

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2020 4Q

FINANCIAL RESULTS

2020年3月期
通期 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





MANAGEMENT PHILOSOPHY 経営理念

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

VISION ビジョン

日本一憧れの会社



- 連結売上高 1,207億円計上し、上場以来 5期連続増収増益達成
- 親会社株主に帰属する当期純利益 35億円、過去最高益！
- 売上総利益率 14.7%で前期（14.2%）より0.5%上昇。
原価低減によりさらに売上総利益率の向上を目指す
- 4月にBRエステート株式会社の株式を取得し連結子会社化
- 8月に株式会社ハウスラインの株式を取得し連結子会社化
- ノン・アセット型ストックビジネスの拡充
- **なでしこ銘柄(2020)に2年連続選定**



1. 2021年3月期業績予想及び配当予想の公表延期について

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界各国における拡大状況が業績に与える影響が未知数であることから、合理的な業績予想の算定が困難である為、**2021年3月期の業績予想を「未定」とさせていただきます。**

また、**配当予想についても「未定」とさせていただきます。**

2. 今後の見通しについて

今後、当社グループ各社における新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の拡大に伴う事業活動への影響度合いの状況確認が進み、2021年3月期の業績予想及び配当予想について適正かつ合理的な算定が可能になりましたら、後日速やかに開示いたします。



KEIAI

新型コロナウイルス感染症の影響 _____	P.05
2020年3月期通期 決算概要 _____	P.12
KEIAIの成長戦略 _____	P.20
配当と株主優待 _____	P.29



THE EFFECTS OF COVID-19

新型コロナウイルス感染症の影響



コロナによる経済リスクと当社の経験



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

当社の経験及び認識

- * 当社グループは実需(分譲住宅)不動産に特化してきた
- * 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が有った**
- * ステイホームによる一戸建へのニーズが高まった
(テレワークスペース、庭付きの家、個室の必要性)

新型コロナウイルス感染拡大防止のための対応



- 緊急事態宣言下においても、住宅をお求めになるお客様は想定以上に多数いらっしゃる
- お客様の安全を第一に考え、安心してオウチ探しをしていただくためにも以下の方針を公表し、スタッフ及び店舗における対応を徹底

2020年4月13日付け当社PRリリース

安心してオウチ探しをしてください

安心・安全の住まい探しのために

新型コロナウイルス（COVID-19）感染拡大防止のための 当社の対応について

「緊急事態宣言」発令を鑑み、当社ではお客様やスタッフの健康を守るために下記の取り組みを実施致します。
ご理解、ご協力をいただきますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

