

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2026 FINANCIAL RESULTS

2026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



経営理念

Our Purpose

我々は豊かで楽しく快適な暮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

2026年3月期 1Q決算サマリー

- 売上高は前期比125%となる845億円、第1四半期から販売棟数は2,000棟を超え、予算達成に向けて好調なスタート
- 販売エリアを都市部中心にシフトさせており、粗利率は順調に回復
- 新規事業へも積極的に投資し、事業ポートフォリオの最適化が進行中

2026年3月期 1Q業績		2026年3月期1Q実績	前期比
	売上高	845億円	25.2%
	営業利益	45億円	71.0%
	経常利益	39億円	76.7%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	23億円	86.2%

2026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）

販売エリアの都市部への変遷に伴い、売上高は安定的に増加し、粗利率も順調に回復。

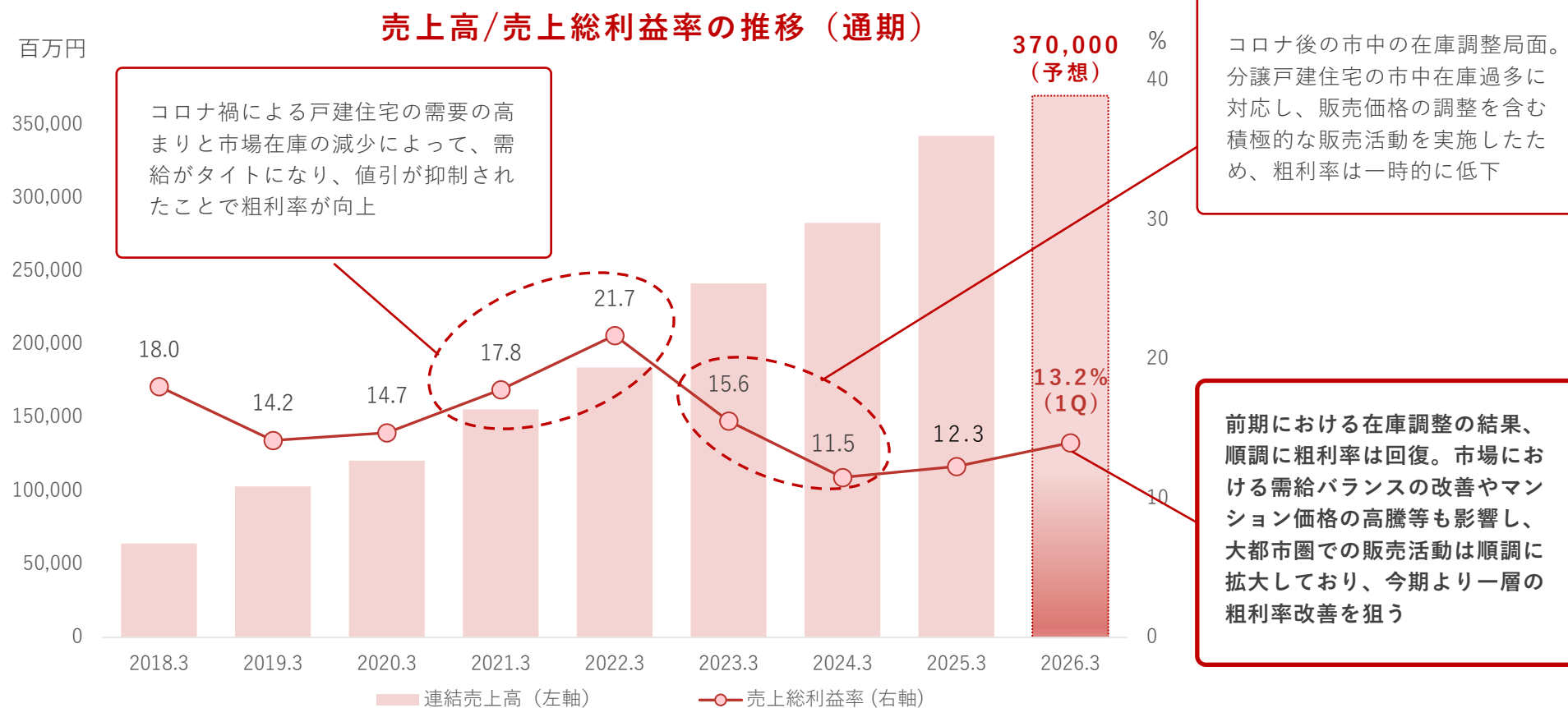
売上高は845.7億円（前期比25.2%増）、経常利益は39.3億円（同、76.7%増）、純利益は23.9億円（同、86.2%増）となり、予算達成に向けて好調なスタート

（金額単位: 百万円）

	2025年3月期1Q（4-6月）		2026年3月期1Q（4-6月）		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	67,568	100.0%	84,574	100.0%	25.2%
売上総利益	8,298	12.3%	11,186	13.2%	34.8%
販売費及び一般管理費	5,663	8.4%	6,679	7.9%	17.9%
営業利益	2,635	3.9%	4,506	5.3%	71.0%
経常利益	2,228	3.3%	3,937	4.7%	76.7%
親会社株主に帰属する 純利益	1,288	1.9%	2,399	2.8%	86.2%

通期業績推移（連結）：売上・粗利率の推移

前期にて在庫調整は一服、販売エリアを徐々に大都市圏へシフトさせていることも奏功し、売上高は2桁成長を維持。粗利率も順調に回復をしており、予算達成に向けて好調なスタート。新規事業への積極的な投資も継続中



主要報告セグメント業績

前期にて在庫調整が一服し、分譲住宅事業の売上高・販売棟数は順調に増加。都市部での販売活動を積極的に展開し、利益率も改善傾向に。

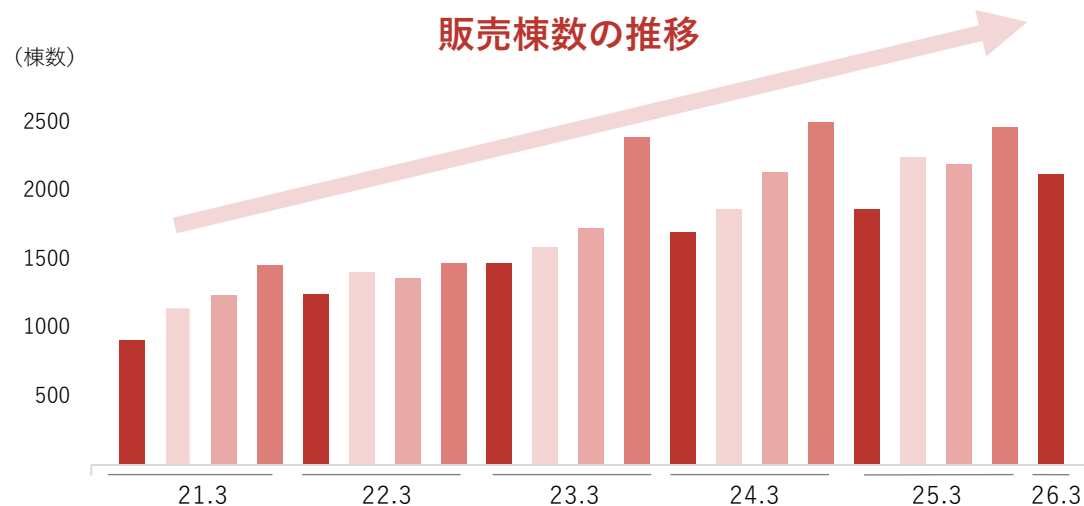
注文住宅事業は、規格型注文住宅の推進をし、ミドルからローエンドの顧客層取り込みに注力することで販売棟数の増加を図っていく。

(売上高・営業利益 単位：百万円)

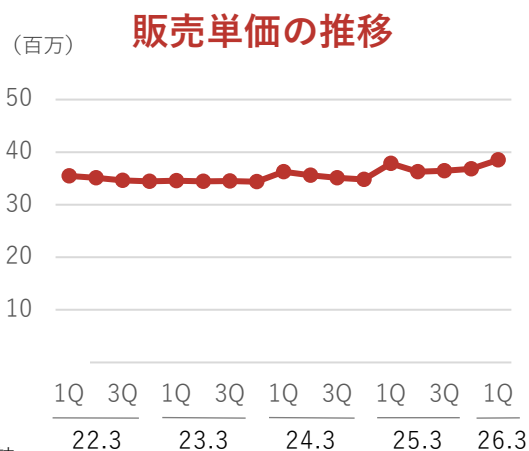
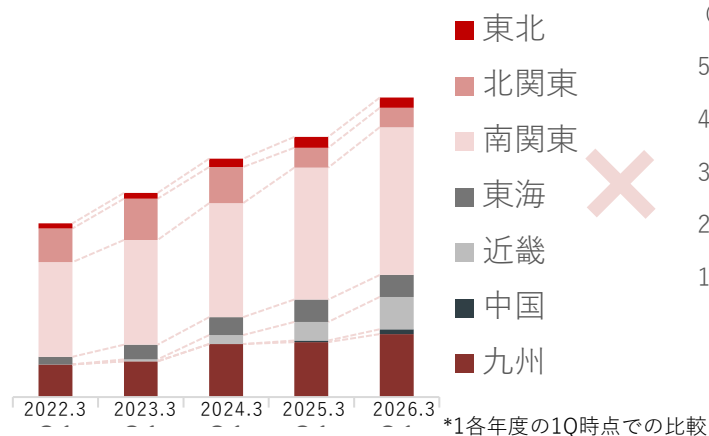
		2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	対前期増減率
分譲住宅事業 (土地含む)	販売棟数	1,785	2,076	16.3%
	売上高	64,279	79,957	24.4%
	営業利益	3,195	5,198	62.7%
注文住宅事業	販売棟数	80	44	△45.0%
	売上高	1,434	1,577	10.0%
	営業利益	140	72	△48.1%

*報告セグメントの変更により、2025年3月期第一四半期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



エリア別販売棟数の推移※1



- 需要が堅調な全国の大都市圏におけるシェア拡大が順調に進行。販売棟数も安定的な成長を継続中
 - 販売エリアの変遷に伴い、販売単価も上昇傾向が継続
 - 北海道札幌市でも販売活動を開始。今後の拡大を目指す
 - 大阪支社を新設し、関西エリアでのシェア拡大を強化していく
- 引き続き、大都市圏での積極的な販売戦略を推進し、需要が軟調な地方かつ郊外エリアは、新規事業である中古住宅再生事業でのシェア獲得を目指す。

販管費及び一般管理費

販管費の売上高比率は7.9％と前期比で減少。

人件費等かけるべきコストを選別し、適正な水準にコントロールしていく。

(単位: 百万円)

	2025年3月期 1Q		2026年3月期 1Q		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	5,663	8.4%	6,679	7.9%	17.9%
販売手数料	1,556	2.3%	2,046	2.4%	31.5%
広告宣伝費	139	0.2%	136	0.2%	△2.5%
給料及び手当	1,356	2.0%	1,367	1.6%	0.8%
賞与引当金繰入額	126	0.2%	352	0.4%	178.9%
その他	2,484	3.7%	2,776	3.3%	11.8%

連結貸借対照表

資産合計は3,004.1億円、純資産は695.5億円となった。

(単位: 百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 1Q	前期末比増減額
流動資産	276,435	283,544	7,109
固定資産	18,117	16,866	△1,250
資産合計	294,552	300,411	5,858
流動負債	156,309	159,047	2,737
固定負債	69,440	71,811	2,370
負債合計	225,750	230,858	5,107
純資産	68,801	69,552	750
負債・純資産合計	294,552	300,411	5,858

