

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2021 2Q

FINANCIAL RESULTS

2021年3月期
第2四半期 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





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



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

2021年3月期 第2四半期ハイライト



- **連結売上高 659億円**(前年同期577億円)計上し、**14.3%増収**
- **営業利益37億円** (前年同期比**14.4%増**)、**経常利益37億円** (前年同期比**19.2%増**)、親会社株主に帰属する当期純利益22億円 (前年同期比16.7%増)
- 売上総利益率 15.8%で前年同期 (14.9%) より0.9ポイント上昇、戸建需要拡大の背景を受け、2020年6月より売上総利益率向上
- 第2四半期会計期間 (7-9月) では売上高が378億円と19.3%の増収となり、粗利率も前年同期の14.9%から16.3%へ1.4ポイント上昇、**経常利益は27億円** (前年同期比**47.2%増**)
- 戦略商品としてKEIAIのひら屋「IKI (粋、イキ)」を販売開始
- 無人内覧型モデルハウス (「IKI展示場」) で非接触型営業を推進
- BI・RPA・AI-OCR技術を活用し新築戸建て事業の業務自動化を推進
- 4月にTOKYO BIG HOUSE株式会社の株式を取得し連結子会社化



KEIAI

2021年3月期第2四半期 決算概要 _____ P. 5

KEIAIの成長戦略 _____ P.17

配当と株主優待 _____ P.36



FY2021 2Q

FINANCIAL RESULTS OVERVIEW

2021年3月期第2四半期 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 114.3%
- 前年同期より増収、増益で2Q着地



当社が属している「居住用」「戸建分譲住宅」業界においては、現状以下の環境にあると想定され、新型コロナも（想定外の）追い風となっている

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
- * 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、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)

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

連結損益計算書（2Q累計期間）



売上高は2Qベースで過去最高の65,990百万円（前年比で14.3%の増収）を達成し、粗利率（当2Q累計期間は15.8%）も0.9ポイント改善、経常利益は3,725百万円（前年比で19.2%の増益）を計上

単位：百万円

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
	金額	金額	率
売上高	57,758	65,990	14.3%
売上総利益	8,586	10,415	21.3%
販売費及び一般管理費	5,275	6,629	25.7%
営業利益	3,310	3,786	14.4%
経常利益	3,125	3,725	19.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,893	2,209	16.7%

連結損益計算書（2Q会計期間）



第2四半期会計期間（7-9月の3ヶ月）では、**売上高が37,861百万円と19.3%の増収、
経常利益は2,798百万円と前年比で47.2%の増益**を達成

単位：百万円

	2020年3月期 2Q（7-9月）	2021年3月期 2Q（7-9月）	前年同期比 増減率
	金額	金額	率
売上高	31,748	37,861	19.3%
売上総利益	4,729	6,173	30.5%
販売費及び一般管理費	2,701	3,401	25.9%
営業利益	2,027	2,771	36.7%
経常利益	1,900	2,798	47.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,177	1,643	39.5%

通期連結業績予想及び配当予想



戸建住宅の需要拡大を背景として2020年6月より売上総利益率が上昇。需要拡大は当面継続するものと想定し、以下の予想を算定

単位：百万円	2020年3月期 実績	2021年3月期 予想	増減額	対前期増 減率
	金額	金額	金額	率
売上高	120,710	130,000	9,289	7.7%
営業利益	6,425	7,100	674	10.5%
経常利益	6,317	7,000	682	10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,584	4,200	615	17.2%

