉え、柔軟に対処し売上規模の拡大によって企業成長を目指す



最重要経営指標

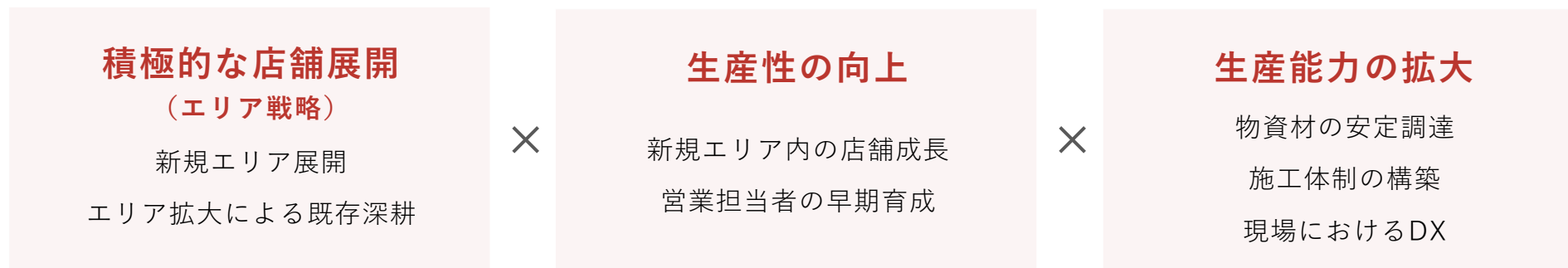
連結売上高

年15%以上成長

中期的な成長戦略

強みであるKEIAIプラットフォームとコンパクト分譲住宅というユニークなビジネスモデルの強化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。

ビジネスモデルを強化する成長戦略



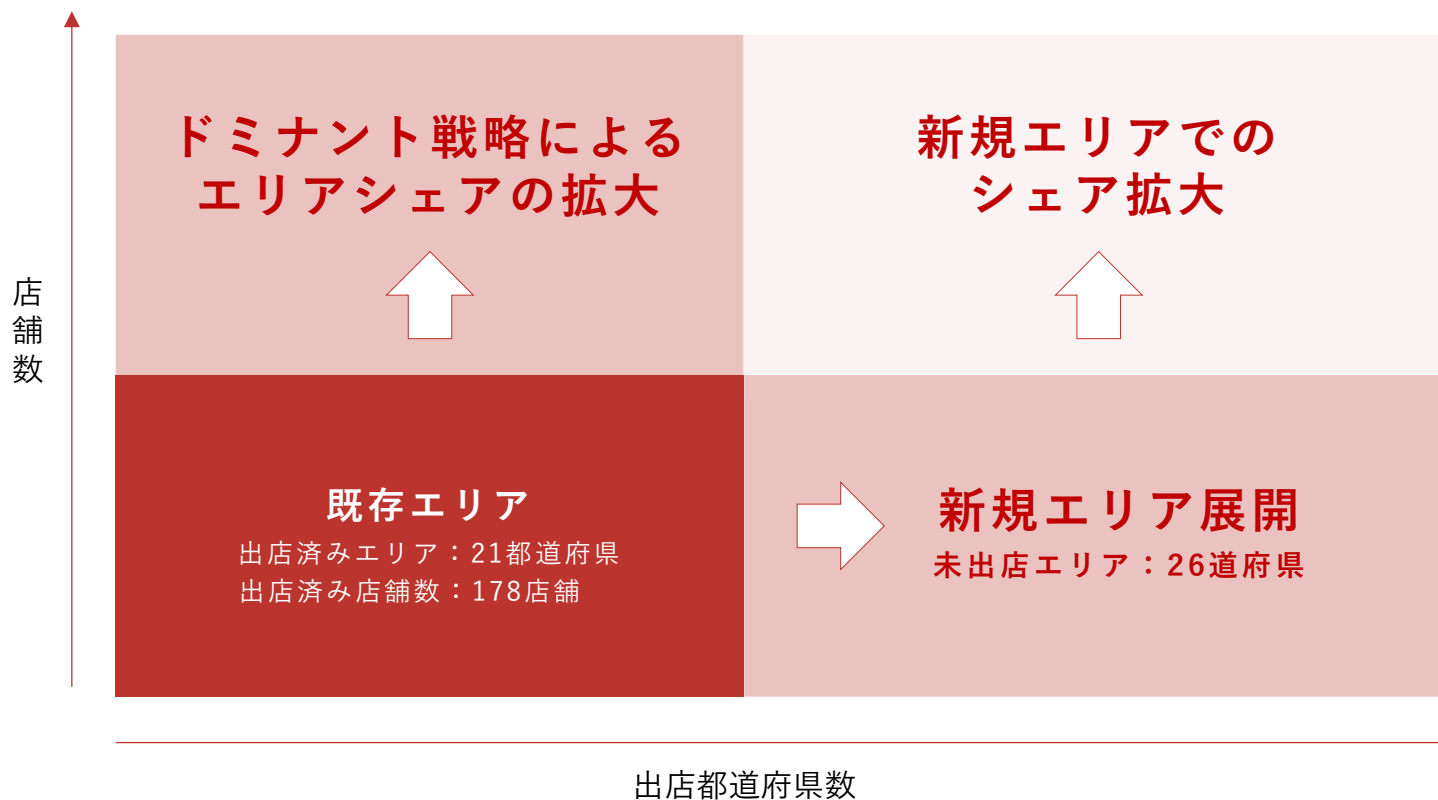
2023年3月期の成長実績 ()内は対前年増減率

出店店舗数	仕入区画数	グループ販売棟数
178店舗	5,654棟	7,176棟
(+19%)	(+9%)	(+31%)

