

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2025 2Q FINANCIAL RESULTS

2025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



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

2025年3月期 2Q決算サマリー

- 市中在庫の調整も進み、販売契約は好調。売上高は第2四半期最高の1,509億円、販売棟数も第2四半期最高の4,112棟となった。
- 粗利率の低下は底打ちし、期末に向けてゆるやかではあるものの回復傾向が継続中。
- M&Aや第三者割当増資の引き受け、新規出店を進めたことにより、展開エリアが拡大。

	2025年3月期 2Q実績	前期比
2025年3月期 2Q業績	売上高	1,509億円 20.3%
	営業利益	69億円 50.6%
	経常利益	60億円 52.8%
	親会社株主に帰属する 中間純利益	36億円 20.8%

2025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）

需給バランスの回復に伴い、粗利率も緩やかに回復。売上高は1,509.3億円（前期比20.3%）と第2四半期累計期間としては過去最高を更新。経常利益は60.4億円（同、52.8%）、純利益は36.4億円（同、20.8%）となった。

（金額単位：百万円）

	2024年3月期 2Q（4-9月）		2025年3月期 2Q（4-9月）		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	125,484	100.0%	150,935	100.0%	20.3%
売上総利益	15,024	12.0%	19,008	12.6%	26.5%
販売費及び一般管理費	10,381	8.3%	12,016	8.0%	15.7%
営業利益	4,642	3.7%	6,992	4.6%	50.6%
経常利益	3,957	3.2%	6,047	4.0%	52.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,016	2.4%	3,645	2.4%	20.8%

*会計方針の変更により、前中間連結会計期間が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

連結損益計算書（第2四半期会計期間）

四半期会計期間の売上高は833.6億円（前年比29.5%）と第2四半期会計期間として過去最高。経常利益は38.1億円（同、147.0%）、純利益は23.5億円（同、151.2%）となった。

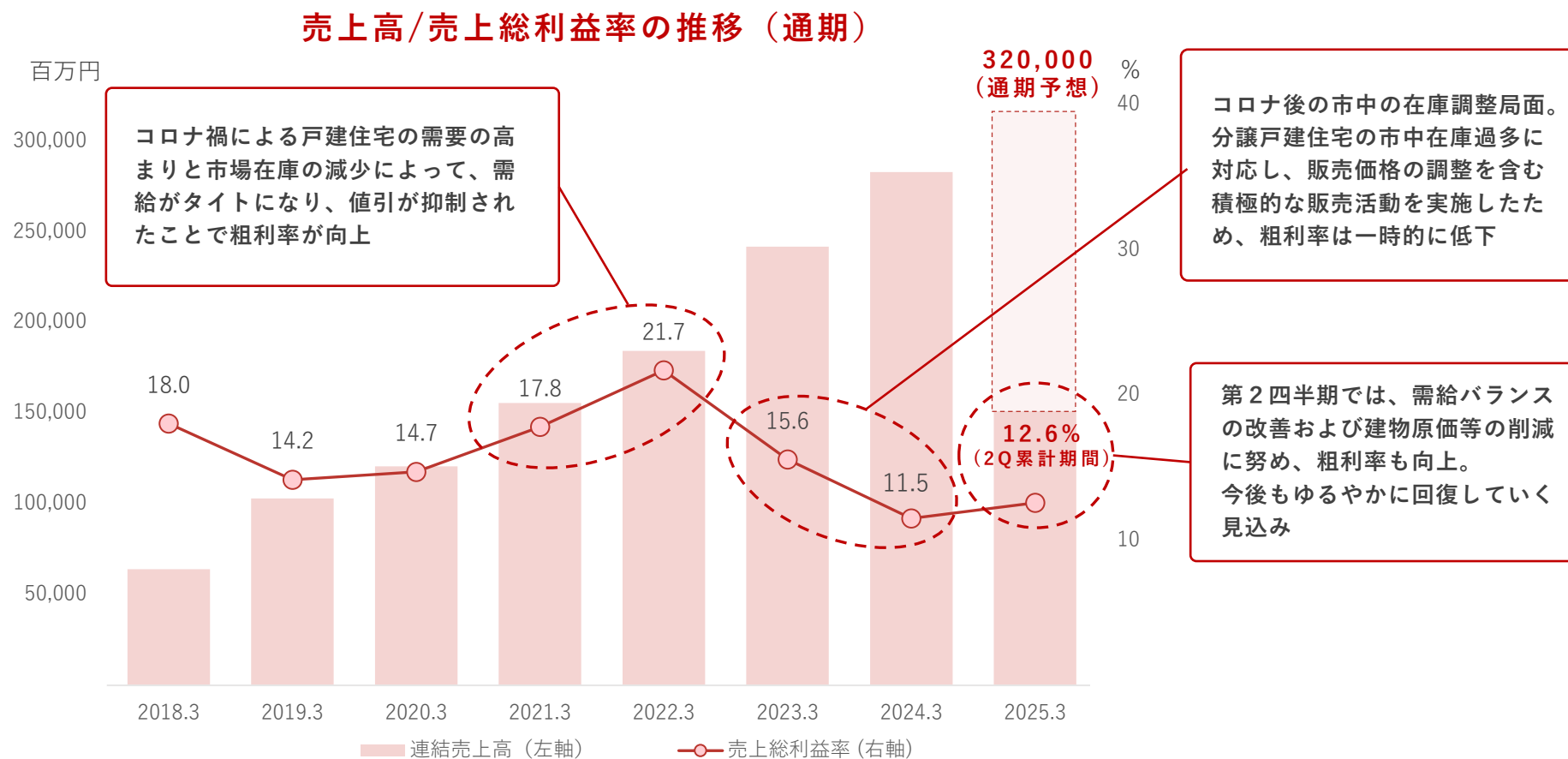
（金額単位：百万円）

	2024年3月期 2Q（7-9月）		2025年3月期 2Q（7-9月）		対前年増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	64,388	100.0%	83,366	100.0%	29.5%
売上総利益	7,559	11.7%	10,710	12.8%	41.7%
販売費及び一般管理費	5,419	8.4%	6,353	7.6%	17.2%
営業利益	2,140	3.3%	4,357	5.2%	103.6%
経常利益	1,546	2.4%	3,819	4.6%	147.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	938	1.5%	2,356	2.8%	151.2%

*会計方針の変更により、前中間連結会計期間が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

通期業績推移（連結）：売上・粗利率の推移

コロナ特需収束後も売上高は2ケタ成長を維持。粗利率も今後ゆるやかにコロナ前の水準へ戻っていく見込み



主要報告セグメント業績

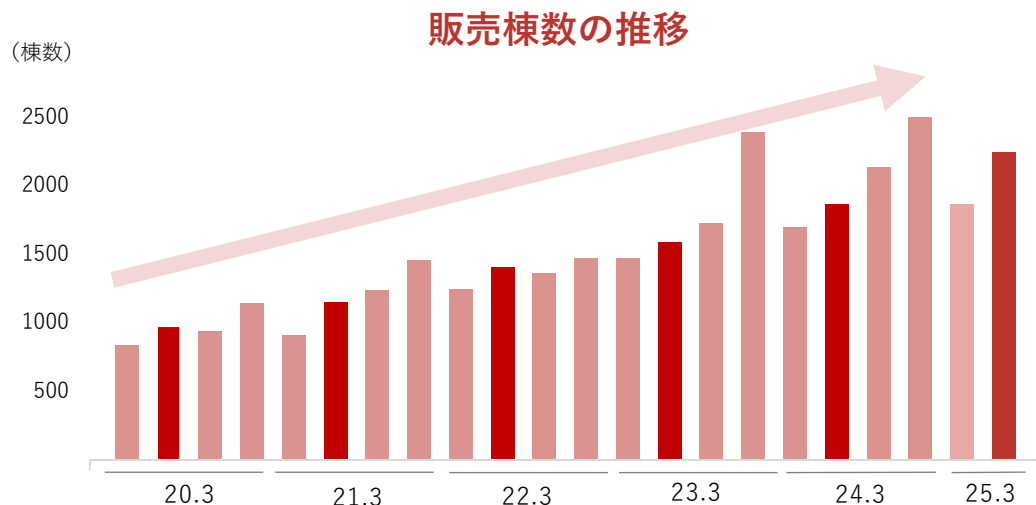
市中在庫調整がゆるやかに進むなか、分譲住宅事業の売上高・販売棟数は順調に増加。注文住宅事業に関しても、グループ入りした新山形ホームテック社・タカスギ社を連結し、今後さらに売上拡大の見込み。ただし、当期は同2社の企業結合の影響により売上原価が増加し、営業利益はマイナスで着地

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	対前期増減率
分譲住宅事業 (土地含む)	販売棟数	3,404	3,943	15.8%
	売上高	120,909	143,120	18.4%
	営業利益	6,433	8,241	28.1%
注文住宅事業	販売棟数	155	169	9.0%
	売上高	2,511	3,249	29.4%
	営業利益	103	△47	-

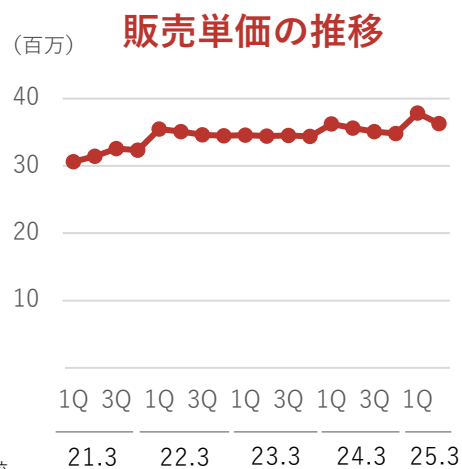
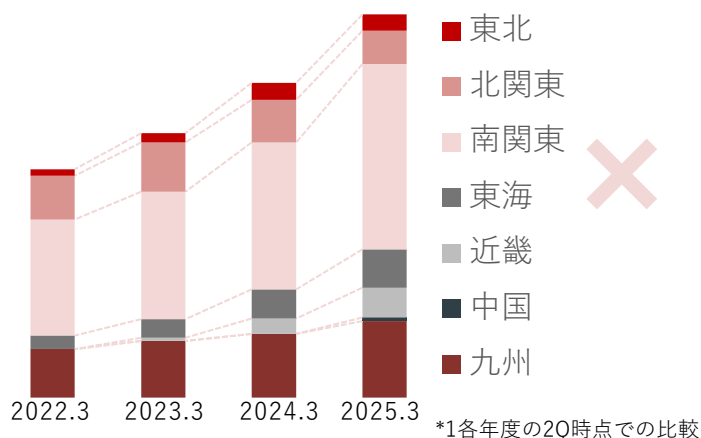
*報告セグメントの区分の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

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、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
 - 需要が堅調な南関東を中心に、九州や近畿エリアでも販売棟数が増加。
 - 引き続き全国におけるシェア拡大を目指す

エリア別販売棟数の推移※1



- 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8.0%と前期比で0.3%改善。

今後も適正にコントロールし、期末に向けて一層の削減を図る

(単位: 百万円)

	2024年3月期 2Q		2025年3月期 2Q		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	10,381	8.3%	12,016	8.0%	15.7%
販売手数料	2,784	2.2%	3,469	2.3%	24.6%
広告宣伝費	430	0.3%	331	0.2%	△23.1%
給料及び手当	2,564	2.0%	2,822	1.9%	10.1%
賞与引当金繰入額	92	0.1%	277	0.2%	198.8%
その他	4,509	3.6%	5,114	3.4%	13.4%

連結貸借対照表

資産合計は2,723.3億円、純資産は637.7億円となった。

(単位: 百万円)

	2024年3月期 通期*	2025年3月期 2Q	前期末比増減額
流動資産	235,041	258,061	23,020
固定資産	10,896	14,269	3,372
資産合計	245,938	272,330	26,392
流動負債	139,801	138,034	△1,766
固定負債	45,111	70,521	25,409
負債合計	184,913	208,556	23,642
純資産	61,024	63,774	2,749
負債・純資産合計	245,938	272,330	26,392

*会計方針の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

棚卸資産の概況

棚卸資産は、前期比339.1億円増加。

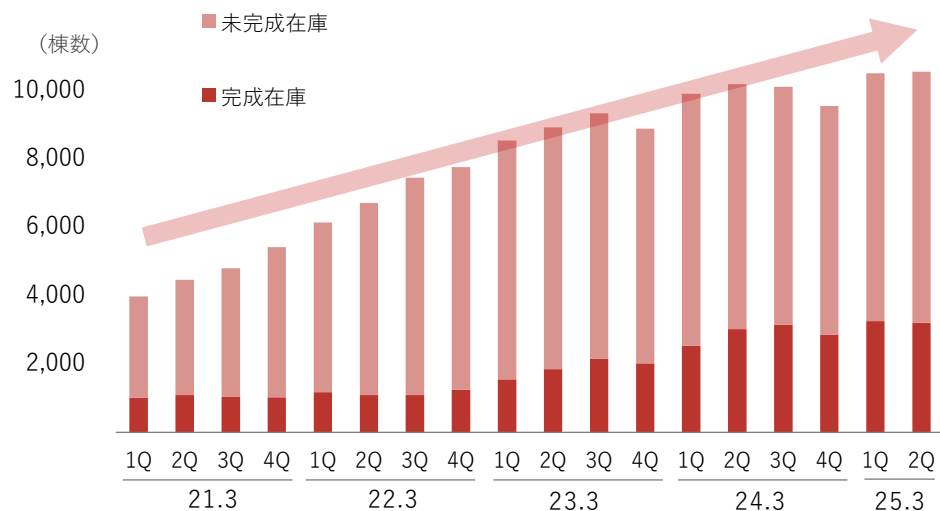
総在庫は10,000棟超と着実に増加し、来期以降の継続成長に向け順調に積み上げ

(単位: 百万円)

