

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2021 FINANCIAL RESULTS

2021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

経営理念

MANAGEMENT PHILOSOPHY

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

MISSION

すべての人に持ち家を

ビジョン

VISION

日本一憧れの会社

2021年3月期 通期ハイライト

- 売上高 155,753百万円、経常利益 12,781百万円と過去最高業績を継続更新
- 当社の強みである「KEIAIプラットフォーム」活用による戸建住宅の「第四の選択肢」＝「セミオーダー新築住宅」の展開加速による成長継続。Withコロナ時代の戸建シフトは定着化し、戸建需要の高まりを受け収益性向上。当社は、積極的なテクノロジー活用によって戸建住宅を革新し、不動産業界のDXを推進
- 2022年3月期の通期業績予想を発表。過去最高業績をさらに更新する連結売上高185,000百万円、経常利益15,200百万円、当期利益10,000百万円の予想
- 最高業績の更新に伴い、配当も一株当たり200円と過去最高の予想

目次

1. 2021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. Appendix

1. 2021年3月期 通期決算概要

2021年3月期 通期決算サマリー

- 分譲戸建事業 成長戦略の着実な実行による継続成長
- 売上高 通期で過去最高の155,753百万円を達成
- 経常利益 12,781百万円（前年比102.3%の増益）と過去最高益を達成
- 当社の強みである「KEIAIプラットフォーム」を活用した「コンパクト分譲開発（セミオーダー新築住宅）」による事業成長を加速。
- 2022年3月期通期は売上高185,000百万円（前年比18.8%の増収）、経常利益15,200百万円（同、18.9%の増益）、当期利益10,000百万円（同、31.3%の増益）と過去最高を更新する予想

連結損益計算書

売上高は通期で過去最高の155,753百万円（前年比29.0%の増収）を達成、売上総利益は27,745百万円、売上総利益率 17.8%、営業利益は12,561百万円（前年比95.5%の増益）、経常利益は12,781百万円（前年比102.3%の増益）とそれぞれ過去最高益を達成

（金額単位：百万円）

	2020年3月期 通期		2021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	120,710	100.0%	155,753	100.0%	29.0%
売上総利益	17,760	14.7%	27,745	17.8%	56.2%
販売費及び一般管理費	11,334	9.4%	15,183	9.8%	34.0%
営業利益	6,425	5.3%	12,561	8.1%	95.5%
経常利益	6,317	5.2%	12,781	8.2%	102.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,584	3.0%	7,616	4.9%	112.5%

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45,949百万円（前年比36.5%の増収）、経常利益4,561百万円（同、101.1%の増益）、純利益2,754百万円（同、155.4%の増益）となった。

（金額単位：百万円）

	2020年3月期 4Q（1-3月）		2021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	33,654	100.0%	45,949	100.0%	36.5%
売上総利益	5,217	15.5%	9,049	19.7%	73.5%
販売費及び一般管理費	3,049	9.1%	4,691	10.2%	53.9%
営業利益	2,167	6.4%	4,357	9.5%	101.0%
経常利益	2,268	6.7%	4,561	9.9%	101.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,078	3.2%	2,754	6.0%	155.5%

2022年3月期 通期連結業績予想

当社の強みである「KEIAIプラットフォーム」の活用による「コンパクト分譲開発（セミオーダー新築住宅）」を中心とした事業成長を加速。2022年3月期通期は連結売上高185,000百万円（前年比18.8%の増収）、経常利益15,200百万円（同、18.9%の増益）、当期利益10,000百万円（同、31.3%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

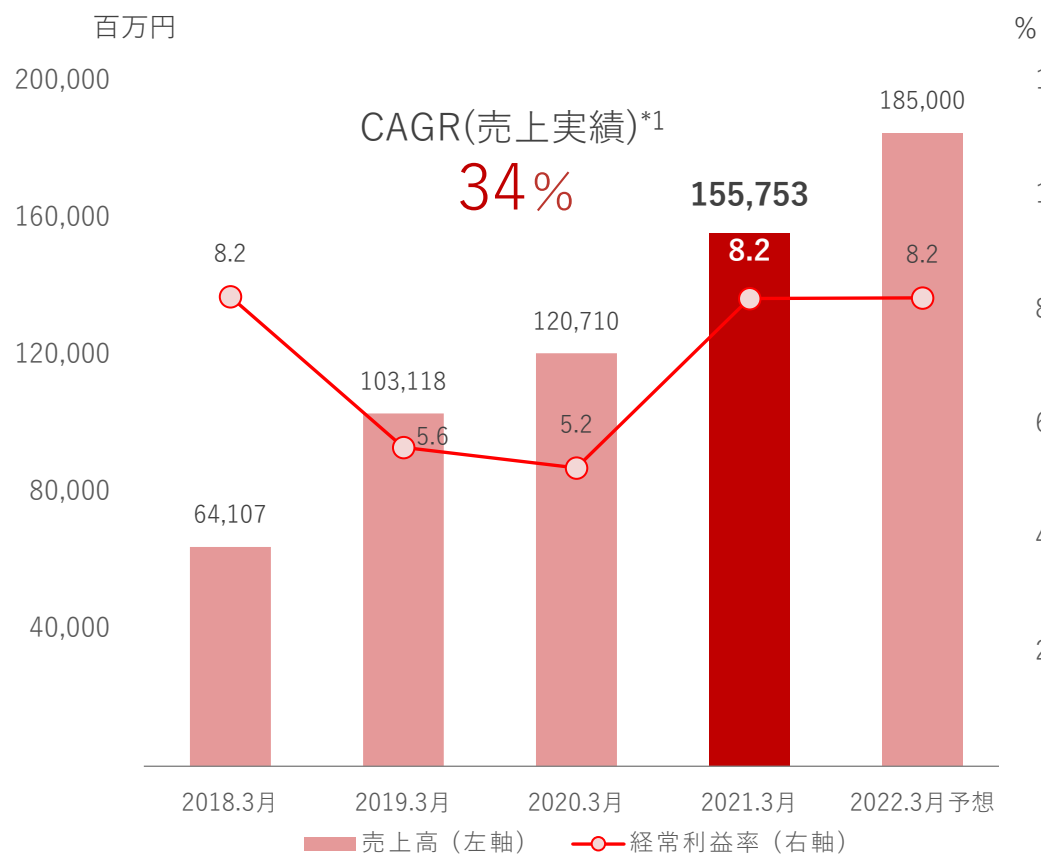
（金額単位：百万円）

	2021年3月期 通期連結			2022年3月期 通期連結	
	前回予想	実績	予想/実績比	予想	前年比増減率
売上高	148,000	155,753	105.2%	185,000	18.8%
営業利益	11,800	12,561	106.4%	15,400	22.6%
経常利益	11,600	12,781	110.2%	15,200	18.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,000	7,616	108.8%	10,000	31.3%

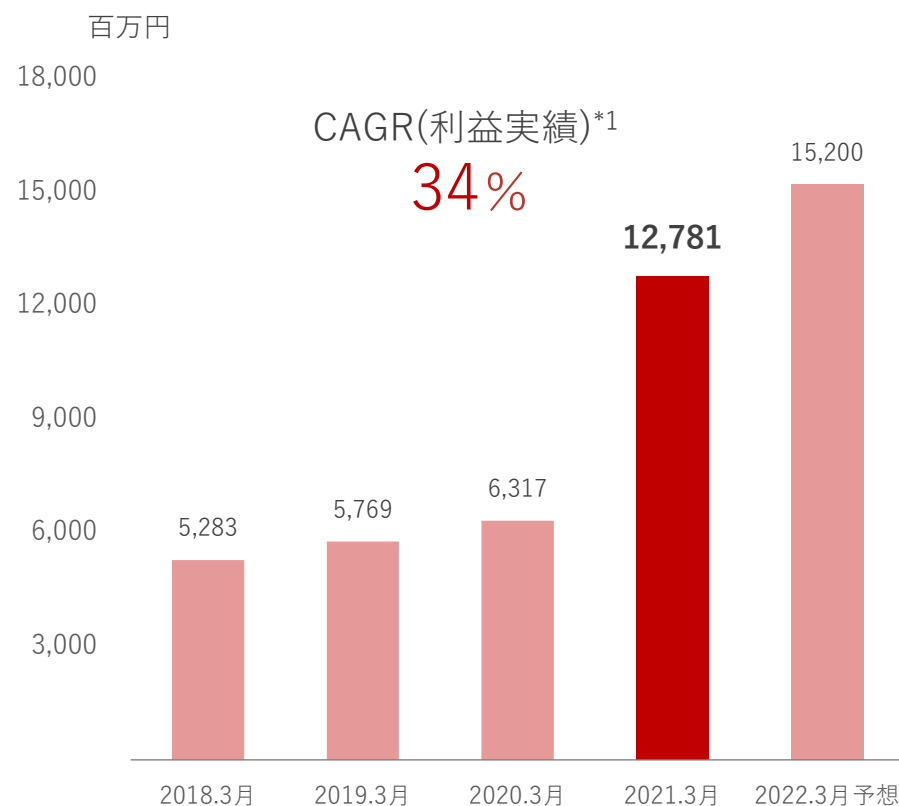
連結業績推移

主力のコンパクト分譲事業の成長戦略の実行加速により、連結業績は増収増益を継続中

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2021年3月通期までの売上高/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)

		2020年3月期 通期	2021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	2,700	3,179		成長戦略遂行による増加
	売上高	77,411	101,348	+ 30.9%	
	営業利益	6,855	12,249	+ 78.7%	
注文住宅事業	棟数	109	176		分譲事業へのシフト加速
	売上高	1,218	1,461	+ 19.9%	
	営業利益	254	245	△3.6%	
中古住宅事業	棟数	304	91		分譲事業へのシフト加速
	売上高	4,272	1,825	△57.3%	
	営業利益	86	29	△65.8%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)553 注文134	分譲(土地含む)742 注文85		分譲住宅販売強化による増収
	売上高	15,818	20,248	+ 28.0%	
	営業利益	1,039	1,716	+ 65.1%	

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)

		2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	増減率	コメント
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 175	分譲(土地含む) 213		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	6,533	8,480	+29.8%	
	営業利益	238	730	+206.8%	
フレスコ事業	棟数	分譲(土地含む)163 注文97	分譲(土地含む)206 注文45		
	売上高	6,166	7,271	+17.9%	
	営業利益	215	516	+140.2%	
建新事業	棟数	分譲(土地含む)150 注文72	分譲(土地含む)230 注文124		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	7,923	11,268	+42.2%	
	営業利益	221	418	+89.1%	
東京ビッグハウス事業	棟数	—	分譲(土地含む)27 注文27		2020/4月より連結開始
	売上高	—	2,096	-	
	営業利益	—	△81	-	
ケイアイプレスト事業	棟数	—	分譲(土地含む) 及び注文18		2021/1月より連結開始
	売上高	—	198	-	
	営業利益	—	△16	-	

連結貸借対照表

資産合計は110,127百万円、純資産は29,218百万円（前期末比で9,370百万円の増加）

（単位：百万円）

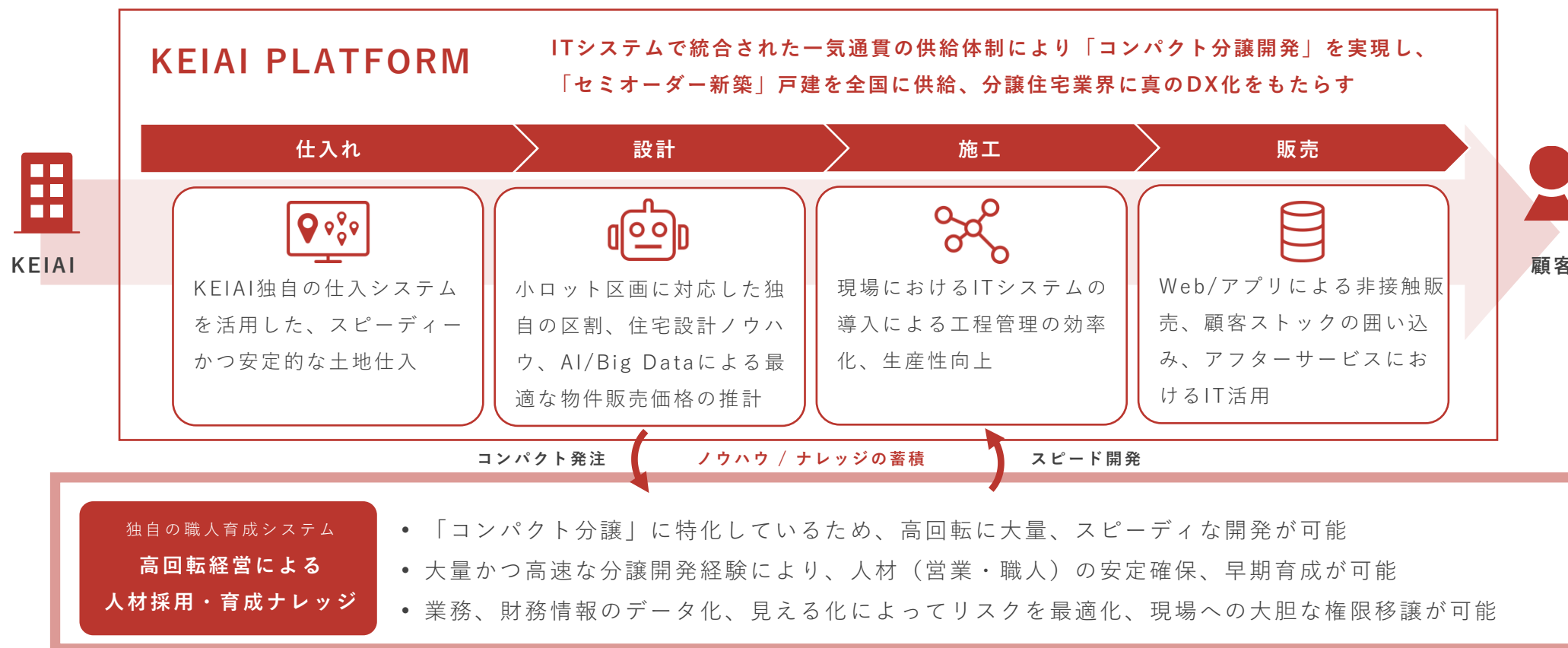
	2020年3月期末	2021年3月期 4Q	前期末比増減額
流動資産	82,743	102,015	19,272
（内 たな卸資産）	（65,667）	（68,221）	（2,554）
固定資産	7,192	8,111	918
資産合計	89,936	110,127	20,191
流動負債	63,509	67,495	3,985
固定負債	6,577	13,412	6,843
負債合計	70,087	80,908	10,820
（内 長短借入及び社債）	（55,524）	（60,551）	（5,027）
純資産	19,848	29,218	9,370
負債・純資産合計	89,936	110,127	20,191