エリア展開戦略

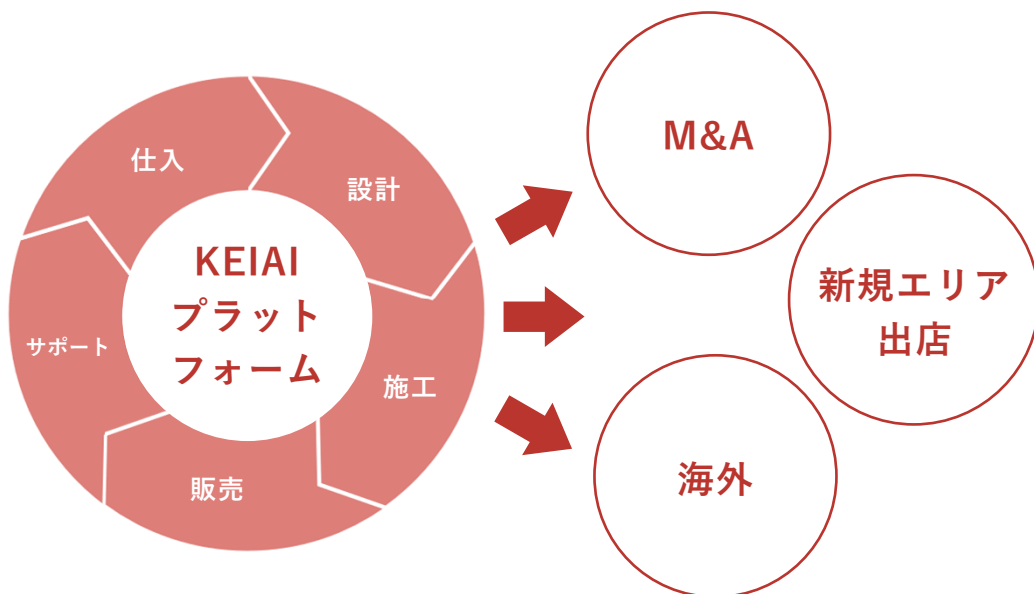
新規エリア展開とエリアシェアの拡大によって、今後のさらなる事業拡張を図る。

未開拓エリアの拡大とドミナント戦略



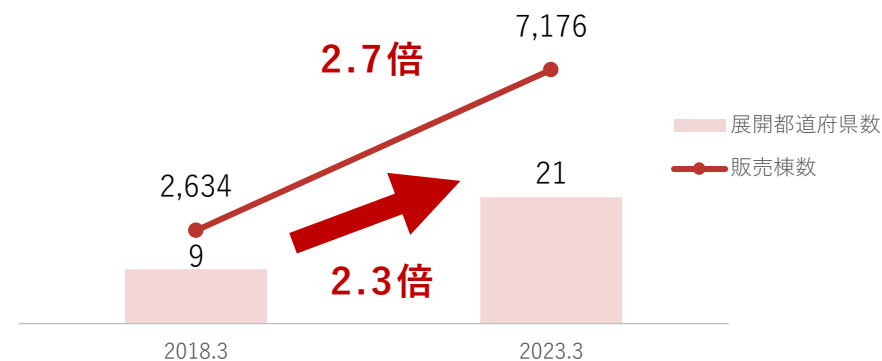
KEIAIプラットフォームの横展開で新規エリアでも高成長を実現

KEIAIプラットフォームによって日本全国の新規エリアへの展開及び新規エリアにおける生産性向上が可能となったことで、販売棟数の急成長を実現

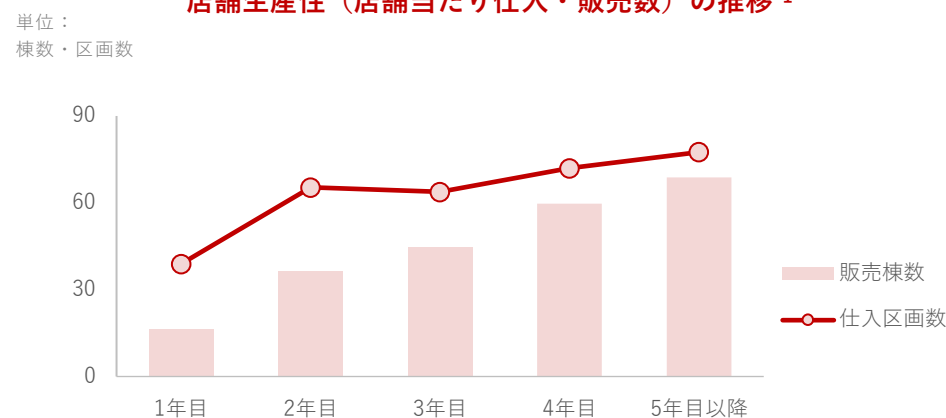


**KEIAIプラットフォームによる再現性の高い
ビジネスの展開と効率的な店舗生産性の向上**

展開都道府県数とグループ販売棟数の推移



店舗生産性（店舗当たり仕入・販売数）の推移*1



*1: 自社法人店舗における同一年度における開店後1-4年目以降店舗の平均値を比較（2022.3実績）

積極的なM&Aによる国内シェア拡大

2023年4月7日に京都府を中心に戸建分譲事業を展開する株式会社エルハウジングの株式を取得することで、当社グループの出店エリアは22都道府県（2023年4月時点）に拡大。

京都府及び滋賀県を中心に戸建分譲事業を主に展開する「京都No.1」のビルダー企業*であるエルハウジング社が当社グループに加わることで、京都府における当社グループの市場シェアを一気に拡大、さらにグループシナジーの発揮により、関西エリアでの事業拡大を図る。



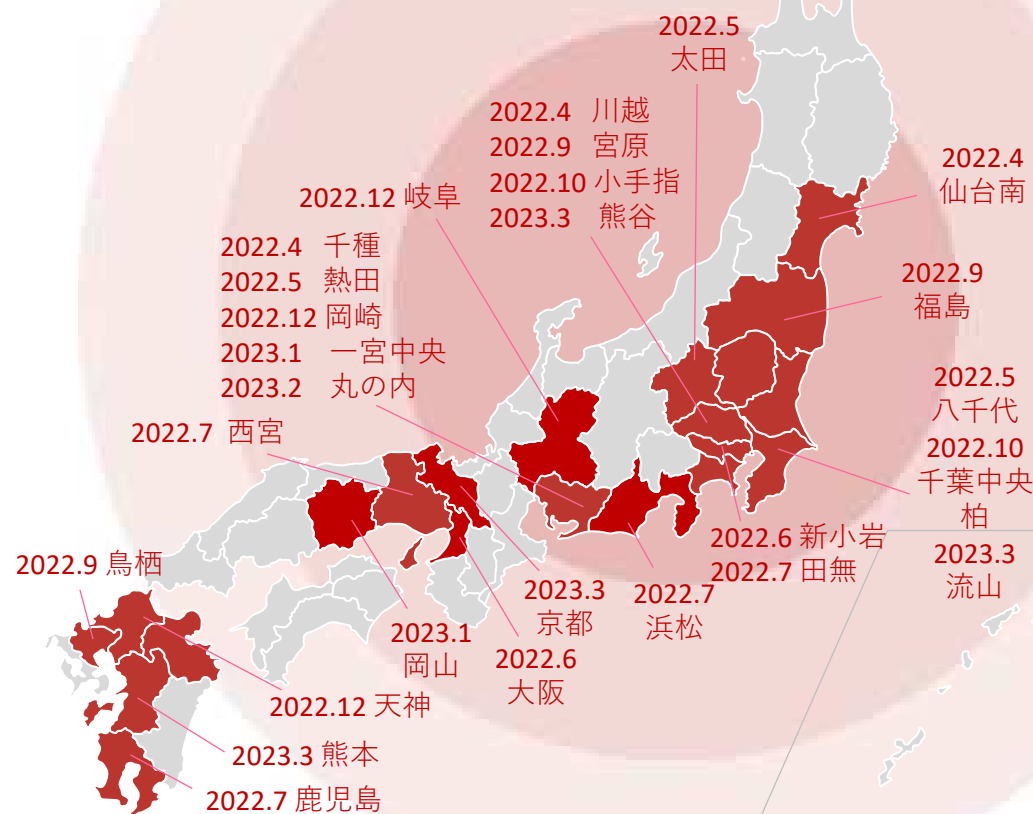
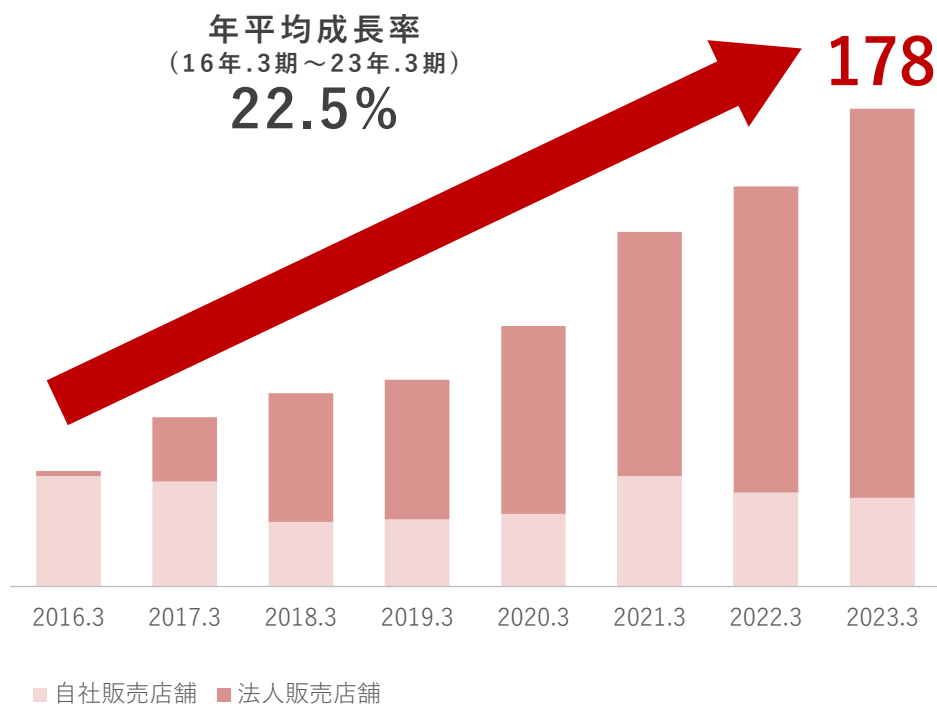
京都におけるシェアを一気に拡大、さらに当社グループとのシナジー発揮により、関西エリアでの事業拡大を加速させる