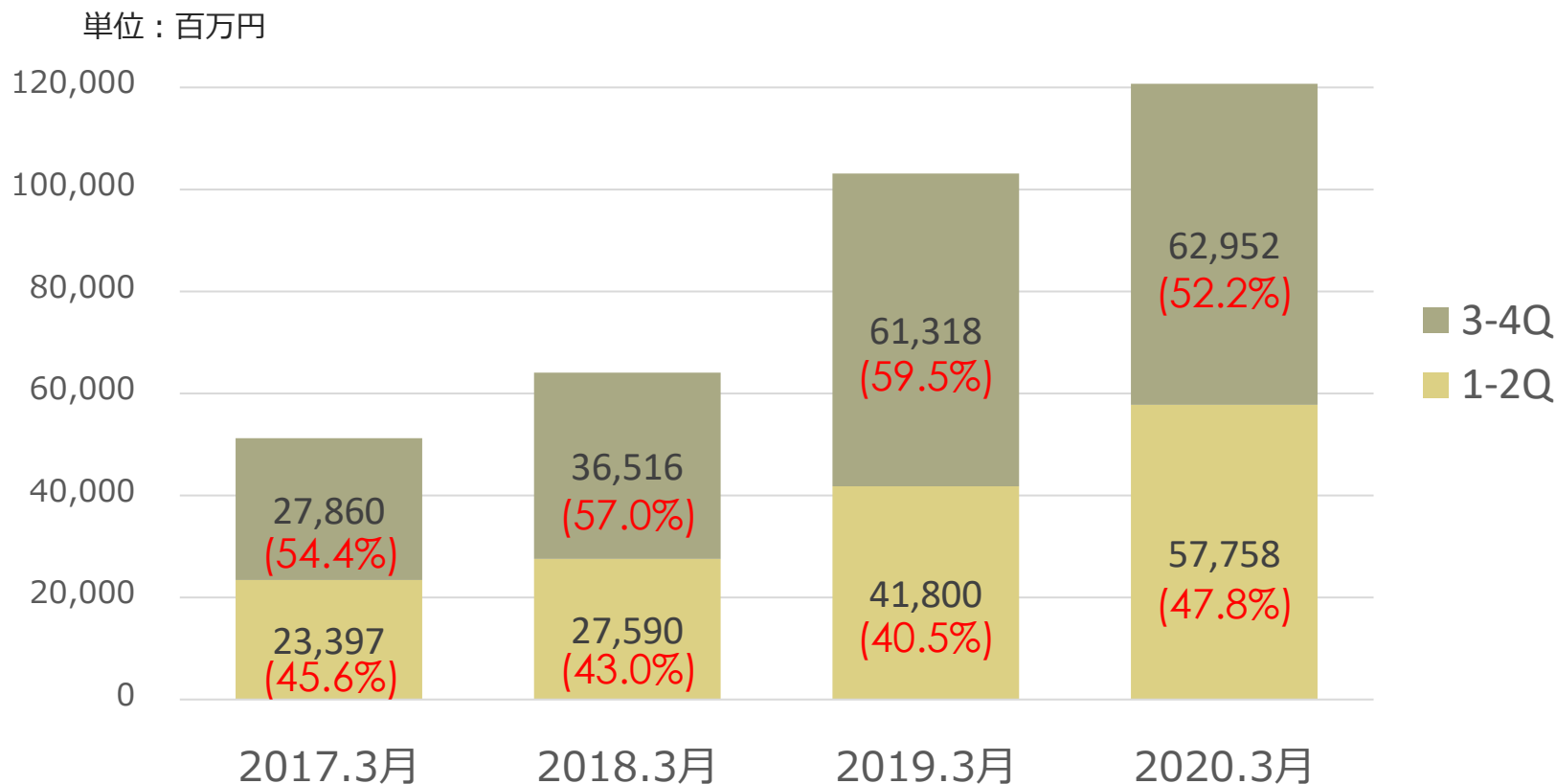
1株当たり当期純利益（円）	252.60	295.95
1株当たり配当金（円）	76.00	88.00
うち1株当たり中間配当金（円）	42.00	44.00