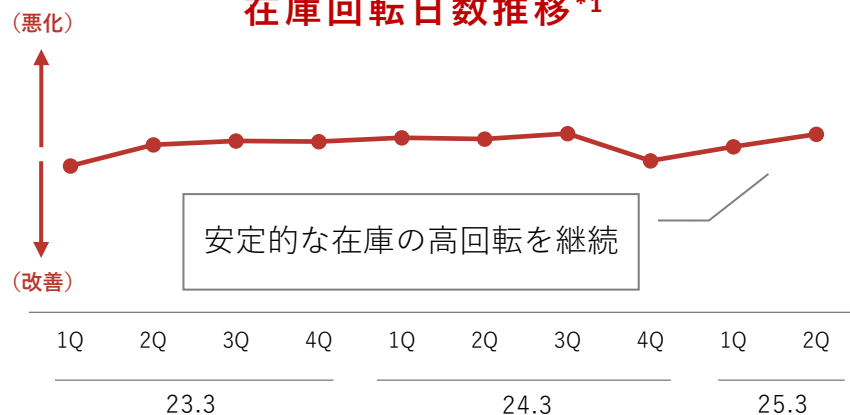
	2024年3月期 通期	2025年3月期 2Q末	対前期増減額
棚卸資産	170,533	204,444	33,910
販売用不動産	89,317	108,075	18,757
仕掛販売用不動産	76,792	89,196	12,404
未完成工事支出金	4,423	7,171	2,748

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・新山形ホームテック社・タカスギ社を除くグループ平均)

- 総在庫数は10,000棟を超え、来期以降の成長に向け順調に推移。市中在庫の需給バランスにあわせながら、仕入は積極的に行っていく。

- 同時に、在庫回転は高回転を維持しており、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在庫の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。
注文住宅事業及び海外事業等その他事業の推進や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

詳細は中期経営計画(p26~)にて説明

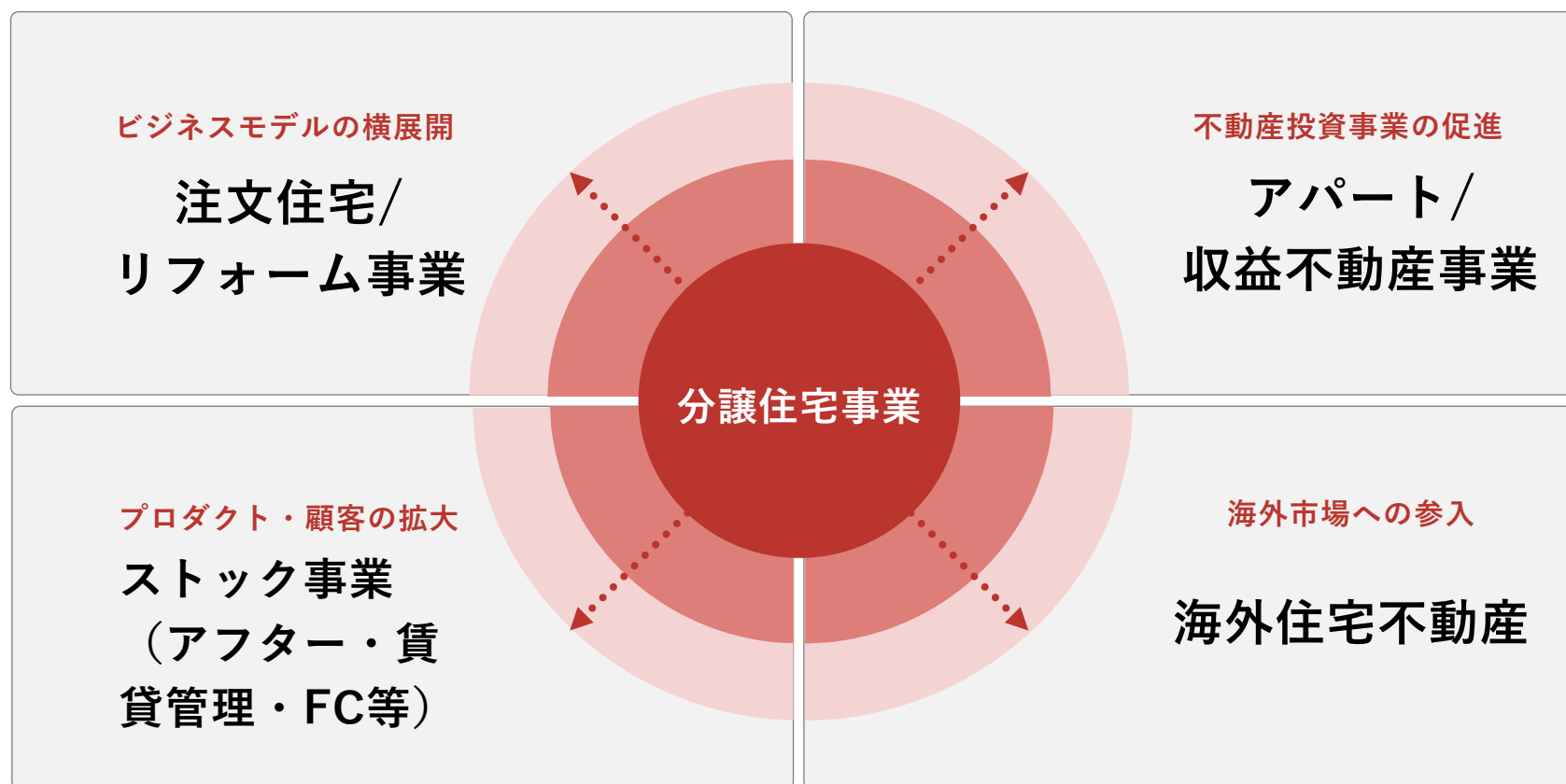
■ 連結売上高 ■ 売上総利益額 ● 売上総利益率

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。



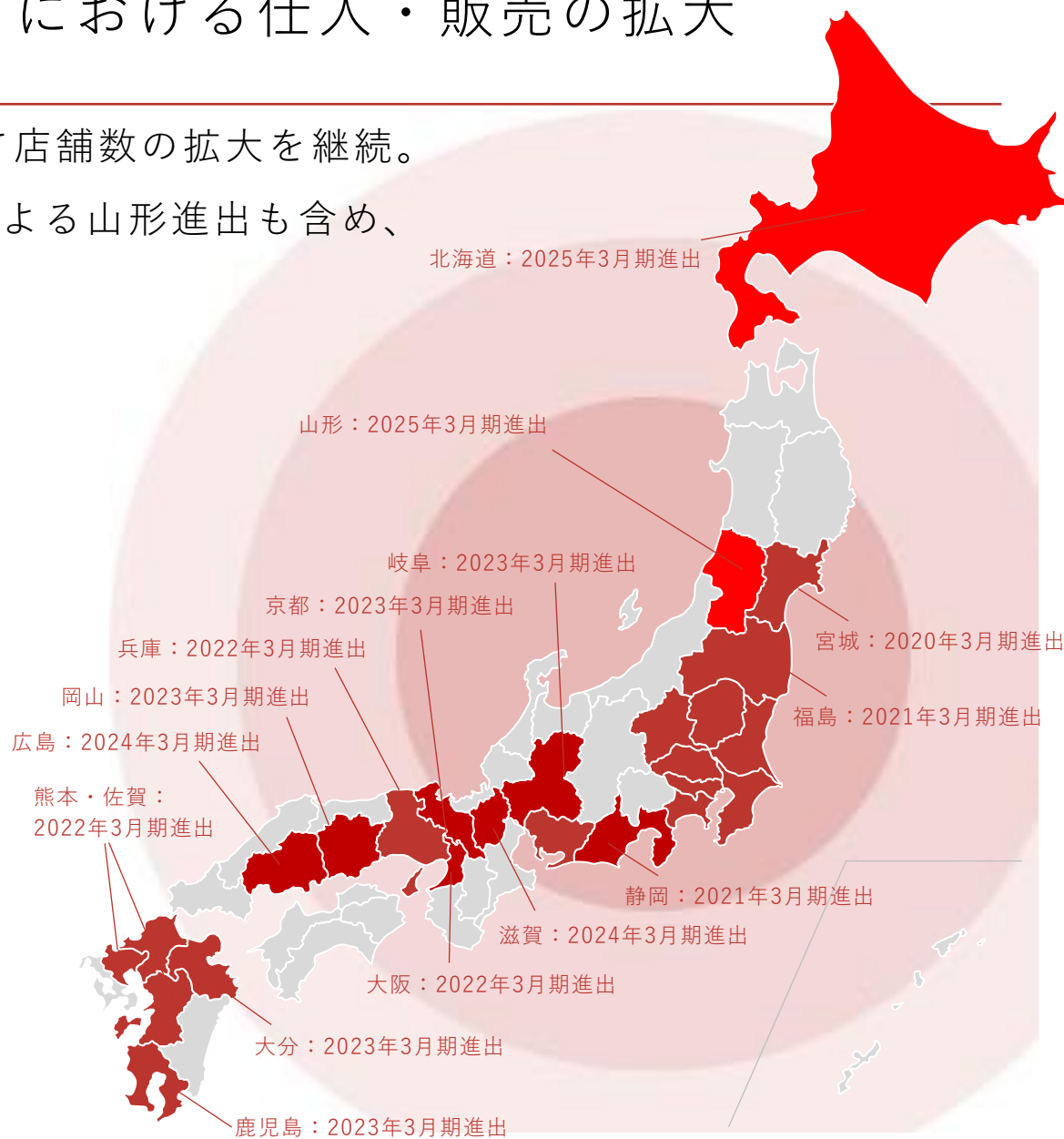
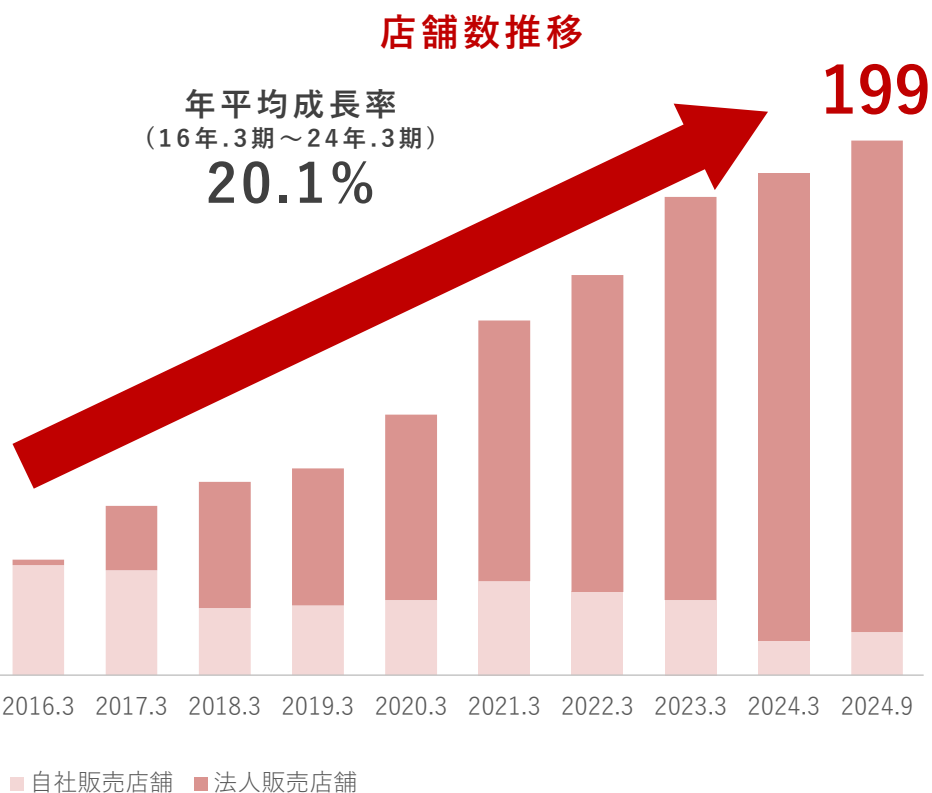
事業ポートフォリオの最適化

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。



分譲住宅事業：新規事業エリアにおける仕入・販売の拡大

既存出店エリアと新規エリアの両方において店舗数の拡大を継続。
 2024年9月には札幌に新規出店し、M&Aによる山形進出も含め、
 出店エリアは1都1道2府21県に拡大



分譲住宅事業：積極的なM&Aによる国内シェア拡大

2024年9月19日にホームポジション株式会社と資本業務提携契約を締結すること及びホームポジションが実施する第三者割当増資を引き受けること（持分法適用関連会社化）を決議し、10月7日付で払い込みを完了。ホームポジションの事業拡大を積極的に支援するとともに、当社シェアの更なる拡大を図る。今後も中長期戦略を遂行する上で必要となる全国のビルダー企業や施工企業、関連企業との事業提携や資本提携を通じて、当社グループの事業拡大を目指す。



双方の事業の発展ひいては企業価値の向上に資する資本業務提携

事業ポートフォリオの拡大：注文住宅事業

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4月に新山形ホームテック社、7月にタカスギ社がグループに参画、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

直近M&Aを行った注文住宅事業会社



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：リフォーム事業

リフォーム事業を二つの事業部門で展開し、事業拡大を図る

リフォーム事業

当社住宅購入者向け

リフォーム専門チーム「リノベプロ」抱えるリノベーション部

- ◆ 当社グループの物件を購入された方のリフォーム工事や新築物件のオプション工事、グループ各社のリフォーム工事を施工
- ◆ 2020年4月から事業を開始し、受注件数は前年度比196%増と事業を拡充
- ◆ 「リノベプロ」では、リフォーム工事に必要とされる複数の施工知識や技術、職務をこなすことができる高度な「多能工」と呼ばれる技術を習得・提供しており、お客様の多様なニーズに臨機応変な対応が可能



一般向け

様々なリフォームをご提案する「KEIAIのリフォーム」

- ◆ 小規模~大規模リフォーム工事を受注
- ◆ 栃木県真岡市、茨城県水戸市に2店舗を展開
- ◆ 栃木県宇都宮市、茨城県水戸市にフルリフォームしたモデルハウスをオープン
- ◆ 商品ラインナップは、内装や外装、水回りなどリフォーム需要の高い箇所をセットにしたお得なパック商品から、個別リフォームまでご希望に合わせた商品を用意