2. KEIAIの成長戦略

KEIAIの「テクノロジープラットフォーム」による戸建住宅の革新

- 戸建住宅のサプライチェーンの各段階にIT技術を導入することで、高効率・高品質で低価格な分譲事業で成長
- 仕入れから販売までを一気通貫で最適化する「KEIAIプラットフォーム」によりスピーディーな横展開が可能
- KEIAIは「コンパクト分譲開発」で国内最大級のプレーヤー。戸建の第四の選択肢として「セミオーダー新築※」を提供

※1棟として同じものがないユニークなデザイン戸建住宅で、注文住宅の品質・デザインと分譲住宅の低価格を両立させた新築戸建住宅



KEIAI PLATFORM によって実現する不動産業界のDX

土地仕入れ
プラットフォーム

RPA × 職人
施工～設計

マッチング
プラットフォーム

ミツカル Pro

AIによる厳選された仕入、設計、施工

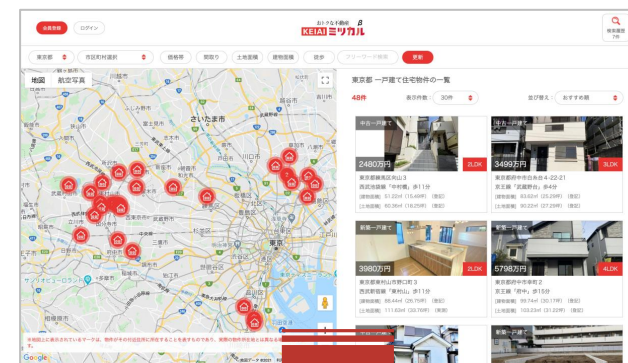
新築戸建 ミツカル



施工～設計

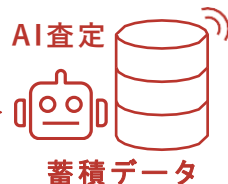
Kizuku PRO

- 生産効率 **20%** 向上
- 高回転経営による、職人の早期育成が可能に



顧客

小ロット区画単位での
独自設計とAI/Big Data による最適・高速な土地仕入



Big Dataへの活用

顧客データの蓄積・活用
→マーケティング、セールスデータ

土地仕入れプラットフォームの機能強化「ミツカルPRO」

既存仕入システムを「ミツカルPRO」として刷新、機能強化を行う。ビッグデータとAIを活用し、土地仕入れのさらなる最適化・高速化を実現する。

AIによる土地仕入れシステム



ミツカルPro

- AIによる価格査定
- 仕入れ価格の最適化、高速化
- 大量の土地情報の迅速な解析

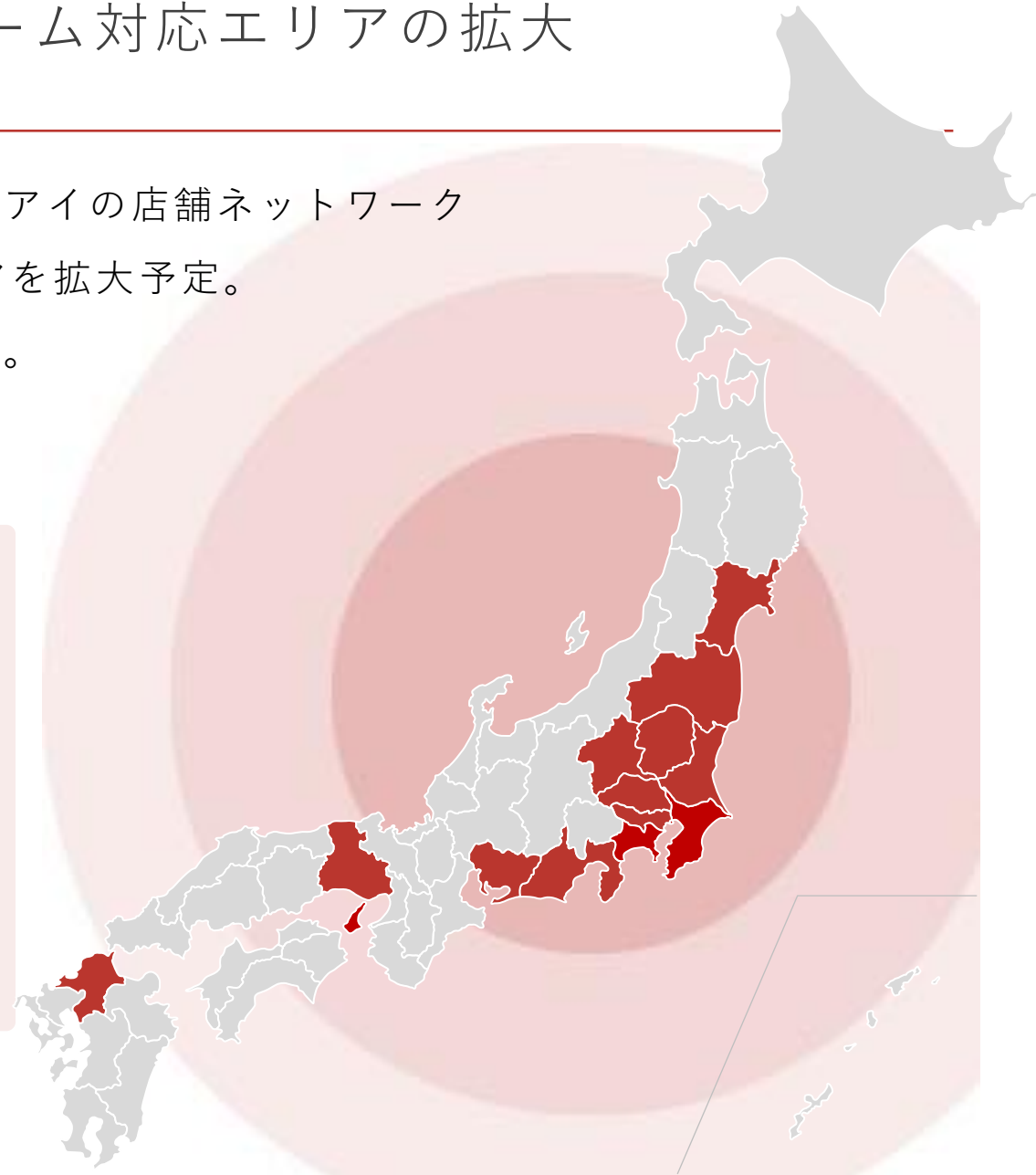


「ミツカルPRO」プラットフォーム対応エリアの拡大

今後、既存エリア、新規エリアにおいて、ケイアイの店舗ネットワークを拡充することで「ミツカルPRO」対応エリアを拡大予定。
取得する土地情報をさらに充実化、加速化する。

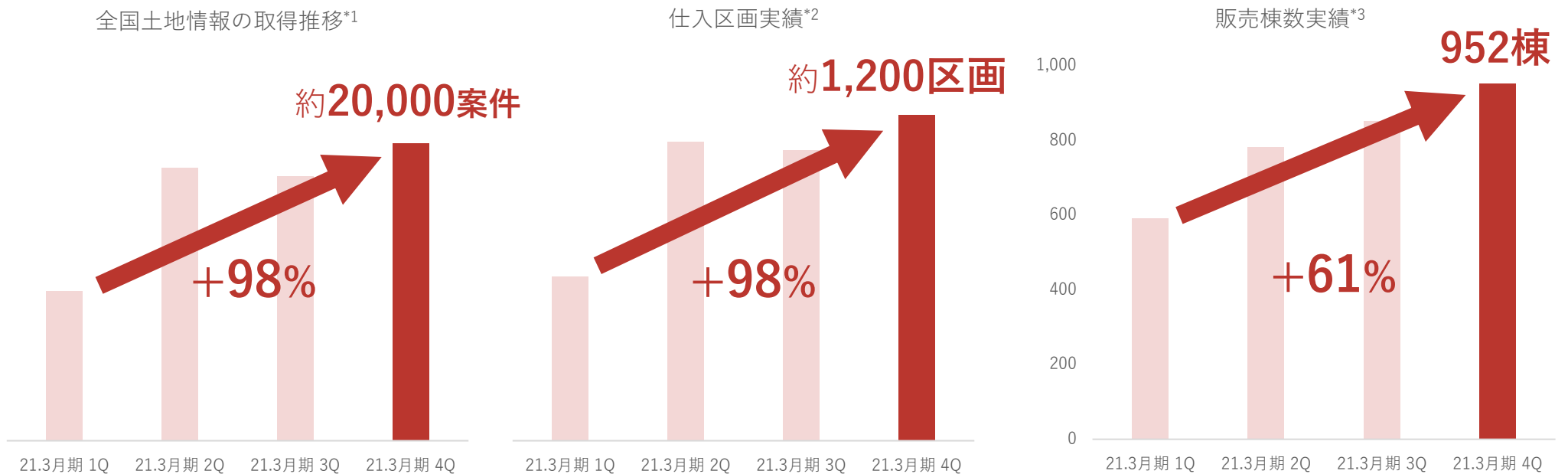
今後の主な出店計画（地域別） ※括弧内は前期比

- 東京都・・・新規7店舗（+50.0%）
- 埼玉県・・・新規7店舗（+22.6%）
- 千葉県・・・新規6店舗（+37.5%）
- 愛知県・・・新規3店舗（+75.0%）
- 福岡県・・・新規5店舗（+22.7%）
- 兵庫県・・・新規1店舗（新規進出）
- その他・・・新規12店舗



「ミツカルPRO」取扱データ（21.3月期実績）

全国土地情報の取得数は、4Qに約20,000案件情報をデータ化、仕入数実績は約1,200区画と、それぞれ1Q対比で案件情報数は98%増加、仕入区画数は98%増加。各KPIの増加に伴い、販売棟数も61%増と堅調に推移。さらなる土地情報データベースの充実化を図る。



*1：M&A子会社を除くグループ会社にて蓄積されたミツカルPRO取り扱いデータ数（一部推計値を含む）

*2：ミツカルPROシステム内にて集計された各Qの仕入実績値

*3：当社分譲住宅事業セグメントにおける実績数

買主と物件のマッチングプラットフォーム「ミツカル」

KEIAIプラットフォームの一環として「おトクな不動産 KEIAIミツカル」のβ版を公開。

「マップを大きく表示させるインターフェース」「戸建購入者が気にする学区エリア表示」「登録会員への物件情報提供」など利用率を高める機能を盛り込み、顧客情報の取得を促進。データをマーケティングやセールスに活用し販売を強化する。

新築戸建 ミツカル

当社グループ各社およびフランチャイズ加盟店が扱う仲介物件約1,000件を掲載するほか、物件がある地域のおトクな情報や、不動産に関する知識も掲載

当社独自のビジネスモデル：コンパクト分譲開発によるセミオーダー新築住宅

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。

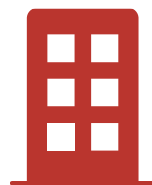
耐震性も気になる。



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

最適な土地の仕入れ

AI活用の価格推計

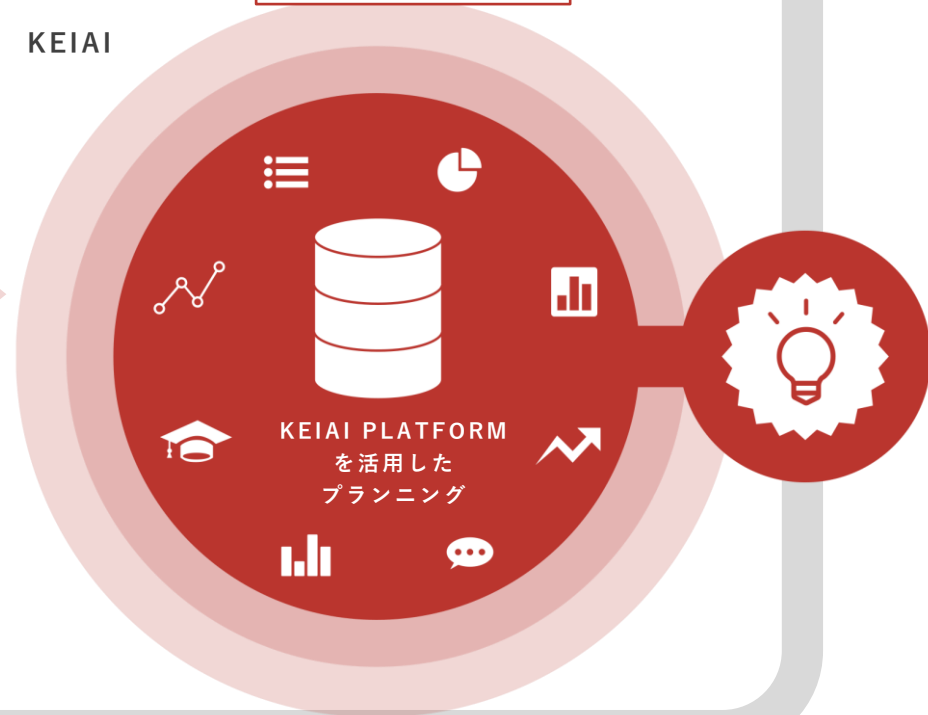
熟練工による経験

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 PLATFORM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

