

# KEIAI

デザインのケイアイ

## FY2024 FINANCIAL RESULTS

2024年3月期 決算説明資料

ケイアイスター不動産株式会社



## 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

# 2024年3月期 通期決算サマリー

- 市中在庫の調整局面においても、売上高2,830億円で前期比17%の増収、販売棟数は過去最高の8,202棟を達成
- 当社の強みであるコンパクト分譲開発モデルとKEIAIプラットフォームの活用により高速回転経営を推進

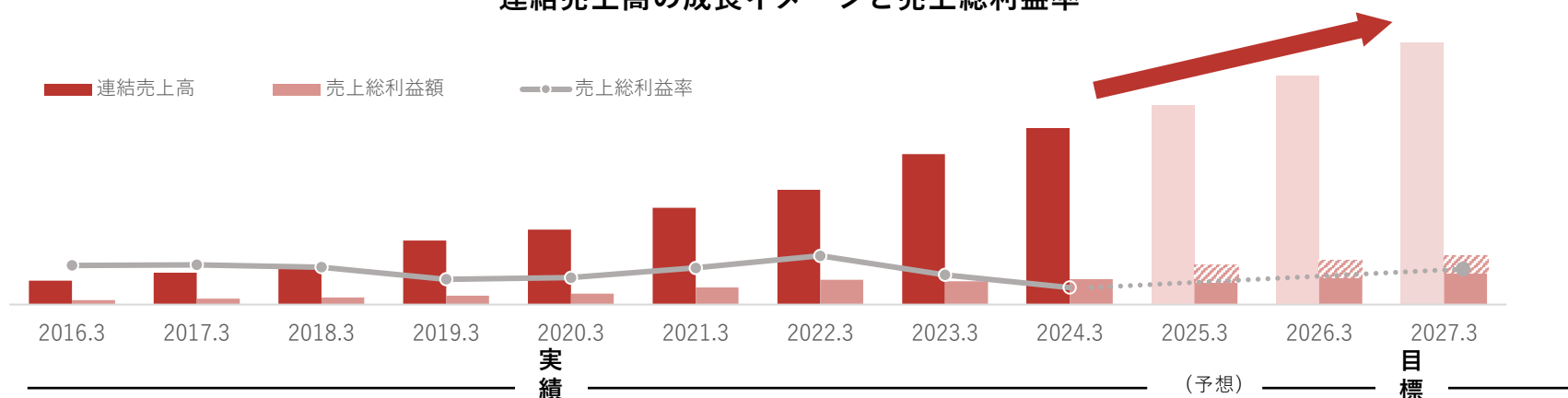
	2024年3月期実績	前期比
2024年3月期 業績	売上高	<b>2,830億円</b> 17.0%
	営業利益	<b>113億円</b> △40.8%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>68億円</b> △42.1%

# 2025年3月期 業績予想サマリー

- 売上高3,200億円、当期純利益73億円を計画
- 粗利率は、市中在庫の需給バランスに連動し、緩やかに改善していく見込み
- 店舗展開の最適化による継続的な用地仕入や、工法見直しによる原価削減などの生産性向上を目指す

2025年3月期 業績予想	通期予想		前期比
	売上高	<b>3,200億円</b>	
営業利益	<b>145億円</b>		27.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>73億円</b>		6.5%

連結売上高の成長イメージと売上総利益率



# 2024年3月期 通期決算概要

# 連結損益計算書

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。

売上高は過去最高の2830.8億円（前期比17.0%）、経常利益は101.3億円（同、△45.1%）、純利益は68.5億円（同、△42.1%）となった。

（金額単位：百万円）

	2023年3月期 通期		2024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	241,879	100.0%	283,084	100.0%	17.0%
売上総利益	37,659	15.6%	32,576	11.5%	△13.5%
販売費及び一般管理費	18,470	7.6%	21,214	7.5%	14.9%
営業利益	19,189	7.9%	11,362	4.0%	△40.8%
経常利益	18,467	7.6%	10,130	3.6%	△45.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,845	4.9%	6,856	2.4%	△42.1%

# 連結損益計算書（第4四半期会計期間）

四半期会計期間の売上高は854.6億円（前期比4.6%）、経常利益は31.0億円（同、△27.5%）、純利益は20.8億円（同、△25.4%）となった。

（金額単位：百万円）

	2023年3月期 4Q（1-3月）		2024年3月期 4Q（1-3月）		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	81,669	100.0%	85,461	100.0%	4.6%
売上総利益	9,852	12.1%	9,056	10.6%	△8.1%
販売費及び一般管理費	5,346	6.5%	5,579	6.5%	4.4%
営業利益	4,505	5.5%	3,476	4.1%	△22.8%
経常利益	4,284	5.2%	3,106	3.6%	△27.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,790	3.4%	2,080	2.4%	△25.4%

# 主要報告セグメント業績

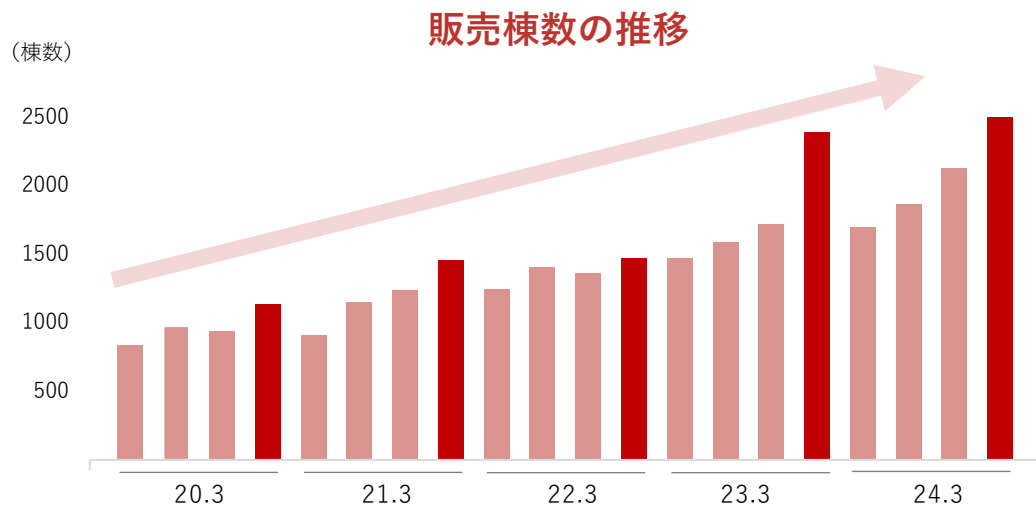
市中の在庫調整局面においても、分譲住宅事業の売上高・販売棟数は順調に増加。  
注文住宅事業に関しては大幅な増益を達成。

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2023年3月期 通期	2024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	6,767	7,842	+15.9%
	売上高	232,327	273,091	+17.5%
	営業利益	21,592	14,418	△33.2%
注文住宅事業	販売棟数	410	360	△12.2%
	売上高	6,841	5,479	△19.9%
	営業利益	272	796	+192.1%



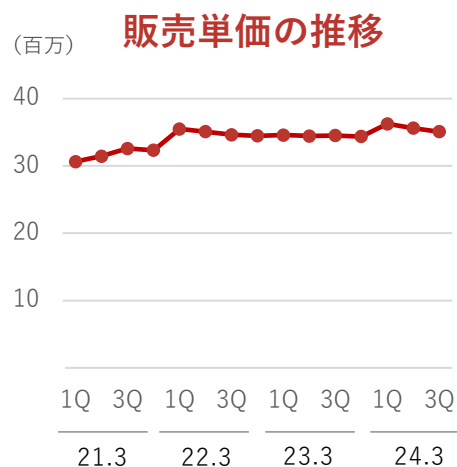
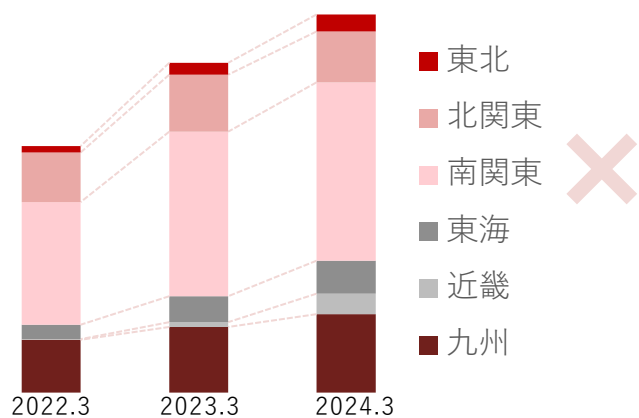
# エリア別販売棟数および推移



