

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2026 FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 決算説明資料

ケイアイスター不動産株式会社

KEIAI



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

●売上高・各段階利益ともにすべて過去最高額を達成

- マンション価格の高騰など良好な外部環境が後押しし、大都市圏を中心とした分譲戸建住宅に対する需要は底堅く推移
- さらなる成長に向け、在庫水準も順調に上昇

		2026年3月期実績	前期比
2026年3月期 業績	売上高	3,939億円	15.0%
	営業利益	269億円	56.4%
	経常利益	249億円	65.0%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	153億円	73.3%

2027年3月期 連結業績予想

今期実績を踏まえ、2027年度3月期の業績予想は
中期経営計画公表値から引き上げて設定

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	対前期増減率	(参考) 中期経営計画2028計画値
売上高	3,939億円	4,500億円	14.2%	4,250億円
経常利益	249億円	285億円	14.2%	250億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	153億円	175億円	14.0%	150億円

※足元の業績は堅調に推移しているが、中東情勢の影響など現時点で不透明な外部環境を鑑み、一定の業績拡大を織り込みつつ堅実な業績予想を維持。

2026年3月期 通期決算概要

連結損益計算書

大都市圏を中心とした分譲戸建住宅に対する高い需要がけん引し、売上高や各段階利益は過去最高額を達成。粗利率も前期比で大きく改善。売上高は3,939.0億円（前期比15.0%増）、経常利益は249.6億円（同、65.0%増）、純利益は153.5億円（同、73.3%増）となった。

（単位：百万円）

	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	342,553	100.0%	393,905	100.0%	15.0%
売上総利益	41,988	12.3%	56,120	14.3%	33.7%
販売費及び一般管理費	24,733	7.2%	29,125	7.4%	17.8%
営業利益	17,255	5.0%	26,995	6.9%	56.4%
経常利益	15,124	4.4%	24,963	6.3%	65.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,862	2.6%	15,355	3.9%	73.3%

2026年3月期業績

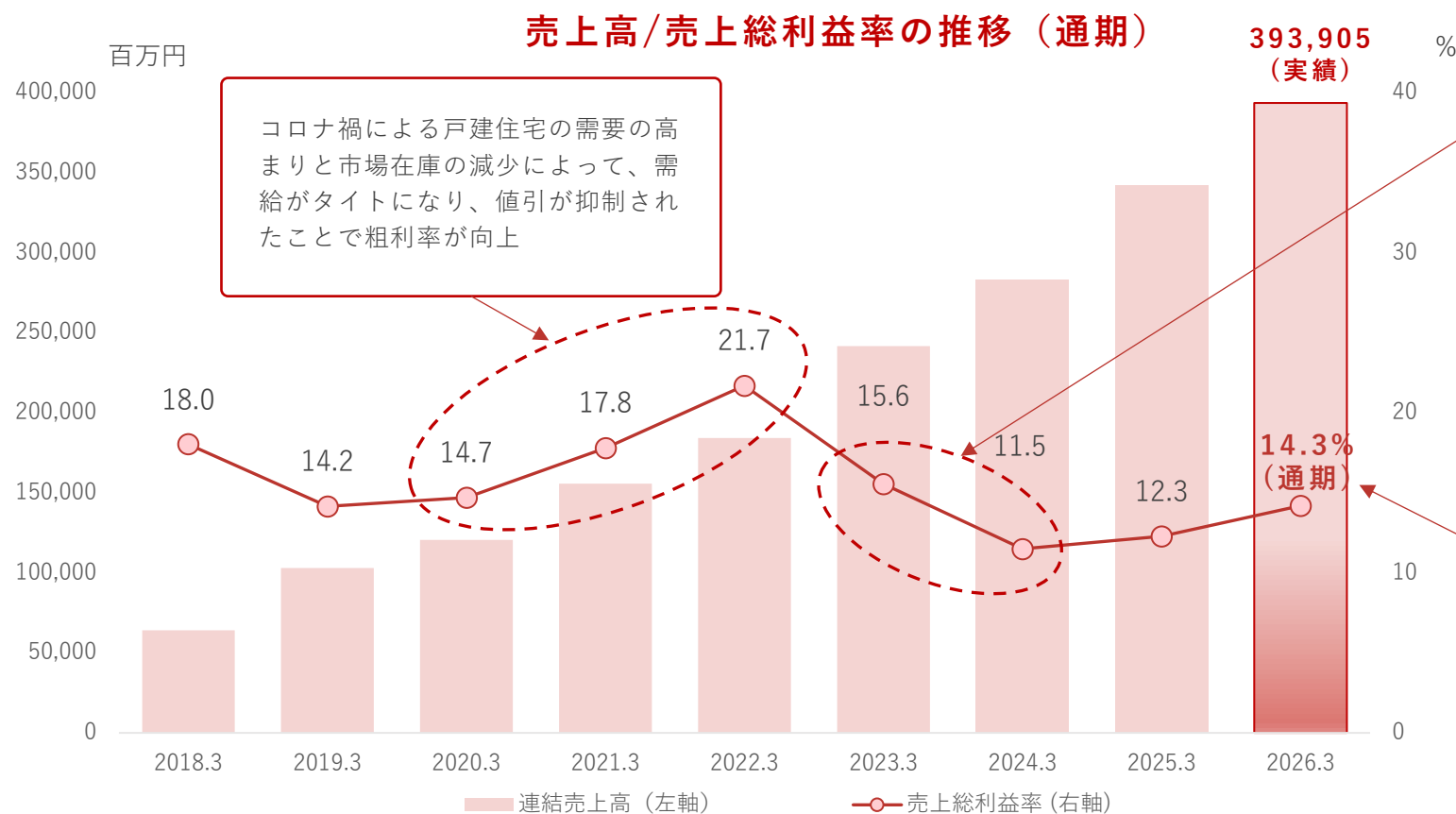
積極的な販売活動を推進し、四半期売上高は1,100億円を達成。第4四半期単体での粗利率は若干数値を落としたものの、在庫回転も進み翌期に向けて好調を維持。

(単位: 百万円)

	2026年3月期 修正後通期予想	2026年3月期				2026年3月期 実績	上方修正後 予算達成率
		1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績		
売上高	383,000	84,574	96,616	95,684	117,031	393,905	102.8%
売上総利益	—	11,186	13,806	14,669	16,458	56,120	—
販売費及び一般管理費	—	6,679	7,067	6,975	8,403	29,125	—
営業利益	26,000	4,506	6,739	7,693	8,055	26,995	103.8%
経常利益	24,000	3,937	6,442	7,181	7,402	24,963	104.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14,300	2,399	3,941	4,345	4,669	15,355	107.4%

通期業績推移（連結）：売上・粗利率の推移

分譲戸建住宅に対する旺盛な需要がけん引し、上方修正予想を大きく上回る増収を達成。粗利率も前期比で約2%改善し、中計前倒し達成に向けて確かな足掛かりに。アパート・収益不動産事業も好調な市況を背景に順調に成長中。



コロナ禍による戸建住宅の需要の高まりと市場在庫の減少によって、需給がタイトになり、値引が抑制されたことで粗利率が向上

コロナ後の市中の在庫調整局面。分譲戸建住宅の市中在庫過多に対応し、販売価格の調整を含む積極的な販売活動を実施したため、粗利率は一時的に低下

マンション価格は継続して高騰しており、相対的に分譲戸建住宅への需要が高まっている状況。各エリアにおける在庫水準や価格動向を注視し、来期に向けてさらなる粗利率改善を目指す

セグメント別業績

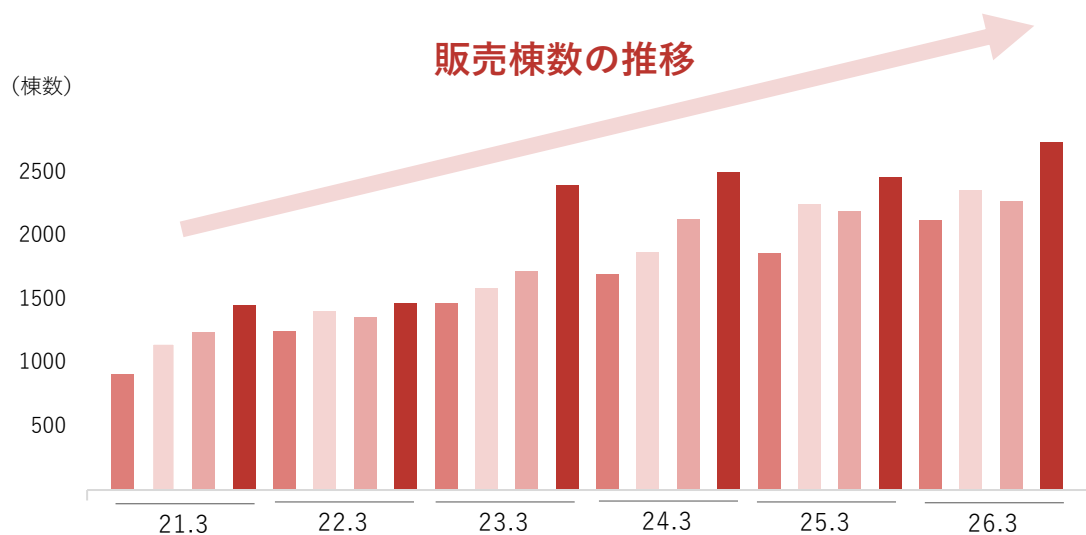
分譲住宅事業の売上高・販売棟数は順調に増加し、営業利益も大幅に改善。
注文住宅事業は市況変化に伴い、収益性重視の事業活動へシフト。
その他事業ではアパート事業や収益不動産事業が貢献し、売上高が大きく伸長。

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	対前期増減率
分譲住宅事業 (土地含む)	販売棟数	8,767	9,232	5.3%
	売上高	322,844	365,776	13.3%
	営業利益	19,258	27,559	43.1%
注文住宅事業	販売棟数	358	257	△28.2%
	売上高	6,951	6,376	△8.3%
	営業利益	38	105	176.6%
その他事業*	売上高	12,758	21,753	70.5%
	営業利益	1,894	4,103	116.7%

