

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2024 3Q FINANCIAL RESULTS

2024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

目次

1. 2024年3月期 第3四半期決算概要
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3四半期 決算概要

連結損益計算書（第3四半期累計期間）

売上高は1,976.2億円（前年比23.4%増収）、経常利益は70.2億円（同、50.5%減益）、純利益は47.7億円（同、47.3%減益）となった。

（金額単位：百万円）

	2023年3月期 3Q（4-12月）		2024年3月期 3Q（4-12月）		対前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	160,209	100.0%	197,622	100.0%	23.4%
売上総利益	27,807	17.4%	23,519	11.9%	△15.4%
販売費及び一般管理費	13,123	8.2%	15,634	7.9%	19.1%
営業利益	14,683	9.2%	7,885	4.0%	△46.3%
経常利益	14,183	8.9%	7,023	3.6%	△50.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,055	5.7%	4,775	2.4%	△47.3%

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721.3億円（前年比27.1%増収）、経常利益は30.6億円（同、27.2%減益）、純利益は17.1億円（同、36.2%減益）となった。

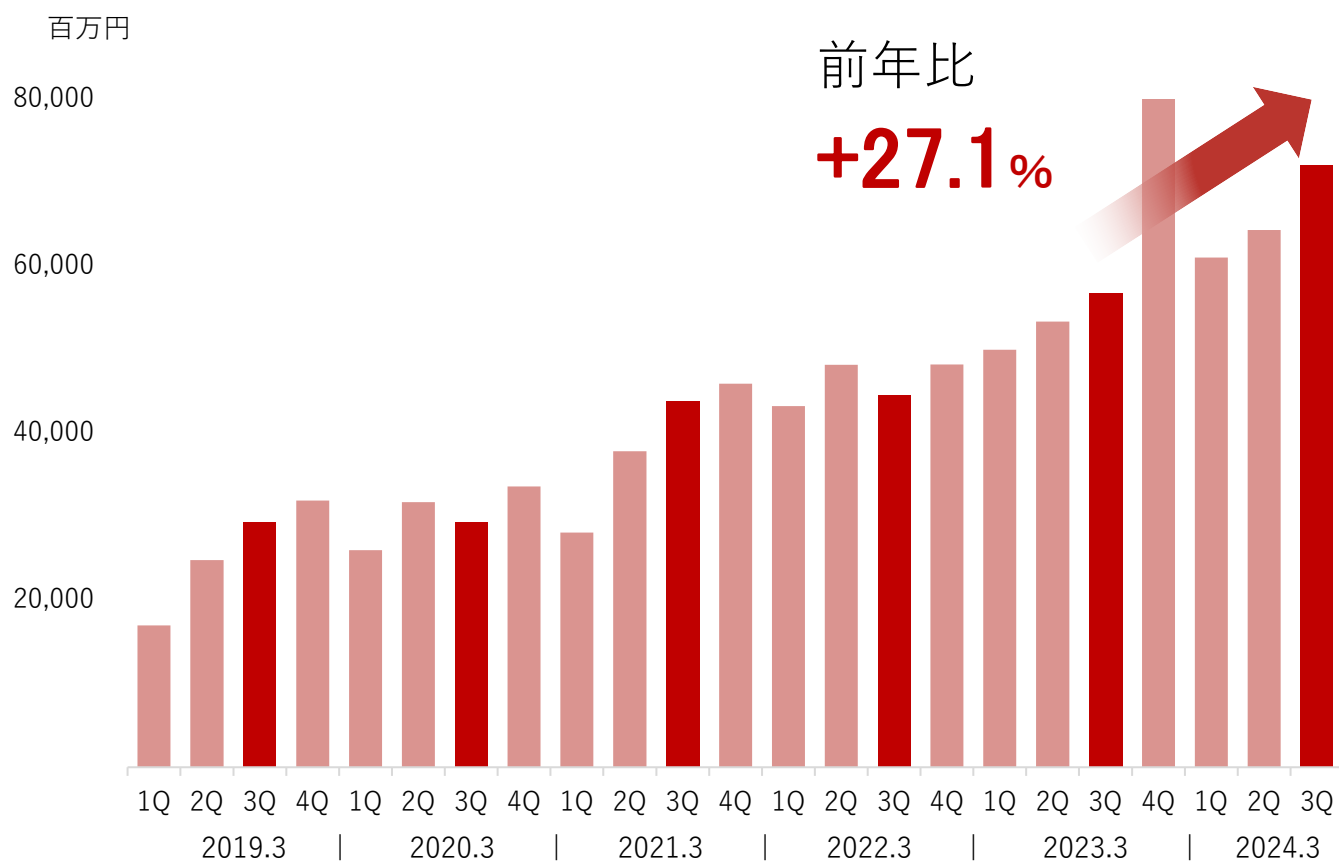
（金額単位：百万円）

	2023年3月期 3Q（10-12月）		2024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	56,757	100.0%	72,138	100.0%	27.1%
売上総利益	8,841	15.6%	8,495	11.8%	△3.9%
販売費及び一般管理費	4,527	8.0%	5,252	7.3%	16.0%
営業利益	4,313	7.6%	3,243	4.5%	△24.8%
経常利益	4,208	7.4%	3,065	4.3%	△27.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,687	4.7%	1,714	2.4%	△36.2%