- この数年で店舗の全国展開とM&Aを進めたことによって、一つの地域に依存しない、多様な地域ポートフォリオを構築

- 足元は需要が堅調な南関東、東海エリア等で仕入・販売を強化したことによりコロナ後においても高い販売単価を維持

## エリア別販売棟数の推移



- 来期以降も、マーケットに合わせた出店戦略により、安定したエリアシェアの獲得と継続的な販売棟数の増加を目指す

# 販管費及び一般管理費

販管費の売上高比率は7.5%と前期比で横ばい。

(単位: 百万円)

	2023年3月期 通期		2024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	18,470	7.6%	21,214	7.5%	14.9%
販売手数料	5,242	2.2%	6,320	2.2%	20.6%
広告宣伝費	662	0.3%	782	0.3%	18.1%
給料及び手当	4,531	1.9%	5,031	1.8%	11.0%
賞与引当金繰入額	498	0.2%	279	0.1%	△44.0%
その他	7,535	3.1%	8,800	3.1%	16.8%

# 連結貸借対照表

資産合計は2,460.5億円、純資産は611.3億円となった。

(単位: 百万円)

	2023年3月期 期末	2024年3月期 通期	前期末比増減額
流動資産	191,516	<b>235,041</b>	43,525
固定資産	7,944	<b>11,009</b>	3,064
資産合計	199,461	<b>246,050</b>	46,589
流動負債	118,643	<b>139,801</b>	21,158
固定負債	24,289	<b>45,111</b>	20,822
負債合計	142,932	<b>184,913</b>	41,980
純資産	56,528	<b>61,137</b>	4,608
負債・純資産合計	199,461	<b>246,050</b>	46,589

# 棚卸資産の概況

棚卸資産は、前期比337.1億円増加。

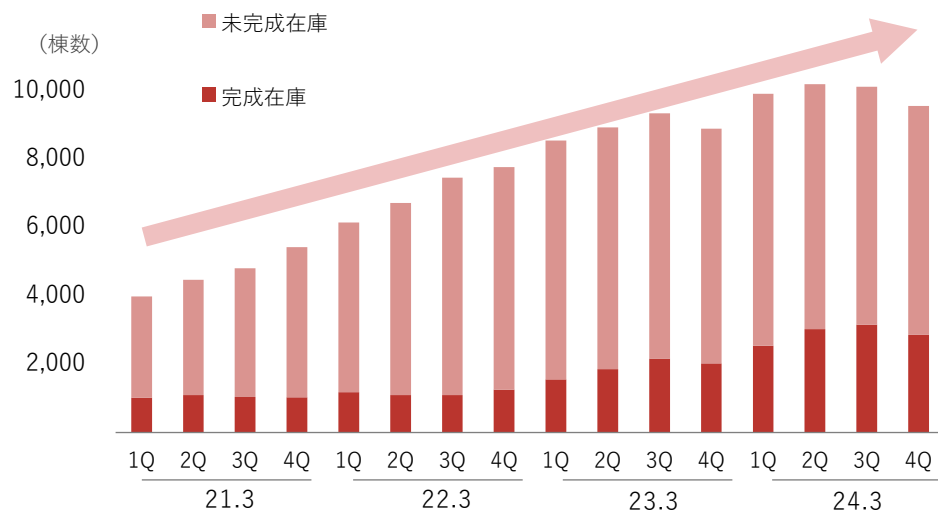
在庫は約10,000棟となり、堅調に推移している。

(単位: 百万円)

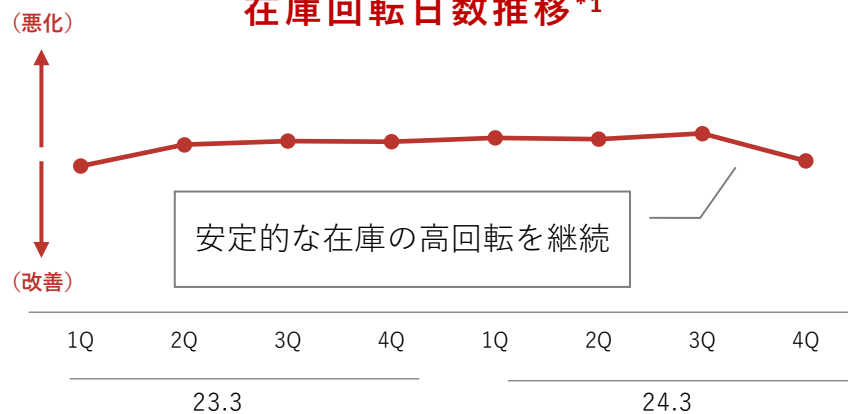
	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	対前期増減額
棚卸資産	136,815	170,533	33,718
未完成工事支出金	4,126	4,423	296
販売用不動産	58,464	89,317	30,852
仕掛販売用不動産	74,224	76,792	2,568

# 在庫数および在庫回転推移

## 在庫数推移



## 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 (Lハウジング社を除くグループ平均)

- 総在庫数は約10,000棟と来期以降の継続成長に向け堅調に推移

- 同時に、在庫回転は高回転を維持しており、健全な在庫状況を維持

- 総在庫を増やしながらも高い回転率を維持し、常に在庫の入替えを促進



- 引き続き、KEIAIプラットフォーム活用による高回転経営を推進することで、売上拡大と利益確保の適切なバランスを取ったマネジメントを行う

## 事業方針・業績予想

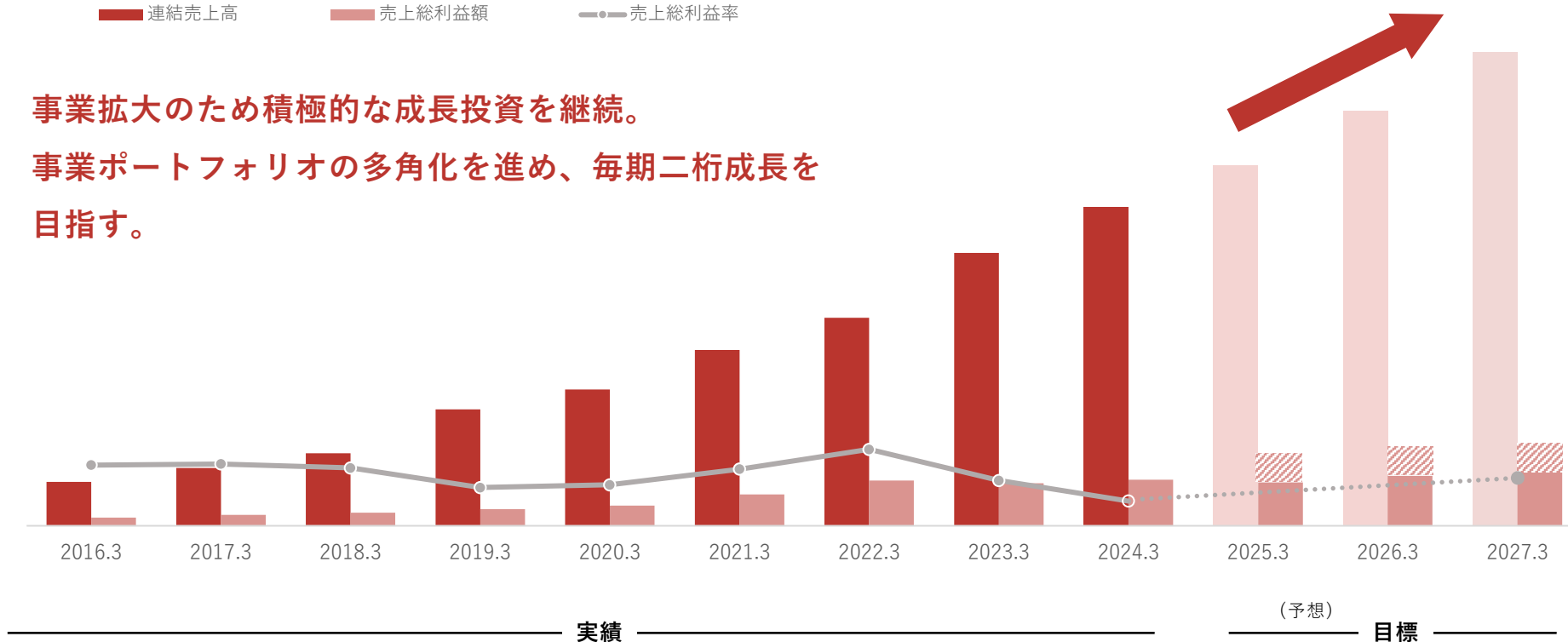
# 事業成長イメージ

戦略的な店舗展開と用地仕入、生産能力拡大により分譲住宅事業は安定的に伸長。  
注文住宅等の他事業の推進やM&Aなど、事業拡大のための成長投資を積極的に実行することで、持続的な事業成長を図る。