事業ポートフォリオの拡大：リフォーム事業

- 宇都宮モデルハウスに続き、8月末に『水戸モデルハウス』が完成
 - 昭和56年築の中古住宅をフルリフォームし、モデルハウスとして見学案内中

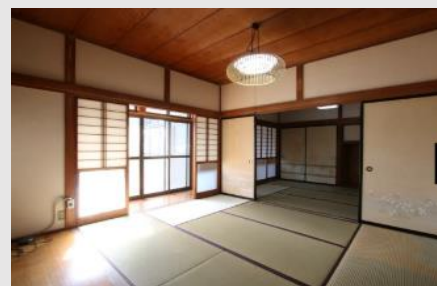
外観

キッチン

リビング

バスルーム

B
E
F
O
R
E



A
F
T
E
R



・水戸モデルハウス 関連サイト <https://reform.ki-group.jp/n229.html>

事業ポートフォリオの拡大：海外事業（豪州）

豪州ビッグプロジェクトは順調に進行中

- 現在、出資案件含む7カ所の開発プロジェクトが進行しており、区画数は累計400以上に及ぶ
- 更にメルボルン中心エリアから北西にあるディーンサイド地区にて、新たに合計106区画の住宅開発用地を確保
- 今期は、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

<住宅開発用地と住宅の完成イメージ>



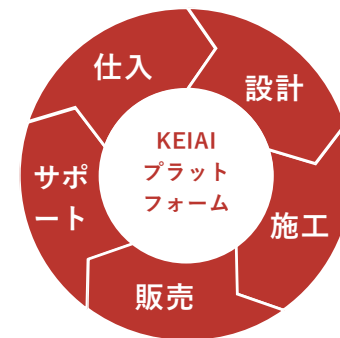
当社プレスリリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/06/2024.06.13_Australia_bigproject.pdf

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。テキサス州を中心に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



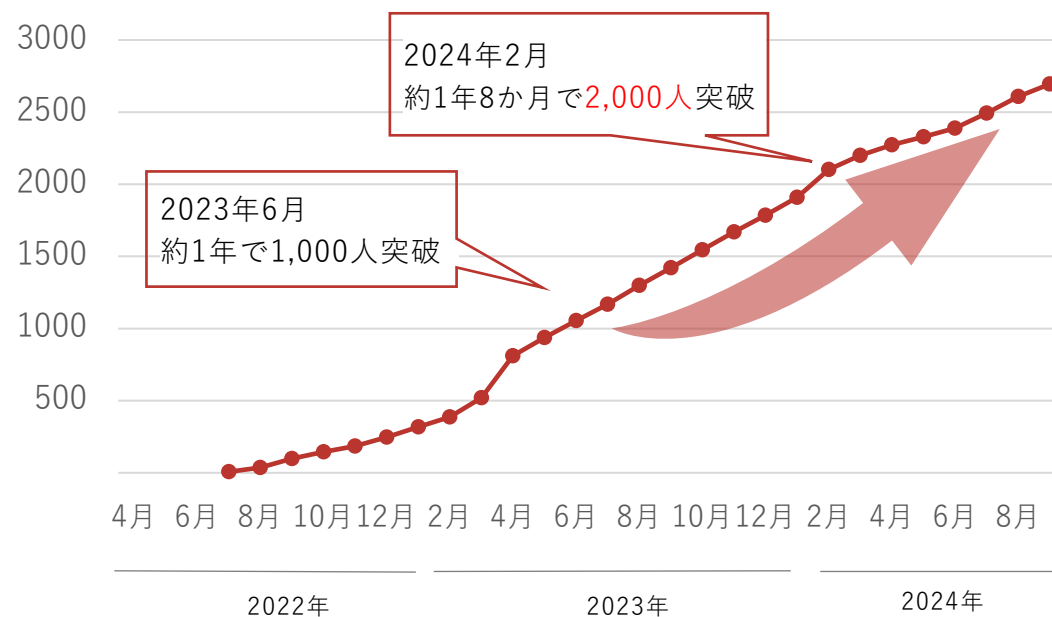
- 国内既存事業領域
- 国内新規領域/M&A
- 海外M&A

事業ポートフォリオの拡大：ストック事業

当社グループの住宅をご購入または建物の請負工事をご契約されたお客様を対象とした「KEIAI 家サポ」は、住まいの緊急トラブル24時間かけつけサービスや、手厚い住宅点検・検査が受けられる会員制度で、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。その後も順調に有料会員数が増加中



「家サポ」有料会員登録数の推移



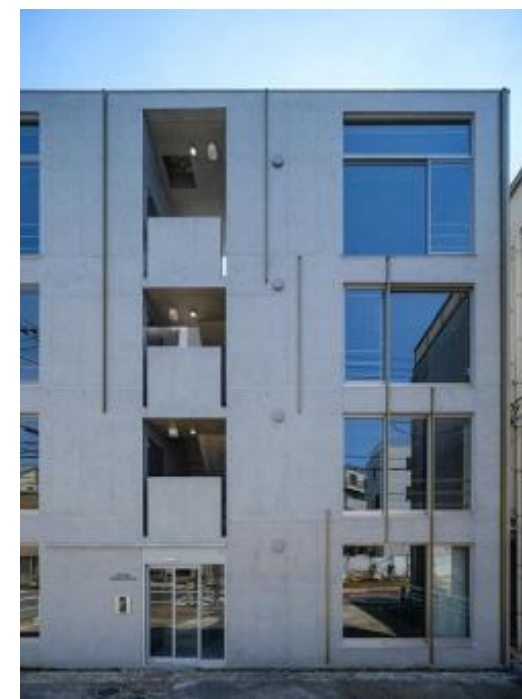
KEIAI 家サポ：<https://owners.ki-group.jp/uchisapo/>

※「家サポ」サービス開始日を起算

事業ポートフォリオの拡大：収益不動産事業

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月より収益不動産事業を開始。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>



中期経営計画2028

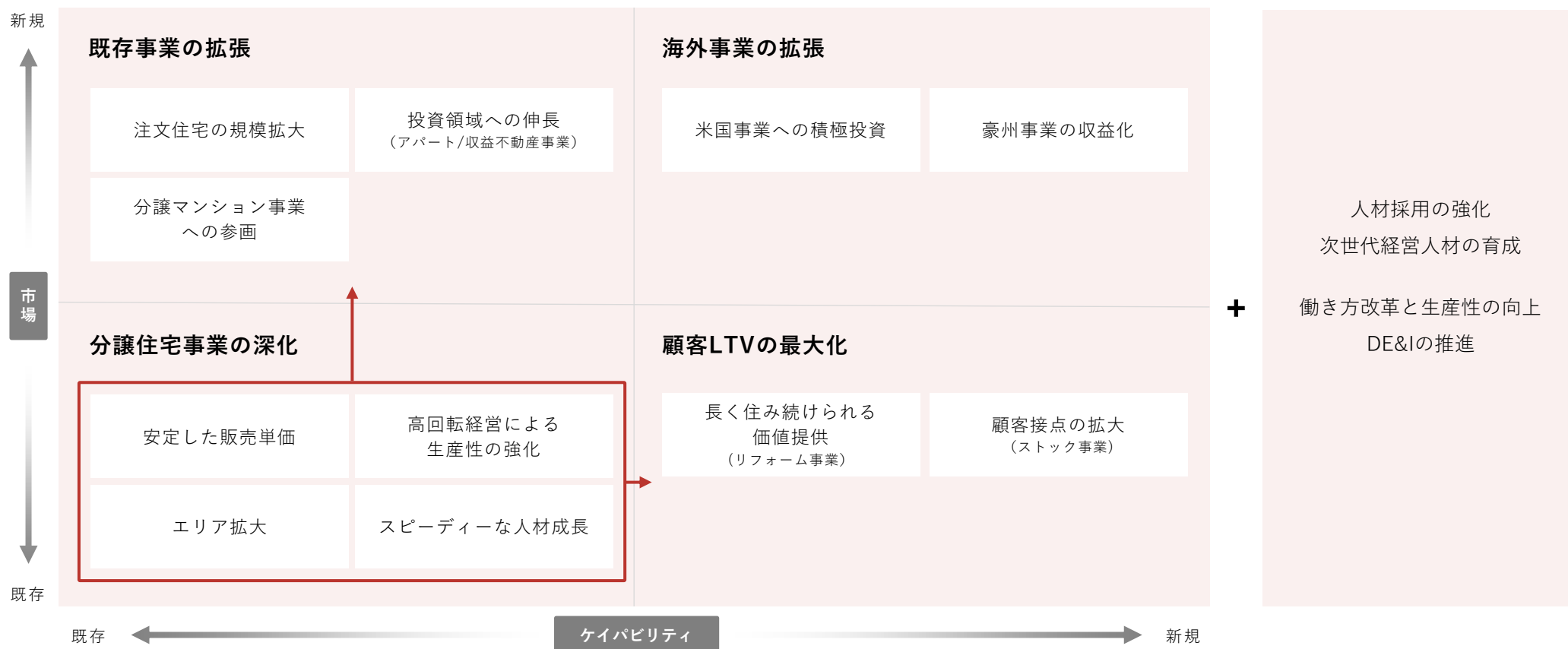
中期経営計画の基本方針

基本方針

事業ポートフォリオの最適化による安定した経営基盤の強化に加え、付加価値提供を通じ、ステークホルダーからの信頼と満足を得られる事業を推進する

取り組み方針

経営基盤の強化



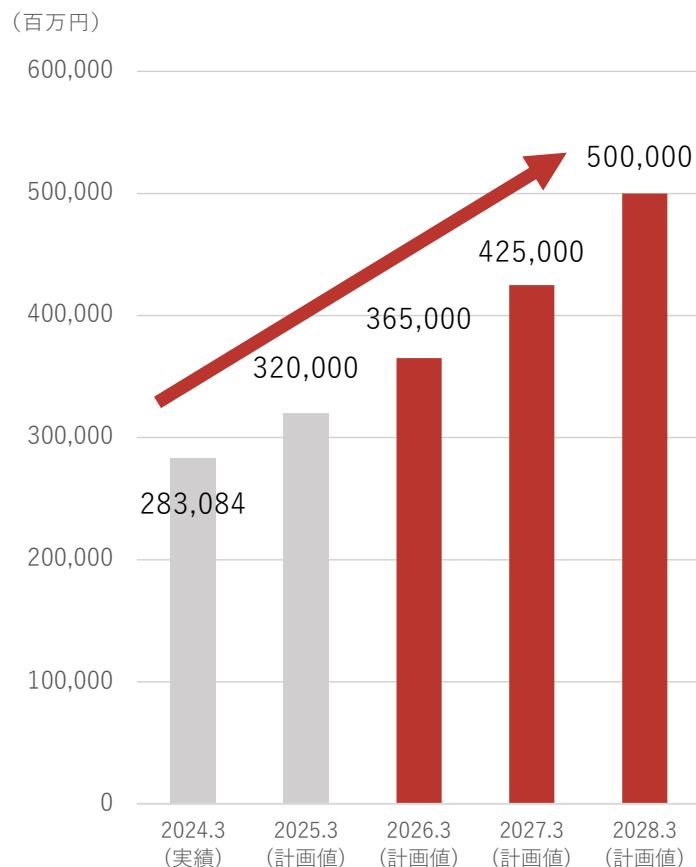
中期経営計画2028

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	計画値	計画値	計画値	計画値
売上高	283,084	320,000 (113%)	365,000 (114%)	425,000 (116%)	500,000 (117%)
経常利益	10,130	12,000 (113118%)	20,000 (166%)	25,000 (125%)	30,000 (120%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,856	7,300 (106%)	12,000 (164%)	15,000 (125%)	18,000 (120%)
1株当たり当期純利益 (単位：円)	434.89	462.82 (106%)	756 (163%)	946 (125%)	1,135 (120%)