四半期業績推移（連結）：売上高の推移

安定的な仕入の継続と販売の強化によって、3Q売上高は前年比で27%の増収と大きく伸張。引き続き、高回転経営による安定的なトップラインの成長を継続する方針

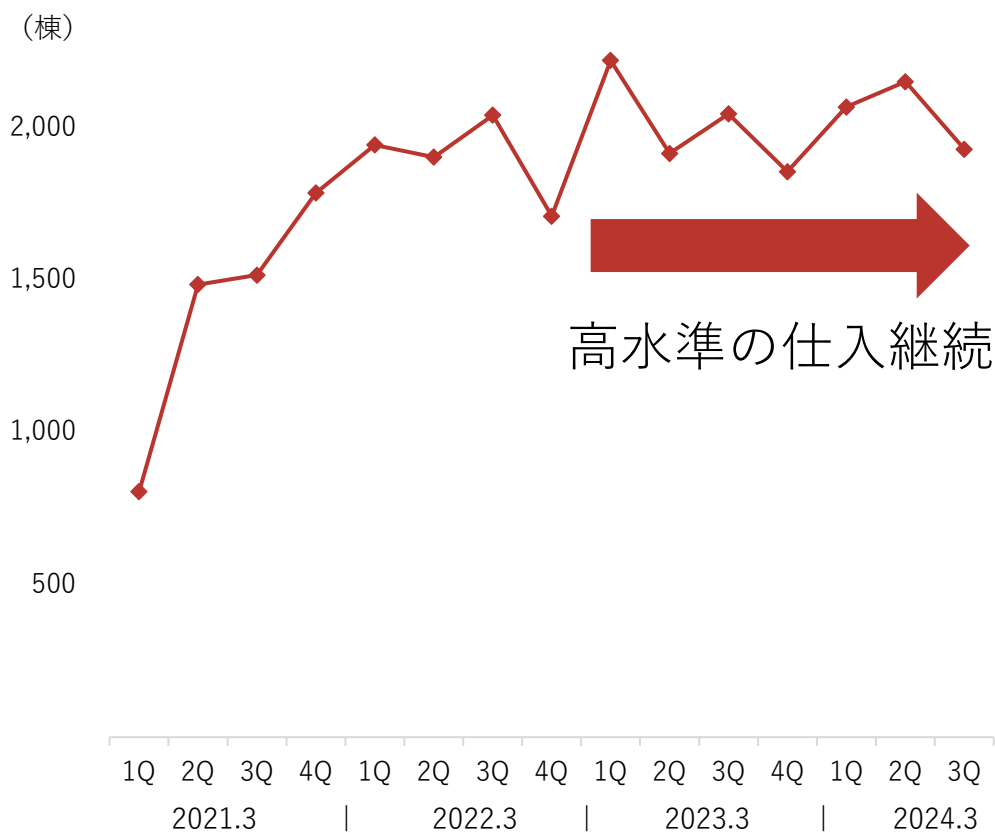
四半期売上高の推移



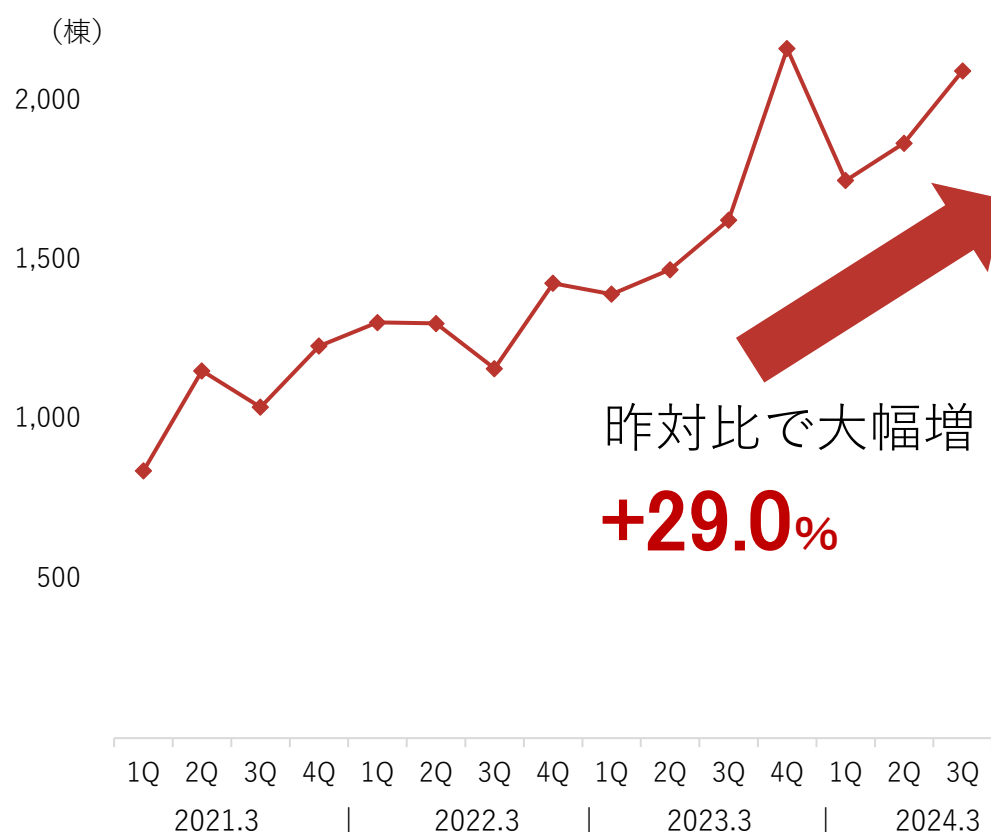
安定的な仕入と販売による高回転経営の継続

3Qは仕入数は前年比で若干減少するも、引き続き安定的な高水準の仕入れを継続中。販売強化によって受注棟数は前年比で約30%の大幅な増加となった。

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3Q (累計)	2024年3月期3Q (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	4,470	5,450	+21.9%	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	153,456	191,282	+24.6%	
	営業利益	16,411	10,434	△36.4%	
注文住宅事業	販売棟数	312	249	△20.2%	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	5,519	3,995	△27.6%	
	営業利益	216	450	+108.5%	

連結貸借対照表

資産合計は2,456億円、純資産は610億円となった。

(単位: 百万円)

	2023年3月期 期末	2024年3月期 3Q	前期末比増減額
流動資産	191,516	235,168	43,652
固定資産	7,944	10,436	2,491
資産合計	199,461	245,604	46,143
流動負債	118,643	148,770	30,127
固定負債	24,289	35,751	11,461
負債合計	142,932	184,521	41,588
純資産	56,528	61,083	4,555
負債・純資産合計	199,461	245,604	46,143