### 連結売上高の成長イメージと売上総利益率

■ 連結売上高    ■ 売上総利益額    ● 売上総利益率

事業拡大のため積極的な成長投資を継続。  
事業ポートフォリオの多角化を進め、毎期二桁成長を目指す。



# 2025年3月期 通期連結業績予想

KEIAIプラットフォームの強化、戦略的な出店によるシェア拡大を目指すと共に、1店舗あたりの生産性向上に注力する1年に。

注文住宅・リフォーム・収益不動産や海外事業等の展開も推進し、継続的な事業成長を図る。

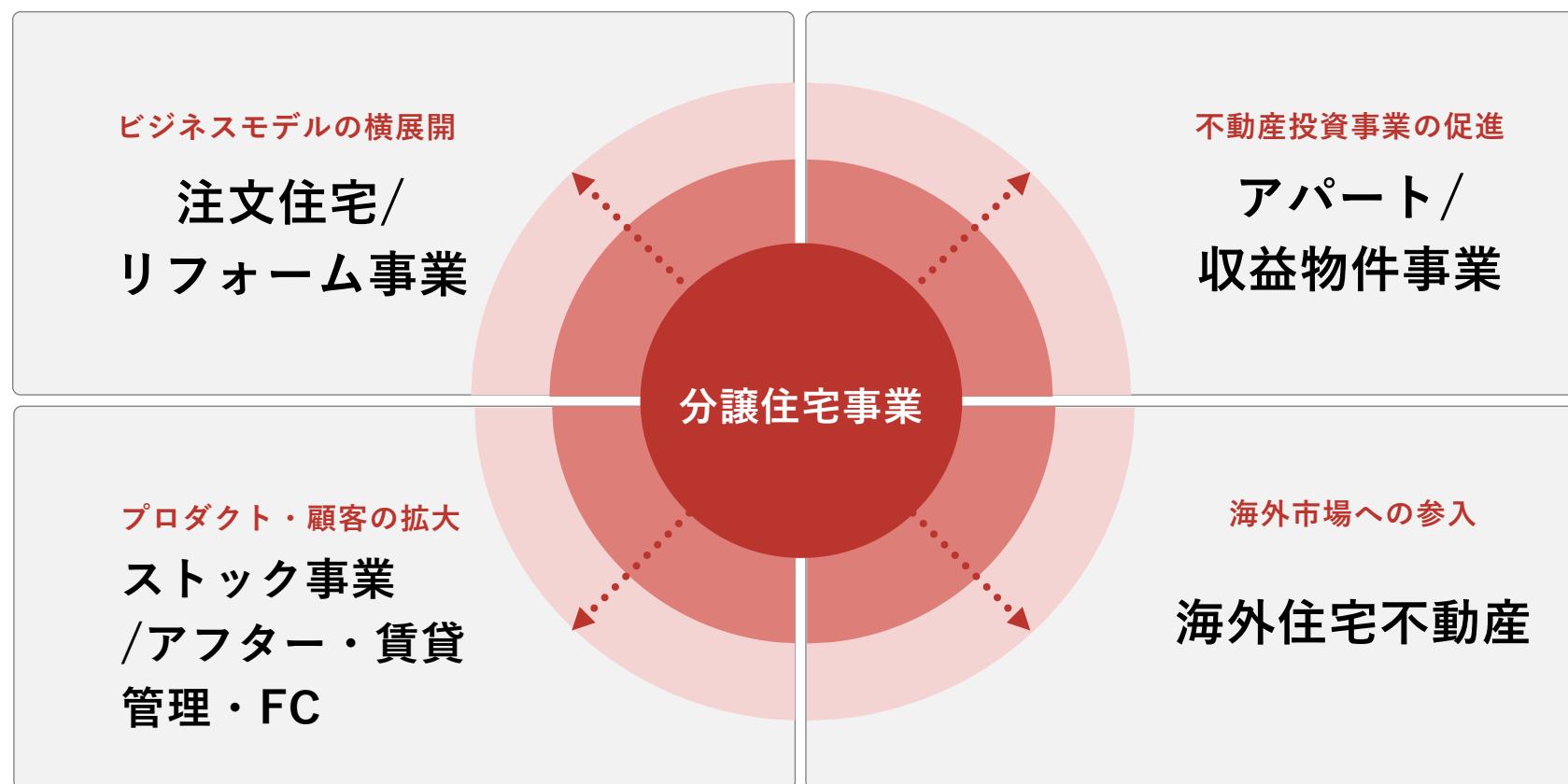
(金額単位: 百万円)

	2024年3月期 通期連結	2025年3月期 通期連結	
	実績	予想	対前期増減率
売上高	283,084	<b>320,000</b>	<b>13.0%</b>
営業利益	11,388	<b>14,500</b>	<b>27.6%</b>
経常利益	10,157	<b>12,000</b>	<b>18.5%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,883	<b>7,300</b>	<b>6.5%</b>



# 事業ポートフォリオの拡大

主力となる分譲住宅事業で培ったKEIAIプラットフォーム活用によるDXやグループ経営によるシナジー発揮など、当社グループの強みを梃子に住宅関連の新たな事業領域への展開を進め、毎期二桁成長を目指す。



# 事業ポートフォリオの拡大：注文住宅

## KEIAIの注文住宅

- ✓ 分譲住宅事業において培った商品力、用地仕入力、施工力を活用することにより差別化を図る
- ✓ 2024年1月に新山形ホームテック社がグループに参画を決定、引き続き全国を対象にM&Aによるグループ拡大を目指す



- ケイアイグループと地域の有力注文住宅企業とのシナジー発揮
- 注文住宅領域においても市場シェアの拡大を図る

## KEIAIの規格型平屋（IKI）

- ✓ 専用アプリによるマーケティング、ロボットによる無人接客等、「DXフル活用」によるコンパクトな規格型注文平屋を供給
- ✓ 国産材100%使用、太陽光発電システムの標準装備など、サステナビリティにも対応



# 事業ポートフォリオの拡大：注文住宅

2024年4月に山形県を中心に注文住宅事業を展開する新山形ホームテック社の株式の過半数を取得。これにより注文住宅領域を強化し、市場シェアの拡大を図る。



## 新山形ホームテック株式会社

### 「地域密着型ビルダー」との資本提携

- ・ ビジネスモデルの横展開
- ・ M&Aによる規模・事業領域の拡大
- ・ 分譲と注文のシナジー効果

国内分譲住宅ビジネスの継続的な成長

# 事業ポートフォリオの拡大：海外事業（豪州）

## 好調なオーストラリア用地の開発・販売

- オーストラリア現地法人  
「KI-Star Real Estate Australia Pty Ltd」
- 現地パートナーとの合併による新会社  
「MunCorp Pty Ltd」を設立（当社持分比率49%）
  - 現在、出資案件含む7件のプロジェクトが進行しており、区画数は累計200以上に及ぶ
  - 来期は、メルボルンを中心にその他エリアへの展開を進め、累計で600区画以上の用地確保を目指す

<ビクトリア州にて当社が参画する戸建住宅開発イメージ※開発中案件>



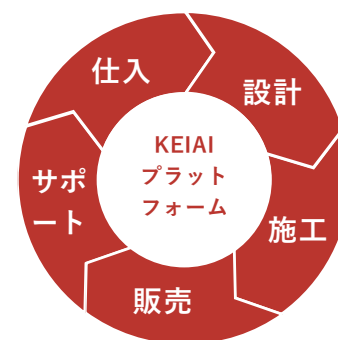
当社プレスリリース：[https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/02/2024.02.27\\_kaigaijigyo\\_koutyo.pdf](https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/02/2024.02.27_kaigaijigyo_koutyo.pdf)

# 事業ポートフォリオの拡大：海外事業（米国）

2023年12月、オーストラリアに続き、アメリカ合衆国にて当社グループの海外現地法人「KI-Star Real Estate America, Inc.」を設立。米国市場参入調査を進め、当地企業との事業提携、及び当地企業への出資・M&A等を推進する。