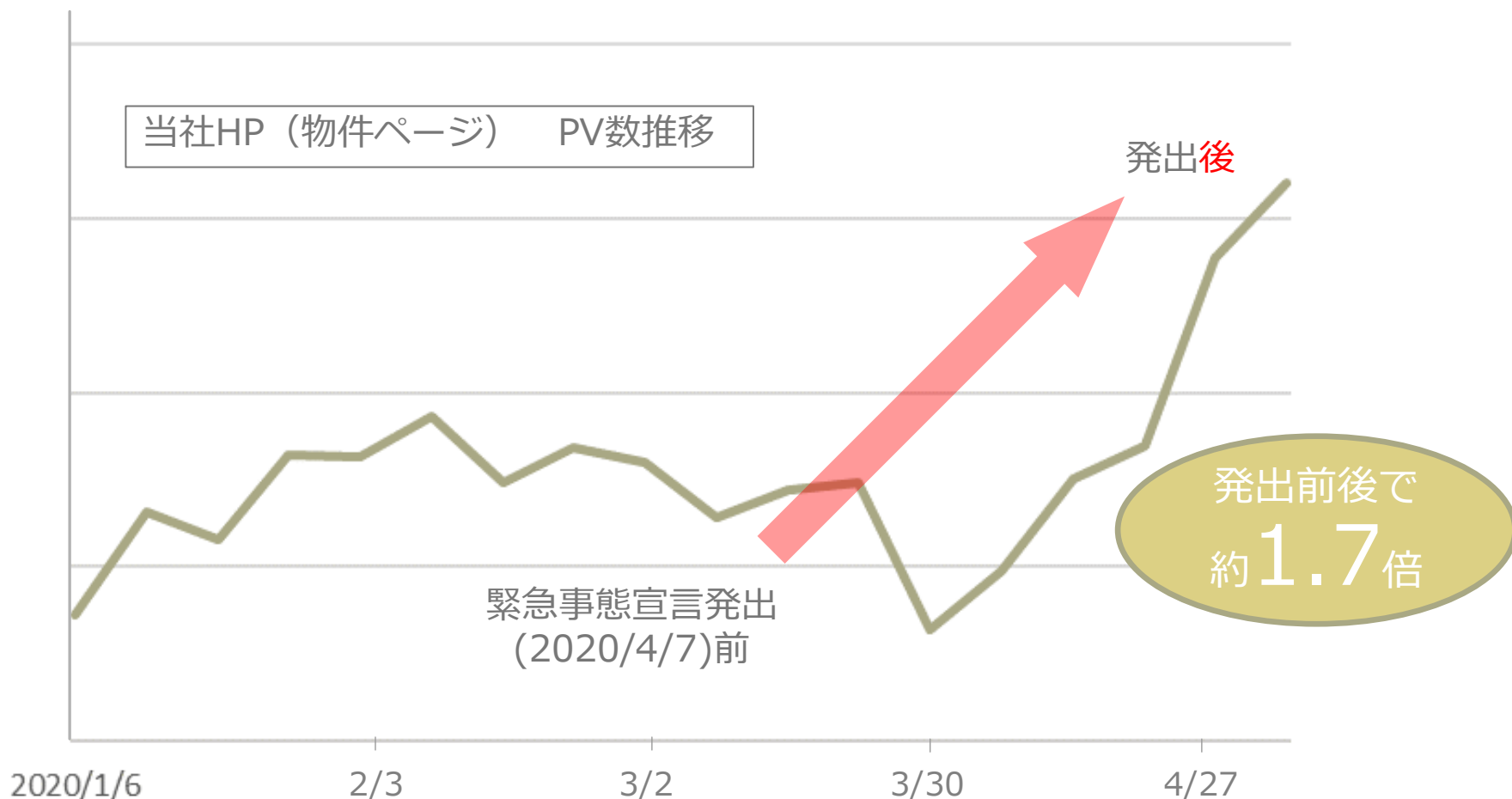
スタッフ・店舗対応	お客様対応
1 手洗い・消毒の徹底、咳・くしゃみエチケットの徹底を行います。	9 ご来店のお客様には必要に応じて手袋をお渡ししています。
2 お客様、お取引業者様と接する場合はマスクの着用をいたします。	10 名刺は現地であればお客様のスマホなどで撮影、店舗であれば机の上に置かせていただきます。
3 ご希望の場合はお電話にて対応を致します。	11 接客テーブルなどお客様の手に触れる箇所は都度消毒を行います。
4 スタッフは毎日出社時に検温の報告を会社に行います。	12 お客様との間隔を1m以上開けてお話をさせていただきます。
5 打合せ等は、換気やスペースの確保などの対策を充分に施したうえ行います。	13 完成物件の内覧はご予約ください。いらっしゃる前に換気などの対策を致します。
6 キッズスペースは閉鎖いたします。お子様はブース内にてご同席をお願いします。	14 同じ物件・スペース内でののご案内については、30分以上の間隔をあけて行います。
7 各営業所やオープンハウス等、建物内の換気を定期的に行います。	15 出入口に消毒液を設置致します。
	16 お客様のお打ち合わせについて ■完成物件に関しては、当該物件にて行います。 ■未完成物件に関しては、近くの完成物件にて行います。 ■他のお客様がいらっしゃる場合は、お子様のご同席をご遠慮いただく場合がございます。

※現在マスクが市場で品薄状態につき、可能な範囲内で実施いたします。

持ち家志向の高まり（当社HP物件ページ閲覧数）



外出制限の影響と思われる持ち家需要の高まり



(注) 「PV(ページビュー)」とは、ウェブサイト内の特定のページが開かれた回数を表し、ウェブサイトがどのくらい閲覧されているかを測るための最も一般的な指標の一つです。

足元の状況



直近の受注状況の前年比は、以下の通りであります。

(受注は当社分譲住宅により算定、また、当社及び当社が設立した子会社の合計)

受注金額 2020年4月1日～5月10日

対前年比 **107%**

受注棟数 2020年4月1日～5月10日

対前年比 **105%**

ステイホームによる戸建住宅に対する需要の高まり、持ち家志向の高まり（テレワーク等で家族と過ごす時間が増えることによる新生活様式・ライフプラン・住宅に対する価値観の変化）によって、当社の足元の受注状況は前年を超えて順調。

キュー お住まいレス9(雇用不安に対する商品開発)