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

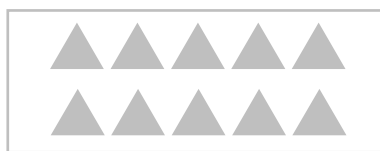


コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

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

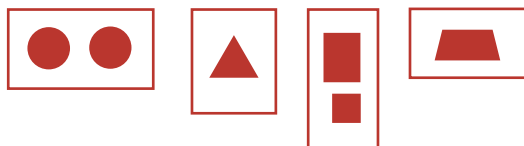
従来の分譲住宅

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」



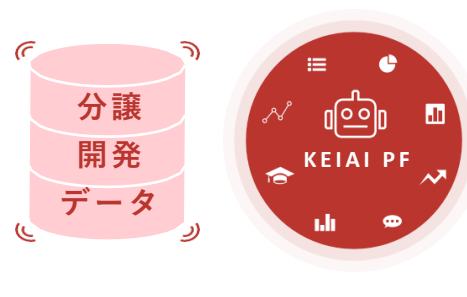
コンパクト分譲開発

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」



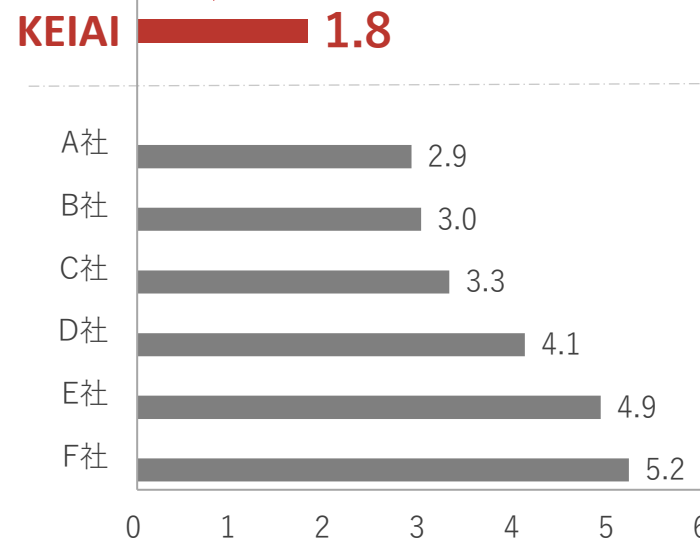
土地情報数の増加

- 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

KEIAIは同業他社に比べ、現場あたり区画数が圧倒的に少なく、コンパクト分譲開発では国内最大規模の実績



*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。

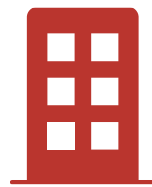
耐震性も気になる。



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

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。



中期経営目標

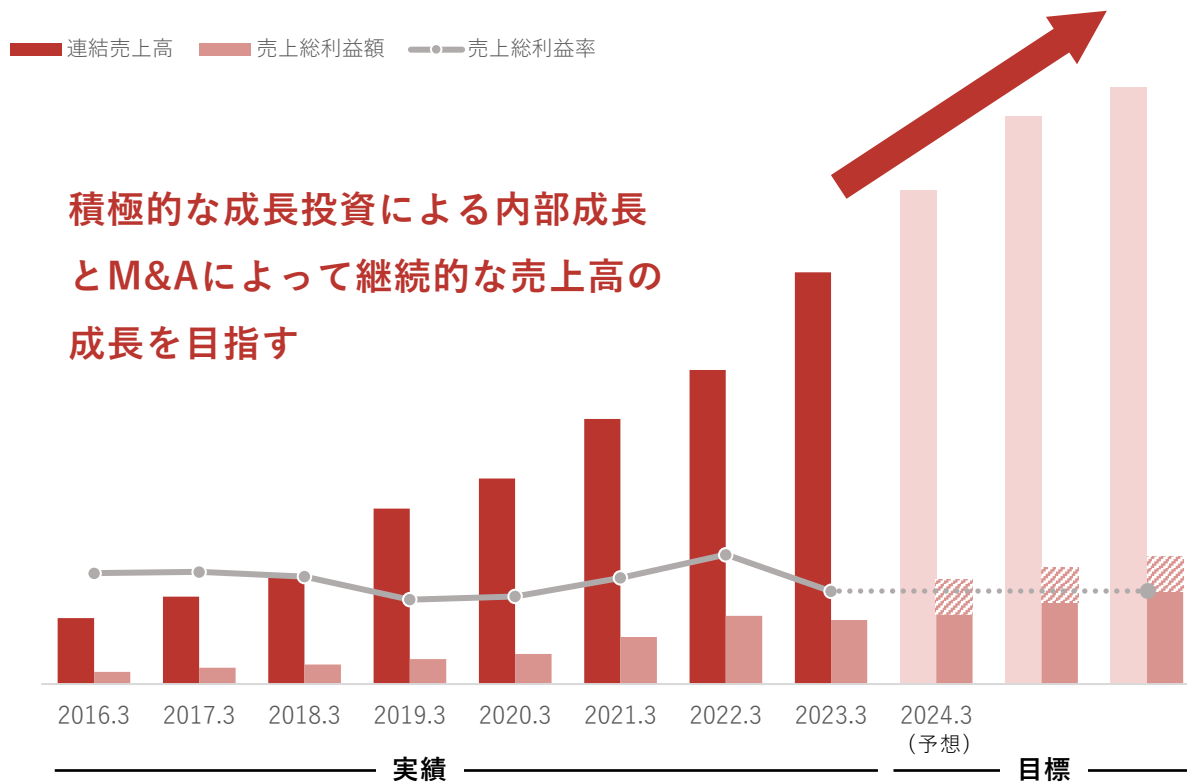
分譲住宅市場に
おける**シェア拡大**

*1：2023年12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