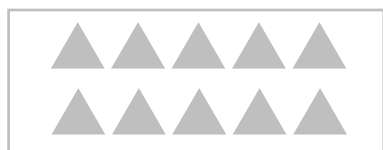


コンパクト分譲開発によるセミオーダー新築住宅とは

用地に最適なプランで開発することで、リーズナブルな分譲住宅の低価格ながら注文住宅のクオリティとデザイン性の高い住宅を提供。郊外中心に「1棟からの街づくり」を実現する。

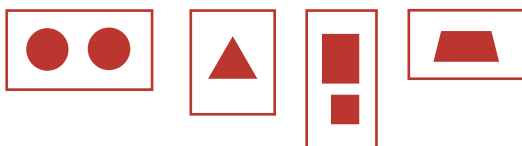
従来の分譲住宅

4棟～10棟規模の多棟一括開発による、量産的で画一的な従来の分譲住宅



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開発



1棟として同じものがないKEIAIのセミオーダー住宅

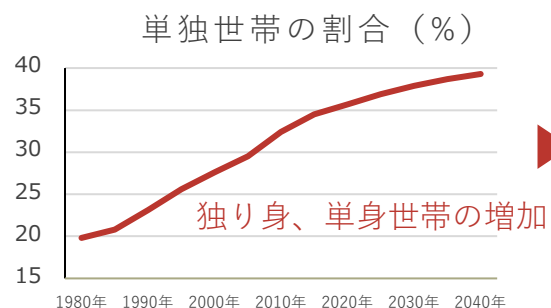
セミオーダー新商品：規格型ひら家注文住宅「IKI（イキ）」

KEIAIプラットフォームのデータ・ノウハウを活用し、新たに注文住宅市場をターゲットとする戦略商品をリリース：「規格型ひら家注文住宅IKI（イキ）」

- 「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、KEIAI-PFによる生産プロセスの最適化によって高品質・低価格・高いデザイン性のひら屋住宅を実現

坪数：17坪～27坪（約56.2㎡～約89.3㎡） / 金額：599万円～900万円 /

間取り：1LDK～4LDK



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

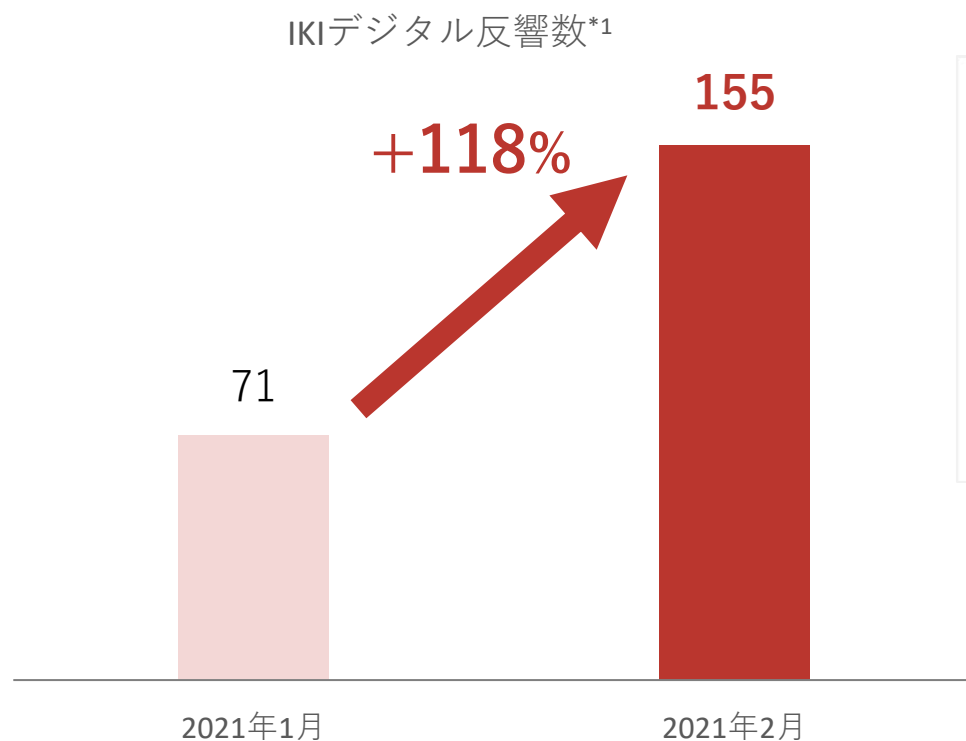
住宅に関する考え方や捉え方の変化

多様なライフスタイルに向けた提案型住宅の商品開発

【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

セミオーダー新築「IKI（イキ）」の反響実績

非接触型の接客が可能なシステムを導入するなど、テクノロジーを活用した取り組みにより想定を上回る反響を獲得。2021年2月のデジタル反響数は前月比約118%の増加。2020年8月に販売開始以来目標棟数を上回る受注を獲得し、2021年6月までに展示場を合計12か所に拡大予定。



*1：デジタル反響=オウンドメディア（ホームページ）+LINE+不動産ポータル広告経由での問い合わせ

主な顧客ターゲット

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
- 30歳代～40歳代
- 200万円～500万円台

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)

当社ビジネスモデルの競争優位性と参入障壁

競争優位性

1. テクノロジー/ビッグデータ活用

- 小ロットでもテクノロジー（現場システム等）の活用により、設計・施工工程を効率化、ひとりの現場監督が多くの現場をこなすことで、1棟当たりの生産性・品質を落とさず住宅開発が可能
- システムによって現場のデータ化、現場でのナレッジを蓄積・共有し、業務の標準化、全国の現場への展開が可能に、また数多くの現場をこなすことで資材の購買力も向上

2. 安定供給

- 小ロット開発を数多く行うため、多様かつ多くの現場を社員が経験するため、人材育成が早期化。また建設現場の職人社員の安定的な採用・育成も可能
- 自社での設計部門による、少量・多品種（セミオーダー）の戸建住宅デザインの経験
- 高回転経営による収益性の確保、効率的なファイナンス確保が可能

参入障壁

1. 小ロット区画開発の固有性

- コンパクトな小ロット区画開発は、1棟ごとの設計・施工による「多品種・少量生産」の開発となるため、分譲住宅開発に非常に手間がかかり、標準的な業務の構築が困難

2. 規模の不経済

- 小ロット開発においては、住宅建設をまとめて一度に行えない個別開発となり、また開発時期も分散するため、資材の仕入れにおいても大量一括購買ができず、規模の経済が利きにくい。

「ミツカルPro」による仕入プロセスの最適化

過去の取引データをベースにした、当社独自の開発用地の仕入システムを開発。仕入担当者の経験や勘に頼らず、ビッグデータ/AIを活用した最適な仕入価格提示を即時に行うことによって、他社に先んじた、高速かつスケラブルな開発用地の仕入の仕組みを構築

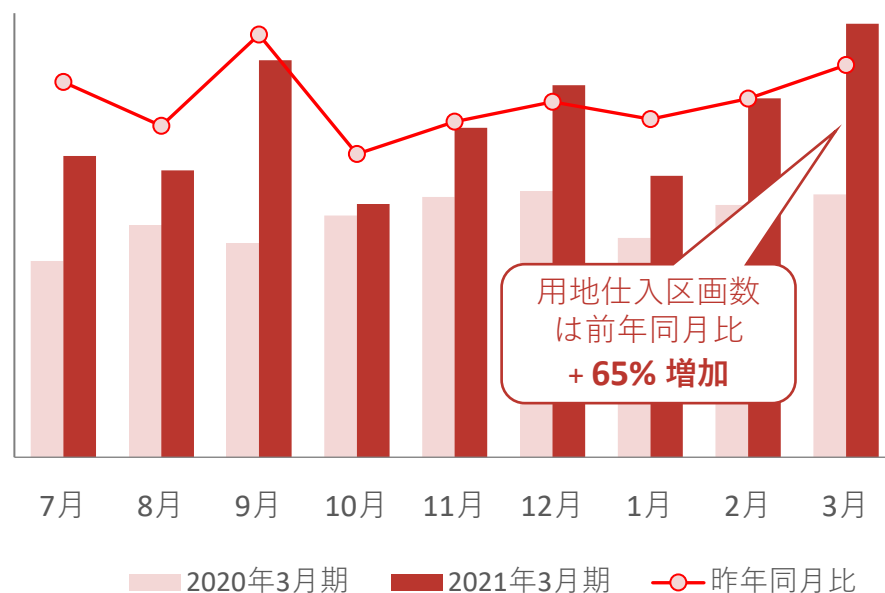


開発用地の安定的かつスケラブルな確保によって、
コンパクトな新築戸建販売の急成長を実現

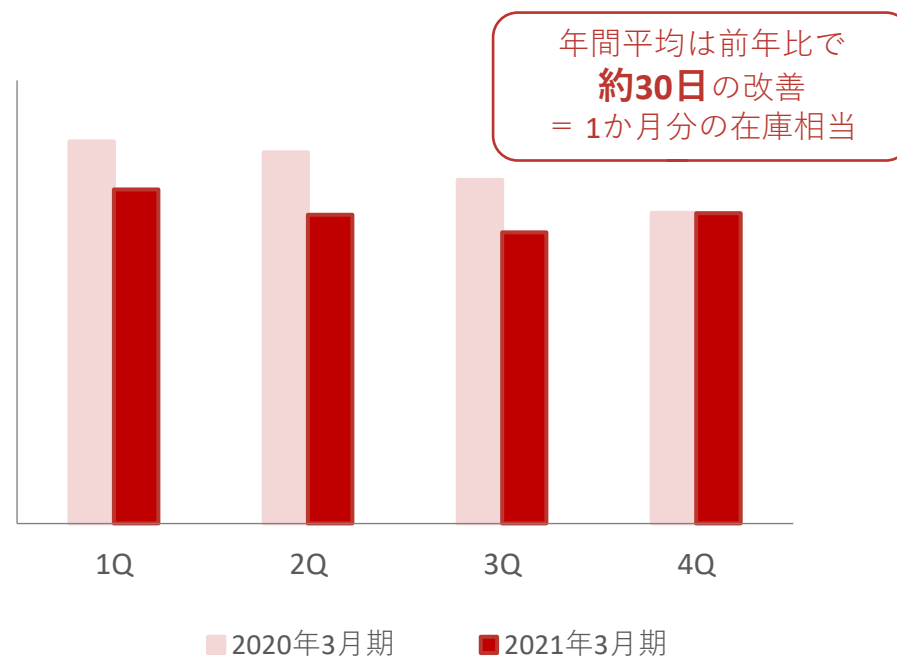
来期成長に向けた用地仕入状況と在庫売上回転日数の推移

足元の用地仕入数は昨対比を大きく超え順調に推移、同時に、在庫売上回転日数も順調に改善。来期（22年3月期）に向けた継続成長の仕込みは順調に進捗している。

用地仕入区画数の前年同月比較*1






在庫売上回転日数推移*2



*1: M&Aによってグループ入り化した子会社を除いたケイアイグループにおける仕入数実績
 *2: 1と同様、M&A子会社を除く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）

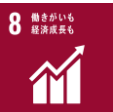



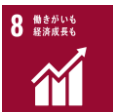




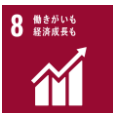

KEIAIの社会的意義 – ESG/SDGsへの取り組み①



SDGs	当社の取り組み
  	<p>1. 誰もが購入することができる持家の実現</p> <p>高品質で低価格なデザイン住宅の提案、CO2 & 温度センサー技術を活用した戸建住宅用の見守りアプリ開発、ひとり親支援制度「お住まいレス9」の開始等、すべての世帯に安心できる住環境の提供により社会的課題に解決策を提供</p>
  	<p>2. 都心一極集中の解消</p> <p>都心一極集中の中で狭小化してきた住環境を、地方の活性化により改善。企画型平屋注文住宅「IKI」のオプションとして「HANARE」の販売を開始し、急増するテレワークニーズに対応</p>
 	<p>3. IT活用による建築・不動産のアップデート</p> <p>DRC TECH Holdingsを設立してIoT関連技術・製品の研究開発を促進。住宅展示用接客ロボの共同開発や当社の「テクノロジープラットフォーム」導入などにより、不動産テック・建設テックを促進</p>
  	<p>4. 空家問題の解決</p> <p>850万戸の空家に対して、中長期の資産価値を有するセミオーダー型の新築戸建住宅によるソリューションを提供、リフォームでは解消できない課題を解決</p>







