

# KEIAI

デザインのケイアイ

## FY2022 1Q FINANCIAL RESULTS

2022年3月期 第1四半期 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

## 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

## ミッション

Our Mission

すべての人に持ち家を

# 目次

---

1. 2022年3月期 第1四半期 決算概要
2. KEIAIの成長戦略
3. 配当と株主優待
4. ESG/SDGsへの取り組み
5. Appendix

# 2022年3月期 第1四半期業績（連結）ハイライト

## 第1四半期業績

売上高 **43,261** 百万円  
(前年比 53.8%増)

経常利益 **5,179** 百万円  
(前年比 458.5%増)

純利益<sup>\*1</sup> **3,289** 百万円  
(前年比 481.5%増)

## 通期業績修正予想

売上高 **185,000** 百万円  
(前年比 18.8%増)

経常利益 **20,000** 百万円  
(前年比 56.5%増)

純利益<sup>\*1</sup> **13,000** 百万円  
(前年比 70.7%増)

\*1：親会社株主に帰属する四半期純利益／当期純利益

## 2022年3月期 第1四半期ハイライト

---

- 第1四半期の売上高・各利益ともに高成長を継続
- 好調な「コンパクト分譲開発（セミオーダー新築住宅）」を中心とする事業成長が加速、M&Aによってグループ入り化した子会社も高成長を継続
- 2022年3月期通期業績（連結）予想を上方修正。売上高は1,850億円（前年比18.8%増）、修正後の経常利益200億円（同56.5%増）、当期利益130億円（同70.7%増）
- 業績予想の上方修正に伴い、通期配当予想を一株当たり230円に修正

# 1. 2022年3月期 第1四半期 決算概要

# 連結損益計算書（第1四半期会計期間）

売上高・各利益ともに前年を大きく超える高成長を継続

（金額単位：百万円）

	2021年3月期 1Q（4-6月）		2022年3月期 1Q（4-6月）		前年比増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	28,129	100.0%	<b>43,261</b>	<b>100.0%</b>	53.8%
売上総利益	4,242	15.1%	<b>9,471</b>	<b>21.9%</b>	123.3%
販売費及び一般管理費	3,227	11.5%	<b>4,196</b>	<b>9.7%</b>	30.0%
営業利益	1,015	3.6%	<b>5,274</b>	<b>12.2%</b>	419.6%
経常利益	927	3.3%	<b>5,179</b>	<b>12.0%</b>	458.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	565	2.0%	<b>3,289</b>	<b>7.6%</b>	481.5%

## 通期連結業績予想（修正）

第1四半期の想定以上の好業績を受け、2022年3月期通期連結業績を上方修正。売上高1,850億円（前年比18.8%増）、経常利益200億円（同56.5%増）、当期利益130億円（同70.7%増）と過去最高を更新する予想

（単位：百万円）

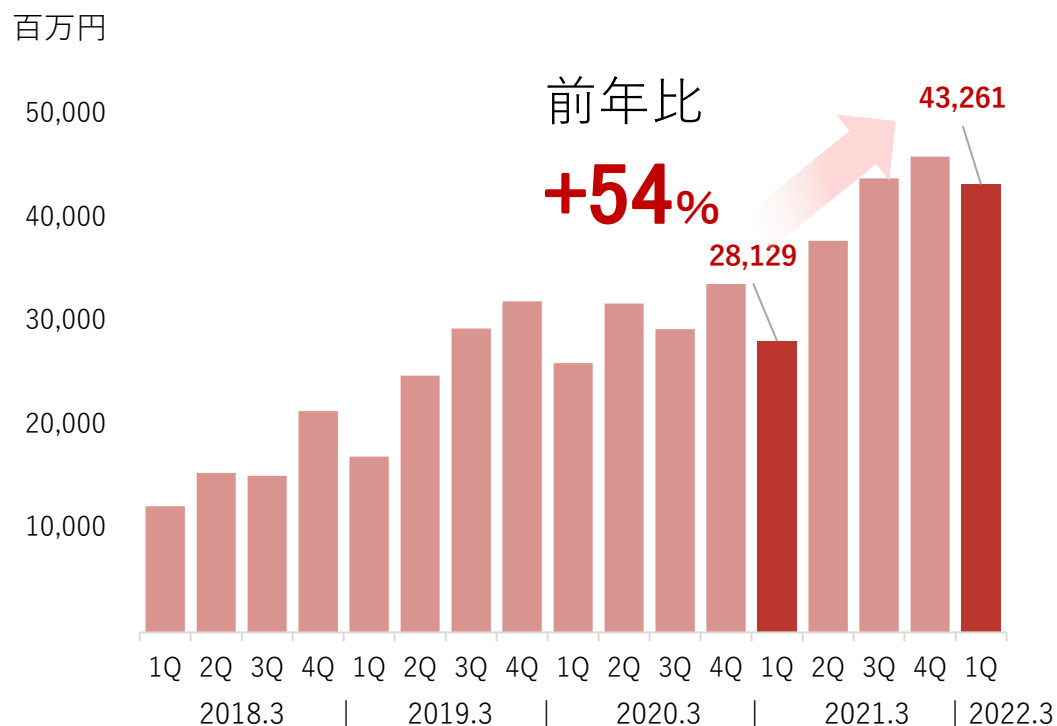
	2021年3月期 実績（参考）	2022年3月期 通期予想（前回）	2022年3月期 通期連 結予想（今回修正）	対前回 予想比	対前期 実績比
売上高	155,753	185,000	<b>185,000</b>	-	18.8%
営業利益	12,561	15,400	<b>20,000</b>	29.9%	59.2%
経常利益	12,781	15,200	<b>20,000</b>	31.6%	56.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,616	10,000	<b>13,000</b>	30.0%	70.7%