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、連結売上高で毎期二桁以上の成長率を目指す。

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

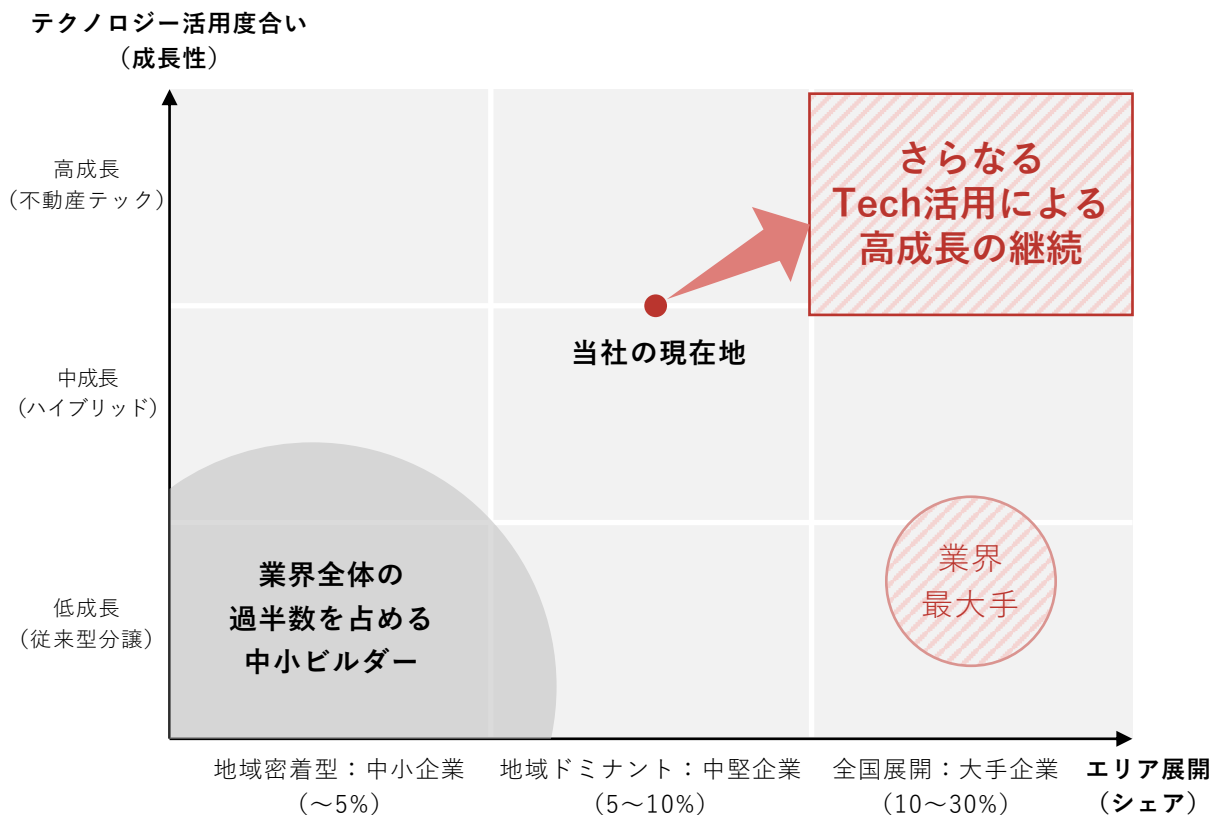
連結売上高

年**15%**以上成長

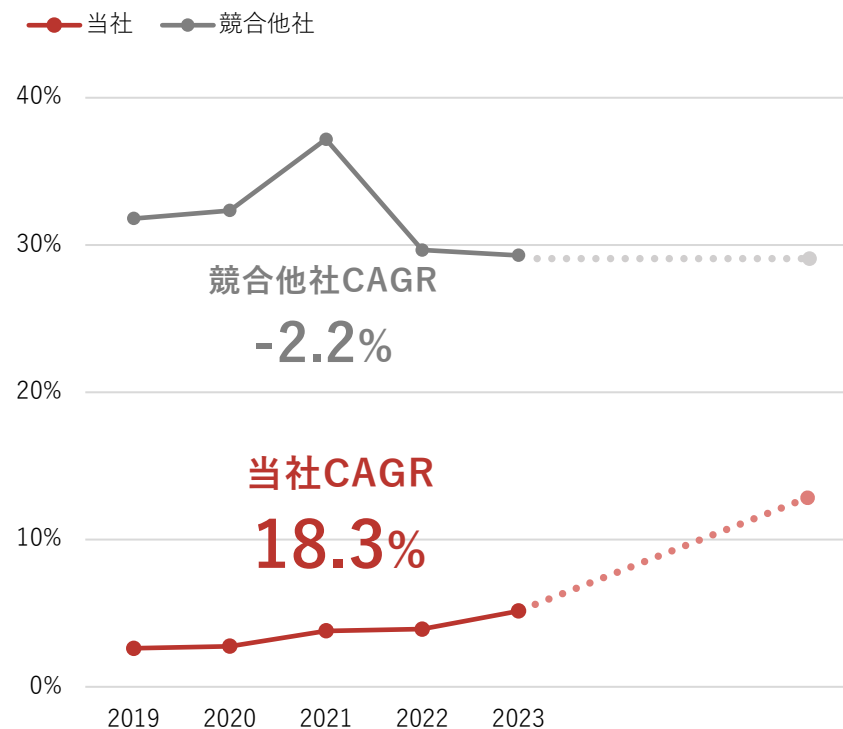
分譲住宅の業界構造とポジショニング

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



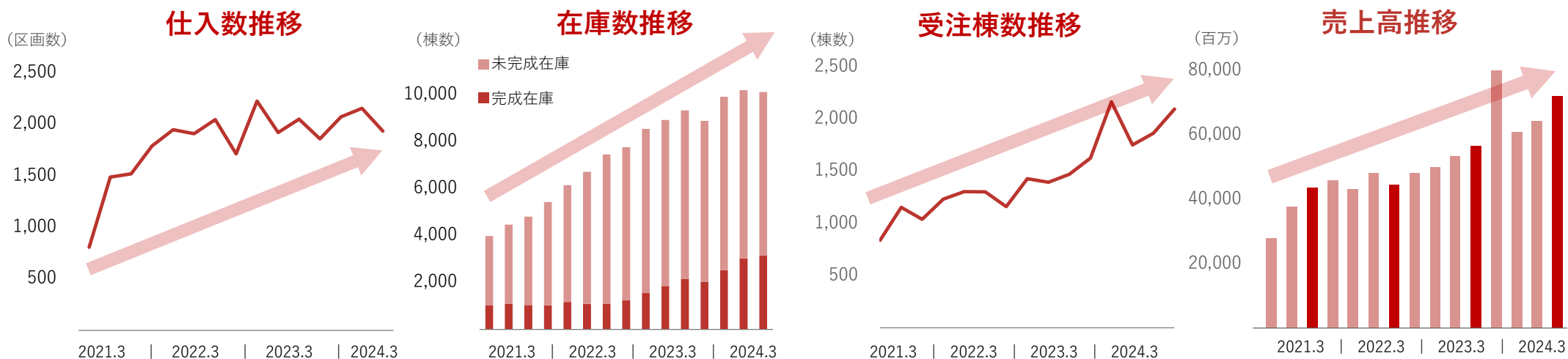
業界最大手と当社のシェア推移*1



*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

事業成長を支えるKPIのトラックレコード

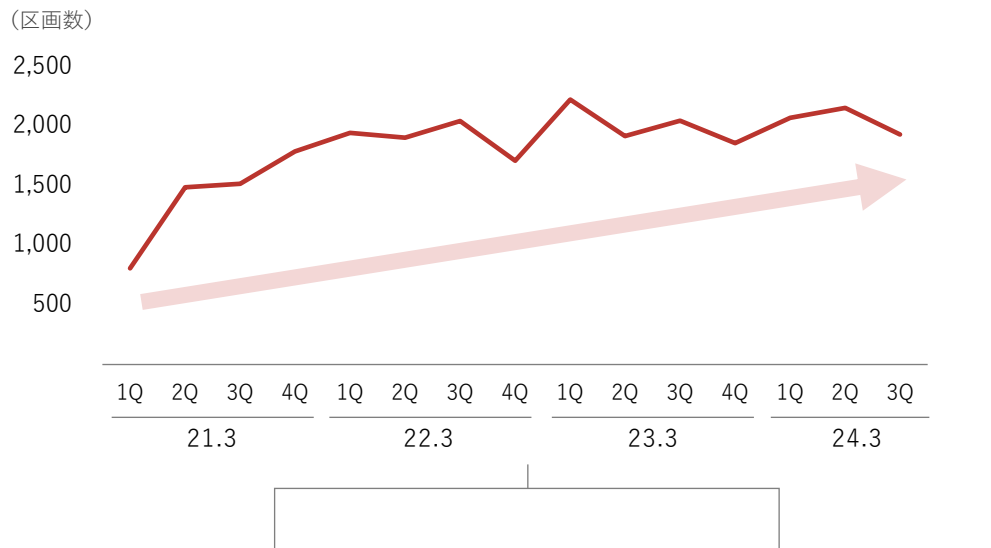
テクノロジープラットフォームと独自のコンパクト分譲開発モデルによって、主要KPIである在庫数・受注棟数、販売棟数は安定的な成長が続く。引き続きトップライン成長を目指す。



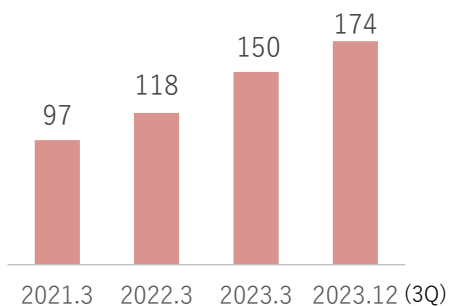
注) 数字は当社グループの分譲事業全体の実績値

成長戦略①：安定的な仕入の継続

仕入数推移



店舗数推移



店舗生産性



店舗当たり
仕入数の向上

- 全国主要エリアへの店舗展開は順調に進捗し、今期及び来期以降の成長に向けた店舗網は構築済

- 店舗数：174店舗
- 展開エリア：23都道府県



- 今後は店舗数拡大に加え、既存エリアの店舗生産性を高めることで、全体の用地仕入数を増加させていく

- 既進出エリアにおいて当社の強みが活きる主要駅から比較的近いエリアでの小ロット・コンパクト分譲開発を推進
- さらなる成長のため、店舗における用地仕入業務の成熟化・強化により、店舗生産性の向上を図る