棚卸資産の概況

棚卸資産は、前期比204.5億円増加。

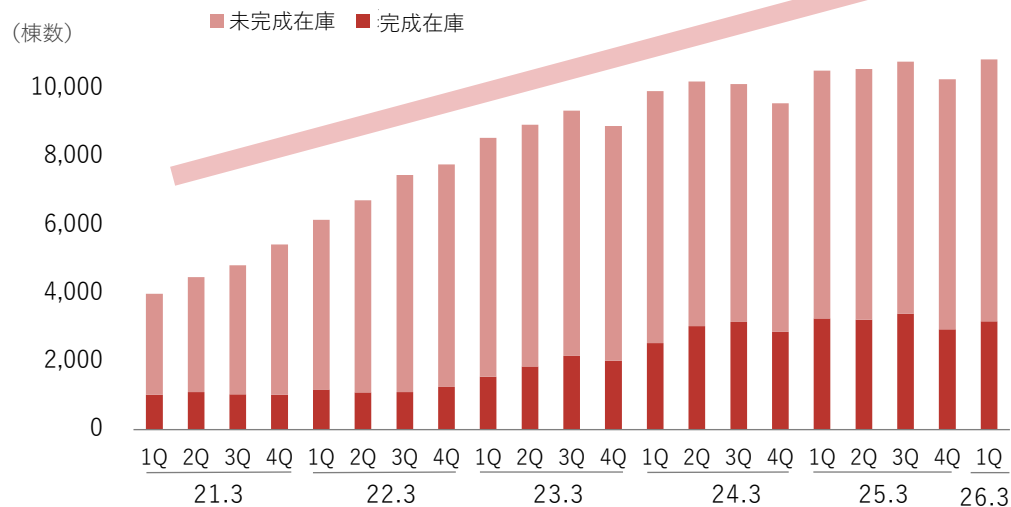
契約済総在庫は継続して10,000棟超と順調に増加。安定成長に向けて今後も都心部を中心に積極的に仕入を行う

(単位: 百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 1Q	対前期増減額
棚卸資産	196,061	216,512	20,451
販売用不動産	102,518	118,162	15,643
仕掛販売用不動産	91,455	96,360	4,905
未完成工事支出金	2,087	1,990	△97

在庫数および在庫回転推移

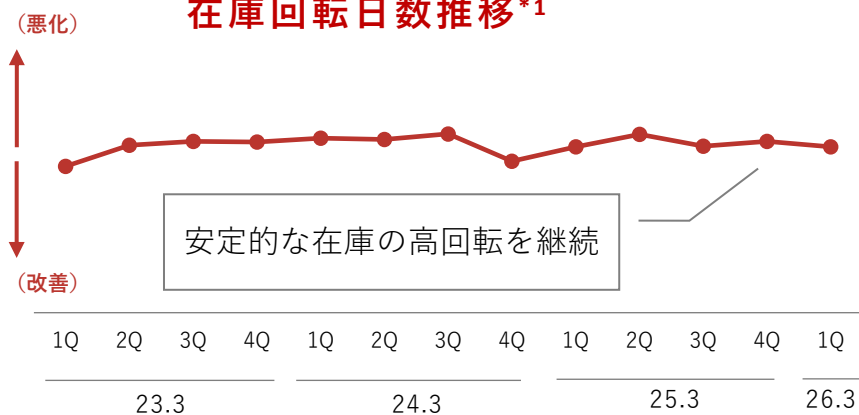
在庫数推移



- 総在庫数は10,000棟を継続して超えており、中計達成に向けて順調に推移

- 前期末にて在庫調整は一服
- 大都市圏を中心に、厳選したエリアで積極的な仕入を継続する。
- 在庫回転期間も徐々に短縮傾向に。

在庫回転日数推移*1



- 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、さらなる生産性向上・在庫回転期間の短縮を図る。

*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)

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今後も成長を継続。
加えて注文住宅事業、中古住宅再生事業を中心に、アパート・収益不動産・分譲マンション・海外等の新規事業を推進し、M&Aを含む事業拡大のための成長投資を積極的に実行することで、中期経営計画の確実な達成を目指す。

連結売上高の成長イメージと売上総利益率



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る。

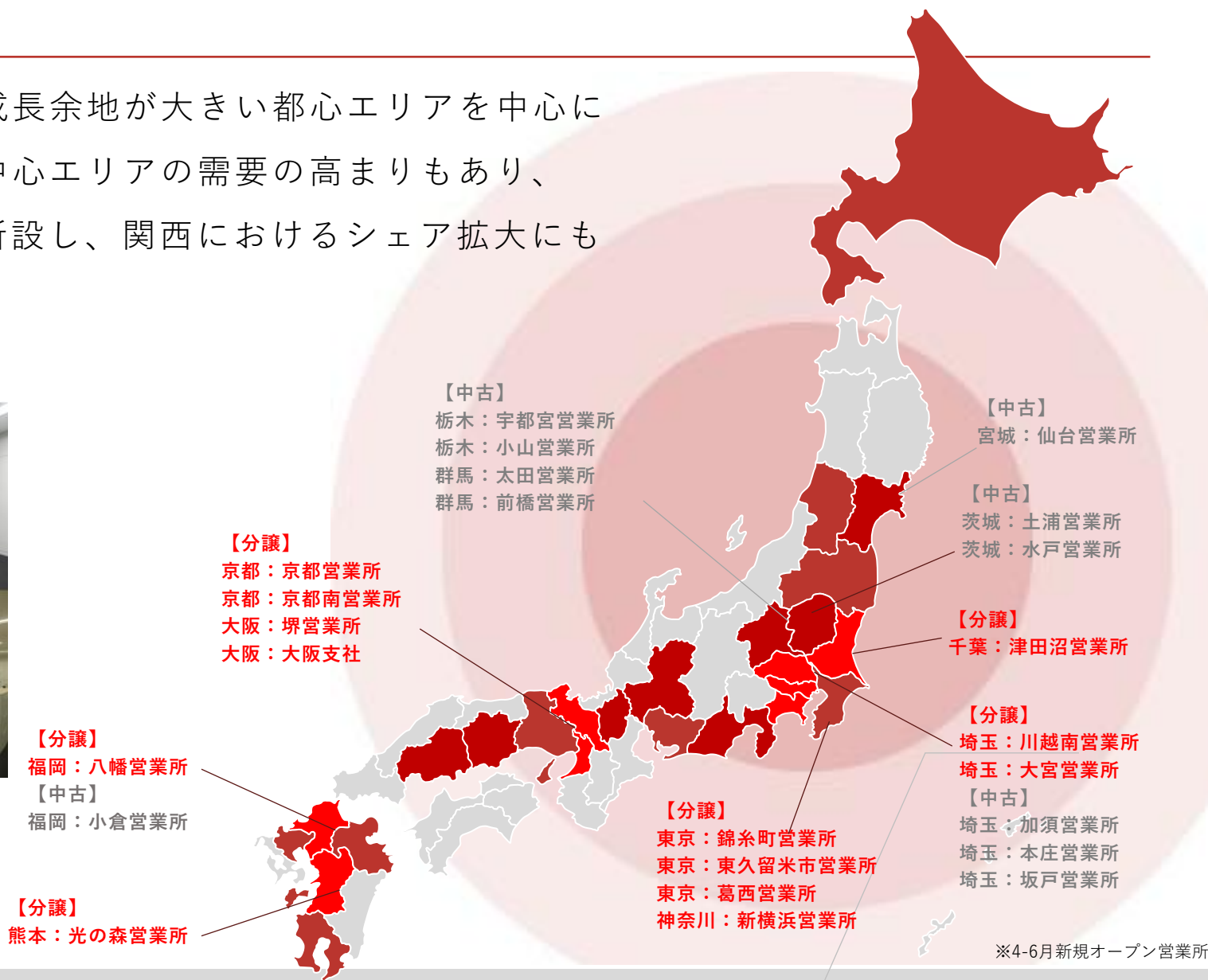


分譲住宅事業：都心エリアを中心に仕入・販売を拡大

分譲住宅事業においては、成長余地が大きい都心エリアを中心に戦略的な出店を継続。関西中心エリアの需要の高まりもあり、2025年5月には大阪支社を新設し、関西におけるシェア拡大にも注力していく。



<2025年5月新設 大阪支社>



中古住宅再生事業：郊外エリアを中心に積極出店中

2025年6月時点で11店舗が稼働。分譲住宅事業のシナジー効果が得られるエリアは、既存のネットワークを積極的に活用し中古住宅の情報も同時に取得。分譲住宅事業とは購買層が異なる人口10万程度の郊外を中心に、出店エリアを急速に拡大させる。高品質だけど低価格な中古再生住宅を供給し、当社ビジョンの「すべての人に持ち家を」を実現する。