*その他：海外事業、アパート・収益不動産事業、ストック事業、リフォーム事業、分譲マンション事業、中古住宅再生事業

分譲住宅事業：エリア別販売棟数および推移



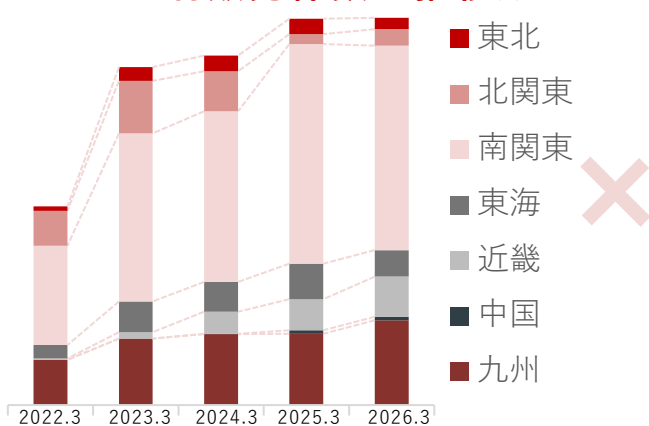
●販売棟数、単価ともに安定的に増加

➤全国の大都市圏を中心としたエリアでの販売が好調のため、販売単価の緩やかな上昇が進む

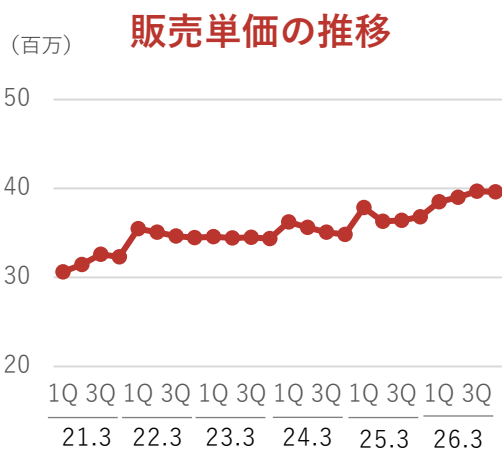
➤関西エリアの販売棟数も順調に増加しシェア拡大が進行

➤郊外も好況なエリアを見定め、需給バランスにあわせた仕入・販売を継続

エリア別販売棟数の推移※1

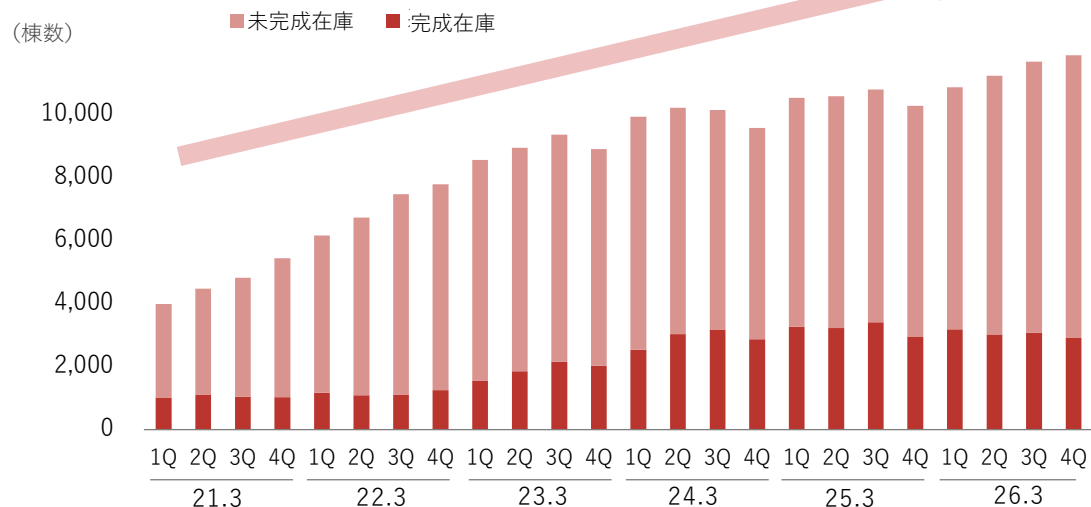


*1各年度の4Q時点での比較



分譲住宅事業：在庫数および在庫回転推移

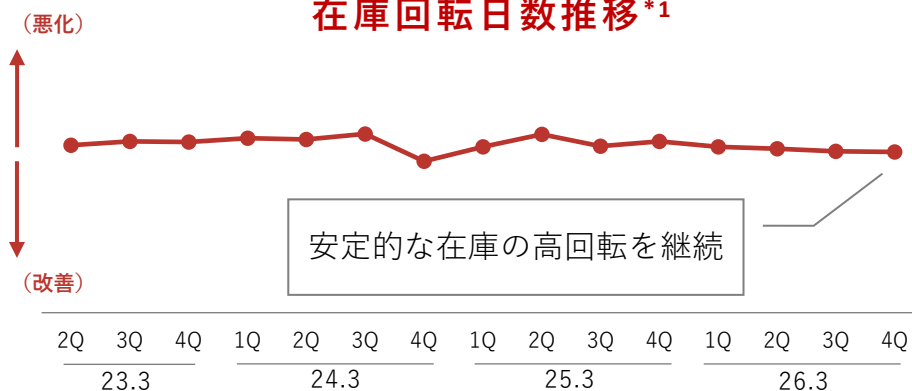
在庫数推移



●在庫棟数は引き続き成長基調を維持

- 成長エリアにおける在庫数は順調に伸びており、積極的な仕入を継続
- 契約済総在庫は11,000棟以上を達成
- 在庫回転日数は安定的に推移しており、供給体制には変化なし
- 在庫回転日数を重要指標として捉え、引き続きKEIAIプラットフォームを活用し生産性向上を進める

在庫回転日数推移*1



*1仕入決済から建物販売決済までの平均回転日数（エルハウジング社・新山形ホームテック社・タカスギ社を除くグループ平均）

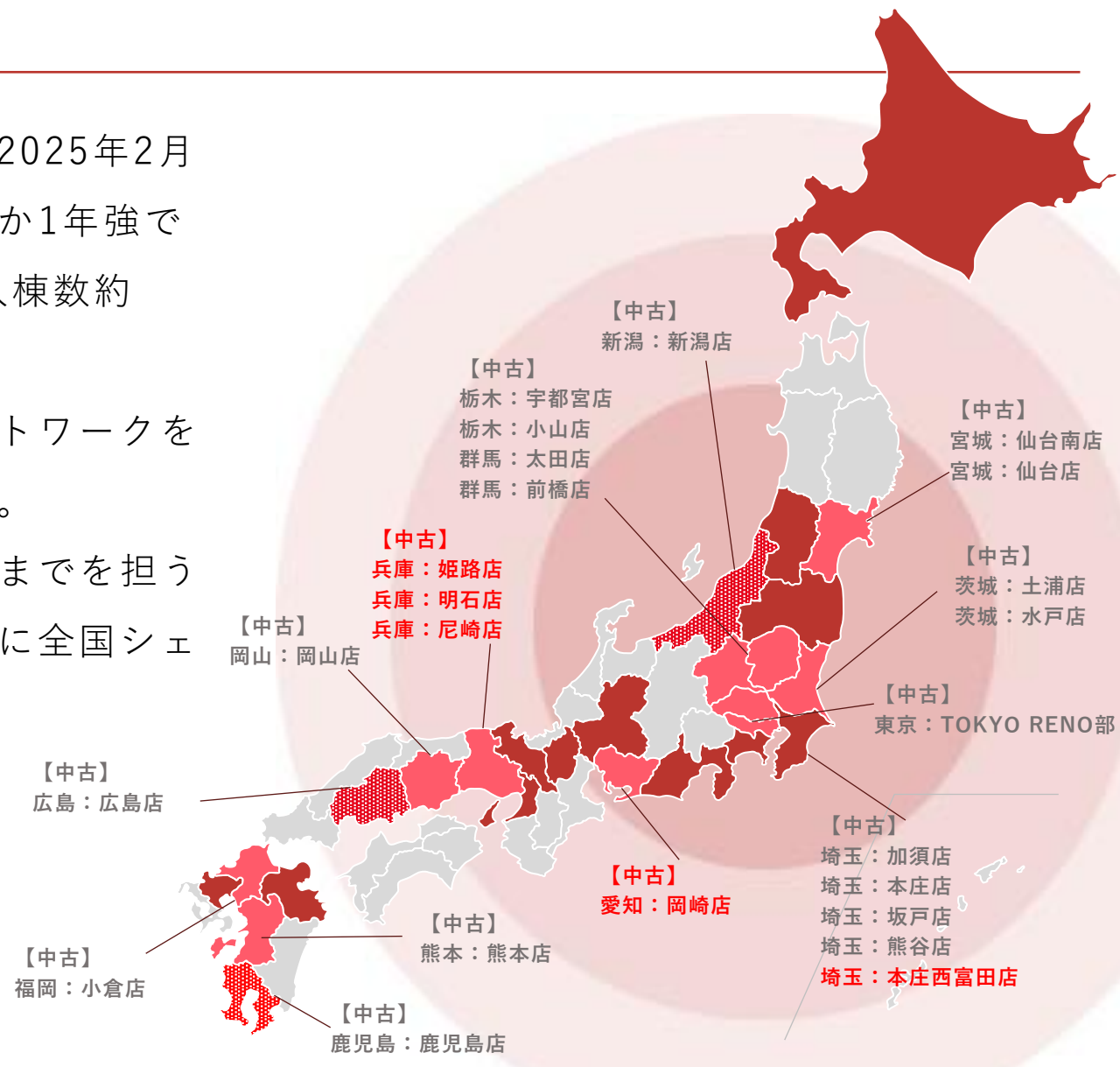
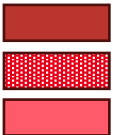
その他事業：中古住宅再生事業トピックス

2026年4月に兵庫・愛知へ進出し、2025年2月の中古住宅再生事業への参入から僅か1年強で計23店舗（本格稼働11店舗）、仕入棟数約500棟を達成。

積極的な人材採用と独自の仕入ネットワークを軸に、スピード成長を継続している。

仕入・リフォーム・販売・アフターまでを担う「責任一貫体制」を強みとし、一気に全国シェアの拡大を目指す。

①分譲展開エリア・・・
②中古展開エリア・・・
③分譲×中古展開エリア・・・



その他事業：海外事業（豪州）トピックス

メルボルンにおけるアフォーダブル住宅は引き続き需要が旺盛であり、事業開始から1,400区画以上の在庫保有を達成。同時に販売活動も順調に進捗しており受注区画数は500区画を超える。順次引渡しに応じて利益貢献していく見込み。

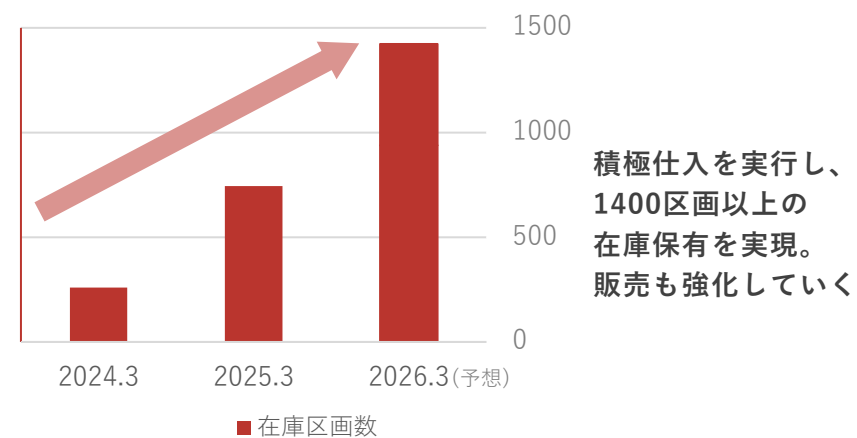


< Muncorp2号_Werribeeプロジェクト（完売済み*） >

*MunCorp 社第二号案件「Werribee プロジェクト」全 35 区画の契約が完了：
https://ki-group.co.jp/wp-content/uploads/2025/12/2025.12.1_werribee-1.pdf



<建築予定の住宅イメージ>



販売費及び一般管理費

販管費の売上高比率は7.4%と前期比で横ばい。

人件費等必要なコストを選別し、今後もDX活用などによる販管費の最適化を推進する。

(単位: 百万円)

	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		対前期増減率
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販管費及び一般管理費	24,733	7.2%	29,125	7.4%	17.8%
販売手数料	8,004	2.3%	9,317	2.4%	16.4%
給料及び手当	5,184	1.5%	6,295	1.6%	21.4%
租税公課	3,011	0.9%	3,834	1.0%	27.3%
賞与引当金繰入額	460	0.1%	492	0.1%	7.0%
その他	8,071	2.4%	9,185	2.3%	13.8%

連結貸借対照表

資産合計は3,556.2億円、純資産は829.8億円となった。

(単位: 百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期末比増減額
流動資産	276,435	337,832	61,397
固定資産	18,117	17,788	△328
資産合計	294,552	355,621	61,068
流動負債	156,309	194,761	38,451
固定負債	69,440	77,876	8,435
負債合計	225,750	272,638	46,887
純資産	68,801	82,983	14,181
負債・純資産合計	294,552	355,621	61,068