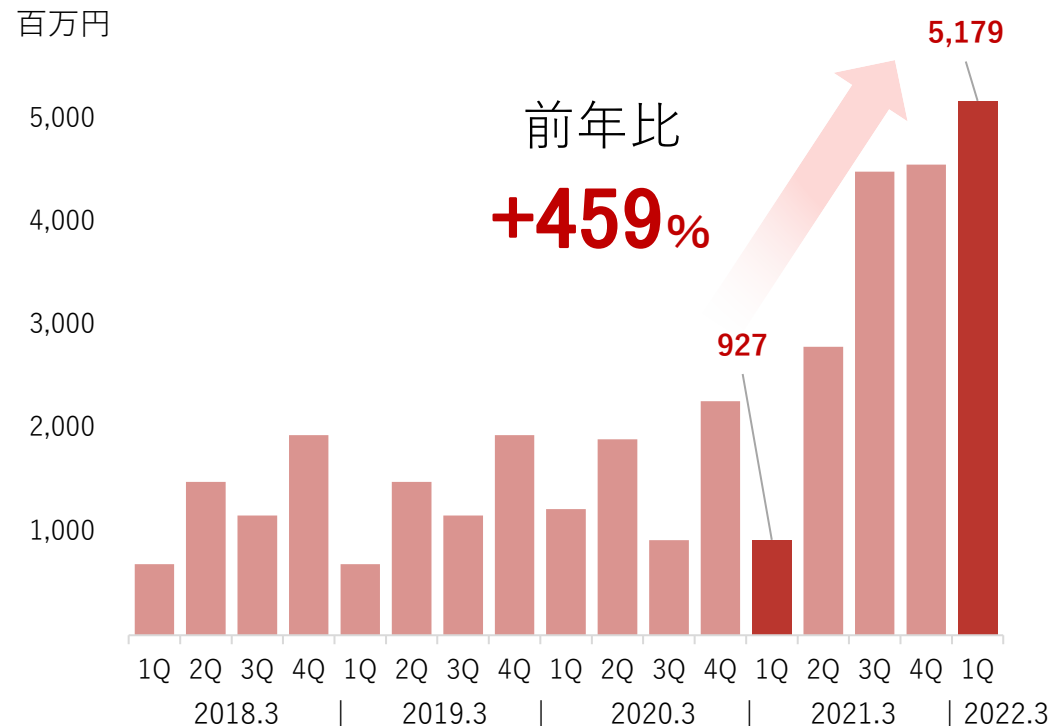
# 四半期業績推移（連結）

四半期売上高・経常利益は前年を大きく超え、四半期経常利益は過去最高を更新

### 四半期売上高の推移



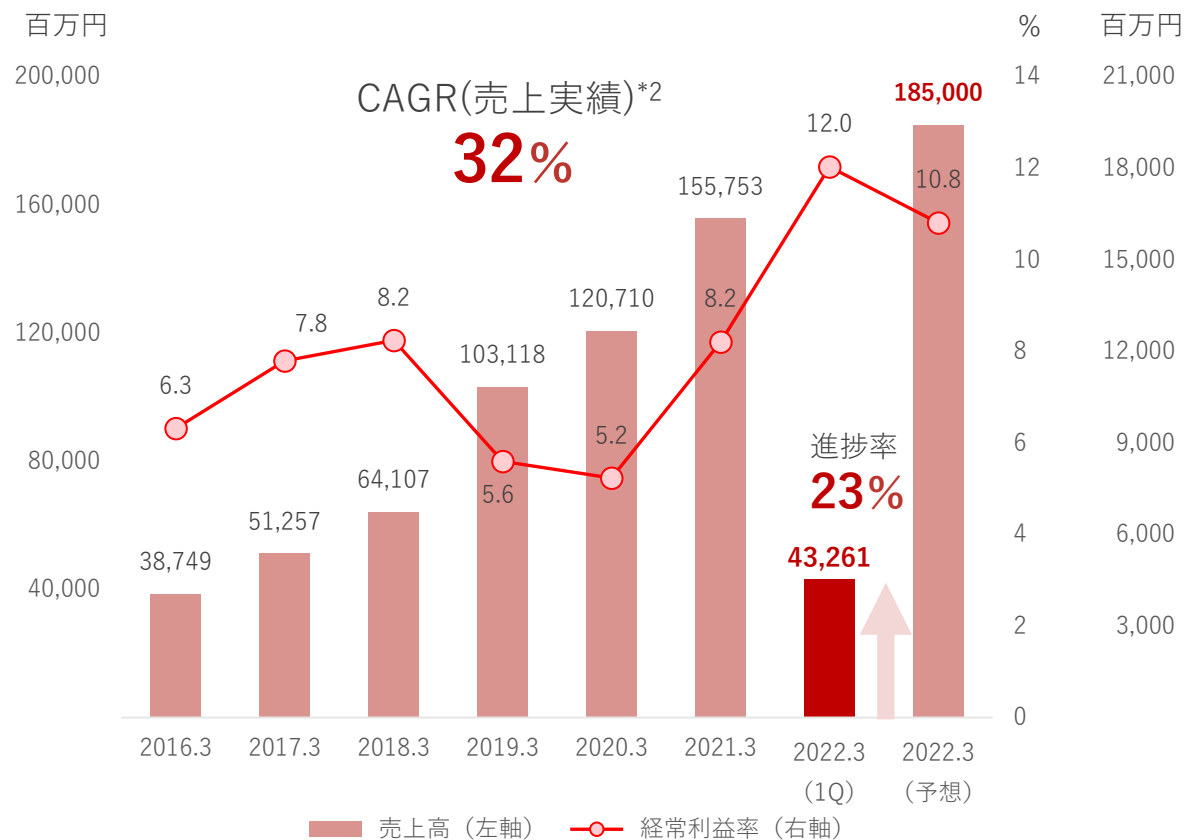
### 四半期経常利益の推移



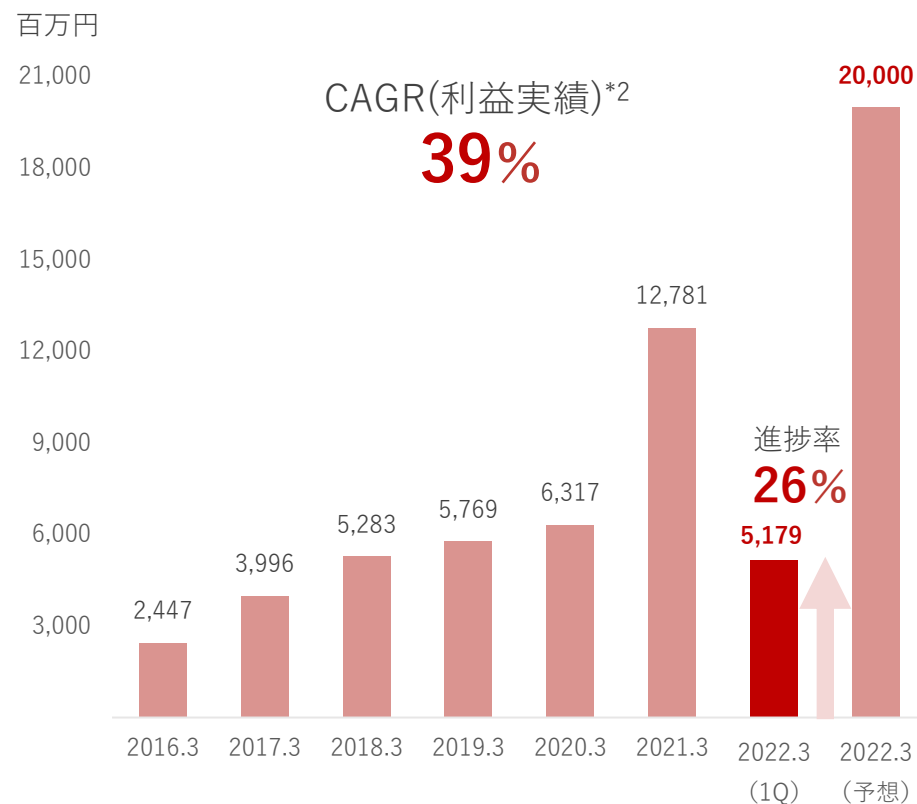
# 連結業績推移（連結）

通期修正予想の達成に向けて順調に進捗

## 売上高/経常利益率の推移（通期）\*1



## 経常利益の推移（通期）\*1



\*1: 2016.3月は単体業績

\*2: 2016.3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)

コンパクト分譲事業へのシフトを進めグループ全体での成長を加速

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2021年3月期 1Q	2022年3月期 1Q	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	592	873		成長戦略遂行による増加
	売上高	17,827	31,000	+73.9%	
	営業利益	1,471	5,248	+256.6%	
注文住宅事業	棟数	20	18		「IKI」の受注拡大に伴う販売費及び一般管理費の先行発生
	売上高	231	385	+66.3%	
	営業利益	38	△15	△141.5%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)180 注文28	分譲(土地含む)180 注文18		分譲住宅販売強化による増収
	売上高	4,961	5,191	+4.6%	
	営業利益	158	562	+255.6%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 46	分譲(土地含む) 69		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	1,743	2,922	+67.6%	
	営業利益	81	472	+477.5%	

## セグメント別業績の状況 (2)

コンパクト分譲事業へのシフトを進めグループ全体での成長を加速

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2021年3月期 1Q	2022年3月期 1Q	増減率	コメント
建新事業	棟数	分譲(土地含む)26 注文20	分譲(土地含む)55 注文25		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	1,322	2,911	+120.2%	
	営業利益	△73	160	-	
東京ビッグハウス事業	棟数	分譲(土地含む)17 注文13	分譲(土地含む)7 注文0		2020/4月より連結開始
	売上高	613	287	△53.1%	
	営業利益	△67	△80	△20.0%	
ケイアイプレスト事業	棟数	-	分譲(土地含む) 及び注文7		2021/1月より連結開始
	売上高	-	116	-	
	営業利益	-	△30	-	

# 連結貸借対照表

資産合計は1,152億円、純資産は306億円（前期末比で13.9億円の増加）

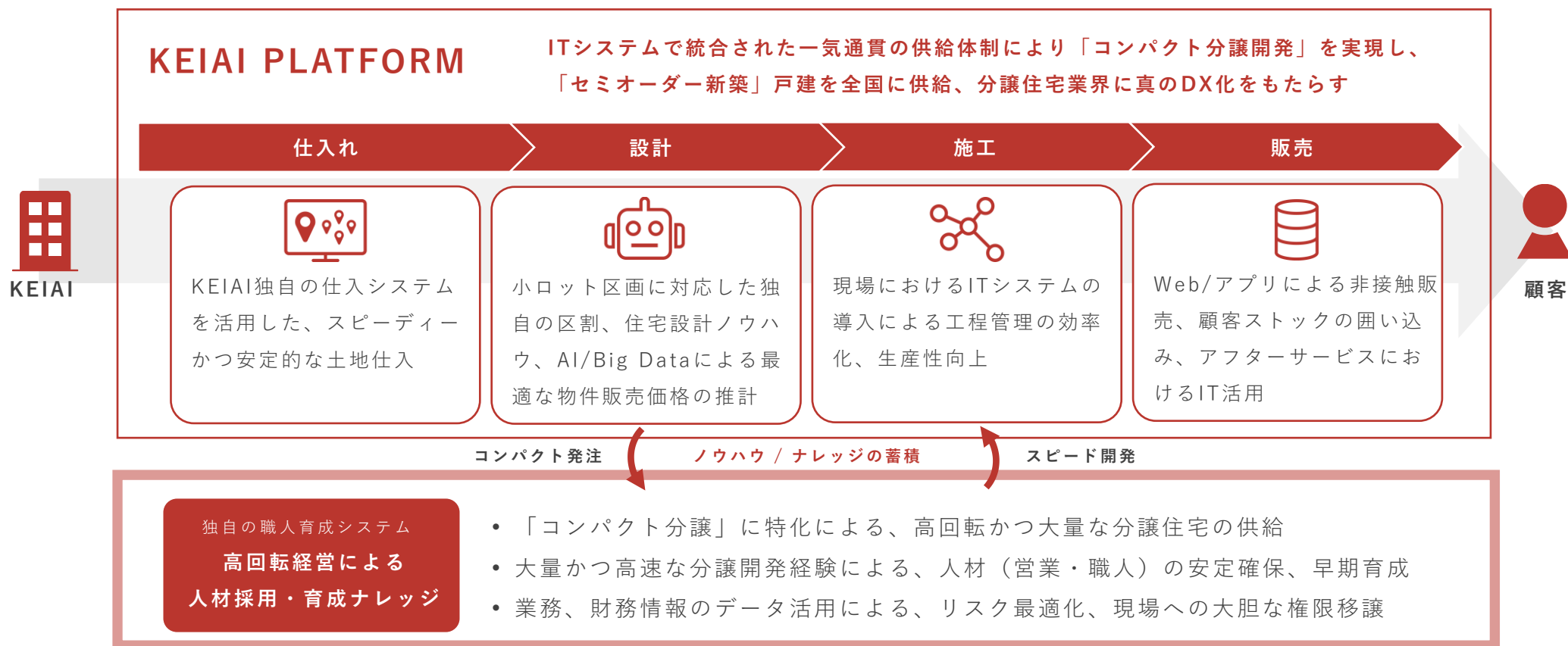
（単位：百万円）

	2021年3月期末	2022年3月期 1Q	前期末比増減額
流動資産	102,015	<b>107,914</b>	5,899
固定資産	8,111	<b>7,354</b>	△757
資産合計	110,127	<b>115,268</b>	5,141
流動負債	67,495	<b>73,319</b>	5,823
固定負債	13,412	<b>11,337</b>	△2,074
負債合計	80,908	<b>84,656</b>	3,748
純資産	29,218	<b>30,612</b>	1,393
負債・純資産合計	110,127	<b>115,268</b>	5,141