【分譲】
京都：京都営業所
京都：京都南営業所
大阪：堺営業所
大阪：大阪支社

【分譲】
福岡：八幡営業所
【中古】
福岡：小倉営業所

【分譲】
熊本：光の森営業所

【中古】
栃木：宇都宮営業所
栃木：小山営業所
群馬：太田営業所
群馬：前橋営業所

【中古】
宮城：仙台営業所

【中古】
茨城：土浦営業所
茨城：水戸営業所

【分譲】
千葉：津田沼営業所

【分譲】
埼玉：川越南営業所
埼玉：大宮営業所

【中古】
埼玉：加須営業所
埼玉：本庄営業所
埼玉：坂戸営業所

【分譲】
東京：錦糸町営業所
東京：東久留米市営業所
東京：葛西営業所
神奈川：新横浜営業所

事業ポートフォリオの最適化：中古住宅再生事業



< 当社施工事例 栃木県 >

事業ポートフォリオの最適化：注文住宅事業

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。

KEIAIの規格型注文住宅

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

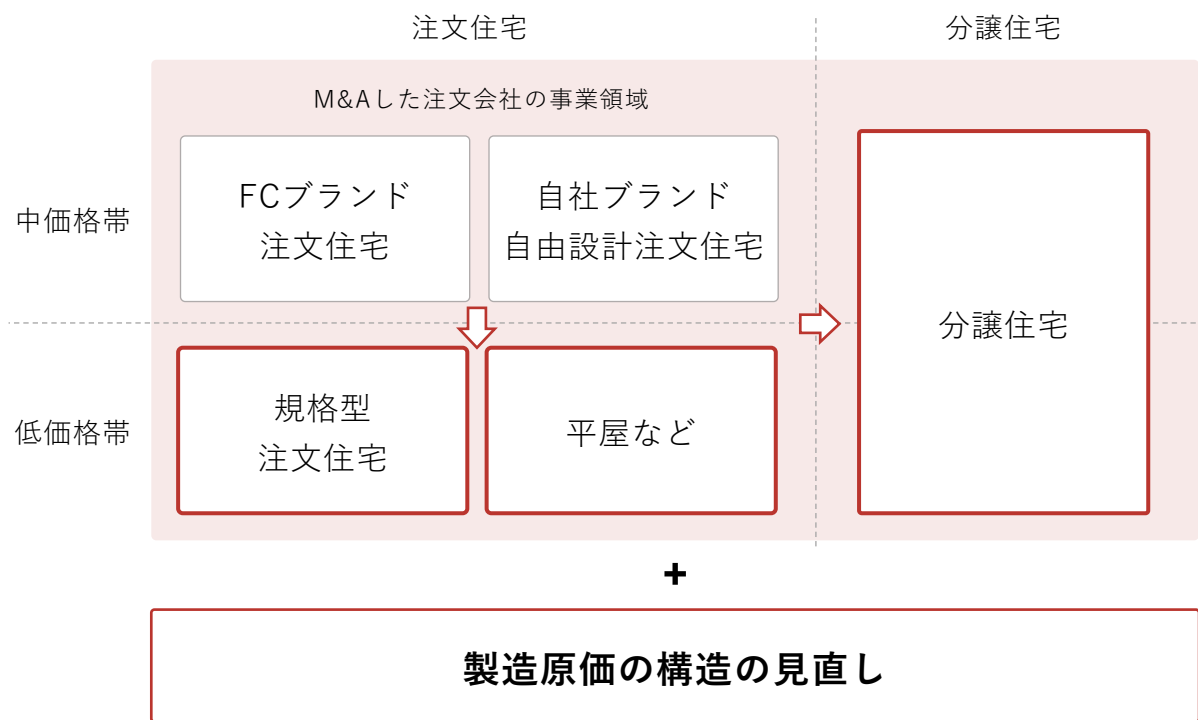


- ケイアイスター不動産グループと地域の有力注文住宅企業とのシナジー発揮
- 注文住宅領域においても市場シェアの拡大を図る

直近M&Aを行った注文住宅事業会社



商品ラインナップと購買層の拡大

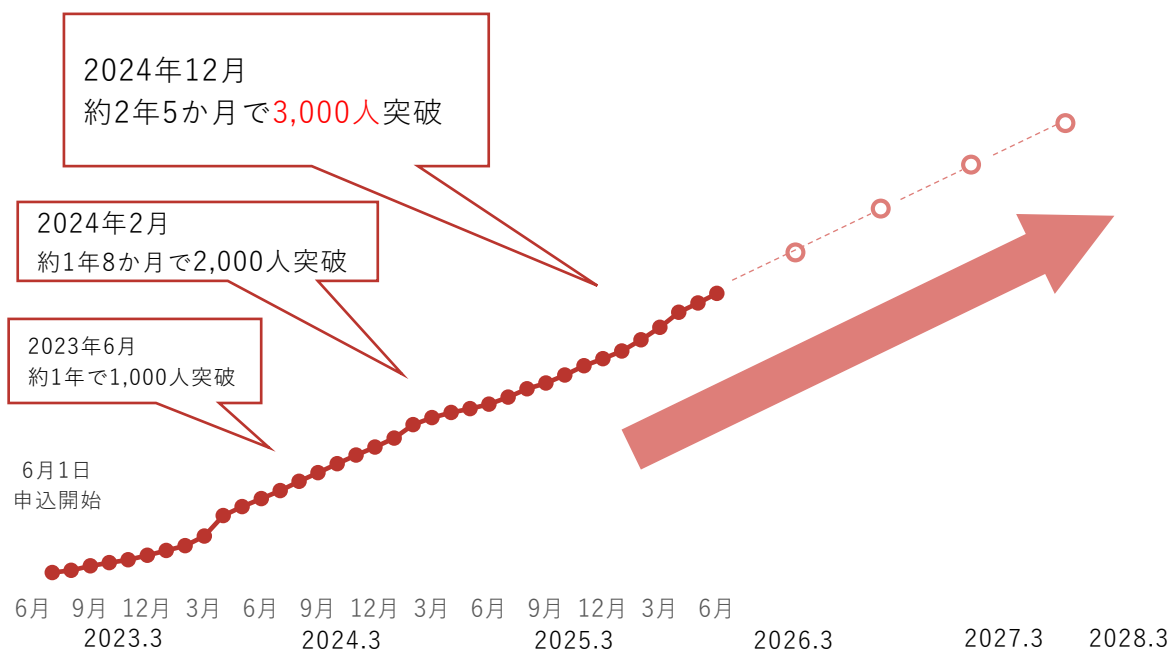


注文住宅事業の売上・利益の拡大へ

事業ポートフォリオの最適化：ストック事業

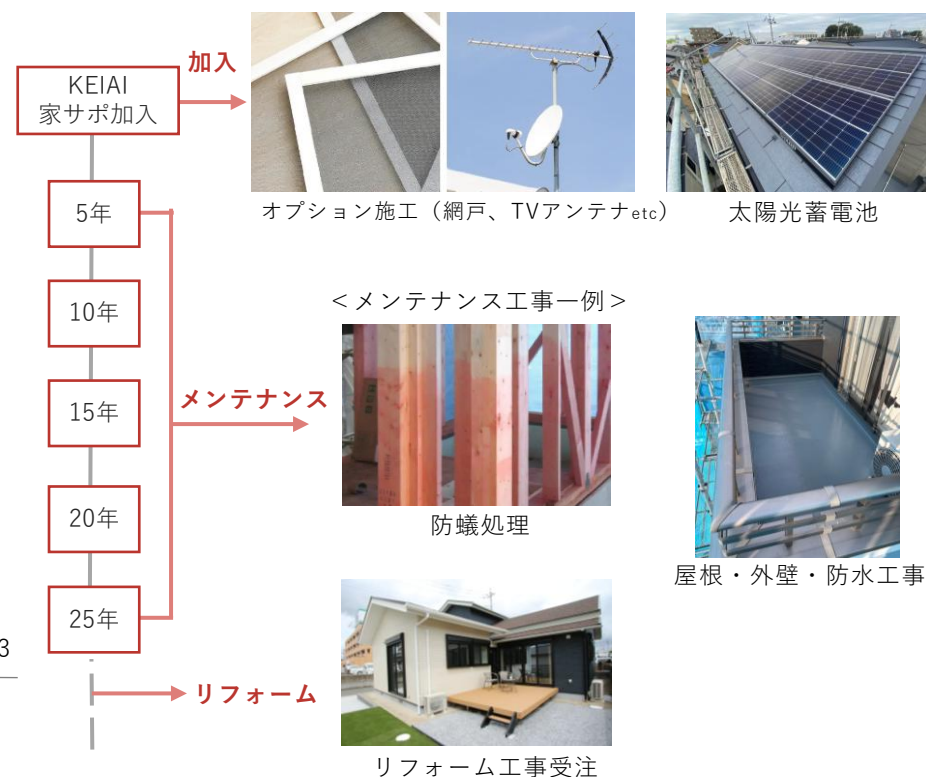
当社グループの住宅をご購入または建物の請負工事をご契約されたお客様を対象とした会員制度「KEIAI 家サポ」は、住宅供給棟数の増加に比例して順調に有料会員数が増加。2028年3月期までに加入率50%を目指す。他のストック事業サービスとあわせて、長期的に安定した収益基盤として成長中

「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

「家サポ」を中心としたストック事業の収益イメージ



事業ポートフォリオの最適化：アパート事業・収益不動産事業

不動産投資領域として、アパート事業と収益不動産事業が順調に拡大中。

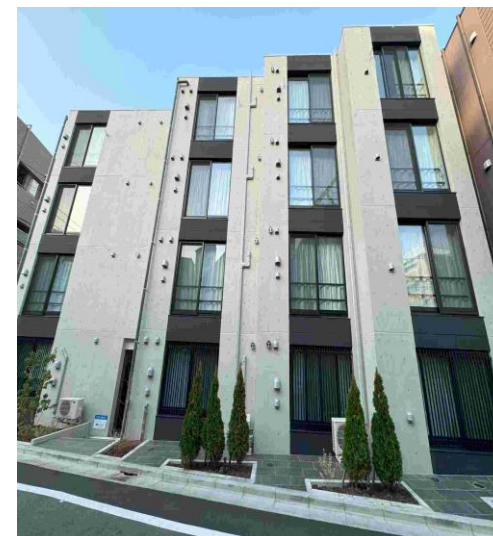
投資用新築アパートの販売は1都3県を中心に好調に推移し、事業開始から累計受注金額は100億円を突破。また、都心に特化した収益不動産の仕入・販売も積極的に展開



<投資用アパート施工事例 KLEIS古淵II>



<仕入済物件 押上>



<仕入済物件 荻窪>

事業ポートフォリオの最適化：分譲マンション事業

2024年9月より分譲マンションの開発事業に参入。開発用地は1都3県の好立地を厳選し、東京・神奈川・埼玉にて開発プロジェクトが進行中。2027年3月期の販売開始を目指す。

都心のマンションは、販売価格が高騰しながらも需要は堅調であり、新規事業のひとつとして今後も積極的な投資を進める。



K HOUSE



<当社開発中 マンションプロジェクトパース図>

事業ポートフォリオの最適化：海外事業（豪州）

ビクトリア州メルボルンにて出資案件含む11カ所の開発プロジェクトが進行しており、区画数は累計900以上に及ぶ。第1号出資案件はすでに販売が完了し、事業は着実に前進。

現地で社会問題となっている住宅不足の解決に寄与するアフォーダブルな住宅を提供すべく、積極的な土地仕入・開発が進行中。

<当社で開発中のプロジェクト用地>



<Muncorp4号_Deansideプロジェクト>



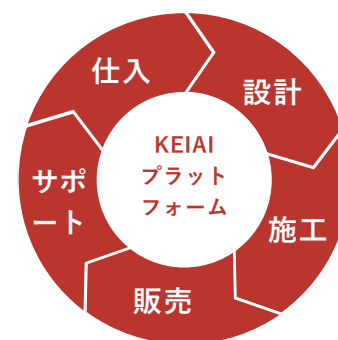
< Muncorp5号_Cobblebankプロジェクト>

事業ポートフォリオの最適化：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

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）

	2024年3月期 （連結）	2025年3月期 （連結）	2026年3月期 （連結）
1株当たり当期純利益（円）	427.74	570.44	775.09
1株当たり配当金（円）	180.00	151.00	200.00
うち1株当たり中間配当金（円）	118.00	65.00	100.00
配当性向（％）	42.1％	26.5％	25.8％

株主優待

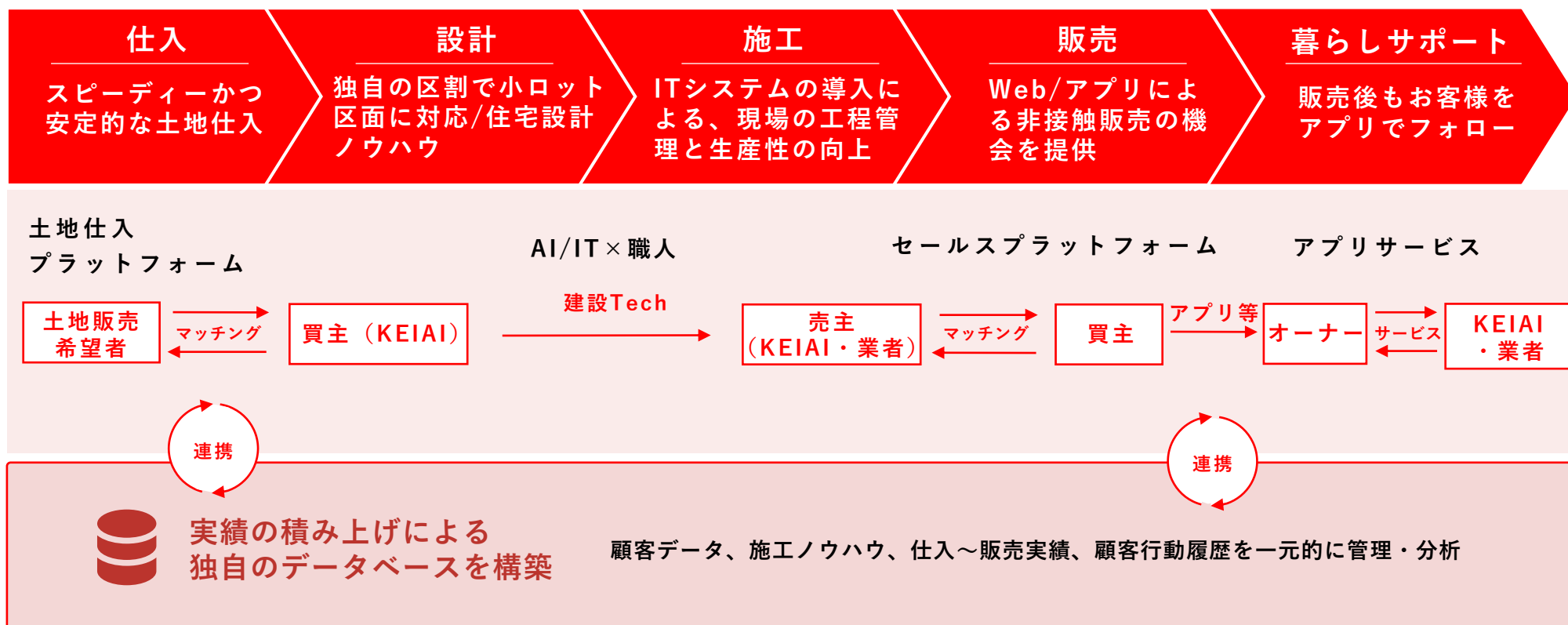
基準日時点（9/30）での保有株数	株主優待特典
100株以上499株まで	Quoカード（1,000円）
500株以上	Quoカード（3,000円）