*）エルハウジンググループは、2020年、2021年の2年連続で京都府ホームビルダーランキングNo.1（㈱住宅産業研究所調べ）

新規事業エリアにおける仕入・販売の拡大

新規事業エリアの拡大は継続。既存出店エリアと新規エリアの両方において店舗数の拡大を継続

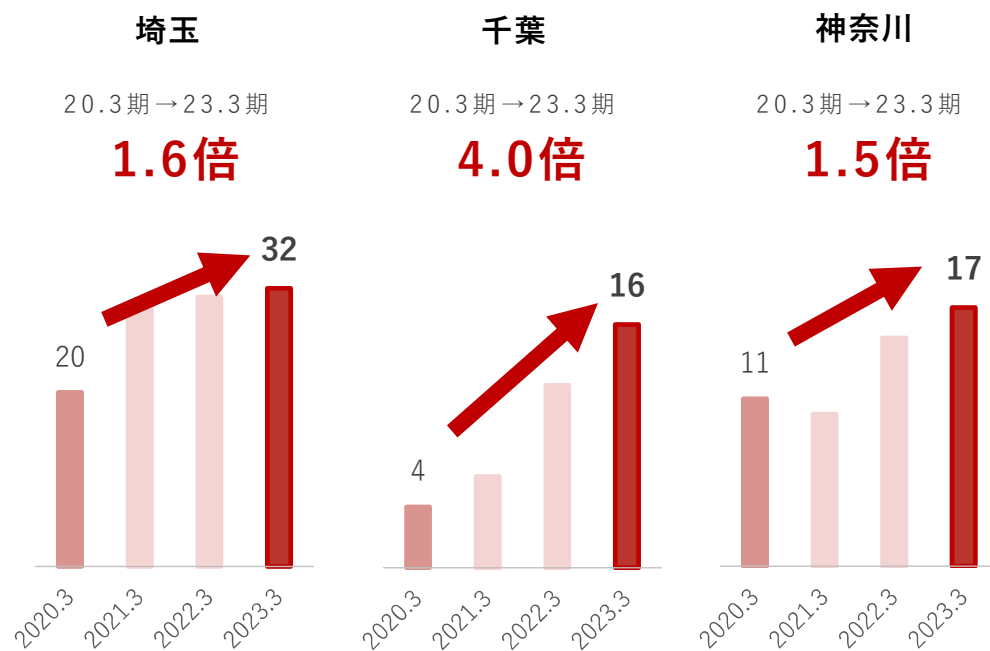
店舗数推移



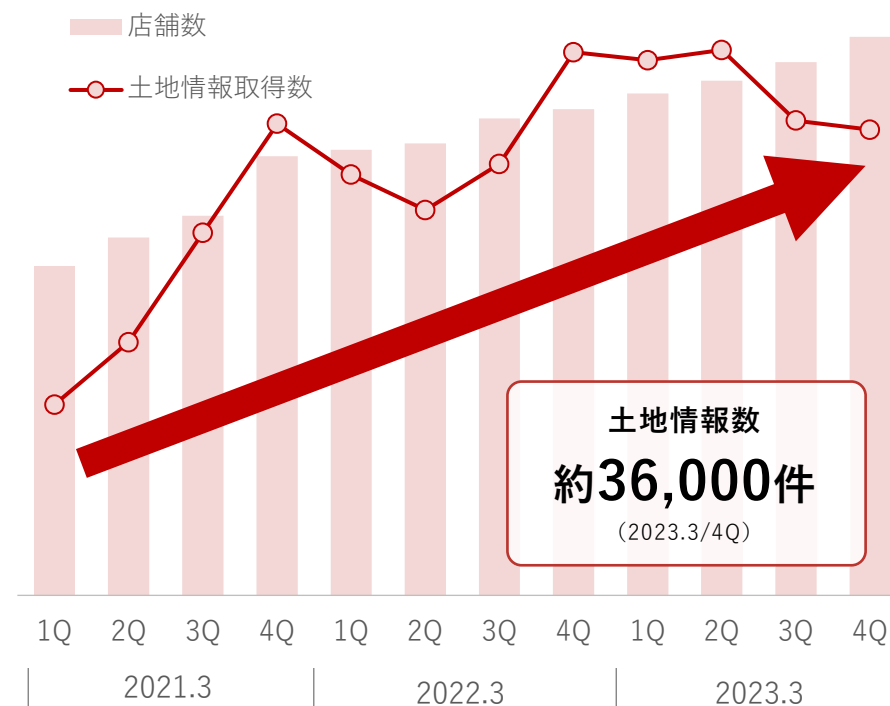
事業エリアの拡大による土地情報数の増加

積極的な店舗展開により事業エリアを拡大。店舗数増加に伴い土地取得情報数も拡大が続く。

南関東エリアにおける店舗数の成長

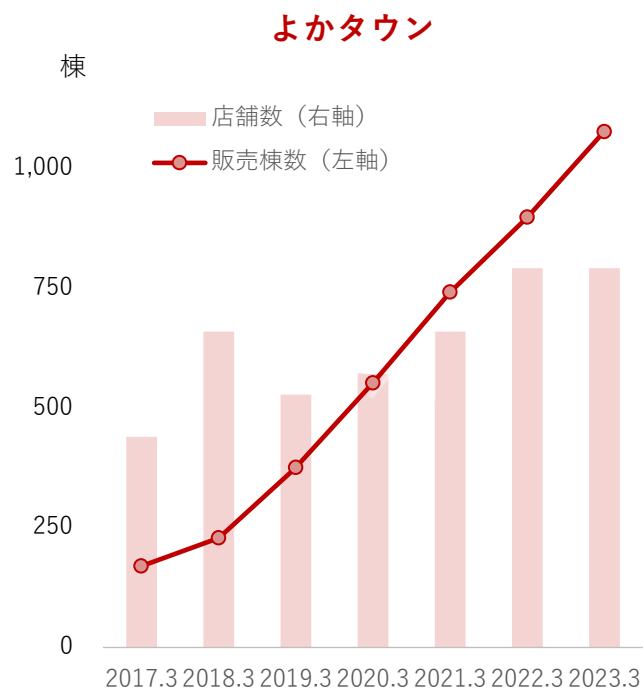


自社店舗数・土地情報数 推移

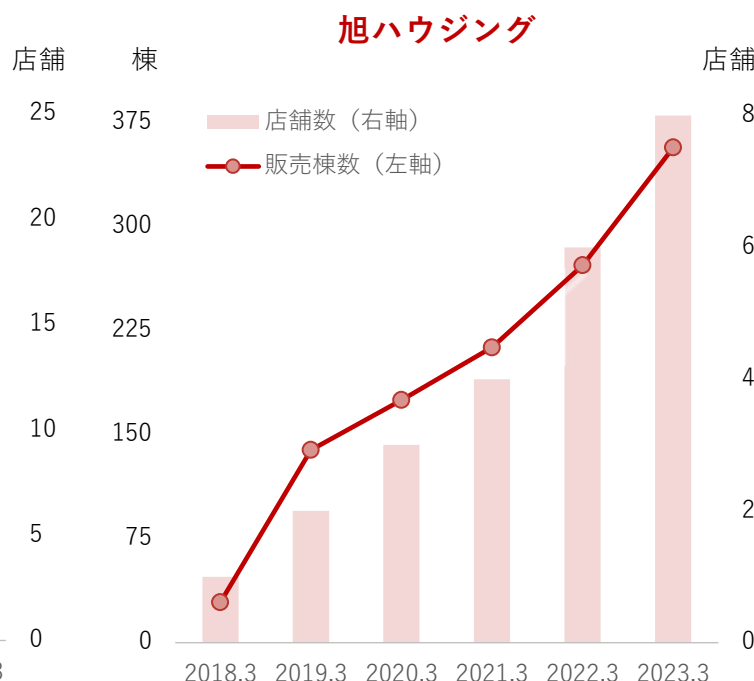


積極的な店舗展開ーグループにおける成長

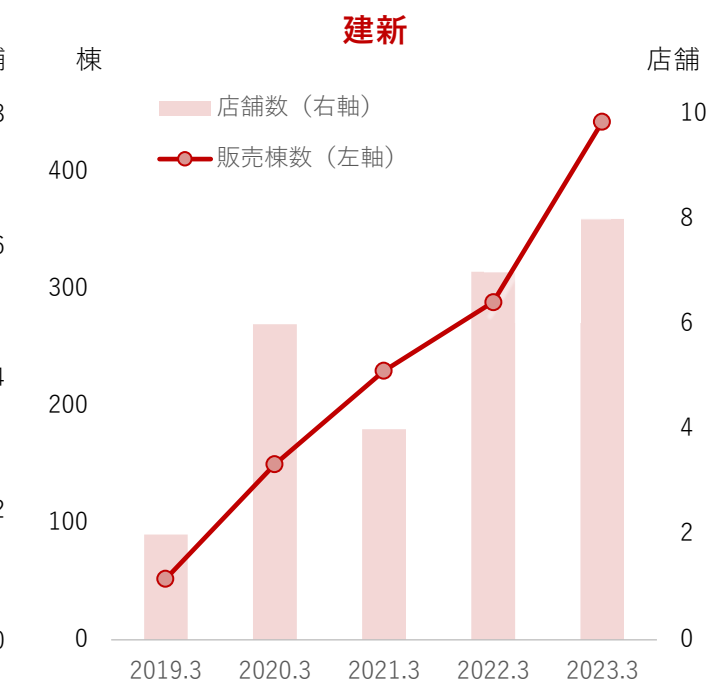
M&Aによってケイアイグループ入り化した各社においても、急速な店舗数の成長と販売棟数の拡大を実現