## 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テクノロジーを導入することで、高品質で低価格な分譲住宅供給を実現



# KEIAI PLATFORM によって実現する不動産業界のDX

分譲用地仕入と顧客マッチングにおけるプラットフォームを導入



## ミツカル Pro

AIによる厳選された仕入、設計、施工

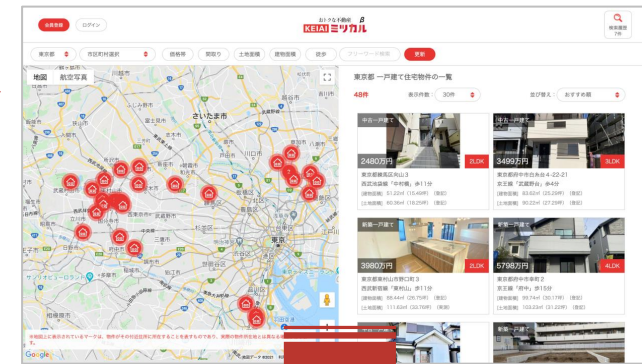
## 新築戸建 ミツカル



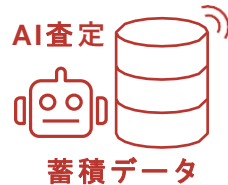
設計～施工

**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



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



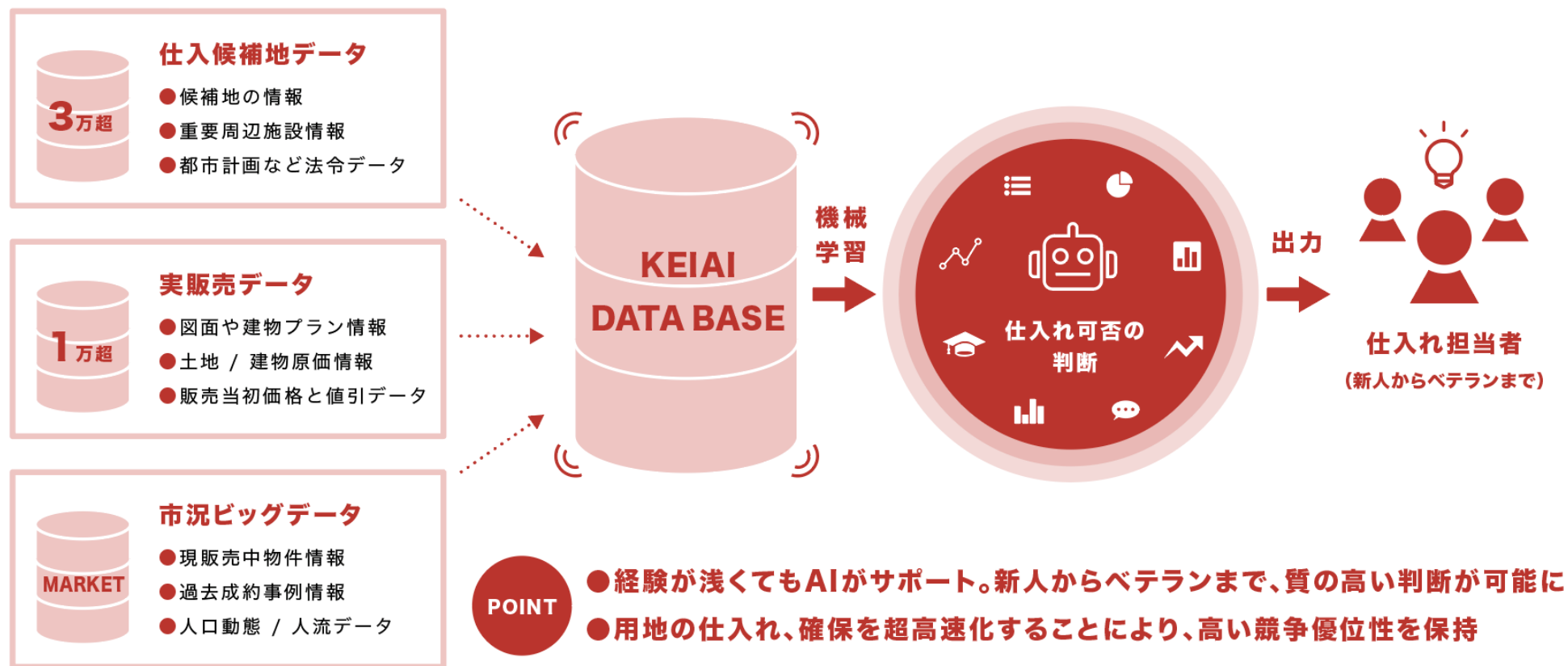
Big Dataへの活用

顧客データの蓄積・活用  
→ マーケティング、セールスデータ



# 土地仕入れシステム「ミツカルPro」の機能強化

当社独自の用地仕入れシステム「ミツカルPro」による用地仕入れプロセスの最適化を推進

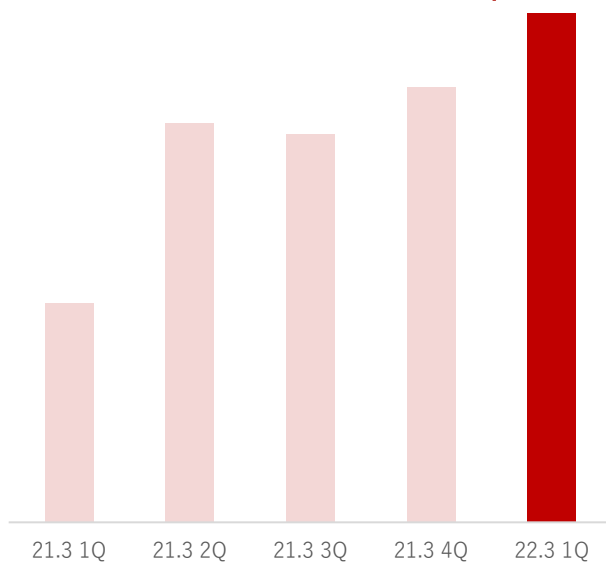


# 「ミツカルPro」取扱データ（22.3月期 1Q実績）

全国土地情報の取得数、仕入数実績、販売棟数すべてのKPIで高成長を継続

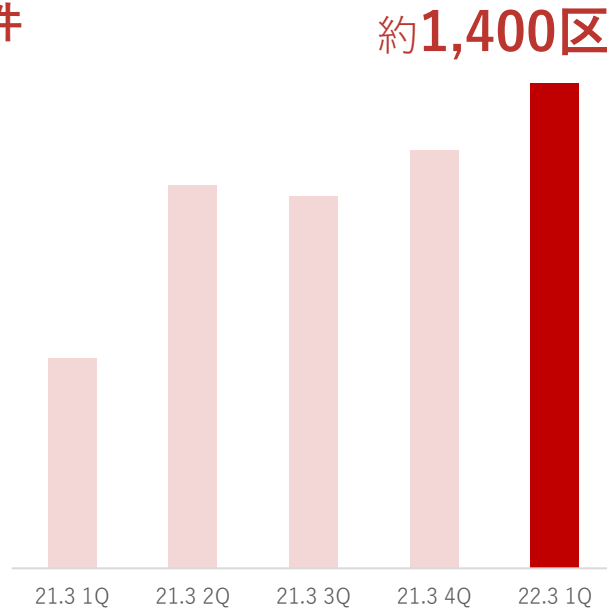
全国土地情報の取得推移\*1

約**23,000**案件



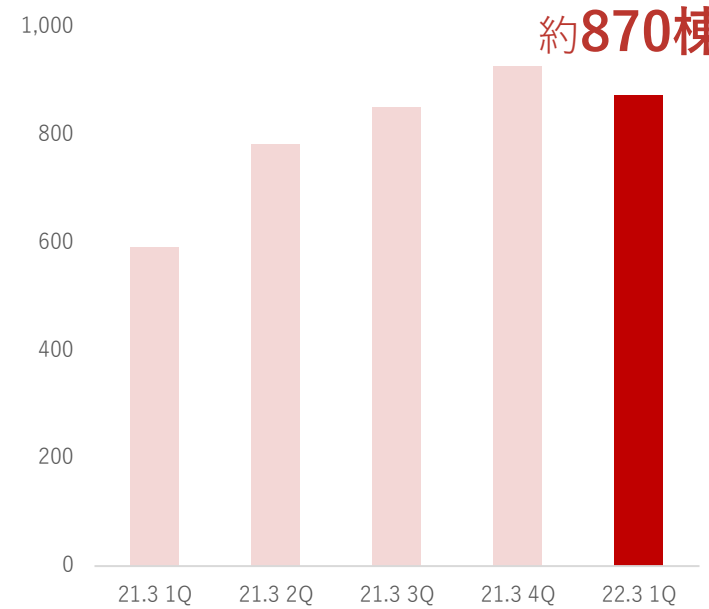
仕入区画実績\*2

約**1,400**区画



販売棟数実績\*3

約**870**棟



\*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）

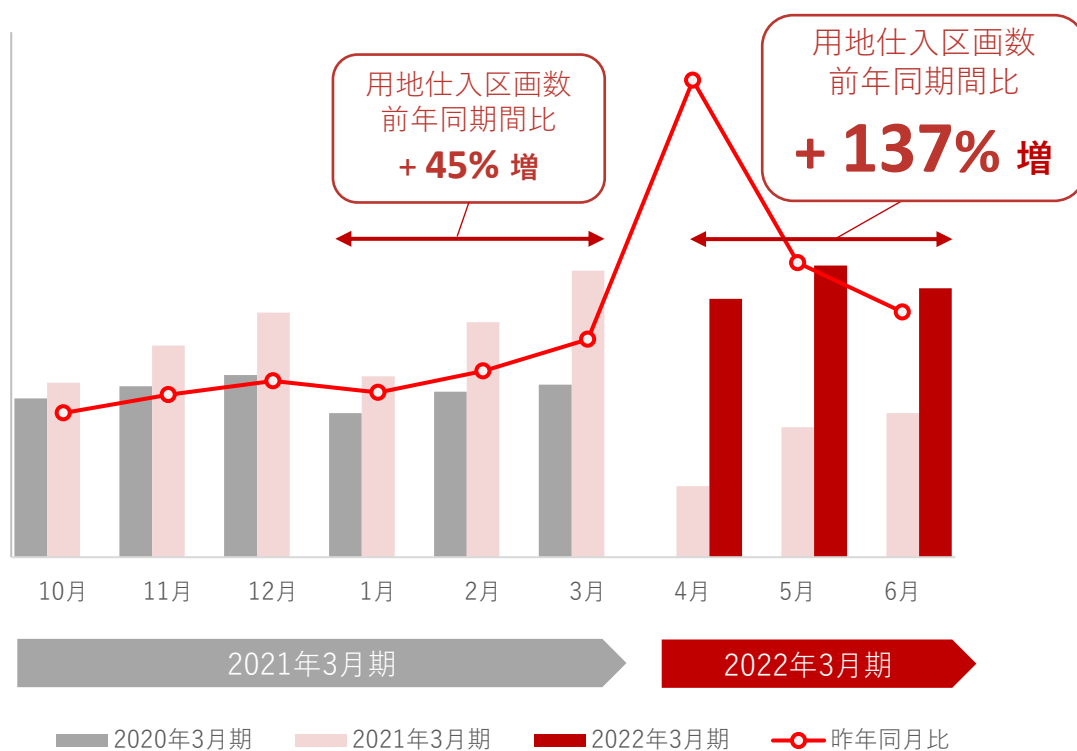
\*2：ミツカルPRO システム内にて集計された各Q の仕入実績値

\*3：当社分譲住宅事業セグメントにおける実績数

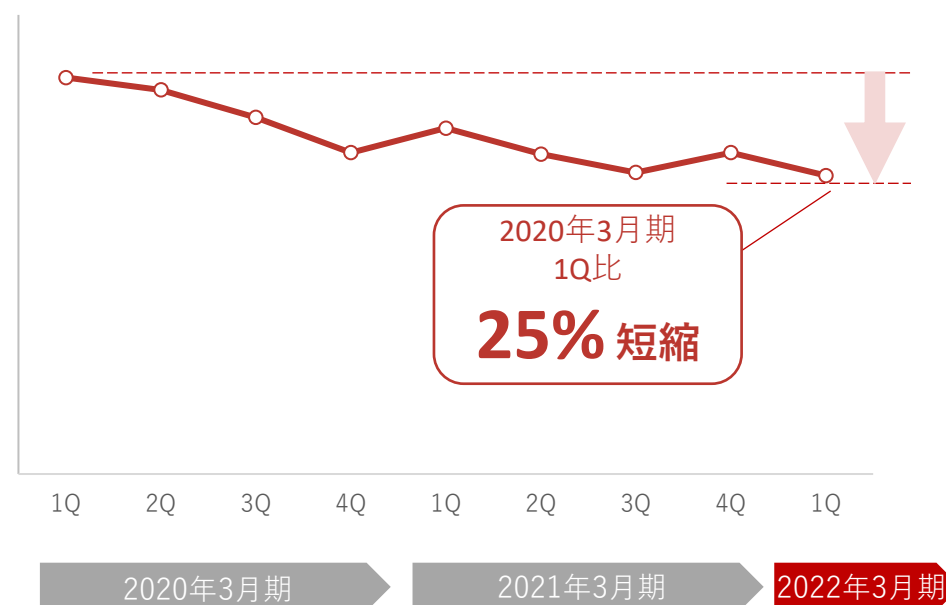
# 用地仕入状況と在庫売上回転日数の推移

1Qの用地仕入区画数は昨年度実績を大きく超え、在庫売上回転日数の短縮化も継続中

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)

# 買主と物件のマッチングプラットフォーム「ミツカル」

自社サイト「おトクな不動産 KEIAIミツカル」における顧客と物件のマッチングを推進

## 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

The screenshot displays the KEIAI Mitsukaru website interface. At the top, there are navigation links for '会員登録' (Member Registration) and 'ログイン' (Login). The main header includes the company name 'おトクな不動産 KEIAIミツカル' and a search icon. Below the header, there are filters for '東京都' (Tokyo), '市区町村選択' (Municipality Selection), '価格帯' (Price Range), '間取り' (Floor Plan), '土地面積' (Land Area), '建物面積' (Building Area), and '徒歩' (Walking Distance). A 'フリーワード検索' (Free Word Search) field and an '更新' (Refresh) button are also present.