お住まい
レスキュー

今、戸建住宅の購入に
「安心」を。



キュー
お住まいレス9

新築分譲物件を引き渡し後、6か月以内に
経済情勢の悪化による企業倒産・解雇に
なったら

「お見舞金」
最大45万円
一括お渡し



- ・対象物件を購入していただいた後に万が一の場合にレスキューするサービス
- ・「もしもの時、住宅ローン返済の負担に苦しまずに（減らしながら）9か月過ごせる」制度。
すなわち、
『9（キュー）か月間×助ける（レスキュー）』

詳細は下記URLから！

お住まいレス9(キュー)専用サイト：

<https://ki-group.jp/housingres9/>



住宅ローンで
KEIAI新築物件ご購入



経済情勢悪化による
企業倒産・解雇



上限45万円の
「お見舞金」を支給

今、購入に対しての「安心」をKEIAIが提供

連結売上高 見通し



業績予想については、不確定要素により合理的に算定することが困難であるため「未定」としております。合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示いたします。

2020年4月から6月を底辺として徐々に回復し、2021年から前年並みに回復するなど一定の仮定を前提とした連結売上高の見通しは以下の通りと考えております。

金額単位：百万円

	2020年3月期 通期 (実績)	2021年3月期 通期 (見通し)	差額	対前期比
	金額	金額	金額	比率
売上高	120,710	122,000	1,289	101.1%

なお、足元の受注状況は順調ですが、もし新型コロナウイルス感染症の第2派・第3派が発生するなどにより外出自粛・急激な経済環境の悪化による個人所得の減少など上記前提が崩れた場合には、大きく異なる可能性があります。



FY2020 4Q

FINANCIAL RESULTS OVERVIEW

2020年3月期通期 決算概要





- 分譲住宅事業成長戦略の継続
- 売上高 前年同期比 **117.1%**
- 過去最高利益 **3,584**百万円

連結損益計算書



分譲住宅事業の増加を主因として過去最高の実績。
売上総利益率 14.7%で前期（14.2%）より0.5%上昇。
原価低減によりさらに売上総利益率の向上を目指す。

単位：百万円

	2019年3月期通期	2020年3月期通期	前年同期比 増減率
	金額	金額	率
売上高	103,118	120,710	17.1%
売上総利益	14,611	17,760	21.6%
販売費及び 一般管理費	8,660	11,334	30.9%
営業利益	5,950	6,425	8.0%
経常利益	5,769	6,317	9.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,461	3,584	3.6%

セグメント別業績の状況



グループ全体での分譲事業強化による成長。M&A後、順調な成長。

単位：百万円

		2019年3月期通期	2020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	2,757	2,700		成長戦略遂行による増加
	売上高	73,223	77,411	+5.7%	
	営業利益	5,755	6,855	+19.1%	
注文住宅事業	棟数	108	109		分譲事業へのシフト加速
	売上高	1,466	1,218	Δ 16.9%	
	営業利益	271	254	Δ 6.4%	
中古住宅事業	棟数	137	304		
	売上高	3,881	4,272	+10.1%	
	営業利益	120	86	Δ 28.0%	
よかタウン事業	棟数	分譲300 注文190 土地76	分譲482 注文134 土地71		分譲事業強化による増収
	売上高	12,231	15,818	+29.3%	
	営業利益	1,118	1,039	Δ 7.1%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む)139	分譲(土地含む)175		分譲事業強化による増加
	売上高	4,911	6,533	+33.0%	
	営業利益	100	238	+137.3%	
フレスコ事業	棟数	分譲34 注文84 土地47	分譲109 注文97 土地54		前期は9カ月間の連結 (2018/7月～子会社)
	売上高	3,517	6,166	+75.3%	
	営業利益	66	215	+225.6%	
建新事業	棟数	分譲21 注文48 土地31	分譲123 注文72 土地27		前期は3カ月間の連結 (2019/1月～子会社)
	売上高	2,624	7,923	+201.9%	
	営業利益	Δ 1	221	-	

連結業績 期初予想と実績の対比（達成率）



新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の逆風下においても
売上高、営業利益、経常利益は**期初業績予想を達成！**