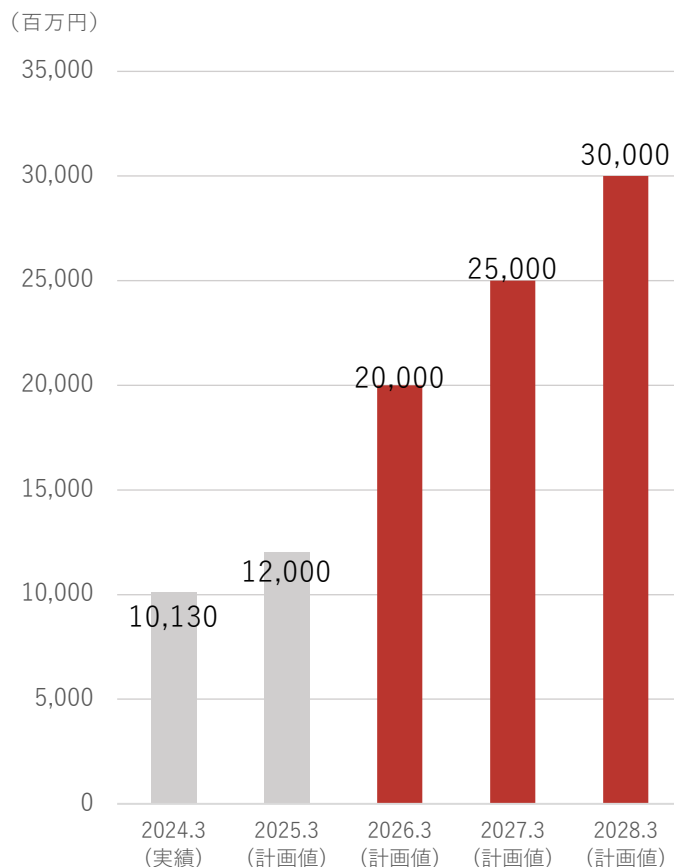
中期経営計画2028

売上高



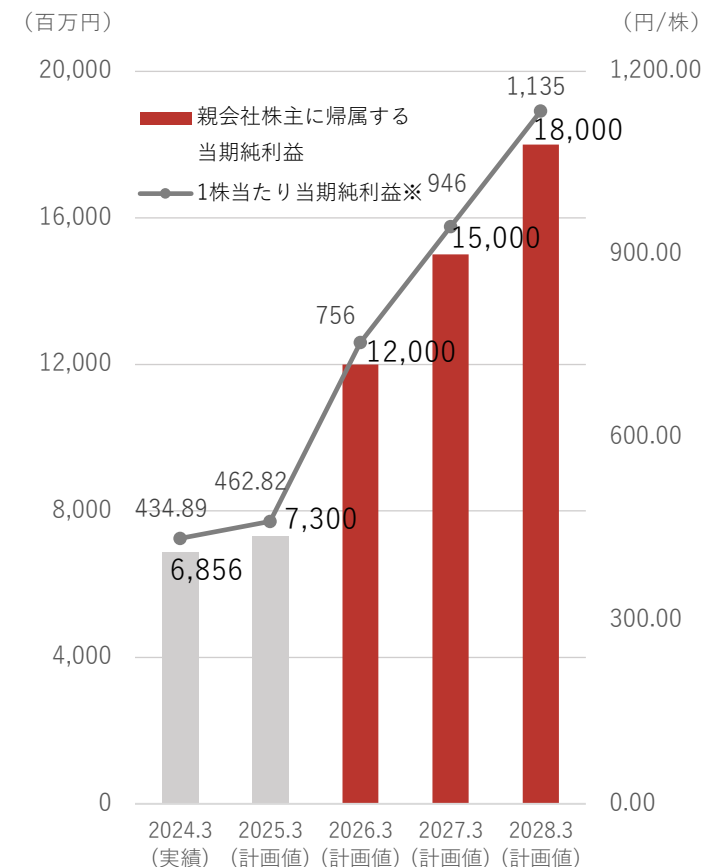
3年間の
CAGR **17%**

経常利益



3年間の
CAGR **22%**

当期純利益



3年間の
CAGR **22%**

※発行済み株式総数 15,863千株

セグメント別 売上高計画

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

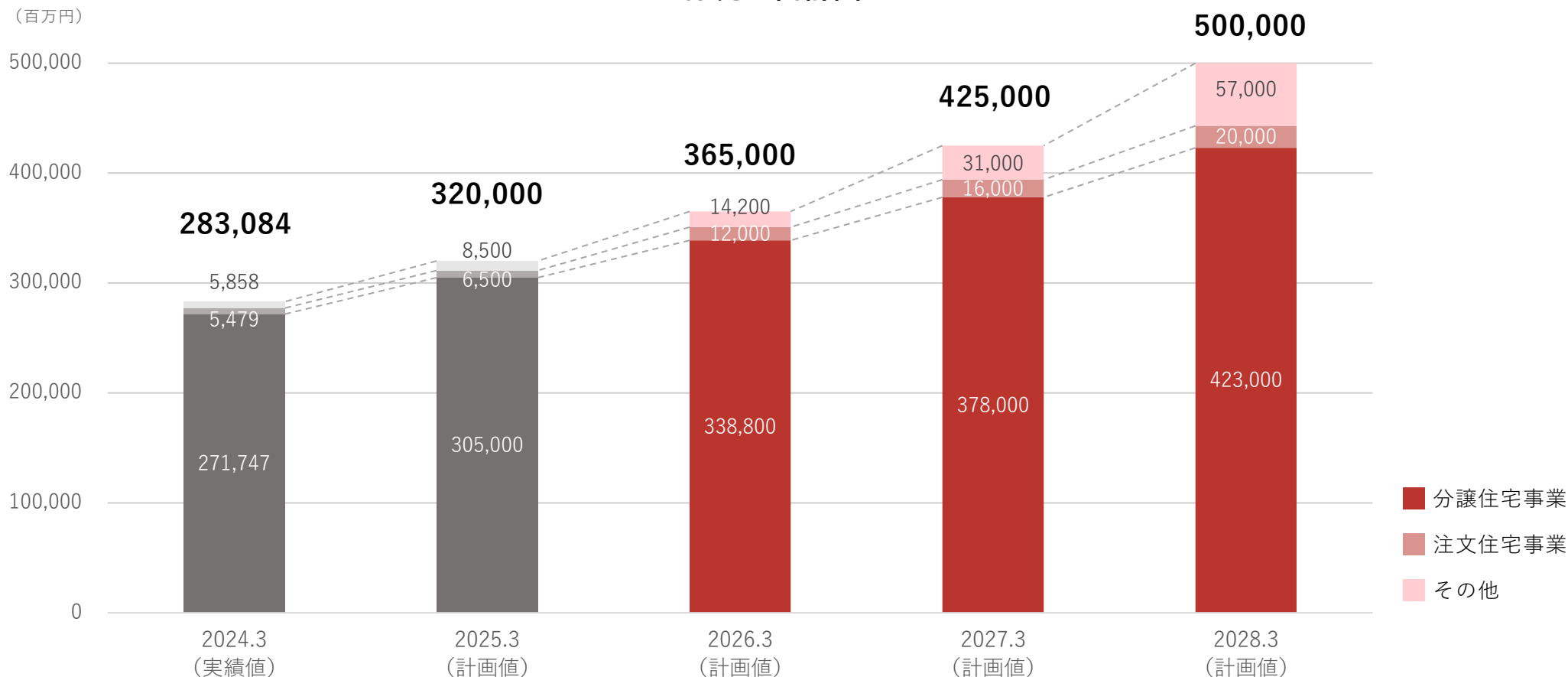
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	計画値	計画値	計画値	計画値
分譲住宅事業	270,203	305,000 (113%)	338,800 (111%)	378,000 (111%)	423,000 (111%)
注文住宅事業	5,479	6,500 (118%)	12,000 (184%)	16,000 (133%)	20,000 (125%)
その他※	7,401	8,500 (115%)	14,200 (167%)	31,000 (218%)	57,000 (183%)
売上高合計	283,084	320,000 (113%)	365,000 (114%)	425,000 (116%)	500,000 (117%)