過去4年間の業績推移（上期と下期比較）



過去、売上は下期（3-4Q）により大きく積み上げ

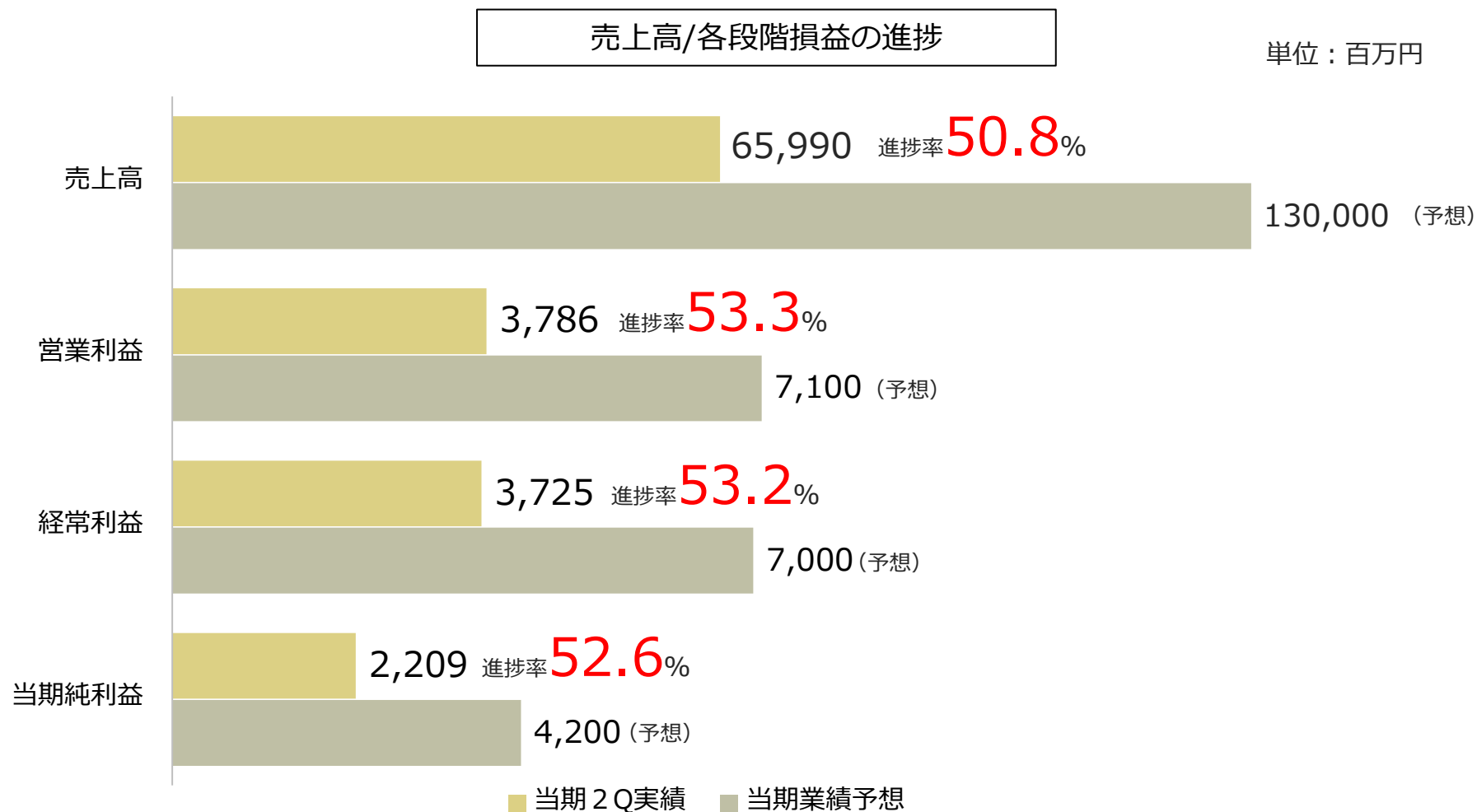
（年間の売上構成比：1-2Q は40-48%、3-4Qは52-60%で推移）



今期通期連結業績予想と2Q実績の進捗状況



今期は2Qで、全段階損益50%以上の進捗を達成中



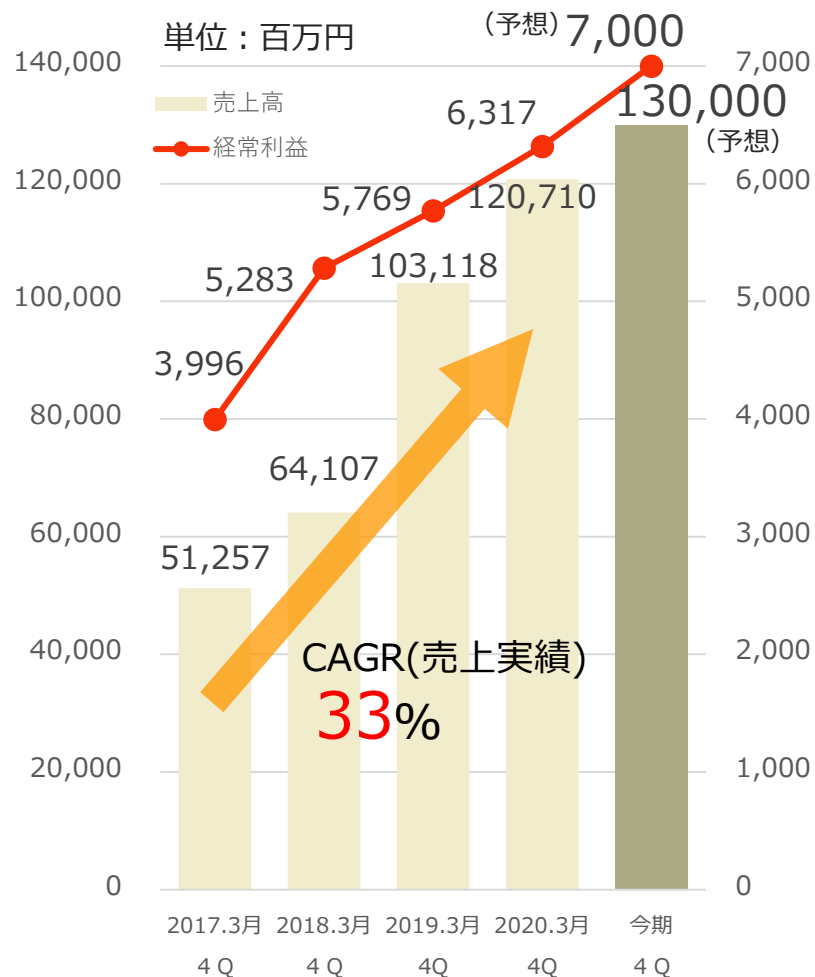
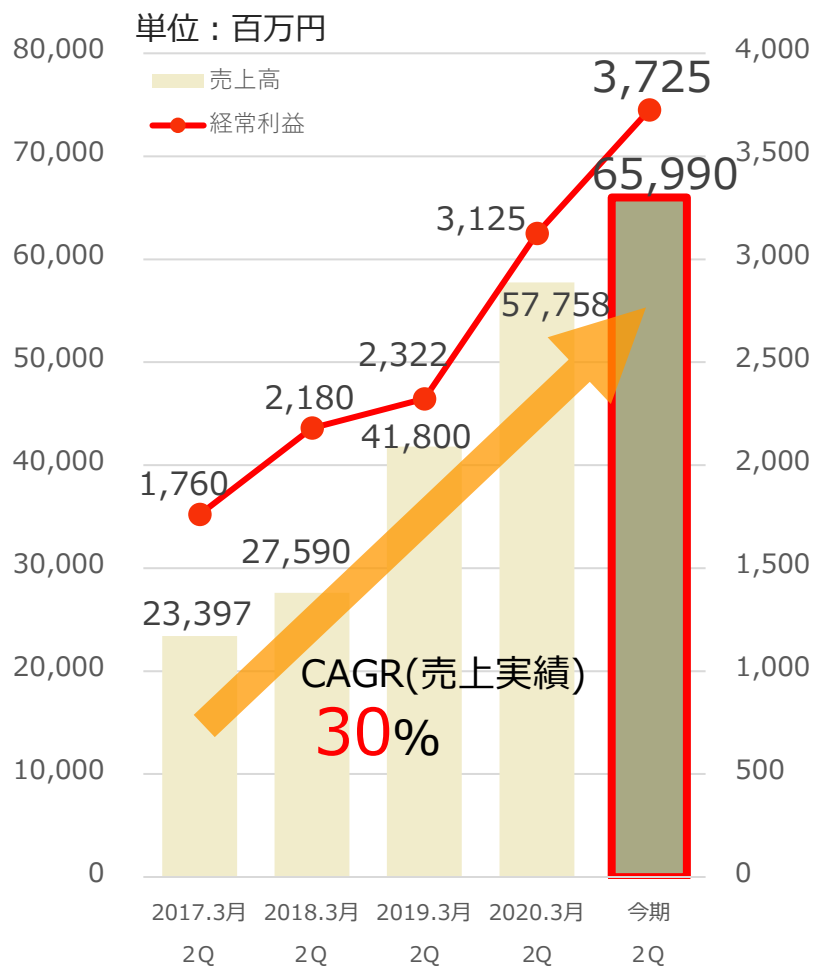
連結業績推移