The main content area is divided into two sections. On the left is a map of Tokyo with red house icons indicating property locations. On the right is a list of properties under the heading '東京都一戸建て住宅物件の一覧' (List of Single-Family Homes in Tokyo). The list shows 48 properties, with 30 displayed. Each property card includes a photo, price, and key details:

- Property 1: 中古一戸建て, 2480万円, 2LDK, 東京都練馬区向山3, 西武池袋線「中村橋」歩11分, [建物面積] 51.22㎡ (15.49坪) (登記), [土地面積] 60.36㎡ (18.25坪) (登記)
- Property 2: 中古一戸建て, 3499万円, 3LDK, 東京都府中市白糸台4-22-21, 京王線「武蔵野台」歩4分, [建物面積] 83.62㎡ (25.29坪) (登記), [土地面積] 90.22㎡ (27.29坪) (登記)
- Property 3: 新築一戸建て, 3980万円, 2LDK, 東京都東村山市野口町3, 西武新宿線「東村山」歩11分, [建物面積] 88.44㎡ (26.75坪) (登記), [土地面積] 111.63㎡ (33.76坪) (実測)
- Property 4: 新築一戸建て, 5798万円, 4LDK, 東京都府中市幸町2, 京王線「府中」歩15分, [建物面積] 99.74㎡ (30.17坪) (登記), [土地面積] 103.23㎡ (31.22坪) (登記)

At the bottom of the map, there is a disclaimer: '※地図上に表示されているマークは、物件がその付近住所に所在することを表すものであり、実際の物件所在地とは異なる場合があります。' (The marks displayed on the map indicate that the property is located in the vicinity of the address, but the actual location may differ.)

# 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。

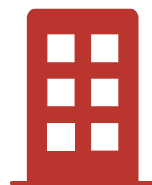
耐震性も気になる。



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

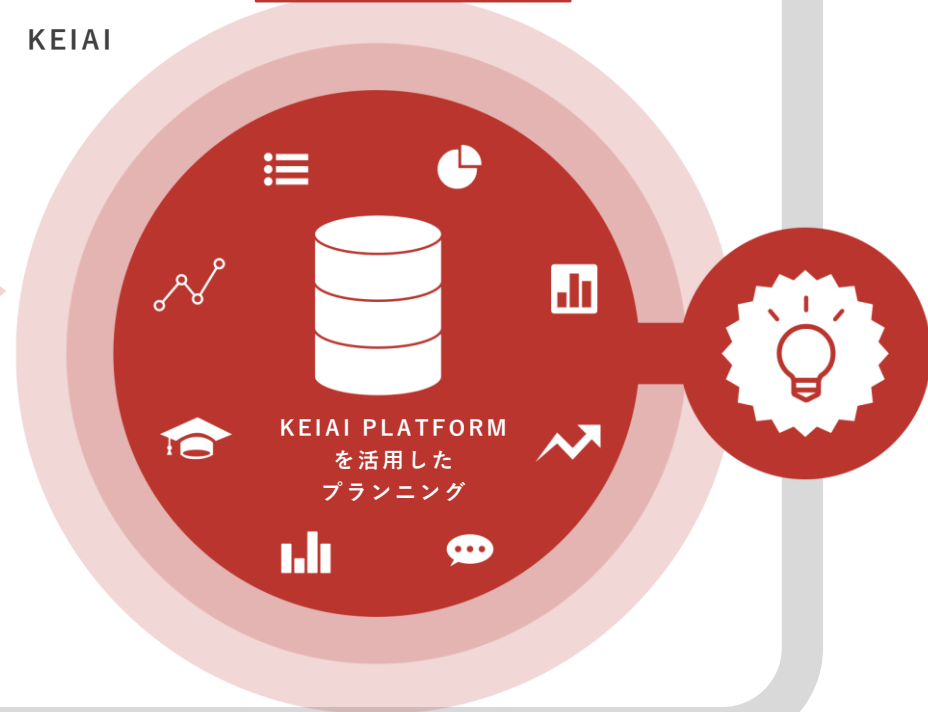
熟練工による経験

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

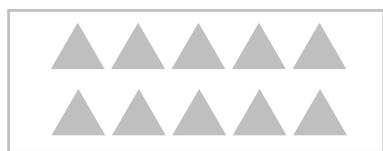


# コンパクト分譲開発によるセミオーダー新築住宅とは

リーズナブルな分譲住宅の価格ながら注文住宅のクオリティを有するデザイン性の高い住宅を提供

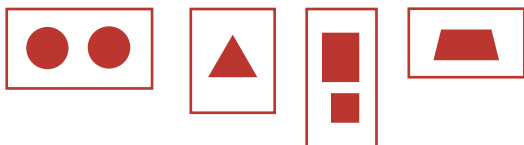
## 従来の分譲住宅

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



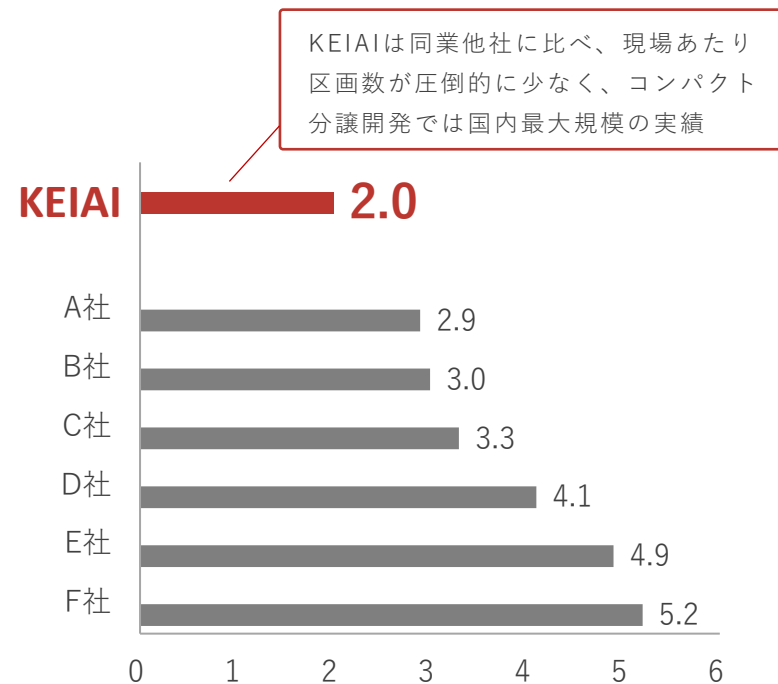
## コンパクト分譲開発

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

## 分譲現場あたり平均区画数\*1の同業他社比較



\*1: 自社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

# セミオーダー新商品：規格型ひら家注文住宅「IKI（イキ）」

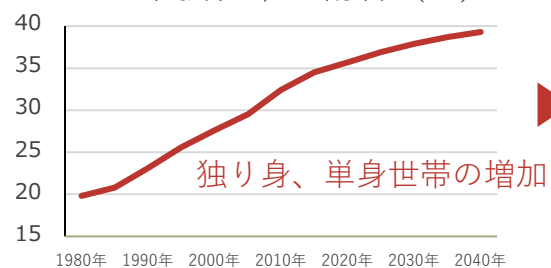
KEIAIテクノロジープラットフォーム活用による「規格型ひら家注文住宅IKI（イキ）」を展開

- 「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る高品質・低価格・高いデザイン性のひら屋住宅を実現
- 太陽光発電の標準化、国産木材100%化による脱炭素推進

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



単独世帯の割合（％）



独り身、単身世帯の増加

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

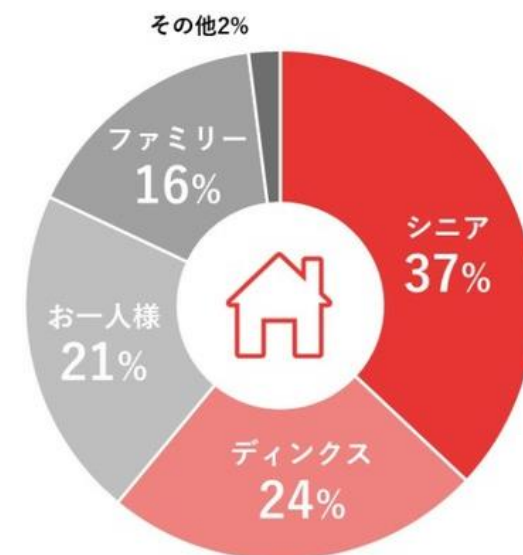
# ひら屋注文住宅「IKI」の受注状況

シニア世帯から、ディンクス、おひとり様まで幅広く受注平屋人気の高まりを受け「IKI」受注目標の190%を達成\*1。アプリダウンロード数も好調に推移

- 2021年3月期の受注高は目標190%を達成。今期も順調に推移
- アプリダウンロード数2,000件を突破。登録者数は500名以上に
- メディアでの紹介を受けて、反響数、サイトアクセス数が急増