※会計方針の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。

※その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業

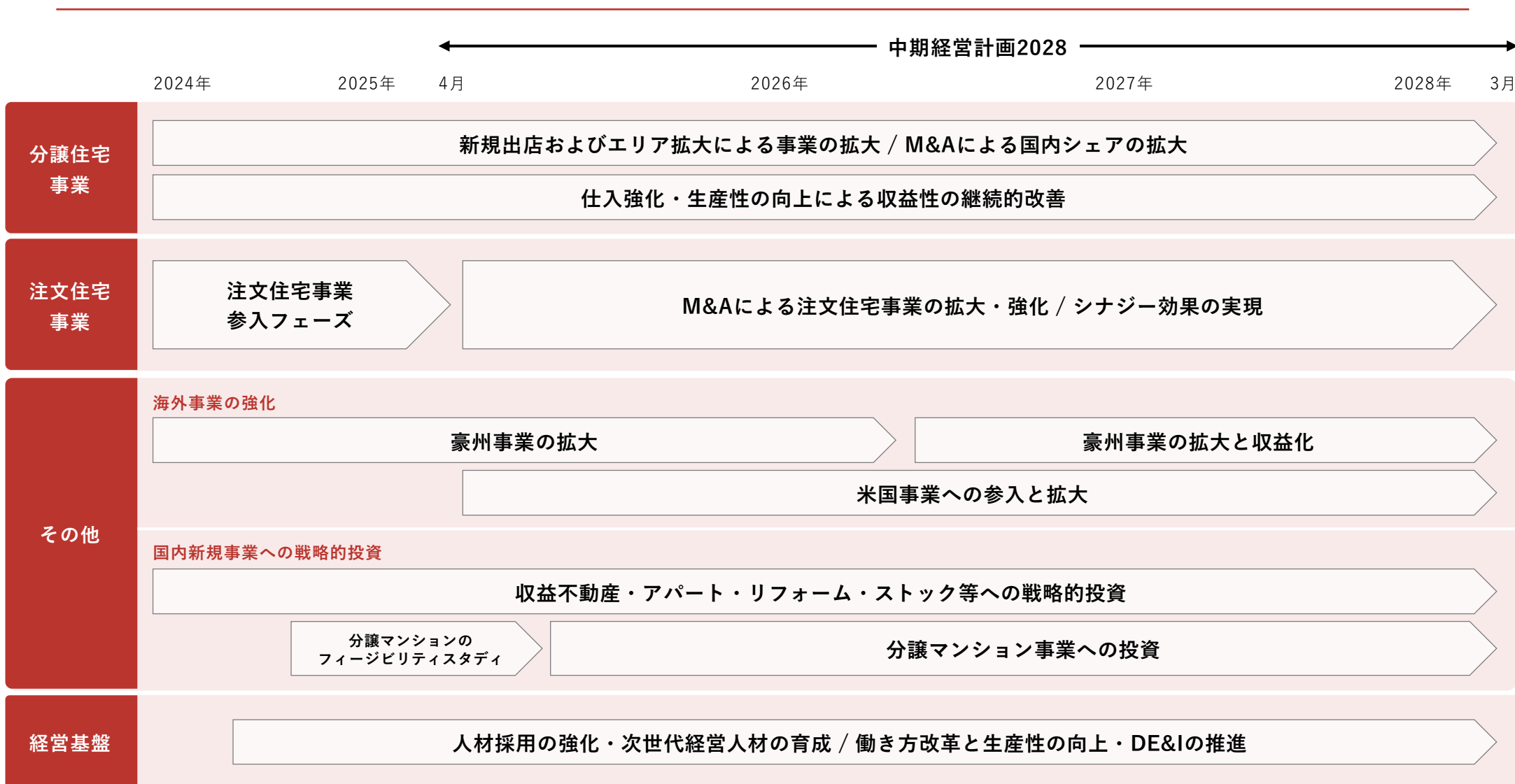
セグメント別 売上高計画

セグメント別 売上高計画



※その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業

中期経営計画実現に向けたロードマップ



販売棟数増加に向けた店舗数拡大戦略

販売棟数増加に向けた店舗数拡大として、地域を3つに分けてそれぞれ最適な戦略を推進

1. 安定成長地域

1都3県はマーケット規模および当社シェア実績から、今後も成長余地は大きい戦略出店エリアと位置付け

2. 拡大注力地域

近畿エリアは最重点地域として拡大を推進

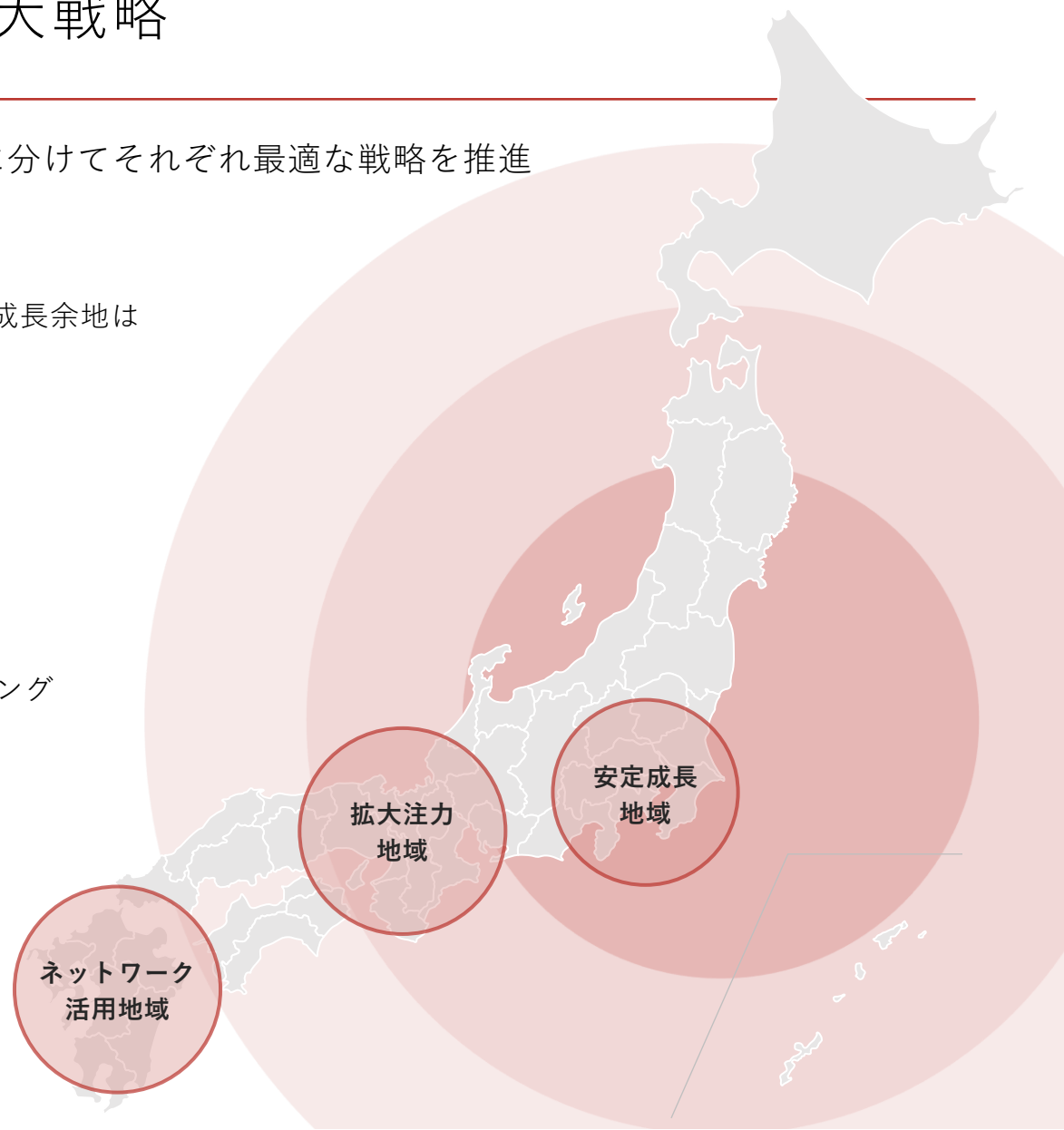
3. ネットワーク活用地域

神奈川・九州は、グループ会社のよかタウン、建新、旭ハウジングおよび当社の既存ネットワークを活かして拡大を推進

M&Aを含めた直近の新規進出エリア

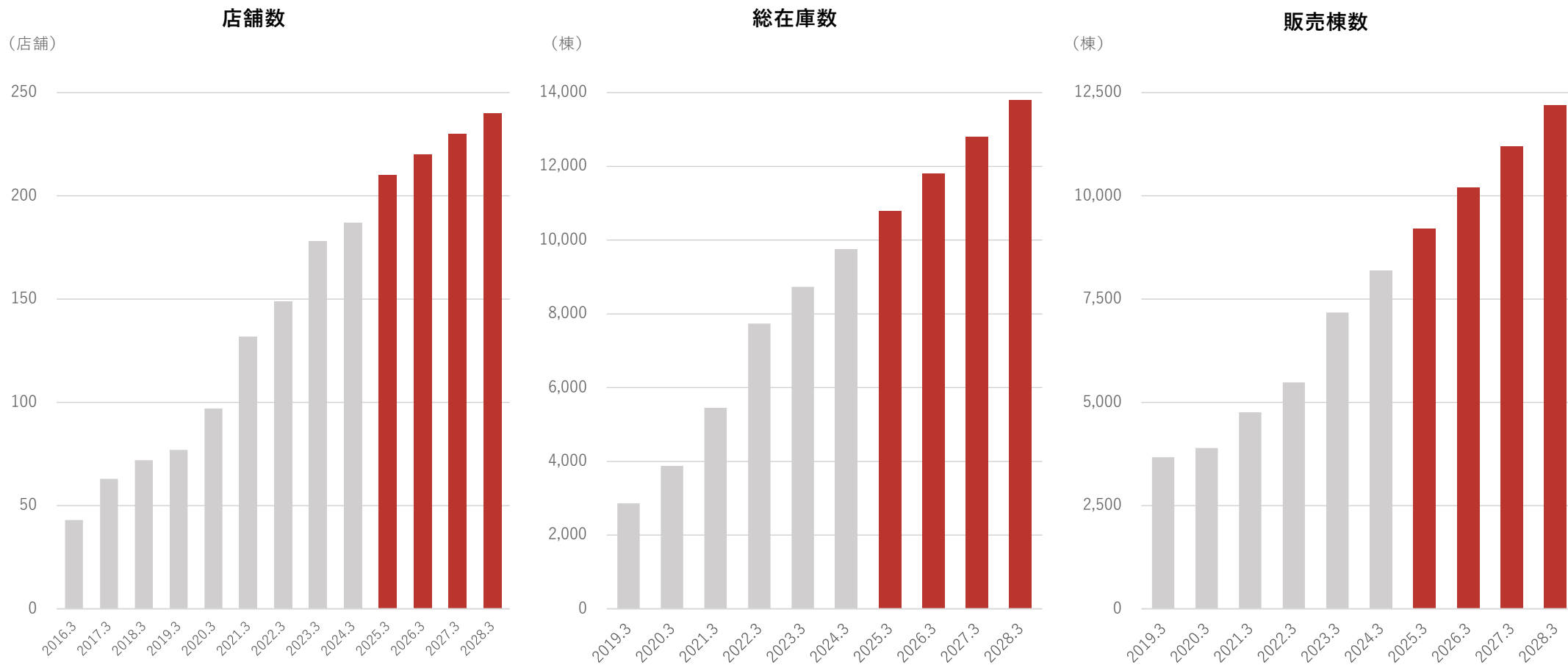
北海道（2025年3月期） 京都府（2023年3月期） 広島県（2024年3月期）
山形県（2025年3月期） 岡山県（2023年3月期） 滋賀県（2024年3月期）

➡ 出店エリアは1都1道2府21県に拡大



戸建て分譲住宅事業 参考KPI

営業所の店舗が拡大することで仕入数が増え、結果的に販売棟数の拡大につながる。



※2025年度以降は計画値

M&Aによる注文住宅事業の拡大・強化

M&A戦略を注文住宅領域にも実行。ハイブリッド戦略と製造原価構造の見直しにより事業の拡大を目指す。

注文・分譲のハイブリッド戦略

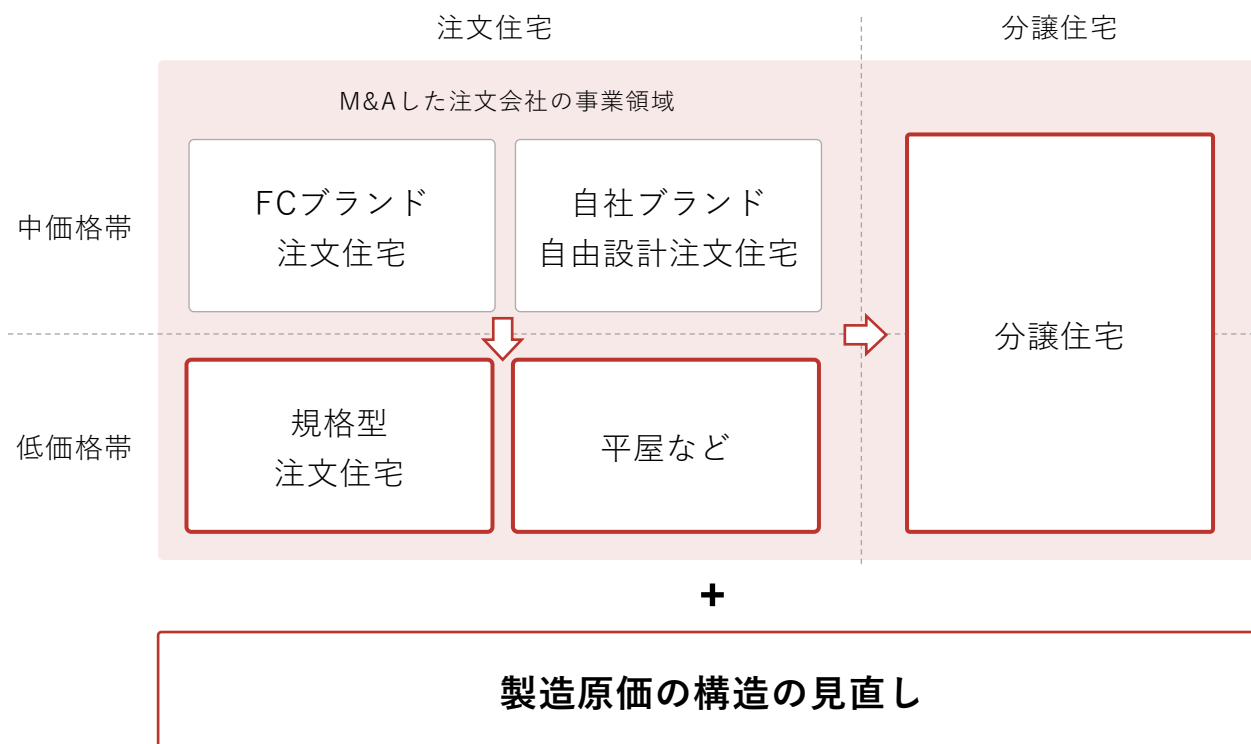
M&Aした注文住宅会社には、ケイアイが持つ規格型注文住宅事業のノウハウを投入。

また分譲住宅事業部を立ち上げ、幅広い購買層に商品を提供できる体制を構築。

直近M&Aを行った注文住宅事業会社



商品ラインナップと購買層の拡大



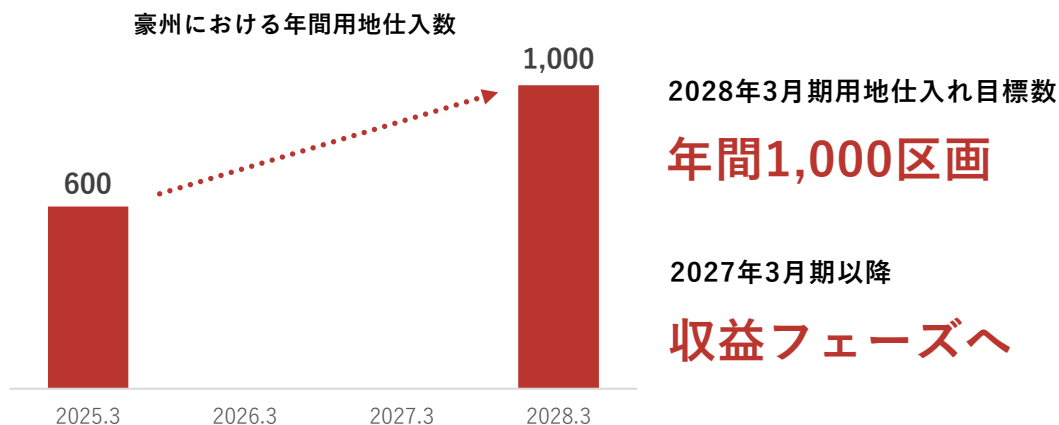
海外事業の強化

豪州事業

オーストラリア現地法人と現地パートナーとの合併による新会社MunCorp Pty Ltd（当社出資比率49%）にてメルボルンを中心に住宅開発用地の開発・販売を推進

事業戦略

- メルボルンを中心とするエリアで年間600区画、2028年3月で年間1,000区画の用地確保を目指す
- メルボルンのあるヴィクトリア州以外の地域開拓を検討し、豪州事業の事業基盤構築を図る



北米事業

豪州に続き、2023年12月にアメリカ合衆国に当社グループの海外現地法人KI-Star Real Estate America, Inc.を設立

今後の方針

- 米国市場参入調査を進め、M&A対象企業をリサーチ
- 当社の戦略および経営理念が合致する対象企業が選定できれば、資本を含めた事業提携を実行



国内新規事業への戦略的投資 (1)

収益不動産事業

- 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・販売を推進
- 富裕層の個人投資家がより大規模かつ資産性の高い不動産を求める傾向があり、一定の市場規模・需要があると判断
- 今後、収益不動産事業の拡大を着実に推進することで、事業ポートフォリオの拡充を図る方針

アパート事業

- 1都3県で立ち上げたアパート事業は順調に拡大
- 大阪、名古屋、福岡への進出を検討

ストック事業

- 当社グループの住宅を購入されたお客様、または建物の請負契約工事を発注されたお客様専用の無料アプリ「ケイアイコンシェルジュ」を提供中
- 住まいの緊急トラブル24時間かけつけサービスと住宅点検・検査が受けられるサービス「KEIAI家サポ」をスタート、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



国内新規事業への戦略的投資 (2)

リフォーム事業

- 北関東エリアからリフォーム事業を開始し、徐々にエリアを拡大中
- 当社グループが提供した住宅購入者向けに同事業を展開することで、事業の拡大を狙う

before

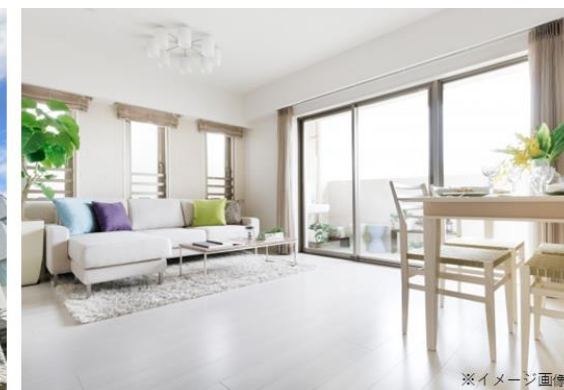
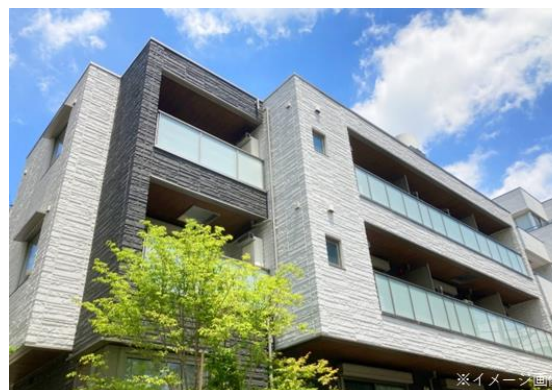


after



分譲マンション事業

- 分譲マンション事業の新規プロジェクトを立ち上げてフィージビリティスタディを実施済み
用地を購入し、分譲マンション領域への参画を開始
- 今後は市場動向を見極めながら、事業展開を推進



人材戦略

人材戦略01

人材採用の強化（新卒・中途のハイブリッド採用） 経営を担うコア人材の採用および育成

- 次世代経営陣の育成および採用の強化
- 階層別の人材開発の強化
- 即戦力となる中途採用社の強化
- 成果主義に基づく抜擢人材
- 適材適所の人材配置（社内公募制あり）
- 女性活躍の推進

人材戦略02

働き方改革と生産性の向上、DE&Iの推進

- 労働時間管理の徹底による無駄の削減
- DXの推進（様々な現業部門で利用）
- 子育て/介護の支援（育児介護休業・時短制度）
- 外国人採用および育成（ダイバーシティの促進）
- 障害者採用および育成（様々な部署で多数活躍）
- 高齢者の雇用（高齢者の現業部門で多数活躍）
- 公平/公正な組織風土の醸成

資本政策

株主還元

配当性向と自社株買いのバランスを踏まえた株主還元を実施

- 業績や財務状況に応じて、原則 1株あたり配当金は130円を下限*に増配をしていく方針

資本効率

ROE 15%以上

- 従前よりレバレッジが利いた営業で高い資本効率を維持
- 今後も一定以上の自己資本比率のもと、高い資本効率を維持

財務健全性

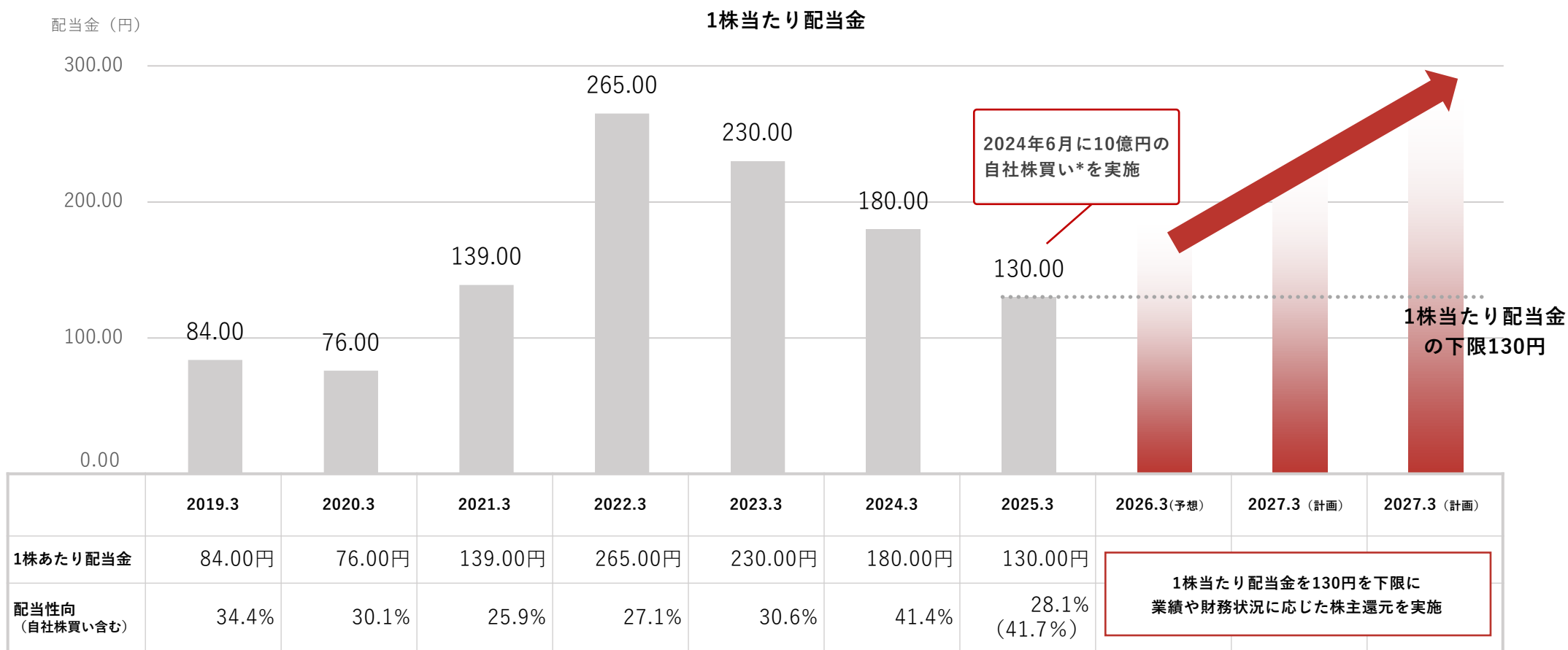
自己資本比率20%以上

- 分譲住宅事業は高回転率かつレバレッジを利かせた経営を行うため、自己資本比率が低くなる傾向にある。
- 今後は分譲事業を主軸にポートフォリオ経営を推進し、内部留保にも留意しながら自己資本比率を25~30%に引き上げていく方針