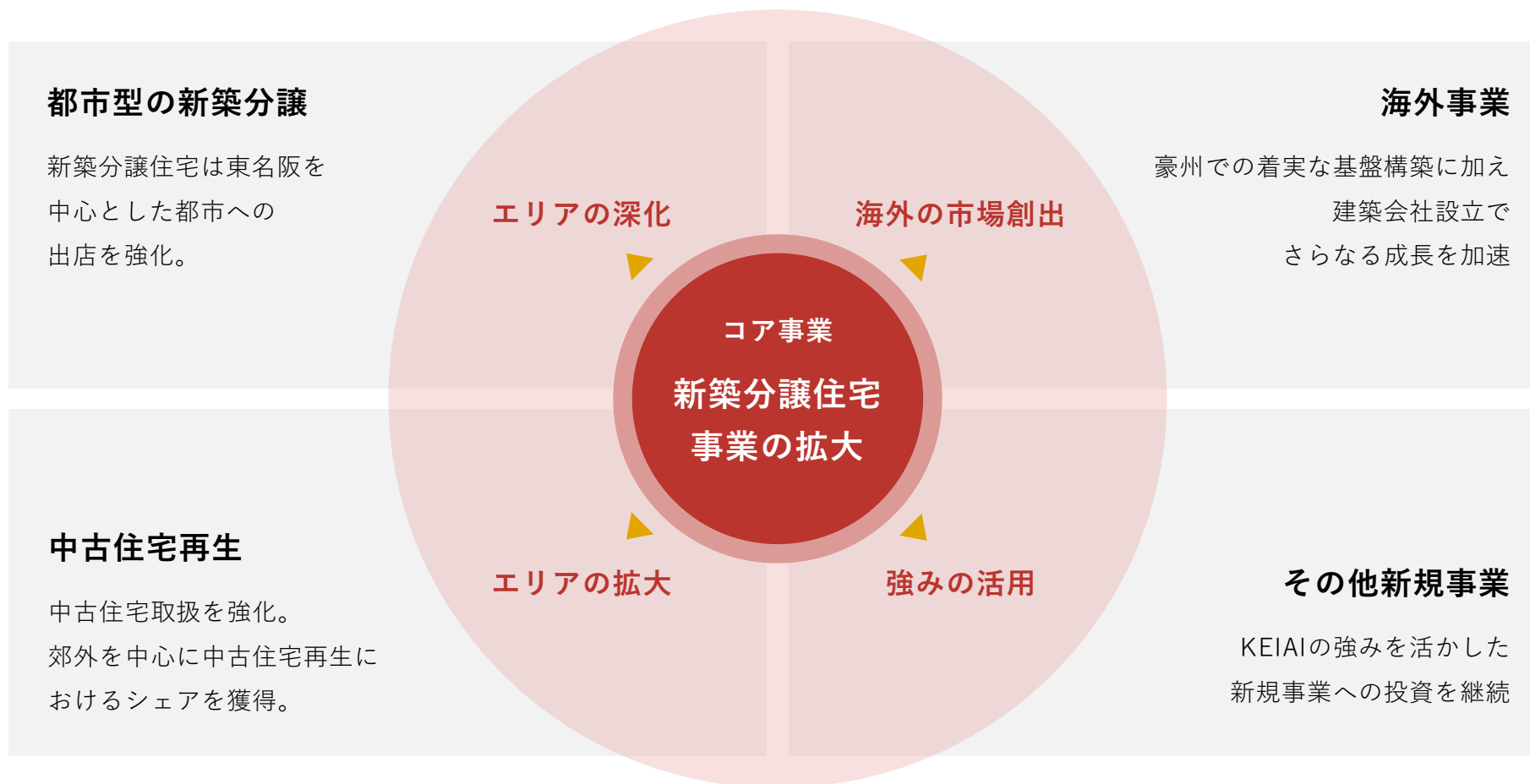
棚卸資産の概況

棚卸資産は、前期比485.4億円増加。分譲住宅用地の契約済総在庫は11,000棟を超え安定的に推移。引き続き、分譲住宅用地を中心に中古住宅やその他仕入を積極的に展開する。

(単位: 百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	対前期増減額
棚卸資産	196,061	244,606	48,545
販売用不動産	102,518	115,222	12,704
仕掛販売用不動産	91,455	126,893	35,438
未完成工事支出金	2,087	2,489	402

通期業績予想



KEIAIの強みを新たな領域へ展開し、唯一無二の住宅供給企業へ

新築分譲 × **中古住宅再生**

**二刀流戦略で
すべての人に持ち家を**



2027年3月期 連結業績予想（再掲）

今期実績を踏まえ、2027年度3月期の業績予想は
中期経営計画公表値から引き上げて設定

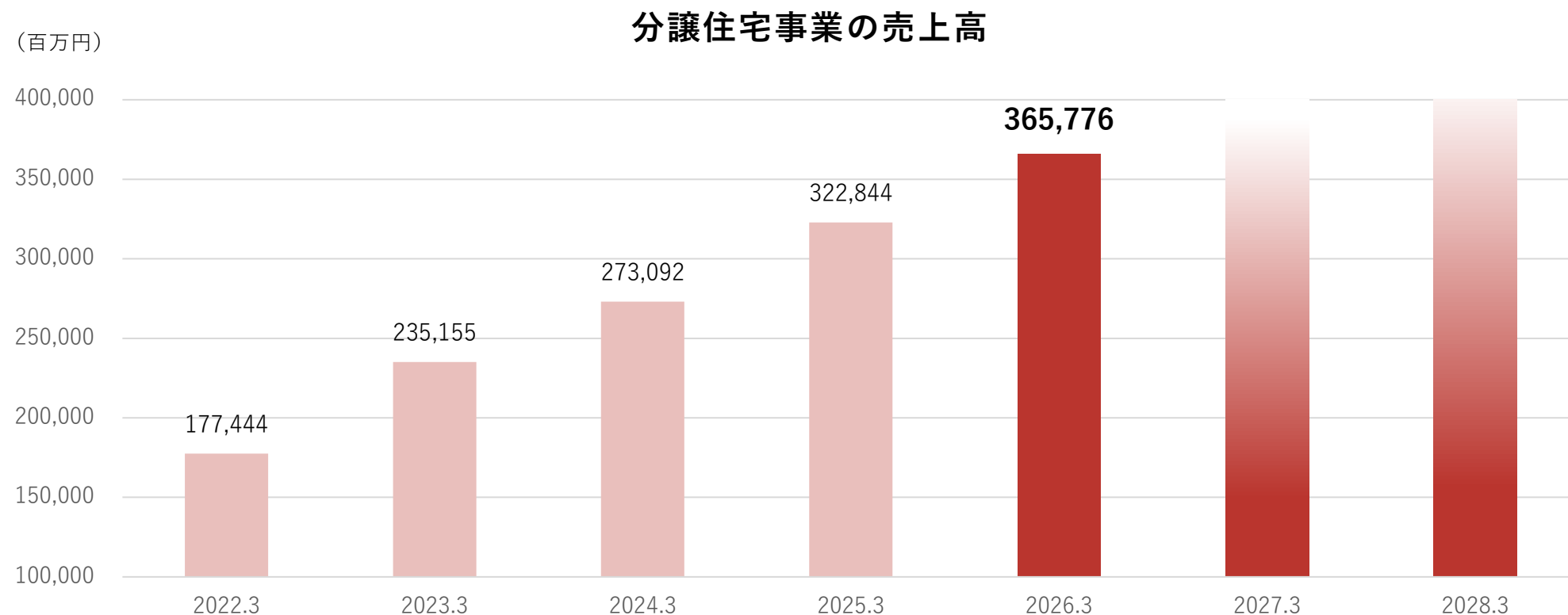
	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	対前期増減率	(参考) 中期経営計画2028計画値
売上高	3,939億円	4,500億円	14.2%	4,250億円
経常利益	249億円	285億円	14.2%	250億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	153億円	175億円	14.0%	150億円

※足元の業績は堅調に推移しているが、中東情勢の影響など現時点で不透明な外部環境を鑑み、一定の業績拡大を織り込みつつ堅実な業績予想を維持。

① 分譲住宅事業

積極的な全国への店舗展開やM&A戦略が奏功し、売上高は直近5年間で約2倍の規模へ拡大。

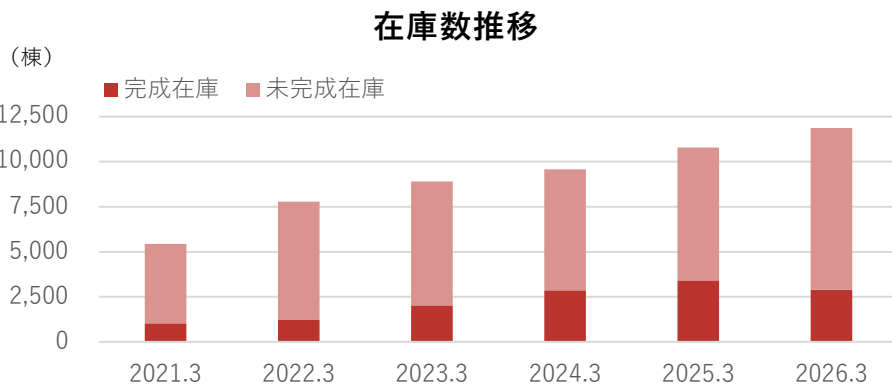
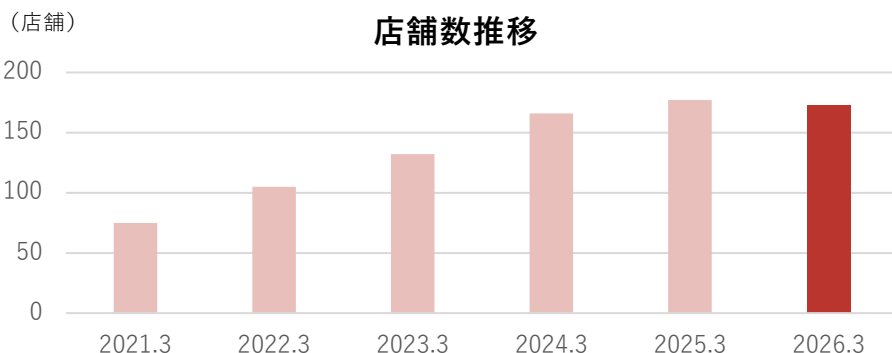
1都3県を中心とした大都市圏へのシェア拡大を推進し、さらなる成長を目指す