KEIAIプラットフォーム導入による、海外における「高品質、だけど低価格なデザイン住宅」の供給



国内既存事業領域

国内新規領域/M&A

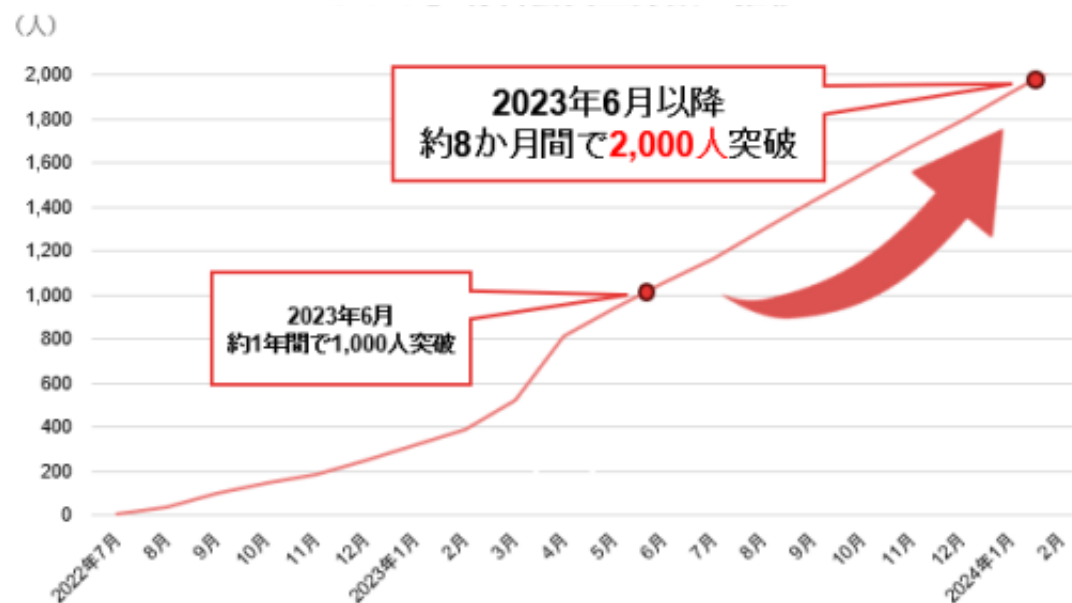
海外M&A

# 事業ポートフォリオの拡大：ストック事業

当社が提供する、当社グループの住宅購入、または建物の請負契約工事を発注されたお客様を対象とした会員制度「ケイアイコンシェルジュ」の住まいの緊急トラブル24時間かけつけサービスと、手厚い住宅点検・検査が受けられるサービス「KEIAI 家サポ」において、サービス開始から1年8か月で有料会員登録者数が2,000名を突破。



「家サポ」有料会員登録数の推移



※「家サポ」サービス開始日を起算

KEIAI 家サポ：<https://owners.ki-group.jp/uchisapo/>

# 事業ポートフォリオの拡大：収益物件事業

---

好調なアパート投資事業を背景に、より規模が大きく資産性の高い不動産を求めるニーズも高まっていることから、2024年1月より収益事業を開始。都心で最寄駅からの距離を意識した収益性の高い一棟RCマンション等の仕入・販売を行う。

<事業開始より当社が仕入をおこなった収益物件の外観>



# 株主還元



# 配当と株主優待

配当（2018年3月期より中間配当を実施）

	2023年3月期 実績 (連結)	2024年3月期 実績 (連結)	2025年3月期 予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	750.77	434.89	<b>462.82</b>
1株当たり配当金（円）	230.00	180.00	<b>130.00</b>
うち1株当たり中間配当金（円）	140.00	118.00	<b>65.00</b>
配当性向（%）	30.6%	41.4%	<b>28.1%</b>

## 株主優待

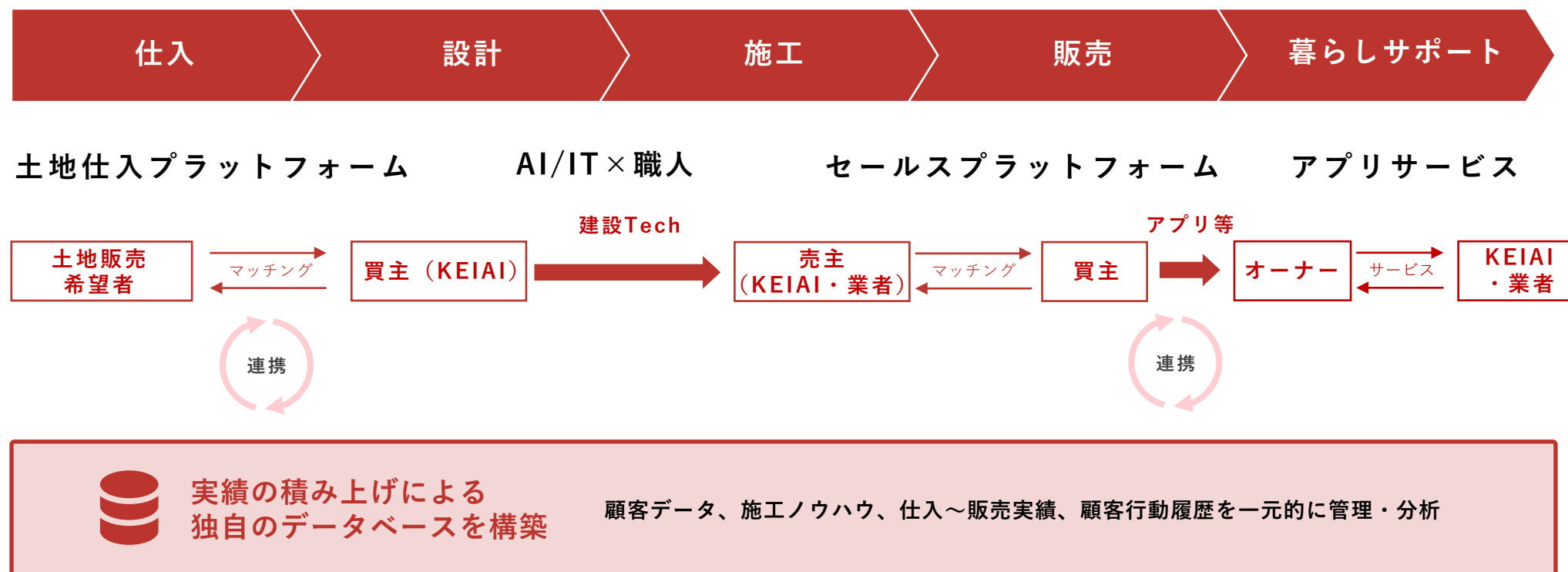
基準日時点での保有株数	株主優待特典
100株以上499株まで	Quoカード（1,000円）
500株以上	Quoカード（3,000円）

# 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

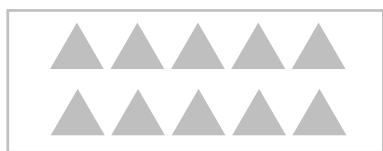


# コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

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。

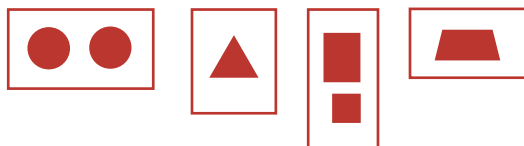
## 従来の分譲住宅

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」



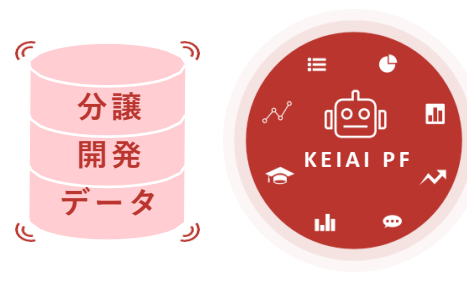
## コンパクト分譲開発

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」



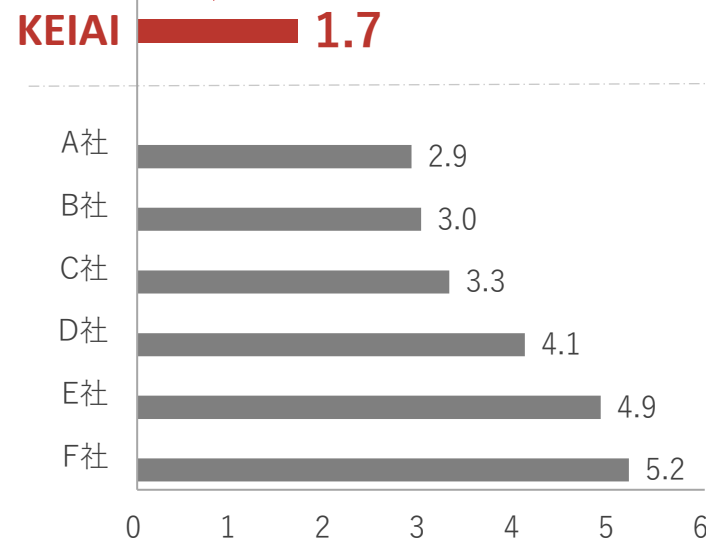
## 土地情報数の増加

- 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

KEIAIは同業他社に比べ、現場あたり区画数が圧倒的に少なく、コンパクト分譲開発では国内最大規模の実績



\*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

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プラットフォームの活用により、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