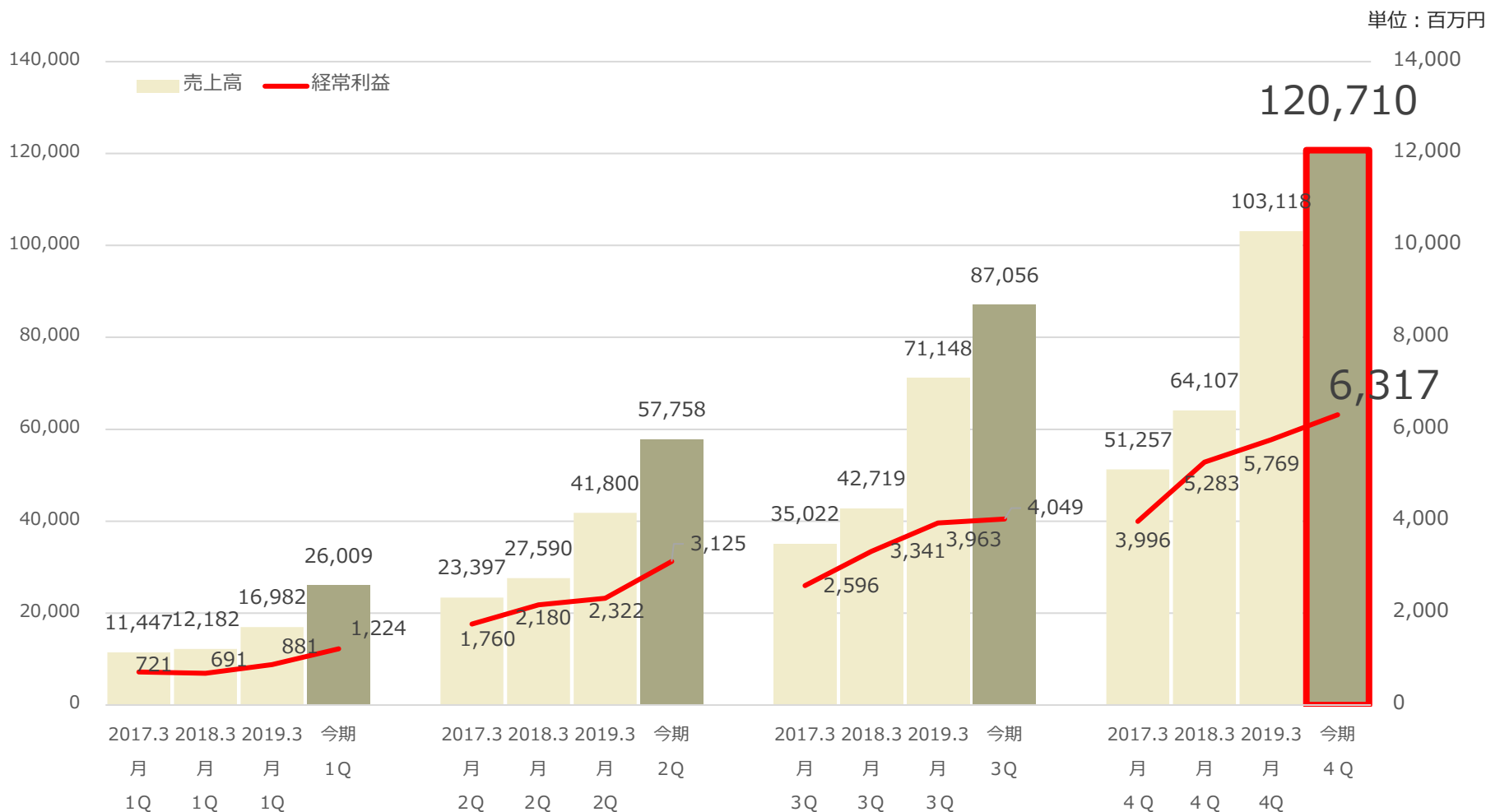
資本業務提携を行ったKAMARQ HOLDINGS PTE.LTD.の投資有価証券について
株式価値の低下により評価損を計上したものの**最高利益達成！**

単位：百万円

	2019年3月期 実績	2020年3月期 期初予想	2020年3月期 実績	業績予想 当期 達成率	年間 前年同期比
売上高	103,118	118,000	120,710	102.3%	117.1%
営業利益	5,950	6,400	6,425	100.4%	108.0%
経常利益	5,769	6,100	6,317	103.6%	109.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,461	3,800	3,584	94.3%	103.6%



着実な成長戦略実行が奏功



※2017年3月期より連結

連結貸借対照表



流動比率（今期130.3%、前期129.0%）は上昇
回転率を重視し資金効率を上げ成長を図る戦略は継続

単位：百万円

	2019年3月期末	2020年3月期通期	前期末比増減額
流動資産	74,180	82,743	8,563
(内たな卸資産)	(57,655)	(65,667)	(8,011)
固定資産	7,236	7,192	△43,806
資産合計	81,416	89,936	8,519
流動負債	57,492	63,509	6,017
固定負債	6,844	6,577	△267
(内長短借入及び社債)	(50,644)	(55,524)	(4,879)
純資産	17,079	19,848	2,768
負債・純資産合計	81,416	89,936	8,519