成長戦略の着実な実行により、増収増益を継続中。2Qベースで過去最高業績を達成

売上高/経常利益の推移（第2四半期累計期間）

売上高/経常利益の推移（本決算期）



(注) 「CAGR」とは「年平均成長率」の意味で、複利計算によって求められた年間平均成長率のことです。

セグメント別業績の状況



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

単位：百万円

		2020年3月期 2Q	2021年3月期 2Q	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	1,309	1,375		成長戦略遂行による増加
	売上高	38,409	42,679	+11.1%	
	営業利益	3,248	4,030	+24.1%	
注文住宅事業	棟数	57	32		分譲事業へのシフト加速
	売上高	664	395	$\Delta 40.4\%$	
	営業利益	119	56	$\Delta 52.5\%$	
中古住宅事業	棟数	90	38		分譲事業へのシフト加速
	売上高	2,466	957	$\Delta 61.2\%$	
	営業利益	38	37	$\Delta 3.6\%$	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)230 注文71	分譲(土地含む)345 注文48		分譲住宅販売強化による増収
	売上高	6,724	9,413	+40.0%	
	営業利益	522	589	+12.8%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む)78	分譲(土地含む)113		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	2,892	4,316	+49.2%	
	営業利益	114	278	+142.4%	
フレスコ事業	棟数	分譲(土地含む)68 注文47	分譲(土地含む)65 注文25		
	売上高	2,630	2,326	$\Delta 11.6\%$	
	営業利益	134	101	$\Delta 24.3\%$	
建新事業	棟数	分譲(土地含む)43 注文30	分譲(土地含む)86 注文65		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	3,203	3,945	+23.2%	
	営業利益	21	30	+43.3%	
東京ビッグハウス事業	棟数	-	分譲(土地含む)25 注文24		2020/4月より連結開始
	売上高	-	1,224	-	
	営業利益	-	$\Delta 53$	-	

足元の状況



2020年10月度の受注状況の前年同月比は、以下の通り好調に推移
(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)

契約金額

2020年10月1日～10月31日

対前年同月比 **149.7%**

契約棟数

2020年10月1日～10月31日

対前年同月比 **136.3%**

連結貸借対照表



資産合計は97,352百万円、純資産は21,708百万円（前期比で1,860百万円の増加）

単位：百万円

	2020年3月期末	2021年3月期 2Q	前期末比増減額
流動資産	82,743	89,452	6,709
（内 たな卸資産）	(65,667)	(69,607)	(3,940)
固定資産	7,192	7,899	707
資産合計	89,936	97,352	7,416
流動負債	63,509	64,744	1,234
固定負債	6,577	10,899	4,321
（内 長短借入及び社債）	(55,524)	(61,371)	(5,846)
純資産	19,848	21,708	1,860
負債・純資産合計	89,936	97,352	7,416



GROWTH STRATEGY

KEIAIの成長戦略

STRATEGY OUTLINE (成長戦略の骨子)