KEIAIの社会的意義 – ESG/SDGsへの取り組み②



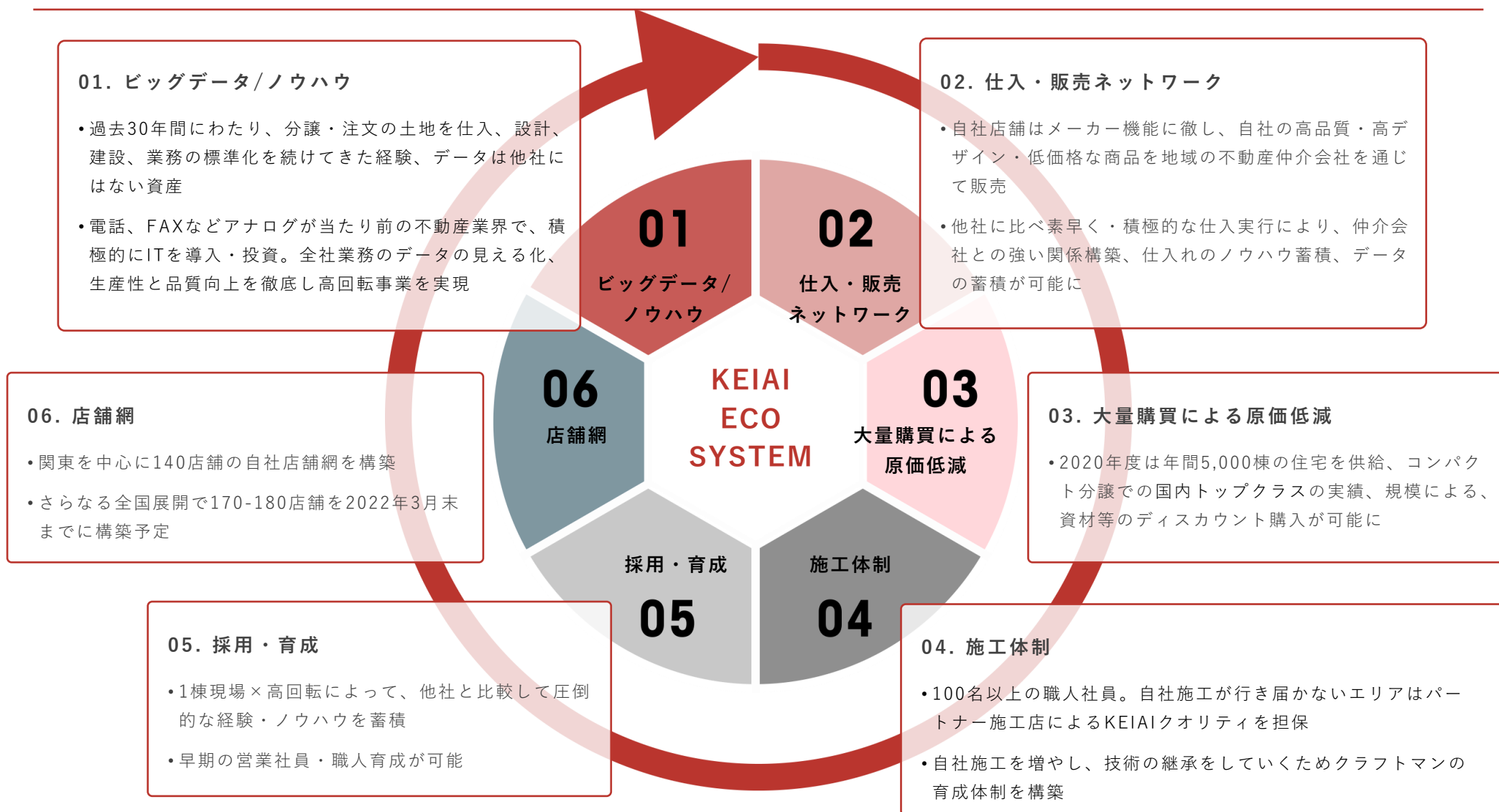
SDGs	当社の取り組み
  	<p>5. 人材の育成</p> <p>社員職人「クラフトマン制度」を立上げ、若手職人の育成とともに、かつて3K呼ばれた就業環境の改善や、収入の安定化に貢献</p>
  	<p>6. ダイバーシティ推進、女性活躍推進</p> <p>管理職登用や育休推奨など女性が活躍できる環境作を推進。2019、2020年には東京証券取引所・経済産業省が制定する「なでしこ銘柄」を受賞、2021年には経済産業省から「新・ダイバーシティ経営企業100戦」に選出済</p>
 	<p>7. 障がい者アスリート雇用、パラスポーツ支援活動</p> <p>2019年4月に「ケイアイチャレンジドアスリートチーム」を発足。2021年には一般社団法人日本ろう者サッカー協会とのゴールドスポンサー契約を締結し、地域行政や教育機関と連携したイベントへ参加し、パラスポーツ認知向上の活動を推進</p>
  	<p>8. 外国人雇用、活躍推進</p> <p>国土交通省と国際建設技能振興機構が実施する「優秀外国人建設就労者表彰」において、2018、2019年度と連続して受賞者を輩出している。</p>

KEIAIの社会的意義 – ESG/SDGsへの取り組み③



SDGs	当社の取り組み
  	<p>9. CO2排出の抑制</p> <p>木造住宅の建築によりRC造と比べ一棟（80㎡）あたり、約9.5トンのCO2を貯蔵。一般社団法人日本木造分譲住宅協会の設立、企画型平屋注文住宅「IKI」の国産材利用100%を目標とするなど、国産木材の使用促進やCO2排出抑制に貢献</p>
  	<p>10. 再生可能エネルギー利用・開発促進</p> <p>2050年に目標設定された脱炭素社会実現のため、規格型平屋注文住宅「IKI」購入者向けに太陽光電力プランの提供を開始。初期費用ゼロにより再生可能エネルギーの利用を促進。</p>

KEIAIのエコシステム

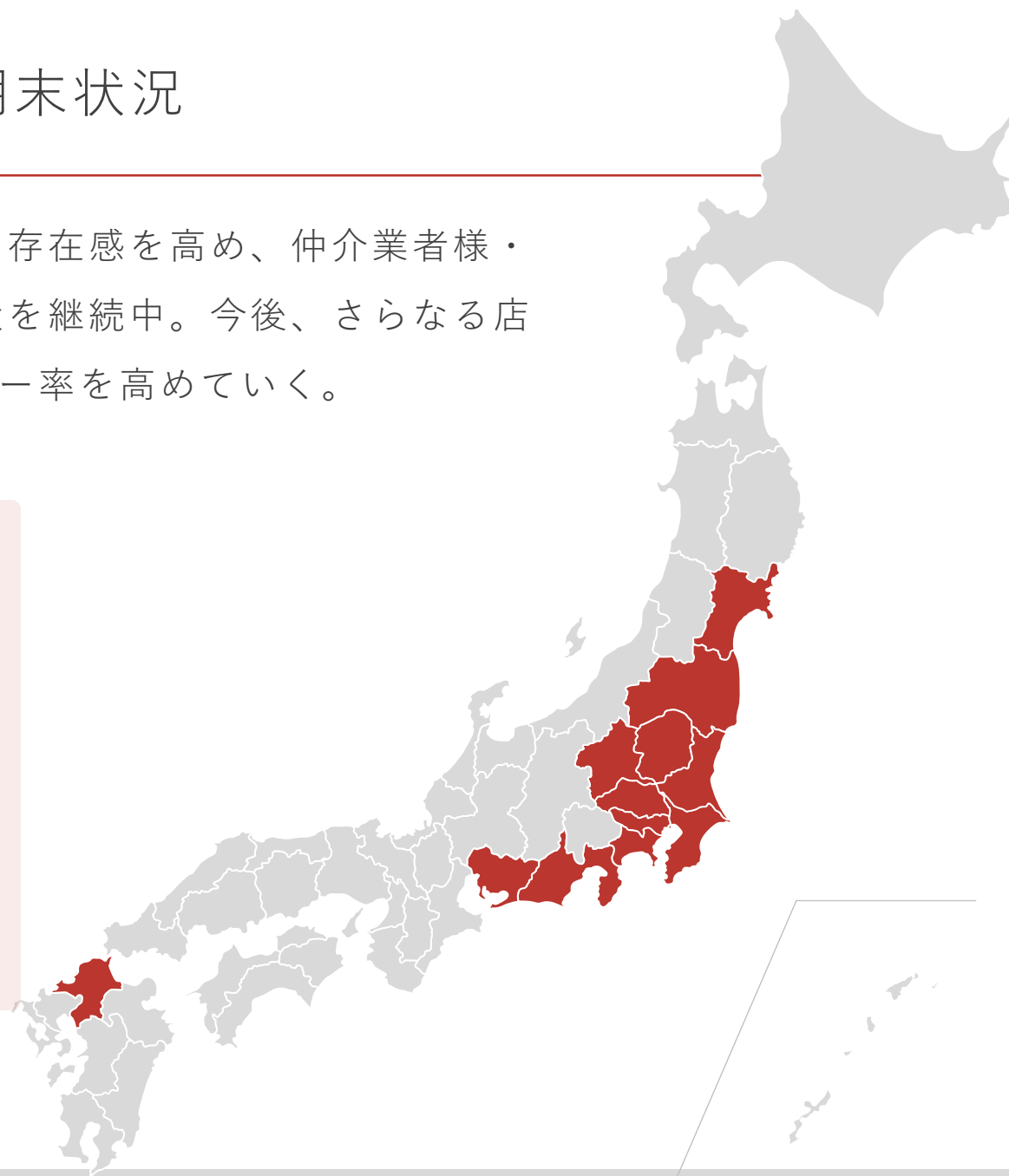


事業エリアの拡大 – 21年3月期末状況

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拡大を継続中。今後、さらなる店舗展開により、KEIAIネットワークの全国カバー率を高めていく。

21年3月期末における全国店舗ネットワーク状況

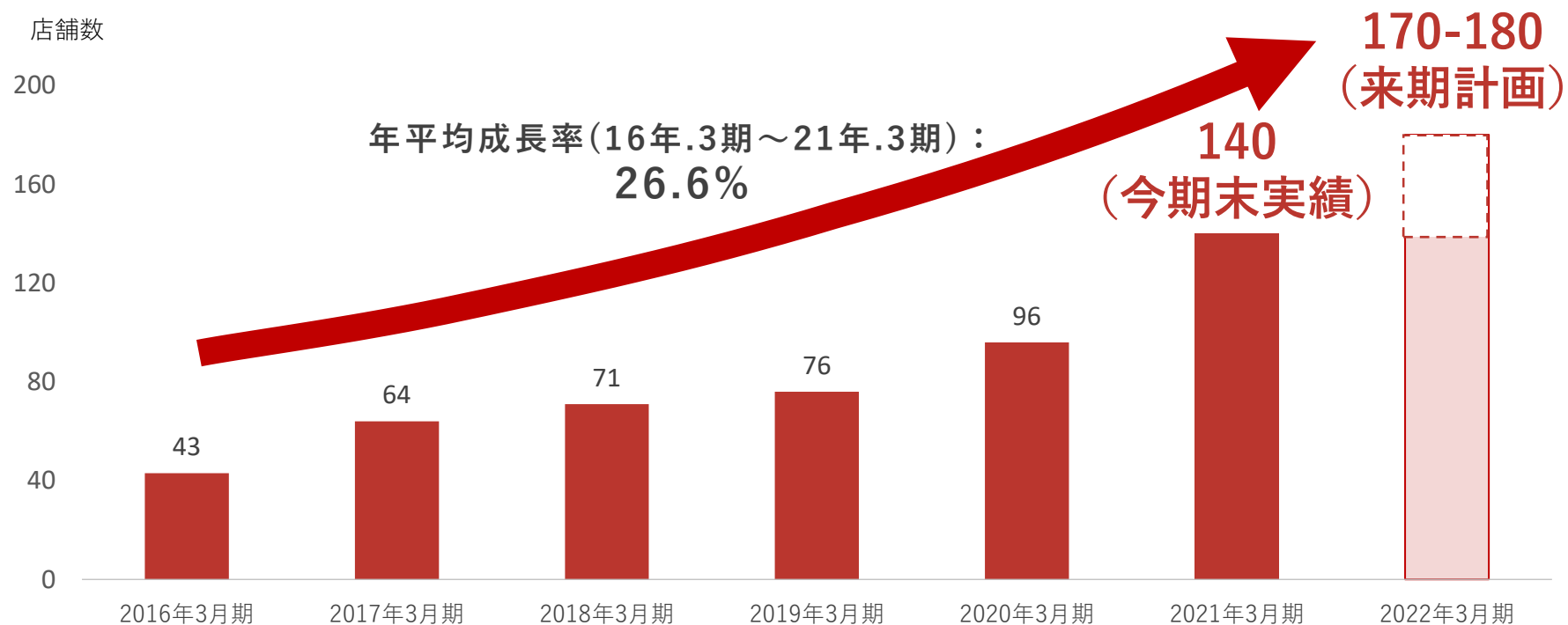
- | | |
|---------------|--------------|
| ● 埼玉県・・・31店舗 | ● 茨城県・・・11店舗 |
| ● 福岡県・・・22店舗 | ● 宮城県・・・2店舗 |
| ● 千葉県・・・16店舗 | ● 愛知県・・・4店舗 |
| ● 神奈川県・・・14店舗 | ● 福島県・・・1店舗 |
| ● 群馬県・・・12店舗 | ● 静岡県・・・1店舗 |
| ● 東京都・・・14店舗 | |
| ● 栃木県・・・12店舗 | |