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

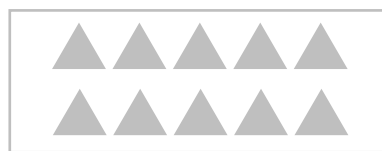


コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

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」



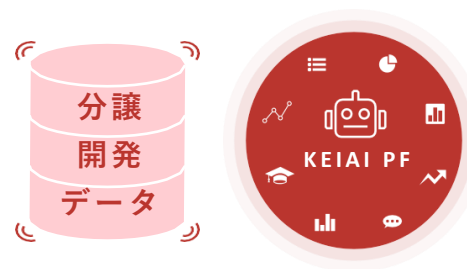
コンパクト分譲開発

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」

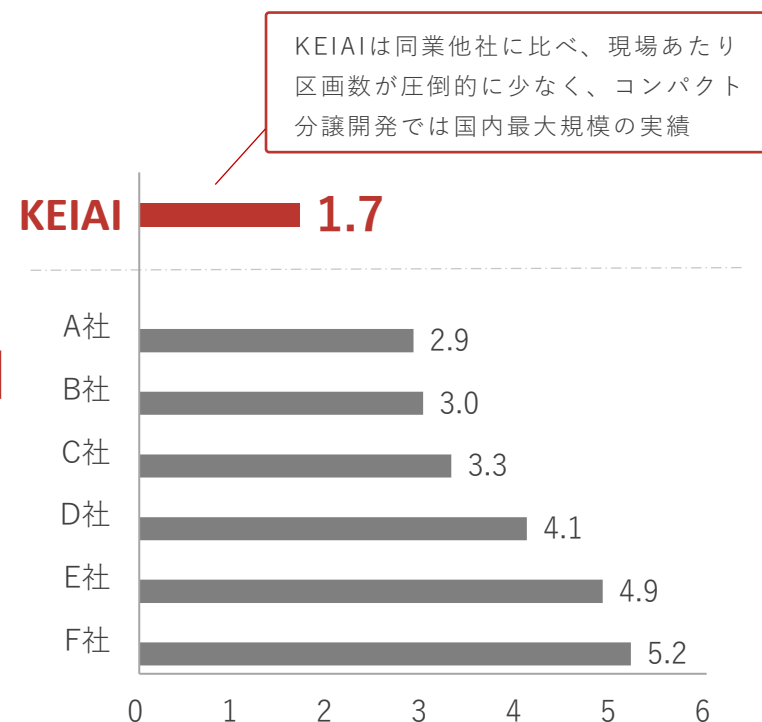


土地情報数の増加

- 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

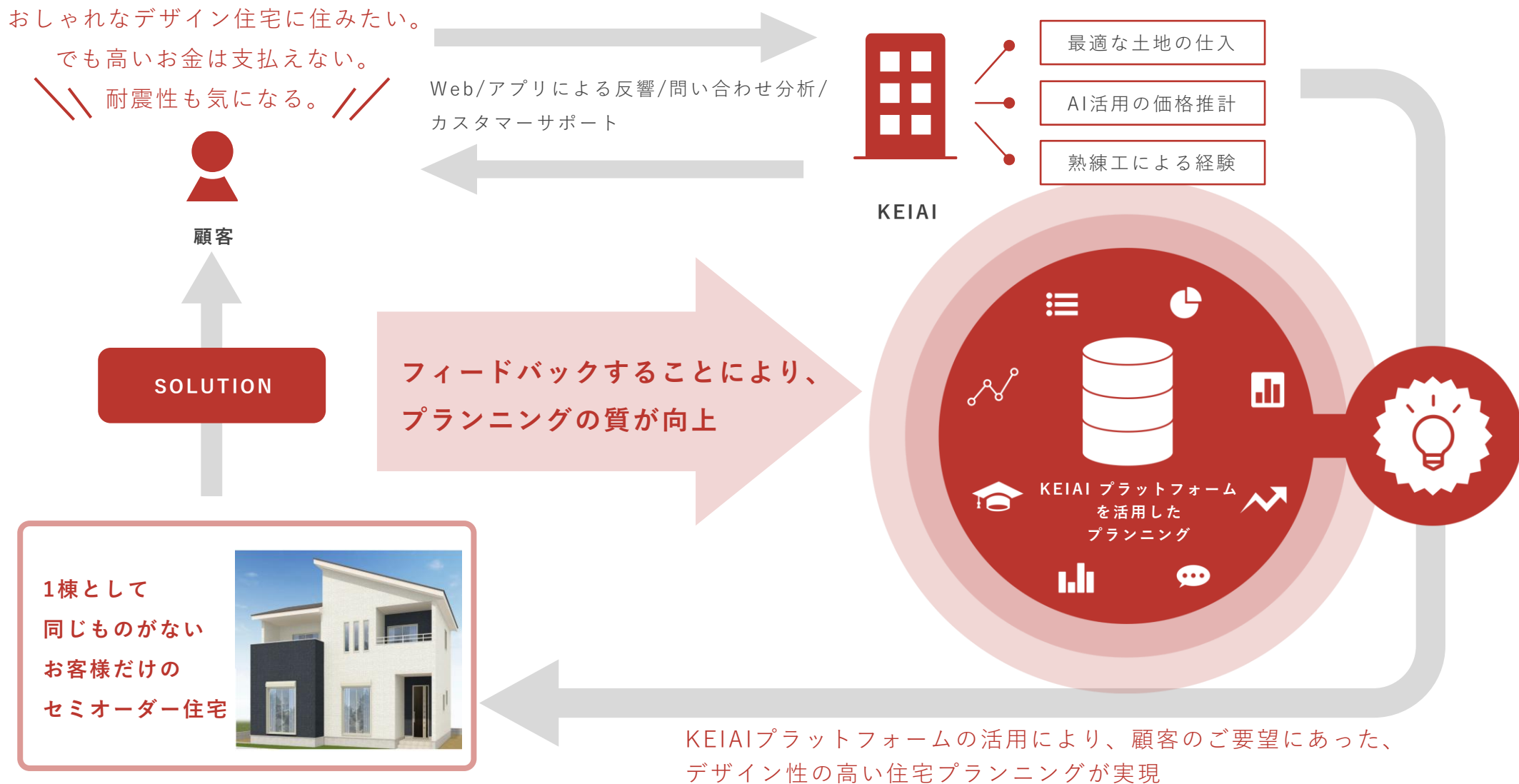


分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*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



ニューストピックス

当社初の「統合報告書2024」を発表

当社初の統合報告書を2024年12月25日に公開。経営理念である「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業に基づき当社の経営戦略、事業活動、環境・社会・ガバナンス（ESG）への取り組みを包括的に紹介。



・ 統合報告書2024 : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/announcement/99851/00.pdf>

業種別人気企業ランキング 6 位に選出！

- 「2026年卒版就職企業人気ランキング※1」において、「業種別人気企業ランキング TOP10・不動産」の第6位に今年も選出されました。

➤多角的な事業展開と事業エリア拡大を図るため、成長戦略を担う若手人材の採用を積極的に行う。

➤選考に関しては独自のプロセスを実施。インターンシップ等を通じて当社のビジョンや文化・事業理解を深めてもらうよう意識

➤2025年4月1日より条件をクリアした新卒営業職の初任給を引き上げ、最大で30万円に増額

マイナビ・日経「2025年卒版就職企業人気ランキング」業種別人気ランキング（不動産）

第1位	三井不動産	第6位	ケイアイスター不動産
第2位	オープンハウス	第7位	野村不動産
第3位	三菱地所	第8位	住友不動産
第4位	森ビル	第9位	NTT都市開発
第5位	東急リバブル	第10位	札幌駅総合開発 (アピア・札幌ステラプレイス)

当社リリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/05/2025.05.22_syuusyokuranking.pdf

※1：株式会社日本経済新聞社と株式会社マイナビが発表

ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ体制を確立

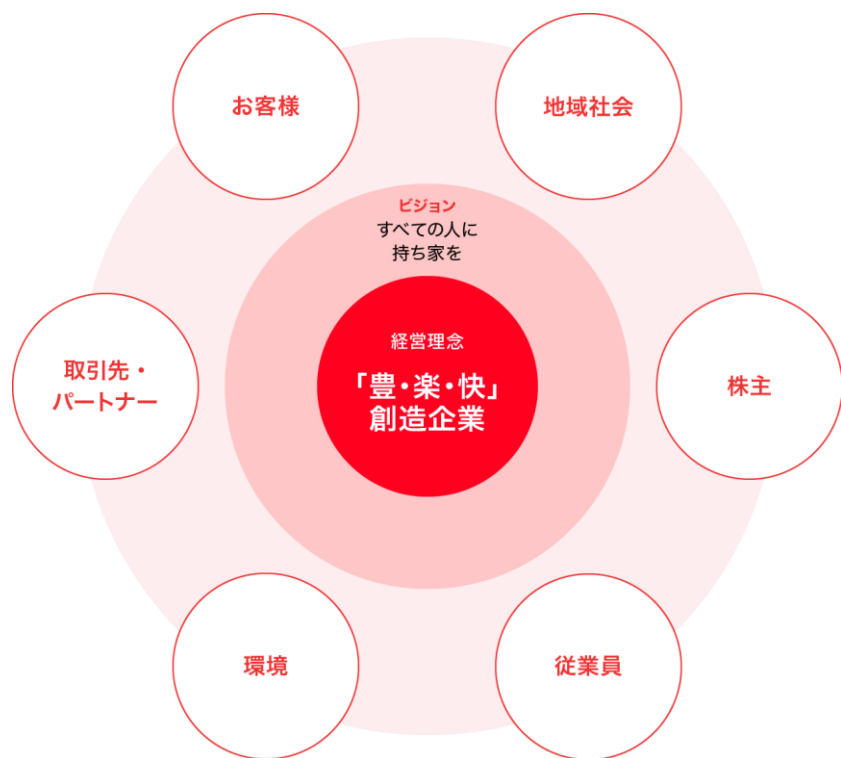
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組む。



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、関わるすべての方々を「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



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



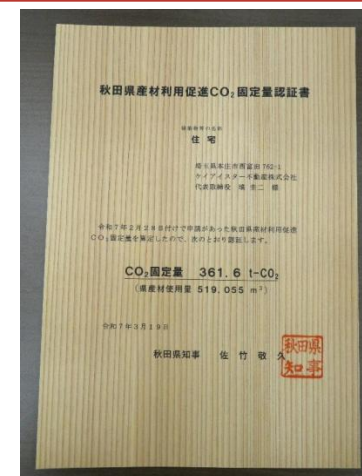
06 | ガバナンスの強化

Governance



サステナビリティへの取り組み実績

- 秋田県知事から「秋田県産材利用促進CO2固定量認証書」を拝受
 - 脱炭素社会に向け、当社グループの新築分譲住宅100棟に秋田県産材を使用
 - 361.6 t-CO₂(県産材使用量 519.055 m³) (※1) の二酸化炭素 (CO₂) を固定(※2) したとして認証