連結キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	コメント
営業活動によるキャッシュフロー	709	△2,411	税前利益を5,899百万円計上するも、成長戦略により棚卸資産が増加し△7,929百万円となる
投資活動によるキャッシュフロー	△309	△680	
財務活動によるキャッシュフロー	5,242	3,236	
現金及び現金同等物の増減額	5,643	144	
現金及び現金同等物の期首残高	8,071	13,714	
現金及び現金同等物の期末残高	13,714	13,858	



GROWTH STRATEGY

成長戦略



- 事業エリアの拡大
- ノン・アセット型ストックビジネスの拡充
- M&A
- 財務戦略
- その他



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財で対応できる体制となっている。

	現状の営業エリア	当期進出エリア
関東エリア	75	4
九州エリア	15	1
東北エリア	2	2
東海エリア	2	1
合計	94	8

(注) 子会社含む

(出店効果のイメージ)

過去実績では出店から3年目で平均約80棟の売上規模となっている。
出店コストは平均で1千万円以下。

ノン・アセット型ストックビジネスの拡充(VC)



KEIAI.VC (VC: ボランタリーチェーン) による生産性の向上

不動産仲介会社の組織化を図り、販売を促進。2017年2月にスタート後、順次エリア拡大中

累計加盟店数 267店舗

※2020年3月末現在



SUPPORT SERVICE MENU

- | | | | |
|---|---------------------|----|------------------------------|
| 1 | ビジネスカフェ (券料金) | 8 | メルマガ定期配信
(業界トレンド・法律コラム、他) |
| 2 | ビジネスアワード (表彰式) | 9 | ポータルサイト
特別サービス |
| 3 | ビジネスマナー研修 | 10 | 不動産転職サイト
無料掲載枠提供 |
| 4 | KEIAI 物件検索ツール | 11 | ライフライン
取次サービス |
| 5 | オプション紹介手数料 | 12 | スマートフォン
限定プランご紹介 |
| 6 | KEIAI 部資材
販売サービス | 13 | スマート福利厚生
特価提供 |
| 7 | 弁護士による
無料法律相談 | | |

【月額加盟料金(税別)】

本店：2万円 / 支店：1万円

- ✓ FCへの移行
- ✓ 商材の提供
- ✓ 資本提携

ノン・アセット型ストックビジネスの拡充(FC)



KEIAI.FC (FC: フランチャイズチェーン) による生産性の向上

VCより関係性の強いFCの拡大により、一層の仕入及び販売の強化を推進。
2019年5月にスタート後、順次エリア拡大中。

加盟店数 31店舗

※2020年3月末現在

KEIAI FC 10のメリット

- 01 店舗ファサード**

ブランドカラーの赤を基調とした親近性の高い看板を設置。ひとさし目を惹くデザインで、地域の利便性。
- 02 スーパーバイザー支援**

市場動向や成立条件の情報共有など、豊富な経験を持ったスタッフがアドバイザーとして支援します。
- 03 営業ノウハウ採用・育成ノウハウ**

不動産業として成長し続けてきた圧倒的な営業ノウハウを提供。物件管理や集客・販売など、充実の研修メニューで徹底的にサポートします。また、多く企業を営業で成功させた営業マンの「入」し、マインド研修、リーダーシップ研修など、企業発展に貢献する人材を育成・育成が可能です。
- 04 スタートアップ支援**

[業種からの参入]や[独立開業]をサポートから安心サポート、免許取得や人材採用、店舗作りなど、オープンまでの期間をサポートアップ。
- 05 KEIAI物件の販売**

一般の宅建業者では販売できないKEIAIの売主物件も、KEIAI FC加盟店から販売可能。他社との差別化で、集客・成約にもUP!
- 06 専用システム「KEIAI PRO NET」**

加盟店の業務全般をサポートいたします。[中核店]「物件管理」「顧客管理」「物件一括入力」「営業活動ツール」など、営業活動に必要な専用システムだけでなく、営業に活用できるツールまで提供しております。
- 07 物件の買取**

加盟店で譲渡した物件をKEIAIが積極的に買い取ります。売却価格のみで約3割アップするので、売却価格が大幅に向上します。もちろん買取価格は販売価格として営業活動が可能です。
- 08 建築請負 建材の提供**