販売棟数 **6.34倍**
2017年→2023年



販売棟数 **12.31倍**
2018年→2023年



販売棟数 **8.51倍**
2019年→2023年

注) 販売棟数は分譲住宅及び土地販売の合計

KEIAIプラットフォームによる店舗責任者の早期育成

KEIAIプラットフォームに蓄積されたビッグデータ活用により、入社3年目の担当者が業界で7～10年を経験した人材以上のパフォーマンスを発揮することが可能

他社仕入営業担当



7～10年

経験できる戸建開発案件数
(案件数/年)

店舗責任者
= 「仕入目利き人」に
なるまでに必要な年数

KEIAI仕入営業担当



3.6年*1

※新卒、未経験者含む

勘と経験のみに頼るのではなく、KEIAIプラットフォーム上のビッグデータを活用した仕入システム活用により高精度・高速・大量の仕入が可能



KEIAIプラットフォーム

*1：当社において、入社から各店舗責任者に就任するまでに要する平均年数（実績）

生産能力の拡大

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

安定供給体制の構築

1. 物資材の安定調達モデルの構築

- KEIAI PFによる将来予測を踏まえた計画的発注によって、他社に先んじた、前もった部資材の発注が可能
- 業界3位の供給量・大量購買力による安定した部資材調達

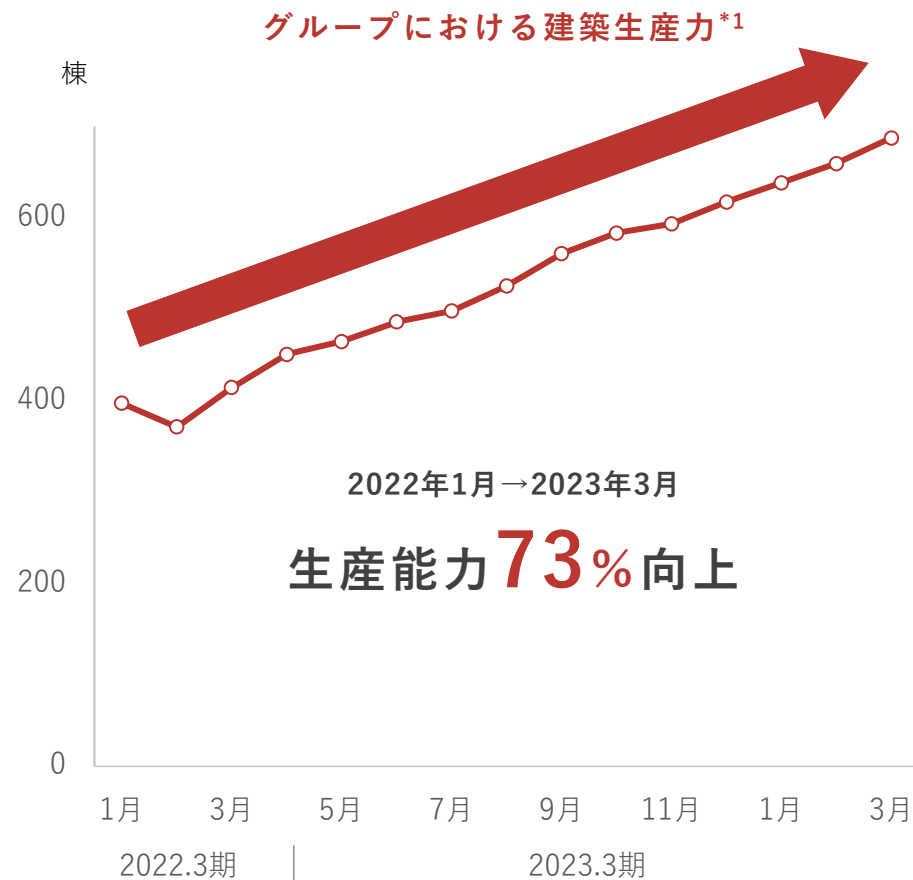
2. 急速な成長を支える施工体制の確保

- 社内の専門部署によるパートナー工務店・職人の積極的な開拓とリテンション
- 職人社員の積極採用と育成（ケイアイクラフト社）

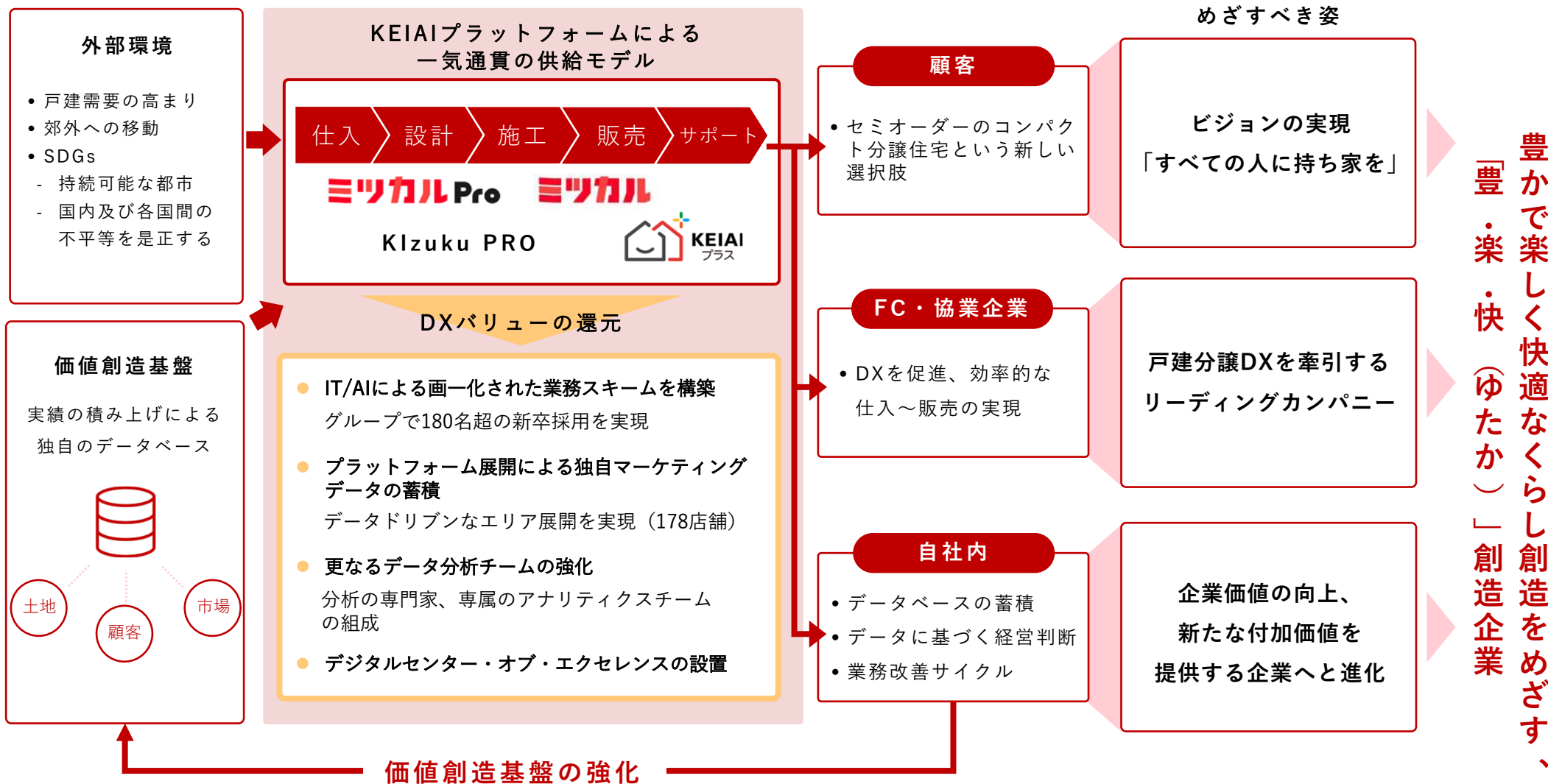
3. 建築現場におけるDXの推進

- KIZUKUなどシステム導入によるジョイントロスの徹底削減
- 社内管理システムの活用によるパートナー工務店・職人の最適なローテーション配置・施工管理

*1: 当社グループ（よかタウン、建新は除く）における大工工程における月次生産棟数の実績推移



当社ビジネスモデルのさらなるDX化による価値創造基盤の強化



4. 配当と株主優待

配当と株主優待

配当（2018年3月期より中間配当を実施）

	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)
1株当たり当期純利益（円）	976.49	750.77	761.57
1株当たり配当金（円）	265.00	230.00	236.00
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%	31.0%

株主優待

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

5. ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ推進室を設立

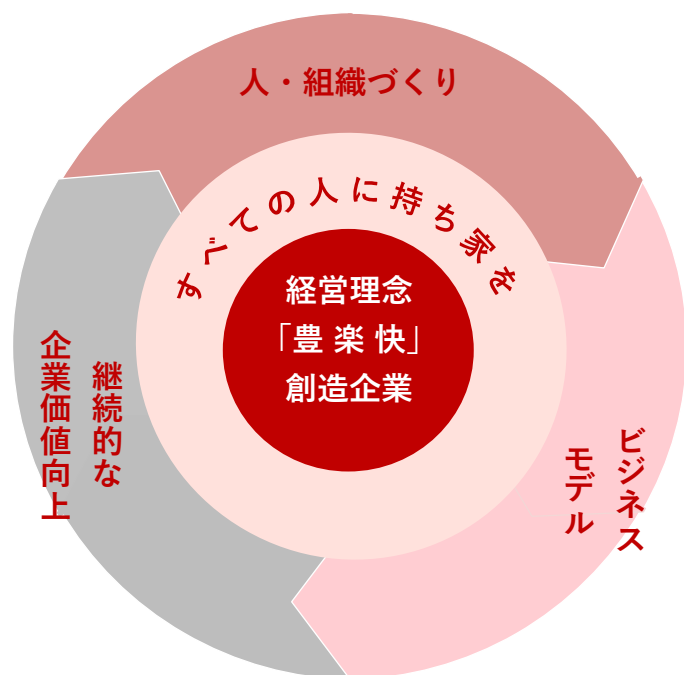
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組んでいます。



サステナビリティ推進方針、及び重要課題

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

KEIAIのDNA



マテリアリティ（重要課題）の設定

配慮する項目



当社の取り組み

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

サステナビリティ推進マテリアリティ①

E 環境 Environment



環境保全

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

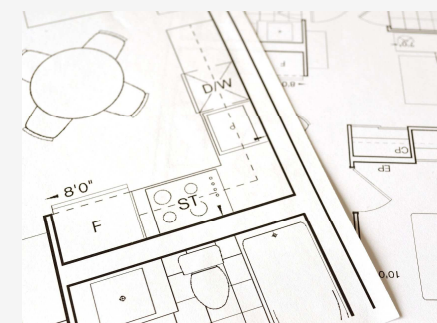


S 社会 Society



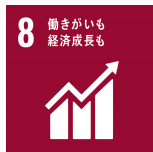
豊・楽・快なくらしを実現する商品

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



