

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2022 2Q FINANCIAL RESULTS

2022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

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2四半期 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2四半期業績（連結）ハイライト

第2四半期（累計期間）

売上高 **91,487** 百万円
(前年比 38.6%増)

経常利益 **12,247** 百万円
(前年比 228.7%増)

純利益*1 **7,764** 百万円
(前年比 251.5%増)

第2四半期（会計期間）

売上高 **48,226** 百万円
(前年比 27.4%増)

経常利益 **7,067** 百万円
(前年比 152.6%増)

純利益*1 **4,475** 百万円
(前年比 172.3%増)

*1：親会社株主に帰属する四半期純利益

2022年3月期 通期業績（連結） 予想の修正

通期業績予想

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*1 **13,000** 百万円
(前年比 70.7%増)

通期配当*2 **230** 円/株

通期業績修正予想

▶ **190,000** 百万円
(前年比 22.0%増)

▶ **24,000** 百万円
(前年比 87.8%増)

▶ **15,000** 百万円
(前年比 96.9%増)

▶ **245** 円/株

*1：親会社株主に帰属する当期純利益

*2：一株当たり配当金

2022年3月期 第2四半期ハイライト

- 売上高・各段階利益ともに伸長し、四半期最高業績を更新。粗利率改善、IT/AI活用による販管費の効率化等により第2四半期累計期間の営業利益率は13.6%の高水準
- 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に加え、M&A子会社の成長継続によるグループ売上の拡大が継続
- 総額79億円のオファリング（公募増資及び第三者割当増資）を実施。主力の分譲住宅事業のさらなる成長加速のため資金の確保及び財務基盤を強化
- 想定以上の業績拡大を受け、2022年3月期通期業績（連結）予想を上方修正。修正後の連結売上高 1,900億円（前年比22.0%増）、経常利益 240億円（同87.8%増）、当期利益* 150億円（同96.9%増）にそれぞれ修正
- 業績予想の上方修正に伴い、通期配当予想を一株当たり245円に上方修正

*：親会社株主に帰属する当期純利益

1. 2022年3月期 第2四半期 決算概要

連結損益計算書（第2四半期累計期間）

売上高・各利益ともに前年を大きく超える高成長を継続

（単位：百万円）

	2021年3月期 2Q（4-9月）		2022年3月期 2Q（4-9月）		前年比増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	65,990	100.0%	91,487	100.0%	38.6%
売上総利益	10,415	15.8%	20,773	22.7%	99.4%
販売費及び一般管理費	6,629	10.0%	8,359	9.1%	26.1%
営業利益	3,786	5.7%	12,413	13.6%	227.8%
経常利益	3,725	5.6%	12,247	13.4%	228.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,209	3.3%	7,764	8.5%	251.5%

連結損益計算書（第2四半期会計期間）

売上高・各利益ともに前年を大きく超える高成長を継続

（単位：百万円）

	2021年3月期 2Q（7-9月）		2022年3月期 2Q（7-9月）		前年比増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	37,861	100.0%	48,226	100.0%	27.4%
売上総利益	6,173	16.3%	11,301	23.4%	83.1%
販売費及び一般管理費	3,401	9.0%	4,162	8.6%	22.4%
営業利益	2,771	7.3%	7,138	14.8%	157.6%
経常利益	2,798	7.4%	7,067	14.7%	152.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,643	4.3%	4,475	9.3%	172.3%

通期業績（連結）予想の修正

2022年3月期通期業績（連結）予想を上方修正。売上高1,900億円（前年比22.0%増）、経常利益240億円（同87.8%増）、当期利益150億円（同96.9%増）と過去最高を更新する予想

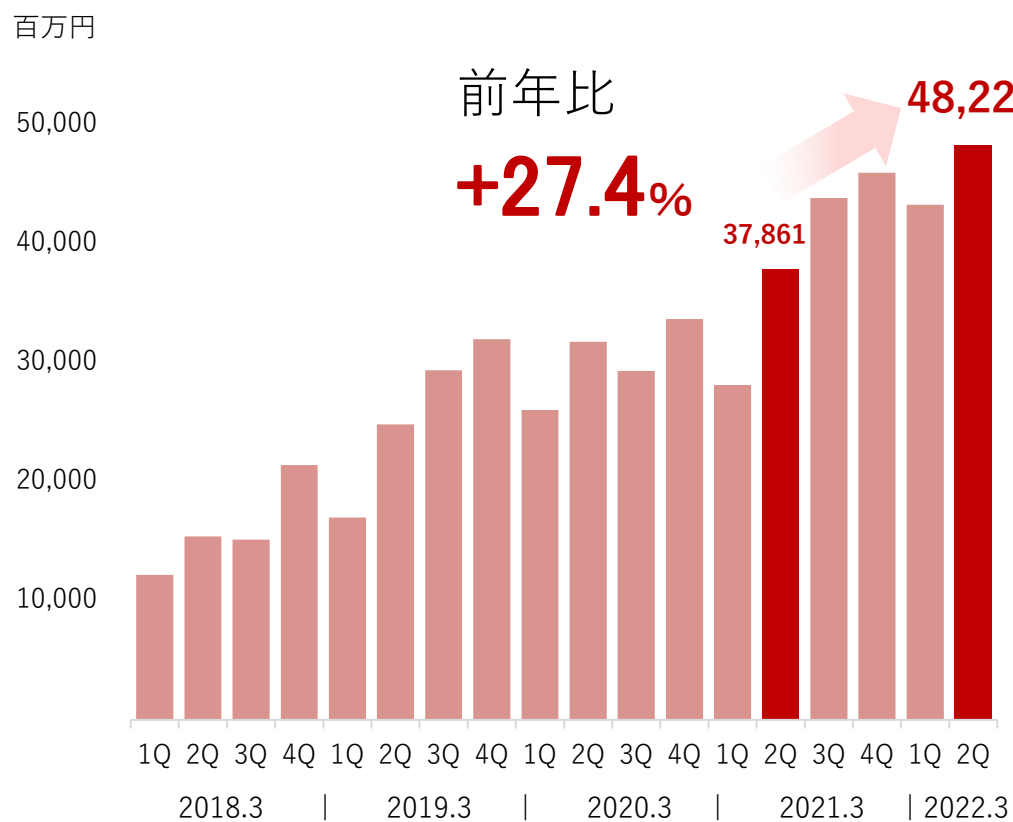
（単位：百万円）

	2021年3月期 連結 通期実績（参考）	2022年3月期 連結 通期予想（前回）	2022年3月期 連結 通期予想（今回修正）	対前期 実績比
売上高	155,753	185,000	190,000	22.0%
営業利益	12,561	20,000	24,300	93.4%
経常利益	12,781	20,000	24,000	87.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,616	13,000	15,000	96.9%

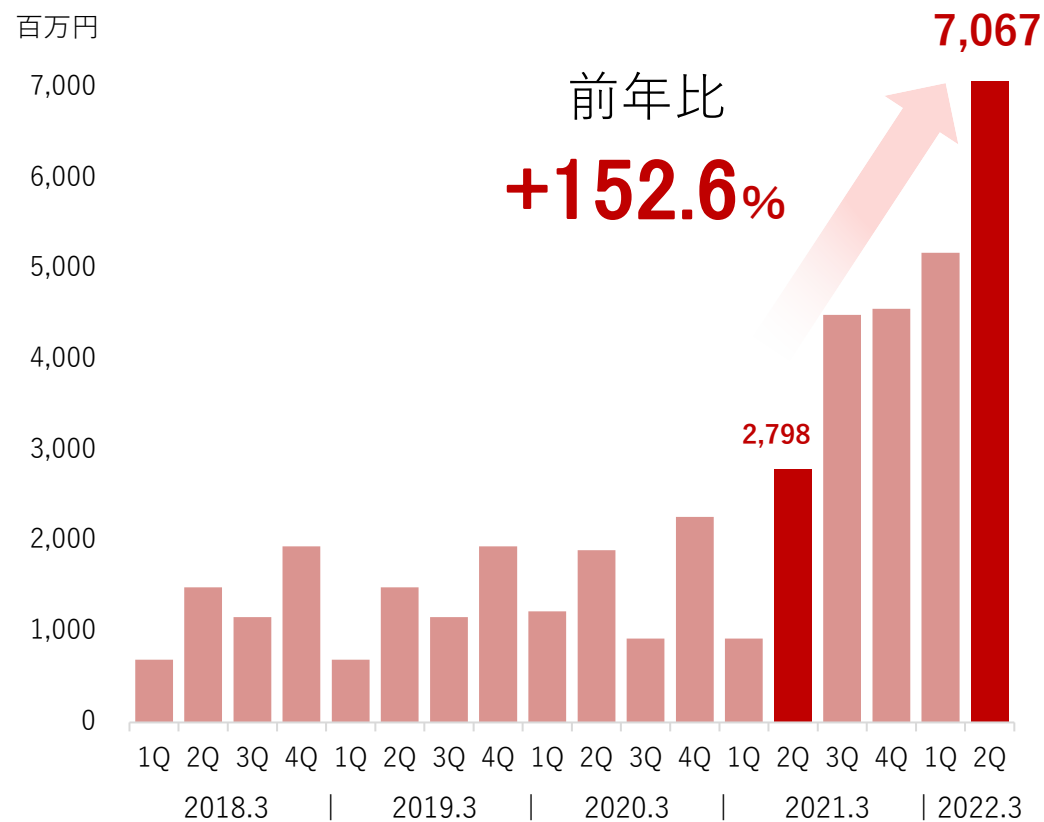
四半期業績推移（連結）

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



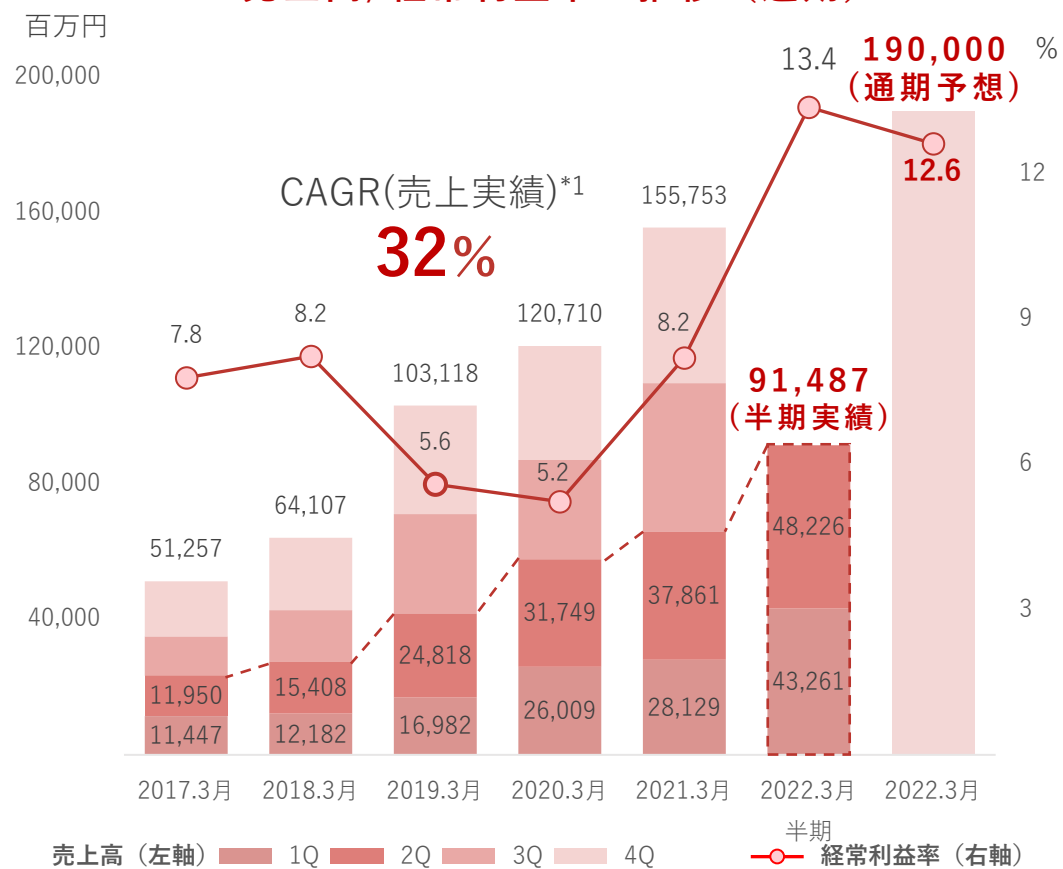
四半期経常利益の推移



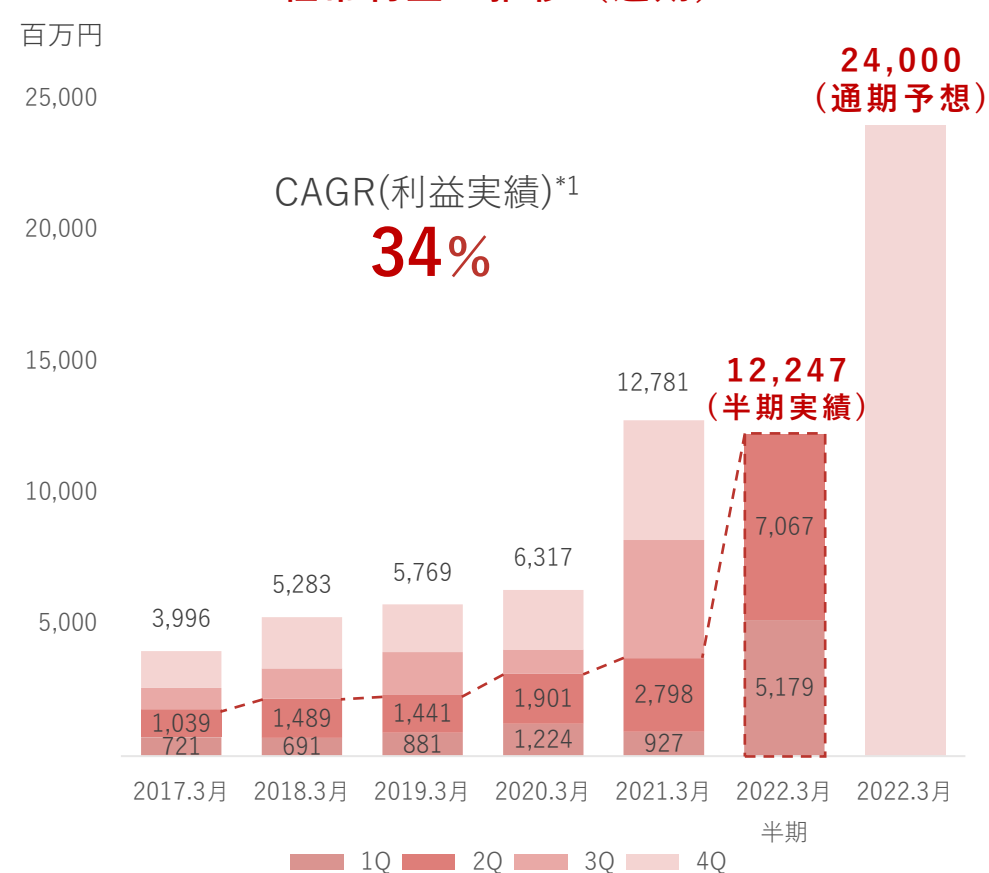
通期業績推移（連結）

通期予想の達成に向けて順調に進捗中

売上高/経常利益率の推移（通期）



経常利益の推移（通期）



*1: 2017.3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 2Q累計	2022年3月期 2Q累計	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	1,375	1,832		成長戦略遂行による増加
	売上高	42,679	64,396	+50.9%	
	営業利益	4,030	11,233	+178.7%	
注文住宅事業	棟数	32	49		「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	395	1,003	+153.4%	
	営業利益	56	23	△57.8%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)345 注文48	分譲(土地含む)406 注文33		分譲住宅販売強化による増収
	売上高	9,413	11,611	+23.3%	
	営業利益	589	1,390	+136.0%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 113	分譲(土地含む) 135		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	4,316	5,772	+33.7%	
	営業利益	278	971	+249.2%	