CO2 固定量認定書

- 50本の杉を新たに植樹する「植樹体験会」を開催
 - 環境保全活動の一環として茨城県久慈郡太子町で開催
 - 森林資源の循環サイクルを推進し地域の自然環境を守る取り組みとして実施
 - 地域社会とともに持続可能な未来づくりを目指す



当日の様子

当社プレスリリース

- ・ 秋田県知事から「秋田県産材利用促進 CO2 固定量認証書」を拝受
- ・ 第 2 回植樹体験会を開催

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/04/2025.04.24_akitaken_CO2ninsyou.pdf
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/07/2025.7.11_syokujyutaienkai_2nd.pdf

※1…2024 年 4 月 5 日～2025 年 2 月 28 日まで ※2…CO₂ 固定量とは、木材が成長過程で吸収した CO₂ を炭素として自身に固定し大気中への排出を抑える量を数値化したもの

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。

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
- ・（2025年3月）群馬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/2025/03/2025.03.31_1530_gunmabank_PIF.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…2024年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_bunjyo_zehsuijyun.pdf

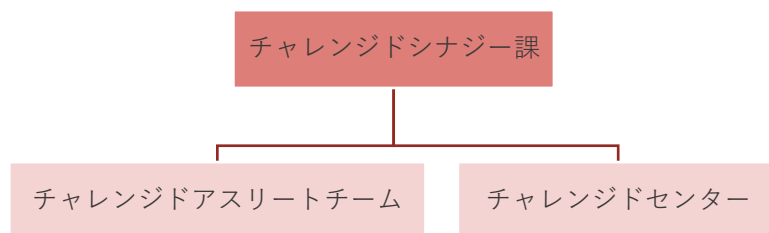
・規格型平屋注文住宅「IKI」 全プランをグレードアップし ZEH住宅へ： https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.4.3_IKI_ZEH.pdf

多様な人材活用推進、障がい者雇用率 2.72% 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。現在は、**40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)において、雇用率 **2.72%**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
- **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…2024年6月1日時点

・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の活躍紹介

東京2025デフリンピック特別授業

「調布市Deafプログラム」に参加

- 調布市の小学校でデフスポーツに関する出前授業を実施
- 調布市Deafプログラム：聴覚障がいや手話に関する理解を深め、東京2025デフリンピック大会応援の機運醸成を目指す
- デフスポーツや2025年11月に東京都で開催される東京2025デフリンピックの認知度向上を図った
- 講師：川畑 菜奈、岩渕 亜依、東海林 香那、山本 典城



授業の様子

ケイアイチャレンジドアスリートチーム 佐藤正樹

東京2025デフリンピック代表に内定！

- 2025年11月15日（土）～11月26日（水）に東京で開催される東京2025デフリンピックの代表選手に内定
- 2024年世界ろう者柔道選手権大会に続き金メダルを目指す
- 競技：ろう者柔道
- 階級：男子66kg級
- 段位：4段



ケイアイチャレンジドセンターの活動紹介

障がい者雇用で新卒採用を開始し 多様な人材活用をさらに推進

- 障がい者雇用を一手に担うチャレンジドシナジー課で新卒採用を開始
- チャレンジドシナジー課の従業員40名の内、身体障がい13名（アスリートを含む）、知的障がい13名、精神障がい14名が各部署の事務補助や社内美化に取り組む



障がい者雇用の“見える化”で 共生社会の実現を推進

- 当社の障がい者雇用を専門に担う「チャレンジドシナジー課」による障がい者雇用見学会を社内向けに実施
- 障がいのある従業員が日々担っている実際の業務現場を、従業員自らが見学
- 目的：障がい者雇用に対する従業員の理解促進と社内のダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの推進



(参考) 中期経営計画2028

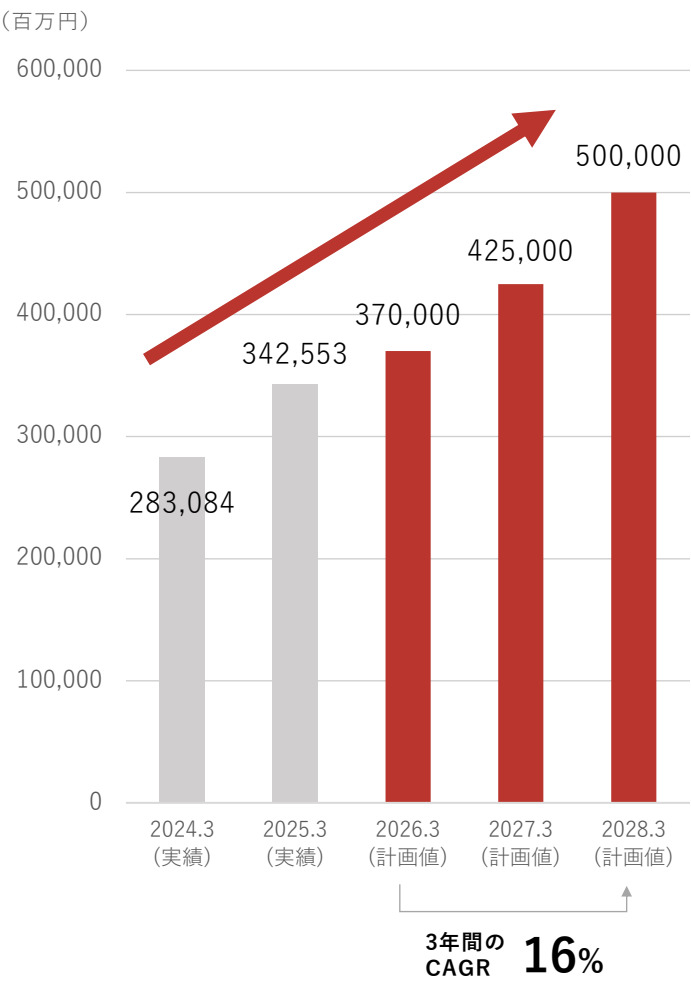
中期経営計画2028

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

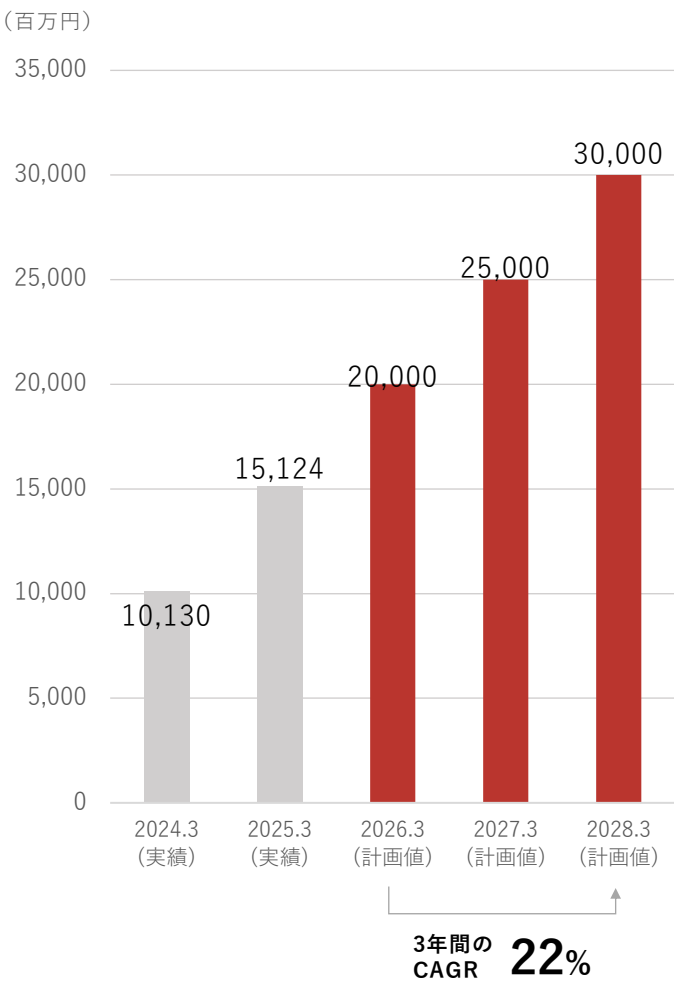
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	実績値	計画値	計画値	計画値
売上高	283,084	342,553 (121%)	370,000 (108%)	425,000 (115%)	500,000 (118%)
経常利益	10,130	15,124 (149%)	20,000 (132%)	25,000 (125%)	30,000 (120%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,743	8,862 (131%)	12,000 (135%)	15,000 (125%)	18,000 (120%)
1株当たり当期純利益 (単位：円)	427.74	570.44 (133%)	775.09 (135%)	968.86 (125%)	1,162.63 (120%)

中期経営計画2028

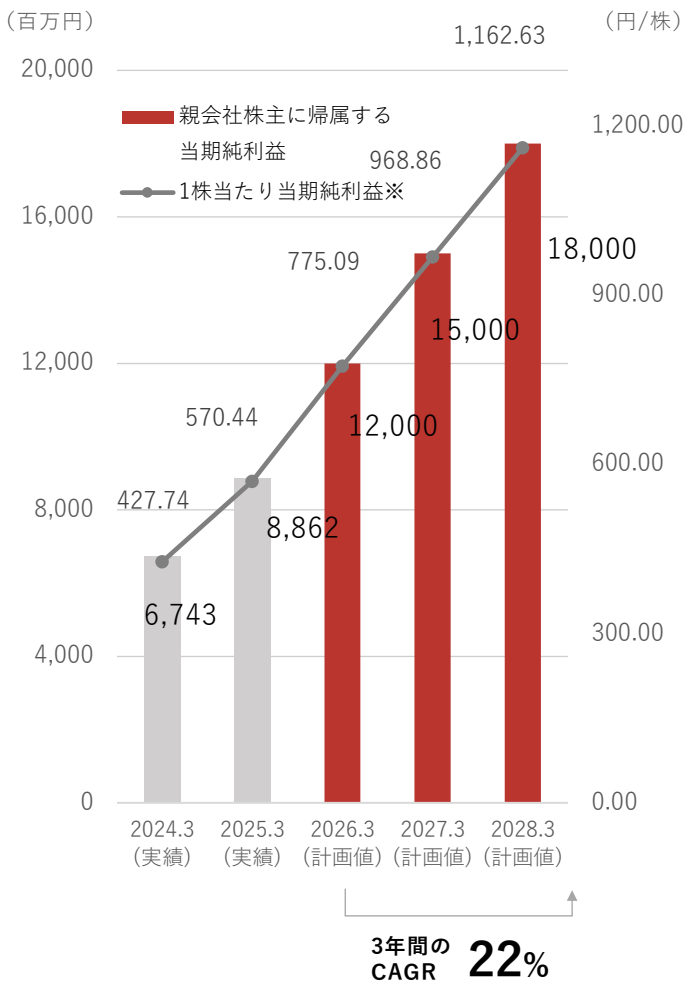
売上高



経常利益



当期純利益



※発行済み株式総数 15,863千株 (2025年3月末時点)