加盟店様の所有地に、KEIAIの建物を建設することができます。もちろん、業販価格でのご提供ですので、土地のみの販売より集客力も収益額もUPします。
- 09 部資材提供**

規定の部資材を、業販価格で提供します。新築はもちろん、賃貸や中古再販事業でもご利用いただけます。
- 10 安価な料金設定**

私たちKEIAIグループのメイン事業は戸建て分譲住宅の建築・販売です。このFCサービスは、加盟店様から多くの利益をいただくという考えから始められたのではなく、後者のFCなので、もちろん不動産営業を継続、拡大し続けてきたという考えから始めました。FC事業を主とする他の企業種の料金設定よりも圧倒的な安価設定でご提供できるのは、このような理由があるからです。

ノン・アセット型ストックビジネスの拡充(リフォーム事業)



リフォーム事業拡大と顧客満足のさらなる向上を目指す



代表者 代表取締役会長 土屋 裕雅

代表取締役社長 高家 正行

設立 1989年3月

本部所在地 埼玉県本庄市早稲田の杜1-2-1

資本金 32億6,000万円

事業内容 ホームセンターチェーンの経営

両社は同じ埼玉県本庄市が本社所在地

当社営業エリアの拡大と住宅着工数増加に伴い、
全国に店舗ネットワークを持ち外構商品を豊富に取り揃える
株式会社カインズとの提携

お客様に高品質で低価格な商品の提供

両社が永年培ってきたノウハウを活かし、
連動することで購入者の
「豊(ゆ)・楽(た)・快(か)」な暮らしの創造を提供



販売力の強化を目的に仲介販売を主に行う 2 社を実施。

- ・ **BRエステート株式会社**

千葉県を中心に不動産仲介業、リフォーム工事等を行っております。今後は当社グループの分譲住宅物件を中心に仲介を行う予定。

- ・ **株式会社ハウズライン**

埼玉県を中心に不動産仲介業を行っております。今後は当社グループの分譲住宅物件を中心に仲介を行う予定。

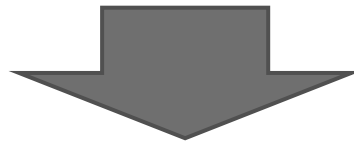
垂直型・水平型のM&Aについて、今後も案件に応じて 検討する方針

(ご参考：[2020/4/1付「東京ビッグハウス株式会社の株式取得（連結子会社化）に関するお知らせ」](#))

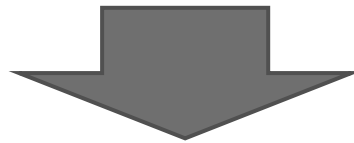


分譲住宅事業の成長資金確保の安定化を図る。

* 在庫回転率の向上による在庫資金の圧縮



* キャッシュポジションの上昇



* 分譲事業成長資金への投資

その他(ダイバーシティ推進)



多様な働き方の実践により業務効率の向上・優秀な人材の確保

女性社員の活躍推進のための施策を重点的に実施

ワークスタイル変革

時短勤務・時差出勤・在宅勤務等
ライフスタイルに合わせた働き方を可能に

啓蒙活動

ママ女子会

KEIAIで働く女性が、結婚
出産などのライフイベン
トによる離職・キャリア
の諦めを防ぎ、皆が平等
に永く輝ける為の情報共
有の場として開催



● 公的機関の認定も取得

「えるぼし認定」(厚生労働省)

「くるみん認定」(厚生労働省)



2020年度「なでしこ銘柄」に選定



なでしこ銘柄(2020)に2連連続選定。
ホームビルダーとしては初!

「多様な働き方実践企業認定制度」
最上位のプラチナ+(プラス)に認定



Dividend & Shareholder benefits

配当と株主優待



配当と株主優待



配当予想 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月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	243.88	252.60	未定
1株当たり配当金 (円)	84.0	76.0	未定
うち1株当たり中間配当金 (円)	42.0	42.0	未定
配当性向 (%)	34.4%	30.1%	—

(注) 2021年3月期の配当予想につきましては、合理的な業績予想の算定が困難であるため、現時点においては「未定」とさせていただきます。なお、合理的な算定が可能になり次第、速やかに開示する予定です。

株主優待

目的：当社株式の魅力高め、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)

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 www.ki-group.co.jp

〒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 TEL:03-6268-0520
執行役員 経理財務本部 本部長 松澤