参考) 新規・既存エリア拡大と深耕

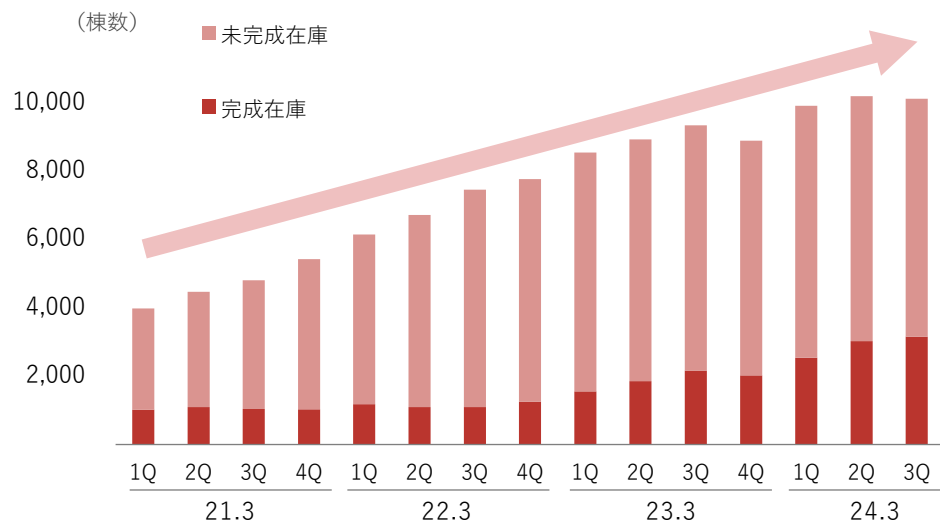
今期・来期においては既存エリアにおけるエリアシェア拡大を優先する。

未開拓エリアの拡大とドミナント戦略

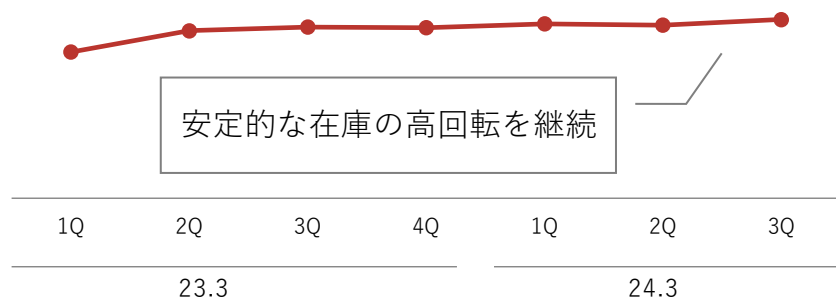


成長戦略②：高回転による在庫マネジメント

在庫数推移



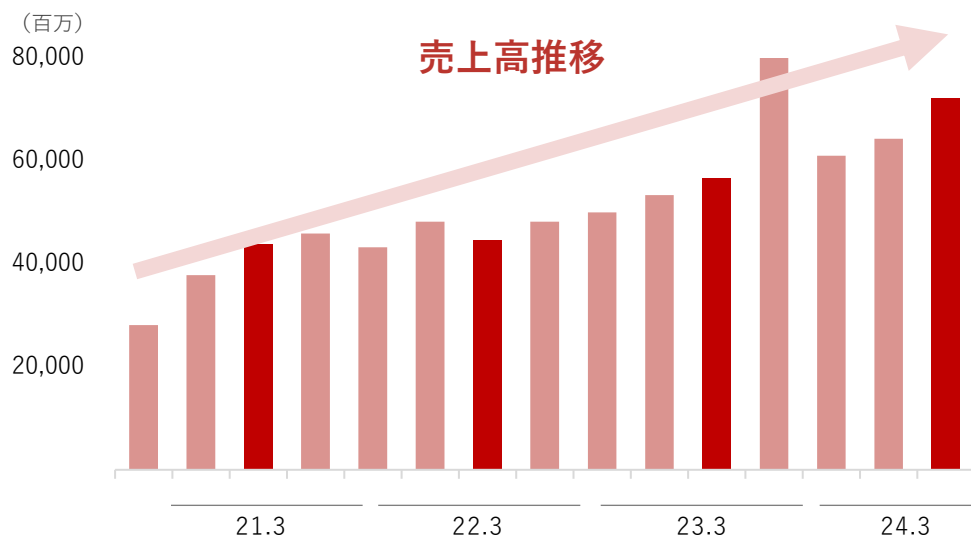
在庫回転推移*1



1) 仕入決済から建物販売決済までの平均回転日数 (Lハウジング社を除くグループ平均)

- 在庫数は着実に増加し、来期以降の継続成長に向け順調に積み上げ
 - 完成在庫も順調に増加し、総在庫数は10,000棟超と来期以降の成長に向けた在庫確保は順調に進捗
- 同時に、在庫回転は高回転を維持しており、健全な在庫状況を維持
 - 総在庫を増やしながらも高い在庫回転を維持し常に在庫の入替えを促進
- 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マネジメントを行う