① 分譲住宅事業 – 成長戦略

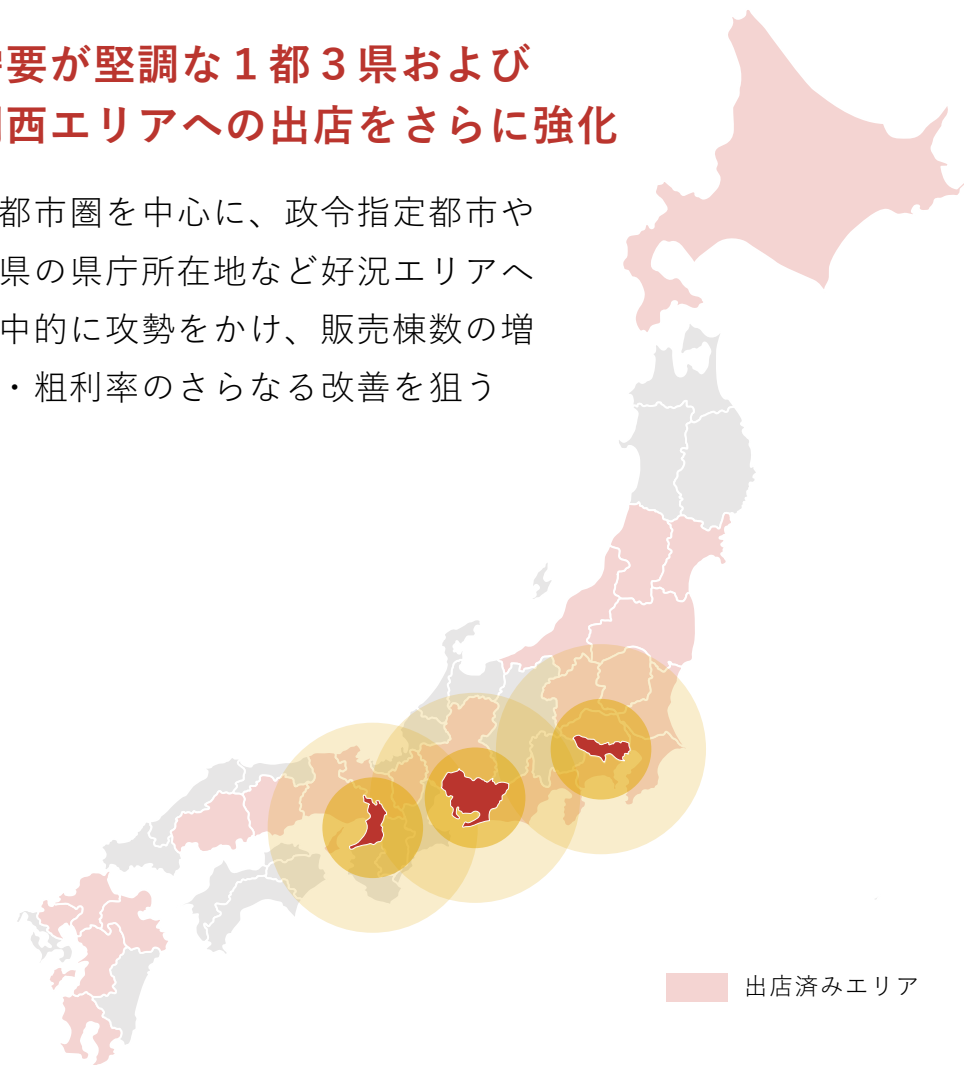
都心エリアのシェア拡大による成長戦略を継続

都心エリアの店舗数×仕入数の増加によるシェア拡大戦略を継続し、需要の取り込みを強化する



需要が堅調な1都3県および関西エリアへの出店をさらに強化

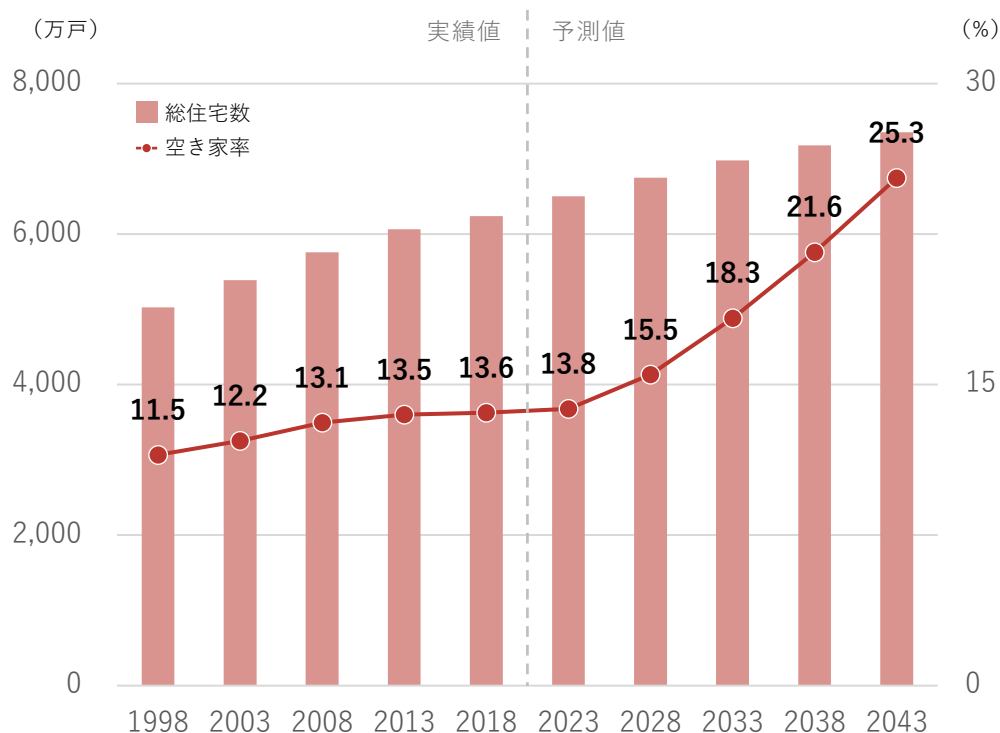
大都市圏を中心に、政令指定都市や各県の県庁所在地など好況エリアへ集中的に攻勢をかけ、販売棟数の増加・粗利率のさらなる改善を狙う



② 中古住宅再生事業 - 外部環境

日本における空き家数は約285万件※で、今後は既存住宅の需要も拡大する見込み。

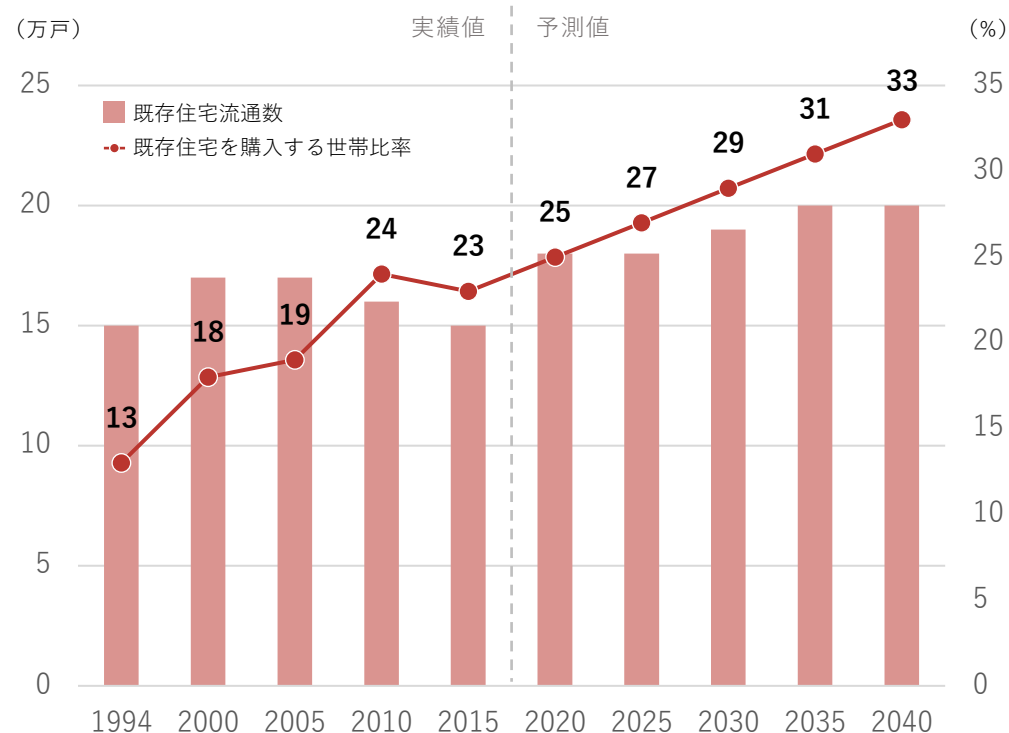
総住宅数・空き家率の予測



出典：NRI（2024年6月13日）「2040年の住宅市場と課題」より当社作成

※：総務省「令和5年住宅・土地統計調査」より(賃貸・売却用及び二次的住宅を除く一戸建ての空き家)

既存住宅流通量、既存住宅を購入した世帯比率の実績と予測結果

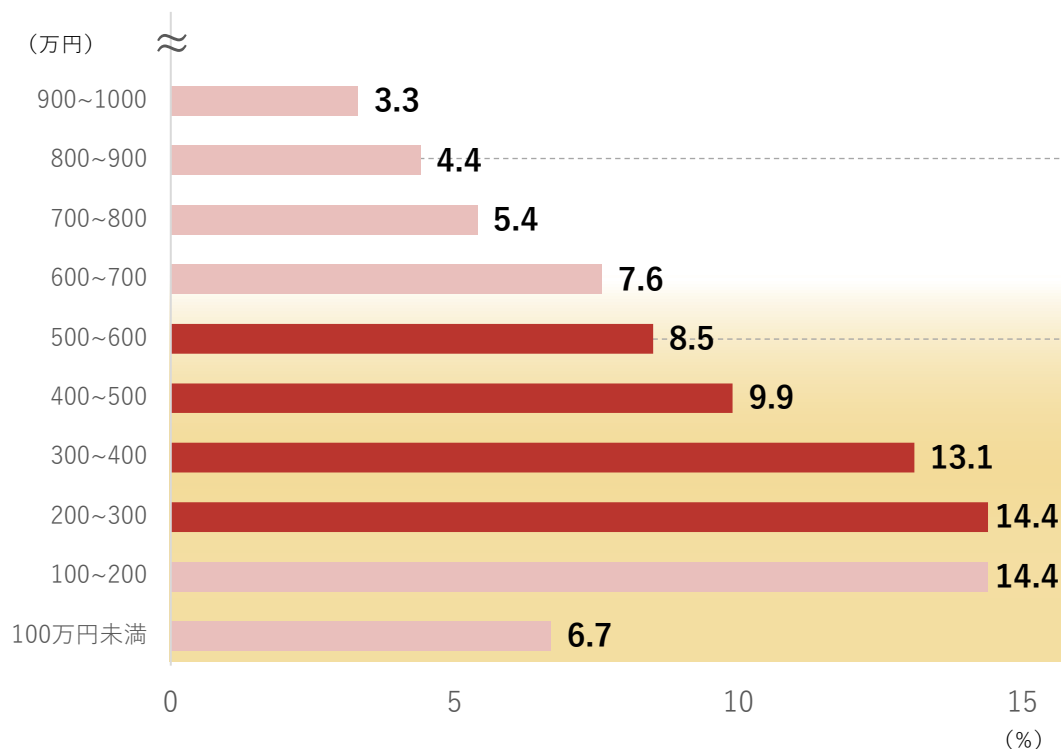


出典：NRI（2022年6月9日）「2040年度の新設住宅着工戸数は49万戸に減少、2040年の既存住宅流通量は20万戸に増加する見通し」より当社作成

② 中古住宅再生事業 - 商品拡充による顧客ターゲットの拡大

インフレや金利上昇により、アフォーダブル住宅は潜在ニーズが高いと認識。注文・分譲住宅に加えて、アフォーダブル住宅の開発を強化し新たな顧客層の獲得を目指す。

所得金額階級別世帯数の相対度数分布*1



住宅別全国市場平均価格*2

新築注文住宅
平均6,188万円

新築分譲住宅
平均4,591万円

中古戸建住宅
平均2,917万円

アフォーダブルハウスの
潜在ニーズの高い領域と認識

幅広い商品提供による
顧客ターゲットの拡大

従来からの
当社分譲住宅購入層

当社アフォーダブル住宅
購入層に向け、
平均销售价格1,700万円台
を中心に商品開発を強化

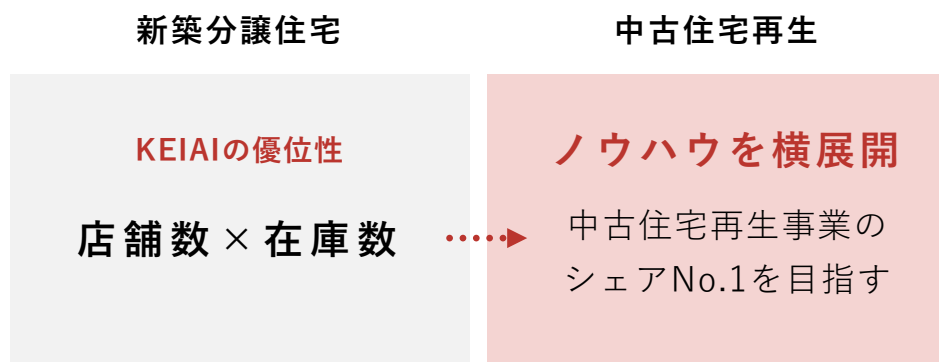
*1出典：厚生労働省「2024（令和6）年 国民生活基礎調査の概況」より当社作成