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 2Q累計	2022年3月期 2Q累計	増減率	コメント
建新事業	棟数	分譲(土地含む)86 注文65	分譲(土地含む)115 注文62		分譲住宅販売強化による増加
	売上高	3,945	6,114	+55.0%	
	営業利益	30	436	+1,320.6%	
東京ビッグハウス事業	棟数	分譲(土地含む)9 注文24	分譲(土地含む)29 注文1		2020/4月より連結開始
	売上高	1,224	1,126	△8.0%	
	営業利益	△53	10	-	
ケイアイプレスト事業	棟数	-	分譲(土地含む) 及び注文17		2021/1月より連結開始
	売上高	-	356	-	
	営業利益	-	10	-	

エクイティ・ファイナンスによる成長資金の拡充

総額79億円のオフリング（公募増資及び第三者割当増資）を実施。主力である国内分譲住宅事業のさらなる成長に向けた機動的・柔軟な成長資金の拡充と財務基盤の強化を実行

本オフリングによって成長資金拡充・財務基盤を強化

- 調達資金は全額を国内分譲住宅事業の土地仕入、建築資金に充当
- 財務基盤の強化によるメガバンクとの関係強化、借入枠の拡大
- 当社の信用力のさらなる向上による今後の多様なファイナンス手段の獲得



**コア事業である分譲住宅事業の更なる成長加速、
国内分譲住宅事業のシェア拡大を加速**

連結貸借対照表

資産合計は1,389億円、純資産は434億円（前期末比で142億円の増加）

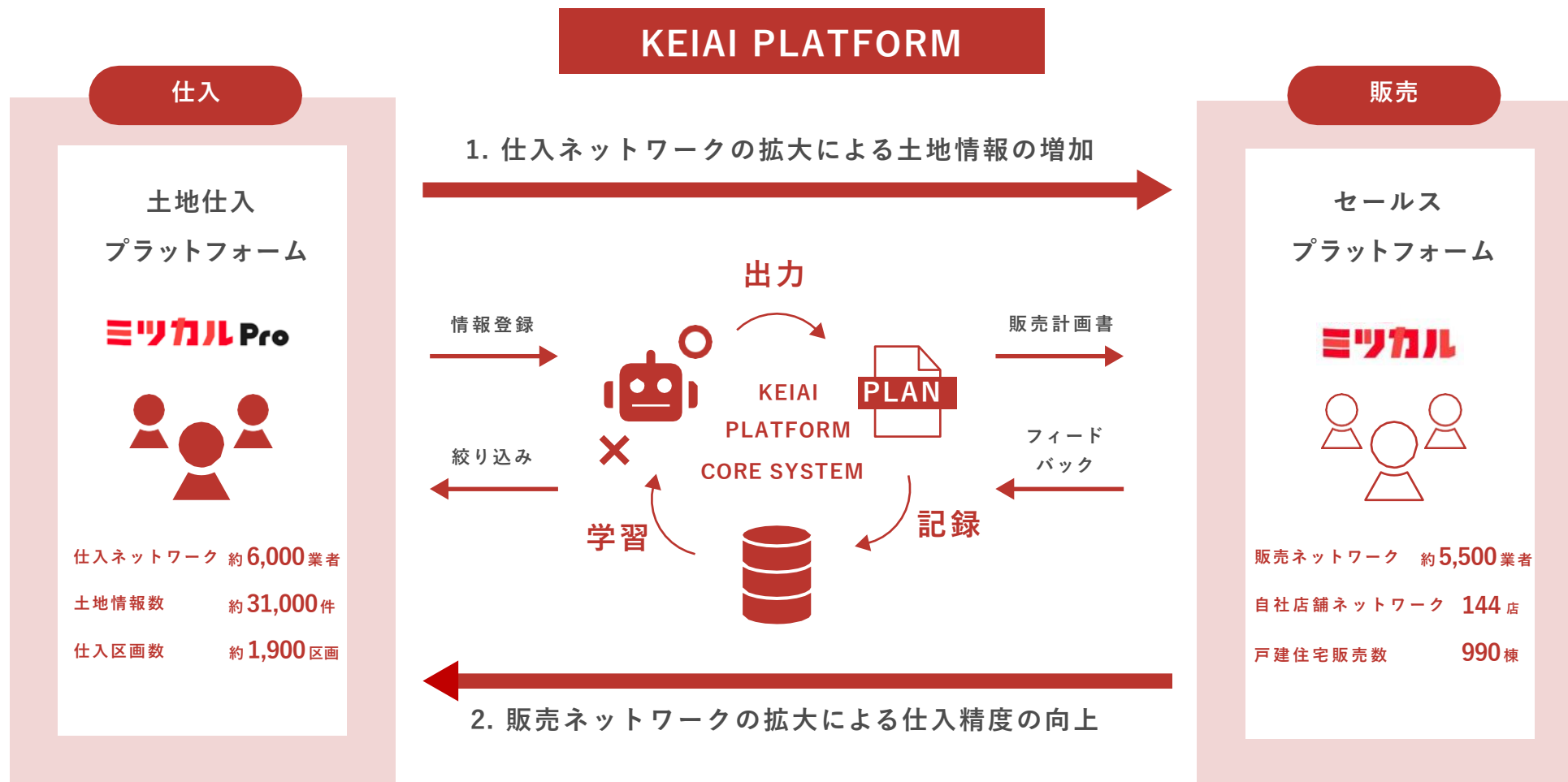
（単位：百万円）

	2021年3月期 期末	2022年3月期 2Q	前期末比増減額
流動資産	102,015	131,210	29,194
固定資産	8,111	7,690	△420
資産合計	110,127	138,900	28,773
流動負債	67,495	74,200	6,704
固定負債	13,412	21,234	7,821
負債合計	80,908	95,434	14,526
純資産	29,218	43,466	14,247
負債・純資産合計	110,127	138,900	28,773

2. KEIAIの成長戦略

KEIAIテクノロジープラットフォーム

土地仕入とセールスの強固なプラットフォームによって日本の戸建住宅供給モデルを革新する

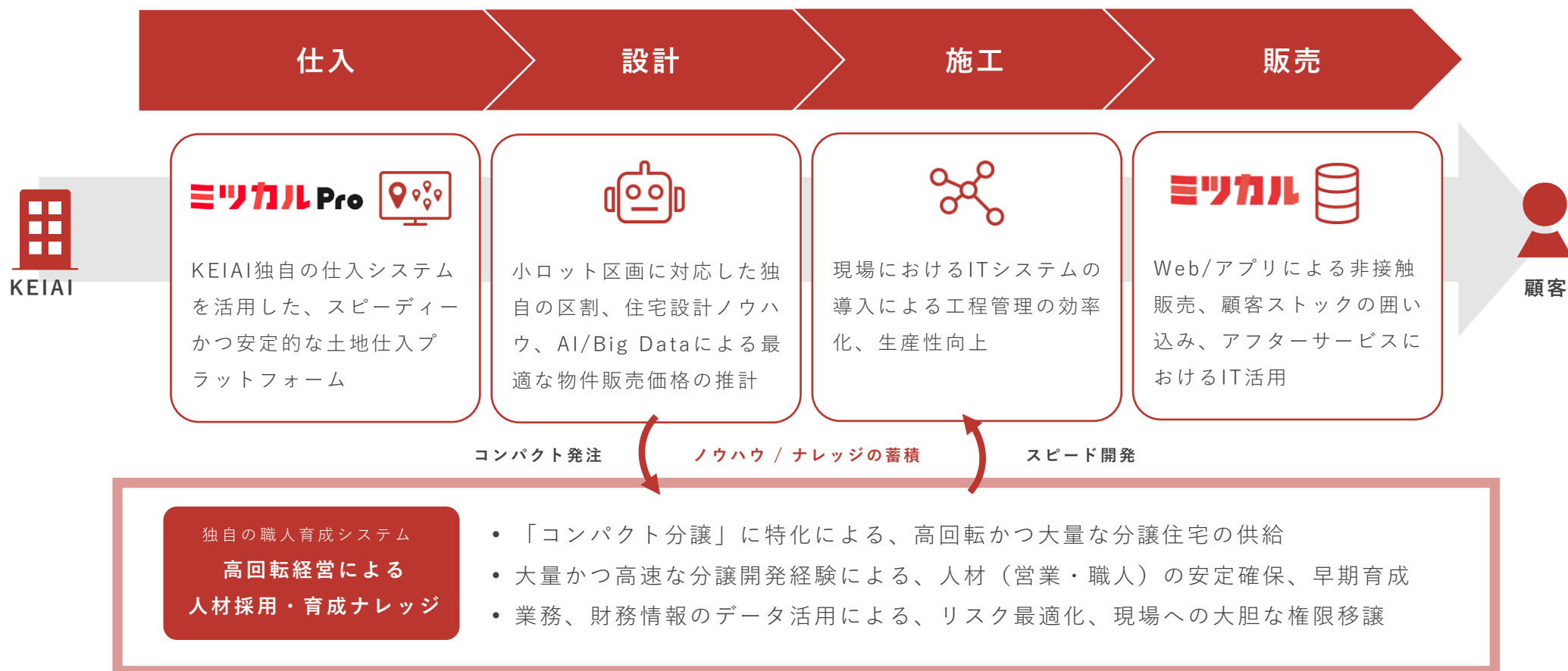


注1) 仕入/販売ネットワーク数は2Q末時点数値

注2) 土地情報数、仕入区画数、戸建住宅販売数は2Q期間における数値

テクノロジーの積極活用による戸建供給の最適化

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によって高品質で適性価格な分譲住宅を供給するビジネスモデルを推進



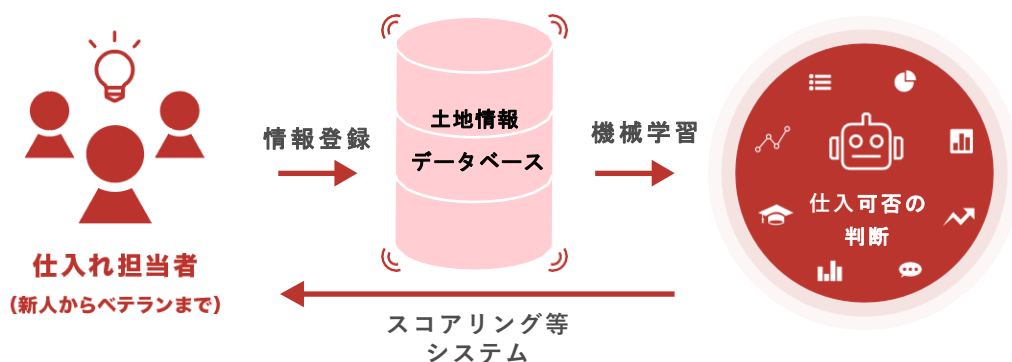
土地仕入プラットフォーム「ミツカルPro」

当社独自の仕入プラットフォーム「ミツカルPro」によって用地仕入プロセスの最適化を推進、Post/Withコロナ時代においても安定的かつ積極的な分譲用地仕入による事業成長を実現

ミツカルPro

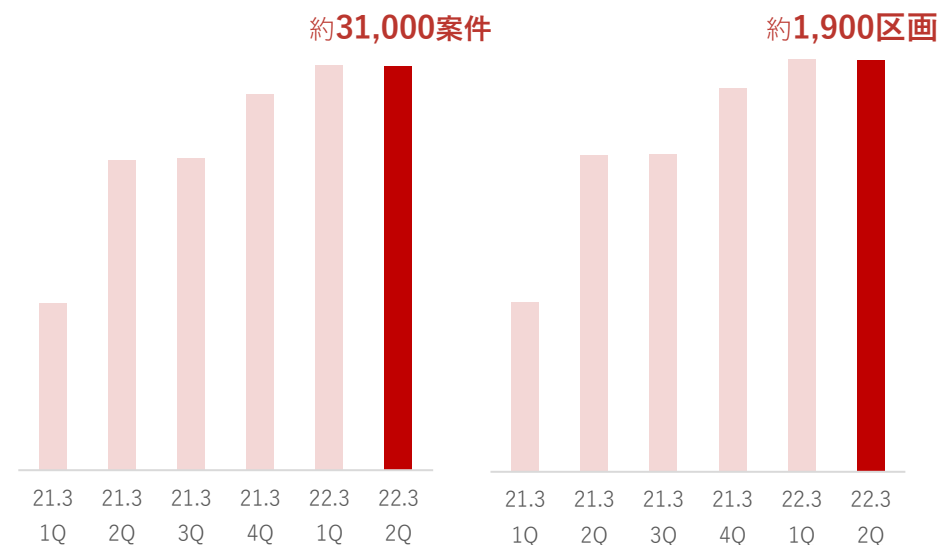
- 仕入営業担当者をAI/システムがサポート
- 過去3万件を超える土地候補案件データと1万件超の実取引データによって精度の高い土地仕入が可能