IKIご契約者数内訳



\*1: 2020年8月から2021年3月末までの当社受注目標に対する達成率



# 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

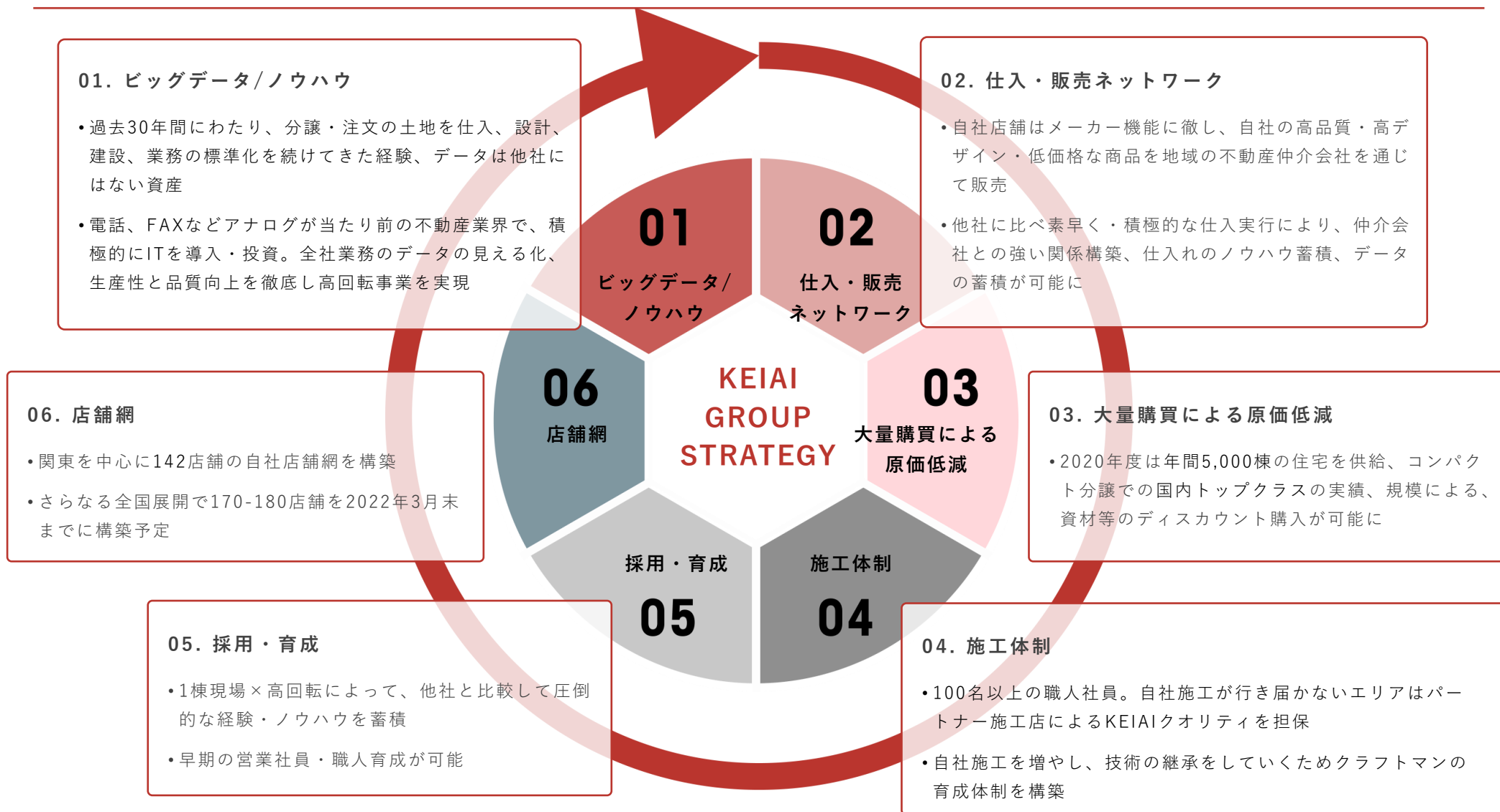
### 1. 小ロット区画開発の固有性

- 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。

# KEIAIのグループ成長：KEIAIグループストラテジー



# グループにおける事業エリアの積極拡大

KEIAIグループ全体で積極的な出店を継続

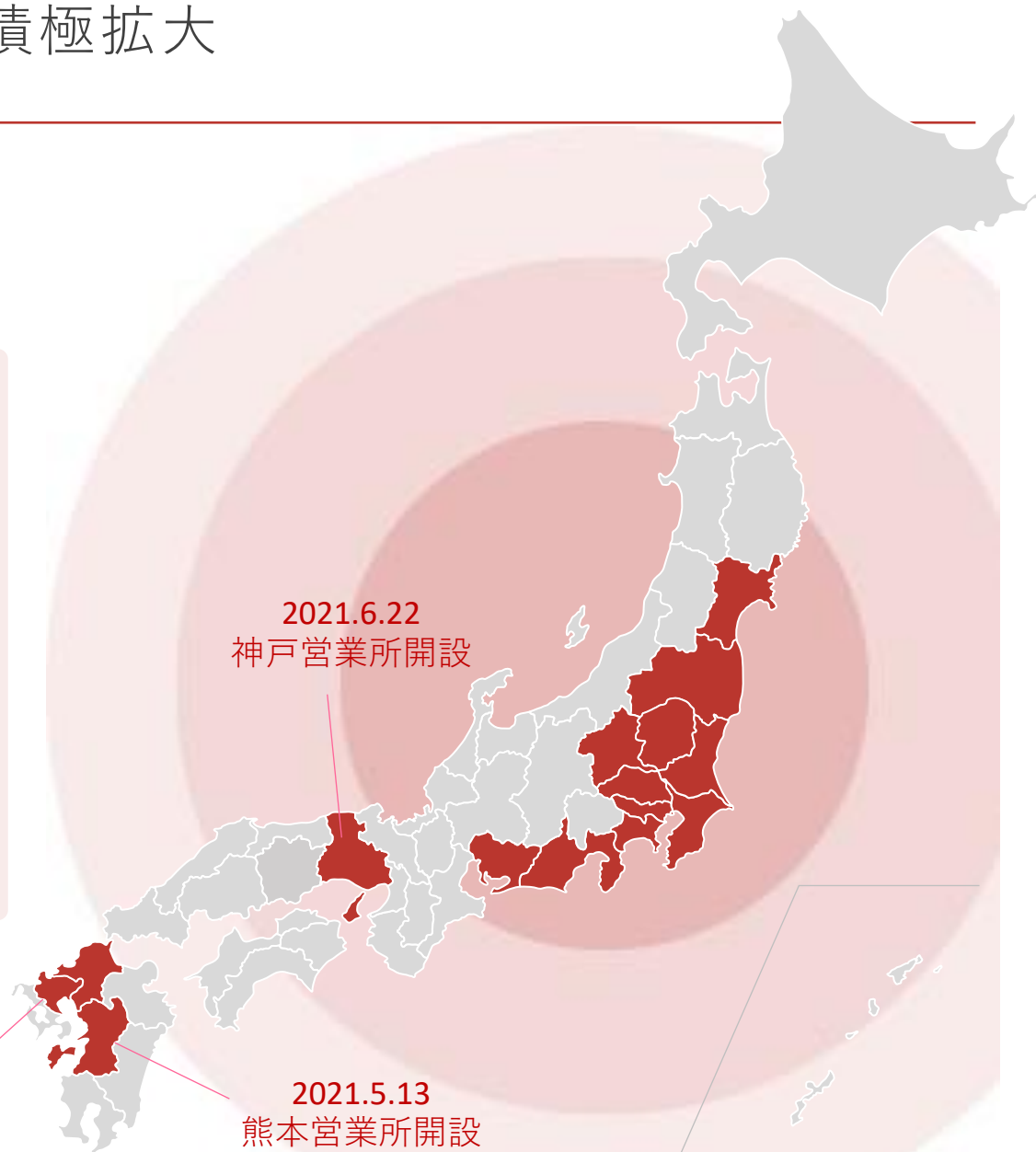
## 22年3月期1Qにおける全国店舗ネットワーク状況

- |               |             |
|---------------|-------------|
| ● 埼玉県・・・33店舗  | ● 宮城県・・・3店舗 |
| ● 福岡県・・・22店舗  | ● 愛知県・・・4店舗 |
| ● 千葉県・・・11店舗  | ● 福島県・・・1店舗 |
| ● 神奈川県・・・15店舗 | ● 静岡県・・・1店舗 |
| ● 群馬県・・・12店舗  | ● 兵庫県・・・1店舗 |
| ● 東京都・・・12店舗  | ● 熊本県・・・1店舗 |
| ● 栃木県・・・11店舗  | ● 佐賀県・・・1店舗 |
| ● 茨城県・・・14店舗  |             |

2021.5.13  
佐賀営業所開設

2021.6.22  
神戸営業所開設

2021.5.13  
熊本営業所開設

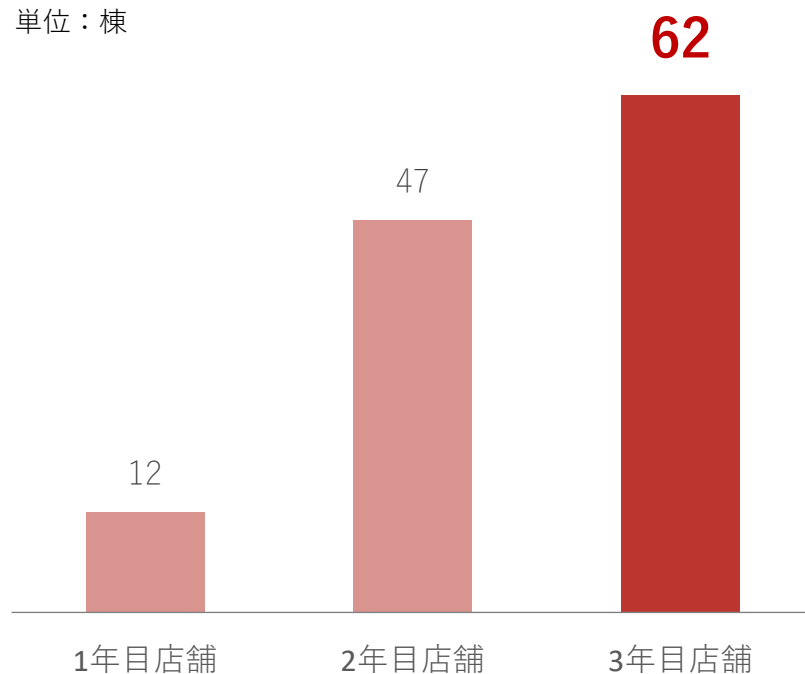


# 新規出店エリアにおける店舗成長

KEIAIプラットフォームを活用によって新規エリアにおいて急速な成長を実現

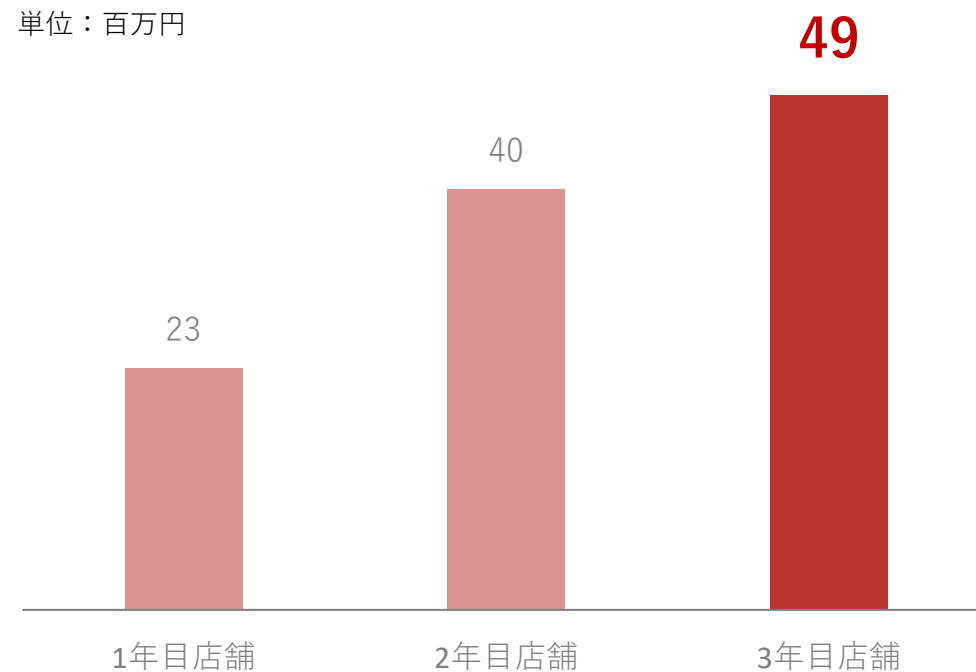
店舗当たり生産性（販売棟数／店舗）\*1

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において、同一年度における開店後1-3年目店舗の平均値を比較（2021.3実績）

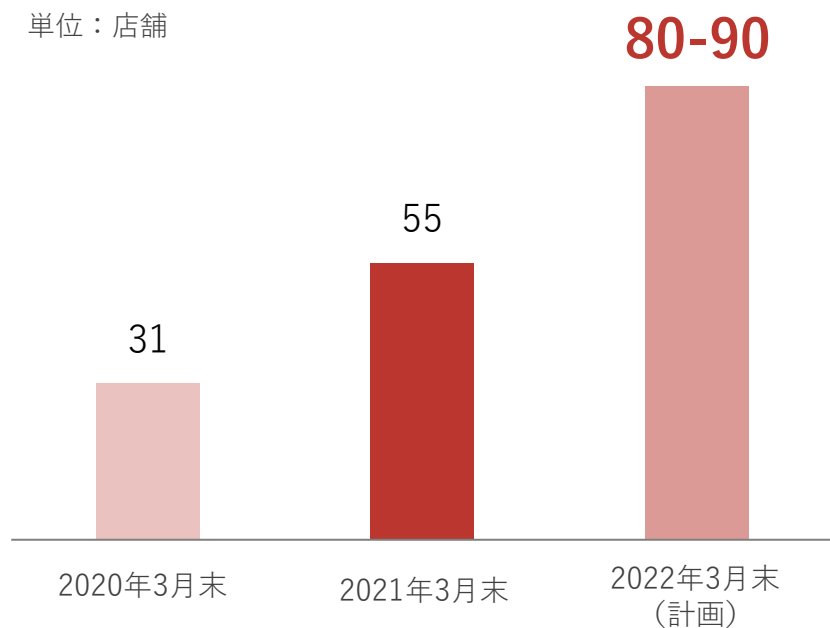
# KEIAIグループシナジーを活かしたFC展開

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）によるネットワークを強化

- 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、順調に拡大中。今後の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