*2出典：国土交通省「令和6年度 住宅市場動向調査報告書」

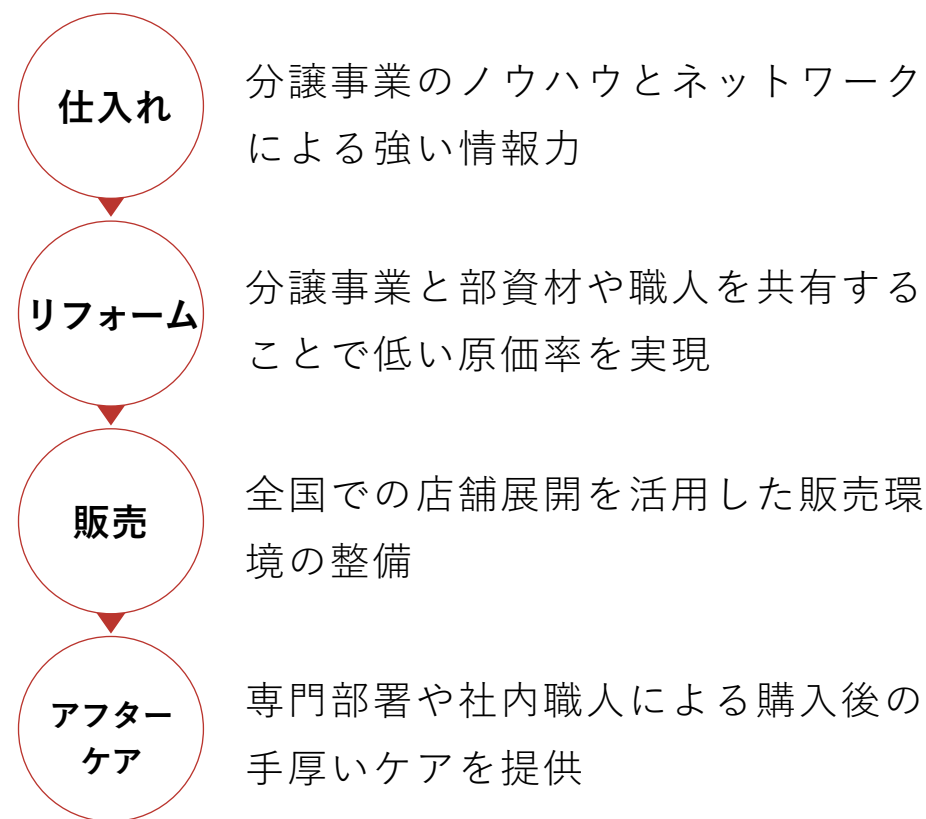
② 中古住宅再生事業 – 成長戦略

KEIAIの強みをフル活用して 中古住宅再生領域を強化

当社の優位性である全国への店舗拡大および在庫取得ノウハウを中古住宅再生事業に横展開。
スピード感ある成長と、短期間でのシェアNo.1を目指します。



自社責任一貫体制で差別化を図り 収益の最大化を目指す

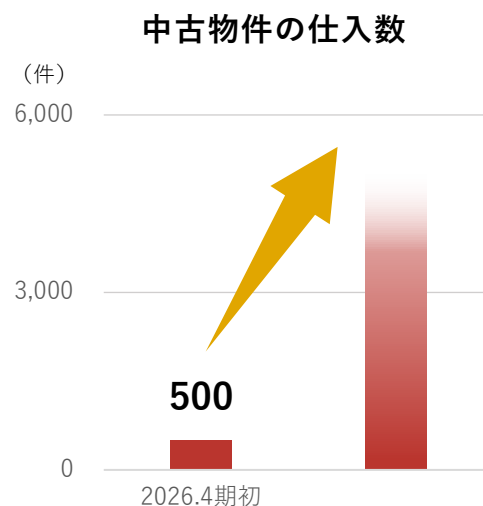
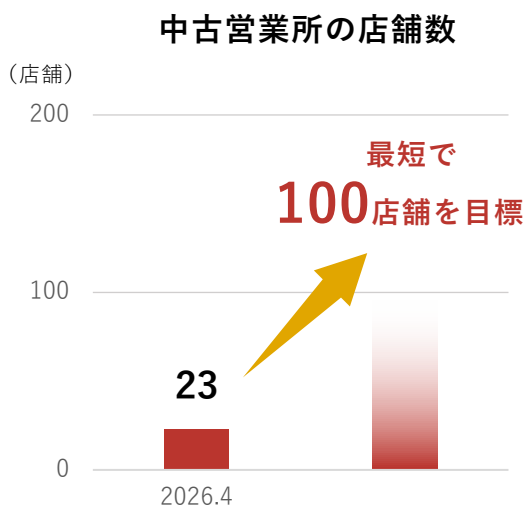


② 中古住宅再生事業 – 成長戦略

事業開始から1年で500戸以上の中古住宅在庫を取得。全国展開している店舗ネットワークの強みと建築ノウハウを活かして販売を強化。粗利率20%以上を目標に中古住宅再生領域におけるシェアNo.1を目指す。

店舗数の拡大および店舗あたりの中古取扱数拡大を目指す

中古再生住宅のターゲットエリアである郊外を中心に中古販売営業所を拡大。またネットワークを活用した仕入数を強化し、中古市場のシェア獲得を目指す。



参考 買取再販 年間戸建販売戸数ランキング2025

順位	企業	販売戸数
1位	K社	5,251
2位	R社	1,305
3位	T社	375
4位	S社	211
5位	E社	190
6位	C社	157
7位	F社	111
8位	C社	109
8位	S社	109
10位	R社	103

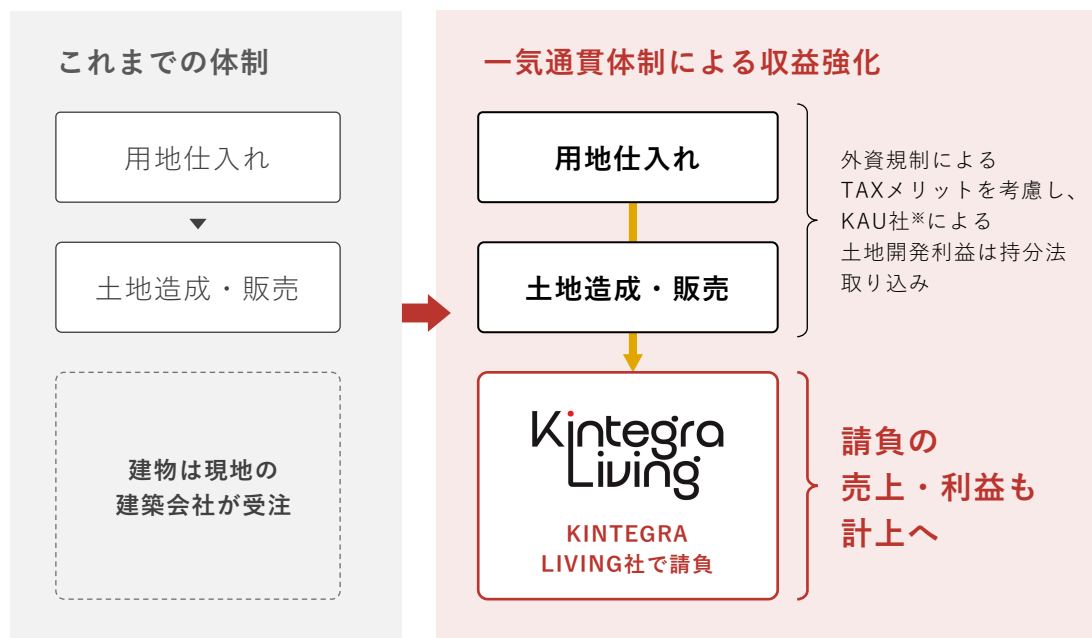
出典：株式会社リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング2025」より当社作成

③ 海外事業

豪州での収益強化フェーズに向けて建築会社を設立し、一気通貫体制を構築

成長施策

従来は現地の建築会社が受注していた建築工程を自社内製化。
収益強化フェーズに向けて引き続き投資を継続。



※KI-Star Real Estate Australia Pty Ltd

Kintegra Living

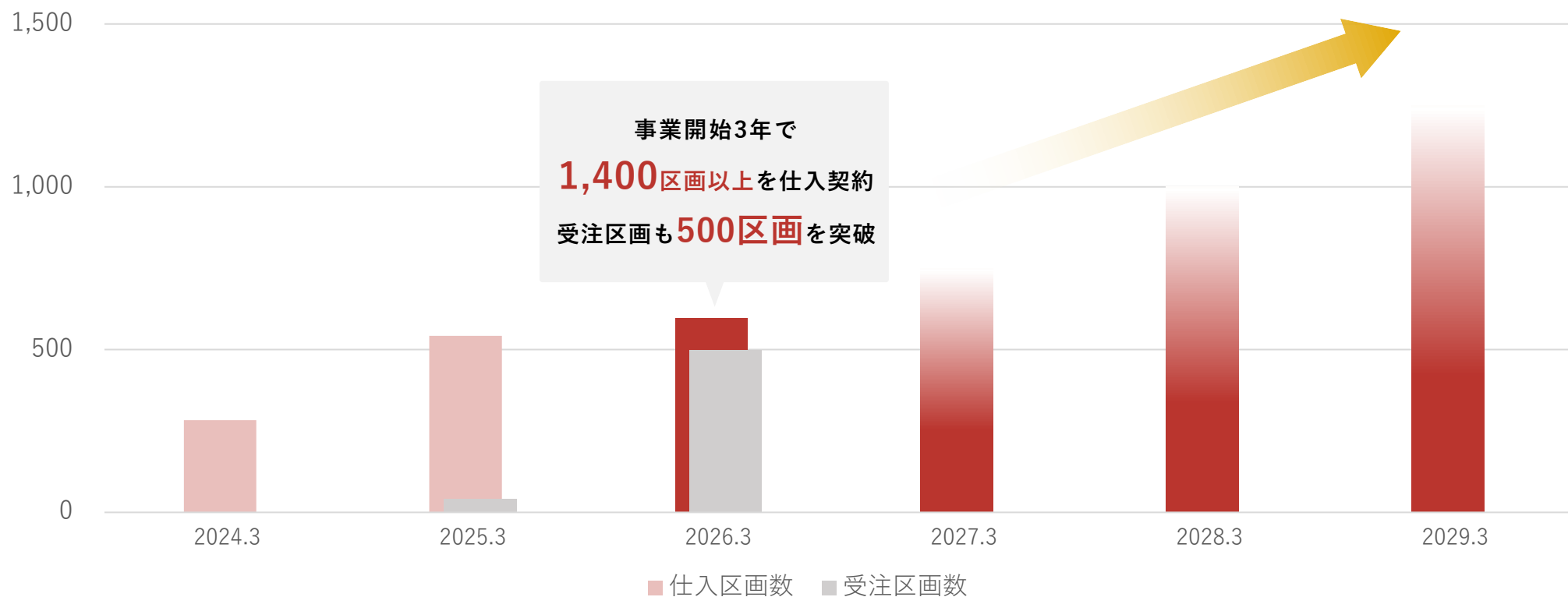
正式名称	KINTEGRA LIVING PTY LTD
住所	オーストラリア ビクトリア州メルボルン
設立年月日	2026年1月16日
資本金	1,000,000 AUD
出資比率	KI-STAR REAL ESTATE AUSTRALIA PTY LTD 65.01% Mujak 24.99% Muncorp 10.0%

③ 海外事業

豪州事業の仕入区画数は順調に推移

仕入区画のうち**30%**はKINTEGRA LIVING社による建築請負受注を目指す

仕入・受注区画数（件）



④ その他事業 - アパート事業

底堅い投資需要を追い風に、事業規模拡大に向けて施工体制を強化

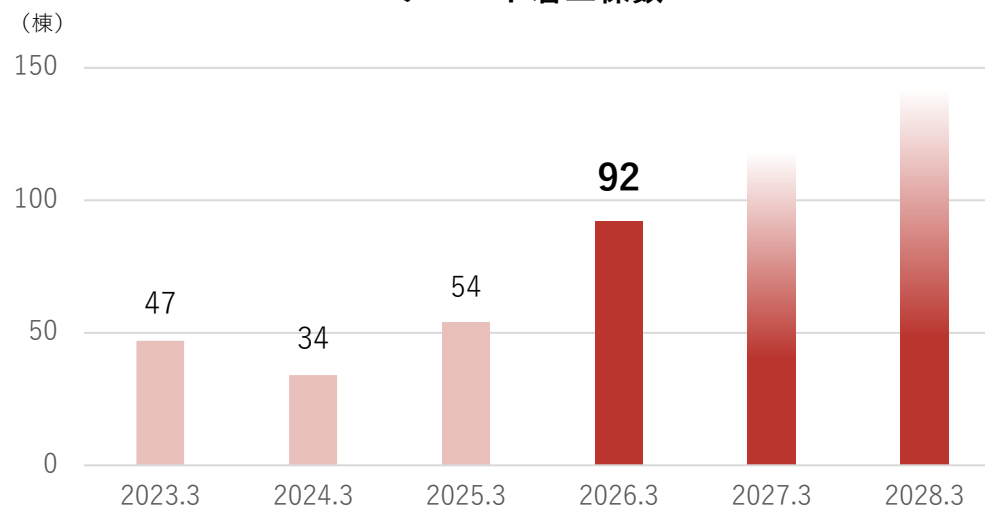


成長施策

施工体制の強化

事業開始から4年で着工棟数ランキング12位※まで上昇※。
アパート事業における一気通貫サプライチェーン強化に向けて、
施工体制に積極投資。さらなる収益向上を目指す。

アパート着工棟数



分譲住宅事業のネットワークを用地仕入れに活用

用地仕入れは好調であり、今期のアパート開発分の仕込みは概ね完了。

自社で管理まで一貫して提供

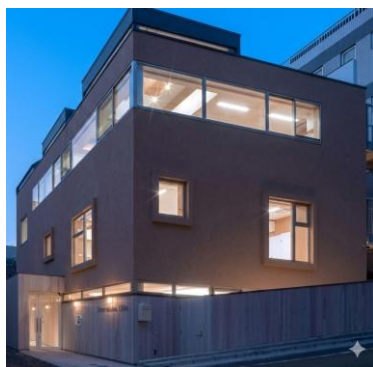
中間マージンを最小限に抑えることで、高粗利の実現と販売後のストック収益の仕組みを構築。