仕入ネットワーク数 約6,000業者



土地情報数*1
約31,000件

仕入区画数*1
約1,900区画



仕入用地
スコアリング



3万件超

- 過去3万件を超える土地候補案件データと実取引データ（自社の実販売価格および周辺属性データ）を基にした仕入候補地のスコアリング

即日応札
システム



1万件超

- 過去1万件の実取引データ活用による即日からの応札を可能とする開発見積・事業計画作成システム（AIによる高精度プラン作成システムを開発予定）

市況ビッグ
データ



MARKET

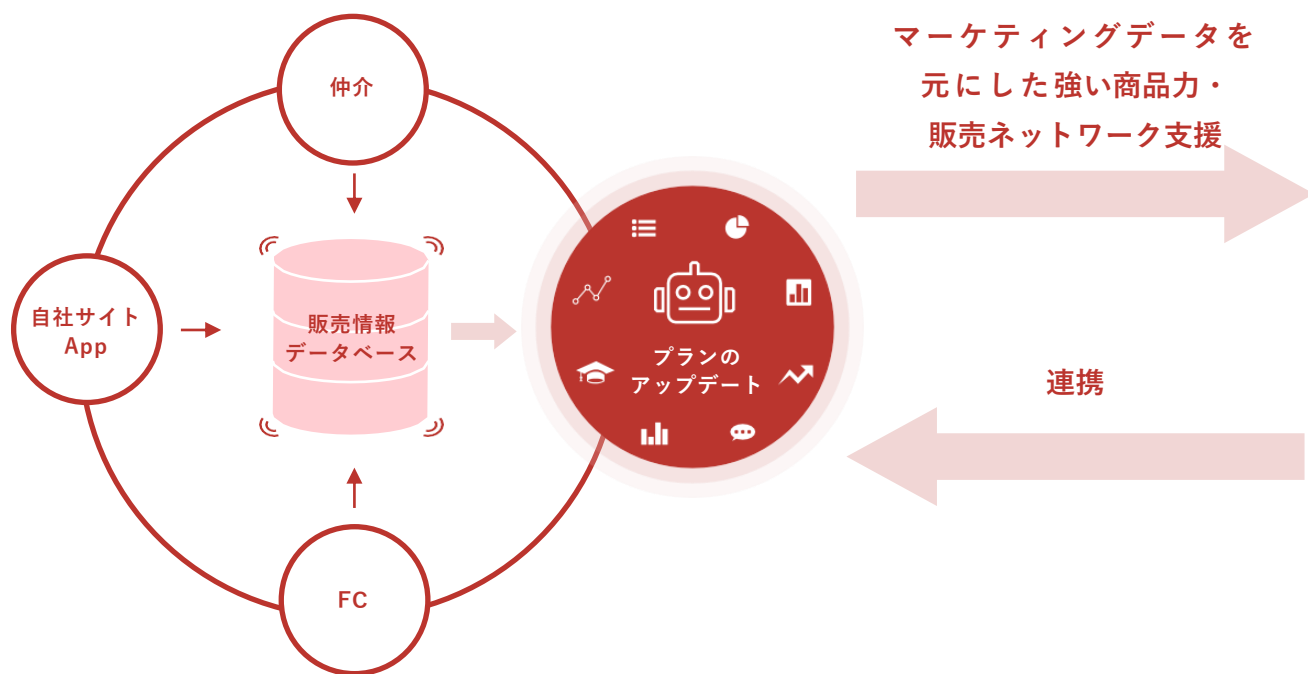
- コンパクト分譲モデルによるリスクの低減に加え、市況データ・自社の販売中物件のリアルタイムデータ活用による仕入プライシングの最適化

*1：ケイアイグループにおける土地取得情報/仕入区画データ数（一部推計値を含む）

セールスプラットフォーム「ミツカル」

強固な仲介販売ネットワーク、自社マッチングサイト（「新築戸建ミツカル」）、自社アプリ会員、FC店舗など多様なセールスチャネルからのマーケティングデータベース活用によって販売ネットワークを拡大

販売活動をデータベース化



拡大する販売ネットワーク



販売ネットワーク

約**5,500**業者

自社店舗ネットワーク

144店

戸建住宅販売数

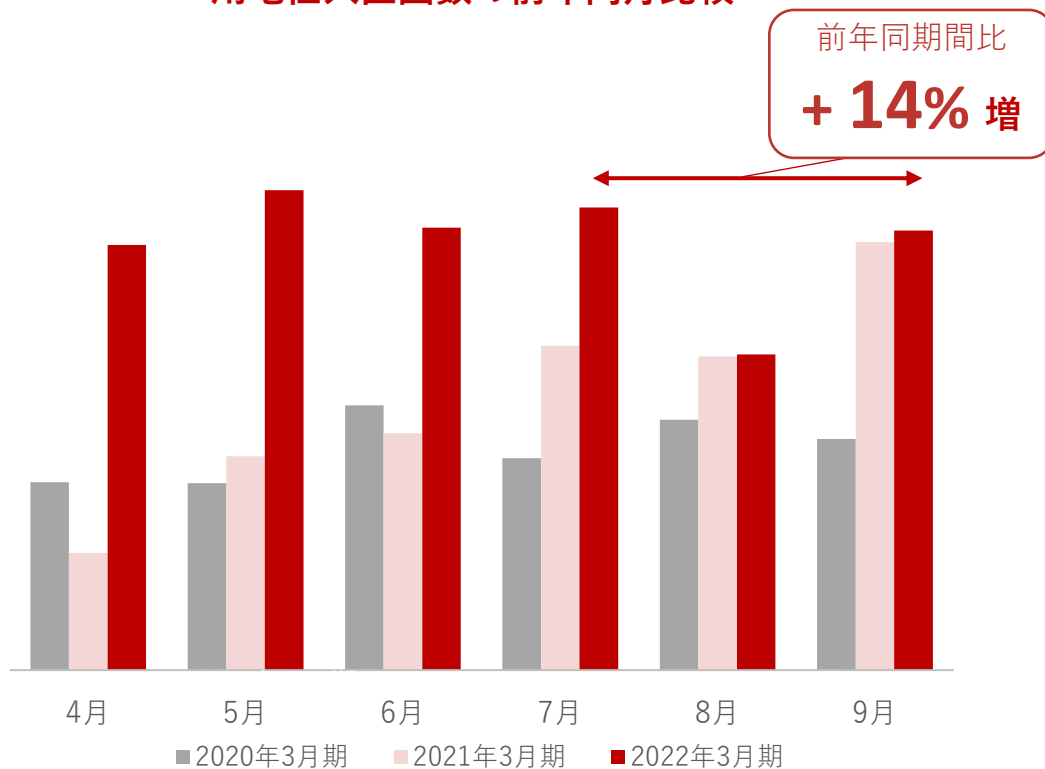
990棟

- 強い商品力による仲介のしやすさ
- 立地×間取り×値段の優位性
- 物件在庫リアルタイム管理、販売スケジュール管理、プライシング調整などによるマーケティング支援

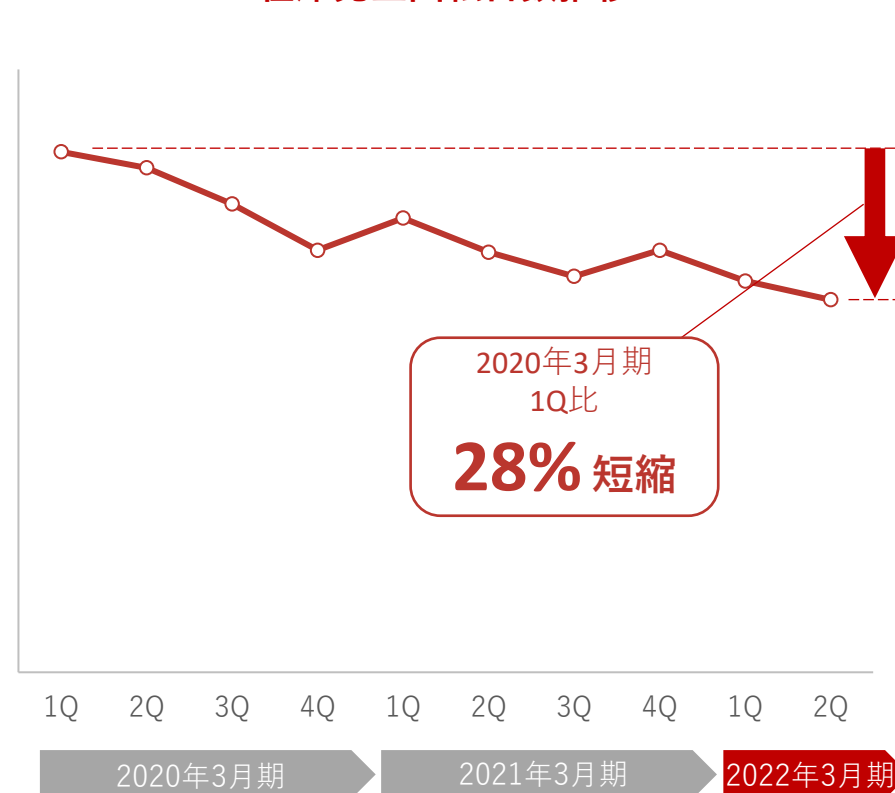
用地仕入状況と在庫売上回転日数の推移

1Qに引き続き2Qの用地仕入区画数も堅調に推移、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: ケイアイグループにおける仕入数実績