<b>01</b> <b>スタートアップ</b> <b>支援</b> 不動産、不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。	<b>05</b> <b>販売優先委託・</b> <b>物件買取</b> 不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。
<b>02</b> <b>店舗</b> <b>ファサード</b> 不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。	<b>06</b> <b>リースバック</b> 不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。
<b>03</b> <b>ノウハウの</b> <b>マニュアル提供</b> 不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。	<b>07</b> <b>建築請負</b> <b>高材の提供</b> 不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。
<b>04</b> <b>スーパーバイザー</b> <b>支援</b> 不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。	<b>08</b> <b>部資材提供</b> 不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。不動産の知識が乏しい方にも、KEIAIグループのノウハウを最大限に活用し、成功を収めるためのサポート。



# ケイアイグループストラテジー実現に向けた積極的なM&A

同一グループによる競争的ドミナントによって最適な用地を取りこぼさず地域シェアを拡大

## 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 (現、ケイアイプレスト株式会社)

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)

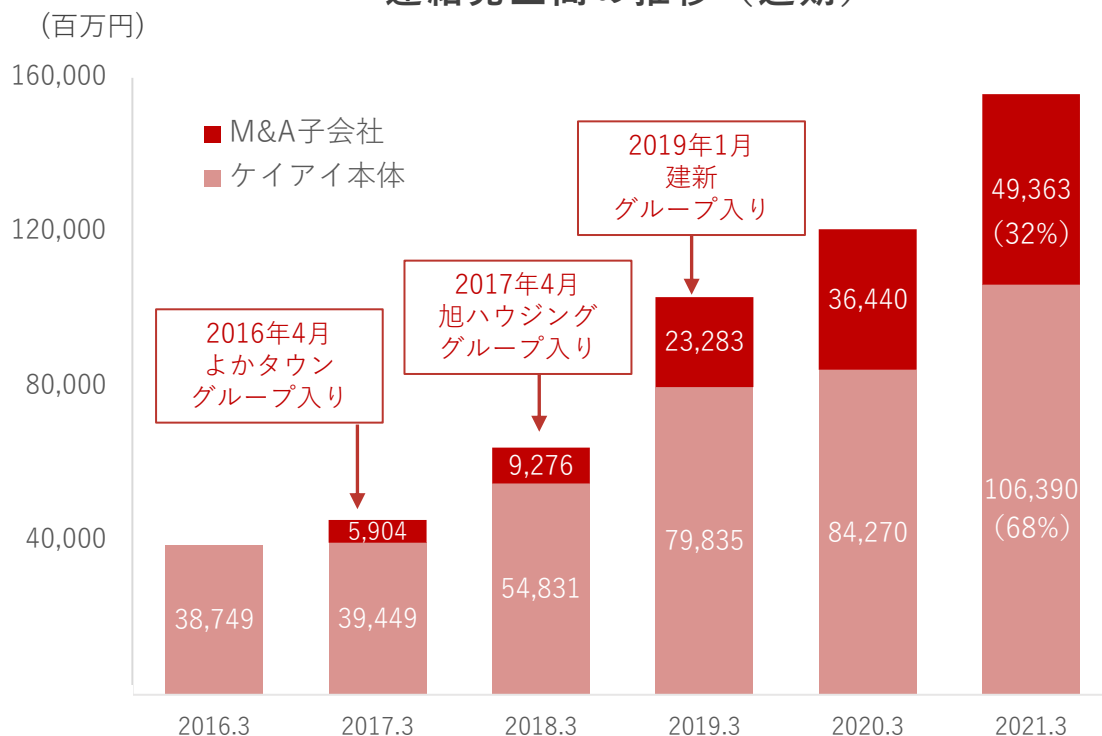


**各社はKEIAIグループに加わることで、販売・仕入面等のシナジーのほか、「KEIAI PLATFORM」の導入による生産性の改善、事業の急成長を実現**

# 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の拡大に貢献。

連結売上高の推移（通期）\*1



M&Aによる外部成長（売上高成長率）\*2

よかタウン  
CAGR **+36%**

旭ハウジング  
CAGR **+72%**

建新  
CAGR **+42%**

本体による内部成長（売上高成長率）\*3

CAGR **+28%**

\*1: 2016.3は単体業績

\*2: 各社グループ入り化してから2021.3までのCAGR(年平均売上高成長率)。

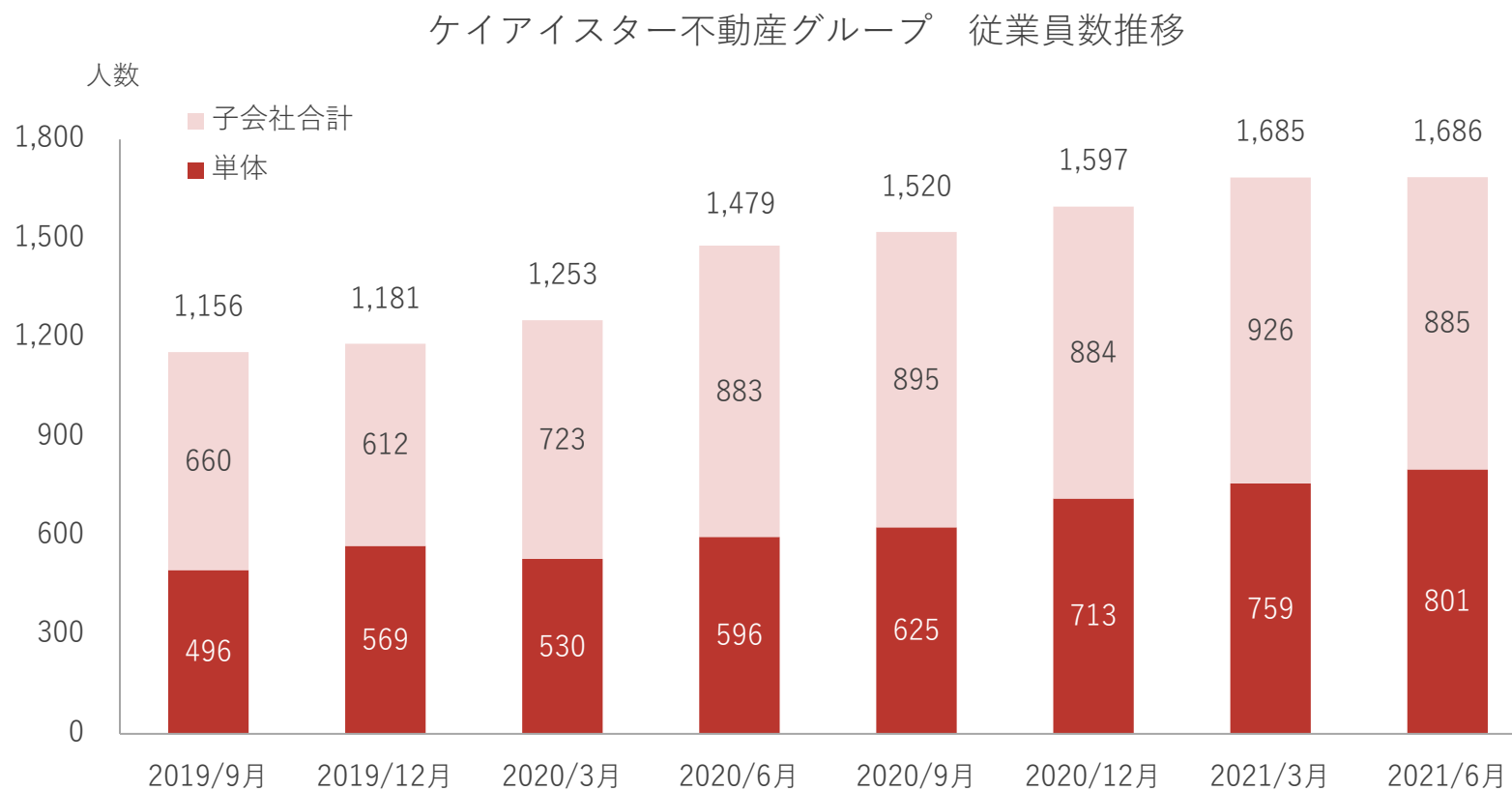
よかタウンは2017.3-2021.3のCAGR、旭ハウジングは2018.3-2021.3のCAGR、建新は2020.3-2021.3のCAGR。

\*3: 2017.3~2021.3までのCAGR



# グループ人材採用

今後の継続的な成長に向けた人材採用を推進



# 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、財務基盤の安定化を進める

在庫回転率の向上による**在庫の圧縮、リスク低減**



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
- 大型シンジケートローン（総額350億円、2021年6月）



分譲事業の成長資金の確保・投資、**さらなる成長へ**

### 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 修正予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	252.60	536.69	<b>912.58</b>
1株当たり配当金（円）	76.00	139.00	<b>230.00</b>
うち1株当たり中間配当金（円）	42.00	44.00	<b>115.00</b>
配当性向（%）	30.1%	25.9%	<b>25.2%</b>

## 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. ESG/SDGsへの取り組み

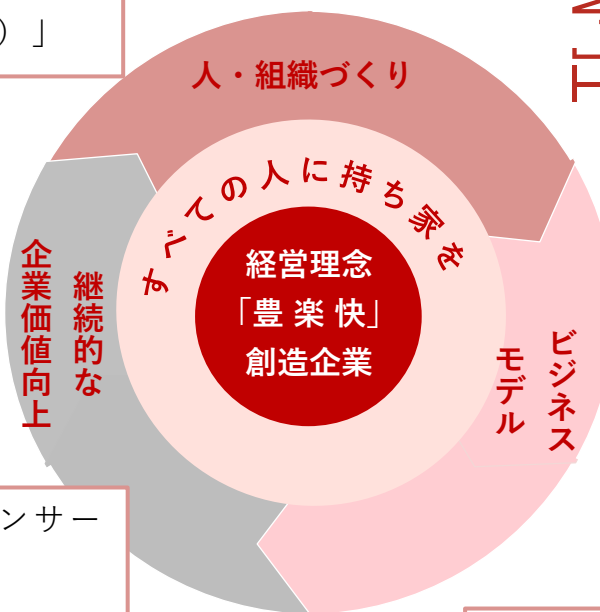
# KEIAIの社会的意義 – ESG/SDGsへの取り組み事例

経営理念・ミッションを中心として、ESG/SDGsに向けた取り組みを推進

「新・ダイバーシティ経営企業100選（経済産業省）」 「働きがいのある会社（GPTW）」



日本ろう者サッカー協会とゴールドスポンサー契約を締結



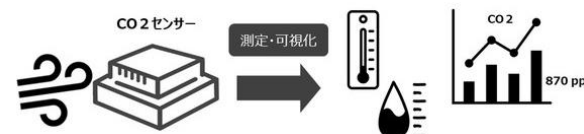
「日本木造分譲住宅協会」を設立。脱炭素社会に向け、国産木材の積極利用、国内森林の保全を促進



神奈川県愛川町に「ケアイファーム」を開園。多様な人材が活躍できる職場環境を推進



CO2&温湿度センサーを使った住宅用の密状態監視と宅内の見守りアプリ開発に着手



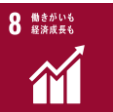



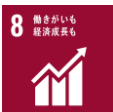




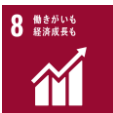

# ESG/SDGsへの取り組み①



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 &amp; 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>85万戸の空家に対して、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>

# ESG/SDGsへの取り組み②









SDGs	当社の取り組み
  	<p><b>5. 人材の育成</b></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><b>6. ダイバーシティ推進、女性活躍推進</b></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選」に選出済</p>
 	<p><b>7. 障がい者アスリート雇用、パラスポーツ支援活動</b></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><b>8. 外国人雇用、活躍推進</b></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>