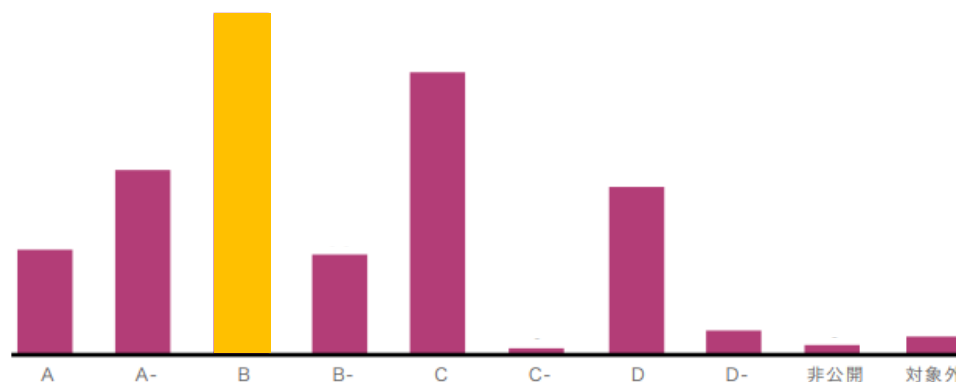
# ESG/SDGsへの取り組み

# サステナビリティへの取組実績

- 国際的な環境NGOであるCDPより「気候変動レポート2023」において、「B」スコアを獲得
  - 8段階のうち上位3番目にあたる「B」スコアは、マネジメントレベルとされており、「自社の環境リスクやその影響を認識し、行動している企業である」と評価された
- 第三者認証「温室効果ガス排出量報告書2023」を取得
- TCFD提言に対応した気候関連情報をHPに開示
- 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を実行



プライム市場上場企業スコア分布



CDP 気候変動レポート 2023:日本版p.14より抜粋し一部編集

# 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。

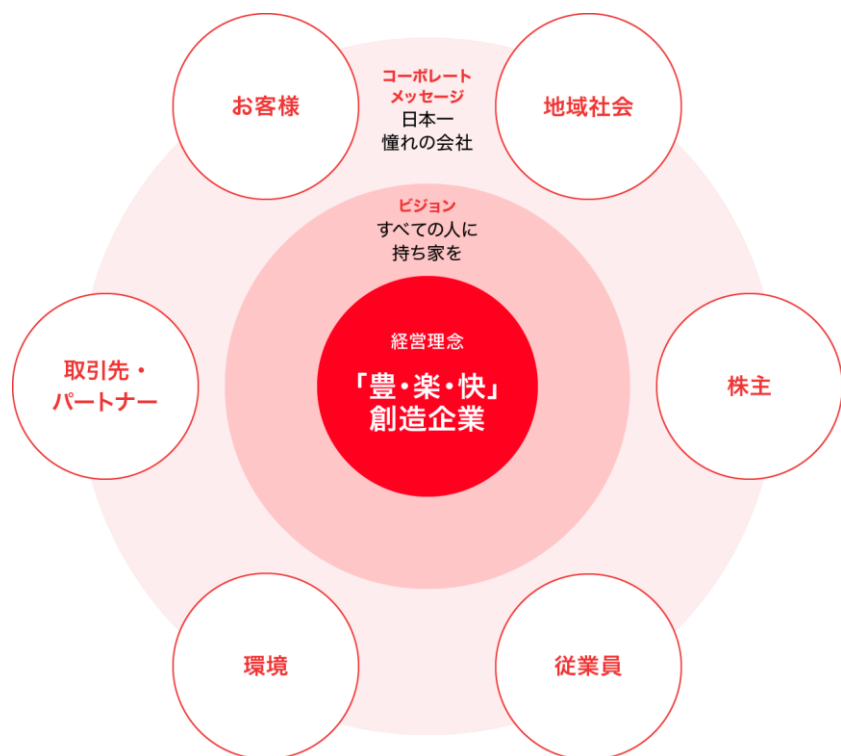




# サステナビリティ推進方針、及び重要課題

当社は、経営理念・ビジョンを中心に、関わるすべての人を「豊・楽・快」にする、という考え方のもと、人・組織づくり、ビジネスモデルの発展に取り組み、継続的な企業価値向上を目指す

## KEIAIの「マルチステークホルダーサステナビリティ」



## マテリアリティ（重要課題）の設定

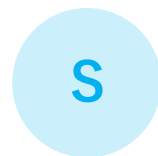
### ESG項目

### 当社の取り組み



環境  
Environment

- 環境保全



社会  
Society

- 高品質、だけど低価格なデザイン住宅の供給
- サプライチェーン&パートナーシップの高度化
- ダイバーシティ&インクルージョン推進
- 職人・技術者の育成



ガバナンス  
Governance

- ガバナンスの強化

# 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の開始。脱炭素・自然エネルギー活用を促進
- 国産材を100%使用した太陽光発電システム付きの分譲住宅の提供を開始

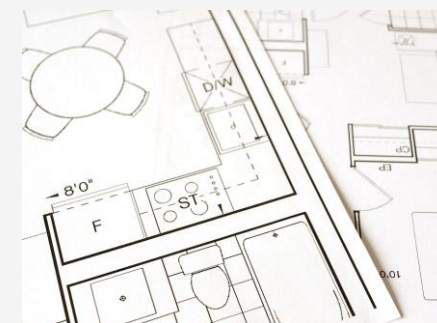


## S 社会 Society



### 高品質、だけど低価格なデザイン住宅の供給

- 「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、国内の空き家問題の解決に貢献。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



### サプライチェーン&パートナーシップの高度化

- 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



## S 社会 Society



### ダイバーシティ&インクルージョン推進

- 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
- グループ会社による、ホワイト企業アワード受賞や、えるぼし認定3つ星の取得等、ダイバーシティマネジメントの促進の広がり
- 様々な障がい者の働く喜びとやりがいの場を創出。多様な人材が活躍できる職場環境を実現に向けケアイファームを開園
- 障がい者雇用を通じパラアスリート支援



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



### 職人・技術者の育成

- 2014年度から職人を社員として採用する制度を作り、社員職人の採用や育成を積極的に推進
- 若手人材（女性採用を含む）の採用・育成による若手職人のキャリアアップや技術の伝達などを実施



## G ガバナンス Governance



### ガバナンスの強化

- コンプライアンス基本方針を制定。階層別研修、ケアイアカデミー、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



# ニューストピックス

# 世界三大デザイン賞「iF DESIGN AWARD2024」を受賞

■ 受賞商品：Komichi no Komachi（小路の小町）

■ 商品の特徴

◇日本の伝統的な長屋文化から着想を得たデザイン

◇隣家との境界を小路でつなぐことで風情溢れる新しい街並みを再現



「Komichi no Komachi」特設サイト：<https://ki-group.jp/komichinokomachi/>

# 当社のデザイン住宅「+CHORD（タスコード）」がW受賞



「+CHORD」特設サイト：<https://ki-group.jp/chord/>

## +CHORD

- 「小さなおとなりさんコミュニティ」  
を意識した分譲住宅
- シンメトリックデザイン
- 2棟でひとつの演出となるよう設計
- 程よく囲われている雰囲気と解放感

- 第40回 NICHIBA SIDING AWARD 2023 ニチハ賞
- 第31回タカショー一庭空間施工例コンテスト住宅エクステリア部門 優秀賞 をダブルで受賞

# 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を実行

持続可能な社会の実現を目指す取り組みの一つとして、2024年2月に滋賀銀行とSLLフレームワークに基づく「サステナビリティ・リンク・ローン」を実行。また、同年3月にあおぞら銀行によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの契約を締結。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。