*2: 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）

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。

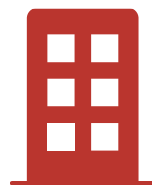
耐震性も気になる。



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

AI活用の価格推計

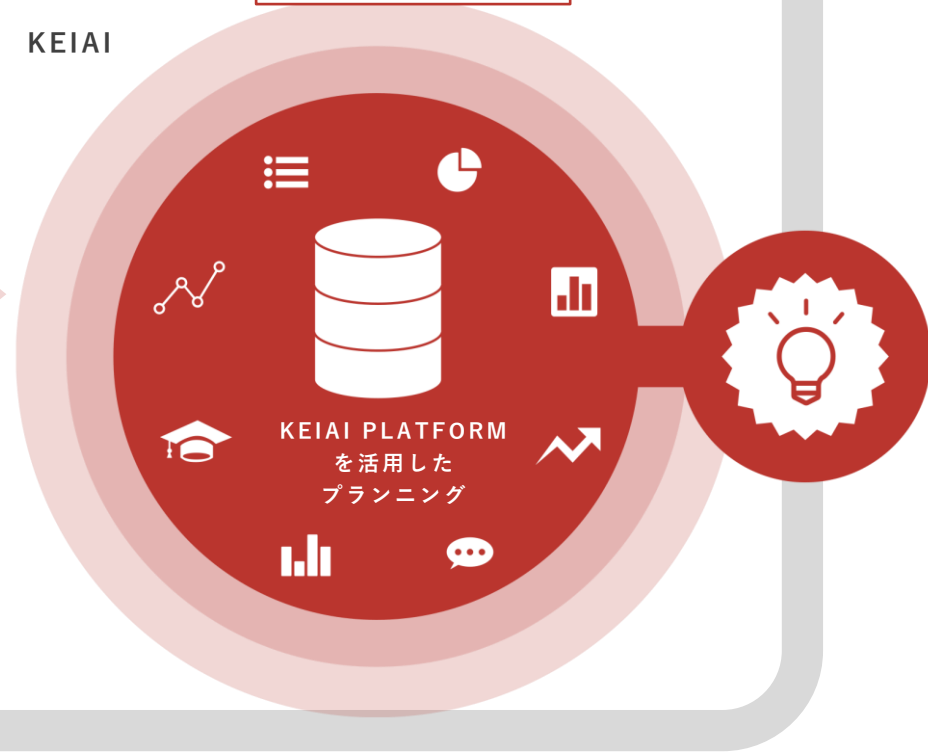
熟練工による経験

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

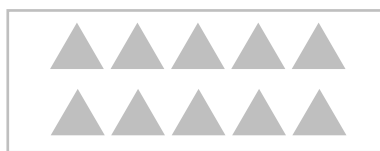


コンパクト分譲開発による短期間・大量のデータ蓄積

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

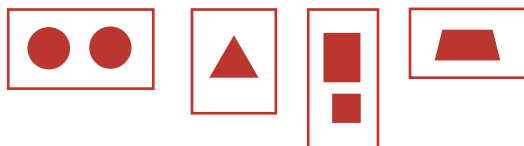
従来の分譲住宅

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」



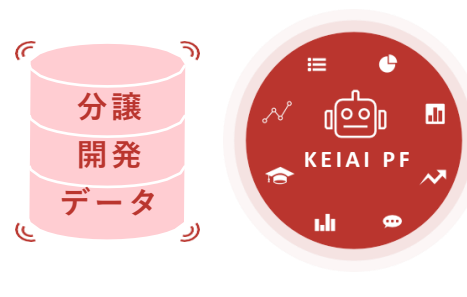
コンパクト分譲開発

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」

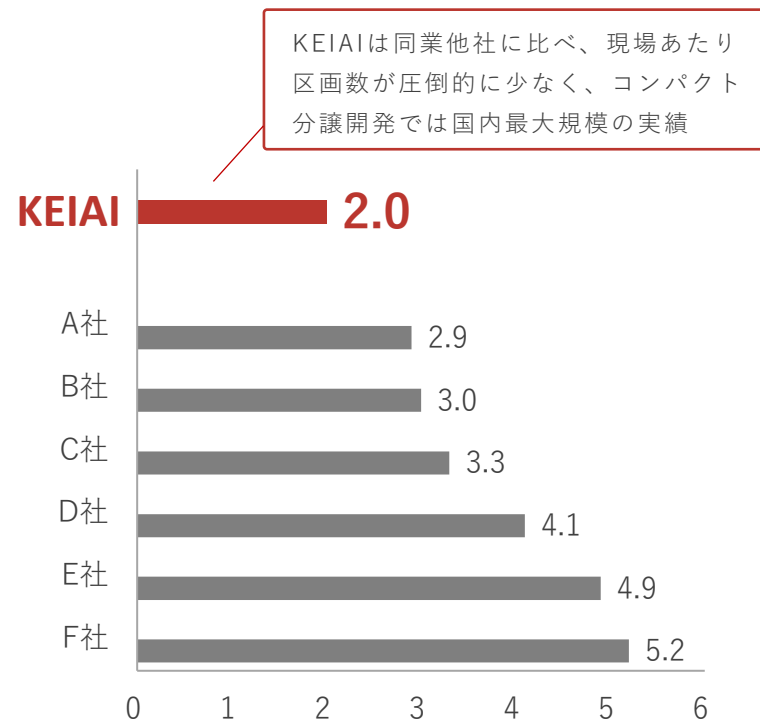


土地情報数の増加

- 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

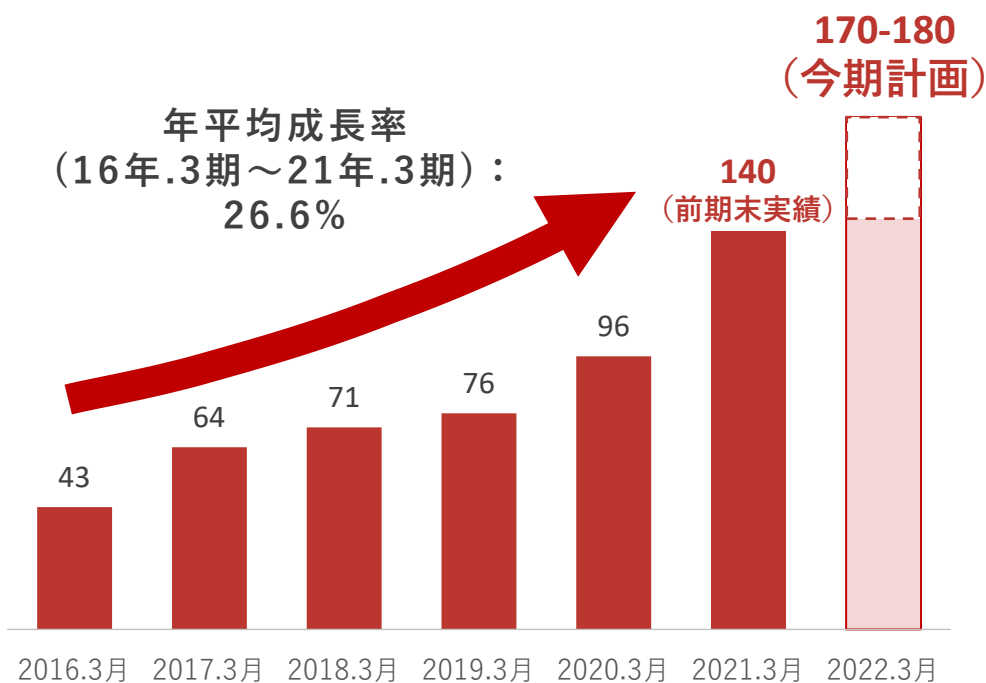


*1: 自社および業界同業社の分譲住宅開発状況 (2020年12月時点) ※当社調査による推計値

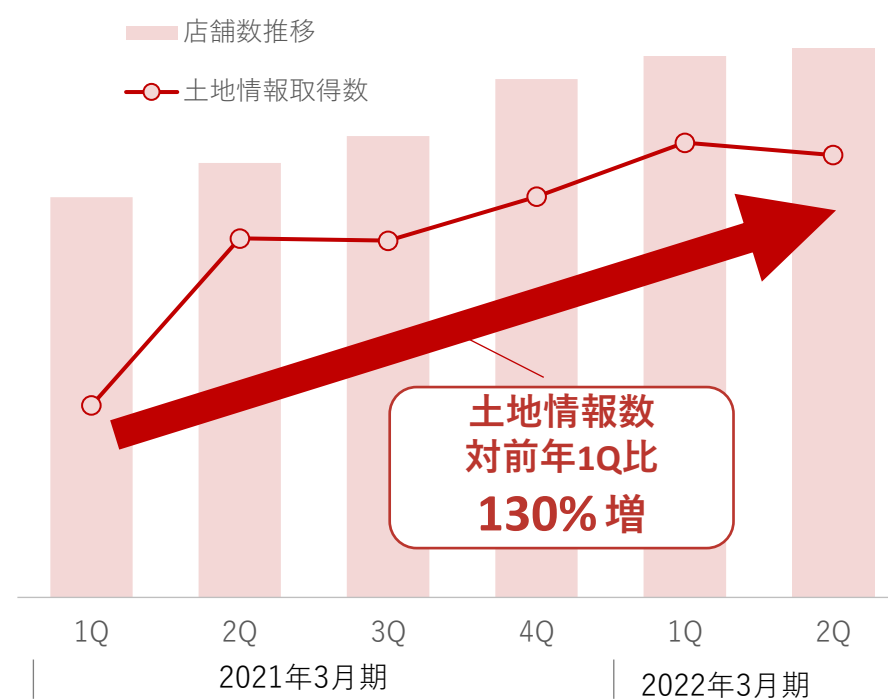
事業エリアの拡大による土地情報数の増加

自社店舗ネットワーク数は過去5年間で年平均で約27%で増加。事業エリアの拡大により、土地取得情報数も大幅に増加

全国の自社店舗ネットワーク 推移（店舗数）



自社店舗数・土地情報数 推移

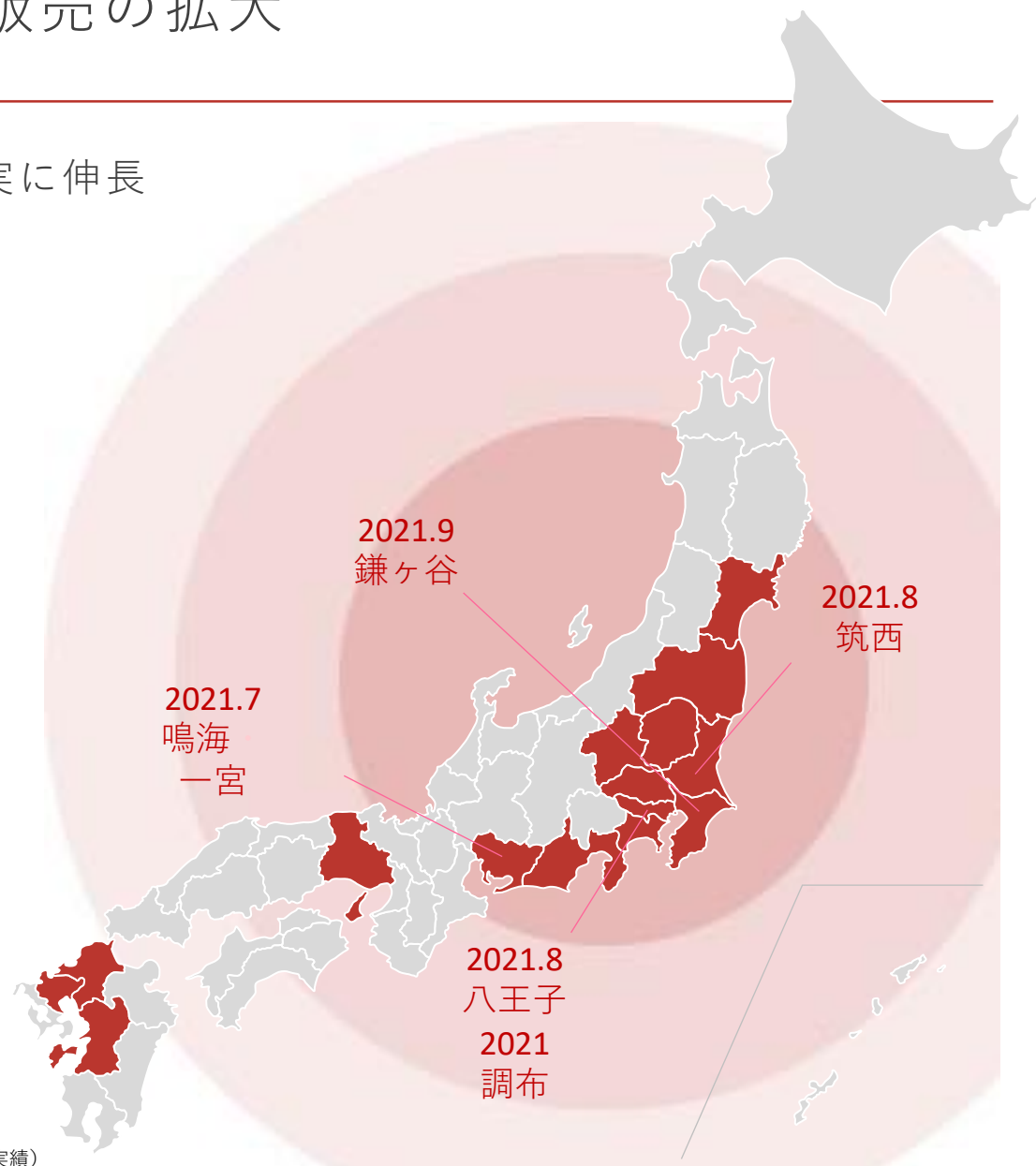
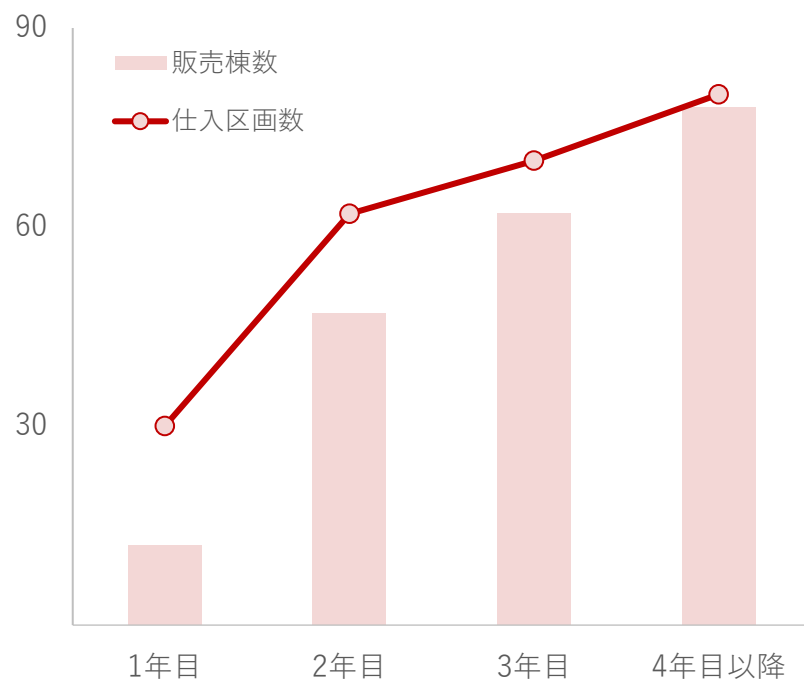


新規事業エリアにおける仕入・販売の拡大

新規事業エリアにおいて仕入数・販売数は着実に伸長

仕入・販売数（店舗あたり）の成長実績*1

単位：棟数、区画

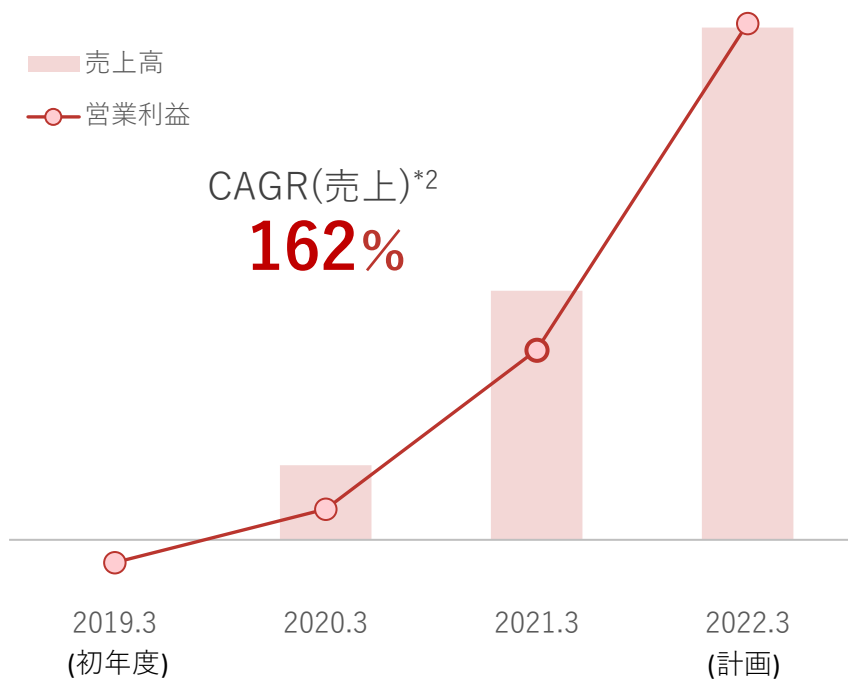


*1: 自社店舗（仲介販売）における同一年度における開店後1-4年目以降店舗の平均値を比較（2021.3実績）

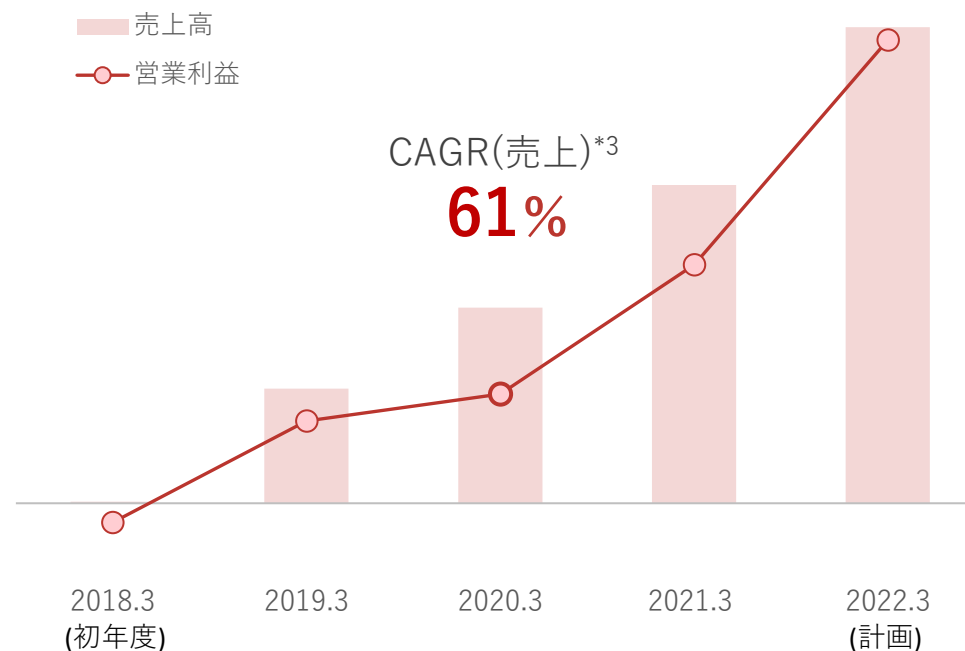
新規事業エリアにおける売上・利益成長

これまで進出した新規の事業エリアにおいて急速な収益成長を実現

中部エリア収益推移*1



九州エリア収益推移*1



*1；中部エリアは中部地域（愛知県）を中心に事業展開するケイアイプランニング株式会社、九州エリアは九州（福岡県）を中心に事業展開するケイアイスタービルド株式会社の売上・営業利益推移