事業エリアの拡大 – 自社店舗ネットワークの拡大

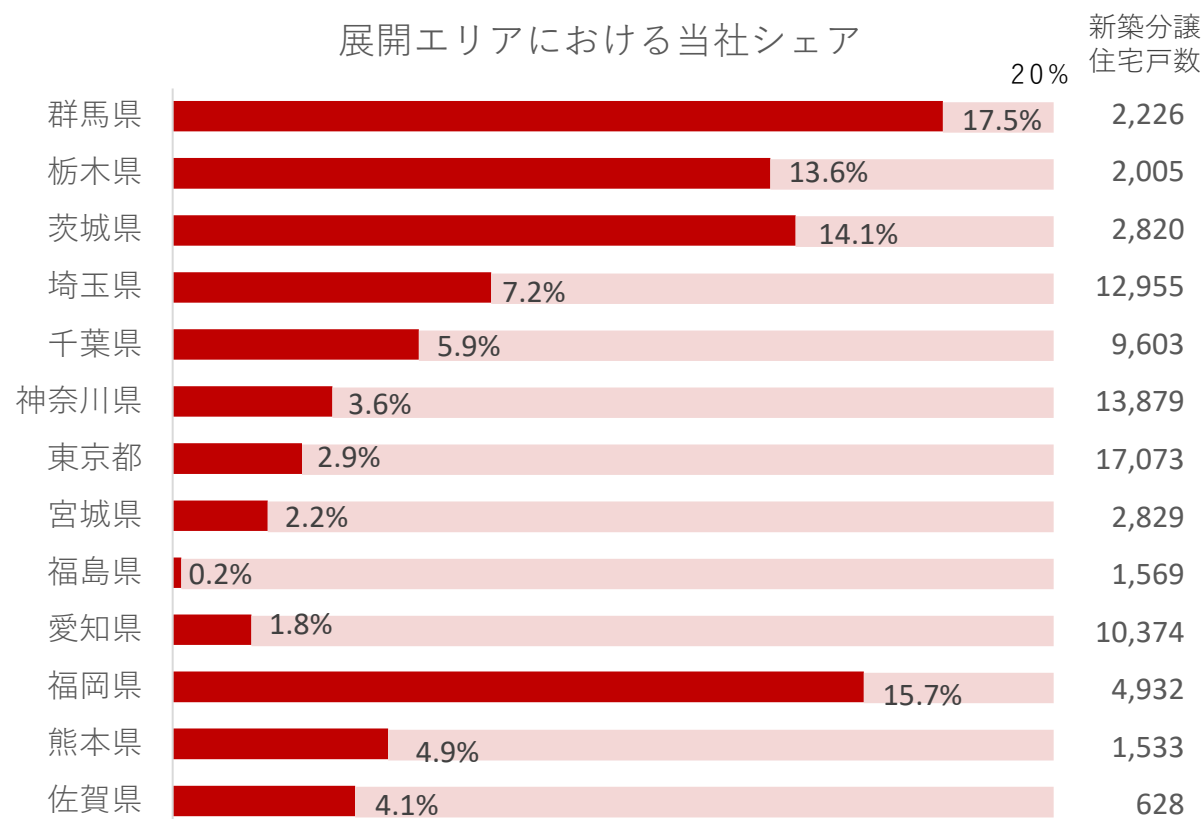
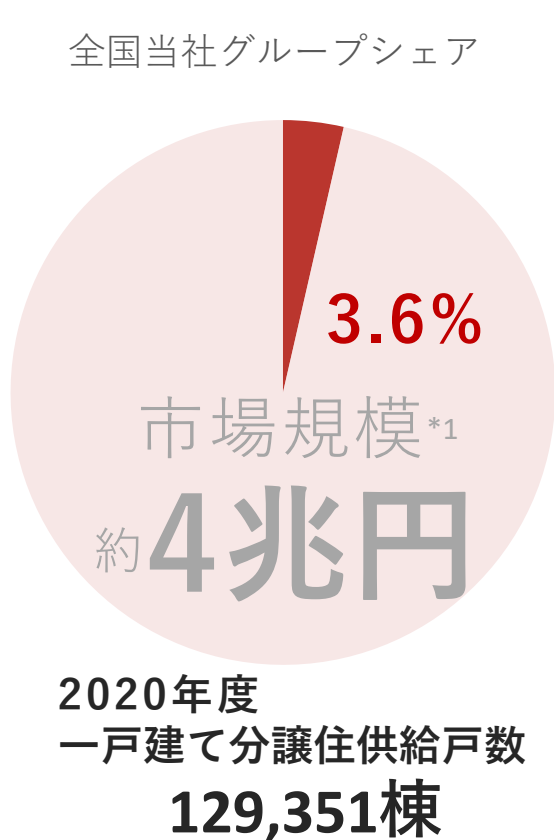
店舗数は過去5年間で年平均で約27%で増加。今後も国内での積極的な出店を継続。ミツカルPRO対応エリアを拡充することで、より効率的・効果的な土地仕入の強化を図る。

全国の自社店舗ネットワークの推移（店舗数）



国内市場戸数と当社シェア

当社の分譲住宅の市場シェアはわずか3.6%。当社が獲得できる国内市場の余地は非常に大きい。今後積極的なエリア展開を行うことにより市場シェアの継続的向上を図る。



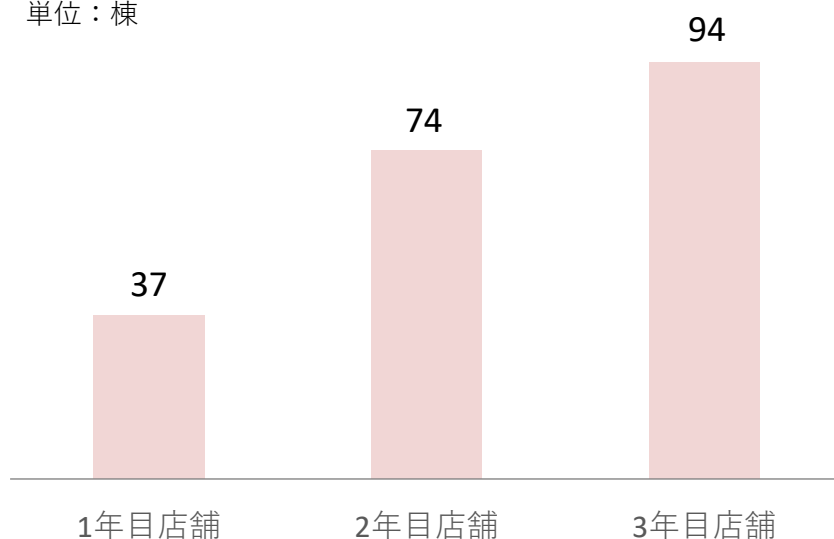
出所) 2020年度国土交通省「住宅着工統計」の新築一戸建て分譲住宅着工棟数、及び当社実績から算出。
*1: 国土交通省「住宅着工統計」における新築戸建て分譲住宅棟数×当社平均単価より試算

事業エリアの拡大 – 店舗生産性の向上

新規に出店した店舗は、3年間で着実に成長を実現、また同時に店舗人員一人あたりの生産性についても新規出店の2年目から大きく改善しており、生産性を落とさずに、新店の出店が可能な組織体制を確立している。

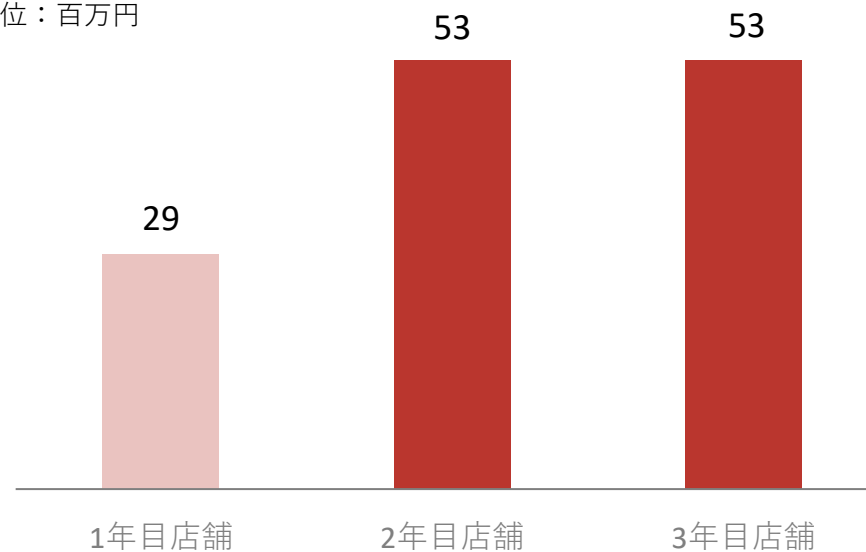
店舗当たり生産性（販売棟数／店舗）*1

単位：棟



人員当たり生産性（月当たり受注金額／人）*2

単位：百万円



*1: 自社店舗（仲介販売）が販売した戸建住宅の取扱い実績（2019.3実績）

*2: 自社店舗で営業活動を行う人員あたりの月額受注金額（2019.3実績）

KEIAI PLATFORM活用による土地仕入「目利き人」の早期育成

コンパクト分譲開発は「高速・高回転」での開発となるため、土地仕入「目利き人」の早期育成が可能。さらに、KEIAIプラットフォームに蓄積された過去・全社ビッグデータ活用により、入社2年目の担当者が業界で10年以上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

他社仕入れ担当



経験できる戸建開発
案件数（案件数/年）



「仕入目利き人」に
なるまでに・・・*1

10年

KEIAI仕入れ担当



2年

※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：当社における人材開発部署におけるパフォーマンス調査

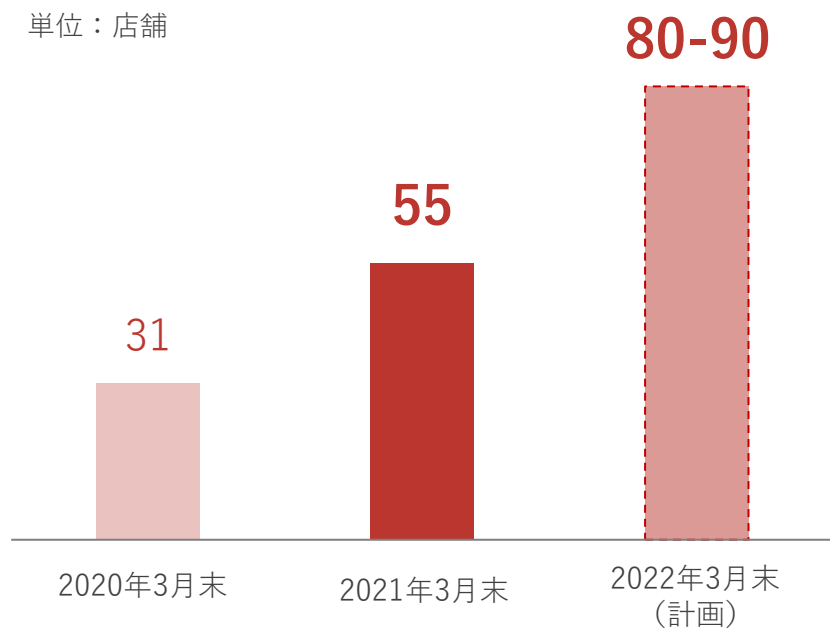
事業エリアの拡大 – FC加盟店

自社店舗ネットワークに加え、KEIAI FC（FC：フランチャイズチェーン）によるKEIAネットワークも強化

- 当社と強いつながりを持つ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加盟店数推移

単位：店舗



KEIAI FC 10のメリット

01 スタートアップ 支援 経験豊富な営業スタッフが現場を巡回し、成功のためのノウハウを伝えます。また、店舗の立地や競合店情報、仕入れ先情報など、成功のための様々な情報を提供いたします。	05 販売優先委託・ 物件買取 不動産の売却や買取に際しては、KEIAI FCのネットワークを活用し、迅速に物件を売却・買取いたします。また、KEIAI FCのノウハウを活かし、高単価の物件を積極的に紹介いたします。
02 店舗 ファサード 店舗のデザインやファサードは、KEIAI FCのノウハウを活かし、地域のニーズに合わせたデザインを提供いたします。また、KEIAI FCのノウハウを活かし、高単価の物件を積極的に紹介いたします。	06 リースバック 【1000円保証】 店舗のリースバックは、KEIAI FCのノウハウを活かし、地域のニーズに合わせたリースバックを提供いたします。また、KEIAI FCのノウハウを活かし、高単価の物件を積極的に紹介いたします。
03 ノウハウの マニュアル提供 不動産の営業ノウハウや、店舗の運営ノウハウなど、KEIAI FCのノウハウをマニュアルとして提供いたします。また、KEIAI FCのノウハウを活かし、高単価の物件を積極的に紹介いたします。	07 建築請負 高材の提供 店舗の建築は、KEIAI FCのノウハウを活かし、地域のニーズに合わせた建築を提供いたします。また、KEIAI FCのノウハウを活かし、高単価の物件を積極的に紹介いたします。
04 スーパーバイザー 支援 KEIAI FCのノウハウを活かし、店舗の運営をサポートいたします。また、KEIAI FCのノウハウを活かし、高単価の物件を積極的に紹介いたします。	08 部資材提供 店舗の運営に必要な部資材は、KEIAI FCのノウハウを活かし、地域のニーズに合わせた部資材を提供いたします。また、KEIAI FCのノウハウを活かし、高単価の物件を積極的に紹介いたします。