- 事業エリアの拡大
- AI/テクノロジー
- ノン・アセット型ストックビジネス
- 財務戦略、資金調達
- M&A
- 人財育成

事業エリアの拡大 – 第2四半期末状況



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



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財で対応できる体制となっている

1都11県に出店（下線は新規出店都道府県）

（東京・埼玉・群馬・栃木・茨城・千葉・神奈川・福岡・愛知・宮城・福島・静岡）

（進出エリア）

7月

郡山営業所（福島県初出店）
ケイアイカーザスタイル水戸
志木営業所
千葉営業所

8月

本八幡営業所
町田営業所
ケイアイのひら家「IKI（イキ）」
蒲田営業所

9月

静岡営業所（静岡県初出店）
三郷営業所

（子会社新規追加分）

4月～

TOKYO BIG HOUSE
新宿本社など

（2Q以降）

10月 吉祥寺営業所
入間営業所
TOKYO BIG HOUSE 柏営業所

11月 名古屋営業所

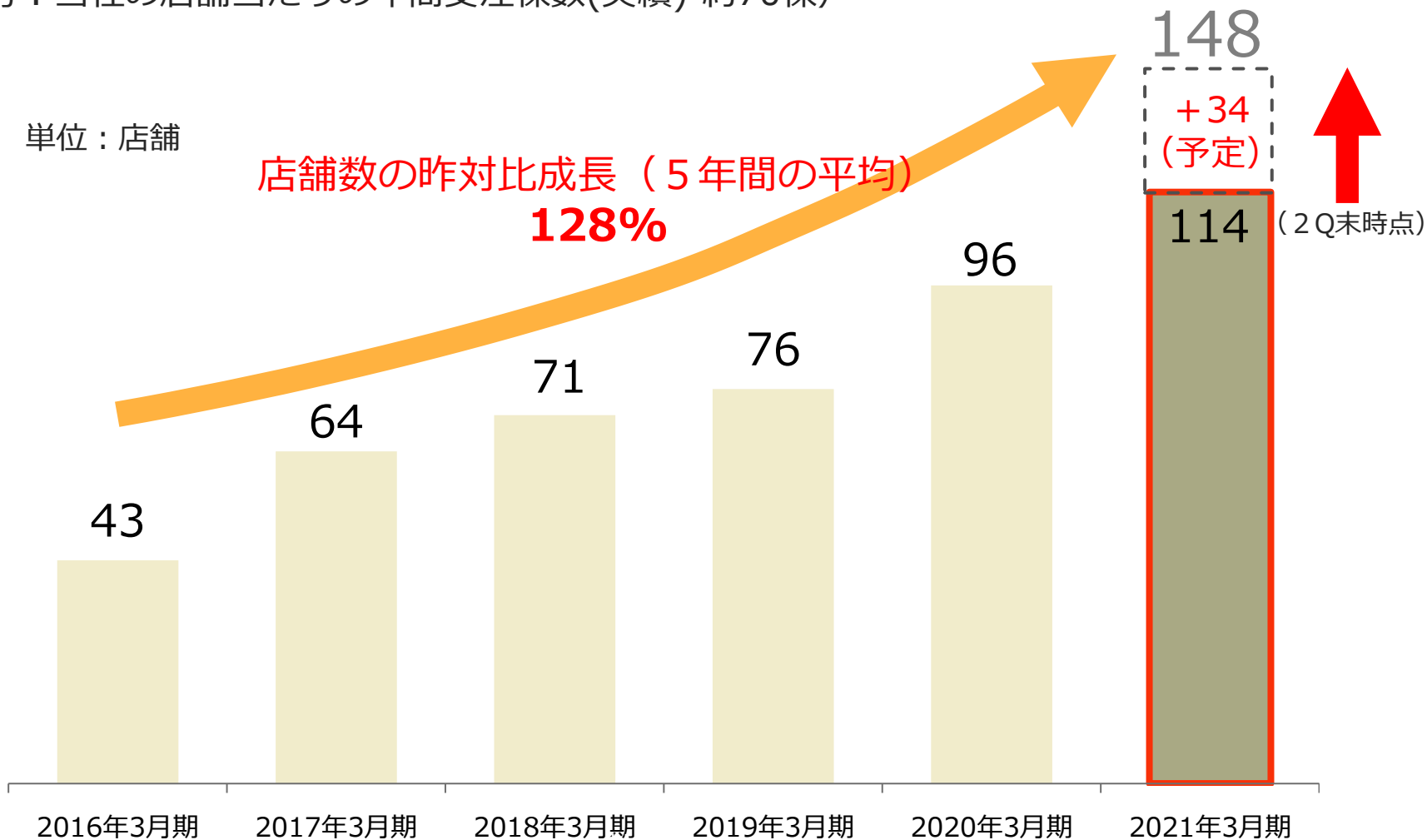
他

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)



事業エリアの拡大 — F C 店舗



自社店舗網に加え、KEIAI FC（FC：フランチャイズチェーン）展開でKEIAI販売網を拡充

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月に開始後、順次エリア拡大中。フランチャイズ収入の拡充を目指す

FC店舗推移

142%

44

単位：店舗

31

2020年3月末

2020年9月末

KEIAI FC 10のメリット

01

スタートアップ
支援



【経験、営業からの新規参入】の両面から支援。ゼロからの市場
上げをKEIAIがバックアップし、不動産業の職業に必要となる、宅建士の
採用、宅建業免許の取得、店舗内外装の準備など、オープンまでしっかりと
バックアップいたします。

05

販売優先委託・
物件買取



年間売上150万以上を達成するKEIAIグループの協力で、売却戸数・中古の買
手客ワンストップなど、お客様のさまざまなニーズに対応可能。現地業
界による買手客の差別化で、実客・実約ともにアップ！また、売却時もKEIAI
が積極的に買い取ります。

02

店舗
ファサード



ブランドカラーの色を基調とした視認性の高い看板を設置。統一感のある店
舗外装で、清潔感・信頼感など、ポジティブなイメージが大きくアップしま
す。ひととき目を惹くデザインで、地域の有名店に。

06

リースパック



【2020年5月新規リリース】
「売っても住み続けられる」即売希望の方として、不動産業界で大きな注
目を浴びています。在庫ロンの営業で思いのほか、宅建業免許を目的と
した方などの目を惹くサービスで、委託条件に驚かすくらい価格を確保で
きます。

03

ノウハウの
マニュアル提供



不動産会社として成長し続けてきたノウハウを、マニュアルで提供。物件管理や
営業・顧客対応・入居など、実際の現場でニューレディが実践します。また、会
社を発展させるために最も重要な「人材」採用ノウハウや人材育成なども私たちが支
援し、長く続く経営環境をサポートします。