・ 足利銀行によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行について：

[https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02\\_ashikagaginkou.pdf](https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_ashikagaginkou.pdf)

・ 埼玉りそな銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：

[https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02\\_saitamarisona.pdf](https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_saitamarisona.pdf)

・ 滋賀銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：

[https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/02/2024.2.29\\_sigabank\\_SSL.pdf](https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/02/2024.2.29_sigabank_SSL.pdf)



・ 千葉銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：

[https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02\\_chibaginkou.pdf](https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_chibaginkou.pdf)

・ 香川銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：

[https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/11/2023.11.30\\_kagawabank\\_SSL.pdf](https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/11/2023.11.30_kagawabank_SSL.pdf)

・ あおぞら銀行によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行について：

[https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/03/2024.3.25\\_aozorabank\\_PIF.pdf](https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/03/2024.3.25_aozorabank_PIF.pdf)



# ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介

## 女子デフフットサル世界大会優勝！

初優勝に加え、フェアプレー賞を女子代表チームで受賞。  
また、今大会の最優秀監督賞に山本典城監督が選ばれた。

- ▶ 大会名：第5回ろう者フットサル世界選手権大会  
(デフフットサルワールドカップ2023)
- ▶ 開催日：2023年11月9日～11月18日
- ▶ 開催場所：ブラジル
- ▶ ケイアイチャレンジドアスリートチームメンバー
  - ・ 岩淵 亜依 選手・川畑 菜奈 選手・酒井 藍莉 選手
  - ・ 中井 香那 選手・山本 典城 監督



(写真左から)

中井選手、酒井選手、山本監督、  
岩淵選手、川畑選手

## 第2回世界ろう者柔道選手権大会優勝！

第1回の同大会では、決勝に進むも惜しくも優勝を逃す。  
今回その雪辱を果たし、王者となった。

- ▶ 大会名：第2回世界ろう者柔道選手権大会
- ▶ 開催日：2024年4月10日～4月15日
- ▶ 開催場所：カザフスタン
- ▶ ケイアイチャレンジドアスリートチーム **佐藤 正樹 選手**



ケイアイチャレンジドアスリートチーム公式サイト：<https://www.athlete.ki-group.co.jp/>

# Appendix

# 分譲市場規模および当社シェア

テクノロジーとコンパクト分譲住宅モデルの強みを活用しながら、主力となる分譲住宅事業において継続的な市場シェア拡大を目指す。



\*1：2024年3月までの国土交通省「住宅着工統計」の木造新築一戸建分譲住宅着工棟数などを基にした当社試算

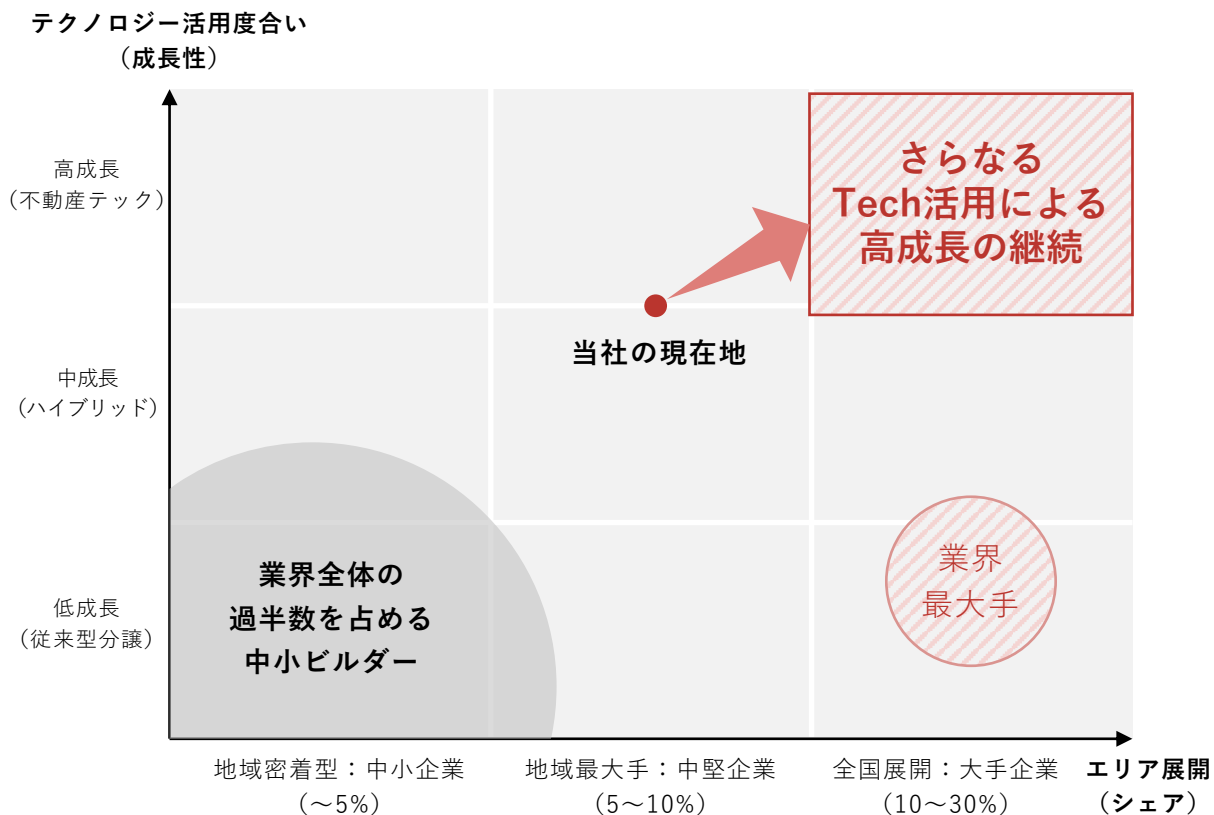
中期経営目標

分譲住宅市場に  
おける**シェア拡大**

# 分譲住宅の業界構造とポジショニング

分譲住宅業界は地域密着型ビルダーが多く、テクノロジーを積極的に活用するプレイヤーも僅少。当社はさらなるテクノロジーの活用により、高成長を継続することで業界シェア拡大を図る。