成長戦略③：多様なエリア展開による成長継続

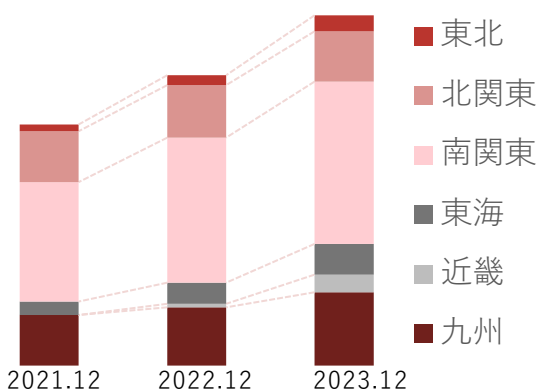


- この数年で店舗の全国展開とM&Aを進めたことによって一つの地域に依存しない、多様な地域ポートフォリオを構築

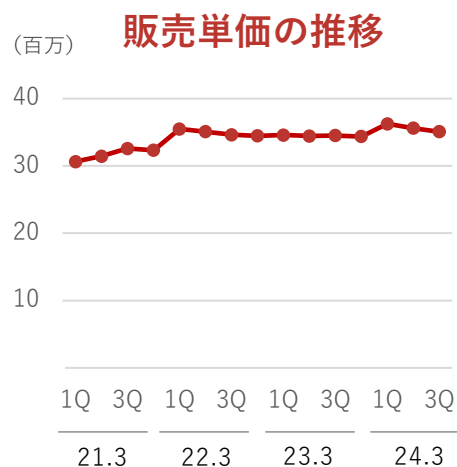


- 来期以降も、展開エリアの多様化を進めながら安定的な販売棟数と販売単価の最適化を進めていく

エリア別販売棟数の推移*1



1) 各年度の3Qまでの棟数の推移

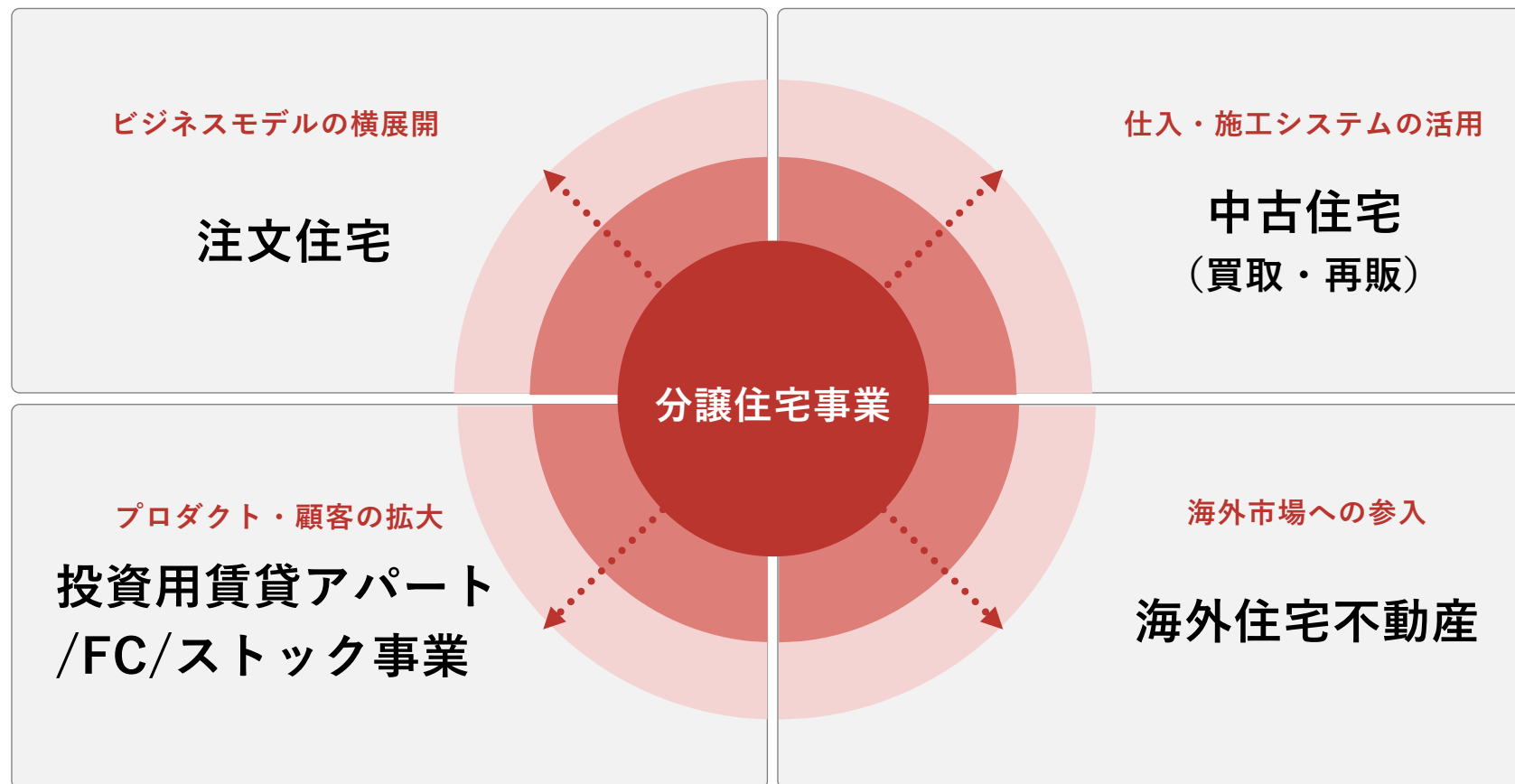


- 足元は需要が堅調な南関東、東海エリア等で仕入・販売を強化したことによりコロナ後においても高い販売単価を維持

- 引き続き、各地域データを基にした最適な店舗配置によって安定的な売上成長と利益最適化を図る

成長戦略④：事業ポートフォリオの拡大

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ていく。



参考) 事業ポートフォリオの拡大：注文住宅

2024年1月に山形県を中心に注文住宅事業を展開する新山形ホームテック社の株式取得（過半数）により注文住宅領域を強化。注文住宅領域においても市場シェアの拡大を図る。

KEIAIの注文住宅

- ✓ 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
- ✓ 2024年1月に新山形ホームテック社がグループに参画、引き続き全国を対象にM&Aによるグループ拡大を目指す



- ケイアイ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



SHINYAMAGATA
HOMETECH

(2024年1月グループ参画)

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



参考) 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。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
アフォーダブルかつ高品質なデザイン住宅の供給



国内既存事業ドメイン

国内新規エリア/M&A

海外 JV / M&A

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

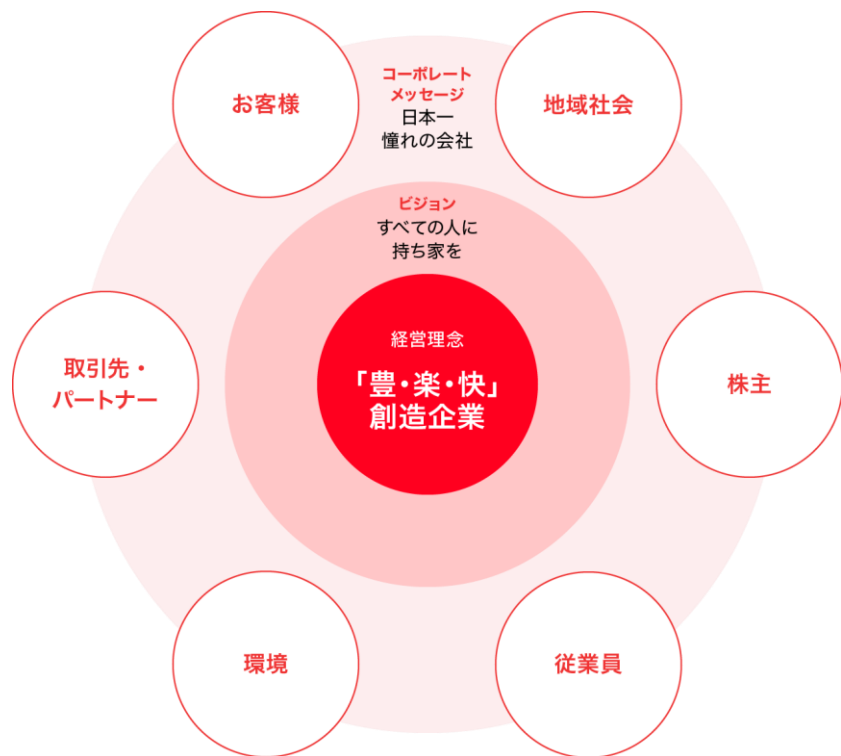
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組む。



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

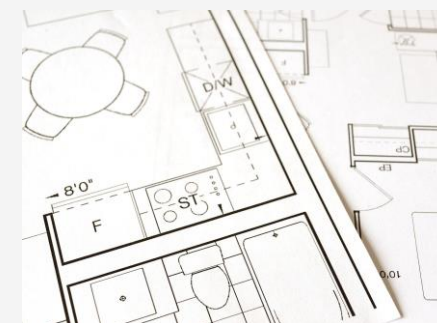


S 社会 Society



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イ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

ローコスト平屋注文住宅 FC 「IKI.net」 本格始動

グループ会社ケイアイネットクラウドが設計・施工し、すでに3年間の販売実績がある規格型平屋注文住宅「IKI（イキ）」シリーズを軸としたフランチャイズ事業「IKI.net」（イキドットネット）を2023年10月に開始。商品・集客・調達・人材の四大経営課題を解決し、まずは100社の加盟獲得を目指す。

IKI.net



工務店の四大経営課題



FC加盟で解決

商品

ローコストで高品質な商品力

集客

ポータルサイトの約9倍以上の
広告効果! (※8)

調達

スケールメリットで
部資材費をカット

人材

DXでハイレベルな接客を実現・
無駄な営業時間を排除

IKI.net



【関連プレスリリース】IKIの足跡が物語るDXで仕掛けたイノベーションと次の一手（2023年7月12日発表）

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/07/2023.07.12_IKI_jisseki.pdf

「ケイアイスター安全大会」を全国で開催

労働上の安全意識の向上を目的に4年ぶりとなる安全大会を2023年11月21日に宮城、群馬、埼玉、千葉、東京、愛知、福岡の7カ所で開催。当日は総勢1,400名以上が参加し、安全への取り組み再確認のため、社員による研修講義を行った。今後も協力会社も含めた安全対策の強化と改善に取り組んでいく。



※今回はメイン会場である埼玉で開催されているものを各地へ配信

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、2023年11月に香川銀行とSLLフレームワークに基づく「サステナビリティ・リンク・ローン」を実行。サステナブルファイナンスは今回4行目となり、今後も引き続き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。