サステナビリティ推進マテリアリティ②

S 社会 Society



人財制度・働き方

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



S 社会 Society



ダイバーシティ・インクルージョン

- 多様な人材が活躍できるダイバーシティマネジメント実施。女性活躍推進、働き方改革、働きがいの創造を3つの柱に
- グループ会社による、ホワイト企業アワード受賞や、えるぼし認定3つ星の取得等、ダイバシティマネジメントの促進の広がり
- 様々な障がい者の働く喜びとやりがいの場を創出。多様な人材が活躍できる職場環境を実現にむけケイアイファームを開園



新・ダイバーシティ
経営企業100選など
各賞に認定



サステナビリティ推進マテリアリティ③

S 社会 Society



品質管理・顧客満足

- 用地の取得から企画、施工、販売に加え、アフターサービス、リフォームも含んだ社内責任一貫体制
- 安心・安全でおトクな商品を施工するために行政指定の検査とは別に、弊社独自の検査体制を整備



S 社会 Society



サプライチェーン&パートナーシップ

- サプライチェーンの上流から下流まで積極的に関わることにより、コスト、品質、量、納品時期など厳格に管理
- パートナーとの長期的な関係構築。短期的な自社利益の追求に走ることなく、双方にとっての利益実現を目指す



サステナビリティ推進マテリアリティ④

S 社会 Society



社会貢献

- 障がい者雇用を通じパラアスリート支援
- 地域でのスポーツイベント、教育活動へ積極的な参加
- 多様な人材が活躍できる職場環境実現の為、農園「ケアイファーム」を開園



ケ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

お客様の声をカタチにした戸建て分譲住宅「priSUMA(プリズマ)」販売開始

戸建分譲事業の新商品「priSUMA(プリズマ)」の販売を開始し、2023年2月6日（月）に特設サイトを公開

商品名の「priSUMA(プリズマ)」は、光を屈折・分散させて様々な色を映し出す prism（プリズム）から命名し、お客様の時間、季節、出来事の様々な場面や角度で多面的な輝きを放ち、新しい日常が彩り豊かになるように想いを込めている。

■ 商品の特徴

- ・天井の高さにメリハリを付けて立体的な開放感を演出
- ・お洒落でこだわりの空間をつくるリビング
- ・ゲートスタイルカウンター
- ・各所の造作が調和する LDK
- ・光と影を楽しめる凹凸が多い外観

priSUMA(プリズマ)特設サイト：<https://ki-group.jp/prisuma/>



現場管理アプリ「Kizuku PRO」のグループ会社への導入を拡大

これまで本格運用を開始していたケイアイスタービルドとよかタウンに加え、ケイアイプランニング、注文住宅事業を行う IKIにも導入することで、グループ会社4社で運用率90%（※1）を達成



データベース内の
利用データ分析

利用データの
可視化と共有

社員・協力会社への
フォローアップ

**当社グループ各社への「Kizuku PRO」の導入を進め、
グループ全体での建築生産性の向上を図る**

※1…月々の稼働中物件及び完了物件において右記 2 点の運用率より算出 ①現場写真管理、②工程の予定・実績管理

“社員職人集団”ケイアイクラフト外国人材が日本人対比50%超え

グループ会社ケイアイクラフトは、建設業の担い手育成と外国人労働者との共生・共働を目指し、外国人材の育成に注力しており、この度、外国人材が日本人対比50%を超えた。（※1）この取り組みを通じて、建設業界における外国人材の活躍推進の拡充とサステナビリティへの貢献を目指す。



同社では、建設業界の担い手育成と外国人への技術承継を目的に2013年度からベトナム人技能実習生の受け入れを開始し、様々な研修・評価制度を設けた結果、2018年度と2019年度は2年連続で、国土交通省が実施する「優秀外国人建設就労者表彰」を受賞。新卒採用をはじめ、未経験からのクラフトマン（社員職人）の育成にも力を入れており、数多くの優秀なクラフトマンを輩出している。