※2025年3月期第1四半期末の発行済み株式総数（15,863,100株）を前提

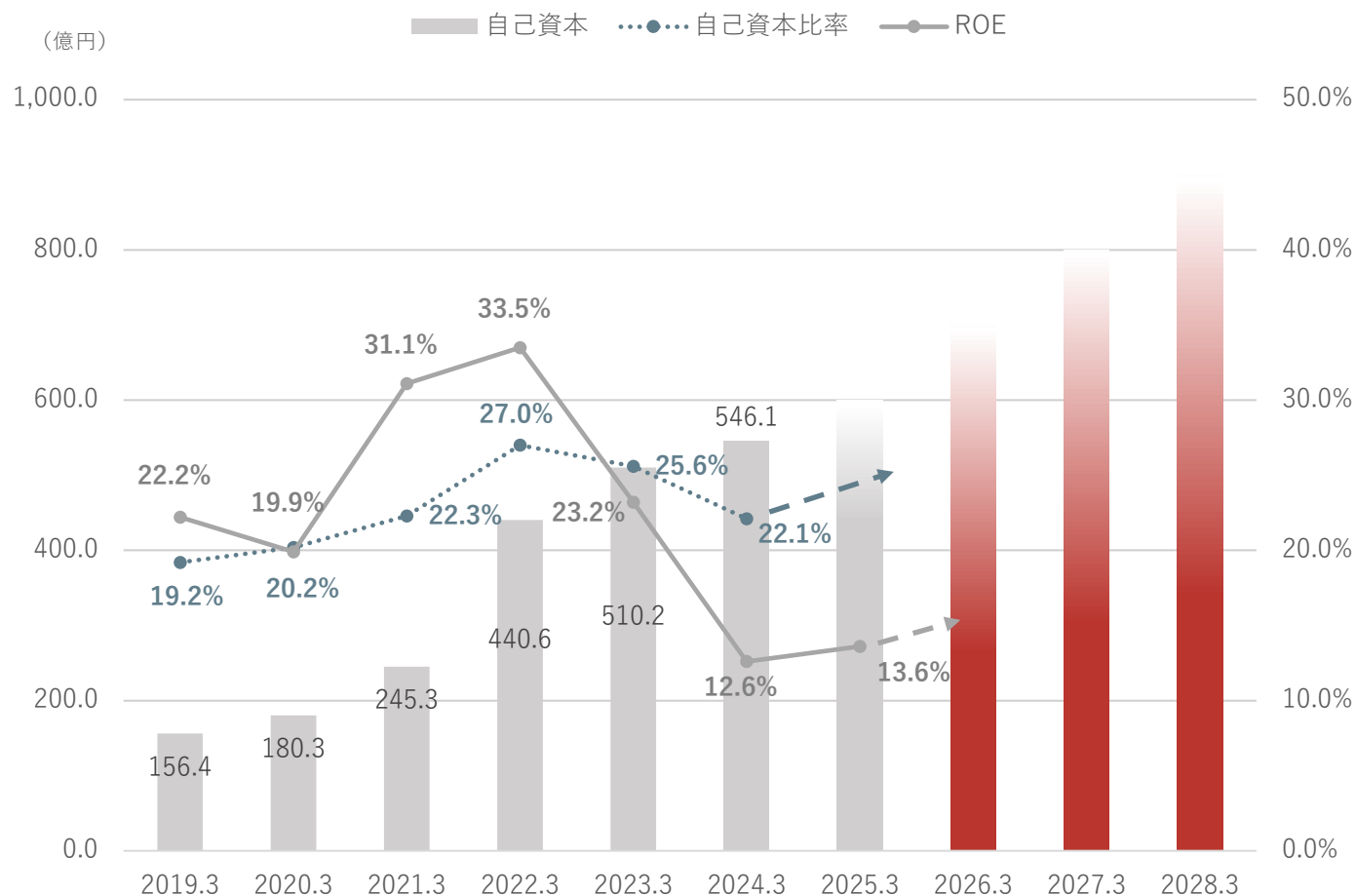
株主還元

今後は、原則として1株あたりの配当金は130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た株主還元を実施



※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當いたします。

資本効率・財務健全性



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

高い資本効率

ROE 15%以上

▼
高回転率およびレバレッジ経営を継続

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	462.82
1株当たり配当金（円）	230.00	180.00	130.00
うち1株当たり中間配当金（円）	140.00	118.00	65.00
配当性向（%）	30.6%	41.4%	28.1%

株主優待

基準日時点（9/30）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

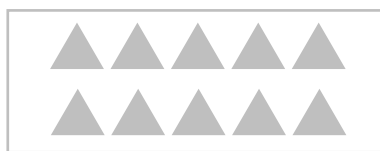


コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

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」



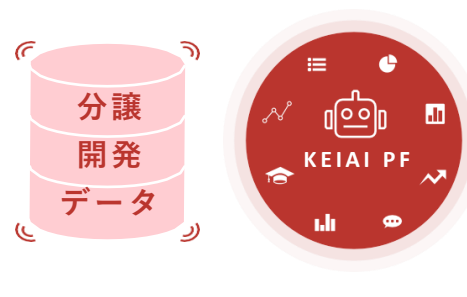
コンパクト分譲開発

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」

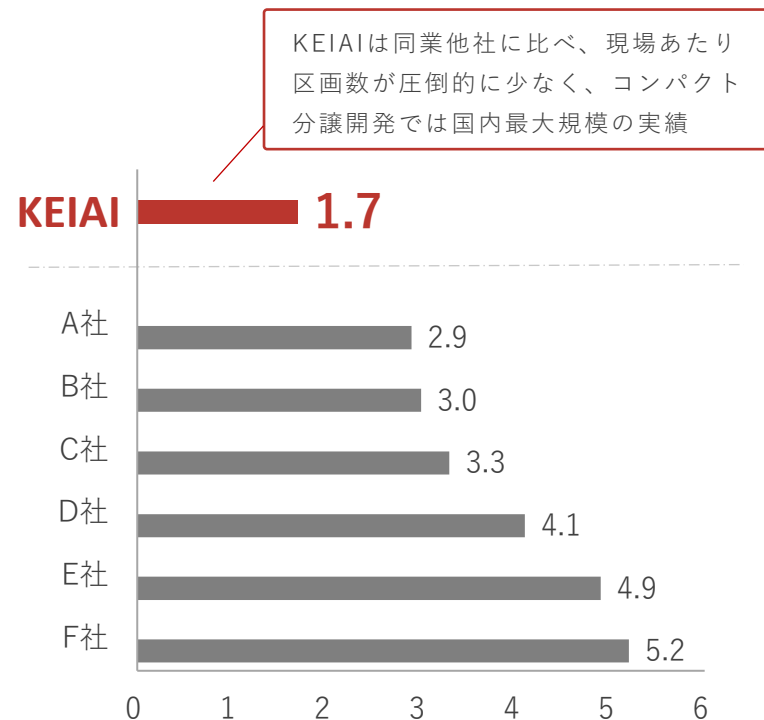


土地情報数の増加

- 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

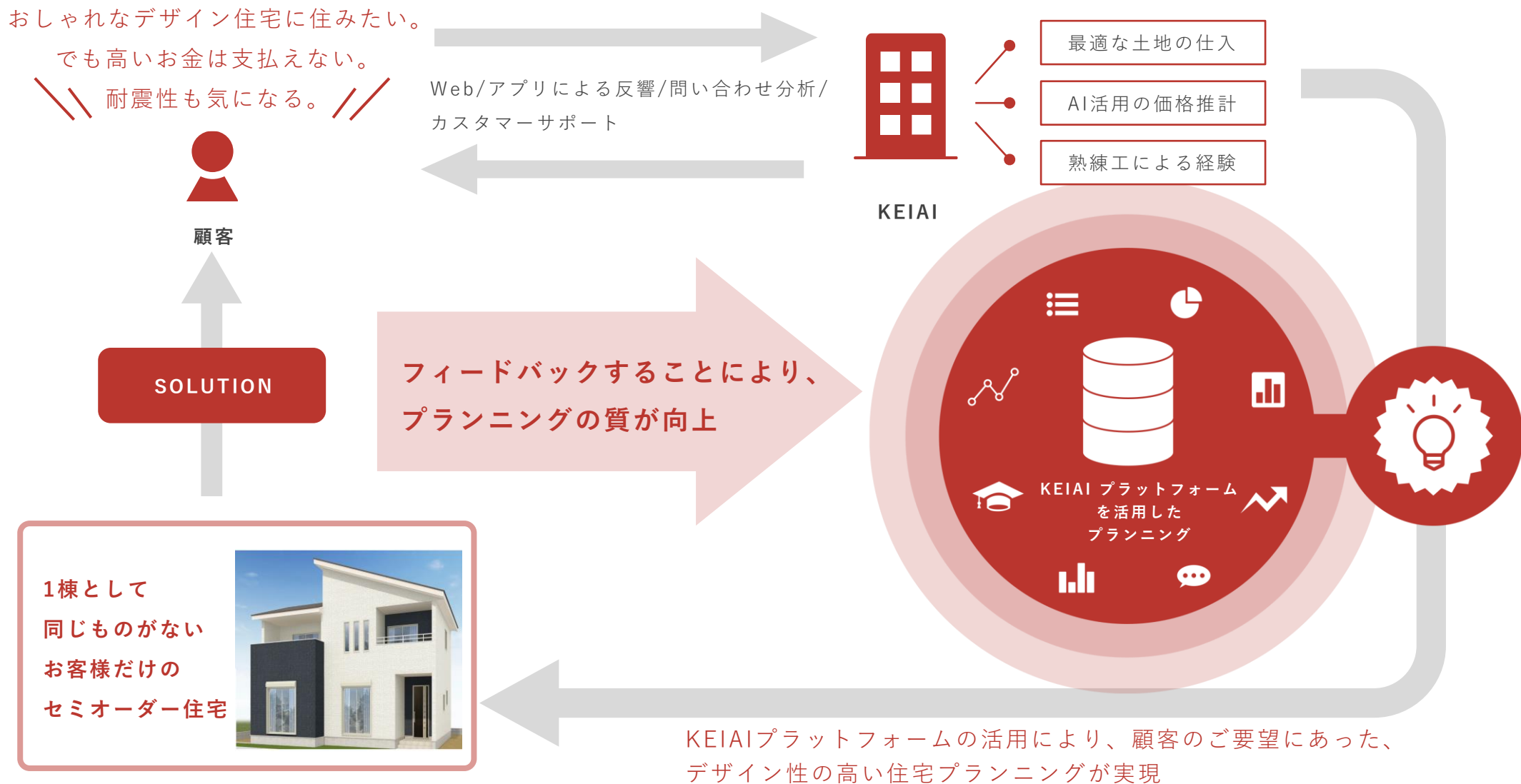


分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*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



ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ体制を確立

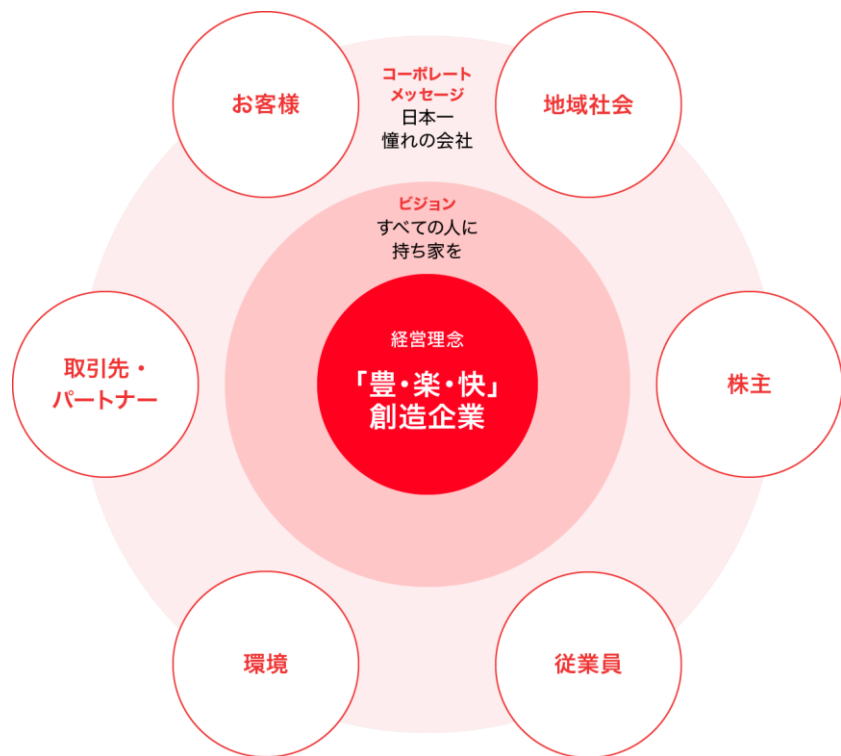
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組む。