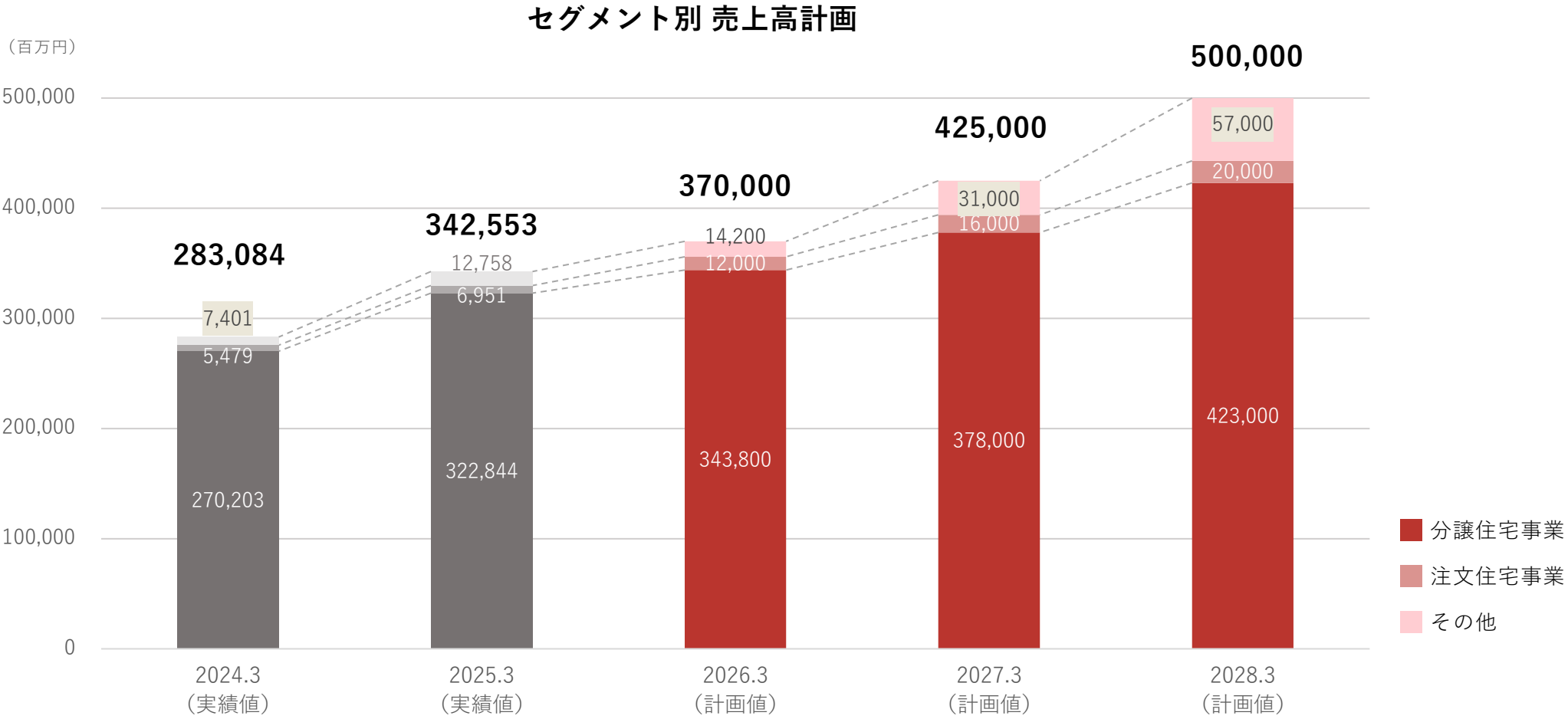
セグメント別 売上高計画

(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	実績値	計画値	計画値	計画値
分譲住宅事業	270,203	322,844 (119%)	343,800 (106%)	378,000 (110%)	423,000 (111%)
注文住宅事業	5,479	6,951 (127%)	12,000 (173%)	16,000 (133%)	20,000 (125%)
その他※	7,401	12,758 (166%)	14,200 (111%)	31,000 (218%)	57,000 (183%)
売上高合計	283,084	342,553 (121%)	370,000 (108%)	425,000 (114%)	500,000 (117%)

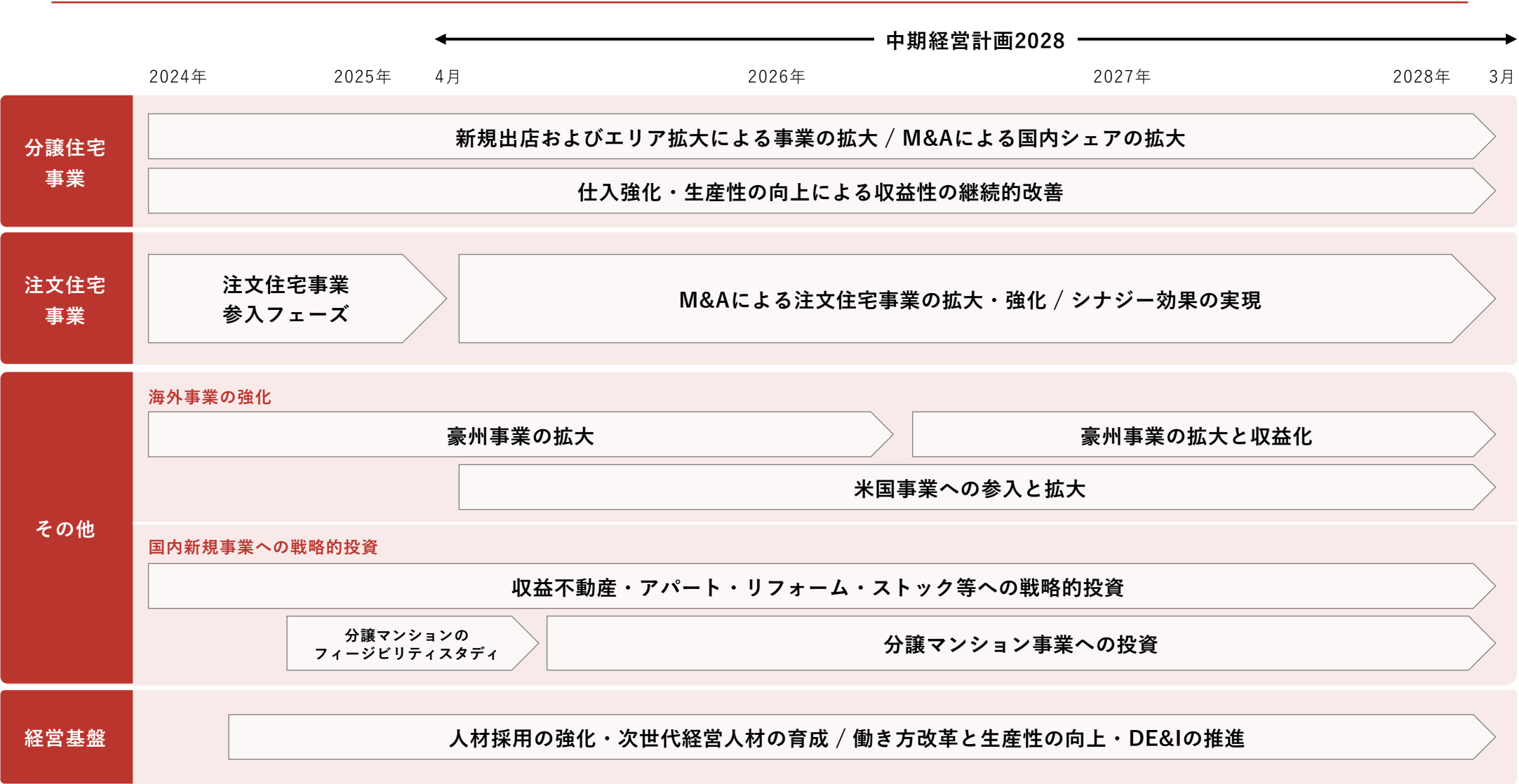
※その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業、中古住宅再生事業

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、中古住宅再生事業

中期経営計画実現に向けたロードマップ



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者の強化
- 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

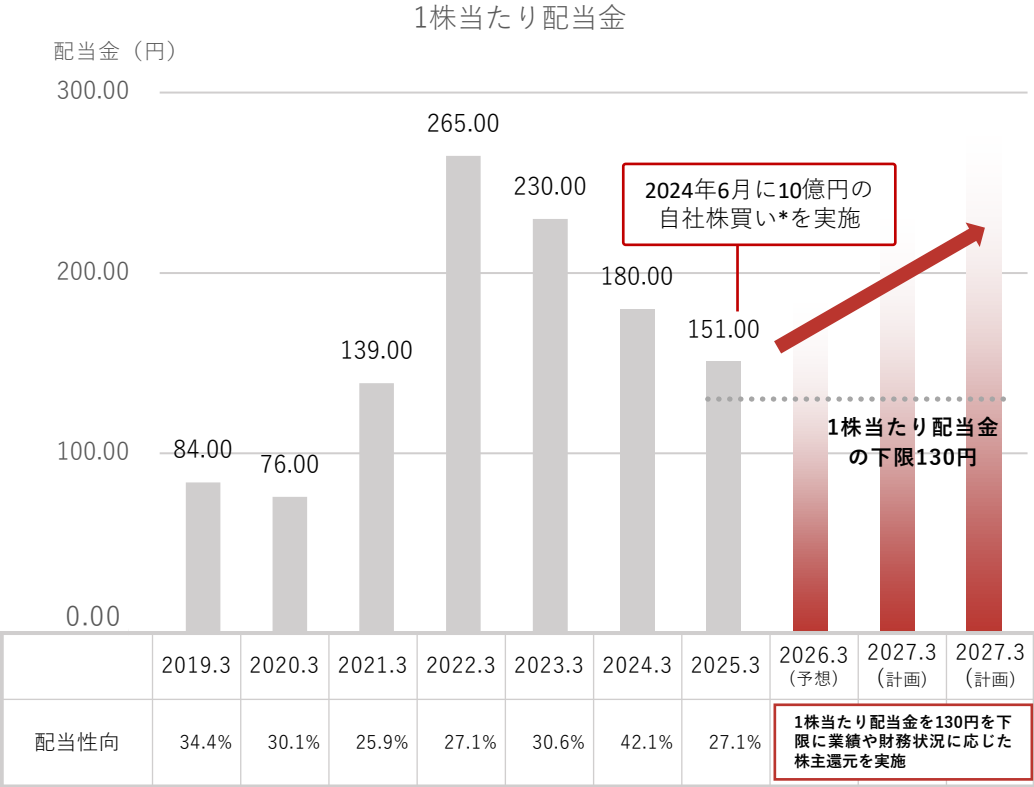
働き方改革と生産性の向上、DE&Iの推進

- 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）
- 障がい者採用および育成（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

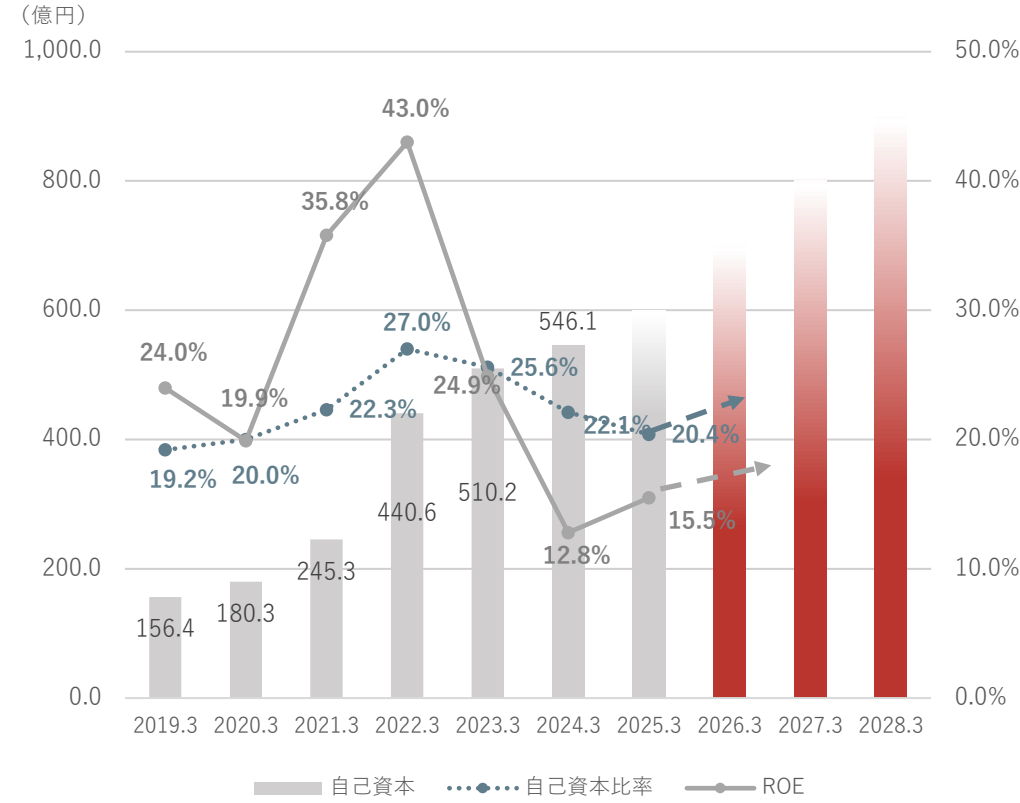
今後は、原則として1株あたり配当金は130円を下限*とし、自社株買いとあわせて業績や財務状況に応じて株主還元を実施