※出典：全国賃貸住宅新聞（2025年6月23日発行）「賃貸住宅に強い建設会社年間完工数ランキング2025」より

④ その他事業

収益不動産事業

事業開始から約2年で累計販売金額は100億円を突破し、順調に事業拡大が進む。引き続き、東京を中心に厳選した仕入れを行い、バリューアップ後の再販を加速。



分譲マンション事業

「K HOUSE横浜仲町台」「K HOUSE大宮」と好立地でのマンション販売を相次いで開始。積極的に用地仕入れを進め事業の拡大を図る。



K HOUSE 大宮

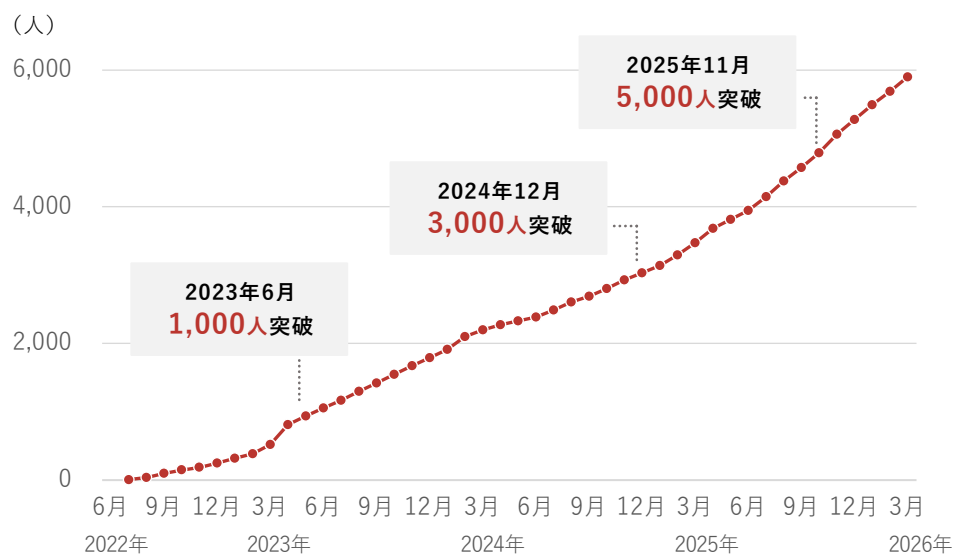


④ その他事業

ストック事業

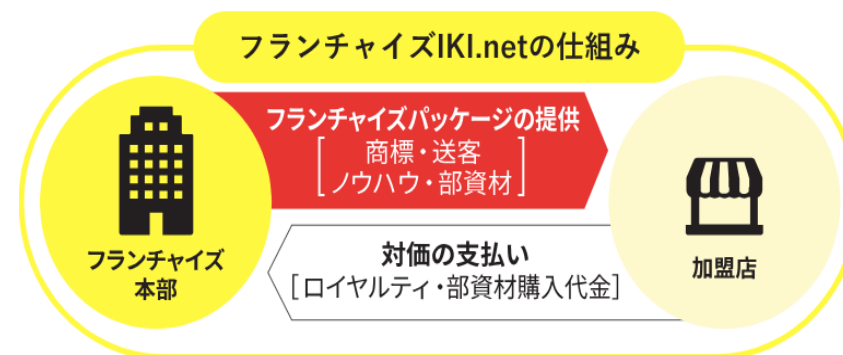
当社グループの分譲戸建住宅を購入されたお客様向けの有料会員サービスが安定的に成長中。
プロダクト強化を軸に会員規模の拡大を加速させる

「家サポ」有料会員登録数の推移



フランチャイズ事業

当社で高い販売実績を誇る規格型平屋注文住宅「IKI（イキ）」の部資材をパッケージ化し、地場工務店や建築会社へフランチャイズ制で展開。
加盟店の募集エリアを拡大し、事業拡大を進める。

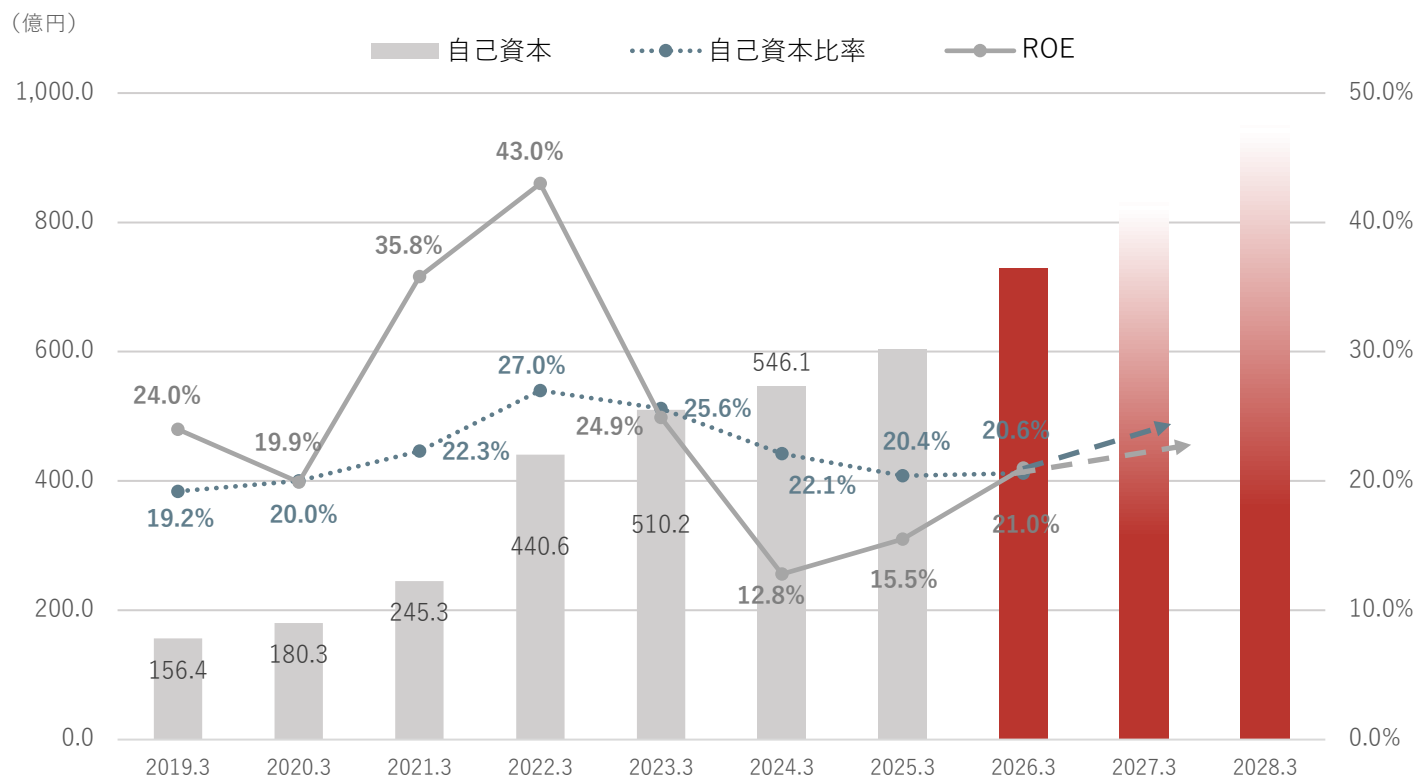


「IKI」の図面や部資材をフランチャイズ本部としての当社から提供することで、自社の主力商品をして打ち出すことが可能。

資本政策

資本政策（資本効率・財務健全性）

高い在庫回転率による十分な支払能力の確保と借入のバランスを見ながらレバレッジ経営を継続。



ROE 15%以上

➡ 高回転及びレバレッジ経営の継続により高い資本効率を実現

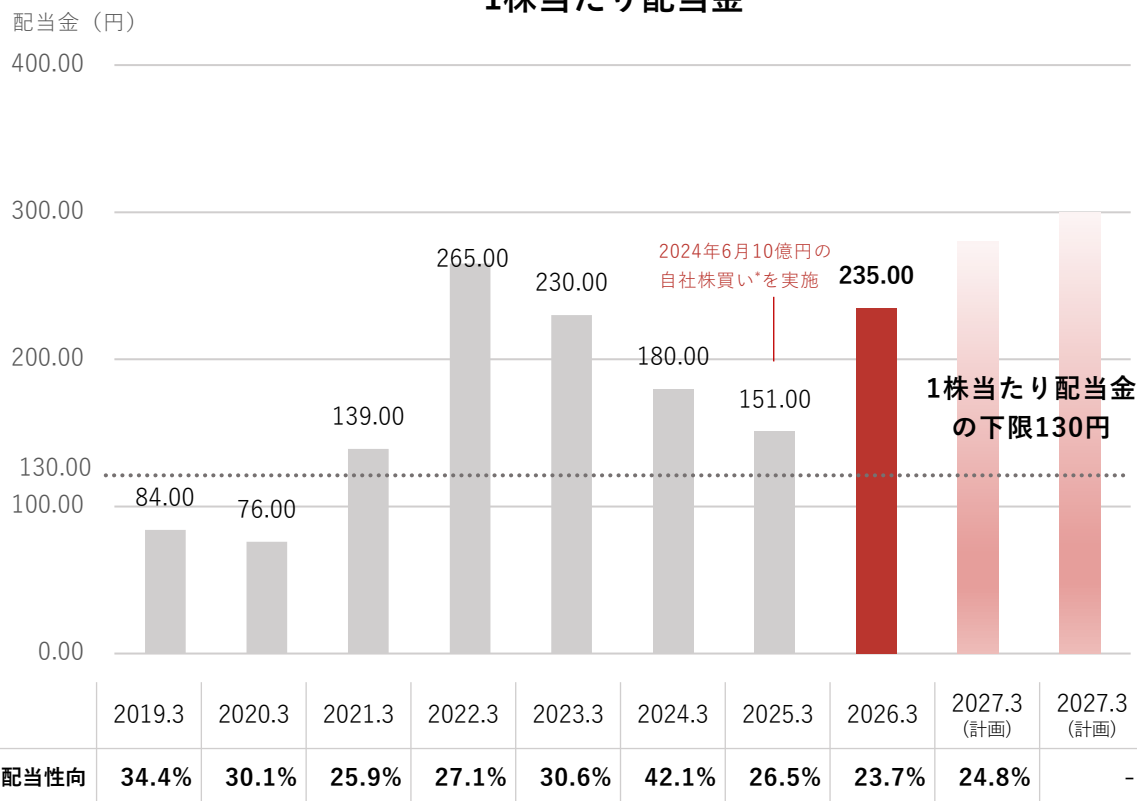
自己資本比率 20%以上

➡ 事業ポートフォリオの構築および内部留保を意識しつつ、25～30%に引き上げを目指す

資本政策（株主還元）

原則として1株あたり配当金は130円（分割後65円）を下限*とし、自社株買いとあわせて業績や財務状況に応じてた株主還元を実施。

1株あたり配当金



*取得した自己株式の一部は、役員向け業績連動型株式報酬制度等に充当いたします。

*2026年4月1日付で株式分割をおこなっております。

2026年2月には株主優待制度を拡充

保有株式数	優待内容
200株以上 300株未満	電子マネー等 2,000円
300株以上 400株未満	電子マネー等 3,000円
400株以上 500株未満	電子マネー等 4,000円
500株以上 600株未満	電子マネー等 5,000円
600株以上 700株未満	電子マネー等 6,000円
700株以上 800株未満	電子マネー等 7,000円
800株以上 900株未満	電子マネー等 8,000円
900株以上 1,000株未満	電子マネー等 9,000円
1,000株以上	電子マネー等 10,000円

基準日：9月末、3月末 / 継続保有期間：1年超

配当と株主優待

上方修正後の業績達成につき配当金も230円から235円と増配を予想しており、2027年3月期も今期実績を上回る配当を目標とする。制度拡充をおこなった株主優待とあわせて、当社株式の投資魅力をより高めていく。

	2025年3月期 (連結)	2026年3月期 上方修正後 (連結)	2027年3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	285.22	495.15	563.69 ^{※1}
1株当たり配当金 (円)	151.00	235.00	140.00 ^{※2}
うち1株当たり中間配当金 (円)	65.00	100.00	70.00 ^{※2}
配当性向 (%)	26.5%	23.7%	24.8%

※1 当社は、2026年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

※2 2027年3月期（予想）については、当該株式分割後の数値を記載しております。株式分割を考慮しない場合の2027年3月期（予想）の年間配当金は280.00円となります。

Appendix

Appendix ▶ 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マテリアリティ

01 | 高品質、だけど低価格なデザイン住宅の供給

Social



02 | サプライチェーン・パートナーシップの高度化

Social



03 | ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン推進

Social



04 | 職人・技術者の育成

Social



05 | 環境保全

Environment



06 | ガバナンスの強化

Governance



持続可能な社会への貢献 エネルギー効率の高い住まいを供給

- 2024年1月1日以降に仕入れた戸建分譲事業の全棟、規格型注文住宅「IKI」の全プランをZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）水準の仕様に変更。
- エネルギー効率の高い住宅をより多くのお客様に提供し、住宅市場におけるエコフレンドリーな選択肢を増やしていくことを目指していく。