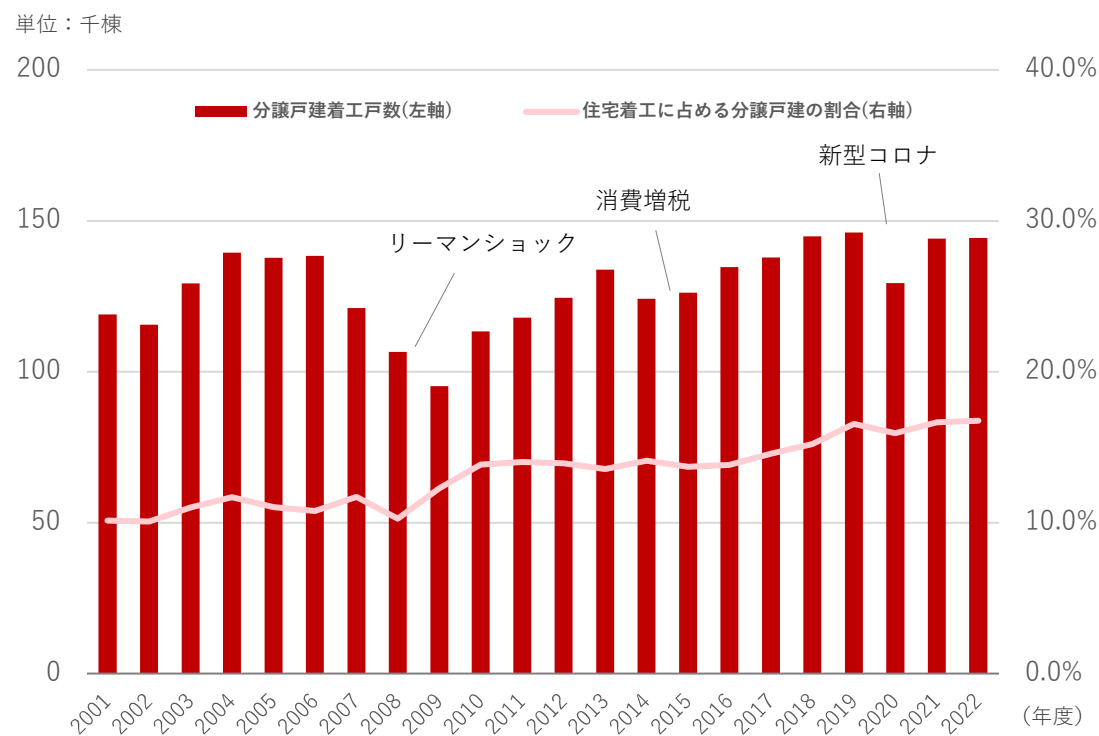
※1…ケイアイクラフト（社員職人）全体129名日本人54名 外国人75名（2023年1月15日現在）

7. Appendix

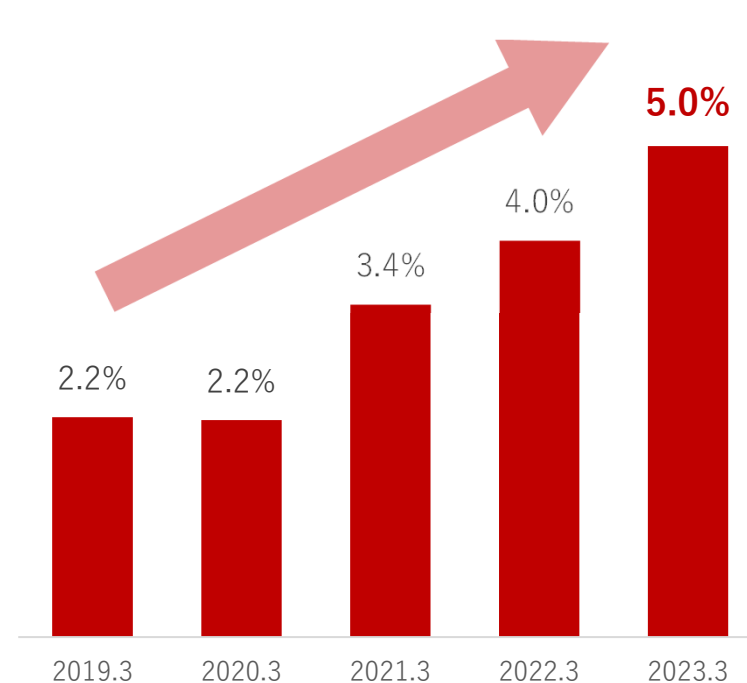
当社の対象市場 - 分譲戸建市場

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

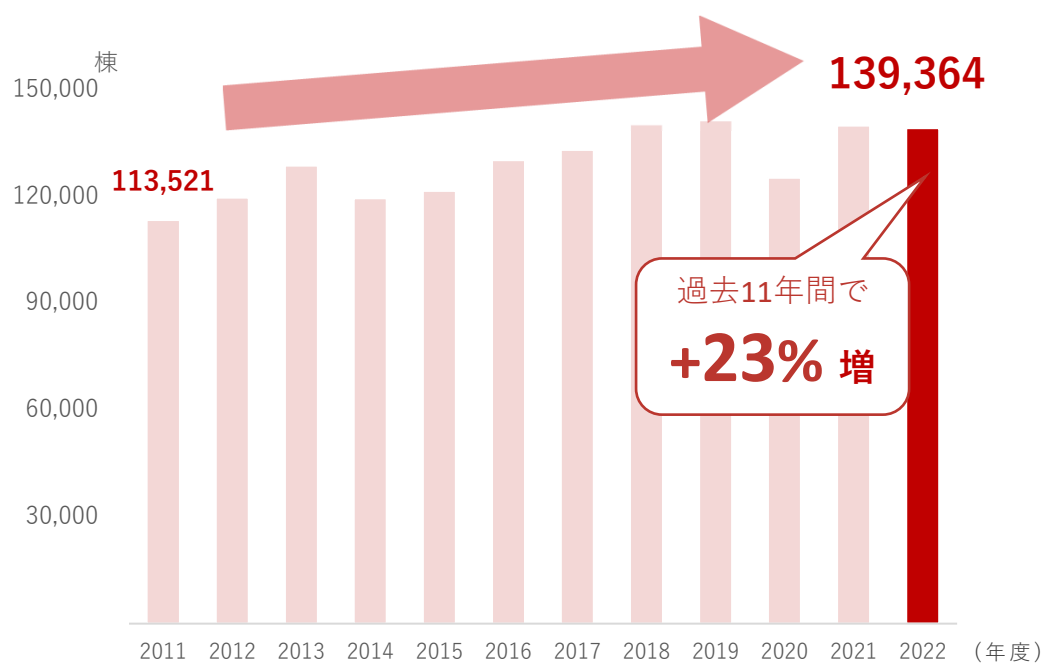


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

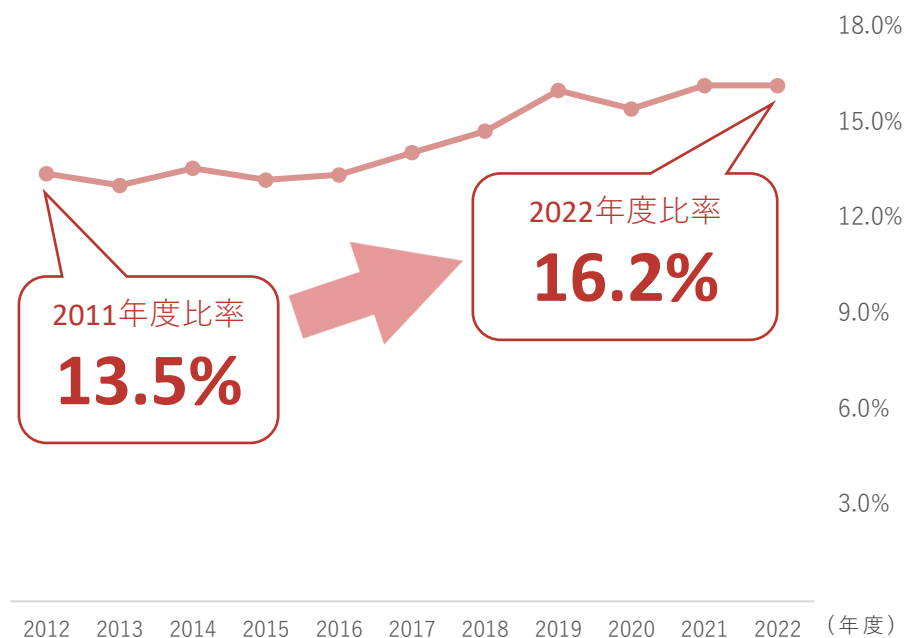
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