財務戦略、資金調達

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



堅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

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。

(2020/4-連結開始)

株式会社プレスト・ホーム

埼玉県を中心に戸建住宅の設計・販売事業を展開。当社コンパクト戸建分譲のノウハウ、グループ調達等のシナジーによってグループ国内事業の成長を加速。

(2021/1-連結開始)

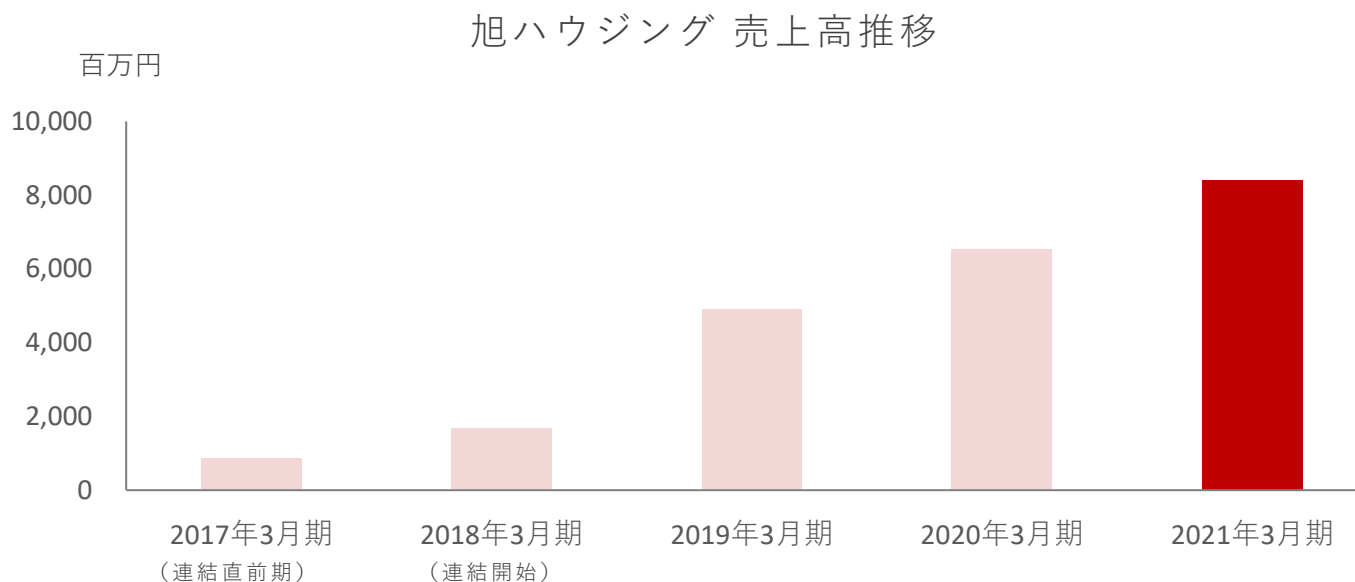


各社はKEIAIグループに加わることで、販売・仕入面等のシナジーのほか、「KEIAI PLATFORM」の導入による生産性の改善、事業の急成長を実現

M & A – 統合後の子会社成長（実績例:旭ハウジング）

2018年3月期にグループ入りした旭ハウジング社はグループ化によって売上高は9.6倍に成長

- 連結前と直近で売上高は**約9.6倍**（ $= \frac{2021/3期の売上高}{2017/3期の売上高}$ ）に拡大
- CAGR（年平均成長率）*1で**約76.4%**（ $= \left\{ \left(\frac{2021/3期の売上高}{2017/3期の売上高} \right)^{\frac{1}{4}} - 1 \right\} \times 100$ ）の成長

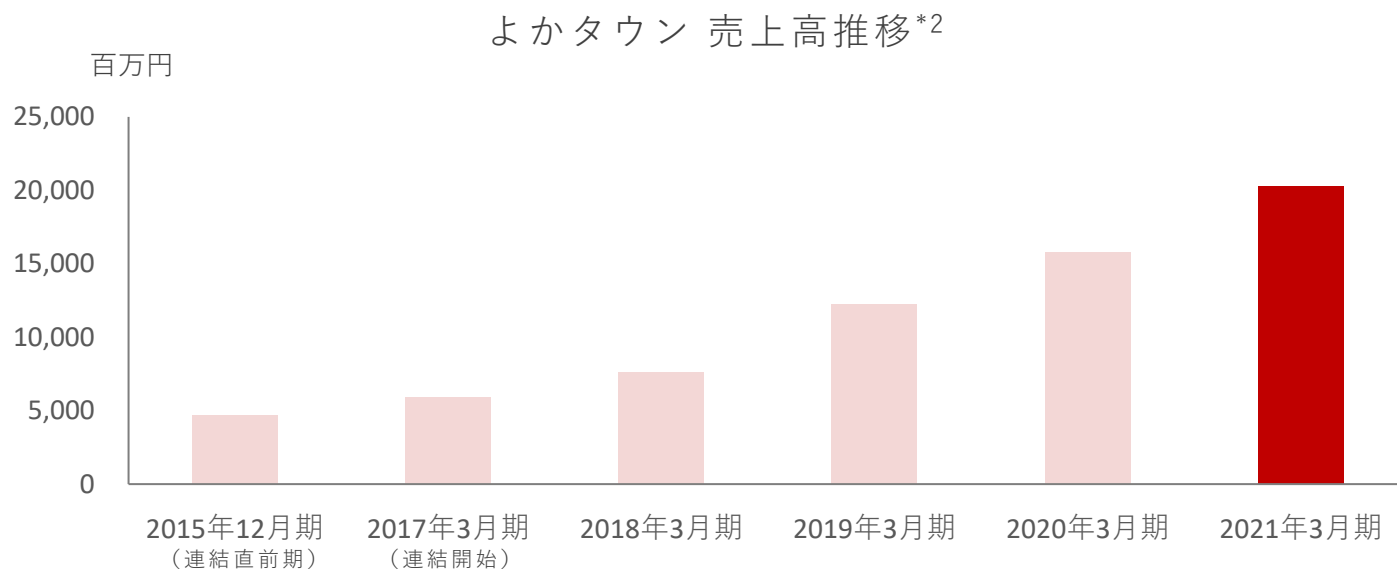


*1: Compound Annual Growth Rate「年平均成長率」の意で、複利計算によって求められた年間平均成長率

M & A – 統合後の子会社成長（実績例:よかタウン）

2016年3月期にグループ入りしたよかタウン社はグループ化によって売上高は4.3倍に成長

- 連結前と直近で売上高は**約4.3倍** ($= \frac{2021/3期の売上高}{2015/12期の売上高}$) に拡大
- CAGR（年平均成長率）*1で**約33.9%** ($= \{ (\frac{2021/3期の売上高}{2015/12期の売上高})^{\frac{1}{5}} - 1 \} \times 100$) の成長



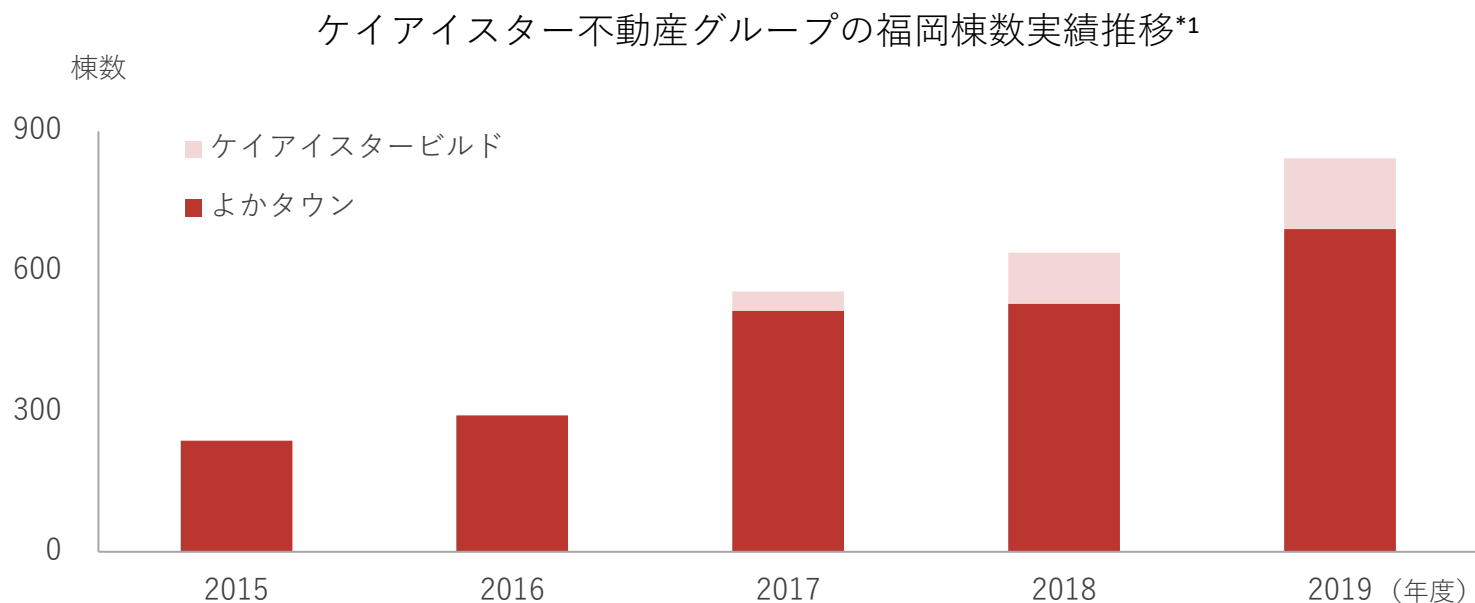
*1: Compound Annual Growth Rate「年平均成長率」の意で、複利計算によって求められた年間平均成長率

*2: 連結化の際に決算期を12月から3月へ変更。

M & A – 統合後の子会社成長（実績例:よかタウン）

2016年にグループ入りした、よかタウン社はその後の成長によって、福岡県に分譲ビルダーとしてNo.1の供給実績を達成。

- よかタウンでは当社商品である「KEIAI FiT(ケイアイフィット)」を販売
- 部材の統一によるコストの低減や、業務フローの改善など、当社グループとしての強みを生かし、高品質で低価格の商品を実現

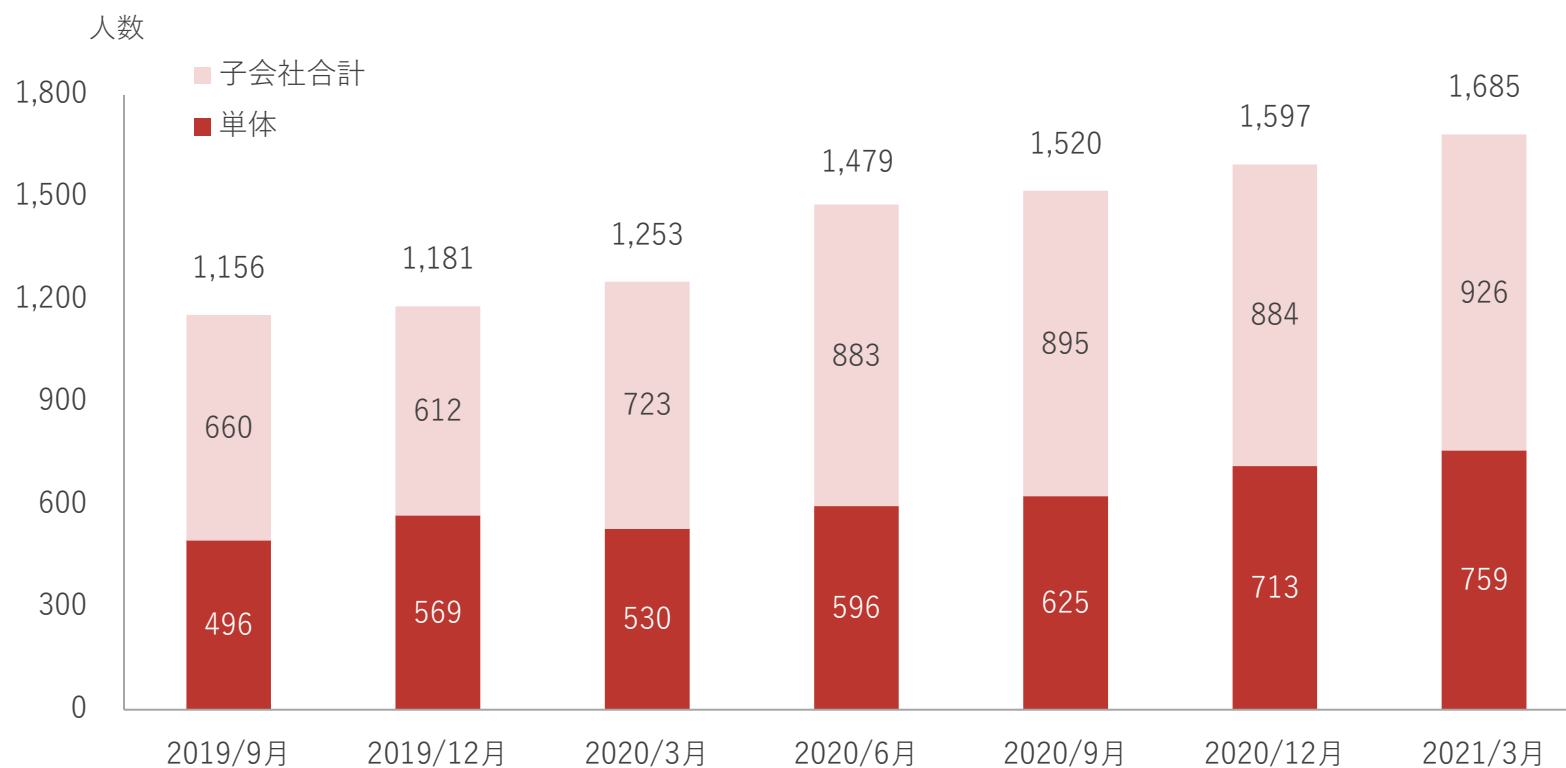


*1: 当社資料、及び株式会社住宅産業研究所「月間TACT」掲載資料を基に作成

人材育成　－　人材採用

今後の継続的な成長に向け着実に人材採用を進めており、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名以上採用するなど、計画通り進行中