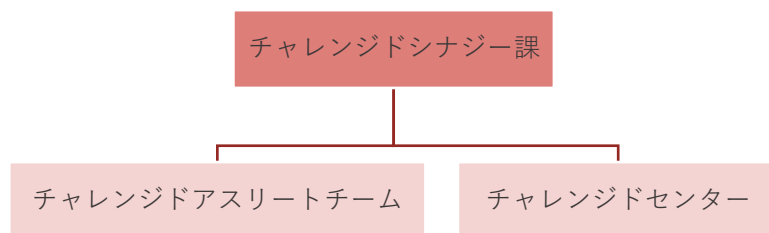
・戸建分譲住宅 全棟 ZEH 水準仕様へ変更 : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.04.25_bunjyo_zehsuijyun.pdf
・規格型平屋注文住宅「IKI」全プランをグレードアップし ZEH住宅へ : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.4.3_IKI_ZEH.pdf

多様な人材活用推進、障がい者雇用率 3.17% を達成

当社は、人権、国籍、障がい、年齢、性別の有無などを尊重し、あらゆる社員が共に活躍・成長できる職場環境の実現を目指しており、多様な人材の活用に積極的に取り組んでおります。2025年9月末現在49名の障がいがある従業員が勤務しており、障害者雇用状況報告(※1)に関しまして、民間企業の法定雇用率は2.5%とされているところ、当社では2025年10月1日時点で障がい者雇用率3.17%を達成しました。

■ 具体的な取り組み

- 2015年：障がい者アスリート雇用を開始
- 2019年：ケイアイチャレンジドアスリートチームを発足 — 現在障がい者アスリート8名が所属
- 2023年：チャレンジドセンターを設立
- 2024年：チャレンジドシナジー課を設置 — 障がい者雇用を一手に担う課として2つのチームが所属



写真左からケイアイアスリートチーム、ケイアイチャレンジドセンター

※1…厚生労働省 障害者雇用状況報告書及び記入要領等https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/shougaisha-koyou_00002.html

※2…2025年10月1日時点

・当社プレスリリースhttps://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/10/2025.10.10_houteikoyouritu3.17.pdf

CDP2025 「サプライヤー・エンゲージメント評価：A-」 を獲得

「サプライヤー・エンゲージメント評価」において「A-」スコアの評価を獲得した。

- 「サプライヤー・エンゲージメント評価」は企業が気候変動課題に対してどのように効果的にサプライヤーと協働しているかを評価するもの。
- この評価は8段階あるうちの最高評価である「A」に次ぐ水準に位置し、「リーダーシップレベル」に認められたことを示している。
- 今回のサプライヤーエンゲージメント評価は、「CDP2025 気候変動」において「A-」スコアを獲得した際の当社の回答をもとに評価を得た。

※CDP2025 最終結果まとめ

- ・気候変動：A- 「リーダーシップレベル」
- ・フォレスト（森林）：B- 「マネジメントレベル」
- ・サプライヤー・エンゲージメント評価：A- 「リーダーシップレベル」



サステナビリティへの取り組み実績

ケイアイスター不動産協賛 ジュニアサッカー大会

「第9回ケイアイカップ」を開催

埼玉県本庄市内のジュニアサッカーチームを対象とした『第9回ケイアイカップ（主催／本庄市ジュニアサッカー連盟）に協賛しました。地域貢献活動とスポーツ支援の一環として、募金全額の寄付や大会運営を実施。当社所属のデフサッカーの銀メダリストも参加し、スポーツを通じた地域交流とパラスポーツの認知向上を図る活動を推進しています。



参加者のみなさん

当社プレスリリース
ケイアイスター不動産協賛 ジュニアサッカー大会 「第9回ケイアイカップ」を開催
https://ki-group.co.jp/news/pdf/2026/02/2026.02.12_keiai_cup.pdf

金子 恵美氏・垣内 美都里氏が登壇

女性活躍推進の未来を語る特別対談を開催

2026年2月 女性従業員のキャリア形成を支援するセミナーを開催。「視座を高めれば世界はもっと広がる」をテーマに、対談や現場の女性管理職による事例紹介を通じ、ライフイベントをキャリアの妨げにせず「自分らしく」働き続けられる組織文化の醸成を図っています。参加した従業員からは「挑戦が人生の選択肢を広げると実感した」との声が寄せられ、多様な人材が共に成長できる職場環境の実現を目指しています。



中心左から金子 恵美氏、垣内 美都里氏とセミナーに参加した従業員

当社プレスリリース
金子 恵美氏・垣内 美都里氏が登壇 女性活躍推進の未来を語る特別対談を開催
https://ki-group.co.jp/news/pdf/2026/03/2026.03.02_taidan.pdf

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の取り組み

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9月より「サステナビリティ・リンク・ローン」や「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」を実行中。

当社初となるグリーンローンフレームワークを策定し、2025年12月には埼玉りそな銀行と、2026年1月にはみずほ銀行とグリーンローンを締結。

今後も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。



当社リリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/12/2025.12.24_GreenLoan.pdf

Appendix ▶ ニューストピックス

S & P Global 社「The Sustainability Yearbook 2026」の「Sustainability Yearbook Member」に初選定

S&P Global社によるサステナビリティ評価「The Sustainability Yearbook 2026」において、当社は「Sustainability Yearbook Member」に初選定された。

当社は、産業区分「住宅建設（Homebuilding）」において、上位8%以内の評価スコアを獲得し、掲載に至った世界848社の一社としてグローバル基準で高く評価された。

Sustainability Yearbook Member :

世界の主要企業約9,200社を対象に企業の持続可能性を評価し、各産業において特に評価の高い上位15%に該当する企業を選定するもの。



2026 年度入社式を開催、過去最多のグループ総勢 238 名が入社

2026 年 4 月 2 日に 2026 年度入社式を開催し、グループ全体で過去最多の 238 名の新入社員を迎えた。人的資本戦略を推進し、新入社員一人一人が自身の能力を最大限に発揮できる環境を整備していくことで、当社ビジョンである「すべての人に持ち家を」の実現を目指す。



平屋専門 FC で加盟店数 No.1※を獲得

規格型平屋注文住宅「IKI（イキ）」の FC 事業「IKI.net（イキドットネット）」が好調に推移し加盟店数が全国で 2026 年 3 月末に 54 社まで拡大。

前年同月比で 4.5 倍の急拡大を見せるとともに、平屋専門の建築フランチャイズ事業において加盟店数 No.1※を獲得。



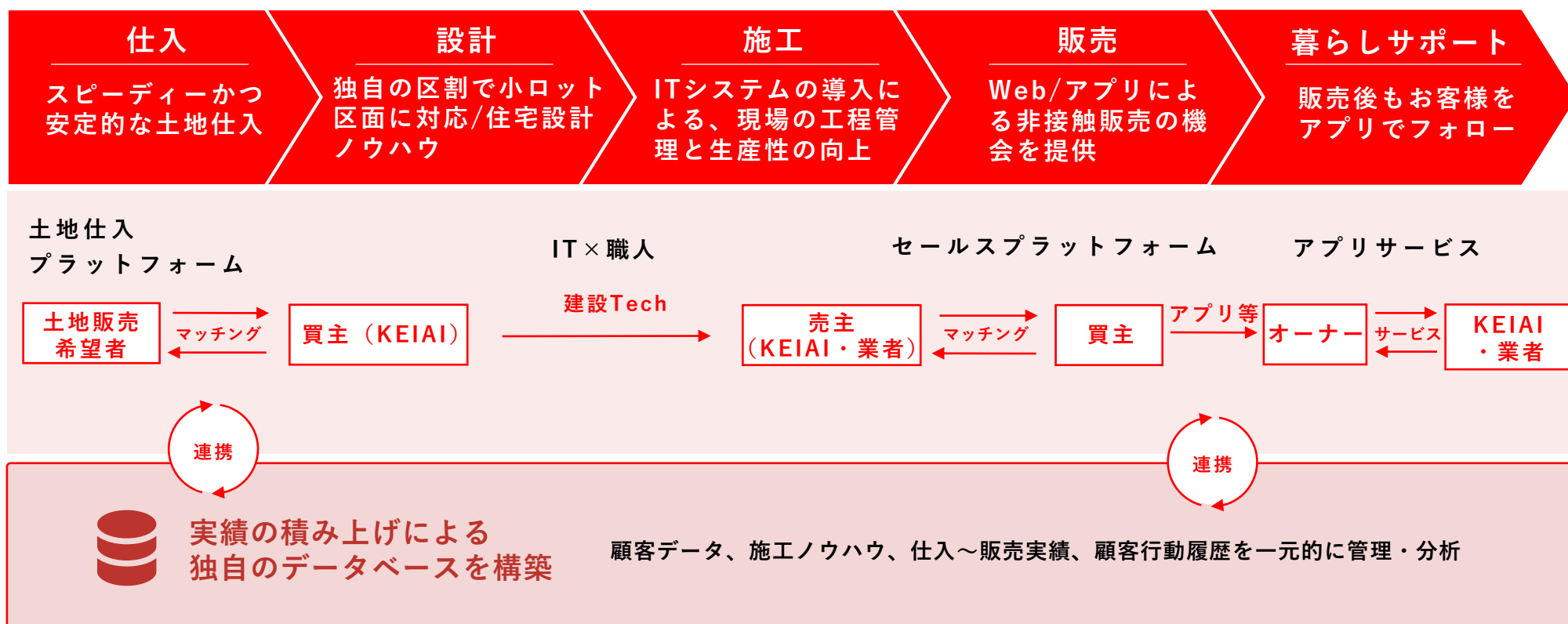
※2026 年 3 月 自社調べ／日本国内における平屋専門の建築フランチャイズ事業を対象