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

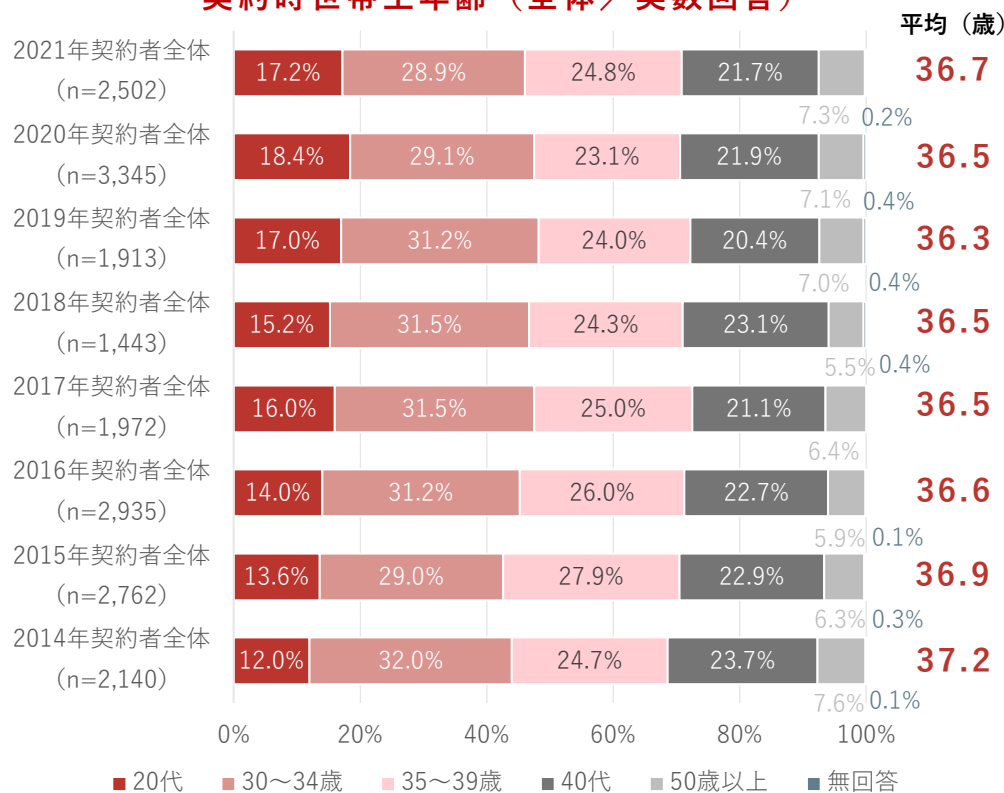
分譲住宅と注文住宅のそれぞれのメリットを取り入れた、戸建住宅の「第四の選択肢」を提供

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

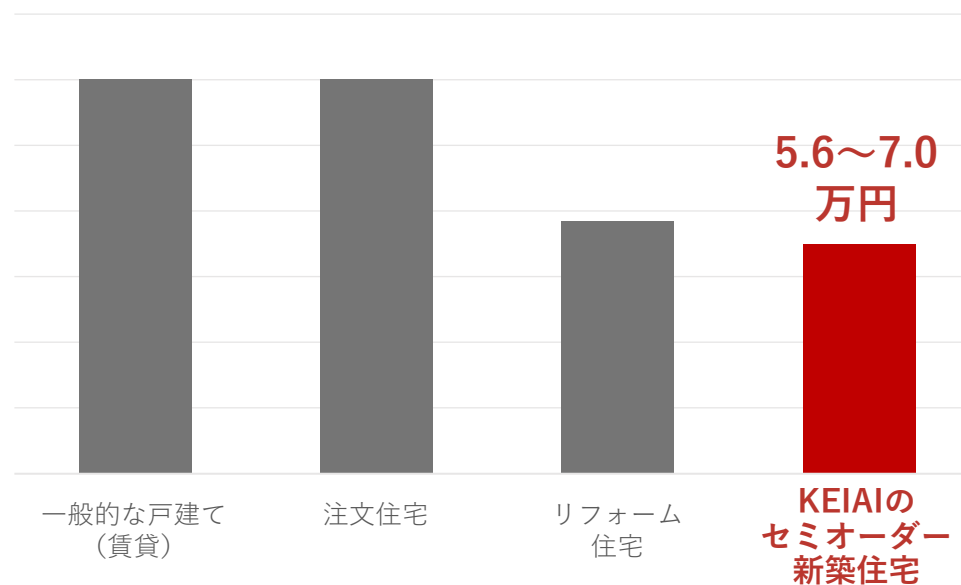
新築分譲戸建の契約者の平均年齢は低下傾向。低価格な分譲戸建住宅が選好されていく可能性があり、当社は賃貸以下の金額で、デザインされたセミオーダーの新築戸建住宅の提供が可能

契約時世帯主年齢（全体／実数回答）



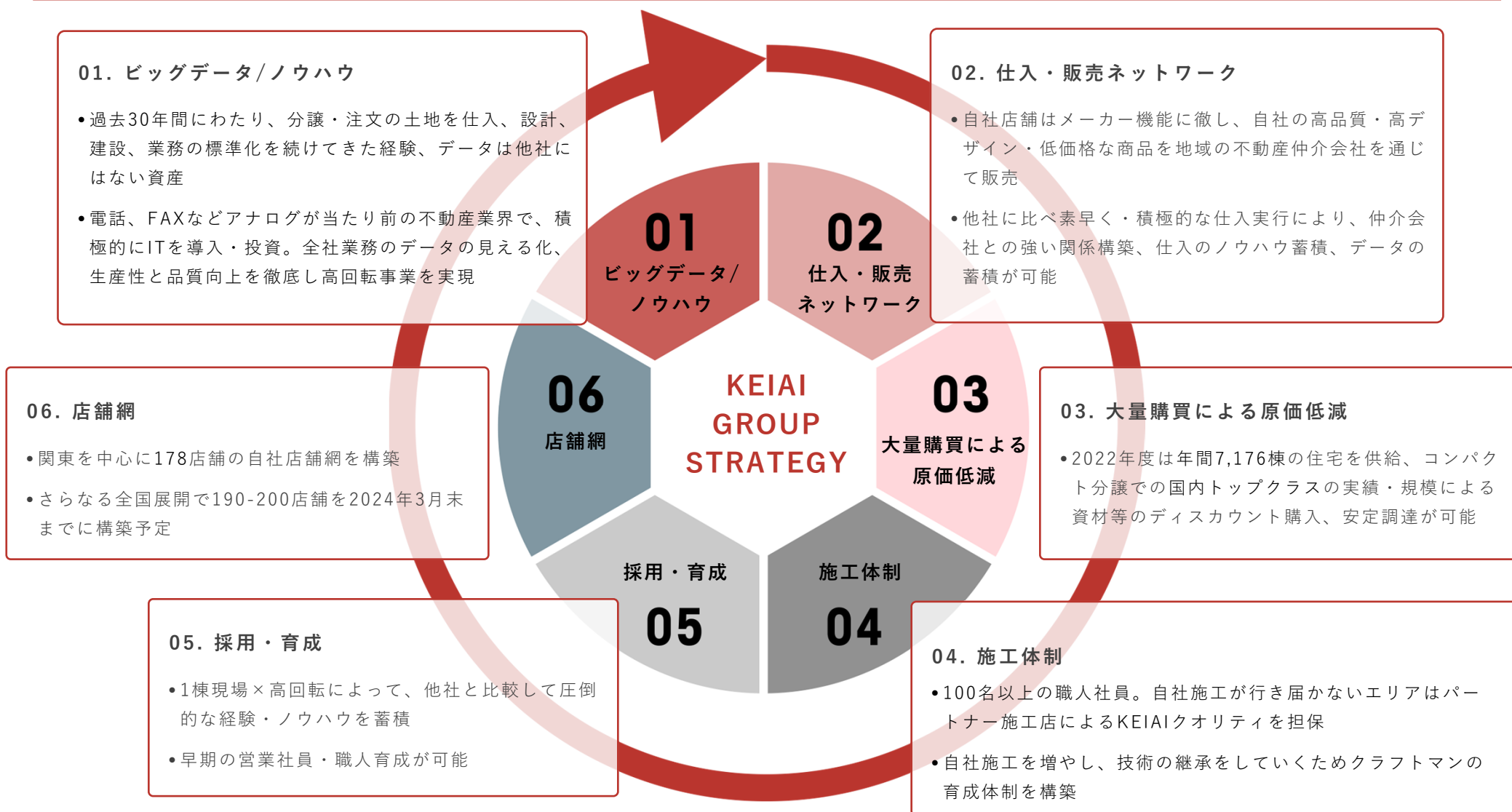
出所) 2021年首都圏新築分譲一戸建て契約者動向調査(株式会社リクルート)