ケイアイスター不動産グループ 従業員数推移



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）

	2020年3月期実績 (連結)	2021年3月期 実績 (連結)	2022年3月期 予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	252.60	536.69	704.03
1株当たり配当金（円）	76.00	139.00	200.00
うち1株当たり中間配当金（円）	42.00	44.00	100.00
配当性向（%）	30.1%	25.9%	28.5%

株主優待

目的：当社株式の魅力を高め、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

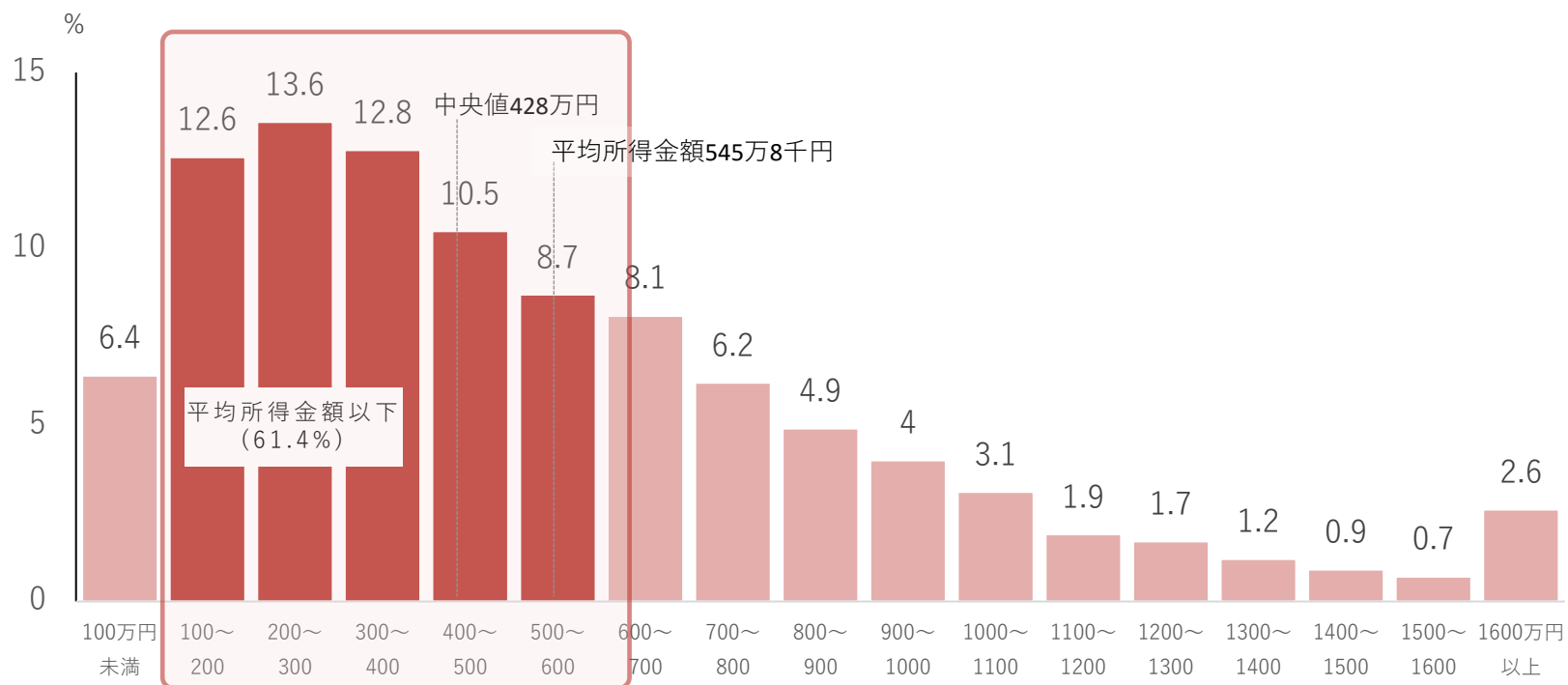
基準日時点での保有株数	株主優待特典
100株以上499株まで	Quoカード (1,000円)
500株以上	Quoカード (3,000円)

4. Appendix

当社の対象とするマーケット

「すべての人に持ち家を」をミッションとして、ボリュームあるマス層を顧客ターゲットとし、日本における持家購買層の拡大に貢献。

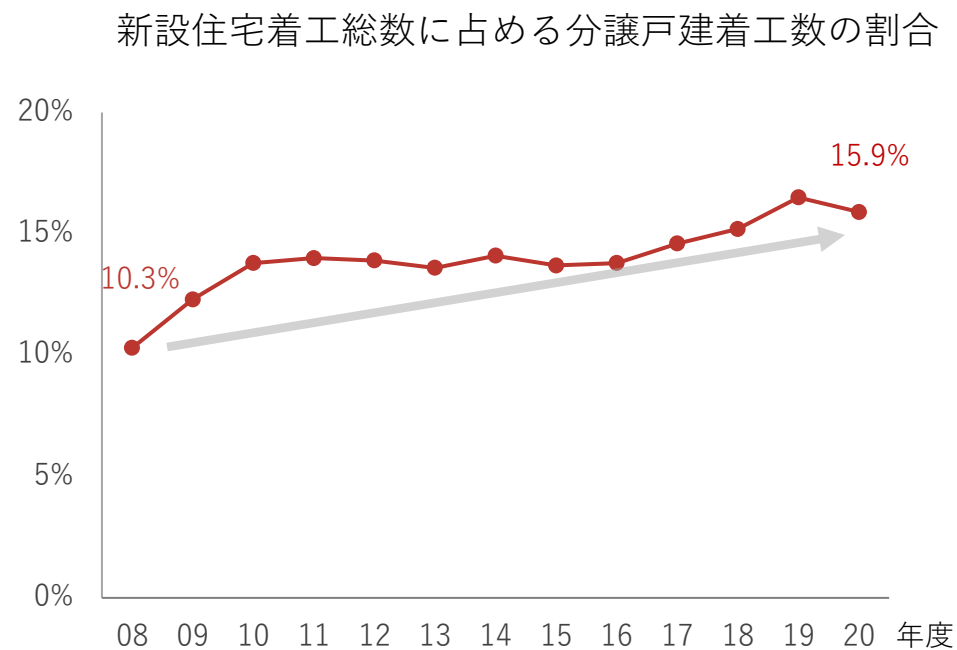
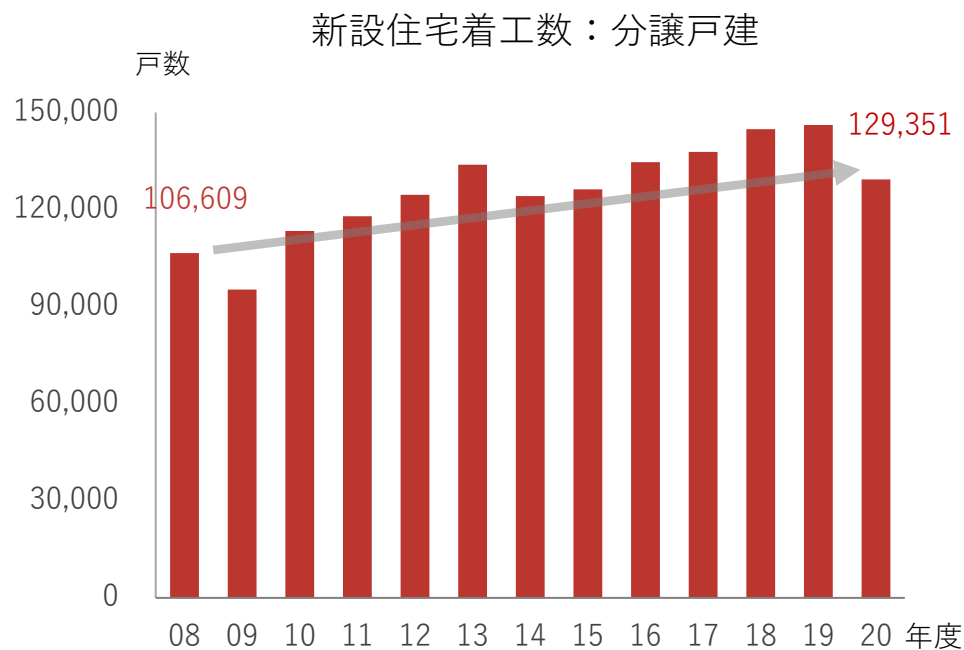
世帯所得別の世帯数分布（2018年の所得）



出所) 厚生労働省「2019年 国民生活基礎調査」データを基に作成

戸建分譲市場規模の推移と見通し

全国の新設戸建の市場規模は過去10年間で安定的に成長が続いている。今後もwithコロナ時代における「郊外型」戸建ての需要の高まりによって、新設住宅に占める分譲戸建比率はますます高まっていくとみられる。

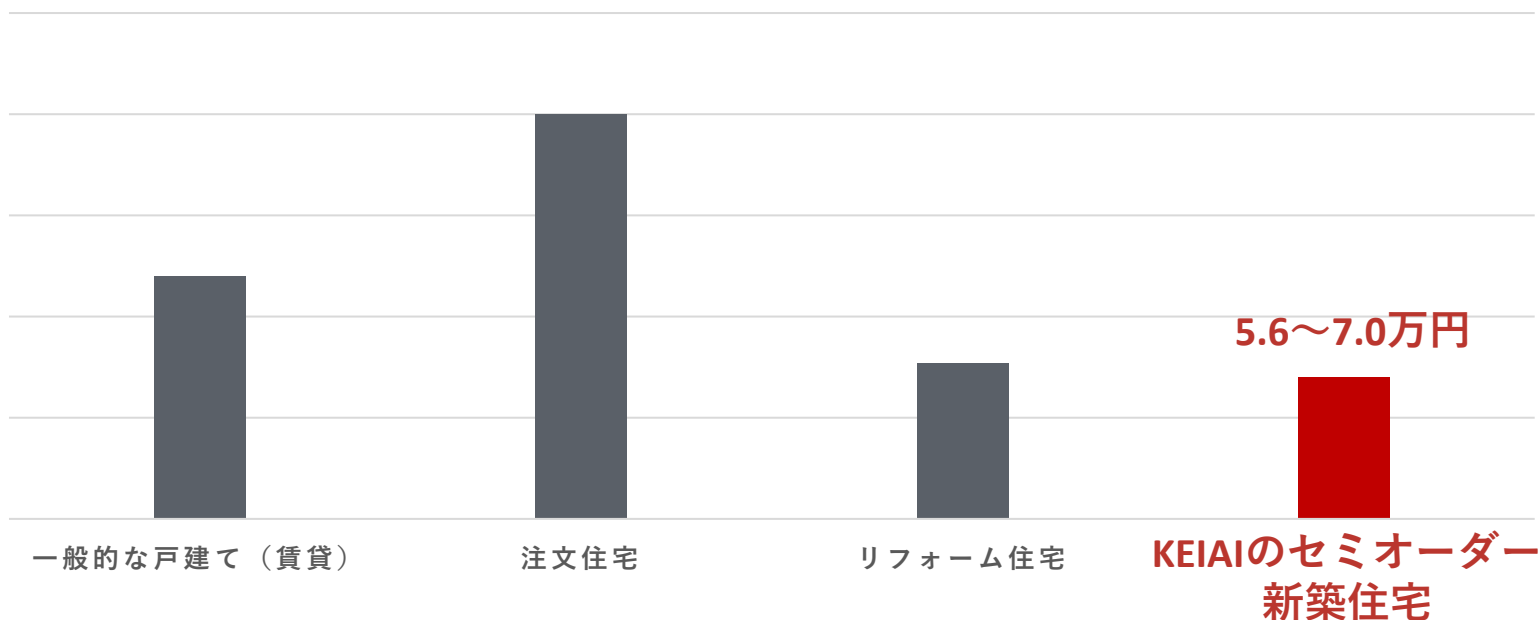


出所) 国土交通省「住宅着工統計」を基に作成

戸建住宅の価格比較

KEIAI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を提供。リフォームされた住宅よりも安価に、耐震性に優れ住宅設備も整った新築住宅の購入が可能。