*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。
*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。

資本効率・財務健全性

- 高い資本効率ROE 15%以上 ▶ 高回転及びレバレッジ経営を継続
- 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



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。



*1：2025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

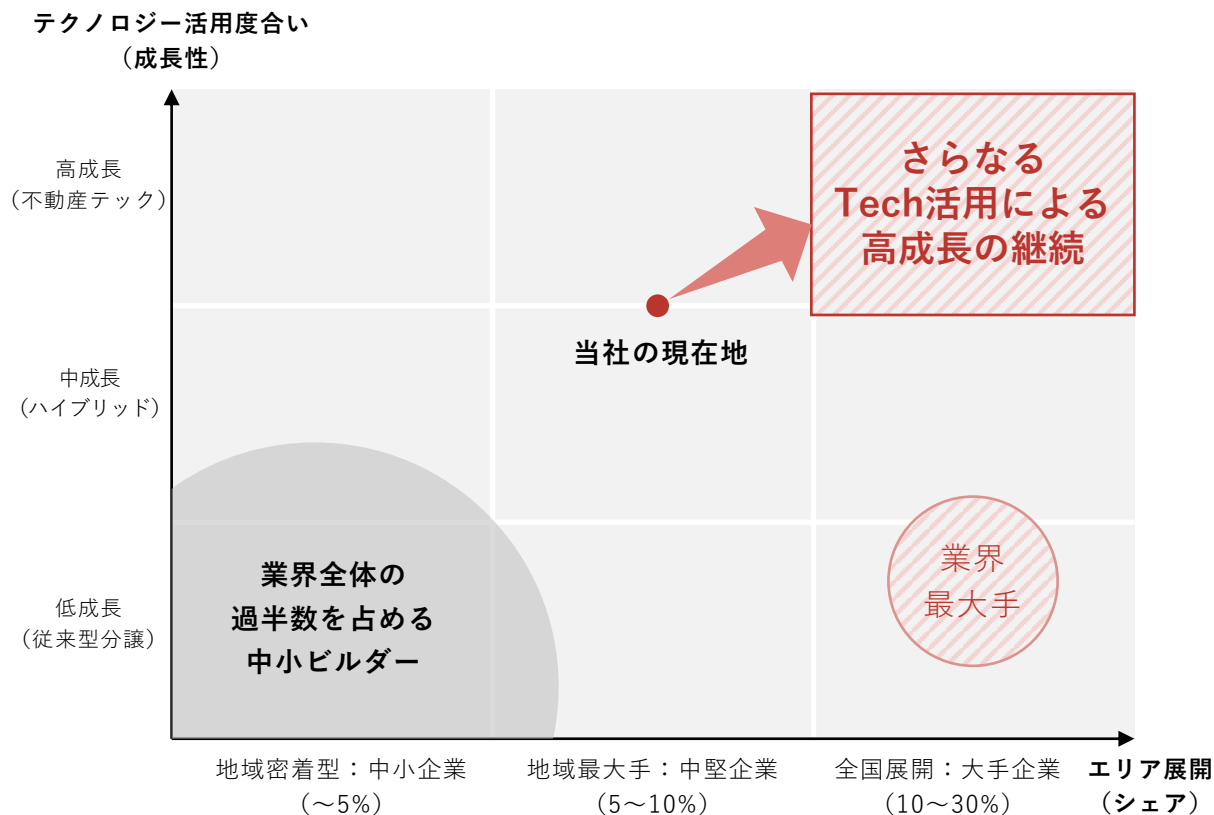
中期経営目標

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。

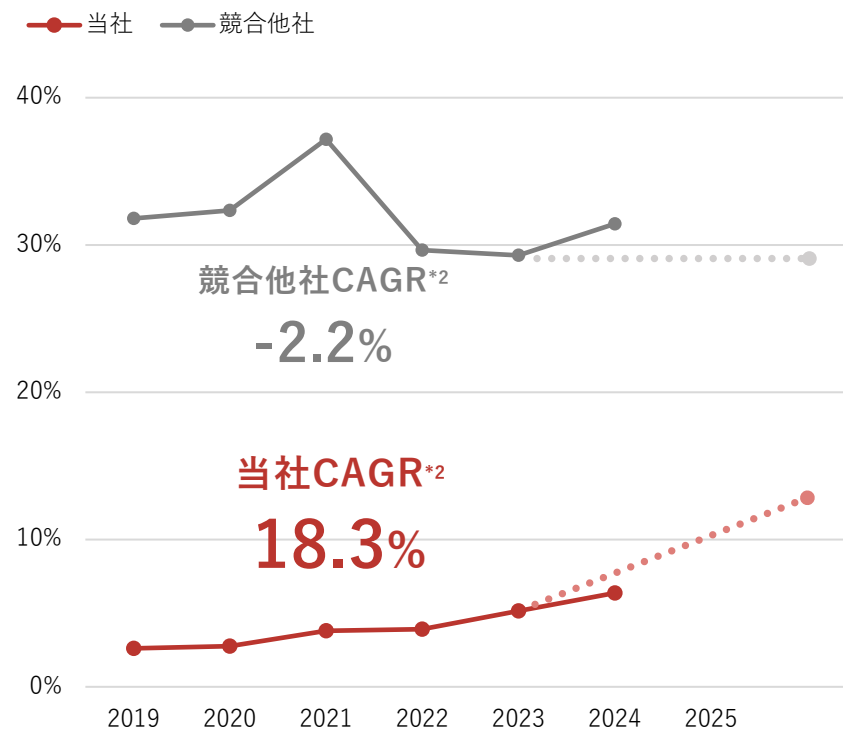
分譲住宅業界におけるシェアと成長性



*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

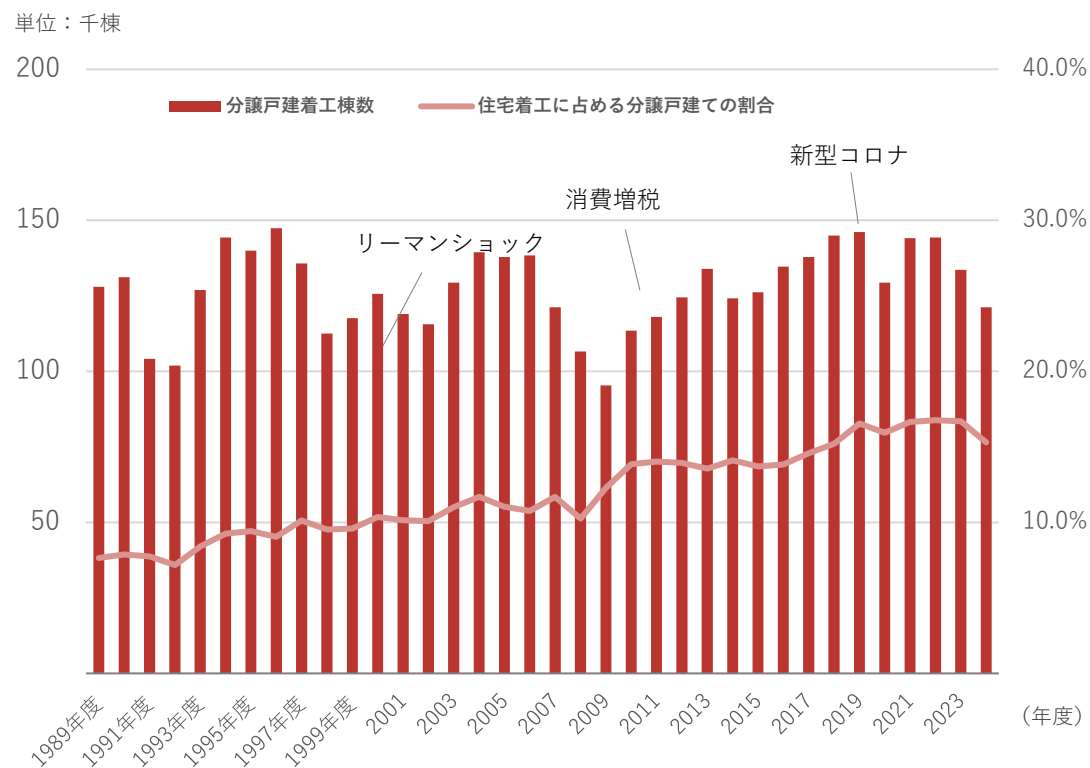
業界最大手と当社のシェア推移*1



当社の対象市場 - 分譲戸建市場

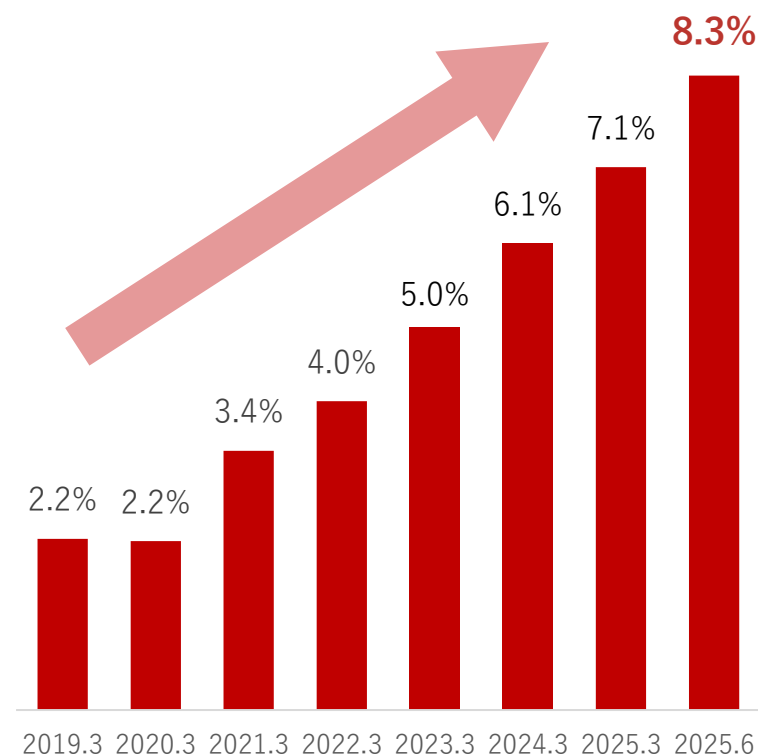
分譲戸建市場はコロナ禍等の外的変化に伴う一時的な縮小を除き、市場は安定的に推移。巨大な分譲戸建市場において、当社は近年急速なシェア拡大を実現。