*2：2020.3月通期から2022年3月通期（計画）までの売上高の年平均成長率（CAGR）

*3：2019.3月通期から2022年3月通期（計画）までの売上高の年平均成長率（CAGR）

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

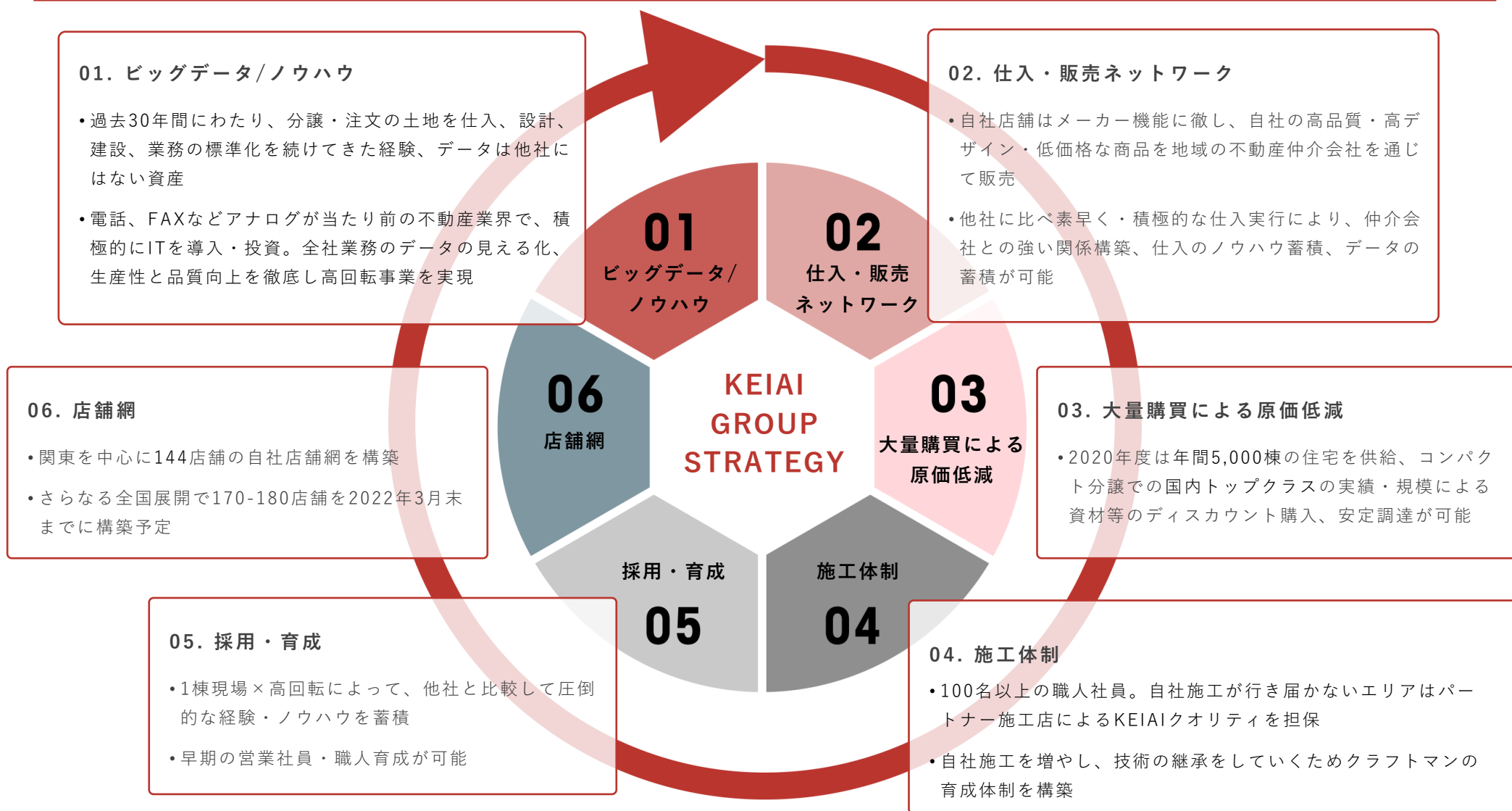
1. 小ロット区画開発の固有性

- 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



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)

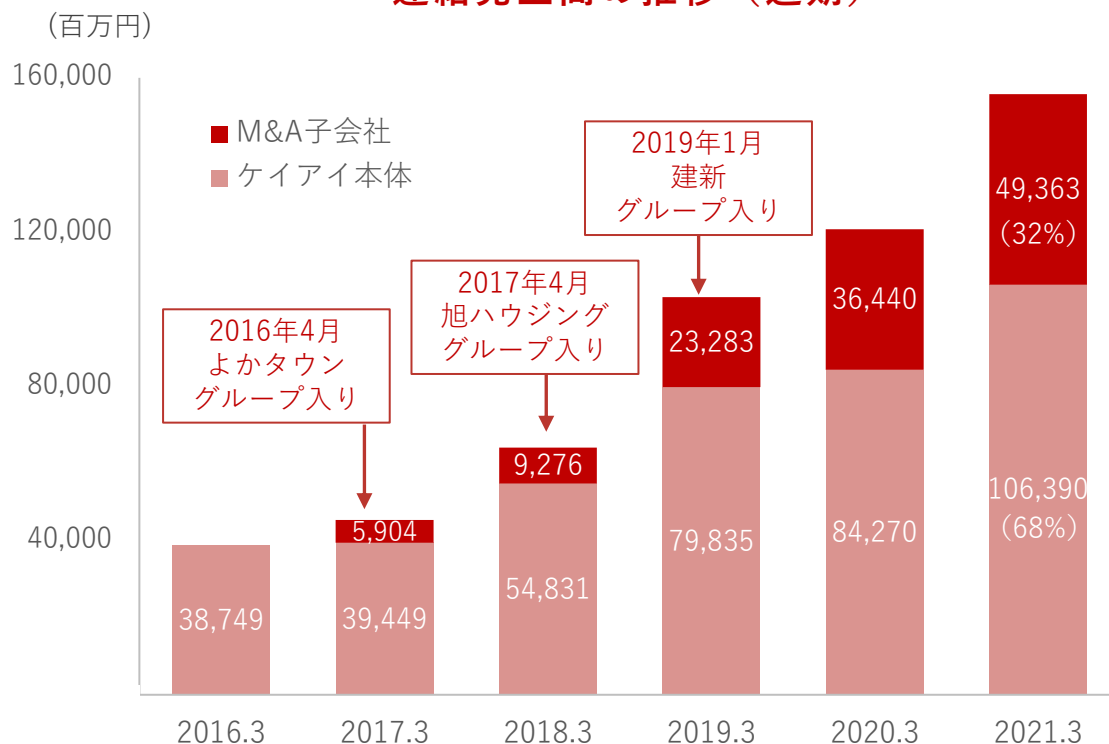


各社はKEIAIグループに加わることで、販売・仕入面等のシナジーのほか、「KEIAI PLATFORM」の導入による生産性の改善、事業の急成長を実現

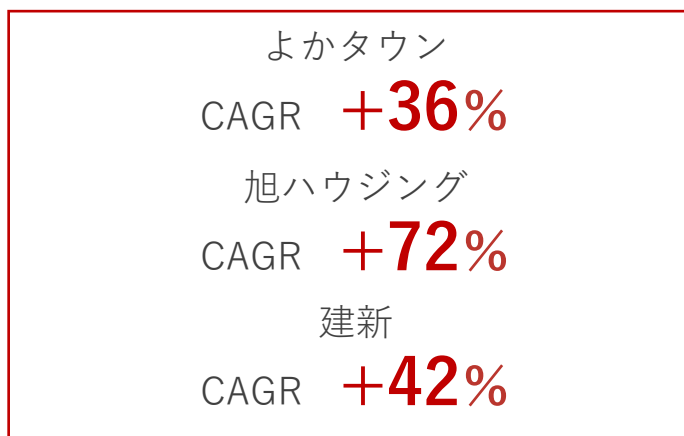
連結業績に占めるM&A子会社売上グループ推移と各社成長率

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



本体による内部成長（売上高成長率）*3



*1: 2016.3は単体業績

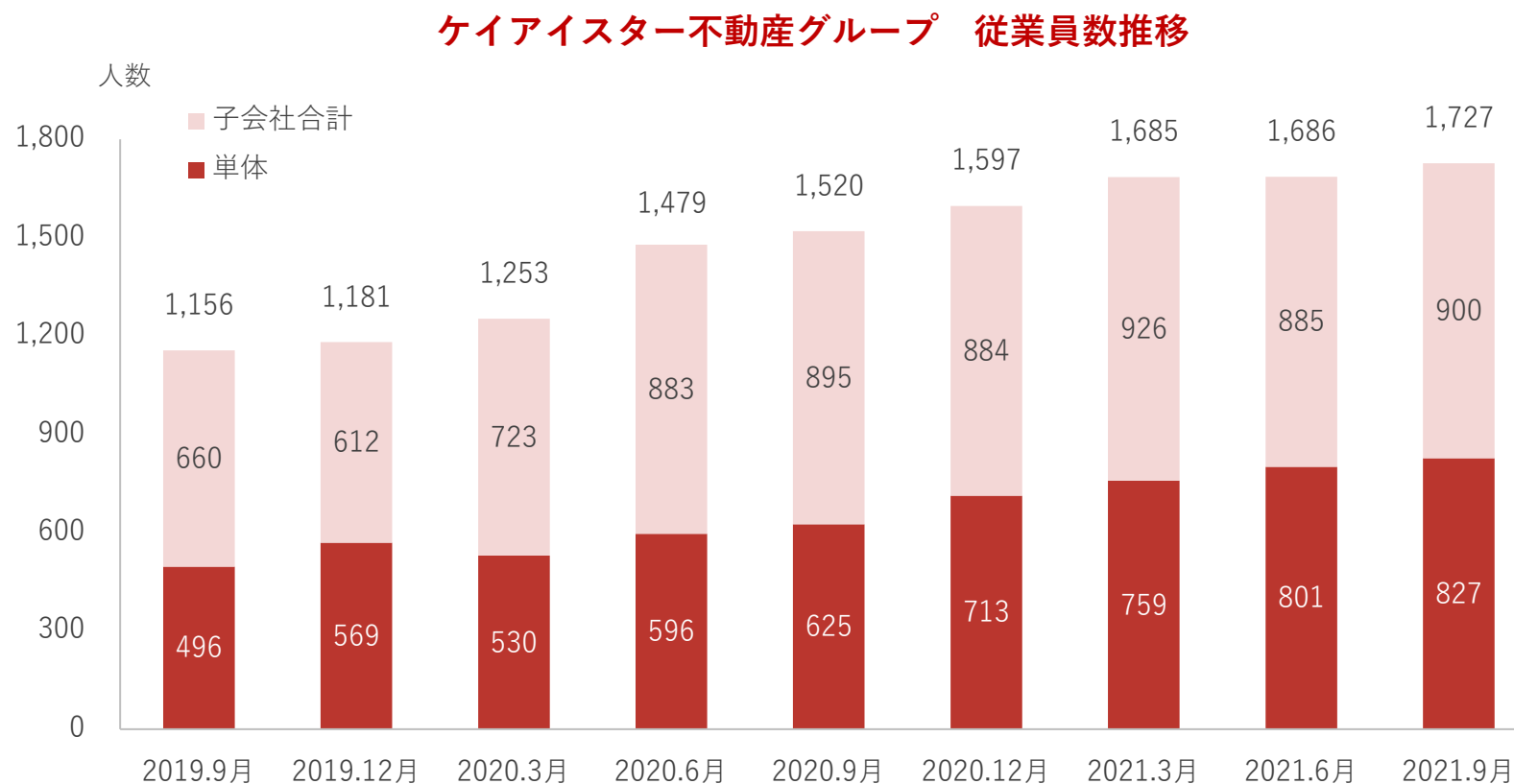
*2: 各社グループ入り化してから2021.3までのCAGR(年平均売上高成長率)。

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積極的な人材採用を継続



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及び財務基盤の強化を継続実行

コンパクト分譲／高回転経営による在庫圧縮とリスク低下

成長性と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（70億円の当座貸越契約を締結 /2021年10月）
- コミットメントライン契約
- 大型シンジケートローン（総額350億円 /2021年6月）
- 社債の発行（総額30億円 /2020年10月）
- 公募増資（総額79億円の公募増資及び第三者割当増資を実施 /2021年9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	993.31
1株当たり配当金（円）	76.00	139.00	245.00
うち1株当たり中間配当金（円）	42.00	44.00	115.00
配当性向（%）	30.1%	25.9%	24.7%

株主優待

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

サステナビリティ推進室を設立

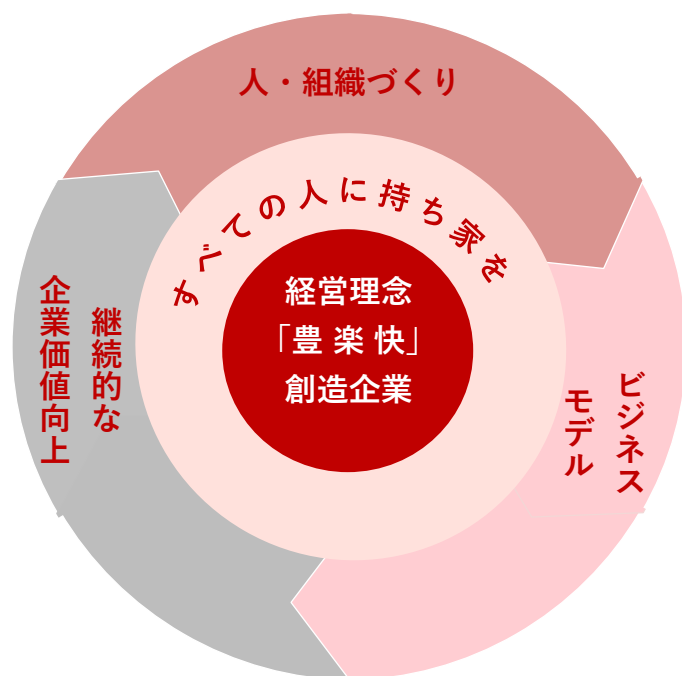
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めていきます。その一環として、「サステナビリティ推進室」を新たに設置し、社内のガバナンス向上、国内外の社会的な課題の解決や、環境への対応、人権に関する課題や、コンプライアンスの維持・改善に取り組んでいきます。