月額コスト負担イメージ*1

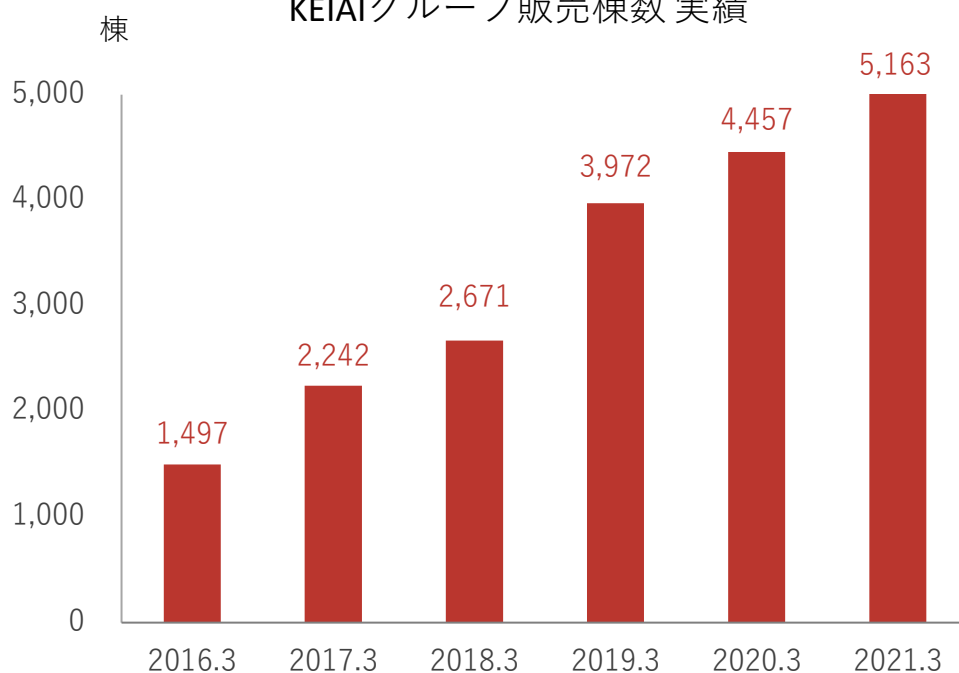


*1: 高崎市における平均的な3LDK戸建賃貸の家賃と4-5LDKの当社分譲戸建ての月額ローン負担金額を比較（金利1%）
注文住宅、リフォーム住宅は一般的な売買金額を参考として月額ローン負担金額を算出（金利1%）

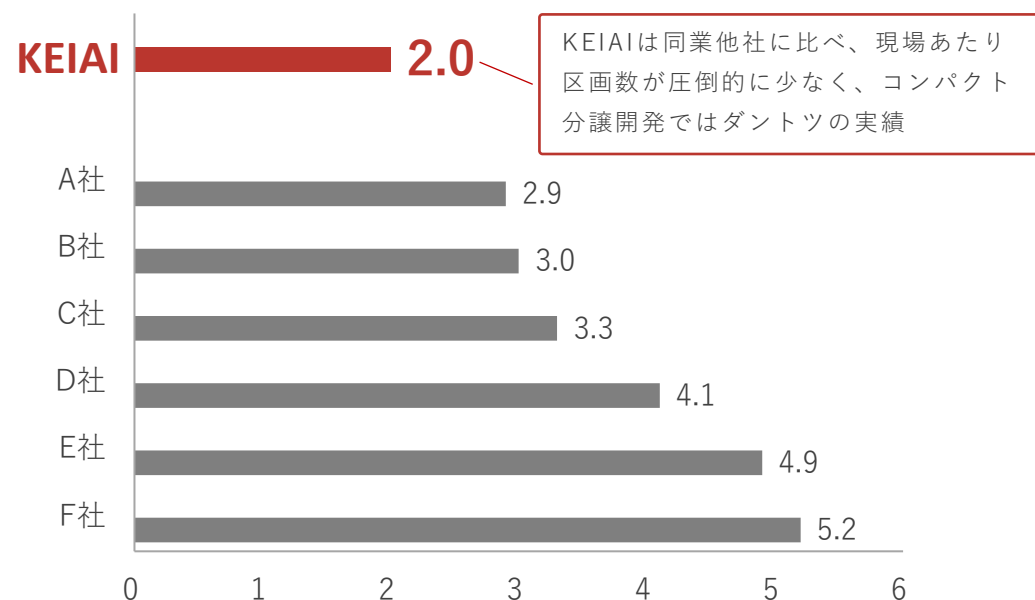
コンパクト分譲開発の実績

戸建住宅の供給にKEIAIテクノロジープラットフォームを導入することで、コンパクトでスピーディーな分譲開発が可能。KEIAIは同業他社と比較し「コンパクト分譲開発」で圧倒的な強みを有する（現場あたり区画数の平均2.0区画*1の実績）。

KEIAIグループ販売棟数 実績



分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*1: 平均自社および業界他社の分譲開発状況を基にした当社推計による

デザインアワード受賞歴

これまで数々のデザインアワードを受賞



キッズデザイン賞 (過去2回)

みんなの庭付き 都市型分譲住宅
「シェアガーデンハウス・スタイル
三鷹」



ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・
エナジー (過去2回)

ケイアイカーザ「Bellezza α」、
「Signorina α」



ウッドデザイン賞

学びと体験の教室
- 将来の仕事の選択肢 -



(社)日本不動産学会 田中啓一賞

「はなまる発電所」



全国住宅産業協会
優良事業表彰 (過去4回)

中規模戸建分譲事業「dan-lan no
machi (ダンランのまち)」他



子会社Casa robotics社を設立

ひら家「IKI」の販売に特化。IT/AI活用によるひら家住宅販売を推進

- 2020年11月に新会社「Casa robotics」を設立。非接触型営業やVRでの内覧、インターネットやアプリなど新たな技術を活用した接客を推進。技術活用により店舗運営コストを低減し、高品質・低価格な注文住宅の提供を目指す。



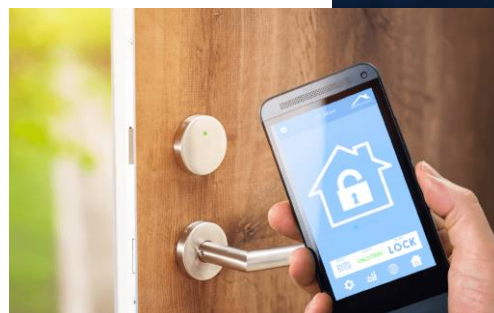
デジタルで、ひら家
それぞれの世帯のカタチに、それぞれの間取りを

アプリで建てるひら家住宅

Casa roboticsがご提案するのは、数多くの間取りのバリエーションから、住まう人の世帯のカタチにぴったりのものをお選びいただける規格型ひら家注文住宅、その名もIKI（粋）*。

広すぎず、狭すぎず、ちょうどよい間取りの住宅を、おトクな価格でご提案いたします。そのために、大きな役割を担うのが、アプリです（*）。*現在開発中

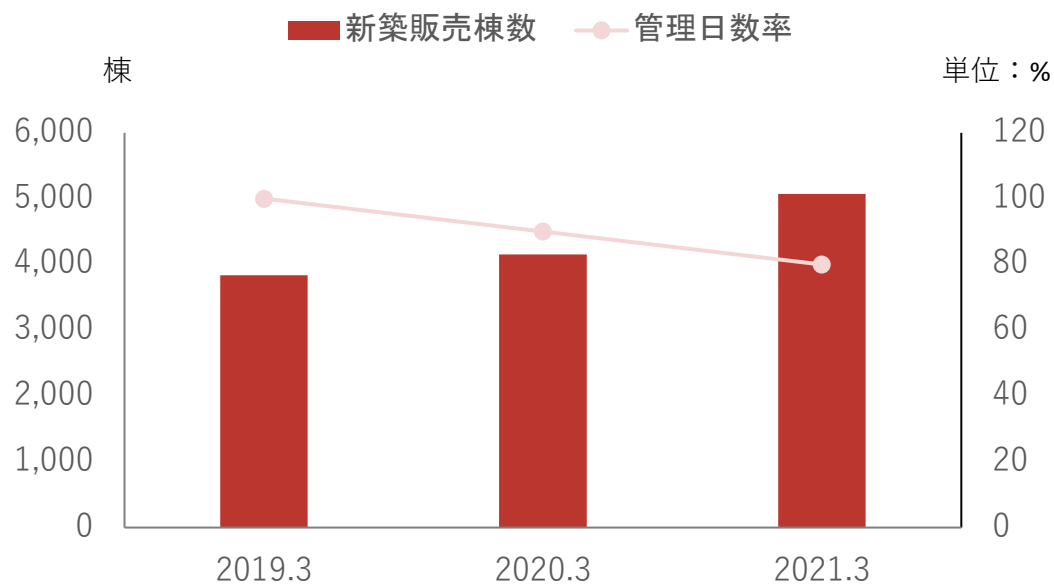
アプリを通じ、お客様に対して、住宅プランのご案内や様々なお困りごとを解消するのに役立つ情報提供などをさせていただきます。お客様は、IKIのモデルハウスに足をお運びいただく前に、ご自分にピッタリな住宅のイメージを固めることができます。



建築現場の管理効率化に「Kizuku PRO」導入

IT対応が遅れている建築現場も管理アプリ導入で効率化

- 建築現場支援アプリを当社用にカスタマイズした「Kizuku PRO」の運用を2020年10月に開始。クラウド環境のもと、工事の段取りから現場の進捗確認、工程表や施工品質検査など、建築現場に関わる様々な情報を管理。同アプリの導入率が100%に達した結果、現場監督一人あたりの年間管理棟数は平均で20%向上。



(注) 管理日数率は2019.3期の全社建築現場管理日数を1とした場合の各年度の割合。

「IKI」 展示場にて接客ロボットによる非接触営業を促進

子会社「Casa robotics」による規格型平屋注文住宅「IKI（イキ）」事業にて、遠隔操作ロボットMORK（モーク）を使った住宅展示場用接客ロボットの共同開発を開始。今後は無人での内覧や非接触営業の促進に向け住宅展示場に特化したモデルを開発予定。

- 2019年12月に開始したモデルハウスの無人内覧に加え、2020年8月より遠隔接客サービスRURA（ルーラ）を導入。お客様からの質問に、遠隔で待機したスタッフが対応することで、商品に関する疑問を残すことなく内覧が可能。新型コロナウイルスの感染リスクを避け、さらに効率のよい業務体制、人員配置が可能に。



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

受注率： **約20%増**
成約期間： **約60%減**

バックオフィス業務への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

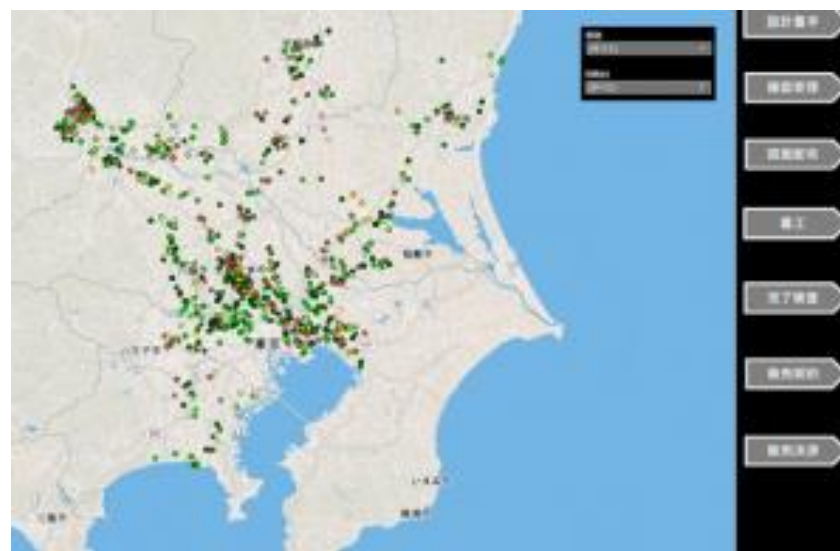
- 従来は人が手作業で行っていた業務の自動化
- 紙媒体のデータをテキストデータに変換するAI-OCR技術の活用
- 新築戸建分譲事業における用地仕入状況・建築工期日数・販売状況など日々変化する情報をリアルタイムの数値で可視化するシステムの活用

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（RPA）の生産性

人件費 **1/3** に圧縮 作業効率 **3倍** 改善



ひら屋IKIアプリによる戸建住宅購買体験（UX）の刷新

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*¹によって、戸建住宅の購買体験を刷新（2021年4月にアプリをリリース）

すでに住んでいるユーザー
のリアルな体験ストーリー



疑問点はチャット
で解消



アプリで疑似体験



顧客の趣味・嗜好に基づく
AIでの土地レコメンド

「家庭菜園が趣味」「サーフィンが好き」
「アウトドア派だ」

*1: MA = マーケティングオートメーション：マーケティング業務の自動化・AI化などのツール導入によって、マーケティング・販促活動の効率化、高度化を推進すること

KEIAI会員向けストックビジネス

KEIAI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

An advertisement for the KEIAI member app. On the left, the text reads 'KEIAI 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。' On the right, a hand holds a smartphone displaying the app's interface. The app screen shows the KEIAI logo, a news article titled '30年間安心サポート', and a bottom navigation bar with icons for 'クーポン', 'ポイント', 'トーク', '公式HP', and 'リスト'. A red banner in the top right corner says '無料ダウンロード' (Free Download).

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

〒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

経営企画・海外事業推進室 IR課 TEL: 03-6268-0520 / URL: www.ki-group.co.jp