07

建築請負
高材の提供



加盟店様なら、お持ちの所有地にKEIAIの店舗を特別価格で建設すること
ができます。物件+土地の価格が可能なため、通常の土地のみ販売に比
べて、業務力・収益額をアップさせることができます。

04

スーパーバイザー
支援



KEIAIのノウハウを持った不動産のプロ集団が、加盟店様専用のアドバイザー
となり、日々の店舗運営や経営活動をサポート。市場動向や成功事例の
共有や企業運営方法の相談など、定期的な訪問をしながら長期の企業成
長を支援いたします。

08

部資材提供



自社建築を行うKEIAIが大規模仕入で安価になった部資材を、加盟店様に特
別価格で提供します。新築時にはもちろん、賃貸メンテナンスや中古再販事
業、リフォーム事業など、さまざまな場面でご利用いただけます。



AI／テクノロジー – 戦略商品の企画・開発



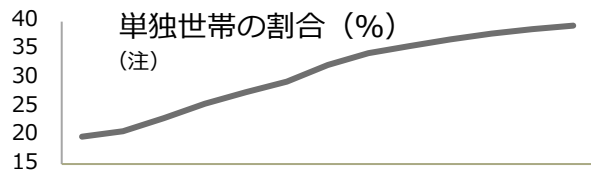
次世代型の戦略商品：「アプリで建てる おトクなひら屋 IKI（イキ）」をリリース

- ・「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



独り身、単身世帯の増加



1980年 1990年 2000年 2010年 2020年 2030年 2040年

(注) 【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

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



AI/テクノロジー – 専用アプリによる販促



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



AI／テクノロジー – 非接触型（無人）接客の推進



遠隔接客サービスによるサポートやチャットアプリの活用による非接触型の接客を開始（受注率：約20%増。成約期間：約60%減）

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



住宅展示場来店から成約に至るまでの期間は、導入前に比べ約60%減少し、かつ成約率は約20%の増加



遠隔接客サービス

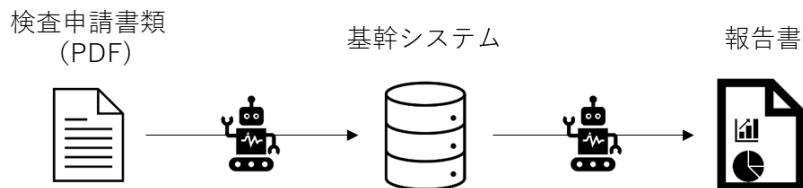
- 接客データの蓄積が可能
- ファミリー層に対して、何でも喋れるキャラクター越しの接客は1つのアトラクション
- 非接触型の接客でお客様及びスタッフ双方の感染リスク減少

AI/テクノロジー – 不動産業務への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

■ロボット従業員（RPA）化を進める事務作業（一例）



■ロボット従業員化（RPA）の生産性

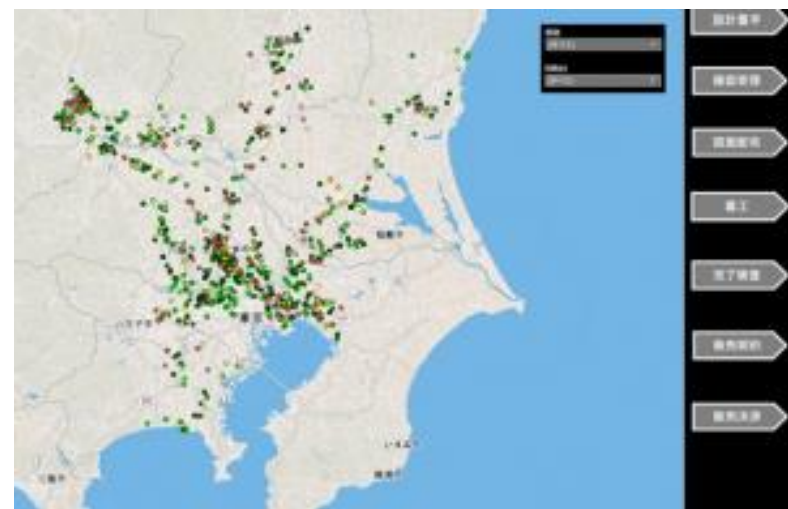
ロボット従業員（RPA）の人件費：  >  人の1/3

ロボット従業員（RPA）の作業効率：  <  人の3倍

* 従来は人が手作業で行わざるを得なかった業務の自動化
(各部署で類似データの散見やグループ拡大に伴う報告フォーマットの増加から、単票から一覧への転記や一覧から単票への転記など)

* 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
(請求書やアンケート等、今まで手作業で行われていたデータ入力が自動でテキストデータに変換)

* 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



ノン・アセット型ストックビジネス – ケイアイ会員向け



ケイアイ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

KEIAI

ケイアイコンシェルジュ加入者限定
ポイントをつかって
KEIAIでリフォーム!!