サステナビリティ推進方針、及び重要課題を制定

サステナビリティ推進の基本的な方針を制定しました。経営理念・ミッションを中心として、人・組織作り、ビジネスモデル、継続的な企業価値向上という価値創造サイクルを回しながら、持続的な発展を目指します。

KEIAIのDNA



マテリアリティ（重要課題）の設定

配慮する項目



当社の取り組み

- 環境保全
- 豊・楽・快なくらしを実現する商品
- 人財制度・働き方
- ダイバーシティ&インクルージョン
- 品質管理・顧客満足
- サプライチェーン&パートナーシップ
- 社会貢献
- コンプライアンス・人権尊重

サステナビリティ推進マテリアリティ①

E 環境 Environment



環境保全

- 日本木造分譲住宅協会の立上げに参画。国産材を活用し、国内の森林、自然環境保全。
- 平屋商品IKIで初期費用なしで太陽光発電システムを搭載するプラン開始。脱炭素・自然エネルギー活用を促進。

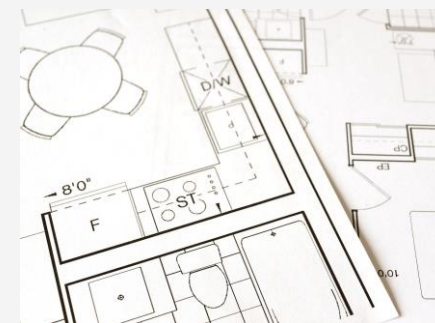


S 社会 Society



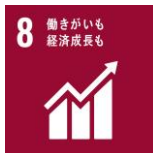
豊・楽・快なくらしを実現する商品

- 「すべての人に持ち家を」をミッションに、郊外エリアで一次住宅取得層に向け戸建て住宅を提供。
- テクノロジーの積極的な採用で、高品質だけど低価格を実現。1-2棟の小ロット区画開発に強く、空き家対策にも対応。2021年10月経済産業省「DX認定事業者」認定。



サステナビリティ推進マテリアリティ②

S 社会 Society

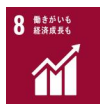


人財制度・働き方

- 行動規範となるクレドカードの配布。理念表彰など組織を活性化させる制度。
- 階層別の研修や、報奨制度などにより、人材成長を支援。
- 産休育休、時差時短勤務など、柔軟な働き方を可能に。



S 社会 Society



ダイバーシティ・インクルージョン

- 多様な人材が活躍できるダイバーシティマネジメント実施。女性活躍推進、働き方改革、働きがいの創造を3つの柱に



新・ダイバーシティ
経営企業100選など
各賞に認定

サステナビリティ推進マテリアリティ③

S 社会 Society



品質管理・顧客満足

- 用地の取得から企画、施工、販売に加え、アフターサービス、リフォームも含んだ社内責任一貫体制。
- 安心・安全でおトクな商品を施工するために行政指定の検査とは別に、弊社独自の検査体制を整備。



S 社会 Society



サプライチェーン&パートナーシップ

- サプライチェーンの上流から下流まで積極的に関わることにより、コスト、品質、量、納品時期など厳格に管理。
- パートナーとの長期的な関係構築。短期的な自社利益の追求に走ることなく、双方にとっての利益実現を目指す。



サステナビリティ推進マテリアリティ④

S 社会 Society



社会貢献

- 障がい者雇用を通じパラアスリート支援。
- 地域でのスポーツイベント、教育活動へ積極的な参加。



ケイアイチャレンジドアスリートチーム

G ガバナンス Governance



コンプライアンス・人権尊重

- コンプライアンス基本方針を制定。階層別研修、ケイアイアカデミー、内定者研修でコンプライアンス遵守の意識づけ。
- コンプライアンス基本方針、企業行動基準において人権尊重を明示。

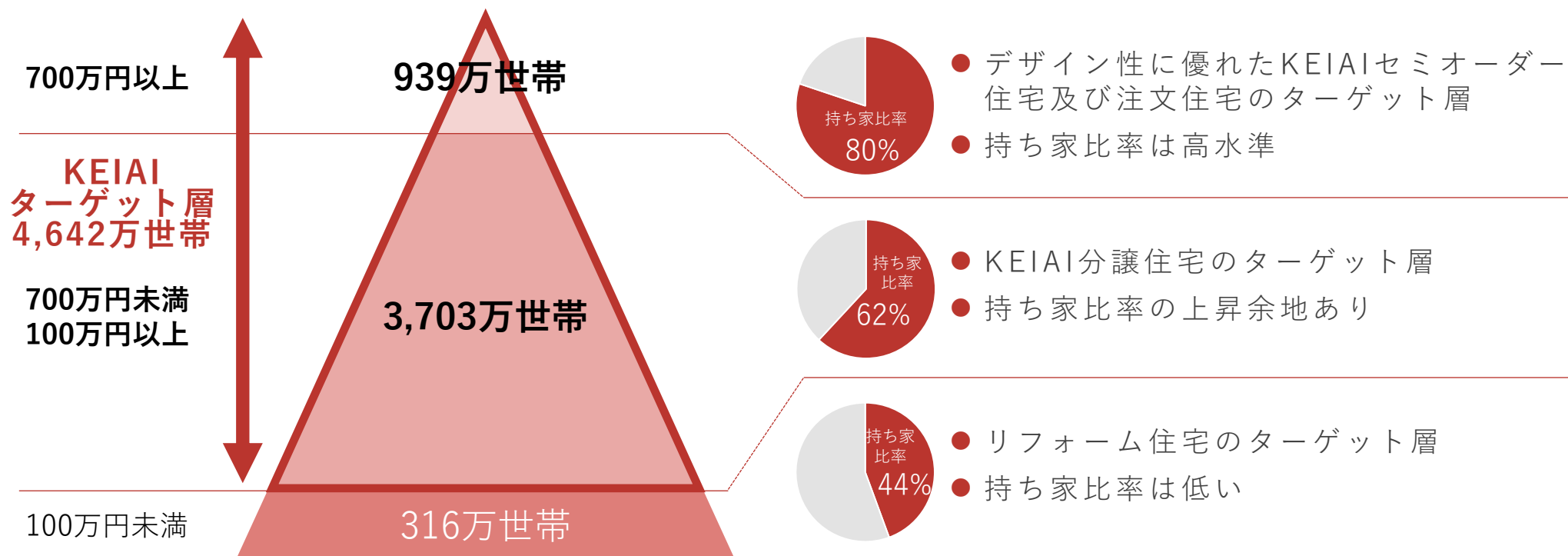


5. Appendix

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幅広いマス市場を創造

年収別の世帯数と持ち家比率



出所) 「総務省 住宅・土地統計調査 (2018年)」データを基に作成

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

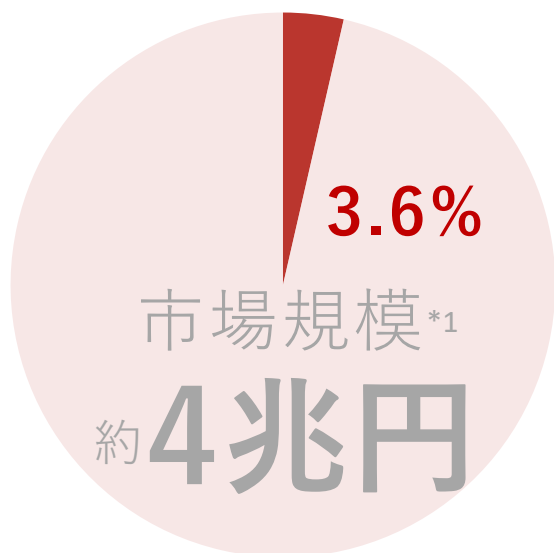


- 住宅ローン
- 全国の都市銀行、地方銀行
- 買主のフロー収入

国内市場戸数と当社シェア

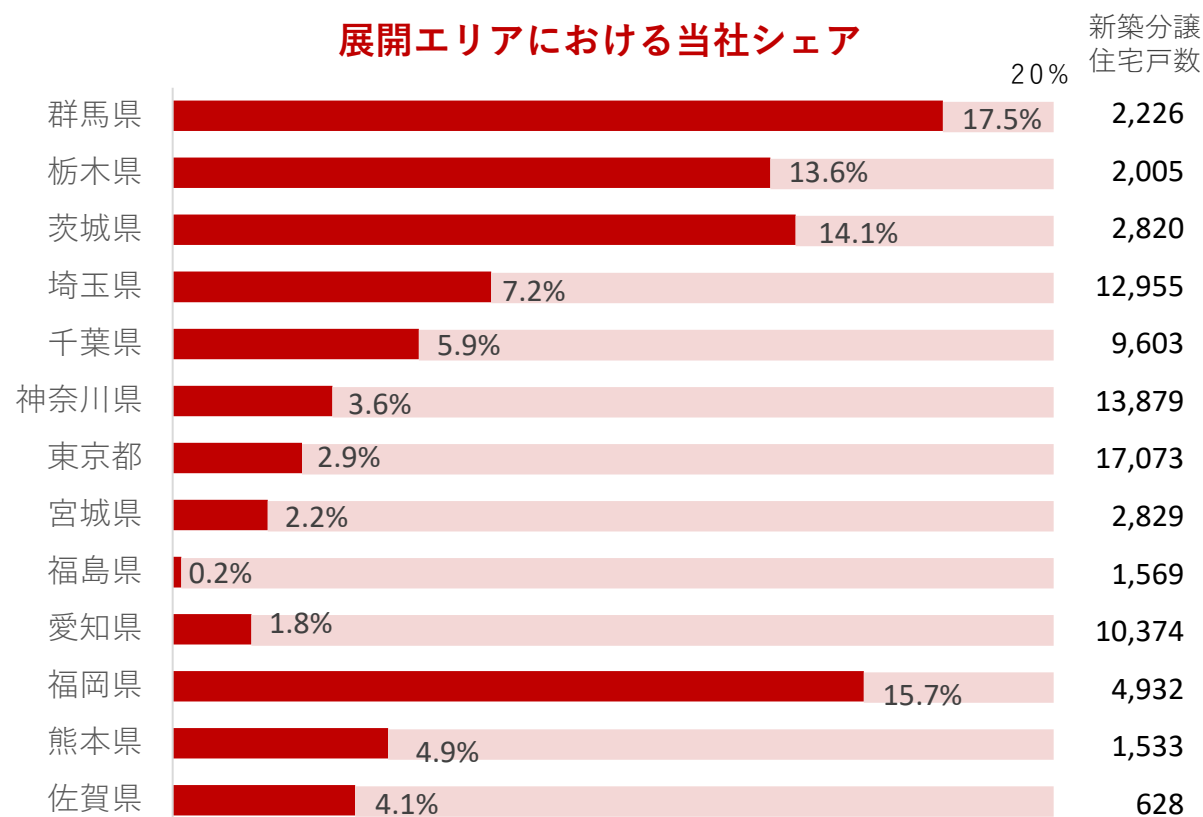
当社が獲得している市場シェアはわずかであり、今後の市場シェア拡大余地は非常に大きい

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



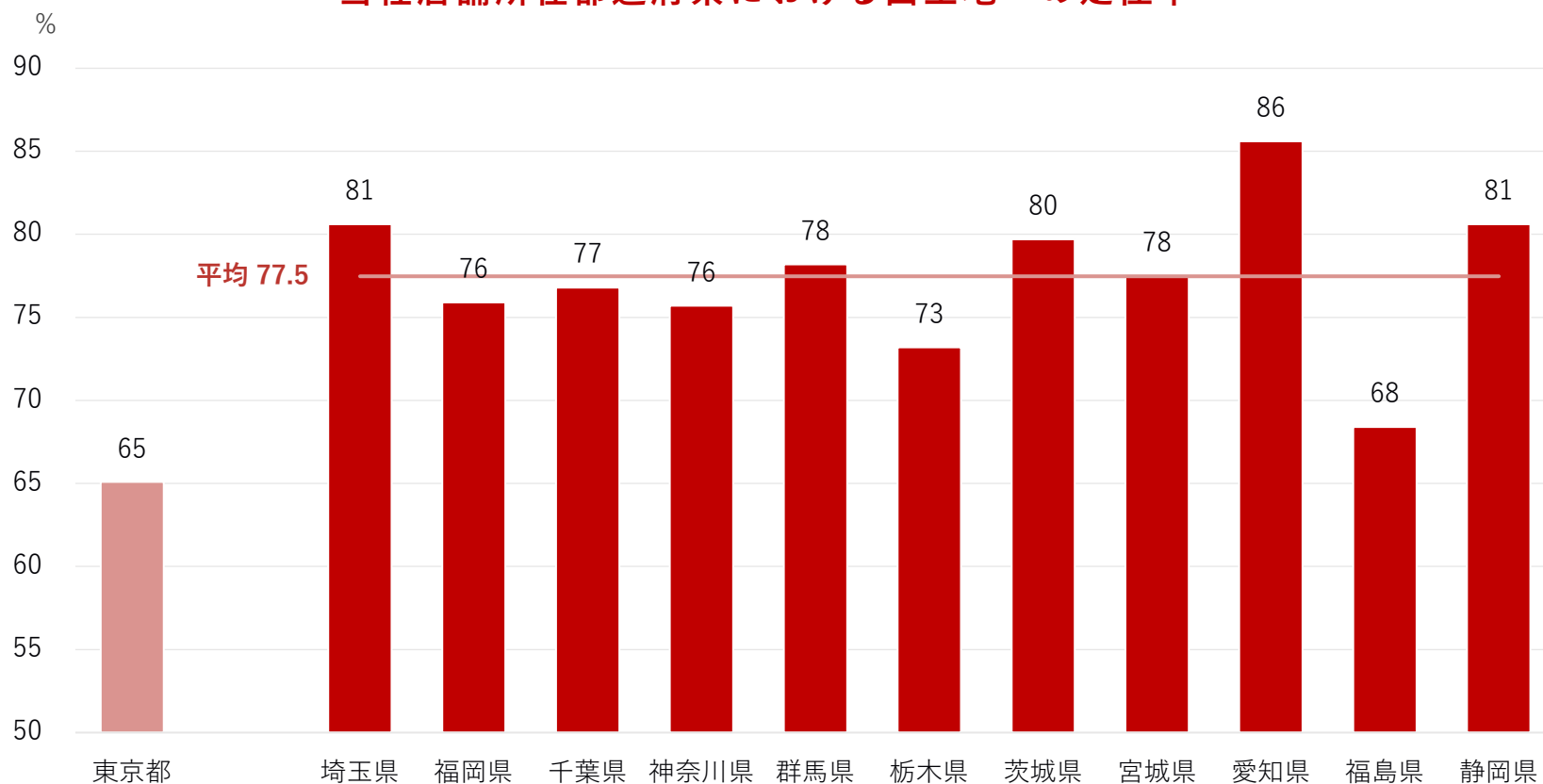
出所) 2020年度国土交通省「住宅着工統計」の新築一戸建て分譲住宅着工棟数、及び当社実績から算出。