# ESG/SDGsへの取り組み③

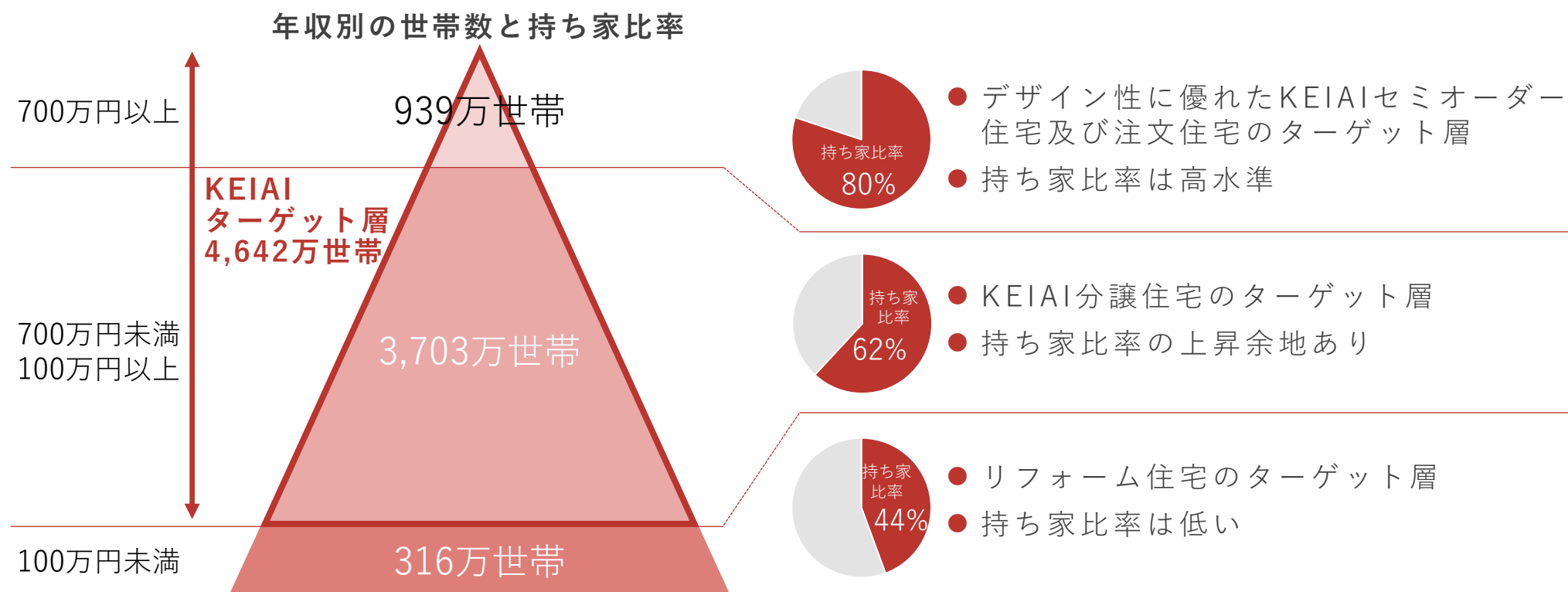


SDGs	当社の取り組み
  	<p><b>9. CO2排出の抑制</b></p> <p>木造住宅の建築によりRC造と比べ一棟（80㎡）あたり、約9.5トンのCO2を貯蔵。一般社団法人日本木造分譲住宅協会の設立、企画型平屋注文住宅「IKI」の国産材利用100%を目標とするなど、国産木材の使用促進やCO2排出抑制に貢献</p>
  	<p><b>10. 再生可能エネルギー利用・開発促進</b></p> <p>2050年に目標設定された脱炭素社会実現のため、規格型平屋注文住宅「IKI」購入者向けに太陽光電力プランの提供を開始。初期費用ゼロにより再生可能エネルギーの利用を促進。</p>

## 5. Appendix

# 当社の対象市場

KEIAIは、テクノロジーを活用した高品質かつ低価格なデザイン住宅を供給することにより、今まで持ち家を持てなかった層から富裕層までのマス市場を創造

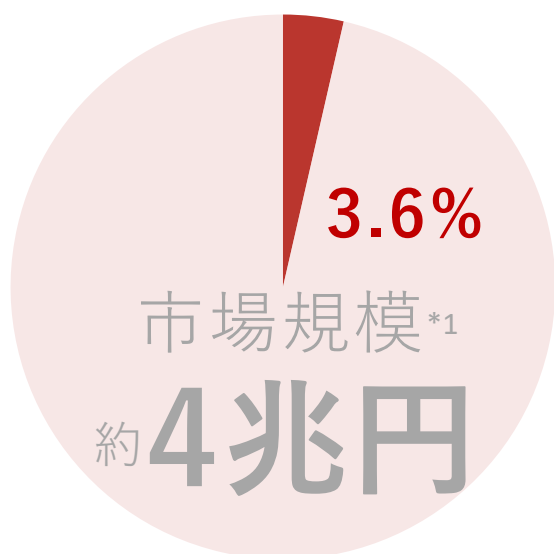


出所) 「総務省 住宅・土地統計調査 (2018年)」データを基に作成

# 国内市場戸数と当社シェア

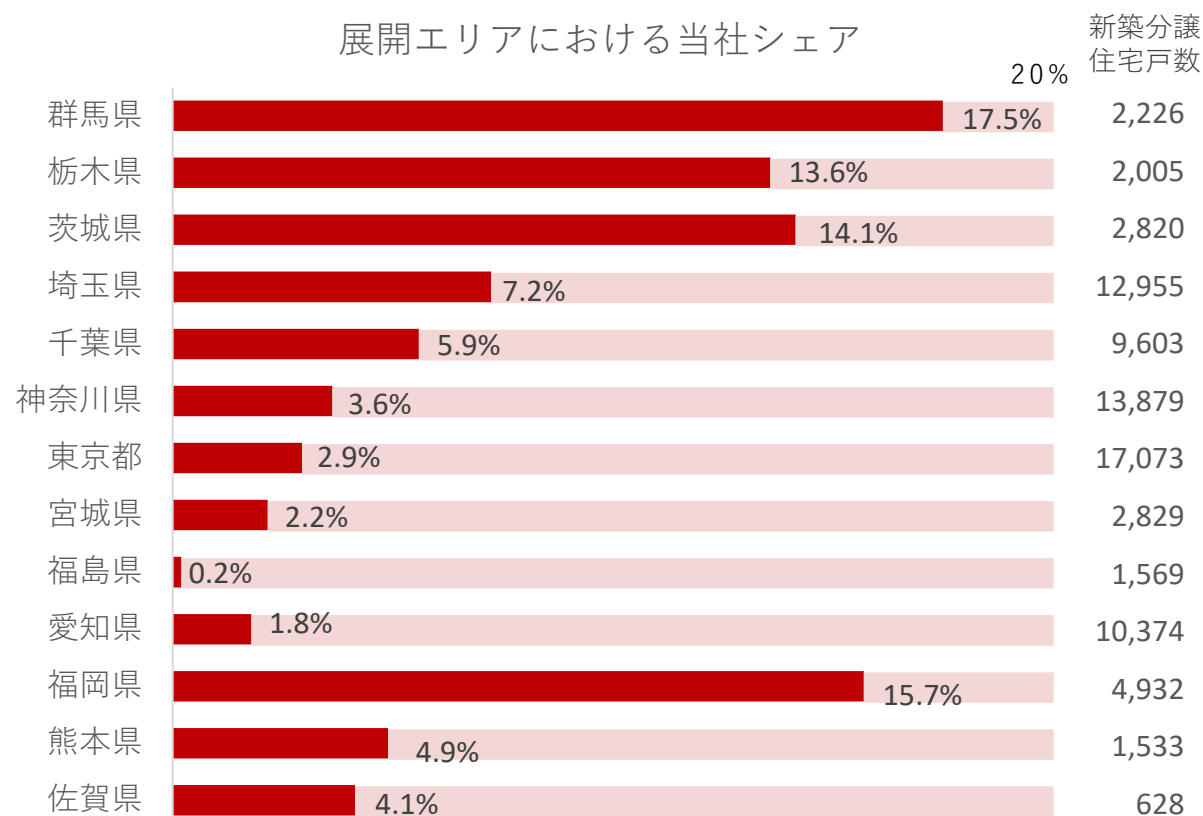
当社が獲得している市場シェアはわずかであり、今後の市場シェア拡大余地は非常に大きい

全国当社グループシェア



2020年度  
一戸建て分譲住供給戸数  
**129,351棟**

展開エリアにおける当社シェア



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」における新築一戸建て分譲住宅棟数 × 当社平均単価より試算