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・エクイティ&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

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



サステナビリティへの取組実績

- 歯科衛生士による従業員向けオーラルケアセミナーを開催
- ライフステージに伴う福利厚生の一環として、プレコンセプションケアのための2つのサービスを導入
 - 不妊治療対策のAMH検査（卵巣予備能検査）の無料利用
 - 妊活・不妊・女性特有のお悩みなどの無料匿名相談窓口
- 外壁メーカーニチハ(株)様より環境省認定「オフセットサイディング」使用によるCO2固定量証明書を授与
- 1,953法人中「大企業部門」にてストレスチェック大賞2024「大賞」を受賞
- 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
 - 9月27日に埼玉りそな銀行をアレンジャーとした2回目のシンジケーション方式のサステナビリティ・リンク・ローンが実行された



オーラルケアセミナー当日の様子



ストレスチェック大賞2024授賞式の様子



埼玉りそな銀行

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月より計7行と「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。

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。



・（2023年9月）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

・（2023年9月）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

・（2024年2月）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

・（2024年6月）足利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/2024/06/2024.06.27_asikagabank_SLL.pdf

・（2023年9月）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

・（2023年11月）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

・（2024年3月）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

・（2024年9月）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/2024/09/2024.09.27_saitamarisonabank_SLL.pdf

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

当社は2024年1月1日以降に仕入れた戸建分譲事業の全棟をZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）水準の仕様に変更。また、グループ会社であるはなまるハウス(株)^{※1}の規格型平屋注文住宅 IKIの全プランにおいて、2024年4月1日より標準仕様をZEH住宅へとグレードアップした。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。



※1…9月1日付でIKI(株)は、はなまるハウス(株)と統合致しました

- ・ 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_bunijo_zehsuiyun.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 2.66% 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、障害者雇用状況報告^(※1)において、雇用率 2.66% を達成^(※2)いたしました。今後も多様な人材が働きやすい職場環境の整備に努めてまいります。

■ 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9名が所属
- 2021年：ケイアイファームを開園^(※3) — 6名の障がいがある社員が農作業に従事
- 2023年：チャレンジドセンターを設立
— 6名の障がいがある社員が当社グループの名刺作成等、各部署の事務補助や清掃作業などを担当
- 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3つのチームが所属



写真左からケイアイファーム、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…2024年6月1日時点

※3…農園「ケイアイファーム」を開園 (2021.06.14) https://ki-group.co.jp/keiai_magazine/2021/06/14/keiaifarm/

・当社プレスリリース https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/07/2024.07.18_houteikoyouritsu.pdf

ケイアイチャレンジドアスリートチームとは

理念：日本一挑戦するアスリートチーム

— 障がいを乗り越えるだけでなく、
さらなる高みを目指してチャレンジを続けるパラアスリート集団 —



- 2019年4月に発足し、現在9名が所属
- トップアスリートとして高いレベルのトレーニングと競技を続けながら、イベントや体験会を通してパラスポーツ認知向上のための啓もう啓蒙活動を積極的に行う。
- 競技：
 - ・デフフットサル
 - ・ろう者柔道
 - ・車いすバスケットボール
 - ・車いすバドミントン



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/>

ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介①

「共生」×「障がい」

令和6年度東京都パラスポーツセミナーで講師を担当

- ▶主催：東京都と（公社）東京都障害者スポーツ協会
- ▶テーマ：デフスポーツの関係者から行政に知ってほしいこと
- ▶講演内容
山本：障がい者にとってのデフスポーツ（パラスポーツ）の意義
岩淵：施設運営やイベント実施における行政に求める配慮や工夫
- ▶昨年女子デフフットサル世界大会で、史上初の世界大会優勝を飾った岩淵と、そこで最優秀監督賞も受賞した山本の講演に、参加者からも感嘆の声が各所で飛び交い、各自治体に持ち帰り活かそうという熱気が伝わる様子で進んだ



(写真右からケイアイチャレンジドアスリートチーム山本監督、岩淵選手)

セミナー当日の様子

「CHOFU SPORTS キャンプ 2024」

デフフットサル体験会にて講師を担当

- ▶主催：調布市スポーツ協会
- ▶内容：デフフットサルを通じて、音のない中でどのように工夫してコミュニケーションをとるかの説明をメインに、読唇術やジェスチャーを使った伝言ゲームなどを行う
- ▶耳栓をつけ音が聞こえない状態を再現して実際に試合を行うことで聴覚障がいへの理解促進を図り、子どもたちは時間が進むにつれて自然にジェスチャーでコミュニケーションを取れるようになった



当日の体験会の様子

ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介②

東京都主催の「東京スポーツドック2024六本木」 にブース出展

- ▶当日はケイアイチャレンジドアスリートチームのメンバーが参加し、東京都スポーツ推進企業としてステージに登壇し、障がい×共生をテーマにMCの方と対談
- ▶出展ブースでは当社のデフ・パラスポーツの普及啓発活動の取り組みの紹介や、車いすバスケットボールの競技用車いすと車いすバドミントンの競技用車いすの試乗会を行う



当日のステージでの様子



イベント当日の様子

(写真右からケイアイチャレンジドアスリートチーム
岩淵選手、森選手、山本監督)

「学ぼう！デフリンピック特別授業」に世界ろう者 柔道選手権大会の金メダリストがゲストとして参加

- ▶主催：東京都
- ▶内容：デフリンピックや聴覚障がいの方の生活、手話について授業やダンスを通じて参加した児童に伝えた
- ▶ケイアイチャレンジドアスリートチームに所属する佐藤 正樹選手がゲストとして参加。東京2025デフリンピック応援アンバサダーの川俣郁美さん、長濱ねるさんもゲストとして登場



東京2025デフリンピック特設サイト TOKYO FORWARD 2025 ～世界陸上・デフリンピック～ (運営：東京都生活文化スポーツ局)
<https://www.tokyoforward2025.metro.tokyo.lg.jp/>

県内外の企業や自治体、教育機関などと連携した体験会やパラスポーツの冠大会を開催し、延べ3,000名以上の方にパラスポーツを体験していただく

ニューストピックス

世界3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/>

新たな金融サービス「ゆたかバンク」の提供を開始

当社と住信SBIネット銀行株式会社は、当社グループの株式会社ゆたかパートナーズを通じ、住信SBIネット銀行が提供するフルバンキングBaaS（Banking as a Service）の「NEOBANK®（※1）」を活用した新たな金融サービス「ゆたかバンク（※2）」の提供を2024年7月1日より開始。今回の提携により、住宅ローンおよびフルバンキングの銀行サービスである「ゆたかバンク」の提供を通じて、更にお客さまに寄り添ったサービスを提供していく。



・「ゆたかバンク」ホームページ：<https://ki-group.co.jp/neobank/>

・当社プレスリリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/07/2024.07.01_yutaka_bank.pdf