*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

既進出エリアのポテンシャル

東京都と比較し東京都以外のエリアは定住率が高く、住宅購入のポテンシャルは相対的に高い。

当社店舗所在都道府県における出生地への定住率*1

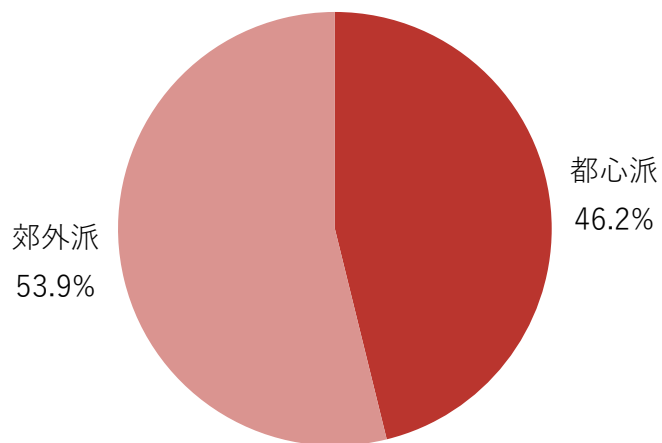


*1:出生地と現住地が一致する割合
出所) 「国立社会保障・人口問題研究所 2016年人口移動調査」データを基に作成

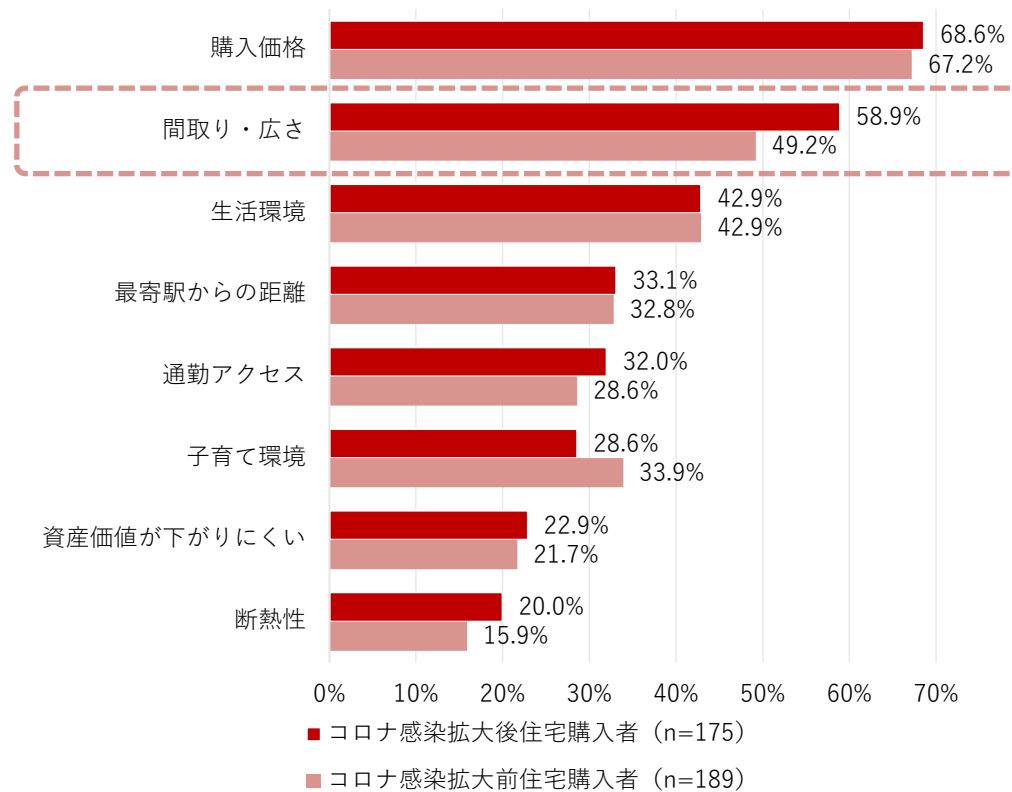
Post/Withコロナ時代の戸建て郊外住宅需要の高まり

新型コロナウイルスによる住宅に対する考え方は変化しており、郊外であることや広さが選好されている状況

住宅検討場所（住宅購入意向者） (n=529)



購入時期別住宅購入優先事項（複数回答）

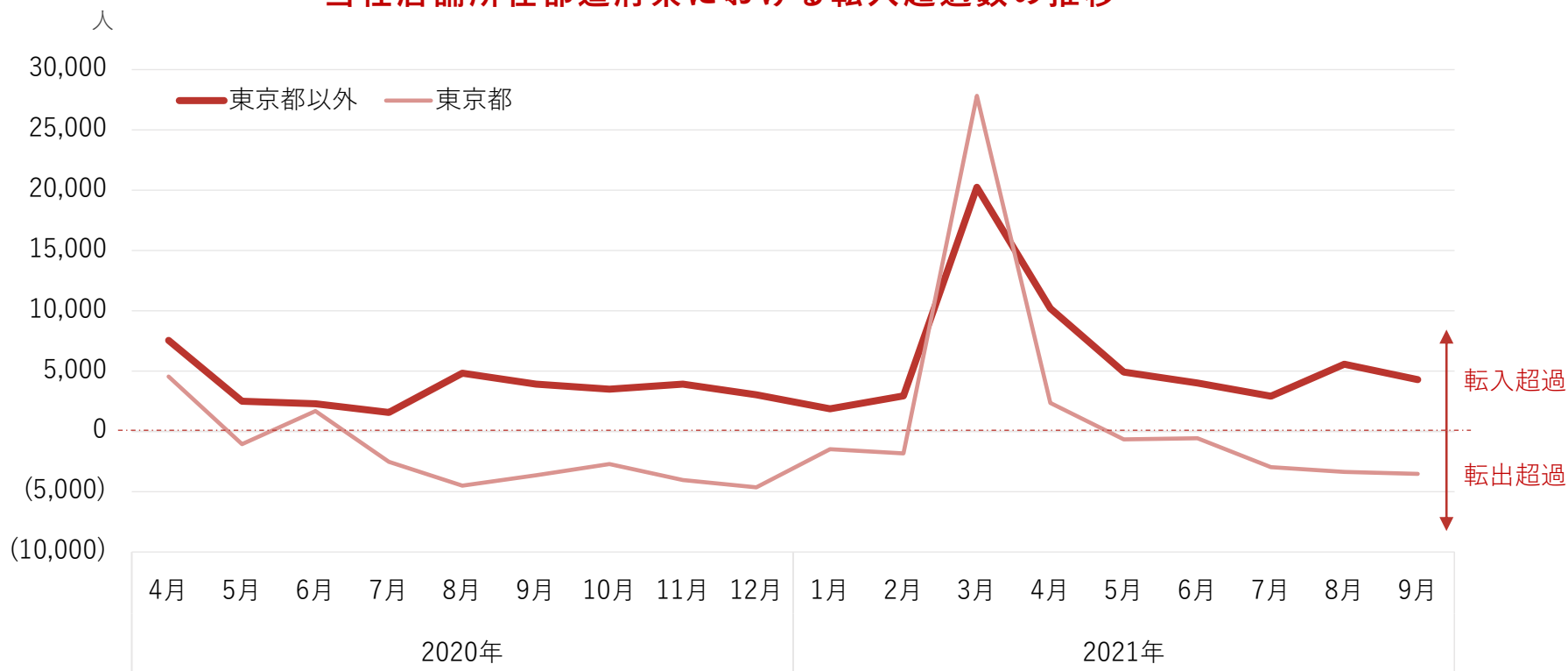


出所) カーディフ生命「第2回 生活価値観・住まいに関する意識調査」(調査実施: 2020年10月16日~20日)

Post/Withコロナ時代の戸建て郊外住宅需要の高まり（続き）

季節性による増加はあるものの、コロナ禍では東京都の人口は流出傾向
一方で、東京都以外のKEIAI注力エリア*1は人口流入が継続しており市場ポテンシャルは拡大

当社店舗所在都道府県における転入超過数の推移*2



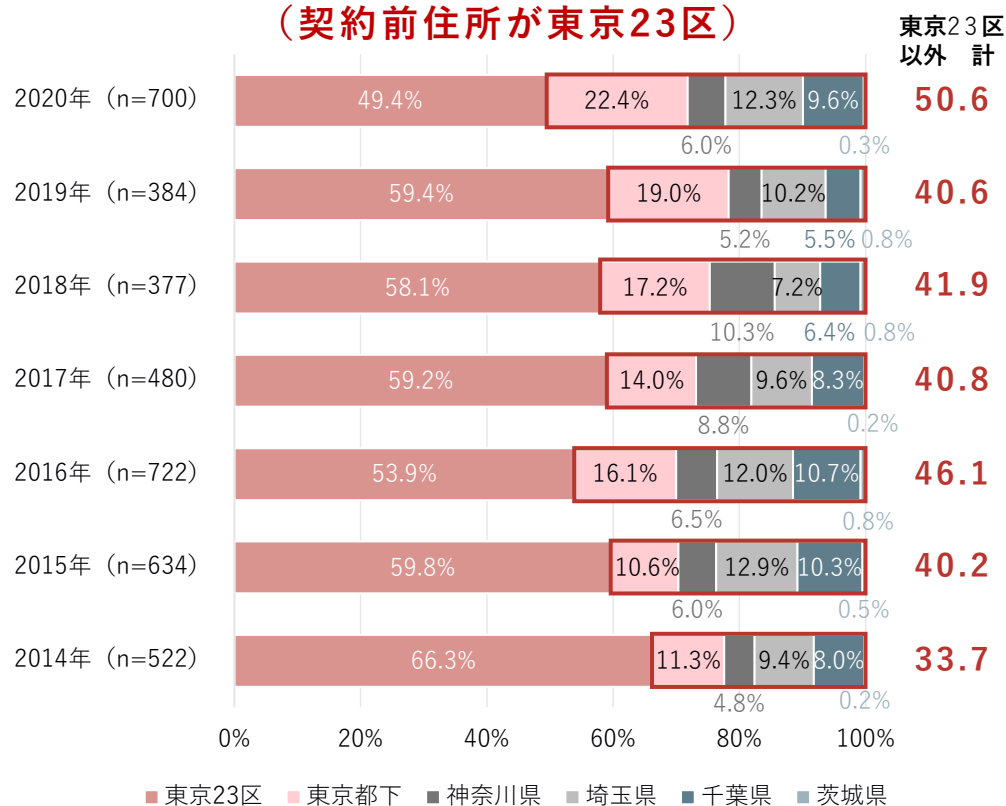
*1:当社が店舗を保有する都道府県

*2:21.3月期末における当社店舗が所在する都道府県で、東京都以外は、埼玉県、福岡県、千葉県、神奈川県、群馬県、栃木県、茨城県、宮城県、愛知県、福島県、静岡県の合計
出所)「総務省統計局 住民基本台帳移動報告」データを基に作成

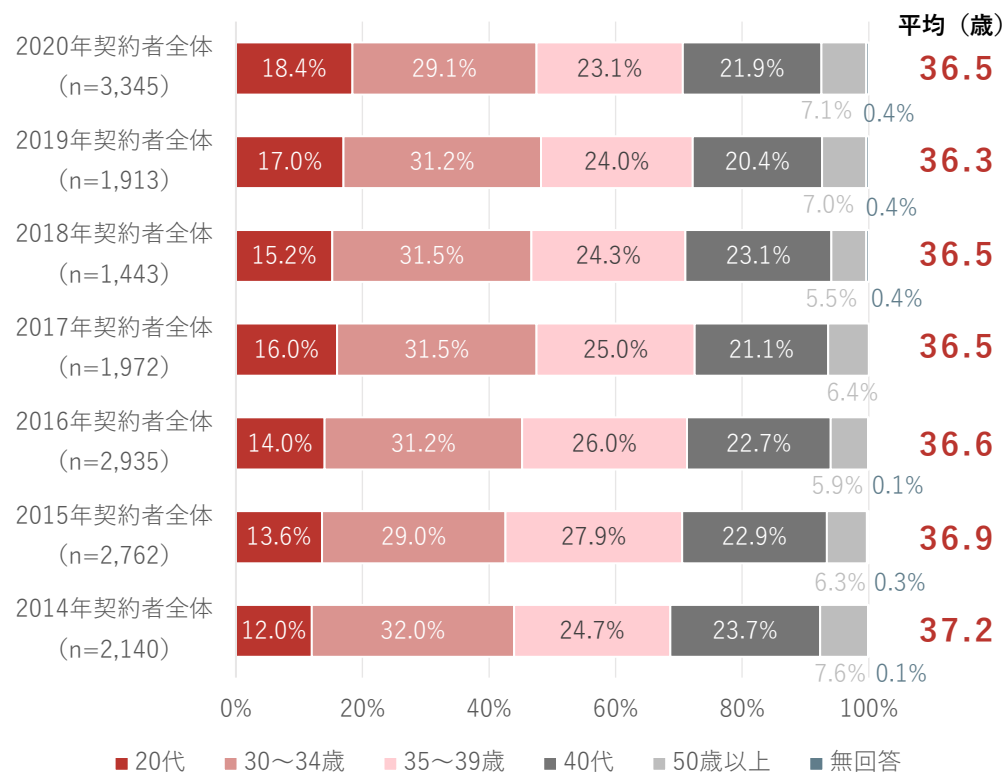
Post/Withコロナ時代の戸建て郊外住宅需要の高まり（続き）

新築分譲戸建て購入は足許東京23区から23区外へ流出しており郊外住宅需要は高まっている。
また、契約者の平均年齢は低下傾向にあり、低価格な分譲戸建て住宅が選好されていく可能性