月額コスト負担イメージ*1



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

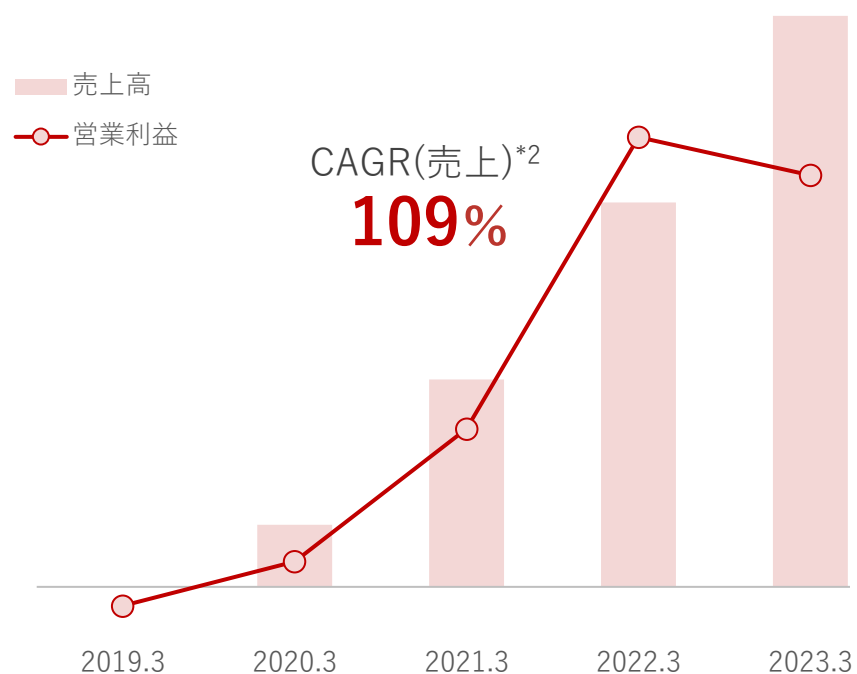
KEIAIのグループ成長：KEIAIグループストラテジー



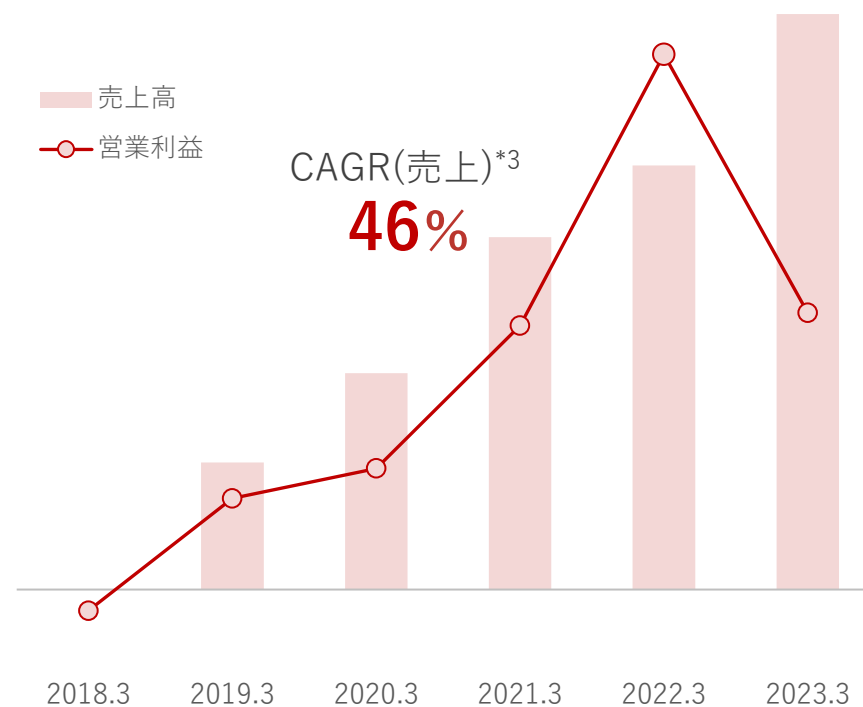
新規事業エリアにおける売上・利益成長

新規事業エリアにおいて急速な収益成長を実現

中部エリア収益推移*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

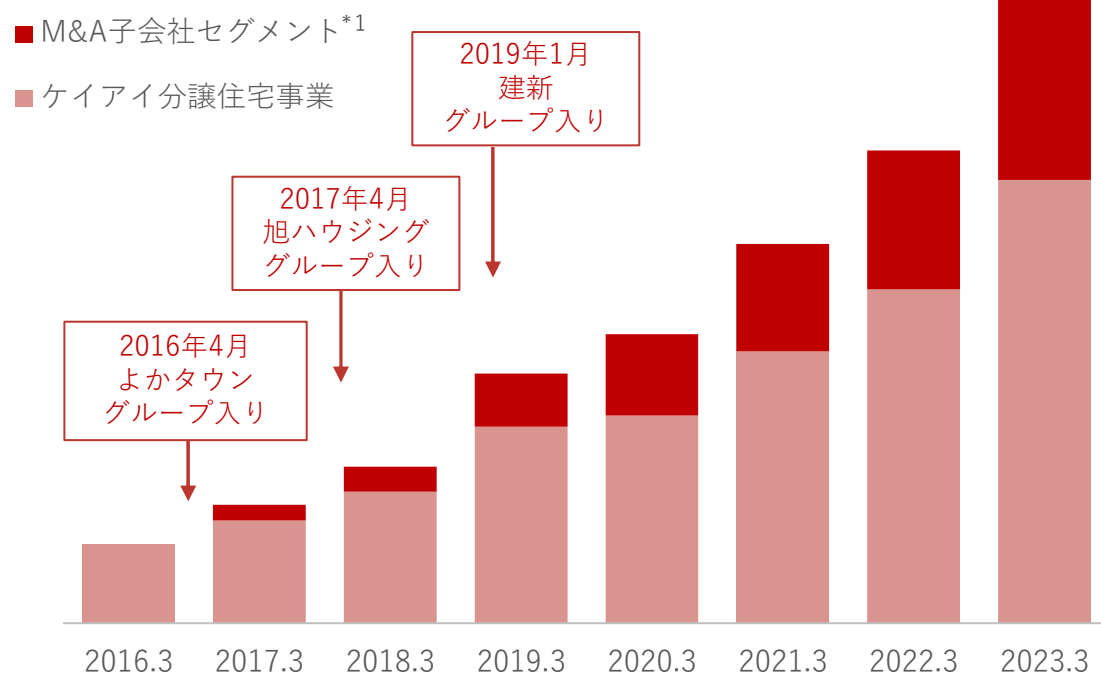
*2：2020.3月通期から2023年3月通期までの売上高の年平均成長率（CAGR）

*3：2019.3月通期から2023年3月通期までの売上高の年平均成長率（CAGR）

連結業績に占めるM&A子会社売上グループ推移と各社成長率

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

ケイアイ分譲事業とM&Aグループ会社の業績推移



M&Aによる成長（売上高成長率）*2

よかタウン
CAGR **+32%**

旭ハウジング
CAGR **+55%**

建新
CAGR **+39%**

本体（分譲事業）の成長（売上高成長率）*3

CAGR **+28%**

*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**

- 当座貸越契約（70億円の当座貸越契約を締結 / 2021年10月）
- コミットメントライン契約（50億円 / 2022年3月）
- 大型シンジケートローン（総額412億円 / 2022年6月）
- 社債の発行（総額20億円/2021年12月、総額30億円/2022年10月）
- 公募増資（総額79億円の公募増資及び第三者割当増資を実施 / 2021年9月）

分譲事業の成長資金の確保・投資、さらなる成長へ

将来見通しに関する注意事項

提供情報のうち、将来の業績等に関する見通しは歴史的事実ではありません。

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

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

投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。

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

本資料に関する
お問い合わせ

ケイアイスター不動産株式会社 経営企画・海外事業推進室 IR課

URL: www.ki-group.co.jp

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。