※1…「NEOBANK®」は住信SBIネット銀行の登録商標。登録商標第5953666号 ※2…株式会社ゆたかパートナーズは「ゆたかバンク」を商標登録出願中

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

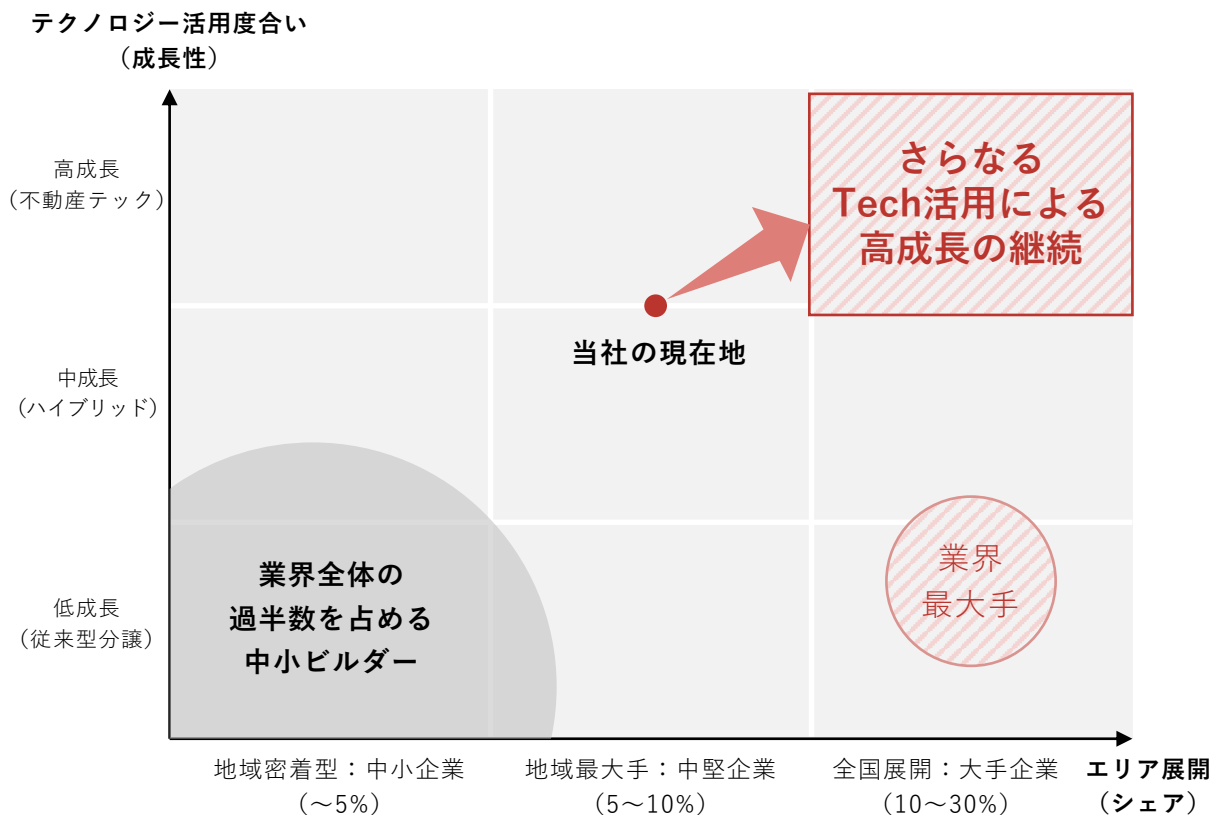
中期経営目標

分譲住宅市場に
おける**シェア拡大**

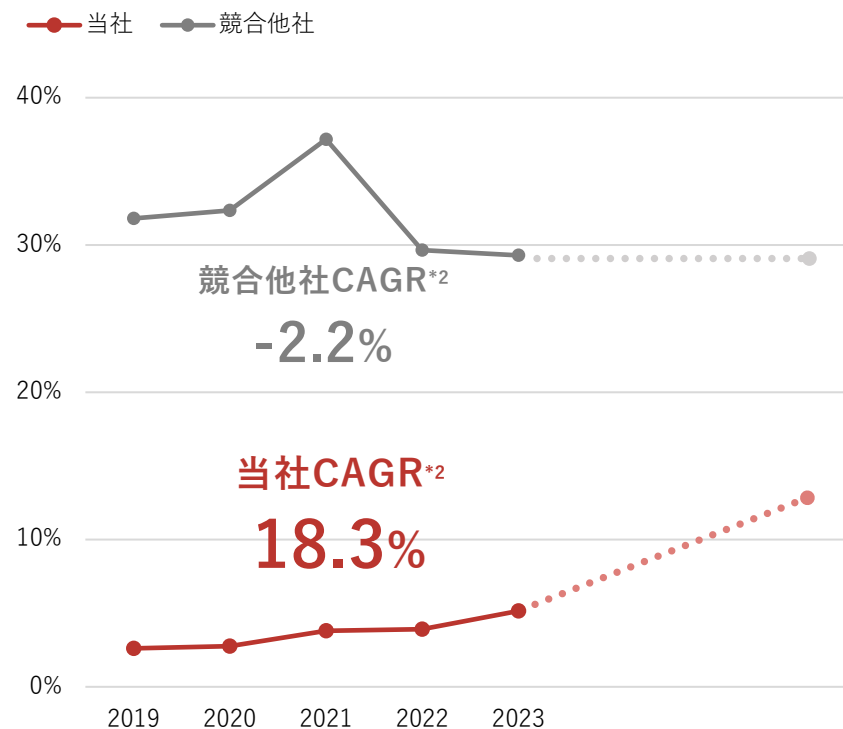
分譲住宅の業界構造とポジショニング

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



業界最大手と当社のシェア推移*1



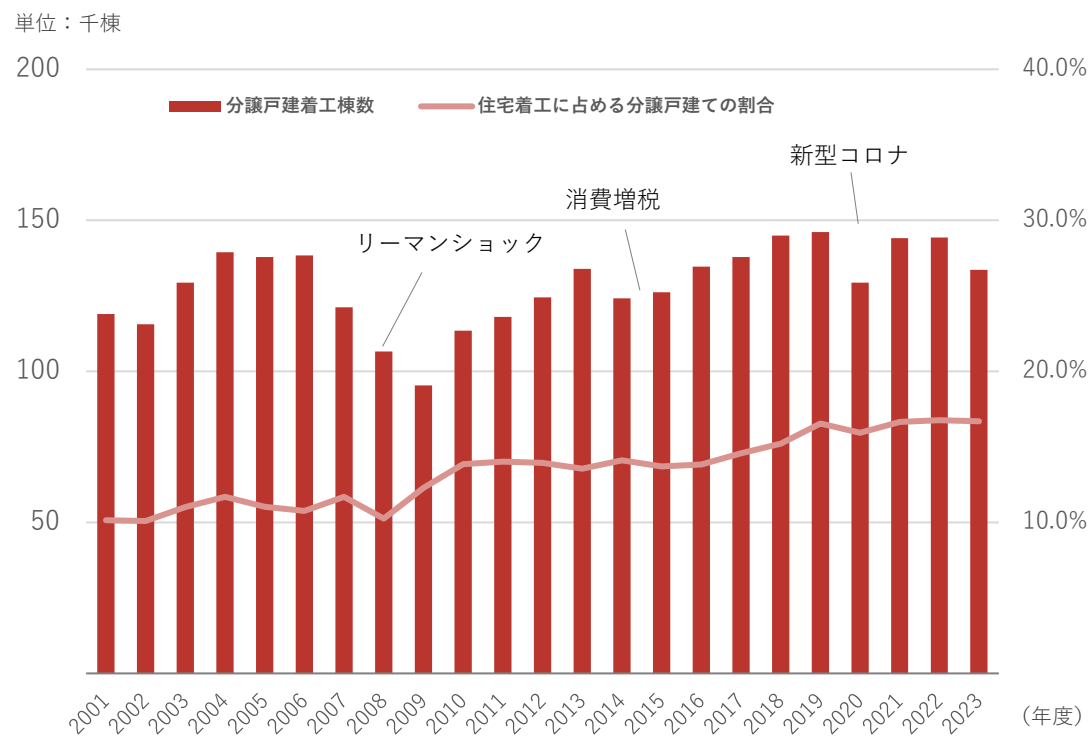
*1: 業界最大手企業の販売棟数と当社販売棟数の成長率の比較

*2: CAGR = 年平均売上高成長率

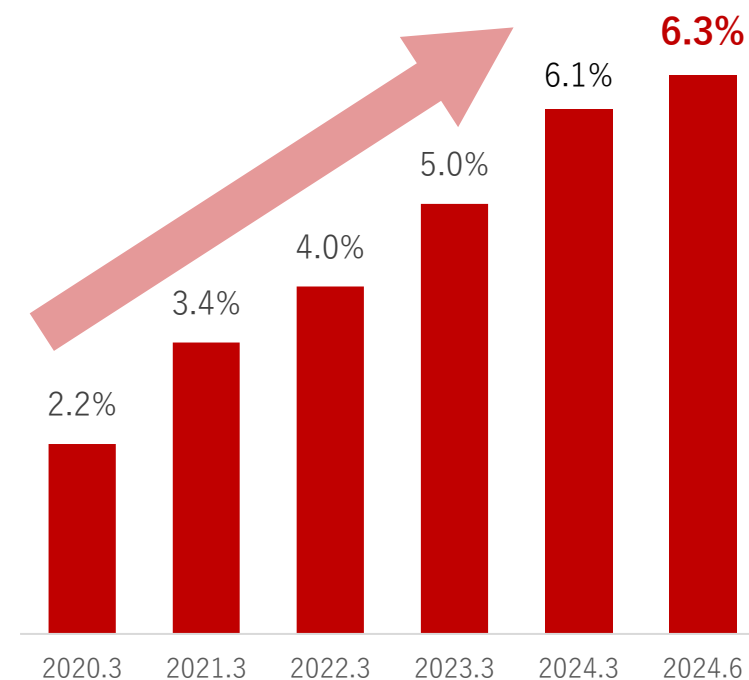
当社の対象市場 - 分譲戸建市場

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

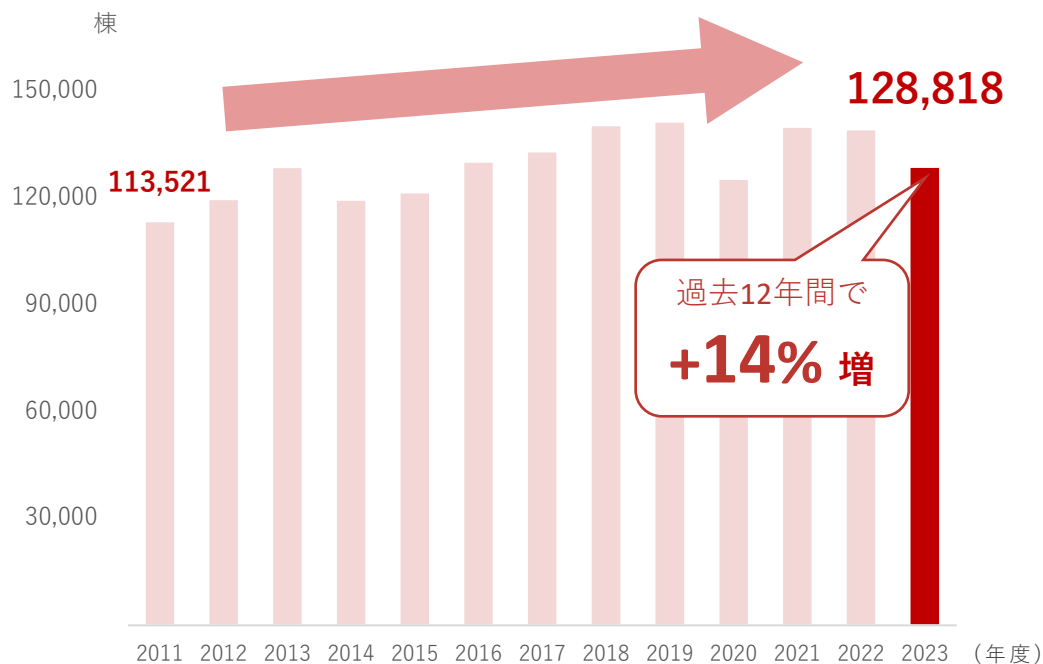


出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

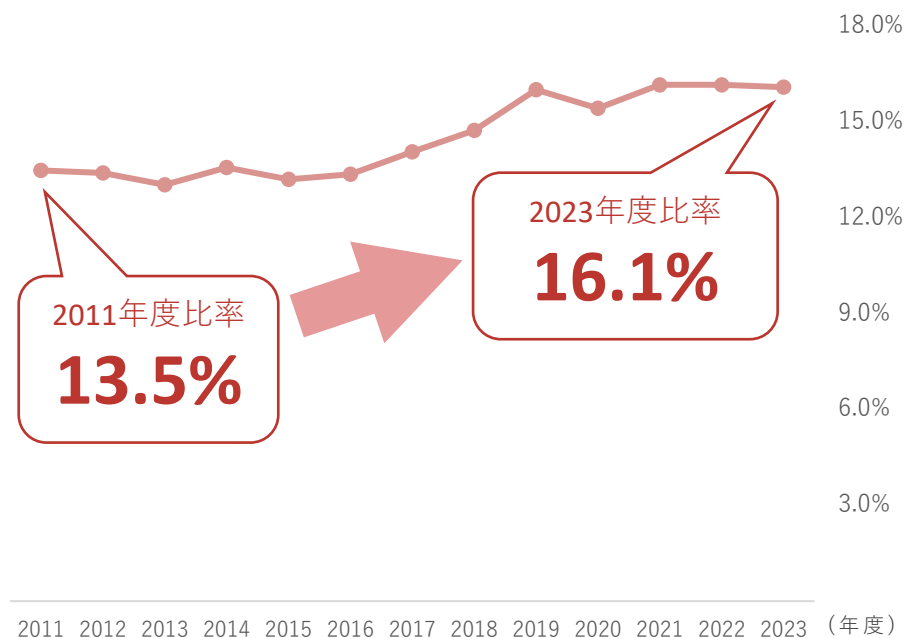
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

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



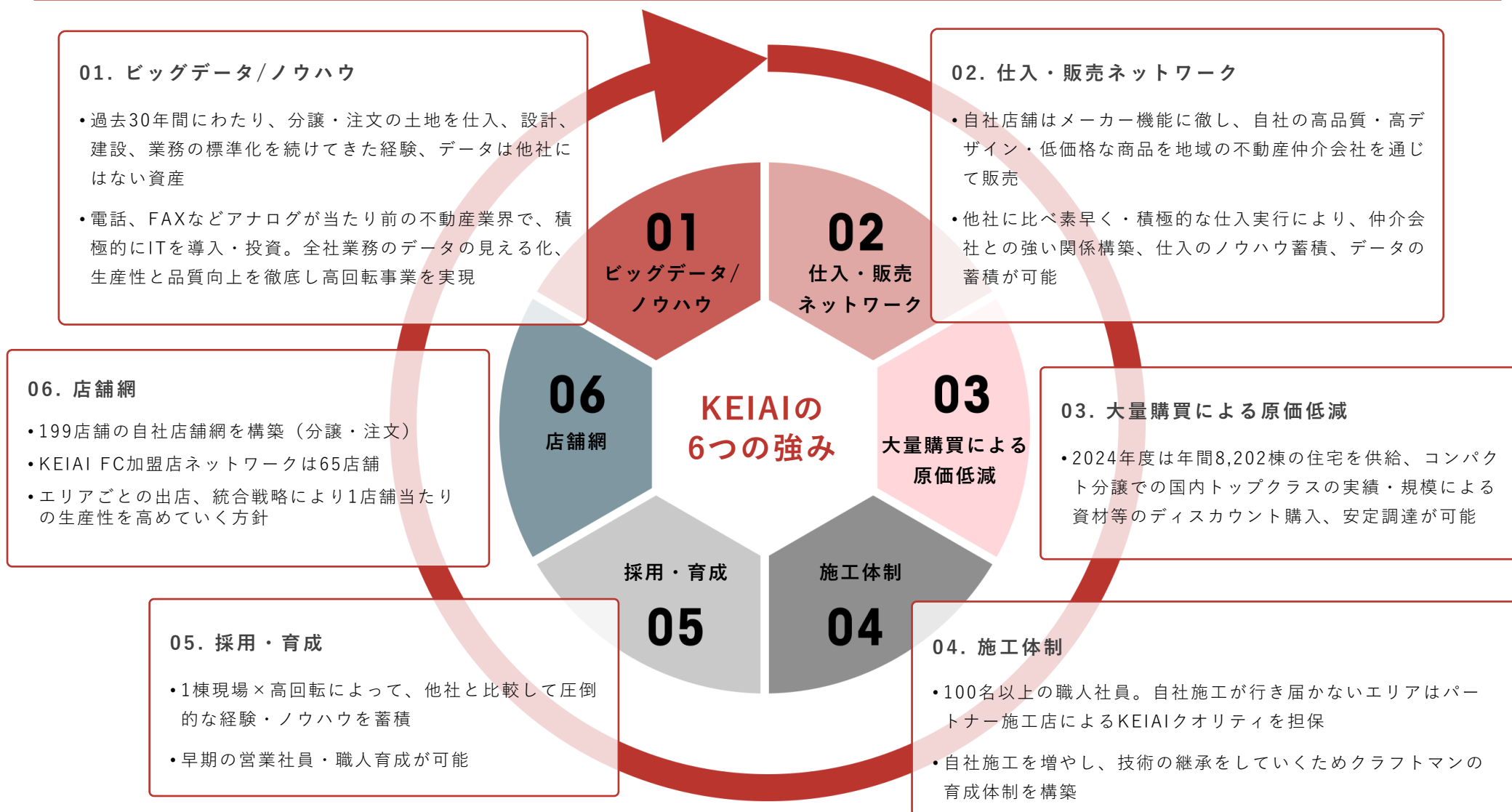
出所) 「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

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)

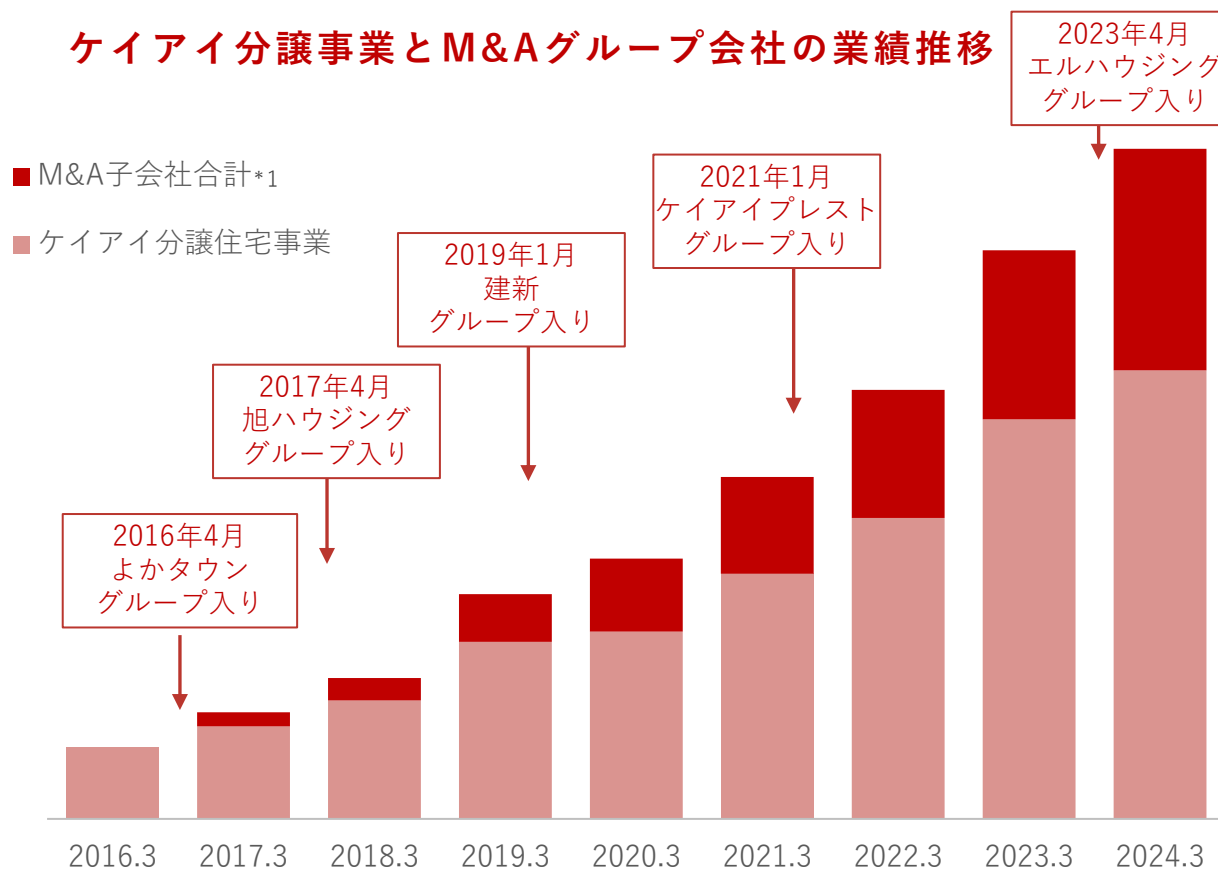
KEIAIグループ成長を支える6つの強み



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、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、ケイアイプレスト、エルハウジングの5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

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。