住宅購入者様 会員専用アプリ 「ケイアイコンシェルジュ」

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。

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。

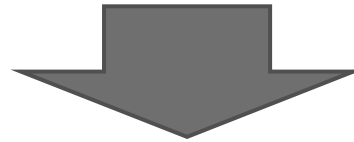


無料
ダウンロード



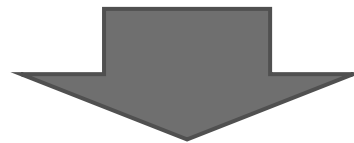
分譲住宅事業に対する成長資金の確保、安定化を確実に実行

* 在庫回転率の向上による在庫の圧縮



* 強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

2020/4～連結開始

・ 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

子会社側はKEIAIグループに入ることによって、販売・仕入面等のシナジーに加え、KEIAI経営ノウハウ導入による急成長が可能に

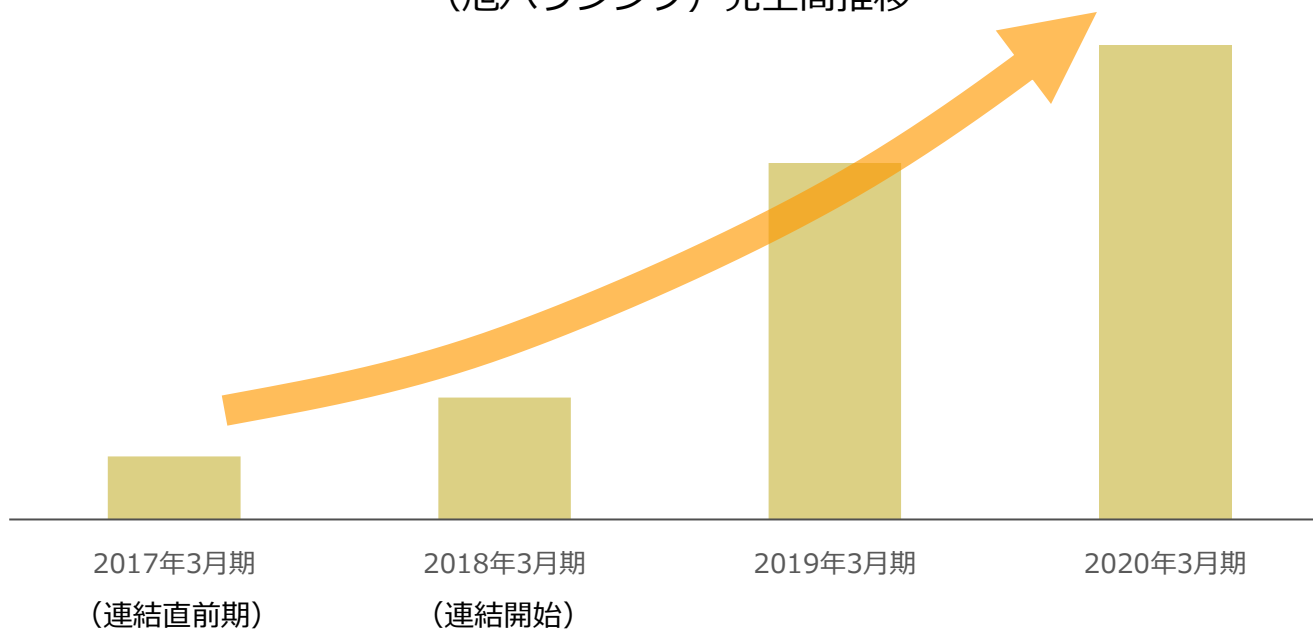
M & A – 統合後の子会社成長（実績例）



M&Aを実行しグループ入り化した子会社（旭ハウジングの場合）は急速に成長

- ・ 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）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