**前住所別購入物件所在地の推移
(契約前住所が東京23区)**



契約時世帯主年齢（全体／実数回答）

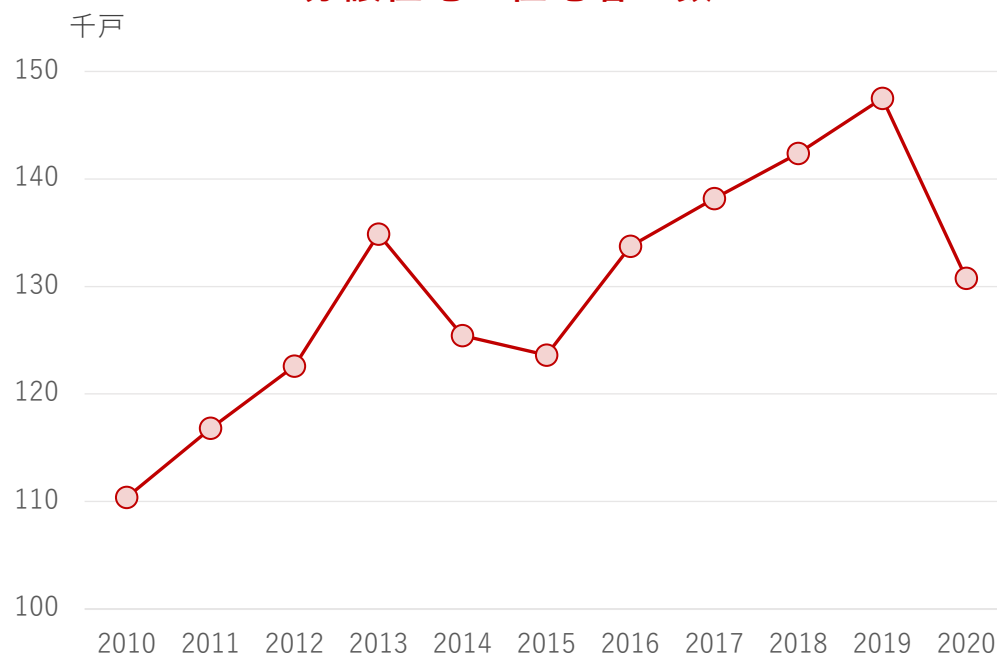


出所) 「2020年首都圏 新築分譲一戸建て契約者動向調査」リクルート調べ

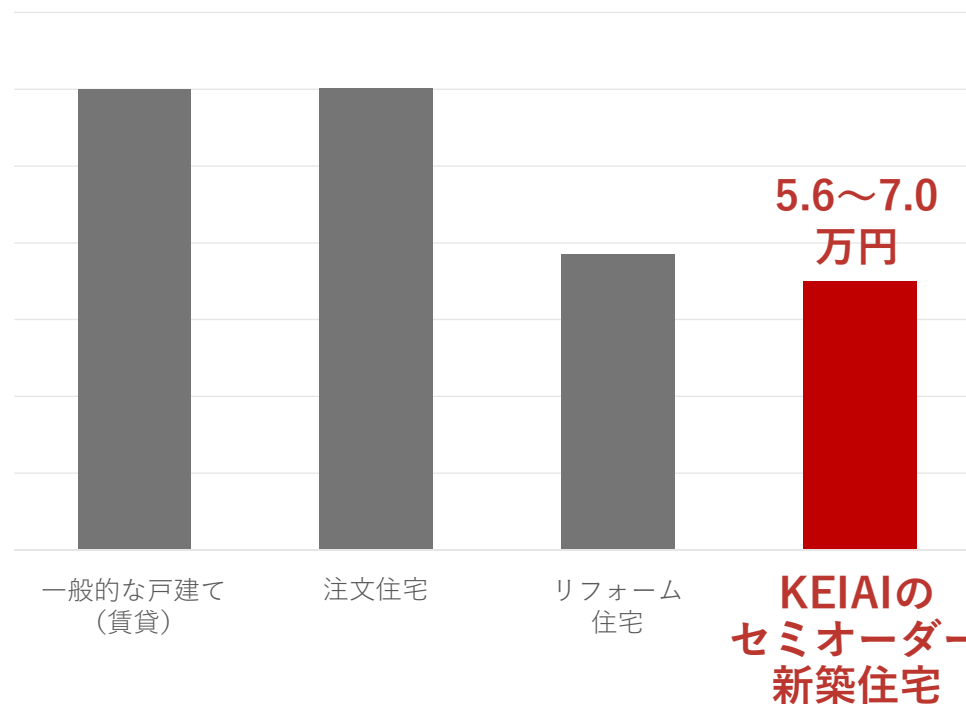
戸建住宅の着工数と価格比較

コロナ禍での一時的な落ち込みはあるが、分譲住宅の着工数は増加傾向にあり、市場規模は拡大傾向。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

分譲住宅の住宅着工数



月額コスト負担イメージ*1



出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

*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)。

固定資産税等の諸費用は含まない。

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

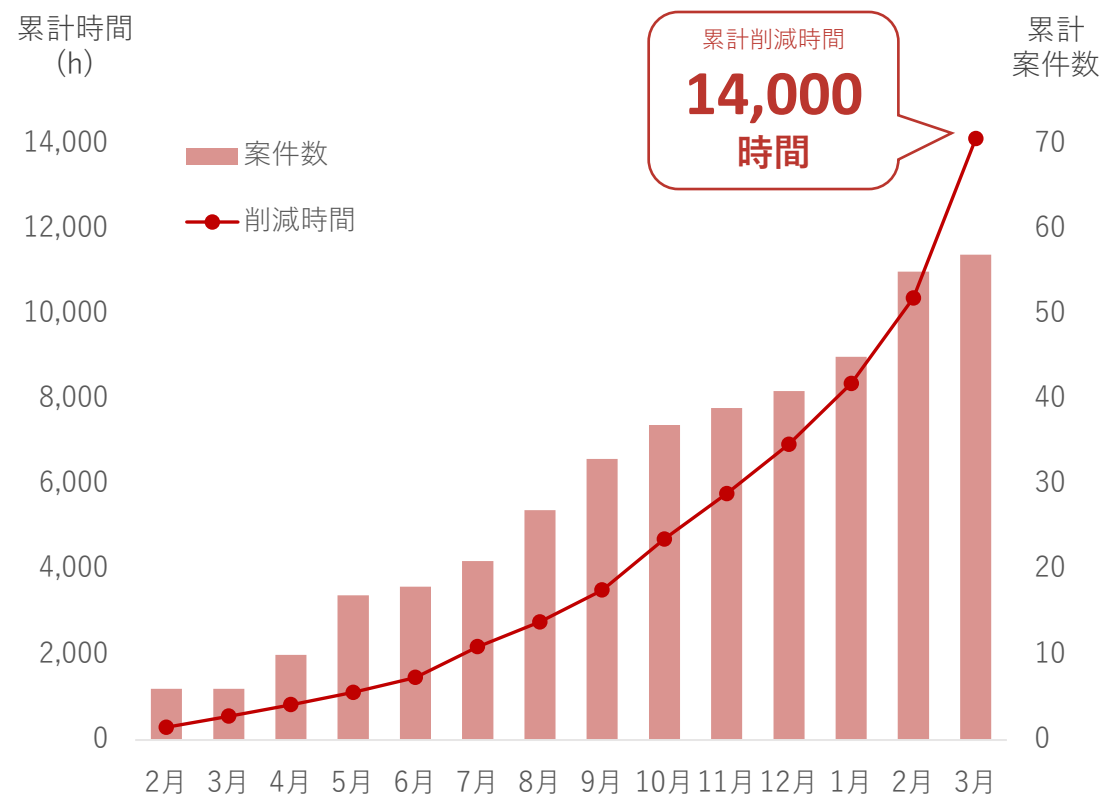
ロボット従業員（RPA）化を進める事務作業（一例）



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）

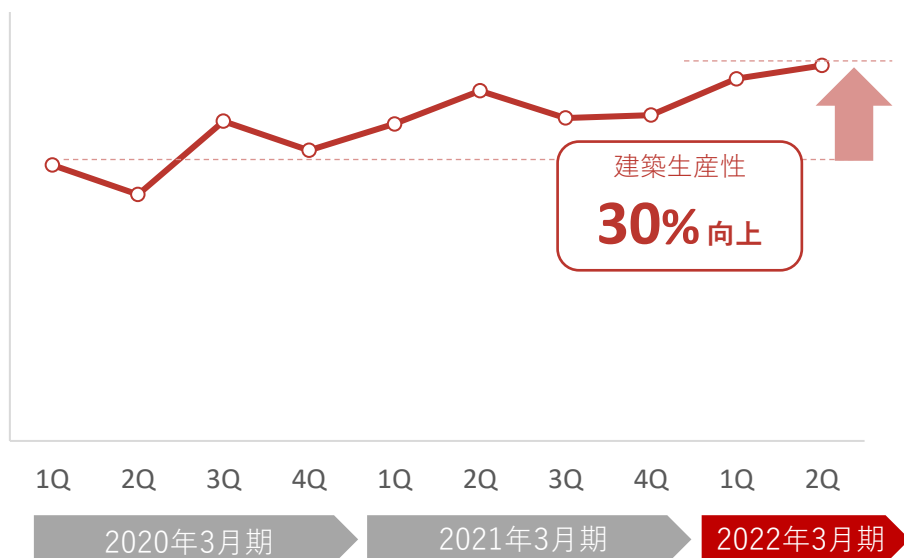


建築現場におけるKEIAIプラットフォーム導入

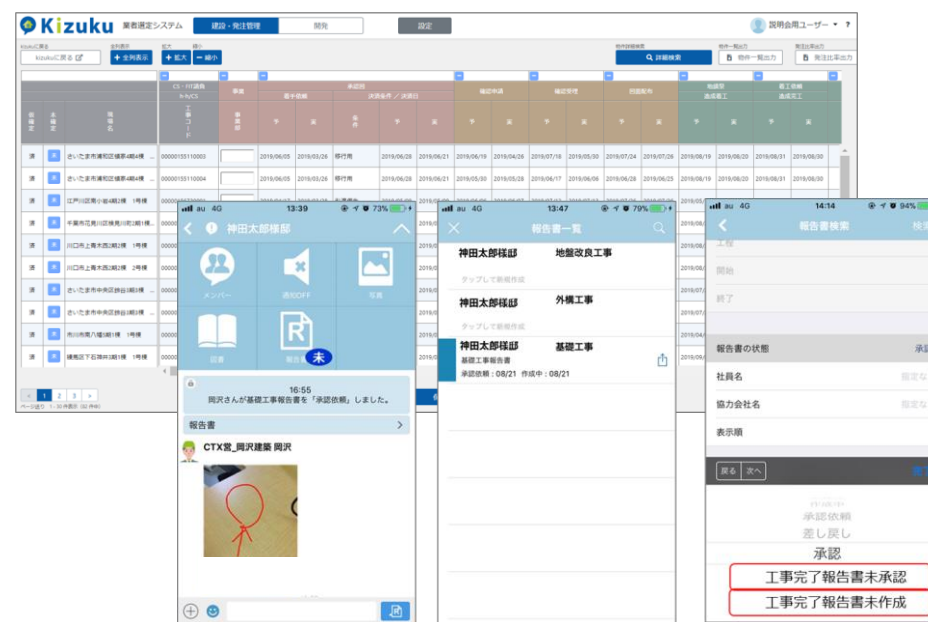
KEIAI建築現場に建築工程管理アプリを導入

- 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

セミオーダー新商品：規格型ひら家注文住宅「IKI（イキ）」

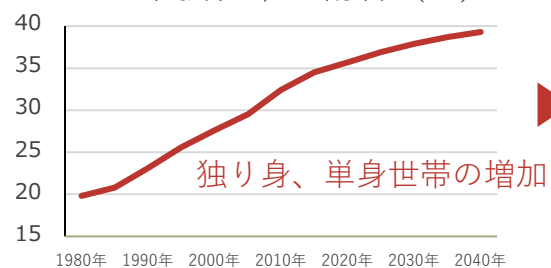
KEIAIテクノロジープラットフォーム活用による「規格型ひら家注文住宅IKI（イキ）」を展開

- 「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：649万円～999万円 /
間取り：1LDK～4LDK



単独世帯の割合（％）



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

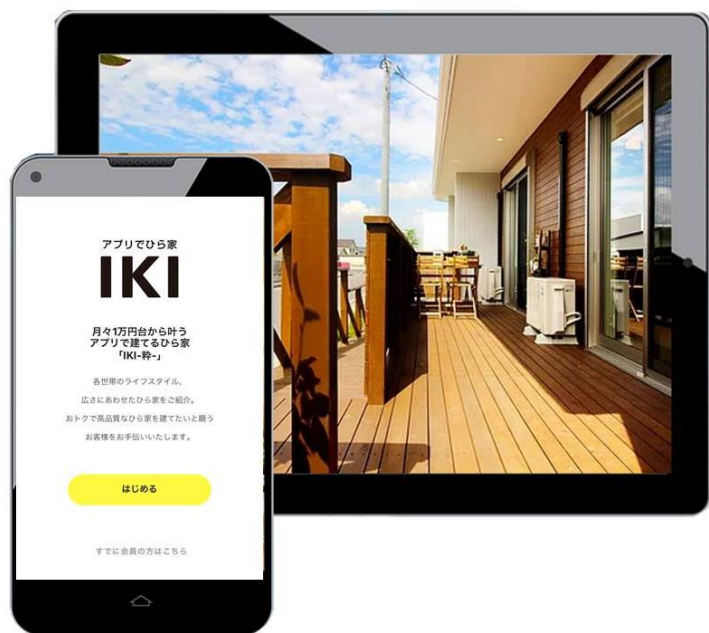
多様なライフスタイルに向けた提案型住宅の商品開発

【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IKIアプリによる戸建住宅購買体験（UX）の刷新

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10月にはAI活用による土地検索機能を実装

IKIアプリ活用イメージ



IKIのプランを選ぶ

期間限定公開の土地を探す・相談を依頼する

IKI+土地の提案をプロから受ける

(相談のみも可!)



*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

「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。

- 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**

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