# 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
- 2,500～3,000万円

## 買主



- 実需
- 30歳代～40歳代
- 200万円～600万円台

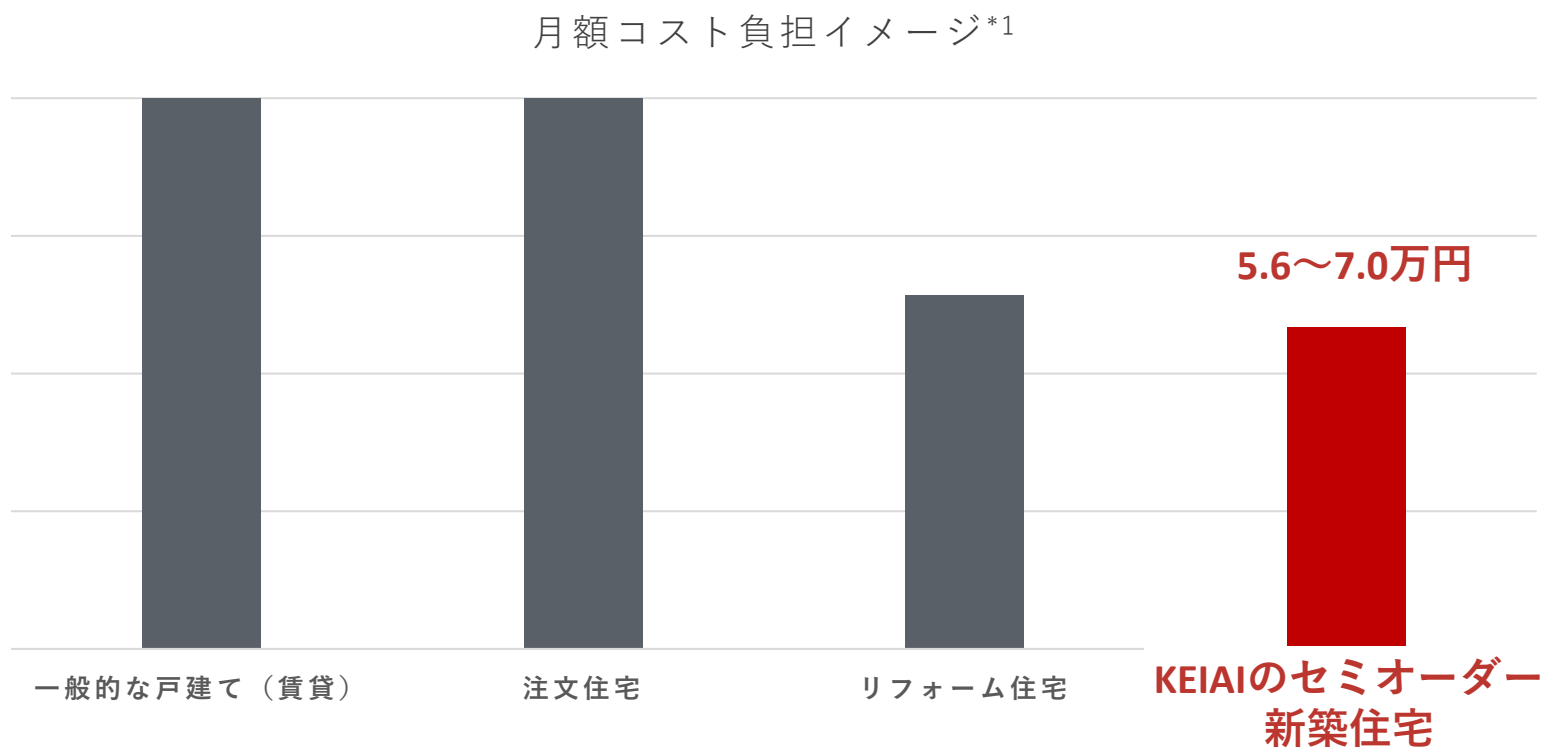
## ローン



- 住宅ローン
- 全国の都市銀行、地方銀行
- 買主のフロー収入

# 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。



\*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)。固定資産税等は含まない。

# テクノロジー活用による業務生産性の向上

RPA・AI-OCR活用により、本格運用開始から14,000時間を超える工数を削減

- 当初は建築の工程管理に関わるものから導入
- 契約業務、財務経理関連業務などの事務作業にも適用範囲を広げ案件数を順次拡大中

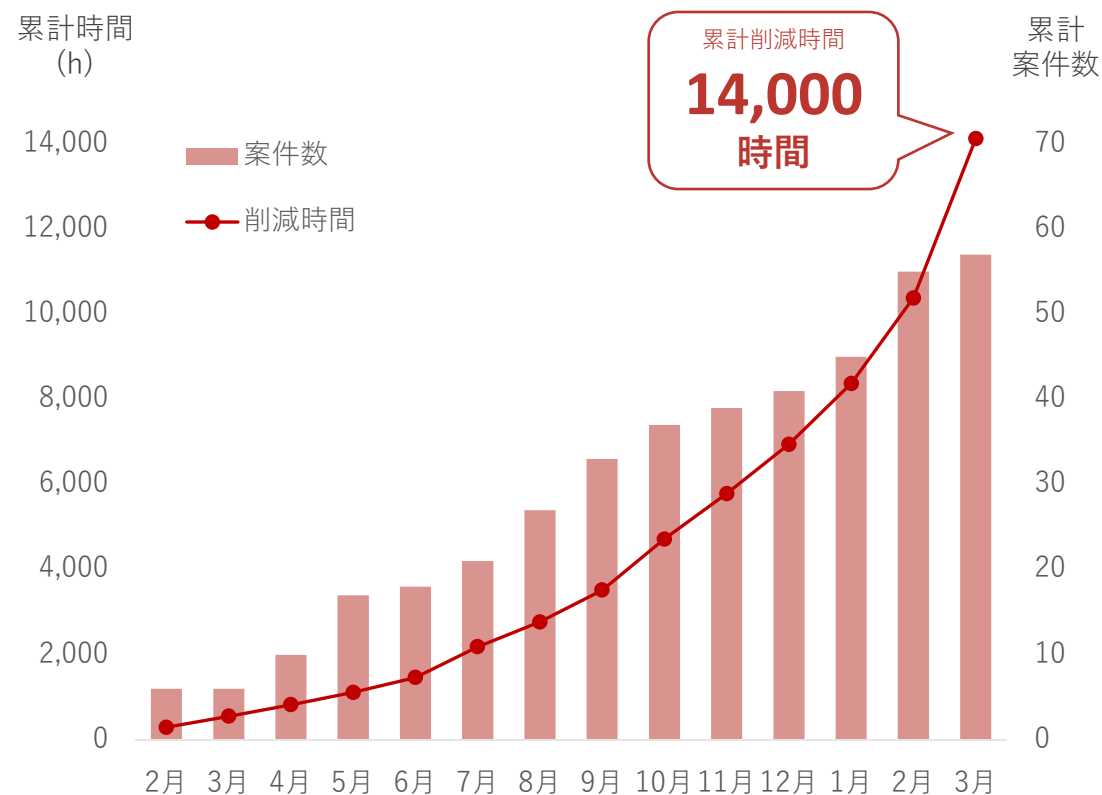
## ロボット従業員（RPA）化を進める事務作業（一例）



## 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

## RPA・AI-OCR案件数と削減時間推移（累計）

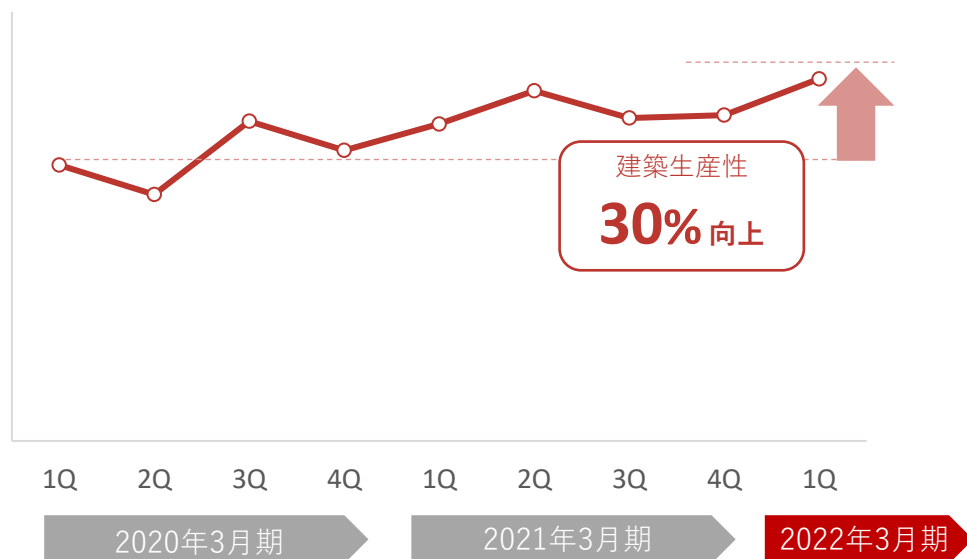


# 建築現場におけるKEIAIプラットフォーム導入

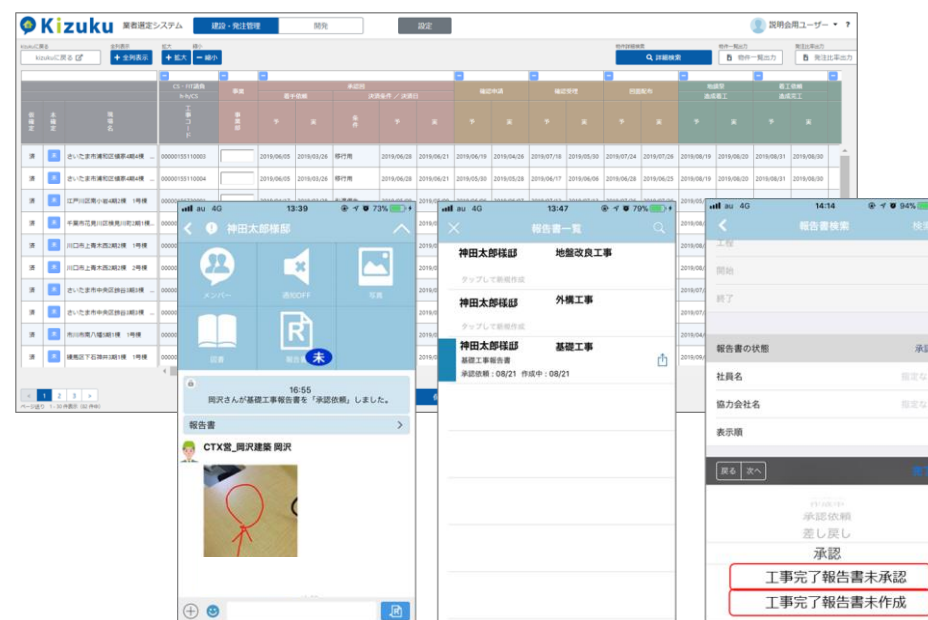
## KEIAI建築現場に建築工程管理アプリを導入

- 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一元管理することで建築生産の生産性を大きく向上

生産効率推移\*1



Kizuku Pro使用画面イメージ



\*1) KIZUKUシステムが安定導入された生産部門における現場監督一人当たり管理棟数の推移



# 「IKI」 展示場にて接客ロボットによる非接触営業を推進

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。



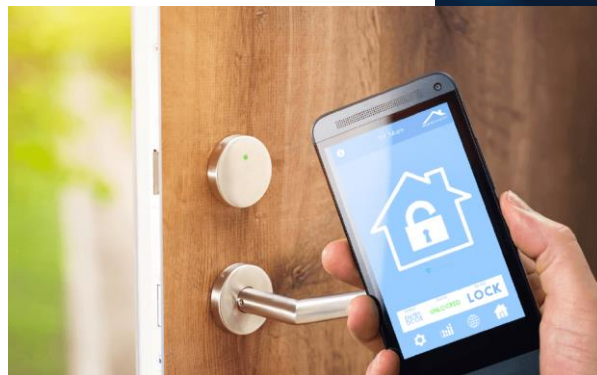
無人内覧システム、チャットアプリを当社無人型モデルハウス（IKI高崎展示場）に導入

受注率： **約20%増**  
成約期間： **約60%減**

# 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。

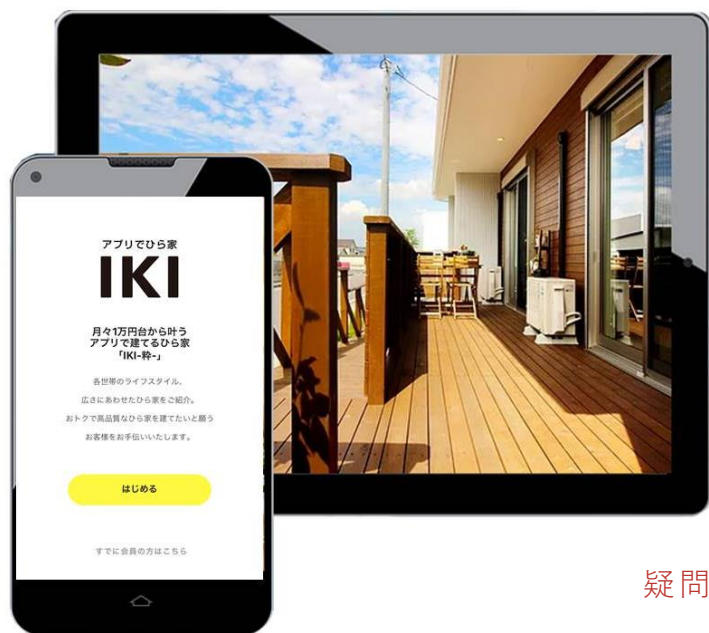


The screenshot shows the homepage of Casa robotics, a subsidiary of KEIAI Group. The header includes the company logo and navigation links for 'トップ', 'IoT住宅企画', '次世代VR&amp;非接触内覧システム企画', '企業情報', and '主力商品'. The main headline reads 'デジタルで、ひら家' and 'それぞれの世帯のカタチに、それぞれの間取りを'. Below this, a section titled 'アプリで建てるひら家住宅' describes the app's features, such as offering various floor plans and interior designs, and providing a virtual tour experience. The background of the website is dark blue with light blue bokeh effects. There are also images of a smartphone and a tablet displaying virtual interior views of a house.

# 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\*<sup>1</sup>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

# 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](http://www.ki-group.co.jp)