Appendix ▶ 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

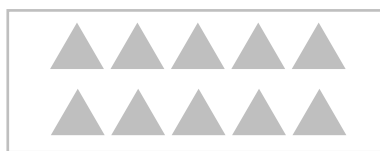


コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

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

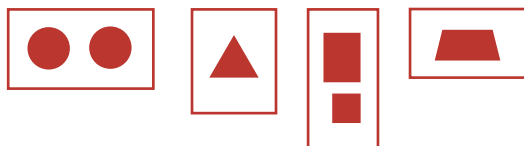
従来の分譲住宅

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」



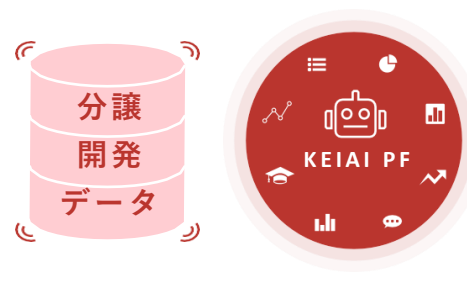
コンパクト分譲開発

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」

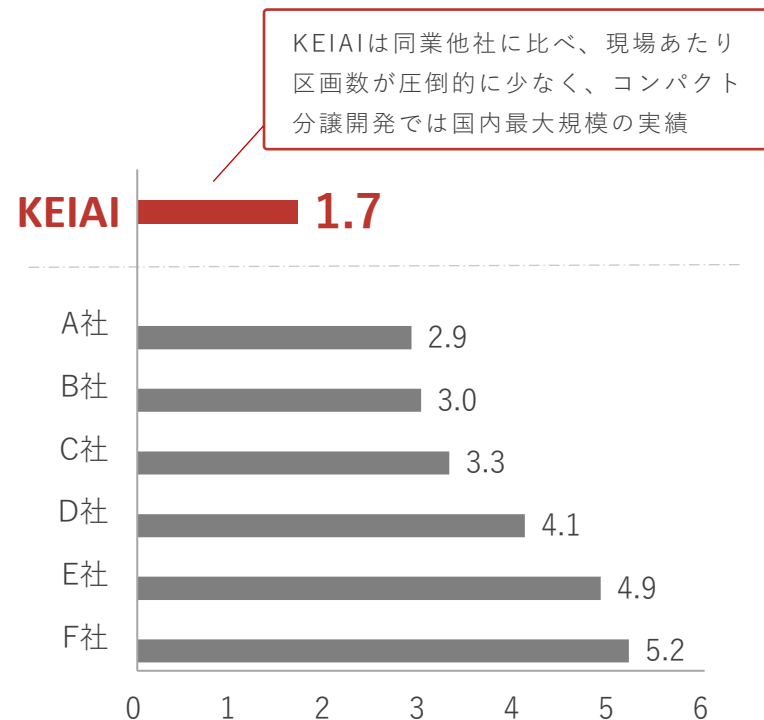


土地情報数の増加

- 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

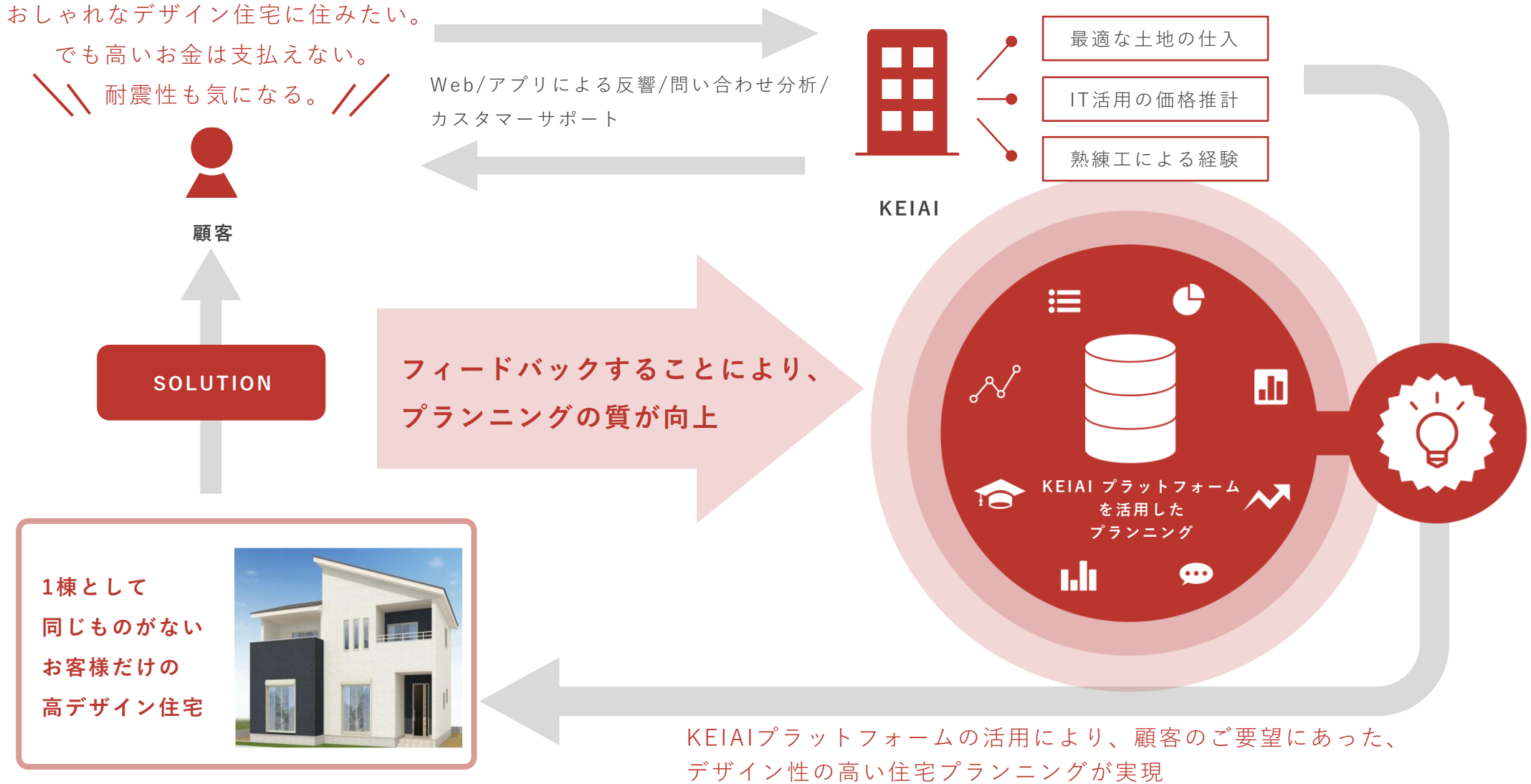


分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較

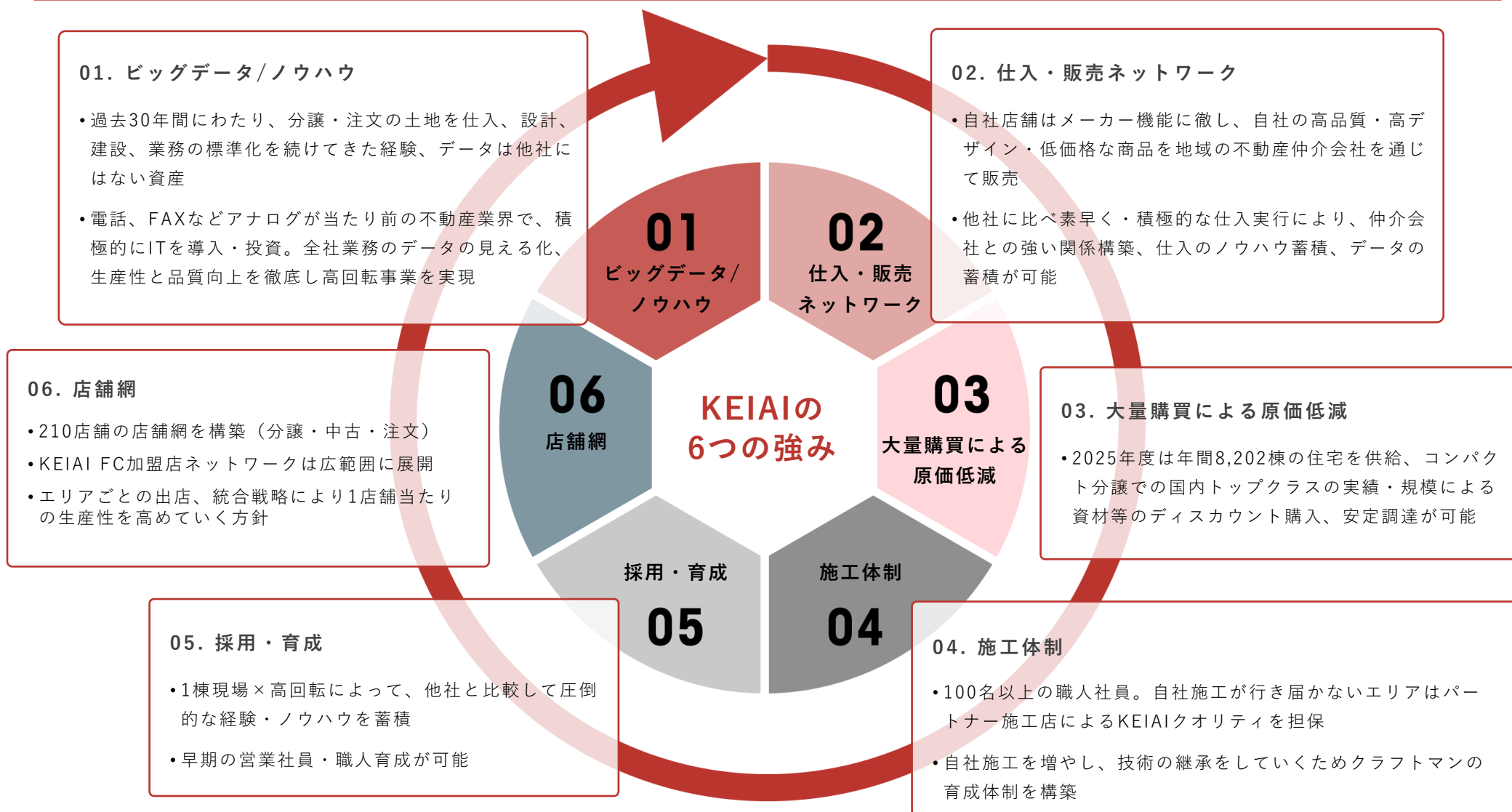


*1: 当社（2023年度実績）および業界同業社の分譲住宅開発状況（2020年12月時点）※当社調査による推計値

コンパクト分譲開発によるセミオーダー住宅の実現



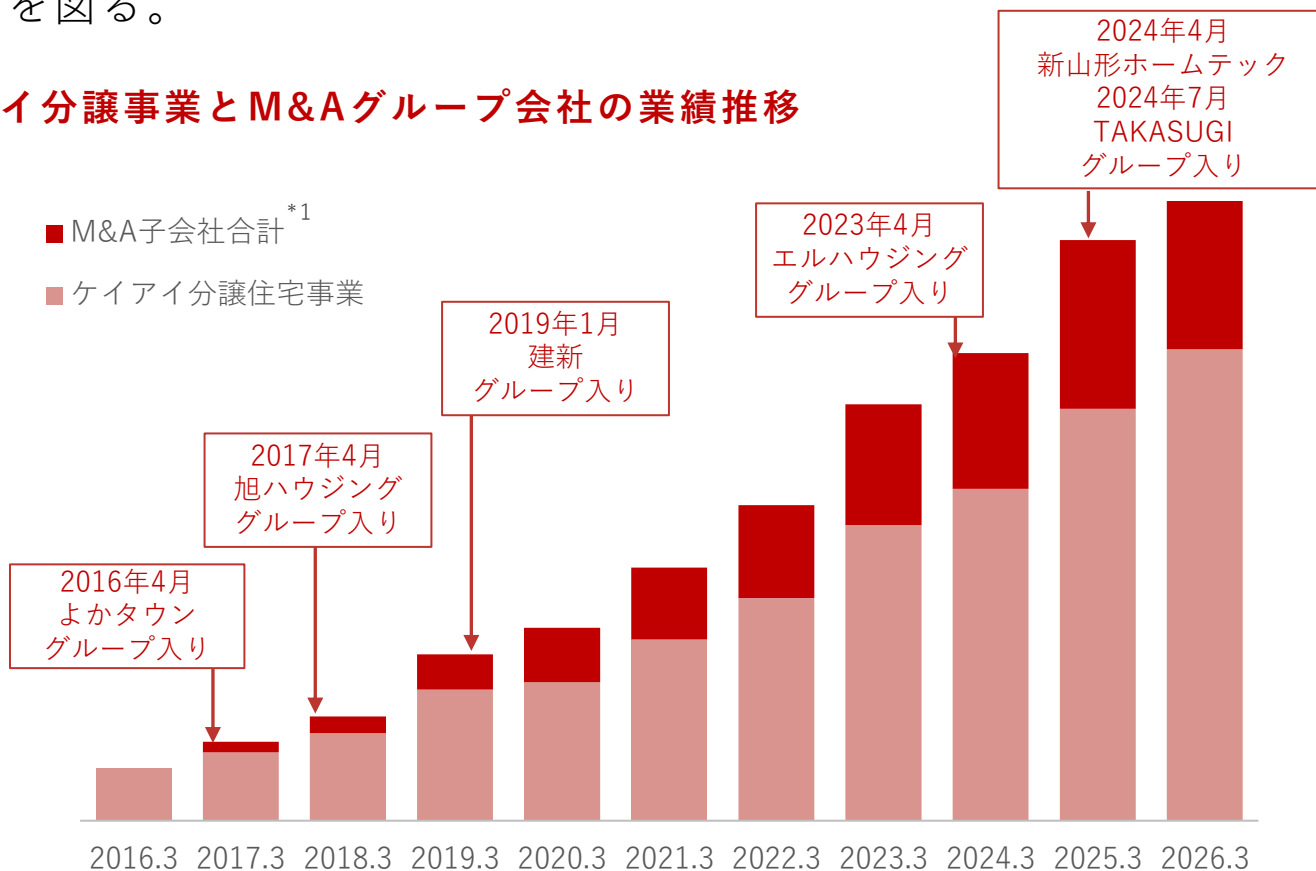
KEIAIグループ成長を支える6つの強み



連結業績に占めるM&Aグループ会社の売上推移

M&Aによってケイアイグループ入りした会社は、成長率が高まり、グループ連結売上高の拡大に貢献。新山形ホームテック・TAKASUGIに関しても、グループ入りによるシナジー効果を発揮させ、売上増加を図る。

ケイアイ分譲事業とM&Aグループ会社の業績推移



*1: M&A子会社合計は、よかタウン、旭ハウジング、建新、エルハウジング、新山形ホームテック、TAKASUGIの6社の合計

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 IR室 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。