・ 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

・ 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

「YKK AP エクステリア スタイル大賞 2023」 シルバースタイル賞を受賞

- 受賞商品：埼玉県所沢市 コンセプト物件
- 受賞部門：分譲街並み & ビル・商業施設部門
- 使用商品：リウッドデッキ 200EG

■ 商品の特徴

◇コンセプトは『囲い』

◇中庭を軸とする個々のスペースがつながり、包まれた安心感と開放的な暮らしを創出するデザイン

◇敷地外周を建物で囲い、良好な立地環境を活かし普遍的な景色を確保

◇中心となる中庭にはウッドデッキを施工し、母屋・離れ・玄関・車庫をフロアラインでつなぎ、家族の会話もつなぐ役割を担う。



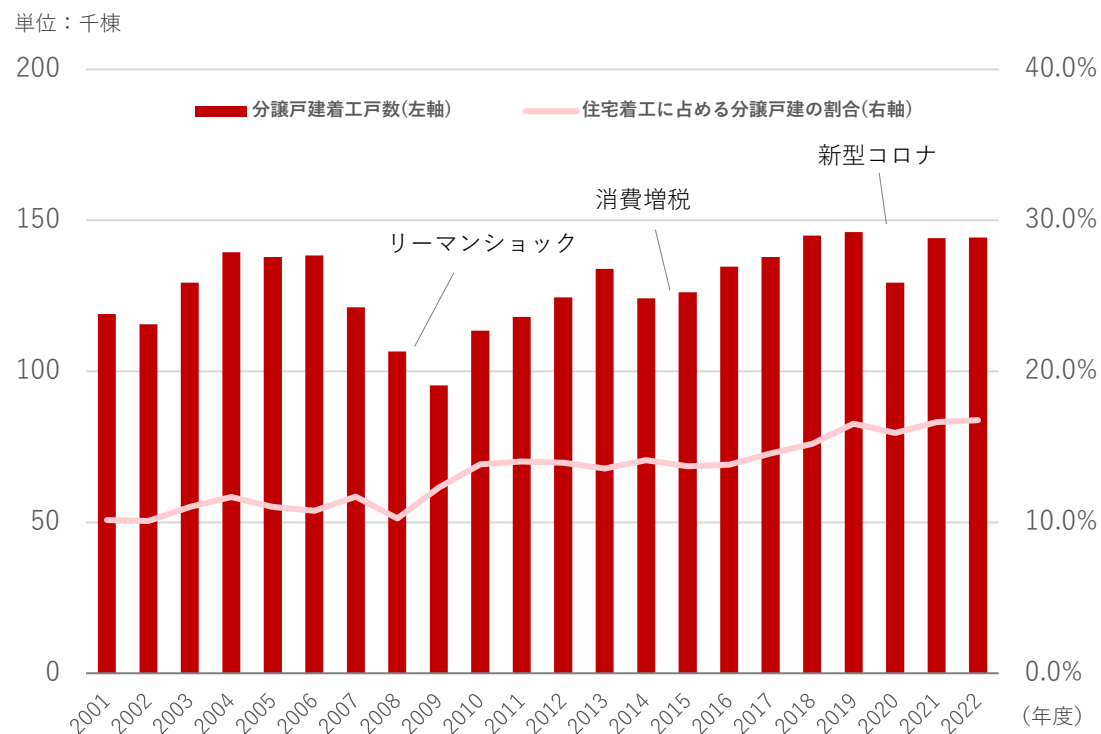
YKK AP エクステリア スタイル大賞 2023 サイト：https://www.ykkap.co.jp/consumer_business/satellite/campaign/ex_contest/