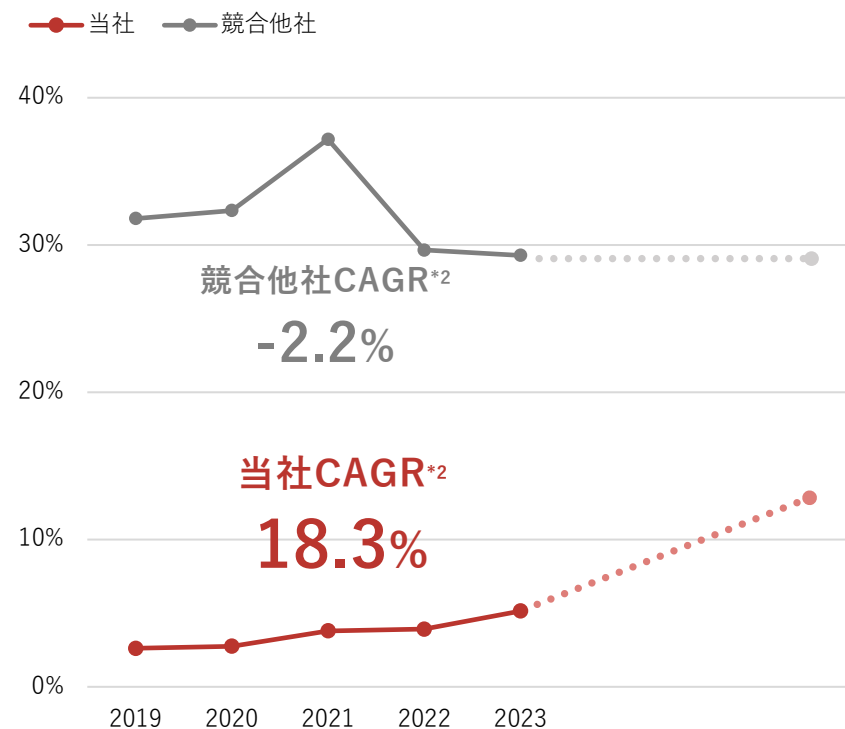
分譲住宅業界におけるシェアと成長性



\*1: 業界最大手企業の販売棟数と当社販売棟数の成長率の比較

\*2: CAGR = 年平均売上高成長率

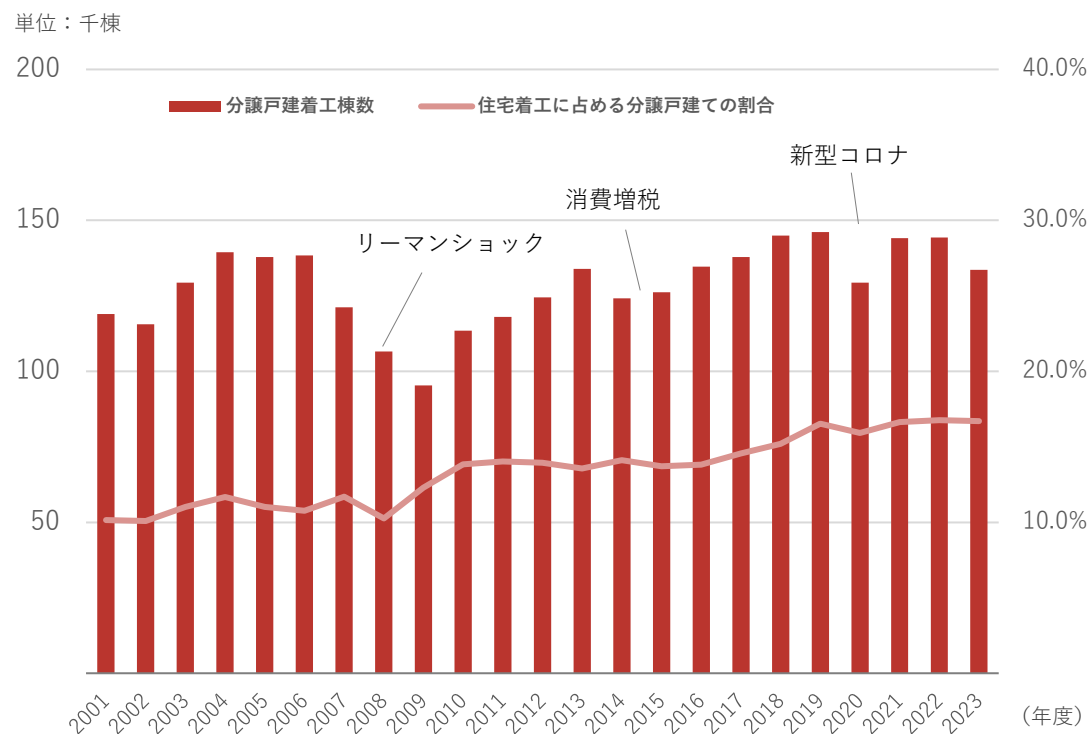
業界最大手と当社のシェア推移\*1



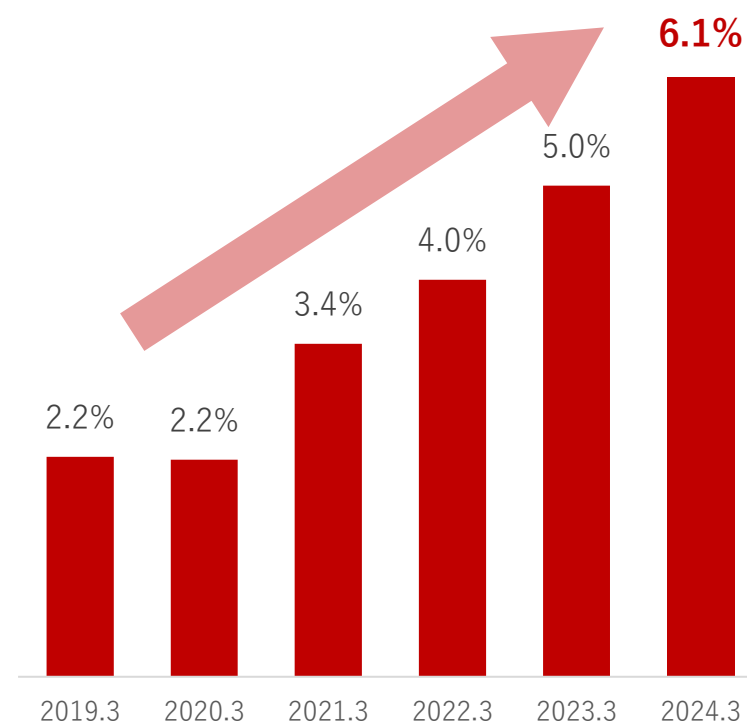
# 当社の対象市場 - 分譲戸建市場

分譲戸建市場はコロナ禍等の外的変化に伴う一時的な縮小を除き、市場は安定的に推移。巨大な分譲戸建市場において、当社は近年急速なシェア拡大を実現。

分譲戸建の着工戸数の推移



全国における当社シェア推移

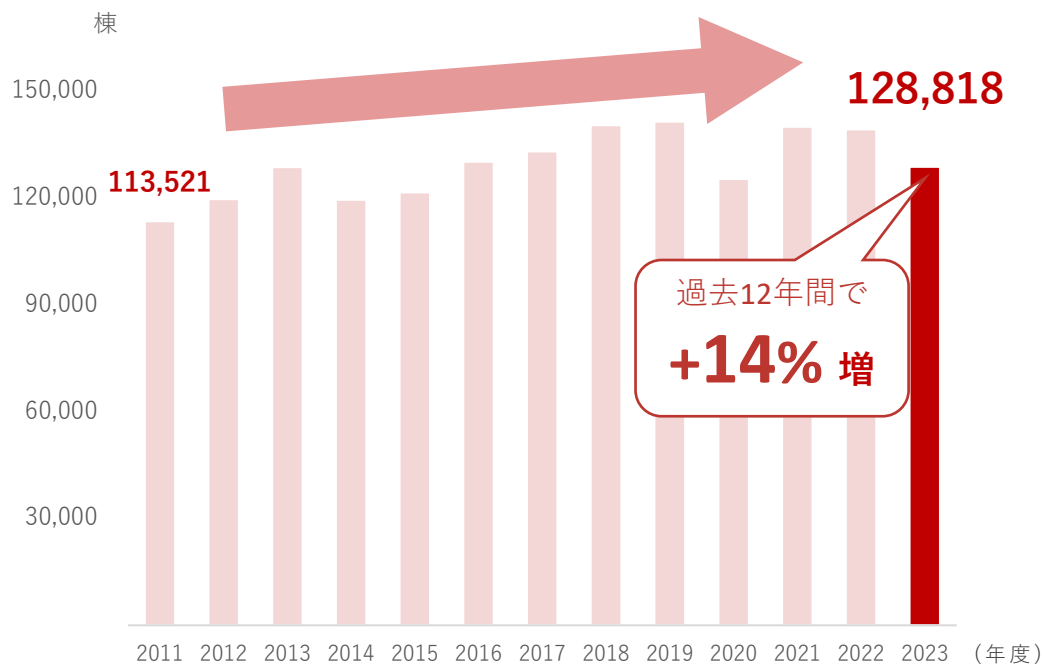


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

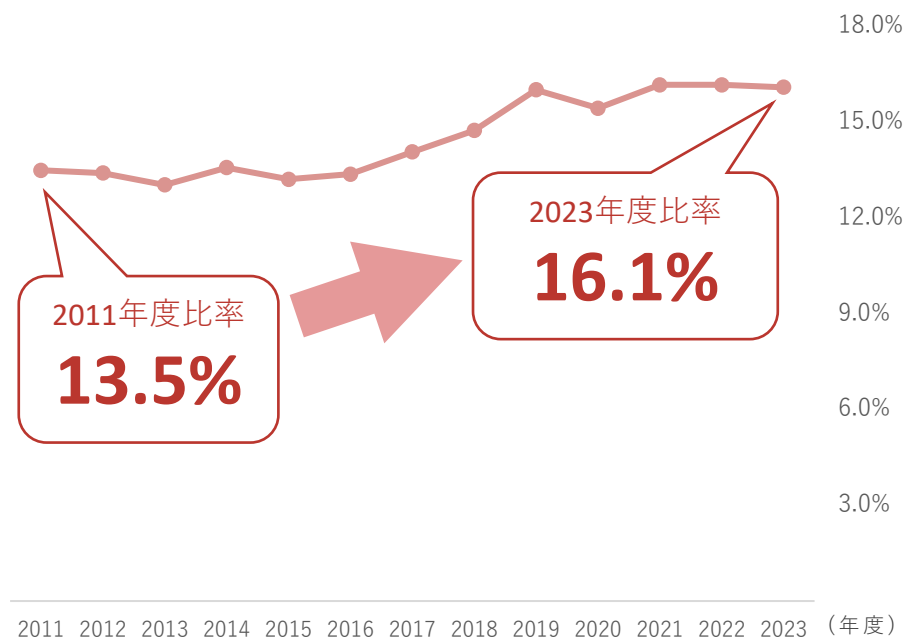
# 分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