M&A実行後のグループ子会社
（旭ハウジング）売上高推移



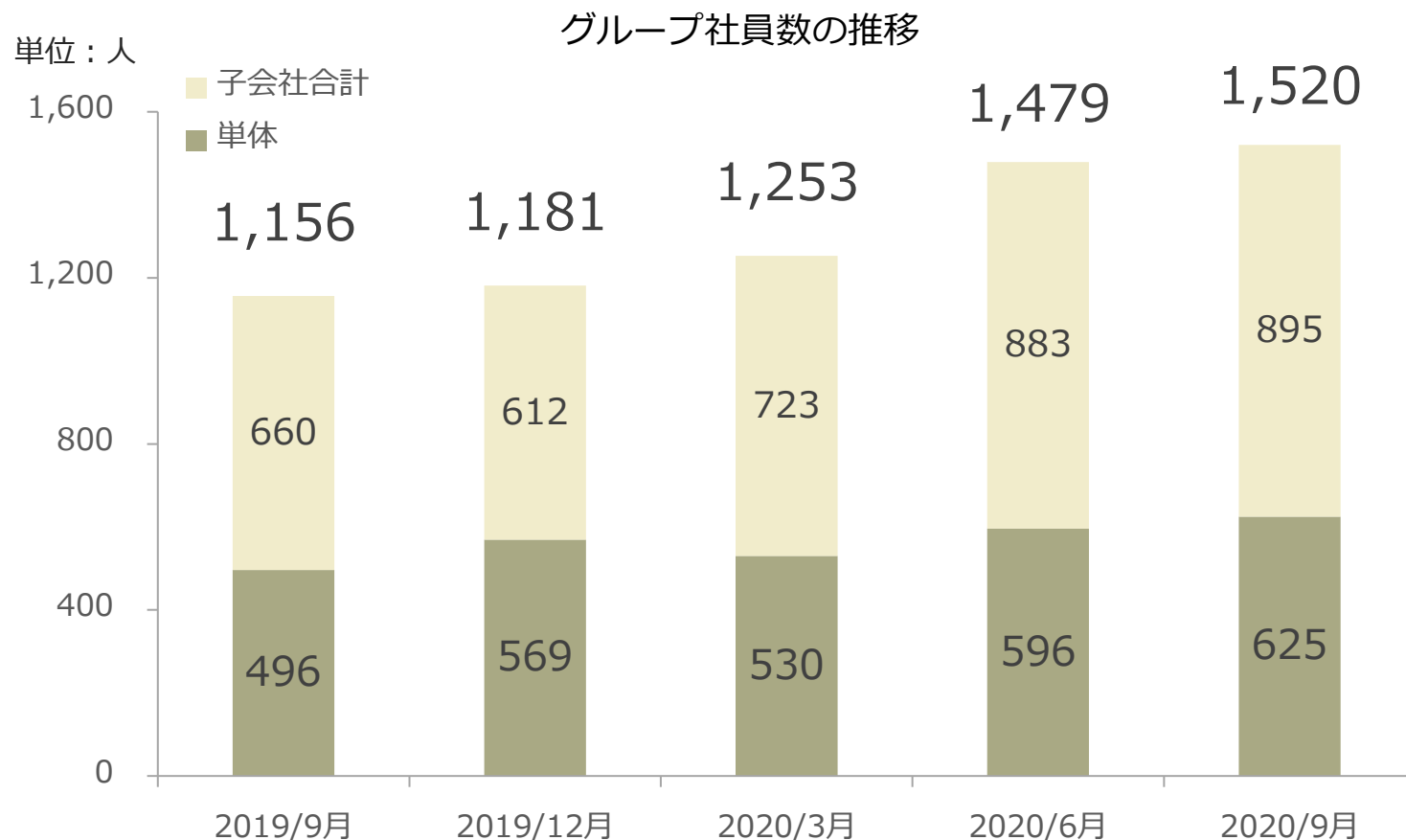
(注) 「CAGR」とは「年平均成長率」の意味で、複利計算によって求められた年間平均成長率のことです。

人財育成　－人財採用



今後の継続的な成長に向け着実に人財採用を進めている

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



人財育成 – 社員職人の育成



品質を担保し、将来の労働力不足に対応するため自社職人を積極採用・育成



ケイアイスター
育成・採用
職人として、また

日本一の職人集団へ向かって

日本には、古くから伝わる「匠」たちの家づくりの「技」があります。
しかし、進みゆく少子高齢化社会において、その技を受け継ぐ職人が減少傾向にあることもまた事実です。
強く美しい日本の木造住宅をつくり上げてきた「技」を受け継ぎ、後世へと伝えてゆくことも、私たち日本の住宅供給企業のあるべき姿であると考えます。
先人の「技」を受け継ぎ、未来へとつないでゆくためにも、妥協のない家づくりを続ける義務があると思うのです。
「日本一の職人集団」を合言葉に、クラフトマンは日々己の技を磨き続けています。



匠を生む

次代を担う匠を育てる人材育成システム

各工程のプロを育成するための クラフトマン研修施設

ケイアイスター不動産のグループ会社であるケイアイクラフトでは、
クラフトマンの技能向上のための研修施設を群馬県伊勢崎市に構えています。
どんな状況にも対応できるよう、若きクラフトマン達が技術の習得に日々励んでいます。



人財育成 – 女性活躍推進



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

人財育成 – デフフットサル支援



ケイアイアスリートチームを通して、障がい者スポーツ業界全体の活性化促進へ



2020.06.08
ケイアイ チャレンジド アスリートチーム SNS スタートしました

「ケイアイ チャレンジド アスリートチーム」がSNSで情報発信をスタートしました

↓↓ Facebook ↓↓

<https://www.facebook.com/KEIAIChallengedAthleteTeam/>

こちらのFacebookページではアスリートチーム、各アスリートの活動はもちろんのこと、様々な障がい者スポーツの情報などを発信し、ケイアイアスリートチームを通して障がい者スポーツ業界全体の活性化の促進に繋がっていかれると思います。

↓↓ Instagram ↓↓



https://www.instagram.com/ki_athlete/

こちらのInstagramではアスリートチームの活動や所属アスリートをより身近に感じてもらえるような発信を行っています。

2020年3月29日 (日)
フジテレビ
「ワイドナショー」出演



人財育成 –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

国土交通省実施の「優秀外国人建設就労者表彰」を2年連続で受賞



左：国土交通省 土地・建設産業局長
右：当社グループ会社 社員



当社では2013年より人財確保のため、ベトナム人実習生の受け入れを始め、毎年約10名の受け入れを行い、一人前の職人となるべく日々仕事に打ち込んでいます。今後もベトナムからの実習生を積極的に受け入れると共に、日本の建築技術の伝承を推進してまいります。



Dividend & Shareholder benefits

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 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	243.88	252.60	(予想)295.95
1株当たり配当金 (円)	84.00	76.00	(予想) 88.00
うち1株当たり中間配当金 (円)	42.00	42.00	(実績) 44.00
配当性向 (%)	34.4%	30.1%	(予想) 29.7%

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
経営企画・海外事業推進室 IR課