7. Appendix

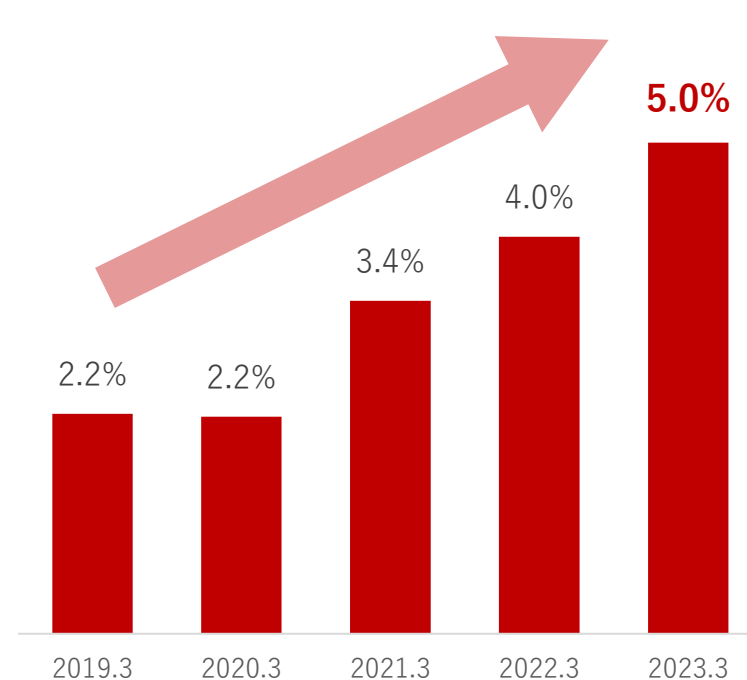
当社の対象市場 - 分譲戸建市場

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

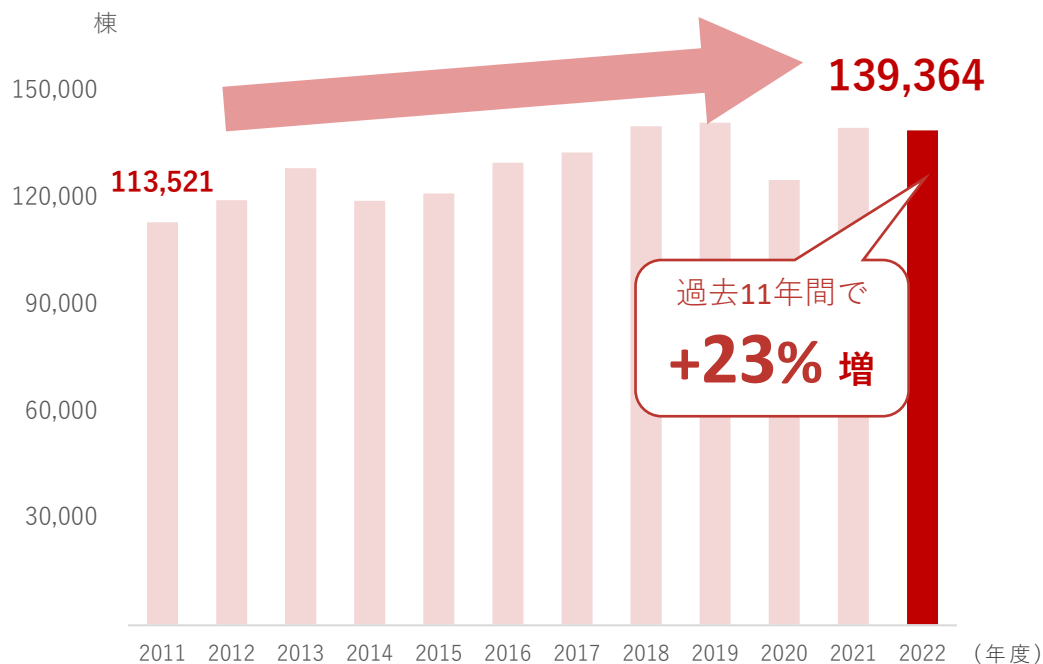


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

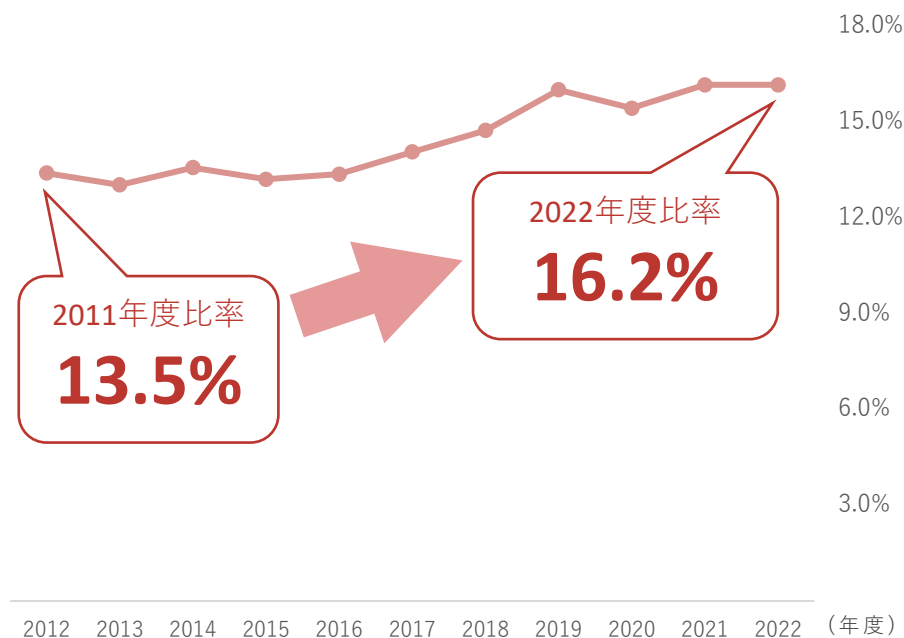
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

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



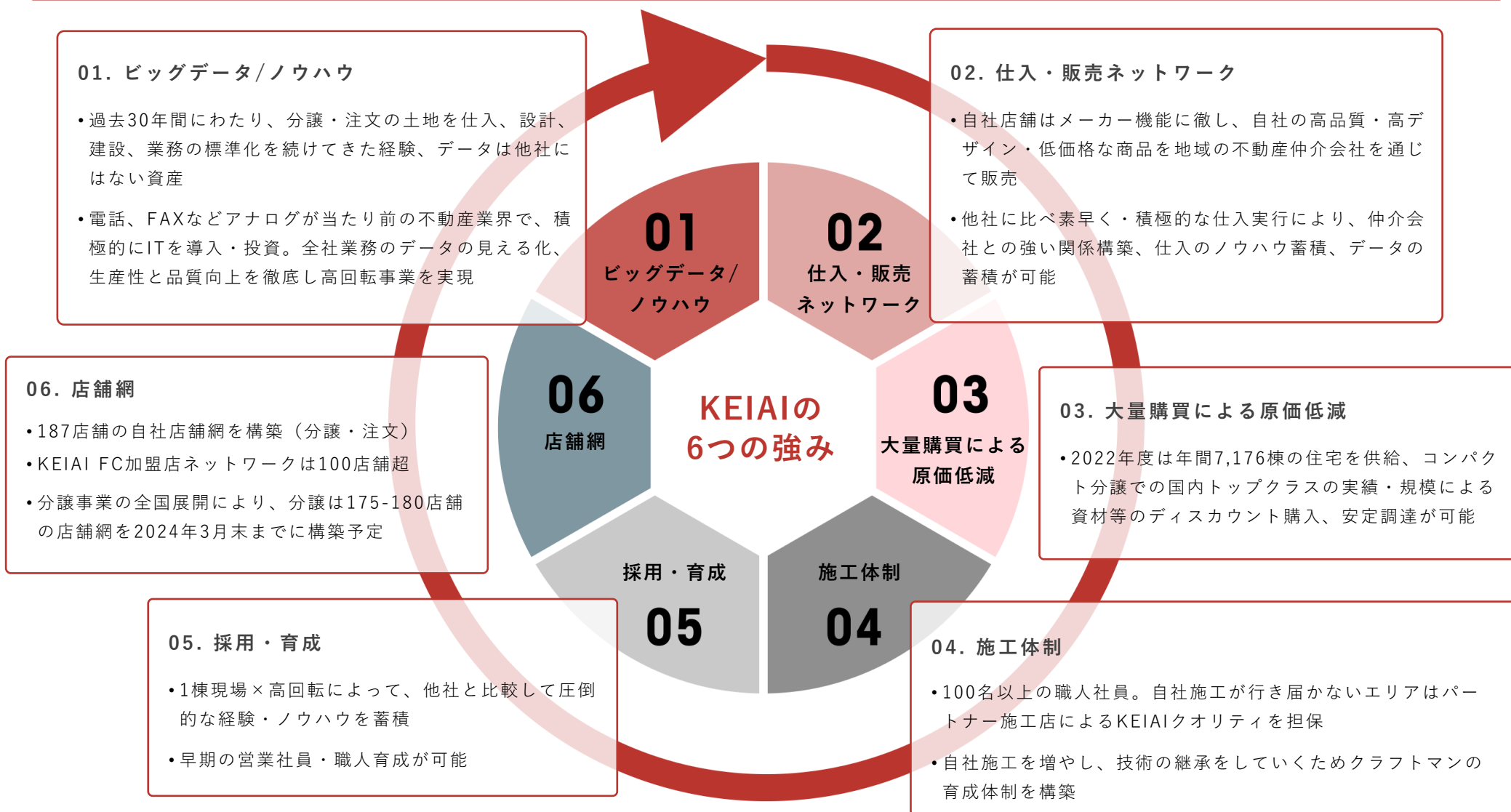
出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

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)

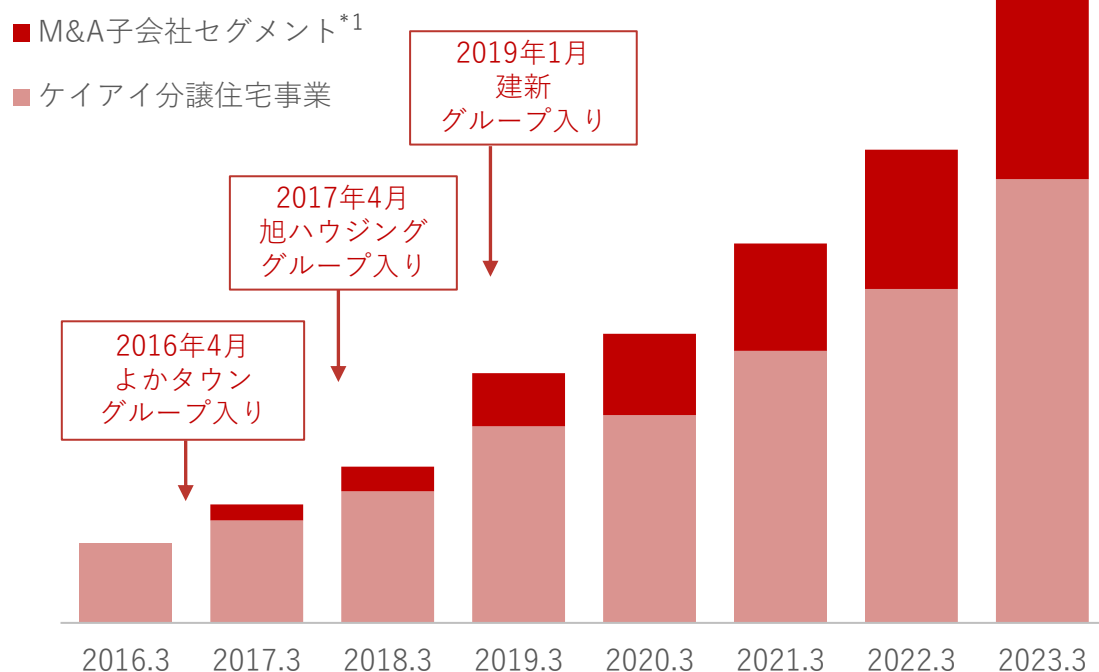
KEIAIグループ成長を支える6つの強み



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

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。