分譲戸建の着工戸数の推移



出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

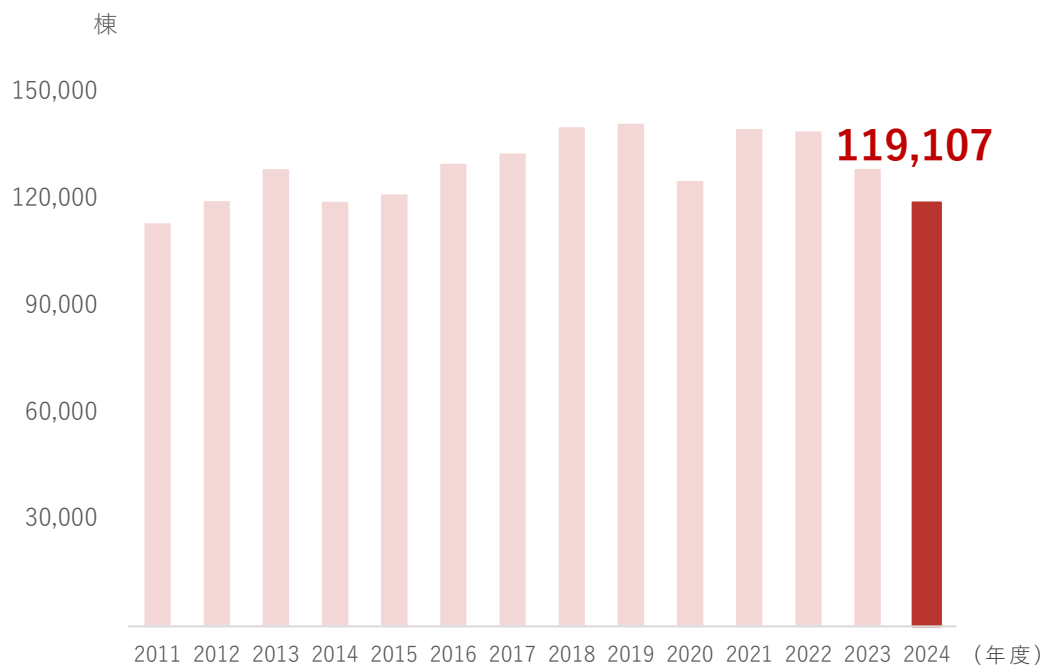
全国における当社シェア推移



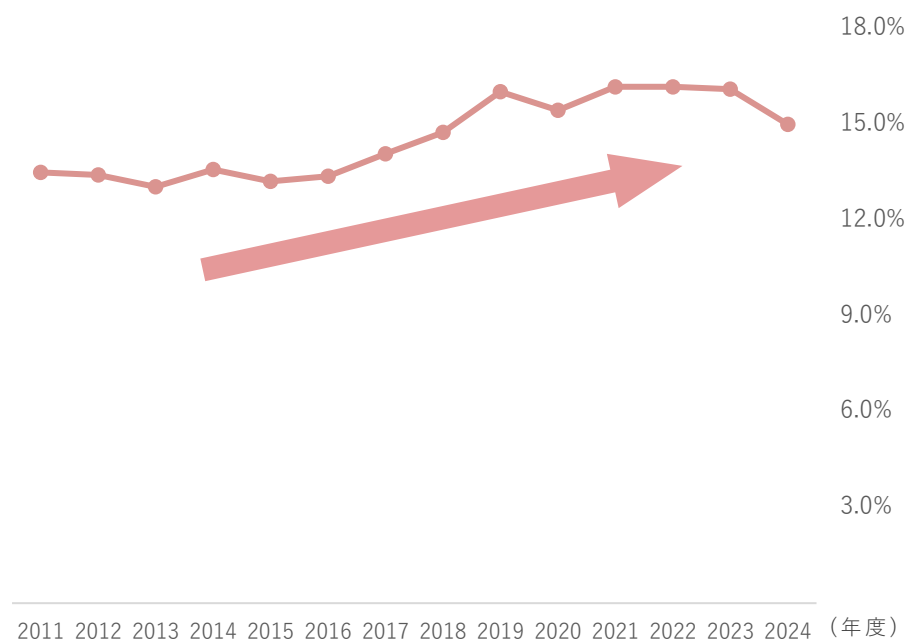
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

分譲戸建住宅の着工棟数はコロナ禍後の在庫調整で減少傾向に。今後も同等程度の着工棟数になる見込み。住宅着工棟数に占める分譲戸建住宅の比率は横ばい。

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



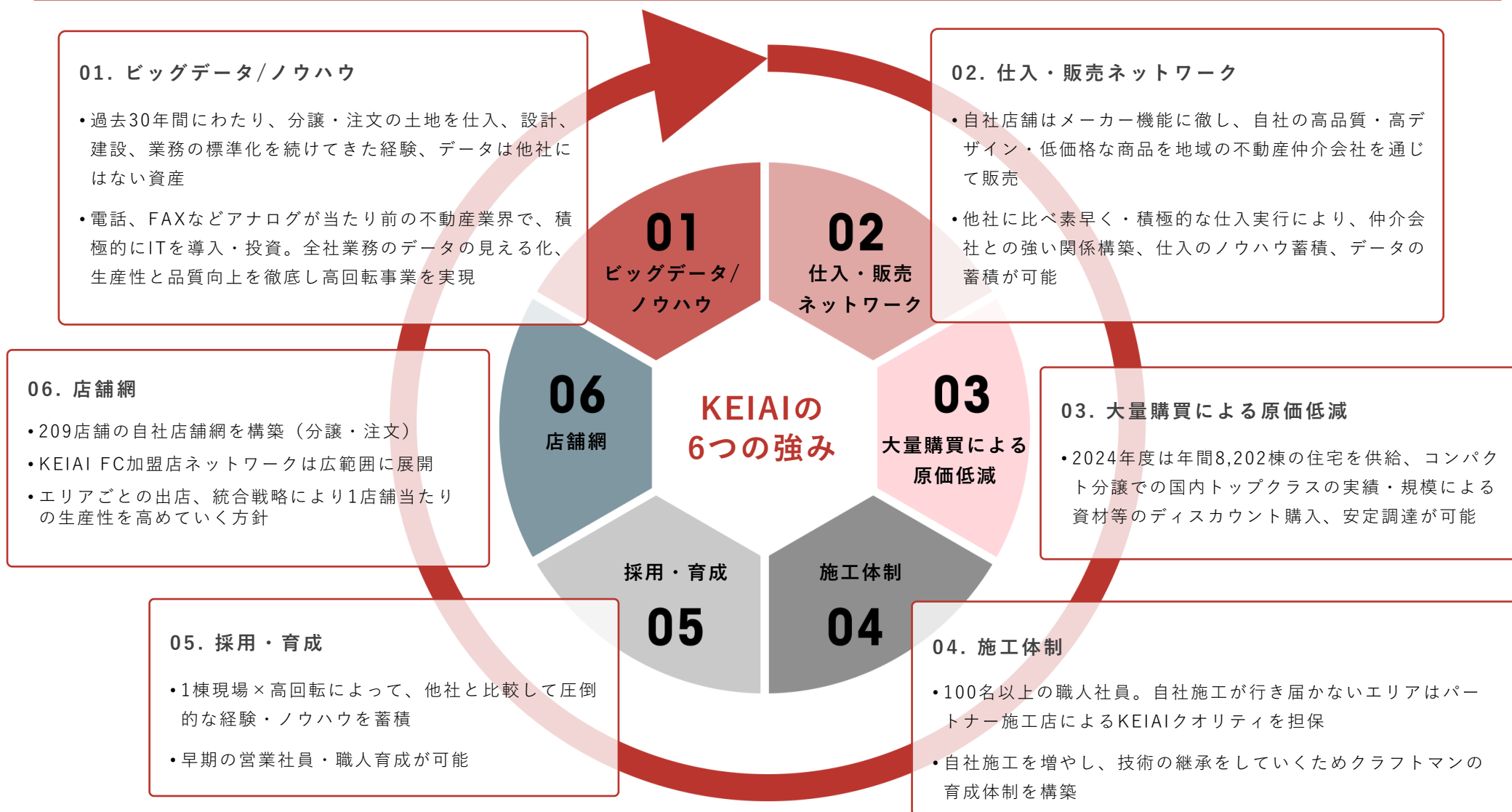
出所)「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

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)

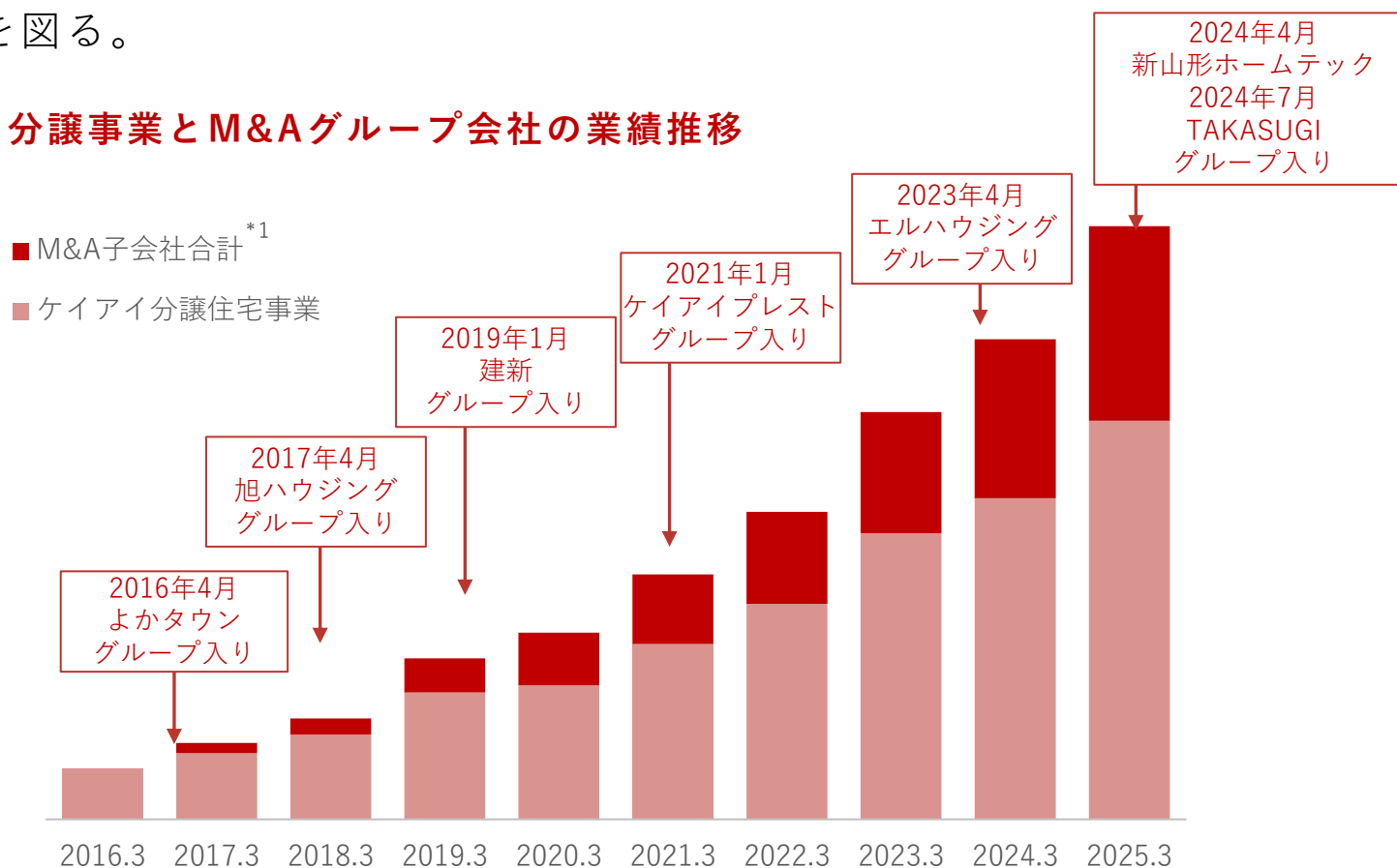
KEIAIグループ成長を支える6つの強み



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、新山形ホームテック、TAKASUGIの7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。