分譲戸建住宅の着工棟数は過去10年で増加傾向。また、住宅着工棟数に占める分譲戸建住宅の比率も上昇が続く。

### 木造分譲戸建住宅着工棟数の推移



### 住宅着工棟数に占める木造分譲戸建住宅比率の推移



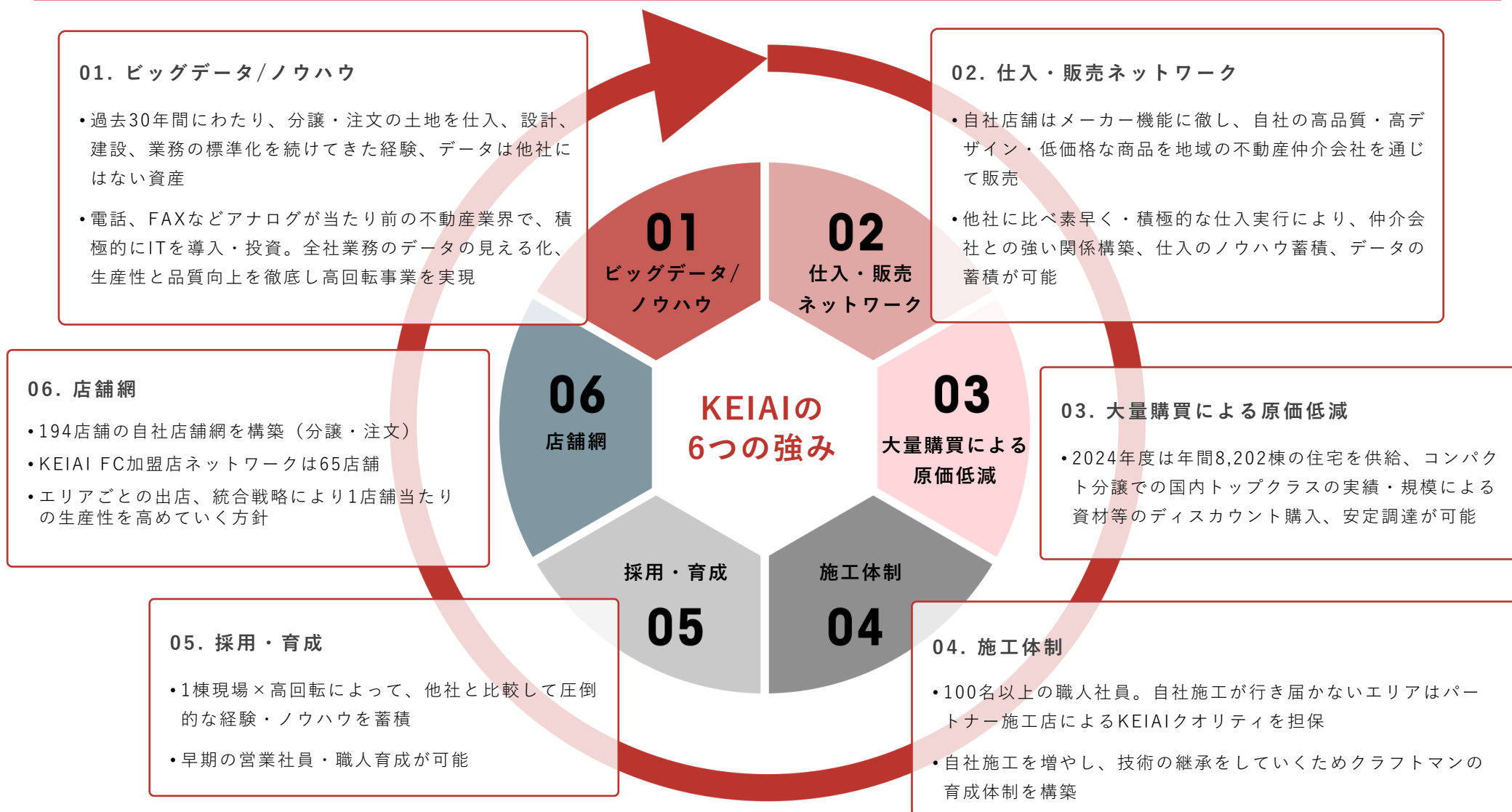
出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

# 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プラットフォームによる好立地、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)

# KEIAIグループ成長を支える6つの強み

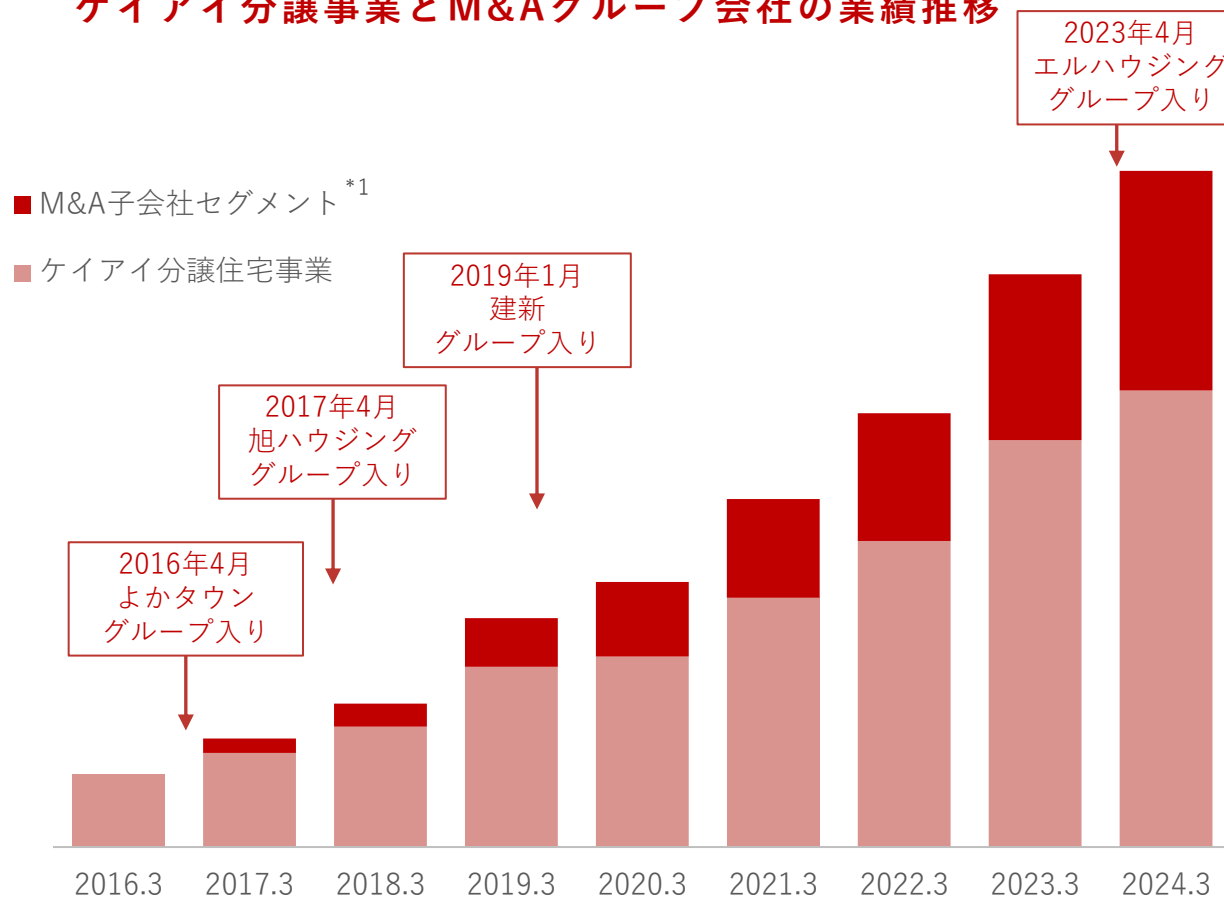




## 連結業績に占めるM&Aグループ会社の売上推移

M&Aによってケイアイグループ入りした会社は、グループ化後成長率が高まり、グループ連結売上高の拡大に貢献。

### 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子会社セグメント業績はよかタウン、旭ハウジング、建新、エルハウジングの4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 財務戦略・IR部 IR課

URL: [www.ki-group.co.jp](http://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。